

最も「気になっている」課題は、何ですか？

『安定集客』 & 『高契約率』

(良質相談5組/月)

(契約率40%)

エリア制

心が動く

『住宅FP営業』

(集客・相談・契約)

研修実績

全国200社  
以上

株式会社CSI総合研究所  
代表取締役 大高英則

LINE集客をスマホ体験！  
(『住宅FP営業』資料)



# 心が動く 情報とは？

集客

『広告を見る！』



気になる情報

相談

『相談に来店！』



信頼される情報

契約

『早期の決断！』

リスク情報

LINE集客をスマホ体験！  
(『住宅FP営業』資料)



# 集客 1/3

「新規の見込客」を集める為に、  
どんな工夫をしていますか？

施主が『**気になる情報**』を発信！

👉 『**悩み**』 又は 『**未来**』 （望ましい姿）

動画講座 『**住宅資金編**』 （全15話）

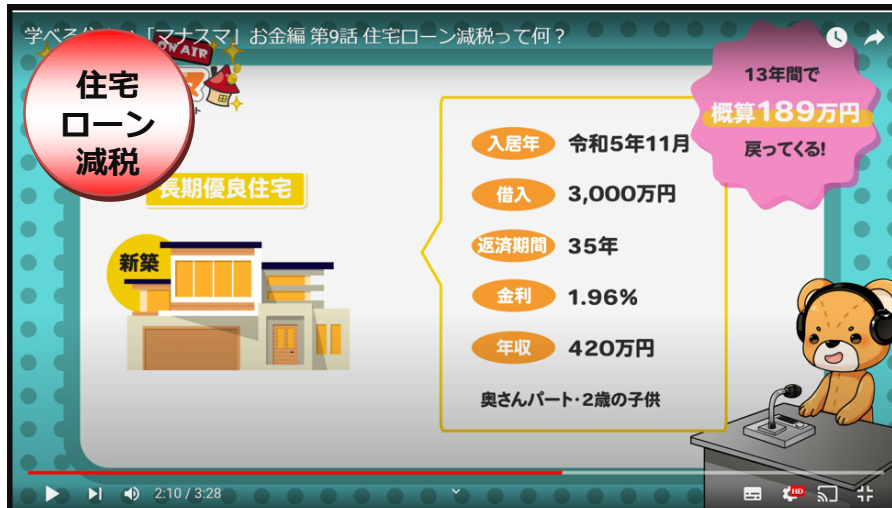
知って得する情報  
（住宅資金や税金の概要と事例）

LINE集客をスマホ体験！  
（『住宅FP営業』資料）



# LINE広告 (研修先の工務店で実施)

配信エリア：15万人 (1つの郡 + 2つの小さな市)



(質問)

予算**1.5万円** (3日間) で  
「友だち追加」は、何人？

∴ **37人**

無料の動画講座

『住宅資金編』プレゼント！

友だち追加

『友だち追加』で「動画講座」**全15話**を無料で  
視聴できます。知って得する「住宅資金や税金」  
の概要と事例をご覧ください！

LINE集客をスマホ体験！  
(『住宅FP営業』資料)



| ◆キャンペーン予算 ?    | リーチ (推定)<br>? | ◆インプレッショ<br>ン数 | ▲クリック数 ? |
|----------------|---------------|----------------|----------|
| -              | 59,775        | 209,557        | 37       |
| ¥15,000<br>全期間 | 59,775        | 209,557        | 37       |

予算**1.5万円**（3日間）で、「友だち追加」**37人**  
の見込客が集まった**理由**とは？

LINE集客をスマホ体験！  
（『住宅FP営業』資料）



# LINE広告（予算1.5万円）「友だち追加」 37人の理由

学べる住まい「マナスマ」お金編 第9話 住宅ローン減税って何？

13年間で  
概算189万円  
戻ってくる！

|      |         |
|------|---------|
| 入居年  | 令和5年11月 |
| 借入   | 3,000万円 |
| 返済期間 | 35年     |
| 金利   | 1.96%   |
| 年収   | 420万円   |

奥さんパート・2歳の子供

長期優良住宅  
新築

無料の動画講座  
『住宅資金編』プレゼント！

友だち追加

『友だち追加』で「動画講座」全15話を無料で視聴できます。知って得する「住宅資金や税金」の概要と事例をご覧ください！

**【理由1】 「動画講座」全15話が無料で視聴できる！**

**【理由2】 「住宅資金や税金」の概要と事例を収録！**

- ①自分たちに家を買えるの？
- ②賃貸より買った方が得なの？
- ③自己資金ゼロだとどうなる？
- ④一戸建てか？マンションか？
- ⑤いくら借りれる？本当に返せるの？
- ⑥何歳まで払い続けるの？
- ⑦繰り上げ返済でローンを減らす
- ⑧金利が変わるとどうなる？
- ⑨住宅ローン減税って何？
- ⑩将来の相続対策？贈与税とは？
- ⑪実は自分にも関係がある相続税？
- ⑫考えておこう固定資産税
- ⑬どちらがいい？リフォームと建替え？
- ⑭住んでからかかるお金いろいろ
- ⑮いつ建てるのがベスト？

**LINE集客をスマホ体験！**  
(『住宅FP営業』資料)



# 相談 2/3

「お客様」を来店相談に導く為に、  
どんな工夫をされていますか？

◎ 「友だち追加」した人に動画を自動配信！

👉 「概要」から疑問や不安、「事例」から  
自分の条件で確認したい思いが生じる。

◎ “誰かに相談したい” が、  
「知らない工務店」には行かない！

👉 「専門性と人間性」を随時配信

LINE集客をスマホ体験！  
(『住宅FP営業』資料)



# LINE (自動配信)

～動画 (住宅資金編)～  
全15話

**LINE広告 (友だち追加)**

学べる住まい「マナスマ」お金編 第9話 住宅ローン減税って何?

13年間で 総貸189万円 戻ってくる!

|      |         |
|------|---------|
| 入居年  | 令和5年11月 |
| 借入   | 3,000万円 |
| 返済期間 | 35年     |
| 金利   | 1.96%   |
| 年収   | 420万円   |

奥さんパート・2歳の子供

長期優良住宅

新築

無料の動画講座 『住宅資金編』プレゼント

友だち追加

『友だち追加』で「動画講座」(全15話)を無料で視聴できます。知って得する「住宅資金や税金」の概要と事例をご覧ください!

7:03

大高英則さん、こんにちは  
工務店です!

『学べる住まい“マナスマ” お金編』をお届け♪

今回は、「9話：住宅ローン減税って?」をON AIR

【ポイント】入居時期によって、戻ってくるお金がいくら違うのかを学ぶ

新築? リフォーム? 条件により変わる

入居のタイミング

住宅の環境性能

**住宅ローン減税**

動画をみる>>

家づくりの第一歩をサポートいたします。お気軽にご連絡ください。無料の個別相談会は、オンラインでも開催中です。

モデルハウス見学予約

個別相談予約

7:03

7:04

個別相談予約フォーム  
https://step.lme.jp

個別相談テーマ /  
住宅購入の最適な時期を学ぼう!

▼▼こんなことをやるよ▼▼

1. 住宅取得支援策
2. 無理なく返済できる借入額
3. 住宅ローン減税
4. 金利の将来リスク
5. 年金の将来リスク
6. 住宅資金贈与

建設について

施工事例

モデルハウス

無料相談予約

**LINE集客をスマホ体験!**  
(『住宅FP営業』資料)



ぜひ右下のQRコードから「友だち追加」をして、スマホでご体感下さい!



# LINE (随時配信)

～専門性と人間性～

話題の共有  
(親近感)

大高英、こんにちは。株CSI総、大高です。 22:40

今日の私は、、、

ドラマ「VIVANT」  
続編が、  
気になっています！

「誰が味方で誰が敵か」？最終話放送後もネットでは考察記事が絶えません。

- ・テントベキは生きています？
- ・医師薫、長野専務の正体は？
- ・続編に出演する大物俳優とは？

建設について | 施工事例 | SNS | モデルハウス | 無料相談予約 | ご質問お問い合わせ

ドラマ、料理、  
ペット、等  
(未来提案)

大高英、こんにちは。株CSI総、大高です。 22:40

居心地の良い住空間で

ご家族との時間をより楽しく過ごしませんか？

楽しくドラマを見たり、お子様と一緒に  
お菓子を作ったり、ペットと遊んだり、等々

タップして続きをみる！

建設について | 施工事例 | SNS | モデルハウス | 無料相談予約 | ご質問お問い合わせ

建物紹介  
(未来実現)

大高英、こんにちは。株CSI総、大高です。 22:40

建設株式会社

— 地元地域に根差した家づくりに注力

田舎ならではの土地が安いメリットを活かして、自然が溢れる環境に広々とした平屋を

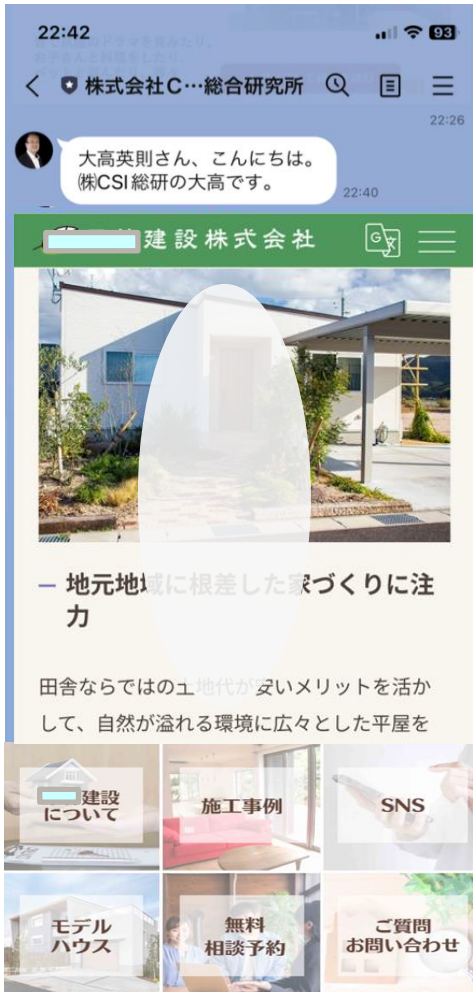
建設について | 施工事例 | SNS | モデルハウス | 無料相談予約 | ご質問お問い合わせ

LINE集客をスマホ体験！  
(『住宅FP営業』資料)



# LINE (随時配信)

## ～URL分析～



### 開封関連データ (1友だち1回カウント)

|           |       |
|-----------|-------|
| ① 送信数     | 42回   |
| ② 開封者数    | 32人   |
| 開封率 (②/①) | 76.2% |
| 詳細確認      |       |

### クリック関連データ

#### 全体数値 (1友だち複数回カウント)

|             |        |
|-------------|--------|
| ① 総URL送信回数  | 48回    |
| ② 総クリック数    | 155回   |
| クリック率 (②/①) | 322.9% |
| 詳細確認        |        |

### ユニーク数値 (1友だち1回カウント)

|             |       |
|-------------|-------|
| ① URL送信人数   | 42人   |
| ② クリック数     | 9回    |
| クリック率 (②/①) | 21.4% |
| 詳細確認        |       |

| クリック日時           | LINE名 |
|------------------|-------|
| 2023.09.19 18:51 | 眞野洋之  |
| 2023.09.19 09:40 | アレン   |
| 2023.06.23 06:56 | 山崎浩   |
| 2023.06.16 13:15 | 樋口浩志  |
| 2023.06.15 11:50 | ゆん    |
| 2023.06.15 06:53 | 永田敏盛  |
| 2023.06.12 09:43 | 石崎英   |
| 2023.06.10 13:25 | 鹿野    |

LINE集客をスマホ体験!  
(『住宅FP営業』資料)



# 契契 3/3

「契約効率」を高めるために、  
どんな工夫をされていますか？

- ◎ 土地が決まらない等の「先延ばし」、  
「**リスク診断**」で、早期契約のメリットに  
お客様が自ら気づかれます。
- ◎ 『**建時診断**』 シミュレーションは、  
「**金利・減税・贈与・年金・家賃**」の  
「**リスク診断**」を実施します。

※パソコン、IPAD、スマホでシミュレーションが可能

LINE集客をスマホ体験！  
(『住宅FP営業』資料)





◎ 「金利・減税・贈与・年金・家賃」の診断

👉 2年後の入居で、313万円も“損”を

するケースもあります！

LINE集客をスマホ体験！  
(『住宅FP営業』資料)



## 【基本情報】

年齢（歳）

32

家賃（円）

80000

年収（万円）

450

返済負担率（%）例）35%

35

審査金利（%）例）1.28%

1.88

【年収からみた借入可能額（万円）】

4,037

## ◎ 「最大の借入可能額」は？

## ■ワンポイントアドバイス1（基本情報）

## ◆「審査金利」について

フラットの場合は実行金利です。

フラット以外の場合は、金融機関で確認してください。

## ◆「年収からみた借入可能額」について

最大の借入可能額となります。この額を最大として、無理なく返済できる額を確認する必要があります。



**LINE集客をスマホ体験！**  
**（『住宅FP営業』資料）**





## 【住宅資金】

借入金額（万円）

3500

金利（%）例 1.28%

1.88

【毎月の返済額（万円）】

11.38

自己資金（万円）

200

住宅資金贈与（万円）

300

【住宅資金の合計（万円）】

4,000

## ◎ 「無理なく返済できる額」は？

## ■ワンポイントアドバイス2（住宅資金）

◆「住宅資金」=借入金額+自己資金+住宅資金贈与

◆「金利」について  
現在情報の計算に使用◆「毎月の返済額」について  
借入金額から毎月の返済額を計算する。  
この額が無理なく返済できる額であることを確認する。◆「住宅資金贈与」について  
非課税限度額は、2023年12月31日まで2年間延長される。  
良質な住宅（耐震性能・省エネ性能・バリアフリー性能のいずれかを有する住宅）の非課税限度額は1,000万円、その他の住宅は500万円。**LINE集客をスマホ体験！**  
**（『住宅FP営業』資料）**

## 【物件価格】

種類(1:認定 2:ZEH 3:省エネ 4:その他)

1

種別(1:良質な住宅（耐震、省エネ、バリアフリー）

1

建物価格（万円）

2500

土地金額（万円）

1200

諸経費（万円）

300

【物件価格の合計（万円）】

4,000

## ◎ 「土地＋建物＋諸経費」は？

## ■ワンポイントアドバイス3（物件価格）

## ◆「種類」について

住宅ローン控除の借入限度額判定基準

認定：長期優良住宅・低炭素住宅

ZEH（ゼッチ）：ZEH水準省エネ住宅

省エネ：省エネ基準適合住宅

その他の住宅：上記以外

## ◆「種別」について

住宅資金贈与の非課税限度額判定基準

良質な住宅：耐震性能、省エネ性能、バリアフリー性能のいずれかを有する住宅

その他の住宅：上記以外



**LINE集客をスマホ体験！**  
**（『住宅FP営業』資料）**



## 【現在情報】

契約日 (yyyy/mm/dd)

2023/10/06

入居日 (yyyy/mm/dd)

2024/04/06

贈与日 (yyyy/mm/dd)

2023/10/06

## ◎ 「入居日」 は、いつ？

### ■ワンポイントアドバイス4（現在情報）

◆「入居日」について  
住宅ローン控除（借入限度額）適用判定基準

◆「贈与日」について  
住宅資金贈与（非課税限度額）適用判定基準



**LINE集客をスマホ体験！**  
**（『住宅FP営業』資料）**





## 【将来情報】

契約日 (yyyy/mm/dd)

2025/10/06

入居日 (yyyy/mm/dd)

2026/04/06

贈与日 (yyyy/mm/dd)

2025/10/06

金利 (%) 例) 1.28%

1.93%

経過年数 (年)

2

## ◎ 「何年先」の入居を想定？

## ■ワンポイントアドバイス5 (将来情報)

- ◆「入居日」について  
住宅ローン控除（借入限度額）適用判定基準
- ◆「贈与日」について  
住宅資金贈与（非課税限度額）適用判定基準
- ◆「金利」について  
将来情報の計算に使用



**LINE集客をスマホ体験！**  
**(『住宅FP営業』資料)**



## 【総合評価】（金額：万円）

| 診断結果 | 【現在】 | 【将来】 | 【差額】 |
|------|------|------|------|
|      |      |      | 313  |

◎ 「先延ばし」  
リスクの総額は？

## 【評価根拠】（金額：万円）

| ローン減税 | 【現在】 | 【将来】 | 【差額】 |
|-------|------|------|------|
|       | 215  | 166  | 49   |

◎ 内訳は？

| 贈与税 | 【現在】 | 【将来】 | 【差額】 |
|-----|------|------|------|
|     | 0    | 35   | 35   |

## ■ワンポイントアドバイス7（評価根拠）

## ◆「ローン控除」について

- ① 控除率 : 0.7%
- ② 借入限度額：種別と入居年によって異なる
- ③ 控除期間 : 種別と入居年によって異なる

| 家賃負担 | 【現在】 | 【将来】 | 【差額】 |
|------|------|------|------|
|      | 0    | 192  | 192  |

## ◆「住宅資金贈与」について

非課税限度額は、2025年12月31日まで  
良質な住宅（耐震性能・省エネ性能・  
を有する住宅）の非課税限度額は1,000  
万円。

**LINE集客をスマホ体験！**  
**（『住宅FP営業』資料）**

| ローンの返済総額 | 【現在】  | 【将来】  | 【差額】 |
|----------|-------|-------|------|
|          | 4,779 | 4,816 | 37   |



## 【参考情報】（金額：万円）

|              |               |               |              |
|--------------|---------------|---------------|--------------|
| 60歳時の<br>残債  | 【現在】<br>895   | 【将来】<br>1,136 | 【差額】<br>241  |
| ローンの<br>毎月返済 | 【現在】<br>11.38 | 【将来】<br>11.47 | 【差額】<br>0.09 |

◎ 「60歳時」  
の残債は？

## ■ワンポイントアドバイス8（参考情報）

## ◆「60歳時の残債」について

60歳以降の年収が下がると予測されている。住宅の購入時期が遅くなると60歳時のローン残高が増えることになる。購入時期が遅くなることのデメリットの1つとなる。



**LINE集客をスマホ体験！**  
**（『住宅FP営業』資料）**



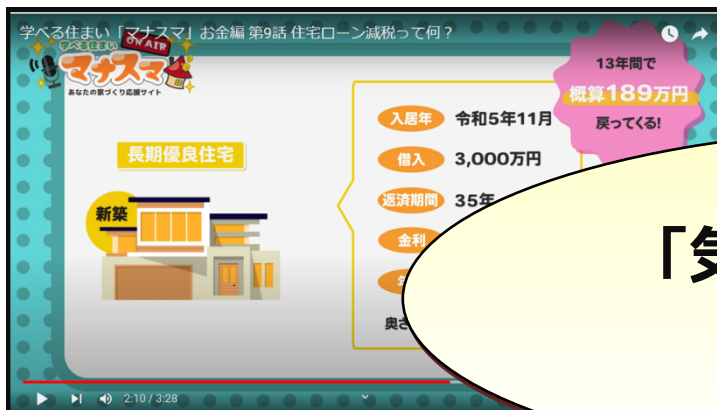
# 心が動く『住宅FP営業』

## 集客 (1/3)

### ● LINE広告 (友だち追加)

予算**1.5万円** (3日間) : **37件**

気になる (☞相談したくなる) 情報  
知って得する「住宅資金や税金の話」



無料の動画講座  
『住宅資金編』プレゼント!

友だち追加

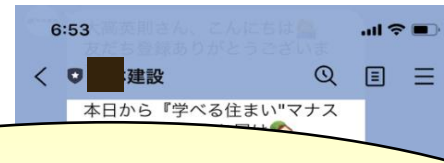
『友だち追加』で「動画講座」全15話を無料で視聴できます。知って得する「住宅資金や税金」の概要と事例をご覧ください!

- 「気になる情報」とは? : 概要から疑問や不安、事例から自分の条件で確認したい思いが生じる情報

## 相談 (2/3)

### ● LINE配信

来店相談 : **5組/月**  
動画 (住宅資金編)  
専門性と人間性



## 契約 (3/3)

### ● 建時診断

契約率 : **40%**  
「先延ばし」の  
リスク分析



「気になること」は、  
ありませんか?



LINE集客をスマホ体験!  
(『住宅FP営業』資料)



## 『住宅FP営業』 オンライン研修

費用：132,000円 税込/人 (2名以上)

 264,000円 税込～

教材：建時診断シミュレーションと解説資料

年間：11,000円 税込/社  
(研修の翌年から)

契約先：(株)CSI総合研究所



研修実績  
全国200社  
以上

株式会社CSI総合研究所  
代表取締役 大高英則

### 研修カリキュラム (9:30～16:30)

1. 自己紹介と課題整理
2. 『安定した集客』を実現する仕組みの概要  
動画(住宅資金編)全15話とLINE配信の解説
3. 契約効率を高める『建時診断』の概要
  - ① 契約に必要な重要項目とそのヒアリング方法の解説
  - ② 『建時診断』シミュレーションの解説&ロールプレイ
4. 『住宅FP営業』導入事例の解説
5. 総括とアンケート

## 『住宅FP営業』 オンライン研修

費用：132,000円 税込/人 (2名以上)

🏠 264,000円 税込～

教材：建時診断シミュレーションと解説資料

年間：11,000円 税込/社  
(研修の翌年から)

契約先：(株)CSI総合研究所



研修実績  
全国200社  
以上

株式会社CSI総合研究所  
代表取締役 大高英則

**研修後** に、以下の相<sup>o</sup>シヨ<sup>n</sup>費用がかかります。

### ① 動画講座 (住宅資金編) 全15話 (監修：大高)

初期：60,500円 税込  
月額：21,780円 税込/月

契約先：プロフィール株式会社

### ② LMessage (LINE配信)

初期：なし 月額：～1,000通：無料

契約先：株式会社ミシヨナ

### ③ LINE公式アカウント

初期：なし 月額：～200通：無料  
(～1,000通：5,500円 税込/月)

契約先：LINE株式会社

リッチメニューと  
専用サイトの作成  
も行います！



プロフィール株式会社  
代表取締役 浅見奈津子



# ■ 「動画講座」制作会社プロフィール(株)が作成

リッチメニュー



工務店専用サイト



リッチメニュー

『エリア制』です。お早めにお申し出ください！

## 『住宅FP営業』オンライン研修

費用：132,000円 税込/人 (2名以上)

🏠 264,000円 税込～

教材：建時診断シミュレーションと解説資料

年間：11,000円 税込/社  
(研修の翌年から)

契約先：(株)CSI総合研究所



研修実績  
全国200社  
以上

株式会社CSI総合研究所  
代表取締役 大高英則

「研修」詳細&申込方法

LINE集客をスマホ体験！  
(『住宅FP営業』資料)



研修後 に、以下の相<sup>o</sup>シヨ<sup>n</sup>費用がかかります。

### ①動画講座 (住宅資金編) 全15話 (監修：大高)

初期：60,500円 税込  
月額：21,780円 税込/月

契約先：プロフィール株式会社

### ②LMessage (LINE配信)

初期：なし 月額：～1,000通：無料  
契約先：株式会社ミシヨナ

### ③LINE公式アカウント

初期：なし 月額：～200通：無料  
(～1,000通：5,500円 税込/月)  
契約先：LINE株式会社

リッチメニューと  
専用サイトの作成  
も行います！



プロフィール株式会社  
代表取締役 浅見奈津子



# ご質問等は、以下から、どうぞ！

LINE集客をスマホ体験！  
(『住宅FP営業』資料)



090-3748-1327

ご清聴ありがとうございました。

株式会社CSI総合研究所  
代表取締役 大高英則

