

今、最も「気になっている」課題は、何ですか？

エリア制

『来店』に心が動く 住宅営業セミナー

～「集客の実学」～



工務店 **5社** と取り組んでわかった

施主を来店に導く

『4つの情報』

株式会社 C S I 総合研究所
代表取締役 大高英則

研修後、来店までサポートする
1期8社（無料）を募集集中！
残り**2社**（2期以降は**有料**）

研修実績
全国200社
以上

来店、成約に『心が動くWeb集客』

■研修先5社と取り組んだテーマ

①会えれば信頼関係を構築し、成約に導くことはできる。

しかし、集客は、「会う前の人」が対象である。

②「営業エリア内」、かつ「建てたい人」をWeb環境で集め、

警戒心を解き、共感と信頼を得て来店に導くことは可能か？

■「一番の競合」は誰ですか？（課題解決のヒント）

◆「現状維持」を続ける顧客

◆現状維持の代償 > 変化への投資 ∴ 行動！

来店、成約に『心が動くWeb集客』

■ 集客に関する「5つの問題」 貴社で該当する課題はありますか？

- ① **ブログ**のPVは増えたが、来店に繋がらない！
- ② **Instagram**のフォロワーや視聴回数は増えたが、来店に繋がらない！
- ③ **ポータルサイト**からの資料請求はあるが、資料を送っても来店に繋がらない！
- ④ **LINE「友だち追加」**は増えたが来店に繋がらない！
- ⑤ **QUOカード**等をプレゼントする**LINE集客**で来店はあるが、成約に至らない！

来店、成約に『心が動くWeb集客』

■ 来店に繋がらない「3つの原因」

- ① 「**エリア外**」、又は「**建てたい人以外**」にも発信している。「エリア内の建てたい人」に届いていない可能性もある！
- ② 「**相談**したくなる情報」を発信できていない！
- ③ 「**訪店**したくなる情報」を発信できていない！

来店、成約に『心が動くWeb集客』

■ 来店に導くための「3つの対策」

(1) 「営業エリア内」で、かつ「建てたい人」を集める。

予算**1.5万円**の「LINE広告」を実施。

「友だち追加」(見込客)は何件？ **最大59件**

(2) 「相談したくなる情報」をLINE(自動)配信する。

「動画講座(資金編)」の**概要**から疑問、**事例**から
自分の条件で確認したい思いが生じる。

相談したくなる！しかし、工務店には行きづらい。

来店、成約に『心が動くWeb集客』

(3) 「訪店したくなる情報」をLINE（随時）配信する。

来店に「心が動く」4つの情報

① **なぜ**、この仕事をしているのか？

共感を生む想い、信念等⇒信頼

② 施主の**悩み**の解決事例

「**自分と同じ施主の悩み**」を解決している

工務店なら相談に行きたい！

③ 施主が気付いていない**提案&リスク**の事例

④ 他社にない**自社の強み**

研修後、来店までサポートする
1期8社（無料）を募集中！
残り**2社**（2期以降は**有料**）

営業エリア内、かつ
建てたい人を集める！

来店、成約に『心が動くWeb集客』

①『関心』を惹く情報

LINE
広告

LINE広告（友だち追加）

「友だち追加」をすれば、住宅資金や税金の「知って得する」アニメの動画講座全15話を無料で視聴できます。

予算1万5千円で、最大59件の「友だち追加」（見込客）を獲得！

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！

②『相談』したくなる情報

LINE
自動配信

7:03

大高英則さん、こんにちは！
「字べる住まい“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

条件により変わる
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。無料の個別相談会も開催中です。

モデルハウス見学予約
個別相談予約

「アニメの動画講座・全15話」
概要と事例を掲載。概要から疑問や不安が生じ、事例から自分の条件で確認したい思いが生じる。
「相談したくなる！」

動画も
ぜひ、ご覧
ください！

◎セミナー案内

→「[こちら](#)」



◎ブログ案内

→「[こちら](#)」



③『訪店』したくなる情報

LINE
随時配信

22:17

そこで住まう人の暮らしを大切に
私たちはお客様の家づくり
の味方になります。

スタッフをご紹介します。
家は家族が楽しく生活する場であり
想いの場です。私たちは、お客様の家
づくりの味方になります。

タップして「スタッフ紹介」を見る

建設について SNS
人間性
モデルハウス 相談予約 ご質問 お問い合わせ

「なぜ、この仕事をしているのか」と
「自社の強み」を伝えることにより、
「共感と信頼」が生まれる。「この人
に相談したい」という思いが生じる。

22:17

Instagramはこちら

神平屋
～ジャパンディ～

今回のInstagramの記事は、リラ
シオネス Style です。
私が今家を作るならこのテイストに
したいそんな素敵な家のご紹介です。

タップして「続き」をしてみる

建設について SNS
専門性
モデルハウス 相談予約 ご質問 お問い合わせ

施主の悩みの解決事例、施主が気付か
ぬ嬉しい提案事例を掲載する。自分と
同様の施主の悩みを解決している工務
店であれば相談したくなる。

22:17

相談会のご案内

家づくり相談会

家づくり相談会を開催しています。
住宅ローンの金利等のお金に関するこ
と、建物の性能や間取り、土地につい
てもお気軽にご相談ください。

タップして「無料相談」に申し込む。

建設について SNS
相談会の案内
モデルハウス 相談予約 ご質問 お問い合わせ

『現状維持の代償』と『変化への投資』
を数値化して説明する。ご提案内容で解
決できる旨を伝えて判断を委ねる。



研修実績
全国200社
超

株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則

◎LINE広告（予算**1.5万円** 最大**59人**）で、『**エリア内**』 & 『**建てたい人**』を集め、**①～④**を配信！





第1話 short 自分たちに家は買えるの？



第2話 short 賃貸より買ったほうが得なの？



第3話 short 自己資金ゼロだとどうなる？



第4話 short 一戸建てにするか？マンションにするか？



第5話 short いくら借りられるの？本当に返せるの？



第6話 short 住宅ローン、何歳まで払い続けるの？



第7話 short 繰上げ返済でローンを減らす



第8話 short 金利が変わると返済額はどうかわる？



第9話 short 住宅ローン減税って何？



第10話 short 住宅購入時に行う将来の相続対策！？ 贈与とは？



第11話 short 自分にも関係ある！？ 相続税



第12話 short 考えておこう。固定資産税



第13話 short どちらがいい？リフォームと建て替え



第14話 short 住宅購入後にかかる、お金のこと



第15話 short いつ建てるのがベスト？



「9話 住宅ローン減税

LINE広告で集めた 「エリア内」、かつ 「建てたい人」に ブログやInstagramを配信！



ブログ
Instagram
YouTubeへ
リンク



maman_kanouya_fukushima フォロー メッセージ ・・・

投稿772件 フォロワー5027人 フォロー中4977人

カノウヤ/暮らしを楽しむ家づくり/新築注文住宅/福島市 伊達市 伊達郡/工務店
建設会社
＼地域の工務店だから／
✳️一人ひとり丁寧に
✳️こだわられる自由度（デザイン・高性能・間取り）
✳️暮らしてからもずっとお手伝い
✳️お... 続きを読む
🔗 linktr.ee/kanouyakanri

フォロワー: maman_kanouyafukushima, kohei.wakamatsu, ...他34人



あなたオリジナルの 家づくり計画書 すべて無料でお作りします



間取りプラン



注文住宅費用



土地探し



あなたの家づくり応援サイト

LINE 公式アカウント



DJ. モッチが
わかりやすく紹介♪



LINEだけの
限定配信

質問や相談が
手軽にできる

お金にまつわる全15話

- 第1話 自分たちに家があるの？
- 第2話 家賃より買った方が得なの？
- 第3話 自己資金ゼロはどうなる？
- 第4話 一戸建てにするか？マンションにするか？
- 第5話 無理なく返したい 住宅ローン
- 第6話 何歳まで払い続けるの？
- 第7話 繰り上げ返済でローンを減らす
- 第8話 金利が変わると返済額はどう変わる？
- 第9話 住宅ローン減税について
- 第10話 住宅購入時に行う将来の相続対策！贈与とは？
- 第11話 実は自分にも関係ある、相続税のこと
- 第12話 考えておこう。固定資産税
- 第13話 どちらがいい？リフォームと建替え
- 第14話 住んでからかかる。お金のいろ
- 第15話 増税後（消費税10%）は、いつ建てるのがベスト？

マンスマを
覗いてみてね！



株式会社カノウヤ

〒960-0684
福島県伊達市保原町上保原字万所26
☎ 024-575-2308

■ 初期費用なし

■ 「資料請求」 **7,000円/件**（件数制限可能）

■ 成約平均：**1/66件**（最高**1/7件**）

👉 QRコード付きチラシを送付資料に追加

※タウンライフをご希望の場合は
お申し出ください！

LINE
「友だち
追加」へ

総合診断

「入居時期」によって異なる5つのリスク分析を行います。

- ①住宅ローン控除 ②贈与 ③家賃 ④金利 ⑤年金

【基本情報】

『定額減税』扶養人数（配偶者+扶養人数）

2

住宅ローン控除（借入限度額）優遇対象

- ☒有：子育て（若者）世帯
☐無：その他

建物種類(1:認定 2:ZEH 3:省エネ 4:その他)

1

建物種別(1:質の高い住宅 2:一般住宅)

1

『定額減税』解説

『住宅ローン控除』解説

『住宅資金贈与』解説

■ワンポイントアドバイス（基本情報）

◆「定額減税」の対象扶養人数について

住宅ローン減税の借入限度額及び床面積要件の維持(所得税・個人住民税)						
2024年入居等の場合の借入限度額及び床面積要件について、以下(※今回の改正内容は下線)のとおり措置する。						
<入居年>		2022(R4)年	2023(R5)年	2024(R6)年	2025(R7)年	
控除率：0.7%					与党大綱 R7年度税制改正にて R6と同様の方向性で検討	
借入 限度 額	新築住宅・買取再販	長期優良住宅・低炭素住宅	5,000万円	4,500万円 子育て世帯・若者夫婦世帯※ :5,000万円【今回改正内容】	4,500万円	
		ZEH水準省エネ住宅	4,500万円	3,500万円 子育て世帯・若者夫婦世帯※ :4,500万円【今回改正内容】	3,500万円	
		省エネ基準適合住宅	4,000万円	3,000万円 子育て世帯・若者夫婦世帯※ :4,000万円【今回改正内容】	3,000万円	
		その他の住宅	3,000万円	0円 (2023年までに新築の建築確認：2,000万円)		
	既存住宅	長期優良住宅・低炭素住宅 ZEH水準省エネ住宅 省エネ基準適合住宅	3,000万円			
		その他の住宅	2,000万円			
		控除期間		13年(「その他の住宅」は、2024年以降の入居の場合、10年)		
		所得要件		2,000万円		
床面積要件		50㎡(新築の場合、2024(R6)年までに建築確認：40㎡)【今回改正内容】(所得要件：1,000万円)				

※「19歳未満の子を有する世帯」又は「夫婦のいずれかが40歳未満の世帯」

又は、

【現在情報】

契約日 (yyyy/mm/dd)

2024/01/20

入居日 (yyyy/mm/dd)

2024/07/20

贈与日 (yyyy/mm/dd)

2024/01/20

【将来情報】

契約日 (yyyy/mm/dd)

2025/01/20

入居日 (yyyy/mm/dd)

2025/07/20

贈与日 (yyyy/mm/dd)

2025/01/20

経過年数 (年)

1

■ワンポイントアドバイス（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



■ワンポイントアドバイス（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



【個人情報】

年齢（歳）

35

家賃（円）

85000

【借入可能額（最大）】

年収（万円）

600

返済負担率（%）例）35%

35

審査金利（%）例）1.28%

1.87

【年収からみた借入可能額（万円）】

5,391

■ワンポイントアドバイス（借入可能額）

◆「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。



【住宅資金】

借入金額（万円）

4000

現在金利（％）例）1.28％

1.87

将来金利（％）例）1.28％

1.92％

【毎月の返済額（万円）】

12.99

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）】

4,500

【物件価格】

建物価格（万円）

3000

土地金額（万円）

1200

諸経費（万円）

300

【物件価格の合計（万円）】

4,500

■ワンポイントアドバイス（住宅資金）

◆「住宅資金」＝借入金額＋自己資金＋住宅資金贈与

◆「現在金利」について

現在の金利情報

◆「将来金利」について

現在金利を基本に想定した将来金利

◆「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。



■ワンポイントアドバイス（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。

【総合評価】（金額：万円）

診断結果	【現在】	【将来】	【差額】
			-132

■ワンポイントアドバイス（総合評価）

現在情報と将来情報の比較



【評価根拠】（金額：万円）

ローン控除	【現在】	【将来】	【差額】
	294	307	13

贈与税	【現在】	【将来】	【差額】
	0	0	0

家賃負担	【現在】	【将来】	【差額】
	0	102	-102

ローンの返済総額	【現在】	【将来】	【差額】
	5,453	5,496	-43

営業エリア内、かつ
建てたい人を集める！

来店、成約に『心が動くWeb集客』

①『関心』を惹く情報

LINE
広告

LINE広告（友だち追加）

「友だち追加」をすれば、住宅資金や税金の「知って得する」アニメの動画講座全15話を無料で視聴できます。

予算1万5千円で、最大59件の「友だち追加」（見込客）を獲得！

無料の動画講座『住宅資金編』プレゼント

『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！

②『相談』したくなる情報

LINE
自動配信

大高英則さん、こんにちは！
「字べる住まい“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か違うのかを学ぶ

条件により変わる
住宅の環境や設備
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。無料の個別相談会も、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

「アニメの動画講座・全15話」
概要と事例を掲載。概要から疑問や不安が生じ、事例から自分の条件で確認したい思いが生じる。
「相談したくなる！」

動画も
ぜひ、ご覧
ください！

◎セミナー案内

→「[こちら](#)」



◎ブログ案内

→「[こちら](#)」



③『訪店』したくなる情報

LINE
随時配信

そこで住まう人の暮らしを大切に
私たちはお客様の家づくりの味方になります。

スタッフをご紹介します。
家は家族が楽しく生活する場であり想いの場です。私たちは、お客様の家づくりの味方になります。

タップして「スタッフ紹介」を見る

人間性

建設について
モデルハウス
相談予約
ご質問お問い合わせ

「なぜ、この仕事をしているのか」と「自社の強み」を伝えることにより、「共感と信頼」が生まれる。「この人に相談したい」という思いが生じる。

Instagramはこちら

神平屋
～ジャパンディ～

今回のInstagramの記事は、リラシオネスStyleです。
私が今家を建てるならこのテイストにしたいそんな素敵な家のご紹介です。

タップして「続き」をしてみる

専門性

建設について
モデルハウス
相談予約
ご質問お問い合わせ

施主の悩みの解決事例、施主が気付かぬ嬉しい提案事例を掲載する。自分と同様の施主の悩みを解決している工務店であれば相談したくなる。

相談会のご案内

家づくり相談会

家づくり相談会を開催しています。
住宅ローンの金利等のお金に関すること、建物の性能や間取り、土地についてもお気軽にご相談ください。

タップして「無料相談」に申し込む。

相談会の案内

建設について
モデルハウス
相談予約
ご質問お問い合わせ

『現状維持の代償』と『変化への投資』を数値化して説明する。ご提案内容で決できる旨を伝えて判断を委ねる。



研修実績
全国200社超

株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則

気になる！とはありませんか？

『住宅営業』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」のライセンス設定（申込人数分）の為、**研修前**に入金をお願いします。

※年間保守：11,000円 税込/社（研修の翌年から） 契約先：(株)CSI総合研究所

■ 研修カリキュラム（10:0～17:00）

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
 - ① 動画講座（住宅資金編）全15話とLINE配信の解説
 - ② 「来店に導く」 **配信原稿** 作成方法の解説
3. 契約効率を高める『建時診断』の概要
『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



株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則

『住宅営業』オンライン研修

研修実績
全国200社
以上

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」のライセンス設定（申込人数分）の為、研修前に入金をお願いします。

※年間保守：11,000円 税込/社（研修の翌年から） 契約先：(株)CSI総合研究所



株式会社CSI総合研究所
代表取締役 大高英則

研修後、来店までサポートする
1期8社（無料）を募集中！
残り2社（2期以降は有料）

研修後（動画等納品後）に以下の費用が、別途かかります。

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、
専用サイトの作成、
LINEサポートもします！



プロフィール株式会社
代表取締役 浅見奈津子

『研修』後からが、本当のお付き合いが始まります。お申込みをお待ちしております。

『エリア制』です。お早めにお申し出ください！