

コロナ時代の新しい資金計画提案を身に付ける！

契約数をアップする新住宅ローン提案法



一般社団法人 全国住宅営業認定協会

住宅・不動産・リフォーム業界の人材育成や教育研修等を行う専門機関  
業界のあらゆる経営課題について解決策を提供します！

## ★当協会の資格認定講座

住宅営業として必須の倫理観やスキル等の習熟度を認定する資格が「住宅販売士」です。建築法規、金融知識、初回面談から契約までの営業プロセスなど、体系化したカリキュラムを学ぶことができます。

間違いのない  
家づくりのために  
**住宅販売士**



### カリキュラム概要

- 第1講座：思想編（社会問題～住宅販売士の品格）
- 第2講座：基礎知識編Ⅰ（住宅営業理論）
- 第3講座：基礎知識編Ⅱ（契約行為～リスクヘッジ）
- 第4講座：基礎知識編Ⅲ（建築文化）
- 第5講座：基礎知識編Ⅳ（建築知識・関連法規）
- 第6講座：資金計画編Ⅰ（資金計画の基礎知識）
- 第7講座：資金計画編Ⅱ（税金・登記関連）

より快適な  
暮らしのために  
**リフォーム  
提案士**

顧客の真のニーズに則した提案ができる知識と、スキルを有するリフォーム営業マンに与えられる認定資格です。住宅会社・工務店経営者様、工務担当者様等、住宅関連の仕事に携わる方で、高い学習意欲をお持ちの方ならどなたでも受講いただけます。



### カリキュラム概要

- 第1章：リフォームとは
- 第2章：建物を知る
- 第3章：関連法規を知る
- 第4章：税金・登記を知る
- 第5章：減税・融資・補助制度を知る
- 第6章：業務の流れを知る
- 第7章：お客様を知る



# 一般社団法人 全国住宅営業認定協会



代表理事 瀧本 真也

## 住宅経営のスペシャリスト

一般社団法人 全国住宅営業認定協会 代表理事  
「資金計画ナビゲーション8×4=32の法則」開発者。  
住宅FC本部在籍時にスーパーバイザーとして、全国の加盟工務店に対し経営者、マネージャー及び営業マン指導を行う。  
OFC課長、FC企画課長、西日本支部長を歴任。  
2006年に独立し建築業界専門の経営コンサルティング会社「株式会社シンクパス」を設立。

新築・リフォーム業界の営業マン1000名以上に渡る分析の結果からスーパー営業マンの売れる極意を独自視点で体系化させた「契約ナビゲーション8×4=32の法則」を提唱し、日夜、全国の住宅営業マン指導に奮闘中。



専務理事 木澤 和也

## ファイナンスのスペシャリスト

一般社団法人 全国住宅営業認定協会 専務理事  
ファイナンシャルプランナーでありながら、住宅・不動産業界に特化した住宅ローンのスペシャリスト及び資金計画のプロ。  
2005年に住宅ローンコンサルティング専門の「株式会社A&Pフィナンシャル」を設立し、全国の工務店・ビルダー・ハウスメーカー・リフォーム会社及び不動産業者に向けて、資金計画アドバイザーとして活動中。

住宅関連コンサルティングを手掛ける一方、エンドユーザーに対しても住宅ローンのスペシャリストとして年間1000件以上の個別相談を実施している。机上論ではない実践派のコンサルタントとして資金計画を軸に人材育成や教育研修に従事。

## 不動産・住宅会社 営業ご担当者様

### 本日の内容

## 「契約数をアップする新住宅ローン提案法」

### ＜第一部 資金計画の‘型’＞

講師:一般社団法人全国住宅営業認定協会 木澤和也

- 今動いているエンドユーザーと、これからの時代の不動産・住宅集客策
- コロナで変わった不動産・住宅の当たり前と、営業の常識
- 成約スピードと契約効率を上げる、Web集客時代の資金計画提案術
- 今すぐできるオンラインイベント～ライブ配信による自社主催セミナー
- AI解析でわかった！ 営業効率をアップさせる営業トークの標準化
- Withコロナ攻略のためのオンライン営業の型(手本)を知る  
～オンライン住宅ローン提案の流れと事前準備  
(面談前、初回自己紹介・アイスブレーク)

今動いているエンドユーザーと、  
これからの時代の不動産・住宅集客策

## 業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高（2020年7-9月期分）

	2020年度							(参考) 2019年度	
	4-6月期		7-9月期			上半期 (4-9月期)		7-9月期	上半期 (4-9月期)
	金額 (億円)	金額 (億円)	対前年同期比 増減(億円)	同伸び率	金額 (億円)	対前年同期比 増減(億円)	同伸び率		
国内銀行	30,931	37,737	△ 3,183	△ 7.8%	68,668	△ 5,960	△ 8.0%	40,920	74,628
信用金庫	3,388	3,813	△ 460	△ 10.8%	7,201	△ 576	△ 7.4%	4,273	7,777
信用組合	404	467	△ 69	△ 12.9%	871	△ 132	△ 13.1%	536	1,003
全国信用協同組合連合会	0.0	0.0	0.0	-	0.0	△ 0.2	-	0.0	0.2
労働金庫	3,985	4,353	△ 942	△ 17.8%	8,339	△ 1,990	△ 19.3%	5,295	10,329
生命保険会社	146	208	△ 61	△ 22.5%	354	△ 116	△ 24.6%	269	470
住宅金融専門会社等	923	999	△ 76	△ 7.0%	1,921	11	0.6%	1,074	1,910
住宅金融支援機構（買取債権）（※）	5,352	5,498	△ 646	△ 10.5%	10,850	△ 542	△ 4.8%	6,144	11,392
住宅金融支援機構（個人向け直接融資）	72	58	△ 15	△ 20.8%	130	△ 24	△ 15.8%	73	154
合計	45,201	53,134	△ 5,451	△ 9.3%	98,334	△ 9,329	△ 8.7%	58,585	107,663

※ 住宅金融支援機構（買取債権）とは、【フラット35（買取型）】をいいます。

(注1) 日本銀行統計の計数訂正により、2019年4-6月期及び7-9月期の国内銀行の住宅ローン新規貸出額の値を訂正しております。

(注2) 四捨五入により、各業態の数値を合計した数値と合計欄の数値が一致しない場合があります。

また、対前年同期比増減欄及び同伸び率欄並びに2020年度上半期の金額欄の数値と実際の計算値が一致しない場合があります。

**<ポイント①>**

**昨年の夏～秋の受注は好調だった**

**<ポイント②>**

**冬は落ち込んだものの3月は回復傾向**

**<ポイント③>**

**集客(数)は1年通して全体的に減少**

## 広告媒体の全方位網化

- チラシ・ポスティング
- ミニコミ誌（タウン誌）
- 看板
- タイアップ広告
- Webサイト
- SNS

HP誘導



来店予約

**集客は数を追わない時代に！**

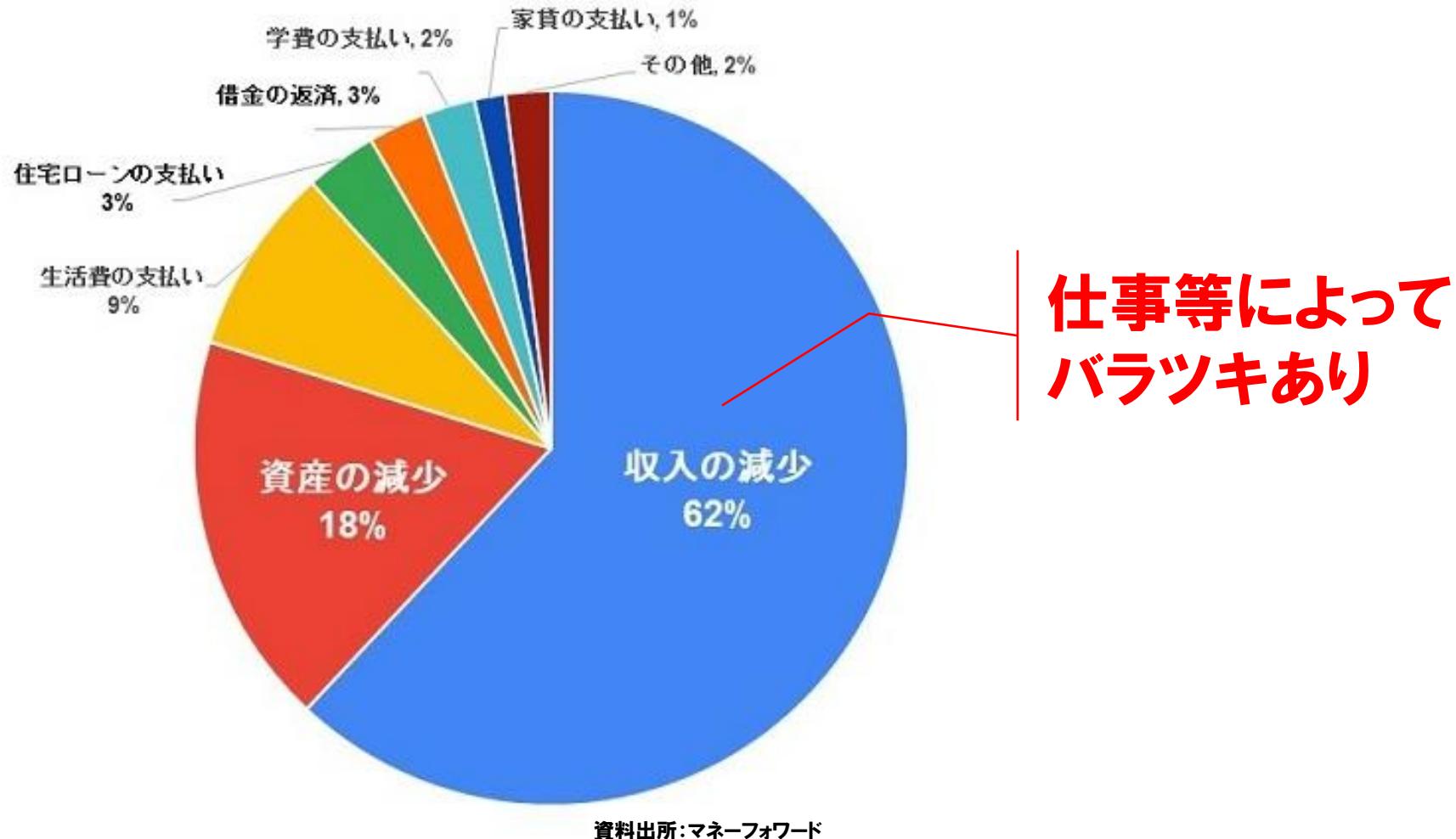
**ただし…**

**Web集客からの予約来場客へは  
情報収集が困難だった時代の  
従来型トークが通用しない！**

**※当協会「営業トークAI解析」より**

# コロナ禍での今後の不安 ~価格に対してより敏感に?~

一番不安に思うことはなんですか？ (N=3,746)



40代賃貸・転勤族～高所得安定層

=ポスト団塊ジュニア

20代夫婦共働き～一次取得者層

=ミレニアル世代～Z世代

価格に敏感 ≠ 安ければいい

コロナ禍で痛感した、今後必要な営業方策（早急に取り組むべきこと）

# Web活用による営業体制の構築

- ・ホームページのコンテンツ充実
- ・Web集客策の確立と安定化
- ・SNSの効果的活用
- ・YouTube・インスタ活用  
～動画・ライブ配信
- ・オンライン商談の標準化



## Withコロナ～Afterコロナ時代のテーマ

時代は、DX。

合言葉は、

「デジタルは、基本  
リアルは、貴重！」



# コロナで変わった不動産・住宅の当たり前と、 営業の常識

Y世代:1980~1995年生まれ 現在25~40歳(=ミレニアル世代)

Z世代:1996~2010年生まれ 現在10~24歳

## 「Z世代」

- ・消費や文化への影響力が絶大
- ・「デジタル・ネーティブ世代」
- ・物心ついた頃にはパソコンが一家に1台
- ・スマートフォンやアプリ、SNS（交流サイト）も普及
- ・IT（情報技術）リテラシーが他の世代より高い
- ・リーマン・ショックの影響で、現実主義的
- ・右肩上がりの経済成長を信じない
- ・お金にはシビアでも本物を好み、理想を実現できるなら思い切りよく蓄えを使うことも平気

出典：日本経済新聞電子版 2020/5/26

住宅のEC(eコマース=ネットショッピング)化も自然の流れ？

2020年5月30日　日刊ゲンダイDIGITAL　より

**日立製作所**は在宅勤務を定着させ、2021年に「**在宅勤務50%**」を目指す方針を掲げた。また**押印やリアル会議を減らす**としている。**富士通**は「（**新型コロナウイルス**感染拡大）以前の形に戻ることはない」（時田隆仁社長）として、在宅勤務を基本とし、職場への出勤者を当面75%削減することを決めた。

全国的な緊急事態宣言の解除を受け、在宅勤務を段階的に解除する企業でも「検温、消毒、マスク着用と（密閉・密集・密接の）『3密』回避を徹底し、**会議もできるだけオンラインを活用する**」（**シャープ**）ことが主流となる。

「未来」と出会う、オンライン婚活パーティー。

# LMO.Heart Party

「オンラインだからこそできる『婚活』があります」

感染拡大の一途をたどる新型コロナウイルスの情勢は、仕事や暮らしに大きな変化をもたらしています。このたびの婚活イベント企画の背景には、このコロナ禍でも「婚活」を停滞させず、幸せな結婚、明るい未来へ向けた「ステップ」にしてほしいとの思いがあります。4月1日から、毎日・毎晩オンラインによる婚活パーティーを開催しておりますが、毎回参加者から聞こえてくるのは「今日初めて人と会話した」「こういう状況で独りでいる不安をすごく感じる」「早くパートナーを見つけたい」といった切実な声です。大変ありがたいことに、参加者のみなさまから届く声のとおり、全国から様々な方が集うようになり、一人ひとりの婚活ということではなく「みんなで一緒に楽しく頑張ろう！」といった新しい婚活・交流の場となってきています。これからも、オンライン婚活パーティーの新しい可能性にチャレンジしていきます。

## ＜内容＞

1. みんなで乾杯
2. **自己紹介タイム（おひとり約1分）**
3. **緊張を解きほぐすグループトーク（約10分）**
4. 1対1の個別トーク（約8分）
5. カップリング
6. カップルトーク（約10分）

## 第二次ローコスト住宅ブームの勃発懸念…！？

### この1年の住宅購入層の特徴

1. 価格に敏感(=ムダなお金は使いたくない)
2. 収入不安はあるものの、安いからという理由だけで決めない
3. 「家=寝るだけ」→「家=1日中いる空間」

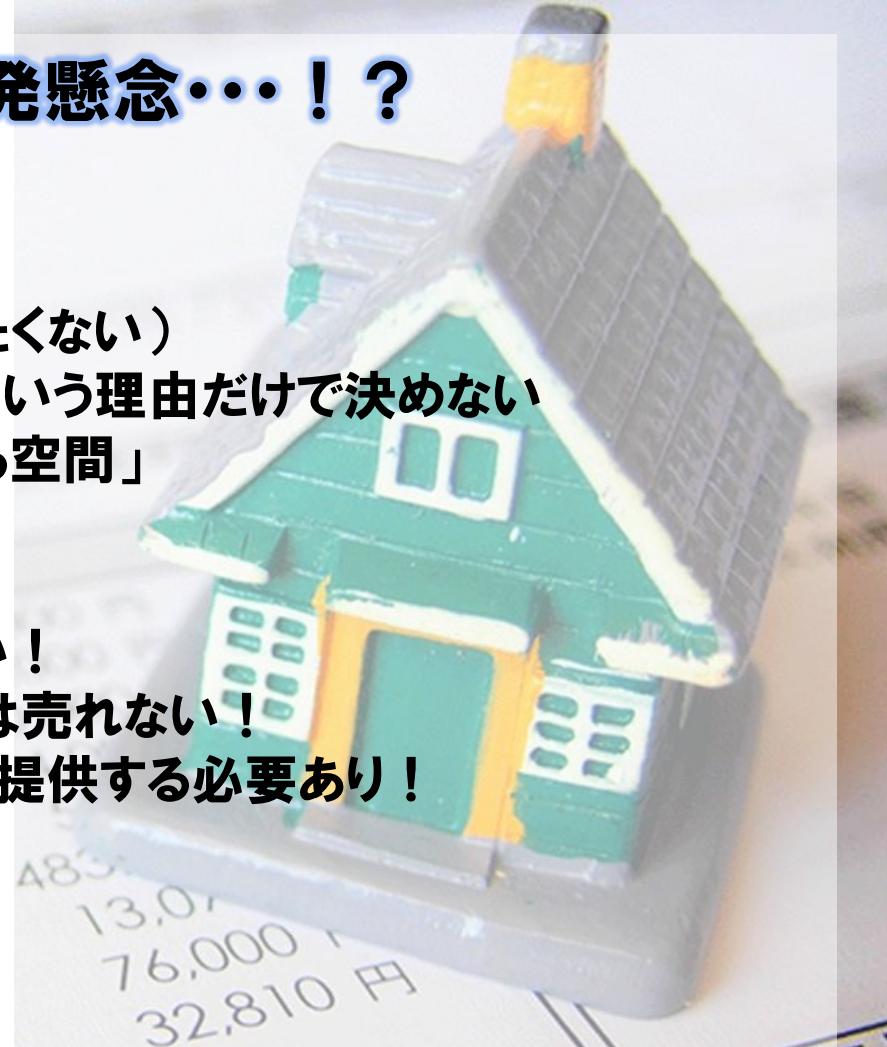


1. 価格を下げれば売れる、訳ではない！
2. 単に安いだけで、特徴がない商品は売れない！
3. 「家が好き」と言ってもらえる空間を提供する必要あり！

### コロナ市場を勝ち抜くポイント

ダントツ際立った「特長」が必要！

さらに、価格とのバランスを最大化（コスパ大）させる商品が求められる！



コロナで見えた「元気印会社の共通項」

これが明暗を分ける！

コロナ時代の3つのキーワード

- 1、柔軟
- 2、前向き
- 3、まず、トライ(挑戦)

← New Start

みんなが手探り状態 = 横一線 = 多くの失敗 = 失敗が価値

こうした経験を多くした会社がコロナ時代を制する！

# コロナで生まれた3つのチャンス

1. Web集客を増やすチャンス
2. 契約率を高めるチャンス
3. 商品アイテムを増やすチャンス

## コロナで変わった「住宅」の当たり前

これまでの常識

夫婦共働き

通勤に便利な立地

駅近重視

子供のため学校区優先

週末は郊外へ

これからの常識

夫婦とも**テレワーク**

在宅ワークに適した**環境**

家で過ごす時間(ステイホーム)重視

**オンライン授業**への取組優先

**コロナ移住**へ

# ■ コロナで新たな需要「テレワークリフォーム」

コロナ禍でニーズが高まる  
「ステイホーム」関連リフォーム

・テレワーク改装	在宅ワーク需要
・高速ネット環境の構築	在宅ワーク推奨、 EC利用増
・宅配ボックス	EC利用増、 非対面受け取り需要
・ハウスクリーニング	衛生意識の高まり
・タッチレス商材	衛生意識の高まり
・抗菌素材	衛生意識の高まり
・壁紙、インテリア改装	模様替え需要
・DIY	模様替え需要
・収納	モノの買い込み、 収納の充実需要
・趣味部屋のリフォーム	自宅で楽しく過ごす
・プライベートルーム	家族間の関係の 良好化

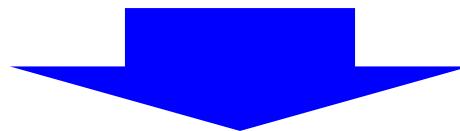
出典：リフォーム産業新聞Webサイト



キーワードは  
在宅ワーク  
省エネ  
節水  
除菌・抗菌  
非接触 (触らない)

# 商売の基本

マーケティング3要素



1. 誰に → 狙うべき**顧客**は誰か?  
(ターゲット)
2. 何を → 求められる**商品**は何か?  
(ベネフィット)
3. どう売る → **自社**の強みを生かす  
(ポジショニング)

# ■ コロナが変えた営業のやり方

～コロナ世代攻略のためのオンライン営業スキル

「営業 = とにかく会う」という常識が変わった！  
→ 「オンライン」という新しいサービスが追加

オンライン打合せ



オンラインモデルハウス案内



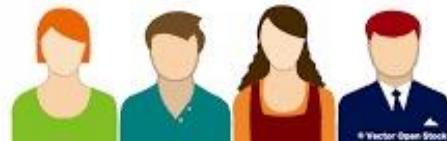
VRモデルハウス

オンラインの方が  
得意な営業マンも

オンライン見学会



オンラインセミナー(ライブ配信)



オンライン物件案内

オンライン資金計画提案

「ファン化」することで成約率アップ

都市部・地方は関係なし！

# コミュニケーションの常識が変わった！

## ■ コロナが変えた営業のやり方

～コロナ世代攻略のためのオンライン営業スキル

## コミュニケーションツール(手段)の変遷

「直接会って話す」 → 「電話をする」 → 「手紙・FAX」 → 「電子メール」 → 「SNS」



新し営業のツールが1つ加わっただけ！

＜今すぐできるオンライン集客＞

# 超簡単！今すぐ始めよう！“オンラインイベント”

今すぐ始めよう！  
“SNS集客”

（動画）  
→ 二次活用



「賢い家づくりセミナー」  
「マイホーム購入セミナー」  
「賢いリフォームセミナー」  
YouTube等を活用した  
オンラインセミナー  
(ライブ配信 & 動画配信)

# やってはいけないオンラインイベント

- ×ダラダラ
- ×長々
- ×ただ単に紹介
- ×詰め込み過ぎ

# 人気のあるライブや動画の特長！

- 5分でまるわかり
- わかりやすい
- おもしろい
- 学べる
- 実作業
- 体験

# オンラインイベントの開催戦略！

- ① テーマとストーリー設定
- ② 時間配分（短時間）
- ③ 定期開催