

住宅購入に惑うお施主さまを 決断に導く 住宅営業専用FPツール

マイホームFP[®]



住宅営業分野におけるFPツールのパイオニアとして20年！
第一線で使われ続ける「理由」がある！

since1998

(111) 商標登録 第4850902号 (T4850902)

『まだ先客』を『今すぐ客』へ!!

60歳以降も返済が必要！
退職金での一括返済は無理！
・・・どうすればいい？

ローンを返済中だけど・・・
住宅ローンの借入に影響があるの？
どれ位の影響があるの？

「すまい給付金」・・・我が家はいくら？
「住宅ローン減税」って
子供の年齢とともに還付額が変わってくるの？
・・・我が家の場合はどうなるの？

頭金が少ないので不安です!!

頭金を貯めてからのほうが
良いですね!?

『不安』や『疑問』何でも聞いて下さいね!

はい! それはですね・・・

『FP的営業手法』も今時は珍しい事ではない! **差別化**は出来ていますか?
“ローン計算” や “税金計算” が プロの仕事ではない!

多額なローンを背負う不安

長きにわたる返済の不安

老後の返済の不安

・・・様々な不安が住宅購入の決断を鈍らせる!

漠然とした不安や疑問に対応するスキルを身に付け

施主の不安に寄り添う! 不安を解消する!

そして・・・速やかに契約に導く事がプロの仕事だ!



SYSTEM DESIGN

ACTY

住宅営業専用FPツール開発&人材育成のパイオニア

株式会社システムデザイン・アクティ

Differentiation of the business model

「FP的営業手法」で成約率を伸ばす！
その為には、差別化できる営業ツールが必要です！！
こんな計算をする事だけでは、差別化とは言えない！



- お客様の年収から借入可能額を計算する
- お客さまにとっての妥当な借入額を提案する
- 概算諸費用を計算する
- 住宅ローン減税の「還付額」を計算する
- すまい給付金を計算する
- ライフプラン&キャッシュフローを計算する

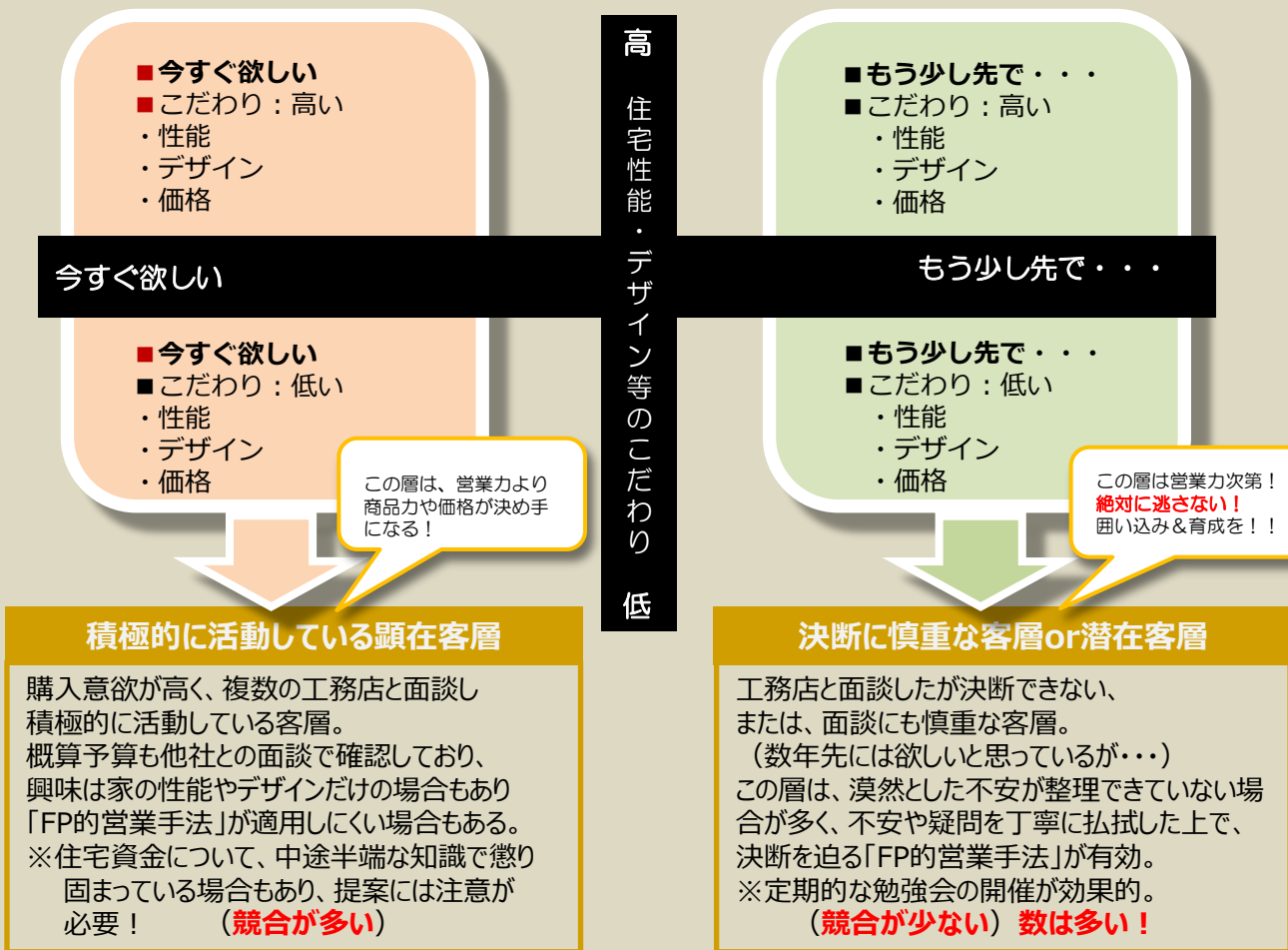
etc.....

信頼を得る為には・・・

客層分類にあったアプローチであること！
お客さまの状況や住宅購入のお金に関する
情報や理解度に応じた、臨機応変な対応が
必要です！

客層に応じた対応ができていますか？

＜客層分類＞ 「住宅へのこだわり」と「購入時期」



標準的なFP的アプローチ

- お客様の年収から借入可能額を計算する
- お客さまにとっての妥当な借入額を提案する
- 概算諸費用を計算する
- 住宅ローン減税の「還付額」を計算する
- すまい給付金を計算する etc.....

標準的なFP的アプローチで

決断に導けない場合の
ストーリーが最大の特徴！

信頼を高めるには、強烈な差別化が必要です

全て・・・マイホームFPで解決！

信頼とは？

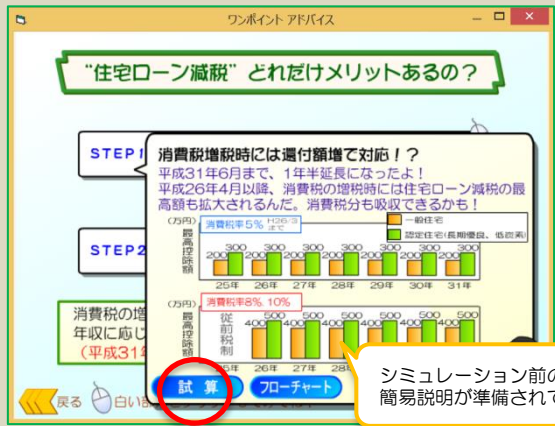
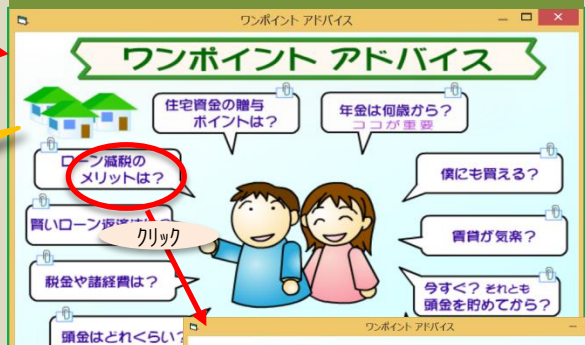
お客さまが信頼するのは・・・
 「計算が出来る人」ではなく
 「納得できる説明が出来る人」です！

例えば・・・「住宅ローン減税」や「すまい給付金」は、
 年収・家族構成・子供の年齢等で個別に異なります。
 お客さまが知りたいのは・・・一般論ではなく「**私の場合は？**」です。

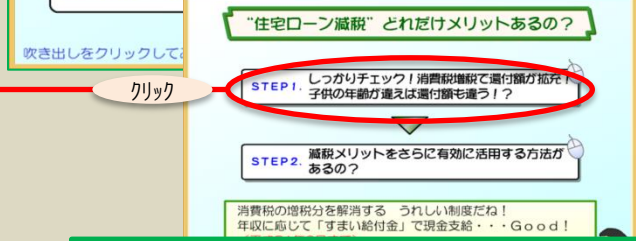


お客さまが知りたい事を
 スライドをゆっくり順番に読み進めて行きます！

ストーリーが準備されているので、全員が
 一定の高いレベルでお客さまに説明が出来ます！



シミュレーション前の
 簡易説明が準備されている！



簡易シミュレーションだけど・・・高精度！

「10年間最大400万円の税還付！」なんていう **一般論は NG!**
 重要なのは**私の場合は？**（計算できる営業担当は少ない！）
 子供は年齢により、扶養控除なし、一般扶養、特定扶養、と扶養控除額が変化する。 **※扶養控除額が異なれば「税金」も違う！**
 対応しているシミュレーションソフトは少ないので、正確な説明をする事は、圧倒的な差別化になる！
 （国交省の専用サイトは誤差が大きいのので使う場合は注意！）

【住宅ローン減税・すまい給付金】
 シミュレーション画面】

税金・諸経費・その他【

【住宅ローン減税 (H21/1/1 ~ H31/8/30)】

【平成28年中に入居する場合】

A 1. 制度利用による減税額の累計は	(一般的な住宅の場合)	214.0万円
	認定住宅(長期優良住宅・低炭素住宅)の場合	214.0万円
	※給付基礎額(20万円)を含む	
A 2. 借入額からみた最大減税額の累計は	(一般的な住宅の場合)	285.0万円
	認定住宅(長期優良住宅・低炭素住宅)の場合	285.0万円
A 3. 60歳時におけるローンの残借額は		458.1万円

Q 1. 入居予定はいつですか？	平成	28	年
Q 2. 消費税率は		2	8%
Q 3. 借入額は		3,000	万円
Q 4. 借入金の返済期間		35	年
Q 5. 借入れ金利は年何%ですか？	初回～	2.00	%
	11 年目～	2.00	%
Q 6. 今の税込み年収はいくらですか？		500	万円

↑ 回答エリア ↓

↑ 質問エリア ↓

簡単な質問に対して
 数値を入力するだけ！

借入額と本人の年収から
 計算した実際の還付額
 ・控除対象配偶者アリ
 ・子供 10歳 8歳

借入額から計算した最大の還付額
 10年間最大400万円の税還付を
 つけるには・・・
10年後の残債は5000万円以上必要!

Equipment for explanation

**信頼して
頂く為に！**

**納得できる説明をする為の
説明文、資料、グラフ等をフル装備！**

お客さまに丁寧な説明をします。シミュレーション結果は全て印刷し
検討資料としてお客さまにお渡し下さい！

**【住宅ローン減税・すまい給付金】
シミュレーション画面**

**お客様への説明の為の情報ですが・・・
担当者自身も日々の勉強にも活用します！**

△ 解答エリア

△ 質問エリア

税金・諸経費・その他【その他税金】

【住宅ローン減税 (H21/1/1 ~ H31/6/30)】

【平成28年中に入居する場合】

A 1. 制度利用による減税額の累計は (一般的な住宅の場合) **214.0万円** !

認定住宅 (長期優良住宅・低炭素住宅) の場合 **214.0万円**

※給付基礎額 (20万円) を含む

A 2. 借入額からみた最大減税額の累計は (一般的な住宅の場合) **265.0万円** !

認定住宅 (長期優良住宅・低炭素住宅) の場合 **265.0万円**

A 3. 60歳時におけるローンの残償額は **458.1万円**

Q 1. 入居予定はいつですか? 平成 **28** 年

Q 2. 消費税率は? (1=0又は5%, 2=8%, 3=10%) **2 8%** ?

Q 3. 借入額はいくらですか? **3,000** 万円 ?

Q 4. 借入金の返済期間は何年ですか? **35** 年 ?

Q 5. 借り入れ金利は年何%ですか? 初回~ **2.00** % ?

11 日目~ **2.00** % ?

Q 6. 今の税込み年収はいくらですか? **500** 万円 ?

解説 グラフ 印刷 先頭へ 戻る

【解答に対する説明】

【質問に対する説明】

**充実の説明資料！！
結果印刷&グラフを
数値を変えてすぐ印刷
そのまま提案書に！**

【結果グラフ】印刷出来ます

【結果印刷】

【シミュレーションの解説】

最大減税額と年収を考慮した減税額の比較 (一般住宅)

最大減税額と年収を考慮した減税額の比較 (認定住宅)

シミュレーションの説明や税制の説明など、お客様に説明すべき事が全て準備されています。

10年間の本来の税金、還付金、すまい給付金すべての詳細をグラフや表で確認できます。
※一般住宅、認定住宅両方とも確認できます。

税金・諸経費・その他【その他税金】 作成日 2016/03/06

【住宅ローン減税 (H21/1/1 ~ H31/6/30)】

【平成28年中に入居する場合】

A 1. 制度利用による減税額の累計は (一般的な住宅の場合) **214.0万円**

認定住宅 (長期優良住宅・低炭素住宅) の場合 **214.0万円**

※給付基礎額 (20万円) を含む

A 2. 借入額からみた最大減税額の累計は (一般的な住宅の場合) **265.0万円**

認定住宅 (長期優良住宅・低炭素住宅) の場合 **265.0万円**

A 3. 60歳時におけるローンの残償額は **458.1万円**

Q 1. 入居予定はいつですか? 平成 **28** 年

Q 2. 消費税率は? (1=0又は5%, 2=8%, 3=10%) **2 8%**

Q 3. 借入額はいくらですか? **3,000** 万円

Q 4. 借入金の返済期間は何年ですか? **35** 年

Q 5. 借り入れ金利は年何%ですか? 初回~ **2.00** %

11 日目~ **2.00** %

Q 6. 今の税込み年収はいくらですか? **500** 万円

Q 7. 今後の年収の上昇率は年何%位になりそうですか? **0.00** %

Q 8. 配偶者控除はありますか? (0=なし, 1=あり) **1** あり

Q 9. 扶養家族は何人ですか? (配偶者を除く) **2** 人

(入居予定年の12/31現在の満年齢)

Q 10. 扶養家族の年齢は? **1** 人目 **10** 歳

2 人目 **8** 歳

3 人目 **0** 歳

4 人目 **0** 歳

5 人目 **0** 歳

6 人目 **0** 歳

7 人目 **0** 歳

8 人目 **28** 歳

9 人目 **1** 歳

Q 13. 対象となる年収は? (標準所得割額 = 7.24万円) **480** 万円 (入力する)

Q 14. 対象となる所得割額は? **0** 万円

印刷 戻る

60歳時点での住宅ローン残元金を明示！
スタートが1年違うと・・・(-_-)

**シミュレーション結果&グラフ
全て印刷して提案資料としてお客様へ！**

Features of the one-point advice

営業の初期段階で頻繁に使用するアプローチをワンポイントアドバイスにまとめてあります！

年金は何歳から？

ボクたちの年代だと、何歳から年金がもらえるの？

ついに無年金世代が出現！
60歳以降の収入でローン返済、家賃支払は出来るか？

住宅資金贈与のポイント

住宅資金の贈与…そのポイントは？

親世代の資産を有効に子世代に引き継ぐ！
子が親の話しにくい優遇制度です。
国が推進する政策を、担当者が解りやすく説明出来ることは、大切な差別化！

僕にも買える？

僕にも買える“マイホーム”のお値段は？

借りて良いのは？ 返せる額！

- ・年収から借入額を算出
- ・返済額から借入額を算出
- ・将来の金利変動の耐えられるか？
- 等々、多面的に検証する！

住宅ローン減税のメリット

“住宅ローン減税”どれだけメリットあるの？

一般論を伝えても意味がない！
一番大事な事は・・・
お客様の場合を正しく計算する事！

賃貸が気楽？

“賃貸”それとも“購入”？

賃貸には、リスクがないと思っている人は多い
だから、賃貸生活からの脱出を躊躇する。

- ・生涯を賃貸生活で過ごすリスクを明確にする
- ・もしかの時、家族を守れないことが最大のリスク
- ※賃貸脱出を決断する切り札が準備されています！
(生涯、家賃を払い続けることは莫大な負担)

賢いローン返済法

賢いローン返済法…どちらを選ぶ？

●60歳以降の返済に不安がある！
(老後の現実的な恐怖の解決策を提案する)
繰上返済(期間短縮型、返済額軽減型)を駆使
60歳以降の返済負担軽減を提案する！
この提案が出来る者は抜群の信頼を得る！
※他社で決まりかけていた案件の逆転実績多数！

今すぐ？ もっと先？

“今すぐ”それとも“もっと先”？

決断の先延ばしは、思わぬ落とし穴がある！

- ・今すぐ購入するか？
- ・頭金を貯めて数年後に購入するか？
- 本当に有利なのは、どっち？
- 物価・金利の上昇下降の影響も考慮してシミュレーションする！
- ※不用意な先伸ばしを許さない！！

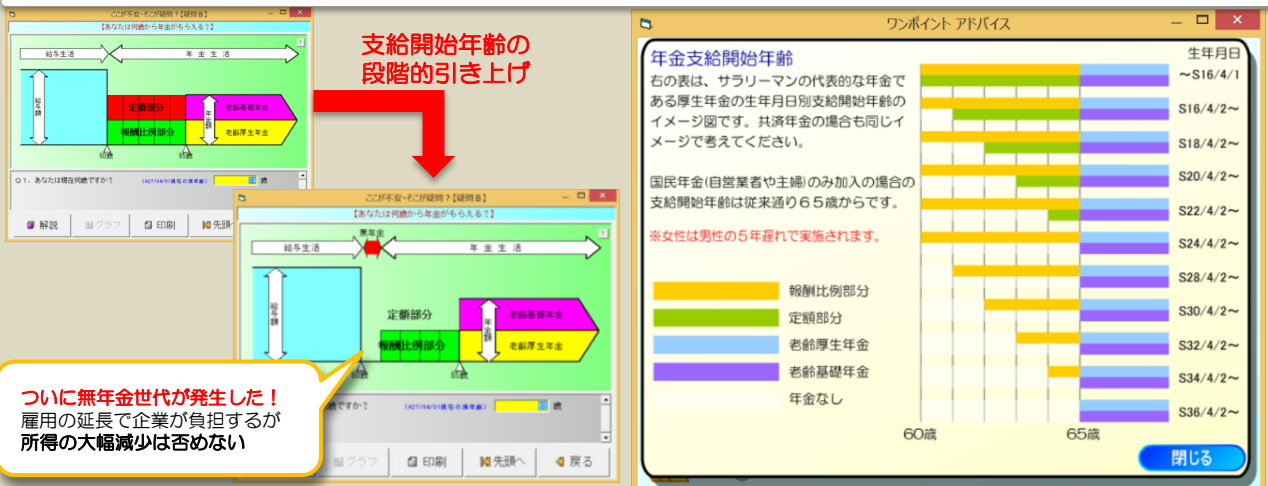
決断できない お客さまへ！

住宅ローンを完済する事で 『住宅購入計画』は完結する！

漠然とした将来不安が、住宅購入への決断を鈍らせます。老後の自身の収入について明確に推定すると見えてくる明確な恐怖！・・・明確になれば対策は可能！

何歳から、年金が支給されますか？ 60歳以降の収入に、不安はありませんか？

昭和28年4月2日以降生まれは・・・1年間が無年金（年金支給は61歳から）
昭和30年4月2日以降生まれは・・・2年間が無年金（年金支給は62歳から）
昭和36年4月2日以降生まれは・・・5年間が無年金（年金支給は65歳から）



<賃貸暮らしからの脱出の決断ができない場合の問題点>

今、ご主人35歳 奥様32歳 家賃は、75000円
生涯、賃貸生活でも良いという あなた・・・25年後の家賃を支払えますか？
家賃が0.5%ずつ上昇すると・・・60歳時点の家賃は、85000円になると予想される。

<対策>

- ・60歳から65歳までの5年間の家賃を貯金しておく。（5年間の家賃総額：510万円）
- ・負担の少ない賃貸住宅へ住み替える。（高齢者の住み替え入居は、審査が厳しい場合がある）

<数年先に住宅購入を考えたい場合の問題点>

頭金が少ない！ 今から毎月5万円ずつ貯金して頭金を増やす！
その上で、3年後に住宅購入を検討したいという あなた・・・その選択には落とし穴が！？
3年間で180万円の頭金が増えます。（借入額は少なくなる可能性があります）
しかし、60歳時点での残債増える！・・・60歳以降の負担は増大します！

<対策>

- ・60歳までに完済する。（繰上返済：期間短縮型）
 - ・60歳以降も負担を軽減し、無理ない返済を継続。（繰上返済：期間短縮型+返済額軽減型）
- ※繰上返済の原資は、計画貯金、ローン減税還付金、退職金等を活用）

このような「先延ばし客」を「今すぐ客」へ導くのが マイホームFPの圧倒的な訴求力！

※詳しくは、導入研修で指導します！

There are many variations

さらなる 信頼構築に！

その知識の豊富さが信頼の源です 話の引き出しは多いほど良い！

信頼を源に早期受注を実現する！その為のシミュレーションを100パターン以上準備しています。常に携帯し、あなたの知識のデータベースとして活用下さい！
11のカテゴリーに分類、仕様頻度の高いものはワンポイントアドバイスにまとめました。



あなたの考えは？（賃貸住まい）（自家住まい）



賃貸住まいのお客さまには、新築住宅や中古住宅を提案します。持ち家のお客さまへは、リフォームや建て替えを提案します。しかし、まだそんな事を考えていないお客さまや、もっと先で考えようとしているお客さまとの始まりは・・・「断り文句」。ここをどう乗り越えるか？当コーナーは、そんなお客さまの「断り文句」に対応する応酬シミュレーション満載です。論理的な説明に、お客さまは思わず・・・「へ～そうなんだ・・・」。会話が始まります！
例えば・・・
■借金したくない！ ■子供の教育にお金がかかる！ ■海外旅行などにお金を使いたい！ ■自分に年収ではとても無理！ ■今の生活レベルを下げたくない！ ■今の家賃が安い！ ■もっと自己資金を貯めてから！ ■物価はもっと下がる！金利はもっと下がる！それまで待つ！ ■分譲マンションの方が安い！・・・etc

今ここが気になる！



お客さまが気になっている制度や営業展開に欠かせない提案をまとめたコーナーです。随時変更します。

- 消費増による負担増は解消できるって！本当？
- 長期優良住宅とその他の住宅のコスト比較
- 省エネ住宅はどれくらいお得？

ここが不安・そこが疑問



お客さまは、初期面談においては警戒心を持っています。同時に色々な疑問や不安も持っています。じっくり聞いて早期に不安や疑問を解消する為のコーナーです。

- その場で出来る限りの対応をする事が大切です。
- もし、自分にもしものことがあったら、残された家族は？
- 税務署から「お尋ね」がきたらどうしよう
- マイホーム購入にあたってどんな優遇措置があるの？・・・etc
- 6つのブロック構成、50項目を超える内容を準備しましたので営業現場での話題に苦勞しません。

税制改正のポイント



本年の税制改正のポイントをコンパクトにまとめました。過去の税制改正のポイントも確認できます。知識の豊かさは信頼に結びつきます。

税制のポイントをきちんと話せる営業担当者は少ない！信頼度アップ、好感度アップ間違いなし！

資金計画シミュレーション



返済額を計算したり、借入可能額を計算するだけが資金計画ではありません。借換や繰上げ返済など、金融のプロフェッショナルでも苦勞する対応をスマートに対応します。

- 住宅ローンにはどんな種類があるの？ ■元利均等、元金均等返済のちがいは？ ■返済額から借入可能額を計算する ■税込み年収から借入可能額を計算する ■借換によるメリットは？ ■繰上返済のメリットは？・・・etc
- 3つのブロック、19項目のシミュレーションを準備しました。

お役立ちと統計データ



色々なシミュレーションの基本は正しい過去の統計情報を把握した上で行われるべきです。信頼できる情報を元に将来を予想することが信頼を高めます。

- 平均坪単価 ■平均床面積 ■消費者物価指数の動き（家賃） ■増改築の平均工事費 ■住宅建設工事費の動き
- 地価の動向 ■ライフプランデータ ■その他長期金利の動き ■公的融資の貸出金利推移

税金・諸経費・その他



住宅税制、土地税制は毎年のように改定されます。そして、正しく説明できる事が望まれます。不明瞭な記憶に頼っていると信用を失います。【概要】【登録免許税関係】【その他税金関係】【諸経費関係】【マイホーム売却関係】【その他関係】

全42項目にわたる税金関連シミュレーションを準備しました。住宅営業のプロとして身に付けておきたいものですが・・・詳細を覚えていなくても対応が可能です。

FP簡易電卓

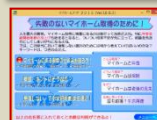


あると便利なFP電卓です。

- 預けた元金の運用益は？
- 目標額を達成する為の利回りは？
- 目標額を達成する為の期間は？
- 目標額を達成する為の利率は？
- 目標額を達成する為の積立額は？
- ・・・etc

電卓としてお使い下さい！

失敗のないマイホーム取得の為に！



自分の住宅を所有する事は、メリットもデメリットもあります。正しく判断する為には、不安を解消する事は大切ですが、住宅を所有するメリットは正確に理解しておきましょう！

そうでないと、納得出来る判断ができません。【マイホームに関わる制度のしくみを知ろう】【検証・・・ホントにそうなの？】【無理しない、でも状況判断は迅速に】3ブロック構成、9項目の説明スライドを準備しました。お客さまに読んで頂いて下さい！

自分専用の
シナリオを持つ

パワーポイントからマイホームFP
の個別機能を直接実行できる！

【パワーポイントから起動する】

不安を抱えたままマイホーム購入計画を進めては危険！

このリストボックスに
起動パスを設定する

パワーポイントの『挿入』→「動作」
・オブジェクトの動作設定
【プログラムの実行】にパスワードを
設定する (Ctrl+V)

クリップマークをクリックすると
プログラム起動のパスワードを取得

マイホームFP進化形

自分専用のトークシナリオを
パワーポイントで自由自在に作成！
独自の営業シナリオ（トーク）を
全スタッフが共有する事で説明内容を
高いレベルで標準化出来る！

勉強会やセミナーでは
大変便利な機能です。

【スライドショー】

【マイホームFP】

クリップ

スライドショー実行時にクリックすると
マイホームFPの個別シミュレーション
を直接起動できる。

この画面を終了すると・・・
パワーポイントに戻る

【マイホームFP：パッケージ内容】

- ・マイホームFP（CD-ROM）・使用許諾契約書
- ・ハズキー（ソフトウェアプロテクトキー）
- ・保守契約確認表（必要事項を記入して返送）
- ・ユーザー登録カード（必要事項を記入して返送）
- ・ユーザーガイド ・活用マニュアル

＜動作環境＞ 対応OS Windows 7 8.1 10

スタンドアローンにて稼働（ネット環境不要）
（MacOS上での稼働はお問合せ下さい）

価格：35万円（税別）

（工務店革新ネット会員：30万円（税別））

＜保守契約について＞

マイホームFPは、毎年改定される住宅税制及び関連税制に
対応している為、**保守契約必須の製品**です。

＜保守概要＞

- ・毎年5月に税制改定版（CD-ROM）を提供します。
（年度途中の税制改正やソフトウェアの機能追加等の改定時は、
専用サイトからアップデート出来ます）
- ・電話、メール、専用サイトでの問合せにサポートします。
- ・保守期間、毎年4月1日～翌年3月31日までの一年間
（毎年度自動更新）

保守料金（年額）：2万円（税別）

＜複数ライセンス保有の場合＞

1本目：2万円、2本目～5本目：各1万円、
6本目～：各3千円（税別）

【開発・発売元】

SYSTEM DESIGN
ACTY

住宅営業専用FPツール&人材育成のパイオニア

株式会社システムデザイン・アクティ

690-0044 島根県松江市浜乃木7-9-7

TEL：0852-31-1670 FAX：0852-31-8399

URL <http://acty.ne.jp/>