

# 住宅ローンコンサルティング 超実践講座 第18期 第5日目(ZOOM)



一般社団法人  
日本住宅ローンコンサルティング協会

代表理事 鴨藤 政弘

# 講座の日程

①5月14日(水)	13:00～16:30	個別質問～17:30
②5月28日(水)	13:00～16:30	個別質問～17:30
③6月11日(水)	13:00～16:30	個別質問～17:30
④6月24日(火)	13:00～16:30	個別質問～17:30
⑤7月9日(水)	13:00～16:30	個別質問～17:30
⑥7月24日(木)	13:00～16:30	個別質問～17:30
⑦8月6日(水)	13:00～16:30	個別質問～17:30
⑧8月20日(水)	13:00～16:30	個別質問～17:30

フォローアップグルコンあり

# 本日のスケジュール

- ① ふりかえり 課題確認
- ② SUMMUTのライフプランについて
- ③ 新規向けセミナー解説
- ④ 本日のまとめ、質問、小ネタ集

# 超実践講座のポイント

- ・ 住宅ローンの基礎
- ・ 銀行の考え方
- ・ 住宅ローン見直しコンサル(自動計算ツール)
- ・ 新規向けセミナーの内容理解(PPT配布)
- ・ 工務店提携=全国展開の工務店提携
- ・ 新規向け住宅ローンコンサルティング実践
- ・ モゲチェックパートナー利用方法
- ・ 住宅購入ライフプランニング実践

# SUMMUT

オープニングキャンペーン 1000円分ポイントプレゼント 6月 4日㈭

## 家づくりは人生づくり SUMMUT

住まい手とつくり手が安心して情報共有できる  
家づくりコミュニティ



初めてでも安心!  
初心者ガイド

アンケートに答えて  
ポイントをGET!

新しい家づくりを  
計画中の方へ

信頼のつくり手を  
見つけよう!

初めての方へ

SUMMUTの使い方と情報が満載です。コミュニティを始めたての初心者になる方は最初にご覧ください。

アンケート

可愛い白セフォームと、工務店と会話を実施された方、住宅を購入された方へのアンケートです。ご回答にはポイントプレゼント。

家づくり建て主さん登録

新しい家づくりを計画している方は、ご登録してください。認定工務店からの連絡をお待ちください。

認定工務店を探す

SUMMUT認定工務店をご紹介しています。家づくりをご計画と認定工務店に登録している情報です。

# 全国展開のお手伝い！

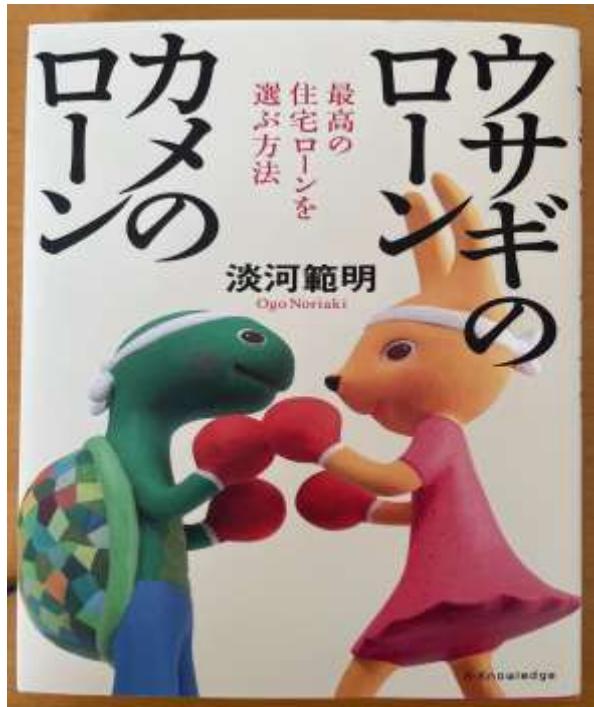


# 日本一住宅ローンに詳しい 淡河 範明氏

当協会の特別顧問



# 日本一住宅ローンに詳しい 淡河 範明氏



# SRシステム

## 資金調達計画の概要

都道府県	神奈川県
物件新旧	1 新築
物件種類	2 土地+建物
居住区分	1 自己居住用
用途	1 居宅

	借入金額
お客様1	4,200 万円
お客様2	万円
合計	4,200 万円
種類	単独債務

借入期間	返済タイプ	団信種類	フラット20
29年	元利均等	がん団信	含めない

年齢	50 才	年収	800 万円
	才	万円	万円

団信を詳しく

資金計画概要	支払額 (万円)	借入金額 (万円)	自己資金 (万円)
マンション			0
不動産価格	1,500	1,500	0
内 土地			
工事費用	3,593	2,700	893
リフォーム工事費用			0
残債	290		0
諸費用概算			290
合計	5,383	4,200	1,183
融資率(フラット35)		78.0%	
融資率		82.5%	

支払条件	支払額 (万円)	借入金額 (万円)	期間* (ヶ月)
不動産価格	1,575	1,500	8
残債	0		
契約時	100		
着工時	1,437	1,078	5
中間時	1,078	1,078	3
リフォーム代	0		
諸費用	215		
最終金	978	544	
総合計	5,383	4,200	8
つなぎ合計		3,656	3
		2,156	

簡易計算機	
借入金額	4,200
借入期間	35
金利	0.900%
毎月返済額	116,612 円
その他ローン返済	33,000 円

返済負担率 22.4%

Menuへ戻る

# 第18期超実践講座

**目標！**

講座終了までに

住宅ローンのアプローチから

生命保険・火災保険の契約・紹介につなげる！

**全員結果を出す！**

# 目的

コンテンツホルダーとなり、  
リストホルダーと組む！

講座終了後も

継続的に  
住宅ローンのアプローチから  
ご紹介により  
生命保険・火災保険の契約が頂ける！  
稼げて、救えるFP、保険営業パーソンになる！

# 課題確認

# 第4回の課題①

住宅購入特化型ライフプラン

実際に、SUMMUTのお客様に行った動画があります！

コンテンツ置き場にありますので、

見ていただき、感想をFBグループへ

\*FBグループに感想を投稿！

期日7月4日(金)

# 課題確認①

やってみてどうでしたか？

ブレイクアウトルームで話し合い

5分間

# 課題確認

# SUMMUTプロジェクト

チャットワーク

グループチャット

SUMMUTファイナンシャルプランナー

メンバー招待しましたので承認ください。

ビデオ(6月13日)FP向け勉強会をご覧ください



メンバー「 Yasuyuki Oi」を追加しました。



淡河範明

概要を「基本ルール」については、以下の資料を見てください。

[https://drive.google.com/file/d/1QuXo5fQcSOtldgJd4Xx7AfRuEP3slt3V/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1QuXo5fQcSOtldgJd4Xx7AfRuEP3slt3V/view?usp=drive_link) プレビュー

[https://drive.google.com/file/d/1LTZwC0GzD3hs2ZKUpxGj8q8CjCNI4uxN/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1LTZwC0GzD3hs2ZKUpxGj8q8CjCNI4uxN/view?usp=drive_link) プレビュー

第1回研修は以下をご確認ください。

まとめ：[https://docs.google.com/document/d/1a8Es5cJb\\_sO26FOUfRV6a0u-LnRz-hxBNwMucQ3ysTE/edit?tab=t.tr15ptkfg01g](https://docs.google.com/document/d/1a8Es5cJb_sO26FOUfRV6a0u-LnRz-hxBNwMucQ3ysTE/edit?tab=t.tr15ptkfg01g) プレビュー

ビデオ：[https://drive.google.com/file/d/1kNsGwqCKjcv8ACbsO\\_QW8F6YQF0SB-or/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1kNsGwqCKjcv8ACbsO_QW8F6YQF0SB-or/view?usp=sharing) プレビュー

資料1：[https://drive.google.com/file/d/1K5oabXcn2EdVvhlfFWDdCPvd4LTMT\\_3/view?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/file/d/1K5oabXcn2EdVvhlfFWDdCPvd4LTMT_3/view?usp=drive_link) プレビュー

資料2：[https://docs.google.com/presentation/d/1h-e-WOFXdo\\_nF8iEtSwZsA4T2hTyCSMp/edit?usp=drive\\_link&oid=100689532161252755092&rtpof=true&sd=true](https://docs.google.com/presentation/d/1h-e-WOFXdo_nF8iEtSwZsA4T2hTyCSMp/edit?usp=drive_link&oid=100689532161252755092&rtpof=true&sd=true) プレビュー

ライフプランコストの作成目安：

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/108lhqpZps5xZK\\_hYh7Xp8D-URO-9Z3MkrdREuLogBJY/edit?gid=0#gid=0](https://docs.google.com/spreadsheets/d/108lhqpZps5xZK_hYh7Xp8D-URO-9Z3MkrdREuLogBJY/edit?gid=0#gid=0) プレビュー」に変更しました。

# 第5回の課題①

住宅購入特化型ライフプラン

SUMMUTのFP向け勉強会動画があります！

チャットワークのグループチャットに参加して

見ていただき、感想をFBグループへ

\*FBグループに感想を投稿！

期日7月18日(金)

FPが輝く！SUMMUTプロジェクトにおける提供価値と役割  
家づくりの「お金の不安」を「安心と納得」に変える羅針盤となる

### 1. お客様の生涯に寄り添う「資金計画の羅針盤」

漠然としたお金の不安を、ライフプランニングを通して解消します。無理のない\*\*住宅予算\*\*と最適な\*\*住宅ローン選択\*\*の土台を固め、お客様が安心して家づくりをスタートできるよう導きます。

### 2. SUMMUT基準住宅の「経済的価値の可視化」

初期費用だけでなく、光熱費や修繕費といった将来の支出まで含めた\*\*生涯コスト（トータルコスト）\*\*をキャッシュフロー表でシミュレーションします。SUMMUT基準の高性能住宅が持つ\*\*経済的な優位性\*\*を客観的なデータで示し、お客様の深い納得を引き出します。

### 3. お客様と認定工務店の「信頼の架け橋」

中立的な専門家としてお客様と工務店の間に立ち、お金に関する円滑なコミュニケーションを促進します。FPの存在が、プロジェクト全体の信頼性を高めます。

◆ AIアシスタント：役割説明トークを生成

#### ライフプランニングの具体的な業務フロー

受注から引継ぎまで、FPがプランニングに集中できるシームレスな連携

フェーズ	アクション	詳細
Step 1：受注	チャットワークで案件発生	認定工務店からFP全員が参加するグループに協力依頼が投稿されます。対応可能なFPが返信し、**当面は先着順**で担当が決定します。
Step 2：面談	お客様・アドバイザーと同席	**1.5～2時間**で完結するプランニングを実施。原則、認定工務店の**アドバイザーが同席**し、情報連携をスムーズに行います。

フェーズ	アクション	詳細
Step 3：提案	CF表を基にしたゴール設定	作成したCF表を提示し、①**無理のない予算**、②**住宅ローン金利タイプ**、③**SUMMUT住宅の経済的メリット**をお客様に理解していただきます。
Step 4：引継ぎと共有	認定アドバイザーハートンタッチ	お客様の合意形成後、具体的な建築プランニングを進める認定アドバイザーハスムーズに引き継ぎます。完成したCF表は**お客様及びSUMMUT本部へ送付**してください。
Step 5：報告	スプレッドシートで進捗管理	案件の進捗状況（受注、面談済など）は、共有の**スプレッドシート**に各自で入力し、全体の状況を可視化します。

◆ AIアシスタント：面談後の御礼メールを生成

円滑な運用のためのルールと報酬体系

皆様と共に、住宅業界の新しいスタンダードを創る挑戦

運用ルール

再提案の対応

最終的な建築費用が変更になった際は、速やかにCF表を修正し、お客様へフィードバックをお願いします。

推薦ソフト

CF表作成ソフトに指定はありません。皆様が\*\*普段お使いのツール\*\*で作成いただけます。

報酬について【重要】

## 現在の報酬体系

本プロジェクトは先行投資フェーズと位置づけており、つきましては、現状\*\*【無報酬】\*\*でのご協力をお願いしております。

## 将来の展望

将来的には\*\*有料化を検討\*\*しており、初期にご協力いただく皆様には\*\*先行者としてのメリット\*\*を提供できる体制を目指してまいります。

✨ AIアシスタント：無報酬の価値説明を生成

前のスライド

1/3

次のスライド

「家づくりは人生づくり」を体感する

### **CFシミュレーションの本当の目的**

家づくりは、単に建物を建てるこではありません。

お客様がどのような人生を送りたいか（ライフプラン）を深く理解し、そこから逆算して最適な住まいの形を導き出すプロセスです。

今回のゴールは、計算を通じ、お客様の納得と自信に満ちた選択を導き出すよう、FPとして支援することです。

選択肢の「見える化」がお客様の納得を生む

CF（キャッシュフロー）シミュレーションは、様々な選択肢がお客様の生涯の家計に与える影響を「見える化」する、最も強力なツールです。

住宅の種類による生涯コストの違い

金利タイプによる将来のリスクの違い

これらを具体的な数値で示すことで、お客様は漠然とした不安から解放され、論理的な根拠をもって最適な選択を下すことができます。

7つのパターンで生涯コストを徹底比較

お客様の理解を深めるため、以下のパターンでCF表を作成し、比較検討することを推奨します。

## 住まいの種類の比較

- ① 貸貸
- ② 持ち家（一般住宅）
- ③ 持ち家（SUMMUT基準住宅）
- ④ 持ち家（大手ハウスメーカー）

## 金利タイプの比較

- ⑤ 持ち家（変動金利、金利上昇時）
- ⑥ 持ち家（全期間固定金利、家計改善後）

## 最終ゴール：

「⑥」のシミュレーション結果を提示し、SUMMUT基準の家で将来にわたって安心して暮らせるという確信を得ていただきます。

## 住宅種類別のライフプランコスト入力目安

CFシミュレーションの精度は、将来費用をいかに現実に即して入力するかにかかっています。特に\*\*光熱費\*\*や\*\*修繕費\*\*は住宅性能によって大きく異なります。

費用項目	① 貸貸	② 一般住宅	③ SUMMUT基準	④ ハウスマーカー
光熱費	2.5万円／年	2万円／年	1万円／年	1.5万円／年
火災保険料	2万円/2年	50万円/5年	35万円/5年	35万円/5年
固定資産税	不要	15万円/年	15万円/年	15万円/年
修繕費	(現状回復費)	240万円/10年	120万円/10年	360万円/10年

\* 参照：ライフプランコスト入力目安シート

\* SUMMUT基準とハウスメーカーは認定長期優良住宅、一般住宅は省エネ適合基準を想定

## ポイント：

お客様に対して、初期費用だけでなく、住み始めてからかかる費用を含めた「トータルコスト」で比較検討する視点を提供することで、FPとしての信頼性につながります。

## 金利上昇リスクへの備え

### —なぜ今「全期間固定金利」なのか

最大の理由は、将来の金利変動リスクを完全に排除し、返済期間中の家計収支を安定させられるためです。

## 現在の経済状況

- 物価上昇率は前年比 3.6%（2025年4月末）と、日銀のインフレ目標2%を大きく上回っています。
  - これは、将来、金利上昇リスクが非常に高い状態にあることを示唆しています。
- 変動金利の「目先の低金利」に潜むリスクを伝え、お客様の人生設計を予防的に守るための提案があることを伝えることがFPの責務です。

なぜ『フラット35』が最強の住宅ローンなのか

将来の金利上昇リスクと現在の割安感を考慮すると、フラット35は極めて有力な選択肢です。

### 1. 压倒的な割安感

- 金利2%を切る水準は歴史的に見ても非常に低金利
- 長期金利とのスプレッド（金利差）が過去最低水準

### 2. 豊富な優遇制度

- 子育てプラス
- フラット20
- 保証型

SUMMUTプロジェクト特別提携

## 最適な「フラット35」の選び方と申込窓口

### 「フラット35」選定の2大ポイント

1 利用できる金利割引を最大限活用できるか。

2 ①融資手数料 と ②つなぎ融資コストの両方が安いか。

### 【SUMMUTプロジェクト特別提携】

提携先：ドコモファイナンス

特別条件：融資手数料 1.1%

---

### 【お申込み・ご相談窓口】

担当：ホームロンドクター株式会社 淡河（おごう）

手続き：事前審査、本審査ともに紙ベースで対応

審査期間：事前審査：約2営業日 / 本審査：約10日

是非この特別提携をご活用いただき、お客様に最適な資金計画をご提案ください。

前へ

1 / 8

次へ

# FPが輝く！SUMMUTプロジェクトにおける提供価値と役割

家づくりの「お金の不安」を「安心と納得」に変える羅針盤となる

## 1. お客様の生涯に寄り添う「資金計画の羅針盤」

漠然としたお金の不安を、ライフプランニングを通して解消します。無理のない\*\*住宅予算\*\*と最適な\*\*住宅ローン選択\*\*の土台を固め、お客様が安心して家づくりをスタートできるよう導きます。

## 2. SUMMUT基準住宅の「経済的価値の可視化」

初期費用だけでなく、光熱費や修繕費といった将来の支出まで含めた\*\*生涯コスト（トータルコスト）\*\*をキャッシュフロー表でシミュレーションします。SUMMUT基準の高性能住宅が持つ\*\*経済的な優位性\*\*を客観的なデータで示し、お客様の深い納得を引き出します。

## 3. お客様と認定工務店の「信頼の架け橋」

中立的な専門家としてお客様と工務店の間に立ち、お金に関する円滑なコミュニケーションを促進します。FPの存在が、プロジェクト全体の信頼性を高めます。

# ライフプランニングの具体的な業務フロー

受注から引継ぎまで、FPがプランニングに集中できるシームレスな連携

フェーズ	アクション	詳細
Step 1：受注	チャットワークで案件発生	認定工務店からFP全員が参加するグループに協力依頼が投稿されます。対応可能なFPが返信し、**当面は先着順**で担当が決定します。
Step 2：面談	お客様・アドバイザーと同席	**1.5～2時間**で完結するプランニングを実施。原則、認定工務店の**アドバイザーが同席**し、情報連携をスムーズに行います。
Step 3：提案	CF表を基にしたゴール設定	作成したCF表を提示し、①**無理のない予算**、②**住宅ローン金利タイプ**、③**SUMMUT住宅の経済的メリット**をお客様に理解していただきます。
Step 4：引継ぎと共有	認定アドバイザーへバトン	お客様の合意形成後、具体的な建築プランニングを進める認定アドバイザーへスムーズに引き継ぎます。完成したCF表は**お客様及びSUMMUT

# 円滑な運用のためのルールと報酬体系

皆様と共に、住宅業界の新しいスタンダードを創る挑戦

## 運用ルール

### 再提案の対応

最終的な建築費用が変更になった際は、速やかにCF表を修正し、お客様へフィードバックをお願いします。

### 推奨ソフト

CF表作成ソフトに指定はありません。皆様が\*\*普段お使いのツール\*\*で作成いただけます。

## 報酬について【重要】

### 現在の報酬体系

本プロジェクトは先行投資フェーズと位置づけており、つきましては、現状\*\*【無報酬】\*\*でのご協力をお願いしております。

### 将来の展望

将来的には\*\*有料化を検討\*\*しており、初期にご協力いただく皆様には\*\*先行者としてのメリット\*\*を提供できる体制を目指してまいります。

# FP用 ランニングコスト

## 動画マニュアル

ファイル→コピーして編集できます。

※この数字を保証するものではありません。ライフプラン作成の目安になります。

北海道				諸費用	土地と建物の合計金額×8%
建物	30坪	2,100	3,000	3,600	
土地	1500万円	1,500	1,500	1,500	太陽光発電コスト のせる大きさはB9で指定する
太陽光発電コスト	10kw	0	250	300	
合計		3,600	4,750	5,400	火災保険 火災保険、家財保険、それぞれの地震保険を付保
諸費用		288	380	432	建物の金額、都道府県に応じて計算
合計イニシャルコスト		3,888	5,130	5,832	ただし、家財保険は一律500万円とした
火災保険・地震保険（年）		3	3	2	通常のコストは、木造、耐震等級1
太陽光収入（年）		0	-13	-13	SUMMUTは、木造、耐震等級3
光熱費（年）		24	12	18	HMはRC造、耐震等級3
固定資産税（年）		12	12	18	当初は諸費用に、ランニングは45年分とした
メンテナンス費用（年）		24	12	36	
合計ランニングコスト	50年	3,149	1,299	3,051	太陽光収入 静岡県の年間発電量を1100kwhとし、都道府県ごとに調整
出口で売れる金額		-1,001	-1,842	-1,516	売電分は15円で計算する。
合計差し引き最終コスト		6,035	4,787	7,367	
原価率				出口で売れる金額	土地は、10年ごとに1割減価するものとした 通常の住宅はGenkiSpark試算による
通常のコスト				SUMMUT買取金額で計算	
3.33%				HMは、GenkiSpark試算による	
SUMMUTコスト					
1.00%					
HMコスト					
2.00%					

## 04. SUMMUT基準

- ① 監査
- ② 真壁  
パネル
- ③ 接合部
- ④ 在来  
工法
- ⑤ 断熱  
等級
- ⑥ 耐震
- ⑦ 構造  
計算
- ⑧ 屋根
  
- ⑨ 軒
- ⑩ 外壁
- ⑪ 外壁耐  
力面材
- ⑫ 下地  
ボード
- ⑬ 壁  
仕上げ
- ⑭ 天井  
仕上げ
- ⑮ 床材
- ⑯ 内容  
塗料
  
- ⑰ 太陽光
- ⑱ 給湯器
- ⑲ 建具
- ⑳ 収納
- ㉑ 気密  
テープ
- ㉒ 測定
- ㉓ 性能

これら全23項目のSUMMUT基準が定められております

# 異次元緩和以降の金利推移

	実施	無担保コール	短期プライム	変動金利店頭	変動金利適用
ゼロ金利解除	2006年3月	0.002%	1.375%	2.375%	1.375%
ゼロ金利	2008年12月	0.211%	1.675%	2.675%	1.675%
量的・質的金融緩和	2013年4月	0.072%	1.475%	2.475%	0.875%
マイナス金利	2016年1月	0.074%	1.475%	2.475%	0.625%
長短金利操作	2016年9月	-0.052%	1.475%	2.475%	0.600%
YCC拡大	2021年3月	-0.017%	1.475%	2.475%	0.475%
マイナス金利解除	2024年3月	0.074%	1.475%	2.475%	0.375%
短プラ更改	2024年7月	0.079%	1.475%	2.475%	0.375%
ゼロ金利解除	2025年9月	0.225%	1.675%	2.625%	0.375%
短プラ更改	2025年1月	0.477%	1.675%	2.625%	0.375%
再利上げ	2025年3月	0.476%	1.875%	2.875%	0.525%



鴨藤 政弘

管理者 · 17時間 · ⓘ

...

SUMMUTのFP勉強会です。  
時間が合う方は、ご参加をお願いいたします。

日時：7月10日（木）午後1～3時

場所：平松建築本社（オンライン参加も可能です）

講師：エステートカドル宮本哲氏

内容：平松建築で行っている土地勉強会の内容となります。

- ・土地を探す際のポイント
- ・土地購入までの流れ など

上記をFPが聞く事で、ライフプラン後の後押しをしやすくする目的で行います。

オンライン参加は以下の通り。

i

zoom

ZOOM.US

Join our Cloud HD Video Meeting

Zoom is the leader in modern enterprise cloud communications.

鴨藤 政弘

コメント1件

いいね！

コメントする

送信

# 新規向けセミナー

# 課題確認②

やってみてどうでしたか？

ブレイクアウトルームで話し合い

5分間

# 第4回の課題②

2月2日に開催した  
『新規向け住宅ローンセミナー』

FBグループにあるYoutube動画を見て、  
セミナーの内容を理解しておいてください！

\*FBグループに感想を投稿！

期日1月4日(金)



栗山 直樹

5月28日 17:41 ·

...

鴨藤さんセミナー風景

限定公開のためリンクの拡散は禁止とさせていただきます。



YOUTUBE.COM

**住宅ローンセミナー 2025年2月2日 午前の部**

木の家建築展 セミナー全部 約2時間

あなた、的場 武史

超いいね！

コメントする

送信

i

# 新規向けセミナー解説

- ①自己紹介・理念
- ②4つの国策
- ③金利の重さを知ってください！
- ④過去と現在の金利水準は？
- ⑤日銀の金融政策！今後の金利動向！
- ⑥変動金利撲滅運動！
- ⑦ライフプランの重要性！
- ⑧個別相談へ！

# 4つの国策

- ①住宅ローン減税(控除)再改正
- ②住宅に係る贈与税、非課税措置延長
- ③フラット35S 子育てプラス
- ④子育てグリーン住宅支援事業

# ①住宅ローン減税(改)

住宅ローン減税期限 (2025年12月)

住宅ローン残高

長期優良・ZEH水準・省エネ基準

3,000万円～4,500万円

\*年末残高の 0.7% 13年間 (所得税を控除)

住民税からの控除上限額

97,500円

(前年課税所得×5%)

# ①住宅ローン減税（新築）再改正

借入限度額	2022年～2023年入居	2024年入居	2025年入居
長期優良住宅・低炭素住宅	5,000万円	4,500万円 5,000万円 (子育て等世帯 <sup>(※1)</sup> )	4,500万円
ZEH水準省エネ住宅 <sup>(※2)</sup>	4,500万円	3,500万円 4,500万円 (子育て等世帯 <sup>(※1)</sup> )	3,500万円
省エネ基準適合住宅 <sup>(※2)</sup>	4,000万円	3,000万円 4,000万円 (子育て等世帯 <sup>(※1)</sup> )	3,000万円
その他の住宅	3,000万円	— <sup>(※3)</sup>	

# 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) | 別紙1

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
					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	新築住宅・買取再販	13年(「その他の住宅」は、2024年以降の入居の場合、10年)			
	既存住宅	10年			
所得要件		2,000万円			
床面積要件		50m <sup>2</sup> (新築の場合) 2024(R6)年までに建築確認:40m <sup>2</sup> 【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」

与党大綱  
R7年度税制改正にてR6と同様の方向性で検討

住宅の種類	借り入れ限度額			控除期間	控除率
(新築住宅・買取再販)	子育て世帯		その他の世帯	13年	0.7%
	or	若者夫婦世帯			
長期優良住宅*		5,000万円	4,500万円		
低炭素住宅*					
ZEH水準省エネ住宅*	4,500万円	3,500万円		13年	0.7%
省エネ基準適合住宅*	4,000万円	3,000万円			

## 対象住宅の特徴

長期優良住宅	耐久性、耐震性、省エネ性に優れた長期にわたり良好な状態で使用できる住宅のこと。 認定基準には、劣化対策等級3相当、耐震等級3、断熱等性能等級5以上、一次エネルギー消費量等級6、維持管理の容易性、75m <sup>2</sup> 以上の住戸面積などがある。
低炭素住宅	CO <sub>2</sub> 排出を抑える仕組みや設備を導入し、環境に配慮した住宅。 高い断熱性能と省エネ技術により、快適な住環境と光熱費削減を実現する住宅のこと。
ZEH水準省エネ住宅	高い断熱性能（断熱等性能等級5以上）と省エネ設備（一次エネルギー消費量等級6以上）を備え、室内環境の質を維持しながら大幅な省エネを実現する住宅。
省エネ基準適合住宅	建築物省エネ法に定められた省エネ性能基準を満たす住宅で、断熱等性能等級4以上と一次エネルギー消費量等級4以上を達成し、快適な室内環境と効率的なエネルギー利用を両立させた住宅のこと。 2025年4月から新築住宅には省エネ性能要件を満たすことが義務化される。

# 住宅ローン減税の落とし穴

住宅ローン減税は、

払った税金を取り返す制度で、限度があります。

ローン残高の0.7%が、全員の方に戻る訳ではありません。

共働きのご夫婦は、借入方法によって、

取り返せる税金の額が、変わってしまいます。

債務者にならないと控除を受けられません。

持ち分登記に注意！ 司法書士も、銀行員も教えてくれません。

# 事例

夫	年収	500万円	39歳
妻	年収	400万円	37歳

借入金額 5,000万円 (長期優良住宅)

夫 5,000万円  
妻 連帯保証人

ローン控除 約328万円

# 夫

住宅ローン控除の合計金額は **328.0万円** です。

各年の住宅ローン年末残高と控除額

年	住宅ローン年末残高	控除額
2024年	¥49,087,139	¥252,600
2025年	¥48,072,034	¥252,600
2026年	¥47,036,439	¥252,600
2027年	¥45,979,943	¥252,600
2028年	¥44,902,119	¥252,600
2029年	¥43,802,541	¥252,600
2030年	¥42,680,768	¥252,600
2031年	¥41,536,353	¥252,600
2032年	¥40,368,839	¥252,600
2033年	¥39,177,760	¥252,600
2034年	¥37,962,639	¥252,600
2035年	¥36,722,992	¥252,600
2036年	¥35,458,322	¥248,200
13年間の合計		<b>¥3,279,400</b>

$$49,087,139 \times 0.7\% = 343,609\text{円}$$

# 事例

夫	年収	500万円	39歳
妻	年収	400万円	37歳

借入金額 5,000万円 (長期優良住宅)

夫	3,000万円
妻	2,000万円

ローン控除 約387万円 (差額約59万円)

## 債務者 夫のみ

夫 年収 500万円

妻 年収 400万円

借入金額 5,000万円

夫 5,000万円

妻 連帯保証人

## 債務者 夫と妻

夫 年収 500万円

妻 年収 400万円

借入金額 5,000万円

夫 3,000万円

妻 2,000万円

ローン控除 約328万円 < ローン控除 約387万円

差額59万円

# 夫

住宅ローン控除の合計金額は **232.2万円** です。

各年の住宅ローン年末残高と控除額

年	住宅ローン年末残高	控除額
2024年	¥29,452,288	¥206,100
2025年	¥28,843,230	¥201,900
2026年	¥28,221,878	¥197,500
2027年	¥27,587,983	¥193,100
2028年	¥26,941,292	¥188,500
2029年	¥26,281,552	¥183,900
2030年	¥25,608,494	¥179,200
2031年	¥24,921,849	¥174,400
2032年	¥24,221,346	¥169,500
2033年	¥23,506,705	¥164,500
2034年	¥22,777,637	¥159,400
2035年	¥22,033,856	¥154,200
2036年	¥21,275,060	¥148,900
13年間の合計	<b>¥2,321,100</b>	

# 妻

住宅ローン控除の合計金額は **154.8万円** です。

各年の住宅ローン年末残高と控除額

年	住宅ローン年末残高	控除額
2024年	¥19,634,857	¥137,400
2025年	¥19,228,814	¥134,600
2026年	¥18,814,577	¥131,700
2027年	¥18,391,978	¥128,700
2028年	¥17,960,849	¥125,700
2029年	¥17,521,019	¥122,600
2030年	¥17,072,311	¥119,500
2031年	¥16,614,546	¥116,300
2032年	¥16,147,541	¥113,000
2033年	¥15,671,110	¥109,600
2034年	¥15,185,062	¥106,200
2035年	¥14,689,205	¥102,800
2036年	¥14,183,338	¥99,200
13年間の合計	<b>¥1,547,300</b>	

# お客様からのLINE

お世話になっております。

悩んでいた土地(2580万+解体費で3000万くらい?)の買付をお願いしました。

そこで、ローンの対応に関しましてご相談させていただきたいです。

ちなみにペアローンと収入合算の連帯債務型はどう違うのでしょうか?

ペアローンで考えていましたが連帯債務型もふたりとも住宅ローン控除が受けれるという情報が出てきて違いがよく分からない状態です。

質問ばかりですいません。

# ②住宅に係る贈与税の非課税措置

## 住宅取得等資金に係る贈与税非課税措置の概要(令和4年度税制改正後)

- 父母や祖父母などの直系尊属から、住宅の新築・取得・増改築のための資金の贈与を受けた場合において、その資金のうち一定の金額について贈与税を非課税とする制度。

### 【贈与税非課税限度額】

質の高い住宅	一般住宅
1,000万円	500万円

### 【主な要件】

適用期限	令和4年1月1日から令和5年12月31日までに贈与
所得要件	贈与を受けた年の受贈者の合計所得金額が2,000万円以下
質の高い住宅の要件	以下のいずれかに該当すること。 ①断熱性能等級4以上もしくは一次エネルギー消費量等級4以上 ②耐震等級2以上もしくは免震建築物 ③高齢者等配慮対策等級3以上

※合計所得金額が1,000万円以下の受贈者に限り、40m<sup>2</sup>以上50m<sup>2</sup>未満の住宅についても適用。

※既存住宅の築年数要件(耐火住宅25年以内、非耐火住宅20年以内)については、住宅ローン減税と同様に「昭和57年以降に建築された住宅」(新耐震基準適合住宅)に緩和。

## 住宅取得等資金に係る贈与税の非課税措置等の延長(贈与税・相続税)

住宅取得環境が悪化する中、住宅取得に係る負担の軽減及び良質な住宅の普及を促進するため、住宅取得等資金に係る贈与税の非課税措置等を3年間延長する。

### 要望の結果

- 住宅取得等資金に係る贈与税の非課税措置について、以下のとおり3年間(令和6年1月1日～令和8年12月31日)延長する。

#### 贈与税非課税限度額

質の高い住宅	一般住宅
1,000万円	500万円

#### 床面積要件

50m<sup>2</sup>以上

※合計所得金額が1,000万円以下の受贈者に限り、40m<sup>2</sup>以上50m<sup>2</sup>未満の住宅についても適用。

#### 質の高い住宅の要件

以下のいずれかに該当すること。(変更点は赤字)

新築住宅	<p>①断熱等性能等級5以上かつ一次エネルギー消費量等級6以上 ※令和5年末までに建築確認を受けた住宅又は令和6年6月30日までに建築された住宅は、断熱等性能等級4又は一次エネルギー消費量等級4以上</p> <p>②耐震等級2以上又は免震建築物 ③高齢者等配慮対策等級3以上</p>
既存住宅 ・増改築	<p>①断熱等性能等級4又は一次エネルギー消費量等級4以上 ②耐震等級2以上又は免震建築物 ③高齢者等配慮対策等級3以上</p>

#### (参考)改正前(令和4・5年受贈)

新築住宅	<p>①断熱等性能等級4又は一次エネルギー消費量等級4以上 ②耐震等級2以上又は免震建築物 ③高齢者等配慮対策等級3以上</p>
既存住宅 ・増改築	<p>①断熱等性能等級4又は一次エネルギー消費量等級4以上 ②耐震等級2以上又は免震建築物 ③高齢者等配慮対策等級3以上</p>

- 親の年齢が60歳未満であっても相続時精算課税制度を選択できる特例措置についても、3年間延長する。

# ③フラット35S 子育てプラス

2024年2月13日\*スタート！

住まいのしのぎをともにつくる。  
住宅金融支援機構

子育て世帯を応援する  
**【フラット35】**  
**子育てプラス**  
が新登場！

- 子どもの人数等に応じて  
**金利引下げ**
- 金利引下げ幅を  
**最大年▲1.0%に拡充**

※【フラット35】子育てプラスおよび新しいポイント制度は、2024年2月13日以降の資金調取分から適用します。

**ずっと固定金利の安心**  
**【フラット35】**

子育てを支援するため【フラット35】を拡充します！

- 子どもの人数等に応じて金利を引下げ  
【フラット35】子育てプラスを新設し、子育て世帯（または若年夫婦世帯）に対して全国一律で子どもの人数等に応じて一定期間借入金利を引き下げます（【フラット35】等の他の金利引下げメニューとも併用できます。）。
- 金利引下げ幅を最大年▲1.0%に拡充  
新しいポイント制度を導入し、金利引下げ幅を従来の最大年▲0.5%から最大年▲1.0%に拡充します。

※1 借入申込時に子どもの年齢が18歳未満である世帯をいいます。ただし、孫にあつてはお世話をとの判断が必要です。）を有しておらず、借入申込年度の6月1日において当該子どもの年齢が18歳未満である世帯をいいます。  
※2 借入申込時に夫婦（同性、パートナー）を含みます。）であり、借入申込年度の4月1日において夫婦のいずれかが40歳未満である世帯をいいます。  
●【フラット35】子育てプラスは、当該融資にはご利用いただけません。

**【フラット35】について詳しくはこちら**

フラット35 検索 <https://www.flat35.com>

お電話でのお問合せ（お電話コールセンター）  
**0120-0860-35** 通話無料

お気軽にお電話ください。営業時間9:00～17:00(毎日、年末年始を除き、土日も営業しています)ご利用いただけない場合は、Tel 068-615-0420へ(有料)

【フラット35】は第三者に販賣する目的の物件などの投資用物件の取得資金にはご利用いただけません。  
機関では、申込ご本人またはご親族の方が実際にお住まいになっていることを定期的に確認しています。

# 新しいポイント制度の仕組みを、 ケーススタディで解説します！

ここに注目！ 

お子さまの人数や住宅の性能等に応じて金利引下げポイントが加算されます。

1ポイントで5年間年▲0.25%の金利引下げとなります。

【フラット35】子育てプラスを利用されない場合は、4ポイント（当初5年間年▲1.0%）が上限です。

## ケース スタディ①

### 若年夫婦または子ども1人のご家族で ZEHかつ長期優良住宅を取得する場合

- 【フラット35】子育てプラスで1ポイント
- 【フラット35】S(ZEH)で3ポイント
- 【フラット35】維持保全型で1ポイント

= 合計5ポイント 



## ケース スタディ②

### 子ども3人のご家族で 【フラット35】地域連携型（子育て支援）が利用できる エリアにZEHかつ長期優良住宅を取得する場合

- 【フラット35】子育てプラスで3ポイント
- 【フラット35】S(ZEH)で3ポイント
- 【フラット35】維持保全型で1ポイント
- 【フラット35】地域連携型（子育て支援）で2ポイント

= 合計9ポイント 



●【フラット35】は、民間金融機関と住宅金融支援機構が提携して提供する全期間固定金利の住宅ローンです。お申込みは、取扱金融機関となります。詳細はフラット35サイト（[www.flat35.com](http://www.flat35.com)）でご確認ください。●取扱金融機関または住宅金融支援機構の審査の結果によっては、お客様のご希望にそえない場合がありますので、あらかじめご了承ください。●借入額は100万円以上8,000万円以下（1万円単位）で、建設費または購入価額（非住宅部分に係るものを除きます）以内となります。また、審査の結果によってはご希望の借入額まで借入れできない場合があります。●融資手数料は、お客様の負担となります。融資手数料は取扱金融機関により異なります。●借入金利は毎月見直されます。●融資率が9割を超える場合は、返済の確定性などをより慎重に審査します。●最長35年の返済が可能ですが、お客様の年齢により借入期間が短くなる場合があります。●住宅金融支援機構の定める技術基準に適合していることについて、検査機関または適合認定技術者による物件検査を受ける必要があります。あわせて、新築住宅では、建築基準法に基づく検査証が交付されていることを確認しています。物件検査手数料はお客様の負担となります。物件検査手数料は、検査機関または適合認定技術者により異なります。●借入対象となる住宅およびその敷地に、住宅金融支援機構が抵当権者とする第1順位の抵当権を設定していただきます。なお、抵当権の設定費用（登録免許税、司法書士報酬など）は、お客様の負担となります。●借入対象となる住宅については、火災保険（損害保険会社等の火災保険または法律の規定による火災共済）に加入していただきます。火災保険料は、お客様の負担となります。●健康上の理由その他の事情で団体借用生命保険に加入されない場合も、【フラット35】はご利用いただけます。●取扱金融機関の借入金利、融資手数料、返済額の試算などの詳細は、フラット35サイト（[www.flat35.com](http://www.flat35.com)）をご確認ください。●説明書（パンフレットなど）は、お申込みを希望する取扱金融機関で入手できます。●【フラット35】子育てプラス等の金利引下げメニューは、借換融資には利用できません。●【フラット35】S、子育てプラス等の金利引下げメニューには予算金額に達した場合は、受付を終了させていただきます。受付終了日は、終了する約3週間前までにフラット35サイト（[www.flat35.com](http://www.flat35.com)）でお知らせします。●【フラット35】等で金利の引下げの適用を希望される場合、一定の基準を満たす必要があります。詳細は、フラット35サイト（[www.flat35.com](http://www.flat35.com)）をご確認ください。●【フラット35】子育てプラスおよび新しいポイント制度は、2024年2月13日以降の資金受取分から適用します。

2023年12月1日現在

【試算例】借入額3,000万円（融資率9割以下）、借入期間35年、元利均等返済、ボーナス返済なし、借入金利年1.80%の場合

【フラット35】子育てプラス（子ども1人）なら【フラット35】より総返済額が約40万円お得です！

【フラット35】子育てプラス（子ども2人）なら【フラット35】より総返済額が約80万円お得です！

【フラット35】子育てプラス（子ども3人）なら【フラット35】より総返済額が約120万円お得です！

	【フラット35】	【フラット35】 子育てプラス (子ども1人)	【フラット35】 子育てプラス (子ども2人)	【フラット35】 子育てプラス (子ども3人)
借入金利	全期間 年1.80%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初5年間 年1.55%</li> <li>・6年目以降 年1.80%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初5年間 年1.30%</li> <li>・6年目以降 年1.80%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初5年間 年1.05%</li> <li>・6年目以降 年1.80%</li> </ul>
毎月の返済額	全期間 96,327円	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初5年間 92,591円</li> <li>・6年目以降 95,835円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初5年間 88,944円</li> <li>・6年目以降 95,330円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当初5年間 85,386円</li> <li>・6年目以降 94,811円</li> </ul>
総返済額	40,457,296円	40,056,060円	39,655,280円	39,255,206円
【フラット35】 との比較 (総返済額)	---	▲401,236円	▲802,016円	▲1,202,090円

1ポイント -0.25% 5年間

家族構成と建て方に合わせた組合せで金利を引下げ! まずはメニューをチェック  (下記①~④のグループごとに選択できるメニューは1つまでです。)



※1 借入申込時に夫婦(同性パートナーを含みます。)であり、借入申込年度の4月1日において夫婦のいずれかが40歳未満である世帯をいいます。※2 借入申込年度の4月1日において18歳未満である子(賃料および孫を含みます。ただし、孫にあってはお客さまとの同居が必要です。)をいいます。※3 地方移住支援型を単独で利用する場合は、上記によらず当初5年間年▲0.6%となります。

金利引下げメニューについて、詳しくはこちらをチェック!

【フラット35】S

【フラット35】地域連携型

【フラット35】リノベ

【フラット35】地方移住支援型

【フラット35】維持保全型

【フラット35】地方移住支援型

New【フラット35】子育てプラス 対応版

# 【フラット35】 金利引下げ早わかり (簡易版)

※【フラット35】子育てプラスおよび新しいポイント制度は、令和6年2月13日以後の審査段階分から適用します。

利用できるポイントの合計で金利の引下げ幅と  
期間が決まります！

※【フラット35】子育てプラスを利用されない場合は、4ポイント（当初5年間年▲1.0%）が上限です。



P = 年▲0.25%

## ① 家族構成に関するポイントを確認！子どもの人数等に応じて金利引下げ

若年夫婦または子ども1人

1 ポイント

子ども 2 人

2 ポイント

子ども 3 人

3 ポイント

子ども N 人

N ポイント

若年夫婦世帯：借入申込時に夫婦（同性パートナーを含みます。）であり、借入申込年度の4月1日において夫婦のいずれかが40歳未満である世帯をいいます。  
子ども：借入申込年度の4月1日において18歳未満である子（既見および既満を含みます。ただし、既にあってはお客様との同意が必要です。）をいいます。

## ② 住宅に関するポイントを確認！住宅の性能等で金利引下げ

住宅性能等の基準について、詳しくは、フラット35サイト（www.flat35.com）でご確認ください。

ZEH  
+  
長期優良住宅

4 ポイント

【フラット35】S (ZEH)  
【フラット35】優良住宅型

※次に示す4つの住宅

- 断熱等性能等級4の住宅で、かつ、一次エネルギー消費量等級1の住宅

- 断熱等性能等級5以上の住宅で、かつ、一次エネルギー消費量等級4または等級5の住宅

ZEH

3 ポイント

【フラット35】S (ZEH)

長期優良住宅

3 ポイント

【フラット35】S (金利Aプラン)  
【フラット35】優良住宅型

特に優れた性能の住宅  
・ZEH水準住宅  
・耐震住宅（等級3）など

2 ポイント

【フラット35】S (金利Aプラン)

優れた性能の住宅  
・省エネ住宅  
・耐震住宅（等級2）など

1 ポイント

【フラット35】S (金利Bプラン)

## ③ 上記のほか、地方公共団体の補助金等と連携した 【フラット35】地域連携型（P または P + P）

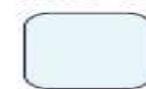
## 【フラット35】地方移住支援型（P + P）のご利用も可能です。

※【フラット35】地方移住支援型を単独で利用する場合は、上記によらず当初5年間年▲0.6%となります。

① + ② + ③

お客様のポイント数を塗りつぶして、金利の引下げ幅と期間を確認しましょう！

お客様の  
ポイントの合計



年▲0.25%

年▲0.50%

年▲0.75%

年▲1.00%

当初5年間

6～10年目

11～15年目

例：合計5ポイントの場合

当初5年間

6～10年目

年▲1.00%

年▲0.25%

金利引下げ幅の限度は最大▲1.00%

## 新築住宅の場合の技術基準

### 【フラット35】S (金利Aプラン)

次表の（1）から（5）までのうち、いずれか1つ以上の基準を満たす住宅であること。

省エネルギー性	(1) 断熱等性能等級5以上の住宅で、かつ、一次エネルギー消費量等級6の住宅 (認定低炭素住宅および性能向上計画認定住宅を含む)
耐震性	(2) 耐震等級（構造躯体の倒壊等防止）3の住宅 (3) 免震建築物
バリアフリー性	(4) 高齢者等配慮対策等級4以上の住宅（共同建て住宅の専用部分は等級3でも可）
耐久性・可変性	(5) 長期優良住宅

### 【フラット35】S (金利Bプラン)

次表の（1）から（5）までのうち、いずれか1つ以上の基準を満たす住宅であること。

省エネルギー性	(1) 一次エネルギー消費量等級6の住宅※ (2) 断熱等性能等級5以上の住宅※
耐震性	(3) 耐震等級（構造躯体の倒壊等防止）2以上の住宅
バリアフリー性	(4) 高齢者等配慮対策等級3以上の住宅
耐久性・可変性	(5) 劣化対策等級3の住宅で、かつ、維持管理対策等級2以上の住宅（共同建て住宅などについては、一定の更新対策が必要）

※別途、【フラット35】の断熱構造等に関する基準を満たす必要があります。

# ④子育てグリーン住宅支援事業

## 子育てグリーン住宅支援事業の概要

令和6年度補正予算案:2,250億円

### 1 制度の目的

○ 2050年カーボンニュートラルの実現に向け、新築住宅について、エネルギー価格などの物価高騰の影響を特に受けやすい子育て世帯などに対して、「ZEH水準を大きく上回る省エネ住宅」の導入や、2030年度までの「新築住宅のZEH基準の水準の省エネ性能確保」の義務化に向けた幅広い支援を行うとともに、既存住宅について、省エネ改修等への支援を行う。

### 2 補助対象

経済対策閣議決定日(令和6年11月22日)以降に、新築は基礎工事より後の工程の工事、リフォームはリフォーム工事に着手したものに限る(交付申請までに事業者登録が必要)。

#### 住宅※2,3の新築(注文住宅・分譲住宅・賃貸住宅)

対象世帯	対象住宅		補助額
すべての世帯	GX志向型住宅※4		160万円/戸
子育て世帯等※1	長期優良住宅※4,5,6,7	建替前住宅等の除却を行う場合※8	100万円/戸
		上記以外の場合	80万円/戸
ZEH水準住宅※4,6,7		建替前住宅等の除却を行う場合※8	60万円/戸
		上記以外の場合	40万円/戸

#### GX志向型住宅の要件

○下記の①、②及び③にすべて適合するもの

- ①断熱等性能等級「6以上」
- ②再生可能エネルギーを除いた一次エネルギー消費量の削減率「35%以上」
- ③再生可能エネルギーを含む一次エネルギー消費量の削減率「100%以上」<sup>※9,10,11</sup>

※1:「18歳未満の子を有する世帯(子育て世帯)」又は「夫婦のいずれかが39歳以下の世帯(若者夫婦世帯)」

※2:対象となる住戸の床面積は50m<sup>2</sup>以上240m<sup>2</sup>以下とする。

※3:以下の住宅は、原則対象外とする。

①「土砂災害特別警戒区域」に立地する住宅

②「災害危険区域(林野地被覆未整備区域又は地すべり防止区域と重複する区域に属する)」に立地する住宅

③「立地適正化計画区域内の居住構造区域外」かつ「災害レッドゾーン(災害危険区域、地すべり防止区域、土砂災害特別警戒区域、森林地被覆区域又は浸水想定区域)内」で建設されたもののうち、3戸以上の開発又は1戸若しくは2戸で規模1000m<sup>2</sup>超の開発によるもので、市町村長の勧告に従わなかった旨の公表に係る住宅

④「市街化調整区域」かつ「土砂災害警戒区域又は浸水想定区域(洪水浸水想定区域又は高潮浸水想定区域における浸水想定高さ3m以上の区域に属する)」に該当する区域に立地する住宅

※4:「GX志向型住宅」は環境省において実施、「長期優良住宅」及び「ZEH水準住宅」は国土交通省において実施。

※5:長期にわたり良好な状態で使用するための措置が講じられている住宅で、地方公共団体にて認定を受けたもの。

※6:断熱等性能等級「5以上」かつ再生可能エネルギーを除く一次エネルギー消費量の削減率「20%以上」に適合するもの。

※7:「賃貸住宅の場合は、子育て世帯等に配慮した安全性・防犯性を高めるための技術基準に適合することが必要。」

※8:「住宅の新築にあわせ、建替前に居住していた住宅など建築主(その構築を含む)が所有する住宅を除却する場合。」

※9:「寒冷地等に限っては75%以上(Nearly ZEH)も可。」

※10:「都道府県小字等の場合は、再生可能エネルギー未導入(ZEH Oriented)も可。」

※11:「共同住宅は、別途階数ごとに設定。」

#### 既存住宅※12のリフォーム※13

メニュー	補助要件	補助額※14
Sタイプ	必須工事3種の全てを実施	上限:60万円/戸
Aタイプ	必須工事3種のうち、いずれか2種を実施	上限:40万円/戸

#### 補助対象工事

必須工事※15 ①開口部の断熱改修、②躯体の断熱改修、③エコ住宅設備の設置

附帯工事※16 子育て対応改修、バリアフリー改修等

※12:賃貸住宅や、賃取再販事業者が扱う住宅も対象に含まれる。

※13:「新熱窓への改修促進等による住宅の省エネ・省CO<sub>2</sub>加速化支援事業」(環境省)、「高効率給湯器導入促進による家庭部門の省エネルギー推進事業費補助金」(経済産業省)及び「既存賃貸集合住宅の省エネ化支援事業」(経済産業省)【以下「連携事業」という】とのワンストップ対応を実施し、併せて実施することが可能。

※14:補助額はリフォーム工事の内容に応じて定める額を合算した額。

※15:①、②については、ZEH水準に相当する省エネ性能以上の改修工事に限る。

※16:補助対象となるのは「必須工事」を行う場合に限る。なお、この場合、連携事業のうち、環境省事業は必須工事①、経済産業省事業は必須工事③として扱う。

#### 分譲住宅・賃貸住宅の新築に関する特則

##### 【分譲住宅における事前登録の方法】

- ・住宅購入者が決定していない時点においても、あらかじめ、補助要件に適合する住宅の戸数を登録することで、交付申請を行なうことが可能。
- ・登録は、①各事業者における1か月あたりの登録戸数の上限、②各住棟における対象住宅戸数に応じた登録戸数の上限(共同住宅の場合)の範囲内で行う。
- ・登録戸数を超える住宅購入者が決定した場合は、追加の交付申請を行うことも可能(共同住宅の場合)。

##### 【賃貸住宅を対象とした追加ルール(長期優良住宅又はZEH水準住宅に限る)】

- ・申請ができる戸数の上限は、※2及び※7に該当する戸数の50%とする。
- ・新築時最初の入居募集(3か月間)は、対象を子育て世帯等に限定する。  
(当該期間中に入居者を確保できなかった場合は、子育て世帯等以外の世帯を入居させることも可能)
- ・「子育て世帯等」向けに、補助金額を勘案した合理的な優遇条件を設定する。

# ④子育てグリーン住宅支援事業

対象世帯	対象住宅	補助額
すべての世帯	GX志向型住宅	160万円/戸
子育て世帯等※1	長期優良住宅	建て替え 100万円/戸
		上記以外 80万円/戸
ZEH水準住宅	建て替え	60万円/戸
	上記以外	40万円/戸

## 新築分譲住宅購入の場合の条件や金額

	主な条件	補助額
こどもみらい住宅支援事業 (2022年)	省エネ基準適合住宅以上の性能を持った住宅	ZEH住宅等 100万円 認定長期優良住宅等※ 80万円 省エネ基準適合住宅 60万円
こどもエコすまい支援事業 (2023年)	ZEH住宅以上の性能を持った住宅	100万円
子育てエコホーム支援事業 (2024年)	ZEH住宅以上の性能を持った住宅	長期優良住宅 100万円 ZEH住宅 80万円

# 子育てグリーン住宅支援事業

## 住宅※2,3の新築(注文住宅・分譲住宅・賃貸住宅)

対象世帯	対象住宅		補助額
すべての世帯	GX志向型住宅※4		160万円/戸
子育て世帯等※1	長期優良住宅※4,5,6,7	建替前住宅等の除却を行う場合※8	100万円/戸
		上記以外の場合	80万円/戸
子育て世帯等※1	ZEH水準住宅※4,6,7	建替前住宅等の除却を行う場合※8	60万円/戸
		上記以外の場合	40万円/戸

### GX志向型住宅の要件

○下記の①、②及び③にすべて適合するもの

- ①断熱等性能等級「6以上」
- ②再生可能エネルギーを除いた一次エネルギー消費量の削減率「35%以上」
- ③再生可能エネルギーを含む一次エネルギー消費量の削減率「100%以上」※9,10,11

※1:「18歳未満の子を有する世帯(子育て世帯)」又は「夫婦のいずれかが39歳以下の世帯(若者夫婦世帯)」

※2:対象となる住戸の床面積は50m<sup>2</sup>以上240m<sup>2</sup>以下とする。

※3:以下の住宅は、原則対象外とする。

- ①「土砂災害特別警戒区域」に立地する住宅
- ②「災害危険区域(急傾斜地崩壊危険区域又は地すべり防止区域と重複する区域に限る)」に立地する住宅
- ③「立地適正化計画区域内の居住誘導区域外」かつ「災害レッドゾーン(災害危険区域、地すべり防止区域、土砂災害特別警戒区域、急傾斜地崩壊危険区域又は浸水被害防止区域)内」で建設されたもののうち、3戸以上の開発又は1戸若しくは2戸で規模1000m<sup>2</sup>以上の開発によるもので、市町村長の勧告に従わなかった旨の公表に係る住宅
- ④「市街化調整区域」かつ「土砂災害警戒区域又は浸水想定区域(洪水浸水想定区域又は高潮浸水想定区域における浸水想定高さ3m以上の区域に限る)」に該当する区域に立地する住宅

※4:「GX志向型住宅」は環境省において実施、「長期優良住宅」及び「ZEH水準住宅」は国土交通省において実施。

※5:長期にわたり良好な状態で使用するための措置が講じられている住宅で、地方公共団体にて認定を受けたもの。

※6:断熱等性能等級「5以上」かつ再生可能エネルギーを除く一次エネルギー消費量の削減率「20%以上」に適合するもの。

※7:賃貸住宅の場合、子育て世帯等に配慮した安全性・防犯性を高めるための技術基準に適合することが必要。

※8:住宅の新築にあわせ、建替前に居住していた住宅など建築主(その親族を含む)が所有する住宅を除却する場合。

※9:寒冷地等に限っては75%以上(Nearly ZEH)も可。

※10:都市部狭小地等の場合に限っては再生可能エネルギー未導入(ZEH Oriented)も可。

※11:共同住宅は、別途階数ごとに設定。

# 4つの国策

- ①住宅ローン減税(控除)再改正
- ②住宅に係る贈与税、非課税措置延長
- ③フラット35S 子育てプラス
- ④子育てグリーン住宅支援事業

**本日、皆さんに  
お伝えしたいこと！**

# 解 説（意図）

ここからが本題です！

ネットには載っていない情報です！

真剣に聞いてもらう！

切り替える（アクセント）

飽きさせない。

それは

『金利の重さ』を知ってください！

ということです！

# 金利の重さ

4,000万円の住宅ローンを

今の固定金利水準で、35年間、返済を続けたら

総支払額は、いくらになると思いますか？

4,000万円 金利 % 35年 = 総返済額は？

# 金利の重さ

4,000万円 金利 % 35年 = 総返済額は？



現在 全期間固定金利で借りた場合の金利は？

# 解説（意図）

質問（発問）により、参加意識を持っていただく

ストローク（会話の往復）が重要

質問する講師 答える受講者の関係

人は、質問されると考えてしまう生き物

質問によって、

相手の答え（頭の中）をコントロールできる（発問力）

# 金利の重さ

4,000万円 金利 年2.0% 35年＝総返済額は？



現在 全期間固定金利で借りた場合の金利は？

# 金利の重さ

4,000万円 金利2.0%35年 = 総返済額は？

約5,565万円…①

# 金利の重さ

4,000万円 金利3.0% 35年 = 総返済額は？



金利が1%上がったら

# 金利の重さ

4,000万円 金利3.0% 35年=総返済額は？

約6,465万円…②

# 金利の重さ

①4,000万円 金利2.0% 35年= 約5,565万円

②4,000万円 金利3.0% 35年= 約6,465万円

金利1.0%の違いで 約900万円 (②-①)

ということは 0.1%で 約90万円の違い

# 解 説（意図）

リアルセミナーの場合、レジュメに数字を書いてもらう！  
0.1%で 約90万円って書いておいてください！

伝え方！

日常生活で、右にあるものと左にあるものが、0.1%違う！  
と言われても、その違いの大きさは、伝わり難い。たった0.1%

ペットボトルの中のお茶の分量が、0.1%違う！  
お土産に持ち帰る金の価値（金額）が約90万円違う！

%で言うか、 金額で言うか？ 0.1%の差 90万円の差  
相手の感じ方が、大きく違う！

違いを大きく感じる=数字を大きく（10年で100万円も違います）  
違いを小さく見せる=数字を小さく（1日あたり274円）

# セミナーレジュメ

2 金利の重さを知ってください！

←

4,000 万円 % 35年 = 総返済額は（ ）万円 ・・・ ①

←

金利が1%上がったら

4,000 万円 % 35年 = 総返済額は（ ）万円 ・・・ ②

←

金利1%の違いで 差額②-① なんと（ ）万円

←

書いてもらう→

0.1%で約90万円の違い！

←

『金利の重さ』

ご理解頂けたでしょうか？

# 『金利の重さ』をご理解頂けたなら！

0.1%でも

低い金利で

住宅ローンを組んでみたくないですか？

# 催眠効果！

セミナー受講者が、全員頷いている（うんうん）

自分もそう思っている

他の人も頷いている

だから、間違いない！

第3者影響力 = 皆さん〇〇ですよ！

催眠効果！

# 住宅ローン金利を低く抑える方法は？

答えは2つ！

①金利の低い時に借りる

時期を選ぶ

②低い所（金融機関）で借りる

競合させる 比較検討する 値切る！ Aさん Bさ

ん

# 解 説

金利の重さを理解していた上で  
金利を低く抑える方法を教えている！

答えは2つ！

- ①金利の低い時に借りる
- ②低いところで借りる(比較検討する)

2つに絞り、印象に残しやすくする

# 解 説

## 値切りの実績

過去一値切れたお客様の金額を質問して答えてもらう。

人は、質問されると、答えたくなる。

質問で、相手の頭の中をコントロールできる！

逆はダメ(質問の機会は、与えるが、受け過ぎない)

ところで

# 解説（意図）

ところで＝油断させる接続詞

本題ではない、ついでの話（余談）

油断させる

余談は油断！

ついでの話は、警戒されないので、

ついつい聞き入ってしまうもの！

# 現在の金利水準は？

高い？

標準？

低い？

現在の定期預金(1年)金利は？

静岡銀行 スーパー定期預金 年0.275%

# 解 説（意図）

③低い と答えてくれるもの

お客様は、低いんじゃないの？

低くいんですよね？

低いと聞いています。 等と答えてきます。

いや、本当に低いですよね！

と言い切ってこない。

何故か？ 皆さん、社会人になって銀行取引を自分でするようになってから、

ずっと、ゼロ金利かマイナス金利だから、今の金利が特別低いとは、感じていないから！

『冬の旭川の話！』 史上最低気温  $-41.0^{\circ}\text{C}$ （明治35年）日本最低気温

# 現在の金利水準は？

私は

**異常に低い！超低金利！**

だと 思っています！

# なぜそう思うのか？

ここからエピソードトーク

# 過去の金利水準

①昭和63年4月（バブル経済前）の定期預金（1年）の金利は？

この年は私が銀行に入った年です。

昭和の時代の銀行は**金利競争**のない世界で、  
**預金集め**が重要な仕事でした。

入行時、先輩に

『悪いときに銀行に入ってきたね！』と言われました。

# 解 説（意図）

こんなに金利が低い時に、銀行員になって可哀想だ！

大変な時に、銀行員になったね！

円高不況、景気の谷、

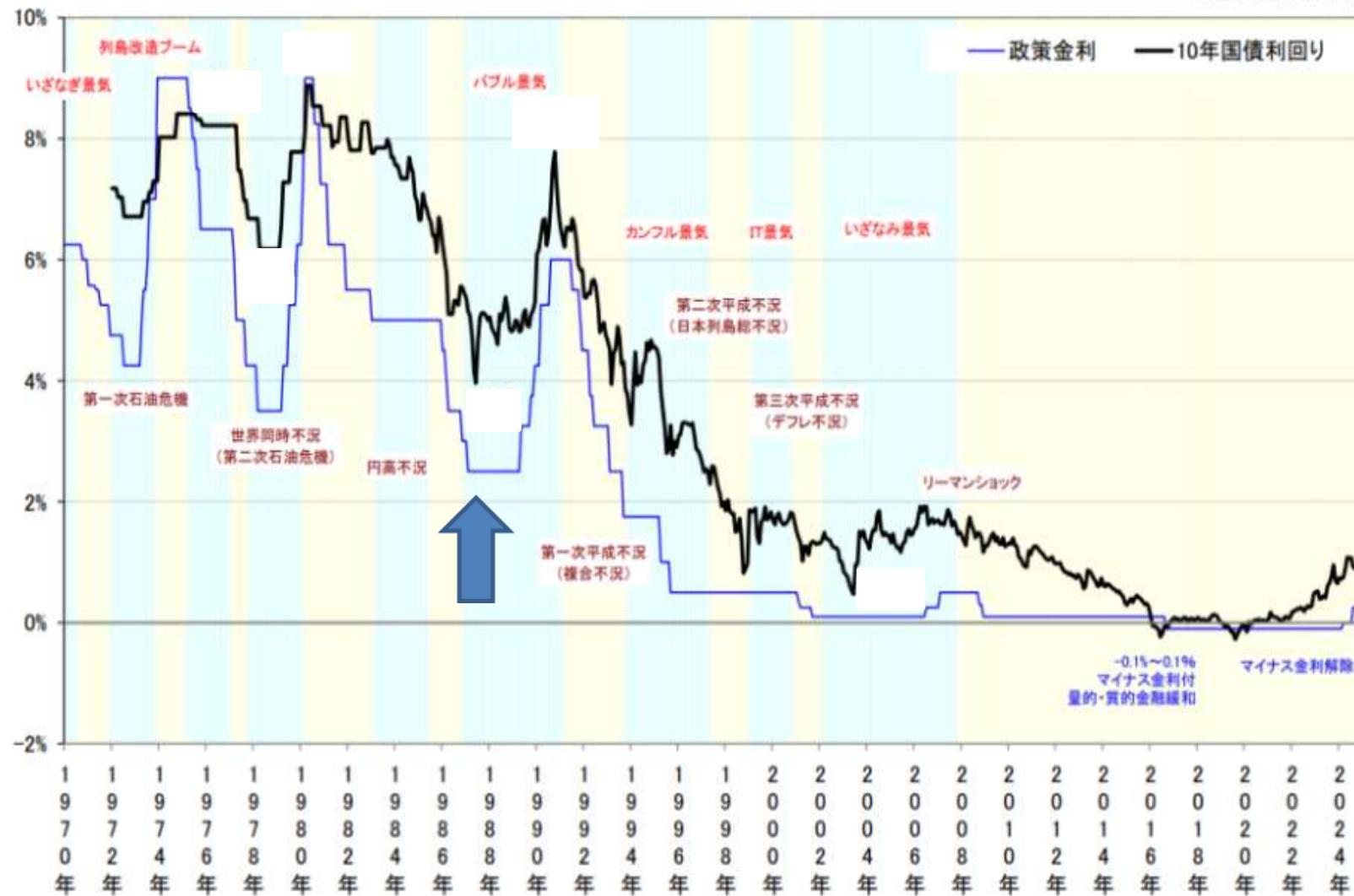
こんなに金利が低い時に！

をアピールして、3.36%よりも、

低い金利を答えさせるように、誘導しておく。

## 長期金利の推移

財務省公表資料より作成



# 過去の金利水準

①昭和63年4月 (バブル経済前)の  
定期預金(1年)の金利は?

3.36%

このころは景気が悪く、景気の谷と言われていました。  
先輩は、景気が悪く金利が低かったので預金が集め難い為『悪い時に銀行入ったね…』 と言ったのです。

# 過去の金利水準

②平成2年9月(バブル経済期)の大口定期預金(1年)の金利は?

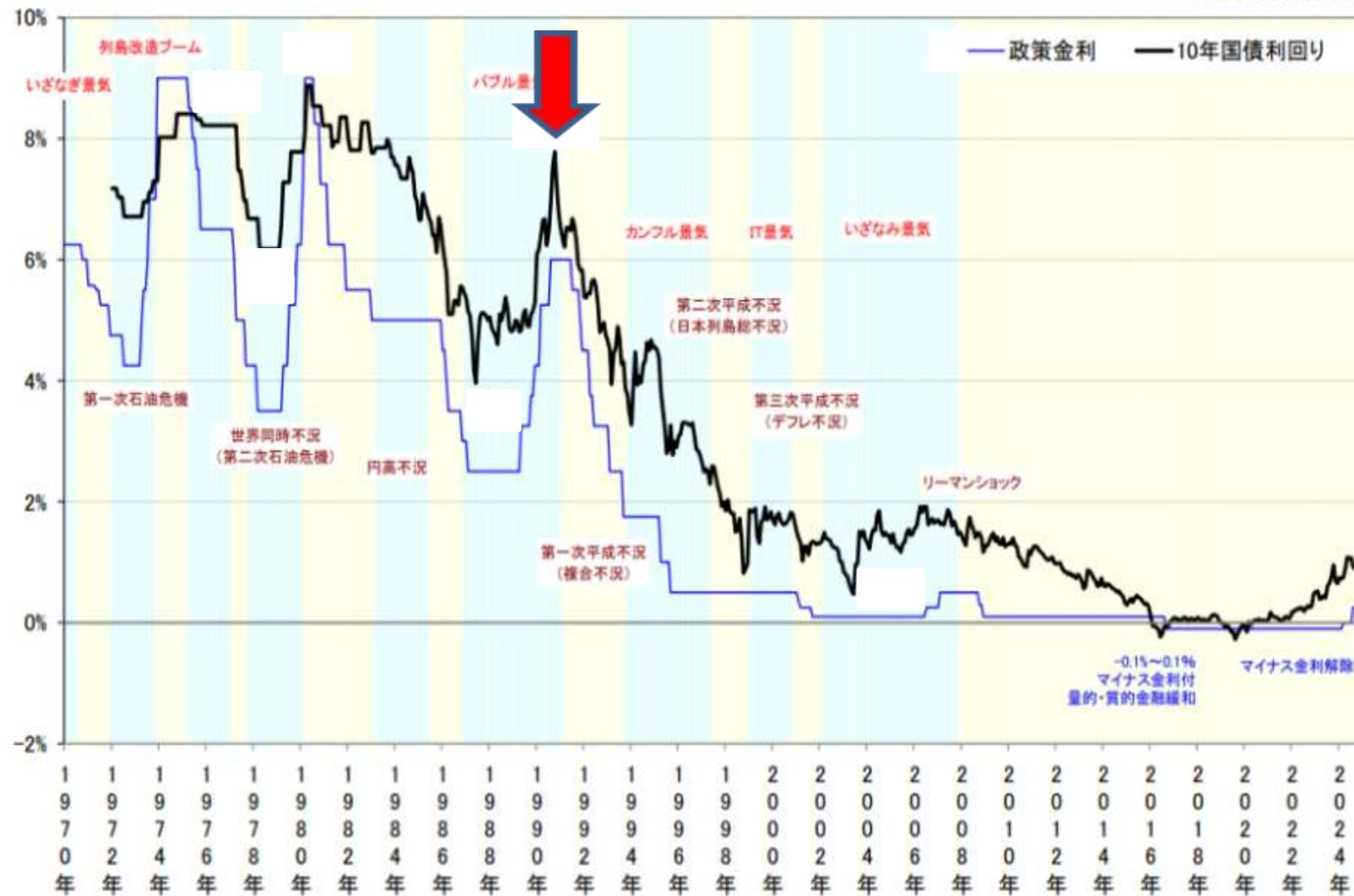
この年、沼津(グルメ街道)のお客様に1億円の大口定期預金(入札)をしてもらいました。

# 沼津ぐるめ街道



### 長期金利の推移

財務審査資料より作成



# 過去の金利水準

②平成2年9月(バブル経済期)の大口定期預金(1年)の金利は?

8.0%

働かなくても生活出来るかも?

100,000,000円の8%は

800万円です(税引き640万円)

毎月使えるお金が約53万円

# 解 説（意図）

1億円あつたら、働かなくても生活できる！

具体的な金額で、イメージさせる

質問を投げかける。お客様の頭の中にイメージさせる。

毎月、使えるお金が約53万円口座に振り込まれて

きたら、働かなくても生活出来ませんか？

そんな時代が、この日本にも過去（バブル時代）あった。

# 過去の金利水準

①昭和63年4月(バブル経済前)の  
定期預金(1年)の金利は?

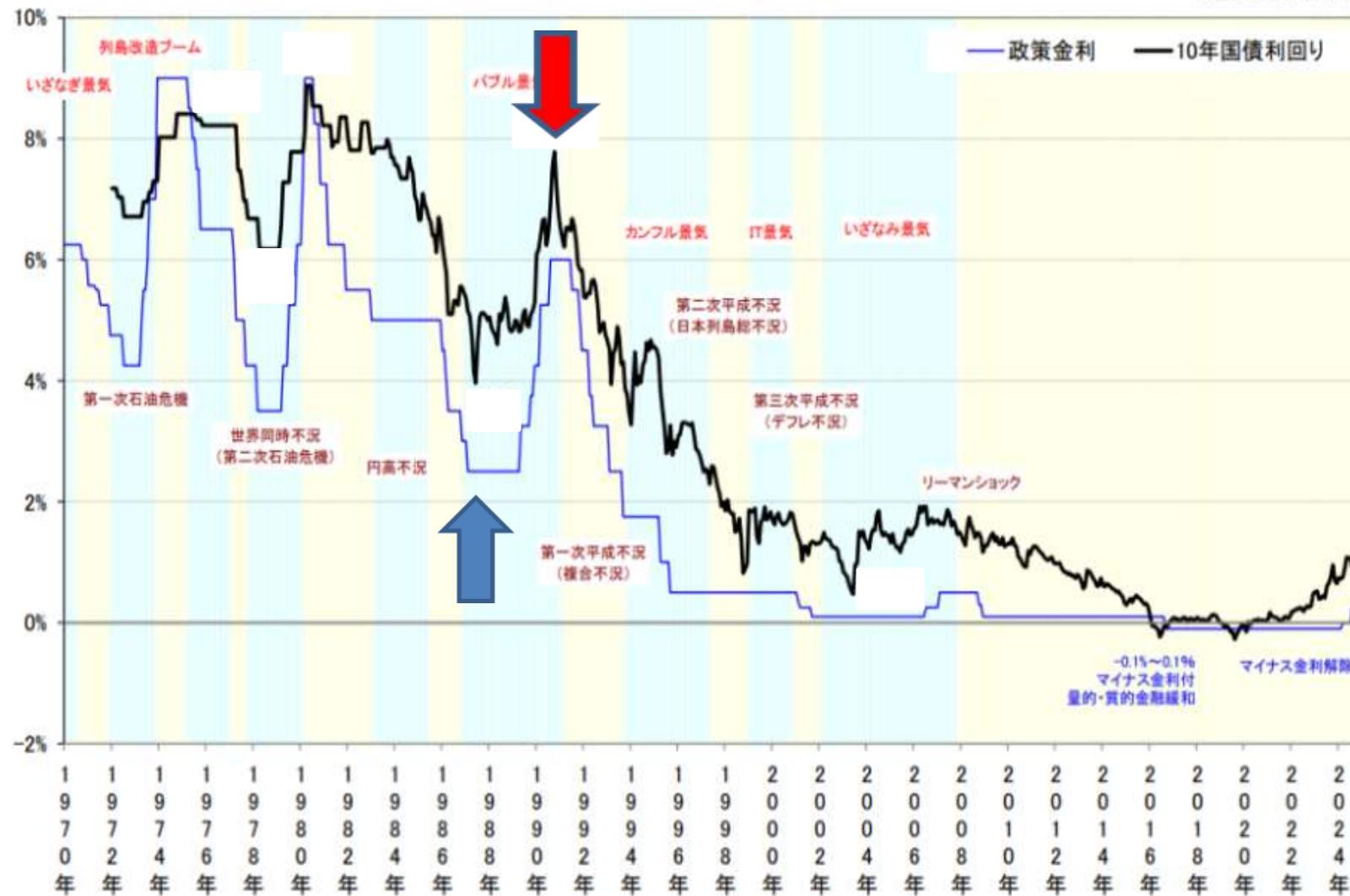
3.36%

②平成2年9月(バブル経済期)の  
大口定期預金(1年)の金利は?

8.0%

### 長期金利の推移

財務審査資料より作成



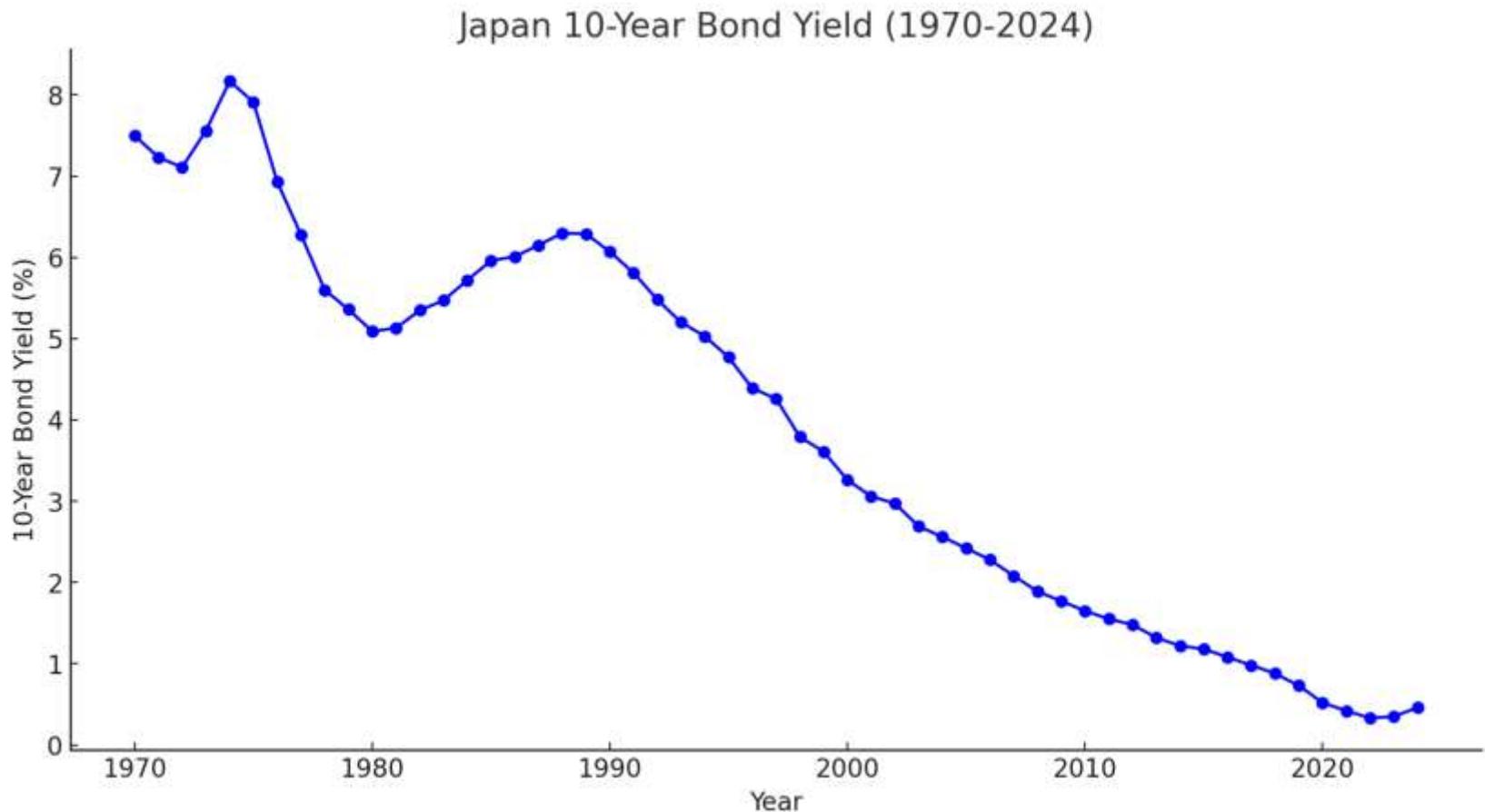
# 10年国債金利推移

日本の長期金利(10年国債利回り)と短期金利(3ヶ月TORF)の長期推移

1987年12月～2024年12月



# 10年国債金利推移



# 10年国債金利推移



# 解 説（意図）

預金金利(預ける)でも、

歴史的に低いと言われた時でも

定期預金金利は、年3.36%あった

この日本で、かつてあったことのエピソード！

バブル時代！定期預金金利 年8.0%

あの時は異常だった！ という人もいるが、

今の超低金利(マイナス金利)も異常(異次元)である=逆バブル

1.89%で35年間固定で借りられる現在の金利は

私にとっては

非常に 異常に 超～

低い金利に感じられます。

# 今(現在)の住宅ローン金利

みなさんはどう思われますか？

高いですか？

低いですか？

# 解 説（意図）

前半では、3択

- ①高い②標準③低い

ここで、2択にして

- ①高い ②低い

②低いを選択！（現在の金利がいかに低いか）

3択の時は、低いと答えるが、首をかしげながらの低い。

ここでは、本当に現在の金利は、低いんだ！

と思ってもらう！（そのためのエピソードトーク）

金利が異常に低い時だからこそ、上がる前に、低い金利で  
固定化しましょう！（金利が上がる前に！＝煽り）

異次元は、やがて正常化する！（正常化する前に）

# 住宅ローン金利を低く抑える方法は？

①金利の低い時に借りる

低い時とはいつか？

『今(現在)です！』

# 解説（意図）

現在の金利がいかに低いかを伝えた後

金利を0.1%でも低く抑えるため

少しでも①低い時に借りる！と教育しておき

では、低い時とはいつですか？と質問

→今です！（確認・定着） 史上最低水準から上昇傾向（底を打っている）

フラット35史上最低金利

2016年8月年0.9% (+0.358%) = 1.258%

# 今が低いのは分かった！

今後の金利は？

金利の変動要因は？

# 金利の変動要因

答えは2つ！

① 景気(物価)

② 日銀(政策)

# 金利の変動要因

景気(物価)が

良くなる(高くなる=インフレ)と

金利は

上がります！

# 日銀の仕事(政策)

日銀は金利(短期金利)を上げ下げしています。

景気が悪い時には金利を下げ、企業にお金を借りやすい環境を作ります。

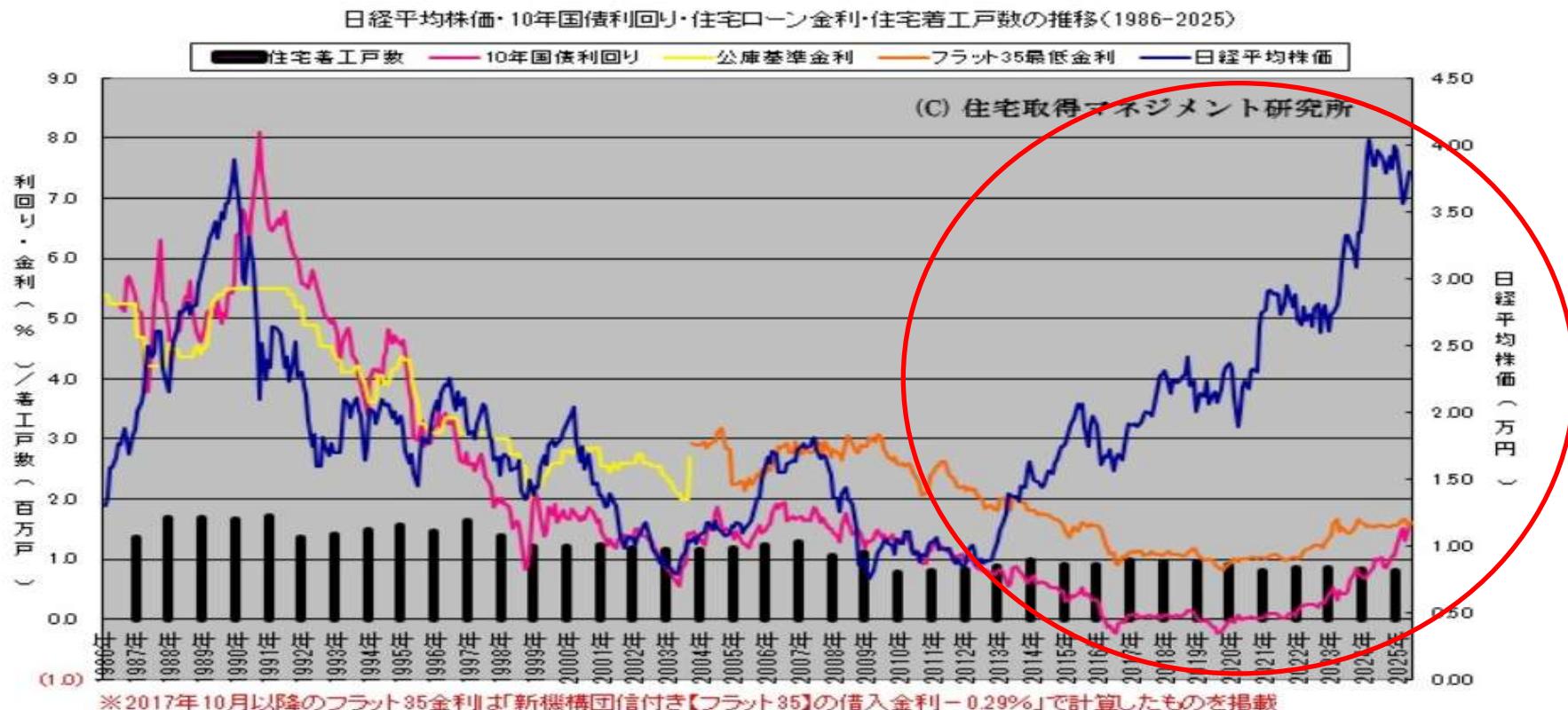
景気が良くなり物価が上昇してくると金利を上げバブル(景気の過熱)を防ぎます。

# 日経平均、10年国債、金利の推移

## 10年国債の利回りとフラット35の金利推移

長期固定金利型の住宅ローン金利は、10年国債の利回りに影響を受けます。そのことを、日経平均株価、国内外情勢、住宅着工戸数の推移と共にみてみましょう。

### ■日経平均株価・10年国債利回り・住宅着工戸数とフラット35金利推移



# フラット35 金利推移



# 住宅ローン金利を低く抑える方法は？

①金利が低い今

金利が上がる前に

長期固定金利で借りる！

# 住宅ローン金利を低く抑える方法は？

②低い所(金融機関)で借りる

競合させる！ 比較検討する！

値切る！

# 住宅ローン金利は値切れる！

住宅ローン金利は値切れる！

（②低い所で借りる！）

銀行にとって、本当のお客さんは？

儲けさせてくれる本当のお客さんは

お金を借りて利息を払ってくれる

企業やローン利用者(あなた)です！

# 住宅ローン金利は値切れる！

景気が悪く資金需要がないと、  
**企業**はお金を借りてくれません。

でも銀行はお金を貸さないと儲かりません！

そこで今**住宅ローン**を必死で売っています！

今は、**借り手**に有利

だから**ローン金利**は値切れます！

# 値切りの実話

## Aさん(N澤さん)

- ・ 勤務先  
○○○技研
- ・ ハウスメーカー  
○鉄ホーム  
(ファイブガーデンズ)
- ・ 借入銀行  
○○銀行 葵町ローンセンター
- ・ ローン担当者  
鈴木さん

## Bさん(N沢さん)

- ・ 勤務先  
○○○技研
- ・ ハウスメーカー  
○鉄ホーム  
(きらりタウン)
- ・ 借入銀行  
○○銀行 葵町ローンセンター
- ・ ローン担当者  
鈴木さん

# 意 図

値切りが大得意であると、前半で、伝えている。  
構成上、後で、話すと言っておいて、話をすると、  
プロっぽい。(信頼性が高まる)

0.1%の違いのふりかえり、記憶の定着  
先ほど、0.1%でいくら違うって言いましたっけ？(金利の重さ)

AさんBさんのカンペ(後で、実例の話をします)

ダブルバインド(ここからここまで)  
みなさんも、ほぼ同じ属性で、AさんBさんを、イメージして、実話として  
作成してみてください。

# 景気が良くなると？

企業に資金需要が出てきます！

個人 < 企業

4,000万円 40億円

個人の住宅ローンに力を入れる必要がなくなるので  
住宅ローンの金利競争は弱まります！

結果として

ローン金利は値切れなくなります！

# 住宅ローンは今が借り時？

①金利水準が低く ②銀行間の競争が激しい

今 『住宅ローン』は本当に借り時です！

金利の重さを理解し、

0.1%でも 低い金利（より有利な条件）で、

『住宅ローン』を借りましょう！

# 解説（意図）

今です！  
アピール

何故、今なのか？ ①低い時に、②低いところで（事前教育）  
住宅ローンの金利を0.1%でも低く抑えることができるから。  
今なら、低い時に、低い所で、借りられる！  
金利が、上がり切る前に、借りましょう！ = 煽り（異次元→正常化）

全期間固定金利は、上昇し始めている！  
将来、短期金利=変動金利が、上がりそうなので、  
先に、固定金利が上がり始めた。  
現在の金利は、異常値なので、やがて正常化するであろう。  
正常化する前に、なるべく金利が低いうちに、  
住宅ローン金利に保険をかけて、長期固定化しておきましょう！

# 今が借り時なのは分かった！

どのくらいの借入金額(返済額)が妥当なのか？

銀行が貸してくれる金額 =  
税込み年収の7倍～9倍

年間返済比率 35%以内 (年収400万円以上の場合)

年間返済額  
税込年収

審査金利で計算  
静岡銀行は3%

無理なく返済できる金額は？

# 解説（意図）

変動金利撲滅運動！

静岡銀行の審査金利は年3%

審査金利とは、銀行が、ローンを借りる債務者に対して、  
この金利になってもこの人は、返済が続けられるか？  
という基準になる金利＝年3%は想定内の金利

銀行は、

変動金利の金利は変動しない（上がっても限定的）  
そんなにすぐには、上がらないと言って、  
変動金利を勧めてくる＝ポジショントーク

上がらないと、真剣に考えているのであれば、  
年0.5%で、審査すれば良いのに何故、しないのか？ 強く言う（感情的に）

# 住宅ローンの返済は長期！

- ・今、大丈夫でも将来は…
  - ・子どもの教育費も考えると…
  - ・老後のお金は大丈夫だろうか？
  - ・自分達の『住宅予算』は適正なのか？
- 心配、不安…じゃないですか？

その不安は

『ライフプラン』を作ることで解消します！

# 解 説（意図）

今です！アピールで、煽った後

将来のお金のことをしっかり計画することが

重要である！=ライフプランの重要性

煽るだけではなく、今ですアピールをしながらも

あなたの為に、リアルライフプランを、ご提案する。

何故、私でなければならぬのか？（他は、なんちゃって）

# ライフプランとは？

(マネープラン)

# ライフプラン

ライフ=人生・生活 プラン=計画・設計

ご家族のライフイベントに合わせて

お金の使い方(収支)を計画すること！

将来設計図を描き、お金が足りなくならないかチェックする！

『キャッシュフロー表』 の作成！

メインプラン：見直しプラン		1.今後0キャッシュフロー表				印刷		PDF保存		40年																			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	
		2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050	
年齢		世帯主	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62
		配偶者	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59
		第1子	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32
		第2子	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
世帯主収入		680	697	713	729	744	759	773	787	800	812	825	836	847	858	868	877	886	895	903	910	917	924	930	935	1,240	2,064	568	
世帯主年金																													
配偶者収入		322	327	332	337	342	347	650	352	354	356	357	359	360	360	361	361	360	359	358	357	355	353	351	349	346	343		
配偶者年金																													
その他収入		24	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	30	30	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18
収入合計		1,026	1,066	1,087	1,108	1,128	1,148	1,465	1,181	1,196	1,210	1,224	1,237	1,249	1,248	1,258	1,256	1,265	1,273	1,280	1,287	1,292	1,297	1,301	1,304	1,607	2,428	930	
生活費		280	270	272	274	276	278	281	283	285	287	289	292	294	296	298	301	303	305	308	310	312	315	317	320	322	325	327	
支払保険料		36	36	51	51	51	51	98	51	52	52	52	101	59	59	60	60	111	60	60	60	61	114	69	69	61	61	117	
住宅関連費		100	515	15	15	15	16	16	16	16	16	212	16	127	17	17	17	17	17	229	18	18	18	139	18				
住宅ローン返済額		192	192	224	224	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	235	
子ども関連費		60	75	75	90	91	91	92	121	112	141	141	186	197	597	404	749	531	535	540					120		122		
税・社保		233	203	203	213	224	230	239	252	256	262	262	265	269	264	291	289	304	315	331	338	340	342	344	344	234	206		
その他借入金返済																													
その他支出		71	72	72	73	300	74	74	391	75	76	77	77	407	78	324	57	58	400	59	59	60	416	61	326	62	62		
使途不明金・余剰費		25	20	21	17		17	13		17	14	15							27	27	0		26	0					
支出合計		805	1,383	901	957	1,181	992	1,048	1,350	1,048	1,083	1,087	1,368	1,478	1,657	1,629	1,708	1,544	1,857	1,534	1,040	1,050	1,293	1,397	1,072	1,427	1,056	1,088	
年齢貢収		221	-317	186	151	-54	155	417	-169	149	127	137	-132	-229	-409	-370	-452	-279	-584	-254	246	242	4	-96	232	180	1,372	-158	
活動性資金		986	633	783	898	808	928	1,309	1,104	1,217	1,309	1,410	1,242	977	532	126	-36	-72	-178	-431	-220	-14	-47	-83	113	257	1,593	1,400	
運用資金残高		242	285	330	376	423	472	522	573	627	681	738	796	856	918	981	720	499	36	36	73	111	151	95	134	174	215	258	
◆◆ 金融資産合計 ◆◆		1,228	918	1,113	1,273	1,231	1,400	1,831	1,678	1,844	1,990	2,148	2,038	1,833	1,450	1,107	684	427	142	395	-147	97	104	13	247	431	1,809	1,658	
住宅ローン残高			5,847	5,693	5,562	5,429	5,301	5,171	5,038	4,902	4,764	4,623	4,479	4,332	4,182	4,029	3,873	3,714	3,552	3,386	3,217	3,045	2,869	2,690	2,507	2,320	2,129	1,935	
世帯主死亡保険金																													
配偶者死亡保険金																													
主なイベント (ダブルクリックで編集)			▼第二子 幼・保育園 ▼第一子 小学校入学 ▼第二子 小学校入学																										
に転げる・当面方針																													
◆◆ 金融資産合計 ◆◆		710	696	604	662	747	636	682	779	882	847	692	515	367	439	589	535	642	798	1,118	1,281	1,137	1,079	1,058	1,251	1,444	1,174	1,316	
住宅ローン残高			4,482	4,362	4,268	4,172	4,074	3,974	3,871	3,767	3,661	3,552	3,442	3,329	3,214	3,096	2,976	2,854	2,729	2,602	2,472	2,340	2,205	2,067	1,926	1,783	1,636	1,487	



# 当初プラン



# 見直しプラン



# 解 説（意図）

比較 ビフォー・アフター （当初プランと見直しプランの具体例）

将来の破綻（ローン地獄）・現実 映像・グラフ（右脳）

あなたの将来を心配しています→親切な良い人

今、将来の危険性が分かれば、対処できる→あなたを救うことができる。

将来のお金の不安（危険性）がないか、確認しておきませんか？

それを、確認（知る）のが、ライフプランです。問題を明らかにする

問題とは？ 理想と現実のギャップ

# 住宅購入時には、ライフプランを作成！

- **収入状況の変化を予測！年金生活まで考慮**  
(奥様も子供さんの手が離れたら少し協力してあげて)
- **将来の教育費等を考慮！**  
(大学は国公立を目指しましょう！奨学金制度もある！)
- **無駄があれば徹底的に削減！**  
(住宅ローンのメンテナンス、生命保険の見直しは必須)
- **お金の大切さを今から確認！**  
(早く気がつけば対処できます。諦めないで…)

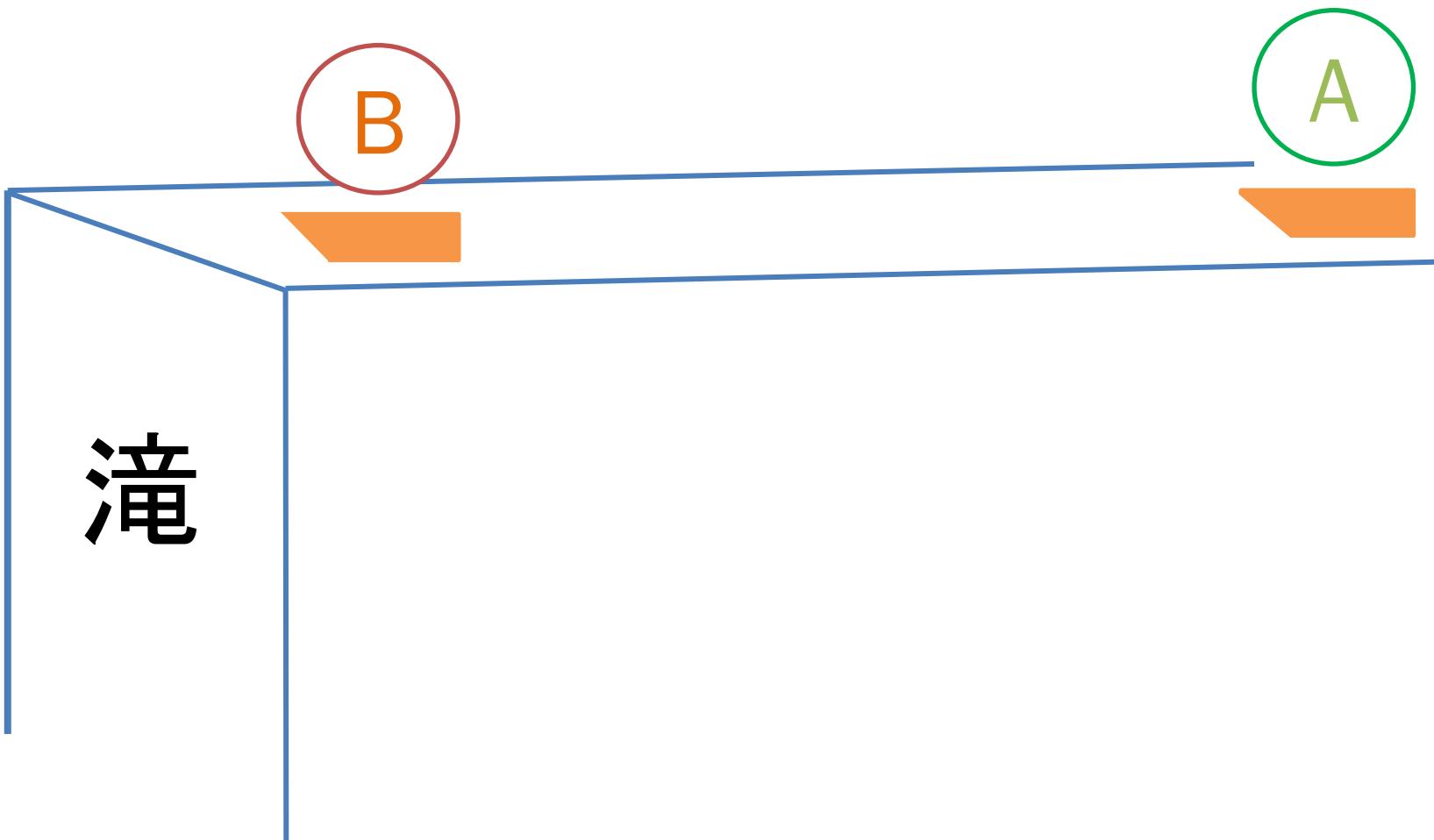
**絶対無理はしない！**  
**住宅ローンライフはハッピーに！**

# 楽しい川下り



# 大きな滝





# 解 説（意図）

ライフプランの必要性を伝える

その先に大きな滝がある川の川下りのイメージ

写真とテーブル（オンラインでは、絵心のない図）を使い、イメージを持ってもらう！

映像と感情 右脳 人は、感情で動く生き物

# 個別相談のご案内！

本日ご参加の皆様に特典として

○○ 工務店様のご厚意により

個別相談(~~5,000~~円→33,000円にて)承ります！

## ①ライフプランの作成

教育費、老後資金まで考慮したライフプランを作成し、安心して(お金の不安をなくして)住宅の計画を進めてください！改善策として、資産運用(新NISA等)が必要となることが多いです！

## ②住宅ローン相談

住宅ローンの組み方次第で同じ予算の住宅が数百万円違ってくることがあります！

皆さんの住宅を実質的にお安くします！ AさんBさんの話

## ③火災保険のご提案

無駄のない最適火災保険、ご提案します！ 給付が大事=受け取るには、技術が必要！

## ④生命保険の見直し

無駄な保険料を払っていませんか？住宅購入時は、見直しのチャンスです！

# 解 説（意図）

個別相談へのフック！

Aさん、Bさんの話

どちらになりたいですか？

ダブルバインド＋一貫性の原則  
(自分の言った言葉は、守ろうとする)

Aさんになる=私のコンサルを受ける



**皆様の住宅購入計画に、  
少しでもお役に立つことが  
出来れば幸いです！**

**金融素人をひとりでも多く救いたい！**

**ご清聴ありがとうございました。**

# 意 図

家は、建てて終わりではありません！

幸せな生活をする居場所＝マイホーム 『幸せ(ハッピー)の始まり』

あなたの幸せを応援します！

そのために、私は、プロとして、ライフプランをハウスメーカーのためではなく、

あなたのために、作成します。

通常、リアルライフプランをするのは、ハウスメーカーさんは、嫌がります。

建ててもらえなくなるからです…

一般的には、ハウスメーカーで無料のライフプランをすると、建ててOK！

結論ありきのライフプランをされてしまします。

# 意 義

所謂、『なんちゃって、ライフプラン』です。それでは、意味がありません。

やらない方がましです。

私は、プロとして、責任をもって、リアルライフプランを作成します。

だから、有料なんです。先日も、あるお客様が、ハウスメーカーさんが、

連れてくる無料のライフプランは信用できないと言われて、申し込んできました。

○○工務店さんは、お客様には、不幸になってもらいたくないので、

リアルライフプランを推奨してくれています。

私は、理念、考え方が、一致しているハウスメーカーや、工務店さんの所でしか、

セミナーやライフプランのお手伝いをしていません。

○○工務店さんは、そういう意味で、考え方が、一致しています。=お客様のことを、真剣に考えている工務店です。

ティーアップ。

# セミナーのポイント

## 参加者（お客様）の頭の中（疑問？）

- ①講師は、信用できるか？
- ②コンテンツは、本物か？
- ③自分だったら、どうなるのか？出来るか？

- ①プロフィールが重要な理由
- ③お客様の声やビフォー・アフターが重要な理由

『感情』をいかに動かせるか？

理論（言葉）を使って感情（イメージ）を動かす！

# 本日のまとめ

本日の講座の振り返り  
みなさんで、シェアしてください！

- ①成長！(新発見)
- ②まとめ！

質問があれば、受け付けます！

# 第5回の課題①

住宅購入特化型ライフプラン

SUMMUTのFP向け勉強会動画があります！

チャットワークのグループチャットに参加して

見ていただき、感想をFBグループへ

\*FBグループに感想を投稿！

期日7月18日(金)

# 第5回の課題②

住宅購入特化型ライフプラン

実際に、SUMMUTのお客様に行った動画があります！

コンテンツ置き場にありますので、

再度見ていただき、感想をFBグループへ

\*FBグループに感想を投稿！

期日7月18日(金)

# 講座の日程

①5月14日(水)	13:00～16:30	個別質問～17:30
②5月28日(水)	13:00～16:30	個別質問～17:30
③6月11日(水)	13:00～16:30	個別質問～17:30
④6月24日(火)	13:00～16:30	個別質問～17:30
⑤7月9日(水)	13:00～16:30	個別質問～17:30
⑥7月24日(木)	13:00～16:30	個別質問～17:30
⑦8月6日(水)	13:00～16:30	個別質問～17:30
⑧8月20日(水)	13:00～16:30	個別質問～17:30

フォローアップグルコンあり

# 超実践講座のポイント

- ・住宅ローンの基礎
- ・銀行の考え方
- ・住宅ローン見直しコンサル(自動計算ツール)
- ・新規向けセミナーの内容理解(PPT配布)
- ・工務店提携=全国展開の工務店提携
- ・新規向け住宅ローンコンサルティング実践
- ・モゲチェックパートナー利用方法
- ・住宅購入ライフプランニング実践

# タイアップビジネスにとって重要なこと

成功の絶対条件！

優先順位を間違えない！

①顧客満足

②リストホールダー(提携先)の満足

③自分達の満足

# 小ネタ集NO.1

- ①銀行員(支店)は住宅ローンのことは分かっていない！  
(医者も弁護士も税理士も同じ)
- ②抵当権と根抵当権、金銭消費貸借契約書(きんしょう)。
- ③銀行エリートは半沢 直樹！
- ④団信も事前審査可。保険会社は銀行、年によって変わる！
- ⑤比較サイトは使えない！(信用してはいけない)
- ⑥年利と月利 金利と利息 (残高×金利×期間)
- ⑦変動金利(未収利息)の恐怖！
- ⑧消費者物価指数の秘密！開成高校の話！
- ⑨静岡のサッカー少年、娘のピアノ発表会！
- ⑩SMAPとAKB

# 小ネタ集NO.2

- ①司法書士報酬も値切れる！
- ②神話の法則(自己紹介)
- ③フラット35の仕組み！(債権の流動化)
- ④元金均等も元利均等も結果は同じ！
- ⑤有能シェルパの話！
- ⑥連帯債務はみんな苦手！(連帯保証人との違い)
- ⑦平均点は信用出来ない！静岡県が全国ワーストになった訳
- ⑧ふるさと納税、iDeCo(イデコ)は営業(アプローチ)の武器！
- ⑨坪単価の高いハウスメーカー・工務店を狙う理由
- ⑩預金と貯金 宅急便と宅配便

# 小ネタ集NO.3

- ①ローンセンターの永年担当者は…な人！
- ②FB集客は今や常識！インスタ、LINEも使えるツール！
- ③銀行に紹介料をもらうのは無理！
- ④工務店・ハウスメーカーに紹介料は必要か？実態は？
- ⑤イオン(マック)トーク！投資初心者へ！
- ⑥ハウスメーカーの営業マンはOB訪問したくない！
- ⑦セオリーの話 野球orサッカーorバスケットボール
- ⑧住宅営業マン向けセミナーには積極的に参加しよう！
- ⑨変動金利が売れている理由は○○の都合だった！
- ⑩セラピストのアプローチ

# 小ネタ集NO.4

- ①夏のキャンプ場での命の恩人
- ②近くに出来た、新築アパートの話
- ③ねんきん定期便は最強ツール
- ④ノミのジャンプ力、水族館のイルカの話、ピラニアのジレンマ
- ⑤VAKとのコミュニケーション
- ⑥金鉱山の法則 ミドリムシの話
- ⑦冬の旭川の話
- ⑧火災保険の始期には、気を付ける！
- ⑨ピストルとナイフ作戦
- ⑩新規開拓のマトリクス ①②③④

# 小ネタ集N0.5

- ①ブルゾンちえみトーク
- ②エビングハウスの忘却曲線トーク
- ③カラオケ理論、自転車理論、一輪車理論、英会話理論
- ④示唆質問
- ⑤GROWモデル
- ⑥タモリのYESセット
- ⑦フレーミング理論
- ⑧保険会社のズルい販売システム
- ⑨Aさんの家はB工務店の作品
- ⑩平成、令和の話(過去の事実を述べるのは簡単)

# 小ネタ集N0.6

- ①変動VS固定 どちらがお得か？は、議論すべきでない！
- ②71歳で、ガンでなくなる人の話！
- ③飛んで火にいる夏の虫作戦
- ④孫正義に、医療保険は必要か？
- ⑤ライフプラン営業の歴史
- ⑥自動車の任意保険はいらない！
- ⑦火災保険の請求代行業者に気をつけろ！助成金とは？
- ⑧井上尚弥VS中学生横綱
- ⑨ケーキ屋さんトーク、ラーメン屋さんトーク
- ⑩虫歯治療とホワイトニング

# 小ネタ集NO.7

- ①変動金利VS固定金利！理系エリートの選択
- ②自己紹介の4ステップ
- ③ダーウィン理論
- ④アポロ理論(アポロ11号)
- ⑤営業とは？言葉の定義！
- ⑥記憶の司令塔 海馬 を操れ！
- ⑦購買行動心理学の秘密 人は、何にお金を払うのか？
- ⑧ペットショップの最強クロージング法
- ⑨がんになった息子を想う父親の話！
- ⑩森の天才少年(数学)

# 小ネタ集N0.8

- ①スーパードクターと新米ドクター
- ②住宅を最も安く建てる方法！
- ③最高級絶品フランス料理を最も安く食べる方法！
- ④変額保険は、手数料が高いから損だ！という方への提案法
- ⑤コロンブスの悲劇
- ⑥超高級日本料理(魚料理)を最も安く食べる方法！
- ⑦マジックナンバー7
- ⑧思考停止までの3カウント
- ⑨ウェディングプランナーとおくりびと
- ⑩アイドルグッズ販売

# 小ネタ集N0.9

- ①〇〇率には、気をつけろ！
- ②業界初とキャリアは、絶対に抜かれない！
- ③政治家支持率の簡単な上げ方
- ④ジャンケンで10戦10勝する簡単な方法
- ⑤住宅ローンを語ると保険が売れる！
- ⑥住宅ローン利息は、はじめの10年で約半分払うは本当か？
- ⑦宮内庁御用達！
- ⑧自分で使える死亡保険の話！
- ⑨住宅ローン比較サイトの罠！
- ⑩〇〇の窓口には、気を付ける！

# 小ネタ集NO.10

- ①みんな大好き『おまけ！』の威力
- ②病院で白衣を着ると…
- ③ネームコーリングは、やはり最強！
- ④大昔、本屋でマネー雑誌を大量購入した話！
- ⑤変動金利の金利上昇リスクヘッジの裏技！メガバンク編
- ⑥宅配ピザ屋の営業戦略！
- ⑦認知的不協和＝ギャップ・インパクト・トーク
- ⑧ダムダム弾
- ⑨お菓子爆弾
- ⑩100人の集団の平均年収を2億円にする方法！

# 小ネタ集NO.11

- ①シン・団信トーク
- ②GPIF(年金積立金管理運用独立行政法人)をマネ(真似)ろ！
- ③金融のセオリー
- ④営業とは？営業という言葉の定義！
- ⑤これぞプロ！根抵当権を使った住宅ローンアプローチ！
- ⑥変動金利利用者への声かけのベストタイミング！4月、10月
- ⑦相続対策は、虫歯と一緒に
- ⑧銀行員が、フラット35を売らない本当の理由！
- ⑨少人数セミナーには、熱いコーヒーと生菓子
- ⑩お金の先生とは、教師OR医者！