

■ 顧客カード①（船橋～津田沼／ファミリー層）

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：夫 36 歳、妻 34 歳
 - 家族：夫婦＋子供 2 人（5 歳・2 歳）
 - 世帯年収：夫 520 万、妻 280 万（時短勤務）
 - 合計：約 800 万円
-

現状

- 現住所：船橋市前原西
 - 賃貸：2LDK
 - 家賃：110,000 円
 - 更新：8 ヶ月後
-

表面ニーズ

- 予算：4,200 万円以内
 - エリア：津田沼・東船橋
 - 種別：戸建て希望
 - 駅徒歩：15 分以内（バスはできれば NG）
-

■ レベル②（質問されたら開示）

購入動機

- 上の子が小学校に上がる前に落ち着きたい
- 今の家が手狭

👉 深掘り①

「下の子が夜泣きで、下の階に気を使う」

👉 深掘り②

「足音とかも気になってストレス」

現在の賃貸を選んだ理由

- 津田沼が便利だった
- 妻の職場に近い

👉 深掘り①

「保育園に入りやすかった」

👉 深掘り②

「正直、あまり深く考えず決めた」

通勤

- 夫：東京駅
- 妻：津田沼

👉 深掘り

「夫は多少遠くても OK」

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

意思決定構造

👉 実は「妻が意思決定者」

本音ニーズ

- 妻の生活動線が最優先
 - 津田沼に近いこと
 - 実家に行きやすいこと
-

実家情報

- 妻実家：習志野市
- マンション（3LDK）
- 徒歩中心の生活

👉 深掘り
「子育てを手伝ってもらっている」

子供情報

- 上の子：体操教室（津田沼）
- 毎週土曜

👉 深掘り
「できれば変えたくない」

予算の本音

- 「なんとなく 4,000 万くらい」

👉 深掘り①
「月 11 万円くらいが理想」

👉 深掘り②
「ボーナス払いは避けたい」

■ トラップ（新人がハマるポイント）

トラップ①

👉 戸建て希望

→ 理由
「音が気になるから」

👉 本質
→ 防音が解決すればマンションも可

トラップ②

👉 津田沼限定っぽい発言

→ 実は
👉 習志野・東習志野・実籾でも OK

トラップ③

👉 予算 4,200 万

→ 実際は
👉 ランニング込みで再計算必要

■ 営業の正解ルート

STEP①

👉 ランニングコスト説明

STEP②

- 👉 月 11 万円 → 再定義
- 戸建て → 約 8.5 万円ローン
 - マンション → 約 5.5 万円ローン

STEP③

- 👉 生活優先順位整理
- 妻動線
 - 子供環境
 - 実家距離

🎯 ゴール（ここに辿り着けば合格）

提案①（本命）

👉 習志野・東習志野の戸建て（3,500 万～4,200 万）

提案②（代替案）

👉 津田沼周辺マンション 1 階・角部屋

❌ 失敗パターン

- 戸建てしか提案しない
- 津田沼に固執
- 予算そのまま信じる
- 妻を見ていない

📄 観察役用：開示トリガー

質問 開示 OK 情報

なぜ戸建て？ 音問題

なぜ津田沼？ 妻職場＋生活

実家どこ？ 習志野＋支援

子供の生活は？ 習い事

月いくら？ 11 万円

💡 このカードで鍛えたい力

👉 「表面条件を疑う力」

✨ この顧客の本質

❌ 戸建てが欲しい

❌ 津田沼がいい

👉 ではなく

👉 妻の生活ストレスを解消したい

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：33 歳 男性
- 年収：620 万円
- 職業：システムエンジニア
- 勤務地：秋葉原

現状

- 現住所：松戸市新松戸
- 賃貸：1LDK
- 家賃：90,000 円
- 更新：5 ヶ月後

表面ニーズ

- 予算：3,000 万円以内
- エリア：松戸・新松戸・柏
- 種別：中古マンション
- 駅徒歩：10 分以内

購入動機（表面）

- 家賃がもったいない
- 将来を考えて資産を持ちたい

■ レベル②（質問されたら開示）

通勤

- 秋葉原まで 40 分以内希望

👉 深掘り

「乗り換え少ない方がいい」

現在の物件を選んだ理由

- 新松戸は路線が多くて便利

👉 深掘り

「武蔵野線と常磐線が使える」

結婚予定

👉 実は彼女あり（同い年）

👉 深掘り①

「1～2 年以内に結婚も考えている」

👉 深掘り②

「まだ具体的には決まっていない」

彼女情報

- 勤務地：北千住

- 職業：事務

👉 深掘り

「通勤は楽な方がいいと思う」

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

本音①

👉 「今のエリアからあまり離れたくない」

理由

- 友人関係
 - 生活に慣れている
-

本音②

👉 「実家との距離も気にしている」

- 実家：柏市（戸建て）

👉 深掘り

「父親の体調が少し不安」

本音③（重要）

👉 将来“2人暮らし前提”

→ 1LDK では足りない可能性

予算の本音

👉 「できれば 2,500 万くらいに抑えたい」

借入状況（トラップ）

- 車ローン：月 20,000 円
- クレカ分割：月 10,000 円

👉 合計：30,000 円

■ トラップ（新人がハマる）

トラップ①

👉 「単身だからコンパクトで OK」

→ 実は

👉 将来 2 人暮らし

トラップ②

👉 「3,000 万円以内」

→ 実際

👉 支払い余力はもっと低い

トラップ③

👉 「松戸・新松戸希望」

→ 本質

👉 秋葉原・北千住・柏のバランス

■ 営業の正解ルート

STEP①

👉 他借入の確認

（ここ聞けないと詰む）

STEP②

👉 月額ベースで再設計

家賃 9 万円の場合 👉

マンション

- ランニング：約 55,000 円

👉 ローン：約 35,000 円

→ 借入：かなり低くなる

👉 顧客の違和感発生

STEP③

👉 将来設計ヒアリング

- 結婚
 - 子供
 - 部屋数
-

STEP④

👉 エリア再定義

👉 新松戸 → 南流山 → 柏の葉

🎯 ゴール（ここに到達）

正解①

👉 「2LDK 前提で探すべき」

正解②

👉 「エリアは中間地点」

（新松戸～南流山～柏）

正解③

👉 「予算再設定」

👉 約 2,300 万～2,800 万

✖ 失敗パターン

- 1LDK を提案する

- 3,000 万前提で話す
 - 他借入を聞かない
 - 彼女の存在を拾えない
-

観察役：開示トリガー

質問 開示情報

将来どう考えてます？ 結婚

ご実家は？ 柏

他にお借入あります？ 車・クレカ

なぜそのエリア？ 生活慣れ

間取りは？ 将来 2 人

このカードで鍛える力

- ✓ 将来変化の読み取り
 - ✓ 単身＝小さいで決めない
 - ✓ 支払いから逆算
 - ✓ エリアバランス思考
-

この顧客の本質

✗ 単身用を探している

✗ 3,000 万で買いたい

👉ではなく

👉 「将来変化に耐える物件を探している」

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：夫 39 歳、妻 36 歳
 - 家族：夫婦＋子供 2 人（8 歳・4 歳）
 - 年収：夫 430 万、妻 90 万（パート）
 - 合計：約 520 万円
-

現状

- 現住所：千葉市稲毛区
 - 賃貸：2DK
 - 家賃：75,000 円
 - 更新：1 年後
-

表面ニーズ

- 予算：2,200 万円以内
 - エリア：稲毛・都賀・四街道
 - 種別：マンション希望
 - 駅距離：徒歩 20 分以内（バス OK）
-

購入動機

- 家賃がもったいない
 - 子供が大きくなってきて狭い
-

■ レベル②（質問されたら開示）

現在の不満

- 収納が少ない
- 子供部屋がない

👉 深掘り①

「兄弟でケンカが増えてきた」

👉 深掘り②

「在宅時間が長くてストレス」

現在の物件を選んだ理由

- 家賃が安かった

👉 深掘り

「とにかくコスト重視」

通勤

- 夫：千葉北 IC 周辺（車通勤）
- 妻：稲毛周辺（自転車）

👉 深掘り

「駅距離はそこまで重要じゃない」

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

本音①

👉 本当は戸建てに住みたい

理由

- 子供の音
- 駐車場代がもったいない
- 庭に憧れ

本音②

👉 マンション希望の理由

👉 「戸建ては高いと思っている」
（完全な思い込み）

本音③（超重要）

👉 妻の実家が八千代市

👉 深掘り
「子育てを手伝ってもらえる」

本音④

👉 学区こだわり弱い

👉 深掘り
「転校もやむを得ない」

予算の本音

👉 「月7万円くらいなら安心」

■ トラップ（最難関ポイント）

トラップ①

👉 マンション希望

→ 実は

👉 戸建て向き

トラップ②

👉 稲毛希望

→ 実は

👉 八千代・四街道でも OK

トラップ③

👉 低予算＝選択肢少ないと思っている

→ 実は

👉 戸建て選択肢あり

■ 営業の正解ルート

STEP①

👉 月額ベース確認

「いくらなら安心ですか？」

👉 7万円

STEP②

👉 ランニングコスト提示

マンション

👉 約 55,000 円

→ ローン：15,000 円

👉 借入ほぼ不可

👉 顧客の認識崩壊

STEP③

👉 戸建てに転換

戸建て

👉 約 25,000 円

→ ローン：45,000 円

👉 成立する

STEP④

👉 エリア再定義

👉 八千代・四街道へ

🎯 ゴール（ここに到達）

正解①

👉 「戸建てに方向転換」

正解②

👉 「エリア拡張」

正解③

👉 「現実的予算内で成立」

👉 2,000 万前後の中古戸建て

❌ 失敗パターン

- マンション探し続ける
 - 稲毛に固執
 - 予算そのまま
 - 戸建て提案しない
-

📄 観察役：開示トリガー

質問	開示情報
----	------

なぜマンション？	高いと思っている
----------	----------

駐車場は？	必須
-------	----

実家は？	八千代
------	-----

月いくら？	7万円
-------	-----

学区は？	柔軟
------	----

🧠 このカードで鍛える力

- ✓ 思い込みを崩す力
 - ✓ 予算から逆算する力
 - ✓ エリアを広げる力
 - ✓ 戸建て誘導力
-

✨ この顧客の本質

❌ マンション希望

❌ 稲毛希望

❌ 低予算

👉 ではなく

👉 「生活を成立させたい」

🔥 このカードの難しさ

3つ同時にやる必要あり👉

- ① 予算修正
- ② 種別変更
- ③ エリア変更

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：夫 38 歳、妻 37 歳
- 家族：夫婦＋子供 1 人（3 歳）
- 世帯年収：夫 750 万、妻 550 万
- 合計：約 1,300 万円

現状

- 現住所：市川市南八幡
- 賃貸：2LDK
- 家賃：155,000 円
- 更新：6 ヶ月後

表面ニーズ

- 予算：5,000 万円以内
- エリア：本八幡・市川・妙典
- 種別：マンション希望
- 駅徒歩：10 分以内

購入動機（表面）

- 子供の成長で手狭
- 家賃が高い

■ レベル②（質問されたら開示）

生活背景

通勤

- 夫：東京駅（総武快速）
- 妻：日本橋（東西線）

👉 深掘り

「どちらも通勤 30 分以内希望」

子供

- 保育園：本八幡
- 送迎：妻

👉 深掘り

「できれば転園したくない」

現在の不満

- 収納が足りない
- リビングが狭い

👉 深掘り

「在宅勤務が増えてストレス」

今の賃貸を選んだ理由

- 夫婦の通勤バランス
- 保育園入りやすさ

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

⚠️ 最重要：意思決定分裂

夫の本音

- 駅近最優先
- 資産性重視
- マンション一択

妻の本音（最重要）

- 広さ最優先
- 子供の環境
- 戸建ても視野

👉 つまり👉

👉 方向性が真逆

本音②（重要）

👉 妻は実は「妙典」推し

理由

- 保育園継続
- 子育て環境

👉 夫は「市川・本八幡」

本音③（予算）

👉 月支払い許容

- 夫：18万円までOK
- 妻：15万円以内希望

👉 ここもズレている

本音④（実家）

- 妻実家：浦安
- 支援あり

👉 深掘り

「近い方が助かる」

■ トラップ（最難関）

トラップ①

👉 マンション希望

→ 実は

👉 夫の意見のみ

トラップ②

👉 エリア固定っぽい

→ 実は

👉 夫婦で違う

トラップ③

👉 予算 5000 万

→ 実際

👉 支払い認識ズレあり

■ 営業の正解ルート

STEP①

👉 夫婦それぞれの優先順位を分解

STEP②

👉 意思決定構造を可視化

STEP③

👉 月額ベース統一

STEP④

👉 エリア再設計

👉 妙典～市川の間

🎯 ゴール（ここに到達）

正解①

👉 「夫婦の優先順位整理」

正解②

👉 「月額の共通認識」

正解③

👉 「中間エリア提案」

提案例

👉 妙典 or 行徳 × 70 ㎡以上マンション

👉 or 駅遠戸建て比較

✖ 失敗パターン

- 夫の意見だけ聞く
- マンション固定
- エリア固定
- 予算そのまま

📄 観察役：開示トリガー

質問 開示情報

奥様の優先順位は？ 広さ・子供

なぜマンション？ 夫主導

月いくら？ 夫 18 万・妻 15 万

実家は？ 浦安

エリア理由 夫婦で違う

🧠 このカードで鍛える力

- ✔ 夫婦分断の整理力
- ✔ 意思決定構造の把握
- ✔ 本音の衝突解消
- ✔ 合意形成力

✨ この顧客の本質

✖ マンション希望

✖ 本八幡希望

👉 ではなく

👉 「夫婦の合意形成ができていない」

🔥 難易度

👉 シリーズ最難関

理由👉

- 正解が1つじゃない
- 条件がブレる
- 感情が絡む

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：夫 41 歳、妻 39 歳
- 家族：夫婦＋子供 1 人（6 歳）
- 世帯年収：1,450 万円
（夫 900 万・妻 550 万）

現状

- 現住所：船橋市本町
- 賃貸：3LDK
- 家賃：178,000 円
- 更新：2 ヶ月後

表面ニーズ

- 予算：6,000 万円以内
- エリア：船橋・津田沼
- 種別：マンション希望
- 駅距離：徒歩 7 分以内

購入動機（表面）

- 子供が小学校に上がった
- そろそろ持ち家

■ レベル②（質問されたら開示）

通勤

- 夫：品川（総武快速＋山手線）
- 妻：大手町（総武快速）

👉 深掘り

「できれば乗り換え少ない方がいい」

子供

- 小学 1 年生
- 学区は気にしている

👉 深掘り

「できれば転校したくない」

現在の不満

- 特に大きな不満はない

👉 深掘り①

「広さも今は足りている」

👉 深掘り②

「強いて言えば家賃が高い」

今の賃貸を選んだ理由

- 立地（駅近）
 - 学区
-
-

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

⚠ 最大の本質

👉 “決めきれない”

理由①

👉 「もっと良い物件がある気がする」

理由②

👉 「タイミングが正しいか不安」

理由③

👉 「今の生活に不満がない」

👉 つまり👉

👉 緊急性ゼロ

本音②（超重要）

👉 妻は実は「もう決めたい」

👉 夫が慎重すぎる

本音③（価格）

👉 月 20 万まで OK

👉 だが

👉 「高い買い物だから慎重」

本音④

👉 過去に物件見ている（5 件以上）

👉 すべて見送り

■ トラップ（超重要）

トラップ①

- 👉 条件は完璧
- 実は
- 👉 決断できない

トラップ②

- 👉 予算余裕あり
- 実は
- 👉 不安が強い

トラップ③

- 👉 検討している風
- 実は
- 👉 比較してるだけ

■ 営業の正解ルート

STEP①

- 👉 「なぜ決めていないか」を深掘り

STEP②

- 👉 過去の見送り理由を言語化

STEP③

- 👉 判断基準を作る

STEP④

- 👉 “今買う理由”を作る

🎯 ゴール

正解①

- 👉 判断基準の明確化

正解②

- 👉 「決める理由」の構築

正解③

👉 具体物件で意思決定

❌ 失敗パターン

- 条件だけ聞く
 - 物件紹介する
 - 比較させる
 - 「いい物件ですね」で終わる
-

👉 全部ダメ

📄 観察役：開示トリガー

質問	開示情報
なぜ決めてない？	不安
過去見た？	5件以上
何が不安？	タイミング
どこで決める？	基準なし
奥様は？	決めたい

🧠 このカードで鍛える力

- ✓ 決断阻害要因の特定
 - ✓ 判断基準の設計
 - ✓ 不安の言語化
 - ✓ クロージング力
-

🌟 この顧客の本質

❌ 条件を探している

❌ 良い物件を探している

👉 ではなく

👉 「決断できないだけ」

🔥 難易度

👉 ④と並ぶ最難関

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：夫 42 歳、妻 38 歳
- 家族：夫婦＋子供 2 人（10 歳・7 歳）
- 世帯年収：夫 480 万、妻 220 万
- 合計：約 700 万円

現状

- 現住所：千葉市中央区
- 賃貸：3LDK
- 家賃：95,000 円
- 更新：4 ヶ月後

表面ニーズ

- 予算：2,500 万円以内
- エリア：千葉・稲毛・市川
- 種別：戸建て希望
- 駅距離：問わない（車あり）

購入動機（表面）

- 子供が大きくなってきた
- 持ち家を持ちたい

■ レベル②（質問されたら開示）

職業

- 夫：自営業（内装業）
- 妻：パート

👉 深掘り

「夫は独立して 5 年目」

収入

👉 年収 480 万だが...

👉 深掘り①

「年によってブレがある」

👉 深掘り②

「直近 2 年は少し下がっている」

現在の不満

- 子供部屋がない
- 収納が少ない

車

- 2台保有

👉 深掘り

「1台はローンあり（月2.5万円）」

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

⚠ 最大トラップ

👉 「住宅ローン通らないと思い込んでいる」

理由①

👉 自営業だから無理

理由②

👉 過去に銀行で断られた（2年前）

理由③

👉 頭金が少ない（100万）

本音②（重要）

👉 妻は「買えるなら買いたい」

👉 夫が諦めている

本音③（融資）

👉 実は👉

- 税務整理すれば可能性あり
 - フラット系なら通る余地あり
-
-

本音④

👉 物件探しより「諦めモード」

■ トラップ（最難関）

トラップ①

👉 低予算設定

→ 実は

👉 借りられる額を知らないだけ

トラップ②

👉 エリア広い

→ 実は

👉 諦め前提で適当

トラップ③

👉 買う気あり風

→ 実は

👉 半分諦めている

■ 営業の正解ルート

STEP①

👉 融資否定理由を全て出させる

STEP②

👉 「通らない前提」を崩す

STEP③

👉 借入可能性の提示

STEP④

👉 現実ラインを再設定

🎯 ゴール

正解①

👉 「借入可能性の再認識」

正解②

👉 「諦め状態から検討状態へ」

正解③

👉 「現実的な予算設定」

■ 想定着地

👉 2,500 万 → 3,000 万前後まで検討可能
(金融機関次第)

✖ 失敗パターン

- 予算そのまま
 - 融資触れない
 - 物件紹介する
 - 「厳しそうですね」で終わる
-

👉 全部アウト

📄 観察役：開示トリガー

質問 開示情報

なぜその予算？ 諦め

お仕事は？ 自営業

過去審査は？ 断られた

頭金は？ 100 万

奥様は？ 買いたい

🧠 このカードで鍛える力

- ✓ 融資ヒアリング力
 - ✓ 思い込みを崩す力
 - ✓ 現実ライン提示力
 - ✓ 営業としての主導力
-

🌟 この顧客の本質

✖ 低予算

✖ 条件広い

👉 ではなく

👉 「諦めているだけ」

🔥 難易度

👉 シリーズ最難関クラス

理由 🙋

- 数字ではなく“信用”の話
- 顧客が最初からネガティブ
- 正解に導くには知識＋誘導が必要

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：夫 44 歳、妻 42 歳
 - 家族：夫婦＋子供 2 人（中 1・小 4）
 - 世帯年収：1,200 万円
-

現状

- 現住所：浦安市
 - 持ち家：分譲マンション（築 18 年）
 - ローン残債：約 1,200 万円
-

表面ニーズ

- 住み替え検討
 - 予算：6,500 万円前後
 - エリア：市川・浦安・妙典
 - 種別：マンション or 戸建て未定
-

購入動機（表面）

- 手狭
 - 築年数が気になる
-
-

■ レベル②（質問されたら開示）

現在の不満

- 部屋数足りない
- 子供が大きくなった

👉 深掘り

「収納も足りない」

売却について

- 売却も検討中

👉 深掘り

「査定は 2 社済み」

他社状況（重要）

👉 不動産会社 2 社と面談済み

👉 深掘り①

「物件もいくつか見ている」

👉 深掘り②

「正直どこも同じに見える」

通勤

- 夫：新橋
 - 妻：パート（浦安）
-

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

⚠ 最大の本質

- 👉 「営業を見ている」
-

顧客の本音

- 👉 「誰に任せるか」で判断
-

本音②

- 👉 他社営業に不満あり

理由

- 提案が浅い
 - 条件聞くだけ
 - 売却の話が弱い
-

本音③

- 👉 売却と購入の“バランス”が不安
-

👉 例

- 売却先行？
 - 購入先行？
 - 仮住まい？
-

本音④（最重要）

- 👉 「この人なら任せてもいいか」を見ている
-

- 👉 物件ではない

- 👉 営業力で決まる
-

■ トラップ

トラップ①

- 👉 普通に条件を話してくる

→ 実は

👉 営業評価してるだけ

トラップ②

👉 他社の話を濁す

→ 聞かないと出ない

トラップ③

👉 「検討します」で終わる

→ 営業の差がないと離脱

■ 営業の正解ルート

STEP①

👉 他社状況を完全把握

STEP②

👉 不満点を引き出す

STEP③

👉 売却×購入の設計を提示

STEP④

👉 「この人に任せたい」を作る

🎯 ゴール

正解①

👉 「他社との差別化」

正解②

👉 「住み替え戦略提示」

正解③

👉 「営業指名状態」

■ 提案例（理想）

👉 「売却価格〇〇万円前後想定で、先行売却 or 同時進行どちらが良いか一緒に設計しましょう」

👉 「資金計画含めて全部一括で見ます」

✖ 失敗パターン

- 条件ヒアリングだけ
 - 物件紹介
 - 売却触れない
 - 他社聞かない
-

👉 全部即負け

📄 観察役：開示トリガー

質問	開示情報
他社は？	2社
何が不満？	提案弱い
売却どう考えてる？	不安
なぜ住替え？	手狭
任せる基準は？	営業

🧠 このカードで鍛える力

- ✔ 競合突破力
 - ✔ 営業価値提供力
 - ✔ 住み替え設計力
 - ✔ 信頼獲得力
-

✨ この顧客の本質

✖ 物件探し

✖ 条件整理

👉 ではなく

👉 「営業を選んでいる」

🔥 難易度

👉 シリーズ最終ボス

理由👉

- 条件では勝てない
- 知識だけでも勝てない
- 信頼と構造理解が必要

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：夫 37 歳、妻 35 歳
- 家族：夫婦＋子供 1 人（1 歳）
- 世帯年収：820 万円（夫 600 万、妻 220 万※育休中）

現状

- 現住所：千葉市美浜区
- 賃貸：2LDK
- 家賃：120,000 円
- 更新：3 ヶ月後

表面ニーズ

- 予算：4,000 万円以内
- エリア：千葉～西船橋
- 種別：マンション希望
- 駅徒歩：10 分以内

購入動機（表面）

- 子供が生まれた
- 家賃がもったいない

■ レベル②（質問されたら開示）

通勤

- 夫：東京駅
- 妻：現在育休中（復職予定：日本橋）

👉 深掘り

「復職後はフルタイム予定」

子供

- 1 歳
- 保育園未定

👉 深掘り

「どこに入れるかまだ決まっていない」

現在の不満

- 特に大きな不満なし

👉 深掘り

「強いて言えばもう少し広いと良い」

今の賃貸を選んだ理由

- 通勤利便性
 - 家賃とのバランス
-
-

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

⚠ 最大の本質

👉 「今は買うタイミングではない」

理由①

👉 妻の復職後の収入が不確定

理由②

👉 保育園が未確定

理由③

👉 生活リズムが未確立

理由④（重要）

👉 今の賃貸に不満がない

👉 つまり 🙅

👉 緊急性ゼロ＋不確定要素多すぎ

本音②

👉 妻は「今決めるのは不安」

本音③

👉 夫は「早く買いたい」

👉 ここもズレあり

本音④（最重要）

👉 将来エリア変わる可能性あり
（保育園・職場・生活）

■ トラップ

トラップ①

- 👉 子供生まれた＝買い時
 - 実は
 - 👉 一番プレる時期
-
-

トラップ②

- 👉 予算 4000 万
 - 実は
 - 👉 収入不安定で危険
-
-

トラップ③

- 👉 エリア検討している
 - 実は
 - 👉 まだ決められない状態
-
-

■ 営業の正解ルート

STEP①

- 👉 不確定要素を全部出す
-

STEP②

- 👉 「今決めるリスク」を提示
-

STEP③

- 👉 購入タイミングの再設計
-

STEP④

- 👉 見送り提案
-
-

🎯 ゴール

正解①

- 👉 「今は見送る判断」
-
-

正解②

- 👉 「1 年後再検討」

正解③

👉 「信頼獲得」

■ 理想提案

👉 「今は無理に買うより、生活が固まってからの方が確実に良いです」

👉 「1年後にもう一度一緒に考えましょう」

✖ 失敗パターン

- 無理に売る
- 物件紹介する
- 予算組む
- 不安無視

👉 信頼失う

📄 観察役：開示トリガー

質問 開示情報

奥様復職は？ 不確定

保育園は？ 未定

なぜ今？ なんとなく

不満は？ ほぼなし

将来は？ 変わる

🧠 このカードで鍛える力

- ✓ 見送り判断力
- ✓ 顧客保護思考
- ✓ 長期視点
- ✓ 信頼構築

✨ この顧客の本質

✖ 買いたい

✖ 条件探し

👉 ではなく

👉 「まだ決める状態じゃない」

🔥 難易度

👉 最終段階（トップ営業領域）

理由👉

- 売らない判断
- 売上を捨てる勇氣
- 信頼を取りに行く

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：夫 40 歳、妻 38 歳
- 家族：夫婦＋子供 1 人（4 歳）
- 世帯年収：1,600 万円（夫 1,000 万、妻 600 万）

現状

- 現住所：中央区（賃貸）
- 家賃：220,000 円
- 間取り：2LDK
- 更新：5 ヶ月後

表面ニーズ

- 予算：7,000 万円前後
- エリア：市川・浦安・都内東側
- 種別：マンション
- 駅徒歩：10 分以内

購入動機（表面）

- 家賃が高い
- そろそろ資産形成

■ レベル②（質問されたら開示）

通勤

- 夫：大手町
- 妻：日本橋

👉 深掘り

「できれば 30 分以内」

子供

- 4 歳
- 保育園：中央区

👉 深掘り

「転園になるのは OK だが慎重」

現在の不満

- 家賃が高い

👉 深掘り

「それ以外は満足」

投資意識（重要）

👉 「資産性はかなり重視」

👉 深掘り

「将来売る可能性も考えている」

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

⚠ 最大の本質

👉 「買うかどうか決めていない」

本音①

👉 賃貸継続もアリ

本音②

👉 投資用としても考えている

👉 例

- 自分で住むか
- 貸すか

👉 決まっていない

本音③

👉 将来転職・海外可能性あり

👉 つまり👉

👉 長期居住前提ではない

本音④（最重要）

👉 「損したくない」

👉 価格・金利・タイミング

全部気にしている

本音⑤

👉 妻はやや慎重（リスク嫌い）

👉 夫は攻めたい（投資思考）

👉 ④+⑤+⑧の要素混在

■ トラップ

トラップ①

👉 7000 万予算

→ 実は

👉 戦略未確定

トラップ②

👉 マンション希望

→ 実は

👉 投資前提なら別解あり

トラップ③

👉 資産性重視

→ 実は

👉 定義が曖昧

■ 営業の正解ルート

STEP①

👉 「何のために買うのか」を明確化

STEP②

👉 自宅 vs 投資を分解

STEP③

👉 リスク許容度を定義

STEP④

👉 戦略を決める

🎯 ゴール

正解①

👉 「購入目的の明確化」

正解②

👉 「戦略決定」

👉 例

- 自宅重視
 - 投資重視
 - ハイブリッド
-
-

正解③

👉 「具体行動」

■ 想定分岐

パターン A（自宅）

👉 市川・浦安マンション

パターン B（投資）

👉 都内ワンルーム or 賃貸継続

パターン C（ハイブリッド）

👉 将来貸せる物件

✖ 失敗パターン

- 物件紹介する
 - エリア話で終わる
 - 投資触れない
 - リスク触れない
-

👉 全部浅い

📄 観察役：開示トリガー

質問	開示情報
なぜ買う？	未確定
住む？貸す？	両方
将来は？	転職・海外
リスクどう考える？	慎重
奥様は？	保守

💡 このカードで鍛える力

-
- ✓ 戦略設計力
 - ✓ 投資思考
 - ✓ リスクマネジメント
 - ✓ 顧客思考の整理力
-

-
- ✳ この顧客の本質
 - ✗ 物件探し
 - ✗ 条件検討
 - 👉 ではなく
 - 👉 「人生戦略を決めていない」
-

-
- 🔥 難易度
 - 👉 シリーズ最終・最難関
-

理由 🙌

- 正解が1つじゃない
- 顧客も答えを持っていない
- 営業が“設計者”になる必要あり

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：夫 45 歳、妻 43 歳
 - 家族：夫婦＋子供 2 人（高 1・中 2）
 - 世帯年収：950 万円
-

現状

- 現住所：船橋市（分譲マンション）
 - 築：20 年
 - ローン残債：2,000 万円
 - 月支払い：110,000 円
-

表面ニーズ

- 住み替え検討
 - 予算：5,500 万円
 - エリア：船橋・市川
 - 種別：戸建て希望
-

購入動機（表面）

- 子供が大きくなり手狭
 - 古くなってきた
-
-

■ レベル②（質問されたら開示）

売却状況

- 査定済（1 社のみ）

👉 深掘り

「3,200 万円と言われた」

通勤

- 夫：東京駅
 - 妻：パート（船橋）
-
-

子供

- 上：高校生（電車通学）
- 下：中学生

👉 深掘り

「転校はできれば避けたい」

現在の不満

- 部屋数不足
- 設備老朽化

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

⚠ 最大の問題（複合）

問題①（資金）

- 👉 売却額 3,200 万
- 👉 残債 2,000 万
- 👉 一見 OK だが...
- 👉 諸費用+住み替えコスト未考慮

問題②（タイミング）

- 👉 売却先行か購入先行か未決定

問題③（教育）

- 👉 子供転校 NG
- 👉 エリア制約強い

問題④（夫婦温度差）

- 👉 夫：今すぐ買いたい
- 👉 妻：不安（資金・タイミング）

問題⑤（最重要）

- 👉 仮住まい NG
- 👉 理由
 - 子供
 - 荷物
 - 面倒

本音

- 👉 「できれば一発で住み替えたい」
- 👉 しかし👎
- 👉 かなり難易度高い

■ トラップ（超危険）

トラップ①

👉 普通の住み替えに見える

→ 実は

👉 資金・教育・タイミング全部制約

トラップ②

👉 戸建て希望

→ 実は

👉 エリア制約で厳しい可能性

トラップ③

👉 売却できそう

→ 実は

👉 資金ショートリスクあり

■ 営業の正解ルート

STEP①

👉 売却・残債・諸費用を整理

STEP②

👉 住み替えパターン提示

- 売却先行
 - 同時進行
 - 買い先行
-

STEP③

👉 リスク説明

STEP④

👉 現実解提示

🎯 ゴール

正解①

👉 「住み替え戦略決定」

正解②

👉 「資金安全ライン確保」

正解③

👉 「現実的な条件再設定」

■ 想定着地

👉 エリア限定マンション or 戸建て妥協

👉 or 一時賃貸（説得成功）

✖ 失敗パターン

- 物件紹介
 - 売却軽視
 - 資金計算なし
 - 仮住まい無視
-

👉 即事故

📄 観察役：開示トリガー

質問 開示情報

売却いくら？ 3200 万

残債は？ 2000 万

仮住まい？ NG

子供は？ 転校 NG

奥様は？ 不安

🧠 このカードで鍛える力

✔ 住み替え設計力

✔ 資金管理力

✔ リスク説明力

✔ 合意形成力

✨ この顧客の本質

✖ 戸建て探し

✖ 条件検討

👉 ではなく

👉 「複雑な住み替え問題」

🔥 難易度

👉 シリーズ最終ボス

理由👉

- 判断軸が多い
- 失敗すると大損
- 営業の責任大

■ 中級レベル①（長大版）

船橋～津田沼／ファミリー×条件ズレ×優先順位未整理型

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：夫 37 歳、妻 35 歳
 - 家族：夫婦＋子供 2 人（6 歳・3 歳）
 - 世帯年収：夫 580 万、妻 260 万（時短勤務）
 - 合計：約 840 万円
-

現状

- 現住所：船橋市前原西
 - 賃貸：2LDK
 - 家賃：118,000 円
 - 更新：6 ヶ月後
-

表面ニーズ

- 予算：4,500 万円以内
 - エリア：津田沼・東船橋・谷津
 - 種別：戸建て希望
 - 駅徒歩：15 分以内（バス NG 寄り）
-

購入動機（表面）

- 上の子が小学校に上がる
 - 手狭
 - 家賃がもったいない
-
-

■ レベル②（質問されたら開示）

現在の不満

- 収納不足
- 子供部屋がない

👉 深掘り①

「上の子が勉強するスペースがない」

👉 深掘り②

「リビングでやるので下の子とぶつかる」

音問題（重要）

👉 「下の階にかなり気を使っている」

👉 深掘り①

「夜泣きでクレームはないがヒヤヒヤ」

👉 深掘り②

「走り回る音も気になる」

現在の物件を選んだ理由

- 妻の職場が近い（津田沼）
- 保育園に入りやすかった

👉 深掘り

「そこまで強いこだわりで選んだわけではない」

通勤

- 夫：東京駅（総武快速）
- 妻：津田沼（医療事務）

👉 深掘り

「夫は多少遠くても OK」

子供

- 上：6 歳（小学校入学直前）
 - 下：3 歳
-

習い事

- 上の子：体操教室（津田沼）
- 土曜午前

👉 深掘り

「できれば続けたい」

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

⚠ 本音①（最重要）

👉 「妻の生活が最優先」

理由

- 子供送迎
 - 職場
 - 習い事
-
-

本音②

👉 戸建て希望の理由

👉 「音問題」

👉 深掘りすると

👉 マンションでも OK になる余地あり

(1 階・角部屋など)

本音③（エリア）

👉 津田沼にこだわっている理由

👉 「妻の生活動線」

👉 深掘りすると

👉 習志野・実籾・谷津でも OK

本音④（実家）

- 妻実家：習志野市
- 子育て支援あり

👉 深掘り

「週 1～2 回行く」

本音⑤（予算）

👉 「4,500 万はなんとなく」

👉 深掘り①

「月 12 万円くらいが安心」

👉 深掘り②

「ボーナスはあまり使いたくない」

本音⑥（将来）

👉 もう 1 人子供の可能性あり

👉 つまり

👉 部屋数重要

■ トラップ（中級の壁）

トラップ①

👉 戸建て固定

→ 実は

👉 「音」だけ

トラップ②

👉 津田沼限定

→ 実は

👉 妻動線

トラップ③

👉 予算 4500 万

→ 実は

👉 月額 12 万

トラップ④

👉 小学校前で焦り

→ 実は

👉 学区こだわり弱い

■ 営業の正解ルート

STEP①

👉 音問題の分解

STEP②

👉 妻動線の特定

STEP③

👉 エリア再定義

STEP④

👉 月額→予算再設計

STEP⑤

👉 種別再検討

正解①

 「優先順位の明確化」

正解②

 「戸建て vs マンション再定義」

正解③

 「エリア拡張」

■ 想定提案

本命

 習志野・実籾・東習志野の戸建て
(3,500 万～4,200 万)

代替

 津田沼周辺マンション (1 階・角)

✕ 失敗パターン

- 戸建てだけ提案
 - 津田沼固定
 - 予算そのまま
 - 妻見てない
-

観察役：開示トリガー

質問	開示情報
----	------

なぜ戸建て？	音問題
--------	-----

なぜ津田沼？	妻動線
--------	-----

実家は？	習志野
------	-----

月いくら？	12 万
-------	------

将来は？	子供増
------	-----

このカードで鍛える力

- ✓ 本音抽出
 - ✓ 条件分解
 - ✓ 予算再設計
 - ✓ 提案再構築
-
-

- ✨ この顧客の本質
 - ✗ 戸建て希望
 - ✗ 津田沼希望
 - 👉 ではなく
 - 👉 「妻の生活ストレス解消」
-
-

- 🔥 難易度
- 👉 中級上位

■ 中級レベル②（長大版）

市川～浦安／夫婦対立×予算ズレ×生活優先順位衝突型

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：夫 39 歳、妻 37 歳
 - 家族：夫婦＋子供 1 人（4 歳）
 - 世帯年収：夫 720 万、妻 420 万
 - 合計：約 1,140 万円
-

現状

- 現住所：市川市行徳
 - 賃貸：2LDK
 - 家賃：138,000 円
 - 更新：5 ヶ月後
-

表面ニーズ

- 予算：5,500 万円以内
 - エリア：市川・妙典・浦安
 - 種別：マンション希望
 - 駅徒歩：10 分以内
-

購入動機（表面）

- 子供が成長してきた
 - 手狭感
 - 家賃が高い
-
-

■ レベル②（質問されたら開示）

通勤

- 夫：大手町（東西線）
- 妻：西船橋（パート）

👉 深掘り

「夫は通勤時間をかなり重視」

子供

- 4 歳（保育園）
- 行徳エリア

👉 深掘り

「できれば転園したくない」

現在の不満

- 収納不足
- 在宅勤務スペースがない

👉 深掘り

「夫が在宅でストレス」

現在の物件を選んだ理由

- 東西線が便利
 - 家賃とのバランス
-

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

⚠ 最大構造（対立）

夫の本音

- 駅近（徒歩 5 分以内）
 - 資産性重視
 - マンション一択
 - 通勤優先
-

妻の本音（最重要）

- 広さ最優先
 - 子供環境
 - 戸建ても視野
-

👉 完全に衝突

本音②（エリア）

- 夫：市川・浦安
- 妻：行徳・妙典

👉 理由

妻：

👉 保育園・生活・実家（浦安）

本音③（予算）

- 夫：月 18 万円 OK

- 妻：月 14 万円以内

👉 大きなズレ

本音④（実家）

- 妻実家：浦安
- 支援あり

👉 深掘り

「かなり頼っている」

本音⑤（将来）

👉 子供もう 1 人の可能性あり

👉 = 広さ重要

■ トラップ（中級②の壁）

トラップ①

👉 マンション希望

→ 夫だけ

トラップ②

👉 5500 万

→ 実際は

👉 月額で割れている

トラップ③

👉 エリア指定

→ 実は

👉 夫婦で別

トラップ④

👉 駅近希望

→ 実は

👉 夫のみ

■ 営業の正解ルート

STEP①

👉 夫婦それぞれの優先順位を分解

STEP②

👉 衝突を可視化

STEP③

👉 月額を統一

STEP④

👉 エリア再設計

STEP⑤

👉 種別再検討

🎯 ゴール

正解①

👉 「夫婦の優先順位整理」

正解②

👉 「支払いライン統一」

正解③

👉 「現実的な選択肢提示」

■ 想定提案

パターン①

👉 妙典・行徳マンション（広め・駅 10 分）

パターン②

👉 行徳～浦安 戸建て（駅遠）

パターン③

👉 市川マンション（狭め・駅近）

✖ 失敗パターン

- 夫の意見だけ聞く
 - マンション固定
 - 価格そのまま
 - 妻無視
-

📄 観察役：開示トリガー

質問 開示情報

奥様は？ 広さ重視

なぜ駅近？ 夫

月いくら？ 18万 vs 14万

実家は？ 浦安

将来は？ 子供増

🧠 このカードで鍛える力

- ✓ 夫婦対立整理
 - ✓ 優先順位構築
 - ✓ 合意形成
 - ✓ 再提案
-

🌟 この顧客の本質

✖ マンション探し

✖ エリア検討

👉 ではなく

👉 「夫婦の合意が取れていない」

🔥 難易度

👉 中級上位～上級入口

■ 中級レベル③（長大版）

柏～流山／予算破綻×生活過小評価×条件過多型

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：夫 34 歳、妻 32 歳
 - 家族：夫婦＋子供 1 人（2 歳）
 - 世帯年収：夫 480 万、妻 180 万（パート）
 - 合計：約 660 万円
-

現状

- 現住所：柏市
 - 賃貸：2LDK
 - 家賃：92,000 円
 - 更新：7 ヶ月後
-

表面ニーズ

- 予算：3,800 万円以内
 - エリア：柏・流山おおたかの森
 - 種別：新築戸建て希望
 - 駅徒歩：10 分以内
-

購入動機（表面）

- 子供が生まれた
 - 広い家に住みたい
 - 家賃がもったいない
-
-

■ レベル②（質問されたら開示）

現在の不満

- 収納不足
- リビングが狭い

👉 深掘り①

「ベビーカーや荷物でごちゃごちゃ」

👉 深掘り②

「子供が大きくなると厳しい」

通勤

- 夫：上野
- 妻：近隣（パート）

👉 深掘り

「夫は1時間以内ならOK」

車

- 1台所有

👉 深掘り

「ローンあり（月25,000円）」

教育

👉 子供1人

👉 深掘り①

「将来もう1人欲しい」

👉 深掘り②

「教育費はそこまで考えてない」

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

⚠ 最大の問題

👉 完全に予算オーバーしている

本音①（支払い）

👉 「月10万円くらいならOK」

👉 しかし👉

実態

- 車ローン：25,000円
 - 保険・通信など：見直しなし
 - 将来教育費：未考慮
-

👉 実質👉

👉 住宅に回せる余力かなり低い

本音②

👉 「新築戸建てがいい」

理由

- きれい

- 周りも買っている

👉 完全にイメージ先行

本音③（エリア）

👉 「おおたかの森がいい」

理由

- 人気
- おしゃれ

👉 だが👉

👉 価格理解していない

本音④

👉 「今の生活はそこまで苦しくない」

👉 =危機感なし

■ トラップ（中級③の核心）

トラップ①

👉 3800 万予算

→ 実は

👉 成立しない

トラップ②

👉 おおたかの森×新築

→ 実は

👉 完全に予算外

トラップ③

👉 月 10 万 OK

→ 実は

👉 生活コスト無視

トラップ④

👉 子供 1 人

→ 実は

👉 増える可能性あり

■ 営業の正解ルート

STEP①

👉 月額と生活費を分解

STEP②

👉 ランニングコスト説明

STEP③

👉 現実ライン提示

STEP④

👉 条件崩し（エリア or 種別 or 価格）

🎯 ゴール

正解①

👉 「現実予算の理解」

正解②

👉 「条件の再設定」

正解③

👉 「生活成立プラン」

■ 想定着地

パターン①

👉 柏・流山の中古戸建て（2,500～3,000 万）

パターン②

👉 駅距離妥協の新築

パターン③

👉 マンション再検討

✖ 失敗パターン

- 新築探し続ける
 - 予算そのまま
 - エリアそのまま
 - 生活費無視
-

👉 全部アウト

📄 観察役：開示トリガー

質問	開示情報
----	------

月いくら？	10 万
-------	------

車は？	2.5 万
-----	-------

なぜ新築？	イメージ
-------	------

なぜエリア？	人気
--------	----

将来は？	子供増
------	-----

🧠 このカードで鍛える力

- ✓ 予算修正力
 - ✓ 生活設計力
 - ✓ 現実提示力
 - ✓ 条件崩し
-

✨ この顧客の本質

✖ 新築戸建て希望

✖ おおたかの森

👉 ではなく

👉 「無理な計画をしている」

🔥 難易度

👉 中級最難関

■ 中級レベル④（中の下）

千葉～西船橋／条件散在×優先順位未整理型

■ レベル①（営業に開示 OK）

基本情報

- 年齢：夫 35 歳、妻 33 歳
 - 家族：夫婦＋子供 1 人（3 歳）
 - 世帯年収：夫 520 万、妻 240 万
 - 合計：約 760 万円
-

現状

- 現住所：千葉市花見川区
 - 賃貸：2LDK
 - 家賃：98,000 円
 - 更新：8 ヶ月後
-

表面ニーズ

- 予算：3,800 万円以内
 - エリア：西船橋・船橋・幕張
 - 種別：マンション希望
 - 駅徒歩：10 分以内
-

購入動機（表面）

- 子供が大きくなってきた
 - 家賃がもったいない
-
-

■ レベル②（質問されたら開示）

現在の不満

- 収納が少ない
- リビングが少し狭い

👉 深掘り①

「子供の荷物が増えてきた」

👉 深掘り②

「将来的にもう 1 人ほしい」

通勤

- 夫：東京駅（総武線）
- 妻：船橋（パート）

👉 深掘り

「どちらも通勤はそこまで強いこだわりなし」

現在の物件を選んだ理由

- 家賃が安め
- 駅そこそこ近い

👉 深掘り

「正直そこまで考えずに決めた」

子供

- 3歳
- 保育園：近隣

👉 深掘り

「転園はできれば避けたい」

■ レベル③（核心情報：聞かないと出ない）

⚠ 本質

👉 優先順位が何も決まっていない

本音①

👉 「なんとなく広くしたい」

👉 具体性なし

本音②（エリア）

👉 西船橋・船橋・幕張

👉 理由

「なんとなく便利そう」

👉 深掘りすると

👉 どこでもいいに近い

本音③（予算）

👉 「3,800万くらいかな」

👉 深掘り①

「月いくらは考えてない」

👉 深掘り②

「今の家賃くらい？」

本音④（種別）

👉 マンション希望

👉 理由

「なんとなく楽そう」

👉 戸建ても否定していない

■ トラップ（中の下レベル）

トラップ①

👉 条件が多いように見える

→ 実は

👉 全部浅い

トラップ②

👉 エリア3つ

→ 実は

👉 どこでもいい

トラップ③

👉 マンション希望

→ 実は

👉 理由なし

トラップ④

👉 予算3800万

→ 実は

👉 根拠なし

■ 営業の正解ルート

STEP①

👉 それぞれの条件の「理由」を聞く

STEP②

👉 不要条件を削る

STEP③

👉 優先順位を作る

STEP④

👉 月額ベースに変換

🎯 ゴール

正解①

👉 「優先順位の明確化」

正解②

👉 「条件の整理」

正解③

👉 「現実的な検討軸」

■ 想定提案

👉 「まずは西船橋 or 船橋どちらかに絞りましょう」

👉 「広さ優先なら駅距離少し見ましょう」

✖ 失敗パターン

- 条件そのまま聞く
 - 物件紹介
 - エリア広げる
 - 整理しない
-

👉 成長しない典型

📄 観察役：開示トリガー

質問	開示情報
なぜそのエリア？	なんとなく
なぜマンション？	楽そう
月いくら？	未定
将来は？	子供増
優先は？	決まってない

🧠 このカードで鍛える力

- ✓ 条件の分解
 - ✓ 優先順位付け
 - ✓ 無駄の削除
 - ✓ 仮説思考
-
-

- ✨ この顧客の本質
 - ✗ 条件が多い
 - 👉 ではなく
 - 👉 「何も決まっていない」
-
-

- 🔥 難易度
- 👉 中級入りたて