



# JSKテレビ 番組表

更新日：2019年2月13日

- 住宅業界の最新ニュースを見たい → 2ページをご覧ください
- 好調ビルダーの事例を見たい → 3・4ページをご覧ください
- 研修・セミナーを見たい → 5ページ~をご覧ください

## JSKテレビを見るには？

【1】 会員専用ページにアクセス ※パソコン・スマートフォン・タブレットで利用可能です

<https://member.jsktv.biz/>



【2】 ログイン画面が表示されたら、  
会員ID・パスワードを入力してログイン

※表示されない場合は【3】へ

※1つのIDで複数台のPC・スマホ・タブレットからの視聴はできません



【3】 見たいカテゴリーをクリック

【4】 見たい番組をクリック



PDFでこの番組表をご覧の方は、  
各番組の「今すぐ見る」をクリックで  
番組ページにアクセスできます！

【5】 番組を見る



※番組は予告なく内容変更・配信終了する場合がございます。

※1つのIDで、複数のデバイスから同時に視聴することはできません。

複数台での同時視聴をご希望の方は「追加IDオプション」をご利用ください。

【お問い合わせ】 株式会社住宅産業研究所 JSKテレビサポートデスク

電話：03-3358-1407(平日10:00~17:00) メール：jsktv@tact-jsk.co.jp

担当：高田(たかた)・恵美(えみ)

## 住宅業界の最新ニュース

業界の「現状」と「今後の見通し」が分かる番組です。

### TACTテレビ

住宅産業研究所の情報誌「月刊TACT」の記者が、最新号の注目トピックスを解説します。

出演：住宅産業研究所 月刊TACT編集部

クリックで

今すぐ見る

(会員専用ページ)

**【毎月1回配信】この番組は、毎月下旬に最新回を配信します。**

※最新回を配信した際は、メールマガジンにてご案内します。

※過去の回もご覧いただけます（最新回を含む直近5回の視聴が可能です）

### JSKテレビニュース

毎月の受注・集客動向など、住宅業界の最新ニュースを、3分間でコンパクトにお伝えします。

情報提供：住宅産業研究所

クリックで

今すぐ見る

(会員専用ページ)

**【毎月2回配信】この番組は、毎月第2・第4木曜日に最新回を配信します。**

※最新回を配信した際は、メールマガジンにてご案内します。

※過去の回もご覧いただけます（最新回を含む直近5回の視聴が可能です）

## 好調企業の現地レポート

売れている会社・売れている営業担当者が「どんな工夫をしているか」が分かる番組です。

<b>全国ビルダーのイベントレポート「あなたの会社の〇〇と一味違う会社の話」</b> 優れたイベント・販促活動を行っている企業に、成功のポイントをインタビューします。 ※番組表では会社名を伏せていますが、番組映像では社名をご紹介します。	<b>クリックで 今すぐ見る</b> (会員専用ページ)
販促事例1:東京都 現場勉強会	26分02秒
販促事例2:東京都 ニュースレター	26分28秒
販促事例3:鹿児島県 バスツアー(1)	22分33秒
販促事例4:鹿児島県 バスツアー(2)	20分31秒
販促事例5:富山県 Webサイト(1)	05分28秒
販促事例6:富山県 Webサイト(2)	11分56秒
販促事例7:東京都 OB向けイベント	27分39秒
販促事例8:東京都 入居宅バスツアー(1)	11分56秒
販促事例9:東京都 入居宅バスツアー(2)	08分55秒
販促事例10:東京都 現場勉強会 地盤・基礎編【前編】	13分27秒
販促事例11:東京都 現場勉強会 地盤・基礎編【後編】	16分52秒
販促事例12:東京都 現場勉強会 構造・断熱編【前編】	30分56秒
販促事例13:東京都 現場勉強会 構造・断熱編【後編】	22分53秒
販促事例14:鹿児島県 ホームページ(1)	08分27秒
販促事例15:鹿児島県 ホームページ(2)	07分30秒
販促事例16:鹿児島県 ホームページ(3)	07分22秒
販促事例17:三重県 現場見学会(1)	11分39秒
販促事例18:三重県 現場見学会(2)	12分10秒
販促事例19:三重県 現場見学会(3)	09分33秒
販促事例20:三重県 現場見学会(4)	05分54秒
販促事例21:神奈川県 イベント	08分15秒
販促事例22:千葉県 感謝祭	05分29秒
販促事例23:高知県 セミナー	13分52秒
販促事例24:FC本部の集客手法	05分47秒
★続編制作中★<新作配信の際はメールにてご案内いたします>	

<b>全国トップ営業マン・営業ウーマンインタビュー</b> 高実績を挙げている全国の営業マン・営業ウーマンに、成功の秘訣をインタビューします。 ※番組表では会社名・スタッフ名を伏せていますが、番組映像では社名等をご紹介します。	クリックで 今すぐ見る (会員専用ページ)
俺の営業1:熊本県 Kさん	32分09秒
俺の営業2:静岡県 Sさん	25分52秒
俺の営業3:富山県 Tさん	26分56秒
俺の営業4:北海道 Nさん(1)	24分47秒
俺の営業5:北海道 Nさん(2)	27分51秒
俺の営業6:群馬県 Iさん(1)	15分04秒
俺の営業7:群馬県 Iさん(2)	22分10秒
俺の営業8:長野県 Kさん(1)	19分38秒
俺の営業9:長野県 Kさん(2)	27分17秒
俺の営業10:長野県 Nさん(1)	17分44秒
俺の営業11:長野県 Nさん(2)	20分54秒
俺の営業12:埼玉県 Sさん(1)	23分14秒
俺の営業13:埼玉県 Sさん(2)	30分25秒
俺の営業14:埼玉県 Kさん(1)	16分54秒
俺の営業15:埼玉県 Kさん(2)	14分51秒
俺の営業16:埼玉県 Kさん(3)	19分38秒
俺の営業17:三重県 Mさん(1)	20分16秒
俺の営業18:三重県 Mさん(2)	29分22秒
俺の営業19:三重県 Mさん(3)	24分52秒
俺の営業20:三重県 Fさん(1)	21分09秒
俺の営業21:三重県 Fさん(2)	19分26秒
俺の営業22:三重県 Fさん(3)	16分41秒
★続編制作中★ <新作配信の際はメールにてご案内いたします >	

## 住宅営業セミナー

売れる会社・売れる営業担当者になるために「何をすれば良いのか」が分かる番組です。

「モノ売り」から「コト売り」への転換 ストーリーセールス	クリックで 今すぐ見る (会員専用ページ)
お客様をファンにする新しい商談戦略「ストーリーセールス」について解説します。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘	
ストーリーセールス：ガイダンス	05分47秒
ストーリーセールス：プロローグ	11分34秒
ストーリーセールス1：住まいのカタチを決める	07分04秒
ストーリーセールス2：パートナーを選ぶ(1)選び方ストーリー	13分59秒
ストーリーセールス2：パートナーを選ぶ(2)会社・商品説明	14分59秒
ストーリーセールス2：パートナーを選ぶ(3)プロトタイプ説明	05分04秒
ストーリーセールス2：パートナーを選ぶ(4)進め方説明	05分25秒
ストーリーセールス3：パートナーを決める(1)戦略ストーリーシートを作成する	07分30秒
ストーリーセールス3：パートナーを決める(2)問題解決と差別化	11分00秒
ストーリーセールス3：パートナーを決める(3)解決策のプレゼン	12分57秒
ストーリーセールス4：ハッピーエンド エピローグ	07分35秒
★続編制作中★<新作配信の際はメールにてご案内いたします>	

住宅営業7つの習慣	クリックで 今すぐ見る (会員専用ページ)
営業担当者が身に付けておきたい、営業の基本的な考え方を解説します。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘	
ガイダンス	08分05秒
7つの習慣1:お客様になりきって考える	16分51秒
7つの習慣2:分かりやすく説明する	09分54秒
7つの習慣3:お客様のために質問する	08分43秒
7つの習慣4:お客様の変化をよく見る	05分12秒
7つの習慣5:探すものを決める手伝いをする	05分02秒
7つの習慣6:選ぶ基準を教える	04分54秒
7つの習慣7:断り方を教える	09分55秒
★続編制作中★<新作配信の際はメールにてご案内いたします>	

<b>住宅営業基礎研修</b>	<b>クリックで 今すぐ見る</b> (会員専用ページ)
新卒・若手営業担当者向けに、社会人に必要な仕事の進め方や、ビジネスマナーを解説します。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘	
住宅営業基礎研修1:仕事とは 組織とは	13分34秒
住宅営業基礎研修2:仕事の考え方	19分24秒
住宅営業基礎研修3:仕事の基本マナー	23分56秒
住宅営業基礎研修4:敬語のルール	19分34秒
住宅営業基礎研修5:電話の受け方の基本	19分57秒
住宅営業基礎研修6:来客・訪問のマナー	25分51秒
住宅営業基礎研修7:ビジネス文書	02分57秒
住宅営業基礎研修8:仕事の進め方(商談のPDCA)	20分38秒
住宅営業基礎研修9:報告・連絡・相談	10分22秒

<b>お手本映像を見て覚える初回接客</b>	<b>クリックで 今すぐ見る</b> (会員専用ページ)
次アポ獲得のための初回接客のフローを、お手本映像を見ながら学びます。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘	
1:目的とフロー	10分45秒
2:準備からアンケート	19分03秒
3:特長説明	14分35秒
4:空間コンセプト説明	13分55秒
5:建築時期を聞く	10分25秒
6:商品特長を説明する	15分02秒
7:着座商談 実例集説明	06分49秒
8:着座商談 進め方説明	14分47秒
9:分譲住宅の場合	07分40秒

<b>住宅営業の「伝え方」</b>	<b>クリックで 今すぐ見る</b> (会員専用ページ)
住宅営業の商談などに役立つ、目の前にいる相手への「伝え方」を解説します。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘	
伝え方1：説明の基本	12分33秒
伝え方2：自己紹介	13分03秒
伝え方3：フレーミング説明	08分39秒
伝え方4：3段階説明	06分32秒
伝え方5：資金計画 B/S説明	15分56秒
伝え方6：簡易的家計見直し説明(1)	13分25秒
伝え方7：簡易的家計見直し説明(2)	06分16秒
伝え方8：一般的&自社の進め方説明	03分46秒
伝え方9：イベントTC	11分38秒
伝え方10：期待を超える提案&初回プレゼン	18分02秒
伝え方11：アンカリング説明	10分35秒

<p><b>消費増税は「問題解決型営業」から「問題発見型営業」へのターニングポイント</b></p> <p>2019年の消費税10%への増税を見越した、住宅営業の戦術を解説します。</p> <p>講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘</p>	<p>クリックで 今すぐ見る (会員専用ページ)</p>
営業戦術1:差別化	10分18秒
営業戦術2:住宅会社の選び方を教える	11分30秒
営業戦術3:USPをチェックポイントにする	14分22秒
営業戦術4:進め方を教える	08分58秒
営業戦術5:問題解決型営業	09分09秒
営業戦術6:これからの住宅営業	11分06秒
営業戦術7:イベントのやり方が変わる	09分10秒

<p><b>住宅版・勝利の方程式</b></p> <p>住宅営業の勝ちパターンを、実際の成功事例を交えて解説します。</p> <p>講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘</p>	<p>クリックで 今すぐ見る (会員専用ページ)</p>
1:勝利の方程式とは？	06分04秒
2:これからの初回接客～先発と先制点	22分48秒
3-1:セットアップ（資金の不安を無くす）前編	18分31秒
3-1:セットアップ（資金の不安を無くす）後編	13分57秒
3-2:セットアップ（将来の夢を盛り上げ、将来の不安を解消する）	11分11秒
4:クローザー（プロとしての提案）	10分01秒
5-1:ファンの応援（紹介をもらう）	18分40秒
5-2:場の提供と道具の提供	16分13秒

<p><b>WEB集客でビルダー・工務店が成果を上げるには？</b></p> <p>WEBを活用して、モデルハウス・イベントへの集客を増やすためのポイントを解説します。</p> <p>講師：住宅産業研究所 高田宏幸 (WACA認定 上級ウェブ解析士)</p>	<p>クリックで 今すぐ見る (会員専用ページ)</p>
WEB集客セミナー1:住宅会社がWEBを使う目的	09分50秒
WEB集客セミナー2:集客を増やす方程式	11分25秒
WEB集客セミナー3:SEO対策	15分36秒
WEB集客セミナー4:ウェブ広告	14分38秒
WEB集客セミナー5:自社のサイトをどうするか？	12分04秒
WEB集客セミナー6:好調企業の事例紹介	14分02秒
WEB集客セミナー7:来場率を上げる	09分46秒
WEB集客セミナー8:メール対応の5大鉄則	10分30秒



<b>ランクアップは、セミナーで！</b>	<b>クリックで 今すぐ見る</b> (会員専用ページ)
集客したお客様を商談客に変える、効果的なセミナーイベントのノウハウを解説します。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘	
ランクアップ1：イベントとセミナー	06分17秒
ランクアップ2：ファン化セミナー	12分41秒
ランクアップ3:ファン化セミナー(事例編)	12分41秒
ランクアップ4:問題解決型セミナー(設計編)	15分03秒
ランクアップ5:問題解決型セミナー(敷地編)	10分37秒
ランクアップ6:資金セミナー	08分07秒
ランクアップ7:資金セミナー【注文住宅の場合】	08分55秒
ランクアップ8:簡易的家計見直し説明	13分07秒

<b>住宅の基礎知識</b>	<b>クリックで 今すぐ見る</b> (会員専用ページ)
住宅営業に必要な知識を、初心者向けに解説したものです。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘	
知識1:敷地調査～建築関連法規	18分04秒
知識2:敷地調査～見積もりの関係するもの	06分36秒
知識3:資金計画 1	11分07秒
知識4:資金計画 2	10分08秒
知識5:建物構造	09分49秒
知識6:差別化	08分01秒

<b>設備・建材の基礎知識</b>	<b>クリックで 今すぐ見る</b> (会員専用ページ)
住宅営業に必要な設備・建材の知識を、初心者向けに解説したものです。 講師：設備・建材メーカーのご担当者	
設備建材1:内装材	12分47秒
設備建材2:ガス・ガス設備<1 >	11分20秒
設備建材3:ガス・ガス設備<2 >	08分44秒
設備建材4:トイレ	09分39秒
設備建材5:洗面所	05分29秒
設備建材6:浴室	06分41秒

<b>商談の基本的な進め方</b>	<b>クリックで 今すぐ見る</b> (会員専用ページ)
住宅営業の各プロセスの基本を、初心者向けに解説したものです。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘	
進め方1:初回接客	18分55秒
進め方2:ランクアップ	13分21秒
進め方3:ヒアリング<1 >	14分01秒
進め方4:ヒアリング<2 >	10分50秒
進め方5:ヒアリング<3 >	10分29秒
進め方6:初回プレゼン	08分43秒



<b>次のアポを取る初回接客</b>	クリックで <b>今すぐ見る</b> (会員専用ページ)	
展示場などへの来場客を、次アポにつなげるための事前準備や接客方法を解説します。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘		
初回接客1:初回接客準備		27分44秒
初回接客2:受付から建物案内		35分09秒
初回接客3:建物案内から次回アポ取り	31分04秒	

<b>勝負を決めるヒアリング商談</b>	クリックで <b>今すぐ見る</b> (会員専用ページ)	
効果的な初回プレゼンのための、ヒアリング商談の方法を解説します。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘		
ヒアリング1:ヒアリング準備(基本と問題解決)		30分55秒
ヒアリング2:ヒアリング準備(競合対策)		18分35秒
ヒアリング3:ヒアリング商談	37分06秒	

<b>伝え方で決まる～初回プレゼンで決めよう～</b>	クリックで <b>今すぐ見る</b> (会員専用ページ)	
効果的な初回プレゼンのための、内容の決め方・資料の作り方・お客様への伝え方を解説します。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘		
初回プレゼン1:初回プレゼン準備		25分41秒
初回プレゼン2:初回プレゼン商談		27分29秒

<b>初回接客後の3つのアポ</b>	クリックで <b>今すぐ見る</b> (会員専用ページ)	
顧客行動分析調査の結果をもとに、お客様タイプ別のアポの取り方を解説します。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘		
アポ1:顧客行動分析からみた次回アポの考え方		15分43秒
アポ2:計画初期段階の人向けアポ		20分03秒
アポ3:資金の不安がある人向けアポ	16分28秒	

<b>資金計画の知識～お客様が喜ぶ資金計画～</b>	クリックで <b>今すぐ見る</b> (会員専用ページ)	
お客様の信頼が得られる資金計画の作り方を、住宅ローンの専門家が解説します。 講師：ホームロンドクター株式会社 代表取締役 淡河範明氏		
資金計画1:資金計画の基本的な考え方		16分38秒
資金計画2:資金計画で信頼関係を作る		24分41秒
資金計画3:ローンの借入チェック<1 >		18分31秒
資金計画4:ローンの借入チェック<2 >		19分37秒
資金計画5:賢い借入の仕方		29分03秒
資金計画6:お客様が喜ぶポイント		30分43秒

<b>インテリア講座</b> 内装・インテリアの基礎を、住宅営業者向けに解説します。 講師：おもてなし空間プロデューサー 高橋慶氏	<b>クリックで 今すぐ見る</b> (会員専用ページ)
インテリア1:カーテン～ウィンドウトリートメントについて	11分18秒
インテリア2:カーテンとカーテンレール	14分19秒
インテリア3:照明計画の基本	05分47秒
インテリア4:照明器具 照明プラン	12分08秒
インテリア5:部屋別家具説明	07分35秒
インテリア6:部屋別家具説明、ベッド・テーブルの注意	06分54秒

<b>設計の知識～小柳先生からのおくりもの～</b> 大手メーカーで1,000棟以上の住宅設計を行った講師が、具体的な設計の進め方を解説します。 講師：住楽舎 代表 小柳茂氏	<b>クリックで 今すぐ見る</b> (会員専用ページ)
設計1:小柳先生のあゆみ	25分21秒
設計2:私がお話したいこと	32分11秒
設計3:ゾーニング 課題篇	02分43秒
設計4:ゾーニング 解説篇	08分37秒
設計5:プレゼン資料の作り方	12分57秒
設計6:プラン変更 課題篇	03分01秒
設計7:プラン変更 解説篇	05分43秒
設計8:小柳先生からのおくりもの	36分04秒

<b>管理職の基本～考える・伝える・聴く～</b> 住宅営業管理職に必要な知識とスキルを学ぶ研修です。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘	<b>クリックで 今すぐ見る</b> (会員専用ページ)
管理者の基本1:ロジカルシンキング	21分04秒
管理職の基本2:ロジカルプレゼンテーションとロジカルリスニング	28分31秒

<b>セレモニーの知識</b> 住宅建築の際に行うセレモニーの進め方・ポイントを解説します。 講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘	<b>クリックで 今すぐ見る</b> (会員専用ページ)
セレモニー1:着工式	11分04秒
セレモニー2:引渡し式	13分44秒

<b>ドラマシリーズ 商談の前に見るビデオ</b> 営業担当者と先輩社員が、商談について考える様子をドラマにしたものです。 監修：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘	<b>クリックで 今すぐ見る</b> (会員専用ページ)
ドラマ1:初回接客の前に見るビデオ	17分20秒
ドラマ2:ヒアリングの前に見るビデオ	17分13秒
ドラマ3:プレゼンの前に見るビデオ	16分46秒

<p><b>直接現場指導シリーズ</b>                  現場見学会が成功するためのポイントを、実際の見学会場で解説します。                  講師：住宅産業研究所 ゼネラルプロデューサー 音地常弘</p>	<p>クリックで  <b>今すぐ見る</b>                  (会員専用ページ)</p>
<p>直接現場指導1:効果的な完成現場見学会</p>	<p>30分29秒</p>

<p><b>売れる！女性営業担当者スキルアップセミナー</b>                  女性営業担当者が知っておきたい、スキルアップのためのノウハウを解説します。                  講師：おもてなし空間プロデューサー 高橋慶氏</p>	<p>クリックで  <b>今すぐ見る</b>                  (会員専用ページ)</p>
<p>売れる！女性営業担当者スキルアップセミナー～女性には営業に有利な6つの感性がある</p>	<p>29分55秒</p>

<p><b>【富裕層】の注文住宅契約行動</b>                  2014年10月に開催した特別セミナーの様態を配信します。                  講師：住宅産業研究所 週刊住宅産業エクスプレス編集長 岩澤忠昭</p>	<p>クリックで  <b>今すぐ見る</b>                  (会員専用ページ)</p>
<p>【富裕層】の注文住宅契約行動</p>	<p>19分12秒</p>