

株式会社ピーシー・ブレイン お問い合わせ電話番号:047-311-6677

☆今月のメニュー

■ホームページリース

- ホームページのリースとは
- ホームページリースの問題点
- いろいろある誘いの手口
- 契約内容のチェックポイント
- 支払総額にもチェックを
- トラブルに巻き込まれないために

ホームページリース関連の情報はこちら

今回取り上げたホームページリースに関する情報は他にもいろいろありますので参考にしてください。

・中小企業庁

- ホームページソフトなどのリース契約はしっかり考えてから！

<http://goo.gl/cMTkY>

・社団法人リース事業協会

<http://www.leasing.or.jp/>
リース相談窓口専用ダイヤル
03-03595-2801

・ITmediaニュース

検索エンジン最適化
「SEO」、悪質リース契約の被害次々 小規模事業者狙う
<http://goo.gl/R75y2>

こんにちは、ピーシー・ブレインの高山です。
2013年が始まりました。私にとっては元日に国立競技場で天皇杯決勝戦の優勝に立ち会えたことで幸先が良く始まりました。
さて、ホームページの活用方法を中心とした「WEBマーケティングのヒント」というタイトルで、今年も情報をお届けいたします。

そのホームページ関連の契約は大丈夫ですか？

いまホームページをリースで契約してトラブルに巻き込まれる中小企業が増えていきます。実際には、ここ10年ほどの間ずっと続いているのです。対応が悪い、完成しない、解約できない、支払だけが続く・・・等々なぜ、このようなことが起きているのでしょうか？

中小企業を対象にした小口リースのトラブルは以前からありますが、10年程前からホームページに関連したものが増えています。「ホームページリース商法」とも言われるもので、弊社へのお問い合わせの中でも相談として出てくるケースも少なくありません。



このホームページ作成のリース契約は、トラブルになるケースがとても多く、みなさんやその周りの方たちが巻き込まれないためにも、今回少し掘り下げて取り上げてみたいと思います。

ホームページのリースとは何か？

この「ホームページリース」とは、一体どのようなものなのでしょうか。ホームページの作成費用を一括で支払うのではなく、月額5万円程度の分割払いにして5年間程度の期間をかけて支払うようにしたものです。そしてその支払いにリース契約を利用したものです。ところが実際にはホームページ作成ではリース契約は締結できません（次のパートで説明します）。

月々5万円というのは事業経費としてはそれほど高価ではありません。ただ、総額では300万円になります！これはホームページ制作としてはかなり高価な部類になります。そこまでしっかりしたものができればまだ良いのですが、残念ながらごく一般的な仕上がりがほとんどでとても割高なのです。また、リース契約は中途解約できないため、業者が合わないと思っても、変更することもできないのです。

ホームページリースの問題点

ホームページリースでは総額 300 万円（月々5 万円で 5 年間の場合）もの費用をリースとして支払うことで解約できないことを問題としてあげましたが、他にもいろいろな問題点を含んでいます

▼ホームページの作成はリースにならない

実は、ホームページの作成というのは役務の提供にあたるため、リースの対象にはなりません。

では、どうやってリースを組むのか？

そこが第一の問題になります。

リース契約が可能な商品を同時に提供するので。

例えば、ホームページ更新用という名目のパソコンであったり、ホームページ編集用のソフト、あるいは顧客管理のソフトだったりといろいろなパターンがあります。

契約自体は、PC やソフトが納入されたことで成立するため、解約することができないのです。

利用者にしてみれば、数百万円もするパソコンや、パソコンソフトを実際に購入しているという意識はありませんが、契約の実体はこのようになっています。

▼ホームページ作成は無料サービス？

リース契約の主体は前述のような商品の販売（購入）となるため、本来の主業務であるホームページ作成は販売に付随した無料サービスという位置づけです。

この「無料」というのが第二の問題です。

無料で提供するサービスとなると、途中で対応がいい加減になったり、そもそも履行されなくても、言い訳ができてしまうのです。また作成まではなんとかこぎ着けたものの、その後にページを更新・修正しようと思っても対応してもらえないなどの事態が発生するのです。

このことはトラブルになって法的に捉えようすると、契約者にとっても不利に働きます。

▼ホームページの完成前から支払いが始まる

ホームページ作成は無料サービスでリース契約とは直接関係ないため、商品（PC やソフトなどが多い）が納入された時点から支払いが始まります。お金は払っているのにいつまでたってもホームページが完成しない、という状態になりやすいのです。

これ以外にも、

- ・支払い総額が一般的な相場よりもかなり高い
- ・中途解約ができない（リース全般）
- ・リースでは所有権が契約者にならないため、期間後は返却する必要がある

ホームページは本来、立ち上げた後にいろいろと成果をチェックしながら変更を加えて育てゆくべきものですが、そういった考え方に全く合わないのです。小さく始めたつもりが、いつまでも拘束されてしまってまったく身動きがとれない、という状態になってしまうのです。

いろいろある誘いの手口

ホームページリースへの誘いは、次のような営業電話で始まることが多いのです。

「ホームページを作りませんか。売上がアップします。作成後の更新もやります」

「弊社はヤフーの代理店ですから、商品を一つ開発して頂ければ直ぐに登録させていただきます」

「ホームページの制作、サポートは毎月の5万円に全て込みです」

「ホームページ制作後もコンサルティングを行い、確実に売上を上げるためのサポートをします」

「わずか月々5万円で、素晴らしいホームページが手に入りますよ」

「リース契約ですから、手軽にリーズナブルにホームページが作れますよ」

「ヤフー（ビジネスエクスプレス）の販売代理店です！」と大手ポータルの信用を利用した営業トークもあります。

また、最近はホームページを既に開設しているところが多いので、SEO対策という形でアプローチしてくるところが増えています。

「月々〇〇円で検索順位1位を目指します」

「ホームページの検索順位を上位にすれば、顧客が増える」

SEO対策の場合は、更新のためのツール・ソフトなどをリースとして契約させます。ところがSEOの世界は動きがとても速いため5年間使えるツールなどは存在しないのです

契約内容のチェックポイント

ここではトラブルを未然に防ぐためにも契約内容には注意を払いましょう。

- ✓ ホームページの制作が無料ではなく、主業務として定義されているか
- ✓ ホームページの更新や修正に関して、どちらが担当するのかが決まっているか
サービス提供者が担当する場合、対応内容や回数、期間などに制限がないか。あればどのような制限で、十分許容できる内容か。
- ✓ ホームページの変更、更新方法について。サーバーへのアクセスが許可されていて自分たちで自由できるのか、業者独自のツール・CMSが設定されていてそれを使わないといけないのか
- ✓ ホームページのコンテンツ（文章、画像、動画など）の権利は自分たちにあるのか
- ✓ 支払い先はサービス提供者なのか、それ以外なのか。それ以外の場合はなぜそのような契約になっているのか、契約者との関係は
- ✓ ドメインを取得する場合、所有者は誰なのか？
- ✓ ドメイン取得した場合やSSLサーバー証明書を利用する場合の更新手続きはどうなっているのか
- ✓ サポート、支援が含まれている場合、具体的にどこまで対応してくれるのか。※集客支援、売上アップの支援といっても、SEO対策や広告出稿は別料金になるケースがほとんどです
- ✓ 利用期間、支払期間が設定されている場合、その後の取扱いについての規定があるか
- ✓ 解約などに関する条件も注意が必要です（リースの場合は、サービス解約と支払い停止は別ものです）

上記のようなことを質問して、明確な回答がなければ要注意と言えるでしょう。

株式会社ピーシー・ブレイン

〒270-2253
千葉県松戸市日暮 1-2-6
勝どきビル3F

電話番号

047-311-6677

Fax

047-311-6678

E-mail

info@pcbrain.co.jp

受付時間：

9:00～17:30

地域で一番ネットを使った
商売に詳しいコンサルティング企業

- Web マーケティングコンサル
- ネット集客支援
- ホームページ制作
- SEO リフォーム
- WEB システム開発

当社 Web サイト:

<http://www.pcbrain.co.jp>

<http://www.webquick.jp>



支払い額は総額でチェックを！

月々の支払い額ではなく、必ず**総額で判断**するようにしましょう。

例) 月々5万円で5年間 → 300万円

月々3万円で3年間 → 108万円

総額が分かれば、それが適正なのかどうか、他のホームページ制作会社に見積もりを取ってみれば判断がつきます。

また、総額に含まれていないようなオプション扱いのサービスが用意されているケースもあるので、それらについても確認が必要です。

例) SEO対策（定額なのか、成果報酬として一定の順位になったら課金されるのか等）、ページ修正・更新・追加、ヤフーなどのポータルへの登録、リスティング広告への出稿（登録や広告の出稿はどこに頼んでも料金はほとんど変わりません）

トラブルに巻き込まれないために

リース契約は什器・備品などの購入の際にはとても便利なものですが、ホームページの作成に関しては、全くメリットがありません。長期契約を求めるSEOサービスも同様です。仮にソフトを利用するための費用だとしても今の時代に5年もの間、使えるものソフトはありません。

5年後のネットの世界は予測できないのです。5年前はフェイスブックもツイッターもスマホもありませんでした。

また、成果ばかりを強調するような電話営業には要注意です。そもそもホームページで成果があがるのであれば、電話する必要はないはずなのです。

もし、身近なところで似たような話をされている方がいて困っているようでしたら、ぜひ弊社に相談するようお願いできればと思います。

編集後記

2013年の最初のニュースレターでは、「ホームページのリース」という耳慣れないテーマを取り上げてみました。実は我々の様な業界では10年ほど前から一部業者の行き過ぎた営業が問題になっていたのですが、現在でもまだ同じようなトラブルを耳にすることがあり、やはり一度しっかりと説明しておいた方が良さそうだとすることで、その機会を持たせてもらいました。手助けになれば幸いです。今年も引き続きよろしくお祈りします。（高山）

ニュースレターの感想、取り上げて欲しいテーマ、相談など、ぜひご意見をお聞かせ下さい！
→ FAX:047-311-6678 / 電子メール：info@pcbrain.co.jp

株式会社ピーシー・ブレイン

〒270-2253

発行責任者：高山卓巳

千葉県松戸市日暮 1-2-6

勝どきビル3F

TEL: **047-311-6677** FAX: **047-311-6678** Email: info@pcbrain.co.jp