

Web業界歴8年の
Webマーケティング会社経営者が語る！

Web業界の 不都合な真実

こんなWeb制作会社に騙されるな！



Web業界の不都合な真実

こんなWeb制作会社に騙されるな！

このレポートでお話する内容は、起業してこれからWebサイトを作ったり、もうWebサイトを持っているけれど、リニューアルしようと思っている人には絶対に知っておいてもらいたい内容です。なぜなら、どの制作会社にWebサイトを作ってもらうかで、売上やビジネスの成長に大きく影響するからです。

世の中には、ものすごくたくさんのWeb制作会社があります。個人事業でやってる人もたくさんいます。交流会に行くと、高い確率で「Web制作やっ

ています」っていう人に出会いませんか？とにかく多いのです。

こんなにたくさんの中からどういう基準でWeb制作会社を選びますか？

もちろん、少しでも安いのが一番ですよ。ただ最近は安いところに頼めば“それなり”だということに皆さん気付いてきているので、安価であることを最優先する人も減ってきています。

Web業界に10年近く携わってきた経験をもとに、業界の人が隠してきた内情をつつみ隠さずお伝えしたいと思います。

Web制作会社にWeb集客の 解決策を求めてはいけません。

まず初めにお伝えしたいのは、Web制作会社にWeb集客の解決策を求めてはいけないということです。

なぜなら、ほとんどの制作会社がWebで集客する方法を体系立てて教えられないからです。そもそも、ちゃんとWeb集客していないんです。実際には、仕事は、口コミや紹介、電話営業などから受注しています。

中には、Webで集客できているところもあるんですが、何をやっているかと言うと、単価を安くして売っているんですね。ほとんどのWeb制作会社

はWeb集客をやっていないので、彼らにWeb集客を期待してはいけないということです。

例えて言うなら、建築会社と同じです。建築会社は建物やお店を建てることはできるけど、店への集客はできません。

店を作るのと集客するのは全く別だということです。

それでは、Web集客していないWeb制作会社によくあるパターンをいくつか紹介します。

テレアポ営業に騙されるな。

Web制作を受注するために、テレアポで営業している会社は絶対にやめた方がいいです。私自身がそういう会社で4年働いた経験があるので内情をよく知っています。

そういう会社は、営業マンがたくさんいるので、Web集客するよりもテレアポで売った方が早いと思っています。社長がそういう考え方ですから。なんでわざわざWebで集客しないといけなの？テレアポをやった方が早いでしょう？僕は営業が強いんだからみたいな感じです。

確かに営業は強いから、受注はできます。2回目の面談時にクロージングをかけて、150万～250万円くらいのWebサイトを5年ローンで契約するんです。今は、ソフトリースができなくなったのでビジネスクレジットというローンです。

月額4万円とか5万円で、更にオプション追加などもして250万以上と、ものすごく高い。さらに問題なのは、その後です。Webサイトの設計や、ディレクションは販売した営業マン自身が担当します。

ディレクションは仕事と見なされていない。

もちろん、営業マンはマーケティングやWeb集客の知識はありません。そもそも、営業マンがディレクションする事が会社の中で業務とみなされていません。

仕事とは、受注すること。つまり、営業活動しか仕事とみなされず、評価も

それがすべてです。だから、お客さんのサポートは二の次になるのです。

やむを得ず朝早く出たりして、時間外にそういう作業をするわけです。勤務時間中はとにかく営業しろと。会社としてサポートはありませんから、営業マン任せです。

Web業界の不都合な真実

こんなWeb制作会社に騙されるな！

納品後のサポートも営業マン任せです。僕が働いていた会社は5000社くらいクライアントがいたのですが、全部営業マンにサポートをやらせていました。

カスタマーセンターがないですから。そして、営業マンがやめた場合が問題です。

一応、他の営業マンに引き継がれますが、お客さんは最初に契約した営業マンを信じて買っているのです、関係性はどんどん薄れていきます。

しかも、営業マンの入れ替わりが激しく、ほとんどの営業マンが1年以内に辞めていくので、たらい回し状態です。

営業マンは、次の受注の事しか考えていない。

それに、営業マンは、次の受注の事しか考えていません。お客さんをサポートしたりフォローしたからといって、評価や給料には反映されません。

新規契約に対してしか歩合がつかないので、新規にしか目が向かなくなってしまうんです。

そんな状態なので当然、お客さんから「あの件どうなっているの？」とか「サポートがないけれど、どうなっているの？」と電話が掛かってきます。一応電話では「すみません、すみません」と謝るんですが、電話が終わった瞬間、次の新規契約に向かいます。その繰り返しです。

中には、カスタマーサポートセンターがある会社もありますが、操作方法や機能のサポートがメインです。

マニュアルで対応できる事しか答えません。そもそも、カスタマーセンターに電話が繋がらないとか、営業時間が10時から17時で短いとか…

営業マンなので、みんな最初は感じがいいんですけど、契約したら終わり。

そんな人がディレクションをやるんです。集客できるサイトを作れるわけがないじゃないですか。だから、テレアポで営業してくる会社には要注意です。

ブランディングに騙されるな。

次に注意した方がいいのが、デザイン中心の会社です。そういう会社が何をやりだすかという、ブランディングを売り出すんです。

ブランディングって逃げみたいなもんなんですね。Webサイトを制作しても集客できないから、ブランディングという曖昧な物を売っているんです。

そういう会社の人は「私たちは売りたいだけの人を相手にしない」とか言うんですけど、要するに「売ることができない」「集客できない」と言っているのと同じです。

ブランディングというのは、そもそも人が判断するものですが、それを戦略的に「ブランドイメージ」で固める、意図的に作ることをいいます。しかし、ほとんどのデザイン会社は、統一的なデザインにしましょうという提案止まりです。

ただ単に、デザインを統一化させるということがブランディングだと思っているので、ロゴマークからパンフレットからホームページ、名刺まで全部トータルブランディングしますよ、みたいな話になります。

依頼する側の目的が、デザインの統一化を求めるのならいいんですけど、そこに集客的な要素とか結果を求めているわけじゃない。それをわかって依頼する方がいいと思います。

ただ、ブランディングは中小企業がWebで集客する上で、そんなに重要度は高くありませんね。

もっと優先順位の高いものがあります。CMとかイメージで売ってる大企業なら話は別ですけど、個人起業家や中小企業には、デザインやブランディングにそこまで高いお金をかける必要はありません。



Web業界の不都合な真実

こんなWeb制作会社に騙されるな！

まずは戦略が必要。

そもそも、デザインの前にマーケティング戦略が必要です。戦略を考えて、全体設計をする。Webサイトはその中の手段の一つでしかありません。Webサイトを中心に作ろうとするからおかしくなるんです。多くの人は、中身は二の次で先に表面的なことを考えてしまうんですね。

大事なのは結局、収益につながるかどうかなのです。収益につながるような道筋を設計できるかどうかです。

弊社では、Webサイトを作る時に必ず「目的」を明確にします。そして、収益商品と集客商品を定義し、収益商品に価値を感じてくれる顧客がどんな人

かを特定しターゲットを決めていきます。これが「戦略」を立てるということです。戦略の第1ステップは「顧客が誰であるかを特定することである」とP・F・ドラッカーは言っています。

ブランディングを売りにしている制作会社の人たちは、「どんなデザインにしますか」「どんなイメージを伝えていきたいですか」とか、そういうところからまず入っていきます。

話の論点が私たちと違います。打ち合わせに、デザイナーやクリエイティブディレクターという肩書きの人が来るとそんな話になることが多いです。

SEO業者に騙されるな。

SEO対策を売ってくる会社も要注意です。SEO対策を売ってきたり「Googleは今こうなんで…」とGoogleの情報を出して営業してくる会社は、絶対要注意です。

というか、そういうところは相手にしない方がいいです。こういうところは殆どの場合、「煽って」くるんです。

例えば、「Googleがモバイル対策しないと検索下げると言っています」などと煽ってきます。

「Googleさんが、〇〇と言ってるので、〇〇しないとだめですよ」という具合です。落ち着いて冷静に判断するように、気をつけましょう。

そしてあなたにお伝えしたいのが、SEO対策は基本的に自分でやるのが一番です。楽して短期間で結果を求めるから変な業者に捕まるのです。考え方を改めてください。弊社でも人工知能SEO

サービスを扱っていますが、あくまで補助的なもので、基本は、自分で対策するものです。コツコツやってください。

SEO業者が儲ける手口。

業者にSEO対策をして貰えば、検索順位は上がることもあるかもしれないですが、キーワードで順位が上がったところで、お店とか会社に対して全体として利益があるかという、どちらかといえば、ないことの方が多いと思います。

例えば、お客さんが『名古屋市 接骨院』で上位表示したいと言って、じゃあ『名古屋市 接骨院』で出しましょう、と提案するわけです。

『名古屋市 接骨院』というのは、すごくキーワードの対策費用が高いです。例えば月10万円以上取られるわけです。

問題は、『名古屋市 接骨院』で出したところで、来てもらいたい患者さんが本当に来るか、ということなんです。

ターゲットとなる患者さんが『名古屋市 接骨院』で調べるかということなんです。

調べないですよ。だからお客さんの言っているキーワードというのはあてにならないんです。

でも、SEO業者は「これはアクセス想定できますよ」と言うわけです。そのアクセスとは、だいたい業者とか同業です。実際に患者さんは、そのキーワードで調べないんです。でも、社長や院長は数字に騙されてしまうわけです。

正直、SEO業者は儲かります。月10万円の年間契約で、途中解約できないので、120万円の売り上げになります。超高粗利のビジネスです。初期設定してしまえば、ほぼ自動ですから。

Web業界の不都合な真実

こんなWeb制作会社に騙されるな！

情報弱者は有名人に騙される。

そういえば、昨日、ある経営情報誌の会社から「実は名古屋で若手の頑張っている会社の経営者さんを取材させていただいてまして、栃本さんの会社が今頑張っていらっしゃるのをお聞きしまして…」って。まず誰から聞いたんだ、と（笑）

「今週の土曜日に名古屋へお伺いするので、実はあの、元俳優の〇〇さんご存知ですか？その方が実際に取材させ

ていただくんですが…」と。その俳優なんて知らないよ、という感じです。

結局それで取材費の名目でお金取るんです。名前は聞いたことがあるけど、最近テレビで見なくなったような俳優を使って。

あれ、何かに頼りたい人は騙されてしまいますよね。Googleの名前を使うのとかも一緒です。

「新しい」を煽る業者に騙されるな。

意外と弁護士さんとか歯医者さんって、そういうのに騙されやすいんですよね。

テレアポの営業会社にいた時に、ブログを書いて、書いたものをアプリを通して投稿するとmixi・facebook・TwitterなどのSNSに同時投稿できると

いうアプリを売っていたことがあります。

そのアプリが60万円もするんですが、5年ローンにすると、月に1万円で済みます。弁護士さんとか歯医者さんに提案すると「安いね」と…。

でも、一つ一つのfacebookページとかは50いいねくらいしかないんですよ。Twitterもフォロワーがないし、mixiなんてやっていないし…。

Pinterestとかにも投稿できたんですが、ほとんど使っていません。そんな状態で投稿しても見られないのに。とにかく、「合理的だからいいね」という話で契約してしまいます。

そういう人は、最新の物に弱いですね。「今はSNSの時代だからGoogleよりもSNSの方が見られているんですよ。

滞在時間はこのくらいで、GoogleよりもSNSに時間は使われてきているんです」と話をすると、「ああそうなんだ、SNSの時代だね」となる。

「このシステムは、ブログに記事を上げて、いろんなSNSに情報を流していくんです。このシステムを使えば、一つの投稿でいろんなところに情報を拡散できるんですよ。つまり、たった1万円で投稿する人を雇うのと同じです」というんです。

お医者さんからしたら、月1万円なんてどうってことないので、納得して契約してしまうんです。

ただ、実際には使わないです。最初は使うけれど、継続できない。そして、だんだん使わなくなってしまう。

僕も何件か販売したことあるんですけど、今思えば、本当に胸が痛みます。もう、こういった中身がなく、一時的な粗悪商品は絶対に売りたくない。

営業会社は、Webサイト制作が売れなくなってきたので、どんどん、そういう一見良さそうな商品を開発して販売しています。

営業マンのトークも上手いですから。視野を拡げていただくこと、正しい情報を日頃から収集するようにすること、そして、間違っても電話だけで契約の判断をしないことです。そういうのに騙されないようにして欲しいです。



Web業界の不都合な真実

こんなWeb制作会社に騙されるな！

リスティング専門業者に 騙されるな。

リスティング専門業者がWebサイト制作をやる場合もあるんですが、そういう会社でWebサイトを作るのは要注意です。

そういうところの特徴は「とにかくリスティング打ちましょう」と、リスティングを打ちたがります。

リスティング広告の手数料がキャッシュポイントですので、ホームページを安価に作って、リスティング広告の手数料で課金するみたいな仕組みにしているところが多いですね。

こういった会社の特徴は、広告費を拡張しているところが多いんです。手数料は、一般的に広告費の20パーセント。

広告費に対して20パーセントなので、広告費が高ければ高いほど手数料も高くなるので、どんどん広告を使いましょう！と業者は提案をしてくれます。

フリーペーパーで3ヶ月ぐらいは出さないと拡がらないので…みたいなのと一緒です。結果が出ないものをフリーペーパーに載せて出しても、成果はもちろん出ないですね。

リスティング広告も同じで、3～6ヶ月間ぐらいはやらないとアクセステストもできないので、まずは6ヶ月間出しましょう。と提案してきます。

ただ、多くのリスティング広告代理店は、しっかりとした戦略を立てられませんか、マーケティングをわかっていないところが9割です。

なぜなら、ほとんどが大手企業などの大口の顧客を相手にしているからです。

大手企業はある程度認知度、ブランド力もあるため、そこまで運用スキルがなくても結果が出るのです。

一社あたり、月で数百万から数千万広告費を使うので、そのうちの20%が手数料として入るわけです。それが数社あるだけでそれなりの収益になることは御察しの通りです。

だから中小企業経営者、起業家がサイトも作って、広告出してみたけど、費用かけた割に儲からないってことになりかねません。リスティング広告の専門業者も要注意です。

こんなWeb業者に要注意

- ・ テレアポ営業に騙されるな
- ・ ブランディングに騙されるな
- ・ SEO業者に騙されるな
- ・ 「新しい」を煽る業者に騙されるな
- ・ リスティング専門業者に騙されるな

Web業界の不都合な真実

こんなWeb制作会社に騙されるな！

じゃあ、どういうところに 頼めばいいの？

これまで散々こういう業者はダメだと
バッサリ言ってきましたので、「じゃあ、
どんな業者に頼めばいいの？」って
思われますよね。
ここからは、私自身がWeb制作会社で
働いている時にずっと実現したいと思っ

ていて、実際に独立し、今こだわって
取り組んでいることにつながっていく
んですが。
いくつか大事なポイントがあります。

①マーケティングを理解した コピーライターがいる。

今後求められるのは、誰に向けてどん
なメッセージを届けるかということが
最も重要になってきます。

そうじゃないと、ユーザーが良し悪し
とか、自分に合うかどうかという判断
ができないのです。

そこにコピーライターという立ち位置
は絶対に必要で、まず、Web制作会社
にコピーライターがいるかどうかです。

ただ、コピーライターも色々なタイプ
の方がいます。今後世の中に求められ
るコピーライターとは、間違いなくマー
ケティングを理解しているコピーライ
ターです。

顧客の心理を理解し、リサーチがしっ
かりとできる人です。なぜなら、ター
ゲット顧客や競合のことをリサーチし
ないとターゲットの人に刺さるコピー
は書けないからです。

②戦略を立てられる。

Web制作会社の9割は、社長や院長にインタビューしかしません。

要するに3C(Company、Customer、Competitor)のうちの、Companyしかリサーチしないんです。

いや、Companyも十分リサーチできていません。聞いているのは、院長や社長がどんなサイトを作りたいかだけです。

ただ、院長とか社長の望みを叶えるサイトにすると、自己満足のサイトになってしまいます。クライアントである社長は最初は喜んでくれます。しかし、まったく顧客の方を向いていない。「顧客目線」ではないのです。ペルソナ、ターゲットも明確になっていない。

そういうサイトの典型例が『〇〇ならお任せください』というキャッチコピーです。あとはクリニックだったら『地域のかかりつけ医でありたい』などと書いているサイトです。

店舗だったら『地域ナンバーワンの〇〇店を目指して』とか、税理士だったら『申告ならお任せください』『いつでもお気軽にご相談ください』というものになってしまうんです…

逆に、こだわりのない社長の場合は、「君に任せるよ」と丸投げされてしまうこともあります。

そうするとどうなるかというと、集客したことのない、集客のできない人が作るサイトになってしまうんです。

例えて言うと、新卒で入って2年目とかの住宅営業マンに、「君に任せるよ」と言って家を作ったらどうなるかというと、どこでも見るようなテンプレートの家が建つわけですね。

Webサイトも同じで、作る前に戦略が絶対に必要なんです。

Web業界の不都合な真実

こんなWeb制作会社に騙されるな！

③制作から運用まで ワンストップで対応できる。

それから、テレアポ営業の会社やデザイン会社に多いのですが、Webサイトを作っただけで、運用のことは一切考えていません。せいぜい、ブログ書いてアクセスを集めましょう、くらいまでです。

どうやって、アクセスを集めるか、集めてから、どんな流れで成約まで持っていくか。

もっと言うと、問い合わせをしてもらってからどうやって収益まで結び付けていくかというところまでを考えて作ら

ないと、収益を生むウェブサイトには到底至りません。だから、Webサイトを制作するだけでなく、集客やその後の運用、収益化まで視野に入れて作っていくべきなのです。ワンストップサービスですね。

ワンストップだと、改善することもできます。リスティング広告は〇〇社、サイト制作は△△社っていう風に別の会社だと、お客さんが相当しっかりしていないと改善も進みません。そういう理由で、弊社も広告運用までできる体制にしました。

④コンサルできる。

当然ですが、「Webサイト作ったら終わり」というだけでは、成果は出ません。どれだけいいサイトを作ってもアクセスがないと成約に至りません。

アクセスが多くても成約率が低ければ問い合わせも増えません。結局、アク

セス数と成約率の両方を見ていかないといけないのです。

御社ではそもそも、アクセス数をちゃんと集計を取って把握をしていますか？成約率を把握してますか？どのように計測していますか？

そういった部分も含めてコンサルティングできるWeb制作会社が求められています。結局、コンサルティングとは活用の方法をサポートすることです。

もちろん、大抵のWeb制作会社は、Googleアナリティクスの設定方法は知っています。

でも、そのデータを使って、次にどんな施策を打つかといったところまで、提案できる会社はほとんどありません。

そもそも自分たちがやっていないからです。

情報発信の仕方を見れば、そのあたりもおおよそわかってきます。わかっている会社は、自分たちでどんどん新しいことを試していきますから。

もちろん弊社も、自分たちで試して上手くいったものをクライアントさんに提案するということを徹底しています。

⑤Webで集客から収益化までのプロセスを構築し、結果を出している。

やはり、大事なのが、Web制作会社自身が自社でWeb集客を行い、収益化までのプロセスを構築して、結果を出しているかどうかだと思います。

リスティング広告やSEO対策なんかで、アクセス数を増やすことは誰だってできますし、アクセス数を増やすだけでは、意味がありません。

問題は、その後です。

サイトへのアクセスから個別面談や資料請求へ繋げる。もしくは、フロントエンド商品を販売する。

そして、最終的にはバックエンド商品を買ってもらって、収益を上げられているか？ということが大事になってきます。

そして、一度買ってもらった人に、継続的に商品を購入してもらえているか？

今後は、こういったことを経営者自身が学んでいかなければいけないということです。それくらい、Web市場は難易度が上がってきているといえます。

Web業者頼みでは、どんどん搾取されていくことになってしまいます。

Web業界の不都合な真実

こんなWeb制作会社に騙されるな！

もし付き合うなら、こんなWeb業者を
おすすめします。

- ①マーケティングを理解した
コピーライターがいる。
- ②戦略を立てられる。
- ③制作から運用までワンストップで
対応できる。
- ④コンサルできる。
- ⑤Webで集客から収益化までのプロセス
を構築し、結果を出している。

Web集客30分無料相談を実施しています。
絶対不変のホームページ集客マスターセミナー動画もプレゼント中です。

弊社Webサイトからお申し込みください。
<https://www.marketing-essentials.jp/>



← QRコードを読み
取っていただくと、
無料相談フォームが
表示されます。

栃本 常善 プロフィール

株式会社マーケティング・エッセンシャルズ
代表取締役

一般社団法人Webコピーライティング協会
代表理事

個人起業家・先生業のためのWEB集客の仕組み×高収益ビジネスモデルを構築するビジネススクール「IEA」 主宰



■経歴

新卒で某大手人材派遣会社に就職するも、いきなりのリーマンショックで会社は大打撃を受け、1年目にしていきなり給与カット。23歳にして月収手取り12万円になる。このままでは終われないと奮起し、渋谷に本社を構えるWebベンチャー企業に転職。

ウェブサイト制作とブログ集客をベースにクライアントの集客を支援するが、テレアポ営業をやめ、クライアントの成果に貢献するようになってから既存客と紹介だけで年間売上の8割を作ること成功。トップセールスマンとして社内表彰される。

ただ、Web集客を支援するコンサルタントであるにも関わらず、自社の集客はテレアポ中心で、Web集客はほとんど行っていない実情に違和感を感じ、自分がやってきたことに憤りを感じる。

27歳に課長職手前までいくが、上司との度重なる衝突により将来への不安を感じ、今後の安定も見据え、28歳にてマネージャー職で年収650万円というキャリアを捨て、妻子持ちながら起業を決心。

Web業界の不都合な真実

こんなWeb制作会社に騙されるな！

そこから、本質的な部分で世の中の経営者の役に立てる仕事をしたいと、独学でマーケティングを学び始め、「正しいマーケティングを世に伝える！」ということを経営ビジョンに、2015年4月にマーケティングコンサルタント/コピーライターとして独立起業。

現在は、歯科医や治療家、士業、コンサルタント、コーチ、セラピスト、パーソナルトレーナー、コピーライターなどの専門家に高収益ビジネスモデルとWeb集客の仕組みの作り方を教えている。

これまで累計85業種以上の経営者、個人事業主をサポートし、累計3500人以上と直接面談。

2017年8月に本格的にWebマーケティングを世に普及させるべく、法人化し、株式会社マーケティング・エッセンシャルズを設立。その後、2018年1月に先生業・個人起業家向けのマーケティングスクール「IEA」をスタート。

現在では約40名の起業家が参加し、名古屋を中心に東京、広島でも開講。今後は各地域にこのスクールを普及させていく。

また、Webマーケティングを世の中の中小企業に普及させ、そのサポートを細かにしていくためにはコピーライターの力が必要不可欠と感じ、コピーライターを育成する環境をと、2018年11月1日に一般社団法人Webコピーライティング協会を設立。協会で育成・認定したWebコピーライターTMを、全国に普及させることを目指している。

株式会社マーケティング・エッセンシャルズでは、社員1名、業務委託スタッフ6名のチームをマネジメントし、法人設立1期目で年商4500万円超えを達成。

先生業・セミナー講師専門のマーケティング支援会社として、東海地区No. 1を目指している。2019年3月、新オフィス新設と共に、セミナールーム運営事業を新たにスタートする。

■主なサービス内容

- ・集客用ウェブサイト制作
- ・SEO対策・コンサルティング
- ・インターネット広告・Facebook・インスタ広告運用代行
- ・見込み客獲得パッケージ（小冊子・オプトインページ・ステップメールの制作）
- ・セミナー集客代行パッケージ
（小冊子or動画講座・オプトインページ・ステップメール・セミナー集客ページ）
- ・起業家向けマーケティングスクール「IEA」
- ・グループコンサルティング
- ・中小企業向け社外CMOコンサルティング
- ・セミナールーム運営

【株式会社マーケティング・エッセentials公式サイト】

<https://www.marketing-essentials.jp/>

【栃本常善公式ブログ】

<https://tochimototsuneyoshi.com>

【Facebook】

<https://www.facebook.com/tsunetochi>

【Twitter】

<https://twitter.com/tsunetochi>

【Podcast「エッセentialsアントレプレナーへの道」】

<https://anchor.fm/tochimoto>

**Web集客30分相談を実施しています。
優良顧客が集まるホームページ集客の仕組み作りセミナー収録映像も
無料プレゼント中です。**

**弊社Webサイトからお申し込みください。
<https://www.marketing-essentials.jp/>**



← QRコードを読み
取っていただくと、
無料相談フォームが
表示されます。