

はじめてのお掃除起業 福井智明

フラインチャイジーに興味を持たせるために作った本と思われる。350 ページもある。  
内容は常識的。

「お前んち、お化け屋敷みたいじゃないか！」

同級生から言われた少年時代——。

私はあの頃のことを決して忘れません。

お恥ずかしい話なのですが、私の生まれ育った家はとても貧乏な家庭でした。

貧しい生活が何年か続いたある日のこと、私の家族はやっとのことで「あばら家」から離れることができました。

両親の血のにじむような努力によって、家族全員で、新築のキレイなマンションに引っ越すことができたのです。

引っ越し当日、新居に足を踏み入れた私は、思わず泣き崩れました。

「今日から、こんなにキレイな家に住めるのか……」

その後、私は 20 歳で上京するまで一日も「掃除」を欠かしませんでした。

きれいな家が汚れていくのを見るのは絶対に許せない——。

それが、私が掃除を続けた理由でした。

20 歳の時、3 万円をポケットに入れて上京、しばらく池袋の公園で野宿をしながら職を探しました。

就職した会社では、僕が掃除をただけでとても驚かれました。

「なんだこれは？ そこら中がピカピカじゃないか！」

上司も同僚も、私が掃除するたびに、いつも驚きました。

自分の天職は「掃除かもしれない……」

そう思ったのは、この時でした。

現在、私は株式会社 KIREI Produce という会社を運営し、『おそうじ革命』という屋号で、加盟店・直営店合計 200 店舗のプロデュースをしています。

お掃除ビジネスで必ず営業が取れる、しかも定期収入につながる3つの営業先は、次のものになります。

- ①不動産屋
- ②リフォーム屋
- ③物件を持つ個人オーナー

実を言うと、お掃除会社として起業している6割の会社は、こうした賃貸物件を専門にやっている業者です。

ハウスクリーニングを依頼されるお客様は、ブランドや信頼性を重視するため、なかなか個人経営の会社では参入が難しいのが現状です。

そのため、多くの事業社は、上記3つのような案件を専門に行っているのです。

つまり、起業して仕事が欲しいときは、この3つを押さえておけば、食いつぶされることはないのです。

賃貸物件の多くは、2年に1度、契約更新があります。また、賃貸物件に長く住もうという人は少ないため、入居者が出入りするたびに、清掃が必要になります。

持ち家ではないため、そこまで綺麗に部屋を使おうとする人はいませんが、空き物件には家具や物が一切ありませんから、掃除がしやすいというメリットがあります。

価格は、ワンルーム2万円からが相場です。

おそうじ革命では、「そうじの上手な“商売人”を育てること」を目標に、技術・マーケティング・経常ノウハウを学ぶ研修を、全67項目・45日間で実施しています。

お掃除会社で、ここまで真剣に研修を施す会社は他にありません。

そのとき、私の全財産は、最後のアルバイト代として手渡された現金30万円だけでした。

そして、その30万円を利用して、お掃除会社を立ち上げたのです。

内訳は、以下の通りです。

- ・株式登記 25万円
- ・中古バイク 3万円
- ・100円均一で揃えた掃除道具 1万円

例えば、エアコン清掃をお願いされたとき、洗い場として浴室をお借りすることがあります。

その際、蛇口だけをピカピカに磨いておきます。そしてエアコン清掃を終え、帰り際に、「浴室をお借りしたのですが、排水溝の汚れ、気になっていませんか？ 蛇口はサービスで磨いておきましたので、機会がありましたらぜひご用命ください」と伝えると、かなりの高確

率で、お客様は次回、浴室のお掃除を依頼してくださいませ。

このように、自宅に上がらせていただけるということは、次の仕事を見つけるチャンスでもあるのです。

また、お客様とも自然に会話が生まれますから、そうした中で、お客様が何を求めているのかを読み取ることもできます。

制服がキレイで、髪型や爪も整えてあり、道具も目立った汚れなくきちんと揃えられていたら、「さすがお掃除屋さん、身の回りもキレイにしているんだな」と思ってくださいませはらず。

もしかすると、そういう私たちの努力に、お客様は気づいてくださらないかもしれません。

しかし、万が一、制服が汚れていたり、靴下に穴が開いていたりといった落ち度を発見すれば、すぐさまお客様は反応し、良い印象は抱かないでしょう。

だからこそ、念には念を入れて、私たちは**身支度を調えている**のです。そして、そういう志をいつまでも持ち続けている人が、成功を収めています。

「営業って苦手だな」と思うのは、話がうまくなる必要があると勘違いしてしまうからです。

確かに営業では、自分から話題を振り、きっかけ作りをする必要があります。

しかし、**営業の極意は、「相手にしゃべらせる」**ことにあるのです。

前々項にあたる「**ポスティングは週1で最低7回、1万世帯に必ず撒く**」で、新聞屋さんからアドバイスを頂戴したと書きましたが、実はもう1つ、アドバイスをもらいました。

それは、新聞に折り込みチラシを挟む場合、**B4サイズの広告**にすると、半分に折り、その間にその他のA4のチラシを束ねる役割ができると言うのです。

**外側に表紙のような形で折り込めれば、内側のチラシよりも目立ちます。**手にした人が意識的に見るかは別として、通常のチラシよりも確実に目に入る機会が得られます。

だいたい、A4サイズのチラシを5000枚作成すると2万円くらい費用がかかるので、B4ですと、その1.5倍の3万円でしょうか。サイズが大きくなる分、A4でチラシを作るよりも、多少、値段は張りますが、効果は絶大です。

プロに必要な掃除用具一式

### サッシブラシ

用途 窓のサッシ用ブラシです。基本的には窓サッシに使用しますが、細かい部分に最適です。あらゆる角隅やネジの溝、その他隙間など、手や指が入らない場所にも使用します。腰袋に常備したい一品です。

## スポッター

用途 洗剤を入れるための噴射式容器。弊社では、アルカリ性の「万能プロ」、次亜塩素酸をメインにして作ったカビ取り用の「カビ取りプロ」、油汚れに特化した「アルカリプロ」、水垢に特化した「バススケールプロ」の5種類を常備。現場によっては、その他の洗剤を使うこともあります。

## ガラススクレイパー

用途 工具用のカッターのお掃除版。レンジフードの中にできる油の壁、浴室の壁にこびりつく石鹸カス、浴槽のフチの水垢など、あらゆる場所に重なる汚れを削る役目を果たします。カッターなので刃物と同じで、時として自分の手を切ってしまうこともあるので注意が必要です。

## スクイジー

用途 窓ガラスや浴室清掃の際、水掃きに使用します。車のワイパーと同じ原理のもので、T字型の金属の上部にゴムが付いています。平らな壁面で水気を取りたいときはスクイジーを使用します。

## シャンパー

用途 窓ガラスや浴室の清掃時に、洗剤を塗布するために使用します。シャンパーで洗剤を塗ると、とても速いです。

## コンデンサーブラシ

用途 パイプの内側の汚れ洗浄や錆び落とし等に使用します。

## シロッコファン用ケレン

用途 レンジフードのシロッコファン用の清掃用ケレン。ファンのR部分に合う形状をしているので、こびりついた頑固な油汚れを剥がす時に使用します。

## マイクロファイバークロス

用途 毎日使用する消耗品です。

## ダイヤモンド

用途 浴室や洗面所の鏡に使用します。人工ダイヤモンドを特殊加工したプロ専用ツールで、頑固な汚れや水垢も簡単に落とせます。

以下が、掃除の6つの基本手順になります。

- ①上から下に
- ②奥から手前に
- ⑧塗布は下から上に

- ④薬剤は弱いものから強いものへ
- ⑤柔らかいものから硬いものを削る
- ⑥視点を変えて見る

浴室清掃を完璧にマスターすれば、他の清掃が簡単に感じられるほど、お掃除の肝と言っても過言ではない作業場になります。

作業範囲は、天井、壁面、鏡、浴槽、床、換気扇カバー（フィルター）、照明カバー、扉両面、扉枠、窓内側、窓枠、カーテン、シャンプー台、シャワーヘッド、シャワーホース、手すり、ゴム栓、スイッチ回りです。

お掃除という仕事は、世間では**底辺の仕事**だと思われています。

学歴や経験がなくても誰でもできる仕事。

もっと悪く言うと、他ではどこも雇ってもらえない人が就く仕事だと思われていることもあります。

しかし、そうした印象を抱かれているからこそ、仕事がしやすかったというメリットが幾つもありました。

**私自身、お客様の家来のようなつもりで仕えていました。**

ですから、お客様の要望には、ほぼ答えていましたし、それに対して、いちいち苛立つようなこともありません。

「お客様の便利屋になればいい……」

そうした気持ちで従事したことから、本当にたくさんのお客様から可愛がっていただいたのだと思います。

それは、お仕事をいただくビジネスパートナーの方々も同じでした。

起業当初、少しでも定期案件が欲しいと思い、工務店からの受注を多く受けていました。

こちらは依頼される側ですから、当然、職人の方よりも地位が下なのは当たり前です。実際、職人の方からも、**お掃除という職業が、下に見られていたように感じます。**

そのため、工務店の飲み会の席に呼ばれると、必ずと言っていいほどご馳走していただきました。

飲み会には、職人の方も大勢いらっしゃるのですが、その方々も、「掃除の仕事より大工職人の方がマシ」だと思われていたのでしょうか。

「たくさん食べて、どれだけ飲んでもいいから」などと言っていただき、とてもおいしい思いをしたことを覚えています。

私も最初は、これだけ見下されているのだから、職人のみなさんの方が、当然、給料が良いのだろうと思っていました。

しかし、お話をうかがっていると、どうやらそうでもないらしいことを知りました。

しかも、**割と地位が高い方でも、私の月収の半分ほどだったのです。**

口に出してはいませんが、みなさんが底辺だと思っているお掃除の仕事をしている自分が、実はこの飲み会の席では一番、収入を得ているのだと思うと、返って見下されている自分の方が楽だなと感じたのは言うまでもありません。

周りがどう思おうと、自分がプライドを持ち取り組んでいれば、何を言われても無痛です。  
下手に争うよりも、そう思ってもらっていた方が、自分にも好都合です。  
こういう状況を、「負けるが勝ち」と言うのだと、身を持って経験した出来事でした。

お掃除の仕事は、お客様に驚かれるお仕事です。

作業が終わり、部屋を見てもらうと、お客様の表情が見る見る変わります。

「えっ、こんなにキレイになったの？」

「ウソみたい。見違えたわ！」

「まあ、新築に見える！」

そんな声を聴くことがしょっちゅうです。

それが原動力となり、

「よし、明日もまた、驚かせるぞ！」と、現場に行くのが楽しみになります。