



安いからおかしい？  
いや、  
お金をかけない独立で、  
成功を掴んで欲しいのです。

理事長 金子 晴雄

特定非営利活動法人 日本ハウスクリーニング協会

#### 事業内容

ハウスクリーニングに関する情報提供及び普及啓発活動など。1997年、任意団体として設立。「ハウスクリーニングの指導と育成」および「ハウスクリーニングの普及と啓発」を推進し、2001年にNPO法人(特定非営利活動法人)として認証。福祉活動なども通じて「安心して利用できるハウスクリーニング」の普及活動を行っている。

## 利益を追い求めるのではなく、福祉の輪を広げたい。

創業は1985年、当時ハウスクリーニングという言葉すらありませんでした。掃除は自分でやるのがあたりまえ。賃貸物件などの住み替え時期には、原状回復を行う大工さんが自分の仕事のついでに行っていました。「掃除は必要だけどもんどくさい」。私はここに将来の芽があり、日本に必要不可欠なサービスだと着目し、当協会の前身となる団体を発足しました。そしてお年寄りや体の不自由な方などにハウスクリーニングを行い、売上げの一部を寄付する等、福祉活動にも力を入れ、2001年にNPO法人(特定非営利活動法人)日本ハウスクリーニング協会として認証されました。NPO法人にこだわったのは、ハウスクリーニングで地域社会の福祉に寄与することが目的だからです。利益も大事ですが、それ以上にハウスクリーニングを通じて福祉の輪、感謝の輪を広げていきたいという信念があったのです。



## 挫折から「助け合いの精神」の重要性を再認識しました。

なぜ、福祉の輪、感謝の輪を広げていきたいと考えるようになったのか。それは私がとても苦しい時期に周りの人に助けってもらったからです。私は会社員を3年経験し、飲食店を立ち上げ8店舗まで拡大しました。はたから見たら成功しているように見えたかもしれませんが、なにせお金がかかるビジネスでした。飲食店は1店舗での売上上限は限られていますから、拡大の為には新たに出店しなければなりません。そしてある時、保証金が1億円必要になり、とたんに資金計画が行き詰ってしまったのです。最終的に家は競売に掛かり、借金だけが残るという状況になってしまいました。絶望ですよね。でも救ってくれたのが、当時の仲間たちなんです。本当に親身になって助けてくれた。10年掛かって借金を返済し、うまれてきた感情が「お金儲けの追求ではなく、福祉の輪、感謝の輪を広げよう」という使命感のようなものでした。

## 粘り強い普及活動によりNPO法人として認証。

強い信念はありましたが、先に話したように設立当時はハウスクリーニングという言葉すらなかった時代ですから、最初は苦勞の連続でした。認知されるまで一軒一軒自分の足で回り、あの手この手で仕事を獲得していました。家の中に入れてもらえないというのはよくあることで、それでも仲間と仕事をシェアしながら、地域の高齢者や障害者、福祉施設へのハウスクリーニングの提供などボランティア活動もすることで徐々に信頼を得て、2001年にNPO法人日本ハウスクリーニング協会として認定されたんです。



## 技術・収入・社会的地位の向上を目指した研修スクール。

1997年にはJHAビジネススクールを立ち上げました。ハウスクリーニングをプロの仕事として体系化し、技術・収入・社会的地位の向上を目指した研修を行うスクールです。このスクールに通い日本ハウスクリーニング協会が認定する資格を取得することで、独立後の身分証明になります。お客様がハウスクリーニングを利用する上で一番の不安は「作業者の素性がわからないこと」です。私も普及活動の中で「知らない人を家の中に入れる不安」が想像以上に高いことが分かりました。ここで技術や接遇を学び、認定・資格を取得することで業界全体の信頼性が高まると確信しました。

## 「成功の秘訣はお金をかけないこと」私は先輩オーナーに会うことをすすめています。

現在、私のもとには「独立したいけどどうすればいいかわからない」「開業前にお金をかけすぎて資金が回らず失敗した」という方が多くいらっしゃいます。私はスクールへの勧誘は一切しません。ありのままの業界の姿や独立開業にお金をかけない工夫など、自分の体験を交えた独立のポイントをお伝えし、最後に「ハウスクリーニングに興味があれば、先輩オーナー（スクール卒業生の協会員）に話を聞いてみてください」とおすすめします。

## 「アントレを見て独立したオーナー」は日々成長しています。

私がいうのもなんですが、協会員の先輩オーナーはとても人間的に魅力のある方が多いです。福祉活動などにも積極的に参加され、お客様からのリピートも多く収入面でも成功を収めていますから、人としても魅力が増しているのだと思います。オーナーによっては決算書まで見せてあげるようです（笑）。アントレを見て成功しているオーナーも多数いますから、独立を検討している方が実際に活躍中の先輩オーナーに話を聞くと、「とても勉強になった」とみなさんいます。



## 真に独立した生き方を楽しんでください。

私はスクール入会の勧誘はしませんが、この仕組みこそが本来の独立した生き方だと自信を持っています。スクールで技術や接遇を学び、低資金で自分の屋号を持って独立する。ハウスクリーニングは人が商品そのものです。お客様と信頼関係が築ければ、息の長いビジネス。信頼を構築し事業が軌道に乗るまで半年は掛かると思いますので、資金はその時の為にとっておくのがポイントです。そう、お金を掛けすぎてはいけません。開業後、協会員（任意）になればエリア毎のミーティングに参加できたり、指導員に相談できたり、困った時にはエリアの先輩に気軽に連絡できます。私も会費を払っている会員です。本当にフラットな組織、安心できるネットワークで、自分の看板で独立する醍醐味をぜひ知ってください。

## 業界のパイオニアとして普及活動を続けたい。

私が任意団体を設立してから約21年。ハウスクリーニングという言葉もやっと一般的になってきました。NPO法人としての信頼と実績を評価していただき、橿原神宮、熱田神宮、太宰府天満宮と歴史ある大社で奉仕清掃も任せていただいています。また、トラブルの少なくないハウスクリーニング業界において、優良企業を示す認証機構を協会内に設立し、経済産業省の冊子のなかでは当協会の取組が取り上げられました。昨今は専門性が問われる時代になり、日本家事代行協会®、日本整理収納協会®、日本エアコンクリーニング協会®も設立しさらなる業界の正しい発展を目指しています。



## 「恩送り」の文化で誠実な人が成功できる世の中へ。

このような取り組みは私の中ではまだまだスタートラインです。私が目指すのは業界の発展はもちろん、「恩送り」文化の継承。事業が軌道に乗った先輩が得たものを後輩へ送り、グッドスパイラルを次世代に繋げていく。技術や人脈などの直接利益に繋がるものから、人としてのやさしさ、笑顔などの心のあり方も継承して欲しいと願っています。ハウスクリーニングでお客様に喜びや感動を与え、より安心して利用していただきたい。そして、素直・まじめ・誠実な普通の人々がハウスクリーニングで成功できる世の中を作っていきたい。同じような想いをお持ちの方に、ぜひ仲間に加わっていただきたいと思います。まずは私とお話ししましょう。