

# ビジネスモデルが思い浮かばず、「何でもやろう」と起業！女性スタッフだけの便利屋が大繁盛、2年で7支店を展開

今回は、“何でも屋”である便利屋を始めた安倍真紀さんのお話です。女性スタッフばかりの便利屋は、さまざまなニーズで重宝されています。既存ビジネスの「すき間」に大きなビジネスチャンスを見つけて急成長、2年間で支店を10カ所にオープンさせました。 2012/03/26

## ＊女性スタッフだけの便利屋「クライアントパートナーズ」を開業

女性スタッフばかりの便利屋「クライアントパートナーズ」のオフィスの玄関には、スニーカーとハイヒールがずらりと並ぶ。便利屋にはさまざまな依頼が入るため、スニーカーは必須だが、「きれいな女性」へのニーズも高いのでハイヒールも常備しているのだ。

女性スタッフだけの便利屋 株式会社クライアントパートナーズ  
お問合せ03-3349-1939 /メール clientpartners@gmail.com  
更新 2012-03-06

HOME 業務内容・料金 お問い合わせ 店舗リスト スタッフ募集 設立について 代理店・フランチャイズ募集 お客様の声

LINKS 秋葉原店 渋谷店 上野店 池袋店 世田谷店 六本木店 池袋店 板橋店

News & Information ● 埼玉大宮店、横浜店 3月オープン予定！

女性スタッフだけの便利屋  
私たちが、人々が助け合い、絆で結ばれる良き社会の実現を信じ、その日まで全力でサポートさせていただきます！

女性スタッフだけの便利屋 クライアントパートナーズ

生活サポート（片付け、料理等） 探偵業務・尾行調査  
各種代理代行・交渉代行・電話代行 企業コンサルティング・営業代行・企画  
相談・悩み紙・メンタルサポート 業務請負・欠員補充・イベントサポート  
人間関係/男女関係トラブル解決 新規起業サポート・SOHOサポート  
婚活サポート・介護サポート 秘密厳守・緊急対応・24時間対応

出張費3,000円+基本料金 2,980~/1時間  
企業様：定期契約 長期契約等 1,800円~/1時間（時間、場所、内容により異なります）

探偵業務 始めました！  
東京都公安委員会 探偵業届出証明書 第30110270号

※ご依頼の内容によっては、2名1車からとさせていただきます  
※法律を違反するもの、犯罪行為に関連する事柄、性的な事柄及びサービス、また道義的に反すると、こちらが判断するご依頼については、一切お断りしております。

クライアントパートナーズ だってなんでもやりますよ？

同社への依頼内容は「部屋の掃除」から「話し相手」「婚活アドバイス」「介護サポート」「浮気調査」等多岐に渡り、「合コンの人数合わせ」や「友達に自慢したいので、かわいい女の子を3人用意して欲しい」なんてものまである。

便利屋といえば男性というイメージがあったが、女性に助けて欲しいという潜在ニーズは高く、同社は都内6支店、仙台、横浜等全国に支店をオープンさせる等、サービスを拡大中だ。

## \*思うような仕事に巡りあえず、「自分で仕事をつくろう」と決意



代表の安倍真紀さんは、30歳を超えて思うような仕事に巡り合えず、「仕事がないなら、自分で作ろう。そして新しい市場を開拓しよう」と女性スタッフだけの便利屋を開業した。

20代の頃は起業なんて考えたこともなかった。新卒で貿易会社に入社して3年間働いた後、美容関連の会社で営業職に就いた。仕事にやりがいを感じていたが、新しい仕事に挑戦したくなって退社。転職活動を始めたものの、思うような仕事に巡り合えなかった。

「それまでは親や会社に頼って生きていて、優しくしてもらうことや弱い部分をカバーしてもらうのは当たり前だと思っていました。また将来のことは考えず、給料をほとんど使ってしまう生活でした」

30歳を超えた頃、「何か始めよう、このままではいけない」と生き方を変える決心をした。「自分がお世話になった分、社会に還元できる人になりたい。今後は人の役に立つ仕事がしたい」と思った。

とにかく起業して、自分で自分の仕事を作ることにした安倍さん。どのような事業を始めれば良いか見当も付かなかったが、限られた市場のパイを奪い合う競争には巻き込まれなかった。

「さまざまな本を読み、『富は奪い合うものでなく、いくらでも作り出せる』ことを知って感銘を受けました。（既存事業のように）限られたものを奪い合うのではなく、新しい市場を作り出す仕事がしたいと思いました」。だが、始めから便利屋になろうと思ったわけではなかった。

## \*何でもやろう！と便利屋を起業 会話を重ね「心のふれあい」にニーズを見出す

ビジネスモデルを試行錯誤し続けたある日、「具体的に何も思いつかないなら、何でもやろう！」と、“何でも屋”になることを決めた。実際に便利屋を始めたのは、約2年前のことである。

名刺だけ作ってひとり起業、お金はかからなかったが勇気が必要だった。「そもそも起業の経験や実績があるわけではありませんでした。お金も人脈もない。けれど根性と勇気だけを頼りに開業しました」

起業したものの、1年間まったく仕事は入らなかった。自転車に乗り、1日中飛び込み営業をして回った。「貯金もなかったの、すごく貧乏な生活でしたが、自分から望んで起業したのであまりつらくはなかったです。ちょっとしたことが嬉しかったですね。誰かが協力してくれた、微笑みかけてくれたとか……。それまで『してもらって当然』だと思っていたので、ありがた味を感じました」

人が困っていることは何か、それに対して自分は何ができるのかを考え続けた。営業職の経験を活かし、たくさんの人と会話を重ねた。そうするうちに、“心のふれあい”が欠けている現状を実感する。

「現在の日本は、家族や親戚、地域の間人間関係が崩壊し、愛情が欠如して生き難くなっています。好きで一緒にいる恋人同士、大切な家族なのに、なぜか心が触れ合っていないことがとても多い。孤独感、劣等感、自信が持てない等、いろいろな感情に苦しみ、1人で悩んでいる人が多いです。そこに市場の“隙間”というか、大きすぎて誰も気付かなかった“大きな穴”を見つけました」

誰しも他人にして欲しいことはたくさんあるけれど、それを頼める相手がいるとは思っていない。“心のふれあい”を補うサービスには、大きな市場があることを確信した。

### **\*開業から2年間で7支店をオープン スタッフは80名にも**

最初は、安倍さんひとりですべての依頼に対処した。同社のサービス料金は、同業者の市場価格に合わせて、基本的に最初の1時間5,980円～、その後1時間ごとに2,980円～と設定。

従来の便利屋といえば男性が多く、ニーズは「掃除」「引越しの手伝い」等、物理的に人手を欲するものだった。そうした業務に対応する専門業者や従来の便利屋とは勝負せず、“女性ならではの”ビジネスを目指した。そして、女性スタッフへの潜在的なニーズは高く、徐々に依頼が来るようになった





仕事が入り出した半年後、代理店として渋谷店をオープンさせた。その後、秋葉原、上野、池袋等、都内に7支店を続々と開設。仙台、千葉・柏と県外にもサービスを広げ、さいたま、横浜でも開業予定となっている。

同社の在籍スタッフは70~80名。様々な技能や経歴を持つ、幅広い年齢層の女性が勤務するが、若い女性も多く活躍する。雇用形態は、直営店へのフルタイム勤務から週数回の短時間アルバイト、独立して代理店を運営する等さまざま。毎日同じような仕事の繰り返しで先が見えてきた時期に、同社の業務内容を知って『自分の力で人の役に立ちたい』と思った」という、一般企業の会社員からの転職組もいる。

代理店の運営にはマニュアルを作らず、型にはめない経営を目指す。「その人が持っている能力、どのような目標を持っているのか、何が足りないのかをヒアリングして、それぞれの人に合った働き方の形を作っていきます」

## \*依頼主によってお困りごとは異なるから「オーダーメイドサービス」

顧客層は20代から60代と幅広く、その半分は女性だ。「『メイン業務は何ですか?』とよく質問されるのですが、100人いれば、それぞれ困っていることが違うので依頼内容は多岐に渡っています」

「何にお困りですか?」という質問から始めるオーダーメイドサービス。電話で依頼を受け、その都度、要望内容に合わせて派遣するスタッフをコーディネート。毎回違うサービスを提供している。

たとえば「合コンの人数合わせ」。20代の女性から、「自分の友達を連れて行くとライバルになってしまうので、きれいな女の子を2人用意して欲しい」という依頼があった。「きれいで自慢できる友人(役)だけど、相手には一切アプローチしない」スタッフは、事前に打合せをした通り、合コン当日には依頼者の女性と男性をカップルにさせることに専念した。

「掃除をして欲しい」依頼もあった。実際は、掃除はほんの少し、実はそのほとんどの時間を「話し相手」に費やした。掃除だけなら専門業者は数多くいる。お客様が欲しいのは、家族でも友人でもない、気を使わない秘密厳守の話し相手だったのだ。

顧客からの依頼に対応するうち、介護の現状を知ってサービス開始

業務範囲は、「介護」や「探偵」まで広がった。お客様からの依頼で必要性を感じ、介護事業所としての資格を取得したのだ。

「介護を受けている方にご依頼をいただいて私もその現場に伺ったのですが、介護現場では人手が不足していて笑顔が少なく、本当にたいへんだと思いました」

そんなある日のこと、障害を持つお客様から“(自分の)介護をしてくれる人を探すチラシ配り”を依頼された。福祉大学の正門の前に立ち、学生達に介護のアルバイト募集のビラを配る仕事だ。

介護を受ける側がそんな負担をするのは精神的なストレスも多い。また、介護保険が適用される業務と適用外業務の狭間で苦勞する話も聞いた。たとえば、介護を受けている最中、切れた電球を取り替えてもらおうと、保険適用外の作業なのでお金が多くかかるという現実だ。

便利屋ながら、介護の現状を知って身の詰まされる思いをした安倍さんは、介護事業者としての資格を取得し、介護のサポートをしたいと考えるようになった。

### 介護事業者の指定申請

#### 指定事業者の種類

- 1 <ケアマネジメント> 指定居宅介護支援事業者
- 2 <居住サービス> 指定居宅サービス事業者  
(訪問介護、訪問看護、通所介護(デイサービス)、短期入所生活介護、福祉用具貸与 等)
- 3 <介護予防サービス> 介護予防サービス事業者  
(介護予防訪問介護、介護予防通所介護、介護予防短期入所生活介護、介護予防福祉用具貸与 等)
- 4 <施設サービス> 指定介護保険施設  
(介護老人福祉施設、介護老人保健施設、介護療養型医療施設 等)
- 5 <地域密着型> 指定地域密着型サービス事業者  
(夜間対応型訪問介護、小規模多機能型居宅介護、認知症対応型共同生活介護(グループホーム) 等)
- 6 <地域密着型・介護予防>  
指定地域密着型介護予防サービス事業者  
(介護予防小規模多機能型居宅介護、介護予防認知症対応型共同生活介護等)

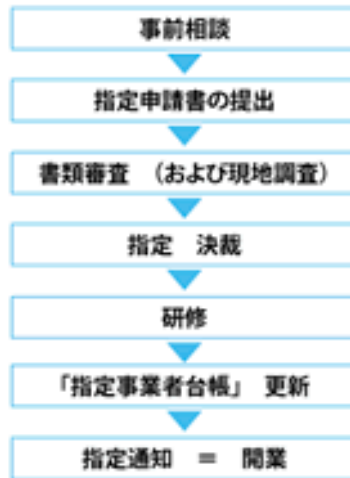
#### 指定申請書類の提出先

- |        |   |
|--------|---|
| 都道府県 宛 | <ol style="list-style-type: none"> <li>1 指定居宅介護支援事業者</li> <li>2 指定居宅サービス事業者</li> <li>3 介護予防サービス事業者</li> <li>4 指定介護保険施設</li> </ol> |
| 市町村 宛  | <ol style="list-style-type: none"> <li>5 指定地域密着型サービス事業者</li> <li>6 指定地域密着型介護予防サービス事業者</li> </ol>                                  |

#### 介護事業者 指定の要件 (特徴的なものを表記)

- ①(事業者は) 法人格を有すること  
例) 株式会社、NPO 法人、医療法人、社会福祉法人
- ②基準で定められた「有資格者」「管理者」「責任者」の人数を満たすこと
- ③運営基準、設備基準、施設基準に従い、適正な運営ができること

#### 介護事業者 指定のプロセス



## \*浮気調査など探偵業務でも女性スタッフは大活躍

「探偵」業務も、お客様からの要望で始めたものだ。探偵事務所は多くあるが、その費用はとても高く、たとえば5日間の尾行調査で150万円かかる場合もあるらしい。そうした背景もあって、同社には「簡単な探偵調査をして欲しい」という依頼が入ってくる。

「夫から『会社の飲み会で、赤坂の〇〇に行く』と連絡があったが、本当かどうか確かめたい」という女性からの依頼でスタッフがそのレストランに駆けつけると、なんと合コンが行われていた、ということもあった。

ちなみに探偵事務所は「調べる」ことが仕事なので、その後は関知しない。しかし依頼者には「調査後に一緒に問題を解決して欲しい、知恵を貸して欲しい」という希望もある。そこで同社は、たとえば「夫と話し合いたいから、(第三者に)一緒に付いて来て欲しい」という依頼にも対応している。

## \*24時間営業中。ビジネスが軌道に乗るまで休みはなし

安倍さんの1日は長い。オフィスも机もあり毎朝出勤するが、オンオフの切り替えはないという。

「弊社は24時間営業。いつもどこかでスタッフが働いていて、いつどんな問題が起こるかも分からない。家にいても仕事モードだし、お酒も飲みません。取引先の社長さんに『ビジネスを始めた時期には休みはない』と教えていただいた通り、ある程度ビジネスが軌道に乗るまで休みはないですね。起業当初2~3年の間は、私自身も休みが欲しいとは思わないです」

顧客からの依頼内容もさまざま、雇うスタッフも増えたのでそのコーディネートには労力を使う。「1人で経営はできないので、優秀なスタッフを始め、いろいろな人の手を借りて成り立っています」。また顧客の悩みに応じて、専門家の紹介や個別に知恵を借りることができるよう人脈作りにも力を入れている。

今後の展望としては、各都道府県に支店を開設することを目指している。「今後は、まずクライアントパートナーズという会社の体制を盤石にし、多くの人が困った時に頼りになれる場所にしたい。日本全体が精神的な豊かさを取り戻すお手伝いをし、最終的には私達のサービスが必要となくなるような社会の実現を目指していきたいと思います」

### 【すき間ビジネスを見付けるポイント】< 筆者の解釈 > ～「クライアントパートナーズ」 安倍真紀さんの事例～

- 1 時代と共に変わる「人の悩み」「困っていること」を調査する
- 2 「頼む相手がいなかった」困りごとに、ビジネスとして対応する
- 3 既存ビジネスに足りない要素（例：女性スタッフ）に気付く
- 4 「モノ」でなく「心を満たすサービス」をオーダーメイドする
- 5 業務内容は定めず、依頼に応じてサービス内容を広げていく