

1年後のあなたから今のあなたへ

ちょうど新たに仕事しようと考え始めた時期ですね。
いま、不安が先に立ってしまっていないですか。

「新しいことを始めて、失敗したらどうしよう」
「今さら別の道を選んで、大丈夫だろうか」
「体力や時間の面で、続けられるだろうか」

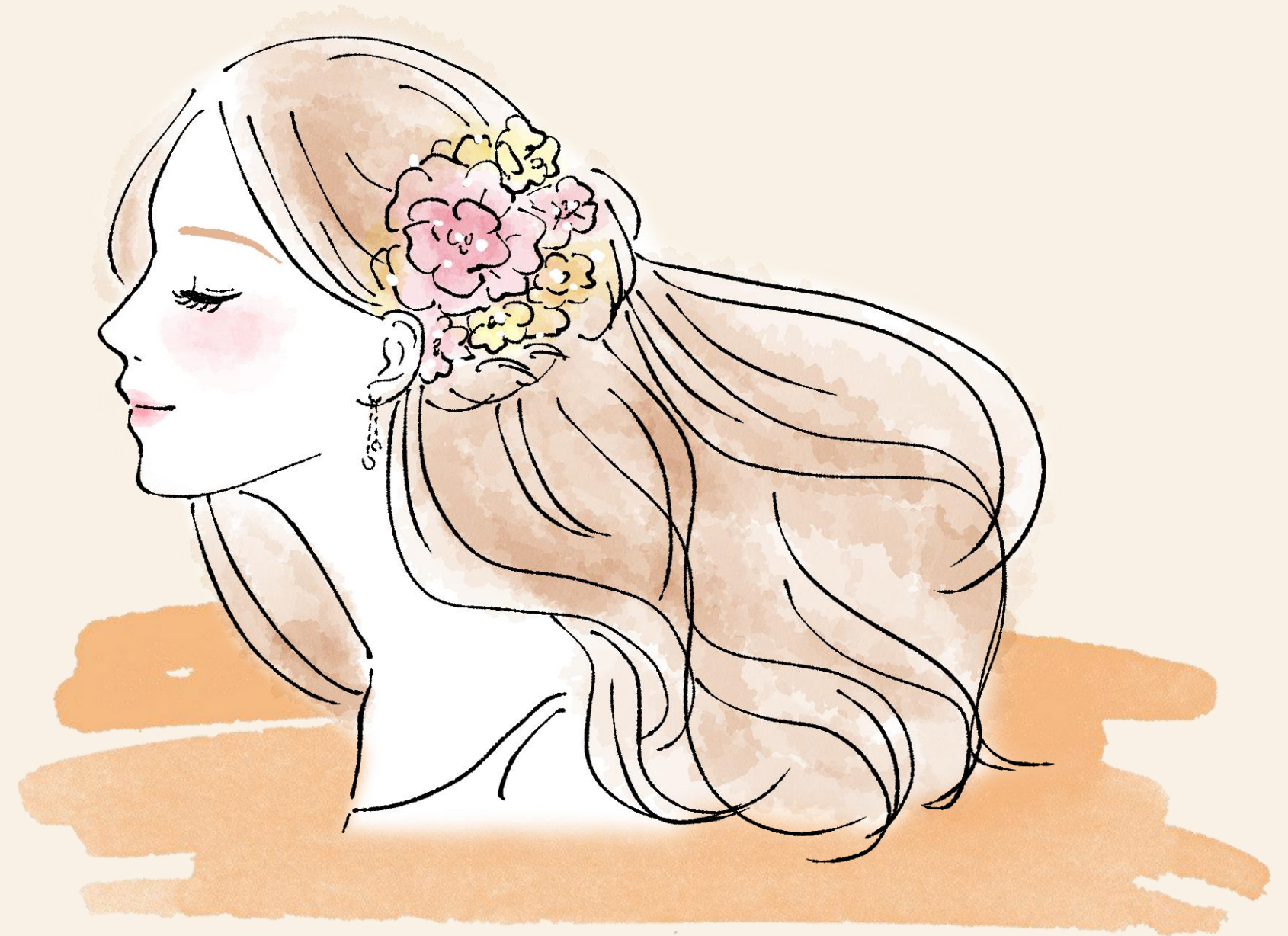
やる気がないわけでも、何もしてこなかったわけでもない。
でも、仕事探しの話になると、つい不安が頭をもたげてしまう。

家庭のことや家計のことを考えれば、慎重になるのは自然なことです。

これから今のあなたが抱えている不安をひとつずつ整理し、
今後の働き方について、あなたらしい判断ができるヒミツをお伝えしますね。



また働きたいと思う
ママの気持ちと収入を
整えていくために



主婦による
お掃除集団

ママクリーン[®]

<https://mama-clean.com>

判断材料が足りないまま 選択を迫られてきた人ほど迷いやすい

「正社員はもう無理かもしれない」
「パート以外の道が思い浮かばない」
「今さら失敗したら取り返しがつかない」

こうした不安が生まれるのは、**あなたの性格の問題ではない**んです。

- ・子育てや家庭の事情で、仕事から離れた期間がある
- ・働ける時間や体力に、はっきりした制限がある
- ・収入が止まると、家計に直接響く

こうした条件を考えれば、慎重になるのは当たり前のこと。

多くの人が仕事探しで悩んでしまうのは、
「**その仕事が自分や今の環境に合っているかどうか**」を
判断するための情報が、最初からそろっていないから。

特に、家計や家族の生活を背負っている立場であれば、
なおさらですね。

仕事の空白期間
時間・体力の制限
家計への影響



判断材料が不足



選べない状態になる



ママとして積み重ねてきた経験は 仕事の現場でも求められるもの

あなたはこれまで、生活の中でさまざまな判断を重ねてきたはず。

家族の予定を見て、今日は何を優先するかを決める。
無理が出そうなら、どこまでやるかを調整する。

急な予定変更があれば、家族に負担が出ないように段取りを組み替える。

こうしたことを、**誰かに指示されてやってきたわけではないはず。**
生活を切り盛りするために、**自分で考えて決めてきた**ことです。

これは、仕事の現場で求められる段取りや調整と同じ考え方だって
気づいていましたか？

なかなか気づけませんよね。でも、実際はそう。

家庭の中で行われてきたために、**仕事の経験として見えにくかった**
だけなんです。



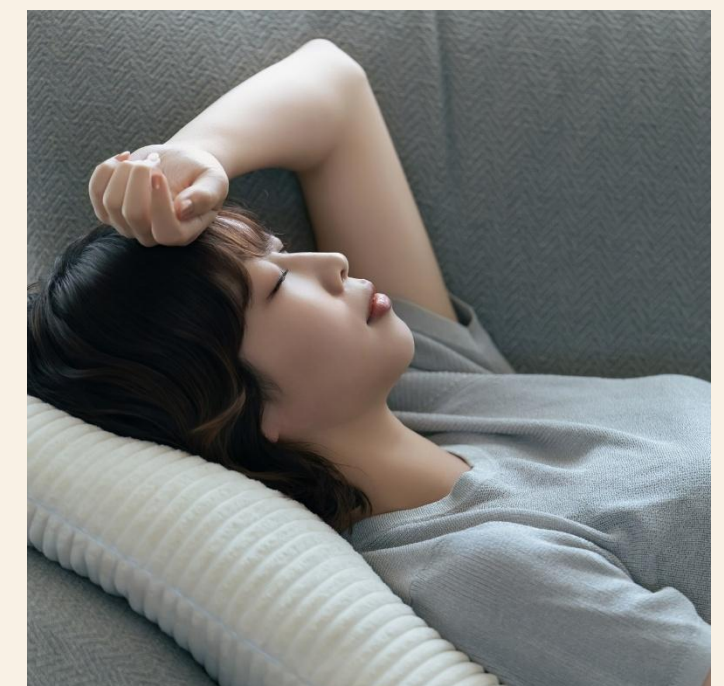
子どもが体調不良...

保育園を休ませるか破断

予定していた家事が終わらない...
今日はどこまでやるか決め直す



思わぬ疲れが出てきた...
明日に回す判断をする



急な予定変更になった...

家族に無理が出ない段取り変更

「我慢できるかどうか」で 仕事を選んできませんでしたか？

仕事を探そうとするとき、多くの人は無意識のうちに、「自分にできそうな仕事はどれか」から考え始めます。

「家庭でやってきたことは、仕事として数えられない」という前提で、自分の経験を低く見積もったまま、仕事を探してしまう人は少なくないんです。

その結果、「自分がどこまで我慢できるか」「どこまでなら迷惑をかけずに済むか」と、自分を納得させる選び方になっていく...

それだと今まで家事で培ってきた力を仕事の経験として扱わないまま、選択肢を狭めてきたかもしれません。

でも、あなただけは思い出してください。

あなたの細やかな判断や家事の采配があったからこそ、家庭は、今まで回ってきたということを。



あなたが家庭で 実際にやってきたこと

- ・ 家庭全体を見る
- ・ 判断して調整する
- ・ 先回りして動く



この乖離はやがて
後悔になってしまうかも



仕事探しのときの 自己評価

- ・ 部分的な補助作業
- ・ 判断力のいない単純作業
- ・ 誰かの指示のもとで動く



やり方を変えれば、あなたの毎日はちゃんと報われていくはずです

ここで、一度はっきりさせておきたいことがあります。

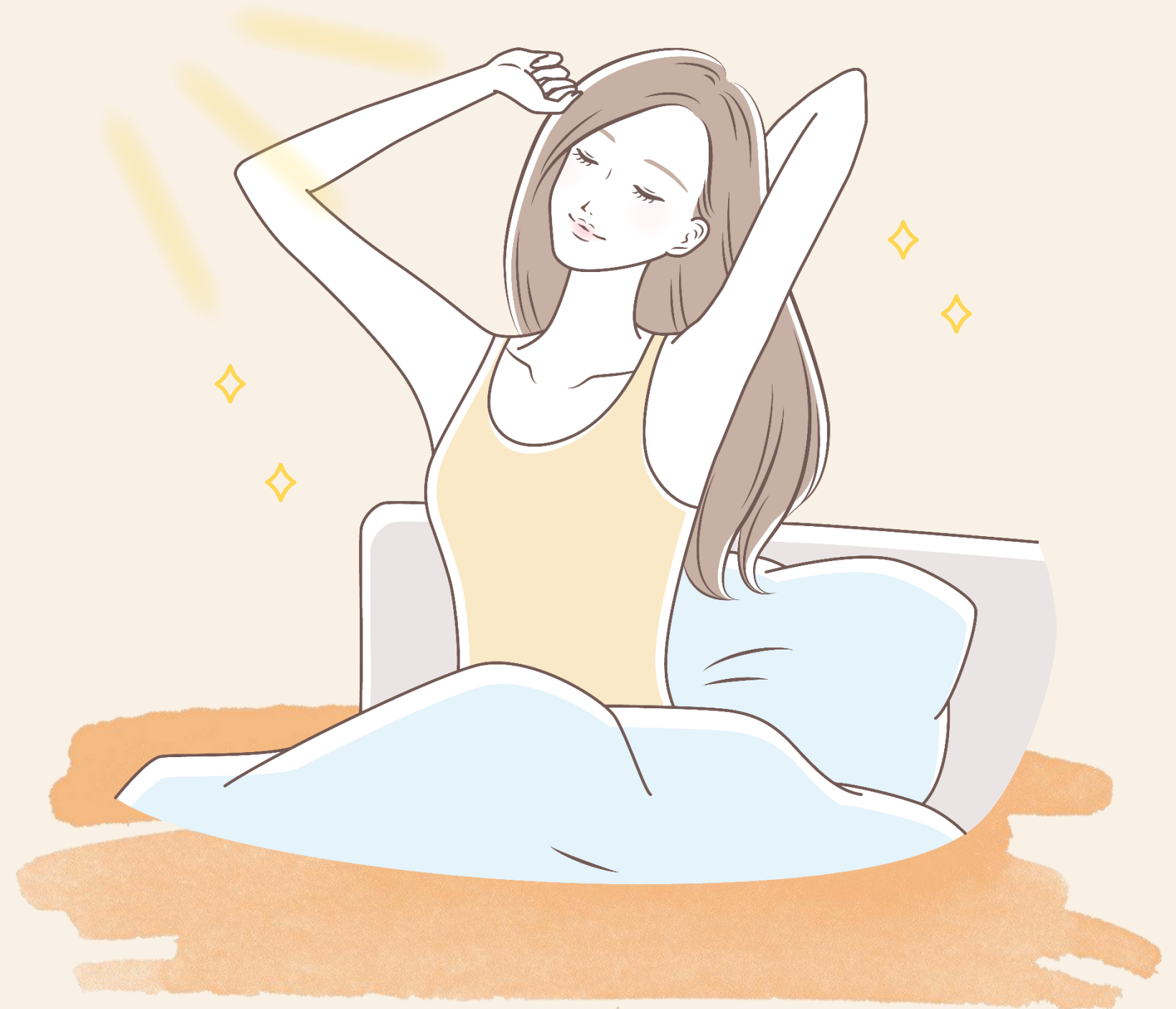
あなたが家庭の中でやってきたことは、「誰にでもできること」ではありません。
お得意の**家事スキルや家庭経験**には、もっと大きな価値があります。

ところが雇われる仕事の多くでは、その力是一部しか使われません。判断は上に任せられ、全体を見る役割は与えられず、決められた作業だけをこなす。

その結果、本来なら「価値⇒評価⇒収入」になるはずの力が、もてあまされたままになってしまいます。

稼げないのではなく、稼げる形で使われていないのです。
働き方の前提を変えるだけで、その事実すぐに気づけるはず。

あなたがこれまで積み重ねてきた家庭での経験や家事スキルは、もっと正当で大きな価値だと思いませんか？



「ママの家事力」を前提に作られたのが ママクリーンという事業です

ママクリーンが扱っているのは、毎週、毎月、同じ場所で、同じように必要とされる日常清掃です。

この仕事の特徴は、一回きれいにして終わり、ではないこと。

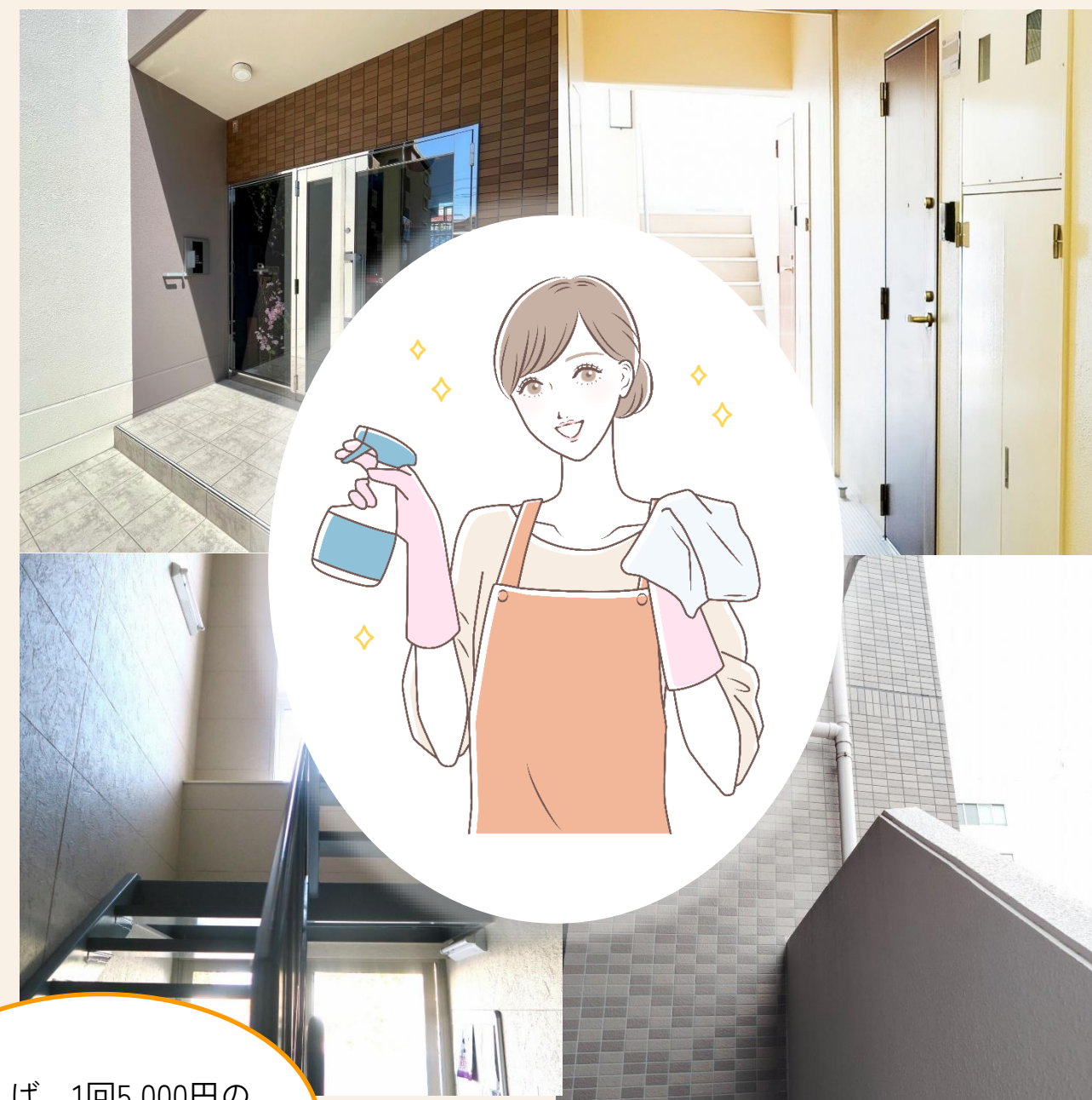
「またお願いしたい」「ここも任せたい」
そうやって、少しずつ仕事が積み重なっていきます。

ここで力を発揮するのが、**家庭の中で培ってきた感覚とスキル**。
日常清掃は、「**当たり前を崩さない力**」が評価されます。

だから、当たり前のように家庭を守り続けてきた力が、事業の土台になります。

信頼が積み重なり、現場が増え、人に任せられる範囲が広がる。

その流れをつくり、収入を伸ばしていった方が、ママクリーンにはたくさんいます。



例えば、1回5,000円の
案件を獲得し続けると



働く時間やペースは自分で決める 最初から無理しなくていい設計です

日常清掃は、「必要な時間」「必要な頻度」があらかじめ決まっている仕事です。だから、

- ・朝だけ、平日だけ
- ・家庭の予定を優先しながら

そうした組み方が最初から可能です。**生活の大半の時間を仕事に費やすような必要はありません。**

- ・子どもの予定に合わせる
- ・家族の時間を確保する
- ・急な予定変更にも対応しやすい

余裕があるからこれができるのではなく、最初からそう組めるような業務設計になっています。

契約数が積みあがることでゆとりある収入を目指せるストック型ですので、高い水準での収入維持も視野に入れられるのです。

8:00
9:00
10:00
11:00
12:00
13:00
14:00
15:00
16:00
17:00
18:00
19:00
20:00
21:00
22:00
23:00

事務作業

不動産管理会社へのごあいさつ回り

休憩

日常清掃業務

プライベートタイム

【設計例】 月売上60万円モデル(作業員1人/稼働日20日)

- 8:00～9:00 事務処理、メール対応、営業・清掃準備
- 9:00～12:00 清掃箇所周辺の不動産会社へご挨拶
- 13:00～18:00 近隣物件(5棟前後)の日常清掃
道具の清掃及び報告書の作成(清掃中にも可能)

※20km圏内での作業を想定した計算です各物件の月回数により、出勤回数や担当物件数は変わります。

働いた時間だけが収入じゃない 動いていない時間にも積み上がる仕組み

次に注目していただきたいのは、**あなたが働く時間だけが、あなたの収益になるのではない**ということです。

仮に1日5時間働いたとしましょう。

雇われる仕事では、5時間働けば、5時間分の収入になります。
その5時間が終われば、収入もそこで止まり、次の収入を得るには、
また自分が動く必要があります。

どれだけ続けても、「働いていない時間に収入が入る」ことはありません。

しかし、ママクリーンのフランチャイズ事業では、手伝ってくれる
スタッフと契約をして、定期的な案件を任せることもできます。

つまり、**自分がその現場に入らず、別のことをしていても、その現場からの収入は、毎月、積み上がっていく**ことになります。

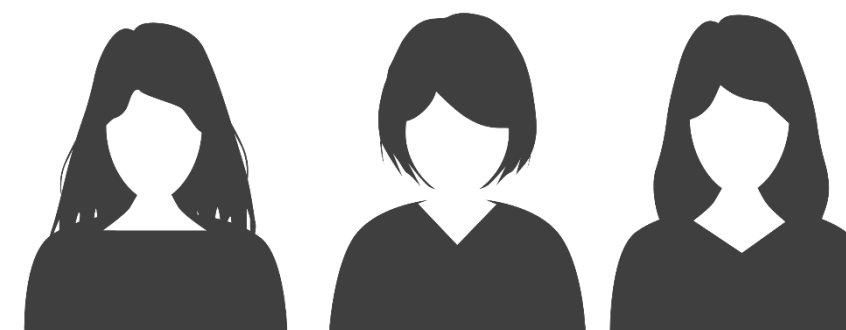


月5万円以内 ▲

業務委託関係 ||



月10万円以上 ▲



月30万円以上 ▲

ここまで読んでくださって
ありがとうございます

もう一度だけ今までの自分を
振り返ってみてください



仕事は、誰かに雇われて、決められた時間を働くもの。
——そう思ってきませんでしたか？

収入は、自分が動いている間だけ発生するもの。
——そう考えていなかったか？

家庭も大事にしながら、
無理のない時間で続けられる仕事なんてない。
——そう信じ込んでいなかったか？

人に任せながら利益が回り続ける仕組みがあると聞いたとき、
——より自由な人生設計ができると感じませんでしたか？

「雇われる仕事」だけを探していた、以前の私は、
もしかすると自分の可能性を狭く見ていただけかもしれない。
——そう振り返りませんでしたか？

再び、1年後のあなたから今のあなたへ

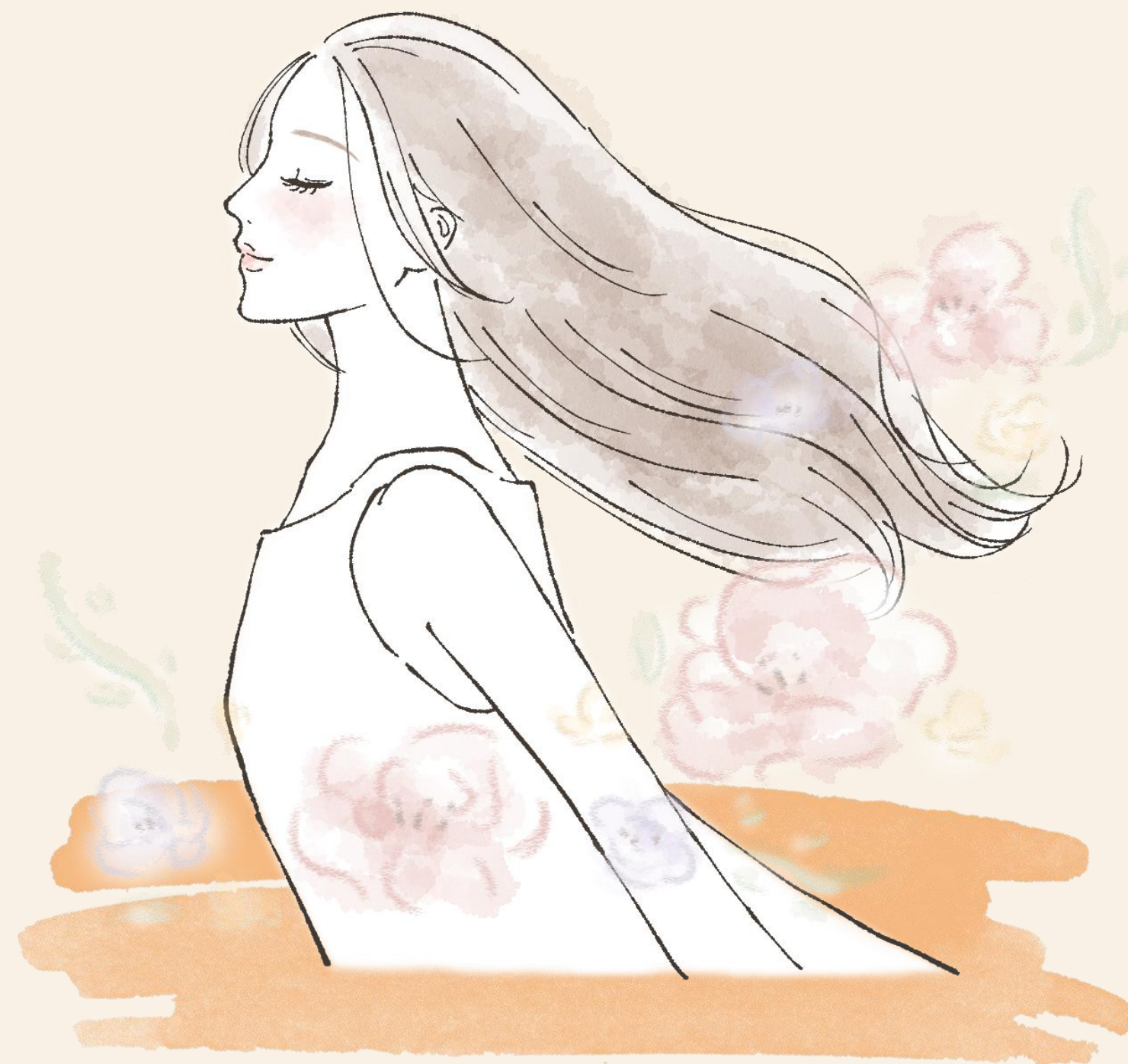
今、あなたの中には、きっとこんな感覚が残っているのではないのでしょうか。

- ・チャレンジできそうな気はする
- ・でも、自分の場合はどうなんだろう？
- ・数字や負担感が、まだはっきりしない...

それは、とても自然な状態です。
ここまでお伝えしてきたのは考え方や仕組みの話であって、
あなた個人の生活条件に当てはめた話ではないからです。

- ・どこまでが無理のない範囲なのか
- ・どのくらいのペースが現実的なのか
- ・今の生活と両立できるのか

文章だけでは、ここまではどうしても見えきりません。
だからこそ、ママクリーンでは「説明会」を、
答えを聞く場ではなく、自分の場合を整理する場として
位置づけています。



ママクリーン説明会でお話すること

説明会では、サイトでは伝えきれない内容をもとに、良い面だけでなく、負担が出やすい点や合わないケースも含めて正直にお話ししています。

説明会は、「やる・やらない」を決める場ではありません。
無理に加盟をおすすめすることはありません。
説明会のあとで「やらない」と判断をされる方もいます。
それも、尊重すべき選択だと考えています。

ただ一つだけお伝えしたいのは、
判断材料がそろった状態で決めてほしいということ。
迷ったまま時間だけが過ぎるより、
一度きちんと整理してから判断したほうが、
あとで後悔が残りにくいからです。

自分の生活に当てはめた数字や負担感までは、
どうしても文章では整理しきれません。

あなたに合うかどうか、じっくりお話ししながら
一緒に落ち着いて整理していきましょう。

説明会で主にお伝えしていること

- ・ ママクリーンが狙っている市場と
日常清掃がストック収益になる理由
- ・ 売上保証をあえて行っていない背景と
そのメリット・デメリット
- ・ 最初に取り組む仕事の内容と
現実的な立ち上げペース
- ・ 案件獲得の流れと
本部がどこまで関わるのか
- ・ ラウンドママ（スタッフ）契約や
人に任せていく仕組みの考え方
- ・ 自分で動く期間と、オーナー業へ
移行していく段階の目安
- ・ 生活スタイルを前提にした、
無理のない1日の動き方の例
- ・ 向いている人、慎重に考えたほうが
よい人の判断ポイント

Voices 「一歩踏み出した判断は、ちゃんと生活に返ってくる」

ママクリーン名古屋東店・西田さん

加盟を決めるにあたっては、いろいろ考える時間もありましたが、最終的には「自分で確かめてみたい」という気持ちが勝って、一歩踏み出しました。

ママクリーンを選んだのは、仕事を考えたとき、机に向かうよりも、現場で動きながら成果が見える仕事のほうが自分には合っていると感じたからです。

前職が自衛隊だったこともあり、身の回りの環境を整えることは日常の一部でしたので、清掃の仕事にも自然と向き合えました。

実際に始めてみると、ただ作業をこなすだけでなく、段取りや時間の使い方がとても大切だと気づきました。経験を重ねるうちに、自分なりの進め方が見えてきて、仕事全体の流れを組み立てる面白さも感じていますね。

最近は、朝は自宅で事務作業を行い、9時半頃から現場へ向かうスタイルです。戻ってくるのは16時前後。生活のリズムも整い、愛犬と散歩に行ったり、一緒に過ごす時間を大切にできるようになったのはとてもうれしいです。

本部は細かなところまで相談でき、こちらの状況に合わせたアドバイスをもらえるので、安心して判断しながら仕事を進められています。そのおかげで、全体の流れも安定してきました。

印象に残っているのは、入居者さんから「いつの間にか綺麗になっていましたね」と声をかけてもらったことです。

今は、あのとき一歩踏み出した自分の判断が、少しずつ生活に返ってきているように感じています。



Voices 「不安の中で選んだ仕事が、今は私の軸になりました」

ママクリーン敦賀店・北山さん

きっかけは、夫を亡くしたことでした。
それまで当たり前だった生活が一変し、この先
どう生きていこうか、もし働けなくなったらど
うなるんだろうと、不安ばかりが頭に浮かんで
いたんです。

長く続けられる仕事を探す中で、自営業という
選択肢を知り、ママクリーンに出会いました。
本部のサポートがあると聞き、「一人で抱え込
まなくていいんだ」と感じられたことが大きな
安心になったことを覚えています。

また、住んでいるマンションで清掃の相談を受
けたことをきっかけに、共用部をきれいにする
仕事が、住んでいる方の気持ちまで明るくする
のだと実感しました。

今は朝8時半頃から現場に入り、午前中に数件
回って昼には一度帰宅します。

午後は決まった物件に行き、夕方には戻れる生
活です。無理のないリズムで続けられているの
がありがたいですね。

効率と丁寧さを両立する工夫を重ねる中で、
「今日はうまくできた」と思える日がだんだん
増えていっているんです。

続けるうちに、「自分にも積み上げてきたもの
があったんだ」と感じられるようになりました。

基本的に、掃除は1人で行いますが、迷ったとき
に相談できる場所があるのは何よりもありがた
いです。その安心感が、前向きに続けられる
支えです。

「北山さん、いつもきれいにしてくれてありが
とう」という一言をもらえるたびに、この仕事
を選んでよかったと心から思います。



Voices 「説明会は、ご自分の気持ちを見つめるところです」

本部スーパーバイザー・重富

説明会で私が一番大切にしているのは、「この働き方が、その人の今の生活に合うかどうか」を一緒に整理することです。

仕事内容や収入の話だけでなく、最初はどこまで関わるのか、どんな場面で負担を感じやすいのか、良い面も含めてできるだけ正直にお話しています。

フランチャイズは、気合や根性だけで続けられる仕事ではありません。自分で考え、判断しながら積み上げていく働き方です。

だから大切なのは能力よりも「自分で決める準備が整っているかどうか」だと思っています。

誰かに決めてもらったほうが安心な状態のまま始めてしまうと、あとから「本当にこれでよかったのかな」と迷いが出やすくなります。

そのズレを残したまま続けると、いつからか負担に感じやすくなるんですね。

だから私は、説明会で答えを押し付けることはしません。その人の生活や不安を一緒に整理しながら、自分で納得して判断できるところまで、伴走することを大切にしています。

「もしかしたら今じゃないかもしれない」という結論も、私は大切な判断だと思っています。

説明会は、「やる・やらない」を決める場ではありません。「自分の場合はどうか」を落ち着いて確かめる時間です。

少しでも気になるなら、一度きちんと話をしてから決めてほしいと思っています。それが、後悔のない選択につながると信じていますから。



最後までお読みいただき
ありがとうございました。
明日が善き日になりますように。

