



「ハウスクリーニングで落ちない汚れはないと思っています。必ず正しい答えがあるはずなので、どんなに難しいご依頼も『イエス』とお答えしているんですよ」

対談記事 ▶▶ 062 p



株式会社 アドバンス・ネクスト

代表取締役

大沼 直人

板前の修業で厳しさを味わい、挫折を経験した（株）アドバンス・ネクストの大沼社長。その後、再起を図り、ハウスクリーニング業をスタートさせた。創業後は4年近く赤字が続くも、技術と材料にこだわったクリーニングを続け、大手ホテルの客室清掃を任されるなど一気に事業を拡大。「これからも他社のサービスで満足できなかったお客様をサポートしながら、高い技術力を生かした新たな事業を展開するつもりです」と語る社長の今後の活躍に、ますます目が離せない。



株式会社 アドバンス・ネクスト
代表取締役

大沼 直人

新潟県出身。中学卒業前から板前の修業を始めるも挫折する。引越し会社のアルバイトやドライバーなどさまざまな職種を経て、26歳のときに大手ハウスクリーニング店でアルバイトを開始。数年後には正社員になり、同時に現在の株主から声をかけられたことがきっかけで独立。33歳で(株)アドバンス・ネクストを創業した。

苦労を重ねハウスクリーニングで躍進 技術と材料にこだわり世の中に貢献する

板前の修業に挫折し、ハウスクリーニングで起業するも赤字続き。そんな数々の苦難を乗り越えてきたのが(株)アドバンス・ネクストの代表取締役・大沼氏だ。「失敗があるから成功がある」と語る同氏の言葉に、元ボクシング世界王者の内山高志さんもうなずいていた。

ハウスクリーニングの改善を目指し開業

内山 ハウスクリーニング業界で躍進中の(株)アドバンス・ネクストさん。さっそく、大沼社長のこれまでの歩みを教えていただけますか？

大沼 私は、中学卒業を待たずに板前の修業を始めました。ところが挫折してしまい、生活のために引越し会社のアルバイトやトラックのドライバーなど、さまざまな職業を経験してきました。やがて、26歳のときに大手ハウスクリーニング店でアルバイトをスタートしました。営業と現場の清掃を兼ね、寝る暇もなく働きましたね。そして数年後、正社員になることができたんです。ところが私は「これで目標を達成した」と満足し、

次の使命を探すため退社を考えました。内山 社員という安定した立場を投げ打って、選ばれた道が気になりますね。

大沼 実は、そのタイミングである会社の経営者から「ハウスクリーニング事業を立ち上げたい。すべて任せるから挑戦してほしい」とお声をかけていただいたんです。私は日頃から、料金が高額だったりマニュアルに縛られすぎたりしている大手フランチャイズの仕事をする中で、「改善したい」と思うことが山のようにはありました。そこで、この誘いを受けることを決意し、2013年に当社を創業したんです。

内山 実績を積まれた社長の舵取りなら、独立当初から順調だったのでは？

大沼 いいえ。創業から4年近く赤字で

Company Data>>

株式会社 アドバンス・ネクスト

〒123-0864

東京都足立区鹿浜 8-8-8

URL <http://www.advance-next.jp/>



どんなに難しい清掃の依頼も「イエス」

内山 お仕事するうえで心がけていることがあれば教えてください。

大沼 ハウスクリーニングに、落とせない汚れはないと思っています。必ず正しい答えがあるはずなので、当社はどんなに難しい清掃のご依頼でも、お断りはせず、「イエス」とお返事しているんですよ。また、今はインターネットで検索するとハウスクリーニングの会社がたくさん出てきますし、どれも価格の安さばかりアピールしていますよね。しかし、当社は価格競争に巻き込まれるつもりはありません。私たちは、これからも他社のサービスで満足できなかったお客様をサポートしながら、高い技術力を生かした新たな事業を展開するつもりです。実は、すでにゴミ屋敷の清掃や特殊清掃も開始しているんですよ。

内山 それでは最後に、将来の目標をお聞かせください。

大沼 ハウスクリーニングは世の中に貢献できる仕事なので、当社のスタッフは大きなやりがいと喜びを感じながら取り組んでいます。そんな彼らに負けないよう私も体が動く限り現場に出続けたいですね。また、スタッフの提案でイベントに屋台を出店する事業なども手がけています。今後もスタッフのやる気に応えたり、お客様のご要望にお応えしたりしながら、新たな事業には積極的に参入するつもりです。そして、私と同じ苦勞をスタッフに味わわせないためにも、給料や福利厚生をさらに充実させたいですね！

自分の報酬も受け取れない状況が続きました（笑）。やはりハウスクリーニングは知名度がものを言うので、開業したばかりの会社でお客様を確保するのは容易ではなかったんです。

困ったときはアドバンスに電話しよう

内山 その難局をどのようにして乗り越えたのが気になります。

大沼 尊敬する経営者からいただいた「売上げを伸ばすためには、積極的に経費を使え」という教を心がけ、奮闘し続けたんです。例えば、ハウスクリーニングで使う洗剤にもピンからキリまであります。私はいくら経費がかかっても他社よりワンランク上の洗剤を使い続けました。

また、ハウスクリーニングは大工と同様で職人の仕事。誰でも参入できますが、本物の腕を持った職人は多くありません。おかげさまで、技術と材料にこだわった当社のハウスクリーニングは、少しずつお客様に認められるようになり、大手ホテルの客室清掃を任されるなど一気に事業が広がっていったんです。

内山 それはすごい。お客様から、喜びの声をたくさんいただくのでしょうか。

大沼 はい。当社のお客様はご紹介がほとんどで、「清掃で困ったときはアドバンスに電話しよう」と高い評価をいただいているんですよ。私たちは、お客様の「きれいになったね。ありがとう」とい

う言葉が何よりの励みになります。今後も技術と材料にこだわりを持ったハウスクリーニングを続けていくつもりです。

内山 現在の陣容や、スタッフさんへの指導についても教えてくださいませんか？

大沼 現在は、社員3名と十数名のアルバイトで、4つのチームを組みハウスクリーニングに取り組んでいます。私がスタッフに伝えているのは、やりたいことがあったら積極的に挑戦してほしいということ。ですから当社は、室内のクロスの張り替えなど、清掃以外の業務もたくさん手がけているんですよ。

内山 数多くの苦難を乗り越え、事業を拡大している社長。それにしても4年間も赤字が続いたのに、あきらめようとしなかった情熱の源泉は何だったのでしょうか？

大沼 ボクシングと同じように、成功した人は必ず苦勞を経験しているからです。内山さんのような方の姿を見て、私も「いずれ結果が出るはずだ」と信じていたんですよ。

Guest Comment>>

内山 高志（元ボクシング世界王者）

創業から数年の苦闘を無駄にしなかった大沼社長。どんなときも前向きな姿勢を貫いたからこそ、今の（株）アドバンス・ネクストさんがあるのでしょう。私もハウスクリーニングをお願いするなら、社長のようにさまざまな経験を積んだ方をお願いしたいと思いました。これからも、清掃へのこだわりや感謝の気持ちを忘れずに飛躍していただきたいですね！

