



## 第52回「おかねの作文」コンクール

# 私は社長

千葉県・千葉大学教育学部附属中学校 1年 洞口 未佳

我が家には会社がある。私が作った家事代行サービスをする会社だ。

この会社は、母のしてくれた話から始まった。それは、お小遣いを稼ぐために家で喫茶店を始めた男の子の話だった。その話を聞き、私もやってみることにした。なぜなら、仕事をすることは将来の自分のためになり、また家事をすることは親の役にもたつ。そして何よりもお小遣いがもらえるからである。

「家事代行サービス」はどのような商売かという、親の代わりに料理や洗濯などの家事を行い、サービスに応じてお金をもらう商売である。両親の性格を考え、サービスの料金設定や、どのようなサービスを提供すべきかということなどを自分で考えた。まずはじめに、サービスの内容や料金、注意事項などを書いた企画書を作った。何度か企画書を作り直し、納得のいく企画書ができたので、それをもとに会社を始めた。私が特に力を入れたところは料金設定である。

例えば母は、毎朝忙しいため、ゴミ出しなどを私に頼んでくることが多い。しかし、毎朝頼むため料金が高いとつらいと思い、ゴミ出し料金は安くした。その代わりに次によく頼む洗濯は少し高めの料金に設定し、「洗う・干す」をセットにし、「畳む」と分けることでタイミングに応じて頼みやすくした（「洗う・干す」と「畳む」では時間がずれるため、例えば「洗う・干す」だけ私に頼んで「畳む」は母が自分でやることができるのだ）。また、母は疲れているときによく料理を作ることを頼んでくる。そこで「Y代行調理」（私の家では「Y」というおかずの調理キットを使っているのだ）というサービスをもうけ、疲れていると少し値段が高くても頼むであろうことを見越して高めの料金を設定した。ちなみに、私は昔から家の手伝いを教え込まれていて、今や父よりも料理がうまい。掃除だって洗濯だってできる。だから、「家事代行サービス」を行うことは、さほど辛くないのだ。

話を戻そう。父は、私によく掃除を手伝わせるため、「リビング掃除（拭き掃

除・掃き掃除)」や、「雑草取り」、「草木の水やり」などのサービスをもうけた。父は少し値段が高くても私に頼むので少し高めの料金に設定した。

ここで私の弱点を記しておく。私は注意力が散漫になりやすい性格で、お金の受け取りをしたかどうかや、いついくらもらったかを忘れてしまうかもしれない。そこで、収支をノートに記録するという工夫をして、料金をもらいそびれたり、親が二重に支払ったりしないようにした（両親も注意力が散漫なところがあり、私の性格は遺伝だと思っている）。

このような商売をしてみて、ターゲット層の需要や支払い可能な価格帯を把握して、サービスの内容や料金を設定すると、経営がうまくいくのではないかと思った。また、企画書を作るところから自分で行うことで商売の工夫を学べた。特に、お客さんの気持ちを考えてサービス内容や価格を決めたことが一番学べたことだ。そして、自分で稼いだお金を無駄遣いするのがもったいなく感じるようになった。なので、お金の使い方も今までとは変わった。いらないものを買わないようにするなど買う前に判断ができるようになった。何よりも、一番の目的であるお小遣いを楽しく働いて稼げたので「家事代行サービス」を始めてよかったと思った。

「家事代行サービス」から、今後に生かしていける主に三つのことを学んだ。一つ目は、お客さんの心をとらえるサービスを提供することである。二つ目は記録の重要性である。ノートに収支を記録しておくことは、大切なことだ。三つ目は、お金の使い方を考えるようになった。自分で稼いだお金の使い道を考えるときに、いるものといらないものを判断する力がついた。この経験から学んだことを今後の人生に生かしていきたい。

私はまだ就きたい仕事が決まっていない。もしかしたら自分で起業することだってあるかもしれない。そんなたくさんの可能性があるこの先でも「顧客の情報に基づいた料金設定をすること」や、「収支の流れを把握すること」、「稼いだお金の使い方を判断すること」の大切さを忘れずにいたいと思った。

