

代表取締役 片山 裕之

清掃をもっと面白く、かつこよく



社 名：株式会社 Edeyans  
所 在 地：〒541-0048  
          大阪市中央区瓦町 1-3-2 ヒガシビル 302  
設 立：2018年6月1日  
代 表 者：代表取締役 片山 裕之  
U R L： <https://corporate.edeyans.com/>  
事業内容：宿泊施設の清掃代行および付帯業務  
          外国人雇用・教育のコンサルティング業務など

## 起業ストーリー

### 事業内容・会社の特色

民泊事業者向けの清掃サービス及びコンサルティングを行っている。

インバウンド需要が高まる中、住宅宿泊事業法（通称：民泊新法）が制定されると同時に、ホテルクリーニング業界において慢性的な人手不足に陥ることを予見し、いち早くサービスの開発に着手、見積依頼から作業開始までのタイムロスがなく、極めて利便性の高いシステム「ヤンクリ」を開発することで多くの需要を取り込んでいる。

清掃業務を行うクリーナーは大半がベトナム人留学生であり、日本語能力試験（JLPT）N4 並びに N5 クラスの語学レベルのスタッフを現状 350 名程度業務委託契約で抱えている。これらのクリーナーに対して就労前に自社オリジナルの研修制度を受講させ、ビジネスマナー研修なども充実させることでサービスレベルを維持している。

2019年6月には、清掃領域では国内初となる airbnb と提携、更なる発展が期待されている。



### 起業を考えた時期、きっかけ

幼少期からサッカー選手を志し、推薦で大学に進学。サッカーの世界で生きていこうと考えていた。だが、大学時代に学校スポーツのカースト（先輩後輩等の決められた指標でしか見ることができない世界）の中で生きていかなければならないことに限界を感じ、入学の翌月に退学届を出す。教員であった両親も意外にすんなりとOKしてくれた。幼少期より「自分は何を残せるのか？」という教員に対しての答えとして考えてもらったのではないかなと思う。

大学退学後、これまでサッカーに明け暮れ勉強をしてこなかったことから、全寮制の予備校で10ヶ月間集中した予備校生活を過ごし、関西の大学に再度入学する。

同大学在学中 Facebook で起業家と繋がったことがきっかけで、起業を意識し始める。この起業家は、スポーツ領域で事業展開している人物で、同氏が近畿地方でイベントを実施するタイミングでの出会いであった。同世代にも関わらず「スポーツ業界全体」に対して明確な意見を発信している同氏を見て「自分の進むべき道はこれだ！」と思った。

起業にあたり、海外に進出している日系ベンチャーで学びたいと考え、海外インターンの仲介サービスである「GlobalWing」で海外インターンを探し、ベトナムのインターンシップに参加。現地環境に飛び込み DAISEI VEHO Works 社の和島 CEO と寝食を共にすることで、勉強だけではわからないところを身につけることができた。年上すぎると起業した

ことが遠い昔であるため話がイメージしにくい、  
「年齢の近い社長に教えてもらえる」ということが重要であったと考えている。

### 事業分野の選択理由

ベトナムから帰国後、創業を目指すことになるが、当初は訪日外国人と英語を学んでいる学生のマッチングサイトをイメージしていた。だが、周囲の先輩起業家に相談し、ターゲットを「民泊」に絞ることにした。

「民泊」の中でも「清掃」を選択した理由は、ブルー・オーシャンと考えたため。ジャパニーズクオリティを活かせることやスモールスタートができることも大きなポイントであった。初月売上は 18,920 円。自らテレアポし「今より1,000円安くするから切り替えて欲しい」と徹底的に営業をかけた（法人化前）。4か月程度で月商 200 万円となり、法人化した。今のビジネスモデルが当たったのはタイミングが良かったため。法律が改正され、違法民泊をやっていた業者がどんどん潰れた時で、清掃に関しても新規先を求める民泊が多かった。また、清掃はオペレーションが複雑であり手間がかかるため、賢い人は手を出さなかったが、自ら汗を流すことで創業当初を乗り切ることができた。

### 事業の最終目標

マイノリティーでイノベーションを起こす。清掃テックの第一人者になる。

現在海外展開を検討中で、今期中にベトナムに内製化を目的に法人を作る。日系のホテルから入っていくことを検討している。IPO の意向は多少あるものの、そこまで強くはない。世の中にポジティブなインパクトを起こしたいという想いの方が強い。何をやるにしても 20 代で起業しているのなら、生きるか死ぬかやるしかないという想いである。

経営の知識をつけ、先輩起業家との時間を活用し、視座を高めて身につけ、事業拡大をしていきたい。

## 起業家コミュニティとの関わり

### 起業家コミュニティへの参加状況

ベトナムから帰国した際、大阪・北浜の coworking space「THE LINKS」に入居。選んだきっかけは、インターネットで「大阪・coworking」で調べたらヒットし、ホームページがカッコよかったという単純な理由であったが、学生時代、ベトナム時代に出会った起業家やこの「THE LINKS」で出会った先輩起業家の話が、自身の起業をより明確化するためのよい刺激となった。

また、秀吉会へも参加している。20代で同会に入るのは、30～40代のメンバーが多く「怖い」というイメージがあったが、少し年代が上の経営者と交流を持つことで、他で得難い追体験することができ、大きな刺激となっている。

いずれにおいても、「コミュニティ」活動というほどのものはないが、支援機関ではなく先輩起業家との交流がこれまでの事業展開に大きくプラスに働いたと感じる。

## 起業環境の整備に向けて

### 支援機関に期待すること

「事業成長期」と「0→1（事業立ち上げ）期」とは区別するべきである。

「事業成長期」においては、メディアに多く出て、支援や起業家の知名度をあげるチャンスを多く提供できる支援を期待する。「0→1 期」では、現在多く展開されている単純なインターンシップではなく、社長の抱持ち等、よりリアルな経験を積む機会を与えることができる支援を期待する。

コミュニティ形成のきっかけは同世代でないと生まれない。起業および成長段階において先輩経営者の意見が非常に重要である。先輩経営者との接触は緊張もするが、その分得られるものが多く視座を高めることができる。

スモールビジネスとベンチャー・スタートアップは真逆である。自身が交流してきた先輩経営者はスモールビジネスになるぐらいならやめるという考えであり、自身もその影響を多分に受けている。

### 学生、若者に期待すること

恐れずに先輩経営者のところに飛び込んでほしい。現在は SNS を活用すれば直接コンタクトを取ること容易である。本気であれば会ってもらえるもの。本気になって自身のことをアピールできる存在になって欲しい。

