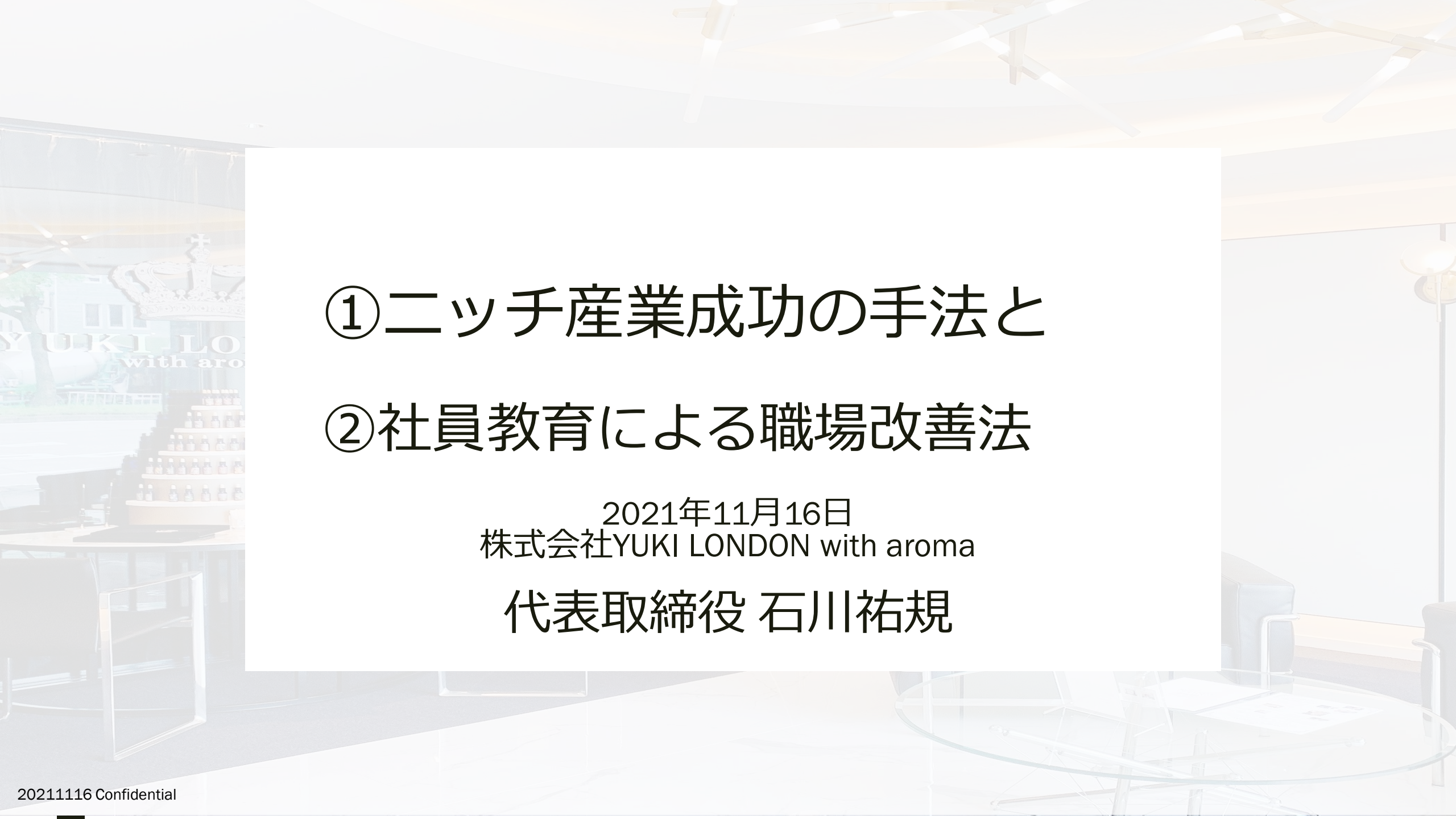


まず初めに

10万円の貯金で
本当にゼロからスタート

まだまだ本当に未熟な会社の
成り立ちが少しでも皆様の
お役に立てれば嬉しいです。



①ニッチ産業成功の手法と

②社員教育による職場改善法

2021年11月16日
株式会社YUKI LONDON with aroma

代表取締役 石川祐規

ー アジェンダ ー

- 自己紹介
- 会社概要 & 事業内容
- ニッチ産業成功の手法
- 社員教育による職場環境改善

**（まだまだ僕自身、成功せず日々もがいている者
ですので、今まで行ってきたことを伝えます）**



1982年6月10日生まれ
石川家 次男

野球少年時代

朝から晩まで泥だらけ



最後の夏はトランペット吹き

大府高校卒業

名城大学理工学部卒業

中日美容学校卒業

株式会社ASCH入社（美容院）

29歳でニューヨークに渡る

31歳でイギリスに渡る

（国家資格にもあたる英国認定ITECアロマセラピスト資格取得）

32歳で帰国



YUKI LONDON
with aroma

漆黒のイギリス時代

顔は笑顔で心で泣く



日本出国の時(29歳)



(株)YUKI LONDON with aroma



2014 YUKI LONDON with aroma (個人事業主)

2017 (株)YUKI LONDON with aroma (法人化)

2018 完全会員制aroma bar 中区にオープン



2021年11月現在

社員 7 名
28~39歳

2022年 4 月
2 名の新入社員予定



会社の理念

「本物のアロマで幸せに」

経営理念

「特にありません」



天然アロマの仕事って？

大きく分けて2つ

① B to B

企業様の香りブランディング

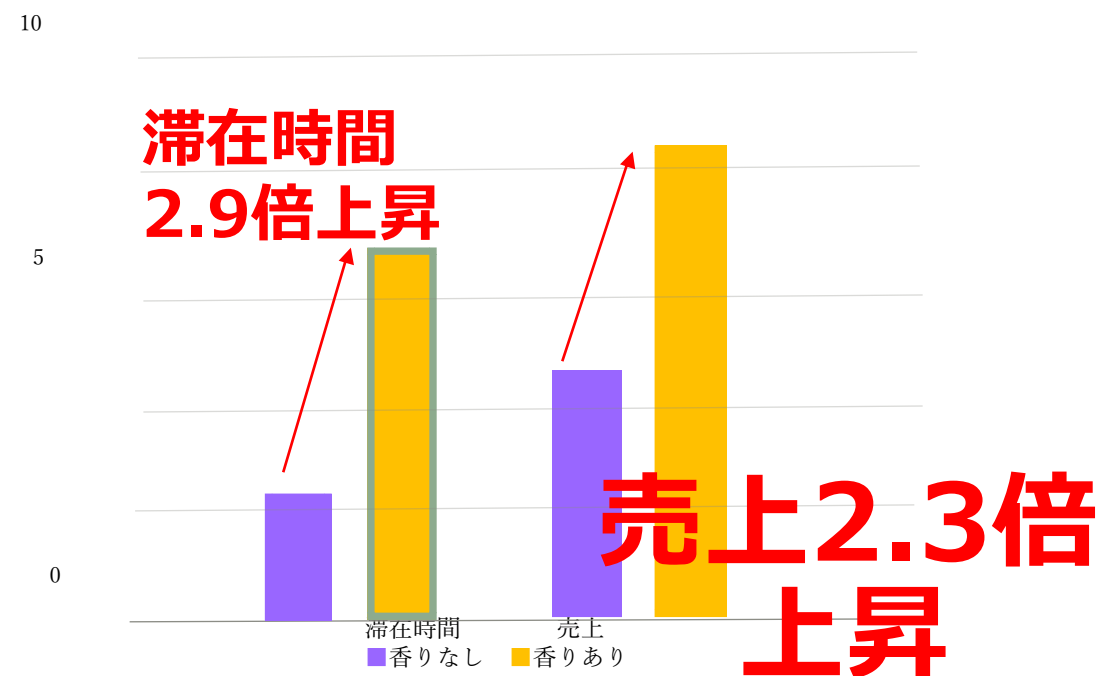
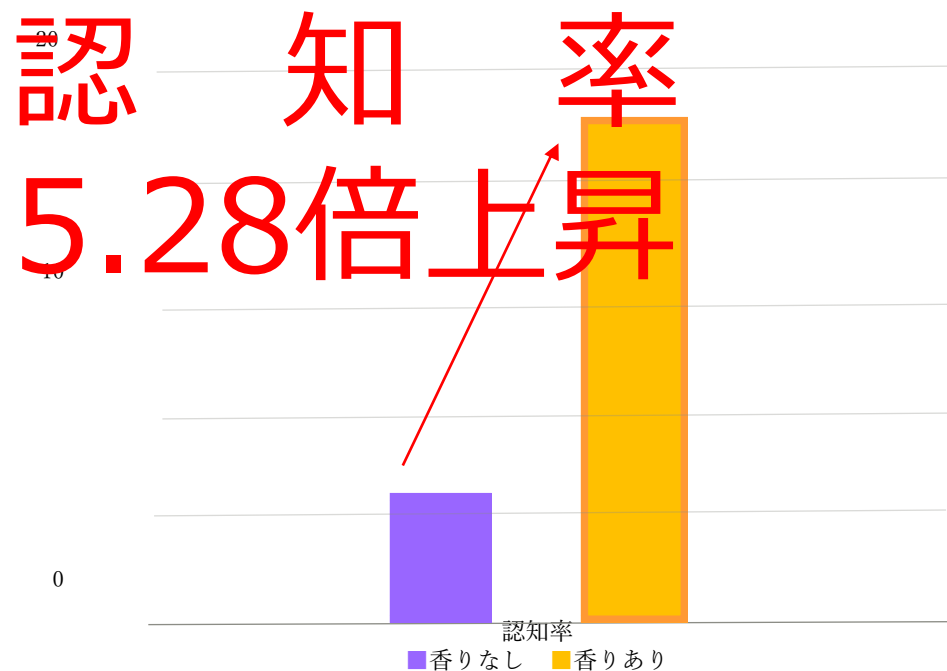
オリジナルの香りで

アロマ空間 商品作製 イベント

嗅覚サービスを使い会社様の売り上げを上げる

■ 天然アロマの必要性 嗅覚サービスの必要性

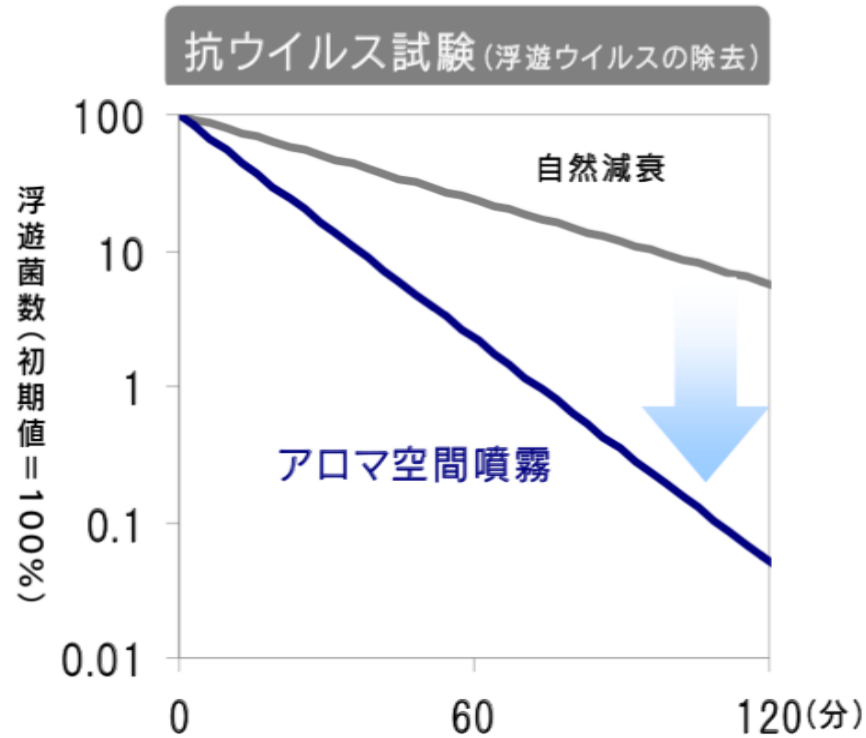
【 美容サロンがアロマ空間を行った実験 】



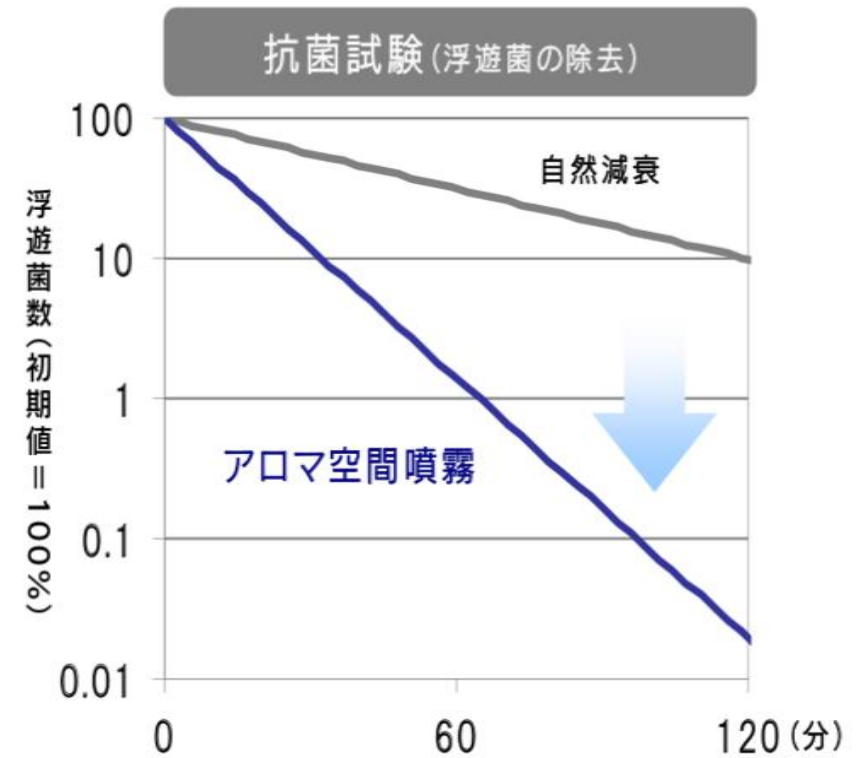
＜滞在時間と売上の実験結果＞

■ 導入後の抗菌・抗ウイルス試験

＜実証実験結果＞



118 分後に、**99%以上** 除去



89 分後に、**99%以上** 除去

■ 主な取引先

◇ザ・カハラ・ホテル&リゾート横浜



◇横浜ベイコート(株)リゾートトラスト



◇リッツカールトン大阪 ザ・コスチュームサロン



◇フェリーチェマツエダ 銀座ブティック



◇衣裳サロンヴェルフェリーチェホテルオークラ東京 衣裳サロン



◇ホテルオークラ神戸 衣裳サロン



◇株式会社サラ 美容サロングループ



◇ホテルオークラ福岡



◇Mercury and Earth ◇BRANCH AVENUE(オフィス系)



医療系なども

アロマの仕事って？

大きく分けて2つ

② B to C

個人様への販売

自社ネットショップ・完全会員制aroma bar

■ 完全会員制aroma bar 名古屋市中区



■ 現在新規会員様募集はしていません



ニッチ産業とは？

- 顧客の需要があるにも関わらず、規模が小さく、商品の供給・提供がなかった市場や潜在的需要を掘り起こす産業。
- 僕の中では、絶対に必要では無いサービス、と心得ています、皆様は、香りなんて買いますか？天然アロマ買いますかそもそも知っていますか？

だからこそ、見せ方、やり方
長期的な経営戦術は必須

ニッチ産業成功の手法と経営的 戦略

必要がないからこそ

- ①ブランディング 商品を売るのではなく価値を売る
アロマを売るのではなく癒しを売る
- ②お客様のオリジナルにこだわる
こだわりのあるお客様にこだわる
- ③最初は何でもやり、そこから狭める

母の美容室の一角を借りてスタート



貯金10万円でスタート
現在も借金無し。
アロマのお兄ちゃんとしてスタート

初めての
アロマイベント！
出店！！



オリジナルギフト



1ヶ月の売上なんてほぼゼロ
むしろ経費で赤字
動けば動くほど赤字

約1年間ぐらい
1ヶ月 売り上げ数万円

お金が無かったので
借金する勇気もなく
とりあえず今のお金でできる事を

SNS ブログ フェイスブック

今でも、広告宣伝費は0円
ホームページも

スタートはマルシェ出店



- ①マルシェで出会った企業様で仕事
- ②その企業様からの紹介
- ③イベントに参加してくれた方からのお仕事依頼
- ④自転車営業マン コツコツ SNS 伝える



経費を掛けず

自力で伝える

行動をSNSで毎日発信

頑張りをしている人が
応援してくれて仕事が増えました
昔の知り合いが、僕の事を聞きつけ
仕事くれました



少しずつ、講習も人の数が増え、
アロマ空間契約もどんどん増えていく
まだイベントは0名の日も・・・笑



ポイント

- ①信念を持ち、ブレずに
伝え続ける
情報発信し続ける。
- ②経費を掛けなかった
- ③SNSの活用

2013, 3, 1

No.

Date

★人を幸せにする組織をつくる★

年収1億, 29.7 100人,

- ・ITECを大々やる
- ・香りのプロの使い手になる
- ・香りの輸入先をみつける
- ・香りの使い方

というふうなプロのお話を聞く
香りに関する事!

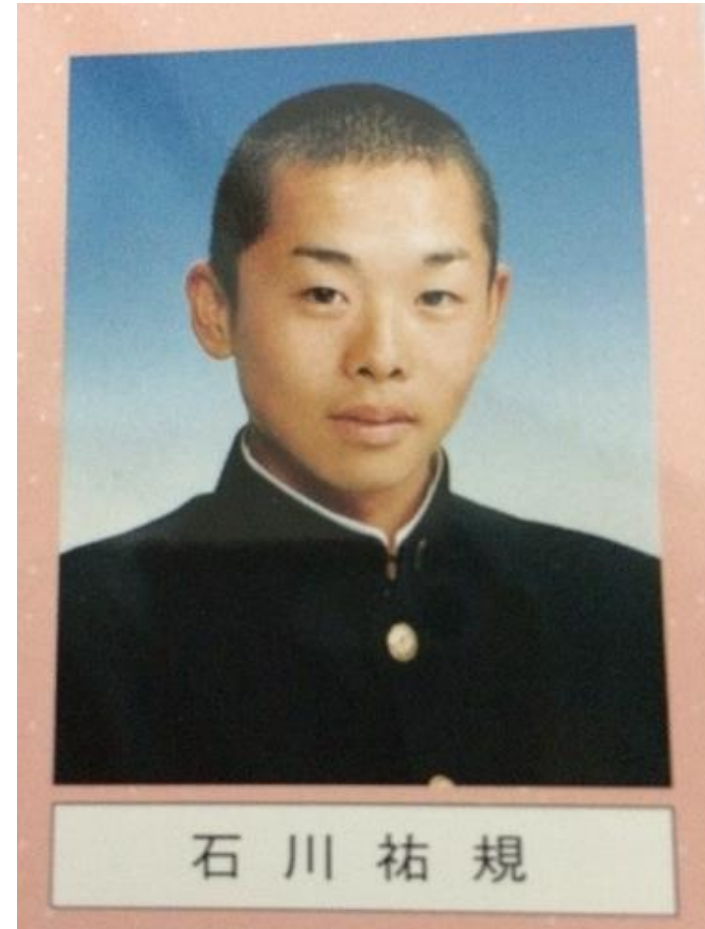
ふたつ

お前は大好き! けれどもそれはいい物、先のことから話そう



YUKI LONDON 法人化
2017年4月
**株式会社YUKI LONDON with aroma
誕生**

丸刈り少年の夢がまた1つ叶う



①ブランディング 価値を売る 付加価値

YUKI LONDON with aromaの商品が欲しいとなる様にする。いい商品なんて沢山ある、また大企業に価格では勝てない、そこでは戦えない。

YUKI LONDON with aromaにしかないサービスの追求

人間性を売る。そしてサービス、商品。お客様がついてきたら次に会社。

最初はマルシェからスタートして、なんでも行いました。なんでもやらせてくださいの姿勢。でも自分の目指す場所は忘れていませんでした。その後、仕事ができれば、選別をする。差別化 していく。

①自分に力がない分、有名な企業と仕事をする 名前を借りる、宣伝に使う

②SNSをフル活用する、毎日更新して、会社の内部も見せファンにする

一度YUKI LONDON のブログをご覧ください。インスタグラムも。

③イメージとなるシンボルを作る、弊社ならaroma bar

貴方の会社の価値はなんですか？そこを売る。そこを認めてくれてお付き合いがあれば離れにくい。どこにでもあるサービスではダメ。価格競争には乗らない。

2018年 aroma bar 完成



ニッチ産業成功の手法と経営的 戦略

数少ない貴重なお客様

②お客様のオリジナルにこだわる

こだわりのあるお客様にこだわる

どんな商品でもOKな人、安ければOKな人はいずれいなくなる。

自分の強みを生かす。弊社ならば。

①世界に一つのオリジナルアロマのブレンド（オリジナルを作れば逃げられない）

②英国認定アロマセラピスト 日本では殆どいない

③上質な世界中の天然アロマ

同業者でも自社にしかできないサービスを、考える。

御社のオリジナルは何ですか？他にないものは？他にはできない事？そこを攻める売る。

ニッチ産業成功の手法と経営的 戦略

③最初は何でもやり、そこから狭める

仕事が無ければ、生活ができないので、最初はどんな仕事も行いました。ハロウィンでコスプレしながら、街中のおばちゃんしか来ない、スーパーで。

正直、ブランディングなんて関係なかった、生活の為、お金が欲しい、でも本来の、自分の姿、顧客様は、忘れずに、仕事が増えてきたら、お客様にも事情を話、取引を辞める、価格を上げるなど、従来自分の本当に考える、ビジネスモデルに持って行きました。

ついてきてくれる人はついてきてくれました。そこから本来のビジネスがスタートしていく。現在、大きなお仕事以外は香りブランディングの契約をしないとオリジナルアロマは作りません。目先の利益で喉から手が出るほどしたいが、我慢、我慢、自分達を安売りしない様に。でもお客様は本当に必要ならば戻ってきます。

（僕達の場合は、香りブランディング、契約にこだわり、その契約サロン様が、香りでさらに輝けるように、全力で行う、お客様は家族）

需要が少ないなら。

需要を作り出す。求める人、ゾーンに入り込む。

そもそも儲かるからやっていた仕事ではなかった、アロマが好きだからそれを多くの人に伝えたい、「本物のアロマで幸せ」にしたいと思い起業した。

それを仕事と成り立たせるため、会社として成り立たせるための必死に考え、行動する

粘り強く、伝え続ける
同じ事を、手法を変えて、変化させて伝える。
本質は変わらない。継続は力なり。ブレない。

ニッチ産業成功の手法と経営的 戦略 頭脳数字

①ストック収入と臨時収入を持つ

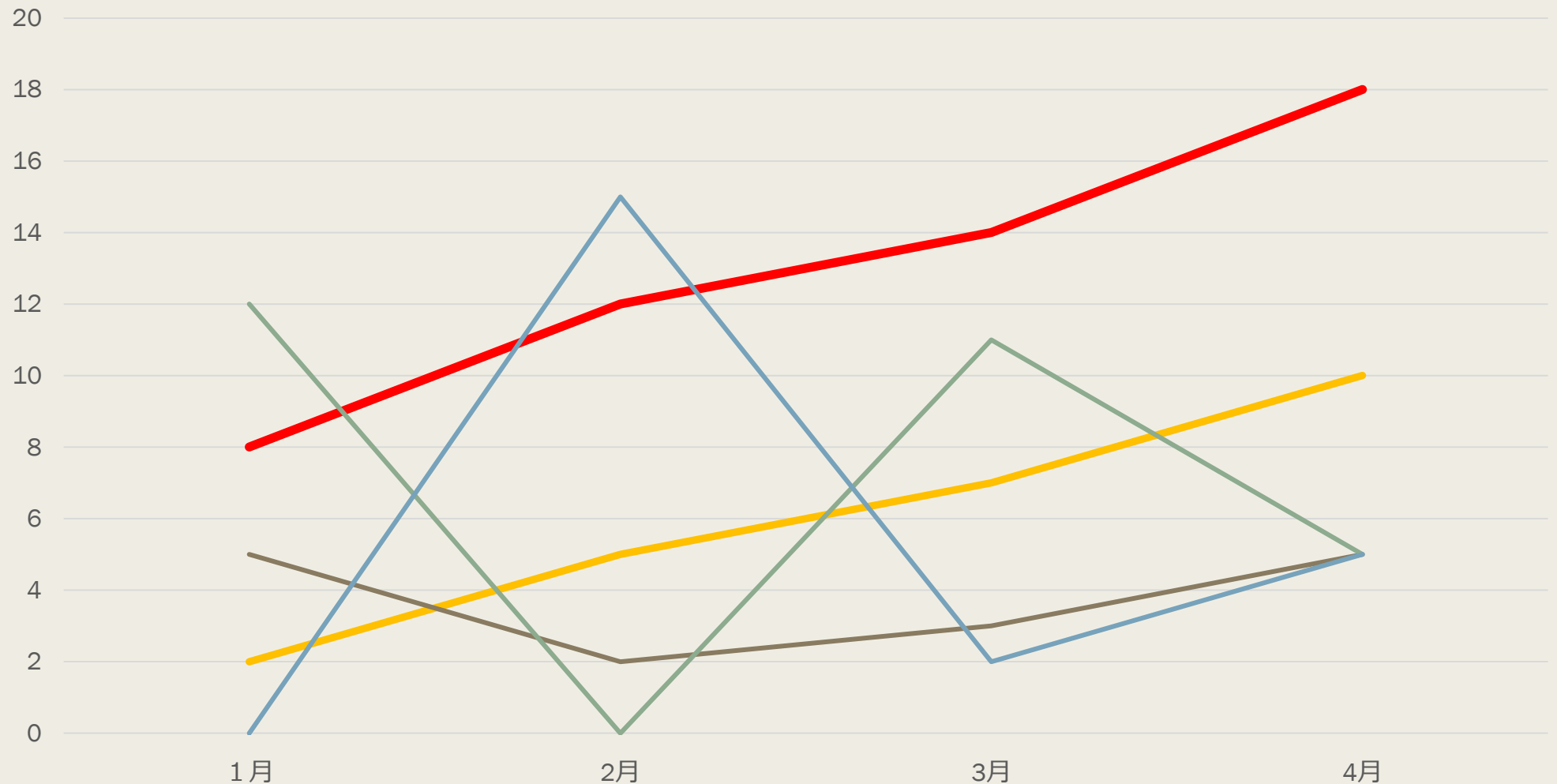
②B to B B to C 両方を持つ
社会情勢で対応する

②売り上げのバランスの維持
B to B 80% B to C 20%

ニッチ産業成功の手法と経営的 数字

①ストック収入と臨時収入を持つ

グラフ タイトル



ニッチ産業成功の手法と経営的 数字

②B to B B to C 両方を持つ 社会情勢で対応する

仕事への入り口は広く、

①個人のお客様から企業に繋がる 香りブランディング 契約

個人のお客様から美容院の紹介

②企業から個人に繋がる 商品販売 ネット

美容院から個人のお客様の紹介 ネット販売 企業様のイベントから個人様

* コロナ渦になり、B to Cに一時的に移行した、今はB to Bに戻す。

ニッチ産業成功の手法と経営的 数字

②売り上げのバランスの維持

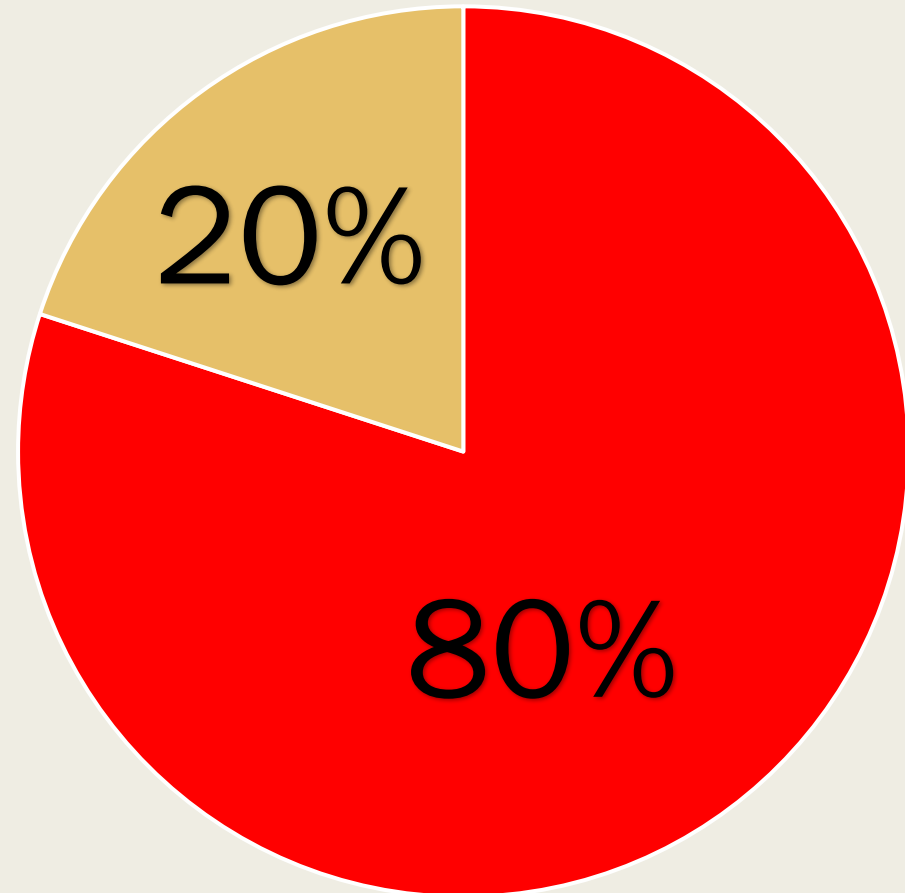
B to B 80% B to C 20%

売上高

企業様は、契約が終わらなければ、安定し大きな取引になる。経営が悪化しなければ安定して収益が見込める。

大切な事は何処に貴重な労働時間を使うか？

目先の簡単な利益より
安定性と効率性・生産性を追求。
でも、目先の利益を取ることも



■ 会社様関係 ■ 個人様関係

■ 社員教育による職場環境改善



2021年11月現在
社員 7 名
28~39歳

2022年 4 月
2 名の新入社員予定

女性社員 小さな子供あり
シングルマザーなど様々



YUKI LONDON
with aroma

会社の雰囲気は
会社というより
女子高の様な雰囲気に近いです
来たくなる会社を心がけています
まずは社員どおしの
輪を鎖の様に繋ぐ
離職は少なくなる、結束するパワー
もすごくなる



労働時間内で
食事会 お楽しみ会
など、第二領域、信頼を深める事を
多く行う

また目標は売上にはしない、
達成すれば皆で食事

離職を防ぐ 求人に困らない

仕事へのやりがい

YUKI LONDON with aromaで働きたい
YUKI LONDON with aromaを立派にする
お客様を、アロマで幸せにする
皆でワクワク 夢を叶える

2022年度 4月入社
応募者
約30名程
面接で本物を探す

2021年度 現在
離職者 ゼロ

働きやすい環境

人間関係 家族に
福利厚生
短い労働時間

お給与

日々のブログで
会社の雰囲気発信。
こんな会社で働きた
いとなり、求人会社
に頼らなくても求人
はできる。魅力的な
会社。

会社を成長させる為
多くのお客様を幸せにするには
必ず社員の力が無くては成功できない

僕がスーパープレイヤーになろうとも
社員が成長する方が
結果 お客様は幸せにできると
考えている

社員に伝えている事

この会社の社長は貴方
自分の会社、自分が作り上げると
しっかり理解させる

アベンジャーズの会社



だからこそ、様々な事を
自分達で決めさせ任せる

年間休日 現在136日

新入社員の採用面接

結果さえ出せばやりやすい様に、働けばいい 責任感も出る
変なルールや、昔からの常識、先輩のルールは要らない

ただ、代表は、それを引き締めれる存在でもなければならぬ
またリーダーはその子に火を付けてあげる事。



会社のルール

①残業禁止 時間をかけることは ダメな事

②徹底した時間拘束の短縮

僕と過ごす時間 会社に関わる時間は
労働時間とみなす

9時～17時で全てを行う

お掃除 片付け ミーティング

食事会 交流会を行う

時間や、労働力を売らない

能力を売る

全てで効率化の追求

小さな会社なので
職場環境は自分で変える

その為にももっと頑張り
いい環境にしようと伝える
全てがあなたの為

定期的な社内アンケート

定期的な個人面談を行う

聴くこと

- ①あなたはYUKI LONDON with aromaをどんな会社になりたいか？
YUKI LONDON with aromaで何かがしたいか？
- ②今の悩み、石川や会社に改善して欲しい事
- ③何か会社でやりたい事 仕事でも遊びでも



恒例の面談風景（笑）

上記の人間関係が

しっかり成り立ち、
信頼関係ががあれば

教育はスムーズに行く。

教育について

大切にしていること

①「考える力」

考える力を付けさせる
正解は出さず考えさせる
様々な方法を思いつかせる
様々な発想が欲しい。

教育は昔ながら

(特に完璧なマニュアルはない)

一緒に仕事をして覚える

見て覚える盗む

ハングリーな状態にさせる

大切にしていること

②想い

お客様を幸せにしたいから
仕事をもっと覚えたい、
その心が大切。

②想い

○

お客様を幸せにしたい



仕事覚える 教育

×

仕事覚える 教育される



仕事をする

また常に末端のお客様の笑顔を創造♡
夢を見させる、妄想させる ワクワクさせる

現在の夢、目標は YUKI LONDONビル建設 必ず建てます。

社員50名以上雇用 歴史を刻める会社



※写真はイメージ

END



YUKI LONDON
with aroma

■ アロマ空間をお願いしたい！

ユキロンドンHP



- 自社の香を作りたい！
- とにかくリラックスできる空間にしたい
- 今の時期、抗菌や免疫アップを意識したい
- アルコールなど吸い込むのが怖い

など
空間のイメージをお伝えください

アロマ空間に関してのお問い合わせはこちら

■ YUKI LONDONが行うサービス

1. サロンをいい香りに



2. 大切な社員のために

福利厚生・働きやすい環境作り



3. オリジナルアロマの 商品開発



4. ノベルティに

■ 他社との違い

- 完全なオリジナルアロマ・商品
- こだわりぬいた天然アロマを世界各国からとりよせ、徹底管理
- 英国認定ITECアロマセラピストの確かな知識
- これまで解約率 0 %
- 本物天然アロマを求める方に届けたい

■天然アロマとは？

天然アロマとアロマの具体的な違いは？

日本では雑貨のアロマ
合成香料がほとんど！？

■天然アロマ

精油・エッセンシャルオイルと呼ばれる



YUKI LONDON with aroma
心や体にも安心安全

■アロマ

合成香料が1%でも使用されている



(酸化しにくい・持続時間が長い
などたくさんのメリットもある)

■ アロマセラピー（芳香療法）とは？

Aroma therapy

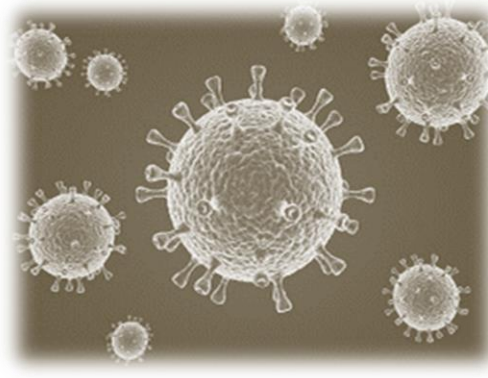
- アロマ（芳香・香り）
- セラピー（療法・療養）



【 植物の花や果物、樹木などから採れる天然の素材 】



大地の恵み
柔らかい香り



抗菌・抗ウイルス
空気洗浄



アロマセラピー
心身の調子を整える

新型コロナの影響で、
天然アロマを使い様々な**予防**をする企業様が増えております。

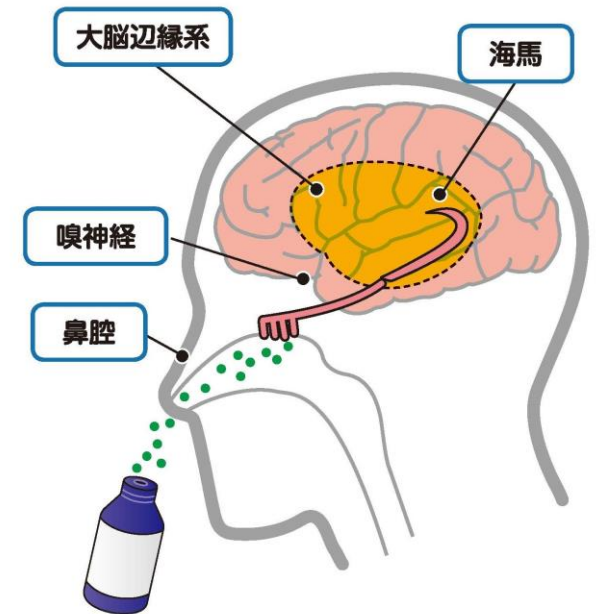
■なぜリラックスできるのか



嗅覚は、
脳に直結している
五感

- 嗅覚吸収
- 皮膚吸収
- 肺吸収

3つの方法で身体に吸収します◎



■ここが人気の理由

今までは

アロマ空間・香りブランディング

コロナ渦になり



安心安全・ウイルス対策空間で
お客様をお迎えの要素も

2021 キーワード

①**感染対策** 天然アロマ

②**心の癒し** 天然アロマ

そしてサロンの香りでプライベート商品販売
マスク生活の今、マスクにサロンの香りをシュッ大人気

コロナ渦の今だからチャンス

■アロマの使い方

マスク生活
大人気



①スプレー30ml



②オイル10ml



③バスソルト140g



マスクスプレー



自宅・宿泊先・車内
勤務先・医院の待合



イベント会場