

「全ての匂いにはストリーがある」。藤田美穂さん(37)が好きな言葉だ。芳香拡散器を貸し出し、状況に応じたアロマオイルを提供するビジネスを展開する。医療機関では患者が安らげるタイプ、車のショールームならブランドコンセプトや客層を調べて作り出す。

大阪で香水の商社や店に勤めていたが、祖母の死を機に2005年、生まれ育った山口市にUターンした。しかし、それまでのキャリアを生かせる仕事が見つからない。やむなく住宅メーカーの展示場案内や出版社でフリーペーパーの広告営業を経験した。

入賞が自信に

多忙で体調を崩しかけた時、アロマセラピーに救われた。「香りの仕事をした」と改めて考えた。結婚、出産などに合わせて働き方を自分で選びたいと、起業の道を選んだ。

アロマ空間デザイン(山口市)

③ 藤田美穂社長(37)

新キャリア

女性起業家

まずは山口商工会議所の起業塾に参加した。過去の経験だけでなく、アロマ関係の資格を取ろうと東京の専門学校に入った。香料を調合する技術を競うコンテストで入賞したのが自信になり、09年に起業した。

当初は、山口市内の専門学校でアロマの非常勤講師をしていた収入以外は資金がほとんどなかった。事業を説明するパンフレットを

まずは山口商工会議所の起業塾に参加した。過去の経験だけでなく、アロマ関係の資格を取ろうと東京の専門学校に入った。香料を調合する技術を競うコンテストで入賞したのが自信になり、09年に起業した。

当初は、山口市内の専門学校でアロマの非常勤講師をしていた収入以外は資金がほとんどなかった。事業を説明するパンフレットを

場に合った香り提供

県産品も活用

それでも積極的に営業を続けた。助けになったのは、山口県内で起業前に勤めていた会社の関係者や営業先だった。商議所の人脈拡大イベントで名刺交換した先も小まめに回った。

県外に出て再発見した山口の魅力を活用しようと、

△事業概要▽ アロマオイルの開発、販売に加え、広島、山口、福岡県などで業務用に芳香拡散器のレンタル、リースをしている。現取引先は約200社。従業員2人。アロマデザイナーを養成し、代理店・業務委託契約事業も展開し、現在9人と契約している。2016年九州・山口ベンチャーアワーズ「地域活性化賞」、17年やまぎん地域企業助成基金表彰を受けた。17年7月期の売上高は2千万円。



イベント会場で芳香拡散器を確認する藤田社長(広島市南区)

ふじた・みほ 大阪の専門学校卒業後、香水商社やエルメス香水店など勤務を経て、2009年8月に起業。女性の創業を支援する一般社団法人「女性活躍委員会」(山口市)の運営委員も務める。

継続好きだからこそ

萩市産の夏ミカンの皮や岩国市のヒノキを使ったアロマも開発。県内の高速道路のサービスエリアや空港で販売している。

日本政策金融公庫総合研究所(東京)の17年度調査によると、起業者が事業を決める理由は「これまでの仕事や経験や技能を生かせるから」が43・6%で1位。2位が「身に付けた資格や知識を生かせるから」で21・5%だった。得意分野を深掘りし、事業につなげるケースが多い。

「好きなことだから、どんなことがあっても続けられる」と藤田さん。代理店を増やし、当初目指した柔軟に働ける環境を整えていく方針だ。