



管理本部  
経営企画室 兼  
総務人事グループ 係長  
**乙河内 博行**  
おとかわうち ひろき

1986年、神奈川県生まれ。東京スクール・オブ・ビジネス専門学校でスポーツマーケティング学科を卒業後、フィットネスクラブ運営会社に入社。店舗運営などに携わったのち、2013年4月に株式会社エステプロ・ラボ入社。総務人事全般・新規事業の立ち上げなどを手掛けている。

## 野心をもった人材とブランドをつくりたい

——担当業務を教えてください。  
社内行事の企画やインフラ構築、備品管理などの総務的な仕事と、人事担当として求人媒体の管理、入社希望の方の面接対応などの採用業務も担当しています。  
——採用ではなにを重視しますか。  
ポテンシャルです。経験者と未経験者がいたら、経験者のほうがいいかもしれませんが。  
ただし、会社の理念・目的に共感していただけないのであれば、未経験者でも目指す方向性が同じで、やる気のある方を採用したいです。当社にとっては「人がすべて」。個人の成長が、即、会社の成長につながるからです。そして、ベンチャー志向があつて、「成長したい」「稼ぎたい」という野心をもった方なら尚更いいですね。  
——乙河内さんもポテンシャル採用だったとか。  
そうですね。前職はフィットネスクラブで店舗運営やジムのインストラクターをしていました。面接の時に佐々木に会い、魅力を感じて未経験ながら中途入社しました。そして、人事業務だけでなく、ブランディング業務や新規事業の立ち上げなどにも携わりました。  
——慣れない仕事で失敗もありましたが、業務を通して身につけた経験は私の宝物です。  
——仕事のやりがいは何でしょう。  
採用した社員の成長を間近でみられることです。当社ブランドの認知度も日増しに上がってきています。この勢いをさらに加速させ、「一緒に成長していきたい」という方とぜひ仕事ができればと思っています。



営業企画部  
インストラクターグループ  
インナービューティ・カウンセラー  
**篠田 有衣**  
しのだ ゆい

1988年、東京都生まれ。高校卒業後、東萌ビューティーカレッジで学び、2008年に美容師として都内の美容室に勤務。2013年から自宅にてサロンを開業後、2015年に株式会社エステプロ・ラボ入社。内面美容サロン「Esthe Pro Labo AOYAMA」勤務。

## いい意味で1年後の自分が予測できない

——篠田さんは自宅まで美容サロンを開いていたと聞きました。エステプロ・ラボに入社した理由を聞かせてください。  
自分が美容のプロとして成長するために、自宅よりもっと大きなフィールドで戦いたいと思ったからです。美容業界に長年いたので、当社の商材の良さは知っていました。そこで力試しをしたかったのです。  
——現在の担当業務を教えてください。  
内面美容サロン「Esthe Pro Labo AOYAMA」でお客さまへのカウンセリングを行っています。お客さまの「体質を改善したい」「痩せたい」といった悩みを聞いて、食事やサプリメントの指導をしています。  
2015年7月にオープンして、お客さまは約1年間で4倍くらいに増えました。女性だけでなく、男性のお客さまも多くいらっしゃいます。ものすごいスピードでサロンが成長していて、1年後の自分が予測できません。  
——篠田さんにとってエステプロ・ラボはどういう会社ですか。  
やりたいことを任せてくれるところですね。もちろん責任も重大ですが、やりたいことがあれば自ら手を上げて、それを推進できる自由な社風が当社にはあります。たとえば、当サロンのオープン前に、メンバーズカードのシステムやドリンクメニューなども、すべてイチからスタッフ一同で考え出しました。  
正直、大変なこともあります。でも私、大変という言葉が好きなんです。「大きく変わる」ということは、自分がまだまだ成長できるということですから、ワクワクしますね。

# レンジするメンバーたち

## 会社を動かす一員になつている実感がある

——担当業務を教えてください。  
商品の出荷業務担当です。お客さまからの注文があつたその日のうちに、倉庫に出荷の指示を出します。  
はじめの頃は「私の仕事でお客さまに商品が届いた」ということに感激していました。いまでももちろんその気持ちはありますが、最近ではよりミスなく、早く届ける仕組みを考へるようになりました。会社の成長に合わせて、注文の数量も増加しています。それに対応できる倉庫やシステム連携の整備などを行い、日々業務効率の改善に取り組んでいます。  
——入社時と現在で、いちばん大きく変わった点はなんですか。  
入社当初の私が出荷担当の「作業量」だつたとすれば、いまは視野が広がつてようやく会社の一員になった気がします。また、仕事はひとりでするものではないと感じるようになりました。2017年に稼働する予定の新しい倉庫にしても、関係各所とやり取りをして、なにが必要なのかヒアリング。そのうえで、倉庫利用のルールをつくっていきます。会社が動いていくための軸となる倉庫業務や仕組みづくりに携われていることがうれしいですね。  
——エステプロ・ラボとはどういう企業ですか。  
いろいろトライできる会社です。私は入社してまだ3年ちょっとですが、「徹底的に準備して、本気で取り組めば目標を達成できる」ということを経験しました。経営理念「17の心」を、月1回の朝勉強会で社員全員が共有しています。人として大きく成長できるチャンスがいっぱいありますよ。



営業本部 営業企画部  
マーケティングサポートグループ  
**伊藤 美紗**  
いとう みさ

1990年、オランダ生まれ。千葉工業大学工学部生命環境科学科卒業後、2013年に新卒で株式会社エステプロ・ラボ入社。

## 「一緒に働かないか」と会長に言われ入社を決心

——入社をきっかけを教えてください。  
就職活動中にエステプロ・ラボの会社説明会で佐々木から「一緒に働かないか」としかに言われたことです。  
私は大学で広告・広報を学んでいたこともあり、佐々木には「メディア関係を中心に就活している」と伝えただけです。すると佐々木は「広告が当社に入つても勉強できるから。なにより、私は広告代理店を経営していたんだ。広告のことは教えてあげよう」と。これが大きかったです。「仕事をしながら自社のブランディングもできる」ということで、入社しました。  
——現在担当している業務はなんですか。  
東北・北関東・都内近郊のサロンを回り、営業をしています。自社商品のブランディングを实地で学んでいるようなものです。営業経験、さらには美容の知識もありませんでした。しかし先輩からやり方を学ぶうちに、ひとりでする大手サロンや各県を回るようになりました。  
——仕事上、心がけていることはなんですか。  
お客さまと直接話しをするということです。商品の特性や会社の考え方は、電話などでは伝えにくいもの。だから、何度もお会いすることが結果として売上アップにつながっていくと考えています。また、お客さまからいただく商品への要望を持ち帰り、新たな商品の開発アイデアにつなげるといったこともあります。  
入社から5年、私の売上も約5倍になりました。こんな経験、めつたにできないと思います。



営業本部 営業企画部  
営業第1グループ 主任  
**三澤 徹也**  
みさわ てつや

1989年、山形県生まれ。東海大学文学部広報メディア学科卒業。2012年株式会社エステプロ・ラボ入社。取引先のエステティックサロンに商品を提案する営業を行っている。