

## 2013 池田里恵入社

有難いことに徐々にお客様が増え、段々と忙しくなってきました。妻にも少し仕事を手伝ってもらっていたのですが、専任のスタッフが必要な状況でした。知り合いに「良い人がいないか?」と聞いていたところ、妹から前の会社の同僚ですごく優秀な子がいると紹介を受けました。早速会ってみると妹からの評判通り、非常に優秀な雰囲気伝わってきたのでその場で即採用を決めました。仕事が正確で速い池田の入社で、イルサルトの仕事の進め方が劇的に変わりました! その頃『ピッティウオモ』から招待を受けました(ピッティウオモとはイタリアで開催されるメンズの展示会)。夢にでてる程行きたかった展示会に、世界でたった4人の招待枠に奇跡的に入れてもらい本場の着こなしを学ぶことが出来たのです!



## 2014 1日3回のブログ更新と人生初の肉体改造

創業して5年、色々な経験をする中で段々と自分の軸が出来上がってきました。その軸をより強い、確固たるものにしていくにはインプットとアウトプットを重ねる必要があります。良質なインプットをする為にはとにかくアウトプットを強制的にでもやらねばと感じ、1日1回の更新だったブログを1日3回の更新に増やしました。しかしこれが想像以上に大変でした。3回書く為の内容を考える時間、書く時間そのもの、1日中片時もブログのことが頭から離れないのです…しかしやると言った以上一定期間はやろうと決め、1日3回のブログ更新を丸2年間続けました。ブログを書く中で『健康維持』の大切さも感じ、人生初の『肉体改造』にもチャレンジしました!



## 2015 植木菜摘入社

1日3回のブログ更新を続けるなかでみてきたもの、それは『イルサルトの世界観』を創り上げることの大切さでした。お仕立てさせて頂くお品物だけではなく、サロンの雰囲気、サービスなど全般の『おもてなし』のレベル感を上げていきたい! そんなことを感じていたころ、人材派遣会社を経営されるお客様から植木菜摘の紹介を受けました。航空会社でCAをしていた植木は『おもてなしのプロフェッショナル』イルサルトに今必要なのは植木の力だと感じ、面接は数回したものの一會った瞬間から採用は決めていました。

私に気付かない部分に気づき、思いもよらない提案をしてくれる植木のお蔭で、イルサルトのおもてなし力は格段に上がりました!



## 2016 フランチャイズ事業スタート

イルサルトの軸が明確になり、池田・植木とスタッフが揃ってきたことで少しずつですが様々なものが整い始めました。そんな時に出てきたのが『もっと多くの経営者のお役に立ちたい』という想いです。そのためにはイルサルト3人だけの力ではどうしようもありません。経営者のお役に立てる人の数を増やす必要があります。しかし私は『拡大』には全く興味がありません。拡大することで想いが薄くなり、自分自身が現場から離れることは嫌なのです。マネージメントの立場として大きな数字を動かす仕事はワールドの時に色々な経験をさせて頂きました。そこで考えたのが『フランチャイズ』。イルサルトのノウハウをお伝えし、他資本で展開して頂く事業を各地で開始しました。

