

ALBION

もっと アルビオンのことを 知って欲しい。

01 **President Message**
社長メッセージ

02 **Corporate Philosophy**
企業理念

04 **Strategy**
アルビオンのビジネス展開
着実なブランド展開の先にある世界市場への視線

06 **Original**
アルビオンの独自性
アルビオンの3つの力

09 **Product Development**
商品開発
柔軟な発想で、ひらめきをカタチに

10 **Research**
研究
美しさの成分を極める

12 **Manufacture Engineer**
生産エンジニア
ハイクオリティ製品の安定生産を担う

14 **Planning**
企画
いつも、お客様目線を心に留めて

15 **Business format Development**
業態開発
店舗がいきいきする仕掛けを追求する

16 **Field Marketer**
フィールドマーケッター
お客様と取引店に喜びとご満足の笑顔を届ける

18 **Educational System**
総合職教育制度
役割と責任の学び

20 **Beauty Adviser**
ビューティアドバイザー
お客様と向き合いながら自分を磨く

22 **Educational System**
販売職教育制度
「教育のアルビオン」と言われる人材教育制度

24 **Corporate Profile**
会社概要

「世界一の高級品メーカーを目指す」
それが、アルビオンの
創業の理念であり、「夢」です。

では、「世界一の高級品メーカーになる」ためには、何が大切なのでしょうか。

私は、そこで働く私ども一人ひとりが「高級品」を扱うのにふさわしい人間になるために努力を続けることだと思っています。もちろん、知識や技術といったものも大切です。

でも、それ以上に、基本的な礼儀・礼節、思いやりや気配り。そういった「気働き」を大事に、毎日、一生懸命に仕事をするのが何より大切だと考えています。

やりがいを持って仕事をしなければ、お客様を幸せにはできないと思います。

ですから、組織に属していても、情熱や自分がおかしいと思ったことを「おかしい」と感じる感性を大事にしてください。決して会社のため、あるいは上司のために仕事をするのではなく、お客様のために何が正しいのかを自分で判断して仕事をして欲しいと願っています。

そして、常に、自分はこうありたい、将来はこういった存在になりたいというような「夢」を持ち続けて欲しいと思います。

私たちアルビオンは、そういう気持ちで仕事に取り組んでくださるパートナーをお待ちしています。



代表取締役社長
小林 章一

企業理念

社是

「権威は自らつくる」

経営理念

アルビオンは
高級化粧品の人者として、本物志向に徹し、
美しい感動と信頼の輪を世界に広げる。

経営三大指針

1. 消費者志向に徹した、
価値ある高級品の創造と品質保証。
2. 顧客、得意先との強い信頼感を絆とした
永続的な成長と発展。
3. 全社員の燃える意欲を結集し、
人間性を尊重した企業経営。

沿革

1956年	東京 銀座に創立
1970年	東京 千駄ヶ谷に教育センター開設
1986年	株式会社エレガンス コスメティックス設立
1996年	株式会社イグニス設立
1998年	アナ スイ コスメティックス事業開始
2002年	ポール & ジョー ボーテ事業開始
2002年	熊谷工場 竣工・稼働
2007年	東京 白金に白金教育センター開設
2010年	秋田県藤里町に白神研究所開設
2013年	東京 東日本橋に東日本橋研究所開設
2014年	東京農業大学と共同でスリランカ伝統植物研究所開設
2018年	熊谷事業所 新物流棟稼働
2020年	熊谷事業所 第一生産棟 竣工・稼働
2021年	沖縄研究所を開設
2021年	抽出研究棟を開設
2023年	アメリカ・ロサンゼルスに海外初のフラッグシップショップ 「アルビオン ガーデン アボットキニー」をオープン

社名の由来



ALBIONはイギリスの古名で「White Land」(白亜の国、白い国)を意味し、グレートブリテン島の南部海岸をドーバー海峡から眺めると、白亜質の断崖が白く見えることに由来すると云われています。
その純白の高貴な美しさに、女性たちが夢見る“冴えざえと輝くような透明感”を重ね、追い求め、叶えたい想いを背景に、ALBIONという社名にいたしました。
「日本一、世界一の高級品メーカーを目指す」という創業時の大きな夢も、この社名には込められています。

アルビオンのビジネス展開

着実なブランド展開の先にある世界市場への視線、

海外高級ブランドとの提携によるビジネス展開も、アルビオンの戦略の一つです。

単に日本での販売を手掛けるだけでなく、提携ブランドと共同開発した商品も数多く、

それらの商品は、提携ブランドのイメージによる展開から、

化粧品そのもののブランドイメージの確立へと着実に成長・進化しています。

それぞれのブランドが個性的で異なる魅力をもっていますが、

アルビオンと同じフィロソフィを共有しています。



優雅で厳選された「洗練の個性美」を発信するヨーロッパのプレステージブランド。自分自身を理解し、聡明で上質を知る女性に向けたコスメティックス。「今をいちばん美しく」表現するメイクアップと「メイクをより美しく粧う」ためのスキンケアで、女性が心地よく主張できるスタイルを提案します。



白神の自社農園で有機栽培された植物を中心とした植物の力を肌で最大限に実感し、美しさを喚起するブランド。肌の美しさ、すこやかさを保ちたいと願う女性へ、リフレッシュ＆リラックス効果をもたらすハーブの香り、心地よい感触、植物成分の豊かなエネルギーで応えます。



オリジナリティあるファッションを求める世界中の女性に向けて、今までにないエキセントリックなコスメティックスを具現化したブランド。自由な発想で楽しく遊べ、触れるたび、おまじないをかけられたように、幸せな気分になれるコスメティックスです。



自分らしさを表現するクリエイティブを提案し続ける、パリのファッションブランド。人生を徹底的に楽しみつくすのはパリジェンヌの、そしてデザイナー、ソフィー・メシャリー自身のライフスタイル。ポーテを通じてその幸福感に満ちあふれたライフスタイルを発信していきます。

ALBION




アルビオンには「白亜の国」という意味があります。ドーバー海峡からイギリス本土を眺めた時に見える白い絶壁。その純白で高貴な美しさを、昔の人々は「白い国アルビオン」と称えました。気品・風格をもった最高の化粧品として、すべての女性に透明感のあるしなやかな肌を提案しています。

アルビオンのビジネスを支える3つの力

感動を与える高級化粧品を目指して

商品開発力

独創的なアイデアとそれを支える高い技術力により、真の生活者ニーズを発掘し開発された高品質の化粧品こそアルビオンの生命です。



アルビオンの 独自性

きめ細かな接客で、お客様の肌に寄り添う

限定した流通

マス・マーケティングには依存せず、高級品にふさわしい流通チャネルとして、化粧品専門店・百貨店を中心に限定したビジネスを展開。お客様への美容活動を通じて、商品やブランドの価値をお伝えしています。

お客様に信頼される人材を育てる

人材育成

美容活動を実践する社内外のスタッフに対して、様々な教育プログラムによる人材育成を実践しています。知識・技術だけでなく、アルビオンらしい接客マインドの養成にも力を入れています。

商品開発力

プレステージメーカーにとって最も大切なのは、高級品として価値ある商品を創ることです。では、アルビオンが考える「価値ある高級品」とは、何か。一つは、最新のテクノロジーと手作りのマインドを兼ね備えていること。そして、伝統、理念を持ちながら、同時に革新的であること。さらに、ゆるぎない本物志向と「自己規制」を徹底していること。アルビオンでは、この3点を「高級品の条件」と考え、商品づくりに活かしています。そのこだわりが、アルビオンの商品の独自性と差別化を生んでいます。

限定した流通

「できるだけ限定された取引店で大きな実績を上げていく」——これがプレステージメーカーの流通政策とアルビオンは考えています。アルビオンとブランド価値を共有し、顧客に対する高度なカウンセリングによる推奨販売を通じ、顧客の満足を深めることのできる、優れた化粧品専門店や百貨店に限定した流通政策を展開しています。

人材育成

美容活動を実践するビューティアドバイザー(美容部員)と、取引先の化粧品専門店のスタッフに対して行われる教育の基本は、「美容部員である前に人間であれ」ということです。つまり、知識や技術の習得はもちろんですが、同時に感性を磨き、周囲への気配りなどを大切にする、人間性の育成を重視しています。ブランドというのは、ただ存在しているだけでは何ら価値がありません。そこに一人ひとりの魂が入るからこそ価値が生まれ、その価値がお客様の心に届くとアルビオンは考えています。

きれいを見つめ、未来を拓くアルビオンのチカラたち



商品の企画立案から、研究開発、デザイン、製造、販売までをすべてインハウスでおこなっているアルビオン。

社員たちはそれぞれのフィールドで、自社の商品や接客ノウハウに自信と誇りを抱き、情熱をもって仕事に取り組んでいます。

アルビオンにとって最高の財産は、一人でも多くの方にきれいになる喜びを感じていただくための努力を惜しまない、そんな社員たちのパワーにほかなりません。



商品開発

Product Development

柔軟な発想で、ひらめきをカタチに。

商品開発という仕事

社内の他部署と連携しながらより良い商品をつくり上げます。

どんなアイテムで、どのような使用感や肌実感が得られるかを考え、新製品の企画書を作成することから仕事は始まります。発売までのスケジュールの中でいかに良いものに仕上げるかを意識しながら、研究員や容器の設計・デザイン担当者と連携して一つの商品をつくり上げていきます。



それだけに社内のコミュニケーションはとても重要です。普段の業務ではお客様の声を直接聞くことができないため、他部署から良い評価をもらえると嬉しく、やりがいと同時に協力に対する感謝の気持ちが湧きます。

将来像・夢

長く愛され続ける名品づくりが心に描く未来のビジョンです。

常に固定観念にとらわれずに、柔軟な発想でいろいろな角度から物事を考えるようにしています。また、使用感や肌実感には実際に自分の肌で使ってみて官能評価しますが、アイデア力も官能評価の力もまだ先輩方には及びません。新しいひらめ

きを仕事に生かせるようになりたいし、わずかな違いを感じ取れる能力も磨いていきたいです。

今までなかった、そしてアルビオンにしかできない商品を世に出せるように取り組んでいきます。

先輩からのアドバイス

どんな仕事か、どんな会社で働きたいのか、ぶれない自分の軸を見つけることが大事です。視野を広く持ちながら、絶対に譲れない部分を忘れずに頑張ってください。

自分の考えたものが商品となることに仕事のやりがいを強く感じます。

One day schedule

- 9:00 出社・内勤業務
- 13:00 美容テスト
- 17:00 研究所訪問・美容テスト
- 18:00 退社



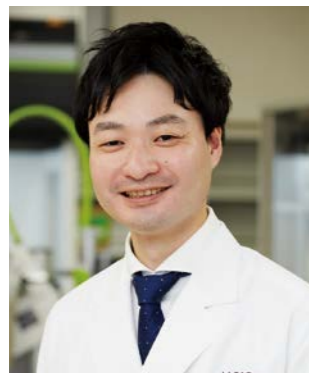
商品開発部
入社2年目(キャリア入社)



研究

Research

美しさの成分を極める。



One day schedule

- 8:30 出社
- 9:00 内勤業務
- 10:00 細胞実験
- 12:30 チーム打ち合わせ
- 13:30 植物成分の抽出
- 15:00 機能性試験
- 17:30 退社

研究部 素材研究グループ
入社6年目(新卒入社)

ベストセラーは研究所ではなく、
人との関わりの中でつくられる。

素材研究という仕事

自分たちで栽培した植物から
エキスを開発し試験を実施します。

美容成分の開発と肌への効果検証が私の主な業務です。まずは自社で栽培した植物から様々な成分を抽出し、化粧品に配合するためのエキスを開発。そして、エキスが肌に対してどのような生理作用を示すのか、化学反応を利用した実験、ヒト皮膚細胞を用いた検証、ヒトの肌に塗布することによる連用試験で解き明かします。高付加価値な化粧品を開発するために、自社にはない技術を持つ大学や企業などとも積極的に連携をとって研究活動を推進します。

世の中の化粧品の多くに植物エキスが配合されています。自分たちの手で植物を栽培するアルピオンだからこそ、最も高い肌効果を示す製法、産地、収穫時期などにこだわることができます。

将来像・夢

製品の付加価値化を担う素材、
成分の探究・開発に挑みたいです。

ものづくりにもともと興味があり、自分自身で製品や美容成分を開発したいと思っていました。高級化粧品メーカーであるアルピオンなら、高付加価値化のための研究や検証を詳細に行うことができると考え入社を志望しました。

素材研究グループには様々な専門分野に精通した研究員がおり、知識を次々と吸収できます。その中で、より優れた肌への効果、お客様に「長く使いたい」と思っていただける素材の探究、まったく新しい美容成分の開発を進めていきたいです。

先輩からのアドバイス

自分のやりたいこと、こだわりを徹底的に突き詰めてください。また、他の人の意見を尊重し、謙虚な姿勢を忘れずにチームや人とのつながりを大切にしてほしいです。



研究

Research

市場にないニーズと対峙する。

製品研究という仕事

旺盛なコミュニケーションの中で
新たな製品を生み出します。

現在、スキンケアの処方開発と基盤研究を行っています。処方開発は、化粧品の中身の成分構成と配合比率を考える仕事で、新製品の外観・色・感触・機能性などを商品開発部と打ち合わせしながらサンプルを作成し検討します。処方が決定したら工場部門と打ち合わせて、実製造での懸念点などを確認しながらスケールアップを行います。専門性を活かすだけでなく、コミュニケーションを密にとりながら新たな製品を生み出しているのです。また、基盤研究では数年後から十数年後を見据えて、現在の市場にはない新たなニーズに応えられるよう、基礎研究の推進と製品への応用研究に取り組んでいます。

将来像・夢

様々なセクションが連携することで
見えないニーズに応えていきます。

処方開発の仕事は十人十色で、人によって成分構成や配合比率はまったく異なります。正解がないだけにサンプルを何度も作り直し、商品開発部から渡されたイメージに近づけていくしかありません。試行錯誤を重ねながら実



際にイメージ通りのものができた時はやりがいを感じます。基盤研究において、お客様のニーズにぴったりマッチする商品を開発することはとても難しいことです。それだけに、市場にはない独創性の高い化粧品の開発を、各セクションが連携しながら行うプロジェクトを立ち上げて推進したいと考えています。

先輩からのアドバイス

皆さんがこれまで経験してきたことは、それだけで他の人にはない強みです。その経験の中で何を感じ、社会でどのように活躍したいかという考えが大切。素敵な考えを持っている人と一緒に仕事ができる日を楽しみにしています。

自分の関わった製品がWEBでロコミ
されているのを見つけるのが楽しみ。

One day schedule

- 9:30 出社・メールチェック
- 10:00 サンプル評価・書類作成
- 13:00 会議
- 14:30 サンプル作成
- 18:30 退社



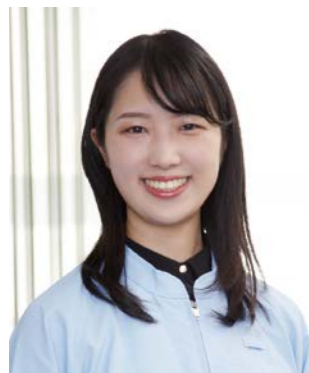
研究部 スキンケア製品研究グループ
入社4年目(新卒入社)



生産エンジニア

Manufacture Engineer

ハイクオリティ製品の安定生産を担う。



熊谷工場 生産技術課
入社2年目(新卒入社)

One day schedule

8:30	出社
10:00	新製品検討試験
15:00	試験品評価
16:00	データまとめ
17:20	退社

ものづくりの段階からお客様の評価を
肌で感じられるのがメーカーの面白さ。

生産技術という仕事

新製品の量産化へ向けて
充填などの工程の標準化を行います。

開発部門・研究部門が手掛けてきた新製品を工場で量産化するために、化粧品の成形・充填方法の検討を重ね、工程の標準化を行っています。

容器などに充填する前の化粧品の中身を「バルク」と呼びます。充填作業は簡単なように思えますが、バルクの粘度や容器の形状によって思った通りに充填できないことが少なくありません。充填時の温度・速度・位置といったいくつかの条件を

試し、目標の外観・官能で安定的に生産できる工程を模索し、標準化を目指していきます。

自分が担当した製品について「可愛い」「使いやすくておすすめ」といった雑誌のコメントを見かけると本当に嬉しいです。

将来像・夢

使うのが楽しくなるような化粧品を
カタチにできるように挑み続けます。

様々な技術検討を重ねて標準化した工程で、問題なく本生産を終えた時は達成感を感じます。また、担当した製品を街でお客様が手にしている場面や、雑誌・SNSなどに掲載された製品に対するコメントを見かけた時、たくさんのお客様のもとへ届いていることを実感し、本当に嬉しく思うとともに「頑張っ
てよかった」とつくづく感じます。これからも、お客様にとって使うのが楽しくなるような化粧品をカタチにしていきたいと思



先輩からのアドバイス

高級化粧品に求められる品質への道のりは決して平坦ではありません。自分の中に多くの引き出しを持ち、多角的な視点を持って日々挑戦し続ける気持ちが大事だなと感じます。



生産エンジニア

Manufacture Engineer

最先端の舞台で、最良の製品を手掛ける。

生産という仕事

高水準の生産環境のもと
バルクや製品の製造を行っています。

製造オペレーターとして、容器への充填前のスキンケア・メイク製品のバルクの製造を行っています。

仕事場は、熊谷工場内に新設された「第一生産棟」です。ここはアルビオン独自の高級化粧品づくりを支える新たな拠点であり、医薬品レベルの生産環境ほか、安心・安全・高品質なものづくりのための品質管理を徹底。最良な生産体制を追求し、最新のロボットやテクノロジーを組み合わせるにより高度な自動化も実現しています。そのような充実した環境のもとで、製造に取り組む毎日です。



将来像・夢

製造オペレーターとして誰もが憧れる
存在になりたいと思っています。

アルビオンに入社したいと考えたのは、店頭と並ぶ華やかできらびやかなディスプレイを見た際、「この製品の製造に携わりたい」と思ったからです。

One day schedule

8:20	出社
9:00	製造業務
13:00	製造・他業務
17:30	退社



熊谷工場 生産一課
入社4年目(新卒入社)

人気製品の製造に携わっている
という実感がやる気をふくらませます。

一連のオペレーター作業を覚えるまでは苦勞しましたが、アルビオンの人気製品のバルク製造に携われたことは誇りでもあります。そして、自分の手掛けたバルクが製品となり、お客様にご愛用していただけていることを思い描きながら、店頭と並んだ製品を見るたびにとてもやりがいを感じています。誰もが憧れるような製造オペレーターになることが目標です。

先輩からのアドバイス

日々業務に取り組む中で一喜一憂することもあります。私は常にやりがいを感じています。ぜひ皆さんも向上心を持って、胸に抱いた目標に向かって頑張ってください。



企画

Planning

業態開発

Business format Development

いつも、お客様目線を心に留めて。

店舗がいきいきする仕掛けを追求する。



マーケティング戦略部 企画グループ
入社12年目(新卒入社)

One day schedule

- 9:00 出社・メールチェック
- 10:00 企画書・会議用資料作成
- 13:00 プロモーション検討会
- 15:00 関連部署との打ち合わせ
- 18:00 退社

担当者の目線、その先のお客様目線を常に意識したプロモーションでアルビオンの魅力を発信するよう心掛けています。

将来像・夢

守るべきものはしっかり守りつつ
今までにない企画に挑戦したいです。

先輩たちが築いてきた「憧れのブランド」というアルビオンのイメージは大切にしながらも、先進的で面白い、「新しいな」と感じてもらえるようなプロモーションを手掛けていきたいと考えています。



そのためにも、企画職としてさらに専門性を高め、マーケティング部門の責任者としてブランディング戦略の中心を担える存在に成長したいです。

先輩からのアドバイス

入社から8年間は、FM(フィールドマーケッター)として3支店にて営業活動に従事。販売の最前線でお客様と接しているBA(ビューティーアドバイザー)と働く中で視野が広がり、今の業務にもとても活着ていると感じます。さまざまな経験をする事、相手の話を聞くことは自分の糧になると思います。

限界を定めず検討に検討を重ねた企画が
市場に広がる様子を見るのは感無量です。

企画という仕事

告知施策から店頭での演出・活動まで
を連動させ、商品の魅力を発信します。

商品の特長やターゲットを踏まえて、魅力をどのように伝えるかを明確にし、プロモーションをどう組み立てどう訴求するかを検討します。企画立案に際しては、チーフとして皆の意見を聞きつつ視点がぶれないように留意する一方で、自分の意見に固執しすぎないように配慮しています。企画案がまとまったら、ディスプレイやパンフレットなどの制作や関連部署との打ち合わせなどを行っていきます。最も注意しているのは企画側の一方的な発信にならないこと。現場を知る営業担当や接客

業態開発という仕事

お客様づくり、お店づくり
そして店舗の魅力発信を担います。

アルビオンフィロソフィ¹⁾の推進担当として、営業とプランナーの役割を担います。営業面では「店舗のお客様をつかっていく」という目的のために、集客施策としてのイベントや他業種タイアップ、市場告知をメインに行います。また、現状分析から課題を抽出し、BAと話し合いながら具体的な店舗運営も考えていきます。

プランナーとしては「お店の魅力発信」のために、販売促進ツールの制作や店舗備品・制度づくりなどに携わっています。立案から実行まで携わるので、自分の意思や考えを伝えることができる場面が多いです。

1) オープンラボやトリートメントサロンを併設したアルビオンの企業哲学を発信するショップ

将来像・夢

世界一のプレステージメーカーになる
夢の担い手になりたいです。



これまでにやったことのない集客の施策や企画にチャレンジすることで、よりたくさんのお客様と出会ってみたいです。私がアルビオンに入社したいと思ったのは、商品づくりやお客様、社員に対して誠実であ

ることを大切にする社風に魅力を感じたからです。

また、アルビオンの目標は「世界一のプレステージメーカーになる」ことですが、その夢をかなえる一員になりたいと思ったのも入社動機の一つでした。会社の魅力を伝え、目標をかなえる担い手になりたいです。

先輩からのアドバイス

どんな会社や仕事であっても困難な場面に出会うことはあると思います。アルビオンは、そんな時に力になってくれる人がたくさんいる会社です。チャレンジ精神のある方と一緒に仕事ができるのを楽しみにしています。

たくさんの人と物事をつくり上げ
達成感を分かち合える仕事です。

One day schedule

- 8:55 出社
- 10:30 他部署打ち合わせ
- 14:30 取引店打ち合わせ
- 16:30 ディベロッパー
打ち合わせ・店舗訪問
- 19:00 直帰



業態開発事業部
入社8年目(新卒入社)

フィールドマーケッター

Field Marketer



お客様と取引店に喜びとご満足の笑顔をお届ける。



One day schedule

9:00	出社・社内会議
10:30	取引店訪問・ 打ち合わせ
17:30	帰社・資料作成
	BAとのミーティング
20:00	退社

営業部
入社7年目(新卒入社)

取引店の皆さんとベクトルを合わせ
目標を達成する充実感は特別です。

フィールドマーケッターという仕事

お客様に最適な商品をお届けするために
取引店に活動の提案をします。

現在は10店舗ほどの取引店を担当。売上向上を目指し、
駅や商業施設でのサンプリングやメイクイベントなどの販売
促進企画、店頭ディスプレイの提案などを行っています。

大切にしているのはお客様
に最適な商品を、幸福感や
高揚感といった付加価値ま
で添えてお届けし、売上に
つなげていくことです。その
ために取引店のスタッフと
念入りに打ち合わせをし、



意見を出し合って目標を共有し、どのような活動を展開して
いくかを一緒に考えています。気持ちを合わせて目標
を達成できた時には、やりがいと同時にFMとしての存在価
値を実感でき誇らしいです。

将来像・夢

人と人とのつながりを大切に
誰からも信頼されるFMが目標です。

これまで3つの支店を経験。地域によって異なる文化や価
値観の違いに興味をひかれることは多く、新しい環境で信
頼関係をどう築くか考え実践
していったことで社内外に仲
間が増え、自身の成長を実感
できています。これからより一
層営業力に磨きをかけて、取
引店やBAから頼られる存在
になりたいと思っています。



先輩からのアドバイス

若手でも活躍できる環境が整い、困ったときはアドバイスを
してくれる先輩や上司がたくさんいる会社です。商品やお店
の場づくり、接客を通してお客様に満足をお届けし、一緒に
日本一、さらに世界一の化粧品メーカーを目指しましょう。

フィールドマーケッターという仕事

自身の力量が取引店の業績に直結する
責任とやりがいを感じます。

取引店に対しての商品のプロモーションや新規のお客様獲
得に向けた企画提案や、入店する美容部員のマネジメント
(勤務日程作成や勤怠管理)など、業務は多岐にわたります。
FMの仕事は、個人の裁量に任される部分が大きく、担当す
る取引店一店一店に対してマーケティングを行い、状況に
合った企画を自ら考えます。自身の提案が取引店やその先
のお客様の笑顔につながった時は心から嬉しく、やりがい
を感じます。また、自分の力量が取引
店の売り上げを左右する責任も感
じています。

難しい課題に直面した際には、周囲
のサポートを得て乗り切ることができ、
個人プレイだけでなくチームワークの
良さもアルビオンのFMの魅力です。



将来像・夢

想像力を働かせて人に寄り添い
笑顔を生むサポートをしていきます。

取引店のオーナーをはじめ、FMは社内外のさまざまな立
場の方と関わります。自分と異なる意見・立場の方と接す
るには、想像力を働かせ、相手の気持ちにどれだけ寄り添
えるかが大切だと感じます。身につけた想像力を活かし、

取引店への細やかなサポートを
徹底することで、お客様や取引
店に夢や感動を与え、笑顔がたく
さん生まれるように努めていきたいです。もちろん、FMとし
て「数字」の達成にはこだわり抜きたいですし、積み重ねて
いる貴重な経験を、次の挑戦につなげたいと思っています。



先輩からのアドバイス

仕事で大切にしているのは誠実であることです。アルビオ
ンは取引店との信頼関係をとても大事にしているので、相
手の気持ちを理解・尊重し協力し合えば、若手でも活躍の
場が広がります。

化粧品を通し、多くの人に夢や感動
をお届ける、やりがいのある仕事です。

One day schedule

9:00	出社・セミナー準備
10:00	新商品セミナー運営
16:30	取引店打ち合わせ2件
19:00	直帰



営業部
入社4年目(新卒入社)

FM=フィールドマーケッター
BA=ビューティアドバイザー
※掲載内容は撮影時の情報です

総合職教育制度

入社時から経験を重ねていくにつれ、変化していく環境や役割・責任。それに応じた教育・研修を設けています。

入社後
1か月間

新入社員教育

社会人としての基本マインドとスキルの習得

- ALBION理念の理解
- 社会人としての心構えとビジネスマナーの習得
- ALBIONの商品と肌知識・美容理論を学ぶ
- 工場での製造現場研修



商品知識などを一から学ぶ、アルビオン白金教育センター



製造現場研修を行う、アルビオン熊谷工場

入社
半年後

新入社員フォロー教育

入社後半年間、社会人としてのあり方を振り返り、仕事の進め方など基本の再確認

入社2年目以降から、変化していく環境や役割・責任に応じて…

入社
2年目以降

階層別研修

- 中堅社員研修
- 中堅リーダー研修
- 新任管理職研修



年代別研修

- キャリアプラン研修(40歳前後)
- フォワードプラン研修(50歳代)
- セカンドキャリアプラン研修(定年2年前)

上記の研修を設けています。

高級化粧品を扱うには、高級品を扱うにふさわしい人が求められる

アルビオンはプレステージメーカーとして、アルビオンにしかできない、アルビオンだからできるという政策を実現していきたいと考えています。そしてそれを実践するうえで最も大切なのは、働く個人一人ひとりです。そこでは知識や技術、あるいは確かな実績を上げるといったスキルのみならず、まず人間として、どうあるべきか、ということが問われてきます。プレステージブランドは、あくまで人が創り、人が扱うものです。それにふさわしい人がいなければ、成り立たないといっても過言ではありません。アルビオンにとって最高の財産は、実は商品ではなく、夢を実現するために努力を惜しまない社員たちと、そんな社員たちが生み出すパワー。夢と理想を追求する喜びを共有できる、若い力をアルビオンは求めています。

ビューティアドバイザーをめざしているあなたへ



プレステージブランドにふさわしい 気品ある人になって欲しい。

アルビオンは、独創的アイデアと高い技術力により、真の顧客ニーズを発掘し、高品質の化粧品を開発しつづけています。“アルビオンらしさ”…それは、高級品として価値ある商品を創る、プレステージメーカーとしての誇りにあります。そして、それを実践するうえで最も大切なのは、私たち一人ひとりです。

そこでは知識や技術、あるいは確かな実績を上げるといったスキルだけではなく、ひとりの人としてどうあるべきか、ということが問われます。プレステージブランドは、あくまでも人が創り、人が扱うもの。それにふさわしい人がいなければ成り立ちません。それゆえ、心を込めて創り上げた商品を最後にお客様に手渡すビューティアドバイザーにも“アルビオンらしさ”が求められます。

プレステージブランドにふさわしいビューティアドバイザーとは、その雰囲気や立ち居振るまいのなかに、気品、清潔感、親近感を感じさせ、さらにはファッションをとらえる感性豊かな人。アルビオンはそう考えています。

■ビューティアドバイザーに求められる資質

ひとりの人としての
気品・清潔感・親近感

+

確かな知識・技術・実績

アルビオン
らしさ





ビューティアドバイザー

Beauty Adviser

お客様と向き合いながら自分を磨く。

きれいになりたい想いに寄り添う。



One day schedule

10:30	入店、清掃
11:00	接客
13:30	休憩
14:30	接客、補充、サンプル作り
16:30	夕方休憩
17:00	接客、発注作業
19:00	退店

※シフトによります

営業部
入社3年目(中途入社)

仲間を尊重し、誇りを持って働く人がたくさんいる会社です。

入社の決め手

今度は自分がお客様を幸せにしたい。

自身が長らく肌トラブルに悩まされていた時にアルビオンの商品とBAに出会った事が入社きっかけです。

商品を使用して肌トラブルが解消し効果実感に感動したのはもちろん、BAの方が私の悩みに寄り添った丁寧な接客をしてくれたことに感動しました。

自分がしてもらった接客を今度は自分がお客様に提供したいと感じたこと、人を大切にする社風に魅力を感じ入社を決めました。

BAという仕事

お客様と一緒に綺麗になれる、このお仕事がとても大好きです。

接客をはじめ、店頭美化や備品の補充、サンプルやリーフレットの発注を行っております。

現在はエレガンスラズルというブランドの担当者として、季節やプロモーションに合わせて店頭のディスプレイを変更したり、毎月活動目標を決めて店頭メンバーやお取引店様に共有しながら、達成に向けて力を合わせています。

ご紹介した商品でお客様が綺麗になったり、メイクによって新しい自分と出会い喜んでくださる姿が一番のやりがいです。



先輩からのアドバイス

アルビオンは、お客様を綺麗にして差し上げるだけでなく、多くの人の関わりの中で自分自身も磨いていける会社です。

喜びを共有し合い、共に高め合える仲間と出会えます。皆様ともお客様そして自らの綺麗を叶えながら、沢山の喜びを共有できる日を心待ちにしております。

BAという仕事

お客様の笑顔が自身のやりがいです。

ご来店いただいたお客様の話をお伺いして、その方に合った商品を提案しています。そのために実際に店頭で体験していただくことを大切にしています。接客以外ではお客様のカルテを記入したりサンプル作成、店内の清掃などを行っています。現在の店舗ではワークショップのお手伝いやSNSの担当も行っていきます。



将来像・夢

たくさんの方に商品の魅力を伝えたい。そして綺麗になっていただきたい。

対面でのカウンセリングを大切にしているためお客様から直接感謝の言葉をいただけたときにやりがいを感じます。

自身の提案した商品で綺麗になって喜んでいただけたことが実感できて、自身の成長も感じることができます。

性別、年齢問わず、たくさんのお客様に足を運んでいただけるような店舗づくりや接客を行っていくことが目標です。

先輩からのアドバイス

日々、お客様との会話の中で学べる事があったり、新しい出会いが沢山ある楽しい仕事です。お客様の綺麗を叶えながら、自身も人として成長することができる会社です。

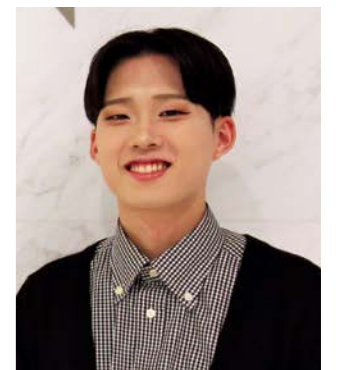
一緒に働ける日を心待ちにしています。

まるで自分のことのようにお客様の喜びを嬉しく感じる毎日です。

One day schedule

11:30	入店
12:00	清掃・納品
14:00	お昼休憩
15:00	接客
17:30	夕方休憩
20:00	退店

※シフトによります



業態開発事業部
入社2年目(新卒入社)

販売職教育制度

笑顔と感謝を忘れないBAとして
成長していく出発点です。

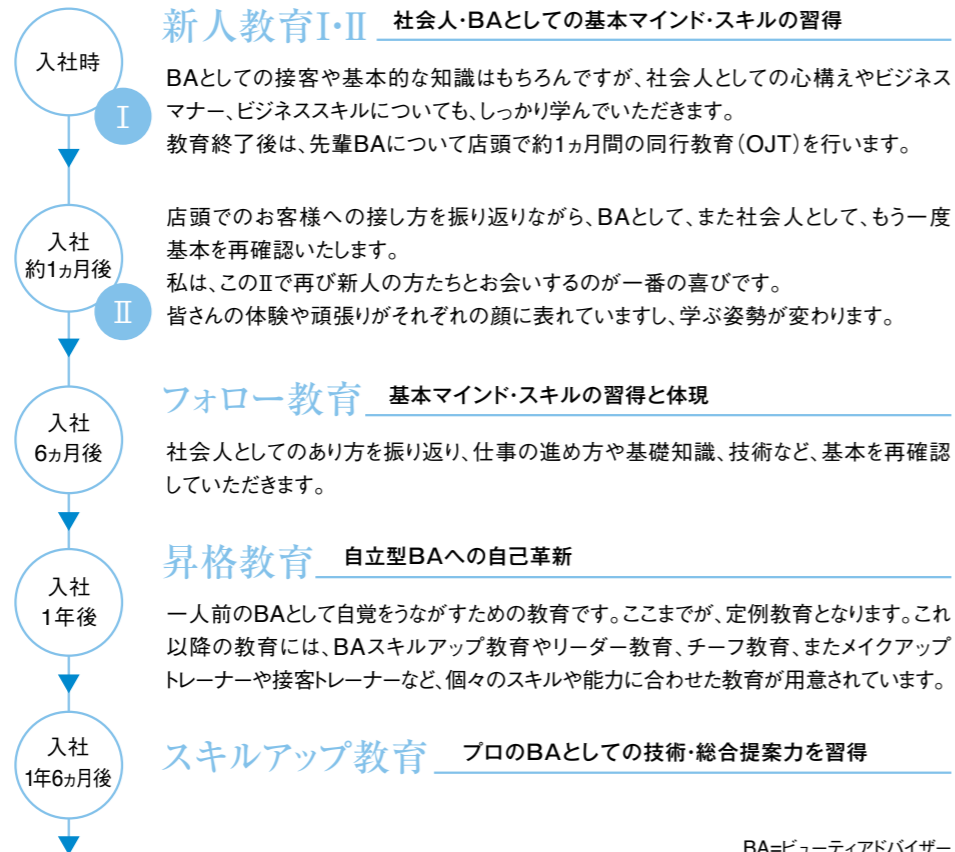


人材開発部 人材開発室 トレーナー
入社15年目(新卒入社)

合宿スタイルの教育に力を入れています。

アルビオンの教育は、創業以来合宿スタイルで行っています。そこではBAとしての特別なスキルや、商品知識だけでなく、ひとりの人として大切な、マナー、気づかい、心配り、仲間との協調性といったことを学びます。お客様にとって美しさの追求が永遠であるように、BAにとって美に関する知識や技術を高めることは永遠の仕事といえます。「継続は力なり」の意識をもって、ともに磨き合っていける仲間と出会えることも合宿教育の大きな特長です。

新人教育から始まる定例教育について



BAとして 求められる姿とは

お客様を美しくしてさしあげることはBAとしての絶対条件ですが、制服を着てコーナーに立つ以上、常に笑顔と絶やさないBAでいてほしいと思います。そして、もう一つは素直さを持ち続けることです。素直な心は、お客様やお得意様、上司・先輩の話を聴く耳を持つことができるからです。

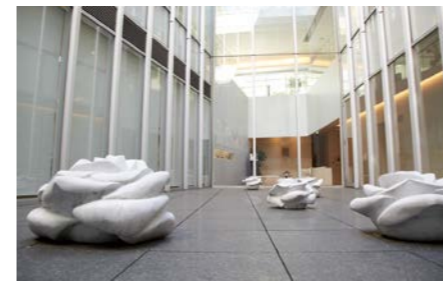
BA=ビューティアドバイザー

教育センター紹介



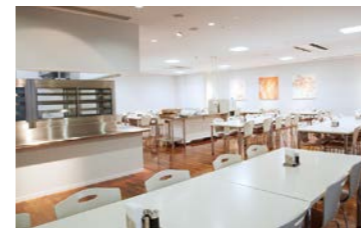
センター外観

白い窓のない建物は静寂さをあらわしています。建物に対して入り口が小さく感じられるのは、茶室をイメージし、茶道の一期一会とおもてなしという考えを大切にしているから。教育とは、教える人も受講する人も誠意を尽くし、年齢や立場は違っても同じ目線で尊重しあい、認めあう、「共育」の場です。アルビオンは、知識技術を得ることだけではなく、人を通じて感じ覚えていくことを大切にしています。



薔薇のモチーフ

中庭を池に見立て、静寂な水面に浮かぶ薔薇をイメージしています。女性の美の象徴とされる薔薇をモチーフとし、大理石はイタリア産カララ。上質な美を目指す女性のための空間を演出しています。



カフェテリア



宿泊部屋



教室



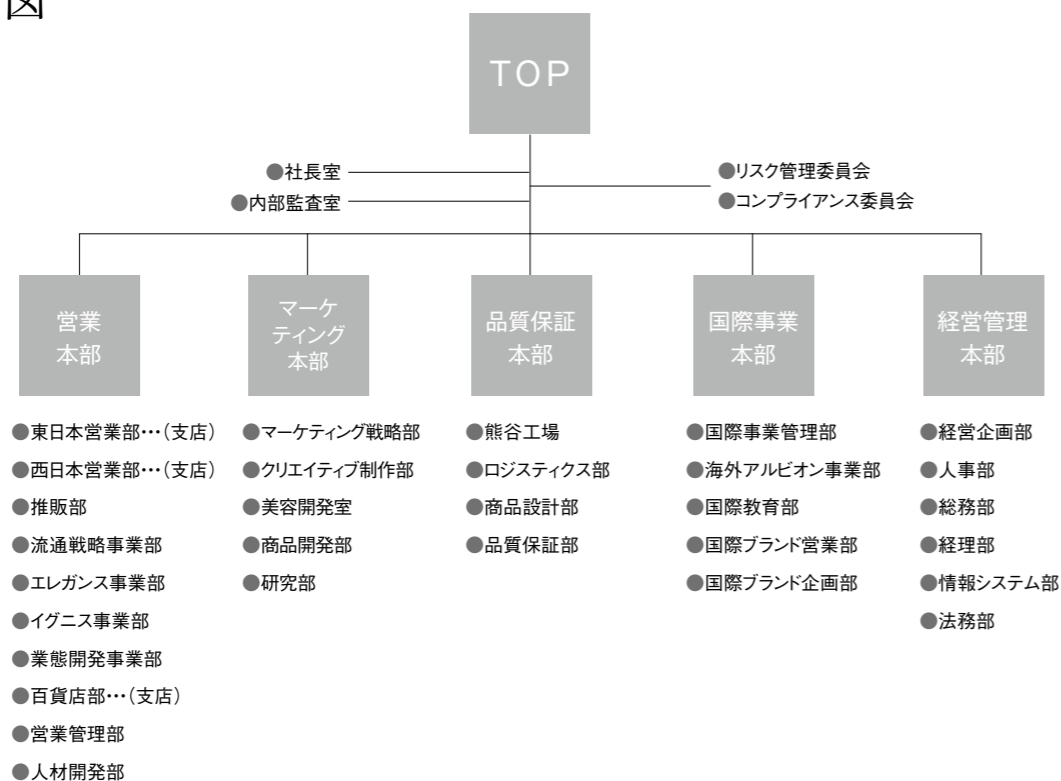
バスルーム(大浴場)



美容部訓

初代美容部長が常々語ってきた言葉で、アルビオン美容部員のモットーです。彼女による教育は、靴やコートの脱ぎ方や食事のマナー、ふすまの開け閉めの所作など女性としての礼儀礼節を身につけるとともに、気働きのなんたるかを学ばせることからはじまりました。高級化粧品を紹介する人間には、なにより「品格」が必要だと考えたからです。

組織図



施設紹介



白金教育センター

アルビオンの美容部員のほか、全国の化粧品専門店の方々が研修を受ける教育施設です。宿泊施設を備え、教育を行う人も受ける人も寝食を共にしながら心を通わせ、語らい学びあう、“共育”の場です。



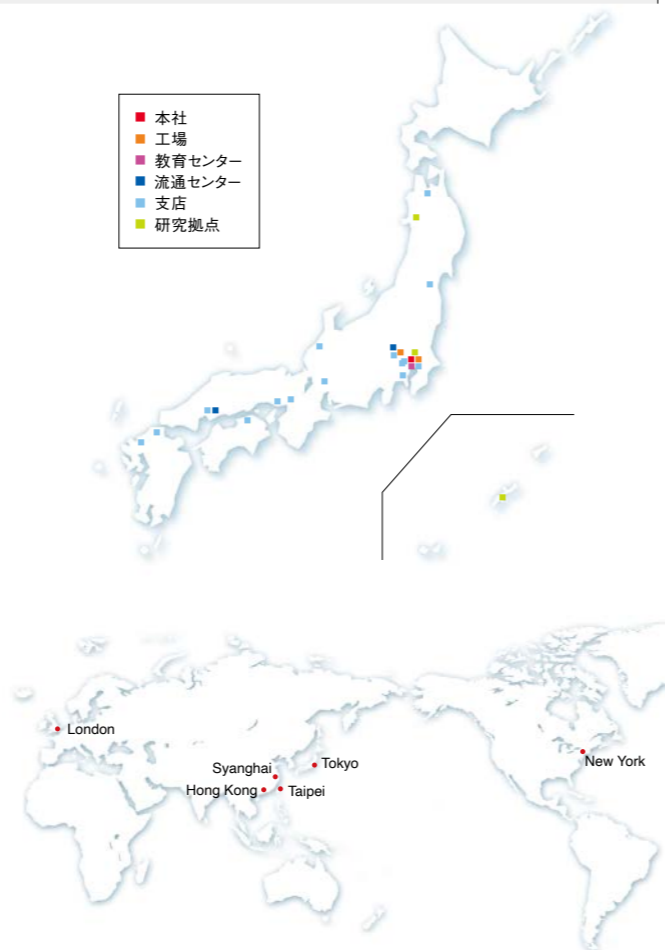
熊谷工場

高級品ひとすじ、内容もデザインも常識を超えた、世界に誇れる価値ある高級品をつくる…というものづくりへの夢とこだわりを持って、熊谷工場から商品を生み出しています。お客様一人ひとりに「安心」「安全」「信頼」を感じていただくのはもちろんのこと、商品をお使いいただいた時の感動、そして美しくなることへの夢や憧れを抱き続けていただくために、私もこの熊谷工場にアルビオンならではの「こだわり」を注ぎ込みました。

化粧品GMP(Good Manufacturing Practices:化粧品の製造管理及び品質管理に関する技術指針)のガイドライン規格=ISO22716に従って、高品質の化粧品を製造。また品質マネジメントシステムに関する国際規格ISO9001、環境マネジメントシステムISO14001にも準拠する。

会社概要

設立年月日 1956年3月2日
 本社所在地 東京都中央区京橋1-12-2
 本店所在地 東京都中央区銀座1-7-10
 代表者 代表取締役社長 小林 章一
 資本金 7億6,098万円
 社員数 3,268名
 支店 青森、仙台、千葉、大宮、東京、横浜、名古屋、金沢、大阪、神戸、高松、広島、北九州、福岡、百貨店東エリア、百貨店西エリア、業態直轄支店、台北、ロンドン
 工場 埼玉(熊谷)、東京(銀座分室)
 流通センター 埼玉、広島
 教育センター 東京(白金)
 研究拠点 東京都中央区(東日本橋)、秋田県藤里町(白神)、沖縄県うるま市、スリランカ ※東京農業大学と共同設立
 関連会社 (株)イグニス(イグニス化粧品)
 (株)テクノラボ
 (株)アルビオン白神研究所
 ALBION Cosmetics (America), Inc.
 ALBION Cosmetics (HK) Limited
 ALBION Cosmetics (Shanghai) Co., Ltd.



東日本橋研究所

銀座本社から20分という東京の中心に立地。都市分散型組織の象徴として世界中の情報が集中する都心部で化粧品開発を行うという他に類を見ない取り組みで、製品開発、薬理研究の全般を行っています。



白神研究所

世界自然遺産の白神山地の麓、秋田県藤里町の協力を得てパイロットファームを設立。美容効果が期待できる有用植物の栽培、研究を行っています。



スリランカ伝統植物研究所

固有植物の宝庫であり、アーユルヴェーダなど伝統医療が盛んなスリランカに着目。東京農業大学、佐賀大学、現地のワヤンバ大学と連携し、実用化されていない植物の分析や新規成分の開拓などを行い、新たな化粧品の開発を目指します。



沖縄研究所

沖縄県うるま市の沖縄健康バイオテクノロジー研究開発センター内に開設。亜熱帯植物および海洋資源の化粧品原料開発と多様な分析装置を活用した高機能成分の探索を目的とし、研究成果を製品へ配合することを目指しています。

株式会社アルビオン

<http://www.albion.co.jp/>