

新しい 人材活用 プロシエリング

外部プロ人材 活用成功事例



(株)サーキュレーション
代表取締役 福田 悠

No.49 BtoC新規事業、大型カフェの開業に成功

プロシエリングとは、高い職能を持って複数企業で同時に活躍するプロフェッショナルを、経営課題に合わせて「雇用」ではなく「活用」という、新しい人材活用の手法です。2014年の設立以来、サーキュレーションには23,000名以上のプロが登録し、17,000件以上のプロジェクトで実績を上げてきました（2024年1月末時点）。プロジェクトは経営要素の強い案件が多く、新規事業の企画推進や、人事・広報等のミドルオフィス支援、さらにはIPO関連から中期経営計画の策定、CFOのシェアなども実行しています。

卸業に加えBtoCを模索 新規事業でカフェを展開したい

今回は、ダートコーヒー株式会社様（以下、同社）が、プロ人材と共に新規事業として、カフェ事業の立ち上げプロジェクトに取り組んだ結果、約1年という短期間でオープンに成功し、補助金採択も実現させた際のプロシエリング活用事例をご紹介します。

同社は1958年12月に和歌山県和歌山市で設立され、「すべてはお客様の笑顔のために」を企業コ

ンセプトに掲げて、コーヒー豆の卸事業を展開していました。自社焙煎工場を所有し、国際基準のコーヒー鑑定士の資格を持った焙煎士によって、お客様のニーズに合ったコーヒー豆を主にホテル・カフェ・レストランなどへ提供していました。ところが、コロナ禍で、飲食店の休業が続き、業務用コーヒーの卸業一本だった同社は大きなダメージを受けました。

課題 飲食事業立ち上げの 知見・経験がない

このような状況を打開するために同社はEC事業を開始し、売上は順調に拡大し始めていました。そこで、コロナ禍だからこそBtoC事業をさらに積極的に展開していきたいと考え、消費者とのつながりを強化し、自社のコーヒーを直接顧客に届けるカフェの立ち上げを検討し始めます。しかし同社は飲食事業を立ち上げた経験がなく、社内にノウハウを持った社員もいませんでした。先行して成果が出ていたEC販売事業との相乗効果も創出したいと考えていた同社は、カフェ事業の立ち上げの経験・知見のある人材を求めていました。

そのような状況下で、必要な時に専門性の高い人材を雇用せず活

用できる「プロシエリング」に出会いました。

解決策 1年でオープンを目指し プロジェクトを開始

サーキュレーションからはプロ人材のご紹介とともに「新規カフェ事業立ち上げの支援」という解決策をご提案しました。今回推薦したプロ人材の稲盛六郎氏は、株式会社ドトールコーヒー在籍時代に店舗開発本部で、店舗数を16から700へ拡大。土地の選定、FCオーナーの募集、採用、教育まで一貫して牽引されてきました。「一杯の美味しいコーヒーを通じてお客様に安らぎと活力を提供する」という経営理念の浸透と、ショップチェーンの全国店舗展開の知見を蓄積。M&A案件では買収先企業の社長に就任し、工場稼働率を見直すなど手腕を発揮して、1年で赤字脱却を果たしています。まさに、カフェ事業を立ち上げ、成功に導くプロ人材です。

●コンセプトの明確化

まず稲盛氏は経営陣と協議のうえ、プロジェクトチームを組成しました。その後に着手したのは、カフェのコンセプト設計です。プロジェクトチームを中心に経営陣へヒアリングを行い、ビジョンの

■福田 悠

中央大学理工学部を卒業後、インテリジェンス（現パーソルキャリア）へ入社。製造業を中心とした約600社の人材採用を支援。大手法人顧客専門部門を経て、同社初となる社内ベンチャーの立ち上げに携わる。2014年、サーキュレーションの創業に参画。中小企業や製造業大手顧客を担当しながら、地方金融機関とのアライアンス、地方7拠点の設立を主導。2023年4月より代表取締役社長に就任。

■株式会社サーキュレーション

本社：東京都渋谷区神宮前 3-21-5 サーキュレーションビル ForPro
TEL：03-6256-0467 URL：https://circu.co.jp/



左：プロ人材 稲森六郎 氏
右：サーキュレーションコンサルタント 山本満美



ダートコーヒー株式会社「とびだす焙煎所」店舗内

成功事例

- No.44 IPOを見据えた財務分析と基盤強化でMRRが3倍
- No.45 次世代リーダー育成と人事制度の構築で会社が刷新
- No.46 IPOに向けた事業体制構築と組織強化に成功
- No.47 コロナ禍の低迷を脱し、事業収益性を大幅に改善
- No.48 応募ゼロから半年間で5名の人材採用に成功
- No.49 BtoC新規事業、大型カフェの開業に成功

選定に取り組み、カフェのコンセプトを策定しました。次に、売上計画と3ヵ年計画を立てました。

●事業計画策定と補助金の申請

2ヵ月目からは、売上計画・3ヵ年計画をもとに事業計画書の作成と補助金申請のための収支シミュレーションを行い、実際に補助金申請の支援を行いました。

●立ち上げ準備から実行へ

4ヵ月目以降では、立ち上げ準備～実行フェーズとして立地の選定と取得、それに伴う申請業務のサポート、コンセプトに沿ったメニュー開発、要件を満たす仕入れ先選定、店舗運営にあたり必要な採用計画の策定などの各種計画の実行とブラッシュアップ・修正を進めました。

●事業展開をサポート

オープンを目前にした8ヵ月目以降では、実際の取り組み内容のブラッシュアップをしながら、店舗でのオペレーションの構築と、マネジメントレイヤーの育成も実

施し、内製化に向けたサポート全般を行いました。

成果 短期間でオープンを実現 メディアの取材で話題に

同社はプロシエリングの活用により、新規カフェ事業立ち上げに着手し、短期間でオープンと補助金採択を実現することができました。同社が具体的に実感されている成果は以下の2点です。

- ①短期間で事業計画策定、店舗コンセプト、メニュー開発、店舗設計を進め、約1年でカフェのオープンが実現
- ②カフェオープンの際にはメディアから取材の依頼もあり、多くの媒体で報道された

プロシエリング×新規事業開発 プロジェクトでの支援ポイント

自社の成長基盤を創るために、自社内で推進できる人材の確保に向けて社内異動や業務の兼務、採用活動の強化という方法がある一方で、新規事業開発の実績豊富な

プロ人材を活用しプロジェクトの伴走をしてもらうことも効果的な手段だと感じられる事例です。社内メンバーが持つ人脈以外でプロ人材を探す手段では、業務委託での支援を通じてアドバイザーになってもらう方法があります。雇用する場合と比較して、ミスマッチなどのリスクを低減できるという点も有効な手段となりえます。

自社で経験のない飲食店事業を、コンセプト設計から事業計画、立地の選定、仕入れ先の選定、店舗オペレーションの設計と、ゼロベースでの立ち上げ、オールマイティーにサポートできる人材は、採用市場には少なく、採用できないまま長期化したり、仮に良い方に出会えた場合でも給与も高く、競合企業と取り合いになったりします。そのような人材を採用したいという要望があった場合は、プロジェクト単位で活用できるプロシエリングサービスを検討・提案してみてもいかがでしょうか。