

BARCELONA

バルセロナに興味を持ってくださった皆様へ

キャバクラの可能性を信じ、 新たな常識を創る。

なぜキャバクラは、その本来の価値を認められていないのだろう。
職場でも家庭でもなく、日常から解き放たれる第三の場所。
いわば、大人のサードプレイス。
どんなに成功して、いい人生を送っているように見える人にも
息切れしている毎日がある。
そんな人々が、ここで素顔に戻り、明日に向かう活力を得る。

そんな価値ある仕事なのに、いまだに偏見が根強いのは、
この業界の経営体質にあると思う。
優秀な人材を採用し、ITを活用し、分析データに基づく経営をする。
この業界では「非常識」なやり方だけど、
成果を上げることで、それはやがて新たな常識になる。
そしてこの仕事本来の価値を伝える力になっていく。



世界のこころを踊らせる。

大人のサードプレイスは、やがて国境を超えるだろう。
シンガポールや香港、そしてドバイ。
五つ星ホテルに出店し、
世界中のVIPがプライベートジェットで訪れる。
彼らのモチベーションは高まり、パフォーマンスもあがる。

まずは日本で業界のトップシェアを獲る。
そして信念を貫き、常識を変えていく。
夢を現実にする旅は始まったばかりだ。
未知の世界を開拓し、挑戦を楽しみ尽くす。
知性と情熱を秘めた仲間を待っている。

代表取締役社長 波戸崎崇



大人のサードプレイスを、世界へ。



バルセロナに興味を持ってくださり、ありがとうございます。

バルセロナは、北海道すすきのでキャバクラを5店舗経営している会社です。

この資料は、まだバルセロナのことをご存知ないみなさんに、
弊社のことを少し知っていただくための手紙、言わば「ラブレター」です。

最後までご覧いただいた上で、弊社にご興味のある方は
ぜひ一度、弊社代表波戸崎が登壇するトップセミナーにお越しください。

まだ出会えていない、素晴らしい仲間に

このお手紙を通して出会えることを心より楽しみにいたしております。

株式会社バルセロナ 人事部

こんな特徴を持つあなたに届くと嬉しいです。

1

若手から「誰かのモチベーション」を生み出すことにより、成果を作りたい人

2

誰かの人生を、「輝かせる」「承認する」仕事がしたい人

3

若手から会社を動かす重要なプロジェクトに関わりたい人

4

「女性の可能性」を最大化させたい人

5

「大人のサードプレイス」としてのキャバクラに価値を感じる人

6

新たな「日本初の文化」を、世界に広めたい人

7

エネルギー溢れる仲間とスピード感をもって世界を変えていきたい人

WHY BARCELONA?

WHY BARCELONA?

このお手紙では、「なぜ、あなたとバルセロナがフィットするのか」をお伝えします。
最後まで目を通し、もっと知りたいと思ってくださった方は一度トップセミナーにお越しください。

WHY①：バルセロナが創り出す未来

WHY②：企業基盤：会社を主体的に創り出す第二創業期

WHY③：事業内容：人間の本質を科学する「承認ビジネス」×「人財マネジメント」

WHY④：ビジネスモデル：市場規模の大きさ

WHY⑤：高い利益率を生かした未来への投資

WHY⑥：人：多種多様な背景を持った個性的なメンバー

バルセロナが求める仲間像

WHY BARCELONA ①

バルセロナが創り出す未来

MISSION

挑み続ける人たちへ、明日へのパワーを注ぎます

VISION

一人ひとりが自信と誇りにあふれた世の中をつくる

水商売がお客様に提供している価値は「大人のサードプレイス」。プレッシャーやストレスを抱えながら成果を出し続けるお客様たちに、役割から解放されて素の自分に戻れる時間をご提供しています。



大人のサードプレイス

職場では「経営者・役職者」、家では「良い父親」

「良い夫」。頑張れば頑張るほど役割が増え、常にハイプレッシャーと戦う大人が、日常の役割から開放されて、他愛もない会話を楽しむ時間。日々の見えない努力を承認されることで、「明日への活力」を得るひととき。

活力をチャージした大人が、明日もまた頑張ろうと思う。

その先に「日本中」「世界中」の大人が自信と誇りを持って、いきいきと働いている世界が創り出せる。

経営者のお客様よりキャストに寄せられた声（※お客様に許可をいただき、LINEの文面をそのまま掲載しています）



コロナでとても疲弊していて、会社の存続や家族や従業員のことを考えると、ここ最近生きた心地がなくてすごく疲れていた。

先の見えない将来にどうしたらいいのかと、不安でいっぱいだった。

そんなときに〇〇ちゃんの顔を見て、ちょっと話すだけですごい勇気が出た。

〇〇ちゃんも絶対色々大変なはずなのに、あんなに笑顔で楽しませてくれて。

その心づかいが嬉しくて。なんて声かけようかなって、

ずーっと考えていたんだけどさすがプロだと一本やられました。

でもこれが、本来あるべきホステスの姿なのかなと。

これができれば自然と結果はついてくるんだと思う。

人の命がかかっているからこそ、笑って免疫をあげたり、ストレスも溜まっているだろうから一緒にゲームをして笑うとかも、すごく気晴らしになると思うの。

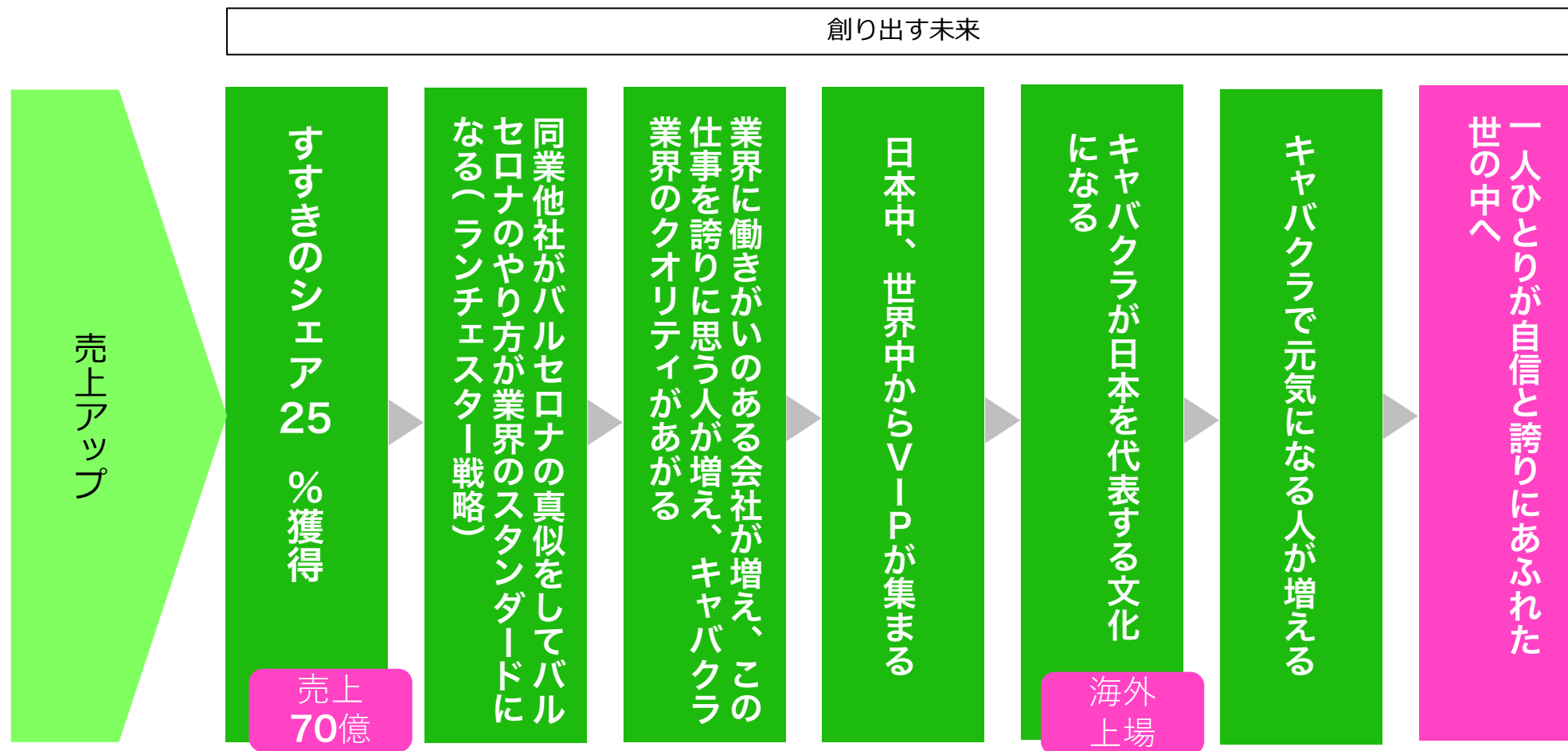
キャストの仕事の本質は、人の話を聞いて楽にさせてあげたり、

悩みを聞いてあげて、笑顔でまた明日も頑張るかってお客様が前向きになること。

そうすれば、キャスト自身も仕事をもっと頑張ろうって思えるんだと思う。

幸せは伝播するから。

ビジョン実現に向けて、私たちは下記のようなプロセスで会社を前に進めています。



WHY BARCELONA ②

企業基盤：会社を主体的に創り出す第二創業期

バルセロナが実現しようとしていること

会社の成長を自ら創り上げていく**第二創業期**の今。
25%のシェア獲得で業界のゲームチェンジャーへ。
まずはすすきので、**25%のシェア獲得(70億円)**
その先に、**日本全国各地、アジアへ展開。**
海外上場を目指す。



中期経営計画（一部抜粋）と新卒メンバーへの期待

2025年末までに毎年1店舗のペースで出店し、合計10店舗へ

▼2025年までのマイルストーン

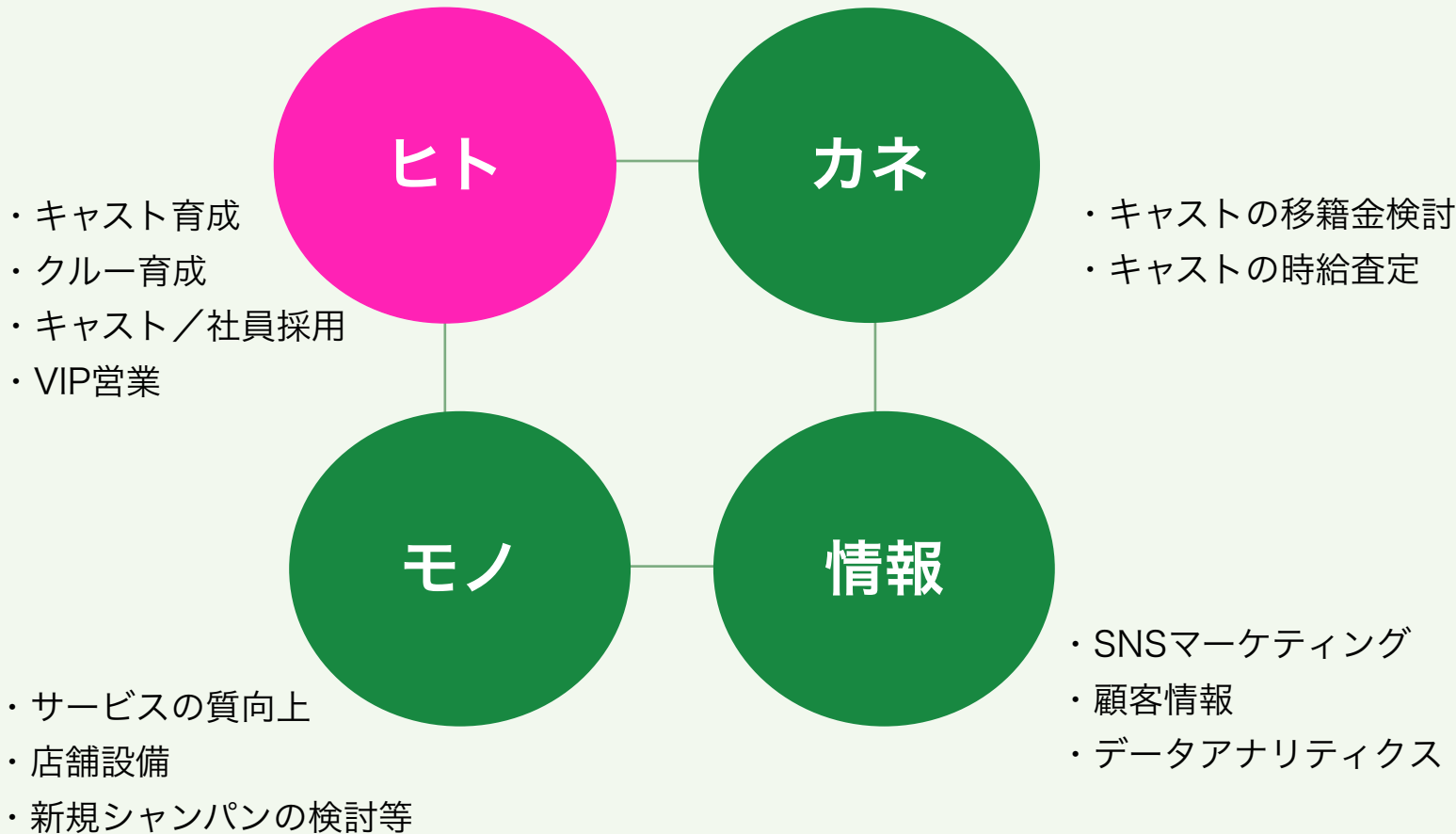


- ①入社後1年～3年は、**カスタマネジメント・店舗KPIマネジメント・社内プロジェクト推進**を担う
- ②店舗拡大にともなって、**3～5年で店長として店舗責任者**へ
- ③店長として成果を出すとともに、**その成果を出すプロセスを体系化し全社の共通ナレッジ**に変えていく
- ④2026年以降、海外および札幌以外のエリア展開に際して、**エリア開拓・シェア獲得を担うエリア支社長**へ
- ⑤2030年以降、**エリアを統括する事業本部責任者**や、**必要となるサポート部署の設立・運営責任者**へ

直近3~5年で目指す『店舗責任者』の仕事

店舗責任者 = 100名のメンバーをマネジメントし、年間8~10億円を創出する

「中小企業の経営者」に近い仕事。店舗目標達成のための全采配を握る。



得られるスキル／経験

- ・人材マネジメントスキル
- ・ストアマネジメントスキル
- ・顧客への営業スキル
- ・人財採用スキル
- ・KPI管理スキル
- ・新規エリアへの出店ノウハウ
- ・海外への出店ノウハウ
- ・SNSマーケティングスキル

WHY BARCELONA ③

事業内容：人間の本質を科学する「承認ビジネス」×「人財マネジメント」

キャバクラ経営とは、 「人間の本性を科学するビジネス」

対お客様

承認ビジネス

頑張っ
てよ
かった！
を提供



顧客ターゲット：
経営者、プロアスリートなど業界の最前線で活躍する方々

対キャスト

人財マネジメント

仕事を頑
張り続
けるこ
とを支
援し、
自己実
現を提
供



キャスト：
起業したい、留学したい、有名キャストになるなどの夢を
持った方々

事業内容：人間の本质を科学する「承認ビジネス」×「人財マネジメント」

【キャストとは】

お客さまの人生を承認し、自信と誇りにあふれた**ヒーロー**にする**ヒーローメーカー**

【キャバクラとは】

ヒーローメーカーたちが長期的に頑張れるようにサポートするタレント事務所

キャバクラ運営企業



キャスト



お客様



仕事でヒーローに



マネジメントサポート

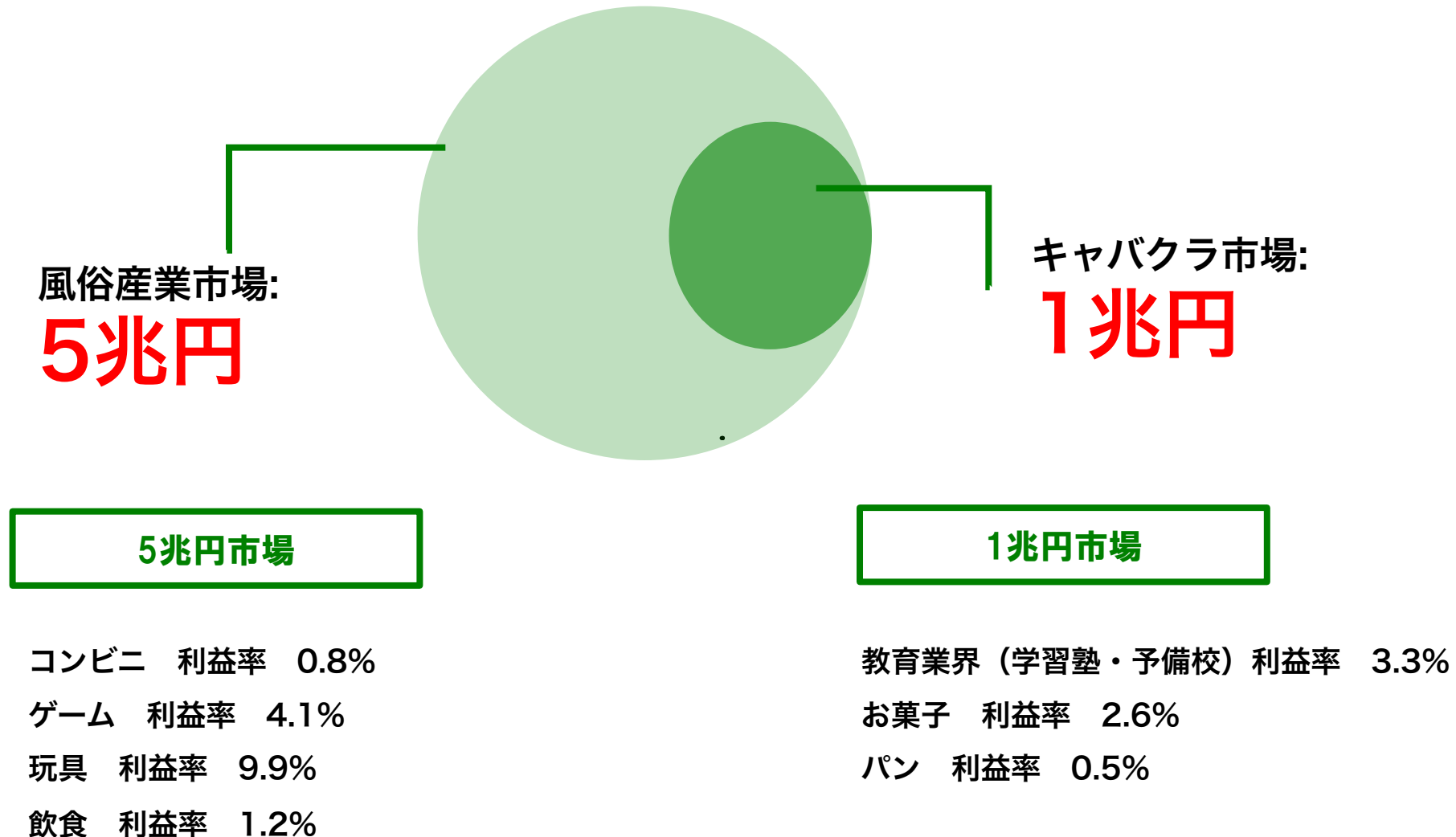
頑張りを承認

明日を頑張る
エネルギーをチャージ

WHY BARCELONA ④

ビジネスモデル：市場規模の大きさと利益率の高さ

市場規模は1兆円。可能性を秘めた市場のリーディングカンパニーを目指す。



- **高単価・高利益！**
- **規制があり、一般企業の参入障壁が高い！**
- **競合企業の経営や人材の水準が低い！**
- **人間の本性に根ざした無くならないビジネス！**

→ 高単価・高利益の安定したビジネスモデルなのにも関わらず、競合他社の人材レベルは低く、規制により業界外からの参入障壁も高い。よって、優秀な人材を登用した際に最も大きな「差別化」ができ、インパクトが残せる可能性が高い。

WHY BARCELONA ⑤

未来への投資

プロジェクトテーマ	実施中・実施見込み
人財育成	キャスト研修・社員研修・アルバイト研修 👉キャスト向けの成績向上のための研修／社員向けのキャストマネジメント研修／アルバイト向けのオペレーション研修などを実施
社員採用	新卒採用・中途採用・アルバイト採用 👉店舗責任者を目指す次期経営幹部候補の採用・現場サービスのプロの一般採用・オペレーション強化のアルバイト採用
エンゲージメント醸成	サンクスコイン・承認カード・新年会（表彰式・店舗別レクリエーションなど） 👉ひとりひとりの頑張りを承認し、帰属意識を高める施策を実施
キャスト採用	キャスト採用 👉「頑張りたいキャスト」「自己実現したい女性」をターゲットに、「頑張る素養」を持った女性にアプローチ
キャストマネジメント	目標設定シート・目標達成管理アプリ開発 👉キャストの成績をアプリで可視化し、クルーがキャストのパーソナルトレーナーなポジションで目標達成をサポートしていく
ブランディング マーケティング	ポータルサイト上位獲得・SEO対策・オウンドメディア運営・youtube・有名人コラボレーション 👉すすきのといえばバルセロナという認知を確立し、全国展開の下地を全国に創る
顧客管理・DX推進	顔認証システム・お客様アプリ開発 👉顔認証システムの導入でお客様を即時レコグナイズし、お客様のお好みに合わせたサービス提供を実施。お客様が自分のポイントや、バルセロナ内での自分のランキングを確認できるアプリも開発中。
今後： 店舗開発	新店出店・リニューアル・海外出店 👉ブランド店としてのシンガポール出店。すすきので+2店舗。全国展開（東北・東京）／海外展開（タイ・マレーシア・香港）

WHY BARCELONA ⑥

人：多種多様な背景を持った個性的なメンバー

多種多様な背景を持った個性的なメンバー



津野まあや（執行役員）

早稲田大学卒業。
新卒でブランディングコンサル
企業に就職。クライアントだっ
たバルセロナの志に共感し入
社。採用、育成、組織開発、
メディア戦略を担う。



杉本篤郎（本部長）

10年前に代表の波戸崎が、
他社からヘッドハンティング
して入社。スタッフ、キャス
トから熱い信頼を集める「バル
セロナの良心」。
数店舗を統括する責任者。



杉浦誠太（CMO）

東京大学卒業。
新卒で外資コンサルティング
ファームに入社し、その後、
バルセロナへ。マーケティング
・メディア戦略を担当して
いる。



富吉浩之（マネージャー）

京都大学卒業。洛星高校出
身。外資コンサルの内定を辞
退し、バルセロナへ。最速で
マネージャーに昇格し、現在
は新店舗Leicesterの立ち上
げに奔走している。



七瀬麻美（人財育成部部长）

300名以上在籍キャストのい
るバルセロナグループで、
4年連続売上No.1を走り続け
た。引退後、正社員として
キャストの後進育成を行う人
財育成部を立ち上げ。



山下遥香（営業部長）

大学時代、福岡中洲で6年間
キャストを経験、ミスジャパ
ン5位。日英中トリリンガル。
人気企業の複数内定を辞
退し、バルセロナへ。



岡本 浩弥（採用人事）

早稲田大学大学。学生時代
は、AIESECやエンカレッジ
といった学生団体の早稲田支
部で人事責任者を務める。新
卒で人事部に配属。



黒谷 雅哉（サブマネージャー）


東京大学卒業。
富山の神童と呼ばれていた男。
キャストマネジメントの修行
中。店舗の業務効率化を進める
べく、プログラミング学習中。





松本 実夕（クルー）

九州大学卒業。
高専出身。半年間に及ぶ、ご両
親の大反対を乗り越えて21卒で
入社。現在はニュークラブP&J
にてキャストマネジメントに奔走
中。


この仕事の
好きなところ


 キャストの成長が
見られる

 お客様と人間関係が
築ける

 一員として、会社を進
化させている感覚


この仕事の
大変なところ

 キャストの価値観を
理解する事が難しい

 人によってコミュニ
ケーションを変えない
といけない

 徹底性が弱い人が多
いのでリマインドなど
管理コストがかかる


学生時代
やっていたバイト


 接客業
・居酒屋
・スターバックス


 塾講師

 キャバクラ
・スタッフ
・キャバ嬢

バルセロナへの
入社動機

 人の幸せを創りたい

 やりたい事がないか
らやりたい事のある
人を助ける

 熱意あるチームで目
標を追いかける

“Barcelona 11 Spirits”

いつも前向きに走り続ける、チームバルセロナ11の誓い

徹底して、継続的にやり抜きます。

ミッションを大切にし、成果をつくり続けます。

事実・データを分析し、効率と効果にこだわり続けます。

固定概念にとらわれず、クリエイティブに発想し続けます。

なぜできないかより、どうすればできるかを考え続けます。

強みを活かしあい、チームワークで勝ち続けます。

すべての人に、感謝の心を持ち続けます。

情熱を持ち、挑戦し続けます。

誠実さを大切にし続けます。

美意識を磨き、かっこよさにこだわり続けます。

素直な姿勢で学び、成長し続けます。

バルセロナが求める仲間像

1

若手から「誰かのモチベーション」を生み出すことにより、成果を作りたい人

2

誰かの人生を、「輝かせる」「承認する」仕事がしたい人

3

若手から会社を動かす重要なプロジェクトに関わりたい人

4

「女性の可能性」を最大化させたい人

5

「大人のサードプレイス」としてのキャバクラに価値を感じる人

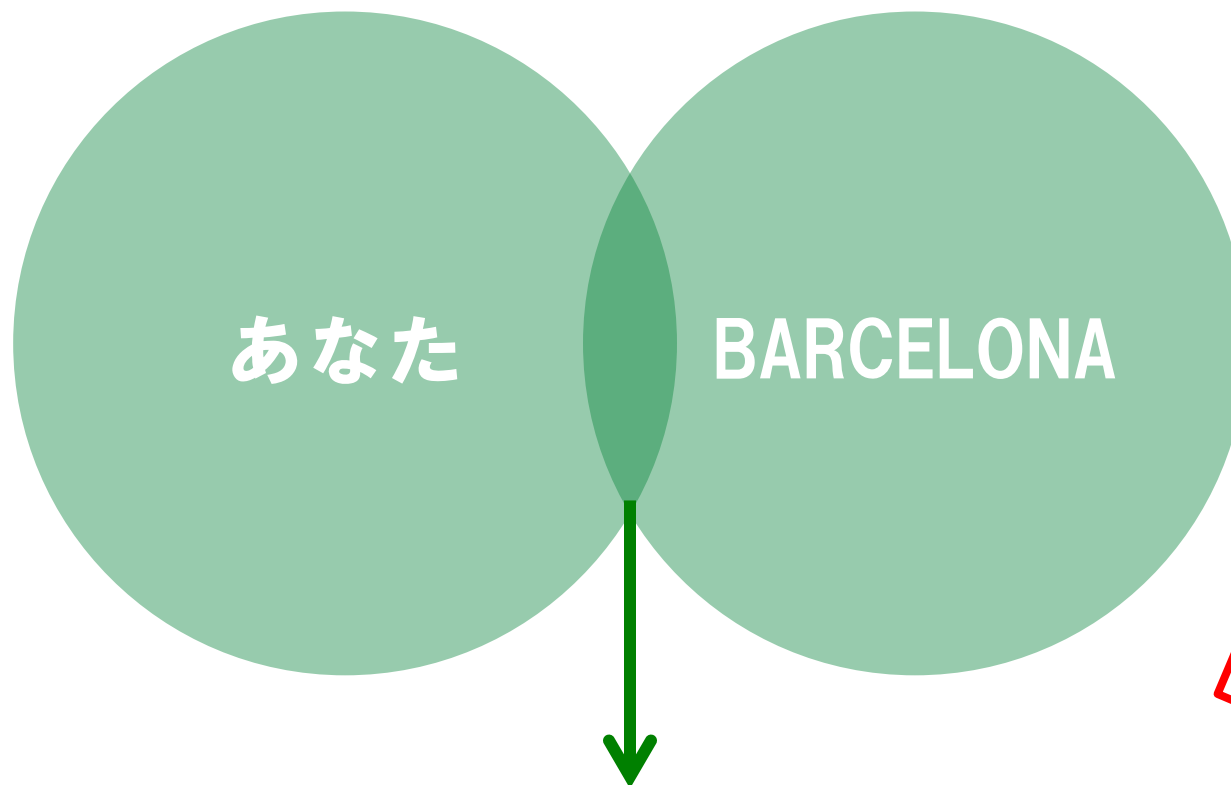
6

新たな「日本初の文化」を、世界に広めたい人

7

エネルギー溢れる仲間とスピード感をもって世界を変えていきたい人

当てはまった方は今すぐエントリー！

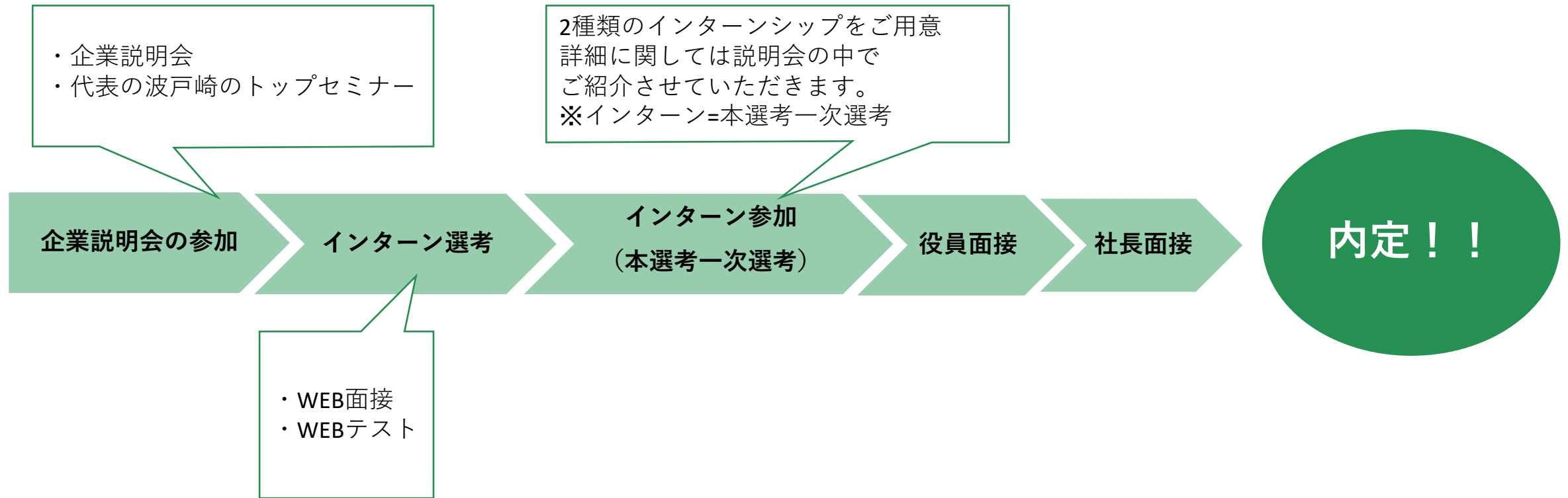


WHY
BARCELONA ?

第二創業期中、道なき道を楽しみながら、
ともに切り開き、ビジョンに向かって突き進みたい。

JOIN US !!

選考フロー（23卒生向け）※24卒も可



※人によって面談回数や内定までのフローは異なる場合があります。



人生に、挑戦を。挑戦に、賞賛を。

2010年に設立した株式会社バルセロナ。昨年日本最大級新店舗オープンを皮切りに、さらなる事業展開に向けて、急速に成長しています。私たちが目指すのは、業界のトップ。そのためには、高い意識を持ち、ビジョンに賛同してくれる人財が欠かせません。まずは、バルセロナを知ってください。Twitter : @TakashiHatozaki

世間が「いいね」という人生ではなく
自分で「いいね」を押せる生き方を。

～公務員家庭に生まれた僕がキャバクラ業界を改革し、
世界に誇れる文化にしていく挑戦～

業界変革やDX推進を加速させるべく、4年前から業界では初めて新卒採用を開始した株式会社バルセロナ。これまでも東大・京大・旧帝・早慶などの上位校を含め、全国の大学から多数の新卒社員が生まれており、実際に新卒1～3年目の社員が経営の合理化やDXの推進、新規店舗展開などのプロジェクトで活躍しています。今回は、会社の成長を共に加速させてくれる仲間を探すべく、まずはバルセロナについて知っていただく機会として、社長の波戸崎が会社の経営理念や描く未来についてお伝えするトップセミナー(オンライン企業説明会)を実施します。

■説明会内容

- ① 執行役員による企業説明・社員紹介
- ② 代表の波戸崎によるトップセミナー
- ③ インターンシップのご案内＋質疑応答



説明会申込み

説明会申し込みフォーム



採用情報

採用WEB



採用オウンドメディア



大人のサードプレイスを、世界へ。

「感情」と「論理」を駆使し、「キャバクラ」を科学する本選考直結型インターンシップ

BARCELONA ONLINE INTERNSHIP 2021



採用コース①

"People
Strategy"
コース



People
Branding

店内のオペ
レーション

+

店舗の
KPI管理

社内プロ
ジェクト

採用コース②

"People
Branding"
コース



People
Branding

店内オペ
レーション

" People Strategy " Internship (3 days) インターン概要



1. 3daysオンラインインターンシップ
2. 経営幹部になりきり、バルセロナのリアルな経営課題に向き合う3日間
3. 現在開発中のキャストアプリのブラッシュアップ提案（定期的に内容は変更されます）
4. 良案はその場で社長が即決済・採用
5. インターン参加者には参加料として3万円分のAMAZONギフト券をお渡し。優勝チームには1人あたりプラス3万円分のAMAZONギフト券をプラス！※全日参加者のみ
6. 社長、執行役員、外資コンサル出身CMOなど、バルセロナの経営ボードが終日。経営観点からのFBが受けられる。

" People Strategy " Internship ポイントと参加者の声

① 誰も答えを知らないリアルな経営課題

・他のインターンだとわりと架空なもので正解が用意されているものが多いのですが、**リアルなお題で正解が無い**と感じました。お題が**実際のパルセロナの経営課題**や、実際に**今立ち上がっているプロジェクトの課題**で、社員や社長を含めて誰も正解を知らない。それに向かってパルセロナのデータや、世の中の成功事例を用いて、正解に向かっていくプロセスが面白かったです。（大阪大学／男性）

② ハイレベルな同志

・参加する学生がほとんど**東大京大や旧帝大生、早慶の方で、ガチで優秀な人がたくさんいました**。ガチで優秀っぽいというのは、インターンにたくさん参加して、インターン慣れしているというよりも、もう**ガチで論理的思考ができて、フレームワークもできて、人の感情を読み解くことができる能力**がある。なおかつその人達自身が、**自分たちが面白いと思うことを起業したり学生団体をやっていたりして行動して実践している人たち**で、話を聞いているだけですごく面白い。（東京大学／男性）

③ 膨大なデータと生の声

・インターンでは、**会社で使っている生のデータをそのまま渡された**ので、どこまで分析したらいいのかということも自分たち次第だし、時間的制限だったりとか、考えれば考えるほど、終わりが無い印象で、すごく難しいとともに、その答えのなさが楽しかったですね。キャスト、お客様、社長、社員など**関係者全員にヒアリングができるので、リアルな一次情報に触れられるのもいい**（京都大学／男性）

④ 情理と論理のバランス

・情理と論理のバランスにこだわっている。キャバクラビジネスは人間の本性を科学するビジネスっていう話がありますが、まさにそれで、情理の部分だと「**これで本当にお客様やキャストさんの気持ちは動くのかな？**」って考え抜くし、それをどう仕組み化して構造化して経済的に動かしていくのかという論理のところを、**両方考え抜かない**といけない。（早稲田大学／男性）

⑤ 社員の丁寧なフィードバック

・インターンの特徴として、**チームにメンターとして社員や役員がついてくれる**。都度、フィードバックをくれて、自分たちに向き合ってくれる真摯さと論理的思考の両方が備わっていて、こういう人たちと働きたいなと思いました。インターン中もフィードバックをもらえますが、**インターン後もフィードバック面談が個別にあり**、自己分析の良い機会になりました。（北海道大学／女性）

"People Branding" Internship (2 days) インターン概要



1. 2daysオンラインインターンシップ
2. バルセロナクルーとしてリアルなキャストマネジメントを疑似体験する2日間
3. 実在キャストさんのマネジメント課題を設定しミーティングロープレを実践
 - a. 実在するモデルキャストさんの成績や現状を共有
 - b. 課題を特定し、成績向上のための目標設定を実施
 - c. 目標をキャストさんに伝え、「YES」を引き出すためのミーティングをロープレで実演する
4. マネジメントや目標設定、人の心を動かすポイントについて大公開！
5. 対人のマネジメントで実績や経験がある、また対人マネジメントのポテンシャルがある方をアサイン
6. インターン参加者には参加料として2万円分のAMAZONギフト券をお渡し。
優勝チームには1人あたりプラス2万円分のAMAZONギフト券をプラス！
※全日参加者のみ

"People Branding" Internship (2 days) 参加者の声

- ・人ひとりの人生やインサイトを深く考え、どうにかできないかとここまで試行錯誤したのは初めての経験だった。**人の可能性を信じ、他人の人生を豊かにする仕事**であり、他人を幸せにする方法を学ぶことができ、**どこにでも通用するスキル**を学ぶことができる場なんだと感じた。（大阪大学／男性）
- ・実際のミーティング設計をする中で、**インターンだけに留まらない「マネジメント」**ということについて本気で考え学ぶことのできる機会となりました。キャストさんにヒアリングしたり、社員さんに話を聞いたりすることができて、働くイメージが湧きました。（新潟大学／女性）
- ・今までの**インターンのグループワークの中でFBが一番多く**自身が取り組んだワークの良い点、改善するべき点が明確に分かりました。また社員の方々やチームメンバーからも自身の強みを聞くことができ今後の就職活動において活かしていこうと思いました。2日間1回もきつい思いをすることなく楽しく過ごすことのできたインターンでした。（九州大学／男性）
- ・**思考力、伝達力、分析力、傾聴力**など本当にありとあらゆる社会人に、立派な大人になるために必要な要素が至るところに散らばっていて今の私にとって最高のワークでした。（立命館大学／男性）
- ・**参加者一人一人のレベルが大変高かった**のが印象的でした。質問タイムの時に、シーンとなってしまうことなく、皆が皆それぞれの目的を持って集まっているのだということがよくわかりました。そんな仲間に囲まれて過ごせたことは非常に貴重な経験だったと思います。（慶應義塾大学／女性）

会社概要

<企業概要>

札幌すすきのにニュークラブを5店舗展開。

社員数70名、キャスト在籍400名程度。

売上30億円（2019年度）

<http://www.barcelona.co.jp/recruit>

<代表取締役>

波戸崎 崇

<https://twitter.com/takashihatozaki>

<本社>

北海道札幌市中央区南6条西1-5 6.1ビル 6階

<企業理念>

札幌すすきのにおいて、ニュークラブを5店舗運営している企業です。

わたしたちは「挑み続ける人たちに、明日へのパワーを注ぐ」という理念を掲げており、ナイトワークを、お客様に賞賛と承認を通じて、明日を頑張るエネルギーをチャージしていただく「承認ビジネス」と定義し、事業活動を行っております。

ニュークラブは社会的規制も多く、働いている人が親に仕事のことを隠していたりなど、まだまだブラックな偏見をもって見られることが多くある業界です。その偏見を払拭するためにバルセロナでは、5年前より組織改革を実施。東大・京大・北大・早稲田大などからの採用成功をしています。自分たちがクリーンでまっとうで戦略的な経営を実施することで、業界全体の地位向上を目指しています。





最後までご覧いただき
ありがとうございます！

この資料は、あくまで概要を
お伝えするためのものなので
もっと知りたくなった方は
是非トップセミナーにご参加ください。

お待ちしております！

BARCELONA

Please, check it out!!

バルセロナ 採用

