



A i l a n d

**F C 加 盟 の ご 案 内**

BRANDING PARTNER PACKAGE

Ailand.inc. 株式会社アイランド



## お客様も働く者もハッピーになれる。 そんなことが、ナイトレジャー業界ではできる!!

ナイトレジャー業界はさまざまな可能性を秘めています。例えば、収益性もさることながら、なんといってもヒトを幸せな気分に行き届けることができるところに、大きなやりがいを感じます。そのヒトとはお客様はもちろん、働く人たちも含まれています。お客様も働く者もハッピーになれる。そんなことが、ナイトレジャー業界ではできる!! ですから、野望がムクムク。ナイトレジャー業界の未来を切り開きたいと思うのです。そのためにまず、私たちはキャバクラ社長を育成することにチカラを入れています。株式会社Ailandという会社が、これからの業界を担う若者や向上心が高い人々と共に成長できる場所になるよう心掛けています。



株式会社Ailand  
代表取締役社長 遠藤 拓彌



## ➤ キャバクラとは

キャバレーのような明朗会計で高級クラブのようなゴージャスな雰囲気味わえるナイトレジャー業態です。1980年代前半に起こった“女子大生ブーム”に呼応するかのよう夜の世界を席卷して爆発的人気を獲得しました。現在の市場規模は、1兆円前後と推定されています。

## ➤ キャバクラと法律

キャバクラは、「風営法(風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律)」の「接待飲食等営業(第一号営業～第二号営業)」に区分される飲食店です。「風営法」の目的は、営業時間、営業区域等を制限する(青少年の立ち入りを規制する)ことによって業務の適正化を図ることにあります。

※Ailandグループの店舗は全店もちろん、風俗営業の許可を得ています。

## ➤ キャバクラの語源

### 説 その1

フランス語由来の「キャバレー(cabaret)」と、英語由来の「クラブ(club)」を合体させた造語。

### 説 その2

「キャンパス(campus)」と「クラブ(club)」を合体させた「キャンパスクラブ(campus club)」という造語の略。

## ➤ キャバクラ前史

1911年(明治44年)

東京の銀座に「カフェプランタン」開業。カフェブームが起こる。  
当初のカフェは女給仕(ホステス)がコーヒーや軽食を客のテーブルに運ぶというスタイル(純喫茶)だったが、大正時代になるとお酒も提供する業態(特殊喫茶)が登場。客が女給仕との会話を楽しめる場となり、全国に広がっていった。  
この「特殊喫茶」が、現代のキャバクラの元祖だとみなされている。

1930年(昭和05年)

大型の特殊喫茶が「キャバレー」(店内のステージでショーを披露)に進化し始める。  
「キャバレー」は第二次世界大戦の戦時中は贅沢だと弾圧されたが、敗戦後はアメリカ軍が進駐したことによりその文化が花開くことになった。

1950年(昭和25年)

この頃から企業が取引先の接待の場としてキャバレーを利用するようになる。  
また、東京の銀座や赤坂の界隈に富裕層を対象とした高級クラブが続々とオープン。

1960年(昭和35年)

高度経済成長期(1954.12-1973.11)を背景に歓楽街が栄え、ナイトレジャー産業が 台頭。

1973年(昭和48年)

オイルショック(その後の不況が長引き、銀座や赤坂の高級店は衰退)。



## キャバクラの歴史

1980年(昭和55年)	「週刊朝日」が表紙に女子大生モデルを採用(女子大生ブームの萌芽)。
1982年(昭和57年)	キャバクラ登場(5月に東京の池袋東口にできた「New我我」がキャバクラ第一号店だと言われている)。
1983年(昭和58年)	フジテレビが深夜番組「オールナイトフジ」の放送を開始(女子大生ブームの火付け役になる)。 キャバクラの原型と見なされる「キャンパスパブ」登場。
1984年(昭和59年)	本格的な「キャバクラ」が東京の新宿歌舞伎町に登場。
1985年(昭和60年)	「キャバクラ」という言葉が「日本新語・流行語大賞」の表現賞に選ばれ、社会現象になる。
1986年(昭和61年)	バブル景気(1986.12-1991.2)到来。 キャバクラが東京だけではなく大阪、北海道などの大きな繁華街にまで進出するようになった。
2000年(平成12年)	キャバクラで働くホステスが“キャバ嬢”と呼ばれるようになる。 新業態のキャバクラ(朝キャバ・昼キャバ、コスプレキャバクラなど)が登場。
2006年(平成18年)	キャバクラと密接に関わる月刊ファッション雑誌「小悪魔Ageha」が10月に創刊。 キャバ嬢がタレント化し始め、カリスマキャバ嬢が注目されるようになる。 ※「小悪魔Ageha」の主要な想定読者はキャバクラで働くホステスたちで、読者モデルに多くの現役ホステスを採用。出版不況と言われる時代において、最盛期の2008年には発行40万部・実売30万部を計上している。※現在、休刊中。
2012年(平成24年)	「スナキャバ」登場。先駆けは東京の神田にできた「Egoist(エゴイスト)」。
2017年(平成29年)	日本テレビ系列TV番組「マツコ会議」で「スナキャバ」が取り上げられ話題になる。
2019年(令和元年)	株式会社Ailand設立(私たちが、キャバクラの歴史を塗り替える!!)



いまは、  
キャバクラ冬の時代？  
いえいえ、  
キャバクラは不滅です!!

バブル景気の時代(1986.12-1991.2)に一世を風靡したキャバクラ。バブル崩壊後から徐々に業界全体は深刻な不景気に陥っているものの、コンセプトを明確に打ち出した“コンセプト店舗”や、ブランディングをしっかりと踏まえた“ブランディング店舗”は景気に左右されることなく、成長しつづけています。※近年の代表的好例は「スナキャバ※」。

※「スナキャバ」とは、「キャバクラ」と「スナック」を融合させた新業態。通常のキャバクラと違い“ママ”がいる点が大きな特徴でカラオケもある。料金設定はスナック同様リーズナブルながら、キャバ嬢(キャスト)の質はキャバクラ同様ハイレベル、ということで好評を得ている。



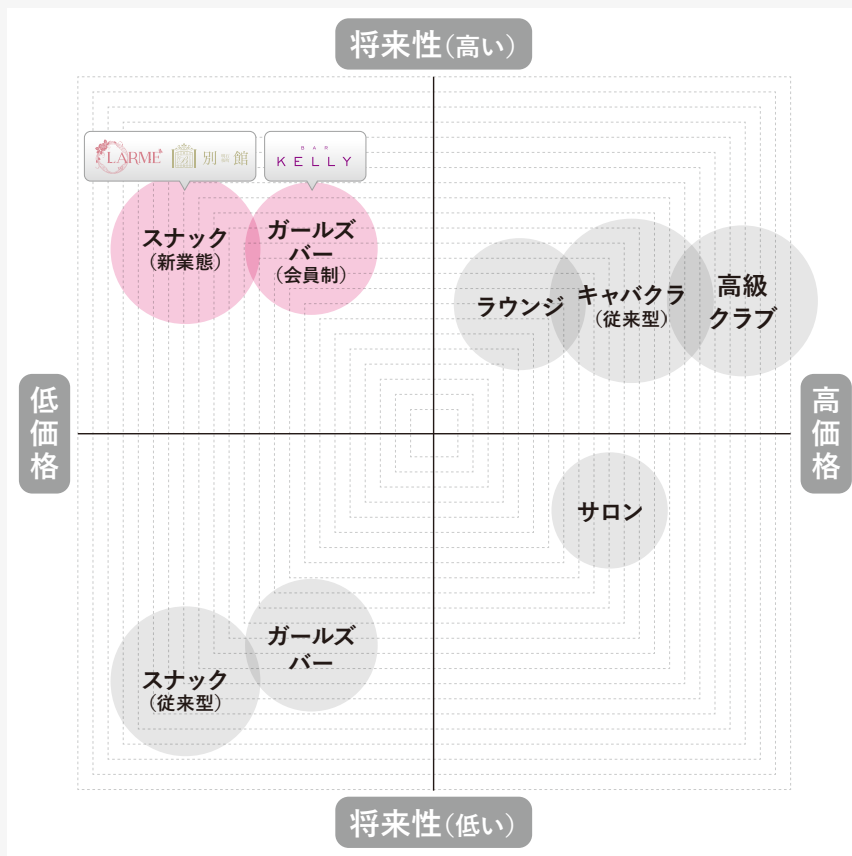
2006年10月に創刊された月刊ファッション雑誌「小悪魔Ageha」は、キャバ嬢のタレント化を促進。カリスマキャバ嬢も生まれ、キャバクラで働きたい!!という若い女性が続出するという社会現象を巻き起こした。



2012年に登場した「スナキャバ」は“コンセプト店舗”の一種で、近年、急速に人気を集めるようになった。2017年にはTV番組「マツコ会議」で特集されたこともあって、より一層、業績を伸ばしつづけている。



## Ailandグループが展開するキャバクラのナイトレジャー業界におけるポジション



Ailandが展開するキャバクラの業態は、コンセプト店およびブランディング店で、顧客層を絞り込んで、お客様のニーズにきめ細かく応えること。その上でさらに、インターネットのSNSを活用して、デジタル情報を積極的に発信していくことなど、情報化社会のウエーブやトレンドに巧みに乗ることによって、業界における高位のポジションをマークしています。

### MISSION 第1段階

全国12のエリア※に、“大きな志”と“しっかりとした理念”を持ち、さらにその“志と理念”を伝承・拡散していける社長(キャバクラFC店舗オーナー)をつくる。

※北海道、東北、甲信越、関東、北陸、東海、近畿、山陽、山陰、四国、九州、沖縄。

### MISSION 第2段階

全国の47都道府県のすべてに、“志”と“理念”を持った社長が経営するキャバクラを展開する。つまり、日本全国を制覇する!!



第1段階  
88 拠点

第2段階  
99 拠点



Brand.01



スナックのように低予算で楽しめて  
キャバクラのように指名することもできる

P09



Brand.02

B A R  
K E L L Y

VIPルーム完備  
高級志向の会員制ガールズバー

P10



Brand.03



大人の隠れ家的なスナックキャバクラ  
26歳以上の女性が多数在籍

P11





1

物件取得



2

パートナー契約



3

施工



4

グランドオープン

▲  
グランドオープンまで1ヶ月既存店舗にてオペレーション研修!





## コンセプト

しっかりしたコンセプトでお客様も、キャスト(女の子)もしっかりキャッチ。



## 実績

2年間全店舗黒字実績。



## 集客

SNS情報発信、チラシ撒き、周辺飲食店挨拶などにより最大限に宣伝。



## 求人力

専属求人担当者が効果的なリクルーティングから面接日程調整などまでもサポート。



## 充実した教育

グランドオープンまでの期間、既存店舗で1~10までを丁寧にレクチャーいたします。



## コンプライアンス

しっかりしたコンプライアンス体制で法令違反リスクを回避。



## ヘルプデスク完備

24時間オンラインのフルサポートで、発注対応から営業関係の疑問点などにお応えします。



## リサーチ能力

最寄り駅の乗降者数、エリア納税額、競合調査等を行い、“勝てる所で確実に勝つ戦略”をご提案いたします。



## スケールメリット

多店舗経営ならではのスケールメリット。カラオケ代、フレグランス代、求人費等、他社と比べ破格でご提供。



メインキャストの女子大生がカジュアルドレスでおもてなし。コンセプトは、結婚式の2次会や合コンに来るような女の子と気楽にワイワイ楽しめること。さらに盛り上げられるよう、様々なゲームやグッズもご用意。

## SYSTEM

### 通常料金 (1set 60分)

19:00~LAST	3,000円
延長料金 (60分)	3,000円

### その他

指名料金	2,000円
同伴料金	2,000円
キャストドリンク	1,000円
出前	可能
フード持ち込み	無料
税金・サービス料金	20%

YouTube



公式サイト

[www.larme-akashi.com](http://www.larme-akashi.com)





B A R  
K E L L Y

VIPルーム完備の高級志向・会員制ガールズバー。カジュアル  
&オシャレなお店でキャストの在籍数も豊富。美女&カワイイ  
女の子たちがお客様をお出迎えます。

SYSTEM

通常料金(1set 50分) ※1名様のご来店

21:00~LAST	2,600円
延長料金(10分)	600円

通常料金(1set 50分) ※2名様以上のご来店(1名様につき)

21:00~LAST	2,200円
延長料金(10分)	450円

その他

ビール・酎ハイ・カクテル	500円
スタッフドリンク	1,000円
ボトル	6,000円~
出前	可能

YouTube



公式サイト

[www.barkelly-akashi.com](http://www.barkelly-akashi.com)





# B別館 明石 桜町

コンセプトは25歳以上の大人女子が集う大人の隠れ家。それが「別館」の魅力の1つ。オトナの魅力いっぱいの美女達が、黒を基調とした落ち着いた店内でお客様の心を癒します。

## SYSTEM

### 通常料金 (1set 60分)

19:00~LAST	3,000円
延長料金 (60分)	3,000円

### その他

指名料金	2,000円
追加指名料金	4,000円
同伴料金	2,000円
キャストドリンク	1,000円
出前	可能
フード持ち込み	無料
税金・サービス料金	20%

YouTube



公式サイト

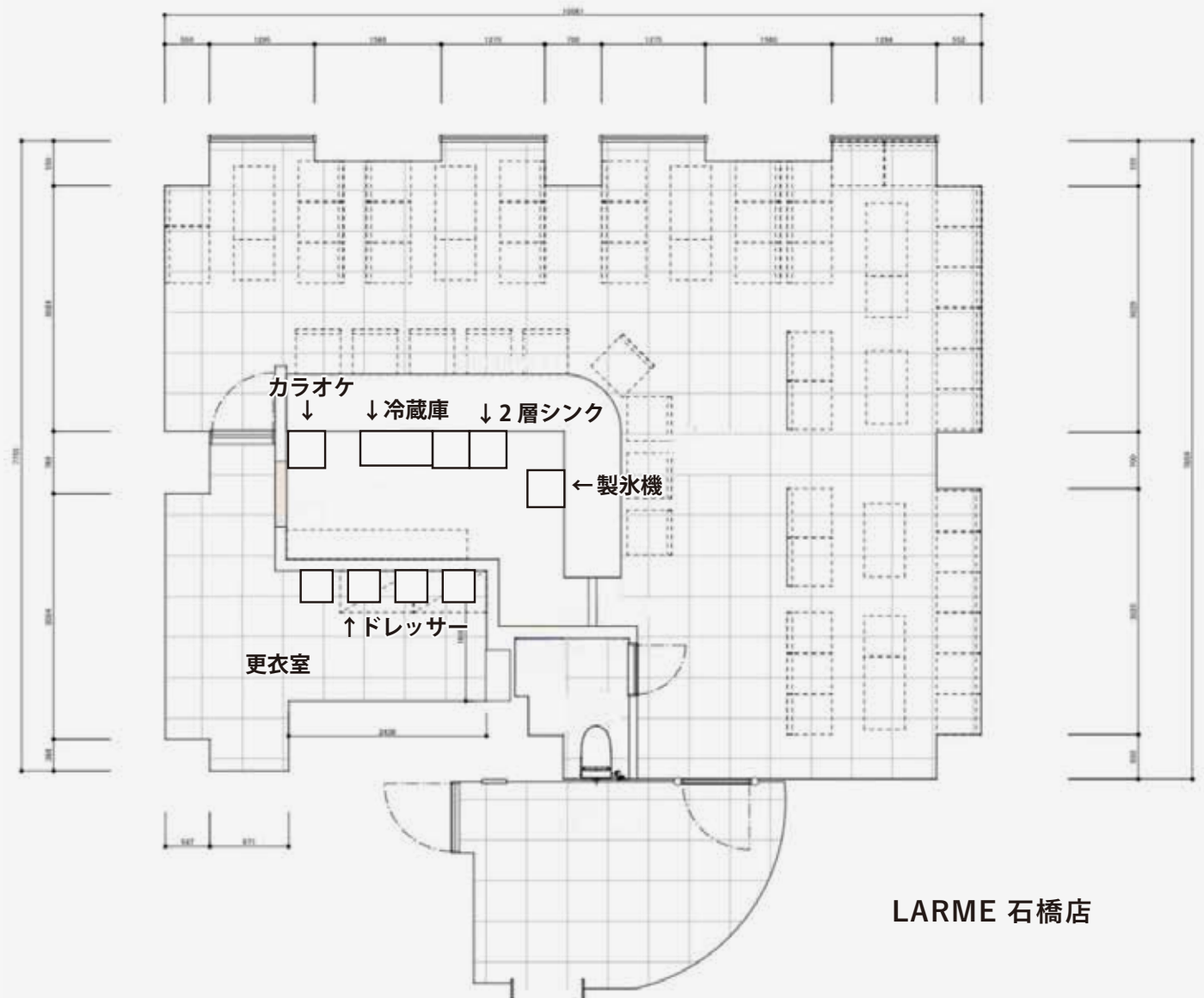
[www.bekkan-akashi.com](http://www.bekkan-akashi.com)





## 店舗レイアウト

◎内装の基調色は女の子の部屋を連想させる白。求職時、キャバクラ未経験の女の子が当店を選んでくださるポイントの1つにもなっており、他店との差別化が図れています。◎スナックキャバクラでは一対一の接客がないので、2~4人のBOX席を中心に配置。また、1名様でも気軽に入店できるようカウンター席も設けています。◎ドリンクー、キャッシャーはよく見える箇所に配置。カジュアル感、スナック感を演出しつつ、お客様が気を使わず楽しんでいただけるようにしています。また、そうすることでオペレーション効率が向上。最小の従業員数での運営が可能になり、人件費削減が実現できます。◎更衣室は広く、化粧がしやすいドレッサーも完備。働く女の子への心遣いも万全です。



LARME 石橋店



インスタグラムを活用して各店のイベントや最新情報を発信・拡散。来店動機を促すことで、より多くの集客を実現させています。





## 初期イニシャル一覧

項目	金額						
加盟金	1	0	0	0	0	0	0
保証金	1	0	0	0	0	0	0
物件取得費用	1	5	0	0	0	0	0
家具費	1	0	0	0	0	0	0
開業費	1	5	0	0	0	0	0
内装工事費	3	0	0	0	0	0	0
<b>投資合計金額</b>	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

### ▶ 加盟金について

詳細はP15を御覧ください

### ▶ 物件取得費用について

敷金は物件取得費用に含んでおりません(物件により変動が大きい為)。

### ▶ 家具費について

おおよその価格となっております

### ▶ 開業費について

POSレジ・備品・ユニフォーム・業務書類・募集採用費etc

### ▶ 内装工事について

詳細はP12を御覧ください

## 居抜きの実例

### 20坪居抜きの実例

物件取得費用	100万
内装工事	150万
家具費	100万
開業費	100万
<b>計</b>	<b>450万</b>

### 15坪居抜きの実例

物件取得費用	80万
内装工事	70万
家具費	50万
開業費	100万
<b>計</b>	<b>300万</b>



掲載価格は店舗諸条件より変動いたします。  
あくまでも概算参考費としてご確認ください。



## ご加盟契約条件

項目	金額						
加盟金	1	0	0	0	0	0	0
出店保証金	1	0	0	0	0	0	0
ロイヤリティ				売	上	の	6%
研修費		5	0	0	0	0	0
物件紹介費		5	0	0	0	0	0
<b>合計金額</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

解約時に返金

初期費用Ailand負担の場合=10%

2名様まで

## 当社との締結書類



加盟契約書(BP 契約書)

## ご提出頂く書類



オーナービジョン策定シート



決算書3期分(法人様の場合)



印鑑証明書



会社謄本(法人様の場合)



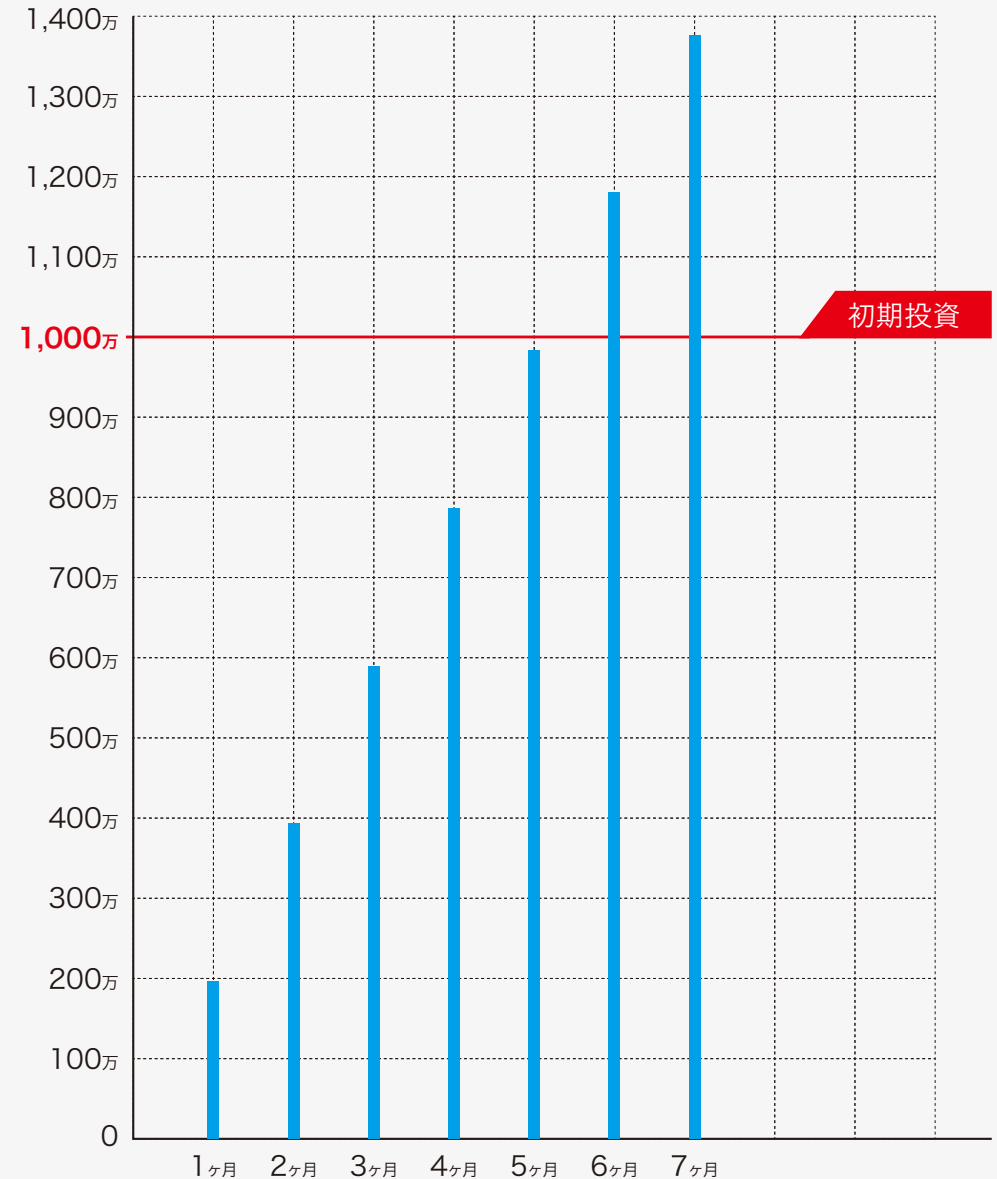


## 一部使用居抜きタイプ(20坪前後)

初期投資 1,000 万円 (敷金は含まれておりません)

投下資本回収期間 1.22年 ※敷金を対象から除く

項目	金額						
純売上高	7	6	5	0	0	0	0
総人件費	4	0	3	0	0	0	0
家賃		2	0	0	0	0	0
光熱費			2	8	0	0	0
その他固定費		1	5	0	0	0	0
求人費		2	5	0	0	0	0
酒代		3	0	0	0	0	0
デザイン費			2	0	0	0	0
その他経費		2	0	0	0	0	0
FCロイヤリティ【売上6%】		4	5	9	0	0	0
FCロイヤリティ【消費税】			4	5	9	0	0
純利益	1	9	6	7	1	0	0





### 31 店舗オープンまで『4～3ヶ月前』

#### FC契約前

FC契約のご説明と費用打ち合わせ

物件リサーチ～物件内覧 ※オーナー様ご同行(弊社一任も可能)

現地調査 ※行政書士による第一風営法の保護対象施設確認

物件確定 ※調査結果に問題がなければ物件を確定

保証会社への仮申請～物権契約関係書類作成

物件契約説明 ※不動産会社による対面説明

物権契約(書類記入・捺印・契約金お振り込み)

物件の鍵の引き渡し。

**FC契約締結** FCの契約書を交わします

#### FC契約後

指定業者一覧リストのご提供 ※コンタクトオファーは弊社が行います

設計デザイン～着工～竣工(1ヶ月～1ヶ月半)  
※建築士が現場監督を担当。内装業者への工事依頼も行います

行政書士による第一風営法許可申請 ※認可までの期間:55日

### 31 店舗オープンまで『2～1ヶ月前』

#### 食品衛生責任者 防火管理者の 選任と届け出

食品衛生責任者の選任および保健所への届け出  
※すべての飲食店の開業時に必要  
※食品衛生責任者養成講習会(6時間程度)を受講することで取得可

防火管理者の選任および消防署への届け出  
※収容人員30人以上の店舗の場合、甲種防火管理者が必要  
※食品衛生責任者養成講習(甲種2日、乙種1日)を受講し試験に合格で取得可

その他店舗面積・環境により  
他の有資格者が必要になる場合があります(行政書士が適宜アドバイス)

#### 各種 打ち合わせ 宣伝活動

指定業者との打ち合わせ ※指定業者一覧リストは別紙でご提供  
※カラオケ、インターネット&電話、セーフティーカメラ、スクエアetc.

第一風営法許可取得(行政書士が担当)

フライヤー配布による宣伝活動  
※弊社が「効果が上がるひな形」をご提供

#### 各種備品調達

店舗に必要な備品類の購入および納品確認  
※弊社が「チェックリスト」をご提供いたします

## 店舗オープン!!

開店、おめでとうございます!!引き続き弊社が、きめ細やかなフォローをさせていただきます。



【Ai=愛】を持って【I(自分)】が【land(楽しいこと)】を表現する。  
それが、株式会社Ailandの企業理念です。  
個々人が、楽しい事を自由に表現できたり、想いを叶えたりできる、  
そんなワクワクがいっぱいつまった会社になりたい。

社名	Ailand.inc【株式会社アイランド/本社】
本社所在地	〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島6-3-24-N432 (宮古島移設予定)
電話	06-6195-5463
設立	2019年11月12日
決算期	12月末
役員構成	代表取締役社長 遠藤拓彌
事業所数	FC加盟オーナー 8GROUP
従業員数	社員30名アルバイト224名【2019年10月現在】
事業内容	キャバクラ・ガールズバーの運営およびフランチャイズ事業
主要取引銀行	楽天銀行
顧問弁護士	瀧井総合法律事務所 瀧井喜博

❖ 反社会勢力とは一切無関係。  
健全な経営を行っています。

Ailandグループが展開するナイト店は全店、風俗営業の許可を取得して営業しています。また、その他の法律も遵守して健全な経営を行っています。もちろん、反社会的な勢力とは一切無関係。例えば、何らかのトラブルがあった際には、まず地元の警察に相談します。

Ailandは株式会社です。まっとうな社会の一員としてビジネスに取り組んでいます。

例えば、就労規則。専任の社労士を雇用し、労使とも納得のできる規則を定めています。

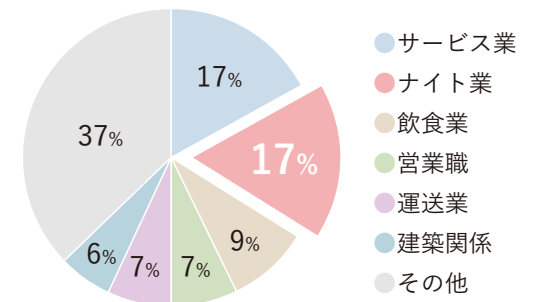
さらに現場では、年齢や勤務年数に関係なく、スタッフ同士お互いに“敬語”を使うという独自のルールを徹底させています。

財務・経理等も厳格。納税義務もきちんと果たしております。

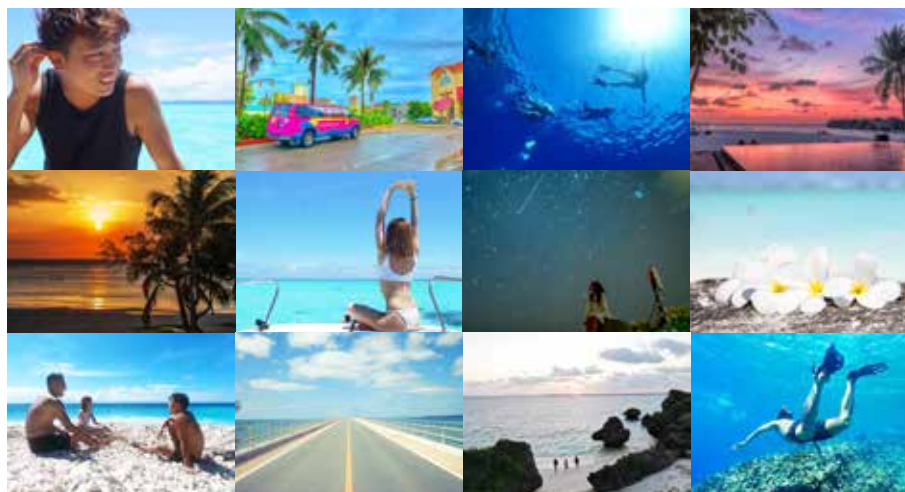
❖ 社員の8割強が、  
一般企業からの転職者。

株式会社Ailandの社員構成は、業界でも異色です。

前職統計で見ると、一般企業からの転職組が全社員の83%。同業からの転職者の17%を大きく上回っています。



ちなみに“職場環境アンケート”の回答結果では、「前職の一般企業よりもまともな会社」、「職場環境も変わらない(むしろ、Ailandのほうが働きやすい)」といった声をたくさん頂いています。



A i l a n d

株式会社 Ailand

📍 532-0011  
大阪府大阪市淀川区西中島6-3-24  
N432

☎ 06 6195 5463 📠 06 6885 6522

💻 [www.ailand.gr.jp](http://www.ailand.gr.jp)