



## フランチャイズ加盟のご案内

「Extreme Bar BACKDOOR」は全国フランチャイズ展開を開始します

株式会社 ROUNDERS

03-6804-5500

[fc@backdoor-roppongi.com](mailto:fc@backdoor-roppongi.com)



## ■ 経営理念

「Extreme Bar BACKDOOR」はカジノゲームの楽しさを伝え広めるために、東京の六本木で総合アミューズメントカジノ店として、風営法第2条第1項第5号（ゲームセンターの許可申請）の許可を取得し、2014年4月10日に開業しました。

店名にある「BACKDOOR」とはポーカー用語で「大逆転」を意味します。「Extreme Bar」とは「最先端のバー」を意味します。

世界中どこの国にもあるカジノ。先進国でカジノのないのは日本ぐらいです。調査によると日本人の成人以上の男女で、海外のカジノでギャンブルを経験した人は17%、テーブルゲーム（ブラックジャックやルーレットなど）でギャンブルを経験した人は2%ほどと言われています。ようやく日本でも2016年12月に統合型リゾート（IR）整備推進法案、通称「カジノ法案」が成立しました。いよいよ日本にもカジノが出来る日も近いと思われましたが、コロナウイルスの影響もあり、スケジュールが頓挫している状況となっております。

カジノと聞くと賭博を想像する方が多いと思いますが、一人で誰とも喋らず黙々とプレイするパチンコなどに比べ、カジノのテーブルゲームは同席したお客様同士が一体となりディーラーと戦い楽しく盛り上がりたり、ポーカーなどでお客様同士が競い合ったりと、お客様同士、お客様とディーラー（店員）とで多くのコミュニケーションが生まれます。カジノの楽しさはこのコミュニケーションにあると言っても過言ではないでしょう。「Extreme Bar BACKDOOR」はアミューズメントカジノですからもちろんお金を賭ける事はできませんが、ゲームを進めていく中でのコミュニケーションの楽しさを体感して頂くことは可能です。日本人はシャイです。居酒屋で隣に座っている人に話しかけるなんて恥ずかしい。でも欧米では当たり前のこと。「Extreme Bar BACKDOOR」ではこのようなコミュニケーションが自然に生まれます。時にはお客様同士で連絡先を交換して一緒に食事に行きゲームの戦い方を語り合ったり、海外のカジノの情報交換をしたりすることもあります。ゲーム好きの男女が会って仲良くなり、入籍したという嬉しい出来事もありました。ディーラー（店員）とのコミュニケーションも楽しさの一つです。海外のカジノではディーラーはそれほどお客様と会話しません。そこは真剣なギャンブルの場でもあるため、必要以上に話しかけないように教育されています。しかし「Extreme Bar BACKDOOR」では逆に積極的にお客様に話しかけるように教育しています。お店側が主動でコミュニケーションを起こしているのです。仕事が終わって同僚と夕食に行き、その後キャバクラへ行くなんて高くつく昭和な遊び方はもう古い。これからは会社帰りに趣味のカジノゲームを楽しみ、美味しいお酒を飲み、同じ趣味をもった友達を増やす。そんな大人の社交場を私達は理想と

しています。さらにここ2年ほどでテキサスホールデムポーカーがブーム化しております。要因として、海外のポーカートーナメントで高額な賞金を獲得する日本人が少しずつ増えてきていることや、芸能人などの著名人プレイヤーが増えていること、また、ポーカーに関する様々な情報や戦略などを伝える YouTuber が次々と登場し、このコロナ過で視聴者を増やしていること、などがあげられます。「Extreme Bar BACKDOOR」でも連日初心者の為のポーカー教室を開催しております。今後もますますポーカープレイヤーの人口は増加していくものと想像され、これはアミューズメントカジノを運営する業者にとっては嬉しいニュースとなっています。

「Extreme Bar BACKDOOR」の店舗デザインコンセプトはアメリカのテキサス州にある場末のバー。お客様との距離を縮めるため堅苦しい接客ではなくラフにしています。「いらっしゃいませ」だけではなく「こんにちは」「おはよう」。「ありがとうございました」だけではなく「お疲れさま」「おやすみなさい」「また明日」などにし、コミュニケーションが取りやすい環境を創造しています。ユニフォームも白シャツにデニム、ネクタイを上まできっちりと締めずにしこし緩めてなど工夫しております。ディーラーたちはお客様と一緒にゲームを楽しみます。お客様が勝てば一緒に喜び、負ければ一緒に残念がる。打ち解けあい、話が弾み、時には一緒にお酒を飲んだりもします。

「Extreme Bar BACKDOOR」はなぜ繁盛するのか？最大の理由はこのあたりにあるのではないのでしょうか。

近い将来日本にカジノができればアミューズメントカジノに来るお客様も減ってしまうのではとのご意見を頂くことがあります。しかし私たちは違う考えを持っています。昨日までパチンコ店や競馬場に行っていた人でカジノゲームを経験したことの無い方がいきなり本物のカジノに行ってテーブルゲームでお金を賭ける事が出来るのでしょうか？そこは真面目な国民性の日本人。ルールやマナー、そして基本的な戦略をどこかで勉強するはずです。その際リテラシーを身につける場所としてアミューズメントカジノの存在意義があると考えています。

2014年4月10日に開業して以来「Extreme Bar BACKDOOR」は日本一楽しいアミューズメントカジノを目指して来ました。お陰様で北海道から沖縄まで、業界では私たちのお店の名前は知れ渡り、連日大勢のお客様にご来店頂けるようになり、目標は達成されようとしています。今後はこの繁盛店に至るまでの経験とノウハウを生かし、日本全国にアミューズメントカジノの輪を広げるお手伝いをさせて頂きたいと考えています。

## ■ 会社概要

社名： 株式会社 ROUNDERS 代表取締役社長 寺内 透  
代表取締役社長 清水 喜久

所在地： 郵便番号 106-0032 東京都港区六本木 3-15-24 森川ビル 1F  
電話・FAX 番号： 電話 03-6804-5500 FAX 03-6804-5533

設立年月日： 2015年7月6日  
主要取引銀行： りそな銀行 麻布十番支店

事業内容： アミューズメントカジノの経営  
飲食店の経営  
アミューズメントカジノの開業コンサルティング  
アミューズメントカジノのフランチャイズ本部

沿革： 2014年4月10日 アミューズメントカジノ「Extreme Bar BACKDOOR」開業  
2015年7月6日 同店の運営を寺内個人から株式会社 ROUNDERS へ法人化  
2019年3月 東京商工会議所入会（会員番号：C2828057）  
2020年6月25日 ダーツバー「Bar Spin」開業  
2020年12月1日 アミューズメントカジノの開業コンサルティング開始  
2020年12月1日 「Extreme Bar BACKDOOR」のフランチャイズ展開を開始

## ■ オーナー像

私たちが描く理想のオーナー像は、下記5点です。

1. 日本の法律を必ず守れる方。
2. 時間や期限など約束事を守れる方。
3. カジノゲームを愛している方。
4. 私たちと共に成長して頂ける方。
5. 自己資金に余裕をお持ちの方。

事業の目的はもちろん利益を多く出すことではありませんが、お客様を楽しませる事と、従業員の雇用を安定させることに対して努力を惜しまない方を求めています。

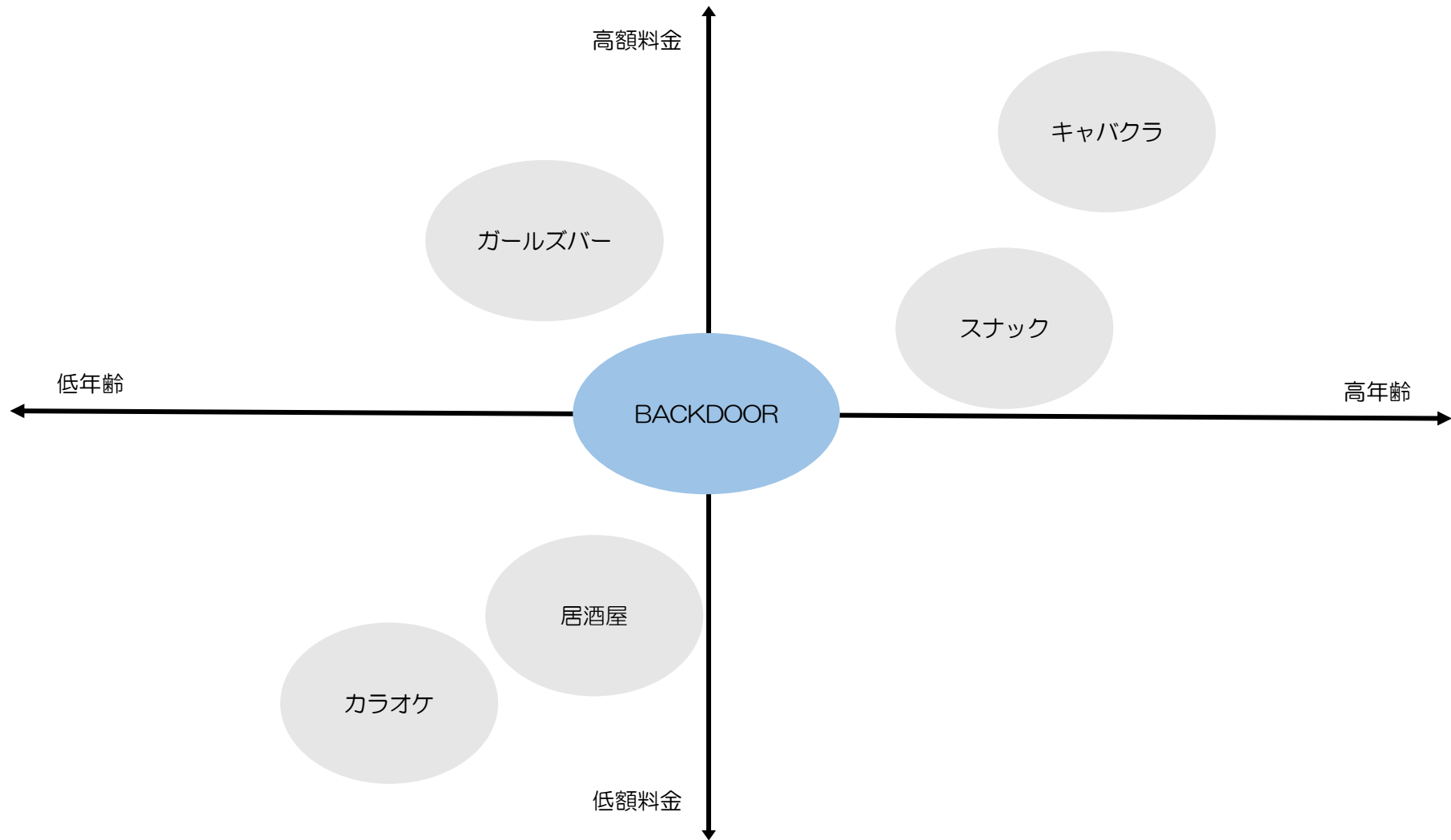
## ■ 顧客ターゲット

私たちがターゲットとするお客様の層は店舗立地により多少異なりますが、20代から40代までの男性が基本となります。

もちろん女性客も獲得していく事を忘れてはいけませんが、コアとなるのは男性です。1回のご来店で高額を支払いをして頂くことを目標にするのではなく、上手に遊んで1週間に3回ご来店いただくようにしたいと考えています。長期的にみると客単価を高めることよりも客数を維持し増やしていくことがポイントとなります。常連のお客様を大切にしていくことはもちろんですが、新規のお客様に対して如何にウエルカムな雰囲気伝えていくことができるかが重要になってきます。

お客様がお客様を呼ぶ、そんなお店が理想です。

■ 顧客ポジショニングマップ



## ■ 契約内容

フランチャイズ契約をする際の内容は下記のようにしております。

加盟料	200万円
ロイヤリティー	月額売り上げの5% 契約期間中継続
契約期間	2年間 自動更新
加盟条件	面談により決定
 「Extreme Bar BACKDOOR」ロゴの使用	許可
店名	「Extreme Bar BACKDOOR ○○店」

フランチャイズ契約の他に開業コンサルティング業務も請け負っております。詳しくはお問い合わせください。

## ■ サービス内容

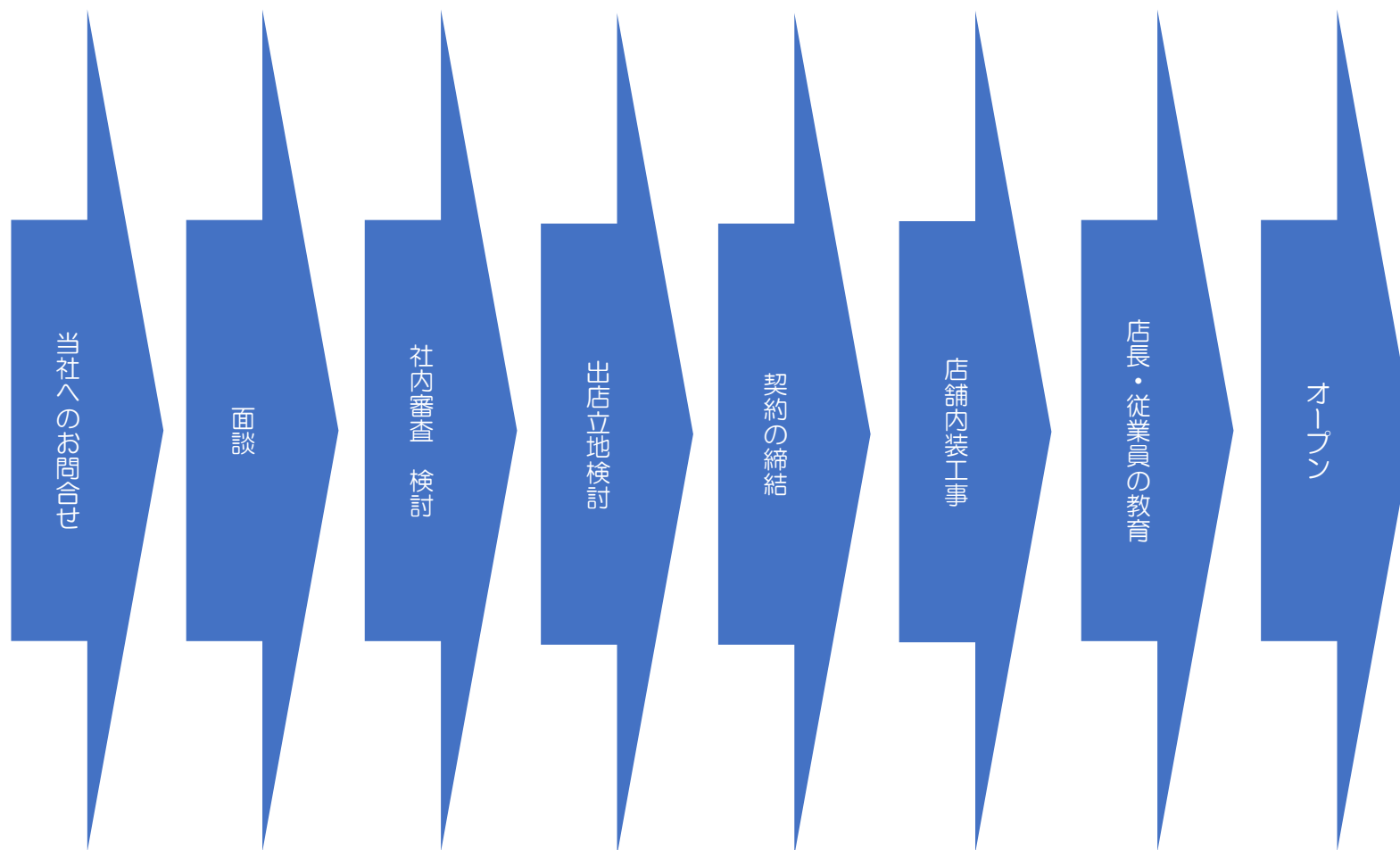
フランチャイズ契約後は下記サービスを提供させていただきます。

- 1 出店立地選択に関する助言
- 2 行政書士の紹介
- 3 店名、店舗デザイン、テーブルレイアウトに関する助言
- 4 カジノテーブル、チップ、その他備品に関する購入業者の紹介
- 5 ディーラー教育マニュアルの提供
- 6 店長及び従業員の教育
- 7 ディーラー教育トレーニングの実施
- 8 インターン制度の提供
- 9 出店候補地でのディーラー教育（別途費用が発生します）
- 10 価格設定の提案
- 11 各ゲームのイベントの提案
- 12 ポーカートーナメント開催団体の紹介
- 13 カジノに関するNPO団体の紹介
- 14 チップ預かりシステムの提供業者の紹介
- 15 ポーカーの大会開催スケジュール情報サイトの紹介
- 16 集客に向けた販促活動の提案と助言
- 17 開業日前後1週間のサポート
- 18 Webサイトに関する助言
- 19 SNSなどを利用した集客に関する助言
- 20 その他店舗を運営するうえで有益と考える情報を助言



■ 開業までの流れ

お問い合わせからオープンまでのおおまかな流れです。



■ 初期投資例

店舗面積30坪・ゲームテーブル4台（ルーレット除く）・賃料（坪2.5万）と仮定

項目		
加盟料	200万円	フランチャイズ加盟料
テナント取得費	1,050万円	テナント料：75万 保証金：12か月 手数料：1か月 初月度家賃
内装・看板施工費	1,050万円	坪単価：35万 空調費込み
カジノ備品購入費	400万円	テーブル（4台）・イス（40脚）・チップ（8,000枚）その他
厨房機器購入費	130万円	製氷機・冷蔵冷凍庫・シンク・フライヤー等
風営法等届け出費用	50万円	風営法第5号・深夜酒類・飲食店等
ホームページ作成費	50万円	PC・スマホ
リクルート費	30万円	求人募集広告費
教育費	60万円	一回5時間を10回・時給1,200円・10名
商品仕入れ費	80万円	ドリンク類・軽食などの初回仕入れ
その他経費	100万円	レジスター・ユニフォーム・iPod・ロッカー等
<b>合計</b>	<b>3,200万円</b>	

出店地域によりテナント取得費は大きく変動する可能性があります。

内外装の工事費はスケルトンか居抜きかにより変動します。

■ 収益例

店舗面積30坪・ゲームテーブル4台（ルーレット除く）・賃料（坪2.5万）と仮定  
（月商例）

項目		
売上合計	600万円	日商20万円・30日営業・8時間営業として
仕入れ原価	35万円	ドリンク類・軽食類等の仕入れ原価
粗利益	565万円	
人件費	250万円	店長30万円・アルバイト時給平均1,300円・常時6名勤務として
広告宣伝費	40万円	ポーカーサテライトチケット・ハウストーナメント等
求人広告費	10万円	求人募集広告費
テナント料	83万円	賃料75万に消費税
旅費交通費	10万円	従業員交通費・タクシー代等
カード手数料	10万円	支払いの半数がカード利用として
通信費	3万円	
水道光熱費	15万円	
その他	30万円	消耗品費・会議交際費・保険料等
販管費合計	451万円	
<b>税引き前利益</b>	<b>114万円</b>	粗利益マイナス販管費合計

20210301 更新