

キャバ嬢を落とす投資法を身に付けろ！

【キャバクラ不敗投資術】



著:江川 岳光

著作権について

【キャバクラ不敗投資術】PDF版(以下、「本レポート」と表記)は、著作権法で保護されている著作物です。

本レポートの使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

- 本レポートの著作権は「江川 岳光」にあります。
- 「江川 岳光」の書面による事前許可無く、本レポートの一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、電子ファイルなど)により、複製、流用および転売(オークション含む)することを禁じます。

本レポートを利用する際は、必ず下記の『使用許諾書』をご一読頂くようお願い申し上げます。

使用許諾契約書

本契約は、本レポートを購入した個人・法人(以下、甲と称す)とお名前(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。

本レポートを甲が受け取り、パッケージを開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的

乙が著作権を有する本レポートに含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条 禁止事項

本レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。

甲は本レポートから得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。

甲は、自らの事業、所属する会社および 関連組織においてのみ本レポートに含まれる情報を
使用できるものとします。

第3条 契約の解除

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができ
るものとします。

第4条 損害賠償

甲が本契約の第2条に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、その違約金
として、違約件数と販売価格を乗じたものの 20 倍の金額を支払うものとします。

第5条 責任の範囲

本レポートの情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じた としても一
切の責任を負いません。

はじめに

恋人は、多くの男女が求める理想の関係だ。

素敵なパートナーの存在は、お互いにとってのプラスとなり、心と身体の満足感を与えてくれる。

愛する相手、愛される相手の存在によって日常は充実し、人生もより光り輝いていく。

男性からすれば、それは“可愛い彼女”である。

そのため、毎日のように悪戦苦闘を強いられていることだろう。

彼女を作るためには、女の子と仲良くならなければならない。

だがそもそも、“出会い”が無ければ女の子と仲良くなることすらできない。

俺は出会い系サイトを始めとするネットサービスで、女の子との出会いを求める男性をこの目で何百人と見てきた。

その中で熾烈な競争を勝ち抜いて出会えた男性は、半分にも満たないという事実がある。

もう一度、あなたの周りを見渡してみしてほしい。

学校、サークル、職場など、身近にいる可愛い女の子は既に多くのライバルが狙っている。

身内ではなく外に目を向けても、合コン、街コン、お見合いパーティーなど、やはり競争空間が待ち受けていることは必至。

だからこそ、多くの男性はネットを通じた出会いにたどり着く。

聞けば真っ先に思い浮かぶ、出会い系サイトはどうだろうか？

実際に会って関係を持つことができるのは、援助交際や割り切り目的の娘がほとんど。

純粋に出会いを求めている女の子は圧倒的に少ない。

ニコ生を始めとするライブストリーミングサイトはどうだろうか？

リスナーとして女性放送主と出会うのなら、他の視聴者との熾烈な競争が待っている。

あなたが放送主となって女の子と出会うのなら、最低でも1ヶ月間は放送し続ける必要があり、相応の時間と労力がかかる。

ネットやリアルに限らず、女の子と出会うためには、他の男性との激しい闘いを勝ち抜かなければならないのだ。

それでは、手っ取り早く女の子と出会う方法はないのだろうか？

『彼女候補の女の子と確実に出会える場所』は存在している。

これは決して夢物語ではなく、紛れもなく存在する“現実”なのだ。

その場所には、とても多くの可愛い女の子たちが待ち受けている。

男女の嘘と真実が交錯するナイトスポット、“キャバクラ”である。

艶かしいドレスを身に纏い、男性を接客するキャバ嬢たちは、まさに夜を彩る華。

魅力的なキャストが在籍するキャバクラ店の魔力は、夜な夜な多くの男性を引き寄せている。

「キャバ嬢なんて落とせないでしょ！」

こう言われるのも仕方がないこと、昔は俺も同じことを考えていた。

だが今では、「半分正解、半分間違い」と明確に答えられる。

ただ闇雲に“キャバ嬢”を狙ったところで、彼女たちを落とすことはできない。

それでは、ただの“客”になってしまうのがオチだ。

しかし、キャバ嬢の中でも『落としやすいタイプの女の子』なら話は別。

キャバクラで彼女を作りたいのなら、“新人キャバ嬢”を狙うべきなのだ。

本レポートでは、新人キャバ嬢を彼女にする方法をあなたに伝授しよう。

目次

◆第1章◆ キャバクラに行くなら知っておくべき6つのこと

- 1.1 キャバクラは“擬似恋愛”の場
- 1.2 キャバクラは新規で遊ぶ
- 1.3 投資は最小限に抑える
- 1.4 キャバ嬢の本質は悪である
- 1.5 キャバクラで出会うということ
- 1.6 キャバ嬢が“客”と付き合う可能性は低い

◆第2章◆ 新人キャバ嬢を狙うべき5つの理由

- 2.1 ナンバー嬢やベテラン嬢は落ちない
- 2.2 戦力になるキャバ嬢は店が辞めさせない
- 2.3 新人キャバ嬢の定義
- 2.4 キャバ嬢別の投資価値
- 2.5 新人キャバ嬢が落としやすい3つの理由

◆第3章◆ 新人キャバ嬢の見極め方

- 3.1 二種類の“新人”
- 3.2 10代のキャバ嬢
- 3.3 頻繁に周囲を気にする
- 3.4 過度な誘惑をしてこない
- 3.5 テンションが低い
- 3.6 指名が少ない

3.7 酒に弱い

◆第4章◆ 新人キャバ嬢を落とすプロセス

- 4.1 新人キャバ嬢の発掘
- 4.2 名刺の極意
- 4.3 大仕掛けは店外で打つ
- 4.4 “1店1嬢”のススメ
- 4.5 他の客より印象に残れ
- 4.6 落とすための投資
- 4.7 関係のステップアップ

◆第5章◆ アフターフロー

- 5.1 アフターはプライベートか営業か
- 5.2 アフター店の調査
- 5.3 効果的なアフターの誘い方
- 5.4 おススメのアフター店
- 5.5 仕事の話は“タブー”と心得よ
- 5.6 “疲労サイン”を見逃すな
- 5.7 アフター・オブ・アフター

◆第6章◆ 店外デートフロー

- 6.1 店外デートの意味
- 6.2 誘う際の注意点
- 6.3 デートに変化を持たせる
- 6.4 アフター店を活用する
- 6.5 次に繋げるデートを目指せ
- 6.6 最終奥義は“店内告白”

◆第7章◆ 知られざるキャバ嬢の生態

7.1 キャバ嬢の裏話

7.2 キャバ嬢の“営業メールマニュアル”

7.3 告白をOKするキャバ嬢の心理

7.4 ヤバイ女が起こす4つのアクション

◆第1章◆ キャバクラに行くなら知っておくべき6つのこと

第1章では、キャバクラで遊ぶ際に絶対に知っておきたいことを解説していく。

1. キャバクラは“疑似恋愛”の場

キャバクラは、客とキャバ嬢の“疑似恋愛”の場を提供する店だ。

男性の欲望を満たすコンセプトが大当たりし、現在では数多くのキャバクラ店が繁華街を賑わせている。

キャバクラでは、お金を払う代わりに可愛い女の子がすぐ隣に座り、気持ち良く会話を楽しむことができる。

これは、普通の生活をしていては中々体験できないことでもある。

だがほとんどの“客”は、キャバ嬢と話しているうちに恋愛感情を抱いてしまい、『店に通ってキャバ嬢を落とそう』と考え始める。

日常生活で女の子と接する機会が少ない男性ほど、よりナチュラルに恋愛思考に誘導されていく。

それが店側とキャバ嬢の策略であり、影では『思うツボ』と思われることなど知るよしもない…。

よく「俺は絶対騙されないから大丈夫！」と言う男性を見かけるが、そのような考え方をしている人ほど“ハマる”傾向がある。

実際に彼女たちと話していると、やはりナンバー嬢(店内ランキングでNo.3入りしているキャバ嬢)やベテラン嬢のトークテクニックは凄まじいと感じさせられる。

キャバクラ店自体も、照明や内装などによって、恋愛感情を盛り上げるような空間を作り上げている。

そのため、百戦錬磨の人であれば問題ないが、初心者の98%は術中にハマってしまうのだ。

あくまでもキャバクラは、『その場限りの恋愛を楽しむ場』である。

まずはこのことを常に頭の中に入れておき、割り切りの精神を身に付けよう。

2. キャバクラは新規で遊ぶ

基本的にキャバクラは、新規客として行ったほうが『料金・サービス』ともに断然おトク。

なぜなら、通常よりも安いセット料金(※1)で遊ぶことができるからだ。

サービスドリンク(最初の1杯のみ)が付く場合がほとんどだし、乾き物(スナック)も貰える場合がある。

常連客は既に指名嬢が決まっていることが多く、他のキャバ嬢にとってはオイシくない。

そのため、“ゼロからのスタート”となる新規の客が優遇されるのは、自然なことと言えるだろう。

新規セット料金の相場としては、3,000~5,000円程度が一般的。

路上に立つキャッチ(※2)に「初めてなんですけど…」「今日持ち合わせが無くて…」などと言えば、大幅に値切ることもできる。

ちなみに、俺の最高記録は60分2,000円(本来のセット料金は4,000円、半分はキャッチの自腹)だ(笑)

店によく来る常連客の場合は、料金面で高待遇を受けられることはほとんどない。

常連になると、ボーイ(※3)やキャバ嬢に顔を覚えてもらえるため、融通が利くというメリットはある。

しかし、料金面では新規客のほうが明らかに待遇は上だ。

このような新規の待遇は、キャッチに顔を覚えられていない限り、何度でも受けることができる。

様々な店を新規で回り、ローテーションして遊ぶというのも上手い立ち回り方。

新規で入ると、上手くいけば通常料金よりも3,000円ほど安く楽しむことができる。

そこまで値切るためには、あなたの交渉力とキャッチの人柄が大きく関係してくる。

キャバクラで遊ぶ際には、このような新規の特権をフルに使っていこう。

【用語解説】

(※1)『セット料金』

入店してから一定時間までの料金を指す。

基本的には60分単位で計算され、フリーの場合は時間内に女の子が数回変わる。

その回数は、キャバクラ店の出勤人数や接客中の女の子の数に依存する。

店外のキャッチと交渉すれば、ほとんどの場合は値引きしてくれる。

(※2)『キャッチ』

店外に出て、客を店に誘導する従業員を指す。

キャッチにはノルマがあるため、何がなんでも客を呼び込もうとする。

そこを上手く突けば、交渉で値切ることが可能だ。

(※3)『ボーイ』

男性従業員のことを指す。

別名「黒服」とも呼ばれている。

3. 投資は最小限に抑える

キャバクラに限った話ではなく、いざ女の子を落とそうとするのなら、それ相応の投資が必要になってくる。

相手がキャバ嬢だった場合は、普通の女の子よりもコストは高くなる。

キャバクラ代はもちろんのこと、親密になるまでの交遊費を捻出しなければならないからだ。

序盤の接点はキャバクラしか無いのだから、当然と言えば当然だろう。

コストを抑えるためには、“いかに効率的な投資をするか”ということが重要になってくる。

隣にモデル級の女の子が座っているのに加え、お酒で酔っているとなると、ついついお金を使い過ぎてしまいがちだ。

「うはwww指名してドリンク奢って延長してるうちに、財布がカラになったwwwwww」

なんてことにならないように、キャバクラ店での余計な散財は絶対に避ける。

そのためにも、リスクの小さい投資術を身に付けよう。

キャバクラ店における投資とは、『女の子のドリンク・指名(※1)・同伴(※2)』などがある。

たとえば、可愛い女の子に「ドリンク頂いてもいいですか?」「良かったらそのまま隣にいてもいい

いですか？」などと言われたら、男としては非常に断りづらいもの。

しかし、あなたが狙ったキャバ嬢以外であれば、情に流されずに「NO」と言う意思の強さを持つ。

通常のキャバクラでは、女の子に飲ませるドリンク(一番安いものに限る)は、1,000~2,000円という料金が相場だ。

そんなに高くないからと言って、どんどんドリンクを飲ませていると、請求額が風船のように膨らんでいってしまう。

また、生意気におねだりしてきたり、『ドリンクを奢られて当然』のような態度のキャバ嬢には、勇気を出して断ろう。

女の子と一緒に過ごすための場内指名や本指名なら、なおさら“狙った女の子”だけに絞るべき。

どうしても断りづらければ、「今日はお金に余裕が無いから」「ゴメン、このあと友達と遊ぶから」とソフトに伝える。

ここで罪悪感を持つ必要は一切ない。

日頃から多くの男性を相手にするキャバ嬢は、席を立った瞬間にあなたのことを忘れていく。

そのため、狙ったキャバ嬢以外に投資していると、その金はただ消える運命にあるのだ。

また、料金はクレジットカードではなく、必ず現金で支払うようにしよう。

ほとんどのキャバクラ店では、クレジットカードで清算する場合、本来の料金に5~20%の手数料が上乘せされてしまう。

それに加えて、『お金を使っている』という実感が湧かず、ついつい使い過ぎてしまう危険性もある。

「もう少し店に行ったら落とせそう…」「あの娘をもっと指名して仲良くなりたい…」などと考えたときに、余計な出費が大きく響いてくるワケだ。

『ここで金があれば…』といった悪況(造語)にならないように、投資はできるだけ最小限に抑えよう。

「二兎を追う者は一兎をも得ず」

これは、キャバクラにおいても同じことが言える。

【用語解説】

(※1)『指名』

好きな女の子を隣に座らせることができるシステム。

場内指名と本指名の2種類がある。

前者は、店内で気に入った女の子を見つけた際に指名すること。

後者は、店外で女の子を指名すること。

(※2)『同伴』

女の子と1～2時間ほど遊んだ(主に飲食)後に、一緒にキャバクラ店に入ることを指す。

客は同伴料(3,000～5,000円)が別途加算され、キャバ嬢には同伴ポイントが付く。

店内では、一緒に入った女の子が席に着いてくれる。

同伴でキャバクラに行った場合は、『同伴料＋セット料金』が基本料金となる。

4. キャバ嬢の本質は悪である

キャバクラに足を踏み入ると、まるで桃源郷のような光景が目の前に広がる。

店内はきらびやかな内装で彩られ、ズラリと並ぶソファは可愛い女の子たちで溢れているからだ。

だが、キャバクラで働くキャスト(キャバ嬢)の心は、天井で輝くシャンデリアのように明るいワケではない。

彼女たちの本質は“悪”なのだ。

もともとキャバクラ店は、キャストがいなくては成り立たないし、売り上げを伸ばすこともできない。

キャバ嬢が客をリピーターになるように教育し、いかに気持ち良く金を使わせてあげるか。

これが、キャバクラというビジネスが成り立っている前提だ。

そのため、キャバ嬢は男心をくすぐり、自分(店)に投資させる術を身に付けていく。

男の女に対する恋愛感情を逆手に取り、金を引き出すことが彼女たちの仕事だからだ。

だからこそ、キャバ嬢の心は次第に悪に染まっていく。

客から金を引っ張るためなら何でもする、それがキャバ嬢の本来の姿である。

「借金があつて…」「ケータイ料金が払えなくなって…」

これらは、キャバ嬢が客から金を引っ張ろうとする常套句。

そのほとんどが嘘で、得た金は店とキャバ嬢で折半される。

もっと悪質な例では、東日本大震災に便乗して「東北の●●出身です」と名乗り、「実家が無くなったの…」「家族が避難所生活をしてるの…」などと客の同情を買うという手口もある。

「家族のために頑張ってるんです」と健気な姿勢を見せれば、客が涙ながら(?)にドリンクや指名を入れてくれるという。

全くもって厚顔無恥な話ではあるが、実際に東日本大震災後は『東北出身』のキャバ嬢が急増している。

もちろん、全てのキャバ嬢がそうであるわけではない。

しかしナンバー嬢は、あらゆる手段を講じて客から金を引き出しているからこそ、成り上がることができている。

キャバ嬢の本質が“悪”ということは、頭に入れておいて損はない。

5. キャバクラで出会うということ

世の男性の90%は、キャバ嬢と出会ったきっかけはキャバクラだ。

これはもちろん自然なことだし、それ以外にキャバ嬢と出会う方法などほとんどない。

「友達がたまたまキャバ嬢だった」「たまたま知り合った娘がキャバ嬢だった」

このように、現実では偶然出会うことが多く、中々その機会にも恵まれない。

キャバ嬢とキャバクラで出会うことは、ごく当たり前のことに過ぎない。

しかし、ここで1つの問題が発生することになる。

キャバクラで出会ったために、あなたと女の子は“客とキャバ嬢”の関係から始まってしまうのだ。

「可愛い女の子と話せばそれでいい」という人なら問題ないが、いざキャバ嬢を落とそうとした時、これが非常に高いハードルとなる。

前述したように、キャバクラ以外でキャバ嬢と出会う機会など滅多にない。

だからこそ、「キャバクラで出会ったら落とせないのか…」と嘆く必要もない。

現に客とキャバ嬢の関係からスタートしても、そのハードルを時間をかけて乗り越え、独自のテクニックによって女の子をモノにしている男性は多くいる。

いずれにしろ、キャバ嬢を落とすのなら、『客』の枠から外れることを心がけよう。

6. キャバ嬢が“客”と付き合う可能性は低い

言い方は悪いようだが、ほとんどのキャバ嬢は客のことを『金のなる木』としか見ていない。

店に通いつめて女の子と仲良くなったとしても、最終的に立ちふさがる壁は“客とキャバ嬢”の関係だ。

あなたがいくら手応えを感じていても、どんなに好意的なセリフを言われたとしても、それが『営業』であれば、キャバ嬢は単なる“客”としか見ていない可能性が高い。

ベテラン嬢は長年の経験からその思考が染み付いているし、ナンバー嬢ならなおさらそうだ。

だが新人キャバ嬢であれば、『客』の枠を取り外すことは十分に可能なのだ。

キャバ嬢を彼女にするためには、“客とキャバ嬢”の関係を乗り越えることが一番大切になってくる。

ほとんどの男性は、その壁を無理やり乗り越えるために多くの投資をし、決して登ることのできない足場を築こうとする。

「多分付き合える」「もう少し通えば落とせる」などと自分に言い聞かせ、何度も律儀に店に通うのだ。

落とせないキャバ嬢へ投資した先に待っている未来は、『多額の借金』『キャバ嬢と付き合えない』というわかりやすい事実。

ほとんどの客は、ふとしたきっかけで現状を冷静に考えたとき、あまりにも重い現実を直視することになる。

想いを寄せた娘のためにお金を使ったのに、暗い未来にたどり着いてしまったら、これほどバカバカしい話はないだろう。

そのような目に遭わないためにも、「キャバ嬢が客と付き合うと仕事にならない」ということを頭の中にしっかりと入れておこう。

◆第2章◆ 新人キャバ嬢を狙うべき5つの理由

第2章では、なぜ彼女候補として新人キャバ嬢が最適なのか、その理由を具体的に解説していく。

1. ナンバー嬢やベテラン嬢は落ちない

キャバクラに限らず、どのジャンルの業界にも“稼ぎ頭”は存在する。

大きな売り上げをもたらしてくれるため、いなくてはならない労働者のことだ。

キャバクラなら、“ナンバー嬢”がそれに該当する。

彼女たちは一切の公私混同をせず、仕事と恋愛を完全に切り離して考えることができる。

そのようなキャバ嬢は、『客からの誘い文句をかわし、金を落とさせる』技術に優れている。

それが、店内でランキング入りし続けられる最大の理由だ。

キャバクラに勤めている期間の長いベテラン嬢は、必ずしも売れっ子というわけではない。

キャバクラ業界で5年ほども働き続けていれば、自然にベテランと格付けされるからだ。

逆に言えば、5年以上も働いているのだから、客との付き合い方を心得ているということになる。

最低でも、『客は客、彼氏は彼氏』というカテゴライズは行えている。

つまり、“ナンバー嬢やベテラン嬢は落ちない”ということだ。

確かにナンバー嬢には可愛い娘が多いし、落としたいという気持ちも痛いほどわかる。

しかし、『絶対に落としてやる！』なんて考えていると、あなたの大切なお金が減っていき、最悪の場合は借金をしてしまうケースもある。

大金を使ったあげく、キャバ嬢と関係を持たないとは、何とも虚しい話ではないだろうか。

“恋愛のプロ”である彼女たちを落としたいのなら、相当の魅力と資金力を持っていなければまず不可能。

だからこそ、どんなに可愛い女の子でも、ナンバー嬢やベテラン嬢だった時点で候補から外すべきなのだ。

2. 戦力になるキャバ嬢は店が辞めさせない

大きな売り上げをもたらしてくれるキャストは、キャバクラ店の大黒柱である。

ナンバー嬢ともなれば、他のキャストとの格差は歴然になってくる。

月数百～数千万と開きがあるものの、店側にとって強力な戦力になっていることは間違いない。

彼女たちに辞められてしまうと、キャバクラ店にとっては非常に大きな痛手となってしまう。

そんな事態を避けるため、彼女たちが『辞めよう』と考えたとき、店側は引き止めるために様々な策を弄す。

成績に応じてボーナスを与えるというのが一般的だが、中には強引な引き止めに走るキャバクラ店も存在する。

たとえば、ナンバー嬢が客と付き合うことになり、「店を辞めたい」と言ってきた場合。

店長が同店の別のキャバ嬢に金を握らせ、ナンバー嬢の男を誘惑させて仲を引き裂くこともある。

まさに、「現代のくのー」とも言える引き止め術だ。

もっと非情な例では、キャバクラ店の黒服(ボーイ)がナンバー嬢に色仕掛けをすることもある。

あなた行きつけの店の黒服がイケメン揃いだった場合は、単なる偶然ではない。

彼らは、ナンバー嬢を引き止めるための“コマシ部隊”である可能性が高いのだ。

このようなコマシ部隊は、「ほとんどのナンバー嬢と肉体関係を持っている」とも言われている。

こんな話を聞いてしまうと、客としてはたまったものではないし、『落とそう』とも考えなくなるだろう。

いずれにしろ、“戦力になるキャバ嬢は店側が辞めさせない”ということは覚えておいてほしい。

どんなに可愛くて美人だったとしても、ナンバー嬢へつぎ込むお金ほど虚しい投資は無いのだ。

3. 新人キャバ嬢の定義

ジャンルを問わず、企業の下で働くのなら勤続年数というものが存在する。

一般的には、長く働いていれば働いているほど、多くの経験を積んでいるということになる。

キャバクラを含む水商売の業界にも同じことが言える。

それでは、キャバクラにおける勤続年数によって、キャストはどのように分類されるのだろうか？

以下では、キャバ嬢を3つのポジションに分けて解説している。

【キャバ嬢のポジション】

①新人キャバ嬢

勤続日数が1ヶ月未満なら、新人に該当する。

ほとんどのキャストは1ヶ月を超えると慣れてしまうため、徐々に素直さや純粋さが失われていく。

純真無垢さを売りにして、客の心を掴もうとする“ニセ新人”もいるため、見極めには注意が必要。

新人キャバ嬢を落とせる可能性は高い。

②中堅キャバ嬢

一般の企業であれば10年あたりを指すが、水商売の世界では勤続年数が2年で中堅に該当する。

2年も働いていれば、接客や営業の仕方がかなり身に付いてくるため、客との距離感には注意を払うようになる。

中堅キャバ嬢を落とせる可能性は低い。

③ベテラン嬢

勤続年数が5年以上であれば、ベテランに該当する。

このタイプになると、接客の技術はもちろん、営業方法や客との付き合い方も徹底している。

キャバクラ業界に長く身を置いているため、『このままずっと続けよう』と考えているキャストが多い。

裏を返せば、『水商売から足を洗う気はない』ということでもあり、正に難攻不落の要塞と言える。

言うまでもなく、ベテラン嬢を落とせる可能性は非常に低い。

このように、キャバ嬢は勤続年数によって、『新人・中堅・ベテラン』という3つのタイプに分類することができる。

キャバクラ業界に長く身を置けば置くほど、女の子は“水商売向け”にすれていく。

水商売の世界では、『時間の流れが早い』と感じている女の子は多い。

客との接客に精を出し、営業戦略を練りながら、様々な人間の業を目の当たりにしていると、そう思うのも不思議ではない。

彼女たちが輝ける時間は短く、“華”が散るスピードも速いのだ。

4. キャバ嬢別の投資価値

先ほどはキャバ嬢の勤続年数ごとのタイプについて述べた。

それでは、『お金・時間・労力』などの投資の観点から分析するとどうなるのか？

以下では、キャバ嬢のタイプ別の投資価値を解説している。

【キャバ嬢のタイプによる投資価値】

①新人キャバ嬢の投資価値：★★★★★

新人キャバ嬢への投資は、ローリスクハイリターン。

彼女たちはキャバクラ業界に参入したばかりで、それほどすれていない。

そのため、恋愛感情を揺さぶりやすく、投資価値は高い。

②ベテラン嬢の投資価値：★★★★☆

ベテラン嬢への投資は、ハイリスクローリターン。

彼女たちは長期間キャバクラ業界に身を置いているため、多くの経験を積んでおり客との駆け引きが上手い。

そのため、多くの投資をしたとしても、得られるリターンは少ない。

恋愛感情を揺さぶりにくく、投資価値も低い。

ただし、キャバクラ業界にズルズルと依存しているベテラン嬢なら、投資価値はある。

③ナンバー嬢の投資価値：★★★★★

ナンバー嬢であれば、超ハイリスク超ローリターン。

彼女たちは、キャバクラ業界においては百戦錬磨のプロ。

客の好意や恋愛感情を、金に換えるという絶対的な技術を持つ。

投資をしてもリターンがあるどころか、逆に客がパンク(お金が無くなること)してしまう可能性もある。

そのため、投資価値は非常に低く、俺は絶対におススメしない。

以上の理由から、やはり『新人キャバ嬢への投資価値は高い』という結論に至る。

キャバ嬢を落とすためには、ある程度の投資が必要になってくる。

だがいくら投資をしたところで、リターンが得られなければ意味は無い。

下手をすれば、お金が一気に減っていくので十分に注意すること。

これは脅しでも何でもなく、実際に俺はキャバ嬢にハマり過ぎて堕ちていく男性(俺も含む)を何人も見てきた。

キャバ嬢にとって金をばら撒く男性は、良いカモであることは間違いない。

あなたは、絶対にただの“客”にはならないでほしい。

5. 新人キャバ嬢が落としやすい3つの理由

本書籍では、新人キャバ嬢を狙うことを推奨している。

なぜ彼女たちをターゲットにするべきなのか？

以下では、『新人キャバ嬢が落としやすい理由』を解説している。

①スキが多い

キャバクラに勤めて日が浅い女の子は、精神的にも肉体的にも、あらゆる部分にスキが生じる。

『接客・営業・プライベート』など、様々な場面での対応法が身に付いていないからだ。

そのため、押せば押すほど落ちる可能性は高くなっていく。

②好奇心と不安を合わせ持つ

新人キャバ嬢は、つい最近まで『普通の女の子』だったワケだ。

そのため、キャバ嬢という仕事に対しての好奇心や不安を持っている。

また、彼女たちは明るくテンションの高い女の子が多い。

気持ちが高ぶっているのか、不安を隠すための防衛本能なのかは分からないが、精神的に心細いことは確かだ。

そのような不安を解消してあげることで、彼女たちが落ちる可能性は高くなる。

③“女の子”になりやすい

新人キャバ嬢は、普通の女の子に限りなく近い。

だからこそ、あなたの言動や行動は胸に響きやすく、心を強く打つ。

プライベートな時間を多く共有することができれば、落ちる可能性は飛躍的に高まる。

◆第3章◆ 新人キャバ嬢の見極め方

キャバクラ店では、ナンバー嬢やベテラン嬢を相手にしていたら、お金がいくらあっても足りなくなる。

キャバ嬢を落とすためにもっとも重要なことは、「新人キャバ嬢を狙う」という一言に尽きる。

第3章では、『新人キャバ嬢の特徴』について詳しく解説していく。

逆に言えば、以下の特徴に当てはまらない女の子は、ナンバー嬢やベテラン嬢である可能性が非常に高いのだ。

1. 二種類の“新人”

「なんで見極めが必要なの？ストレートに聞けばいい話じゃん」

もっともな話だが、実はそれが当てはまらないケースが多い。

たとえば、あなたがキャバ嬢に「新人？」と質問したとしよう。

当然だが、「はい」と答えてくれれば新人ということになる。

しかし、それだけでは信憑性に乏しい。

「新人です」と言う女の子は、2種類のタイプに分けられる。

1つ目は、新人であることを正直に打ち明けるタイプ。

2つ目は、客に好印象を与えようとするタイプだ。

誰であれ、キャバ嬢本人の口から「新人」という言葉を引き出せたなら、信じるほかないだろう。

だが、後者は少々タチが悪い。

新人ならではの純真無垢さを利用して、接客や営業に生かす“ニセ新人”が紛れているからだ。

「新人で何もわからなくて…」なんて言いながら、手際良くグラスに氷と焼酎を入れてマドラーでかき混ぜ、「私も飲んでいいですか？」なんて言うキャバ嬢を新人とは呼びたくない。

オロオロしながら「濃さはどのくらいがいいですか？」と質問し、こちらが「半分くらい」と答えると、ストレートに近い濃さの水割りを作ってしまうキャバ嬢を新人と呼びたい(笑)

つまり、「新人です」と答えたキャバ嬢に対しては、接客の質や仕事の要領から、その信憑性を図るべきなのだ。

その上で、2～7までの特徴に当てはまる数が多いほど、相手が新人である可能性は高くなる。

2. 10代のキャバ嬢

キャバクラのキャストは、風適法第22条により、18歳未満の女の子が客を接待することはできない。

裏を返せば、キャバ嬢は全員18歳以上ということになる。

10代のキャバ嬢となると、18歳か19歳しかいないため、新人である可能性が非常に高くなる。

彼女たちは、言ってしまうとまだ子供だ。

だからこそ、仕事とプライベートを明確に分けることができない。

新人キャバ嬢の中でも、10代の女の子は特に落としやすい。

3. 頻繁に周囲を気にする

キャバ嬢は、『客入り・待機席・キャスト』などの様々な状況を把握する必要がある。

店内のあらゆる情報を知っておかなければ、機敏かつ効率的な行動を起こすことができないからだ。

基本的にナンバー嬢やベテラン嬢は、接客中に周囲を気にする素振りを見せることはほとんどない。

客と話しているときに周りに視線を移しすぎると、相手に対して不快感を与えてしまうからだ。

接客の経験が豊富なキャバ嬢は、店内の状況を客にわからないように把握している。

具体的には、「待機中」「席を離れるとき」「客がトイレに行っているとき」などだ。

しかし、新人キャバ嬢は接客中でも周囲を気にする傾向がある。

彼女たちは必要以上に緊張していたり、出勤日数が少なく仕事に慣れていないこともあるのだろう。

つまり、キャバ嬢と話しているときにそのような動作が多く見られた場合は、新人である可能性が非常に高いのだ。

たとえそうでなくとも、『仕事に慣れていないキャバ嬢』であることは間違いない。

4. 過度な誘惑をしてこない

キャバ嬢なら誰もが使う、色恋営業(※)のテクニック。

ナンバー嬢やベテラン嬢の場合、男のツボを付いた的確な誘惑を仕掛けてくる。

たとえば、「褒め言葉を多用する」「ボディタッチを増やす」「好意を持っていることを伝える」などがある。

彼女たちは、客を教育してリピーターにする術を知っている。

だからこそ、初心者はほぼ術中にハマってしまい、指名をしたりドリンクを奢ってしまうことになるのだ。

ここでもう一度確認するが、そもそもキャバクラは“疑似恋愛の場”である。

そのため、たとえメチャクチャ美人でも、百戦錬磨のキャバ嬢の誘惑には気をつけてほしい。

そのようなキャバ嬢とはうってかわって、新人キャバ嬢が過度な誘惑をしてくることはない。

「仕事に慣れていない」「営業技術が身につけていない」など理由は様々だが、普通の女の子のような態度で接してくれる。

客としては少々物足りないかもしれないが、新人キャバ嬢を発見できたとなれば言うことはない。

【用語解説】

(※)『色恋営業』

客と恋愛に発展させるかのような振る舞いをし、指名を獲得する方法を指す。

5. テンションが低い

悩みごとは誰にでもあるもので、「人は常に悩みを抱えて生きている」といっても過言ではない。

そんなときは、誰かに話を聞いてもらうだけでも心が軽くなるもの。

解決法が見つからなくとも、話すだけで心がスッキリするのだから、人間とは不思議な生き物である。

さて、ナンバー嬢やベテラン嬢はキャバクラ業界のプロだ。

彼女たちはどんなに深刻な悩みがある場合でも、自分の気持ちを押し殺せる。

『仕事とプライベートは別』と割り切って接客することができるからだ。

大きな問題や不安を抱えていても、その気持ちが接客中に表れることはなく、常に明るく笑顔で接してくれる。

このようなメンタルの強さは、見習うべき部分がある。

その一方で、新人キャバ嬢は働き始めて日が浅いアマチュアだ。

女の子にもよるが、仕事とプライベートが割り切れず、ゴチャゴチャになってしまうことが多い。

日常生活で悩みを抱えたら、それがモチベーションを低下させ、接客中の態度に影響を及ぼす。

そのため、席に着いた瞬間からテンションが低いキャバ嬢は、新人である可能性が高い。

誰しもモチベーションが下がることはあるし、“普通の女の子”であればなおさらそうだろう。

キャバクラを含む水商売は、一般人はなかなか体験することのない世界だ。

そんな環境で生きていると、表社会以上に多くの悩みを抱えることもあるだろう。

ある程度打ち解けた相手には、自分のことを話したいと考えるのも人間の本能。

彼女たちから悩み事を相談された時は、あなたが優しく包み込んであげてほしい。

6. 指名が少ない

ナンバー嬢やベテラン嬢は、多くの上客を抱えている。

ナンバー嬢ともなれば、常に何人もの太客(※1)をキープしている。

キャバクラの店内では、指名で引っ張りだこになる光景をよく目にする。

その一方で、新人キャバ嬢は指名を獲得できない娘が多い。

接客や営業などのスキルが身に付いていないため、『自分の客』を作ることができないのだ。

新人にも関わらず指名をゲットしまくる逸材もいるが、それは極まれである。

キャバクラで働き始めた女の子は、最初に指名客の獲得に頭を悩ます。

つまり、指名の少ないキャバ嬢は、新人である可能性が高いのだ。

また、彼女たちは基本的に店内で暇を持て余している。

だからこそ、同伴やアフター(※2)にも喜んで応じてくれるだろう。

新人かつ指名の少ないキャバ嬢は、かなり狙い目。

その娘を指名してあげることによって、親密度と信頼度を高めることができるからだ。

あなた好みの新人キャバ嬢を発見した場合は、積極的に指名してあげようようにしよう。

【用語解説】

(※1)『太客』

「太っ腹な客」の略称。

主に水商売の世界で使われる言葉で、大金を使う客のことを指す。

(※2)『アフター』

キャバクラの営業終了後に、キャバ嬢と客がプライベートで遊ぶことを指す。

高級店では、ボーイが付き添いで付いてくることもある(笑)

一般的なキャバクラは、付き添いがいることは滅多にない。

アフターは、キャバ嬢とプライベートで親密になれる貴重な機会でもあるため、重要な役割を持っている。

7. 酒に弱い

女の子に限らず、あらゆる人と親密になるためにも、酒の力は非常に効果的だ。

「普段はムスツとしていて、何を考えているのかわからないような人でも、酔っ払うとすごく笑うようになった」

ほとんどの人が、こんな経験をしていることだろう。

「陽気になれる」「良い気分になれる」「心を開かせてくれる」など、酔いの高揚感は誰であれ逃れることはできない。

酒の力は、ナンバー嬢やベテラン嬢にも有効だ。

百戦錬磨のキャバ嬢でさえ、「酔っ払ったら、店外デート(※)の約束をすんなりOKしてくれた」ということもある。

「お酒は飲むと鍛えられる」という話はたまに聞くが、実は医学的な観点から見ても真実なのだ。

しかし、個人が持つお酒に対しての許容量があり、それは生涯ほとんど変化することはない。

ナンバー嬢やベテラン嬢は場数を踏んでいるため酒に強く、新人キャバ嬢は酒に弱い傾向がある。

新人キャバ嬢はキャバクラの仕事を始めたばかりで、『人間関係・仕事の厳しさ』などの様々な悩みや不安を抱え込んでいる。

酒を飲ませて酔わせることで、普段は絶対にしないような話をしてくれる可能性も十分にある。

彼女たちと親密になるためには、このような酒の魔力を借り、“女の子”の心を開かせるきっかけにすると良いだろう。

【用語解説】

(※)『店外デート』

文字通り、店の外でキャバ嬢とデートすることを指す。

店外デートのアポを取り付けることができれば、攻略は目の前だ。

◆第4章◆ 新人キャバ嬢を落とすプロセス

第4章では、新人キャバ嬢を落とす流れについて解説していく。

1. 新人キャバ嬢の発掘

落としやすいキャバ嬢を見極める力を身に付けても、肝心の新人キャバ嬢がいなければ行動には起こせない。

彼女候補の女の子を探すためにも、一定期間はキャバクラ巡りをする必要がある。

しかし、ただ闇雲に遊んでいるだけでは、お金がいくらあっても足りなくなってしまう。

より多くのキャバ嬢を探索するためには、コストを低く抑えることも求められてくる。

新人を発掘する目的でキャバクラを巡る場合は、必ず新規客としてフリー(※)で入ること。

新規客のメリットは、第1章の2で述べたとおりだ。

最小限の投資を心がけ、フリーで複数の女の子と接していこう。

1店につき3~4人のキャバ嬢と会話することができ、好みのタイプの女の子を探すためにもっとも効率的。

第2章を参考にしながら新人キャバ嬢を見極めつつ、狙う女の子を絞り込んでいく。

ターゲットのキャバ嬢からは、名刺を貰っておくことを忘れないようにしよう。

【用語解説】

※『フリー』

指名をしない客を指す。

一定時間内に、隣に座る女の子が複数回チェンジする。

2. 名刺の極意

キャバクラで働くキャストたちは、それぞれ名刺を持っている。

名刺を渡してくれるキャバ嬢がほとんどだが、中には渡さないキャバ嬢もいる。

前者は、『太客になるかも…』『これから指名してくれるかも…』などの心理がある。

後者は、『相性が悪い』『もう店には来なそう』などの心理がある。

新人キャバ嬢の場合は、顔と名前を覚えてもらうために、必ず名刺を渡してくれる。

渡された側としては嬉しいものだし、女の子と直接連絡を取れるわけだから、ワクワクしないはずがない。

だが、それはごく一般的な“売り込み”に過ぎないのだ。

名刺には、『源氏名・メールアドレス・電話番号』などの個人的な情報が書かれている。

キャバ嬢から名刺を受け取った場合は、すぐに財布や名刺ケースにしまわず、丁寧にテーブルの上に置いておく。

そうすれば良い印象を与えられるし、女の子の名前を忘れたときにも困らない。

さて、もっとも重要なのは店を出た後だ。

キャバ嬢から「〇〇さん久しぶり～♪私のこと覚えてる？」と言われたときに、あなたはハッキリとその娘の名前を言えるだろうか？

記憶力の良い人であれば心配ないが、ほとんどの人はうろ覚えになってしまっていることが多い。

店を出たら名刺の裏に、女の子の『容姿・特徴・出身地・雰囲気』などの様々な項目をメモしておこう。

もし忘れそうであれば、店内でトイレに入った際にメモするのも良い。

そうしておけば、帰宅してから『こんな女の子だったな』と思い返すことができる。

次にその娘に会った時も、『誰だったっけ…？』と忘れてしまうことは無くなる。

キャバ嬢の情報を覚えている客は中々いないため、彼女たちの記憶に残りやすくなるのも高ポイント。

次に来店した際には、「〇〇ちゃん来たよー！元気してた？」のようにあなたから挨拶してあげること。

名刺を上手く活用し、キャバ嬢と仲良くなるための材料として有効に使っていこう。

3. 大仕掛けは店外で打つ

キャバ嬢を彼女にするためには、『客』という枠から脱出することが急務。

たとえ好きな女の子がいたとしても、いきなり「付き合ってください！」と言っては成功するはずがない。

だからこそ、まずは事前に目的を達成するための下積みをする必要がある。

新人キャバ嬢の新密度を高める方法としては、「店に通う」「指名する」「ドリンクを奢る」などが挙げられる。

これらが効果的であることには変わりないのだが、全てに共通して言えるのは『店内』ということだ。

キャバクラ店内では、キャバ嬢は仕事モードになっており、あなたは客として見られている。

そのため、店内で新密度を上げたとしても、『仕事上の良いお客さん』止まりになる可能性が高い。

つまり、新人キャバ嬢を彼女にしたいのなら、効果的なアプローチは店外で仕掛ける必要がある。

店外でのアプローチ方法は、『同伴・アフター・店外デート』が一般的。

指名やドリンクは、あくまでも店外で仕掛けを打つための下準備に過ぎないのだ。

4. “1店1嬢”のススメ

キャバクラでは、絶対に気を付けたいことがある。

それは、『指名替え』をすることだ。

これは文字通り、今まで指名していた女の子から別の女の子に指名を替えることを指す。

「客なんだから、どの嬢を指名してもいいじゃん！」

そんな声が聞こえてくるようだが、キャバ嬢側としては少々事情が違う。

場内指名はともかく、本指名はキャバ嬢にとっての生命線。

指名の本数は給料に上乘せされ、店内での成績にも直結、『私に金を落とす客』という指標にもなる。

つまり、指名替えされたキャバ嬢は、「客を盗られた！」ということになるワケだ。

結果的に、新たに指名されたキャバ嬢はもちろん、客に対しても悪印象を抱くことになる。

また、指名替えを巡るトラブルもしばしば発生する。

新指名の女の子に対するイジメから始まり、それがエスカレートすると刃傷沙汰になることもある。

いやはや、女の狂気とは恐ろしいものである。

そのため、ほとんどのキャバクラ店では、指名替えはマナー違反とされている。

とはいえ、マナー違反であっても、禁止されているわけではない。

たとえば、「1～2回だけA子を指名して、B子に替える」という場合。

この程度なら常識の範囲内で、マナー違反には当たらない。

『指名替えは嫌われる』ということ的前提にすると、『同じ店では複数の女の子にアプローチできない』ということになる。

それなら、店を替えれば良いのだ。

「〇〇店はA子、△△店はB子、××店はC子」というように、“1店1嬢”を心がける。

各店のキャバ嬢は、全てあなた好みの娘で統一してもいいが、できれば違うタイプの女の子を揃えたい。

「仕事で疲れた時は癒し系のA子、落ち込んでいる時はテンションが高いB子…」

イメージとしてはこんな感じだ。

このほうがリスクを抑えることができるし、複数の新人キャバ嬢たちにアプローチし放題である。

キャバクラ店を上手く立ち回れるようにし、女の子をローテーションしていこう。

5. 他の客より印象に残れ

キャバクラ店で働いている女の子たちは、1日に何十人もの男性を相手に接客する。

ほとんどの客からは、「可愛いね」「今度遊ぼうよ」などの言葉を、耳にタコができるほど聞かさ

れている。

褒められたり誘われたりするの嬉しいだろうが、何度も同じ言葉を聞くと慣れてしまう。

だからこそ、あなたが口説こうとした場合も、『またか…』と思われかねない。

キャバ嬢に“男性”として見てもらうのなら、“他の客とは違う”ということをアピールする必要がある。

具体的には、以下の方法が効果的だ。

【印象付ける4つのアクション】

①席に着いてすぐに女の子のドリンクを頼む。

遊び慣れている印象を与えることができる。

女の子にポイントが加算されるため、利害も一致する。

②指名しつつ、悩み事を相談する。

キャバクラでは、自慢話をする客が圧倒的に多い。

そのため、逆に悩み事を相談する客は印象に残りやすい。

③何度も指名するのに、同伴やアフターに誘わない。

キャバ嬢を落とそうとする客の多くは、ガツガツとデートに誘いがちだ。

客が誘ってキャバ嬢がかわずという応酬が、毎日のように繰り返されている。

だからこそ、『見返りを求めない』客は印象に残りやすい。

実際に俺の知り合いのキャバ嬢は、「全然誘ってこないと、『どうして誘わないのかな？』って逆に気になる」と言っていた。

④個人情報を一発で覚える。

ほとんどの客は、キャバ嬢の『名前・年齢・趣味』などの情報を覚えていない。

だからこそ、彼女たちの個人情報を空で言える客は印象に残りやすい。

新人キャバ嬢と効果的に仲良くなるには、そのための土台が必要だ。

土台の有無によって、関係が発展するスピードは大幅に上下する。

キャバクラ店内で他の客がしていることを観察し、あえて逆のことをしてみるのも良い。

6. 落とすための投資

基本的にキャバ嬢は、『奢られ慣れている』と考えてほしい。

なぜなら、彼女たちの指名やドリンクなどは、客が金を出すのが当たり前だからだ。

ナンバー嬢やベテラン嬢なら、それが習慣となっており、口では感謝しているものの、心の中では舌を出している可能性が高い。

その一方で新人キャバ嬢なら、習慣付いていないために奢る価値は十分にある。

だからこそ、彼女たちとの交遊費は、基本的にあなたが出すようにすべきだ。

一緒に遊んで支払いをするときに、「割り勘にしよう」と言ったのでは、“ケチ”という悪印象を与えてしまう。

新人キャバ嬢であれば、10代～20代前半の若い娘がほとんどだろう。

年下の女の子に対しては、大人の器量を見せ付けてあげよう。

新人キャバ嬢に対して奢るということは、後述する『関係のステップアップ』でも同じだ。

7. 関係のステップアップ

新人キャバ嬢とはいえ、いきなり「デートしようよ」と言っても応じることはない。

そのためにも、狙った女の子と親密になる必要がある。

キャバクラ店で働いている彼女たちに対しては、心の階段を上っていく必要がある。

彼女たちを落とすためには、以下の手順を踏むのがベストだ。

【新人キャバ嬢を彼女にするまでの手順】

1. 本指名

指名は女の子との新密度を高めるためには欠かせない。

新人キャバ嬢の本指名は喜ばれるし、客としての信頼度も高まる。

2. 同伴

同伴は女の子の情報を引き出すためにも効果的。

居酒屋に誘ったら、「仕事はどう？」「最近のマイブームはある？」などと質問していこう。

それが、後々の共通した話題となる。

3. アフター

アフターは、プライベートの時間を共有できる貴重なチャンス。

聞き手に回り、仕事の疲れを癒してあげることに徹しよう。

4. 店外デート

店外デートに誘えたのなら、キャバ嬢の攻略は目の前だ。

女の子を楽しませることに徹し、さらにデートを重ねていこう。

5. 告白

十分に仲良くなることができたなら、告白をしよう。

ここでOKが貰えたら、一応のハッピーエンドとなる。

各項目は、一度で終わらせては意味がない。

女の子の親密度と信頼度を高めるまで、できるだけ繰り返す。

もちろん、あなたの余力に合わせた戦略を考えていこう。

◆第5章◆ アフターフロー

第5章では、新人キャバ嬢とのアフターの極意を解説していく。

1. アフターはプライベートか営業か

アフターは、“女の子”の姿が垣間見られるひと時だ。

だからこそ、その貴重な時間を有効に使えば、彼女たちと親密になることができる。

キャバ嬢によって、アフターの定義はプライベートと営業の2種類に分かれる。

新人キャバ嬢は、アフターを『純粋なプライベートの時間』と考えている。

ナンバー嬢やベテラン嬢は、さらに客を教育し、指名を獲得するための『営業』と考えている。

そのため、アフターの誘いやすさも、キャバ嬢のタイプによって違いが生じてくる。

『客と遊ぶこと』だと考えている新人キャバ嬢であれば、あまり仲の良くない客や、嫌いな客とのアフターはしない。

「一緒にいて疲れる人とは遊びたくない」という、ごく当たり前の心理があるからだ。

その一方で、アフターを『営業』だと考えているキャバ嬢なら、よほど嫌われていない限りは、ほとんどの場合は誘いに乗ってくれる。

「これからもっと金を落としてくれるかも…」という心理があるからだ。

そのため、事前に狙った女の子がアフターをどう捉えているかがわかれば、高確率でアフターに誘うことができる。

初心者を装い、「アフターってどういうシステムなの？」「〇〇ちゃんは結構アフターするの？」とさり気なく聞いてみよう。

そうすれば、新人キャバ嬢のアフターに対する価値観を知ることができる。

たとえ相手がアフターを『営業』と考えていても、その娘と一緒にいる時間を作ることは非常に大切だ。

むしろ、アフターの数をこなしていくうちに、『営業』から『プライベート』へと変化することもあり得る。

アフターは、新人キャバ嬢と仲良くなるためにも必要不可欠な時間なのだ。

2. アフター店の調査

キャバ嬢にアフターの約束を取り付けやすくするためにも、事前にアフター専用の店を調査しておこう。

具体的には、キャバクラ店から徒歩5分以内にある飲食店や娯楽施設がベスト。

とくに新人キャバ嬢に対しては、歩いて5分以上かかる場所は避けよう。

慣れない仕事終わりで疲れているのに、アフターの場所が遠ければ、当然行く気はしなくなってしまう。

そのため、事前にキャバクラ店の周辺を偵察し、“アフター店”をチェックしておけば下準備はOK。

逆にキャバ嬢も、客専用のアフター店を用意している場合もある。

もちろん女の子はその店の常連だが、ほとんどの場合は客が初めて利用する店であることが多い。

新人キャバ嬢であれば、アフター店を用意している可能性は限りなく低い。

しかし、万が一そのような店に連れて行かれた場合は、営業の可能性が高いと考えるべき。

客からすれば、慣れない場所ではアウェイの雰囲気飲まれてしまい、冷静な判断ができなくなってしまう。

だからこそ、キャバ嬢にとっては営業をかけるのに好都合と言えるのだ。

そのため、キャバクラ周辺の飲食店や娯楽施設をピックアップしておき、アフターではあなたが主導権を握るようにしよう。

3. 効果的なアフターの誘い方

下準備ができたなら、新人キャバ嬢とアフターの約束を取り付けよう。

しかし、ただ闇雲に誘っているようではダメ。

それでは、連れ出せる可能性が低くなってしまふからだ。

以下では、高確率でアフターに誘う方法を解説している。

①目を見ながら具体的に誘う

アフターに連れ出す場合は、目をそらしながら誘ってはいけない。

なぜなら、自信の無さを露呈してしまうことになるからだ。

高確率でOKを貰いたいのなら、女の子の目を見ながら堂々と誘おう。

さらに言えば、“アフターの内容を具体的に伝える”ことだ。

新人キャバ嬢は警戒心が強いため、『何かあるのかな…』と思われたら断られる可能性が高まってしまう。

だからこそ、目を見ながら自信を持って、「店終わったらご飯食べに行かない？」と具体的に誘おう。

②1対2で誘う

新人キャバ嬢の中には、非常に警戒心が強く、「アフターには行きたくない」という女の子がいる場合もある。

基本的にそのような娘は、“1対1”のアフターに誘ったとしても、決まって良い返事はもらえない。

軽く流されるか、やんわりと断られてしまうのがオチだ。

だが逆に言えば、1対1でなければOKを貰える可能性が高い。

つまり、あなた1人に対して、その女の子の友達も一緒にアフターに誘うのだ。

その娘が信頼できる同僚を連れて行き、“1対2”の状況を作ることで警戒心を解くことができる。

具体的には、「〇〇ちゃんの友達も誘っていいから、今日アフターしない？」のように誘ってみよう。

この誘い方をすると、それほど店に通っていない状態でもアフターしてくれる可能性が高い。

③ラストまで店にいてから誘う

『ラスト』はキャバクラ店の営業終了時間を指し、同時にキャバ嬢が仕事から解放される時間でもある。

だからこそ、新人キャバ嬢とラストまで一緒にいてから誘うことによって、アフターできる確率は劇的に高まる。

キャバクラ店のラストを調べ、その時間の3時間ほど前までに指名して入店しよう。

1セットで誘うという手もあるが、確実性を求めるのなら多少の時間は店で遊んだほうが良い。

事前に「〇日の〇時からラストまでいるから、その後ご飯でも食べに行かない？」のように伝えておけば、成功率はさらにアップする。

しかし、そのぶん投資(ラストまで店にいる料金)がかさむ上、アフターの飲食代も捻出しなければならぬ。

だがこの誘い方であれば、アフターできる可能性は一番高くなる。

4. おすすめのアフター店

アフターの誘いを取り付けることができれば、次は一緒に行く店を決める必要がある。

まず挙げられる候補としては飲食店、中でも居酒屋やバーが良い。

相手が新人キャバ嬢で、あなたがある程度信頼されていれば、酒が入ると本音がポロポロ出るから面白い(笑)

もしくはカラオケ店という手もあるが、女の子が歌が苦手だったり、『客と密室で2人きりになるのは嫌』という娘もいる。

そのため、初回のアフターではやはり飲食店が無難。

カラオケやダーツのような娯楽施設には、ある程度アフターの数を重ねてから誘うようにしよう。

裏話をすると、キャバクラ店によっては「一度しか来ていない客とはアフターするな」と指導している場合もある。

そのため、アフターに誘うのなら、二度以上来店してからがベストだ。

5. 仕事の話は“タブー”と心得よ

ナンバー嬢やベテラン嬢は別として、新人キャバ嬢はアフターを『プライベート』だと考えている娘が多いことは1で述べた。

そのため、アフター中に仕事の話をする、せっかくのプライベート感が損なわれてしまう。

結局は“客とキャバ嬢”のままで会話をすることになるからだ。

仕事の話は必要最低限に留め、女の子のことを深く知るための時間として、お互いの近況を話すと良いだろう。

プライベートな時間を満喫するためにも、『女の子が仕事の話をしてきたら返す』ように心がける。

ただし、たとえ仕事の話でも、悩みや相談事は快く聞いてあげよう。

それは、あなたを信頼しているという証拠でもある。

話を聞いてあげるだけでも、その娘にとっては大きなストレス解消になる。

女の子の愚痴を嫌な顔一つせず、親身な相談相手になってあげよう。

そんな男性に対しては、“客”以上の感情を持ちやすい。

6. “疲労サイン”を見逃すな

アフターに付き合ってくれたとはいえ、新人キャバ嬢が『ハードな仕事終わり』であることには変わりない。

そのため、アフター中に元気が無かったり、眠そうな目をしているなどの“疲労サイン”が垣間見えることがある。

ナンバー嬢やベテラン嬢は、自身の状態や本心を隠す技術に優れている。

その一方で新人キャバ嬢は、心情が目に見える形で現れやすいのだ。

また、そのようなサインが現れるようなら、あなたを“男性”として見ている可能性が高い。

しかし、疲れている女の子に対してべらべらと喋り続けるようでは、『空気が読めない』という悪印象を与えてしまう。

疲労サインを発している娘に対しては、アフターを早めに切り上げて休ませてあげる優しさも必要だ。

そんな心遣いの積み重ねが、“客とキャバ嬢”の関係を超越するための基本とも言える。

7. アフター・オブ・アフター

こんなタイトルにしたのには理由がある。

アフターが終わった後も気を緩めず、最後まで女の子に心配りをするという意味だ。

楽しいアフターもあっという間に過ぎ去り、切り上げる時間になったとする。

その際には、女の子の帰り道を送ってあげるようにしよう。

これは通常の恋愛においても、好感度を上げるための常套手段だ。

『駅まで付き添ってあげる』『その娘が店に戻るのなら送ってあげる』

とまあ、ここまでは至って普通の話。

以前、酔った勢いもあってこんなことをした時がある。

あるキャバ嬢とアフターに行ったときの話だ。

店は居酒屋だったのだが、その娘は仕事の愚痴ばかりをこぼし、事あるごとに酒を飲み続けていた。

酒を頼むわ飲むわで、そのペースも尋常ではない。

そのうち切り上げることにして、いざ帰ろうという時、案の定その娘は泥酔してしまっていた。

さてどうしようかと思った俺は、事前に住んでいる場所をある程度聞き出していたため、タクシーを呼んで運転手に1万円を持たせ、行き先を告げてドアを閉めた。

飲食代も合わせて出費はかなり高かったが、『これで関係を発展させられるのなら安い投資』と考えたのだ。

後日その娘からは、「次の日仕事じゃなかったから良かったけど、江川さんが送ってくれなかったらあのままダウンしてたわー！」と言われた。

まあ、俺の財布もダウンしたのだが…(笑)

すると、その一件がキャバ嬢を“女の子”にするきっかけとなり、どんどん仲良くなっていき、最終的には付き合うことになった。

このような体験談は、もちろん俺だけに起こるような話ではない。

キャバ嬢を“女の子”にするきっかけは、思いがけない場所に転がっているものなのだ。

優しさを見せすぎて『偽善者』と思われることはあっても、嫌われることなどあり得ない。

◆第6章◆ 店外デートフロー

第6章では、新人キャバ嬢との店外デートの極意を解説していく。

1. 店外デートの意味

店外デートは、アフター以上にプライベート感あふれる2人だけの時間となる。

仕事の話はもちろんのこと、女の子の“キャバ嬢”としての姿も中々見るができない。

そもそも、キャバ嬢が客と店外デートをするということは、彼女にとっては何のメリットもない。

彼女たちのプライベートな時間を、そのまま使うことに他ならないからだ。

つまり、キャバ嬢が店外デートの誘いに応じるということは、『仕事よりも2人での時間を大切にしたい』という気持ちの表れなのだ。

店外デートは、「距離を近づける時間」であると同時に、「関係を確認できる時間」でもある。

一緒に過ごしていると、その娘の良いところや悪いところなど、様々な部分が見えてくるだろう。

女の子の新しい一面を発見しつつ、今後も付き合うに値するかどうかを改めて値踏みしよう。

いずれにしろ、2人の距離がかなり近づいていることを示しており、新人キャバ嬢を彼女にできる日も近い。

2. 誘う際の注意点

店外デートの効果的な誘い方は存在しない(と言うよりも、仲良くなれば自然な流れでデートできる)が、やはりNGな誘い方というのはあるものだ。

それは、店外デートの時間を夜に設定することである。

新人キャバ嬢からすれば、『身体が目的かも…』と思われやすく、断られてしまう可能性が高い。

俺がとある新人キャバ嬢を「今度一緒に飲みに行こうよ」と誘った時、OKは貰えたものの、彼女の友達が付いてきたことがある。

警戒されていたのかもしれないが、2人分の飲み代を支払うハメになった(笑)

いずれにしろ、店外デートの誘いを夜にすることは避けよう。

それでは逆に、どうすれば誘える確率が少しでも高まるのか？

夜に誘うよりは、昼に誘ったほうが断然成功率は高い。

その上で返事が芳しくないようであれば、最終手段を使おう。

新人キャバ嬢の出勤日に店外デートに誘い、「デートの後に同伴しよう」と $+ \alpha$ を提示するのだ。

そうすれば、誘える確率はかなり高くなる。

完全に金頼みの手ではあるが、そもそも店外デートをしなければ彼女にすることもできない。

誘うまでにかなり仲良くなっていれば、もちろんこの限りではない。

関係を発展させるためにも、店外デートは重要な意味を持つのだ。

3. デートに変化を持たせる

店外デートは『キャバ嬢とのデート』というだけで、恋人同士がする通常のデートと何ら変わりはない。

そのため、同じような場所ばかりだとマンネリ化は避けられず、『この人とのデートはつまらない』と思われるようになってしまう。

一度そのようなイメージが定着すると、名誉挽回は難しくなってくる。

『女の子の85%は刺激を求めている』という明確なデータがある。

これはキャバ嬢にも同じことが言えるし、新人ならばなおさらそうだろう。

キャバ嬢という仕事に就いたのはその典型的な表れであり、刺激を求めているからこそ夜の世界に飛び込んだのだ。

ナンバー嬢やベテラン嬢ともなれば、長期に渡って様々な人間の業を見ている。

だからこそ、求める刺激は並みの女の子以上だろう。

そのためにも、あなたが“飽きさせないデート”を考え、実行していく必要があるのだ。

4. アフター店を活用する

店外デートに誘うまでの過程で世話になった、アフター店の存在を忘れてはいけない。

何度も通ったアフター店は、2人にとっての共通した場所になるからだ。

お互いによく知っている店であれば、それほど抵抗なく誘うことができる。

デートスポットを決めかねるようなら、迷わずアフター店を選ぼう。

馴染み深い場所でもあるし、自然に会話にも花が咲くはずだ。

店外デートでアフター店を活用することは、高確率で誘うためにも効果的。

最終的に“告白の場”として利用することも、十分に考慮すべきデートスポットだ。

5. 次に繋げるデートを目指せ

たとえ店外デートを達成したとしても、一度きりで終わってしまっても意味がない。

特に最初のデートでは、次に繋げるためにも、『この人とまたデートしたい』と強く感じさせる必要がある。

第一印象で与えるイメージが、その後の関係に大きく影響するように、店外での“初デートで与えるインパクト”はとても大切だ。

新人キャバ嬢との初回のデート次第では、今後のデートの方向性もおおよそ決まってくるからだ。

初デートで良い印象を与えることは、次回の約束を取り付けやすくすることに繋がる。

二度目のデートをより確実なものにするためにも、明確な日程を女の子に提示しよう。

具体的には、デートの終盤に「次はいつ空いてる？」「今度どこ行こうか？」など、さり気なく次回があることを匂わそう。

デート中に女の子が興味を持った物や場所をチェックしておき、「〇〇が好きなんだ？今度面白い店探しておくよ」と言っておくのも良い。

新人キャバ嬢が興味を示したジャンルの知識がなくとも問題はない。

その場を適当に凌ぐことができれば、インターネットという手広い情報収集手段があるからだ。

6. 最終奥義は“店内告白”

キャバクラ店内での告白は、俺の中では成功率が高い。

女の子の逃げ場を無くし、キャバ嬢の領域だからこそその油断を突けるからだ。

今までの経験では、10人中7人は店内で“彼女”にすることができた。

その中の1人の話をしよう。

当日は女の子の誕生日でもあった。

ある新人キャバ嬢Yとは、週に一度のペースで店に会いに行く仲だった。

お互いに話が合うということもあり、よく連絡を取るようになっていった。

アフターもこなし、お互いに時間が空いているときは、Yと店外デートする日もあった。

俺は『女友達』として接していたし、Yも同じことを考えていただろう。

Yから「誕生日に江川さんと一緒に過ごしたい」というメールを貰ったのがきっかけだった。

今思えば営業メールの可能性もあったのだが、そんなことは気にしていなかった。

当時は夜まで雀荘のバイトをしていたものの、何とか早めに切り上げ、走り続けて午前0時ギリギリにYの店に滑りこんだ。

いざ帰る時間が近づいてきたとき、「Yのことが1人の女の子として好き。だから付き合ってくれ」と小学生並みのストレートさで告白した。

今までの下積みが生きたのか、誕生日であることが幸いしたのかは分からないが、「いいよ」という返事を貰うことができ、その日から付き合うことになったのだ。

後でYに聞いてわかったのだが、「特別な日にちゃんと来てくれたことと、その誠実さにキュンときた」とのこと。

他のキャバ嬢に聞いてみたところ、意外にも店内での告白は成功率が高く、男女の仲に発展するケースが多いことも判明した。

「店内での告白って斬新すぎるでしょ(笑)まあ、その後はわたしたち次第だよね♪」

Yには告白後にそう言われたが、思い返すと死ぬほど恥ずかしい。

いずれにしろ、あなたの告白が成功した時、今までの努力が実を結ぶことになる。

◆第7章◆ 知られざるキャバ嬢の生態

長い下積みの期間を乗り越え、告白をして見事 OK を貰えたのなら、ひとまずの目標は達成できた。

そこからは、可愛い彼女との甘い生活が始まる…とはいかないこともある。

むしろ、ここからが本番になる可能性もあるのだ。

なぜなら、新人キャバ嬢が『彼女になったわけじゃない』ということもあり得るからだ。

それは一体どういうことなのか？

第7章では、一般的には知られることのないキャバ嬢の生態について解説していく。

1. キャバ嬢の裏話

キャバクラで働き始めた女の子には、共通した特徴がある。

「高収入のバイトがしたい」「興味本位で働いてみたい」

こう考えている女の子もいるが、実はそのような動機はかなり少ない。

ブランド品を購入して借金を抱えてしまったり、ホスト狂いでカケ(売り掛け金)が返せなくなったりと、ほとんどは経済的な行き詰まりが理由だ。

キャバ嬢の平均時給は 3,000～5,000 円、平均月収は 30～50 万円と言われている。

もちろん、ナンバークラスはこの限りではない。

だがその一方で、キャバクラ店の規則はかなり厳しく定められている。

遅刻は 3,000～5,000 円、当日欠勤は 1～2 万円、無断欠勤は 3～4 万円と高額。

ほとんどのキャバクラ店では、前日までに申告すれば罰金を取られることはない。

しかし、職務怠慢で罰金が溜まっていくと、給与が貰えなくなってしまう。

自業自得かもしれないが、キャバ嬢の場合は罰金の占めるファクターが大きい。

日払いでない限りは、『確実に給与が支払われる』という保障はどこにもないのだ。

そのため、住所不定で店泊(店内で寝泊まりすること)している娘もいるし、同僚の家を渡り歩く放浪キャバ嬢も少なくない。

そもそも、経済的な問題があって働いているのであれば、部屋を借りるための保証人も立てられない。

キャバ嬢に対して高収入のイメージを持つ人は多いが、それはごく一部の成功者に過ぎないのだ。

女の子がキャバクラ業界を錯覚してしまうのは、メディアで活躍しているキャバ嬢に憧れたり、誇大な求人広告を鵜呑みにするからだ。

いざ仕事を始めてみると、労働基準法違反は当たり前で、過酷な職務が待ち受けている。

1日で辞めてしまったり、飛ぶ(行方をくらます)娘はザラ、中には精神を崩壊させてしまう娘もいる。

それでも、一攫千金を夢見てキャバクラデビューする女の子は後を絶たない。

華々しく咲き誇れるか、暗闇に飲み込まれてしまうかは、キャバ嬢としての資質次第である。

残酷なようだが、後者が圧倒的に多いことを付け加えておこう。

あわよくば、素敵な男性と出会い、水商売の世界から脱出できることを願うばかりだ。

2. キャバ嬢の“営業メールマニュアル”

キャバ嬢から送られてくるメールは、そのほとんどが『営業メール』だ。

かく言う俺も、好みのキャバ嬢から送られてくるメールには、嬉々として返信していた時期がある。

営業メールを送る目的はズバリ、キャバクラに来店させることである。

つまり、『お店』というキーワードが出た時点で、“クロ”ということになる。

しかし、最近のキャバ嬢は営業方法が進化しており、本命かどうかを見分けることも難しくなってきた。

俺の知り合いのキャバ嬢から聞いた、“営業メールマニュアル”を公開することにしよう。

【営業メールマニュアル】

①客とは他愛もないメールをすること。

②絶対に「お店に来て！」とは言わないこと。

③恋愛中の男女のやり取りを演出すること。

恋愛真っ只中の心情を、メール文に散りばめていく。

付き合う前の男女のような雰囲気望ましい。

一定期間メールした上で、「寂しい」「会いたい」などと間接的に店に誘う。

④客から店外デートに誘われたら、「時間が無い」「仕事が忙しい」などと断ること。

う～ん…何とも徹底している。

店からすれば、『客の恋愛感情が盛り上がっている時期は一番金を落とす』ため、その熱を冷まさせないようにするワケだ。

キャバ嬢にどっぷりと依存している状態では、周囲が見えなくなってしまう。

好みのキャバ嬢の営業にハマると、多くの客は抜け出すことが難しい。

いずれにしろ、ストレートだろうが変化球だろうが、『お店』が浮上した時点で営業メールと心得よう。

3. 告白をOKするキャバ嬢の心理

告白をOKするキャバ嬢には、2種類のタイプがいる。

1つ目は、純粋に『彼氏として付き合いたい』と考えているタイプ。

2つ目は、キャバ嬢の習性が抜けず、『金を引っ張ろう』と考えているタイプだ。

新人キャバ嬢を彼女にするのであれば、もちろん前者が理想的なゴールとなる。

だが後者の場合はかなり厄介で、“色恋営業の最終形”と言えるかもしれない。

つまり、あなたを都合の良い男、悪く言えば『歩く財布』としか見ていない可能性もあるということ。

せっかく付き合うことになったのに、金を出してばかりでは全く意味がない。

そういうワケで、後者の場合は“都合の良い男”から脱出する必要があるのだ。

4. ヤバイ女が起こす4つのアクション

それでは、あなたが『彼氏』か『財布』かを見分けるためには、どうすれば良いのだろうか？

俺は多くのキャバクラに通った経験から、“ヤバイ女”が分かるようになった。

恋人として見られているかどうかは、女の子の行動を観察すればいい。

以下では、注意すべきアクションを解説している。

①キャバクラ店を辞めない

付き合い始めた後も、ずるずるとキャバクラで働き続ける女の子は多い。

これではとても彼女とは言えず、“キャバ嬢”と過ごしているのと変わらない。

むしろ、色恋営業の超延長線上…なんてこともあり得る。

付き合い合った後もキャバクラで働いているようなら、「キャバクラ辞めてくれない？」と強く言ってみよう。

それでも辞めなければ、あなたのことを彼氏として見ていない可能性が高い。

と言うよりも、本当にあなたのことを好きであれば、多くの男性と接するキャバクラ店は付き合い始めた時点で辞める。

新人キャバ嬢を落としたとしても、キャバクラを辞めないようでは彼女とは言えない。

②借金を頼んでくる

キャバ嬢には、浪費癖のある女の子が多い。

大金が動く水商売の世界に身を置いていると、金銭感覚が麻痺してくるからだ。

彼女たちの金の使い道は、主に服やアクセサリーなどの自己投資が挙げられる。

その中でも、ホストにハマっている女の子は、デカイ借金を抱えてしまうことが多い。

実際に、「彼氏がホスト」と言うキャバ嬢は約40%というデータもある。

これらを踏まえた上で、あなたの落とした女の子に借金癖がある場合は注意が必要だ。

たとえばデートしている最中に、「借金があるの…」と言うだけならまだしも、「お金貸してくれない？」と要求された場合。

このケースは、あなたのことを彼氏として見ていない可能性が高い。

本当にあなたのことを好きであれば、そんな野暮なことは口にしない。

このような女の子に関わるとロクなことがないため、スパッと切ってしまうことをおススメする。

どうしても手放したくないのなら、しっかりと借用書を書かせてから金を貸すこと。

借金癖のある女の子に関しては、“金の切れ目が縁の切れ目”になる可能性があることをしっかりと理解してほしい。

③デート中にプレゼントを要求される

これは、キャバ嬢の習性が抜け切れていない証拠だ。

キャバクラ店では、客から貢がれることに慣れていたため、デートで贈り物を要求してくるヤツもいる。

この場合も、あなたのことを彼氏として見ていない可能性が高い。

実際に俺は、あるキャバ嬢と付き合い合った際に、毎回のように『プレゼント』を催促されたことがあった。

その娘はとても可愛かったため、言われるがままに買い与えていたが、今思えば完全に踊らされていた。

女の子から高額なプレゼントを要求されたら、「本当に必要な物以外は買わない」とキツパリ断る。

それで離れていく女の子は、結局はあなたのことを『財布』として見ているということだ。

④家に入れてくれない

男女が付き合っているのなら、『相手の家に行きたい』と考えるのは自然な流れだろう。

そしてまあ、色々と●●なことをするワケだ(笑)

落としたキャバ嬢とのデートを重ね、「〇〇の家に行きたい」と提案すると、「ダメ～」と断られることがある。

何の変哲もないように見えるが、これが何度も続いてくると、さすがに不信感を覚える。

これは、『入れたらマズイ』という理由に他ならない。

恋人同士なら多少なりとも隠し事はあるものだが、さすがに“家に入れない”のは付き合っているとは言えない。

この場合も、あなたのことを彼氏として見ていない可能性が高い。

執拗に自宅への立ち入りを禁止する女の子は、何か大きな“爆弾”を抱えているのだ。

俺の友人が体験した恐ろしい話もあるが、描写が18禁となるためここでは割愛する(笑)

最後に

【キャバクラ不敗投資術】はいかがだったでしょうか？

キャバクラは、男女の欲望が交錯する場である。

かなりディープな内容も含まれているため、キャバ嬢に対するイメージが悪くなってしまったかもしれない。

だが俺は、真実をありのままに述べただけだ。

今のあなたには、キャバ嬢を落とすためのノウハウが身に付いている。

後はあなたの努力と熱意で、新人キャバ嬢を彼女にするだけだ。

今さら言うまでもないが、キャバ嬢は恋愛のプロである。

そんな彼女たちを落とすことができれば、恋愛に対して自信を持てるし、積極的にアクションを起こすことができる。

「キャバ嬢を落とせたら、ほとんどの女の子を落とせる」

そう言っても過言ではないほど、彼女たちを落とすことはハードルが高い。

しかしキャバクラは、可愛い女の子が非常に多いという楽園でもある。

このレポートを片手に、ぜひ新人キャバ嬢の彼女作りにチャレンジしてほしい。

本レポートを、最後まで読んでくれたことに感謝している。

-著者名-

江川 岳光 (エガワ タケミツ)

-プロフィール-

大学を卒業後、就職をせずに怠惰な日常を過ごしているとき、親友の誘いでライターの道へ。

「役に立つ記事の執筆」がモットーのR-18 案件専門ライター。

女性との出会いに悩める多くの男性のために、有益な出会いノウハウを日々書き続けている。

常にあらゆる出会いの方法を求め続け、「分かりやすく使える」情報を提供することを目的としている。
