

Beauty Shift Studio Model

ー 昼は「美容鍼サロン」、夜は「ビューティーバー」、そしてバックヤードは共用オフィス ー

1. コンセプト & バリュープロポジション

時間帯	顧客が得る価値	店舗の役割
Day (10 - 17時) フェイシャル特化 鍼灸	小顔・リフトアップ・肌質改善を“国家資格者”が行う即効ケア。施術中にアロマ・ハーブティーで五感体験。	美容鍼施術ルーム／自然光と落ち着いたあるBGM
Night (18 - 24時) ビューティーバー	「飲む美容」＝美容成分入りカクテル・ノンアルモクテルを提供。来店者同士が美意識でつながるコミュニティラウンジ。	カウンターバー＋セルフリーステーション／照明をウォームトーンに切替
Back Office (終日)	EC運営やSNS配信・事務処理を同空間で完結し固定費圧縮。夜間はスタッフの休憩兼オンライン施術相談ブースにも転用。	可動間仕切りで隠せるワークスペース

2. 3C分析

- ・ **Customer:** 20-40代女性（美容感度高め）＋健康志向の男性／インバウンド
- ・ **Company:** 国家資格（鍼灸師）×ミクソロジストのダブル専門性。昼夜で稼働率最大化。
- ・ **Competitor:**
 - ・ 昼：美容クリニック・整体・エステ
 - ・ 夜：美容ドリンク専門店・一般バー
 - ・ →“ワンストップ美容体験＋専門家常駐”で差別化

3. 店舗設計のポイント

1. **可動式ファニチャー：**電動昇降施術ベッド→夜はローラー付き収納に。
2. **照明2レイヤー：**5000 K⇒ 3000 Kへワンタッチ切替。
3. **ウエット&ドライゾーン：**シンク周りはバー共用、施術器具は殺菌保管庫へ。
4. **デジタル予約システム：**昼夜どちらも30分単位で枠管理。

4. 収益モデル

項目	価格 (税込)	粗利率	月間販売目標
美容鍼ベーシック(45分)	¥8,000	80 %	120件
美容鍼プレミアム(60分)	¥12,000	83 %	60件
美容カクテル	¥1,200	70 %	900杯
モクテル	¥900	65 %	600杯

項目	価格 (税込)	粗利率	月間販売目標
店販(コスメ・漢方茶)	¥4,000平均	45 %	150点

月商想定：約¥2,800,000／営業利益：約¥1,250,000（営業利益率45 %）\ ※家賃¥300k・人件費¥500k・水光熱通信¥150k前提

5. マーケティングプラン（統合型）

1. **SNS × UGC**
2. 施術ビフォーアフターを30秒Reelで毎日投稿。
3. バー来店者に“美肌ライト”でセルフィー撮影 → #顔鍼バー を促進。
4. **KOLコラボ**
5. 美容系インフルエンサーを“レセプションDay”に招待しライブ配信。
6. **ローカルO2O**
7. 近隣ヨガスタジオ/サロンとクーポン相互配布。
8. **PR**
9. 開業前に美容・飲食系メディアへプレスリリース。
10. 地方自治体の創業・ヘルスケア補助金を活用（最大200万円想定）。

6. オペレーション&人材

時間帯	必要人員	主タスク
Day	鍼灸師1名+受付1名	施術・物販・予約管理
Night	バーマネージャー1名+サポート1名	ドリンク作成・EC発送締め
交差	オーナー兼マネージャー	仕入・経営・SNS運営

- ・資格要件：鍼灸師国家資格／酒類提供免許。
- ・研修：クロストレーニングでピーク時に相互サポート。

7. 法務・リスク

- ・医療広告ガイドライン：効果表現は“個人差”明示。
- ・酒類販売免許（飲食店営業）：18時以降の提供。
- ・保健所二毛作許可：昼夜で業態変更を届け出、厨房・施術室の区分明記。
- ・保険：施術賠償責任、飲食PL保険加入。

8. 5カ年成長ロードマップ

年度	KPI	主施策
1年目	会員200名／SNSフォロワー5k	MVP検証・UGC強化
2年目	売上+30 %	法人化・ECライン拡大（美容針×ハーブ商品）

年度	KPI	主施策
3年目	2号店（都市部）	フランチャイズパッケージ策定
4年目	国内5店舗	バーチャル施術アプリβ版
5年目	海外進出（アジア）	合併・ライセンス展開

9. アクションプラン（90日チャート）

1. Day 0-30：物件確定／内装設計／補助金申請
2. Day 31-60：スタッフ採用・研修／SNSティザー開始
3. Day 61-75：試運転（インナーサークルのみ）
4. Day 76-90：グランドオープン → PRイベント

10. 主要KPI & ダッシュボード

- ・施術リピート率 > 60 %
- ・平均客単価（昼）¥10k／（夜）¥2.4k
- ・席回転率 夜 1.8回／Hr
- ・SNS保存数と来店相関、LTV・CACを月次で可視化

11. 資金計画

調達スキーム

資金区分	割合	金額	主な用途
自己資金	30 %	¥3,000,000	物件契約・内装着手金
日本政策金融公庫（新創業融資）	50 %	¥5,000,000	設備・運転資金
補助金・助成金	20 %	¥2,000,000	内装・広告（小規模事業者持続化補助金）
合計	100 %	¥10,000,000	

資金使途明細

使途	金額
内装・設備工事	¥4,500,000
施術・バー備品／仕入	¥800,000
PR・広告	¥600,000

使途	金額
敷金・礼金・保証金	¥1,200,000
オープン後運転資金(3ヶ月)	¥2,000,000
予備費(10%)	¥900,000

12. 月次損益シミュレーション（1年目）

前提

- 売上：3ヶ月目以降ベース月商 ¥2,800,000
- 変動費：売上の 20 %（ドリンク原価・消耗品）
- 固定費：家賃¥300k、人件費¥500k、光熱通信¥150k＝計¥950k/月
- 金利：日本政策金融公庫 1.2 %（元金据置6ヶ月、利息支払のみ¥5k/月想定）

月	売上	変動費(20%)	粗利益	固定費	営業利益	利息	税引前利益
1	¥1,400,000	¥280,000	¥1,120,000	¥950,000	¥170,000	¥5,000	¥165,000
2	¥2,100,000	¥420,000	¥1,680,000	¥950,000	¥730,000	¥5,000	¥725,000
3	¥2,800,000	¥560,000	¥2,240,000	¥950,000	¥1,290,000	¥5,000	¥1,285,000
4	¥2,800,000	¥560,000	¥2,240,000	¥950,000	¥1,290,000	¥5,000	¥1,285,000
5	¥2,800,000	¥560,000	¥2,240,000	¥950,000	¥1,290,000	¥5,000	¥1,285,000
6	¥2,940,000	¥588,000	¥2,352,000	¥950,000	¥1,402,000	¥5,000	¥1,397,000
7	¥2,940,000	¥588,000	¥2,352,000	¥950,000	¥1,402,000	¥10,000	¥1,392,000
8	¥2,940,000	¥588,000	¥2,352,000	¥950,000	¥1,402,000	¥10,000	¥1,392,000
9	¥2,940,000	¥588,000	¥2,352,000	¥950,000	¥1,402,000	¥10,000	¥1,392,000
10	¥2,940,000	¥588,000	¥2,352,000	¥950,000	¥1,402,000	¥10,000	¥1,392,000
11	¥2,940,000	¥588,000	¥2,352,000	¥950,000	¥1,402,000	¥10,000	¥1,392,000
12	¥3,090,000	¥618,000	¥2,472,000	¥950,000	¥1,522,000	¥10,000	¥1,512,000

年間サマリー

- 売上合計：¥31,530,000
- 営業利益：¥13,082,000
- 営業利益率：41.5 %

元金返済は7ヶ月目から5年均等 ¥83,333/月（別途キャッシュアウト）を見込むと年間キャッシュフローは約¥12M。

13. 市場規模推計（TAM / SAM / SOM）

セグメント	指標	推計値
日本の美容鍼市場（施術全体）	年間市場規模	約 ¥55 億
都内フェイシャル美容鍼に限定	サービス可能人口 (25-45 歳 F/M)	280万人
当店の潜在顧客（駅徒歩10分圏）	SAM	35,000人
初年度実獲得目標（会員数）	SOM	200名

14. ブランド戦略 & ストーリーテリング

- ・ブランドエッセンス：“Shift your beauty—昼夜で身体と心のリシフト”
- ・アーキタイプ：ケアギバー × クリエイター
- ・タグライン：“Day Heal, Night Reveal.”
- ・ストーリーテリング：主人公＝忙しい都市生活者が“昼にリセット、夜にシェア”する2面性。ブランド動画で24時間のタイムラプス演出を採用。

15. ROIの高いメディアミックス（年間予算 ¥600k）

メディア	予算配分	CPA目標	期待CV数	ROI指標
Instagram／Reels広告	¥200k	¥1,200	167	LTV/CAC=6.5
TikTok Spark Ads	¥120k	¥900	133	LTV/CAC=8.7
Googleローカル検索広告	¥80k	¥1,500	53	店舗予約率 18%
マイクロインフルエンサーPR	¥100k	¥1,800	56	投稿保存率 22%
OOH駅デジタルサイネージ	¥100k	¥2,500	40	認知リフト +12%

計測方法：全チャネルをShopify予約&POSにUTM連携し、来店時に自動LTV更新。

16. 補助金・助成金活用プラン

制度	上限	採択率目安	用途	申請スケジュール
小規模事業者持続化補助金（通常枠）	¥2,000,000	45 %	内装・広告費	8月/12月公募
東京都創業助成事業	¥4,500,000	30 %	人件費・家賃	年2回（7月・1月）
事業再構築補助金（成長枠）	¥7,000,000	25 %	設備・DX投資	随時（年3回）
IT導入補助金	¥450,000	50 %	予約システム	年5回

17. パブリシティ計画（ローンチ～6ヶ月）

月	施策	メディア	KPI
-1	ティザー配信	SNS / LP	メール登録300件
0	メディア向け内覧会	PR TIMES / 美容系WEB	記事10本
+1	KOL体験会	Instagramライブ	同時視聴1,000人
+2	コラボイベント（ヨガ×美容鍼）	オフライン&YouTube	参加50名・動画再生10k
+3	海外メディア招致	TimeOut Tokyo, CNN Travel	記事2本・インバウンド前年比+15%

18. SNSコンテンツカレンダー（サンプル30日）

Day	プラットフォーム	コンテンツ	CTA
1	IG Reels	鍼×表情筋スロー動画	予約リンク
2	TikTok	ビューティーカクテル作成ASMR	保存・シェア
3	Threads	Q&A：美容鍼の効果	コメント促進
4	IG Story	店舗舞台裏タイムラプス	来店スタンプ
5	YouTube Shorts	1分セルフケア指導	チャンネル登録
...	...	...	...
30	IG Live	月末限定ライブ施術	次月予約

Salesforce Marketing Cloudで曖昧リンク管理し、投稿ごとに予約数を可視化。

Next Step

- ・上記をベースに資金計画（自己資金・日本政策金融公庫・補助金）**や**詳細な月次損益シミュレーションを希望の場合はお知らせください。さらにブランディング資料やピッチデッキの作成もサポート可能です！