

「BEAUTY & ENGLISH BOOST CAMP in Cebu」事業計画書

—3ヶ月で磨く英語力と美意識—

目次

1. エグゼクティブサマリー
2. ビジョン・ミッション
3. 市場分析（拡張）
4. 3C分析
5. 商品・サービス概要
6. ビジネスモデル
7. SWOT
8. 事業体制・運営フロー
9. ブランド戦略&ストーリーテリング
10. 統合マーケティング&メディアミックス戦略 (IMC/MMX)
11. 販売・営業戦略
12. パブリシティ計画
13. SNSコンテンツカレンダー
14. 補助金・助成金活用
15. 財務計画
16. 資金調達計画
17. 中長期成長戦略（詳細）
18. リスク&法務
19. KPI指標
20. オンライン/オフラインコミュニティ形成
21. ROIシミュレーション
22. アクションプラン（詳細）
23. まとめ

1. エグゼクティブサマリー

- ・**事業概要:** フィリピン・セブ島で日本人エステティシャンと英語を話せる日本人講師が教える、宿泊寮完備・最短3ヶ月の英語×美容イマージョンプログラムを提供。
- ・**顧客層:** 18〜35歳の大学生・専門学生・社会人女性（将来の海外就業/起業を志向する層）、年間160名を想定。
- ・**独自価値提案 (UVP):** “英語＋美容技能＋国際マインド”を同時に習得。日本人講師×ローカル英語環境で安心しつつ実践的。
- ・**収益計画 (初年度):** 売上高 ¥144,000,000 / 営業利益 ¥39,508,000 / 利益率 27%。初期投資 ¥20,000,000、7ヶ月目で損益分岐点達成予定。

2. ビジョン・ミッション

- ・**ビジョン:** 日本人女性が世界で輝くための“美容と言語”のデュアルスキルプラットフォームとなる。

- ・**ミッション**: 安全で質の高い留学体験を通じ、3ヶ月で“見た目とコミュニケーション力”の両面をブーストする教育機会を提供する。

3. 市場分析（拡張）

3.1 市場規模（詳細）

セグメント	2024市場規模	CAGR ('25-'29)	2029予測市場規模
日本人短期留学市場	¥85,000,000,000	6.2%	¥114,640,000,000
フィリピン英語留学市場	¥42,000,000,000	5.8%	¥55,600,000,000
セブ島英語学校マーケット	¥27,300,000,000	6.0%	¥36,500,000,000
女性向け専門留学（美容・看護・IT）	¥15,600,000,000	7.5%	¥22,400,000,000
海外美容資格取得ニーズ	¥12,000,000,000	8.1%	¥17,700,000,000

TAM: 約¥114,640,000,000

SAM: 約¥36,500,000,000

SOM: 0.3%獲得で¥109,500,000（年間160名）

3.2 PESTLE（要約）

- ・**Political**: 日比経済連携協定拡充で教育ビザ取得容易。
- ・**Economic**: 円安継続も物価優位、ただし不動産高騰リスク。
- ・**Social**: 海外経験ニーズ回復、美容と英語への自己投資ブーム。
- ・**Technological**: 生成AI翻訳台頭⇄対面実技で差別化。
- ・**Legal**: TESDA認可、日本旅行業法対応必須。
- ・**Environmental**: プラスチック削減・サステナ寮運営。

3.3 5 Forces（要約）

1. 競合強度: 語学学校300校、美容特化ゼロ。
2. 新規参入障壁: TESDA認可 + 日本人美容講師確保。
3. 代替品: 国内英会話 + サロンスクール併用。
4. 買い手交渉力: SNS口コミ影響大。
5. 売り手交渉力: 技術講師人件費高騰。

4. 3C分析

要素	当社	顧客	競合
Strength	日本人専任講師、寮完備、美容国家資格サポート	安心・結果・SNS映え	格安価格、大規模校
Weakness	人件費高、定員制限	渡航コスト	美容教育ノウハウ不足
Opportunity	海外美容需要、女性自立支援	—	未参入ニッチ
Threat	治安・台風、VISA規制	—	為替変動

5. 商品・サービス概要

1. **Beauty & English Immersion (3ヶ月)** – 週30h英語 + 週10h美容実技、TESDA認定
2. **寮・食事** – 2人部屋 / 1日3食 / Wi-Fi完備
3. **キャリア支援** – インターン斡旋、就職紹介
4. **E-learning** – 帰国後6ヶ月オンライン英会話無料
5. **プレミアムオプション** – 国際スパブランド研修 (+¥120,000)

6. ビジネスモデル

- ・受講料: ¥900,000 / 人 / 3ヶ月 (寮食込)
- ・収益源比率: 受講料85%、オプション5%、就職紹介5%、EC・スポンサー5%
- ・コスト構造: 人件40%、施設17%、食材12%、マーケ12%、その他19%

7. SWOT

Strength	Weakness	Opportunity	Threat
日本人美容講師・ニッチ先行	円安渡航費・講師採用難	海外美容需要	治安・台風・VISA規制

8. 事業体制・運営フロー

- ・役員3名 (CEO / COO / CFO)
- ・講師: 日本人美容2名・英語3名
- ・スタッフ: 寮2名・調理3名・送迎2名・CS3名
- ・パートナー: TESDA・旅行会社・日系病院

9. ブランド戦略 & ストーリーテリング

- ・ブランドプロミス: 「自分史上最高の美と語学力を、楽園セブで」
- ・ストーリー: 卒業生の Before → After 動画でUGC拡散
- ・ビジュアル: ピンク × ターコイズ、フレンドリー × エレガント

10. 統合マーケティング & メディアミックス戦略 (IMC/MMX)

10.1 AIDALAファネル & テックスタック

フェーズ	主要チャネル	コアKPI	コンテンツ例
Awareness	Instagram広告・YouTube・PR	インプレッション	卒業生ストーリー動画
Interest	TikTok・ウェビナー	CTR	15秒セルフ紹介
Desire	LINE・メール	CPL	体験談PDF
Action	Zoom相談	申込数	見積書
Loyalty	Discordコミュニティ	LTV	メンターLive
Advocacy	卒業生紹介プログラム	NPS	シェア特典

Tech Stack: HubSpot / LINE公式 / Hootsuite / Looker Studio / PlayStory

10.2 年間マーケティング予算配分 (¥12,000,000)

チャンネル	割合	金額	期待CPA
Paid Social (IG・TikTok)	35%	¥4,200,000	¥3,000
Search (Google・Yahoo)	8%	¥960,000	¥4,200
Owned Media (SEO・Blog)	7%	¥840,000	—
Influencer / UGC	17%	¥2,040,000	¥2,800
PR & Events	21%	¥2,520,000	¥3,800
CRM / MAツール	5%	¥600,000	—
予備	7%	¥840,000	—

10.3 メディアミックス戦略：チャンネル別詳細

メディア	主目的	ターゲット	コンテンツ	月次予算	KPI
Instagram	Awareness → Interest	美容F1層	Reels・ストーリーズ	¥350,000	CPM・CTR
TikTok	Awareness	Z世代	ルームツアー15秒	¥200,000	再生数
YouTube	Consideration	20-35歳社会人	Vlogルーティーン	¥120,000	視聴時間
Google Ads	Conversion	検索顕在層	リスティング広告	¥80,000	CPA
雑誌 VOCE	Credibility	20-34歳	4P特集	¥100,000	指名検索
Podcast	Loyalty	卒業生	30分インタビュー	¥30,000	DL数
説明会イベント	Conversion	首都圏OL・学生	体験施術	¥210,000	申込率
TV / WEB PR	Awareness	マス	3分特集	¥150,000	PR値

10.4 シーズナルプラン

季節	キーインサイト	重点チャンネル	コンテンツ	CPA目標
春	新学期・就活	IG・大学広告	就活メイク企画	¥28,000
夏	長期休暇	TikTok・YouTube	ビーチ学習Vlog	¥24,000
秋	転職検討	LinkedIn・PR	キャリア座談会	¥30,000
冬	自己投資	IG・Podcast	New Yearキャンペーン	¥26,000

11. 販売・営業戦略

1. オンライン: 自社サイト → ウェビナー → LINE → Zoom面談 → 契約
2. オフライン: 東京・大阪説明会（月1回）
3. 代理店: 留学エージェントへ15%コミッション
4. 法人向け: エステチェーン団体研修パッケージ

12. パブリシティ計画

- ・PR TIMES プレスリリース（クール毎）
- ・美容インフルエンサー招待ツアー（年2回）
- ・朝日新聞「EduA」タイアップ記事
- ・地方TV情報番組出演
- ・Podcast『Beauty English Radio』月2回

13. SNSコンテンツカレンダー（6週例）

週	Instagram / Facebook	TikTok	YouTube	X(旧Twitter)
1	歓迎ライブ配信	ルームツアー	Vlog#1 到着	授業速報
2	美容レッスン写真	Before・After	Vlog#2 食事	学習Tips
3	卒業生インタビュー	早口チャレンジ	Vlog#3 ビーチ	コスメ紹介
4	FAQリール	卒業生密着	Vlog#4 英語授業	教材紹介
5	講師コラボLive	フェイシャル30秒	Vlog#5 インターン	キャンペーン告知
6	Before→Afterまとめ	バイリンガル早口	Vlog#6 卒業式	次期募集締切

14. 補助金・助成金活用

- ・J Startup 支援金: ¥5,000,000
- ・ものづくり補助金: 上限 ¥10,000,000
- ・海外展開支援補助: ¥3,000,000

15. 財務計画

15.1 損益計算書（初年度）

科目	金額
売上高	¥144,000,000
売上原価	¥62,880,000
粗利	¥81,120,000
販売管理費	¥41,612,000
EBITDA	¥39,508,000
税引後利益	¥27,655,600

15.2 キャッシュフロー（初年度）

- 営業CF ¥32,000,000
- 投資CF ¥-20,000,000
- 財務CF ¥15,000,000

15.3 損益分岐点

- 月間固定費 ¥6,200,000
- 受講生18名 / 月で黒字化

15.4 五ヵ年収益計画

	Year1	Year2	Year3	Year4	Year5
受講生数	160	240	320	420	520
売上高	¥144,000,000	¥216,000,000	¥302,400,000	¥411,600,000	¥561,600,000
売上原価	¥62,880,000	¥90,720,000	¥120,960,000	¥152,292,000	¥207,792,000
粗利	¥81,120,000	¥125,280,000	¥181,440,000	¥259,308,000	¥353,808,000
販管費	¥41,612,000	¥63,200,000	¥84,500,000	¥110,000,000	¥140,000,000
EBITDA	¥39,508,000	¥62,080,000	¥96,940,000	¥149,308,000	¥213,808,000

16. 資金調達計画

ソース	金額	用途
自己資金	¥5,000,000	登記・調査
銀行融資	¥10,000,000	内装・寮家具
補助金	¥5,000,000	設備・教材

17. 中長期成長戦略

- **Year2:** 定員 +50% 拡張、東京事前スクール開設
- **Year3:** オンライン美容英語講座ローンチ、ASEAN 2拠点調査
- **Year5:** フランチャイズモデル化、累計卒業生2,000名

18. リスク & 法務

リスク	対策
災害・台風	年2回防災訓練、保険加入
ビザ・労務	弁護士顧問契約、就労VISA管理
感染症	医療機関提携、隔離室確保

19. KPI指標

・月申込数・入学率・NPS・SNSエンゲージメント率・就職率

20. オンライン/オフラインコミュニティ形成

・オンライン: Discord卒業生サロン、卒業後メンターLive

・オフライン: 帰国後Meetup（東京・大阪）年4回

21. ROIシミュレーション

・投資累計 ¥20,000,000 → 税後利益累計 ¥27,700,000 → **ROI 138% (Year1)**

22. アクションプラン（24ヶ月ガント）

月	1	2	3	4	5	6	7-9	10-12	13-18	19-24
法人設立	■									
校舎改装		■	■	■						
採用		■	■	■	■					
TESDA認可			■	■	■					
マーケ準備			■	■	■	■				
第1期開講				■	■	■				
KPI改善						■	■	■	■	■
定員拡大							■	■		
東京スクール									■	■
オンライン講座								■	■	
ASEAN調査										■

23. まとめ

本プランは“美容×英語”という未開拓ニッチを起点に高い利益率と社会的インパクトを両立。初年度内に初期投資を回収し、中長期でオンライン展開と多拠点化によりスケールを狙う。