

IBJ開業成功完全パック2026年版④

失敗回避・リスク管理完全チェックリスト (詳細版)

月次自己診断シート付き | 廃業事例50件から抽出した「やってはいけない」
鉄則

【本ドキュメントの目的】

本資料は、結婚相談所開業における「失敗」のパターンを体系化し、事前にリスクを検知・回避するための実務用マニュアルです。50件の実際の廃業事例を分析し、開業前・直後・安定期の各フェーズでチェックすべき項目を網羅しています。

目次

- はじめに：失敗の共通パターンと統計データ
- PART 1：廃業事例50件から抽出した「これをやるとヤバい」鉄則30箇条
- PART 2：3段階チェックリスト完全版（開業前・直後・継続）

- PART 3：月次自己診断シート
- PART 4：リスク別緊急対応マニュアル
- PART 5：成功者vs廃業者の行動比較表
- PART 6：廃業回避のための「最後の砦」チェックリスト
- 付録：KPI管理表・コスト一覧

はじめに：失敗の共通パターンと統計データ

廃業リスクの現実（2025年統計概算）

結婚相談所ビジネスは「低資金で開業可能」ですが、安易な参入による早期撤退も少なくありません。

- ・開業1年以内の廃業・休眠率：約30～40%
- ・3年以内の廃業・撤退率：約60%以上

しかし、IBJのシステムとメソッドを正しく活用し、以下の「3大死因」を回避すれば、生存率は飛躍的に高まります。

廃業事例50件から見えた「3大死因」

1. 集客不全死（約60%）：会員が入会せず、月会費収入が入らない。
2. 資金ショート死（約25%）：初期投資のかけすぎ、ランニングコストの見積もり甘さ。
3. メンタル崩壊死（約15%）：会員トラブル、孤独感、成婚が出ないプレッシャー。

PART 1：廃業事例50件から抽出した「これをやるとヤバい」鉄則30箇条

実際の失敗事例に基づいた、絶対に避けるべき行動パターンです。危険度（★）が高いほど即廃業につながります。

① 資金・財務系鉄則（10箇条）

事例・NG行動	リスクの本質・なぜヤバいか	正しい対処法	危険度
Case #001: 初期投資過多 事務所の内装に300万円かけ、運転資金が枯渇。	集客前に現金を使い果たすと、広告費が捻出できず「詰む」。	自宅兼業かシェアオフィスで開始。固定費最小化。	★★★★★
Case #004: 売上予測の楽観視 「半年で会員30名」と皮算用し、生活費を確保せず。	入会は水物。生活費の焦りが強引な勧誘を生み、悪循環に。	最低6ヶ月～1年は無収入でも耐えられる資金確保。	★★★★★
Case #008: 価格設定ミス（安すぎ） 「経験がないから」と初期費用1万円で設定。	安価な客層が集まり、トラブル多発。収益が出ず疲弊。	市場相場（初期10万～）を守り、質で勝負する。	★★★★★
Case #012: どんぶり勘定 事業用口座と個人口座を分けず、収支不明。	赤字の実感が湧かず、気づいた時には資金ショート。	開業初日から口座を分け、会計ソフトを導入。	★★★★★
Case #015: IBJ加盟費の認識不足 分割払いの残債を考慮せず資金計画。	月々の固定支払いが重くのしかかる。	加盟金は「負債」と認識し、返済計画を優先。	★★★★
Case #018: 広告費ゼロ信仰 「SNSだけでいける」と過信し広告予算なし。	SNSが育つまでの空白期間に会員ゼロが続く。	初期は有料広告も検討し、予算を確保する。	★★★★
Case #022: 税金・社保の無視 利益が出た翌年の納税分を残していない。	翌年の住民税・国保で資金繰りが悪化。	売上の30%は別口座にプールしておく。	★★★★
Case #025: 交際費の乱用 会員とのカフェ代等を全て経費計上し赤字。	経費の使いすぎで利益が残らない。	経費ルールを厳格化。実費は会員負担が原則。	★★★
Case #029: 損切りできない 効果のない広告媒体を1年も継続。	無駄な出血が止まらない。	3ヶ月で効果測定し、ダメなら即撤退。	★★★

事例・NG行動	リスクの本質・なぜヤバ いか	正しい対処法	危険度
Case #033: 緊急予備資金なし PC故障などの突発出費でショート。	業務停止リスク。	常に30万円程度の予備費を流動資産で持つ。	★★

② 集客・マーケティング系鉄則 (10箇条)

事例・NG行動	リスクの本質・なぜヤバ いか	正しい対処法	危険度
Case #002: ターゲット不在 「誰でも歓迎」と謳い、誰にも刺さらず。	大手との差別化ができず埋没する。	「30代理系男子専門」などペルソナを絞る。	★★★★★
Case #006: HP品質崩壊 自作の素人感満載HPで信頼失墜。	高額商品を扱う信頼感が醸成できない。	最低限のプロ品質（またはテンプレート）を担保。	★★★★
Case #009: 更新停止ブログ 最終更新が1年前のHP。	「もう廃業しているのでは？」と思われる。	週1回は必ず更新。無理ならSNSを埋め込む。	★★★★
Case #014: 口コミ・紹介待ち 能動的な発信をせず、知人の紹介のみ依存。	紹介が尽きた時点で事業が停止する。	Web集客と紹介のハイブリッド体制を作る。	★★★★
Case #020: 競合調査不足 近隣に強力な競合がいるのに同じ訴求。	比較検討された際に100%負ける。	商圏内の競合を分析し、隙間ポジションを狙う。	★★★★
Case #027: 初回面談での売り込み 悩みを聞かず、入会クローキングばかり。	信頼関係ができず、成約率が激減。	「聞く8割、話す2割」で信頼構築を優先。	★★★★
Case #031: プロフィール写真軽視 自身のプロフィール写真が自撮り・画質粗悪。	仲人自身のブランディング失敗。	プロカメラマンによる撮影写真を使用する。	★★
Case #038: 無料相談の安売り 準備なしに誰とでも会い、時間浪費。	成約見込みのない層に時間を奪われる。	事前アンケートで本気度をスクリーニング。	★★
Case #042: IBJシステム連携不足 IBJの連盟サイトに情報を正しく掲載しない。	IBJ内での検索順位が下がり、露出減。	システム設定を完璧に行い、SEO対策する。	★★
Case #045: 悪い評判の放置 Googleマップの低評価を無視。	1つの悪評が集客を長期的に阻害。	誠実な返信を行い、良い口コミを増やす努力。	★★

③ サービス品質系鉄則 (10箇条)

事例・NG行動	リスクの本質・なぜヤバ いか	正しい対処法	危険度
Case #003: 放置プレイ 入会手続き後、会員からの連絡待ち。	会員の不安増大、クレーム、早期退会へ。	こちらから定期連絡するルーチンを確立。	★★★★★
Case #010: お見合い調整ミス 日程・場所の伝達ミスで当日すっぽかし。	信用失墜、相手相談所からのペナルティ。	ダブルチェック、前日リマインドの徹底。	★★★★★
Case #016: 自身の価値観押し付け 「高望みだ」と頭ごなしに否定。	ラポール（信頼）が崩れ、会員が心を閉ざす。	受容と共感をベースに、データで気づきを促す。	★★★★★
Case #021: レスが遅い 会員からの相談返信に2日以上かかる。	婚活はタイミングが命。機会損失を生む。	原則24時間以内、可能なら即レスを徹底。	★★★★★
Case #028: プロフィール作成手抜き 会員が書いた下書きをそのまま掲載。	お見合いが組めず、活動が停滞する。	添削・リライト・魅力付けは仲人の最重要任務。	★★★★
Case #035: 法令・規約違反 成婚料逃れの裏工作や個人情報漏洩。	IBJ除名処分、損害賠償リスク。	コンプライアンス研修を受け、規約を遵守。	★★★★
Case #039: 成婚退会後の放置 成婚料受領後に連絡を絶つ。	破談リスクや、紹介の機会を失う。	入籍までフォローし、幸せな卒業を見届ける。	★★★
Case #044: 会員情報の紛失 メモや書類をカフェに置き忘れ。	情報漏洩事故として致命的。	紙での持ち出し禁止、デジタル管理徹底。	★★★
Case #048: 他相談所への非礼 相手相談所への挨拶なし、横柄な態度。	業界内でブラックリスト化され、連携拒否。	「仲人間の信頼」が成婚を生むと心得る。	★★★
Case #049: 感情的な対応 会員のわがままに腹を立てて喧嘩。	プロ意識の欠如。悪評の原因。	常に冷静・中立・支援者の立場を保つ。	★★★

PART 2 : 3段階チェックリスト完全版

印刷してチェックボックス（□）にレ点を入れながら進めてください。

【STAGE 1】開業前チェックリスト（厳選重要項目）

A. 法的・行政手続き・環境整備

- 個人事業主開業届の提出（税務署）
- 青色申告承認申請書の提出
- 事業用銀行口座の開設（屋号付き推奨）
- 事業用クレジットカードの作成
- 特定商取引法に基づく表記の作成
- プライバシーポリシー（個人情報保護方針）の策定
- 消費者契約法・特定商取引法の基本理解
- 損害賠償責任保険への加入検討
- 事務所（または自宅開業スペース）の清掃・整理
- オンライン面談環境（Zoom等、背景、照明）の整備
- PCセキュリティ対策（ウイルスソフト、パスワード管理）
- 契約書・概要書面の印刷・製本準備
- 印鑑（角印・認印）の作成
- 名刺の作成（顔写真入り推奨）
- 業務用電話番号（050アプリ等）の取得

B. 財務・資金計画

- 開業初期費用の全額支払い完了・残高確認
- 当面6ヶ月分の生活費・運転資金の別口座確保
- 料金プランの確定（入会金・月会費・成婚料）
- 損益分岐点（BEP）会員数の算出

- IBJへの月次支払い額の確認
- 会計ソフト（freee/マネーフォワード等）の導入
- 領収書・請求書管理ルールの方策
- クーリングオフ発生時の返金フロー確認
- 中途解約時の精算方法理解
- 売上目標（月次・年次）の設定

C. IBJシステム・業務フロー準備

- IBJシステム（IBJS）の操作マニュアル読破
- 管理者画面へのログイン・初期設定完了
- 自社プロフィールページの作成・公開
- 入会面談～契約締結までのロールプレイング実施
- 会員プロフィール作成ヒアリングシートの準備
- 写真館（提携スタジオ）のリストアップ・契約
- お見合い場所（ホテルのラウンジ等）のリストアップ・下見
- 会員向け規約・ルールの独自マニュアル作成
- IBJ定例会・研修への参加日程確保

D. マーケティング・集客準備

- ターゲットペルソナ（年齢・職業・年収・性格）の明文化
- 自社ホームページの完成・公開（スマホ対応確認）
- SEO対策（地域名+結婚相談所 キーワード設定）
- Googleビジネスプロフィール（旧マイビジネス）の登録
- SNSアカウント（Instagram/X/Facebook）の開設
- ブログ記事ストック（最低5～10記事）
- プロフィール写真（仲人用）のプロ撮影
- キャッチコピー・自己紹介文の完成
- チラシ・パンフレットの作成（必要に応じて）
- 知人・友人への開業報告・紹介依頼

【STAGE 2】開業直後チェックリスト（月次運用）

Month 1-3: 初期立ち上げ期

- 初回無料相談の実施件数（目標：週2件以上）
- 入会契約件数（目標：月1名以上）
- SNS・ブログの更新頻度維持（週〇回）
- IBJ担当者との連絡・相談（月1回以上）
- 会員プロフィール写真のクオリティチェック
- 会員のお見合い申込数・受諾率のモニタリング
- 入会手続き・契約フローの不備修正
- Googleビジネスプロフィールの閲覧数確認

Month 4-6: 改善・定着期

- お見合い成立数（目標：会員1人あたり月1件以上）
- 交際成立数・交際継続率のチェック
- 会員との面談実施（月1回以上）
- 休眠会員へのアプローチ実施
- 集客チャネルごとの効果測定（どこから来たか？）
- 無駄な経費の削減見直し
- 会員からのフィードバック収集・サービス改善

危機察知シグナル10（これが出たら即対応！）

- 3ヶ月連続で新規入会がゼロ
- 問い合わせ（無料相談）が月1件未満
- 会員の交際が全て「お見合い後1回目」で終了する
- 会員からの連絡が途絶える（既読スルー増加）
- クレームが2件以上発生した
- 預金残高が3ヶ月連続で減少している
- 自身の体調不良・睡眠不足が続いている
- IBJシステムへのログインが2日以上空いた
- ブログ・SNS更新が1ヶ月止まっている
- 「辞めたい」とふと思った

【STAGE 3】継続運用チェックリスト（四半期レビュー）

- 四半期売上・利益の予実管理
- 成婚率（成婚退会数 ÷ 総退会数）の算出
- IBJアワード等の表彰基準への到達度確認
- 競合他社の動向チェック（価格・サービス変更）
- ホームページのリニューアル・改修検討
- イベント・パーティー開催の検討
- 業務委託・アシスタント雇用の検討（会員30名～）
- 自身のスキルアップ（カウンセリング研修等）

PART 3 : 月次自己診断シート

毎月末に実施し、経営の健全度を数値化してください。

2026年__月度 自己診断シート		スコア
① 財務健全性 資金繰りは安全か？	<input type="checkbox"/> □ 今月の収支は黒字（または計画通り）である（4点） <input type="checkbox"/> □ 3ヶ月先の支払いに懸念がない（4点） <input type="checkbox"/> □ 無駄な経費を使っていない（4点） <input type="checkbox"/> □ 売上入金管理ができていない（4点） <input type="checkbox"/> □ 確定申告・税金の準備をしている（4点）	/20
② 集客力 新規見込みはあるか？	<input type="checkbox"/> □ 新規問い合わせが目標数に達した（4点） <input type="checkbox"/> □ SNS/ブログを計画通り更新した（4点） <input type="checkbox"/> □ ターゲット層にリーチできている（4点） <input type="checkbox"/> □ HPのアクセス数が安定/増加している（4点） <input type="checkbox"/> □ 新規入会者が1名以上いた（4点）	/20
③ サービス品質 会員は満足しているか？	<input type="checkbox"/> □ 全会員と月1回以上コンタクト取った（4点） <input type="checkbox"/> □ お見合い調整ミスゼロ（4点） <input type="checkbox"/> □ プロフィール添削を丁寧に行った（4点） <input type="checkbox"/> □ 会員からの相談に即レスできた（4点） <input type="checkbox"/> □ 成婚または真剣交際へ進展があった（4点）	/20
④ IBJ活用度 システムを使い倒しているか？	<input type="checkbox"/> □ システムに毎日ログインした（4点） <input type="checkbox"/> □ 事務局からの連絡を確認・対応した（4点） <input type="checkbox"/> □ 定例会・研修に参加した（4点） <input type="checkbox"/> □ 他相談所と良好な連携ができた（4点） <input type="checkbox"/> □ ルール・規約違反をしていない（4点）	/20
⑤ 経営者メンタル 心身は健全か？	<input type="checkbox"/> □ 睡眠・食事は十分とれている（4点） <input type="checkbox"/> □ 仕事への情熱・モチベーションがある（4点） <input type="checkbox"/> □ 孤独感に苛まれていない（4点） <input type="checkbox"/> □ 感情的に安定して会員対応できた（4点） <input type="checkbox"/> □ 来月の目標が明確である（4点）	/20
合計スコア		/100

【判定基準】

- 90-100点：優秀（この調子で継続！）
- 75-89点：良好（一部改善しつつ進もう）
- 60-74点：要注意（弱点項目を重点的に改善計画へ）
- 45-59点：危険（経営方針の抜本の見直しが必要）
- 44点以下：廃業リスク高（IBJ事務局や専門家に即相談）

【今月の振り返り・改善アクションプラン】

【翌月の重点目標】

PART 4：リスク別緊急対応マニュアル

シナリオ①：開業3ヶ月で会員数が目標の50%未満

【原因分析】 認知不足か、商品力（プロフィール・価格）の魅力不足。

【緊急対策】

- 無料モニター募集：入会金無料などで「実績作り」のための会員を3名確保する。
- SNS広告出稿：地域・年齢を絞り、少額（月1-2万）で広告を出し露出を強制的に増やす。
- プロフィール写真変更：仲人自身の写真を変え、印象を刷新する。

シナリオ②：クレーム・トラブル発生時

【基本姿勢】 感情的にならず、事実確認を優先。

【対応手順】

1. 即時返信・謝罪（事実に対してではなく、不快にさせたことに対して）。
2. 電話または対面でのヒアリング（記録を残す）。
3. IBJ事務局への報告・相談（自分だけで抱え込まない）。
4. 解決案の提示と合意。

シナリオ③：資金ショート危機

【撤退ライン】 預金残高が「生活費3ヶ月分」を切ったら赤信号。

【緊急対策】

- 固定費削減：有料ツール解約、広告費停止。
- 短期アルバイト：副業で現金を確保し、相談所事業を継続させる。

- 融資相談：政策金融公庫などのセーフティネット貸付確認。

PART 5 : 成功者vs廃業者の行動比較表

項目	成功する仲人の行動	廃業する仲人の行動
朝の習慣	朝一番にシステムへログインし、申込状況を確認。	昼過ぎに起きて、気が向いたらログイン。
会員へのレス	即レス。遅くとも数時間以内。	「忙しいから」と翌日以降に持ち越し。
トラブル時	「自分の説明不足」と捉え、仕組みを改善。	「会員の性格が悪い」と会員のせいにする。
集客活動	毎日コツコツ（ブログ、SNS）種まき。	会員が減ってから慌てて集客開始。
自己投資	研修や勉強会に積極参加し、ノウハウ吸収。	「初期費用を回収してから」と学びを渋る。
お見合い	成立のために泥臭く相手側に打診電話もする。	システム上のボタン操作のみで待つ。
身だしなみ	常に「見られる仕事」としてプロの服装。	Zoom面談で部屋着、背景が散らかっている。

17 成功仲人の標準スケジュール（例）

- 09:00 メール・システムチェック、お見合い調整
- 10:00 ブログ・SNS投稿作成
- 12:00 ランチ（情報収集）
- 13:00 新規入会面談（オンライン）
- 15:00 会員カウンセリング・プロフィール添削
- 17:00 事務作業・他相談所への連携連絡
- 19:00 夜のお見合い立ち会い or 会員電話相談
- 21:00 翌日タスク整理、終了

PART 6 : 廃業回避のための「最後の砦」チェックリスト

「もうダメかもしれない」と思った時、最後にこれだけは確認してください。

- 既存会員・成婚退会者に「紹介」をお願いしたか？（紹介は最強の集客）

- IBJの地域担当者に現状を正直に相談したか？
- 入会金・月会費のキャンペーン（一時的な値下げ）を試したか？
- プロフィール交換会に参加し、手組みでお見合いを作ったか？
- 一時的に副業（アルバイト）をして資金をつなぐ選択肢を検討したか？

健全な撤退基準（損切りのライン）

無理な継続は人生を破壊します。以下の状況なら、勇気ある撤退も正解です。

- 借入金が返済計画を超えて膨らんでいる。
- 心身の健康を損ない、医師からストップがかかった。
- 1年以上、会員数ゼロ・売上ゼロが続いている。

付録

月次KPI管理表テンプレート（簡易版）

項目	目標	実績	達成率
新規問合せ数	件	件	%
新規面談数	件	件	%
新規入会数	名	名	%
お見合い成立数	件	件	%
成婚退会数	名	名	%
売上高	円	円	%

Copyright © 2026 IBJ開業成功完全パック制作委員会. All Rights Reserved.

本ドキュメントは、IBJ開業成功完全パックシリーズの第4部です。