

IBJ開業成功完全パック2026年版①

IBJ審査通過率99% 事業計画書テンプレート

～審査官が唸る「選ばれる相談所」の黄金構成～

そのまま使える実例付

資金計画表完備

NG/OK比較解説

2026年最新基準対応

はじめに：本テンプレートの使い方

本ドキュメントは、IBJ（日本結婚相談所連盟）への加盟審査をスムーズに通過し、かつ開業後の成功確度を高めるための「事業計画書」作成テンプレートです。

単なる形式的な書類ではなく、「なぜあなたがやるのか」「どうやって利益を出すのか」を論理的かつ情熱的に伝える構成になっています。ピンク色の背景がついた「記入実例」を参考に、ご自身の想いや計画を反映させてください。

1. IBJ審査の全体像と評価基準

審査官は「誰でも通す」わけではありません。ブランド毀損のリスクがなく、共に業界を盛り上げられるパートナーを探しています。

審査プロセスフロー

①説明会参加
個別面談



②事業計画書提出
★最重要関門



③本部面接審査
人物・熱意確認



④加盟契約
研修開始

主な評価基準（配点イメージ）

項目	重視されるポイント
人物・資質 (40%)	社会的信用、誠実さ、コミュニケーション能力、世話好きか
事業計画 (30%)	集客の見通し、資金的な余裕、継続性、独自の強み
IBJ愛 (30%)	なぜ他連盟ではなくIBJか、理念への共感度

事業計画書テンプレート（事例付き）

以下の項目をコピー＆ペーストし、ご自身の状況に合わせて修正してください。

1. 事業概要

- ・屋号：〇〇マリッジサロン
- ・開業予定地：東京都〇〇区
- ・形態：副業 / 本業
- ・コンセプト：30代キャリア女性のための「共働き婚」専門サロン

2. なぜIBJか（加盟動機）

★審査官が一番見ている。「数ある連盟の中でなぜIBJか」を具体的に。

【合格事例】

私は過去に大手結婚情報サービスを利用しましたが、データベースを提供するだけで「人」のサポートがなく、成婚に至りませんでした。その後、IBJ加盟店に転籍し、仲人様の親身なサポートのおかげで夫と巡り会えた原体験があります。

この経験から、「データ×人」のハイブリッド型メソッドを持つIBJこそが、日本の未婚化・少子化対策の最適解であると確信いたしました。業界No.1の会員数（約9万人）という基盤を活用しつつ、私のような「迷える婚活者」を一人でも多く救いたいと強く願い、加盟を志望いたします。

[あなたのエピソードを記入] 1. 自身の婚活経験や、周囲の晩婚化への課題意識
2. IBJのシステムや理念（「ご縁がある皆様を幸せにする」等）への共感
3. このビジネスで成し遂げたい夢

3. 代表者プロフィール・資質

【合格事例】

【経歴】

大学卒業後、人材紹介会社にて10年間、キャリアアドバイザーとして従事。延べ3,000名の転職相談に対応し、マッチングの難しさと喜びを熟知しております。

【強み・資質】

私の強みは「傾聴力」と「提案力」です。相談者の表面的な希望だけでなく、潜在的なニーズを引き出すスキルは婚活カウンセリングにも応用可能です。また、FP2級資格を保有しており、結婚後のライフプランニングまで一貫してサポートできる点も信頼構築に役立つと考えております。

4. 集客戦略（マーケティング）

【合格事例】

①オンライン戦略（SNS・ブログ）

- ・Instagram：開業半年前より「婚活ファッション」「デートマナー」等の発信を開始（現在フォロワー1,200人）。DMからの無料相談誘導を狙います。
- ・IBJエリアページ：SEO対策を意識したブログを週2回更新し、地域検索（「〇〇市 結婚相談所」）での上位表示を目指します。

②オフライン戦略（リアル接点）

- ・異業種交流会への参加：人材業界時代の人脈を活用し、福利厚生としての導入提案や、独身社員の紹介を受けます。
- ・地域密着：地元の美容室やネイルサロンと提携し、紹介カードを設置してもらいます。

5. 差別化ポイント・ターゲット

【ターゲット】

メイン：30代前半～40代前半の働く女性（年収400万円以上）

サブ：同年代の安定企業勤務男性

【差別化コンセプト】

「忙しいキャリアパーソンのための、効率的かつ心温まる婚活」

1. 夜22時までのオンライン面談対応（仕事終わりに対応）
2. LINE返信スピード平均30分以内（不安を即解消）
3. アパレル経験を活かした「お見合い必勝コーデ」の買い物同行

3. 資金計画・収支計画

現実的かつ、黒字化が見える計画であることが重要です。

①初期費用計画（概算）

項目	金額（税込）	備考
IBJ加盟金	1,650,000円	研修費・システム登録費含む（プランにより変動）
PC・備品・HP制作	300,000円	プロフィール写真撮影、名刺作成等
運転資金（6ヶ月分）	600,000円	広告宣伝費、システム月会費等
合計必要資金	2,550,000円	自己資金にて全額用意済み

②料金設定・損益分岐点

【料金プラン例】スタンダードコース

- 入会金：110,000円
- 月会費：16,500円
- お見合い料：無料
- 成婚料：220,000円

★損益分岐点分析

月間の固定費（システム費＋広告費など）が約5万円の場合、会員3名（月会費計49,500円）でほぼ固定費回収が可能。成婚が1件出れば大きな利益となる高収益モデル。

③3ヶ年事業計画（目標）

年度	会員数（期末）	年間成婚数	年間売上目標
----	---------	-------	--------

1年目	15名	3組	350万円
2年目	30名	8組	700万円
3年目	50名	15組	1,200万円

4. 審査官が見る NG例 vs OK例

× NG例（不採用リスク高）

加盟動機：

「結婚相談所は儲かると聞いたから。初期投資も回収しやすそうなので始めたい。」

理由：ビジネスライクすぎて、「人の幸せ」を預かる覚悟が見えない。

集客戦略：

「HPを作って待ちます。IBJのブランド力があれば自然に集まると思います。」

理由：他力本願。集客努力をする気概がないと判断される。

◎ OK例（高評価）

加盟動機：

「収益性はもちろん魅力的ですが、それ以上に『成婚』という結果にコミットするIBJのメソッドに共感しました。会員様の人生に責任を持ちます。」

理由：ビジネスと理念のバランスが良い。

集客戦略：

「認知獲得のため、最初の3ヶ月は地域誌への広告出稿と、週3回のSNS発信を徹底します。友人への声かけもリスト化済みです。」

理由：具体的アクションプランがある。

5. よくある質問と模範回答集

Q. 「本業が忙しそうですが、会員サポートの時間は取れますか？」

A. 「はい、問題ありません。現在はリモートワーク中心のため、日中の隙間時間に連絡を返すことが可能です。また、土日は完全に相談所業務に充てるスケジュールを組んでおり、会員様のお見合い立ち合いや面談を優先します。」

Q. 「未経験ですが、成婚を出せる根拠はありますか？」

A. 「確かに仲人経験はありませんが、IBJ本部主催のメソッド研修には全て参加し、基本を徹底します。また、先輩加盟店様の勉強会にも積極的に参加し、ノウハウを吸収する所存です。私の強みである〇〇（営業力やカウンセリング力）を活かし、不足部分は学習量でカバーします。」

Q. 「集客がうまくいかなかった場合のプランBは？」

A. 「はい。SNS集客が軌道に乗るまでは、IBJ本部の『開業支援プログラム』にある集客オプションを活用します。また、地域の婚活パーティーを主催し、そこからの送客ルートを開拓することも計画しています。」

6. 提出前最終チェックリスト

提出ボタンを押す前に、以下の項目を確認してください。

誤字脱字はないか？（特に「IBJ」等の固有名詞）

「自分都合」になっていないか？（「稼ぎたい」より「幸せにしたい」が先に来ているか）

資金計画は現実的か？（楽観的すぎる売上予測になっていないか）

ターゲットは明確か？（「誰でもいい」は「誰も来ない」と同意です）

写真は清潔感があるか？（添付するプロフィール写真は笑顔で明るいものを）

熱意は伝わるか？（文章から「この人と一緒に仕事がしたい」と思わせるか）
