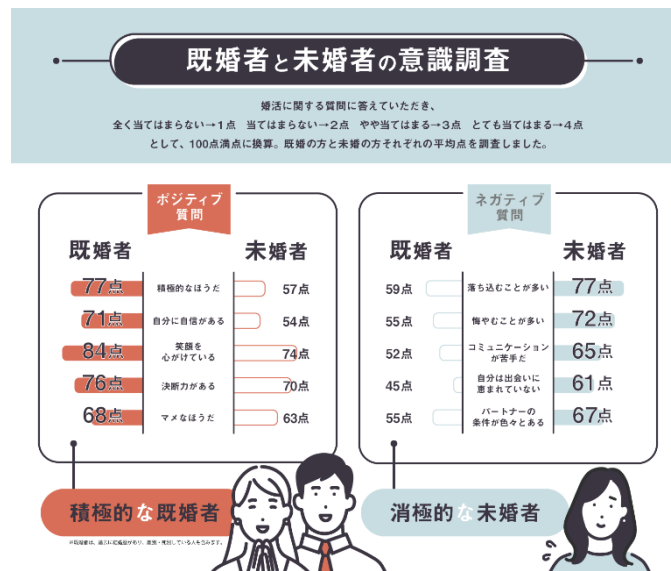


際立つ未婚層のネガティブ意識。 結婚のカギは自己意識にあった！

株式会社Parasol(本社：東京都港区、代表取締役社長：傘 勇一郎)が運営する未婚男女のマーケティング研究機関『恋愛婚活ラボ』と、九州大学・佐藤剛史助教は、2021年8月30日(月)～9月6日(月)の期間において、「婚姻歴あり(以下、既婚男女)」・「婚姻歴なし(以下、未婚男女)」の男女合計158人(あり77人、なし81人)を対象に、「結婚に関する意識」について調査いたしました。意識調査で見えてきた、未婚男女、既婚男女の意識の違いや詳細について発表します。

- 【1】未婚男女は「ネガティブ思考」の人が多い傾向。既婚男女よりも「出会いに恵まれていない」「落ち込みやすい」
- 【2】既婚男女は「積極的」で「自信あり」の人が多い結果に。未婚男女よりもポジティブ思考の傾向
- 【3】未婚男女は「条件重視」「容姿重視」の傾向に

【1】未婚男女は「ネガティブ思考」の人が多い傾向。既婚男女よりも「出会いに恵まれていない」「落ち込みやすい」



未婚男女・既婚男女それぞれに「落ち込むことが多いか」「悔やむことが多いか」などの質問に対し、4(とてもあてはまる)から1(全く当てはまらない)で回答してもらったところ、未婚男女はネガティブ質問に対して当てはまると回答しやすい傾向にあることがわかりました。特に大きな差がみられたのが「落ち込むことが多い」「悔やむことが多い」という項目で、100点換算したときの平均点に15点以上も差がありました。

婚活が比較的うまくいきやすい人の特徴としては、あらゆる物事をプラスに捉えることができる「ポジティブ思考」の男女たち。あらゆる出会いを大切にして、デートの場では笑顔も多く、相手を楽しませることができて、自分も一緒に楽しめる人が多いようです。反対に、ネガティブ思考タイプは、相手の一挙一動に敏感に反応してしまい、何気ない一言も真に受けて落ち込んでしまいます。そのため、婚活のように、初対面の相手と会話をする機会では、疲れてしまったり、たくさんの人に会い継続してデートに行くことができず、途中で婚活をやめてしまう人も多くいるようです。

これからの婚活サービスは、疲れてしまうような「無駄な出会い」を減らしていくこと、そして婚活中の男女は、極力小さなことで落ち込まず、全てをプラスに捉えて活動することが、婚活の成功のカギであり、未婚率上昇の歯止めのきっかけになりそうです。

※当記事のテキストや画像を引用・転載の際は弊社にご一報いただき、『恋愛婚活ラボ調べ』と明記いただきますようお願い申し上げます。

恋愛婚活ラボ/<https://renai-konkatsulab.com/>

ご取材・記事掲載のお問い合わせ→広報事務所SPRIL Mail: info@officelamer.com

※本資料に記載の会社名、製品名、サービス名等は、それぞれ各社の商標または登録商標です。

【2】既婚男女は「積極的」で「自信あり」の人が多く結果に。未婚男女よりもポジティブ思考の傾向



未婚男女、既婚男女それぞれに「積極的な方だ」などの「ポジティブ思考」に関する質問をしたところ、未婚男女と比べて既婚男女のほうがポジティブ思考な人が多い傾向にあることがわかりました。特に「積極的な方だ」「自分に自信がある」については、未婚男女と比べると100点換算したときに「15点」以上も高い結果となりました。

婚活の場においても、積極的であることは男女ともに非常に重要です。実際にカップルになった男女のペアと、カップルになれなかった男女のペアを観察していると、カップルになった男女のペアの女性側は、ほとんどが「男性をデートに女性から誘った経験がある」ことがわかりました。また、男性に関しても、カップルになる男性は連絡先を交換したら1週間以内にデートに誘っています。反対に、なかなか婚活がうまくいかない男性は、せっかく連絡先を交換しても、デートに誘うのに2週間以上かかり、実際にデートに行くまでに1ヶ月近くかかっています。

長期的な関係性を築くには、受け身の姿勢ではうまくいきません。お互いが相手に寄り添って、相手を知ったり、自分を知ってもらうことが必要です。結婚という人生のパートナー選びには積極性は不可欠なようです。また、積極性を持つには「自分に自信がある」ことが必要になります。自分に自信があり、受け入れてもらえるという前提がなければ、異性を誘ったり、連絡をとってみることは非常に難しいです。

結婚に必要なのは「自己肯定感」ということが、数値で現れました。この自己肯定感を上げるには、小さな成功体験を積むことが必要です。例えば、美容院でいつもと違う髪型にしてもらう、服屋さんで人に選んでもらっていい服を買ってみる、などすぐできることに着手し、「なんか良くなったね」と言ってもらえることで自信につながります。そういった小さな成功体験で「自分は愛される価値のある存在だ」と自覚を持つことを始めるのが、婚活の秘訣のようです。

※当記事のテキストや画像を引用・転載の際は弊社にご一報いただき、『恋愛婚活ラボ調べ』と明記いただきますようお願い申し上げます。

恋愛婚活ラボ / <https://renai-konkatsulab.com/>

ご取材・記事掲載のお問い合わせ→広報事務所SPRIL Mail : info@officelamer.com

※本資料に記載の会社名、製品名、サービス名等は、それぞれ各社の商標または登録商標です。

【3】未婚男女は「条件重視」「容姿重視」の傾向に



未婚男女と既婚男女それぞれにアンケートをとったところ、未婚男女は「パートナーの条件がいろいろある」に「当てはまる」と回答する傾向が既婚者より強いことがわかりました。100点換算すると10点以上、「当てはまる」と回答する傾向にあります。また、「パートナーを選ぶ際、容姿を重視する」傾向も、未婚男女の方が強いことがわかりました。

既婚男女は、結婚してから条件や容姿は結婚相手にはあまり関係ないということがわかるのかもしれませんが、未婚男女はまずは恋愛をしてから結婚をするため、恋愛に必要な容姿や、収入や学歴、身長といった条件面を意識する傾向にあるようです。確かに、未婚男女で容姿を気にするタイプは男女それぞれにとっても多いです。

しかし、今は「マッチングアプリ」などがあり、出会う前から顔を見ることが可能で、顔で判断してデートに行くことができます。それでもうまくいかずに別の婚活サービスを始める人が非常に多いです。つまり、容姿を重視はしているけれど、容姿以外にも大事なものがあるはずで、それに気づけていない人がほとんどということです。

未婚男女は、結婚相手の条件を考えるとときに、10年、20年と長期的な目線で考えたときに、パートナーに本当に必要な条件はなんだろう？と振り返ってみることが大事なようです。

※当記事のテキストや画像を引用・転載の際は弊社にご一報いただき、『恋愛婚活ラボ調べ』と明記いただきますようお願い申し上げます。

恋愛婚活ラボ / <https://renai-konkatsulab.com/>

ご取材・記事掲載のお問い合わせ→広報事務所SPRIL Mail : info@officelamer.com

※本資料に記載の会社名、製品名、サービス名等は、それぞれ各社の商標または登録商標です。

【4】『恋愛婚活ラボ』所長より

婚活サービスを運営していると、婚活成功に必要なのは上部だけのテクニックや、見た目やスペックだけではないことがよくわかります。スペックが良くても、ネガティブだったり、自信がなかったり、相手の悪いところを見つけてしまう人はうまくいきません。また、受け身でアクションを起すことができないと出会う機会さえありません。根底にあるのは「自己肯定感」だなと感じます。

婚活を失敗している男女がうまくいかない理由は、全て「自己肯定感」に集約されます。自己肯定感が低いと、自分が幸せになれる自信がないため、相手に完璧を求めてしまいます。その結果、少しでも欠点が見つかり不安になって、醒めてしまいます。「一緒に幸せになろう」という気概がなく、ひたすら受け身で相手からのアクションを待つことになってしまいます。相手の何気ない一言もネガティブに感じ、「自分なんか好きになってもらえない」と感じ、疲れてしまって婚活を諦めてしまう方も多いです。

自己肯定感が低いと、傷つくことが怖くてアドバイスを受け入れられず、客観的に自分をみることができません。そうすると正しい努力ができず、婚活がうまくいかないのです。婚活を成功させるには、婚活男女自身と、私たちサービス運営者に、婚活男女が自己肯定感を上げることができるよう努力する必要があると感じています。

【5】佐藤剛史（さとうごうし）助教より

婚活業界では当たり前のように言われてきたことを、ちゃんとした統計データとして証明できたことはすごく意味があると思います。また、このデータを基礎にしてその人の強みや弱みを把握でき、具体的なアドバイスに活かせるようになるでしょう。

その結果、わが国の晩婚化、非婚化、少子化に少しでも歯止めがかかることになれば、非常に大きな意味があるかもしれません。

■登壇者プロフィール



佐藤剛史（さとうごうし）

九州大学助教。農業経済学者。

恋愛、結婚、出産、子育てをテーマに、ディスカッションやワークを重ねて、自らの人生をより豊かにするための考え方や生き方、そして、それを実現するための能力を身につける「婚学」講座が九州大学で人気殺到。著書に「大学で大人気の先生が語る〈恋愛〉と〈結婚〉の人間学」(岩波ジュニア新書)「結婚できる「婚学」教室」馬場純子共著(集英社)がある。



伊藤早紀（いとうさき）

未婚男女の恋愛・婚活の実態を調査する研究機関「恋愛婚活ラボ」所長であり、オンラインお見合いサービス「ヒトオシ」の責任者。マッチングアプリの総合メディアを運営や、結婚相談所の仲人の経験、さらには未婚男女へのヒアリングを定期的に行うことで恋愛・婚活への調査を行い、その知見を発信し続けている。自身も20個以上のマッチングアプリをやりこみ、出会った男性は100人以上。2018年の夏に恋愛テクニック本「出会い2.0 スマホ時代の「新」恋愛戦術」を出版し、「マッチングアプリ」の最新情報を発信している。

MBS「初耳学」や、TBS「NEWSな2人」、NHK「所さん！大変ですよ」など多数のテレビ番組や宝島社「smart」、講談社「VOCE」、集英社「MORE」などの雑誌にマッチングアプリ専門家として出演。

※当記事のテキストや画像を引用・転載の際は弊社にご一報いただき、『恋愛婚活ラボ調べ』と明記いただきますようお願い申し上げます。

恋愛婚活ラボ / <https://renai-konkatsulab.com/>

ご取材・記事掲載のお問い合わせ→広報事務所SPRIL Mail : info@officelamer.com

※本資料に記載の会社名、製品名、サービス名等は、それぞれ各社の商標または登録商標です。

■恋愛婚活ラボ 概要



株式会社Parasolが運営する、イマドキの未婚男女に特化したマーケティング機関。恋愛や婚活に悩める未婚男女のリアルな本音を調査し、彼らが抱える課題を紐解き、幸せな恋愛・結婚をするための一助を担う。

所長：伊藤 早紀（株式会社Parasol）

ホームページ：<https://renai-konkatsulab.com/>

■株式会社Parasol 概要



マッチングアプリを中心とした出会い・婚活メディア「マッチアップ」や、結婚相談所マリッジアップを運営する他、恋愛・結婚に関わる様々な事業を運営。「世界一男女をくっつける会社になる。」という企業理念の元、男女が出会って恋をして結ばれる、素敵な体験を届けることにコミットする。

設立年月日：2017年1月23日 代表取締役社長：傘 勇一郎

ホームページ：<https://match-app.jp/company>

◇事業内容◇

【メディア事業】

マッチアップ：<https://match-app.jp/all>

婚活キューピッド：<https://konkatsu-cupid.jp/>

Forky：<https://match-app.jp/forkyjp>

YouTube：<https://www.youtube.com/c/matchappsaki>

■伊藤早紀監修のオンラインお見合いサービス「ヒトオシ」概要



人の手で出会いを“ひと押し”するオンラインお見合いサービス「ヒトオシ」は、面談からお相手紹介・初デートまで全てオンライン完結しながらも、マッチングプランナーである”お見合いお姉さん”が個人に寄り添ってサポート。人が仲介するからこそ、個人個人で異なる性格や細かな条件、また、気持ちの後押し、お悩み相談などが可能となるため、AIだけではマッチング・サポートできない、恋愛において大切な事柄を本サービスはしっかりフォロー。コロナ禍において需要が高まっていくことが予想される、新しい婚活サービスとなっております。

ヒトオシ公式サイト：<https://hito-oshi.com/>

報道に関するお問い合わせ先

広報事務所SPRIL

広報担当（Parasol社広報代行）

〒105-0011東京都港区芝公園4-6-8 bijin-BLDG. 3F

Mail：info@officelamer.com

※当記事のテキストや画像を引用・転載の際は弊社にご一報いただき、『恋愛婚活ラボ調べ』と明記いただきますようお願い申し上げます。

恋愛婚活ラボ/<https://renai-konkatsulab.com/>

ご取材・記事掲載のお問い合わせ→広報事務所SPRIL Mail：info@officelamer.com

※本資料に記載の会社名、製品名、サービス名等は、それぞれ各社の商標または登録商標です。