

フツメン向け恋愛 マッチングアプリの運営

フリガナ	ナカサキ トモヒロ	年齢	お住まい
氏名	中崎 智広	28	東京都

あなたの思い描く未来の姿は？(50文字程度で記載ください)

マッチングアプリの常識を変えて、「フツメン」と「フツメンを求める女性」に真剣恋愛を届けたい！

出資希望金額は？

¥ 4,000,000

希望の出資形態は？(希望形態に☑。複数回答可)

融資

投資

【返済計画をご記入ください】

【リターン計画をご記入ください】

2025年7月から2030年6月までの5年間の営業利益の20%を決算後(毎年9月上旬)にリターンします。

パターン	合計リターン金額目安	リターン最終年の年間粗利	リターン最終年の女性アクティブユーザ数	女性アクティブユーザの規模感
松	2億円 (50倍)	8,000万円	5万人	With, tapple, Omiaiと同程度
竹	5,000万円 (12.5倍)	1,600万円	1万人	マッチングアプリ比較サイトを見たことがある人がかろうじてわかるかもしれない
梅	500万円 (1.25倍)	320万円	2,000人	ほぼ誰もわからない

ご自身のご経歴を西暦を明記の上、従事合計年数と共にご記載ください。

最終学歴 九州工業大学情報工学部システム創成情報工学科卒業

その他特記すべきご経歴

2018年に大学を卒業し、そこから5年間、半導体メーカーにおいて車載向け半導体の組込エンジニアを担当し、2023年3月末に退職した後、2023年7月上旬にFLAT合同会社を設立しました。2024年3月から株式会社Challenge Fundというベストベンチャー100に選出された企業で、転職前の副業インターン「PRETEN」という事業と接客業のやりがいのためにありがとうを届けるSaaS「koko tip」という事業のカスタマーサクセスとしてフルタイムで勤務しています。

主要SNS活用状況	Twitter	Facebook	Instagram	YOUTUBE	TikTok
アカウント名	tomohiro_0912	中崎智広	flat_for22men	FLAT_for_22men	-
フォロワー数	447人	401人	99人	34人	-

タイガーファンディングへの志願に至った経緯・前回出演時からの活動内容

今回志願した理由は、①本当に借りる先がないため。②虎の方々にとって旨みがあるリターン計画を立て出資いただくことによって、虎に本気で事業に入っていただき、事業成功の可能性を最大化させるためです。

①について、親族と妻の融資も借りれるだけ借りており、利益が出ていないため、銀行からも融資を断られており、かつ10月から融資の返済が毎月10万円始まるため、人材紹介の報酬である手取り30万円を加味しても生活できないレベルで本当に困っている状況です。

②について、ベンチャーの人材紹介で0→1フェーズを経験させていただき、かろうじてビジネス戦闘力がついたからこそ、今なら本当に前向きに虎の方々の意見を取り入れられるようになったと考えています。そのうえで、虎の方々の意見を最大限取り入れ、事業成功の可能性を少しでも上げるためには、私の聞き入れる体制とリターン計画の両方が必要と考え、虎にとって金額的に旨みがある計画を立てました。

<前回出演時からの活動内容>

出演前の2023年2月から今まで開発は続いており、直近半年間はAppleの審査に難航。今年の3月から恋愛マッチングアプリの審査を通す専門のコンサルである株式会社Avecの清水さんに開発委託先を変更済み。開発を委託して収入がない期間について、今年の2月まで半年間Uber Eats、その後は株式会社Challenge Fundで勤務。その他、以下活動を実施。

- ①10-30名規模の異業種交流会の参加(6回)/主催(3回)を通じた人脈の拡充
- ②自身のマッチングアプリと提携いただける結婚相談所経営者との関係構築(Amour Mariage代表 HIROさん:業界初の初期費用無料、全国4,000箇所中Google口コミ評価数1位)
- ③恋愛系インフルエンサー過眠ちゃんへ人脈紹介等を支援し関係構築(YouTube登録者数23万人、女性フォロワー7割でペルソナにかなり近い層)

前回出演からの変更点

前回出演させていただき、変更した主なポイントについては以下の通りです。

変更点	変更前	変更後	変更理由	指摘のインプット
男性デート料金の引き上げ	1,000円/回	3,000円/回(サービス開始3か月間は2,000円/回)	<ul style="list-style-type: none"> ①肉体関係/勧誘目的の男性ユーザの排除。 ②年収300万円以上の男性なら十分に払える料金。 ③男性の質が上がり、女性の集客に関しては好影響。 ④女性の集客のために、広告に充てるための十分な収益が必要。 	林社長、あお社長
利用料金支払いの抜け道対策(デート前にLINE等の交換)	男性も課金なしでメッセージ可能	<ul style="list-style-type: none"> ①男性の登録時に2,000円課金を必須とし、2,000円課金されていないとメッセージ送信不可 ②文字列検索機能の追加 ③SNS交換に関する注意喚起メッセージの自動送信 	<ul style="list-style-type: none"> ①問題を起こした男性ユーザからも最低限の利用料金を徴収可能。 ②問題のあるユーザの特定を容易にする。 ③LINE等の交換を未然に防ぐ 	YouTubeコメント欄
メンズのレベルを引き上げていくコンセプト	①フツメンの定義があいまい	<ul style="list-style-type: none"> ①フツメンの定義を明確化 ②フツメンへ成長しているようなアイデアを整理 	<ul style="list-style-type: none"> ①②本アプリの存在意義/救いたい男性の像があいまいであったため、明確化した上で、フツメンに上ってきて恋愛に励めるユーザも増やしていきたい。 	せな社長、田中社長

プラン概要①(図表等を用いても結構ですので、分かりやすく簡潔に志願概要についてご記入ください)

新アプリ「FLAT」
のターゲット

男性

- 恋愛に真剣だが、他のマッチングアプリでデートできなかった
- 月額料金を払うことに対してハードルを感じる

女性

- 肉体関係/勧誘目的の男性とのマッチングが怖い
- マッチングアプリをやっていることを知人に知られたくない

デート/合コン
までの流れ

1:1マッチング



デート



登録



- 1日5名が紹介され、そのうち3名までいいねを送付可能。いいねを返すことでマッチング。

- メッセージでやりとりをした後、お店を予約したうえでデート申請を送付し、男性はアプリ利用料金を支払う。

合コン



- プロフィール、マッチしたくない異性の条件、出会えるエリア等を設定する。男性は2,000円のアプリ内コインを購入する。

- お店を予約したうえで開催申請を送付。
- 管理者の承認後、対象者にプッシュ通知が送付され、参加ボタンから参加。

男性161名、女性188名にアンケート実施し、男性65.6%、女性56.6%が合コン機能を利用したいと回答

FLATプロトタイプは↓から

男性向け画面



女性向け画面



プラン概要補足(補足情報や収録時にプレゼンスタイル以外でお見せいただける内容などがあればご記入ください)

女性ユーザ獲得のための集客計画

主要な集客施策	内容	時期分類	スケジュール	残課題(あいまいな部分)
自身の伝手	デートまで至りそうな女性知人を確保(現在180名)し、知人SNSでの情報発信を依頼する。	短期	リリース直後	アンケート350名回答いただけたが、どの程度発信されるか未知数。
過眠ちゃんインフルエンサーマーケティング	総フォロワー45万人(女性7割)で全SNSで、自分事のように発信いただく。	短期	リリース1-2か月後	恋人のほしい独身女性(18-34歳)はユニーク4万人程度と見積もれているが、流入率が未知数。
垢抜けto Cビジネスとの相互送客	<ul style="list-style-type: none"> 美容師、カメラマン、眉毛サロン等へ送客依頼しクーポンコードで人数管理&報酬支払い。 アプリ内でto Cビジネスを宣伝し、クーポン利用でFeeの一部をリターンいただく。 	短期～長期	リリース直後から	眉毛サロン経営者に相談した結果、協力いただける旨の確約は得ているが、N=1のため、どの程度協力いただけるか未知数。
無償で福利厚生として導入する法人営業	影響力のある結婚相談所(Amour Mariage)と過眠ちゃん恋愛相談所(過眠ちゃん)とFLATを社割で使えるパッケージとして導入いただけるよう経営者や人事に対し営業する。	中期～長期	リリース3か月後以降	営業代行/営業支援会社3社と壁打ちし、無償であれば成約率は一定担保できると思うとアドバイスいただけたが、成約率も流入数も未知数。
招待制街コン参加目的の流入	中崎個人のリファラル&FLATで3回デートしても恋人ができなかった利用者限定の街コンを開催し、カップル成立時に情報を発信。SNS経由でその街コンへの参加を目的とした登録を期待。	中期～長期	すでに1-2か月ごとに開催(効果が出るのはリリース3か月後以降からの想定)	成立したカップルにはAmazonギフトなどをプレゼントし、SNSでの発信を依頼するが、どの程度の方に発信を協力いただけるのか、そもそもカップル成立率が高まるか。
Web広告	リスティング、Meta広告等での集客	長期	リリース数年後	大手マッチングアプリでも競争が激しく、CPA5,000-10,000円程度のため、LTVの観点から費用対効果が合うまでにかかり時間が必要そう。

その他施策

短期:クラウドファンディング支援者からの流入

中長期:月間PV120万回のマッチングアプリ大学とのリンク相互掲載

必要資金	
項目内訳	金額内訳
・アプリ開発費(内9,400,000円支払い済)	¥ 10,100,000
・合同会社設立費用/開業資金	¥ 155,000
・ランディングページ制作費用	¥ 280,500
・インフルエンサー(過眠ちゃん)出演料	¥ 680,000
・運転資金(役員報酬/保守費等20月分)	¥ 5,970,000
・アルバイト人件費(11月-2月の4か月分)	¥ 1,152,000
・融資返済(14か月利子のみ、6か月返済込み)	¥ 735,000
合計金額	¥ 19,072,500

資金調達計画	
項目内訳	金額内訳
・タイガーファンディングからの調達	¥ 4,000,000
・自己資金	¥ 4,672,500
・東村山市創業支援融資	¥ 4,700,000
・親族からの融資	¥ 4,500,000
・クラウドファンディング	¥ 500,000
・消費税還付金額見込み	¥ 700,000
合計金額	¥ 19,072,500

収支表 ※下記項目はサンプルです。ダブルクリックでカスタマイズして1年間の収支表を作成ください

収支表(1年目)	Jul-24	Aug-24	Sep-24	Oct-24	Nov-24	Dec-24	Jan-25	Feb-25	Mar-25	Apr-25	May-25	Jun-25	合計
①売上高	¥0	¥0	¥0	¥305,000	¥329,700	¥1,965,000	¥2,199,800	¥1,494,000	¥1,884,300	¥1,820,800	¥1,396,800	¥1,935,400	¥13,330,800
②売上原価	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
③固定費	¥237,500	¥287,500	¥237,500	¥371,667	¥659,667	¥659,667	¥947,667	¥947,667	¥1,197,667	¥1,197,667	¥1,197,667	¥1,197,667	¥9,139,503
(内訳)													
役員報酬+税理士報酬	¥220,000	¥270,000	¥220,000	¥220,000	¥220,000	¥220,000	¥220,000	¥220,000	¥220,000	¥220,000	¥220,000	¥220,000	¥2,690,000
人件費	¥0	¥0	¥0	¥0	¥288,000	¥288,000	¥576,000	¥576,000	¥826,000	¥826,000	¥826,000	¥826,000	¥5,032,000
支払利息	¥7,500	¥7,500	¥7,500	¥105,000	¥105,000	¥105,000	¥105,000	¥105,000	¥105,000	¥105,000	¥105,000	¥105,000	¥967,500
保守費用	¥10,000	¥10,000	¥10,000	¥46,667	¥46,667	¥46,667	¥46,667	¥46,667	¥46,667	¥46,667	¥46,667	¥46,667	¥450,003
その他固定費	¥61,000	¥61,000	¥61,000	¥61,000	¥61,000	¥61,000	¥61,000	¥61,000	¥61,000	¥61,000	¥61,000	¥61,000	¥732,000
利益(①-②-③)	¥-237,500	¥-287,500	¥-237,500	¥-66,667	¥-329,967	¥1,305,333	¥1,252,133	¥546,333	¥686,633	¥623,133	¥199,133	¥737,733	¥4,191,297

収支表(2年目)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	合計	収支表(3年目)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	合計
①売上高	¥5,714,600	¥4,206,300	¥4,975,500	¥5,314,900	¥20,211,300	①売上高	¥5,250,200	¥5,513,400	¥5,539,500	¥5,886,700	¥22,189,800
②売上原価	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0	②売上原価	¥0	¥0	¥0	¥0	¥0
③固定費	¥3,638,000	¥3,588,000	¥3,588,000	¥3,588,000	¥14,402,000	③固定費	¥3,623,000	¥3,573,000	¥3,573,000	¥3,573,000	¥14,342,000
(内訳)						(内訳)					
役員報酬+税理士報酬	¥740,000	¥690,000	¥690,000	¥690,000	¥2,810,000	役員報酬+税理士報酬	¥740,000	¥690,000	¥690,000	¥690,000	¥2,810,000
人件費	¥2,458,000	¥2,458,000	¥2,458,000	¥2,458,000	¥9,832,000	人件費	¥2,458,000	¥2,458,000	¥2,458,000	¥2,458,000	¥9,832,000
支払利息	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥1,200,000	支払利息	¥285,000	¥285,000	¥285,000	¥285,000	¥1,140,000
保守費用	¥140,000	¥140,000	¥140,000	¥140,000	¥560,000	保守費用	¥140,000	¥140,000	¥140,000	¥140,000	¥560,000
その他固定費	¥183,000	¥183,000	¥183,000	¥183,000	¥732,000	その他固定費	¥183,000	¥183,000	¥183,000	¥183,000	¥732,000
利益(①-②-③)	¥2,076,600	¥618,300	¥1,387,500	¥1,726,900	¥5,809,300	利益(①-②-③)	¥1,627,200	¥1,940,400	¥1,966,500	¥2,313,700	¥7,847,800

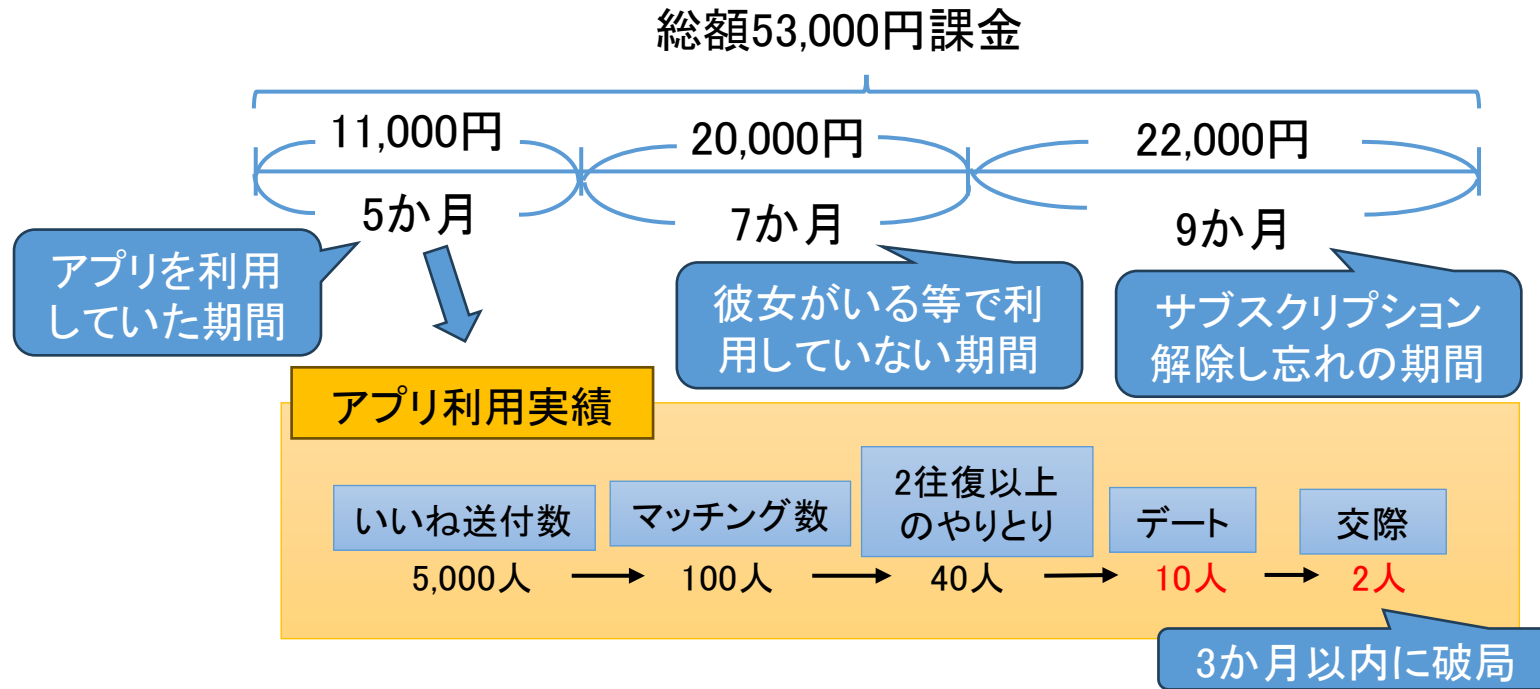
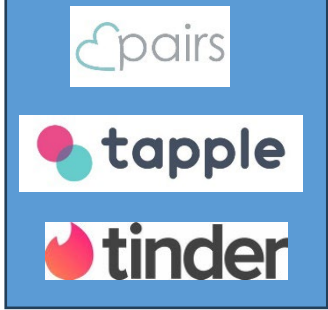
起業の動機

FLAI

いつか起業したいという夢が漠然とあり、夫婦で会話して結婚や子どもを考えたときにタイミングは今か10年以上後の2択から、直近の起業を決意。起業のアイデアを考えた際、自身が出会えなかった恋愛マッチングアプリの課題解決を決意。

自身の経験

使用アプリ



周囲の状況や意見

恋人ができそうな友人は多くいるが、以下のような意見が挙がっており、マッチングアプリの利用に至っていない/利用を辞めている。

勧誘/肉体関係目的の利用者との出会いが怖い。

男性宅に連れ込まれそうになって利用を辞めた。

月額料金が高い。

アプリ利用を知人に知られたくない。



マッチングアプリユーザーにおける恋人作りやデートに関するデータ

20-34歳の日本人: 男女計2,550万人程度

マッチングアプリを使ったことがある: 1,300万人程度

恋人ができなかった
71%(920万人)

一度もデートできなかった
22%(280万人)

トラブルに遭った利用者の22%程度を占めている。

推定120万人程度の男性による**100億円以上**の課金が無駄になっている。ユーザーに優しくないビジネスになっている。

フツメンのデート期待値は出会いやすいアプリでも**平均5.3カ月、17,000円程度**が必要な計算。

全体平均と比べ、恋愛強者の男性と恋愛弱者の女性が多く利用している。

(C)ソコ経済・文化研究所 荒川和久

恋人/デートができない想定原因

恋愛強者の男性が何回もデートし、**肉体関係目的の出会い**が横行。

結果

恋愛に真剣な男性(恋愛弱者の男性)が/と出会えないため、恋愛に発展しない。

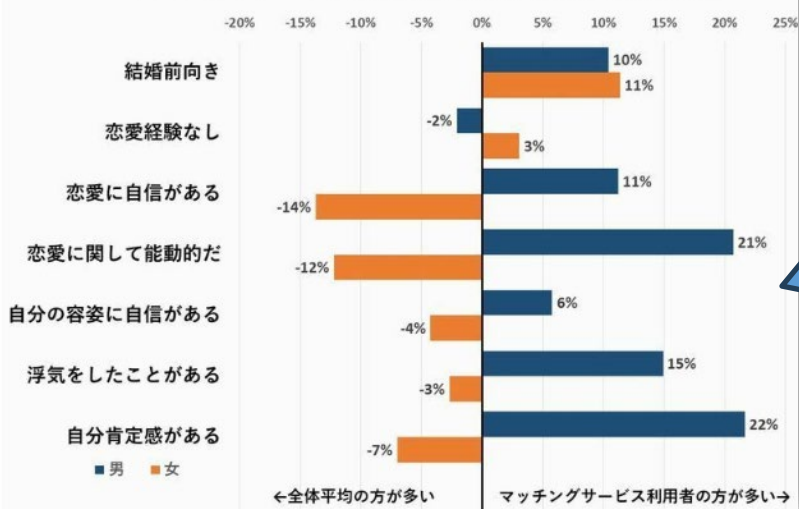
対策

デートが成立してから利用料金を支払う方式にする

期待される効果

恋愛強者や勧誘目的のユーザーは他の月額制アプリを選び、**真剣な男性ユーザー割合が向上**。

マッチングサービス利用者の特性は男女で差がある



FLATにおけるフツメンの定義

18-34歳の男性のうち、統計上40%程度が該当する想定(フツメン以上も含む)

以下の8項目のうち、7項目以上が該当。(188名の女性からアンケートをとった結果に基づいて決定)

身長165cm
以上

BMI上の
標準体型

清潔感がある

18-34歳

年収300万円
以上

専門/高専/
短大卒以上

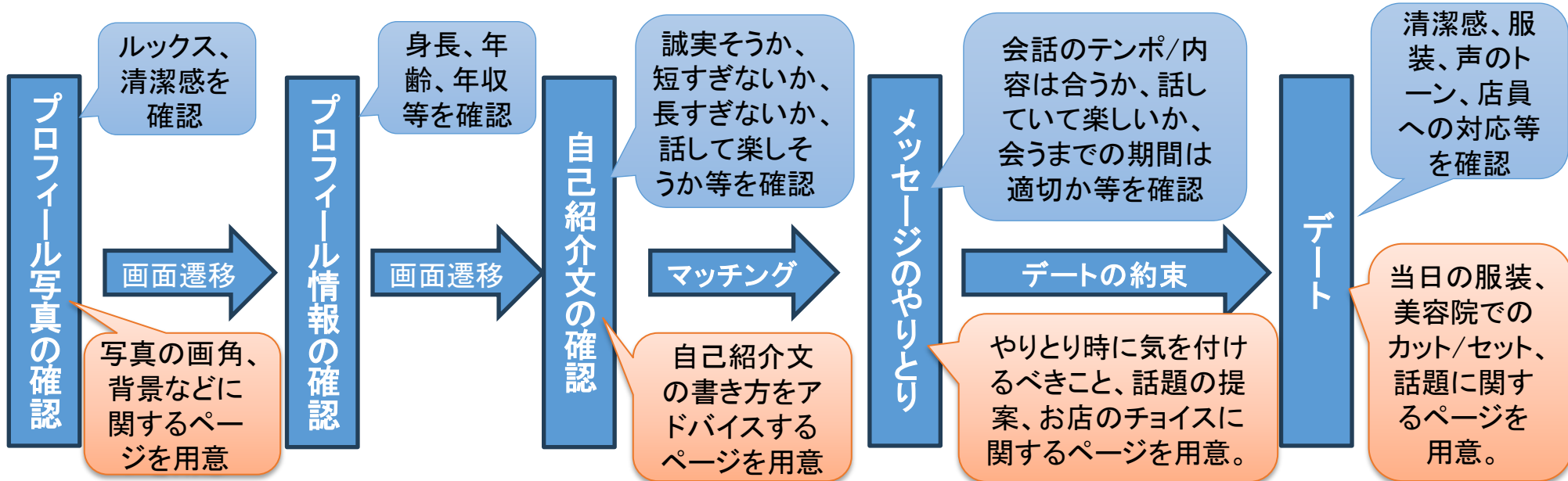
子供無し

結婚歴
無し

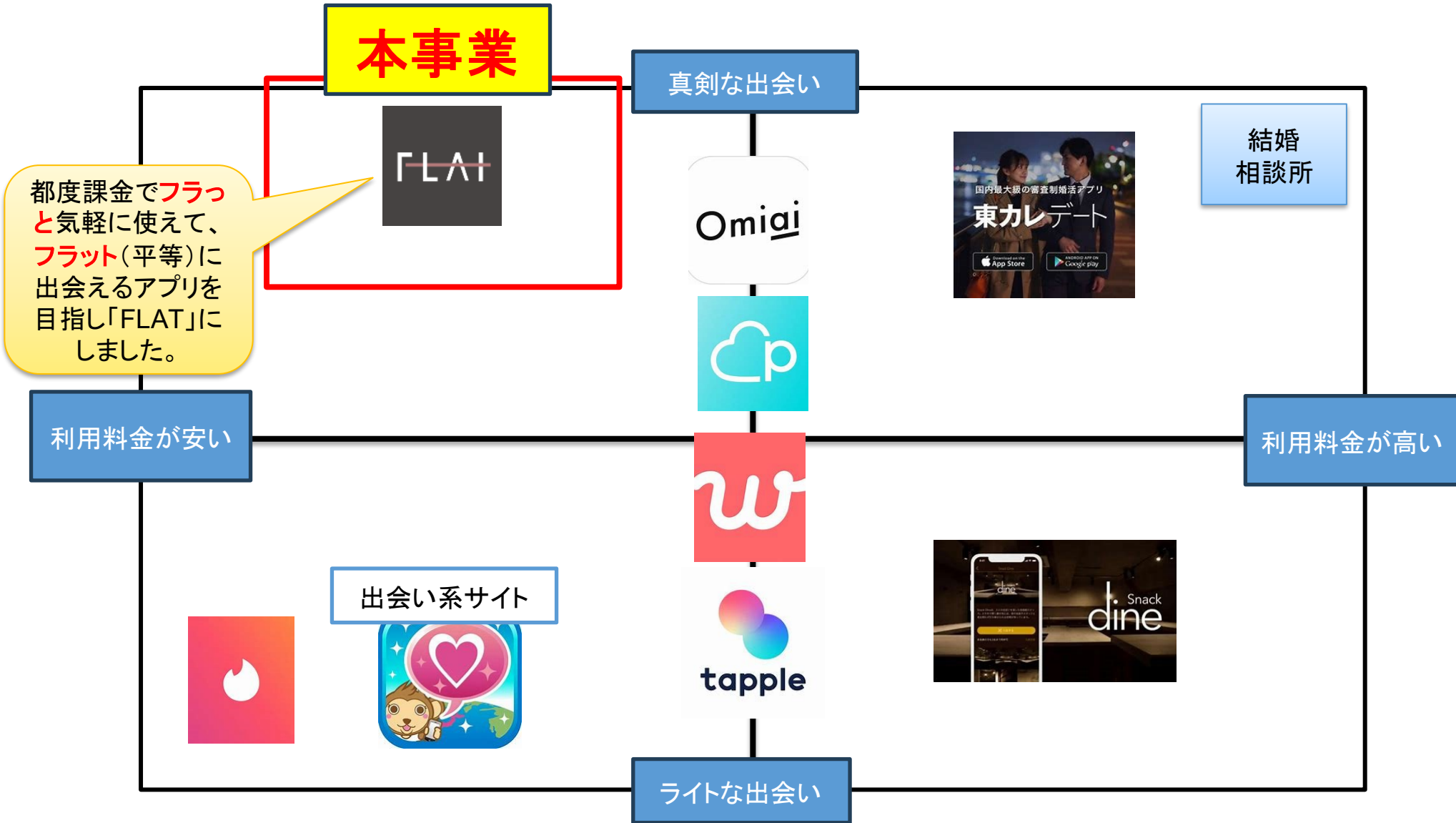


フツメンのイメージ

一般的なアプリにおけるデートへ至るまでのステップ/相手の心情(青)とFLATでサポートする内容(橙)



競合サービスの利用料金/真剣度合いを示した4象限と本事業の位置づけ



20-34歳で恋人がほしい女性（232万人）の利用アプリごとの割合

FLATの市場規模
(真剣恋愛をしたい
アプリ類利用者+ア
プリ未経験者)

