

Parasol(パラソル)、新COO就任のお知らせ



株式会社Parasol（本社：東京都港区、代表取締役：伊藤早紀、以下「Parasol」）は、COO（最高執行責任者）に清水 晋太郎（読み：しみず しんたろう）が就任したことをお知らせします。

「Parasol」は「出会いの化学反応でヒトを幸せにする」というミッションのもと、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、パーソナライズ婚活サービス「ヒトオシ」を運営しています。

恋愛においては、価値観が多様化し、出会いの選択肢が増えた反面、選択肢の過多から生じる課題も増えていきます。今日では、「選択肢が多くて選べない」、「競争が激しく選ばれない」といった問題が見受けられます。「Parasol」は恋愛における情報の平等を追求し、全ての人が平等に「いい出会い」に巡り合える社会を目指します。情報の格差を解消し、必要な情報をユーザーに届けることで個々の希望や価値観にマッチしたパートナーとの出会いを促進し、素敵な恋愛体験が全ての人に届くような社会を目指しています。

清水は、Parasol創業2期目の2018年よりインターンとして参画し、マッチングアプリの比較メディア「マッチアップ」のライター、企画を経て、結婚相談所・婚活の総合情報メディア「婚活キューピッド」の編集長・YouTubeメディアの事業責任者を経験しました。また、2021年にはパーソナライズ婚活サービス「ヒトオシ」を立ち上げ、プロダクトマネージャーを務めていました。

プロダクトマネージャーとして、開発、マーケティング、CS（カスタマーサクセス）チームの統括を行い、PMFに導いてきました。また、2024年からサービス提供エリアを関西地方・東海地方にも広げ、事業拡大を図ってきました。その成果が認められたことから、この度、COOに就任することとなりました。COOとして、各部署の連携をより一層強化し改革の成果を最大化させ、スピード感のある意思決定や業務執行を通じて、未婚男女の皆様に対してさらに付加価値の高いサービスを実現してまいります。



■清水 晋太郎 プロフィール

清水 晋太郎（しみず しんたろう）。1999年2月25日生まれの25歳。岐阜県出身。

明治大学政治経済学部卒業。大学1年生の頃からインターンとしてParasolに入社し、婚活メディアの編集長、YouTubeの事業責任者などを経験。パーソナライズ婚活サービス「ヒトオシ」のサービス開始の2021年1月よりプロダクトマネージャーに就任。2022年4月より「新卒第1号」社員となる。2022年9月には、第10回 Salesforce全国活用チャンピオン大会 中小企業部門 決勝ファイナリストに選出。2024年3月より同社執行役員COO。

■新COO 清水 晋太郎 よりコメント

この度、2024年3月1日付で株式会社Parasolの執行役員COOに就任しました清水晋太郎です。私は大学3年生の時に「ヒトオシ」を立ち上げ、卒業後も自らの手で事業を成長させていきたいという思いから、Parasolに「新卒第1号」社員として入社しました。

私がこの業界に携わり始めた2017年と現在(2022年)を比較すると、マッチングアプリなどのネット系婚活サービスを通じて出会い結婚したカップルの割合は「5.0%」から「10.8%」（※1）と上昇しており、5年間で約2倍の成長を遂げています。数字からみてもわかるように、マッチングアプリが1つの出会いの手段として浸透していく時代を事業者という立場から経験しており、マッチングアプリというテクノロジーの力で「出会いがない」という課題は解消されてきているのではないかなと感じています。

しかしながら、その一方で、マッチングアプリが浸透するにつれ、マッチングアプリで多くの人に会っても自分に合った人が見つからない、メッセージでの連絡が面倒など、「マッチングアプリ疲れ」や「婚活疲れ」といった声も聞かれるようになり、「良い出会いがない」という課題が生まれています。また、昨年の流行語大賞に「タイパ」が選ばれたように、恋愛・婚活にも「タイパ」を求める傾向が見られます。

そういった中で、婚活という自分の一生のパートナーを探す大切な活動を辛い活動にするのではなく、楽しみながら実施するものにしていきたいという思いからヒトオシを立ち上げ、婚活においても、よりパーソナライズされた体験を提供できるよう日々運営しております。

また、政府が「2030年までが少子化反転のラストチャンス」と発表しているように、日本では「少子化問題」が課題となっています。未婚率の上昇、出生率の低下など様々な要因がある中、要因の70%が「結婚行動の変化」（※2）とされています。一方で政府の予算はほぼ「子育て支援」に割り当てられていており、実態と乖離があります。我々は、弊社のメディアとパーソナライズ婚活サービス「ヒトオシ」を通じて、民間企業の一員として「結婚行動に対しての変化」を起こせるよう、今後とも尽力していきます。

（※1）婚活実態調査2023（リクルートブライダル総研調べ）

（※2）岩澤 美帆.近年の期間TFR変動における結婚行動および夫婦の出生行動の変化の寄与について,2002

■株式会社Parasol 代表取締役 伊藤早紀 よりコメント



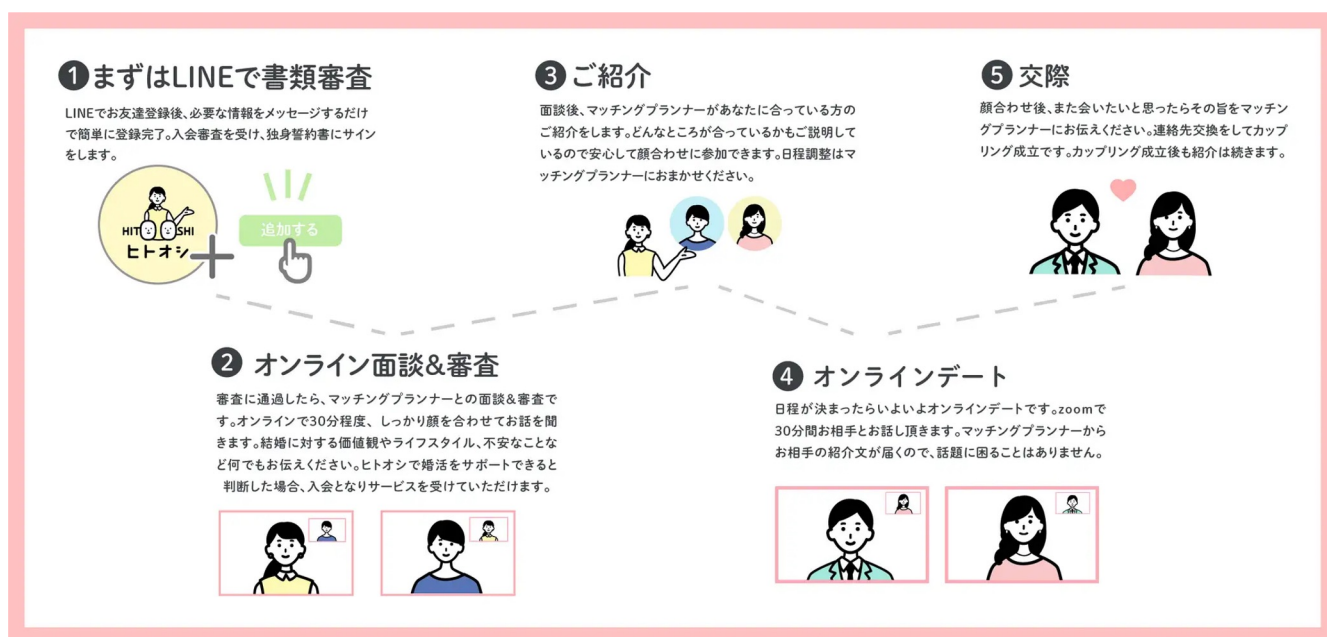
清水は、大学1年生の時からインターン生としてParasolに参加し、婚活メディア『婚活キュービッド』の編集長やYouTubeチャンネル『マッチングアプリ専門家さき』の立ち上げなど、当社の事業基盤を築く上で重要な役割を果たしてきました。特に、大学3～4年生の時には『ヒトオシ』の立ち上げを手掛け、Salesforceを用いた顧客基盤の設計、LINEマーケティングチャンネルの開発、自社プロダクトの設計に至るまで、多岐にわたるプロジェクトを成功に導きました。その結果、新卒2年目にして、清水は今やヒトオシやParasolにとって欠かせない人材へと成長しました。

今回、COOとしての新たな役割を清水に託すことで、ヒトオシを中心にParasolのさらなる成長を加速させることができると確信しています。彼のリーダーシップやチームを鼓舞する能力で、大きな成果を上げ、Parasolを新たな高みへと導いてくれることを心から期待しています。

■パーソナライズ婚活サービス「ヒトオシ」とは



専属のマッチングプランナーが面談を元になり人となりや価値観を理解し、ぴったりの異性との初デートをセッティング。面談から初デートまで、全てオンライン完結。面談・初デートはオンライン上で録画され、録画動画を確認した上で男女の組み合わせを提案するため、マッチング率は50%と業界平均の3倍以上。



■株式会社Parasol 概要

Parasol

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、パーソナライズ婚活サービス「ヒトオシ」を運営する他、恋愛・結婚に関わる様々な事業を運営。

「出会いの化学反応でヒトを幸せにする」というミッションの元、カップル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。

会社名：株式会社 Parasol

ホームページ： <https://match-app.jp/company>

代表取締役社長：伊藤 早紀

設立年月日：2017年1月23日

◇事業内容◇

ヒトオシ： <https://hito-oshi.com/>

マッチアップ： <https://match-app.jp/>

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

婚活キューピッド： <https://oriental-lounge.com/konkatsu-koikatsu/>

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