

目標は「結婚」ただ一つ！ 高い成婚率を誇る結婚相談所

理想の結婚をあなたへ——そんなスローガンを掲げ、大阪・東京・京都の3拠点で事業を展開している『結婚相談所 アウェイク』。2015年に運営会社『AWAKE』が設立されてからわずか数年で飛躍的な拡大を遂げている理由は、高い成婚率にある。本日は、タレントの布川敏和氏が同社を訪問。川口社長にインタビューを行い、躍進の秘訣や経営観に迫った。

恋愛のアドバイスも！

背中を押して交際・結婚へと導く

——『結婚相談所アウェイク』さんは、高い成婚率を実現されているそうですね。

はい。当社は日本最大級の登録会員数を誇る『日本結婚相談所連盟』に加盟しており、自社会員様も含めて約6万人の会員様がいらっしゃいます。年齢層としては30代が中心で、男女比は4:6ほどで女性が多いですね。会員様はパソコン・スマホでいつでもお相手を探すことがで

き、良い方が見付かれればお見合いを申し込み、交際・成婚へと発展していきます。——結婚相談所と言えば、年配の仲人さんが良い人を紹介して仲を取り持つというイメージがありましたが、時代も随分と変わっているんですね。

ええ。今はインターネットが普及し、自分でいくらかもお相手を見つけられる時代になっています。もちろん当社のアドバイザーがお相手を紹介することも可能です。また、会員様同士がやり取りをされる中で、様々なお悩みやご相談にも対応させていただきます。

たとえば、交際・結婚の最後の一押しが苦手な方は多いので、そのタイミングについてアドバイスをすることもあります。お相手と温度差がある時は少し落ち着けたり、時には「お相手に少しだけ冷たくしてみてください」などと違ったアプ

ローチをしていただいたり……。そんな細かなことが大きな違いを生みますし、きっかけさえ掴めれば成婚までトントン拍子に進むことも多いんですよ。——恋愛は十人十色でしょうから、正解のない大変なお仕事ですね。まして結婚は人生でも非常に大きな決断です。

そうですね。男性の場合、「この人と結婚したい！」と思えば実際にも結婚も一気に進むのですが、それをなかなか決めきれない傾向にあります。そんな時は「では、この方はやめて次の方に行きますか？」などと揺さぶりを掛けさせていただくこともあります。

逆に女性の場合、結婚直前で非常に迷われる傾向にあります。そうした時には「あと40年、毎日一緒に生活できますか？」とお聞きして、そう考えればはっきりと決断できる方が多いですね。

After the Interview 布川 敏和

「交際や結婚に関する細かなところまでをプロにサポートしていただけるというのは、非常に心強いですよね。何だか川口社長のもとでなら、私も結婚できそうな気がしました（笑）。川口社長や『AWAKE』さんがいなければ生まれなかった夫婦も多いでしょうから、非常に意義のあるお仕事です。今後も一組でも多くの幸せな夫婦を生み出し続けて下さい！」

会員とアドバイザーが力を合わせ 結婚を“本気”で目指していく

——川口社長は早くからこの事業で経験を積まれていたのですか。

いえ、元々は不動産業界や建築業界で営業マンをしていました。特に不動産業界では新規開拓という非常にハードな営業を経験しましたね。そうして学んだ営業のノウハウが私の原点です。当時はお客様と業者さんとの間に立ち、上手く折り合いを付けることも多かったです。恋愛も人間関係の一つですから、当時の経験は大いに活かされていると思います。——なるほど。しかし、どうして結婚相談所での起業だったのでしょうか。

私は31歳の時に『AWAKE』を立ち上げたのですが、独立するより少し前、30歳前後には同級生の結婚ラッシュがありました。その中で知人から「誰か良い人いない？」と相談を受け、私が男女の仲を取り持ったことがあったのですが、そうするとトントン拍子に結婚し、子どもも生まれ、「お陰様で幸せになれた」と感謝されたのです。その時に私自身も大きな喜びを感じたことが、結婚相談所を起業するきっかけとなりました。そして、私はこの業界の経営者として恐らく最年少だと思いますので、起業後は若さという自分の特徴を活かし、今の時代や若い世代のニーズに即したスタイルを採ってきたのです。

——具体的に、御社の特徴はどのよう

ところにあるのでしょうか。

とりえず会員様を増やそうとする結

婚相談所が多いのですが、当社では入会をご希望の方との面談で必ず「今すぐ結婚したいですか？」と聞いていて、その気持ちがあればお断りしているんですよ。さらに、これは少し突っ込んだお話ですが、「理想のお相手が目の前に来たとして、その方から選んでいただける自信はおありですか？」ともお話ししています。ですから、当社の自社会員様には「本気で結婚したい」という想いを持ち、かつ結婚する上での心構えも整っている方しかいないのです。だからこそ、当社は成婚率が高いのですよ。会員様に「今のままでも大丈夫です」と優しく言うこともできますが、それでは結婚できない可能性が高いでしょう。お客様は「結婚したい」、私は「結婚していただきたい」。目標は同じですから、その一点に向けて当社も全力で協力させていただきます。——本気で結婚までをサポートする。それが御社の特徴ですね。お仕事を

する中で大切にされていることは何でしょう。

会員様が何を考え、こちらの言葉をど

う受け止めるか——第一に会員様のことを考えるということが、当社のモットーです。また、「現状維持は退化の始まり」だと私は思っていますので、私自身もスタッフも常に自己研鑽を重ねていく会社でありたいと思っています。誰もが一樣に成長するわけではありませんから、スタッフにはそれぞれが自分の個性を出し、良い部分を伸ばしてほしいですね。

——お話は尽きませんが、最後に社長の今後の展望をぜひお聞かせ下さい。

2018年5月には新たに東京事業所を立ち上げました。当初から関西で基盤を固め、東京で勝負する考えでしたから、その目標は一つ達成できています。今後もとにかく一人でも多くの方に結婚していただく。そのことを突き詰めていけば、自然と事業は拡大し、結婚のその先の新たなビジネスチャンスも出てくると思います。将来的には、同じ年代の経営者たちと連携して新たなビジネスの展開も目指していきたいです。

(取材／2018年12月)

Column

これまで多くの会員を成婚へと導いてきた川口社長に、結婚できる人、できない人の特徴について聞いてみると、返ってきたのは「素直かどうか」という答えだった。容姿が整った人や経済的に豊かな人は、彼氏・彼女としては魅力的かもしれない。しかし、一生を添い遂げる結婚相手となると、それだけではなかなか選ばれないことが多いという。一緒に過ごす安心感や居心地の良さ。その前提となるのが、心の素直さなのだ。

一方で、長く業界にいても分からないこともあるという。それは、結婚相手に誰を選ぶのか。社長曰く、これまで何度も相性診断は覆されており、予想だにしない二人が夫婦になることも多いのだとか。「結婚は本当に見ただけでも年齢だけでも社会的ステータスだけでもありません。もはや誰でも可能性があると思いますね」と、社長は笑みを浮かべた。

どんな相手であっても誰しにも可能性があり、心が次第で身につけられる素直さがあれば、その可能性は高まる。結婚したい全ての人に、社長の言葉は勇気を与えることだろう。