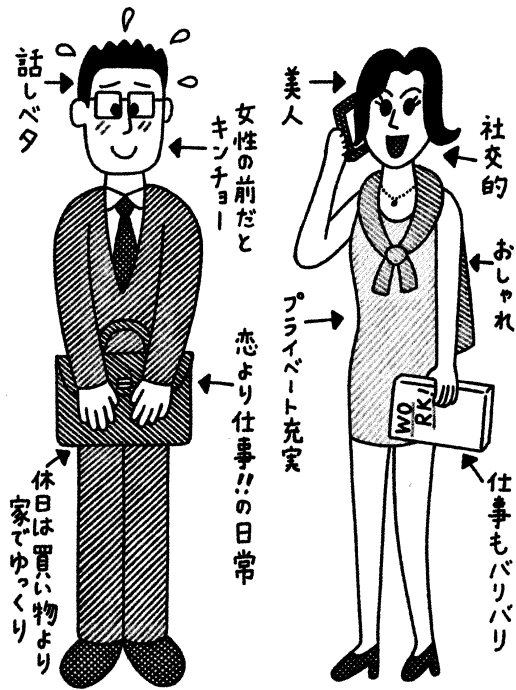


そのいっぽうで、35歳を超えて華やかなキャリアを積み上げてきた女性たちは、年下や年の離れていない男性を希望するのです。双方の希望条件にズレがあるので、マッチングは成立しない。

シャイ男子 と キリギリス女子



個人情報をおかす度合いも昔とは違います。

今のお見合いの場合は、本名は名乗り合いますが、勤めている会社名、住所、電話番号などの個人情報は明かしません。個人情報を明かさないうことで、その後、トラブルに巻き込まれるようなことを避けているのです。

結婚相談所に入会したからには、たくさんの方と出会って、そのなかから自分に合う人を選んでもらうべきだと、私は思っています。ですから「日本仲人協会」では、真剣交際を二股、三股とかけるのはいけません、お見合いはしてもいいという決まりがあります。交際しているのにお見合いができるというのも、「マイルドお見合い」と呼ぶ所以。これは、できるだけ早く成婚させるために設けた決まりなんです。もし、1つの交際がダメになっても、お見合いをしでければ、すぐ次のご縁が結べますから。

すると、男性会員に多いのですが、「よくも悪くもない」と、交際をどう展開したらいいものか、決めかねる人がいるんです。そこで仲人が機転をきかせるわけです。「お相手の仲人さんに聞いたら、彼女には今もいっ

ばい申し込みがあって、あなたのために止めてくれているみたい。決められないなら、向こうの女性にお見合いしてもらおうか」と。そこで、本気で結婚したい男性ならば焦りはじめ、彼女との結婚を見据えて、いよいよプロポーズの準備に入ります。

このように、会員を上手に成婚へと導いていくことを“仲人口”といいます。時には話を聞き相談に乗り、時にはお尻をたたき、時には背中を押すんですね。そしてめでたく結婚が決まれば、成婚退会の手続きに入ります。ここまでが私たちの仕事です。

鳥取で、300人近い会員を抱える女性仲人の例をお話ししましょう。彼

女は最初、**保険のセールスレディ**でした。保険の顧客のなかから、結婚したい男女に声をかけ、あっという間に100人近くの会員を集めたのです。それだけ会員がいれば、この仕事を本業にしても十分に成り立ちますが、私は、「保険の仕事は辞めないほうがいい」とアドバイスしました。保険の仕事で出会う人が、そのまま会員になる場合もあるし、保険に入っている親が子どもの結婚を心配して、預けるケースもあるからです。人脈の窓口を自ら閉じてしまうことはない。

具体的な集客の方法は別の章で触れるとして、

集客の基本は、いかに「この人にお世話を頼みたい」「この人なら信頼できる」と思ってもらえるかです。入会希望者が仲人の信頼性を計る材料は、やはり成婚実績。結婚がしたいから、みんな相談所に入るし、「私を結婚させてくれそうだ」と思うから、お金を払う。つまり仲人業で収入をふやすコツは、**成婚実績**を作ること、です。

そのため、仲人たちはさまざまな形で、「自分には成婚実績がある」ということをアピールしています。有効なのは、「日本仲人協会」で出している「優秀賞」の賞状です。

続いて必要なのが、結婚紹介業の協会に入る加盟費用。この**業界の加盟金の相場は50万円から100万円**です。実は「日本仲人協会」の場合も、事前に何の勉強もせずに入れば、48万円プラス消費税がかかります。けれど私は、私の考えを何も理解していない人に多額の加盟金を払っていただくより、「マリッジアドバイザー養成講座」（無料）を受け、私の仲人業への理念に共感した人に入らせていただきたいと思っています。そのため、講座を受けていただいた方の加盟金は3万円プラス消費税としています。

加盟したあとは、**毎月1万円プラス消費税の月会費**がかかるほか、会員を1人登録するたびに**登録料として1万円**が必要になります。仲人業も実際にやってみたら、向き不向きがあると思います。だから最初は負担の少ない金額で加盟していただき、会員を登録できたら登録料で1万円をいただくんです。

月会費に関してですが、毎月決まった額をいただくのではなく、お見合いのたびに お見合い料をいただくシステム（お見合い料の上限は1万円）をとっている仲人もいます。個人事業主なのだから、価格設定は上限金額を守っていただければ自由に設定すればいい。ただ、協会としては、**月会費をいただいてお見合いは何回やっても無料**という価格設定を奨励しています。

申し込むのは自由ですが、100人に申し込みをかけて1つも受諾されない状態が続けば、会員は成婚にたどり着けず、やがて自信をなくしてしまいます。それを防ぐために、仲人が釣り合いのとれる相手をすすめるのです。ただ、理想と違った相手ばかりを送ると、会員もお見合いをする気持ちになれません。そこで、**手の届かない相手・釣り合いのとれる相手・この方なら受諾されるだろうという相手の、3タイプを送ります**。ここが仲人のテクニックです。

私たち結婚紹介業にたずさわる者が守らなくてはいけない主な法律は、**個人情報保護法、特定商取引法、消費者契約法の3つ**です。

新人仲人というのは、最初は自信のなさから、会員の前で下手に出てしまいがちです。しかし、最初にこれをする、会員の舵取りができなくなります。最初に下手に出ていたのが、「あなたの条件では、この方にお見合いを受諾されるのは難しいですよ」とひと言意見を言おうものなら、「**客の私が会いたいと言ってるのよ。プロなんだから、なんとかしなさいよ!**」と、**会員が上からものを言うようになる**。これでは、なかなか成婚にたどり着きません。

まず、面談

日は相手の都合ではなく、**自分の都合で決める**ことです。「私は、あなたのために忙しい時間を縫って、時間をつくって会ってあげるんです」というスタンスを面談予約のときから徹底しておかなければなりません

会員面接でも同じです。たとえば、駅やホテルのロビーなど、わかりやすい場所で待ち合わせをします。そこから、面談のために喫茶店やティーラウンジに向かうわけですが、入り口で「この喫茶店を使いますけど、いいですか?」と聞くようにしてください。「ここを使っていいですか?」とは、つまり「**お茶代はあなたが払うけれど、いいですか?**」という確認なのです。割り勘だと立場が対等、逆にこちらが出した時点で、**関係は相手のほうが上**になってしまいます。あくまで、「今日は、あなたのために、忙しいのに来てあげている」という位置づけを忘れないように。

ただ、この業界には真摯に仲人業に向き合っている人だけでなく、お金儲けのために口先だけで調子のいいことを言う**悪徳業者も大勢**います。消費者は何を

基準に仲人を選んだらいいのかわからない。そんなとき「仲人」の資格が一つの目安になるのは間違いありません。

どれくらいのお金が入ってくるようになったら、仲人ビジネスを本業に昇格させられるのか。

・・・

目安は、会員数が最低 50 人。ざっくりとした計算ではありますが、月会費を 1 人、5 千円いただくとして、50 人で 1 カ月 25 万円、1 年で 300 万円。50 人のうち 1 割の 5 人が成婚を決めたとすると、成婚料をいくりに設定するかにもよりますが、20 万円の成婚料だとして 100 万円。それをボーナスと考えます。さらに、新しく入ってきた会員の入会金があったとしても、仲人ビジネスの宣伝費や経費で使うと考えれば、結局、年収は 400 万円という計算になります。

仲人になって 2 年くらいは、「勉強が大事だ」と思って、「日本仲人協会」が主催する「仲人大学」「仲人寺子屋」のほか、勉強会にひたすら参加していました。そして、ブログを毎日書き、チラシを作って配ってみましたが、たまに 1~2 名が入るという感じで、思ったような集客ができずにいたんです。そんなとき、大阪の月例会で先輩仲人の木村万佐子さんが、「私には、お金はなかったけど、人脈があった」という話をされたのを聞き、はたと気づいたんです。「私には、お金もないし、人脈もない」って。

仲人の仕事を始めたのは、約 3 年前。当初の私の集客作戦は、テレフォンアポイントメントが中心でした。知り合いから紹介していただいた独身者に、片っ端から電話を入れていたんです。冷ややかな反応をする人がいても、お構いなし！ 嫌なことを言われてもめげずに、「はい、次！」とどんどん電話をしていきました。私は切り替えが早いほうなので、それがよかったのだと思います。そうして何十人と電話で話をしていくうちに、「この人は本音を言っている」、「この人は、建前だけ」という空気が読めるようになりました。この経験は、今の入会面談でも役立っていますね。

そこで私は、「日本仲人協会」を立ち上げるときに、消費者が喜ぶシステムを作ろうと決めたんです。それが、成功報酬制というシステムです。入会金・登録料・月会費の初期費用は、合わせて 5 万円の上限を超えないこととし、低料金で活動を始められるようにしました。そして、成婚したときには、成婚料という形できちんとまとまった額のお金をいただきます。ただし、その成婚料の上限も、30 万円としています。協会に所属する仲人は、一人ひとりが個人事業主です。ですから、それぞれに値段を決めてよいのですが、その上限を超えてはならないということが、協会の絶対的な約束になっているんです。