

同 窓 生 イン タ ビ ュ ー

人の縁を結ぶ

なかじま けんたろう
中島 賢太郎 氏に聞く
(平成15年卒)



中島さんは若くして結婚相談所を立ち上げ、いまでは日本橋人形町のビルの一室にオフィスを構え、多くの方々の相談に乗っている。丁寧な対応の結果、多数のカップルを成婚にまで導き、業界トップクラスの優れた成果に対しては所属団体から多数の賞を受けるまで成長した。2022年11月の昼下がり、編集委員の村上、小守が日本橋まで出向きお話を伺った。

苦手意識があり、コミュニケーションを改善する方法を知りたいと思ったのです。学生時代はアルバイト中心の生活。大学に入った時から将来は自分で事業をしようと決めていたので、そのための資金稼ぎという面もあります。ゴーカートを楽しんでいる人たちには実業家で裕福な人が多かったので、自分もいつかはそうなりたいと漠然と思うようになりました。

—— ご出身は？

中島 茂原市で生まれ育ち、緑ヶ丘小学校から西陵中そして長生高校へ進みました。高校時代は部活には入らず、硬式テニスのサークルに所属していましたが、テニスよりも中学時代に始めたゴーカートに熱中。父が若い時からゴーカートを楽しんでいたもので、週末はほとんど一緒に茂原ツインサーキットに通ってました。レーサーになる夢も一時はあったくらいで、この趣味は現在も続いています。

—— 夢を実現するためのスタートは？

中島 大学時代は3つの塾の講師と家庭教師を掛け持ちし、洋服のネット販売を立ち上げたりと学業そっちのけでした。卒業後、両親の強い勧めで一旦は会社勤めをしましたが、肌に合わずに1か月で退職しました。その後2年間、アルバイトを3つこなしながら、どんな事業を始めればよいかを模索。辛い時期でしたが、その経験さえも活きていると今は感じています。



壇上中央中島さん

—— 進学は？

中島 1年浪人して、明治大学の新設学部である情報コミュニケーション学部に入りました。対人関係に

—— 結婚コンサルタントの仕事と出会ったのは？

中島 25歳までに起業すると決めていたので、そのための知識・ノウハウの獲得、そして人脈作りのために経営者の集まるいろいろな勉強会や交流会に参加していました。そんな中、知り合う方々に独身男性が多く、伴侶との出会いを求めていることに気づきました。初めはお節介魂で、食事会やパーティーの手配などしていたのですが、その過程で人と人をつなぐことに面白さを感じるようになりました。男女一人ずつにコンタクトして、「恋人募集中の友人がいれば、ご一緒にどうぞ」と始めたのですが、縁が縁を呼び、依頼が増え続けました。それまでの人生でここまで人に喜ば



長生高校 OBOG の婚活を応援します！

<https://www.bridalpartners.jp>

WEB サイト



BRIDAL PARTNERS
結 婚 相 談 所 ブ ラ イ ダ ル パ ー ト ナ ー ズ

れた経験がなく、やりがいを感じるようになりました。その後、結婚相談所を経営されている方と知り合い、これがビジネスになると知り、挑戦してみることにしたのです。学生の頃には想像すらしない仕事でした。

—— どのようにして開業したのでしょうか？

中島 2010年4月、日本結婚相談所連盟(株式会社IBJが運営)に加盟して、個人事業主として結婚相談所を開業しました。当時この仕事に従事している人は、40~50代でも若手といわれるほどで、20代で開業した私はちょっとした注目を浴びました。その頃、加盟店は600社程度でしたが、今では3600社まで増えました。ここ10年で、業界が大きく成長している実感があります。

—— 事業は軌道に乗りましたか？

中島 始めてから5年間は、本当にしんどかったです。お客様は35歳以上の方ばかりで、この仕事の性質上、年下の私が信頼を得るのはかなり難しかったです。私も目先の利益にばかり心を奪われて、お客様の幸せを思う気持ちが当時は足りなかったと思います。

中島さんの仕事上の転機になったのは、奥さんとの出会いと3年後の29歳での結婚だった。奥さんの教育指導で、「利益を追うのではなく、成婚を追う」ことを最優先に考え、心がけを徹底した結果、2013年から7年連続で成婚率60%以上を達成できた。ちなみに、奥さんとの出会いは、結婚相談所経由ではなく、全くの偶然だったとのこと。

—— お仕事の中身は？

中島 事業は主に3つあり、『結婚相談業』『お見合いパーティーの主催』『婚活イベントの企画運営・業務請負』です。結婚相談業については、成婚者や知人からの紹介、インターネット、イベント参加などから当社を知り、ご入会いただいています。会員様のサポート、入会時には結婚に対する考えのヒアリング、婚活用プロフィール作成の助言、婚活中の方には活動全般においてアドバイスをを行います。異性との交際経験が少ない方には、デートコースや食事場所の選び方なども助言します。お見合いパーティーは、ホテルの宴会場を借りて行うことが多いです。婚活イベントは、こちらで企画して民間団体に協力いただいたり、官公庁などからの業務委託を受けて開催しています。例えば、神田明神には自ら企画を売り込み、全面的に協力をいただけることになり、2017年から開始した「明神縁結び会」を既に17回開催



婚活イベントで司会する中島さん

しています。この実績が認められ、官公庁より業務委託を受けるようになりました。有名な神社や寺院、官公庁との取引実績が、新規取引時の安心や信頼に繋がっています。高知県が主催する結婚支援事業のアドバイザー、研修講師として年に数回出張したこともあります。

—— パートナー紹介の方法は？

中島 一つは、加盟している日本結婚相談所連盟のデータベースに登録している8万名以上の会員様の中から、相応しいと思う方を弊社顧客に紹介する方法。並行して、ご自身で検索してお相手を選ばれることも。もう一つは弊社の会員様同士で相性のよさそうな方を引き合わせる方法。どちらかという、前者の方が数的には多いです。お付き合いに不慣れな方からは、紹介段階から様々な相談事を受けます。

—— 日々の業務で心がけていることは？

中島 相談者のお話をよく聴いて、人生観、結婚観にしっかり向き合うことです。それぞれ性格、生きてきた背景、価値観が異なります。対話を重ねていきながら、真のパートナーと出会い、良好な関係を構築するためのポイントをアドバイスして、二人三脚で結婚に導いていきます。共感することも大切ですが、それだけでなくタイミングよく的確なアドバイスをすることも重要です。そのために私が大切にしているのが、「間合いの取り方」です。こちらが一生懸命になりすぎて逆効果になることもありますから、つきすぎても離れすぎてもよくないのです。このことが身につけてきたのはようやく最近のことで、それに伴い自分も楽になり、成果も上がりやすくなりました。

—— 印象に残っている経験は？

中島 現在、私が住んでいる蔵前(東京都台東区)に縁のある男女の結婚です。双方へのご紹介、お見合いのセッティング、交際のサポート、結婚式の準備までご協力させていただいているうちに、仲人として両家の間に立ってほしいと仰っていただき、結婚式には正式に仲人として立ち会わせていただきました。結婚式の当日、両家のご親族から感謝のお言葉をいただき、この仕事を続けてきてよかったと心から思う出来事でした。

コロナの流行で、インターネットを介しての仕事が多くなったので、月のうち1週間程度はオフィスを離れて旅行先で仕事をしており、これが気分転換になっているとか。幸いコロナ禍でも仕事に影響は少なく業績は順調とのことである。地元への貢献もしたいという中島さん。これからも人々の幸せの縁を結ぶお仕事に邁進してください。

2003年(平成15年)3月 長生高校卒業
2008年(平成20年)3月 明治大学 情報コミュニケーション学部卒業
2010年(平成22年)4月 結婚相談所プライダルパートナーズを開業し現在に至る