

FEI

## 挑む

独身者に良縁を取り持つ結婚情報サービスは一般的に高額で、入退会金トラブルなどの事例も少なくない。そんな業界のイメージを払拭するようなサービスを展開しているのがマハロー。入会金ゼロと敷居を低くしたほか、企業間婚活という新しいサービスも開始した。石原鉄兵社長は「習い事のような感覚で気軽に参加できる点を売り物に事業を拡大したい」と語る。

——マハローの売り物は

「何十万円という入会金や退会金は一切なく、月に1万500円の会費だけで、いつでも自由に退会することができる点だ。ただし、各イベントへの参加費と、カップルが成立したときには成約料として5万2500円を頂いている」

——入会以降の流れは

「個人の場合、ホームページ



か電話で申し込んだあと、独身証明書とプロフィールを提出してもらう。その後はイベントカレンダーを送付する。あとは自由。同業他社のように紹介はしていない。縁は誰かが仲介するものではなく、自分で見つけるもの。なかには個別に声を掛けるのが苦手な人もいる。その場合、要望を受けて間に入ること

## 「習い事感覚」の婚活サービス提供

### マハロー 石原 鉄兵社長

いしはら・てっぺい 学習院大学経済学部卒。日本オラクル入社。クアントを経て、ワタベウェディングで結婚式場支配人として携わる。2007年4月マハローを創業し現職。38歳。大阪市出身。

最近成婚した1組が本当に公表したので、早くも願いがかなった」

——他にはない「ナガラ婚活」というサービスを提供している

「結婚は何十年も一緒に暮らすパートナーを決めるもの。1回だけでなく何度も少人数で顔を合わせて、自分に合う人を探してほしい。そのために食事やスポーツ、アウトドアなどさまざまなイベントを楽しみながら、手軽でオープンな出会いの場を提供している」

——8月には「企業間婚活」という新サービスを始めた

「IT（情報技術）とウェディング業界で働いた経験を生かした。前者は男性ばかりで、後者は女性ばかりだったからだ。この2つの業界を引き合わせる

だけで、成婚する確率が高くなるのではないか」と思い、法人の福利厚生用に事業化した。営業先では『社内恋愛はやっかいだが、他の会社ならかまわない』と賛同されつつある。これまでに10社と契約したが来年5月までに30社にまで増やしたい」

（佐竹一秀）

#### ■会社概要

- ▷本社＝東京都渋谷区代々木5-67-10
- ▷設立＝2007年4月
- ▷資本金＝1000万円
- ▷従業員＝3人
- ▷事業内容＝各種イベント、式典などの企画・運営・管理、結婚相手紹介サービス事業、物販事業