

これまで培ったノウハウを活用し 結婚相談所を開業 日本の少子化対策の一助に

まちかど婚活 コミュニティ

 株式会社 ポケットクローバー



モビリティキャリア社長、加藤優さんが同社関連会社のポケットクローバー（名古屋市北区大曾根）で新事業を立ち上げた。海外からの人材を派遣するモビリティキャリアの仕事の中で、日本の人口減少の深刻な実態を見てきた加藤社長。日本の少子化対策の社会貢献事業として「子どもが生まれてくる側の支援を」と結婚相談所を開設したのである。

モビリティキャリアは、海外の人材と日本のニーズをつなげる仕事を中心に行ってきた。たとえば介護職の場合、インドネシアからの人材は日本の介護施設スタッフとして活躍している。日本の若手の介護職が激減しており、海外の人材に頼らねばならない施設とマッチングさせているのである。加藤さんは仕事をしていて「日本は少子化が進む一方で、国内の労働力が日本人だけではまかないきれなくなる」と危機感を感じるようになった。

もともと社会貢献事業を行いたいという構想があった加藤さんは「自社が出来ることは、生まれてくる側の支援、そのもとになる婚活の後押し」と考えるようになった。さまざまな出会いと加藤さんの志の高さが、モビリティキャリアの関連会社ポケットクローバーの結婚相談所開設へと駆り立て、昨年から準備を進めてきた。

国内に結婚相談所は多くあるが、IBJ（日本結婚相談所連盟）の場合は登録すればその情

報などを活用出来て結婚相談所を開業できるシステム。登録企業は横並びの状態のため、差別化を図ろうとポケットクローバーはこれまでの企業とのネットワークや、人材のコーチングのノウハウを活用していくことになった。

結婚相談所への会員登録の呼びかけは、まずモビリティキャリアがこれまでご縁のある企業や金融機関に声をかけ、身元のしっかりした登録者を増やしていく。「社員への結婚支援を企業の福利厚生の一環に」と提案、「社員の幸せを願う姿勢を企業が見せることで、社員が会社に恩義を感じ、辞めにくくなることにもつながる」との説明に、既に多くの企業が興味を持っている。また、これまでご縁があった企業の社長の令嬢や子息、銀行などへも声をかけていく予定である。

一般向けにはホームページやSNSを通じての募集となる。ネット情報は信憑性に欠けると心配されがちだが、そこは同社のシステムが