

婚活支援で需要拡大

京都の和装商社や婚礼サービス会社などが婚活支援に乗り出す動きが相次いでいる。婚姻組数を少しでも増やして関連する製品やサービスの需要を掘り起こす狙い。観光地としても人気の京都は挙式場が多く、繊維産業など関連ビジネスの裾野も広いため、取り組みにも力が入る。

京の和装・婚礼事業者

和装商社の近江屋（京都市下京区）は婚活支援の「京都縁結び倶楽部」を4月に設立し、見合いの仲介サービスを始めた。会員の条件に基づき、提携先の大手結婚相談所で相手を探して紹介するほか、悩みなどの相談も受け付ける。

仲介サービスで会員に和装の購入を勧めることはないが、カ



近江屋の「京都縁結び倶楽部」で、婚活支援に取り組み担当者。和装業界の活性化にもつなげる

（京都市下京区）

見合い仲介 着物、式場利用見込む

ツプルが誕生すれば「婚礼や子どもの七五三など着物を着る機会が増える」（仲人担当）と期待する。

クラウドディアが昨春始めた婚活支援サービスの「マリッジメイト」では、男女約150人が登録し、会員同士の見合いや参加自由のパーティーなどを開いている。すでに結婚の実績も出ている。

実際に結婚すれば会費などから最大12万円分を同社の式場やドレスの利用費に使える仕組みで「利益は少ないが式場利用を少しでも増やしたい」（婚活支援担当）と話す。

左京区北白川に挙式場を構える婚礼サービスの錦は、インターネットで映像中継して見合いするサービスを年内に再開する予定。鎌田九美夫社長は「婚活支援の利用者はまだまだ少なく、伸びしろは大きい」とみて、新規事業の一つとして育てる考えを示す。

（葦原裕）