

細やかなサポートの結婚相談所開設 企業の福利厚生利用も増加

ラックエッジ

ラックエッジ（八王子市、宮崎哲也社長、03・68869・4523）は、2017年3月から結婚相談所「WillMarry」を運営している。「創業するなら、お客さまから喜ばれる仕事がしたい」という妻、美紀さんの思いに、国内外で事業会社の役員をしていた宮崎社長が応え、夫婦2人でラックエッジ

を設立。約5万8500名の登録会員数を誇る日本最大級のネットワークIBJ「日本結婚相談所連盟」に加盟して開業した。会員は個別カウンセリングを受けた後、IBJシステムの中から希望条件に合うお見合い候補者を選ぶ。料金によって月50名〜100名のお見合い申請が

できる。月間お見合い料は無料。プロフィール写真撮影にも同行し、時にはお見合い用スーツの購入にも同行している。オプションでファッションコーディネート、各種講座、イベントなども用意されている。料金にはプランにより異なるが、初期費用6万円（入会金3万円・登録料3万円）、月

会費が1万5000円、成婚料が20万円。活動期間の2年間で成婚に至らなかった場合は入会金を全額返金する。目指すのは、結婚24年の経験を生かした夫婦で連携した細やかなサポートだ。価値観や結婚観をヒアリングしながら5年後も手を繋いで歩けるパートナー選びを支援する。

「良質な結婚相談所サービスを安心良心底格で提供致します。気軽にいらしてください」と美紀さん。最近



同社が運営するWillMarryのホームページ。写真は、宮崎社長と美紀専務