



method

パートナーエージェントの
高い成婚率を実現する
独自の成婚メソッド



1 活動実績データの公開

成婚退会された会員の活動実績を数字で公開

結婚したい人の気持ちに応えられるのは、成婚という成果。だからこそ成果のこだわりを明言し、パートナーエージェントでは、出会い・交際・成婚、と会員の婚活ステージごとの活動実績データを数字で公開し続けている。偽りのない活動データ公開は、サービスの利用者にも成果と信頼で選ばれたいという強い意志表明である。業界水準を大幅に上回る成婚率をさらに高めるべく、その姿勢を徹底し続けている事が、同社の真価でもある。

3 独自の「成婚KPI」を確立

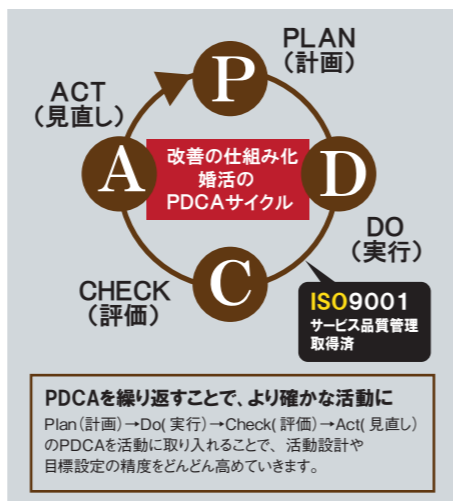
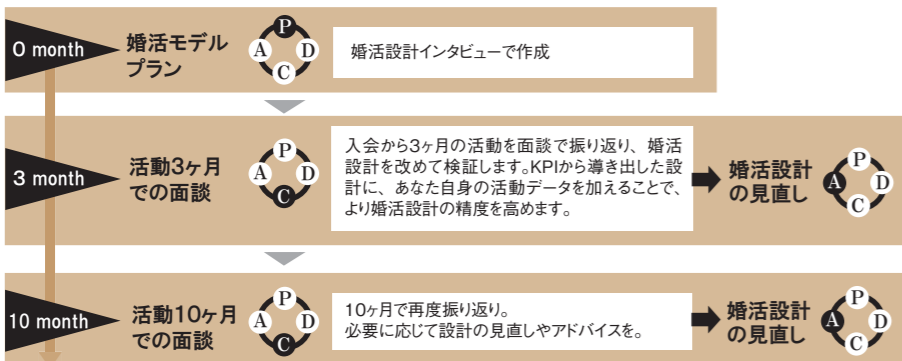
豊富なデータに基づく明確な婚活プランを設計

成婚退会された会員の詳細な婚活データをもとに、エリア別・年齢別の出会い率・交際率を導き出し、成婚の達成度合いを測る指標＝成婚KPIを確立。心から納得して結婚したいと思えるまで、何を、どう考え、どれくらい出会いを重ねればいいのか、会員一人ひとりに、リアリティと手応えに満ちた婚活を実現する明確なプランを設計。過去9年分の会員42,000人の婚活データを分析・解析し、それが個人の活動の指標に活かされる。



4 成婚までのプロセス

ゴールまでのプロセスを明確に。
活動ステージごとのサポートで、着実に成婚へと近づきます。



2015年度 成婚率 27.2%

成婚率(%) = 年間成婚退会会員数 ÷ 年間平均在籍会員数 × 100
※国勢調査の婚姻率と同じ方法で成婚率を算出

01 パートナーエージェントの役割について

パートナーエージェントは、成婚という確かな成果をお客様に提供するために生まれた会社です。

設立当時、業界には透明性や信頼性に欠ける印象と実態があり、成婚率を公表する会社も少なく、実情が見えない事で、利用者もサービスの価値判断ができない現状でした。婚活支援サービスの提供価値は、成婚そのものです。これを何よりも重視し、成婚率の向上を目指すべく、率直に感じ、サービスを設計しました。業界全体が成婚率とサービスの質で競い合えるよう、私たちが先頭を走り変えていく。そんな気持ちで今も成果にこだわり続け、情報開示を徹底し、サービスの改善・改良を繰り返して続けています。

02 成婚をかなえるために必要なことは何か？

婚活は、転職活動と似ています。今よりいい職場に移りたい、給料を上げたいなど、漠然とした目標ではうまくいきません。

婚活も目標設定が大切なのです。例えば「優しい人」という理想に対し、それはどんなシーンでどのような行動なのかなど、深く質問を重ねることで相手の理想像や結婚観を紐解きます。コーチングスキルを持ったコンシェルジュのインタビューがサービスの最初にあるのはそのため、「自分を知らず」事に始まり、過去の婚活実績データと照らし、現実的に、具体的に、プランを組み立て、目標を設定します。

そして、私たちは豊富なデータから年齢やエリアなどの条件に合わせて、出会いの確率、交際率、成婚率、成婚にいたる期間などの数字を導き出すことができます。一人ひとりの成婚という目標を明確にし、達成に向けて何をすればよいかをお客様と共有すること、これが大切なことなのです。

03 成婚率を高めるコンシェルジュの伴走

私たちのサービスの核とも言えるのが、一人ひとりにマンツーマンでサポートを提供する専任コンシェルジュの存在です。入会当初のコーチングインタビュー、そして活動プランをPDCAにより見直すことで精度を高めるのが弊社の特徴です。いずれも専任コンシェルジュがいるからこそのことなのです。

人との出会い、結婚を決める活動に、人間的な感覚と想いは欠かせません。私たちはデータを重要視し、最大限活用したいと考えていますが、データはそれを活かす人がいて初めて効果的に働くもの。結婚を望むその人を深く理解し、結婚後のしあわせまでしっかりイメージしながら、真摯に支えるコンシェルジュがいるからこそ、活動プランや目標設定が機能します。設立以来、コンシェルジュの育成には特に力を入れ、コーチングスキル研修やトレーニングシステムなど、独自のものを構築して、優秀なコンシェルジュを育て続けています。

04 「課題解決」をするサービス

徹底的な情報開示や、業界初のISO取得、「1年以内の成婚」というテーマなど、外部からはインベションという評価を多くいただきますが、私たちは新しいことを行うのが目的ではありません。自身が顧客だったという視点を常に持ち、どうしたら成果が出るか、信頼されるかを考えた結果なのです。曖昧さをなくし、常に誠実に、リスクを含めてサービスをよく知っていただく。

そしてお客様が「やる」となれば全力で応援する。こんなサービスがあったら自分も利用したいと素直に思えるものを追い続けています。すべての取り組みは、課題解決。お客様の課題を解決し、社会問題を解決するために、どうすればよいかを考える。「結婚できない人をゼロに」というスローガンには、私たちの意思と愛が反映されています。結婚したいけれど機会がないという方を、限りなくゼロにしていく。この宣言には私たちの目指すべき姿があるのです。



インベションではなく「課題解決」
この国の「しあわせな結婚」を考える

PROFILE

1973年、東京都世田谷生まれ。駒沢大学在籍中から広告代理店でアルバイトし、同社に就職。その後、結婚相談所の大手企業に転職し、広告を担当。顧客獲得のためにはサービス改善が必須という思いを抱き、2006年9月、ウェディング事業を展開していた一部上場企業の子会社として(株)パートナーエージェント設立。2007年6月より同社代表取締役、2008年5月、MEBOにて独立。トータル14年、業界で活躍している。

株式会社パートナーエージェント 代表取締役 社長 佐藤 茂 氏

本社：東京都品川区大崎1-20-3 イマス大崎ビル4F
福岡店：福岡市中央区天神2-3-13 USHIOビル5F
北九州店 OPEN! 福岡県北九州市小倉北区米町1-1-21
大分銀行・明治安田生命ビル3階

http://www.p-a.jp/



2015年東証上場
(証券コード：6181)

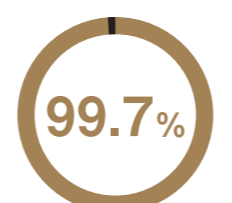
最も成婚率の高いサービスを目指すからこそ、実績データにこだわる。

パートナーエージェントの「サービス品質」の高さを証明する指標の一つが「成婚率」です。他社が10%~20%程度(同社推計)にとどまるなか、同社グループの成婚率は27.2%(2016年3月実績)と、圧倒的な実績を誇ります。また、「入会から3ヶ月以内での出会い実施率」「活動1年での交際率」は、いずれも90%を超え、成婚率は年々右肩上がりです。

同社がこうした実績データの開示に積極的である理由は、結婚をしたいと思う人の気持ちに寄り添うには「成婚」という成果のみに集約されるものだという概念のもと、いかにそれを実現できるかという事に徹底的にこだわっているから。他社とのサービスの違いは、高い実績に証明され、また同社の「本当に信頼できる結婚情報サービス」を提供する婚活支援企業としての成長戦略は、5期連続で増収、昨年東証マザーズ市場への上場を果たす。

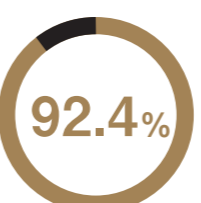
多くの会員の支持と市場における信頼のもと、今後もパートナーエージェントは業界の核となり牽引する企業であり続けるに違いない。

入会から3ヶ月以内での
お見合い実施率



※2016年4月調査
(2015年1月～2015年12月の
1年間の入会者実績)

活動開始1年での
交際率



※2016年4月調査
(2014年4月～2015年3月の
1年間の入会者実績)

「交際」とは、会員同士がファーストコンタクト後、双方が「もう一度会いたい」と回答し、お互いの個人情報(氏名、連絡先)を交換して直接やりとりしている場合を指します。

全国各エリア22店舗での 展開。北九州店もOPEN

婚活をする人にとって、会員数や実績、また結婚情報サービスにおけるサポート範囲や支援の内容がいかに「自分」に合うかという事を見極めるためにも、専門的なスタッフのアドバイスは欠かせない。パートナーエージェントは、全国22店舗におけるサービス展開でのスケールメリットもさることながら、各エリアにおける店舗において、紹介数や成婚率を上げるための、専門知識を積んだコンシェルジュのサポートが充実しており、会員の満足度に繋がっている。九州エリアにおいては、福岡店に続き、本年1月に北九州店がオープン。入会前に来店し、エリアの動向や、客観的な視点や説明・アドバイスを受ける事で、自分らしい活動スタイルの起点を見つける事ができそう。



常に先進的なクリエイティブ を発信するパートナーエ ージェントの新たな提案は?

婚活をスタートする年齢やシチュエーションは千差万別。パートナーエージェントの新たな提案は、婚活におけるリアルな活動内容や心情などを、より身近に感じて欲しいという方も。自分を知り、最高のパートナーを見つけるための活動は、もはや特別な事ではないという事に気づかされる。

CHECK! 本誌8月号の裏表紙に同社の新プロモーションを掲載しています。

私の婚活、公開中!
#PAで婚活はじめてみた