

一般社団法人
日本子育て支援協会
講師
岩本久実子氏



結婚式を挙げないまま入籍・出産された方たちへ、「どのようなきっかけがあれば挙げたいか?」「挙げようと思えない理由は?」という調査をしたところ、グラフのような結果となりました。(ミキハウス子育て総研(株)「パパママ・キッズ婚に関するアンケート」より)

この結果を受け、今回はパパママ・キッズ婚挙式可能性アップへ向けてのアプローチ方法をご提案します。

①金銭面

子どもができると養育費や教育費など出費がかさむもの。挙げやすい&挙げたくなるようなお得感のある費用の

パパママ・キッズ婚の挙式可能性アップに向けて

ご提案を。

◆後払いやカード払い対応によりご祝儀での支払いを可能にする

◆パパママ・キッズ婚パッケージプランを造成し、明確な料金の提示を

◆フォトWなど、一步を踏み出しやすいカジュアルスマートなプランの造成を

◆パパママ・キッズ婚ならではのスペシャル特典付与を

他にも、両家の親御様も巻き込んで、子どものため、孫のために援助をしてもらえるような体制作りへ導くこともお勧めです。

②配偶者の意思

子どもができると、パパもママも自分のことは後回しとなるように、結婚式についても妻が・夫がやりたければ、と相手の意思を尊重する傾向にあります。

そこで「結婚式は女性が一番輝く特別な日」「パパママ・キッズ婚は家族の絆を深めるスペシャルイベント」というようなキーワードを盛り込み、相手を思う気持ちからスタートするきっかけ作りを。

③結婚式の意義

そもそも結婚式を挙げることに意味を感じないというナシ婚層へは、パパママ・キッズ婚ならではの幸福感や充足感が伝わるようなPRを。“子どものファーストバースデーやハーフバースデーなどのイベントに絡めて家族のお披露目を”という趣旨に置き換えると伝わりやすくなります。

④子連れ結婚式のイメージアップ

「子どもがいて今さら恥ずかしい」「子連れの結婚式イメージが良くない」という声には、WEB上や誌面・パンフ

レット等でパパママ・キッズ婚の露出を増やし、子どもと一緒に結婚式は一つの幸せの形であるというPRを。

子どもと一緒に幸せあふれる写真や事例紹介を行うことにより、ネガティブなイメージが払拭され、一步が踏み出しやすくなるかもしれませぬ。

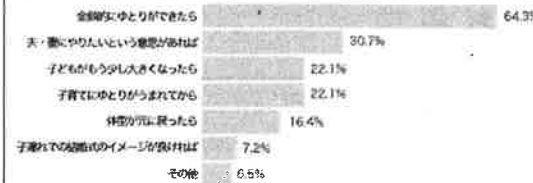
この他にも、挙げやすい子どもの年齢を導いていくことなど、潜在層を顕在化させるためには業界側、式場側にできることはまだまだたくさんあるので

しょうか。

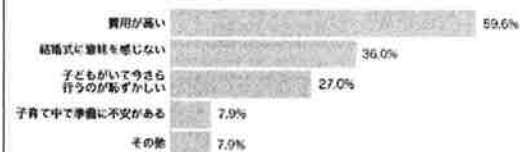
パパママ・キッズ婚実施数の増加は、業界にとって挙式率を上げるだけでなく、パパママ・キッズ婚ファミリーにとっても家族の幸せや絆を再確認できるメリットがあります。

潜在層の一步を踏み出しやすくするような企画・PRをぜひ実践してみてください。

Q. どのようなきっかけがあれば挙げたいですか?(複数可)



Q. 挙げようと思えない理由は?(複数可)



Weekly ゴーゴーリサーチ(特別編)「パパママ・キッズ婚に関するアンケート」(2014年7月)より