



回を重ねることに、ルールや運営にも手を加え、より楽しく参加できるように工夫してきました。と同時に、参加店舗もどんどん増え、現在は60店舗を超える規模に成長しました。

「出会い、というのは、街との出会いや店との出会い、男女に限らず魅力的な人との出会いということだと思います。私たちはそういう運営をして来たり、参加した人も、そういう魅力を感じるから、また来てくれるのではないのでしょうか」

すぐに、まちづくりの仕掛けとしても有効であることに、佐々木さんたちは気づきました。

「店舗を探しながら歩いていただくことで、知らないうちに宇都宮の街を散策する結果になるんですね。飲食店だけではなく『ここにこんな店があるのか、今度来てみようか』という、その人なりの発見や出会いもあると思います」

お客様に「店の魅力」だけでなく「街の魅力」も伝えたい——それが、佐々木さんの、宮コンにこめた想いでもあります。街や店の良さを知ってもらえれば、その人がリピーターになり、他の人も誘って来てくれるようになって、街の活性化につながると、佐々木さんは考えています。

合コンというと「独身男女の出会いの場」というイメージがありますが、「参加される方は、年齢層も幅広いですし、独身ばかりではないですよ。そういう制限も設けていませんし」

この佐々木さんの言葉どおり、インターネットで検索してみると「結婚しているけれども、参加してみたら楽しかった」という声がいくつも出てきます。

「私たちの大きな目的は市内の活性化ですから、宮コンというイベントを行うことで、市内に多くの人が集まって、街を再発見していただくことを第一にしています」

「飲食店に若い人を呼び込むにはどうしたらいいか」という4人の経営者の話からスタートした宮コンですが、スタートして

「若い人を街に呼び戻すには」が発端

平成16(2004)年、宇都宮市内でPALLUCIFER(ルシファー)を経営する佐々木さんは、若い層のお客様が少なくなってきたことに気づき、仲間のバー経営者に話したところ、他の人たち

「若い人を街に呼び戻すには」が発端

も同じように感じていることが分かりました。

「常連の方々は変わらずおいでいただいておりますが、新規のお客様の中に若い人の姿が少なくなっていました。街全体を見ても何となく活気がない。若い人が街に来ていないのではないかと、話し合ったのです」

危機感を感じた佐々木さんたちは、若い



特集1
宮コン



写真提供：宮コン実行委員会

繁華街をまるごと合同コンパ(合コン)会場にしてしまおう! —— そんな発想を実現させた楽しいイベント「宮コン」がスタートしたのは、平成16(2004)年8月のこと。今では全国で、宮コンを手本にしたイベントが行なわれ、「街コン」という言葉も生まれました。今回は中心市街地活性化の起爆剤として注目されているこのイベントについて、中心メンバーの一人である佐々木均さん(株)UCN、LUCIFER社長)に話をうかがいました。



(株)UCN、LUCIFER 社長
佐々木 均さん

4店舗170人参加の第1回に、成功の手応え

「若い人たちは出会いの場が欲しい。私たちは若い人にもっと来ていただきたい。だったら、出会い+飲食=合コンはどうだろうか、というアイデアが生まれました」

各店舗でバラバラに合コンを実施し

平成16(2004)年夏に4軒のお店でスタートした宮コン。第1回の参加者数は約170人でした。現在が3千人規模のビッグイベントになっていることを考えると、ささやかなスタートでしたが、佐々木さんはこの時点で確かな手応えを感じました。

「今でこそ『少ない』という気がしますが、その当時はこうした『複数店舗による合コン』自体が存在しませんでした。合コンは店舗ごとにやるのが当たり前だったのです。ですから、人数は多くて数十人。それが170人も集まったのですから大成功でした」

もともと、初回だけに知名度はほぼゼロ。中心メンバーたちは、チケット販売に苦労したそうです。

「常連さんや知人に頭を下げてチケットを買っていただいたりしました。まあ、義理で買ってくださいった方も、少なかつたと思います。でも、実際に参加していただくと、そういう方も大喜びしてくださったのです。『おもしろい、楽しい。また参加したい』と興奮しておしゃる様子を見て、私もうれしかったですね」



プレスレット型の
参加チケット

「街コンは、地域の人間が主体になって運営することに、大きな意味があります。どんな街にもそれぞれの特色がありますから、画一的なマニュアル運営はできません。地域を知り尽くしているスタッフ、いろいろなアイデアを出して工夫するからこそ成功できるのです。」

ところが最近、ビジネスばかりを考え

異業種とも交流して、
より大きなプラス効果を

「15団体くらい来ていただけるかな。インターネット経由で公開したり、意見の受付などでもできないかと、スタッフと準備を進めているところです」

サミット」も開催される予定です。

「規模が大きくなればなるほど、参加者も楽しいわけですから。出会いの場もチャンスも増えますし、いろいろな店を知ることできます。だから、規模は拡大させる方向で、運営する私たちも努力してきました」

「といっても、むやみにウエルカムにしたわけではないそうです。」

「基本は、参加者が時間内に歩いて回ることができないエリアということ。あまり広くくしないことが大切です。できるだけ多くのお店を回っていただけるようにしないと、おもしろくないでしょう。参加店舗だって、お客様に来ていただけたら、何にもならないですから」

今年10月には、駅東の店舗による「宮コン・イースト」も行なわれました。これまで参加できなかった駅東の飲食店による、別



受付でチケットを
受け取る参加者

経済効果は年間約3億円
以上の可能性も

「今回は単独イベントですが、評判がいいようでしたら、定期開催にしたいと思います」

現在の宮コンは、参加人数約3千人、参加店舗は約60店舗で、年4回定期開催されています。当初は夜中12時まで行なっていた開催は、現在では夜6時から夜10時までに変わっていますが、基本的なスタイルは同じです。

年間売り上げは約1億円といいますが、イベントとしては大成功と言つていいでしょう。当然ながら、宇都宮市への経済波及効果も、大きなものとなっているはずだ。

佐々木さんは「私たち自身では検証はしていませんが」と前置きしつつ、「チケット売り上げプラス、ホテルやコンビニ、駐車場など、参加者が直接にお世話になる関連ビジネスだけでも、かなりの効果があると思いますね。また、宮コンは夜10時で終わりますが、当然、その後別の店に流れることもあるでしょうから、それらを全部総合すると、3億円くらいはあるんじゃないでしょうか」

直接の効果ばかりではなく、間接的な効果も無視できません。後述する

る運営者が増えてきました。いわゆる業者の方々が参入し、紛らわしい名称で運営を始めているのです。

もちろん、地域活性化に役立ち、参加した人やお店が満足できるのであれば、私はどんな方でもウエルカムです。けれども実態を見ると、決してそうはなっていない。参加費がひどく高いのに参加店舗が少なかったり、とても歩いて行けないエリア設定がされている。

宇都宮で言えば、JR宇都宮駅周辺の飲食店とユニオン通り周辺の飲食店が一緒にやろうとするようなものです。参加者が時間内に歩いて回るのは、無理でしょう？ ですから私たちは、エリアの広さを重要視していて、熱心なお申し出をいただいているお店にも『申し訳ありませんが』とお断りすることもあるのです。それは、参加店舗にも参加者にも『参加して良かった』と喜んでいただくためには、不可欠なのです」

まちづくり、まちおこしという重要な精神が形骸化しないように、街コン協会を通じて、アピールを続けて行きたいと佐々木さんは力をこめます。

「自分たちだけ儲かればいい、という考え方は、一時は良くても、結局は失敗すると思うのです。Win・Winの考えのない人は、こういうイベントをやつてはいけないうんじゃないでしょうか」

熱い想いを話す佐々木さん。まち

ように、宮コンはすでに全国ブランド。メディアに取り上げられる機会も増えています。「宇都宮」の名前を宣伝できる効果も、無視できないでしょう。

「宮コンで出会って結婚したカップルも、私を知っているだけでも何組もあります。そういうところまで含めて経済効果を考えて、ちょっと計算しきれないですね」と、佐々木さんは笑顔を見せます。

「私は、こういうイベントはどこかが一人勝ちする仕掛けではないと思うんですよ。Win・Winでなくては、やる意味がない。来てくださるお客様もうれしい、お迎えす



一定時間で店を移動し、新しい出会いを探す



店舗それぞれの個性を味わうのも楽しみのひとつ



宮コン当日は、街に若者があふれる

宮コンは
たくさんの人と
気楽に出会える
イベント

おこしのための企画会社、(株)UCNを設立したのは、宮コンを核としつつ、他の活性化イベントを仕掛けて、宇都宮を盛り上げて行きたいと考えたからでした。6月に設立した同社の本格的な事業展開はこれからですが、佐々木さんはすでにいろいろなアイデアを練り上げているようです。

今後の宮コンについて、佐々木さんは「もっと地域から活用してもらいたい」と言います。

「宮コンで人が集まってくるので、それを商店街で活用していただけたらと思います。宮コンを目的で来た人が、商店街全体に魅了されたらうれしい。宮コンは、同業者同士が手を組んで成功させたイベントです。次は、異業種とも交流を深めることで、もっと違うプラス効果を生みたいと思います。そのためにも、いろいろな人の話をうかがいたいですし、また相談されれば、それがまちづくりに貢献できるのであれば、私も喜んで協力したいと考えています」



参加者は
マップで店舗を
探す

問合せ

宮コン実行委員会
☎601-3850
E-mail: miyacon@basil.ocn.ne.jp
宮コン公式サイト
http://www.miyacon.jp