

THE JOY OF LIVING IN THIS CITY,
NURTURED BY MARKETS/MARCHÉS

「マーケット／マルシェから広がる、このまちに暮らす喜び」



「マーケット／マルシェから広がる、このまちに暮らす喜び」 2025年3月発行 発行＝生駒市役所 広報広聴課 Tel. 0743-74-1111



CONTENTS

- P 0 4** 生駒市で活動してきた3人に聞く
「マーケット／マルシェの実践を通じて感じた、
開催のコツや考え方の秘訣」
【いこまマルシェ】 【いこママまるしえ】 【∞MARKET(ピーマーケット)】
澤村章男さん×佐村佐栄子さん×福井美樹さん
- P 0 8** いこまちマーケット部に聞く
「マーケットを通して考える、まちの主体的な楽しみ方」
【いこまちマーケット部 1期生】
澤本拓也さん×田村るみさん×都築美智子さん
【いこまちマーケット部 2期生】
伊藤陽子さん×高橋学説さん×早藤和恵さん
【いこまちマーケット部 講師】
鈴木美央さん
- P 1 5** いこまちマーケット部流 マーケットのつくり方

はじめに

生駒市で目にするが多くなった「マーケット／マルシェ」。

まちの魅力が詰まった空間であり、地域のお店や人が繋がる場になっています。

出店者と会話を楽しんだり、偶然の出会いや交流が起きたり。

ひとりてふらっと訪れても、家族や友人と一緒に、居心地のいい時間を過ごせる空間です。

お買い物を楽しむだけではなく、

皆さんの日常やこのまちでの暮らしが、ちよつと楽しくなるきっかけも詰まっている場。

この冊子では、これまで生駒市でマーケット／マルシェを実践してきた人たちの声を
幅広く紹介しています。

マーケット／マルシェが好きな人はもちろん、主催・出店にこれから挑戦したいと考えている人、
地域をもっと楽しみたい人など、いろいろな人に読んでもらいたい一冊。

ぜひ、この冊子を読んで、生駒で開かれているマーケット／マルシェに足を運んでみてください。
好きなお店や自分の居場所、新しい発見がこのまちにできるかもしれません。

※この冊子における「マーケット／マルシェ」は、仮設の店舗が集まり、誰もが自由に
行き来できる売買の場を指します（伝統的なお祭りやフリーマーケットを除く）。

LIFE + COMMUNITY





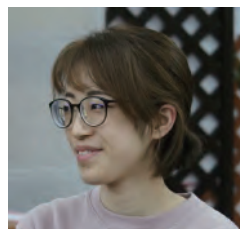
いこママまるしえは、ベルテラスいこまで10:00～14:00に開かれていました

店者が多いこと。マルシェをきっかけに自分たちのお店にお客様を呼んでほしいと思っています。マルシェの目的はお金を儲けることではなく、お客様が店者の店舗やまちの中をまわってくれる仕掛けになることを意識しています。

福井 以前私はハンドメイド作家として出店する側でした。いろいろなマーケット／マルシェに出る中で、主催側をしてみたいと思ったんです。好きな作家さんに一堂に集まってもらえるという個人的な理由と、コロナ禍で家にこもっていた人たちが外へ出かけられるきっかけになれば嬉しいと思った社会的な理由があって

2022年に初めてのマルシェを開催し、その翌年「ピーマーケット」を始めました。

佐村 私は「ママたちがどうしたら社会と繋がっていきけるか」ということをずっと考えて、いこママまるしえをやってきました。元々、保育士として働いていましたが、その立場ではママの子育ての辛さにじゅうぶんな寄り添いができず、困りごとを解消しきれないという葛藤があったんです。保育士を辞めて、居場所づくりとして、ママたちが集まれるイベントを図書館で開いたのが2013年。ママたちが得意を持ち寄って出店する場をつくり、子どもがいて普段は自由に買えない物がほしいママたちにたくさん来場してもらいました。「またやってほしい」と声があがった頃に、ベルテラスいこまがオープン。ベルステージでマルシェをやらなにかと打診が



「自分が楽しく、細く長く続けることが一番大事な」と話す、福井さん

繋がった人たちが次を生んでくれる

「開催して、良かったと感じることはありますか？」

澤村 市外のお店も出店してくれ、奈良県内の知らない物産や美味しいものが生駒で買えるのがおもしろいですよね。出店してくれている釣具屋さんとお醤油の蔵元さんが、うちのマルシェをきっかけに、釣った魚を美味しなお醤油で食べるというコラボ商品を出したことがありました。人と人が繋がれば、思ってもいなかったことが自然発生するのをおもしろい。繋がった人たちが新たな展開を生んでくれることもあって、やっていて良かったなと思う瞬間です。

福井 私も、人を繋げることがすごく好きです。「ピーマーケットのおか

出店者も一緒になってつくるのが大事

「逆に、困ったことはありませんか？」

澤村 出店料を取らないこともあったのですが、いい加減な対応をする出店者が回によっていて、大変な経験をしたことがありました。出店者側にもマルシェのコンセプトを理解してもらい、全体に係る経費を出すという気持ちを持ってもらうことが大事だと思います。必要経費を出し合って、関係者全員が「自分のマルシェ」という意識を持ったほうがいい。それから、出店条件にインスタグラムで広報・宣伝をするというルール



佐村佐栄子さん

2014年から「いこママまるしえ」を主催し、ママの居場所づくりに尽力。子育て中の女性が社会と繋がる機会を創出している。

澤村章男さん

18年前から「いこマルシェ」を開催。グリーンヒルいこま理事長を務め、生駒駅周辺エリアの活性化を先導する。

福井美樹さん

地元生駒を楽しめる場所、人々が繋がる場所として「∞MARKET（ピーマーケット）」を主催。びっくり通り商店街で雑貨店を営む。

生駒市で活動してきた3人に聞く「マーケット／マルシェの実践を通じて感じた、開催のコツや考え方の秘訣」

生駒の日常にマーケット／マルシェがほとんどなかった頃から、実践してきた澤村さんと佐村さん。出店者として参加し、自身も新たに始めた福井さんを交え、マーケット／マルシェの実践を通じて感じた開催のコツや、継続する中で気付いた考え方、これから開催する人への思いなどを伺いました。

三者三様のはじめ

「どのようなきっかけで始められたんですか？」

澤村 2008年、まちおこしとして「生駒駅前100円商店街」が始まりました。企画を生駒駅前商店街のメンバーと一緒に、選りすぐりのお菓子や雑貨、文房具、切花、野菜など、さまざまな100円商品が各店舗に並び、市内外のお客様が来られて毎回盛況でした。この100円商店街を支えるひとつとして「いこマルシェ」（前身は「らららマルシェ」）をグリーンヒルいこまでスタートしました。うちの特徴は、店舗を持っている出



グリーンヒルいこまで定期的に開かれる、いこマルシェ



「マルシェが切り口となり、まちでの繋がりが広がっていきました。」と話す佐村さん

— 生駒のまちを見てきた皆さんは、今後どんな思いで続けていきたいですか？

福井 ビーマーケットは中高生から高齢の方まで幅広い出店者がおられて、いろいろな人で成り立っているからマーケットでありながら生駒の縮図みた다고感じています。他のまちの人にも生駒にはこんな人がいるんだって知ってもらえたらなと思います。

佐村 自分の想像がつかないことが起きます。それを自分の思い通りにしてしまつたら、周りには何も響かないんです。だから、柔軟でいたくて。柔らかいままでいたら、形も変えられるし、折れないんですよ。凹んでも、ちょっと膨らませばもとに戻ります。その時々には派生する自分の興味や時代に柔軟でいたい。やりたくなつたらやるみたいな感じでいいかなと思っています。



「いろいろな人が入ってきたらおもしろいのでマルシェがもっと広がってほしい」と澤村さん

もあって。主催者や他の出店者が集めてくれたお客様に乗っからず、自分で集客をしてもらっています。

佐村 すごく共感します。出店者に「お客様を連れて来て下さい。出店者には「みたいないなばかりが集まると、運営が大変です。趣旨を理解しない、儲け主義の人が来てしまう」と、場の雰囲気も変わってしまいます。私はママたちの居場所づくりがコンセプトだったので、これを崩されるような人には出てもらわなくていいと思っていました。なので、「絶対一度はいこママまるしえに足を運んでください」ということを出店条件にしています。

澤村 うちもそうしています。一度会って喋ると、その人がよく分かります。

佐村 息が合う人たちと一緒にやるのがすごく大事。主催者・責任者として私の名前はトップにあります。

マルシェは出店者も一緒にみんなをつくっていると思っています。そうやって続けていくうちに、私が現場にいなくてもマルシェが回っていたこともありました。

福井 私もそうなるまで続けたいですね。

澤村 なりますよ。そこで大事にしたいのは、始めた時の思いやコンセプトを忘れないこと。福井さんの思いで開催しているわけだから、こだわりの譲れない部分を丁寧に伝えて、違うカラーにならないようにしないといいですね。それと、やっぱり運営には自立したお金が必要。例えば、スタートアップ時に行政から補助金をもらっていても、予算がなくなることもあるので、自分自身で歩む力が必要ですよ。

佐村 運営し続けていくには、収支を差し引き0にしていったり、収益を出して、運営に還元していったり。年間経費を全部計算して、活動経費をどう算出していくかが大切です。いこママまるしえは補助金や協賛金をもらっていましたが、いただくことはすごく大変でした。

完璧にしなくてもいい

— 福井さんのお悩みのなかで澤村さんと佐村さんに聞いてみたことは

澤村 私は生駒駅前を元気にしたい。中心市街地が衰退しているまちは、他にいくらショッピングセンターができて、まちとしての魅力が落ちるんですよ。それを生駒市では食いつめたい。今、駅の北側は元気になっているけど、南側がもっと元気になつたらと思うて活動しているんです。駅前全体を元気にしたいです。そのひとつの方法として、マルシェも使えたらと思っています。

これから始める人、開いている人へ

— 最後に、これからマーケット／マルシェを始める人へ、伝えたいことをお話しください。

福井 運営で悩んだ時は、澤村さんや佐村さんを参考にさせてもらっています。お二人が生駒でマルシェを続けてこられたからこそ、参考になることがたくさんあって。もし誰もやっていなかったら、わからないことだらけですよな。

澤村 福井さんは新しい感覚をもって活動されているので、その感覚を育ててほしいです。

佐村 横の繋がりがすごく大事だなと思っています。「主催者はお互いをライバル視しているんちゃうか」とよく言われますが、そんなことはな



ベルテラスいこまや生駒市内の公園などで開催されるビーマーケット

ありますか？

福井 集客に困ったことはありません。

澤村 ありますよ。集客は右肩上がりにならないです。波があるのは当然です。

福井 波はありながらも、来場者数は段々と上がっていくものですか。

澤村 別に上がらないこともあっていいんです。主催者が楽しいと思っていけばそれでいいです。そもそも開催していきなかつたら人は集まりません。集まっただけ、楽しかっただけ、儲けもんでしょ。そう考えないと、しんどくなると思います。

佐村 目的が何なのかを真剣に考えればよいと思います。いこママまるし



お互いにマーケット／マルシェを主催しながら交流してきた3人

いんです。新しく始める人たちも、前からやってきた人たちもお互いに遠慮することや悪く思うこともないんです。行き来することによって繋がって、出店の機会やお客様を紹介しあっている。何事も困むのではなく、シェアしていく時代だと思うので、それも主催者側の使命だと思います。

澤村 新しく始めたい人は、すでに開催している人を探してみても、繋がりができる関係や思いが深まってくと思います。まずは、一度やってみましょう。

3人が主催するマーケット／マルシェの情報

Check!

いこまマルシェ

生駒駅前直結のショッピングモール「グリーンヒルいこま」で3か月に1回開催。



Instagram
@ikoma_marche

いこママまるしえ

ベルテラスいこまにて2014年から毎月開催。現在は休止中。



https://ikomama.jimdofree.com/

ビーマーケット ∞MARKET

生駒市内で定期的開催。事務局はla SELECT SHOP。



Instagram
@beemarket_ikoma

柔らかいままでいたら、形も変えられる

えでは、ママたちが子育ての合間に自分の時間をつくって、作品をつくり、分付けをしています。出店までの数ヶ月間を楽しんでもらうところに意味がありました。それって、集客とか売上とか数字に見えないところなんです。マルシェを継続したい、始めたいという人も、「なぜそれがやりたいか」が大事じゃないかな。

澤村 私はいろいろなマルシェがあることがまちの厚みになると思っていて。まちの層が深くなっていくように思います。

佐村 立ち上げ時から完璧にしなくていい気がします。とりあえず、やってみたいんです。続けていたら、「やめようかな」と悩む時が来ると思います。閉じ方とか、継続・継承の仕方とか、3〜4年ごとに悩みます。「名前を継いでもらえないかな、しばらくで終わりたいかな」とって考えている時がありました。でも出店していた人たちが「いこママまるしえがあったから、これができています」と言ってくれたことがあって。すでに継承されていることがあるということに気付いて、胸がすごく軽くなりました。



マーケット部がこだわった、たき火にはたくさんの人が集まりました

マーケットが一人ひとりの居場所となる

鈴木 いこまちマーケット部（以下、マーケット部）ではマーケットを通じて「生駒で暮らす喜び」を考えることを重視してきました。皆さんがマーケットについてどのように考え感じたか、また、実際に開催した感想を聞かせてください。

澤本 僕は以前、ビジネススクールに参加したことがあり、そこでは、商売の規模拡大や効率的な売上増加の話がメインで交わられていました。利益を追求することだけが目的と

なることがさびしいと感じてしまった。でも、マーケット部は対照的で、人との繋がりや、お金以外のものを交換するということを大事にしました。経営を学ぶ、マーケットを開く、商売をするという、同じ商いの枠組の中で、マーケット部には、僕自身が無かった人との交流や繋がりが上りました。

鈴木 マーケットを実際にやってみてどうでしたか？

澤本 2回開催して、生活の一部になっていると感じています。開催を通じて、自分たちの考えたことが形になっていく。それが他者に喜ばれていると実感でき、ライフワークとして大事にしていきたいです。

田村 私もライフワークにしたいと感じています。このまちで年を重ねていくにあたって、マーケットが自分の居場所であり、抛り所のような位置付けになってきました。出店者やお客様との繋がりで日々の生活が豊かになり、頼れる人が増えたんです。「このことで困ったら、この人に聞いてみよう」「こっちにも助けてくれそうな人がいる」というふうに、まちにライフラインができてくつあり、このまちに住む安心感が増えています。

早藤 2期生は、初めに「好きなマーケットは何か」というテーマで話を



1期生による「いこまちマーケット」

いこまちマーケット部に聞く

「マーケットを通して考える、まちの主体的な楽しみ方」

マーケットや地域の暮らしに関心のある人が集まり、2023年から活動を開始した「いこまちマーケット部」。

1期生・2期生から6人の部員が集い、講座や実践を通じて考えたことを講師の鈴木美央さんと話し合いました。

【クロストークに参加した皆さん】

いこまちマーケット部 1期生



田村みさん



澤本拓也さん



都築美智子さん

いこまちマーケット部 2期生



早藤和恵さん



高橋学説さん



伊藤陽子さん

いこまちマーケット部

マーケットをやってみたい人、地域で楽しいことをしたい人、地域で友達を作りたい人などを対象に参加者を募集した生駒市の取組。「生駒で暮らす喜びを感じる場をつくる」をテーマにしたマーケットを、みんなで考えながらつくる試み。

いこまちマーケット部活動内容

2023年9月	いこまちマーケット部 1期生（20人）活動スタート
2024年3月	1期生による「いこまちマーケット」開催
2024年9月	いこまちマーケット部 2期生（11人）活動スタート
2024年11月	1期生有志による第2回「いこまちマーケット」開催
2025年1月	2期生による「いま、ここ。くつろぎマーケット」開催

踏み出した一歩が、グッドサイクルに繋がる
伊藤 産後うつの時、交野市によく行っていました。さまざまな職種の

早藤 大人になる程、同じような志や状況の人同士で固まってしまい、視野がだんだん狭くなると感じます。マーケット部はその逆で、いろいろな立場、価値観の人がいた。全く違う視点を持った人と話す難しさと楽しさがありました。自分と違う価値観に触れることは、ワクワクすると同時に恐怖心も起きます。でも、勇気を出して飛び出してみれば新しい刺激が多く、やっぱりワクワクします。

鈴木 マーケットを考えることはまちを考えることにも繋がります。まちで暮らす喜びを感じるといことは、仲間内だけでワイワイやるという閉じた状態とは反対です。いろいろな人と関わることで暮らしが豊かになるという考えが、広まってほしいと思います。例えば、農家、漁師、料理人、作家……いろいろな人が集まったら、互いに助け合って長生きできそうじゃないですか。それが地域でできるとすごく楽しいですよ。



伊藤さんが出店したマーケット内での託児テント

伊藤 私は保健師として働いていて、自身の思いや仕事面での思いからマーケットでは託児テントを出店しました。私は産後、生駒に全く知り合いがおらず、産後うつを経験しました。保健師の仕事は、地域で暮らす

したんです。ほとんどの部員が、マーケット自体より「居場所」について話していたことが印象的でした。居場所というのは「自分がそこに存在している場所」だと思えます。誰でも、ここに居ていいと思える場所。2期生のマーケットのコンセプトも、この対話から定まっています。

人の健康を支えること。そこに従事してきたはずの私が、誰にも頼れず、地域で孤独を感じている。この体験は強烈でした。ただ辛かったと終わらせず、これを生かして生駒の皆さん、特に産後のお母さんが少しでも笑顔で暮らす助けになりたいと思ったんです。マーケットの良い点は、たくさんの店がひとつの場所に集まって、気になる店を回れること。開催場所が公園なら、ベビーカーでの移動の心配もなく、子連れでも出かけやすい。そこに託児所があったら、なお良いと思ったんです。

鈴木 辛い経験をしたからこそ、助けに回ることもできる。伊藤さんの場合、職業的なブライドが起点になっているところも素敵です。

「モノ」と「お金」の交換に新たな価値を加える

鈴木 マーケットは人や地域と繋がる場として機能します。人と繋がることで自分にはなかった視点にも出会える。講座中、他の参加者の悩みに答えた高橋さんの話が印象的でした。

高橋 自分のつくった商品に値段をつけるのがしんどいと悩んでいた話ですね。彼女は、素材やレシピにこ

人やおもしろい移住者が集い、自然と助け合っているコミュニティがあるんです。どんな地域でも雰囲気も良くなっている。私はそれを生駒でやりたいと思っていました。マーケット部に参加したことで、本音で語り合える人たちと出会う安心感を得られました。この地域に暮らす喜びを身をもって感じられたんです。私にとってこの出会いは大きな財産で、生駒に住んでいて良かったと思える



生駒市のPRサイト『good cycle ikoma』。生駒の人や場所、様々な魅力を伝えている。
<https://goodcycleikoma.jp/>



地域になった。市のPRサイト『グッドサイクルいこまち』には「あなたの一歩は、誰かのはじまりに」という言葉があります。まさに、マーケット部がそうなんじゃないかな。踏み出した一歩が、出会いを生み、マーケットという場をつくり、地域を良くしている。そういう活動を生駒で続けていきたいなと思っています。

鈴木 まさにグッドサイクルが起きているですね。交野市の例を見て、生駒でもうできているというのはすごいこと。まちを変えていくことって、実はそんなに難しくないのでは、と思います。それを自分たちの力でできるというのが、マーケットをつくるおもしろさのひとつです。

田村 私は生まれも育ちも生駒ですが、10年ほど生駒を離れて暮らす、出産を機に帰ってきました。生駒にもおもしろい活動をしている人がいるとは聞いていて、そんな人たちと出会えたかった。マーケット部に参加したのは、そんな動機もあったかもしれません。人と出会い、大小いろいろな化学反応を楽しむことで、生駒への愛着がどんどん深まっています。実は、2期生のマーケットで出店されていた米農家さんにお話を聞きに行つて、マ友と一緒に田んぼをやろうなっているんです。これも縁だなと思って、感謝しています。



2期生の講座の様子

ない時間や命、思いが込められていることがあります。それらを受け取ることがあります。それらを受け取らず、豊かさも心地よさの生き方で繋がるといいですね。都築さんは、マーケット部に入っていくがでしたか？

都築 私はなんでもやってみたくて、楽しそうと軽い気持ちで応募しました。運営方法などのテクニクばかりを学ぶと思っていたら、全然違つて。「生駒に暮らす喜び」を考えることから始まり、マーケットをつくるべく「上で」「二人ひとりを大切にすること」「優しいまなざしを持つ」ということが大切だと教わりました。ここでも学んだことと気付きは、生活においても大切なことだと感じています。また、マーケット部は、生駒での大切な居場所のひとつにもなりました。定期的に部員が集まることとお互いのことをよく知れたんです。今後1期生は自主的に「いこまちマーケット」を開催していくことも決まりました。

鈴木 定期開催するところがあもしろなる理由は、まさにそこにあります。主催者、出店者、お客さんと、自然と顔を合わせる場が生まれる。自然な連帯感、関係性ができる。都築さんにとってはマーケット部自体もそうだったんです。

鈴木 「化学反応が起きて楽しくなる」って良い表現ですね。田畑をやりたいたい人、耕作放棄地に悩む農家さんなど、地域には需要も供給もいっぱいあるにもかかわらず、結びつける場がないことがありますよね。マーケットではいろいろな出会いを結びつけることができます。



マーケットが人と人を繋げる場になりました

マーケットをやってみたい人へ

鈴木 マーケットをやってみたい人へメッセージはありますか？

早藤 最初はワクワクする気持ちと、恐怖心が表裏一体だと思えます。だから始めることに怖さもあると思うけど二歩乗り越えて踏み出してみたいと思います。ワクワクの気持ちで勝つてほしい。マーケット部に入ってから、「生駒、めっちゃいいところやねん。引越してきいよ」って大阪の職場で自慢するようになりました。行政も頑張っている人ばかり。一緒に何かをやりたいと思わせてくれます。

鈴木 行政の考えていることが分かって、自分のまちがおもしろいことをしていると感じられるのは嬉しいですよ。

都築 「お客さんとしてマーケットに行くよりも、自分たちでする方がもっと楽しいよ」って言いたいです。マーケットが好きだったら、やってみることで、もっと楽しめると思います。

鈴木 より暮らしの豊かさや繋がりが増えますよね。

澤本 僕は、生駒で場づくりをされている方が「10回目の開催で自分の思う形になっていたといいと思うので始めた」と話されていた言葉が印象

に残っていて。鈴木さんも「1回目から完璧にしようと思う必要はない」というスタンスでいてくれました。それが心地よく、一歩踏み出す勇気も湧きやすいと思います。

鈴木 完璧にかため過ぎないこと、お客さんの自主的な関わりしろができた、助けてくれる人と繋がることできますよね。

田村 私は鈴木さんが「無理をしない」と講座で言っていたのが印象的で、自分に言い聞かせていました。開催したマーケットでも、1回目より2回目の方が力が抜けて自然体で楽しめました。これをずっと続けていくうちに、見たかったまちの景色が見られるんじゃないか、とワクワクしています。早藤さんも話していたように、「勇気を出して踏み出した一歩先に、見える景色がきつとある。自分が今まで見たことないような世界が広がっているよ」と伝えたいです。

鈴木 無理をしないことにも、実は慣れが必要です。優しさから頑張り過ぎてしまう。失敗しないようにちゃんとやらなきゃと思うでしょう。でもそこで無理をしないことで自分にも他者にも居心地の良さを作れます。だからこそ、継続的にもできる。その効果を分かっていると、無理をしないことにも安心しますよね。

伊藤 2期生は開催直前までコンセプトに関する対話で盛り上がりつつあったので、準備が間に合うのかなって不安も正直ありました。でも、鈴木さんは「できると思うよ」って、そして実際に開催できました。

鈴木 部員それぞれにやりたいことが明確にあって意見が出ていて、マーケットのコンセプトと会場も決まっていた。ここがきちんと定まっていたら、当日不足したことがあっても機転を効かせたり誰かが助けてくれたりするから大丈夫だと皆さんを見ていて思ったんです。

伊藤 やっぱり、みんなで話し合った内容の濃さや、信頼関係はマーケットに現れるとも思いました。そこに共感してボランティアの方も集まってくれたんです。具体的な行程ももちろん必要。でも、「やってみたい」という思いがあればやれるよ」そう伝えたいです。

鈴木 高橋さんはどうですか？

高橋 そもそも、市の取組がなかったら始まらなかったことなので、このような場に参加できてお礼が言いたいです。まちが良くなるためには行政の取組と同じくらい、僕たち市民が考えていくことも大事。例えば、今「生駒市が嫌い」という思いを持っている人もいると思うのですが、なぜ嫌いなのかを考える場をつくること

もできますよね。嫌いなままにせず、具体的に話して合っておもしろいことに発展するように繋げたいのとは、と思います。その上で、マーケットの良さは開かれた場所です人と仕事を内包していて、まちの縮図のようになっているところだと思っています。

鈴木 「嫌い」というのもエネルギーですからね。このまちは何もない、つまらないと言われるまちほど可能性があるとと思っています。そういうまちでマーケットのような取り組みをするとガラッと変わることがあります。

早藤 何もない場所に踏み出す最初の一步は、1番怖いですよ。だけど私は、勇気を出して踏み出したらびつくりするくらい景色が広がりました。これからマーケットを始めようとする人には「あなたをやってみよう」といを何よりも大事にしてください。その一步を、全力で応援します」と言いたいです。

Check!



いこまちマーケット部の活動レポートを、こちらからご覧いただけます。
<https://www.city.ikoma.lg.jp/0000033062.html>

いこまちマーケット部によるマーケット



いこまちマーケット部1期生による第1回「いこまちマーケット」



いこまちマーケット部1期生による第2回「いこまちマーケット」



いこまちマーケット部2期生による「いま、ここ。くつろぎマーケット」

開催レポートはこちらから

第1回いこまちマーケット
<https://goodcycle.ikoma.jp/11206/>



第2回いこまちマーケット
<https://goodcycle.ikoma.jp/12171/>



いま、ここ。くつろぎマーケット
<https://goodcycle.ikoma.jp/12408/>



2期生によるマーケット「いま、ここ。くつろぎマーケット」

いこまちマーケット部流 マーケットのつくり方

いこまちマーケット部員がマーケットを開催する際に行った企画や準備などをまとめました。
開催にあたっての一例ではありますが、マーケット／マルシェを開催する方は参考してみてください。

さあ、やってみよう！



はじめに

コンセプトを決める	マーケット／マルシェで大切にしたいこと（コンセプト）や成し遂げたいこと（目的）を決める。開催の拠り所となり、出店者や関係者への説明もしやすくなる。
-----------	---

3ヶ月～2ヶ月前

会場の検討	会場の広さや利便性、利用料、駐車場の有無、警備の必要性、雨天時の対応、騒音などから会場を検討。公共施設や公園、レンタルスペースなど様々な場所を候補として考える。
募集要項の作成	コンセプトと目的、開催概要（日時、場所、出店料など）をまとめた募集要項を作成する。
出店者の検討	コンセプトを基に、飲食・雑貨・ワークショップなど出店内容のバランスを考えて出店候補者を挙げる。
出店者への依頼	出店候補者にSNSや実店舗への訪問などで出店を依頼。その際、募集要項とコンセプトの説明をしっかりと行う。繁忙期などもあるため、なるべく早めに依頼する。
出店者用応募フォームの作成	出店者の連絡先、出品物、食品の取り扱い、火器使用など、出品物に該当する許認可証、出店に関する必要事項を応募フォームを通じて確認する。
会場レイアウトの検討	会場の特徴を生かしたレイアウト（出店者の配置、来場者の滞在場所、出入口、装飾）を検討する。
会場装飾の用意	会場をどのように装飾するか検討。必要に応じて、看板やガーランドなどを購入・作成する。
什器等の準備	テーブル、椅子など主催者が持っていれば、出店者に貸し出しをするか条件を整理する。
告知方法の検討	ホームページやSNS、チラシなど、来場者に向けた告知方法を検討し、作成を始める。
予算の管理	出店料など収入額と、必要経費など支出額を把握し、予算の管理を行う。出店料以外の収入源も検討する。
出店以外の検討	たき火や大縄跳び、演奏など、出店以外の企画を検討し、関係者に依頼する。

2ヶ月～1ヶ月前

開催告知	完成したホームページやSNS、チラシなどを基に告知を始める。出店者にも伝え、告知に協力してもらう。
行政手続き	開催内容に応じて必要な行政手続き（市役所、保健所、警察署、消防署など）を行う。



1ヶ月～前日

出店レイアウトの検討	各店舗の大きさやワークショップの有無、行列などを考慮し、店舗ごとの出店場所を決めて配置場所が分かる資料を作成する。
出店レイアウトの報告	出店者の配置場所が分かる資料を、開催1～2週間前を目安に出店者に渡す。各店舗の搬入搬出時間や出店に関する注意事項もお知らせする。
出店者向け・来場者向けアンケートの作成	出店者と、来場者用のアンケートを作成する。
運営の役割分担	出店者へ搬出入時の案内や、来場者の誘導、出店料の徴収、来場者アンケートなど、当日の運営に関する担当を割り振っておく。
保険への加入	開催内容によって、傷害保険やPL（生産物賠償責任）保険に加入する。



当日

当日対応	主催者自身も楽しむ気持ちを忘れず、安全にじゅうぶんに配慮して運営する。
------	-------------------------------------

開催後

振り返り	開催当日を振り返る時間をつくる。運営の感想だけでなく、出店者や来場者のアンケート結果などを共有し、改善を図る。
------	---

まちを楽しむことは、未来の生駒を創ること 生駒市 広報広聴課

生駒市は、大阪のベッドタウンとして発展してきましたが、想定外のスピードで進む人口減少や少子高齢化に対応するため、「脱ベッドタウン」というまちづくりを進めています。「住む」だけでなく「働く」「楽しむ」といった要素が融合したまちをつくらなければいけないと考えていますが、行政だけでは実現することはできません。生駒の人・モノ・コトにもっと関心を持ち、このまちに主体的に関わる人が増えることが必要です。

マーケット／マルシェは、まちを「楽しむ」ことができる場。出店者がずらりと並び、地域の魅力が認知・可視化されます。主催者や出店者、来場者が相互の関係性を深めていける空間でもあり、その場で

きた繋がりや経験がきっかけとなり、「生駒で暮らしていて良かったな」「このまちでもっと楽しいことをしてみよう」「地域をもっと良くしていきたい」といった気持ちが生まれる。いこまちマーケット部の活動やマーケット／マルシェ主催者の皆さんのお話からそのように感じています。

現在、生駒市内では様々なマーケット／マルシェが開かれており、多様な楽しみや魅力をまちに創り続けています。この冊子を手に取られた方は、ぜひ一度、足を運んでみてください。地域の魅力がたくさん詰まった場で、まちを楽しむ人に出会えば、「このまちで暮らす喜び」を感じるきっかけになるのではないのでしょうか。