

個性を活かす「みせ」びらき～学び合いと地域交流でみがく発想力と活動力～

テーマ：地域生活者に目を向ける

大人塾月曜コース 第10回

講座タイトル「松ノ木手づくりマルシェの作り方」

平成26年11月10日（月） 10:00～12:00

会場：あんさんぶる荻窪 於：1・2・3教室

松ノ木マルシェ事務局：濱田さん

松ノ木マルシェは、2012年11月22日、智光院で始まりました。小さな輪からずこしずつ広がっていった感じです。始めたばかりのころは、人も少なく、ずっと、こぢんまりとしていました。平日開催なので、お子様連れが多いです。ご近所の方や、定番の方がでていらっしやいます。近所のパン屋さん、地面にシートをひいてだしたお店、酵素ジュースの販売もあります。版画の作家さんなどは、可愛らしいものを展示しています。音楽もあって、毎回どなたか演奏をしてくれるので、とても賑やか。日本フィルやプロのアーティストの方もやってくれます。子どもたちも、子どもたち同士で遊んだり、周りにいますが、大人は誰かが見守っているのので、安心して、子連れで来られるのです。

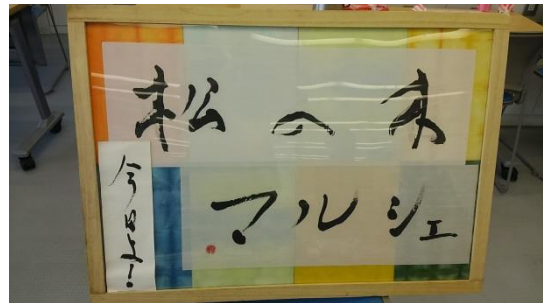


松ノ木マルシェ事務局：濱田さん

松ノ木マルシェには、今日来ていらっしやらないのですが、実は、もうひとりメンバーがいます。宮本さんと言う方で、企画発案者です。今は、長野県に住んでいるので、今日はビデオレターを送ってくれました。

松ノ木マルシェ事務局：宮本さん

地元でずっとパンを作っていました、アーティストや農場の人から、食は日々の暮らしを支えるものだ気づかされました。また、そういった方々と知り合い、お客様やご近所の方と話していると、地域のつながりが大事だと強く感じたのです。グルメサイトや観光ガイドには、



わざわざ大きな町に出かけないと、見るべきものはない様に書かれていますが、わが町にも、おしゃれな店や素晴らしい自然もあります。自分の周りの生活を愛おしく思っただけでいいし、地域のいろいろなお店や人と出会う場所を作りたいと考えました。マルシェは、日常を再確認できる場所でもあります。平日に知り合いに会いに行くような感じの場所を作れたらと思ったのが、マルシェを作ったきっかけです。

智光院住職

宮本さんと濱田さん、斎藤さんがいらっしやって、企画を提案してくださいました。会場を提供してくださいという旨で、いままでやったことない内容だなと思いましたが、地域のみなさんというコンセプトに惹かれました。地域とつながるのがお寺の役目でもあります。まずは、一度やってみようと、始めたのがきっかけです。私から話を持っていったわけではなかったです。

松ノ木マルシェ事務局：斎藤さん

本当に突然でしたね。毎朝の通勤路で、お寺を見ていると、ちょうど良いスペースがあるのに気づいたんです。朝にヨガをやっていたので、外ならば貸して頂けるのかもと、宮本さんと話して、住職にご相談したのです。住職が気さく

に対応してくださったのが、本当にありがたかったです。

智光院住職

マルシェに反対する気持ちは、最初からありませんでした。お寺は地域と繋がっているものですし、和風の名前より、「マルシェ」の方が良かったと思います。お寺とのギャップがありますから。松ノ木という名前、手作りというコンセプト、そしてマルシェという洒落た名前だから、成功したんだと思います。そして、なによりも事務局の綿密な打ち合わせのおかげでしょう。私は、場所を提供しただけです。事務局のみなさんが骨を折ったからこそ成功したのです。本当に力を出し惜しみなくやっていたのが成功の秘訣。打ち合わせは簡単なものでしたが、お寺は土日に法要が入る可能性が大きいので、土日は使えません。一方、平日の利用は少ないので、平日なら開催できるという条件をだしました。それから、月の前半の木曜日とだんだん決まってきました。檀家さんからは、喜んでもらっております。自分のお寺がこういうことをしているんだと嬉しいようです。お寺同士では、話題になったことはありません。ただ、地域が大切と気づき、活性化すれば、地元に住む人同士で、見守りのような副産物も生まれると思います。町会だけではなく、みんなが顔をあわせるのはすばらしいです。こういった行事を企画する方が集まっておられますが、地域のみならず日本でやるかたもおられると思います。ひとつの企画が生まれて、そこから発展する。こういうものがあると地域が良くなると信じています。失敗を重ねて、ひとつひとつ良くしていく行動が大事なのではないのでしょうか。



松ノ木マルシェ事務局：濱田さん

お寺を使うためにお願いするときには、何人か一緒に行った方が良いと思います。みんなで使うのだから、1人で行くよりも、仲間と一緒に行了きました。

松ノ木マルシェ事務局：斎藤さん

3人が日頃から近くにいたので、直接話せたのが良かったのです。2人で話してから、もう1人に伝えて相談、すこしずつ話が出来たところが良い点だと思います。

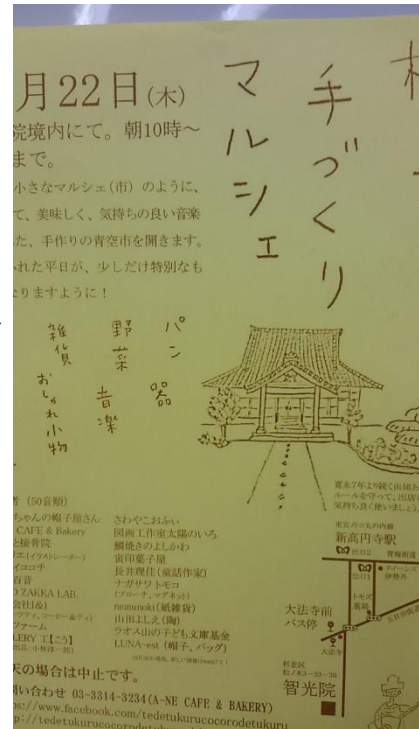
松ノ木マルシェ事務局：高橋さん

今日は松ノ木マルシェを体感してもらいたいのので、ディスプレイをしています。看板やチラシをお持ちしたので、ぜひ見ていってください。また、お茶もご用意しています。マルシェの雰囲気味わって頂けたら幸いです。休憩中に、お茶を飲みながら、展示を見てくださいね。



松ノ木マルシェ事務局：濱田さん

ギャラリーを運営している者の目線で考えると、アーティストというのは新しいものを作る才能に長けています。馴染みがないもの、違和感があるものを提案してきますが、それを集客につなげるのがギャラリーの仕事です。お寺でのマルシェの集客を考えましたが、まずは近所のお店の方を誘いました。近所の方を誘ってくださるので、人が増えるのではと思いました。予算が無い中、チラシを作りました。最初は、地味なものが多かったですが、だんだんイラストレーターが手助けしてくれて、今に至ります。1回目は、お寺でやらせて頂くことが嬉しかったので、お寺の絵をチラシにしました。楽しい思いをそのまま描けば、伝わると思ったのも理由です。こだわったのは言葉です。最初は、手作りマルシェに「高円寺」という名前にしようという案がでましたが、いつもお世話になっている土地の名前をつけようと、「松ノ木」になりました。平日開催は集客が難しいですので、「ありきたりの平日が、すこしだけ特別なものになりますように！」とコピーを考えました。マルシェに行くときは、ちょっと特別な気分になって出かけて頂けたらと思いました。



松ノ木マルシェ事務局：斎藤さん

私は全体の中で、会場の構成、配置などを考えました。特徴のある会場にしたかったので、こだわりのあるお店にあうような形にしたかったのです。

事務机をならべるのではなく、杉材の板を購入してもらって、レイアウトしてもらいました。板を組み合わせて机にして、足は牛乳ケースで作ります。宣伝ということで、フェイスブックを立ち上げて、書き込みもしています。平日というのは逆にプラスに働いて、幼稚園におくったママが来店



してくださるのが多かったです。

宣伝期間もなかったのですが、いろんな方にきて頂きました。杉材は、便利で紐で縛って机にできますし、持ち運びに便利です。楽しかったので、のめりこんでやりますが、折に触れて、これボランティアでやっていて、お金にならないんだなと気づきます。そんな時は、一歩引いて、できないことはできないと言ったり、出来るような他の仲間をいれたり、緩く考えるようにしました。疲れたら、ちょっと距離を置くのです。楽しいからやっているのであって、仕事ではないです。地域と関わりたい。好きだからやっている、人と出会うからやっている。疲れたら休憩しても良いのかなと思います。

松ノ木マルシェ事務局：増田さん

宮本さんの事務的な仕事を引き継いでおります。女性がスタートし、女性が運営しているマルシェです。突然、引き継ぐことになったので大変でしたが、事務局として、私の職場の電話番号を書いております。30ブースがでますが、20ブースが雑貨やアート。残りが飲食。こういう臨時のイベントで食べ物をだすときには保健所に届け出を出します。このような書類作業も、私の仕事です。参加者から、書類をとりまとめ、注意事項を伝えています。あと、問い合わせがあるときに、対応もしています。フリマではないので、顔の見える方に出ていただくようにしています。杉並区に在勤、在住している方など地域の方に出店してもらい、助成金などにはこだわらず、出店代金だけで運営しています。手作り、地域にこだわって、出店代金は800円。飲食の場合はテントの中でやらなければならないので、飲食の方には1100円としています。儲かる、儲からないではなくて、実費を賄うためにということで、出店料を決めました。最初にどういふマルシェにしようかとみんなでも考えましたが、現在は、とっておきのモノを見せたい、手作りを並べるのではなく、プロの方のおしゃれなもの、珍しいご飯、有名な鯛焼きに来てもらうとか、こだわりのある出店者にきてもらっています。



松ノ木マルシェ事務局：高橋さん

出店者に集客力があります。地元開催に加え、出店者が人をよんでくるので、長続きしている理由です。女性がかなり大多数で、安心して来られるのも特徴です。自転車当番表を作っていて、お店ごとに振り分けています。人が大量にいると、自転車が道路にはみでたりするので、出店者が時間帯にわけて当番をしてもらっています。みんなで作り上げて、みんなで危機管理、みんなで楽しむ。私は大人塾の卒業生でもあって、年に2回の大人塾のイベントにも参加していますが、そちらにも松ノ木マルシェというコンセプトとして出店しています。お祭りにも、松ノ木マルシェとして出店の依頼が来ていて、なるべく、お声がかかったところには、検討しています。松ノ木マルシェがきっかけになって、個別でやってくださいなんて相談も受けるようになっていきます。やる方も楽しむのが大事なんだと思っています。

智光院住職

お寺を借りることは、どこのお寺でも出来るわけではございません。断られるケースも多いと思います。計画をするときには、いくつかのケースを考える方がよろしいと思います。1つダメでも、次の手を。このように進んでいかれると、良いイベントができるのではと思います。



学習支援補助者 谷原

それでは、グループワークにうつります。ワークショップのポイントとしては、

①場をどうするか

②誰とつながる

③コンセプト

④どんなアイテムをあつめてみる

こんな場所でやってみたい、こんな場所なら出来るかも。こんな人とやってみたい。コンセプトは、どのようにして、商品、食品、音楽など集めてみたいものを、自由な発想で考えてみてください。模造紙に自由に書いて頂き、その後、みんなで見回ってから、各グループで発表していきます。



グループA

ぴんぴんころりというコンセプトです。雨天でもできる場所でやります。もちろん、地域の人、障害者の方もこられる場。発売ではなく、展示だけでも良いと思っています。しゃべりながらやったり、手話を取り入れたマジックや水引作りのワークショップもやりたいです。五感も楽しませたいです。

グループB

場所は空き家、古民家を使い、持ち寄りと、得意分野をもって、お茶会を楽しむ、遊びのお茶会ですね。洋裁が得意な人が多いので、洋裁のお悩み相談や、男性の目線では青空麻雀、青空囲碁。通りすがりの方も招きます。

グループC

場所のご近所。お寺、神社、私立高校など地元の場所を使います。土日じゃないと集客できないという思いこみがあったが、平日でも呼べることを学ばせていただきました。病院、デイホームで、高齢のみなさんやお見舞いの方を対象にします。土日以外で設定すると、いろんな人とつながれると思いました。早朝や夜でも、新たな人がでてくるのでは？コンセプトは、具体的なものができなかったのですが、対象によって柔軟に変えていくことにしました。アイテムは健康になれる商品。お見舞い客にプラスなものです。

グループD

好きなことを聞いたところ、ストレッチ、パッチワーク、お花でハワイアンレイ、無農薬野菜を作っている方もいるので、それを発表する場所を作ろうと思いました。神社や地域の空き家を使って、「おはよう」「こんにちわ」が互いに言える場所があると良いと思っています。

グループE

だがしや楽校のメンバーが多かったので、だがしやマルシェを考えました。商店街ではなく、囲われた場所で行い、屋上だと借景もできます。コンセプトは、地域とのつながり。同世代だけではなく、先輩後輩と縦のつながりができるような企画にしたいです。

学習支援補助者 谷原

いろいろなアイデアが出ましたね。どうもありがとうございました。次回のマルシェは、12月4日の木曜日。朝10時から開催です。クリスマス前ですので、雑貨やアクセサリもすてきなものが集まります。どうぞ、ご来場ください。松ノ木マルシェ事務局メンバーの皆様、本日はどうもありがとうございました。