

宮前区らしいしくみ「ラウンドテーブル」をお試し実施しよう！

ミーティング1：キックオフ

令和3（2021）年11月3日（水・祝）13：30～16：30

テーブル3：民間が保有する地域の間と地域活動をマッチングしよう！

00:00 [音楽]

00:09

本日はお集まりいただきましてありがとうございます。

私、本日のファシリテーターを務めさせていただきます宮前区役所企画課、高橋と申します、よろしくお願いいたします。

本日の資料の65ページあたりを開きながら、今日 お話を進めさせていただければと思います。

はい、改めましてなんですけれども、こういった民間が保有する間と、地域活動のマッチングが既に行われていたということで、先ほど全体共有の間で開催のスタートの目的、コジマさんのほうからマルシェの目的ですとか、あと模様もお話いただきました、ありがとうございます。

そしてあのこの目的のために、アクロスソリューションさんのほうにお話をさせていただいて、企業と地域の皆さんと行政がタッグを組んでやっていくとすごくパワーがあるというお話をいただきました。

で、その中アクロスさんの方にも伺いたいんですけれども。

まずは行政の方にお話をもって来てくださって中で、まず地域振興課にちょっと最初ノックしてくださった、いきさつとかはあるんですか。

01:17

あの、地域と書いてありましたので。

実はその、あのみなさまいろいろその、先ほどお話させていただきましたので、前職時代にいろんな行政の方とお話させていただく中で、やはり皆さん、地域住民様へも窓口になられてる各行政市町村でいろいろ名称が違うかと思いますが、こう「地域」とついたりですとか、あとは企画課さんだったりだとかっていうところがメイン窓口なんだろうなと思ってですね。

宮前区のホームページ見てこれって言われたら森山さんを引き当てたという。

02:07

結果として大当たりでしたね。

02:14

で、連絡を受けた森山さんは。

02:16

その完全にたまたまなんですよ。

多分私が受けてなくて別の職員が出てたら、多分違う結果が生まれてるっていうのが多分現状の区役所のあり方で。

たまたま私は今こちらスモールビジネスの佐藤さんとかを知ってたりしたので、じゃあ声かけてみましょうかから始まったところなんです。

事前にコジマさんとかこういう思いでやりたいってのを聞いてたので、それじゃあ手伝いましょうということとでやったところなんです。

まあ、あの 1 回目なのでいきなり知らない人同士をどうぞどうぞっていきなりやらせるのって結構大変じゃないですか。

コジマさんとしても紹介された人がどんな人か知らない中で、いきなりもしもして言えるかっていうと、まあ無理だろうと思って私が間に入ってやってたっていうのが最初の流れになるんですけど。

じゃあこれ、これからこのコジマルシェを継続的にやってくつてもしなったときに、2 回目 3 回目もずっと役所が入り続けるかっていうと、どうしても役所の色が出てきちゃうんですね。

役所のルールとかもちろんある中で、同じ人をずっと紹介し続けられるかっていうと、やっぱり役所の公共公平ってところで難しいところもあるので、今回たまたま希望のシナリオでこういう場ができたので、もう何なら今の話の中で一歩二歩先に進んでる取組なんですね。

もう既にマッチングが進んで 1 回やっちゃってるので、なのでこれ 2 回目 3 回目に続いていく中で、我々の部署、私森山としては皆さんを後押しして、自分たちで走り出してくれば、多分一番いいこれが今良いモデルになると思ってますので、この場を使ってですね課題の共有とか、解決方法とかを、みんなちょっと話し合いながら、で実際に出てた人からの課題もあるし、出てなかった方たちの、これならこういういいやり方があるような、っていう提案を受けとりながらですね、進めていけばいいな、なんて思って私がこれをこの場に挙げさせてもらったところになってますっていうところで、私が言い出しっぺなんでプロジェクトになっちゃったんですけどね。

はいそういったところでちょっと皆さんのご意見をいただきながら、このコジマルシェのイベントに限らず、今後同じようなイベントが出てきたときに、我々がお手伝いをしてどんどん良いイベントとして送り出せるような形の一つのモデルケースにさせてもらえればいいなって思ってます。

よろしくお願い致しますっていうところでですね。

大当たりですね。

04:33

ありがとうございます。

(2 回目)

04:37

確かにこれがモデルケース、こういった皆さんも顔を合わせて会するっていうのってなかなかないと思うので、実際にもう当日までのやりとりとかは、オンラインだったりとかされてた感じですかね。

で終わった後に、みなさんでっていうようなところですかね。

04:56

もう全部間に入ったっていう感じ。

で、当日紹介して「そういうことだから」っていう感じで。

05:01

ていう感じで、こう進んでいったっていうような。

じゃあこの場でこういうみなさんの中で良かったことで他の課題とかっていうことを共有して、これをモデルケースにできれば、こういった地域の中で民間の場とマッチングが広がっていったりですとか、そういったことがつながっていくんだろうと。

今ちょっと森山さんのお話を聞きながら思ったところです。

あの当日参加されてない方にもぜひこの後出てくる良かったことですとか、困ったこととか課題、やってみてどういう風に思ったかなとか、ちょっとここを良くしたら、また次回以降できるかなっていうポイントが上がってくると思いますので、そういった中で他の活動でこういったことで解決したよとかアドバイスとか、ちょっとお考えなどを伺いできたらなという風に思っております。

まずやってみてもう率直に良かったことをちょっと順番に企業さん側、次出店者側、あの役所側もあれば、というところでお伺いしたいんですけども。

どうでしたかね清水さんコジマさん。

06:08

1番はやっぱり私どももやはり1階でイベントをやっていただくことによって、私たちのお店に集客っていうのが。

それによって逆に人が人を呼んでいただけるようなかたちで、ほんとに1日目よりも2日目っていう形で、

06:38

あ、じゃあほんとに更に更についていうか

06:40

人と人が紹介していただいてですね。

06:44

結構出店者側が友達みたいな感じで

06:49

人が人を呼んでるっていうのもあるんですね。そうか、そうするとこのままもう例えば活用の方と根付くと、またもう何があってもちょっとまた行ってみようかなって感じになるかもしれない。

そういうところもちょっと将来的にはというところもあるんですね、ありがとうございます。

実際にこのまま、あのたまたま森山さんからこう繋がった佐藤さんの方はどうでしたか実際にやってみて。

07:14

いやもうとにかく久しぶりでもないけど、コロナでライブイベントが減っていたところのこういうお話だったのでまず僕自身もありがたかったですし、そのみやまえスモールビジネスネットワークのクリエイターの皆さんたちにとってもすごくありがたかったかで、でしかもあんな大きな人気店舗のいい場所なんかを使わせていただいたので、結果的にすごくお客さんも多かったですし、素晴らしい場だった。

賑やかになったし、でもちゃんとそのねコロナ対策もしっかりやって、良い場になったと思います、そこはしっかりまとまっています。

みんな、メンバーのみんなもありがたがってました。

08:07

あの出店する時に「あ、ここ使うなら！」と心掛けたことはありますか。

08:13

どうだろうな、お店の前なんでクーポンのレシート回ってきた方の割引のネタもあったので、作家は作家なりに、できる限りそのお店さんの集客に繋がるように、何だろうな。

僕結構あれですよ、簡易でカラーにしますっていうのを無料でやりますって言ったら、「じゃあ今から買ってきます」やってくれた人がいました。

（営業した）

だからみんなそこは出店者みんな気を使って頑張ってたと思います。

せっかくお店さんの前なんでそこは少しでも賑やかにしてやれるように。

09:08

ただイベントやるっていうだけではなくて、場所のことも考えてここにより盛り上がっていくためっていうことを考えながら、やられたということなんだろうと、それが賑やかにできて凄く良かったなっていう達成感に。

ありがとうございます。

森山さんたまたま繋げてみて実際にやってみた場所に行ってみてどう感じましたか。

09:30

良い仕事したなって。

09:35

森山さんの行為がだって。

09:40

本当にたまたま引き合ってもらった上で、たまたま繋げてイベントに出てって押し出したけどすごい感じだったなって。

初めてやったイベントにしてはすごくワイワイしてる感じがあるし、すごいやっぱ逆にコジマさんがやり慣れてる感が割とあって。

なんか私が結構顎で使っちゃったんだけど「あのテント動かしてなかった」って指示出しちゃったんですけど、そういった意味ではすごく久しぶりに私も外であいうイベントをやりましたけども、やっと久しぶりにしてはすごく良い感じ。

ごめん、私の手前味噌で仕上がったなっていう。

そんな感じでただコロナもあって、やっぱりその心配で、出にくい方も結構いるんだろうなって、これからやるにあたってそういったところのケア、区役所側としても紹介する上でのケアもやっぱり必要なんだなっていう感じはしてたところですね。

でなんだろうな、よっぽどその変な人は紹介はしないですけど、紹介した瞬間何か変なひずみが出ちゃうのも、なんかそれはそれで申し訳ないのもあるので

そういったことも含めて今後の、いきなり困ったことにも気をつけなきゃいけない部分もあるんですけど、一番最初にやった例としては良かったな、という印象ですね。

11:03

なんか、私、駄菓子屋で出してたんですけど、普段私もイベントの主催する側になることがほとんどなんですけれども、主催するとなるとやっぱり場所代かかるし、あとテントとかテーブル出すのはそれもレンタルしなきゃいけないし、ていうのがあって通常は出店者さんには出店費っていうのをもらってやっているの、今回のコジマさんのコジマルシェが出店費無し、テント貸してくれる、テーブルも貸してくれる、役所から椅子を運んでくれる、至れり尽くせりの今までないような、あのイベントの状態で多分出店者は全員本当、うはうはしてたでしょ。

全くないです、ここまでやってくれるイベント。

なので駄菓子はちょっと利益がほとんどないので出店費があると逆にに出店することができないので、今回無料だったので出店させてもらったんですけど、ありがたかったです。

でこの先の出店費がない状態でやってくれるのかっていうのが私の中の、課題。

12:14

確かに継続的にやるってなると初回特典っていうところもあったと思います。

ちなみにこの区の中でも初めての試みというか、どうなんですかね民間の場で地域の方々と繋いだこの一丸となってという初めての感じですよ。

12:34

多分森山はやったことない。

12:35

あ、森山さんはやったことない。

12:37

企業の前で出たことがあります。店舗と一緒にタッグ組んでやるみたいなの。

12:43

ちっさい、本当にお店例えばあの nagomi コーヒーさんという宮前平にある。

12:50

前に日産とかでやってたじゃん。

12:51

あ、はいそうですね

12:53

日産？

12:54

日産じゃなくてですね、宮前平の土橋の。

（車だよね。）

ベンツ、ヤナセだヤナセ。

13:04

車買ったら特典とかそんな話ではないんですよ。

13:08

常連のお客さんたちが入ってくると、それを描いてあげる。

13:11

なるほど。

13:13

行政がつないで、マッチングしたっていうところでは初めて経験。

今、小川さんからお話があったように、もう通常だと場所代がかかったりとか、物品、写真拝見してもかなりテントとかもすごい使って。

13:32

最初から最後までコジマさんの方たちがみんな声出しをしてくれています。

13:41

あと呼び込み。

13:42

呼び込み。

あと駄菓子やってるよとか言ってもらったりとか、森山さんもそうですけどね。

お昼も食べずに。

13:56

声おっきいからね。

（そうですね。）

14:00

何か CSR 報告書とか出せる事案ですよ。

（そうですね。）

上場企業でいらっしゃるの、必ず上場企業、CSR 報告書を出さなきゃいけない。

最近 SDGs になっちゃったりするケースもあるんですけど。ぴったりですよ、地域貢献という、ぜひ無料でお願いします。

14:21

こないだコジマさんで灯油ストーブを買いました。

（ありがとうございます。）

（よかったよかった）

14:27

そう言っていただければ。

今回の冥利に尽きます。

14:33

すいません、ちょっと質問なんですけど、私実は全く知らなかったんですこれをやってたのを、どういう宣伝をされてたんでしょうか。

あそこ店舗なので、そんなに宣伝の必要はなかったと思うんですけども、他にどういう風な広報をしたたのかなっていうのと、どういうテナントというのですか、基準とかあるんですかね、出店の。

15:01

宣伝の方は一応当日の折込チラシとホームページと、SNS で。

公式の SNS だったり、店舗の SNS というのがちょっとなかったの、ちょっと別の私達が運営している、ちょっとう、ミニ四駆っていうイベントが、私達ちょっとした子ども向けのイベントなんですけど、そこ

の SNS で紹介したりみたいな形で PR させていただいてました。

15:41

わざわざ足を運んだっていう方もいらしたんですね。

15:44

そうですね、一番目立ったのはやっぱりさっきの話じゃないんですけど、お知り合いの方がやっぱり呼んでくださって、お越しいたいて、口コミがやっぱ大きかったかなっていう。

15:57

出店者が各自の SNS でそれぞれが宣伝してましたよね。

（そうですね、それもありましたね。）

16:07

あとアクロスさんの SNS も使って。

（そうですね、アクロスさんも使って、そうですね。）

16:11

集客ってイベントで大変って聞くので。

16:18

で、あの、出店者の選定なんですけど、実はあんまりちゃんとやってはなくて。

声をかけてもらってやってたんですけど、実はこういう仕事ってオフィシャルに役所がやる仕事って謳ってないんですよ、今まで。

なので、たまたま森山引き当てたからこうなってる。

なので役所として一緒にはやったんですけど、表向きには実は役所ってどこにも出てきてないんですよ今回のこと。

なので役所から広報は全くなかったんです。

で、一昨年に鷺沼にある、フロンタウンさぎぬまというフットサル場を使ってやったイベントがあってそのときに佐藤さんとかと繋がったこともあって、お声がけをさせてもらったって本当にたまたま森山が知ってたから声かけたっていうだけで、そういった意味で選定というのも実はちゃんとやってなくて。

佐藤さんが入ってるみやまエスモールビジネスネットワークの中で出られる方いますかっていうのを聞いてくださいっていうお願いをただけなんですね。

なので、何か全然オフィシャルな感じじゃなかったの、選定もそういった意味、変な話、知ってたから声かけたっていうだけ。

なので、知ってるグループが違ければ多分出た出店者も全然ガラッと変わるようなイベントだったんです、てところでやってたんですよ。

17:30

森山さんじゃなかったとしたときに、他の職員さんがどっかと繋がってるっていうパターンは割とありますか。

17:37

割とあると思います、それがどういう人たちかっていうとまた別なんですけどね。

17:44

もし戒田さんとか齋藤さんに繋がってたらとかいうのは。

17:48

戒田さんは戒田さんで、市民館で色んな市民活動をされてる方と知り合いがいっぱいいますよね。

17:59

一つ一つになると思うんですけど、たくさん出入りしてる方ボランティアとか地域活動している方がいらっしゃるの。

18:10

多分私だとコジマさんとかにどういう人がいいのっていうのをまず聞いたと思いますね。

何かどうアイテムを揃えて欲しいっていうのを聞いて、多分野野菜って言われれば、ふみよさんとか舜くんとかに、野菜だ、って声かけて、後よろしくっていう感じになるでしょうし。

それ以外であれば多分それ以外の方にお声掛けをして、自分がもし知らなければ、きっと森山だったら知ってるだろうなって。

（結局森山さん）

戒田さん、こういう案件あるんだけど誰か知ってるみたいな、そういうその、やっぱり役所は役所の中でそういう得意分野ってある、ありますよね。

私土木職なんですよ。

前職が商業振興課っていうところにいたので、わりかしそういうご商売されてる方とか、農業やってる方というのが近かったり、ちょっと変わったあの人たちと繋がってとかっていうのがあるんですけど、そういうのでみんななんだろうね、得意分野がね、違うのでそこを繋ぎ合わせて紹介するみたいな感じかな、とは思います。

18:16

高津側にも声かけたみたいで、高津側に聞いたら、農家の知り合いしかいないって言われて、声かけられないなと思ったんですけど。

それもあって今回はこちらから農家の出店がゼロ。

たまたま高津区経由で松井農園さんが出られてた、宮前区の。

そういうかんじだったんですけど、全然結果が変わる。

18:38

そうですね。

多分私だったらお酒が入りますか、とか聞いてた。

18:44

高津区にご挨拶行ったらですね、宮前区はどなたが担当ですか、森山さんですって言ったら、「あああ」って。

20:01

どういう意味なんですかね。

20:03

やっぱりわかってらっしゃるんだよね。

20:07

そういう点で、人づてに繋がっていくっていうのもあるかも、こういう感じでいろんな人が合わさったりすると、また色々繋がったりで。

20:14

こういう情報の時代なのにやっぱりあの人脈なんですね。

20:23

ご紹介するってなるとね、やっぱりそのさっき言ったみたいに、そのご紹介した結果、何かトラブルが生まれるとか、何でしょう、相性合わなかったとかやっぱ思ってることとかノリが違かったとか、困るんで、やっぱ何でもかんでもねっていう紹介の仕方が難しいですよ。

だからやっぱりどういう方と相性がコジマさんと相性のいい方ってどんな方だろう、とか思いながら、そして自分の持ちネタというのもあるんですけど。

20:58

やっぱりこのフィーリングがね。

20:59

そうそう、この案件は秋岡さんかなとか、そういう感じで。

21:03

フィーリングを感じてね。

21:05

ありますよね、やっぱそういうの、と思います。

21:14

丸一日声出し、私は行ってたんでやってましたけど、いろんな方が来て、店長さんもちよこちょこ出てきて、大変じゃないですか。

本業は電気屋でイベントやってますから。

スタッフ、誰かしら、ずっといたじゃないですか。

しんどくないですか。

21:31

でもやっぱり私達商売させていただく、イベントさせていただく上で任せっきりっていうのは良くないなって感じていて。

店とやっぱりそのイベントが一緒になって、取り組まないと全く意味がないなと、ってところ感じていて、イベントだけではなくてお店の運営とイベントが一体になってやっていくことが重要かなと思ってます。

22:04

一緒にやっていただけたら、ありがたいですよ。

22:07

いや本当に最高でした。

22:10

そうだから無料で、やらせていただいているので、結構だからメンバーさんたちもすごい恐縮してて、散々その1日、テントの移動が何からやっていただいたんで。

何か今後のこととしてはやっぱりその、できれば無料で出させていただく代わりに、こっちでできることっていうのはやっぱり共有させていただいて、あのできることはもちろんあまりにも全てこうやっていただく、みたいに至れり尽くせりっていうんじゃなくて、そこはあのご相談していい形になると良いなと思います。

22:48

今回このテーブル3の内容が内容で、コジマルシェを主に組んでるんですけど、ここで話して終わりだと寂しいじゃないですか。

何を言いたかったのは何となく察してもらって。

結果としてここで話し合った内容を反映できるようなものが私としてもちょっと欲しいなと思います。

23:08

モデルケースの話ですよ。

23:10

そうなんですけど、コジマルシェ自体は、単発のイベントですか。

23:14

いや、続けていきたい。

23:18

もう2回目がもらえそうな感じですか。

(そうです。)

ありがとうございます。だそうです。

23:22

これ大丈夫ですか。

23:24

ありがとうございます。

23:26

これ聞いて嫌だやりたくないですって言われたら。

私としてもやっぱ2回目、1回目繋げたので、2回目まではなんとなく背中を一緒に持ちたいと思ってます。で3回目以降に走り出してくれれば、私も見届けたっていう感じで、仲人としていい仕事したな思うので、例えばこの今後、違う業種とか、例えば宮前区から農家を呼んでくれって言うと、矢澤さんとかにお声がけしてって話多分なっていくと思うんですけど。

2回目今回この場で課題が検証がした上でなので、できれば2回目も同じようなメンバー、スモールビジネスさんとかゆ〜ズツクルブさんとかでやってもらって、3回目以降にその部分でやっていきたいなんてちょっと私は思ってるんですけど、どうですか。

大丈夫そうですか。

(はい)

ありがとうございます。

24:16

じゃあせっかくなので、1回目やってお話の中で出てきたり、今佐藤さんの方からもお話があった通り、出店者の方でできることやってきたり、継続的にやっていくために誰かに負担がかかっちゃったりとか、なんかちょっと気になったんだよな、みたいな的なところがあれば、せっかくの場所なので、それを皆さんのところで共有して、もしアイデアいただければ、他のところでこういう風にやったら解決したよみたいなのをちょっといただけたらありがたいかなという感じなんですけれども、どうですかね。

まず本当にこの辺って持ち出しとか場所代とかって、このままでっていう。

言いづらいところかもしれないんですけども。

24:53

コーポレートレスポンスビリティですね。

24:56

ちなみにテントとかは今回あったのでコジマで購入されたんですか、それとも元々そういうお店の店舗さんの方で持ってられたやつなんですか。

25:07

実はいうと今回準備しました。

ただ、ここにもちょっと入れさせていただいてるんですけど、店舗もエントランス広場を活用していこう、というふうなことがありましたので。

ちょっと本当にさっきの話、たまたまっていうのあるんですけど、いずれは準備しないといけないと思ってたところで、準備をしたっていうことなので。

だからそこはちょっとタイミングが良かったというふうな解釈で良いと思います。

25:40

じゃあ今もその宮崎台の店舗さんの方に、使われたテントとかは、備品？備品として置いてあるんですか？
(置いてあります)

使えますね、これは。

25:53

なんで、あのどんどんどんそれは使っていくべきだと、はい、考えています。

26:00

何か以前車の展示とかやってましたよね。

(はい、そうですね)

26:07

いろいろやっぱこういうコロナでちょっとできなかったというところで、以前はいろいろあそこのスペースを活用してたんですよ。

(風船が何かあったりとか、そういう記憶がありますけど)

26:23

やはりこの、最初にご説明いただいたコジマルシェの目的といった地域づくりなど、そういったところの目的があって、もう元から計画させていただいていて、今後も使わせていただいて大丈夫ということですか。

(はい)

26:38

プラットフォームのお墨付きをもらったっていうことで。

26:44

行ったら、もうテント立ってたじゃないですか。

朝9時ぐらいに行ったら立ってたんですが、あれってやっぱり従業員さんがやっていただいたわけですね。
このためだけにやって。

(いえいえ)

例えばそういうのも置いておくから自分たちで配置してとかっていうのも、負担減の部分があれば多分そういうのって言われればやるんですよね。

(通常そうです)

普通はそうって言う感じ。

27:07

通常あれですか、ご自身でテントとかも用意して持ってってみたいな。

27:11

テントがあるイベントは、よっぽどいいとこだと思います。

27:15

いつもテントなくて、青空の状態。

27:19

テーブルも持ってこいっていうイベントもあるし、椅子も持参っていうイベントもあるし。

(もうゼロからスタートする)

27:27

じゃあ現地にあって、それ並べて、立てて、って言うんであれば、全然 OK

27:32

なんの負担でもないよね。

ありがたい。

27:33

雨のときとかはどうなっちゃうんですか。

雨、結構ひどい雨で中止。

27:38

この間ちょっと雨で、配置を変えてくれくださって。

27:45

1 日目のときは玄関の中に入っちゃってね。

2日目のときはテントの位置を変えて、ちょうどこうなんだかな2列に並べたんですけど、そこ真ん中にもテントを置いて、全体が覆われるような状態に途中から変えてくださった。

28:00

台風と来ない限り大丈夫。

（そうですね）

（外イベントはね雨が一番）

一番怖いですよ。

風もテントだと怖いし。

その辺は季節の戦法が。

（そうですね）

28:12

あとこんなこと言うとあの佐藤さんに怒られちゃうんですけど、スモールビジネスネットワークまだまだ人がいっぱいいるので他にもいろんな方がいたりすると思うんですけど、イベントを継続していくと、毎回毎回同じ出店者さんだとお客さんが飽きちゃう。

またこの人出てるんだって感じになる可能性もあるので、スモールビジネスの中でもまた違う人が出たり、いろんなところの出店者さんが出ていくと飽きずにお客さんが楽しめるのかなと思います。

28:43

連絡とかってどんな感じでやってたんですか。

10 何店舗とかあったなかで。

28:51

あの、森山が。

ハブになって、それぞれの代表と連絡をして私がアクロスさんに伝えたのが、アクロスさんがコジマさんに伝えたっていう感じです。

結局連絡方法って、どれがやりやすいですか、一番。

どういうやり方今回たまたま私が入ったら間に入って、それが私が抜けたら直接もちろんやることになるわけじゃないですか。

29:19

あの、正直申し上げますと、弊社はこのマルシェの企画ですとか運営っていうところは、本当にコジマさんが盛り上げていただければということをお手伝いの立ち位置になるので、正直そのあまりウエイトをかけられないっていうような。

なんで本当に、もっともっと大きくなってきて、じゃあ 20 業者さんとか 30 業者さんから連絡があってさばけるか、本業があったりするものなので、そういう意味でいうとやっぱり行政の方にワンクッション入っていただいて、まあコジマさん繋げるっていう方が、すいません、肯定的なことを申し上げると長く続けられ

るかなっていうふうには思います。

30:05

直に、直にやりとりは駄目なんですか。

30:07

いや、むしろそれがありがたい森山としても。

これコジマさんじゃなくて他のところがこれが生まれると 1 人でマルシェ何個やるのって話になっちゃうので。

（やっぱ直が一番ストレートで楽ですよ）

1 回やって顔が繋がって、この場で特にまたこの場でお話のできたので、ただただですねスモール佐藤さん代表にして佐藤さんとだけ連絡を取ってもらって佐藤さんが皆さんとかいう部分を、森山の役割を佐藤さんにフェードしていきたい気持ちもある。

で、さっきもあった同じ人が出ると飽きちゃうってのがあるので、じゃあ全然違うグループを出したいってなったときはまた改めてここで話をしてこういうグループもありますよって繋ぐとかっていう話にはおそらくなってくる。

30:47

でもこっちから、他のグループも繋がってるし。

（それが一番ありがたいですよ）

私もいろんなこと繋がってる。

30:53

Sun Festa のチームがいるので、それはそれですごく繋がってるだろうと思います。

31:00

何かちょっと思ったのが、直で皆様とやりとりさせていただくのを、その選定の基準というか、実際に私もマルシェ立たせていただいたときに、他の事業者さんの方からこれってどうすれば出たんですかみたいなことが結構あったので、

（ちょっとクローズな感じになっちゃったんですね）

はい、なんで佐藤さんのところと個別に連絡して、じゃあこれやろうとなったときの他の方々からもその見られ方がコジマさんとして選んでるみたいな感じになっちゃうと、ちょっとなんかそれすっきりさせておかないと、印象とかその辺のどうかと思うところがあるかなと思いますので、その辺をすいませんちょっと森山さんに担っていただいていたので、前は、区役所さんとちょっと動いてもらって、みたいな感じで、まあ言逃れられたというか、ってのはあったんですけど。

なんでそこら辺、次回、あの直ってなるとすっきりさせないという部分かなと思います。

32:03

難しいですね。

私がやっても同じなんですよ。

毎回違う人だとなんで今回声かけてくれなかったのって話になる。

あそこ言ってたのになんでうちはって。

（そうなんですよ）

難しいとこですね。

32:18

走り出しのところってなんとなくそういう仕切りがあって、アメーバ状に広がっていくっていうのはもうその流れにっていうのも一つ。

32:27

逆にもうコジマさんの方で、イベントを継続するんであればですけど。

出店者募集っていうのを、募集をかけちゃって、ちょっとオーディションじゃないけど、

（なるほどですね）

面接的なことをして、どこで何をやってるかとかでチョイスしていったら、いろんな、多分出展した人っていっぱいいるんですよ、ハンドメイドやってる方。

なので、そういうふうに出すと、まあそうするとスモールビジネスまた関係がなくなっちゃうけど、出店者募集かければ出たい人はいっぱいいると思う。

33:01

あれ何区画ぐらい出せるんですか。

あの、晴天というか、いい天気だっていうのを仮定して。

33:08

まあテントの数に限りがあるんですが

（そうですねそうですね）

テントの数分。

33:17

まあ青空でいいのを含めたら、どこまであとどこまで使わせてもらえるかの話。

（30 くらいいけるんですかね。）

33:24

20 ぐらいは、20。

あとそのテーブルの数とかにもよってくる。

33:29

ものによって違いますので、ちっちゃいテーブルで済むものと、ちょっともしかしたら大きいテーブルじゃないと間に合わないものとか。

多分出店するものとか、出店以外の体験型みたいな最近だと、お子さんが体験できるもの。

（ワークショップとか）

そうそう、だとやっぱ多分使うスペースが変わるから、なんともね。

でも目安として 20 ぐらい。

（20）

33:53

やっぱあの場所を使うことに意味があるってことですね。

33:55

そうですね。

ですと、開催時間とやっぱりあそこの交差点で信号待ちのお客様が急にウィンカー出して入ってくるので

34:06

見えますもんね、左側に。

確かに、右折から入りますけど、一応左折でぐるっと回っていただけますよね。

34:13

なんか新百合の駅とか駅前のペデストリアンデッキの 2 階のところで繋がってるあそこってよく月にマルシェとかやるんですけど。

あそこはやっぱすごい人気があるらしくって、あの出たいっていう人が多いらしいですね。

オーディションしてるらしいですね、あそこは。

一定の水準。

手作りとかも本当に趣味レベルのものからこれプロじゃんみたいなものまですごい差があるじゃないですか。それを何か新百合は人気を落とさないためにその一定水準以上の、生意気だなと思いましたけど、上からだなと思いましたけど、オーディションをしてそこの場に合うものを主催側が選んでるっていうのは聞きましたよ。

35:02

でもクオリティーを上げるには絶対それ大事ですね。

なんかイベント見に行っても、これ売っちゃうのっていうのとか。

（ありますもんね、たまに、自分で作った方が早いかなって）

35:12

もしそれが店舗側の負担になっちゃうのであれば別の機能がこういったオーディション機能を持つのも一つなのかなって。

こっちで整理してからどうですかっていうか。

35:22

コジマさんの考え一つだとも思うんですよ。

もういいです、うちはもうすごい広いで、なんでもウェルカムですっていうスタンスでいるか、もうやっぱ一定、コジマですから、一定水準でのものにするかは、ちょっと場所をお持ちのコジマさんのお考え一つかな。

35:46

正直なところ、やっぱり我々家電量販って安売り企業でスタートしてるので逆に言えばハードルが高すぎてもうあれかなっていうはありますけど。

やっぱりおっしゃるように、やはり場所を貸しているので、ある意味そこで起きた苦情であったり、私たちも対応しないといけないので、

なので、そこに一定基準というところはやっぱ保ちたいですね。

36:13

物のクオリティだけじゃなくてなんだろうな。

小さくあろうと商売してるわけですから、それでちゃんとお客様に誠実に対応できるか、その趣味レベルで本当に、

(はい)

いやそんなこと言われてもみたいな、なんか商売やる気あるのかなっていう、やる人のクオリティのものもある。

(お人柄みたいなものですか)

36:37

ハンドメイドをやってる人って本気でバリバリやってる人もいれば、ちょっと趣味の中で自分の作ったものをみんなに見て欲しいかなっていう程度で、こないだの程度っていうか、実際こないだ出た中でもやっぱり趣味のちょっとプラスアルファでやってる方も何人もいますので、そこがまた意識の違いになってくるからそこが難しいです。

36:58

まず多分広く募集してロングリストを作っちゃうんですよ。

でロングリストどうやって絞っていくかっていうのは、20 は多分絞れないと思うんで、それ 60 ぐらいにして 50 代が 20 出してもらって、30、40 ウェイティングっていうか、ネクストオポチュニティーみたいな感じで、100 とか 200 集めて、でそこから絞るのはそんな難しく多分ないと思うんですよ。

でそこから、次には出すかもしれませんが、ちょっとお待ちくださいというウェイティングリストを作っておけば、みんなも多分納得してるんじゃないですか。

やはり行政の方も関わってらっしゃったりとか、もちろん私企業の方も関わってらっしゃる私企業の方がやっぱりコーポレート・ソーシャル・レスポンスビリティ、ちらちらしながら、そういうバランスをうまく取るのはそういうやり方なんじゃないかなと。

37:44

その点も整理しながらっていうところが次回に向けての課題の解決みたいなのところになっていく、繋げていくための、

（要はそれをそこまで本格的に審査をやるとするとそれはそれで）

多分大変そうですね。

ちょっと考えながらやる時期とかもやっぱりコジマさんが、やっぱ時期はちょっと厳しいとかも多分あったりとか、この時期の方がいいとかもあったりとか、あるのかなと思うんですけども、具体的に日付までとかはいらないんですが、

大体どのぐらいのタイミングみたいなのがもしあれば、今この場で見ておくと皆さんも予定表の中で、このぐらいの時期なのかなって感じで持って帰れたりするとありなのかなと思うんですけど。

38:29

ちょっとこう繁忙期のときはあまりやっぱりお店の営業っていうところが第一。

（そうですね、そこまでしていただいてるんですよね）

いえいえ、私達もやる上で中途半端にやっぱやりたくないっていうのは、出店者さんとやっぱさっきの話じゃないけど、やっぱり繋がりとかも大事にしたいと思ってますので、なので、12月とかですね、あとは1月、8月とかちょっと繁忙期のタイミングが例えば、外させていただいて、それ以外のタイミングで、現場の意見も聞きながら定期的にやるような形が良いですかね。

39:13

お忙しいのっていわゆる年末商戦と言われる12月とそのボーナスです。

（ボーナスの時とかですね）

連休5月のゴールデンウィークも比較的忙しいですよ、そうでもないんですか

（そこはまだ、はい）

39:32

5月の連休なんか良いかもしれませんね、天気もいいし、

（今年度中とか1回）

2月なんでしょうけど、間に合うかどうかですよ、2月が一番そう言う意味で、二八（にっぱち）で小売量が少ないです。

39:48

出店していただく方が寒さで

（めっちゃ寒いですよ）

（それで小雨でも降った瞬間で）

（前回もみんな震えてたもんね）

（雪が降ったりね）

(そうです)
(やっぱり5月ですかね、そうしたら)
(5月は連休で出かけるでしょう)
(良いじゃん、今月で良いじゃん今月で)
(できるところからスモールスタート)
(絶対無理)

40:17

だって出る方はそんなね
(はい)
(出る方は準備もあると思います)
(高いクオリティを目指すんですから)
(高いクオリティ)
(ハンドメイドはね、作る、一杯作らなきゃいけない)
(そうですね多分基本的には)

40:32

もう3月の頭とか、あるかもですね。
(あそうか、終わりの方はね、年度末ですよ)
どうなんですか

40:40

現場的には昔は新生活で一人暮らしの家電とかで、今ちょっとコロナ禍でかなり一人暮らしの需要がバラバラになってる。
(じゃあ年度末もそれほどでも)
そうですね、はい。

40:58

この辺もそうですね。
オーディションとか出店者も、水準とかってところとかも
(役所は年度内にやらないと)
かなり深めていっちゃうとかなり、時間かかると思うんですけど
(さっき跨ってもいいって話したよね)
そういうのが出たってところで共有しながらまた次回やってみるっていうのもありかな、と思います。

ちょっとごめんなさい、時間があと少しになってしまったんですけど、これはコジマルシェで検証ってことで、一旦こういう風な形で思っておいていただいて、他の民間スペースとかでもこういうことしてみたいなっていう地域側のニーズとか、後は逆にその企業さんたちにこういうのがあればちょっとおいしいかな

みたいなのももしあれば、そういったところも仰っていただいたりすれば、上手いことマッチングみたいなのが生まれたり、これ出来ますみたいなことを教えていただけると、やりたいことと出来ることが繋がったなどかってなるかと思うので、ちょっと5分ぐらいで、そしたらお手元にある付箋に少し

1枚1件で

(やりたいこと)

やりたいことを、あとできることでも、もう何でもあとはそうですね、企業さん側こういうもの以外にも、もしかするとこれは出来ないみたいな教えていただくのも凄く参考になるかなと思います。

(例えば火使うのは駄目ですとか、他社品は売っちゃ駄目とか、火吹かれたら困ります)

活用させていただく上でもやっぱり多少のルール上みたいなのところもあるかとは思うので。

(アルコールは困りますとか)

それをこの付箋で書けるだけ5分程度で。

(それはコジマさんでやれること考える)

いやそれは民間スペースなのでどこでもっていう感じで。

(どこでも)

色んなアイデア出しみたいな感じですね。

42:36

完全にコジマの敷地がちらついてて。

(広いしね)

(小さく始めるんですからねやっぱりね、チャレンジするよりはまず足元だと思います)

43:23

いいっすね、やりたいですね。

(最近のどこじゃない昔のどこ)

84年のディスコですよ、それはもう。

43:38

意外とこう集客につながるアイデアにつながるかもしれないし、でもそれはやっぱりできないよねっていうような新しいちゃんと認識になるかもしれないし、っていうこともあるので。

何でもいろいろ書き出して。

44:12

飲食なんかも売れるのであれば、本当にそうです。

農家さんのものとか。

44:39

書いてますもんね。

(結構クオリティのものありますもんね、キッチンカーとか)

(はい、ありがとうございます)

(電気屋さんでファッションショー)

(電気屋ファッションショー)

45:10 コジマさんって営業で、例えばなんか朝何時からでしたっけ。

(10 時)

例えばその営業前にその前の広場を朝ヨガをみんなであそこでやるとか、宮前区ってあの公園体育って言って週にいろんな地域でいろんな公園で朝の 9 時とかそういうので集まってみんなであつと 30 分ぐらい地域の方とか運動してたりするのがあるんですけど、そういうのもなんかやるとかいうのを。

そうすると、こういう場所があるんだっていう。

地域の方が集まってきて、1 回参加したらすごい汗かく、30 分は動き続けるっていう中々大人になるとやらない感じの。

45:48

良いですね、こういうスペース使ってみたいって方いらっしゃる。

民間スペースを避難所にするっていうのって凄い良いかもしれない。

自分の家から避難所遠いんだよなって言ったときに、もし民間スペースとか貸していただけたらすると、そうですね。

46:30

お絵かき教室は実現できるところなので、他のところでもどんどん広がっていくといい。

47:01

コジマさん、コジマルシェとして梶ヶ谷店を使うって時の NG はやっぱりそうですね。

中で売ってるものを前のところで他の人が販売したってそっちにマージンが入るっていうのもあるっていうのはそうですね。

大きな音の出る出店は厳しい。

やりたいことで今これは、パフォーマンス、ディスコ。

(サイレントディスコ)

サイレントディスコ、そういうところとかね。

(全然駄目だね。)

駄目だね。

47:33

それもなんかかっこいいと思って付箋いれとかなきゃ、何かわけわからないけど。

(そんな場所だったら、ありかもねそういうの、面白いですねそういうの)

新聞に出そうな。

(ミラーボールだけ回ってる)
(これ聞きながら1人で踊るっていう)
(これちょっとコジマさんに説明してもらった方が)

47:49

ありがとうございます、そうですね飲食そうですね。
ちょっとこの飲食のご相談、これ教えていただいてもいいですか。

47:58

ちょっとお昼を召し上がっている、人数少ない中でやっていただいているのはすごいご理解してるんですけど、一般のお客様からちょっと見たときにちょっと多分、あんまり僕らの感覚としては、ちょっとご飲食はできれば、うまくやらないといけないのかなとは感じたので。

通常マルシェとか、あとフリーマーケットとかでもご飲食されてると思うんですけど、コジマの敷地内でやるときはちょっとそこをうまく調整していきたいなっていうのはありますね。

48:39

持ち帰りとかだったら大丈夫？

48:42

場をちょっと離れるとかもあると思うので、どうしていったらいいのかなっていうのは。
そこでお召し上がりいただいてたと思うんですね、お昼とか。

49:07

そうですね、使っていただく上でっていうのは。

49:09

前は飲食やったんですか、前は。

(前回はお召し上がりいただいています。)

ゴミとかどうされたんですか。

(ゴミはお持ち帰りいただいてたんじゃないですかね)

49:18

出店者側が持って帰って。

(はいはい、はい)

(キッチンカーで。)

そうですね、キッチンカーで。

赤いやつ、見ましたね。

49:32

やっぱりこういう、処分とかの手間があるものは NG であとはちょっと相談をしながら合わせて

(例えばお昼食べる時間帯は、例えばちょっとお席を離れていただいて、お召し上がりいただく形の方がいいかなと。)

そう、開催する方のお食事

49:58

そうですね、出店の方ですよね、お昼休憩のところですよね

(お昼休憩の時にですね、はい)

真ん中じゃなくて場を離れて、出店者側もちょっと場を離れて食べてもらってとか。

(見えないところでお召し上がりいただいた方が、買い物されてるお客様から見たときに)

そうですね、そうするとちょっと持ちブースは一旦離れていただいてとかってところで。

(そうですね)

50:26

本当にいろいろと NG のところを見ながらできると、盛り上がり系のフェス的なのもあれば、食べ物系があったり、あとはそうですねちょっと文化的なものがこうあったりですとか、災害発生時とかっていう新しい観点で良いのかなって思いましたね。

民間スペースのコジマさん、梶ヶ谷店さんだけっていうことではなくて、こういう場所が使えると良いなって中では例えば公園ですとか老人ホーム、そういった、NEXCO ですね。

そうですね、これは NEXT チャレンジにも出していた、色んな場が宮前区の中にはあるんだなって、そういうところに色々出来ると良いですねっていう、アイデアですね。

今後こういう開催毎のテーマを変更していったり、主催を変えたりとか出来たりするとよりこう、活路が広がっていくのかなっていう。

コジマで売っている食べ物で、災害時の飲食を体験する、連動感があるイベントとかありますね。

(食べ物売ってるんでしょ)

(災害時、保存食みたいな)

保存食とか、取り扱いが、電池とかね災害とかの啓発のとか、そうですね。

(良いんじゃない、ありものでどうご飯を食べれるか。)

(カセットコンロとか大量に出てきそう)

(火気厳禁ですね。)

51:55

すみませんちょっと NG のところで関連品の販売を入れさせていただいた、それはどちらかというやっていただきたい方でして

例えばコジマの家電製品と、下で言わばクロス販売みたいな形ができればいいかな。

例えば手芸品とかで例えばなんですけど、手芸品の販売とミシンの販売が繋がるとか、さっきの話じゃない

ですけど、調理家電と野菜を販売することによって、我々としては家電が売れるみたいな形ができれば、まさしくクロス販売が出来るので、そこを例えば下で提案して家電の方で販売できるとかですね。

（野菜室はすごくなってるんで、冷蔵庫はこれがいいですよ的な感じもありますよね）

そうですね。

（各家庭で持ってなさそうな家電で調理をするのを実演するみたいなですね、ホットサンドメーカーとか）はい。

53:00

野菜調理家電とかだったら、野菜販売したりとかってようなニーズもあったり、あとは出来るって方もいらっしゃると思うので、そういうクロス販売もできるというもの。

（クロス販売ね）

クロス販売ね

（クロス販売ねって）

（初めて聞いた）

でも出店者の方の側も佐藤さんのお話でもあったんですけど、頑張ってお店を盛り上げることとかも考えていらっしゃるってこともあったので、そういうのが続いていくと確かに継続的にやっていけるっていうところが続いていくのかなってありましたね。

そろそろすいませんなんか本当良いお時間になってきておりました。

53:39

まとめもまとめて私が報告しなきゃいけないんですよ、どうしよう。

（だから次回なんか）

そう、次回のミーティングを決めなきゃいけないんですよ。

コジマルシェをやる前の話なので。

ここでやった内容をまとめておくので、次回のコジマルシェに向けて動けそうな部分を次回もう1回話し合う。例えばそのクロス販売の部分とかも、もう少しちょっとコジマさんとしても精査してもらって、さっき言ったオーディション、オーディションじゃないまでも、どういうふうな人を出してっていう選定基準的なのを誰が持つのかっていうことが課題もあったりすると思うんで、そういったところをちょっと次回に話し合う日を

12月5日の9時に2回目ですってことで

（はい）

それまでに今日話した内容とかも課題を出しながら

こっちでまとめさせていただいて、課題解決に向けて振らせてもらいます。

これについてどうですか、とかもう少し掘り起こしましょうよとかってのを森山の方でとは言わないんですけども、役所側の方でまとめてですね、回していきますか。

で12月5日にやって2回目のコジマルシェに向けてちょっと時期とかもある程度決まると良いですね、3回目に向けてまた動くという形で。

（実際のところ開催に向けてっていう形で動いていたらなど）

一番最後はできればコジマルシェで3回目以降に向けて、新たに出れる人とかっていうのがどういう風に組み込んでいけるのかってとこまでいけると3回目以降やるのにコジマさん楽ですよ。

（なんかもう既定路線のようになってますね）

このあとコジマルシェ以外のコジマさん以外のところから私に話が来た時は同じようなルートで進められるっていう、私のモデルにもできるっていう、森山としてもラッキーっていう。

じゃあそんな感じでいきたいと思いますが、とりあえずよろしいですかね。

（はい、オッケーです）

ありがとうございます。

お疲れさまでした。

55:48 [拍手・音楽]