

NPOで、商店街で、学校、自治会、子供会で……

市民セクターの資金造成ツールとしてのフリーマーケット活用法



そりやもう
楽しい!

市民・NPOのための フリーマーケット開催マニュアル

まえがき

～市民活動団体の資金づくりのために～

市民活動をする上で、活動資金をいかに生み出していくか。これはほとんどの団体の課題ではないでしょうか。私たちも20年以上の活動の中でお金がないことでの悔しさ、困難さをたくさん味わってきました。

市民活動を始めた頃、先輩に言われた言葉が今でも脳裏にしっかりと刻み込まれています。「経済の自立なくして、行動の自由も思想も独立もない」。元々は、あの坂本竜馬が海援隊を設立した時の言葉らしいのですが、活動をするときは常に頭によぎります。

さて、市民活動の資金源を考えると、寄付、補助金、助成金、委託などいろいろありますが、そうした外部の資金ばかりに依存していると、肝心なときに腰砕けになってしまいやすいものです。自立的な資金を生み出すセンスを身につけておくことは、継続的な活動を目指す活動であれば忘れてはならない重要なテーマだと思います。

私たちも資金稼ぎのために様々なことをしてきました。空き缶や空き瓶、古紙の回収からバザー、講演会、映画の上映会、コンサートの開催、さらにエコ商品の開発、無農薬野菜の流通づくりなど、うまく稼げたときもあれば、赤字を出してしまったこともありました。

那覇市NPO活動支援センターの指定管理者となったのを機に、当会がこれまで経験してきた資金作りの方法を整理し、必要な団体へお伝えしていきたいと考え、まずはフリーマーケット開催による資金作りの方法をまとめてみました。

フリーマーケットは市民が気軽に主人公になれる参加型のイベントです。物の売り買いを通していろいろな人と出会い、思わぬ発見や喜びも生まれ、時には社会的課題を共有するコミュニケーションの場にもなります。そのような場を市民の手で作れるのです。

「市(いち)」とはそもそも、人々が集まることで生まれるものです。市民の手で「市」を作しましょう！

この冊子が多くの市民の参考となり、市民の手でエコロジカルな市民社会を構築する一助となることを願っています。

沖縄リサイクル運動市民の会代表

古我知 浩

も く じ



まえがき	1
------------	---

第1章 新・フリマのススメ！

1. はじめに	6
2. 今、なぜ「フリマ」？	6
全国に広まったフリーマーケット / フリマはただのお祭りじゃない！ / フリマの効能いろいろ	
フリマコラムその1 ~フリマの発祥は？~	9
3. 広がるフリマの可能性	10
専門フリマ / 沖縄県内のフリマ活用例 / フリマを活動に役立てよう！	
フリマコラムその2 ~沖縄のフリマ事情~	13

第2章 フリマに出店してみよう

1. フリマ出店で資金稼ぎ！	16
フリマに出店したいと思ったら / 出店の申し込み / 準備するもの / 参加人数について / 売っては いけないものって？	
フリマコラムその3 ~炎天下のUV対策~	19
2. 開催当日の流れ	20
自分の店をオープン！ / めざせ売上アップ！ 「商品の上手な並べ方」 / めざせ売上アップ！ 「積極的に声掛けしよう！」 / 午後の流れ / フリマに出かけよう！	
フリマコラムその4 ~フリマで広がる友達の輪！~	23

第3章 フリマ開催マニュアル 企画・準備編

1. フリマの企画に挑戦！	26
フリマの開催っていくらかかる？ / 出店者募集と来場者PR / 設営費は多少かかる / スタッフ 数 / 気になる保険	
フリマコラムその5 ~ボランティア保険、イベント保険って？~	28
2. 開催場所の選び方	29
最初の1歩は場所探し / 会場選びのポイント / 駐車場の確保 / 道路、歩道の使用には注意	
3. 会場レイアウト	31
出店ブースの大きさは？ / 人の流れに注意 / ブースや受付の位置	
4. 日程、出店料を決める	34
日程を決める際の注意 / 時間帯は？ / 出店料を決める / 平均的な出店料っていくらぐらい？ / プ ロ業者の出店は？ / 出店ブース数の制限	
フリマコラムその6 ~プロ業者との熱きバトル~	36

5. フリマのPR方法	37
お金をかけずに宣伝しよう！ / ホームページ、ブログ / 手渡し、クチコミが一番！？ / 公共の印刷サービスを活用しよう	
フリマコラムその7 ~フリマとバザーの違いって？~	39
6. 出店受付の方法	40
電話による受け付け / 個人情報の取り扱いは慎重に！ / ホームページ、メールによる受付	
7. 出店料の支払方法	44
当日の受付で払ってもらう方法 / 口座振込 / キャンセル時の返金 / 雨天など天候による延期や中止	
フリマコラムその8 ~FREE? それともFLEA?~	45

第4章 フリマ開催マニュアル 募集開始～当日編

1. 出店募集開始	48
出店許可証の送付 / 「出店心得」の内容 / 備品チェック / 前日までにやっておくこと	
2. 開催当日	53
出発前 / 会場準備 / 受付時の注意 / 受付の開始 / 飛び入り参加への対応 / ブースへの案内 / ブースの変更	
フリマコラムその9 ~雨で中止！それでも来てしまう来場者...~	54
3. スタッフの心得	57
指示はハッキリと！ / 入場開始 / 開催中 / 退場の誘導 / 売れ残った商品 / 撤収 / フリマ開催の支援	
フリマコラムその10 ~フリマの規模って？~	60

第5章 スポンサーをつけての開催！

1. 行政や企業の開催委託、スポンサーを探そう！	62
「主催」と「協賛・後援」 / 企画書を書こう！ / 行政、企業がフリマに求めるコンセプト / 企画提案書の内容 / 委託開催などの大型イベントの注意点 / 業者に見積もりを取ってみよう / 飲料水やトイレの確保	
フリマコラムその11 ~迷子続出！フリマinパレットくもじ~	71
2. どうせやるならエコイベント！	72
エコイベントをサポート	

第6章 フリマ開催のサポート情報

定期開催フリマ情報	76
無料掲載・広報先リスト	78
その他の相談窓口	80
貸し出し備品 / お問い合わせ先	80



第1章

新・フリマのスゝメ!

楽しいフリマの世界へ……



1. フリマの企画に挑戦！

前章では出店参加の流れを振り返ってもらいました。次はいよいよ、実際に企画・運営に挑戦します。

この章では、開催経費や、開催場所の選び方、PRのポイント、会場レイアウトの例などを見ていきます。ひとくちに「フリーマーケット」といっても、規模も形態もさまざまですので、ここでは一般出店区画数が50ブース～100ブースの、中規模のフリーマーケットの場合をご紹介します。



フリマの開催っていくらかかる？

さっそく、一番気になる経費について。

フリーマーケットの開催にはいったいどれくらいの経費がかかるのでしょうか。実はフリーマーケット自体の開催経費というのは、それほどかかりません。

開催当初は、出店者と来場者集めに多少かかりますが、定期的で開催していけば、出店者にも来場者にも情報が広まり、認知されていきますので、それほど宣伝の必要もなくなってきます。いったん定着すれば、あとは一度出店した人にダイレクトメール（ハガキ、Eメール）などで案内するだけでも充分となります。

とはいえ最初から大規模な定期開催というのはハードルが高いですので、いきなり大きなイベントを目指すのではなく、「小さく生んで、大きく育てる」のがコツです。

<フリーマーケットの経費例>

- ・ 出店者への事前案内、募集
- ・ 来場者PR
- ・ 出店許可証発送費
- ・ 受付対応（電話、FAX、メールなど）
- ・ 会場設営費（作業スタッフ、看板、ノボリなど）
- ・ 保険
- ・ 当日のスタッフ弁当代

👜 出店者募集と来場者PR

この後の「お金をかけずにPR!」でも詳しくご紹介しますが、工夫次第でなるべく経費をかけずにPRしたいものです。それでも充分でないと思われる場合は、多少予算はかかりますがチラシの新聞折込みや、沖縄ならではの「横断幕」という方法もあります。

受付対応に関しては、これまでは電話による受付が多かったのですが、電話番が電話の前に一日中張り付いていなければなりません。しかし現在では、メールやホームページなどから受け付けることも可能です。また出店許可証もホームページからダウンロードできるようにすれば、ハガキや封書での発送も不要になります。これも後で詳しくご紹介します。



出店者募集チラシの例

🕒 設営費は多少かかる

どうしても多少かかってしまうのが会場設営費です。

作業のためにアルバイトを頼まざるを得ない場合もあるでしょうが、なるべく身内のスタッフでやりたいところ。その他、会場案内の看板、サインなどの作成も必要ですが、手作りでも充分可能ですし、一度作ってしまえば何度も使い回しがききます。またノボリやサインなど、当会で貸し出しを行ってる備品もありますので、ぜひ一度お問い合わせ下さい(第6章参照)。

企業やイベント会社などが企画するフリーマーケットでは会場使用料がかかる会場を使う場合もありますが、中、小規模のフリーマーケットならなるべく使用料のかからない場所で開催するのが良いでしょう。

👤 スタッフ数

50ブース程度のフリーマーケットは、慣れたスタッフなら3、4人でも可能です。100ブース程度なら6、7人。しかしこれも、設営や誘導が簡単な場所かどうかなど、会場や開催形態によって様々です。

出店者は
ここで荷物を
下ろしてください

車出店者は
フロントガラスに
出店許可証
を出して下さい

受 付
出店者番号
50番～100番

現在準備中
ご来場の方は
しばらくお待ち下さい

**ここからは
入場できません**

明日のフリーマーケットの
会場設営のため、ここには
駐車できません

関係者以外
駐車禁止

ゴミの持ち帰りに
ご協力をお願いたします
フリマ実行委員会

雨天のため、フリマは
中 止
になりました

サイン、看板例

前日までにやっておくこと

前日にやっておいた方がいくつかあります。

会場の様子は必ず確認しておきましょう。水はけの悪い会場だと、前日の雨で水溜りになっていることもありますし、ごみが散乱していたり、他の車が駐車していることだってあります。ごみ拾いをしたり、時にはロープやカラーコーンで他の車や人の進入を防ぐ必要もあります。

ブース割りもできるだけやっておいた方がいいでしょう。会場の都合でできないこともあります。当日はどうしても朝早くなりますから、前日にできることはやっておくべきです。ノボリや案内看板なども前日にできれば設営しておきましょう。のぼりや看板はいたずらされたり、盗まれる可能性も考えられますが、当会の経験上ではほとんど心配ありません。PA（音響）などは盗まれる可能性がありますので設置できませんが、会場に倉庫などがある時などは先に運んで置いておいた方がいい場合もあります。

2. 開催当日

いよいよ開催当日がやってきました。慣れないうちは心配なものですが、楽しむ気持ちで望みたいものです。まず一日の流れを大まかにまとめてみます。集合場所から会場まで約30分の例です。

6:30	集合・出発	備品チェック、留守番電話のセット
7:00	設営開始	作業説明、役割確認 設営作業（ブース割りチェック、受付設置）
8:00	受付開始	受付、出店者誘導（雨天中止の最終判断）
10:00	入場開始	受付終了、遅刻出店者対応
10:30	会場見回り	会場巡回、ゴミ箱・トイレチェック、トラブル対応 ブースチェック、安全確認、記録（写真撮影）など
12:00	お昼 会場見回り	昼食 ブースチェック
13:30	終了準備	終了呼びかけ
14:00	退場	退場者誘導 撤収作業（ノボリ、看板、受付片づけ）、清掃
15:00	解散	

当日スケジュール例

🕒 出発前

まず一番心配なのは天気です。イベントは天候により左右されるもので、こればかりは心配したって始まりませんが、主催者としては時間を決めて決行か中止の判断をしなければなりません。中止を決定したら、ホームページや留守番電話などで告知します。

開催中に雨が降り出すこともありますが、悩むのは「朝は降っていたので中止にしたが、開催時

🕒 委託開催などの大型イベントの注意点

規模の大きいイベントを開催する時は、看板・パネル類の製作や機材の準備に必要なレイアウト図や搬入・搬出ルート図、誘導スタッフ配置図、出店者用の入退場ルート図などを作成します。周辺道路の状況によっては、警察に届け出て道路使用許可を取ったり、交通整理をお願いすることもあります。

出店者数が200人以上、動員数が数千人～1万人クラスのイベントになると、大型設備も必要になります。イベントタイトルが書かれたエアークートや大きな看板があるとイベントらしさを演出できますし、広場などでのトイレの少ない場所では簡易トイレなども必要です。テントで展示ブースなどをつくり団体の活動の紹介をするなどをすると、活動紹介とともに来場者に日陰で涼む場をつくり、ゆっくりとパネルを見てもらうこともできます。



エアークート



展示ブーステント



看板、導入サイン類



簡易トイレ



大型テント

📄 業者に見積もりを取ってみよう

なるべく費用の掛からない手作りのイベントが望ましいのはもちろんですが、大きなイベントでは、まずは専門の業者に見積もりを取ってみることをおすすめします。

地元の看板屋さんならその会場や各種イベントに詳しいことが多いものなので、会場名とイベントの規模や内容を伝えれば、どこにどんな看板がいくつ必要になるかなどを教えてくれることもあ

ります。

ステージを設置する場合でも大小さまざまなものがありますので、予算によって業者に相談してみます。プログラムに本格的なバンド演奏を予定しているような場合は、PA(音響機器)を扱っている専門業者に依頼するしかないでしょう。その場合はステージの具体的なプログラムを準備し、MC(司会者)との打ち合わせの必要も出てきます。

飲料水やトイレの確保

夏場は特に気をつける必要がありますが、広場や公園などで開催する場合、近くにお店がなく、飲み物が手に入らないため、参加者の水分補給ができない場合があります。缶やビンの飲みものの販売スペースを設けたり、飲食関係の移動販売店舗(許可を持っているか確認)に出店を呼びかけるなどしましょう。各地に地元の露天商組合がありますので営業条件などを相談してみるといいかもしれません。

またトイレがない場合も、周辺の他の施設のトイレに出店者や来場者が押しかけるようだと迷惑になりますので、仮設トイレなどを業者に依頼します。

フリマコラム その11

～迷子続出！フリマ in パレットくもじ～



フリーマーケットをパレットくもじで開催し始めた頃、会場内に来場者があふれすぎて大混乱でした。そんな状況のため、迷子が続出しました。迷子の発見は、会場内でスタッフが泣き叫んでいる子どもを見つけたり、来場者が見つけてスタッフに預けてくれたものです。泣きじゃくる子どもに名前と、誰と来たかを聞き出し、拡声器で会場内に呼びかけて親を探します。スタッフと一緒に親を待つ子どもは本当に心細そうにしていますが、拡声器の呼びかけに気づいた親のほとんどはわりとのおんがりと迎えに来るのが印象的でした。親はお買い物に夢中になってしまっついつい子どもの手をはなしてしまうのでしょう。来場者の多い場合は、迷子対策も考えておきましょう。

