



& green



マーケットの学校

きたもとで考えたマーケットでつながる新しい日常



market



北本市におけるマーケット事業のこれまで

北本市

北本市では、以前から市内の複数のフィールドを使って「森めぐり」や「収穫祭」といった仮設の店舗出店、ワークショップ、音楽ライブ等で構成される「マーケット」が行われてきました。北本の地域資源を活用して行われるこれらのマーケットには、市内外から多くの方が来場し、北本の緑豊かな自然環境や、地域の個店と接する貴重な機会となっています。

2020年度からは、「どんなマーケットがやりたい？」という問いを通して、その先にある北本の“まち”や“暮らし”を考える「マーケットの学校」を開催。さらにその場で話し合われたアイデアを実践する場として2021年度から「&green market」を定期開催しています。

活発な対話と実践を経て参加者のアイデアを形にしていく本市のマーケット事業からは、続々と派生的な活動が生まれており、駅前広場ではキッチンカーを中心とした「北本ナイトマルシェ」、市役所芝生広場でも「親子交流フェス」や「きたもとクラフトマーケット」が開催される他、北本市制50周年事業として「みどり」とまつり」という大規模なマーケットも開催されるなど、少しずつ北本の日常にマーケットが根差しつつあります。



また、「マーケットの学校」を中心とした一連の取組は高く評価されており、2022年全国広報コンクールでは最高賞である内閣総理大臣賞を受賞しました。北本市では、この受賞を契機とし、北本市のみならず日本全体でのマーケット文化の醸成を図るため、マーケットの専門家や実践者によるシンポジウムを開催しました。

北本市は、関係人口を増やしながら市への愛着を高めていくこのマーケット事業を、シティプロモーションの中心的事業として取り組んでいます。



北本市市長公室
シティプロモーション・広報担当
木村 純佳

北本市市長公室
シティプロモーション・広報担当
穴沢 直也

合同会社 暮らしの編集室
江澤 勇介

O+Architecture 合同会社 代表
鈴木 美央

合同会社 LOCUS BRIDGE
荒井 菜彩季

マーケットの学校

対談

2020年9月のスタートから2年半。講師の鈴木美央さん、江澤勇介さん、元北本市役所職員で現在も運営に関わっている荒井さん、北本市職員でシティプロモーション担当者の穴沢さん、木村さんで、これまでマーケットの学校が歩んできた足跡を振り返る対談を行いました。対話と実践を繰り返すマーケットの学校の現在をご覧ください。

「ゆるい場」から見えてきたもの

改めて考えると、一人一人が意見を話して聞いて（マーケットの学校）行動して（&green market）振り返りつつ（マーケットの学校）またチャレンジする（&green market）というサイクル自体はそんなに特別なことではなく、人が出会って話して繋がって次の動きが生まれる自然な流れのように思えます。強いて言うなら「マーケットの学校」や「&green market」は、その自然な流れが生まれやすくなるように「ゆるい場」であることを継続してきました。



マーケットの学校 コーディネーター 江澤 勇介

対話と実践のサイクルを回せる「ゆるい場」であること。関わる人が【発言しやすい、参加・退出しやすい、トライアンドエラーが出来る】と感ぜられる「ゆるい場」であること。役割を超えてそこにいる人として考え関わる事ができる「ゆるい場」であること。

その結果ということなのかそうでもないのか、この冊子をまとめるにあたり2年半で関わってくれた方々にそれぞれの変化や実感を聞いてみると、皆さんとても楽しそうにお話ししてくれたことが印象的でした。元々やりたいと思っていたことや考えていたことを、口に出して共有してチャレンジしてみること、それを暮らしているまちで出来るというのは、当たり前のようななかなか無い、とても貴重な機会なのかもしれません。それぞれが生き生きと暮らしていること自体が地域の魅力となり、それが可視化される場としてマーケットが機能します。そういう人やコトが増えていけば、もっとずっとまちは面白くなるはずです。

この冊子は北本市、企画運営者だけでなく、参加者、専門家、他市のマーケット事業担当者などにもご協力いただき、様々な声を集めた記録になっています。

私たちにとっては「マーケットの学校」や「&green market」を続けていくヒントに、そうでない人にとっても「ゆるい場」を作り出すヒントになるかもしれません。近所で楽しく暮らせる人が増えてまちが面白く変わっていく、何かしらの助けになれば幸いです。

「マーケット的」に進む「学校」の面白さ

江澤 マーケットの学校も、もう二年半経つんですね。初年度は講義と、最後に実習編としてのマーケット。翌年度はそれが「&green market」という定期開催のマーケットになり、現在はマーケットの学校と&green marketを2本の軸として、様々な人を巻き込みながら新しい活動を生み出し続けています。2020年9月に始めた頃は皆どんなことを考えていたんでしょう。

鈴木 そうだね、今、江澤さんから最初に依頼を受けたメールを見たら「この状況（コロナ禍）で何をやるのが実践・実験しながらやっていけたら」と書いてありました。意外と目標・目的を明確に定めてから始まったってわけじゃないんですね。

江澤 確かにそうだったかも。これを考えるのが大事だし面白くなりそうという感覚はありましたが、確たる目標があったわけじゃなかった。

今振り返るとそれが良かったんだと思います



2019年に開催された「みどりといち」

けど、行政としては不安だったのではないのでしょうか？

荒井 2019年に北本市役所芝生広場で「みどりといち」というマーケットが先行して開催され、その盛り上がりを見てマーケットを使ったプロモーション事業を展開しようという話がありました。とはいえその後コロナになってしまい、どういう形で事業が進んでいくのか、不安な中で始まった面はありますね。江澤 「マーケットの学校」というタイトルでどんな人が集まるのかも未知数でしたよね。どちらかというの出店したい、参加したいって人が集まるのかなと思っていただけ、蓋を開けてみたら地域に関わりたい人や、明確な目的は持ってないけど面白そうだから参加した、という人も多かった。

鈴木 北本にとってマーケットとは何なのか？とか、そんな話を最初からしようとは思ってなかったですね。集まって話をしていくうちに、段々とそういう話ができるようになっていったり、北本にマーケット文化が根付いていくのが重要なんじゃないかって話に繋がっていった。

江澤 「北本らしさ」「このまちの良さ」みたいなものを無理やり捻り出すのではなく、ただ面白いことを話せる現場が北本だった、という形になればいいなと思っていました。そうでなければ、リアリティがない自分ごとにならない気がしたんです。



Yanasegawa Market



鈴木さん著作「マーケットでまちを変える」

荒井 マーケットを1から考える学校のような企画をやるという中で、江澤さんが元々お知り合いだった美央さんにお声がけて講師として来ていただくことになったんですね。江澤 そうですね。数年前から、県の事業や民間事業でも埼玉県内の専門家のような立ち位置の人があちこちで繋がっている状況があるんです。それでYanasegawa Marketの活動や著作「マーケットでまちを変える」を読ませてもらって、すごく面白いなと思ってお声がけさせていただきました。



ある日の &green market の様子。それぞれが自由な時間を過ごす「マーケット的」な時間がゆるやかに共有されている。

鈴木 どちらが先だったか分からないけど、別の自治体の仕事でちょっと江澤さんに手伝ってもらいたくて、その話をしていたときに北本市のマーケットの学校の企画にもお誘いいただいたのかな。大手の代理店とかコンサルだと現場担当者や判断をしている人の顔が見えないまま事業が進んでいっちゃうことも多いと思うんですけど、個人がつながって経験が共有されて、あちこちでいい現場が生まれていく感じが私はすごく好きです。それこそ、マーケット的ともいえる仕事のつながり方だなと思います。

江澤 マーケットの学校の中でも「マーケット的」というキーワードはよく出ていましたよね。あらゆることをマーケット的に考えたい、一つ一つの事象に向き合ってみんなで対話して進めていきたいというのはマーケットの学校でも繰り返し話してきました。

鈴木 そうなんです、それでいうと最初に目標・目的が明確に定まっていないからこそ今の状況に繋がっている、というのもやっぱり「マーケット的」だし、すごい大切なんですよね。全然違う背景を持った人たちが集まって対話していく中で、ゆるやかに目標・目的がみえてくる。属人的に立ち上がってくるんです。振り返ると、属人的であることと地域や社会を考えることの間で、良いバランスでやってこれたのかなと思いますね。

江澤 教室じゃなく学校というのも重要ですよ。レクチャーじゃなくてディスカッションが主体になっている。これを教えますよ、じゃなくて、これを一緒に考えましょう。という形がよかった。参加者の人たちとそういう話をしてこれたんじゃないかと思います。**荒井** 確かに参加者さん達からも、何が起きるんだろう？っていう期待感、ワクワク感を感じました。最初は戸惑い半分でしたけど。何かの課題に対してどうしようというのではなく、楽しいことをやろうと始まったのはすごく大事だった気がします。

変わりながら続く、考えながらつくる

江澤 対話を大事にしながら、マーケットで実践して学校で振り返り、一つ一つの意見や感情に向き合う地道で時間のかかる取組なのですが、それを評価いただいて2022年には全国広報コンクールで内閣総理大臣賞をいただきました。ありがたいことだと思う反面、賞を取っちゃったことで現場のペースが乱れ

たら嫌だねという話もしていました。

鈴木 賞の話もそうだし、さっきの属人的であることにもネガティブな面があって、継続していく中で、特定の誰かだけの場所になったり内輪っぽい感じが出てきてしまう可能性があるのでよね。有名になったり組織化されたりしていく過程でそういうことが起こりがちですが、その兆候が出てきたかな？というタイミングで、今年、市役所の担当者さんが変わりましたよね。

荒井 はい、私が退職しまして……今も別の立場から運営に関わってはいるんですけど、関わり方がかなり変わりました。

江澤 市役所の方では、新たに穴沢さん、木村さんが担当として参加してくれることになりましたが、賞を取ったこともあるしかなり特殊な事業だと思うので最初は勝手が分らず大変でしたよね？

荒井 受賞歴やそれまでの蓄積があると、関わる人やお客さんからの目もあるし、行政の担当者としてどう振る舞うか、振る舞わないといけないのって悩むことも多いだろうなって思っていて。そこはとても気がかりでした。

木村 賞を取った事業というのはもちろんですが、参加者の方々をはじめ関わる人たちとの関係性づくり等、本当に凄いと感じます。一方で途中から入った担当者としては、2年半の蓄積を追い直して全て理解しなきゃいけないのかなとプレッシャーも感じました。一人一人に対応するって実際にやっているんですけど、要項とか形になった言葉、書類を通してのコミュニケーションだけでは、どうしてもすれ違いがあったりするんです。自分の役割はどこまでなんだろうと迷うことも多い中で、なんとか手探りでやっています。

鈴木 でも最近私はそれはすごく良いこと、健全なことだったのかも感じるようになりました。担当者が代わったときに、すれ違いや迷うところはあって当然だと思うんですよ。それで最初はお互いとてもやりづらかったけど、もう一度ゼロから関係性を構築する中で、違いや分らなさをどう超えるかというプロセス自体が重要なんだと再確認したんです。

江澤 確かに。上手くできるようになった、賞を取ったという結果よりも、違いをどうやって話し合えるのかという経験の方が重要なんですよ。一つのプロジェクトを考えると、ゴールや

目標に意識がいきがちなんだけど、後から見ると全てはプロセスでしかなかったりして、それは一つの経験なんだよなど。特にマーケットは仮設だからこそなのか、結果よりも経験を大切に出来る機会が多いのかなという気がします。

穴沢 自分は慎重で臆病な性格なのであまり他人の邪魔はしたくないなっていうネガティブなところがあるんですけど、最初、大きくなったマーケット事業をどうしようかと色々悩んだこともありました。ただ関わるうちに段々と目の前のことに集中するようになって、良いなと思ったことを肯定して、困っている人がいたら解決のお手伝いが出たら良いのかなと思うようになりました。

鈴木 それもすごく大事なことで、意外と目の前のことを大事に出来てないことって多くて、始まりの段階では色々計画するんだけど、始まったら目の前のことを丁寧にやるしかないはずなんですよ。

江澤 目標・目的が先にはっきりありすぎると「役割をこなす」ような感じになっちゃって、目の前のことに自分ごととして向き合えなくなっている状況って、よくありますね。経験から遠ざかってしまう感じ。新しく担当してくれている二人はそれぞれの経験を通して、向き合ってくれているのでとてもありがたいというか「こなす」ではない関わりをしてられているのが嬉しいです。

木村 私もマーケットの学校というのは既に出来上がっている場だと思ってたので、何とか頑張っってその役割をこなさなきゃって身構える部分があったんですけど、そういう理想や正解みたいなものを押し付けられることはあんまり無いんですよ。ただ関わったり経験を重ねていく中で、私個人の変化を良し悪しじゃなく「変わったね」って受け止めてくれる場はすごく心地いいです。

江澤 「出来上がった場だと思ってた」って、すごい重要な話だと思って、マーケットの学校は当然出来上がった場所ではなく変化していく、変化し続けていく場所なんですよ。ていうか改めて考えると、そもそも出来上がった場なんてないし、ほとんど全てのことは変化していくはずなんですよ。なのに出来上がった事業や出来上がった役割に自分を合わせようとして、辛い感じになっていることが世の中にはすごく多いですよ。

鈴木 それが目標・目的がはっきりしていない良さなんだと思います。そもそもゆるく始

まって作りながら考えているから、重たくならない。

江澤 ほんとそうですね。正解はこれ！とか押し付けられると居心地が悪くて辛くなっていきます。目標・目的から考えるよりも、目の前のことから考えたい。経験を大事にしながら「マーケット的」に考えていきたいですね。**荒井** 二人がいてくれたからこそ、新たに入ってくる人がどんな気持ちでマーケットの学校を見てるのか、その感覚を言語化する事ができた気がするし、今後参加したいと思って来てくれる人たちとの関わり方のヒントも少し見えた気がします。

ジャッジしない・されない受容の場

鈴木 ちょっと話がずれるかもだけど、そもそもなぜみんな誰かのいう正解のようなものを求めてしまうのってというのはとても気になります。マーケットの学校ではそうならないように、あなたの好きなマーケットは何ですか？という質問から始めてたんですよね。参加者本人の記憶からスタートするように。**江澤** それは多分、個人を肯定される機会が少ないんじゃないでしょうかね。そもそも日常で個人の意見や経験を披露する場って相当少ないんだと思います。マーケットの学校では人の話を聞きましょう、あなたの話も聞かせてねって、意図的にそういう時間を作っているの、自分の話に価値があるんだ、意見が尊重されるんだって実感が生まれるんじゃないかと思うんですけど、日常には相当少ない気がする。

荒井 確かに、マーケットの学校や &green market に関わっている中で、自分の仕事や存在がどんな所でどんな風に役にたっているのかを実感できるようになったのは大きいです。そのちょっとずつの積み重ねが自信になったし、頑張ろうと思う材料にもなった。他の業務だとなかなか仕事にフィードバックをもらえることも少なかったですね。

江澤 そうだね。もう一步踏み込んでいうと、肯定って言葉には数値化されるような評価的な側面があると思うんですけど、それよりも受容って言葉の方が近いかもしれないですね。SNS でいいねが少ししか付かない投稿ツイートには価値がない、みたいな感覚ではなく、いいねが少なくても認められるような「受容される」経験と機会はより少ない。**鈴木** なるほど、確かにそうかもね。それでいうとマーケットの学校のステイトメントにあった「ジャッジしない」っていうのはやっぱり大事だったんだよね。私は自分が誰かになりたいって感覚はほとんどないんだけど、ジャッジされる感覚っていうのは上からでも下からでもすごく嫌なんです。年齢が上か下か、面白い面白くないか、職業はすごいかがすごくないかとか、全部、居心地が悪くなりますよね。なんでもジャッジして肯定する方が実は安易で、受容する方が難しかったりしますね。

江澤 肯定ではなく受容っていう趣向の場は改めて考えると本当に少ないですよ。木村 マーケットの学校でそれに改めて気付かされる事が多いです。いい変化だね、悪い変化だねじゃなく、変わったね。って受け止めてもらえると、良いも悪いも関係無く出して良いのかなって思ったりします。それで少し時間が経つとまた正解を求めてしまったり、繰り返してますけど…。**江澤** マーケットって仮設だからいつも居られる場所じゃないけど、だからこそ保つことが出来る止まり木みたいな受容の場としての可能性もあるのかもしれないね。

マーケットのことを考えるのは生きていることを考えるのと同じ

江澤 美央さんは、別の行政自治体でもマーケットの学校をやられていますけど、お話を聞くと北本とはまた全然違うものになっていますよね。そのまちの環境や状況によって、集まる人も意識も違うから、考え方も課題も全然違う。マーケットの学校でそれが浮き彫りになるのも、すごい面白いですよ。

鈴木 そうですね、ある街では駅近の百貨店の前でマーケットをやることになったんだけど、場所代が高くなって話になったんです。ただ販売をしなければ場所代は発生しない。最初はじゃあ販売なしで。となったんですけど、やっぱり販売、商いっていうのは譲れない。

マーケットには商いが無いとダメだねってなったんですよ。ものを介していて交換のシステムが入っているっていうのがすごく重要なんだと思うんです。

江澤 ものの交換だけじゃなくて、商いのような仕組みもやっぱり必要なんですかね？

鈴木 マーケットって、ものの価格が曖昧なんです。雨降ってるからちょっとおまけしてくれたり、夕方売れ残りそうだから値札より

安くしてくれたり。

スーパーだと急に値段を変えたら「何で？」って問題になりそうだけど、マーケットの規模だと多分そうはならない。

江澤 なるほど。物の値段って確実な評価であるかのように感じるけど、交換可能というか更新される仮設的な評価なんですよ。

値段があってもものがあるのではなく、ものがあってそれに値段がついてる。改めて考えると当たり前だけど、忘れがちです。商いの仕組みが入ることで、逆説的にものの価値が流動的であるってことが浮き彫りになるんですねー、面白い。

鈴木 仮設であるということが評価を無効化したりする可能性を持っているんですよ。

江澤 いやー、面白いですね。マーケットにまつわる話ってこんな感じで無限に広がっていきますよね。あらゆる領域でヒントがあるというか、生活のロールプレイとして縮図化されている気がします。

鈴木 人が集まって暮らす、都市の成り立ちが交換と再配分のためであるって話があるんですけど、再配分は行政によって行われて、マーケットは交換の場なんですよ。だから人が集まって、生きる上でマーケットというのは切り離せない場なんです。

そう考えると、マーケットのことを考えるのは生きていることを考えるのと同様なんですよ。

江澤 今回の話も二年半前にマーケットの学校が始まる前には話せなかったことばかりですよんね。

一緒に経験したり話し合ったり、定期的に顔を合わせて来た中でちょっとずつ皆の実感が積み重なって変化して来たからこそ共有できるようになったんだと思います。これからもマーケットの学校と &green market で対話と実践を繰り返しながら、色々なことを考えたり実践したりしていきたいです。ありがとうございます。

マーケットの学校 ステイトメント

- 小さなニーズに確実に応える
- もともとあるもの、いる人に目を向ける
- ボーダーを引かない
- 生態系をつくりだす
- 民話を共有するように、地域にファンタジーを作る

マーケットの学校の中で共有されてきた「良さ」を言葉にしたもの。マーケットを通してどんな風に場を共有していくのかを考えるときの基調となる。規則やルールというよりは、迷ったときに立ち返る地図のようなもの。みんなで運営しながら違うと思ったら書き足したり書き換えたりすることで、考えながら場を共有していく素地を作る。



&green market

に関わる人達

&green ラボ

&green market の中心で、焚き火を囲んで、棒巻きパン・焼きとうもろこし・きなこ作りなど、季節ごとにマーケットを楽しめる遊び心溢れた体験を提供している &green ラボ。運営と出店の間にあるような佇まいは、単なるものの売り買いだけでは終わらないマーケットの豊かな可能性をゆるやかに表現しています。

運営に関わる岡野さん、西村さん、南波さんにお話を伺いました。

— &green market は、いつもゆるやかな雰囲気の中でみなさん思い思いに楽しんでいます。その根っこにあるのは &green ラボ (以下ラボと表記) の存在なんじゃないかと思うんですが、皆さんいかがでしょうか？

西村 岡野さんのいい加減なところが良い形で作用しているんじゃないでしょうか？マーケットの学校で決めたステイトメント (P5 参照) を、ほとんどそのまま実践していますよ。

岡野 そうですかね。ラボは焚き火を囲んでその時々のおいしいものを焼く体験の場になっているんですけど、あえて言葉にしてみると「つながりをデザインする」ということをやっているのかなと思います。一緒に作業しながら火を囲んで話していると、誰かと仲良くなった関係性が生まれて楽しくなると思うので、そのためにあまり決め事をしないところはありますね。

西村 マーケットやラボの顔が見える関係の中には貨幣経済的なお金のやりとりだけでなく、豊かさのやりとりがあるんですね。それを大切にするためには無理をしないのが重要なんです。

岡野 決め事を増やして「初めて来た人を楽しませよう」という役割にしちゃうと、義務感が出て楽しめなくなるんですね。そうじゃなく、その時々で、そこにあるものを使っ

マーケットの学校の対話と共に重要なのが実践の場である「&green market」です。

今回はマーケットがそれぞれの暮らしにどんな変化をもたらしたのかをお聞きするべく、&green market に関わるさまざまな人々の声を集めてみました。



て、そこにいる人と一緒に出来ることをやるっていうのが面白いし、それを大切にしたいんです。役割というよりは「ふるまい」みたいなイメージですかね。

—なるほど。ラボは運営でも出店でもなく「ふるまい」なんですね。いつもたくさんの方が焚き火の周りに集まってワイワイ何かを焼いたり作ったりしているのも、買い物というよりは参加という言葉がしっくりきますね。

南波 この間来てくれた小学生の男の子は、きなこ作りワークショップが気に入ったみたいで遊びながら沢山手伝ってくれました。もう3回目の参加だったけど、また「次回はいつですか？」って聞いて帰って、すごく楽しみにしてくれているようでした。彼なんかはもうお客さんじゃなく参加者、スタッフという感じもありますよね。

西村 きなこ作りは結構難しく、焦がしたり失敗する人もいますけど、みんな出来たものを大事に持って帰ってくれます。ちょっと焦げちゃったらお餅サービスしたりとかしてね。みんな体験を楽しんでいる気がします。

岡野 決め事の少ないラボなので運営の方で失敗することも結構あるんですけど、商品販売というより体験の要素が強いから、失敗も含めて一緒に楽しんでくれる人が多いんだと思います。

西村 お互いに何も言葉にしなくても、顔を合わせているうちに自然に関係性が出来ていくんですね。

—役割が曖昧で面白いですね。定期的に行っているからこそ、名前は知らないけど顔は知ってる近所の人が増えていく面白さもありますよね。

岡野 みんな自由に遊んだり参加出来るようにしておく、勝手に繋がりが生まれます。

そういう意味ではラボという場を開いておくことが大事なんですよね。

石塚さん (P8 参照) はマーケットの学校で「自分で作った大豆できなこ作りをやりたい」と話して、すぐにラボでワークショップが実現したんです。あれは嬉しかったです。

南波さんいつもマッシュマロ焼きや棒巻きパンのアイデアを持ち寄ってくれますね。

南波 ちょっとやってみたくて一人じゃ出来ないようなことをマーケットやラボに持ち込むようなイメージはありますね。

—皆さん自由に何かを持ち寄って一緒に楽しみ方を考える場所なんですね。とても面白いです。ラボとして今後やってみたいことや課題はありますか？

西村 ラボでネギを焼いて食べたらすごく美味しくて、そこから発展して開催された「みどりまつり (P9 参照)」のネギ焼きも大人気。「北本はネギが名物なんじゃ？」なんて声も出ていました。そんな風にラボやマーケットの外側まで派生して色々な可能性が見えてくるので、ひとまずやってみたいという面白さは大切にしたいです。

岡野 2年半やってきて運営メンバーが固定されてきた気もするので、暖かくなったら焚き火以外のことをやっても良いかなと思っています。もっと参加したい人は沢山いる気がしますので。

雪が降ってきたらどうやって遊ぶか考えるみたいなイメージで、季節や状況によって色々試して、やりながら考えていきたいですね。

きたもとクラフトマーケット

2022年10月に初開催。オリジナルのハンドメイド作品やお子さんも参加できるワークショップを中心としたマーケット。真剣な眼差しでワークショップを楽しむお子さんの姿がたくさん。2023年4月30日に2回目を開催予定。

和久津早苗さん

2020年～
マーケットの学校 / &green market 参加

『09²Craft ~わくわくクラフト』として、ワイヤークラフトの作品販売やワークショップを行う。マーケットの学校には初年度から参加。



マーケットの学校には、出店場所が少しでも増えたらいいな、という思いから参加したんですが、他の人の話を聞くと運営準備の大変さもよく分かったり、いい経験になりました。これまでは作家としてマーケットに参加するだけだったんですが、今は出店と運営の間にいる感じで関わられるのが面白いです。ラボ (P6 参照) に行くと知り合いも増えたり、&green market で出会った出店者さんから他のマーケットに誘ってもらったり、逆に誘ったりすることも。広がりが自然に生まれているのが嬉しいです。

&green market は雰囲気温かくて、みんなが同じ方向を見ているように感じる、と知人に言われたことがあります。私もそうですし、多分他のみなさんも「この場所が楽しく、居心地良くいられるように」と心を砕いて行動しているんだと思います。それが伝わっているのが嬉しいですね。みんながこの場所を大切にしたいという気持ちがあるから、お客さんたちも「お目当ての作家さんの作品を買わなきゃ！」というよりは、場を楽しんでいて「今日はどんな面白いことがあるのかな」と探しに来ている方が多いように感じます。それが &green market の持つ、他のマーケットにはない魅力だと思いますね。

今井 邦夫さん

2020年～
マーケットの学校 / &green market 参加

市内農家。自宅で採れたもののほか、近所の農家さんから集めた野菜を軽トラックに載せ &green market に出店。初年度のマーケットの学校受講生の1人。きたもとクラフトマーケット主催。

小さい頃、週に1回青森から北本まで、りんごをトラックに積んで売りに来ていたおじさんがいて、それがすごく美味しくてさ。うちは農家で栗がメインなんだけど、その記憶もあったから販売するなら軽トラに積んで売りに行くのが一番早いと思ってた。鴻巣にあった市場が無くなった頃から、自宅に無人販売所を作ったり、休みの日だけ栗畑の前で売ってみたりして。今思い返すと、それがマーケットに興味を持ったきっかけなのかもね。

実は、北本のまち自体は昔からそこまで好きになれなかったんだけど、最近北本の「人」が好きになったって実感してる。近所にあった「きたもとアトリエハウス」のマーケットに出店してから、江澤さんがやっている色々なマーケットを見て、面白いと思ったんだ。北本って何もないけど、マーケットなら楽しみを作れるんだなって。もう地元から出ることはないし、せっかくなら楽しく盛り上げられたらいいな。

「きたもとクラフトマーケット」を主催してみても、子どもたちが買い物したり、ワークショップをしている時のすごく真剣な表情が印象的だった。いろんな経験をさせてあげたいし、若い子を応援したいという気持ちはずっとある。北本のまちに若い子が活躍出来る場を用意してあげられたらいいなと思って。

コドモ農業大学

2020年～ &green market 参加

多様な学びプロジェクト。学校外で学ぶ子どもたちが自ら土を耕し、種をまき、大切に育てた野菜を自分たちで販売。&green market にも出店。

弥映ちゃん：子どもが出店して、販売できる場所はなかなかないから貴重な場所。マーケットで売れ残った野菜を他の出店者さんに無料で配ってたら、革細工の出店者さんが名前入りのネームプレートを作ってくれた。しかも、子どもたちみんな。マーケットでは美味しいものは売り切れちゃうから、野菜を売り始める前にお目当てのものは買いに行くことにしてる。

悠介くん：横のつながりができるのがいいよね。野菜を売る時に色々な人と話したりできる。それに、市役所だから色々な大人が来てくれる。市長も3回くらい来てくれた。焚き火のところで、コドモ農業大学の野菜を試食できるブースがあったらいいかも。

旺太くん：野菜を売り歩いてるんだけど、お客さんの7割くらいは「あとで行く」って言われる。2割は「買ってくれる」1割は「お金ないから」と断られる。回を重ねるごとに元気がなくなって商売が下手になってる気がする。頑張ってる育てて売ってるから、買ってほしいなと思う。買わないならスッパリ断ってほしいな。

萩原さん：その土地のマーケットは、市内の人しか出店できない場合も多いけど、&green market は埼玉の色々な所から来ている私たちを受け入れてくれる。おかげで北本を知れたり知り合いが増えて、北本と繋がれるきっかけになって嬉しいですね。





北本ナイトマルシェ

北本駅西口駅前広場でのキッチンカーを中心としたマーケット。2021年から開始。現在は毎週火曜日、第2・第4金曜日に開催され、毎回市内や近隣地域のキッチンカーが4～5台ほど集まる。冬にはイルミネーションを楽しみながら、食事を楽しむ人の姿も。主催は有志団体「さくらマルシェ会」。

高橋 由起子さん | 2022年～ 三村 麻利さん | マーケットの学校 / &green market 参加

共に北本市出身。&green market やシェアキッチンにて共同出店。高橋さんはシフォンケーキ、三村さんはキャンドルを販売。

高橋：元々 &green market にもよく遊びにきていたのですが、出店してみたいと考えた時に「マーケットの学校」に参加しようと三村さんにも声をかけました。

三村：私もキャンドルを作っていて、個人的に出店を考えていた所でした。

高橋：「何か教えてくれるのかな？」という気持ちでマーケットの学校に参加したのですが、ノウハウを教わるというよりも他のみなさんがすごく背中を押してくれる会でした。

私がシフォンケーキを出店したいと言ったら、他の参加者さんが「やってみなよ」と言ってくれて、そこからすぐ出店が決まりました。

三村：出店を目標に準備していたので、背中を押してもらえてすごくありがたかったです。当日もみんな気にして声をかけてくれて、高橋さんと2人で出店しているんだけど、もっと仲間がいる感じで安心できました。みなさんいつも協力してくれる。それでいて押し付けてくるわけではないのが心地いいですね。

高橋：私は石塚さん(P8参照)がシェアキッチンで出店すると聞いた時も「大丈夫かな？」と覗きに行っちゃって。お互いシフォンケーキでの出店なんですけどライバルという感じはなくて「マーケットの学校」で私たちはみんなに優しくされているから、それを他の人にも渡していきたいですね。

三村：「マーケットの学校」に参加して仲間が増えたから出店を叶えることができた。今後同じように頑張ろうとしている人たちの背中を押せるようになればと思います。



ピッツアトラック | 2020年～ &green market 参加 イチア 飯島さん

キッチンカーで &green market に出店。市内外で活動。キッチンカー有志団体「さくらマルシェ会」を立ち上げ、北本駅西口広場で「北本ナイトマルシェ」を開催。

&green market 等での出店を通して、他のキッチンカー出店者さんとお話するようになったんですが、出店交渉や場所代の負担を個人でしていくのがきついという話もよく出ていました。そこで、2021年夏にキッチンカー有志団体「さくらマルシェ会」を立ち上げ「北本ナイトマルシェ」を始めました。現在は北本駅西口広場で毎週火曜日と第2・第4金曜日に開催しています。出店で稼ぐことももちろん大事なんですけど、信頼できる人たちと一緒に場を作って、出店者も楽しめるのが理想的なので、顔が見える関係性を大事にしながらやっています。キッチンカーのいいところは、場所を変えながら、地域の楽しみを増やしていけること。出店する先々で美味しいお店を見つけると嬉しくなって、北本に来てくれないかな、と考えちゃうんです。今後は、雑木林や北本水辺プラザ公園など北本の魅力を楽しめる自然の中でキッチンカーが集まるマーケットをやれたらと思います。北本団地商店街での出店も増やして、地域を盛り上げながら北本で商売を続けていけるのが理想ですね。

石塚 晴香さん | 2022年～ マーケットの学校 / &green market 参加

実家で栽培する大豆を広めたいという思いからマーケットの学校に参加。12月の実践編ではラボできなこ作り体験を開催。1月には市内シェアキッチンで大豆モンブランを販売。



実家が農家で米、小麦、大豆を生産していて、私も就農予定です。大豆の魅力をもっと知ってもらうために大豆スイーツの販売を考えていた時に、江澤さんから「マーケットの学校」に誘ってもらいました。

参加した最初は「意識高い人ばかりだ…」と戸惑ったんですが『大豆の殻むきから始めるきなこ作り』をやってみたくて話をしたら、みんなが「いいじゃん、楽しそう！」と甘やかしてくれました。家族に相談しても反応が薄くて、家ではスルーされる意見でも、ここではこんなに肯定してくれるんだとびっくりしました。他の参加者さんが出店している姿を見て「すごい！私もやってみようかな、まずは1回だけのお試しでもいいや」という感覚になって、自分自身の考えも柔軟になりました。

その後「きなこ作り体験」をラボで開催し、シェアキッチンで大豆のモンブランの出店も実現しました。実際にたくさんの方に「きなこ作り体験」を楽しんでもらう中で、大豆の収穫方法や食べ方など魅力を直接伝えられるし、お客さんの反応も直接見られることがとても楽しかったです。今後もマーケットやシェアキッチンでの出店を通して、楽しみながら大豆の魅力を伝えていきたいです。

北本市立児童館 | 2022年～ 新井さん、清水さん | 親子交流フェス実施

北本市役所併設の児童館。2022年9月に児童館主催イベントとして「親子交流フェス」を開催。市役所芝生広場と児童館を活用し、多くの親子連れがワークショップやダンスなどの発表を楽しんだ。

新井：&green market が開催されている夏場なんかは、お母さんが買い物していて、お父さんとお子さんが児童館で遊んでいるというご家族も見受けられました。

清水：児童館の2階から外を見ると、芝生広場がすごく綺麗なんです。&green market に行ってみて、こんな感じでやりたいなというイメージも湧いてきたので、三世交代や地域交流を目指して、児童館と芝生広場を活用して「親子交流フェス」を実施しました。

新井：児童館外でのイベントは初めての試みだったことに加え、当日は雨予報。慣れないことばかりで大変でしたが、当日は3000人もの来場があって、来場者の方からは「来年はいつ?」「また来たい!」と反響の声が多く、嬉しかったですね。

清水：子育て中のお母さんで、ご自身でアクセサリなどを作っている方もいらっしゃると思います。ゆくゆくは出店したい・何かやりたいと思っているお母さんが、親子交流フェスへ出店したりスタッフとして参加することで、活躍できる場を提供できれば良いと思っています。私たちができることは「お子さん、そしてお母さん・お父さんを応援し、笑顔にする」ことなので、その部分を大切にしながら今後も色々やっていきたいです。

北本市立西小学校 | 2023年～ &green market 参加 6年2組 担任 廣林先生

「未来の北本市について考える」をテーマにした総合的な学習の授業内で &green market を調査。実際にマーケットに出店し、北本の魅力をまとめたパンフレットの配布や手作りのリスなどの販売を行った。

西小学校6年2組の授業の一環で &green market を調査しました。市職員の方にマーケットに関する出張授業をしていただいた際に、実際に出店してみようという話になりました。私自身は初めてのことで不安も大きかったのですが、子ども達は楽しみな気持ちの方が強かったようです。

配布するまちのパンフレットの内容、販売する商品、売上の使い道も全て子どもたちが話し合いで決めました。マーケットの出店のために、お金のことを考えたり、材料集めのために交渉したり。パンフレット作成では国語力やICTスキルも必要になります。枝分かれしているようなことを学ぶきっかけになりました。

マーケット当日は、保護者の方や出店を聞きつけたかつての恩師、さらに近所に住む方も足を運んでくれました。新型コロナウイルス感染症の影響もあり、学年が上がるに連れコミュニケーションが苦手な子が増えている印象もあったのですが、出店後に話を聞いてみると「知らない地域の方と話せたことが嬉しかった」という感想がたくさんあって驚きました。こんなにコミュニケーションを取りたいと思っていたんだな、と。

6年生はこの春、中学生になります。今回の出店がゴールではなく、これをきっかけにさらに北本で自分のできることを見つけてくれたら嬉しいです。



親子交流フェス in きたもと

2022年9月23日開催。会場は児童館や市役所芝生広場など。ダンスや演奏などのパフォーマンス、折り紙やお絵描きなどのワークショップを楽しむお子さんたちの姿で賑わった。2023年は10月1日に開催予定。

みどりとまつり

2022年3月開催。北本総合公園で北本市制施行50周年記念事業として開催された大規模マーケット。みどりと暮らす北本の楽しみ方を軸に、魅力的な出店者が集まったマーケットや音楽ライブ&トーク、会場周辺を歩いて巡るツアーなどが行われた。ネギを収穫しその場で食べられる体験ブースでは、社会福祉協議会と連携して手話に対応した運営を行なった他、年間を通じて市民ボランティア「ひこばえ隊」と準備を進めるなど、一日限りのイベントとして終わらせず、地域にゆるやかなつながりを生み出すきっかけ作りの活動にも取り組んでいる。





本庄市経済環境部
商工観光課
出牛 健太郎

東海大学文化社会学部
広報メディア学科教授
河井孝仁

O+Architecture
合同会社代表
鈴木 美央

合同会社
暮らしの編集室
江澤 勇介

北本市 市長公室
穴沢 直也

狭山市 企画財政部
広報課
岩瀬 真嗣

シンポジウム 「マーケットが生みだす 新たなまちの可能性」

マーケットと行政職員の関係

2023年2月12日にシンポジウム「マーケットが生みだす新たなまちの可能性」が行われました。マーケットやシティブロモーションの専門家の先生による講演や、県内でマーケット事業に取り組んでいる他自治体からの事例発表など、マーケットがまちにもたらす様々な可能性について学び合う充実した時間に、北本市内外を問わず広く埼玉県外からも多くの参加者が集まりました。芝生広場では「&green market - 特別編 -」が同時開催され、こちらでも多彩な出店者とマーケットを楽しむ多くの人々で賑わいました。シンポジウムの中でも特に盛り上がった「マーケットへの行政の関わり」というテーマでのディスカッションの一部を掲載します。

関与の窓とバルネラビリティ

江澤 さて、今日のテーマは「マーケットへの行政の関わり」ということなのですが、実際に事業を進めていく中で行政担当者の存在は当然ですが大きいです。しかし、その人の興味・関心がマーケットに対してどれくらい向いているかは、人それぞれ。人事異動もあるし、マーケット事業を進める上で難しい問題だと思います。ただ、最初は分からなくて「学んでみよう」「一つでも二つでも理解して変化していこう」というその人の姿勢が見えると、現場で顔を合わせる僕ら民間事業者も文句を言うだけでなく、担当者の気持ちや立場を理解しようと考えようになっていきます。穴沢さんの熱意あるプレゼンからは、そういうものを感じました。

鈴木 今日来てくれている狭山市、本庄市のお二人も最初はそうでしたよね。

江澤 やっぱお二人もマーケット事業に関わることを通して変わったという実感はあるんでしょうか？

岩瀬 はい、お話を聞いていて穴沢さんにかつての自分の姿を重ねていました。鈴木さんや商店会の田口さんには「お前変わったな」とよく言われます。自分ではそんなに変化しなければという意識はなかったんですけど、事業を進めていく中で必要な仕事、現場に出る調整などをやっていくうちに結果的に変わったのかなと思います。

鈴木 慣れも大きいと思うんですけど、マーケットは現場で色々動きがあるのでそれを反映させるために無茶なお願いをすることもありますが、岩瀬さんも最初はすごく嫌そうな顔になっていました。でも現場に出て話してというのを繰り返しているうちに、やれば出来るし先が見えなくても動いてれば大丈夫って感覚が身についたのかなと。元営業マンですごく行動力がある人だったので、それを活かして解決していくみたいな。

江澤 その職員さんが元営業マンだったとか何が得意とかって、普通にしてみると見えないじゃないですか。穴沢さんがすごく真面目に色々考えてくれるのもそうだと思うんですけど、それって良い悪いじゃなく特性なんですよ。その人なりのやり方があるというか。

鈴木 この話が延々つながっていく感じは、マーケットの学校ばいですね。笑

でも本当に特性を大事にするっていうのがまさにマーケットの学校で

江澤 さて、今日のテーマは「マーケットへの行政の関わり」ということなのですが、実際に事業を進めていく中で行政担当者の存在は当然ですが大きいです。しかし、その人の興味・関心がマーケットに対してどれくらい向いているかは、人それぞれ。人事異動もあるし、マーケット事業を進める上で難しい問題だと思います。ただ、最初は分からなくて「学んでみよう」「一つでも二つでも理解して変化していこう」というその人の姿勢が見えると、現場で顔を合わせる僕ら民間事業者も文句を言うだけでなく、担当者の気持ちや立場を理解しようと考えようになっていきます。穴沢さんの熱意あるプレゼンからは、そういうものを感じました。

鈴木 今日来てくれている狭山市、本庄市のお二人も最初はそうでしたよね。

江澤 やっぱお二人もマーケット事業に関わることを通して変わったという実感はあるんでしょうか？

岩瀬 はい、お話を聞いていて穴沢さんにかつての自分の姿を重ねていました。鈴木さんや商店会の田口さんには「お前変わったな」とよく言われます。自分ではそんなに変化しなければという意識はなかったんですけど、事業を進めていく中で必要な仕事、現場に出る調整などをやっていくうちに結果的に変わったのかなと思います。

鈴木 慣れも大きいと思うんですけど、マーケットは現場で色々動きがあるのでそれを反映させるために無茶なお願いをすることもありますが、岩瀬さんも最初はすごく嫌そうな顔になっていました。でも現場に出て話してというのを繰り返しているうちに、やれば出来るし先が見えなくても動いてれば大丈夫って感覚が身についたのかなと。元営業マンですごく行動力がある人だったので、それを活かして解決していくみたいな。

江澤 その職員さんが元営業マンだったとか何が得意とかって、普通にしてみると見えないじゃないですか。穴沢さんがすごく真面目に色々考えてくれるのもそうだと思うんですけど、それって良い悪いじゃなく特性なんですよ。その人なりのやり方があるというか。

鈴木 この話が延々つながっていく感じは、マーケットの学校ばいですね。笑

でも本当に特性を大事にするっていうのがまさにマーケットの学校で

江澤 さて、今日のテーマは「マーケットへの行政の関わり」ということなのですが、実際に事業を進めていく中で行政担当者の存在は当然ですが大きいです。しかし、その人の興味・関心がマーケットに対してどれくらい向いているかは、人それぞれ。人事異動もあるし、マーケット事業を進める上で難しい問題だと思います。ただ、最初は分からなくて「学んでみよう」「一つでも二つでも理解して変化していこう」というその人の姿勢が見えると、現場で顔を合わせる僕ら民間事業者も文句を言うだけでなく、担当者の気持ちや立場を理解しようと考えようになっていきます。穴沢さんの熱意あるプレゼンからは、そういうものを感じました。

鈴木 今日来てくれている狭山市、本庄市のお二人も最初はそうでしたよね。

江澤 やっぱお二人もマーケット事業に関わることを通して変わったという実感はあるんでしょうか？

岩瀬 はい、お話を聞いていて穴沢さんにかつての自分の姿を重ねていました。鈴木さんや商店会の田口さんには「お前変わったな」とよく言われます。自分ではそんなに変化しなければという意識はなかったんですけど、事業を進めていく中で必要な仕事、現場に出る調整などをやっていくうちに結果的に変わったのかなと思います。

鈴木 慣れも大きいと思うんですけど、マーケットは現場で色々動きがあるのでそれを反映させるために無茶なお願いをすることもありますが、岩瀬さんも最初はすごく嫌そうな顔になっていました。でも現場に出て話してというのを繰り返しているうちに、やれば出来るし先が見えなくても動いてれば大丈夫って感覚が身についたのかなと。元営業マンですごく行動力がある人だったので、それを活かして解決していくみたいな。

江澤 その職員さんが元営業マンだったとか何が得意とかって、普通にしてみると見えないじゃないですか。穴沢さんがすごく真面目に色々考えてくれるのもそうだと思うんですけど、それって良い悪いじゃなく特性なんですよ。その人なりのやり方があるというか。

鈴木 この話が延々つながっていく感じは、マーケットの学校ばいですね。笑

でも本当に特性を大事にするっていうのがまさにマーケットの学校で

河井 バルネラビリティというのが重要なんです。日本語でいうと攻撃誘発性、攻撃を誘い込む力って意味なんですけど、そういうものを役所がしっかりデザインできると面白くなる。マーケットっていうのは今日見せていただいたら、どこまで意識的なのか分からないけど相当バルネラブルなデザインが出来ているんです。行政が出来ないところで、遊んでもらう、動いてもらう、積極的に関わってもらう仕掛けをどう作れるのか。バルネラブルな場をどう作るか、あるいはバルネラブルだからこそ意欲が高まる、人が集まる、というような発想を持っていくのが重要です。ただ単純になんとなくやればいいということではなく、そのために考えること、設計することも必要だと言いたいですね。

江澤 確かにおっしゃる通りですね。マーケットの学校では、例えば一つのグループワークを行うときに意見を集約して発表するのはマーケット的じゃないから発表じゃなく共有にしようとか、小さな違和感に対して妥協せずに「マーケット的か」という対話を繰り返して意思決定してきました。そういう小さな意見も反映されるという経験がバルネラビリティに繋がっているのかも知れません。

鈴木 そうですね、そこは本当にしつこいくらいにやっています。今回のシンポジウムでも発表資料を紙で渡したいという話がありました。私のプレゼンは結構ストーリー性がある話なので、スライドを見て集中して聞いてほしかった。でも、シンポジウムではいつも紙資料を配るからそうしたい。いや、マーケットの学校の話をするんだから、必要か必要じゃないかで判断しましょうよ。というようなやりとりが何往復かありました。細かいことかもしれないけど、本当にそういう対話と判断の集積でしかないと思うんです。そこはいつも徹底的に丁寧に考えます。

江澤 最終的には穴沢さんが調整してくれて今回は紙資料なしに落ち着きました。前例の有る無しじゃなく、それが必要なことなのか考えて意思決定していくこと、その積み重ねが常態化していくことが、マーケットの場の雰囲気やキープする上で重要なのだと思います。

鈴木 私はいつも関わりしろを残すことを意識して、マーケットのデザインや運営も詰めすぎないようにしています。例えば、ショッピングモールでやっているようなマーケットの綺麗なチラシを見て、中々手伝えたいとは言いつけないと思うんですが、狭山市のマーケットではチラシやマーケットを見て手伝えたいと入って来てくれた人が中心のメンバーになっています。そんな風に人の関わりを生み出す「関与の窓」にはすごく興味があるんですけど、河井先生がオススメできる「関与の窓」の事例って何かありますか？

河井 今日のマーケットはかなりオススメじゃないでしょうか。というのも仮設であるのが良いですよ。

仮設であると関与しやすい、今回ダメでも次回は関わろう、となる。常設だと既に出来上がっているんで関わりづらくなっちゃうんです。仮設で一時的であることを大事にしながら、でも継続していくマーケットは、すごく面白い「関与の窓」だと思います。

神戸にBE KOBEというモニュメントがあるんですけど、真っ白なんです。だから触ったり登ったりすると汚れる。汚れると綺麗にしたい人が出てくる。これを行政が綺麗にしちゃダメなんです。綺麗にしたい人が集まってボランティア大会になっていく。そういうのがまさに「関与の窓」のデザインですよ。

江澤 先ほどマーケットをご覧いただいたときに、桜の木に注目してらっしゃいましたね。

河井 そうそう、芝生広場の桜の木、以前は登らないでくださいって張り紙があったんだけど枯れて切られちゃったんですけどね。今はちょうど良い高さの切り株になっているから登りたくなるんでしょう、子供達が登って飛び降りて遊んでいました。あれ最高ですよ。何か彫刻でもしたらとも思ったんだけど、そうじゃなく、ずぼんと切り株が立っていてそこに登りたい人が何の抵抗もなく登れるようになるのが重要なんです。芝生も誰でも入れる状態でみんな自由に寝そべっていました。そういう物理的な話だけでなく、マーケットの形や仕掛け自体にもバルネラブルな「関与の窓」、鈴木さんのいう関わりしろのあるデザインが含まれていると思うし、もっと伸びしろがあると感じました。

江澤 桜の切り株のような現実的な事例の面白さを拾いながら「桜の



切り株的なもの」をどう生み出せるか？と抽象化して考えて、また現場に落とし込んで実践して考える。具体性と抽象性を行ったり来たりするのが大切なんですね。

河井 そうですね。抽象的なことばかりでも現場が大事だよってしているだけでも世界は変わらないので、現場で起きることを抽象化しロジックにして、それをどうやって現場に戻すのが重要です。マーケットの学校と &green market ではそれを実現していますよね、すごいと思いますよ。

鈴木 選択肢がたくさんあるというのも重要なんでしょうね。色んな方向に考えたり実践できるし、全員がどこかで何かに関われる。一方で「何か特効薬のようなものがある」みたいなことを未だに信じている人が多いのは問題点だと思っています。一つ一つの出来事を見て考えて作っていく地味な作業の積み重ねなので、特効薬なんてないんです。

鈴木 そういう意味ではやっぱりやってみないと分からないことも多いので、私、見積もり作るのが一番嫌いなんです。笑 やってみないと内容は決まらないし、最適回数とかって見えないんですよ。それでもその金額の中でいいものを作ります。ペストを尽くしますってことで何とか出すんですけど。

河井 そうはいつでも役所には見積もりが必要なんでしょうね。事業の明確な根拠と設計、見積もりは作って、スタートとしてからもその上で上手に遊べるような、状況に対応できるように事業作り予算作りというのが行政の人間にとっての重要なデザインですよ。

江澤 なるほど。さっきの現実と抽象を行き来する重要性と、もうひとつ企画書、予算書と現実を行き来する重要性があるんですね。

鈴木 そういう得意じゃないですか岩瀬さん？

岩瀬 そうですね、狭山市で鈴木さんに関わってもらった事業も市から半分県から半分という予算で動いているものもあり、適切に事業が行われているかチェックが入ります。でも最近だとコロナの影響で予定回数分のマーケットが開催できないなど、色々問題が起こる中で事前予定と変わったりするんです。その時に、県にも市にもしっかり説明できるように事業が目指すべきストーリーを決めておいて、出来なかったので代わりにこれをやりました、その効果はこういうものでしたと語れる文法を持っておく必要はありますよね。それは行政職員の腕前としては今後必ず必要になってくるかなという気がします。

河井 行政内部の説明も重要ですが、市民に対する説明も非常に重要です。我々は何を達成したいか、このまちに関わる人がどうやって幸せになれるのか、このマーケットでなぜ市民やまちに関わる人が幸せになれるのか、明確に説明できるようにしておくんです。同時にお金を出す側の事情を斟酌して出しやすいように書類を作っていくのが行政のやるべきことなだけで、どちらか一方になっちゃう時があるんですよ。行政に対してと市民に対してでは、説明する言葉の種類が違うので、どうやって多言語を持つていくのかは重要ですね。

江澤 なるほど。リアルとリアリティはまず別モノだし、行政的なリアリティ、市民側のリアリティ、現場にいる人のリアリティ、という風に種類があるんですね。そんな中で、実際に行政はどういう立場でどう振舞い、関わっていくのか。まさに「行政とマーケットの関わり」ですけど、穴沢さんいかがでしょうか？

マーケット事業における行政の役割



穴沢 今回のシンポジウムにあたり色々考えた時にも、マーケットの取組は素晴らしいし今後も続けていきたいんだけど、抽象的すぎて市民や行政に対する説明がつかないのではいけないと、すごく難しく考えてしまっていました。でも実際にマーケットで「こういうことをやりたいんだ」「地域を盛り上げたいんだ」という人を目の前にすると、難しいことを考えずその人たちの支えになればいいのかな、目の前が大事なのかなと感じます。とはいえ説明は重要なので、板挟みかもしれませんが両面を考えながらやっていければと思っています。江澤 本当にそうですね、板挟みで大変だと思いますけどその中でどう立ち回るのか、それ自体がまさに行政の役割なのかなとも思いますね。

人に伝えること、言語化の重要性

鈴木 例えばこういうシンポジウムをやっている「マーケットの学校」のことを知らない北本市民の方は、きっとまだ沢山いらっしゃいますよね。その時に良さを伝えていく手段がメディアです。広報紙とかwebに載せるとか色々手段はありますが「関与の窓」の次の段階が人に伝えることなんじゃないかなと。河井 メディア活用戦略の話をししますと、人に知らせる、行動してもらうには段階があります。まずしっかり認知を広げる。役所だけでは無理なので、マスメディアを活用したり流行を取り入れたりしながら認知を広げる。その次に誰に伝えたいのかセグメント、ターゲティングをして、その人たちの関心を引き起こして、次は着地点を作る。マーケットやwebサイトなんかも着地点ですね。そして信頼してもらう。そのためには公共性とデータが必要です。だけど今の時代はもう信頼だけでは人は動かない、共感が必要です。共感のためにはソーシャルが必要です。それは社会的意義ということ以上に人と人の関係性ですね、そこに入って行くことで人は共感する、そこまでいって初めて行動してもらう準備ができるんですね。江澤 かなり高度な話だと思うんですが、皆さん興味のある、困っている部分のお話ですよね。やはりマーケットをやっているとその場にある空気や雰囲気を作ることに集中して取り組むので、言語化しなくても来てもらえば分かると考えてしまいがちなんですが、その価値をどう広げていくのかという段階では、役所も民間も戦略的なものを勉強していく必要がありますよね。河井 重要なのは言語化ですよね、それを語れるかどうかだと思います。そこに来たいと思ってもらう理由を説明する言語です。むしろ言語化するために仕事をするという発想を持った方が楽しいと思います。鈴木 確かに言語化しようと考えたら行動が変わっていきますよね、言語化していくと段々とやっていることの輪郭が見えてくるので、それを追い続けようとして行動が変化していく面白さもあると思います。江澤 お二人のお話は全く仰る通りだと思うんですが、あえてお聞きしたいお話で、例えば北本にたくさん人が来てほしいと考えたときに規模感には限界があると思うんです。言語化して人いっぱい集めて例えば人口1万人増やそうという話には私はあまり興味が持たなくて、北本のゆったりした感じを残しつつ楽しくなったら良いなと考えてい

るので、友達が10人20人引越してきて何人かがお店をやってくれたら、それでも最高に楽しいだろうなという方がイメージが湧くんです。そういう話は民間だと気楽に考えられるんですけど、行政はどこまで規模を追うのか、追わないのであればどうやって理想の規模感を設定できるのか、行政として拡大志向を追わないという選択肢をどう取れるのかに興味があります。

穴沢 行政は、どういう目的でどれくらいの規模でこんな事業をやる、だからこれだけお金が必要で、それで結果はこうなりましたというのを示す説明責任のようなものがあるので、先の見えないことに対して順序立てて話をするのが難しく、まさに課題に感じていたところでした。自分ができる範囲のこととしては現場の声や出来事なるべく記録に残して行政内で共有するよう意識しています。お互いが分からない状態だと決められないことが多いので、小さいことかもしれないですが、そこを少しでも繋げて、なるべく現場の感覚を反映できるようにしたいと思っています。

河井 規模の話は人数だけものを考えるのをやめようって話だと思います。北本市のシティプロモーションでも採用されているmGAP指標はまさにそういうもので、規模というものを横軸の人数だけでなく、縦軸の意欲・関心を掛け算する形で考える指標です。これマイナスがあるのがとても重要で、なんとなく1万人集まったという時には数値が下がるんです。行政はどうやってこの指標をマイナスにせず、意欲が高い人を増やしていくかが重要になります。誰でも彼でも来てということじゃなく、北本らしい暮らしに興味がある人をセグメントして、どこで情報を得ているのか、どんなことに共感するのかを考えて、その上で魅力を伝えてマーケットに来てもらう、場合によっては移住してもらうというイメージですね。

江澤 なるほど、まさに仰る通りですね。規模というものを人数だけじゃない意欲・関心も含めた形で捉え直して共有していくためにも言語化が重要なんですね。どんな規模を目指すのか、行政や民間でしっかり共有して事業を作っていくべきですね。

鈴木 現場では人数だけが増えると本当にマイナスが起こるんですね。うまくいっているとそこに乗っかる人が出てきて雰囲気が悪くなったりするので、そこに引張られないように気をつけたいですね。そう考えると目立ちすぎるとも良くないのかなと少し思いますね。

河井 でも逆にそれが楽しい部分でもあるんじゃないでしょうか。問題が起きてどうしようというところで場所を変えるのか絞るのかとか対応する楽しさが醍醐味というか。

鈴木 そうですね、確かに問題解決、楽しいです。笑人が増えた、さあどうしようって時にその先は何が起こるか分からない、予期せぬことが起きる中で新しい発見もあるのが楽しいんです。

河井 想定はしてると思うんです。何が起りうるか想定した上で、そこにはまる事もあればずれる時もある。でもどれくらいずれたか測れるからゼロじゃないし、それまでの経験からマネージできるようになっていたりするんですね。

江澤 現場がナマモノのように変化していく中で、次はどうか考えながら対応していく。ただ、それを行政が実装しようとするのはかなりハードルが高い気がしますね。

河井 それは行政はやらなくて良いんです、おそらく出来ない。出来ない事をやろうとすると途端にうまくいなくなるんです。だから自分達の出来ないことをしっかり把握して外に示していく必要がありますよね。

江澤 そうですね。それは本当によく感じます。だから行政の立場から考えると「何を発注するのか」が重要だと思うんです。マーケットに何を期待してどういう形でどんな運営をして欲しいのか、どの役割を担ってほしいのか、その指示を作るのが内部調整含めて難しいのであれば、まずそこを一緒に考えようってところから外に出したら良いと思うんですね。行政内のリアリティ、市民に対するリアリティ、どちらにも伝わる言葉と方法を一緒に考えてくれる人は民間側にもいるはずなので、どんどん聞いてもらうことで、より具体的に実感のこもった取組が増えていくんじゃないかと思っています。

行政が出来ること、民間が出来ること

穴沢 最初はこのシティプロモーション事業もどう進めて良いか全然分からなかったんですけど、現場で色々な人と話したり経験を重ねる中で、北本市にはこんなに良いものがあったんだと知ることが多く、この人を応援したい、支える力になりたいとシンプルに考えるようになりました。

それを我々の方で形式化しようとするのがすごく難しいんですが、なるべく現場での経験を事業に反映していきたいです。少し話がずれますが、私たち行政が出来ることってやっぱり「知ること」と「視線を合わせること」だと思うんです。全部行政が出来るわけではないですし、それじゃダメだと思っているんですけど、何とか力になりたいと思っています。

江澤 今日のテーマ「マーケットへの行政の関わり」なんですけど、元は「行政がマーケットに関わるときの態度」というものでした。直接的すぎるので変更されたんですが、今の穴沢さんのコメントはその態度の話として、現場の意見をなるべく尊重しながらサポートしようとしてくれる態度は、とてもありがたい、心強いと感じました。

鈴木 そうですね、私は行政の力というのを結構信じています。企業にできない仕事はたくさんあるし、地域の暮らしを作るという中で特に行政が動かないと変えられないことも必ずありますよね。行政にしか出来ない仕事をやってもらう中で、もし出来ないことがあればどんどん外に出してもらって、いい体制を作っていけると良いですね。

「役」を超えて個人として何が出来るか考える

江澤 説明が大変そうな場には個人として行くとか、関わり方の立場は使い分けています。仕事でも関われるし個人でも関われるのは行政職員の強みかなと思いますね。

江澤 日中は働きに出ている人が多い中で、市役所の人はまちにいる時間が長いから、どこで何してるって結構重要だと思うんですよね。その中で立場を使い分けながら現場に出てきてくれる出牛さんのような人がいると、役所に行くほどではないけど出牛さんに会ったから伝えておこうとか、頼みたいことをちょっと話しやすくなったります。そういう動きが関係性の下地作りとしてすごく重要なかなと感じました。岩瀬さんはいかがでしょうか？

岩瀬 私も出牛さんの考えに近いですね。役所の職員としては穴沢さんの板挟みという話は非常にわかるんです。まちに出て事業者さんから「こういうことをやりたい」と話を聞いても、役所の方向性との齟齬や内部調整が難しいところが出てくる。その調整をするのが私たちの役割かなと思うんです。当然言語化も難しいけどやっていかなければいけない反面、現場に来てくれれば分かるのという思いもある、板挟みの中で仕事をしていく。

江澤 本当に大変ですよね。岩瀬 ただ、地域の人たちとの関わりを考えると、役所の職員という意識はもう持っていないかもしれません。私は商業観光課から異

動したので、現在は業務として直接マーケットに関わることはないんですが、マーケット事業のことをすごく大事に思っているのが現場に通って地域の方々とコミュニケーションを取ることは続いています。それはもう役所の仕事ではないですね。

ちょっとおこがましい言い方になっちゃうかもしれないんですけど、マーケットのファンを増やすことはもちろんだけど、自分のファンを増やすみたいなのも大事なんだと思います。街の人から「岩瀬さんと一緒にやれるならよろうかな」って言ってもらうことも多かったです。なので、職員としてというよりも一人の人間としてどんなことが出来るか、という関わり方は意識しています。

江澤 なるほど。確かに現場単位で見ると市役所職員さんの「役」に対してお願いすることもあるけど、もう少し個人の人の柄や信頼で話をするって結構多い気がします。そう考えると、リアリティの積み重ねというのか、下地作りは重要ですね。担当が変わったりすると「役」に対する不満が出ることもあると思うんですけど、現場で話をした1時間を共有して信頼関係を積み重ねる中で不満が吸収されていく、それで活動や関係が続いていくことは往々にしてあるので、とても重要なお話だったと思います。

鈴木 自分のまちを好きだったら幸せだし、それが地元で買物しようかなという理由にもつながっていくと思います。みんな自分のまちを好きになりたいんだと思うんです。その好きを実現するために我々には何が出来るのか。今日はそういう話を出来たのかなと思います。河井先生のお話もとても面白くて、考えていることは近いんだけど、アプローチが違ったり使う言語が違うので、学びが多くて楽しかったです。江澤 現実起こった事象を、抽象化した図式だったり言語化して見える形にすることで、より伝わりやすく共有しやすくなるというのが、いつもマーケットの学校で考え話しているアプローチと違うので、新鮮で刺激的でした。河井 褒めてもらったのでこれで終わりにしましょう。笑でも褒めるのは本当に大事なことです、良い職員、良い仕事を見たら褒めてあげてください。それだけでまちは変わるとおもいます。

江澤 本当にそうですね。頑張ったら褒められたいし、褒められたら頑張ろうと思う。今日参加いただいた市役所職員の方々もマーケットに関わるようになって自分が変わったという話もありましたけど、マーケットには実感を伴ったフィードバックがあるからこそ、変化のきっかけが生まれるんですよね。

一人一人の変化って小さく感じるかもしれないけど実はとても大きくて、その積み重ねが関わる人の意識を変えたり関係人口を生み出したりに繋がっていくんだと思います。マーケットがそういう良いところを褒めたり、声に出して一言伝えられるコミュニケーションの場になると、まちが良くなっていくのではないかと思います。みなさん今日は素晴らしいお話をありがとうございました。

いい仕事を褒めることでまちは変わる



ただそこにいるだけでいい

鈴木 美央

ここには正義も正しさもない。否定もジャッジもない。だけど私たちは誰もが心地よい時間を過ごせるために目の前のことを問い続ける。いつも疑っているし、いつも信じている。

これが私の思う北本のマーケットの学校がわくわくする理由である。

私たちはいつも、社会から期待される役割のような呪いと、自分自身がこうありたいと描く呪いの間で、他者や自分をジャッジされたりジャッジしたりしながら、前へすすもうとしている。それはけっこうしんどいことだけど、なんだかこんなことになってしまっている気がする。ほんとうはただそこにいるだけでいいのに。

マーケットの学校では、一つ一つの出来事や思いを丁寧にひも解きながら、これってこういうことかな？と対話を通じて深めていく。そうすると絶対的だと思っていたことがすると崩れていくことが時々ある。○イコールAだと思っていたものが、BでもCでもなければそもそもそんな単純なことじゃなくて、○はどこにでもいくんだと。そうやって解放される経験を何度かした。ついつい求めがちな“分かりやすさ”は、随分薄っぺらなものだと気づかされる。

こうした捉え方は、人々が地域で集まって生きる上では欠かせない視点のように思う。語弊を恐れずに言うと、マーケットの学校的な対話が世界中で起きれば、戦争だって回避できる時があるのではないと思う。ちょっと何言っているのか分からないと思うが、もしよければマーケットの学校に遊びに来て欲しい。あるいはマーケットの学校をあなたも開いてみて欲しい。

地道に積み重ねながら市庁舎前でのマーケットの実践も定着して、ラボブースを通じて実践からの学びもマーケットの学校へとフィードバックされるようになった。だけど気が付くと成功したもの、正しいものと思われてしまっていた。大きな賞を受賞し、その時はすごく嬉しかったし、こうした事業が評価される社会に希望すら抱いた。それは間違いではなくその通りなのだが、一緒に「正しさ」のようなものをまどってしまった。

でも、この「正しさ」を壊すことに私はまたわくわくしている。これを10年続けていけば、なんだかすごい世界が見えてきそうな気がする。



あしがき

北本市

2020年から本格的に開始した屋外マーケット事業は、北本市で大きな広がりを見せています。

「マーケットの学校」では、参加者全員で好きなこと、やりたいことを共有するとともに、皆で決めたステイトメント(P5参照)を基に屋外マーケットを開催することで、北本の魅力的なヒト、モノ、コトを発信する場を実現しました。また、マーケットについて話し合う場を継続的に設けることで、ステイトメントを確認しながら、参加者が主体となって柔軟に対応し、取組をアップデートする良い流れが生まれています。

北本市役所芝生広場を活用した「&green market」の継続的な開催、市内マーケットイベントの増加、令和4年全国広報コンクール広報企画部門での内閣総理大臣賞受賞など、具体的な実績からもマーケット文化の広がりを実感します。

当初は前例の少ない取組であり、行政として試行錯誤しながら進めていたマーケット事業ですが、マーケットに関わる沢山の人からお話を伺い、今では楽しみながら進めることができている。

参加のきっかけや立場が異なっても、それらに関係なく全員が話し合う場を設けることで、それぞれの良さや違いに気づき、皆でできることを出し合って形にしていくマーケットは、あらゆる垣根を越えたコミュニティの形成、地域活性化に繋がる大きな可能性を持っています。

マーケットの可能性は、どのような形であっても取組に参加することで強く実感できます。新たな参加者を受け入れ、対話を繰り返すことで、参加者が主体的になれる取組の輪が広がることを期待しています。

対外的に評価された現在だからこそ、マーケット事業継続のためには今後の取組が重要となります。

一方、マーケットの学校で共有したステイトメントをはじめ、これまで参加者同士で培ってきた「北本らしい場所作り」の軸は変わりません。大切なことは「対話と伴走」です。参加者の話を聞き、同じ目線になって考え、参加者に関わり、応援する。今いる人、あるものでできることを考え、好きなこと、やりたいことを実現していく。現在のマーケットはこれらの積み重ねが形になったものであり、この軸がブレなければ、マーケットは人や環境が変わっても柔軟に対応していくことができると思います。

最後に、シンポジウム「マーケットが生み出す新たなまちの可能性」開催にあたり、ご協力、ご参加いただいた皆様に改めて感謝申し上げます。

今後のウィズコロナ時代における、継続的な地域事業者支援の実現や、新しい地域コミュニティの形成、生活のあり方を、屋外マーケットを通じて皆で問い続けていきたいと、心から願います。