

# & green

## マーケットの学校







「マーケットの学校」は2020年9月から全6回にわたって北本市で行われた市民参加型ワークショップです。この本はその実践の中で出てきた発見をまとめたものです。

今回の「マーケットの学校」では、①屋外で行われる②入場制限のない③仮設のマーケットについて考えてみました。この定義は今回の講師である鈴木美央さんの本から引用させていただいたものです。高知の街路市やロンドンのマーケットなど文化として根付いているものから、最近色んなところで行われている手仕事市のようなもの、ファーマーズマーケットのように旬を楽しむものなど、今、各地でそれぞれの土地と人が作り出した魅力的なマーケットが数多く行われています。北本でマーケットをやるならどんな形がいいだろう。改めて考え、学んで、一緒に作っていく「学校」のような場を作りたい。そしたら、もっとまちが面白くなって、まちを好きな人が増えていくんじゃないだろうか。そんな思いからこの企画は生まれました。

私自身もこれまでにいくつかのマーケットを立ち上げ運営してきました。好きなお店や作家さんにお声がけして始めた一日限りの小さいマーケットから始まり、100店舗以上集まる大きなマーケットまで、その時の場所や人によって規模も性質も様々です。始めた理由は色々あったと思いますが、一番大きかったのは自分の住んでいるまちが面白くないと感じていたことでした。じゃあ、どうやったら面白くなるのかなと色々試行錯誤してきた中で、マーケットを開催する。というのが、一つの「まちの楽しみ方」として、とてもフィットしたのです。

例えば自分の好きな本を売ってお金をもらうとき、行為としてはモノの売り買いなのですが、それは同時に自分の好きなモノコトを誰かにシェアすることでもあります。個人的な楽しみが、モノを介して繋がり、同時に誰かの楽しみにもなる。マーケットは、そんな風に価値が広がり伝わっていく場所でもあるのです。友達が出来るときかけになるかもしれません。

「マーケットはあなただけの場所ではなく、また誰かのためだけの場所でもありません。」と募集チラシにも書いたのですが、私もいるし誰かもある、個人的でも公的でもない(もしくはそのどちらでもある)場所で、様々なモノコトヒトが入り混じるマーケットという場所は、入り混じっているからこそ、考え方や工夫次第で、単なるモノの売り買いを超えた価値を生み出す「新しいまちの楽しみ方」になる可能性を持っています。

規模も内容もあなた次第。自分のやりたいことを実現する新しいまちの楽しみ方、マーケット。ということで、「書を捨てよ、町へ出よう」という寺山修司の金言に習えば、「書売ろう、マーケットをやろう。」という感じでしょか。この記録が世の中に面白いマーケットを生み出すことの助けになれば幸いです。

マーケットの学校 コーディネーター 江澤勇介



北本市役所シティブロモーション担当

荒井 菜彩季さん

O+Architecture

鈴木 美央さん

北本市観光協会／暮らしの編集室

江澤 勇介さん

## なぜ北本で「マーケットの学校」だったのか

2020年9月から北本市で、講義5回、実習1回と半年間に渡り行われた参加型ワークショップ「マーケットの学校」。

なにをやったの?なぜやったの?どんなことをやったの?これから先はどうなるの?などなど、果たして「マーケットの学校」とはなんだったのかを振り返り、記録として残すため、講師の鈴木美央さん、江澤勇介さんと事業を担当した北本市市長公室シティブロモーション担当の荒井さんで対談を行いました。これを読めばマーケットの学校の足跡くらいは分かるかも?マーケットの学校はこれからも北本で考え続けます。

江澤 北本市観光協会の江澤です。今日はよろしくお願ひします。

早速ですが、「マーケットの学校」はそもそもなんでやり始めたんですか?今回、市の事業としてやりますけど。

荒井 はい、北本市市長公室の荒井です。よろしくお願ひします。マーケット、私も元々好きだったんですけど、なんで好きなのかなって考えたり色々みんなで話してた時に「売り買いの場を超えて、好きなものをシェアする場でもある」ことが大きな魅力なんじゃないかって結論になったんです。出店する人もお客さんも、運営の人も楽しそうだったりしますよね。それは北本市の目指したいシティブロモーションの形にもぴったり重なり合うなと思ひまして。

江澤 確かに、やりたい人がやっている感じで、関わっている人が楽しそうなのはマーケットの一つの特徴かもしれません。北本市の目指すシティブロモーションはどんな形で進んでいるんですか?

荒井 ちょっとかたい話になっちゃうんですけど、北本市では、シティブロモーションを進めるにあたって、まずは「住んでいる人にまちを好きになってもらう」ということを重視しているんです。市民の方に北本を好きになってもらって、身近な人にオススメしてもらったり、参加して一緒に体験してもらったり、そういう場所があることが嬉しいよねって思ってもらえると、どんどん市民の方が自分ごとで北本のことを考えてくれるようになるはず。楽しいことがたくさんある、やりたいことやれるまち、だから北本が好き。と思ってもらえるように様々な事業を進めています。

江澤 外向けじゃなく、まずは中から、そこにいる人と一緒に考えようという感じなんですね、それはすごくいいですね。地元を好きじゃなかったら人に遊びに来てよって言えないですよね。なるほど。それでマーケットをやる、ということも動き出して。でも今回「学校」というのも大きな特徴ですね。ただマーケットをやるのではなく、改めてマーケットのことを考えてみんなで作っていく、という。そのために講師に建築家でありマーケットの研究者でもある鈴木美央さんをお迎えして「マーケットの学校」をやってきました。美央さん、誘われた時はどんな感じでしたか?

鈴木 鈴木美央です。よろしくお願ひします。今回このお話をいただいたときに「シティブロモーション」の管轄でマーケットをやるというのがすごく面白いなと思ひました。マーケットって他の地域で行政が関わっている事例だと「農業政策」とか「移住支援」とか当然「商業・観光」とかで扱われることが多いんですけど、どれも面白くなりそうだなって時に制限があって活動の幅が狭くなっちゃうのがちねですね。マーケットの可能性の一部しか生かせない場合が多くて、江澤 野菜じゃなきゃダメ、オシャレじゃなきゃダメ、組織に加盟してなきゃダメとか?

鈴木 そうそう。それがすごくもったいないなって思ってたんですけど、北本では「シティブロモーション」で市民のシビックプライドの向上を目的にマーケットを使うというのがすごく面白くて、マーケットに含まれる緩やかな流れと可能性を生かすには、一つの良い形かも、と思って、今回は楽しみに参加しました。

江澤 ありがとうございます。北本で楽しんでただけで幸いです。(笑) そうなんですよね、まちで楽しい時間を過ごして、愛着を持ってもらうためにマーケットというツールを使うというのはすごく面白い。売り買いの場というだけじゃなくて、楽しい思い出になる、とかそういう価値を行政が見出してくれたのは、北本市民としても非常に嬉しいことです。マーケットに含まれる「色んな可能性」をそのまま「色んな可能性」として行政が扱えたら、とても可能性が有りますよね。

鈴木 本(マーケットでまちを愛する:人が集まる公共空間のつくり方)にも書いたんですけど、マーケットって地域資源が発掘、可視化される場なんですよね。こんなあったんだ、こんな人いたんだって。それによって関わった人やそこに来た人が、まちを好きになって、まちの担い手になっていくというサイクルがある。

江澤 マーケットという小さい場所の中に色んな可能性が含まれているから、ちっちゃい「まち」みたいですね。

鈴木 そう、まさに「まち」なんです。そもそもなんで「まち」ができたのかってことを考えると、海の民や山の民が物々交換をするために、商いをするために集まってきた、そこが「まち」になったんですね。成り立ちを考えると、まち=マーケットとも言えるんです。だから海外のマーケット文化を見てみると、観光にも関係あるし、低所得者の生活の質の向上みたいなことにも関係があるし、日常の魅力になって地価が上がるとかそういう要素もある。マーケット文化をツールとして、行政がしっかり支援・活用している例も多くあります。



江澤 この話を聞いて改めて考えてみると、今回「学校」にしたのは、そこも大きいかもしれません。ここ(北本)にいる人、集まる人と考えたい。それが北本のマーケットになるはずだからという。「学校」もちょっと「まち」っぽいところがあるし。

荒井 実際に集まってくれた参加者の方々は、市内・市外も半々くらいで、年齢性別、動機などの背景もバラバラでしたね。どうなるだろうとちょっと心配でもあったのですが、皆さんそれぞれに参加の理由やこれまでの経験をお持ちだったので、ちゃんと学校みたいに、もっと言えば「まち」みたいになっていきましたよね。積極的にどんどん自分たちで考えてくれて、講義の合間に課外授業と称して、毎週のように集まってメニューの試作会をしたりして面白かったです。(笑)

江澤 つまりマーケットを考えることは、それを通して「まち」を考えることでもあるんですよね、行政も担当課を越えて、民間も一緒になって、複合的かつ横断的に、マーケットの場を使って考え実践していくことで、「まち」を一緒に考えようとするコミュニティが生まれていく可能性がある。そこには立場とか役職の話ではなく、実際にどうしたらより良くなるのか、という話をしたい人が集まるようになる。実際にマーケットの学校でもあちらこちらに話が飛びながら、全編を通して濃ゆい話を繰り返してきました。その結果、荒井さんのような課外授業的な活動もどんどん生まれ、北本で開催される他のワークショップに参加する人や、友達を連れてくる人など、新しい繋がりを生み出すサイクルが出来上がっていたように思います。この本では、そんなマーケットの学校の中でも特に印象的だったエピソードなどを振り返っていきたいと思います。



第1回の様子。発表している人の話を聞こうとする空気があった。

## 好きから考えるのが大事

江澤 初回は「あなたの好きなマーケットを教えてください」と写真を持ってきてもらって、話を聞くところから始まりました。一番最初に見せてもらったのが秋野さんの「上海の公園で撮った傘を使った婚活代理お見合いマーケット」の写真。ちょっと今話していても何のことを言ってるんだろうと、混乱しますが、ここが始まりでした。

鈴木 これを私の好きなマーケットですって上げてくるって、もう講義5回目くらいになって感じしますよね。(笑)でも、すっごく予想外のスタートで、しかも、めちゃくちゃ面白いマーケットだなんてみんなで話せたことで、全体の発言の自由度が上がった気がします。

荒井 確かに、みんなすごく嬉しそうに、それぞれのマーケットの話をしてきていましたね。「好き」から始まったのがすごく良かった気がします。鈴木 私は結構そこをこだわっていて、全てのことはパーソナルなことから始まる方がいいんじゃないかと思っています。



秋野さん撮影の「上海の公園の傘を使った婚活代理お見合いマーケット」忙しいので本人でなく親が結婚相手を探すためにやっているらしい。

ないかと思っているんです。そうすると、本当のこと、具体的なことから始められるんですよね。何が課題か、とか抽象的なことでなく「好き」という本音の部分から考える方が、みんなの理解も深まるし、その人の考えも開くんじゃなくなっていく。江澤 そうですよね、正しさを共有する場所ではないし、好きなことを思いっきり話してほしい。その割に、個人個人が好きだと思うことを人前に出す話す機会って少ないんじゃないかとも思います。パーソナルなことが大事にされる場が少ないとも言えます。上海のマーケットが面白いって話、家でパートナーに話しても伝わらなそうだし、今回は奇跡的な角度で刺さった感じがありました(笑)他、印象に残っている写真ありますか？

荒井 菅原さんのロータスガーデンマルシェの写真、覚えてます。自分の街が嫌いだったけど、運営に関わったマルシェの1シーンを見て自分の街に愛着が持てたっていう。

鈴木 まさにマーケットの特徴である「地域資源の可視化」に彼女が気づいたという話ですよね。地域資源って、そもそもそこに存在しているはずのものなんだけど、それを求めているはずの人にも見えていないことも多くて。マーケットによって可視化されることで、地域の魅力に気づいて地域を好きになることが出来る。一つのマーケットの使いこなし術ですよ。

江澤 旅行に行った時も、マーケットに行くとその街のことがわかったりします。やっぱり色んな人が集まっているしお店の雰囲気からも感じられるというか。あと別の写真ですけど、マーケットをやっている人にありがとうと思う、という話もありました。マーケットによって地域資源が可視化されて、街を好きになることができた。ありがとう!なんですかね。

鈴木 私も志木でマーケットを始める前は、つまらないなと思って始めたんだけど、神戸に住んでたらわざわざマーケットやってなかった気がする。だから、その「わざわざ」の部分を担当してくれたから、ありがとう。なのかもね。ありがとう、応援してる。とかも言われることが多いですね。

荒井 言う側も、相手が見えるから言いやすいっていうのもある気がします。スーパーで野菜を買っても、農家さんにありがとうを伝えるタイミングがないけど、マーケットは相手が直接見えるから、伝えやすい。それに、伝えられることが嬉しいというのがあります。菅原さんもそれを言っていたんじゃないかな。

鈴木 マーケットは関係性が人間と人間でいられる感じなんですよ。そこをつなぐものとして商品とお金があるというか。

江澤 他にもみんな思い思いに色々な話をしてくれてたんですけど、この日の好きなことを話す雑談ベースの広がり方が、マーケットの学校の性格を決めた気がします。自由な解釈が推奨される空気があって、トライアンドエラーでいいから思ったことを表現しようという空気が生まれました。



グループワークでも意見集約は行わず、盛り上がった話をシェアしてもらって「マーケット的」な考え方を。



第2回ではマーケットを行っている方にゲストで来ていただき、マーケット運営の実際を聞いた。

## マーケット的であるという判断を軸にする

鈴木 今回もう一つ良かったなって思ったのは「合意形成をしない」というのを早い段階で決めたことです。マーケットって個が立つ場所だから、グループワークとかをやっても、意見を集約して一つにしよう、とするんじゃないで、シェアすることにしよう、その方がマーケット的だから、と。2回目くらい決めましたよね。

江澤 確かに、そうでしたね。声の大きい人が強いみたいなのは嫌だから、話す場所であるよりも人の話を聞く場にしよう、早い段階でその話をした気がします。1回目の理解度がすごく高かったからですよ。みんな分かってくれそうだなと思いました。

鈴木 私の中ではあれは大きくて、マーケット的な判断をしてもいいんだ、と指標になりました。

江澤 そこからはかなり即興的に、事前の講義予定も変えながら、フレキシブルに進めていきましたよね。相手がいること、ライブだから、実際に即してどんどん変えていって、荒井さんたちには変更につく変更でご迷惑おかけしましたが、参加者の方はみんな楽しみながら参加してくれていました。

鈴木 ホームページには内容変わってしまいましたと毎回律儀に書いてくれていましたが、予定を書いちゃったからこれでいきましょう、とは言わなかった北本市は素晴らしいです。現実の方を生かせる形をとりつつ、ホームページの修正とか細かな対応をしっかりやるというバランスは大事ですよ。

江澤 荒井さん、ご迷惑おかけしました。(苦笑)でも内容は予定調和的にやるよりも、ぐっと良くなってはいたはずですよ。

鈴木 やっぱ基本的にパーソナル、ローカルの方がマーケット的なんですよ。グローバルの方向に行くと、規格化したりフォーマット化していかないといけないから無理が出てくる。そこにいる人が何を考えているかということベースに考

えていく方が、マーケット的ですよ。

江澤 今回の講義も、発表などは基本的に雑談ベースでフォーマットがないから、面白ければそっちを振り下げて話を広げたりしていたので、みんな生き生きと意見を言ってくれてましたね。あの感じがその後の課外授業的な自発的なコミュニティにつながっている気がします。一つのフォーマットに当てはめなくて、はみ出しているものも含めて「マーケットの学校」だよと共有できたのが良かった。

鈴木 マーケットって、空間を共有するので、自分の場所だけど自分の場所じゃないんです、しかも仮設だから誰も所有していない。自分も関与しているけど、自分以外の色々な出店者さんがいて成立している、そのバランスが実感としてわかり

やすい。江澤 そういうマーケット的な感覚や判断を軸に意思決定のプロセスまで決めて、ある意味理想を追求しようと思えたのも、学校という名前にしたからかもしれませんね。

鈴木 そうかもしれませんね、私が理想とする学校はパーソナルなものだというのが強くある気はします。

江澤 今回、年齢も性別もバラバラの人が集まって、全然違うところからスタートしましたが、みんながみんな違うまま一緒にやろうと思えたのは、それぞれのパーソナルな部分を大切にしようというマーケット的な判断が共有できていたからだだと思います。それが最後のステイメントにも繋がっていったんだと思いますね。

- 【第3回】※終了  
10月3日(土曜日) 13時30分から16時30分/北本市役所庁舎ホール及びフィールドワーク:北本駅周辺駅前広場のマーケットってどうだろう  
「マーケットを妄想する1 北本駅前西口広場 編」  
↓  
※下記に変更となりました。  
10月3日(土曜日) 13時30分から16時30分/北本市役所庁舎(オンライン配信あり)  
マーケットを妄想する1  
「北本のマーケット文化を考えよう」
- 【第4回】※終了  
10月17日(土曜日) 13時30分から16時30分/北本市役所庁舎ホール及びフィールドワーク:四季のめぐみマルシェ  
直売所で農家さんと考えてみよう  
「マーケットを妄想する2 四季のめぐみマルシェ 編」  
↓  
※下記に変更となりました。  
10月17日(土曜日) 13時30分から16時30分/北本市役所庁舎及び市内フィールド  
マーケットを妄想する2  
「北本のフィールドを見てみよう」
- 【第5回】※終了  
11月8日(日曜日) 13時30分から16時30分/北本市役所及びフィールドワーク:北本団地  
「マーケットを妄想する3 北本団地商店街 編」  
↓  
※下記に変更となりました。  
11月8日(日曜日) 13時30分から16時30分/北本市役所3-E・F会議室  
マーケットの学校講義編まとめ  
「北本でのマーケット文化」を考える

HPのスケジュールは変更の嵐。実際の参加者とのやりとりの中で、講義内容も即興的に変更していきました。





## 北本のフィールドを回って見えた <小さなニーズに確実に応える>

荒井 実際に市内のマーケット開催候補地をめぐりバスツアーもありました。直売所、雑木林、北本団地商店街、駅前広場など、雨の中ででしたが、皆さん楽しんでくれましたね。

江澤 あれ楽しかったですね。僕がバスガイド役で色々解説させていただいたんですけど、特に観光名所的なものがないけど、この国道は通勤でよく使われているから混むとか、線路挟んで西口東口でどういうキャラクターの違いがあるとか、実際に見てもらいながら説明できるから、話そうと思えば無限に話せるんですよ(笑)その土地の人が解説するバスツアー、色んな所でやったら面白いんじゃないかな。言葉にして人に伝えることで、意外な発見もありました。

荒井 実際にその場所を見たりそこに行く、出てくるアイデアも変わりますよね。

江澤 そうですね、候補地の一つで訪れた市内の雑木林は、市外の人から見ると「いい場所ですね」って褒めてもらえる反面、地元の人からは、子供や家族には開かれてるんだけど、20代30代は一人入りづらいついという意見が出たり、ポジティブもネガティブも顔が見える中での意見なので、実感を伴った、なるほど!と思える話が多かった気がします。

鈴木 団地商店街のアーケード、シンガポールとか台湾の半屋外施設市場みたいですごく良か

ったです。あと、みんなの意見を聞いたときに、フィールドの小さいニーズに対応した意見が多かったですよね。森でコーヒー飲みたい、団地の高齢者の買い物が大変とか。

江澤 確かに、商売としては成り立たないかもしれないけど、こういうのいいよね、ここ困ってるよね、というアイデアが多く出ていました。

鈴木 そういう小さいニーズを確実に満たしたい、という時にもマーケットは有効です。仮設なので固定費がかからないし、通常の商売よりも気軽に出来る。経済から離れることも出来るというのはマーケットの一つのメリットですよね。

荒井 行政としても、必ずしも商売に結びつなくても、マーケットを通してやりたいことを形にできるとか、その中で人が繋がったり、可能性が生まれていくことが良いなと思います。

江澤 「マーケットの学校」は商業系の課ではなく、シティブロモーションが担当しているというのは、こういう所で一つ大きな可能性がありそうですよね。商売を離れても、マーケットは小さなニーズに応え、人の居場所になったり福祉的なものを担ったりする可能性がある。その可能性に対して、ちゃんと行政が向き合えるというのは重要です。最後に出てきますが、こういった気づきを共有するため、「マーケットの学校」のステイトメントとして形にしていきました。



講義編 4 回目には北本市内のマーケット開催候補地をめぐりバスツアーを開催。直売所(&green cafe 前広場)、雑木林、北本団地商店街など、北本では、そう広くない市域に様々な属性のマーケット開催候補地がある。土地や関わる人によってその場所にあったマーケットの形が見えてくると同時に、<小さいニーズに確実に応える>ことで、従来の商業ではない形の、営みや居場所を守る、文化としてのマーケットの可能性も見えた。

## 大根とブルーベリーとゆず。ものの価値とマーケットで交換されているもの

鈴木 私、大根の話が好きだったんですよ。

江澤 大根?(笑)

荒井 「マーケットの学校」実習編で実際にマーケットをやった時の話です。今回テーマが「芝生広場で朝ごはん」というものだったんですけど、朝何食べたい?という話から、今の時期だと、大根があるねという話になって。芝生広場で朝ごはん→何食べよう→何がある?→大根!→いいね大根!どう食べようか→大根ステーキ美味しいよ→いいね、それやろう!と、どんな話が進んで、最終的にマーケットでは大根をバターで焼く大根ステーキが販売されて人気でした。

鈴木 そうそう、前に畑で行き場のない大根が積まれて腐っちゃってる”大根の墓場”をみたことがあって、すごい悲しい気持ちになったんですよ。今回の大根の話では、こんな食べ方あるよ!って遊びみたいに楽しくアイデアがシェアされて、実際に大根ステーキが販売されているのを見て、個人的に報われた感じがして。(笑) 地域内で生産されたものをどうやって美味しく食べるかって、本来は今回みたいに楽しいことだし、資源を生かすスキルが共有される感じがすごく良いなって。

江澤 確かに、一人だと大根ばかり食べるのは辛いかもしれないけど、みんなでワイワイしながら、旬の味わい方を相談してる感じは楽しかったですね。

鈴木 あと、参加者の鈴木さんのブルーベリーのエピソードも面白かった。実家のお母さんが育

てるブルーベリー。大きさを分けないと販売できる商品にならないって選別してるんだけど、すごく大変で。

でも鈴木さんは選別しなくて良いから、採れたてを食べたい。しかも無農薬で作ってる。それなら採れたものをそのまま売ればいいんじゃない?っていうんだけど、お母さんは選別されてないものを出さなくて、恥ずかしいって出してくれないって。

江澤 話を聞いてたら僕も採れたてを買いたいですよ、お母さんは「ちゃんと」仕事をしたいから、選別してるんですよ。

鈴木 そうですね、でも流通させるための商品としての規格化が進み過ぎてしまった結果、ブルーベリーそのものの魅力が見えなくなってしまっているのかなと思います。そのままの採れたてを欲しいという人が目の前にいるのに、見えなくなっちゃう。

荒井 そのまま買って、食べる時に選別はこっちでやるから、採れたてを買わせて欲しいですね。

鈴木 そういう信頼関係をもとに、規格や流通に影響されず「この人が作ったものを買う!」みたいなになれば、もっと自然でロスがない関係ができますよね。今井さんがくれたゆずもそういうものでした。

江澤 ゆず!ありましたね。傷があるから売り物にはならないけど、無料だったのかな?買物のおまけだったか、配ってくれました。放っておいたら捨てられちゃうだろうけど、マーケットに直接持ってきてくれると、欲しい人に届きますよね。

鈴木 いただいて持って帰ったら娘がすごく喜んでました。お金にはならないかもしれないけれど、ゆず本来の価値で子供を喜ばせるものにはなるんです。商品として売るために規格に合わせてしまうと無価値化されてしまうものもあるんですけど、マーケットなら、そこにあるものの価値が正しく理解される。

江澤 マーケットでは売る人と買う人が直接やりとりするから、今そこにあるそれを売って欲しいんだけど、というお客さんの気持ちに合わせられますよね。ちゃんと見える。その時のお金に代わらなくても、ゆずをくれたおじさんのところで野菜を買おう、と後々関係が繋がる可能性もあります。

鈴木 直接会えるマーケットのいい部分ですよ。そういうことを考えていくと、お金の価値がちょっと変わるんです、この人に払うならこれくらい払ってもいいかなって。値段じゃなくて、いつもこの人から買いたいから払うという価値が見えてくる。

江澤 一円でも安く買おうとかでなく、この人から買おうってことに価値を見出せると、色んなところでロスが減っていく気がします。あと、生きやすくなりそう。

荒井 分かります。うまく言えないけど、野菜も人も、そのままがいい、と言われていたような気がします。



今井さんの軽トラ野菜直売所。大根 ¥100と書かれた看板の下が、話題のフリーゆず(無料)。ものが関係をつなくというのはもちろんのこと、やっぱり採れたて地場野菜は大人気で持ってきた野菜のほとんどが売れていた。反面、朝の集荷や収穫が大変で、野菜を売りたい人の共同体などが出来て負荷が分散されれば継続していけそうかな、との課題も見えた。



みんなの大根会議の後メニューとなった「大根ステーキ」はバターで焼くのがポイント。その場で焼いてくれるので熱々。甘くて美味しい。



「芝生広場で朝ごはん」のコンセプト通り、思い思いの朝時間を芝生で楽しむお客さんたち。市役所の芝生広場として最高の使われ方。



## 駄菓子屋の話、地域の本屋で買い物する理由、マーケットでお金の価値を考える

江澤 マーケットのことを考えると、僕はセットで駄菓子屋のことをよく考えるんですけど、駄菓子屋の商いってそれだけじゃまず生計立たないじゃないですか。でも場としては絶対に価値があると思うんです。思い出になったり自分の原風景にもなっているんで、大人になって自分が駄菓子屋を買いに行かなくなっても、まことに駄菓子屋はあって欲しい。お金じゃない価値をどうやって守っていけるんだらと思うんです。駄菓子屋も、まことにあった方が絶対生きやすい。

鈴木 たまに子供と駄菓子屋に行くんですけど、私は、スーパーマーケットでお菓子を買いに行くのとは、買い方、グローバル化やフォーマット化から脱した買い物の場を知って欲しくて行ってますね。当たりが出たらおばちゃんに代えてもらうとか、名前は知らないけどなんとなくおばちゃん知り合いになったりとか。



お子さんと一緒に駄菓子屋で出店した人も。売る側の体験が出来るのもマーケットならではの。

江澤 駄菓子屋には、そういうローカルルールっぽいものがありますね。そもそも名前も、ばあちゃんの店、とか、ひろば、とか通称なのか正式名称なのか分からないのが受け継がれてたりする。鈴木 私自身も子供の頃、駄菓子屋に行くと、そこでお金の使い方とか覚えたんですよね。親じゃない誰かに見守られてお金を使う場所だった。いつも100円しか持っていない子供が突然1000円持って大人買いたたら心配になって、どっから持ってきたのって言うてると思うんです。駄菓子屋のおばちゃんはいつも同じ人だから関係性もできる。多分スーパーだとそうならないですよね、同じ人である可能性も低いし、同じ人だとしてもおそろい声はかけないんじゃないかという気がします。

江澤 商店街もそれに近いですね。そこにいる人のそこにある時間として定着している。営みっぽさ。

鈴木 商いをする人はいつもそこにいるから関係が出来ますよね。どこの誰か、っていうのははっきりしてる。名前はわからなくても駄菓子屋のおばちゃんとして認識されている。同じように、マーケットもどこの誰なのかがはっきりしています。駄菓子屋に買い物に行くように、あの野菜売ってる人のところなら大丈夫だから買い物に行っておいで、とか練習もできる。

江澤 やってることは物の売り買いなんですけど、それを越えて、いつもそこにいるという安心感にも大きな価値があるってことですかね。

鈴木 お金は大事なもので、むしろ売り買いを通すからこそ、誰でもアクセスできるように開かれているとも言えます。だけど、お金以外にも大事な部分があるし、そちらの方が大事な場合もある。私、近所の本屋で建築書を取り寄せるんで

すけど、お盆を挟むと二週間くらいかかってしまうこともあるんですよ。でも頼みます。自分にとって地域の本屋さんが必要だから。子供がまだ小さいんで、出張に行くときには本を一冊買ってあげるという約束をしていて、出張前にも一緒に買いに行くんです。そのお店がなくなると、それができなくなっちゃう。だから普段からその本屋さんで買い物をし、お店が無くならないように支えるんです。

江澤 めちゃくちゃいい話ですね。記憶・時間・経験が残る、家族のシーンの、その舞台として地域に本屋さんが必要だと。その時間の価値にお金を払うんですね。

鈴木 そうなくなってしまうと、そういうことは出来なくなる。買い物しないとお店はなくなってしまいます。商店街の本屋さんもそうですけど、マーケットはさらに人が見えるので、誰にお金を渡してるかすぐ分かりやすいですね。そういう意味では、お金の使い方のレッスンができる場所としても、マーケットは価値があります。



買ったマシュマロを自分で焼いて食べるエリアもあった。火を起こしておじさんの名前は知らなくても部活帰りの楽しい思い出が一つ生まれる。



## 課外授業から考える、災害時の対応力を育むマーケット

江澤 今回、課外授業的な活動がたくさん発生したのもすごく面白かったです。参加者の農家の今井さんの家でこんにやくを作ってみなで試食したり、雑木林でピザを焼いて食べたり。オンライン飲み会もやりましたよね。荒井 そうなんです、ほんとに毎週のように会ったり、メールのやり取りがあったり、皆さんすごくアクティブでした。私が把握してない事もあると思います。

江澤 マーケットの実習編の時には、個別の出店もありましたけど、みんなで協力して壺焼きの焼き芋、大根ステーキや、ホットサンド、スープ、マシュマロ焼きなどの出店もやりました。文化祭というか、ちょっと吹き出しっぽい感じもあって。あと、備品として市の災害時のレジャーシートや寝袋などを一部お借りさせていただいたんですよね。今回みたいに密に連絡をとったり一緒にマーケットを作ったりしていると、日頃から準備していく防災という観点でもマーケットは活用できるんじゃないかと思いました。災害が起きてから対応するのではなく、毎月マーケットをやっていくことが災害時の対応力向上につながるという。

鈴木 マーケットには、仮設だからこそ出来るものがたくさんありますよね。戦後の焼け野原にヤミ市がたつた、という話と同じで、マーケットって災害が起こった時に、もう一度まちを作っていく中で必要になるものなんです。災害の多い日本ではマーケット文化を根付かせることで、日常的に災害時の対応力を育てていく、というのも一つの可能性ですね。

江澤 顔が見えるコミュニティというのも重要ですよ。何かあったら、あそこに行けば何とか出来るかもという場所があると、拠り所の一つになるという。今までは地域とか自治会がそれを担ったのかもしれないけど、なかなか現実的に機能しなくなってきている現状もあるし。鈴木 ローカルっていうのはすごく重要ですね。コロナ禍のロンドン話ですけど、ロックダウンでスーパーの売り場が空になった時も、マーケットには野菜があったそうです。流通を介さないから、非常時にもマーケットには野菜が並んでいたという例です。東日本大震災の翌日の青山ファーマーズマーケットでも、同じようにスーパーには野菜がなかったけど、しっかり野菜が並んでいたとか。

江澤 ローカルのメリットって、平時はコスト面でしか評価されないんですけど、実はそういうライプライン的なところにこそありますよね、北本では昔からの営みとして農業があって暮らしの隣で今も野菜を作っているからこそ、何かあった時にも野菜が手に入る可能性が高い。普段からそういう農家さんから野菜を買いたいし「この人が作ってるから買う」みたいな関係が増えると、農家さんも安定して野菜を作り続けることができるし、良いことばかりですね。荒井 今回はマーケットを通して、何かあれば今井さんの家の畑に集まって顔を合わせるような関係ができていました。日常的にそういう繋がりを生み出すことには防災的な備えとしても価値がありそうですね。

参加者の理解度が高かったので「マーケット的な判断」をどんどん導入していった結果、講義編5回目には芝生広場で車座になってワークを行うシーンも、これが許容されるのがマーケットの学校の面白さ。座ってわかることがある。



芝生で講義を行っていた時にふるまいでコーヒーを淹れてくれたスタッフたち。場所を実際に使うことで、その場所の魅力的な楽しみ方が見えてきて、小さく実践することができる。このふるまいから、マーケット実習編にもコーヒーの出店を呼ぶことになった。



地元農家伊藤さんの野菜をたっぷり使ったスープや、今井さんの大根を使った大根ステーキなど、顔が見えるようなメニューが多い。マーケットの学校参加者が出店の中で緩やかに役割を担うことで実現された。



## 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。

## ステイトメントの価値 道の真ん中に座るおじさんと共存できること

江澤 マーケットの学校を通してみんなで考えたことの中でも、これは大事なという項目をステイトメントとして抜き出し、明文化しました。ステイトメントって理念とか声明という意味の言葉だと思うんですが。

鈴木 そうですね、ステイトメントってルール、規則とはちょっと違って、こう在りたいな、在ったらいいなってことを形にしている、理念というほどかたくなもないんだけど、何かの問題が起こった時に、立ち返ることができる地図のようなものとしてありますよね。

江澤 なるほど。今回もみんなの好きなマーケットの話の聞いたり、どんなマーケットをやりたいという話をしてきた中で、共有できた部分を形にしているの、マーケットを通してどういう場所を作りたいのか、ということが形になっていますね。荒井 「民話を共有するように、地域にファンタジーを作る」など、一見分かりづらいものもあるので、少し解説をいただけたら嬉しいのですが…(笑)

江澤 確かに抽象的なものも多いですね。例えば、お花見とかも、今、桜が咲けばその下でお酒飲んで良い、みたいになっていきますけど、あれもある意味ファンタジーですね。営みのストーリーが共有されている。そんな風に「マーケット」がファンタジーとして、地域文化として、北本では当たり前にあるものになった面白い、という話が元になりました。でも、そのエピソードひとつひとつの意味を捉えてほしいというよりも、言葉を置いておきたい、そこからイメージを拡げてほしいというのがステイトメントのあり方な気がします。荒井 ありがとうございます。今回も最後に行った実習編では、出店内容とかやりたいことは皆さんバラバラだったと思うんですけど、マーケットと一緒にやるからには、ステイトメントを大事にして物事を考えよう、というのが共有されていた気がします。

江澤 美央さんが面白がってくれていた実習の時の「道の真ん中に座っているおじさん」の話も、

ステイトメントに照らして話せませよね。

鈴木 実習編の時に出店が並んでいるメインの通りの真ん中に、椅子を置いて座っているおじさんがいたんです。そのおじさんを誰がどかすでもなく、注意するでもなく、なんとなく許容されて、おじさんがいることによって、なんとなく空間全体にも緩やかさが生まれて居心地が良くなっているのがすごくいいなと思ったんです。ステイトメントに照らすと、こんな感じでしょうか。

● 小さいニーズに確実に応える  
【おじさん側】座りたい、話したい

● もともとあるもの、いるひとに目を向ける  
【おじさん側】おじさんは近所の住民

● ボーダーをひかない  
【周囲】おじさんの行動をジャッジしない

● 生態系をつくりだす  
【周囲】何となく対応。レモネード買いに  
行ったり、おじさんをよけて通ったり。

● 民話を共有するように、  
地域生活にファンタジーをつくる  
【おじさんと周囲】  
その場になぜか心地よさが生まれる

江澤 まさにステイトメントに合致していましたね。ああいうシーンを観られたのは良かったです。気持ちの良い空間でした。この「出来事をステイトメントに照らして考えてみる」というプロセスを、振り返りの時に共有できるのもマーケットの学校の良いところです。一個一個、体験を通して積み重ねていけるから、言葉だけじゃない理解が緩やかに共有されていく。

美央さんのお気に入りエピソード、道の真ん中に座るおじさんの話。参加者の西村さんがお声かけた近所の方らしい。美味しそうにレモネードをお代わりして楽しんでくれた。



鈴木 実際にやることと振り返りがセットになっているのは重要ですね。あえてステイトメントから外れたことにチャレンジしてみてもいいし、やってみて違ったらステイトメントを更新してもいい。失敗できるのもマーケットの強みです。荒井 更新されていくことで、みんなの求めているマーケットの在り方が常にアップデートされて、マーケット自体も良くなっていきますよね。これから先、新しくマーケットに参加したい人が来た時にも、北本のマーケットはステイトメントを大事に運営されていますって伝えていこうと思います。江澤 ステイトメントを共有しながらマーケットをやっていくと、今回のような一緒に考え続けるチームが生まれます。マーケット以外のことに関わったり、一緒にまちのことを考えてくれるチームですね。そういう市民が増えるのは、行政としても大きなメリットなんじゃないかと思えます。荒井 マーケットは「まち」の始まりという話もありましたが、ステイトメントにあるような「理想的なマーケット」を実現することは「理想的なまち」にも直接繋がっていきませよね。年齢や性別や職業の縛りなく人が集まってこられる「マーケットの学校」は、そういった拡がりを考えた時にも大きな可能性を持っていると感じました。

## 現代におけるマーケットの価値を問う

鈴木 美央

マーケットの話をしだしたら止まらない私だけど、この冊子のモックを読んで「これはもう、書くことないな」と思うくらいに、最近考えていることをはきだしたのが、マーケットの学校だった。まだ上手く説明できないこと、自分自身が分かりきっていないことも、投げかけていい、そういう安心できる場だった。分かりやすさとか、効率とか、そういうことから逃れてそのままをだしていい、マーケットの学校のそういう安心感も「マーケット的」だったのかもしれない。

都市化して、道路をひき、建物を建てるということは、効率的に移動し、効率的に住まうことを目指し、土地からも生活からも余白をなくすことだったのかもしれない。マーケットという原始的な商いの営みは、余白がなくなったまちにおける一つの希望のようにも思う。だから私は、マーケットはインフラストラクチャーとしてまちに備わっていて欲しいと願う。「マーケットはインフラストラクチャーである」という言葉はロンドンの自治体職員が言った言葉だ。私が「なぜマーケットを自治体が運営する必要がある

のか」と尋ねた時に、その人が言った。ロンドンでは戦略的にマーケットを位置づけている。マーケットが1000年以上前から続いているロンドンだが、古き良きものを活かそうという考えではなく、戦略的にマーケットの新時代を目指すとしている。現ロンドン市長、サディク・カーンは市長直轄の諮問機関としてマーケットボードを立ち上げ、マーケット国際会議を誘致するなど、積極的な取組を行っている。ロンドン市長名で発行されるロンドン市の空間開発戦略を示すロンドンプランの2021年版が先日発行されたが、今までの政権の中で最も多くマーケットにふれ、マーケットが今後も発展していくために投資や管理についての計画が必要だと述べられている。また、マーケットの経済的、社会的、文化的価値とともに、少数派である特定のエスニックグループの需要に答えることにも言及されている。移民としてやってきた人が、最初にビジネスを始めることができるのがマーケットでもあり、ここはロンドン?と疑いたくなるようなエスニックなマーケットもある。それはロンドンにいながら彼らの小さ



なホームを作り出している。日本ではおしゃれなものとして認識されがちだが、私はこうしたマーケットのしなやかさと力強さに魅了されている。ニーズが多様化して、それぞれが自分らしく居られる場を求めている現代において、マーケットはとても適したツールであるように思う。マーケットの学校では、講義と実践を通して、それをみんなで作り上げられた。マーケットの学校のメンバーもそうでない人も、様々な人がそれぞれにマーケットとの関わりを持つ中で、北本にマーケットの文化が作られていくのではないだろうか。

## マーケットの学校 振り返りとこれから

北本市 市長公室

北本市では、以前から市内の複数の自然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かし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。このようなマーケットは、北本市シティプロモーションの成果指標である、まちへの「推奨・参加・感謝」の3つの意欲を高める最適な手法であると考え、その活動を促進していくために、この「マーケットの学校」をスタートしました。

2020年9月から翌年3月までに全5回の講義と1回の実習編を開催し、参加者数は延べ150人以上。現地参加・オンライン配信を合わせ、全国各地から多くの方に参加していただきながら、北本におけるマーケットの必要性やあり方を考えてきました。多くの方にご参加いただき、ありがとうございました。

全編を通し見えてきたのは「マーケット」は単なる売り買いの場を超えて、「ヒト」「モノ」「コト」とい



ったまちの地域資源を知れる場であり、顔の見えるコミュニケーションを取れる場であり、多世代交流・異業種交流の場であるといえる、多様な可能性を含んだ場であるということでした。市民や近隣の方々から様々な角度からまちと関わるきっかけとなる「マーケット」を活用し、北本市内で定期的・多発的にマーケットが行われていけば、顔の見える関係性が生まれ、新たなコミュニティの創出や防犯、防災、教育、福祉、協働といった多分野での関係構築、課題解決に波及する可能性があります。行政としてマーケットを支援していくことで、様々な可能性を生み出すプラットフォームのような場が出来ていくことは、まちにとって大きな価値であり、今後より一層必要とされていくことだろうと考えます。



市が掲げるシティプロモーションコンセプト「&green—豊かな緑に囲まれた、ゆったりとした街の中で、あなたらしい暮らしを。」このコンセプトを体現し、一人一人が思い思いの暮らしを実現できるまちを作っていくために、今後、北本市では月1回程度の定期的なマーケットの開催を目指していきます。



今回出された5つのステイトメント「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」には、「こういう時間を過ごしたい」「こういう街であってほしい」「こういう自分でありたい」という理想も込められています。このステイトメントが共有されたマーケットに参加することで、北本での理想的なまちのあり方や暮らし方を一人一人が具体的に想像できれば、「自分らしい」暮らしを実現する一歩となるのではないのでしょうか。北本市では、北本らしいマーケットのあり方や仕組みを構築し、「ヒト」「モノ」「コト」や「自然」が繋がり、気持ちの良い関係が生まれる、そんな&greenのマーケット文化を創出し、豊かな暮らしと新たな可能性を北本の未来に繋いでいきます。

結びに、今回マーケットの学校にご参加いただいた皆様の温かさやご協力に改めて感謝いたします。今後も引き続き、北本でのマーケット文化を作っていくためにご協力いただければ幸いです。