

おにクルでつくろう はじめてのマルシェ

第3回
ブース作りを
考えてみよう



開催概要

2025.9.6（土）
14:00～16:00
会場
茨木市・文化子育て複合施設
おにクル7F 市民交流スペース
参加者数 17名

プログラム

1. あいさつ
2. 前回のふりかえり
3. 11月のイベントについて
4. ブース作りを考えてみよう
トゥーキャンコンサルティング
増田たくみさん
5. 共有タイム
6. 終わりの挨拶
7. アンケート・次回の案内

「はじめてのマルシェ」も第3回を迎え、いよいよ佳境に入ります。冒頭、サントリーパブリシティサービス株式会社の押田からは「講座も回を重ねイメージが固まってきた方も多いと思いますが、まだ全然見えてこない方も心配はありません。マルシェに向けて、スタッフ全員でしっかりサポートしていきますので、一緒に頑張りましょう」とエールが送られました。

講演「ブース作りを考えてみよう」

第3回の講師は、中小企業診断士であり、展示会や店舗ディスプレイの支援実績を数多く持つ、トゥーキャンコンサルティングの増田たくみさんです。



増田たくみさん

今回はレイアウトからディスプレイ・声かけ・運営実務まで、マルシェに活かせるノウハウを惜しみなくご紹介いただきました。

購入を促すためには、商品やサービスの概要を分かりやすく伝えることも重要です。「価格帯を明示したり、ワークショップ内容を具体的に示したりといった工夫が有効」とのアドバイスに、皆さん熱心にメモを取っていました。

声かけや会話で距離が縮まる！

増田さんは「お客さんへの声かけも展示の一部」と言います。ただし、声をかけるときはいきなり商品を勧めるのではなく、まずは「知ってもらう」ためにフレンドリーに会話をするのがポイント。それが、関心→理解→体験（購入）→再訪という好循環を生み出します。「ネットで情報が手に入り何でも買える時代だからこそ、会話で不安を解いたり、用途を提案したりといったやり取りが重要」と増田さんは語りました。

また、お客さんがブースから離れてしまった場合は「興味が合わなかっただけ」と捉え、否定的に受け止めないようにすると気持ちが楽になるそうです。これから出店する皆さんにとって、大変心強いアドバイスになったのではないのでしょうか。

来場者をイメージして「活動を伝える」

まずは、来場者の行動を想像することから始めます。お客さんがマルシェに来る理由は、「通りすがり」や「友人のお店の応援」「開催を知って気になったから」など、さまざまです。「足を止めてもらうためには『何をやっているのか』『どんな思いでやっているのか』が、ちゃんと伝わるブース作りが大切」と増田さんは強調しました。

また、マルシェには毎回テーマがあるので、自分の出店意図と合っているかを意識することも必要だとおっしゃいました。それらを踏まえて、各自が改めて「自分のサービスは〇〇です」と言語化する作業を行いました。

足を止めてもらうために陳列の工夫を

ポイントは、人の流れ（動線）に陳列の面を合わせること。メインの商品を腰～胸の高さに置くと、足を止めてもらえる確率が上がるとのことでした。



グループワーク ブース作りを考え共有しよう



講義の後半はグループワークを行いました。増田さんのお話を踏まえ、各自配布されたシートにブースの陳列内容を書き込み、ブース周りに掲示するポップの表示内容も検討しました。作品の並べ方、背景に配置するポスターや布、価格表示やキャプション…。今まで何となく頭でイメージしていたことを実際に絵にしてみると、足りない部分や、新しいアイデアが浮かび上がってきます。皆さん頭をフル回転して、真剣にシートにブースイメージを書き込んでいました。

作業が終わると、グループ内で一人ずつプランをプレゼンしました。それに対して他のメンバーが良いところを挙げたり、アドバイスしたりします。

「テーブルが作品で埋まってしまい、お客さんが近づきにくいかも」「背景に高さを出すともっと見栄えが良くなる」「商品を実際に身に着けていると、使い方がわかりやすい」など、具体的な意見が活発に交わされていました。



増田さんからは「来場者目線と出店者目線では、見えている景色がまったく違う。だから他者の発表にはコメントしやすいのに、自分のブースの課題は気づきにくい」という指摘がありました。最後は、「今日のような意見交換を今後もぜひ続けて、本番はさらに良いものを作ってください」と応援の言葉をいただき、盛況のうちに講義が終わりました。

今回のグループワークで生まれた気づきや具体的な指摘は、それぞれが思い描くブース作りのための大切なヒントになったと思います。コメントを受け取った人はできるところから取り入れ、伝えた人は相手の成長をそっと後押しする—そんなやりとりができる仲間ができたことが、連続講座の醍醐味ではないでしょうか。マルシェに向けて、それぞれのブースの仕上がりが楽しみになる、そんな内容の濃い時間でした。



参加者の感想

- 出店する側とお客様目線の違いが意識できました。
- 自分の伝えたいことを形にしていける楽しさで、ワクワクしています。
- 現実感が出てきて、身が引きしめる思いです。
- 自分の方向性がはっきりして来て、変更点も見えてきました。
- ワークを通じて前向きになれました！



講座のまとめ

講義の締めくくりは、茨木市共創推進課の山脇が総括しました。「プロや先輩の話を自分のブースに落とし込む過程で、難しいと感じる場面もあるかもしれませんが、でも、この数回の講座を経て、皆さんは着実にパワーアップ・スキルアップしています。迷いも含めて楽しみながら、学びを『小さな改善』に変えていきましょう」とメッセージが送られました。次回は講座の最終回です。各ブースのプランを皆さんに向けてプレゼンしていただきます。乞うご期待！

次回案内
10月4日（土）14:00～16:00

- ブースを紹介してみよう
- 活動を続けるために知っておきたいこと
入江陽子さん
(NPO法人市民ネットすいた 理事)

共同開催

茨木市
茨木市文化・子育て複合施設おにクル（指定管理者 おにクルみらい）
茨木市市民活動センター きゃばす（指定管理者 いばらき市民活動推進ネット）