

実施報告

Granny
Rideto

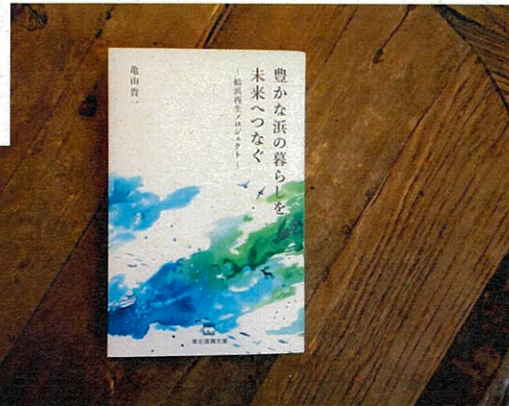
事業名

**魅力的な地域づくりに寄与できる
エコフレンドリーなマーケットイベントの創出と
そのための調査検証**

1) 事業実施団体について



出版/冊子



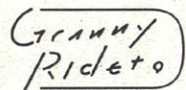
全国各地の被災地復興に活用してほしいという思いから、東日本大震災の被災地である宮城県で立ち上げ、震災復興に関わる実践者を執筆者とした発行レーベル“東北復興文庫”を運営しています。2020年11月に1冊目を発行しており、コロナ禍を経て現在は2冊目を編集中です。(24年3月発行予定) 全5冊の書籍を発行予定です。

発行：一般社団法人Granny Rideto



「まち」「ひと」「しごと」をキーワードに、利府町の情報を発信している“つみきのキモチ”。これまでに21回発行しており、いずれも町内で活躍する方を紹介したり、町内の地域資源について考えたり、町の新たな取り組みを紹介したりする内容となっています。企画・インタビュー・ライティング・編集の全工程をtsumikiスタッフが行っています。

発行：利府町



一般社団法人Granny Rideto

所在地 〒980-0821
宮城県仙台市青葉区春日町
9-15 THE 6 内

代表理事 桃生 和成（ものう かずしげ）

設立 2016年5月17日

事業内容

- ・ 出版レーベル
- ・ 編集・デザイン
- ・ マネジメント支援
- ・ まちづくり支援

MISSION

『よりユーモラスな社会をつくる』

あらゆる組織や個人の社会的な活動を後押しし、
市民一人ひとりが主体として関われる
豊かな社会づくりに寄与します。

SERVICES

施設運営
(行政・民間)

企画
(スクール・物販)

出版
(書籍・冊子)



施設運営



2016年11月19日にOPENした宮城県宮城郡利府町にある公共施設「利府町まち・ひと・しごと創造ステーションtsumiki」の運営業務を利府町から受託しています。

運営だけでなく、開業前の計画段階から事業を受託しており、ワークショップとコミュニティビルドにより市民主体の施設づくりを実現しました。

委託元：利府町

THE



仙台市青葉区春日町にあるシェア型複合施設

「THE6」の企画・運営を、リノベーション事業等を展開する株式会社エコラと共に行っています。

開業当初より継続して、WORK・CREATIVE・SOCIALをテーマとしたイベント6LABOを企画しており、現在までに90回以上の開催実績を持ちます。

委託元：株式会社ecola



企画/運営01



2021年度より、利府町内における女性リーダー育成をテーマとしたスクール事業“しなやかカフェ”の企画運営業務を利府町から受託しています。

2期までは様々な分野で活躍する女性を招き、全5回お話を伺いました。3期では最終回に1日限りのイベントカフェ開店を目標に、講話を2回実施。残りは作戦会議等に充てる実践形式を導入し、参加者がアクティブに動き出せる仕組みづくりを実現しました。



コロナウィルスの蔓延により、利用者が急激に減少した仙台空港にて「日常的に楽しめる空港」をコンセプトに本やおやつをセレクトし、利用者に旅気分を味わっていただく企画です。

2020年11月から毎月最後の週末に実施しており、市内・県内を中心にご来店いただいております。

2023年10月には福島県福島市、11月には栃木県真岡市でも開催しました。



企画/運営02



【出張！tsumikiセレクトショップinイオンモール新利府南館】

「イオンモール新利府 1000日祭」の中で開催された「利府梨コラボウィーク」の企画の1つとして、tsumikiで取り扱う商品とその作り手が一堂に会するセレクトショップを展開しました。普段とは異なる町外・県内といった客層へのアプローチに成功しました。（23.10.15開催）



【こ・あきない市】

tsumikiを会場に2017年2月から2023年7月まで通算20回開催。のべ377者の小商い事業者が参加し、その実績を生かし生業につなげてきました。来場者数も、毎回300名程度と地域に根差したイベントとして定着。23年11月には「森のこ・あきない市」として場所を新たに開催し、約500名の来場者がありました。

2) 令和6年度事業の実施内容

1.課題

仙台では、かつて“KHBフリーマーケット”や“西公園トレーディングマート”、といった、多様な人々が主体性を持って活動し、地域に根差した大きなマーケットイベントが継続的に開催されていた。それらは地域住民同士の交流、そして地域住民と近隣地域住民との交流の場として大きく機能しており、そこでは多くの繋がりが生まれ、その賑わいは地域の魅力を伝える一端を担っていたように思う。現在、継続開催をしているイベントは僅かとなり、前述のかつての大型マーケットのように、過去には多くの企業や団体がイベントを立ち上げてきたが、イベントの中止/解散を余儀無くされてきた。地域からマーケットイベントが無くなると、地域の魅力発信の機会そして住民同士の交流が減少する。結果的にその地域全体の損失につながり、それは仙台市全体にとっても大きな損失になり得ると考えた。

2.目的

【大目的】

継続的なフリーマーケットの開催

【中目的】※翌年度

**魅力的な地域づくりに寄与できるエコフレンドリーなマーケット
イベントの開催**

【小目的】※初年度

既存マーケットイベントの現状調査及び課題抽出・分析・発信

2.目的

本提案の最終目的は、継続的なフリーマーケットの開催による市内各地域の魅力向上である。出店者と客の双方で地域住民が参加するフリーマーケットは、人を通して地域の雰囲気映し出すものであり、地域コミュニティの場でもあると考えられるため、地域の魅力づくりに寄与できると考えている。

フリーマーケットを新たに開催し、再度仙台市内各地に拡げるために、まずは市内外問わず様々な地域で行われているマーケットイベントを調査・分析することが本提案の主軸である。同時に、可能な限りインタビューや調査結果を公表することで、既存マーケットイベントとの関係を作り、仙台市全体で盛り上げるために必要なネットワークを構築する。

令和6年度事業の目標

- ・市内及び近郊の既存マーケットイベントとのネットワークや協力体制の構築
- ・地域の魅力づくりに寄与できるフリーマーケットを開催するためのノウハウを培う（トレンド・商品の見せ方・人気商品のジャンル・魅力的な出店者の見つけ方・宣伝方法など）
- ・イベントを継続的に開催するための課題の調査
（現行イベント・終了済イベント共に）

事業の実施体制

実施団体は Granny Rideto

Granny Rideto 濱田がディレクターとなり、取材調整/立ち会い及び事務作業を担当。イベント取材及びライティングについてはフリーランスの方へ委託。

佐藤：ヒヤリング取材、記事作成

柴田：イベント取材、記事作成、一部事務

5.事業スケジュールについて

取材：

2024.5.26 たっここ市（長町）

2024.6.1 白イチ（白石）

2024.6.29 利府トレイル（利府）

2024.8.18 伊達祭（勾当台公園）

2024.9.23 ブランチ仙台 フリーマーケット（仙台）

2024.9.24 魅惑のバザール&インド音楽ライブ（塩釜）

2024.10.13 森のこあきない市（利府）

2024.10.14 ザ・オトマチ（宮城蔵王）

2024.10.27 大町2丁目 サンデーマーケット（仙台）

2024.12.6 お洒落フリマ（仙台）

2024.12.8 花とおじさん（秋田、仙台）

2024.12.21 大井競馬場フリーマーケット（東京）

2024.12.22 MOTTAINAIフリーマーケット（東京）

< 3 実施した取り組みの紹介 >

(2) 記事公開

公開記事：

8/14 NOTE記事公開：Sendai Event Research

9/2 NOTE記事公開：利府トレイル プロジェクト

9/20 NOTE記事公開：タンコーカナリの石井さん

9/28 NOTE記事：伊達祭

11/26 NOTE記事：伊達祭実行委員会の渡邊さん

12/5 NOTE記事：ザ・オトマチ

12/16 NOTE記事：ザ・オトマチプロジェクト代表の佐藤さん

12/17 NOTE記事：ランチフリーマーケット

12/19 NOTE記事：ランチフリマ事務局の佐々木さん

12/23 NOTE記事：お洒落フリマ

12/27 NOTE記事：マキノハウスの牧野さん

1/7 NOTE記事：白イチ

1/10 NOTE記事：白イチのワタナベさん

1/14 NOTE記事：ショップ&ワンダーAER

1/20 NOTE記事：AERの上田さん

< 3 実施した取り組みの紹介 >

(2) 記事公開

2/3 NOTE記事：大井競馬場フリーマーケット

2/6 NOTE記事：MOTTAINAIフリーマーケット

2/8 NOTE記事：御譜代町 大町2丁目サンデーマーケット

**2/13 NOTE記事：御譜代町 大町2丁目サンデーマーケットの上
村さんと高橋さん**

2/17 NOTE記事：たっここ市

2/19 NOTE記事：ながまちマチキチの加藤さん

2/20 NOTE記事：花とおじさん

2/21 NOTE記事：greenpieceの佐藤さん

3/14 NOTE記事：森のこ・あきない市

3/14 NOTE記事：tsumikiの桃生さん

3/27 NOTE記事：魅惑のバザール

3/27 NOTE記事：bpmdのマリさん

3/28 NOTE記事：ヒヤリングまとめ

< 3 実施した取り組みの紹介 >

(2) 記事公開

2/3 NOTE記事：大井競馬場フリーマーケット

2/6 NOTE記事：MOTTAINAIフリーマーケット

2/8 NOTE記事：御譜代町 大町 2 丁目サンデーマーケット

**2/13 NOTE記事：御譜代町 大町 2 丁目サンデーマーケットの上
村さんと高橋さん**

2/17 NOTE記事：たっここ市

2/19 NOTE記事：ながまちマチキチの加藤さん

2/20 NOTE記事：花とおじさん

2/21 NOTE記事：greenpieceの佐藤さん

3/14 NOTE記事：森のこ・あきない市

3/14 NOTE記事：tsumikiの桃生さん

3/27 NOTE記事：魅惑のバザール

3/27 NOTE記事：bpmdのマリさん

3/28 NOTE記事：ヒヤリングまとめ

使用経費について

事業費総額 447,260円

内訳

- ・ 人件費 369,600円
- ・ 謝金 50,000円
- ・ 旅費 22,820円
- ・ その他 4,840円

< 3 実施した取り組みの紹介 >

イベントレポート：御譜代町 大町2丁目サンデーマーケット
主催：商店会 御譜代町商人組合

大町二丁目エリアの店先や公共施設・会社等のスペースを利用した春と秋に開催するフリーマーケット

目的と趣旨：モノ・ひとの出会いの場そしてそれらが循環する分岐点の場として開催

開催場所：宮城県仙台市青葉区大町近辺

開催頻度：年2回春と秋開催

平均集客数：不明

協賛：－

出店数：現状、100ブース前後

平均売上：－

客層（年齢・居住地域）：幅広い世代で青葉区を中心とする来場

人気商品ジャンル：古着、日用品、クラフト物、野菜

御譜代町
大町
2丁目

**サンデー
マーケット**

店先や公共施設・会社等のスペースを利用した **フリーマーケット!**

'24年10月27日(日)開催
10:00 ▶ 15:00 荒天中止 中止の場合は
11月10日(日)に延期開催

御譜代町 大町二丁目界隈にて開催
広瀬通り～青葉通り～晩翠通り～西公園通りの内側エリア

※状況により実際とは異なる場合がございますので、予めご了承ください。



戦災復興記念館、ユアテック前、
エクシオ前、第三上村ビル前等

町中の企業さんが空きスペースを貸
してくれており、商店会との友好な
関係が何えました。



インタビュー「御譜代町 大町2
丁目サンデーマーケットの上村さ
んと高橋さん」

西公園トレーディングマート
1998年から2011年
出店数は250ブース以上

現在のサンデーマーケットにも関
わっている高橋さんが当時主催

まちづくり実行会さんの方々に盛
り上げていきたいので、協力して
もらえないかと相談を受けたこと
が現在に至る

サンデーマーケットはコロナ禍を
経て、対面のイベントがこの地域
にあったらということから再開

出店数は60～100組ぐらいで出店
料は1000円

大町に街に多くの方が回遊してい
ること考えており、出店料で運営
費賄う考えはない

会員さんや近隣町内会の人たちに
協力いただき、世代や職種を超え
た交流の場になって欲しい



< 3 実施した取り組みの紹介 >

(1) イベント取材の実施

イベントレポート「魅惑のバザール」
主催：bpmd（制作会社）

目的と趣旨：インド音楽を自分の街
で友人達と楽しむ

開催場所：塩竈市 杉村惇美術館
大講堂

開催頻度：約年1回（全4回開催）

平均集客数：バザール推定500人 /
ライブ約160人

協賛：出店者

出店数：約20店程度

平均売上：不明

客層（年齢・居住地域）：30代～50代
中心 音楽ファン&カルチャーに興
味ある層、親子連れ、パン好き

人気商品ジャンル：パン万博/子供コ
ンテンツほか





インタビュー「bpmdのマリさん」

イベントをはじめてきっかけは
インド音楽

友人の助言で杉村淳美術館を管理
されているビルドフルーガスのあ
やさんへ相談

費用が公民館なので、会場費が
比較的安い（5万程度）

運営スタッフは当日20人ぐらい。
全部友達。高校からの友人や友達
の息子など。

出店者は友達の繋がりで紹介
中には東京や北海道の出店者も

時間割りで様々なパン屋さんが入
れ替わる「パン万博」

子供向けのちょっとした体を使う
ゲーム「ガマリンピック」



< 3 実施した取り組みの紹介 >

(1) イベント取材の実施

イベントレポート「大井競馬場フリーマーケットーTokyo City Flea Marketー」

主催：東京リサイクル運動市民の会

東京都内最大級フリーマーケット。
専門性を売りにしている出店も多く
あり、地元客だけでなく、若者から
海外の観光客まで多くの来場者で賑
わいます。

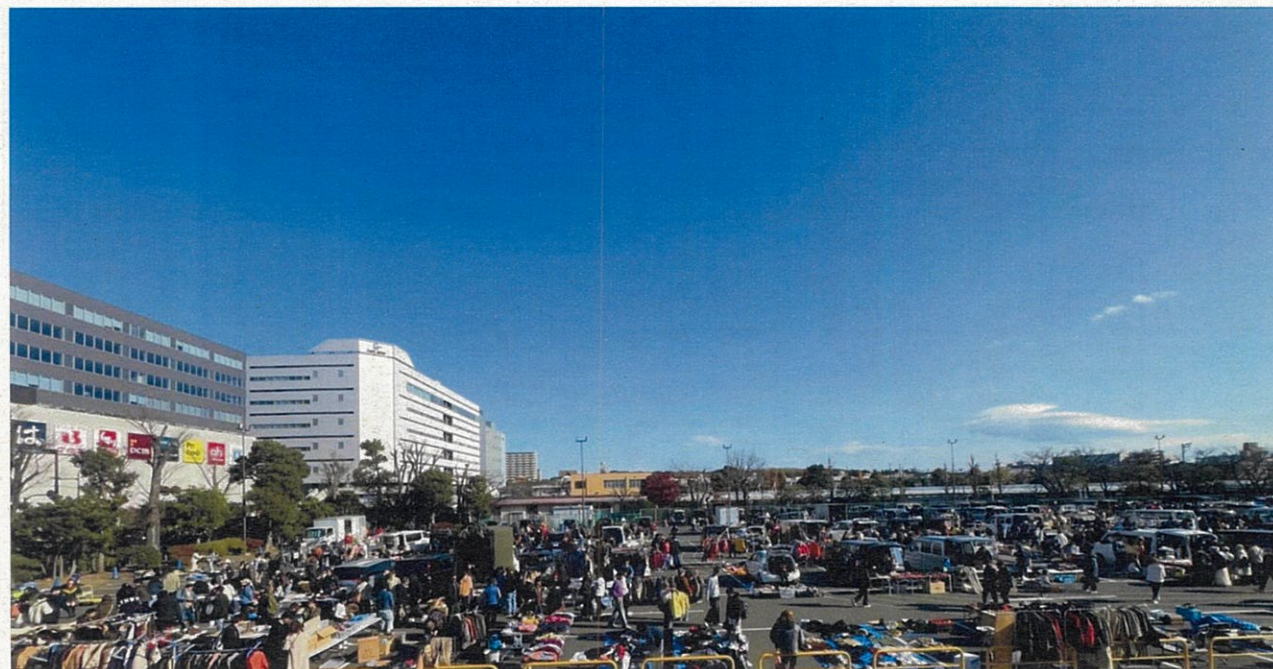
開催場所：大井競馬場の第一駐車場

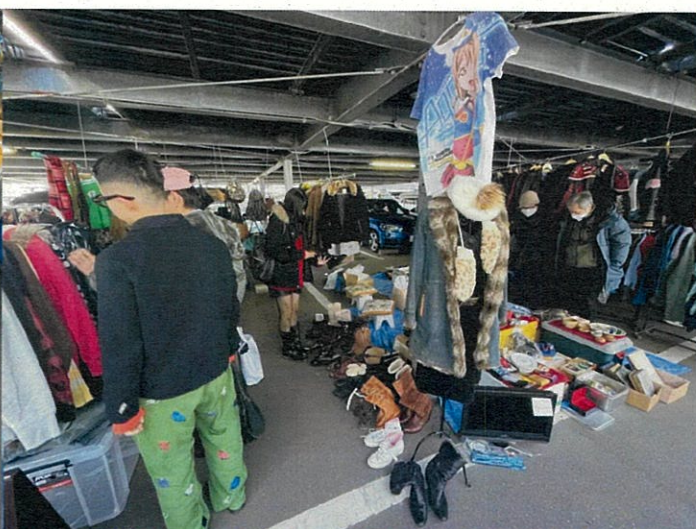
開催頻度：毎週土曜日・日曜日

出店数：約500店

開催時間：9:00から14:30

入場：無料





来場者数が「1日約8000人」、「年間50万人」という情報があり、異なる手法や知見に期待し取材を開始

業者さんのようなお店も多数あるが、一般人の出店もある

体感的には7:3くらいの割合で業者が多い

とにかく物量が多いため飽きない、というよりは見きれないが、エンターテインメント性を感じた

20代前後のファッションカルチャーにおけるトレンドなどを強く感じ、地方のフリーマーケットでは見ないような風景が多く伺えた

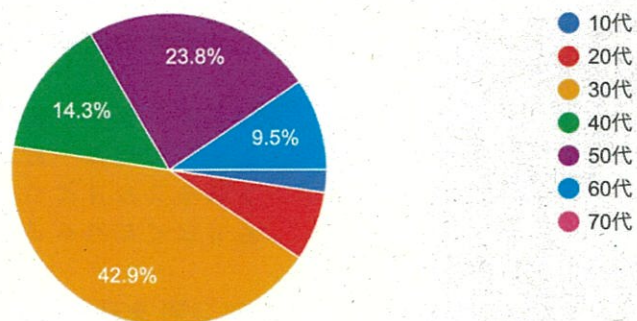
数十万円という高額商品も珍しくなく、普通に目にすることが出来た

外国人の出店や来場など、インバウンドの影響がフリーマーケットにも拡大していた

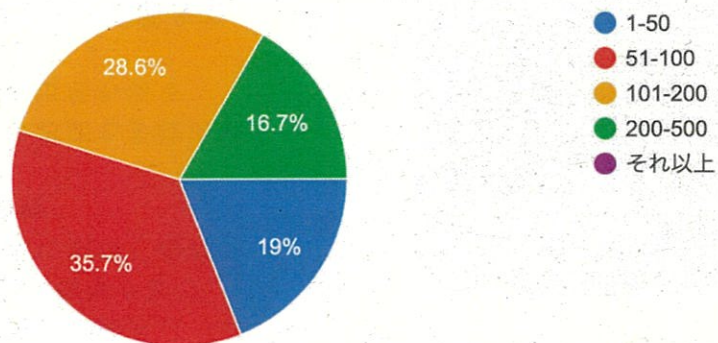


出店者アンケート：ランチフリーマーケット
(仙台市泉区) 回答14件～42件

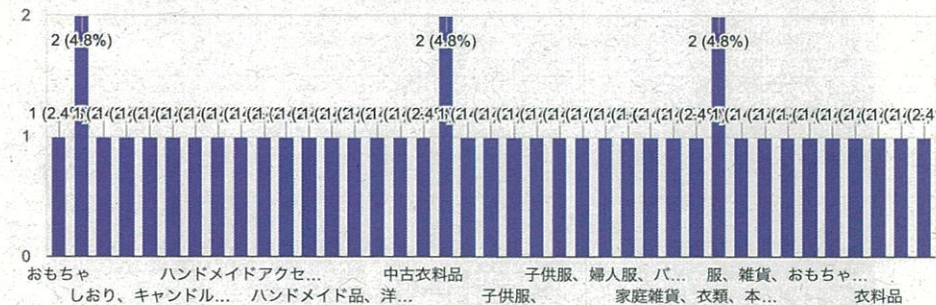
年齢
42 件の回答



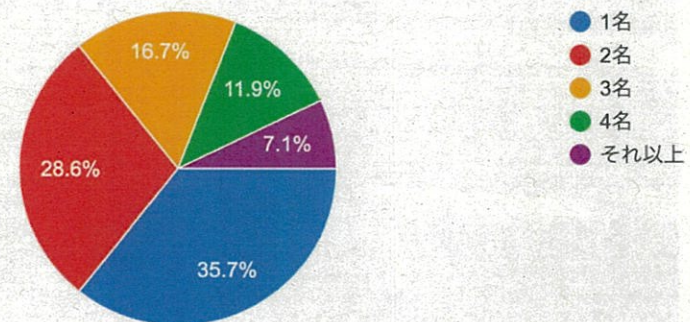
出品数
42 件の回答



出品内容
42 件の回答

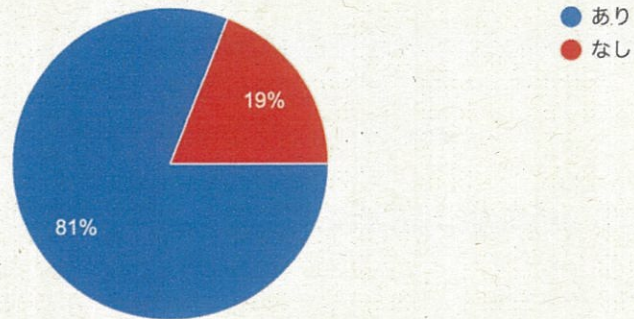


参加人数
42 件の回答



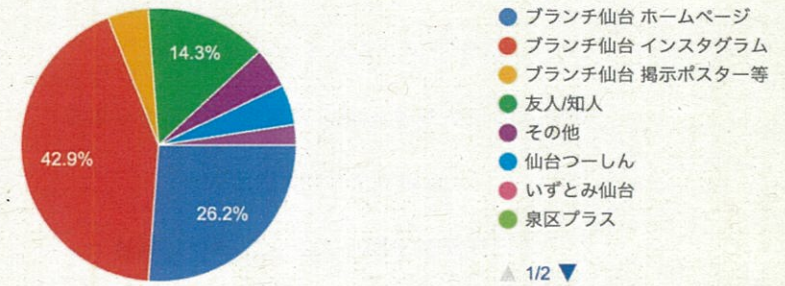
フリーマーケットの出店経験

42 件の回答



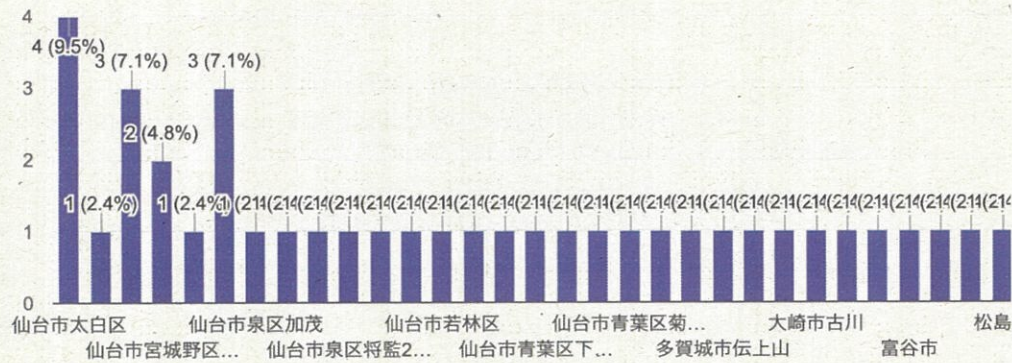
本フリマを知ったきっかけ

42 件の回答



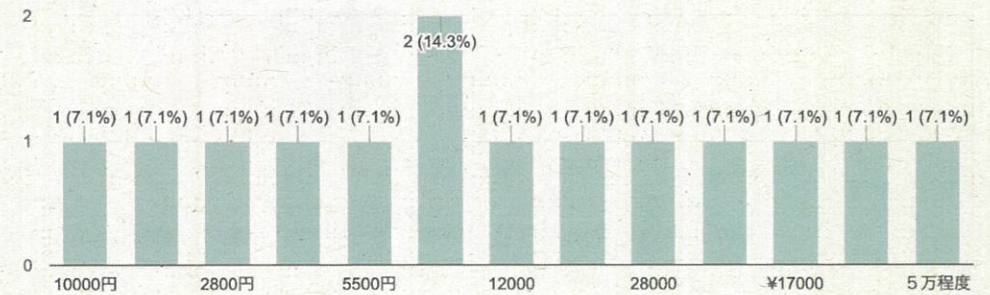
お住まいの地域（例：仙台市青葉区一番町）

42 件の回答



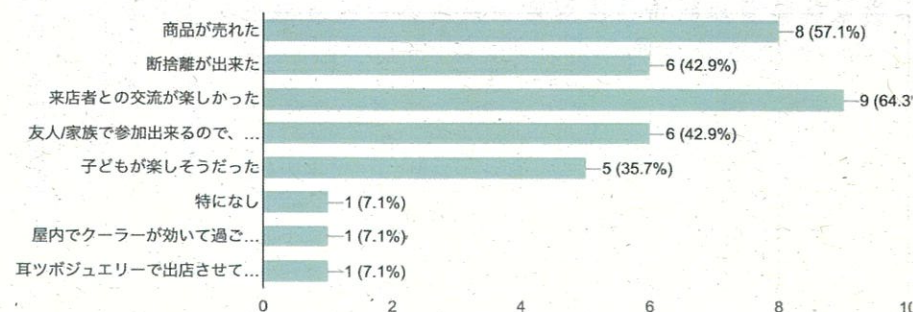
売上

14 件の回答



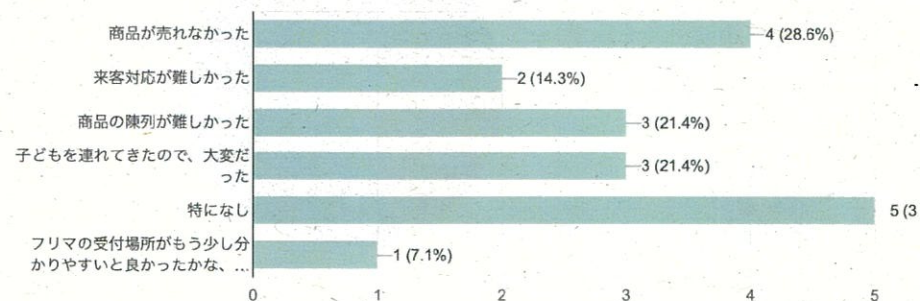
良かった点（複数回答可）

14件の回答



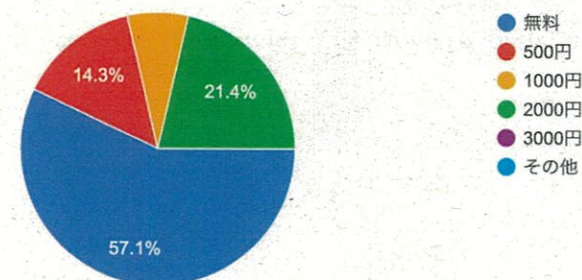
良くなかった点（複数回答可）

14件の回答



出店料金についてお尋ねします。いくらまでなら出店したいと思いますか？

14件の回答



年齢層は10,20代が少なく、30代が多い。次点が50代とシニア世代の参加も多い。

出品数にはばらつきがあるが、出品物は洋服や雑貨が大半を占め、一部がハンドメイドとなった。

家族での参加も大きいが個人需要も高い

出店経験は8割があり

古川や多賀城、松島など遠方からの出店もある

情報はInstagramが圧倒的

売上は最大で5万円程度、平均でも一万円近く
思っていた以上に高額

家族参加も多いため、子どもと楽しめたという声と共に
子どもを連れてきて大変だったという真逆の声もあった

イベント出店者へのヒヤリング
10件（一部抜粋）

1）宮城、40代

商品ジャンル：珈琲

価格帯：500円程度

出店の理由：知人からのお誘い

イベントに求めるもの：

出会いですかね、通販もあるので長くお付き合い出来ればと。もちろん人が多くきてくれたら嬉しいです。

過去に出店して良かったイベントとその理由：

大型の商業施設、人が多いので売上だけでいうと良いかもしれません。

2）東京、50代

商品ジャンル：手作りアクセサリー

価格帯：500～3,000円

出店の理由：

地元で開催されるイベントなので、新しいお客様との出会いを楽しみにしています。また、同じようなハンドメイド作家さんとも交流できるのも魅力です。

イベントに求めるもの：

ハンドメイド雑貨やアクセサリーに興味があるお客様が多いと、嬉しいです。あとは天候に左右されにくい環境や、宣伝の工夫があると助かります。

過去に出店して良かったイベントとその理由：

地元との関わりのため出店しているので、他のイベントはわかりません。

3) 宮城、30代

商品ジャンル：洋服、雑貨、子ども用品など（フリーマーケット）

価格帯：50～2000円

出店の理由：

出店機会そのものを楽しんでいる、物の地域循環（捨てるのもったいない）、子どもの小遣い稼ぎ
イベントに求めるもの：

ゆっくり楽しめるスペースがあると嬉しいです。滞在しやすい環境だと、子どもも助かります。

過去に出店して良かったイベントとその理由：

子どもが多いイベントだと、話も弾みますし、商品も売れることが多いです。

4) 宮城、30代

商品ジャンル：古着、小物雑貨（フリーマーケット）

価格帯：100～5000円

出店の理由：

家の整理をしていたら、まだまだ使えるけれど手放したいものがたくさんあったため。フリマの雰囲気も好きです。

イベントに求めるもの：

気軽に立ち寄りやすい雰囲気だと嬉しいです。また、手に取って見てもらえるスペースが確保できると、より販売しやすいと感じます。天候に左右されにくい環境だと有難いです。

過去に出店して良かったイベントとその理由：

利府のグランディのフリーマーケットは人がたくさん来るので、たくさんの人に商品を見てもらえたことで売れました。

街頭やイベント会場でのヒヤリング

10件（一部抜粋）

1) 宮城、30代、仙台駅前

職業：会社員（アパレル関係）

マーケットイベントへの参加の有無（出店・客）：

「お客さんとしては何度か行ったことがあります。ハンドメイド系やアンティーク雑貨のマーケットが好きです。」

マーケットイベントに対する関心の有無とその理由：

「とても関心があります！ 普段ネットでは見つからない一点ものや、作り手さんと直接話しながら買い物できるのは楽しそう。」

フリマアプリの利用経験：

「よく利用します。主に古着や雑貨を売ったり買ったりしています。」

リユースショップの利用経験：

「あります。ブランド古着や家具はよく探しに行きます。」

中古品に対する意識：

「全然抵抗はないです。むしろ、いいものをお得に買えるし、環境にも優しいので積極的に利用したいと思っています。」

2) 宮城、20代、仙台駅前

職業：大学生

マーケットイベントへの参加の有無（出店・客）：

「お客さんとして数回行ったことがあります。服やレコードを探すのが好きです。」

マーケットイベントに対する関心の有無とその理由：

「関心があります。価格も手頃な印象があるので」

フリマアプリの利用経験：

「時々使います。スニーカーや古着を探すのに便利ですね。」

リユースショップの利用経験

「よく利用します。特にヴィンテージ系の服が好きなので、古着屋巡りもします。」

中古品に対する意識

「全然抵抗ないです。むしろ、新品よりもデザインや質がいいものが見つかることが多いので、積極的に買います。」

3) 宮城、50代、一番町

職業：専業主婦

マーケットイベントへの参加の有無（出店・客）：

「フリーマーケットに何度か出店したことがあります。家の整理を兼ねて子ども服や雑貨を売りました。」

マーケットイベントに対する関心の有無とその理由：

「関心があります。掘り出し物を見つけるのが楽しいし、不要なものをリユースする機会になるのも良いですね。」

フリマアプリの利用経験：

「少しだけ使ったことがあります。簡単に出品できるのは便利ですが、やりとりが面倒に感じることもあります。」

リユースショップの利用経験：

「あります。ブランドバッグや家具の買取を利用したことがありました。」

中古品に対する意識：

「状態が良ければ気になりません」

4) 宮城、60代、一番町

職業：なし（趣味で陶芸）

マーケットイベントへの参加の有無（出店・客）：

「趣味の陶芸作品をマーケットイベントで販売したことがあります。」

マーケットイベントに対する関心の有無とその理由：

「関心があります。自分の作品を直接手に取ってもらえる場として、とても良い機会だと感じています。」

フリマアプリの利用経験：

「利用したことはありません。ネットでの売買はあまり得意ではないので、対面販売の方が安心します。」

リユースショップの利用経験：

「たまに利用します。古本屋や骨董市で気に入ったものを探すのが好きです。」

中古品に対する意識：

「骨董品や古道具が好きなので、中古品にはまったく抵抗はありません。むしろ、新品よりも味わいがあるものの方が価値があると感じます。」

note



投稿 | ▾



...

設定

センダイ イベントリサーチ

仙台-宮城-東北のイベントをリサーチ。調査した様々なイベントについて、情報発信しています。【仙台市 地域づくりパートナープロジェクト推進助成事業 採択事業】

5,851
全体ビュー

0
コメント

199
スキ

最新集計時刻 2025年10月16日 13:18

記事	ビュー ▾	コメント	スキ
イベントレポート「大井競馬場フリーマーケット-Tokyo City Flea Market」	3,862	0	8
イベントレポート「伊達祭」	283	0	17
イベントレポート「御膳代町 大町2丁目サンデーマーケット」	229	0	3
インタビュー「御膳代町 大町2丁目サンデーマーケットの上村さんと高橋さん」	170	0	3
イベントレポート「MOTTAINAIフリーマーケット(東京都中野)」	133	0	3

ニッチなリサーチであるため、ビュー数などの評価は難しいと考えているが、例えば大井競馬場の記事は調べたところGoogle検索で上位に来ていた

リサーチした記録がアーカイブとして残り
市民はもちろん興味関心のある方の一助となれば良いと考える

< 4 事業の成果と今後の展開 >

事業の成果と今後の展開について

本調査を通じて、成功しているマーケットイベントには以下の要素が共通して見られた。

- 洗練された広報クリエイティブ（イベントブランディング）
- SNSを活用した宣伝
- 魅力的な出店者の確保
- 出店者の豊富なバリエーション
- 地域の人、友人、知人の協力
- 主催者の思い、熱量

一方で、以下のような課題も浮き彫りになった

- 来場者のターゲティングが難しい： 特定の年齢層に偏らない集客戦略が必要
- 運営資金の確保： イベント規模と並行して、スポンサーの獲得や収益モデルの確立が重要
- 人員の確保： 長期な継続イベントを考えた場合には、ボランティアに依存した運営継続は困難

< 4 事業の成果と今後の展開 >

事業の成果と今後の展開について

本調査をふまえたイベント企画の可能性

マルシェとフリーマーケットの融合

イベントの立ち上げを最終目的とする本調査では、マルシェとフリーマーケットの要素を組み合わせた新たな形のイベントを一つの可能性として提案する。トレンド商品や地域の特産品、ハンドメイド商品を扱うマルシェと、リユース品を扱うフリーマーケットを統合することで、幅広い来場者層を取り込むことが可能ではないか。環境負荷の低減や、地域コミュニティの形成にも寄与できる。今回、取材したイベントの中で、そのようなイベントはなく、また都内でも耳にすることは無かった。

※商業施設＋フリーマーケットの様なものはあった。「ランチフリーマーケット」など

< 4 事業の成果と今後の展開 >

事業の成果と今後の展開について

持続可能な運営モデルの構築

イベントの継続開催には、運営資金の確保や適切なマーケティング戦略が不可欠である。スポンサーの獲得や、行政との連携を強化することで、安定した運営が可能となる。これは、全ての地方イベントの課題ともなるが、自分たちでつくるイベントの規模を履き違わなければ、小規模だが持続可能なコミュニティの形成は今回のリサーチを通して存分に確立することができるかと立証された。

< 4 事業の成果と今後の展開 >

事業の成果と今後の展開について

結論

本研究では、宮城県内のマーケットイベントを調査し、その成功要因と課題を明らかにした。また、マルシェとフリーマーケットを融合させた新たなイベント形式の可能性を示唆した。今後は、具体的なイベント設計と実施計画の策定に向けて、さらなる調査と関係者との連携を進める必要がある。来年度も幾つかの取材を予定しており、継続的なリサーチ、テスト出店などを行う予定だ。