



経済危機対策

## 「マルシェ」に参加しませんか！



パリやニューヨークなどでは、生産者などが新鮮な農産物を消費者に直接販売する朝市（マルシェ）が生活に根付いています。

そんな「マルシェ」を、日本の大都市で普及させるための事業を用意しました。



大都市で農産物の直売所を運営したいとお考えの皆様へ

設立経費と初年度の運営経費の全額を補助します。

(注) 「経済危機対策」関連予算の成立後ご利用になれます。

大都市の公園などを活用し、テントなどの仮設設備で農産物直売所（マルシェ）を運営してみませんか。

- 日本の農業を元気にしたい
- 都市と農村の橋渡しをしたい
- 地域コミュニティを活性化させたい



### 事業のねらい

- 生産者の所得向上
- 都市に新たな文化と潤いの空間を創造
- 地域コミュニティの活性化

### 支援対象

大都市の中心部で毎年開催されるマルシェを対象とします。



### 支援内容

設立・運営に必要な経費を全額助成（上限1億2千万円<sup>(注)</sup>）します。

- ・ 会場選定に係る経費
- ・ 生産者等出店者募集経費
- ・ テント等設備リース料
- ・ 広報費
- ・ 毎回の設営・撤去費
- ・ 会場借料 など

(注) テント数100程度で年間200日開催する場合の1マルシェ当たりの上限額です。本事業では、全国で10マルシェ程度を募集する予定です。



### 運営者の公募期間

【5月26日（火）～6月9日（火）17:00×切り（必着）】

応募できる方は以下の3つの要件を満たす方です。

- ・ NPO、地域協議会、第3セクター、民間企業などの民間団体であること
- ・ 年間を通じてマルシェを運営できること
- ・ 助成終了後も独立採算で安定的にマルシェを運営できる見込み(具体的な計画)があること

農林漁業者の皆様へ

大都市の農産物直売所への出店をお手伝いします。

こだわって作った自慢の農産物や加工品を、大都市の消費者に直接販売してみませんか。

- こだわって作っても他の野菜と一緒に売られる。
- 自慢の野菜で消費者が喜ぶ顔がみたい。
- 収入を増やしたい。



大都市の消費者に直接販売！

マルシェ出店のメリット

- 都会の消費者に直接販売
- 自分自身で価格を設定
- 固定客やファンの増加で売上げアップ



運営者が全面的にバックアップ

会場選定・調整、広報、販売指導  
運送業者とのタイアップなど



### マルシェ出店イメージ

①まずはマルシェの情報を入手



②販売商品、出店日、出店会場などを決める



③出店申込・出店契約



④出店・販売



#### 商品例

- ・新鮮、こだわりの野菜や果物（朝採れ、有機、伝統、旬など）
- ・手作りの加工品（ハム・チーズなど）
- ・農産物由来の生活用品（アロマオイルなど）

出店手続きや条件（出店料等）は、各地のマルシェ運営者が決定します。

# 海外では様々な形態の朝市が生活に根付いています

## 【ユニオンスクエア・グリーンマーケット（ニューヨーク市）】



- (設立) 1976年  
(運営主体) NPO（ニューヨーク市環境会議内）  
(開催場所) 公園外周の歩道  
(開催日等) 月、水、金、土曜の週4回（露店式（テント、パラソルなど））  
(出店者の構成) 農産物、加工食品、水産物、農産工芸品等  
(出店料) 12～70ドル/回（1200～7000円）（間口の広さに応じて）  
(その他) 生産者の仕入れ販売禁止  
新規就農者の支援プログラム実施  
ユニオン・スクエアの再生にマーケットが一役  
余剰品の寄付



## 【マルシェ（パリ市）】



- (歴史) 5世紀にシテ島（パリ市）で最初の市が始まり、現在のマルシェに至る。  
(運営主体) ① 直接管理方式  
市役所が行商人組織（BCNC）を通じて直接管理する方式  
② 民間委託方式  
市役所が民間会社（公募）に管理運営を全面的に委託する方式  
(開催場所) パリ市内の公園、広場等69ヶ所（食料品のマルシェ）で開催  
(開催日) 火曜～日曜日の毎日、市内のいずれかのマルシェが開催されている。  
(出店者の構成) 農産物、乳製品、精肉、加工食品、水産物等  
(場所代) 店幅1メートル当たり0.15～1.22ユーロ/日（20～150円）  
(その他) 生産者のほか行商人（無店舗型の小売人）が出店



## 【お問い合わせ先】

農林水産省総合食料局総務課政策推進室  
03-6744-2223