

練馬区における取り組み2

地産地消のマルシェが定着 週末金曜日の夜にイベント

ネリマナイトマルシェ実行委員会 加藤博久



ネリマナイトマルシェ初開催

2015年4月12日、練馬区で初めての本格的マルシェ、ネリマナイトマルシェがCoconeri（ココネリ）3階 産業イベントコーナー（練馬駅北口徒歩1分）で開催されました。毎月第3金曜日の夜に開催されるマルシェで、地元の農家や加工品の生産者たちが、それぞれ自慢のこだわり品を販売しに集まります。生産量が少なく地元のスーパーでもほとんど売られていない練馬産の野菜や、手作りのジャムやクッキーのほか、ネリマナイトマルシェでしか購入できない限定品も出品されます。

近年、都心部を中心に”マルシェ”と呼ばれる対面販売のイベントが増えました。人通りのある広場にブースが立ち並び、それぞれのブースで地方の珍しい特産品が売られています。日常では買うことができない野菜や加工品を求める人々で、週末のマルシェは大変なにぎわいを見せます。

地元野菜のPRがきっかけ

ネリマナイトマルシェを企画したきっかけは、練馬区にはまだ野菜を作っている農地があることを知ってもらいたいという思いです。

畑だけではなく、都内初のワイナリーである”東京ワイナリー”、約50頭の乳牛がいる23区内唯一の”小泉牧場”など、ユニークな場所が練馬区内にはあります。地元産の野菜を使って料理を提供している地産地消をめざしたレストランもあり、その中には世界的に有名なグルメ情報冊子のミシュランにも掲載されるほどの実績があるお店もあります。

しかしながら、残念なことに多くの練馬区民がこういった現状を知りません。ネリマナイトマルシェで野菜を販売していると、区内に農地があることすら知らないと言う声も聞きます。

恥ずかしながら、私自身も2012年に会社員を辞めて就農するまで、練馬の農業についてまったく知識を持っていませんでした。農家の家で生まれながら、どこで練馬産の野菜が販売されているかも知らなかったです。練馬の農業に関心を持ってもらう以前の課題で、まずは多くの人に農地が残っていることを知ってもらうことから始めようと思いました。

自分たちが住む町には都内でありながら、まだ

まだ農地が残っていることや、ミシュランでも高評価の飲食店が存在していることをまずは知ってもらおう。そして、練馬に住むことに誇りや愛情を持ってもらうことがネリマナイトマルシェの目標です。

ネリマナイトマルシェには他のマルシェにはないユニークな点がいくつかあります。

農家や生産者が自ら準備

1つ目は、マルシェの運営を出店者である農家や加工品の生産者が担っています。他の多くのマルシェのように、運営事務局として企業やNPO団体が間に入っていません。お手伝いしてくれるボランティアはいますが、基本的には会場の準備から販売、そしてマルシェ終了後の片付けや清掃を出店者全員で手分けして行います。

もちろん各出店者の運営の負担は増えますが、焦らずに負担にならない範囲で続けられています。「無理せずに続けていこう」がいつの間にか合言葉となりました。

開催日時は、農家・生産者の都合優先

2つ目に、開催日時が毎月第3金曜日の16:00～21:00ということです。より多くの集客を見込める土日の開催ではありません。一番の狙いは、農家や加工品を作っている生産者がマルシェに出やすいことです。昼間は農家は畑で仕事をしています。週末になると、飲食店やお店が忙しくなかなか出てこられません。結果的に平日金曜日の夜の時間帯の開催となりました。集客も重要ですが、まずは生産者の都合を優先したマルシェとなっています。

「買う、食べる、体験する」イベントに

3つ目に、ネリマナイトマルシェでは野菜や加工品の物販のコーナーだけではなく、ワークショップの実施や会場で買ったものをその場で飲食できるスペースもあります。たとえば、ワークショップでは、蜜蝋を使ったハンドクリーム作りや、女性に人気のハーブボール作りなどを今までに行いました。飲食物としては、練馬産のはちみつと甘夏のカクテルや練馬産トマトのクラッシュドリンクゼリーといったユニークな飲み物を提供しました。

「買う、食べる、体験する」という3本柱を用意して、日常では味わえない体験ができる空間と時間を提供するマルシェです。週末金曜日の夜に、少しでも非日常的な時間を来場者に味わってもらえたら幸いです。

始まってから半年ほどのマルシェですが、一般的に買うことができない品々が並ぶため、来場者の満足度は高いと感じています。その日の朝に収穫したばかりのトウモロコシや枝豆、黄色や紫色のカラフルニンジン、伝統江戸野菜の”雑司ヶ谷ナス”などの野菜は、スーパーでもほとんど売られていません。大人気で野菜があつと言う間に売り切れたこともありました。

出店者同士の連携もすすむ

また、出店者同士のつながりが生まれたり、マルシェで出会ったお客様から大きな注文を受けた出店者もいます。たとえば、いつもマルシェに出店している地元のお菓子屋は、私の畑で採れた旬の野菜を使った野菜菓子を作っています。「玉ねぎとベーコンのマフィン」「トマトのスコーン」など、食べたことがない珍しいお菓子を毎回持ってくるので、私自身も楽しみにしています。

同じく出店者のジャム屋には、ある地元の企業から、社員に記念品として贈るためのジャムセットの大型注文が入りました。今まで受けたことのない規模の量の注文なので、うれしい悲鳴をあげていました。

マルシェで直接的な売上げを出すことも重要ですが、出店者同士の横のつながりや、今後の新たな受注など、2次的な結果も見られ始めています。



出店者同士のつながりも生まれている



地元の新鮮野菜などが好評



ネリマナイトマルシェでの生ライブ



練馬産の野菜を使った野菜菓子