今回、こんな活動に補助金を使わせていただきました

土岐で頑張る人を、
土岐の人に知ってもらう。

楽しく頑張る姿を
子どもたちに見て、
未来の土岐へバトンをつなぐ。

これがつながる土岐マルシェです

何をやったか？

事業名	つながるトキマルシェ IN MIKIYA vol.01
日時	2026年2月21日（土）10:00〜14:00
会場	三起屋 1階フリースペース（土岐市泉町）
出店者数	16店舗（出店者の土岐市在住率 約80%）※土岐市で活動しているのは100%
来場者数	約300名以上（当初想定を大きく上回る）
広報	チラシ約3,500部（市内小学校・保育園全家庭へ配布）

事業目的

① 土岐の魅力を知ってもらう	普段は知られていない 地域の作り手・お店・活動を市民に届ける場の創出
② 人と人がつながる	出店者と来場者、出店者同士、 世代を超えた地域内コミュニティの形成
③ 土岐を好きになる	土岐市民が地元の魅力を再発見し、 地域への愛着と誇りを育む機会の提供
④ 地域資源として育てる	初出店・初めての発信に挑戦する方への サポートを通じた、地域の担い手育成　伴走型支援

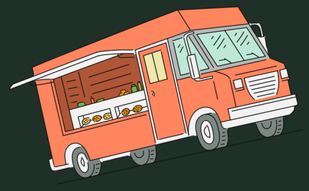
数字が語ること

300名+

来場者数

当初想定を大きく上回る

100%



出店者 再出店意向

11件全員が「また出たい」

5媒体

地域メディア

掲載・放送

16店舗

出店者数

土岐市在住率 約80%

インターネットにて

・Yahoo!ニュース エキスパート

・号外NET 多治見市（東濃地域）

地域NEWS 号外NET 多治見市（東濃地域）

求人 | 開店/閉店 | お店News | お店みちゃお | まち | 話題

つながるトキ マルシェ vol.01 in 三起屋

開催日：2026年2月21日（土）

開催時間：10:00～14:00

会場： 三起屋 1F フリースペース

このマルシェは、地元で親しまれてきた三起屋1階のフリースペースを活用して行われ、地域の魅力を日常の中で発見・共有する場として企画されました。

会場となるのは、**土岐市民なら誰もが知っている老舗「三起屋」**。1階には誰でも気軽に立ち寄れるフリースペースがあり、買い物の合間のひと休みや、子どもの送迎の合間、学校帰りの宿題など、日常の中でふらっと立ち寄れる“くつろぎの場”として利用されています。

岐阜新聞東濃版

個人や小さな店、つながった

古着、喫茶…土岐マルシェ

多くの人でにぎわった「つながる土岐マルシェ」＝土岐市泉町久尻、三起屋

土岐市内を中心に活動する個人や小さな店が出店する「つながる土岐マルシェin三起屋」が、同市泉町久尻の商業施設「三起屋」で開かれた。

親子を中心にイベントを企画し、町の活性化を目指す団体「みらいのたね」が主催。会場には、市内の洋菓子店や古着屋、喫茶店、似顔絵作家など13の店や個人が出店、マッサージやヘ

東濃新報

つながり模索する中で実現

三起屋でマルシェ

土岐市泉町のショッピングセンター「三起屋」で先ごろ、一階のフリー

多治見を好きになってもらいたいと話す、そ

FMピピ「そこがキーポイント」（パーソ

新設された拠点で池之端さん

同校への設置は、授業の「総合的な探究の時間」の中で、生徒が提案。学校周辺の地域交通の利便性が低いことから、同社のシェアサイクル事業に着目し、打ち合わせを重ねて設置に至った。

提案したグループの一人、池之端琉太さん（三年）は「自分は卒業してしまったが、後輩や先生、地域の人にシェアサイクルの魅力を知ってもらい、便利な移動手段として利用してもらいたい」と話した。

事業継続力強化で18日セミナー

多治見商議所

多治見商工会議所は笠原町商工会との共催で十八日、多治見市新町の市産業文化センターで事業継続力強化計画作成セミナーを開く。

同計画は国の認定制度で、同計画を作成して認定を受けることで、税制

措置や補助金加点などのメリットが得られる。今、セミナーでは、地震シミュレーション訓練やクイズ形式で同計画を解説し、作成を後押しする。

講師は、中小企業診断士で行政書士の竹上将人さん。時間は午後二時から四時まで。参加費は無料となっている。問い合わせは、同商議所（電話＝〇五七二―二五―

各ブースで盛り上がるマルシェ

彦いちさん新作落語を披露

その他

・オリベケーブルテレビ

・土岐商写真部（撮影）

・インスタグラムで2週間前から途切れず告知

数字では測れないこと（参加者の声抜粋）

出店者の声から見えたもの

「地域の皆様との繋がりが、世代を越えてできた気がしました」

「地域のつながりが感じられるマルシェでした！」

「土岐の方達だけが集まるマルシェは無かったかと思います。
これからも続けていただければ嬉しいです。」

「つながり」

という言葉は、運営側からではなく出店者自身の口から自発的に出てきた言葉です。

場があれば、人は動き出せる。伴走することで、初めて一歩を踏み出せる人がいる。

見えてきた課題　（継続運営と公益性の両立）

これだけ人が関わってくれたからこそ、見えてきた課題があります。

公益性を守るほど参加ハードルを上げられない

・準備・調整・広報・現場対応に専門性が必要だが、
　雇用できる費用がない。
・公益性を守るほど価格転嫁しにくい
→スタッフへ負荷（拘束時間・精神的負荷・本業圧迫）

運営負荷と収益性の壁（伴走支援の壁）

出店料・参加費を高く設定すれば運営は安定しやすいが、小規模事業者・初挑戦者が参加しづらくなる。
誰でも挑戦できる場を守るほど、収益化との両立が難しい。

来場者把握・受入体制の整備

今回、想定を上回る来場があり、近隣駐車場が満車になる場面があり。
一方で、来場者数の正確なカウントができておらず、実数把握や分析精度に課題。

出店者同士の交流の仕掛け（つながり作り）

個々の出店に留まらず、横の連携を促すプログラム設計が課題。

第1部　まとめ

種をまき、芽が生まれた。
次は、育つ土壌をつくる。

報告で見えた課題が、そのまま次年度の計画につながります。

▼　第2部へ　　令和8年度 事業計画