あなたの「やりたい」から、この一日は始まります。

結マルシェ実行委員会の**責任者**として、地域の一日をつくっていただきます。ひとりでは開けない場を、みんなで開きます。

1 あなたの立場

立場	誰が	役割
主催	**結マルシェ実行委員会** 責任者＝あなた	イベントの主体。看板になる立場
共催	**あなたの団体** 例：「ひだまり」	普段の活動の名前が、そのまま並びます
協力	マルト	企画・進行・ボランティア組織化・当日の裏方
協賛	メイン3社＋一般数社	資金と、当日の運営スタッフ

チラシにもポスターにも、**あなたの団体の名前が共催として載ります。**「結マルシェ」というブランドを借りながら、**自分たちの活動として打ち出せる**形です。

2 あなたがやること

1 一緒に作る仲間を集める

地域のボランティア**20〜30名**に声をかけます。ご自身の活動でつながっている方、お子さんのお友だちの親御さん、近所の方。**あなたのつながりが、そのまま集客の土台になります。**人数が多い必要はありません。**「この人が言うなら」で来てくれる人**が数人いれば広がります。

2 どんな一日にするかを決める

進行の段取りはマルトが作りますが、**中身を決めるのはあなたとチーム**です。「こういう場にしたい」「あの家族に来てほしい」を出してください。**企画の形にして、業者を手配して、当日動くようにするのがマルトの仕事**です。会議は月2回ほど、1回2時間程度。

3 当日、現場の顔になる

開会のあいさつ、来場者への声かけ、地域の方や協賛企業への対応。**「この人がやっている」と伝わることが、いちばん大事な仕事**です。運営の指示出しや裏方はマルトが担うので、**あなたは人と話すことに集中してください。**

4 次につなげる

協賛企業への報告、来場者アンケートの共有、翌年の相談。**ここがあなた自身の活動につながる場面**です。「今年はありがとうございました」の場が、**ご自身の活動の支援をお願いする自然なきっかけ**になります。

3 8ヶ月の流れと、あなたの出番

時期	マルトがやること	あなた
1〜2ヶ月目	会場確保・行政手続き・企画の骨格・協賛募集の準備	—
3ヶ月目	ボランティア募集の告知・協賛の確定	**キックオフに参加** 仲間への声かけ
4〜5ヶ月目	企画の詳細・出演者と備品の手配・レイアウト	**企画会議 × 各2回**
6ヶ月目	集客・申込受付・直前準備	**最終確認・SNSでの発信**
7ヶ月目	**開催**・当日運営	**前日設営＋当日** 現場の顔として
8ヶ月目	報告書・アンケート集計・会計	**報告の共有・翌年の相談**

お集まりいただくのは**月2回ほど、1回2時間程度。**合計すると**会議7回ほど＋前日と当日**です。

あなたが受け取るもの

✓ **① ひとりでは開けない一日が、実際に開ける**
会場の確保も、行政手続きも、資金集めも、業者の手配も、当日の運営も、マルトと協賛パートナーが受け持ちます。**あなたが用意するのは「やりたい気持ち」と「地域のつながり」だけ**です

✓ **② 地域の企業と、直接つながれる**
協賛してくださる会社の方と、準備から当日まで数ヶ月を一緒に過ごします。**名刺交換ではなく、一緒に汗をかいた関係**ができます。ふつうに営業をかけても会えない役職の方と、対等に話せる場です

✓ **③ 自分の活動の支援を得られたら、全額あなたの収益**
協賛企業の中から**子ども食堂などご自身の活動の年間スポンサー**を獲得できた場合、**マルトは一切関与しません。**いくらであっても、そのままあなたの活動の原資になります

✓ **④ 自分でイベントの協賛を取れば、営業活動費20%**
ほかのパートナーとまったく同じルールです。10万円の協賛なら2万円。**動いたぶんが、そのまま返ります**

✓ **⑤ 地域での立場と、実績が残る**
チラシ・ポスター・会場サインに、あなたの団体名が**共催**として載ります。行政や学校に説明するときの実績になります

✓ **⑥ 翌年からが、もっと楽になる**
1年目のボランティアと来場者が、翌年の土台になります。**ゼロから集め直す必要がありません**

いちばん大きいのは③です

イベントの協賛は**単発の収入**ですが、ご自身の活動の年間スポンサーは**続く収入**になります。
たとえば月3万円の支援が1社つけば、年36万円。**それが毎年続きます。**
結マルシェは、その出会いの場を**毎年つくり続ける仕組み**です。

4 マルトがやること

- **準備**／会場の確保、行政手続き、企画の設計、ボランティアの募集と組織化、協賛各社との調整
- **当日**／進行のディレクション、スタッフ配置、トラブル対応。あなたが現場に集中できるようにします
- **事後**／協賛企業への報告書、アンケート集計、会計と請求、翌年の設計

イベント慣れしている必要はありません。やりたい気持ちと、地域のつながりがあれば十分です。

⚠ 着手の前に、書面で確認させてください

・**金銭の固定報酬がないこと**と、代わりに受け取るもの（左の4つ）
・**当日、事故が起きたときの責任の所在**と、保険の被保険者
・協賛企業に「ご自身の活動の支援」もお願いする場合の**タイミングと進め方**
あとから「聞いていない」が出ないよう、最初に紙にしておくのが安全です。

社員の方が、
地域の輪の中に入れます。

お金を出すだけの協賛ではありません。**社員の方がボランティアと一緒に、この一日を作ります。**枠は3社まで。

1 メインスポンサーとは

協賛には2つの区分があります。**社員の方がチームに入れるのは、メインスポンサーだけ**です。

区分	金額	内容
メインスポンサー 3社まで	**枠の総額 60万円** 1社=60万／2社=各30万 3社=各20万	**社員の方2〜4名がチームに入れます。** 告知物・会場の前面に社名。**同業カテゴリは1社限定**
一般スポンサー	3万／5万／10万円	社名掲出・ブース出展など。社員の参加枠は付きません

📌 **自分で協賛を集めていただける社は、そのぶんお安くなります。**3社で分ける回は本来 各20万円ですが、協賛集めにも動いていただける社は**各15万円**。その差額は、協賛集めに動いていただくぶんに対応します。

2 社員の方の関わり方

時期	回数	やること
つくる三ヶ月 3〜5ヶ月目	**月2回 × 3ヶ月** 1回2時間程度	企画会議に参加／担当を1つ持つ（受付・撮影など）／備品の買い出しに同行／チームのLINEに入る　**ここで顔と名前が覚えられます**
当日	前日設営＋当日	受付・誘導・撮影を担当。ご家族と自然に会話が生まれます。**汗をかいている姿が、そのまま伝わります**
そのあと	—	写真と記録をチームで共有。LINEグループは残ります。**翌年も同じチームで続けられます**

⚠ **当日だけのご参加だと、関係は残りません。**三ヶ月を一緒に過ごすからこそ、あとに残ります。進行はすべてマルトが持ちますので、イベント慣れは不要です。

3 なぜ、関係が残るのか

営業の最大の壁は、商品でも価格でもありません。**「営業の人だ」とわかった瞬間に、相手の構えが変わること**です。展示場や飛び込みでは、この順番を変えられません。

三ヶ月、一緒にイベントを作ります。会議で意見を出し合い、備品を運び、当日は並んで受付に立つ。
先に人柄が伝わって、あとから職業がわかる。仕事の話が出るのは、会議の帰り道や片付けをしながらの雑談です。

営業の方にとっていちばん骨が折れるのは、**最初に警戒を解く工程**のはずです。**その工程が、まるごと不要になります。**

⚠ 参加者名簿はお渡しできません

個人情報保護法上、ご本人の同意なく協賛企業へお渡しすることはできないためです。
そのかわり**社員の方ご自身が、その場で直接つながっていただきます。**名簿より確かで、あとに残ります。

得られるもの

- ✓ **社員の方2〜4名が、ボランティアチームに入れます**
  この枠だけの特典です。地域の方20〜30名と数ヶ月をともに過ごし、**売り込まずに関係を作れます**
- ✓ **同業カテゴリは、貴社1社限定**
  契約書に明記します。**競合他社は、いかなる枠でも入れません**
- ✓ **800名規模のご家族に、社名が届く**
  来場の中心は地域の子育て世帯。チラシは地域に広く配布します
- ✓ 当日の自社ブース出展
- ✓ チラシ・ポスター・会場サイン・記念品への社名掲出
- ✓ SNS告知・当日アナウンスでのご紹介
- ✓ 開催後、**来場者アンケートを含む報告書**
  社内への報告にそのまま使えます
- ✓ **翌年も同じ枠でご案内します**
  関係は毎年積み上がります。2年目からは、すでに知っている人がいる状態で始まります
- ✓ **これ以外に、費用のご負担はありません**

4 協賛金の使いみち

お預かりした協賛金は、**この一日のためだけ**に使います。会場・装飾・こども向けコンテンツ・出演者・印刷・告知・保険・記念品、そして企画から当日運営までの人手。すべてこの中でまかないます。

これ以外に、費用のご負担はありません。企画料・運営費・人件費を別途ご請求することはありません。

5 集まるほど、一日が良くなる

協賛金総額	変わること
200万円	**ここが出発点。**800名規模／マット・読み聞かせ・手形足形・記念撮影・木育ひろば・助産師の育児相談
250万円	＋ **ふわふわ遊具**などの大型コンテンツ
300万円	＋ **装飾を本格的に／来場者プレゼントが良くなる**
400万円〜	**地域の企業が作る、週末のテーマパークへ**

お預かりした協賛金は**全額この一日に使い切る設計**です。集まったぶんだけ、来場されたご家族の体験が良くなります。

スポンサーの方へ

3万円から、
地域の一日を支えられます。

地域の子どもとご家族のための一日を、**地元の会社みんなでつくります。**来場は800名規模を見込んでいます。

1 どんなイベントか

主　催	結マルシェ実行委員会
共　催	地域の団体（子ども食堂・子育て支援などの活動をされている方）
協　力	マルト（企画・運営）
来場予定	**800名規模**　地域の子育て世帯が中心です
内　容	ステージ／マルシェ／こども向けの遊び／キッチンカー
作る人	地域のボランティア20〜30名と、協賛企業の社員の方

「地域の企業が作る、週末のテーマパーク」を目指しています。集まった協賛が多いほど、遊具も装飾も来場者プレゼントも良くなります。

2 3つのコース

コース	金額	得られるもの
ブース協賛	**100,000**	**当日の自社ブース出展**／チラシ・ポスター・会場サインへの社名掲出／SNS告知でのご紹介／報告書
応援協賛	**50,000**	チラシ・ポスター・会場サインへの社名掲出／SNS告知でのご紹介／報告書
サポート協賛	**30,000**	チラシ・会場サインへの社名掲出／報告書
物品協賛	現物	景品・サンプルなどのご提供でも歓迎です。ご相談ください

📌 **社員の方がチームに入れるのは、メインスポンサー枠（総額60万円・3社まで）だけ**です。準備から関わり、ボランティアと関係を作りたい場合は、そちらをご検討ください。

3 掲載物と締切

掲載物	締切	備考
チラシ・ポスター	開催の**2ヶ月前**	ロゴデータ（AI・PNG）をお預かりします
会場サイン・看板	開催の**1ヶ月前**	社名の表記をご指定ください
SNS告知	随時	ご協賛決定後、順次ご紹介します
記念品への社名	開催の**2ヶ月前**	メイン枠のみ

協賛いただく意味

✓ **地域に名前が残る**
800名規模のご家族が来場します。チラシは地域に広く配布され、当日は会場に社名が並びます。**広告費として考えても、届く相手がはっきりしています**

✓ **子育て世帯と、直接出会える**
来場の中心は子育て中のご家族。写真スタジオ・幼児教室・小児歯科・保険・住宅・自動車など、**この層と接点を持ちたい業種にとっては直接の場**になります

✓ **「地元の会社」として見てもらえる**
地域の子どもたちのための一日を、地元の会社が支える。その一社に名前が入ります。**採用や、社員のご家族への説明にも使えます**

✓ **翌年につながる**
毎年続けます。一度関わっていただくと、**翌年以降も同じ枠で優先的にご案内**します

✓ **使いみちが見える**
開催後に**報告書**をお届けします。何にいくら使い、何人が来たか。**社内で説明できる形**にしてお返しします

4 協賛金の使いみち

お預かりした協賛金は、**この一日のためだけ**に使います。会場・装飾・こども向けコンテンツ・出演者・印刷・告知・保険・記念品、そして企画から当日運営までの人手。すべてこの中でまかないます。

これ以外に、費用のご負担はありません。企画料・運営費・人件費を別途ご請求することはありません。

集まったぶんだけ、一日の中身が良くなります。

5 お申し込みの流れ

1. **コースをお選びください**
   3万・5万・10万円、または物品でのご協賛。**ご予算に合わせてご相談ください。**
2. **協賛申込書のご記入**
   社名の表記とロゴデータをお預かりします。
3. **お振込**
   結マルシェ実行委員会の口座へ。請求書を発行します。
4. **開催、そして報告**
   当日はぜひお越しください。終了後、**来場者アンケートを含む報告書**をお届けします。

断られない訪問先が、毎回できます。

協賛を集めていただく方への手引きです。**集めた協賛の20%が、成功報酬として入ります。**

1 なぜ、飛び込みが通るのか

新規開拓の飛び込み営業は、どんな会社でも難しいものです。**自社商品を持って行くと、まず話を聞いてもらえません。**

けれど、これなら聞いてもらえます

「地域の子どもたちのイベントの、協賛のご相談で伺いました」

地域貢献の話であり、金額も3万円から。**断る理由が少なく、話の入口として通ります。**

報酬の20%も収入ですが、**それ以上に「断られにくい訪問理由が毎回できる」ことのほうが大きい**はずです。イベントは毎年あります。**訪問の口実が、毎年生まれ続けます。**

2 自社商品を売り込むタイミング

1. **協賛の相談で訪問する**
   ここでは自社商品の話をしません。イベントの話だけをしてください。
2. **協賛が決まる／決まらなくても関係が残る**
   断られても構いません。**「地域のために動いている人」として覚えてもらえます。**
3. **準備期間に、関係ができる**
   協賛社とは打ち合わせや当日で顔を合わせます。**ここで関係が深まります。**
4. **関係ができてから、自社商品の話をする**
   ここが本番です。飛び込みの相手ではなく、一緒に何かをやった相手として提案できます。

⚠ **順番を飛ばさないでください。**協賛のお願いと同時に自社商品を出すと、**「イベントを口実にした営業」に見えます。**結マルシェ全体の信用に関わるので、ここだけは守っていただきたいところです。

3 話す順番

順番	伝えること
① **何のイベントか**	地域の子どもとご家族のための一日。主催は結マルシェ実行委員会、共催に地元の団体。**来場800名規模**
② **いくらから可能か**	**3万円から。**金額に応じて社名掲出・ブース出展。まず金額のハードルを下げる
③ **何に使われるか**	会場・装飾・こども向けコンテンツ・出演者・告知・保険など、**すべてこの一日のため**に使われます。細かい内訳を聞かれたら「マルトからご説明します」で大丈夫です
④ **迷われたら**	**「まず一度、当日を見に来てください」**。見てもらえれば、翌年の協賛につながります

あなたの報酬 20%

- ✓ **どなたが獲得しても、同じ率です**
  パートナー企業・主催側・業務委託の営業、区別はありません
- ✓ **入金が確認できた時点**でお支払いします
  契約時ではないのでご注意ください
- ✓ 金額の上限はありません。**集めたぶんだけ**です
- ✓ **断られても、損はありません**
  成功報酬なので費用は発生しません。訪問した先とは**関係だけが残ります**
- ✓ **訪問理由が、毎年生まれます**
  イベントは毎年開催します。**年に一度、必ず「協賛のご相談」で訪問できます**

獲得した協賛	あなたの報酬	備考
メインスポンサー 枠の総額60万円	**120,000**	1社で受ける場合。3社で分ける回は各20万×20%
ブース協賛　10万円	20,000	数を積み上げる枠です
応援協賛　5万円	10,000	
サポート協賛　3万円	6,000	

4 守っていただきたい約束

項目	内容
声をかけてはいけない先	**メインスポンサーと同業の会社**です。カテゴリ独占をお約束しているため契約違反になります。**訪問前に必ずご確認ください**
重複の防止	訪問予定の会社名を**先に事務局へ**。先に名前が挙がった方が優先です
金額の変更	コースの金額を勝手に値引きしないでください。**変更はマルトの承認制**
集金はしない	協賛金は**結マルシェ実行委員会の口座へ直接お振込**。現金をお預かりしないでください
報酬の発生	契約時ではなく**入金の確認後**にお支払いします
インボイス	登録番号をお知らせください。未登録でもお支払いはしますが事前に共有を