

# フリマに いって か!

## フリマってなんですか？

「フリーマーケット」のルーツは、フランス各地で行われていた「蚤の市 (Flea Market)」です。この市で蚤のついていそうな古着が売られていたため、『Flea Market』と言われるようになりました。

現在のように一般市民が出品する形になったのは、オイルショックの頃の1970年代です。この頃の経済不況の中で以前から各地で行われていた「ガレージセール (Garage Sale)」や「スワップミート (Swap Meet)」といったものが見直され、個人のガレージから集会場、集会場から公園へと規模を拡大していきました。その集大成が「フリーマーケット」で、アメリカ西海岸を中心に広がりました。

日本で初めて現在のようなスタイルとして登場したのは、1979年10月に大阪市西成区津守のフロンティアランドにて「日本フリーマーケット協会」が開催した『第一回フリーマーケット (Free Market)』でした。

参考：日本フリーマーケット協会 <http://www.freemarket-go.com/>

## フリマで買おか!

まずはフリマに行ってみましょう。商品を買わなくても見て回って雰囲気を楽しむだけでも楽しいですよ。

ここでは、京都市で行われているフリーマーケット (や縁日) の情報を紹介します。実際に行くときの参考にして下さい。

### 北野天満宮「天神市」

開催日：毎月25日  
出店数：1000~1500店  
いわゆる縁日と同じような雰囲気。  
主に境内の東側の道沿いにたくさんの店が出る。

### 御霊神社「さえずり市」

開催日：毎月 (5月以外) 18日  
出店数：20~25店  
■御霊神社  
<http://kyoto.gooside.com/goryoujinnjya/>

### 百万遍手づくり市

開催日：毎月15日  
出店数：約300店  
京大の近くの知恩寺で開かれる。名前の通り手づくりの食品や小物のみが売られている。

### 市役所前フリーマーケット

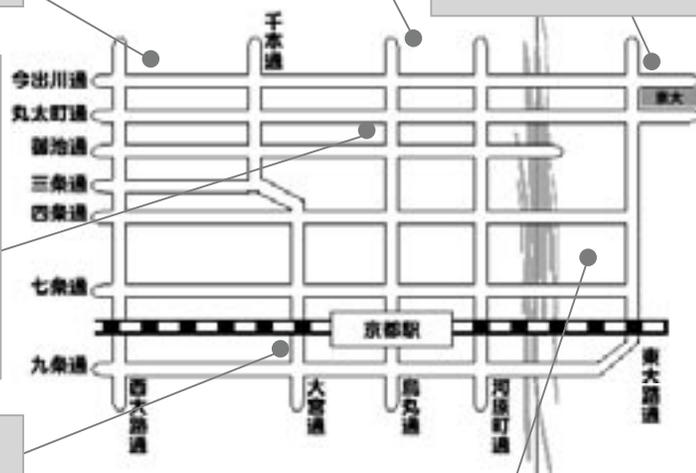
開催日：4/11 (雨天時は18日)  
5月以降はHP参照  
出店数：160店  
完全に一般の参加者だけによるフリマ。個人の不要品が多く出される。はがきやメールで参加申し込み可能。  
■プラスワンネットワーク  
<http://www.plusone.ne.jp/>

### 東寺「弘法市」

開催日：毎月21日  
出店数：約1000店  
敷地内にたくさんの店が出る縁日。  
出店するのは業者だけで一般の参加は不可。

### 豊国神社「おもしろ市」

開催日：毎月18日  
出店数：30~50店  
■おもしろ市  
<http://www.omosiro1.com/>  
手作り品やリサイクル品が中心の市。一般の人の参加も可能。



「フリーマーケット」に行ったことありますか？ 衣服や古本はもちろんのこと、本当に買う人がいるのかと思ってしまうほどのガラクタまで様々な商品が売られていておもしろいです。

今回は、京都のフリーマーケット開催情報や、自分で店を出す方法など、フリーマーケットの情報を紹介します。(じゃん)

はみだし  
すてーじ

実家の正露丸がやけに小さかった。しかもメーカーが違った。  
⇒地方限定バージョンとかあるんじゃないですか？ 「正露丸ごまバージョン」とか。

(工・3 コーモラント)  
(あっても買わないと思う編)

# フリマで売ろか！

フリマに行ってみて、「自分でも出店してみたい！」と思った読者のみなさんのために、ここでは2月18日に開かれた御霊神社の「さえずり市」に筆者が実際に出店したときの様子とともに、実際にフリマで出店するときの流れを紹介します。「自分の物をリサイクルしたい！」という人、「おもしろそうだからやってみたい！」という人は参考にして下さい。

## まずは申し込み

出店申し込みは、電話やFAX、はがきが主ですが、電子メールでもできる場合があります。締切を早め（1ヶ月前くらい）に設定している場合があるので気をつけましょう。主催者側にも、スペースの都合などで確認したいことはあるので事前にきちんと連絡をとることが大切です。また、多くの場合出店料が必要になるのでよく確認しておきましょう。今回は、御霊神社のHPからメールを出し、事前に連絡をしておきました。

## 当日までの準備

出品する商品を選びましょう。出品において制限がある場合があるので確認しておきましょう。また、いくら自分のいらないものといっても、誰もいらぬような汚いもの、使い古したものの出品は控えるべきです。「さえずり市」では、個人のものよりは、手作りの食品や骨董品が中心のようですが、今回は編集部内で商品を集めて出品することにしました。

他に当日までに準備するものは、大きめのシート（自分のスペースに敷く）、釣り銭用の小銭、筆記用具（値段を書いたりする）、帽子（昼は日が差して暑い）などです。また、当日は昼食や飲み物も必要です。



▶ 付箋・ペン・小銭

## 当日。設置から開始まで

開催時間の1、2時間前から搬入ができます。車の乗り入れが可能な場合が多いので、荷物が多くても大丈夫です。ただし、開催中は指定の駐車場への駐車を示されることもあります。このような搬入時の注意点は事前にしっかりと確認しておくことが大切です。今回はそれほど荷物も多くなかったので自転車で商品運びました。

まずは、自分のスペースにシートを敷きます。「さえずり市」では、常連の方を除いて、出店場所はしっかりと決まっていなく、親切に「兄ちゃん、初めてやる？ 店出すなら、まだ人いないから、ここにしたら？」と他の店の人が言ってくれたので、場所が決まりました。場所が決まったら、商品の陳列です。持ってきた商品は、衣服、バッグ、小物とあったので、それぞれ分かりやすいように、同じスペースに分けて並べました。商品が多いときは、種類ごとに段ボールにまとめて入れるなどするとよいです。

商品が多いときは、値段は事前につけておくのがよいです。相場はもとの値段の1/10～1/5ぐらいです。私は、まだ値段をつけていなかったものでここでつけることにしました。だいたい100円～500円になりました。ちなみに、値段は値切られることを想定して、少しだけ高めに設定しておく、売る方も買う方も満足できてよいと思います。



▶ 実際の商品。奥から、バッグ・ズボン・服、小物と種類別に並べた。



▶ 付箋を値札として使用。

▶ 隣の漬け物屋さん



## さあ販売

前を通るお客さんに「いかがですか？」などと声をかけて、まずは立ち止まってもらいましょう。黙っていても意味がありません。お客さんと会話するつもりで声をかけましょう。

また、商品に関する知識は重要です。衣服なら、サイズや洗濯の仕方などです。お客さんはよく質問してきますし、会話のきっかけにもなります。

周囲の店の人とのコミュニケーションは、フリマに楽しく参加するためにも大切です。簡単でもいいから挨拶をしておくといいです。

今回は、手づくりの漬け物屋さんの隣に店を出すことになりました。話してみると、この漬け物屋さんは、滋賀から来て、週1回くらいこのような市に店を出しているようです。初めて出店する私にもいろいろ話しかけてくれ、お世話になりました。また、漬け物をひとつ買ったら、おまけもたくさんいただきました。こういった交流もフリマの楽しみのひとつだと思います。

今回出店させてもらった「さえずり市」は、店の数はそれほど多くないですが、出店者の多くは常連の方で、みなさん親切でした。のんびりした雰囲気の市だったと思います。おかげで楽しく参加できました。みなさんも一度見に行ってみてはいかがでしょうか？

はみだし  
すてーじ

ハッハッハア、ついに来たな。エイプリルフル！  
⇒残念ながら今年のエイプリルフルは雨のため中止です。

(工・1 タケ)  
(本当になったら困る；編)