

マルトの事業構造 全体像

大事なのは「誰が運営の中にいて、誰が外にいるか」です。
スポンサーと参加者は、運営の外。スポンサーは「支援」する立場です。

マルト側 = 全体のサポート側

● マルト

本部。育てる・支える・看板を貸す

● イベントプランナー

資格者。自分の地域で主催する／運営に入る

営業パートナー

案

登録制の業務委託。協賛営業だけを担当する

●印の2者は、イベント運営の中にも入ります

イベント運営に、直接関わる人

協賛型

●マルト ●イベントプランナー

主催者

ボランティア（スポンサー企業の社員を含む）

企業型

●マルト ●イベントプランナー

企業

この枠の、外にいる人

スポンサー 運営はしません。「支援」する立場です

参加者 地域の人。入場無料で来られます

スポンサーを運営の中に入れません。お金を出す人が運営に口を出すと、イベントが企業の宣伝に見えてしまいます。支援と運営を分けることで、地域の行事として成立します。

社員さんは、ボランティアとして入れます。会社としては外から支援し、個人としては中で手伝う。これが企業にとっていちばん大きな持ち帰りになります。

営業パートナーは、運営に入りません。協賛を集めるところまでが役割です。制度自体がまだ案（2026年10月時点）。

マルトが出す、2種類の人

同じ「イベントに関わる人」でも、役割も、入口も、お金の入り方も違います。

① 開く人

イベントプランナー（資格者）

何をする人	自分の地域でイベントを主催する。企画・協賛・運営の責任を持つ
なるには	養成講座（3ヶ月）→ 仮免試験 → 卒業検定で実際に1件開く
お金の入り方	自分が集めた協賛から、運営費を引いた分
マルトへ	開催ごとに協賛総額の10%（ロイヤリティ）
開ける型	協賛型のみ（企業型はFC加盟が必要）
向いている人	地域に思い入れがある／人を巻き込むのが好き／自分の名前で何かしたい

② 集める人

案

営業パートナー（業務委託）

何をする人	協賛営業だけを担当する。主催はせず、運営にも入らない
なるには	資格は不要。登録制で、各回ごとに关わるメンバーを募集する
お金の入り方	成果報酬 協賛額の20%
マルトへ	—
開ける型	—（主催はしない）
向いている人	営業の経験がある／地元取引先が多い／主催までは負いたくない

訪問先が、ぶつからないようにする 同じ会社に2人で行かないための決まり

① 主催者が先に出す。主催者が自分で声をかける先を洗い出し、営業パートナーはそれ以外へ行くのを条件にします。先に出した人が優先です。

② つながりがあるなら、任せる。主催者が行きたい先に、つながりのある営業パートナーがいる場合は、その人に協力してもらうほうが早く決まります。

③ エリアで分けておく。基本は担当エリア制。エリアをまたぐときだけ、連絡して確認します。

そのために、訪問先を共有する道具が要ります。「どの会社に、誰が、いつ行ったか」が一覧で見えて、行く前に確認できる形。これがないと、①～③の決まりは口約束のままになり、同じ会社に2人で行く事故が必ず起きます。—— マルトが用意します。

イベントの、2つの型

どちらも**参加者は入場無料**。違うのは「誰のためのイベントか」と「誰が開けるか」です。

A

協賛型

誰のため	地域のため。地域の困りごとを起点に企画する
お金の出どころ	複数の地元企業からの協賛
企業の持ち帰り	来場者との出会い／地域での認知／採用の接点
運営に入る人	マルト／イベントプランナー／主催者／ボランティア（スポンサー企業の社員を含む）
誰が開けるか	資格者なら開ける
マルトへ	協賛総額の10%

B

企業型

誰のため	1社のため。その企業の課題を解くために開く
お金の出どころ	その企業1社（業務として受託）
企業の持ち帰り	見込み客との出会い／社員の家族参加／採用／地域からの評価
運営に入る人	マルト／イベントプランナー／その企業（ボランティアは入らない）
誰が開けるか	フランチャイズ加盟店のみ
マルトへ	加盟料＋利用料10%

加盟の条件 お金を払えば誰でも、にはしません

事業所ごとに、**資格者を1名以上**。加盟料だけで看板を貸すと、中身の分からない人が「結マルシェ」を名乗れてしまいます。

資格は、開催実績で出します。筆記だけでは出しません。 **実際に1件開いて、無事に終えた人**だけが名乗れます。

取り消し規定があります。協賛金の流用・虚偽報告・迷惑行為・反社会的勢力との関係は、**即時取り消し**。ここを緩めるとブランドが一度で壊れます。

どう、広がるのか

マルトが大きくなるのではなく、**開ける人が増える**ことで件数が増える形です。

PHASE 1

マルトが開く

いまここ。自分たちで開き、**型と記録をつくる**段階です。
記録フォーマットを統一しておくことが、次の段階の土台になります。

PHASE 2

開ける人を育てる

養成講座を開き、**資格者を出す**。卒業検定として、各自の地域で1件開いてもらいます。マルトが伴走します。

PHASE 3

各地で開く

資格者が自分の地域で**協賛型を開く**。マルトは看板・テンプレ・相談で支えます。現場には入りません。

PHASE 4

加盟店・支部へ

続けられる人が**フランチャイズに加盟**し、企業型も開けるように。地域ごとの支部として自走します。

マルトがやること

減っていきます

Phase 1	企画・協賛営業・当日の運営まで、 全部
Phase 2	講座の運営／卒業検定の伴走／ 当日も入る
Phase 3	看板・テンプレ・相談対応。 現場には入らない
Phase 4	加盟の審査／ブランドの管理／ 記録の集約

そのために、いま

仕込んでおくこと

記録の統一	来場者数・協賛額・出店数を 同じ形式 で残す。各地の数字を後から比べられるように
テンプレ化	企画書・協賛提案書・当日マニュアルを 渡せる形 にしておく
ナレッジ化	ゆかりさんの判断基準を 文字にして残す 。各支部へ渡せるのはこれだけ
基準の明文化	資格の認定基準・取り消し規定。 人が増えてからでは遅い

この図の肝は、マルトが「**現場を持たない**」ことです。自分たちで開き続ける限り、件数は人数で頭打ちになります。開ける人を出す形にすれば、マルトの人数が増えなくても、各地で同時に立ち上がります。
—— そのために必要なのが、**育てる仕組み（養成講座）**と**名乗る基準（資格）**です。