



うちの会社に合うのは、どれだろう。

会社によって、困っていることは違います。だから、関わり方を四つ用意しました。深く関わるほど、持ち帰るものは大きくなります。

結マルシェ
関わり方えらび

まず、あてはまるものはありますか？

☐ 採用が、難しい

☐ 社員が、定着しない

☐ 地域に、覚えられていない

☐ 社会貢献の、打ち手がない

あてはまる数が多いほど、深く関わる形が向いています



ひとつめ

協賛 A

お金で、支える

▶ こんな会社に

地域に覚えられていない／社会貢献の打ち手がない

▶ やること

協賛を決める。それだけです。当日のブースも、出なくて構いません。

こんな未来に

チラシ・のぼり・当日の看板に社名が出ます。「あの会社が支えてくれている」が、地域の記憶に残ります。



ふたつめ

協賛 A + 出店

当日、お店を出す

▶ こんな会社に

左の二つ + 新しいお客様に会いたい
一日なら、社員を出せる。

▶ やること

協賛 + 当日のブースに社員さんが立ちます（1日）。

こんな未来に

商品を、実際に手に取ってもらえます。来場した人が、そのままお客様になります。



みっつめ

協賛 B

準備から、中に入る

▶ こんな会社に

左の三つ + 採用が難しい／社員が定着しない

▶ やること

準備の三ヶ月、社員さんが5～6回参加します。

こんな未来に

売り込まずに、関係ができます。「比較される相手」ではなく、「相談できる人」として覚えられます。



よっつめ

一社開催

自社で、ひらく

▶ こんな会社に

四つ全部 + 自社の敷地がある／ご家族を大事にしたい

▶ やること

貴社が主催します。企画・運営・集客はマルトが受け持ちます。

こんな未来に

社員のご家族が会社に来ます。地域にとって「あの会社」になり、
毎年続く行事
になります。

どれが合うか分からないときは、現地を見てから一緒に決めましょう。

◆ MARUTO ◆

マルト 代表 秋柄 由香利 / 結マルシェ ※ 挿絵はイメージです