はぴマルクレオ

～私らしく輝く女性の1DAYマルシェ～

起業で社会参画をめざす女性が主体となり、クレオ大阪東で第6回を迎える「はぴマルクレオ～私らしく輝く女性の1DAYマルシェ～」は女性のチャレンジ、ネットワーク形成を応援するため、力を入れている事業です。今回は30名の女性が奮闘し、ハンドメイド雑貨販売（ピアス、ベビー用品、デニムリメイク雑貨）、カフェ（ピザ、パスタ、ケーキ）、ミニチュア粘土細工、ボディジュエリー等を出店し、12月9日(土)のイベント当日には、子どもから大人の方まで楽しんでいただきました！

はぴマルクレオの魅力は、何といっても、出店者全員で創り上げること！挑戦すること！つながりをつくること！です。それぞれが起業や地域活動参画という目標（夢）に向かって、ともに成長し、はぴマルを成功させるために、突っ込んだ意見交換をしながら6か月間邁進していきます。これは、1人の女性起業家として自立し活動していくための、他のマルシェでは経験できない「はぴマル」ならではの魅力です。

そして、【気づき】【失敗】【再挑戦】を繰り返して、成長する自分自身に皆さんとても感動されます。実行委員という運営側スタッフとしてもチャレンジでき、経験を重ねていけるこのイベントに、次回はあなたも参加してみませんか！

＼はぴマル運営者を代表して／

実行委員長にインタビューしました。

実行委員長
布川真奈美さん

はぴマルに応募したきっかけは？

知人に紹介されて、初めて出店したのは3年前。起業をめざしている方とのつながりも全くない初心者でした。起業を考え始めたのは、双子を出産して、スタイのハンドメイドをつくったのがきっかけです。没頭して夢中になれることが楽しく、自分の作品が認められるか、直接お客様と触れ合って、いろんな意見を聞いてみたいと思い応募しました。これが私の起業の原点です。

情報発信力、見える化の工夫

はぴマルでは、何より自分自身が行動しないと何も始まりません。勉強会で、「どうしてこのイベントに出たいのか、このイベントを通じてどうなっていたいか」を掘りさげ、起業という「目標」に向かって、自分はどう行動したいのかを考えました。出店者みんなで創り上げるイベントの中で、何を発信していくか。たくさんの方に自分のことを知ってもらおうと、SNS初心者の私でしたが、まずはSNSにチャレンジしました。自分自身のお店のコンセプトや商品について、毎回工夫して情報発信し、見える化の大事さ、告知・宣伝の大切さを知りました。

成長と出会いの2年目

実行委員として運営側に携わることで、また1つ大きく成長するきっかけになりました。はぴマル開催に向けて、実行委員としてどう関わったらいいか。子ども達が寝た後にグループ電話を使って、実行委員同士で話し合うこともありました。出店のことだけを考えていた時には見えなかったことに気づき、今では、企業様と取引をさせていただくまでになりました。

布川さんのオリジナルハンドメイド雑貨店

再度、自分自身と向き合った3年目

はぴマルへの出店が実りあるものになるように、はじめて出店する人に、はぴマルの醍醐味をどうしたら伝えられるか悩みました。説明会、勉強会、前日準備、当日、振り返り会を一から考え、まずは、自分自身の体験談を伝えることを心がけました。はぴマルは、繰り返し、自分自身のやりたいことを再発見することのできるイベントなのです。

はぴマルクレオ 出店の様子