

R7「まちなかりサーチ」 報告書

1組1班

インタビュー先：前橋観光コンベンション協会

インタビュー結果：



Q、今の前橋に足りないものは何か？

A、もっとマーケティングの工夫が必要。客層に応じて、商品の価格設定や見せ方などのアプローチの仕方を変えていく事が大切になる。また、見せ方に繋がるが、前橋の普通と別地域の普通の相違点からマーケティングを見いだす。

Q、今後街中に人を増やすのに必要なことは？

A、人を増やすことより市民の気持ち大切。市民はどのような商品が売られていたら喜ぶかという気持ちを第一として市民の欲しいものを売り、そこから経済の成長へ繋げていくことが大切。

Q、観光コンベンション協会さんが思う理想の前橋とは？

A、前橋市外から多く人が来る市。前橋市外から人が来て地域のものを買ってもらうことで、前橋市にお金が入り、豊かになることを目指す。

自分たちが考える前橋の課題

街の活気があまりなくてまつりとか何かイベントがないと市街から人が来ないのとそれに加えて若者があまりまちなかにいないこと。

考察

前橋を豊かにするためには、前橋の見せ方を変えていく必要がある。例えば、前橋にある商品やイベントは誰に向けたものなのか、価格は適正かなどが挙げられる。以上のことから、目標達成までの過程を変える事が大切だと考える。



R7 まちなかりサーチ

報告書

1組 2班

インタビュー先：本屋 水紋

インタビュー結果

Q 本屋を喫茶店と一緒に営業しようとしたきっかけはなぜか

A. 本とコーヒーの相性がいいのと、本だけだとあらりがあまり良くないため。

Q 活動を通じて感じる「前橋の魅力」や「足りない部分」はありますか

A. いろいろなお店ができてよかった。しかし新しいお店は飲食店しかなく、それ以外は昔からある古いお店しかない。物販のお店がないので欲しい。

Q 地域密着型の本屋としてどんなやりがいがありますか

A. お客様のために、お客様の注文で本を取りよせる（前高の生徒が図書館におく本を水紋で集めるなど）

自分たちが考える前橋の課題：

- ・古い店があたらしい店へ変わっていくのは良いことだが、物販の店やふとした時に立ち寄れる場所などが少なく若い世代に刺さるような店がない。
- ・物販店が少なく新しく生活する人には不便である。
↓人が住みづらいから前橋（群馬）に人が入ってこず必然的に街が繁栄しない
- ・まちなかのお店には、前橋の魅力が伝えられるところが少ない。
あっても古い店ばかりでシャッターが閉まっている。（空き店舗や老舗が多い。）

考察：

- ・前橋商店街には飲食店が多く物販の店や気軽に立ち寄れる店などを増やすと若い世代にも人気が出てくる
- ・交通網を発達せて近くの物販店を利用できるようにする。また、前橋市に手軽に利用できる物販店を経営したい人を募集する。



インタビュー先：ヤギカフェ
インタビュー結果：

Q1、店名の由来

A.店主さんが赤城でヤギを飼いたいという思いがあり、その初心を忘れないため。

Q2、人通りの少ない場所にあっても常連客は多いのか

A、常連客はかなり多い

Q3、マスコットキャラクターを作った理由

A、店主さんが絵をよく描くため、色々なものを想像する中で面白いと思うものをつくった。キャラクターに言いたいことを代弁してもらう。

Q4、商店街の活性化のために取り組んでいること

A、常連客を増やして客足を多くするために、魅力を感じる店にすること。

Q5、こだわっているポイント

A、店の内装（個人店ならではのこだわり）

Q7、どんなお客さんに来てもらいたいのか

A、店は客を選べない＝こだわりなし

Q8、どういう商店街を目指しているか

A、マニュアル通りに出すものは魅力がない。自分で考えたものができる商店街。

自分たちが考える前橋の課題：この商店街には自分たちで作りあげたような魅力的なお店がないから人通りが少なくなっていることや、この商店街のことを発信する機会が少ないことが前橋商店街過疎化の課題だと思った。発信するところがないため若い人があまりいなく今の時代にあった宣伝のしかたをするのも課題だと考えた。

考察：商店街のお店にインタビューをした結果、若い客層を増やすためにホームページやインスタを活用してヤギカフェの情報や魅力を伝えていた。新しいお店が増えたことで商店街に来る人も増えたと言っていた。そのことから前橋を活性化するためにはたくさんの人が利用しているSNSを用いて前橋の情報や魅力を伝えたり、前橋に新たなお店をひらきたくさんの人々を引き寄せることで前橋の活性化につながっていくのだと思った。



R7「まちなかりサーチ」 報告書

1組4班

インタビュー先：アーツ前橋 ミュージアムショップ

インタビュー結果：

平日→午前（マダム）午後→まばらに人が来る

訪れるお客さんは、ギャラリーの内容が変わったりすることによって、県外や市外から来る人が多い。人を集める工夫としては、商品の並び替えを頻繁にすること。目に付く商品を変える工夫がされている。

ミュージアムショップの出店を始めたのは、4月から。アーツ前橋自体の経営は2019年から。

現状不安なことは、お客さんが十分に入らないこと。

目指しているのは、アートの中心となるようなショップ運営。

今の前橋に必要なものは、現状アートとしての街ができているので特になし。

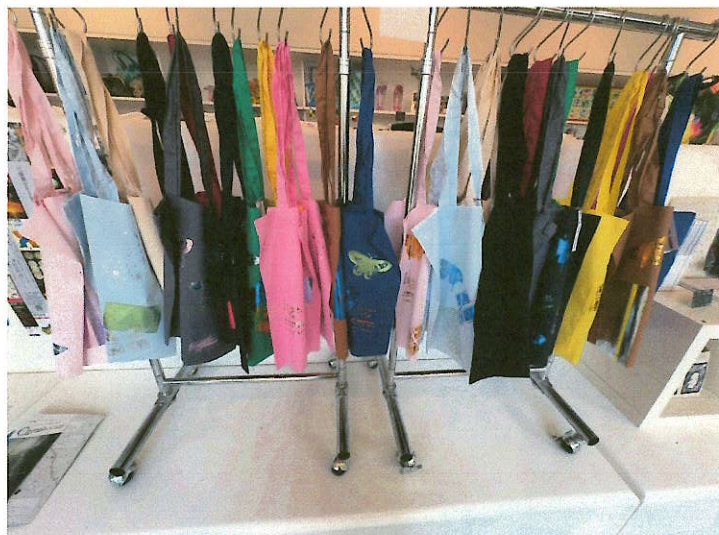
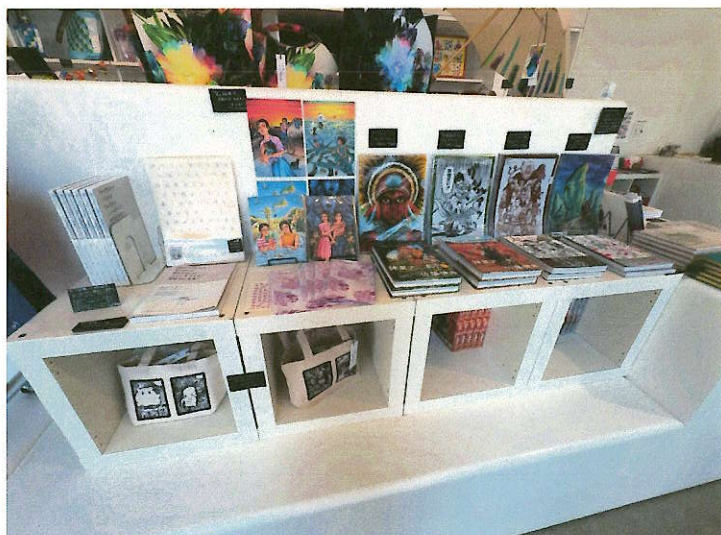
前橋の良いところは、街が綺麗なところ。

自分たちが考える前橋の課題：

長年にわたり、中心市街地の人通りが減少しているので、それには空き店舗対策、イベント・魅力づくりや、行きやすく、滞在しやすく、帰りも安心な交通アクセスの強化、移住・就労・生活機能の近接化など、複数の課題が重なっていると考えられる。

考察：

これからの前橋の活性化に向けてアーツ前橋は不可欠である。なぜなら他県などを前橋に引き込む要因だからだ。アーツ前橋の商店街の情景をアートにする大胆さがいいと思った。このアートの範囲を広げることができれば話題性の獲得と前橋の活性化につながると思う。



R7「まちなかりサーチ」 報告書

1組5班

インタビュー先：東郷庵

インタビュー結果：

Q1:今、商店街をもっと活性化させるために取り組んだ方がいいこと。

⇒商店街に学校を建てる、ファストフード店を増やす、逆に高齢者のまちにする。

Q2:今、前橋に足りないこと。

⇒ベンチが少ない、前橋駅が商店街から遠い、ファストフード店とデパートがなくなってしまった。

Q3:商店街にお店を開いた理由

⇒もともと高級料理店で、バブル経済で街が賑わっていたから。

Q4:商店街のだめなところ

⇒お祭りがうるさい。ファストフード店、映画館がない。（前はあった）

自分たちが考える前橋の課題：

若者が少ない、シャッター街が多い、高齢者が多い、地域格差がある、公共交通機関が発達していない、街頭が少なく暗い

考察：

商店街に行ってみて、シャッターがしまっているお店が多く、高齢者を多く見かけた。若者も楽しめるお店も増えているが、知名度が低い。看板が目立たない。マップを見るまで、どんなお店があるか分からなかった。もっと若者も高齢者も暮らしやすい街にするためには、公共交通機関を発達させる。インスタなどのSNSを活用して、お店の知名度を高める。



R7「まちなかリサーチ」報告書

1組 6班

インタビュー先：創業カフェムーちゃん

インタビュー結果：

Q.メニューの種類は？

A.メニューは約30種類ほど

Q.カフェを運営するうえでのやりがいは？

A.カフェを営業するうえでのやりがいは美味しいと言ってもらえること。

Q.物価の変化は？

A.お米や小麦粉、卵、バターなどが高騰したが、メニューは1000円以下に抑えている

Q.栄えていた時期は？

A.カフェらしい外観じゃないのが原因で前と変化はなくあまり人がこない

自分たちが考える前橋の課題：

- ・前橋でやっている事業を前橋市民にもっと知ってもらうために宣伝をするべき。
- ・人と人、企業と企業をつなげる機会を増やす。

考察：

- ・実際に言ってみて人が少なく雰囲気も暗いため少し入りづらい空気感があった。
- ・お店がどこにあるか分かりづらくシャッターが閉まっている場所も多かった。



インタビュー先：花屋ダイモン

インタビュー結果：

Q1.創業八十年とホームページを見たのですが、今と昔では商店街の違いはありますか？

A1.やめていったお店が多く、前のほうが賑やかだった。学生も減り、人通りが減った。

Q2.配達は何で始めたのですか？

A2.昔花の先生が授業で使う花を教室に届ける様になってから始めた。

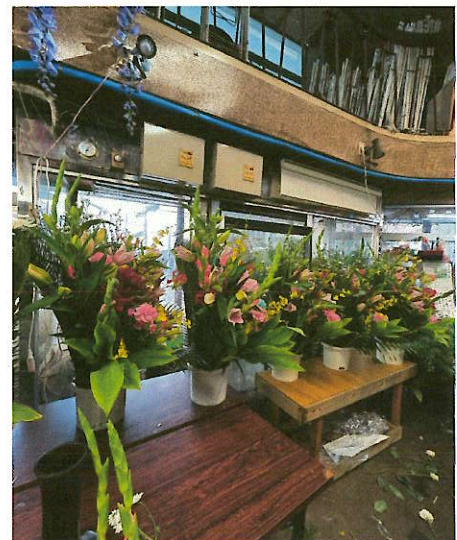
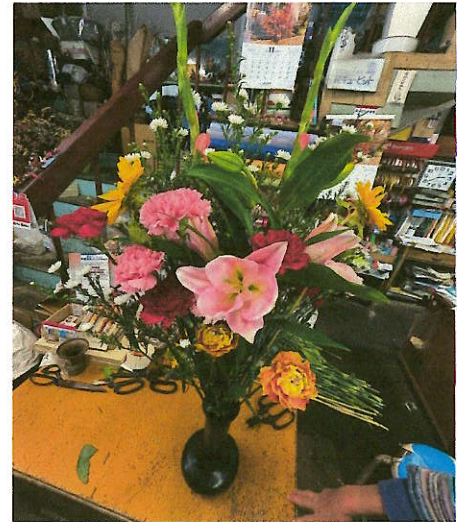
Q3.なぜ前橋のまちなかにお店を建てたのですか？

A3.おじさんの代から前橋で店を開いていたから。

自分たちが考える前橋の課題：

- ・商店街を通る若い世代が少ない。
- ・商店街に立っているお店は年配の方向けのものが多く。
- ・新しいお店が建ってきたけどそこに人が集中してしまうせいで、店が繁盛しない。
- ・イベントなどが定期的に行われているが、宣伝などが少なく参加者が少ない

考察：もっとイベントをするとき宣伝を活発にし人を呼び込む。
開いているお店が少なかったのもっと営業者を増やす
もっとネット活用する店を増やす。様々な年齢層をターゲットにした店を増やす。



R7「まちなかりサーチ」 報告書

1組8班

インタビュー先：大川屋本店

インタビュー結果：



Q:なぜ140年以上同じ場所で続けているのですか？

A:先代の方々がずっとお店を続けてくれたから。小さい頃からこのお店で育ってきたから。

Q:そばとうどん作りのこだわりはなんですか？

A:蕎麦の実から石臼で毎日引く。手打ちで毎朝打つ。自家製粉がこだわりの独自の蕎麦。うどんも手打ちで打つ前の日に寝かせる。

Q:蕎麦とうどんはどちらが売上がありますか？

A:季節によって変わるけど蕎麦が多い。夏は蕎麦、冬はうどんが多い。

Q:明治から続く味を守るうえで一番大切にしていることはなんですか？

A:時代に合わせて変えていくところと変えてはいけないところを見極めつゆの味を大切にしている。

Q:絹おろしそばはどのようにして誕生したメニューですか？

A:働く女の人が大根おろしをサービスして始まったと言われている。

自分たちが考える前橋の課題：

- ・お店を展開していくための設備が整っていない
- ・車社会化
- ・商店街へのアクセスがしにくい
- ・注目されるようなお店がない

考察：

有名人を招いてイベントを行ったり、使われなくなったお店を貸し出すサービスを行ったりすることによって商店街を訪れる人々を増やすことができると感じた。また、商店街自体を綺麗にすることで訪れる人々は増えると感じた。



R7 まちなかりサーチ報告書

作成：2組1班

インタビュー先：kigi インタビュー先について

・ステンレスワイヤーを使ったアクセサリー屋さん

インタビュー結果

Q1 活性化のために取り組んでいること・私達にできること

A1 多くのお花屋さんが集まって新鮮なお花をお得に販売する

花花セールや前橋産の高品質のバラを楽しむ

Poppin Rose Marketなどのイベントに参加すること

Q2 Kigiさんが描く理想像の前橋・そこに向けた課題点

A2 大人になっても次の世代につないで戻ってこれるような前橋

昔からお店をやっている方達との連携がない→ネット社会のため1

Q3 どんな経緯でお店を建てたのか

Q4 定休日の過ごし方

A3 自分の好きなことを続けるため

A4 定休日（水曜日）は作品に一切触れず好きなことをして
過ごす→ONとOFFがハッキリ

自分たちが感じたことについて

・魅力：若い方でも親しみやすいお店が増えた→レトロだったり、スイーツなど

→当時の雰囲気も感じさせつつ今っぽい

・どうすればより良くなると思ったか：お店を増やす（食べ物系・雑貨など）

子連れの方でも入りやすい環境を作る→お子さん同士の交流でお子さんの成長にもつながる

・私たちは前橋にこうなって欲しい：昔のような活気のある前橋

自分たちが考える前橋の課題：シャッターが多い 自分の代で最後だと思っている人が多い

考察：お店を増やす（食べ物系・雑貨など） 子連れの方でも入りやすい環境を作る→お子さん同士の交流でお子さんの成長にもつながる



R7 まちなかりサーチ報告書

1年2組2班



インタビュー先：encounter vintage&selecion



Q. お客様の年齢層は？

A. 20代～30代の方が一番多い。高校生もいらっしゃる。

Q. ヴィンテージの衣服に目をつけた理由は？

A. 店主の方が古いものが好きで古いミュージシャンのものに関心を持ったことからレコード(音楽)と関連させたかったのでヴィンテージショップを開いた。また、ヴィンテージのものは、大量生産できなかったため、希少価値が高く、ヴィンテージのものは、機械ではなく、手作業で作られたものが多く、生地や作り方が丁寧だったから。

Q. なぜお店のコンセプトを「音楽とカルチャー」にしたのか？

A. 店主さんがバンドを過去に組んでいて、音楽が好きだから。
また、店主の方はベースを担当していたため、店頭には、ベースが飾られていて、音楽を感じるようなお店の佇まいをしていた。



Q. なぜお店を前橋に開こうと思ったのか？

A. お店を営んでいるのは、お若い御夫婦で旦那さんは東京の方で、奥さんは前橋の方であった。奥さんは、高校生の頃から地元の前橋でなにかしたいと考えていて、最近の前橋は、昔とは雰囲気が変わり活性化され、若い人たちで盛り上げていく姿勢が見えたことから、前橋にお店を開いた。

Q. 前橋でこのお店を開いて気がついた新しい発見は？

A. 街全体で新しいことをしていたこと。

Q. 今の前橋に足りないことは？

A. 若い子が集まる場所がないこと。段々と前橋のまちなかにも新しいお店ができてきているが、若者があまり来ないこと。

Q. 今後の前橋に期待することは？

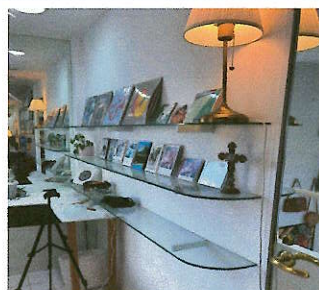
A. 若い世代の人たちが楽しめる場所が増えたらいいと思う。これからの前橋は、若い子たちが盛り上げていくから、若者が集まれるようにしていくこと。まだ、高校生などの若い世代が買い物をできるような価格のお店が少ないから、気軽に訪れることができる町中ができていくこと。

〈自分たちが考える前橋の課題〉

- ・若い人が集まる場所が固まっていること。
- ・若者が気軽に来れる場所が少ないこと。

〈考察〉

カフェや価格帯が抑えられた雑貨屋さんをつくるなど、気軽に立ち寄れるお店をたくさん作ることで、若い世代の人たちが集まるまちなかになると考える。



まちなかリサーチ

1年2組3班

インタビュー先： 幸煎餅

インタビュー結果： Q1創業は何年ですか？ A100以上も続く老舗

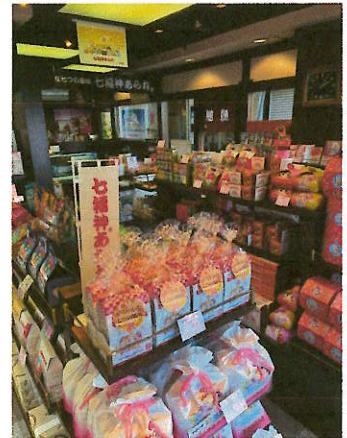


Q2お店を訪れる人の年齢層はどのようになっていますか？ A高齢者の方と比べると若い世代のお客様は少ない

Q3人気商品はなんですか？ A七福神あられが特に人気

Q4七福神あられの由来はなんですか？ A商品が7つだったから

Q5長年続けてこられた秘訣はなんですか？ Aお客様からの支持



Q6これからどのような商品を作りたいですか？ A子供から大人まで好まれるものを作りたい

Q7前橋に観光客を増やすためにどのような取り組みをしたいですか？ A商店街のシャッターをなくす

Q8今の前橋市に足りないものは何だと思いますか？ A県外からの観光客の減少

Q9どういう前橋市が理想ですか？ Aとにかくシャッターをなくして観光客を増やしたい

考える前橋の課題： 商店街のシャッター問題、観光客の減少化

考察： インターネット等を利用することで若者の観光客を増やす



R7「まちなかりサーチ」 報告書

1-2組4班

インタビュー先：セキネ洋傘店

インタビュー結果：

Q1. どの年齢層が多いですか？

A1. 高齢者が多く、昔から来てくれる人も多い。

Q2. 店を前橋市街地に立てた理由はなんですか？

A2. 昭和20年前くらいから建っていたので自分はわからない。

Q3. 日露戦争以来創業していると知ったのですが、その頃から現在までで一番大きな変化はなんですか？

A3. 立ち上げた当初は、セキネ洋傘店さん以外にも専門の傘屋があったが時が立つにつれ、傘屋が減っていき 今では群馬で唯一の傘専門店になったこと。

Q4. 商店街が賑わっていた頃の思い出や印象に残った出来事はなんですか？

A4. 昔は通りが通学路になっていたの、生徒も多く賑わっていたけど、学校が移転して通学路として、若い人 が通る回数が減ったこと。

Q5. 創業からの売り上げはどのように変化しましたか？

A5. 今年にはコロナの制約がなくなって七夕祭り、前橋まつりが賑わったので、来てくれる人は多かったけど、この店はお客様から送られてきた着物を傘にして送っているので売上はあまり変わっていない。

Q6. 若い世代の人に知ってもらうためにしていることやしようとしていることはなんですか？

A6. 親から子に伝えてくれることが多いので、若い世代の人に知ってもらうためにしていることは特にしていない。

Q7. 今の時代はSNSが主流となっていますが、Webサイトなど作る予定はありますか？

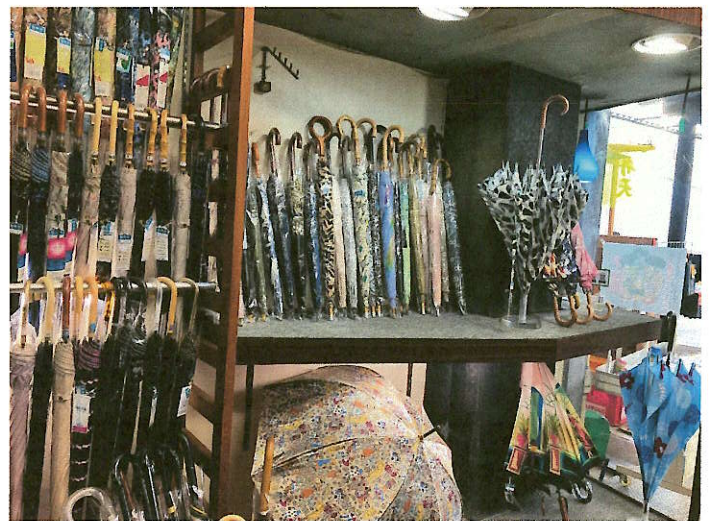
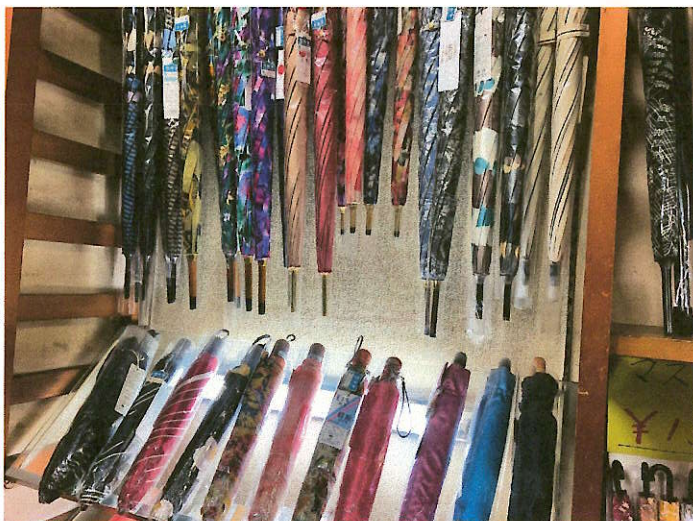
A7. 宣伝したいけどスマホが使えないからできない。

Q8. 今の前橋市に足りないことは何だと思いますか？

A8. 学生や若い人たちが少ないこと。

自分たちが考える前橋の課題：新しくできたお店は、SNSなどで紹介されるが昔からあるお店はあまりSNSで紹介されておらず、新しくできたお店などしかお客さんが来ないこと。

考察：昔からあるお店もSNSで紹介していくこと。



R7「まちなかりサーチ」 報告書

2組 5班

インタビュー先：小川屋

インタビュー結果：

Q1.今の前橋に足りないことは？

A1.いい町だと思っている人は少ない。魅力に気づいていない。
地域愛が足りていない。都会ではできないけど市前が来てくれるようなちょうどいいサイズ感。

Q2.来客者の年齢層と男女の比率について

A2.9割が女性、七五三の子供や7,80代など幅広い

Q3.人気の色や柄は？

A3.成人式では赤色が人気で、昔ながらの柄を売りにしている。

Q4.男性に利用してもらうための工夫は？

A4.着物を着て出かける。食事をする。男性の袴の写真の撮ることをお勧めする。

Q5.流行りを取り入れるために何をしているか

A5.昔ながらの良さを大切にしながら流行を取り入れてる。
流行りに左右されず、お店に合うか合わないかを見ている。

Q6.何を大切に営業しているか？

A6.お客さんにとって何が必要か、大切か、お客さんの気持ちや不安を汲んでなくすこと。
手作業を大切にしている。

Q7.小川屋の昔ながらの伝統を引き継ぐために心がけていること

A7.着物の世界は地域の伝統を知ること、まつりなどがなんのためにあるのかなどつながりを大切に考えている。文化を考えることが大事。



自分たちが考える前橋の課題：

人口が減少していることや商店街に訪れる人が
少なくなってしまう。車を利用する人が多く
公共交通を利用する人が少ない。

考察：まちなかりサーチを行って、前橋の商店街の
現状を知ることができた。

伝統を守りつつ、若者の利用を増やすための改善をする
必要があると考えた。そのためにイベントを開催したり、
学校での体験学習などを増やして魅力を発信する。

インタビュー先：無印良品、Linving Laboインタビュー結果：

- (無印) ①今の前橋に足りていないもの＝＝活気
②務めていると商品を買うようになるか＝＝なる
→③良さとは＝＝シンプル、使いやすい
④車社会が進む中でなぜ駐車場の少ない場所に建てたか
＝＝商店街付近に住んでいる人たちが**身近で買い物をしたいという声**から
⑤地域の人との繋がりで意識していること＝＝たくさん**会話**をすること
⑥客層を広げるための工夫＝＝様々な年代の人がお店を使いやすいようにする
→商品を見やすくする、細かく商品説明を書く＝＝**細かな気遣い**



(Living Labo)

- ①今の前橋に足りないもの＝＝前橋への愛、そもそも**地域の人が前橋はいい所だと思っていない**(＝『どうせ前橋なんて』)
②町中の活動を通して課題に感じていることはあるか＝＝まち中の活動を通して参加するメンバーが固定されているのでいろいろなことをテーマにして**新しい繋がり**を作ること
③今後挑戦したいこと＝＝**高校生を目的とした**(対象を高校生とした)色々な**プロジェクト**やイベントを行いたい(＝まちを元気にするもの)



自分たちが考える前橋の課題：前橋に住んでいる人が、外出をせずネット通販にたよっている、もしくは車で外出するに

しても**駐車場の多い店舗に人が集中しているから、商店街や町中まで人の移動が起こらないこと。前橋も何か作ることができる場所だという期待がなく、可能性を見出されていないこと。**

考察：前橋市民が前橋に興味を持って前橋のことを知ってくことが大切だと考えた。



R7「まちなかりサーチ」 報告書

一年二組 7班

インタビュー先: La cloche(ラ・クロッシェ)

インタビュー結果:

Q1 名前の由来

A1 clocheとはフランス語で「鐘」を意味する岡本太郎氏の作品、太陽の鐘が店頭近くにあることからこの店名に決めた。

Q2 お店を開いたきっかけ

A2 初の海外旅行がフランス(パリ)

Q3 地域で協力していることはありますか

A3 地域と協力していることはあまりない

Q4 人をもっと呼び込むために(前橋市)

A4 外国人に魅力を知ってもらうことで人が増えると思う。去年より絶対増えた!

Q5 挑戦してみたいこと

A5 ライダースカフェやおはなし会を開きたい

Q6 今の前橋市に足りないこと

A6 **今の前橋市に足りないことはない!**それぞれの地域でイベントがあり、活性化してきている

Q7 前橋市の魅力はなんですか

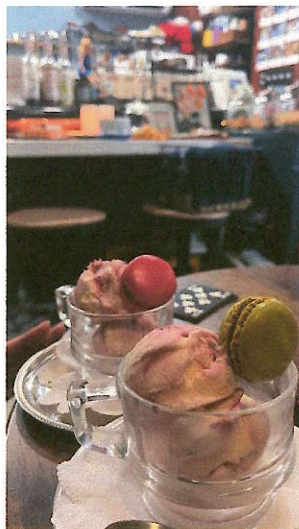
A7 前橋はチェーン店が少ない! 個々の魅力があって面白い

Q8 他と異なっていること

A8 **補助金がある→移住支援金**

自分たちが考える前橋の課題: 私たちは、今の前橋市には「若い世代が住みたいと思えるまちづくり」と「地域の活性化」が必要だと考えます。人口減少や高齢化が進む中で、若者も暮らしやすい環境を整えることが大切です。特に中心市街地では人通りが減っているため、若者が集まりたくなるお店やイベントを増やすことで、まちなかをにぎやかにできると思います。また、車を持たない人や高齢者のために、公共交通を便利にすることも重要です。**市民一人ひとりが地域に関心を持ちSNSで魅力を発信したり、イベントに参加したりすることが、まちづくりの第一歩になると感じました。**

考察: 総合探究で前橋市の商店街を訪れ、「La cloche」というお店を見学しました。地元の素材を使ったスイーツやドリンクを提供していて、地域とのつながりを大切にしていることが印象に残りました。おしゃれな雰囲気で若い人にも人気があり商店街に新しい活気を生み出していると感じました。これからは私たちもSNSなどでお店の魅力を発信し、まちづくりに関わっていきたいです。



R7「まちなかりサーチ」 報告書

2組8組

インタビュー先：

グルマンカレー

インタビュー結果：

Q.前橋市にお店を構えた理由はなんですか

A.小さい頃から広瀬川が好きでよく近くで遊んでいて、好きな場所にお店を建てたいと思ったときにちょうどいいところに売っている物件があったためです。

Q.地域の方々との交流で印象に残っていることはなんですか

A.前橋ウィッチーズ関係でこのお店は少し関わりが深く、BANDAI NAMCOなどの企業と協力してイベントやライブを行ったことによって、たくさんの人と交流することができたことです。

Q.他の市と比べて前橋市の魅力は何があると思いますか

A.他の市などでは用水路が街の中にあることは珍しいけれど、広瀬川のような自然豊かな川が街の中を流れていることで川が街と一体化しているところが他の市と違う前橋市の魅力だと思います。

Q.前橋市にはどのような課題があると思いますか

A.高崎市などの他の市と比べて街中に遊びに来る若者がとても少ないことで賑わっていないと思うので、若者にはもっと街中に遊びに来てほしいです。

Q.将来前橋市がどうなってほしいと思いますか

A.東京都のような建物を解体してまた新しく建て替えるような発展のさせ方ではなく、古い建物を直してその建物を活かすまちづくりができる前橋市になることを願っています。



———— まちなかりサーチを通じて感じたこと ————

魅力：

自然と街が一体化している

課題：

若者が楽しめる場所が少ない。

どうすればより良くなると思ったか：

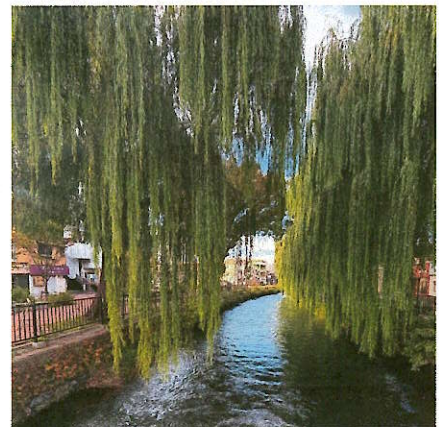
若者が日常的に遊べるような場所を作る。

私たちは前橋にこうなって欲しい：

昔ながらの場所を新しく活用する。

※お店のイチオシ♡スポット

- ・木陰のベンチで一息つきながら、ゆったり散歩にもデートにもピッタリの癒しスポット。



インタビュー先：前橋文学館

インタビュー結果

Q1.どの年代の来場者が多いですか？

A1.50代以上の人が多い。しかし、展示によって変化し詩人のときは20代の女性もいる。

Q2 前橋で仕事をするうえで、不便だと感じることはありますか？

A2.交通機関が少なくバスが時間通りに来ず、駅が遠い。

Q3 .前橋市内でさまざまなイベントをおこなっていますが、新たにイベントをおこなうなら、どんなイベントがいいと思いますか？

A3.1か所だけでなく商店街全体を回れるような感じで歩いて楽しめるようにしてほしい。

Q4 .いま前橋に足りないことは何だと思いますか？

A4.行政だけでなく民間も盛り上げられるようなイベント協力などの横連携があると良い。自分たちで完結できるようなイベントを増やす。



Q5 .理想の前橋はなんですか？

A5.住んでいる人がいいと思え、帰ってくるとホッとできるようなところであり、やってみたいを実行でき失敗してもやり直せるようなところ。

自分たちが考える前橋の課題：

商店街を歩いたところ、若者向けのお店や施設が少ないと感じた。また、道が狭く商店街付近に公共交通機関がないので、交通手段が少ないと感じた。

考察：

商店街に人がいないことから、商店街全体を賑わすようなイベントを実施するべきだ！！！！

今の商店街は、地元の生活に根付いたお店が多く、若者はショッピングモールに流れてしまうため、その若者を商店街に呼び込めるようなお店を作る！！！！

「まちなかリサーチ」 報告

3組2班

インタビュー先：Cafe Dining こまち

和食から洋食、デザートと幅広い範囲の料理を提供しているカフェ。
前橋産の野菜を使うことを意識しており、手作りにこだわっている。
名前は前職の旅館の小町風呂から取ったことと入りやすさを重視した。



<インタビュー内容>

Q1 馬場川通りを選んだ理由は？

- A 馬場川通りに昔から住んでいて家業として旅館をしている中でカフェや居酒屋を営業していた。
現在では居酒屋の要素を取り入れたカフェを営業している。

Q2 前橋市をより良くするためにしていることや宣伝方法は？

- A 注目を浴びていて、市外から人を呼びたいが、にぎやかだけでなく安全にも考慮し
前橋に住む人が増えてほしい。また色々な人の宣伝を経て、日本の見本となるような市にしていきたい。

Q3 景観のために気を使っていることは？

- A クリスマスや七夕など行事の際は外を装飾していたが、今は馬場川通りの後援会の会長をおりたため、
特に店の前は綺麗にしようと心がけている。装飾を通して、来てくれる人の期待に答えていきたい。

Q4 今の前橋市に足りないことは？

- A 車社会なのにも関わらず、駐車場が少なく整備不足である。
そのため、今、空いている店舗を駐車場にしたらより盛り上がると思う。
祭りなどを通して、感謝の気持ちとおもてなしをしていきたい。

<自分たちが考える前橋の課題>

市外から呼び込み、前橋市民に愛される街づくり
レベルの高い店の配置
空き家の活用

<考察>

今前橋市は注目を浴びていて、いろいろな人が前橋の良いところ
を見つけてくれているから、いいところを守りながら今の前橋の
課題に目を向け、安心安全で自然や動物との共生ができる、愛さ
れる街を創っていくことが大切である。





3組3班

インタビュー先:

クロダ人形店

インタビュー結果:

Q:どの年齢層のお客さんがたくさんいらっしゃいますか？

A:0～99歳までの幅広い年齢層の方が多い。

Q:前橋市のどんな所が好きですか？

A:すべて。特に前橋市の文化や静かで落ち着いている所。

四字熟語で表すなら

(山が紫色に、水が明るく輝く、美しい自然の景色)

山紫水明



Q:前橋市の発展のために既に取り組んでいることはなんですか？

A:色々な施設(幼稚園や保育園)などに年齢にあったおもちゃを提案できるように宣伝をしたりして外に働きかけている。

自分たちが考える前橋の課題

こどもが少ない 人通りが少ない 空き家が多い シャッターが閉まっているお店が多い
店主の高齢化 建物の老朽化 新しい客が少ない

考察:前橋市を活性化するためには使われていない土地を再活用することが大切。
すでに美味しそうなパンやカレーなどおしゃれで美味しそうなお店がたくさんあるので、
ごはん屋さんではないお店があると良いと思った。

例えば学生向けの服屋さんや、温泉などの娯楽施設があると良いと思った。

3組4班

インタビュー先：手紙舎前橋店

◎インタビュー結果:



- ・Q1 手紙舎では今現在、前橋市とどのように連携していますか？
- ・A1 幅広い層の客を呼ぶためにイベントを開催して前橋市と連携している

- ・Q2 これから手紙舎では若い人たちとどのように関わっていきたいですか？
- ・A2 若者たちの発信力をかりて手紙舎前橋店を拡散してもらう

- ・Q3 これから手紙舎をどのようなお店にしていきたいですか？
- ・A3 もっと若い人たちがきてお店を盛り上げていきたい。また、この店で楽しむだけでなくイベント集客にもつなげていきたい。

◎自分たちが考える前橋の課題：空き店舗や後継者不足による街の衰退化

1. 若者が群馬から離れてしまう
2. 建物の老朽化による空き店舗増加
3. 現代の流れに遅れてしまう



◎考察：高齢者の割合が増加し、地域の産業がなくなってしまう可能性がある
老朽化や空き店舗が増加してしまうと、観光客対策が不十分
駅前や観光資源の近くに立地しているためそれを活かし、映像作品などと連携する

若者が前橋商店街にいきたいとおもえるようなまちづくり

- 若者の心に刺さるイベントの実施
- 若者の発信力を活用して観光客にイベント内容やお店の魅力を知ってもらう
(イベント内容：前橋商店街を散策スタンプラリーの実施)
- 選挙割の政策をもっと多くの人に知ってもらう

3組5班

インタビュー先：**麦カフェ**

インタビュー結果

Q1.「麦カフェ」を始めた理由 A.町内で障がいのある方との交流を増やして働いているのを見たり、知ってもらったりして偏見を減らしていきたい

Q2.前橋市で営業を始めた理由 A.近年前橋商店街のシャッター街が盛り上がっているのを知り、障がいのある人も仲間に入れてほしい、障がいの有無関係なくいっしょに前橋市を盛り上げていきたいとおもったから

Q3.麦カフェ経営者小野さんが考える前橋市の課題

A.平日の人通りが少なく、集客が困難

Q4.小野さんが考える前橋市の魅力 A.従業員さんにごみ捨てに行く際によく声をかけてくれて、営業したばかりの「麦カフェ」を暖かく受け入れ、仲間に入れてくれるところ

Q5.地域貢献のために高校生などの若い世代にしてほしいこと

A.とにかく障がいについて知ってもらい、障がいなどの多様性を認めてほしい

Q6.今後のお店としての目標 A.高齢の方の話し相手など障がいの有無や年齢関係なく地域の人たちが集まれる場所にしたい

自分たちが考える前橋の課題：「障がいへの偏見をなくす」「障がいのある人が活躍できる場所を作る」

考察：障がいを持っている人に対して理解を深めて、交流を増やしていくことにより障がいを持っている人への偏見がなくなると思った。また障がいを持っている人の独自の感性を用いた障がい者アートなどにより活躍できる場所が増えて行くと思う。



R7 まちなかりサーチ 報告書

作成：3組6班

インタビュー先：山都園

インタビュー結果：

Q1 一日にどれくらい人が来ますか？

A1 5～20人くらい

Q2 どの年齢の人が多く来ますか？

A2 前は年配の人が多かったが、キャラクター入りのティーバックの販売により最近は若い人が多い。

Q3 前橋でお店を続けていて困っていることや大変なことは？

A3 戦後から車が通るようになり、人が減っていった。
周りにショッピングモールが増え人が減っていった。

Q4 お茶を通じて地域の人と交流するならどんなことをしたいか

A4 文化センターや公民館などでお茶の入れ方教室をしている。

Q5 今後お店として挑戦したいことや目標を教えてください

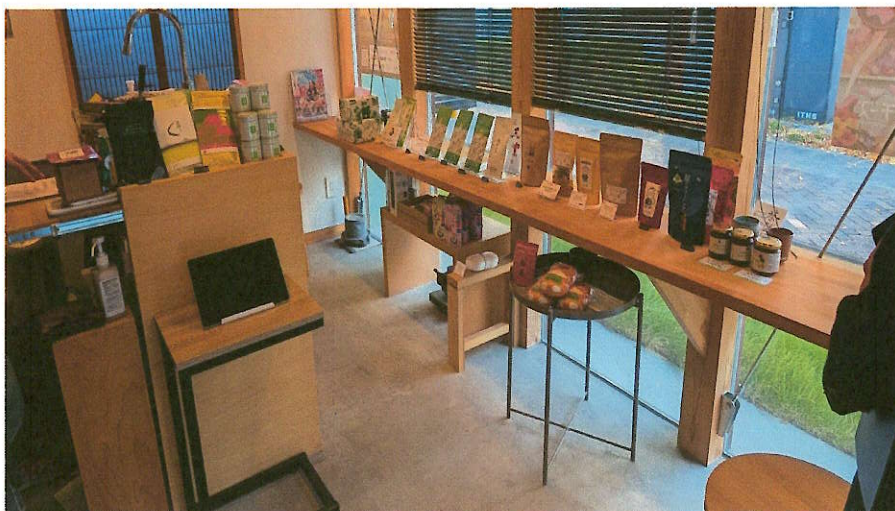
A5 好きな人に美味しいものを届ける。お茶が好きな人や若い人にお茶の美味しさを広げる。

自分たちが考える前橋の課題：

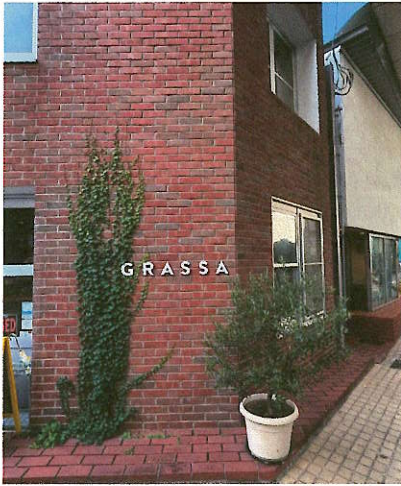
車の増加、商店街通りの人の減少 大型ショッピングモールへの店の移転

考察：

戦後から車の増加により商店街通りの人が減少し、店が他に移ってしまった。また、けやきウォークなどの大型ショッピングモールに人が集中し、商店街は人通りが減ってしまっている。そのためSNSを利用した宣伝や交流イベントの開催で地域の人との交流を増やしていき、店の魅力を広めていくことが課題を解決するために必要。



R7「まちなかりサーチ」 報告書



3組 7班

★ インタビュー先：

GRASSA

★ インタビュー結果：

Q：お祭りやイベントのある日とない日で客層に変化はありますか？

A：普段は25～35歳の女性が多いが、お祭りなどでは子連れなどの新規のお客さんが多い。

Q：ホームページにある「街作りにはレストランが欠かせない」と考える理由はなんですか？

A：人には食べ物が必要だから。そのため、特にネットでの発信力が強い女性をターゲットにして、その力で街を活性化させようと思っている。

Q：前橋に若者を呼ぶためにはどうしたら良いと思いますか？

A：美味しいものや見栄えの良いものをたくさん作る。常に新しいものを取り入れ、商店街の人々で協力し合うことが大切だと思う。

Q：今の前橋市に足りないことは何だと思いますか？

A：街全体のまとまりや発信力。一歩踏み出す勇気を持ち、チャレンジしようとする人が少ない。

自分たちが考える前橋の課題： 人気なお店が集まりつつある一方、全体的に見ると街全体の賑わいはまだ十分ではないこと。

考察：インタビューを通して、GRASSAは食を通じて地域の人々をつなげる役割を果たしていると分かった。発信力のある女性をターゲットにすることで、SNSなどを通じた情報発信が街の活性化に結びついていると感じた。また、若者が街に関心を持つためには、魅力的な場所や話題を継続的に作り出すことが重要だと思う。

R7「まちなかりサーチ」 報告書

3組8班

インタビュー先：GOGOクレープ



インタビュー結果

Q:お店のこだわり

A:若者向けなつくり(アメリカンダイナーポップ)を目指している

Q:お店の課題

A:新規のお客さんの呼びこみ,ひと目見てお店の雰囲気を感じ取れるものが必要

Q:高校生にしてほしいこと

A:BeRealやインスタなどのSNSなどで積極的に発信してほしい

Q:前橋市の強み&理想の前橋市

A:情に深く人情強い人が多い&高崎駅のように発展したまちづくりをしてほしい

自分たちが考える前橋市の課題

- ・シャッター街になってしまっている。
- ・たくさんの人が集まり、遊べる場所がない。
- ・人が少ない。
- ・過疎化していて建物が古い。

考察

実際に前橋の町中を歩いてみて、前橋が抱えている課題やインタビュー先のお店の問題点が分かった。ネットで調べているだけではわからなかった事を間近で感じる事ができてよかった。また、もっと人が集まるような場所を作ったり、前橋市の魅力を生かしたまちづくりをする必要があると感じた。自分たちの住んでる街がもっと人であふれ、活性化している街になるように身近な問題から取り組んでいきたい。

インタビュー先: comm

Q1 パートナーシップとメンバーシップの違いは何か

→パートナーシップはデスク3台、メンバーシップはデスク1台で作業をする。現在はデスクが満席である。

Q2 2つのシップでどちらを利用する人が多いか。

→メンバーシップが多数。どちらも会員登録をしている人が使える。県庁の経営者や住所だけ借りる人もいる

Q3 立ち上げ当初から24時間営業だったのか。それとも途中で変えたのか。

→2018年から営業を開始し、当初から24時間営業である。

Q4 前橋の地域課題は何だと思うか。

→衣服や雑貨屋、公共施設より飲食店が多いこと。通りによって集客の差がある。(中央通り、オリオン通りなど)

Q5 地域課題に対してcommさんは地域活性化のためになにかしていることはあるか。

「前橋市をもっとより良くしたいと思う人を集めてつなげる場所に」
例) タヤけマルシェ…小規模店による屋台
ととキャン…サウナ・温泉(リラックスの場に)

Q6 何を目的としてcommを前橋につくったのか。

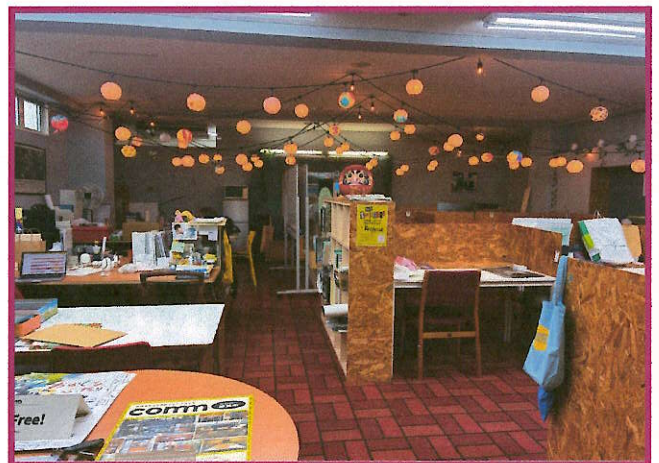
元々前橋に住んでいた人から「もっとより良い場所にしてほしい」と声が上がった。JINZの田中さんを主として活動を開始。前橋にいる方々も活動に参加・企画の考案をするようになっていった。

自分たちが考える前橋の課題

人通りが少なく賑わいが感じられないことやお店があっても開店していないことが多い。

考察

まだ前橋の課題はたくさんあるが、段々と他の市や県からも前橋に訪れる人が多くなってきた。



インタビュー先： ROBSON COFFEE

インタビュー結果：

Q,なぜカフェを始めようと思ったのか

A,社長の実家が喫茶店で前橋に店を出したいと思ったから

Q,一日何人のお客さんが来るのか

A,平日一日約50~60人 場合によって変わる

Q,男女の割合、年齢層

A,年齢層広め10代が少ない、年配の人が多い男女比同じ

Q,お店を始めて1番印象印象に残ったこと

A,美味しいと言ってもらえること

Q,お店のデザインは街の雰囲気に合わせてか

A,前橋市が関係したり、美術館が関係している

Q,SNSで工夫していること

A,SNSをあんまりやっていない

Q,周りの店との連携

A,ない！がアーツ前橋や中にある店とはある

Q,まちをよくするためにどうすればよか

A,買い物できる店を増やしてほしい、道をきれいにしたいと思っているから

自分たちが考える前橋の課題：

- ・ まちなかに流れている曲が古い

- ・ 買い物をする場所が少ない

- ・ 前橋市を知る方法が少ない

考察：古いまちなかが残っているから、新しいまちなかをつくる
SNSを利用する





インタビュー先：トヤマかばん店

インタビュー結果：Q1 なぜ、この仕事を始めようと思ったのか

A 革を使ったものを作りたいかったから

Q2 オーダーメイドを始めたきっかけはかなに

A 他と違うもの、この店ならではのランドセルを作りたいかったから

Q3 明治37年から今まで100年以上もこの店が受け継がれている理由はなにか

A お客様に喜んでほしいという気持ちがあったから

Q4 本革にこだわってランドセルを作り続けている理由はなにか

A 6年間使うから、子どもたちに本物を触れさせてあげたかったから

Q5 前橋商店街の課題

A 後継者がいない・閉店するお店が多い・街中を通る人が減った

Q6 これから前橋の商店街にどのようなになってほしいか

A イベントやフェスティバルが増えて多くの人に集まってほしい

自分たちが考える前橋の課題：

商店街を利用する人が減っている。後継者がいない。

老朽化も激しい。若い人が少ない。お店を新しく作り変えても人が来ない

考察：前橋を活性化させるためには多くの人のニーズに合うお店を提供する。特に若者を集めるために映えスポットやSNSを活用することができる若者に前橋の良さを伝えられる場所を作る。



R71年4組④班「まちなかりサーチ」 報告書

インタビュー先：日野屋(香り処)

〈インタビュー結果〉

Q1. どの年齢層のお客さんがよく来てくださいますか？

A1. 高校生からご高齢の方まで幅広く来てくださる。

Q2. 店主になってから何か変わったことはありますか？

A2. お線香とお香の違いが少なくなり、香り、煙0のお線香も生まれた。姑がお嫁さんに気を遣う時代になっていて煙嫌いの人が増えたため時代とともに品が変わった。

Q3. 店主さんが考える前橋市の魅力はなんですか？

A3. 野菜・水が美味しいところや新しいお店が増えてきていること。

Q4. 今の若い世代の人に何を求めますか？

A4. 前橋の魅力的な部分の押しが弱いので、若い人材にもっと盛り上げてほしい。

Q5. 今の前橋市に足りないものは何だと思いますか？

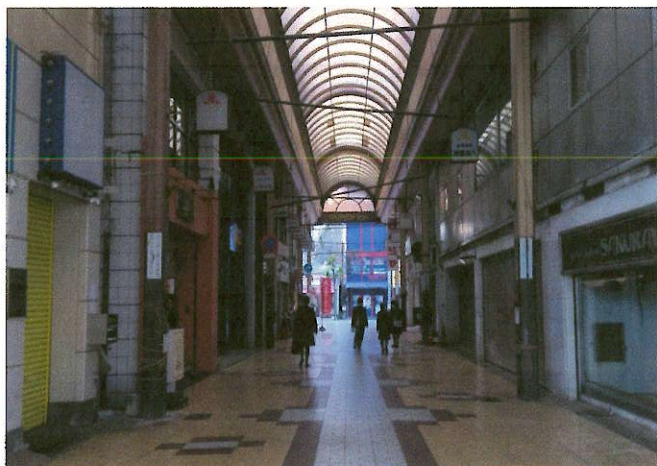
A5. 実行する人は変わらなくても上の人が変わると、決まっていたことが実行されず、活性化が進まないこと、働き盛りの若い人が少ないこと。

Q6. 地域貢献のために何か実施していることはありますか？

A6. 店の外でお香をたいていることと、お客さんとの交流。

〈自分たちが考える前橋市の課題〉

前橋の進まない活性化。尖った魅力がないところ。若い人材が少ないこと。



〈考察〉

前橋市の活性化が進まないことは、実行する人は変わらなくても上司などの人材が変わることによって、決まっていたことが実行されなくなったり、停滞してしまったりすることが原因だと考えました。よって、若い世代が自ら進んで課題に取り組んでいくことが必要だと思います。また、尖った魅力がないことや、若い人材が少ないことについては今後行う探求、「ちいぷれ！」などで考えていきたいと思います。

R7 1-4 5班「まちなかりサーチ」

インタビュー先：モモヤ

インタビュー結果：①客数と客層の変化

〈客数〉

- ・全盛期より半分減った
- ・コロナ禍でも持ち帰りなどを行ったため、
極端な客数の減少はなかった
- 全体的な客数の変化は見受けられない

〈客層〉

- ・いろんなひとがくる
(高校生、家族連れ、上の世代の人など)
- 客数同様、変化はあまりない

②店の人が考える前橋の魅力

- ・静かで落ち着いてる
- 高崎のほうが発展はしているが住みやすいのは前橋

③めぶくプロジェクトについておもっていること

めぶくプロジェクトはありがたい

- ・お店の運営に役立てている
- ・めぶくプロジェクトを通じていろいろなひとに会うことができ
お店に来てもらったりとつながりが増えた

④コロナ禍の乗り越え方

- ・T-1グランプリで優勝
- その影響でコロナ禍でも客足は途絶えなかった
持ち帰り食品に力を入れてお店を運営していた
- ・ドラマ「今日から俺は」の撮影地
- ドラマを見た人が聖地巡礼としてお店を訪れる

⑤今の前橋に足りないもの

- ・交通の便のよさ
- バス代が高い
無料駐車場がほしい
- ・商店街の活気
- 昔よりもシャッターが開くようになったもののそれに気づかない・知ろうとしない
若者が多い

⑥次の世代に受け継いでほしいこと

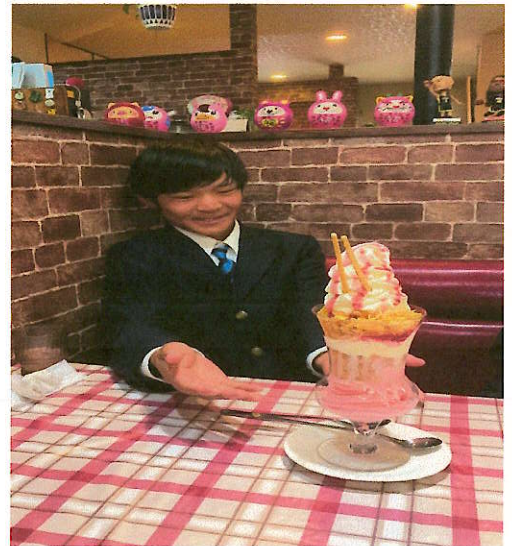
街の安心

- 今の商店街の良さである「安心感」を残しつつ、もっと発展してほしい

⑦店名の由来

神奈川県着物屋のモモヤ

- 暖簾分けで名前を頂き、もう少しで70年
後継ぎもいるのでこれからも使い続けていく



↑BIGパフェ (いちご)



自分たちが考える前橋の課題：⑤から、観光地として前橋は弱い！

考察：前橋市はまだまだのびしろがあると思った。
交通の便を良くすることで活性化ができる。

インタビュー先：monsoon donuts

インタビュー結果

Q1. 1日の来店人数は何人ですか？また人が多い時間帯を教えてください

A1. 30人~40人ぐらいで多いときには50で人が一番多い時間帯はオープン時間に近い11時~2時です。



Q2. 来店する人の主な客層はなんですか？

A2. 30~40代が多いですね。

Q3. 前橋市は今後どうなっていくと思いますか？

A3. お店を開けてから13年経ったがここ数年で商店街の人数が増えていると感じています。なので今後も人数が増えてほしいなと思います。特に子供が少ないので子供が増えてほしいと思っています。

Q4. 今の前橋市に足りないことは何だと思いますか？

A4. 子供が少ないと思っている。町中に子供が遊べる施設を作ってほしい。特に公園があったらいいと思う。

自分たちが考える前橋市の課題

- ・子供が少ない⇒子供向けの商品が売れない
- ・交通の便が少ない⇒人が集まらない

考察

大型商業施設の設置や交通網を活性化すれば人が集まり賑やかになると思う■

鳥山海苔店

インタビュー結果：

Q お客様の中心となる年齢層を教えてください

A 30代～80代の主婦が多い

Q 平日と休日の混み具合は

A 平日のほうが人が多くなる、休日は男性が多くなる

Q 出身地は

A 前橋市出身

Qなぜ前橋市でお店を開こうと思ったのか

A 戦後なにかすることはなかったかと思った祖父母が浅草の海苔を街なかで売ったら反響があったので売り始めた

Q 来年創業80周年を迎えますが代が変わる中で、工夫してきたことはありますか

A 良い商品を安く、できたてで

Q商店街の中でうまくいっている取り組みは何だと思えますか

A 店舗が少なくなったため、取り組みが減ってしまった。

Q 今後この通りをどのように盛り上げていきますか

A 再開発が進み外から新しいお店が入ってきた

Q前橋市の魅力ってどんなところだと思いますか

A 災害が少ない

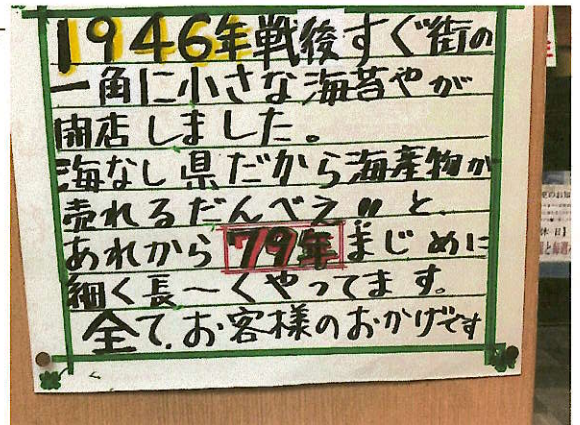
Qいまの前橋市に足りないことは何だと思えますか

A 観光資源が少なく外から来る人が少ない

自分たちが考える前橋の課題：

全体的に昼間でもシャッター街が多くて暗い

考察：再開発やまちなかを盛り上げるための取り組みを色々な人が関わることでそれらが観光資源として前橋市を盛り上げていける





R7 1年4組 8班
「まちなかリサーチ」 報告書

インタビュー先： あんこもん

インタビュー結果：

Q.普段はどんな年代のお客さんがいらっしゃいますか？

A.普段は60～80代が多く、休日には20代も多い
他にも手土産を買う30～40代がいる

Q.けやきウォークに出店しているのを見かけたのですが、
どのような意図がありますか？

A.あんこもんを知らない人にも知ってもらうのはもちろん
色々な年代の色々な人に届けたい

Q.地域貢献で意識しているポイントは何ですか？

A.地域のイベントに積極的に参加すること

Q.この先、この商店街をどのように発展させていきたいと
考えていますか？

A.色々な人が関わって商店街を作っていきたい
また、無印良品みたいなチェーン店を増やしたり、商店街を
1周回れるルートを作ったりしたい

自分たちが考える前橋の課題：

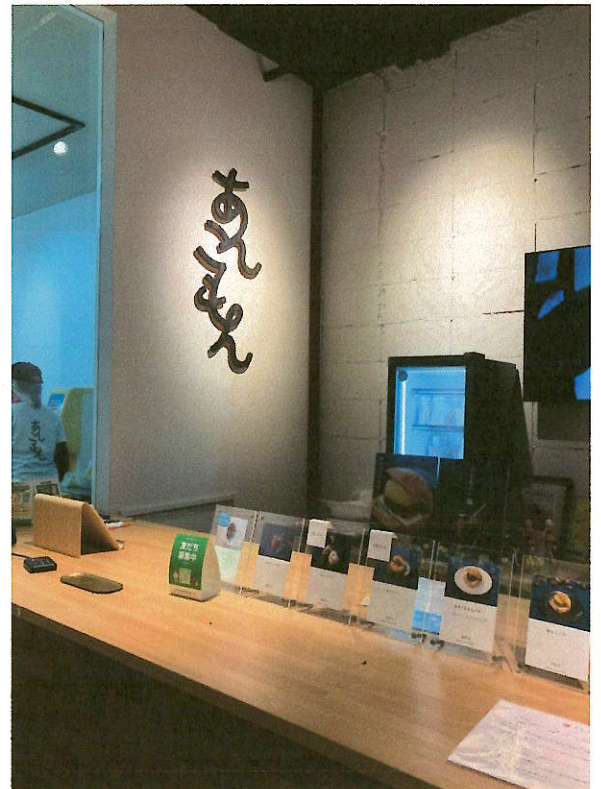
- ・決まった通りにしか人が集まらない
- ・新しくできたお店を知らない人が多い
- ・駐車場が近い商店街のほうが活気がある
- ・イベントの告知が十分に広まっていない

考察：

今回実際に商店街に行ってみて、以前よりも活気のある魅力的な場所に変化していると感じました。
しかし、そのことはあまり多くの人に知られていないので、そこをどのように発信していくかが課題だ
と思います。

例えば、お店一つ一つのインスタグラムを作ったり、イベントの発信頻度を増やしたりするとよいので
はないかと考えました。

また、インターネットを中心とした宣伝だけでは伝わる層が偏ってしまうので、多くの人の目に留まる
ポスターの掲示ももっと積極的に行っても良いと思いました。



R7 まちなかりサーチ報告書

作成5組1班



インタビュー先：**前橋シネマハウス**

インタビュー先について：
2018年にオープンしたミニシアター

○インタビュー内容

Q：映画を選ぶ基準

A：**深いものやスタッフがやりたいもの**

Q：前橋に与えている影響

A：**数年に一度映画祭を開催し誰でも映画を楽しめるようにしている。**

Q：今後の前橋のどうつなげていくか

A：**文化、芸術の考え方について映画以外でも発信**



○商店街を歩いて気づいたこと

- ・人が少ない
- ・お店に入らないと休めない
- ・老人向けのお店が多い

○商店街にあったら良いと思うもの

- ・若者向けのお店
- ・商店街全体のマップ

○前橋市の問題点

- ・若者がいない
- ・交通が不便



～ R7 まちなかりサーチ 報告書 ～

5組 2班

～ インタビュー先 ～

More Soup

～ インタビュー結果 ～

- ・中央通りにお店を開いて良かったと思うことは？
→町のイベントがあり商店街のいろんなお店と交流できること
- ・お店を経営する中で見つけた課題は？
→商店街のお客さんが少ないことやSNSなどで積極的に宣伝してコミュニケーションを取らないといけないこと
- ・やりがいや大切にしていることは？
→ネット通販などを使ってコミュニケーションを取ること
- ・この商店街をどのようにしていきたいですか？
→活気のある商店街にしたい！

～ 自分たちが考える前橋の課題 ～

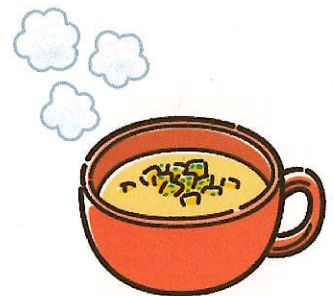
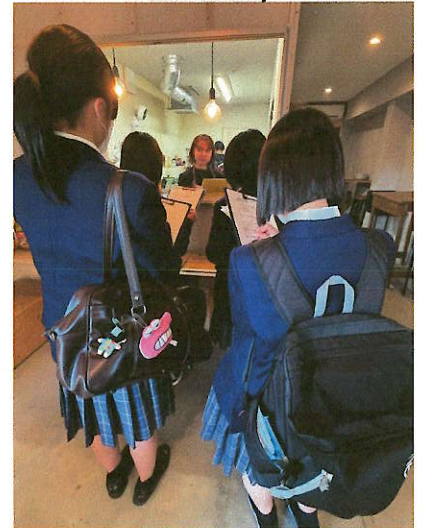
- ・商店街にくるお客さんが少ない
- ・若い世代向けのものが少ない
- ・シャッターがしまっているお店が多い

～ 考察 ～

- ・若い世代に向けたお店を増やす
(例：スイーツやカフェなど気軽に立ち寄れるお店を作る)
- ・イベントを増やす
(例：季節の行事を取り入れる)
- ・SNSを活用する
(例：Instagram. Uber Eats. Xなど)



More Soup



5組 3班

◆インタビュー先：本の家2

◆インタビュー結果

Q1.好きな本

A 全て良い絵本。選べない。

Q2.絵本を売るための工夫

A 季節に合わせて装飾を変えたり、コーナを作ったりする。

Q3.本の家2で働いていて嬉しいこと・楽しいこと

A お客さんが絵本を見てくれて笑顔になってくれること。

Q4.前橋の好きなところ

A 自然が豊かで、住みやすい。

Q5.前橋ブックフェスに参加したか

A 店では参加していないけど、オーナーさんが関わっていた

Q6.ネットで買える時代になぜ商店街でお店を始めたのか

A 本を触ったり、開くなどして五感で楽しんでもほしいから

Q7.どういう前橋が理想か

A 若い人たちが輝けるようになってほしい

Q8.前橋をより良くするためにやっていること

A 今の子供が住みやすく、楽しく過ごせるように積極的にイベントに参加している
イベント：前橋えほんパラダイス・作家さんによるライブペインティング・人形劇

＊自分たちが考える前橋の課題

・若者たちが少ない

⇒子どもたちが来る目的が少ない

・若い人たちが開いているお店が少ない

⇒お店を開く理由が少ない

・通りによって人の数に差がある

⇒人気でそうなお店ほど人通りが多いところに移転するから



R7「まちなかりサーチ」 報告書



5組4班

インタビュー先：月の鐘

インタビュー結果：

Q 1去年と比べ客足が増えているか減っているか A 増えている

Q2 客足が増えた理由 A SNS映え→女性客増加平日はサラリーマン、休日には家族連れが多い

Q3 カレーのこだわり A 辛さが控えめで幅広い年代が食べられる

Q4 店を開こうとした理由 A オーナーが群馬出身で前橋のために何かしたいと思ったから

Q5「月の鐘」の名前の由来 A 最初は募集をかけた 最終的にはアルバイトが提案、決定 近くに太陽の鐘という名前の物がありそれと関連付けた。 月のように明るく照らす鐘という意味がある。

Q6 前橋で店をやってみて思ったこと、前橋の印象 A 平日は人が少なく、イベントがないと人が集まらない。特定の店を目当てにした人や老人が多い。

Q7 前橋で店をやることのメリット、デメリット A メリット：やろうとすればできる デメリット：人が少ない 営業日が少ない店やシャッターが閉まっている店が多い

Q8 前橋の発展のためにできること A SNS発信 自分たちが考える前橋 前橋市の商店街は、高齢者が多く、若い人が少ない。シャッター街が多い。

考察：前橋市の商店街に高齢者が多く、若者が少ない、シャッターが多い。この原因はすべて少子高齢化によるものだと考えた。シャッターが多いのも後継者がいないことで店を閉めざるをえないのだと考えた。とすると前橋市の活性化にはまず少子高齢化を解決する必要がある。しかし私達が少子高齢化を解決することはとてもハードルが高い。そのため前橋市の外から人が入ってくことが重要だと考える。

《R7 「まちなかりサーチ」 報告書》

5組5班

インタビュー先：鈴木ストア

【商店街を歩いて気づいたこと】

- ・人が少ない
- ・意外と店がやっている
- ・栄えているとは言えない

【インタビュー・その回答】

Q1 創立何年か

A1 1916年

Q2 店のおすすめ

A2 ・エステの商品 ・猫グッズ
・水素吸引⇒活性化酸素の取り入れ

Q3 一日平均何人くらい店にくるか？

A3 20~30人くらい

Q4 商店街内での店長のおすすめのお店は？

A4 「more soup」というスープとスムージー屋

Q5 エステを始めたきっかけは？

A5 専門性が求められる中でプロに近づける奥行きのあることが
エステだと思ったから。

Q6 前橋を活性化させるためにはどんなお店があると良いと思うか？

A6 起業する若者が増えてほしいと思う。（仕事に情熱を抱いている若者）

Q7 この仕事のやりがいは？

A7 お客様の効果実感の声

Q8 前橋市に足りないものは何か？

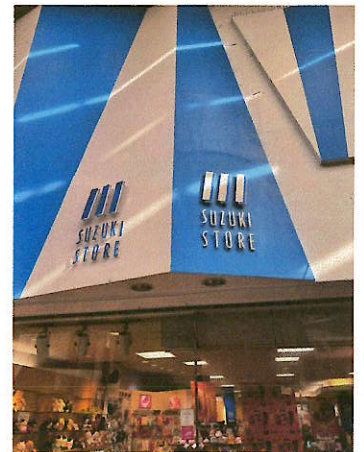
A8 若者が上京していて群馬にいないこと⇒良い企業が群馬にない

【前橋市の問題点】（まちなかりサーチ以外で日常の中で）

- ・若者が少ない
 - ・働く場所が全然ない
 - ・店が少ない
 - ・交通手段が少ない
 - ・商店街の知名度があまりない
- ⇒商店街に行く意味があまりない、人が来ない

【考察】

実際に商店街に行ってみて思っていたよりも、お店があって驚きました。でもまだまだ活性化にはまだ遠いと思ったのが率直な感想です。そして、商店街の中でも「めぶく」やサービスを提供するなど商店街内でも活性化に向けて頑張っているということがわかりました。これからも生きていく私達に何ができるかをこの体験を通して頑張って考えていきたいと思っ
たし、来年になっても「ちいぷれ！」に自主的に参加して前橋市の活性化の為に行動してい
きたいと考えました。



R7 まちなかりサーチ 報告書

5組6班

インタビュー先：THE BREAK'S CAFE

インタビュー結果

Q1.いつから経営を始めたのか A.昭和56年4月1日

Q2.カフェを始めたきっかけはなにか A.喫茶店をやりたいというマスターの夢

Q3.お店のこだわりはあるか A.自然体でいること

Q4.昔と比べてどう変化しているか A.デパートがあった時は活性化していたが、デパートが無くなってから馬場川通りの境目からカフェ側辺りが栄えなくなってしまった

Q6.どうすれば商店街が元気になるか A.若い人の力が必要

Q7.前橋市に足りないものは何か A.若い人の賑わい

→自分たちが考える前橋の課題：若い人が少なく賑わいがない

考察：今の前橋商店街には若い人の力やデパートのようなメインとなる施設が必要だということが分かった。



R7「まちなかりサーチ」 報告書

5組 7班

インタビュー先：国際産業技術専門学校 副校長 石田明さん

インタビュー結果：

Q.人数はどのくらい？

A.1学年130～140人（来年は206人ほど）日本人は30人程度

Q.卒業生は何してる？

A..まず、出席率80%～100%で卒業できる。80%未満になってしまうと自国へ帰させられる
卒業した学生らは企業へ行く（小倉クラッチ・三葉電気・県外に出る人も）

Q.学生が「ここに来てよかった」と思うこと

A.就職しやすい

多くの人が外国人→JLPT（日本語ランクN4～入学可）

↓

ネパール50%以上・インドネシア・スリランカ・中国・バングラデシュ・ミャンマーなど・・・

Q.石井さんが思う前橋のいいところ&悪いところ

A.地域活性化をしようとしているところ。だが、
1000人ほどの専門学生がいるのに対し、市内に大きな工場や働ける場所が少ない



↑スタジオ

前橋市の課題：

○前橋での就職が難しい→大きな工場などがなく職を与えづらい

○広報ができていない→無料で動画を撮るスタジオや機材を貸出してるのにもかかわらず、知られていないことからうまく活用ができていない

○プログラミング技術の活用→プログラミングについての技術の活用があまりできていない

考察：インタビューした結果、地域課題を見つけることができた。課題としては前橋市の中で外国人が活躍できる場所が少ないと考えた。なぜなら外国人は、週2～8時間しかアルバイトができず、月11万円～12万円の収入しかないからだ。なおかつ、そのバイト代から学費・家賃・スマホ代も自己負担で、生活が苦しいため地域に貢献する余裕がなくなっている。さらに、前橋市には大きな工場が少ないため外国人が就職できる場所も少なく、職を得ることがとても難しいので、商店街の活性や空き地の改善だけでなく、多くの人が働ける場所を作っていくことが第二の課題である。



R7 まちなかりサーチ報告書

5組8班

インタビュー先：まえばしCITYエフエム

～インタビュー結果～

Q、街の活性化のためにリスナーにしてほしいこと

A、日常の一部としてきいてほしい！

Q、街の活性化のために挑戦したいこと

A、中継をしてみたい。もっと地元の人とつながりたい！

Q、今の前橋にたりないこと

A、横とのつながりを大切にし、もっと上を目指す気持ち！
協力や手伝いをみんなですること。

～私たちの班が考えた前橋市の課題～

- ・前橋市の魅力をもっと色んな人に伝える
- ・イベントをもっと増やす
- ・観光客を増やす



6組1班

インタビュー先

にぎわい商業課

インタビュー結果：

Q1 一日の業務内容

前橋の商業を進行させるために補助金を配る
イベントの準備をする

Q2 新しい課を発足させた理由

前橋の商業を盛り上げるためにお店のサポート、

Q3 今の前橋に足りないこと

イベントの承知の不足

Q4 にぎわい商業課が思う前橋の魅力

人と人とが繋がれる場所があることと客と店が繋がれるイベントが多いこと

Q5 にぎわいとは何か？

前橋市の商店街がたくさんの人がイベントなど関係なく盛り上がり、にぎわい商業化を通じて人との輪が広がること

Q6 なぜ商店街に人が集まらないのか

前橋市の商店街は「シャッター街」と思い込んでいる人が多い
今の店は空いているところが多いの知らない

Q7 人を集めるにはどうしたらどうしたらいいか

情報の発信に力をいれる。SNSに力をいれる

Q8 仕事のやりがい

自分の考えたイベントが実際に開催されているのを見るとやりがいを感じる
感謝されるとやりがいを感じる



自分たちが考える前橋の未来

空き店舗の再生

リノベ支援・マッチング精度の強化

若者・学生の流入

アート・IT・カフェなど若者層に響く業種誘致

デジタル化

SNS発信や観光アプリなどによる情報発信強化

地域交通

パークアンドライド・電動シェアサイクルの導入

共同ブランド化

「前橋まちなか」全体の統一的イメージ戦略

考察

前橋には盛り上がりと人口が足りない

R7 「まちなかりサーチ」 報告書

6組2班

インタビュー先 **食材店KURA** さん

〒371-0022 群馬県前橋市千代田町5丁目4-2
産地にこだわった無農薬野菜やスパイス、
焼き菓子など様々な食材を取り扱う食材店



インタビュー結果

Q1.どのような人が来店するのか

A1.女性の方や家族、年齢関係なく来店されます。

Q2.お客さんが来る時間帯

A2.お昼過ぎにお客さんが多く来ます。

Q3.なぜ無農薬野菜を販売するようになったか

A3.小さい子供や赤ちゃんに優しいからです。

Q4.無農薬野菜のメリット、デメリット

A4.メリット：きれいな野菜で形が揃っています。

デメリット：手間がかかってしまいます。

Q5.お店を開いてみて地域の人とどのような繋がりが持てたか

A5.常連の方から新しい繋がりが持てることができました。

Q6.この仕事のやりがい

A6.野菜をお客さんに美味しいと言ってもらえることです。

Q7.どうしたらこの商店街が活性化するか

A7.日々の衣食住を整えていくことだと思います。

Q8.どのような前橋が理想か

A8.食事、衣服、生活を整えて、美味しいご飯屋さんが
たくさんある前橋。



<自分たちが考える前橋の課題>

- 1 駐車場が少ない
- 2 バスが少ない
- 3 人口減少
- 4 シャッター街
- 5 限られた人しか来ない
- 6 若者が郊外へ流れ出ていってしまうこと

<考察>

普段前橋の商店街を周る経験があまりなかったので、今回のまちなかりサーチを通じて改めて前橋の現状を知ることができた。シャッター街の増加や駐車場の減少など、様々な問題があることがわかった。私たち生徒が主体となって行動できるイベントを企画することができれば、他校の生徒や地域の人々も積極的に前橋の商店街に来てくれるようになるのではないかなと思った。探究学習を通してそういったイベントも企画できるようにしたい。

6組3班

SYATOA

インタビュー結果

Q1. 店の良い所と足りない所。

A1. 地域に根ざした地元の方が来てくれる。

しかし店が奥まっているので地域の方にしか知られていない。

⇒SNSなどを通して知ってもらおう工夫

Q2. 前橋・商店街の良いところと課題点

A2. 良い点: 芸術的な力で若者の視点(レトロ)など新しく掴み取る

課題点: 商店街の力を発揮できてない

Q3. やりがいは?

A3. パンだけでなく障害の方もパンづくりを通し社会に関われるような努力をしている。

Q4. 自動販売機パンを導入したきっかけとお客さんの反応について

A4. コロナ禍でお店を閉じなければならない

⇒人と接しなくても販売できる自動販売機パンを導入

Q5. グルテンフリーや糖質制限パンを作ろうとしたきっかけ

A5. 小麦アレルギーなどがある方にも美味しいパンを届けたい

⇒グルテンフリーの米粉パンを発売

最近ではシャトアの米粉パンを求めて県外から来る人も増加

Q6. 今後シャトアで挑戦したいこと

A6. グルテンフリーを積極的に広げ沢山のの人に知ってもらう

⇒マルシェに参加し、知ってもらおう努力をしていきたい。

自分たちが考える前橋の課題: 商店街の人々にしか知られていない店が多い。

～考察～

商店街の中に有名な店舗を導入することで他の地域から人を呼び込む。また、商店街のなかにある店舗を日本中に進出させる。

昔のように人で賑わった商店街になってほしい。



インタビュー先: LAUGH COFFEE

インタビュー結果:

Q.LAUGH COFFEEは創業何年か

A.創業5年目 今年の8月に4周年を迎えた

Q.なぜこの商店街にお店を建てたのか?

A.歩いてコーヒーを飲む文化を作りたいと思ったから

Q.リニューアルオープンしようと思ったきっかけは?

A.改装前はシンプルなデザインだったが、ポップなデザインに改装するほうがお客様からのウケが良くなると思ったから

Q.このお店に来店するお客様の年齢層は?

A.幅広い年齢層の方から利用されている。特に利用が多いのは20代後半~40代の方

Q.若年層の利用を増やすための工夫は?

A.季節限定のメニューを作ったり、カフェラテアートなど若者ウケが良いものを作る

Q.コーヒーとの出会いは?

A.元々カフェ巡りが好き→コーヒーの種類によって違う味に面白さを感じた

Q.以前やっていた仕事は?

A.別の店舗で店員、商品開発などをしていた

Q.仕事のやりがいは?

A.店員とお客さんの距離が近いので常連客とコミュニケーションが沢山とれること

Q.今の前橋市に足りないことは?

A.今の街は以前よりは賑やかになってきているがもっと多くの高校生たちが気軽に立ち寄れる場所になってほしいと思う

前橋の課題

若い世代が楽しめる場所が少ない
自分たちが前橋の魅力を理解できていない

考察

今回のまちなかりサーチで前橋の課題として若い世代の人が楽しめる場所が少ないということを感じた。このことからもっと若い世代の人が立ち寄りやすいお店を作るべきだと思った



インタビュー先

中川原呉服店

群馬県前橋市本町1-2-8

インタビュー結果

Q1：昔と比べて商店街の雰囲気はどのように変わったか。

A：人が少なくなった。自転車が多い。

昔は立てないくらい人がたくさんいた。お店は全部開いていた。



Q2：最近ではどんな年代のお客さんが多いか。

A：高齢の方が多い。40歳以上。

習い事などで着物を使う人が来る。

Q3：着物を若い人に広める工夫は何か。

A：若い人のためにインスタを始めたが乗っ取られて、怖くなった。最近は若い人よりも、見てくれる人が多くなるといいと思う。

Q4：前橋が行っている活性化は、お店にどんな影響があるか。

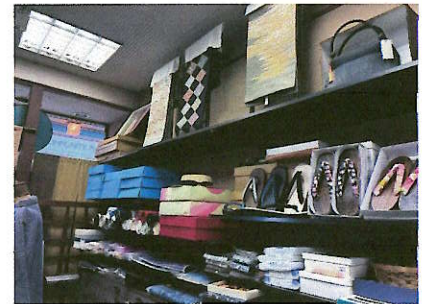
A：人は少し多くなっていると思う。しかし、お店として直接的に影響は感じない。前橋の取り組みはいいことだと思う。

Q5：お店全体としてどのような課題があると思うか

A：前橋市だけが頑張るのではなく、個々のお店で専門性を出したり宣伝をして頑張るべき

自分たちが考える前橋市の課題

- ・どこに何があるのかわからない。
- ・人が全然いない。(いても年齢高い)
- ・雰囲気が暗い。
- ・商店街に行く理由がない。



考察

- ・どこに何があるのかわからない。

↓紙の地図だと最後にゴミになるため、地面に矢印などでお店などの場所がわかるようにする。

- ・人が全然いない。(いても年代が上の方)

↓イメージは高崎駅みたいにする。若い人向けの店を増やす。

- ・雰囲気が暗い

↓明かりを増やす。季節にあった装飾をする。(例) 冬...イルミネーション など

- ・商店街に行く理由がない

↓限定イベントをする、フォトスポットを作る、皆で喋れる休憩場所。

R7「まちなかりサーチ」報告書

6組6班

インタビュー先：焙煎館 様

インタビュー結果：

Q, 創業してから何年ですか？

A, 12年

Q, 長続きの秘訣はなんですか？

A, 美味しいコーヒーを提供する
お客さんを待つ

Q, 始めたきっかけはなんですか？

A, 土地が空いていた
たまたま場所にめぐりあった



Q, どのくらいの年齢層の方が来ますか？

A, 40代 （リピーターが多い）

Q, お店のこだわりはありますか？

A, ゆっくりできる環境を作る
美味しいコーヒーをいれる

Q, お店を始めてから、前橋はどのように変化しましたか？

A, 町中にはチェーン店などのお店が少なくなった
閉まってしまったお店も多い

Q, お店で工夫していることはなんですか？

A, コーヒーの入れ方教室を開く
（コロナで難しくなった）



自分たちが考える前橋の課題：

若い人たちが楽しめるような場所が減った。

人が少ない 特に若い人

外国人が多い

考察：

もっと空き店舗になっている場所を減らしたいです。

飲食店などをもっと増やし、今は使っていない場所に店を持つことで少しずつ前橋の中心に来てくれる人が増えたらいいと思います。頻繁にイベント等を開催すると、人が集まってくるかと思いました。若い人に向けた店舗や活動を取り入れたら良いと思います。

前橋特製銘茶 駒井園

6組7班

創業明治二十年 駒井園

Q&A

Q1人気のお茶は時代とともに変化したのか？

A.時代によって物価が変わるため最も安いものが身近になりやすいので変化はし続けている。

Q2今と昔で町やお客様の様子はどう変わったか？

A.昔よりも街が静かになり、人通りが少なくなった。

Q3お店を長く続けてきて幸せを感じる瞬間はどんなときか？

A.また常連さんがきてお茶を美味しいと言ってくれるとき

Q4お店はこの地域のどんなところに支えられていると感じるか？

A.地域の人とのつながり。親子三代での関わり。

Q5地域の将来の為にお店としていようと思っていることはあるか？

A.お店を続けていくこと。(地域への貢献)

Q6地域の将来のためにお店としてしようと思っていること？

A.生活の一部として変わらずお店を続けることで住んでいる人に変わらずお茶を届けること。

Q&Aのまとめ

お茶という日本人に身近なものは地域との関わりが特に深く生活の一部として日常を届けることが一番の地域貢献になる。また、Q1からみて、ただお茶が身近にあるだけでなく物価なども地域の変化につながっている事がわかる。Q6の質問はこのお店だけでなく、地域に根づいた多くの老舗がそうであるといえるため、これらを商店街の人にもっと利用してもらう必要がある。

このリサーチを通じての地域の課題

「人が減った」ことが課題だと思われる。Q4から昔と比べて人が減り地域の活気や繋がりが薄くなりつつあることがわかる。加えて老舗の地域とのつながりが薄くなっていることも課題だと言える。

※ここでの「人が減った」は中央商店街から人が減った事に加えて若い人が地域から出ていってしまったことを示している。

課題からの考察

人が減ったため、人を集める。また、若い人の流出を防ぐ対策が必要となる。が、「若い子向けのお店を建てることで防げるのではないか」と考えた矢先新しい課題にぶつかった。それはそういった店が既に多く集合している地域があるということだ。それが「東京」。疑似東京となり、地域の良さが潰れ、いつ変わるのか不明瞭な流行り物を頼りに不安定な地域を作り出すことにほかならない。変わらないものはすでに地域にある特徴やその地域ならではの関わり。

地域の「良さ」と言える。

そんな地域の「良さ」を活かしたものが必要となる。

解決案の例

この街は「水と緑と詩のまち」がキャッチフレーズである。

水を活かした対策

例) 川などの下流に観光目的の街を造り船で移動する、ダムツアーなどの計画。

老舗を活かした対策

例) ポイントやふるさと納税などのシステムを活用し繋がりを広げる。



インタビュー先：八百駒

インタビュー結果

Q:値上がりしていることをどう思いますか？

A:昔からの値段をよく知っているなので、お客さんに申し訳ない。

Q:なぜ、この仕事をやろうと思ったのか？

A:店主さんがお店を辞めさせたくなくて、実家を受け継いだ。

Q:地域のイベント等に参加していますか？

A:七夕や前橋まつり、農業祭に参加している。

Q:仕事のやりがいだったりはないかありますか？

A:お客さんに商品をおすすめして買っていただいて、次に来たときにおすすめしたのを褒めていただいたとき。

Q:昔から変わらず続けていることはありますか？

A:お客さんのために旬のもの、品質の良いものなど、いいものを仕入れるようにしている。

Q:今と昔でどのようなことが変化しましたか？

A:商店街にあまり人が来なくなったり、お歳暮などの利用が少なくなりました。



自分たちが考える前橋の課題

1.来街者減少・高齢化 → 集客力・売上低下

2.空き店舗増・老朽化 → 景観・安全性低下

3.若者・新規事業者の参入難 → 活力・魅力の減少

4.発信力不足 → ブランド力・観光力低下

考察:

・SNSを利用して情報を発信する。

・有名人とコラボして宣伝する。

・地域の特徴をとらえたブランドを開発。

・空き店舗をしっかりと活用する。

→若者・高齢者など年齢層に関係なく沢山の人であふれるようになる。

→県内だけでなく日本内でも有名な地域になる。