

# まちづくりミーティング開催結果概要



**開催テーマ** 桐生版スモールビジネスサタデーのさらなる発展・充実について

## 参加者

桐生商店連盟協同組合 9名  
桐生市長  
傍聴者 2名  
報道機関 2名

日時: 令和7年6月10日(火) 午後6時00分～午後7時05分

場所: 桐生市保健福祉会館 5階 503会議室

## 1 開会

## 2 あいさつ

## 3 議題

桐生版スモールビジネスサタデーのさらなる発展・充実について

### 意見交換のポイント

- 令和7年度の「100円商店街in桐生（桐生版スモールビジネスサタデー）」の実施内容について
- 商業の活性化やまちなかのにぎわい創出のため、桐生市と共創したいこと 等

## 4 閉会



### (市長)

本日は開催テーマを「桐生版スモールビジネスサタデーのさらなる発展・充実について」とし、皆様のご意見を伺い、共に考え、新たな取組を創造してまいります。

#### 意見交換のポイント

- 令和7年度の「100円商店街in桐生（桐生版スモールビジネスサタデー）」の実施内容について
  - 商業の活性化やまちなかのにぎわい創出のため、桐生市と共創したいこと等にさせていただきます。
- また、このテーマに限らず、皆さんにとって大切な事項であれば発言いただいても一向に構わないため、お願いしたい。
- まずは、今年度の「桐ペイイベントポイントキャンペーン(案)」について説明させていただきます。

(市長より令和7年度の『「桐ペイ」イベントポイントキャンペーン(案)』について説明)

※資料参照



## 令和7年度「桐ペイ」イベントポイントキャンペーン(案) 11/8(土) 10時~17時

**概要** イベント当日に市内の中小商店で**1,000円以上**の買い物をされた方に商店街のイベント会場内に設置する専用ブースで**桐ペイポイント2,000ポイント**をプレゼント(※お一人様1回限り)

**目的** ● 当日開催されるイベント集客への波及効果増進  
● 「桐生版スモールビジネスサタデー」の実現の後押し



項目	内容
ポイント発行総額	2,000ポイント×先着4,000人(総額800万円分。先着順でプレゼント) (※R6:2,000ポイント×先着4,000人【実績:4,000人に発行し、ポイント利用率は総発行ポイント数の96.5%】)
ポイント利用可能店	桐ペイ加盟店(大型店除く)※カード会員は一部利用できないお店があります。
イベント参加資格	大型店を除く市内中小商店(桐ペイ加盟店でなくても可)で <b>1,000円以上</b> 買い物をし、専用ブースでレシート等を提示した方(※R6と同様)
お渡しする方法	①アプリ会員:利用者自らのアプリでポイント取得用のQRコードを読み取りポイントを取得 ②カード会員:職員がタブレットにて専用カードのQRコードを読み取りポイントを付与

※ポイント使用期限:イベント翌日<11月9日(日)>の23時59分まで

## イベント会場内の専用ブース一覧

桐生版スモール・ビジネス・サタデー  
×  
桐生市電子地域通貨

### 専用ブース(参考:令和6年度実績)

コミュニティホール トポス(本町三丁目)

ギャラリー禅林(本町四丁目)

シルクル桐生(本町五丁目)

浄運寺前駐車場(本町六丁目)

ドン・キホーテ桐生店(末広町)





**(市長)**

次に、昨年度参加されたお店の方々の声を改めて確認させていただきたいため、参加店舗アンケートの結果について、今川理事長より説明していただきたい。

**(今川理事長より令和6年度の100円商店街のアンケート結果などについて説明)**

**※資料参照**



**(今川理事長)**

100円商店街については、そのお店の様子やどのような商品を販売しているかなど、お客様とコミュニケーションをとり、顔馴染みになっていただくための手段として実施している。そのような中でお店の中の商品を見ただけのためにアクションを起こして、次につなげるということが大変重要だと考えている。



令和7年6月10日(火)18時 まちづくりミーティング資料

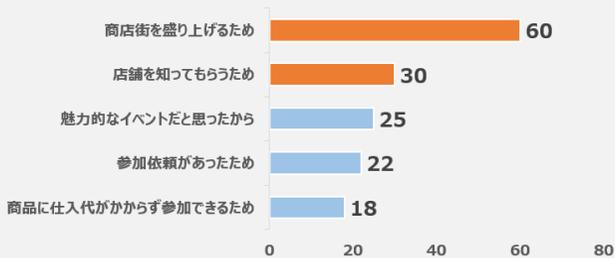


**【2024年】  
100円商店街 in 桐生  
参加店舗  
アンケート結果**

桐生商店連盟協同組合

**Q1：何が決め手で100円商店街 in 桐生に参加しましたか。**

「商店街を盛り上げるための回答がもっとも多く、次いで「店舗を知ってもらうため」の回答が多い。



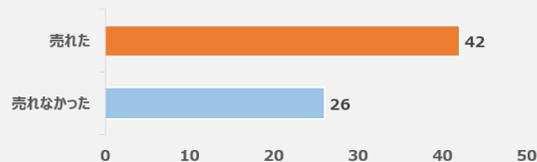
**Q2：100円商店街 in 桐生に参加し、良かったこと**

「商店街が賑わった」の回答がもっとも多く、次いで「お客様に喜んでいただけた」の回答が多い。



**Q 3 : 100円商品以外の通常販売している商品（サービス）は売れましたか。**

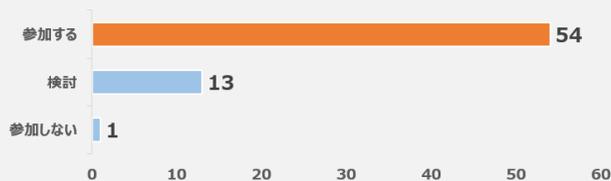
「売れた」の回答が多い。



3

**Q 4 : 次回開催が決定したら参加しますか。**

「参加する」の回答がもっとも多い。



4

**Q 5 : その他、なにかございますか。**

回答数：計27件

**イベントに対する肯定的な意見：8件**

- ・店に入店して頂き商品を見て頂事が良かった。再来店に繋げたい。
- ・子どもたちが喜んでいたので良かった。今後も続けて下さい。など

**イベントに対する否定的な意見：3件**

- ・柳ポイントが付くようにしているイベントがあつたおかげで店内売上は通常よりあつたが単独では意味はない。
- ・100円でなくても良いと思います。100円の方はその時以外は来店されません。
- ・付与されたポイントが大規模小売店舗で使えないのが不便だとお客様から言われました。（何人にも）

**課題・改善等に関する意見：16件**

**【100円商品に関連する意見：4件】**

- ・100円商品はレシートが出ないというも広まっていないようです。
- ・1家族1個の条件での販売でしたが、あきらかに家族なのに他人のふりをしてティッシュペーパーを購入して行った人が何人かいました。
- ・組合で配る（販売する）商品の数量の制限を明確にしたい。店舗ごと、もしくは全体で1家族1個なのか？など

**【イベント企画・運営に関連する意見：12件】**

- ・人出午前中に集中してしまうので、午後までにぎわう企画はどうか。例えば、10時、13時、15時の3回の企画展開など、知らない人もいたので、もう少し早く広く周知すると思う。SNSでの周知をする、若い年代も興味を持つかもしれない。
- ・チラシ記載の開始時間は10時でしたが、お客様の来店、購入問合せが多く、若干前倒しで販売した。通常シール類は、9時開店なので、事業者ごとの開店時間に合わせた販売開始を検討して頂きたいです。
- ・やはり毎年柳ポイント付与の説明書きが分かりづらいためです。パンフレットにももう少し分かりやすく書かれていると良いと思いました。など

5



**（市長）**

今川理事長の説明のとおり、100円商店街の趣旨については理解することができたと思うが、アンケート結果を参考にしながら、今年度の内容について、どのような改善をするとより効果が出るかなどについて意見をいただきたい。

## 一過性ではなく継続した 取組とするために

### (意見)

今回の主たるテーマからは少し外れてしまうかもしれないが、商店街活性化のためのイベントを実施しているときはいつも人が集まってよいが、一過性で終わってしまうため、街全体で恒常的に人を集めるためには、他のことに取り組んでもよいのではないかと思う。例えば、梅田の空き家を利用してチョウザメの飼育や養殖をするとか、温泉を利用してスッポンの養殖など、話題性を高めるような取組をしてみたらどうかと考える。

また、ふるさと納税の寄附受入額が桐生市では1億円もっていないが、全国には100億円を越えているような自治体も多くあるため、桐生市でも10億円ぐらいの寄附受入れができるように、何かいい返礼品をアイデアとして出し、品目も少ないので500品目ぐらいまで増やせばよいと考える。

それとやはりこれまで様々なことを実施してきたが、若い女性の意見が重要であり、例えば群馬大学の学生の意見なども取り入れ、若者の利用率が高い飲食店の後継者の問題やトイレの問題も改善したまちづくりを進めていくと、この100円商店街もより充実し、継続するのではないかと考える。



### (市長)

ふるさと納税については、他からもふるさと納税を生かしたまちづくりについて提案をいただいております、確かにその通りであるため、今後品目も当然増やしながら、ふるさと納税を新たな財源として増やしていくにはどのようにしたらよいか検討していきたい。

また、群馬大学の学生との交流については、昨年から「学生×桐生つながるプロジェクト」を進めており、現在は30名のメンバーにより、桐生を知り、愛着を深め、興味関心を高めることを目的に活動していただいている。その活動の中で、学生目線で桐生を発信するときに、商店街の方々のところにも取材に行き、話を聞く機会が増えてくると思うため、そうした機会を捉えて豊かな学生生活をさらに送ってもらいたいと考えており、その中で1人でも2人でもいいので、桐生に残って生活をしてほしいと考えている。

また、経営が黒字でありながら後継者不足や高齢化等により廃業してしまうというケースが一番残念に思う問題であり、現在、桐生信用金庫や商工会議所と連携しながら事業承継に向けた取組も行っているため、引き続きしっかりと取り組んでいきたい。



### (今川理事長)

商店連盟としても今年度予算を組み、学生による商店街活性化に係る活動を支援したいと考えているので、事務局より説明させていただく。

### (オブザーバー(商工会議所商業課))

今年度、商店連盟として、学生に商店街を盛り上げていただきたいというところから、50万円予算を確保させていただいた。学生に商店街へ愛着を持っていただくとともに、商店街との距離を縮めていただきたいため、商店街で何か販促につながるような学生の活動を支援したいと考えている。

## 商店街マップを作成して回遊しやすく

### (意見)

100円商店街については、初めてお店に入り、その一瞬だけでそのお店を知っていただくのは少し大変だと思うため、商店街の地図を作り、各店舗の商品を紹介できるようなものがあるとよいと思う。よく観光で本町通りを歩いている方をみると、観光パンフレットの地図を見てそこに掲載されているお店だけ訪問して、その他の店舗は全く目もくれず帰ってしまっている。例えば、商店街の地図があれば、100円商店街のときも一緒に見て回れるのではないかと思う。今年が昭和100年にあたる年ということで、商店街も昔はこうだったと古い歴史を生かした各店舗をPRできるとよい。

また、本町3丁目に市営住宅があるが、入居者が高齢化しており活気をつけるためにも、例えばワンフロア全部を学生専用の部屋にして入居していただき、入居者のまとめ役として、入退きの管理や高齢者の支援等を行い、地域と関わることで住宅全体も活気付くのではないかと思う。

その他、この住宅の1階に映画作品制作を支援する民間団体の「わたらせフィルムコミッション」が入っており、様々なロケの支援を行っていると思うが、桐生で映画の撮影実績を増やすことにより、映画の聖地となり、多くの人々がそれを目当てに聖地巡礼することで地域活性化につながると思うため、市としても後方支援をしっかりとしていただきたい。



### (市長)

色々な提案をいただきありがたい。確かにお店の紹介という点では、お店の情報を掲載した地図も必要であると思うが、SNS等で周知するという点も大変重要であると思うため、このようなことも含めてより良いものを皆さんと検討していきたい。

最近、桐生市は「レトロモダンな街」と評されていることもあり、市内には歴史のあるお店もあるので、歴史を生かしたPRなども必要ではないかと思う。

学生による活気付けという点では、昨年桐生八木節まつりにおいて、シルクル桐生の一角を借りて、学生専用ブースを設けたところ、大盛況だったということもあり、やはり機会を意図的につくり、学生にまちなかに足を運んでもらうことは大変重要だと思うため検討していきたい。

## 行政任せではなく商店街として 次につながる工夫を

### (意見)

今川理事長の話にもあったが、100円商店街の趣旨について、しっかりと伝えていかなければいけないということ、周知についても迅速に多くの方に広がるようにしないと伝わらないということを非常に感じた。アンケートの自由意見にもあった「100円商品のレシートが出ない」という不満については、その方は100円商品のみを1,000円分購入し、桐ペイを発行してもらいたいということかと思う。他にもそのような考えを持つ方がいる可能性はあるが、そのようにしてしまうと店を知ってもらうということもできず、次につながらないため、趣旨に合致してこない。そのため、もちろん使う側の利便性を考えるのも大事ではあるが、まずは、しっかりと趣旨を伝えることが重要である。あとは利用者が不便にならないようにマップを作成したり、また、100円商品のラインナップなどは各商店街で色々ルールが違うのでそこは早く明確にして調整していくことが大事であると思う。私は桐ペイポイントが付くこのイベントがあるおかげで、売り上げが上がったと思っており、桐ペイがなければ、目玉の100円商品だけ購入し、次の店舗、次の店舗へという流れになってしまうのではないかと感じている。

私どもとしては、行政任せではなく、来店したお客様にいかに店に興味をもってもらい、次にどうつなげるかということを経営や各個店が考えなければならぬと思う。

桐生市が桐ペイポイントをつけていただいたおかげで、1,000円以上購入しようかと考えるお客様がいることは確かである。また、2,000ポイントの期間内において自店舗への還元は多少あったという実感はあるが、この期間を土日の2日間ではよいのかについては議論が必要であると思う。



### (市長)

正に本日の論点の核心を突いていただいた。この取組は、元々タスマールビジネスサタデーとして地元の商店の方々から始まり、「今日は1日桐生で買い物しよう」と消費者へ促すことを目的にスタートした。その手段として、まずは100円商店街を実施してみようということで始まったため、これで完結ではなく、逆にまだ伸びしろがあると思う。特に、桐ペイポイントの使用期限については、現状の案である2日間としているが、1週間や1か月がいいなど、ぜひ皆さんとの話し合いの中で決めていただきたいと思う。

また、大型店を除いた中小商店を対象としていることについては、商店街等で買い物していただくよう促す目的があるため、変更しないことを考えているが、この点についても皆さんにご意見を伺い、決めていきたい。



## SNSを活用し、 若い世代に向けたPRを

### (意見)

この100円商店街については、これまでに計3回実施してきたが、かなりの人出があったと思う。その中で一番感じたことは、各商店により取り組む際の温度差が少しあったところが気になる部分である。やはりイベントをやるからには、各個店がいかにやる気を出していただくかということが重要であり、私たちの責任もあるが、その点を今年度は上手に促していければと思う。また、周知に関しては、今ではSNSが主流になっており、上手に周知ができれば若い人にも来ていただけたと思うため、100円商店街は面白いということをいかにPRできるかを検討したほうがいいと思う。

もう一点は、テーマから若干ずれるが、今群馬県が移住希望地ランキングで全国1位にランクインし、桐生市でも九州から移住されている方など、商店街にも移住者が開業しているケースが結構増えてきている。移住してから何年か経っている方もいるが、その方々の中で、商売が繁盛しているところや不振となっているところなど様々であるため、商売のマッチングなどを支援するような取組もできたらいいと思う。



### (市長)

やはり取組を知っていただくための周知の仕方が非常に大事になってくると思うため、新たな取組として、SNS等を活用したPRについても皆さんと一緒に検討していければと思う。

また、移住者の支援に関しては、私が市長就任してから、市の補助金等を活用し、新しく空き家や空き店舗で開業した数が74件になっており、その中には、もちろん商店街の中に開業された方もいるが、今ご意見いただいた既存のお店の方々との融合が非常に重要になってくると思う。新たに開業された方々からは、商店街の方々によく支援していただいております、本当に仕事がやりやすいという声を既に伺っているため、移住者の方を支援しているような情報があれば提供いただき、市としてもPRしていきたい。

## イベント企画の 時間をずらし集客力アップ

### (意見)

100円商店街については、昨年は、より集客力を高めるため、本町6丁目商店街で和太鼓祭りを同日に開催させていただき、延べ3,000人の来場者でにぎわった。その際、来場者へ100円商店街も実施している旨のアナウンスをさせていただいたが、中々お店の中まで入ってこないということを6丁目の商店街の方々から話をいただいた。市が、桐ペイイベントポイントキャンペーンも同時開催していただき、1,000円購入して2,000円のポイントが発行されることから、そのためにお店で1,000円の買い物をしていただく方も結構おり、2,000円のポイントが発行されてから再来店してまた買い物をさせていただいたということもあった。今後も100円商店街を開催するときは、桐ペイイベントキャンペーンを同時開催していただくと非常にありがたいと思う。

また、SNSでの周知については大変重要であると考えており、我々商店街はいつもペーパーで広告を出したりするのが主流となっているので、やはりSNSを利用したPRは有効であると思う。

イベントの企画については、アンケートでも何回かに時間を分けて実施したらどうかという意見があったが、6丁目商店街でも午前と午後で100円の目玉商品売るものを分けて2品目出すという対応をとったことにより、午後3時頃まで集客することができた。

また、桐ペイポイントの使用期限については、商店連盟の中でもこれまでに色々と議論があり、2日では短く、「1週間・1か月・年内までを期限とする」というような様々な意見が出ていたが、今年度の実施についても、関係者間で協議させていただきたいと思う。



### (市長)

確かにSNSを活用した周知については効果があると思う。また、時間をずらして目玉商品売るといった工夫についても、集客力アップのために大変有効な手段であると思うため、全体的な取組にできるかどうかについても検討していただければよいと思う。



## 100円商店街はメリットが 大きいいため継続実施を

### (意見)

末広町商店街については、皆さんの商店街とは少し異なり、非常にテナントが多く、100円商店街のイベントへの参加に対しての負担も少ないため、参加に協力的なお店が多いのが特徴である。この100円商店街の実施については、末広町商店街にとっては大変メリットがあり、売り上げ云々は個々のお店の努力に比例したり、販売している商品の特性にもよるため一概には言えないが、移住者の方にもお店を多く出していただいております。そういう中で一緒にこのイベントに参加することによってお店同士がコミュニケーションを取りやすくなるという効果が非常にあることから、できる限り継続して実施できるとよい。

桐ペイポイントの使用期限については、やはり難しい問題であり、扱う商品によりどのような期間がよいか変わってきて、2日間ぐらいになると飲食などが中心になってくると思うが、それは商店街のにぎわいを考えた際にそれでよいと思えば2日で十分だと思し、特にこの期間がよいというものは現時点では整理できていないが、検討が必要である。

また、ここ1年で末広町商店街では飲食店の出店が増え、今まで喫茶店もなかったが、お茶が飲めるようなお店も何店舗か出てきた。あとは人が回遊するときは飲食がメインになるが、食の部分はまだ弱いいため、桐生らしくうどんやソースカツ丼などを提供できるお店ができればよいと思う。

その他、今月27日に商店街の8店舗ぐらいのテナントが中心となり、ドン・キホーテのコンコースでイベントを開催する予定となっている。飲食店やアウトドアショップなど、若い人たちが集まって自分たちで企画して商店街を盛り上げようとしており、今のところ非常にうまく回っていると思う。



### (市長)

商店街全体のメリットとしてこのイベントは続けてほしいという貴重なご意見をいただきありがたい。また、若い方が商店街を盛り上げようと様々な取組をされているのは大変よいことであり、商店街としても支援をしていただきたい。



# 桐ペイポイントの使用期限について

## (意見)

100円商店街については、どちらかというと大人の方が多く、子どもたちにも参加してもらえるような工夫が必要であると思う。実際、この100円商店街では子どもたちが参加するような場所が少なく、お菓子の詰め合わせなどを子ども対象にやっているところもあるが、子どもが楽しめる企画がないという声が聞こえてくる。これはもちろん商店街の話にはなるが、もう少し若い世代をターゲットに考えるのであれば、子ども向けのをもう少し充実させてみたらどうかと思う。

また、桐ペイポイントの使用期限については、自分としてはやはり1週間ぐらいあったほうがよいと思う。1日や2日だと帰りに何か買っていこうという感じで、お店の営業時間によっては使用できないという可能性もあるが、1週間ぐらいあれば少し時間的に余裕もあり、何をかうか検討することができると思う。

それから、他のテーマだが、地域の大人が先生となり、子どもたちに様々なスキルを教える体験型ワークショップ「まちの先生見本市」を開催している市民団体があり、ドン・キホーテのコンコースを借りて行っているが、本当はJR桐生駅構内でイベントを行っていただきたいと考えている。けれども、ワークショップにおいて子どもたちから参加費を徴収しているため、営利扱いとなり、駅構内で実施するためにはJRの許可が必要となってしまうハードルが上がってしまうため、市からもこのイベント実施についての後援をいただくなど、JRの許可が下りやすいよう支援を行っていただければありがたい。

もう1点、JR桐生駅構内のチャレンジショップ「オーライ」については、市民活動推進ネットワークがJRと敷地の賃貸借契約を締結している。今までこの「オーライ」に出店してきたお店の中には実際に開業したお店もあり、桐生市の玄関口としてにぎわいを創出するため頑張ってきたが、出店料のみでは運営がマイナスとなり、昨年の収支はプラスマイナス0になったが、オープンから3年間のマイナス部分はネットワークが負担してきた。今年度も何とかマイナスが出ないよう運営したいと思うが、JRとの賃貸借契約が今年度末で5年間の契約が満了するため、契約更新するか否かを検討しているところである。100円商店街とは若干異なる話であるが、チャレンジショップ出店を契機に商店街の方へ出店する可能性があり、街のにぎわい創出に寄与すると思うため、運営について市からの支援等を検討していただきたい。



## (市長)

「まちの先生見本市」の会場としてJR桐生駅構内を活用できないかという話については、どのような支援ができるかについて検討したい。

また、チャレンジショップ「オーライ」の件は、運営状況等を確認しながら、どのような形がベストであるか一緒に考えていければと思う。



## 子どもを対象にした内容も 充実させ、独自性を生み出す

### (意見)

この100円商店街については、今年度で4回目を迎え、一つ見直しの時期にあるのかと思うが、先ほどこのイベントの趣旨として、地元のお店で買い物をしてもらおうということ、さらに踏み込んでいうと地域経済の活性化や地域のお店の文化的・歴史的価値を地域のみんで共有していこうという日であると思う。買い物については、商店街全体がお祭りのように盛り上がり、お店にも入ってくれるが、深いコミュニケーションをとろうすると敬遠される場合もあり対応が難しい。

また、お店の文化的・歴史的価値の共有については、中々できていないという課題があると思う。そのため、先ほども話が出たが子どもを対象にした内容も加えたらどうかと思う。例えば、既に「ミニきりゅう」で同じような事業を実施しているが、こちらは仮想ではなく、実際に子どもたちが花屋やケーキ屋や飲食店など、色々な体験をして、その中で希望する子どもがいれば、各商店のお店に入り、お店の雰囲気やコミュニケーションなどを見てもらい、終わった後に例えばアルバイト代のような形で桐ペイポイントを渡し、地域のお店で使ってもらえるような仕組みを作るなどしてはどうかと思う。以前、中央商店街でも似た取組をされていたかと思うが、そのように過去にも事例があるので、桐生版スモールビジネスサタデーという独自性を出すということであれば、これまで荒木市長が取り組んできた事業と組み合わせても面白いと思う。



### (市長)

「ミニきりゅう」については、参加者も年々増加し、桐生市とみどり市の小学生の3人に1人が参加するという形になっており、子どもたちも楽しんで参加している。桐生版スモールビジネスサタデーについても、ご意見のあった取組も検討しながら、子どもたちが街の活性化や歴史などに触れることにより桐生に愛着を持てるような桐生らしい取組になるとよいと思う。





**(市長)**

皆様より貴重なご意見をいただきありがとうございます。  
また、桐ペイポイントの使用期限について、  
様々なご意見があると思うが、本日意思統一で  
きなれば後日個別に相談させていただきたい。  
ポイント利用率やビジネス的なことも考慮いた  
だき、今までどおり2日間がよいのか、1週間  
程度の方がメリットが大きくなるのかななどを検  
討いただきたい。

**(今川理事長)**

この件については、商店連盟と桐ペイ担当  
のDX推進室と協議しながら、今後決めてい  
きたい。



**(市長)**

それでは今までの総括について、今川理事長からいただきたい。



**(今川理事長)**

100円商店街を実施するにあたり、SNSを活用した周知については大変  
有効であると思うため、実施していきたい。また、LINEの友だち募集のQR  
コードをチラシに載せるなど、若い世代のお客さんも参加してもらえるよう  
に対応していきたい。

その他、JR桐生駅前のにぎわい創出という点では、北口の駐車場跡が活  
用されていないため、例えば桐生名物の食べ物などを販売するようなお店が  
できればありがたいと思う。



**(市長)**

皆さまから貴重なご意見をいただきましたので、毎年バージョンアップしな  
がら地元での買い物を促進する取組を一緒に考えていきたい。

また、商業活性化などへのご意見については、一度持ち帰らせていただき、  
検討を深め、今後の市政運営に活かしてまいりたいと思うので、今後も引き  
続きよろしくお願ひしたい。

