

## 第三期武蔵野市産業振興計画市民等ワークショップ 各グループの発表内容

## 1 前半のグループワークのテーマ

- (1) 「商店会」または「観光・観光地」のイメージは？（武蔵野市に限らない）  
 (2) 武蔵野市の「商店会」または「観光」といえば？好きなところは？  
 (3) 武蔵野市の「商店会」または「観光」の課題は？

## 2 前半の発表内容

## (1) Aグループ

## ア 「商店会」のイメージ（武蔵野市に限らない）

商店会は、横のつながりがあり、仲が良いイメージがある。逆に、外から入ってくる人にとっては輪に入りづらいこともありそう。あとは、伝統的・信頼感というイメージもある。

## イ 武蔵野市の「商店会」といえば？好きなところは？

伝統的な感じ。古くからの店があるので信頼度・信頼感がある。

## ウ 武蔵野市の「商店会」の課題は？

よくするためには、（商店会の）中の人だけでなく、外の力（大学生など）の力を借りた方がいいのではないかな。

## (2) Bグループ

## ア 「商店会」のイメージ（武蔵野市に限らない）

何でもそろう、活気がある、安心・安全で、多様な世代がいる、ゴミが少ないというイメージ。

## イ 武蔵野市の「商店会」といえば？好きなところは？

老舗から新しい店舗まで、多数の店舗が融合して存在しており、地域住民と関わりや、個性的な店も多い。中道通り商店会、吉祥寺が思い浮かべられる。

## ウ 武蔵野市の「商店会」の課題は？

タバコ・ゴミ・自転車の問題があると感じる。

また、難しいと思うが、観光客と地域の住民の両方が入りやすい融合した店舗が必要。後継者の問題も深刻。

## (3) Cグループ

## ア 「観光・観光地」のイメージ（武蔵野市に限らない）

沼津なら漁港、宮城なら野球、軽井沢なら観光地というように、具体的な観光地のイメージでいうと、ゴミがない、川越のようにコンセプトがあり、非日常的な空間があることだと考えた。

## イ 武蔵野市の「観光」といえば？好きなところは？

おしゃれなカフェ、井の頭公園、居酒屋、自然が多いことなどが挙げられる。吉祥寺は日常的で癒される空間。知らない人と会話ができるというのが武蔵野市の強みであると考えた。

ウ 武蔵野市の「観光」の課題は？

武蔵野市＝これ！といったコンセプトがない。

外国人が増えており、言語の壁がある。

人が多くて道が歩きにくく、ベビーカーや子連れの方が通りにくい。

(4) Dグループ

ア 「観光・観光地」のイメージ（武蔵野市に限らない）

観光と聞くと、ソフト面とハード面が挙げられると思う。

ソフト：人とのかかわりが多い観光地は温かみを感じられ、満足度が高い。

ハード：泊まれる場所があることが観光地として大事。

イ 武蔵野市の「観光」といえば？好きなところは？

井の頭公園や独歩の道などの自然が多い観光スポットは多い。ハモニカ横丁やグリーンパーク商店会など人情味のある商店会はあるが、ホテルがなく、宿泊場所がない。

ウ 武蔵野市の「観光」の課題は？

武蔵野市に住んでいる人たちは武蔵野市の魅力を知っているが、発信力がない。

若い世代が見る Instagram や TikTok が弱い。

3 後半のグループワークのテーマ

(1) 武蔵野市の「商店会」または「観光」の良いところを伸ばすためには？

(2) 武蔵野市の「商店会」または「観光」の課題解決に必要なことは？

4 後半の発表内容

(1) Aグループ

ア 武蔵野市の「商店会」の良いところを伸ばすためには？

人が重要。人と人とのつながりがあることで活性化する。人が集まるお店の誘致が大切。

グローバル化や少子高齢化が進んでいる中で、世代を問わず全ての人に対して言語等での発信をしていく。

イ 武蔵野市の「商店会」の課題解決に必要なことは？

① イベントを企画し、武蔵野のファンを増やす。

全世代に伝わるよう SNS だけではなくチラシも併用しながら発信を行い、大学生を含め、イベント運営のボランティアが必要。運営する人が外部から人を呼んで、ターゲットをしぼることも必要。

② 商店会に居場所を作ってはどうか。

例えば子育て世帯の人が悩みを共有できる場など、コミュニティを増やす。

(2) Bグループ

ア 武蔵野市の「商店会」の良いところを伸ばすためには？

吉祥寺は個性的で面白い店舗が多いので、発信が必要。

例えば、SNSの活用、若者世代に対してはInstagramの活用が有効。

また、各商店会のホームページを作成して、店の雰囲気や店主の写真を掲載してはどうか。

イ 武蔵野市の「商店会」の課題解決に必要なことは？

市や商店同士の情報共有、環境整備、出店者の支援が必要。

市には、補助金などの経済的支援・人的支援をしてほしい。

その他には、用途地域の緩和を行い、個人店の出店場所を増やすことなども検討して欲しい。一番大事なのは、課題を解決したいというエネルギーやマンパワーも必要だろう。

(3) Cグループ

ア 武蔵野市の「観光」の良いところを伸ばすためには？

古民家を宿泊施設として活用する

観光地としてブランディングする

観光地としてのターゲットを明確にする

武蔵野市の日常をまるごと体験できるようなモデルを作り、市外の人に体験してもらおう。

イ 武蔵野市の「観光」の課題解決に必要なことは？

若者向けのSNS発信、吉祥寺駅周辺の宿泊施設の誘致、空きテナントの家賃を安くしてほしい。

また、学生向け（学割がある）カフェを作ったり、子連れやベビーカーが入れる店が分かるようになったりしてほしい。

行政は、問題意識をもっと持って主体的に動いてほしい。

(4) Dグループ

ア 武蔵野市の「観光」の良いところを伸ばすためには？

観光客の集客より先に市民がもっと武蔵野市を好きになってもらえることが大事。

イ 武蔵野市の「観光」の課題解決に必要なことは？

このような商品が欲しいなど子ども・学生の夢が実現できるような、若い世代が自由に発言できる場がほしい。そのような場を市で作って欲しい。

世代を超えて全体で市を盛り上げていくことで、市外からも注目され、武蔵野市に来てくれるようになるのではないかな。

武蔵野市には宿泊施設が足りないという話があったが、空き家を活用し、中長期的に

活用できる場所があるのではないか。

観光というよりも、住んでもらう・生活してもらおうという視点でアピールしていった方がいいのではないか。