

事業概要

～県道桐生伊勢崎線～

- ・車道を全面通行止めして、クリスマスマルシェを開催
- ・車道を活用した場合の周辺への影響確認
- ・7月社会実験の効果（商店街への再来頻度の確認） など

【主催者】

- ・ **KIRYU UNITED**（桐生市内の民間団体）
- ・ 桐生市本町六丁目商店街振興組合

- ①開催に係る関係機関への申請
道路占用料 55,462円/1回、
道路使用許可手数料 2,300円
- ②出店者調整やナイトマルシェ全体の仕切り
（出店数：50店舗 休憩スペース7区画）
- ③空き店舗を活用したチャレンジショップ設置
- ①沿線商店街との調整
- ②クリスマスツリー等の設え
- ③ステージイベントの調整

・群馬県庁官民連携まちづくりプロジェクトチーム

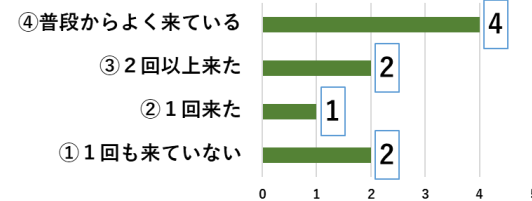
- ①開催に係る関係機関への事前調整及び申請書作成、桐生市調整（後援依頼）
- ②社会実験に関するアンケート調査及び集計
- ③交通誘導

【場所】（主）桐生伊勢崎線の左右歩道部 L=200m
（桐生市錦町一丁目交差点から本町六丁目交差点手前まで）
【日時】R1.12.8（日）12:00～19:00

実施状況

～ アンケート結果①（来場者）：回答数51名 ～

Q.7月の歩道niteから、この商店街に訪れましたか？

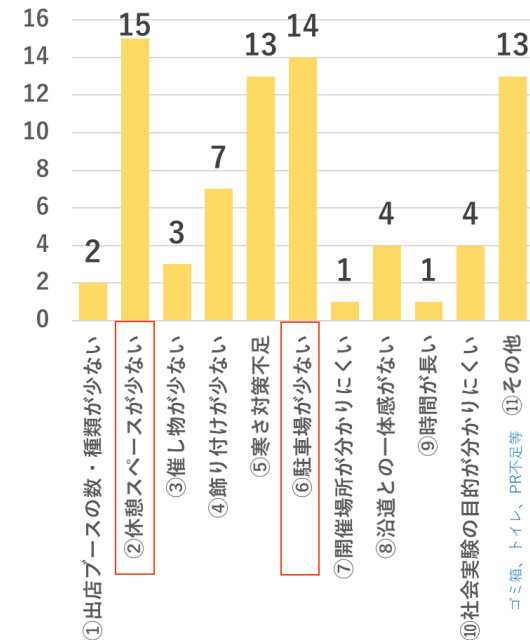


1回のイベントでは集客につながらない。

【その他意見等】

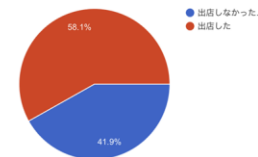


Q.今回の取組で残念だった点は何ですか？（複数回答可）

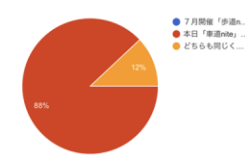


～ アンケート結果②（出店者）：回答数43名 ～

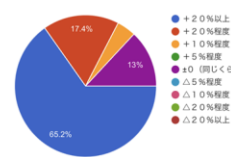
Q2. 7月開催の「歩道nite」には、出店されましたか？
43件の回答



Q3. 7月開催「歩道nite」の1回あたり平均売上額と、本日「車道nite」の売上額では、どちらが多いですか？
25件の回答



Q3-2. 差し支えなければ、本日の売上額が、7月開催「歩道nite」の1回あたり平均売上額より、どの程度、増減したか教えてください。（任意回答）
23件の回答



《自由回答》

- ・ 歩道niteより、出店者も幅広くなった。
- ・ このような動きがあって、桐生人の力や思いを感じました。
- ・ 長時間の開催でしたが、ライブなどのイベントもあり、中だるみ防止となった。
- ・ 運営局側の気配りや設備が充実していた。
- ・ 毎月ではなく特別感のある間隔で開催されるとお客様も楽しめるのでは。
- ・ 地元の方だけでなく遠方の方にも来ていただけ、会話ができて、実店舗の予約もいただけた。
- ・ 歩行者天国のため、安心感があった。

考察

- ・ 出店者のうち約60%が歩道niteにも出店していた。
- 1度出店して良いと思うとリピーターになりやすい。出店に対する需要はある。
- ・ 歩道空間よりも車道空間を活用の方が、約90%の店舗で、売り上げが上がった。また、歩道niteより、20%以上の売り上げが増えた店舗が多い。
- 活用する空間が広いほど、出店者への影響も大きく、地域の方と関わる機会増える。
- ・ 出店者と来場者で交流を楽しんでいる人が多い。
- こだわり（特徴）のある出店者がいることで、会話がはずみ、興味をもってもらい、出店以外の繋がりが生まれる。

道路空間を自由に使う子ども（※実施後清掃しました）

