



盛況だった市場直結のビアガーデン。

市場直結のビアガーデンで 柳橋を元気に

名古屋駅前にある柳橋中央市場は、4000坪の敷地に魚介などを扱う約300店が集まる全国最大級の民間中央市場です。その中にある食品センタービルの屋上で、市場直結のビアガーデンをオープンしました。営業期間に来てくださったお客様の多さは想像以上でした。市場のみなさんにも評価していただき、来年以降も営業を継続することになりました。

開業のきっかけは、中央市場のビルのオーナーから、さらに価値を高める市場再生の取り組みを聞かされたことです。私は、市場と飲食業のコラボレーションを通し、名古屋の台所として100年の歴史を持つ柳橋中央市場を広く再認知してもらうプランを提案しました。ポイントは2つ。「顧客の創造」と「中央市場の価値を高めること」です。

「顧客の創造」に関しては、家族連れや若い女性グループなど、新しい客層が柳橋を訪れるようになりました。「中央市場の価値を高める」という点については、市場と飲食業が一体となった新しい交流ステージを、柳橋から名古屋全域に発信できたと考えています。これにより周辺のお店にも波及効果が広がり、市場や地域の活性化にもつながっていくのじゃないでしょうか。

名古屋のDNAを 大切にしながら 活力と再生の 拠点づくりを



柳橋総合開発 社長
水谷義之さん

みずたに よしゆき / 1967年生まれ。名古屋市出身。飲食チェーンなどで経験を積み、2011年、名古屋駅前の柳橋中央市場にある食品センタービル屋上で市場直結のビアガーデンを運営する(株)柳橋総合開発を設立、社長に就任。専門学校講師なども務める。

伝統は新しい試みでよみがえる

近ごろ都心の顔がどこも似たり寄ったりになってきました。情報発信のエネルギーも衰えてきた。私は飲食業に携わってきた経験を活かし、地域の個性を大切にしたい新しい業態を通して情報発信していきたい。

ビジネスだから時代の変化に対応して、絶えず新しいモデルを開発する必要があります。しかし変えてはいけないものもある。柳橋中央市場で言えば、地域に根付いた歴史、仕事に取り組んできた人たちの誇りやエネルギーです。それは、かけがえのないまちの顔です。それを新しいビジネスモデルを通して発信するのが、今回の市場と飲食業のコラボレーションです。歴史や伝統は、新しい試みで再生すると思うのです。

名古屋には他都市にない 強みがある

私は名古屋で生まれ、名古屋で育ちました。サラリーマン時代に横浜などにいたのですが、それで初めて分かったことがあります。外から見ると名古屋は独立国家みたいなのです(笑)。私鉄も新聞も、ほぼ地元資本の独占状態。かつては銀行もそうでした。究極の地産地消です(笑)。でも、それは名古屋のDNAで、ゆるぎない強みだと思います。

まちづくりも名古屋らしさを活かすべきで、よそをまねる必要はない。名古屋には誇るべき歴史や、強固な産業基盤、消費者市場などがあります。グローバルな情報発信や事業展開は、もちろん不可欠です。でも名古屋の市民に向けて充実した名古屋の情報を発信していくことは、他の都市にない大きな強みになると思います。

私は今回、偶然チャンスにいただきました。でも志を持ちながらチャンスに恵まれない人が、私の回りだけでもたくさんいます。名古屋都市センターには、そういう人たちが学んだりチャンスに出合ったりする、交流の拠点になってほしいと思います。