



居心地の良さが愛着に、 愛着が使命感に

名古屋で建築設計に携わっていた私が西区那古野に関わるようになったのは20年ぐらい前。商店街が衰退し、人通りも少なくなっている時期でした。外から見ると沈んだ印象です。ところがお店に入るとそれぞれ特徴があって、お客さんもいっぱいいるし店主のキャラも立っている。次第に知り合いを連れていくようになり愛着が強くなって、この地域を残したい、再生したいという気持ちに変わってきたのです。人から「それは使命感だよ」と言われました。

空き店舗と出店希望者のマッチング

徐々に商店街との関わりが強くなっていく中で2007年に「なごやしたまちしゅう那古野下町衆」という地域主体の町づくり団体ができた時に、空き店舗対策チームのリーダーになりました。

まず空き店舗のデータベースづくりを始めましたが、すぐに暗礁に乗り上げました。その時わかったのは、マッチングと迅速に対応することの大切さです。それで2009年に空き店舗対策チームを「ナゴノダナバンク」という少人数で独立した組織とすることにしました。その後は1年に3~4店程度のペースで、次の時代の老舗となるような特徴のある店を30軒以上誘致しました。那古野のまちが持つ魅力を損なわないようにするには、ちょうどいい出店ペースだと思っています。

歴史的建造物の保存・活用へ

四間道で築120年の古民家を取り壊すという計画が出たときに、地域の方から残してほしいという声が上がリ、なんとか活用できないかやってみることになりました。改装にかなりの費用がかかるのでクラウドファンディングと助成制度を利用し、資金を集めることに挑戦しました。

クラウドファンディングの募集期間は60日、目標額は500万円。運営会社からは最初の一週間

人と古きよき歴史を大切に 味わいのある那古野の再生を



市原さんがリノベーションを手がけた、「galerie P+EN」(ギャラリー ペン)で。

で目標額の20%を集めることが必要だといわれました。それは叶いませんでしたが、知人は別として名古屋の人は内容をじっくり確かめ、本当によいプロジェクトを支援してくれると信じ、募集している間は仕事をそっちのけでホームページに写真を撮って載せたり、学生さんに記事を書いてももらったりと、いろんなことをしました。30日を過ぎたところで支援者が一気に増え、50日目で目標の500万円が集まりました。

他地域とのつながりで 那古野を底上げ

このまちが好きでいろんなことをやっているわけですが、内側から発信していくには限界があると思います。今後この地域がもっとよくなるには、他の地域との連携が必要だと思っています。例えば、歴史を紐解くとこの地域は鉄道によって瀬戸とのつながりがあったので、瀬戸を私たちが盛り上げるなど、他地域とのつながりを持つことにより、この地域をもう一段底上げできるのでは、と考えています。



有限会社DERO代表取締役
一級建築士

市原 正人さん

いちばら まさと / 1961年、名古屋市生まれ。西
区那古野の空き店舗と新規出店希望者をマッ
チングさせる「ナゴノダナバンク」代表を務める。