



第1回

商店街チャレンジャー育成事業 Report

2024.6.29(土) 14:00~17:00 福岡商工会議所2階 第2研修室

参加者 / 34名	
チャレンジャー	25名
他 講師	1名
アドバイザー	1名
事業実施者	3名
市職員	4名

今回のテーマ

名古屋市・円頓寺商店街の”カッコいい”再生を学ぶ！

第1回は、ナゴノダナバンクの藤田まや氏を講師に迎え、名古屋市円頓寺商店街の”カッコいい”再生を学びました。

<藤田さんの自己紹介と経緯>

藤田さんは、実家が創業100年以上の歴史を持つ化粧品店を営む4代目であり、商店街に生まれ育ちました。2000年頃、商店街が寂れていく中で危機感を覚え、卒業論文で商店街の活性化をテーマに取り上げました。その後、地元の若手と外部の人材を集めて「名古屋下町衆」というまちづくりチームを立ち上げ、活動を開始しました。



<イベントの企画>

名古屋下町衆では、商店街の活性化を目的としたユニークなイベントを数多く企画・運営してきました。代表的なものとして、「パリ祭」と呼ばれるフランス文化をテーマにしたイベントがあります。地元の商店と連携しながら、本場のパリの雰囲気再現するコンテンツを用意しました。また、「高知フェア」では高知県の食材を使った料理を商店街で提供するイベントを開催し、来場者に商店街を巡ってもらう取り組みを行いました。



プログラム

- ①オープニング
育成事業について説明
- ②講演
「名古屋市・円頓寺商店街の”カッコいい”再生を学ぶ！」
ナゴノダナバンク：藤田まや氏
- ③質疑応答
- ④クロージング
企画支援事業の説明・企画案発表



<ナゴノダナバンクの設立と活動>

名古屋下町衆の一環として、2009年に空き店舗対策のための「ナゴノダナバンク」を設立しました。所有者に空き店舗を貸し出すよう働きかけ、借りたい人を探して仲介する活動を行いました。2018年に法人化し、古民家のリノベーションや新規出店者の誘致に本格的に取り組むようになりました。商店街の中に新しいお店やコンテンツを次々と誘致し、人気が高まってきました。



<まちづくりへの考え方と転機>

藤田さんは、まちづくりには地元と外部の人材のバランスが重要であると考えています。また、小さなことから実践することが大切だと強調しました。自身の転機として、ナゴノダナバンクの法人化と、商店街の入り口付近にある物件を購入したことを挙げました。法人化には家族から反対されましたが、覚悟を決めて実行に移しました。物件購入も同様に家族から止められましたが、借金を背負いながらも購入を決断しました。これらの経験から、行動を起こすことの大切さを実感したと語りました。