

## 商店街空き店舗活用モデル事例集

- 
- CASE01 西山商店街
  - CASE02 大豊商店街
  - CASE03 勝川駅前通商店街
  - CASE04 銀座通り商店街
  - CASE05 円頓寺商店街



商店街は、商業機能の提供や地域コミュニティの担い手として、地域の持続的発展に欠くことができない重要な存在です。しかしながら昨今、商店街を取巻く環境は厳しく、その中でも店主の高齢化や後継者不足による空き店舗の増加は、商店街の活力や魅力を低下させるだけでなく、地域経済やまちづくりにも影響を与える深刻な課題になっています。

そこで、愛知県では今年度、空き店舗を活用して商店街を活性化するモデル事業を発掘・調査し、実際に活性化した5つの商店街を取り上げ、成功までのプロセスや取組みを集録したタブロイド紙を、全5回にわたって発行しました。

この度、タブロイド紙版をまとめた「商店街空き店舗活用モデル事例集」を作成しました。空き店舗問題に取り組む商店街の関係者にはもちろん、これから出店を目指す方にも手に取っていただきたい内容です。是非、御覧ください。

愛知県経済産業局中小企業部商業流通課

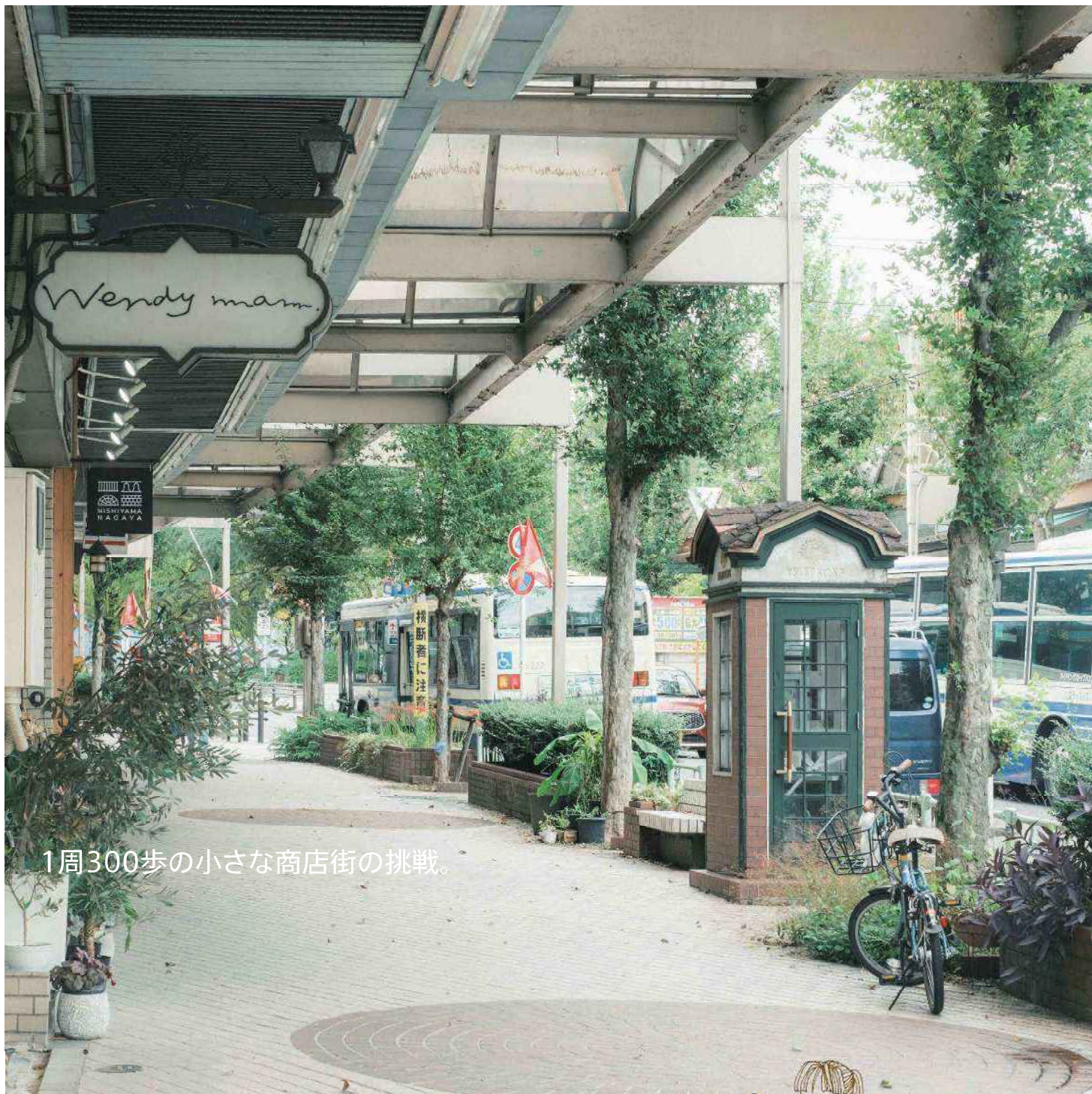
---

## 目次

- 01-06 西山商店街(名古屋市名東区)  
－ 1周300歩の小さな商店街の挑戦。－
- 07-12 大豊商店街(豊橋市)  
－ 用水路の上の商店街。来たる20年後にむけて。－
- 13-18 勝川駅前商店街(春日井市)  
－ 逆算開発のアプローチで、若者たちを呼び込む。－
- 19-24 銀座通り商店街(瀬戸市)  
－ 歴史文化に根づく街づくり。まちづくり会社との連携で、次世代へバトンを。－
- 25-30 円頓寺商店街(名古屋市西区)  
－ 商店街のウチ・ソトの人を巻き込みながら、この街の日常と歴史ある街並みを未来へ。－
- 31 「これから商店街再生に取り組む同志たちへ」 岸上純子

愛知県 商店街空き店舗活用モデル事例集  
CASE01  
名古屋市 西山商店街

01 | 02



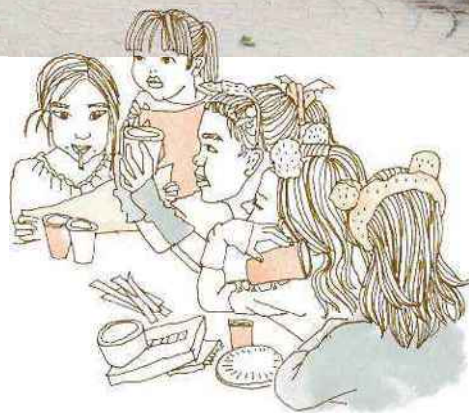
1周300歩の小さな商店街の挑戦。

## 西山商店街

名古屋市営地下鉄東山線「星ヶ丘駅」から徒歩で約15分。緑豊かで子育て世帯にも人気のエリア、名古屋市名東区にある西山商店街は、1周300歩の小さな商店街です。古くから地域の人々の生活を支え、愛されてきた西山商店街も、2015年には営業する店舗はわずか5軒。前を向くしかない——決意を新たにすなか、「ナゴヤ商店街オープン」の実施商店街に採択されたことが大きな契機に。どん底からの挑戦が、今も新たな息吹を呼び込み続けています。



愛知県名古屋市名東区西山本通2丁目



1961 西山商店街誕生

市直轄の土地区画整理事業が施行され、日本住宅公団が昭和33～36年にかけて住宅団地を4カ所、合計1568戸の住宅を建設。昭和35～36年には西山小学校と西山商店街もつくられ、新しい街が誕生した。商店街は東西それぞれ、ひとつつながりの長屋になっている。



昭和32年「西山本通2」の交差点を西側から、現在の郵便局の角を見る。道路の整備が始まったばかりで、建物もない(写真提供:西山小学校)  
昭和36年の完成したばかりの西山商店街、アーケードはまだない(写真提供:名古屋市政資料館)

1979 アーケード設置

昭和30～40年代、盛況な頃。



昭和59年～60年頃の西山商店街、今と変わらないアーケードの様子  
昭和57年商店街の店舗一瞥  
平成3年の商店街の店舗一瞥(写真・資料提供:西山小学校)

当時のアーケードは小豆色!  
現在は緑色、老朽化が進み、天井に穴...

2015頃

1992年頃は  
まだ全店舗が開店していたそう



営業している店舗は5、6軒ほどに。  
星ヶ丘や長久手市、日進市の大型商業施設へ客は流れていった。

2017年、種田さんが理事長に就任。

あまりの不振に振興組合を閉めることも考えたが、アーケードもあり簡単に解散もできなかった。「やるしかない!」と切り替える

2018 ターニングポイント  
ナゴヤ商店街オープン  
に手を挙げる



様々な属性の参加者と一緒に、模型を見ながらディスカッション。西山商店街にある空き店舗に何があるといいか、それがどうまちに波及効果を生むのかを検討。

若い世代や外部の人が参加・参入! 価値観の違いから、大丈夫かなと心配することや、わかりあえない苦しさ、葛藤もありました。でもこれからの商店街には「新陳代謝も大切」と思いなおして、見守りサポートすることにしました!(種田理事長)

03 | 04

2019 取組成果  
「ニシヤマナガヤ」  
オープン

メディアにも  
取り上げられる

工事費など補助を受け、築約60年の空き店舗をリノベーションした複合施設。



かなりタイトなスケジュール! 思える思いで不動産賃貸契約。仲間集め(テナント)にもハラハラ (種村さん)



- 波及効果 店舗オープン
- ・高級食パン (→現在撤退)
  - ・八木屋 (→現在撤退)
  - ・未完美術館/ニシヤマナガヤ奥 (2020)
  - ・音楽教室 (2020)
  - ・タイ料理 (2021-2023)
  - ・中華 (→現在閉業)
  - ・暮らせる図書館 (2022)
  - ・コトづくり研究所 (進行中)



波及効果 イベント実施 「ノキノイチ」

ニシヤマナガヤができて、SNSを見て来てくれるお客さんが増え、客層が変わってきました。新しいお店のオープンで活気づく一方、地元のお客さんに来てほしいというジレンマも。(種田理事長)

2020年コロナ禍でイベントが中止になるなかでも、できることを考え実施

まずは3年目を乗り越えられるかどうかが壁!(種田理事長)

2020 2回目の  
ナゴヤ商店街オープン参加

前回は参加者の1人だったニシヤマナガヤ種村さんがアドバイザーとして関わる。

2021 取組成果  
「Reading Mug」  
オープン



工事費など補助を受け、1回目と同様に広いテナントを複数店で活用する案が採用され、セレクト書店と焼き菓子店が入居。文教エリアで、商店街の隣には1200名の児童が通うマンモス小学校も。7000世帯2万人の地域に、「こども」と「本」のテーマが合う。

波及効果 イベント実施 「ニシヤマピクニック」



SNSも活用して、イベントは盛況。星ヶ丘テラスとコラボするほどに

イベントをやれば人がたくさんくる、イベントのおかげでつながる縁もある。でも日常の商売で手一杯、人手不足という課題も...



今後の課題

- ・住宅になった元店舗や倉庫利用の元店舗はあるが、空き店舗、賃貸可能物件は少ない
- ・アーケードの修繕が必要
- ・長屋の商店街、将来の建替え

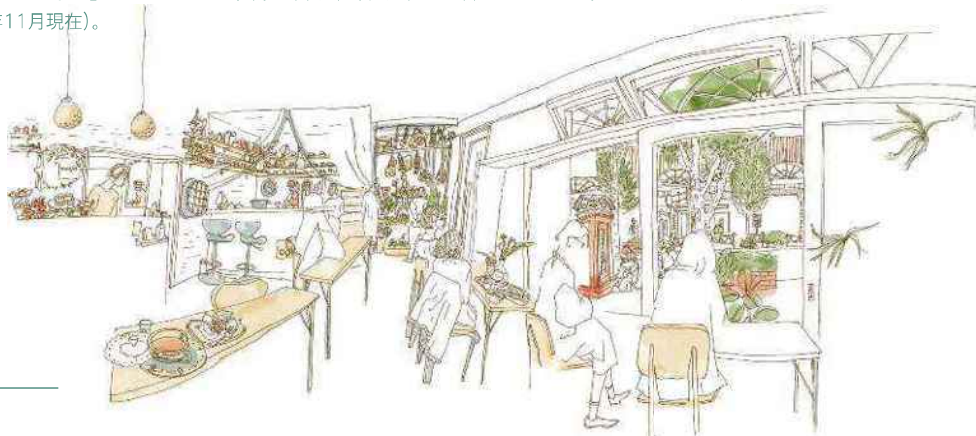
課題は多いが「とにかく西山が好き!」の気持ちで、地元へ愛される商店街を目指す。



## ナゴヤ商店街オープンとは

2018年、名古屋市経済局地域商業課の『商店街の商業機能再生を図るためのモデル事業』としてスタート。「空き店舗リノベーション事業」「店舗連携イノベーション事業」と「まちコーディネーター養成講座」を通して、名古屋市内の商店街の活性化に取り組むとともに、まちのサポーターやプレーヤーの育成を目指す事業です。西山商店街は初年度の2018年と2020年に「空き店舗リノベーション事業」の実施商店街として採択されました。

※「空き店舗リノベーション事業」では、これまでに名古屋市内8商店街9軒のお店がオープン、2軒のプロジェクトが進行中です(2023年11月現在)。



## 再起のきっかけとなった「ナゴヤ商店街オープン」

### >>種田理事長

昔は西山商店街といえば、生肉、鮮魚、鰻、寿司、美容院、洋品店から金物屋まで、生活に必要なものはなんでも揃い、朝市を開けば開店前から500人も並ぶほど活況を極めた商店街でした。ところが私が理事長を引き継いだ2015年は、営業している店は5軒だけ。何十年とやってきたお店が、代替わりもあって、力尽きてどんどん閉めていく一方で、この先どうしようと、それぞれのオーナー家族が思い悩む時期でした。建物自体も老朽化してくるし、昭和54年に設置したアーケードの補修が必要な時期になっても、アーケード自体は振興組合のものだから、解体するにしても修繕するにしてもお金が足りない。アーケード問題を解決しないことには、いくら寂れようが解散もできない状態で、私はジリ貧になっていく現状を見て、西山商店街はアーケードとともに沈没するんじゃないかと思っていました。そんな最中の2018年に、まちづくりを応援していた銀行マンのアドバイスで、ナゴヤ商店街オープンに参加することになりました。解散もできないなら前に進むしかない。外部の人の力を借りて、ダメもとでトライしてみようと、どん底だったからこそこの挑戦でした。

### >>植村さん

当時、僕は自宅マンションの一室を設計事務所として独立開業していました。妻は洋菓子店やレストランでパ

ティシエとして働いていて、どこかにふたりの店を持ちたいね、という話は出ていました。暮らしていた名東区内で物件を探しているなか、まちとしてエリアの特徴が出しやすいのと、建築家という仕事なのでまちづくりに関わられたらいいなという想いがあったので、西山商店街の空き店舗は気になっていました。ちょうどそんな頃にナゴヤ商店街オープンの話を知って、これはチャンスだと思い、すぐに参加申込みをしました。ただ、初年度は2018年10月にナゴヤ商店街オープンがスタートして、年明けの1月中に賃貸契約を結び、3月末までに補助対象の工事を終わらせなければいけないという、非常に過酷なスケジュールでした。しかも西山商店街は1区画が大きい上に、ニシヤマナガヤが入った物件は内階段しかなく、1階2階をまとめて借りることが条件でした。設計事務所と妻の焼き菓子店だけでは広いスペースを持って余すし、家賃の負担も大きいので、ここを借りていいものかどうか、かなり迷いました。ナゴヤ商店街オープンがなく、ただこの物件を見内していたら、きっと借りていなかったと思います。ナゴヤ商店街オープンを通じて、複合店舗というアイデアが出て、いろいろな構想を揉んでいくうちに、それならやれるかな、やってみようかなという気持ちになりました。とはいえ1月の段階では、複合店舗のイメージはありつつも、まだ誰も集まっていないなかでの賃貸契約だったので、この決断が一番苦しんだポイントでした。



地域のコミュニティとしての  
“本屋”という文化に惹かれて

キムラナオミさん  
「Reading Mug」店主  
でグラフィックデザイナー



自分を突き動かすのは、  
西山が大好き、という想いだけ

種田千早さん  
駄菓子屋「水都軒」店主  
で商店街の理事長。商店  
街に来た当初は「西洋  
菓子工房でいんかあ  
べる」を営業



街に開いたリビングのような  
憩いの場を作りたいかった

植村康平さん  
植村康平建築設計事務所主  
宰、ニシヤマナガヤの管理人  
で商店街の副理事長



## 街の“リビング”が、新たな人流の呼び水に

>> 植村さん

ナゴヤ商店街オープンの初年度だったため、名古屋市も僕たちも誰もがみんな手探り状態で、スケジュール的に厳しいところがありましたが、翌年からは経験を踏まえて、もっと期間を伸ばすなどアップデートされていきました。でも勢いで走るよさもあって、複合店舗にしたことで自分の仕事の幅や人間関係も広がり、間違いなくやってよかったと感じています。僕の設計事務所と妻の「焼菓子moegihiro」の次に決まったのは、「草木花の店たんぼぼ」の小川由恵さんです。以前から商店街の軒先を借りて花売りをしていて、自分の店を持つのにシェアスペースのサイズ感がちょうどいいということで仲間になってくれました。通りに面して花とグリーンがあるので道行く人の目にも止まり、空間の癒しとしても、とても大事な存在です。次に、素材にもこだわった丁寧な焼菓子を用意する上で、おいしいコーヒーを提供して下さる方を探していたところ、ちょうど独立を模索していた内海雄二さんという理想的な方との出会いがありました。そして誕生したのが、スペシャルティコーヒーに特化した専門店「StoryCoffee」です。ニシヤマナガヤのコ

ンセプトを「街のLiving(リビング)」として、1階は通りに向けて大きく開いた窓側にイードインスペースを設け、コーヒーや焼き菓子をそれぞれ注文して自由にくつろいでもらえる空間を作りました。2階は設計の仕事で付き合いのあるイリエ制作所さんに相談にのってもらい、オーダーキッチンのショールームを兼ねたキッチン付きレンタルスペースを作ることができ、料理教室や造形教室などに使ってもらえています。レンタルスペースがあると、イベントごとに客層の違う方たちが西山を訪れてくれるので、商店街にも新たな人の流れをもたらすなど波及効果が生まれています。それにオーダーキッチンが施工後の現場を見てもらう機会が作りにくいので、自分のお客さんにショールームとしてご案内できる場所ができて、設計の仕事にもプラスになっています。物件契約時には借り手のあてもなくスタートした複合店舗計画でしたが、出店者もお客様もさまざまな年代や地域の人が集まってくれて、たくさんの相乗効果が生まれる場となっています。

## 文教エリアに多様性を伝える本屋とチャリティ文化を

>> キムラさん

私は知り合いのアンティークショップが出店すると聞いて、2020年10月のノキノイチに遊びに来たのが、西山商店街との出会いでした。

>> 植村さん

ノキノイチは、コロナ禍で商店街の夏祭りができなくなった代わりに、軒先を使ってなにかできないかと考えた企画です。

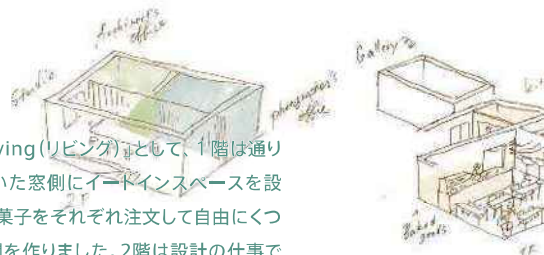
>> キムラさん

円頓寺商店街の本のイベントに初期から出店したり、大須商店街に住んでいた時期もあったり、いつか商店街の片隅でアトリエ兼本屋を開業できたらな、という願望はあったのですが、どちらも人気の商店街で片隅でもお家賃が高くて(笑)。2018年にオンラインショップを開く傍ら、本を売るだけでなく、地域のコミュニティとしての本屋という存在に魅力を感じていたため、どこかにいい場所がないかなと探していました。それまでも西山を車で通りがかったことはあったのですが、商店街という認識がありませんでした。でもノキノイチに来てみたら、レトロなアーケードがあって、歩道が広くて、周りに緑もたくさんあり、郊外ののびのびした雰囲気がとても心地よかったです。しかも子どもたちの通学路で、近くに大学やインターナショナルスクールがあり、私が扱う洋書や絵本とすごく相性のよい地域だと感じました。そこでナゴヤ商店街オープンのチラシを見つけて、これは!と思

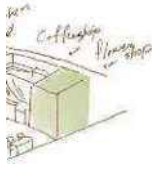
い、エントリーしました。初めは「いずれ店を持たらな」くらいの気持ちで参加しましたが、ワークショップの終わり頃には、この場所の面白さや環境のよさ、地元の方たちとのつながりもできて、せっかくの縁を大事にしてここで挑戦してみようという気持ちになりました。来てくれるお客様のなかには留学や海外駐在の経験がある人など、英語に興味のある方が多く、お店を始めてから、この地域の多様性や文教地区の特性と、私が目指す書店のニーズのマッチングを実感することが多いです。本とともにイギリスのチャリティ活動や海外の文化を伝えられたらと思い、様々なイベントや展示も行っています。

>> 種田理事長

キムラさんや植村さんのように、商店街は自分の店だけではなく、みんなで豊かになっていく気持ちが大切だなと思います。商店街に人が集まれば、自分の店も元気になる。いまはSNSの集客でいろいろなところから人が来てくれるけど、商店街のあるべき姿は、やはり地元密着が第一義。商店街オープンをきっかけに新しい店ができて、西山に注目してくれる人が増えた分、地元のために何ができるかを考えることが改めて大切だと感じています。ひとり店主の形が増えたことで、それぞれ自分の店で忙しいなか、地域ボランティアに動ける人材を確保することがすごく難しいです。オーナー会もいろんな世代が混ざって、意見をまとめるのも一苦労(笑)。でも誰も取り残さずに、これからも商店街一体で取り組んでいきたいと思っています。







# NISHIYAMA SHOTENGA





愛知県 商店街空き店舗活用事例集  
CASE02  
豊橋市 大豊商店街

07 | 08



用水路の上の商店街。来たる20年後にむけて。

## 大豊商店街

JR豊橋駅前、東西を流れる牟呂用水の上に建てられた通称・水上ビルに構える大豊商店街。2003年頃には高齢化が進み、閉める店舗も多くありました。ただ、活気を取り戻そうにも職住一体化された建物には、いくつかのハードルがあり…。課題に直面するなか、2004年、若者たちが中心となりアートイベントを開催。その挑戦が、再びまちを動かししました。

2015年、水上ビル50周年を迎えて発表した「20年生き延びる宣言」から約10年を経て、新たに「シン20年生き延びる宣言」を発表。来たる未来へ、大豊商店街は美しい終着点を目指し、歩み始めています。



愛知県豊橋市駅前大通2丁目



1949 豊橋市民市場協同組合創立

1950 大豊商店街誕生

狭間小学校跡地に木造の雑居マーケットが誕生。「大きな豊橋を目指して」と願いを込めて「だいほうマーケット(のちの大豊商店街)」と命名。

1964 大豊ビル 完成

再開発のため立ち退きを要求される。防災や美観の観点から商店街の再開発が計画されたが、移転先がなく苦肉の策で水路の上にビルを建設(通称:水上ビル)し、大豊ビルの1階部分に新たな「大豊商店街」を移転開業。1階を店舗、2〜3階を住居にしている。



(写真提供:大豊商店街)

1965 豊橋ビル 完成

1967 大手ビル 完成

2003年頃  
商店街としては底!?



2004 **ターニングポイント**  
アートイベント  
「sebone」



水上ビルが「まちの背骨」に見えることから「sebone」。既存の店舗内にも、空き店舗内にもアートを展示。地下のバスターミナル駐車場でライブをしたり、空きビルになった名豊ビルにアート展示したり、若者ならではの斬新な発想が人を呼び、まちの開拓のきっかけに。(写真提供:大豊商店街)

学生や若いアーティストたちが企画したことで、みんなが話を聞いてくれた

「sebone」も今年で20周年!

2008 「駅デザ会議」設立

豊橋駅前大通地区における今後のまちづくり及びまちなみ形成の推進方策について検討し、地区の良好な環境の整備及び活性化を図ることを目的に設立。

2014年、黒野さんが理事長に就任。

2011年東日本大震災をきっかけに都市部から地方へ目が向くことになった (黒野理事長)

建築家として鉄筋コンクリート造の水上ビルが寿命80年と判断 (黒野理事長)

2015 **ターニングポイント**  
水上ビル 50周年  
「20年生き延びる宣言」

店仕舞いに向けての20年、新しく入る人への20年。



「DAIHOU Journal」  
1号発行

年4回発行、理事長のコラムを発信するために始まった。



イベントに人があつまり、空き店舗のシャッターがあいて出店者がいる様子を、地元のおじいさんおばあさんも嬉しそうだった

アンティークマーケット  
「雨の日商店街」

梅雨の時期に行う晴天決行のイベントで、空き店舗を利用したアンティークマーケットが始まる。ビルの雰囲気と合う。

空き店舗の持ち主にとっても、店を活用する、人に貸すことの練習になった。借りる側も什器を並べてみると、実店舗のイメージができて、その後の賃貸につながった



撮影/中西一朗

2016 **波及効果 イベント実施**  
あいちトリエンナーレ2016

水上ビル一帯が会場に選出。

**取組成果**

空き店舗がなくなり、「雨の日商店街」は一旦役目を終え、現在は軒先マルシェに形を変えて継続中。



(写真提供:大豊商店街)

2019 「DAIHOUつながるマーケット」

雨の日商店街から生まれたお店同士、お客さん同士のつながりで人の往来が盛んになり、徐々に縁となり広がっていった。さらに商店街全体に広げようと、DAIHOUつながるマーケットがスタート。

2021 豊橋市まちなか図書館  
「emCAMPUS EAST」完成

人が必ずしも「にぎわい」ではない。昔のような日常の人の通りは、今の商店街では望めない。商店街の在り方や目指す姿が大きく変わった (黒野理事長)

**取組成果 波及効果**

「20年生き延びる宣言」の2015年から今も変わらず続く店は全体53店で、約半数。当時12店舗ほど空き店舗があったが、テナント入居や世代交代での商売替えなどを重ね、今やついに「空き店舗ゼロ」となった。将来のビジョンが具体的に見えたことで、代々続ける店、世代交代する店、次の利用者呼び込む店など前に進んでいる。

2023 「シン20年生き延びる宣言」

30年は長くは実感がないが、20年は想像しやすい (黒野理事長)

これから先の20年を見据えて

- ・店子の形態が変わってきているので定款の整備が急がれる
- ・アーケードの修繕にクラウドファンディングを始める
- ・20年後のまちの姿を市と相談していく必要

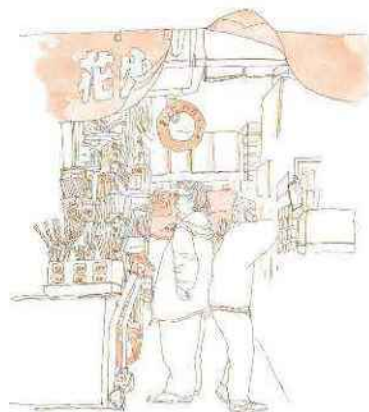
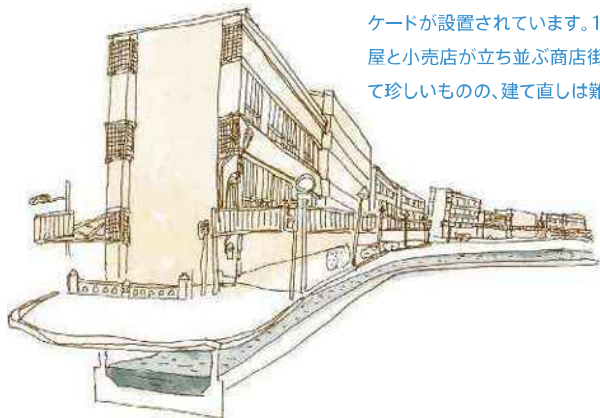
20年後の終わりにむけて出来ることをポジティブに取り組む!



## 水上ビル

(すいじょうビル)

豊橋駅から東に向かう駅前大通りに並行して流れる農業用水の牟呂用水を約800メートルにわたって暗渠化し、その上に建てられた3~5階建てのビル15棟の通称。西側から順に「豊橋ビル」、「大豊(だいほう)ビル」、「大手ビル」の3群で形成され、ビルの両側にはアーケードが設置されています。1964年、大豊ビルの1階部分に開業した大豊商店街は、卸問屋と小売店が立ち並ぶ商店街として発展しました。用水上に建設されたビルは全国的に見て珍しいものの、建て直しは難しいとされています。



## 建築家の帰郷、そして20年生き延びる宣言!

>>北川さん

黒野さんが東京から生まれ故郷である豊橋に戻られた2003年頃の大豊商店街はどんな様子でしたか?

>>黒野理事長

店主の高齢化が進み、自分の店を閉めて暮らしているだけ、という人が徐々に増え始めていました。職住一体型として建造されたビルなので、店としてはシャッターが降りたままでも、中には住人がいるわけです。1階の店舗部分だけを人に貸そうにも、長らくこのスタイルで生きていたお年寄りには、いくつものハードルがあります。そもそもの造りが住居兼店舗なので、トイレが2階にしかなかったり、店舗を通らないと2階に行けなかったり、店舗と居住スペースが明確に分かれていないので、自分のパーソナルなエリアに人を入れることへのためらいもあります。誰かに貸そうと思うと工事が必要になるし、そのための資金を用意しなくてはいけない。年配の店主たちはその点に疎いので、結果、倉庫のような状態で放置されるケースが増えていく、という状態でした。そんな頃に、水上ビルを「まちの背骨」に見立てたアートイベント「sebone」が始まりました。軒先や空き店舗にアートを展示させてほしいと、大学生や若い人たちが頼みに来ることで、ちょっとシャッターを開けようとか、中を片付けようとか、場を開く良いきっかけになってくれました。



いざとなったら  
一丸となる強さのある商店街

黒野有一郎さん  
水上ビルの雑貨問屋さんで生まれ育った建築クノム代表で商店街の理事長。



鄙びた建物も、雨も  
ここでは味わい深い魅力に

北川裕子さん  
豊橋生まれのライター編集者。「DAIHOU journal」も手掛ける。



## DAIHOU Journalの発行と雨の日商店街

>>北川さん

私が大豊商店街に関わるきっかけは、2015年、50周年祭のタイミングでした。大豊商店街自体は戦後まもなく始まった青空市場が端緒なので、もっと歴史が長いですが、水上ビルに移ってからちょうど50年が経ったということで、それを告知するポスター、アーケードの装飾フラッグなどの制作を依頼してもらいました。少し前に地方新聞に発表された「20年生き延びる宣言」を読んでいたため、これを周知していくために、もう少し予算を捻出していただき、商店街独自のタブロイド紙「DAIHOU Journal」を作って、1年の間、四季ごとに繰り返し発行して広めていくのはどうでしょう?といった提案をしました。

>>黒野理事長

年4回発行となると、最初に出す3月号で50年の歴史を伝えて、9月はアートイベント「sebone」があるのでその告知、12月は歳末大売り出しと、季節ごとに出したネタがあったのですが、6月だけ何もないねと。どうしようかという話の中で出てきたのが、梅雨時だからこそアーケードでイベントができる!という「雨の日商店街」のアイデアでした。

>>北川さん

普通はイベントも打ちにくいし、買い物やお出かけにとてもネガティブな雨というワードですが、南北両サイ

ドにアーケードのある大豊商店街なら、梅雨時は逆にチャンス。出店したい人にとってイベントが少ない時期なので声を掛けやすいというメリットもありました。今もロゴに使っていますが、「晴天決行!雨の日商店街」と、雨を前提に言い切ったのも、6月のイベントを印象付けるのに役立ってくれたと思います。コンクリート打ちっぱなしの壁にアンティークやヴィンテージの家具が並んだらそれだけでカッコいいので、知り合いのアンティークショップを中心に声を掛けて協力してくれる人を募りました。テントやブースで出店するイベントと大きく違うのは、空き店舗の空間を1人か、多くても3人くらいのシェアにして、それぞれ自分のお店のようにディスプレイしてもらった点です。空き店舗ごとにコンクリートの壁のがらんどろ状態だったり、居抜き物件で什器が残っていたり、状態も条件もさまざま。出してくれる人を物件ごとにマッチングして、念入りに準備してくれる人では、大掃除から始めて1~2週間かけて商品を運び込み、新規オープンしながらにショップを作り上げてくれました。そのおかげで、商店街の古いお店と新たなポップアップショップが渾然と混ざり合う不思議な光景が立ちのぼり、一過性のイベントでは生まれない効果をもたらしてくれたのだと思います。古き良きものを愛する出店者さんたちが、昔ながらの商店に眠っていたデッドストックからお宝を見つけたり、閉店した食堂の食器やグラスが売れたり、新旧が交わることでいろいろと楽しい相乗効果も生まれました。

## 60周年を前に、シン20年生き延びる宣言!

>>黒野理事長

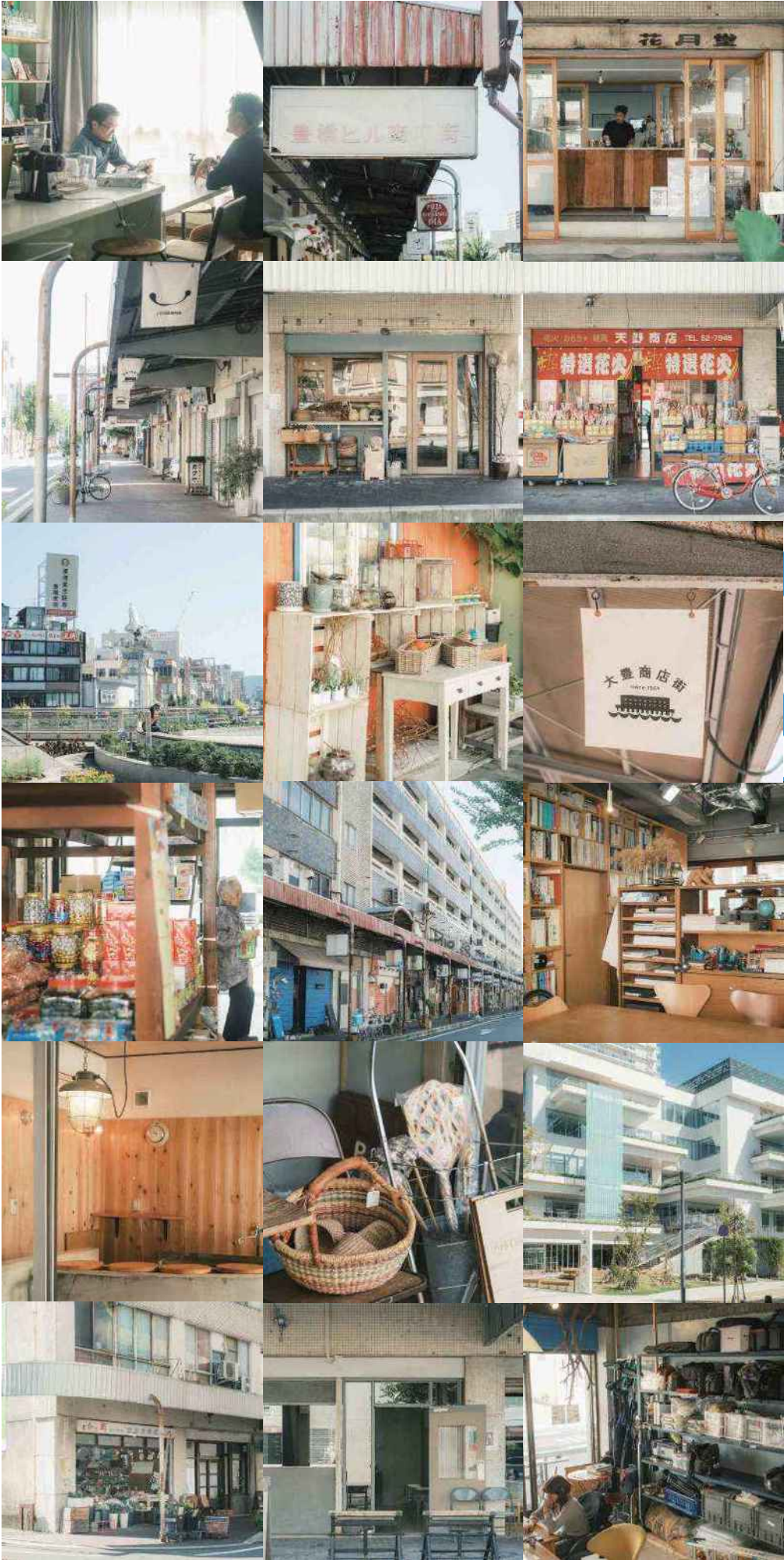
「雨の日商店街」は4日間ですが、空き店舗対策としても、大家さんが店舗を貸す体験学習の効果がありました。それにシャッターがほぼ全部開いて、人がいっぱい来てくれると、往年の姿を思い出して、やっぱり商店街のお年寄りもみんな嬉しいんですよ。商店街のおじいさん、おばあさんたちが家族や友達を連れて、アーケードを何度も散策する姿が見られて、こちらも嬉しかったです。しかもこの場所に店を出したらこんなにカッコよくなるんだ、というのを雨の日商店街の出店者さんたちが見事に表現してくれたおかげで、その後、参加者の中からも、来街者の中からも、水上ビルに実際にお店を出したいという若い人が次々現れました。続く2016年のあいとりエンナーレでは豊橋も会場となり、水上ビルも本会場のひとつに選ばれましたが、アートイベント「sebone」や「雨の日商店街」の経験から店主さんたちの理解を得やすくなっていて、いろいろなことをスムーズに進めることができました。穂の国とよはし芸術劇場PLATから水上ビルへと連なるルートを明確にできたこと、アートや文化に興味ある人たちとの縁ができたこと、トリエンナーレの後は大豊商店街にさらにユニークな人材が増え、文化的なイベントや発信もできる

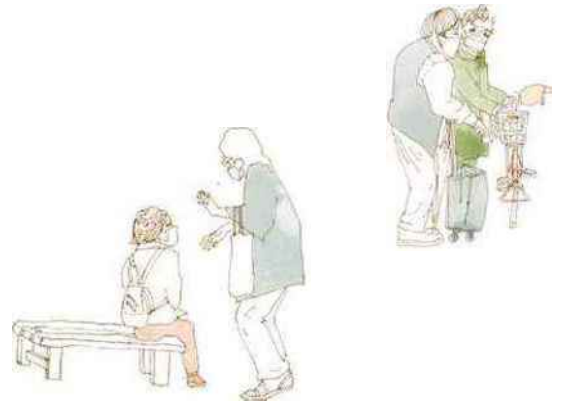
ようになりました。ここまでの流れと駅前再開発の機運があいまって、現在、空き店舗はほぼ無い状態となっています。最近では2階店舗も増えつつあり、さらに水上ビルの大豊商店街以外の場所にも出店が増えるなど、波及効果が出ています。

水上ビルは2024年12月に還暦を迎えますが、これを前に、2023年6月に発行した「DAIHOU Journal」紙上で、「シン20年生き延びる宣言」を発表しました(笑)。これは根拠なく10年延長したわけではなく、建設時の図面やコンクリートの調査から、2014年の時点であると30年は大丈夫だと判っていました。老後を迎えるお年寄りや、これからお店をやろうとする若い世代にとって、30年というスパンは長過ぎるだろうと。将来を想像しやすい20年で区切っただけなので、還暦からの20年が、本当のラスト20年と考えています。大豊商店街は、戦後の焼け野原から店主たちが力を合わせて、これだけのビルを建てたという、いざという時に一丸となる強みがあります。この先にはアーケード修繕、最後にはビルの解体まで、長く重い課題がありますが、お年寄りを元気付けながら、生き延びていくための仲間を集め、美しい終わり方を迎える準備をしています。

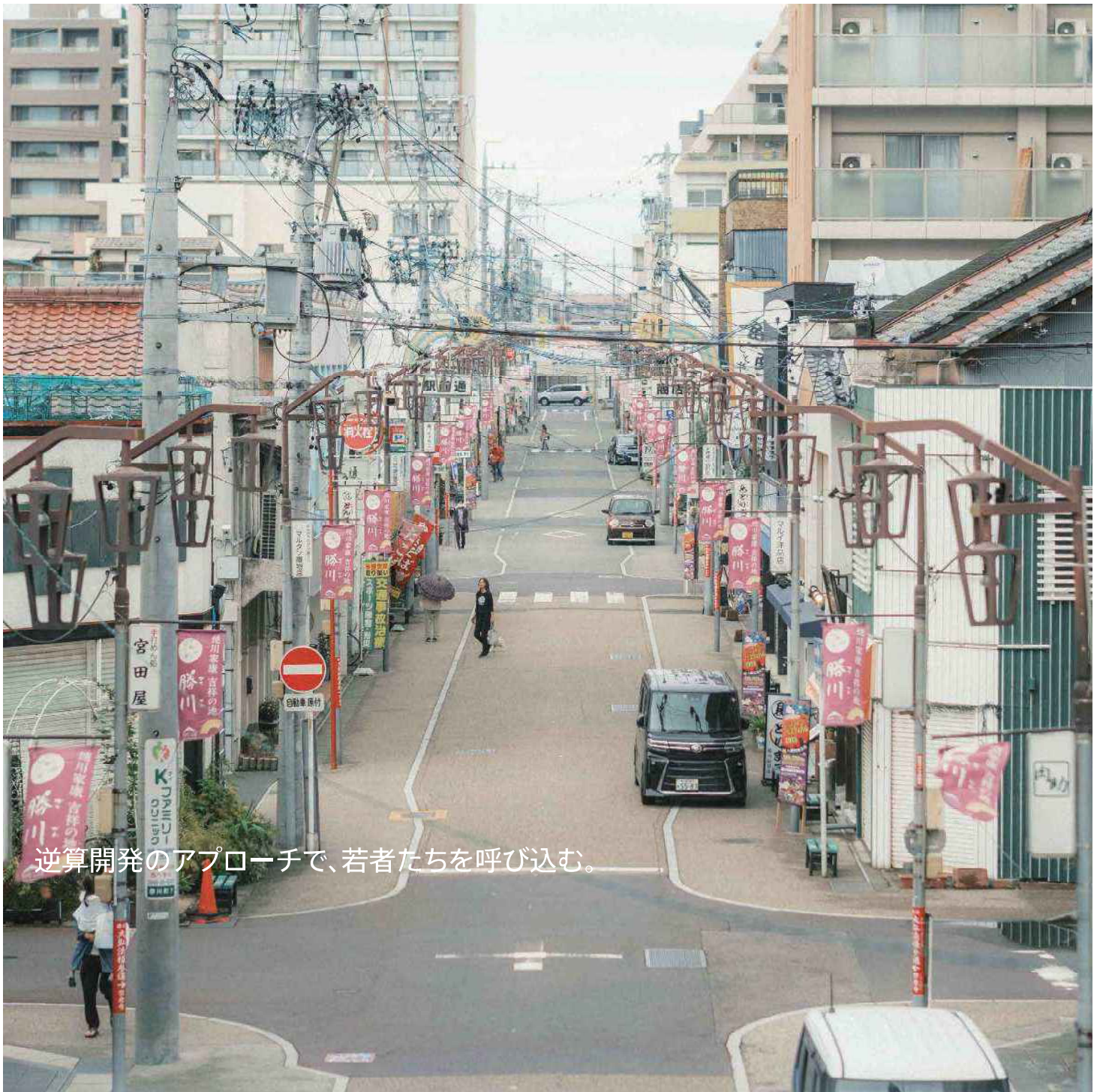


# DAIHOU SHOTENGA









逆算開発のアプローチで、若者たちを呼び込む。

## 勝川駅前通商店街

春日井市にある「勝川駅」から北へ、「大弘法様」と地元の人々から親しまれる高さ18mのご尊像までを結ぶ勝川駅前通商店街。昔から大切にしてきた「自分たちの商店街は、自分たちで守る」という想いが、勝川商業開発株式会社の歩みの始まりでした。まち起業シェア店舗「TANEYA」、複合商業施設「ままま勝川」は、テナントを募集した後に入居者の希望を聞いて設計・施工する、まさに逆算開発。それまでにない大胆な手法で、若い出店者たちが開業しやすい仕組みづくりを実現しました。



愛知県春日井市旭町 周辺



駅のおかげでできた街並み。駅の開発をきっかけにまた商店街のまちづくりも進んだ

1900 国鉄中央本線勝川駅開業

1935 駅周辺に役所や、商業・サービス業が集まり、街並みが形成される

現在商店街がある、勝川駅から勝川大弘法への道「弘法通り」に商店が立ち並び、常時買い物客が利用し、七夕まつりなどにぎわいを見せる。



左:昭和40年の通りの様子、中:昭和56年の七夕飾り、右:昭和60年イベント中の通り(写真提供:春日井市広報広聴課)

1943 春日井市ができる

1975 勝川商店街振興組合創立

商店街は開発地区の北側、新しい街区を見ながら、懐かしさが残る

1989 市街地再開発事業推進計画策定

JR中央本線勝川駅周辺の高架化に合わせ、駅周辺の区画整理などの再開発事業が始まった。2008年の勝川地区市街地再開発組合解散まで19年にわたり建築、公園、広場、街路等の整備が続く。



上:開発工事着手前と、下:工事完了後の様子。駅前公園、駅前広場、ペDESTリアンデッキなど総合的に再開発された。(写真提供:春日井市都市整備課)



1995 近隣に大型商業施設が開業

社会や消費の変化、後継者不足などが重なり、約90%の加盟店が廃業を検討し始めるなど危機的状況に追い込まれる。

2014年には全額返済! 完済後は売上を次の事業に投資、これを10回繰り返せば、まちが出来上がっていく(水野さん)

1996 **ターニングポイント**  
まちづくり会社  
「勝川商業開発株式会社」  
設立

不良債権の処理を金融機関から打診され、当時の理事長が発起人となり商店街組合員有志で出資。金融機関からの融資4000万円も合わせ、株式会社を設立。当該物件をリノベーションし賃貸物件「勝川商業開発ビル」の運用を開始。

**取組成果** 「勝川商業開発ビル」開業

テナント費用を払える人を入居させるのではなく、各自が払える費用に合わせて広さ、時間の「使用契約」をしてもらう。若手や初めてチャレンジする人にとって事業を始めやすく、まちにとっては業種のバラエティが生まれる仕組み。



お掃除プロジェクトと題して、大学生に協力してもらい古民家の荷片づけ

2015 **取組成果**  
「TANEYA」開業



長年シャッターの降りていた種苗店をまち起業シェア店舗として再生。カフェ、子ども英会話教室、ヨガ教室、はんこ屋、プログラミング会社の若手起業家を誘致。利益はまちづくりの投資へまわされる。

補助金事業は制約も多い。「TANEYA」と「ままま勝川」は補助金を使わずに開業

工事に関わる建設会社は建物の完成後も10年、20年とお付き合いが続く。まちに関わるモチベーションにもなる。(河合さん)

2016 **ターニングポイント**  
「勝川エリア・アセット・マネジメント株式会社」設立

「ままま勝川」開業と同時に地元若手事業者、プランニング、設計、施工で事業に関わった事業者からも出資を募り設立。

**取組成果** 「ままま勝川」開業

相続のため商店街内で売却を希望していた物件を取得。テナントを貸すのではなく、開業したい若手に場所を用意するという考えで計画。



2021 **取組成果**  
再開発施設の一部リニューアル  
ネクシティパレット1F  
「COMET」



施設管理を、勝川エリア・アセット・マネジメント株式会社に依頼。

「TANEYA」でうまくいった資金から利用可能なスペースを割り出していく仕組み。新築の「ままま勝川」で入居希望者の話をまとめるのは本当に大変だった。(水野さん、河合さん)

まちに対する本気度が強いと成功する。不動産を買うとか、抱える事も時には大事!

今後の課題

再開発事業完了から15年  
・再開発や区画整理はまちづくりのきっかけではあったが、どうしても大型の建物を建てがち。まちの姿として反省点でもある  
・地価が上がったおかげで、土地を手放すすぐマンションになってしまう

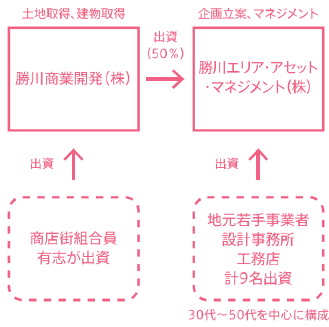
まちづくりは長期継続もの。想いが同じ者が集まって大きくまちを動かしていく!

勝川が舞台の書籍「フィリピンバブの社会学」が映画化

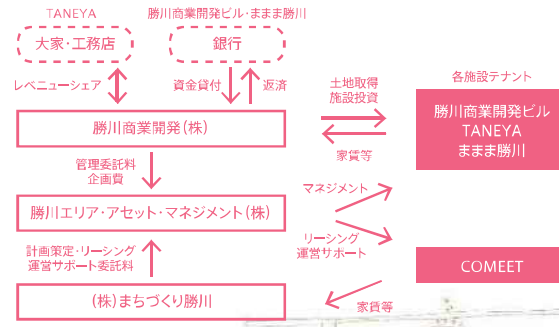


## 組織体制と補助金なく継続する仕組み

### ■ 組織体制図



### ■ 継続の仕組み



## 自分たちの街へ、自分たちで投資する

### >>水野さん

勝川のいまがあるのは、1900年国鉄中央本線(現・JR中央本線)開通ともなって勝川駅ができたおかげです。そして昭和の終わりから2007年まで20年以上かけて完成した再開発事業を始めとした7つの事業によって、駅周辺が大きく変貌を遂げました。しかし、ようやく完成した竣工式の日、大きなコンクリートの塊を見て「とんでもないものを作ってしまったのではないか」、建物には寿命がありますから「60年、70年先にどうなるんだろう」と思ったことを覚えています。勝川駅周辺の再開発事業は区画整理との合併施工で行われ街が一変しましたが、勝川駅前通商店街の約三分の二が区域外です。そこで新しい勝川駅から大弘法様に向かって歩いてもらうと、昔の面影のある商店街が出てきて、「時間を遡っていくようなまちづくり」ができれば面白いんじゃないかと、みんなで考えるようになりました。

また、ひとくちにまちづくりと言っても、方向性はそれぞれの街や地域ごとに特色があります。勝川の場合は、商業者だけではなく地域住民が参加する「まちづくり協議会」で、どういふ街を目指すのか座布団が飛び交うほどの議論を重ね、結論として繁華街ではなく、暮らす人が安心・安全な街にしよう決めました。その結果、風俗店や消費者金融などを排除する「まちづくり協定」を結び、子どもたちや高齢者も安心して出かけられる、いまの環境ができました。

### >>河合さん

勝川の駅前再開発は規模が大きく、ずっと工事が続いているイメージでした。それに外から見てみると、面白いことを考える人、熱量が高い人がたくさんいる、という印象があります。

### >>水野さん

勝川駅前通商店街では、「自分たちの街は、自分たちで権利を取得しないと、思うようなまちづくりはできない」という考え方が昔からあります。以前、駅前市場という寄合の食品市場が撤退したときも、再開発事業がなかなか進まないため、地権者から「消費者金融に貸す」という話が出て、「それは困る」ということで勝川駅前商店街の青年部有志10数名が100万円ずつ出資して作っていた会社で、100円ショップとカラオケ店などを誘致し運営したことがありました。数年間の営業後、無事再開発事業につなげることができ、再開発の補償金で出資金を返還し解散しています。同様に1996年、商店街の一軒が、事業に行き詰まって売却されることになったとき、自分たちの商店街は自分たちで守ろうと、8人の商店主有志が500万円ずつ出し合い、さらに金融機関から4000万円の融資を受け、共同でその物件を買収することになりました。このときに設立したのが勝川商業開発株式会社です。取得した建物をリノベーションし、賃貸物件として運用しながら、2014年に返済を完了。その後の運用益は街に再投資し、街を変えていこう、というのが我々の考え方です。

商店街に来て欲しい業種や若者を集めるための仕掛けを考えることが必要

水野隆さん  
1900年創業の和食料理店「水徳」は息子さんたちに委ね、最近(同)まちエン立ち上げ。勝川商業開発(株)と(株)まちづくり勝川の代表取締役、勝川エリア・アセット・マネジメント(株)取締役、春日井商工会議所副会頭なども務める。



まちづくりに主体的に関わることで建設業が果たすべき役割が見えてきた

河合忠さん  
有限会社カワイ建築代表取締役、勝川エリア・アセット・マネジメント(株)



## 若手起業家の種を育むため、逆算開発の手法

>>水野さん

勝川商業開発株式会社が次に手掛けたのが、築80年の種苗店兼住居を借り上げ、若手起業家に貸し出したまち起業シェア店舗「TANEYA」です。商店街の真ん中に木造の古い軒家が空き家状態で残されていて、これをどうしようかと思案するところから始まりました。初めは貸してほしいと頼んでも、種苗店時代の荷物がそのままになっていて、片付けるのが大変だから人に貸すのは面倒だと所有者に断られました。じゃあ片付けからやりますと「お掃除プロジェクト」と銘打ったワークショップを企画。中部大学の学生さんに協力してもらい、不要なもの運び出すことから始めました。

>>河合さん

私と呼ばれたのはこの頃です。水野さんから、商店街を面白く盛り上げたいから手伝ってほしいと声を掛けられました。片付けたといってもまだ荷物がいっぱい残っていましたが、こんな場所があることを地域の方に知ってもらうために、内覧会を開催しました。蛍光灯を取り払って、裸電球を吊るしてちょっと雰囲気を出した空間で、ここでどんなことができるだろう、どんなお店があったら楽しくなるだろうと、ワインを飲みながら夢を語る会です。

>>水野さん

空き店舗がただ埋まればいいのではなく、ここにどんな人に来てもらいたいのか、どんなお店やサービスがあったら面白いのか、という夢が大切です。普通にテナントを募集したら、飲食店や美容院、学習塾など、一定以上の家

賃が払える業種ばかりになってしまいます。住民や商店街にとって魅力のある業種や若者に店出してもらうには、仕掛けを考えなくてはなりません。まず、せっかく再開発で若いファミリー層が増えたのだから、若い世代を商店街に引き付けるような魅力的なお店を増やしたい。そのために、入居してもらう起業家に2つの条件を設定しました。1つは40歳以下という年齢制限。もう1つはSNSによる情報発信力があることです。これを条件に、まず来てもらいたい人を選んで、その事業で支払い可能な額に合わせてテナント料と区画割を個々に設定し、その上で改装費や大家さんに支払う賃貸料を決めるといふ、通常とは逆転の発想で開発を進めることにしました。だからTANEYAの場合は、賃貸ではなく、使用契約になっています。スペースと時間をシェアすることで費用を分散すれば、始めるハードルを下げられます。もともと種苗店だったことに加えて、こうした若い起業家の種を育てたいという願いも込めて、TANEYAの名前が決まりました。

>>河合さん

逆算の開発ということ、出店者が払える家賃の一部が改装費に振り分けられるのですが、ハードルを低く設定しているの、ごく限られた金額で店をオープンできるだけの修繕を施すのは、本当に苦労と工夫しなかったです(笑)。最終的に決まったのは5つの店舗でしたが、間仕切りの壁を起す費用はないので、古いタンスや什器など、その場にあるものを使ってパズルのように空間を組み上げました。



## 街に横たわるさまざまな「間」をつなぐ場、ままま勝川

>>水野さん

TANEYA開業の翌年、今度は商店街で相続のため不動産を売却する話が舞い込んできました。この空き地を買い取って、9軒のテナントが集まるモール型の複合商業施設「ままま勝川」をオープンしました。この施設名は、再開発エリアと既存の商店街の「間」、若い世代とお年寄りという世代「間」、勝川の今までと未来の「間」など、さまざまな「間」をつなぐ場所にしたいという意味を込めました。敷地も広く、鉄骨の新築ですが、TANEYAと同じく逆算開発の手法で、まず出店者の選定を優先し、入居者の希望と支払える金額を踏まえて区画割、設計、建設費用を決めました。

>>河合さん

入居者の事業計画や要望をもとに、商店街に開いた中庭スペースのあるコの字型の建物になりました。ただ、入居する店によって規模も要望も違い、それも途中で抜けたり変わったりもあって、このときも本当に大変でした。希望に沿って費用を計算すると、決められた建設費に収まらなくなってしまうので、基礎、材料、仕様を何度も見直して、設計と施工の両面から工夫を重ねて、実現可能なギリギリのところで調整しました。また、ままま勝川の開業と同時に、想いのある地元有志と、計画から関

わっているまちづくりの専門家、建築の設計や施工といったメンバーでチームができ、エリアの運営管理をする勝川エリア・アセット・マネジメント株式会社を設立し、TANEYA、ままま勝川の管理運営はじめ、勝川エリアの施設再生に取組むことになりました。この経験から、工務店として、街への投資という言葉の意味が身に沁みました。それまでは良い建物をつくるのが建設業のまちづくりへの関わり方だと思っていましたが、建てた後も10年、20年と関係が続くことで、建物も生きるし、そこを使ってくれる人、関わる人たちとより良い関係が築けます。地域の工務店はもっと踏み込んでまちづくりに関わるべきだし、そうすることで自分たちのスキルを活かせるのだと、勝川で学びました。

>>水野さん

重要な点は、補助金に頼らないこと。補助金に頼ると自分たちの思うまちづくりはできません。また、まちづくりはトップダウンではなく、街というフィールドがあって、そこにみんなで乗り込むような形が理想。いろんな人が関わることで、次の世代も勝手に育ってくれると思っています。河合君を始め、設計・建築メンバーには無理難題をお願いしましたが、我々の活動が、点ではなくエリア全体の価値を上げることに繋がれば幸いです。



愛知県 商店街空き店舗活用モデル事例集

CASE04

19 | 20

瀬戸市 銀座通り商店街





歴史文化に根づく街づくり。  
まちづくり会社との連携で、次世代へバトンを。

## 銀座通り商店街

名鉄瀬戸線の終着駅「尾張瀬戸駅」から徒歩3分。瀬戸市の中心部にある3つの商店街のひとつ、銀座通り商店街活性化の最初の契機になったのは、2005年の愛知万博でした。歴史文化「せともの」に根ざした街づくりへと舵を取るとともに、今もなお残る「新しいお店を開くことが何よりも商店街の活性化につながる」という信念を確立し、店主たちの気持ちがひとつに。その後もまちづくり会社と連携しながら常に現状と課題を見つめ、次世代へとバトンをつないでいます。



愛知県瀬戸市朝日町 周辺





1887頃 深川神社の門前町として栄える



瀬戸の産土神と言われる深川神社(771年創建)の門前町として、明治20年頃から商家が立ち並んだのが始まり。瀬戸街道沿いに生まれた宿場町、瀬戸物の集散地として問屋町として自然発生的に商業が栄えた。

昭和17年頃の朝日町通り (出典元:瀬戸市制50周年記念誌)

明治時代から大正時代にかけて「瀬戸へ行くんでどこへ行く」と言われたほど活気あふれる商店街で、瀬戸へ行けば仕事があると多くの人が農村から瀬戸へ移り住んだ

1929 瀬戸市が誕生

戦後、陶磁器産業の隆盛とともに発展していく。「銀座通り」は地場産業の陶磁器が栄えた頃、宮前発展会ともども一番の繁華街であった所から付けられた。高度成長期以降は、日常の買い物から娯楽まで、人々が「楽しい」を求める場所となり、映画や食事を楽しむ人々で賑わった。

1964 アーケードが完成



最盛期を迎える

左:アーケード完成時(出典元:瀬戸市制70周年記念誌) 右:最盛期の銀座通り商店街(出典元:瀬戸市制50周年記念誌)

1968 銀座通り商店街振興組合設立

昭和50年代に総合スーパーが瀬戸へ進出。瀬戸の商業の中心が移り変わり、徐々に商店街の活気もなくなり、苦悩の時代に突入。

1997

ターニングポイント

2005年万博開催決定

2005年長久手市・瀬戸市での「万博開催決定」を受けて、様々な取り組みが始まる。

取組成果

曜日開催!

1998年、やきもの文化に根ざした潤いのある街づくりという「瀬戸らしさ」を大切に基本計画を作る。また、商店街の女性部として「ギンザ・レディース会」が立ち上げられた。イベントを通じての学生や市民団体との連携も始まった。

1999 瀬戸まちづくり株式会社設立

「せともの文化」のイメージを確立させ、商店街の活性化、将来にわたる地域経済の再構築を目的に設立された。

2001

取組成果

「銀座茶屋」カフェ&雑貨「マイルポスト」開店

店主の若手有志と名古屋学院大学の学生たちにより、地域の人々の憩いの場「銀座茶屋」と、カフェ&雑貨「マイルポスト」が開店。こうした大学連携によるまちづくりの成果が認められ、中小企業庁の「がんばる商店街77選」に選ばれた。



銀座茶屋(写真提供:銀座通り商店街)

「銀座茶屋」は地域のコミュニティサロン。異世代間の交流の場として多くの地域の人たちに利用され、役目を終えて2014年に閉店

波及効果 店舗オープン

「かわらばん家」開店

「銀座茶屋」オープンを皮切りに空き店舗にギャラリーや飲食店がオープン。一店逸品づくり運動による既存店の活性化とネットワークを活かした商店街の新たな魅力作りを進めるようになる。

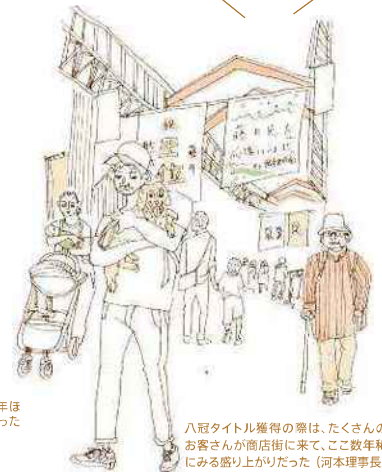
空き店舗のシャッターを利用して対局の実況をする「シャッター大騒」が藤井竜王の活躍で注目される

2005 愛・地球博開幕



愛・地球博を契機に、商店街活性化の機運が高まり、学生や芸術家、NPOの人たちがまちづくりに参加。飲食店やギャラリー、陶器の店が増え、近年は若手創業者の店舗が相次いで開店。

愛・地球博当時の商店街(写真提供:銀座通り商店街)



2014 アーケードが新しくなる

この頃「日常の商売を大切に」という考えでイベントをやめる決断をした。イベントよりも、1店舗開店することが活性化になり、各自の商売が元気になることが大切だと再確認。

2016

波及効果 イベント実施

「銀座なんでも生き生きマルシェ」スタート

NPOが毎月第1日曜に開催。

日中でちゃんと稼ぐ!という視点は5年ほどかけて商店街みんなの共通認識となった(河本理事長)

八冠タイトル獲得の際は、たくさんのお客さんが商店街に来て、ここ数年稀にみる盛り上がりだった(河本理事長)

2023

取組成果

3商店街合同マーケット「SAN MA」スタート

まちづくり会社は24年間に銀座通り商店街に計15件店舗(現在営業中)を誘致。第3世代の若手たちが近隣3商店街合同のマーケット「SAN MA」を開催。

まちづくりが前面に出ると商売じゃない感じがする。イベントやるからには儲からない!(本田さん)

今後の課題

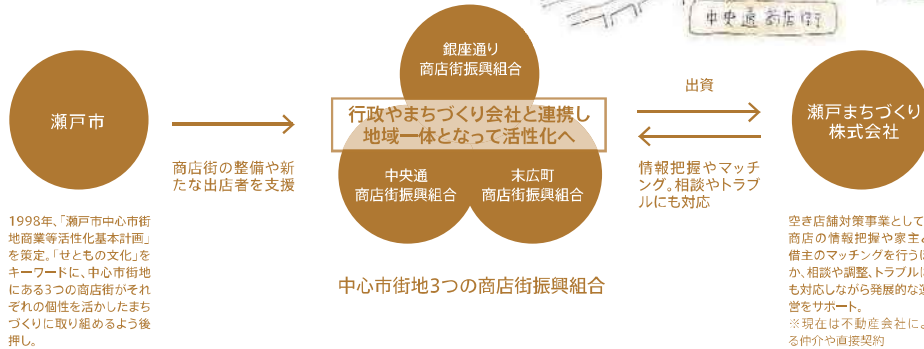
- ・これまで人に貸したことの無い店舗が世代交代で空き店舗や住居になるかもしれない
- ・イベントと商売のバランスと継続性を模索していく必要がある
- ・地域の住民が定期的に来るような店舗が少ない

5年10年先を見据えてコミュニケーションを取り合い商店街を維持していく



## 行政×商店街×まちづくり会社の連携

瀬戸市の中心市街地には、銀座通り商店街のほか、中央通商店街、末広町商店街があり、行政やまちづくり会社と連携しながら、地域一体となって活性化に取り組んでいます。



## 愛知万博をきっかけに、「瀬戸焼のまち」を意識

>> 河本理事長

商店街活性化の流れは、愛知万博(2005年開催)前にさかのぼります。万博自体は、商店街に直接影響があるものではないと思いましたが、これをきっかけに商店街で話し合い、まず1998年に商店街活性化の基本計画を策定し、「やきもの文化に根ざした潤いのある街づくり」というスローガンを打ち出しました。実は瀬戸焼の街ということを意識したのは、このときが初めてです。私は生まれも育ちも瀬戸で、お茶を販売する店の3代目ですが、当時、周りに瀬戸物屋さんは一軒もなく、ずっと瀬戸に暮らしている自分でも、ごく普通の地方都市の中心商店街という感覚でした。愛知万博を機に、自分たちのまちを見直して、商店街にも瀬戸らしさを取り入れて行こうと、みんなで方向性を共有できたのが大きかったです。翌年には瀬戸まちづくり株式会社が設立され、銀座、末広、中央という中心市街地の3商店街、まちづくり会社、行政という3者の連携が生まれて、愛知万博に向けた機運が高まっていきました。

まず取り組んだのが、「ギンザ・レディース会」の立ち上げと、レディース会による緑日の開催です。ちょうどブームになった女将さん会の先駆けのようなもので、女性部の取り組みに「名古屋学院大学」の学生さんたちが協力してくれて、イベントを通じて学生や市民団体とのつながりができました。賑わい創出のためのイベントをやっていくうちに、イベントは一時的な人出を生むけれど、

商店街にとって一番活性化になるのはひとつのお店を開けることだと気づきました。そこで商店街有志の呼びかけで出資を募り、学生の協力も得て、当時組合事務所として使っていた空き店舗で2001年に「銀座茶屋」を開店。同じ年に、名古屋学院大学が授業の一環で、「銀座茶屋」の隣にまちづくりカフェをオープンさせて、大学生が経営するカフェと瀬戸土産のセレクトショップ「マイルポスト」に発展しました。これが大学と商店街の連携ということでもかなり話題になったのと、「銀座茶屋」は1人がポンとお金を出したのではなく、立ち上げから運営までみんなで協力してやったことがいい経験になって、まち全体で空き店舗対策に本腰を入れる流れができたと思います。

>> 野村さん

また同年には、アーケード入り口にあった活版印刷所が閉まった後の建物を改装して、ギャラリーとカフェ併設の「かわらばん家」をまちづくり会社が直営でオープンしました。木造2階建ての古風な建物で、1階は若手からベテランまでの陶芸作家や窯元の作品を常設し、2階は企画展スペースにして、賑わい回復とともに、若手作家の発表の場としても重要な拠点となりました。現在はサブリース事業として、「かわらばん家」の役目を受け継ぐ形で「網具屋SETORe(ツナグヤセトリ)」が営業しています。



商売の主役だけでなく周りのサポートが手厚いのが強み

野村晃輔さん  
瀬戸まちづくり株式会社  
ディレクター

店が一軒開くことが商店街にとってすごい力になる



河本篤さん  
お茶屋「お茶亭」店主  
で商店街の理事長



ものづくりの街ならではの魅力をもっと発信していきたい

本田順也さん  
little flower coffee 店長



## いつもの暮らしを大切にする人に寄り添う商店街に

>>河本理事長

愛知万博の前後が第一次の活性化だとすると、第二次活性化は、2008年に和食器や雑貨「かめりあ」、2013年～15年頃にセレクトショップ「noveRuga」、「ナカイガラス制作所」（現在は移転）、中国雑貨「華蔵」など、当時30代くらいの元気な店主さんたちが商店街に来てくれたことです。2014年に新しいアーケードが完成して雰囲気明るくなったところに、若手創業者の垢抜けたお店がポンポンとできて、まちが華やきました。いまちようど10年くらい経って、彼らがメインになって銀座通りを盛り上げて来ています。とくに瀬戸出身の藤井聡太さんをみんなで応援しようと、「noveRuga」の飯島さんが始めた「シャッター大盤」は大きな話題となって、対局の度にテレビでも報道され、銀座通り商店街の認知度を飛躍的に高めてくれました。前人未踏の八冠を取ったあとの数日は、まさに僕らが夢に見た商店街の光景。平日にも関わらず、ものすごい数の人が商店街を目的に来てくれて、くす玉や手描きの垂れ幕を写真に撮って、テレビで見たあの店この店と、買い物を楽しんでいました。平日でもこんなに人が来てくれるんだ、というのが衝撃で、しかもそれほど遠いところからではなく、1時間圏内くらいの人が多く、久しぶりに来てくれる地元の人も多かったです。これを日常にしたいと思いましたし、その可能性はあるんだ、と感じられる経験でした。

>>野村さん

まちづくり会社でも2017年から3年間、3つの商店街

の空き店舗を使ったチャレンジショップ事業を展開して、その1号店が銀座通りにできたご当地グルメ・瀬戸焼そば店「りえの焼きそばチントンシャン～ばんだ家～」です。はじめの半年から1年は空き店舗を低額で貸し出すことで、これからお店を始めたい方が実践的に学べる場を提供し、チャレンジ期間終了後は独立を支援。中心市街地の銀座通り、末広町の2商店街で3つのお店がチャレンジショップをきっかけに誕生し、現在も営業を続けています。また、「かわらばん家」、「ギャラリーもゆ」に続き、2018年に地元食材を使った料理を瀬戸焼の器で提供する「Cafe & Guesthouseもやいや」をオープン。一方で作家さんたちも、「Artwalkホウボウ」と銘打って、商店街にアート作品を展示し、散歩しながらアートを楽しんでもらうイベントを企画するなど、商店街、来街者、作り手が入り混じって、「焼きもの文化のある街」を育む流れができてきたように感じます。

>>河本理事長

新しい世代の人たちと話すうちにわかってきたのが、賑やかなイベントはあまり嬉しくないということ。一過性のイベントに力を注ぐよりも日頃の商売を大切に、稼ぐ力をつけることが本来の商店街の姿じゃないかというのが、みんなの共通認識としてまとまってきました。それで銀座縁日や大売り出し、抽選会など、商店街主催でやってきたイベントをやめて、「いつもの暮らし」を大事に考えるお客さんに寄り添った商店街として、品揃えやサービスを向上させる方向に動いています。

## 外から来たからこそわかる、瀬戸の魅力を発信

>>河本理事長

この2、3年で新たにカスタム自転車店にカフェを併設した「ライダーズカフェ瀬戸店」や、本田さんの「リトルフラワーコーヒー」ができて、これが第三次活性化の波だと感じています。

>>本田さん

瀬戸との縁は、ライダーズカフェ店主のダビくんが、僕が大須で働いていたコーヒーショップの常連さんだったこと。ダビくんから、今度瀬戸に引っ越すから遊びに来て、と誘われたのがきっかけです。自分で店をやりたいと考え出していた頃ではあったものの、瀬戸には純粋に遊びにきたつもりだったのが、来てみたら商店街の人たちがあたたかく迎えてくれる空気感が心地よくて、その日のうちにここでやってみたくて気持ちが決まりました。SNSのマーケティングをしっかりとすれば、都心や中心地でなくても人を呼べる時代なので、自分たちがやりたいことを丁寧に伝えて、生活の一部に馴染める場所がいいなと。

>>野村さん

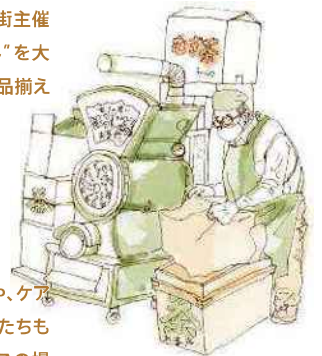
おしゃれなカフェができて若い人が来てくれるのはもちろんですが、本田さんのお店では、近所のお年寄りが週に何度も通う常連さんになってきていることに驚きました。

>>本田さん

週に3、4回は来てくれる92歳のおばあちゃんや、ケルハウスからお散歩がてらグループで来てくれる方たちもいて、出店から1年半が経ちましたが、つくづくこの場所でもよかったと感じています。縁もゆかりもない自分を受け入れてくれたからこそ恩返しをしたい気持ちと、外から来たからこそわかる瀬戸の素晴らしさをもっともっと知ってもらいたいという思いがあるので、まちを盛り上げるために挑戦したいことがいっぱいあります。まず、中心市街地の3商店街が一緒にやるイベントがないのもったいないと思ったので、自分が発起人になってみなさんの協力を仰ぎ、3つの商店街のマーケットという言葉にかけて「SAN MA」というイベントを青の広場でこの秋に開催しました。スタッフはボランティアではなく、少額でも報酬が出る仕組みにして、来年は年4回、次は隔月といった感じで回数を増やし、長く継続できるイベントに育てたいと思っています。また1年以上かけて試行錯誤してきた瀬戸焼のドリッパーが近々完成するので、瀬戸焼の品質の高さを、世界のバリスタにも広めていきたいと思っています。

>>河本理事長

自分たちはイベントを手離したけれど、若い世代が新しいやり方でまた違うことを始めてくれるのは応援したいし、期待しています。





# GINZADORI SHOTENGA



愛知県 商店街空き店舗活用モデル事例集  
CASE05  
名古屋市 円頓寺商店街

25 | 26



商店街のウチ・ソトの人を巻き込みながら、  
この街の日常と歴史ある街並みを未来へ。

## 円頓寺商店街

「名古屋駅」から北東へ。今やイベントや人気店で賑わう円頓寺商店街にも、数知れぬ苦勞がありました。大切に続けたのは、『まちの日常を残し、本来の魅力を損なわない』こと。商店街内外の人を巻き込みながら、空き店舗一軒一軒に試行錯誤を重ねてきた歴史を紐解きました。



愛知県名古屋市区西那古野一丁目周辺



堀川は名古屋城築城の際  
運送の要として作られた



1700

元禄の大火

大火の後、蔵が建ち道幅が広がり四間道ができる。

1725

圓頓寺、現在の地に再建

前年の享保の大火で延焼、圓頓寺(えんどんじ)は現在の地に再建、門前町が発展。

1928

円頓寺発展会

大正時代に発足された「親睦会」が「円頓寺発展会」として改組される。

堀川に架かる五条橋横船着場  
を利用する船乗りや商人も立  
ち寄った

1956

第1回「円頓寺七夕まつり」  
開催

瀬戸電の急行が大津町駅止まりとなり、瀬戸方面からの  
客足が減少。この頃から映画館、遊園地、盛り場として各  
横丁を含めたまちづくりの計画と促進運動が始まる。



(写真提供:化粧品のアジタ)

1964

アーケード完成



ショッピングモール化を目指し、2度目のチャレンジで設  
置にいたる。

(写真提供:化粧品のアジタ)

1986

名古屋市  
町並み保存地区指定

土蔵や長屋の残る「四間道(しけみち)」が名古屋市町並み保存地区に指定される。

2004

第1回「ごえん市」開催

毎月第1日曜日に開催されるフリーマーケット

2005

ターニングポイント  
情報誌ポゥ第1号発行

円頓寺の3つの商店街と四間道界隈の情報をまとめたフリーマガジン発行。



制作は円頓寺を拠点にする女性  
3人。年2回の発行で15年続け、  
2020年に30号で終刊

商店街の滞廃から始め、既存イベント  
「ごえん市」参加、自主イベント立上げ  
とさまざまな活動が生まれた



2007

ターニングポイント  
那古野下町衆発足

商店街の人、建築家、大学の先生、コンサルなどが集まり、四間道や那古野エリアを面  
で広く捉えて発展させていこうと発足された団体、通称「那古衆」。

2009

取組成果  
那古野地区店舗開発協議会  
ナゴノダナバンク設立

那古衆の空き店舗対策プロジェクトを本格始動するために設立。那古衆の中からナゴ  
ノダナバンクを立ち上げた市原さんが自ら空き店舗を購入し、ギャラリーショップ  
「galerie P+EN」を出店。隣の空き店舗にも声を掛け、知り合いの水野さんがスペイン  
食堂「BAR DUFI」を開店。

波及効果 店舗オープン

- ・ギャラリーショップgalerie P+EN (2010)
- ・スペイン食堂BAR DUFI (2010)
- ・喫茶、食堂、民宿、なごのや/地域商業自立促進事業(2015)
- ・那古野ハウス(ゲストハウス、ボルダリングジム)/地域商業自立促進事業(2018)
- ・わざもん茶屋(名古屋伝統工芸職人のお店)/地域文化資源活用空間創出事業(2018)
- ・アーバンファイナルcommone/地域商業機能複合化推進事業(2022)

他約40軒

1軒開いては1軒閉まる状況で、店の数はなかなか  
増えず、2003年前後が衰退の底、2012年頃  
には店舗数としては最低の24軒まで落ち込んだ

2013

波及効果 イベント実施  
第1回「円頓寺秋の祭り」  
開催



発起人は、BAR DUFIオーナー!

2015

アーケード改修



アーケード対策委員は、商店街理事、那古衆のメンバーか  
ら構成され、ソーラーパネル設置など特色あるアーケード  
に生まれ変わった

2020年ECサイト「円頓寺オンライン商店街」開  
設。2022年産学連携による人流・行動データや  
風性データ等の収集と「AIラボ」開設、2023年DX  
化による商店街の活性化に取組む円頓寺商店街マイ  
レージプログラム「円頓寺友の会アプリ」の開設と  
新しい取組みにチャレンジしている



2018

取組成果  
ナゴノダナバンク法人化

ナゴノダナバンク設立から法人化を経た現在まで、円頓寺商店街を中心に那古野エリ  
アで約40軒を誘致。その他、四間道の古民家長屋を改修する「まちなみ保全プロジェク  
ト」、高知県フェア「エリアジャック高知@なごの」など、まちづくりの活動が評価され、  
名古屋市の商店街商業機能再生モデル事業「ナゴヤ商店街オープン」アドバイザーや、  
愛知県を飛び出し陸前高田や大阪へと活動の幅を広げている。

今後の  
課題

- ・新店舗に置き換わって歴史的な街並みが変わってしまうことは避けたい
- ・事業継承をどう考えているかなどデリケートな問題に向き合う必要がある
- ・まちが変化しても昔から住んでいる人たちの日常生活は担保していく

上向きの勢いをコントロールすることが難しい中でも、このまちを守る意識が大切!

## 那古野下町衆(なごやしたまちしゅう)

### 通称:那古衆

2007年に結成。商店街の人たちの他、建築家や大学教員、大学生、コンサルタントなど、地域に愛着を持つウチ・ソトの人が集まり、円頓寺商店街や円頓寺本町商店街のみならず四間道や那古野(なごの)エリア全体を発展させようと発足した地域主体のまちづくり団体です。商店街の掃除に始まり、イベントの企画や運営など、人と場所を広げる多様な活動が生まれました。その活動のひとつであった空き店舗対策チームは、まちづくり会社ナゴノダナバンクを設立し、現在は空き家活用やイベントの企画運営、他地域のまちづくりも行い、那古野エリアとの地域間連携にも積極的に取り組んでいます。



## 寂れかけた商店街に、失われた昭和の原風景を見出して

>>市原さん

私の地元は円頓寺、大須と並ぶ名古屋の三大商店街のひとつ、大曽根商店街です。大曽根は名古屋市による再開発が早くから行われて、いち早くアーケードを取り払い、いわゆるおしゃれな感じのショッピングストリートに作り替えられました。どこの商店街も郊外の大型商業施設に押されて衰退してきた頃だったので、地元の商店主さんたちにとっては、再開発によってお客さんが戻ってきてもう一度繁盛するんじゃないかと、期待があったけれど、単純に美しく作り替えられたところに人が戻ることはありませんでした。一時的に商店街はにぎわいを取り戻したが、10年もしないうちに閑散としてしまい、再開発の失敗例として全国から視察がやってくるような状況になっていました。そんな頃、円頓寺にやって来たら、古い、ノスタルジックな昭和の風景や花街の風情が残っていて、僕にとっては懐かしさを味わいながらお酒が飲める場所として、気に入ってよく通うようになりました。空き店舗に関わりを持ち出したのは2003年頃。ここにギャラリーがあったら面白いなと思い、空いていたペビー用品店を貸してもらえないかと相談し、一旦話がまとまったものの、翌日にやっぱり貸せないと言われました。聞いてみると、近所の人に話したら、家を騙し取られるからやめておくとアドバイスされた(笑)。僕は純粋にこの街は面白い、魅力があるから借りたいと思ったけれど、当時の円頓寺はどんどん店が閉まって人通りもな

く、こんなところで新しく何かをやりたいなんて、裏があると怪しまれたんでしょうね。それならと、七夕まつりの期間だけ空き店舗を貸してもらって、急ごしらえのギャラリーを作り、アートを展示しながらワインが飲める場所を一時的にオープンしました。

>>高木さん

そのときのギャラリーにも足を運び、一緒にワインを飲みましたね。私は明治から5代続く履物店「野田仙」の跡取りですが、あの頃は商店街全体が下向きというか、活気を失っていて、なんとかしないとこのまま終わってしまいそうな空気を感じていました。円頓寺界隈で店を営む女性3人で、円頓寺の3つの商店街と四間道界隈の情報をまとめたフリーマガジン「ボウ」を始めたのも、外の人に知ってもらいたい意味もありますが、堀川があって花街の歴史もある、自分たちが商売している街はこんなにいいところなんだと、地元の人に自信を取り戻してほしいという思いが強くありました。せっかくこのエリアをフィールドに雑誌をつくるんだからと、円頓寺や本町、四間道の人だけではなく、いろんな人を巻き込もうということで、建築家の市原さんや大学の先生たち、西区のプロジェクトを手掛けていたコンサルタントなどに声をかけて月に一度飲みながら話をするようになりました。そこで結成したのが、「那古野下町衆(=那古衆)」です。



自分が生まれ育ったまちで失われたものがここにあった

市原正人さん  
有限会社デロ(市原建築設計事務所)代表  
株式会社ナゴノダナバンク代表  
一般社団法人ボンド代表



地元の人に、もう一度自信を取り戻してもらいたかった

高木麻里さん  
履物「野田仙」店主まで前理事長

## 那古野のまちに愛着を持つ人の集い、那古野下町衆

>市原さん

那古衆のみんなで大阪の空掘商店街を視察に訪れた際に、商店街再生のために空き店舗を借り上げ、新たな出店者を仲介するなど、孤軍奮闘する建築家の姿を見て、誰かが大きくペダルを踏まないと物事は進んでいかないと学びました。それで早速取り掛かったのが、空き店舗の情報を集めて、マッチングにつなげるためのデータベースづくりですが、これはすぐに頓挫しました。古い商店街だけに、建物のオーナーと、そこを使っている人や住んでいる人がバラバラで、一軒ずつそれぞれの事情があり、権利関係も非常に複雑。データベースのフォーマットを作ったところで、書ける内容がひとつもない。こういう空き店舗がある、と情報をオープンにして広く募集するのは無理だと認識して、一軒一軒、具体的な事情に合わせて出店者を一本釣りすることになりました。初めは那古衆の中の1プロジェクトとしてスタートした空き店舗対策ですが、2009年にまちづくり会社ナゴナバンクを設立し、本格的に空き家・空き店舗の活用に取り出します。ちょうど売りに出た空き店舗があり、小さな木造の2階建てで、価格的にもなんとか手が届く物件だったので自ら購入し、リノベーションを施して、商店街の一角にギャラリーを兼ねたセレクトショップを構えました。その頃は、とくに土日は夕陽が射したら

涙が出そうなくらいの黄昏感が漂う人通りのなさ。1軒だけポツリと営業しても寂しいので、隣にはぜひ知り合いの店に来てもらおうと、まだ貸してくれるともなんとも言っていない隣の空き店舗に、出店者を探しました。声をかけたほぼ全員に断られたものの、唯一捕まえたのが、現在も隣り合わせて営業してくれているスペイン食堂の水野さんです。フランス好きの彼は、のちに「パリ祭」の発起人になってくれました。空き店舗はもともと靴屋さんで、2階におばあちゃんが住んでいましたが、店舗と住居スペースを完全に分離することが可能だったので、貸してもらえることになりました。おかげでほぼ同時に2軒並んでオープンしたことで、再生の息吹が感じられるものができて、メディアの取材もかなり来られました。おばあちゃんも元々商売が好きなので、まるで自分の店のように可愛がってくれて、スペイン食堂がオープンする際には粗品で配るタオルを自分で作ってくれました。店が開いてからは、テラスでコーヒーを飲みながら新聞を読み、うちの店でも「高いわぁ」と言いながら服を買ってくれるなど、昔ながらの人情味が当たり前のようにあるのが、円頓寺のあたたかいところ。私も新しい店を誘致するだけでなく、その後の関係性をつなぐ役割を果たさなくていけないと教えてもらいました。

## 残すべきものをきちんと守ってこそ、魅力ある街並ができる

>>高木さん

当時は1軒開いては1軒閉まる感じで、新しい店が開いても減っていくスピードに抗えず、なかなか増えてはくれなかったですね。そんな頃、ある新聞記者さんに「いろんな商店街を見てきましたが、この街はまだ生きています、だから頑張ってください」と言われました。思いを持つ人がいることがとても大切で、円頓寺はまだ大丈夫だと。そんな言葉にも励まされて、理事長として10年間なんとか走り切り、アーケード改修後のいろいろも片付いた2018年に、次の世代にバトンを渡せました。

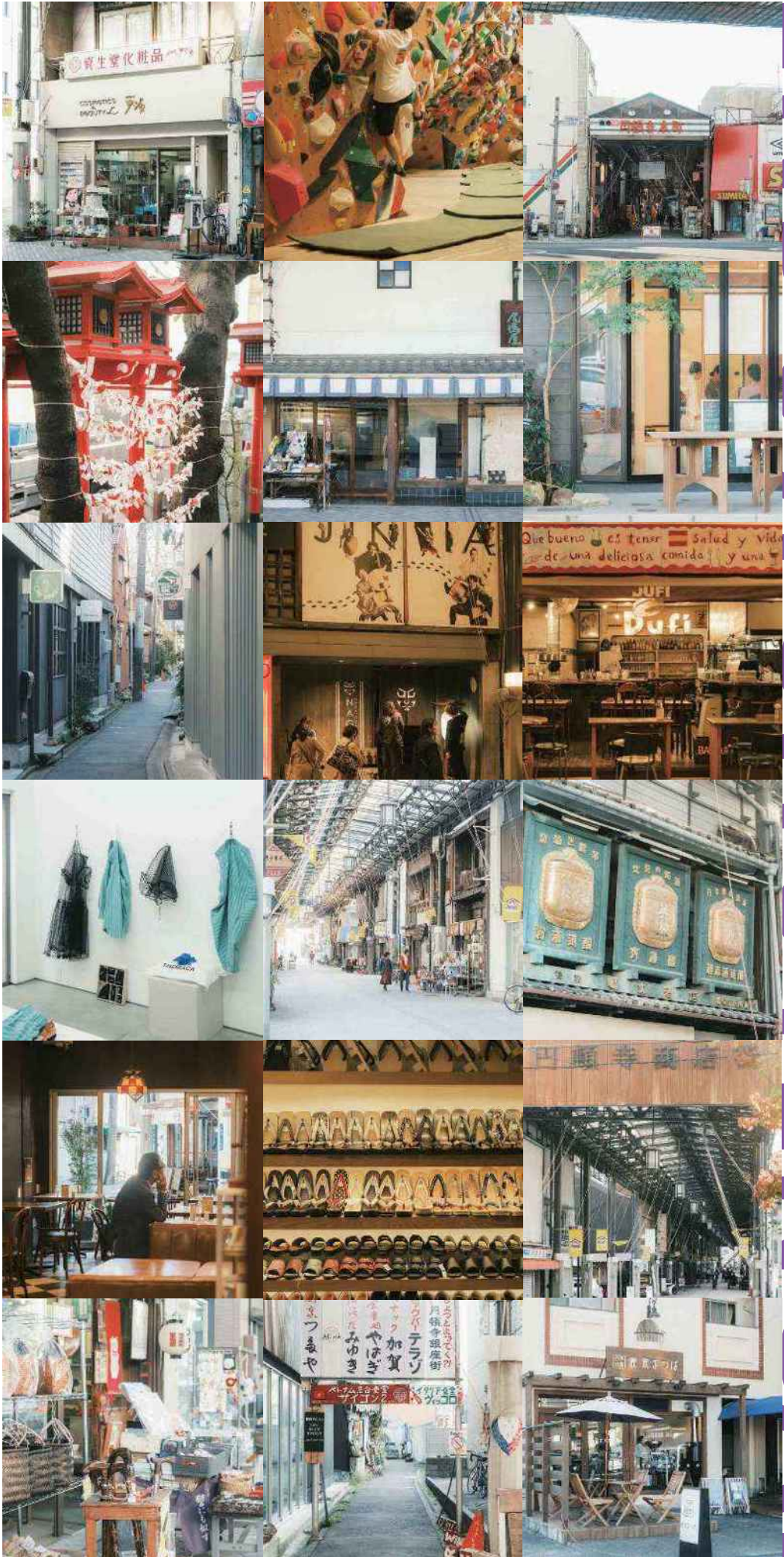
>>市原さん

年に3軒のペースで空き家・空き店舗の改修を手掛け続けて、まちの再生が上向きになるまで10年近くかかりました。店主さんが元気なうちから、将来どうする、事業承継をどう考えているかなど、デリケートな問題に他人が踏み込むことは難しいですが、もう少し早く着手していたら残せたお店もあったかもしれないと思うと、もどかしさを感じる部分もあります。いまは出店希望者が

増えて、人気の物件も多くなり、商店街だけでなく四間道など那古野エリア全体がいい意味で変化が続いています。今後の課題としては、この上向きの変化がいつまで続くだろうかというのと、いつまで続けていいのか、というふたつの疑問があります。どんどん店が増えてしまうと、本来の魅力である昔ながらの花街の風情や江戸時代からの歴史ある街並みが失われてしまう危惧もあります。かつて衰退のスピードに抗えなかったのと同じで、いまの状況も誰かがコントロールできるものではなく、勢いを止めることはできませんが、昔から住んでいる人たちが、ちゃんとそこで生活できる日常は担保されるべき。だから元々お店だったところには店舗を誘致して、住宅だったところには新しい住み手をマッチングして、この街の日常の姿を残すことで、本来の魅力を損なわないように気をつけています。こうなったらいいなという理想を言い続けることしかできませんが、言い続けることでみんなが気づいて、もう一度この街を守ってほしいという意識が高まってくれたらと思っています。







# ENDOJI SHOTENGAJI

## これから商店街再生に取り組む同志たちへ

場所は違えど、名古屋と我がまち中津の商店街が辿ってきた歴史はほぼ同じ。戦後にアーケード等が整備され、一時はまちの人々の生活の中心として大勢の人で賑わった商店街。おそらく日本中どここの商店街も同じような経緯で一旦衰退を迎えているんだと思います。けれど、そこから本当に衰退しきってしまう商店街とそうでない商店街は何が違うのか。それを、この愛知県商店街空き店舗活用モデル事例集は教えてくれるように思いました。

私は、大阪の中心部である大阪駅(梅田)から徒歩10分ほどのところにある「中津商店街」で、設計事務所を営みながらそこに住み、自分の暮らしの中で重要な位置付けにある商店街を魅力的な場所として存続させるために奮闘しています。私にとって生まれ育った場所ではない商店街ですが、その雰囲気魅了され、どうしても後世に残したい!と強く思い、月に一度、屋台(中津商店街のツキイチ屋台)を開くなどをして、空き店舗をなくせるような活動を続けてきました。愛知の事例を見ていると、そんな私の思いと共通することが多く、その中から商店街の存続にとても大切なんじゃないかと思うポイントが三つ見えてきました。

一つ目は、『そこに愛着をもち、前に進みたい!と思う人の力』が必要で、それらの人たちが状況を悲観しすぎずに『とにかくポジティブに取り組む!』こと。西山が大好き!という想いで自分は突き動かされて前に進むしかない!と話す商店街理事長の種田さんや、純粹にこのまちは面白い、魅力があるから借りたい!と思った円頓寺の市原さんのように、とにかくそのまちのポテンシャルを信じるのが大事なのではないでしょうか。

もう一つのポイントは、大豊商店街の「20年生き延びる宣言」や勝川駅前通商店街の「暮らす人が安心・安全なまちにしよう」というような目標、「新しいお店を開くことが何よりも商店街の活性化につながる」という信念を確立した銀座通り商店街のように、まちの将来像として、関わる人たちの共通の目標となるような『ビジョン』を作ることだと思います。

そして、その時にとても大切なことは、だれもかれもの意見を聞くのではなく、ちゃんと未来にコミットする人、一番分かりやすいのはちゃんとそのまちに身銭を切って投資するか不動産を提供してくれる人たちの意見を大事にすることだと思います。

最後は二つ目のビジョンを作ることにも通じてくるのですが、自分のまちの商店街に合った再生とはなんなのかを、きちんと見極めることなんだと思います。この事例集に取り上げられている事例はそれを見極められたからこそ、持続的な動きが出来ているんだと感じました。どの商店街も、単なる「賑わい」を求めています。ただ空き店舗が埋まればいいわけじゃない、人がいっぱい来ればいいわけでもない、一過性のイベントをやったとしてもそこから日常を作り出そうとしている。

この事例集は、自分のまちを愛し、そこにいる人たちのことを考え、まちの将来がどうあるべきなのかを真剣に丁寧に、そして楽しみながら紡いでいる。そんな商店街の姿が綴られた事例集だと思います。



中津商店街

岸上純子 / 一級建築士

SPACESPACE一級建築士事務所共同主宰  
中津商店街のツキイチ屋台女将



「商店街空き店舗活用モデル事例集」

発行/愛知県経済産業局中小企業部商業流通課

企画・編集・デザイン/株式会社ナゴノダナバンク

藤田まや、市原正人(アドバイス)、高橋幸大(サポート)

安井加奈子、鈴木真理(テキスト編集)、安達麻未(MAP)

イラスト/大角真子

写真(メイン、コラージュ)/fujico

対談ライティング/北川裕子

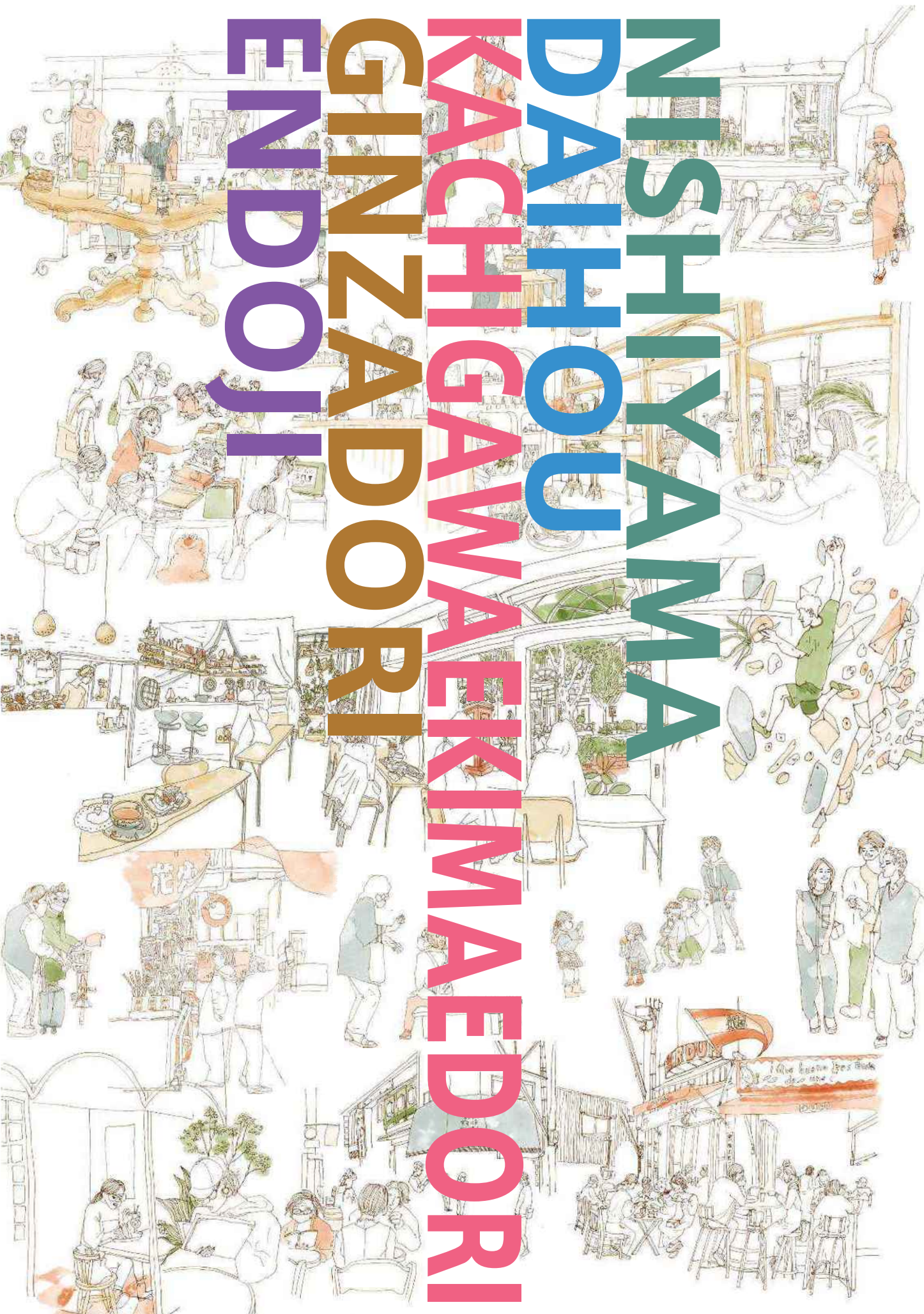
2024年2月発行

掲載情報は2024年2月時点のものです。



事例集は「あいち商店街空き店舗情報ナビ」でもご覧いただけます





**NISHIYAMA**  
**DASHIJOU**  
**KACHIGAWA**  
**GINZAI**  
**ENDOJI**  
**RIKIMAE**  
**EDORI**