# 北の商人塾（あきんど）

# 商店主の意識も変化

## 魅力高め大型店に負けるな

## 年内の臨店指導終える

## 来春、お披露目イベント　釧路

個々の店の魅力を高めて商勢を創出し、中心市街地を活性化させようと始めた「北の商人塾」が、12月で年内の講義と臨店指導を終えた。塾は10月中旬から行ってきたが、参加する商店主の意識も「お客さんの目線で見られるようになった」など、徐々に変わってきた。来年3月には各店でお披露目イベントを行う。（荒井純）

カナダ時計店で指導を行う武雄さん（中）＝釧路市若松町

若松町の「カナダ時計店」では、以前は大量のメガネや時計、宝飾品をディスプレーに展示していたが、今は一点一点の商品見やすいように陳列量を3分の1に減らし、一押しの商品を入口近くのショーケースに飾った。塾の講師を務める武雄信夫さんの指導に従ったものだが、店主の叶田勝彦さん（38）は「商品価値がこれだけあるというのを見せたかったので最初は抵抗があった」と打ち明ける。

ただ、今は「商品を手に取ったお客さんに、はかこういうのもあります」と紹介するようにしている。商品をより詳しく知っているのが専門店」と自負を強めている。同店ではほかに、手はお客さんにさわってもらうと、内にテーブルを置いてお茶を出すようにした。

また、西若松町の「山口写真スタジオ」は写真や額縁などがたくさん置かれていた店内のレイアウトを大きく変えた。店主の山口繁実さん（48）は「空気の流れがなく、息苦しさがなくなった。今までお客さんの目線でやってきたつもりだったが、自分たちの使い勝手を中心に考えていた」と言う。

北の商人塾は、釧路市中心市街地活性化協議会の主催で、企業支援の商店街と商人塾を開いている能市マーケティングコンサルティング会社代表の武雄さんを講師に招いて行っている。塾は各店での指導と店舗の十数の夜間講義を2時間から10時まで行う講義を2週にわたって実施してきた。

塾生は北大通や若松町、和商市場、MOOなどの店の35人。

山口さんは「先生には熱心に教えてもらったところ。これからどっちに転ぶかは勝負が終わってからが勝負」と、気を引き締めている。