「甲府は大丈夫」

城下町に回遊性 品ぞろえと接客向上を

商議所の勉強会「商人塾」講師 武雄信夫さんに聞く

甲府市の中心商店街で、甲府商工会議所などが企画した勉強会「商人塾」の受講者による店舗改革が実績を上げている。その「キーマン」となったのが佐賀県武雄市の都市マーケティングコンサルタント会社「クオールエイド」の武雄信夫社長(66)だ。全国的な課題でもある中心商店街の復活のカギはどこにあるのか。「甲府は大丈夫」と言う武雄さんに聞いた。【小林悠太】

商人塾を受講した商店主らは「武雄さんが店を繰り返し回って変革を求めるので、やる気になった」と語る。今年6～9月に開かれた商人塾には15店舗が参加。来客が前年に比べて8割増えた店もある。単なる座学にとどまらず、現場を踏んでアドバイスする武雄さんの姿勢が、商店主たちの問題意識とうまく共鳴したようだ。

武雄さんは武雄市の商工会議所で商店街活性化に取り組んだ後、49歳で独立。以降、九州、四国を中心に全国約20カ所の商店街活性化に取り組んできた。

武雄さんのホームページが甲府市の担当職員の目にとまったことが、甲府にかかわるきっかけとなった。

◇ ◇

甲府の印象は

◆第一印象は「しっかりした店が多い」。もともと城下町で商店街全体が碁盤目になっているため、一本道の商店街に比べて回遊に向いている。

甲府でも空き店舗が問題となっている

◆本当の「シャッター街」はこんなものではない。商店街の3～4割が閉まっている所も珍しくない。甲府は聞いていたより空き店舗が少なかった。むしろ空き店舗が少しある方が、新しい店に入ってもらえるなど将来の可能性がある。

郊外のショッピングセンター(SC)対策も課題だが

◆九州はSCが多く、人口5万人以上の武雄市にも売り場面積5万平方メートルの武雄市にも売り場面積5万平方メートル以上のSCが三つもある。甲府の状況はそこまで厳しくない。

SCはセルフ販売で成功しているが、商店街は店員の視線があるのでセルフは成立しない。SCに対抗するには、品ぞろえや接客の質を高め、こだわりを持つ客を呼べる専門店にすることが重要。

どのような店舗改革を行ってきたのか

◆「意識を変える前に店を変えよう」と言ってきた。店内を少しでも動かせば客の反応が変わる。とにかく何か一つ動かすことが大事。目指すのは、外を通る人に「入ってみたい」と思わせる店。ガラスに何も張らずに店内を見やすくする。陳列商品が多いと客は見ることに疲れるので、なるべく減らす。

11月に国に認定された中心市街地活性化基本計画の効果は

◆他県では失敗してかえって空き店舗が増えた例もある。ハードとソフトの事業を組み合わせなければならない。例えばアーケード(ハード)を直すならば、その完成までに店(ソフト)を変えなければ意味がない。

今後の課題は

◆商人塾は1年目で実績を残せたため「来年は参加したい」という声も多く聞く。若い人を中心に自主的な盛り上がりがあり、期待が持てる。ただ、他県の商店街は1年目の成功を2年目以降、継続できないことが多かった。今後は、点在している参加店を線に、そして線から面に増やしていきたい。

商人塾を受講した店を回ってアドバイスする武雄信夫さん(右)＝甲府市中央1の春光堂書店で

山梨 YAMANASHI
kofu@mbx.mainichi.co.jp

甲府支局
〒400-0032
甲府市中央1—10—24
☎055(235)3322
FAX055(235)3324
富士吉田通信部
☎0555(22)0411
山梨通信部
☎0553(21)7262

広告は
山梨毎日広告社
☎055(235)0791

購読は
☎0120・468・012

甲府山口 055(233)6550
甲府川上 055(235)5458
甲府五味 055(233)6966
甲府小野 055(222)8218
甲府山本 055(224)6878
甲府丸山 055(224)6722
甲府山宮 055(252)5757
竜王 055(276)2501
竜王 055(276)6171
富士吉田 0555(22)0868
塩山 0553(33)2107
山梨 0553(22)0221
大月 0554(22)1329
谷村 0554(43)2403
窪平 0553(35)2046
石和 055(263)1205
上野原 0554(63)0548
田富 055(273)1560
小笠原 055(282)2163
市川大門 055(272)8121
河口湖 0555(20)3888
在家塚 055(282)2477
青柳 0556(22)0274
韮崎 0551(22)5448