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圏を創出し、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。塾生10月中旬から行ってきたが、塾内の雰囲気がガラリと変わった面もあり、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2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半分ほどに減らし、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博実さんの指導に従ったものだが、同店はほかに、まずはお客さんにどうぞいらっしゃいませと声を掛けてから店内にテーブルを置いてお茶を出すようにした。

また、隣の若松町の「山一写真スタジオ」は受付や撮影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。店主の山口敏美さん（48）は「写真の流れができ、無駄しさがなくなった。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都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最後の夜7時から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、相生市場、MOOなどの店の35人。

山口さんは「先生には厳しい方を教えをもらったところ。これからどうやって売るかは終わってからが勝負」と、気を引き締めている。