



# 「100円商店街」が 商店街を活性化させる

## 個店の収益増加に 結びつく事業

二〇〇四年七月、山形県新庄市の新庄南本町商店街で最初の一〇〇円商店街が開催された。この試みは二日間の開催で二万人を誘客する。開催後、商店主にアンケートしたところ、その後の客数「大幅増」が二七％、「微増」が十五％と全体の四二％が「継続的な売り上げ効果がある」としたことから、一躍一〇〇円商店街は注目を集める。これまでの商店街活性化イベントでは「商店街に人を集める」ことはできても、「個店の収益増加に結びつく」とことや「新規顧客、リピーターを生み出すこと」は少なかった。にもかかわらず、一〇〇円商店街は、最初の実験で、その課題をクリアしたのである。

## 商店街がひとつの 一〇〇円ショップに

この事業を考案したのは、齋藤一成氏。山形県新庄市の職員であり、NPO法人AMP（アンプ）の理事長を務める。多くの消費者が「商店街のお店は入りにくい、入ったら何かを買わないと出にくい」との印象を持っており、「そのことが客足を遠のかせている大きな原因である」と考えた齋藤氏は、「商店街全体をひとつの一〇〇円ショップにできないか？」と思いつく。商店

街」を実施するなど、一〇〇円商店街は大きく拡がりつつある。そして、その効果は、リピーターや売り上げの増加という具体的な形で実証されているのである。

## あなたの商店街でも 一〇〇円商店街を

全国でその効果が実証されている一〇〇円商店街。大阪商工会議所では、一〇〇円商店街は商店街活性化事業として有効であると考え、「商店街・賑わいプロジェクト」の新たな重点事業として、今後、その普及・拡大に取り組んでいく。大阪市内の商店街で、「一〇〇円商店街を実施したい」という希望があれば、是非ともお問い合わせ頂きたい。  
(お問い合わせ)  
大阪商工会議所 中小企業振興部流通担当 電話 06-6944-6440

## 100円商店街の3ヶ条

1. お客様の目に触れる「店頭」に陳列すること
2. 必ず商品に人を付け、対面販売をすること
3. 店内に入ってもらい、店内で清算すること

街の各店で選り抜きの一〇〇円商品を用意し、一斉に販売するというイメージ。一〇〇円の商品であれば、財布も気にせず買物ができるので気軽にお店に入ってもらえるのでは？と考えたのである。

## 一〇〇円商店街の 三ヶ条

しかし、「ただ単に、一〇〇円商品で売るだけでは、この事業はうまく機能しない」と齋藤氏は判断し、一〇〇円商店街で、「守らないといけない」三ヶ条を考え出す。

そのひとつが、一〇〇円商品は、お店の店頭で陳列し、お客様の目を引き、買ってもらいやすいように工夫すること。

二つ目が、一〇〇円商品には必ず人を付け、接客して販売すること。対面販売を通じてお客様と会話し、販売促進を図ることである。そして、三つ目が、商品は必ず店内で精算すること。店内にお客様に入ってもらい、お店の雰囲気や定番の商品を知っていただき、リピーターとなつていただくきっかけ作りをすること、であった。

## 一〇〇円商店街の 特徴

- また、一〇〇円商店街には次のような特徴もある。
- (1) 参加店すべてが「会場」となるので、お客様の回遊性が高まると同時に商店街での滞在時間も長くなること。
  - (2) 参加店それぞれが主役であり、主催者であるので、個々の店の工夫でイベント全体が活性化されること。
  - (3) これまで商店街役員やイベント担当者が抱えていた作業や負担も「主役」である各店舗に分散されること。
  - (4) 新たに作成するものはチラシやのぼり、POP程度で、経費もほとんどかからず、極めて高い費用対効果が期待できること、などである。

## 一〇〇円商品は、工夫と知恵、 そしてユーモアで選ぼう

- 「うちの店には一〇〇円で売れるものがない」という声も少なくない。しかし、工夫次第で一〇〇円商品は調達できる、いや、「創り出す」ことが出来る。その方法は次の通り。
- (1) メーカーや問屋との信頼関係で特別の仕入れをする。
  - (2) 在庫商品を大幅に割引して販売する。
  - (3) 定番の商品を小さいサイズなどにして販売する。(例：二個一八〇円のハンバークを小型にして一〇〇円で

売る、など) (4) 業種などの関係でどうしても一〇〇円商品が用意できない場合は、業種に関係のない商品を用意する。(例：プティックが店主自慢のおでんを作って一〇〇円で売る、など) できる限り多くの店舗が、お得で楽しい一〇〇円商品を用意し、販売することによってイベントが盛り上がる。知恵と工夫、そしてユーモアで一〇〇円商品を考えることが重要なのである。

**拡がり、継続する  
一〇〇円商店街**

さて、基本的に一〇〇円で提供する商品は薄利である。したがって、一〇〇円商品だけが売れるのであればこの事業は継続しない。そんなに儲けが出ないからである。

しかし、新庄市では二〇〇九年末までに一〇〇円商店街の開催回数は二十九回にも及んでいる。他にも、全国三十以上の商店街が手がけており、二〇〇九年夏には開港一五〇周年を迎えた横浜が一〇〇円商店街のノウハウを用いて市内約二〇〇もの商店街を巻き込んで「一五〇円商



# 「人を集めるだけでは、モノは売れない」

## 100円商店街「生みの親」齋藤一成氏インタビュー

PROFILE  
NPO法人AMP(アンプ)理事長  
**齋藤一成** (さいとう・かずなり)

1975年 山形県新庄市生まれ  
新庄市役所職員として、「全国民謡・民舞の祭典」の「全国民謡パレード」などの企画に携わる。  
2003年任意団体AMPを設立。  
2004年7月に「新庄100円商店街」をスタートする。



「商店街活性化事業とは何か？」  
を考えるようになった  
きっかけについてお聞かせ下さい

私が、新庄市の職員として「全国民謡・民舞の祭典」を担当した時のことです。全国各地の有名な踊りのパレードを新庄の駅前通り商店街で開催しました。パレードそのものは、たいへんな集客を達成し、大成功でした。ところが、パレードが通過した後の商店街は、いつも通りの「人っ子一人いない」姿に戻っていたのです。この経験で私は商店街の活性化事業について考えるようになりました。「商店街に人を集めるだけでいいの？」と。

人を集めるだけではモノは売れない、商店街も活性化しないということですか？

そうです。商品を「置けば売れる時代」であればそれで良かったのだと思いますが。しかし、今の時代「人を集めるだけでは、モノは売れない」のです。ですから、



「大切なこと」とは  
何でしょうか？

単に集客しても商店街は活性化しません。それにもかかわらず、多くの商店街活性化事業は集客を追及するばかりで、もっと「大切なこと」を見落としているのです。

商店街の活性化で最も大切なことは、「個店の収益が増加すること」に他なりません。個店の繁栄こそが商店街活性化にとって重要なことです。100円商店街は、お店のなかまでお客様を誘導でき、且つ、商店街のお店それぞれが主役となる事業です。その点がこれまでの集客事業とは大きく異なると



ころだと思いません。ただ、それだけに「売れるかどうか？ 新規顧客が獲得できるか？」についてはそれぞれの店の本当の実力が問われます。お店、商品に魅力がなければ、いくらお店に誘導しても商品は売れないのです。リピーターにもなってもらえません。

100円商品しか売れないとすればその原因はイベントではなく、そのお店にあるということになります。

100円商店街の  
特徴について  
教えてください。

お話しした通り、お客様を抵抗なくお店のなかまで誘導できます。また、それぞれの店の裁量で100円商品を考え、その工夫でお客様を呼ぶことが出来ます。つまり、すべてのお店が会場であり、主役となる事業です。それだけに、運営も従来の事業とは異なってきます。これまでは、商店街の役員やイベント担当者が抱えていた作業が大幅に軽減されるのです。「主役」であるお店が商品を準備し、それぞれのお店が「会場」となるのですから。また、開催経費もほとんどかかりません。チ



ラシ代とのほり代程度です。ですから、補助金に頼る必要もありません。

100円商店街を  
始める際に  
気をつけるべきことは、

できるだけ多くのお店に参加いただくことです。商店街には金融機関や病院など100円商品に縁がない業種もありますが、知恵を絞って100円商品を考えるか、それでも駄目な場合は商売に関係のない商品を仕入れるなど工夫します。「100円歯科検診」を「販売」して参加した歯科医院の例やクリーニング店でチューリップの苗を仕入れて売った例などもあります。多くのお店が参加することで雰囲気盛り上がるのです。賑やかに、楽しく開催することが大切です。

100円商店街は  
どんな地域でも  
成功するのでしょうか？

以前、ある大都市で講演した時、聴講していた商店主の方に「そんな山形だかどこだか名前も聞いたこともないような、田舎の事例を聞いたって全然意味ないんだよ！」と言われたことがあります。しかし、これは間違っています。大都市になればなるほど地方にはない恵まれた資源が豊富に存在

します。ですから、大都市で考案された商店街活性化事業が条件に恵まれない地方都市では通用しない例は沢山あります。逆に言うならば、100円商店街は、大都市に比べて様々な条件に恵まれない地方で成功した事例であるからこそ、それより条件の整っている大都市であれば更に効果を発揮するはずですが、商店街が自ら真剣に取り組めば、大阪でも必ず成功すると確信しています。



### 生駒駅前100円商店街 見学記



**ええっ!もうスタート!**  
 生駒の駅前商店街が開催する100円商店街は午前10時から、とのことで生駒駅には九時半ごろ到着。商店街を見下ろす駅の二階デッキからのぞくと、もう売っている、いや買っている人がいる!あわてて下に降りたら、お魚屋さんや鳥肉店は早々と営業していた。

#### チラシに赤ペン

10時になるとほとんどのお店が開店。それにあわせて、手に手にチラシを持った人が商店街に集まってくる。前日に3万枚、新聞折り込みしたチラシには、各店の100円商品が掲載されている。このチラシは白黒印刷。「お目当ての商品に赤ペンで印をつけやすいように」とのこと。そういえば実際に赤ペンで書き込んでいる人がいる。



#### 思わず「買いたい!」100円商品

人はどんどん増えてくる。私も、ぐるっと商店街を一巡してみた。100円の商品は、店頭で置いてあり、通る人の目が吸い寄せられる。有名メーカーのノート4冊セット100円、みたらし団子2本で100円、花束いろいろ100円。思わず買ってしまいたくなる品々が並んでいる。一つ手に取ると、「ご清算は店内のレジでお願いします」と笑顔の店員さんに案内され、そのまゝいそいそと店内へ。よく見ると、店内にもいろいろな品々が……「これもついでに!」ということになり、ついつい買う物が増えてしまう。でも、納得のいくお買い物で、なぜか嬉しい。エコバッグ持ってくれば良かったかな。

#### 地域一体で楽しく100円商店街

生駒駅前の100円商店街には、スーパーや百貨店、信用金庫、チェーン店も参加している。Mバーガーで使用している淡路産の玉ねぎ2つで100円、K百貨店は、婦人ブラウスが100円、信用金庫は、開運干支置物が当たるスピードくじ100円(収益は寄付される)。信用金庫は休みの日なのに「住宅ローン無料相談会」も開催している。綿菓子や風船などを販売してお祭り気分を盛り上げる店もあったりで、参加する人みんなが楽しんでいる。お店は誰もが主役で、それぞれが工夫を凝らしてお客様をお迎えしている。その熱気が伝わってくる。あるお店の店員さんが、極意を教えてくださいました。「夕方まで絶対に商品は切らさない!」そういう心持が大切やで!。

#### もっと、100円商店街を!

うん、うん、と納得して、さらに一回り。おながすいたので見回すと、Kフライドチキンが「コールスロー100円」。まさか、レジでコールスローだけ頼む訳もなく、商売上手な生駒駅前商店街に、拍手、拍手。楽しみながら買物ができる。そして、お得。こんなイベントなら、「家の近くの商店街でもして欲しいな」と、またもや一人の「買い物客」として考えてしまう。そんな魅力溢れる100円商店街体験でした。



森会長自身、「毎日、このノートをみて自らのモチベーションを高めることが出来るように」との考えからである。また、稲森会長自身、

#### 地域の一体感で 大成功

その努力が報われるのが二〇〇八年十月二五日。生駒駅前での第一回一〇〇円商店街は、地域九組織、約八〇

#### 一〇〇円商店街の普及・拡大に向けて

「発見」することも難しいが、この事業

はなかった。しかし、ここでも稲森会長の情熱とリーダーシップが参加者をリードする。  
 まず、齋藤氏の講演翌日には、「一〇〇円商店街を成功させよう」と表紙に赤字の文字で大書したノートを、各組織のトップに配布する。「様々なヒントやアイデアを記録することが出来るように」との考えからである。また、稲森会長自身、

「毎日、このノートをみて自らのモチベーションを高めることが出来るように」との考えからである。また、稲森会長自身、

店の参加のもと開催され、当初の予想を上回る来客、売上げを達成する。百貨店の参加を得た全国で初めての一〇〇円商店街であり、また、地元信用金庫が休日返上で年金相談会等を開いて参加するなど、商業者以外の協力の輪も広がり、地域の一体感が示された催しとなる。そして、その後二〇〇九年一〇月までに三ヶ月に一度、計五回の一〇〇円商店街を実施し、生駒駅前での一〇〇円商店街は同地域の恒例イベントとなっている。

を「実行」することは、更に困難であったはず。その両方を成し遂げた稲森会長。今後は、「新たな商店街での実施も後押ししたい」とも語っており、自身の経験を他の商店街に「技術移転」することにも前向きである。



# 100円商店街事例報告

## 生駒駅前商店街

心をひとつにして やりとげよう!

「金銀脈を発見したかった!」  
 生駒駅前商店街連合会の稲森文吉会長は、一〇〇円商店街に出会った時の気持ちをそう語る。二〇〇七年五月、ある商業誌で一〇〇円商店街を知り、「この事業は間違いない。必ず成功する」と確信した、という。そして、翌年六月、一〇〇円商店街の「生みの親」である齋藤一成氏を地元へ招き、その内容説明を受ける。地域の各商店街会長をはじめ、市役所・商工会議所職員など約二〇名が集まったその席で、稲森会長はこう宣言する。「この事業は必ず成功する。みんな心をひとつにしてやりとげよう!」ここから地元の商店街、百貨店、スーパーなど九つの組織による一〇〇円商店街開催に向けた取り組みがスタートする。

#### 情熱とリーダーシップ

同連合会では、それまでも近隣五つの大学及び生駒商工会議所と連携して、ミニコミ誌の発行、商店街の花づくり活動、生駒駅前大学(公開講座)他、数多くの商店街活性化事業を実施しており、一丸となって一〇〇円商店街に取り組みを素地を有していた。ただ、とはいっても、新たな事業を実施することは必ずしも容易なことでは