

# 100円商店街の3か条について

敦賀あきんどくらぶ 敦賀商工会議所

商店街全体を一つの100円ショップに見立て、各店頭には必ず100円コーナーを準備するようにしますが、単に100円ショップを行うものではなく、以下の3か条が原則となります。



## 一、店外で客を呼び込む

例えば「福引」では、福引会場周辺に人はいますが、3軒隣のお店に客は入っていないというようなことも見受けられます。しかし、100円商店街の場合、消費者は違和感なくどこの店内にでも足を踏み入れることとなります。

## 一、店内で接客する

100円商品は赤字商品ということではなく、消費者とお店を結ぶコミュニケーションツールといえます。その結果、100円の商品だけではなく通常商品まで購入した消費者が、全体の4割もいたという調査結果があります。

## 一、店内で清算

会計は必ず店内のレジで行うシステムとなっているため、消費者は気づかぬうちに店内に誘導される形で足を踏み入れることになり、今まで見たことのない店内の様子を知ることになります。



## イベントと商売が直結した事業です

消費者は、特に商店街のような個店の場合、「買わないのに入りにくい」「入ったら、買わなきゃ出てきにくい」という感覚を持っていますが、100円ショップのイメージのまま「100円」という付加価値だけで店内に引き込むことができます。

消費者の心境としては、100円でも立派な買い物客になれるわけです。実施者から「100円玉の魔法」と言われる所以は実はここにあるといえます。

そして、個店という専門店ならではの在庫処分も可能となり、その結果100円ショップでは陳列不可能な（原価を度外視した）レベルの掘り出し物が軒を連ね、より魅力がある商店街となり、イベントと商売が直結した効率的な事業だといえます。





## 優れた費用対効果！

従来のイベントでは、膨大な経費が必要となりますが、100円商店街の発祥である山形県新庄の100円商店街では、チラシの原稿も手づくり、印刷も印刷機でスタッフが直接行う等、効率性を追及した結果、1回の開催当りの経費を約10万円までに削減することに成功しています。



## 応用の可能性

～例：100円産直～

今では「産直」と記載のある商品は珍しくなくなってきましたが、規格外品の農産物を100円で販売してみると、これが飛ぶように売れたという事例もあります。

この仕掛けにも実は意味があって、これらの農産物を空き店舗の前に配置することにより、密度の濃い途切れのない100円商店街を形成することができるのです。

その結果、より祭りの縁日的な雰囲気が増大し、消費者にとってはますます楽しく面白い100円商店街となり、高いリピーター率を生み出す大きな要因となっています。



## なぜ、100円なのか？

なぜ100円なのか？500円や1000円ではダメなのか？

もし、見ず知らずの困っている他人がいて、提供できる金額は100円ではないでしょうか？誤解を恐れずに言えば、100円とは、冗談でも済まされる金額といえます。100円は、必ずしも必要だからではなく、冷やかしかや遊びで使ってしまう金額ではないでしょうか。そういう意味で100円を統一テーマとすることが効果的と考えられます。100円商品を取り扱うことを基本として、その奥に、500円や1000円コーナーがあっても問題はありませぬ。繰り返しになりますが、100円をテーマに集客し、新規客を獲得したり、そのときに100円以外のものを買っていただき、個店の活性化と商店街の魅力向上を図ることが目的です。





## 第1回敦賀百縁商店街の実施内容

第1回敦賀百縁商店街では、100円商品の販売以外に、以下の演出により、継続性(費用対効果)と商店街の回遊性を高めます。

### ○振る舞い

あたたかい善哉や、あたたかいスープ等を100円で販売。

### ○空メール登録イベント

新聞折込チラシに空メール登録用のQRコードを記載し、お客様に携帯から登録してもらう。その後、携帯に届いたメールの画面を見せて頂ければ、引換担当店(つるが丸)にて参加賞として先着100名に200円のお買い物券をお渡しします。さらに登録された中より数名の方に、景品やお買い物券が当たる抽選を行います。登録された方には、今後、商店街のお得なイベントの告知を行わせて頂くこととなります。

### ○スタンプラリー

チラシにスタンプ記載欄3箇所を設け、100円商店街実施日に参加店を利用して頂いた方にスタンプや店名の分かるハンコを押してもらいます。3箇所全てを押して頂いた方には、引換担当店(ささい電化センター)にて参加賞として500円のお買い物券をお渡しします。

### ○のぼり設置

チラシを見なかった方へのイベントの告知と全体の一貫性を持たせるためにのぼりを参加店前に用意します。

### ○アンケートの実施

イベント終了後に参加店全てにアンケートを実施することにより、意識調査やイベントの反省点などを回収し、結果を次回へとフィードバックしていきます。また、お客様へのアンケートも迷惑でない場合は実施していき、それらにより、今後のイベントに何が必要で何が不要かなどの判断材料にしていきます。



## ～第1回敦賀百縁商店街の楽しみ方(例)～

1. NintendoDSi やお買い物券が当たるかもしれない携帯メール会員に登録する。
2. 新聞折込の「チラシを持って」百縁笑店街に行く。(無い場合は商店街で入手できる)
3. [つるが大丸]にて「空メール登録画面」を見せて「200 円分」のお買い物券をゲットする。(先着 100 名)
4. あたたか〜い特製スープ(50 杯限定)or 善哉(100 杯限定)で温まる&チラシにスタンプ
5. ちょっと覗きながらお散歩して、気に入ったお店があればお買い物[百縁笑店街] &チラシにスタンプ
6. スタンプが全部で3つ溜まったら、[ささい電化センター]にて、「500 円分」のお買い物券ゲット(先着 100 名)。
7. いっぱい歩いてそろそろ小腹も減ってきたら、お昼にしよう([飲食]、赤天ラーメン)。お買い物券をもらっている場合は、最大で「700 円」分お買い物できます。
8. 食後の休憩は、甘味 ([奥田製菓舗]、[芳月堂]、[小堀菓舗]、[御菓子司 森本]、[大竹]、[ばんない])や、コーヒー([チモトコーヒー]、[お茶の清香園])など・・・。
9. 十分に休憩できたら、[ラジオに出演したり]、掘り出し物やお土産探し([生鮮]、[その他])でもう一周!

