

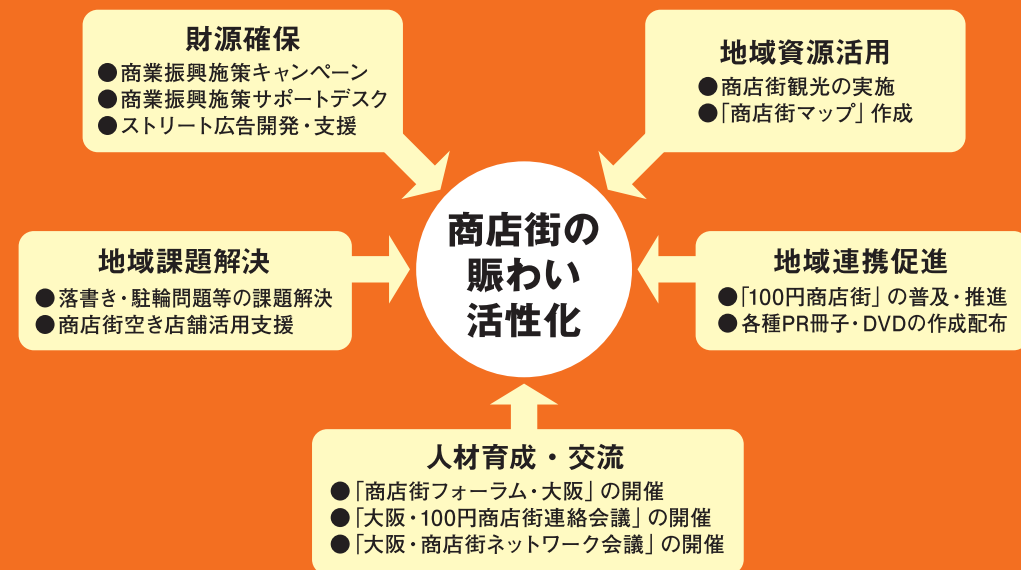
商店街 賑わい読本 VOL.6

進化する100円商店街

商店街
賑わい
プロジェクト

「商店街・賑わいプロジェクト」

大阪商工会議所では、商店街振興・活性化を目指し「商店街・賑わいプロジェクト」を実施しています。
同プロジェクトでは、「**財源確保**」「**人材育成・交流**」「**地域資源活用**」「**地域連携促進**」「**地域課題解決**」の5項目を重要テーマとしてとりあげ、各課題の達成・克服に向け、各種事業を展開中です。



金言から学ぶ、 100円商店街

～生みの親 齋藤一成氏と関西のフロンティア 稲森文吉氏の言葉から～



●NPO法人AMP(アンプ)理事長
齋藤一成氏

山形県新庄市職員。100円商店街の発案者。中小企業基盤整備機構の商業活性化アドバイザーとして、全国の商店街を指導する。



●生駒駅前商店街連合会会長
稲森文吉氏

関西で初めて100円商店街に取り組み、大阪をはじめとする関西における100円商店街の頼りになるアドバイザーである。

100円商店街が大阪で爆発的に広がって3年目を迎えようとしている。この2年間で、大阪市内だけで、のべ75地域180商店街で開催され、商店街活性化事業として、過去に例がないほどの盛り上がりを見せている。

しかしながら、油断は禁物である。不断の努力を積み重ね、お客様が満足する、お客様に喜ばれる100円商店街に進化させる必要がある。ここでは、100円商店街「生みの親」であるAMP理事長齋藤一成氏と関西で初めて100円商店街を開催した生駒駅前商店街連合会会長の稲森文吉氏の「金言」を引用し、「100円商店街、成功の秘訣」について考えてみたい。

金言①

一〇〇円商店街成功に向けての基本中の基本、魅力ある100円商品を提供せよ！

●お客さんが一〇〇円商店街に飽きたんじゃないくて、実際のところ、お店の100円商品がマンネリ化して、お客さんに飽きられている。常に次を考えてほしい。(齋藤氏)

●一〇〇円商店街の魅力は、「各店の100円商品に、客を呼ぶ魅力があるか？」に尽きますね。一つひとつの100円商品の「力」が伝われば、必ず一〇〇円商店街は成功します。(稲森氏)

金言②

常に「考える」ことで道は拓ける！アイデアが集まる！

●一〇〇円商店街は常に各店が考え続けることを要求します。(齋藤氏)

●いつも頭の隅で「次の100円商品は何かいいかな」と考え、あちこちでそれを話す。そうすると家族や周りのお店や問屋さんやいろんな人が一緒になって考えてくれる。そして、どこからかいいアイデアが出てくるんです。(稲森氏)

金言⑩

とにかく、一〇〇円商店街を信じる。愚直に、真摯に取り組むのみ！

●100%この事業を信じる。信じれば安寧の道。心穏やか。あとは自分の店が何をするか？それに注力すればいいんです。それだけです。(稲森氏)

化事業が出て来たら、私もすぐ乗り換えますよ笑。(齋藤氏)



金言③

一〇〇円商店街は、店を、店主を「売る」機会としても活用する！

●高級品を扱う宝飾品や呉服、ブティックなどでも、一〇〇円商店街に参加することで、次回の来店につながると思います。敷居が高く、普段、お店の中に入ることで体が難しい訳ですから。(稲森氏)

金言④

一〇〇円商店街に、「売る」気合いをもって取り組む！

●「午後から客が来ない」という声がありますが、午後には既に魅力的な100円商品がなくなっていますか？と。売れ残ったらどうしようか、と考える前に、「声出して、人を呼んで、売り切って見せる」という気合をもって、取り組んで欲しいんです。(齋藤氏)

金言⑤

一〇〇円商店街は、各店の努力が報われる事業である！

●一〇〇円商店街を年に数回きっちりやって、少しずつ各店が新規客をリ

金言⑦

失敗してもいい。チャレンジ精神で実行しよう！

●商店街以外から出店の希望があれば

金言⑥

とは言うものの、面白さ、楽しさ、を忘れない！

●それぞれが、「これならあるけど」「あれしたらいいかも」とアイデアを持ち寄って、あつと驚くような、笑い転げるような、オリジナルの楽しい100円商品を作って欲しいんです。(齋藤氏)

●お祭りを楽しむ感覚で、店主自らも楽しく、そしてもちろんお客様も楽しく。これが大事。100円商品だと遊びが許されますから、「面白商品」「遊び商品」を試してみてください。(稲森氏)

金言⑧

反省会、勉強会を通じた進歩を！

●毎回の開催ごとに勉強会を開き、全体としての魅力を向上させることが重要です。自分の商売を自分だけで考えるからしんどくなる。集まって、皆で考え、レベルアップすれば、やる気も出て効果大です。(齋藤氏)

金言⑨

一〇〇円商店街に「費用対効果」で勝る商店街活性化策はない！

●そもそもチラシに、お店の名前が年に数回載ることだけでも、良いPRになります。その上、開催日には自分の店をめぐらせてお客様が来てくれる。販売人として、「費用対効果」を考えると、やることはできない事業です。(稲森氏)

●一〇〇円商店街を超える商店街活性化

私たちの店はこうして、 一〇〇円商店街に 参加しました！

〓 大阪市内各地の個店の取組みを紹介します〓

取組事例 01

100円商品だけでなく、
「ついで買い」を誘う



〓 三都屋(みとや) 北岡裕一さん

2010年7月に開催された第1回黒門市場一〇〇円商店街では、1個110円のくずまんじゅうを、2個100円で販売し、最終的に予想の二倍となる約4千個を売り上げた三都屋。しかし、その値段では利益が出にくいのも事実。そこで、利益確保に向けては、「通常商品を『ついで買



店頭での声かけ

い』してもらうことが必要」と語る。そこで活用したのが、100円商品作りの基本ノウハウである「100円の分量で売る」アイデア。それと一〇〇円商店街の原則である「店内での精算」ルールの活用。「500円前後の珍味類を小分けして、100円パックを作り、お客様の動線に商品を並べました。その結果、千袋程度を売り上げました」。小分け商品で利益を確保する。併せて、一〇〇円商店街では、レジ前に長



い行列ができる点を見越し、手に取りやすい位置に100円商品を陳列し「ついで買い」を誘う作戦が成功したという。また、次回来店時に使用できるクーポン券を配布するなど、これも一〇〇円商店街の特徴である「新規客の来店が多い」点を最大限活用している。

ただき、再度来店して下さるお客様も多く、その後につながるものを感じています」と北岡さん。三都屋は、一〇〇円商店街の特徴を十分に理解した上で、「自店ではこの事業を如何に活用できるか？」を真剣に考え、実行し、成功している代表格の事例と言えよう。

〓 三都屋(みとや)

業種：和菓子小売
所在地：大阪市中央区日本橋1-22-21
所属商店街：黒門市場商店街(振)

取組事例 02

子どもの笑顔で
商店街に賑わいを



〓 靴のすずき 鈴木和夫さん 鈴木恵さん

同店が、一〇〇円商店街で心がけているのは、お客様、特に「子どもたちが喜んでくれるイベント」を提供すること。そこで、1回目の東成しんみちロード一〇〇円商店街では、「お絵かきせんべい」大会を開催した。これは、たこせんべいにシロップで絵を描き、その上に砂糖をまぶして完成させるもの。このイベント、子供が絵を描く間、付き添いの保護者に店内をゆっくり見てもらえるメリットもある。その日の売り上げに即座につながることはなくとも、「店の雰囲気を知ってもらえたのは大きい」と考えている。

それだけではない。参加者と作品の写真を撮影し、後日店舗で無償提供するサービスも実施。写真を受け取るため、再度店に足を運んでいただ

くことでお客さまとのコミュニケーションも強化される。また、「くじ引き」をするにしても、お菓子などの景品だけでなく、お店のクーポン券を商品として提供するなど、子供はもちろんのこと、大人も楽しめる要素を盛り込み、リピーター確保に向けた努力も怠らない。「お客様により喜んでいただくため、商店街全体として努力していきたい。店同士が更に活発に交流ができればいいものか？」と考えています」と、一〇〇円商店街の開催をきっかけとした商店街全体の一層の盛り上げを目指している。



でなく、お店のクーポン券を商品として提供するなど、子供はもちろんのこと、大人も楽しめる要素を盛り込み、リピーター確保に向けた努力も怠らない。

〓 靴のすずき

業種：靴小売
所在地：大阪市東成区大今里1-34-15
所属商店街：今里新道筋商店街(振)

取組事例 03

商店街は
まだまだ元気です



〓 元祖漬もんや 文の里本店 伊藤徳正さん

「元祖漬もんや」は、一〇〇円商店街では10種類程の商品を用意する。梅干しコーナー、浅漬けコーナーなどの各コーナーから1点ずつ100円商品を作り、「選ぶ楽しみ」を演出している。もちろん、「選ぶ楽しみ」だけでなく「安さ」の魅力も追及しており、梅干しを100円で販売し、用意した500パックは1時間で売り切れ、急遽300パックを追加したことも。当然赤字です。でも、漬物は、単独では売れません。他の店で肉や魚を買う『ついで』に買ってもらう商品です。ですから、商店街全体に活気が出れば、多少損をしても結果的には店のためになるのです。」

100円商品の仕入れに工夫を凝らし、利益確保に向けた努力も欠かさない。「品質には全く問題ない、訳



あり商品を安く仕入れる方法もあります。日々の商売で問屋さんとの信頼関係を築き上げていきますから、『100円商品を作り

「他のイベントでは、一〇〇円商店街ほどの集客はできません。オリジナル性や地元密着度で勝負すれば商店街はまだ元気です。」それぞれのお店に特徴のある商店街。そのポテンシャルを信じて疑わない伊藤さん。その言葉には自信とプライドが溢れていた。

〓 元祖漬もんや 文の里本店

業種：漬物小売
所在地：大阪市阿倍野区昭和町1-17-27
所属商店街：文の里、阿倍野王子 他



取組事例 04

個店だけでなく、
商店街全体の活性化を●マトバ化粧品店
の場清隆さん

通常日もバッグの販売で店内誘導につなげている

桃谷本通商店街の理事長であり、マトバ化粧品店の店主でもある的場さん。同商店街初の桃谷一〇〇円商店街では、通常1000円の眉毛カットを破格の100円で提供した。整理券を配布し、朝10時から夕方5時迄、計50名近いお客様に対応したところ、リピーター客も獲得できたという。「まずは店内に入っただき、笑顔で対応すれば、また来店していただくきっかけになります」と的場さん。しかし、眉カットは重労働で負担が大きいので、二回目は、キャラクタータオルを100円で販売することに。購入者には抽選で試供品をプレゼントしたところ、前回に劣らず集客効果はあったという。

あわせて、商店街組合の事業としては、人出が減り始める午後の時間帯に目玉商品の醤油を特価販売し、一〇〇円商店街を盛り上げる工夫もした。個店だけでなく、商店街全体の活性化、賑わい創りに余念が無い。「その日一日の売上げを求めるだけでなく、商店街の活性化を考えることが重要です。また、下準備も大切です。経験者や商工会議所に相談をして具体的な成功例や失敗談を知り、商店街全体でじつくりと戦略を練るべきでしょう。熱意をもって取り組んだ商店街やお店ほど、成功していますね」。ご自身の経験をともに、一〇〇円商店街を成功させるには、綿密な準備と熱意が必須である、と語る。

マトバ化粧品店

業種：化粧品小売
所在地：大阪市生野区桃谷2-23-35
所属商店街：桃谷本通商店街(振)

取組事例 06

クーポンで、
「明日からの商売」に
繋げる工夫を●シューズショップカワナミ
安藤利治さん

今や京橋一〇〇円商店街名物、シューズショップカワナミのおでん。毎回、こんにゃく、ちくわ、ごぼう天、大根、卵、厚揚げ等を、各300個ずつ用意し、どれでも3個100円で販売している。開店前から行列ができ、2時間ほどで完売する。「家内は女性会の役員をしており、イベント経験は豊富。おでんがよく売れることを知っていたようです。」と安藤さん。同店では、おでんに加え、炊き込みご飯やバラ寿司を、夏にはミックスジュースを販売するなど、常に新たな100円商品作りに挑戦している。



うが、そこには一工夫が。100円商品購入者にシューズの1割引クーポン券を配布している。このクーポン、驚くことにチラシよりも利用率が高く、3割程度の反応があるという。ちよつとしたアイデアが売上に結びつくところが面白い。

「一〇〇円商店街は、最小限度の経費で取り組むことができ、準備も簡単です。それと、個々のお店の利益にもつながります。ただ、その場で儲けを出そうなんて思っただけは駄目。明日からの商売にどうつながるかを考えることが大切だと思います。」

一〇〇円商店街でお越しになった新しいお客様を次に繋げることの大切さ、その点を安藤さんは見据えている。

シューズショップカワナミ

業種：靴小売
所在地：大阪市都島区東野田町5-7-7
所属商店街：京橋中央商店街(振)

取組事例 05

自慢の商品を
「知っていただく」機会
としての一〇〇円商店街●シェ・クツナ
忽那常雄さん

洋菓子店「シェ・クツナ」。第1回みこし活祭一〇〇円商店街では、一口サイズのロールケーキを500個。2回目はロールケーキとプリンを250個ずつ。3回目はさらにチーズケーキを加えて合計500個を用意するなど回を重ねるごとに、100円商品の種類を増やしている。

また、売り方にも工夫が。全商品を一度に販売するのではなく、時間帯によつて販売商品を追加するなど、お客様を飽きさせず、一時に客足が集中しないよう配慮している。また、集客効果を上げるアピール策として、ロールケーキを店頭でカットする実演や試食なども行う。「実演販売や試食をする

と、人が集まり、行列ができて商店街に活気が溢れます。商店街が賑わう、それが一〇〇円商店街の意義のひとつではないでしょうか」と語る忽那さん。

一〇〇円商店街でシェ・クツナファンになったお客様は、クリスマスやバレンタインなどに再訪するなど、常連の獲得にもつながっている。「クーポンを配るなどの販促はしていません。そのかわり、美味しいケーキを頑張っ作り、より多くの方に買っていただくことに力を入れる。それが当店の一〇〇円商店街に取り組むスタイルです」。

自慢の商品を多くの方々に「知っていただく」「お試しいただく」機会として一〇〇円商店街は絶好の事業となっているようだ。

シェ・クツナ

業種：洋菓子小売
所在地：大阪市生野区生野東4-7-14
所属商店街：生野銀座商店街(振)

取組事例 07

一〇〇円商店街は、
費用対効果の高い、
商店街のお祭りです●白梅堂昆布店
春名洋美さん

第1回今市一〇〇円商店街では、330円のところ昆布を100円で販売した。用意した200パックは開店から1時間半ほどで完売。そこでいったん販売をストップし、午後2時から同商品を再び200パック余り追加販売したという。

「少しでも店の中に入っていたくため、ワゴンを店の中に設置しました。店内の雰囲気を知ってもらえば、次回は、来店していただき易いのではないかと。それと、お客様の目の前で袋詰めをしました。そうすれば、昆布の良い香りがしますし、行列が出来て賑わいも出るのを、店をうまくアピールできると考えました」と、春名さん。

また、今後の一〇〇円商店街ではクーポンなどを活用したりピーター確保に向けた取り組みや、レジ待ちのお客様への昆布茶の試飲なども検討している。

「一〇〇円商店街は、商店街のお祭りですね。かかる費用に対して、その見返りはとても大きいと思います。ただ、ハッピーやノボリなどの初期投資が必要です。これから、今後開催を考えている商店街の方々は継続的に開催するつもりで計画を立てる必要がありますね。」

一〇〇円商店街は、継続開催を見越した上で実施すべき、とのことであった。

白梅堂昆布店

業種：昆布小売
所在地：大阪市旭区今市2-1-7
所属商店街：今市商店街(振)

08

取組事例

売る商品は工夫次第！ 漬物を販売する 婦人服店



●モードおもと
尾本千秋さん

モードおもとは、ミセスを対象にした婦人服の店。ところが、野田新橋筋一〇〇円縁笑店街では、本業とはまったく異なる「漬物」を販売する。しかも継続的に8回も。「まず、婦人服関連で100円商品を考えてるのが難しかったという現実があります。商店街内で相談したところ、漬物を販売してみたらどうか、というご提案があつて。」と、その理由を語る。



商店街内に漬物店が無く、他店の販売の邪魔にもならないとの判断もあつた。その考えは当たった。800個近く用意しても、毎回ほぼ完売するという。100円商品だけでなく、200円、300円の漬物も並べて販売し、全体の売上アップに結び付けている。人気商品は梅干しと野沢菜。リピーターも多いという。

「新たな常連さんが増えたかどうかについては、今の時点ではまだはつきりわかりません。でも、一〇〇円商店街で商品を購入してくださったお客様とは顔見知りになりますから、交流は確実に広がっています。」と語る。また、「何より、沢山のお客さんが喜んでくださるのが楽しい。これがモチベーションになっています。」と集客効果の高い一〇〇円商店街ならではの魅力を実感している。それだけではない。「商店街内で一〇〇円商店街の準備や勉強会を通じて、お店同士の結束も強くなっています」とのこと。商売だけでなく、商店街内のコミュニケーションも一〇〇円商店街が一役買っているようだ。

モードおもと

業種：婦人服小売
所在地：大阪市福島区吉野2-11-11
所属商店街：野田新橋筋商店街(振)

10

取組事例

飲食店の参加も増加！ 昼も夜も賑わう 一〇〇円商店街



●パルネット駅前アビコ店
市田卓司さん

基本的に値引きの無い書籍で100円商品を作るのは難しい。しかし、そんな中「雑誌の付録」を販売して、毎回行列を作っている書店がある。「本の付録は、『書店側で処分して欲しい』と言われることが多い。これを活用できないか？と考えたのがきっかけです。」付録と言っても、最近の女性誌の付録はちょっとイメージが違う。一流ブランド製のポーチやカバンが付いてくる。それだけに、一〇〇円商店街当日は、お客様で大賑わい。店頭のワゴンに山積みされた100円の「ブランド品」に女性客が殺到し、人気商品はあっという間に売り切れる。そこで、人気商品は、1日3回、11時、13時、15時に分けて販売し、混雑緩和とお客さまの分散化を図るという。

「一〇〇円商

店街の集客効果は強く実感しているものの、まだ、当日の売り上げに直結するまでには至っていません。ただ、この一〇〇円商店街の賑わいが商店街



の元気となります。商店街の将来を見据えた活性化が重要です」と商店街の理事長も務める市田さんは語る。さらに、市田さんは、地域の居酒屋など飲食店の一〇〇円商店街への参加も積極的

に推進しており、「夜の商店街」の活性化も目指す。地域の幅広いお店との協働が、参加店舗の数とイベントとしてのおもしろさを増大させているようだ。

パルネット駅前アビコ店

業種：書籍小売
所在地：大阪市住吉区苅田5-19-13
所属商店街：地下鉄あびこ中央商店街(振)

09

取組事例

のべ24回参加！ 一〇〇円商店街 最多参加記録!?



●なにわ
加藤大輔さん

大阪府下の商店街に10店舗を構え、そのうちの5店舗で各地域の一〇〇円商店街に参加している寝具店「なにわ」。これまでの、のべ参加回数は24回にのぼる。「お客様に喜んでいただくことはもちろん、利益も意識しながら無理なく継続的に参加できる商品選びをしています。具体的には、まず100円で販売できる商品をピックアップし、その中から季節や流行を考慮して、魅力ある商品を選びます」と語るのは社長の加藤さん。



一〇〇円商店街の魅力は、「集客力だけでなく、宣伝効率の良さ」であるとも。「個人店舗で売り出しを計画し、チラシを作成するよりも格

段に効果が高く、費用がかからない」と言う。ただ、その後のリピーター獲得や、長期目線での商店街活性化には、もう一工夫の必要性も感じている。「一〇〇円商店街の効果を上げるには、各店舗で役割分担が必要かもしれません。例えば、100円商品が用意しやすい店は、長蛇の列ができるような魅力ある商品の提供を。また、用意しにくいお店は、遊び感覚のある楽しいイベントなどを開催し、明るい雰囲気を作る、そんな工夫をすれば更に賑わうのでは？」と思います「それぞれの店が工夫を凝らし、一〇〇円商店街に参画する。それによって、商店街全体が賑わい、商売繁盛につながる、という考えだ。」

なにわ

業種：寝具小売
所在地：大阪市旭区森小路2-9-10
所属商店街：千林、生野本通、野田新橋筋、王子、駒川

11

取組事例

全品100円で 売上倍増！



●魚元
葛輪正治さん



「小さな商店は、たとえどんな些細な失敗でも、その痛手は決して小さくない。勝負に出るには勇気がいる」と、魚元の店主、葛輪さんは語る。そこで、第1回の一〇〇円商店街には、「様子見」として参加し、人気商品の「いか天」のみを100円の商品とした。ところが、実際に販売してみると「一品だけでは、少し寂しい…」と感じ、2回目以降は約15種類の商品すべてを100円で販売したところ、長蛇の列ができる大人気を呼んだ。「普段の倍程度売れました。好景時の売り上げに比べても、さらによかつたぐらいです」通常価格は、いか天や三度豆天などのほとんどが110円。つ

まり、実際の割引額は10〜20円なのだが、全品100円のインパクトは大きく、それが売り上げに直結した。商品に自信があるだけに「味を知っていただけ」一〇〇円商店街は顧客獲得の機会として有効と考えている。「商店街の昔の活気を取り戻したいですね。一〇〇円商店街では、購入した天ぷらを食べながら歩く人たちもいて、懐かしい気持ちになりました」とも語る。個店が元気になる、そして、商店街全体も活性化する。一〇〇円商店街は、そのための有効なツールとして捉えているようだ。

魚元

業種：天ぷら・練物小売
所在地：大阪市生野区生野西4-19-9
所属商店街：生野本通商店街(振)

「100円商店街」の大阪市内での開催状況について

開催
済み

[実数] **20**地域 **48**商店街
[のべ] **75**地域 **180**商店街

(2012年3月末まで)

2010

4月 3日(土)	千林商店街(振)(旭区)
4月10日(土)	京橋中央商店街(振)(都島区)
5月28日(金)・29日(土)	みこし活祭連合会(6商店街)(生野区) 注1
5月29日(土)	野田新橋筋商店街(振)(福島区)
6月26日(土)	京橋中央商店街(振)(都島区)【2回目】
7月 3日(土)	桃谷本通東商店街(振)(生野区)
7月17日(土)	千林商店街(振)(旭区)【2回目】
7月31日(土)	黒門市場商店街(振)(中央区)
8月 7日(土)	野田新橋筋商店街(振)(福島区)【2回目】
9月25日(土)	黒門市場商店街(振)(中央区)【2回目】
9月25日(土)	大阪鶴橋卸売市場(協)(生野区)
10月 2日(土)	天保山商店会(港区)
10月9日(土)・10日(日)	千日前道具屋筋商店街(振)(中央区)
10月 9日(土)	王子連合(4商店街)(阿倍野区) 注2
10月16日(土)	文の里商店街(協)(阿倍野区)
10月17日(日)	粉浜商店街(振)、粉浜駅前商店街商業(協)、粉浜本通商店街(振)、メルシーこはまテナント会(住之江区)
10月23日(土)	京橋中央商店街(振)、新京橋商店街(振)(都島区)【3回目、新京橋は初】
10月29日(金)・30日(土)	みこし活祭連合会(6商店街)(生野区)【2回目】
11月 6日(土)	東成しんみちロード商店街(6商店街)(東成区) 注3
11月 6日(土)	野田新橋筋商店街(振)(福島区)【3回目】
11月 6日(土)	黒門市場商店街(振)(中央区)【3回目】
11月13日(土)	地下鉄あびこ中央商店街(振)(住吉区)
11月20日(土)	桃谷本通東商店街(振)、桃谷本通商店街(振)(生野区)【2回目、本通は初】
11月27日(土)	キララ九条・西連合商店街(6商店街)(西区)【3回目】
12月 4日(土)	千林商店街(振)(旭区)【3回目】
12月 4日(土)	大阪鶴橋卸売市場(協)(生野区)【2回目】
12月18日(土)	四貫島商店街(振)、此花住吉商店会(協)(此花区)
12月18日(土)	王子連合(4商店街)(阿倍野区)【2回目】

2011

1月22日(土)	京橋中央商店街(振)、新京橋商店街(振)(都島区)【4回目】
2月5日(土)	黒門市場商店街(振)(中央区)【4回目】
2月5日(土)	野田新橋筋商店街(振)(福島区)【4回目】
2月5日(土)	地下鉄あびこ中央商店街(振)(住吉区)【2回目】
2月19日(土)	駒川商店街(振)(東住吉区)
2月19日(土)	平尾本通商店街(振)(大正区)
2月26日(土)	東成しんみちロード商店街(6商店街)(東成区)【2回目】
3月4日(金)・5日(土)	みこし活祭連合会(6商店街)(生野区)【3回目】
3月12日(土)	四貫島商店街(振)、此花住吉商店会(協)、四貫島中央通商店街(振)、此花公設(協)(此花区)【2回目、四貫島中央と此花公設は初めて】
3月26日(土)	文の里商店街(協)(阿倍野区)【2回目】
3月26日(土)	千林商店街(振)(旭区)【4回目】
3月26日(土)	キララ九条・西連合商店街(6商店街)(西区)【2回目】

3月26日(土)	黒門市場商店街(振)(中央区)【5回目】
4月2日(土)	京橋中央商店街(振)、新京橋商店街(振)(都島区)【5回目】
4月2日(土)	粉浜商店街(振)、粉浜駅前商店街商業(協)、粉浜本通商店街(振)(住之江区)【2回目】
4月23日(土)	平尾本通商店街(振)(大正区)【2回目】
4月30日(土)	野田新橋筋商店街(振)(福島区)【5回目】
5月14日(土)	今市商店街(振)(旭区)
5月21日(土)	王子連合(4商店街)(阿倍野区)【3回目】
5月28日(土)	東成しんみちロード商店街(6商店街)(東成区)【3回目】
6月4日(土)	地下鉄あびこ中央商店街(振)(住吉区)【3回目】
7月16日(土)	野田新橋筋商店街(振)(福島区)【6回目】
7月23日(土)	京橋中央商店街(振)、新京橋商店街(振)(都島区)【6回目】
7月30日(土)	千林商店街(振)(旭区)【5回目】
7月30日(土)	桃谷本通東商店街(振)、桃谷本通商店街(振)(生野区)【3回目】
8月26日(金)・27日(土)	黒門市場商店街(振)(中央区)【6回目】
9月3日(土)	東成しんみちロード商店街(6商店街)(東成区)【4回目】
9月3日(土)	地下鉄あびこ中央商店街(振)(住吉区)【4回目】
9月24日(土)	駒川商店街(振)、駒川中通商店会(東住吉区)【2回目、中通を追加】
10月14日(金)	四貫島商店街(振)、此花住吉商店会(協)、四貫島中央通商店街(振)、此花公設(協)(此花区)【3回目】
10月15日(土)	粉浜商店街(振)、粉浜駅前商店街商業(協)、粉浜本通商店街(振)(住之江区)【3回目】
10月22日(土)	京橋中央商店街(振)、新京橋商店街(振)(都島区)【7回目】
10月22日(土)	文の里商店街(協)(阿倍野区)【3回目】
10月28日(金)・29日(土)	みこし活祭連合会(6商店街)(生野区)【4回目】
10月29日(土)	柏里本通商店街(振)(西淀川区)
11月5日(土)	野田新橋筋商店街(振)(福島区)【7回目】
11月5日(土)	東成しんみちロード商店街(6商店街)(東成区)【5回目】
11月26日(土)	キララ九条・西連合商店街(5商店街)(西区)【3回目】
11月26日(土)	地下鉄あびこ中央商店街(振)(住吉区)【5回目】

2012

1月21日(土)	京橋中央商店街(振)、新京橋商店街(振)(都島区)【8回目】
2月4日(土)	野田新橋筋商店街(振)(福島区)【8回目】
2月17日(金)	キララ九条・西連合商店街(5商店街)(西区)【4回目】
2月18日(土)	平尾本通商店街(振)(大正区)【3回目】
3月3日(土)	東成しんみちロード商店街(6商店街)(東成区)【6回目】
3月3日(土)	千林商店街(振)、今市商店街(振)、千三商店会(旭区)【6回目、千三は初】
3月3日(土)	駒川商店街(振)、駒川中通商店会(東住吉区)【3回目】
3月31日(土)	粉浜商店街(振)、粉浜駅前商店街商業(協)、粉浜本通商店街(振)(住之江区)【4回目】

注1：生野本通商店街(振)、栄通商店街、生野本通中央商店街(振)、生野本通センター商店街(振)、ベルロード中銀座商店会、生野銀座商店街(振)

注2：北畠公園本通商店街(振)、王子商店街(振)、王子本通商店街(振)、阿倍野王子商店街(振)

注3：今里新道商店会、今里新道訪商店街(振)、今里一番街商店会、神路銀座商店会、神路新道商店街(振)、神路一番街商店街(振)

注4：九条新道駅前商店街(振)、九条新道二丁目西商店街(振)、九条新道三丁目商店街(振)、九条新道第四商店街(協)、九条親米会商店街(振)、祝生会

「100円商品」あれこれ



文の里商店街

化粧品サンプルのつかみどり



今里新道筋商店街

あさりのつかみどり

超目玉商品を 抽選で



黒門市場商店街

クラウンメロン100円



文の里商店街

若鳥の丸焼き100円



四貫島商店街

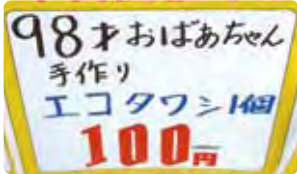
自転車100円

商売と無関係



野田新橋筋商店街

本屋さんがかつお節



北畠公園本通商店街

美容室が98才おばあちゃんの手作りエコタワシ



地下鉄あびこ中央商店街

たこやき屋で気功

つかみどり、 つめ放題系



ベルロード中銀座商店会

石けんのつかみどり



王子本通商店街

干しいたけ自分でパックづめ

面白い100円商品をご紹介します。



今市商店街

小学生丸刈り100円

イベント系



千林商店街

銀行の模擬1万円札で100枚を当てるゲーム。お札数え機が一瞬でカウント

100万円ぴったんこゲーム(無料)



野田新橋筋商店街

100円結婚式



粉浜商店街

貸衣装で変身して撮影



平尾本通商店街

中学生が茶道でおもてなし

お試し系



千林商店街

100円レストラン



千林商店街

100円歯科検診



今里一番街商店会

3分15秒マッサージ



生野本通商店街

まゆカット100円



九条新道三丁目商店街

足のうらか手の平か頭のマッサージ