

6

全国から売れ筋商品を集めてみよう

最近のナイスハートバザールでは、他県の製品を取り扱うケースも増えてきました。全国には、驚くほど高品質の施設製品がたくさんあります。開催地区の参加施設にも参考になり、刺激にもなるようなヒット商品の数々。日本セルプセンターを活用して、売れ筋商品を集めてみましょう。

やっぱり人気は、各地のご当地スイーツ

百貨店の催事場で開催されるイベントと同様に、ナイスハートバザールの会場で人気を呼ぶのは各地のご当地スイーツでしょう。なかでもやはり北海道、東京、神戸、長崎、沖縄といったブランド地区の障害者施設で生産されるお菓子は、根強い人気があります。これらを一堂に集めて、**駅弁大会風に「全国スイーツ対決」のような企画を立ててみるのも面白いかもしれません。**

生産地で新鮮なフルーツを加工したジュース類にも、ファンは多いようです。トマトジュース（北海道）、カシスジュース（岩手県）、リンゴジュース（青森県）、みかんジュース（静岡県、熊本県、愛媛県）、グアバジュース（高知県）等々です。青森県のリンゴジュースセットなどは、銀行やクレジットカード会社のポイントサービスの景品に採用されたこともあり、あっという間に在庫がなくなるほどの大ヒット商品になりました。前述した「コトPOP」でご当地感を全面に訴えていけば、どの会場でも人気になることは間違いありません。



保育の現場で売れている手作りおもちゃ

日本セルプセンターでは木や布で作られた「手作りおもちゃ」を、全国の保育園や幼稚園をターゲットとして積極的に販売してきました。昔から高級玩具の多くはヨーロッパ製（とくにドイツ）であり、質が高い反面、値段が高いのがネック。かといって格安でも粗雑な作りのアジア製玩具では、専門家の厳しい目を満足させることはできませんでした。

そんな中で障害者施設が生産する手作りおもちゃは、価格と品質のバランスが良いと非常に評価されています。徹底的に現場の保育士さんたちの声を反映して商品開発に取り組んできた結果、フェルト製のアンパンマン指人形（キャラクター使用許可済）や、魚釣りゲーム、紐通し、絵合わせ、各種パズル等のヒット商品を次々に生み出してきました。

最近の人気は、カラー軍手をもとに制作した手遊び指人形セットです。伝統的な童謡（犬のおまわりさん、どんぐりころころ、バスごっこ）に合わせて遊べるようになっているため、現場の保育士さんたちに大人気。保育施設関係の研修会で販売すると、毎回100個単位で飛ぶように売れていきます。熱心な保育士さんたちがこれまで業務の合間に手づくりしていたものを、国内の障害者施設で安価に製造してくれる！これは、良質の玩具を探している保育関係者には、私たちが想像する以上に大きなアピールとなるのです。**ぜひ各地のナイスハートバザールでも、保育関係者という新たな顧客層へ向けた商品開発を検討してみてもいいかもしれません。**



食品アレルギー対応食品も、現代ニーズの一つ

厚生労働省の調査によると、現在は全人口の1～2%の人たちが何らかの食品アレルギーを持っているそうです。乳幼児に限定すると、その数値は10%に跳ね上がります。現代社会においてはもはや、食品アレルギーのある人たちはマイナーな存在ではなくなりました。そう考えると、**食品アレルギー対応食品を前面に打ち出していくのは当然の流れなのかもしれません。**

愛知県には、粉じんさえも持ち込ませない本格的なクリーンルームを完備して、食品アレルギー研究の第一人者である大学教授の監修を経て、特定アレルギー5品目「卵・乳・小麦・エビ・カニ・落花生・そば」全てを使わない完璧な食品アレルギー対応菓子「ぱりまる」を生産している施設もあります。言うならば、時代の最先端を走っている製品です。せっかくセルブの仲間にこれほど高品質な製品があるのですから、それを仕入れて販売実験し、新たな時代の対応策を考えていきましょう。



各地の被災地商品を扱って、プラスαの価値感を

平成23年に起こった東日本大震災以来、各地のナイスハートバザールでも被災地の施設製品を取り扱う動きが活発になりました。震災等で苦しんでいる施設を、全国の仲間たちが応援する。とても意義深い活動です。これからもこういう企画が引き続き実施されることを期待したいと思います。

残念ながら現在の日本では、毎年のように各地で大きな自然災害が続いています。そのたびにメディアで話題となるのが、都心のアンテナショップにお客様がたくさん集まって来る様子です。「故郷が災害に見舞われた」、「友だちがいる地域が悲惨な状況になった」、「旅行で訪れた大切な場所が見る影もなくなって悲しい」……。店を訪れる人たちの思いはさまざまですが、共通しているのは「商品を買う」ことで少しでも被災地を応援したいという純粋な思いでしょう。

こういう現代ニーズに、ナイスハートバザールも積極的に応えてほしいと思います。遠方から商品を仕入れると、送料や仕切り価格の問題で大きな壁があるのも事実ですが、ある程度は採算を度外視しても実施する意味があると言えるでしょう。**ナイスハートバザールだからこそ、困っている人たちを積極的に応援する。**それが結果的にプラスαの価値を生み、イベント全体の価値を高めていくのです。

