

## 高くても売れる商品の背景とは 日本ヒーブ協議会が公開講演会

一般社団法人日本ヒーブ協議会は、去る十二月十七日、東京・明治安田生命・新東陽町ビルで公開講演会を行った。

商品ジャーナリスト、サイバ―大学客員教授（元・日経トレンディ編集長）北村森氏が講師として「今こそ『高くても売れる商品』を」とをテーマに、講演を行った。

北村氏は、昨年ヒットした高くても売れた七万円ワインセラ―、五〇〇ミッド三千円のトマトジュース、十万円の專業メ



北村氏によるヒット理由の解説

ーカーのウイスキー、二万四千円のトースター、二万四千円の鋳物ホーロー鍋などを例に挙げ、「どこまでも品質にこだわる過剰品質と呼ばれるものは、作り手の過剰愛情が込められているから支持される」と他の商品

## 勧誘を断ることが苦手な高齢者を狙う

### NACSトラブルなんでも110番

公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会は、昨年十一月七日、八日の二日間、東京・大阪で「高齢者・障がい者消費者トラブルなんでも110番」を実施し、このほど速報結果を公表した。

二日間の相談受付件数は東京と大阪合計で八十三件だった。相談事例としては、「行政の助成金で耐震診断をした後で、同じ事業者からリフォームの勧誘を受け、契約した。しかし、夫の体調が悪いので断ったところ、

に置き換えのできない価値があるなら高くても商品は売れることを解説した。

さらに、商品開発について「トレンドを追うのではなく、トレンドになるような商品開発をすべき。現状商品の今足りてない、消費者もあきらめている疑問から新しい商品が生まれる」、「客の需要に合わせてカスタマイズするあなた様需要が伸びている」と語った。

リフォームの設計料を請求された」（八十代女性）、「趣味の陶芸が地元で美術展で入賞した。『ぜひ新聞に掲載したい』との電話があり、資料請求したら高額だった。断りたい」（六十代女性）、「高齢の独居の母宅に、昨夜突然業者が訪ねてきてアクセサリーを買取らせてほしいと言われ、七、八点の商品を五万二千円で持って行かれた。取戻したいというが、どうすれば良いか（相談者五十代女性、契約当事者八十代）、「高齢の一人暮らしの父が