

## 新スタイルの“線香”で 幸福体験をもたらす製品を 新事業開発による伝統産業の活性化プロジェクト



◎社会学部 上野恭裕ゼミ

- 4年次生 中舎 哲志さん (2001年 大阪府豊中市生まれ)
- 4年次生 中島 ひよりさん (2000年 大阪府大阪市生まれ)
- 4年次生 森岡 未伎さん (2001年 大阪府松原市生まれ)
- 4年次生 石堂 新大さん (2000年 兵庫県たつの市生まれ)

※学年は取材時

日本には優れた伝統産業は多数存在するが、その多くは広く認知されておらず、日常生活で活用される機会も減りつつある。社会学部の上野恭裕ゼミでは、堺市の伝統産業の技術や技能を分かりやすく市民に伝えようと、その技術を応用した新事業開発を企業と連携し推進している。今回、堺市の「線香」を活用した新製品を開発した学生たちに話を聞いた。

◎伝統産業の良さを自分たちの世代にも伝えたい

刃物、線香、注染など、堺市が誇る伝統産業の中から、「線香」を活用した2つの新製品が上野ゼミより誕生した。その名も『おみくじ線香』、『黒歴史燃やしたるさかい』。いずれも2022年2月に開催された堺市連携のビジネスアイデア・コンテストを勝ち抜き、線香の老舗製造企業である株式会社奥野晴明堂と共同開発を行ったものだ。

伝統産業に触れる機会の少ない学生も多い中、「歴史をたどり、地域の特徴を深掘りするうちに、僕たちの世代でも身近に感じられる部分があると気づき、多くの人に知ってもらいたいと思うようになった」と語るのは石堂さん。仏事で使うイメージしかなかった線香が浄化や疫病退散の目的で焚かれると知り、今のコロナによる生活環境や日常の悩み解消に繋げられると線香の概念が変わったという。

◎『おみくじ線香』で線香を娯楽に

木製の筒を振ると番号付きのカラフルな線香が出てくる『おみくじ線香』。神社で番号のみくじ箋を受け取り、その場で線香を焚くか持ち帰ることもできる。「今、若者の間ではメッセージ性のあるおみくじが人気。そこで、SNSに投稿しなくなる“映える”おみくじを作ろうと思い付きました」と中島さん。参加型の体験やコンテンツへの消費意欲が高い若者世代が神社仏閣を訪れるきっかけにもなると考えた。



苦心したのは、筒から棒状の線香を出す仕組み。通常の線香では強度が不足し折れてしまうため、全員で検討を重ね、太く改良した。線香同士が擦れて削れる問題には、奥野さんから線香をストローに入れる案を提示された。「どうしても線香の色を一目で見せなかったのですが、ストローを使うのが妥協点でした。思いを貫き通すことも大切だけど、諦めることも必要だと学びました」と中島さん。環境問題も考慮して、さとうきびストローを使うことに決めた。また、神社から借用した木製の筒にも工夫が必要だった。「線香が太く、穴に入らなかったんです。宮司さんに穴を大きくしてもらった確認をとったり、奥野さんに筒のサイズに合わせた線香を作っていたり、一つひとつ課題を解決しました」と中舎さん。

『おみくじ線香』は、今年の正月三が日、堺市の開口神社境内にて試験販売が実施され、用意した約180本を完売した。価格は1回



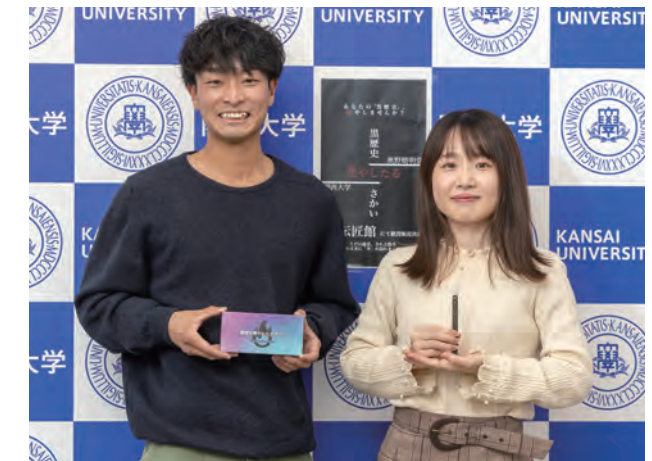
300円。大学の広報と神社の公式SNSで事前広告もした。「最初は苦戦していたのですが、SNSを見た卒業生の方が来て、たくさん購入してくださいました」と中島さん。販売には立ち会えなかった中舎さんも「まさか完売するとは思ってなかったので、うれしかった」と笑顔を見せた。

◎『黒歴史燃やしたるさかい』で過去を浄化する

黒歴史を持つ人、気軽に厄払いしたい人などをターゲットに、「燃やしたい過去、線香に委ねませんか？」とうたう『黒歴史燃やしたるさかい』。特製の黒く平らな棒状の線香にペンでそれぞれの「黒歴史」を書き込み、燃やして浄める。「実は、当初は全然違うものを考えていました。それはビジネスに発展しないと先生から指摘を受け、コンテスト1か月前なのに白紙の状態に。これは恥ずかしい経験になりそうだ……というところから、黒歴史が突如話題にあがったんです(笑)」と石堂さん。関大生にアンケートを実施し、多くの若者が黒歴史を消し去りたい、燃やしてみたいと思っていることも分かった。「深夜までオンラインで話し合いを重ね、ネーミングは朝方2時頃、皆が睡魔と戦うなかでメンバーの一人が思い付きました」と森岡さんも笑う。



開発は急ピッチでスタート。線香を燃やした際に文字が浮き出るようにしたかったが、技術的に難しいことが判明し、書いて燃やすスタイルに。そしてコスト削減のため、お香立てには市販のクリップを採用し、価格は10本入り1,100円に抑えた。「神事や仏事で添護



摩木を燃やしてもらおうのとは違い、自分で悩みや黒歴史を燃やせる。浄化を感じやすく、香りも楽しんでもらえるのでは」と石堂さん。「線香が燃え尽きるまで30分ほど。燃やし切ることが出来たら浄化完了と思ってもらえれば」と森岡さん。製品は1月23日から堺伝匠館にて試験販売が開始され、予定の8箱を完売した。

◎より良い製品へと進化させ、販路の拡大へ

プロジェクトを通しての手応えを聞いてみると、「やってみたら完売という結果がついてきた。何事も挑戦してみるべきだと学びました」と中舎さん。「思い描いた製品が形になり、自分で販売し、目の前で買ってくださる姿も見ることができて、達成感でいっぱい」と中島さんも喜びをにじませる。「奥野さんや販売先とのやりとり、グループ内のスケジューリング、進捗確認など、調整力が身に付いた。この力はさまざまな場面で役立つと思います」と言うのは石堂さん。「技術面や販売先のことなど紆余曲折はあったけど、納得のいく方法を見つけ、販売までたどり着けた。対応力が養われたと感じます」と森岡さんも自身の成長を振り返る。来年度、このプロジェクトは後輩たちへと受け継がれる予定。「円滑に進めていけるよう、しっかりサポートしたい」と森岡さん。「今回は可能性を見るための価格設定だったので、利益を出せるよう、引き継ぐ前にもっと練らなくては」と中舎さん。「ビジネスモデルとして成立させることも重要。より良いものにして他の地域でも販売される製品に育つと嬉しい」と石堂さん。「購入してくれた受験生の『線香を焚いたら合格しそうな気がする』という声を聞き、新たな価値にも気付けた。それらを踏まえ、より大きな製品にして欲しい」と中島さんも先への思いを語る。2つの製品がどのように成長していくのか、今後が楽しみだ。