

香りで紡ぐ奈良への思い



松田商店代表
竹本 順子さん

大和当帰やスギなどの県の地域資源を生かした商品の製造や販売などを手掛ける「松田商店」(奈良市大宮町・竹本順子代表)は、香りで観光客を増やしたいと、時間の経過とともに香りが増える「奈良の香り」を開発した。ただ奈良の素材を使った商品を作るのではなく、その先に県内の農業や林業の活性化、さらには奈良への観光客誘致を見据える竹本社長に、展開する事業内容や、奈良への思いについて聞いた。

奈良市 松田商店

先を見据えた事業展開

薬草や県産材など、地域資源生かした商品開発

松田商店は、昭和15(1940)年に奈良市登大路町の猿沢商店街に、土産物店として開業。平成21(2009)年に、竹本さんの父・松田正和さんが亡くなったことを機に店を閉じた。

「10年、20年前の奈良には、もっと多くの観光客が訪れていた。文化や歴史のある奈良に昔の活気を取り戻したい」。そんな思いを強く抱いた竹本さんは、同30(2018)年に、松田商店の屋号を引き継ぎ、以前のような問屋から仕入れたものを販売する土産物店ではなく、奈良の地域資源を使ったオリジナル商品を自分たちで製造し、販売する企業として再スタートを切った。

ただ奈良の素材を使った商品を作るのではなく、「繋ぎ、紡ぐ」を理念に、商品を通して地域資源を回していく。野菜を使うことで農業が、ヒノキやスギなどの木材を使うことで林業が、より多くの人に認知され、消費にもつながるようにと、さまざまな事業を展開する。

そのうちのひとつが、事業再開当初から手掛ける県産の薬草「大和当帰」を使ったコーヒー。当帰は当時、奈良のものという認知度が今よりも低く、どんな需要が低下していたという。そういった状況を改善したいと誕生したのが「YAMATO HERB COFFEE」。薬草という

普段あまり馴染みがないものをコーヒーにすることで、より身近に感じてもらうのではと開発した。

どちらが主張しすぎて、また味が悪くては意味がないと、大和当帰とコーヒーのブレンド率や、豆の種類、挽き方など試行錯誤を重ね、完成までに約2年をかけたという。飲んだ後に苦味が残らず、わずかに甘味を感じるものに仕上げたコーヒーは、特に女性からの人気が高く、現在年間5000個以上を販売する主力商品になっている。

また、地域資源の消費を促すものとして令和4(2022)年から取り組んでいるのが、県内農家から仕入れた薬草や野菜を乾燥させ粉末にして卸す原材料調達事業。粉末にすることで食品ロスがなくなり、収穫時期が違ってもそれだけの品目に対して、需要と供給に合わせた年間スケジュー



乾燥ハーブ

ルが立てられ、生産者にとっても買い手にとっても安心感につながっているという。

原材料調達事業とほぼ同時に立ち上げたのが、木材自体の需要を高めたいと奈良産のスギやヒノキを使い、奈良の職人とキャンパ用品を製作・卸し売りを行うブランド

「MIN」。若者をメインターゲットに、県産材への興味を持ってもらうようにPRを行う。

そうした農業、林業を盛り上げていく中で、新たに展開するのが「香り」をコンセプトにした商品。奈良

県産ハーブの入浴剤や、県産木材のアロマオイルなどを販売している。

これに加え新たに開発したものが、香りで奈良を表現した「奈良の香り」。2月17日までクラウドファンディングサイトで先行予約販売をしている。「時を聞く」をコンセプトに、天平文化の奈良から今の風情ある奈良を香りで表現。時間とともにその香りが変化していくという。

110種類の天然精油から約10種類をブレンド。調香師やスタッフ全員で一つ一つブレンドした香りを厳選し、完成まで1年弱をかけた。猿沢池から見える若草山や大仏殿、若草山などをイメージした香りに仕上げている。

竹本社長は、「奈良産を使った商品を販売するだけでなく、『奈良に行ってみよう』とは、



110種類の香りをブレンドして、奈良をイメージした香りを開発

そう簡単にはいきません。香りは、ふとしたタイミングで記憶を呼び覚ますものです。そういった点からも、今後県内ホテルさん協力のもと、エントランスなどで『奈良の香り』を使った空間演出を行えば、より記憶に残り、リピートにもつながります」と話す。

「もう一度、昔のような奈良の活気を取り戻したい」と意気込む竹本社長。「松田商店を再開して、オリジナル商品には徐々にファンがついてきている」と言い、次の展開として奈良を訪れた観光客が集まる場所を作りたい考え。そのための場所として、「YAMATO HERB COFFEE」を提供するスタンド式のカフェを計画。さまざまな奈良の魅力を引き出し、奈良への想いを紡ぐ。