

## 〔インドお香・いろいろ〕 その1

※2000年代の情報。一部は修正してありますが、基本的に古い情報です。

### ☆インドブランド香・偽物の巻



インドお香でニセモノが多いのは

シュリーニヴァース社の『サイババ・ナグチャンパ』と  
ヘム社の『チャンダン』。

メーカー側も箱のデザインやシール等を工夫してありますが、いたちごっこ。

『お香なんて安モノ、ニセモノを作って儲かるわけが…。』と疑問かも知れませんが、インドでは高級ホテルの支配人でも手取り約？万円、物価が桁違い…。

つまり日本では安物ですが、インドの一般庶民にはまだ手が出ないのです。最近はソフト産業で儲け、ルピーも上がっていますが、それでもまだまだ…。

では、ニセモノを作る不屈きな輩とはナニモノか？と問いますと、同業者のミナサンです☆ そもそも、お香の調香(香料 配分)は極秘…。しか～し、同業者にかかればお手のモノ♪

似たような香りのお香が一丁 アガリ！ とは言え、細かい所までは分からないのが珠にキズ…。香りがビミョーに違います。そこで使われるのが【オリジナル】という言葉。

『香りが違うのはオリジナルだから…。』と言われると、マルデ【特注】みたく聞こえますよね？

中には、あきらかに狙ってる(似すぎてる)パッケージのお香も…。

呼称が同じだからといって、ニセモノだとは限りません！  
インドお香の名前は聞き慣れないものが多く、固有名称と思いがち…。

ヒンズー語や英語（ときにはサンスクリット語）が使われているだけで、日本語で聞いてみるとナットク♪

たとえば、『チャンダン』はヒンズー語の白檀(びやくだん)、  
英語のサンダルウッド。

ニセモノが安いのは、主に『香料をケチってる』から…。  
(香りがウス～イ…)。

そこで問題になるのが商標登録すること。

これさえあれば訴えることが可能。(※但し、それなりの努力が必要。登録にしる、訴訟にしる、お金とその他もろもろがかかるのデス…)。

オマケにペナルティ(罰金)は莫大(基本 総売上額)。

十万ドル 払わされたお方も…。

頼んだ方は入国禁止。

お香の名前やブランド名やシリーズ名、会社のロゴの右上についてる®やTMが商標登録。

お香の近くに書いてあるものが会社名とは限りません！

サイクル リズム アンバーは、  
N. RANGA RAO & SONという会社の  
サイクルというブランドの、  
リズムというシリーズの、  
アンバーというお香です。



お香の調香に限らず、産業スパイには御注意！ 同業者にかかれれば、ゴミひとつで材料を推定可能！

(名探偵?) 善意で工場 見学を許可したら、まんま偽物(※安かろう悪かろう)を量産されて大迷惑した実例も。

☆その名も高き お香メーカー… その名は『ダーシャン』!?  
日本ではそうでもありませんが、『ダーシャン』とえば世界的に有名なお香メーカー。

しかし、『ダーシャン ロゴ(?)』の入ったダーシャン ブランド香は、複数のメーカーで作られています。

別にニセモノではなく、本家から枝分かれした『ウチこそが本家ダーシャンだ!』と主張する分家サン達(?)の製品です。

## ダーシャン・インターナショナル



## アショカ・ダーシャン



『ダーシャン ロゴ(?)』に著作権(?)がないのも問題ですが、これらにもニセモノはありますのでご注意ください。

ちなみに、現在はダーシャン・インターナショナル、アショカ・ダーシャン、バハラットと他1社がダーシャン香を製造中…のハズ。とはいえ、どれが本家かは不明のママ…。(ダーシャン4兄弟?)

あの有名な円錐形お香『ミーラ香』も著作権(?)がなく、作るメーカーやその時の予算によって品質が違います。

製造の際にマズ問題となるのが、どの程度の品質・価格帯/客層を目指すのか?

それなりの価格と数量で発注した上で、さらに監督が必須。

## ☆売れ筋

ドンドンぱふぱふ~♪

あくまで国内の弊社販売ルート、そして弊社取り扱いの中での『売れ筋』でしたが、お香全般に関しては、

竹芯香=大人気、

コーンお香=イマイチ、

線香=取り扱い品種が少ないからよく分かんないや、  
と言ったところでは。

さて、くだんの竹芯香ですが、

一番人気はやはりへム社の

**『チャンドン香』**。

弊社取り扱いだけでも5種類!

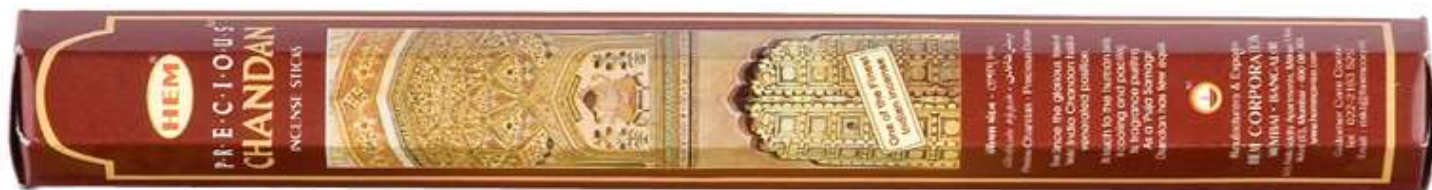
燃烧時間はけっこうバラバラ..



平箱15本入 六角と百本の中間の長さ 燃焼時間：約37～38分



六角箱20本入 約40分



平箱100本入 中のお香は六角箱入りよりも短い。約35分



ベルベット 紙巻25g 百本入りと同じ長さ。約35分



超ロング10本入 約2時間



販売個数は、六角箱20本入が一番（安くて買いやすい？）  
平箱100本入が二番（でした）。

250本入りなんてのもありましたが、ベルベット香に使っているオレンジ色の包装紙（※明らかにサイズ不足）を巻きつけたものを、ビニールでパックしただけのシロモノで入荷せず…。

のちに、六角箱に入ってるのと同じ長さのものが80本入ってる100グラム入りなんてのも発売されましたが、こちらも弊社の販売ルートではあまり売れず、2022年 現在、弊社のラインナップに残ってるのは六角箱のみ。



2番人気は『サイババ・ナグチャンパ香・15g』と『デニム香・六角箱』。





『サイババ・ナグチャンパ香』は、あの聖者サイババ(オールド・サイババ)…ではなく、サイババの転生体であると主張するヤング・サイババがお香メーカーとコラボして作った世界的に有名なお香。香りは、飲むヨーグルトなカンジ？

1 kg入もあったのデスガ、ニセモノに(1本だけ)ホンモノを入れておき、その場で焚いてみせて安心させ、売りつける手口が流行ったせいか、全然お得ではなく…。

40グラムまでは(本当にほんの少しだけ)お得だったので、入荷してみたものの 大して売れず、取扱終了。

『デニム香』にも徳用がありますが、『中身が小分けされていない』『パッケージの紙質が弱い』『オマケに薄い平箱だから潰れやすそう』等の理由で仕入れませんでした。

竹芯香用の お香立てでは、シンプルな形状かつ、無地で安さがウリのクツベラ タイプ『木製 Lサイズ・P(プレーン)・H(吊すための紙製ヘッダー付き)』と、箱形で灰が飛び散らない & フタでヤニを軽減できる(?)『木製 ジャリBOX』が一番人気でした。





2022年 現在、クツベラ タイプは、安いだけではなく、お香の先端から灰が落ちた際、床に灰が飛び散るのを、もう少し防げる幅広のもの、かつ最低限の模様があるものが人気です。ただし、超ワイドは材料代が跳ね上がるので、かつて仕入れたものの、ろくろく売れず廃盤…。(柄入りも無地もダメ)



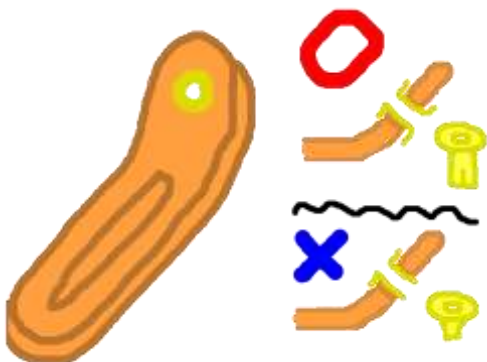
※注意！ 安いお香立ては、3,600個とか五千個とか、相

当な数量を頼まないで、工場側はサンプルだけまともに作って、実際に届くのは使い物にならない産業廃棄物…。

木材は、それなりの金を掛けて乾燥させないと水分が残ってカビます。あと、そったり、ひわったり、われたりします。

安くてスカスカのマンゴーウッドで作る場合は、表面をガスで焼かないと虫に喰われます。ガスで焼いた風に見せかけるため、黒く塗って誤魔化す手口もアリ。(写真は真っ黒ですが、これは両方やってるようで、本当の焼き色はウス茶色みたい)他のモノと合わせて頼んで、トータルの金額が50万~200万にならないと、間に立つ貿易商すら真面目に働きません。

あと、余談ですが、ブーム当初は、竹芯部分を差し込む穴に、金色の金具を形だけ取り付けた(凸部分にボンドをつけて突っ込んだだけ)のものが多かったです。金具がポロポロ簡単に外れて意味がなかったため、インド側に伝えて金具をなくしてもらいました。



ジャリBOXのジャリは、アラビア語(イスラム)の格子模様/

すかし彫り？ とにかく穴が開いていることを意味するよう。

B O X型の利点は、「灰となったお香がポトツ…と落ちたときに、はじけて周囲に散らばらない」だけでなく、「持ち運ぶ時に灰がこぼれない」。

シーシャンウッドが年々 値上がりするので、マンゴーウッドで作らせ「売れる！」と思ったものの、全然ダメで廃盤に…。

しかして再度の要望を受け、さらに安さを追求。真鍮の飾り無し(無地) & 短い & 収納スペース無しを作ったところ、まあまあ売れてます。

どうやっても、高級感のあるシーシャンウッド製 & 真鍮の飾りつき & 本体が長い & お香 収納スペースがあるタイプが人気です。

お香を焚けば焚くほど、フタのウラがヤニでベタベタになる…。つまりは、**消耗品**。

材料費・人件費の値上がりが消費者価格にも反映され、だんだん お財布と相談して安い方を選ぶ向きも増えました。

※コラムにも載せてますが、丈が短くても問題無し。

お香の竹芯部分は穴から、箱の外に飛び出ますので、

**内寸**が お香部分より短くなければ焚けます。

あとは場所を取らないタワー型や、見た目がよいインテリア系。



中心のスプリングだけでなく、周囲にも大きさの異なる穴が4つ開けてあり、竹芯の太さに合わせて焚ける！…ハズが、最近ではドリルの刃を交換するのが手間だからか、全部 同じ大きさで開けてくるようになりました。

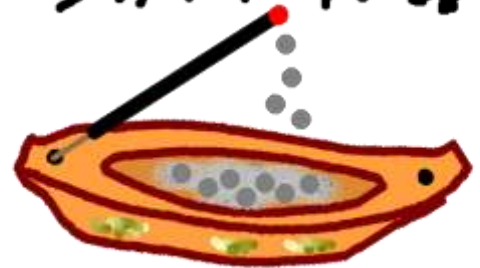
このあたり、他の形状のお香立てでも同じですが…が、最近ではキレイに製材された竹芯を使うようになってるので、無問題。  
(フクザツ…。)

灰が落ちる部分に深いミゾがあって見た目もイケてる『舟形香皿』も人気でしたが、長いので場所を取るのが珠に傷。ジャリBOX流行前の一番人気♪ ジャリが人気なので、再入荷を見合わせていたのが某大手さんが買う！というので入荷した

ら、最近、売れなくなってきたからイラネ！と途中で切られて大損害…



灰をためておいて、  
ツカイやすい♪



タワー型 同様、場所を取らないのがウリのビン型もありましたが、逆に焚く分、燃え尽きるのが早いのが難点。  
オマケにテラコッタ系は発注必要数量は一万個！ 出来の良くない最初だけバカ売れして、改良版を再入荷したモノの、前回は「使いにくい…」と悪評が広まりでもしたのか大して売れず、月々の倉庫の家賃が大変で最後はまともな業者さんに頼んで廃棄処分…。



コーンお香用の お香立ては、『鉄製 ミニメタル香皿』がダントツ！ 安くて、灰がこぼれにくく、黒くて汚れもめだたない～♪（お香を焚くと、どうしてもヤニがつきます。）

念の為、申し上げますが、黒いのは塗装です。足をグニャッ！と折り曲げると、ダメージジーンズみたいにヒザのあたりのペイントが剥がれて地肌が見えます。



テラコッタの小さいヤツもブーム中盤までは売れてました。小さくてカワイイことが評判で、贈答セット用にお香と組み合わせて売られてました。やはり発注数量が万を超えるので、ブームを過ぎた今では無理…。

ジャリBOXタイプも人気。最初の頃は、フタをカマボコみたいな丸屋根の形状で作らせてたのですが、工場が段階的にサイズを小さくしてきたので、フタの形状を今のカクカクしたものに変更。以後、付き合ってる貿易商サンが社員から専任のスタ

ツフを用意、サイズ管理を厳格にしました。



このあたりも数千個の発注数量でないと言うことを聞きませんし、現地の貿易商さんが足繁く通って見張ったり、脅したり、なだめたり、チョクチョク おねだり（たかり）を受け入れないと、工場は まともなものを作りません。

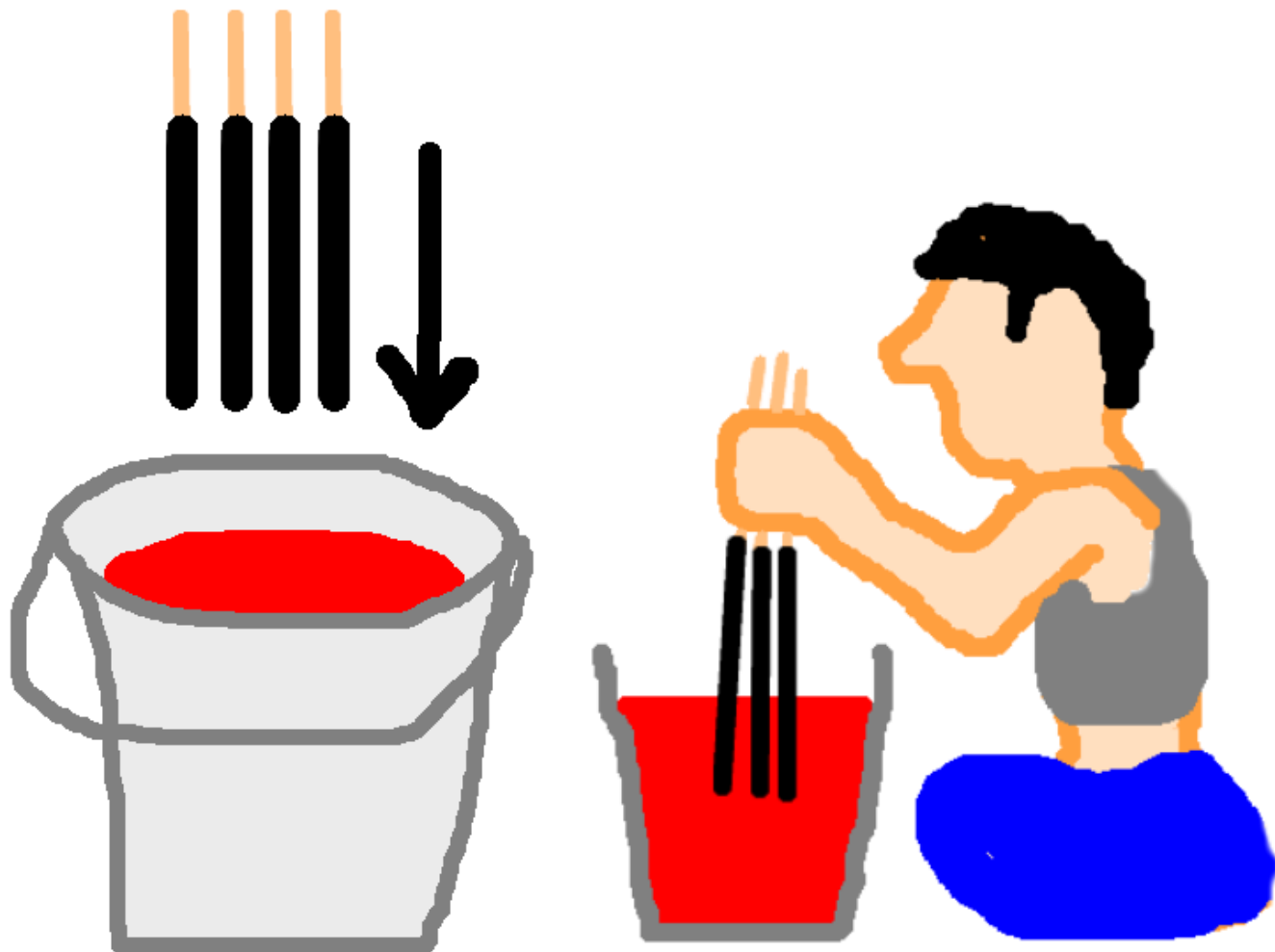
**（※発送前に必ず、生産した実物を日本に送らせて、実際に手元で確認しないと、サンプルはまともだったのに…。と泣きを見ます！ …まあ、貿易商サンの実力にも よりますがね……）**

### ☆竹芯香(ちくしんこう)と周囲のジジョー

竹芯香は、竹を製材した棒（芯）にノリをつけ、木粉をまぶし、そこへ香料を染みこませ、乾燥させたモノが一般的。

（サイババ ナグチャンパ香のように、竹芯にペースト状のお香を塗りつけて作るマサラタイプなるものもあります。）

私も一度 見学しましたが、ほとんどのお香は 木粉をつけた竹芯を香料の入ったオケにつっこむことで『ドブ漬け』しています。



インドお香に真っ黒なのが多いのは、燃焼剤として炭(チャラコール)を使ってるから。(煙・ヤニが多い。と不評ですが…)

『ジャリBOX』などのカバーつき香皿を使えば、天井などにつくヤニを多少は軽減出来るはず…。

(手前ミソですが、セーフティーシリーズ等は炭不使用。)

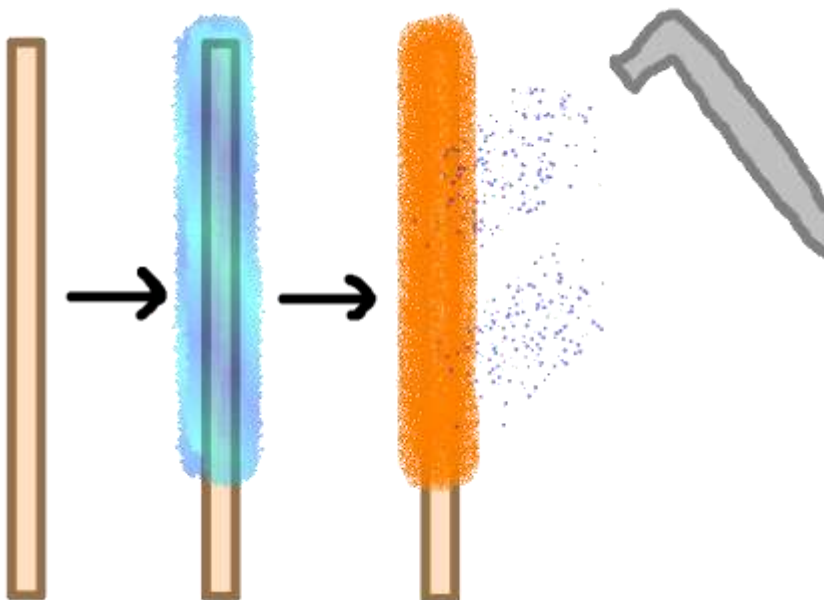




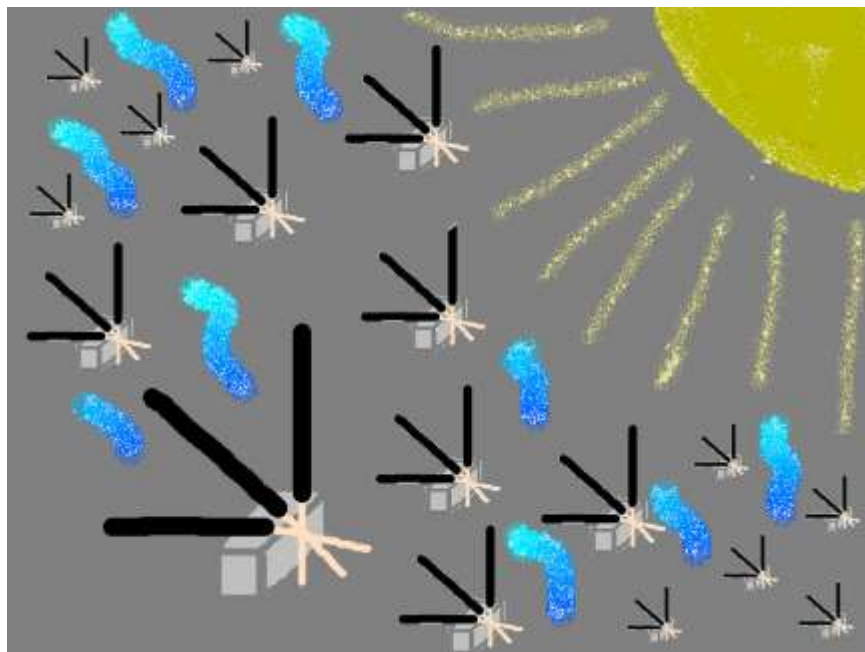


一方、チャラコール（炭）を使ってない お香は、香りが飛びにくいかわりに吸収率が高すぎ、ドブ漬けではベシヨベシヨになってしまいます。

そこで、たいていは機械を使用。デリーにあるメインサプライヤーの工場で見学した工程は まるでワタアメ作り。ノリをつけた竹芯に、パラパラと木粉がくっついていき、香料がピュッピュッとノズルからふきつけられます。（近代的！）



基本的に、香料をしみこませたお香を適度に乾燥させるには『ドライヤー』を使うべきなのでしょうが、ほとんどが安上がりな『天日乾燥』です。雨期が駄目な理由の一つですね。



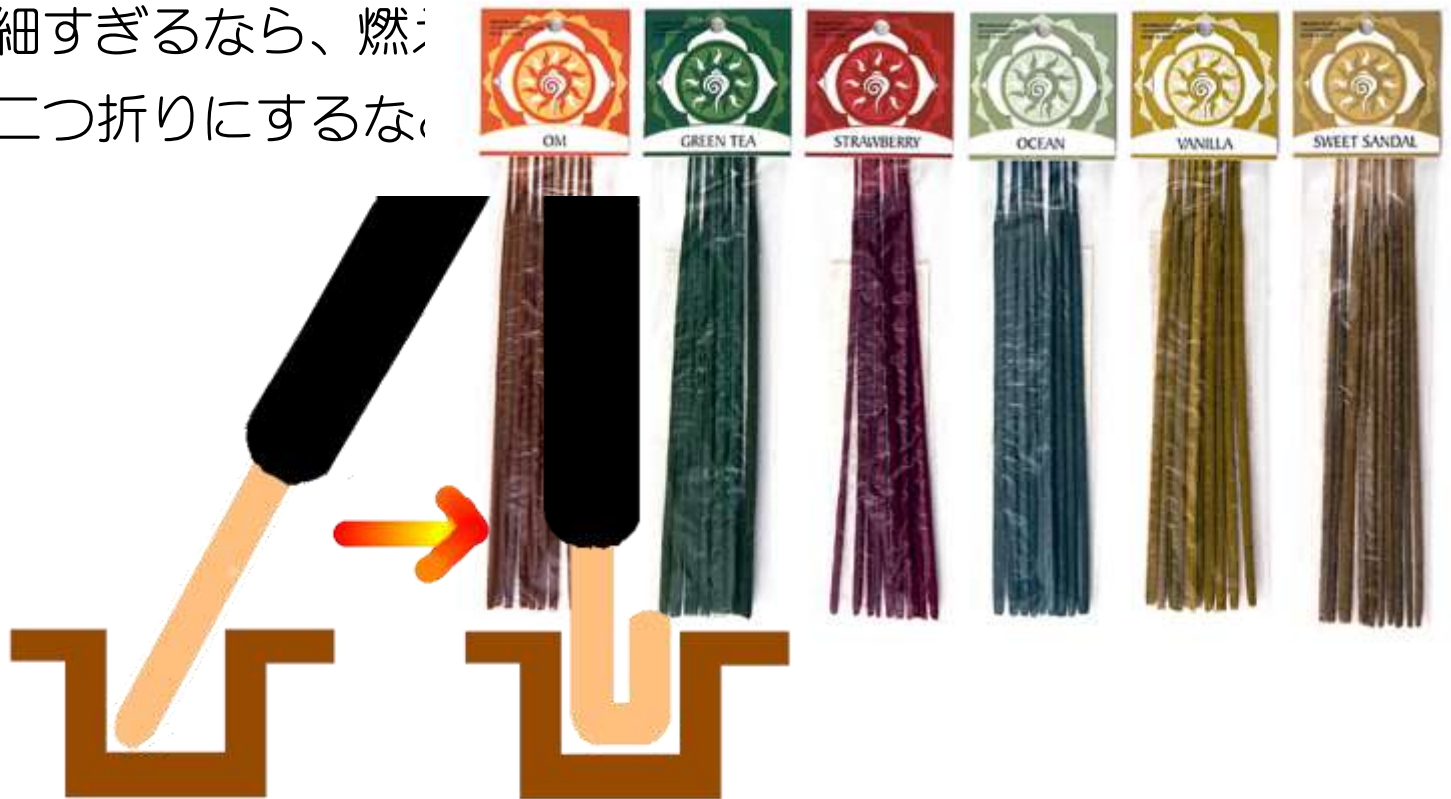
さて、欧米では一般的な竹芯香ですが、日本ではマダマダ…。そもそも、アロマブームといいますか、お香を仏事以外で焚くようになったのはごく最近のこと。お香立てってナニ？と聞かれることも。

インドの竹芯香は、かつて竹芯が『太すぎ』『細すぎ』『曲がりすぎ』なことが多く、お香立てに複数のサイズの穴を開けたりと苦労してましたが、竹の棒を丁寧に製材すると、コストが●倍だったからです。

(パッケージの紙質・コーティングの有無なども かけるコストで質がup down)

さて、竹芯が太いと燃焼時間が長く、細いと短くなりがち。あ

と、太すぎて受け皿の穴にマッチしない時は、植木バサミで斜めにチョン切る、細すぎるなら、燃焼を二つ折りにするな。



### ☆100%果汁のお香？

安さが売りのインドお香は、大半が合成香料のハズ。イチゴ味にイチゴが入ってないのと同じですね。まあ 合成といっても『キュウリに蜂蜜つけて メロン味♪』なカンジも多かった模様。強烈な化学香料も効果だった頃は、一部にしか使われてませんでした。今はどうなってることやら…？

また、天然=高いかといえ、『ミカン安く メロン高い』。もともと安いものは天然を使うことが多い模様…。ただし、安くても揮発しやすい（香りがとびやすい）オレンジなどは、合成で代用せざるをえないようです。



ときどき、お香の宣伝(英文)に『100%ピュア・エッセンシャルオイル使用』とありますが、たいてい『果汁100%』ではなく『100%果汁を一滴くらいは使ってるヨ!』。

という意味です。(このあたり、食品 関係 あるあるですね)

どこの国のどこの会社であれ、ホントに使ってるかドーカ 怪しいですが、ソモソモお香の調香(香料配分)は極秘。使ってる材料は元より、そらの**使用分量**は分からないママ…。

オイルでもそうですが、プロであれば

『混じりっけナシ!』

『結構使ってるナ』

『全然入ってないゾ?』

『同科の別物か』

『ただの合成だ…』

大体見当がつきます。

安いよ、に飛びつく方が多数。

某 観光地にも、インドで作らせた ある香りの お香を卸して  
たのですが、安くないとお客サンが買わないから！と言って、  
弊社オススメのそれなりの品を蹴って、低ランクを御購入  
→クチコミで低品質が広まったらしく、最終的に売れなくなっ  
て往生…なんてことも。あるあるですね…。

天然香料100%だと、品種によってはコーン5粒で消費者価格  
500円。

インヤン グレード3と銘打ち、香料は天然精油100%使用  
！ 燃焼材・着色料は不使用！をウリに発売。  
大人気となりましたが、色をつけてない為に区別がつかず、  
仕方なく着色したら売れなくなって廃盤に（トホホ…）

同科の別物について補足。

ラベンダーだと、ラバンディンがコレに相当。大量生産には む  
くものの、香り・効能面で劣る、という話…。

また、同じ品種でも産地の土壌や気候、農家ごとに出来が違  
い、中にはコシヒカリやササニシキのようなブランドものもあ  
ります。

これらは、時間をかけて品種改良を重ねるなどして出来上が  
ったシロモノで、効能などが段違い。

(ラベンダーなら、イギリスのノーフォークや、北海道富良野のファーム富田が有名！)

竹芯香で天然100%を作る場合、コーンとは勝手が違い、弊社の『シトロネラ香20ST(廃盤)』も精油90%が限界で、しかもオイル染みによるパッケージ不良が続出！



オマケに『精油』をイッパイ使ったぶん湿っていて燃えにくかったのです

別の お香は、立ち消え防止に燃焼剤を入れたらポリ袋を貫通(?)して紙の外装パッケージまでニジんで、ラベルを耐油性で特注する羽目に…。(トホホ)

ちなみに、立ち消えしやすい竹芯香は、逆さにセットして焚く『ビン香炉』がオススメ。(ただし、燃焼時間(香る時間)は短くなります)

『天然100%』とはいいますが、精油自体が不純物を含み、厳密には『9?. ?..%』。

また、18金・24金というように純度…もとい濃縮回数も大事。とはいえ、天然だからイイとは限りません。

ハエが好むというラフレシアやトリカブトも天然。

濃縮した天然モノは強烈なだけに個人差に注意。(毒も薬もさじ加減！)

また、『サイババ・ナグチャンパ香』などは天然香料をふんだんに使用してマスガ、天然を材料を使って半分、手作りで作るが故に品質が不安定。

最近は順調のようですが、『サイババ・ナグチャンパ香』を焚いてゴム(樹脂?)を焼いたような匂いがしたことも。

これからも油断禁物。

『キャナビス』は直訳 大麻。  
『オピウム』は阿片、  
『グラス』はマリファナ…。

教育上の問題から、『IMITATION』ラベルを発注して自前で貼付したこともあります。

「お香には習慣性がある。」というデマもありましたが、危険な成分が入ったお香は、扱ってません。

(というか、税関が通しません。)

有名な香水『プアゾン (毒)』のように、イメージか、せいぜいが似せた香りといったところでしょう (似てるかどうか不明ですが…)。

また、『ムスク』や『アンバー (gris)』など、各種条約で捕獲禁止モノも基本、入手が不可能に付き本物は入れられません。

☆お香の品質向上に使われる薬品



『(お香の注意書きに)煙を吸い込まないで下さいとあるけど、体に良くないのですか?』と聞かれたりもしますが、まあ…、ケムリは体に良くありませんよね。よほど沢山を焚くのではない限り、煙で喉などを痛めないようにという程度。…ただ、『立ち消えしないように』『色を鮮やかに』『形をキレイに整えるために』『煙を少なくするために』等、(香料 以外にも)品質向上のために『強烈な』薬品が使われてないとは言いきれません。(※ついでに言うと、お香の香料は、食品 原材料の『香料』とは別。あちらは複数のアレコレを混ぜ合わせたものを『香料』と一括 表示することが許されてるだけで何が入ってるかは…)

ただ、インドでは(テロ防止のため)危険な薬品は手に入りやすく、それほど心配はいらないかも。見た目はいいけど焚くと気持ち悪くなるようなら、ご注意。

☆出来のいいサンプルは、危険な かほり…。(「□」;)

弊社製品は、インド製やネパール製がメイン。でも、むこうの商人サン(サプライヤー)は、自前の工場なんてマズ持ってマセン(時代の先駆者は別♪)。

たいていは、そういったものを作る工場に依頼して『作っていただいている』訳ですが、そこで大事なのが実力…。まずは試しにいくつか作ってみていただいて、実力をテストします。でも、その出来だけでは安心不可能…。なぜなら、作り慣れてな

いものの作成は、たいてい一番腕のいい人が任されるからです。

もともと、設備の整った工場は高く、腕のいい職人は日当が数倍。

「マシーン、使ってるヨ♪」と言われて実際に見てみると、ハンドマシーン…、とまあ、悪気はなくても起こるすれ違い。

なにしろ、それすら持たない工場もあるぐらいで、量産に先立って必要な工具があると聞けば、惜しまず費用を捻出します

。

融資対象の工場に寝泊りした銀行マンを見習い、一度は足を運んでチェック！

そもそも値段が安いのは、手作りの部分が多いモノを、賃金の安い労働者に作らせるからで、完全機械生産や宮大工でない分、不良品もアタリマエ…。

作り慣れて品質がよくなる頃にはブーム終了。文句を言うには値段を上げて、サプライヤーに監督してもらわないとイケマセンが、沢山頼んで値上げに応じても、駄目なときはダメ…。最後は信頼関係ですが、金額が少ないと、忙しい社長さんは直接見てくれません。また、専門知識を持ってない場合、アッサリ騙されることも…。

「他からオイシイ仕事(急いで納品してくれたら代金はずむぜ?)が入ったから、アンの分、後回しにしちゃった☆」なんてことはザラ…。

商人さん(もしくは社員さん)は、ヒマさえあれば…というより、ヒマを作っては、遠い道のりをフッフウ言って、地方の工場に顔を出します。

デモデモ、首都から工場までは車や列車で数時間(場所によってはそれ以上)。マメに監督に行きようがありません。

最後に大事なものは信頼(と言うより威信?)デス。工場からきたブツはソノママ日本に送らず、商人サンがひたすらチェック！不良品は突っ返します。ほとんどダメなら工場に自前で作り直させ、納期が遅れると正直に連絡してもらいます。どのみち、不良品は捨てるしかないのデス(ああ、産業廃棄物…)。日本に届いてから分かってモウ遅く、相手にしてもらえません。

(なめられたらオシマイなんや~!)

日本でも手直しや検品が必要ですが、元がワルイとドーニモなりません。納期があるからといって、泣き寝入りもきかず…。

さいわい、弊社がお付き合いしてる方は働きモノで、家族の付き合いです。何かあったときも負担は半々(フィフティー フィフティー)の助け合い☆

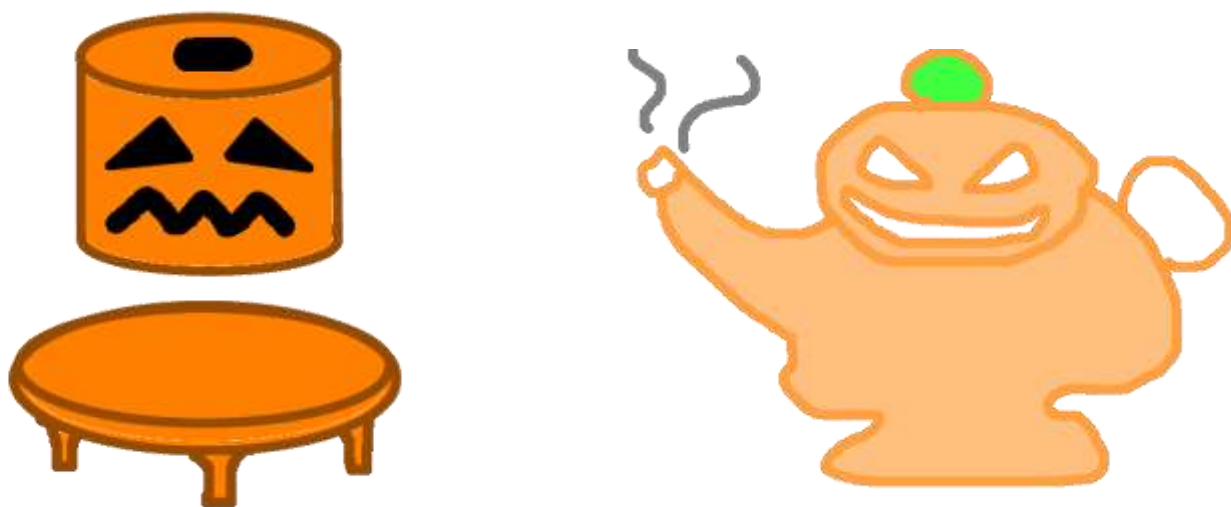
何でも仕事を引き受ける人が多いですが、それは間に立ってマ

ージンを取るだけのつもりでいるから…というのが、でかいです。

出来なくても出来る！と言う…。きちんと自前の工場を持つてるかなど、事前 調査が必須！！

ロングセラーもいいけど、いつも同じじゃー、お客もあきる…。

ということで、社長を筆頭に常にチャレンジ中！ただ、不良率を下げるとか、破損を防ぐとかで造りを単純にすると、面白味がなくなって売れませんか(実際、売れませんでした…)。



最近は多少の不良品は覚悟して、面白そうなものを頼むようにしております。

(どんなものでも、お客サンが買いたいものを仕入れるのがイチバン！)

あと、イロイロ試すには多品種&少量がベターですが、そうな

るとただでさえ

オイソガ氏なサプライヤーどのは、てんやわんや。自然、社員サンに任せがち。

あらかじめそこを察して、サイズや写真なんかをキッチリそろえてあげるのも手。

☆ああ、行き違い…。

いくら頑張っても、完成品の『材質』『サイズ』『工程』等が違っていた日には、目も当てられません。

それも、一回目で安心するのはまだ早い！ ハジメはマジメにやり、次からサイズを小さくしていくやり口もあります（一度、大変な目に合い、大恥をかきました…。）

サプライヤーには写真 複数枚&サイズ&重量を詳しく載せた書類を送り、ロットごとにチェックしてもらってます。

今は実物を渡して「これとまったく同じに作って！」と頼むのがセオリーとなっております（論より証拠！）…が、肝心のモノがご所望の品と違っていると、逆効果！ 文書や口頭で補足してもダメです。

今はなき、某 お香セットなんぞ、製造前にパッケージの版下をコピーしたものを渡したのですが、コンビニのコピー機に持って行った際に、よく見ずにチョットよれた状態でコピーしてしまったため、完成品はヘンテコ パッケージ…

（犯人は私）。

気づきそうなものとは思うものの、慣れないことするのは意外と大変。ある意味、一日署長みたいなものですね。「一日だけ、別の職場で働いて♪」などと言われた日には、アラカジメあーだこーだと説明を受けてても、作業の量や質には関わりなく、「…あ、アレやるの、忘れてた。」となることは必至。

むこうも、われわれからの発注だけで生きていけるわけなく、他の発注と同時にこなすのにテンテコマイ。「おやっさん、いつものヤツ！」とはいきません。

ある作ったことのない品を依頼されたときのこと…。

とりあえず工場に実物を渡し、試作を依頼（おっかなびっくり）。

試作品1号 完成の報が入り、工場訪問（見事なできばえ）。

独特の形状は加工が難しく、本格生産には、専用のドリル刃を作成する必要があるとのこと。その場で費用を渡す。（ワクワク♪）

帰国後、試作品2号 到着（これまた見事）。

表面を薬品で磨いてあったため、「形状はコレと同じでOK！ただ、薬品はまずいから、ふつーにただ磨くだけにしといて。」と指示。文書でも念を押し。

しかし、届いた商品は全てが薬品磨き（ガ～ン！）。

原因は、製造時に見本として必要なソレ（試作品2号）を、そのまま送り返したため。

あの時、ヤスリで表面を削ってから送り返しておけば…無念！

(本来は、工程を短縮したほうが楽。完全にウツカリミスです)

まあ、失敗しただけなら、次のチャンスで肩を並べることもありえるのですが、今日を生きるのに精一杯で、明日のことまで考える余裕がない『トゥデイ オンリィ』な方々の中には、悲しいかなズルをしがちなの人も数多く…。

そうでなくとも、一度きりの発注とロング タイム ビジネスでは気合いの入りようが違います。

トーゼン 気合いが入ってたほうがミスは少ないわけで、士気を下げないよう今回は様子見だから…と諭す半面、ムリのない発注数量と必要な予算をたずね、それに合わせます。

もちろん、売れ行き次第では本当にロングになりますし… (というか、なってほしい♪)、むこうも勝負は水物とご存知です。そんなわけで、思ったように売れなかったら、そのむねをチャント知らせてあげるのがパートナーシップ☆

たとえば千個しか必要なくても、次は一万個を発注する！  
今回はテスト発注だ！と、大ボラを吹くのがアチラの流儀…  
「一万個？ まあ、最低でも千個は発注くれるってことか…。」  
「500個？ ああ、50個がホントウの数ね…。」と、正直さがアダとなったことも…。折角高い金を出して見本を買ったり航空

便で送ったのに、サンプル作成までこぎ着けなかったことも…。

それは、竹の香皿を発注したときのこと。竹製品は虫にくわれやすく、コンテナ一本まるごと虫喰いなんて日にゃ、（税関から）処分費用として大枚を請求されるはめに…。そうはならないよう、虫がつかないようにするマシーンを持つ工場に頼んだのですが、ナント下請けに丸投げ…。あんのじょう、9割壊滅でナクナク処分。あわれ、新商品は廃盤となりマシタトサ…。  
（後日、キッチンとおしおき。ペナルティ♪）

今は鼻の高い『メイド イン ジャパン』も、第一次大戦時には、石の入った缶詰やダンボール製の長靴を輸出など、粗製濫造の代名詞だったとか（そんな中でも誠実にやっていた会社は、特需後も伸びたそーです）。

そうした環境に前述の事情とくれば「多少 不出来でも、キッチンと納品したぶん、オレは正直な商人だ！」と言いたくなるのも一理あるかも？

## ☆値段交渉

意外な話、商品一個あたりの原価を上げるだけではあまり喜ばれません。

むしろ、発注数量を増やすほうが親切☆ なぜかと言うと、材料の仕入れ値がとっても安くなるから♪ トーゼン、最小ロット



トはソノ逆で 割り高となります。

大量発注で単価が下がるのは世界常識ですが、途上国でのそれは大口様と小口様で段違い！ 情報インフラが発達して『小口様も大歓迎♪』な先進国と比べ、顧客獲得が困難なことが最大の理由のもよう…。

あと、むこうも 忙しい中 打ち合わせしてノーオーダーでは困るわけで、食い下がられる前に、最低限の金額を発注するのが思いやり…。必要品の数量を増やす・オススメ品にチャレンジしてみる、など 金額を調整するのも手です。

これも意外な話ですが、日本の品質基準（全国民 中流階級！）を理解するインドの方は少数派。むしろ、コチラの基準が異常視されてます。

もともと、外資による援助もなければ、ノウハウもない、設備も整わない途上国の工場となれば、発注も 安値が売りの低所得層向けの製品がホトンド。

気をつけないと、（日本では）とても売れないものも送られてきます。

ゆえに、工場見学中に工場長サンから、コッソリ「名刺ちょーだい♪ じかに取引しましょ？」なんて、言われてもNO。

（直接取引した訳ではありませんが、お香を差す穴が開いてない とんでもない お香立てが送られてきたことも…。しかも、真鍮製のドラゴン型！）

ゆえに、むこうの貿易商サンにとって「日本と取引してまっせ。」というのはステータス☆ 「あの □うるさい日本と付き合ってるって？ そりゃ安心だ！」と欧米の方に対してハクがつきます。

なにしろ、所得ランクで住むところまで違う欧米では、「多少、モノが悪くてもOK！ 安けりゃ買うよ？」という客層がチャントいます。ですから、依頼された品が出来なくても「ダンピングすれば、そっちに売れるでしょ？」と悪いことしてるつもりはナッシング…。

また、同じ言葉（英語）でも、表現がオーバーな欧米と日本のそれは違います。

### 〔原文〕

#### 欧米の貿易商

「モア チープ プライス プリーズ（もっと安く！）」

#### インドの貿易商

「OK！」

欧米

「モスト ハイ クォリティ プリーズ（最高の品質で!）」

インド

「ノープロブレム！」

〔意識・欧米の場合〕

欧米

「こちらら、客層が客層だ…。

値切ればモノが悪くなるこたあ、先刻承知の助！

安くしな〜♪」

インド

「そーゆーことなら、よござんしょ♪」

欧米

「…あ！

でも、だれも買わないよーなモノは、送ってこないでね？」

インド

「分かっているさ。安心しな、兄弟！」

## 〔意訳・日本の場合〕

日本

「(品質はソノママで値段だけ、) 安くしてチョーダイ♪」

インド

「(ああ、そちら向けですな…。)

そーゆーことなら、よござんしょ♪」

日本

「必ず、高品質で頼みますよ。先生？」

インド

「言いたいことは、分かっているさ。兄弟！」

「問題ナシが、大問題！」とは、某インド本からの引用ですが、並の代金で出てくる品は、あくまで並…。上や特上なんぞ、出やしません。

「エニィ プライス OK！」の真の意味は、「エニィ クオリティ OK！」。

☆たかが廃棄物、されど廃棄物…。

さて、弊社脇には不良品が積んでありますが、別に不良率が高いわけではありません。次回 発注時には不良品分の代金を差し引いてもらえるワケですが、いくらお互いに信用しているとはいえ、『これだけあったヨ。』とタダ伝えるだけでは信頼関係に支障が出マス。

そこで、直接その目で確認していただくために、打ち合わせに来日される その日まではとっておくのです。イッツ・ア・マナー♪

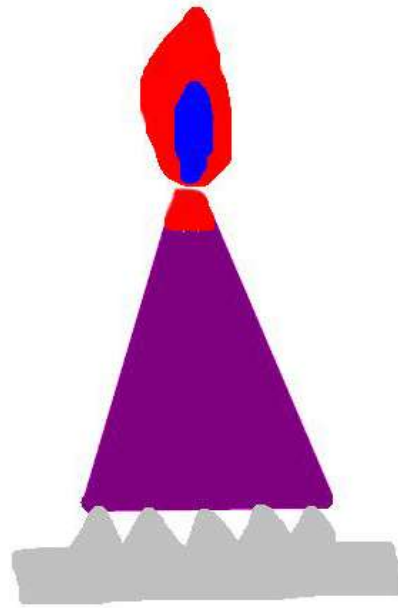
(改良点を指示するためにも、実物は残しておく必要があります。)

トーゼン、産廃処理は不良品を売りさばかれると困るので、信頼する業者サンに依頼。最近タダ捨てるのにもお金がかかるのデス (お香など油モノは割高)。

『どうせ捨てるならタダで下さい♪』と言われそうデスガ、モシそんなのが興味段階の人の目にとまったら、『流行ってるって聞いたけどコンナものか…』とイメージダウン…。□コミのパワーで、それこそ良品まで売れなくなります。

### ☆説明書で説明しよう！

『(香皿を)人からもらったのですが、どうやって使えば?』というお問い合わせもありますが、そんな方のために、弊社ではお香・香皿用に注意書きを (ときには専用の使い方シールも) 作成し、各製品に貼付しております。



最近はタダ貼付するにも「パッケージとかじゃなくて、できれば製品に直接…。それも 見えるところに 目立つように貼ってね☆」との、そちらの方面からのお達しで、ケッコウ苦勞しております。

小売りスペースでも『使用法を書いた紙を貼る』『見本を置く』などしてますが、未知のモノに手を出すのは根性があるようデス…。

2022年 現在、もう充分、お香の知識も広まったろう…とのことで、かつてほど、頑張って表示する必要がなくなりました！めでたし、めでたし…。

普通のコーンお香は、下がふさがってる（平らな）場所で焚くと、下部が燃え残ります。トゲつきやミゾつき香立を使うと、そのスキマから酸素が入って完全燃焼。



もっとも、欧米の方は気にしないとか。あちら向けの品をそのまま仕入れると…。

※1 燃えつきたように見えて、灰の中には**火種**が残っていたりします。**ご注意！**

※2 燃焼中は超高温。コーン用受け皿は、足付きか厚みのあるモノがオススメ♪



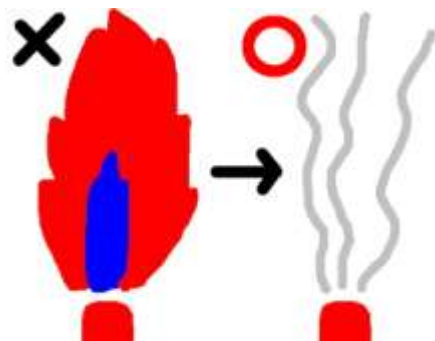
コーンお香の形状は、型の材質でも改良可能。木や鉄の安い型を使っていると形がイビツ。不良率を考えると、高い型を使った

方がオトクです。

よくある指摘に、「木製の香皿でお香を焚くのは危険では？」というものがありますが、長時間 強火であればともかく、多少 火の粉が落ちた程度では…。

「快傑へもより、よいこのみんなへ♪

お香に火をつけたら、受け皿にセットする前に、必ず炎を消すんだ！ よいこのミンナと お兄さんとの約束ダゾ☆」



2010年01月吉日 第0刷発行 記事：平野 茂平次 監修：Dr  
．ダン・ヘンケン

※記事内容は不正確なもので、独断と偏見がたぶん（に？）ふくまれマス。