オープンから3ヶ月余り。30,000人超の来訪者で賑わう能作。

01

02

03

04

近年、「体験／交流」を重視する観光の傾向が強まる中、伝統産業などの「ものづくり」の現場を訪れ、自ら学び体験する「産業観光」への関心が高まっている。高岡の鋳物メーカー・能作（のうさく）も、産業観光に力を注いでいる会社のひとつだ。同社は今年 4 月、高岡オフィスパークに社屋を移転。工房やショップ・レストランを併設した新社屋は、オープン以来 30,000 人を超える来訪者で賑わいを見せている。

4 月 27 日にオープン、産業観光の新たな名所

1916 年創業の同社は、仏具、茶道具、花器などを作り、培ってきた伝統の鋳物製造技術を活かして錫（すず）100％の器やデザイン性の高い風鈴、テーブルウェアなどを商品化、国内外に数多くのファンを生み出してきた。現在は全国に 11 ヶ所の直営店を構えるまでに成長。旧工場では生産が追いつかなくなったことや、年々高まる産業観光へのニーズに対応するため、新社屋の建設を進めていた。4 月下旬、高岡オフィスパークにオープンした新社屋には、工場のほか、鋳物作りを体験できる工房、カフェ、ショップ、富山県内の観光案内スペースなどを併設。新たな産業観光の名所としてのみならず、「能作の次に訪れる場所」を検索できる「ハブ」としても機能している。

当初、年間 5 万人と想定していた来訪者は、オープン以来 8 月 7 日まで 30,000 人超、予想を大きく上回る反響に、スタッフは嬉しい悲鳴を上げている。

「産業観光部」を新設

05

同社は新社屋設立と相前後し、社内に「産業観光部」を設立、施設の企画運営や同社のものづくりに触れられる体験型観光のプロモーションなどを推し進めてきた。同社産業観光部部長・能作千春氏は「施設への来訪者は、当初の目標をクリアできる見通し。鋳物作り体験者も、多いときには1 日 120 名を越えるときもある」と、好スタートに胸をなでおろす。今後は「県外、海外へとより広く発信していきたい。そのために旅行代理店や各種メディアとのコラボにも力を入れる」と意気込む。新社屋の建設によって「社員や職人のモチベーションも驚くほどアップした」という。「産業観光を通じて目指しているのは、会社の収益向上。オープン以来、工場の生産力アップに伴い売上は増加したが、それに産業観光がどのように貢献できたのかは未だ不明。粘り強く当社のものづくりの心や技、製品の魅力を伝えていきたい」と展望を語ってくれた。

写真
01 赤い屋根が印象的な 2 階建て延べ床面積は約 5 千平方メートルの新社屋
02 オリジナルグッズも販売している FACTORY SHOP
03 鋳物製作体験ができる NOUSAKU LAB
04 新鮮な地元食材を能作の器で楽しめる IMONO KITCHEN
05 産業観光部・能作千春部長
「製品の売上や求人面にも波及効果が。今後は県外や海外からも誘客を図りたい」