

「自社製品の効果は大きい」と語る最上社長



「自社製品があれば、業績が元請けからの発注に左右されるリスクを抑えられる。他社にない品を売ることでブランドの構築にもつながる」。90年代はOEM品と自社製品を通じてファンも増えた。百

## 産業観光で生き残れ

続いては、コロナ禍に直撃されている観光業。福山観光旅行株（福山市丸之内）は観光や出張の取り扱いに加え、しまなみエリアへの海外客誘致などにも取り組んできた。

2020年末に「G.O.T.O.ベル」が中断されかからず低調な推移が続いていたが、広島県独自の観光

があり、開発が可能な下地はあつたという。オリジナルのそうめんからスタートし、徐々にラインアップを拡充。2012年に直売所を設け、その後補助金を使つてロゴマークも作成した。

「注目してもらうには、たくさんの中のアイテムをそろえることが重要」と最上社長。

「コロナ後を見据え、改めてPRしていかないと」と力を込める。直売所の営業時間は月一土曜が9~18時、日曜と祝日は9~17時。商品は同社ホームページでの通信販売も行う。

促進策が始まった昨秋以降はちょっととした「旅行バブル」に。しかし年明けの「まん防」適用により、再び苦境に立たされている。

## 地場有名企業を見学

「参加者アンケートでは『経営者と直接話ができる楽しさ』が多かった」と成長の理由がよく分かった。協力企業の側も、外部の人を受け入れることでモチベーションアップや知名度

向上につながるのでは

本格スタートを前に、現時

点で「五社ほどのものづくり会社の協力を取り付けた。精

密鋳造の株式会社（御幸町）やデニム生地製造の篠原テキスタイル株（駅家町）、看板類製作の株式会社（府中市河南町）といつた有名企業も見学先になる。

料金は一人一万五千円程度に設定。工場が稼働している平日を中心、企業関係者だけでなく一般向けのツアー商品も開発する。夏には小学生を対象とした見学体験も計画している。



うどんとしょうゆのセットや手延べラーメンも人気

「（統一）」

直売所を通じてリピーターを増やす

つた。東京や大阪の経営者など七人が参加した。産業・工作用機械など製作の株式会社（胡町）、豆菓子製造販売の徳永製菓株（同町）、染色加工・染料販売の岩瀬商店（胡町）（同町）などを訪問。御幸鉄工所ではNASAにも納入された無重力装置の説明を受け、岩瀬商店ではバッゲの藍染め体験もした。



御幸鉄工所での産業観光ツアーの様子