

## 長引くコロナ禍を乗り越えるための新たな販売モデルを計画

令和四年の春、コロナ禍

当店は、ホテルなどで調理師として経験を積んだ店主の原真治さんが、生まれ故郷の宝達志水町へ戻り、素材にこだわり安心して食べていただけるからあげを提供したいという思いから、出来たてを提供する能登地区唯一の持ち帰りからあげ専門店として、平成二十八年八月に夫婦二人三脚で創業しました。

行きます。聞きます。提案します  
そして 伴走します

～商工会の支援事例～ 36

地域の味から全国の味へ挑戦！  
商品開発の実施による商圈拡大支援

支援先：からあげ専門店おっSAMA  
<https://www.ossama.jp/>



一番人気の「オリジナル味」弁当

の収束が見通せない中、抜本的な収益構造の見直しの必要性を店主自らが感じはじめ、改めて商工会に支援依頼がありました。

具体的には、これまでの「揚げたてを提供する」という従来のモデルに「あげたてのおいしさを冷凍により提供する」という新たなモデルを加え、商圈を広げる取組に伴走支援を行うこととなりました。

## 事業者がコロナ禍でも安心して事業に取り組める提案を実施

まず、今回の事業概要を計画書に落とし込むことで、店主夫婦と課題や解決の実

施手順などの認識を共有し、スムーズな伴走支援のための下準備を行いました。

一つ目の課題である「品質保持のための製造設備の導入」と「製造保管場所の確保」については、設備の導入に対し「石川県新分野進出・事業転換支援事業費補助金」の活用を、また、店舗並びの空きテナントを改修した製造保管場所の整備に対し「宝達志水町事業拡大等支援補助金」の活用を提案し、自己負担の軽減を図りました。

二つ目の課題である「事業資金の確保」については、日本政策金融公庫の「新型コロナウイルス対策マル経融資」を活用しました。低利なことと、返済期間を長く設定し毎月の返済額を軽減することで、不透明な社



今回開発した  
「能登noからあげ」

会情勢における不安を取り除き、安心して事業に取り組める環境を整えました。

## 行政を含めた「町の特産品」に成長させるための支援体制

商工会では、普段から事業者支援にあたり町担当課との密接な関係を構築しており、前述の「宝達志水町事業拡大等支援補助金」は、商工会員のニーズをもとに、役場と商工会の連携で創設された制度です。

本件では、役場が進めている、ふるさと納税返礼品事業の強化に寄与したいと、消費者に伝わりやすいパッケージデザインや、ECサイトでのPR方法などについて、事業者・役場・商工会の三者が一体となって検討を重ねました。

## さらなる売上増加に向けた販路開拓を検討

新商品の投入効果もあり、直近決算では二期連続の増



町商工観光課との意見交換を実施

収となりました。今後は近隣商業施設等の委託販売先の開拓など、更なる事業拡大に向けた活動を進めていく予定です。

### 担当経営指導員から一言

- 創業以来、目の前の課題を着実にクリアしながら次なるステージに進むという取組を繰り返してきた原夫妻。今後もお二人の広がりが続ける夢の実現に向けて、応援団の一人として必要な支援を続けていきたいと思っております。
- 宝達志水町商工会経営指導員 高田圭一朗

### からあげ専門店 おっSAMA

〒九二九-1415  
羽咋郡宝達志水町  
敷浪ハ一二〇-四  
TEL〇七六七-1314〇一七

この事例は、令和五年度石川県商工会優秀支援事例の優秀賞を受賞しました。