

産品交流事業を展開

中田商事 生鮮食品、新鮮なまま

【三重】中田商事（中田純一社長、三重県伊賀市）では、産品交流事業を展開している。伊賀産の野菜を沿岸部の尾鷲市へ、尾鷲産の海産物を山間部の伊賀市に届ける取り組みで、輸送だけでなく、店舗での陳列作業や販売促進まで手掛ける。

2015年末、伊賀市のJA直販店に地産地消ネットワーク「たべねっとみえ」のコーナーを開設、県南部の海産加工品を販売している。産品交流事業は、この延長線上にあるもので、これまで扱わなかった野菜や

魚といった生鮮食品を集荷し、新鮮なまま即日販売することが狙い。

毎日午前中、伊賀産の野菜などを尾鷲市の直売店「お魚いちば・おとと」に届け、代わりに、南部の漁港で水揚げされた新鮮な魚を集荷。魚は昼過ぎまでに伊賀市のJA直販店「とれたて市・ひぞっこ」へ冷蔵輸送し、そのまま消費者に販売される。

中田社長は「尾鷲市などの沿岸部は野菜の品目が限られ、伊賀市は魚の種類が少ない。産品交流を行えば、それぞれの消費者ニーズに

マッチする。加えて、新鮮なものを毎朝集荷し、その日のうちに販売すること、更に付加価値が付く」と説明。

冷蔵軽トラックを使った配送・集荷は、情報管理室の藤森純子室長とスタッフ

マグロの集荷を行う岩本氏



の岩本毬花氏が交代で実施。2日午前中は、岩本氏が伊賀産のちぢみほうれん草、サトイモ、食用ナバナを尾鷲に輸送。店舗では陳列作業を行い、手作りのPOPや野菜料理のレシピを用意した。帰りは尾鷲産の刺身用マグロをトラックに積み、伊賀の直販店まで届けた。

藤森氏は「ナバナは尾鷲のスーパーでも売っているものの、値段は伊賀の倍。我が社の手数料を乗せても、他店より安く提供できると

思う。課題は消費者へのPR。おいしい野菜と魚を知ってもらうため、尾鷲と伊賀それぞれの店舗でPOPの出し方などを研究・改善したい」と話す。

中田氏も「2月に伊賀で鳥羽産カキの販売イベントを開催したが、千個が飛ぶ

ように売れた。地域が変われば、特産生鮮品は潜在的需要がある。産品交流事業はまだ試行錯誤の段階。単体で利益を出すのは難しいが、まずは物量を増やしていきたい」と力を込める。

（星野誠）