

# 「たべねつと」に手応え

## 中田商事 新規案件つながらる

【三重】中田商事（中田

売した。

純一社長、三重県伊賀市）では、年末から年始にかけて実施した地産地消ネットワーク「たべねつとみえ」の試験運用結果に手応えを得た。

期間中の売上高は11万5千円。中田商事に入る手数料は10%の1万1500円だった。中田社長は「現時点では地域貢献と割り切っているのですが、売上高は全く気にならない。今後に向けて、大きな手応えを感じた」と言う。

新規案件も決まった。「我が社にとって食品は未経験の分野で、反響が大きかった。新しい仕事は積極的に受け入れたい。様子を見ながら、冷凍トラックの増車も検討する」

更に、地域ソーシャルサービスへの発展も視野に入れている。専従スタッフとして、営業経験がある60歳の男性を中途採用。男性は5

日から、黒ナンバーの軽自動車に乗り生産者や店舗を回っている。中田氏は「顧客の要望を何でも聞いた上でフォローする、雑用係としての役割を期待している。収益が上がるまで時間はかかると思うが、じっくり取り組みたい。おいしいものを食べると、人間は必ず笑顔になる。食べ物が持つ力は計り知れない」と話す。

（星野誠）

「たべねつと」は、小規模生産者の農産物や海産物を集荷し、店舗販売まで手掛ける取り組み。中田商事は12月13日から5日まで、入浴施設「大山田温泉さるびの」（伊賀市）の店舗で試験運用を行い、地元産のジュースや菓子類などを販

米粉でつくった「かりんとう」が評判を呼んで、売れ筋アイテム候補に浮上。「食品関係を始めたのか」との問い合わせが多くなり、ミカンの輸送といった

更に、地域ソーシャルサービスへの発展も視野に入れている。専従スタッフとして、営業経験がある60歳の男性を中途採用。男性は5日から、黒ナンバーの軽自動車に乗り生産者や店舗を回っている。中田氏は「顧客