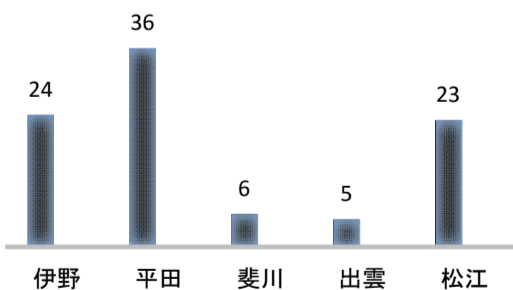


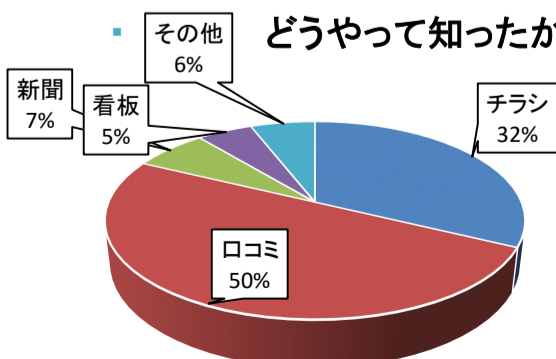
## 第2回伊野いちを数字で見ると…

- 1 **売り上げ総額 41万2千円**  
 前回は2日間で約55万円の売り上げでしたが、今回は1日だけでこの売り上げになりました。商品の種類・数ともに多かったためと思われます。
- 2 **商品の種類と数**  
 野菜、あわせ柿、しじみ、魚など64種類。商品総数は2,585点。
- 3 **出荷者(店) 35人**  
 前回と同じですが、初めての出荷者が12人います。登録者総数は49人になりました。
- 4 **お客さまの数 約300人**
- 5 **お客様はどこから? (別表)**
- 6 **伊野いちをどうやって知ったか? (別表)**
- 7 **売れ筋商品**  
 完売したのは、しじみ(140袋)、鮮魚、めだか(26袋)、餅、干しシイタケ、栗おこわ、翠苑の弁当等。
- 8 **出荷手数料(10%)収入 2万1千円**  
 伊野地区外の出荷者からは手数料を頂かないことを原則としているので、総売り上げの10%より少なくなっています。
- 9 **アンケート回答数**  
 96人。回収率がとても高く貴重な情報源となっています。前回回答数は2日間で176。
- 10 **レピーター(また来ようというお客様)**  
 前回に続きお越しいただいたお客様はアンケート回答者96人中30人。約3分の1という高い割合になっています。  
 次回開催の連絡がほしいと、連絡先を残したお客様は30人。第1回的时候は42人。合計72人のお客様が伊野いちを楽しみにしています。

アンケート回答者の居住地



どうやって知ったか



## お客様が感じる伊野いちの魅力(アンケートやお客様の声から)

- 1 **多種多様な商品が安価で手に入る**  
 海・湖・田畑・山の幸に加え、伊野の伝統食、こだわりの品など、多種多様な商品が安価で手に入ることです。
- 2 **おもてなしコーナーで心ホッカホカ**  
 「おにぎりとしじみ汁、とってもおいしかったです。感謝です」など大好評の声多数。外では焼き芋の無料サービスがあったことも喜ばれ、おもてなしに厚みを加えました。おもてなしコーナーで、買い物以外の楽しみを味わっていただいています。  
 「おもてなしコーナーでいただいたキュウリの漬物がおいしかった。どこにあるか?」という質問もありました。おもてなしコーナーは伝統食や和食の発信源であり、今後の発展が期待されます。
- 3 **伊野についてのこだわり**  
 「伊野いち」の「伊野」ってどんなところ?伊野いちでしか出会えない商品って何?など「伊野」についての興味関心が高いことがうかがえます。「伊野の団結力ってすごいですね」など、伊野の人と物に魅力を感じていただいているようです。
- 4 **伊野の伝統食や和食文化**  
 第1回伊野いちで販売された「すぼ入りちまき」はまたたく間に売れました。今回は供養の日に食される「おやき」を「長江ふれあい市」にお願いしました。  
 地域の伝統食や和食について消費者は強い関心を持っています。アンケートの中に「前回、すぼ入りちまきを買いましたが、かたくて食べられませんでした」という声がありました。食べ方や作り方について説明する工夫が必要です。



## 伊野いち運営の課題と展望

- 1 **レジ・会計**  
 1回目の初日(金)。開店直後の約1時間、レジにお客様が殺到し、「待ち時間が長い」という声が多くあったので、今回はレジ担当を増員しましたが、それでも開店直後からレジ前にお客様の行列ができました。「レジの改善をしてほしい」とアンケートに書いたお客様は、96人中13人でした。お客様の要望にこたえるため、①レジの場所を増やす②鮮魚や山野草など出荷者(生産者)がついている売り場ではそれぞれに会計処理をしてもらい、売り上げ額等を自主申告してもらうなどの検討が求められます。
- 2 **伊野いちの運営経費**  
 <必要経費>  
 ①宣伝・印刷費等  
 チラシデザイン料(5,000円) チラシ印刷代金(30,000~27,000円)  
 商品ラベル( )円  
 ②家賃・水光熱費・駐車場借り受け代金等は関係者の皆様のご厚意に甘えています。  
 <収入>  
 ①出資金6万円(実行委員12名の拠出金)  
 ②手数料収入10%  
 ③自治協会からの補助金  
 <検討課題>  
 自治協会の補助金なしで独立採算ができるために、あと1歩です。どうしたら良いでしょうか。
- 3 **組織**  
 ①当日はおもてなしコーナーやレジ、駐車場整理などに多くの人手が必要です。ボランティアの皆様のご協力に感謝します。今後、「伊野いちサポーター」を地区内外から募集し、サポーター特典を設けるなどして、多様なご協力を得る組織を整えてはどうでしょうか。  
 ②消費者の声・アイデアを経営にいかす組織のありようを考えてみてはどうでしょうか。
- 4 **新たな挑戦**  
 ①伊野いちのお客様が買い物以外に伊野を楽しむ工夫。  
 伊野散策ガイドマップ配布、ぶらりウォーキング、写真コンテストなど。  
 ②土曜日または日曜日開催による新たな客層の開拓。