

## 第3回伊野いちを数字で見ると…

### 1 売り上げ総額 62万円

第1回は2日間で約55万円の売り上げでした。1日だけ開催した第2回伊野いちの売り上げは41万円でした。

### 2 商品の種類

野菜、鮮魚、しじみ、陶器、衣類、花など93種類。

### 3 出荷者（店）

出荷者数は39人（7人が地区外）。出荷登録者総数は56人に達しました。（地区外は6人）。

### 4 お客さまの数 約500人

### 5 お客様はどこから？

伊野地区から22%。伊野地区を除く出雲市から50%。合計72%が出雲市からのお客様。25%が松江市からのお客様です。

### 6 売れ筋商品

完売したのは、しじみ、鮮魚、めだか、チマキ、干しシイタケ、カボチャ、モチ、翠苑の弁当等。

### 7 出荷手数料（10%）収入 約5万円

この手数料収入で運営を行っていますが、（地区外出荷者から頂かない）チラシ作成費用（3万円）その他の費用を含めるとギリギリの状態です。伊野いち T シャツ作成費用はコミセンから出していただきました。

### 8 アンケート回答数

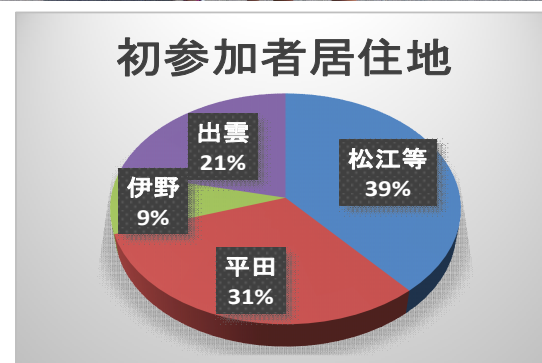
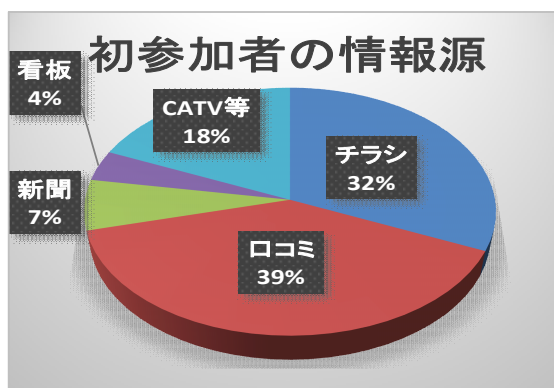
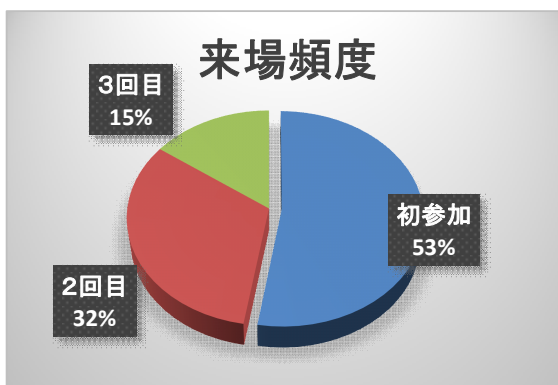
今回133人。前回は96人。1回目は176人。回収率が高く、お客様の反応を知る貴重なデータです。

### 9 レピーター（また来たいというお客様）

2回目参加が32%、3回目参加が15%、初参加が53%。2回目・3回目の来客者が合計47%に達し、着実にレピーターが増えていることがわかります。

次回開催の連絡がほしいと、連絡先を残したお客様は33人。そのうち15人が初めてのお客様。2回目のお客様が12人、3回目のお客様が6人。

これまでの合計は約100人。伊野いちを楽しみにしているこれらのお客様は伊野いちの財産です。



## 伊野いちの成果と課題

### 1 小学生・大学生の参加

伊野小5年生が「大人たちはなんで伊野いちを始めたの？」という疑問を発し、今回、体験参加しました。秋の伊野いちでは、自分たちが作った農作物を販売する計画を立てています。伊野いちと小学校教育の連携が実現しました。

島根大学等の学生10人も参加しました。8月30日（日）伊野コミュニティセンターで伊野いちとホテルの里の発展について提案を発表する予定です。

### 2 おもてなしコーナー

このコーナーは伊野いちの大きな魅力となっています。伝統食（和食）文化と出会えること、おもてなしを通して交流の場となっていることがお客様に喜ばれています。今回のポテポテ茶は「いったい何だろう？」とおお客様の興味をひきつけました。

### 3 伊野地区の出荷者数が増加

伊野地区の出荷登録者数が徐々に増え、現在50人。「買ってもらえることが嬉しい」「お客様が喜んで買ってくれるのを見て元気が出た」などという声が聞かれました。農業者の皆さんを元気づけるという伊野いちのねらいが実現しつつあります。

さらに出荷者を増やすにはどうしたらよいか、新たな商品開発（特産品等）をどう進めるかを考えていくことが課題です。

### 4 地区外からの出荷・出店

今回、地区外から「麻美工房」（陶器）と小村鯛焼店が新たに出店しました。地区外からの出荷・出店によって、出荷商品を補完したり、農林水産物以外の商品を品ぞろえしてお客様を喜ばせたりする役割を果たしています。

### 5 レピーターの声を聞く

今回のお客様のうち約半分が2回目・3回目の来場でした。伊野いちに魅力を感じるお客様の声を聞き、お客様の力をどういかすかを考えることはとても重要な課題と思われます。

### 6 財政

伊野いち実行委員会メンバー12人の出資金（6万円）でスタートしました。毎回の開催費用はチラシ（約3万円）などを含め約5万円。手数料収入と自治協会・コミセンの助成でまかなっています。独立採算までにあと一歩というところまでこぎつけています。

### 7 組織

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で伊野いちが成り立っています。今後、伊野いちに関わる人たちをさらに増やすことが必要と思われます。

## 来客の居住地域

