

# 「第5回伊野いち」のふりかえり

2016,8,31

## 第5回伊野いちを数字で見ると…

- 1 売り上げ総額52万円+α  
前回（昨年10月）、レジを通過した商品の売り上げ額は約40万円だった。今回は52万円。
- 2 手数料収入 約2万5千円
- 3 人気商品番付（別表）  
野菜、シジミ、魚の横綱・大関陣は変わらず好調。今回、番付を上げたのは「しば入りチマキ」と「べべ貝」、「漬物」。
- 4 お客さまの数 300~400人  
前回とほぼ同数。会場後の1時間に客が殺到する状況は変わらず。
- 5 お客様はどこから？（別表）  
前回と比べると、旧平田市が6ポイント増え全体の約66%を占めたのに対し、旧出雲・斐川は11ポイント減の9%。松江は微増の21%となっている。
- 6 お客様の情報源（別表）  
今回、電話・メールが2ポイント増の17%。今後、この割合を増やしたい。
- 7 アンケート回答数  
前回より7人増の91人。毎回90人前後の回答がある。
- 8 来場頻度（別表）  
3回以上が56%。前回より18ポイントも増えている。レピーター（常連客）が増えている一方、初参加が32%と徐々に減る傾向が見られる。（前回は40%、前々回は53%） 今後、客数の目標をどれくらいに設定するか。それによって集客方法や会場設営等を見直す必要がでてくる。
- 9 次回開催の連絡がほしいお客様  
電話番号等、連絡先を残したお客様は33人。累計で130人をこえる。
- 10 出荷者&登録者総数  
今回の出荷者総数は50人で過去最高。出荷登録者総数は、第1回目が37人、2回目が49人、3回目が56人、4回目が64人。今回は76人と確実に増えている。



## 第5回「伊野いち」の成果と課題

### <特筆すべき成果>

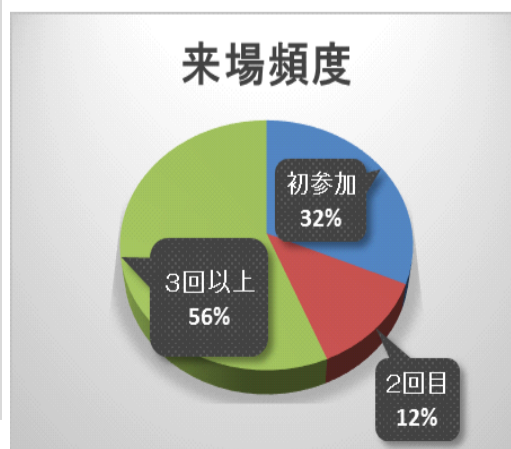
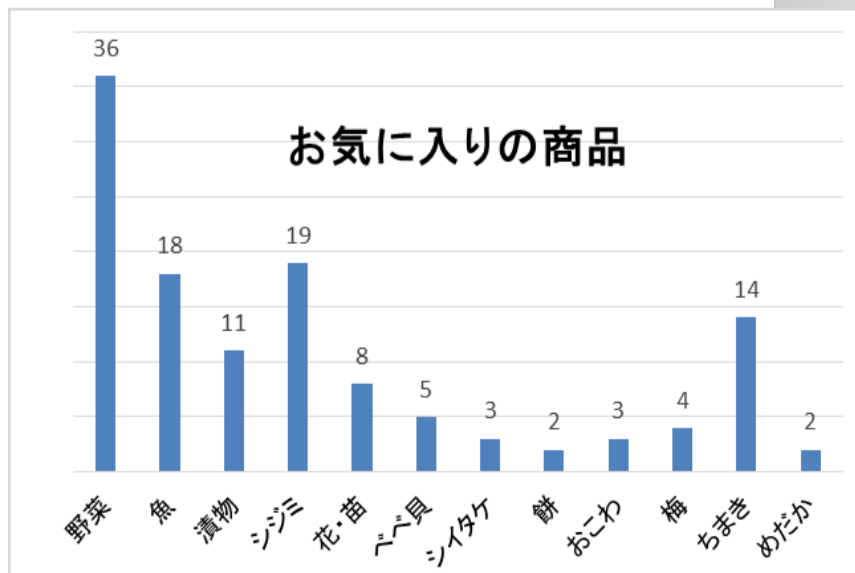
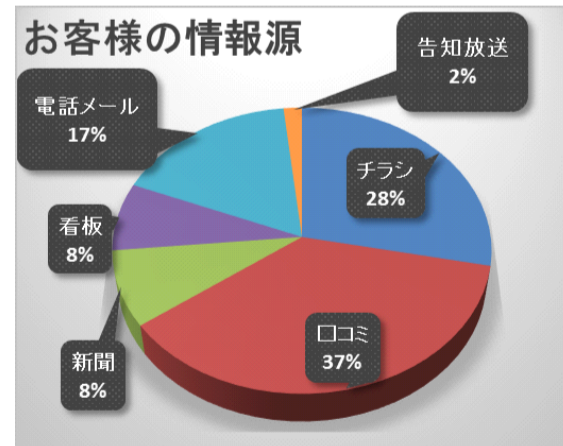
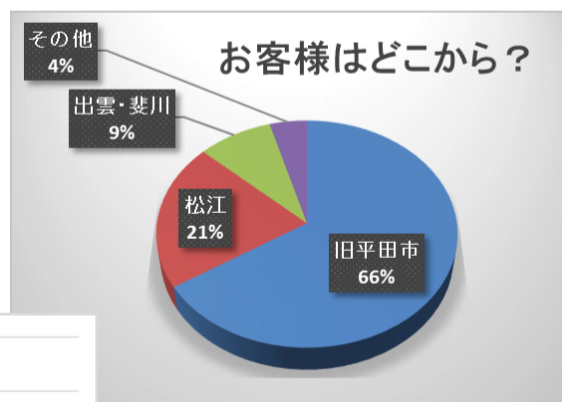
- 1 「伊野いちファン交流会」開催  
「生産者と消費者がつながる」「伊野を知ってもらおう」という点で貴重な一歩であった。
- 2 「しば作り講習会」開催  
昨年、しば入りチマキが好評だったので、今年は伝統食文化復活をねらって講習会を開催したところ予想を上回る30人ほどの参加があった。お気に入り商品アンケートでも、チマキ人気が急上昇した。「伝統食」は「伊野いち」発展のキーワードと思われる。
- 3 伊野小学校5・6年生の参加  
昨年に続いて伊野小学校児童が参加し、学校と地域連携の取組が定着しつつある。

### <第6回「伊野いち」の改善と挑戦>

- ①レジ  
野菜売り場にレジを設けることはできないか、検討する。
- ②写真・短歌・俳句募集  
「伊野いち」や「伊野めぐり」を体験したお客さまから写真や短歌・俳句を募集する。頂いた作品は来年度の文化祭で展示する。作者には、お礼の農産物と「伊野ふるさと情報」をさしあげる

### <今後の取組（案）>

- ①軽トラ市開催  
農産物の販売頻度を増やす試みとして、11~12月に「軽トラ市」を湖北線沿いで開催してみる。
- ③来春、伝統食文化交流イベントを開催  
「日本の伝統食文化を考える会」や県内の外国人等と共同開催。



**今後、そろえて欲しい商品**

おもてなしで出される漬物  
 果物 魚（もっと）  
 はで干し米 干しシイタケ  
 伝統料理 小梅 らっきょ漬  
 ナス ゴボウ ゲーム