

令和元年産 えだまめの販売を振り返って

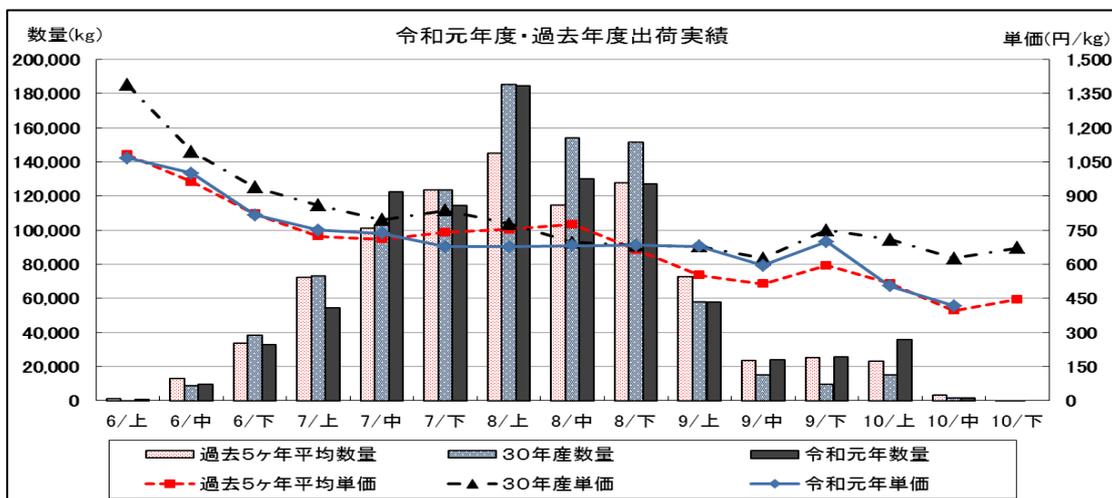
えだまめはJA全農にいがたでは重点品目に設定しており、水田転作を中心に年々栽培面積を拡大しています。さらに、面積の増加にあわせて予約相対取引の取り組み強化や、効果的な消費宣伝の実施などの販売対策も平行して進めています。

ここでは、令和元年度の新潟県産えだまめの販売結果と各取組みについてご紹介します。

1. 令和元年度えだまめ 栽培面積・販売結果 ※R1実績は10/20時点 H30は最終

品名	年度	面積	取扱数量	取扱金額	単価
		(ha)	(トン)	(千円)	(円/kg)
えだまめ	※R1実績	359	921	636,480	691
	H30実績	330	939	718,407	765
	過去5年平均	—	882	621,405	704
	過去5年対比	—	104%	102%	98%

<出荷・単価推移>



- (1) 面積は新興産地を中心に拡大しました。早生系茶豆である「新潟系14号」の作付も年々増加しています。
- (2) 取扱数量は昨年比で減少しました。生育期の天候不順、6月の強風・豪雨や梅雨明け以降の猛暑・干ばつ、盆明けの低温多雨など気象要因に大きく影響を受けました。
- (3) 販売は過去最高だった昨年より単価は下がりましたが、平年並みの単価となりました。長梅雨や東北産の集中出荷等の要因で単価を下げた時期もありましたが、シーズンを通して極端に単価を下げることなく販売することができました。

※ 掲載内容の無断使用・転載を禁じます。

2. 令和元年度えだまめ 販売の取組みについて

(1) 市場経由による予約相対取引の強化

H30 実績重量 73t → R1 実績 161t (前年比 221%)
市場との事前商談を進め、単価維持に努めました。

(2) 早生茶豆「新潟系 14 号」の販売拡大

H30 面積 1,573a、出荷実績 47t → R1 面積 2,592a、出荷実績は集計中
新潟県産茶豆の売場を他産地よりも早く確保すべく拡大を進めています。

(3) 各種消費宣伝の実施

項目	時期	内容	備考
① SNS の活用	7 月	有名レシピアプリ タイアップ企画の展開	<u>新規取組</u>
② 新潟県産えだまめ ホームページ開設	6 月	新潟県産えだまめ紹介。本会HPや 各種取組みとの連携	<u>新規取組</u>
③ 店頭販促活動	7～9 月	県内外量販店における試食宣伝の 実施 (マネキン販促 66 回)	昨年 56 回 一昨年 30 回
④ 茶豆キャンペーン	7～9 月	茶豆購入者に景品 (新米) の当たる キャンペーンを実施	
⑤ 消費拡大イベント	7～8 月	野菜の日の取組み、他企業との タイアップ企画の展開	



首都圏でのマネキン販促



本会えだまめHPの開設

3. おわりに

今後これらの販売結果を踏まえて県や各JA、関係機関と協議して次年度以降の振興・販売方針を決定します。今後も生産拡大と販売拡大に向けて県一丸となって取り組みを進めていきます。

(園芸部 野菜果実課)

※ 掲載内容の無断使用・転載を禁じます。