農林水産業

やまのいも「ネバリスター」の販路開拓で売上アップ

おとべ農産合同会社
（東北町）

2 代表者略歴

乙部　英夫（59歳）

・昭和57年　就農
・昭和59年　経営を父から受け継ぐ
・平成26年　「おとべ農産合同会社」設立

【主な役職など】
・ゆうき青森農協野菜振興会 会長
・ながいもの達人（平成30年度認定）
・あおもり土づくりの匠（令和元年度認定）

3 会社概要

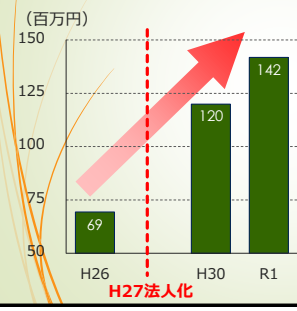
【経営規模】

・ネバリスター	4.0ha	合計 26.1ha
・ながいも	2.8ha	
・種いも	0.8ha	
・キャベツ	7.0ha	
・だいこん	6.0ha	
・ごぼう	1.5ha	
・緑肥	4.0ha	

【労働力】
・役員　3名
・従業員　2名
・パート従業員 1名
・特定外国人技能実習生 2名

4 会社概要

【売上の推移】



【経営面積の推移】

令和２年（現在）	26.1ha
平成26年（法人化前）	17ha
昭和57年（就農時）	5ha

5 「ネバリスター」の販路開拓①

ネバリスター生産者
ふじや農産（六ヶ所村、冷蔵施設有）
→ おとべ農産
→ ○商社 ○JA ○契約取引（業務加工用）

■関係機関との繋がりでネバリスターの情報を入手。

■ネバリスターは、**価格を固定しての販売が可能。**

6 「ネバリスター」の販路開拓②

おとべ農産
→ ㈱グロスエイジ
→ HalloDay / BON REPAS / CGC
→ ㈱丸越 PLANT / nices
等、約５０社

商社（福岡県、岩手県）

■後継者である長男が、県の「若手農業トップランナー研修」で販路を開拓。
親子で、**生産現場と販路開拓の役割分担を実現。**

7 加工用キャベツの契約取引

【ながいも輪作体系】

ながいも → ごぼう キャベツ → 緑肥作物 → ながいも

ネバリスターの取引がきっかけで契約取引開始

業務用（加工業者）

生鮮用（市場出荷）

■キャベツは、ながいもの輪作体系の一作物から“**主力作物**”へ。
加工業者との契約取引の増加により、

8 農作業の省力化

■農作業の省力化を進めることが重要と考え、露地野菜での**スマート農業機械の有効活用**の実証に協力。

ながいも収穫作業人数の削減

ロボットトラクター（左）に、改良した運搬トレーラーを連結して効率化。

種いも選別機の導入

さつまいもの重量選別機を改良して活用。