

100年先も持続可能な農業を目指して

有機農家へ事業モデルを提案する

株式会社 坂ノ途中

代表取締役

小野邦彦さん



小野邦彦さん

まずは有機野菜の販路を獲得すること

環境問題や食の安全への関心が深まるとともに、有機野菜の需要が高まっています。しかし有機農家にとっては、まだまだ販路が狭く、所得に結びつかないのが現状。小野邦彦さんはそこに着目し、有機農業に取り組む人々がちゃんと「食べていける」だけの販路を獲得すること、そして「地域の消費者の理解をより深める」ことを目指し、平成21(2009)年7月、農業提案型企業 坂ノ途中を設立しました。

起業のきっかけとなったのは、京都大学在学中に、何度かバックパッカーでアジアを旅し、自然の雄大さに感動したこと。「都市生活の中でいかに自然を破壊し、自然を切り離してきたかを痛感。『自分の身近なところで、自然と人の結びつきを再提案することはできないだろうか』と考えるようになりました」。小野さんの実家は農家ではありませんが、両親が栽培した新鮮な野菜を食べて育ったそう。「知らず知らず農業を身近なものと感じていたのかもしれないですね」。

また小野さんは大学時代、アンティーク着物ブームのさきがけとなった着物ショップを運営。経営の経験がありました。このことを通して苦手意識を感じたことから、あえて、外資系金融機関に就職し、商品開発とマーケティングを担当。グローバルに活躍するマーケターとしての実績を積んだ上で起業しました。自らの夢に向かって、着実に歩んだ小野さんです。



今や、提携農家は関西一円に

「未来からの前借り、やめませんか」

起業理念は、『未来からの前借りはやめましょう』。100年先、200年先も持続していける農業のあり方を提案し続けています。「化学肥料や農業に頼る農業では土壌は痩せ、河川は汚れます。土作り主体でなければ、農業自体が壊滅の危機にさらされることになると思うのです」。

ユニークなのは、有機野菜をアピールする、その視点。

「野菜に付加価値をつけて売るとき、何を訴求していくか。有機野菜の場合、安心・安全、健康・美容という消費者目線が一般的ですが、僕は『環境負荷の小さい農業でなければ、農業自体が成り立たなくなるかもしれない』という環境意識に訴えました。それが他とは際立って違っていたし、共感した農家さんが集まってくれました」。

現在、提携農家は京都を中心に関西一円で30件ほど。卸し先は大型スーパーからこだわりの高級レストランまで全国に広がっています。



関西各地で野菜市も展開

小売のノウハウも提供していきたい

卸しのスタイルは、生産者から顧客へ坂ノ途中のスタッフが集荷配達することを基本に、生産者による直接出荷や、一旦事業所に集めてトラックに積み替えての小口配送など、さまざまです。「町なかで有機野菜を買い手がいて、すぐそばで栽培をしている人がいるんだけど、町なかの人はネット通販で全国から野菜を取り寄せ、作っている人は売り先がない。そんな矛盾を解消できたら」。

当初は、カフェの店先を借り、料理に使ってもらいながら販売する形式も取っていました。小売のノウハウができ、ファンに採択されたことで、事業所1階に「八百屋」を開いたのは平成23(2011)年8月のこと。有機農家から直送の新鮮野菜は、体によくておいしいと人気上々とか。「小さなお子さんを連れのお母さん方に、特に喜んでいただいているようです」。

こうして今は、卸し、コストをかけず販路を広げるためのインターネット販売、そして小売が三本柱。「今後は、野菜市や小売業などで野菜を売りたい人にもノウハウを提供したい。京都の町のいろいろなところでいい野菜は買えれば楽しいでしょ」とにっこり。



1階は八百屋「坂ノ途中soi」

キャリアパスが描ける農業のために

「多様な有機農家のスタイルを肯定するためにも、多様な販路が必要」、と小野さんは言います。確かに、一口に有機農家と言っても、畑の広さ、設備が整っているのかも違い、一般的な野菜を大量に作りたい人、少量多品種で珍しい野菜にチャレンジしたい人、あるいは伝統野菜を広げたい人もいます。「そのような有機農業をやっていきたいという人達を、ふるいにかけることはしたくありません」。

さらに小野さん達スタッフは、「何を、いつ、どれくらい作り、どう売するのか」を農家とともに考え、ブランディングしています。農家を単体として考えるのではなく、提携農家の間での役割分担、たとえば同じ野菜を時期をずらして作るということを通して、安定的な供給も実現しました。このように全体をとりまとめながら、個々の農家と顔を合わせ、解決するまで相談する姿勢こそが信頼の源。農業を始めたい人には土地や家屋を探す手伝いもしています。

これからは、「育ってきた農家のジャンプアップを視野に入れ、大口の顧客を増やし契約栽培ができるまでにしたい」と小野さん。「有機農法をしようとする人が、キャリアパスを描けるようにしていきたい。現状だと、目指すべきところへ行くまでの道のりが見えないんです。販路がないという問題の解決に取り組みながら、将来的には、全体のキャリアが描けるチームにしていくつもりです」と力強く話してくれました。

事業概要

坂ノ途中

<http://www.on-the-slope.com/>

代表：小野邦彦

業種：有機野菜を中心とする流通・卸・販売業、新規就農者支援事業

創業：平成21(2009)年 設立：平成21(2009)年

住所：〒601-8437

京都市南区西九条比城町118-2

TEL：075-200-9773 FAX：075-200-9774