

「百年先もつづく農業」を目指し、新規就農者の農産物を販売 坂ノ途中が10周年をむかえました



持続可能な農業の普及を目指す、株式会社坂ノ途中（京都市下京区／代表取締役 小野邦彦）は、2019年7月21日に創業10周年を迎えました。新規就農者（非農家出身の就農者）をメインパートナーとして「農薬や化学肥料に頼らず、環境負荷の小さい方法で育てられた農産物」を生産者から集め、販売しています。

事業ポートフォリオ

内容おまかせ「お野菜セット」をサブスクリプション方式でお届けするのが主な販売方法です。他にも直営店「坂ノ途中soil（京都東寺）」の運営や、レストラン・小売店への卸も行っています。またオーガニックな農業を支えるオンラインマーケットプレイス「farmO（ファーム）」をスタート。現在のマッチング・受発注機能に加え、決済機能を追加する予定をしています。

新規事業として海外展開も進めており、アジア各国のコーヒー産地へ赴き、現地のパートナー企業と連携しスペシャルティコーヒーを輸入、日本国内で販売。中でもラオス、ミャンマー、ネパールは、生産技術向上のため技術指導なども行いながら、生産者とともに取り組んでいます。



少しずつ増える、新規就農者

農業就業人口は高齢化のため減少の一途を辿っていますが、新規就農者はゆっくりと増えています。しかも新規雇用就農者、新規参入者ともに、45歳以下の割合は約75%。若い世代の就農が増えてきています。



新規就農者数の推移（農林水産省「新規就農者調査」平成29年より）

公的機関の支援が整いはじめるも、販路は課題

2012年より農林水産省が「青年就農給付金」（旧：農業次世代人材投資事業）をスタート。研修などの準備期間で最長2年、経営開始から最長5年、年間150万円の給付が受けられる制度です。自治体の制度も就農相談、研修、資金助成、移住支援など多岐に渡ってきています。しかし、農作物の収量が少量で不安定な新規就農者にとって、販路の確保は大きな課題のままです。坂ノ途中は約250軒の生産者と提携しており、その9割が新規就農者。ひとつひとつの取引は、農作物が少量かつ多品種なので業務が煩雑になりがちですが、独自の受発注システムを自社開発し運用、オペレーションの効率化に努め、試行錯誤しながら農作物をお客様へお届けしてきました。

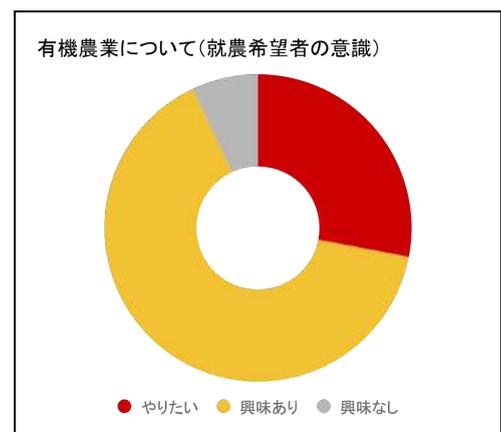
未来から前借りしない農業を広げたい

農業は、実は環境破壊の大きな要因のひとつです。森林伐採の一番の理由は農地の確保であり、砂漠化の要因も8割以上が農業由来と言われています。農薬や化学肥料に代表される外部資材に依存して営まれる現代農業は、今この瞬間のコストは縮減でき安定した多くの収穫が期待できますが、環境への負担は積み重なり、水質汚染や土壌の劣化を招いています。今の農業の効率性の高さは、未来に目を向けないことで実現されている側面があるのです。私たちはそのかたちを変え、未来から前借りしない農業を広げていこうとしています。

環境負荷の小さい農業の担い手として

日本の全耕地面積のうち、有機農地はわずか0.6%（農林水産省「有機農業の推進について」平成29年2月より）。一方、就農希望者の9割以上が有機農業を「やりたい」「興味あり」と答えています。それならば、既存農業者に営農スタイルを変えてもらうよりも、新規就農者が増え、希望する営農スタイルで生計を立てられるようになることで、環境負荷の小さい農業も広がるのではと考えます。

全国農業会議所「新・農業人フェアにおける就農希望者の意識（平成22年）」▶



実際に新規就農した人の10年（坂ノ途中の提携生産者さんです）

「就農時大変だったこと」「大変でも続けられた理由」「就農するときに必要なと思う支え」「今後挑戦していきたいこと」をお答えいただきました。



株式会社ラウアイ 柏木 英俊さま（奈良県宇陀市）

就農前は公認会計士の資格をとるために働きながら勉強していた。12年前に奈良へ移住し、農業法人に就職。その後、農業生産法人を立ち上げることになり代表に。2年前にその会社を解散し、株式会社ラウアイを立ち上げる。

最初の法人を立ち上げたときは、慣れない経営と作物の生産を両立するのが大変でした。立ち上げずぐの会社には銀行の融資が降りず、資金繰りも苦労しました。自分で会社を立ち上げたのは農業が面白いから。多くのお客様が応援してくださるのも力になります。新規就農する人に必要なのは、農業を楽しむこと。そしてちゃんと継続できるだけの技術を持つこと。これからは、経験値を次の世代に残していきたい。具体的には沢山の人たちの経験をオンライン上で共有できるシステムを作る。有機農業技術を言語化し、新規就農者や他の農業者が出来るだけ失敗に陥らないようなシステムを作っていきたいと思います。



音吹畑 高田 潤一朗さま（京都市左京区）

2008年7月に就農。大学を卒業後、京都市内の商社に就職し1年在籍。その後、大分県のさとう有機農園で2年間住み込み修行し独立。

基本的な技術はともかく、修行した大分と就農した京都では土も気候も全く違って、しかも家なし畑なし農機具なし、補助金も申請せずにスタートしたので苦労しました。それでも、農業で食べていきたいという初心を忘れなかったこと、地域の人々にたくさん助けられたこと、坂ノ途中のような取引先と早々に巡り合えたことで続けてこられました。新規就農する人には、親身になってお付き合いしてくれる販売先、地域の人々の受入体制、営農ノウハウを共有できる生産者仲間が近くにいること、土地や住居を斡旋してくれる行政支援が必要だと思います。我々にとって畑とその地域は職場であると同時に、生活する場所でもあります。いろいろな人を地域に呼び込み、生まれ育った人には魅力を再認識してもらえ、そんな橋渡しができる農家でありたいと思っています。



べじたぶるばーく 植田 歩さま（大阪府豊能郡能勢町）

大学を中退後、販売や運送業の仕事を経て、2009年1月より能勢町で畑を借りて野菜の栽培を始める。その後同じ能勢町内で、現在住んでいる家の近くに畑を借りて農業をスタート。

就農当時は何も知らず、野菜を育てるのが楽しくて、そこまで大変とは思わなかったのですが、ほかにアルバイトもしていたので睡眠時間がとれず、肉体的にはしんどいこともありました。続けられたのは、野菜が育っていくのが単純に楽しかったことと、お野菜を届けると喜んでくれる人がいたから、周りの方々が応援してくれたおかげです。やりたくて始めたことだから、途中で辞めるのは悔しいという意地のようなものも…。季節によって風景が変わっていく自然の中で仕事ができるのが楽しい。その自然を維持しているというやりがいもあります。新規就農には、地域の方の支え、そして励ましあえるような農家仲間が必要だと思います。今後は、自分がやりたいことをもっとやれる状態にしたい。そのために、一人でできることには限界があります。いろいろな人たちを巻き込んで、みんなで里山を活かして、農業やそれに関わる仕事をもっとしていきたい。自分の経験をたくさんの人にも伝えることができるようにして、共有し、地域を盛り上げていきたいと思っています。

坂ノ途中 代表 小野邦彦から



「100年先もつづく、農業を」そう言いながら、来る日も来る日も野菜を運び、販売し、農家さんたちと歩んでいるうちに、気づけば10年が経っていました。環境への負担の小さい農業を広げよう、そのために、新しく農業に挑戦する人を支えられる会社であらう！という思いは相変わらずです。一方で、周囲の状況はずいぶん変わりました。新規就農者を自治体や地域が応援することも増え、就農のハードルはいくらか下がりました。この社会の変化を目の当たりにして、先見を誇りたくなる気持ちも少しはあるけれど、どれだけ自分たちが貢献できたかを考

えると、影響力の小ささが悲しくもあります。

そんな社会変化の中、僕たちのパートナー農家さんは、新参者から地域の頼れる若手、主力へと変化を遂げつつある方が多いです。環境負荷の小さい農業を志す「人」が点在している現状から、そういった農業そのものが面で展開される未来へシフトできるか。これからの5年、10年がとても大切なタイミング、時間です。引き続き、僕たちのお野菜などを楽しんでいただきつつ、見守っていただけると嬉しいです。

会社概要



本社：京都市下京区西七条八幡町21番地

代表取締役：小野 邦彦 設立：2009年7月21日

HP：<http://www.on-the-slope.com/>

事業内容：提携生産者が栽培した農産物の販売。一般のお客様には内容お任せの定期宅配（サブスクリプション）でお届け。小売店やレストランへの野菜の卸売。直営店「坂ノ途中soil」の運営。海外事業としてアジアのスペシャルティコーヒー「海ノ向こうコーヒー」の販売。オーガニックが広がるオンラインプラットフォーム「farmO（ファーモ）」運営。

お問合せ：株式会社坂ノ途中 広報 松田 真弓

TEL：075-200-9773

MAIL：mayumi@on-the-slope.com