

環境負荷の小さな農業の普及を目指す、オーガニック農産物流通の坂ノ途中 三井住友海上キャピタル、ハウス食品グループイノベーションファンド、 味の素株式会社などから総額約8億3,000万円の資金調達

新規就農者をメインパートナーに、環境負荷の小さな農業に取り組む生産者の野菜を販売する株式会社坂ノ途中(京都市下京区/代表取締役 小野 邦彦)は、MSIVC2020V投資事業有限責任組合(運営:三井住友海上キャピタル株式会社)、ハウス食品グループイノベーションファンド、味の素株式会社等を引受先とした第三者割当増資および株式会社日本政策金融公庫等からの融資により、総額8億3,108万8,000円の資金調達を実施しました。今回の資金調達は生産者との連携強化、自社便流通網の拡充やロジスティクスセンターの立ち上げによる物流体制の強化、海外事業である「海ノ向こうコーヒー」の事業拡大等に充てる予定です。



農林水産省が2021年3月に発表した「みどりの食料戦略システム」では、2050年までに有機農業に取り組む面積を100万haに拡大するなどの目標を掲げており(2018年段階では約2万3700ha)、オーガニック農産物の市場拡大が見込まれています。

■ これまでの資金調達の内容

シードラウンド(2014年10月/約4,600万円)、シリーズAラウンド(2016年12月/約2億円)、シリーズBラウンド(2019年5月/約6億円)に続き4回目の実施となり、増資による調達額は累計約13億7200万円です。

■ メイン事業「野菜セット定期宅配」、2年で約4倍に

ECで販売している、野菜セット定期宅配がメイン事業です。着実に毎年成長を続けてまいりましたが、コロナ禍以降自宅で過ごす時間が増えたご家庭が多くなったことやライフスタイルシフトをはかる傾向が高まっていることなどから需要が拡大。定期宅配のお客さまは2021年4月現在約6,700件に(シリーズBラウンド時は約1,750件。2年で約4倍の成長)。オーソドックスな野菜だけでなく、その季節にしか味わえない旬の野菜や、珍しい野菜が届くことで「おうちで料理」を楽しむお客さまが増えています。レシピ等を紹介している公式Instagramも4万フォロワーを超えました。今回の資金調達により、事業の成長をさらに加速させ、定期宅配1万件突破を早期に実現します。

■ 野菜の法人向け卸販売事業、オンライン注文サイト「やさいノート」を新たな事業の柱に

飲食店やホテル、小売店等へ卸販売を行っています。一般的にはコロナ禍で飲食店・百貨店向け卸は厳しい状況ですが、坂ノ途中では2020年10月にリリースした複雑な操作なくスマートフォンで簡単に注文できるオンライン注文サイト「やさいノート」が事業をけん引し、売上は過去最高水準を維持しています。今後はさらにやさいノート利用顧客を広げていくためのマーケティングを強化します。飲食店さまにとって本サービスは、業務を効率化しつつ特別な素材を仕入れることができる、コロナ禍に立ち向かう一助になると考えています。

■ 急速に成長する新規就農者とともに

日本で唯一『新しく農業に飛び込む人(新規就農者)』をメインパートナーに青果流通を行っています。提携生産者は約300件(シリーズBラウンド時は約200件。2年で約1.5倍に増加)。その約9割は新規就農者で、就農の壁になりやすい「販路」を弊社が担うことで、若者の農業参入を支えたいと考えています。また就農を希望する人の約9割は有機農業など環境負荷の小さい農業に興味を持っているため、こういった人々を増やすことで環境への負担の小さい農業の普及、その先の持続可能な農業の実現を目指しています。創業初期から提携している生産者も事業規模が大きくなり、その成長速度に合わせて購買量を増やし、また営農計画の支援にもなるよう、生産者向けのオンライン受発注サイトを開発中です。受発注の効率化だけでなくお客さまの反応を伝えることができるフィードバック機能を搭載する予定です。

■ 海外事業「海ノ向こうコーヒー」昨年同月比400%成長

海ノ向こうコーヒーでは、ラオスやミャンマーなど希少なアジアのスペシャルティコーヒーを中心に「おいしさ」「環境改善への貢献」「地域コミュニティへの配慮」の3つの観点を大切に商品を取り扱っています。メインの取り扱いは東南アジアで、新たなコーヒーの産地として注目される地域です。ラオスやミャンマーにはスタッフが現地に入り、栽培方法や精製プロセスの見直しと高度化、資金面や販路構築のサポートを行なっています。どの産地にも社会課題があり、例えば森林減少の著しい地域では、森や林の中で農産物を育てる栽培手法を用い、熟度の統一や発酵レベルの安定化など品質向上を図ることで、森林減少を止めつつ、山間地で暮らす人たちの所得確保を図っています。産地のストーリーは、コーヒーとともにお客さまにお届けしています。国内では生豆の販売額が昨年同月比400%のペースで増加しています。今後は海外マーケットへの進出も図ります。

■ 今回の資金調達の特長(代表取締役 小野邦彦より)

ハウス食品グループ本社株式会社さま、味の素株式会社さまからご出資いただきました。味の素株式会社さまにとっては本件がCVCとして第一号案件となります。環境負荷に配慮した持続可能な農業を広げていくにあたって当社が重要な役割を果たすであろうことを、日本を代表する食品メーカーが認めてくださったと感じています。ハウス食品グループ本社さまとは事業提携契約を締結、味の素株式会社さまとは事業提携に向けた協議を行っており、今後はともに持続可能なライフスタイルを提案していきたいと考えています。また、GLIN Impact Capital有限責任事業組合さま、taliki株式会社さまという、ソーシャルインパクトを大切にする複数のファンドから出資いただいたことも今回の資金調達の大きな特徴です。事業成長と社会課題解決が両立するということを、今後の展開で証明していきたいと考えています。GLIN Impact Capital有限責任事業組合さまにとっては本件が第一号案件です。あわせて、三井住友海上キャピタル株式会社さま、ハックベンチャーズ株式会社さま、京都信用金庫さまと複数の既存投資家さまからも追加でご出資いただきました。ご期待に応えられるよう、事業成長に取り組んでまいります。

■ 割当先(敬称略)

- MSIVC2020V投資事業有限責任組合(運営:三井住友海上キャピタル株式会社)
- ハウス食品グループ-SBIイノベーション投資事業有限責任組合(運営:SBIインベストメント株式会社)
- 味の素株式会社
- MINER ALLEN PARKER(個人投資家/株式会社サンブリッジ創業者)
- GLIN Impact Capital投資事業有限責任組合(運営:GLIN Impact Capital有限責任事業組合)
- 関西イノベーションネットワーク投資事業有限責任組合(運営:池田泉州キャピタル株式会社)
- ハック大阪投資事業有限責任組合(運営:ハックベンチャーズ株式会社)
- 京信イノベーションC投資事業有限責任組合(出資者:京都信用金庫)
- taliki1号投資事業有限責任組合(運営:株式会社taliki)

株式会社坂ノ途中 会社概要

住所:京都市下京区西七条八幡町21番地 設立:2009年7月 HP:<http://www.on-the-slope.com/>

事業内容:「100年先もつづく、農業を」というメッセージを掲げ、農薬や化学肥料不使用で栽培された農産物の販売を行っている。提携農業者の約9割が新規就農者。少量不安定な生産でも品質が高ければ適正な価格で販売できる仕組みを構築することで、環境負荷の小さい農業を実践する農業者の増加を目指す。その他、東南アジアの山間地域で高品質なコーヒーを栽培することで森林保全と山間地での所得確保の両立を目指すも「海ノ向こうコーヒー」を展開。



代表 小野 邦彦(おののくにひこ)

1983年奈良県生まれ。京都大学総合人間学部卒業後、フランス系金融機関BNP Paribasにおいて金融商品開発を担当。この2年間の「修行期間」を経て、2009年京都で株式会社坂ノ途中を設立。好きな野菜はカブ、オクラ、しいたけ。将棋二段。

お問い合わせ 広報担当:横澤 真弓(TEL:075-200-9773 / MAIL:pr@on-the-slope.com)