

株式会社  
坂ノ途中



会社紹介資料



# ビジョンとミッション

Vision & Mission

# 100年先もつづく、農業を。

坂ノ途中が目指しているのは、  
環境負荷の小さな農業に取り組む人たちを増やすことです。

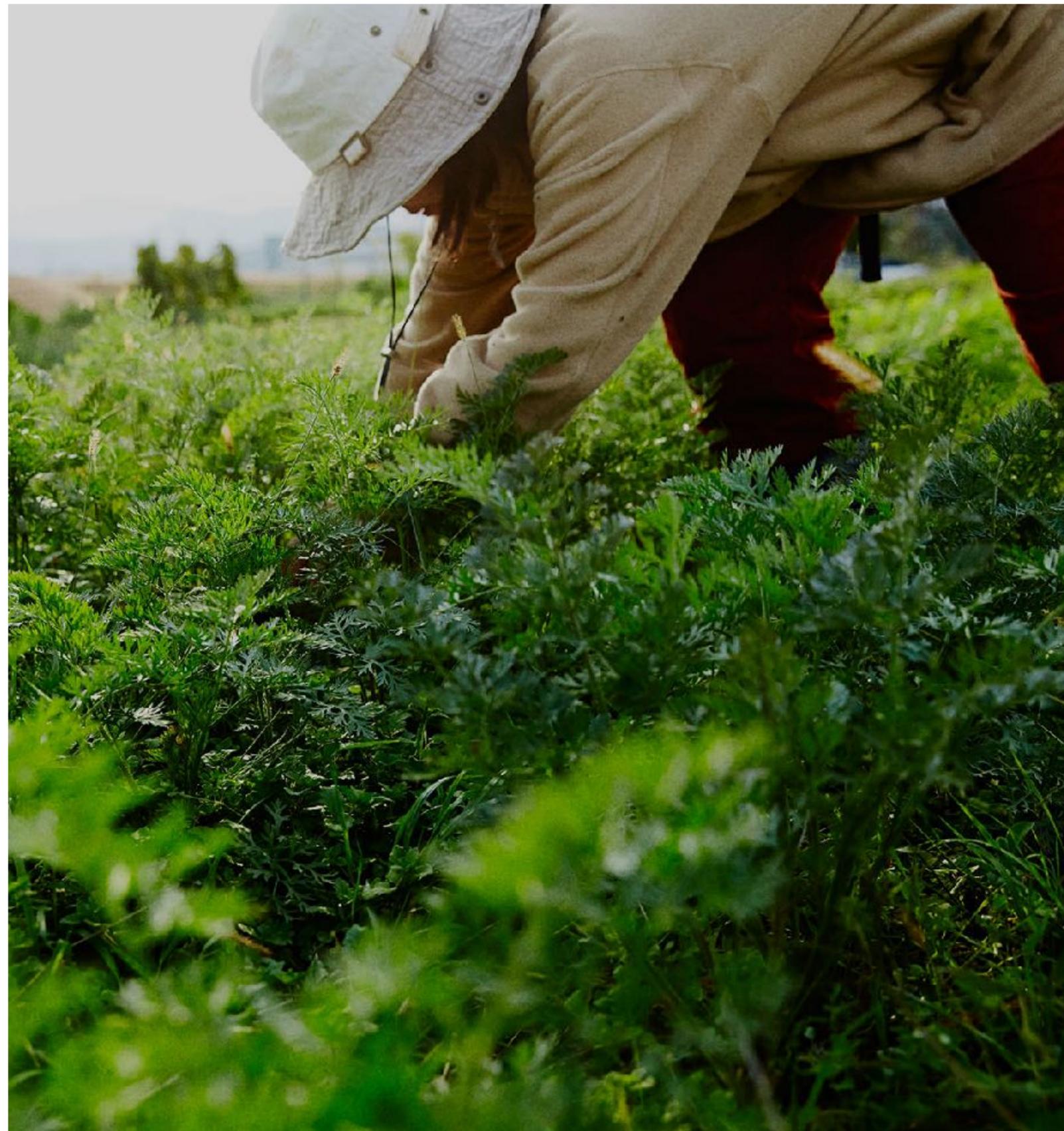
100年先もつづく農業のかたちをつくりたい、  
そして持続可能な社会にたどり着きたいと考えています。



### 01

# 環境負荷の小さい 農業を広げる

新規就農、つまり後継ではなく自分から新しく農業に挑戦する人たちは、農薬や化学肥料に頼らない、いわゆる有機農業を志す人が多い。私たちは、そういう人たちの営農のハードルを下げることで、環境への負担の小さい農業に挑戦する人が増えていくきっかけを作りたいと思っています。



## 02

### 多様性を排除しない 流通のしくみをつくる

野菜は生きものだということを僕たちは大切にします。生きものはひとつとして同じものはないし、時間や環境、いろいろな影響を受けて変化する。ブレがある。それを、非効率だからといって切り捨てたりしない流通のしくみをつくっていきます。



### 03

## ブレを楽しむ 文化を育てる

お野菜はいろいろに変化すること、それを楽しむ暮らしを提案していきます。野菜という生きもののブレを伝えたり、楽しみ方を提案することで、想像力のある消費につなげたいと思います。そんなふうにお野菜の多様性を許容し、楽しむ社会は、きっと人に対しても包容力を持った社会じゃないかと思うのです。



# 会社概要

Company overview

# 会社概要

会社名

株式会社坂ノ途中

京都本社

〒601-8101 京都市南区上鳥羽高畠町56

東京オフィス

〒140-0001 東京都品川区北品川1丁目23-19

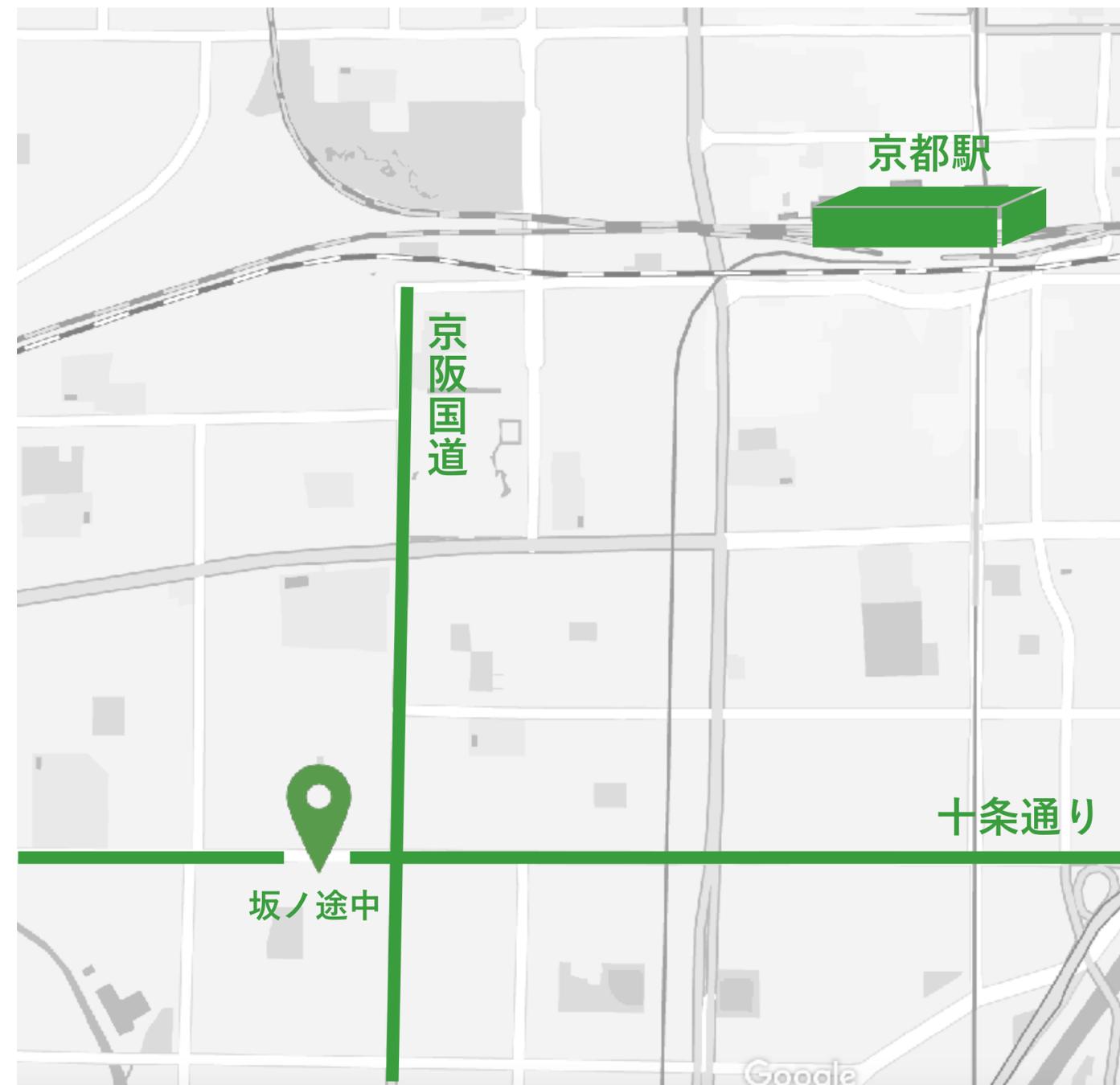
GOODOFFICE品川 B1F

代表者

小野邦彦

設立

2009年



代表

## 小野邦彦

Ono Kunihiko

1983年奈良県生まれ。  
京都大学総合人間学部卒。  
外資系金融機関での修行期間を経て、  
2009年に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。  
基本的に省エネ系。





2010年12月

**OnlineShop開設  
お野菜定期便開始**

坂ノ途中の主力事業であるお野菜セットの定期宅配をはじめ、OnlineShopからの受注を開始しました。



2013年9月

**自社農場  
「やまのあいだファーム」スタート**

自分たちも野菜を育てよう、とはじめた自社農場。自然の力と人の力の最適なバランスを見つけるため、さまざまな農法を試す場にもなっています。

2012年5月

**「ウガンダオーガニックプロジェクト」開始**

アフリカのウガンダを舞台に、初の海外事業をはじめました。ゴマの栽培指導を行い、それを輸入・加工して販売していました。

2014年10月

¥ 45百万円の資金調達

2014年11月

定期宅配顧客 300件

2014年2月

坂ノ途中だより  
お届け開始

2016年10月

**「メコンオーガニックプロジェクト」開始**

ウガンダに続く海外事業として、東南アジアの山間部でコーヒーを栽培し輸入・販売するプロジェクトを開始。のちに「海ノ向こうコーヒー」に名称を変更。

2016年3月

定期宅配顧客 500件

2016年12月

¥ 200百万円の資金調達

2017年1月

自社開発サービス「farmO」リリース  
※詳しくは p.31へ

2017年5月

定期宅配顧客 1,000件

2019年5月

¥ 600百万円の資金調達

2019年7月

10周年記念イベント開催

2019年11月

定期宅配顧客 2,000件

2021年5月

¥ 830百万円の資金調達

2021年7月

十条オフィスへ移転

2022年2月

定期宅配顧客 8,000件

**飲食店  
「本と野菜 OyOy」オープン**

京都の烏丸御池にある「新風館」の1Fに坂ノ途中のお野菜を楽しむお店をオープン。



2020年4月



2019年3月

**自社便を京都から  
関西・関東へと拡大**

自社スタッフが直接お客さまへ配達する「自社便」。以前は京都のみでしたが、関西・関東でエリアを拡大。今では34%のお客さまが利用しています。



# 国内事業

Domestic Activities

# 私たちが向き合っている 課題と着眼点

Issues & perspective

## 農業が環境に与える影響は とても大きい

一般的な農業（慣行栽培）は農薬や化学肥料をはじめ様々な外部資材とエネルギーを必要としています。化学肥料は製造過程で天然ガスを必要とし、また長年畑に投入されることで土壌劣化を引き起こします。投入物への過度な依存によって環境へのインパクトも大きくなります。



## 私たちが向き合っている課題（国内）

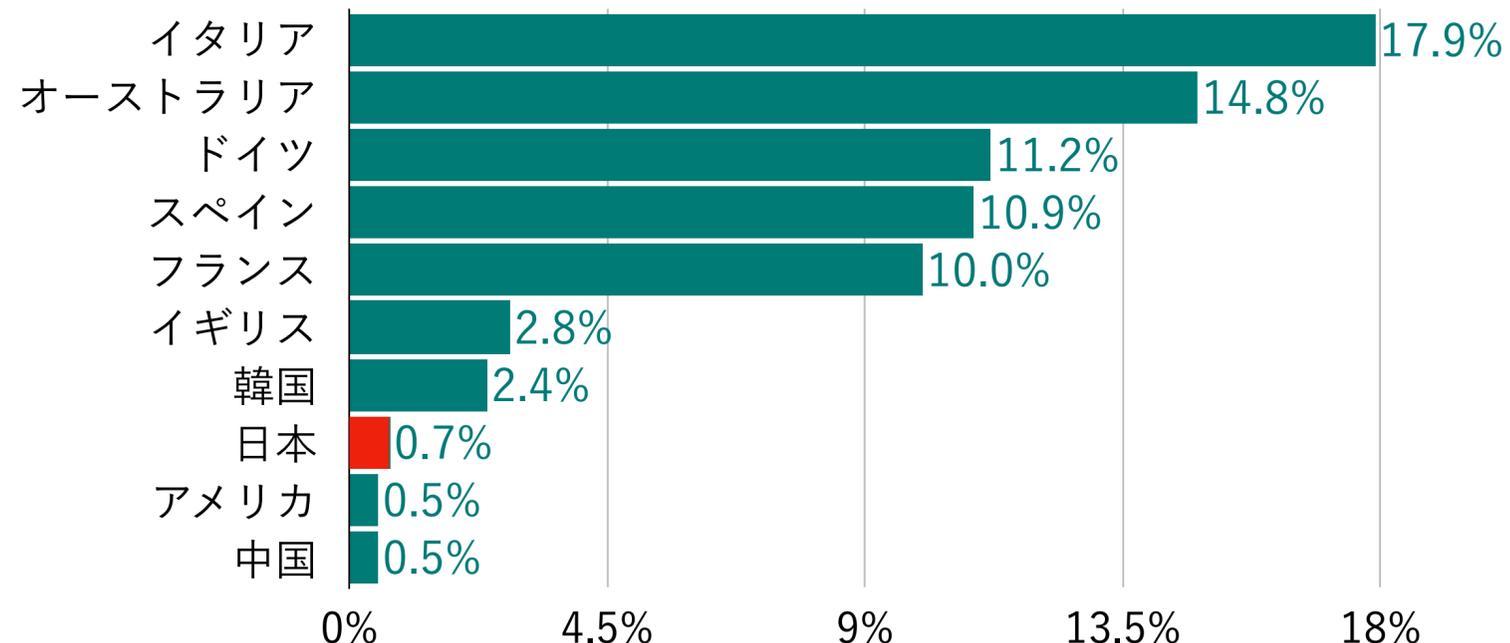
# 有機農業への取り組みは 先進国の中でも遅れている

耕地面積全体に対する有機農業取組面積を見ると、主な先進国と比較して日本はかなり少ない部類に入り、0.7%と遅れを取っている状態にあることが分かります。

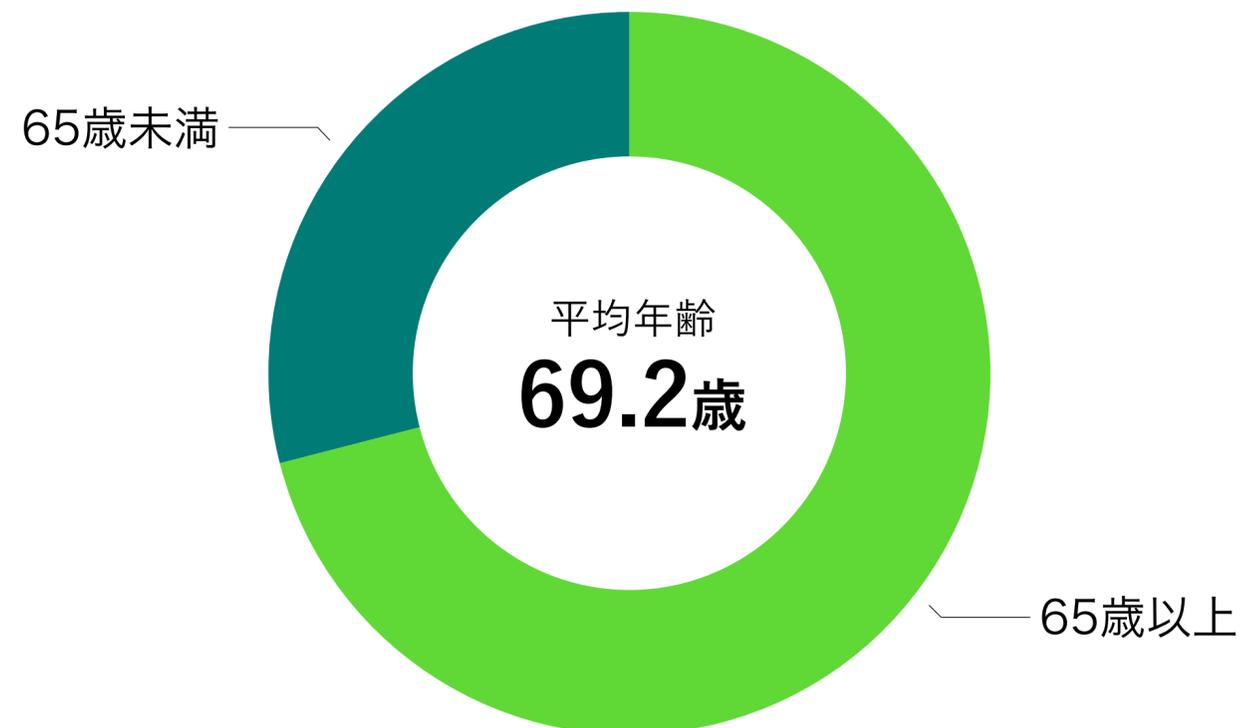
# 農業就業人口の 高齢化と減少

基幹的農業従事者、つまり農業メインで生計を立てている人は高齢化が進んでおり、2024年時点で65歳以上が約72%を占め、平均年齢は69.2歳となっています。農業者全体の数も減少傾向にあり、5年間で136.3万人から111.4万人と、約25万人も減少しています。

耕地面積に対する有機農業取組面積の割合



※FiBL&IFOAM The World of Organic Agriculture statistics & Emerging trends 2024を基に、農林水産省農業環境対策課作成。  
※日本は、有機JAS認証を取得していないが有機農業が行なわれている農地面積を含む。



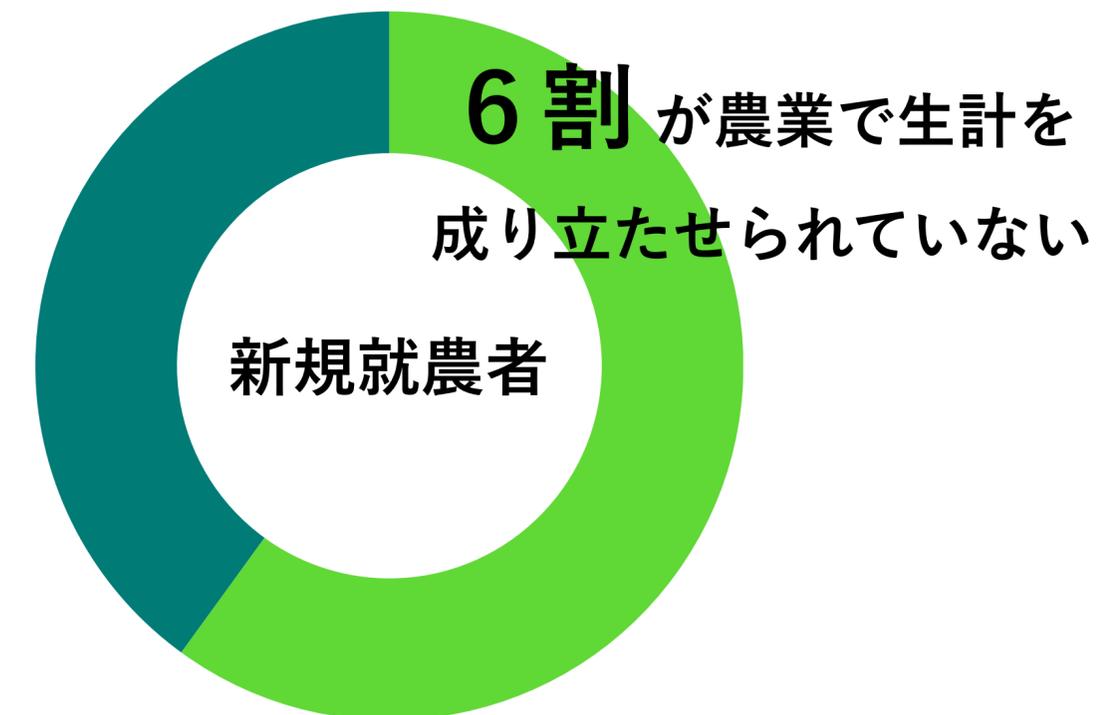
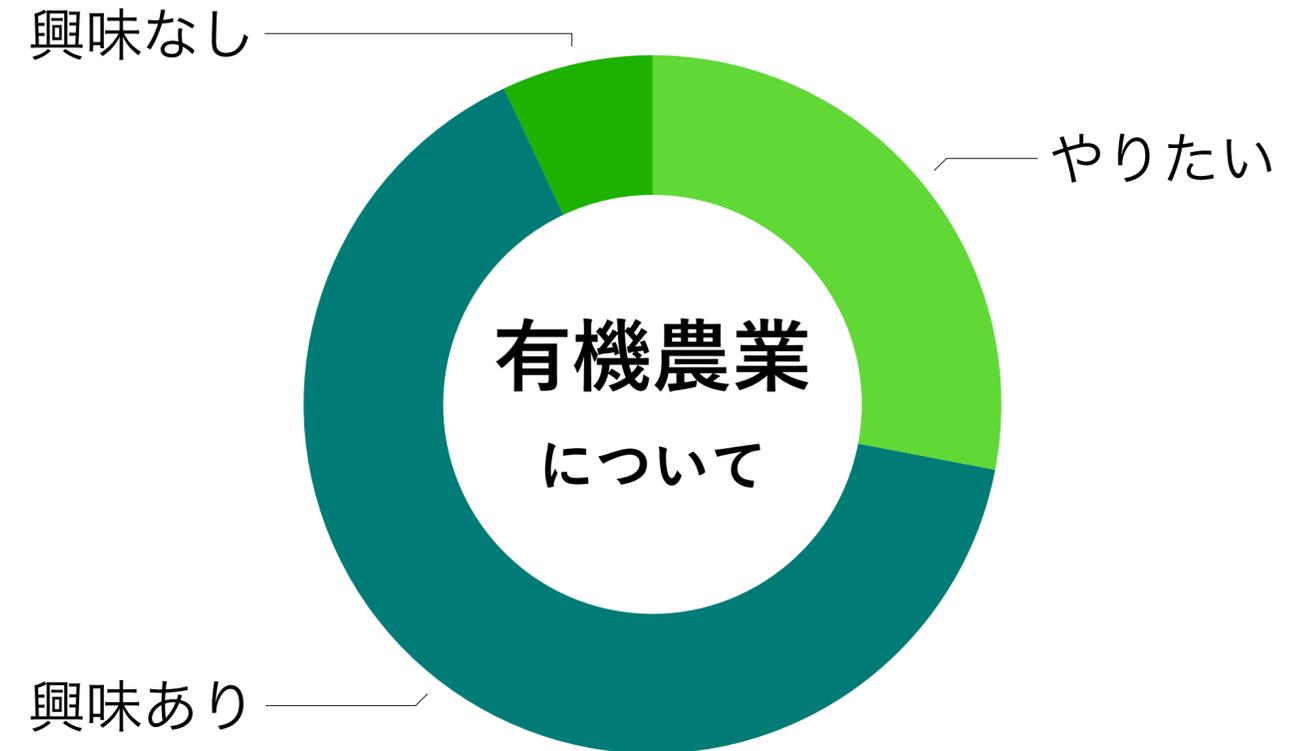
※農林業センサス、農業構造動態調査（農林水産省統計部）

## 就農希望者の多くは 有機農業に興味あり

新規就農希望者のうち有機農業に興味がある人は93%にのびります。  
また、就農後に実際に有機農業に取り組む割合は、新規参入者のうち  
26.7%で、全農業者の0.5%に比べて非常に高い割合となっています。

## しかし新規就農者の 道のりは険しい……

せっかく強く志して農業をはじめた人でも、土地の質が悪かったり、  
リソースや資金の不足によって、農業を辞めざるを得ないケースが  
多々あります。2022年に行われた調査では、新規就農者のうち約6割  
が農業所得で生計を成り立たせられていないと回答しています。



新規就農者が希望する有機農法で生計を立てられたら、  
環境負荷の小さな農業が広がり、  
自然環境の改善につながる

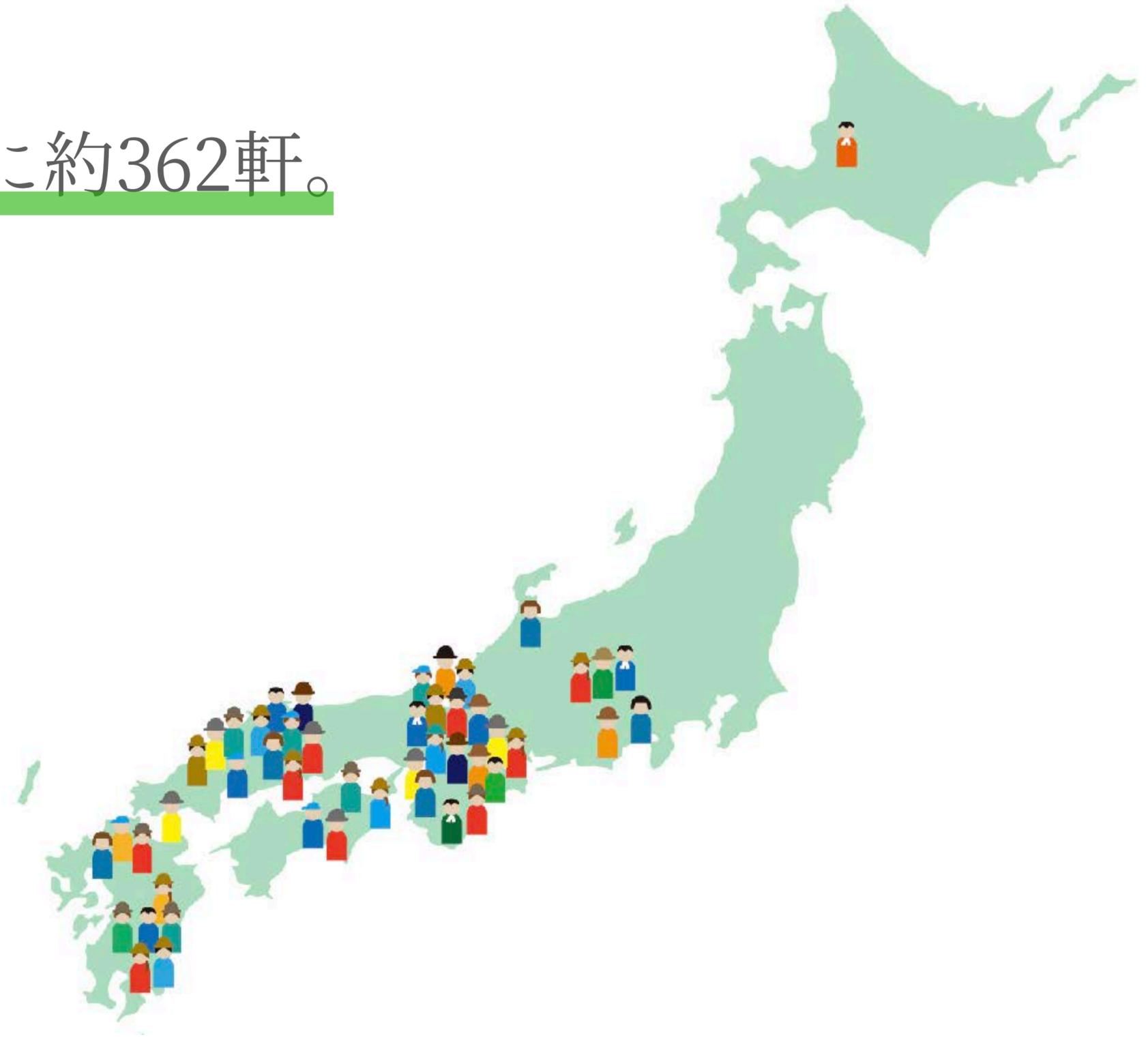
坂ノ途中は新規就農者のパートナーとして、自らが販路となり、  
いつ何をどれくらい作るかの栽培計画を一緒に立て、  
情報の提供などを行っています。

# 事業内容

Business description

# 提携農家さんは西日本を中心に約362軒。 農家さん同士の紹介で拡大中

提携農家さんは、紹介によって新しいお付き合いが始まるのがほとんどです。新規就農者の人たちが育てる野菜は少量多品目で、収穫量も不安定になりがち。一軒一軒は少量不安定でも、提携農家さん同士で補い合ったり、作付け計画（いつ何をどれくらい作るか）を一緒に考えたりすることで、全体最適化を図っています。



## 旬のお野菜セットの 定期宅配サービス

全国の提携農家さんから届く約500種類  
（年間）のお野菜をバランスよくセットに  
して、毎週もしくは隔週でお客さまにお届  
けしています。お野菜セットを通して、季  
節の移り変わりや、生き物としての野菜の  
個性を楽しむスタイルを提案しています。  
スーパーでは見かけない珍しいお野菜が入  
るのも特徴です。



# 飲食店や小売店への 卸販売（BtoB）

百貨店のお野菜売り場や高付加価値型のスーパーなどでの導入が進んでいます。飲食店ではサラダや焼き野菜など、素材を活かしたシンプルな料理に使っていただくことが多いです。

# 八百屋と飲食店も 経営しています

2011年から東寺の近くに小さな八百屋「坂ノ途中 soil（ソイル）」を、2020年から、烏丸御池の新風館の中で飲食店「本と野菜 OyOy」を運営しています。リアルな場で坂ノ途中の野菜を身近に感じてもらい、私たちの考えを知ってほしいと思っています。





# 海外事業

Overseas Activities

# 私たちが向き合っている 課題と着眼点

Issues & perspective

## 東南アジアで進む 急速な森林減少

人口増加や貨幣経済の流入によって、換金作物を育てるためのプランテーション農地にしたり、焼畑農業のサイクルを早くしたりすることで森林がかつてないスピードで減少しています。

## 都市部へ出稼ぎに 行かざるを得ない状況

山地の村では安定した収入を得られる手段が少なく、都市部へ出稼ぎに行かざるを得ない状況があります。あるいは森を切り開いてプランテーション農法で作物を育てても、価格変動が大きいため安定した収入にはつながらず、初期費用を回収できず、かえって借金が大きくなるケースもあります。



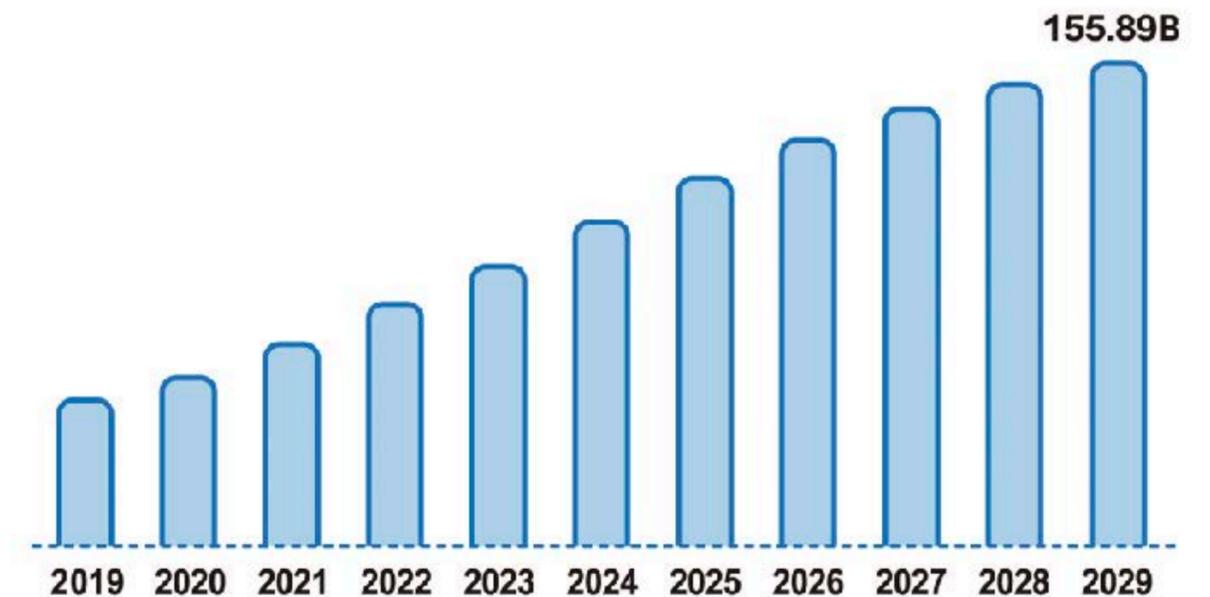
# 森を守り作物を育てる アグロフォレストリー

森林の中、適度な木陰で作物を育てるアグロフォレストリー。直射日光が苦手なコーヒーの木に適した栽培方法です。現地で放っておかれていたコーヒーの木を管理し、栽培や収穫のトレーニングをすることで将来的に安定した収入に繋がると考えました。



# スペシャルティコーヒーの マーケットは拡大中

世界のスペシャルティコーヒー市場は年平均成長率12.78%で拡大し、2029年には1558.9億ドルに達すると予想されています。スペシャルティコーヒーは農園から輸入商社などが直接買い付けるため、比較的安定した価格で取引される傾向があります。



▲世界のスペシャルティコーヒーの市場規模推移予測（米ドル）

出典：Global Specialty Coffee Market 2019-2029(USD Billion) / Adroit Market Research

アグロフォレストリーで高品質のコーヒーを育てることで  
山地の森林減少の改善と  
安定した収入・雇用につながる

坂ノ途中はスタッフが定期的に東南アジア各国の産地に通り、栽培、収穫、精製のトレーニングやワークショップを行いながら人々と一緒にコーヒーの品質向上に取り組んでいます。

# 事業内容

Business description

# 遠くに想いを馳せる、想像力を。 「海ノ向こうコーヒー」を運営

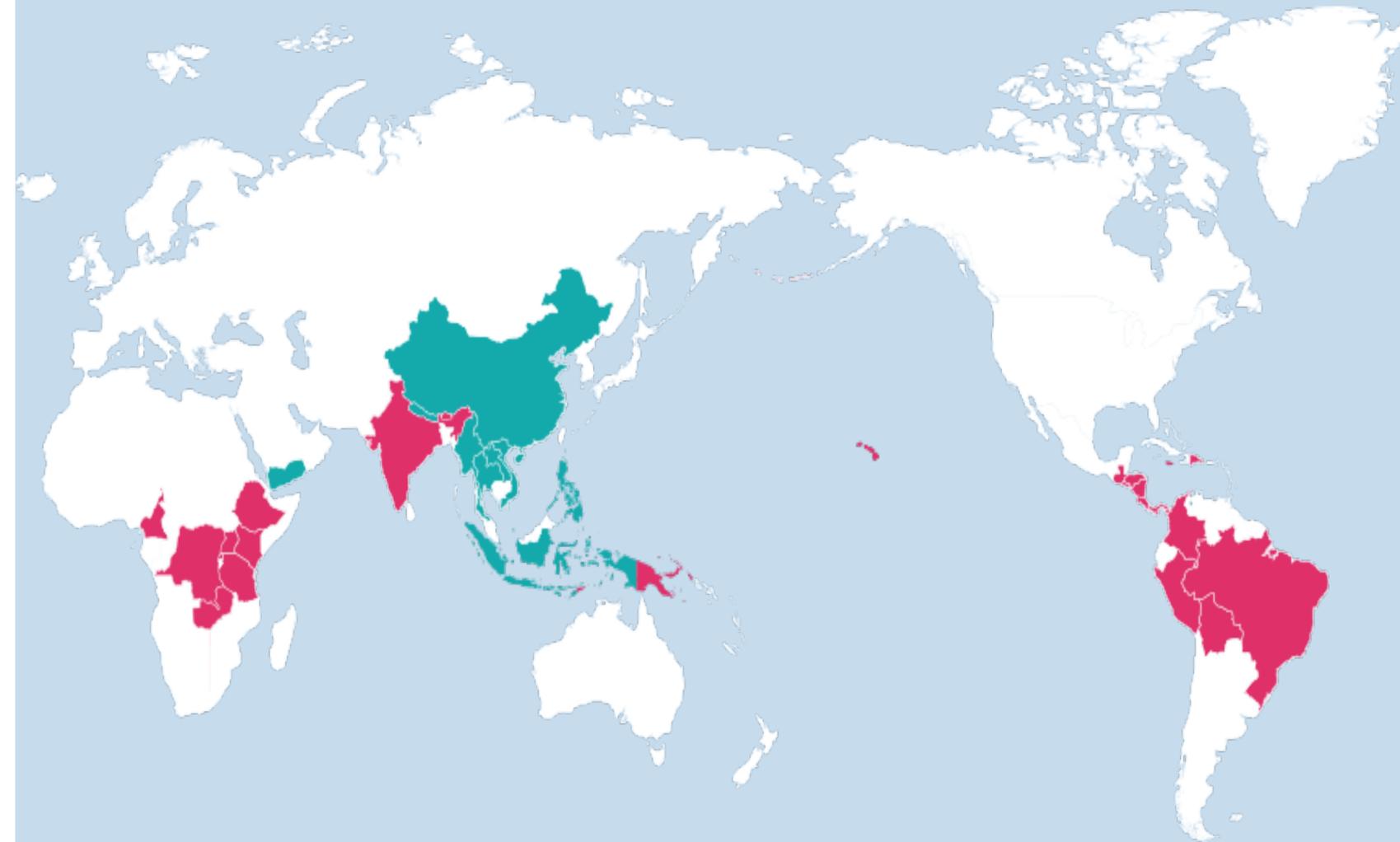
2016年からラオスで活動を開始、2018年には「遠くに想いを馳せる、想像力を。」をコンセプトに、「海ノ向こうコーヒー」というブランドとチームを立ち上げました。スタッフがアジアのコーヒー産地に通って、品質向上のための技術提供や栽培、収穫、精製のトレーニングを行っています。



# 累計取扱国は33カ国

## そのうち9カ国が直接輸入

スタッフが定期的に通い、品質向上に関わっている産地は現在9カ国。また、グアテマラやエチオピアなど、パートナー企業を介して生豆を輸入している国は24カ国。多様なラインナップを揃えることでロースターさんから支持いただき、生豆の販売サイトの会員数も着実に成長しています。



スタッフが産地に通り、  
直接生豆を輸入している国/地域

現地パートナーを介して  
生豆を輸入している国/地域

## 自家焙煎のコーヒーも 販売しています

海ノ向こうコーヒーの焙煎士が自ら焙煎し、味を確かめ、責任を持って販売することで、産地にフィードバックを行っています。また、オリジナルブレンドなどの商品開発も行い、坂ノ途中のオンラインショップで販売しています。



## イベントやPodcastで 情報を広く発信

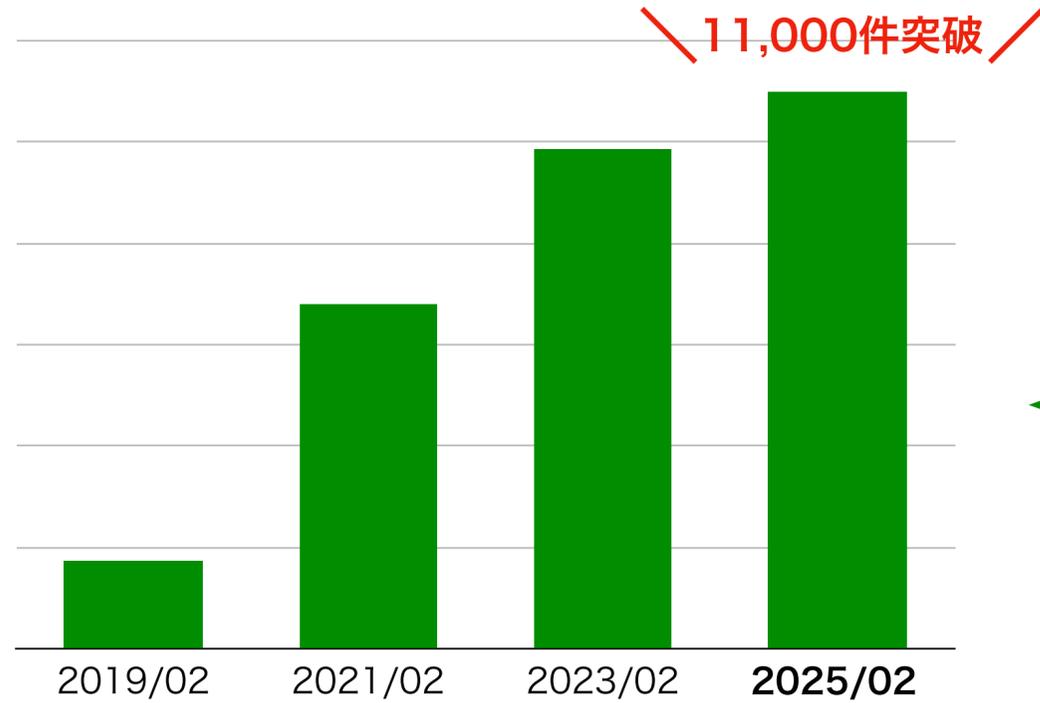
産地から帰国した後は、オンラインで渡航報告会を行い、産地での活動や現地の人々から聞いた情報を共有。他にも新しく入荷したコーヒー豆の特徴や焙煎のポイントなどを広く発信したり、ゲストを招いてのオンライントークイベントなども主催しています。



# 会社の成長性

Growth

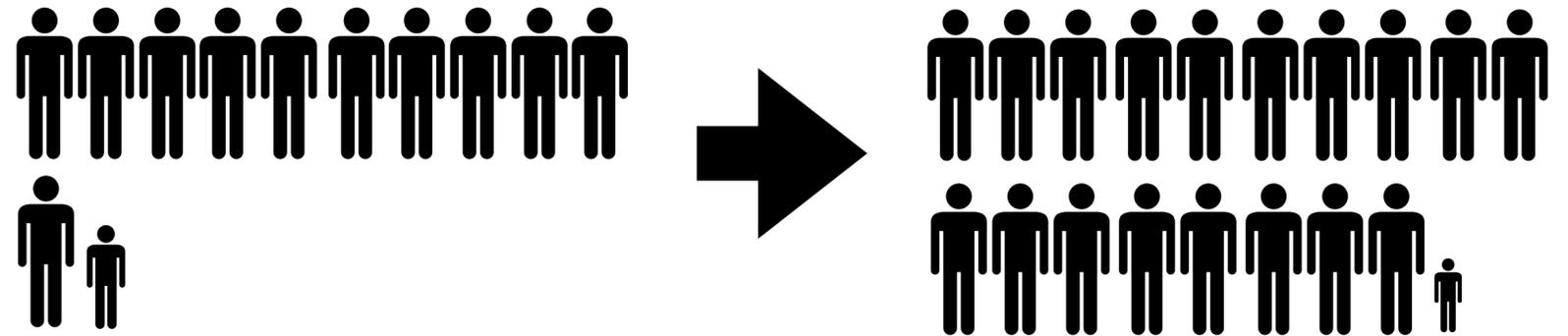
お野菜セット定期便の  
会員数は11,000件を突破



離脱率の低さも  
特徴です！

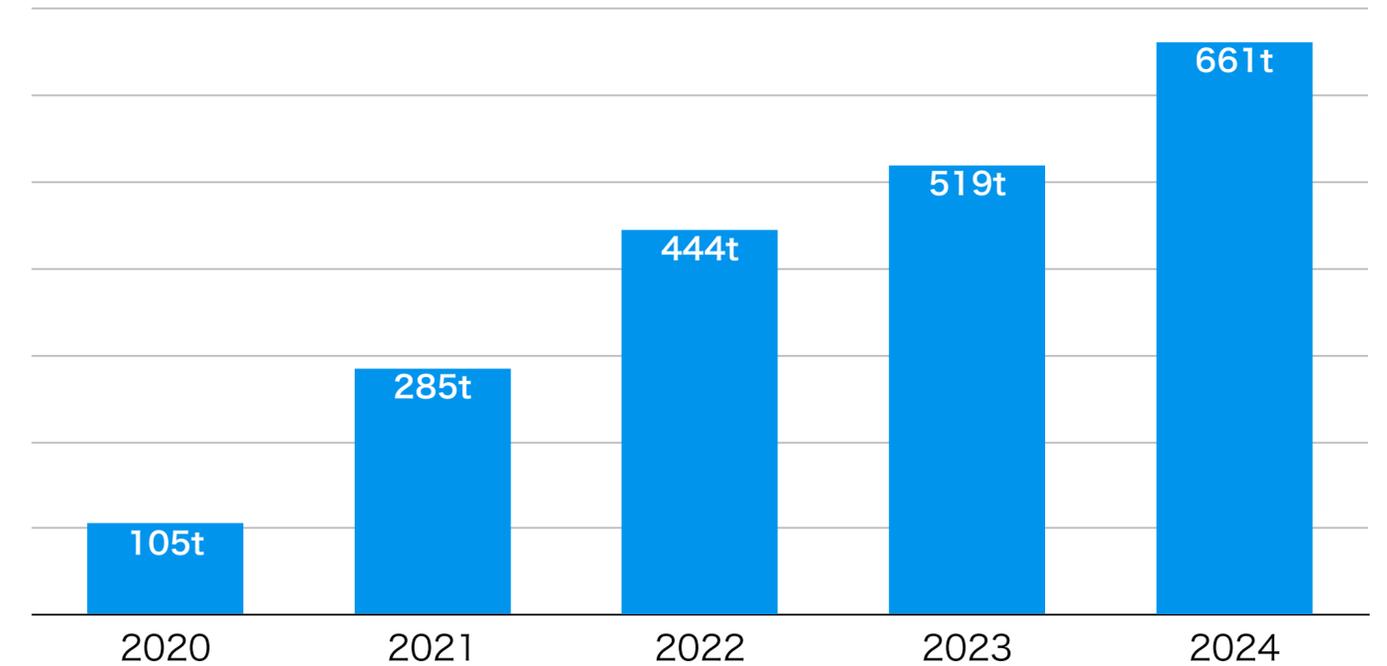
提携農家さんは  
231軒から362軒に増加

(※2019年→2024年)

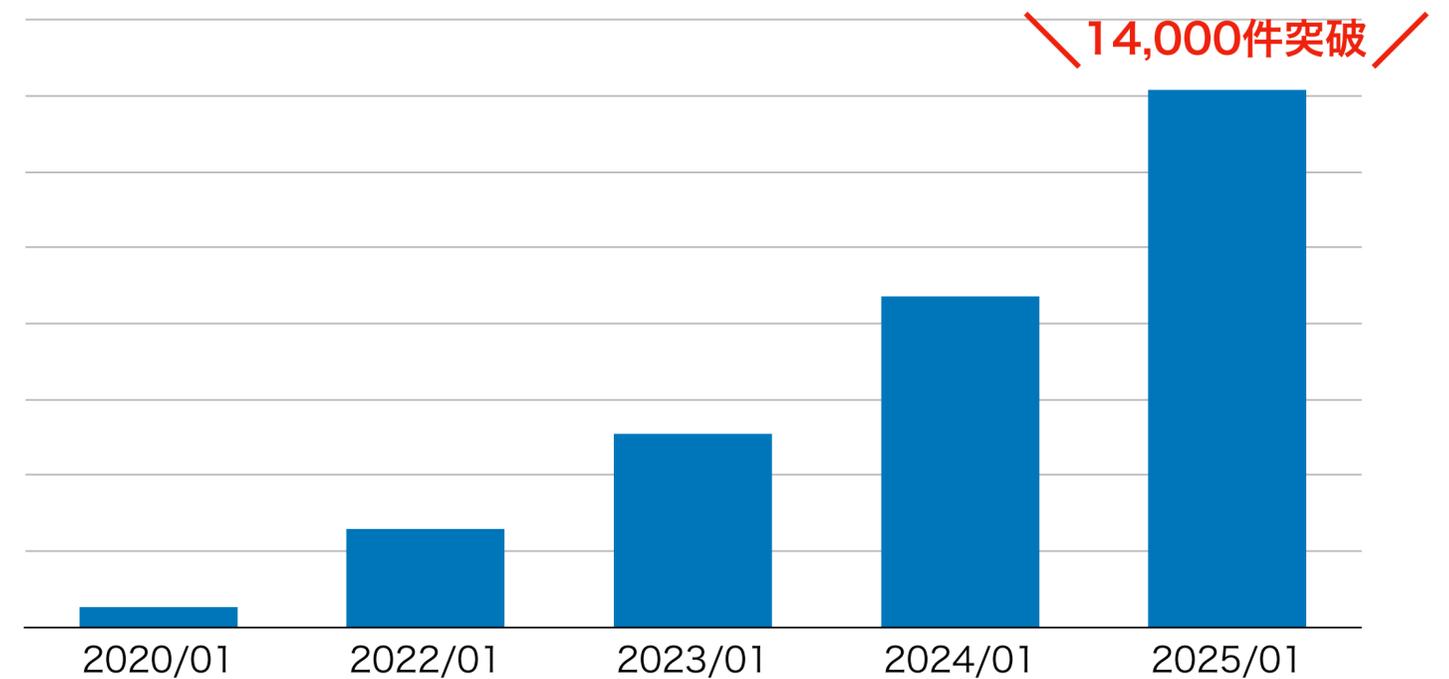


## 海外事業の成長性

コーヒーの生豆の出荷量は  
5年間で6.5倍に成長



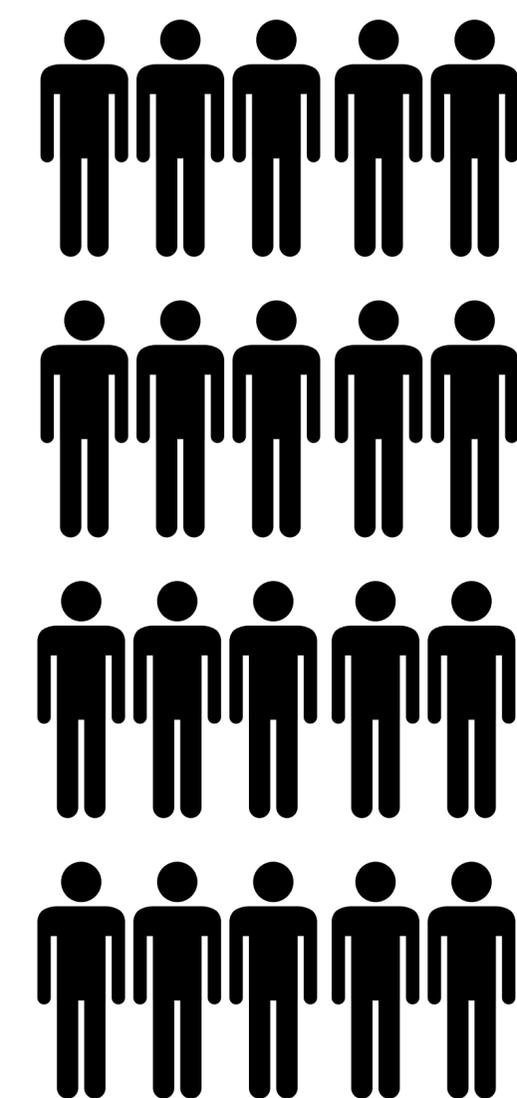
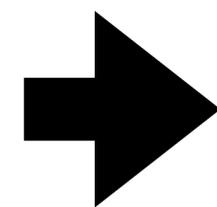
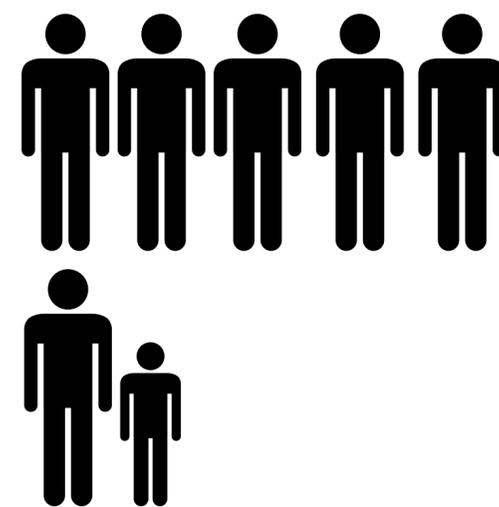
生豆の販売サイトの  
会員数も増加中、14,000件に



# スタッフ数は6年間で 66名から201名へ

(※2019年→2025年、アルバイト含)

2019年に66名だったスタッフ数は6年間で約200名に増加。オフィスフロアも出荷場もキャパシティが限界を迎えたため、2021年にはオフィスを今の場所へ移転しました。多様な意見を取り入れながら制度が生まれたり整備されたりと、会社をつくるのは人なのだ改めて感じています。



# 組織について

Organization

### 生産者窓口チーム

生産者さんと密にコミュニケーションを取りながらお野菜の仕入れを行う部署です。いろいろな種類のお野菜をバランスよくお客さまにお届けするため、「小松菜をもう10パックいけますか？」など、細かい調整が欠かせません。また、生産者さんの伴走者として、いつ何をどれくらい育てるか、作付け計画のサポートも行います。

### 法人チーム

飲食店（レストランやカフェ）や小売店（百貨店やスーパー）に坂ノ途中の商品をお届けするチームです。売り場のポップやパネルを作ったり、珍しいお野菜には調理方法を添えたり。時には応援販売のため小売店の店頭に立って坂ノ途中のお野菜のおいしさを伝える役割も。

### ITチーム

坂ノ途中のITまわりの全てを司るチーム。約360軒の農家さんから集まる年間700種類以上のお野菜を新鮮かつバランスよくお客さまにお届けするための仕組みをつくり、そのために必要なシステムの開発を行なっています。各部署のお困りごとにも柔軟に対応しながらシステムの改善を行います。

### 出荷チーム

各地の提携農家さんから届くお野菜を仕分けして、検品、計量、袋詰め、箱詰めを行うチームです。箱詰めの際は、中で野菜が動かないよう、順番と配置を考えて丁寧に詰めていきます。「今は大丈夫だけど、今日の気温だと輸送中に傷んでしまうかもしれない」などの見極めも大事。一番お野菜に触れている時間が長い仕事です。

### 運輸チーム

自社便で坂ノ途中の商品をお客さまに直接お届けする、リレーで言うアンカーの役割です。最適なルートで効率的にお届けするのももちろん大事ですが、お客さまに渡す際に前回お届けしたお野菜の感想を聞いたり、お困りごとを聞いたりするのも大事な仕事のひとつです。いただいたお声を社内に共有して改善につなげます。

### 海ノ向こうコーヒー事業部

坂ノ途中の海外事業「海ノ向こうコーヒー」を担当します。おいしいコーヒーをお届けするだけでなく、産地の課題解決を目指して日々業務を行なっています。産地を訪れて人々とコミュニケーションを取りながら品質向上に取り組むスタッフや、焙煎士、品質管理、営業などのプロフェッショナルが集まっています。

### 坂ノ途中の研究室

2022年に新設されたチーム。全国の有機農家さんを対象に調査したデータを集めて分析したり、そこから得られた知見を生産者さんにシェアしたり、新規事業の検討に役立てたりしています。自治体や他企業と一緒にプロジェクトを実施することも。2024年には「有機農業白書 vol.1」を発刊するなど、領域を広げています。

### SCM（サプライチェーンマネジメント）チーム

坂ノ途中が取り扱うお野菜をお客さまに確実にお届けするため、受発注管理や問い合わせ対応のほか、データ分析や業務フローの構築など、サプライチェーンの改善を行っている部署です。生産者窓口、法人営業、出荷、運輸など坂ノ途中のさまざまなチームと生産者さんのあいだで、お野菜の流通を支える役割を担っています。

### お客さま窓口

オンラインショップのお問い合わせ対応や注文手配などを担当しています。お野菜セット定期便のお客さまが11,000軒を超えるなか、お問い合わせ対応は欠かせない業務のひとつです。お客さまに納得いただけるよう丁寧に説明するだけでなく、改善につながるよう社内にフィードバックも行い、サービス向上の一翼を担っています。

### 企画販促チーム

何をいつどれくらい販売するかを考え、商品を取り寄せて検討したり、企画を練ったり、オンラインショップでの見せ方を考えたりするチーム。商品の魅力を伝えるための文章作成や写真撮影を担当しているのもこのチームです。instagramを中心としたSNSでの発信にも力を入れています。

### マーケティングチーム

坂ノ途中の商品をより多くの方に知ってもらうため、オンラインショップへの導線設計やSNSをはじめとする各媒体での情報発信を行っています。単に購入につなげるだけでなく、お野菜が育つ背景やストーリー、生産者さんのことなどを伝え、お野菜のブレを楽しむ文化を育てることを大切にしています。

### 経営企画室

経営陣とともに経営全体の意思決定や事業構築、組織設計や仕組みづくりなどを担当。予実分析など、数字と睨めっこしながら打ち手を考えたり、施策の立案や実行したりもする一方、各チームのお悩み相談を受付けながら伴走する「なんでも屋さん」的な立ち位置でもあります。

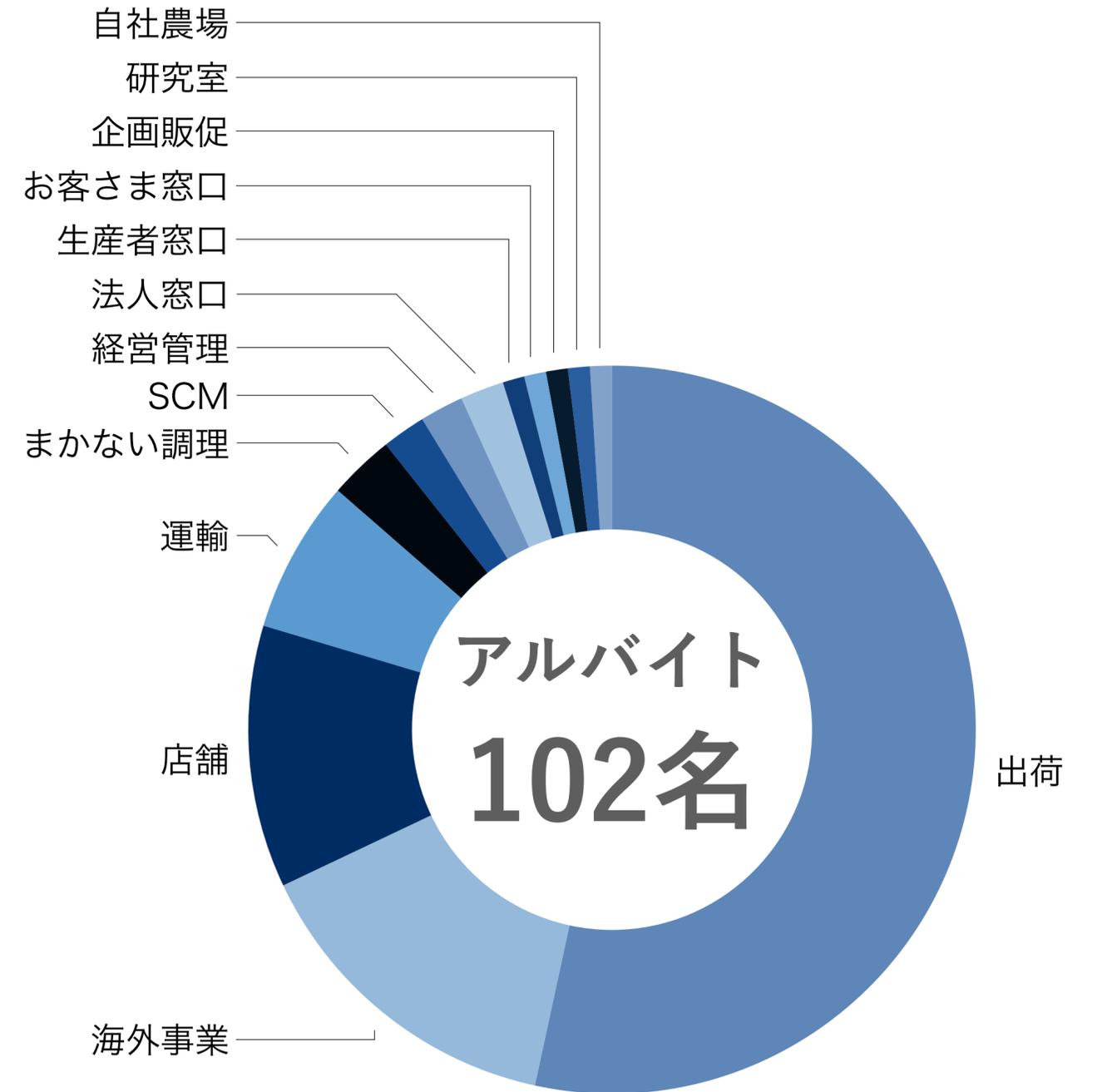
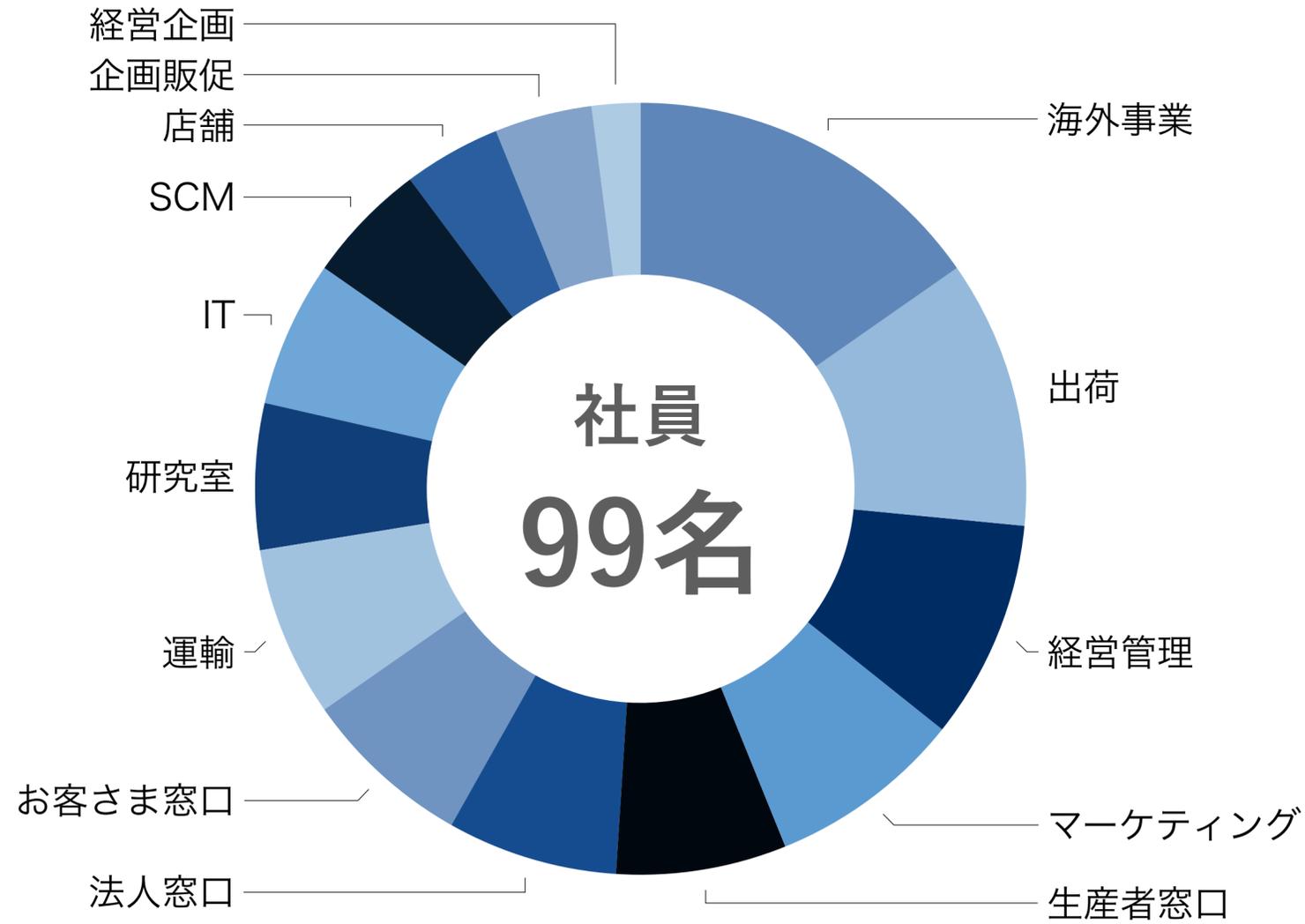
### 経営管理部

経理財務や人事総務などのスタッフが所属する部署です。社内の多くのスタッフとやり取りをしながら、お金の管理やお困りごとの解決、関係各所との調整などを行っています。誰かに言われるのを待つのではなく、先まわりして気を利かせた対応を行うのが得意な人が多いです。

### 店舗

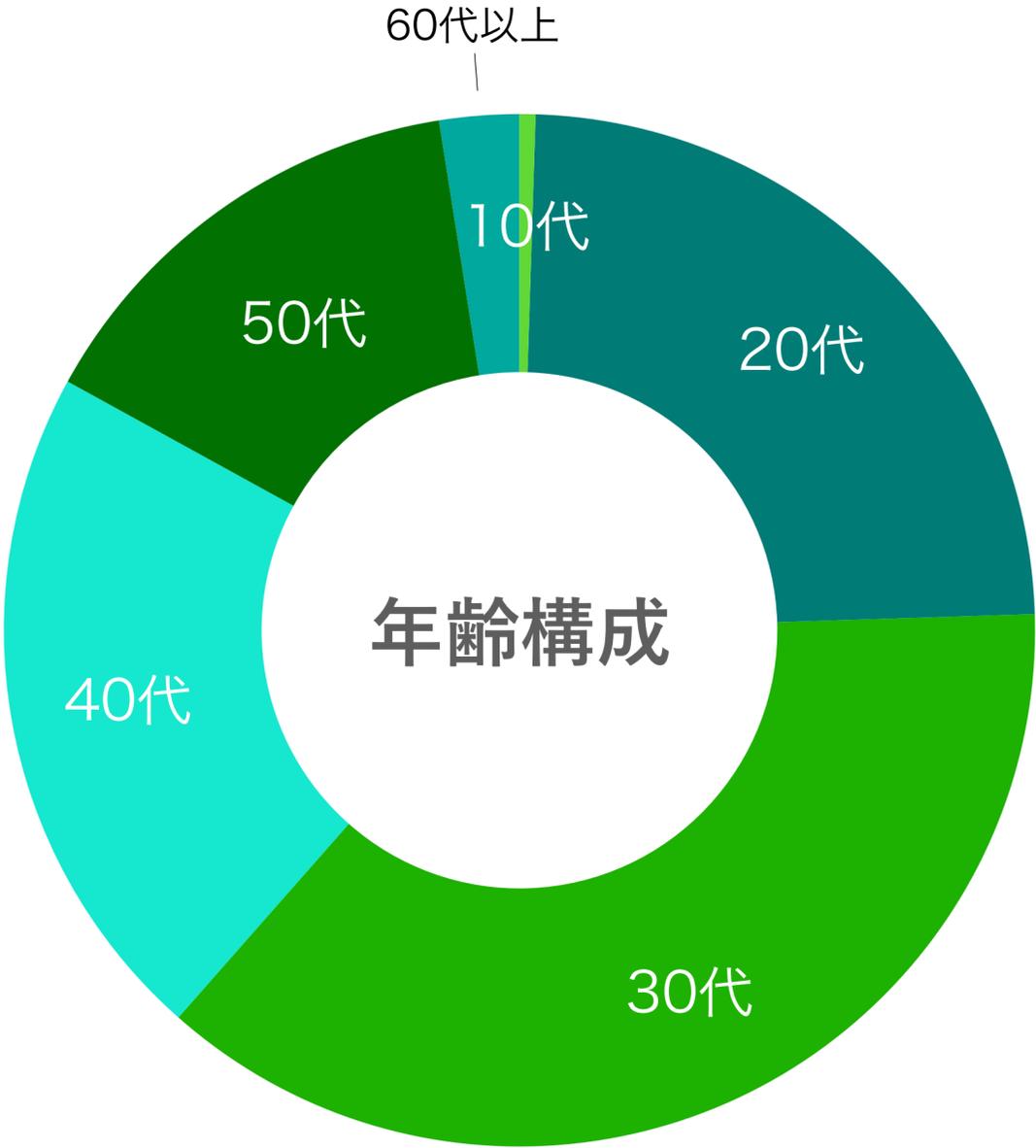
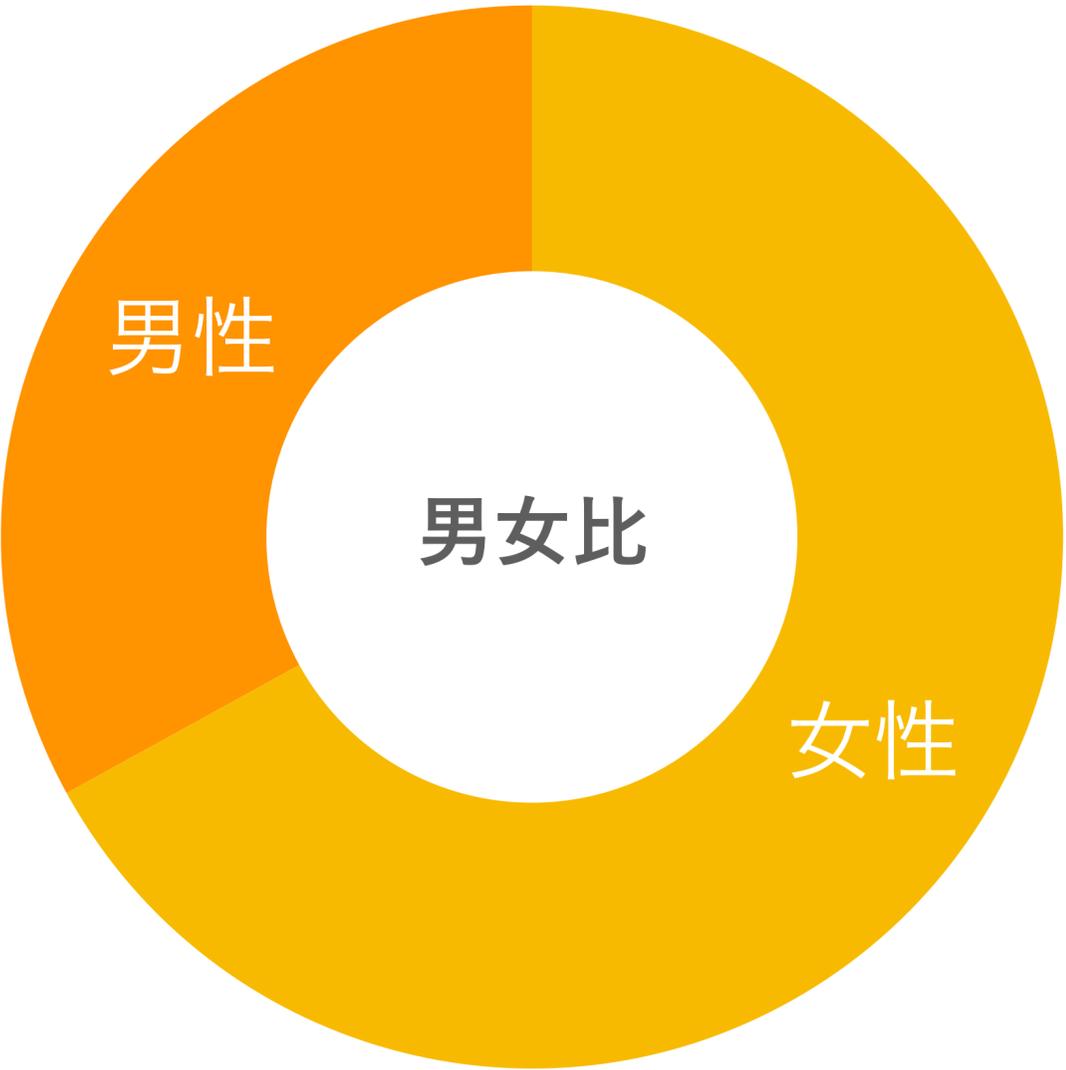
京都・東寺の近くにある小さな八百屋「坂ノ途中soil」と、京都・烏丸御池の新風館1Fにある飲食店「本と野菜 OyOy」の2店舗を運営しています。野菜はいきものであることや、季節のめぐりを楽しむことなど、坂ノ途中が大切にしていることをリアリティをもって伝えられる場所です。

# スタッフ構成



※2025年4月時点

# スタッフ構成



※2025年4月時点

## スタッフ紹介



### 今井 秀一（ITエンジニア）

大学院卒業後、東京のIT企業でエンジニアの仕事をするも、「良いものが作りたい」という想いと「納期最優先」の間にズレを感じて転職を決意。少量多品目の農産物を扱っているため複雑な作業が多い坂ノ途中の仕事を効率化したり、生産者さんに必要なデータをフィードバックしたりするため、他部署とコミュニケーションを取りながらシステムを開発している。



### 舩田 菜緒（研究室）

広島大学を休学してネパールの現地企業で旅行関係の仕事や日本語学校の先生などをしている際に坂ノ途中の海外事業部スタッフと出会い、スカウトされ、インターン生として働いたのち新卒入社。コーヒーの焙煎や輸入業務などをしていたが、新たなステップに進みたいと考え、研究室へ異動。現在は自治体や他社との連携プロジェクトを担当している。



### 岩崎 卓也（海外事業部）

愛知県出身、大阪の大学でイタリア語を学び、留学先のローマで飲んだエスプレッソに感動してコーヒーに目覚める。卒業後、カフェ店長や焙煎士を経て2021年に坂ノ途中へ。海外事業部「海ノ向こうコーヒー」の焙煎豆部門で生産管理（つぼいこと）をしている。営業担当じゃないけどお客様から電話で「岩崎さんお願いします～」と指名されることが多い。

## スタッフ紹介



### 原田 有佳子（店舗 OyOy）

山形大学大学院農学研究科修了後、山形の農業生産法人を経て坂ノ途中に入社。おしゃれなレストランでの修行経験もあるが、どちらかというと滋味深い料理が得意。レシピを発信したり、お野菜セットの組み合わせを考えたりしていたけれど、今は京都の新風館にある店舗「本と野菜 OyOy」で料理をつくっている。PCに向かってるときと包丁を持っているときでは顔つきも態度も違う。



### 近藤 正章（運輸）

旧オフィスの門扉に貼ってあった「ドライバー募集」のチラシを見て坂ノ途中へ。今は運輸チームとSCM（サプライチェーンマネジメント）チームを率いるマネージャー。運輸チームでは物流の最適化に取り組みつつ、SCMチームでは顧客と生産者をつなぐ情報のフローを整えている。特技は「干し柿をつくるのがメチャ上手い」らしい。無口でクールに見えるけれど、実はすごい子煩悩。



### 古田 佐恵子（販売促進）

銀行員として4年働いた後、人材系ベンチャーやヨガインストラクターなどを経験。どんな暮らしがしたいかを考えていた際に、たまたま店舗OyOyを見つけて応募。農業への興味を話すうちに、店舗ではなく本社の販売促進チームで働くことに。今はお野菜（単品）とお米とワインの担当で、どの時期に何をどれくらい売るかを年単位で考えて企画している。

# 働く環境、福利厚生、制度

Employee Benefits & System

オフィス



本社棟外観



会議室



出荷場



出荷場



### まかないごはん

野菜をたっぷり使ったまかないがほぼ毎日あります。お弁当などを持参のスタッフももちろんいますが、ほとんどのスタッフが利用中。おなかを満たしつつ、日々扱うお野菜の勉強にもなる、私たちにとって大事な時間です。

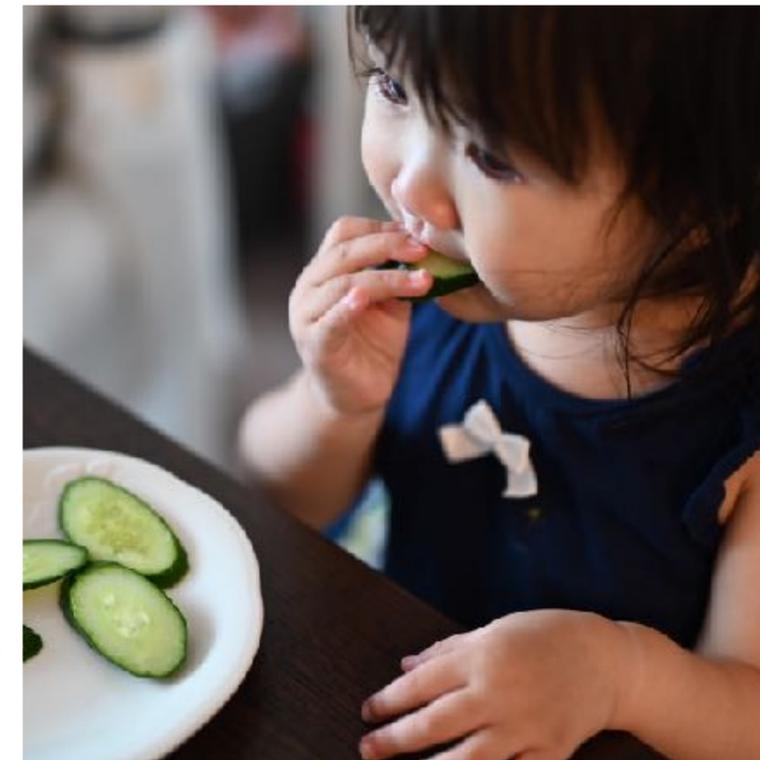
### 休暇制度

- **自分祝日**：完全週休2日制に加え、好きな日に休日取得可能（年間15日、月に3日まで）
- **GoGreen休暇**：農家さんの収穫等のお手伝いに行く場合の特別な有給休暇
- **お出かけ・引きこもり手当**：5日以上連続で有休を取った際には10,000円の手当を支給。遠くへお出かけしてもよし、家にこもってもよし。
- **バージョンアップ休職**：新たな視点の獲得やスキル習得などを目的とした休職制度（勤務5年以上の社員対象）



## 育休取得

女性取得率は100%、男性の取得率も75%（部分休業含む）と年々増加してきています。また、復職率も今のところ100%です。



## その他

- 資格取得手当
  - 書籍購入補助制度
  - ご近所引っ越し奨励金
  - 自転車通勤補助
- など





# 採用について

## 代表・小野からのメッセージ

坂ノ途中は、環境負荷の小さい暮らしへと向かう入口なんだと思っています。

農業を始めたい人や始めた人、生きものとしての野菜に触れ、季節のうつろいなんかを感じながら暮らしたいと思うお客さま、生き方や働き方を変えようと思って転職してくるスタッフたち。

いろんな色を混ぜながら、これまでの安定供給やスケールメリットを前提とした農産物流通とはずいぶん違うかたちの、生産流通消費のあり方をつくっていく。

それを、ゆるく身内のノリでやるんじゃなくて、ちゃんと事業性をもってやる。いわゆるベンチャー企業が求められるくらいの成長性を確保することで、社会的なインパクトを大きく育てていく。そんな挑戦をしています。

坂ノ途中で働く人々は、経歴もバックグラウンドもさまざまです。自分で農業や飲食店を営んでいた人もいれば、大手企業や外資系企業から転職してきた人もいます。これから起業したい、就農したい人もちらほら。

野菜と同じように、人も多様性を受け止めて、お互いのポテンシャルを引き出し、活かしあえるようなチームをつくっていききたい。これは、坂ノ途中がとても大切にしている価値観です。

畑では想定どおりにならないことがたくさんあります。もちろんベストは尽くすのだけど、一方で思い通りにならなくても「そんなときもあるよね」とそれを受け止められる感覚を、野菜に向けてだけでなく会社のメンバーに対してもちゃんと持っていたい。お互いを尊重しあいながら、それぞれがもつデコボコを活かして長期的な事業成長や社会的なインパクトの最大化を目指していく。そんな仲間でありたいと考えています。

一時的なお祭り騒ぎでは社会は変わらないと思っています。坂ノ途中では、大切にしていることが社会に時間をかけてしみこんでいくような長期戦をつづけています。一緒に長距離走を走ってくれる方にご応募いただけると嬉しいです。

代表取締役 小野邦彦



坂ノ途中の  
8つの行動指針

01  
ひとつひとつ積み重ねる

02  
小さな違和感を大切に

03  
自分がやる

04  
互いを引き出しあう

05  
猛者であろう

06  
率直であろう、対等であろう

07  
身体性と向き合う

08  
近くも遠くも思える想像力を

## 01 ひとつひとつ積み重ねる

私たちの仕事には、わかりにくいところもあるし、簡単ではないこともたくさんある。だからこそ、誠実さと丁寧さを大切にして向き合っていこう。ひとつひとつの小さな出来事、言葉、積み重ねが、自分を高め、お客さまや農家さんの信頼を生んでいく。

## 02 小さな違和感を大切に

なんだかちょっと変な気がする。うまく説明できなくても、そう言える人であろう。違和感を持った人はそれを問いかけ、問われた人はともにその正体を探し出す。そうしてメッセージを研ぎ澄まし、仕事の密度を上げ、サービス品質を高めていこう。

## 03 自分がやる

自分がやる、そういう人であろう。オーナーシップを持って日々を生きよう。広く、深い眼差しでテーマを見つめよう。挑戦することで自分を鍛え、組織を鍛え、遠くまで行こう。そこは終点ではない、考えよう、そして行動しよう。

## 04 互いを引き出しあう

ぼくたち、わたしたちは生態系のなかにいる、だからひとりひとはすべてにつながっている。隣人、会社、あるいは社会。小さな単位でも大きな単位でも、そのポテンシャルを引き出すことを大切にしよう。先輩も後輩も、古いも若きも、それぞれが互いの成長にコミットしていこう。

## 05 猛者であろう

社会的意義と事業性の両立。  
そんな坂ノ途中の目指すかたちは、  
欲張りじゃないとたどり着けない。  
だから、二兎を追える強さを持とう。  
学び、備え、鍛え、先手を取ろう。でしゃばろう。挑戦しよう。

## 06 率直であろう、対等であろう

みんながオープンマインドであることは、  
気持ちが軽やかになるだけでなく、  
コミュニケーションの質を高める。  
会社の内であっても外であっても、アサーティブネス、  
それぞれが率直でいて、お互いを尊重する関係が、  
前に進む力をつくる。

## 07 身体性と向き合う

伝聞情報ではなく自分の体感を大事にしよう。  
現場には真実の瞬間があるけれど、  
ぼんやりしてはそれはわからない。  
自分で掴み取る力と、意志が必要。  
まずは味わって食べよう、それも大切なこと。

## 08 近くも遠くも思える想像力を

目の前のこと、ずっと先の未来、身近な人、遠くに暮らす人たち、  
すべてに届く豊かな想像力をもとう。必要なこと、喜ばれること、  
そして成すべきことはなにかを考える。それはときとして、  
言葉に出して求められていることとは違うかもしれない。  
常識はずれなことかもしれない。とても地味なことかもしれない。  
それでも踏み込んで考え、そこを起点に行動しよう。

## こんな人に来てほしい

### 坂ノ途中のことを「自分事」として捉え、 主体的に動ける方

整った環境で決められた役割に没頭したい方は  
ちょっと向いていないと思います

### 野菜が好きな方

年中多種多様な野菜を扱います。  
野菜を食べることが好きだと楽しいと思います

### ラーニングスキルがある方（学ぶクセがある方）

会社はぐんぐん変わっていきます。  
その都度その都度必要になるスキルや知識を身につけていける方、  
その過程を楽しめる方を求めています

### アンラーンできる方（手放せる方）

社会人経験で培ったもののうち、役に立つものは残し、  
自分の可能性を狭めてしまう刷り込みは捨ててしまえる、  
そんな方にご応募いただきたいです

ご応募お待ちしております！

坂ノ途中 採用



<https://www.on-the-slope.com/recruit/>



