

小野邦彦

株式会社坂ノ途中代表取締役

僕らの世代が、
100年先の農業をつくる。

無農薬・無化学肥料で育てた野菜を直接流通させることで、新規就農を促す仕組みをつくっている「坂ノ途中」。京大卒業後、「坂ノ途中」を創業された小野邦彦氏にお話を伺った。（くじら）



今やっていること

「無農薬・無化学肥料の野菜を売る」

——「野菜提案事業」とは何ですか？

僕たちは無農薬・無化学肥料で栽培された野菜を売っています。20件ぐらいの中小規模の農家と提携して、その人たちの野菜を直接流通させる事業をしているんです。なぜこのようなことをしているのかというと、農薬・化学肥料を使えば今の収穫は大きくなるけど、その分他の所に「しわ寄せ」が行ってしまうからです。つまり、土地がやせて未来の人が困るというしわ寄せや、畑から遠い川や海を汚して遠くの人が困るというしわ寄せがあるんです。それはよくないと思ったんですね。

同じような環境意識を持って、農薬・化学肥料を使わない農業をしようという人は結構いるんです。だけど、彼らの生活はビックリするほど悲惨なもので、アルバイトの収入や年金がないと食べていけない。それだと後に続く人がいなくなってしまうというのが、僕たちの持つ

ている問題意識です。だから、後に続く人を増やしていける仕組みをつくるために起業しました。そして中小規模の農家が、野菜を売っていくルートを開拓しています。僕らがやっているそのような事業の総称を「野菜提案事業」と呼んでいるんです。

——具体的にはどのようなことをされていますか？

販路の多様化など、農家だけではできないことをやるのが僕らの仕事です。会社をつくって、最初にしたのは飲食店向けの提案営業です。有機野菜は単価が高いけど捨てる部分が少ないから結果として原価率は下がります、他の店と差別化もできます、などという提案をしてレストランに使ってもらいました。そうしていいレストランが使ってくれるようになると、八百屋さんやスーパーもうちの野菜を扱いたいと言ってくれるようになったんです。そこで有機野菜コーナーをつ

くりましょうというブース提案もするようになりました。他には海外のオーガニックスーパーにも野菜を出しています。

——起業してどのような苦労と喜びがありましたか？

最初は机が無くて、みかん箱で大変でした（笑）。わざとなんですけどね。そういうのも体験してみようと思って。苦労というと、いろいろなサポートがなくなったことです。前に勤めていた会社では秘書さんがいたけど、独立したら雑務も全部自分でしないといけない。そのときは仕事がしにくくて、人に支えられないと仕事ができないと実感しました。

嬉しいことは共感してくれる人が少しずつ増えていることです。僕らは伝えたい主張があって、仕事しているから。例えば、週に1回京都のカフェの前で野菜を売っているんだけど、うちの野菜を買うために神戸から来てくれた人がいた。こういうのはいいなあと思います。

大学時代を振り返って

「ビジネスはくだらないと思っていた」

——大学時代の大きな思い出は何ですか？

バックパッカーとしてアジア圏を旅行していたことが、大学時代の大きな思い出です。僕はもともと民族衣装の研究をしようと思って、総人に入ったんです。だから1、2回生のときは、夏休みごとに東南アジアに行って、山岳民族のいるところまで行っていました。3回から4回に上がる間には休学して、上海からトルコまで陸路で行ったこともあります。

その中で今やっているような仕事を、ぼんやりとイメージするようになったんです。まず1つ目に環境に関わる仕事がしたいと思ったし、2つ目に自分がしていることの必然性が欲しいと思いました。自分ができることとすべきことは違う。できることでなくて、している自分自身がじっくりくる仕事がしたいと思ったんです。

——他に現在の自分に関係していることはありますか？

3回生のときに友達がアンティークの着物を売る着物屋を立ち上げるというので、それに入りました。実は昔の着物には今は出せない色とか刺繍とかがあるんです。直線的に進歩を遂げていると思いがちな暮らしの中で、昔はできて今はできないことがあるってすごいですよね。そういう着物の価値をわかってもらえないのは悲しいと思って、着物屋をやっていました。着物屋をやるまではビジネスはお金もうけをするためのもので、自分の価値観とは相容れないと思っていた。けどお金もうけのためじゃなくて、伝

後輩へのメッセージ

「とりあえず、何かしてみよう」

学生のノリを大事にしつつ、何かしたらいいと思います。自分の行動力の範囲を越えたことをやってほしい。例えば寺を見に行くのが好きだったら、そこで終わらずに、禅の合宿に行ってみるとか。そうすることで見えてくることがあると思います。でも京大生は頭で考える癖がついてるから、フットワークの重い人が多い。極端な話、地球儀を回して止まった所行きの航空券だけ買って、行ってみたらいいんじゃないかな。もんもんと考えるより、よっぽど意味があるはずですよ。

僕は夏休みに東南アジアに行くこと以外、1、2回生ともグダグダだったんですよ。3回生で着物屋を始めてから目覚めて、急にいろんなことをやりだした。でもやはりあのグダグダ期間を短くできればよかったと思います。みなさんはもう少し早く動いてください。

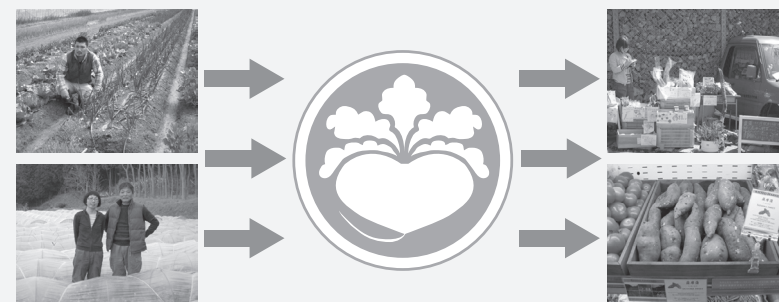
——ありがとうございました。

小野邦彦

Ono Kunihiko

1983年、奈良県生まれ。
2007年、京都大学総合人間学部卒業後、BNPパリバに入社し、将来の起業に備えて修行する。
2009年、坂ノ途中設立。

坂ノ途中の仕組み



- ✓約20件の中小の契約農家と提携
- ✓野菜の販路拡大
 - ・レストランに新しいメニューを提案
 - ・スーパーに有機野菜のブースをつくるなどなど