

坂ノ途中

COMPANY VISION

100年先もつづく、農業を。



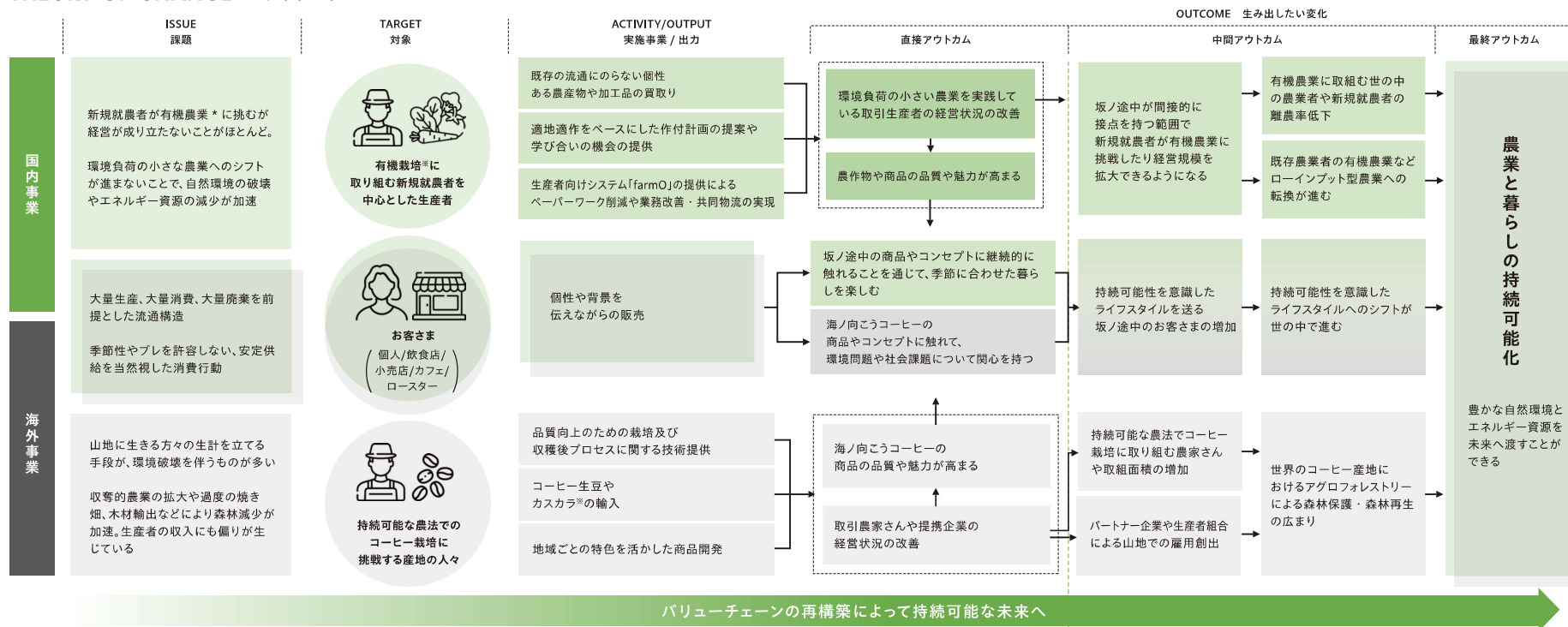
01 会社概要 COMPANY PROFILE

会社名	株式会社坂ノ途中	事業概要
住 所	京都府京都市南区 上鳥羽高島町56	▶環境負荷の小さい農業を営む新規就農者を中心とした生産者から仕入れた野菜をバランスよく詰め合わせたお野菜セットのオンライン定期宅配を手掛ける。
代表者	小野 邦彦	▶東南アジアを中心とした産地で、アグロフォレストリーという栽培方法を導入して品質向上をはかり、環境に配慮して育てられたコーヒー豆の輸入・販売に取り組んでいる。
設立	2009年7月	▶坂ノ途中が目指す世界のコンセプトを体現した飲食店や青果販売店を展開、またWebや紙媒体での情報発信をしている。
従業員数	約180名	

02 ISSUE 取り組む課題・ボトルネック

- ▶ 新規就農者が有機農業に挑むが、経営が成り立たないことがほとんど
環境負荷の小さな農業へのシフトが進まないことで、自然環境の破壊やエネルギー資源の減少が加速
- ▶ 大量生産・大量消費・大量廃棄を前提とした流通構造
季節性やブレを許容しない、安定供給を当然視した消費行動に起因
- ▶ 東南アジアなどの山地に生きる人々の生計を立てる手段に、環境破壊を伴うものが多い
収奪的農業の拡大や過度の焼き畑、木材輸出などにより森林減少が加速。生産者の収入にも偏りが発生

03 THEORY OF CHANGE ロジックモデル



※有機農業 / 有機栽培……ここでは、有機 JAS 認証を受けただけでなく、同基準に則った農業や栽培のことを指す
※カスカラ……コーヒーの果肉と果皮を乾燥させたもの。通常は産地で捨てられてしまうことが多い

坂ノ途中の影響による効果や変化 <

> 坂ノ途中の影響の先にある波及効果や変化

04

インパクトKPI

国内事業【直接アウトカム】環境負荷の小さい農業を実践している取引生産者の経営状況の改善

取引生産者の坂ノ途中への売上額、取引生産者の売上額、取引生産者満足度、アクティブ取引生産者数、取引生産者の経営状況の改善に関するエピソード

国内事業【直接アウトカム】坂ノ途中の商品やコンセプトに継続的に触れることを通じて、季節に合わせた暮らしを楽しむ

お野菜セット定期便の顧客数、定期便の離脱率、累計エンゲージ数(会員登録数、SNSフォロワー数、直営店舗への会計数)、Webからのお野菜フィードバック数

国内・海外事業共通【中間アウトカム】持続可能性を意識したライフスタイルを送る坂ノ途中のお客さまの増加

継続定期顧客(5回以上野菜定期宅配を受け取った人)、ロースター・カフェの継続顧客数(5回以上買った、かつ半年以内アクティブ)、ライフスタイルシフトに関する顧客の意識調査(60db社との共同調査)

05

創出されたアウトプット／アウトカム

お野菜セット
定期便顧客数
約 **12,000** 件
(2025年5月時点)



アクティブ
取引生産者数
(含む生産者グループ)
約 **380** 件
(2024年7月～2025年6月)



生豆の取引量
約 **676** t
(2023年7月～2024年6月)



06

受益者の声



野菜生産者様

「取引農家の多くが新規就農者というのは、同じ新規就農の自分からするととてもありがたいです。事前に作付け買い取り計画を相談できるので計画生産がしやすく、また品質に対するフィードバックや相談の機会も増えてきて、とても勉強になります。生産者として非常にモチベーション高く出荷させて頂いています」



野菜定期便顧客様

「多少は価格が高くても、地球環境の未来への投資を応援したくてオーガニック野菜を購入しはじめました。ここ数年で、坂ノ途中が会社としてどんどん大きくなっているのを見ると、そういう人が増えたのかなと感じます。たかが1人だけど、されど1人で、1人1人が行動することで大きな波を起こせるのだと思いました。自分にできる小さな一歩を、より大切にしていこうと思うようになりました」



海ノ向こうコーヒー顧客ロースター

「これまではコーヒーの品質ありきで考えていました。コーヒーのおいしさが大切なことは変わりませんが、産地のことを知ったり、自分たちの事業が地域や社会に与える影響について考えたりすることも増えてきました。せっかく影響を与えるならばプラスの影響を与えたい。海ノ向こうコーヒーと関わることで、より一層その想いが強くなりました」



海ノ向こうコーヒー生産パートナー企業

「私たちは、“自然を守り、地域コミュニティを強化する”という理念掲げて、約700世帯の農家とともに事業を行っています。海ノ向こうコーヒーとは共通する価値観を持っていると感じています。品質向上に熱心で、具体的な要望を投げ掛けてくれるパートナーと共に働くことは、私たちにとって、とても価値のあることです」

07

インベスターコントリビュション

- ▶ インパクトの可視化(Theory of Changeの作成)や測定(KPI設定や60dbとの共同調査)を通じて、同社が持つ事業インパクトの創出と経営戦略への統合を支援
- ▶ 作成したTheory of Changeやその作成プロセスを、セミナー登壇などの機会を通じて世の中に発信

08

投資先の声

株式会社坂ノ途中 代表取締役 小野 邦彦様

「坂ノ途中は、社会課題を的確にとらえ、まっとうに課題解決を図る事業にチャレンジしている企業として、『知れば知るほど応援したくなる会社だ』としばしば評してもらっていますが、こういったお声を頂戴することはもちろんありがたいのですが、一方で私たちが情報を整理したり発信したりすることが十分でないことの証左でもあります。

GLINメンバーと重ねてきたやり取りは、社会インパクトの可視化や伝え方などについて、グローバルな傾向を知る機会やアイデアを創発する場として、とても充実したものでした。これからも学び合いながら共に歩んでいきたいです。」

