

「100年先も続く農業」を 日本とアフリカから

—坂ノ途中のウガンダ事業、これまでとこれから—

株式会社坂ノ途中

Saka no Tochu East Africa Co., Ltd.

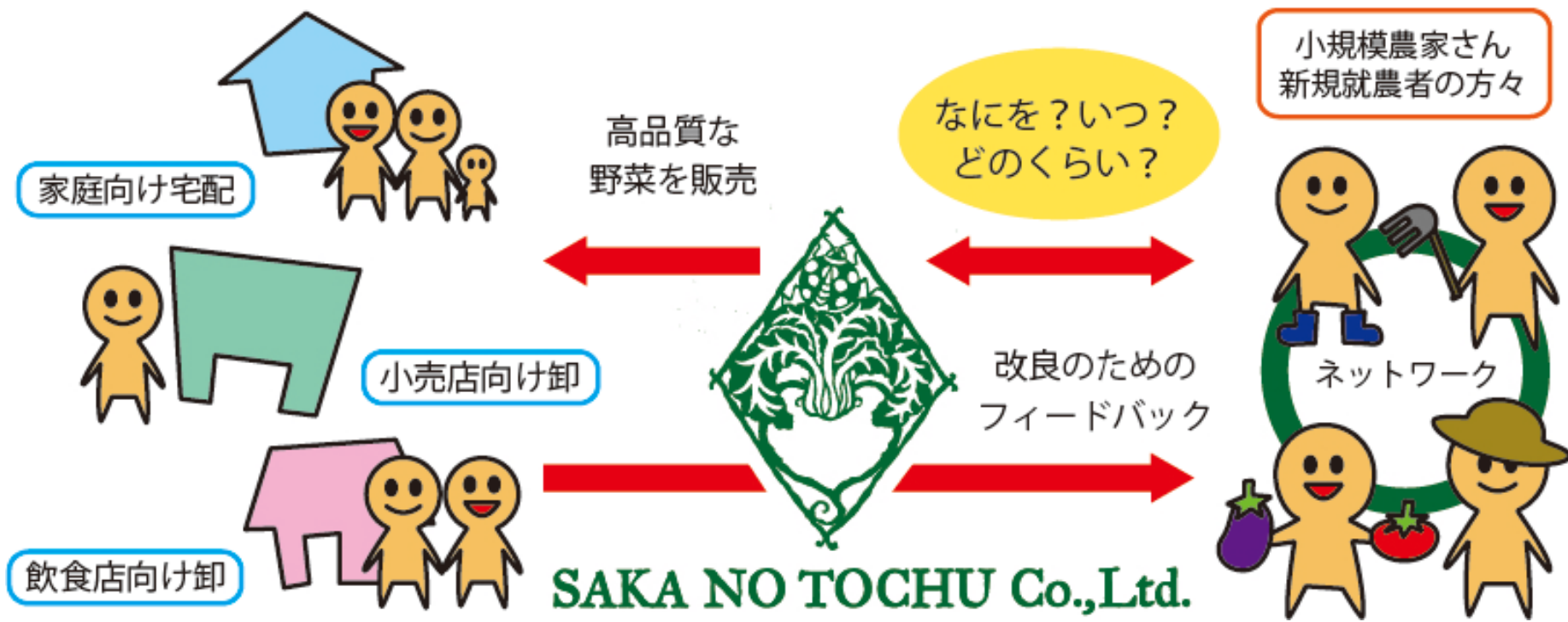
宮下 芙美子

fumiko@on-the-slope.com



株式会社坂ノ途中とは

- 「100年先も続く農業を」「未来からの前借りやめましょう」
農業の持続可能化、環境負荷低減のための事業を展開
- 日本国内では、小規模な新規就農者・若手農家をパートナー
に有機野菜の流通・販売支援を行う
- 2013年研修機関を兼ねた自社農場をスタート。
→人材育成を強化、持続可能な農業の担い手を社会に送り出す
仕組みづくりを加速



ウガンダにおける事業の概要（1）

1) ゴマをはじめとするオーガニック製品の対日輸出

- 深刻な気候変動（乾燥化）を経験している地域を対象に、環境負荷の小さい持続可能な農法の実践と、生産者の生活向上を両立
 - シアバター（化粧品原料）、バニラビーンズ、はちみつ、トウガラシなどに品目を拡大。
- オーガニックであること、産地や生産者のストーリーを
主軸にブランディング







ウガンダにおける事業の概要 (2)

2) 有機野菜の流通・販売

- 日本で実践してきた流通ノウハウを応用、現地の事情に合わせてカスタマイズ
- BOP層の農産物が高付加価値化され富裕層に売れるしくみ
- ブランディング／マーケティングの主軸は対日輸出と同じく、「オーガニックであること」、「産地や生産者の背景がわかること」



事業計画から現在まで

- 「途上国で有機農業ビジネスを」は創業当初からの目標
- 日本国内／現地ともにパートナーに恵まれる
- 2012、2013年度 JETRO 『開発輸入企画実証事業』に採択
- ゴマの対日輸出事業→品目拡大→現地展開へ
- 現地法人Saka no Tochu East Africa Co., Ltd.設立
- 協働パートナー、取引先増加。知名度も向上

今後の展開と課題

1) ゴマをはじめとするオーガニック製品の対日輸出

- 品目拡大、第三国への輸出、現地での加工

2) 有機野菜の流通・販売

- 対近隣諸国輸出、人材育成面の強化、ビジネスモデル輸出

→ 「適地適作」に基づいた水平的分業体制を確立することで

環境負荷を低減、持続可能な農業のグローバルモデルへ