

全国ジビエ連携フォーラム 概要

1. 開催概要

開催趣旨

- ・近年、処理加工施設は増加する一方、経営安定が課題となっていることから、多くの施設と取引する流通業者や比較的新規な施設の関係者を参集し、課題解決のヒントとする場とする。

開催日程・場所

- ・日程：令和6年9月18日（水）
- ・開催場所：農村振興局第1会議室

開催形式

- ・意見交換会

流通会社3名、処理加工施設8名の計11名を中心に、意見交換を実施。

意見交換に際し、①施設側は取組概要や課題、②流通等業者は取組概要に加え、施設運営の留意点等について提示。

このほか、一般参加者を募り傍聴と質疑で参加いただいた。

参加者

- ・意見交換会参加者 11名
うちジビエ連携フォーラム会員 4名
- ・その他一般参加者7名

2. 意見交換会の概要

主なテーマ

- ・流通業者の視点から処理施設へ伝えたいこと等
- ・経営状況について
- ・搬入個体の品質向上に向けた取組について
- ・個体の大きさの変化等について
- ・加工品について
- ・ペットフードについて
- ・廃棄物処理について

流通業者の視点から処理施設へ伝えたいこと等

- ・ レストラン等に関わり買取ってもらうためには、一定の生産量をキープできることが重要。
- ・ コロナ禍や豚熱のようなイレギュラーな状況にも対応できるよう業務の継続性、事前の取り決めどおりの品質を維持すること、書類のやりとり等をきちんと行うことが大事。
- ・ 施設をオープンしてからではなく、オープン前に出口戦略の相談に来たほうが良い。
- ・ 食肉を想定するか、ペットフードかで機材も大きく異なる。ペットフード用では初期費用やランニングコストを抑えることができる。また、複数の営業先を確保することで経営が安定する。
- ・ イベント情報の入手や、補助金利用の点から、自治体との連携が重要。
- ・ 施設の規模が大きくなると、品質や補償問題に注意が必要になるため、事務処理に専業する職員を1名確保しておくとうい。
- ・ 人の口に入らないという意識でいると、事故の元になりかねない。ペットフードであっても、ヒューマングレードレベルを意識してもらえるとありがたい。
- ・ 在庫を持ちたがる施設が見受けられるが、災害や停電によって廃棄し損失になりかねないため、なるべく早く販売したほうがよい。
- ・ 畜肉の供給量が年間 500 万トンに対し、鹿肉の供給量は 1,200 トンで、畜肉の約 0.02%と希少であり、その価値を高めていけるかが課題。
- ・ 地産地消の観点から自分たちで全部売るというのではなく、流通事業者も活用して、価値を上げていくような取組を入れていただきたい。
- ・ 売り先は組織なので、担当者が変わったりして考え方が変わることもあるが、売って終わりではなく、きちんとフォローして、取引を継続していくことで、価値を高められるチャンスが生まれる。

経営状況について

- ・ 主な収入源は精肉の販売やオリジナルペットフードの EC モールでの販売のほか、イベント出展が大きな収入源である。
- ・ 施設の見学の問い合わせが多いので、近くの温泉街などの観光を活かして、見学ツアーを計画している。催事の出店依頼もあるので、キーホルダーなど加工品なども売れるようにしていきたい。
- ・ キャンプに来た人を狙い、キャンプ用の精肉や加工品の販売を考えている。また自然を生かしたプログラムも考えている。
- ・ 豚熱による個体の減少や大型個体がいなくなったことで当初予定していた搬入頭数を達成できていないこと、電気代が上がったこと等から採算は厳しい。
- ・ 収支は取れているが、解体を一人でやっているからで、一人従業員を雇うと赤字になる。残渣の処理費用も大きく、人を雇いたいが、募集をかけづらい。
- ・ スタッフがそれぞれ兼業でやっており、仕事の前後で捕獲と精肉処理を行っている。専属で雇う状況が作れず、なかなか人を雇いにくい。
- ・ 生産性を高めるため、肉をなるべく加工しないで販売するようにしている。いかに肉を早く精肉にできるかに重きを置いている。販売計画をしっかりと立てながら在庫管理をするようにしている。

搬入個体の品質向上に向けた取組について

- ・ いかに関係者と信頼関係を築けるかに尽きる。ハンターとの距離を縮めていき、少しずつハンターに施設がどういった個体を求めているのかを伝えることで肉質を上げていっている。
- ・ 実際の捕獲現場でハンターに自分たちがどういった個体を求めているかを都度伝えていくしかない。
- ・ 特に腕のいいハンター（施設の事情をよく知っているハンター）に対しては自分たちが信頼していることをアピールする。
- ・ 自治体と調整し、報奨金を支払う際に減点方式にすることで、少しずつ自分たちの求める個体を持ってきてもらうようにしている。
- ・ なるべく PSE 肉がでないように施設に搬入するようにして、処理するときもストレスを与えないようにしている。傾斜がきついところにはあまりわなをかけないようにしている。
- ・ 気温が高い夏場は PSE 肉がやすい。食用で処理していた肉が PSE だった場合、ペット用のジャーキーにしているが、結局食用の時間とコストをかけて安い肉を作ることになってしまう。
- ・ 捕獲するとき、檻だとぶつかったりして、内出血が多いと PSE 肉が多くなるため、朝早く引き取るようにしている。
- ・ PSE 肉を減らすため、檻をブルーシートで覆って、その隙間から止め刺しを行ったり、檻から離れたところで車から降りて、歩いて現場に向かう等、工夫している。
- ・ PSE 肉が出た時は諦めが大事と思う。猟師によって PSE 肉が多い人がいるので、その人の肉はあまり期待せずに捌く。そういう場合は満額払えないという関係性が捕獲者との間で作れると PSE 肉が減らせると考えている。

個体の大きさの変化等について

- ・ イノシシについては豚熱の影響で一時的に捕獲頭数は減少。豚熱が蔓延する前と比較して個体が小さくなっていると感じる。
- ・ 近隣のシカの個体は小さくなっている。以前は3又や4又角のオス鹿が獲れていたが、最近では1本角や2又角の個体がほとんど。イノシシも豚熱の影響もあり、2、3歳ほどの個体が増えている。
- ・ 個体が小さくなっているということは、歩留まりがかなり厳しくなる。肉だけでなく、角や皮等、すべてを活用することで、1頭あたりの売上を伸ばし、かつ残渣の処理経費を減らすことが肝要。

加工品について

- ・ 自社で精肉した際の端肉を使用して、県外の餃子加工会社で餃子を OEM で作ってもらっている。町も積極的に地域振興として活用したいと聞いており、ふるさと納税に活用している。
- ・ 観光客向けに、常温の商品として缶詰やレトルトを製造している。豚熱の影響で一時材料不足になったが、複数の地域の施設と連携して、同一部位の肉の量を確保している。
- ・ 肉の原価が高いため、販売先のターゲットを絞るのも戦略。同一の商品であっても、売る場所によってパッケージを変えることも。EC や SNS を活用しがちだが、一定量売るには近隣の道の駅や

スーパー等で着実に販売することも大事。

- ・OEMの加工場でハンバーグやソーセージを製造して販売してもらっているが、1か所の処理施設で製造ロットの最低量を安定して確保することは難しい。また複数施設から材料を購入した場合、商品に問題が発生した際に原因の特定が困難になる。
- ・加工品を製造する初期費用やランニングコストがかかり、OEMに頼らざるを得ないと判断したため、自社では加工品は製造しないと決めている。

ペットフードについて

- ・ペットフードは食肉と比べて人件費を削減できる。内臓はジャーキーとして活用でき、活用できないのは頭蓋骨やエゾシカの太い骨や皮くらい。骨は髄液があり、乾燥機に入れても外側は乾燥するが、内部まで乾燥しきれず腐ることがあるので注意が必要。髄液はスープとして活用し、残りの骨を乾燥させ、乾燥骨ジャーキーとして活用できる。
- ・食用とペット用をどちらも扱う場合、そのウェイトの判断は施設の規模やスタッフで変わってくる。処理頭数が少ないほど付加価値付けないと利益が出ないので、処理頭数が少ない場合はなるべく本来食用にした方がよい。
- ・ペットフード用の肉は基本的に真空包装をしない。異物混入が一番アウトなので、それを避けるために最初からビニールを使わない。
- ・最近、防災という観点から、フリーズドライやレトルトも注目されている。またふりかけも人気。

廃棄物処理について

- ・ハンターが捕獲し、利用できないものは減容化処理している。代金を頂いて引き取り処理しているものもある。イノシシについてはレンダリング業者に依頼して、肉骨粉にしているが鉛弾が入っている可能性がある部分は取り除いている。シカは肉骨粉が認められていないので、すべて減容化処理をしている。
- ・おがくずを入れて、60度ぐらいの熱で加熱し、約2週間で骨だけになる。食用として難しいものやウリ坊は減容化処理をしている。産業廃棄物として処理するよりは減容化は安くなると思う。
- ・あわせ産廃により、残渣も一般廃棄物と一緒に焼却処理をしている

その他情報提供等

- ・ジビエ利用量が伸びない理由としては、猟師の高齢化により処理施設までの搬入が大きな負担になっていること。埋設しているところが増えた。
- ・市では定期的においしいジビエを給食で提供している。また、大学と連携して、熟成するとどれくらい美味しくなるかということを数値化する研究をしている。