

令和7年度ジビエ連携フォーラム意見交換会 概要

1. 意見交換会の概要

意見交換会の目的

ジビエに関する関係者の現場段階での悩みや問題点の共有と解決への方策の検討、取引の実態把握とともにマッチングの場の形成を図ることを目的として、意見交換会を全国で開催しました。

開催期間

令和7年11月～令和8年3月

開催エリア

東北農政局、北陸農政局、東海農政局、近畿農政局、中国四国農政局

参加団体

食肉加工処理事業者 31 社(ペットフードも製造している事業者を含む)、流通・販売事業者6社、皮革利用関係事業者 2 社、その他 22 社(地域おこし協力隊、大学等)

2. 意見交換会での主な意見等

地域での合意形成等について

- ・ 事業を円滑に進めていくには猟友会の協力が相当重要だが、一から関係性を構築することに苦勞した。地域の方からいつ呼び出されても捕獲個体の回収に向かったり、祭りや町の清掃活動に出たり、様々な手伝い等を行ったりすることで、少しずつ猟友会と仲間意識を醸成することができた。今となつては、猟友会の人とは 70～80 代の親友のような存在になった。
- ・ 施設の場所選定が大変だった。ジビエ処理加工施設は迷惑施設と認識されているので、住民の印象が良くない(臭い・獣の血)。住民に現場を見てもらうことが大事と考え、バスツアーで施設見学に行った。現地で住民に臭いや排水を確認いただいた結果、「これなら問題無いのでは」と納得していただくことができた。
- ・ 地域として反対はなく、大賛成の状態ですスタートした。ただし、施設の場所選定

に困った。農地を利用する場合、転用手続きに半年以上時間かかるため、雑種地又は宅地を探すのが一番苦労した点。

- ・ ペットフードを製造していて福祉事業の側面もあるが、その点について集落の理解が得にくく大変だった。1件1件回って説明し、事業所運営を始めることができた。

人材について

- ・ 今後、技能実習生の制度がなくなり、特定技能実習生のみとなる。外国人人材の起用に関して様々な意見はあるが、田舎にこそ若い人材が必要と考えているため、若い外国人を前向きに起用していきたい。
- ・ 多角化を進める上で絶対に人が必要だが、人が集まらないので多角化が進められないというジレンマを抱えている。
- ・ 人材確保はリスクを負わなければならないと思う。それなりの給料がないと、従業員も長く続かない。給料を払うには、売り上げが必要なため、多角化になってしまったのが実態。人を雇うことができなければ、多角化はできないと思う。
- ・ 施設の立ち上げ当時は人を探していたが、地域おこし協力隊や農水省の人材育成の制度があるので、管轄する自治体に相談して活用すると良いと思う。知らないだけで色々な制度があり、活用して経費を削減してジビエの販売にお金を回していくと良い。
- ・ 今後最大の課題は、処理人材よりも捕獲者の高齢化・減少である。免許更新期を迎える高齢層が多く、罟猟継続や若手育成による捕獲体制維持が重要と考えている。
- ・ 人材の育成として、ベテランと若手が同行することで、捕獲技術や縄張りの引き継ぎが行われている。

捕獲した鳥獣の処理加工施設等への搬入について

- ・ 全頭引き取り方式としている。捕獲された個体は電話連絡を受け、必ず職員が同じ方法で止めさしを行うことで、処理個体による食味の差が出ないようにしている。
- ・ 引き取らない個体は1年に10頭前後。使えない個体を引き取ることはブランドに傷がつくため行っていないことを説明すると、わなを仕掛けた農家の人なども納得してくれる。
- ・ 捕獲個体の確保は回収と持ち込みに分かれるが、持ち込み式にする場合は猟

師の活動スケジュールを考慮する必要がある。猟師は別に本業を持っている方が多く、土日持ち込み不可にすると「いつ持ち込めばいいのか」という話になる。時間を(平日の)9時から 17 時とかに限ると、一頭も持ち込んでもらえない施設も多くある。施設側で取りに行くとなると、猟師は仕事に行く前にできるので助かり、良い循環になる。

- ・ 全国的に買い取りは増えているが、処理加工施設主催のジビエハンターの講習会を受けたハンター(施設認定)からのみ買取という仕組みのケースが非常に多い。買取については、うまくやらないと、単価の高い肉を取られた後の残渣処理だけを受けてしまうようなことにもなりかねない。

処理加工・衛生管理について

- ・ 内臓だけ取って皮付きのまま冷蔵庫で3~7日保存している。こうすることで死後硬直が解ける。皮付きだと肉が乾燥しない。
- ・ 皮の表面には無数の菌が付着しているため、本来、食肉処理の衛生的な観点からは皮が付いたまま保管することはNGとされているが、剥皮の前に高温洗浄等を行って皮の表面に付着する菌を0にすることで、皮付き状態で保存しても国産ジビエ認証を取得できている。また、熱湯を直接皮にかけるとケロイド状になり使えなくなるが、高温高圧洗浄機は 70~80℃の湯温でも霧状で噴射されるため縮みくいと思われる。
- ・ 「血抜き」、「内臓処理」などの講習を定期的に行い、品質の安定化を図る必要がある。
- ・ 全国規模のスーパーは衛生管理に厳しいということもあり、国産ジビエ認証を令和2年に取得している。衛生管理について分からなかったこともあり、それらを知ることができた。
- ・ 国産ジビエ認証の最大のメリットは、事業者自身が安心して肉を出荷できること。科学的根拠に基づく処理・衛生管理の習得により、自信と責任を持った事業運営が可能となり、単なる販売促進ではなく、事業基盤の信頼性確保として意義がある。

経営・在庫管理について

- ・ 肉のランクや雌雄別で差別化していない。差別化すると在庫が増える。
- ・ 緊急捕獲事業のジビエ利用で 2,000 円/頭の上乗せがあるが、この部分を施設が受け取ることができるようになると、施設の運営が上手いくと思う。経営は売上だけではなく、残渣処理代等を含めて損失をしっかりと見ていくことが

大事。なんでも補助に頼るということではないが、補助を受けることで利活用がうまく回ると思う。

捕獲個体から食肉は 30%しか取れない。残り 70%をどう売るのが課題。行政としっかり協力して事業に取り組めば、当方の計算では 800~1,000 頭が損益分岐点。800~1,000 頭の捕獲目標がある地域で施設をやれば必ず儲かる。手取は 1,000 万円くらいになると思っている。

- ・ シカを限りなく全て活用を信念にしている。小さい規模で始めるなら 1 頭当たりの価値創造を考えると採算ラインに乗りやすい。1,000 頭もなくてもやっていけることをお伝えしたい。
- ・ 経営は赤字である。しかし、行政的な取組であり、肉を売っているだけではない。高齢化で罾が仕掛けられない地域には罾を仕掛けに行く。取れた肉は道の駅や町の飲食店・宿泊施設の集客に貢献している。ジビエによる地域の経済効果への貢献を考えると多少赤字でも構わないと考えている。
- ・ 解体処理施設を運営していく中で、腹をくくって多角化を考えるか、こじんまりとしていくか決めなければならない。商品開発はパッケージ、ポスター、プロモーションなど常に会議をしなければならず、相当なエネルギーが必要。リスクなしでは企業は成り立たないと思う。施設の規模や将来性、捕獲頭数のバランスを整理してどこに進んでいきたいのか、目標を立てる必要があると思う。
- ・ 焼却施設を持っており、猟期は搬入量が多いため、フルで稼働させている。1 日フルで稼働すると、10~15 頭の焼却が可能。猟期以外は、ストッカー(冷凍庫)に保管し、1~2週間に 1 回焼却する。残渣も焼却する。
- ・ 国産ジビエ認証により商品規格の一定の統一は進んだが、消費者は「産地」や「特定施設の肉」を求める傾向が強く、地域ブランドを重視する場合、在庫確保には限界がある。

販売・プロモーションについて

- ・ 価格は高めに設定しているが、それでも売れており在庫はない。こだわりを持って売れば高くても売れる。(ソーセージ4本 150g で 1,300~1,500 円)
- ・ 処理加工施設の方は販路の関係を心配されているかと思われるが、一般の人が扱える肉であればスーパーなどでも売れていく。今後は、卸売りや問屋とのつながりを持つことが大切ではと考える。
- ・ 1枚も皮は捨てていない。皮革は衣服・靴など、心臓、レバー、肺はペットフード、骨はラーメン店など余すことなく使っている。
- ・ 自分たちが施設設置のために視察に回った際は、どこの施設も解体現場を見せてくれなかった。その経験から、解体場所がガラス張りとなっており、誰でも

見られるようになってきている。そのことによってシェフや見学者への説明等に役立ち、取引が広がった。

- ・ ネットショップに出店するかという方法もあるがイニシャルコストが掛かること、在庫管理ができるかなど検討する必要がある。
- ・ 飲食店では「価格が高い」が壁であるため、高級レストランや健康志向層、ドッグフード市場が有望である。道の駅での販売だけでは限界あがるため、ネット販売・イベント・商品開発が重要である。
- ・ 余剰部位対策として、地域単位(北陸・中部など)での加工品連携や大口対応を前提とした共同商品開発が有効だと考えている。

流通販売側からの提案

- ・ 解体施設が売り先を見つけられず、冷凍庫が満杯になってくると、引取りの依頼が来るため買い取っている。部位は切り落としが多い。賞味期限や異物混入等については、厳しく確認している。
- ・ 県から認定されている施設のみから買い取りが可能である。各県に当社のような加工施設があると、解体施設は安心して仕事ができると思う。
- ・ 商品(シカ肉のハンバーグ、つみれ、焼肉、味付けミンチ)のうち、ハンバーグが最も売れ行きが良い。最初は 120gで販売したが、小さいと意見があった。このため、値段は変えず 150gとした。それまでは大きな筋は取り除いていたが、残したまま解体施設から安く買い取ることで増量した。パッケージを変える前は試食販売をしないと売れなかった。調理イメージ画像を入れたことが良かった。
- ・ 解体施設から集まる肉は単体では売りにくい部位が多いが、キャンプ場ではモモ、カタ、バラ、スネが売れる。
- ・ 酒類と併せてジビエ食品を飲食店に卸す取組をしているが、飲食店のジビエに対するハードルが高い。ジビエの味や調理方法は未知数と強く感じている。シカ肉に合うレシピを併せて販売していかなければジビエは拡大しないと思う。
- ・ 全国の加工施設と連携し、バイヤーとして流通を担っており、全国連携により、シカ・イノシシ不足の問題は比較的解消されている。
- ・ 小規模施設では供給が不安定であるため、現在は解体は行わず仕入れ販売を実施している。今後も情報交換・連携を通じ、安定供給と事業継続を目指したい。

ジビエペットフードについて

市場価値も分からない状態で事業を始めた。商品として無添加のものを作りたいかったが、犬・猫の食いつき、便等を観察しながら、実現には2年くらいかかった。

- ・ 電殺だと放血できないが、ペットフードとして考えれば食味に問題はない。むしろ菌が混入しないという観点で良い。これは、ペットフードにのみ通用する考え方。

その他

- ・ 豚熱の感染確認区域の為、検査結果が陰性であれば、出荷している。イノシシの生息数も少なく、町の宿泊施設等コントロールができる販売のみであったので、売り上げへの影響はあまりない。
- ・ 学校給食への導入については、教育委員会や現場にいる給食担当の先生、校長の理解を得ることが重要である。町の全小中学校長にジビエに取り組む意義を説明し、給食調理員に調理ポイントや施設での処理について説明を行った。学校給食へのジビエを導入後に、教育委員会へのクレームは一切なかった。
- ・ 地域の猟友会では推薦人制度があり、仲間づくりが前提となっている。施設が地域のハブとなり、新規免許取得者と猟友会をつなぐ役割を果たしている。推薦人制度は地域連携と安全性確保の両面で一定の役割を果たしている。クマ捕獲許可は一昨年 9 月に取得したが、警察および県の許可条件が厳しく、安定的な捕獲は困難である。捕獲しても多くは地域内消費となり、施設での利活用が今後の課題。
- ・ ジビエ皮革の流通・工芸活用を中心に事業を展開しているが、原皮の保管・集約体制の構築が課題であり、冷凍保管拠点等の整備を期待している。安価競争ではなく、自然資源としての価値を重視した公共性のある展開が重要であると考えている。