

令和4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4年12月～令和5年3月

開催エリア

北海道、東北農政局、関東農政局、北陸農政局、東海農政局、中国四国農政局、九州農政局

参加団体

食肉加工処理事業者 11社、皮革利用関係事業者 9社、ペットフード関係事業者 4社、飲食事業者 2社

2. 意見交換会での主な意見

食肉処理加工施設・加工品販売・レストラン

- ・ 鳥獣害対策～ジビエ利用の流れの中で行政側の縦割り(環境省、農水省)があるが、鳥獣害対策～ジビエ利用までを共通の認識として抜本的な課題解決に取り組んでほしい。コオロギを給食で食べる前にエゾシカを給食で食べようというくらいの対策が必要。
- ・ 後継者の育成では、従業員を雇うという考え方ではなく、地域の鳥獣害を減らし、ジビエとして利用しようとする人材を育成していく視点が重要。
- ・ 地域の鳥獣捕獲に従事する担当者は、捕獲に特化しており、ジビエ利用への協力が少ない。

- ・ハンターの方たちと日ごろからコミュニケーションをとり、良好な関係を築いていくことで、弾の状態や肉の状態を確認してから受入可否を決めたりと、こちらの都合に合わせた持ち込みをお願いできるようになる。
- ・ジビエは食べられるという認識に変わりつつあるが、ジビエを提供している店の絶対数が少ない。処理加工施設が増えていけば、ジビエを提供する飲食店も増えていくと思う。加工施設が増えればハンターが活性化し、シカの被害が減るということはあると思う。
- ・ハンターが捕獲したシカ肉のうち、処理場を通らず個人間で流れてしまう量がかかなりあるため、このままでは流通量の拡大につながらない。処理場を経由したものが食品として使用できる等、ルールを厳しくしてもらいたい。
- ・豚熱・放射能検査の対象となり、検査費用、廃棄物処理費用がかかる。検体の確保も採算の観点から課題
- ・活動の目標設定では、役場や事業者及び猟友会の利害がぶつかりがちだが、地域全体の課題として、皆で役割を分担し、町の産業振興に繋げるという認識を持つことが重要。
- ・行政主導のトップダウンだと効率性や経済性等に囚われ、地元(ハンター及び民間企業)の合意を得るのが難しい。意見を整理し、ボトムアップで行政に声を上げるコーディネーター的役割が機能し、活動の推進に寄与した。
- ・東日本大震災で仕事や雇用が失われたが、ジビエ事業で一つの産業として成り立ちつつある。
- ・高品質の製品を販売しないと利益が出ないため、「丁寧な血抜きと電解水殺菌」「徹底した捕獲後の温度管理(気温 15℃以上の時は持参した氷で個体を冷却)及び1時間以内に自社工場で処理」をスタンダードにしたい。こうした取組への国等の助成金が欲しい。
- ・学生と一緒に商品開発に取り組み、若者の感覚を取り入れている。
- ・「ジビエはケモノ臭がする」という消費者の先入観も払拭されつつあり、栄養面からも評価されてきていると感じる。

- ・ 豚熱により野生イノシシの食肉利用が停止となったが、サーベイランスを開始し再開した。地域で捕獲可能なイノシシだけではなく、他市等からの広域搬入の強化によりジビエ処理頭数が大幅に飛躍。レストランや地元スーパー等の販売先が拡大した。県外の狩猟者育成プログラムの解体講師として講座を行う等、後継者の育成にも力を入れている。
- ・ ジビエ処理施設は事務要員が足りずビジネスに結びつけない状況。コロナの回復基調や豚熱の発生で九州に全国的な需要が集中。ジビエは既に足りない食材、安くなくても売れる希少品になりつつある状況。
- ・ HACCP にしても、登録数は徐々に増えているが、そこまで費用を出せないという施設が未だに多くある。
- ・ 利活用をしない捕獲と報償金の差がほとんどないのが難しいところ。捕獲の際の手間、捕獲後の手間を考えると、今以上に利活用する人は増えてこないと思う。報奨金の制度ができた頃はジビエという考え方がほとんどなかったが、今はジビエ利活用が進んできたこともあるため、利活用する人にお金が流れていくという事業の仕組みに変えていってほしい。

ペットフード

- ・ 地元の野菜や米等を混ぜた商品を開発し、競合商品との差別化を図る。商品開発はペットフードコンサルに依頼し、メニューの考案を任せている。
- ・ 業界全体の競争が厳しく、処理技術や品質はもちろんのこと梱包まで気を遣った商品でなければ多く売れない。
- ・ 施設にとっては、産廃処理費用が減るとともに食肉と違って夏でも売れるというメリットがある。
- ・ ジビエペットフードの取り扱いにおいては、メーカーがどう処理してほしいのかが在庫のストック方法を考えることが重要。いきなり多くの量を取り扱うのではなく、少量でのテスト販売を繰り返し、徐々に取扱量を増やしていくことが望ましい。
- ・ イノシシを原料とした商品を製造・販売しているが、販売先が求める量の確保

が難しく、仕入れ先をより多く確保することで対応。

- ・ ジビエはテーブルミートとして確立されておらず、特に女性にはジビエのペットフードに抵抗を示す人も多い。これらの不安を解消するため、処理施設と受入を契約する際は、品質や衛生面をチェックし、ブランド化を進めているが、今後、ジビエを原料とした商品の乱立や粗悪品の出回りも考えられ、ジビエのイメージ低下や市場の価格競争を懸念。
- ・ 鶏肉が高騰し、同じ値段ならジビエを使いたいという流れ。バイヤーは商品が安定供給されるかが最大の関心。
- ・ ペットフードは、許認可を得ればスタートしやすいが、家族の一員として大切にされるペットの食品をつくるという意識の下、衛生管理と品質の維持が肝になる。
- ・ 精肉として出せない部位をペットフードとして、ミンチやジャーキーで販売。問い合わせがあっても価格の折り合いが付かずお断りすることが多く、販売に苦慮。

皮革利用

- ・ 都道府県へ皮の剥ぎ方のレクチャーをお願いしている。技術を持っている方にやってもらうのが一番
- ・ ハンターや処理加工施設に、製品を作りやすい皮の提供を望む。捕獲個体の処理時に、皮についても直ぐに塩蔵又は冷凍してほしい。この処理をしないと腐敗してしまい皮としての価値が下がる。また、肉を取る際にナイフで傷をつけないよう留意してほしい。
- ・ 軽トラで運搬すると積載量が限られる。5kg の皮を 100 枚運搬すると 500kg で軽トラの積載限度量 360kg を超える。保冷車や保冷库は必須。
- ・ 皮を剥いで血を洗い流す程度で、袋に入れて直ぐに冷凍してもらう等、剥ぎ取り時に傷つけないようにしてほしい。
- ・ 県内の他の施設から皮を集荷していくことを検討しており、この場合、運搬に

時間を要するため保冷車が必要。

- ・ 部位によって、厚いところ、硬いところ、皺がでやすいところなど革の性質が異なるため、製品にしたときにその違いが出てくる。用途に応じて使える部位の検討は必要であるが、製品が均一にならないという点を付加価値として発信することも可能だと思う。
- ・ 皮革利用の推進として毛付き製品の開発もありだと思っている。例えばアウトドアにしても、普通の製品にはないものを求める方が一定数いるので、毛付き製品は需要があると思う。季節による毛の違いで付加価値を生み出すのも良いかと。
- ・ 今後、コンソの事業を全国に展開していく中で市場の取り合いにならないように、それぞれの土地の良さを付加して広める必要がある。製品の特長のひとつとして毛付き製品のあり・なし等を例に、地域の中で大切にしていることから付加価値を生み出すことが大切だと感じている。
- ・ 鞣したシカ革は、厚みの薄さや盤回りの小ささから、作れるものが少ないのではないと感じた。服を作るにしても、広い部分が1枚で取れないため必ずハギ(継ぎ目)が入り、ハギが入ると安いものというイメージがある。単価の高いものを作りたいのに、高い仕様にならないのが難しいと感じた。革も 0.7~0.8 mmの厚みで、牛革より薄い。個体として大きいものが集められればよいが、それも難しいと思う。白鞣しのようなこだわった革とクロムで鞣した低単価の革の両方があった方が、広めるのは楽だと思う。
- ・ 解体処理施設でも解体の技術レベルが違うので、広域の取組としてブランドを立ち上げた際に利益を割ると、施設ごとのクオリティの差で問題が生じると思う。
- ・ 皮を買い取ったタンナーが自分たちのリスクで鞣しているという体制になっているので、捕獲した者がタンナーに回して、また戻して売るという体制をとるとどうしても採算が合わない。それよりは、鞣しの技術が高い海外、例えばイタリアの有名なタンナーと組んでやった方が売れる可能性はあるかもしれない。価格は高くなるが、革の仕上がりも良く、買い手にとって海外の有名タンナーの名前が入るだけで、革の魅力はある。

- ・ ジビエ共通の問題であるが、統一規格を揃えることができないというのがある。皮ひとつとっても、夏毛・冬毛で全く違う。肉に関しても全国規模で販売すると、販売者が求めるスペックを揃えることは難しい。
- ・ ハンターの中には捕獲報奨金があれば十分で、それ以外には興味がないという方が一定数いる。狩猟に新たに参画する若者の育成が重要であり、狩猟免許を取得した後のフィールドワークをしていく中で、技術を含めてルールやコンプライアンスが学ばれていくことが期待される。狩猟免許を与える際に、初心者に対して、フィールドワークで学んでいくという流れを行政主導でやってもらいたい。そうしないと肉や皮の有効利用はしづらくなっていくと思う。
- ・ (皮革の価値向上に向けて)皮革産業が発展しているヨーロッパと同じ土俵に上がってしまうと厳しい。日本ジビエならではのいいところ、背景のストーリーをうまく拾ってやっていくしかない。
- ・ 海外産の皮は輸送費込みでも安く、輸送費を除くと原皮自体の価格はほとんどない。捕獲したシカを国内で加工・流通させるにしても、移動距離は短いですが、捕獲者への支払い分を入れるとどうしても高くなってしまふ。そもそも牛革と比較すると流通の安定が難しいため、差別化する戦略を立てているが、使用している側からの牛革との比較は避けて通れない。
- ・ ごみの処分経費の削減などを考えれば、今後伸びしろがあるのは皮の利用なのでは。
- ・ 牛や豚の皮とは同じように扱えないので、シカ皮の文化を作っていく。Web 上で見ただけで販売すると、シカ皮特有のキズがクレームにつながるのだから、必ず試着をしてもらう仕組みとしている。試着により、特別感も持たすこともできる。
- ・ 集客については、影響力のある者に試着してもらい、SNS 上で周知してもらうことや口コミでの伝播を重要視。