

全国ジビエ連携フォーラム 概要

1. 開催概要

開催趣旨

- ・昨年度、地域ブロック単位で各段階の事業者間の意見交換会を開催。
- ・今年度は、全国レベルで、各段階の取組における課題の共有、ニーズ把握とともに、事業者間の交流促進を図ることを目的に、各地域ブロックの参加者を中心に、全国ジビエ連携フォーラムを開催。

開催日程・場所

- ・日程：令和5年7月26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
地方段階の参加者を中心とした12名に、事前に聞き取りしたテーマについて意見交換。
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。
- ・相談会
意見交換会後に、一般参加いただいた方から意見交換会参加者へ、日ごろの事業の課題や疑問等を相談する相談会の場を設けた。

参加者

- ・意見交換会参加者 12名
- ・ジビエ連携フォーラム会員 3名
- ・その他（地域おこし協力隊員等）5名

2. 意見交換会の概要

主なテーマ

- ・捕獲個体の持ち込み状況と買取について
- ・販路の確保や拡大について
- ・未利用部位の活用について
- ・人材育成と技術継承について
- ・ジビエ利用量の増大に向けて

捕獲個体の持ち込み状況と買取について

- ・報奨金だけで生活しているハンターが多くいるが、弾代やガソリン代が高騰しており、厳しい状況にある。施設への持ち込みにも影響すると懸念。そうなれば、捕獲者が少なくなり、養鹿のような囲い罠が普及していくのではないかと懸念。囲い罠になれば、一度かかると次は半年以上入らない。罠代も高い。仮に大量に捕獲できても処理施設の規模が小さければ処理が追いつかず無駄に
- ・地域の中では、処理施設への持ち込みの手間や捕獲数の増加により、処理施設に持ち込むのではなく、焼却施設や減容化施設を設けて処理しようとする声もある。
- ・ハンター側も捨てる場所や手間等で苦慮している話を聞くが、施設で買い取るレベルにない方も多く、苦慮している。
- ・町の報奨金にプラスで費用負担し、搬入個体の質に応じてランクを設定、良質な個体の買い取り価格を高くすることで、インセンティブを付与している。
- ・主に従量で値段を設定して買取している。箱罠やくくり罠での捕獲が主。ハンターから連絡を受け、自身で止め刺しに出向き、搬入個体の質を安定させている。
- ・地域によっては、有害捕獲の方が報奨金の額が高く、有害捕獲の時期にしか捕獲しないハンターもいる。
- ・1時間以内にはく皮して内臓を取り出し、冷却まで行っている。
- ・くくり罠のワイヤーが長かったり、箱罠だと打ち身が多くなってしまふ印象。
- ・施設の稼働が落ちないように、猟期の期間は休みなしで受け入れしている。受け入れは予約制として、搬入のルールを守ってもらいながら持ち込みいただいている。
- ・処理施設側から、買取内容を説明した上で、狩猟免許を取得しないか声掛けをして、ハンターとなった方もいる。
- ・ジビエ利活用をするための捕獲とそうでない捕獲で差別化したり、インセンティブを与えたりすると、搬入頭数も伸びてくるのでは。

販路の確保や拡大、商品開発について

- ・処理施設が動き出したばかりだが、販路の確保が課題。ペットフードも始めているが、食肉部門と並行してやるのは難しく、販売は別会社をお願いしている状況。
- ・皮革でいえば、日本は世界で6位の靴の消費国。実際に大手企業が商談に来たこともあるが、ジビエ特有の傷等がネックになった。こういうマーケットを考えていく必要。海外に比べて、日本の皮革製品はとても安い状況にもある。
- ・ジビエレザーの個体差は当然。一枚一枚違うことが魅力でもある。硬さや色の違いが本革らしさを感じさせ購買意欲につながる。
- ・販路開拓のためには、ダイレクトメールなどを送っただけでは、難しく、直接電話をして、売り込む必要がある。当社では1500店舗の取引があるが、実際には、1万件くらい電話をして営業をした。新規に取引先を開拓するのであれば、かなりの労力を必要とする。
- ・ジビエをメインで提供しない利用量の少ないお店を狙うより、ジビエを専門として扱うお店を狙って営業をかけていく方が効率が良い。

・最近アウトドア需要が高まっており、グランピングやバーベキュー施設が増えている。こうした施設へジビエ商品の提供等を実施している。

未利用部位の活用について

- ・モモやスネ等、在庫になりやすい部位があり、ミンチ等にして販売したりもするが、常温の商品にならないか検討している。
- ・在庫になりやすい部位も含め缶詰やミートボールを作ったことも。ジビエカレーの商品化でもスタートは未利用部位の活用だった。
- ・シカ 100%の商品開発は難しい。牛脂とか他の動物タンパク質を借りたほうが原価が抑えられて、お客様になじみやすい商品ができる。
- ・商品の販売では、商品を作ること、買うことによって、どれだけ鳥獣被害対策に有効かとか、森林が守られたかといった背景も消費者に伝えていく必要がある。
- ・地域課題を理解している会社さんと連携して、原材料提供や商品開発等を実施していくことも手。
- ・スネは煮込みにしている。使いやすいものは単価を上げて販売、残りやすい部位は自社開発として分けて活用している。結果、端材が足りない状況。
- ・皮革製品に使用できないものをペットフードに利用している。ただ、保管や輸送コスト等で有利な塩蔵原皮は塩分があることから、ペットフードに使用できないため、冷凍保存、輸送となってしまう。ただ、皮のおやつはペットの食いつきは良い。

人材育成と技術継承について

- ・誰でもいい訳ではなく、地域の狩猟やマインドを受け継いでくれる人でないと厳しい。
- ・地域おこし協力隊の方に参画いただいている。活動の目的等に共感してくれた人が集まってくれているという感覚。組織づくりとしてコミュニケーションや教育等は丁寧に取り組む意識を持っている。
- ・地域の学生にも手伝ってもらったり、興味がある方を研修で受け入れたりしている。
- ・食肉関係は、働きたいという人も多い。ハンターは駆除してお金が欲しいという人よりも、狩猟をやってみたいという人の方が多い。「秋冬めっちゃ遊ぶ、楽しい、お肉食べれるよ」みたいなよくあるパターンを徹底的にやって集まってもらっている。

ジビエ利用量の増大に向けて

- ・販路開拓等の諸課題もあるが、一番はジビエ利用率をどれくらい増やしていけるかだと思う。ボランティア状態で、相談者に対して事業化支援もしている。経験や技術をシェアして業界規模を大きくしていくことが必要。それが今後の売り上げにも返ってくるし、業界全体が盛り上がることになる。
- ・フォーラムのような場を固定化して、課題を考えていく委員会等があれば、しっかり事業がすすんでいくと思う。

・なるべく小さい処理施設と取引するようにしている。処理頭数 1000 頭単位の大きいところは、経営基盤がしっかりしているが、200 頭以下の処理施設では、どうやって経営を成り立たせるかが重要。小規模な事業者をフォローしていかないと、闇ジビエが横行する可能性が大きい。

・経営について相談されることもある。収益、人繰りなど経営に苦慮している処理場は多い印象。地域で重要な役割を果たしている処理場とは協力、提携していく必要性を感じる。

在庫管理等も勘でやっているようなところもある。製品の扱い方や在庫管理についてシステムやアプリを使った仕組みを共有したこともあるが、当方のスキルが上がるなどお互いのためにもなる。

・ロースが不足しているから送るとかの調整ができるようになるのも良い。フォーラムの場も含め、困っている処理場を集めて連携していくことは賛成。

連携フォーラムを今後も続けていただきたい。処理場の運営は繁忙期と閑散期の幅が大きく、人材派遣でも協力できる。処理場がお互いに連携すれば業界も伸びていくと思う。