

## 課題名：ジビエ肉の加工流通、トレーサビリティの確立と価格低減に関する調査

実施機関 (株) 富士経営

連携機関 (株) NOTCH、(株) 富士情報デザイン、(株) 椿説屋

### ➤ はじめに

近年全国において、イノシシ、シカ、サル等の野生鳥獣による農林作物等への被害が拡大しており、山里の崩壊や離農が進行し、中山間地域を中心に深刻な問題となっている。これに対して野生鳥獣の捕獲や防護柵の設置等の対策を実施してきたものの、農林作物等の被害額は依然として増加傾向にある。

しかし、認可を得た加工施設が無く販売出来ないため、捕獲した野生鳥獣の9割は埋設処分をするしかない現状である。一方捕獲の担い手としての猟師は年々高齢化して減少している。

本事業では、ジビエ加工施設を福岡県（八女市）に新設する計画の実効性および採算性を確認・担保するために、農作物を荒らしている加害獣の生体数および捕獲数を調査し、ジビエ加工施設への獣肉持込・処理数を把握することで、事業化を踏まえたマーケット調査および成分分析を行うとともに出口である飲食店や個人の購入増につながるレシピ開発、レシピ集を作成する。また従来の公設公営加工施設は、収益が取れない不採算状態が多いため、民設民営化型運営の為のキーポイントである収益性を重視した独立採算化の可能性調査（出口戦略、販売単価、販売量、流通コスト等）を行う。これらの取り組みを通じて目指す最大のゴールは「出口となる飲食店や小売流通が求める価格と品質」をつまびらかにし、品質担保の情報となる「トレーサビリティを軸とした捕獲加工情報を狩猟現場から消費者に届ける仕組み」を確立するためのプランを策定すると同時に自立自走できるジビエ加工収益モデルを確立するための実効力のある調査を実施することである。

### ➤ 事業化可能性調査の実施体制

全体統括を(株) 富士経営が行い、価格・商品・トレーサビリティ調査、生産コスト・流通コスト・品質調査、捕獲事業者・捕獲情報調査を(株) NOTCH、(株) 富士情報デザイン、(株) 椿説屋が連携を取りながら行い、事業化の可能性を検討した。

実施にあたっては、八女商工会、八女市、猟友会に協力を得ながら行った。

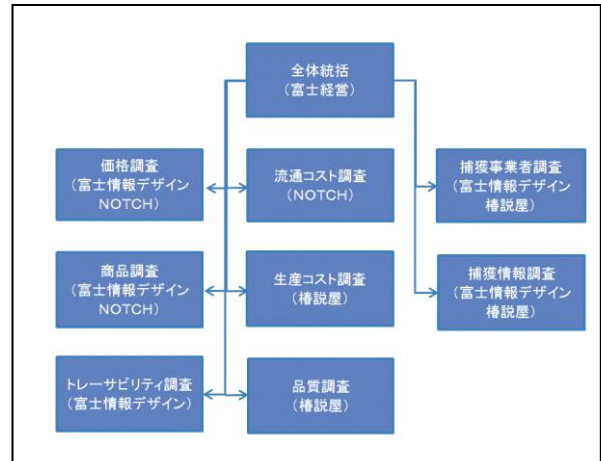


Fig.1 事業実施体制

### ➤ 事業化可能性調査の取組

本事業では、以下の事業化可能性調査を実施した。

#### ① 捕獲事業者との連携調査、捕獲処置等情報管理調査

八女市の猟友会から捕獲頭数、捕獲エリア、加工施設への持込み可能性について聞き取り調査を行った。

#### ② 流通コスト・生産コスト・トレーサビリティ調査

ジビエ加工施設から、在庫管理の方法と費用、受発注管理の方法と費用、発注の費用等の流通コスト、販管費等の管理方法、コストの捻出方法等の生産コスト、更にコスト管理全体について聞き取り調査を行った。併せて、猟友会への説明会の実施状況、捕獲から持込みまでの情報管理の状況、持込事業法等のトレーサビリティについても調査した。

#### ③ 価格調査・商品調査・品質調査

八女市、福岡市、東京都の当該飲食店を中心に、顧客単価と商品価格、ジビエ商品価格と仕入価格等の価格調査、提供商品の確認等の商品調査、仕入時に必要な品質レベルと提供時の品質レベル等の品質調査とともに、検討・協議を行った。

#### ④ 流通を拡大する為のジビエレシピ集の作成

聞き取り調査の結果、在庫ロスになりがちであることが明らかになった「モモ肉とミンチ肉」について「地元飲食店の和食居酒屋系」と「洋食系」に整理して商品開発を行い、商品企画・商品イメージ、対象等を記したレシピ集を作成した。

### ⑤ トレーサビリティシステムの試作

トレーサビリティを軸とした捕獲加工情報を狩猟現場から消費者に届ける仕組みの確立を目的に捕獲情報を加工施設に取り込み、飲食事業者のオーダーに応じて消費者に届けるというベースのシステムを試作した。加えて、在庫管理・受発注・経理が連動したシステムの将来的な需要を確認した。(これ以前仕様のシステム試作は実施。)

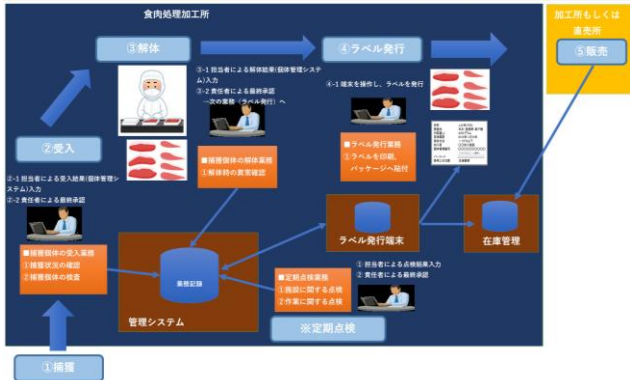


Fig. 2 全体の業務フロー概要図

(捕獲～受入～解体～ラベル発行～販売～トレーサビリティ)

### 事業化可能性調査の成果と課題

今回の調査により、ジビエ肉の加工流通に関する課題について、以下のとおり整理できた。

#### ① 初期投資の償却の問題

- ・一般的なジビエ加工施設建設のためにかかる予算は3,000万から4,000万と想定される。
- ・建屋の償却だけでも年間200万近くの利益を出す必要があり、現実的にはこの数字は極めて難しい。
- ・そのため、初期投資は民間だけの投資では難しく、国や行政の支援のもとに建設を行うことが妥当。
- ・逆に言えば、国や行政の支援がなく建設する場合は加工品等よほど利益の高い商品を買手を見つけて事業スタートしない限り厳しいと考えられる。

#### ② 品質コストの問題

- ・ガイドラインや保健衛生まわりが厳しくなる中、①レベルの投資がないとジビエ加工施設から出荷ができなくなる可能性がある。
- ・従って、ある程度の投資をして、選別される加工施設としての付加価値を設立当初から担保する必要がある。
- ・加えて、品質を安定させる人材の確保も重要。
- ・食肉加工施設という食の安全を担う施設を運営するには知識と経験が必要とされる。

#### ③ 猟友会との連携の問題

- ・一般的には持ち込み個体数が年間400から600頭はないとジビエ加工施設の運営は厳しいと想定される。

- ・この点で、地元の猟友会との連携がしっかりと取れるかどうかを加工施設の稼働前に見極める必要がある。

#### ④ 在庫ロス

- ・上記の課題に加えて、在庫ロスという大きな課題がある。
- ・これは「モモ肉など売れ残りがちな在庫の商品開発」と「ミンチ肉の有効活用の提案」という2つのキーワードでクリアしていくものとする。

(方向性)

- ・この2つのキーワードを良い方向に転じていく方策として、「環境・風土・歴史」という地元の付加価値をベースとした「郷土料理的ジビエの開発」と地元飲食店での地産地消、地産外商（観光客向け）という切り口が考えられる。

#### ➤ 今後の取組の方向性

八女市では、年間約3,000頭のイノシシが捕獲されている。しかしながら、合併が行われた同市では捕獲エリアがとても広く一箇所に集積するという形は難しい。

市内には2つの大きな猟友会が存在するが、実際の猟友会への聞き取りでは、一箇所の加工施設に1時間以内に搬入が可能であるかという点に関して、極めて難易度が高いとの反応であった。

加工施設への持ち込み頭数の目標を450～600頭とすると、かなり立地的に構成しやすいが、猟友会の全面的な協力が得られるかどうかのポイントと考えられる。

#### ・事業化可能性の判断の指標

- 試算では、持ち込み頭数450頭であれば、ぎりぎりでも事業化の可能性はあるが、この場合の要件として、
  - 猟友会が極めて協力的であり持ち込みが見込める
  - 国もしくは自治体の初期投資が見込める
- ことの2点が必須ファクターとなる。

現状、この点で機が熟しておらず、加工施設を新設するという選択肢は勧められない。

#### ・方向性の提案

このことから、当面は、加工施設を新設するのではなく、現行の加工施設の衛生面のテコ入れを行い、地元の流通強化を軸とした商品開発を進めることを提案する。

#### 【お問い合わせ】

実施機関名称：(株) 富士経営  
 担当者： 代表取締役 崎田松男  
 TEL： 092-781-7300  
 e-mail： fmc@fujikeiei.net