

外部講師を招いた勉強会の報告

1. はじめに

本号は平成 25 年 2 月 6 日(18:00～20:00)にエルプラザ環境研修室 2 にて定例会を開催し、外部講師 2 名を招き勉強会ならびに意見交換を実施しましたので報告いたします。

参加者は外部講師として富田氏(知床エゾシカファーム社長)、竹澤氏(北海道環境生活部環境局エゾシカ対策室 主幹)の 2 名と会員 9 名でした。



講師の富田社長(右)と竹澤主幹(左)

2. 竹澤講師による話題提供

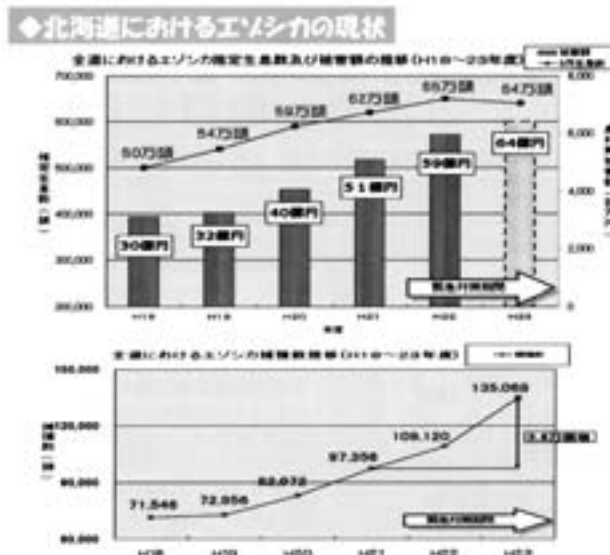
北海道環境生活部環境局エゾシカ対策室 竹澤主幹からエゾシカの有効活用を推進すべく「北海道におけるさまざまな取り組みについて」話題提供をいただきました。

(1) 北海道におけるエゾシカの現状

エゾシカによる農林被害額は増加しており、平成 22 年から 3 年間で緊急対策期間と位置づけ対応している。一方捕獲頭数は平成 23 年で 13.5 万頭程度である。内訳はレジャーとしてのハンティングで 67,000 頭、市町村の駆除捕獲として 68,000 頭となっている。

近年全体の捕獲頭数は伸びているがレジャーによ

るものは、ほとんど伸びがなく、市町村の駆除数が伸びている。しかしながら、道内のハンター登録数は 8,000 名程度で、高齢化や数の減少は依然として続いている。



(2) 有効活用の取り組みについて

消費拡大に向けての PR 活動の一つに、道庁が調理師会、司厨士会などの団体に対して、処理業者から鹿肉を仕入れるように啓蒙 PR をおこなっている。ただし飲食店関係者の中には、シカ肉はタダでもらえるものであり、買うものではないというイメージがある。

北海道でも推進啓蒙活動 9,800 万円の予算をとり PR を展開している。この予算の中で業者からシカ肉を購入し、各所にサンプル配布して試食してもらおうといった取り組みもしている。しかしながら年配者はそういった試食会においても「シカ肉でしょ」といった反応で素通りしてしまう傾向が多く見られた。したがってシカ肉に対するこれらのイメージを変えていかなければならない。

例えばローソンとの商品提携では、屠殺処理された肉を使うことになっており、ハンター処理の肉は使用しないとの条件が出されている。

流通経路としては非常に幅が狭く、取り扱ってくれる卸業者が少ないため、大口のスーパーなどに商品が並ぶことはない。札幌市内でも「生鮮市場」「スーパーエース」など、一部のスーパーの店頭でシカ肉が販売されている。東光ストアやコープさっぽろなどとも、販路拡大に向けて売り込みを実施しているが、安全面、価格面での条件がなかなか一致しない。

供給量の話では、グラフにもあるが現在の処理頭数は18,997頭(平成23年保健所に届け出のある処理場約90か所の集計)、385tの生産量(処理量)となっている。



(3)シカの日について

PRの一環として平成22年10月から毎月第4火曜日を「シカの日」として普及啓発活動を展開した。当初は協賛店舗が25であったが、平成25年1月時点では236店舗に増えた。またこれらの協賛店の協力のもと、雪まつり期間においてもエゾシカウィークと設定し、シカの日と同様に料理を提供していただいている。こ



のパンフレットを地下歩行空間などで配布した。最近の参加店としては「牛角」などのチェーン店もある。

(4)販路拡大に向けた今後の方向性

①食材としての旬

シカ肉は狩猟時期にそのおいしさ、風味を増す「旬」を有する食材であり、ジビエ料理にかかすことのできない高級食材である。この価値の認知度を高めるとともに時期を重点化した積極的なPR活動を展開する。

②優れた栄養特性

他の家畜肉と比較して鉄分含有量が多く、低脂肪・高タンパクという優れた栄養特性を有する。この優位性を生かしてヘルシーな食材として、女性をターゲットとした消費拡大を目指す。

③地域資源としての価値

エゾシカは北海道固有の資源であり、生産量も限られることから、「希少性」を活かして道内外にアピールする。

(5)安全、安心の確保に向けて

安全、安心な食材の提供に向けて、平成18年「エゾシカ衛生処理マニュアル」を策定した。その後エゾシカ協会による認証制度が発足した。この認証は先のマニュアルに基づく処理状況の確認に加え、協会独自の衛生基準がクリアされているかを専門員が確認するといった第三者認証制度である。現在13施設が認証を受けているが、その中でも下記の優良業者が共同組合を結成し、今後の販売戦略の核になっている。

★エゾシカの処理施設は、北海道内全域に散布。1施設での生産量にも限り、流通体系も十分ではなく、各社が自給自足による営業展開している現状。→営業強化のためには、共同販売が必要不可欠。

◆エゾシカ食肉事業協同組合

道内の大手エゾシカ処理事業者のうち、(社)エゾシカ協会の認証を取得した衛生水準の高い事業者が「エゾシカ食肉事業協同組合」を結成。→今後のエゾシカ肉の販売戦略の核に。

社名	所在地	連絡先
(有) 阿摩グリーンファーム	網走市阿摩町中阿摩18-38	0154-66-3508
(有) コック	根室市花咲港295-6	0153-25-4141
(株) 北海道食美堂	新日町石川84-3	0146-49-5457
(株) 知床エゾシカファーム	斜里町真狩223-7	0152-28-2201
(株) サビバベソソ	豊富町豊富大通12	0162-82-3816
熊鷹フーズ(株)	南富良野町熊鷹617-3	0167-52-3773
北海道産ファーム	苫部市米原町82-6	0138-85-1187

3. 富田講師による話題提供

知床エゾシカファーム 富田社長から「エゾシカビジネス」に関する現状について話題提供をいただきました。ビジネスを始めるきっかけや、エゾシカビジネスを取り巻く環境、生の苦労話等も含めて、実際に事業を行っている視点から多岐にわたる話題提供をいただきましたが、紙面の都合上エゾシカビジネスの経営課題の部分について記述いたします。

(1)未成熟な事業

①業務内容が多様すぎる

シカを捕る→運ぶ→飼う→屠殺する→肉にする→加工する→販売する→残渣を処理するといった工程をすべて自分たちでやらなければならない、他に担い手がいない。そのための経費負担は価格に転嫁するが、そうすると価格が高くなり、買い手が敬遠する。

②歩留まりの悪さ

一頭からの食肉採取量が少なく、効率の悪い動物である。生体重 80kg の鹿から食肉 23kg 程度であり、歩留まり 28%と歩留まりが悪い。残りはすべて廃棄物として処理するため、この処理費も経営を圧迫している。

(2)既存の流通システムにのらない商品

①問屋はシカ肉を扱わない

現状では少しずつ扱うようになってきているが、基本的に既存の業務卸肉店は取り扱わない。したがって自分で営業して販売先を探さなくてはならない。

②シカ肉を普及するためには、食育から

日本人にシカ肉を食べる習慣がなく、洋食業界以外に普及させることは難しいため、食育から始めなければならない。羊のジンギスカンのように、定着するまで相当の年月が必要。

(3)規模の大きな施設を必要とする。

家畜類は屠畜場が整備されているが、シカは屠畜場に持ち込めないため、自前で処理場を建設しなければならない。建設費のみならず維持費も大きな負担となる。また季節的に捕獲量が変動するため、安定供給しようとする、大型の保管用冷凍庫が必要となり、電気代が大きな負担となる。さらに広域からの鹿の確保が必要となるため、保冷車等の車両も必

要となる。

(4)生体捕獲施設

生体捕獲の施設は建設に 300 万程度かかるが、2 年もたつとシカが学習し、罠に入らなくなる。したがって移動式の囲い罠を試作したりしているが、現状ではうまくいっていない。安価で効率よく安定して捕獲できる生体捕獲施設の開発が急務である。

(5)シカ肉のブランド化と高付加価値

かつて個人ハンターが趣味と実益を目的に、軽微な施設で小規模に生産していたシカ肉業界、この安く流通するものと競合して販売している現状では、経営の改善は見込めず衰退する。弊社の生産流通する食肉は衛生面、肉質の上で、ハンター処理肉とは大きな差がある。したがって弊社のシカ肉ブランドの価値を高め、今後の健全経営化を目指している。

4. おわりに

今回は 2 名の講師から貴重な話題を提供いただき、質疑も活発に行われました。竹澤主幹は獣医師でありながら、自ら広報マンとなり様々な業界へ PR 活動を展開しているお話を聞き、北海道の真剣さが伝わってまいりました。我々研究委員会も今後の活動で、移動式の捕獲施設について何かよいアイデアはないかと、模索しているところでもあります。また我々の試算では、シカ肉の潜在需要は 2,000t あります。現状での生産量(処理場による)は 385t ということですので、事業の成熟にはまだまだ道半ばという状況です。今後研究委員会のメンバーも広報マンとなり、周囲への口コミを通じてシカ肉の消費量の拡大に寄与したいと考えております。技術士会の皆様にもご協力よろしく申し上げます。

