

森の息吹□活動内容



次□第

1. → 森の息吹設立までの経緯、事業内容の説明・・・P3
2. → 森の息吹のジビエの現状と獣肉加工施設の説明・・・P4～P7
3. → 荷受け、精肉、出荷形態について・・・P8～P9
4. → 猟友会との関係性と問題など・・・P10



愛媛県北宇和郡松野町

面積 98.45 ㎢ 人口 約 3,800 人

森林が 84% を占める、愛媛県で一番小さな自治体。

『森の国』をキャッチフレーズに行政施策。



1. 森の息吹設立までの経緯、事業内容説明

近年では、これまでにない捕獲実績や保護柵の整備等、一定の成果が見られるものの、残念ながら根本的な解決には至っていないのが現状である。

また、それぞれの団体等がそれぞれで活動している状況から、関係団体等が連携して対策を実施し、さらに効率的な対策へと進めていく必要がある。

そこで、鳥獣害対策の窓口となり得る専門組織（NPO 法人）を平成 25 年に設立し、有害鳥獣対策の推進体制を整えることで、効率的かつ効果的な対策を進めることができると考え、また、地域住民の参画を促し、自発的、自主的な活動をもって地域最大の課題を克服するシステムを構築することが目的。

そして、その過程で生まれた獣肉を新たな特産品として有効活用する為、平成 26 年に解体施設を建設。

（非営利活動の事業）

1. 有害獣の捕獲及び確認
2. 侵入防止柵の設置及び管理
3. モンキードッグの育成及び管理
4. 追い払い活動の普及啓発及び指導
5. 被害状況の調査及び防止対策の研究
6. 捕獲鳥獣の解体処理施設の運営
7. 野生獣肉を使った加工品の開発
8. ジビエの普及啓発及び販路開拓

（その他の事業）

9. 野生獣肉及び加工品の販売
10. イベント等における飲食物の提供

松野町は愛媛県と高知県の県境に位置しており、面積は 98.45 キロ㎡、人口 3800 人程の愛媛県で一番小さな町です。

松野町が NPO 法人森の息吹（以下、当法人という。）を設立した理由は、一言で言えば、多種多様な害獣により農作物の被害が年々増大して、深刻な作物被害に直面していたため、具体的な対策を講じて被害減少を図ることを目的として設立された鳥獣被害対策専門組織で、2013 年に設立しました。

また鳥獣被害対策の過程で、利活用の一環として獣肉を町の特産品として有効活用することを目的に、翌年に解体場を建設しました。よって当法人の息吹の事業内容は、鳥獣被害対策と野生鳥獣肉の活用の二つの事業で構成されています。

事業の 1 番から 5 番が鳥獣被害対策の事業です。

6 番から 8 番が施設の管理に対する事業です。

9 番から 10 番が獣肉の販売に関する事業です。

この 10 個が当法人が担っている事業です。これから先の説明は、6 番、7 番、8 番、9 番に焦点を当ててお話しします。

2. 森の息吹のジビエの現状と活動内容の説明



ブランド名 まつのジビエ

解体数年間 約400頭

現在全国 85店舗と取引中

リピート率 90%以上

年間通して 予約待ち状態

生肉の 70%が冷蔵出荷

まつのジビエ年度別販売場所分布



当法人の扱っている商品はすべてシカ肉です。「まつのジビエ」というブランドで販売し、年間の解体処理頭数は約400頭で、解体処理頭数は徐々に減ってきています。

取引先は、現在85店舗（飲食店）です。リピート率は90パーセントを超え、一度当法人のシカ肉を買っていただくと2回目以降もお取引が続く状態を維持している。それゆえ、年間を通して冷蔵品、冷凍品、加工品を含めて、常時予約待ちをしていただいている状況です。

また、精肉全体の70パーセントが冷蔵のまま出荷させていただいている。出荷場所や年度別件数は、初年度（2014年）が33件、次の年が41件、その翌年が63件で、2017年度が83件、2018年度が同じく85件となっています。

最初からこのように年々顧客拡大が出来ると思定していたわけではなく、本日参加されている施設関係者の中でも、私が一番失敗したのではないかと思うぐらい失敗の連続だった。私はとても不器用なので、猟友会の方や多くのシェフの方々に育てていただいた結果です。

現在扱っている商品は、ロース、骨付きモモ肉、モモ肉、同じパックに入った首肉と肩肉などです。これ以外にミンチ、すじ肉、肋骨なども販売していますが、これらは幾つかの店舗に独占的に販売しています。

次に加工品のラインナップです。燻製、サラミ、ソーセージ、フランクフルトの4種類が当法人の加工品です。加工品製造の許可を持っていないので、すべてOEM加工となっています。

革の活用



改バ



昨年、イタリアのフィレンツェにて世界最大の男性ファッションショー、**ビッティウオモ**に弊社の鹿革で作ったポンチョが登場。

東京で開催された『パリコレ』にも弊社の鹿革がジャケットになって飾られる。

愛媛県で、弊社の鹿革のバッグをつくる事業が展開され、4種類の大きさのトートバッグを作る。

昨年度末から本格的に革を販売

森の息吹

→ 鞆し業者

→ 森の息吹

→ 革職人

肉以外の部門についてお話しです。

当法人は去年から本格的に皮の有効活用に取り組み、去年イタリアのフィレンツェで開催された世界最大のファッションショーで当法人が作った鹿革のポンチョが登場した。また、去年、東京で開かれましたパリコレにも鹿革のジャケットが使われました。これも去年の話ですが、愛媛県でシカ革でバッグを作る事業が展開され、4種類の大きさのトートバッグを作っていた。

こうした事業のおかげで、皮に対するいろんな人脈が広がり、昨年末より本格的に皮の販売をするようになりました。中身としては、当法人からなめし業者に出して、手数料を払って買い戻して、皮職人の方に販売するという方法をとっています。

また、今年、東京の日本ペットフード協会に加盟したことを契機に、今まではペットフードの材料を2つの業者さんに二束三文で販売していたが、今年からは直接ペットフードを作るようになり、高く売れるよう着手していくつもりです。

「処分個体の受け入れ」



森の息吹



残渣処理場

「検□体」



森の息吹



愛媛県家畜病性鑑定所



愛媛県畜産協会

検査結果を元に会議

「視察依頼」



市□町



森の息吹



視□察

1人2,000円

※視察の依頼者は主に公設を考えられている県、市、町の担当者や現在解体所を営んでいる方。

※今年の年末には大会議室を建設（現在工事中）。

処分個体の受入

次にご紹介するのは、処分個体の受入についてですが、事業内容の1番に「有害鳥獣の捕獲及び確認」という欄がある。これはどういうことかと言うと、自治体によっては役場の窓口で、捕獲個体の写真などをもとに報償費を支払われていると思うが、松野町では、この事務を当法人が担っています。シカ、イノシシ以外でもサルやハクビシン、カラスなどの捕獲個体も入ってくる。狩猟者が持ってきたら外部に設置してある大型冷凍庫に一時保管し、ある程度量が溜まったら軽トラックで埋め立ての残渣処理場に持って行って処理しています。

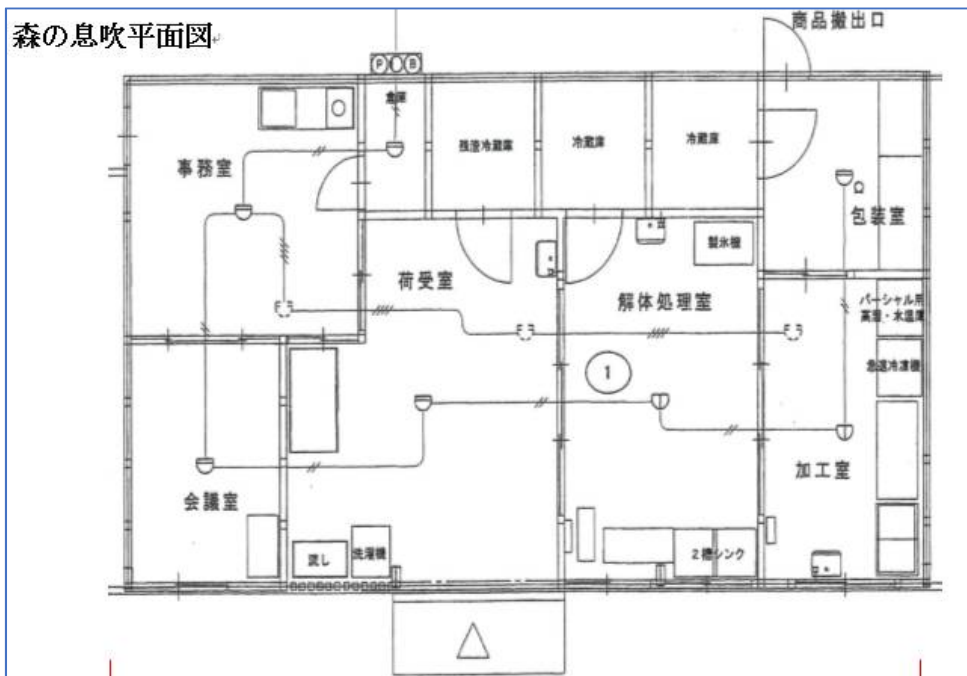
検体検査

次に、検体についてお話しです。当法人は毎年、愛媛県の畜産協会と連携して、搬入した個体のある一定数を病原菌検査している。内容は、搬入された個体から採取した血液、糞、腎臓と調査記録表を愛媛県家畜病性鑑定所に送る。検査した結果が畜産協会にゆく。その後に検査結果をもとに専門家と獣医師と我々が集まり、そのときの検査結果で対策を考えたり、勉強などを年4回ほど行っています。

視察対応

当法人では年間40~50件ほどの視察依頼がある。その多くは公設でこれから解体場を考えられている方、今現在解体場を営んでいる方などで、一人2000円で視察を引き受けている。そのときにお話しするのは、私どもの経験してきたことや、その経験を元にしたアドバイスなどお話ししております。最近、20人位の団体で来られるケースも増えてきましたので、今年の年末に完成予定の大会議室を只今建設中です。

森の息吹平面図



解体場は、荷受け室、解体処理室、加工室、包装室の計4部屋で構成され、総事業費は3000万円でした。広さは106.56㎡で、絶えず衛生管理を徹底し、クリーンな解体場となっています。

当法人に就職した経緯

私はこの仕事の前に、大分でラーメン屋を営んでいましたが見事に失敗して地元に戻ってきました。そのとき松野町から森の息吹の話をしていただき、初年度から入社したが、私自身解体加工に必要な研修を受けていなかったため、最初は何が何やら分からず戸惑いの連続でした。また近くにシカの解体場や人物もいなかったため、勉強は専ら本で行っていました。

従業員は当初私だけで、当時は私が「シカなんて売れるわけがない」と思っていたこともあり、多くの失敗を繰り返してきた。そんな折、松野町内で「私のような素人が解体したシカ肉なんて食べられる訳がない」という心ない言葉も聞こえてくるようになっていました。

ところが、ある日、シカを触っていたらシカのきめ細やかさにうっとりした。ラーメン屋の時使用していたものは基本豚肉でしたが、たまに牛肉や鶏肉なども触っていました。その中でもこのシカ肉の感触というか素晴らしさは、今までの中で最高のものだった。それが心の支え

になり、こんな美しい肉は売れないわけがないというふうになり、やはり原因は自分にあるんだと思い返し、そこから家に帰らず、解体場に泊まって2ヶ月か3ヶ月ぐらいの間、寝て起きて解体し、解体しては寝て起きてという生活を続けていた。そのような時期を経験して今の当法人のシステムを構築してゆきました。

しかし、最後は私一人でこのシステムを作り上げたものではありません。当法人の施設ができあがったときに新聞とかテレビに取り上げていただき、その媒体を見て全国のシェフの方10人くらいから電話をいただいて、「とりあえずそちらのシカ肉を見せてくれないか」という注文があった。実は、ラーメン屋の時にずっと思っていたことがあった。それは、ユーザーと業者の見解の違いの苦しみです。私は「こういうふうなのが欲しい」のに、業者は「こういう肉しか売らない」とか、業者は「こういう肉しか売りたいくない」。「そういう肉は売りたいくない」ということで、かなり苦しんだことがありました。

そんな経験があったので、使う人に聞くのが一番だと思い、「どういうシカ肉がいいですか」と全員のシェフに聞いた。シェフから、注文したつもりなのに質問が帰ってきたとかなり戸惑われたが、最後は皆さん快く引き受けてくれ、「シェフから合格をもらうまではずっと送り続けさせてください」と、20回から30回くらい送ってようやく合格をもらえ、今のシステムが出来上がりました。

その時にありがたかったのは、十何人のシェフがいる中で、皆さんが同じように「シカ肉はこういうふうなのがいい」と言っていたことです。普通は十人十色で、私はこういうシカ肉がいい。私はこういうシカ肉がいいと言われるかと思っていたが、皆さん望むことは同じでした。なので、それ一本に絞ってぶれずに最後までやることができました。それゆえに、その経験で作った解体、精肉、肉の見分け方には絶対の自信を持っています。

3.荷受け.精肉.出荷形態について

荷受室



※チェンブロック2台.ボイラー.コンテナ式冷凍庫1台.テーブル1台.大型シンク1台。

- ・外見、内臓、状態口約60項目のチェック。
- ・クリアした個体は熟成冷蔵庫へ。

解体処理室



※コンテナ式冷蔵庫1台.テーブル2台.殺菌庫1台.シンク2台。

- ・解体、骨抜きは素早く迅速に。
- ・精肉は素早く丁寧に。
- ・A・Bの見極め。
- ・肉を落ち着かせる手間を怠らない。

荷受け、出荷形態

ここでは、皮剥、内臓摘出を行う。

もちろんですが、適正に止め刺しされた個体のみを荷受けしています。ここでまず個体の外見チェックを行い、その後内臓のチェックを行う。内臓は35項目あるチェック項目に照らし合わせてクリアしたら皮剥ぎを行い、肉のつき具合など最終的な外見チェックを行い熟成冷蔵庫に保管する。

最初の外見チェックから内臓のチェック項目を合わせると、全部で60項目ぐらいあるが、これをクリアして初めて購入となります。

熟成冷蔵庫に個体が入ったら、最後には表面を布で巻き3日間、室温2度から3度で保管します。

当法人の荷受け検査をクリアできたものとクリアできなかったものを調査した結果、47パーセントを購入、53パーセントは買えない結果となっています。

解体処理室

ここではカットやトリミングなどの作業を行っています。解体場のできることと言えば、いい肉をよりいい肉にして出すことこの1点に尽きると思います。どんなに腕がいい人でも悪い肉をいい肉に変えることはできません。それゆえに我々は、この作業に一番の比重を置いている。

柔らかさや形や色などはもちろんの事だが、我々が鹿肉で注意すべき点は大きく分けて二つ。一つは水分が多いこと。二つ目は色が変わりやすいこと。これは冷蔵出荷の時に一番大事な注意ポイントです。

まず水分の事ですが、特に鹿は精肉してすぐだとお肉が落ち着いていませんし、まだ水分が多く含まれている為そのままパックをしてしまうとドリップが多めに出てしまいがちです。

なので精肉後、専用のタオルでお肉の表面を軽く拭一つ一つの部位を適したペーパーに巻いて寝かせます。ただ寝かせすぎると表面が固くなるので常に状態を確認します。その後出荷可能な状態になった(しっとりした)ものから真空パックを行います。弊社はこのような方法で最大限ドリップを抑えております。

次に、冷蔵出荷で大切な、もう一つの特徴は色が変わりやすいというものです。これに関しては、精肉時に見分けることが必要です。その理由は弊社は精肉した日にチルドで出荷するのがほとんどなので寝かせた後状態を確認してシェフに連絡をしてしまうとお返事の後出荷の時間に間に合わないからです。なので寝かせる前にこの肉が寝かせた後もしくは真空パックした後変色するのかわからないかを判断をする必要があります。この見極めが冷蔵出荷にとって最も重要だと考えています。

我々の変色の見極め方は、その部位が持っている水分の含有量と色の濃さです。簡単にいうと水分が少ないものは変色、色は薄いものも変色するといったものです。ただこの基準に関しては弊社のものでした通用しない可能性もあるので、細かい説明は割愛させていただきます。特に重要視するのがこの2つという事です。

また最後に、天然のものなので精肉の時にA品とB品に顕著な差が出る。その割合は、A品が60パーセント、B品が40パーセント。A品が市場に出している商品であり、40パーセントが加工品に回しているお肉です。

加工室



※テーブル1台.シンク2台.業務用冷蔵庫1台.急速冷凍庫1台。

- ・ミンチやスライスなどを行う。
- ・スライスは主に加工品。

包装室



※テーブル2台.冷蔵庫付きテーブル1台.真空パック機1台.コンテナ式冷凍庫1台。

- ・定期的に冷凍庫内の製品チェック（真空状態などの）。

出荷形態

※冷蔵品は精肉後に連絡（納品日指定ではなく、入荷する度にその都度納品するシステム）70%。

店舗の方との信頼関係が重要□□□。

※冷凍品（納品日指定で出荷可能）30%。

ここでは主に、ミンチとスライスをおこなっています。ミンチに関しては精肉した日にミンチにしている。もちろん色の悪いものやスジが極めて多いもの、質が悪いものは除去しています。

ミンチはスポット的に購入される方が少なくないので、その方々からすると、当法人のミンチが弊社の指針になってくるわけです。なので、ミンチで手を抜くことは他の商品の価値を下げることにもなるし、それを私は経験した。ですから、ミンチに関しても本当に気をつけて作っている。正直、最初はミンチをなめていて、大丈夫だろうと思った。お客様はそういうところをよく見ている。それ以降、ミンチに関しても注意深く真剣に取り組んでいます。

ここでは文字どおり、包装作業や出荷準備、または金属探知などを行っています。冷凍品に関しては、袋の大きさの不一致であったり、運ぶときに端を引っ張ったり、ちょっとした衝撃で真空がとれてしまったり、時たま真空漏れがある。もちろんそういった事を気を付けた上での話ではあるが、定期的に在庫商品のチェックを行っています。出荷する際は、衝撃で真空がとれないよう必ず割れ物注意の札を貼って出しています。

1年目の総会

その結果を基に、総会で強く発言させてもらい、この赤字の原因は甘い購入の基準と猟師全員の意識の低さにあると訴えました。ただ、“そんなこと言ったって知らん”とか、“だから俺らはこの施設を作るのに反対したんだ”とか、後出しじゃんけんみたいなことばかり言われ、まともな話ができなかった。

私も我慢の限界が来ていたことと、猟友会の方も少し勘違いされているところがあったので、根本的なことを言わせてもらいました。それは、この施設は松野町のためであり、猟友会のための施設ではない。町民のためにもあるのだと発言しました。さらに、この施設で「まつのジビエ」が評価されれば、松野町の宣伝にもなる。そうすれば、町民にも利益をもたらし、その上で価値を見いだすことができれば町からの補助が継続して受けることができると話しました。

非営利活動法人なので多くの非営利活動を行っています。なので、補助がないとやって行けない。施設を維持するには町からの補助が必須です。猟師さんからすれば、処分も施設がやるので捕獲した後のことを何も考えなくていい。そういう面で、施設はすごく利用価値があるはずだ。猟師さんはそれに気がついてはいるけども、ジビエに関しては理解をしてくれない、面倒くさかったのだと思う。

丁寧に説明する中で、施設がなくなると猟師さんは、頭の中でちょっと困るなと思ったのでしょうか。納得してくれる人もみえて、総会も最後は静かに閉会しました。

2年目

初年度の総会で訴えた結果、少しずつではあるが理解者が増えてきました。搬入が初年度より減りましたが、それは、私が荷受けの基準をかなり厳しくしたからです。でも理解者が増えたため、良質な個体が初年度の倍に増えました。結果、今まで付き合ってきたシェフともより濃い付き合いができるようになり、販売店舗を増やすことに成功しました。そして、初年度の赤字をすべて精算することができました。

ただ、まだ異論を唱え続けている会員がいたが、2年目が終わる頃には、そうした方々は少数派になっていました。その理由は肉が大量に売れ出した事で、ジビエのガイドラインの意義が明確に測れた為だと思う。その為、理解する事が加速され異論を言う人が少なくなってきたのです。

3年目

この年、私が施設長に就任し、同年に猟友会事務局を当法人が担当することにしました。それは何故かという、異論を唱えている会員とコミュニケーションをとるためです。本当は無視したい気持ちもあったが、当法人はNPO法人で公設なので、すべての会員としっかりと向き合わなければいけないと考えたからです。効果があって、猟友会事務局を担当してから、猟師さん達が捕れた個体がなくても、いろんな用事で当法人に来るようになり、コミュニケーションをとる機会が増えた。

非協力的な会員に、最初はジビエに対する私の意見を言わせてもらい、言い合いになったこともありました。最初のうちは、面倒くさいとか、私が買ってくれないことに腹を立てることを繰り返していましたが、途中からようやく“ジビエはこうあるべき”といった言葉が出るようになってきました。そうなってくると、あとはジビエを販売する私とのルールの違いだけなので、ジビエのガイドラインを全部コピーしまして、一回読んで来てくれと言って差し上げた。これで読んでも私の言っていることが分からないのであれば、そのときは私が謝りますと。1ヶ月くらい経って、ワシが悪かったと言っていた。

そういうことを繰り返して、少数派の方々も3年目の年末くらいには、ほぼいなくなりました。更に良質な個体の搬入率が向上し、結果2年目の売り先が、販売店舗1.5倍で初年度からすれば2倍になり、この時点で理解をしていない会員はほぼいなくなり、定期総会で、初めて、心からお礼を言いました。

4年目、5年目

ほぼこまでくると問題はなくて、多くの猟師から質の安定した個体が入るようになりました。当法人は水曜日を定休日にしてはいますが、水曜日を狙っていたかのように、朝

の6時くらいに“良いのが捕れたぞ”と、逆に勧めてもらえるようになった(笑)。今では円満な関係となっている。

ここまでが、当法人が経験した猟友会との問題と解決に向かった経緯です。獣肉の加工場は今の日本ではまだまだポピュラーじゃないので稼働してみなければ分からないが、それでもみんなが納得するのに3年もかかることはないし、絶対あってはならないことだと考えます。

ここで言いたいのは、公設でも民営でもその地域の取り決めややり方にもさまざまあるとは思いますが、特に公設の場合当法人のような猟友会全てのメンバーと取引する施設もあると思います。

その場合、特に稼働前に施設を「どのように、どうゆう決まりで、どこがどのように協力し、だれがどのように運営していくのかを全員が納得するまで話し合い決定しておく事が大切です。それがきちんと出来ていれば、初年度からどんな施設でも継続可能な運営は出来ると思います。

施設はお金さえあればどんな施設でも造れますが、それはさほど重要ではありません。重要なのはソフト面であり、それが施設を生かしも殺しもするという事です。それを当法人の経験談からなにか感じ取っていただければ幸いです。

ただこの経験をしたことで私自身大きく成長させてもらいました。

それに我々は、猟友会の方々がいないと存在さえしえぬ者です。

先程も申したように我々は悪い肉を良くは出来ません、なので猟友会の方がどれだけ良い状態のものをもって来るかに大きく左右されます。我々の商品が継続して評価されているのは、猟友会の方々が理解を示し尽力していただいている結果です。