

愛知県ふるさと雇用再生特別基金事業 「あいち農山漁村再生ビジネス創出事業」事業計画

実施主体：NPO法人ボランティアネイバーズ

連絡先：461-0005 名古屋市東区東桜 2-18-3-702 電話 052-979-6446 FAX052-979-6448

Email vns@vns.or.jp URL:<http://www.vns.or.jp>

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>事業名 (テーマ)</p> | <p>捕獲した野生動物(山村の地域資源)の活用</p> |
| <p>事業内容※1</p> <ul style="list-style-type: none"> ・目的 ・未利用・低活用資源の内容 ・実施地域 ・ビジネスモデルの内容及び構築手法 ・その新規性 | <p>1、目的</p> <p>・未利用・低活用状態にある「捕獲や駆除された野生動物(主にイノシシ、鹿)」の生肉や皮革、角などを加工・販売するなどして有効活用したり、山村の自然的資源を観光資源として活用することにより、農山村地域への資源(お金・人など)の継続的な還流を図り、もって農山村地域の活性化を図ること。<u>(NPOが実施する非営利の公益事業として位置付ける)</u></p> <p>・また、継続的に本事業に従事する意欲のある者を雇用し、事業の継続発展を図る。</p> <p>2、未利用・低活用資源の内容</p> <p>■<u>狩猟や駆除で捕獲された野生動物、特に、イノシシの生肉、鹿の生肉・皮革や角、及び岡崎市額田町の生産拠点施設及び周辺の自然的資源。</u></p> <p>・現在、愛知県において、年間に狩猟や駆除で捕獲される野生動物は、平成 18 年時でイノシシ約 3400 頭、鹿約 1000 頭であるが、年々増えている。この大半は捕獲者による個人的な消費や場合によっては埋立・廃棄・焼却といったケースもあるなど全く未利用・低活用状態にある。</p> <p>・しかし、一方で、インターネット販売(価格)によると、<u>イノシシ生肉1kgで 8000 円から 14000 円、鹿肉が同 7000 円程度で取引されており、名古屋市内の西洋料理店などではイノシシや鹿肉を1kg 5000 円程度で北海道や外国からの空輸で仕入れている。</u></p> <p>・こうした状況を見ると、<u>マーケット開拓、流通確保、商品化出来る製品開発等が進めば、採算可能なビジネスとして充分成り立ち、捕獲者に1kg 2000 円～3000 円程度支払われれば、十分捕獲意欲(作業)が確保出来、中間費用も賄うことが出来ると考えられる。</u></p> <p>3、実施地域</p> <p>■<u>岡崎市額田町夏山地区(生産地・拠点施設)と主に名古屋市と岡崎市(消費地)を結んで実施する。広域連携事業である。</u></p> <p>・岡崎市額田町に猟友会メンバーが中心となって設立したNPO法人中部猟踊会(日浅一理事長)があり、同町夏山地区に、<u>現在、解体施設を建設中(9 月完成予定)</u>で、捕獲された野生動物を解体処理し製品販売したいと考えている。<u>(檻専門で年間 200 頭程度捕獲)</u></p> <p>・また、この解体施設に併設して食事提供や調理実習等ができる体験型施設を建設することや周辺の自然資源(谷川、樹木、山菜など)を観光資源として活用すること、またこうした流通ルートが出来ることによって地域の農産物の販売につなげる取り組みを推進しようとしている。</p> <p>・この中部猟踊会の取り組みを支援するために設立された「<u>ジビエとマタギを学ぶ会</u>」があり、名古屋地域での「<u>マーケット開拓</u>」に取り組んでいる。</p> <p>・こうした取組みと連携し、「<u>山と都会のNPO協働事業</u>」として、ボランティアネイバーズが、中部猟踊会が生産する製品の販売や観光・イベント情報を名古屋市内で紹介する取り組みを行いマーケットの開拓を行うとともに消費者のニーズや評価をフィードバックし製品の質の向上や製品開発を行う。<u>(中部猟踊会の思いを形にする)</u></p> <p>・中部猟踊会の優れた点は、捕獲や解体技術を農山村住民に伝承している点である。</p> <p>4、ビジネスモデルの内容及び構築手法</p> <p>■状況認識</p> |

野生動物の未利用・低活用の主な原因は、下記の4点である。

①、マーケットの不在。

イノシシや鹿などの野生動物の生肉を食肉としたり料理として使うことが少ないこと。

②、意識の欠落。

駆除で捕獲したケースでは、埋葬や焼却しているケースさえあり、野生動物を有効活用しようという考え自体が浸透していないこと。法律的な制度設計にも一考の余地があること。

③、物質的な基盤の不在。

これらの野生動物を適正（衛生法のクリアなど）に解体処理し合法的な製品として製造・販売する仕組みがないこと。

④、人材・技術の消失。

こうしたことから捕獲自体が行われず、捕獲に携わる人材が減り、捕獲技術なども失われ、一層獣害が深刻化し、山村の過疎化に拍車をかけ、それがまた捕獲を減少させ山村が荒れるという悪循環に陥っていること。

***そこで、この4点を克服するビジネスモデルを構築し、他の同様の悩みを抱える地域の参考事例とする。**

■以下、その内容と構築手法

①、マーケット開拓を事業全体の先導役として展開し、同時に新規雇用者の研修を進める。

【準備作業】

- ・全国的な先進事例を調査し教訓化する
- ・無料提供の試供品の製造を行う。
- ・事業宣伝や説明用の資料を作成する。WEBサイトや広報ビデオを作成する。

【マーケット開拓】

- ・「ジビエとマタギを学ぶ会」が開拓している個人会員や料理店を手掛かりに、本事業に関心を持つ人々に「口コミ」的に協力の依頼作業を行う。（コアのネットワーク形成）
- ・マスコミなどに報道を依頼し、事業参加者・協力者を募る。社会啓発する。
- ・料理店やシェフのネットワーク（同業組合等も含む）、地産地消型レストランや料理学校等を訪問し、試供品の使用、レシピ開発等への協力・参加を要請する。

《目標》

| | |
|----------|-------|
| 料理店等協力店舗 | 10軒目標 |
| 個人会員 | 30人目標 |

【研修】

・新規雇用者の研修は、「捕獲」「解体処理」「製品製造」「調理」「販売・営業」「イベントの企画・運営」「広報宣伝・マスコミ対策」「事業経営・会計能力」など、本事業を今後継続して実施していく上で必要なあらゆる知識・作業について必要な講師に依頼したり具体的な作業のなかで実践的な研修を行う。また、先進地域での事例学習や研修なども実施する。

②、マーケットの評価や消費者の反応を教訓化し、製品開発（レシピ開発や加工製品開発なども含む）を進める。

【評価や反応の教訓化】

- ・試供品を扱う消費者や料理店等にアンケートを依頼し、反応を回収し製品の質を高めたり、新商品開発につなげる。
- ・地産ジビエを扱う店のシンボルマーク（緑提灯のような）を作り他の店との差別化をする。
- ・どのような階層がどのような関心を持つのか点検し、ターゲットにあった商品開発を進める。（子ども、若者、主婦、団塊・シニア層等）
- ・デザイナーや美術系学生に協力参加をよびかけ、商品デザインや包装デザインなどの提案会を実施する。

【製造・開発・販売】

- ・精肉は、レシピを開発するとともに試食会や調理実習などを実施し販売するとともに加工品（ハム、ベーコン、パテ等）の開発・販売に取り組む。
- ・皮革や鹿角は工芸品の原材料としての販売や工芸品開発を検討する。
- ・一定のレベルに達した製品から、順次販売する。

| | |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>・Youtube の活用など「動画」を活用しネットでの宣伝・紹介・販売に力を入れる。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>＜目標＞ 販売量 精肉 月あたり100kg目標(100×@5,000×5月=2,500,000円) その他の物品販売は、本年度は、商品開発に止める。(次年度販売開始)</p> </div> <p>【流通方法】 ・スタッフによる直接配達と宅配便での配達で行う。(ネット販売を見ると送料を消費者が支払う形でも十分販売が来ているのでこの方法で可能と思われる。)</p> <p>③、交流イベント、製品発表会等を実施し、生産者と消費者の顔の見える関係、信頼関係を作る。 【現地見学会・交流イベント】 ・現地見学会を小規模、大規模に関わらずニーズがあれば頻繁に実施し、生産者と消費者の顔の見える関係作りを行うとともに、<u>山村の自然資源の豊かさや過疎化の現状などを共有する作業を行う。</u></p> <p>【商品発表会等】 ・協力料理店やシェフによるレシピや料理、加工品など製品発表会・試食会を実施し、メディアへの露出を演出するとともに、「製品・成果物」の評価を共有し生産者と消費者が一体感を持って、より高度な質の製品開発やビジネスモデル作りにつなげる。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>＜目標＞ 【現地見学会・交流イベント】 2回開催 【商品発表会等】 2回開催</p> </div> <p>5、新規性 ・本事業では、<u>衛生法など法的なルールをクリアし、公然と大規模販売を試みる</u>もので、愛知県内にあっては初めての試みである。 ・山と都会のNPOが連携することにより、<u>生産者(地)と消費者(地)が価値観や事業の目的を共有し、相互の特性や資源を持ち寄り、協働連携して事業を構築する</u>手法は、従来の一方通行的なビジネスにはない新しい手法である。 ・精肉だけでなく、皮革や鹿の角なども有効活用し、また、山村の自然資源を観光資源として活用した体験型交流や農産物などの販売にもつなげるという<u>総合的な然も相互交流型事業</u>として、単一の商品による従来のビジネスや営利目的に偏ったビジネスにない手法である。 ・また、このことによって山村地域の活性化や振興に寄与しようとするもので<u>コミュニティビジネスや社会的企業のモデルともなる、NPOが実施する非営利の公益事業として展開する。</u></p> |
| <p>基金事業終了後の事業及び雇用の継続見直し</p> | <p>基金事業終了後は、収益性のあるビジネス事業として継続を図りつつ、<u>非営利の公益活動を行うNPO法人の特性を活かして、山村や農業振興の各種補助金や助成金の活用などによる収入の拡大、会員や寄付金の拡充などを図り雇用を確保する。</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・(注文の簡単化のため)会員制のネット販売を確立する。 ・中部猟踊会の拠点施設では、体験施設や調理場、レストランの建設を進め、また、観光資源(川や蛍、桜や紅葉といった樹木など)を活かし<u>積極的な体験型事業を行い事業収入を図る。</u> ・流通ルートの確立により、額田地区の農産物の販売を手がけ、<u>山村資源の開発・商品化を促進し、山村振興につなげる公益事業として確立する。</u> |
| <p>参考事項(遂行に当たっての課題、等)</p> | <ul style="list-style-type: none"> ・野生動物を「駆除」対象として捕獲した場合は、埋葬や焼却を指示する自治体があるが、岡崎市に確認したところ、駆除で捕獲した場合であっても、適正な捕獲数を守り、正式な解体処理施設で処理された場合は、販売しての良い、との見解であった。 ・解体施設の利用範囲は、屠殺後 2 時間程度で搬入出来る距離で、愛知県中山間地域を概ねカバー。(本施設の利用が契機となって各地に普及することを期待、ノウハウを提供。) |