

獣肉販売促進

取組に至る背景・事業の目的

一般の消費者になじみが少なく、目に触れる機会も少ないシカ・イノシシ等の獣肉を、さらに誰にでも買いやすく、食べやすい地産地消の食品として販売するために新たな商品開発の必要性が生じており、特に、脂肪のついた獣肉しか利用できない歩留まりの低いイノシシ肉の有効活用や販売方法が課題となっています。

そこで、こうしたシカ・イノシシ等の獣肉を他所・他県では味わえない独自の新品「イノシシコロッケ」・「イノシシスライス」として開発し、一般消費者の身近な食材となるように根羽村の新たな特産品としてブランド化するため、独自の商品ラベルを開発したものです。

事業内容

有害鳥獣対策のため、捕獲されたシカ等の獣肉を活用として、イノシシのコロッケなどを新たに開発した。また、一般消費者の購入意欲をそそるラベルを作成した。

事業効果

開発した「イノシシコロッケ」や「イノシシスライス」に商品ラベル使用して根羽村の特産品販売施設ネバーランドで10月から販売を開始しており、好評を博しています。特に普段目にしない獣肉の製品は、中京方面からのお客様にとっては話題性があり、中京圏からのホテルからも、こうした獣肉の新品に期待される声も高く、独自で人目をひくラベルの商品PR力は高いと言えます。

工夫・苦労した点、課題、今後の取組など

イノシシ肉は歩留まりが非常に悪く、獣害対策として捕獲されるイノシシは、そのほとんどが何も利用されずに捨てられているのが実態です。そこで、商品価値の高い脂肪のない肉であってもミンチにしてコロッケとして製造加工すれば、捨てられていたイノシシ肉を有効活用することができるようになります。イノシシ肉については、現在、捕獲頭数に年毎のばらつきがあるものの年間約80~160頭は捕獲されており、そのほとんどが製品化されていないため、今回当ラベルを利用した「イノシシコロッケ」、「イノシシスライス」の製造加工・販売により、一般消費者への獣肉の普及と獣害捕獲数の向上に結びつくことが期待されています。

イノシシ肉の販売にあたり今後の課題として

- ① 販路の確保・拡大
- ② 販売単価の低価格化
- ③ 皮・角等の有効活用
- ④ 根羽村ならではの独自のイノシシソーセージ味の吟味
- ⑤ 猟友会の会員増による世代交代や捕獲技術の伝承

等があげられ、猟友会では、地元特産品販売施設・レストラン「ネバーランド」と連携して地域資源としての獣肉（シカ・イノシシ）の活用を注いでいます。

【選定のポイント】

獣肉を使ったコロッケなど、オリジナル商品の研究・販売に取組み、有害鳥獣対策の新たな手法を実践している。また、親しみやすい商品ラベルを作成することで、消費者にはなじみの薄かった獣肉の販売促進に貢献している。



【商品ラベル】



【開発したコロッケ】

団体名	根羽村猟友会（根羽村）	事業タイプ	ソフト事業
連絡先	0265-49-2120	事業費	420,000円
		支援金額	420,000円