

西村 直人氏 NAOTO NISHIMURA

株式会社糸島ジビエ研究所 代表 捌師^{はちし}

企業情報

企業名：株式会社糸島ジビエ研究所
所在地：819-1302 福岡県糸島市志摩吉田1023
業種：製造業（野生鳥獣のと畜・解体、精肉加工・販売、関連コンサルティング・アドバイザー）
資本金：300万円
従業員数：2名
活動エリア：福岡県内（と畜・解体など）、全国（関連コンサルティング・アドバイザー）
取材日（令和6年1月21日）現在

解決を目指す社会課題

「野生鳥獣増加により悪化する環境・生態系」の改善と健全化

持続可能なジビエの活用で
あるべき生態環を目指す

野生鳥獣による農林業被害が深刻な現代社会では、自然と人間を対立構図で捉えがちである。片やジビエは本来、養殖の畜肉に対し、陸の黒マグロとも言うべき上質な食材。近年の「税金をつぎ込んで駆除を行い、廃棄されるからジビエ利用をしよう」という潮流を、「美味しい天然のお肉が食べたい：民間の食欲がアクセルを、官民がブレーキ：生態系保全・資源管理を担う」形に。対立ではなく「日本という島、自然の中に動物も人も生きている」という生態系意識に根差した、健全で持続的な消費文化を築ける世界を目指したい。

事業の概要

「上質な食材」としてのジビエ（精肉）の加工販売

西村氏は、九州大学在籍中に「狩猟研究会」を立ち上げ、学内外で猪の捕獲や捌き調理する機会に恵まれていた。その時の経験から、農林業や生態系に被害をもたらす増えすぎた野生鳥獣（猪・鹿など）の対策が、資源量評価が手薄な駆除一辺倒になることや、「駆除して捨てられているから食べましょう」という、食肉としての評価を下げかねないジビエ推進のあり方に危機感を持っていた。ジビエが本来の上質な食材として評価され、その先で自然を守ることに繋がるような生業を志し、大学4年生であった2016年11月に株式会社糸島ジビエ研究所を設立した。

同社の主要事業は、「野生鳥獣の捕獲¹・と畜¹・解体を伴った精肉加工・販売」と「コンサルティング・アドバイザー」である。前者については、福岡県内の猟友会や猟師から捕獲した猪や鹿などの野生鳥獣を買い取り・と畜し、同社で解体・処理・加工している。牛や豚といった肥育される動物の解体・処理・加工では、と畜や剥皮、脱骨精肉など精肉加工のプロセスを工程別に分担して実施するが、野生鳥獣については全ての工程を1～2名で実施する。

また、メム・捌き・熟成技術は、肉質や味に大きく影響するため、生物化学や医学の知見などを取入れ、常に技術開発を進めており、同社は全国でも高品質のジビエ（精肉）の生産者として認知されつつある。加工した精肉は、福岡県内・関東・関西の飲食店などに販売しており、オーナーシェフが運営する小規模飲食店を中心に、宿泊施設、大手飲食店などとの取引や小売販売も行う。

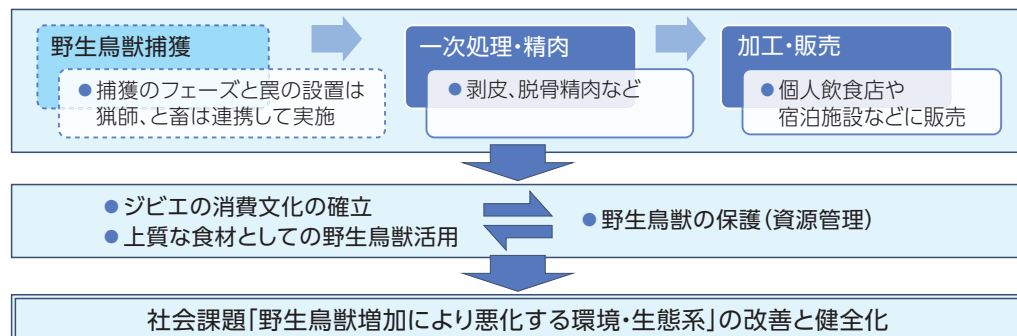
大型店舗・チェーン店については、販売先としていない。その理由は、ニーズのある「同一形状・大量・定期・安価な供給」が養殖の得意とする分野であり天然物のジビエとは相反する上、個々の精肉の美味しさを引き出す細やかな調理が難しいこと、同社を含めたジビエ生産者は極小規模の事業であり、チェーン店・大型店の発注単位は販売可能な総生産量に占める割合が高くなりすぎる等、リスクやデメリットが大きいことである。

後者の「コンサルティング・アドバイザー」では、ジビエの加工・流通などに取り組む全国の自治体や事業者などに対して、技術指導やコンサルティングを実施している。

¹ 鳥獣を食材とするために屠ること

＜図表：ビジネスモデルと社会課題＞

注）点線部分について同社は実施しない



肉を捌く西村氏

社会課題への対応

事業の拡大による環境・生態系の改善と健全化

同社の事業「野生鳥獣の捕獲・と畜・解体を伴った精肉加工・販売」と「コンサルティング・アドバイザー」は、多くの受益者を生み出しつつ、収益確保に貢献している。

同社の高い技術力によって実現する上質な野生鳥獣の精肉を活用する飲食業（個人飲食店など）は、他店が提供困難な良質なジビエを提供することで、ジビエファンを中心とした顧客満足度と売上向上につながる。一般消費者は、「上質な食材」としてのジビエを口にする機会が増える。そして、同社の同業者は、同社の技術指導を受けることで、野生鳥獣の解体・加工技術が向上し、精肉の質が向上する。

同社の事業が拡大し、受益者が拡大すれば、牛や豚や鶏などの従来の肉と同じレベルでジビエの消費文化の確立が見込まれる。同時に、同社のビジネスモデルは

「本来捨てるモノを食材として活用した精肉」ではなく、「美味しく食べるために必要な、豊富なノウハウと高い技術力に裏打ちされた解体・加工技術による精肉」であり、上質な食材としての野生鳥獣活用のマーケットが拡大する。精肉を高値で販売可能なマーケットの拡大は、同社の収益と事業の持続可能性の確保をもたらすことになる。一方、上質な食材としてのマーケットが拡大すれば、野生鳥獣を積極的に狩猟することで、野生の鳥獣が減ることも考えられるため、同時に、乱獲を防ぐ鳥獣保護の取組も並行して実施される可能性がある。

つまり、同社の事業が拡大すれば、野生の鳥獣が増えすぎること減りすぎることなくなり、現在全国各地で見られる「野生鳥獣増加により悪化する環境・生態系」という社会課題の改善・健全化につながるようになる。

今後の展望

他社との連携を通して鳥獣を活用する生業と
消費文化の拡大を目指す

同社の新しい取組として、他社との連携がある。その一つが、総合警備保障株式会社（東京都港区）グループとの連携である。同グループとは、鳥獣の捕獲・解体・精肉・残渣利活用などで同社はアドバイザー・協業などの形で連携して取り組んでいる。例えば、同グループの開発した罠の作動通報装置²の設置指導を同社が実施するなどである。罠の見回りの省力化、稼働率向上、早期のと畜による精肉としての価値向上など、同社の事業にとっても、社会課題の解決にとってもメリットが大きい。

また、やまやコミュニケーションズ（福岡県篠栗町）と、野生鳥獣の未利用個体を活用したペット用のふりかけなどを研究開発している。このペット用ふりかけは、捕獲個体利用率の大幅な向上と収益性を実現するため、全国での貢献を図っている。

今後も同社は、他社と連携して製品開発などに取り組み、自社の事業の収益と持続可能性の確保を進めていく。鳥獣を活用する生業が可能となる社会を実現し、その生業の担い手（同業他社）を九州・全国に増やすことで、ジビエの消費文化の拡大と生態系の健全化を目指す。

² 罠が鳥獣を捕獲すると、管理者にメールで通知される仕組み