

第 3 回

エゾシカ管理のあり方検討部会

議 事 録

日 時：2019年11月8日（金）午後2時開会
場 所：かでの2・7 1010会議室

1. 開 会

○事務局（富樫主幹） それでは、定刻となりましたので、ただいまから第3回エゾシカ管理のあり方検討部会を開催いたします。

本日は、お忙しい中ご出席いただきまして、ありがとうございます。

司会を務めます生物多様性保全課エゾシカ対策グループの富樫です。よろしくお願いいたします。

2. 挨拶

○事務局（富樫主幹） まず、開会に当たりまして、エゾシカ担当課長の小島からご挨拶を申し上げます。

○小島エゾシカ担当課長 皆さん、お疲れさまでございます。

エゾシカ担当課長の小島でございます。

本日は、お忙しい中お集まりいただきまして、まことにありがとうございます。

また、日ごろから本道のエゾシカ対策の推進につきまして、一方ならぬご理解とご協力を賜りまして、この場をおかりまして厚く御礼申し上げます。

エゾシカの現状につきまして、皆さんご承知のことと存じますが、昨年度の推定生息数は66万頭、農林業被害額が39億円と依然として高い水準にありまして、深刻な状況が続いております。今後も一層の捕獲の推進によりまして、個体数を削減することが必要でありますし、捕獲対策とあわせて有効活用も進めていかなければなりません。

近年のジビエブームの流れもありまして、エゾシカ肉の需要は着実に増加してきております。道内の食肉処理施設で処理されるシカ肉の量は、昨年度は522トンでありました。一番古いデータで平成16年度の147トンですので、15年間で3.5倍ほど増えた勘定です。

また、利活用率を見ても、全道のシカの捕獲数に占める食肉処理施設での処理頭数の割合ですが、平成16年度の7%から昨年度は25%ということで格段に上がっておりますけれども、まだかなりの個体が市場に出回っていないこととなります。

それから、エゾシカ肉の処理に関しまして、高度な衛生管理を行う道の認証施設が現在は14施設ということで、道内のエゾシカ肉を扱う食肉処理施設の13%程度にとどまっている状況です。

今後、エゾシカ肉の消費拡大をさらに推進していくためには、安定的な原料確保、道の認証施設で生産される安全で安心なエゾシカ肉の差別化が重要な課題となるものと考えているところでございます。

本日は、第3回目の部会としまして、前回に引き続き、有効活用の推進に向けた仕組みをテーマとして開催するものです。

この後、販売者、小売店の現状につきましてコープさっぽろの奈須野様から、そして、エゾシカの経済的評価・価値につきまして北海道大学の庄子様からお話をいただきます。

また、今後の資源管理に向けた課題のまとめとしまして、部会の中間報告と今後の方向性につきまして整理いただくこととなってございますので、ご議論をお願いしたいと思います。

結びになります。皆様におかれましては、今後とも引き続き、エゾシカ対策の推進に向けまして、ご指導、ご助言を賜りますようお願い申し上げます。簡単ではございますが、開会に当たっての挨拶とさせていただきます。

どうぞよろしくお願いいたします。

○事務局（富樫主幹） 小島課長につきましては、用務の都合がありまして、これにて退席いたします。ご了承願います。

[エゾシカ担当課長は退席]

◎資料確認

○事務局（富樫主幹） それでは、議事に入ります前に資料の確認をさせていただきたいと思っております。

資料は、次第と出席者名簿、その後ろに配付資料一覧をつけております。資料は、1番から6番までで、以降は参考資料となっております。

よろしければ、早速、議事に入りたいと思っております。

これからの進行につきましては伊吾田部会長にお願いいたします。よろしくお願いいたします。

3. 議 事

○伊吾田部会長 酪農学園大学の伊吾田です。引き続き、どうぞよろしくお願いいたします。

前回は川上の議論をして、今日は川下、その他等の話になると思っておりますが、話題が非常に盛りだくさんです。

中身に入る前に、今日の議題（3）は、今後の資源管理に向けた課題のまとめということですが、今回は、本部会の3回目ということで中間報告を行います。詳しいことはこの後になりますが、冒頭に、簡単に概要を説明したいと思います。

資料4をご覧くださいと思います。

中間報告ということで、A3判1枚物のポンチ絵でまとめていただきましたが、これは、今、我々が議論している全容と考えていただければと思います。

詳しくは後で説明しますが、左の四角が現状で、第1回から議論してきましたが、管理計画や捕獲推進プランが書かれています。それに基づいて捕獲を実施して、個体の処理として有効活用や減容化等々があります。そして、右上の四角に課題がありまして、データの蓄積や捕獲・搬入の課題等々が並んでいます。

一番右の上が流通・消費の課題の部分が空欄になっていますけれども、今日はこちらの

部分の議論をします。さらに、真ん中の黒く太い枠で囲んである部分が次回以降の話になると思います。

現状の一番下に空欄がありますけれども、ここも今日の話題になると思います。それを踏まえて、右下の四角が今後の方向性となっていますけれども、これについては、1回目からずっと議論して、部会のアウトプットとして提案することになると思います。

今日は、この一覧を念頭に置きながら議論していきたいと思います。

ここまではよろしいですか。

それでは、議事に入りたいと思いますので、皆様のご協力をお願いいたします。

まず、議題（1）販売者（小売店）の現状ということで、今回はコープさっぽろ生鮮本部畜産部の奈須野バイヤーさんに来ていただいていますので、ご報告をお願いいたします。○奈須野オブザーバー ただいまご紹介にあずかりました生活協同組合コープさっぽろ畜産部の奈須野と申します。

私は、2013年からコープさっぽろでエゾシカ肉の取り扱いを始めました。そのスタートのときからいろいろな関係者の方と関わらせていただいておりますが、わかりづらいところがあるかもしれませんけれども、報告させていただきます。

最初の資料ですが、こちらは、我々の取り組みというより、少し前の北海道のエゾシカの被害云々という説明等を載せております。資料の1枚目から3枚目ですが、こちらに関しては皆様もご存じだと思いますので、見ておいていただければと思います。

先ほど、小売業ということで、2013年から取り扱いを開始したことをお伝えしましたが、それ以前からも、我々生活協同組合の組合員さんからシカ肉を取り扱うことはできないのかという意見が結構ありました。

我々は北海道でしか生きていけない企業ですので、そういう被害を含めてエゾシカをどうにかしなければいけないと思っていたのですが、実現するには非常に難しい問題がありました。シカ肉に関してはいろいろな壁がありまして、現在も牛、豚、鳥などとは違って法的根拠になるものがなく、プラス、基本的に国内での食経験の面からいっても十分であるとは言えない状態でした。

また、シカ肉に関しては法で定められていないので、扱えるメーカーさんがいませんでした。我々は現在、メーカーさんから仕入れることでしか商売ができないので、そこが一番のネックでした。申し訳ないけれども、保証できないので、取り扱うことはできないということが食肉メーカーさんの意見でした。そのようなことで、シカ肉を取り扱えないかという意見はあったのですが、販売に至ることができないことが何年間か続きました。

5ページ目を見ていただきたいと思いますが、道庁さんやエゾシカ組合を通して、ルールをつくって始めようということになりましたが、ここは本当に何回も協議しました。我々のところで、どうやって安全で安心なお肉を販売できるかということ考えて、道庁さんとエゾシカ組合さんとでルール決めをしたのですが、それが6ページから始まります。

流れとしては、家畜と野生のお肉の流れはこう違うということが6ページに載っております。

7ページ目は、現在、我々はこういうルールの中でシカ肉を店頭で販売しているという実態でございます。

どうしてルールをつくるかという、基本的には豚肉関係と同じですが、ルールに当てはめることによって、一定の安心・安全が得られるのではないかということからでございます。

8ページ目ですけれども、一時養鹿と書いていますが、そもそも養鹿とは何だということですが、それはここに書いておりました。一旦、わなで獲ったシカを放牧のような形で飼育することで、一定の数量を確保できるとともに健康状態も見られることとなります。

9ページ目は店舗・店頭での約束事ですが、これは我々の中でのルールになります。こういう状態で作業をしているということで、ほかの畜種と完全に分けて製造しております。ですから、包丁もまな板も専用のものをバックヤードの作業場で使っています。

今は国産の牛肉に個体識別番号が必ずついているのですけれども、それと同じような番号をエゾシカにもつけることになっています。これは、いつ、どこで屠殺されたお肉かということがわかるトレーサビリティができる状態で販売しております。あとは我々の品質管理室で定期的に検査を行いまして、安心、安全ということを謳っております。

10ページ目に関しましては、エゾシカ組合さんで個体識別番号のトレーサビリティができる仕組みができておりますが、それをホームページでこのような形で見ることができます。

ここから商売の話になります。

今、エゾシカ肉を店頭で販売しているのですけれども、大体の値段は国産の牛肉くらいです。ですから、ちょっと割高というところがありまして、なぜそんなに高いのかというご意見が結構あります。一般の方のイメージでは、そこら辺の山の中に走っているエゾシカ肉なのに、なぜこんなに高いのですかということ結構言われます。

我々が扱っているシカ肉に関しては、獲ってくるものですから、わな代や一時養鹿にかかった餌代、獣医師さんの派遣代、店舗に納品していただくときの輸送代などがかかっています、それを踏まえてこの値段になっております。

我々の現状は、エゾシカ肉の利益がほぼない状態で販売させていただいています。ですから、もうかるというよりは、現状の位置づけとして、北海道のエゾシカを食の一つとしてどのように広めていくかということに重きを置いておりますので、もうけはほとんどございません。

12ページには、今我々のところで生肉としてエゾシカ肉を扱っている店舗を書いてございます。茶色で囲っているところは、我々が販売している地区という形でございます、今のところ、シカ肉を扱っている店舗は各地区に2店舗くらいはあるというイメージにな

ります。

13ページは、直近の売り上げのデータです。売り上げが伸びているのか、下がっているのかと言われますと、基本的に獣医師さんが目視で点検して解体を見て、内臓などの検査もしているのですが、1頭の処理に45分くらいかかります。今のところ、1日の限界が大体9頭から10頭くらいで、仕入れもその頭数しかできない状態です。毎週これらの店舗に半頭から1頭分を納品していただいているのですが、納品頭数的には変わらないので、売り上げが大きく伸びるとか下がることは基本的にございません。

しかし、2018年10月から納品しているお肉の形態をちょっと変えました。今まででしたら、ロースでしたらロースの部位をそのまま一つのバキューム、真空にして納品、バラ肉でしたらバラ肉の部位を一つの真空で納品していただいていたものを、現在、大体3分の1くらいの小分けにして真空ブロックの形で納品していただいています。

なぜそういうふうにしたのかといいますと、少しでも売れるようにするためにということがあるからです。もちろん普通のご家庭の方が買っていくことはありますが、私どものお店では、レストランやシェフの方がシカ肉を買っていくことが結構ありまして、もともと大きな塊、ブロックで欲しいという意見がありました。スタートからそういう形で納品して値づけをして出す形にすれば、もしかしたら売り上げがもっと伸びるのではないかとということでやってみたところ、その塊での売り上げが非常に伸びております。

我々のところでは、真空の包装を解いて包丁を入れて加工して、例えば、ステーキ用などにして店でパックして陳列すると、賞味期限が本日からだと明後日までの賞味期限になります。ただ、その真空ブロックのまま値づけする方法にしますと、検査的に大体2週間もちます。そうしますと、その間は値引きや廃棄等が発生しませんので、利益に少し貢献できる形になります。ですから、頭数は変わっていないのですが、塊を含めた生肉の供給額としては、今までの年より120%くらい売れている形になっております。

それから、我々が販売しているところでは、料理の仕方がわからないということが一番のネックになっております。たまにお店でシカ肉の試食販売等をして、認知度をもう少し上げようとしているのですけれども、どういう料理をしていいかわからないところに我々売るほうとしての難しい現状があります。

シカ肉でなければだめという料理は私も実際にわかりません。例えば、ハンバーグでも焼肉でもいいのですが、そうなってくると、わざわざという言い方は悪いのですが、わざわざ高いシカ肉を買ってつくるより、豚肉でも牛肉でもいいよねという形になります。

エゾシカ肉でなければだめな料理がないことは売るほうとして難しく、料理として買いに来ていただいた方にどうアピールするかということが今後の我々の課題と思っております。

それから、認知度についても、昨今はジビエ、ジビエと全国的にいろいろなブームになっているのですけれども、実際にまだまだ足りていないところが現状です。我々もアピールしているのですけれども、この店で売っているということをもっとアピールしなければ

ならないと思っています。

我々のところには、今でも、シカ肉を扱っている店舗はどこですかとか、そういう情報を見たのですが、どこで買えますとか、ここでシカ肉を売っているのですねというご意見などを結構いただきますので、これからはその認知度をさらに広めていかなければならないことが今後の我々の課題かと思っています。

もう一点ですが、流通については、宅急便で一店舗一店舗に納品していただいているのが現状ですが、宅急便は実際に送料が結構高い状態です。ですから、それを定期的きちんとした物流に乗せて運ぶことができれば、納品価格などがもう少し下がると思っているのですけれども、そこも難しい課題の一つになっていると思います。

今後、検査などをしてもっと取り扱いやすい畜種になると、普通のご家庭の夕食などに並べられると思うのですが、我々としては、今のところ、一般の方に認知されるまで20年から30年くらいはかかると考えているところです。

14ページから16ページは、我々のところに納品されているシカ肉に関しては、こういう形で目視検査を行っているという参考資料ですので、ご覧いただければと思います。

簡単ではございますが、以上です。

○伊吾田部会長 奈須野さん、ありがとうございます。

長年取り組んでこられたことについてのいろいろなお話がありました。

利益がないというところが一つの大きな課題だと思います。それから、料理方法やシカ肉でしかできない料理がないことがネックということなど、非常に示唆に富んだお話でした。

今のご説明に関して、皆様からご意見、ご質問等がありましたらお願いいたします。

○稲富研究主任 環境科学研究センターの稲富です。

仕入れは毎週10頭程度と言っていましたが、定期的に同じような量が入ってくると思いますけれども、販売する量として季節的に売れる時期、売れない時期があるのかということが気になりました。

○奈須野オブザーバー 10月ですと、テレビでジビエ、ジビエ解禁ということになるので、やはり若干はあります。しかし、基本的には年間を通してコンスタントに売れているのですけれども、ちょうどゴールデンウイーク明けくらいから、お盆くらいまでの夏場は冷凍品を入れていただいています。

その理由として、夏場のシカ肉に関してはやせていて、肉質的にも冬場より劣るとお聞きしているので、その間は、冬場に獲ったものを入れていただいているのが現状です。しかし、冷凍だと解凍すると変色が速く、すぐに黒くなってしまいます。それはあまり問題ないのですけれども、そういう見た目になってしまったら、買う人も手が出しづらいということで、夏場はやはり生肉として売るより少し数字は下がるのかと考えております。

我々も変色する前にいろいろと手を加えて処理などをするので、今のところは、そこに関して夏場は冬よりも難しいということが現状です。

○伊吾田部会長 夏場以外は、生を扱っているということですか。

○奈須野オブザーバー そうです。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

そのほかにございますか。

○上野構成員 昨今、シェフ向けの購入の売上げが上がっていると思うのですが、今後は、認知度がまだまだ低いというところで底上げは必要と思います。

今後の展望という意味合いで、一般消費者向けとシェフ向けで考えたときに、どちらもまだまだ認知度次第でという感覚でいらっしゃるのか、それとも、むしろシェフ向けのほうに少し期待が上がっていくという感じなのか、ご見解をいただければと思います。

○奈須野オブザーバー 我々のところでは、シェフ向けといいますか、業務用という形でもいろいろな商材を扱っているのですが、どちらかというところから向けかと感じています。

定期的に買いに来ていただいている方は、シェフやレストラン関係の方が多く、もちろん一般の方もいるのですが、手応え的にテーブルミートとしてここ1、2年でどうなるということは、まだないのが実際です。

○上野構成員 まだまだテーブル向けは時間がかかるだろうという感覚ですか。

○奈須野オブザーバー はい。

そうですね。ここ数年という感覚ではやっていません。

○伊吾田部会長 そのシェフの方たちは、店頭で並んでいるものを買っていくのか、事前に予約をされているのか、そのあたりはどうなのですか。

○奈須野オブザーバー 今までは、1頭が入ったら、例えば、もも肉などは両方で2本しかないの、獲っておかなければ買っただけないことがあったのですが、今はもちろん予約もありますけれども、それを小さく分割して売り場に置いているので、売り場から持っていく方も結構増えているようです。

○伊吾田部会長 それは、18店舗全てが同じような傾向ですか。

○奈須野オブザーバー 札幌は案外とそうでもなく、ふらっと来た人が買っていくことが多いようです。函館や釧路、北見のほうでは、顧客といいますか、定期的に買いに来る方が決まっています。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

○沖構成員 販売するに当たって、ほかの畜種にはない、エゾシカ肉であることでのトラブルはありましたか。

○奈須野オブザーバー そんなに大きなトラブルではないのですが、最初のころは、何でこんなに高いのだというご意見がありました。それから、シカ肉を何で店頭で売のだということを言われました。シカがかわいそうみたいな感覚を持った方が結構いらっしゃるようです。また、ご年配の方からは、シカ肉を食べたくないという意見がありました。

最初の1年くらいは、コープさっぽろが何で扱うのかとか、知識のある方からは、家畜

ではない法律外の商品をコープさっぽろで扱うのはどういうことだ、安全・安心の担保はどうなっているのだというご意見は結構いただきました。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

○亀井研究主任 今の沖構成員の質問とも共通するのですけれども、8枚目のスライドに、肉質がやわらかく安定した味と書かれています。先ほど、変色の話がありましたが、取り扱う中で、例えば、色がどうこうということが一定数は出てくると思います。今、基本的に一時養鹿の流れできている中では、バイヤーからすると、ほぼみんな同じような肉質のものが来ている印象ですか。

○奈須野オブザーバー ここに書き忘れていますが、我々が扱っているのはメスのみで、なるべく2歳、3歳くらいまでの個体が大きくない形のものを入れていきます。もちろん体重の差は激しいのですけれども、一定の肉質についても見た目で大きな差は実際にはありません。獣医さんなどにも入って見ていただいていますので、そういうところでは、ある一定のものが入ってきていると思っています。

○伊吾田部会長 そのほかにいかがでしょうか。

○赤坂オブザーバー エゾシカ協会の赤坂です。

現在、取り扱い店が18店舗という話ですけれども、これまでの有効活用の流れを見ていると、全道で扱われているということすごいいい感じがします。

聞き逃したかもしれませんが、ここまでするのに何年くらいかかっているのですか。

○奈須野オブザーバー スタートは、生肉を含めて10店舗で開始しました。

○赤坂オブザーバー それは何年くらいからですか、

○奈須野オブザーバー 2013年10月ですが、シカの日である第4火曜日に全道10店舗でスタートしています。10店舗に毎週1頭ずつですから、毎週10頭をエゾシカ食肉事業協同組合さんから仕入れていたという形でございます。

いろいろなご意見がありまして、地方では、私の近くの店でも買いたいの、置いてくれないかという意見も結構あったのですけれども、その10頭から増やすことがなかなか難しかったのですが、半頭ずつなら入られるという形になりました。つまり、10頭分が半頭ずつになりますので、20セットできるイメージでございます。そのようなことで、2018年10月から18店舗に入れていただけることになりました。

ここに書いていますが、札幌にあるLUCY店とS o c i a店だけは、毎週1頭ずつ入っています。それ以外のお店に関しては、毎週半頭ずつ納品して販売しております。

○赤坂オブザーバー 先ほどのお話ではいろいろと工夫されて取り組まれているということですが、ほかの方の質問とダブるかもしれませんが、今後の出店計画等については、どんな感触があるのでしょうか。もしあれば教えてください。

○奈須野オブザーバー 今後も、シカ肉に関しては、すぐには明言できないのですけれども、各地方に店舗数を増やしてもいいと思っています。しかし、仕入れる頭数について

安定して供給していただくことが一番のネックかと思っています。野生ですので、いつ獲れるということが保証できていませんので、今週は10頭入れられるけれども、来週は5頭しか入れられませんということになると、それは困る話になりますので、今の10頭の縛りから一つ超えるにはまだ時間がかかるとしています。

○赤坂オブザーバー ありがとうございます。

○上野構成員 一度確認させていただきたいのですけれども、先ほどの売り上げアップダウンはそもそも少数頭だからという話がありました。それから、売れ残りの問題というところで工夫されて、120%くらいの売り上げが改善されてアップしたという話もありました。

また、今後の展望の中でシェフ向けは期待が大きいということでしたけれども、そういう意味で、これからもっと仕入れをしたいという意向はあるのでしょうか。

○奈須野オブザーバー そうですね。

我々の売り上げ云々かんぬんというよりも、北海道のエゾシカの有効活用をどうするかというほうに重きを置いているので、仕入れを増やせばその分の店舗を広げていけると思っています。

○曾我部構成員 いくらコープさっぽろさんと話していても進まないのは、供給側である私どもの組合がどうするかという問題だからです。

今、奈須野オブザーバーに言っていたように、コープさっぽろさんの場合はメスだけです。仮に、冬場、私どもの組合が生体捕獲で1,000頭を捕獲したとしても、半分がオスだとしたら半分はメスということになるので、それをいかに確保するかということが非常に重要です。これは今後のあり方にとっても十分大事な部分だと思うのですけれども、生体捕獲の効率をいかに高めていけるかということが、コープさっぽろさんの取扱量を増やせる大きな鍵になっていると思っています。

ほかの流通さんでも銃猟のものではなく、生体捕獲を求めていますからこれにかかってくると感じていますが、現状でコープさんに出している量が限界に近いところです。

○上野構成員 先ほどの一時養鹿しか扱えないということは、詰まるところ、トレーサビリティの問題ということです。

そこで確認しますけれども、例えば、野外の銃猟でも、一時養鹿舎などを使って衛生面を担保した個体でも、どこで捕まえられているかということがわかって、適切な管理下のもとで処理されているということであれば、トレーサビリティが基本的に確保されます。

○曾我部構成員 トレーサビリティの問題ではなく、家畜と同等の衛生レベルということですので、獣医師のチェックも入ります。要するに、生きている状態からというルールです。ですから、トレーサビリティの問題ではないということです。

○伊吾田部会長 逆に、野外での銃猟でも衛生管理が担保されれば、可能性はゼロではなく、獣医師の方が現場に行けるかどうかはまた別ですけれども、獣医師と同等の衛生の知識、ちゃんと検査ができる人が捕獲して、その場で検査することなどがうまく進めば、可

能性としていかがですか。

○奈須野オブザーバー ほぼ不可能かと思います。今、解体してすぐに冷蔵庫に入れて冷やす形になるので、銃関係になってくると、撃ってから放血して、どういうふうに持っていかということになるので、難しいかと思います。

○沖構成員 曾我部構成員にお聞きしたいのですけれども、今、コープさんはメスに限定しているというお話をされていましたが、例えば、若いオスに広げていくことはできるのでしょうか。

先ほど、オスとメスで2分の1というお話をしていましたが、それが、例えば、捕獲したものの4分の3になることもあるかと思いますが、そういうことを曾我部構成員のほうでは考えられているのでしょうか。

○曾我部構成員 最初にコープさんと取引をするときに、オスではだめかという話をさせていただいたことがあったのですけれども、コープさんはメスを販売するということでした。

しかし、今の需要を考えますと、どうしても養鹿を使いたいという大手流通さんはまだほかにもいるのです。そこには、オスしか余っていないので、オスを出荷させていただいています。

それから、釧路市で言えば学校給食など決まったところがあるので、一時養鹿のものについては、今のところは行き先が決まっていることがあります。そもそも足りない状況です。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

そのほかにいかがですか。

養鹿について言えば、供給側が足りていないというか、需要の可能性があるというお話だったと思いますが、そこには衛生管理などの問題が強く関係していると思います。

この後、飲食店の現状についてもご報告と議論があります。

○上野構成員 もう一個です。

スライド13番に、購入者世代別人数の表があるのですけれども、ほかの家畜種と比べてどうなのか、これを見る限りでは60代が多いようですが、日本の人口自体が高齢化しているので、捕獲の獣種と比べて比較的こうだということがあれば教えてください。

○奈須野オブザーバー 我々のところを利用されている年代は60代から上が多いので、必然的にこのデータの人数も多くなってしまいますのですけれども、購入されている方の率としては案外と若年層のほうが多いです。人数というよりも割合的に多いです。

一番多いのが大体40代ですけれども、これは、完全に店頭を試食販売などで、興味を持って、すぐ買って食べてみたいという方はやはり若年層に多くいました。

逆に、年代が上がっていくにつれて、シカ肉は食べたくないということで、完全に頭からだめという方が結構いるので、こういう数字になっています。上のほうは、私は食べないけれども、孫などに食べさせたいということで買っていく方も結構います。

○伊吾田部会長 先ほど、シカ肉でしかできない料理がないことが一つの課題と言われていましたけれども、例えば、羊でしたらジンギスカンということがありますが、今後の展望と申しますか、こうやって売ってみたいとか、こうした方がいいのではないかと申す可能性は何かありますか。

既にいろいろとやられているとは思いますが、ジンギスカンは一つのアイデアかと思えます。

○曾我部構成員 永遠のテーマみたいところはありますけれども、奈須野オブザーバーが言いましたように、これだというものがあればもっと売りやすいと思えます。逆に言えば、羊をそれ以外で食べるかというところがあると思います。僕自身は羊をしゃぶしゃぶなどでは食べずに、ジンギスカンでしか食べません。

これは非常に難しい問題で、エゾシカは割と癖がなく淡泊なので、どんな料理にも合うのです。逆に言えば、エゾシカは、変に味をつけ込まなければならぬことはなく、割と何にでもなじんでしまうので、その分、これといった料理が見つからないということがあります。

しかし、これは努力が結構必要で、この前、ジンギスカンのたれのベル食品さんの福山社長と一緒にいたのですが、例えば、ジンギスカンを歴史的に見てみると、料理としては松尾ジンギスカンさんが飲食店で提供して、家庭に入れたのがベルさんということがあります。

それは、ベルのたれがあっただけで、今は高くなってしまったけれども、丸い成形肉があっただけで、家庭でよく食べられていました。釧路などはあればいいけれども、逆に言えば、味つけなどは最近知りました。小さいころは丸い成形肉ばかりだったので、あれイコールベルのたれという組み合わせが家庭料理の中に入っていったということを知りました。

そういう部分で言えば、シカの場合も、これからは北海道のたれメーカーさんとのコラボレーションなどが必要と申す最近感じました。ですから、これは、シカにとっての永遠のテーマという感じがします。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

そのほかにもございますか。

(「なし」と発言する者あり)

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

それでは、次に進みたいと思えます。

飲食店の現状ということで、事務局から説明をお願いいたします。

○事務局(寒河江主幹) 生物多様性保全課で有効活用を担当している主幹の寒河江と申します。

私からは、飲食店の現状について、ご報告をさせていただきます。

座って説明をさせていただきます。

まず、現在、北海道博物館で開催中のエゾシカ展に合わせてスタンプラリーを行ってお

りますが、そのスタンプラリーへの参加の打ち合わせを行った店に対して聞き取ってきた結果となっております。

5つの飲食店から回答が得られております。

エゾシカのジビエ普及に何が重要と考えるかということと、その他、自由に道が配布物などをつくる場合はどんなものかなどご意見を頂戴しております。特徴的と考えられる部分については、下線を引かせていただいております。

まず、販売店さんからは、エゾシカを初めて食べる人に対しては、好印象を持ってもらうことが一番重要で、入り口の印象が悪いと、その後は二度と訪れてくれなくなることがあるので、おいしい料理を提供することが大切だというお話を頂戴しています。

また、本道では、最近インバウンドが増えておりますので、外国人のほうがジビエに対する感度が高いものがありますので、そういった人向けに、多言語表記などの対応も必要ではないかというお話をいただいております。

フレンチレストランの方からですが、エゾシカの料理については、道民だけではなく、本州のお客様も多いということです。

下のほうに、道内の方が本州から来た方をエゾシカ料理でもてなすこともあるということで書かれておりますが、北海道でしか食べることができないというプレミアム感といいますか、特別感がありますので、そういったものを生かす必要があるのではないかという意見を頂戴しております。

また、2つ目のますのイタリアンレストランにつきましては、よいイメージを消費者に伝えることが必要であるとか、購買機会としてスーパーで気軽に買えるようになればということで、いかに欲しいときに簡単に手にとる機会を設けることができるかということが重要であるかという意見をいただいております。

その下のイタリアンレストランの方からは、エゾシカ肉は、ジビエが始まったころは珍しく、希少で特殊性がある肉ということで注文していただく機会があったけれども、最近はその珍しさからの注文が少なくなっているということで、エゾシカ肉を選んでもらうための何らかの対応が必要であるという意見を頂戴しております。

以上、この聞き取りでいただいた意見を踏まえますと、実際に食べてもらい、そのおいしさを感じてもらい、エゾシカ肉の有する価値をきちんと認識してもらうことが大切で、それにより、よいイメージをつくっていく。そのためには、金額面も含め、気軽に買うことができるようになる機会を設けることが必要であるということです。このよいイメージを普及につなげていきます。

よいイメージというのは、言いかえると、食べてみたいと感じさせるエゾシカのブランド価値を構築していくことが必要だということに尽きると感じているところです。

また、昨今のインバウンドや本州から来られるお客様などに対して、北海道を象徴する独自の価値があり、特別感のあるものとして普及を進めていく取り組みが必要であるというご意見を頂戴したものと受けとめております。

2枚目に参りまして、こちらは2ページを1枚に表記したものです。

まず、1ページと2ページはエゾシカ料理セミナーについてですが、これはレストランのシェフ等を対象に東京で行ったもので、39名の方から回答をいただいております。

この中で見ていただきたいのが問いの2番目ですが、お店でエゾシカ肉を利用していますかという質問に対しまして、かつて利用していたけれども、今は使っていないという回答を18名のシェフから得られたことが特徴的と考えております。

下の3番目におきましては、エゾシカ肉には価値があり、評判もとてもよいとの回答をいただいておりますが、利用を途中でやめてしまったのはどうしてなのかという課題があります。

右に移りまして、エゾシカ肉を利用されるご意向はありますかという質問には、ぜひ利用したい、条件が整えば利用したいという回答を得ております。それらを踏まえて問い5のエゾシカ料理を提供する際の課題があれば選択してくださいという質問を見ますと、一番多いのが仕入れの価格で、その次が品質のばらつき、調理方法ということで、課題があることが挙げられております。

先ほど、コープさっぽろさんの話にもありましたけれども、わなをかけて、養鹿を経て運搬するというところで、経費がかかりますので、仕入れの価格がどうしても高くなる部分があります。

それから、処理事業者さんの努力により、一定の質のいいものを出していただいているのですが、設備投資が十分ではない中で品質の劣るものが出てくるのか、レストランで一定の品質のメニューを提供したいのにばらつきが見られるということで、そこがネックになっているのかということがあると思います。

また、調理方法につきましては、道におきましてもレシピの開発などを行っておりますけれども、そういうものをさらに周知する必要があると捉えたところです。

次の3ページ目と4ページ目につきましては、道内で行ったエゾシカ料理セミナーで、昨年は釧路で行っております。28名の方に参加をいただいております。

道内ということがありまして、先ほどのコープさっぽろさんの話でも釧路のシェフの方が購入されるケースが多いというお話がありましたが、現在利用しているという回答が一番多く、28のうちの半分となっております。

また、評判についてもとてもよいという回答を得られております。しかし、注意する点といたしまして、その他の内訳の中に食べず嫌いの方がいるということです。もともとエゾシカ肉が好きな方が注文し、興味のない方はそもそも注文しないということで、後者の方が多という話がありますので、ここは、道としても食べていただく機会を設けて、エゾシカの食材としてのすばらしさについて、積極的に広報に力を入れていく必要があると認識しております。

次に、問いの5番目ですけれども、ネックになるのは仕入れ価格ということで、先ほど、本州方面のシェフについて述べたことと同じことがここでもネックになってきていると捉

えております。

続きまして、5ページ目以降になりますが、これは毎年行っているエゾシカウィークの際に、さっぽろ雪まつり期間中など観光客の多い時期に合わせて、北海道全域のエゾシカ肉料理を提供するお店において、一斉に実施したアンケート結果でございます。なお、こちらの回答には利用者からのものもございます。

まず、お店のお客さんのアンケート結果ですけれども、食べている料理で一番多いのは、ステーキやロースト、次に焼肉やしゃぶしゃぶ、串焼きということで、基本的に食材を火に通して、食材そのものの持つ味を生かして利用する料理が多い結果になっております。

問いの2番目では、食べた料理が満足したかしなかったかという話ですけれども、満足とほぼ満足を合わせますと95%ということで、高い満足が得られていることになっております。

そもそも、利用した人から希望を募ってアンケートを集める形になっておりますので、エゾシカのおいしさを感じた方がアンケートに答えていらっしゃることはあるかもしれませんが、満足しているという回答がとても高い率で得られたものと考えております。

問いの3番目は自由記載になっております。ここに書かれているのを見ますと、「やわらかい」とか「臭みがない」「癖もない」という言葉がたくさん書かれております。

エゾシカ肉につきましては、昔食べたことがある方の話などを聞きますと、かたいとか、臭いという言葉やイメージがあると聞いたりするのですが、実際に料理屋さんできちんと料理されたものについては、やわらかく臭みや癖もないということで、食材としてすばらしい価値を十分持つものということがここにあらわれていると考えております。

7ページ目になります。

そういったすばらしい価値を持つエゾシカ肉ですけれども、どのくらいの頻度で食べているのかというところを見ますと、一番多いのが年に数回の53%です。

また、前回のエゾシカウィークの中で初めて食べたという人が26%ですから、4人に1人いることで、一般消費者の方が手にとって、さらに口に運ぶ機会が今もまだ少ないということがここにあらわれていると思います。

イベント等でも資料を配ったり、情報を伝えたりということで、いろいろ周知しているのですが、実際に試食する機会を設けることが何よりも必要になってくるのかと、このアンケート結果を受けて感じているところであります。

次に、右側の8ページになりますけれども、ご家庭でエゾシカ肉を食べたいですかという質問につきましても85%の「はい」という高い回答が得られております。

「いいえ」という回答の理由としては、自分がふだん行っているお店には置いていないということや、買って来たとしても、自分でどう料理をしていいのかわからないということがありますので、ここは購買機会の確保とともに、料理の仕方ということでレシピを普及していくことが大切と受けとめたところです。

次に、9ページと10ページは、引き続き消費者からの回答になります。まず、問い7

番のエゾシカ肉をご自身で購入されたことがあるかという質問に対して、買ったことがあるという人が4分の1しかいません。

次の問いの購入先を選択してくださいという質問については、スーパーで買っているという回答が一番多く、それ以外ではインターネット等での購入も最近では結構増えています。その他という回答については、スーパーから購入する回答の次に高い値になっていますけれども、その中身としてはハンターから直接もらうことになっております。

ハンターさんは知識が豊富ですから、衛生的に処理をして、肉の品質が劣化する前に状態のよいものを譲るといふ方もいらっしゃると思いますけれども、千差万別だと思しますので、ここでもし適切な処置がされていないものということになると、食べたものがちょっとかたいということもあり得ると思います。また、衛生的な面でも場合によっては危惧される点もあると考えているところです。

問い9番目のエゾシカ肉普及のためには何が課題になるかという質問ですが、消費者からの回答としまして、一番多いものが食べられる場所が少ないということがあります。それから、どこで買えるのかわからない、料理の方法がわからないということで回答をいただいております。食べられる場所が少ない、どこで買えるのかわからないという回答がありますが、これは、消費しようとしても、それにアクセスする手段がかなり限られて、細くて、どこにあるのかもわからないということになっていると思います。

道でもシカの日参加店ということで広報はしているのですが、その周知が十分図られていない状況にあると捉えているところです。

料理の方法につきましては、先ほど申し上げたように、レシピ解説なども行っておりますので、それについてもさらに広げていく必要があると考えております。

めくっていただきまして、最後のページになります。

こちらは、エゾシカウィークに参加されたお店から寄せられたアンケート結果になっております。全部で93の店舗から返事をいただいております。

まず最初は、エゾシカウィークに対する要望ということですが、期間が短すぎるという回答があります。雪まつり期間などに合わせて1週間ということで開催していたのですが、これが期間として不足しているということもあるので、来年以降におきましては冬期1週間だけではなく、もう少し期間を増やして開くことを検討しているところがあります。

また、エゾシカ料理を普及させるには何が重要と考えられるかという問いに対しましては、食べてもらわないとおいしさが伝わらないという回答がありましたので、実際に口に運んでもらう機会をもっとつくっていかねばならないということで、イベント等に合わせた試食の機会や、実際に舌で味わっていただく機会をつくっていく必要があると考えております。

また、エゾシカ肉の価値をわかりやすく伝えるためのブランディングや知名度を向上させるために、本州方面などにも打ち出していく必要があるとか、かたい、臭いといった昔

のイメージを塗りかえていく必要があるので、PRに努めてほしいという意見をいただいております。

これらを受けての結論といたしまして、飲食店等などでエゾシカ肉を食べる機会がまだまだ不足しています。そのことにより、エゾシカが有する価値を消費につなげきれていないのが現状としてあります。そのため、適切に調理されたおいしいエゾシカ肉を食べることで、これまでのかたい、臭いといった悪いイメージを払拭し、良いイメージに転換していくことが必要であると考えています。

また、道外客や拡大するインバウンドを対象にして、北海道にしかない、北海道ならではの価値のある資源としてエゾシカ肉を食べる体験をしてもらうなど、ここでしかできないことを体験させて、一層その価値を広げていくことが必要であると考えておりまして、今後の施策に反映していきたいと考えております。

飲食店の現状につきましては、以上になります。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

飲食店と消費者のアンケートの話がございました。

これにつきまして、ご質問やご意見がありましたらお願いいたします。

○上野構成員 先ほどの話も含めて、感触として感じた意見を述べると、寒河江主幹の最後の総括のとおり、知らないところを知るという意味で、そもそも家庭で料理できるほどのレシピもまだ浸透していないので、まずは食べる機会を増やすことが必要と思います。そういう意味で、レストランで飲食をすることも考えられますが、エゾシカ肉を扱っているレストランさんもまだまだ十分ではないと思うので、まず、良さを知っていただいて、食べ方を知っていただいて、最終的に時間はかかるけれども、それが食卓に上がる材料の一つとして扱える流れになると思いました。

食べたイメージとしては、非常に良いという印象が大多数だったので、まず食べられる場所を増やすということがあると思いますが、そのためには、食べられる場所のオーナーさんがそれを購入する機会が何より必要と感じました。

○伊吾田部会長 そのほかにもございますか。

○稲富研究主任 確認ですけれども、シェフを対象にしたエゾシカ料理セミナーのアンケートは、道東エリアと本州で同じアンケートをとったという理解でいいのですか。

○事務局（寒河江主幹） 場所も含めて、一部、回答項目が違うのものがあるのですけれども、概ね同じです。

○稲富研究主任 わかりました。

概ね同じということで、ちょっと興味深いと思ったのが、問5のエゾシカ料理を提供する際の課題として、本州には出てきていないのですけれども、道東エリアで仕入れ先の確保という課題が出てきています。

最後のエゾシカウィークの参加店のアンケート結果でも、常にシカ肉を使いたいのですが、シカ肉を仕入れる量が多いために仕入れができないということがありました。先ほど

の曾我部構成員の話で一時養鹿の供給の問題もありましたけれども、北海道の場合は、供給量の不足が若干生じ始めているのということがこのアンケート結果から断片的に見える気がしました。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

先ほどのコープさっぽろさんの状況とも少し共通点があるということです。

そのほかにいかかでしょうか。

○庄子構成員 このアンケート調査を見ていて、裾野を広げていろいろな方に食べていただくことも非常に重要だと思いますが、奈須野オブザーバーの話にあったように、必ず買ってきてくださるお客さんもいるようですので、裾野を広げる方向と、シカ肉をいつも食べたいという方を増やしていく方向の二つがあると考えておりました。

それから、おいしくないシカを食べて、もう食べたくなくなるということを踏まえると、幅広くファンを増やすというより、おいしいシカ肉を特定のところで出していく広がり方をしたほうが、資源のことを考えるといいのかという感じを受けました。それがいいのかどうかはちょっとわからないのですが、個人的にそのように思いました。

ですから、アンケート調査でも、例えば、また買いますかというように、エゾシカ肉を食べた方がファンになるようなことを聞いていただいたらおもしろいと思いました。

○伊吾田部会長 新たな視点のご意見だったと思います。

○曾我部構成員 エゾシカのジビエウィークや料理セミナーなどで僕が感じていることは、根気よく続けるしかないということです。

例えば、釧路でも、ジビエの祭典を昨年初めて開催して、今年も2回目を開催しました。まだ正式な数字は届いていませんけれども、多分、1,000人くらいは集まっていたと思います。

釧路の方式というのは、釧路でエゾシカを扱ってくださっているお店が一堂に会して、お酒と料理を楽しむ方法でやっています。毎回、アンケートというか、帰り際にポストイットに書いて張っていただくのですけれども、釧路でも未だに初めて食べましたという声やおもしろかったという声があるのです。

僕らが仲間と話すのは、完全にやり切った感が釧路にはあるけれども、食べていない人がまだまだこんなにいるのだということは、これからもやり続けなければならないねということなのです。

それから、今回はインターネットでも買えるようにしたのです。僕は売れないだろうと思ったのですけれども、結構若い人で20人くらいの方が買っていたこともあって、SNSなどのツールを活用して情報発信すると、そういった若い年代も来てくれるのだと思いました。来てくれて初めて食べて、それが次につながると思っています。

お役所さんの場合、こういったことを何年間続けたので、もういいだろうという感覚があると思いますが、食に関しては本当に地道に続けるしかないと思っています。特に料理人さんに関する料理セミナーについては、全道の中にはまだ開催されていない地域があ

るので、全ての地域でやるような勢いで進めていただきたいことを要望します。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

現状を踏まえたご提案でした。根気よく普及を続けることが重要ということだと思います。

そのほかにいかがでしょうか。

○上野構成員 先ほど奈須野オブザーバーに聞きそびれたので、一つ質問します。

廃棄の問題を挙げられていたと思いますけれども、恐らくどの肉類も食品ロスはあると思います。パイが大分違うので、何とも言えませんが、シカ肉にロスが著しく多いという感触はあるのですか。

○奈須野オブザーバー ある一定量は出ます。

しかし、ほかの畜種に比べてとんでもなく多いということは、各店舗ではありません。でも、値引きは多いです。

○伊吾田部会長 価格の問題があって、値引きをすると最後は買っていかれるということで、ロスもほかと同等くらいになるということかと思います。

ほかにございますか。

○赤坂オブザーバー 久しぶりにこういう話を聞かせていただいたのですが、お話を聞くと、着実にいろいろと進んできているし、広がっているという感じはします。

道で毎月されているシカの日取り組みなどは、引き続きやられているのですか。

○事務局（寒河江主幹） はい。

○赤坂オブザーバー そのときに参加するレストランのお店の数などは増えてきているのですか。

○事務局（寒河江主幹） 増えてきています。

○赤坂オブザーバー それは、どんな感じで増えているのですか。

○事務局（寒河江主幹） 今年の3月末現在で365店舗です。

○赤坂オブザーバー 数年前までは黙っていてもシカの関係はマスコミが取り上げて広げてくれましたが、今はシカからクマになりつつあるのかと思っています。

シカのほうは着実に取り組んできているわけですが、貴重な広報媒体であるマスコミさんがあまり積極的に取り上げていない状況ですので、そういうことを踏まえてしっかりPRしていくことが、エゾシカ肉の道民、あるいは国民への広がりにつながると思いますので、ぜひ頑張ってくださいと思います。

そういった中で、今、北海道博物館ではシカ展を開催していますが、一時期、マスコミさんが黙っていてもシカを取り上げてくれたことで、数年後の今になっているという意味は、非常に大きいと思います。

そういった中で、シカのスタンプラリーなどにつきましても道には積極的に協力していただいていると思いますが、そういうものを使って普及PRに努めることも重要ではないかと思います。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

そのほか、いかがでしょうか。

話題が少し変わりますけれども、数日前にテレビのドラマをたまたま見ていたら、エゾシカではないのですが、シカ肉を有名なタレントが扱っていて、シカ肉のたたきを出していました。先ほど、根気よい普及が重要だというお話がありましたけれども、やってはいけないことのアピールも根気よくしていただきたいと思います。それがまだまだ不十分という気がします。

○伊吾田部会長 そのほかはいかがですか。

(「なし」と発言する者あり)

○伊吾田部会長 そうしましたら、次の話題に移りたいと思います。

次は経済的な価値の評価ということで、庄子構成員からご報告をお願いしたいと思います。

○庄子構成員 北海道大学の庄子です。よろしくお願いいたします。

私からは、エゾシカがいることによって経済にどれだけ影響があるかということについてお話をさせていただきます。

タイトルに産業連関分析と書いてありますけれども、まず、これについて簡単に説明させていただきます。

資料3の後ろに緑色のカラーで「事業による経済波及効果分析(フロー図)」というタイトルのものがあります。非常に難しいデータが書かれるもので、数字は全部外しているので、今はゼロになっています。

簡単に言いますと、一番上の直接効果のAというところに、最終需要額の数字を入れると、いろいろな計算を勝手にしてくれます。勝手にといたしましても、エクセルの中に統計資料に基づいた数字が入っていきまして、そこからいろいろなことが計算されます。

例えば、最終需要額を入れると生産物ができますが、そのまま消費者に行くものもあれば、その生産したものが次の産業に入っていくものもあります。

次の産業に入っていくものが下のほうに入っていくと、右側が、何と申しますか、一番わかりやすいのは雇用者の所得になります。

1次生産波及効果というものは、生産されたものが次の産業に行くことになりまして、今度は直接効果というところの右側に行ってぐるっと回って、2次生産波及効果に行くのですが、これは、働いている方に所得が発生して、その方がまた何らかの消費活動をするによって、また経済的なメリットが出るというような計算をしています。

簡単に言うと、最終的に直接的な需要額が出てくるわけですが、それを1としますと、それ以上のものが経済に発生します。それを経済波及効果と言うわけですが、それを産業連関分析を使ってエゾシカについて何かできないかということで、いくつかやってみることが今回になります。

資料3に戻っていただきまして、まず、今お話ししたのが産業連関分析の構造というところですが、2番目のエゾシカ肉販売の経済波及効果ということで、単位を「千円」にすればよかったのですが、「万円」になっています。統計資料を使いまして、エゾシカ肉の最終需要額を把握しました。

これをもとに北海道開発局が整理している北海道産業連関表というもので、最終需要額を入れると、このように生産波及効果が出てきます。

一つ目のエゾシカ肉販売の経済波及効果に関して見ると、生産誘発係数が1.09ということですが、平均的な産業で言うと1.2くらいで、高い産業だと1.7くらいあるそうですから、あまり高くないということになります。

これにはいろいろな理由があります。産業連関表にはいろいろなことが細かく区分されているのですけれども、エゾシカ肉は「その他の食肉」という分類に入ってしまうので、簡単に言いますと、ジンギスカンの羊の肉などと一緒の流通経路をたどっているということで計算されてしまうことが一つあります。

それから、2個目の表の下を見ていただきたいのですが、消費されますと、「食肉・畜産食料品」、「飲食サービス」というところが非常に大きな影響を受けるのですが、ほかにも「非食用耕種農業」、「道路輸送」、「飼料・有機肥料・たばこ」、これらはまとまってしまっているのようになってしまっているのですが、計算の仕組み上、こういうことが出てきてしまいます。実際に飼料もある程度は入っていると思いますが、基本的に「その他の食肉」で発生する飼料や肥料が計算に入ってきてしまいます。

ですから、シカ肉だけでこういう形で経済波及効果を出すのはなかなか難しいということがわかりました。また、出てきている数字が正しいかどうかよくわからないということにも気づきました。

1枚めくっていただきまして、3番目になります。

それでは、ほかに何かできることはないかということですが、道外からの狩猟者による狩猟の経済波及効果は出ないだろうかということで、道庁さんからエゾシカの出猟日数や来道者数、狩猟者の滞在日数を計算して、これがどういうふうに経済波及効果を出しているかということも計算しております。

2ページ目の真ん中の表になりますが、そういうことを見ていきますと、生産誘発係数が1.13となります。

大きいところでは「宿泊業」、「航空輸送」、「公務」を除いて、これが大きいのですが、それでも、「商業」、「運輸附帯サービス」、「住宅賃貸料」、「その他対事業所サービス」、「金融・保険」の部分に経済的な波及効果が及んでいることとなります。

何となく想像がつくと思うのですが、飛行機を使っていますので、そこにかかっているお金が大きいこととなります。計算上は、航空機を使った場合は行きと帰りが発生するのですが、帰りだけは北海道での消費で計算されています。つまり、東京から来られるときは東京で行きの飛行機の券を買うのですが、帰りは北海道で買って帰ります。実際

はそうではないのですけれども、そういう形で計算されて誘発効果が1.13ということ
でなります。

ほかに何かないかということで、伊吾田部会長にご協力いただきまして、西興部の猟区
の経済波及効果も算出してみました。

西興部村の猟区の非常に貴重なデータがございまして、それをいただきまして、旅行の
費用のいろいろな区分をしまして、2ページ目の下の表のような形で需要額を計算しまし
た。

北海道開発局が公表している産業連関表がありますが、最も細かいところはオホーツク
地域というくくりでしか出てこないのです、西興部村という区分では計算できません。そう
いう場合はノンサーベイ法という形で統計資料を使います。産業連関表というものは、い
ろいろな統計表を使って、どれだけの産業にどれだけの人がいるかということ計算して
いるのですが、西興部村については、産業構造に合わせて係数を調整して計算しました。

それが次のページですけれども、生産誘発額が0.96ということで1を下回っていま
すが、先ほど言った方法による問題です。ここで生産物ができたら、こっちの産業にこれ
だけ行ってこっちの産業にこれだけ行きますということが産業連関表で出るのですが、西
興部村に割り当て分を引き受ける産業がないとゼロ換算になるので、外で生産されている
ことになってしまいます。そういう手法的な事情から0.96となってしまうました。そ
のため、それは使わずに、オホーツク地域産業連関表にそのまま入れてしまうというこ
とで計算しました。

西興部村の産業構造とオホーツク全体の産業構造はちょっと違うのですが、それに入れ
て計算すると生産誘発係数は1.25になります。ですので、猟区に関しては、普通の産
業と同じ程度で高いわけではありませんが、この事業を行っていることによって経済的な
波及効果が発揮されていることが確認できたことになります。

簡単ですけれども、以上が今回わかったことになります。

○伊吾田部会長 どうもありがとうございます。

専門用語等もあったのですけれども、経済的にその地域にどういう効果があったかとい
うことが示されました。こういった評価はこれまであまりされてきていなかったと思いま
すので、非常に重要な視点だと思いますし、今後もさらに研究していただければと思いま
す。

ご質問、ご意見等ありましたらお願いします。

○亀井研究主任 最後の生産誘発係数1.25という数字について、平均的な産業の数字
は1.2程度ということでしたが、これは業種的に経済効果の非常に高い投資という見方
でよろしいのですか。

○庄子構成員 今日はほかの職種の情報は持ってきていないのですけれども、例えば、観
光業ですと、ホテルなどは、営業することでリネンの洗濯や食事、食料品などいろいろな
ものが発生しますが、関連する業種が非常に多いので、波及する部分が多くなります。そ

うすると、誘発係数の数字が上がっていきます。

しかし、食肉などは、使う分野がそんなに多くないもの、例えば、3番目の道外からの狩猟者による狩猟の経済波及効果になると、航空運賃で持っていかれる部分がかかなり多いため、それほど波及しないこととなります。

全産業の中で平均的かどうかという問題もありますけれども、そもそもの業種的に、幅広い産業にかかわる業種もあればそうでもない業種もあるので、そこら辺の比較の仕方については、もう少し検討させていただければと思います。

○上野構成員 資料3について、フロー図と照らし合わせながらもう一回確認させていただきたいのですが、まず最初に、2番目にエゾシカ肉の表がありますが、この合計額が次の表の最終需要額に当たると理解して大丈夫ですか。

○庄子構成員 そうです。

○上野構成員 その次に、表の中の1次生産誘発というものに関しては、フロー図におけるKでよいでしょうか。

○庄子構成員 そうです。この表に対応しています。

○上野構成員 ですので、Kは、Aの最終需要額からいくつかの係数、パラメータを掛け算する中で得られるものですね。

意味合的に1次生産誘発の直接効果として、最初の最終需要額から、ある一定の地元生産能力などを加味して、どの程度を地元の業者に直接貢献しているかということがCだと思いののですが、KとTについて、具体性をもっともう一回説明していただけるとありがたいです。

○庄子構成員 最終需要額から1次生産などがぐんと半分くらい減っているのは、商業でかなり減っています。特に消費財に関しては、小売のところはかなり部分がそっちに流れています。例えば、生産した1次生産物が次の産業に入ると1次生産誘発に入る形になります。

ですから、産業によっては小売ではないところもありますが、そういうものになると1次生産誘発の数字がぐらっと変わるのでありますが、エゾシカ肉の販売に関して見ると、最終需要額の半分くらいが域内直接効果に行くこととなります。

○安野（北海道大学） 補足になるのですが、例えば、豚肉が売れたとすると、道民が1万円の豚を買いましたということが最終需要額になります。

域内直接効果についてF、ここで減っているのは自給率の問題で、例えば、道内の豚肉の自給率が50%だと最終需要額1万円に対して、域内直接効果が5,000円という形になります。

1次生産誘発というのは、豚肉をつくる時に、例えば、飼料が5,000円分必要ということになると、5,000円になりますが、そのほかに水などの施設費などで、豚肉を生産するために、新たに発生する消費の合計額が1次生産誘発ということになります。

2次生産誘発というのは、それに関わる労働者が新たに給料を得たときに、その人たち

にどれだけ消費するかというその合計額が2次生産誘発となります。

それらの域内直接効果、1次、2次の全部を足し合わせた数が総合生産誘発という形になります。

○上野構成員 しかし、総合生産誘発は、1次生産誘発と2次生産誘発の足し算ではありませんね。数字が大分違うと思います。

○安野（北海道大学） 域内直接効果も足して、変わりますか。

○上野構成員 1次生産と2次生産とそれ以外も含めて最終的に総合生産誘発という理解でよろしいですか。

○安野（北海道大学） 域内直接効果と1次生産と2次生産を全部足し合わせて、総合生産誘発となります。

○上野構成員 わかりました。上の三つですね。

○安野（北海道大学） 下1桁が違うのは四捨五入の関係かと思います。

○上野構成員 あわせて、最後の生産誘発係数の計算式をざっくり言うならば何になりますか。

○安野（北海道大学） 総合生産誘発割る最終需要額になります。

○上野構成員 わかりました。

○稲富研究主任 まだ理解していないところがありまして、先ほどの豚肉の話のように何か事例があるほうがわかりやすいと思いました。これは、あくまでも最初のスタート時点はシカ肉の販売や加工などの費用のあたりから計算が始まっていくという理解でいいのですね。使っているもともとの数値は、その数値になるということですか。

○庄子構成員 そうです。

○稲富研究主任 先ほど、1次生産波及効果と言っていましたけれども、豚肉の場合は生産する現場でかかる経済効果ということになるので、シカ肉で言えば、捕獲の現場などでどういう波及効果があるのかを示した値になるという理解でいいのですか。

実際の数値は違うと思いますけれども、1次生産波及効果の示す値としてはそういう意図になるのですか。

○庄子構成員 示す意図はそういうことですが、先ほどの説明にあったように、輸入の部分も加味されています。エゾシカ肉は全て北海道で獲っていますけれども、乗せる入れ物というか、データを流す枠が「その他の食肉」ですから、そもそもそこに輸入の割合がかかっています。ですから、羊の肉がニュージーランドから来ているという統計資料をもとに割り引かれてしまっています。

そういう意味から、この値をもってエゾシカが生産誘発をしているとはなかなか言えません。どちらかといえばあまり有効ではなかったという結果が出てしまって、逆に、やればやるほど問題はあることがわかった感じになります。

○稲富研究主任 ありがとうございます。

この表の見方がそういうイメージになって、課題としては、シカ独自の連関表をつくる

ことが今後必要になるという理解でよろしいですか。

○庄子構成員 連関表には全ての統計資料を詰め込んでいるために、シカ肉を消費したことによって、どこの産業にどういうふうに波及していくかということ全体を調べ上げなければならなくなります。

連関表に自分のところの部門がばっちりあるところはいいのですが、例えば、環境関係の部門などは関係するものが全然ないので、乗ってこないことがよくあります。ですから、エゾシカ肉も2番目の分析に関してはかなり怪しいですが、そこを改善することも難しいかもしれないということになります。

○稲富研究主任 ありがとうございます。ちょっとずつ理解してきました。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

シカ肉の部分と狩猟の効果の話題がありましたが、道外からのものと西興部のものがあるということですが、それ以外に道内の狩猟者の方たちの効果も加えられているということです。ですから、狩猟の価値もあるということだと思います。

その他、シカ肉のほうでも狩猟のほうでもよろしいので、ご質問、ご意見等があればよろしくお願いします。

○庄子構成員 エゾシカ肉に関しては、獲った肉をお友達やお知り合いに分けてあげる部分は経済にはなかなか出てきません。しかし、そういうことはお互いにとってかなり重要な部分で、数字に出ていなくても、そういうところがあることは何らかの形で認識する必要があると思っています。

○赤坂オブザーバー ここでは、エゾシカ肉に着目して出していますけれども、パーセントからいけば微々たるものだと思います。毛皮や角の利用などのあたりもありますね。

その辺を今後のことも含めて考えて早い段階で押さえておいていただけるといいと思いますし、毛皮や角の利用をどうしていくのかということも含めて検討の俎上に乗せるといいと思います。

もう一つは、道外からの狩猟者ですけれども、庄子構成員が計算されたときの人数は2,000人いらっしゃいますか。たしか人数がかなり減ってきていると思いますが、去年は何人くらいですか。十数年前はたしか3,000人くらい来ていましたが、数年前は2,000人を切っています。その後、どういうふうになっているかということも気になります。

そういうことも踏まえて、北海道として道外狩猟者をどのように利用しなければならないか、道外狩猟者の動向なども含めた関連の中で分析して見ていくと、次の施策の一部が浮き上がってくると思いました。感想です。

○庄子構成員 この分析をするのに、森林セラピーが地域にどれだけ影響しているかという分析があったのですが、その研究では、ただ単に統計資料を使うだけではなく、お土産を売っているお店でどれだけのお土産を売っているかということなども聞いたりしています。ですから、今はほとんどわかっていない毛皮とか角の利用がお土産の形でどれだけ利用されているのかということは把握できると思います。

また、道外からの狩猟者の宿泊費については、一番上から3行目にもありますが、第6回北海道観光産業経済効果調査をもとに、1人1泊8,700円で計算しています。しかし、狩猟で来られる方が1日8,000円しか使わないということは現実的ではないと思いますので、ここら辺も、実際に狩猟に来られている方にどれだけ宿泊されて消費されているかということ聞き取って、数字を補正していけば、また違う結果が出てくると考えております。

○伊吾田部会長 狩猟者本人のデータが入っていますけれども、中には同伴者の方、家族と一緒に来て、北海道観光を複合的に楽しむケースもあると思いますので、そういう意味でも波及効果があると思います。

特に、北海道のエゾシカは日本の中で体のサイズが一番大きいシカで、道外の狩猟者の憧れであると思いますから、そういう意味でも非常に価値があると思います。

○上野構成員 2番の連関表の問題は結構深刻だと思いますけれども、3番の生産誘発係数の数値が平均に比べてどうかというより、1以上という、つまり波及効果があるということ自体を評価することはできると思いました。まず、これが1点です。

それから、今回はそもそも波及しているかどうかというところに特化した分析だったと思いますけれども、最初の需要額、つまり、北海道内のエゾシカに9億円くらいの産業的な経済規模があることに結構驚きました。

コストの問題がいろいろあるとしても、今、9億円レベルの経済規模のものがエゾシカに関わっているということ自体も評価の対象にできないかと思ったのですが、そのあたりについて何かご意見があればお願いします。

○庄子構成員 誘発効果がどうであるかということに関しては、これから考えてみようと思います。

先ほど、豚肉の話が出ていましたが、一つは北海道で100%生産されているということなので、そういう意味合いにおいては、かなりの輸入を占めている産業の部門とそのまま比較していいのかどうかということは考えなければいけないと思っております。外から持ってくる分は外から持ってくる分で計算はちゃんとされているのですが、そのあたりを見ていく必要はあると思っております。

ここは生産誘発係数しか計算で出していないのですが、もう一つは、生産誘発係数が高くても、部門が偏っているものもあれば、幅広い部門に数値がばらけていることが多分あると思います。そういうものを見ると、一部の産業に固まって経済効果が発生しているものもあれば、幅広く発生しているものがあるかと思うので、そういうこともほかの産業と比較して、どういうふうに捉えることができるかということを見てみたいと思っております。

○上野構成員 9億円……。

○庄子構成員 9億円、そうですね。

私はエゾシカのことに関してよく知っているわけではないので、この数字が高いのかどうかということに関して判断が付きません。実際に現場の方とか全道のことをよく知って

いる方に見ていただいて、この数字が妥当かどうかということをお聞きしたいということがありました。

○伊吾田部会長 冒頭で39億円の被害の話がありましたけれども、交通事故などいろいろなマイナスの価値などとの比較もぜひまとめていただければと思います。

ほかの産業については、北海道で言えば、例えば、サケ釣りや先ほど出ていたジンギスカンなどがあります。羊は輸入物が結構多いと思いますけれども、そういうものと比較して相対的に価値を把握することでもまだまだ可能性があると思いました。

これに関して、ほかにいかがですか。

○沖構成員 今、いろいろとご説明いただきまして、産業連関分析についてここに書いてあることは何となくわかったのですけれども、例えば、道内のハンターが13万頭くらいのシカを獲っている部分もありますが、そういうことはこの分析の対象になるのでしょうか。

○庄子構成員 産業連関分析には出てこないのですけれども、別のやり方でトラベルコスト法という方法があります。これは、レクリエーション価値でよく使うのですけれども、例えば、知床に観光に行く人は、知床の観光の価値を高く見積もっているのです、遠くからでも旅行費用を払ってこちらに来ますが、その旅行費用を払っている分をもって、逆に価値を図ってやろうという方法です。

狩猟者の方が13万頭のシカを獲るためには、どこかに出かけるわけですし、そのために車を使うので、ガソリン代をかけていることを逆算すれば、逆にレクリエーション価値ということで、ここには載ってこない部分が出てきます。ガソリン代などの一部は乗りますが、レクリエーション価値という形で経済効果を別にはかることは可能かと思います。

○沖構成員 わかりました。

○曾我部構成員 漁業の場合の漁師さんは、このフローの中に入るのですか。

○庄子構成員 漁業という部門がありますので、その中に入っていると思います。

○曾我部構成員 それと同じ考え方で、今、沖構成員が言ったように、僕たちから言わせると、ハンターさんは漁業で言えば漁師さんです。そして、僕らが水産会社というような関係です。買い取って、それを生産して肉として販売する流れになっているので、畜産のフローではなく、漁業のフローにとっても近いと思っています。ですから、ハンターさんがそれを集めるということは車両代もかかるし、ガソリン代もかかります。例えば、鉄砲を使うのであれば弾代もかかります。これは、漁業の船にかかるコストと全く同じですので、そういうフローで考えると出てくるのではないかという感じがします。レクリエーションではないと思います。

○庄子構成員 やり方としては、そういうふうにとしたいと思います。

レクリエーションはそんなふうにはかるのですけれども、アイデアとしては、かかっているものを逆算して行って、それに見合うだけの価値がエゾシカにあるという形ではかかっていくことになると思います。

ただ、産業連関表は本当に大きな枠で産業の構造をはかるためのものだけですので、ほかの産業と比較するとエゾシカの部分がかなり小さくなってしまいます。そういう意味で合わない部分がかかなり大きいと思うので、どれだけの費用をかけて、どれだけの利益を得ているかということを知りたいからもうちょっと聞いて、データをとる必要はあるかと思っています。

○上野構成員 引きずる感じですが、連関表の中の食肉の部門ではなく、漁業の部門に入れてしまうのは乱暴な感じになるのでしょうか。

今、エゾシカ肉の販売関係の需要額は、ジャンルとしては食肉卸売・小売と加工販売と調理販売のところに入れてあります。ここの食肉のところを、漁業関係に入れた場合、恐らくシカとは違うものがまた出てくるかもしれませんが、そこに入れてみる価値はあるかと思われませんか。

○庄子構成員 見てみなければわからないのですけれども、漁業は、氷や発砲スチロールなどが出てくるので、そこにシカ肉を入れるとそちらのほうで波及してしまうことになります。それがどれだけ波及しているかということは漁業の部門を見なければわかりません。また、漁業なのか、水産加工なのかということにもよると思いますけれども、自給率が一番大きくきいていると思います。

例えば、石油精製関係のものの自給率はほとんど100%ないので、そういうところはなかなか計算できないのですが、入れていいものかどうかは中を見なければわからないということになります。

開発局さんに聞くと、養鹿をして出したものと、ハンターさんが獲ったものをそのまま出すものは区分が違うとか、いろいろなルールがあるようですので、そういうことともかわって来ると思います。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

そのほかにいかがですか。

(「なし」と発言する者あり)

○伊吾田部会長 それでは、長丁場で申しわけないのですけれども、このまま進めたいと思います。

次の議題(3)は、今後の資源管理に向けた課題のまとめです。

まず、資料4を私から、その次に、資料5を事務局から説明します。

まず、資料4ですけれども、こちらに同じものを大きく印刷していただきましたので、これも見ながら説明していきたいと思っています。

最初に簡単に言いましたように、左側に現状、右側に課題がありまして、右下に今後の方向性があります。

いろいろな項目がありまして、それぞれに色つきの丸がありますが、施設運営に関することや被害管理、資源管理、人の調整、役割分担ということで色分けをしています。

ざっと説明しますと、まず、現状ですが、今のエゾシカ管理計画第5期の中で、東部、

西部、南部の三つの地域それぞれ目標レベルがあります。南部のものはまだありませんけれども、その目標まで減らせていない状況であるのが現状です。ですので、エゾシカ捕獲推進プランに基づいて許可捕獲と狩猟による捕獲をしています。

その計画の中にはフィードバック管理ということで、科学的にモニタリングしながら個体数を調整していくということが理論的にあります。

シカは当然捕獲をやめたらどんどん増えてしまうものですので、減らすためには捕獲しなければいけないし、減らした後も捕獲をし続けなければいけないと思います。その捕獲を推進していくためにはモチベーションが必要で、今の部会の一つのメインのテーマにもなっている資源管理を進めていかなければいけません。

いろいろな処理施設さんやコープさっぽろさんのような販売店等に頑張ってもらっているのですが、その捕獲個体の処理については、残念ながら3分の1を廃棄して利用されない分がありますけれども、残りの部分は自家消費と流通ということで有効活用しています。

流通している割合は増加していますけれども、一方で、廃棄の量があまり減っていない現実、課題もあります。

その中で、前回、曾我部構成員から生産側の現状と課題についてお話ししていただいて、今回、小売店や販売店のご報告をいただきましたが、それに加えて、庄子構成員から経済的価値のお話もありましたので、ここにこれが加わることになります。

その現状を踏まえて、課題としていくつかの項目があります。

まず、データの収集や蓄積です。

北海道は全国に先駆けてモニタリングの体制を整えて全道的に進めていますが、まだまだ不足している部分がありまして、資源量としての個体数推定の方法などにもまだ課題がありますし、今ある100カ所の食肉処理施設が経営を安定させるために、どのくらいの資源量が必要かということや、シカの資源的価値などもあります。それから、今日ご報告いただきました経済波及効果についてもさらにデータが必要です。

そういった中で、管理学的課題と経済学的な課題の整理なども必要になってくるということがあると思います。さらには、捕獲・搬入の課題があります。今日の話の中にも、需要のキャパがまだありそうだけれども、処理施設が遠いとか少ないという問題がありました。また、衛生的に処理しなければいけないので、高度な射撃技術が要求されますし、受け入れ側の衛生基準が高いということもあります。あとは費用の問題もあります。

次に、施設運営の課題として、今日も話題がありました。仕入れの部分での個体のばらつきや時期の問題、人員配置が難しいということもあります。

製造においては、トレーサビリティや着弾の箇所、品質のばらつきの問題があります。販売としては、需要の高い部位や時期に偏りがあります。

右側も見ていただきますと、流通・消費の課題があります。今日はいろいろな話題がありましたけれども、これからも根気よく普及活動をする必要があるということ、それから、

衛生管理や法令の部分の課題もあろうかと思えます。これらについては、後で事務局に整理していただきたいと思えます。

それから、被害管理の課題として、まだ40億円近くの農業被害がありますし、交通事故等もありますから、その被害を軽減、または許容できるところまで減らすことが大きな前提になりますが、その許容水準の決定についても課題があります。もう一つは、一般狩猟者に依存した捕獲体制になっていますけれども、今後もそれを確保できるかということがあります。

それから、被害を減らすためには数をできるだけ減らしたほうがいいのですが、そうすると、資源量自体が減ってしまうジレンマが発生します。そこがエゾシカ管理の難しい点で、すごく大きな課題になります。

次に、資源管理の課題ですが、先ほどとも関連しますけれども、資源量としての年間処理頭数の設定方法をどうしたらいいかということ、個体数が減少したときに原材料の確保をどうしたらいいかということ、さらに施設の規模や増減の対応などがあります。

それから、今後は地域地域できめ細かく資源管理をしていかなければいけないということがあります。あとは被害との相反ということで、先ほどとの関連があります。

このあたりにマイナスの価値とプラスの価値がありまして、先ほど言いましたように、ジレンマに対してどうやってバランスをとっていくかということが非常に大きな課題です。その中で、行政の意識や施設の意識、被害者の意識、狩猟者の意識など、利害関係者それぞれの立場でいろいろな課題がありますし、場合によってはそれが矛盾することがあると思えます。

課題の次は、最後の今後の方向性になります。

捕獲の推進を引き続き進めていくことと有効活用をさらに推進することが大前提になると思えますけれども、原材料の安定確保や需給調整、流通の課題として利益を確保していく部分、処理頭数をいかに増加させていくかということがあります。今は2割くらい流通していますが、その利用率を上げることがこれから非常にポイントになってくると思えます。そのためにはということでブランド化やG I登録などの話題もありましたけれども、そういった価値を高めることで経営を安定させていくことが重要だと思えます。

それと関連して、右側の資源量の確保があります。

これは第1回目から話題になっていましたし、先ほども言いましたけれども、施設運営に必要な処理頭数は何頭で、そのために何頭の捕獲が必要かを考えます。それをもとに最低必要資源量を算定して、被害とのバランスもとらなければいけないという課題があるのですが、最低必要資源量という新しい考え方をフィードバックの概念の中に入れていく必要があるのではないかというところが新しい点だと思えます。

それを含めた次期の第6期管理計画に、今、我々が議論している捕獲の推進と有効活用の推進をさらに盛り込むことが我々の部会のアウトプットという理解でおります。

簡単にざっと説明させていただいたのですけれども、上野構成員から補足等あればお願

いしたいと思います。皆さんからも、そもそもこういう構造でいいのかということや、ここはこういう考え方のほうがいいのではないかとすることがありましたらお願いしたいと思います。

現時点での中間報告ということで、たたき台として提案したいと思います。

続けて、資料5の説明もお願いしたいと思います。

○事務局（栗林主査） 資料5をご覧ください。

現行の北海道エゾシカ管理計画では、人とエゾシカとのあつれき軽減を目的とし、大発生水準、暫定目標水準、許容下限水準という三つの管理水準を設定しております。

具体的には、これを超えるとエゾシカが著しく増加してしまう水準として大発生水準、逆に、これを下回るとエゾシカが絶滅してしまう危険がある水準として許容下限水準がございます。そして、エゾシカが制御できないほど増えてしまうリスクと絶滅してしまうリスクのない範囲で生息数を維持していこうという中で、当面の目標として暫定目標水準を設定しております。

この水準ですが、個体数指数で表す場合と頭数を用いて表す場合がございます。

東部地域の場合でいきますと、平成5年の生息数を指数100とし、指数50を大発生水準、指数25を暫定目標水準としております。

エゾシカの生息数が推定によるほかに、本当の数はわからないという前提の場合には指数を用いて表すほうが適している場面が多いです。しかし、絶滅リスクを考慮する場合など、頭数のほうがより重要であるという場面もございます。

この許容下限水準は、2年連続で豪雪による大量死が起こったとしても、1,000頭以下にはならない数として、現在で言う1万3,000頭という数で表しております。

そして、次期計画に向けてこれらの水準をどこに置くのか、どのように設定すべきかを再度検討していく必要がありますが、既存の三つの水準につきましては、有識者会議の親会もしくは生息状況評価部会により検討されるべき事項と思われまます。

このあり方検討部会におきましては、新たに設定する四つ目の水準として、仮の名前ではありますけれども、最低必要資源量水準、エゾシカを資源として持続的に利用するために最低何万頭のエゾシカがいなければならないのか、こういった基準設定について検討いただきたいと考えております。資料5は、そのたたき台としての事務局案としてつくったものです。

有効活用を検討する上で重要となるのは、指数よりも頭数になるかと思ひます。この表の上から三つ目の段が最低必要資源量水準で、新たな水準設定までの道筋を表しております。

左側の方から見ていきますと、まず、現状分析として、今ある施設数とその分布、また、処理能力を把握しまして、一つ右に移って、その地域の施設維持に必要な頭数、毎年どのぐらいのエゾシカを利用したいのかというものを割り出します。

そして、次の項目に移って、その頭数を利用するために必要な捕獲数を現在の利活用率

から逆算して算出します。

最後に、毎年その頭数を捕獲するためには、母体としてエゾシカが何万頭いなければならないのかという数を決定して水準とします。

ここで、資料4に戻りまして、今後の方向性のところですが、オレンジ色の資源量の確保と書かれた部分に現状のデータを使って計算した例を載せております。

Aにあります施設運営に必要な処理頭数に3万頭を当てはめて考えた場合、現状の利活用率は25%ですので、3万頭を確保するためには12万頭の捕獲が必要になります。

そして、12万頭を毎年持続的に捕獲するためには、年間増加率が21%と考えると、その数が12万頭でなければならない、つり合っていないなければならないこととなります。

そうしますと、エゾシカが毎年12万頭増えるためには、もともと57万2,000頭存在していなくてはならないこととなります。

このように水準を決定することができるわけですが、例えば、この57万頭という数は、あつれきの軽減、被害防止という観点から考えると、多過ぎることになるかもしれません。

そうしますと、もっと少ないエゾシカの捕獲数で3万頭を確保しようという考えになりますので、今後は、利活用率を30%から40%まで引き上げた目標設定をしなければならないですし、天然で不足する部分を完全養鹿によって補う必要があるのではないかとといった新たな課題も見えてくるのではないかと考えております。

次期計画には、こうした現状分析と5カ年の計画年度における目標数値も盛り込んでいければと考えておりますので、今後の検討事項に加えていただきたいと考えております。

以上です。

○伊吾田部会長 ご説明をありがとうございました。

今、資料4と資料5の説明がありましたけれども、細かい部分はこれからさらにブラッシュアップすることとなりますし、今日埋めていく部分などは次回の話題になっていくと思います。大枠としてこれでいいとか、資料5についても今日で空欄を全部埋めるわけではなく、この方向の考え方でいいのかというところを今日の議論できればと思います。

今、栗林主査が足りない部分を付箋に書いてくださっていますので、議論をしていきたいと思います。

その前に、補足をお願いします。

○上野構成員 今回、このような形で全体像をまとめたのは、当あり方検討部会の親会に当たる有識者会議の全体会で、今のエゾシカ管理計画の第5期から2022年度に始まる第6期に向けて、今までの管理の目標のあり方を見直して、新しい計画に持っていこうという考えによるものです。我々あり方検討部会がこの3回までの間に、どういう位置で議論してきたのかということを見える化させていかないと、全体会の委員に向けての提言が簡単にできないのではないかとという経緯がございました。

そして、資料4の最初の現状のところですが、数値目標をどういうふうに捉えるかとい

うところで、計画の中にある活用の資源について、有効活用、利活用を維持、推進させるためには、私たちが施設の運営状況やその地域差の部分をしっかり押さえなければいけないのではないかということになりました。

また、第2回目では、資料4の左下の部分になりますが、全ての施設が同じような搬入量を確認しているわけではないということ、安全面でも施設差があること、そして、その施設の分布数が北海道の東部に偏っているとか、利活用率も地域差があるということが明らかになってきました。

さらに、第2回目では、施設を運営していくためには、資料の課題の左隅にあるようなさまざまな維持管理の問題があることが明確にわかったわけでございます。

最終的に、実際に私たちが見出したこと、そして、今日の流通と消費の課題や経済の価値を可視化することも含めて目標に盛り込みますが、数値的なものも提案して管理計画に反映していく必要があると思います。

また、先ほどの資料5は1枚物ですけれども、それぞれの地域にはあるべき目標が存在すると思いますので、地域に区分した形で表したいと思います。そのときには、最終的な頭数だけではなく、そもそもの頭数を支える施設の分布であったり、施設の規模や質のあたりも現状を鑑みつつあるべき姿を書き込んでいきたいと思います。そうすることで、具体的で現実的な将来の可能性を感じさせる目標になると感じています。

資料5の施設の情報などについては、このあり方検討部会で共有された情報、そして、今後さらに必要な情報を積み重ねる中で書き込んでいけるのではないかと考えています。

以上です。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

エゾシカ協会からエゾシカ管理のグランドデザインということで、10年、20年先の提案がありましたけれども、そのこととも非常に関連すると思います。被害管理と資源管理のバランスをいかにうまくとるかということが非常に難しいところですし、課題だと思うのですが、方向性としてはこういった方向性がよろしいですか。

○沖構成員 この資料を数日前に送っていただいて、非常に残念な思いで見っていたところがあったのですが、これまでの議論は非常に有益で、今、伊吾田部会長のおっしゃる方向性も私はいいと思っていますので、これまでの中身のままで進めていただきたいと思います。

しかし、言葉があまりよくないのですが、私は、これはあくまで25%程度の話だと思っていて、有効活用は、ここにもあるように、食肉が17%、ペットフードが6%で、約25%程度で、ここに自家消費の42%が入っていることがかなり許せないというか、なぜここに自家消費が入っているのかと疑問に思います。

今までの議論は、この25%程度の話です。ですから、残りの75%の部分もしっかり考えていかなければいけないと思います。私は、まだそういう時期だと認識しております。

その75%の中の一つ大きな問題として、道東地域エゾシカ保護管理計画が始まったと

きからいろいろな方に指摘されつつ解消されてない処理の部分があります。有効活用以外の処理の問題については、そろそろきちんと手をつけなければいけないのではないかと非常に強く思っております。

ましてや、狩猟の割合が減って、有害鳥獣駆除で3分の2以上のシカの捕獲を進めている中で、それらが適切に処理されているのかという課題を流してしまうわけにはいかないのではないかと強く思っております。ですから、その課題についても、できればどこかで議論をしていただきたいと思うのが1点です。

それから、昨年、国有林の事故がありました。国有林、道有林との協力関係、ここの表の中には国有林と道有林が入っておりませんが、例えば、十勝地区の道有林は平日も狩猟ができますという話ですが、地図を見ると真っ赤で入るところがないということもあります。

これについては、今、国有林さんも道有林さんも狩猟は規制するけれども、有害鳥獣駆除は規制しませんとおっしゃっているので、今後、狩猟のウェイトがますます下がって、有害鳥獣駆除を通年でやっていかなければならないと思っています。その中で、まず減らしていく部分が大事という話が先ほどからありますが、そちらのほうに支障を来すので、国有林や道有林、市町村、道庁、農業関連団体で、エゾシカをどうしていくのかという統一した方向性をつくる場所が必要ではないかと思えます。

その2点については、ぜひ盛り込んでいただきたいと思えます。

○伊吾田部会長 厳しいご意見をありがとうございます。

今、資源量の確保は25%になっていますが、利用率を上げることが非常に重要だと思います。仮にですが、捕獲維持には57万2,000頭の個体数が必要となっていますが、先ほどご説明がありましたように、利用率を上げれば母数も少なくてもいいわけですので、そこはこれからしっかり議論する必要があると思えます。

ちなみに、エゾシカ協会のランドデザインでは、流通の率を50%、自家消費の率を50%にして、廃棄をできる限りゼロにするべきと提案しております。

それから、後半の部分は、国有林や道有林、市町村などでの統一した方向性、また、狩猟や捕獲の議論の場もこれからはもっと増やしたほうがいいということで、そのベースには、まずは個体数を減らすことが優先事項としてあるという確認のご意見だったと思えます。

これについて、今のご意見を含めまして、いかがでしょうか。

○上野構成員 沖構成員のおっしゃるとおり、資料4の中にある被害の問題については、あり方検討部会では今まで扱ってきませんでした。どうしても活用できないとか、自給にすら持っていけないものの存在をどうするのかという話は、被害の問題をどうふう改善していくかということとまさに直結すると思えます。

このテーマについては、今回の第3回までの中で踏み込む時間と材料の準備ができていなかったところがあると思えますので、ご提案いただいたとおり、課題として挙げていか

なくてはいけないところとして、これからやっていくことでいいと思いました。

国有林と道有林の問題に関しては、どの視点でやるかだと思いますが、森林関係者には感覚的に、どちらかといえば、被害は防ぎたいからレジャーは受け入れないけれども、地域主体の有害駆除に関しては受け入れるということだと思います。そういう意味合いで、被害の問題の中の被害管理の体制という位置づけで、例えば、国有林さんや道有林さんの関係者からも意見をいただく場を提供する形でいいと思いますし、もし捕獲の体制に関わるものということであれば、次回にそういう体制の問題を議論する時間があるので、話題として一つ取り上げることもありかと思いました。

○伊吾田部会長 いかがですか。

○沖構成員 ぜひ議論をお願いしたいところとしては、今、伊吾田部会長は、食肉としての活用50%、自家消費50%が理想的だろうということで、かなり肉に偏っている部分があると思います。そうすると、肉として活用できない時期は基本的にやらないほうがいいのかという議論になっていくと思います。

エゾシカを減らすために道は強化月間を設けてはいますが、2月、3月、4月の出産前のシカは非常に獲りやすいですし、出産前ということもあるので、ここをやらなければ減らないと思います。

ただ、食肉50%、自家消費50%の有効活用ということで、両方とも食べる形になりますが、今回の第6期に盛り込まれるかどうかはわかりませんが、食べることに適さない時期のシカの捕獲をどうするかということも将来的に考えていかなければなりません。有害鳥獣駆除が多いということは、それらについてどこで処理するのかという部分がありますので、そこもはっきりさせていかなければならないと思います。

もう一つは、人材の話は次回に出ると思うのですが、この人材というものがハンターだけではないという議論をぜひお願いしたいと思います。先ほど言いました国有林、道有林、市町村、農業関連団体等をコーディネートする人材の育成が喫緊の課題だと思いますので、次回にそういう話が出ることを楽しみにしております。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

個体数調整のための捕獲も課題ですので、肉にする分としての有効活用も重要ですが、肉にできない季節の捕獲ももう少し議論したほうがいいのかというご提案だったと思います。

人材育成については次回の議論になりますが、エゾシカ協会で行っているDCC等を活用した事例も話題として議論されると思います。資源利用にしても、捕獲の推進にしても、人づくりということは非常に重要ですので、こちらについても次回の話題になっていくと思います。

今の沖構成員のご意見に関連して、そのほかにもございますでしょうか。

○稲富研究主任 資料4は非常にきれいにまとまっていると思います。その後に資料5の説明があり、先ほどは沖構成員からお話がありましたけれども、第6期計画に向けて今後

決めていくことと、それより先の課題について整理していかなければいけないと思います。

それから、このあり方検討部会はあと2回の予定ということで、その中でできることは限られていると思うので、その絞り込みが必要だと思います。

その中で、今回の提案としては、今後の方向性の部分の資源量の確保の最低必要資源量を、このあり方検討部会の成果として出していこうという方針についての説明の部分だと思います。ですから、今後につながる課題の部分もあぶり出していくとして、この資源量の確保のところをもっと強調したほうがいいと思います。

今のところ、資源量の確保という一つの項目になってしまっていますので、その資源量の確保というところをもうちょっと強調してまとめて、最低必要資源量を出すというところを赤字にしてもいいと思いますが、そういった構成にしたほうが、ぱっと見、わかりやすいと思いました。

あとは、最低必要資源量とは何なのかという定義をばんと出すということですね。先ほど、栗林主査が口頭でおっしゃっていましたが、それをここにちゃんと明記することが、このあり方検討部会のまとめとして必要だとこの資料を見て思いました。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

うまく整理していただいた部分もありましたが、今年度と来年度にかけて、我々がどこまでを目標とするべきなのかということや、積み残した課題は何なのかということをしつかり整理していくべきだというご意見だったと思います。もう一つは、最低必要資源量についての議論をもう少し明確にというご提案でした。

この部会は、範囲が非常に広く、かなり壮大で、我々は大きなミッションを抱えていると思うのですが、しつかり整理しながら引き続きやっていきたいと思っています。

次の議題は今後のスケジュールですが、以降に予定されているのは4回、5回の2回になっていまして、そのあたりについてもご意見を少しいただければと思います。

そのほかにはいかがでしょうか。

○庄子構成員 資料5の最低必要資源量水準について質問します。

これは、どちらかというと曾我部さんにお伺いすることになると思いますが、左から2個目の施設維持に必要な頭数という計算方法は、これからの動向にもよると思いますが、お肉の単価や取引価格によって必要な頭数が、例えば、安くなれば処理を増やさなければ維持できないということがあると思います。

そこら辺のあんばいがわからなくて、計算する単位として頭数を使っても大丈夫かと思うのですが、そこはいかがでしょうか。

○曾我部構成員 今の質問に答えるとしたら、僕は頭数のほうがいいと思っています。

なぜ頭数かというと、それぞれの処理場で処理できる能力がありまして、例えば、私も言えば、マックス1, 500頭くらいが処理能力だと思っていますが、その頭数を超えて処理をすると、施設の規模や人材の確保のところ非常に無理があると思います。単価が下がるということは頭がないのですけれども、処理頭数をそのぐらいいまにして価

格を何とか上げたいというのが僕たち組合の考え方です。

僕も気になっていたのは、我々組合のように、ある程度、事業でやっているところは処理頭数も大体わかりますし、将来的なビジョンもわかります。しかし、道内には90くらいの施設があると思いますが、個人でやっている施設もありますので、その90の処理施設をしっかり把握しないと、例えば、明日やめてしまうとか、僕が1人でやっているからもうやめてもいいということになったときに、そもそもの処理施設の数や頭数などが狂ってしまいます。

何回も言いますが、去年のジビエ事業を見ていると、処理能力が本当にあるかどうかはわからないのですが、ものすごく処理をしているので、その処理場の実態をしっかり把握しておかないと、そもそもが狂ってしまうと思います。そういうことで、ジビエ事業は始まっているので、非常に難しいことと思いますが、その辺のところをしっかりとつかむことが今後は非常に重要と思っています。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

処理能力や処理実態の把握は重要な視点だと思います。

○上野構成員 どのようなレベルの空間スケールで公表するかは別として、現状についてはアンケートなどの形で何頭くらい処理しているという情報はありますが、具体的な処理頭数や処理能力の実態については、今までのアンケート的なレベルのもの以外でつかむという意味合いですか。

○曾我部構成員 僕が言っているのは、今、認証施設が14施設しかありませんが、今後は、認証施設との差別化という項目がありますので、流通量を増やすということが、あくまでも安心・安全な肉の流通量を増やすという前提でないとだめだと思います。

僕らで言うと、ある程度の処理能力をどう把握するかということが大事で、衛生レベルを担保した処理能力を考えると、施設の規模や人数、冷蔵庫の規模などでおのずと算出できるはずですが。

それを超えて、例えば、うちは1人でやっているけれども、1,000頭やりたいとか2,000頭やりたいなどということだけをアンケートにとって、それを分母にしてしまうと、とんでもないことになってしまいますので、そういうことを心配しています。ですから、その実態をしっかり把握するということが大事ではないかということです。

僕は、あくまでも認証施設の代表ですので、認証施設の希望で言っています。

○上野構成員 今後、材料としてどういう項目を収集するかということ参考として聞いたのですが、それは、例えば、施設の規模や運営の人数、衛生管理の情報ということですか。

それとあわせて、もう一個、曾我部構成員に伺いたいのですが、資料5の施設情報のところですが、現状の処理能力に関わることとして、そもそもの現状把握が必要だということでした。

ビジョンのお話で、これからどれくらいを目標にするかということを書き込んでいく場

合、例えば、食肉事業協同組合などであれば1,000頭の目標があるということでしたが、ほかの施設の中には、今後の展望が明確にわからないところもあると思います。そういうときに、仮に現状維持という形で入れていくしかないと思いますが、この目標の考え方について、例えば、今の施設数や施設の分布に関して、現状は100施設あって結構偏っていると思いますけれども、その辺の是正やこうあるべきみたいなことについて意見をいただいたり、議論するための材料などがあれば伺いたいと思います。

○曾我部構成員 現状で言うと、施設が東部に偏っていて、南部や西部は少ないということがありますので、適正な配置は非常に重要で大事だと思います。

例えば、ある町村に処理場が何カ所も固まってしまうと、その中で競争が起きてやっていけなくなることになります。ですから、私ども組合のメンバーの中には、本来の適正な位置関係については一般廃棄物業者と同じように、処理する量が決まっているのであれば、施設数も当然制限されるべきだという議論をする方もいます。

また、先ほど僕が言った処理頭数というのは、例えば、1人でやっている施設に冷蔵庫がないという状況があれば、年間で処理できる頭数は、衛生的にちゃんとした仕上げをするとしたら、せいぜい300頭がマックスだと思いますので、600とか700とか1,000頭という数字にはならないと思います。

確かに聞き取りも大事ですけれども、その施設と作業人数で計算すれば、衛生的にちゃんとしたときの処理頭数で何ぼできるという計算が成り立つと思うので、ヒアリングだけでの処理頭数は避けていただきたいと思います。

○上野構成員 今の話は、処理能力目標はそういう情報から算出するべきもので、それぞれの施設業者の方が言い出した数字ではないというご指摘ですね。

○曾我部構成員 そうです。

○上野構成員 わかりました。

○伊吾田部会長 処理施設ごとのキャパや能力と地域ごとの資源量、シカをもっとたくさん減らすべきなのに、逆に処理施設がたくさんあってもよくないので、シカの個体数のモニタリング結果と、処理施設の配置も今後は非常に重要だと思います。

地域によっても、何年前はたくさん捕獲できたけれども、ここ数年は捕獲できなかったというように、資源量のばらつきなども地域差が出てくると思いますので、そういうときにどういう対応をしたらいいかということもこれから課題になってくると思います。

○赤坂オブザーバー 今、捕獲施設に関するかなり詳しいお話が前回と今回で2回されていると思います。

問題は、そういった捕獲施設に持ち込むシカを捕獲する人たちで、その体制については、次のお話になるようですけれども、捕獲体制の実態はどの程度わかっているのですか。例えば、十数万頭を獲っていますけれども、どういう方たちが狩猟で何頭、有害駆除で何頭という形で獲っているのか、そういった方たちは、間違いなく年をとっていくわけです。

第6期は2022年から5年間ですが、そういった中で期待される捕獲数について、今

のまま何もしないでいいのだろうかということも非常に不安材料です。今の実態はどうなっているのですか。

資料4では、狩猟者という言葉が出てきますけれども、狩猟者の中には、例えば、ハンティングの人とカリングの人がいると思います。そうすると、ハンティングの人は何人くらいいてどの程度獲っていて、カリング的な人はどのくらい獲っているのかという分析をしっかりとしなければ、将来に向けての捕獲体制は見えてこないと思います。

よく言われるように、ハンターは昭和52年に2万人を超えていましたが、今は実人員からいけばどのくらいですか。

○事務局（富樫主幹） 8,000人です。

○赤坂オブザーバー 8,000人の年齢構成についてはよく言われますね。そうすると、5年後、10年後は何人になるのかということを見ると、捕獲パワーが見えてきます。そういうところもしっかり分析して議論しておかないと、捕獲体制の構築は議論できないのではないかという気がします。

ここで言う人材育成の人材ということは、捕獲者もそうですし、地域のコーディネーター的な人材育成もそうですね。それとともに、地域主体の資源管理となると、地域地域に捕獲の担い手がどういう状況でいて、5年後はどうなるのかということ最低でもシミュレートしなければ何も検討できないと思います。

恐らく、次の第4回に向けて用意されていると思いますけれども、そのことについて、わかっている範囲内で今お話しいただけるとありがたいと思います。

○伊吾田部会長 次回に向けてのご指摘だと思います。ありがとうございます。

次回で詳しく議論されると思いますが、現状について事務局から手短にお願いできればと思います。

○事務局（富樫主幹） 捕獲の担い手については、約8,000人くらいという状況ですが、その中でも狩猟免許を持っている方々の人数は地域地域で実情が違いますけれども、ハンターがかなり減っている地域もあるとは聞いています。その辺も資料として提示しながら分析していくことが必要と思っています。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

よろしいですか。

○赤坂オブザーバー 次回になりますね。

○伊吾田部会長 詳しいことは次回ということになります。

時間が結構迫っていますが、議論で必要な課題の部分が山積しているところです。

今の資料4と5については、議論をそろそろ終了しなければいけないのですが、ここは次回に向けてこうしたほうがいいというご意見があれば、いくつかお聞きできればと思いますが、いかがですか。

（「なし」と発言する者あり）

○伊吾田部会長 これは中間報告ですので、随時議論は突っ込んでいきたいと思いますが、

まとめる方向性としてはよろしいですか。

○上野構成員 資料4に追加していくとすれば、資料5のものを盛り込んでいく方向性がいいと思います。

資料5の3段目は、時間があればもっと盛り込んでいく形にするべきですが、先ほどの稲富研究主任の意見のとおり、まず、ここを埋めるだけでもまだ足りていないところがあると思いますので、まずここに集中することが必要で、その意味でも資料4にこれを追加する形がいいと思います。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

先ほど、稲富研究主任からも定義などを明らかにするというご意見がありましたので、それも踏まえて盛り込んでいくのがいいと思います。

今、今回の検討事項の話に若干入っていますので、そちらに移りたいと思いますけれども、よろしいでしょうか。

(「異議なし」と発言する者あり)

○伊吾田部会長 議論が不十分なところがまだたくさんありますが、とりあえず、3回目の議論をこれで終わらせたいと思います。

次回について、資料6をご覧ください。

これまでは1回目で全体の話をして、2回目、3回目で有効活用の話題を取り上げました。先ほどご質問がありましたけれども、次回は人材育成その他の話題に移りたいと考えております。

2月に4回目を捕獲体制の構築というテーマで開催しますが、人材育成と地域主体の資源管理、そして、それに関する技術的な課題解決ということで、囲いわなや専門化について議論しようという話がありました。

人材育成に関しましては、エゾシカ協会のランドデザインやDCC、今、狩猟者向けのテキストなどをつくっている事業もありますので、改めてエゾシカ協会からオブザーバーとして来ていただければと思います。それから、地域主体の資源管理としては、いろいろな地域でいろいろな取り組みをされていると思いますが、その中の先進的な事例として、知床財団の状況について、あそこは世界遺産の管理の中でシカをかなり減らせている地域であると思いますが、逆に資源量が減ってきているという課題があると聞いております。また、被害が甚大な地域として、道東の白糠町などの事例報告もしていただければと思います。

今日も3時間で目いっぱいになりまして、次回もかなり盛りだくさんになりそうな形ですが、資料6の次回の検討項目について、ご意見をいただけたらと思いますが、いかがですか。

○上野構成員 第4回のテーマは捕獲体制の構築ということですが、最初の一つ目、二つ目は、どちらかといえば人の体制の問題で、三つ目は捕獲技術の課題解決の内容だと思います。

先ほどの赤坂オブザーバーからのご意見のとおり、まず、捕獲者の内訳、狩猟者とカリングの現状把握と今後の展望の話があります。そして、沖構成員の話のとおり、ハンターだけではなく、コーディネーターの体制はどうかということもあります。この最初の2つに時間が結構かかるので、テーマ的にも技術の問題については第4回で扱わずに、5回目にずらす形がいいのではないかと思います。

それから、被害の問題は第5回まででもカバーできていないので、廃棄物の問題も含めて、来年度も少し検討の機会が必要だと思います。

○伊吾田部会長 先ほど、沖構成員からもご意見をいろいろといただきまして、議論がまだまだ足りていない部分があると思います。それから、今、来年度以降も継続ということで上野構成員からご意見がありましたけれども、事務局から今後の部会の追加の可能性についてお聞きできればと思います。

○事務局（富樫主幹） 当初の想定では5回ということでしたが、議論すべき事項がまだまだありますし、スケジュール的にももう一年継続して開催していくことは可能だと思いますので、そういう形で進めていただければと思います。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

6回目、7回目まで想定できるということによろしいですか。

皆様には、さらにおつき合いしていただくことになりますけれども、スケジュールを追加して、少なくとも2回は開催するべきではないかと思いますが、いかがですか。

○稲富研究主任 先ほど、私が話したところもありますが、最低必要支援量を一つのゴールとして出すことになっていきますけれども、それをどのタイミングで出すのかということがあると思います。そして、それを実際に誰が計算するのかというところの確認をしていただきたいと思います。

○沖構成員 それに関連して、今回、資源量の確保に関する数値を出すことについては、私も必要なことだと思いますし、賛成しますけれども、これまでより大きな方向転換になって、個体数調整と矛盾する部分も出てくると思いますので、そこの話を1回したほうがいいのではないかと思います。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

次回の4回目は、人材育成と地域主体の資源管理を議論で十分だと思います。そのときにできなかった技術的課題の話をさらに次回にするとすると、第5回目、第6回目あたりで最低必要資源量の議論を具体的にしていくというスケジュールになると思います。ここで、それを誰がするのかということがありますので、事務局と相談しながら考えていきたいと思っています。

そのようなことで、よろしいでしょうか。

○上野構成員 この部会として提案したとして、例えば、個体数指数などについては生息評価部会で審議するので、最終的にすり合わせはしますが、矛盾するところが絶対にあると思います。その矛盾の議論は、あり方検討部会というより、有識者会議の全体会にな

るのではないかと個人的に思います。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

第5回を来年5月に開催と書かれていますが、その後に親会がありますから、第5回のときに、親会から関係者をオブザーバーとして呼んで議論を深めます。そのときにある程度まとめて親会に報告をしなければいけないと考えています。

そのほかにご意見などはありませんか。

○上野構成員 資料5が完全に埋まらない可能性も含めて、先ほどの施設の分布の目標どう考えるかという議論をするための材料として何が必要かという検討も要ると思います。

これまで酪農学園大学の学生さんが、処理施設間の距離などでGISを使ってあるべき施設の分布について計算上は出されていて、論文にも掲載されています。先ほど施設間の競争の問題のお話がありましたが、そのあたりについて、こんな情報を使ってこれくらいの距離感とか施設の質という話もあると思いますけれども、そこら辺を議論するための材料が今のところ準備できていないと思います。これは、今ではなくてもいいので、今後もご意見をいただいたほうがいいと思いました。

○伊吾田部会長 ありがとうございます。

そのほかにございますか。

(「異議なし」と発言する者あり)

○伊吾田部会長 それでは、事務局にお返ししたいと思います。

4. 閉 会

○事務局(富樫主幹) 伊吾田部会長、ありがとうございました。

部会の皆様には、長時間にわたりご討議いただきまして、ありがとうございました。

次回の部会につきましては、先ほどありましたように、来年2月に開催する予定ですが、日程については別途調整させていただき、項目についてもいろいろとご相談させていただきながら進めていきたいと考えております。

それでは、以上をもちまして、本日の部会を終了させていただきます。

ありがとうございました。

以 上