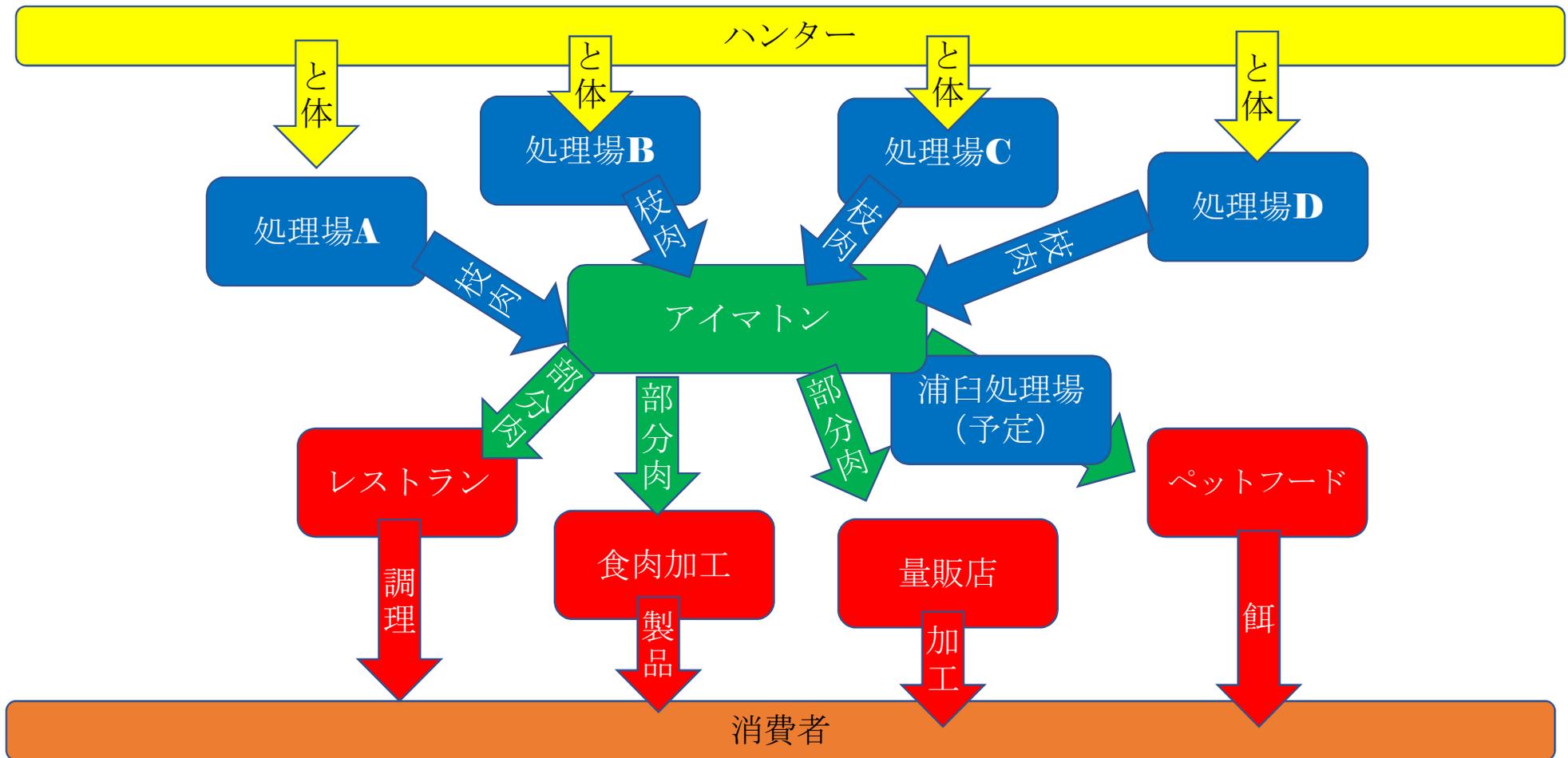


エゾシカ流通の課題とボトルネック

エゾシカ処理と物流の仕組み



仕入れの課題とボトルネック

1. 納入時の形態

枝肉、分割枝肉など処理場からの輸送方法により、枝肉の形状が変わり、統一した仕入れ後の保管方法や、確認作業のマニュアル化が難しい。

2. 死亡理由（即死、留め）

死亡する経緯が品質に大きく差がでる。しかし不明確な場合が多い。

3. 購入数量が不明確

到着するまで、仕入れ頭数が不明確な為、処理の人員やスケジュールなどの計画を立てにくい。

4. 個体の不安定

大きさ、雌雄にばらつきがあり、部分肉時の規格を作りにくく、品質も安定しない。

5. 買い続けること

各処理場の仕入れ頭数制限をなるべく設けないことで、一次処理場がハンターから仕入れしやすくしているが、その分、自社内の負担は大きくなっている。

6. 捕れる時期には大量に、捕りにくい時期には全く入ってこないため、人員配置が難しい。

商品製造の課題とボトルネック

1. 個体識別の管理

自社では、各地バラバラの個体識別を、工場内記号に置き換えて製造処理し、商品完成時にもとの番号へ戻す作業を行っている。これが、各地、バーコード等の統一した規格になった場合、かなり工数が軽減され、管理もしやすくなる。6ページを参照

2. 着弾箇所

被弾した場所により、血液での汚れや骨の破片等も著しく多く混入した枝も入荷する。骨破片の除去や、血で汚れたまな板の交換などにかかなり手間取る。

3. ダニ

動物特有のダニの混入が認められた。（調理され、消費者から指摘されて発覚した。）
この事案により、作業工程が増えた。

4. 作業の詰まり

仕入れ頭数に偏りがあり、一日の処理頭数を超える仕入れがある場合があり、残りの分は翌日処理となり、予定していた作業を遅らせることになる。

販売、在庫の課題とボトルネック

1.販売

得意先が求めるパーツにかなり偏りがあり、売りにくいパーツは冷凍され在庫となって積み増しされていくことになる。無論資金が眠ることになる。

2.旬

まだまだ季節的なイメージが強く、年末には最高値になる売上も、3月～5月くらいにはほぼゼロになる。ただし、「夏鹿」戦略を行っており、年々夏に鹿を使用するお店も増えてきている。量販はほぼ通年売ることが出来る。

3.品質の偏り

一人前の概念から、大きさのばらつきはかなり料理人の頭を悩ませる。注文時に大きめ、小さめなど仕入れる側の配慮も不可欠である。ピッキング担当も履歴から大きさなどの判別をしている。

4.3歳メスのネックショットは最高か？

料理人が好む品質は、メスで、若めで、即死が好み。ということだが、それ以外でも良いものはたくさんある。セールスがよく理解していて、今回はこちらのほうが良い、など案内できるスキルが必要となっている。

トレースについて

クラウド化したトレース管理と、消費者への開示

