

VOL.3

月刊タイガー通信

2025.8.20 発行

TIGER's
Value Creation Story

File.3

地域に根ざし、未来を拓く！認定鳥獣捕獲等事業への挑戦

高齢化が進む日本の地域社会において、鳥獣被害の深刻化と地域の活性化は、今まさに取り組むべき重要な課題です。タイガー株式会社は「認定鳥獣捕獲等事業者」として、専門的な知識と確かな技術を活かし、地域に貢献する活動を力強く展開しています。

技術を伝承し、
次世代の担い手を育成

HSM本部 東日本営業部
甲信越営業所
東日本統括マネージャー 兼
甲信越営業所 所長
やまかみ やすし
山上 康史さん

「認定鳥獣捕獲等事業者」勉強会の概要

基本知識の復習や改訂ポイントの解説を実施

実施日
2025年6月10日

参加人数
22名(新メンバー候補 2名含む)

場所
本社

活動に必要な知識と技術を継続して高めるため、今年度も社内研修を実施しました。講師は私を含む社員3名が担当し、責任者は私が務めました。今回のテーマは以下の3つです。

- ①安全管理、関係法令に関すること(担当:山上)
- ②野生鳥獣肉の流通と衛生管理(担当:奥野)
- ③捕獲のポイント(担当:品川)

上記のうち①のテキストは、環境省が発行のもの(第5版 2024年3月)を使用しています。



こちらは第一種または第二種の銃所持者向けの研修です。一番の目的は銃器の安全な取り扱いを徹底することにあります。加えて、射撃場・捕獲現場での正しい所作を学び身につけること、射撃技術を向上させること、そして常に安全を最優先とする意識を高めることを重視して研修を行っています。参加者同士で話し合いながら進めています。事故や怪我はあってはならないこと。そのため安全に関する知識については、毎回徹底してお伝えしています。

射撃研修の概要

銃の安全な取り扱いを再確認し、
理解を深める

実施日 | 2025年6月11日
参加人数 | 9名
場所 | 京北総合射撃場



勉強会と射撃研修を通して……

勉強会には年々参加者が増えており、研修内容も毎年工夫を凝らして実施しています。私は、「毎年同じことを繰り返さない」ことを意識しており、参加者がその都度違った視点や内容でスキルアップできるよう心がけています。また、射撃研修は年に2回以上実施。個人でも日々練習に取り組んでいます。参加者の射撃技術が回を重ねると

に確実に向上していることを実感しています。ただし、射撃場と捕獲現場では感覚が大きく異なります。捕獲現場では、まず安全確認が最優先です。発砲の前には、周囲の環境や状況をしっかり把握し、安全を確保したうえで行動する必要があります。今後も、こうした研修や訓練を通じて、技術面だけでなく安全意識の向上にも力を入れて取り組んでいきたいと考えています。

野生鳥獣肉の流通・衛生管理において重視していること

食の安全を守る徹底した管理

野生鳥獣は、家畜とは異なり、自然の中でたくましく育ちます。私たちは、その貴重な自然の恵みをお届けするにあたり、何よりも「食の安全」を最優先に考えています。捕獲から解体、販売に至るまで、すべての工程を自社で一貫して行うことで、徹底した管理体制を築いています。また、野生であるがゆえのリスクについても正しくお伝えし、お客様には必ず加熱調理をお願いしています。安心して美味しく召し上がっていただくために、今後も私たちは確かな管理と誠実な情報提供を続けていきます。

食の安全を基盤に、
ジビエで地域を活性化

美郷バレー中国営業所

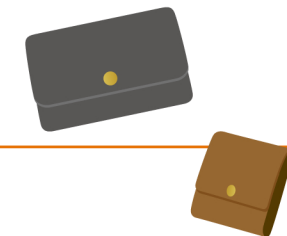
おくの ふみこ
奥野 文子さん

これまでの活動を通じて

地域を巻き込むジビエ活用の挑戦

中国営業所では、地域と連携したジビエ活用の取り組みを積極的に進めています。イノシシの燻製やミンチ肉はふるさと納税の返礼品として全国へ届け、美郷町の魅力を広く発信しています。手軽にジビエを楽しめるスライスの500円パックには、地元高校生がデザインしたラベルを採用。さらに、ジビエ肉を学校給食へ提供し、若い世代と協働しながら地域の食文化を伝える機会も創出しています。

また、イノシシやシカの皮は、地元女性グループ「青空クラフト」によって、温もりある革製品として生まれ変わります。こうした美郷町の皆さんと共に進める取り組みは、地域資源の有効活用にとどまらず、持続可能な地域づくりにつながっています。



鳥獣捕獲における難しさ

安全と効率を両立する難題

檻や罠の設置には、安全性の確保と捕獲効率の向上という、両立が難しい課題があります。まず、設置場所が個人の土地である場合は、地主様の許可が必須です。また、通学路など人の往来が多い場所では、たとえ許可を得ていても、事故リスクを考慮して捕獲活動を見送ることもあります。こうした判断には、地域全体の理解と協力が不可欠であり、私たちは自治会長様を通じて、捕獲の必要性や安全対策について丁寧に説明しています。

一方で、イノシシ・シカを効率的に捕獲するためには、高度な技術も求められます。たとえば、獣道を見極め、四つ足のうち前足が自然にわなにかかるように設置することが重要です。中でも「蹴り糸」の高さ調整は、捕獲数に大きく影響します。イノシシの爪跡や体高から群れの構成を読み取り、親イノシシに合わせて高めに設定することで、多くの個体を一網打尽にし、被害の拡大を防ぐことを目指しています。

専門技術と地域連携で、
安全な捕獲を実現

美郷バレー中国営業所 有害捕獲

しながわ みつひろ
品川 光広さん

トップ営業
に学ぶ!

受注の秘訣

お客様の
課題解決に向けた工夫

私の仲間「分身」を各地につくる

私の仕事は主に販売店様のご支援ですが、すべての現場を直接回することは難しいため、各地域に私の仲間「分身」となる方を育てることを大切にしています。製品の特徴や使い方を丁寧にお伝えし、その方々が現場でお客様に価値を届けられる体制を築くことで、私自身が伺えない場面でも信頼関係を築くことができます。また、販売店様のお客様から製品の不調をご相談いただいた際には、たとえ他社製品であってもできる限り現場に駆けつけ、その場で問題を解決してきました。そうした即応が、お客様の安心と販売店様の信頼につながり、次の受注にもつながっていくと信じています。

食い付きで見極め、 勝機のある場所へ

仲間「分身」になっていただけるかは、お話しした際の関心度で判断します。こちらの話に真剣に耳を傾け、積極的に関わる方は心強いパートナーとなるでしょう。一方で、時間をかけても手応えがなければ見極めも大切です。成果が見込める、本当に困っているお客様がいるエリアへリソースを集中させる柔軟性も、営業には必要だと考えています。

丁寧なサポートが生む
「信頼」と「未来への種まき」

今日の「ありがとう」が、 明日の「お願いしたい」を育てる

最適な対策を提案しても、価格面で他社に決まることがありますが、そこで諦めることはありません。たとえすぐに実らなくても、**丁寧なサポートは、後日「やっぱりタイガーさんをお願いしたい」という依頼や、「ありがとう」の一言から始まる新たなビジネスにつながります。**対応が時間的に難しい場合は正直に伝え、電話や資料で対応したり、信頼できる仲間（分身）に協力を仰いだり。お客様の要望に真摯に応え続ける姿勢が、信頼の土台を築くのです。

丁寧なサポートの積み重ねこそが、未来のビジネスにつながると語るのは、大阪支店の船積さんです。現場を支える人々との関係構築を重視する船積さんの仕事への信念をご紹介します。



大阪支店
ふなつみ しんいちろう
船積 信一郎さん

仕事を進める上で
大切にしている考え方や信念

すべては「準備」から始まる

仕事で最も大切にしているのは「準備」です。お客様のどのような質問にも的確に答えられるよう、担当エリアの被害状況や対策といった情報は常に最新の状態にしています。また、「この商品が見たい」という要望にすぐ応えられるよう、カタログや商品を車に常備することも欠かせません。求められたものをすぐに出せる状態にしておく。このような地道な準備の積み重ねで、信頼を得ることができます。

信頼の輪を広げるための第一歩

事務員さんとの 信頼関係を築く

明日から実践できるアドバイスは、「販売店の事務員さんと仲良くなること」です。営業が不在のとき、お客様に最初に対応するのは事務の方々。**事務員さんに簡単な製品知識や初期対応の方法を伝えておけば、お客様をお待たせする時間を大幅に減らせます。**それがお客様の負担を軽くし、お店全体のサービス向上にも繋がります。社長や営業担当者だけでなく、現場を支えるすべての方々と良好な関係を築くことが、お客様からの信頼の輪を広げる鍵になります。さらに、「この地域のお客様が困っているよ」「他社のメーカーが売り込みに来ていたよ」といった、営業活動に直結する貴重な情報を教えていただけることもあります。