

# パートナードッグ&キャットプログラム アドバイザリーボード 第1回会議 議事概要

## I. 開催概要

日時	2020年12月24日(水)15:00~17:00
場所	株式会社AHB本社 会議室
参加者	<p>1. アドバイザー 6名</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 高木國雄法律事務所 弁護士 浅野 明子 氏</li><li>・ 犬猫譲渡仲介サイトOMUSUBI 事業責任者 井島 七海 氏</li><li>・ 犬の遺伝病ネットワーク 代表 今本 成樹 氏</li><li>・ 認定NPO法人人と動物の共生センター 代表 奥田 順之 氏</li><li>・ 認定NPO法人KIDOGS 代表 上山 琴美 氏 ※オンライン参加</li><li>・ 横浜国立大学 准教授 安野 舞子 氏</li></ul> <p>2. ファシリテーター</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ パブリック・ハーツ株式会社 代表取締役 水谷 香織 氏</li></ul> <p>3. 主催・事務局</p> <p>(1)株式会社AHB</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 取締役 営業本部長 長谷川 龍太</li><li>・ 取締役 経営管理本部長 森 兵衛</li><li>・ 経営管理本部 パートナードッグ&amp;キャットプログラム管理責任者 源本 正樹</li><li>・ 営業本部 営業企画担当 谷 美也</li></ul> <p>(2)アニコム損害保険株式会社</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 執行役員 徳永 繁郎</li></ul>

## II. 議題1:本プログラム全体に対する期待と懸念

議論の結果を、以下の枠組みで整理する。

<p>1. 基本的な考え方</p> <p>(1)ネーミング</p> <p>(2)対象</p> <p>(3)プログラムの根幹的価値</p> <p>(4)収支</p> <p>(5)情報発信</p>	<p>3. 一時預かり所の適正運用</p> <p>(1)プログラムの価値の可視化</p> <p>(2)ウェルネスセンター</p> <p>(3)トレーナー採用</p> <p>(4)安楽死</p>
<p>2. ブリーダーとの信頼関係</p> <p>(1)登録</p> <p>(2)終生飼養と費用負担</p> <p>(3)ブリーダーのチェック</p> <p>(4)優良ブリーダーへのサポート</p>	<p>4. マッチング機能の充実</p> <p>(1)現状</p> <p>(2)事前説明の徹底</p> <p>(3)ペット保険</p> <p>(4)アフターフォロー</p>

### 【記録内の記号の意味】

- 委員の発言
- 委員の発言に対する、事務局側の発言

1. 基本的な考え方	
(1)ネーミング	
保護犬猫	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 保護犬猫の認知度が上がったことにより、「保護犬猫」というワードの価値が高まっている。それにより、繁殖引退犬猫を「保護犬猫」と表現することは不適切と考える。</li> <li>● 「保護犬」「保護猫」というワードに逃げず、今使用されている「引退犬」など、どこからどういう経緯で来た犬猫なのかわかるようにしっかり言葉を選らんでネーミングをした方が良い。</li> </ul>
譲渡	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「保護」「譲渡」という言葉も、これまで保護団体が築いてきた意味が込められているため、使用することは気になる。「譲渡」にするのか？ <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 「譲渡」とはできるだけ使わずに適切な表現を検討する。その点についてもアドバイスいただきたい。</li> </ul> </li> </ul>
一時預かり所 (シェルター/ ウェルネスセンター)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「シェルター」という言葉も、保護犬、保護猫の一時預かり所というイメージがあるので懸念される。 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ シェルターという言葉しか思い浮かばなかったため使用しているが、そのとおりだと思う。私たちがやろうとしているのは、「一時保管所」である。ネーミングは再考したい。</li> </ul> </li> <li>● 既に「ウェルネスセンター」があるので、似た呼び名にするか、もしくはそのまま使用できるのではないか。例えば、「引退犬用ウェルネスセンター」など。</li> </ul>
(2)対象	
対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 全ての犬猫を対象とすることについては、AHBと契約しているブリーダーの繁殖犬のみを対象にするのか、全く関係のない犬猫まで対象にするのかでは話が違うため理念まで異なってくる。分けて考えるとよい。</li> </ul>
(3)プログラムの価値	
類似の取り組みとの違い	<ul style="list-style-type: none"> <li>● すでに、引退犬猫を有料で譲渡するという類似の取り組みは存在する。本プログラムはどのような点で違いがあるのか？ <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 類似の取り組みと本プログラムの違いは、きちんと整理をしなくてはいけない。(議題2でより詳細な検討あり)</li> </ul> </li> </ul>

保護団体の譲渡活動との違い	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 譲渡費用は犬98,000円、猫88,000円とのことであるが、譲渡活動をしている保護団体さんは、もっと低い価格で譲渡をしている。どこが違って価格の差が生まれているのか、違いを説明する必要があるだろう。</li> <li>● 企業としてどのようなケアを行っているか、どのような費用が使われているか、透明性を担保していくことで、違いが見えてくるだろう。</li> </ul>
付加価値化の方向性	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ウェルネスセンターでの十分なケアを行うことや元々のブリーダーにおけるケアの質を高めることができれば、それが付加価値になりブランドになる。</li> </ul>
(4)収支	
費用	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 98,000円の内訳を知りたい。 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 別途資料により、アドバイザーに対して内訳の説明を行った。</li> </ul> </li> <li>● このシステムで利益が出るか。継続が難しいのではないか。</li> <li>● 98,000円と一律にしているが、ブリーダーから引き取る段階で病気を見つけ治療するとなった場合、医療費が意外と高くなるので費用が高くなる懸念がある。</li> </ul>
会計報告	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 可能であればプログラム単体の会計報告を出した方が良い。とくに、予防医療費と治療医療費を分けて可視化した方が良い。</li> <li>● 維持費についても、直接的な食費や医療費だけでなく人件費等も必要になるが、その内訳について適正かどうか分かる飼主と飼主主負担に費用が適正であるかがわかり納得感が高まる。</li> </ul>
(5)情報発信	
ネガティブな反応への懸念	<ul style="list-style-type: none"> <li>● SNS 等の反応がネガティブなものにならないか。情報発信の仕方によっては、誤解を招くことも考えられるため適切な情報発信が必要である。</li> <li>● 情報の発信側の意図が受信側に上手く伝わらず逆のイメージとして伝わる可能性が懸念される。この理由は、①数値規制が入るタイミング、②対象が繁殖引退犬猫中心である点、③費用が発生する点である。数値規制がなければ実施していなかったのか、というイメージがついてしまわないか。</li> <li>● 譲渡費用の98,000円は、保護団体の譲渡費用に比べて高く、新しいビジネスチャンスを見つけたと思われるだろう。</li> <li>● 今後、シェルターにいる犬猫を web で紹介して店頭で受取というお話があったが、店頭でケージにて展示をするというのは抵抗がある人がいるかもしれない。</li> </ul>
ブリーダーへの配慮	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 取り組みの中で、親犬がどのようなブリーダー出身かといったブリーダー側の情報を開示するというのも必要になってくるだろう。しかし、運用を間違えるとブリーダーとの信頼関係が崩れる可能性も懸念される。ブリーダーへの配慮も必要である。</li> </ul>
プログラムの趣意の積極的発信	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 引退犬猫以外の先天性疾患などで販売には適さない犬猫の譲渡にも注力される点はもっと情報発信してもよいと思う。家庭に迎え入れることが難しい犬猫がいることとそうした犬猫をしっかりケアした上で、暖かい家族のある犬生、猫生を目指していくという姿勢は出して行くべき。</li> </ul>
プログラム評価と情報公開	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業の良かった点、改善点を含めて評価して公開していくことにより、同業他社など社会の皆さんが真似をできるようになる。</li> <li>● 反省も含めて情報公開できると良い。</li> </ul>

2. ブリーダーとの信頼関係	
(1)登録	
畜犬登録	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ブリーダーによって異なるが、中には畜犬登録をしていないといった法令違反の事例も存在するため、注意が必要である。 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 当社の契約ブリーダー様の繁殖犬には、ブリーダー様からの依頼があった場合、当社から獣医師を派遣し狂犬病予防接種を行っている。</li> </ul> </li> </ul>
(2)終生飼養と費用負担	
終生飼養	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 動物愛護管理法では終生飼養が義務化されているため、本来であればブリーダーも終生飼養しなければならないと言われるのではないかと。本プログラムは、</li> </ul>

	<p>ブリーダーで終生飼養しないことが前提のプログラムである。ブリーダーの終生飼養の義務についてはどのように考えるのか。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 終生飼養の義務は、適切な譲渡先に譲渡することも含む考え方と認識している。</li> </ul>
費用負担	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 終生飼養の義務がブリーダーにあるのであれば、ブリーダーも費用の負担を行うべきではないか。</li> <li>● ブリーダーから無料で引き取る場合、どのようなブリーダーからでも引き取るとなると全体の改善につながらず批判が懸念されるが、基準を設けて一定レベル以上のブリーダーから引き取るというような質の担保があれば質の向上につながり理解が得られやすいかもしれない。</li> <li>● 引退犬猫を無償で引き取る場合の基準を作ってはどうか。</li> </ul>

### (3)ブリーダーのチェック

チェック機能	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ゆりかごから墓場まで責任を持つという考えを持ち、自分達で基準を作り適切な繁殖を行っているブリーダーから仕入れ、親犬も含めて最後まで責任を持つという態度を示していくことが重要であり、それが本プログラムの主旨であると思う。</li> <li>● ブリーダーから引き取る際には、犬猫の健康状態がわかるためブリーダーがどのような繁殖をしているかがわかる。健康状態が悪かった場合、今後はそのような状態にしないように改善するためのコミュニケーションをとっていくことが必要だろう。</li> <li>● そうした取り組みは、ブリーダーのチェック機能となり全体の質の向上につながる。</li> </ul>
好循環を生み出す仕組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>● チェック機能を持つことにより、フィードバック及び改善を可能とし、良い循環を生み出すことができるのではないか。</li> <li>● 繁殖犬猫の最後が可視化されることで、一般の人にも親犬猫がいて子犬子猫がいることが伝わるだろう。</li> <li>● ブリーダーがAHBに子犬子猫を販売する際に、その一部を基金として積んでもらい、基金を使って必要なケアを行うための費用とするような取り組みも必要ではないか。</li> </ul>

### (4)サポート

優良ブリーダーへのサポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 質の高い優良ブリーダーに優先的にサポートしビジネスを継続できれば、全体の質が向上していくことが期待できる。</li> <li>● 最初に説明があったとおり、法律を遵守しプログラムで基準を設けるなら、そうしたルールも含めて遵守しているブリーダーが続けていけるサポートを行うプログラムだと理解している。</li> <li>● 客観的に評価して、繁殖管理などの質が悪いところは、協力しない、契約を切るなどができると良い。</li> </ul>
---------------	---

### 3. 一時預かり所の適正運用(ウェルネスセンター、シェルターなど)

ウェルネスセンターの適正運用と可視化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● シェルターの適正運用が課題になる。</li> <li>● 健康状態や行動面での状態などに関して、どのレベルの動物が入ってきてどのレベルの動物が出て行くのかわかりやすい指標があるとよい。</li> <li>● ウェルネスセンターでトレーニングや医療を施すであろうが、繁殖した動物たちがどういう状態で入ってきて、ウェルネスセンターがどのようなケアを行って、最終的にどういう状態になって個体が出て行くのかわかるとこのプログラムの価値が可視化される。</li> <li>● ウェルネスセンターの個体の状態の向上を期待している。</li> </ul>
トレーナーの採用	<ul style="list-style-type: none"> <li>● トレーナーとして実績が多い方の多くは、個人開業し独立しているため経験者を採用するということはなかなか難しいと考えられる。</li> <li>● 採用するなら専門学校を出た人など、経験の浅い人が中心になるだろう。そうした方の場合、十分な研修期間が必要になる。新規の採用では動物行動学・臨床行動学に関する教育をしっかりしないとイケない。</li> </ul>

安楽死	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 安楽死を行うことはあるのか。安楽死を行うとしたらどのタイミングで行うのか。 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 当社としては、基本的に安楽死は認めていない。</li> <li>○ ブリーダーが所有している段階で、家庭で生活する見込みが低い犬猫もいるが、そうした犬猫を当社が引き取り、結果として安楽死させるしかないといったことはあり得ない。</li> </ul> </li> <li>● 引き取った後、治る見込みのない疾患が発覚・発症することもあり得る。終生飼育が基本だが、苦痛を伴う疾患等が進行する場合は、動物福祉の考え方に則り判断しなければならない場合もあるかもしれない。その時はアドバイザーが判断に関わるべき。</li> <li>● 引き取り基準はあるのか？ <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 引き取り基準は設けないといけないと考えている。</li> </ul> </li> </ul>
-----	---

4. マッチング機能の充実	
(1) マッチングの手法	
WEB マッチング	<ul style="list-style-type: none"> <li>● WEB マッチングは、心理的な怖さがある。</li> <li>● WEBマッチングを効率的かつ適正に行うにはどうしたらよいか考えていく必要がある。</li> </ul>
高齢者へのマッチング	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 高齢者へのマッチングは、その後飼えなくなってしまうことへの保障もセットで考える必要がある。</li> </ul>
(2) 事前説明の徹底	
高齢犬猫の医療費	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 公表されているデータを見ると、2才の犬の医療費は平均年間2万円程度だが、12才の犬は12万円程度となる。購入費よりも1年間の平均医療費の方が高くなる。</li> <li>● 譲渡する段階で高額な医療費の説明が必要だが、そこまで話をしたら引き取らなくなるのではないか。「お金がかかりますよ」と伝えたら誰も喜ばないが、そうした負の側面もしっかり説明する態度が求められる。</li> <li>● 安く購入できるという理由で繁殖引退犬猫を検討する場合も考えられる。そのような場合、高額な医療費を出すことができるだろうか。安易な飼育につながらないような説明の形を構築する必要がある。</li> </ul>
(3) ペット保険	
ペット保険	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 譲渡に際してペット保険をセットで販売することはあるのか？ <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 保険は任意で加入いただく。加入を前提とした譲渡をすることはない。</li> </ul> </li> <li>● 子犬の販売と違い譲渡の場合、年齢がまちまちであり年齢により保険の内容が異なる場合もあるだろう。ペット保険を譲渡の際に紹介するのであれば、齟齬のないようにしっかりと説明を行わなければならない。</li> </ul>
(4) アフターフォロー	
飼育困難時のサポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 保護団体では譲渡後に飼育が困難になった場合のサポート窓口を作っているところが多い。出戻りの時は料金をいただくこともある。出戻りの可否に関して、審査会を開催してしっかり実施している。</li> </ul>
高齢者へのサポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 高齢者へのマッチングは、その後飼えなくなってしまうことへの保障もセットで考える必要がある。</li> <li>● どうフォローをしていくか。引き取り保証をつけていく必要もある。</li> </ul>
飼い主への継続的サポート	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 飼い主への継続的なサポートは、期待すべきところ。</li> <li>● 例えば、他社の場合はメルマガが届く。大切な情報を少しずつ継続的に提供されるのが良い事例である。</li> </ul>

Ⅲ. 議題2:基本姿勢と実施経費に関するご意見、ご助言

議論の結果を、以下の枠組みで整理する。青字は、議題1の関連部分である。

<p>1. 費用と付加価値の適正性</p> <p>(1)費用の内訳</p> <p>(2)費用面の情報公開</p> <p>(3)営利性／非営利性の認識</p> <p>(4)類似の取り組みとの比較・違い</p>	<p>3. 情報発信と評価</p> <p>(1)情報発信の方向性</p> <p>(2)プログラム評価と情報公開</p>
<p>2. 持続可能なステークホルダーとの関係</p> <p>(1)ブリーダーとの関わり</p> <p>(2)関連産業との関わり</p>	

1. 費用と付加価値の適正性	
(1)費用の内訳	
費用の内訳	<ul style="list-style-type: none"> <li>● このシステムで利益が出るか。継続が難しいのではないか。</li> <li>● 98,000円の内訳を知りたい。</li> <li>● 維持費についても直接的な食費や医療費だけでなく、人件費等も必要になるが、その内訳について適正かどうかはわかると飼い主に負担いただく費用が適正であるかがわかり納得感が高まる。</li> </ul>
医療費	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 98,000円と一律にしているが、ブリーダーから引き取る段階で病気を見つけ治療となった場合、医療費が意外と高くなる。</li> <li>● 手術は外注しているのか。内部の獣医師ではできないのか。例えば、大学等と一緒に実習として実施できないのか。パートの獣医師を確保できると良い。</li> <li>● 予防医療費と治療医療費を分けて可視化した方が良い。</li> </ul>
(2)費用面の情報公開	
実費の内訳	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 透明性の確保と情報開示範囲の兼ね合いは大切になる。雇用している労働者の人件費として支出する部分もある。</li> <li>● 可能であればプログラム単体の会計報告を出した方が良い。</li> <li>● あくまで実費であることの説明ができると良い。</li> <li>● 何に使われているかの内訳は公開すべき。</li> <li>● 適切な金額かを示すべく、継続・引き受けてもらうためにギリギリの金額であることを示してはどうか。</li> </ul>
経費の算出方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 1年目はこのまま98,000円とするのは良いだろう。</li> <li>● 次年度以降は実費を算出して公開してはどうか。</li> <li>● プログラム単独で収支を合わせるなら年間で必要だったプログラム全体の費用を公表する。これを譲渡した頭数で割り、その数字を利用して次年度の計画(実費としていただく金額)を立てるのはどうか。</li> </ul>
(3)非営利性／営利性の認識	
非営利性／営利性の認識	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 保護団体が譲渡をする際には、人件費がボランティアであること、寄付を別で補填しているという面もあるため、AHBの半分くらいの譲渡費用になることが多い。実際は、企業が行う場合のほうが特に人件費などの面でコストはやはり多くかかるだろうが、そうしたロジックを理解してもらえるかどうかはわからない。</li> <li>● 保護団体の譲渡費用に比べて98,000円が高いということに加え営利企業が行う取り組み＝営利迫及の取り組みと直感的に捉えられることを危惧している。</li> <li>● あくまでも実費のみいただいていることを伝えて、当社の社会貢献活動として取り組んでいることだという説明を行うべきだ。</li> </ul>
AHBとしての認識の確認	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 費用面については、その費用が設定された理由に対する納得感も重要である。AHBとして98,000円は、どのような理由で決めているのか？</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 98,000円いただいても実際の収支はプログラム単独ではマイナスになるため、会社としても費用負担をしていく状態になる。ここで利益が上がることはない。</li> <li>○ 冒頭の説明のとおり、優良ブリーダー様をサポートするプログラムでもあるため、継続的な実施は不可欠。現状考えている収支(98,000円の飼い主負担をお願いする計画)であれば、継続的に実施し、且つ、目標とするような頭数を出していけると考えている。</li> <li>○ 一方で、飼い主様からいただく金額として98,000円はぎりぎりの金額という感覚を持っている。これ以上10万円、15万円になると、引退犬猫が選択されず、子犬子猫に流れてしまい循環を作ることができないのではないか。</li> <li>○ ブリーダー様からの引退犬猫が集まっても、飼い主が見つからなければプログラムが頓挫してしまうだろう。</li> </ul>
--	--

#### (4)類似の取り組みとの比較・違い

類似の取り組みとの比較・違い	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ブリーダーも受益者になる。先ほど積立金の話があったが、多少なりともブリーダーからいただいた方が倫理的にも、ビジネス的にもよいのではないかと思う。 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 類似の取り組みでは、基本的に無料で引き取っている。当社が犬猫を引き取る際に支払を求めたらブリーダー様が当社に引き取りを依頼することはなくなるだろう。</li> </ul> </li> <li>● 引退犬を引き取り譲渡するという類似の取り組みでは、愛護団体などから批判を受けている会社もある。批判の内容としては、譲渡した犬のケアの質が十分でないという問題や、「引退犬を使ってまで利益を追求している」という印象の問題などである。譲渡費用もAHBより安価である場合も見られる。AHBが98,000円となると、より利益追求と見られるのではないか。 <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 現状の類似の取り組みと支払う費用だけみれば差があるかもしれないが、その費用の中に、避妊去勢の手術が含まれているかどうか、検査や処置が含まれているかどうかといった面では違いがあると考えている。当社では、各種検査や避妊去勢手術を実施した上でお渡しする。</li> <li>○ 健康面・行動面でウェルネスセンターを通じてしっかりとしたケアを行った上でお渡しすることで生み出す価値を伝えたい。</li> </ul> </li> <li>● アメリカの保護団体でただ回転だけを求める団体は、悪い状態の個体を引き取って悪い状態で出すことをして「引き取り屋」と呼ばれることもある。悪い状態の個体を引き取って良い状態にして出すというのは、保護団体として在るべき姿。そこに付加価値があり、そこにこそ公費を投じるべきという考え方がある。</li> <li>● AHBのプログラムでは、引き取った後に付加価値をつけて出すということ。その付加価値に対してお金がかかるのは当然。経費の話も納得していただくには、付加価値の話をきちんと伝えることが大事。そして、ケアをして付加価値をつける部分こそが本来間に入る意味があるところ。そこをどう見せるのかという話だと理解した。</li> <li>● 保護活動であっても類似の取り組みであっても、譲渡の際の個体のチェックが甘いと引き取った飼い主さんが「こんなはずじゃなかった」というマッチングになることはある。譲渡費用よりもその後の医療費のほうが高い等。保護犬猫で医療費がかかることはよくあること。ウェルネスセンターでケアやチェックを行うことで健康状態も良く性格や飼いやすさもある程度わかるようにするのであれば、そのメリットは大きい。</li> </ul>
----------------	--

## 2. 持続可能なステークホルダーとの関係

### (1)ブリーダーとの関係性

ブリーダーの費用負担	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 終生飼養の義務がブリーダーにあるのであれば、ブリーダーも費用の負担を行うべきではないか。</li> <li>● ブリーダーから無料で引き取る場合、どのようなブリーダーからでも引き取ると</li> </ul>
------------	--

	<p>なると全体の改善につながらず批判が懸念されるが、基準を設けて一定レベル以上のブリーダーから引き取るというような質の担保があれば、質の向上につながり理解が得られやすいかもしれない。</p> <p>● 引退犬猫を無償で引き取る場合の基準を作ってはどうか。</p>
ブリーダーの健全性の向上	<p>● AHBが頑張るのだけではなくブリーダーさんにも頑張ってもらおう。今回の動物愛護管理法の改正で数値規制が取り入れられたのは、4年間業界が変わろうとして変わらなかったためである。それが大きな原因のため、業界みんなでシェアしてかぶっていく必要がある。</p> <p>● 動物愛護管理法よりも厳しいAHBの独自の基準を求めたい。基準を守っているブリーダーさんからだけ我々は引き取っていますという姿勢で「ブリーダーも頑張っています、我々も頑張っています」という形が良いのではないか。</p> <p>● 現在、契約ブリーダーの最低基準はある？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 契約ブリーダー様とのご契約の際の基準、子犬子猫の受け入れの基準はある。</li> </ul> <p>● 実際に使用しているブリーダーの基準を示していくことも必要と思う。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ 数値規制で変更になった施設や人の問題については、一つ一つ確認していくのは保健所でも難しい問題で、どのようにコミュニケーションしコンプライアンスの協力体制を築くかは今後の課題である。</li> </ul>
優良ブリーダーへの支援方法	<p>● 優良なブリーダーを支援するという意味では、そうしたブリーダーからのみ引き取るようにできないか。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ AHBの示す基準を満たすブリーダー様からだけ引き取るとしても、その基準を満たせないブリーダー様は他の類似の取り組みに流れてしまう。共に向上していくことが望ましいと思うが、つながりがなければそれもできない。業界全体の健全化・底上げをしていくためには、対象を広くすべきか、狭くすべきかという面でジレンマはある。</li> </ul> <p>● 今は、子犬の数が減り売り手市場になっていて、ブリーダーの方がペットショップよりも立場が上になっている。ブリーダーに対して厳しい基準を設けると仕入れができなくなるという現状はあるのではないかと懸念している。</p> <p>● 基準を満たすブリーダーには、負担をさせず引き取る代わりに基準を満たさないブリーダーからは引き取らないというインセンティブをつけるという方法もある。インセンティブを明確にしていくことで変化を後押しできるかもしれない。</p> <p>● ブリーダーさんのところで状態の良い個体は、引き取った時点でチェックにより点数化し、何点以上は無料になるなど別の形のインセンティブもあり得るのではないか。</p> <p>● こういうブリーディングをして欲しいという基準や手順を提示し、その手続きをクリアしている場合はその個体の生涯を保障する、無料で引き取るということも考えられる。</p> <p>● 倒産した時、定年になった時、倒れた時などに、その個体達が全て優先的にシェルターに入れるとか人を回すとかそうした保障は心強いのではないか。ブリーダーの多くが夫婦で営んでいるため、コロナなどで倒れるとそれっきりになってしまう。そういう時に助けが入るといった保障があるだけで大分違う。ブリーダーを保護する仕組みを作っていけば意外と他に流れないでAHBに来てくれるブリーダーが増えるかもしれない。</p>
(2) 関連産業との関わり	
ペットショップなど関連産業との協力	<p>● アメリカのペットショップを見に行った時に譲渡を行っていた。譲渡した後、必要な商品はそのお店で購入していた。そのアフターの商品の売上げを見越してマイナスの分野である成犬成猫の譲渡も投資だという認識で実施する方法もある。</p> <p>● ロサンゼルス市のペットショップでは、小規模な病院を併設していた。病院が併設されているから無償譲渡もやっていた。</p> <p>● しつけ教室も何回か参加していただいて、来店する癖づけをすることで利益につながる。</p>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 譲渡後のアフターサービスを買ってもらうようなビジネスモデルであれば初期費用が安くても成り立つが、単独では難しいのではないか。</li> <li>● AHBは生体販売に特化していて、物販を行っていない(別の会社が物販・トリミング・医療を行うアフターフォローの部分を担当している)のでアフターフォローを担当している、物販やトリミングを担当する企業やフードメーカーなどの取引先も巻き込んで費用を出してもらうなど、協力してもらうことも重要である。</li> </ul>
--	---

### 3. 情報発信と評価

#### (1) 情報発信の方向性

情報発信の対象と内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 情報発信の対象は、①迎える飼い主さん②愛護的な思想を持っている方を中心とした社会全体がある。</li> <li>● ①飼い主さんに対しては、情報が整っていて見やすいWEBサイト、直感的に犬猫のマッチングの情報が分かりやすく取り組み内容が伝わるサイトを用意することが大切。</li> <li>● 一方、②社会全体に対しては、AHBがやっていることだけではなく現在の課題や生体販売のあるべき姿という部分も含めて、社会に提言していくという姿勢が必要ではないだろうか。そうした発信を含めて情報公開をおこなうことで理解を促せるのではないか。</li> </ul>
------------	---

情報発信による差別化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 背景情報、課題認識もセットで情報公開をしていくこと自体が差別化になるのではないか。</li> <li>● なぜ、自分達がこういう取り組みをすることになったのか、「保護犬猫」と言わずに「引退犬猫」というのか、そのなぜを丁寧に説明する姿勢を見せることは、説明責任の意思表示になる。社会への間接的な問題提起になる。</li> </ul>
------------	--

#### (2) プログラム評価と情報公開

プログラム評価と情報公開	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 外部の専門家がアドバイザーとして関与して評価方法(プロセス、チェックシートなど)を作り公表することが重要かもしれない。</li> <li>● 以前、アドバイザーの方でブリーダーのミシュランの星制度のようなことを提案されていたがどうなったのか。</li> <li>● それはCAPプロジェクトのこと。店頭調査であった点や調査員の関係、新型コロナの蔓延等によって進んでいないが、やったほうが良いとは思っている。</li> <li>● CAPプロジェクトは、業界の健全化を目指したもの。生体販売の方法の適切性について第三者評価を行う機関はないため、その原型を作れないかと模索した。今後も検討が必要。</li> <li>● ここは、AHBの中のアドバイザーボードなので、ここで実施すると第三者性は低くなるが、しっかりと評価を行っていくことは必要。非常に重要な議論である。</li> </ul>
--------------	---