

深場のウニにもスポットライトを！

～ ウニ単価向上への取組 ～

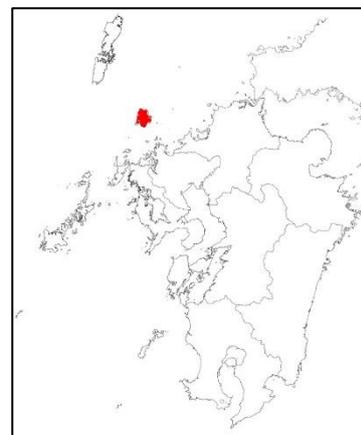
石田町漁業協同組合

住吉 正彦

1. 地域の概要

私の住む壱岐島は九州西部の玄界灘に位置し、南北約 17km、東西約 15km、面積約 139k m² の比較的平坦な島である。海岸線は複雑で、特に西岸一帯では出入りの激しい海岸地形を形成する他、東部および南部には大きな湾入が見られる。

本島周辺海域では、対馬暖流分岐流と九州沿岸流が交錯し、七里ヶ曾根、平曾根などの天然礁も多く、イカ類・ブリ類・マグロ類・マダイ・イサキなどの好漁場に恵まれている。このため、地元漁協はもとより、県内あるいは西日本各地からの出漁船による操業が行われており、また、沿岸浅海域は起伏に富んだ岩礁地帯が張り出し、アワビ・ウニ類等の磯根資源が豊富な漁場を作り出している。

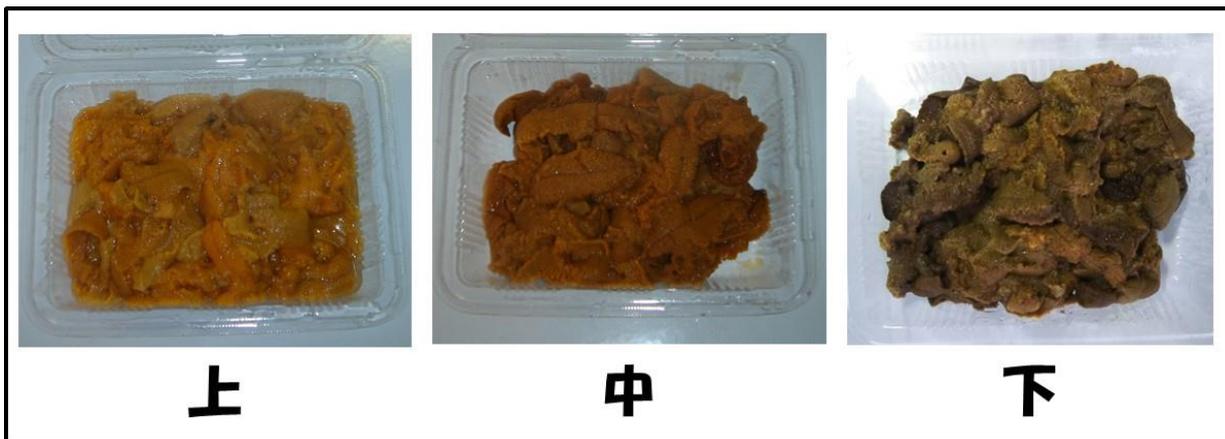


2. 漁業の概要

私が所属する石田町漁業協同組合は組合員 109 人で構成されており、主な漁業は一本釣りであるが、他にも素潜りや潜水器漁業、刺し網や小型定置など多様な漁業が営まれている。平成 28 年度の水揚量は 169 トン、水揚金額 2 億 5,000 万円で、このうち私も行っている素潜り漁は、12 トン、3,700 万円の水揚げとなっている。

3. 研究・実践活動取組課題選定の動機

ムラサキウニは身色の良しあしで単価が決定される。壱岐では身色が良いものから順に「上」「中」「下」の 3 段階に選別され値が付けられるが、「中」は品質や味が「上」とほとんど変わらないにもかかわらず単価は「上」の半値ほどしか付かない上、黒っぽい身色の「下」に至っては、そのほとんどが市場で値が付かない状況であった。また、水深 5～6m より浅い漁場のムラサキウニは身色が良く「中」以上のものがほとんどであるが、6m より深場ではウニの身色は悪く多くは「中」以下となることから、「上」のウニを求める漁業者が浅場の良好な漁場に集中しているのが現状である。



こうした状況から、新たな販路確保によるウニの単価向上を図るとともに、身色の悪いウニの商品価値を高めることで深場の漁場の有効利用に取り組めないかと考えるようになった。

4. 研究・実践活動状況及び成果

(1) ムラサキウニの直売所への出荷

平成 24 年まで私は、ムラサキウニは全て地元市場に出荷していたが、単価向上を図るため地元直売所に出荷してみたところ値が良かったため、平成 25 年から直売所への出荷を始めた。

出荷する際にはウニを割り身色で選別した後、100g ずつパック詰めして直売所に並べる。直売所に出荷するのは身色が「上」のウニだけで、地元市場では 100g1,100 円ほどだったが、直売所では 1,580 円で販売することができた。直売所の手数料は 12% 掛かるが、それを考え合わせても直売所に出荷するメリットがある。



「上」のウニだけを出荷していた理由は、「中」以下のウニの評価は直売所でも地元市場と同じで半値くらいしかしないとと思っていたからだが、昨年、直売所に「中」を出荷してみたところ、地元市場より良い単価で販売できることが分かった。

このことから、平成 28 年からはそれまでの「上」に加え、「中」以下は全て地元直売所に出荷することとした。「中」は地元市場では 100g500 円ほどであったのが、平均で 1,280 円と倍以上の販売単価を付けることができた。また今まで自家消費するしか無かった「下」も、100g680 円で販売することが可能となった。

「中」以下のウニの単価向上のめどが付いたことから、昨年より、1 日のうち午前中は浅場の漁場で操業し、午後からは競争が激しい浅場の漁場を避け深場でウニを獲ることとした。思っていた通り、獲ったウニの身色は「中」以下が多く、深場の漁場を利用

するまではおおむね「上」が70%、「中」が30%の割合であったのに対し、深場を利用するようになってからは「上」が30%、「中」が60%、「下」が10%と身色の構成比率は悪くなった。しかし、競合せずにウニを漁獲することができるため、水揚げ量は平成27年までがむき身で1日平均3kg程度であったのに対し、平成28年は約4kgへと増加した。

ムラサキウニの取組成果について、経過に沿って説明する。

平成24年までは浅場での漁獲なので、水揚げは1日に3kgである。身色の良い「上」が3kgの70%で2.1kg、中が30%の900gとなり、この全てを地元市場に出荷していたので1日の水揚げ額は2万7,600円である。これに市場手数料5%と組合手数料4%が掛るので、差し引きの収入は2万5,116円であった。

全て地元市場出荷（平成24年まで）							単位：円
水揚げ				手数料			収入 (A-B)
出荷先	単価 (100g)	数量 (g)	計 (A)	市場(5%) +組合(4%)	直売所(12%) +組合(3%)	計 (B)	
地元市場	上	1,100	2,100	23,100	2,079	0	2,484
	中	500	900	4,500	405	0	
計			3,000	27,600	計 2,484	0	25,116

続いては、身色の良い「上」を、市場出荷から直売所出荷とした平成25年以降である。単価は市場単価の1,100円から1,580円となる。これにより1日の水揚げ額は3万7,680円となり、これに直売所手数料の12%と直接出荷の際の組合手数料3%が掛るので、差し引きの収入は3万2,298円となり直売所出荷前に比べ7,182円、約29%の収入増となる。

「上」の直売所出荷開始（平成25年以降）							単位：円
水揚げ				手数料			収入 (A-B)
出荷先	単価 (100g)	数量 (g)	計 (A)	市場(5%) +組合(4%)	直売所(12%) +組合(3%)	計 (B)	
直売所	上	1,580	2,100	33,180	0	4,977	5,382
地元市場	中	500	900	4,500	405	0	
計			3,000	37,680	計 405	4,977	32,298
平成24年までの収入との比較					増収入額		7,182円
					収入伸び率		28.6%

平成28年からは、水深6m以上の深場の漁場での漁獲を開始。あまり人が入らない漁場なので競合が無く、ウニの水揚げは1日4kgであった。

身色の良いウニの割合は減るが、全て直売所に出荷することで「中」は1,280円、「下」も680円の値が付くこととなった。これにより1日の水揚げ額は5万2,400円となり、直売所手数料と組合手数料を差し引いた収入は4万4,540円であった。平成24年以前と比べると1万9,424円、約77%の収入増となる。

全量直売所出荷、深場での採業開始（平成28年以降）							単位：円	
水揚げ				手数料			収入 (A-B)	
出荷先	単価 (100g)	数量 (g)	計 (A)	市場(5%) +組合(4%)	直売所(12%) +組合(3%)	計 (B)		
直売所	上	1,580	1,200	18,960	0	2,844	7,860	44,540
	中	1,280	2,400	30,720	0	4,608		
	下	680	400	2,720	0	408		
計			4,000	52,400	計 0	7,860		
平成24年までの収入との比較					増収入額		19,424 円	
					収入伸び率		77.3 %	

(2) アカウニの海水パックでの取組

また、単価向上についてはムラサキウニだけではなく、平成17年からはアカウニの海水パック出荷にも取組んでいる。

海水パックとは、密閉容器1パックにアカウニ100gを入れ、これに海水を満たしてパック詰めしたもので、ウニが外気に直接触れないため雑菌の繁殖が抑えられ日持ちするものとなっている。



近年、アカウニは地元市場では100gで3,000円～3,500円であるが、海水パックでの出荷だと3,500円～4,500円と高値が付く上、県漁連通しで大消費地にまとまった数量を一度に出荷できるというメリットもある。

また、これまではアカウニは板ウニで出荷していたのだが、一枚一枚板の上に並べる手間がかかって大変であった。これに比べ海水パックはウニを100g計ってパックに入れ、海水を満たして蓋をするだけなので随分と出荷作業が楽になった。こうした点においても今後も継続していくよう考えている。

アカウニの取組成果について、経過に沿って説明する。

まず、板ウニで出荷していた平成16年までの1日の水揚げ額と手数料を下表に示す。このときアカウニは1日に1.2kgの漁獲があった。これに単価を掛けると1日の水揚げ額は2万6,400円となり、これから手数料を差し引いた収入は2万4,684円となる。

板ウニでの出荷（平成16年まで）				単位：円
水揚げ			手数料 (B)	
単価 (100g)	数量 (g)	計 (A)	県漁連 (2.5%) +組合 (4%)	収入 (A-B)
2,200	1,200	26,400	1,716	24,684

次に、アカウニの海水パックを開始した平成17年以降について下表に示す。海水パックによる付加価値向上で単価は2,200円から2,500円に上がったので、1日の水揚げ額は30,000円となり、これから手数料を差し引いた収入は2万8,050円と3,366円、約14%の漁業収入増を図ることができた。

海水パック出荷開始（平成17年以降）				単位：円	
水揚げ			手数料（B）		
単価（100g）	数量（g）	計（A）	県漁連（2.5%） +組合（4%）	収入（A-B）	
2,500	1,200	30,000	1,950	28,050	

なお現在はアカウニが少なくなり、私も1日の水揚げ量は1.2kgから700gに減少した。ただし、漁獲量の減少に伴い市場単価は100g3,500円まで上がっている中、私は海水パック出荷によりさらに500円高い4,000円の単価を得ていることで、1日の水揚げ額は2万8,000円、手数料を差し引いた収入は2万6,180円と、水揚げ量は約6割に減少したものの水揚げ額は9割程度を維持している状況である。

平成29年現在				単位：円	
水揚げ			手数料（B）		
単価（100g）	数量（g）	計（A）	県漁連（2.5%） +組合（4%）	収入（A-B）	
4,000	700	28,000	1,820	26,180	

私の取組を通じ、今では石田町漁協管内で県漁連を通してアカウニを出荷する人は全員、海水パックにて出荷している。

5. 波及効果

現在、全国的に磯焼け現象が問題となっているが、私が所属する石田町漁協においても磯焼けが徐々に進行している。磯焼け対策として、潜水組合が食害動物としてガンガゼの駆除やムラサキウニの移植を行っているが、目に見える効果がなかなか感じられないのが実情である。

こうした中、身色が悪くても良い単価が付くとなれば、今まで利用度の低かった深場の漁場のムラサキウニを皆が漁獲するようになり、わざわざ駆除や移植をしなくとも漁場に対するウニの適正な密度が保たれ、結果的に磯焼け対策につながる事が期待される。



6. 今後の課題や計画と問題点

近年はウニの実入りが悪く、特にアカウニは水揚げ量が大きく減少しており、単価も数年前は100gで2,200円だったのが現在は3,500~4,500円と1.5~2倍となっている。



壱岐は新鮮な海の幸をはじめとした観光地でもあり、ウニは壱岐の海産物の目玉の一つでウニ丼を出す飲食店が数多く存在する。ただ、今のような単価では地元飲食店もふんだんにウニを使った料理を提供することは難しく、せっかく訪れた観光客の満足が得られないことも考えられる。

こうしたことから私は、少なくなってきたアカウニの安定供給を図るため、アカウニ養殖への取組を開始したところである。併せて今後、インターネットを活用した販売にも取組み、壱岐島の海産物を島外に発信していきたいとも考えている。

また、徐々にではあるが私と同様、深場でウニを獲る人たちが見られ始めてきた。皆が同じ漁場を取り合わずおのおの水揚げ量が増加することで、地域の漁業収入が向上することを期待している。

今後も率先して動き自ら実証していくことで、自分の漁業経営改善が図られるとともに、地域全体の活性化につながるよう働き掛けていきたい。