

# ウニの流通の現況について

奥原 哲夫

## 1. 流通販売

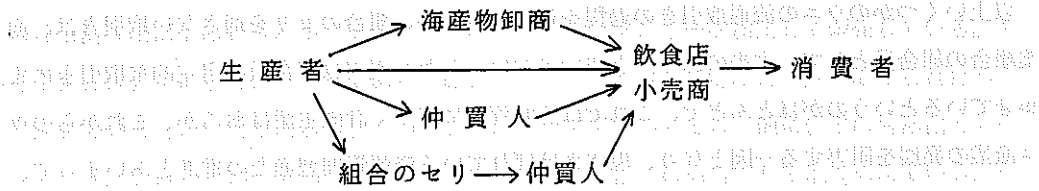


図-1 ウニの流通模式図

昭和61年度にウニの流通の仕組みを調査したところ、その実態は図1のようにとりまとめられる。

まず生産者と海産物卸商との取引の関係をみてみると、両者は契約の時点でウニの価格をある一定以下には落さないという約束のもとに、計画的な生産取引をやっている。必要な時に必要な量を確保するという条件はついているが、むやみに生産不可能な量を要求するわけではなく、また気象条件などもむりな時には要求することがないので、生産者側としては安定した生産取引のいい事例である。

次に生産者と飲食店及び小売商との関係であるが、この関係は生産者となじみになった飲食店及び小売商が、直接引取って自分の店で販売するというものであるが、前述の海産物卸商とは違って、取引は不定期である。もちろん飲食店及び小売商の要求に基づいて出荷する場合もあるが、場合によってはその日の水揚量が多く、セリ値が高く見込まれないと判断した時に、少しでも収入の大きい飲食店や小売商に引取ってもらっている。

生産者と海産物卸商との関係、生産者と飲食店及び小売商との関係においては、製品をつくりあげるウニの処理技術が、ある一定水準以上にあるためにできることである。

生産者と仲買人との関係においては、組合のセリを通うそうと通さないとにかかわらず、現実にはウニの生産量及び処理技術の程度によって、仲買人を中心に価格が決定されている。生産者としては処理して製品化した以上、値が安いから値上りするまで保管しておこうと思っても、鮮度の関係でそうもいかず、価格が安いと思っていりもしかたなく販売するという状況にある。

ウニの生産時期である夏場においては、セリ値で安い時は100グラム500円を割り、水揚の少ない冬場においては100グラム1,000円をこすが、夏場セリで安いからといって、小売値も安いかというとそうではない。小売値は安くても100グラム1,000円はする。よっぽどのことがない限り、小売値が1,000円以下に落ちることはない。たまにスーパーなどで100グラム600円まで値がつけられているのを見るが、製品をみると水っぽく、色もあまり良い感じを受けない。処理

が不十分と思う。高く売るためには生産者の処理技術の向上も必要である。

一方、仲買人が引取りにあたって、販売してみても後に価格を決定するという例もある。このことは生産者がいかに弱い立場にあるか、考えさせられるものである。製品の価格決定にあたっては、生産者が主体になってほしいと考える。

以上いくつかのウニの流通取引の過程を述べてきたが、組合のセリを通さない取引は、漁業組合の組合員として、本来のあるべき姿ではない。しかし現実には組合員の自主的な取引にまかせているというのがほとんどで、これでは資源管理に基づく計画生産はおろか、これからのウニ漁業の発展を阻害する一因となり、現在さげばれている資源管理型漁業の推進とあいまって、皆さんで反省してみる余地がある。