

どうなっている？オーストラリアの酪農業

酪農生産者団体トップに聞く

オーストラリアの酪農業界では、生産者乳価が上昇し最高水準に達した反面、生乳生産量は長年にわたり減り続けている。また乳価の上昇は国産乳製品の競争力低下を招き安価な輸入品の流入につながっている。酪農家は金利上昇や地政学的な理由によるコスト圧力に苦しむ一方で、3年前に導入された酪農行動規範により業界の競争環境が公正に整えられた恩恵も得た。だが酪農家の数は減少が止まっていない。こうしたオーストラリアの酪農業の現状について、業界団体オーストラリアン・デーリー・ファーマーズ(Australian Dairy Farmers、ADF)の代表(President)で、EUとの自由貿易協定交渉にも参加した、南オーストラリア州の酪農家リック・グラディガウ(Rick Gladigau)氏に話を聞いた。

——ADFの役割を教えてください

ADFはオーストラリアの酪農業界の団体の一つで、酪農家を代表して酪農家の権利を擁護する役割を担っています。農業団体の中でも最長と言える約80年の歴史があり、バイオセキュリティ問題や労働問題、自由貿易交渉など、あらゆる問題に対して酪農家の立場から取り組んでいます。たとえば、2020年に導入された酪農行動規範(Dairy code of conduct)の設定は、我々にとって最もと言って良い重要な出来事でした。これは業界全体を公正にしたと考えています。

また、生産者乳価に関しては、ADFが乳業側と直接交渉している訳ではありませんが、市場動向を見守り酪農家と乳業会社間ですべてが公正に動いているかを監視しています。

ADFは全国を地域とする代表です。生乳生産量シェアの64%を占めるビクトリア(VIC)州やニューサウスウェールズ(NSW)州、クイーンズランド(QLD)州、タスマニア州、西オーストラリア州と南オーストラリア州の6州に、それぞれ州レベルの権利擁護団体もあります。酪農家は直接ADFに加盟できますが、州の団体に加盟していることが前提です。

ADFは、酪農セクターにおいて、乳業側を

代表する団体であるオーストラリア乳製品連盟(Australian Dairy Products Federation、ADPF)と対になる格好です。また、業界を代表して研究開発・拡大(RD&E)を担当し、政策立案の支援などを行うデーリー・オーストラリアとも協力しています。ADFは彼らの政策を取り上げ、酪農家を代表して発展させてゆく役割を持っています。



グラディガウ ADF 代表。業界のあらゆる問題に酪農家の立場で取り組む(以下写真はすべてADF提供)

——オーストラリアの酪農家の強みは何ですか

まず多様性です。オーストラリアの酪農業界には、(気温の高い)北部のQLD州から(低温の)南部タスマニア州まで、大きく異なる気候条件の下で多様な酪農のやり方を実施しています。中心的な酪農慣行は放牧ですが、米国のように牛舎で飼育する農家も増えています。オーストラリアの酪農家は常に世界にアンテナを張っています。我々は酪農のやり方を海外から指示されることは好みませんが、良い手法をオーストラリアの条件に適応させて取り入れることは必要だと考えています。

また、オーストラリアは世界の酪農大国に比べると小国ですが、研究開発は活発です。多様な乳製品を生産し、牛乳だけでなくフレーバー牛乳やヨーグルト、チーズなども多くの種類があります。

特徴的な出来事としては、7年ほど前から大手企業を通さずに酪農家から直接集荷する乳業界のスタートアップ企業が誕生し始めたことが挙げられます。彼らの存在は市場の競争を強めており、良いことだと考えています。

また、世界中で酪農家に対しては良いイメージがありますが、オーストラリアの酪農家は「グリーン&クリーン」という評価を得ていることも利点でしょう。

——「行動規範」は乳業会社の重荷になっているようにも見えますが？

酪農業界の「行動規範」は業界にとっての最大の強みであり、オーストラリアの酪農家の中心的な利益と言えます。例えば、隣国ニュージーランド(NZ)では今シーズン直前に乳業会社が発表した生産者乳価が、シーズン開始直後に引き下げられました。オーストラリアではこうしたことは発生せず、安定した価格が維

持されます。

さらに、「行動規範」の導入により酪農家の乳業会社への信頼感が生まれ、相互の関係も向上しました。規範の導入は乳業会社にとっては意思決定や操業をより一層注意深くする必要を増やしたかもしれません。しかし乳業会社も、オーストラリアの生乳生産量が減少傾向にあり生乳を確保するにはコストがかかることを理解しています。

もちろん、生産者乳価の上昇は乳業会社の好むものではないでしょう。しかし、「行動規範」が導入された理由の一つは、彼らがかつて一方的に生産者乳価を引き下げたことと、スーパーマーケットが8年間も酪農家の生産コストを下回る1リットル当たり1豪ドル(1豪ドル=約96円)で販売し続けたことにあります。これによって、多くの酪農家が「経営を続けられない」と業界から離れてしまいました。

ただし、先ほどもお話ししたように、現在の両者の関係は良好です。

——「行動規範」の導入で公正な取引環境が整備され、昨シーズンまでの気候条件も良好でした。しかし直近でもオーストラリアの酪農家は減少しています。その理由は何でしょうか

直近の生産者乳価は高水準です。しかしその前の約8年間スーパーの低価格での牛乳販売が続き、同時期に干ばつも発生して酪農家は大打撃を受けました。

こうした中で、今はそれほど条件は良くないのです(苦笑)。直近の良好なシーズンの中で、酪農家の動向はさまざまです。

搾乳ロボットやロータリーパーラーなどへの投資も見かける一方、現状維持で十分という酪農家もいます。また干ばつ時に急増した負債を好調な時に最大限減らし、楽になりたいと

いう酪農家もいます。なぜなら来シーズンも良い条件になるかどうかは確実ではないからです。半年ほど前までは牛の価格は非常に高く、農地の価格も信じられないほどの高い水準で、多くの酪農家は自分の資産価値を再確認しました。

特に後継者がいない酪農家は、年齢が 50 代中頃から 60 代になると酪農資産を現金に換え身軽になるとか、土地だけ保有することを考慮に入れます。酪農は週に 7 日の厳しい労働環境なので、畜産に業態を変えて負担を減らすという考えもあります。

また、エネルギーコストが直近で 25% 上がるなど、直近の生産コストの急騰も、酪農家に対して「このまま(酪農を)継続するか」という問いを投げかけているのです。

——では、酪農業界に新たな参入者を勧誘する動きはありますか

これはまさに私たちが現在検討している問題です。

最近では、特に VIC 州で「シェアファーマー」が増えています。「シェアファーマー」とは自分で牛を所有しますが農地は持たず、他の酪農家の農地を借りて生産する形態です。先ほどもお話した通り、農地価格は非常に高騰しています。そのため新規参入者の資金調達は困難になっています。「シェアファーマー」の形態は牛と農地を保有する最終形にたどり着くためのステップと言うことができます。

一方で後継者のいない酪農家にとっては、自分の牛を売却し、「シェアファーマー」がその農場を維持し賃貸料を払ってくれるのは、キャッシュフローにも税金対策にも都合が良い形です。ステップアップを望む「シェアファーマー」が、最終的にその酪農場を買い取るのも望ましいことでしょう。

「シェアファーマー」が、牛だけの所有と農場の維持だけで満足できるかというのは課題です。例えば、新規参入者が安定して資金を貯め、農場の所有権を得るためにどのような関係を築けばよいかの問題で、時間の経過と共にオーナーが徐々に経営から外れ、「シェアファーマー」の責任やコスト負担が増える協定を結ぶことが考えられます。

——生乳生産量が減少しているそうですが、今後回復すると考えますか

生乳生産量は、かつて年間 110 億リットルでしたが現在は 80 億リットルです。現時点での状況で、110 億リットルに回復するという考えには正当性がないと思います。というのも、その当時は業界の規制緩和が進んでいた時期で、その影響を緩和するための一時支払いを当て込んだ業界参加者が多数いたからです。彼らはその支払いが完了すると、業界を出ていきました。

先ほど話した通り、オーストラリアでは数年前に深刻な干ばつがありました。それだけでなく、直近で森林火災を経験し、昨シーズンには QLD 州や NSW 州で大規模な洪水も発生し、主要農業生産地のマレー川流域も氾濫しました。災害は生乳生産に強い圧力を加えます。こうしたことで生乳生産量は段階的に減少しました。

一方で、こうした生乳生産の傾向が、生産者乳価の上昇につながっている側面があります。私は、生産量が現在の水準で底を打ち、今後増加することを期待しています。

また、生乳生産量が減少傾向にあることを背景に、乳業大手のサポートがオーストラリアの加工工場を 11 カ所から 5 カ所に削減し、事



(聴衆の一番左はマレー・ワット農業相、1人おいてドン・ファレル貿易相)

業規模を「適正化」として発表しましたが、こうしたことは酪農家にとって競争の減少につながり、好ましい環境ではないと考えます。

——「グリーン&クリーン」という評価は、どのようにして得られたと考えていますか

一つは放牧による牧草主体の飼育スタイルでしょう。もともと我々は化学薬品や肥料を過度に使うことはありません。これはコスト面の圧力も大きいです。オーストラリアは肥料の原料となる尿素を中国などからの輸入に依存しています。過去2年間でコストは1トン当たり600豪ドルから1200豪ドルへと2倍になりました。このため、酪農家は生産コストを下げる目的で、可能な限り肥料を減らしているという側面もあります。

また、乳製品の生産を監督し、食品としての安全基準が確実に維持されるようにする法的権限を持つデーリーセーフによる酪農場の品質保証プログラムも大きい意味を持っています。12カ月ごとの施肥記録はもちろん、搾乳機の衛生や水の管理、冷却時間、細胞数などさまざまなチェックを行います。

一方で、品質の高い生乳は品質の高い乳製品を生み、賞味期限が長くなるなど、商品価値を高めます。そのため、乳業企業は品質の高い生乳にはより高い乳価を支払うのです。このことが、酪農家がより高い品質の生乳を生産しようとするインセンティブになっています。品質保証プログラムを含むこうしたことが、オーストラリアの酪農家に対し品質の高い牛乳の生産を後押ししているのです。

——生産者乳価の上昇は、輸出市場におけるオーストラリア産乳製品の競争力を引き下げ、安価な輸入品の増加につながりませんか

このことは、国際貿易に付いて回ることでありますが、我々にとって現実的な問題です。

例えば、オーストラリアは中国と自由貿易協定を結んでいます。酪農業界にとっては最良の協定で、乳製品への関税はかからず競合国に比べ有利な条件です。しかし、生産者乳価や加工コストの上昇により、オーストラリア産乳製品の価格は競合国と同水準になっている



ADPFのウィリアムズ会長(右)とともに、日本で行われたEUとのFTA交渉に臨んだ

のです。中国側は「いつ価格は下落するか」と聞いてきます。しかし私は決して下がらない方が良いと思っています(笑)。

また、NZは生乳生産量の9割以上が輸出されています。そのため彼らは常に収益を得られる市場を探さなければならないのに対し、オーストラリアは強固な国内市場を持ち、輸出の割合は36%です。我々は「行動規範」により生産者乳価を維持できますが、規範がなく不安定なNZは、現在生産者乳価が安くなっています。このことはマイナスの側面でしょう。

確かにオーストラリアの消費者が安い輸入商品を購入することは懸念されます。しかし一部では、NZはEUのような政府の補助金がなくオーストラリアと同様のため、乳価とコストはいずれ下げ止まり、今後上昇するという見方もあります。ただし、NZはオーストラリアと同様に放牧主体の生産体制のため、我々と競合するでしょう。

一方で、EUがオーストラリアを消費市場として見ていることは大いに気になります。オーストラリアの食肉や砂糖などの業界は欧州を消費市場として見っていますが、酪農業界は世界でも最も政府の補助金を得ている欧州の国々と競争することになります。

我々は業界団体としてオーストラリアの消費者に対し、輸入品が常に安いとは限らないと訴え、またオーストラリアの酪農業界を維持するためにも国産乳製品を買うことを呼びかける必要があると考えています。

実際に現在は、オーストラリアの酪農業界が、国内産業としてとどまるのか、輸出を続けられるのかが決まる重要な時期になっています。私は80億リットルの生産量が、このまま減り続けるのを見たくありません。我々は現在、生乳生産量が年間80億リットルのままだとどうなるのか、あるいは60億リットルや100億リットルではどうなるか、それぞれのシナリオについて詳しい研究を行っています。私は、世界市場は変動するため、80億リットルの生産量があれば輸出は継続でき、60億リットルの産業になれば輸入製品に攻撃されると想定しています。この調査は、我々が今まさに実施すべき、適切なものだと考えています。

——EUとの自由貿易協定(FTA)についてどう考えますか

EUとのFTA交渉が決裂し、協定が当面実現しないことになったのは、オーストラリアにとって大変素晴らしいことです。EUとの協定案

は「条件付き」でした。例えば食肉の輸出は、牧草肥育牛や穀物肥育牛、持続可能性の基準などが問われました。つまりEUの行動は二面性のある攻撃のようです。一方では自由貿易について交渉しても、他方では、EUの条件が課され「自由」ではない単なる「貿易協定」と化しています。この協定案はEUが「求める」ものであって、「提供する」ものではありませんでした。

もしこの交渉が締結された場合、オーストラリアの小売店には補助金による不当に安いEUの乳製品が並ぶことになったはずですが、オーストラリアは自由で開かれた市場を許可せざるを得ませんが、彼らは我々の市場アクセスに対し無条件に許可を出すことはないでしょう。

また、市場アクセスの問題のほか、EUが要請した国際知財権の地理的表示(GI)も大きな問題でした。例えば「パルメザン・チーズ」はすでに一般名詞です。彼らは否定していますが、それは非常に滑稽な主張であり、我々は決して受け入れることはできません。

もし我々がGIの条件を受け入れた場合、変更した商品名をオーストラリアの消費者が認識し受け入れるには7~9年はかかるかと想定されています。もし消費者が白くて柔らかく、塩味の強いチーズを購入したい場合、馴染みのない名前が付けられた国産チーズではなく、欧州産の「フェタ」を選ぶでしょう。オーストラリアのスーパーの棚はEU製品で埋め尽くされ、国内メーカーの売り上げは激減し、9500万豪ドル単位の損害が当初3年間は継続すると試算しています。



日本の乳製品売り場を視察

(取材日:2023年11月7日)

(取材執筆:オーストラリア在住 湖城修一)