

## 昨年は円安と干ばつが直撃、オーストラリア産オーツヘイの現状は 現地輸出業者へのインタビュー

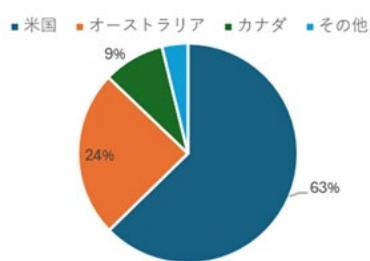
日本市場で、米国産のアルファルファやチモシーなどと並ぶ主要な輸入乾牧草である、オーストラリア産オーツヘイの 2024 年産輸入価格(港渡し着地価格)は、円安やオーストラリア国内での干ばつの影響で、上級品で 1 トン当たり 7 万円台前半と高値を付けた(\*1)。2025 年産も干ばつの影響が危惧されていることから、日本市場を主要輸出先とするオーストラリアの牧草販売業者に、今季の作柄や国内外市場のすみ分け、日本市場の位置付け等についてインタビューした。以下では、その結果を要約して報告したい。

### オーストラリアは今年も干ばつが深刻！

まずは、日本でのオーストラリア産のオーツヘイの位置付けや、今年前半までのオーツヘイの取引状況について簡単に報告する。

日本に輸入される乾牧草は、2024 年 1 年間に、前年比で 3.9% 増の約 170 万トンであった。そのうち 62% に当たる 106 万 6,010 トンが米国から、24% に当たる 41 万 5,337 トンがオーストラリアから、9% (15 万 3,871 トン) がカナダから輸入されている(\*2)。

日本の乾牧草の国別輸入割合



出所：日刊酪農乳業速報

オーストラリアでは、オーツヘイは基本的にビクトリア(VIC)州、西オーストラリア(WA)州、南オーストラリア(SA)州で生産されており、VIC州などの東部が国内向け、WA州やSA州など西部・南部が輸出向けとなっている。

一方で、オーストラリアの南西部では、降雨が少ない状況が今年も前半期まで続き、放牧

地における牧草の生育不足から代替需要が発生した。6 月には VIC 州及び SA 州の広範囲でまとまった降雨があり、牧草や穀物の発芽が進んだが、気候学者は、一部の地域では降雨により一時的に緑が戻ったように見えるものの、家畜の飼料として十分な量の牧草は生育していないと分析している。

6 月末に発表されたオーストラリア飼料産業協会(AFIA)の報告書によると、全国の乾牧草価格は全品目で過去最高を記録した(\*3)。

### 牧草販売会社「ヘイ・オーストラリア」にインタビュー

こうしたなか、日本市場で売り上げを伸ばしている牧草販売会社「ヘイ・オーストラリア」の輸出営業マネージャーのアンドリュー・フィップス氏と、日本市場のセールスコーディネーター、トライ・直子氏に、今年のオーツヘイの出来具合、国内市場と輸出市場のすみ分けや日本市場の立ち位置などについて、7 月と 10 月の 2 回に渡りインタビューした。

なお、通常、オーツヘイの収穫作業は 10 月以降に本格化し、日本には 12 月中旬から出回り始める。したがって、この記事を書いている時点(10 月下旬)では、まだ収穫が続いている。

**——どこの地域の生産者と取引していますか。**

トライ氏: 主要な乾牧草生産地域のVIC州、SA州、WA州の生産者と契約しています。地図の濃い緑の部分が主要な乾牧草生産地域で、その中の特に濃い緑色の場所に私たちの契約農家が位置しています。白い点は当社のオフィスで、乾牧草生産地域の中心に戦略的に拠点を構えています。

3州のすべての地域が大きな役割を果たしていて、当社だけでなく業界全体としても輸出用の乾牧草の多くはこれらの地域から出ています。



ヘイ・オーストラリアの事務所と工場の所在地(同社提供)

フィップス氏: 当社は、事業開始時から、主要な3地域のすべてに工場を設けることを指していました。これは気象リスクを分散させる「地理的ヘッジ」を狙ったもので、ある地域が不作でも他地域がカバーできるようにするためにです。

**——地理的ヘッジはうまくいっているのでしょうか。**

フィップス氏: この考え方は、過去3年間すべての年で実際に役立ちました。オーストラリアでは、毎年いずれかの地域で作柄が悪くなるのが現実です。オーストラリアの乾牧草生産の多くは乾燥地で行われていることから、天候への依存度が非常に高いため、異なった様々な地域での展開によって、リスクをヘッジする

ことが重要です。

**——今年の生産地域の状況はどうですか？干ばつの影響はありますか。**

フィップス氏: VIC州などは、非常に乾燥したスタートとなりましたが、その後、待望の降雨があったため、平年以上の収穫があり、最上級ではありませんが、良い牧草が期待されています。一方、9~11月期は、同州の多くの穀物地帯で降水量が平年を上回る見通しで、これが品質に影響する可能性があります。生産者と協力して極力「雨当たり」(収穫時に雨に濡れて品質が悪くなる)を発生させないよう備えて行きます。

昨年記録的な干ばつに見舞われたSA州も昨年より大幅に改善し、平年並みとはいかないまでも予想を上回る量の牧草が収穫されています。今季は6~7月にかけて十分な降雨があり、良質な作物が生育しました。主要産地の圃場では、オーツヘイが多く積み上げられており、色も良好で、上位等級の範囲に収まっています。概ね乾燥した好条件の仕上げ期を迎えています。

WA州では、予想を上回る生育条件に恵まれ、豊作の年となりました。最高で1ヘクタール当たり11トンの高収量を記録した圃場もあります。生産者はすでに梱包を終えました。天日干しの間の雨量も少なく、ダウングレードも少なくなる見込みです。



VIC州のブリッジウォーター付近のオーツヘイ、今年10月に撮影(ヘイ・オーストラリア提供)

——昨年は、干ばつに苦しんだ南部でオーツヘイの収量も品質も下がったようですね。(\*1)

フィップス氏：そうです。その一因は南オーストラリア州のヘイの生産量が非常に少なかったことだと思います。通常は良質な乾牧草が採れる地域ですが、昨年の生産量は平年の15~20%程度、つまり80%も下回っていました。全体的に見て、2024年の作柄では、中間グレードの乾牧草が最も多く生産されました。最上級のグレードは例年よりかなり少なかったです。また、低グレードの在庫不足も課題となりました。

——輸出用と国内用ではどのようなすみ分けがあるのですか。

フィップス氏：輸出用乾牧草には、国内用よりも厳格な品質保証が求められます。そのため、輸出用の乾牧草は、最初から輸出目的で生産されます。

ただ、(7月現在で)国内市場が輸出市場に影響を及ぼしているのは事実です。

SA州やVIC州では、干ばつの影響で自然草地の成長が芳しくなく、放牧主体の酪農業にとって大きな問題となっています。そのため、多くの農家が乾牧草を購入して家畜飼料を補う状況となりました。これが国内価格を押し上げ、輸出用乾牧草の価格や入手可能性に大きな影響をもたらしています。

し上げ、輸出用乾牧草の価格や入手可能性に大きな影響をもたらしています。



倉庫で保管される輸出向けの中グレードの商品(ヘイ・オーストラリア提供)

——オーストラリア産乾牧草の価格は、日本で高値が続いてきました。なぜ高値が続いているのでしょうか。

フィップス氏：時期によりますが、オーストラリアの乾牧草価格は全体的に比較的安定してきたと思います。ただ、日本の農業と同じで、肥料・労働力・燃料代・輸送費など、あらゆるコストが上がっています。また、円安の影響でオーストラリアドルが高くなってしまったという事情もあります。結果としてオーストラリアの農家や輸出業者にとっても、輸入元の日本の農家・生産者にとっても、厳しい状況にあります。

——昨年、オーストラリアから日本への乾牧草輸出量は6.1%減少し、41万トンでしたが、貴社の輸出量も減少しましたか？(\*2)

トライ氏：いえ、当社はむしろ増えました。2023年から2024年にかけてわずかに増加しました。2年前の話ですが、弊社の顧客が米国産からオーストラリア産のオーツヘイへ切り替えたのです。顧客は、米国産の乾牧草が常に高価格であること、しかも納品の遅延があったことを原因に挙げています。

現在は、海外輸出プログラムを拡大中で、

日本向けの輸出量は増加傾向にあります。それは当社が日本市場でビジネスを拡大し、ブランドを浸透させようとしている結果です。

**——中国や中東からの需要もあります。そうした中で、日本市場をどのように位置付けていますか？**

フィップス氏：戦略的な観点から、日本は当社にとって「基盤市場」です。事業拡大の中心に据えているのが日本であり、非常に魅力的な市場です。昔からの取引先も多く、我々はエンドユーザーが何を求めているかを理解しています。他国の需要は変動しますが、日本市場は安定した最も戦略的重要性が高い市場であると考えています。

中国市場も重要ですが、変動が非常に大きく、過去10年を見ても浮き沈みがあります。中東市場も興味深いですが、現在オーストラリアからの飼料輸出量は年間1万トン程度で、日本と比べると非常に規模が小さいです。中東市場は、ポテンシャルはあるもののまだ新興市場で、商習慣も日本や韓国、中国とは全く異なります。

長期的・安定的な成長は日本市場から始まると確信しています。日豪間の関係はとても円滑で、他の多くの国に比べて取引しやすい環境にあり、日本企業との取引は非常にスムーズです。

**——現在、貴社が最も多く輸出している国はどこですか？**

トライ氏：日本です。業界でみると、数社は中国への比重が高いかもしれません。日本市場は年間40万トン、中国はその半分程度、韓国はさらに少なく、ベトナムは現在3~4万トン程度でしょうか。日本市場は他国と比べて遙かに成熟している市場です。

**——日本市場における米国産との競争はどうでしょうか？**

フィップス氏：日本でのオーストラリア産オーツヘイへの需要は、今ではかなり安定していると感じています。米国産の製品の変動に左右されずに済むレベルに来ているかもしれません。なぜなら、オーツヘイが日本における酪農飼料の中で、一定の栄養価と役割を果たす立場を確立してきたからです。

**——品質の良いオーツヘイを求める生産者は引き続きオーストラリアから輸入し、アルファルファを必要とする生産者は米国から仕入れるということですか？**

フィップス氏：その通りです。アルファルファとオーツヘイは全く異なる製品です。米国で栽培されるアルファルファはタンパク質が非常に豊富で、主に乳用牛のための飼料として用いられます。一方、オーツヘイは、水溶性炭水化物(Water Soluble Carbohydrate:WSC)が豊富で甘く、家畜全般が好んで食べます。

アルファルファを使う場合、繊維質や他の飼料源も併せて与えないと、バランスが取れません。両者は異なる栄養的役割を持ち、アルファルファは一般的には乳用牛向けで、オーツヘイは幅広く利用されています。

トライ氏：日本の顧客はオーツヘイを繊維源として使い、タンパク質は大豆粕(おから)などから補ってバランスを取っています。

**——売り方などで、米国とは異なる独自に工夫していることはありますか？**

トライ氏：米国製品は「多様な選択肢の中から選べる」というスタイルですが、私たちは「顧客に合わせてカスタマイズする」というアプローチをとっています。緑の乾牧草を好む顧客もいれば、茎が太いものを好む顧客もいま

す。栄養価や健康の概念に基づき、利用者にとって最適な乾牧草を提供するのが我々の目標です。

当社では乾牧草のグレード評価に、栄養素や色など 13 のパラメータを設けています。色は生乳の品質には関係しませんが、日本市場は「見た目」に非常に敏感で、見た目のグレードが購買に影響を与えます。

一方、他国では栄養成分で評価されることが多いです。だからこそ、私たちは日本市場のニーズやエンドユーザーの好みに合わせて、提供する製品を調整しています。これはどちらが良いということではなく、文化の違いです。見た目が重要になるのは、動物の好みに影響するからでしょう。

当社のグレード評価の特長は、見た目と栄養成分の両方を組み合わせて評価するため、見た目重視の生産者にも、甘味に影響を与えるWSC重視の生産者にも対応できるようになっているということです。

価格面でも柔軟に対応できます。高い栄養価が求められない場合は、見た目重視にして、コストを抑えることもできますし、どちらも要求されない場合は低グレードの乾牧草でコスト競争力を高めます。

——米国の製品や売り方と比べて、オーストラリアの方が優れていると言える部分は他にもありますか。

トライ氏：品質の安定性でも、優位性があると思っています。米国では1つの牧草地で収穫して、そのまま販売し、ブレンドはしません。「この牧草地の乾牧草をどれくらい欲しいですか？」という売り方です。一方、オーストラリアの供給業者のほとんどがブレンドをしています。複数の牧草地から収穫し、それらをブレンドすることで、安定した品質の製品を作っているの

です。

顧客には予算があります。例えば、「このグレードで、300 豪ドル(1 豪ドル=約 98 円)以下の干し草が欲しい」と言われたとします。こういう場合に、もしブレンドしなければ品質や見た目、価格の一貫性を保つのは本当に難しいです。

品質の違いを生むもう一つの要因は、異物混入へのリスク管理です。オーツヘイは1年草ですので、収穫後に毎年農家さんが圃場の石や動物の死骸などを取り除き、圃場を耕し、肥料を足して、次の種まきに備えます。我々としては収量が少なくても、1シーズンごとに土地をリセットできるという点で利点があると考えています。

一方、アルファルファとチモシーは、多年草で翌年もまた育つため、手間とお金のかかる圃場の異物除去や土づくりを省略することも可能です。省略した結果、異物や他の植物が混入することがあります。米国産の飼料では、ライグラスやカノーラの残りなど前作物の一部が混ざっていることがあります。

もちろんゼロではありませんが、我々の乾牧草には異物や生物由来の混入物は非常に少ないと思います。乾牧草は輪作の一環として栽培されていますが、特に輸出用のものには非常に厳しい検査体制があります。圃場で播種前後と刈り取り前に最低 3 回の検査を実施しています。最後に、牧草を刈り取り、一旦圃場でまとめた段階でも検査を実施し、軸の長さ、茎の太さ、雨によるダメージ、雑草や土の混入などを確認します。雑草が多く含まれる場合は、圃場全体を不合格とするべきかどうかも判断します。また、外観の等級判定や分析などのためにコアサンプルも採取します。



乾燥が完了し、プレス工場への出荷を待つ牧草(ヘイ・オーストリア提供)

——日本市場ではどのような製品が好まれるのですか？

トライ氏：当社は大口契約を複数持っているので、全体的な日本市場の傾向とは異なるかもしれません、日本市場ではWSCの高さも重視されます。WSCが高いほど甘くて美味しいので、牛はよく食べます。

多くの研究では、WSCが高い乾牧草は乳量を増やす効果があるとされています。そのため、生産性を最大化したい酪農家は、WSCの高い高グレードの乾牧草を選ぶことが多いです。

ただ、高グレードの乾牧草は高額になりがちなので、生産者は全体のコストと収入を計算して、最適なバランスを見極めています。

取扱量ベースで言えば、中間グレードが一番多いかもしれません。ただし、これは業種によっても異なります。例えば、和牛農家の場合は、肥育期を除けば低グレードの干し草を好む傾向があります。彼らは、牛の急激な体重増加を望んでいないので、あえて栄養価の低い乾牧草を選ぶのです。

——年ごとに好まれる製品の違いもあるのでしょうか。

トライ氏：はい、あります。日本で猛暑が続く

夏場には、高グレードへの問い合わせが増えます。牛は暑さに弱く、気温が高くなると食欲が落ちます。ですが、体を維持するために食べさせなければなりません。そのような場合、甘くて美味しい草が好まれます。

——昨年も、日本での乾牧草の価格は高水準となりました。以前は高グレードを買っていた顧客が、価格の関係で低グレードに切り替えるなど、日本の顧客の嗜好に何か変化はありましたか？

トライ氏：それはよくあることですね。価格が上がると、多くの生産者がコストの安い代替品を探します。結局は、「生産性とコスト」のバランスをどう管理するかにかかっています。日本の酪農家は、自分たちの家畜にとって最適なコストと配合飼料をしっかりと見極めています。

フィップス氏：私たちは今年、日本を訪問しましたが、多くの酪農家が副産物をうまく活用したり、さまざまな種類の飼料をミックスしたりして、最適な配合を実現していました。栄養管理という観点では、日本の酪農業は非常に高度だと思います。

——貴社は比較的新しい会社だと伺っています。そうなると、日本での販路を拡大するためには、既存の供給業者から貴社へ契約先を切り替えてもらう必要がありますよね？

トライ氏：販路拡大の方法は大きく分けて2つあると考えています。1つは既存のオーツヘイ輸出市場の中でシェアを広げることです。もう1つはオーツヘイの市場自体を拡大させることで、日本の市場にその利点を理解してもらい、プロモートしていくことです。

——一方で、日本では飼料の自給率向上が重要視されており、輸入割合を減らすべきだという考え方もあります。

トライ氏：日本の農業は非常に効率的です。全量サイレージやトウモロコシ、稻わらといった副産物の活用も進んでいます。ただ、それらでは補えない栄養素もありますので、そうした部分でオーストラリア産オーツヘイは必要とされ続けると考えています。

日本政府が飼料の自給率向上を目指す中で、農家が「輸入乾牧草を買う意味がある」と思える品質を提供することが重要だと考えています。中途半端な製品であれば、わざわざ海外の製品を買う必要はありませんので。

——日本での販売強化について、何か将来的な目標や方針があれば教えてください。また、競合他社と比べて自社をどう差別化していきたいとお考えでしょうか？日本の顧客にどう見られたいかについても教えてください。

トライ氏：差別化というよりも、信頼関係の構築が重要だと考えています。信頼されるパートナーであること、それが私たちの目指す姿です。我々は「この製品があるから、売り先を探す」という考え方はしません。まず市場が何を求めているのかを理解し、それに応えるのです。それが信頼につながるのです。

他のオーストラリア企業も優れた仕事をしていますし、我々もまだ学ぶことが多い新参者です。だからこそ、個々の生産者のレベルまで市場のニーズを理解し、それに応えるという基本的なことを引き続きしっかりとやっていきたいです。

過去 10 年間を見ても日本市場の可能性は明らかです。多少の上下はあっても、成長の余地はあります。米国産の製品に代わる選択肢として、市場を広げていけると考えています。

\*参考資料：

- 1) <https://dailydairynews.jp/post/6527>  
豪州産オーツヘイ、24 年産も高値は変わらず
- 2) <https://dailydairynews.jp/post/6845>  
24 年の乾牧草輸入量、3.9% 増の 170 万 t
- 3) <https://www.stockandland.com.au/story/9003937/victorian-farmers-face-skyrocketing-hay-transport-costs>  
'Unprecedented': Farmers forced to pay more for freight than hay itself

(資料閲覧期間: 2025 年 7 月 1 日

～10 月 31 日)

(取材日: 2025 年 7 月 7 日、10 月 20 日)

(取材執筆: オーストラリア在住 本田 歩)