

内モンゴル畜産業の持続的発展に寄与する
経営方式の研究
2017年1月

千葉大学大学院園芸学研究科
環境園芸学専攻食料資源経済学コース
嘎纳斯

(千葉大学審査学位論文)

内モンゴル畜産業の持続的発展に寄与する
経営方式の研究

2017年1月

千葉大学大学院園芸学研究科

環境園芸学専攻食料資源経済学コース

嘎纳斯

目次

| | | |
|-----|--|----|
| 序章 | 研究課題と論文構成 | 1 |
| 第1節 | 問題意識と研究目的 | 1 |
| 第2節 | 先行研究：專業合作社に関する先行研究 | 5 |
| 第3節 | 本論文の構成 | 9 |
| 第1章 | 中国内モンゴル草原地域における牧民專業合作社と社員の経営実態に関する考察 —シリンドル盟西ウジュムチン旗Y及びS合作社を事例として— | 12 |
| 第1節 | 研究目的 | 12 |
| 第2節 | 研究対象地の概況と調査方法 | 13 |
| 第3節 | 内モンゴルにおける農牧民專業合作社の実態 | 14 |
| 第4節 | Y合作社とS合作社の事例分析 | 15 |
| 1 | 調査鎮の概況 | 15 |
| 2 | Y合作社とS合作社の設立経緯と基本状況 | 15 |
| 3 | Y合作社とS合作社の運営方式 | 17 |
| (1) | 組織管理 | 17 |
| (2) | 合作社の生産経営 | 20 |
| (3) | 合作社の収支と利潤の分配 | 21 |
| 第5節 | 牧畜民世帯の事例分析 | 23 |
| 1 | 調査対象世帯の概況 | 23 |
| 2 | 調査対象世帯の分析 | 25 |
| (1) | Y合作社社員 NO. 4 を例として | 25 |

| | |
|-------------------------|----|
| (2) S 合作社社員 NO. 5 を例として | 28 |
| 第 6 節 まとめ | 30 |

第 2 章 内モンゴル草原地域における牧草地の共同管理を行う牧民专业合作社 と社員の畜産経営に及ぼした効果に関する分析…………… 33

| | |
|----------------------------------|----|
| 第 1 節 研究目的 | 33 |
| 第 2 節 研究対象地の概況と調査方法 | 33 |
| 第 3 節 内モンゴル自治区における農牧民专业合作社の実態 | 34 |
| 第 4 節 M 合作社の事例分析 | 35 |
| 1 M 合作社の設立経緯と基本状況 | 35 |
| 2 M 合作社の運営方式 | 37 |
| (1) 組織管理 | 37 |
| (2) 合作社の経営管理 | 39 |
| (3) 合作社の輪牧方式と草原保護・回復面における役割 | 40 |
| 第 5 節 牧畜民世帯の事例分析 | 42 |
| 1 調査対象世帯の概況 | 42 |
| 2 調査対象世帯の事例分析 | 46 |
| (1) 社員の基本状況 | 46 |
| (2) 入社前後の収支と家畜飼育頭数の変化 | 47 |
| (3) 入社による収支の変化 | 47 |
| 第 6 節 草原生態の保護と回復に合作社が果たした役割について | 51 |
| 第 7 節 まとめ | 53 |

| | | |
|----------------------|---------------------------------------|----|
| 第 3 章 | 内モンゴル自治区全面禁牧地域における牧畜民の経営と生活の変化 | |
| | | 55 |
| 第 1 節 | 達茂旗における禁牧、生態移民政策の実態と研究目的 | 55 |
| 第 2 節 | 研究の対象と調査方法 | 56 |
| 第 3 節 | 経営と生活に関する調査結果の分析 | 58 |
| 1 | 収入変化 | 58 |
| 2 | 家畜頭数の変化 | 59 |
| 3 | 移住に伴う経営費の変化 | 60 |
| 4 | 移住に伴う生活満足度の変化 | 61 |
| 5 | 出稼ぎに関する意識 | 64 |
| 第 4 節 | まとめ | 65 |
| | | |
| 終章 | 結論 | 68 |
| 引用文献 | | 75 |
| SUMMARY | | 78 |
| 謝 辞 | | 85 |

序章 研究課題と論文構成

第1節 問題意識と研究目的

1 問題意識

内モンゴル自治区（以下、「内モンゴル」と略す）の草原は中国の北方、モンゴル高原の中南部に位置し、平均標高が1,000m以上である。気候は主に温帯の大陸性気候に属し、冬季が寒く、風が強く、昼と夜の気温差が大きい。年間降水量は450mm以下、降水は夏季に集中している。東部の草原は湿潤・半湿潤地帯、西部の草原は乾燥地帯に属する。内モンゴルにおける草原の類型には荒漠草原¹⁾、典型草原²⁾と草甸草原³⁾が含まれる。荒漠草原は内モンゴルの西部、典型草原は内モンゴルの中部、草甸草原は内モンゴルの東部に分布している。内モンゴル草原の中で、最も有名なのは内モンゴル東北部に位置するフルンボイル大草原である。世界的に有名な天然牧草地で、世界四大草原の一つでもある。内モンゴルの総面積は118.3万km²、草原総面積は78.8万km²である。そのうち、利用可能な牧草地面積は63.6万km²であり、草原総面積の80.7%を占めている。

豊富な草原資源を有する一方、自然要因と人為的要因により、内モンゴルの草原生態は深刻な状態に直面している。近年、地球温暖化現象により、気温が上昇し、雨量の減少、干ばつや牧草の成長期間の短さ等の原因で、草原生態がますます脆弱になっている。また、人口の増加、経済の急速な発展に伴い、中国国民の生活水準が上昇し、羊肉・牛肉等畜産物の市場需要量の増大により、ほとんど畜産業収入に頼って生計を営んでいる牧畜民はさらなる経済収益を追求するため、草畜平衡⁴⁾の飼育原則を無視し、大量に家畜を飼育した結果、過度

の放牧となった。また、無計画な開墾により、草原の植生が破壊され、水土流失をもたらし、草原の砂漠化が進んだ。さらに、無制限の採鉱により、草原面積が減少した一方、採鉱によって排出された粉塵・有毒ガス・汚水は採鉱区の草地植生、河川と湖、地下の水資源を汚染しているだけでなく、周辺の草原地域にも影響を及ぼしている。そのほか、政府の監督管理の不足も草原退化原因の一つと考えられる。1980年代以降、草原地域での「家庭生産請負責任制」の導入により、牧畜民たちはお互い遠く離れ、個別経営を行っているため、政府にとっても草原保護、草原管理の実行は困難である。

草原は人々に豊富な資源を提供し、複数の価値、すなわち経済価値、生態価値と文化価値を持っている。草原は牧畜民に、飼育する家畜の飼料として良質の牧草を提供する。牧畜民は豊かな草原自然資源を活用し、家畜、乳製品、毛、皮等の生産を通じて自身の生産と生活に必要な物資を自給している。それと同時に、消費市場を通じて畜産物を供給、販売し、多くの消費者の畜産物に対する需要も満たしている。そのため、畜産業は内モンゴルの主要な産業であり、国民経済の発展および牧畜民の生計と密接な関連がある。草原の経済価値をいかに活用し、畜産業の発展に貢献できるかについて十分に考えるべきである。

草原というと、多くの人は家畜を飼育するうえでの役割のみを認識しがちだが、草原は水分の蓄積と保全、水土流失の防止を通じて、草原植生全体の成長にも貢献している。また砂塵の防止、水質の浄化の役割も果たしており、水源の質を高めることができる。草原のこのような生態価値が経済価値と密接に関連している。

また草原の文化価値、すなわち草原文化について、盖（2006）は遊牧文明を基礎とした草原文化は草原生態を保護するうえで重要な役割を果たしていると述べた。草原文化とは牧畜民の草原生態に対する認知と行為を指している。草

原生態に対する認知とは草原を大切し、草原と調和・共存することを示している。また、草原生態を保護する行為の具体的表現として、大昔から牧畜民は遊牧生活を行い、広い草原で移動しながら家畜を飼育することで草原を保護しながら合理的に草地資源を利用してきた。そのため、経済発展を一方向的に追求し、草原生態が深刻な状況に陥っている現状の中、もう一度草原文化について教育や宣伝を行い、より多くの人々が草原生態を大切にし、科学的に利用することが必要である。

内モンゴルは中国の重要な畜産業の生産基地である。中国統計年鑑によれば、2014年末の牛の飼育頭数は630.6万頭、羊⁵⁾は5569.3万頭、そのうち、綿羊は4016.2万頭、ヤギは1553.1万頭である。畜産物生産量のうち、羊肉は93.3万トン、牛肉は54.5万トン、牛乳は788.0万トン、羊毛は12.2万トンに達している。羊の飼育頭数、羊肉、牛乳と羊毛の生産量はいずれも全国1位となっている。内モンゴルの畜産業生産量は全国の上位に位置し、国民経済に大きく貢献しているものの、増加する市場需要と比べまだ差があり、牧畜民の収入増加は緩慢である。

荏開津（2012）は農業生産要素のうち、土地は労働と資本にまさる重要な生産要素であり、農業に関する研究では土地を抜くことはできないと述べた。同様に、畜産業生産の中で草地と家畜は最も重要な生産要素であり、牧畜民は草地に頼り、草地が提供する牧草と水源を合理的に活用し、家畜と畜産物を生産することで自身の生存と経済の発展を実現している。そのため、畜産業は草地——家畜——牧畜民の間に密接な関係を形成し、そのうち、草地は畜産業の存在と発展の基礎となる。草地がなければ、内モンゴルの畜産業は成り立たないと言っても過言ではないだろう。

現在、内モンゴル畜産業の生産に影響または制約を与えている要因は数多く

存在する。例えば、生産経営方式、市場需要、獣医・衛生、情報などが挙げられる。そのうち、生産経営方式は畜産業の生産効率性、草地の保護、牧畜民の経済利益と直接関係している。現在、内モンゴルの草原地域では、個別経営が主要な生産経営方式である。丁（2013）は個別経営方式では生産の大規模化を達成しにくく、市場における競争力が弱く、生産効率が低く、市場リスクと自然災害を防止する能力が不足し、草原生態の保護力も弱いうえに畜産業の高度な生産を達成しにくい等の問題が現れていると指摘した。

内モンゴル草原生態と畜産業における様々な問題を解決するため、政府は「禁牧」⁶⁾、「休牧」⁷⁾、「輪牧」⁸⁾、「生態移民」⁹⁾等の政策と新しい畜産経営方式を導入し、実行している。

2007年7月より、《中華人民共和国農民專業合作社法》（以下「合作社法」と略す）を実施し始め、專業合作社の法的地位を認めた。「合作社法」の第2条によれば、「農民專業合作社は、農家生産請負経営を基礎に、同類の農産物生産経営者あるいは同類の農業生産経営サービスの提供者、利用者が自らの意志で連合し、民主的管理運営を行う互助性の経済組織である。」と定められている。合作社の事業に関しては、同じく第2条で「社員を主なサービス対象とし、社員に農業生産における資材購買、農産品の販売、加工、運輸と貯蔵及び農業生産経営に関する技術、情報等の提供である」と定められている。

農民專業合作社は農民が自発的に連合し設立した経済組織であり、社員の主体は農民であり、商工行政管理部門に登録し、法人資格を取得する。合作社には定款があり、合作社の最高権力機構は社員大会であり、社員の權益を保護することができる。また、合作社は民主的管理と運営を行い、社員大会のもとに理事会と監事会を設立し、合作社の生産経営活動を実行・監督している。また社員の入社と脱退は自由で、合作社の損益は社員共同で責任を負う。

合作社は社員に対し、非営利で、生産経営における各サービスを提供することを目的とする点は協同組合の本質と一致している。だが、その一方、合作社は社員の最大の経済利益を実現するため、市場における競争では営利を目的とする経済組織でもある。

草原地域でも、牧民專業合作社が次々と設立し、近年草原地域で普及し始めている新しい畜産経営方式として注目と期待を集めている。中央政府・地方政府は牧畜民が創設する各種の牧民專業合作社を政策・資金両面で支持・支援し、この経営方式を提唱している。人々も牧民專業合作社は先進性と発展性があると認知している。そこで、牧民專業合作社が内モンゴル畜産業を持続的に発展させる畜産経営方式になれるかどうかについて検討する必要がある。

2 研究目的と方法

本論文は牧畜民の創立した牧民專業合作社が内モンゴル畜産業の現状を改善し、畜産業の持続的発展を促進し、牧畜民の収入増加と草原生態環境の保護、回復を果たすことができるかどうかを考察する。具体的には個別経営方式と比べた牧民專業合作社の優位性と改善すべき点について現地調査やアンケート調査を通じて詳しいデータと資料を収集するとともに、先行研究成果及び草地や合作社に関する法律法規と政策を参考にしながら、分析する。その上で、内モンゴル畜産業の持続的発展を促進させる有効な畜産経営方式を提出する。

第2節 先行研究：專業合作社に関する先行研究

1 日本における中国農民專業合作社を対象とした研究

農民專業合作社の果たす役割について大島（2013）はまず、農民の農産物の

販売先は仲買人であり、利益の多くは仲買人が握っていたが、合作社の設立を通じて、農民の市場における競争力を高め、共同販売を通じて、農民の収入を増加させることが期待されていることを指摘した。次に、農産物に対する品質、安全性の市場要求の高まりと農民の生産技術の低下の矛盾を合作社の設立することを通じて解決することが期待されている。また、今後の国の農業発展の方向性として専門化、大規模化、産業化が合作社を通して実現することが期待されているとまとめた。青柳（2011）は「合作社法」の内容と特徴について研究している。青柳氏は合作社法で規定された合作社の事業に共済と信用が入っていないことを指摘しながら、合作社の発展につれ、現在合作社は信用事業に進出し始めていることも指摘した。青柳氏もまた、「合作社法」の規定により、社員は出資した現金、現物などに対する所有権が明確に規定されたことで、社員の権益を保護でき、以前の「集団所有制」と異なる経済組織であることも指摘した。大橋・神田（2013）は農民專業合作社の事業展開過程を日本の農協と比較することで、現在の農民專業合作社は専門農協に近く、生産分野すなわち生産・販売事業に集中していると指摘した。苑（2013）は農民專業合作社の現状、特徴及び今後の課題を考察した。河原（2008）は中国における農村合作社制度を新中国成立以前の民国時期から、1978年改革開放時期以降までの展開過程を整理し、中国の合作社制度の特徴を明らかにした。馬・小林ら（2013）は吉林省梅河口市における社員が農地の使用権を合作社に出資することで設立したS合作社を研究対象とし、調査を行った。調査を通じて、社員は農地の使用権を出資することにより、農地の合理的活用、社員の収入増加、さらに地域の農業発展に貢献できたことを明らかにした。成田（2011）は山東省青島市における農民でもある産地商人により設立された果菜專業合作社を事例とし、合作社を設立した背景、過程と目的を明らかにした。木村・程（2014）は中国福建省の

茶業專業合作社に対する研究を通じて、農民專業合作社がお茶産業の発展、農民の収入増加、商品付加価値の実現等について優位性のあることを指摘した。劉・秋山（2012）は湖南省常德市における農民專業合作社の發展現況を紹介し、加えて常德市におけるハチ養殖、お茶の生産、柑橘の栽培・販売を行う三つの合作社に対し、合作社の經營実態と存在している問題点について考察した。劉・吉永（2011）は湖南省長沙市と華容県における農民の合作社に参加する意欲について調査を行い、その相違を明らかにした。農業經營規模、家庭収入は入社意欲とは正の相関があることを明らかにした。金・納口ら（2010）は延辺地域を事例とし、農民の合作組織に加入する意欲に影響しているのは、農地面積、經營面積、技術水準のほか、世帯主の年齢、合作社への認知度も要因となっていると論じた。

以上のような、日本における農民專業合作社に対する研究の多くは、合作社の展開過程、設立した背景、日本農協との比較と農業生産經營に関する事例調査、研究、報告が多いものの、牧民專業合作社に関する研究は少ない。

2 中国における農牧民專業合作社を対象とした研究

中国では、農牧民專業合作社に対する研究が多く行われているが、その多くはマクロな視点から内モンゴル全体における合作社の發展現況、存在している問題点、解決意見や対策の提案などの研究に集中している。楊（2011）は内モンゴルにおける牧民合作社の存在している問題点について、經營規模が小さく、組織内部管理が緩やかで、合作社の發展用資金が不足、人材が不足していると指摘し、改善の対策を提案した。雷・吳ら（2013）はアメリカの農協と日本の農協の發展における成功の経験と教訓をまとめることを通じて、内モンゴルの牧民合作社の發展に参考になる点をいくつか指摘した。そのほか、調査地域を

限定した農牧民專業合作社の現状、問題点を明らかにした研究もある。潘・許ら（2013）はアルシャー盟左旗における農牧民專業合作社の特徴、組織化程度等を研究することを通じて、問題点と改善策を提案した。王（2013）はシリング盟タイプス旗における農牧民專業合作社を研究対象とし、発展に関する問題点と対策について研究した。專業合作社の発展における様々な問題点の中、合作社の財政管理面における問題点について、孟（2012）は乳牛を飼育する牧民專業合作社を事例として、合作社の発展過程における財務管理面の存在する問題点とその発生原因の分析を行い、これらを解決する対策を提案した。上述の研究の中、ほとんどの研究者が合作社の発展、拡大には国の財政支援がとても重要であることを述べていた。そこで、奇（2012）は国の財政項目の支援が合作社の発展に果たす役割について研究を行い、国の財政項目の支援により、生産要素の効率的な統合、生産規模の拡大、生産効率の向上、農牧畜民の収入増加を促進することができたと述べた。

合作社の利益分配仕組みについて、田・修氏の研究が挙げられる。田・修（2012）は合作社の発展を創立段階、成長段階、成熟段階及び衰退段階に分け、具体的な牧民專業合作社を事例とし、各段階に応じて合作社の利益分配方式の改善対策を提案した。田・修（2014）もまた牧民專業合作社の利益分配仕組みと合作社の業績の関係性について分析を行い、利益分配方式が合理的であるほど、合作社の業績の向上に効果的であり、合作社の発展における利益分配の重要性を明らかにした。

合作社の草原生態における役割について、高・修（2011）は現在内モンゴル草原地域における牧畜民の個別経営と草原生態の諸問題を分析することを通じて、牧民合作社を設立する意義を明確に示し、その上、草原生態の保護において、牧民合作社は無くてはならない存在であることを指摘した。楊・达古拉（2012）

は内モンゴルシリングゴル盟東ウジウムチン旗における哈日高壁牧業合作社の調査を通じて、牧業合作社が出現した最大の理由は自然災害に対応することであると述べた。韓（2012）は内モンゴルシリングゴル盟東ウジウムチン旗におけるH牧民專業合作社を事例として、合作社の運営方式、共同化機能に着目し、分析を通して、生産要素の統合、市場情報の共用が草原生態の保護、生産コストの削減、経済効率の向上と牧畜民の収入増加に効果があると指摘した。

牧畜民の合作社に参加する意欲について、張・田らと朱の研究が挙げられる。張・田ら（2012）は内モンゴルフルンボイル市とシリングゴル盟を現地調査地とし、牧畜民の合作社に参加する意欲について実証的分析を行った。家庭人口数、世帯主の合作社への認知度・教育レベル、家庭の社会的地位が合作社に参加する意欲に最も影響し、正の相関があることを明らかにした。そのほか、朱（2014）は内モンゴルシリングゴル盟ソニド右旗の牧畜民を調査対象とし、合作社に参加する意欲について調査を行い、合作社への参加意欲は牧畜民の草地面積、家畜飼育頭数、労働力人数とは負の相関があり、家庭収入、経営規模の拡大の希望とは正の相関があることを明らかにした。

上述した先行研究では、農牧民專業合作社の現状、存在している問題点、今後の対策と課題など、合作社の全般的な動向についての理論的研究が多く、実証的な分析を行った研究は少ない。また、合作社のみの研究に集中し、入社により、社員の畜産経営実態の変化や、合作社の経営が社員の畜産経営に与えている影響についての研究は少ない。

第3節 本論文の構成

本論文では、序章と終章に加え、研究目的を達成するため、現地調査を行っ

た研究対象と分析内容の特徴の相違により、第1章、第2章と第3章で構成した。

第1章では、牧畜民の現金出資あるいは現物出資で設立した内モンゴルシリングル盟におけるYとS合作社とその入社社員を対象とし、合作社の長所と短所について検討した。

第2章では、内モンゴルフルンボイル市における牧草地の共同管理を行っているM合作社とその入社社員を対象とし、畜産業における牧草地共同管理の重要性を明らかにした。

第3章では、内モンゴル達茂旗で実施している全面禁牧、生態移民政策を通して、牧草地の破壊が畜産業生産と牧畜民の生産と生活に与えた影響を明らかにした。

最後に終章では、それまでの考察全体を要約するとともに、牧民专业合作社の優位性と今後のさらなる発展に向けての課題を整理する。

注：

- 1) 荒漠草原は草原類型の中で最も乾燥している草原である。乾燥し雨が少なく、大陸性気候に属する。年間降水量は200mmぐらいである。
- 2) 典型草原は半乾燥温帯大陸性気候に属し、年間降水量は250～450mmである。
- 3) 草甸草原は半湿潤気候に属し、年間降水量は350～450mmである。
- 4) 草畜平衡とは一定面積の牧草地で牧草の産出量に応じて飼育できる家畜の頭数を定めることである。
- 5) 中国の統計年鑑によれば、羊とは綿羊とヤギの総称である。内モンゴルで

は綿羊は主に食肉用として飼育され、ヤギは主に毛織物用原料として飼育されている。そのほか、本論文で述べている肉羊は綿羊のことを示している。

- 6) 禁牧政策とは長期間（最低でも1年以上）草地で家畜の飼育を中止し、草地植生の回復と成長を目的とした政策である。
- 7) 休牧政策とはおおむね1年以内の一定期間内に行われる禁牧政策である。
- 8) 輪牧政策とは牧草地をいくつかに分けて、順送りに家畜を移動させる飼育方式である。
- 9) 生態移民政策とは生態環境が悪化した地域の人口を他の地域に移住させる人口移動政策である。

第1章 中国内モンゴル草原地域における牧民專業合作社と社員の經營実態に関する考察—シリングル盟西ウジュムチン旗Y及びS合作社を事例として—

第1節 研究目的

牧畜民の収入増加と畜産業の持続可能な発展を目指し、中国政府は2007年7月より「合作社法」を施行し、牧畜民世帯による合作經營プロジェクトに一連の優遇、援助政策・措置を実施した。内モンゴルでも地方政府の優遇政策のもとで、牧民專業合作社は加速的に發展している。

中国では合作社社員たちの身分の違いにより、農民により設立した合作社を農民專業合作社、牧畜民により設立した合作社を牧民專業合作社と呼んでいる。また、内モンゴル自治区のように畜産業を中心としつつ農業も行っている地域では合作社を農牧民專業合作社と総称している。

内モンゴルでは各地の自然環境、畜産業の發展状況、社会・經濟發展状況の違いにより、様々な牧民專業合作社が次々と設立された。專業合作社に関する先行研究が日本と中国で多くなされているが、序章にも述べたように、これらの研究では合作社社員の經營実態がどのように変化したかについての研究は少ない。

そこで、本論文では、内モンゴルシリングル盟西ウジュムチン旗におけるYとS合作社と入社社員を分析対象とし、牧民專業合作社の現状、運營方式、組織構造、存在している問題点及び入社社員の經營実態を分析した上、牧民專業合作社の今後の課題について検討することを目的とする。

第2節 研究対象地の概況と調査方法

1 研究対象地の概況

研究対象地である西ウジユムチン旗は中国内モンゴルの中部、シリングル盟の東部に位置する畜産を主産業とする旗である。総面積は22,960km²、そのうち、利用可能な牧草地面積は20,290km²であり、総面積の88.4%を占めている。総人口は8.7万人(2011年)、うちモンゴル族は5.35万人(総人口の61.5%)、畜産業人口は4.8万人(55.2%)を占めている。西ウジユムチン旗は標高1,300mに位置し、年間降水量350ミリメートル程度、年平均気温は1.2℃である。主な家畜は綿羊、牛、ヤギ、馬である。2011年末の家畜総頭数は91万頭、そのうち綿羊は72.2万頭(総家畜頭数の79.3%)、牛は11万頭(12.1%)、ヤギは5.7万頭(6.3%)を占めている。

2 調査方法

現地調査は2013年5月末から6月末まで、西ウジユムチン旗におけるY合作社とその社員8世帯、S合作社とその社員8世帯に対して面接法で実施した。

調査対象であるY合作社とS合作社の選出方法は、同旗の農畜産業局の担当者に依頼し、設立後一定期間を経過しており一定の経営収益に達したYとS合作社を推薦されたので、選出した。社員世帯の抽出方法は両合作社法人代表に依頼し、無作為でそれぞれ8世帯を抽出してもらった。全16世帯から有効回答を得た。

合作社に対する調査票の主な内容は合作社の基本状況、運営構造、生産経営状況などである。社員に対する調査票の主な内容は個人属性、入社後の畜産経営における収支の変化などである。

第3節 内モンゴルにおける牧民專業合作社の実態

1 内モンゴル牧民專業合作社の概況

内モンゴル農畜産業庁の統計によれば、2011 年末までに、商工行政管理部門に登録済みの牧民專業合作社の社数は 2,174 社に達している。2010 年と比べ、49.2%の増加である。近年、合作社の社数は増加し続けている。社員総数は 6.8 万人で、2010 年と比べ、47.8%の増加である。また内モンゴル統計年鑑によれば、2011 年末までに、畜産業の従事者¹⁾は 79.97 万人であり、入社社員は畜産業の従事者の 8.5%を占めている。合作社の多くは家畜の生産または加工、牧草地経営、技術サービス業などに集中し取り組んでいる。そのうち、家畜の生産または加工は 1,764 社であり、牧民專業合作社総数の 81.1%を占めている。49 社が自社ブランドの登録商標を持っている。畜産品質認証を取得したのは 15 社である。2,174 の合作社を創立の経緯により分類すれば、大規模牧畜民が先導した「牧畜民連合型」合作社は 2,127 社であり、牧民專業合作社総数の 97.8%を占めている。現地の龍頭企業と連携した「企業合作型」合作社と当地畜産技術部門の推進により設立された「技術サービス型」合作社は牧民專業合作社総数の残り 2.2%を占めている。

2 西ウジュムチン旗牧民專業合作社の概況

西ウジュムチン旗農畜産業局の統計によれば、2012 年 11 月までに、商工行政管理部門に登録済みの牧民專業合作社の社数は 121 社、総資本金は 9,685 万元に達している。出資形式は主に現金、家畜、牧草地と農機具であり、出資金は 5,068.9 万元、出資家畜頭数は 18.4 万頭、出資牧草地面積は 282.2 万ムー（1ムー＝6.67a）、出資農機具は 684 台に達している。中国の專業合作社は現物出

資方式を認めている。これは日本と異なる特徴である。牧民專業合作社の設立の経緯を見ると、当地の主産業が畜産業であるため、主に畜産品の生産・加工・販売、良い畜種の選抜と飼育、農機具サービスと飼料生産という 3 つの経営領域に集中している。121 の合作社を経営領域によって分類すれば、畜産品の生産・加工・販売は 46 社（総合作社の 38.0%）、農機具サービスと飼料生産は 37 社（30.6%）、良い畜種の選抜と飼育は 27 社（22.3%）、その他 11 社（9.1%）となっている。

第 4 節 Y 合作社と S 合作社の事例分析

1 調査鎮の概況

研究対象とした Y と S 合作社は西ウジュムチン旗バラガルオル鎮に位置している。総面積は 2,380km²、そのうち、利用可能な牧草地面積は 2,086km² であり、総面積の 87.6% を占めている。総人口は 31,962 人（2011 年）、うち畜産業人口は 6,235 人である。2011 年末の家畜総頭数は 11.23 万頭、うち綿羊は 8.7 万頭（総家畜頭数の 77.5%）、牛は 2.02 万頭（18.0%）、ヤギは 0.35 万頭（3.1%）を占めている。

2 Y 合作社と S 合作社の設立経緯と基本状況

Y 合作社の所在地である W ガチャ²⁾ の牧畜民は肉牛を多く飼育している。毎年子牛と成牛を出荷するが、成牛については仲買人にとって利潤が小さいため、販売が困難である。一方、成牛の産出する精肉量は多く、干し牛肉加工に適している。干し牛肉は携帯・貯蔵性に優れ、独特な味わいを持つという特徴がある。また近年、草原地域における観光業の発展に伴い、内モンゴルの特産品と

して認知され、市場需要量も増加しつつある。特に伝統的な方法（自然風で乾燥させる）で作った干し牛肉は人気がある。干し牛肉の加工を通じて、畜産品の付加価値を高め、高い利潤を得ることができ、市場における競争力も高めることが期待できる。そのため、牧畜民たちはY合作社を設立した。

S合作社を設立した牧畜民は毎年繁殖用雌羊を飼育しながら成羊を出荷している。しかし、一戸当たり成羊頭数の少なさと仲買人の成羊買付時の移動費用が高いため、成羊の出荷は困難であった。一方で、成羊で作ったモンゴル族の伝統的な骨付き部分羊肉料理は食味が良く、人気があり、市場における需要も高い。仮に分散して生活している牧畜民の成羊を集中的に買い付け、まとめて屠畜、加工販売を行えば、出荷数量が多くなり、販路も開拓でき、収益を高めることが期待できる。そのため牧畜民たちはS合作社を設立した。

YとS合作社とも、2007年「合作社法」の施行以降、「家庭生産請負責任制」と「草畜双請負制度」³⁾に基づき、長年畜産業に従事し、畜産経営管理に詳しく、市場に対する意識も強く、当地の牧畜民たちの間で信頼感が厚く、責任感があり、組織能力もある牧畜民がリードして牧畜民の所得向上を図る目的で成立した。Y合作社のリーダーは合作社の理事長でもあり、牧畜民でもあり、ガチャ幹部⁴⁾でもある。年齢は42歳、職業中等専門学校卒、年間家庭総収入は約13万元である。S合作社のリーダーは合作社の理事長でもあり、牧畜民でもある。年齢は57歳、中学校卒、年間家庭総収入は約10万元である。両合作社の入社及び脱退は自由である。そのためYとS合作社が所在するガチャにおける牧畜民世帯数はそれぞれ142世帯と112世帯であるが、実際に加入したのは2012年までともに24世帯である。社員全員が牧畜民である。

YとS合作社設立の際、中国政府と地方政府から政策及び財政による支援があった。政策面では、商工行政管理部門の登録は無料で行い、法人資格と合作

社の財産所有権を認め、合作社における社員の財産所有権も保護した。財政支援面では、両合作社に補助金を投入し、加工施設などの建築を支援した。また一定の基準を満たした合作社に対して政府が合作社の銀行からの借入金の保証人となり、一年目の利子は政府財政部門が負担する。それらの政策及び財政の支援により、合作社の運営を保障することができ、両合作社は社員の出資金と銀行からの借入金を家畜の購入、加工、販売に投入し、毎年剰余金の配当の配分も行い、純収入から一定の割合で法定積立金を保留した。両合作社の基本状況は表1-1の通りである。

表1-1 Y合作社とS合作社の基本状況

| | | Y合作社 | S合作社 |
|----------------|-------|--------------|-----------------------|
| 設立年月 | | 2008年12月 | 2009年5月 |
| 資本金(万元) | | 16 | 27 |
| 中央・地方財政補助金(万元) | | 60 | 40 |
| 法人代表と社員の身分 | | 牧畜民 | 牧畜民 |
| 合作社の基礎施設 | オフィス | 2部屋 | 2部屋 |
| | 屠畜施設 | 2部屋 | 4部屋 |
| | 加工施設 | 8部屋 | 3部屋 |
| | 倉庫 | 1棟 | 1棟 |
| | 冷蔵庫 | 1棟(容量:15 m3) | 1棟(容量:30 m3) |
| 社員戸数 | 2010年 | 17戸 | 24戸 |
| | 2011年 | 17戸 | 24戸 |
| | 2012年 | 24戸 | 24戸 |
| ブランド商標の有無 | | あり | あり |
| 主要な生産、経営項目 | | 干し牛肉の加工と販売 | 骨付き部分羊肉とその可食副産物の加工と販売 |

資料:2013年ヒアリング調査より作成。

3 Y合作社とS合作社の運営方式

(1) 組織管理

① 合作社社員の入社・脱退方式

両合作社とも、合作社の定款を認め、遵守し、自ら合作社入社の申込書を提出し、現金か現物で出資し、定款に規定された加入手続きを行えば、だれでも社員になることができる。

社員の脱退方式に両社は異なる点がある。Y 合作社の場合、社員が脱退する際、財務年度終了の 1 年前に書面で脱退の意志を合作社に提出しなければならない。一方、S 合作社の場合、入社して 3 年以内の退社は禁止である。

② 合作社の組織構造、人員配置と決議方式

両合作社は「合作社法」を基礎に、また合作社の現況に基づき、社員大会において、合作社の定款と各民主管理制度を定め、理事会、監事会を設けた。両合作社には専従職員はいない。両合作社はまだ発展の初期段階で、資金不足のため、社員たちは自ら無償で合作社に関する業務を行っている。両合作社の組織構造は表 1-2 の通りである。

表1-2 Y合作社とS合作社の組織構造

| | Y合作社 | S合作社 |
|---------------|------|------|
| 理事長(人数) | 1 | 1 |
| 副理事長(人数) | 1 | 1 |
| 財務会計担当者(人数) | 1 | 1 |
| 監事員(人数) | 5 | 10 |
| 年間社員大会開催回数(回) | 2 | 2 |
| 年間理事会開催回数(回) | 5 | 4~5 |
| 年間監事会開催回数(回) | 2 | 2 |

資料:2013年ヒアリング調査より作成。

Y と S 合作社の理事会会議の議決権は一人一票である。理事会は主に合作社の日常業務の管理を行う。また合作社に関する重要事項（管理役員の選挙、各項目制度の制定、年間生産計画、商品販売価格、剰余金の配当など）は事前に議案を提出し、社員大会において採決する。社員大会の選挙と議決を行う際、一人一票を原則とするが、出資額が大きな社員は定款規定により付加議決権を持つことができる。両合作社の監事会会議の議決は一人一票である。監事会は主に理事会の業務を監督、特に社員大会の決議の実行状況と合作社の財務収支

及び利潤配分状況などを監査監督する。また両合作社の社員大会、理事会と監事会は毎回の会議を開催する際、会議内容を詳しく記録する。社員ごとに明細会計帳簿と口座がある、合作社の財務公開は年2回行っている。

③ YとS合作社の出資金と出資方法の設定

Y合作社とS合作社は出資金と出資方法の設定において相違がある(表1-3)。Y合作社の場合、2011年以前、社員は草原地域に新設された共同組合運営方式にまだ信頼が持てず、現金出資に違和感があった。また合作社自体も設立当時資金不足だったため、加工用肉牛を購入することはできなかった。こうした状況で合作社の運営を続けるため、Y合作社は加工期間中に社員の提供した肉牛を金額に換算して出資金とする現物出資方式を採用し、一頭の肉牛を一株とした。一株当たり金額はその年の肉牛の市場価格に合作社補助金(一頭当たり600円)を加えた額とした。2012年から現金で出資する方式に変更した。S合作社は設立以来、現金で出資する方式である。

表1-3 Y合作社とS合作社の出資金と株式数

| 年度 | Y合作社 | | S合作社 | |
|---------|------------|-----|------------|-----|
| | 一株当たり金額(円) | 株式数 | 一株当たり金額(円) | 株式数 |
| 2010年 | 4,950* | 88 | 10,000** | 27 |
| 2011年 | 6,000* | 36 | 10,000** | 27 |
| 2012年 | 5,000** | 48 | 10,000** | 27 |
| 個人持株数上限 | 10株以下 | | 10株以下 | |

資料:2013年ヒアリング調査より作成。

注: * 現物出資である。

一株当たり金額=その年の肉牛の市場価格+合作社補助金で換算した。

** 現金出資である。

また、個人持ち株数の多い社員の合作社の生産経営管理に対する議決権と剰余金の配当の独占を防ぐため、両合作社とも、個人持ち株数上限を10株以下と規定し、社員の権益を保証している。

(2) 合作社の生産経営

① 家畜の飼育

Y 合作社と S 合作社は家畜を飼育する牧草地を所有していないため、社員は家畜の飼育と牧草地経営については、「家庭生産請負責任制」のもとで、自己所有牧草地で放牧式の飼育を行っている。合作社は社員に畜産経営に関する技術指導を行っている。社員が家畜を飼育する際、家畜の疫病の検査と防疫費用は地方政府が負担するが、それ以外の畜産経営にかかる費用は全て社員の自己負担となる。また家畜の品種、飼育頭数も社員自ら決定し、合作社は一切関与しない。

ただし、合作社に提供する加工用家畜に関しては、Y 合作社と S 合作社は加工品の特性に基づき、社員に対しそれぞれの要求を提示している。

Y 合作社は 4 歳以上の肉牛の提供を求めている。1 歳から 3 歳までの肉牛は草原での自然放牧状態では精肉の生産量は少ない。また肉にも水分が多く含まれているため、干し牛肉の生産量は少なくなる。しかし、4 歳以降になってから、各肉牛から産出される精肉量は平均 300 斤（1 斤=0.5 kg）であり、しかも水分量も比較的少ないため、干し牛肉の生産量は多くなる。

S 合作社は 2—3 歳の肉羊の提供を求めている。合作社社員たちは放牧方式で羊を飼育している。

羊は 1 歳の時は主に骨が成長し、肉の産出量が少ない。2 歳から肉の産出量が多くなり、この年齢の羊は伝統的な骨付き部分羊肉料理にとっても適切な羊となり、食味もよい。

② 加工、販売

Y 合作社と S 合作社は毎年 11 月から家畜の加工を始める。加工期間中、社員

は自分で飼育した家畜、かつ合作社の加工要求を満たした家畜を合作社へ販売する。Y合作社は每頭肉牛 600 元の補助金、S合作社は每頭羊 120 元の補助金を活用し、市場価格より高い価格で家畜を購入し、統一検査、屠畜、加工、包装、販売を行う。

Y合作社の加工品は干し牛肉であり、新鮮な精肉を自然乾燥させる伝統的な方法で加工、販売している。西ウジウムチン旗の気象条件では、新鮮な牛肉を自然乾燥させるには 4 か月ぐらい時間がかかるため、干し牛肉は翌年の 4 月から販売し始め、5 月で完売した（2010 年—2012 年）。調査した 2010 年から 2012 年までの 3 年間の販売率は 100%である。販売地域は主に西ウジウムチン旗、直営店⁵⁾を通じて主に個人に販売している。

S合作社の加工品は肉羊である。骨付き部分羊肉とその可食副産物（少量の血入り羊腸）を包装箱に入れ、箱ごと販売を行う。社員が成長した肉羊を出荷し始める 11 月より加工・販売を行う。調査した 2010 年から 2012 年までの 3 年間の販売率は 100%である。販売地域は主に西ウジウムチン旗、直営店⁶⁾を通じて主に個人に販売している。

(3) 合作社の収支と利潤の分配

表 1-4 を見ると、Y合作社の経営規模はまだ小さいが、3 年間の運営を通して一定の経済収益を得たことがわかる。一株当たりの利潤率⁷⁾は毎年上昇し、特に 2012 年では 49%まで上昇した。しかしY合作社は生産規模を拡大し、家畜を大量購入するため 2012 年現在当地銀行から 20 万元の一時借入金があり、経営は必ずしも安定したとは言えない。利潤分配面では、Y合作社は 2010 年から 2011 年までは純収入⁸⁾の 20%を法定積立金として合作社に保留し、純収入の 80%を分配可能剰余金として社員に配当した。配当した上、肉牛を金額に換算した

出資金も社員に返還した。翌年社員は改めて肉牛を金額に換算した額を出資金として合作社に出資し、配当を受け取る。ただし、合作社に肉牛を提供しない場合、配当を受け取ることはできない。2010年と2011年、Y合作社の生産と収益は社員の提供している肉牛だけに依存していた。

表1-4 Y 合作社の収支と剰余金の配分

| 年度 | 加工頭数 (頭) | 総収入 (元) | 総支出 (元) | 純収入 (元) | 法定積立金 (元) | 剰余金総額 (元) | 一株当たりの配当 (元) | 一株当たりの利潤率 (%) |
|-------|-------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|-----------------|------------------|
| 2010年 | 88 | 704,000 | 523,600 | 180,400 | 36,080 | 144,320 | 1,640 | 33.1 |
| 2011年 | 36 | 360,000 | 252,000 | 108,000 | 21,600 | 86,400 | 2,400 | 40.0 |
| 2012年 | 56 | 672,000 | 504,000 | 168,000 | 50,400 | 117,600 | 2,450 | 49.0 |

資料:2013年ヒアリング調査より作成。

注:総支出には主に加工用肉牛の購入費用、屠畜費、貯蔵費、包装費、電気料金等が含まれている。

合作社はまだ発展の初期であり、資金不足のため、非社員の肉牛を購入する際、その場で現金を支払うことが困難なため、非社員の肉牛を購入することはできなかった。また、各社員の牧草地面積はほぼ一定であり、「草畜平衡制度」⁹⁾の制限により飼育できる家畜の頭数も限られ、合作社加工用肉牛の飼育期間も長い(4歳以上の肉牛)ため、社員が合作社に提供できる肉牛頭数も年ごとに変動し、経営は不安定である。例えば、2010年には88頭の肉牛を提供したが、2011年には36頭しか提供できなかった。また、毎年出資金の評価額が変動するため、現物出資に依存した運営方式は社員の収入増加と合作社の経営安定に影響を与えると同時に、合作社自身の資本の蓄積と規模拡大も妨げた。社員の利益を保護し、社員の収入増加と合作社の規模を拡大するため、2012年社員大会において、現金出資方式に変更し、純収入の30%を合作社の法定積立金として合作社に保留し、純収入の70%を分配可能剰余金として社員に配当することを定めた。社員は合作社に肉牛を提供しない場合も、配当を受け取ることができ、

一定の社員収入は保証された。

表1-5 S 合作社の収支と剰余金の配分

| 年度 | 加工頭数 (頭) | 総収入 (元) | 総支出 (元) | 純収入 (元) | 法定積立金 (元) | 剰余金総額 (元) | 一株当たりの配当 (元) | 一株当たりの利潤率 (%) |
|-------|-------------|------------|------------|------------|--------------|--------------|-----------------|------------------|
| 2010年 | 240 | 293,280 | 244,800 | 48,480 | 9,696 | 38,784 | 1,436 | 14.4 |
| 2011年 | 290 | 381,640 | 324,800 | 56,840 | 11,368 | 45,472 | 1,684 | 16.8 |
| 2012年 | 600 | 817,800 | 732,000 | 85,800 | 17,160 | 68,640 | 2,542 | 25.4 |

資料:2013年ヒアリング調査より作成。

注:総支出には主に加工用肉羊の購入費用、屠畜費、貯蔵費、包装費、電気料金等が含まれている。

表 1-5 を見ると、S 合作社はY 合作社と同じく、経営規模はまだ小さいが、調査した 3 年間では一定の経済収益を得た。一株当たりの利潤率は毎年上昇し、2012 年では 25.4%まで上昇した。しかし、S 合作社も Y 合作社と同様の理由で、2012 年現在当地銀行から 50 万元の借入金があり、経営は必ずしも安定したとは言えない。S 合作社は調査した 2010 年から 2012 年まで、毎年純収入の 20%を法定積立金として合作社に保留し、純収入の 80%を分配可能剰余金として社員に配当した。Y 合作社と違い、S 合作社は設立した当初から現金出資方式を採用したため、社員が合作社に家畜を多く提供できない時でも、合作社の経営への影響は小さく、社員は合作社に肉羊を提供しない場合も、配当を受け取ることができ、一定の社員収入は保証された。

また、両合作社とも法定積立金と分配可能剰余金の割合は毎年社員大会において変更することができる。

第 5 節 牧畜民世帯の事例分析

1 調査対象世帯の概況

調査対象である 16 世帯は全員モンゴル族である。回答者の年齢層では 40 代が最も多く、全体の 44%を占める。続いて 50 代は全体の 38%を占め、30 代と 60 代はそれぞれ 12%、6%だった。学歴レベルでは中学校卒が最も多く、全体の 56%を占め、小学校、高校、短大卒はそれぞれ 32%、6%、6%だった。16 世帯の内、Y 合作社の 1 世帯は畜産業を中心としながら、毎年 3 か月間の観光業¹⁰⁾を兼業している。他の 15 世帯は畜産業のみに従事している。1 世帯当たりの世帯員数は平均 4 人で、うち労働力になれるのは主に夫と妻である。

Y 合作社社員の一人当たり牧草地面積は 650 ムーであり、S 合作社社員の一人当たり牧草地面積は 820 ムーである。借地については 16 世帯とも借地があり、Y 合作社社員では最高 1 万ムー、最低 1,000 ムーである。S 合作社社員では最高 4,000 ムー、最低 3,000 ムーである。また、16 世帯ともに合作社の設立当初に入社した。株式数については 2012 年時点で、Y 合作社社員では最高 4 株、最低 1 株である。S 合作社社員では 2 株の世帯が最も多かった。

社員の一世代当たり家畜飼育頭数と合作社への販売頭数は表 1-6 の通りである。両合作社社員の家畜の販売方法はまだ合作社を通さない自己販売が中心となっている。合作社への販売比率を見ると、Y 合作社の場合、肉牛総販売頭数の 20%以下で、S 合作社の場合、羊総販売頭数の 14%以下であることがアンケート調査により分かった。

表1-6 調査世帯当たり家畜飼育頭数及び合作社への販売頭数(単位:頭)

| | 家畜種類 | 年度 | 飼育頭数 | 自己販売頭数 | 合作社への販売頭数 |
|--------|------|-------|------|--------|-----------|
| Y合作社社員 | 肉牛 | 2010年 | 40 | 12 | 3 |
| | | 2011年 | 43 | 13 | 2 |
| | | 2012年 | 44 | 12 | 2 |
| | 羊 | 2010年 | 195 | 72 | — |
| | | 2011年 | 203 | 80 | — |
| | | 2012年 | 214 | 84 | — |
| S合作社社員 | 肉牛 | 2010年 | 13 | 3 | — |
| | | 2011年 | 15 | 4 | — |
| | | 2012年 | 15 | 4 | — |
| | 羊 | 2010年 | 287 | 106 | 11 |
| | | 2011年 | 301 | 112 | 13 |
| | | 2012年 | 315 | 117 | 19 |

資料:2013年アンケート調査より作成。

2 調査対象世帯の分析

調査対象である16世帯から標準的なY合作社社員1世帯とS合作社1世帯を抽出し、入社後の畜産経営における収支の変化について詳しく分析を行った。その結果は以下の通りである。

(1) Y合作社社員 NO.4 を例として

① 社員基本状況

世帯主A氏は40歳で、妻と2人の子供を含め、4人家族である。現在畜産業に従事しているのはA氏と妻である。牧草地面積は2,600ムー、2006年より同じ村の牧畜民から4,000ムーの牧草地を借り、1ムー当りの借り賃は5元である。借地は主に家畜の飼育の為に使用している。畜産業に従事しながら例年6月から8月までの3ヶ月間は観光業を兼業している。

A氏はY合作社の設立当初2008年から合作社に入社し、2011年まで、現物出資(肉牛)だったが、2012年から現金で出資している。出資金は2万元、株式数は4株である。

② 家畜の飼育、販売

表1-7から分かるように、Y合作社に入社後、肉牛の販売ルートに変化があった。合作社の設立以前、草原地域に住み、広い草原地域での移動が大変だったため、社員の家畜販売は仲買人のみに依存していた。合作社に入社後、社員は販売家畜用肉牛の一部を合作社に販売するようになった。しかし合作社への販売比率は肉牛総販売頭数の33%に留まっている。合作社の加工できる家畜品種は肉牛に限られているため、合作社へ販売できる家畜頭数は少ない。社員にとって家畜の販売ルートはまだ仲買人に依存していることがヒアリング調査で分かった。

表1-7 Y合作社社員NO. 4の家畜飼育、販売概況(単位:頭)

| 家畜種類 | 年度 | 飼育頭数 | 販売頭数 | | 自給用頭数 | 観光地用頭数 |
|------|-------|------|---------|---------|-------|--------|
| | | | 仲買人への販売 | 合作社への販売 | | |
| 羊 | 2010年 | 205 | 98 | — | 3 | 4 |
| | 2011年 | 210 | 101 | — | 4 | 6 |
| | 2012年 | 207 | 95 | — | 4 | 5 |
| 肉牛 | 2010年 | 35 | 10 | 5 | 1 | — |
| | 2011年 | 40 | 12 | 2 | 1 | — |
| | 2012年 | 40 | 8 | 4 | 1 | — |

資料:2013年アンケート調査より作成。

注:仲買人には産地仲買人と肉類加工場が含まれている。

合作社への販売とは、社員が合作社へ加工用家畜を販売することを示す。

③ 社員の収支構成

Y合作社では社員が合作社に家畜を販売する際、肉牛一頭当たり600円の補助金がもらえる。また、出資株式数に基づき、毎年配当も受け取ることができる。すなわち、合作社に入社後、畜産業の収入構造に変化があり、畜産業収入は家畜販売収入、合作社の補助金収入と配当収入から構成されていることがヒアリング調査で分かった(表1-8)。社員にとって一定の収入増加の効果が現れたが、合作社から得た収入は畜産業総収入の最高でも31%に留まっている。社員の現在の主な収入源はやはり仲買人への販売収入であり、合作社の社員の収入増加における役割はまだ十分ではないことがヒアリング調査で分かった。

表1-8 Y合作社社員NO. 4の収支構成(単位:元、%)

| 年度 | 家庭総収入 | | | 収入合計 | 家庭総支出 | | 支出合計 | 合作社から得た収入が畜産業総収入に占める割合 | |
|-------|-----------|-----------|--------|--------|---------|--------|--------|------------------------|------|
| | 畜産業総収入 | 非畜産業総収入 | | | 畜産業総費用 | 日常生活費 | | | |
| | 仲買人への販売収入 | 合作社への販売収入 | 剰余金の配当 | 観光地収入 | | | | | |
| 2010年 | 73,300 | 24,750 | 8,200 | 8,000 | 114,250 | 57,710 | 11,000 | 68,710 | 31.0 |
| 2011年 | 103,900 | 12,000 | 4,800 | 10,500 | 131,200 | 60,750 | 12,000 | 72,750 | 13.9 |
| 2012年 | 101,350 | 32,000 | 9,800 | 10,000 | 153,150 | 74,180 | 14,000 | 88,180 | 29.2 |

資料:2013年アンケート調査より作成。

注:仲買人には産地仲買人と肉類加工場が含まれている。

合作社への販売収入=その年の肉牛市場価格+合作社の補助金で換算した。

④ 社員の入社後収入・支出の変化

表1-9を見ると、仮に同じ年で同じ頭数の肉牛を肉類加工場に販売した場合と比較すると、入社後の収入は増加した。また、以前仲買人に多く取られた利益の一部も社員に還元することができ、社員の収入増加に一定の効果がある。

表1-9 Y合作社社員NO. 4の入社後の収入増

| 年度 | | 2010年 | 2011年 | 2012年 |
|---------------|-------------|--------|-------|--------|
| 肉牛の販売頭数(頭) | | 5 | 2 | 4 |
| (参考)肉類加工場への販売 | 買い上げ価格(元/頭) | 4,350 | 5,400 | 7,400 |
| 合作社への販売 | 買い上げ価格(元/頭) | 4,950 | 6,000 | 8,000 |
| | a 収入増加額(元) | 3,000 | 1,200 | 2,400 |
| | b 配当総額(元) | 8,200 | 4,800 | 9,800 |
| a + b (元) | | 11,200 | 6,000 | 12,200 |

資料:2013年アンケート調査より作成。

注:2010年—2011年の配当総額=合作社への販売頭数×一株当たりの配当で換算した。

2012年の配当総額=株式数×一株当たりの配当で換算した。

合作社は経営規模がまだ小さいことと資金不足のため、家畜の飼育と繁殖を行っていない。畜産業に関わる全ての費用は社員の自己負担となるが、メス牛の人工授精費用に関して、社員に対し一定の優遇を与えている。表1-10を見ると、社員が入社しない場合、毎年牛の繁殖時期になると、業者を依頼し人工授精を行う費用が一頭当たり150元かかるが、入社後、合作社がその費用の一

部を負担し、一頭当たり費用は 60 元まで減少した。2012 年为例とすれば、入社しない場合より費用が 1,800 元減少し、社員の畜産業にかかる生産コストの一部が減少したことがヒアリング調査で分かった。

表1-10 Y 合作社社員 NO. 4 の入社後の費用減少

| 年度 | | 2010年 | 2011年 | 2012年 |
|---------------|-----------------|-------|-------|-------|
| メス牛の人工授精頭数(頭) | | 15 | 20 | 20 |
| (参考)外部人への依頼 | メス牛の人工授精価格(元/頭) | 150 | 150 | 150 |
| | a 総支出(元) | 2,250 | 3,000 | 3,000 |
| 合作社を通す | メス牛の人工授精価格(元/頭) | 60 | 60 | 60 |
| | b 総支出(元) | 900 | 1,200 | 1,200 |
| | a - b (元) | 1,350 | 1,800 | 1,800 |

資料:2013年アンケート調査より作成。

(2) S 合作社社員 NO. 5 を例として

① 社員基本状況

世帯主C氏は48歳で、妻と2人の子供を含め、4人家族である。現在畜産業に従事しているのはC氏と妻である。牧草地面積は3,280 ムー、2009年より同じ村の牧畜民から3,000 ムーの牧草地を借り、1 ムー当りの借り賃は3元である。借地は主に家畜の飼育の為に使用している。収入源は畜産業からの収入のみとなっている。

C氏は2009年からS合作社に入社し、出資金は2万元、株式数は2株である。

② 家畜の飼育、販売

表 1-11 から分かるように、S 合作社に入社後、羊の販売ルートに変化があった。肉牛の販売は以前からの仲買人に依存しているが、販売家畜用羊の一部を合作社に販売するようになった。しかし合作社への販売比率は羊総販売頭数の12%に留まっている。S 合作社の加工できる家畜品種は羊に限られているため、

合作社へ販売できる家畜頭数は少ない。社員にとって家畜の販売ルートはまだ仲買人に依存していることがヒアリング調査で分かった。

表1-11 S合作社社員NO. 5の家畜飼育概況(単位:頭)

| 家畜種類 | 年度 | 飼育頭数 | 販売頭数 | | 自給用頭数 |
|------|-------|------|---------|---------|-------|
| | | | 仲買人への販売 | 合作社への販売 | |
| 羊 | 2010年 | 280 | 104 | 12 | 3 |
| | 2011年 | 298 | 120 | 16 | 3 |
| | 2012年 | 295 | 114 | 15 | 3 |
| 肉牛 | 2010年 | 13 | 4 | — | 1 |
| | 2011年 | 13 | 4 | — | 1 |
| | 2012年 | 16 | 6 | — | 1 |

資料:2013年アンケート調査より作成。

注:仲買人には産地仲買人と肉類加工場が含まれている。

合作社への販売とは、社員が合作社へ加工用家畜を販売することを示す。

③ 社員の収支構成

S合作社では社員が合作社に家畜を販売する際、羊一頭当たり 120 元の補助金を受け取ることができる。また、出資株式数に基づき、毎年配当も受け取ることができる。すなわち、S合作社の社員もY合作社社員と同じく、合作社に入社後、畜産業に関する収入構造に変化があり、畜産業収入は家畜販売収入、合作社の補助金収入と配当収入から構成されている(表 1-12)。社員にとって一定の収入増加の効果が現れたが、合作社から得た収入は畜産業総収入の最高でも 16.5%に留まっている。社員の現在の主な収入源はやはり仲買人への販売収入であり、合作社の社員の収入増加における役割はまだ十分ではない。

表1-12 S合作社社員NO. 5の収支構成(単位:元、%)

| 年度 | 家庭総収入 | | | 収入合計 | 家庭総支出 | | 支出合計 | 合作社から得た収入が畜産業総収入に占める割合 |
|-------|-----------|-----------|--------|---------|--------|--------|--------|------------------------|
| | 畜産業総収入 | | | | 畜産業総費用 | 日常生活費 | | |
| | 仲買人への販売収入 | 合作社への販売収入 | 剰余金の配当 | | | | | |
| 2010年 | 64,430 | 9,840 | 2,872 | 77,142 | 25,870 | 10,000 | 35,870 | 16.5 |
| 2011年 | 92,400 | 14,720 | 3,368 | 110,488 | 49,430 | 12,000 | 61,430 | 16.4 |
| 2012年 | 111,740 | 15,300 | 5,084 | 132,124 | 65,520 | 13,000 | 78,520 | 15.4 |

資料:2013年アンケート調査より作成。

注:仲買人には産地仲買人と肉類加工場が含まれている。

合作社への販売収入=その年の羊市場価格+合作社の補助金で換算した。

④ 社員の入社後収入の変化

S 合作社も Y 合作社と同じく、家畜の飼育と繁殖事業をおこなっていないため、家畜の飼育、繁殖は社員自身で行っている。仮に同じ年で同じ頭数の羊を肉類加工場に販売した場合と比較すると、入社後の収入は増加している。以前は仲買人に帰属した利益の一部も社員に返還することができ、社員の収入増加に一定の効果がある（表 1-13）。

表1-13 S 合作社社員 NO. 5 の入社後の収入増

| 年度 | | 2010年 | 2011年 | 2012年 |
|-------------------|-----------------|-------|-------|-------|
| 羊の販売頭数(頭) | | 12 | 16 | 15 |
| (参考)肉類加工場 への販売 | 買い上げ価格 (元/頭) | 700 | 800 | 900 |
| 合作社への販売 | 買い上げ価格(元/頭) | 820 | 920 | 1,020 |
| | a 収入増加額(元) | 1,440 | 1,920 | 1,800 |
| | b 配当総額(元) | 2,872 | 3,368 | 5,084 |
| a + b (元) | | 4,312 | 5,288 | 6,884 |

資料:2013年アンケート調査より作成。

注:2010年—2012年の配当総額=株式数×一株当たりの配当で換算した。

第6節 まとめ

牧民專業合作社は内モンゴル草原地域で現れた新しい畜産経営方式であり、草原地域の環境保護と牧畜民の収入増加への貢献を期待された合作經濟組織でもある。

分析の結果から見ると、いくつか成果と問題点がある。成果を要約すれば以下の通りである。

① Y 合作社と S 合作社は設立以来 3 年連続黒字経営で、毎年剰余金の配当を行うことができ、社員の収入増加に一定の効果がある。

② 合作社の生産経営管理に対する議決権と剰余金の配当の独占を防ぐため、両合作社とも、個人持株式数上限を 10 株以下と規定し、社員の權益を保証し、利益配分の公平を図っている。

③ 畜産品の販売ルートが多様化により、社員の一定の収入増加をもたらした。

④ 合作社は補助金を活用し、社員に一定の収入増加を保障した。

⑤ 合作社の法定積立金と剰余金の分配割合は毎年社員大会において変更することができる。

このように社員の畜産経営の改善に一定の効果を与えたが、問題点も存在している。

① 合作社の取り扱う商品品種が単一であるため、取り扱う品目の拡大を通じた規模の拡大に限界がある。

② 社員は畜産生産諸要素をすべて合作社に投入しておらず、合作社の社員に対する収入増加の役割は限定的である。

③ Y合作社の現物出資に依存した運営方式に問題点が存在しており、社員の収入増加と合作社自身の資本蓄積と規模拡大に制約を与えた。

④ 両合作社とも畜産品の加工領域のみ事業を行っており、合作社の規模拡大には畜産に関する他の要素とのインテグレーションが必要である。

⑤ 両合作社は牧草地を管理していないため、牧草地の統一生産、統一管理、統一使用ができない。そのため合作社の草原環境の保護役割を十分に果たしていない。

今後、家畜や牧草地を統合的に管理している牧民专业合作社について調査を行い、合作経済組織が草原生態の保護、牧畜民の所得向上、内モンゴル畜産業の持続発展に果たす役割について本論文の第2章で分析する。

注：

- 1) 畜産業の従事者には牧畜民のほか、畜産業と関連する他の業者も含まれている。
- 2) ガチャとは内モンゴル自治区行政区分の単位であり、村に相当する。
- 3) 「草畜双請負制度」とは内モンゴル草原地域における家畜の所有権と草地の請負経営権は、個々の牧畜民に分配した政策である。この制度の導入後、牧畜民は家畜や草地管理の自主権を持てることになった。
- 4) ガチャ幹部は村長に相当する。村の管理委員会のリーダーである。国家公務員ではないため、給料はないが、経済補助金はある。
- 5) Y及びS 合作社の直営店のスタッフは1人で、合作社の社員でもある。小規模で、合作社の加工できる畜産品の生産量が限られているため、直営店の経営は季節経営である。
- 6) 注5) に同じ。
- 7) $\text{一株当たりの利潤率} = \text{一株当たりの配当} / \text{一株当たり金額}$ で換算した。
- 8) 純収入とは、総収入から生産経営における必要とする経費を差し引いた後の収入を指す。
- 9) 「草畜平衡制度」は2005年3月から実施された。一定面積の牧草地で牧草の産出量に応じて飼育できる家畜の頭数を定めることである。現在内モンゴルでは、「草畜平衡制度」に違反した牧畜民に対して、政府から草畜平衡を超えた家畜を決められた期間内に処分することを促す方法を採用し、期間を超えても過度の家畜を飼育していれば、罰金を課すことがある。
- 10) 主に観光客に羊料理と乗馬などの草原観光を提供している。

第2章 内モンゴル草原地域における牧草地の共同管理を行う牧民專業合作社と合作社の事業が社員の畜産経営に及ぼした効果に関する分析

第1節 研究目的

第1章で、内モンゴルシリントゴル盟における二つの牧民專業合作社とその社員の経営状況について現地調査に基づき分析を行った。合作社の設立が畜産物の販売ルートの多様化や畜産物の加工を通じ、畜産物の付加価値や市場における競争力を高めることができ、社員の収入増加に一定の効果があることが明らかになった。しかし、家畜の飼育と牧草地の共同管理を行っていないため、牧草地の保護・回復に対する役割は果たしていなかった。

牧民專業合作社に関する先行研究の中で、牧草地共同管理を行っている牧民專業合作社と入社社員の経営実態の変化についての研究は少ない。

したがって、本章ではフルンボイル市新バルグ右旗におけるM合作社と入社社員を対象とし、合作社の組織構造、運営方式、牧草地の共同管理の実態、自身の畜産経営実態と合作社への参加状況を分析することで、合作社の事業が社員の畜産経営に及ぼした効果を明らかにすることを目的とする。

第2節 研究対象地の概況と調査方法

1 研究対象地の概況

研究対象地である新バルグ右旗は畜産業を基盤産業とする旗である。中国内モンゴルの北東部、フルンボイル市の西部に位置し、ロシア及びモンゴル国と接している。また、フルンボイル市における畜産を主産業とする四つの旗の一

つでもある。総面積は 25,194km²、草原総面積は 22,961km²、そのうち、利用可能な牧草地面積は 18,111km² であり、総面積の 71.9%を占めている。総人口は 35,201 人（2013 年末）、うちモンゴル族は 28,906 人であり、総人口の 82.1%を占めている。年間降水量は 220～280mm 程度、年平均気温は 1.1℃である。主な家畜は綿羊、ヤギ、牛である。2013 年末の家畜総頭数は 169.4 万頭、そのうち綿羊は 135.4 万頭（総家畜頭数の 79.9%）、ヤギは 25.6 万頭（15.1%）、牛は 5.6 万頭（3.3%）である。

2 調査方法

現地調査は 2014 年 8 月中旬から 9 月中旬まで、新バルグ右旗における M 合作社とその社員 14 世帯に対して面接法で実施した。

調査対象である M 合作社は、同旗の農畜産業局の担当者に依頼し、自治区級模範合作社であり、設立から数年をもち、現在も経営が持続し、経営がより安定し、社員の牧草地も全て共同管理している M 合作社を推薦されたため、調査対象として選出した。社員世帯の抽出方法は、合作社法人代表に依頼し、無作為で 14 世帯を抽出してもらった。全 14 世帯から有効回答を得た。

合作社に対する調査の主な内容は合作社の基本状況、運営構造、組織管理、生産経営状況、牧草地の管理・利用状況などである。社員に対する調査票の主な内容は個人属性、畜産経営における家畜頭数・収支の変化などである。

第 3 節 内モンゴル自治区における農牧民專業合作社の実態

1 内モンゴル自治区における農牧民專業合作社の概況

内モンゴル農畜産業庁の統計によれば、2013 年末までに、商工行政管理部門

に登録済みの合作社数は 3.7 万以上に達している。2012 年と比べ、63.0%の増加である。160 社が自社ブランドの商標を登録済みで、前年と比べ 27.0%の増加である。178 社の製品が無公害農産物、自然食品、有機農産物などに認証され、前年と比べ 66.0%の増加である。2 社が農産物の地理的表示の認証を受けた。合作社の社員数は約 30 万人、前年と比べ 60.0%の増加である。内蒙古統計年鑑によれば、2013 年末まで、農業および畜産業の従事者¹⁾ 総数は 540.4 万人であり、社員の農業および畜産業の従事者に占める割合は 5.6%だった。出資金総額は約 80 億元であり、前年と比べ 60.0%以上の増加である。

また、同年、中国農業部から 180 万元の財政補助金があり、内モンゴル農牧民專業合作社の発展を支援した。

2 新バルグ右旗における牧民專業合作社の概況

新バルグ右旗農畜産業局の統計によれば、2014 年 5 月までに、商工行政管理部門に登録済みの牧民專業合作社数は 96 社、総資本金は 2 億 3,648 万元に達している。牧民專業合作社を経営内容によって分類すれば、畜産経営は 89 社（全合作社の 93.0%）、野菜栽培は 3 社（3.0%）、民族衣装加工、加工野菜作り、林業、農機具サービスはそれぞれ 1 社（1.0%）となっている。また、96 合作社の内、資本金が 500 万元以下の合作社は 83 社（総社数の 86.5%）、続いては 500 万元以上 1,000 万元未満の合作社は 10 社（10.4%）、1,000 万元以上の合作社は 3 社（3.1%）である。

第 4 節 M 合作社の事例分析

1 M 合作社の設立経緯と基本状況

M合作社の所在地は畜産業に特化したガチャである。長年の不適切な利用の継続により、牧草地が退化し、家畜の飼育コストの上昇により、牧畜民の家計収入が減少した。そのため、ガチャにおける全牧畜民世帯の 35.0%が畜産業を放棄し、牧草地を貸し出すか他者に雇用され、家畜の放牧や世話をしている。近年、調査地域で観光業が徐々に発展してきたが、観光期間は短く（およそ 2 か月）、言葉の壁、学歴の低さなどにより他の仕事に従事することが困難であるため、牧畜民の収入増加機会が少ないという問題を抱えていた。このような苦境からいち早く抜け出すため、ガチャ幹部の宣伝・誘導・リードのもとで、牧畜民たちは自らの意思で組合を組織し、牧草地の保護・回復と収入増加を目指してM合作社を設立した。

M合作社のリーダーは合作社の理事長でもあり、牧畜民でもあり、ガチャ幹部でもある。年齢は 32 歳、短大卒業後、24 歳の若さでガチャ幹部に就任し、現在に至る。

M合作社の入社及び脱退は自由であるため、合作社が所在するガチャにおける全 90 牧畜民世帯の内 19 世帯が入社した。

合作社設立の際、中央・地方財政から補助金を受けた。また、商工行政管理部門の登録は無料で行われた。ガチャ政府はM合作社に仕事用オフィス 1 部屋を無料で提供した。資本金は 19 世帯が入社当時飼育していた全肉羊 3,560 頭(羊を販売する前)を一頭当たり 1,000 円で換算したものであるが、実際には各世帯から出資を募っていない。ただし、社員が入社した際、一人当たり 1,000 元を合作社に提供した。実際この資金は合作社の最小限の日常費用として使われた。M合作社の基本状況は表 2-1 の通りである。

表2-1 M合作社の基本状況

| | | |
|------------------|-----------------|-----|
| 設立年月 | 2010年9月 | |
| 中央・地方財政補助金(万円) | 25 | |
| 共同管理する牧草地面積(万ムー) | 12.5 | |
| 法人代表と社員の身分 | 牧畜民 | |
| オフィス(部屋) | 1 | |
| 社員戸数 | 2011年 | 19戸 |
| | 2012年 | 19戸 |
| | 2013年 | 19戸 |
| 主要な経営項目 | 肉羊の販売 | |
| 運営方式 | 牧草地の共同管理、連戸合作経営 | |

資料:2014年ヒアリング調査より作成。

2 M合作社の運営方式

(1) 組織管理

① 社員の入社・脱退方式

M合作社は牧畜民の草地を提供することを入社条件とし、合作社の定款を認め、自ら合作社に入社する申込を提出し、定款に規定された加入手続きを行えば社員になることができる。

社員の脱退方式に関して、社員が事前に脱退の意志を合作社に提出すれば、脱退ができ、また提供していた牧草地、出資金も全て社員に返還される。

② 合作社の出資金と出資方式の設定

草原地域に設立された合作経済組織は牧畜民にとって新しい畜産経営方式であり、牧畜民は合作社に対する知識が乏しく、認知度も低く、出資方式に違和感があったため、M合作社は設立当初、現金ないし現物出資方法を採用しなかった。政府から牧畜民に対し合作社に対する宣伝や教育の増大や合作社の3年間の発展、経営を経て、社員の合作社に対する認知と信頼が徐々に高まってきた。また、合作社の理事長らも合作社の経営方法を模索する中、合作社の経営

方式に一定の経験を積んだことと、合作社自身の規模拡大により社員のさらなる収入を増加させることを図るため、合作社の理事長がリードし、2013年から現金出資方式を採用し始めた。1世帯当たり1株のみの出資とし、1株当たり金額は11,000元と決定した。

合作社理事長の話によると、今後は社員の出資金を活用し、繁殖用オス子羊を購入し、一年間飼育して販売する予定である。販売から得られた純収入の5.0%は合作社の法定積立金として合作社に保留し、純収入の95.0%を分配可能剰余金として株式に応じ配当する。

③ 合作社の組織構造、議決方式と人員配置

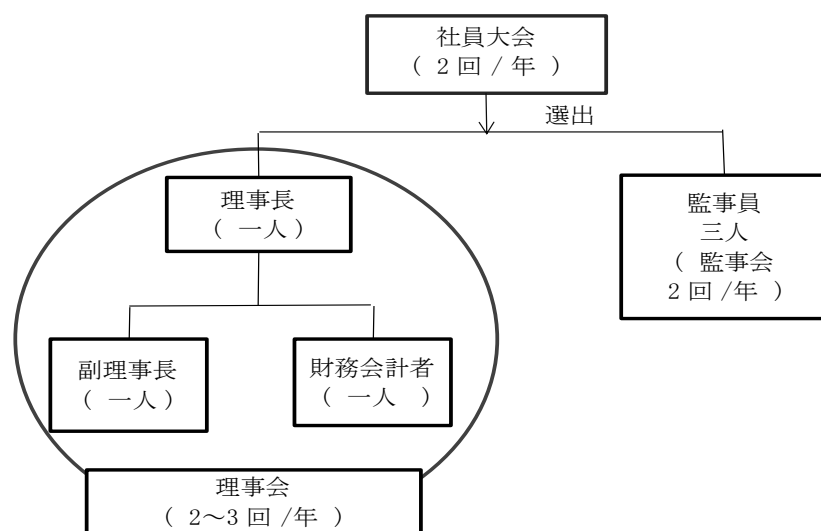


図 2-1 M合作社の組織構造
資料:2014年ヒアリング調査より作成。

M合作社の組織構造は図 2-1 の通りである。M合作社は「合作社法」に基づき、また合作社の実際状況に基づき、社員大会において、合作社の定款と各民主管理制度を定め、理事会、監事会を設け、理事長、副理事長、監事員、財務会計担当者を選出した。社員大会、理事会、監事会における議決権は一人一票を原則とし、現時点では出資額に応じた付加議決権はない。また社員大会、理

事会と監事会における会議内容を記録している。合作社の規模はまだ小さく、資金不足のため、合作社に専従職員はなく、社員たちは無償で合作社の経営管理を行っている。

(2) 合作社の経営管理

① 牧草地の管理

合作社は社員の提供した牧草地を 18 個の輪牧場に区分け、社員たちは自らの意志で連携し、6 つの生産グループを結成した。各生産グループは規定された区域内（1 つの生産グループ当たり 3 つの輪牧場がある）に共同で家畜の輪牧を行う。牧草地の生長期の際、各輪牧場の回復期間は最低でも一か月が必要である。家畜の品種は社員自ら決定することができるが、飼育家畜の頭数は当地「草畜平衡制度」の規定に則り、入社牧草地総面積の牧養力を超えてはならない。

② 畜舎の建設

調査地域である新バルグ右旗は高緯度寒冷地帯に位置しているため、夏季が短く、冬季は長い。保温性の高い畜舎がなければ、繁殖用メス羊はやせ、流産しやすく、子羊も凍死しやすい。牧畜民にとって大きな損失である。社員の家畜を安全に越冬させ、子羊を無事育てるため、合作社は中央・地方の補助金と社員自らの資金を活用し、社員の畜舎を修理、改造した。加えて、全社員世帯に対し「移動棚」1 棟も購入した。

③ 家畜の飼育と販売

越冬用干草の備蓄と子羊の出産・保育、家畜飼育のため、合作社は輪牧による共同飼育と各戸飼育の 2 つの飼育方法を採用している。各戸飼育方式はメス

羊の種付け時期（毎年10月下旬）から子羊の出産期の終了（次年の4月）までである。それ以外の期間は全て輪牧による共同飼育方式を採用している。

家畜の飼育期間中、家畜の疫病の検査と防疫、飼料の購入と家畜の販売は全て合作社がまとめて行っている。家畜の疫病の検査と防疫費用は地方政府が負担するが、それ以外の畜産経営にかかる費用は全て社員自身が負担する。

④ 労働力の配置と生産用具の使用

社員の普段の畜産経営は基本的に既存の家族労働力が担っている。羊毛そり、牧草地の草刈りなどの作業は重労働で、しかも決められた期間に作業を終了する必要がある。これらの作業は合作社が社員たちを組織し、労働力と社員が保管している生産用具（トラクター、草刈り機など、普段は社員自身が保管している）を集め、協力しながら作業する。これを通じて、労働力不足の問題を解決し、生産コストの削減ができ、作業効率と生産用具の利用率も高めることができた。

⑤ 社員の借入金について

入社以前、社員は担保品がなかったため、銀行からの借入金は最高でも3万円までであった。入社後、合作社が保証人となり、社員は必要な金額を借り入れることができ、社員の生活や生産における資金を保証できた。

(3) 合作社の輪牧方式と草原生態の保護・回復における役割

入社後、輪牧による共同飼育方式を行うことで、家畜の飼育範囲（牧草地面積）は牧畜民1世帯当たり数千ムー（1ムー＝6.67a）から2万ムー以上まで拡大した。家畜はより広い範囲での移動ができるため、以前家畜の飼育範囲が狭

かったことにより発生した牧草地の踏みつけが避けられ、牧草地の退化を防ぐ面では一定の効果がある。同時に、可食牧草品種の増加により家畜の成長も促進できた。

| | 草原 A | 草原 B | 草原 C |
|---------|------|------|------|
| 期間 ↓ | I | 放牧 | 休牧 |
| | II | 休牧 | 放牧 |
| | III | 休牧 | 放牧 |

1 期間 { 2 週間 (牧草が青い芽を出す段階)
25—30 日間 (牧草の成長段階)

図 2-2 M 合作社の輪牧方法概略図

資料：2014年ヒアリング調査より作成。

図 2-2 は M 合作社の輪牧方法を示している。輪牧を実施後、各輪牧場には一定の休牧期間がある。青い芽を出す時期（4 月下旬から 5 月末まで）において、半月ごとに輪牧場を交替し、各輪牧場に 30 日間の休牧期間がある。また、牧草の迅速な成長時期（6 月から 8 月まで）以降、25 日～30 日間ごとに輪牧場を交替し、各輪牧場に 50 日～60 日間の休牧期間がある。同時に、合作社は牧草地の牧養力に応じ各社員の家畜飼育頭数を厳格に制限²⁾ することで、天然牧草地に対する放牧負担を軽減し、牧草地の土壌と植生は著しく改善し、牧草地の自然の回復を加速することができた。2013 年、社員は家畜を入れず越冬用干草を刈りためにわざと保留する採草地を保留しなかった状況で、1 ムー当たり天然牧草の産出量は 150 斤（1 斤=0.5kg）を達成した。過去 10 年以來、初めて牧草の自給ができ、飼料の購入費用が減少し、社員の利益は大幅に増加した。また、調査した 2011 年から 2013 年まで、合作社は「草畜平衡制度」を厳格に実施したため、社員たちは政府からの草畜平衡奨励補助金（1 ムー当たり=2.38 元）を 3 年連続得ることができた。

第5節 牧畜民世帯の事例分析

1 調査対象世帯の概況

(1) 調査対象世帯の基本状況

表2-2を見ると、14世帯ともに合作社が設立した2010年に入社した。回答者の年齢層では40代が最も多く、6人で全体の42.9%を占める。続いて30代が5人(35.7%)、50代が3人(21.4%)となっている。学歴レベルでは中学校卒が最も多く、全体の42.9%を占め、小学校、高校、短大卒はそれぞれ35.7%、14.3%、7.1%だった。14世帯は全員モンゴル族である。1世帯当たりの世帯員数は3.5人で、うち労働力になるのは主に夫と妻である。入社当時、社員の肉羊頭数はトータル2,054頭だったが、2013年では3,652頭まで増加した。表に示されていないが、入社当時、肉羊飼育頭数は、1世帯当り平均146.7頭であり、最高196頭、最低88頭であった。2013年では、1世帯当り平均260.9頭まで増加し、最高365頭、最低162頭である。牧草地面積について、1世帯当り平均面積は6,819.9ムーであり、最高8,553ムー、最低5,600ムーである。全世界帯が当地農村信用社からの借入金があり、最高10万元、最低5万元である。

表2-2 調査対象世帯の基本状況

(単位:戸、人、ムー、頭、元)

| | | |
|------------|---------|-----------|
| 調査対象世帯 | | 14 |
| 入社した年 | | 2010 |
| 年齢層 | 30代(割合) | 5 (35.7%) |
| | 40代(割合) | 6 (42.9%) |
| | 50代(割合) | 3 (21.4%) |
| 学歴 | 小学校(割合) | 5 (35.7%) |
| | 中学校(割合) | 6 (42.9%) |
| | 高校(割合) | 2 (14.3%) |
| | 短大(割合) | 1 (7.1%) |
| 世帯員数(平均) | | 3.5 |
| 主な労働力(平均) | | 2 |
| 肉羊総頭数 | 入社当時 | 2,054 |
| | 2013年 | 3,652 |
| 牧草地 | 総面積 | 95,478 |
| | 平均面積 | 6,819.9 |
| 現金出資 | 株式数 | 14 |
| | 一株当たり金額 | 11,000 |
| 農村信用社からの借金 | 総金額 | 790,000 |
| | 年利率 | 12.0% |

資料:2014年アンケート調査より作成。

注:現金出資は2013年から実施し始めた。

(2) 家畜の飼育と出荷頭数の概況

調査対象である14世帯の家畜飼育と販売頭数の状況は表2-3の通りである。社員の飼育家畜種類から見ると、肉羊の飼育周期は肉牛より短い（子羊は生後18カ月から種付けができるが、子牛は生後3年目から種付けができる）。その上、肉牛の越冬用の干草の需要量は綿羊の2倍で、生産コストが高く、収益を得るまでの期間が長いため、14世帯ともに綿羊の飼育を中心とし、その内2世帯が肉羊を飼育しながら肉牛をわずかだけ飼育している。家畜の飼育頭数の増加状況から見ると、肉羊の飼育頭数は増加し続けた。表に示されていないが、2013年末時点で200頭未満は2世帯、200頭～300頭未満までは9世帯、300頭以上は3世帯ある。また家畜の販売状況を見ると、毎年社員から集める子羊の出荷頭数が多いため、市場に一定のシェアを占めることができ、一定の競争力があり、有利販売ができる。また合作社の方から肉類加工場に情報提供して、共同販売を行うことにより、社員の利益を獲得することもできるため、合作社は社員の子羊の販売のみ行っている。一方、販売頭数の少ない成羊（毎年の販売は行っていない）と肉牛は自己販売となっている。

表2-3 各年家畜の種類と飼育、販売頭数の状況（単位：頭）

| 年度 | 年末肉羊飼育頭数 | | 合作社を通しての販売頭数 | | 自己販売した世帯数 | 自己販売した肉羊頭数 | | 肉牛飼育世帯数 | 年末肉牛飼育頭数 | 肉牛販売頭数 |
|------|----------|-------|--------------|------|-----------|------------|-----|---------|----------|--------|
| | 計 | 平均 | 計 | 平均 | | 計 | 平均 | | 計 | |
| 2011 | 2,592 | 185.1 | 806 | 57.6 | 4 | 22 | 5.5 | 2 | 11 | 3 |
| 2012 | 3,061 | 218.6 | 1,112 | 79.4 | 6 | 59 | 9.8 | 2 | 12 | 5 |
| 2013 | 3,652 | 260.9 | 1,122 | 80.1 | 1 | 6 | 6.0 | 2 | 15 | 3 |

資料：2014年アンケート調査より作成。

(3) 調査対象世帯の家計収支概況

14世帯の家計総収入は家畜の販売収入、草畜平衡奨励補助金と羊毛販売収入

から構成されている。図 2-3 を見ると、家計総収入の内、家畜販売収入が最も多く、2013 年は 827,640 円で総収入の 75.2% を占めている。続いて、草畜平衡奨励補助金が 227,238 元 (20.6%)、羊毛販売収入は 40,394 元 (3.7%) となり、伝統的な民族衣装の製造収入は 6,000 元 (0.5%) となっている。

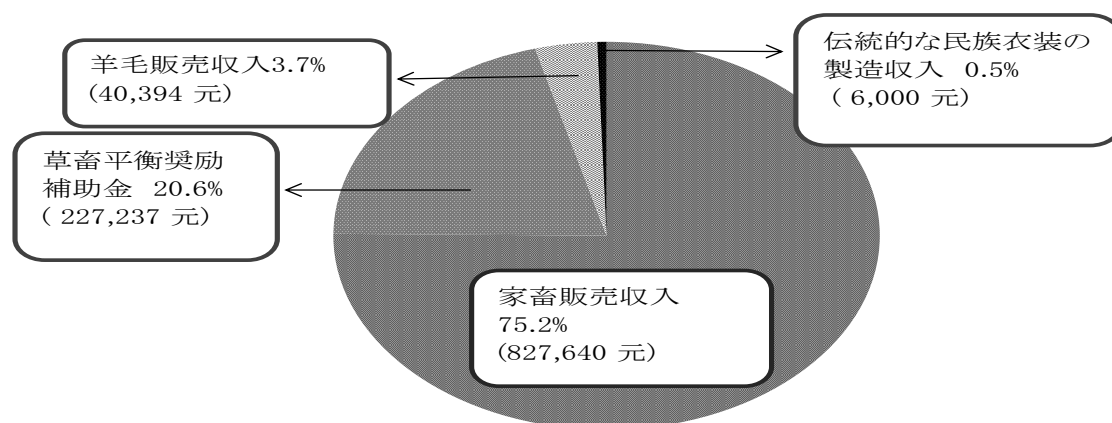


図 2-3 2013年度家計総収入の構成図

資料: 2014年ヒアリング調査より作成。

14 世帯のうち、1 世帯は畜産業を中心としながら、伝統的な民族衣装の製造も兼業している。民族衣装の販売収入は当該家計総収入のおよそ 6.0% を占めている。他の 13 世帯は畜産業のみに従事している。

2012 年、調査地域では甚大な雪害に遭い、越冬用干草費用の増加により社員の家計純収入は大幅に減少した。表 2-4 を見ると、14 世帯の内、純収入が 1 万元以上を達したのは 1 世帯あり、純収入 1 万元未満は 5 世帯ある。表に示されていないが、純収入が赤字 (-1,122 元 ~ -6,716 元) を出たのは 8 世帯ある。2013 年では干草の自給ができたため、社員の畜産業における支出が大幅に減少した一方、収入の増加は著しい。14 世帯の内、純収入 4 万元 ~ 5 万元未満の世帯が最も多く、6 世帯ある。3 万元 ~ 4 万元未満、5 万元 ~ 6 万元未満はそれぞれ 4 世帯であった。

表2-4 調査世帯の純収入

| 年度 | | 2012 | 2013 |
|---------|----------------|------|------|
| 純収入(元) | 0 | 8 | 0 |
| | 1--10,000 | 5 | 0 |
| | 10,001--20,000 | 1 | 0 |
| | 20,001--30,000 | 0 | 0 |
| | 30,001--40,000 | 0 | 4 |
| | 40,001--50,000 | 0 | 6 |
| | 50,001< | 0 | 4 |
| 総帯数 (戸) | | 14 | 14 |

資料:2014年アンケート調査より作成。

社員の畜産経営に占める支出を示している表 2-5 を見ると、2013 年と比べ 2011 年と 2012 年の畜産業が総支出に占める割合が高く、特に 2012 年では 78.3% まで達した。それは 2011 年と 2012 年の越冬用干草はすべて市場から購入していたためである。また 2012 年雪害の時、家畜の飼育期間が本来の 4 か月から 6 か月まで延長され、その上、干草の価格も最初の 1 ベール当たり 21 元から 35 元まで増加したためでもある。しかし、入社後の 3 年間の輪牧方式の実施を通し、干草の自給ができ、畜産業費用も大幅に減少したため、総支出に占める割合は 2013 年には 34.3%まで減少した。畜産業総支出に占める飼料代の割合も 24.3%まで削減できた。

表2-5 調査対象である14世帯の畜産経営の概況

(単位:元、%)

| 年度 | | | 2011 | 2012 | 2013 |
|------------------|------------------|----|----------|-----------|-----------|
| 収入 | 総収入 | 計 | 846,432 | 1,138,641 | 1,101,271 |
| | | 平均 | 60,459.4 | 81,331.5 | 78,662.2 |
| | 畜産業総収入 | 計 | 614,195 | 905,404 | 868,034 |
| | | 平均 | 43,871.1 | 64,671.7 | 62,002.4 |
| | 草畜平衡奨励補助金 | | 227,237 | 227,237 | 227,237 |
| | 畜産業総収入が総収入に占める割合 | | | 72.6 | 79.5 |
| 支出 | 総支出 | 計 | 576,200 | 1,123,800 | 452,430 |
| | | 平均 | 41,157.1 | 80,271.4 | 32,316.4 |
| | 畜産業総支出 | 計 | 416,500 | 880,000 | 155,130 |
| | | 平均 | 29,750.0 | 62,857.1 | 11,080.7 |
| | 飼料代 | 計 | 391,780 | 873,261 | 37,730 |
| | | 平均 | 27,984.3 | 62,375.8 | 2,695 |
| 畜産業総支出が総支出に占める割合 | | | 72.3 | 78.3 | 34.3 |
| 飼料代が畜産業総支出に占める割合 | | | 94.1 | 99.2 | 24.3 |
| 純収入 | | 計 | 270,232 | 14,841 | 648,841 |
| | | 平均 | 19,302.3 | 1,060.1 | 46,345.8 |

資料:2014年アンケート調査より作成。

注:畜産業総収入=家畜販売収入+羊毛販売収入で換算した。

2 調査対象世帯の事例分析

合作社に参加する前、社員の経営状況は、家畜を飼育していなかった世帯と家畜を飼育していた世帯の2つのタイプに分かれていた。したがって、2つのタイプの世帯からそれぞれG氏とC氏を抽出し、入社前後の収入と家畜飼育頭数の変化、仮に同年入社しなかった場合の収支を比較し分析を行った。この分析を通し、合作経営方式が牧畜民の収入増加、支出減少に果たした役割を明らかにした。その結果は以下の通りである。

(1) 社員の基本状況

入社前家畜を飼育していなかったG氏は41歳、3人家族である。牧草地面積は8,553ムーである。2013年より当地農村信用社から8万元の借入金がある。借用期間は2年間である。

次に、入社前家畜を飼育していたC氏は44歳、3人家族である。牧草地面積は6,124ムーである。2012年より当地農村信用社から5万円の借入金がある。借用期間は2年間である。

(2) 入社前後の収支と家畜飼育頭数の変化

G氏は2006年に畜産業を止め、他人に雇用され、家畜の放牧や世話をする仕事に従事していた。収入は雇用収入9,600元（毎月800元雇用給料×12か月）と自己所有牧草地の借地料12,830元（8,553ムー×1.5元/ムー）で、総収入は22,430元であった。2010年入社後、改めて肉羊を購入し、畜産業に従事し始めた。

C氏は入社前に畜産業に従事していたが、牧草地の退化と連続の干ばつにより畜産費用が上昇し、収益が減少していた。その結果、2007年から肉羊の頭数を減らし、2009年には40頭の子羊と52頭の成羊を販売し、肉羊の飼育頭数は120頭まで減少した。表2-6を見ると、入社前と比べ、入社後のG氏とC氏の家計純収入はそれぞれ22,891元と28,000元に増加した。肉羊の飼育頭数も入社前よりそれぞれ181頭と149頭まで増加した。

表2-6 入社前後収支と肉羊飼育頭数の変化

(単位:元、頭)

| 世帯 | 年度 | 家計総収入 | 家計総支出 | 家計純収入 | 純収入増加額 | 肉羊飼育総頭数 | 飼育増加頭数 |
|----|------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|
| G氏 | 2009 | 22,430 | 9,000 | 13,430 | — | 0 | — |
| | 2013 | 69,221 | 32,900 | 36,321 | 22,891 | 181 | 181 |
| C氏 | 2009 | 44,990 | 33,260 | 11,730 | — | 120 | — |
| | 2013 | 72,930 | 33,200 | 39,730 | 28,000 | 269 | 149 |

資料:2014年アンケート調査より作成。

(3) 入社による収支の変化

① 家畜販売による収入差

毎年子羊の販売時期（9月から）になると、合作社がバイヤー（主に肉類加工場）に連絡し、共同販売を行う。通常、当地肉類加工場の子羊買上げ価格は子羊の大きさ（枝肉の重量を20斤以下、20斤～25斤、25斤以上と分ける）で定まる。肉類加工場にとって、M合作社から一度大量に子羊を購入することで、安定した原料の確保ができる。また、一回で大量の子羊を購入することによって、購入時に発生する諸経費も削減できる。そのため、肉類加工場は最も高い価格（25斤以上の枝肉に設定される価格）で子羊を買い付ける。表2-7を見ると、仮に同じ年に同じ頭数の子羊を自己販売した場合と比較すると、入社後、子羊一頭当たり20元から50元多く収入を得ることができた。G氏とC氏の3年間収入の増加分はそれぞれ4,550元と8,340元であった。

表2-7 子羊の販売収入差

| 世帯 | 年度 | 子羊の販売頭数 (頭) | (参考)自己販売 | | 合作社を通しての販売 | | b-a (元) | 合計 (元) |
|----|------|----------------|-------------|---------------|-------------|---------------|------------|-----------|
| | | | 価格 (元/頭) | a: 総収入 (元) | 価格 (元/頭) | b: 総収入 (元) | | |
| G氏 | 2011 | 20 | 620 | 12,400 | 670 | 13,400 | 1,000 | |
| | 2012 | 45 | 650 | 29,250 | 700 | 31,500 | 2,250 | 4,550 |
| | 2013 | 65 | 700 | 45,500 | 720 | 46,800 | 1,300 | |
| C氏 | 2011 | 54 | 620 | 33,480 | 670 | 36,180 | 2,700 | |
| | 2012 | 82 | 650 | 53,300 | 700 | 57,400 | 4,100 | 8,340 |
| | 2013 | 77 | 700 | 53,900 | 720 | 55,440 | 1,540 | |

資料:2014年アンケート調査より作成。

注:自己販売の価格は当年の子羊販売市場価格である。

合作社を通しての販売は委託販売であり、合作社は手数料を取っていない。

② 干草購入費用における支出変化

表2-8を見ると、2011年から2012年までは、社員の越冬用の干草を合作社が商人に連絡し共同購入していた。注文する量が多いため、優遇価格で1ペール当たり（1ペール=25kg）干草は市場価格より2元安い。特に雪害の時は1

べール当たり 5 元安く購入することができた。2 年間でG氏とC氏はそれぞれ 6,850 元と 9,806 元の費用を削減できた。

表2-8 干草購入費用の支出差

| 世帯 | 年度 | 総購入量 (べール) | (参考)自己購入 | | 合作社の共同購入 | | a - b (元) | 合計 (元) |
|----|------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|-----------|
| | | | 価格 (元/べール) | a: 総費用 (元) | 価格 (元/べール) | b: 総費用 (元) | | |
| G氏 | 2011 | 914 | 22 | 20,108 | 20 | 18,280 | 1,828 | |
| | 2012 | 1,116 | 23 | 25,668 | 21 | 23,436 | 2,232 | 6,850 |
| | | 558* | 40* | 22,320* | 35* | 19,530* | 2,790* | |
| C氏 | 2011 | 1,339 | 22 | 29,458 | 20 | 26,780 | 2,678 | |
| | 2012 | 1,584 | 23 | 36,432 | 21 | 33,264 | 3,168 | 9,806 |
| | | 792* | 40* | 31,680* | 35* | 27,720* | 3,960* | |

資料:2014年アンケート調査より作成。

注:* 2012年の雪害の際、追加した干草購入量。

自己購入価格は当年の干草購入市場価格である。

表に示していないが、2013 年干草の自給を達成し、G氏とC氏はそれぞれ 1,450 ベールと 1,980 ベールの干草を貯蔵することができた。2013 年のフルンポイル市における干草市場価格 1 ベール当たり 24 円で計算し、草刈り費用を引くと、両世帯はそれぞれ 33,800 元 (1,450 ベール×24 元/べール—草刈り費用 1,000 元) と 46,154 元 (1,980 ベール×24 元/べール—草刈り費用 1,366 元) の費用を削減できた。

③ 羊毛そりにおける支出変化

調査した草原地域では毎年 6 月から成羊、子羊ともに毛そりの作業が始まる。作業量が多く、自身で完結できないため、他者を雇う必要がある。入社後、社員の間でお互い協力し、社員の雇用における支出が減少した。加えて社員たちが長年羊毛そり作業を行い、熟練した技術を持っていることにより、羊毛の産出量を保証できる一方、お互いの協力により羊毛そり作業における時間の節約もできたことで作業能率が高まった。これは羊の生体にとっても良いことであ

る。自家労賃がゼロ³⁾であることを仮定し、表 2-9 を見ると、他者を雇用するより、入社後の 3 年間で G 氏と C 氏はそれぞれ 4,397 元と 6,562 元の支出を節減できた。

表2-9 羊毛そり費用の支出差

| 世帯 | 年度 | 肉羊総頭数 (頭) | (参考)他者を雇用 | | 合作社の共同 作業 | a - b | 合計 |
|----|------|--------------|---------------|---------------|---------------|-------|-------|
| | | | 雇用費用 (元/頭) | a: 総支出 (元) | b: 総支出 (元) | | |
| G氏 | 2011 | 147 | 7 | 1,029 | 0 | 1,029 | 4,397 |
| | 2012 | 200 | 7 | 1,400 | 0 | 1,400 | |
| | 2013 | 246 | 8 | 1,968 | 0 | 1,968 | |
| C氏 | 2011 | 240 | 7 | 1,680 | 0 | 1,680 | 6,562 |
| | 2012 | 302 | 7 | 2,114 | 0 | 2,114 | |
| | 2013 | 346 | 8 | 2,768 | 0 | 2,768 | |

資料:2014年アンケート調査より作成。

注:肉羊総頭数は毎年6月時点での頭数を示している。

雇用費用の価格は当年市場平均の一頭当たりの委託費用である。

④ 草刈りにおける支出変化

2013 年より、草刈りを行う際に、合作社は社員の牧草刈取り機を集め、各世帯から一人の労働力を出し、必要とする越冬用干草の需要量に応じて、共同で草刈りを行っている。その費用は各世帯の草刈り面積で精算する。入社前、各社員世帯にとって、生産用具を購入できる経済的財力がなく、多くの世帯は生産用具を所有せず、草刈りなどの作業は業者を頼み、行っていた。しかし、入社後、合作社は社員の所有している生産用具を集め、機械を所有していない世帯も機械を購入せずに共同利用と共同で草刈りを行うことにより、社員の草刈り費用と牧草刈取り機など生産用具の購入費用を節約することができた。また生産能率と生産用具の利用率も高めることができる。表 2-10 を見ると、2013 年 G 氏と C 氏は草刈りにおける費用をそれぞれ 3,850 元～6,500 元と 5,259 元～8,879 元削減することができた。

表2-10 草刈り費用の支出差

| 世帯 | 年度 | 草刈り総面積 (ムー) | 合作社社員 | ケース1: 牧草刈取り機がなく、専門会社を雇用する場合 | ケース2: 牧草刈取り機があり、他人を雇用する場合 | b - a (元) | c - a (元) |
|----|------|----------------|---------------|-----------------------------|---------------------------|--------------|--------------|
| | | | a: 総支出 (元) | b: 総支出 (元) | c: 総支出 (元) | | |
| G氏 | 2013 | 500 | 1,000 | 7,500 | 4,850 | 6,500 | 3,850 |
| C氏 | 2013 | 683 | 1,366 | 10,245 | 6,625 | 8,879 | 5,259 |

資料: 2014年アンケート調査より作成。

注: ケース1とケース2の総支出は当年の雇用市場価格に基づき計算した。

第6節 草原生態の保護と回復に合作社が果たした役割について

M合作社は設立した当初から社員の提供した牧草地に対し、共同管理、統一使用・計画を行っている。また輪牧方式を通して草地資源の合理的利用と飼育する家畜頭数の制限を行い、牧草地における家畜の放牧負担が軽減され、牧草地に一定の休牧期間を与えることができた。それにより、牧草地の土壌と植生が改善され、草原生態の回復が加速された。

上述の方法を採用し実行したことにより、合作社の共同管理を始めた三年目に、過去10年間草刈りができなかった牧草地は回復し、草刈りができ、1ムー当たり天然牧草の産出量は150斤に達成することができた。また、表2-11を見ると、初めて干草の自給ができたことにより、家畜の飼育費用が減少し、社員世帯当たりの飼料代は2011年の27,984.3元から2013年の2,695元まで大幅に減少し、減少率が90.4%である。M合作社社員の家計収入源は主に畜産業収入に頼っているが、牧草地の回復に伴い、社員の世帯当たり純収入も2011年の19,302.3元から2013年の46,345.8元まで増加し、140.1%の増加率である。そのほか、草原植生の回復に伴い、社員の家畜飼育頭数も年々増加し、入社当時(2010年)の2,054頭から2013年の3,652頭まで増加し、77.8%の増加率であ

る。

表2-11 M合作社の牧草地の保護と回復における効果

| | | |
|-------------|-------------|----------|
| 世帯当たり飼料代(元) | 2011年 | 27,984.3 |
| | 2013年 | 2,695 |
| | 減少率 | 90.4% |
| 世帯当たり純収入(元) | 2011年 | 19,302.3 |
| | 2013年 | 46,345.8 |
| | 増加率 | 140.1% |
| 家畜の飼育頭数(頭) | 入社当時 | 2,054 |
| | 2013年 | 3,652 |
| | 増加率 | 77.8% |
| 草畜平衡奨励補助金 | 牧草地総面積(万ムー) | 12.5 |
| | 補助金(元/ムー) | 2.38 |
| | 3年間合計収入(元) | 892,500 |

資料:2014年アンケート調査により作成。

注:入社当時は2010年を示す。

中国では、草原の保護と合理的利用、畜産業の持続的発展を促進するため、《中華人民共和国草原法》(2003年3月より実施)に基づき、2005年3月より《草畜平衡管理弁法》(中国語で「草畜平衡管理办法」)を実施し始めた。「草畜平衡」とは、一定面積の牧草地で牧草の産出量に応じて飼育できる家畜の頭数を定めることである。草畜平衡制度を円滑に実行させるため、国家は2010年から内モンゴルをはじめとした全国における主要な草原地域に対し、草畜平衡奨励補助金(奨励補助金は中央政府と地方政府から提供)を導入した。放牧地域では、草畜平衡をきちんと守った牧畜民は草畜平衡奨励補助金を受け取ることができる。本章で取り上げたM合作社は2011年から2013年まで、草畜平衡を厳格に実施したことによって社員たちは草畜平衡奨励補助金(1ムー当たり=2.38元)を3年連続受け取り、その総額は892,500元であった。

M合作社の事例分析から、牧草地の共同管理や輪牧方法等の合作経営方式は牧草地の退化を抑止し、草原生態の保護と回復を果たすことができる最も経済的かつ有効な方法であるといえる。

第7節 まとめ

本研究では内モンゴル草原地域における牧草地の共同管理、輪牧、合作経営を行っているM合作社の現状、運営方式と社員の経営実態などを分析した。

これまでの分析から、M合作社の取り組みについて以下のように要約できる。

① M合作社は牧草地の共同管理、輪牧、牧草地面積に応じた家畜の飼育頭数を制限するなどによって、牧草地の保護と回復を果たした。また2013年には干草の自給も達成し、社員の家畜飼育頭数が増加し、社員の収入向上と畜産業の持続的発展に貢献した。

② M合作社は干草の共同購入（2011年、2012年）、家畜の共同販売、労働力・生産用具の共同利用により生産効率と生産用具の利用率を高め、社員の畜産経営における飼育コストの削減にも貢献した。

③ 家畜の共同販売により、市場シェアを高めたことに加え、直接肉類加工場に販売することによって、社員のさらなる収入増加にも貢献した。

しかし、M合作社の販売する商品は生体の子羊のみであり、社員の収入も家畜の販売のみに依存しているため、市場価格の変動や自然災害の影響を受けやすく、収入が不安定になりやすい。M合作社は第1章で分析したYとS合作社の経験を学び、加工により畜産品の付加価値を高める必要がある。また自社ブランドを設立することで知名度を高め、販売ルートを広げれば、利益が増加し、社員の収入もさらに向上するだろう。

M合作社は牧草地の共同管理を行っているが、家畜の共同飼育は行っていない。一方、YとS合作社は畜産品の加工のみを行っている。これまで内モンゴルの草原地域において、牧畜民は畜産品の加工領域に従事したことがなかったので、これは新しい試みといえ、牧畜民の収入増加に一定の効果がある。今後内

モンゴル畜産業の持続的な発展を考える場合、合作社による草原管理から家畜の飼育、畜産品の加工、販売までの垂直的多角化をさらに深めることが重要である。加えて、意欲がある牧畜民を集め、草原管理から加工、販売までの一貫経営方式を行う合作社を設立することが求められる。牧民專業合作社の設立と発展過程に政府は政策と資金両面で支援してきた。そのため、一貫経営を行う合作経営方式に対しても支援が期待される。

注：

- 1) 農業と畜産業の従事者には農民と牧畜民のほか、農業・畜産業と関連する他の業者も含まれている。
- 2) 調査を行ったフルンボイル市における草畜平衡の基準(2011年～2013年)は一頭羊を飼育できる草地面積が20～25ムーと定めた。
- 3) 社員の間は協力し、助け合いの方法で、お互いに羊毛そりを行うため牧畜民たちはそれを自家労賃の発生する作業とは認識していない。そのため、合作社の共同作業による総費用を0元とした。

第3章 内モンゴル自治区全面禁牧地域における牧畜民の経営と生活の変化

第1節 達茂旗における禁牧、生態移民政策の実態と研究目的

近年、中国の市場経済の高度な発展に伴い、消費市場も急速に発展、拡大し、牧畜民は生活水準を向上させるため、経済収益を一方向的に追求した結果、内モンゴルの草原生態が悪化しつつある。中国政府は破壊された草原生態の保護と回復を図るため、「禁牧」、「休牧」、「輪牧」、「退牧還草」や「生態移民」などの政策を実施している。各地域の草原生態状況に応じて、上述の政策を逐次導入している。これらの政策の中で、「禁牧」政策は草原生態が最も深刻な状態で、すでに牧草地で家畜を飼育、放牧することができなくなった地域に対して、政府がやむを得ず実施する政策である。禁牧地域に住む牧畜民を移住させ、禁牧政策をより有効的に実行させるため、「生態移民」政策も同時に実施している。

本論文の研究対象地域である達茂旗の政府は2008年1月から2,357万ムー(1ムー=6.67a)の牧草地をすべて封鎖し、牧畜民6,620世帯に対し10年間の全面禁牧政策を実施し始めた。移住の際、牧畜民は移住先を自由に選ぶことができる。また禁牧期間中、生態移民となった牧畜民は達茂旗政府から表3-1に示すような牧草地面積に基づく禁牧補助金支給などの優遇施策を受けることができる。旗政府の資料によると、2008年から2010年までの禁牧期間、中央政府と地方政府は2.5億元の禁牧資金を投入し、牧畜民の生計の保証と禁牧政策の円滑な実施のために使用した。

達茂旗は中国内モンゴルの主要都市である包頭（パオトウ）市唯一の畜産を主産業とする旗であり、全面禁牧政策を実施した全国唯一の旗でもある。内モンゴルと達茂旗の統計資料によると、禁牧前の2000年の達茂旗における牧畜民

一人当たり純収入は1,876元で、禁牧後の2010年の牧畜民一人当たり純収入(禁牧補助金を含む)は8,204元まで増加した。一方、禁牧により家畜頭数にも変化があり、禁牧前の2000年の達茂旗における家畜飼育頭数は54.39万頭だったが、禁牧後の2010年の家畜飼育頭数は43.81万頭まで減少した。

草原生態の悪化と破壊が牧畜民の生産生活にどのような影響及び変化をもたらしているのかについて、全面禁牧政策を実施している対象地域の調査を通じて明らかにする必要がある。

そこで、本章は対象地域の禁牧前後牧畜民の生活実態を収入、家畜頭数、経営費だけでなく、生活満足度や出稼ぎ意欲の視点も加えて分析をする。これに基づき禁牧政策、生態移民政策の実施が牧畜民の生産、経営、生活面にもたらした影響、変化を明らかにし、今後の課題について検討することを目的とする。

表3-1 達茂旗における生態移民に対する優遇施策

| 対象 | 施策の内容 |
|----------------|--|
| 生態移民全世帯 | 毎年、牧草地面積1ム一当たり禁牧補助金6元を支給 |
| 義務教育の範囲内の就学者 | 学費、教科書代免除 「高校生」：毎年、生活補助金1,000元/人を支給 |
| 専門学校から大学までの就学者 | 「専門学校生」：毎年、生活補助金3,000元/人を支給 「大学生」：毎年、生活補助金6,000元/人を支給 |
| 産業化園區に住む生態移民 | 住宅建設補助金5万元、家畜小屋建設補助金2万元を支給 |
| 生態移民小区に住む生態移民 | 住宅建設補助金3万元を給付 |
| 60歳以上高齢者 | 毎月、生活補助金200元/人を支給 |

注：施策の内容は達茂旗旗政府の生態移民に関する各種施策の内容をまとめたものである。

第2節 研究の対象と調査方法

研究対象地である達茂旗は内モンゴルの西部、包頭市の北部に位置する旗であり、旗政府所在地は百靈廟鎮である。総面積は18,177 k m²、そのうち、利用

可能な牧草地面積は 16,270 k m²であり、総面積の 89.5%を占めている。年平均気温は 4.2℃、年間平均降水量は 256mm程度である。総人口は 11.4 万人 (2010 年末)、うちモンゴル族は 1.75 万人である。主な家畜は綿羊、ヤギ、乳牛、肉牛が飼育されている。

百霊廟鎮の産業化園區は旗政府が禁牧政策を実施し、牧畜民を移住させ、舎飼畜産業を発展させるため建設した区域である。2010 年の入居者は 79 戸、278 人であり、園區には搾乳ステーションが 1 つある。乳牛の頭数は 620 頭、綿羊とヤギはそれぞれ 1,369 頭と 911 頭である。

一方、生態移民小区は生態移民を再定住させるため建築された区域である。2010 年の入居者 982 戸はすべて畜産業を廃業し、禁牧補助金が主な収入源となっている。

他の対象地域は百霊廟鎮の他の村から移民して来た地域である。一部の世帯は畜産業をやめ、出稼ぎ収入と副業の収入が収入源となっている。

現地調査は 2011 年 9 月から 10 月まで、達茂旗百霊廟鎮の牧畜民の定住により形成された産業化園區に住む 13 世帯、生態移民小区に住む 13 世帯と同鎮の他の村から移民してきた 10 世帯に対して面接法で実施した。

産業化園區と生態移民小区の調査対象世帯の選出方法は、同旗の政府担当者に依頼し、無作為に抽出してもらった。実際の調査は産業化園區 20 世帯、生態移民小区 15 世帯に対し行ったが、有効サンプル数は産業化園區 13 世帯、生態移民小区 13 世帯だった。同鎮の他の村から移民してきた 10 世帯の選出方法は筆者が無作為で直接交渉した。

調査票の主な内容は個人属性、禁牧前後の畜産業経営における収支の変化、飼育する家畜頭数の変化に加え、生活状況を把握するための経済、人間関係及び消費生活面での満足度などである。

調査対象 36 世帯のうちモンゴル族は 30 世帯、全調査世帯の 83.3%を占め、漢民族は 6 世帯 (16.7%) である。また、回答者の年齢層では 50 代が最も多く、全体の 31.0 %を占め、続いて 30 代と 40 代が全体の 22.0%、60 代と 70 代はそれぞれ 17.0%、8.0%だった。現在畜産業に従事している世帯は 20 世帯、全調査世帯の 55.6%を占め、16 世帯 (44.4%) は畜産業に従事していない。畜産業に従事していない世帯の生計は主に小規模自営の店舗を営業しているか、または同旗、近隣の村でのアルバイト収入に頼っている。

第 3 節 経営と生活に関する調査結果の分析

1 収入変化

表 3-2 を見ると、禁牧、生態移民政策を実施する前、三つの対象地域の 1990 年の家計収入源はいずれも畜産業収入のみであり、畜産業以外の収入は無かった。しかし、禁牧、生態移民政策の実施により、牧畜民の収入構成に変化が生じ、産業化園區と他の対象の牧畜民の家計収入は畜産業収入に加え畜産業以外の収入にも依存するようになった。特に生態移民小区に住む牧畜民は、移住の際、すべての家畜を処分し、畜産業を廃業したため、収入源は畜産業以外の収入のみとなった。

また、三つの対象地域の 2010 年の畜産業収入と畜産業以外の収入の割合を比較して見ると、禁牧後、達茂旗政府による禁牧補助金などの優遇施策により、畜産業以外の収入が畜産業収入を上回った。

さらに、三つの対象地域で、2010 年の牧畜民一人当たり収入の実質値はいずれも禁牧前の 1990 年より大幅に減少し、禁牧後の牧畜民の生活水準が下がっていることが分かる。

表3-2 移住による対象地域の牧畜民一人当たり収入の変化(単位:元)

| 対象地域 | 1990年畜産業 | 1990年畜産外 | 2010年畜産業 | 2010年畜産外 |
|--------|----------|----------|----------|----------|
| | 純収入 | 収入 | 純収入 | 収入 |
| 産業化園区 | 23,769 | 0 | 1,963 | 3,528 |
| 生態移民小区 | 13,026 | 0 | 0 | 3,255 |
| 他の対象 | 13,667 | 0 | 625 | 3,256 |

資料:2011年アンケート調査結果により作成。

注:2010年の収入は農業生産資材価格指数でデフレートした。

2 家畜頭数の変化

表 3-3 を見ると、三つの対象地域とも禁牧前飼育している家畜種類のうち、最も多かったのは綿羊だったが、移住に伴い、綿羊をはじめ、ヤギ、馬、肉牛の飼育頭数は禁牧前より半分以上に減少した。そのうち、変化がわずかであったのは乳牛であり、移住前より 25%の減少に留まっている。

表3-3 生態移民世帯の家畜飼育頭数の変化

| 対象地域 | 禁牧前後 | 家畜頭数(頭)・構成比(%) | | | | | | | | | | 合計 | % |
|-------------------|------|----------------|------|----|------|----|------|----|------|----|------|-----|-----|
| | | 綿羊 | % | ヤギ | % | 馬 | % | 乳牛 | % | 肉牛 | % | | |
| 産業化園区 (世帯当たり) | 前 | 332 | 70.8 | 56 | 12.0 | 30 | 6.4 | 29 | 6.2 | 22 | 4.7 | 469 | 100 |
| | 後 | 101 | 67.8 | 15 | 10.0 | 10 | 6.7 | 22 | 14.8 | 1 | 0.7 | 149 | 100 |
| 生態移民小区 (世帯当たり) | 前 | 192 | 83.5 | 30 | 13.0 | 2 | 0.9 | 0 | 0.0 | 6 | 2.6 | 230 | 100 |
| | 後 | 0 | 0.0 | 0 | 0.0 | 0 | 0.0 | 0 | 0.0 | 0 | 0.0 | 0 | 100 |
| 他の対象 (世帯当たり) | 前 | 80 | 42.6 | 31 | 16.5 | 27 | 14.4 | 0 | 0.0 | 50 | 26.6 | 188 | 100 |
| | 後 | 36 | 50.0 | 11 | 15.3 | 15 | 20.8 | 0 | 0.0 | 10 | 13.9 | 72 | 100 |

資料:2011年アンケート調査結果により作成。

注:ここで禁牧前は2000年、禁牧後は2010年を示す。

表に示されていないが、産業化園区に住む牧畜民のうち移住前、300頭未満の綿羊を飼育していた世帯は7世帯、300頭から499頭を飼育していた世帯は5世帯、500頭以上を飼育していた世帯は1世帯であったが、禁牧政策の実施により、100頭未満は9世帯、100頭から199頭は4世帯となった。一方、生態移民小区では移住前、300頭未満の綿羊を飼育していた世帯は11世帯、300頭以上を飼育していた世帯は2世帯あったが、移住をきっかけに、13世帯全てが畜産業を

やめ、家畜の飼育頭数はゼロとなった。

産業化園區における移住前後の家畜頭数の変化の特徴をみると、牧畜民は全面禁牧政策の実施により、自分の請負っている牧草地で家畜の放牧や飼育することができなくなり、また生態移民政策の実施により、家畜の飼育方式が畜舎飼育方式となり、飼育できる家畜頭数が限られたため、家畜の頭数は減少した。しかし、乳牛頭数の変化はわずかであった。それは乳牛の収益性が高く、牧畜民の家計収入を増加させることができるため、政府が産業化園區に搾乳ステーションを設立したからと考えられる。

一方、移住前、産業化園區と比べ、生態移民小区に住む牧畜民の畜産経営は小規模であった。また本地区では、移住時に畜産業を続けるかどうかについては自由に選ぶことができる。生態移民小区に住む牧畜民の多くは老人や身体病弱者が多く、移住後も畜産業を続けることが困難であったため、調査した 13 世帯が移住の際に畜産業を廃業した。

他の対象地域では、7 世帯が現在も畜産業に従事している。移住時に、高齢者や身体病弱者は畜産業をやめた。また、禁牧後、飼育する家畜頭数の中でもっとも変化したのは肉牛で、禁牧前より 80%減少した。

3 移住に伴う経営費の変化

表 3-4 から分かるように、産業化園區で世帯当たり飼育している家畜頭数は移住前より減少したものの、1 頭当たりの経営費は移住前より大幅に増加したことが明らかになった。特に 12 番世帯の経営費は移住前より約 8 倍に増加した。禁牧前、牧畜民は家畜を牧草地で放牧することと採草地を保留することにより、一定の牧草と越冬用干草の自給を達していたため、家畜の飼育コストが比較的低かった。しかし、禁牧後、家畜は畜舎で飼育され、飼料は全て市場から購入

することとなったため、経営費が増加したと考えられる。また、各牧畜民の教育レベル・科学技術水準の低さ、舎飼畜産業に関する飼育管理能力の不足などの要因により、牧畜民の間の飼育費用上の格差をもたらしたと考えられる。

表3-4 産業化園區における家畜頭数と1頭当たり年間経営費

| 世帯 | 2000年家畜頭数 (頭) | 2010年家畜頭数 (頭) | 2000年1頭当たり 経営費(元) | 2010年1頭当たり 経営費(元) |
|----|------------------|------------------|----------------------|----------------------|
| 1 | 467 | 230 | 49.0 | 210.2 |
| 2 | 800 | 270 | 50.0 | 147.2 |
| 3 | 610 | 163 | 28.9 | 160.9 |
| 4 | 525 | 210 | 35.2 | 104.0 |
| 5 | 410 | 210 | 31.7 | 75.7 |
| 6 | 355 | 160 | 35.4 | 106.0 |
| 7 | 495 | 120 | 37.1 | 179.9 |
| 8 | 230 | 92 | 40.4 | 165.6 |
| 9 | 288 | 110 | 42.3 | 93.9 |
| 10 | 337 | 139 | 23.4 | 71.5 |
| 11 | 523 | 165 | 33.6 | 177.4 |
| 12 | 526 | 140 | 15.0 | 118.3 |
| 13 | 360 | 108 | 16.4 | 98.1 |

資料:2011年アンケート調査結果により作成。

注:1)2010年の経営費は農業生産資材価格指数でデフレートした。

2)家畜頭数は以下の換算式で修正した。

1ヤギ=1羊, 1牛=5羊, 1馬=8羊

4 移住に伴う生活満足度の変化

(1) 経済面での満足度変化

表3-5を見ると、調査対象36世帯のうち、移住後、27世帯が経済面で不満を持ち、全調査世帯の75.0%を占めている。そのうち、産業化園區では、11世帯が不満を持ち、生態移民小区と他の対象ではそれぞれ9世帯、7世帯だった。

また、各対象地域の満足度変化をそれぞれ詳しく見ると、産業化園區では、年間純収入6万元以上の6世帯すべてが経済面に不満を持っている。一方、年間純収入6万元未満の7世帯のうち、5世帯(71.4%)が不満を持ち、2世帯(28.6%)が普通と答えた。産業化園區では移住後、家計収入が高い世帯ほど、経済面に対する不満が高いという傾向がある。それは、移居前、これらの世帯は飼育す

る家畜頭数が多く、畜産経営は比較的大規模であったが、移住後、飼育できる家畜頭数が減少したと同時に、支出が増加し、家計収入は以前より大幅に減少したからである。一方、普通と答えた 2 世帯は現在の家計収入は移住前と比べ減少したが、自分の受け入れる範囲であると回答した。

生態移民小区では、年間純収入 4 万元未満の 9 世帯 (69.2%) が全員不満を持つ一方、年間純収入 4 万元以上の 4 世帯 (30.8%) が全員満足していると回答した。経済面に満足している 4 世帯は請負っていた牧草地面積が 1 万ムー以上で、禁牧補助金だけで経済的に困らず、よい生活が送られるという共通点があった。しかし、不満と答えた 9 世帯は禁牧補助金が少なく、その上、病気や高齢により働くことができず、また低学歴、言葉の壁や、専門技能がないため、仕事を見つけることが困難で、生活水準が低下したため、不満を持った。

他の対象では、調査世帯 10 世帯のうち、年間純収入 4 万元以上の世帯は 1 世帯しかないが、経済面で満足していると答えた。それは、移住後も畜産業に従事しているからである。

表3-5 三つの対象地域における生活満足度の変化

| 対象地域 | 2010年純収入(元) | 世帯数 | 経済面での満足度 | | | 人間関係での満足度 | | | 消費生活面での満足度 | | |
|--------|-------------|-----|----------|----|----|-----------|----|----|------------|----|----|
| | | | 満足 | 普通 | 不満 | 満足 | 普通 | 不満 | 満足 | 普通 | 不満 |
| 産業化園区 | 4万以上—6万未満 | 7 | 0 | 2 | 5 | 3 | 1 | 3 | 2 | 1 | 4 |
| | 6万以上—8万未満 | 3 | 0 | 0 | 3 | 1 | 0 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| | 8万以上—10万未満 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| | 10万以上 | 2 | 0 | 0 | 2 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| | 計 | 13 | 0 | 2 | 11 | 4 | 2 | 7 | 4 | 2 | 7 |
| 生態移民小区 | 2万未満 | 3 | 0 | 0 | 3 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 3 |
| | 2万以上—3万未満 | 2 | 0 | 0 | 2 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| | 3万以上—4万未満 | 4 | 0 | 0 | 4 | 3 | 0 | 1 | 1 | 0 | 3 |
| | 4万以上 | 4 | 4 | 0 | 0 | 3 | 0 | 1 | 4 | 0 | 0 |
| | 計 | 13 | 4 | 0 | 9 | 9 | 0 | 4 | 6 | 0 | 7 |
| 他の対象 | 2万以上—3万未満 | 4 | 0 | 1 | 3 | 2 | 1 | 1 | 0 | 1 | 3 |
| | 3万以上—4万未満 | 5 | 1 | 0 | 4 | 2 | 1 | 2 | 4 | 0 | 1 |
| | 4万以上 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| | 計 | 10 | 2 | 1 | 7 | 5 | 2 | 3 | 5 | 1 | 4 |
| 合計 | | 36 | 6 | 3 | 27 | 18 | 4 | 14 | 15 | 3 | 18 |

資料:2011年アンケート調査結果により作成。

注:産業化園区と他の対象の場合、2010年純収入=畜産業純収入+畜産業外純収入(禁牧補助金を含む)。

生態移民小区の場合、2010年純収入=畜産業外純収入(禁牧補助金を含む)。

(2) 人間関係面での満足度変化

人間関係での満足度は対象世帯の家族内の人間関係だけでなく、他の世帯との人間関係も含めて調査を行った。同じく表3-5を見ると、移住後の人間関係面での満足度に関し、18世帯が満足し、全調査世帯の50.0%を占め、14世帯(38.9%)が不満を持っていることが分かった。移住に伴い、生態移民となった牧畜民にとって昔のようにお互い遠く離れ生計を立てていた生活方式は一転し、指定された区域で暮らし、普段の接触も多くなる生活を送るようになった。人間関係に満足している世帯は主に、移住後、牧畜民の間でお互いの触れ合いの機会が多くなり、交流等が増え、お互い助け合うような良い関係が築け、付き合いが深まったため、満足していると回答した。一方、不満と答えた牧畜民はお互いの付き合いや交流機会の増加につれ、意見、考え方や価値観等の相違により、誤解とトラブルなどが生じやすくなったからと考えられる。

(3) 消費生活面での満足度変化

表 3-5 で示したように、全調査世帯のうち、18 世帯 (50.0%) が消費生活面に不満を持っている。その一方、15 世帯 (41.7%) が満足していると答えた。消費生活に不満を持っている要因は移住後、牧畜民の家計収入は主に禁牧補助金に依存し、日常生活を維持することができるものの、それ以上の家庭消費と個人消費が困難で、消費水準が低下し、不満を招いた。一方、満足していると答えた世帯は、現在も畜産業に従事し、食料がある程度自給ができていることと、生態移民小区の場合、禁牧補助金で消費需要を満たしているため、満足していると答えた。

5 出稼ぎに関する意識

移住後、家計収入が低下したことに関連して、牧畜民の出稼ぎに関する意欲について調査を行った結果は表 3-6 の通りである。本人の出稼ぎ意欲に関する調査のほか、回答者に対し、家族の他の人を出稼ぎに行かせたいという意向についても調査を行った。

まず、本人の出稼ぎに関する意欲について、産業化園區では 84.6%の牧畜民は出稼ぎに行きたくないと回答し、出稼ぎに行きたいと回答した人はゼロだった。それは産業化園區に住む牧畜民は畜産業に従事し、畜産経営から離れることができないためである。一方、生態移民小区では、本人の出稼ぎ意欲に関しては、全体の 53.8%の牧畜民は行きたくないと答え、46.2%の牧畜民は出稼ぎに行きたいと答えた。出稼ぎに行きたくない理由としては、高齢や病気であること、低学歴、畜産経営以外の専門技能を身につけていない等がヒアリング調査で分かった。出稼ぎに行きたい理由は家計収入を増加させるためである。他の対象地域では、回答者の 70.0%が出稼ぎに行きたいと回答し、30.0%が行きたくないと答えた。移住により、家畜頭数が減少し、産業化園區と比べ、畜産

経営は小規模であり、家計収入も減少したため、出稼ぎに行きたいという意欲が強い。その一方、出稼ぎに行きたくないとする理由は先の事例と同様に、低学歴、高齢、専門技能がない等である。

続いて、回答者に対し、家族の他の人を出稼ぎに行かせたいという意向について、同様に表3-6を見ると、産業化園區では、69.2%の牧畜民は行かせたいと答え、三つの対象地域の中で最も多かった。産業化園區に住む牧畜民は移住前、比較的大規模の畜産経営を営んでいたが、移住に伴い、家畜の飼育頭数が限られ、飼育コストが増加し、家計収入は移住前より減少したため、出稼ぎで家計収入をもっと増加させたいという意欲が強い。生態移民小区と他の対象地域では、家族の他の人を出稼ぎに行かせたいという意向が分かれている。先の事例と同じく、出稼ぎに行かせたいとする理由は家計収入増加のためであり、行かせたくない理由は高齢、専門技能や言葉の壁等である。

表3-6 調査対象者の出稼ぎに関する意識

| 回答者 総数 | 本人の出稼ぎ意欲 | | | | | | 家族の他の人を出稼ぎに行かせたいか | | | | |
|-----------|----------|--------|------|--------|-------|--------|-------------------|--------|------|--------|------|
| | あり | | なし | | 分からない | | はい | | いいえ | | |
| | 回答数 | 構成率(%) | 回答数 | 構成率(%) | 回答数 | 構成率(%) | 回答数 | 構成率(%) | 回答数 | 構成率(%) | |
| 産業化園區 | 13 | 0 | 0.0 | 11 | 84.6 | 2 | 15.4 | 9 | 69.2 | 4 | 30.8 |
| 生態移民小区 | 13 | 6 | 46.2 | 7 | 53.8 | 0 | 0.0 | 5 | 38.5 | 8 | 61.5 |
| 他の対象 | 10 | 7 | 70.0 | 3 | 30.0 | 0 | 0.0 | 6 | 60.0 | 4 | 40.0 |
| 合計 | 36 | 13 | 36.1 | 21 | 58.3 | 2 | 5.6 | 20 | 55.6 | 16 | 44.4 |

資料:2011年アンケート調査結果により作成。

第4節 まとめ

本章では全面禁牧と生態移民政策の実施により、生態移民となった牧畜民の移住後の生産と生活面における変化、満足度などを、達茂旗を事例として分析を行った。これまでの分析から、その変化や満足度を以下のように要約できる。

① 移住後、三つの対象地域ともに、牧畜民の家計収入源は畜産業収入から畜産業以外の収入と変わり、そのかなりの割合は禁牧補助金である。また、現在の家計収入は実質値で見た禁牧前よりも減少し、牧畜民の生活水準は低下した。

② 禁牧後、牧畜民の家畜飼育方式は以前の放牧方式から畜舎での飼育方式となり、家畜の飼育頭数は減少した一方、飼育コストが増加し、収益が少なくなった。

③ 各世帯の家計収入、消費需要とつき合い方の違いが、移住後の経済、消費、人間関係面における満足度に差異をもたらした。

④ 低学歴、言葉の壁、専門技能を身につけていない等の要因が牧畜民の出稼ぎに関する意欲に影響している。

10年間の長い禁牧期間中、中央政府と地方政府は牧畜民の生計を保証すると同時に禁牧政策を円滑に進め、草原生態の回復を実現するため、現在実施している様々な支援のほか、以下の施策と支援を考慮すべきである。

① 生態移民に最低限の生活水準を保証するためには、政府は物価変動等の要素を考慮し、禁牧補助金額を適切に引き上げる必要がある。また、牧草地面積が少なかったことにより禁牧補助金も少ない世帯や老人、身体障害者など弱者層に対し、政策と資金面でサポートする必要がある。

② 禁牧期間中、生態移民となった牧畜民が、再び禁牧された草原地域に戻り家畜を放牧することを防ぐため、政府は資金面でのサポートの他、牧畜民に対し禁牧政策の本質と意義を宣伝や教育を通じて指導し、彼らの草原生態環境を保護する意識を高め、草原生態を保護する担い手になってもらう必要がある。

③ 低学歴、言葉の壁、専門技能がない牧畜民に対し、政府から補助金に依存することなく経済的に自立できるように、語学の教育や技能の訓練を行い、

就業機会を創り、多様なルートで収入を増加させる必要がある。

本章は主に禁牧後の生態移民の生産生活の変化について研究を行ったものである。今後の課題として、禁牧政策を実施後の禁牧地域における牧草地の管理と牧草地の回復状況について調査を行い、さらに研究する必要がある。

終章 結論

現在内モンゴル草原地域では二つタイプの畜産経営方式が存在している。一つのタイプは1980年代以降に導入された個別経営方式であり、内モンゴル畜産業における主要な経営方式である。牧畜民は牧草地の請負経営権と家畜の所有権を得ることができ、自主的に畜産経営を行い始めた。これにより、牧畜民の生産意欲が大幅に向上し、畜産生産が大きく発展し、牧畜民の生活水準も大幅に向上して、畜産業の発展を促進した。個別経営方式の主な特徴は各牧畜民世帯がそれぞれ請負っている牧草地の枠内で家畜の飼育を行い、自己で家畜の販売を行うことである。もう一つのタイプは2007年以降実施し始めた農牧民專業合作社である。本論文では畜産生産経営を行っている牧民專業合作社を調査対象として研究を行った。

本論文は、内モンゴル草原生態の悪化、牧畜民の収入増加難、そして個別経営方式が現在の畜産業発展を制約している現状をふまえ、これらの問題を解決し、内モンゴル畜産業を持続的に発展させるために、新しい畜産経営方式を導入する必要があることを意識し研究を行ったものである。牧民專業合作社は近年、草原地域で行っている新しい畜産経営方式として、牧畜民、研究者たちの注目を集め、期待されている。そこで、筆者は牧民專業合作社と入社社員の経営実態を明らかにするため、シリングル盟において現物ないし現金出資を実施し、畜産物の加工・販売を行うY及びS合作社とその社員（第1章）、フルンボイル市における牧草地の共同管理と家畜の共同販売を行うM合作社とその入社社員（第2章）について分析を行った。また草原生態の破壊が内モンゴルの畜産業の発展と牧畜民の生産生活にどのような影響を与えているかについて全面禁牧、生態移民を実施している達茂旗を事例として明らかにした（第3章）。

本論文の研究結果から、個別経営と比べた牧民專業合作社の経営方式の優位性について以下のようにまとめることができる。

① 合作社は効率的に草原生態の保護と回復を果たすことができる。また草地資源の合理的活用により、飼育コストが削減され、内モンゴル畜産業の持続的発展を促進することもできる。

M合作社は社員の提供した牧草地に対し、共同管理、統一使用を行い、また家畜の輪牧方式と牧草地の面積に応じて飼育できる家畜頭数を制限するなどの方法により、草地の土壌と植生が改善され、草地の自然回復を加速することができた。M合作社では牧草地に対する共同管理を始めた三年目に、過去10年間草刈りができなかつた牧草地が回復され、草刈りができ、社員の越冬用干草の需要を満足することができた。家畜の輪牧方式を実施することにより、1ム一当たり天然牧草の産出量は150斤に達し、家畜の飼育コストが大幅に低下し、社員の収入増加や畜産業の持続的発展を促進することができた。また、草畜平衡を厳格に実施したことにより、草原生態の保護と回復を果たすことができたため、政府から3年連続社員らに草畜平衡奨励補助金を支給することができた。

M合作社の事例から、牧草地の共同管理、輪牧方式などの合作経営方式は草地の退化を抑止し、草原生態の保護と回復を果たすことができると同時に、経済効率と生態効率を両立させる最も経済的かつ効果的畜産経営方式であるといえる。

一方、個別経営の場合、牧畜民は請負っている牧草地の枠内で家畜の飼育を行い、限られた牧草地では輪牧することはできず、家畜は一年中同じ牧草地で繰り返し牧草を食べることや踏み付けにより、草原の植生が回復期間を得られず、草地の退化と砂漠化を引き起こしやすい。草原生態が一旦破壊されると、牧畜民にはそれを取り戻す力がなく、政府は「禁牧」、「休牧」、「生態移民」な

どの政策の実施を余儀なくされる。第 3 章で研究対象として取り上げた達茂旗で実施している全面禁牧、生態移民政策はその典型的な事例である。達茂旗は 2008 年から 2,357 万ムーの牧草地をすべて封鎖し、牧畜民を移住させ、10 年間の全面禁牧政策を実施した。2008 年から 2010 年まで、中央政府と地方政府は 2.5 億元の膨大な禁牧資金を投入し、牧畜民の生計を保証している。また、10 年間の禁牧期間中、2,357 万ムーの牧草地からは一切の経済収益がなく、当地の畜産業の発展に影響を与えているだけでなく、牧畜民、中央政府と地方政府も巨大な経済的損失を受けた。

② 合作社は畜産物の加工により、高付加価値化と社員の収入増加を実現した。

Y と S 合作社は中央政府と地方政府の優遇政策と資金支援のもとで、畜産物の加工施設を建設した。両合作社は市場価格より高い価格で社員の家畜を購入し、統一屠畜、統一加工、統一販売を行い、また加工を通じて、畜産物の付加価値を高め、市場における競争力が強化され、その収益性は家畜を生体のまま販売するよりは高く、社員の収入増加に貢献した。

一方、個別経営を行っている牧畜民は畜産物の加工条件がない。そのため、牧畜民は家畜を生体のまま出荷するしかなく、収益が低い。

1980 年代以降実施した「家庭生産請負責任制」により、各牧畜民世帯の請負っている牧草地面積は一定で、草原地域の人口増加と草原生態を考慮し、飼育できる家畜の頭数が限られている現状の中、加工を通じて畜産物の高付加価値化を図ることは牧畜民の収入を増加させる重要な手段の一つである。

③ 合作社は飼料の共同購入と家畜の共同販売を行うことにより、仲買人等を経由せずに支出の削減と収入増加を達成した。

M 合作社は 2011 年と 2012 年に社員たちの越冬用干草を直接干草の販売商人

と連絡し、共同購入をしていた。合作社の購入量が大量のため、販売商人から優遇価格で干草を買い取り、社員の飼育コストを削減することができた。また合作社は社員の毎年出荷する家畜を集め、肉類加工場に直接連絡し、共同販売を行っていた。共同販売で家畜の出荷頭数が大量のため、市場に占める割合が高く、肉類加工場などのバイヤーと取引を行う際に優位な立場に立ち、自己販売より高価格で家畜を販売することができ、社員の収入増加を達成した。

一方、個別経営の場合、各世帯の必要とする干草の購入量と出荷する家畜頭数が少なく、優遇価格で干草の購入や高価格での家畜の販売を行うことはできない。

④ 合作社は労働力と生産用具の共同利用により、社員の畜産経営における支出の減少と生産効率を高めた。

畜産生産の中、草刈りや羊毛そり等の生産活動は作業量が多く、しかも決められた期間内に完了させる必要があるため、合作社は社員と生産用具を集め、お互い協力し作業を行うことにより、労働力不足の解決と支出削減のほか、生産効率と生産用具の利用率を高めることができた。

⑤ 合作社は民主的な運営と意思決定により生産経営中の失策を減少させることができる。

合作社には健全な組織機構と組織制度があるため、生産項目、生産計画、利潤の分配など合作社における重大事項は社員大会において採決し、理事会により実行し、監事会により執行の状況を監査監督する。このような組織形式と組織制度により形成された決議は民主的で公開性が高くかつ透明である。全社員が合作社の意思決定に関与することで、社員の集合知で市場情報を広く取得し、市場動向に対する経営判断も相対的に客観的、合理的かつ正確に行えるため、生産経営において大きな損失を引き起こすリスクを減らすことができる。Yと

S 合作社の経営収入は 3 年連続増加したことがこれを示している。

一方、個別経営の場合、各牧畜民の市場動向に関する情報の不十分さにより、判断を誤り、損失を被りやすい。

⑥ 国家の政策と財政両面の支援により、合作社の発展を促進した。

合作社は国の政策の実施、科学技術の普及と生産効率性を高めるうえで重要な役割を果たすことができる。国は合作社の発展を支援するために財政的支援を行うことで、合作社の規模の拡大や発展に必要とする資金を保証できる。

一方、個別経営の場合、単なる牧畜民は国から資金の支援を取得することが困難である。

牧民專業合作社は草原生態の保護と回復、牧畜民の収入増加や畜産業の持続的発展に積極的な役割を果たしたものの、まだ改善すべき点も見出せる。

① 牧草基地の建設

畜産経営を営んでいる牧畜民にとって、干草の自給ができているかどうか、牧畜民の自然災害に対する抵抗性、家畜の保護、飼育コストの削減と収入増加に大きく影響している。現在牧畜民は自然に頼り家畜の飼育を行っている。調査を行った三つの合作社はともに牧草飼料基地を所有しておらず、いったん自然災害（雪害あるいは干害）に遭うと、家畜の死亡や飼育コストの大幅の増加と収入の激減を招き、牧畜民の畜産経営に大きな影響を与える。2012 年フルンボイル市で発生した甚大な雪害が事例としてあげられる。そのため、合作社は天然牧草地を保護すると同時に、水源がある草地に、牧草基地を建設し、良質な牧草を栽培するとともに灌漑等の方法を通して牧草の品質と収穫量を高め、干草の自給を実現させる必要がある。それにより、牧畜民の飼育コストの削減と収入増加だけでなく、自然災害を有効的に防ぐことが期待できる。

② 現在、三つの合作社ともに発展の初期段階であり、経営規模がまだ小さ

く、合作社の取り扱う品目も単一で、生産量が限られているため、市場シェアが小さく、市場における競争力が弱く市場リスクの変動を受けやすい。畜産業の持続的発展を考える場合、合作社は草原管理から家畜の飼育、畜産物の加工、販売までの垂直的多角化をさらに深める必要がある。

③ 畜産物の品質を高め、ブランド化経営戦略を行う

国民の生活水準の向上に伴い、消費者は食品の安全性や栄養面における関心をますます高め、近年、有機食品、無農薬自然食品等に対する需要量が年々増加している。そのため、合作社は家畜品種の改良を行い、科学的な飼育方法で、畜産物の品質と安全性を高める必要がある。また草原地域の空気、水源、牧草が汚染されていない生態の優位性を活かし、有機畜産物の生産と自社ブランドの設立を通して、消費市場における激しい競争の中で、品質優位性とブランド化を進めることで競争力が強化され、市場リスクを軽減することで、社員の収入をさらに向上させることが期待できる。

④ 商品品目の多様化を行う

合作社の取り扱う品目が単一のため、合作社から得られた収入が社員の家庭総収入に占める割合が低く、畜産物の市場価格の変動を受けやすく、社員の収入増加が難しい。そのため、合作社は優れた科学技術を導入し、取り扱う品目の拡大することが、社員の収入増加や合作社自身の規模拡大にも有効である。

以上の現地調査と分析を行った結果から、牧民专业合作社は内モンゴル畜産業の持続的発展には最も有望な経営方式と考えられる。

今後、効率的な生産と集約化経営を両立させた牧民专业合作社を設立することを通じて、内モンゴル畜産業のさらなる発展が期待される。それと同時に、合作社は自身の諸優勢性を利用することで、草地の管理から家畜の飼育、畜産物の加工、販売までの一体化経営を行う合作社を設立し、合作社の生産された

畜産物を加工し、商品の多様化を実現する。そして、先進的な販売ネットワークを通じて、商品を直接消費者に届けるのが望ましい。

そこで、合作社の一体化経営を実現するためには、以下のいくつか条件を満たす必要がある。

① 生産原料基地の建設。一体化経営を実現するためには、生産原料すなわち、草地と家畜が必要である。合作社は社員の草地と家畜を集め、合作社の方から共同管理、統一飼育を行う。それにより、合作社の加工用畜産物を望ましい時間に定量かつ安定した品質を保って提供することが実現できる。

② 人材の育成。合作社の発展には人材が重要な役割を果たしている。そのため、合作社は人材市場から生産技術者や財務担当者、管理人など人材を招聘することと、合作社は社員に対し、定期的に人材育成訓練を行うことで社員のマーケティング能力を向上させることが必要である。

③ 資金問題。合作社は一体化経営を実現するためには多様な手段による資金の調達が必要である。そのため、金融機関から借入金、政府からの財政面での支援や企業・個人の出資などの方法で解決することができる。

④ 畜産物の高付加価値化を実現するには、先進的な生産設備の導入と優れた科学的意識を持つ技術者の雇用が必要である。

⑤ 販売ネットワークの構築。展示会などの参加、インターネットの活用、自社ブランドの設立などにより合作社の販路を開拓することができる。

国民経済の発展、国家から畜産業への投資増大、金融機関などの積極的支援等がなされれば、合作社の一体化経営はさらに進展し、内モンゴル畜産業の振興と牧畜民の収入増加に寄与する畜産経営方式になることができるだろう。

[引用文献]

- 青柳齊「中国農民專業合作社の制度的特質と展望—日本農協との対比から—」
『協同組合研究』第30巻第2号、2011年5月、pp. 65～70
- 丁继「典型牧区发展合作经济组织的要因及意义—基于生计风险角度分析」『内蒙古师范大学学报（哲学社会科学版）』第42巻第5期、2013年、pp. 36～39
- 荏開津典生『農業経済学（第3版）』岩波書店、2012年
- 高利芳・修長柏「牧民合作社是保护草原生态的有效组织载体探析」『内蒙古社会科学（汉文版）』第32巻第2期、2011年、pp. 96～101
- 盖志毅「浅论草原生态环境、草原文化与经济发展的关系」『理论研究』第2期、2006年、pp. 14～16
- 韩柱「牧民专业合作社组织方式、运行机制与共同化职能」『经济研究导刊』第33期、2012年、pp. 42～44
- 金春燕・納口るり子・氏家清和「中国延辺地域における農民組織参加意向に関する研究」『日本農業経済学会論文集 2010』2010年12月、pp. 501～508
- 木村務・程明「中国茶産業発展における農民專業合作社の役割」『東アジア評論』2014年3月、pp. 109～125
- 河原昌一郎『中国農村合作社制度の分析』農林水産政策研究所、2008年
- 雷霏霏・吴薇・曹文广・刘玉梅「美国、日本农业合作组织发展对中国内蒙古自治区新型牧民合作社发展的启示」『世界农业』第10期、2013年、pp. 48～51
- 劉小溪・秋山邦裕「農民專業合作社の実態と課題：湖南省常德市を事例として」『鹿児島大学農学部学術報告』第62号、2012年3月、pp. 23～35
- 劉励敏・吉永健治「中国農民專業合作社に対する農民の評価—湖南省長沙市・

華容県の農村事例分析から一」『農村計画学会誌』第30期、2011年、pp. 237
～242

孟咏梅「牧民专业合作社财务管理存在的问题、主要原因及对策和建议」『经营管
理者』第3期、2012年、pp. 96～97

馬健・小林一・谷口憲治・佐藤俊夫「中国東北・稲作地域における農地利用権
の移動による農民專業合作社の展開と農家経営一」『農業問題研究』第44
巻第2号、2013年1月、pp. 53～63

内蒙古統計年鑑 2014年版

成田拓未「中国における農民專業合作社法の制定と農産物産地商人の合作社化
一山東省・青島D果菜專業合作社の事例一」『農業市場研究』第19巻第
4号(通巻76号)、2011年3月、pp. 9～19

大橋治・神田健策「中国農民專業合作社政策の基本理念と背景—2010年東アジ
ア農業協同組合発展国際フォーラム(北京)の報告から一」、神田健策・
大島一二編『中国農業の市場化と農村合作社の展開』(日本農業市場学会
研究叢書No. 13) 筑波書房、2013年、pp. 43～63

大島一二「中国における三農問題の深化と農民專業合作社の展開」、神田健策・
大島一二編『中国農業の市場化と農村合作社の展開』(日本農業市場学会
研究叢書No. 13) 筑波書房、2013年、pp. 11～24

潘咏梅・徐艳华・巴图巴根・曹小艳・何强寿・宋晨染「阿拉善左旗农牧民专业
合作社发展情况调研」『蔬菜』第10期、2013年、pp. 25～28

奇云嵘「农牧民专业合作社发展情况调查与建议」『现代农业』第5期、2012年、
pp. 126～128

田艳丽・修长柏「牧民专业合作社利益分配机制的构建—生命周期视角」『农业经
济问题』第9期、2012年、pp. 72～78, 113～114

- 田艳丽·修长柏「牧民专业合作社利益分配机制与绩效的典型相关分析—以内蒙古自治区为例」『农业现代化研究』第6期、2014年、pp. 727~732
- 王建斌「太仆寺旗农牧民专业合作社发展存在的问题与对策」『农村经济与科技』第24卷第6期、2013年、pp. 22~23
- 苑鹏「中国农民专业合作社の発展の現状・問題と今後の展望」『農林金融』第66卷第2号、2013年2月、pp. 95~108
- 杨印成「对内蒙古自治区牧民合作社发展现状的分析和建议」『中国农民合作社』第5期、2011年、pp. 39~40
- 杨蕴丽·达古拉「新时期我国牧业合作社的生成机制与发展策略—基于对哈日高壁牧业合作社的调研」『中国畜牧杂志』第48卷第22期、2012年、pp. 51~54
- 张少春·田艳丽·修长柏「牧民对专业合作经济组织参与意愿的影响因素分析」『中国证券期货』第4期、2012年、pp. 187~188
- 朱婷婷「牧民参与专业合作社的意愿分析—以苏尼特右旗为例」『商』第7期、2014年、pp. 279~279
- 中国統計年鑑 2015 年版
- 《中華人民共和國農民專業合作社法》
- 《中華人民共和國草原法》
- 《草畜平衡管理辦法》

SUMMARY

Livestock Management System Contributing to Sustainable Development in Inner Mongolia, China

GANASI

Introduction

Northern China's Inner Mongolia grassland is located on the south-central Mongolia plateau. Its available area is 636 thousand km², accounting for 80.7% of the plateau's total grassland area of 788 thousand km². In recent years, however, the natural pasture of the Inner Mongolia grassland has been experiencing an alarming trend of grazing degradation and desertification. Natural factors, human factors, and inappropriate regulation by government are the main reasons underlying the ecological devastation.

In Inner Mongolia, an important livestock production base in China, many factors influence and restrict livestock management, among which the management system is related directly to the production efficiency of livestock, the protection of pastureland, and the economic benefits accruing to herder households. At present, livestock production management is based mainly on family management, although the shortcomings of family management might be readily apparent: it poses difficulties hindering industrial scale, while entailing weak competitiveness, low production efficiency, and vulnerability to market

risks and natural disasters.

In recent years, specialized herder cooperatives set up in nomadic pastoral areas have drawn herders' attention. The government has lent great support to cooperatives. To investigate the new livestock management system, studies must be conducted with consideration of the following aspects: sustainable development of the livestock industry, feasibility of introducing new cooperative management, member herders' economic circumstances, and a strategy for operating the cooperatives.

Chapter 1

Specialized Herder Cooperatives in Inner Mongolia and its Members: Cases of Y and S Specialized Herder Cooperatives

This study specifically examines the current development status, operating mechanism, organizational structure, existing problems, and operating status of Y and S specialized herders cooperatives in Xiwuzhumuqin Qi, Xilinguole of Inner Mongolia, and their member households to elucidate the future development of specialized herder cooperatives.

Results show that the specialized herder cooperatives are new farming operation methods in the area of Inner Mongolia, but the cooperatives remain at the beginning stage of development. The establishment of Y and S specialized herder cooperatives yielded profits in the last three years, which can help to increase member incomes. However, some problems arise. First, Y specialized herder cooperative limited member incomes and asset accumulation and business

expansion by the operation of investment in kind. Secondly, member households do not provide all necessary elements to herder cooperatives, which limited the ability of herder cooperatives to increase herder incomes. Thirdly, Y and S specialized herder cooperatives were both involved in processing. Expansion of specialized herder cooperative businesses required integration of other farming elements. Finally, these two specialized herder cooperatives, Y and S, have not integrated grasslands, which should be under proper management and use. Results show that those specialized herder cooperatives do not perform well in protecting the grassland environment.

Chapter 2

Specialized Herder Cooperative Practicing Co-management of Grassland and Effects on Member Herders' Livestock Management in Inner Mongolia Grassland Regions

The author analyzes the actual circumstances of the organizational structure, management system, co-management of grasslands, member herder management conditions, and their participation in activities of M cooperative. The author also investigates the manner in which and degree to which cooperative activities affect each member's livestock management in Xin Barag Right Banner, Hulunbuir city.

Research results show the following: 1. M cooperative achieved conservation and recovery of grasslands through co-management of grasslands, rotation grazing, and limiting the breeding population of livestock to match the grassland

area. Moreover, M cooperative achieved hay self-sufficiency in 2013, increased the livestock breeding population for all members, and contributed to the revenue improvement of members and to sustainable development of the livestock industry. 2. Joint purchases of hay (2011, 2012), joint marketing of livestock, and joint use of labor and production equipment by M cooperative increased the equipment production efficiency and the utilization rate. It also cut breeding costs for livestock management by members. 3. Joint marketing of livestock increased the transaction lot and reduced various purchasing expenses. Direct negotiation with processors also increased member revenues.

However, M cooperative sells only live lambs. The member incomes are wholly dependent on livestock sales. Therefore, the members' income is susceptible to price fluctuations and natural disasters. Future consideration of the sustainable development of the Inner Mongolia livestock industry should include deepening vertical integration by specialized herder cooperatives from grassland management, breeding of livestock, and processing of livestock for marketing by cooperatives.

Chapter 3

Change of Management and Lifestyle of Herders in a Grazing Prohibition Area of Inner Mongolia

This chapter presents investigation of three areas of Damaoqi in Inner Mongolia, China to evaluate the influences of a comprehensive grazing policy on the production and management of animal husbandry. The effects of this policy

on the lifestyles of herders were also discussed, along with future perspectives.

The main results are the following: 1. After immigration, in three areas, household income sources of herders change from livestock industry income to non-livestock industry income. A substantial proportion of them were abandonment grants. The current household income decreased from the actual value compared to that before the prohibition, and herder living standards declined. 2. The livestock breeding system of herders changed from the prior grazing method to a cattle shed system. Then the number of livestock breeders decreased. Breeding costs increased; profits decreased. 3. Differences in household income and consumption demand among households brought about a difference in satisfaction in terms of economy, consumption level, and human relations after immigration. 4. Low educational background, language barriers, and lack of professional skills strongly affected herder motivation related to migration.

To guarantee basic living standards of ecological migration, the government should raise grazing prohibition subsidies according to the increase of the means of production and the price of food. For those people who are elderly, disabled, or who possess less grassland area and subsidies, policies and sufficient funding should be arranged to meet their basic living expenses. Through publicity and education, the government must raise awareness of protecting the pastoral ecology environment of herders. The government must also educate herders with language education and skills that can be economically self-sustaining, create job opportunities, and increase incomes with multiple routes.

Conclusion

The family management system, which is currently the mainstream livestock management system in the Inner Mongolian grassland area, exists with scattered usage of pasture. Low-efficiency and non-intensive production methods also degrade the grassland ecology. These are the major factors restricting livestock industry development.

Compared to family management, the following advantages of specialized herder cooperatives were revealed through comprehensive analysis of surveys and research results. 1. Cooperatives can achieve grassland protection and restoration effectively. Using grassland resources rationally, breeding costs can be reduced. Moreover, sustainable development of the livestock industry can be promoted. 2. Cooperatives can provide added value to a great degree and can increase herder income by introducing meat processing. 3. Joint purchasing of feed and co-marketing of livestock can reduce expenses and increase income. 4. Democratic management and resolution of the cooperatives can reduce management errors. 5. Government must support the development of cooperatives greatly both in terms of policy and financial aspects.

Although cooperatives can provide the benefits described above, cooperatives remain in the early stages of development. Because of small-scale management, the production variety is single and the production volume is limited. The cooperatives also have small-scale market share and weak competitiveness.

However, Specialized Herder Cooperatives are regarded as the most promising management style for the sustainable development of the livestock industry in Inner Mongolia.

In the future, considerable numbers of Specialized Herder Cooperatives having a certain scale are expected to introduce aggregate management systems and advanced scientific technologies, and will integrate production, processing, and marketing stages. These cooperatives are expected to provide grassland resources and livestock, and will achieve further livestock industry development.

謝 辞

本研究の作成に当たり、多くの方々からご支援やご協力を賜ったことに心より感謝申し上げます。特に、自分の指導先生である千葉大学園芸学研究科の櫻井教授には研究生から博士後期課程までの長い間、農業経済に関連する知識や研究テーマ、研究方法、論文の書き方、課題に関する分析能力の育成及び論文の修正等、丁寧にご指導を賜りました。論文の完成には櫻井教授は欠かせない存在であり、本当に言葉に表現できないほど、感謝しております。同研究科の小林教授、大江教授、磯田教授及び齋藤教授（元千葉大学園芸学研究科）からも、本論文の完成に当たり、貴重な御意見、御指導をいただき、感謝申し上げます。

また、博士後期課程の期間において、経済的に支えてくださった綿貫理事長をはじめ、綿貫国際奨学財団の皆様から心から感謝を申し上げます。

本研究に関する現地調査を行った際、当地政府の関係者、親戚や友人の御協力や御支援、特にアンケート調査に全力で協力してくださった牧畜民たちに心より厚く感謝しております。

最後に、これまでずっと支え続けてくださった、ここで書ききれないほど多くの皆様に心より深く御礼を申し上げます。