

水産振興

漁業コミュニティの社会関係資本と 水産業普及指導員の『つなぐ』役割

滋賀大学経済学部社会システム学科

准教授 竹村幸祐

京都大学こころの未来研究センター

准教授 内田由紀子

第 574 号

(第 49 巻 第 10 号)

集 行
編 発

一般財団法人 東京水産振興会

「水産振興」発刊の趣旨

日本漁業は、沿岸、沖合、そして遠洋の漁業といわれるが、われわれは、それぞれが調和のとれた振興があることを期待しておるので、その為には、それぞれの個別的な分析、乃至振興施策の必要性を、痛感するものである。坊間には、あまりにもそれぞれを代表する、いわゆる利益代表的見解が横行しすぎる嫌いがあるのである。われわれは、わが国民経済のなかにおける日本漁業を、近代産業として、より発展振興させることが要請されていると信ずるものである。

ここに、われわれは、日本水産業の個別的な分析の徹底につとめるとともに、その総合的視点からの研究、さらに、世界経済とともに発展振興する方策の樹立に一層精進を加えることを考えたものである。

この様な努力目標にむかつてわれわれの調査研究事業を発足させた次第で冊子の生れた処に、またこれへの奉仕の、ささやかな表われである。

昭和四十二年七月

財団法人 東京水産振興会
(題字は井野碩哉元会長)

目次

漁業コミュニティの社会関係資本と
水産業普及指導員の『つなぐ』役割

第五七四号

本稿のテーマ……………	1
調査結果のまとめ……………	5
社会関係資本とは？……………	7
調査一…水産業普及指導員の全国調査……………	10
調査二…漁業者グループのリーダーと普及指導員の調査……………	24
結語……………	45
謝辞……………	47

時事余聞 編集後記

竹村幸祐

略歴

▽滋賀大学経済学部准教授。博士(文学)。専門は社会心理学・文化心理学。北海道大学大学院文学研究科博士後期課程修了。ブリティッシュ・ユクロンビア大学・京都大学こころの未来研究センター研究員、京都大学大学院経営管理研究部附属経営研究センター助教を経て現職。著書に『農をつなぐ仕事』(日本農業普及学会奨励賞受賞)。

内田由紀子

略歴

▽京都大学こころの未来研究センター准教授。博士(人間・環境学)。専門は社会心理学・文化心理学。京都大学大学院人間・環境学研究科博士課程修了。ミシガン大学、スタンフォード大学研究員、甲子園大学講師、京都大学こころの未来研究センター助教を経て現職。著書に『農をつなぐ仕事』(日本農業普及学会奨励賞受賞)、『ひきこもり考』。

漁業コミュニティの社会関係資本と 水産業普及指導員の『つなぐ』役割

滋賀大学経済学部社会システム学科

准教授 竹 村 幸 祐

京都大学こころの未来研究センター

准教授 内 田 由 紀 子

本稿のテーマ

筆者らは、漁業者グループの「つながり」について調べることを目的として、普及指導員を対象としたアンケート調査（調査一）、ならびに漁業者グループ・リーダー

と普及指導員を対象としたアンケート調査（調査二）を行った。本稿では、これらの調査データを分析して報告し、水産普及指導ならびに漁業者グループにおける「つながり」について検討を行う。さらに、筆者らが別に行った農業の普及指導員および農業者グループ・リーダーについての調査結果を比較対象として取り上げ、農業者・農業地域と比較した際の漁業者・農業地域の特徴について考察していきたい。

ここでいう「漁業者グループ」には、様々なものが含まれる。同じ漁協支所に所属する漁業者の集まりや漁業種類別の集まり、青年部や女性部などが例として挙げられる。つまるところ「コミュニティ」あるいは「集まり」である。その中では助け合うこともあればいがみ合うこともあり、競争し合うこともあるだろう。何となく集まって酒を酌み交わして楽しい時間を過ごすこともあれば、港や浜を守るひとつの目的のために否応なく協力せざるを得ないこともあるだろう。漁や日常的な事柄についての情報を交換し合うこともあるだろう。こうした様々な側面を持つ「集まり」をひとつのコミュニティとして捉えて分析することが、本稿の目的である。

漁業者グループについての研究を進めるにあたり、筆者らが注目したのが普及指導員の役割である。筆者らが最初の調査を行った二〇一二年時点で、全国で約四六〇名の水産業普及指導員が勤務されていたⁱ。水産業普及指導員の任務は「普及区域管内

ⁱ ただし、全国水産業改良普及職員協議会に所属していない二県の普及指導員は、この数に含まれていない。

の水産業振興」にあり（全国水産業改良普及職員協議会¹、p.14）、普及活動とは「水産業改良普及員と漁業者との信頼関係を基本として、常時現地において直接漁業者に接して漁業技術・知識等の普及活動を行うことにより、現地における課題を実践的に解決する過程を通じて自主的に漁業経営に取り組む漁業者を育成する」ことを基本とし、「漁業技術等の普及や漁業者の育成とともに漁業者と行政とのパイプ役的な機能をも有している」（全国水産業改良普及職員協議会¹、pp.11-12）。筆者らはかつて『農をつなぐ仕事』²のなかで、農業の普及指導員を対象とした調査研究を通じて、普及指導員が「人と人をつなぐ」社会関係のコーディネーターの役割を果たしていることを見出した。詳しくは後述するが、水産業普及指導員も、漁業者グループにおいて類似の役割を担っている可能性がある。

漁業者グループの社会関係およびそこでの普及指導員の役割を分析するにあたり、二種類の調査を実施。本稿は、その調査結果の報告を中心に構成

漁業者グループの社会関係（つながり）およびそこでの普及指導員の役割を分析するにあたり、二種類の調査を実施した。本稿は、その調査結果の報告を中心に構成されている。調査一は、全国の普及指導員を対象としたアンケート調査である。調査二は、近畿・中国・四国・東海地方の一部の漁業者グループのリーダーと、グループを担当している普及指導員を対象としたアンケート調査である。この二種類の調査データを分析し、漁業者グループにおいてメンバー同士の社会関係（例えば信頼関係）がどのような役割を果たしているか、社会関係の形成・維持において普及指導員がどのような役割を担っているかを明らかにすることが本稿の目的である。

調査一と二のいずれにおいても、農業の普及指導員および農業者グループのリーダーについての調査結果を比較対象として取り上げる。漁業者グループの特徴を知るためには、他のグループと比較する必要があるからである。本稿では、漁業者グループと農業者グループを比較することで、漁業者グループの特徴を把握することを目指している。

本稿の筆者は二人とも、「社会心理学」を専門とする大学の研究者である。社会心理学とは心理学の一分野で、大雑把に表現すると、人と人が接する時の（すなわち、社会的な場面における）心の働きについての学問である。例えば、他者に対する「信頼」は、社会心理学の重要な研究テーマである。また、人が集まって力を合わせる「協力行動」も、社会心理学の重要な研究テーマである。本稿は、社会心理学の視点から漁業者グループを分析することを目指したものである。

一方で、筆者は二人とも、「漁業」の専門家でもなければ「普及活動」の専門家でもなく、素人である。漁業を行ったこともなければ、その専門的な知識を学んだこともない。しかし、当事者ではない「第三者」であるからこそ、気が付きやすいこともあるだろうと信じて、水産業普及指導員ならびに漁業者の方々から提供していただいたデータを分析した。素人ゆえの「見当はずれ」な見解を述べている箇所も多々あることと危惧しているが、これを契機に、漁業の現場と社会科学者の対話が深まっていけばと願っている。

当事者ではない「第三者」であるからこそ、気が付きやすいこともあるだろうと信じて、水産業普及指導員ならびに漁業者の方々から提供していただいたデータを分析

本稿は以下の順序で構成されている。まず、二回の調査から分かったことを短くまとめて述べる。この部分を読んでもらえば、ひとまず何が明らかになったかを大まかに理解してもらえらるるよう努めた。その後、本稿の中心的概念である「社会関係資本」について述べる。それを踏まえて、調査一のデータ収集方法と分析結果を述べ、そして調査二のデータ収集方法と分析結果を述べる。最後に、調査結果全体を俯瞰した考察を述べる。

調査結果のまとめ

二回の調査から分かったことを短く大まかにまとめると、次のようになる。

漁業者グループにとって（農業者グループと同様に）社会関係資本は、重要な役割を担っている。

① 漁業者グループにとって（農業者グループと同様に）社会関係資本は、重要な役割を担っている。

社会関係資本については後述するが、例えばメンバー同士の信頼関係などが含まれる。こうした社会関係資本は、漁業者グループの問題解決を促進し、生活レベルと幸福感を高めることが示唆された。

② 漁業者グループの社会関係資本は（農業者グループの場合と同様に）、メンバーの幸福感を高めるが、その理由のひとつは、社会関係資本がメンバー同士の相互協力を促進することにある。しかし、農業と漁業で、特に重要な協力のあり方が異なる。

漁業の場合、ルール化された助け合いよりも、臨機応変の助け合いがより重要な役割を担っている。

漁業の場合、ルール化された助け合いよりも、臨機応変の助け合いがより重要な役割を担っている。

③ 漁業者グループの社会関係資本に（農業者グループの場合と同様に）、普及指導員の活動・特徴が影響している。

例えば、他機関と連携しようとする傾向の強い普及指導員が担当している漁業者グループでは、メンバー同士がお互いに信頼し合う傾向が見られた。また、グループの状態についてグループのリーダーと担当普及指導員が一致した認識を持っている場合ほど、メンバー同士がお互いに信頼し合う傾向が見られた。逆に、リーダーと普及指導員の認識に「ずれ」が見られる場合は、メンバー間に信頼関係が見られにくかった。こうした結果は、漁業者グループの信頼関係の形成・維持にメンバーだけが関与しているわけではなく、普及指導員も一定の影響を及ぼしていることを示唆している。

以上が、二回の調査結果のかなり大まかなまとめである。実際には、より多くのことが調査結果から明らかになっているが、それは後述する。

重要な注意点をここで述べておきたい。それは、調査結果の解釈の仕方についてである。本稿では、因果関係に踏み込んだ解釈の仕方をしている。例えば、上のまとめでも、社会関係資本がグループ・メンバーの生活レベルを高める、と述べている。こ

これは、社会関係資本が原因（因）で、生活レベルが結果（果）であると主張していることになる。しかし、厳密には、本稿で紹介する調査結果からは、因果関係は特定できない。実際には、生活レベルの高さが原因で、社会関係資本がその結果として高まっている、という可能性も存在する。そのため、「社会関係資本がグループ・メンバーの生活レベルを高める」という主張も、あくまでも解釈の一つに過ぎないことに注意する必要がある。

文章の太文字になっている箇所を読んでいただければ、分析結果の大まかなところは把握してもらえよう努めた

なお、調査結果を報告するにあたり、本稿では図表を多用し、細かい統計量を図表に載せている。ただし、図や表の一部は、統計解析に詳しい方を念頭に置いて作成されており、統計の専門的知識がないと理解しにくい恐れがある。そこで、図や表の細かい数値の意味が分からずとも結果の意味を理解できるように、分析結果が何を意味するのかを本文中に文章で記載している。さしあたって、文章の太文字になっている箇所を読んでいただければ、分析結果の大まかなところは把握してもらえよう努めた。

社会関係資本とは？

二回の調査の詳細に入る前に、まずは本稿の鍵となる考え方の一つである「社会関係資本」について説明しておきたい。社会関係資本（あるいは、ソーシャル・キャピ

タル」とは、端的に述べれば、人と人の「つながり」のことである。社会関係資本研究の第一人者ロバート・パットナムは著書『孤独なボウリング』³の中で、「信頼」「互酬性の規範」「ネットワーク」が社会関係資本の中心を占めるものとしている。パットナムは、様々なデータを分析した結果、これら社会関係資本が豊かなコミュニティでは、人々の協力的行動が上昇し、様々な事業がスムーズに進むとしている。これまでの研究の中で、社会関係資本が住人の健康⁴や安全と関連することや、社会関係資本が高い州では死亡率が低いことが明らかにされている⁵。

社会関係資本には大きく分けて次の二種類があるとされている。ひとつは、グループ内部をつなぐ結合型（ボンディング）で、もうひとつがグループ間をつなぐ橋渡し型（ブリッジング）である。結合型は、同じグループに所属するメンバー同士の信頼関係の強さ、結束の強さである。同じグループに所属しているからといってそこに信頼関係があるとは限らず、むしろ派閥に分かれていたり、お互いに向き合っていない、互いを信頼していなかったりすることもあるだろう。メンバー同士に信頼関係がないために物事ひとつスムーズに決まらない、といった事例は決して珍しいことではない。逆にメンバー間に信頼関係があれば、メンバーが積極的に助け合い、一致団結して協力し合う状態が生まれやすくなり、グループとして機能しやすくなる。

結合型は、同じグループに所属するメンバー同士の信頼関係の強さ。橋渡し型の社会関係資本は、グループの枠を超えるつながり

一方、橋渡し型の社会関係資本は、グループの枠を超えるつながりである。例えば、それまで交流のなかった二つの地域の間で交流が生まれた時、橋渡し型の社会関係資本

本が生まれたことになる。こうしたつながりは、一方のグループには豊かにある資源（例えば海の幸）と、他方のグループには豊かにある資源（例えば山の幸）を交換し合うことを可能にし、相互に利益をもたらすことを可能にする。それまで交流が全くなかったグループの間に信頼関係が生じることは決して容易なことではないが、両方のグループに信頼されている人物や機関が調整役として間に入ることで、比較的容易になることが指摘されている。

筆者らはかつて、農業者グループの社会関係資本の役割、および、農業者グループの社会関係資本の形成・維持において普及指導員の果たす役割について調査を行った²。その調査が示したのは、メンバー同士の信頼関係（結束型の社会関係資本）がメンバーの生活レベル（暮らし向き）を高める効果を持つことであった。また、メンバー同士の連携（結束型）や関係機関との連携（橋渡し型）を促す普及指導員の活動が、農業者グループの問題解決を促進しやすいくとも明らかとなった。こうした知見は、社会関係資本の重要性を示すと同時に、普及指導員が「社会関係のコーディネーター」として機能していることを示している。

社会関係は、決して容易に操作できるようなものではないが、「誰かが仲介する」ことで、たとえば長らく膠着状態にあったような事態が好転することもあ

る。社会関係（あるいは人間関係）は、決して容易に操作できるようなものではない。しかしながら、上で触れたように「誰かが仲介する」ことで、たとえば長らく膠着状態にあったような事態が好転することもある。グループ内の関係の場合も同様である。もちろん、地域の中で長年続く人間関係の確執など、おいそれと立ち入れるようなも

のではない。その地域を担当している普及指導員とて手を出せない、安易に触れてはならない「地雷」があるだろう。一方で、そうした「こじれた」関係は往々にして当事者だけではうまく解決できず、中立な立場にある第三者（直接の利害関係を持たない者）が、陰に陽に、調整役として一定の役割を果たすこともあるのだろう。本稿で報告する二回の調査は、こうした視点から、普及指導員と漁業者グループの社会関係資本の関係を分析するものである。

調査一…水産業普及指導員の全国調査

この調査では、担当グループの現状、自分の実施してきた普及活動のタイプなどに関わるデータが収集

調査一は、全国の水産業普及指導員を対象として実施されたアンケート調査である。ⁱⁱ この調査では、担当グループの現状（たとえばメンバー同士の信頼関係や生活レベル）、自分の実施してきた普及活動のタイプなどに関わるデータが収集された。調査回答者の概要（回答者数や性別構成、年齢構成など）は、表1-1を参照していただきたい。また、本稿では、比較対象として、農業の普及指導員を設定する。調査一に先立って、農業の普及指導員を対象として同様のアンケート調査²⁾が実施されていたので、この二つのデータを統合して分析した結果を報告する。

ii この調査のより詳しい情報は、報告書『全国の水産業普及指導員の普及活動に関する調査研究報告書』⁷⁾ならびに筆者らの論文⁸⁾に記載されている。

表 1-1. 調査 1 の参加者

		水産業普 及指導員	農業普及 指導員
回答者数		276	4,355
回収率		60%	60%
性別	女性	5%	23%
	男性	72%	60%
	無回答	23%	17%
年齢	20代	5%	6%
	30代	22%	18%
	40代	31%	37%
	50代	24%	24%
	60代	2%	1%
	無回答	17%	13%
普及指導員としての経験年数	3年以下	18%	11%
	4～10年	26%	16%
	10～15年	4%	15%
	15年以上	39%	38%
	無回答	12%	20%

表1-2. 分析に使用した主な項目と群別記述統計 (調査1)

変数名	調査項目	選択肢	水産業普及指導員の回答		農業普及指導員の回答	
			M	(SD)	M	(SD)
グループの状態についての普及指導員の認識						
グループ・メンバーの	「対象集団(地域)の人たちは、自分たちの暮らし向きに満足している」	1(全くそう思わない)	3.62	(1.44)	3.83	(1.26)
生活レベル	「対象集団(地域)の人たちの生活状況は問題ないものである」	～7(強くそう思う)				
グループ・メンバー同士の信頼関係	「対象集団(地域)の人たちは、お互いを信じ合っていると思う」 「対象集団(地域)の対人関係はおおむね円滑だ」など	1(全くそう思わない) ～7(強くそう思う)	4.97	(.79)	5.27	(.75)
普及指導員の持つ特性・社会関係						
連携活動能力	「関連する他の機関(住民組織を含む)から、その機関の業務や実態に関する内容を聞いている」「自分と関連する専門職の集まりだけではなく、他の職種・専門職の集まり(会議)にも参加する(行政職・住民組織の集まりも含む)」など	1(例:まったく聞いていない)～4(例:すべて聞いている)	2.62	(.36)	2.63	(.34)
外向性	「私はみんなの盛り上げ役だ」「私は自分から人に話しかける方だ」など	1(全くそう思わない) ～7(強くそう思う)	3.95	(1.03)	3.87	(1.08)
コミュニケーション能力	「あなたは、普及指導員としての自分のコミュニケーション能力や対人関係能力を現在どのように感じていますか?」	-3(全く足りない)～3(十分に足りている)	.14	(1.46)	.28	(1.41)
普及活動に関わる知識・技術	「普及活動に直接関係する知識や技術に関して、あなたは自分の知識や技術を現在どのように感じていますか?」	-3(全く足りない)～3(十分に足りている)	-4.45	(1.52)	-5.50	(1.58)
グループとの結びつき	「現在、あなたは対象集団(地域)の人との結びつきやつながりを感じていますか? それともその人と離れ、独立していると感じていますか?」	-3(対象の人から独立し、離れている)～3(対象の人と結びつき、つながっている)	.65	(1.18)	.63	(1.15)
職場の人間関係	「現在の職場の人間関係は良好ですか?」	-3(非常に悪い)～3(非常に良い)	1.25	(1.31)	1.03	(1.29)

注：①調査項目の列に複数項目が含まれている場合、その平均を取って分析用変数を作成した。②Mは平均、SDは標準偏差を指す。

表1―2に、本稿で報告する分析に使用した変数と、それを測定するために用いた調査項目をまとめた。同時に、調査結果の基礎情報として、各変数の平均・標準偏差も表1―2に掲載している。注意を促したいのは、各変数の平均の高さは、本稿の主眼ではない点である。例えば、グループ・メンバーの生活レベルは、水産業より農業でいくぶん高くなっている。しかし、生活レベルの高さそのものは、市場の状況や海の状態など、非常に多様な要因の影響を受ける。そうした要因の中には、漁業者や普及指導員にとつていかんともしがたいものも含まれるだろう。本稿で焦点を当てたいのは、社会関係資本の役割(例えば、生活レベルに対する社会関係資本の効果)や普及活動の役割であつて、平均の高さそのものではない。

本稿では、調査一のデータを用いて、以下の点を検討した。

1. グループ・メンバー同士の信頼関係はグループ・メンバーの生活レベルを高めているか？
2. グループ・メンバー同士の信頼関係は、どのような要因によつて高められるか？
3. どのような普及活動が、グループの問題解決を促進しやすいか？

回答者は、自分自身が普及活動で関わっている(あるいは過去に関わった)グループや地域を思い浮かべて回答

回答者は、自分自身が普及活動で関わっている(あるいは過去に関わった)グループや地域を思い浮かべて回答した。実際にどのような種類のグループ(たとえば同じ集落に住む漁業者のグループや、漁業種類別のグループなど)を思い浮かべるかは各回答者の判断に任された。

グループ・メンバー同士の信頼関係は、生活レベルと正の相関関係にあった

1. グループ・メンバー同士の信頼関係と生活レベル

社会関係資本についてのこれまでの研究から、メンバーが互いに信頼し合っている漁業者グループは、生活レベル（暮らし向き）がより高いと考えられる。事実、農業普及指導員の調査データから、この仮説を支持する結果が得られている。そこで、漁業者グループでも農業者グループと同じ結果が得られるか確認するために、重回帰分析を行った。表1-3にその結果をまとめるが、分析結果の要点は次のとおりである。すなわち、グループ・メンバー同士の信頼関係は、生活レベルと正の相関関係にあった。そして、この相関関係は農業でも漁業でも同様に見られた。つまり、農業でも漁業でも、グループ・メンバー間の信頼関係が強いグループほど生活レベ

表 1-3. グループ・メンバー同士の信頼関係と生活レベルの関係（調査 1）

	<i>b</i>	(<i>SE</i>)	<i>p</i>
信頼関係	.23	(.03)	< .001
産業 (0 = 農業, 1 = 漁業)	.29	(.58)	.623
信頼関係 x 産業	-.09	(.12)	.458
調整済み R^2	.02		< .001

注：目標変数はグループ・メンバーの生活レベル、*b* は非標準化偏回帰係数で、生活レベルとの関係の強さを表す。*SE* は標準誤差、*p* は有意確率を指し、.05 (= 5%) 未満の際に *b* が統計的に意味のある (すなわち有意な) 係数であることを表す。予測変数「信頼関係」は中心化された上でモデルに投入された。

普及指導員の特徴とグループ・メンバー同士の信頼関係の関連を調べる分析を行った。

ルが高かったのである。

2. グループ・メンバー同士の信頼関係を高める要因

もし普及指導員が社会関係のコーディネーターとして社会関係資本の形成・維持に寄与しているのであれば、担当普及指導員が何らかの特性を持つ際に、グループの社会関係資本（ここでは特に信頼関係）が高くなると考えられる。そこで、普及指導員の特徴とグループ・メンバー同士の信頼関係の関連を調べる分析を行った。表1-4にその結果をまとめる。この分析から分かったことは、次のとおりである。まず、普及指導員が連携活動能力、コミュニケーション能力に優れている時、担当しているグループのメンバー同士の信頼関係が強くなっていた。一方、これらの特徴に比べると、普及活動に関わる知識・技術の効果は相対的に弱かった。また、普及指導員が担当グループと強い結びつきを持っている時に、グループのメンバー同士に信頼関係が見られやすかった。さらに、普及指導員の職場（普及センターなど）の人間関係が良好である時、その普及指導員の担当グループのメンバー同士にも信頼関係が生じやすかった。そして、以上の結果は、漁業と農業で共通して確認された。

普及指導員の職場の人間関係の効果は特に興味深い。ある場（普及指導員の職場）での社会関係資本が、普及指導員の活動を介して、別の場（漁業者／農業者のグループ）の社会関係資本に影響を及ぼしていることを示唆している。

表 1-4. グループ・メンバー同士の信頼関係と普及指導員の持つ特性・社会関係（調査 1）

		漁業	農業
連携活動能力	<i>r</i>	.17	.17
	<i>p</i>	.015	< .001
	<i>N</i>	215	3274
外向性	<i>r</i>	.11	.14
	<i>p</i>	.100	< .001
	<i>N</i>	215	3273
コミュニケーション能力	<i>r</i>	.15	.17
	<i>p</i>	.029	< .001
	<i>N</i>	214	3277
普及活動に関わる知識・技術	<i>r</i>	.08	.08
	<i>p</i>	.247	< .001
	<i>N</i>	213	3274
コミュニティとの結びつき	<i>r</i>	.32	.34
	<i>p</i>	<.001	< .001
	<i>N</i>	216	3258
職場の人間関係	<i>r</i>	.22	.24
	<i>p</i>	.001	< .001
	<i>N</i>	215	3280

注：*r*は Pearson の相関係数で、グループ・メンバー同士の信頼関係との関係の強さを表す。*p*は有意確率を指し、.05 (= 5%) 未満の際に *r*が統計的に意味のある係数であることを表す。*N*は分析対象となった人数を指す。

普及指導員の持つ特性や能力、また、普及指導員を取り囲む社会関係が、担当グループのメンバー同士の信頼関係に影響する

以上の結果は、農業で見られたのと同様に、漁業の場合でも、普及指導員の持つ特性や能力、また、普及指導員を取り囲む社会関係が、担当グループのメンバー同士の信頼関係に影響することを示している。

なお、普及活動に関わる知識・技術の効果については、注意を要する。第一に、表1-4はグループ・メンバー同士の信頼関係との相関を示しているに過ぎない点を強調したい。知識・技術がメンバー同士の信頼関係と相関しにくかったとしても、そのことは、普及活動において知識・技術が不要であることを全く意味しない。グループ・メンバー同士の信頼関係には影響せずとも、グループの問題解決につながる知識・技術は様々に存在するはずである。第二に、後に紹介する調査二のデータでは、普及指導員の知識・技術とグループ・メンバー同士の信頼関係に正の相関が見出されている(表2-4)。調査一と調査二で異なる結果が得られた理由については、調査二の結果を報告する中で議論する。

3. 普及活動のタイプとグループの問題解決

普及指導員のどのような活動が、担当グループの直面した問題を解決する上で効果を発揮しやすいかを検討

次に、普及指導員のどのような活動が、担当グループの直面した問題を解決する上で効果を発揮しやすいかを検討した。調査では、普及指導員は過去の普及活動の中で出会った困難な場面を思い出すよう求められた。そこで自分の実施した普及活動がどのタイプのものだったかを思い出し、選択肢(表1-5)の中から当てはまるものを

全て選んだ。さらに、その時の普及活動全体の成果として、以下の四項目に回答した。

「全体的に言って、その時のあなたの働きに、あなた自身はどれくらい満足できましたか？」

「全体的に言って、その時のあなたの働きに、対象集団（地域）の人々はどれくらい満足していたと思いますか？」

「この事象全体において、地域の人や対象集団の人から感謝を示されましたか？」

「この事象全体において、地域の人や対象集団の人はどのぐらいあなたの働きに喜んでいましたか？」

四項目への回答の平均を取って
統合した

この四項目への回答の平均を取って統合した（以下、「成果指標」と呼ぶ）。この成果指標は、〇〇の一の範囲の値を持つように計算されている。そして、表1―5に挙げた各タイプの普及活動を実施した場合と実施しなかった場合で、成果指標の得点を比較した。その結果が、図1―1である。

表 1-5. 困難な状況での普及活動（調査1）

本稿での略称	調査で実際に使用された表現
ビジョンの提示	「将来に向けたビジョンの提示」
漁業者（農業者）同士の連携への支援	「漁〔農〕業者同士の連携・組織作り（協業化等）に関する支援」
グループの具体的問題指摘	「対象集団（地域）の抱えている具体的問題の指摘」
漁村（農村）地域の振興への支援	「漁〔農〕村地域の振興に向けた取り組みに対する支援」
関係機関と連携調整	「関係機関との連携調整」
漁業（農業）担い手の育成への支援	「漁〔農〕業の担い手の育成及びその将来にわたる経営確立に向けた取り組みに対する支援」

注：〔 〕内は、農業普及指導員調査で使用した表現。

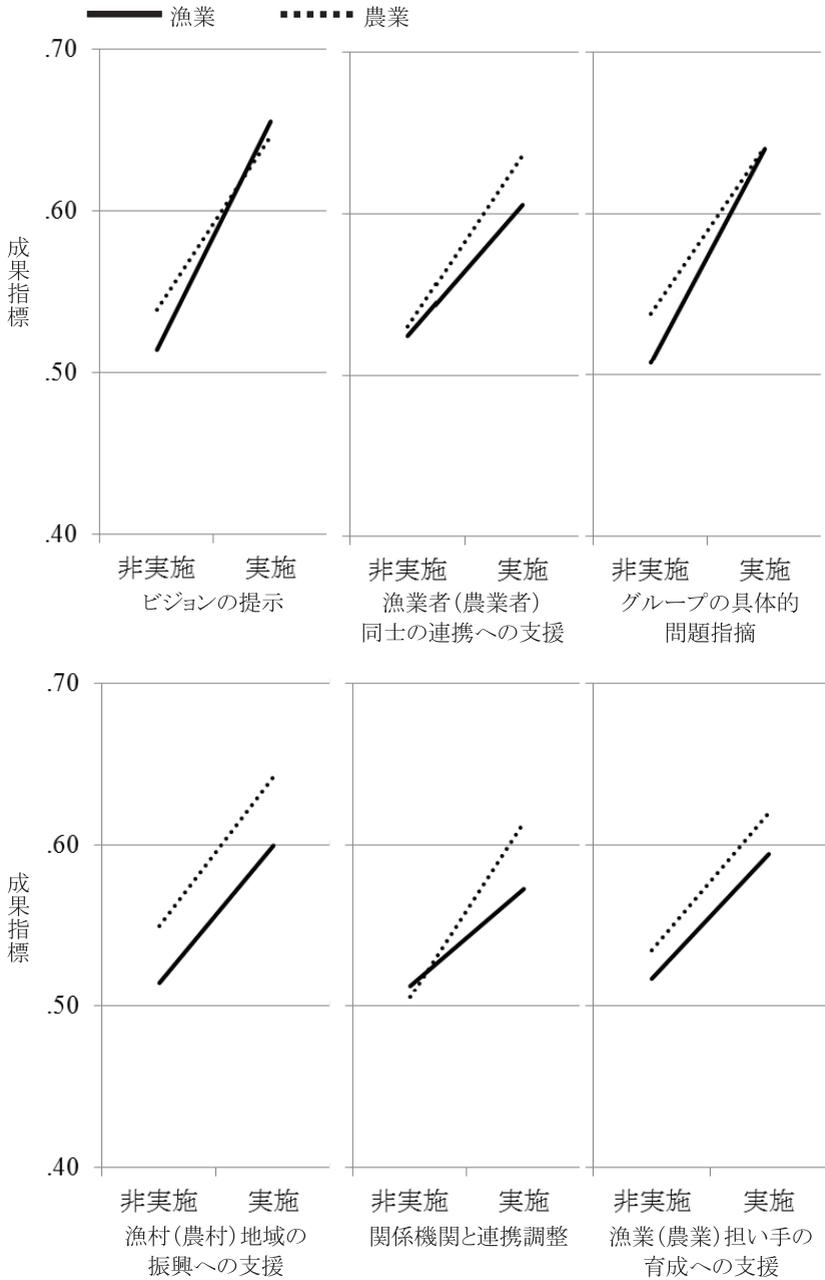


図 1-1. 各タイプ普及活動の実施と成果指標の関係 (調査 1)

図の縦軸が普及活動の成果の大きさを表し、上にいくほど成果が大きかったことを示す。図の横軸には、各タイプの普及活動を実施したかしなかったかを置いている。ここで取り上げられている普及活動はいずれも社会関係資本に関わる活動である。直線（実線と点線）が右上がりになっている場合、そのタイプの普及活動を実施することで、成果が上がりやすかったことを意味する。右上がりの角度が急であればあるほど、そのタイプの普及活動を実施した時の効果が大きかったことを意味する。図1-1から、どの普及活動でも右上がりになっており、実施した時に実施しなかった時よりも成果指標が高くなる（すなわち、問題解決が進む）ことが見て取れる。

図1-1にある各タイプ普及活動実施の効果は、漁業でも農業でも統計的に有意であった。ほとんどの活動では、効果の強さも農業と漁業で変わらなかった。唯一、農業と漁業の差が5%水準で有意だったのは、「関係機関と連携調整」であった。この活動は漁業でも農業でも有意に成果指標を高めていたが、その効果は農業でより強く見られた。

「ビジョンの提示」は漁業の場合、普及指導員とグループの付き合いが長い時に、その効果が特に強く見られた

もうひとつ、漁業と農業で興味深い差が見られた。「ビジョンの提示」は、漁業でも農業でも成果指標を高めていたが、漁業の場合、普及指導員とグループの付き合いが長い時に、その効果が特に強く見られたのである。図1-2では、「ビジョンの提示」を実施した普及指導員とグループの付き合いが二年以下の場合（左の図）と二年より長い場合（右の図）で分けて、「ビジョンの提示」の効果を示している。農業（点線）

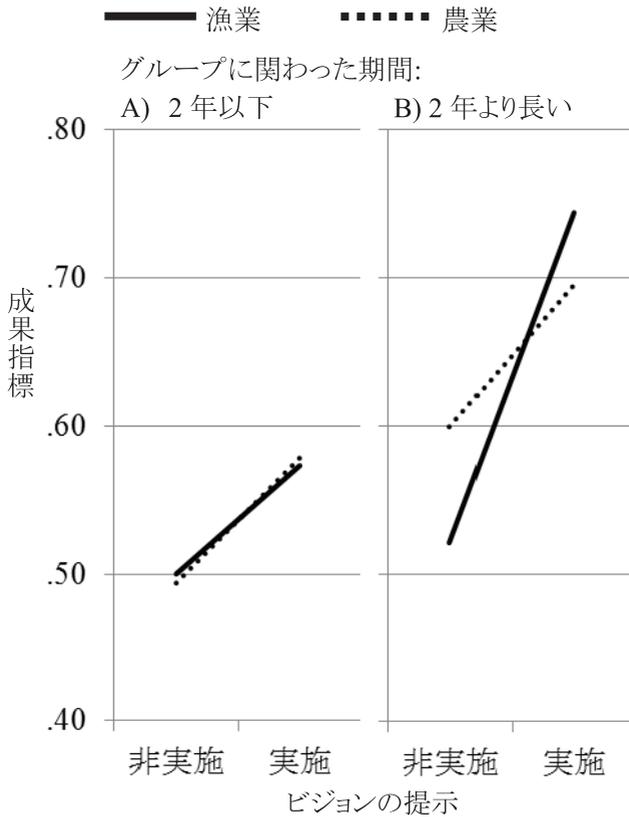


図 1-2. ビジョンの提示の実施と担当期間の長さが成果指標に及ぼす影響（調査 1）

の場合、ビジョンの提示を実施することの効果は、左図と右図で変わらなかった（右図の方が、点線が高い位置にあるが、点線の傾きは左図と右図で変わらない）。一方、漁業（実線）の場合、右図の方が、傾きが急になっている。このことは、漁業者グループとの付き合いが二年より長い普及指導員が「ビジョンの提示」をすることによって、より成果が上がりやすくなることを意味している。

なぜ漁業では、「ビジョンの提示」の効果が、担当期間の長さによって異なったのか。ひとつの解釈は、漁業の直面する不確実性の高さに注目することで得られる。農業も漁業も自然を相手とする産業であるため、概して不確実性は高い。しかし、環境に働きかけて生産を安定させる程度は、農業の方が漁業よりも大きいだろう。すなわち、漁業の方が農業よりも、より大きな不確実性に直面していると考えられる。不確実性が存在する、すなわち、将来どうなるか分からない時に助けになるのが将来に向けたビジョンであるが、ここで問題になるが「誰が提示しているビジョンであるか」である。どこの誰とも分からない人物が提示したビジョンを、そのまま素直に受け入れることは困難であるだろう。ビジョンが問題解決を促進するためには、そのビジョンの質が問題になると同時に、ビジョン提示者に対する信頼が問題になるのである。そして、ビジョン提示者への信頼は、不確実性が高いほどより重要になると考えられる。何が起こるか分からない、将来を予測することが困難であるからこそ、そのビジョンを提示しているのが信頼に足る人物である必要がある。付き合いの期間が長ければ誰

「誰が提示しているビジョンであるか」

漁業者グループのメンバー同士の信頼関係が高いほど、メンバーの生活レベルが高い

でも信頼できるわけではないものの、将来を見通す力を評価するためには、少なくとも一定期間の付き合いが不可欠である。以上のように、漁業では不確実性が高く、それゆえに、グループと関わった期間の長さが問題になったと解釈することができる。

4. 調査一まとめ

ここまで、全国の普及指導員を対象として実施された調査一の実験結果を報告してきた。調査一を通じて分かったことは、次のとおりである。

1. 漁業者グループのメンバー同士の信頼関係が高いほど（社会関係資本が高いほど）、メンバーの生活レベルが高い。
2. 漁業者グループにおける信頼関係は、担当している普及指導員の連携活動能力やコミュニケーション能力が高いほど強くなる。また、普及指導員がグループと強い結びつきを持ち、職場（普及センター）の人間関係が良好である時ほど、漁業者グループ内の信頼関係が強くなる。
3. 漁業者同士の連携促進に向けた支援など、グループの社会関係資本を高める普及活動は、グループの問題解決を促進する。
4. 水産業普及指導員が将来に向けたビジョンを漁業者グループに提示する場合、そのグループと関わった期間が長い方が、効果を発揮しやすい。その背後には、漁業者の直面する不確実性の高さがあると解釈される。

調査二…漁業者グループのリーダーと普及指導員の調査

調査一は全国の普及指導員から回答を得ることができたという大きな長所を持つが、調査回答者が普及指導員に限定され、最大の当事者である漁業者からの回答を得ることができなかったという限界もあつた。そこで調査二では、調査対象を西日本に限定し、水産業普及指導員やJF全漁連関係者の協力を得て、漁業者グループのリーダー的立場にある漁業者からアンケートへの回答を得たⁱⁱⁱ。

各府県の普及指導員から、自分が関わりを持つ漁業者グループのリーダー的立場にある人物にアンケートを配布

グループ・リーダーにアンケートへの回答を依頼するにあたり、各府県の普及指導員（愛媛県ではJF全漁連関係者）から、自分が関わりを持つ漁業者グループのリー

iii この調査の分析結果については、報告書『漁業者グループに関する調査研究報告書』10も参照された。

iv アンケートには、グループ内でリーダー的立場にあるか否かを見極めるための項目が用意されていた。ひとつが「あなたはグループ全体のこと（行事やメンバー構成など）をどれくらい把握していますか？」で、この項目への回答として「全く把握していない」を選択した回答者は本稿で報告する分析から除外された。もうひとつが「グループ全体に関わることを決める時、その決定にあなたはどれくらい関わっていますか？」で、この項目への回答として「まったく関わっていない」を選択した回答者も、本稿での分析対象から除外した。合計五名の漁業者・農業者と、一名の普及指導員の回答が分析対象外とされた。

リーダー的立場にある人物にアンケートを配布していただいた。ここでいうリーダー的立場とは、必ずしもグループで公式な役を持っている人物のみを指すのではなく、実質的にグループ内で指導的立場にある人物を指す^{iv)}。リーダーはひとつのグループに複数存在することもあり、配布対象の判断は担当普及指導員に任せられた。

グループのリーダーに調査票を配布した普及指導員は、そのグループについて自らも別のアンケートに回答した。リーダー用アンケートと普及指導員用アンケートには類似の項目が多く含まれ、比較ができるようになっていた。例えばグループ・メンバー同士の信頼関係に関する項目など、グループの現在の状態についての項目に対してリーダーと普及指導員がそれぞれ回答することで、グループ内部での認識と、やや第三者的立場としての普及指導員による認識の一致度を調べることができるようになっていた。本稿では、主として、リーダーの回答データを分析した結果を報告するが、必要に応じて普及指導員の回答データも合わせた分析結果を報告する。

調査回答者の概要を、表2-1a(リーダー)と表2-1b(普及指導員)にまとめた。調査一の時と同じく、比較対象として、同様の手法で実施された農業者グループについての調査のデータも本稿では報告する。また、漁業者グループのデータは、そのグループが従事する主な漁業に養殖が含まれるかどうかに基づいて分類した(表2-1c)。表2-2には、本稿で報告する分析に使用した変数とそれを測定するために用いた調査項目、ならびに、各変数の平均・標準偏差をまとめた。

表 2-1a. 調査 2 の参加者：漁業者 / 農業者グループのリーダー

		天然漁業	養殖漁業	農業
回答者数		155	96	395
性別	女性	25%	23%	16%
	男性	69%	73%	82%
	無回答	6%	4%	2%
年齢	20代	1%	2%	2%
	30代	10%	10%	4%
	40代	22%	21%	6%
	50代	18%	33%	20%
	60代	32%	19%	46%
	70代	12%	10%	20%
	80代	0%	1%	1%
	無回答	5%	3%	1%
	農業/漁業の経験年数	1年未満	1%	1%
1～4年		3%	2%	2%
5～9年		8%	5%	9%
10～19年		16%	17%	14%
20～29年		18%	29%	15%
30～39年		24%	22%	22%
40～49年		15%	16%	26%
50年以上		10%	7%	12%
無回答		5%	1%	1%

注：①漁業では、三重県、京都府、兵庫県、和歌山県、鳥根県、岡山県、山口県、香川県、愛媛県、高知県からの回答を得た。農業では、京都府、兵庫県、和歌山県、滋賀県、大阪府、奈良県、鳥根県、岡山県、山口県、鳥取県、香川県、愛媛県、高知県からの回答を得た。②「天然漁業」と「養殖漁業」の分類は、「グループが取り組む主な漁業」を問う項目（表 2-1c 参照）へのリーダーの回答に基づく。

表 2-1b. 調査 2 の参加者：水産業 / 農業普及指導員

		天然漁業	養殖漁業	農業
回答者数		35	24	407
性別	女性	6%	13%	29%
	男性	94%	88%	71%
	無回答	0%	0%	0%
年齢	20代	26%	13%	6%
	30代	31%	29%	16%
	40代	37%	46%	47%
	50代	6%	4%	31%
	60歳以上	0%	4%	0%
	無回答	0%	4%	0%
普及指導員としての経験年数	M	4.60	4.57	15.67
	SD	4.70	3.73	8.92

注：① M は平均、SD は標準偏差を指す。② 「天然漁業」と「養殖漁業」の分類は、「グループが取り組む主な漁業」を問う項目(表 2-1c 参照)へのリーダーの回答に基づく。

表 2-1c. グループが取り組む主な漁業の種類

	N	(%)
遠洋漁業	0	(0.00%)
沖合漁業	35	(13.40%)
沿岸漁業	182	(69.70%)
海面養殖業	87	(33.30%)
内水面漁業	8	(3.10%)
内水面養殖業	11	(4.20%)
捕鯨業	0	(0.00%)
その他	10	(3.83%)

注：①回答者（リーダー）は、この表に示された選択肢のうち、自分を含めてグループメンバーが従事している主な漁業に当てはまる選択肢を全て選んだ。②この項目への回答として、「海面養殖業」と「内水面養殖業」のどちらか一方でも選択した場合は「養殖漁業」の漁業者グループとして分類した。そのどちらも選択しなかった場合は「天然漁業」の漁業者グループとして分類した。

表 2-2. 分析に使用した主な項目（リーダ一用）と群別記述統計（調査 2）

変数名	調査項目	選択肢	天然漁業				養殖漁業				農業			
			M	(SD)	M	(SD)	M	(SD)	M	(SD)	M	(SD)		
グループの状態についてのリーダ一の認識	「あなたの所属する漁【農】業者グループの人たちは、どの程度幸せだと思いますか？」	0(とても不幸)～10(とても幸せ)	5.77	(1.86)	5.77	(1.62)	6.77	(1.44)						
グループ・メンバー同士の信頼関係	「このグループの人たちは、お互いを信頼し合っている」	1(全くそう思わない)～5(強くそう思う)	3.44	(.87)	3.64	(1.06)	4.05	(.79)						
集合活動へのグループ・メンバーの参加度	「このグループの人たちは、グループの盛り合いへの参加に積極的である」「このグループの人たちは、漁業資源【地域共有資源】の管理への参加に積極的である」	同上	3.51	(.87)	3.75	(.81)	3.89	(.81)						
互酬性規範	「このグループには、お互いの役に立つことを求める雰囲気がある」	同上	3.36	(.86)	3.44	(.84)	3.84	(.87)						
地域の自然・歴史・文化の重視	「このグループの人たちは、自分が住む町内【集落】の自然を大切にしている」「このグループの人たちは、自分が住む町内【集落】の歴史・文化を大切にしている」	同上	3.54	(.75)	3.72	(.90)	4.07	(.73)						
リーダ一による担当普及指導員の特性評価	「多くの知識・技術を持っている」	1(特に当てはまらない)～3(とてもよく当てはまる)	2.33	(.52)	2.19	(.43)	2.47	(.53)						
統率・指導力	「人を引く強い統率し、方向転換させる指導力がある」	同上	2.15	(.48)	1.97	(.53)	2.19	(.56)						
他者志向	「漁業者・漁村女性【農業者】の視点に立ち、相手の心を理解しようとする」	同上	2.24	(.53)	2.28	(.50)	2.51	(.53)						
情熱	「熱意・情熱をもって人に接している」	同上	2.47	(.46)	2.37	(.40)	2.60	(.52)						
チームワーク	「周囲と連携してチームワークを形成する」	同上	2.37	(.48)	2.24	(.36)	2.39	(.57)						
決断力	「決断力がある」	同上	2.32	(.52)	2.07	(.53)	2.29	(.57)						
ビジョン	「時代の流れを読み、将来に向けてのビジョンを提言する」	同上	2.26	(.43)	2.20	(.54)	2.35	(.59)						
計画・企画力	「問題解決又は目標達成のために必要な取組を、順序立てて企画する」	同上	2.35	(.53)	2.24	(.38)	2.48	(.55)						

注：①「」内は、農業者グループ調査で使用した表現。②調査項目の列に複数項目が含まれている場合、その平均を取って分析用変数を作成した。③Mは平均、SDは標準偏差を指す。④漁業者・農業者リーダ一のうち何名かは、同じ普及指導員が担当するグループに所属していた。そのため、「普及指導員の特性」の記述統計は、担当普及指導員ごとにリーダ一の回答を平均して算出した。

本稿では、調査二のデータを用いて、以下の点を検討した。

1. グループ・メンバー同士の信頼関係はグループ・メンバーの幸福度を高めているか？高めているとしたら、それはなぜか？
2. グループ・メンバー同士の信頼関係は、どのような要因によって高められるか？

1. グループ・メンバー同士の信頼関係と幸福度

表2―3に、リーダーが回答した「グループ・メンバー同士の信頼関係」と「グループ・メンバーの幸福度」の相関関係を分析した結果を示す。図2―1はその相関関係を図示したものである。表と図から、信頼関係と幸福度が正の相関にあることが分かる。すなわち、メンバーがお互いに信頼し合っているグループほど、メンバーが幸福を感じやすい状態にあった。

なぜ、メンバー同士の信頼関係が幸福を高めるのか

なぜ、メンバー同士の信頼関係が幸福を高めるのだろうか。その理由のひとつとして、信頼関係があることでメンバー同士の協力的行動が促進され、グループが有効に機能しやすくなり、メンバーが豊かで円滑な生活を送りやすくなることが考えられる。事前の分析で、農業者グループでは、信頼関係があるグループほど、グループの「集合活動」（寄り合いや共有資源の管理活動）にメンバーが参加する傾向が高まり、その結果として、メンバーの幸福度が高まりやすいたことが分かっていた。そこで、同様のパターンが漁業でも見られるか確認するべく、一連の重回帰分析を行った。図2―2

表 2-3. グループ・メンバー同士の信頼関係とメンバーの幸福度の相関（調査 2）

	天然漁業	養殖漁業	農業
r	.29	.26	.33
p	< .001	.014	< .001
N	150	92	383

注： r は Pearson の相関係数で、グループ・メンバー同士の信頼関係とメンバーの幸福度の関係の強さを表す。 p は有意確率を指し、.05 (= 5%) 未満の際に r が統計的に意味のある係数であることを表す。 N は分析対象となった人数を指す。

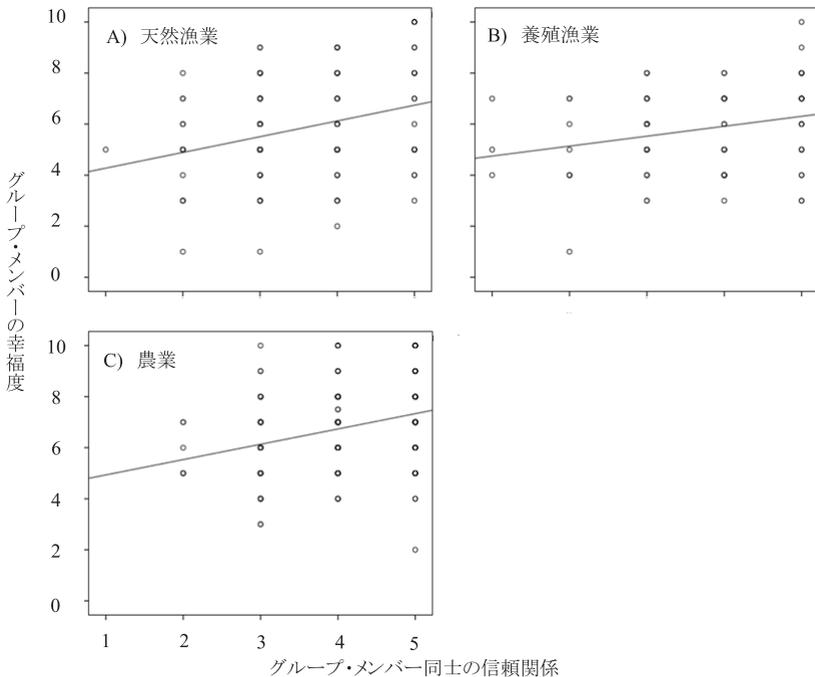


図 2-1. グループ・メンバー同士の信頼関係とメンバーの幸福度の関係（調査 2）

注：各図の直線は回帰直線を表す。右上がりの回帰直線は、グループ・メンバー同士の信頼関係が高いほど、グループ・メンバーの幸福度も高くなる傾向にあることを示している。散布図中の各点は回答者を表すが、図中の点の数は各群の回答者数（表 2-1a 参照）よりも少なく見える。これは、横軸と縦軸の両方で同じ値を持つ回答者が重なってひとつの点になっているためである。

天然漁業でも養殖漁業でも、信頼関係と幸福度には関連があるものの、集合活動への参加度がそれをつないでいたわけではない

aは、その結果をまとめたものである。

図2-2aの結果を端的に述べると次のようになる。農業者グループの場合、信頼関係があることで寄り合いや共有資源管理などの「集合活動」への参加が促進され、幸福度が高くなっていった。一方、漁業者グループの場合、天然漁業でも養殖漁業でも、このパターンは見られなかった。信頼関係と幸福度には関連があるものの、集合活動への参加度がそれをつないでいたわけではないのである。

それでは、漁業の場合は、なぜ信頼関係が幸福度を高めるのだろうか。これを調べるため、集合活動への参加とは別の、グループの協力行動に関する変数として「互酬性規範」に注目した分析を行った。互酬性規範の調査項目は、表2-2にあるように、「このグループには、お互いの役に立つことを求める雰囲気がある」というもので、暗黙の了解として

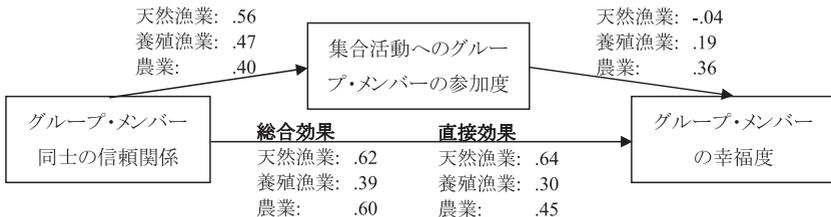


図2-2a. 集合活動へのグループ・メンバーの参加度による間接効果（調査2）

注：図中の数値は非標準化偏回帰係数bで、矢印でつながれた変数間の関係の強さを表す。ブートストラップ法で「集合活動へのグループ・メンバーの参加度」を介した間接効果を検討したところ、天然漁業と養殖漁業ではいずれも有意でなく、農業では有意だった。

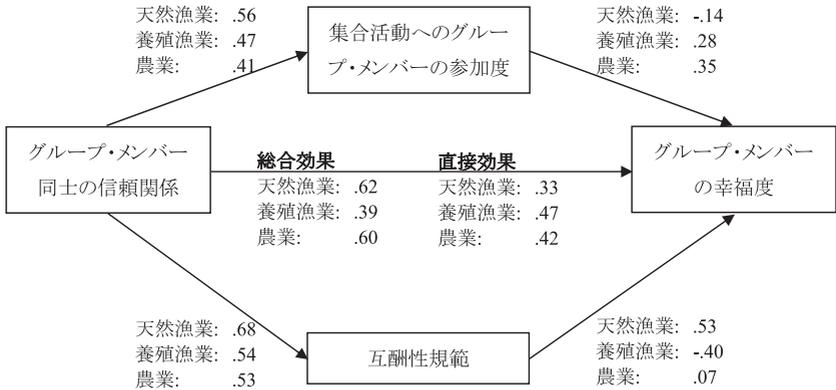


図 2-2b. 集合活動へのグループ・メンバーの参加度と互酬性規範による間接効果 (調査 2)
 注: 図中の数値は非標準化偏回帰係数 b で、矢印でつながれた変数間の関係の強さを表す。ブートストラップ法で間接効果を検討したところ、「集合活動へのグループ・メンバーの参加度」を介した間接効果は天然漁業と養殖漁業では有意でなく、農業では有意だった。一方、「互酬性規範」を介した間接効果は天然漁業でのみ有意で、養殖漁業と農業では有意ではなかった。

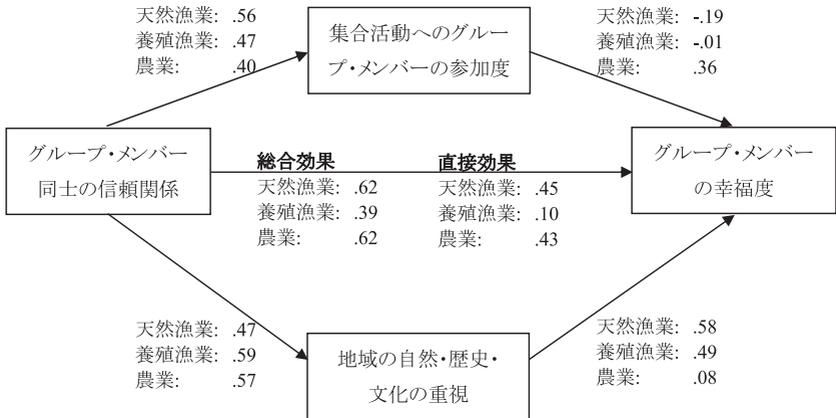


図 2-2c. 集合活動へのグループ・メンバーの参加度と地域の自然・歴史・文化の重視による間接効果 (調査 2)
 注: 図中の数値は非標準化偏回帰係数 b で、矢印でつながれた変数間の関係の強さを表す。ブートストラップ法で間接効果を検討したところ、「集合活動へのグループ・メンバーの参加度」を介した間接効果は天然漁業と養殖漁業では有意でなく、農業では有意だった。一方、「地域の自然・歴史・文化の重視」を介した間接効果は、天然漁業で有意、養殖漁業では有意傾向だったが、農業では有意ではなかった。

漁業では、天然漁業も養殖漁業もいずれも、メンバー同士の信頼関係が地域の自然・歴史・文化を重視する傾向を高め、その結果として幸福度が高められる関係にあった

協力し合うことが求められている状態を指す。分析では、グループ内の信頼関係が幸福度につながるパスの媒介変数として、「集合活動への参加度」と「互酬性規範」の双方を投入した。図2-2bがこの分析結果をまとめたものである。農業では、図2-2aの時と同じく、「集合活動へのグループ・メンバーの参加度」を介して幸福が高まるルートとなっていた。一方、天然漁業では、信頼関係は互酬性規範（お互いに役に立つべきだという暗黙のルール意識）を高め、そしてそのような規範がある結果として幸福度が高められる関係にあることが示された。養殖漁業では、集合活動への参加も互酬性規範も、いずれも媒介効果を持っていなかった。

図2-2cの分析では、互酬性規範の代わりに「地域の自然・歴史・文化の重視」を投入して検討した。地域の自然・歴史・文化を大切に思う傾向は、農業では独立の効果を持っていなかった。一方で、天然漁業と養殖漁業では、この変数が効果を持っていた。すなわち、漁業では、天然漁業も養殖漁業もいずれも、メンバー同士の信頼関係が地域の自然・歴史・文化を重視する傾向を高め、その結果として幸福度が高められる関係にあった。

以上の結果は、農業だけでなく漁業においても、グループ・メンバーの幸福度に信頼関係が一定の影響を及ぼしていることを示唆している。そして、信頼関係が幸福度を高めるのは、相互に協力し合うこと、また、共有の財産・資源を大切にすること

特に興味深いのは、天然漁業で「お互いの役に立つことを求める雰囲気がある」という互酬性規範が効果を持っていた

を、信頼関係が促進するためであることが示された。この結果は、社会関係資本が漁業者・農業者グループで果たす役割を示している。

ただし、どのような協力が特に重要であるかは、天然漁業・養殖漁業・農業で異なっていた。特に興味深いのは、天然漁業で「お互いの役に立つことを求める雰囲気がある」という互酬性規範が効果を持っていた点である。この結果は、調査一の結果と同じく、漁業（特に天然漁業）が不確実性に対処する必要があるという事実から解釈することができる。不確実性が高い、すなわち、何が起こるか分からない場合、臨機応変な協力的行動を取る必要性が高くなる。突如発生する海難事故に対処するための協力的行動は、その典型的な例だろう。天然漁業では不確実性が高いために、ある程度事前決められた寄り合い活動や資源管理活動以上に、柔軟で臨機応変に助け合うことを求める暗黙の規範が重要な役割を担っていると解釈することができる。

2. グループ・メンバー同士の信頼関係に影響する要因

(1) 普及指導員の特性の影響

ここまでの分析により、グループ・メンバー同士の信頼関係の重要性が示された。

v ただし、既に述べたとおり、本稿で報告しているデータからは因果関係は特定されない。厳密には幸福度が信頼関係を高めている可能性もある。ここで提示しているのは、あくまでも解釈のひとつに過ぎないことに留意されたい。

本稿では特に、グループを担当している普及指導員の特性に注目

次に、何がグループ・メンバー同士の信頼関係を高めるかを検討する。本稿では特に、グループを担当している普及指導員の特性に注目する。

表2-4は、担当普及指導員の特性とグループ・メンバー同士の信頼関係の相関関係をまとめたものである。ここでは、天然漁業と養殖漁業を分けずに分析を行っている。これは、分けると各群の分析対象者数が少なくなり、安定した結果が得られないためである。^{vi}

表2-4から、普及指導員が、漁業者グループのリーダーの目から見て「多くの知識・技術を持っている」「人を引っ張り統率し、方向転換させる指導力がある」「周囲と連携してチームワークを形成する」時に、グループ内の信頼関係が高まりやすいことが分かる。^{vi} これらは、農業でも有意な効果を持っていた要因である。

一方、普及指導員が「時代の流れを読み、将来に向けてのビジョンを提言する」こと^{vi} 表2-4の「N」の行に示されている通り、他の分析に比べて本分析では漁業の分析対象者数が少なくなっている。少なくなっている理由は、本分析が普及指導員の特性についての分析であり、そのため、リーダーを単位として分析するのではなく、普及指導員を単位として分析しているためである。漁業者グループ調査では、一人の普及指導員が複数のリーダーを担当していたケースが多かったため、普及指導員単位にデータをまとめた時に、分析対象者数が少なくなった。

vii ただし、「人を引っ張り統率し、方向転換させる指導力がある」や「周囲と連携してチームワークを形成する」とグループ・メンバー同士の信頼関係の相関は、統計的にはそれほどはっきりせず、5%水準ではなく10%水準での有意にとどまった。しかしながら、表2-4の分析では分析対象者数が少ないため、10%水準での有意であっても積極的に解釈していくこととする。

表 2-4. グループ・メンバー同士の信頼関係と担当普及指導員の特性の相関（調査 2）

担当普及指導員の特性(リーダーによる評価)		漁業	農業
多くの知識・技術を持っている	<i>r</i>	.37	.11
	<i>p</i>	.006	.041
	<i>N</i>	52	333
人を引っ張り統率し、方向転換させる指導力がある	<i>r</i>	.23	.11
	<i>p</i>	.098	.062
	<i>N</i>	51	316
農業者/漁業者・漁村女性の視点に立ち、相手の心を理解しようとする	<i>r</i>	.10	.09
	<i>p</i>	.462	.099
	<i>N</i>	54	335
熱意・情熱をもって人に接している	<i>r</i>	.20	.06
	<i>p</i>	.145	.286
	<i>N</i>	53	334
周囲と連携してチームワークを形成する	<i>r</i>	.25	.16
	<i>p</i>	.070	.004
	<i>N</i>	52	322
決断力がある	<i>r</i>	.22	.20
	<i>p</i>	.116	< .001
	<i>N</i>	51	313
時代の流れを読み、将来に向けてのビジョンを提言する	<i>r</i>	.00	.19
	<i>p</i>	.994	.001
	<i>N</i>	54	318
問題解決又は目標達成のために必要な取組を、順序立てて企画する	<i>r</i>	.17	.17
	<i>p</i>	.219	.002
	<i>N</i>	53	325

注：漁業者・農業者リーダーのうち何名かは、同じ普及指導員が担当するグループに所属していた。この表の分析では、担当普及指導員ごとにリーダーの回答を平均して分析した。*r*は Pearson の相関係数で、グループ・メンバー同士の信頼関係との関係の強さを表す。*p*は有意確率を指す。*N*は分析対象となった人数を指す。

とは、漁業において全く効果を持っていなかった。「ビジョン」についての調査一の結果とあわせて考えると、担当普及指導員とグループの付き合いの長さによって結果が変わる可能性が示唆される。具体的には、付き合いが長い時に、普及指導員がこの特性を持つことの影響が強くなると予測される。ただし、調査二の本分析では、この予測を検討するために必要な分析対象者数を確保することができない。より多くのデータを得ることができた時に再度検討する必要がある。

もうひとつ、調査一と照らし合わせた時に興味深いのが、「多くの知識・技術を持っている」という特徴についての結果である。調査二では、上述の通り、グループ内の信頼関係との間に正の相関関係が見られた。一方、調査一（表1-4）では、有意な相関が見られなかった（農業では有意であったが、相関係数はかなり小さかった）。ひとつの可能性として考えられるのは、「知識・技術を持っている」と判断する時の基準が、普及指導員（調査一の回答者）とグループのリーダー（調査二の回答者）で違っている、ということである。グループのリーダーが普及指導員に期待する知識・技術はグループ内の信頼関係を促進するのに対し、普及指導員が自分の知識・技術を評価する時にはそれは別の種類の知識や技術を思い浮かべていたのかもしれない。もちろん、グループ・メンバー同士の信頼関係に影響する知識・技術だけが、普及活動に必要な知識・技術だというわけでは決していない。グループ・メンバー同士の信頼関係には影響せずとも、グループの問題解決につながる知識・技術もあるはずである。い

グループのリーダーが普及指導員に期待する知識・技術はグループ内の信頼関係を促進するのに対し、普及指導員が自分の知識・技術を評価する時にはそれは別の種類の知識や技術を思い浮かべていたのかもしれない

ずれにせよ、普及指導員に期待する知識・技術が普及指導員と漁業者の間で一致していない可能性については、今後さらに調べる必要があると考えられる。

(2) グループのリーダーと普及指導員の認識の差異がもたらす影響

次に注目したのは、グループの状態（例えば、メンバーの寄り合い参加度）について、リーダーの認識と担当普及指導員の認識にどの程度の差異（ずれ）があるか、そして、その「ずれ」が、グループ・メンバー同士の信頼関係とどのような相関関係を持つかである。ひとつの可能性として、担当普及指導員がリーダーと一致した認識を持っているほど、協働して適切にグループの状態に対処することができ、グループ・メンバー同士の信頼関係を高めやすい

表 2-5. グループ・メンバー同士の信頼関係と「リーダーと普及指導員の認識の差」の相関（調査 2）

	漁業	農業
r	-.22	-.13
p	.094	.014
N	57	342

注：漁業者・農業者リーダーのうち何名かは、同じ普及指導員が担当するグループに所属していた。この表の分析では、担当普及指導員ごとにリーダーの回答を平均して分析した。 r は Pearson の相関係数で、グループ・メンバー同士の信頼関係と「リーダーと普及指導員の認識の差」の関係の強さを表す。 p は有意確率を指す。 N は分析対象となった人数を指す。

を高めやすい、といったことが考えられる。そこで、グループの状態についての調査項目のうち、リーダーと普及指導員の双方が回答した項目に関して、両者の回答の差分を取り、その絶対値を計算した。その差の絶対値を合計した得点と、グループ・メンバー同士の信頼関係（リーダー回答）の相関関係を算出した結果が、表2―5である。分析の結果、農業でも漁業でも、負の相関関係が見られた。すなわち、リーダーと普及指導員の認識の「ずれ」が大きいと、グループ・メンバー同士の信頼関係が生じにくかったのである。

(3) グループのリーダーと普及指導員の認識の差異を小さくする要因

どのような要因が、リーダーと普及指導員の認識の差異に影響するのであろうか

それでは、どのような要因が、リーダーと普及指導員の認識の差異に影響するのであろうか。表2―6に分析結果をまとめた。表2―6の一番上に、担当普及指導員の普及指導員としての経験年数と認識の差異の相関が示されている。予測としては経験年数が長い、つまり、ベテランの普及指導員ほど、リーダーと認識が一致しやすいと考えられた。分析の結果、農業ではこの予測を支持する結果が得られた。一方、漁業においては有意な相関が得られなかった。そこで、データをより詳しく検討するべく、散布図（図2―3a）を検討した。縦軸は「ずれ」の程度で、上にいくほど「ずれ」が大きくなることを示している。この散布図から最もはつきりしている点は、農業の場合に比べ、漁業では普及指導員の経験年数が全体に短いことである。図2―3aに

表 2-6. 「リーダーと普及指導員の認識の差」と普及指導員および漁業者グループやリーダーの特徴の相関（調査 2）

		漁業	農業
普及指導員レベルの要因			
普及指導員としての経験年数	<i>r</i>	.18	-.27
	<i>p</i>	.188	<.001
	<i>N</i>	58	341
グループレベルの要因			
沖合漁業	<i>r</i>	.19	
	<i>p</i>	.011	
	<i>N</i>	185	
沿岸漁業	<i>r</i>	-.12	
	<i>p</i>	.099	
	<i>N</i>	185	
養殖漁業	<i>r</i>	.04	
	<i>p</i>	.563	
	<i>N</i>	185	
リーダーが通常参加している地域の集合活動の種類の数	<i>r</i>	-.17	-.13
	<i>p</i>	.018	.009
	<i>N</i>	185	378
グループと関わった年数	<i>r</i>	.26	-.12
	<i>p</i>	.005	.031
	<i>N</i>	113	304

注：普及指導員レベルの要因は、担当普及指導員ごとにリーダーの回答を平均して分析した。一方、グループレベルの要因は、所属グループごとにリーダーの回答を平均して分析した。*r*は Pearson の相関係数で、「リーダーと普及指導員の認識の差」との関係の強さを表す。*p*は有意確率を指す。*N*は分析対象となった人数を指す。

漁業においても経験年数が十分に長くなることで、リーダーと担当普及指導員の認識が一致しやすくなることが考えられる

示されたパターンから想像されるひとつの可能性として、漁業においても経験年数が十分に長くなることで、リーダーと担当普及指導員の認識が一致しやすくなる（差異が小さくなる）ことが考えられる。ただし、この可能性は、統計的には十分な裏付けのない想像に過ぎない点は強調しておきたい。

次に漁業者グループの側の特徴の効果を見ると、沖合漁業ではリーダーと担当普及指導員の認識の差異が大きくなりやすいことが分かる。一方で、沿岸漁業では認識の差異が小さくなりやすい傾向が見られた（ただし、沿岸漁業の効果は統計的には少し弱い結果で、一〇%水準での有意にとどまった）。おそらく、

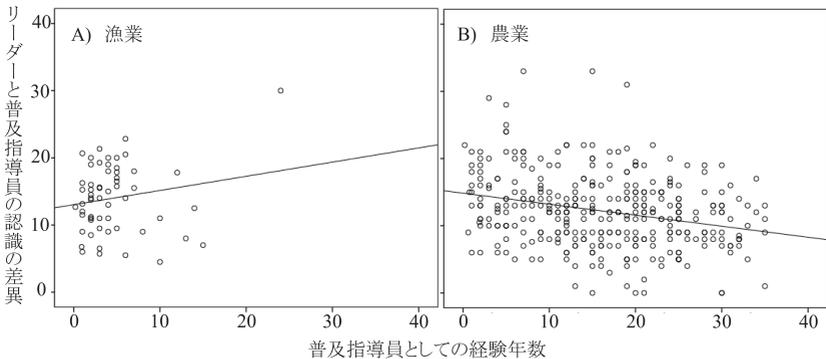


図 2-3a. 普及指導員としての経験年数と「リーダーと普及指導員の認識の差異」の関係(調査 2)

注：各図の直線は回帰直線を表す。右下がりの回帰直線は、普及指導員としての経験年数が長いほど、リーダーと普及指導員の認識の差異が小さくなることを示している。

担当しているグループが主に沖合漁業に従事している場合に、普及指導員はリーダーとの認識のずれに特に注意する必要がある。

沖合漁業では沿岸漁業に比べて、普及指導員との接点が少なく、その結果として認識に差異が生じやすくなっているのではないだろうか。このことは、担当しているグループが主に沖合漁業に従事している場合に、普及指導員はリーダーとの認識のずれに特に注意する必要があることを示唆している。なお、養殖漁業は認識の差異と有意な関係を持っていなかった。

認識の差異に影響する他の要因に、リーダーが通常参加している地域の集合活動の種類の数があった。ここで言う集合活動には、地域行事(例えば祭りや運動会・文化祭)、自主防災活動、趣味関係の活動、青年部など同年代グループ、婦人部など同性グループの活動、同業者グループの活動、地域資源の保全活動、冠婚葬祭の手伝いなどが含まれる。リーダーは、こうした活動のうち、通常参加しているものがどれかを回答した。表2-6に示されている分析結果から、漁業でも農業でも、こうした地域活動にリーダーが幅広く参加している場合ほど、普及指導員と認識のずれが生じにくいことが分かる(図2-3b)。ひとつの解釈として、リーダーが積極的に社会活動に参加する人物である場合には、普及指導員とも情報共有が進みやすく、結果として認識にずれが生じにくくなることが考えられる。逆に、リーダーがこうした活動への参加に消極的な場合は、担当普及指導員は認識に差異が生じる可能性に特に注意する必要がある。最後に、担当普及指導員がそのグループと関わった期間の長さも認識の差異の相関を検討した。予測としては、関わった期間が長いほど、認識の差異が生じにくいこと

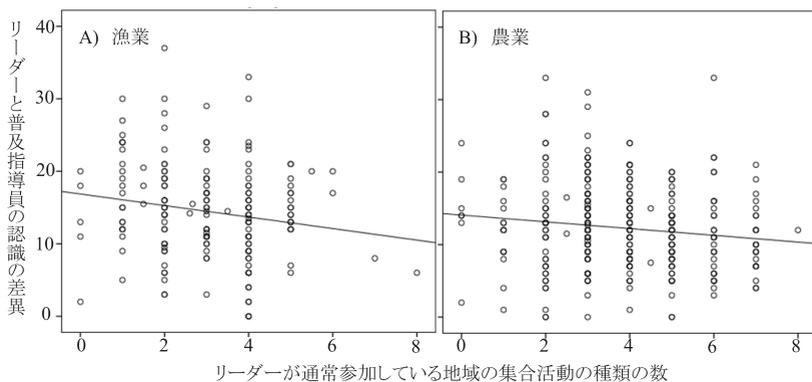


図2-3b. リーダーが通常参加している地域の集合活動の種類の数と「リーダーと普及指導員の認識の差異」の関係（調査2）

注：各図の直線は回帰直線を表す。右下がりの回帰直線は、リーダーが通常参加している地域の集合活動の種類の数が多いほど、リーダーと普及指導員の認識の差異が小さくなることを示している。

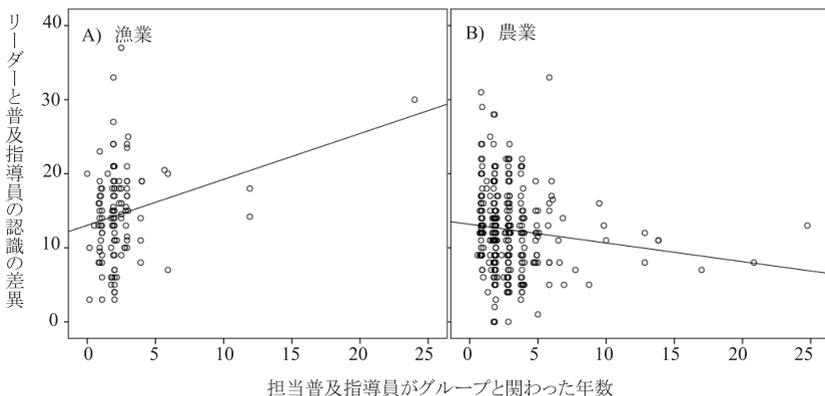


図2-3c. 担当普及指導員がグループと関わった年数と「リーダーと普及指導員の認識の差異」の関係（調査2）

注：各図の直線は回帰直線を表す。右下がりの回帰直線は、担当普及指導員がグループと関わった年数が長いほど、リーダーと普及指導員の認識の差異が小さくなることを示している。

担当期間が長くなるほど普及指導員とグループ・リーダーの認識のずれがむしろ大きくなるという正の相関が見られた

が考えられた。しかし、農業ではこの予測を支持する結果（担当期間が長くなるほど普及指導員とグループ・リーダーの認識のずれが小さくなる）が得られたものの、漁業では逆のパタン（担当期間が長くなるほど普及指導員とグループ・リーダーの認識のずれがむしろ大きくなるという正の相関）が見られた（漁業での正の相関は、外れ値の影響を受けにくい順序相関係数を算出した場合でも確認された）。そこで、データをより詳しく検討するべく、散布図（図2-3c）を検討したところ、示唆深いパタンが見られた。まず、漁業でも農業でも、関わった期間の長さは5年以下にとどまるケースが大半を占めていた。そして、その傾向は漁業で特に顕著であった。さらに、農業では期間の長さで認識の差異に負の相関がみられていたが、認識の差異が小さくなるパタンを示すのは主に5年以上の関わりがあったケースであった。このことから、漁業においても、グループと関わる期間が十分に長くなることで、リーダーと担当普及指導員の認識が一致しやすくなる（差異が小さくなる）可能性もあると想像される。ただし、経験年数の場合と同じく、この可能性はあくまでも想像に過ぎず、統計的には十分な証拠は存在しない。しかも、上述の通り、漁業では統計的に有意な正の相関関係が確認されている。つまり、グループと関わる期間を長くした時に農業と同じパタンが漁業で得られる保証は存在していないのである。それを踏まえつつ、漁業だけでなく農業も合わせて検討することで浮かび上がってきたひとつの可能性として、グループと関わる期間の短さが、普及指導員とリーダーの認識のずれを生み出す一因に

なっている恐れがあることを指摘しておきたい。

結語

キーワードとして「社会関係資本」「コーディネーター」「不確実性」

本稿では、二回にわたる漁業者グループについての調査の結果を報告してきた。報告の中では、漁業者グループの特徴を把握するために、対応する農業者グループ調査の結果と対比させてきた。本稿を締めるにあたり、一連の分析で浮かび上がったキーワードとして「社会関係資本」「コーディネーター」「不確実性」を取り上げたい。

本稿前半で述べたとおり、社会関係資本（ソーシャル・キャピタル）は、近年、社会科学の幅広い領域で注目されている概念である。従来、人間の活動の生産性を高めるものとして、物的資本（道具や設備など）ならびに人的資本（教育や健康）が挙げられてきたが、それに加えて、人と人之間にある社会関係資本の重要性が主張されてきた。漁業についての最近の研究でも、漁業者グループの社会関係資本やリーダーシップの存在が、漁業の成果に影響することが示されている¹¹⁾。本稿で報告している調査データからも、こうした主張・知見に合致した結果が得られている。漁業においても、農業の場合と同じく、社会関係資本（本稿で特に注目したのは信頼関係）が高いほど、メンバーの暮らし向きが良くなり、幸福感が高くなることが示された。

そして、漁業者グループの社会関係資本に、普及指導員の持つ特性が影響すること

漁業者グループにとって普及指導員が社会関係のコーディネーターとして活躍しうる

が示された。他の機関と連携する能力（連携活動能力）や、チームワークを形成する傾向、人を引っ張る力などが、担当しているグループのメンバー同士の信頼関係と正の相関関係を持っていた。こうした影響が存在することは、漁業者グループにとって普及指導員が社会関係のコーディネーターとして活躍しうることを示している。グループにとって直接の当事者ではない普及指導員だが、そのニュートラルな立ち位置から、メンバー同士の関係（結束型の社会関係資本）や、グループ外部の人・機関との関係（橋渡し型の社会関係資本）の形成・維持をサポートすることができると思われる。

普及指導員がこうした活動を行う中で、いくらか留意する必要があることに、グループの状態についての認識が、リーダーと大きくずれないようにすることであった。普及指導員とリーダーの認識に大きなずれがあると、グループ・メンバー同士の信頼関係に負の影響を及ぼすことが調査二から示された。その影響は決して大きくはないが（表2―5参照）、コーディネーターとしての機能を果たす上でひとつの障害になりえる要素として指摘することができる。

漁業と農業を比較した時に見えてきた漁業のひとつの特徴は、漁業における不確実性の高さであった。特に天然漁業の場合、予測困難な事態に左右される程度が大きい。命に関わる事故も起こる。こうした不確実性に対処するべく、漁業者グループにおける相互協力のあり方は、臨機応変で柔軟さに富んだものである必要があった。漁業者

グループの社会関係をコーディネートする上でも、この点には注意する必要があると
考えられる。

謝辞

本稿で報告されている調査一は藤野正寛氏との共同研究、調査二は福島慎太郎氏、
河村悠太氏、小泉尚子氏との共同研究として実施されました。また、二回の調査はい
ずれも、東京水産振興会からの多大なるご支援を受けて実施されました。調査に回答
してくださった漁業者・農業者の皆様、普及指導員の皆様に御礼申し上げます。調査
の依頼や取りまとめにおいてお力添えを頂いた全国水産業改良普及職員協議会、全国
農業改良普及職員協議会、JF全漁連、農林水産省、水産庁、各都道府県の皆様に御
礼申し上げます。また、私どもの訪問調査を受け入れてくださった訪問先の普及指導
員・漁業者・農業者の皆様には御礼申し上げます。漁業コミュニティ・農業コミュニティ
についての一連の研究プロジェクトを進めるにあたり、筆者らは農林水産政策研究所
から支援を受けています。ここに記して感謝の意を表します。

引用文献一覧

1. 全国水産業改良普及職員協議会（二〇〇九）・普及活動の手引き二〇〇九年度版

<http://www.zengyoren.or.jp/ninaite/pdf/hukyuv2009.pdf>

2. 内田由紀子・竹村幸祐（二〇一三）．農をつなぐ仕事：普及指導員とコミュニティへの社会心理学的アプローチ 創森社
3. Putnam, R. D. (2000). Bowling alone: The collapse and revival of American community. New York: Simon & Schuster. (バットナム R. 柴内康文 (訳) (二〇〇六)．孤独なボウリング：米国コミュニティの崩壊と再生 柏書房)
4. Subramanian, S. V., Kawachi, I., & Kennedy, B. P. (2001). Does the state you live in make a difference? Multilevel analysis of self-rated health in the US. *Social Science and Medicine*, 53, 9-19.
5. Kawachi, I., Kennedy, B. P., Lochner, K., & Prothrow-Stith, D. (1997). Social capital, income inequality, and mortality. *American Journal of Public Health*, 87, 1491-1498.
6. Coleman, J. S. (1990). Systems of trust and their dynamic properties. In J. S. Coleman (Ed.), *Foundations of social theory* (pp.175-196). Cambridge, MA: Harvard University Press.
7. 内田由紀子・竹村幸祐・福島慎太郎・藤野正寛（二〇一四）．全国の水産業普及指導員の普及活動に関する調査研究報告書
8. Takemura, K., Uchida, Y., & Fujino, M. (2014). Extension officers as social

- coordinators: Comparisons between agricultural and fishing communities in Japan. *Psychologia*, *57*, 245-258.
6. Takemura, K., Uchida, Y., & Yoshikawa, S. (2014). Roles of extension officers to promote social capital in Japanese agricultural communities. *PLoS ONE*, *9*, e91975.
10. 内田由紀子・竹村幸祐・福島慎太郎・小泉尚子・河村悠太(二〇一四)．漁業者グループに関する調査研究報告書
11. Gutiérrez, N. L., Hilborn, R., & Defeo, O. (2011). Leadership, social capital and incentives promote successful fisheries. *Nature*, *470*, 386-389.

時事余聞

◇：東日本大震災をキッカケに「絆」が改めて問われている。いままでもないが注視されていた「絆」が何故注視され始めたのか。改めて近くの住人に何が必要かを身をもって知らされたからだ。いま都会の主要な場所には高層マンションが立ち並ぶ。つい最近までは隣りの住人が何者で職業が何かも殆ど関心がなく、エレベーターなどで顔を遇わずと会釈する程度。日常生活には差しさわりはなかった。

◇：しかし、自然災害が頻発してくるとそもいかなない。会社仲間だけでは済まされない。血縁、地縁、好縁（趣味のグループ）など無縁社会から有縁社会に向い始めている。第二次大戦中アウシュヴィッツ強制収容所で、一九四四年のクリスマスと翌年の新年との間に大量の死者が出た。これは過酷な労働条件、悪化した栄養状態、悪天候や感染性疾患によるものでなかった。多数の人々がクリスマスには家に帰れるという希望が失われたからだ。希望から失望、落胆へと急に落ち込み、生命

の抵抗力を失ったからだ。

◇：自分は運が強いと思っていた著名人がいる。松下幸之助である。一七歳のとき通勤帰りの渡船から海に落ちた。自分は泳げない。しかしその船が帰ってきて救助してくれた。幼少時の高橋是清も走ってきた騎馬武者の馬蹄にかけられたが、かすり傷さえ負わなかった。そうした経験から自分は運の良い、幸福者だと信じ込むようになった。秀吉も運に強かったが、家康の方が幸運だった。

◇：リーダーとしての条件は、運である。運をつかむためには並々ならぬ努力がいる。日露戦争で天才参謀といわれた児玉源太郎は朝、便所から出ると必ず太陽に向かって、運を引き寄せるために祈った。伊藤忠商事の会長を務めた瀬島龍三も壁に観音像を彫り、一心不乱に観音経を読み上げた。経団連会長の土光敏夫も、労使交渉が激化している中で、毎朝、法華経を唱えていた。運というものは柵から落ちてくるものではなく、絆も自然に出来るものではない。自らの努力で引き寄せるものである。

(K)

編集後記

この調査は様々な側面を持つ「集まり」をひとつのコミュニティとして捉え分析することを目的としています。このため二種類の調査を実施、本号はその調査結果の概要報告です。漁業者グループにとつて社会関係資本は重要な役割を担っていること。漁業者グループの社会関係資本はメンバーの幸福度を高めること、などが明らかにされています。詳細な調査と解説に心からお礼申し上げます。

「水産振興」第五七四号

平成二十七年十月一日発行

(非売品)

編集兼
発行人 井上恒夫

発行所

〒104-0055 東京都中央区豊海町五番一号
豊海センタービル七階

一般財団法人 東京水産振興会

電話 ☎ 三五三三八二一
FAX ☎ 三五三三八二六

印刷所 (株)連合印刷センター

(本稿記事の無断転載を禁じます)

ご意見・ご感想をホームページよりお寄せ下さい。

URL <http://www.suisan-shinkou.or.jp/>

平成二十七年十月一日発行（毎月一回一日発行）五七四号（第四十九卷十号）