

社会に対する信頼に関するデータ分析

豊田尚吾¹

1.はじめに

少子高齢社会に対応しなければならない日本社会において、自助自立の精神と努力が必要であることは言うまでもない。その一方で、そもそも社会が複数の生活者の集まりからなる存在であり、それは単なる集合ではなく、様々な面でつながっているという事実も「活用」していく必要がある。

すなわち、それはお互い様の協力を意味しているのであり、具体的にはそれぞれの交流ごとに成立するWINWIN関係であったり、情けは人のためならず的な長期的な互酬関係であったり、多様な形態を取る。しかし、それらの実現のためにはいずれの場合でも、生活者相互のコミュニケーションが重要であり、またその基底にある相互の信頼関係を醸成していくことが不可欠である。

そのような認識のもと、本稿では他者あるいは社会に対する信頼について、データをもとに考察する。分析対象とするのは大阪ガス株式会社 エネルギー・文化研究所（以下CEL）が行ったインターネット調査の結果（データ）である。

以下、次節では社会的信頼に関する、本稿における問題意識を明らかにするとともに、上記データから得られる基本情報を確認する。3節では信頼に関する意識に関して時系列的变化を見るとともに、そこに何らかの因子が存在するかどうかに関する探索的分析を行う。4節では信頼感と、その他の属性との関連について検討を行う。

結果として、以下のような事実認識、考察が結論として得られた。まず、自分自身が人を信頼するかどうかは、他者の善良性に対する信念が基底になっているのではないかということ。他者や社会に対する信頼感個人において固定的であるように思われるが、実際のデータでは一定程度の変動があること。そこから、社会への信頼というものは何らかの施策や取り組みでコントロール可能なのではないかという考察を導いた。また探索的な因子分析により、一般的な社会への信頼、自身のネットワークを活用した上での信頼、長期的に構築する信頼といった、複数の因子を抽出した。また、その結果を参考に、社会的信頼を表す主成分を定め、それをもとに各回答者に社会的信頼度を表すスコアを割り当てた。そして分散分析や相関係数の確認等を通じて性別差、年齢差、幸福度との関係などの存在を明らかにした。

2.他者との信頼－基礎データ－

社会に対する信頼に関しては山岸（1998）²などの研究が知られている。そこでは社会的信頼の必要性について、次のように述べている。「信頼がもっとも必要とされるのは、『常識的』には信頼がもっとも生まれにくい社会的不確実性の大きな状況においてであり、また『常識的』には信頼がもっとも育成されやすい安定した関係では信頼そのものが必要とされない」これを山岸（1998）は信頼に関するパラドックス（逆説）と表現している。

信頼の重要性は「必要性」だけに止まるものではないと考える。しかし、社会の持続可能性という視点では、やはり信頼関係の醸成がコミュニティのソーシャルキャピタル（社会関係資本）を育む。そしてそれが様々な生活リスクの処方箋として活用される。そのような期待の中ではやはり、

¹ 大阪ガス株式会社 エネルギー・文化研究所（CEL） 主席研究員

² 山岸俊男（1998）『信頼の構造 こころと社会の進化ゲーム』東京大学出版会

必要な存在としての社会的信頼のあり方を検討していくことは不可欠であろう。

本稿では、CELがテーマとしている持続可能な社会・生活づくりに関連して、社会的な信頼性が重要と認識し、それを健全に醸成するためには何が必要か、あるいは重要な要因は何かについて、考察することを目的とする。

CELでは毎年、生活者の意識を把握することを目的として、ネットでのアンケート調査を毎年行っている。これはパネル調査であることが特徴で、2005年から継続している。全国を対象に、国勢調査にあわせて、地域（5地域）、年齢層（5階層）、性別を調整している。初年度は1000人規模であったが、2007年から5000人規模に拡大している。

信頼に関しては2007年と2010年に回答者全員に対して質問を行っている。（2008年、2009年に関しては、その年、新規に加わった回答者にのみ同様の質問に回答してもらっている）。そこで本節では本年調査のデータについて紹介、検討を行い、次節においてパネル調査の利点を活用し、その推移に関する考察を加えていく。

(1) 他者や社会、生活における信頼について

まず、基本的なデータから確認していく。「(私は、) 人を信頼する方である」かどうかをたずねた場合、図1のように「どちらかといえばそう思う」が46%と半分近くを占めていることが分かる。漠然とした聞き方であるので、このような答えが返ってくることは予想可能であった。（※因みに、回答者総数は4991名である）

一方で、「そう思う」という強い肯定感を示す割合が6%と低いこと、「どちらともいえない」～「そう思わない」までの合計も全体のおよそ半数を占めていることは注目に値する。「どちらかといえばそう思う」と「そう思う」の間に大きな溝が存在しているような結果となっている。

そこで他者に対する「評価」についてたずねてみた。「ほとんどの人は信頼できる」か、という問に対する回答が図2である。図1に比べると右方向に分布がシフトしていることが分かる。もちろん信頼できない人は世の中に数多く存在することは間違いなく、図1の回答と矛盾しているわけではない。

むしろ、山岸（1998）でも指摘されていたように、信頼できる人物と、信頼できない人物を見分ける目を持ってこそ、安心して人を信頼することができるという面がある。その意味で基本的な信頼に対する自らの態度と、他者の評価の関係は興味深いところだ。

そこで両者の関係を調べるためにクロス表を作成した。それが表1である。統計的にも非常に有意な相関関係があり、「信頼できるから信頼する」「信頼できないから信頼しない」という構

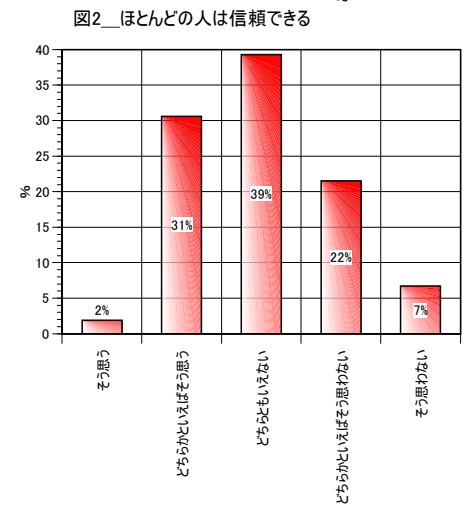
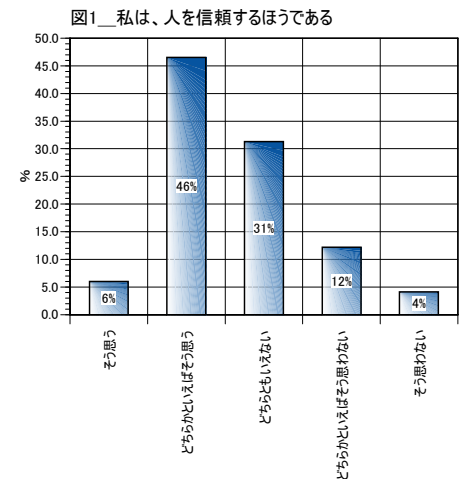


表1 「人を信頼する」と「人は信頼できる」のクロス

		ほとんどの人は信頼できる				合計	
		そう思う	どちらかといえばそう思う	どちらともいえない	どちらかといえばそう思わない		
私は、人を信頼するほうである	そう思う	人数 65	149	48	29	9	300
		% 21.7	49.7	16.0	9.7	3.0	100.0
		調整済み残差 26.0	7.4	-8.5	-5.1	-2.7	
	どちらかといえばそう思う	人数 25	1111	839	285	60	2320
		% 1.1	47.9	36.2	12.3	2.6	100.0
		調整済み残差 -3.9	24.7	-4.2	-14.8	-10.9	
	どちらともいえない	人数 1	225	889	375	70	1560
		% 0.1	14.4	57.0	24.0	4.5	100.0
		調整済み残差 -6.4	-16.7	17.2	2.9	-4.2	
	どちらかといえばそう思わない	人数 2	38	168	331	68	607
	% 0.3	6.3	27.7	54.5	11.2	100.0	
	調整済み残差 -3.0	-13.9	-6.3	21.1	4.7		
そう思わない	人数 1	4	18	53	128	204	
	% 0.5	2.0	8.8	26.0	62.7	100.0	
	調整済み残差 -1.5	-9.1	-9.1	1.6	32.7		
合計	人数 94	1527	1962	1073	335	4991	
	% 1.9	30.6	39.3	21.5	6.7	100.0	

造になっていることが示唆されている。

関連する質問として、「ほとんどの人は基本的に正直である」、「ほとんどの人は基本的に善良で親切である」、「ほとんどの人は他人を信頼している」があるので、それも確認した（表 2）。

予想通り、これも基本的には図 2 と同じような分布をしていることが分かる。今まで紹介した 5 つの指標に関して相関係数を確認してみると、いずれも強い正の関係が検出された。特に「ほとんどの人は信頼できる」、「ほとんどの人は基本的に正直である」、「ほとんどの人は基本的に善良で親切である」の 3 要素は全て 0.7 以上の相関係数を示し、「ほとんどの人は他人を信頼している」との関係は 0.6~0.7、「(私は) 人を信頼する方である」との関係は 0.4~0.5 程度であった。

関係の強い 3 要素は人間一般の善さに関する信念をたずねているので、同じ動きをすることには納得性がある。「ほとんどの人は他人を信頼している」というのは、その人がよい人かどうかとは少し観点が異なるので、相関係数が他と比べてやや小さくなったのであろう。

これらの結果を見ると、やはり自分自身が「人を信頼する」かどうかは、他者の善良性に対する信念が基底になっていることが推測できるものであった。

もう一つ、少し視点を変えた質問をしてみた。「たいていの人は、人から信頼された場合、同じようにその相手を信頼する」というもので、いわゆる応報性に対する考え方を問う目的で行ったものである。その結果が図 3 である。

この分布を見ると図 1 と非常に似ていることがわかる。しかしながら、「人を信頼する方である」と「人から信頼された場合、同じようにその相手を信頼する」との相関関係は有意ではあるものの、相関係数自体は 0.44 程度であるので、他の指標と大きく異なって強い関係にあるということはいえなかった。

両者の回答がほぼ一致しているのであれば、信頼の構造について仮説が設定できたのであるが、残念ながら、それほど簡単なものではないようだ。

(2) その他、関係のある設問の結果確認

他に信頼に関連した設問に関する結果を確認しておきたい。いくつかある設問の中で、比較的賛同の多かった設問がある。「そう思う」と答えた回答者が多かったことを第一の基準にしつつ、場合によっては「どちらかといえばそう思う」も含めて判断を行った。

賛意が多かった設問は、「何をするにつけ、知らない人とするよりも、よく知った人とするほうが安心できる」で、「そう思う」が全体の 12.1%、「どちらかといえばそう思う」も合わせると 70.5%が肯定的に評価をした。

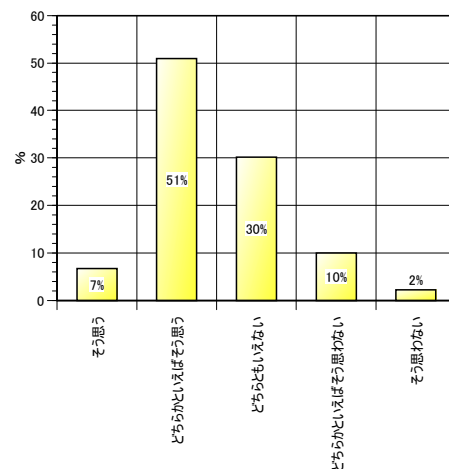
次に多かったのが同じような質問で「知らない人よりも、知った人のほうがずっと信頼できる」というものである。とはいえ肯定的な評価は 60.0%に止まっている。これらの結果は当たり前だと切り捨ててしまうことができるかもしれない。しかし、安心や信頼の源泉が交流や経験、知識というものに大きく依存しているという事実をあらためて確認する内容だといえる。

逆に一般的信頼というのは、前項にあったように、交流したことの無い人に対しても、基本的態

表2 各種指標の結果(分布)

		そう思う	どちらかといえばそう思う	どちらともいえない	どちらかといえばそう思わない	そう思わない
ほとんどの人は基本的に正直である	人数	192	1779	1648	1036	336
	%	3.8	35.6	33	20.8	6.7
ほとんどの人は基本的に善良で親切である	人数	136	1971	1768	848	268
	%	2.7	39.5	35.4	17	5.4
ほとんどの人は他人を信頼している	人数	86	1340	2113	1126	326
	%	1.7	26.8	42.3	22.6	6.5

図3_人は信頼された場合、相手を信頼する



度として信頼という姿勢をとれるかどうか、ということの意味する。今ある人的ネットワークに頼りすぎている場合、それが知らない人に対する排他的な行動につながることもある。そういった、信頼構造の開放性に関する潜在的な問題があることについて、認識しておくべきである。

その次に肯定的評価が多いのは、順に「一般に、長く付き合っている人は、必要なときに助けてくれることが多い」、「私が信頼する人間は、長くつきあってきた相手である」、「全く知らないセールスマンから中古車を買うよりは、友人が個人的に紹介してくれたセールスマンから買うほうが安心できる」、「全く知らない相手と重要な用件について交渉をすることになった場合、知り合いが自分をその相手に紹介してくれることは非常に重要である」というもので、肯定的評価が 50%を超えている。

これらは長くつきあうことにより肯定的な経験を持ち、それが原因で信頼につながることで、あるいは、新しい経験に直面するとき、そのような既存のネットワークに依存したいという意識が強いことを示している。これも常識的ではあるのだが、これからの社会的信頼の形成という課題を考える上で、乗り越えなければならない「常識」といえるのかもしれない。

逆に比較的肯定的評価が少なかった設問項目は「他人に対して公平であろうとして、自分にとって有利な機会を逃すようなことはしたくない」、「私はどんな状況でも、不正直なことはしたくない」というものである。両者とも肯定的評価は 40%に満たなかった。ただ設問を見ると、前者が利己的内容、後者が利己の否定的内容になっているので、方向性が異なっている。

いずれも肯定するにしろ、否定するにしろ、メリットとデメリットが共存する設問であるから、一方に偏った分布になりにくい事情があるものと考えられる。

その他の設問も含め、表 3 に結果のまとめを提示している。

表 3 信頼に関する設問とその結果（分布）

		そう思う	どちらかといえばそう思う	どちらともいえない	どちらかといえばそう思わない	そう思わない
全く知らないセールスマンから中古車を買うよりは、友人が個人的に紹介してくれたセールスマンから買うほうが安心できる	人数	489	2275	1698	399	130
	%	9.8	45.6	34.0	8.0	2.6
全く知らない相手と重要な用件について交渉をすることになった場合、知り合いが自分をその相手に紹介してくれることは非常に重要である	人数	344	2381	1856	329	81
	%	6.9	47.7	37.2	6.6	1.6
医師は、個人的な知り合いから紹介された場合には、普通の患者の場合よりも丁寧に診察する	人数	470	1839	1950	558	174
	%	9.4	36.8	39.1	11.2	3.5
知らない人よりも、知った人のほうがずっと信頼できる	人数	528	2465	1753	192	53
	%	10.6	49.4	35.1	3.8	1.1
何をするにつけ、知らない人とするよりも、よく知った人とするほうが安心できる	人数	606	2914	1251	183	37
	%	12.1	58.4	25.1	3.7	0.7
一般に、長く付き合っている人は、必要なときに助けてくれることが多い	人数	517	2390	1664	329	91
	%	10.4	47.9	33.3	6.6	1.8
私が信頼する人間は、長くつきあってきた相手である	人数	586	2258	1756	315	76
	%	11.7	45.2	35.2	6.3	1.5
人の本質を判断するのに、その人の評判はあまり役に立たない	人数	286	1615	2369	662	59
	%	5.7	32.4	47.5	13.3	1.2
たいていの人は、悪い評判が立つのを避けようとするため、あまり不正直な行いはしない	人数	186	1911	2354	462	78
	%	3.7	38.3	47.2	9.3	1.6
他人に対して公平であろうとして、自分にとって有利な機会を逃すようなことはしたくない	人数	170	1403	2817	532	69
	%	3.4	28.1	56.4	10.7	1.4
場合によっては嘘をつくことも正当化できる	人数	256	2147	2114	400	74
	%	5.1	43.0	42.4	8.0	1.5
私はどんな状況でも、不正直なことはしたくない	人数	276	1663	2295	646	111
	%	5.5	33.3	46.0	12.9	2.2
私はどんな場合にもフェアプレイの精神を忘れないようにしている	人数	304	2138	2122	362	65
	%	6.1	42.8	42.5	7.3	1.3
社会的公平を追求しすぎると、社会の活力が失われてしまう	人数	412	1596	2466	434	83
	%	8.3	32.0	49.4	8.7	1.7

3.信頼に関する意識の推移と探索的因子分析

2 節における調査の説明の中で、データをパネルで取っていることを述べた。つまり、できるだけ同一の人に対して継続して回答を得、時系列でどのように変化したのかを個別に確認することができるようになってきているのである。

そこで本節ではまず、信頼に関するデータの 2007 年から 2010 年の変化を確認し、どのような解釈が可能かを論じる。次に、得られた複数のデータに探索的な因子分析を施し、信頼に関する何らかの構造仮説が設定できないかについて検討を行う。

(1) 信頼に関する時系列推移

設問「(私は、) 人を信頼するほうである」に対する回答を 2007 年と 2010 年でどう変化したのを見たのが表 4 である。(※回答人数が 3098 人となっているが、5000 人全てが継続して回答してくれるわけではなく、年々回答者数は減って行かざるを得ない。これがパネル調査の宿命でもある) これを見ると、まず 2007 年の回答と 2010 年の回答の合計値を比較することができる。表 4 でいうと、右端の合計値が 2007 年の結果、最下段の合計値が 2010 年の結果である。

表4 「人を信頼する」(2007-2010)の個人別変化

		私は、人を信頼するほうである 2010					合計	
		そう思う	どちらかといえばそう思う	どちらかといえぬ	どちらかといえばそう思わない	そう思わない		
私は、人を信頼するほうである 2007	そう思う	人数	42	50	8	5	2	107
		%	39.3	46.7	7.5	4.7	1.9	100.0
	どちらかといえばそう思う	人数	110	912	228	58	14	1322
		%	8.3	69.0	17.2	4.4	1.1	100.0
	どちらかといえぬ	人数	33	444	554	153	27	1211
		%	2.7	36.7	45.7	12.6	2.2	100.0
	どちらかといえばそう思わない	人数	9	77	127	114	28	354
		%	2.3	21.8	35.9	32.2	7.9	100.0
	そう思わない	人数	2	20	24	24	34	104
		%	1.9	19.2	23.1	23.1	32.7	100.0
	合計	人数	195	1503	941	354	105	3098
		%	6.3	48.5	30.4	11.4	3.4	100.0
		調整済み残差	14.3	-0.4	-5.2	-2.2	-0.9	
		調整済み残差	4.0	19.7	-13.7	-10.6	-6.2	
		調整済み残差	-6.6	-10.6	14.9	1.7	-2.9	
		調整済み残差	-3.3	-10.7	2.4	13.1	5.0	
	調整済み残差	-1.9	19.2	23.1	23.1	32.7		
	調整済み残差	-1.9	19.2	23.1	23.1	32.7		

2007 年では 107 名しかない「そう思う」が 2010 年では 195 人と、ほぼ倍増していることが分かる。また「どちらかといえばそう思う」についても 14% 弱増えている。一方、「どちらかといえばそう思わない」「そう思わない」の数は驚くほど変わっていない。当然のことながら、その分、「どちらともいえない」が減っている。

パネルデータとしてみた場合、明らかに両回答に相関があり、統計的にも有意である。同一人物に同じことをたずねたのであり、一般的な信頼感という、コロコロと変わるような内容ではないと思われるため、相関が高いのは当然である。むしろ相関が低いと調査自体の信頼性が揺るぎかねない。

とはいえ、相関係数は 0.468 と、それほど高いとはいえない。細かく見ようと思えば、2007 年（表側）で「そう思う」と回答した人が、2010 年（表頭）でどのように回答したかが表 4 の 1 行目で確認できる。これを見ると、3 年経ち、依然として「そう思う」と答えているのは 40% 弱で、47% 弱は「どちらかといえばそう思う」に移動している。

両者合わせて 86% になるので、時間をまたいでも回答はある程度安定しているといえる。しかし、ごく僅かながら、「どちらかといえばそう思わない (5 人、4.7%)」、「そう思わない (2 人、1.9%)」にまで変化している回答者もいる。3 年間の間によほど人間不信に陥ってしまうような不幸があったのか、それともアンケート自体にいい加減に回答していたか、ということが可能性として考えられる。

もちろん、意識をたずねる設問であるから、アンケート回答時の“気分”が非常に強く影響してしまうことは否めない。2007 年時の回答が「そう思う」という極端な回答であることを考えれば、ややそれが調整され、過半数が移動するという結果になってもそれほど異常ということはいえないであろう。

逆にこの結果から、人への信頼について、「そう思う」と強い信念を持っている生活者は固定的で

はなく、その場その時の状況や気分で回答が変わる可能性が高いのかもしれないという問題意識を持つことができる。その際、3年（2007年から2010年）という期間を、意識が変わるのに十分な長さだと考えるかどうかによって、その解釈は変わってくる。

一方、2007年に「どちらかといえばそう思う」と緩やかな肯定に止めていた回答者に関して、2010年に「そう思う」に意識が強まった人が8%強、そのまま現状維持なのが69%と大多数を占める、「どちらともいえない」に17%強が移動し、肯定から否定に変わったのが5.5%という結果であった。変化無しが70%弱いるということはかなり安定的であるといえよう。

もともと「どちらともいえない」と答えた回答者は、2010年調査では常識的な散らばり方をしていいる。一方、「どちらかといえばそう思わない」「そう思わない」という、2007年時での否定グループのうち、4~5人に一人は2010年時に肯定グループに移動している。「どちらともいえない」への移動も含めれば半分程度が否定グループから抜け出ている。

このように、合計値だけで見ていると、2007年と2010年では否定的意見の人数がほとんど同じであることから、否定的意見を持った人が固定的に存在しているように見える。しかしパネルで見ると、個々人の移動の結果、たまたまほぼ同じ数字になったということが見えてくるのである。

このような事実から、人に対する不信感も3年程度の期間を考えればそれほど固定的なものではなく、ある程度の流動性は存在しているのではないかという仮説を設定することができる。そうであれば、社会や他者に対する信頼は、何らかの働きかけによって、向上させる可能性があるのではないかという考えにつながっていく。

本節では「(私は、)人を信頼するほうである」という設問を取り上げたが、他の設問についてもほぼ同じような傾向を示している。(従って、詳細は省略する)

(2) 探索的因子分析

(1) で見たように、社会に対する信頼感は個人において固定的ではなく、ある程度変わりうるものである。であれば、それがどのような要因からなるのかといった問題意識が新たに出てくる。本稿では前節で取り扱った質問項目に関して、探索的な因子分析を行い、何らかの興味深い要因、およびそこから導き出される仮説について検討を行う。

2010年に取得したデータを利用し、探索的因子分析によって因子を抽出した。その結果が表5である。これを見ると5つの因子が抽出されている。

第一因子は前説でも取り上げた、社会や他者に対する、一般的信頼感を意味する項目が並んでいる。第二因子は一般的な信頼よりも、既に構築しているネットワークを重視していることから、一般的信頼よりも

表5 回転後の因子行列

	因子				
	1	2	3	4	5
S2ほとんどの人は信頼できる	0.90	0.04	0.03	0.04	0.01
S3ほとんどの人は基本的に善良で親切である	0.86	0.06	0.04	0.06	0.06
S4ほとんどの人は他人を信頼している	0.79	0.04	0.04	0.06	0.03
S1ほとんどの人は基本的に正直である	0.79	0.05	0.03	0.09	0.03
S5私は、人を信頼するほうである	0.57	0.17	0.12	0.18	-0.03
S6たいていの人は、人から信頼された場合、同じようにその相手を信頼する	0.53	0.23	0.18	0.08	0.08
S8知らない相手と重要な交渉をする場合、知り合いが自分を相手に紹介してくれることは重要	0.16	0.72	0.07	0.06	0.09
S7知らないセールスマンから中古車を買うより、友人紹介のセールスマンから買うほうが安心	0.19	0.66	0.10	0.05	0.03
S10知らない人よりも、知った人のほうがずっと信頼できる	0.08	0.58	0.35	0.01	0.15
S11何をするにつけ、知らない人とするよりも、よく知った人とするほうが安心できる	0.05	0.52	0.42	0.06	0.15
S9医者は、個人的な知り合いから紹介された場合、普通の患者より丁寧に診察する	0.00	0.36	0.10	0.02	0.13
S12一般に、長く付き合いしている人は、必要なときに助けてくれることが多い	0.16	0.25	0.72	0.08	0.09
S13私が信頼する人間は、長くつきあってきた相手である	0.10	0.25	0.66	0.11	0.10
S18私はどんな状況でも、不正直なことはしたくない	0.12	0.07	0.07	0.83	-0.04
S19私はどんな場合にもフェアプレイの精神を忘れないようにしている	0.20	0.09	0.12	0.70	0.03
S16他人に対して公平であろうとして、自分にとって有利な機会を逃すことはしたくない	-0.01	0.13	0.07	-0.03	0.57
S17場合によっては嘘をつくことも正当化できる	-0.02	0.12	0.07	-0.27	0.49
S20社会的公平を追求しすぎると、社会の活力が失われてしまう	-0.01	0.07	0.02	-0.04	0.40
S15たいていの人は、悪い評判が立つのを避けようと、あまり不正直な行いはしない	0.20	0.14	0.14	0.12	0.36
S14本当の性質を判断するのに、その人の評判はあまり役に立たない	0.03	-0.01	0.00	0.11	0.22

因子抽出法: 主因子法 回転法: Kaiser の正規化を伴わないバリックス法

私的な信頼関係を重視する因子が抽出されていると考えるべきであろう。

第三因子は信頼と時間（＝経歴、履歴）との関係を表す因子といえ、第四因子は信頼というよりは自らの内なる矜持に関する項目が抽出されている。この因子と他の項目（設問）との相関が非常に小さいことから、一般的、私的な信頼とあまり関係のない要因であることが分かる。

最後の第五因子は、これと強い相関を持つ項目（設問）があまりなく、処世術的項目がやや関係ある項目として並んでいる。この因子も他の項目（設問）とはあまり深い関係がないようなので、信頼とは別の要因として理解することが妥当のようである。

これらのことから、信頼という意味で重要な因子は第一から第三までであることが分かる。社会に対する一般的な信頼、構築済みのネットワークに対する信頼、時間をかけて構築することが必要な信頼、これらが独立した要因として、回答者の心理構造の中に存在しているのではないかとの仮説を導き出すことができる。

因みに2007年と2010年のデータを合わせて探索的因子分析にかけてみたところ、第一因子、第二因子というグループは2010年だけのデータと変わらないのであるが、その第一因子に関して、2007年の第一因子と2010年の第一因子が独立したものとして抽出された。これは2007年時点での第一因子と2010年のそれが相関していないということになり、興味深い結果である。しかし、今回はそこには踏み込まず、事実だけを紹介するに止める。

ではこのデータから個人の信頼に関する何らかの指標を作成することはできるのでしょうか。一

つは今求めた第一、第二、第三因子をそれぞれの特徴に合わせて用いるという方法がある。もう一つ、それらの総合指標を求める方法もある。例えば第四、第五因子に深く関係する項目（設問）を省き、それらの総合指標を主成分分析で求める方法がある。

それが表6である。この第一主成分を見ると一般的な信頼項目（設問）を中心に、多くの項目がまんべんなく組み合わされていることが分かる。従って、この指標をもとに次節での個人属性との関係を見ていくこととする。

表6 主成分分析

	成分		
	1	2	3
S3ほとんどの人は基本的に善良で親切である	0.76	-0.45	0.02
S2ほとんどの人は信頼できる	0.76	-0.49	0.01
S4ほとんどの人は他人を信頼している	0.71	-0.45	0.01
S1ほとんどの人は基本的に正直である	0.71	-0.45	0.02
S6たいていの人は、人から信頼された場合、同じようにその相手を信頼する	0.67	-0.10	-0.05
S5私は、人を信頼するほうである	0.65	-0.22	-0.01
S7知らないセールスマンから中古車を買うより、友人紹介のセールスマンから買うほうが安心	0.53	0.41	0.39
S12一般に、長く付き合い合っている人は、必要ときに助けてくれることが多い	0.53	0.44	-0.52
S8知らない相手と重要な交渉をする場合、知り合いが自分を相手に紹介してくれることは重要	0.52	0.45	0.43
S11何をするにつけ、知らない人とするよりも、よく知った人とするほうが安心できる	0.47	0.60	-0.10
S10知らない人よりも、知った人のほうがずっと信頼できる	0.49	0.58	0.06
S13私が信頼する人間は、長くつきあってきた相手である	0.47	0.47	-0.53
S9医者は、個人的な知り合いから紹介された場合、普通の患者より丁寧に診察する	0.25	0.40	0.40

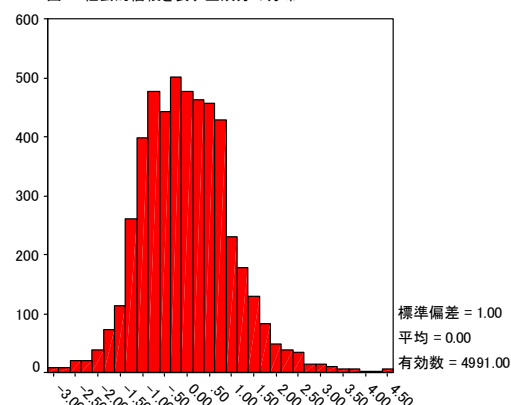
因子抽出法: 主成分分析

4 信頼と個人属性の関係分析

前節で計測した数値を、個人の社会的信頼を表すものと考え（以下、社会的信頼指標）、年齢や性別他の個人属性との関係を分散分析、相関係数などで確認することが本節の目的である。

まず、社会的信頼に関する主成分データの分布を見ると図4のようになっている。ただし、ここで注意が必要なのはこの指標において、横軸の数値が小さいほど（図で左に行くほど）社会的信頼度が高いことを意味しているということである。というのも、主成分を構成する各項目（設問）は「そう思う」に1を、「そう思わない」に5を割り当てているため、信頼度が高いほど低い値を取るという構造になっているからである。また、あらかじめ正規化され

図4 社会的信頼を表す主成分の分布



ているので、図4にある通り、平均値は0、標準偏差は1になっている。

まず、性別との関係を求めてみると、男性の社会的信頼指標の平均値は0.0480、女性は-0.478であり、統計的に1%水準で有意である。すなわち子の結果は男性よりも女性の方が、有意に社会的信頼度が高いということを示している。今一度繰り返しておく、ここでの社会的信頼度というのは、一般的に社会、および社会の構成員である他者が信頼できるという思いを持っているということである。ただし、それは根拠がない信頼である場合のみならず、自らが既に構築したネットワークも利用することも含めて捉えている概念である。

このような結果は事前の予想と整合的である。なぜなら、CELの各種調査においても男性よりは女性、中年層よりは高年齢層の方が社会に対する配慮や関わりに対して積極的な姿勢が明確であるからだ。コミュニティの中をはじめ、他者との交流も女性の方が盛んであり、実用的なネットワークを持っていることも影響しているのではないかと考える。ただし、平均値の差自体はそれほど大きいわけではない。

では次に、年齢との関係を見てみよう。5歳ごとの平均値を表したのが図5である。これを見ると20代、30代は同じような水準で社会的信頼度が低く、40代以降順次信頼度が高くなっていくことが分かる。他の指標だと中年層の不満や環境問題など、社会的問題に対する関心が低いという傾向が見られるため、社会的信頼に関しても中年層が若年層よりも水準が低い（グラフでは高い）のかと予想したが、実際にはそのようなことはなかった。

若年層はまだ社会での経験が豊富ではないので、自前のネットワークもなく、表6で表されるような社会的信頼感の醸成は進んでいないのかもしれない。しかし、今後のあるべき社会を展望したとき、20代、30代の関わりは非常に重要なことが必至である。従って、若年層の社会的信頼というのは今後重要な課題になる。

その他に、地域別に何らかの特徴があるのではないかと考え、全国8地域（北海道、東北、関東、中部、関西、中国、四国、九州）、および都道府県別に平均値の比較を行ったが有意な差は検出することはできなかった。平均値だけいえば西日本が信頼度が高く、東日本が低い、県では大分県が最も信頼度が高く、鹿児島県が低い、といった特徴があったが、統計上は誤差の範囲を越えないとの評価であった。

職業で見ると、専業主婦が最も社会に対する信頼度が高く、続いて経営者・役員、自営業の順となった。逆に信頼度が低いのは会社員（その他：事務系でも技術系でもない）、学生、自由業である。これは統計的にも有意な差であった。

学歴は有意性なし、年収も統計上は有意ではあるが（年収が高いほど社会的信頼度が大きい）、相関係数は0.05という水準であるので、明確なことはいえないと考えるべきであろう。

以上に加えて、生活満足度や生活の余裕度、幸福感との関係を確認した。予想通り、満足度が高いほど、幸福感が高いほど、社会的信頼度は大きいという傾向は見られた。しかし、多くのケースで最も社会

図5 年齢階層別社会信頼度
※値が小さいほど信頼度は高い

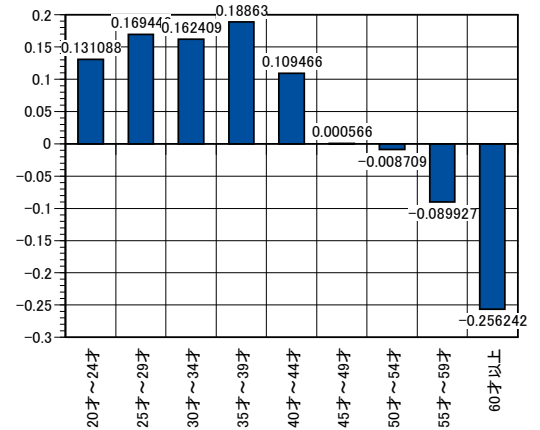
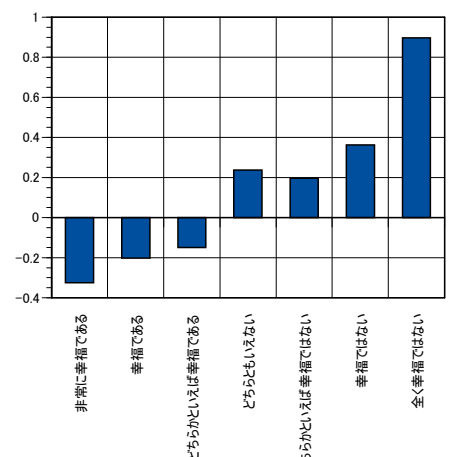


図6 幸福度別社会信頼度
※値が小さいほど信頼度は高い



的信頼度が高いのは、生活満足度の場合には二番目の階層であり、最高階層にいる回答者の信頼度はそれよりもやや下回っていた。それに対して幸福感との関係でいうと、幸福度と社会的信頼度はきれいな正の関係を描いている（図6：前ページ）。

以上、いくつかの回答者の属性と社会的信頼度との関係を確認した。女性、高齢者との基本的な属性とともに、幸福度などの自身に対する評価と社会的信頼度も密接な関係があるのではないかと示唆を得た。

最後に

以上、「信頼」に注目した上で、CELのデータを利用した検討を行ってきた。第2節では信頼に関する、生活者の基本的な意識をグラフなどで表した。全体としては、社会に対する信頼感はい定程度の水準を確保しており、それを毀損せず、より健全な方向に向かわせることが、持続可能な社会づくりに整合的な努力であると考えられる。

そのためには、他者や社会に対する信頼感の源泉というものを見いだし、適切なコミュニケーションや施策を通じて社会的な醸成を図っていくことが必要であろう。信頼感というある種の信念が、一定程度変化可能であるという時系列での確認をした上で（第3節）、信頼の背景にある因子を抽出することを試みた。結果として3つの因子が現れた。本稿ではそれを精査することはしなかったが、実際には一般的な信頼と、経験や既存のネットワークの保証された信頼とを区別することの重要性は多くの研究者が指摘しているところである。

本稿ではそれには深入りせず、社会的信頼感というものを統合的に捉え（第3節2項の主成分分析）、それを個人にスコアとして割り当て、他の属性との関係を検討することに焦点を絞った。その結果、性差、年齢階層差などが確認できた。男女の差はこれからのワークライフバランスや高齢社会との関連で考えると非常に示唆的であると認識している。

また幸福感と社会的信頼との強い関係が確認できた。これは信頼感があるから幸福だとか、その逆だとかいう一方的な因果関係として捉えることは適切ではなく、むしろ相互依存関係、あるいは相乗関係にあるのではないかと考える。そして、それが社会の追求すべき目的としての幸福感を高めるヒントにもなるのではないか。そのような問題意識が得られたことを明らかにして、最後のまとめとしたい。

以上

(2010年10月28日)