

第9回金融教育に関する小論文・実践報告コンクール

優 秀 賞

小論文部門

生徒発想主導型金融教育への接近

—「伝え・学ぶ」から「考え・行動する」金融教育へ—

神奈川県・神奈川県立厚木商業高等学校

商業科教諭 岩村 夏樹

商業科教諭 勝山 光仁

知るぽると
www.shiruporuto.jp

© 金融広報中央委員会 2012

1. 私たちが考える現代金融教育「3つの限界」

(1) 厚木商業高校の金融教育への挑戦

平成24年7月30日、東京・日本橋でアライアンス・フォーラム財団、Kiva Japanによる「マイクロファイナンス勉強会」が開かれた。参加したのは岩村、勝山と有志の厚木商業高校の生徒たち。クラウドファンディングの仕組みを通じ、お金を途上国へ回して生活援助を行う国際支援の事例を学ぶ。同い年の子供たちが外国で苦しんでいる現状に何かできないかと考え、自ら思考してきた生徒たち。ただの寄付活動では限界がある。企業のCSRにも持続可能性が少ない。高校生にも可能な金融の仕組みを作ることができないか。クラウドファンディングの仕組みを通じての資金融資なら可能性がありそうだ。かつてない新しい金融教育の世界に乗り込んだのが今年度の厚木商業高校の生徒たちである。

厚木商業高校では新しい金融教育への取り組みを学校をあげて模索している。単なる株式のルール解説や売り買いの模擬実習にとどまらず、証券関係各社とのコラボレーションにより、株価をもとにした理論構築とその発表、新会社法の解釈による株式会社の設立など毎年新しいテーマで授業実践を重ねてきた。

(2) 現代金融教育の「3つの限界」

様々な実践や事例研究を通じて、金融教育の進化を肌で感じるようになってきている。同時に現代の金融教育に以下のような「3つの限界」を感じるようになった。

<現代金融教育の「3つの限界」>

- ① 伝えて終わり、学んで終わりの教育に終始しがちである点
- ② シミュレーションに終始し、実践を伴わない点（伴えない点）
- ③ 最新事例を扱えば扱うほど、暗い内容になりがちなる点

① 伝えて終わり、学んで終わりの教育に終始しがちである点

株式教育を例に取る。企業の資金調達仕組みからスタートし、株式市場の意義や取引の方法などを模擬取引や事例を通じて学ばせるのがオーソドックスなやり方である。ただ、イラストや図を用いたわかりやすい授業を行ってもその内容はどこか別の世界のもののように生徒には聞こえているように感じている。つまり教師は伝えておしまい、生徒はその場で学んでおしまいになっているのだ。入社試験などに詳しく出題されることもない。本来金融の考え方は実生活に活かせる内容であるはずが、高校生という年代においては活かす機会がなかなかない。いざ社会人となり、知識を活かせるタイミングが来ても、そのときには知識そのものが忘れられていたり、ルールや制度が変わってしまっている。

② シミュレーションに終始し、実践を伴わない点（伴えない点）

これは①の限界とも絡む部分だ。教材として様々なシミュレーションゲームが用意されているが、裏を返すとそれは金融教育には学習段階で「実践を伴わない」（むしろ「伴えない」）という弱点の表れと考える。株式売買などをゲームでいくら学んでも、実際にやるのとはまたルールが違う。「銀行」「保険」なども高校生以下の学生にはサービスそのものの馴染みが薄く、その業務をいかに教えても、実感をもって学ぶことは難しい。

③ 最新事例を扱えば扱うほど、暗い内容になりがちなる点

致し方ないことでもあるが、金融を取り巻く最新の事例にはあまりに暗い内容が多く、授業そのものも「暗い内容になりがち」という点である。本校で株式の講座がスタートしたときは日経平均も回復基調にあり、模擬取引も大変に盛り上がったが、今現在日経平均株価は長い下降局面である。将来に明るい展望を示すことなく講座が終了するのがここ数年の悩みである。為替と株価の関係やチャートの読み方などを教えても、それ以外の要因で動くような例外事象が最近が多すぎる。景気の動向によって株価が上下するのは致し方ないことと考えても、授業で扱う教材と考えたときには生徒たちには基礎理論の考え方、明るい展望や新しい視野を提供するものでなくてはならない。

以上「3つの限界」は根が深く克服が難しい。というのも「わかりやすく伝える」「シミュレーションを織り込む」「最新事例を紹介する」というのは本来金融教育の工夫として大いに奨励される側面であるからだ。我々もその点が悪いと考えているのではない。ただし、今後生徒たちに本当の「生きる力」として金融知力を提供していく際には、「3つの限界」も克服していくような新しい金融教育が求められるのではないかと考えるのだ。

本論文は、我々2人が行ってきた厚木商業高校におけるここ2年間の新しい教育実践をモチーフにした「生徒発想主導型」の新しい金融教育の提言を試みるものである。

2. ソーシャルビジネスへの挑戦 —「考え・行動する」金融教育の実現へ—

(1) 生徒たちの問題意識とソーシャルビジネス

1. のような問題意識を持ちながら金融教育への新しい試みを思案していた昨年、勝山が担当する課題研究「私にできる国際協力」の受講生たちが自分たちにも「本当の意味での」国際協力ができないか、と考えるようになった。この「本当の意味での」というのが重要な点である。高校生たちは既存の援助活動では効果が上がらず、継続性が乏しい。バングラデシュなどで貧困に苦しむ子供たちを資金面で助けていく仕組みを自分たちで作れないかと担当教諭に訴えてきたのである。

生徒たちの言う「継続的な支援の仕組み」の事例として研究を始めたのが「ソーシャルビジネス」の世界だった。世界で初めてマイクロファイナンスというソーシャルビジネスの先駆けとなった仕組みを作り出し、ノーベル賞を受賞したのがグラミン銀行の創設者ムハマド・ユヌス氏である。昨年度はユヌス氏が来日していたこともあり、実際に生徒も教諭もセミナーに参加し知識吸収に当たった。

マイクロファイナンスは仕組みそのものが金融教育の題材としては格好であったため、早速授業の中でも取りあげた。途上国における当時の金利の仕組みについて生徒に伝える。日本では考えられない金利に生徒たちはまずショックを受ける。ついで、少額・無担保によるグラミン銀行の融資制度について解説する。グラミン銀行という金融機関があくまでビジネスとして金融支援を行っていく仕組みは、生徒たちにとって非常に新鮮であったようだ。いずれにしてもソーシャルビジネスを高校の授業で取り入れ、解説を行ったのは国内でも珍しい事例と考えている。

その後、それまでの研究を報告書にまとめて発表し、世の中の人に認知してもらおう活動に入ったのが昨年度の夏までのことである。この取り組みは新規性が評価されマスコミ各社にも取り上げていただいた。ソーシャルビジネスの周囲への認知から、いよいよ自分たちの活動へと歩みを進めたのが今年度である。実際に資金面で支援する活動に自分たちが携われないかと意図して動いたのが8月までである。勉強会などを通じて現在「クラウドファンディング」に活路を求めている。不特定多数の資金供給者を集め、ある程度まとまったファンドを形成し、資金援助を行う方法である。成人が個人で行うことはたやすいが、高校生がこれを企画して行うとなると、制度上の問題や法規制が最後の難関として立ちちはだかる。これについても弁護士と現在調整中である。企業との協力により道が開ける可能性が出てきている。これが現在までの進捗状況だ。

(2) 教育実践とその成果

資料にまとめたように、2年間に渡る研究の中で、単に文献調査によるものでなく生徒たちが実際に外部機関等へ働きかけたり、プレゼンし協力を呼びかけたものがいくつかあった。我々が企画した内容よりも生徒が発想した内容の方が生徒たちの取り組みもよく、また相手先からの評価も高かった。以下、そのうちのいくつかを紹介する。

①教科書会社への提言

昨年8月に実教出版社に許可をいただき、編集の方にプレゼンテーションを披露し助言いただくという機会を得た。教科書会社も新学習指導要領の施行に合わせ教科書などの整備を行っている最中であり、まさに生徒たちの狙いは「その教科書や資料集にソーシャルビジネスの事項を入れてもらいたい」という点であった。我々教育サイドの狙いは生徒たちに発表させることも教育上のねらいであるが、自ら学びたい内容を教科書に取り入れてもらうためにどのような行動が可能であるのかという提示にあった。教材に盛り込む内容を高校生から訴えてきたのは初めてのことで評価いただいた。

②大学教授への協力依頼とプレゼンテーション

ソーシャルビジネスに詳しい一橋大学の米倉誠一郎教授にコンタクトを取り、特別顧問をお願いし、現在もアドバイスいただいている。様々な本や番組などで発言される米倉教授に生徒たちも「ぜひ一度お会いしたい!」と切望するようになった。多忙を極める米倉教授だが私たちの提案や企画に深く賛同いただき、イベントの前に時間を割いて我々のプレゼンテーションを聞いてくださった。現在も温かい励ましの言葉をいただいている。大学との連携という点では慶應義塾大学の学生による講義なども実施され、生徒にとっては一橋や慶應などの最先端の研究内容に触れ、自分たち教諭

としても学びなおすよい機会となっている。我々指導者にとってもありがたい知識更新の時間である。

③企業とのコラボレーション

こういった活動には企業やNPOなどに協力を要請するのが不可欠だ。今回のクラウドファンディングでの資金集めにモバイルの通話料引き落としの仕組みを活用できればと生徒は考えたようなので、ソフトバンクにお願いして時間を割いていただいた。運のいいことに、ソフトバンクもまさに会社をあげての社会貢献の方法を模索していたとのことで、生徒からの提案なども提出することができた。無論、この場合は教諭が先回りして企画書を作成し、事前に複数企業にアプローチする必要がある。単にこちらからの意見提案だけでなく、相手側の状況（事情）などを知る貴重な時間となった。

資料 実践事例

* “企業（機関）名「タイトル」” は出張講師による特別授業を表す

時期	実践事例
2011年6月	日本ポリグル(株)「途上国におけるソーシャルビジネス」 NPO チャイルドドクター「ケニアにおける医療支援 新しい支援の形」
8月	実教出版(株)に「ソーシャルビジネスの教科書作成」を提案 日経エデュケーションチャレンジ2011参加 一橋大学・米倉誠一郎教授にプレゼン披露 生徒商業研究発表大会神奈川県大会 最優秀賞 受賞 「ソーシャルビジネスが創る新しい日本！新しい世界！」
9月	タウンニュース厚木版・神奈川新聞に取り組みが掲載される
10月	特定NPO法人テーブルフオーツ「TF Tでのソーシャルビジネスの取り組み」 (株)フェリシモ「グラミン銀行×フェリシモの取り組み」
11月	慶應義塾大学 学生による「ソーシャルアクションワークショップ」
2012年1月	ソフトバンクモバイル(株)「ソフトバンクにおけるCSR」
3月	住友化学(株)「オリセット® ネット（アフリカでのマラリア対策への挑戦）」
5月	国際協力NGOジョイセフを通じ、ザンビアに靴を送る
7月	アライアンス・フォーラム財団、Kiva Japan 「マイクロファイナンス勉強会」
8月	生徒商業研究発表大会神奈川県大会 最優秀賞 受賞（連覇） 「100円で世界を変えるビジネス～全国高校生推進プロジェクト～」
9月	タウンニュース厚木版・神奈川新聞に取り組みが掲載される
10月	Living in Peace セミナーにて、プレゼンテーション披露 神奈川県知事にむけてプレゼンテーション披露
11月	平成24年度第20回全国高等学校生徒職業研究発表大会徳島大会に参加

3. 生徒発想主導型の金融教育を目指して

2年間の教育実践を通じて我々は新しい形の金融教育に接近した。ここに提言したいのは「生徒発想主導型」の金融教育である。「生徒発想主導」という点が重要だ。金融という性質から「生徒主導」というレベルに落とし込むのは高校以下の学校教育ではまだ難しい。しかし、生徒のみずみずしい発想の実現に金融の仕組みを組み込んでいき、そこを教諭として先回りしながら支援していくことは可能である。

①生徒へのメリット

生徒の発想を主体とした授業や研究については、生徒の取り組み方やコミットメントが全く違って来る。意識の差によるところが大きい。生徒が自分で考え、行動し、何が可能で何が不可能なのかを実践を通じて知っていく。まさに「生きる力」の醸成にほかならない。「金融」の知識を発想実現のためのツールとして用いていくことで、身についていく「知力」は大きく、確実なものとなるだろう。

②教諭へのメリット

1. でも取り上げたが、金融教育の事例は教諭主導の「伝えて終わる」スタイルが多いように感じる。これは自己の反省でもある。今回の実践事例では生徒の主体的な意識から研究を出発させているという点で、教諭はあくまで黒子役に徹するというのが新しい。金融教育は本来創発的で双方向的な教育実践を可能とする分野である。「生徒発想主導型」は今まで以上に教諭の準備が必要だが、新たな知見を得る機会が多くなる。

最後に一点。今回の事例で我々が最も嬉しかったのは、生徒たちが「遠い国の子供たちを助けたい」という優しい気持ちの実現に「金融の仕組みを使えないか」と発想を巡らせたことにある。物資の支援や寄付金の募集にとどまらず、金融の仕組みを使えば継続的な支援が可能ではないかと考えた高校生たちに拍手を送りたい。未来に明るい展望を開きながら学習継続が可能であるという点も付言する。そんな生徒たちの前向きな思いを実現させるような「生徒発想主導型」の実践事例が今後増えてくれることを我々は願っているし、我々も事例を作っていくつもりである。新学習指導要領となり、金融経済において生きる力の醸成はますます求められてくる。「生徒発想主導型」の新しい金融教育のあり方を今後も生徒と共に模索していくつもりだ。