

内容解説資料

巻頭

「ライフプランニング
授業」のご紹介

じっきょう 家庭科資料

(通巻 74 号)

みんなで家庭科を

59

も く じ /

「ライフプランニング授業」のご紹介 1
 食の科学 “干し野菜” を考える 6
 自動販売機における省エネルギー対策について 12

「ライフプランニング授業」のご紹介

ソニー生命保険株式会社 広報部 担当課長 濱崎 祐一

1. 若年層の雇用不安を背景に

新卒者の早期離職やフリーターの増加、AIの台頭など、若年層の雇用不安が言われる中、当社では、子どもたち自身に人生設計をを考えてもらう「ライフプランニング授業」という出張授業を、社会貢献活動の一環として2006年から実施しています。

主に中学生、高校生、大学生を対象としており、仮想の家族の人生設計を経済面からみんなで考えていくという、参加型の教育プログラムです。

きっかけは、ご自身がライフプランニングの体験をされた長崎県中五島列島の高校の先生から、生徒たちにも同じような体験をさせてみたいとご相談を受けたことに始まります。

当時、卒業生たちの中に郷土を離れ、就職したものの、現実社会の厳しさに心折れてしまうケースを目にしていた先生にとって、在学中に自分の将来イメージを具体的に考え、心構えをしておくということが貴重な経験になるとお考えになったのでした。

当社は開業以来、ライフプランニング（人生設計）

という考え方をベースに生命保険をご提供していますが、学校教育のプログラムとして提供するという考えやノウハウを当時は持っていませんでした。しかし、先生方の熱意に共感し、プログラム作成に取り組み、ライフプランナーが講師を務めるライフプランニング授業のプログラムが約10年前にできあがったのです。

現在では、年間約150校に導入いただき、今春までの実績は、実施校数のべ1,045校、受講者数110,591人にまで拡大しています。内訳は、高校が全体の約6割、中学校が約2割を占めています。

【実施実績 学校種別】 (2017年3月現在)

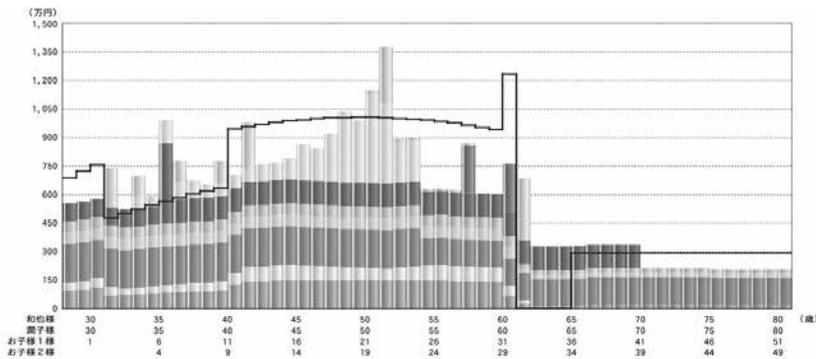
中学校	高校	大短専	その他	合計
240	685	103	17	1,045

(注：「大短専」…大学・短期大学・専門学校)

2. グラフによる視覚化の効果

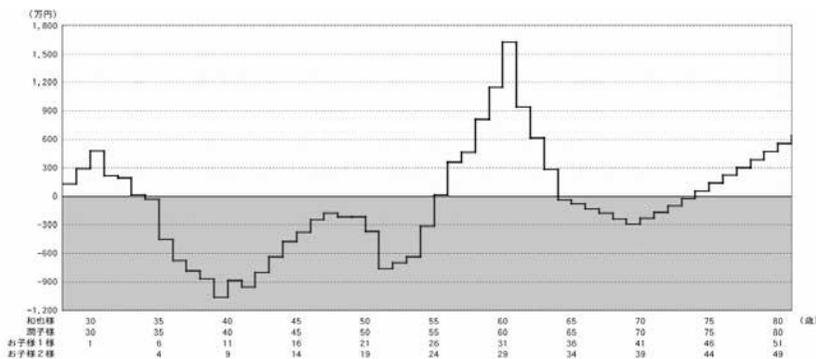
ライフプランニング授業は、2時限構成（標準

グラフ1【シミュレーション結果例】年度別収支グラフ



折れ線が世帯収入の変化、棒が1年ごとの支出（項目別）をあらわしています。この場合、支出が収入を上回り、（経済的に厳しい時期）が所々に見られます。

グラフ2【シミュレーション結果例】金融資産残高グラフ



その結果、金融資産残高（貯蓄残高）に部分的に赤字を抱えたケースです。1時限目イベントプランの決定で、夢や希望を優先しすぎたため、バランスが崩れてしまいました。場合によっては、ほぼ毎年赤字になり、その累計がマイナス10億以上に膨れてしまうこともあります。

100分)となっており、生徒たちは、あらかじめ決められた仮想の家族というイメージを持って、授業に参加します。

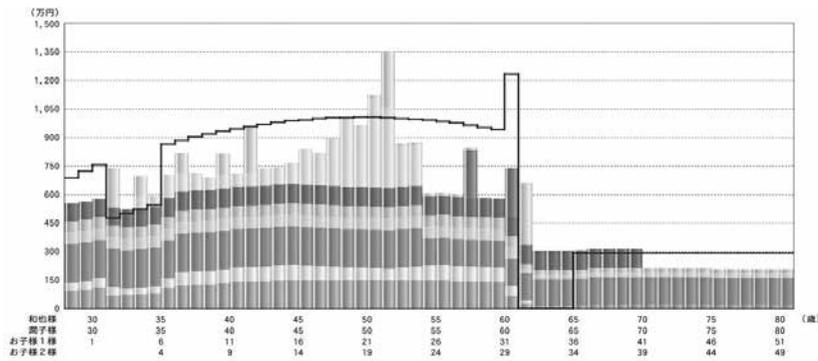
例えば、小さな子どもが2人いる30歳の夫婦をイメージしながら、1時限目にそのイベントプラン（子どもの教育プラン、住宅プラン、趣味や旅行などの計画など）を決めていきます。2時限目は、選択したイベントプランを経済面から検証していくもので、年度ごとの収入と支出をグラフ化し、その収支バランスについて確認します。

検証にあたっては、専用のシミュレーションソフトを活用します。これは講師となるライフプランナーが通常業務で使用しているものです。授業でも、

実際のライフプランニングのグラフをお見せしますので、リアルで分かりやすく、納得感があると先生方からも評価をいただいています（グラフ1、2参照）。

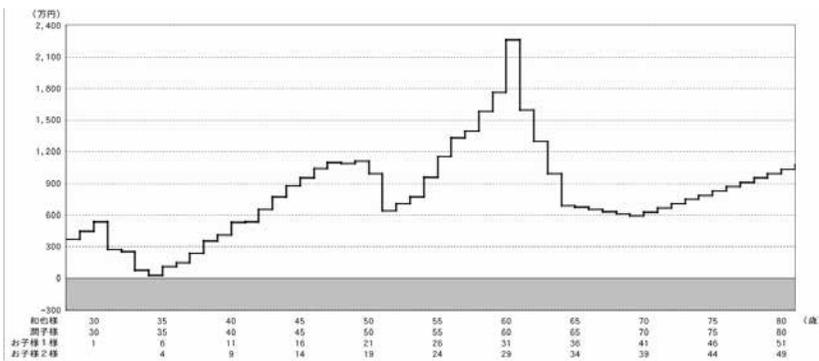
仮想とはいえ、自分たちが考えたライフプランの収支が大きな赤字になるという結果を見せられ、生徒の気持ちも尋常ではなくなります。しかし私たちは、ライフプランニングを通して、生徒に将来への不安感を与えたいわけではありません。将来の計画を見直し、いろいろな努力や工夫を講じることで、その赤字が解消する可能性があるということ、夢が実現する可能性があることも、同時に伝えることが最も大切だと思っています。

グラフ3【改善例】年度別収支グラフ



日々の生活での節約やムダの見直し、共働きによる世帯収入のアップなど、改善策を講じることで収支バランスが改善方向に向かいます。

グラフ4【改善例】金融資産残高グラフ



※その結果、金融資産残高（貯蓄残高）からマイナス部分が解消されました。

3. ライフプランの改善

2時限目は、夢の実現に向けて、赤字に対する改善策を生徒自身に考えてもらいます。話し合いの結果、出てきたアイデアを講師がシミュレーションソフトに入力していきます。すると、多くの場合、収支グラフは改善されていきますので、生徒たちの将来への意識も、不安・絶望感から、希望・安堵感へと変化していくのです（グラフ3、4参照）。

改善案と言っても「旅行を我慢する」「進学を断念する」といった夢をあきらめてしまう消極的な案や、「宝くじが当たる」といった現実味のない案も出てきますので、講師であるライフプランナーから

は、「収入を増やす（家族の就労、雇用延長など）」など、積極的な改善案についても必ずお伝えするようになっています。

授業の最後は、講師から「夢」をテーマに話をし締めくくります。ライフプランナーは新卒採用ではありませんので、全員、自分の夢を更に叶えたいという思いから、人生の途中で他業界からライフプランナーという職業にキャリアチェンジをした経験の持ち主です。

「失敗を恐れず行動する、夢を持ち続けることの大切さ」など、それぞれの思いを講師自身の言葉でお伝えしています。授業が、金融の知識や方法論だけで終わってしまわないように、講師からの最後の

メッセージもライフプランニング授業では、欠かすことのできない大切な要素だと考えています。

4. 受講生徒の反応

ほとんどの生徒が人生で初めて、ライフプランニングを体験することになります。受講前はライフプランニングって難しそうに思ったけれど、実際は、とても楽しかったという感想が大半を占めます。

人生の計画を立てることの大切さを体感的に実感してもらえているように思います。

宮崎県においては、2015～2016年度の2カ年で、すべての県立高校（2年生）を対象に、ライフプランニング授業を実施しました。以下、生徒アンケートの結果をご紹介します。

Q) 将来を考えるために役に立ちましたか。	(N = 6,608 人)
・大いに役にたった	3,284 人 (49.7%)
・役に立った	2,980 人 (45.1%)
・あまり役に立たなかった	291 人 (4.4%)
・まったく役に立たなかった	53 人 (0.8%)

Q) どんな点が役に立ちましたか。	
(前問で「大いに役にたった」&「役にたった」と回答した生徒 N = 6,264 人、複数回答可)	
・将来の人生設計を真剣に考えなければならないと思った	4,520 人 (72.2%)
・人生は思ったよりもお金がかかる。改めて保護者へ感謝する気持ちを持った	3,203 人 (51.1%)
・将来を考えた上での進路選択が必要だと感じた	2,392 人 (38.2%)
・「今」すべきことを改めて考えたいと思った	2,179 人 (34.8%)
・夢と現実の折り合いを付けていく必要性を感じた	1,714 人 (27.4%)

このように、ほとんどの生徒が将来を考えるために役に立ったと回答しており、具体的には、人生を真剣に考えるきっかけや保護者への感謝の気持ちが湧いたことを挙げるケースが多く、現実と折り合いをつけるなど、消極的な意味合いで役に立ったと答えた生徒は相対的には少数派という結果になりました。

5. 家庭科における導入

ライフプランニング授業は、2時限連続での実施を基本としていること、単発授業として完結していることなどから、これまではキャリア教育プログラムとして「総合的な学習の時間」に実施するケース

が大半を占め、家庭科としての導入実績は決して多くはないというのが現状です。



しかしながら、10年以上継続的に実施いただいている中高一貫校では、家庭科として導入されていて、立てたライフプランを金銭面から検証でき、専門家のアドバイスとともに学べるのは貴重な機会と評価をいただいています。

学習指導要領における、家庭科の目標「人間の生涯にわたる発達と生活の営みを総合的にとらえ、家族・家庭の意義、家族・家庭と社会とのかかわりについて理解させるとともに、生活に必要な知識と技術を習得させ、男女が協力して主体的に家庭や地域の生活を創造する能力と実践的な態度を育てる」と照らし合わせてみると、ライフプランニングが家庭科に欠かせない要素であることは明白であると言っても良いと思います。

高校での家庭基礎「生涯の生活設計」、家庭総合「生活における経済の計画と消費」、生活デザイン「消費や環境に配慮したライフスタイルの確立」、中学校家庭科「身近な消費生活と環境」などの単元において、ライフプランニング体験が加われば、生徒の教科への理解、関心がより深まると思われます。

具体的には、プランをビジュアル化するために、ライフプラン表を使った学習を行うケースもあり、計画を立てる楽しさを一層感じた、世代間を超えてのライフプランテーマ（高齢化問題、介護等）が見えてきた、という声もいただいています。

6. 自己変容のきっかけに

ライフプランニングを体験すると、大人でも人生で大切にしたいものに気付き、日々の行動に変化が起ることを、ライフプランナーは仕事を通じて知っています。

授業の事前打合せで、先生から、現実の厳しさを知ると生徒が萎縮したり、希望を失ったりするのではないかという懸念の声をお聞きすることがありますが、人生全体を見通しながら将来の選択に思いをめぐらしますので、むしろ生徒にとっては、現実も踏まえながら、自分の価値観に基づいて人生を選択することにつながっていくように思われます。

実際、授業後、「進路や履修コースを変更したいと申し出てきた生徒がいた」「ゴールデンウィーク頃、卒業生が仕事を辞めたという話をこれまで聞いていたが、それが今年はなかった」という話を先生からお聞きしています。

ライフプランニング授業が、生徒自身の夢の実現や目標へのモチベーションを高め、行動変容のきっかけになったとすれば、関わった講師（ライフプランナー）にとっても大きな喜びになります。

(注) ライフプランナーは、会社からの指示で授業の講師を引き受けるのではなく、通常業務がある中、次世代の育成にも関わりたいという自らのボランティア精神で、時間やコストを調整して、講師を引き受けています。会社からの金銭的な補助は原則ありません。

7. より効果的な授業をめざして

授業方法も、受講生徒の数と派遣可能な講師の数に応じて、グループワークを中心としたものから、体育館等で一斉に行うものまで用意しています。それぞれに特徴はありますが、授業の効果（生徒の感想など）が大きく変わるということはありません。

しかし、効果的な授業を実施するには、いずれの方法においても、学校（先生方）と当社（講師）との相互理解と緊密な連携が欠かせないということです。それは窓口になられる先生だけでなく、対象が学年全体であれば、学年団の先生方全員との連携も含めて大切だと考えています。

過去には、窓口の先生との打合せのみに終始し、先生全体との連携が不十分なまま授業を実施したことで、授業の目的が十分に生徒まで伝わらず、集中力を欠いたまま終わったケースや盛り上がったものの、ゲーム的な面白さばかりが目立って終わったケースなどもありました。



私たちは、ライフプランニングの専門家ですが、その知識やスキルを提供するだけの授業で十分とは考えていません。先生方との打合せを通じて、授業のねらい、内容の確認、生徒の特徴・様子、関わり方で留意すべき点、先生が伝えたいメッセージ、最終的にこうあって欲しい生徒の姿などをご教示願いたいと考えています。なぜなら、ライフプランナーは、先生方の思いや情報を共有することで、講師として、ニーズに応じた授業の組み立て、資料作成や予行練習などの準備を行うことができるからです。

一方、これまでも「人生とお金」や「ライフプランニング」にあまり関心がない、あるいは苦手意識をお持ちの先生もいらっしゃいました。しかし、ライフプランニング授業を、講師であるライフプランナーに任せきりにはしないでください。なぜなら、先生自身がライフプランニングの意味を理解し、具体的に関われば関わるほど、生徒たちは興味関心を持って授業に臨み、結果的に多くの気づきを得ることができるということを経験的に私たちも感じているからです。

今後、先生方が主体的に関わり易くするために、家庭科のような教科の中で、ライフプランニング授業を取り扱っていただくことにも力を入れる必要があると思います。

8. 最後に

ライフプランニング授業が10年以上にわたって継続し、全国に広がったのは“LIFEPLANNER VALUE”（ライフプランナーによる提供価値）や“One Love One Trust”（ひとつの愛がひとつの信頼を生む）という当社の企業風土・文化に依るところが大きいと思います。

2013年度には、それまでの活動が認められ、第4回キャリア教育アワード最優秀賞（経済産業大臣賞）を受賞いたしました。

今後も企業の社会的責任として、社会からの要請に応えて行きたいと思っています。

【問い合わせ先】

〒100-8179 東京都千代田区大手町 1-9-2
 大手町ファイナンシャルシティ グランキューブ
 ソニー生命保険株式会社 広報部
 電話：03-5290-6228
 HP：<http://www.sonylife.co.jp/volunteer/lp/>