

経営者の目と消費者の目を同時に養える金融教育

山梨県立甲府城西高等学校教頭
(元甲府市立甲府商業高等学校教頭)

樋口 勝彦

1. はじめに

社会の大きな変動とともに、教育に関わる今日的な課題は山積している。

特に、社会問題の中で急務を要する学習に金融教育がある。これまでは、親から子へ孫へと、お金の大切さや使い方、保証人のことなどが自然に伝えられてきた。しかし、最近では、社会の核家族化、あるいは伝え手の大人が未成熟のため、子どもに正しい価値観を伝えられなくなってきた。それにも関わらず、商品代金を分割で支払うクレジットカード、銀行カード、キャッシングカード等の発行が年々増加し、さらに、金融自由化を背景に自己責任で個人が資産を管理・運用することが求められてきている。

商業教育は、社会生活と密接に関係し、極めて応用性に富んでいる。商業科目を学ぶと、経済社会のしくみを良く理解することができる。それは、勤労意欲や職業意識の向上にもつながり、就職・進学への意欲を確かなものにしてくれる。さらに、簿記・情報処理・販売サービスなど商業の分野の専門的知識や技術を身に付け、職業資格を取得し、問題解決力・コミュニケーション能力・職業観などを養うことが生きる力となる。

商業教育は、より良い経済人を育成するのが大きな目標だが、経済人と消費者は対立するものではなく同等の関係であるため、消費者として金融教育を学ぶことは、同時に経済人を育成する上で、大きな価値がある。

2. 金融教育研究校について

金融教育研究校は、生徒・児童・幼児それぞれの発達段階に応じて、現在および将来の生活を支える金融・経済に関する正しい知識の習得、または金銭や物に対する健全な価値観の養成を図るため、具体的な教育を実践し、その効果的な方法を研究することを目的とする。

金融広報中央委員会が中心となり、各都道府県金

融広報委員会および、政府、地方公共団体、民間団体と協力して消費者教育活動を展開する。

前任校である甲府市立甲府商業高等学校において、平成15年7月1日から平成17年3月末までの2年間、金融教育研究校の委嘱を受け、商業科・公民科・家庭科・総合的な学習の時間等を総合的・横断的に活用し、幅広い取り組みを行った。

研究内容は、直接金融と間接金融、ペイオフ、マルチ商法、カード、契約、保証人の責任、多重債務、消費者金融などである。そして、幅広い金融知識を学習させ、「豊かな生活感覚」「正しい金銭感覚」を身に付けることをねらいとした。

(1) 金融経済学習の支援

- ・講座・講演会の開催のための資料や講師の派遣（無料）
- ・金融学習グループでの学習活動の支援
- ・教育現場で活用できる教材、資料、ビデオ等の作成配布
- ・一年間に15万円の支援（資料の作成費、印刷費、通信費等の経費）

(2) 活動事例

- ・商業科・公民科・家庭科・総合的な学習の時間等の活用
- ・職業選択と生活設計を結びつけたライフプランの学習
- ・預金、株式、債権、生命保険、損害保険の学習
- ・契約を締結する際の留意事項と自己責任の学習
- ・金融商品の機能とリスクの学習
- ・通信販売やインターネット取引の学習

3. 甲府商業高校における授業展開例

甲府商業高校では、特に商業科において、次のような取り組みを実施した。

秘書実務 ネット社会における悪質商法

課題研究 証券広報センター HP における株式学習ゲーム

ビジネス基礎 日本銀行甲府支店見学と日銀の役割

の学習

総合的な学習の時間 模擬デパート（甲商デパート）の実践活動

以下に、取り組みの一部を紹介する。

◆「甲商デパート」起業家をめざす

(1) 事例の位置付け

①実施学年：1 学年

教科等：総合的な学習の時間（1 単位）

②起業家をめざす

(2) ねらい

商業教育の完成を目指して、本校の特色の一つである「甲商デパート」を主テーマに、

①甲商デパートの実践活動の体験を共有しながら、生徒各人の責任感・積極性・自主性・創造性・社会性・協調性・連帯感を養う。

②多様な学習形態により、情報の収集・調査・まとめ方・報告や発表・討論の仕方などの学び方を身に付けさせ、生徒自ら考え、判断できる力と表現する力を養う。

③地域の人々に、甲商デパートにおける生徒の活動状況を紹介し、商業教育及び商業高校の認識と理解を深めてもらうとともに地域社会との連携を図り、開かれた学校を目指す。

④「自己実現」のために、これまで得た知識・技能を総合的に生かし、正しい勤労観・職業観を養い、

生きる力を身につける。

⑤金融や経済活動に関する正しい知識の習得、金銭や物に対する「正しい金銭感覚」「豊かな生活感覚」を身に付ける。

(3) 展開の特色

①起業家精神の育成

②企業としての責任

③自分が理想とする店作り

・取り扱う商品の決定……1 時間

(4) 構成

甲商デパートへの取り組み（9 時間）

①ガイダンス……1 時間

②甲府商業の歴史……1 時間

③甲商デパートに向けて……4 時間

④起業家をめざす……1 時間

⑤紫紺祭について……1 時間

⑥仕入れ先について……1 時間

(5) 本時の展開

①本時の目標

・自分が取り扱いたい商品を考えさせる。

・クラスで取り扱いたい商品を決定させる。

②本時の展開

本時の指導過程（表 1 参照）

(6) 教材・資料

具体的な甲商デパートの取り組みを始める前に、次のようなアンケートを行い、生徒たちに起業家に

表 1

	学習内容・学習活動	時間	教師の支援・指導上の留意点	資料 評価と観察の方法
導入	・前時の学習内容を簡単に説明し本時の内容を告知する	5 分	・理想の店づくりについて考えさせる	・答えさせる (知識・理解・社会性)
展開①	・自分が起業するとしたら（前回宿題として配布したプリントを完成させる）	15 分	・「これであなたもひとり立ち」を活用したプリントで考えさせる ・具体的商品を考える ・取り扱う商品のうち貴金属類・魚・肉等は除く	・ノートに書かせる ・机間巡視（前回の宿題・課題をして来ているか） (思考・判断・企画力)
展開②	・取り扱いたい商品と経営方針の発表	10 分	・理由について簡単に述べさせる	・発問し答えさせる (技能・表現・発言能力)
展開③	・商品の決定と経営方針の決定	15 分	・クラスで扱う商品を決定する ・経営方針の決定 ・取り扱う商品が他のクラスと重複した時の調整を生徒間で行う	・全員が参加しているか ・机間巡視及び発表 (技能・表現・社会性)
まとめ	・本日のまとめ ・次の時間の予告	5 分	・利益を上げるにはどのような工夫が必要か考えさせる	・本時が理解できたか (知識・理解・自己評価)

ついて考えさせる機会を設けた。

〈資料（起業家について考える）〉

● 次回の授業で発表していただきます。考えておいてください。

- ① 甲商デパートでは、どのような商品を扱いたいと思いますか。その理由も挙げてください。
- ② 甲商デパートではどのようなことを重視した経営を行いますか。（経営方針）
- ③ 甲商デパートではどのような役割分担を希望しますか。また、その理由も書いてください。
- 起業家を目指すに当たって考えてください。
- ④ どのような企業を興しますか。
 - ・ 商店名はどのように付けますか。
 - ・ どのようなマーク（ロゴタイプ）を付けますか。
- ⑤ 営業資金はどのように調達しますか。
- ⑥ 売上を伸ばす（繁盛する店にする）にはどのようなことが考えられますか。どんな努力をしますか。
- ⑦ 営業時間や休みはどうしますか。
- ⑧ 会社としての社会的責任をどのように考えますか。
- ⑨ どのような立地条件に店を開きたいですか。
- ⑩ 市内の商店街がシャッター通りになり元気がありません。どうしたら活力のある商店街になると思いますか。アイデアを出してください。

(7) まとめ

甲商デパートは、以前は生徒会を中心に行っていたが、金融教育研究校の委嘱を受けてからは、各学年の各クラスで取り組みを行うというように方針を変更した。

それぞれのクラスで、取り扱う商品を決め、仕入れ、値段を付け、販売をする。そして、貸借対照表や損益計算書を作成して会計処理を行い、最終的には経営分析まで行う。消費者、そして経営者の両方の立場からものを考えることが求められ、これまで以上に充実した実践教育の場となった。

◆企業のホームページ・新聞等から、連結財務諸表を検索し経営分析を行う

(1) ねらい

消費者金融会社はどの位の利益を上げているのか。全国に多くの支店や無人店舗を展開し、派手なCM活動で事業展開を行い、このデフレスパイラル経済状態でも経営状態がよいといわれる代表的な4社の分析を行う。

- ① 企業のホームページや有価証券報告書を閲覧し、

連結財務諸表から必要なデータを入手する。

→ パソコンやホームページの閲覧・活用ができる。（関心・意欲・態度・技能・表現）

- ② 表計算ソフト（エクセル）を活用して、必要なデータやグラフを作成する。

→ 表計算ソフトが活用できる。（思考・判断・知識・理解）

- ③ データを解析し、収益性・安全性・成長性などを比較する。

→ 計算式などが理解でき、財政状態が理解できる。（技能・表現・知識・理解）

- ④ 会社の売上高と株価との関係を調べる。

→ 知識の広がりを推し進める。（関心・意欲・態度）

- ⑤ 次の課題を発見させる。

(2) 構成

授業時間（4時間）

- ① 連結決算書からデータを調べる……1時間
- ② データ入力と計算式の入力……1時間
- ③ データの分析・解析……1時間
- ④ まとめと課題……1時間

(3) 教材

次の各項目において、計算式から得られた結果から、会社の実態がどうかグループで討議し、その後発表する。

- ① 収益性はどのくらいあるか。

・ 売上高に占める営業利益(%) = (営業利益 ÷ 売上高) × 100

(売上高に占める営業利益の割合で営業活動における利益率)

・ 売上高経常利益率(%) = (経常利益 ÷ 売上高) × 100

(売上高に占める経常利益の割合で経営活動の成果を示す)

・ 総資本経常利益率(%) = (経常利益 ÷ 総資本) × 100

(総資本に対してどれだけの利益を上げているかを示す。低い場合は収益確保に役立っていない店舗あり)

- ① 安全性は高いか。

・ 自己資本比率(%) = (自己資本 ÷ 総資産) × 100
(会社の安全性をチェックできる)

・ 流動比率(%) = (流動資産 ÷ 流動負債) × 100
(流動負債を支払う原資として流動資産がどれく

らいあるか)

- ・負債比率(%) = (負債 ÷ 自己資本) × 100
(負債が自己資本の何倍になっているかを表し、数値が低いほど良い)
- ・株主資本当期純利益率(%) = (当期利益 ÷ 自己資本) × 100
(株主のお金が、いかに利益になったか)

③企業に元気や活動性があるか。

- ・総資本回転数 = (売上高 ÷ 総資本)
(総資本からどれくらい売り上げを上げたか、資産が過大化していないか、回転率で見る。回転数は大きい方がよい。過大化すると、企業の命が取られる恐れあり)

④成長性について

- ・自己資本増加率(%) = (当期自己資本 - 前期自己資本) ÷ 前期自己資本 × 100
(自己資本が増加すると会社の安定性が増す)
- ・経常利益増加率(%) = (当期経常利益 - 前期経常利益) ÷ 前期経常利益 × 100
- ・当期純利益増加率(%) = (当期純利益 - 前期純利益) ÷ 前期純利益 × 100

(4) まとめ

生徒たちは、新聞紙上をにぎわした企業のその後の経営状態や、就職先などで興味のある会社については興味があり、真剣に取り組んでいた。

簿記会計で、貸借対照表や損益計算書を作成するが、通常の授業では、ただ数字の正解を出すことにとどまってしまう。しかし、このような経営分析を

行うことで、さらに授業の内容を深化させることができた。

4. おわりに

2005年4月から、「ペイオフの全面解禁」が実施され、1,000万円を超える預金は保証されなくなった。年金運用も確定拠出型年金(401K)が導入され、年金も自分の判断で運用しなくてはならなくなり、これからの社会人には、証券口座を開設することが求められてくるだろう。しかし、一方で国民のおよそ33%に証券知識がない、との報告もある。さらに今後は、直接金融と間接金融の両方が機能することで、日本経済の活性化を図ることが求められる。

今回、甲府商業高校での金融教育の取り組みを通じて、その必要性を痛感した。また、公民科や家庭科の教員の協力のもと、ビジネス基礎や簿記会計、課題研究、総合的な学習の時間などの授業を通して、金融に関する知識をわかりやすく深く伝えられることができたのは、商業高校であったがゆえであると思う。

生徒の目が社会に向き始めた高校生の時代に、お金の循環システムやお金には限りがあることを理解させることは、動きの激しい世の中を生き抜くために欠くことのできない取り組みである。悪徳商法やカード破産、多重債務などの問題は、常に私たちの身近にある。それらの被害者にも加害者にもならないために、今こそ金融教育が必要なのである。

新刊

就職試験のための面接＋作文

B5判／64頁 定価400円

- 話す、聞く、書く Lesson で面接試験・作文に必要な基礎力を養成できます。
- 企業採用担当者が何を求めているか、という立場に立った面接ノウハウを解説しました。

新刊

推薦入試・AO入試のための面接＋小論文

B5判／72頁 定価400円

- 推薦・AO入試突破の基本をまとめました。
- 面接・小論文に共通の対策となる、論理的な考え方を養うことができます。
- 小論文の頻出テーマごとにポイントを整理し、模範解答を掲載しました。

文部科学省選定ビデオ DVD版 10月発売予定

高校生の 新・就職面接の攻略

VHSビデオテープ 約25分 定価18,900円

- 企業は志望者に何を求め、面接でどのような質問をするのか？ 企業の採用担当者・就職指導の専門家が、そのねらいを詳しく解説しました。

文部科学省選定ビデオ DVD版 10月発売予定

高校生の AO入試面接の攻略

VHSビデオテープ 約25分 定価18,900円

- 大学は受験者に何を求め、面接でどのような質問をするのか？ 大学の採用担当者が、そのねらいを詳しく解説しました。

より効果を高めるために：