

# 近江商人の『三方よし』を学ぶ金融教育

—生徒自主開発商品「オリジナル鞆」—

## 金融教育の現場レポート

「金融教育」は、社会の中で生きる力を育むことを目的として行われる教育です。このコーナーでは、金融教育の授業がどのように進められているか、教育現場に立つ先生や、授業を受ける生徒の姿をレポートします。

今回は、滋賀県立大津商業高等学校の田村光宏教諭が行われた、ベンチャービジネスの企画から販売までの実践を通じて、近江商人の経営者精神を学ぶ金融教育の取り組みをご紹介します。

### 金融教育に『4つの目的』を設定したカリキュラム

創立105年の歴史を誇り、商業高校として地域の伝統に根付いたビジネス教育を展開する滋賀県立大津商業高等学校。「生徒の自主活動による人間育成」を教育目標の重点に掲げる同校では、スポー

ツ系、文化系ともに部活動や生徒会活動も活発に行われ、平成18年、19年度は金融教育研究校の委嘱も受けました。

### 近江商人の商法と経営者精神『三方よし』

担当となった商業科の田村先生は、「お金の大切さ、お金を稼ぐことの大切さと難しさを知る金融教育」「グローバルな世界を知る金融教育」「悪徳商法から自らの身を

守る金融教育」「悪徳商人の側に立たせない金融教育」の4つの目的を設定。その目的に即し、『ビジネス基礎』『国際ビジネス』『経済活動と法』『課題研究ベンチャービジネス講座』の4つの科目の中で、実践教育

を行いました(20頁図表1参照)。今回の実践で田村先生のオリジナルティが際立ったのが、『ビジネス基礎』の中で学ぶ「近江商人について」のカリキュラムです。

「勤勉」「儉約」「正直」「堅実」で知られる近江商人の経営者精神は、「商売は、売り手によし、買い手によし、世間によし」という『三方よし』。田村先生には、近江商人の精神が、イギリスの経済学者マーシャルのいう『経済騎士道(高貴な公共精神)』にもつながること、つまり『お

金を稼ぐことや、お金を使う行為を、人々の幸せに貢献するものにするべきだ』という意識を、金融教育の理念として根付かせていきたいという思いがあったそうです。

また、『薄利多売』『陰徳善事』『始



滋賀県  
県立大津商業高等学校  
田村光宏教諭



大商オリジナル鞆の予約販売・引渡



平成19年度生徒自主開発商品(ロゴ入りタオル)



平成20年度以降のオリジナル商品(バン)



にと宣伝活動を  
積極的に行い、  
製造元企業とも  
1個当たりの単  
価交渉を粘り  
強く行いました。

また、陰ながら良いことにお金を  
使おうという『陰徳善事』や、でき  
るだけ無駄な経費を削ろうという  
『始末』の考えもさまざまな場面で  
意識させ、「世の中に貢献しつつお  
金を稼ぐ」というビジネスの本質は  
理解してもらえたと感じています」  
と田村先生は話します。

末』への理解を通じて、お金を稼ぐ  
ことやお金の使い方について考えさ  
せる授業を行いました。

例えば、『ベンチャービジネス講座』  
でオリジナル鞆を作る実践は、『薄  
利多売』により、生徒が少しでも安  
価に購入できるようにするとともに、  
1つでも多くの予約注文が入るよう

「国際ビジネス」と「経済活動と  
法』では、悪徳商法から身を守るた  
めの学習と、日本を含めたグローバ  
ルな金融への理解を深めることを目  
的に、金融広報委員会などからの  
出前授業を利用して、外部講師を  
招いて講演会を行いました。

テーマは、「携帯電話の落とし穴」  
「悪徳商法の落とし穴」「金融取引  
とリスク」「経済学への誘い」「M&A  
について」「デリバティブについて」な

**出前授業で視野が広がる  
きっかけづくり**

ど、高校生にとって身近な話題から経済学、あるいは将来社会に出てから役に立つ内容までさまざまです。

「比較的高度な内容でしたが、生徒からは『全部は分からなかったけど面白かった、興味が持てた』など反響も大きく、金融に関するいろいろな視点を獲得する機会になりました」。

### 責任・リスクが生徒を育てる 自主開発商品

実践の山場のひとつは、3年生の選択科目『課題研究・ベンチャービジネス講座』でした。

18年度は38名を3チームに分け、「オリジナル鞆」「オリジナルシール」「大津市パワーアップ夢実現事業（商品販売・うどん販売）」の会社を作る（起業する）ところからスタートしました。ニーズ調査、デザイン企画、販売価格の設定（予定価格や製造原価の学習）、業者の選定・交渉（商談）、資金調達など、ビジネスの企画・製造・販売のプロセスすべてを生徒が自主的に考え、行動する形で進められます。

特に課題となったのは、資金の借り入れと実際に資金が不足している時の商品の製造・販売方法です。

生徒同士の話し合いによって、生徒会から若干の借入れを行おうことを決め、資金が足りなくても商品製造を依頼できる方法として、『予約販売方式』が発案されたと言います。また、製造元企業には、「高校生として甘やかすのではなく、一取引先として厳しく対応してやってほしい」と学校側から依頼し、学校以外の第三者から生徒が現実社会の厳しさを学ぶ機会も取り入れました。

「すべて生徒に任せることは、責任もリスクも生徒自身に負わせることでしたので、生徒たちは悪戦苦闘しながらも、実際にお金を使う難しさを学んでいきました。売れずに落ち込む場合もありますが、それが反省と次への工夫につながっていく。素晴らしい学びになったと思います」



18年度  
自主  
開発商品  
オリジナル鞆

【図表2】予約販売の広告



【図表1】科目と内容

目的	科目	内容
お金の大切さ、お金を稼ぐことの大切さと難しさを知る	●18年度「課題研究」 ベンチャービジネス講座 ●19年度「課題研究」 ベンチャービジネス講座	商品開発（オリジナル鞆、タオル、シール）、チャレンジジョブ、大津市パワーアップ夢実現事業
グローバルな世界を知る	●18年度「国際ビジネス」 ●19年度「国際ビジネス」	「M&Aについて」「金融ビッグバンについて」「エコファンディングについて」「経済学への誘い」「デリバティブについて」「金融取引とリスクについて」
悪徳商法から自らの身を守る	●19年度「経済活動と法」 「金融教育公開授業」	「携帯電話の落とし穴」「悪徳商法の落とし穴」「金融取引とリスク」「平成19年度全国ルー金融教育公開授業in滋賀」
悪徳商人の側に立たせない	●18年度「ビジネス基礎」 ●19年度「ビジネス基礎」	金融ビジネスについて、近江商人について



【図表4】商談内容（一部）

9月22日	・靴についての要望、あいさつをFAX送信
9月26日	・デザイン計画FAX送信
9月27日	業者からFAX ・チャックの金具部分のサンプル写真 ・靴についての要望と送った絵についてのコメント
10月16日	放課後 ・顔合わせについて 近畿地区に行くこともないし、交通に時間をかけるのもつたいない。 (つめてやらないと時間がない)ので、顔合わせはなしで、連絡はメール・FAX・電話で。 ・[SHIGA DAISHO]の書体を決める ・セーラーのラインの幅を決める ・量産単価@3,000~4,000 ・サンプルから生地などを選ぶ ・ファスナーは黒 ・サンプルはまず黒を(その方が次の色でやるとき発展しやすい) ・サンプルは納期的に1つしか無理 ・実際に売る靴はロットで100個以上で ・ひもは上の出ている分を最小何cm~最大何cmかを ・取引条件 各靴100個以上、12月半ばまでこちらから、振り込み手数料はこちらもち ・11月30日に全額振り込み ・明日、商品名、学校名、名前(発注主・印)をFAXで送信
11月10日	・中敷きについて(布のついたものかついてないものか) ・サンプル代入金の連絡 ・黒100個、グレー100個を先に注文 ・管理台帳情報追加送信
11月20日	・追加注文グレー83個(黒については追加注文なし)
11月27日	・文化祭時の写真メールで再度送ります。 ・発送費は業者もちでしてもらえ。 ・売り上げは、黒は100個にとどかなかったが、グレーは注文したとおり。
12月15日	・黒のみ年内発送可、グレーは1月9か10日(両色同時納入)
12月21日	電話、FAX ・品質証明書の見本(FAX) ・納入希望日(決める)
1月 9日	商品すべて発送される。商品が届き次第連絡。
1月10日	商品到着。商品確認ができ次第連絡。すべて確認出来たので連絡入れた。

理念を学ぶことの  
大切さを実感

大津商業高校の卒業生は約3分の1が就職し、3分の2が進学。経済学部や経営学部に進学する生徒が多く、「将来は自分の店を持ちたい」と希望する生徒もいるそうです。

「私にとって、金融の仕組みなど、実際のな知識を扱うのがこれまでの金融教育の在り方でしたが、今回の実践を通じて、お金の稼ぎ方や使い方についての考え方、つまり『理念』を加味することが、金融教育に

は必要だと実感しました。そうした理念をベースに、買い物である生徒に喜んでもらうためにと、ほぼ原価で提供したオリジナル靴の取り組みなど、グループ活動での生徒の自主的な行動には目を見張るものがあり、手応えを感じています」と、田村先生は本実践の成果を話してくださいました。

オリジナル靴は、『ベンチャービジネス講座』を専攻する生徒に引き継がれ、2010年にはリニューアルされたデザインによる3代目オリジナル靴も誕生しているそうです。

【図表3】決算報告

課題研究「ベンチャービジネス講座」オリジナル靴会計

項目	数量・金額	備考
発注数量	283個	黒=100個 グレー=183個
返品数量	2個	黒=1個 グレー=1個
純売上数量	281個	黒=99個 グレー=182個
在庫数量	0個	
販売単価	3,150円	
総売上金額	885,150円	@¥3,150×281個
仕入代金支払額	832,020円	@¥2,940×283個
返品返金額	5,880円	不良品による返品
総支払経費	51,515円	サンプル制作費、送金手数料他
自己資金	34,000円	担当者による拠出金
純利益	7,495円	

近江商人の『三方よし』を学ぶ金融教育

— 生徒自主開発商品「オリジナル靴」 —

滋賀県

県立大津商業高等学校 田村光宏教諭