

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、埼玉県春日部市立中野中学校教諭・小谷勇人先生が前任校の同市立豊春中学校において、公民の授業で取り組んだ金融教育についてご紹介いたします。

※小谷先生は、この実践をまとめた小論文で、金融広報中央委員会主催

「第11回金融教育に関する小論文・実践報告コンクール」(2014年)「実践報告部門」特賞を受賞されました。

社会科学教諭として
「経済分野を魅力的にしたい」

「生徒の反応がいまひとつだな…」
小谷先生は教員生活3年目で初めて
公民の経済分野を指導したとき、率
直にそう感じたそうです。生徒たちの
「経済の学習って難しい…」と戸惑う
表情を見て、もっと魅力的な授業展
開が必要だと考えました。以来、経
済をテーマにした魅力的な授業の構
想を温め続けていました。

その2年後、前任校が全国銀行協
会の「金融経済教育研究指定校」に
選ばれたことをきっかけに、小谷先
生はお金のシミュレーション・ゲー
ムを授業に取り入れる機会を得ま
す。そこで得た「経済分野の学習に
は体験的な活動(シミュレーション)
が効果的」という感触が、新しい

教材開発に取り
組む大きなヒン
トとなりました。

その際に小谷先
生が注目したの
が、起業家教育
を基本としたカ
リキュラムです。

「21世紀の日本
をたくましくリ
ードするチャレンジ
精神旺盛な人材を
育むことが求めら
れている今、義務
教育の完成段階に
ある中学校3年生
の授業で起業家教

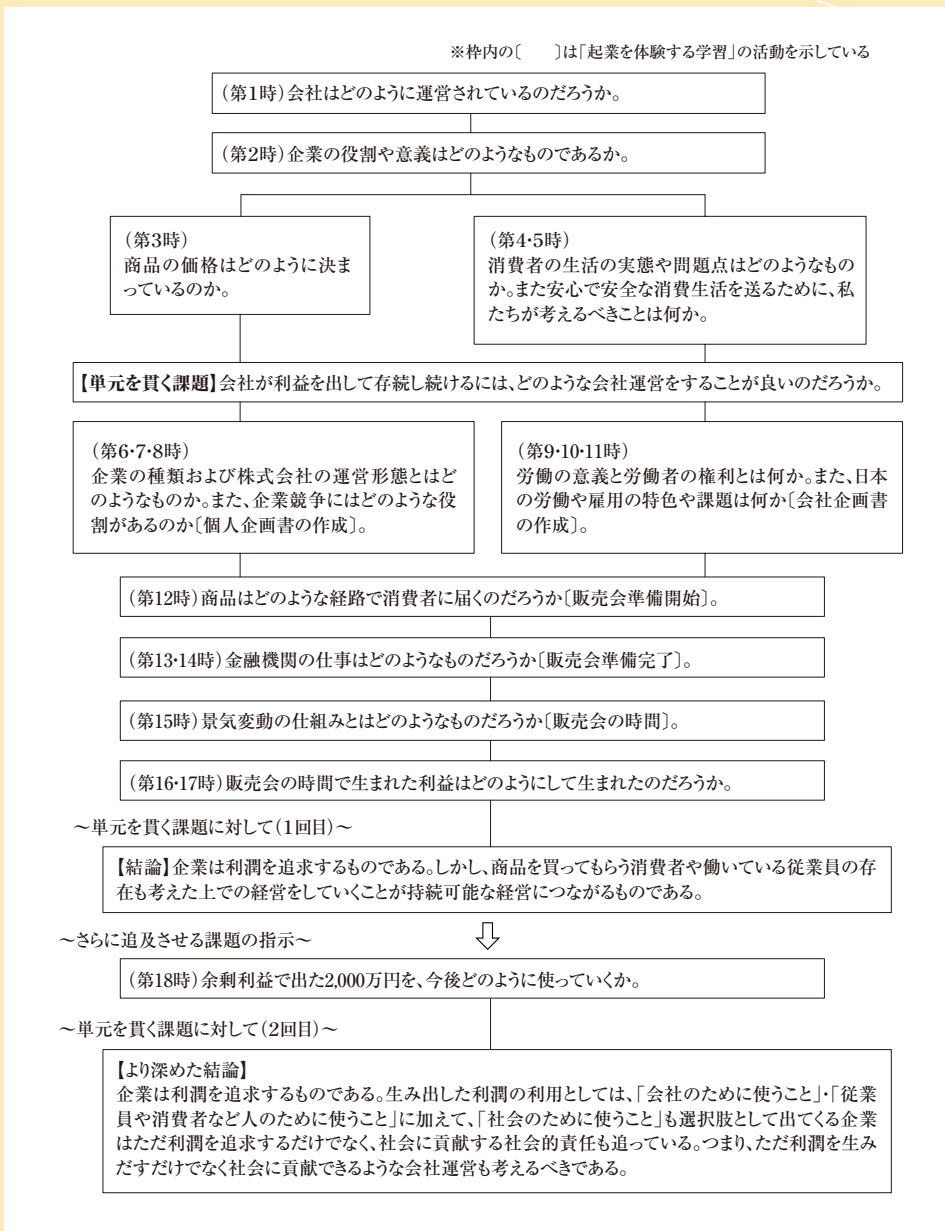
育を取り入れることは、非常に意義
があると考えました。学習指導要領
にも明記されている生徒たちの『生
きる力』を育む教育としても、課題



埼玉県
春日部市立中野中学校
小谷勇人教諭

を見つ、判断し、行動し、他人の
協力を得て解決することを学べる起
業家教育が最適だと考えたのです」。

【図1】単元の構想図



実践 「起業を体験する授業」の

小谷先生の起業家教育とは、まさに「起業を体験する授業」でした。

1 単位時間の半分ずつを使い、「教科書を活用しての学習」と「体験的な起業の学習」の2本立てで

授業を構成。その2部構成が相互に関連する内容であることはもちろん、前後の授業ともリンクさせ、より理解が深まるよう綿密な計画が立てられています。【図1】

たとえば、計18時間の授業計画は、中学校第3学年で履習する社会科公民的分野の経済分野の学習指導要領に準拠しており、それに加えて、小

谷先生のオリジナル教材「中学校から会社をつくらう」を副教材に体験的な起業の授業を行いました。【図2】

「体験的な起業」では実際に仮想の会社づくりを体験します。どういった会社をつくるのか、まず生徒が自分で考えた企画をプレゼンテーションし、企画の賛同者を集めてグループ（会社）をつくり、出資者を募り（メンバーで1人1000円を拠出。そのため保護者向けに説明会も実施）、商品を製造し、地域の人たちを集めて販売会を開催するまでが一連の流れです。

「まず、18時間の授業が生徒の記憶に鮮明に残るよう、構成には工夫に工夫を重ねました。実は、この構想を練り始めた数年前から、生徒たちが授業の中で常に合議制で活発な討論ができるような場を設け、話し合いのコツや周りの意見を聞いて自分かどのよう判断するかの特訓もしていたのです。実践がうまく展開できたのは、そういう下地も大切だったと感じますね」。

【図2】小谷先生のオリジナル資料

「中学校から会社をつくらう」

みなさんは将来どのような職業につきたいですか？様々な道が考えられますが、「会社に勤める」という選択肢とともに「会社をつくる」という選択肢を考えたことはありますか？
 今日から「中学校から会社をつくらう」という経済についての学習を行います。実際に会社をつくり商品やサービスを生み出し、販売までを中学校の体育館を使っています。

「これは大変なことになってきた！！」

さあ、中学校から自分だけの会社を作って大きな夢を追いましょう、そして実現しましょう！
 ※利益はかった費用を差し引き、みんなで募金する場所を3学期に決めて寄付することになります。

SCENE1 どのような会社をつくるか

私の会社は（ 商品を生み出す ・ サービスを生み出す ）会社になりたいと考えます。

このように商品・サービスを提供します

ねらいとする顧客	
大きな特徴	
何人くらいの従業員が必要か	

※生み出す商品・サービスの注意
 ①1つの会社につき1つの商品・サービスとする。
 ②商品やサービスは自分たちで提供できるものとする。（飲食物は不可）
 ③商品は学校内で製作可能なものとする。
 ④基本的に商品の作成に関する居残りはできないものとして考えること。
 ⑤なるべく元手となるお金をかけない方法を考えること。

売れる自信は（ ある ・ ない ）

1

SCENE5 会社としての事業計画書をまともしましょう。

会社名	会社のロゴ		
資本金	人×1000円＝	円	
社長名			
従業員名 （必要な 役職は増やしてください）	副社長 仕入れ	会計 製作代表	広報 販売代表

商品名			
商品のねらい			
商品の特徴			
ここがウリ！			
商品価格	目標生産量		
目標販売量	目標売上高(A)	円×	=

原材料の単価と数量	①	
	②	
	③	
	④	
	⑤	
原材料費総額		
販売にかかる諸費用		
目標利益額		

6



周囲も「そこまでやれる中学生」に感心

小谷先生はカリキュラム実践の1年以上前から具体的な準備を始めました。地域で起業している人から情報収集を行ったり、起業家教育に力を入れている全国の大学教授などに話を聞きに行き、起業家教育の学術的なテーマや意義について議論を交わしたこともあったそうです。

その地道な活動の結果、地元起業家の講演会をはじめ、地元の大學生が起業している実際の企業「有

限会社かいしゃごっこ」の全面的な協力による授業や、販売会で販売する商品やサービスの本格的な技術指導も行われました。

学校、保護者、地域の理解・協力を得て行われた販売会には、大勢の人が集まり、マスコミの取材も入るなど大盛況のうちに終了。小谷先生は「実際に会社をつくった人の話を聞く体験は生徒たちにとって印象的だったようですし、商品も、プリントタオルなど大人が普通にお金を出して買いたくなるものを実際に作って売ることができました。大人たちから『中学生がここまでやるんだな』と高



い評価をいただき、私一人では決してできなかった授業だと改めて実感しています」と地域や周囲と連携する重要性について話します。

中学生の起業体験の成果

このカリキュラムを終えたあと、

生徒たちには「自分でも何かを成し遂げられる」という自信が付き、受け身的な態度から「自分から考え実行しよう」という主体的な姿を目にする場面が多くなったと、小谷先生は振り返ります。なかでも「社長」を務めた生徒の成長は目覚ましく、経済に関する単元の定期テストで高得点を取る生徒も続出。その年の平均点も例年よりずっと高くなったそうです。

生徒たちからは

「経済のニュースに関心を持つようになった」、「お金を簡単に使わなくなった」という声も聞かれ、卒業式には「販売会の体験は忘れません」、「きっと将来の役に立つと思います」という感謝のメッセージも届きました。

「経済とは本来、生徒にとって身近な学習であるはずです。起業を体験することにより、本当の意味で経済を身近に感じ、基本的な知識と技能を身につける効果が出たと思っています」と小谷先生は大きな手応えを感じたそうです。

これからの世界を見据えた金融教育

「世界と向き合っていく人材を育てること」が、小谷先生が常に大事にしている基本理念です。今回の起業を体験する授業でも、「起業家精神を通して世界で十分に戦える意識を持たせること」を目標のひとつにしています。

今年の春からは新任地の中学校へ異動。人なつっこい生徒が多く、全校をあげて互いの「とりえとよさ」を認め合う校風に、社会科教

師としてどう向き合うかを思案中です。

「金融教育はまだ発展途上の分野ですが、生徒たちが日本を背負って世界と競える意識を持つための大事な取り組みのひとつだと考えています。生徒たちに、いかに主体性を持たせることができるかは中学校教育の重要なポイントで、金融教育はその突破口を担う分野だというのが私の実感です」。

大きな思いを託した生徒たちの成長を楽しみに、小谷先生の挑戦は新たな学校で再び始まったばかりです。



金融教育の現場レポート

『中学校から会社をつくろう』 ～日本を背負い、世界と向き合う人材を育てる金融教育～

埼玉県
春日部市立中野中学校 小谷勇人教諭