

くらし塾 さんゆう塾



巻頭特集
くらし再発見

ありがとうの世界

そこが知りたい! くらしの金融知識

金融商品の上手な利用法 浅井 秀一

金融教育の現場レポート

おみやげ購入を通じた金融教育の展開 東村山市立野火止小学校

連載 江戸のくらしと金銭観

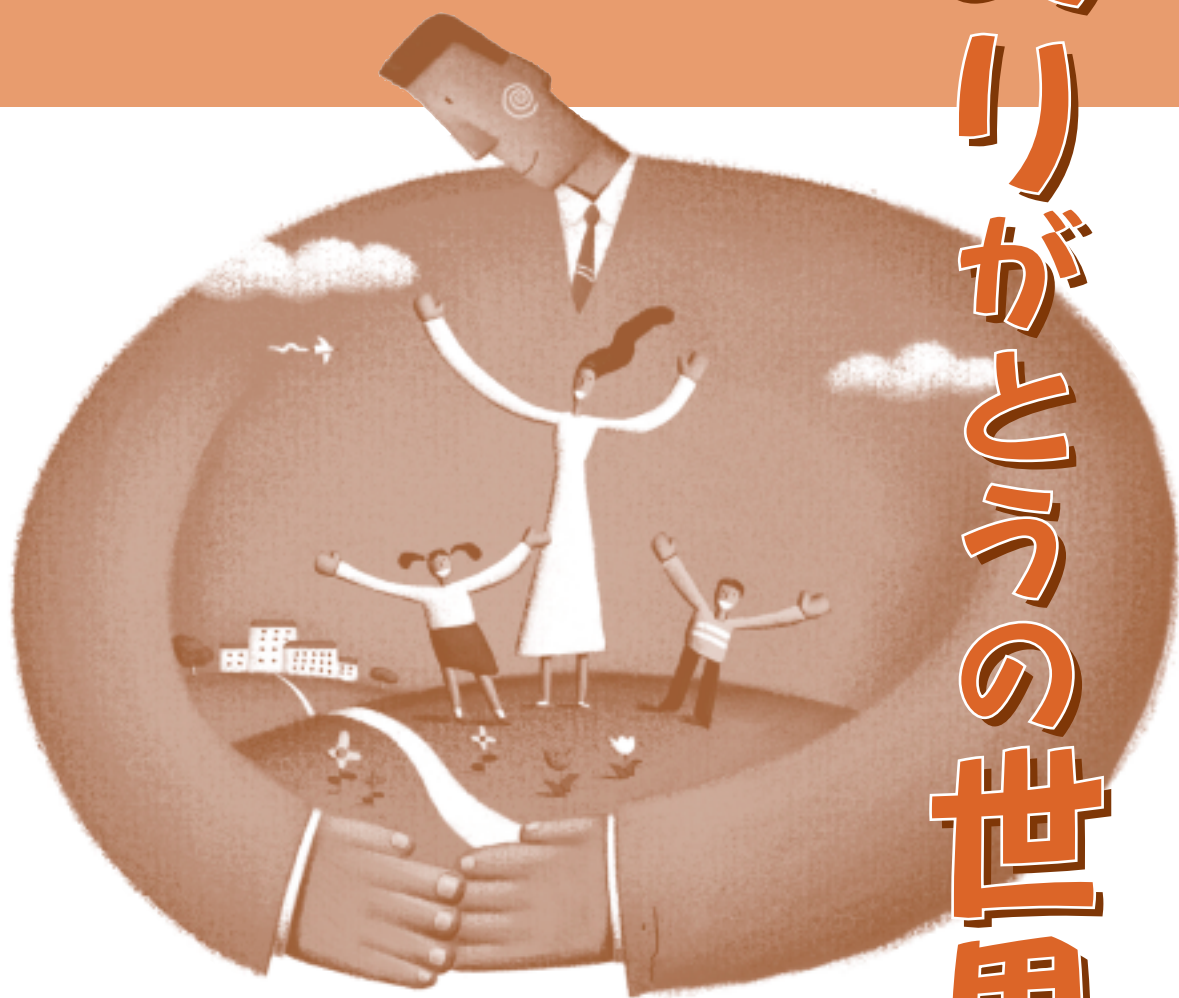
巨大マーケットとしての江戸 竹内 誠

知るぽると最前線

「教員のための金融教育セミナー」を開催

[巻頭特集] 暮らし再発見

ありがとうの世界



巻頭特集では、多忙な生活の中で
 ふと忘れがちだけれど大切なことをテーマとした、
 「暮らし再発見」シリーズをお届けします。
 今回のテーマは、「ありがとうの世界」。
 感謝の気持ちはあっても、なかなか口に出して言えない言葉、「ありがとう」。
 でも、素直に心を込めて、感謝の気持ちを伝えと、
 新しい世界が開けてくるかもしれません。
 さまざまな有識者の話などから、
 「ありがとうの世界」をもう一度見つめ直してみましょう。

目次

■巻頭特集 暮らし再発見

ありがとうの世界
 「忘れがちなありがとうを
 もっと意識したい」



3



■連載 江戸の暮らしと金銭観 ー第2回ー

10

巨大マーケットとしての江戸
 「江戸経済を支えたのは
 武家の莫大な消費力でした」
 江戸東京博物館館長 竹内 誠

13

■そこが知りたい! 暮らしの金融知識

金融商品の上手な利用法
 「金利状況に合わせて
 上手に金融商品を利用しましょう」
 有限会社ストックアンドフロー 代表取締役 浅井 秀一

18

■将来へのまなざし

「しっかりと次の時代に継承したい」
 伝統工芸従事者 大村 恵美

20

■知るぽると最前線

『教員のための金融教育セミナー』を開催

22

■金融教育の現場レポート

移動教室での
 おみやげ購入を通じた
 実践的な金融教育の展開
 東京都東村山市立野火止小学校



26

■今すぐ役立つ きんゆう知恵袋

株券電子化ってなあに
 株式会社大和総研制度調査部統括次長 横山 淳

28

■趣味の散歩道～生活いきいき～

絵手紙
 「モットーは下手でいい、下手がいい」
 日本絵手紙協会会長 小池 邦夫

30

■知るぽるとラウンジ

都道府県金融広報委員会の活動紹介
 金融広報アドバイザー紹介

33

■読者のおたよりコーナー

知るぽるとクイズ

34

■金融広報だより

金融教育ってどんなもの?
 編集後記

35

■知るぽるとミュージアム

ポスターが語る昭和の暮らし





作法とありがとう

小笠原 敬承斎（おがさわら けいしょうさい）
●聖心女子学院卒業後、英国留学。
二〇〇〇年、先代の遺志を継ぎ小笠原流宗家に就任。

基本は相手を大切に作る「まごころ」

室町時代から七百年の歴史を持つ小笠原流作法。小笠原敬承斎さんはその宗家として、伝統ある礼儀作法を現代に生かし多くの人たちに伝える活動を行っています。

「作法というと、堅苦しく思われるかもしれませんが、基本は相手を大切に作る『まごころ』にあり、その『まごころ』を表現した『かたち』が作法です。たとえば、箸を正しく持つのも、見た目の美しさのみが大事なわけではありません。お料理を作った方、食事への感謝の気持ちを、自然な振る舞いで表現するのです」

作法は、下位の者が上位の者に対して行うものと思われがちですが、そうではないと小笠原さんは言います。

「昔の武士は『八潮の贈答』という行事を大切にしていました。現在のお中元のようなものですが、これは部下から上司に対してではなく、上司から部下に対して贈り物を渡し、日ごろの感謝の気持ちを伝えていたのです。双方の感謝の交流が日常の行事を通じて行われていました」

お互いが気持ちよい空間を共有

だからこそ、私たちもありがとうを日々、くらしの中で生かしていくべきと小笠原さん。「お水一杯でも運んで下さった方に『ありがとう』と感謝の気持ちを伝えようと、相手のみならず、自分の過ごす空間もさわやかになるはずです」

ただ、やはり表現の仕方には気を付けたいところ。時と場所にあわせて感謝の表現があると小笠原さんは言います。

「作法が身につけていると、的確な判断、表現を自然に行うことができます。美しい振る舞いで自分の内面にある感謝の『まごころ』を的確に伝達したいですね」



コミュニケーションとありがとう



渋谷 昌三（しばや しょうぞう）
●一九四六年生まれ。東京都立大学大学院博士課程修了。文学博士。
現在、目白大学人間社会学部教授。
日本心理学会・日本教育心理学会・日本社会心理学会にも加入。

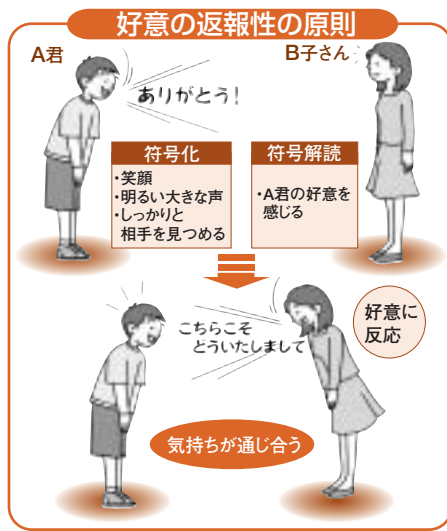
心と体が一体に

心理学からみた「ありがとう」の効用やコミュニケーションについて、心理学者の渋谷昌三さんは次のように言います。

「心底から、『ありがとう』と口に出したときには『ありがとう』の言葉と同時に、笑顔で軽く頭を下げるという行動が伴っているものです。このように、意識せずとも、気持ちが自然と表出行動として現れることを心理学では『セルフ（自己）・シンクロニー（同時性、共時態）』と呼びます。相手はこの表出行動を見て、本当にこの人は気持ちよさそうだと、『ありがとう』と言っているのだと判断します。いわば、言語以外の行動によつて、ありがとうという気持ちを符号化し、相手はその符号を解読することで、気持ちを理解するのです」

「好意」を明確に伝える工夫を！

ありがとうを交わすことが苦手という人があるのも事実。渋谷さんは「ありがとう」をスキルとして捉え、その向上に取り組むことも必要だと言います。



「『ありがとう』は、他者とのコミュニケーションにとつて不可欠な表現です。ただ、うまく表現できない人もいます。理由はどうであれ、その場合には、むしろコミュニケーションスキルと捉え、形から入ることも必要でしょう。

一方が相手にうれしそうに話しかけると、相手も同じように、うれしそうに返事をする。一方の好意の伴った働きかけに対して、他方が同様の反応を返す、この現象を『好意の返報性の原則』と呼びます。これを応用し、明るく、声、微笑み、会釈などを伴いながら『ありがとう』

小笠原さんのありがとうの作法 ワンポイントアドバイス

- ①「ありがとう」と伝える際、自然と行われるお辞儀。お辞儀と「ことば」は同時でなく、別々にしたほうがメリハリが出て効果的。まずありがとうと言ってからお辞儀をするというように一段階に分ける。
- ②丁寧すぎて、お辞儀が深すぎるのは時と場合によっては避けたい。自分が深くすることで、相手の返礼にも深いお辞儀を暗に要求してしまう。
- ③「御礼」「お中元」などを人に贈るとき、いきなり品物が届けられるのではなく、まず先に感謝の気持ちなどをしたためた手紙を出してから数日後に品物が届くというのが理想。事前に手紙を出せないときは、せめて品物にカードなどを添える。
- ④食事の作法は、作ってくれた方などへの感謝が背景にある。正しい箸遣いで「ありがとう」を表現しよう。箸の使い方では「嫌いな箸」には、箸で器を引き寄せる「寄せ箸」（下の写真参照）、それを食べようかと箸を宙に迷わせる「迷い箸」などがある。



とう」と言ってみましょう。相手はそれを好意と解読し、快く反応するものです。そこから気持ちが打ち解け、意気投合したコミュニケーションをもたらすことができるでしょう」

渋谷さんのありがとう伝達スキル

私たちの生活には、他者に『ありがとう』を交わす場面が多い。いつでも気持ちがよい『ありがとう』を交わしたいところ。他者に好印象を与えるための、ありがとう伝達スキルをまとめてみた。

- ①視線 相手の目を見る
- ②オープンな姿勢 微笑む、口を軽くあけると顔の筋肉も緩む、穏やかな表情。逆に口を固く閉じるのはクローズド
- ③相手との距離 パーソナルスペース、握手するぐらいの距離でありがとうが言えれば理想。だいたい六〇cm前後。これを親密距離という
- ④パラランゲージ・準言語 言葉の調子に注意。はつきりと大きな声で

これらが備わっている人を「オープナー」（相手の気持ちを開く人）という。オープナーの「ありがとう」は、例えば、あそこのお店にまた行きたいと思わせるような、「次につながるありがとう」。「口先だけのありがとう」はクローズドの「ありがとう」。相手に悪印象を与えることもあるので要注意。



菅原 裕子（すがはら ゆうこ）
●一九五二年生まれ。（有）ワイズコミュニケーション代表取締役。
親、教育者のためのコーチング・ワークショップ「ハートフルコミュニケーション」主宰。

コーチングとありがとう

私メッセージの重要性

コーチングとは、人が潜在的に持っている能力、さらには自立的に活動したいという意欲を引き出すコミュニケーション手法。このコーチングを駆使し、企業の人材育成などに携わってきたのが菅原裕子さんです。ありがとうの重要性を次のように言います。

「よく部下のモチベーションを上げるために、褒める場合がありますが、不用意に褒めても人は動きません。相手のためというよりも、自分の都合や機械取りで褒めても、褒められる側はあまりうれしいとは思いません。しかし、『ありがとう』は違います。この言葉に接すると無条件に人はうれしくなります。

それは、『ありがとう』が、『（私自身が純粋に）ありがとうがたい』と思ったからこそ出てくる言葉だからです。『私』を主語にしたこのような言い方を『私メッセージ』と呼びます。『（あなたは）えらい』など、あなたを主語にした褒め言葉や評価する言葉よりも強いメッセージ性

があります」

会議の冒頭で「ありがとう」

コーチングの基本は、相手を認めること。日々の挨拶やありがとうの呼びかけがそのベースとなります。

「例えば会議を行う際にも、まずは上司が『時間をつくってくれてありがとう』と挨拶することを私は勧めています。まずは時間がない中、集まってくれたという事実を認め、感謝する。これだけでメンバーのモチベーションが上がります」

風通しのいいコミュニケーション環境の構築も、部下のモチベーション向上のためには大切です。「例えば部下が、何か言いにくいことを相談してくる場合。そんなときこそ、『ありがとう』の力が発揮されます。まずは『相談してくれてありがとう』。一緒に解決策を考えよう。この語りかけることで、相互理解が進み、問題解決の糸口を探ることができるのです。相談だけでなく、提案や忠告、間違いの指摘など、素直に受け入れがたいことを言われたときほど、『言いにくいことを言ってくれてありがとう』と話すことが大切です」



寄稿 ありがとうと私①

「ありがとう」の五文字で人間は生きていける

大廻 政成（おまわり まさなり）
●財団法人 丸岡町文化振興事業団 福井県 事務局長

日本一短い手紙として知られる「一筆啓上賞」（現在は「新一筆啓上賞」）を募集して、今年で十五年目を迎えました。私は当初から携わっていますが、毎回たくさんのご応募を戴き、その総数は九十万通を超えています。

私がいこれまでの作品の中でもっとも感銘を受けた手紙が次のものです。

「お母さん 私を生んでくれてありがとう お母さんの子に生んでくれてありがとう」三十五文字と、規定どおりの短い文章です。しかし、この中には母親への感謝、愛情があふれています。娘さん、あるいは息子さんから、こんな感動的な手紙を受け取ることができたら、どれほど幸福でしょうか。私は講演する際に、この手紙を必ず紹介していますが、そのたびごとに、多くの人が涙します。「ありがとう」の五文字で人間は生きていけるんだと、そう私は信じています。

この賞に携わって何よりもうれしかったのは、応募作品とは別に、事務局や私個人宛の「サンキューレター」を数多くいただいたこと



です。「素適な企画をありがとう」。「この企画のおかげで夫婦の間の長年のわだかまりが解けました」。

コンクールに応募するという名目で、ご主人が奥様への日ごろの感謝を文章にする。それを読んだ奥様が、夫は普段何も言わないけれど、心の中では自分のことを気遣っていてくれたんだとあらためて気が付く。そんなケースもあつたようです。

みなさん、本当は言いたかったのに、照れくさくてなかなか言えなかった「ありがとう」。手紙に託して交し合えたことの喜びがどれほど強いものか。この賞がそのような形で役に立ち、喜んでもらえる。だからこれから先も、関係機関と協力しながら続けていきたいと強く思うのです。

※一筆啓上賞

平成五年スタート。毎年異なるテーマで作品を募集。平成十五年から新一筆啓上賞に。入賞作品を収めた単行本は、多くの人たちの共感を呼び、これまで文庫本を含め五百四十万部以上が読まれている。



ビジネスシーンでのありがとう活用術

①存在意義の確認のための「ありがとう」

人はただ働くだけでは、楽しくない。組織の中での存在意義を確認するために、明確な役割が与えられ、結果を生み、その結果が周囲に与えた影響を把握したいと望んでいる。役割の明確化と同時に、部下の仕事に対して、上司からの感謝の言葉は大きな意味を持つ。

②ありがとうの具体的な内容を伝える

上司は、ただ、漠然と「ありがとう」と言うのではなく、何に対して自分はありがとうと思っているのかを具体的に示すことが大事。書類を作ってくれた部下に対して、『ありがとう、これすごく見やすいね』と具体的に言う。直してもらいたいときには、『この部分をもつちよつとこうすると、もっと見やすくなるな』と指摘すると相手も気持ちよく、対応してくれる。

③上司に必要なのは「観察」

上司は「ありがとう」の言葉だけでなく、日頃から部下を認める言葉を、タイミングよく掛けてあげることが必要である。関心を持って部下の言動を観察すると、いろいろなところが見つかるもの。「君の机が一番整理されている」などと言葉を掛けることで、部下は自分は認められていると感じ、さらにモチベーションが高まる。

コラム

ありがとうの歴史

「ありがとう」は、形容詞の「有り難し（ありがたし）」の連用形「有り難く」の音便形から変化したものです。

本来は、文字どおり、あることが難しい、つまり、「世にまれである」「めったにない」という意味であつたといわれています。

やがてこれが転じて、人間世界を超越したものの、神仏への尊敬の意で使われるようになったといえます。

国語学者の岩淵悦太郎氏の『語源散策』によると、「世に極めてまれなことは、神や仏の力で実現されることが多い（中略）。本来、そういう奇跡を起した神仏の力や徳をたたえるわけだが、同時に、神仏に感謝する気持ちが心の中から湧き上がってくる」。

つまり、世にもまれで、貴重なことを、神仏の力、神仏の奇跡として、文字通り「ありがたい」と感謝するようになったわけです。やがて、おそらく江戸時代あたりから、身近な人に対する感謝を表す言葉として、使われるようになったといわれています。

ありがとうを意識しない日はない

斉藤 章児（さいとうしょうじ）

●立教大学卒業。一九六七年から三十三年間、東京農業大学
第二高等学校野球部監督を務め、全六回甲子園に出場。
二〇〇三年まで立教大学野球部監督。



チームワークに勝るものなし

私は、これまで三十年以上、高校・大学で野球部の指導に当たってきました。その中で私は『不如人和（人の和にしかず）』という言葉を大事にしてきました。人の和、つまりチームワークに勝るものはない。チームワークは、チーム全員が、互いに感謝や思いやりの心を持ったときに生まれます。

私は、この実践のため、徹底してキャッチボ

ールを教えました。相対した二人の人間が、ボールを投げ、そのボールを受ける。単純なことですが、キャッチボールは、相手への思いやりの気持ちを養います。相手が取りやすいように投げる。受ける方は、相手が投げやすいように構える。一球一球、相手に対してありがたさを感じながら、二人で協力してつくりあげていくのです。野球の連係プレーも、この思いやり、感謝の気持ちがあるからこそ、うまくできるのです。

お前のスパイクを磨かせてくれ

私が指導した野球部は、大所帯でしたが、野球のレギュラーは九人と決まっています。控えの選手を含めても、ベンチに入ることができる部員は限られます。しかし、私は『全員戦力』をモットーに部員を指導してきました。補欠の部員には、コーチ、ノッカーなどの役割



いい部員に恵まれた

高校野球の大会では学校の生徒も含めて、地域の人が大勢応援に駆けつけます。同じ学校で学ぶ生徒、地域の方が応援にきてくれることは本当にありがたいことです。応援に来た観客も含めて、全員で戦う意識を持てば、普段以上の力が発揮されます。応援に応えるためにも、必死にプレーする。そして、日々の練習の合間には、校庭の周りの清掃などを行い、応援に対するありがとうを実際の行動で表してきました。

これまで、私は指導者として、七百人を超える卒業生を送り出しましたが、過去に指導した子どもたちから、今でも『ありがとうございました』と言われます。このときほど監督冥利に尽きることはありません。私も彼らに対し、いい部員に恵まれた、そして、野球を通じて、彼らに人間として大事なことを教えることができたと感じています。過去の部員たちへ、『野球』というスポーツそのものの、そしてこれまで支えてくれた妻へ『ありがとう』の気持ちを意識しない日はありません。

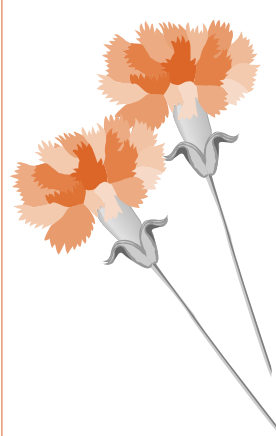
世界中に広まった母の日

世界各国には、さまざまな感謝を表す日がありますが、もっとも有名な日の一つは母の日でしょう。

母の日は二〇世紀初頭に、ある女性が、亡くなった母親を追悼するために、教会でカーネーションを参列者たちに配ったことが直接のきっかけといわれています。その後、アメリカ全土に広まり、ウィルソン米大統領の提唱で、五月の第二日曜日を、日頃の母の苦勞をいたわり、感謝を表す日として「母の日」は定められました。

やがて、国境や宗教観を越えて、ヨーロッパはもとより、アジア、アフリカ、オセアニアと世界中の各地域に広まっていたといえます。

母親に対する感謝の気持ちは、宗教や国境を越えて万国共通のものなのです。母の日に限らず、母親には、日頃の感謝の気持ちを込めて、「ありがとう」を言うてみてはいかがでしょうか。



日頃忘れがちな「ありがとう」もっと意識して感謝の気持ちを言葉で表しましょう

私たちは、感謝の気持ちを持ちつつも、なかなか「ありがとう」と相手に口に出して言うことができないものです。

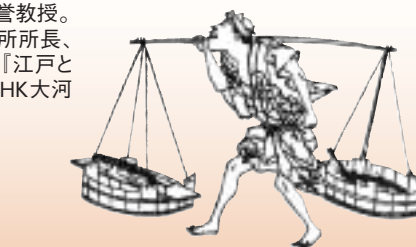
「ありがとうの世界」を見つめ直してみると、私たちの毎日のくらしと「ありがとう」は密接であることが分かります。

そして、実はとても大きな力を持っていることに気付かされます。それは人と人とのふれあいの喜び、幸せ感、モチベーションなどとも結びついているからです。

私たちは人間社会という大きな輪の中で、生きています。どんな能力を持った人でも、一人で何でもこなせる万能人はいません。誰かを助け、誰かに助けられるという、助け合いの世界で生きています。その中で、欠かせないものが感謝の気持ちであり、それを表す「ありがとう」の言葉であるでしょう。

これからは、もっと意識して、日常の中で、相手への「ありがとう」を探していきたいものです。そして、はつきりと笑顔で、「ありがとう」を交し合いたいものです。

巨大マーケットとしての江戸

江戸東京博物館館長
竹内 誠

二世紀半にもわたる「天下泰平」を民衆が謳歌した江戸時代は、くらしや文化、経済が目覚ましく発展した時代でもありました。第2回の今回は、江戸という巨大市場の成立、そこで行われた旺盛な経済活動や文化活動から、市場経済の原型がどのように確立したかを紹介します。

諸国の大名の力を結集して
実施された都市建設

江戸時代の主要都市、江戸、京、大坂を俗に「三都」と呼びますが、人口を基準にすると、江戸は三都の中で、抜きん出た存在でした。

とりわけ、十八世紀前半には、百万都市にまで発展し、京、大坂を合わせた人口よりも多かったほどです。何しろ、当時、ヨーロッパ最大の都市であったロンドンの人口は六十万人大ほどといわれています。まさに、江戸は世界最大の都市だったといえます。

しかし、徳川家康が入府した天正十八（二五九〇）年の時点では、まだまだ都市としての体裁を整えていませんでした。

本格的な江戸の都市建設は、徳川家康が慶長八（一六〇三）年に征夷大將軍に就任した以後といわれています。將軍

の命により、全国の大名を強制的に動員した「天下普請」が、家康、秀忠、家光と三代にわたって継続的に行われ、都市インフラが整備されていったのです。

参勤交代により
人口が爆発的に増加

天下普請により急ピッチで江戸の都市建設が推進されたものの、十七世紀の半ば頃は、まだ人口は五十万人には達していなかったといわれています。

それが、短期間のうちに二倍以上に膨れ上がり、十八世紀前半には百万都市にまで発展したのは、大きなわけがあります。寛永十二（一六三五）年に法制化された「参勤交代制度」がきっかけです。

これにより、諸大名は一年ごとに、江戸と国許での生活を交互に送るとともに、大名の奥方や世継ぎは江戸に居住することになりました。

結果、江戸に次々に大名屋敷が建設され、大名の世話をする家臣や奉公人が大名とともに江戸にやってきました。そして大名が国許に帰った後も、一定の家臣、奉公人などが江戸の藩邸に定住することになりました。さらに、その生活を支える商人、職人も江戸に集中し、雪だるま式に人口が増加したというわけです。

藩財政の半分を
江戸で消費

人口の増加に従って、江戸は一大消費都市としての性格を帯びていきます。この江戸の経済を支えたのが、武家の莫大な消費力でした。一般に、各藩ではその財政全体の約半分を、江戸で消費していたのです。つまり、江戸は武家もたらす多大な消費によって、繁栄した都市というわけです。

そのため、江戸は商人や職人にとって、魅力的な都市だったでしょう。他都市に比べて、はるかにビジネスチャンスも多かったはず。

通常、地方の城下町では、大取引先は、各藩一つしかありませんが、江戸では、二百五十もの藩が、独自に取引を行っていました。藩邸などに入出入りする商人、職

人は「御用達」と呼ばれていましたが、まさに、多くの御用達が、自分たちの提供するサービスや才覚、技術を武器に、江戸で活躍していたのです。

江戸初期は下り物が市場を席巻
徐々に地廻り経済圏が發展

このように、巨大マーケットである江戸の消費を支えていたのは武家ですが、江戸中期までその物資を供給し続けてきたのは、京、大坂をはじめとする上方の商人たちでした。呉服などの贅沢品や、出版物はもとより、お酒や塩などの生活必需品も、上方から大量に江戸に運ばれてきました。これを「下り物」といいます。

なぜ、流通コストを要する「下り物」が江戸の市場を席巻したのでしょうか。それは、当時、江戸の後背地である関東周辺地域は、まだ十分に産業生産体制が発展しておらず、特に技術を要するものは、上方の産品に対抗できなかったためです。

当時の江戸の目抜き通りはずらと上方に本店を持つ支店が軒を並べていたといえます。この支店を経営する上方商人を「江戸店持上方商人」といいましたが、江戸前期は、彼らが江戸市場を独占していたのです。



とうとめいしよにほんばしんけいならびにうおいちせんず

「東都名所日本橋真景并二魚市全図」（日本銀行貨幣博物館提供）
日本橋近辺の全景図が描かれている

そこが
知りたい!

くらしの金融知識

このコーナーでは、
くらしに身近な金融知識やその役立て方について、
有識者からわかりやすくアドバイスして頂きます。
今回は、ファイナンシャル・プランナーの
浅井秀一さんに登場して頂きました。

金融商品の 上手な利用法

有限会社 ストックアンドフロ
代表取締役 浅井 秀一

●あさい しゅういち●ファイナンシャル・プランナー。1988年には学生初の日本ファイナンシャル・プランナーズ協会会員に。現在は、主に個人へのファイナンシャル・プランの作成に従事するほか、雑誌・新聞等への執筆、テレビ出演、講演会などでも活躍。著書に『佐藤江梨子と浅井秀一のいちばんやさしいマネープラン』『図解:わかる住宅ローン』など。

Aさんのプロフィール		
Aさん	40歳	会社員
妻	38歳	専業主婦
長女	10歳	小学校4年生
長男	8歳	小学校2年生
年収	650万円	
貯蓄等	普通預金	70万円
	定期預金(1カ月)	300万円
	MMF	140万円
	米ドルMMF	90万円
	財形住宅貯蓄	200万円
..... 以上合計: 800万円		

金融商品ごとの 特徴を押さえよう

ゼロ金利政策が解除されてから一年
あまり経ちました。この間、預貯金金利
も少しですが上昇し、家計に利息収入
が戻りつつある状況になっています。
今回は、金利状況に合わせた上手な金
融商品の利用法を解説することで、皆さ
まのご参考になればと考えます。

まず、Aさんが利用している金融商品
を確認してみましょう。
金融商品にはたくさんの種類があり、
どれを利用していくか迷うことが多いの
ですが、それぞれの商品について、特徴を
理解することが大切です。
ここでは、①価格変動などのリスクがあ
るか②金利、③預入期間と換金
性、といった点から、金融商品を分類し
てみることにしましょう。

Aさんが夫婦は、給料からコツコツと貯
蓄に励んできたこともあり、貯蓄等の残
高は現在では八百万円程度になっていま
す。
Aさんが社会人になって以来、預貯金金
利は低下の一途を辿りました。特に、結
婚後はほぼゼロ金利の状態が続いたので、
預金等でとにかく貯めることだけを重
視してきたということです。
しかし、昨年の夏以降、金利が少しで
すが上昇してきたため、有利な方法はな
いかと考えるようになりました。手始め
に、MMFと米ドル建てのMMFを今年に
入ってから利用し始めたということです。



江戸のくらし と金銭観



下の「岩城升屋店前之図」の
一部を拡大

最先端好きの江戸庶民 初物食いを楽しんだ

豊かな消費体制が確立していた江戸
で発展した産業の一つが、外食産業です。
大名が国許に帰った際に、各藩では江戸
で幕府との公務の連絡を担当する留守
居役を置きました。この留守居役は、他
藩との交際や連絡を行う役目も担ってい
ましたが、他藩との会合は、料理屋で行
うのが慣例となっていました。江戸は贅
沢な料理屋文化が発達しましたが、その
背景にはこのような事情があったのです。
一方、庶民も江戸の豊かさを十分に享
受していました。細かい家計のやりくり
については次号で紹介しますが、屋台を
中心に、そば、天ぷら、寿司などの食事を
楽しんでいたといえます。中には、へそく

ところが、十八世紀になると、関東周
辺の産業が発展し、上方にも劣らない産
業生産体制が整備されます。特に、木綿
や油、醤油などは、関東周辺の「地廻り物」
が江戸の市場の中心となり、江戸商人は
徐々にそのマーケットの中で、重要な位置
を占めていきます。

りでも貯めたのでしょうか、長屋のおか
みさん方が向島にある、少々値が張る料
理屋に連れ立って出かけていたという面
白い記録もあります。
また、食習慣として、江戸の人々が大き
に楽しみにしていたのが、初物食いです。
人口の流動性が高いこともあり、江戸は
常に流行、最先端が好まれ、それが食習
慣にまで影響したのです。
特に、それが顕著に現れたのが、初鰹
でした。当時は相模湾で鰹の漁をし、品
川沖から小船で魚河岸に搬入していま
したが、「市場に出てからでは遅い、人よ
りも早く食べたい」と、品川沖まで船を
こいで直接高値で購入し、料理屋ですぐ
に調理させるということもあったよう
です。
さらに、鰹に限らず、野菜の促成栽培
や、魚の養殖まで行われていたとの記録
もあります。
こうして見ると、巨大マーケットの江戸
では、現在のわれわれの時代と変わらな
い人々のニーズがあり、それに応える産業、
市場経済が発展していたことがよく分
かります。



いわきますやたなまへのず
岩城升屋店前之図
(日本銀行貨幣博物館提供)
麹町にあった上方商人「呉服
木綿問屋升屋」の店先と通り
の賑わいが描かれている



【図表2】金利の循環と、安全性金融商品選びのポイント



（注）金利上昇が緩やかなときは、長期金利に連動する中期商品がよい場合も。

ポイントです。こうしておけば、金利が下がっても利用したときの高い金利が長期にわたって適用されるというのがその理由。実際、二十年近く前になりますが、い

短期商品のうちほとんどの方が利用しているのが定期性預貯金（銀行の定期預金や郵便局などの定期貯金）でしょう。これに、主に証券会社を取り扱っている「MMF」という商品も馴染みが深いといえそうです。MMFは、一円から利用できる追加型の投資信託で、三十日経てば手数料なしで換金できます。元本保証はありませんが、短期の公社債やCD（譲渡性預金）、CP（コマーシャルペーパー）などで運用してい

Aさんが利用している商品のうち、米ドルMMFは元本が確保されている商品ではありません。円ドル為替相場の動きなどによって収益性が変わってくる、いわゆる「リスク商品」の範疇に入ります。それ以外の預金や（円建て）MMFは、元本保証がある、あるいはほぼ安全だといわれている「安全性商品」に分類されますが、これも金利などの種類や預入期間などでさらに分けることができます。【図表1】は、安全性金融商品をこれらの観点から分類したものです。ここでは、預入期間が一年以下であるか一年超かによって、短期商品と長期商品を分けておきました。

【図表1】おもな安全性商品の分類

期間／金利	固定金利	変動金利
1年以内	定期性預貯金（期間1年以下） 大口定期預金（期間1年以下）、など	MMF、MRF、中期国債ファンド、 ヒット（1カ月据置型金銭信託） 普通預貯金、など
1年超	定期性預貯金（期間1年超） 大口定期預金（期間1年超） 定額貯金 利付国債（2年、5年、10年） 個人向け国債（5年もの） 一時払養老保険、など	変動金利定期預金 個人向け国債（10年もの）、など

るため、安全性は非常に高いとされています。利用する際に表示されている「実績分配率」は直近の実績であって、今後この水準が出ることが保証されているわけではありませんが、当面はこれくらいの利回りを期待することはできるでしょう。

MMFと似たような商品には、中期国

わゆるバブル崩壊前の高金利時代にこういう行動をとった人は、その後の金利低下局面でも高い金利を長く享受できた（当時は、期間十年の長期国債の金利が七・九％あり、定額貯金も六・三三％でした）。

いつが金利のピークなのかは誰にもわかりませんが、一つの目安として、「長短金利が逆転したらピークは近い」ということを覚えておいてソンはないでしょう。金利は短期金利と長期金利（長期国債の利回りが代表）の二つに大別されますが、通常は長期金利のほうが高い水準にあります。しかし、過去の経験則では、金利がピークになるときはこの二つの金利が逆転することがしばしば見られるのです。したがって、「長短金利が逆転」といった記事が将来的に新聞等で書かれたら、「そろそろ金利もピークかな」と準備を始めておくといでしょう。

もちろん、そういう状況にならなくても金利がピークを打つことはあるわけですが、安全性商品の場合、金利が下がりはじめてから長期固定金利商品を利用しても遅くはありませんので、焦らずに対処することをおすすめします。

債ファンドや証券口座用の商品であるMMF、信託銀行のヒットなどもあります。【図表1】では、期間と金利の種類で分類しておきましたが、このほかにも、利息が定期的に支払われるタイプ（利払い型）か、複利で運用され満期時に一括して支払われるタイプ（収益満期一括受取型）かという違いも押さえておきたいところです。前者の代表としては国債などの債券があり、後者の代表には定額貯金などがあります。

金利情勢で異なる 利用したい商品

たくさんある金融商品が分類できたところで、次に、金融情勢ごとで威力を発揮する金融商品はどれかということを確認しましょう。というのも、どんな状況でも有利な商品というのはいないからです。一般的には、【図表2】のような金利情勢によって、利用したい金融商品は異なってきます。

①のように金利がピーク圏で、今後は下がるのが予想されるときには、「期間の長い固定金利商品」を利用するのが

続いて、②のように金利が低下している局面では、①と同様、期間の長い固定金利商品を利用するのがよいとされています。日本では、いったん金利がピークを打つと、次に上昇するまで長い時間がかかるのが一般的だったというのがその理由です。ただし、今後ともそうだと決まっているわけではありませんから、満期を迎える前に金利が上昇に転じた場合に預け換えがしやすくなるよう、「換金性」の優れた商品を利用しておけばなおよいでしょう。

金利がボトム圏にある③のときには、金利水準の高い長期金利に連動する変動金利商品を利用するのがセオリーです。代表的な商品には、十年ものの個人向け国債などが挙げられます。

そして、④の金利上昇局面ですが、一般的には短期の金融商品でつなぐのがよいとされています。こうしておけば、満期を迎えるたびに、高くなった金利が適用されるというのがその理由。具体的には一カ月／三カ月程度の定期性預貯金を自動継続で利用するか、MMFなど流動性の高い金融商品を利用するというイメージでしょう。

金利動向に応じて、 臨機応変に！

ただし、この方法が最も威力を発揮するのは、短期間で金利が急激に上がっている場合です。緩やかにしか上がっていない状況では、金利水準の高い長期金利に連動する変動金利商品を利用したほうが、結果的に正解となる場合もあります。

【図表3】 中長期固定金利商品と短期商品の比較(例)

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	合 計	平 均
5年もの商品	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	7.5%	1.5%
1年ものを継続	0.5%	1.0%	1.5%	2.0%	2.5%	7.5%	1.5%

→ 今後、毎年0.5%ずつ1年もの商品の利率が上がった場合、最初から5年もの商品（固定金利）を利用した場合と同じ収益性となる。

また、このような状況では長期の固定金利商品は避けるのがセオリーとされていますが、場合によってはこの方がよいこともあり得ますので、拙速な判断は避けるべきでしょう。

ここで、【図表3】をご覧ください。ここでは、緩やかな金利上昇局面で、期間5年の固定金利商品と期間1年の商品を利用した場合の損益分岐点の例を示しておきました。

前提条件としては、期間5年の固定金利商品の金利が年一・五%で、期間1年の金融商品は〇・五%です。

このケースでは、期間5年の商品は固定金利ですので、今後の金利動向に関わらず、毎年一・五%の利息収入が入り、5年間の合計では七・五%になります（税金は無視してあります）。

一方、今後5年間、どの程度の金利上昇があれば、期間1年の商品と期間5年の商品の5年間の利息が同じになるかを計算すると、図表に示したように「〇・五%ずつ毎年金利が上がれば同じ」という結果になりました。

具体的には、一年目が〇・五%で、二年目が一・〇%、三年目が一・五%、四年目

が二・〇%、五年目が二・五%というように金利が上がれば、一年ものの商品を利用したほうが有利だということです。今後5年間、これ以上の金利上昇があると思われる方は、セオリー通り「短期で様子を見る」という方法を選ぶとよいでしょう。一方、今回はそこまで金利が上がらないと思うなら、最初から金利水準の高い5年もの金融商品を利用するのがよいという判断になるでしょう。セオリーは大切ですが、状況に合わせて臨機応変に対応することも重要なのです。

ちなみに、この損益分岐点水準は、どのような金利状況でも計算することができます。比較する期間が奇数年の場合は、まず、中間の年（このケースでは三年）の金利が、中長期の固定金利商品の金利と同じになるように設定します。ここでは一・五%ですね。次に、この金利（一・五%）から、一年目の金利（〇・五%）を差し引きます。この結果、この2年間（三年－一年）の金利差が一・〇%と計算されましたので、これを二（年）で割ると、一年当たりの金利差は〇・五%だと計算できるわけです。皆さんも、現在の金利水準で計算してみてはいかがでしょう。

リスク商品も

金利の影響を受ける

ここまでは、元本割れリスクのない（または、ほとんどない）安全性商品の選び方について解説してきましたが、外貨建て商品などのリスク商品も、当然、金利の影響を受けます。

【図表4】では、このうち金利との関係がかなり明確になっているものを取り上げてみました。

債券（固定金利）は、金利が上がると価格が下がるため、セオリーとしては金利上昇局面では長期の債券は避けるほうがいいといわれています。

外貨建て商品については、日本の金利上昇で内外の金利差が縮小する場合、円高要因となりますので、金利上昇はデメリットだという点は押さえておきましょう。もっとも、為替は金利動向だけで動くわけではありませんので、あくまでも一般論として捉えておいたほうが無難だという点もお忘れなく。

今春まで、過去数年間にわたって上昇してきた「REIT（上場不動産投信）」も、金利上昇がデメリットになる商品です。

【図表4】 金利上昇とおもなリスク商品（収益性商品）などの基本的な関係

個人向け国債（10年もの）	○
国内債券（長期固定金利）	×
外貨建て商品	△
国内REIT（不動産投信）	△

→ 「○」の商品だけを利用するのではなく、「△」や「×」の商品も組み合わせるのが重要！

「REIT」は投資信託の一種で、投資家から集めた資金を不動産に投資して、賃貸収入や売却益を分配するという仕組みです。「金利が上がっているときは、景気もよくて物価も上がっているだろうから、家賃や不動産価格も上がり、REITにとってはメリットではないか」という意見も多いようですが、実際には違う解釈から、金利上昇でREITは値下がりすると考えるのがセオリーなのです。

その理由は二つあります。まず、金利が上がるとリスクのあるREITを利用しなくても同じ程度の収益が安全性商品

でも期待できますので、REITは売られやすくなるというのが一つめ。そして二つめは、日本のREITの場合、投資家から集めた資金だけでなく、お金を借りてさらに不動産に投資しているものが圧倒的であるため、金利上昇で利払いが増え、分配金が少なくなる（＝利回りが低下する）というのが理由です。

まとめ

以上のように、金融商品選びに当たっては、金利水準や今後の金利動向などを踏まえることが大切です。もちろん、これに加えて、今後のライフプランやリスク許容度なども勘案してポートフォリオを組むことが求められます。

マイホームの取得を計画しているAさんは、気に入った物件が見つかった場合に備えて、換金性重視で考えたいということでしたが、少し先の教育資金については、長期金利に連動する固定金利商品にも興味を持ったようです。

みなさんも、これを機会に、わが家の金融商品のポートフォリオ（組み合わせ）について、考えてみてはいかがでしょう。

将来へのまなざし

伝統工芸従事者



えみ
大村 恵美さん (24歳)
するがたけせんすじざいく
駿河竹千筋細工
従事者

●プロフィール

【小学校】
図工が得意で、ものづくりの楽しさを感じはじめる。
5年生、社会の授業で全国の伝統工芸品を学習。伝統工芸が気になる存在に。

【高校】
2年生のとき、進路として伝統工芸職人の道も視野に入れる。

さらに、静岡県の伝統工芸展で、駿河竹千筋細工を見て、その美しさに感動。竹細工の職人になることを決意。

伝統工芸士の篠宮康博さんのもとで修業することが決定（静岡市の地場産業後継者育成支援制度「クラフトマンサポート事業」を利用）。
高校在学中から工房へ見習いに。

【修業】
高校卒業4日後から、本格的に修業の道へ。無我夢中で、技術を習得する。

伝統工芸を知らせる立場に。地元のデパートで、お客さんの前で、制作を実演するなど、工房の外でも活動中。

あこがれから入った伝統工芸の世界 地道に、着実に成長を続ける



で、すべて一人で行います。
今では一通りの技術を身に付けましたが、経験を積み重ねるほど、難しさと奥の深さを感じる毎日です。
「篠宮先生から首尾一貫言われるのが、継続の大切さです。なただけ竹を割ったり、削った竹に熱を加えて曲線をつくったりと、行う作業は、弟子入りした当初も現在も変わりません。しかし、経験を積むにつれて、だんだんと竹を曲げる角度や力の入れ具合などが体で分かってくるようになりました。いつも、今度はもっとうまく曲げようと自分で言い聞かせながら作業していますが、まだまだ納得できる仕上がりにはありません。さらに経験を積みみたいです」

自分の発想を作品に取り入れたい
今年、修業が七年目を迎えた大村さん。現在でも初心を忘れず習得した技術を日々磨いています。また、それだけでなく、駿河竹千筋細工の普及やPRにも取り組んでいます。地元の伝統工芸展で、大勢のお客さんを前に、制作の実演を行うなど、工房の外でも積極的に活動しています。
そんな大村さんに今後の目標についてお聞きしました。
「篠宮先生は、伝え受け継がれた技法を守りながら、斬新なデザインの商品もつくります。まだ具体的なイメージはないですが、私もいつかは自分の新しい発想で作品を作りたいです」
伝統工芸の世界は、全国的に担い手不

伝統工芸展で感動
竹細工の職人になることを決意
江戸中期から、静岡市に約百六十年伝わる駿河竹千筋細工。一般的な竹細工とは異なり、竹を細く削った竹ひご（丸ひごともいう）をしなやかに曲げ、竹の輪に組み込んで作るのが特徴です。虫籠、花器、あんどん、風鈴など、さまざまな種類の作品が作られます。
この駿河竹千筋細工に魅せられ、日々

この直後に、静岡県の伝統工芸展を鑑賞する機会がありました。これが大村さんの人生を大きく変えるきっかけとなりました。
「駿河竹千筋細工を初めて知ったのがこのときです。自然に生えている竹から、こんな美しい作品ができるのかと感動しました。地元こんなすばらしい伝統工芸がある。私も作ってみたい、携わってみたいと強く思ったのです」
卒業後の進路に迷っていた高校二年生の秋頃、偶然に伝統工芸を学ぶ学校があることを知って、職人という生き方もあるのではないかと思ったりと言います。
「地道に努力をして、技術を身に付けてという、伝統工芸の職人の世界を自分なりに想像して、そういう世界にあこがれを抱きました」
この直後に、静岡県の伝統工芸展を鑑賞する機会がありました。これが大村さんの人生を大きく変えるきっかけとなりました。

経験を積み重ねるほど 難しさを実感

駿河竹千筋細工は、竹割りから、ひご作り、編み上げなど最終的な組み立てま

足、後継者難が課題になっています。駿河竹千筋細工においても、事情は同じ。
「いつかは私たちの若い世代も、地域に根付いたこの伝統工芸をしっかりと後の時代に伝えていかなければなりません。そのためにも私自身、高い技術、志を持った一人前の職人にならなければならないと思います。まずは国家資格の伝統工芸士を目指します」

将来へのまなざし

「伝統をしっかりと守りながらも、オリジナリティーのある作風を取り入れたい」

◆果物かごができるまで◆



なたを使って竹を割る。この後、細く削る。



輪作りという作業の一部。
ガスで熱した管（胴乱）に削った竹を巻き付けて輪をつくり、曲げていく。秋になっても暑い。



輪の調整。輪がきたら、この後、竹ひごを組み込んでいく。



完成した駿河竹千筋細工の果物かご

「教員のための金融教育セミナー」を開催

このコーナーでは、毎回、金融広報中央委員会（以下、金広委）の最近の取り組みや活動内容を紹介してまいります。今回は、「教員のための金融教育セミナー」の模様をご紹介します。

学校における金融教育の推進のために

子どもたちに望まれる「自立する力」や「社会とかかわる力」を育てるために、金融教育へのニーズが高まっています。金広委では、学校の先生方を対象とする金融教育セミナーを八月六日に東京にて開催しました。当日は、全国から約百八十名の方が参加されました。

豊田武久会長による開会挨拶に続き、文部科学省からの来賓として、初等中等教育局教育課程課の牛尾則文視学官より、本セミナーで得られた

ものを活用して金融教育をさらに幅広く実践してほしいとのご挨拶をいただきました。

金融教育プログラムに沿って

金広委では、本誌前号で紹介した『金融教育プログラム——社会の中で生きる力を育む授業とは——』を発行しましたが、本年度のセミナーでは、この『金融教育プログラム』の作成に当たってご協力いただいた学校教育の専門家の方々や、指導計画の執筆をいただいた先生方に、講演や討議、分科会での指導をお願いしました。

講演・パネルディスカッション

講演では、岐阜大学教育学部の大杉昭英教授より「学校における金融教育の進め方」とのテーマでお話いただきました。大杉先生は、国民が自己責任を負うべき場面が増加していくとの時代認識の下で、児童生徒が将来消費者として自立するための金融教育の充実が今日の教育課題になっていると述べられました。

講演に続き、「金融教育プログラムの趣旨と授業実践への提言」をテーマにパネルディスカッションが行われました。パネリストは、国立教育政策研究所の



工藤文三初等中等教育研究部長、前述の大杉昭英教授、岐阜大学教育学部の北俊夫教授の

お三方です（コーディネーターは恵谷英雄事務局長）。討議は多岐に亘りましたが、その中で、今後学校の授業の中で期待されることとして、ロールプレイ等を探り入れた参加型の実践や、献立作りの中でコストに言及するなど、幅広い教科において「金融教育の味付け」を加えた授業が提言されました。

分科会

学校段階ごとに行われた午後の分科会では、金融教育の実践例（各分科会で二例ずつ）について、報告およびワークショップが行われました。

小学校分科会では、多摩市立東愛宕小学校・新貝朗副校長より「くらしを支える水について調べてみよう」水の旅マップづくり」、中央区立泰明小学校・向山行雄校長より「お店を開こう!!」商品制作・販売活動など体験活動を通して、

経済のしくみを理解させる」についての報告がありました。またワークショップでは、学習分野ごとの「効果的な金融教育の視点」や、店の運営を教えることの難しさ等について話し合いました。

中学校分科会では、足立区立第四中学校・山田勝之教諭より「仕事と社会とのかかわりを探ってみよう」事前学習の工夫による、より有意義な職場体験」、大田区立羽田中学校・深澤千聡教諭より「生活に必要な金融商品を知って、選択する眼を持つ」家庭生活と消費に関心を持ち、豊かな生活を」についての報告がありました。ワークショップでは、職場体験の実施時期・日数や受入れ先の開拓方法等に関する情報交換、および金融に関するクイズ問題を作って互いに出题する演習を行いました。



高等学校分科会では、東京都立西高等学校・新井明教諭より「ロールプレイとシミュレーションを通して金融政策を学ぼう」自由化と国際化、情報化の中の金融」、秋田大学教育文化学部・小高さほみ准教授より「おサイフケータイとコンビニからこれからの経済・消費生活を探ってみよう」情報社

会の身近な金融と消費者の自立」についての報告がありました。またワークショップでは、経済指標に基づく金融政策決定等のロールプレイや、電子マネー等に関する授業実践の計画を立てる演習を行いました。

セミナーに参加された先生方からは、「職場体験に関する他県の実施内容が判り、とても参考になった」、「生徒に興味を持たせつつ実践するためにはロールプレイなどの工夫が必要であり、ワークショップの経験が役立ちそう」などの感想が聞かれました。

今回のセミナーが助となって、学校における金融教育の実践がさらに広がることが期待されます。



授業の説明をする担当の加藤悦子先生(家庭科教師)。先生の後ろは「みやげ物屋」コーナーに掲示している商品の写真



小関禮子校長

移動教室でどんなおみやげを購入したかを、一人ずつ発表する

移動教室での おみやげ購入を通じた 実践的な金融教育の展開

東京都東村山市立野火止小学校

お金を通して、生活や社会、将来について考える態度を養成する金融教育。このコーナーでは、学校における金融教育の展開・ノウハウについて紹介します。今回は、移動教室に伴うおみやげ購入体験を通じた金融教育を実践する東京都東村山市立野火止小学校の授業例を紹介します。



当初よりも、世の中には物があふれ、多額のお金を自由に使う子どもも増えています。そのせいか一般に、本当にこれが欲しいのか、必要かを吟味しないで、流行の商品を数多く購入する子どもも見られるようになりました。

「だからこそ、お金の大切さ、有効に使うための方法、責任を持った使い方を学力の一つとして指導したいと思っているのです」(小関先生)。

おみやげ買い物体験の目的は

同校では、六年生の移動教室において、二泊三日の日程で、日光を訪れます。子どもたちは、その中で、家庭科の教育の一環として、三千円を限度におみやげを購入します。

同校では、このおみやげ購入を学習材料にした金融教育を実施しています。具体的には、計画の立案(二時間)、計画に基づいたおみやげ購入(三十分)、まとめ(二時間、場合によっては一時間)により構成されます。

この一連の授業の目的、狙いは次の三点です。

責任のあるお金の使い方を 学力の一つとして指導したい

武蔵野台地のほぼ中央に位置し、都心近郊でありながら、豊かな自然に恵まれている東村山市。今回レポートする野火止小学校は、この東村山市に二十七年前に開校、現在、約六百七十人が学ぶ、市内で最も学級数が多い小学校です。

同校では、近年、金融教育を効果的に授業に取り入れています。その牽引役となつて推進しているのが、長年金融教育を実践し、金融広報中央委員会の「金融教育プログラム(注1)」や「金融教育ガイドブック(注2)」などの作成・執筆にも携わった小関禮子校長です。

「私が初めて金融教育に取り組んだのは、三十年以上も前のことです。『お金はすべてではない。しかし、とても大事なものの。子どもたちが使うお小遣いも、ご両親の労働の貴重な対価であることを理解してもらいたい』との思いがきっかけでした。以来、金融教育は私の大事なテーマであり、校長になつてからは、学校経営方針の中に明記しています」

現在は、小関先生が金融教育を始め

① 計画的な買い物ができる
計画立案から購入というプロセスを通じて、商品の計画的な買い方を学ぶことができます。

② 共通の条件の中で、買い物体験を含めた金融教育を行うことができる
金融教育を効果的に行うには、子どもたちを同じ条件の下において、買い物体験などの取り組みを行うことが重要です。しかし、日々の生活の場面では、同じ金額、同じ場面、同じ時間の下で買い物体験を行うのは難しいことです。しかし、移動教室のおみやげ購入という機会を利用すれば、同じ条件の下で学習を行うことができます。

さらに、子どもたちはそれぞれ保護者などから教わった買い物の知識を持っています。それを、授業で意見を出し合うことで、子どもたちはさまざまな意見、知識を獲得・共有できます。

③ 人とかかわりの中でお金の使い方を学べる
おみやげとは、自分の記念のために買うこともあります。おみやげ家族やお世話になった人へ、感謝の思いを込めて購入し、贈るものです。

(注1) 学校における金融教育をより効果的に進めるために、現場の教師や有識者の協力を得て、小学校、中学校、高等学校における金融教育のあり方や関連する教科等の指導計画例を紹介している。
(注2) 金融教育に熱心な先生方が独自の発案で取り組まれている実践例や、各地の金融広報委員会が委嘱した金銭・金融教育研究校での代表的な実践事例を紹介している。

子どもたちが記入したワークシート

品名	数量	単価	合計
りんご	2	100	200
バナナ	1	150	150
牛乳	1	100	100
パン	1	100	100
合計			550

※購入した商品の写真や、購入した金額を記入してください。

品名	数量	単価	合計
りんご	2	100	200
バナナ	1	150	150
牛乳	1	100	100
パン	1	100	100
合計			550

※購入した商品の写真や、購入した金額を記入してください。



気づいたことを積極的に発表

ワークシートに記入する子ども達

おみやげの購入を通して、人とかかわりを意識しながら、お金の有効的な使い方、大切さを実践的に学ぶことができます。

授業の内容を見てみよう

では、具体的に授業の準備も含めて、その内容を見てみましょう。

①授業の準備

授業の準備として、まず行うのが、教師による「実地踏査」(事前調査)です。利用するみやげ物屋にあらかじめ赴き、許可を得た上で、どのような商品があるか、店内の雰囲気はどうであるかを調べます。また、参考として、商品の購入、写真撮影を行います。今回の場合、撮影した商品の写真は、菓子類、ゆば、そば、ようかんなどの食品、キーホルダー、置物、地域限定のキャラクター商品など三十以上にもなりました。

そして、撮影した写真や購入した商品、家庭科室の一角に設けた「みやげ物屋」コーナーの中で、掲示・陳列します。これは、後の授業で子どもたちが計画の立案を行うに当たって、具体的なイメージを喚起させるのに役立ちます。

③計画に基づいたおみやげ購入

移動教室の中で、計画に基づいて三十分間、三千円を限度に、おみやげを購入します。当日は、四校が同じ時間帯にみやげ物屋を訪れ、店内は大いに混雑しました。しかし、同校の場合は、あらかじめ計画を立てていたこと、さらに五年生の算数の授業で、買い物ときに気を付けるべき計算の仕方(注3)を学んでいたこともあり、スムーズに買い物できました。

また、子どもたちは、その場で臨機応変に、賞味期限を確認したり、傷みややすい商品かどうか、商品が日当たりがきついたり、ところに陳列されていないかなどをチェックしていました。さらに、同じ商品でもビニールに入っているものと箱に梱包されているものでは、値段が異なることを発見し、購入の判断材料にしている子どももいました。

④まとめ

授業のまとめ(二時間)として、購入したおみやげを授業に持ち寄った上で、どういう思いで誰に買ったものかなど、買い物体験の感想を全員で発表し、それぞれの商品を購入した場合は、その理由も発表しました。その後、ワークシートに沿っ

②計画の立案

二時間の授業の中で、買い物計画の立案を行います。まず、具体的に、どのような商品があるかを、教師が写真などを提示しながら子どもたちに説明します。その上で、子どもたちは何を、どのように買えばいいのかを、ワークシートに記入しながら、具体的に考えます。

ワークシートには、次の三項目を記入します。

「三千円の範囲で、おみやげの買い方を工夫してみよう」

何の品物を、いくらで、誰に、どのような思いで購入するのかを具体的に記入します。

「おみやげを買うときに考えておくといこと(予想されること)」

おみやげを買うときに、どのような事態(たとえば、みやげ物屋が混雑しているなど)が考えられるかを具体的に想定し、その対処も考えます。

「移動教室に向けて、今日の学習をどう生かそうと思っていますか?」

計画を立案したこの二時間の授業を教訓にして、実際のおみやげ購入に当たって、気を付けるべきこと、生かそうと思っていることを記入します。

授業の効果について

今回の金融教育の効果はどこにあったのか。小関先生は次のように話して下さいました。

「金融教育は、お金の使い方を通して、自分で考えて、選択する。そして、その結果に責任を持つという人間の生き方そのものに関わる教育です。従って、購入の仕方に、正解も間違いありません。その人らしい、お金を生かした使い方を学ぶことが重要です。今回の六年生は、計画づくり、その後の買い物を通じて、そのことを、実践的に学べたと思います」。

(注3) 5年生の算数の時間で、カレーライスの買い物体験シミュレーションを実施。買い物時の計算の仕方として、「切上げ、切捨て」(四捨五入)を徹底して学んだ。

株券電子化ってなあに

大和総研制度調査部統括次長

横山 淳

このコーナーでは、私たちのくらしに密接で、すぐに役立つ金融知識についてご紹介します。今回は、株券電子化の仕組みと留意点について大和総研の横山淳さんに解説していただきます。

●よこやまじゅん●一九六五年生まれ。

東京大学法学部卒。専門分野は会社法、証券取引法など。著書に『図解M&Aと会社法』『株券電子化のしくみと対応策』など。

株券電子化とは

みなさんは、「株券が電子化される」とことをご存知でしょうか？

現在、平成二十一年一月を実施目標として、上場会社の株券について電子化する準備が進められています。

株券電子化とは、株主としての権利を紙に印刷されている上場会社が発行する株券で管理するのではなく、証券会社等の金融機関の振替口座で電子的に管理するというものです。

電子化以降は、従来の株券の効力は失われ、株券を使って株式を売却したりすることができなくなります。つまり、お手持ちの株券そのものが、法律上無効になってしまうのです。

株券電子化のメリットって何？

株券の電子化における株主のメリットの一つは、株券の管理負担がなくなり、株券の紛失、盗難リスクを回避できることです。また、偽造株券取得のリスク、売買に伴う株券の受け渡し、取得のたびに行う株券の名義書換の必要もなくなります。

さらに取り引きの迅速化、管理の効率化により、これまで株式売買契約が成立してから三営業日を要していた決済期間が今後短縮される可能性もあります。

株主はどんな対応が必要？

では、株券電子化の実施までに、株主がどんな対応をする必要があるかケース分

ていることが多いのです。株券は、電子化実施時には法律上無効となりますので、それまでに、後述する手続きが必要です。

- ◆こんなケースも「たんす株」です！◆
- ・株券の不所持申し出を発行会社に行っている場合

発行会社に「不所持」を申し出て、お手元に株券がない場合でも、安心してはいけません。この場合、株券は「証券保管振替機構」に預けられていないのですから、たんす株と同じ扱いです。

- ・証券会社の金庫に預けている場合

「証券保管振替機構」への株券の預け入れが証券会社を通じて行われるため、証券会社にさえ預けていれば大丈夫、と勘違いしている方がいます。でも、証券会社の「金庫」に預けただけでは、「証券保管振替機構」に預けていないためたんす株と同じ扱いです。証券会社に何の手続きを頼んだか良く確認しましょう。

本人名義かどうか確認し、他人名義の場合は名義書換を！

発行会社では、制度移行の前に、株式名簿上にある株主のうち「証券保管振替機構」に預けていない株主に対して、株主の権利を保全するための口座（特別口座）を開設します。そのため、「たんす株」についても株主の権利は基本的に保全されます。

ここでポイントとなるのは、現在の株券が本人名義になっているかどうかです。株

券が本人名義の場合には、本人が手続きをせずに、自動的に本人の口座が開設され、株主の権利は保全されます。

一方、現在の株券が本人以外の人（「他人」）の名義になっている場合、本人への名義書換手続きが必要です。これをしないと、株式名簿上の名義株主である他人の名義で「特別口座」が開設されてしまいます。

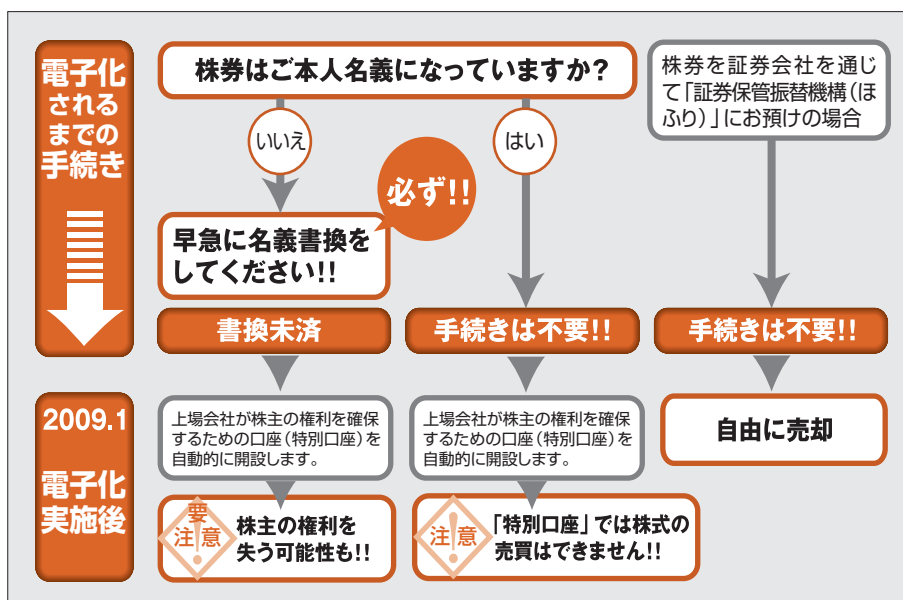
他人である名義株主によつて、勝手に株式を売却されるなどの危険性があり、株主の権利を失う可能性があります。また、電子化実施後、本人名義へ変更するには相続や譲渡等の証明が必要と考えられ、煩雑な手続きが必要となる可能性があります。

「特別口座」では株式売買はできません

ただ、こうして開設される「特別口座」では、株式の売買はできないので注意して下さい。株式の売買を行う際には、証券会社等に口座を開設し、振替手続きを行う必要があります。急にお金が必要になったときでも、手続きを終えないと、すぐに売却することができません。電子化後に機動的に売買するためには、制度移行前に、証券会社等を通じて「証券保管振替機構」に預ける方がよいでしょう。

手続きはお早めに！

いずれにせよ、株券電子化の実施直前は、信託銀行や証券会社等の窓口は混雑が予想されます。早めに手続きを済ませることが大切です！



趣味の散歩道 ～生活いきいき～



趣味は、私たちのくらしを楽しく、活気に満ちたものにします。このコーナーでは、毎回、気軽に行える趣味を取り上げます。

今回は、中高年を中心に大変な人気がある絵手紙について、日本絵手紙協会会長の小池邦夫さんにご紹介いただきました。

◆「絵が苦手」な人ほど楽しんで！
ハガキいっぱいに絵を描き、自分の思いをちよつとした言葉に託して、大事な人へ送る。絵手紙とは、文字通り「絵のある手紙」のこと。

◆先入観を捨てて物をよく見る
絵を描くためには、まず、実物をよく見る。これが重要な点です。

たとえば、りんごを描くといいます。私たちの頭の中にはすでに「りんごは丸い」という先入観があります。まず、それを捨てましょう。りんごをじっくりと無垢の目で見てみると、意外に表面にはくぼみがあったり、形も対称ではないことがわかります。それを見たまま感じたまま自由に描きます。

また、絵を上手にまとめようとすると、小さく描きがちになります。画面からはみ出していいではありませんか。かえってその方がものの広がりを感じさせる絵になるのです。絵に添えて書く文字は、筆を使い、ゆつくりと線を引くように書くことが大事です。



小池さんのお話を伺った編集者が「見たまま、大きく、堂々と」をモットーに絵手紙を作ってみました。



▲小池邦夫さんが奥さんに宛てた絵手紙。日頃の気持ちを絵と言葉で表現。



これも奥さんに宛てた絵手紙。時には、自分が気に入った詩を、絵と組み合わせながら書いてみるのもいい。

とです。

電子メールが普及し、情報の伝達も簡単に、迅速にできるようになった現在も、絵手紙は、国内はもとより海外にまでその輪は広がり、絵手紙人口は増え続けています。自分の手を使って表現する楽しみ、心の込められた交流のすばらしさが絵手紙にはあるのです。

ただ、読者の中には「やつてみたいけれど、絵や字をかくのが苦手」という人もいます。絵手紙を始める前に、抵抗感を抱いてしまいませんか。

しかし、絵手紙を始めるには、絵心がある、ないなどは関係ありません。むしろ、「絵が苦手、これまで絵なんかほとんど描いたことがない」という人こそ、絵手紙を楽しんでほしいと思います。実は、この私がそうだったのです。

こうすることで、感情のゆれが筆の穂先に伝わり、個性が出てきます。

失敗することもあるでしょう。しかし、それはそれで味わいです。絵も言葉も自分で構いません。お手本はありません。私の絵手紙のモットーは「下手でいい、下手がいい」。届ける相手进行しながら心を込めてかいたものは、たとえ多少、バランスが悪くても、その人らしい個性が出て、きつと相手の心に響きます。

◆絵手紙のやり取りで絆が深まる

絵手紙には、表現する楽しみのほかに、人との交流の楽しみがあります。相手のことを考えて作品をつくり、切手を貼って、投函する。

第2回 ― 絵手紙

絵手紙で、 素直な気持ちを送りましょう



日本絵手紙協会会長 小池 邦夫

●こいけ くにお●1941年愛媛県生まれ。東京学芸大学書道科在学中から絵手紙を始める。1975年第1回作品展。1985年「絵手紙友の会」を作る。1991年以降中国、フランス、ルクセンブルクなどで交流展。1996年日本絵手紙協会設立。絵手紙の創始者として指導、講演、展覧会、テレビ出演などを通じ絵手紙運動を続けている。

函する。という反応があるか、考えただけで、わくわくします。

私の絵手紙の原点は二十代の頃にさかのぼります。中学時分からある友人に、毎日手紙を書き続けました。その友人の反応が私の励みになり、やがて絵を加えるなどして、絵手紙のジャンルを確立していったのです。

今でも、私はその友人はもとより、妻や息子とも絵手紙を送り合っています。あるときには左上に掲載しているように、お雛様が仲良く寄り添う姿を描き、日ごろの気持ち「そばにいてだけであったかい」との言葉で表した絵手紙を妻に送りました。日々、身近にいる家族だからこそ、なかなか言えない感情や気持ちも、絵手紙を通して伝え合うことができます、互いの絆が深まるのです。

さらに、私が主宰する「絵手紙友の会」など、全国の愛好者が集う、絵手紙交流会も増えているほか、作品として絵手紙を発表する「絵手紙展」も全国で行われています。表現する喜びを感じたり、かけがえない人と、心を通じたコミュニケーションを交わすためにも、一度絵手紙を始めてみませんか。(談)

「おかねや金融のこと知っちゃう？」 私達の活動」

高知県金融広報委員会

電話 〇八八・八二二・〇一一四

高知県金融広報委員会(事務局・日本銀行高知支店)では、「金融経済情報の提供」および「金融経済学習の支援」を活動の柱に、「保険や年金のことがよく分かる」「子どもに健全な金銭感覚を身につけさせたいけれど、どうしたらいいだろう」などといった県民の皆様の声にお役に立てるよう、くらしに身近な金融に関する幅広い広報活動や学習支援を行っています。

一般の方々を対象としたイベントの一環として、本年度は、新たに日本銀行高知支店で「消費者講座・日銀見学会」開催を計画し、六月に第二回目を実施しました。当日は、大学生から高齢者まで幅広い年齢層の方に

参加いただきましたが、特に「高知県経済の現状」に関する講話には熱心に耳を傾ける方が多く、「高知県経済の実態を知ることにより、自分たちの置かれている現状が良く分かった」などの感想も多数いただきました。私どものこうした活動により、皆様将来の生活設計を考えてくださり、少しでも金融経済のことを理解してくだされれば幸いです。



「金融教育」の確立に挑む！

福岡県金融広報委員会

電話 〇九二・七二五・五五一八

福岡県は、自己破産の対県民人口比率が全国で三番目に多い(一位・高知、二位・長崎)県であることから、「金融教育」の必要

性の認識が強く、当委員会では、県、財務支局、各地教育委員会、日本銀行福岡支店等のサポートを受け、幅広い活動を展開しています。昨年行われた「金融と経済の明日」第四回高校生小論文コンクール(金融広報中央委員会主催)では、福岡県内の高校生が数多く応募し、全国で五名の特選者のうち三名が福岡県から選出されるなど、少しずつ成果がみられています。



最近では、七月三十日に日本銀行福岡支店において

また、学校における「金融教育」を支援するため、現在、県内五つの小中学校を「金銭教育研究校」に委嘱し、「ものやお金の大切さ」、「勤労を尊ぶ考え方」などを身につけてもらうための活動をサポートしています。本年度は、この中の小学校が金融学習グループとタイアップして、「お手伝いとお小遣い」をテーマとした交流会を行いました。当委員会からは、事務局員が出向いて会をリードするとともに、「楽しく学ぼう、お金のイロイロ!」をテーマとした「出前講座」も実施しました。交流会では、児童からグループの方々に、小学生時代に使っていたお金やお小遣いの使い道などについて活発な質問が寄せられたほか、出前講座についても「お金について多くのことを学べて大変参考になった」との感想をいただきました。なお、交流会の様子は、地域のケーブルテレビで放映され、学校や当委員会の取り組みを地域の方々に知っていただくよい機会となりました。

*文中の「土佐弁」解説

- ・知っちゃう? → ご存知ですか?
- ・どうしたらいいだろう → どのようにしたらよいだろう



会となりました。さらに、当委員会では研究校以外の学校に対しても、金融広報アドバイザーを派遣し、総合的な学習の時間や参観日・保護者会などで学習会のお手伝いをしたり、日本銀行の職員が直接お伺いする「出前講座」も随時実施しています。このような活動を多くの皆様方に知っていただくため、本年度は当委員会紹介パンフレットを刷新し、県内の学校や各市町村、委員団体などに配付しました。私どもでは、これからも少しでも多くの皆様のお役に立てるような活動を行っていきたいと考えています。

県教育委員会の幹部の方や中学・高校生の教師七十名を集め、「消費者教育セミナー」を開催しました。各種消費者トラブルの対応窓口を担う県生活文化課の方から、生徒たちにも身近なインターネット、携帯サイトを使った振り込め詐欺や為替先物取引を利用した悪質な金融取引の事例などが示されました。日本銀行福岡支店の山下朗裕支店長から「九州経済とわたしたちのくらし」、前女子栄養大学栄養学教授の桜井純子先生から「金融に関する消費者教育の授業への取入り方」と題した講演が行われました。

そのほか、金融教育の実践事例として、筑紫野市立筑紫野中学校、福岡県立折尾高校での取り組み事例が紹介されました。総合的な学習の時間に止まらず、社会、国語、数学、英語など多くの教科の中で意欲的な取り組みが進められました。「数学の授業で電卓を使い、単利と複利の計算

結果の相違を通じ、多重債務者への影響を体感させた」ほか、「株式の投資シミュレーションを通じて投資した会社の業績や各種指標の変化と株価の変動をモニタリングさせた」といった内容が紹介されました。説明を担当した先生からは、「ROE、PBR等の指標の動き、チャート、ローソク足にみる統計的な相場観」といった専門的な用語も飛び出しました。これらの学校では、こうした取り組みを通じ金融・経済に関する生きた知識の習得に止まらず、お金の大切さ、生活設計の重要性を学んだようです。また、PTAの方々にも刺激を与え、継続的な取り組みを求められているようです。

今回のセミナーに参加した先生たちがまた新たな金融教育を実践し、その輪を広げてくれることと思います。福岡県金融広報委員会は、学校の先生方と共に、金融教育の確立を目指してがんばっています。

**読者の皆さまから
お送りいただいたおたよりをご紹介します。**
ありがとうございます。

●金融広報中央委員会という名前からはじめは固い感じのイメージを持っていましたが、内容を読むと、そうではなく、気軽に手軽に拝読できています。単に金融というテーマのみならず幅広い内容の提供はウエルカムですね。バランス感覚の取れた広報誌だと思います。今後にも期待です。

（北海道・つげんちゃん）

●この冊子は、文面も優しい感じがして、好感が持てます。巻頭特集の「挑戦するって楽しい」を読んで、私より上の世代の人が生き生きとしていることが分かり、私も勇気づけられました。

（東京都・町田さん）

●「巻頭特集」がよかったです。私は50代ですが、何かあると自分への安易な言い訳と「もう年だから」と思ったり、言ったり……。勇気づけられる人たちの紹介、うれしく思いました。「家計の見直し4つのポイント」「そこが知りたい！くらしの金融知識」では、事例もいろいろありますが、自分でシミュレーション

（大阪府・奥田さん）

●「巻頭特集」を楽しみました。私も老化の速度に負けないくらい新しいことに挑戦したい。

（香川県・六車さん）

●「巻頭特集」に出てくる挑戦者たちも含めて、どうやって資金を集めているとか、節約しているとか、そういう情報も知りたいです。

（福岡県・まーさん）

●活字が大きく読みやすいです。「次号も続けて読みたい」と思うような連載記事を増やしてほしいと思います。

（岐阜県・岩田さん）

●楽しく読んで、知識も増えました。ありがとうございます。

（鹿児島県・内倉さん）

●表紙がとても好感が持てます（水彩が美しい）。

（大阪府・フルーツ王子さん）

おたより募集します

知るぽるとクイズ

問 金融商品を選ぶ際に、大切な3つの基準があります。その基準として適切ではないものを、次の中から1つ選んで教えてください。

答えの選択肢

- ①流動性
- ②収益性
- ③汎用性
- ④安全性

（解答は次号に掲載）

『くらし塾 きんゆう塾』では、皆さまからのおたよりを募集します。次の事項をご記入の上、クイズにお答えいただいた上で、下記宛先までお送りください。平成19年11月30日までにご意見を下さった方の中から、抽選で10名の方に、「日めくりカレンダー」をプレゼントいたします。

また、いただいたおたよりを本誌に掲載させていただいた方には、「図書カード」をプレゼントいたします。

◆記入していただきたいこと

1. 今号で面白かった記事
2. 今号で「もう工夫欲しい」と思った記事
3. 今後取り上げて欲しいテーマ
4. 一言ご感想
5. 知るぽるとクイズの答（左記参照）
6. ご住所・お名前・電話番号
7. 「読者のおたよりコーナー」への掲載希望の有無／掲載するに当たり、本名ではなくペンネームをご希望の場合はペンネーム

※いただいた個人情報、プレゼントの発送、誌面への掲載に関してのご連絡についてのみ、使用させていただきます。

◆宛先

- ・郵送 〒103-8660 東京都中央区日本橋本石町2-1-1日本銀行情報サービス局内 金融広報中央委員会「くらし塾 きんゆう塾」担当宛
- ・メール info@saveinfo.or.jp
- ・FAX 03-3510-1373 金融広報中央委員会「くらし塾 きんゆう塾」担当宛

中学生は 小さな消費者

長崎県 金融広報アドバイザー
井手 瑛智子



私は、金融広報アドバイザーと併せて消費生活相談員として、長年消費者相談に当たってきました。近年、ＩＴの発達と携帯電話の普及はくらしを便利にしましたが、反面、子どもも高齢者も年齢に関わらずトラブルに遭う危険にさらされ、相談は激増しています。

そこで、子どもたちに正しい情報を伝えるために金融広報委員会と学校の連携を模索してきましたが、ここ一、二年、徐々に活動の輪が広が

がり始めているのを感じています。七月上旬、県央地区の中学校三年生百五十三名を対象に家庭科の授業で、消費者教育を担当する機会がありました。事前アンケートを実施したところ、「友人にものをやる」「友人から物を借りる」「親から小遣いをもらう」といったことを契約とは思っていない生徒の割合が非常に多いことが判明しました。

契約とは何か、から自己責任とその解決方法までを五十分間の授業で伝えざるを得ないと感じましたが、自分の問題として受け止める生徒の反応は確かなものでした。

授業後のアンケートを見ると、「事例が身近な携帯電話だったので契約への理解が深まり、トラブルに遭遇しても泣き寝入りはしないという自信へつながった」「携帯電話に対する認識が変わった」などと具体的な感想が書かれていました。

これからは先生方やＰＴＡとの連携を続けていけば、子どもたちが小さな消費者として立派に自立するための力を付けていく大きな契機になると、夢のふくらむ一日でした。

金融の基本を子どもたちに伝えるため、今後も分かりやすい講座を行えるよう工夫していきたいと思っています。

金融広報アドバイザー紹介

楽しく 学ぶ

福島県 金融広報アドバイザー
田崎 由子



私たちは一人では続かないことも、二人、三人なら互いに励まし合ったり、誉め合ったりしながら継続することができそうです。また、知りたいことや基本的なことをみんなで楽しく学ぶのが大切であり、そのお手伝いをするのが金融広報アドバイザーの役割の一つと考えています。

私は金融広報アドバイザーとして

十一年目を迎えますが、講師依頼があったときには事前に訪ねるようになっています。それができないときには電話で必ず伺うことがあります。聞く方の年代、地域の特徴、グループの内容やこれまで活動してきたこと、そしてどんなことを特に知りたいのか、などです。伺ったことを参考に、同じテーマでも資料をそのつど工夫し、分かりやすい内容に心がけてきました。クイズ、チェックシート、ビデオ、ロールプレイングそして自分の体験などを取り入れながら、どうしたら分かりやすくできるだろうかと常に考えています。

最近では「消費者教育出前講座」で学校を訪ねることも多くなりました。入学式や授業で最初に生徒さんたちに話をするのは、携帯電話やカードについてです。みなさん大変興味を持っていて、便利であると同時にトラブルも多くなっているため、相談窓口をその場で携帯電話に登録してもらいます（事前に学校の許可を得ておきます）。また、ロールプレイングは楽しく参加できるので、授業にはできるだけ取り入れていますが、思った以上に好評です。「みんなで楽しく基本を学ぶ」をモットーに、これからも一緒にがんばっていきましょう。



それは50年前の日々の暮らしに向けたメッセージでした。

たわなに実った稲穂を抱え、右手には「ちょきん」と書かれた貯金箱。このユニークなポスターは、金融広報中央委員会の前身である貯蓄増強中央委員会が発足して5年後の昭和32年に掲示されたものです。

この年、貯蓄増強中央委員会では、それまでの国の自律促進に向けた貯蓄運動から、国民ひとりひとりの暮らしに向けた貯蓄運動の促進に力を入れはじめました。

「お金や物を大切に」というメッセージは、今の日々の暮らしにも通じています。

金融広報 だより

金融教育ってどんなもの？

学校では、実際にどんな「金融教育」の授業をしているのでしょうか。

今年度も、全国各地で、金融教育の公開授業を開催します。金融教育の専門家による講演もあり、地域の方も聴講できます。開催に関する詳細情報は、ホームページ（<http://www.shiruporuto.jp/>）に随時掲載いたします。参観を希望の方は、開催地の道府県金融広報委員会へ照会ください。



公開授業「お金って大切！～買い物ゲームで学ぼう～」の様

参加された皆様のご感想（アンケートより）

- ・子どものためになるお金の使い方を教えてあげられるよう、我が家なりにしっかり考えていこうと思いました。
- ・お金のことを子どもが真剣に考えている様子が見られました。



開催時期：平成19年6月～平成20年2月

開催地：全国36の幼稚園・小学校・中学校・高等学校

東海・北陸地方		
富山県	立山町立立山北部小学校	11/14 水
石川県	金沢市立大野町小学校	6/20 水
福井県	あわら市細呂木小学校	11/29 木
静岡県	静岡県立伊東商業高等学校	11/17 土
三重県	三重県立宇治山田商業高等学校	11/22 木

近畿地方		
滋賀県	滋賀県立大津商業高等学校	11/16 金
京都府	京都府立京都すばる高等学校	20年 2/6 水
大阪府	同志社香里高等学校	11/15 木
兵庫県	神戸市立須磨高等学校	11/22 木
和歌山県	みなべ町立岩代小学校	11/30 金

北海道・東北地方		
北海道	札幌市立北野台中学校	11/28 水
宮城県	大崎市立にじの子幼稚園	20年 2/5 火
秋田県	秋田市立御所野学院高等学校	11/22 木
山形県	山形県立北村山高等学校	11/15 木

関東・甲信越地方		
埼玉県	吉川市立南中学校	20年 2/18 月
千葉県	千葉県立一宮商業高等学校	10/25 木
新潟県	新潟県立三条商業高等学校	10/19 金
	新潟県立新潟商業高等学校	11/2 金

九州・沖縄地方		
福岡県	柳川市立豊原小学校	10/26 金
長崎県	長崎県立諫早商業高等学校	9/21 金
熊本県	熊本市立二岡中学校	9/14 金
	熊本県立球磨商業高等学校	20年 1/18 金
大分県	大分中学校・大分高等学校	12/1 土
宮崎県	宮崎県立富島高等学校	12/13 木
鹿児島県	蒲生町立蒲生小学校	20年 1/24 木

中国・四国地方		
鳥取県	八頭町立大江小学校	10/8 月
島根県	海士町立海士小学校	11/6 火
	島根県立浜田商業高等学校	10/12 金
岡山県	岡山県立玉島商業高等学校	10/26 金
	金光学園幼稚園	11/19 月
広島県	広島市立広島商業高等学校	11/7 水

香川県		
	琴平町立琴平小学校	11/1 木
	三豊市立麻小学校	20年 2/16 土
愛媛県	今治市立大西小学校	11/2 金
高知県	高知市立浦戸小学校	9/22 土
	室戸市立室戸東中学校	12/9 日

くらし塾 きんゆう塾 Vol.2

平成19年10月発行

編集・発行 金融広報中央委員会

編集協力・印刷 廣済堂

©金融広報中央委員会 禁無断転載

【編集後記】ようやく涼しくなってきましたが、この第2号の編集には猛暑日続き。少しでも良い広報誌にしようと、原稿に囲まれ汗をかけた日々でした。そのような中で、読者の皆様からいただいたお葉書が、何度励みになったことでしょうか。おかげさまで、第2号も皆様にお届けすることができました。

本誌は全国の金融広報委員会等でお配りしています。個人の方の定期購読はお取り扱いしておりませんのでご了承下さい。なお、既刊号全文をPDFファイル形式で知るぽるとホームページ上に掲載していますのでご利用ください。（<http://www.shiruporuto.jp/about/kurashijuku/index.html>）

◎都道府県金融広報委員会一覧◎

委員会名	〒	住所	電話番号
北海道金融広報委員会	060-0001	札幌市中央区北1条西6-1-1	011-241-5314
青森県金融広報委員会	030-8570	青森市長島1-1-1	017-734-9209
岩手県金融広報委員会	020-0021	盛岡市中央通1-2-3 岩手銀行本店内	019-624-3622
宮城県金融広報委員会	980-8570	仙台市青葉区本町3-8-1	022-211-2523
秋田県金融広報委員会	010-0921	秋田市大町2-3-35	018-824-7814
山形県金融広報委員会	990-8570	山形市松波2-8-1	023-630-3101
福島県金融広報委員会	960-8614	福島市本町6-24	024-521-6355
茨城県金融広報委員会	310-8639	水戸市南町2-5-5 常陽銀行本店別館内	029-224-2734
栃木県金融広報委員会	320-8501	宇都宮市塙田1-1-20	028-623-2151
群馬県金融広報委員会	371-8570	前橋市大手町1-1-1	027-226-2273
埼玉県金融広報委員会	333-0844	川口市上青木3-12-18 SKIPシティ A1街区2F	048-261-0995
千葉県金融広報委員会	260-8667	千葉市中央区市場町1-1	043-225-7141
東京都金融広報委員会	103-8660	中央区日本橋本石町2-1-1 日本銀行情報サービス局内	03-3277-3788
神奈川県金融広報委員会	231-8588	横浜市中区日本大通1	045-210-3874
山梨県金融広報委員会	400-0032	甲府市中央1-11-31	055-227-2419
長野県金融広報委員会	380-0936	長野市岡田178-8 八十二銀行本店内	026-227-1296
新潟県金融広報委員会	951-8622	新潟市中央区寄居町344	025-223-8414
富山県金融広報委員会	930-0046	富山市堤町通り1-2-26	076-424-4471
石川県金融広報委員会	920-8678	金沢市香林坊2-3-28	076-223-9519
福井県金融広報委員会	910-8532	福井市順化1-1-1 福井銀行本店内	0776-22-4495
岐阜県金融広報委員会	500-8570	岐阜市藪田南2-1-1	058-213-9257
静岡県金融広報委員会	420-8720	静岡市葵区金座町26-1	054-273-4112
愛知県金融広報委員会	460-8501	名古屋市中区三の丸3-1-2	052-954-6166
三重県金融広報委員会	514-0004	津市栄町1-954 三重県栄町庁舎3階	059-246-9002
滋賀県金融広報委員会	520-8577	大津市京町4-1-1	077-528-3412
京都府金融広報委員会	604-0924	京都市中京区河原町通二条下ル一之船入町535	075-212-5151
大阪府金融広報委員会	530-8660	大阪市北区中之島2-1-45	06-6206-7748
兵庫県金融広報委員会	650-0034	神戸市中央区京町81	078-334-1129
奈良県金融広報委員会	630-8501	奈良市登大路町30	0742-27-8704
和歌山県金融広報委員会	640-8585	和歌山市小松原通1-1	073-441-2342
鳥取県金融広報委員会	680-8570	鳥取市東町1-271	0857-26-7160
島根県金融広報委員会	690-8553	松江市母衣町55-3	0852-32-1509
岡山県金融広報委員会	700-8707	岡山市丸の内1-6-1	086-227-5128
広島県金融広報委員会	730-0011	広島市中区基町8-17	082-227-4268
山口県金融広報委員会	753-8501	山口市滝町1-1	083-933-2608
徳島県金融広報委員会	770-8570	徳島市万代町1-1	088-621-2258
香川県金融広報委員会	760-0023	高松市寿町2-1-6	087-825-1104
愛媛県金融広報委員会	790-0003	松山市三番町4-10-2	089-933-6308
高知県金融広報委員会	780-8677	高知市本町3-3-43	088-822-0114
福岡県金融広報委員会	810-0001	福岡市中央区天神4-2-1	092-725-5518
佐賀県金融広報委員会	840-0815	佐賀市天神三丁目2-11 アバンセ3階	0952-25-7059
長崎県金融広報委員会	850-8645	長崎市炉粕町32	095-820-6112
熊本県金融広報委員会	862-8570	熊本市水前寺6-18-1	096-333-2291
大分県金融広報委員会	870-0023	大分市長浜町2-13-20	097-533-9116
宮崎県金融広報委員会	880-0805	宮崎市橘通東4-3-5 宮崎銀行本店内	0985-23-6241
鹿児島県金融広報委員会	890-8577	鹿児島市鴨池新町10-1	099-286-2544
沖縄県金融広報委員会	900-8570	那覇市泉崎1-2-2	098-866-2187

知るぽると
金融広報中央委員会

ホームページアドレス
<http://www.shiruporuto.jp/>

「知るぽると」は金融広報中央委員会の愛称です。
金融の情報が集まる「港」であり、わかりやすい金融の知識への身近な「入口」です。