

くらしに役立つお金と生活の知恵を学ぶ

# くらし塾 きんゆう塾

vol.37

2016夏号

●連載エッセイ 十人十色 適材適所 性別不問  
**女性活躍推進と少子化**  
日本女子大学教授 大沢 真知子

●卷頭インタビュー  
**「覚悟」がなければ  
結果は出ない**

青山学院大学陸上競技部監督 原 晋

●そこが知りたい！ くらしの金融知識  
税制を知つてうまく残そう  
財産承継のポイント～生前贈与の賢い活用方法～  
●金融教育の現場レポート  
『環境に配慮したセンスある消費者をめざそう～自転車を題材とした授業実践～』

# 「覚悟」がなければ 結果は出ない



卷頭  
インタビュー

原晋さん

青山学院大学陸上競技部 監督

- 卷頭インタビュー 2
  - 家計管理・生活設計のツボ 6
  - 〈第9回〉 子どもと電子マネー
  - まんが わたしはダマサレナイ!! 8  
アフィリエイトやドロップシッピング  
内職に関するトラブル
  - 連載エッセイ 11  
十人十色 適材適所 性別不問  
〈第1回〉 女性活躍推進と少子化
  - そこが知りたい! くらしの金融知識 14  
税制を知ってうまく残そう  
財産承継のポイント  
～生前贈与の賢い活用方法～
  - 金融教育の輪 19  
一般社団法人 信託協会
  - なるほど知るぽると 20  
『金融教育プログラム』  
を全面改訂しました。
  - 金融教育の現場レポート 22  
『環境に配慮したセンスある  
消費者をめざそう』  
～自転車を題材とした授業実践～
  - 金融広報アドバイザーの誌上セミナー 26  
イライラ解消で  
『お金と上手に付き合う』
  - 街道 その歴史と役割 28  
〈その①〉「石見銀山街道」
  - おたよりコーナー 29
  - 都道府県金融広報委員会一覧 30
  - まなびや訪問 31  
佐賀県立鳥栖商業高等学校
- 題字 矢田勝美  
●表紙イラスト オオノ・マユミ

東京箱根間往復大学駅伝競走（通称・箱根駅伝）で2015年から2年連続総合優勝（2016年は完全優勝）を飾り、圧倒的な強さで脚光を浴びている青山学院大学陸上競技部。その育ての親が、監督の原晋さんです。選手として箱根駅伝出場の経験はなく、現役引退後監督就任までの10年間は陸上競技からまったく遠ざかっていたという異色の経歴の持ち主。原さんが語る強いチームの育て方とは？

## 「青学旋風」、箱根路を駆け抜ける

青山学院大学陸上競技部は1918年に創部した伝統あるチームですが、1976年を最後に箱根駅伝からは長らく遠ざかっていました。原さんが監督に就任した2004年当時は専用のグラウンドもなく、雰囲気は体育会の運動部というよりもサークルのようだったといいます。そんななか、陸上競技部の体制を一新し、大学スポーツの花形である箱根駅伝に出場する看板運動部に育てようというプロジェクトが始動。新たな監督に選ばれたのが原さんでした。

監督就任5年目、33年ぶりに予選会を突破して箱根駅伝に出場。その翌年に41年ぶりのド権を獲得してからは毎年出場を果たし、ついに2015年、2016年と2連覇を成し遂げ「青学旋風」を巻き起こしたのです。

「監督になつて最初に取りかかったのは、部員に規則正しい生活をさせることでした。朝5時起床、門限22時、消灯22時15分。駅伝は体ひとつのみで競技ですから、規則正しい生活が第一。それがベースにあってこそ、練習を重ねて技術を高めて

いけるのです。ただ、就任後3年間はルール破りが日常茶飯事で本当に大変でした。おまけに大学や〇Bからも『原は厳しすぎる』と非難されたりしましたからね。しかし、土壤を良質なものに変えなければ、いくら苗を植えても荒れ果てる。そう信じていましたから、根気強く取り組みましたよ。監督というより生活指導部長といった感じで就任までの10年間は陸上競技からまったく遠ざかっていたという異色の経歴の持ち主。原さんが語る強いチームの育て方とは？

そんな原さんの指導理念やノウハウは、自身の競技経験というよりも、中国電力の営業マン時代に培ったものだといいます。

## やり切れずに終わつた 自身の競技人生

原さんは1967年生まれ。日本の高度経済成長とバブル経済の恩恵にあずかった世代ですが、あまり物欲のない性格だといいます。3人兄弟の末っ子でガキ大将タイプ。友だちを集めては、ルールや戦略を練って遊ぶことが好きで、勝負にこだわる負けん気の強さは人一倍でした。

「広島県三原市にある実家は自宅の窓から釣り糸を垂らすことができるほど海に近く、子どものころはとにかく外遊びに夢中でした。その実家近くの国道2号線が『中国駅伝』のコースになつていて、宗兄弟など実業団の駅伝選手に憧れ、陸上を始めたのです。しかし、中学の陸上部で長距離選手だったので自分だけでしたね」。

そこで原さんは中学3年のとき、三原市中学校駅伝大会に出るため、テニス部やバスケ部の生徒を誘い、寄せ集めチームをつくります。人集め、チーム編成、区間の人選、レースの戦略まですべて指揮をとり、見事に優勝。自ら組み立てて成果

を出す、その成功体験が原さんの駅伝人生の始まりでした。

高校は全国トップレベルの長距離選手が集まる、広島の名門・世羅高校に進学します。

「寮生活は上下関係が厳しくて…。また理不尽なことを要求する先輩たちが嫌で嫌でたまりませんでした。それでも陸上がやりたくて、わざわざ地元を離れてまで選んだ道。何が何でも結果を出そうという覚悟がありました。だから、競技で先輩を見返してやろうと思つたんです」。

自分たちが3年生になると、上の人の間の既得権

益を守るだけの理不尽なルールは一切廃止しました。

「私はいつでも、みんながハッピーになる選択を立てて今やるべきことを考える、それが大事だと信じていました。際立つた選手のいない私たちの学年は監督から『駄馬軍団だ』と言われてね。だから、チームの体制づくりから始め、自分たちでルールを決めて練習に励んだのです」。

原さんは主将としてチームを引っ張ります。その結果、全国高校駅伝大会で準優勝という好成績を残し、陸上競技人生で最大の成功体験を掴むのです。

しかし、その後進学した中京大学、陸上部の1期生として入社した中国電力での成果はいまひとつ奮いません。そして、故障が原因で引退を余儀なくされてしまいます。

「大学時代、1、2年はパチンコと飲み会に明け暮れ、3年で日本インカレ5千メートル3位という結果こそ残したもののが、希望した実業団からは門前払い。中国電力では捻挫をきちんと治療せず、

## インタビュー

# 原晋

営業マンの経験があるからこそ  
今の自分がいる



監督とは衝突してばかり。結局、大学でも実業団でも覚悟の度合いが足りなかつたのだと思います。高校進学のときのように、覚悟を持って自ら選んだ進路ではなく、他人に言われ、なんとなく決めた道ではいけなかつたんです」。

選手寿命が尽きて引退するのではなく、半ば追い込まれる形で引退することになつた原さんには、どこかやり切れずに終わったという思いが残りました。

「とうとう痩れを切らした社長から5千万円の資本金がどんどん切り崩され2千万円ほどに減つてしまつた通帳を突きつけられ、『どうするんじやこれ。お前のやつどること』は所詮我流なんじや。」

しかし、そこまでであれば、単なるトップセールスマン止まりだつたかもしれません。

2000年に中国電力は、新しくできた「住宅の品質確保の促進等に関する法律」に基づく評価機関として、住宅性能評価を行う新会社設立を決定。原さんはその立ち上げメンバーに選ばれます。ただ、顧客となるはずの住宅メーカーや工務店は「土地さえよければ売れる」といって、自分たちが建築した建物に「住宅性能評価」を行うことに積極的ではなく、最初はまったく実績が上がりませんでした。

そして、サラリーマン生活も10年経ち、新会社を軌道に乗せたころ、ふいに舞い込んできたのが青学陸上競技部の監督就任の話でした。

「世羅高校の後輩に同じ広島で働く青学OBがいました。酒を飲みながら陸上競技の選手指導論について熱く語り合う間柄で、その彼が『原なら』と推してくれたのです。箱根で走った経験も、監督経験もない者が箱根駅伝をめざすチームを率いるなんて異例中の異例です。でも、すべてを一

現役引退後、原さんは中国電力の本店から営業所に配属されます。もはや陸上部員という肩書はなく、入社5年目にして一から仕事を覚える日々。異動のたび小さな営業所に配属され、挫折感を味わいました。そんなときに転機をもたらしたのが、「提案営業」という仕事でした。工場や事業所を回り、夏場の電力供給を効率化してコスト削減につながる提案をするものです。自前の営業マニュアルを作り、提案力と持ち前の性格で信頼を得て、トップクラスの成績を上げます。

この仕事で営業の面白さに目覚め自信をつけた原さんは、社内公募の新商品のプロジェクトに応募しました。新たな販路や営業手法を確立し、社内表彰されるほどの実績を残すのです。

原さんは、社内公募の新商品のプロジェクトに応募しました。新たな販路や営業手法を確立し、社内表彰されるほどの実績を残すのです。

この経験があつたからこそ「今の自分がある」と原さんは断言します。

目標達成に向けて戦略を練る——こうして原さんは、「カリスマ営業マン」へと進化。地元ファンが熱狂する広島東洋カープの試合中継というゴールデンタイムに、自らラジオCMに出演するなど、アイデア豊富な営業スタイルと戦略、顧客や取引先を巻き込んでチームとしていく人間力で実績を上げていくのです。

そして、サラリーマン生活も10年経ち、新会社を軌道に乗せたころ、ふいに舞い込んできたのが青学陸上競技部の監督就任の話でした。

新して箱根に挑戦したいという青学関係者の熱い思いに共感しましたし、旧来型の指導法ではなく、理論に裏打ちされた指導法で箱根をめざしたかった。そして、原は任せたら確実に成果を出す男だと、陸上界でも証明したかった」。

しかし、それは安定した職を捨て、退路を断つての挑戦。原さんの「大きな覚悟」は、反対する家族の心も動かし、いざ東京、箱根路へと向かうのです。

## 「個の目標」から「チームの目標」へ

箱根駅伝では、青学選手の楽しそうな笑顔が、従来の駅伝選手のストイックなイメージを一新したことには間違いありません。「陸上選手は、これまで『黙々と走れ』という指導を受けてきました。そのため、辛抱強く一つのことをやるのには向いていますが、横のつながりを築いて、他人とコミュニケーションを図っていくのが上手ではない」と原さんは陸上選手の特性をこう捉えます。そこで、こうした欠点を補うようなチームづくりと指導を続けていきます。

その一つが「目標管理ミーティング」です。青学の選手は、例えば「〇〇大会で〇秒記録を伸ばす」というように「個人目標」を設定しています。

「ただ、他人から言われた目標に対しても、選手の意識は希薄になりがちで、実効性が伴わないことが多いのです。だから、各選手に個人目標を立てさせた上で、控え選手なども交えたグループでそれぞれの目標について話し合い、他者の客観的な評価を受けることで達成可能な目標に仕上げていきます」。

選手一人ひとりがこうした「目標管理」によつて個のスキルを上げる努力をし、結果として組織のレベルが上がり、「チーム目標」が達成できる。そんな好循環が実現しているといいます。

そして、ここまで強くなったチームの監督の仕事は、「管理することではなく、感じること」だというものが原さん流です。

「私はグラウンドで選手たちに背中を向けていても、走る足音を聞くだけで『どの選手』で『今、どんなコンディション』なのか、ハッキリ区別できますよ。『嗅覚』を研ぎ澄ますことで選手の変化を早目に察知し、事故やトラブルを未然に防ぐ。企業の管理職に求められる危機管理能力と同じです」。

また、小さな成功体験を多く経験させて自信を育み、たとえ「箱根駅伝出場」という目標を達成できなくとも、その結果を受け止め、別の道を考えることのできる選手が育っています。

「陸上競技の場合、1番がいれば50番もいます。50番の選手がやはり50番のままで、自己ベストを出せば必ず褒めます。そして、どう努力をすれば次の結果につながるかと一緒に考え、ヒントを与えてします。選手として芽が出なく

ても、マネージャーとして活躍する選手が現れたり、故障で苦しみ、大会に出場できることはないかの瀬戸際で、自分が選ばれたい気持ちをグッと我慢して、チームが勝つために辞退を申し出る選手もいます。そんな選手たちと向き合うたび、本当は出してやりたい思いで胸が熱くなりますけどね」。

「私は『日本の陸上界を変えたい』という大義を持って青学の監督に就任しました。『原はメディアに出過ぎだ』、『しゃべり過ぎだ』とよく言われますが、駅伝が注目されることで、私のように駅伝に憧れる子どもが現れ、陸上競技人口が増えたり、駅伝を応援する人が増えれば、計り知れない経済効果をもたらすことができるはずです。私は、野球やサッカーのようにスポーツ紙の1面を陸上ニュースが飾り、日本中で陸上を楽しむ人を増やしていきたいのです」。

2020年には東京オリンピックを控え、陸上界にどんな旋風を巻き起こしてくれるのか、原さんのさらなる活躍を期待せずにいられません。



●原晋（はら・すすむ）

1967年広島県三原市出身。世羅高校、中京大学を経て、中国電力。04年青山学院大学陸上競技部監督就任。09年箱根駅伝出場。15年、16年箱根駅伝2年連続総合優勝。ビジネスの経験を生かした「チームづくり」「選手の育成」で陸上界の常識を破り、快進撃を続ける。著書に、『フツーの会社員だった僕が、青山学院大学を箱根駅伝優勝に導いた47の言葉』（アスコム刊）など。

# 家計管理・生活設計のツボ

第9回

## 子どもと電子マネー

小銭いらずでスマートに決済できる「電子マネー」が、子どもたちにとっても当たり前の存在になってきました。ただ、「見えないお金」ともいわれていて、いざ自分の子どもに使わせると少し心配。

——そんな保護者の方のために、子どもに電子マネーを使わせるにあたって、押さえておきたいポイントを紹介します。

☞ **ツボ1 「電子マネー=お金」であることを、しっかり認識させよう**

☞ **ツボ2 電子マネーを使ううえでのルールを親子で話し合い、キッチリ決めておこう**

☞ **ツボ3 親は使用履歴を定期的に確認。子どもには記録する習慣も身につけさせたい**

### 電子マネーを使う 子どもが増えている

今やすっかり日常生活に定着した感のある電子マネー。大人に限らず、小学生でも持ち歩く子どもが増えています。駅の改札で「ピヨピヨ」という音を耳にしたことはありませんか？これは、「電子マネーを利用しても児料金で改札を通過した人がいますよ」という意味です。

電子マネーを利用すれば、券売機でいちいち切符を買う必要がなく、児童料金が自動的に適用されるほか、切符を買うより安い場合もあります。また、一部の私鉄では、子どもが電子マネーを使って改札を通過するとき、親に電子メールで通知するセキュリティ・サービスも提供しています。こうしたサービスに魅力を感じて、子どもに電子マネーを持たせようかなと考える人もいることでしょう。最近では、コンビニや駅売店、自動販売機など、電子マネー使える場所が増えています。このため、例えば、夕方から始まる塾や習い事までの間の軽食代に、ある程度の金額をチャージ

して子どもに持たせている家庭も多いようです。ただ、電子マネーは、大人が使う場合でもルーズな使い方になりがち。子どもに電子マネーを使わせる場合、親はどのように気をつければ良いのでしょうか。

### 「見えないお金」の 特質をつかむ

電子マネーを使った支払いは、お店の端末にカードをかざすだけ。「ピッ」とワンタッチで決済されてしまいます。私たちが子どものころに経験したように、自分で財布からお金を取り出して小銭を数えたり、受け取ったおつりが間違っていないか、確認する必要もありません。その一方で、財布の中身を数えるのと同じような感覚でいつでもどこでも残高を確認できるわけでもありません。電子マネーが「見えないお金」といわれるゆえんです。子どもからすると、買い物をすれば、その分お金が減っていくという実感を持つことは、なかなか難しいかもしれません。

また、現金であれば親から子どもに必要なときに必要な金額のみを渡すことができますが、プリペイド型の電子マネーの場合、そういう訳にもいきません。ある程度まとめてチャージ（入金）しなければ面倒ですし、チャージの単位（500～1,000円）との関係で、結果的に必要な額よりも多めの金額を渡すことも避けられません。

この「プラスα」で渡した部分を、親としては必要なときに使つてもよいという予備的なお金として考えてしまうのです。管理は曖昧になってしまいがち。「電子マネー＝お金」という実感が希薄な子どもが、この「プラスα」を使ってお菓子を買ってしまったり、友だちにジュースをおごってしまったり：ということも起きかねません。

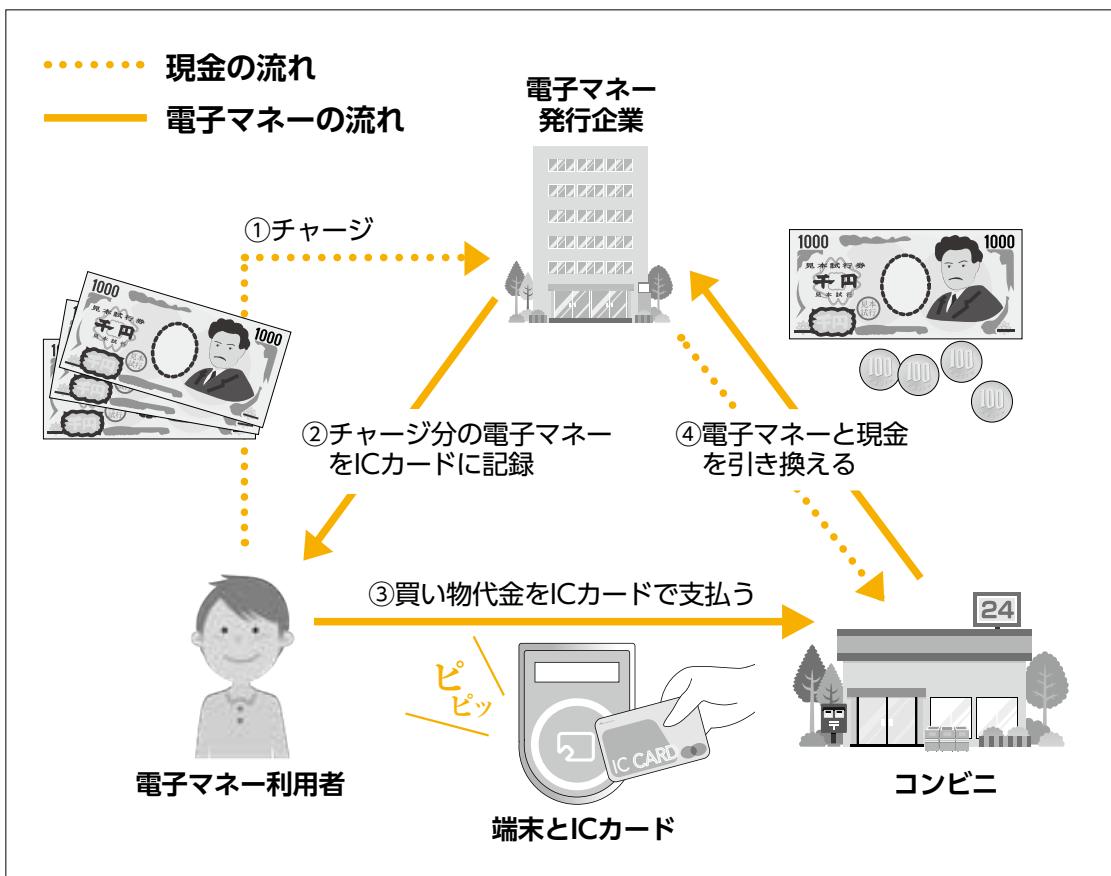
しかし、だからといって、電子マネーを持たせるのは一切止めようとか、もう少し大きくなつてからにしようと考えるのも、やや行き過ぎという気もします。「見えないお金」を使う時代に生きる子どもたちには、その特質をつかんだうえで、上手に使う習慣を身につけることが大切です。もちろん、それには親のかかわりが不可欠です。

## ルールを決めて 定期的に履歴チェック

これまでみてきた電子マネーの特質を踏まえると、子どもに

電子マネーを持たせる場合に必要なことは、まず、「電子マネー」「お金」だとしっかり理解させること。そのためには、電子マネーの仕組みを親子で一緒に

【図表】電子マネーの仕組み（コンビニで買い物をする場合）



学んでみるとよいでしょう（図表）。そのうえで、電子マネーを使う際のルール（どんな場合に使うべきか）を親子で話し合って決めておくことです。例えば、あらかじめ決めた目的以外には使わない（交通費のみ、交通費と通塾日の軽食代のみなど）といったことや、1回あたりの限度額、月々の限度額（買い物の場合は、1回100円以内、月500円以内など）を決めておく。さらに、勝手に買い物をして残金が足りなくなったら翌月分から差し引くなど、ルールを守らなかつた場合についても、あらかじめ取り決めておきたいものです。

そして、残高の確認が難しい電子マネーだからこそ、お金を管理するという習慣を身につけることにも気を配るべきです。この機会に、子どもにおこづかい帳のような形で使用記録をつけさせてはいかがでしょうか。

これとともに重要なことは、親が使用履歴を確認すること。最低でも月1回、できればもう少し高い頻度で定期的に確認しましょう。使用履歴は、インターネットでカードのID番号など

を入力することで確認できるほか、交通系の電子マネーの場合には、券売機で履歴を印字することもできます。子どもに印字して持つて帰らせて、子どもがつけた使用記録と照らし合わせながら、一緒に確認するのも良いでしょう。

## さらに進んで

まだ少数とは思われますが、おこづかいを電子マネーの形で渡そうと考えるご家庭もあるかもしれません。この場合も、現金とは違って、残高を物理的に確認できないからこそ、おこづかい記録を作成させることが大切です。そして、何よりおこづかいを与えることの目的の一つは、お金に関する失敗から学ばせること。子どもがお金について「失敗した」と感じ取れるような運用（本当に欲しいものを買うときにお金がないなど）が大事です。

こうした観点からは、仮に電子マネーでおこづかいを与えるとしても、オートチャージの利用や使い方を確認しないままのチャージには慎重であつてほしいものです。

# わたしは ダメサレナイ!!

第33話 アフィリエイトやドロップシッピング内職に関するトラブル

●監修  
渡邊 千穂  
(わたなべ・ちほ)  
国民生活センター／  
消費生活専門相談員

このコーナーで紹介するまんがは、実際に起きた事件をもとに、その「だましのシーン」を再現したものです。

なぜだまされてしまうのか？ここで再現する巧みな策略に、その秘密が隠されています。

「私だけは大丈夫！」なんて甘く考えてはいませんか？実はそう考える人こそ被害に遭いやすいのです。



**「誰でも簡単にできる内職」と  
アフィリエイトを勧誘される**

アフィリエイトとは、個人のホームページやブログに、契約企業の商品やサービスの広告を掲載し、その広告がクリックされると商品などが売れる報酬が得られる仕組みです。

アフィリエイトを始めるには、商品を販売する企業と直接契約するか、専門の仲介業者と契約する方法があります。

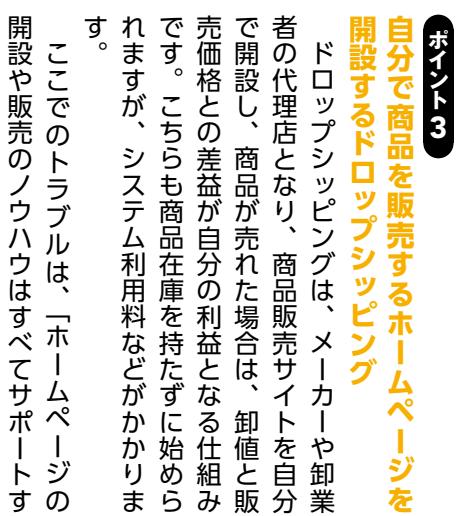
このときは、「仮登録」などの形をとって、手数料などの初期費用はかかりず、また自分で在庫用の商品を先買収する必要もありません。とても手軽に始めることができます。このため、悪質業者はアフィリエイトを騙つて、「誰でも簡単にできる内職」、「必ず儲かる」などと勧誘してきます。

「アフィリエイトでお力ねを稼ごう」、「ドロップシッピングで簡単起業」などの謳い文句で、インターネットを使った必ず儲かる副業があると勧説され、最終的には高額な登録料などをだまし取られるトラブルが後を絶ちません。最近は「友人を紹介するとさらに儲かる」といったマルチ取引のようなケースも見られ、大学生など若者に被害が広がっています。

インターネットを使ったビジネスの仕組みを悪用したトラブルが増えています

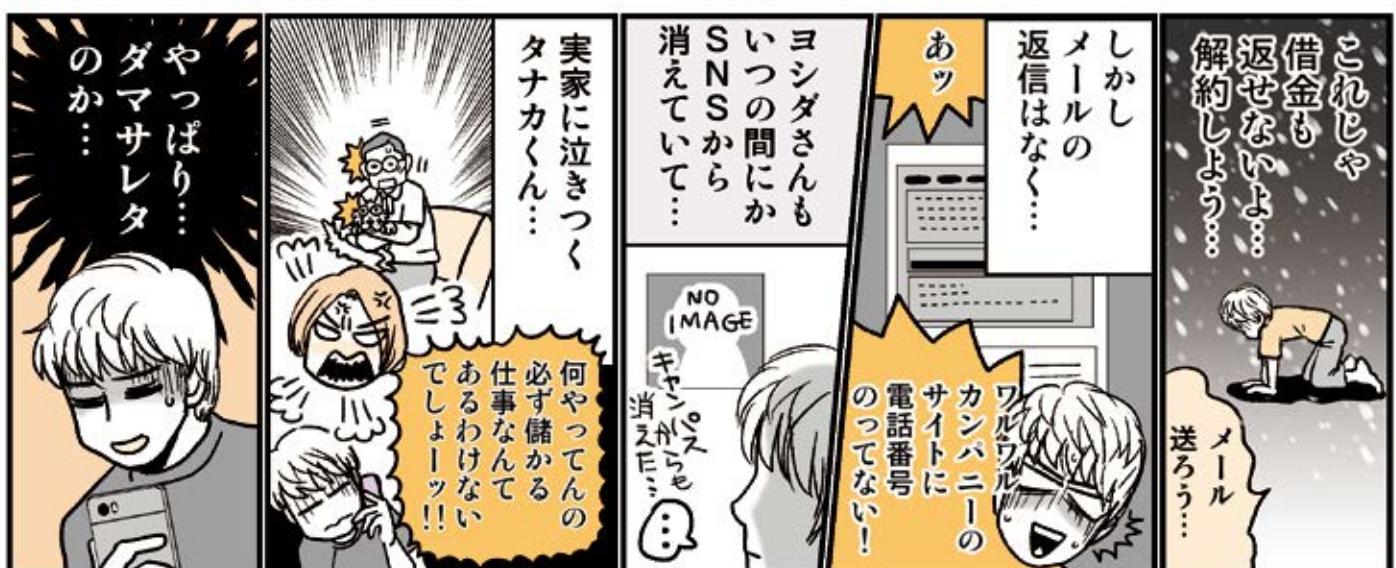
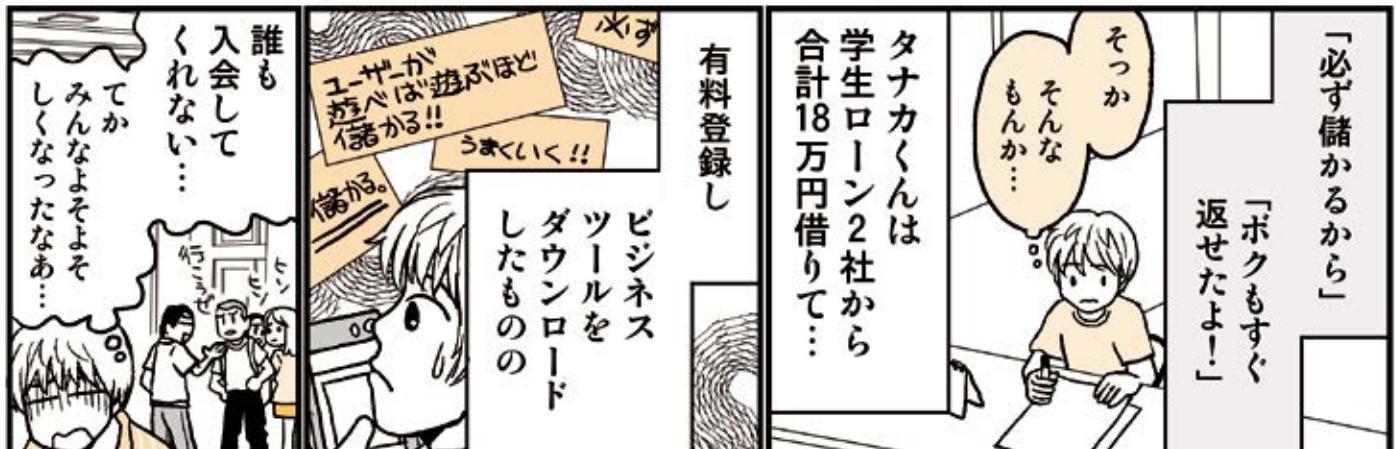
ポイント2

勧説の場はSNSサイトが主流。「親しい仲間」が悪質業者の手先かも！?



悪質業者は、副業を紹介するサイトの閲覧者やメールマガジンの読者に誘いをかけます。また、SNSサイトで知り合いになつたうえで、個別に勧誘していくケースも見られます。こうした勧誘につられて始めてみると、実際にはまったく儲かりません。そこへ業者から「有料の本登録をすれば、勧誘マニアアルなどの営業ノウハウツールを提供する」というメールが届きます。先のSNSサイトの知り合いからも「本登録してノウハウを知ってから儲かり出した」「本登録料は消費者金融で工面儲かったのですが返済できた」といった体験談を聞かされます。また「有料登録をする人の勧誘に成功すると、紹介料をもらえる」などと、マルチ取引的な勧誘を勧められることもあります。

被害者はそれを鵜呑みにして、借金までして本登録してしまいます。しかし簡単に儲けに役立つはずのツールはまったく役に立たず、有料で登録してくれる人を勧説することも容易ではありません。結果的に借金だけが残ります。



この物語はフィクションです

### 失うものはお金だけではない。 友人関係に修復できない亀裂も…。

アフィリエイトやソーシャルマーケティングに関するトラブルで失うものは、「お金」だけではないケースも多いのです。売上げのために友人に無理に商品を買ってもらったり、身近な人を次々に登録へと勧誘した結果、人間関係を損なうといったケースもあります。

### ポイント4

### トラブルに巻き込まれないためには

トラブルに巻き込まれないためには、「手軽にできる」、「必ず儲かる」といった言葉を信用しないこと。「簡単にお金を稼ぐことはできないこと」を肝に銘じましょう。また、誰か友人が登録すると紹介料をもらえると誘われた場合は、いわゆる「マルチ取引」の可能性が高いといえます。友人や先輩からの誘いでも、勇気をもってキッパリ断わりましょう。

困った場合には早めに消費生活センターに相談しましょう。

【詳しい情報や相談】

国税生税センター  
[http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20150716\\_1.html](http://www.kokusen.go.jp/news/data/n-20150716_1.html)

るので必ず儲かると説明を受け数十万円の登録料を支払ったものの、まったく儲からず、業者からは何のサポートも受けられない」といった内容のものが多く見られます。

# 十人十色 適材適所 性別不問

[連載エッセイ]

—第1回—

## 女性活躍推進と 少子化

ワークライフバランス、ダイバーシティー…と働く人の「働き方」、企業の「働きかせ方」についての関心が高まっています。これらの問題についてさまざまな研究を行っている大沢真知子先生の連載エッセイのスタートです。

今年4月に女性活躍推進法が施行された。各自治体や企業の女性活用の実態をあきらかにすることによって、課題を浮き彫りにし、企業がその改善につとめることで、女性の活躍を促進することが目指されている。

世界的にみて、日本の女性は教育水準も高く、健康である。しかし、政治の分野や経済の分野では、大きな男女

格差が存在する。それを是正するのが今回の法律の目的である。

とはいものの、日本では働く女性の数は増加しており、労働力率（15歳以上の人口に占める労働力人口の割合）だけで比較すると、ほかの先進国と比較して遜色がない。ところが、男性と同じように活躍の機会があるのかといふと、そこには大きな男女間のギャップが存在する。管理職に占める女性の割合をみると、ほかの先進国と比べて非常に低い。

入社時点には、男女の比率にそれほど差がなくとも、職位が上になるほど女性の割合が低くなる。つまり、企業の中で人材を育成し、組織の上にあげていく（人材）供給パイプが、女性の

### 女性が管理職になりたくない本当の理由

一方、女性の管理職が少ない理由のひとつとして、女性自身が管理職になることを希望しないということも言われている。なぜ、女性は管理職になりたがらないのだろうか。

女性を対象としたアンケート調査の結果をみると、「管理職は長時間労働だから無理」、「自分に自信がない」など

大沢 真知子 ●おおさわ まちこ

日本女子大学現代女性キャリア研究所所長。同大学人間社会学部教授。南イリノイ大学経済学部博士課程修了（Ph.D（経済学））。シカゴ大学ヒューレット・フェロー、ミシガン大学助教授、亜細亜大学助教授を経て、現職。著書に「女性はなぜ活躍できないのか」（東洋経済新報社）、「妻が再就職するとき」（NTT出版）、「日本型ワーキングプアの本質」、「ワークライフシナジー」、「ワークライフバランス社会へ」（以上岩波書店）、「21世紀の女性と仕事」（放送大学教育振興会）など多数。

の回答が多数を占める。これだけみると、女性側に問題があるようにみえる。しかし、最近は「そもそも管理職になるビジョンが描けるような仕事の与え方を企業がしてこなかつたのではないか」といった見方が強くなっている。仕事にやりがいを感じている女性ほど昇進意欲が高い。

## 資生堂の「働き方改革」が意味するもの

リーマンショック以降、出産後に復職する女性が増えており、大手企業も女性人材の育成に力を入れるようになっている。そのことを象徴するのが資生堂の働き方改革である。

子育てのために短時間勤務を選択している美容部員にも、夕方の遅番や週末の勤務を可能な限りやつてもらうようになしたのだ。これがマスコミで取り上げられるや「資生堂ショック」として話題となつた。

- 
- 
- 
- 

日本では出生率が低下しはじめる90年代から、国も企業も女性社員が仕事と家庭が両立できるよう、両立支援に力を入れるようになる。それをいち早く実現させたのが資生堂なのであるが、その両立支援が功を奏して、出産後短時間勤務で働く美容部員が増えた。

## 資生堂ショックは新しい時代の幕開けの象徴

興味深かったのは、「ママが週末の仕事をやるために、新米パパが週末に子どもたちの保育園の送り迎えをするようになった」という事例である。これによって、ママは仕事へのやる気を高め、パパは子どもと接する機会が増えた。

ただ、そう簡単に新しい時代に転換できるわけではない。なぜなら、以下で述べるように、社会が両立環境を整えるだけでなく、考え方を変えなければならないからだ。

資生堂のように保育環境を十分に整えることができる企業はまだ少ない。また、行政も十分に保育環境を整えてこなかつた。つい最近も「保育園落ちた。日本死ね！！！」というブログが国会で紹介され、待機児童問題がクローズアップされたばかりである。また、6割の女性が出産を機に仕事を辞めるといわれているが、その半数以上は保育園に子どもを預けることができたり、職場の両立環境が整つたりすれば

その結果、次第に支える側と支えられる側のバランスが崩れ、夜の仕事や週末の仕事は自身の美容部員の仕事になつてしまつた。また、子育て中の女性は、もっと忙しい時間帯に勤務をしないことで、将来職場のリーダーになることや、今よりも上のポジションを目指すことが難しくなつてしまつたのである。

そこで会社はひとりひとりの美容部員と話をし、必要な場合にはベビーシッター代を補助しながら、夕方の勤務や週末の勤務についてもらうことにしたのである。

そこで会社はひとりひとりの美容部員と話をし、必要な場合にはベビーシッター代を補助しながら、夕方の勤務や週末の勤務についてもらうことにしたのである。

資生堂の働き方改革が、働くママを戦力にするという新しい改革であり、かつ今後こうした動きが拡がつてくるならば、日本は大きな時代の転換点を迎えることになる。日本に子育てをしながら活躍するママの時代が来たことを意味するからである。

- 
- 
- 
- 

でも、なぜこれが時代の変化を象徴するものなのか。これは本当に歓迎すべき変化なのかと疑問に思う方も多いのではないかだろうか。それもそのはず。この変革は、いままで暗黙のうちに育児はママのお仕事と考えられてきた考え方に対するからだ。いまでも大多数の日本人は、子どもが小さいうちは、ママは仕事よりも育児を優先すべきだ



仕事を続けられたと答えている。

また、会社全体の雰囲気にも問題がある。女性本人ががんばりたいと思つても、上司が子どもが小さいから出張は無理と本人に相談もしないで配慮してしまう場合もある。

そして、何よりも、子どもが小さいときは母親がそばにいることが大切という考え方がある。

### 3歳児神話は本当か

でも、子どもが小さいときにそばにいるのはママでないとダメだという3歳児神話は本当だろうか。このように社会が当然だと考えている考え方のことを、研究者は「社会規範」というのだが、この社会規範も時代とともに大きく変わる。それを実感したのは、わたしの体験が大きい。

私は、アメリカで女性の社会進出が進み、ママたちがキャリアを積み重ねながら子育てもし始めた70年代の後半に、アメリカの大学で学んだ。そのママたちが一番気にしたのは、保育園に預けられた子ども（わが子）とそうでない子どもとで、子どものその後の発達に差があるのかどうかということ。自分が働くことで子どもに悪い影響がないのかを、心配したのだ。多くの研究成果が発表されたが、結論からいう

と差がないことがわかつた。なぜならば、働くママは、子どもと接する時間は少ないかもしれないが、仕事から帰つてからの時間の密度がとても濃いからなのだ。一緒にすごす時間の長さも大切だが、絵本を読んだり、子どもの話を耳を傾けるなどして、時間の量のマニアスを子育ての質で補っていたからだ。ただし、70年代や80年代のアメリカでは、育児にかかわっていたのはおもにママだった。

### パパの育児が子どもの発展にプラス

ところが、その後、21世紀に入ると、女性の社会進出とともに男性の家庭進出がおきる。パパの出番が来るのである。忙しいパパも多いので、多くの時間を子どもとすごすのは無理だとし、一緒に遊んだり、絵本を読んだり、子どもとの会話を増すことで、子育ての質を高めている。それが、子どもの認知能力の発展にプラスに働いているという研究成果をOECD（経済協力開発機構）が発表し、注目された。そして、このパパの家庭進出がさらに出生率の上昇に一役買うことわがり、いま、多くの研究者がここに熱い視線を向けている。

日本では、今まで、女性の社会進出は出生率を下げるとしてそれを推進

することには、消極的な雰囲気があつた。しかし、いま出生率が上昇に転じた国をみると、女性の社会進出と男性の家庭進出が同時に起き、男女の平等が職場だけでなく、家庭でも実現されている。

### 男性の家庭進出の鍵は何か

成功の鍵は何なのか。ひとつは、男性が取得しないと権利が消滅してしまう「ママパパ育休制度」。日本でも2010年に同様の制度が導入され、2014年には育児休業中の手当の支給額が引き上げられている。

そして、パパにとって子育てがしやすい働き方ができる職場の環境を整えること。アメリカでは、在宅勤務が育児中かどうかにかかわらず広く普及している。労働時間の長さよりも出した成果で評価されるので、働く場所が問われないのだ。最近のニューヨークでは、子どものお迎えはもっぱらパパかナニー（家庭教師）で、ママはオフィスで働いているケースが多いのだそうだ。

これに対して、日本の両立支援も活躍支援もママが子育てをするという前提で行われている。これをママとパパでやるという前提に変え、男性を含めた労働時間の短縮や働き方の改革を行うことが、いまもっとも求められている。

[連載エッセイ] 第1回

十  
適  
人  
材  
別  
不  
色  
所  
問

# 税制を知つてうまく残そう 財産承継のポイント

## 「生前贈与の賢い活用方法」

親から子へ大切な財産をより賢く残すためには、生前からの対策がとても重要です。また、築き上げてきた財産を引き継がせる場合、相続税や贈与税などの税金問題を避けて通ることはできません。今のうちから財産をどのように次の世代に承継させるかを考え、税制を理解して賢く活用することで、より多くの財産を残すことができるようになるでしょう。

### まずは財産の把握から

いつのまにか自分も相応の年齢に達し、そろそろ相続や子どもたちのことが漠然と気になつている方も多いことでしょう。ただ、こうした問題意識があつたとしても、日々の生活が忙しく、考えることを後回しにしてしまう人もいるのではないでしようか。自分のことだからと分かっているつもりでも、財産状況を本当に把握している人は少ないものです。

相続のことや財産承継を考えていくためには、当然ながら財産を「お金」の価値で評価した

うえで把握することが必要です。まずは、ご自分や配偶者の今後の生活などを考えたライフプランを立て、必要となるお金を想定してみましょう。そして、そのお金が給与や年金等、今後の収入でまかなえるのか、あるいは預貯金の取り崩しや不動産の売却などストックを換金しないとまかなえないのかの目処を付けることが大切です。そのうえで、財産リストの作成・棚卸しをしましよう。

### 平成27年から相続税が増税になりました

じる可能性があるのかを知ったうえで、より賢く財産承継を行っていくことを考えてみましょう。

税理士法人エーティーオー財産相談室

**高木 康裕** (たかぎ やすひろ)  
昭和53年神奈川県生まれ。平成13年慶應義塾大学経済学部卒業。税理士。

大学卒業後、東京都内の会計事務所に勤務。中小零細会社から上場準備会社、上場会社などに対する税務申告業務および税務コンサルティング業務に従事。平成17年8月より税理士 阿藤芳明が代表を務める税理士法人エーティーオー財産相談室。現在、同法人常務社員。

图表1：法定相続人の数と基礎控除

法定相続人の数	基礎控除
1人	3600万円
2人	4200万円
3人	4800万円
4人	5400万円
5人	6000万円

その結果、自分の財産を思つたより多く子どもたちへ承継させることができることが分かった場合には、相続税の試算まで行ってみるとよいかもしれません。相続税の負担がどれくらい

相続したことや財産承継を考えていくためには、当然ながら財産を「お金」の価値で評価した

ます。

参考として、法定相続人の数と基礎控除の関係を表にまとめました（図表1）。相続税を支払う必要があるかどうかは、この表の基礎控除の額を超えるかどうかが基準となります。

例えば、法定相続人が3人の場合、相続財産が4800万円を超えると相続税が生じることになります（前述の計算式により、 $3000\text{万円} + 600\text{万円} \times 3\text{人} = 3600\text{万円}$ ）。

イメージでいうと、自宅といくらかの預貯金があるだけで相続税が課税される時代になつたのです。

つまり、相続税は富裕層だけの税金ではなくなつたのです。一般的なサラリーマンでも、生前から計画的に財産承継を考えいくことがとても大切な時代になつてきました。

付けることになります。

相続で一番大切なことは財産をどのように分けて承継させるのかということです。

相続が発生すると、亡くなつた人の財産は相続人間での共有状態となります。そのため、どう話し合い、いわゆる遺産分割協議が終わらないと、財産の所有者が確定しません。

財産が共有状態である間は、相続人1人だけの判断で財産を処分したりすることができます。相続人1人だけの判断で財産を処分したりすることができます。ま

た、相続後に共有状態を解消しようと持分の交換を行う場合には、所得税や贈与税などの余計な税金が生じる場合があります。このように、税金面を考えても不利になることがあるため、財産承継の方針を決めておくことは大切です。

自分の財産を承継する人が複数いる場合には、まずは誰に何を引き継がせるのかを、おおまかにでもイメージすることが重要です。将来的には自宅は長男に承継させるのか、それとも長男はすでに独立して自宅も所

有していることから次男や娘夫婦に承継させるのかなど、その方向性を決めておくことはとても大切です。

一般的には、自宅など主な不動産を誰に引き継がせるかを考えた後、金融資産などの財産を他の相続人が承継することで、相続人間の調整が可能かどうかを検討することになるでしょう。家族の現在、そして今後の生活状況なども念頭に、財産の引き継がせ方を考えるようにしましょう。

親であるからこそ、子どもたちに対してその指針や考え方をしっかりと伝えることができるのです。遺された相続人だけで考えたのでは、自分たちの要望・希望ばかりが優先して円満な話し合いができなくなるかもしれません。

そうならないためにも、相続時の承継方法を遺言として指定しておくことはとても有効なことです。

自筆証書遺言では形式不備が生じることのほか法律的な問題が生じたり、紛失してしまう恐れもあります。また、相続人の誰か一人だけがその存在と保管場所を知っているケースも多く、実際の相続時にはこの遺言書が発見されないという問題が生じることがあります。

また、最近はエンディングノートというものが注目されていますが、これはあくまで遺書の一つであり厳密には遺言とは異なります。財産承継の方法を定めるのであれば、別途に公正証書

## 承継させる方針を決めよう

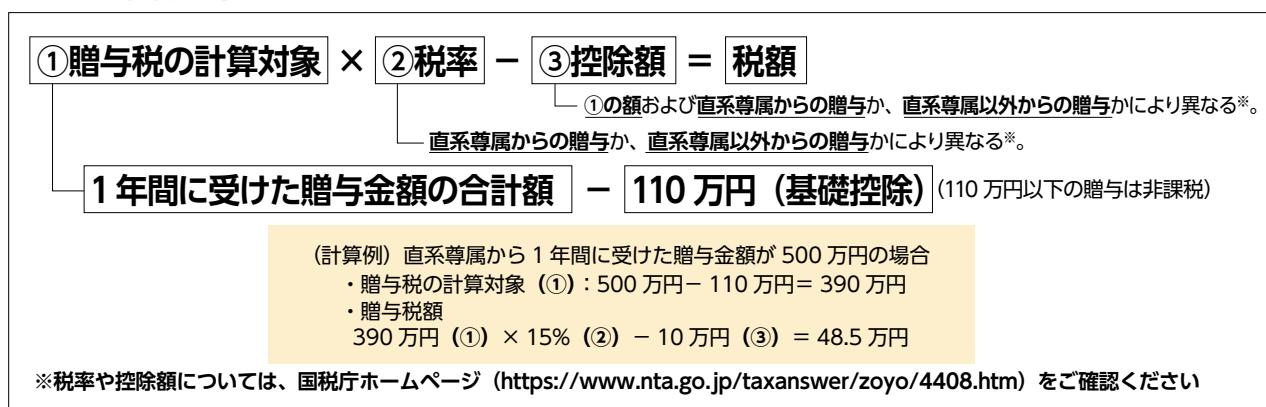
自分が亡くなつた後のことだからと、相続について何も考えないということは、相続人（遺された配偶者や子ども）に対し財産承継の責任と負担を押し

## 遺言を作るなら 公正証書遺言がベスト

実際に遺言を作ろうと思つた場合には、実務的には自筆証書遺言、公正証書遺言、秘密

遺言を作成しておくことがよいでしょう。

图表2：暦年課税贈与



## 生前贈与をうまく活用していく

財産の承継を行うタイミングは、必ずしも相続時がすべてとうわけではありません。承継方針を踏まえ、生前贈与を組み合わせることにより、上手な財産承継を行っていくことを考えましょう。例えば、金融資産の承継であれば、思い切って生前に行うことも一案です。

財産を生前に贈与すれば、自分が築いた財産を早い時期から次の世代に移転することができ、子や孫はその財産を有效地に活用することができます。贈与は、行うタイミングや回数、金額などをコントロールすることが可能ですから、その時々の状況を見ながら実行することができるという大きなメリットがあります。

生前贈与は、それが少ない金額であったとしても、贈与を受けた人にとってはとてもうれしいもので、親に感謝をするものです。相続とは異なり、実際に親子が向き合ったうえで財産の承継が行われるのですから、生前贈与はまさに血の通つた生きた承継方法といえるでしょう。贈与をす

る側、贈与を受ける側双方に喜びを与えるものなのです。

また、生前贈与は税金においても大きなメリットがあります。

贈与税の計算は、暦上における1月1日から12月31日までの1年間に贈与でもらった財産の合計額を集計して計算を行います(図表2)。1年ごとに計算を行い、通常は110万円の基礎控除を差し引いて贈与税を計算します。したがって、年に受けれる贈与額が110万円以下であれば、実質非課税で財産を承継することができます。

この110万円枠は毎年あるのですから、これを上手に活用することができます。この110万円枠を超えると贈与税が発生しますが、何もしなければ、もっと多額の相続税を負担することになる場合もあります。要は、相続だけではなく、生前贈与を組み合わせて、上手に財産を承継するという発想が大切なのです。

## (1) 住宅取得等資金の贈与

住宅取得等資金の贈与とは、20歳以上の人人が親などから住宅取得等に係る資金の贈与を受けた場合に、一定金額までが非課税になる制度です。時期によって非課税枠が異なりますが最大で3000万円まで非課税になります。この制度を利用すれば、子や孫の自宅購入資金を生前に非課税で贈与することができます。

この制度を利用して、子や孫の自宅購入資金を生前に非課税で贈与することができます。

**(2) 教育資金の一括贈与**

教育資金の一括贈与とは、30歳未満の人が親などから学費などに充てるための資金贈与を受けた場合には、1500万円まで非課税となる制度です。

承継方針をもとに、生前贈与もあわせて行つていこうとした場

合、その目的によつては贈与金額が大きくなる場合があります。

よくあるのは、子どものために自宅購入資金を援助してあげる場合です。この場合、贈与金額は年間110万円の非課税枠では足りないのが普通です。

しかし、一定の要件のもと税制にも贈与税の特例がいくつか設けられています。生前贈与を行うのであれば、これらの特例も上手に活用しましょう(図表3)。

図表3：一括贈与の特例の概要

	住宅取得等資金の贈与	教育資金の一括贈与	結婚・子育て資金の一括贈与
贈与者	直系尊属であること（年齢要件はない）		
授贈者	20歳以上	30歳未満	20歳以上 50歳未満
非課税限度額	300万円～ 最大 3000万円	1500万円	1000万円
贈与資金の使途	住宅の取得・増改築など	入学金・授業料など	挙式費用・不妊治療・出産費用など
3年内の贈与加算	加算対象外		
贈与者が死亡した場合の未利用残額	(未利用残額という概念なし)	贈与資金のうち未利用残額は相続財産に加算しない	贈与資金のうち未利用残額は相続財産に加算する

などを援助してあげることがで  
きます。

### (3) 結婚・子育て資金の一括贈与

平成27年からは新制度として  
結婚・子育て資金の一括贈与と  
いう制度ができました。

20歳以上50歳未満の人が親などから挙式費用・不妊治療・出産費用などに充てるための資金贈与を受けた場合には1000万円まで非課税となる制度です。

制度の内容は、先ほどの教育資金の一括贈与とよく似ており贈与内容が教育資金なのか、それとも結婚・子育て資金なのかの違いだけのように思えます。

しかし、大きな相違点として贈与者が死亡して相続が発生した場合の取り扱いが大きく異なります。制度の詳細な要件は割愛しますが、(1)、(2)の特例では、贈与を行った時点で贈与財産は相続からは切り離されますが、(3)の制度では贈与を受けた金額のうち未利用分があつた場合には相続財産に戻し入れる必要が生じます。そのため、この制度は相続税対策として考えると即効性はありませんので、迷ったときには教育資金の一括贈与を優先した方が効果

(4) ジニア・リナーサ

なお、教育資金や結婚・子育て資金などは、必要な分をその都度贈与するのであれば、相続税法によつてそもそも非課税扱いです。これらの制度は、今後生じるであろう費用をまとめて贈与するときに大きな利用価値があります。

平成28年4月からジュニアNISAの制度運用が始まりました。これにより、20歳未満の人も年間非課税枠80万円までの上で、株式・投資信託等の売却益や、配当・分配金が非課税となります。子どもや孫の資産形成になります。投資経験などにこの制度を利用することが考えられます。

制度を利用するためには投資の資金が必要です。投資資金を生前贈与として渡すことを合わせて言えば、相続税の軽減を図りつつ次の世代への資産運用の一助となることでしょう。

## 信託の利用

最近では、財産承継方法の一つとして信託を活用する動きも出ています。

## 信託の利用



# 金融教育の輪

金融広報中央委員会では、  
「金融経済教育推進会議」  
などを通じて  
関係団体と連携して  
活動しています。

## 一般社団法人信託協会

# 信託の活用と 金融リテラシーの向上に向けて

一般社団法人信託協会（以下「当協会」）は、大正15年に創立し、本年1月に90周年を迎えました。信託の発達を図り公共の利益を増進することを目的として、調査、広報、研修、相談等の各種事業を行っています。以下では、主な活動について、ご紹介します。

### 1. 講師派遣

消費生活センターや障害者支援団体が実施する講演会、地域・グループの勉強会、大学の講義等に講師派遣をしています。信託の仕組みや役割等について学ぶ機会を提供することにより、各人のライフプランにおいて、信託が活用できるよう啓発に取り組んでいます。教材は当協会作成のパンフレット、リーフレットおよびDVDの活用に加え、主催者様のニーズに応じたレジュメを作成し、信託の具体的な活用方法や取引上の留意点等についても触れています。講師派遣のお申込みは「信託協会ホームページ」から行うことができます。講演料などは無料ですので、是非ご利用ください。

### 2. 「信託協会ホームページ」「ある情報提供

「信託協会ホームページ」では、「信託とは」のカテゴリーを設け、初心者向けに「はじめての信託」、信託について理解を深めたい方向けに「もつと信託」として、信託に関する基本的なコンテンツを設け、情報提供しています。

また、パンフレット等については、「信託協会ホームページ」に掲載し、閲覧・申込みができるようになっていますので、ご利用ください。

このほか、学校の夏休みを利用し、教員研修も実施しています。

なお、当協会は、昨年12月から金融経済教育推進会議に参加することとなりました。今後さらなる信託の活用が期待される中、学生から高齢者までの幅広い方々の金融リテラシーが向上するよう、関係機関・団体と連携しながら、金融経済教育に取り組んでいきたいと考えています。

信託協会ホームページ  
<http://www.shintaku-kyokai.or.jp>



講演の風景

# 『金融教育プログラム』 を全面改訂しました。

『金融教育プログラム』は、学校における金融教育をより効果的に進めることを目的に平成19年2月に発行し、多くの学校関係者にご利用いただいておりますが、このたび年齢層別目標や新たな指導計画例などを盛り込んだ全面改訂版を発行しました。



## 『金融教育プログラム』 って何?

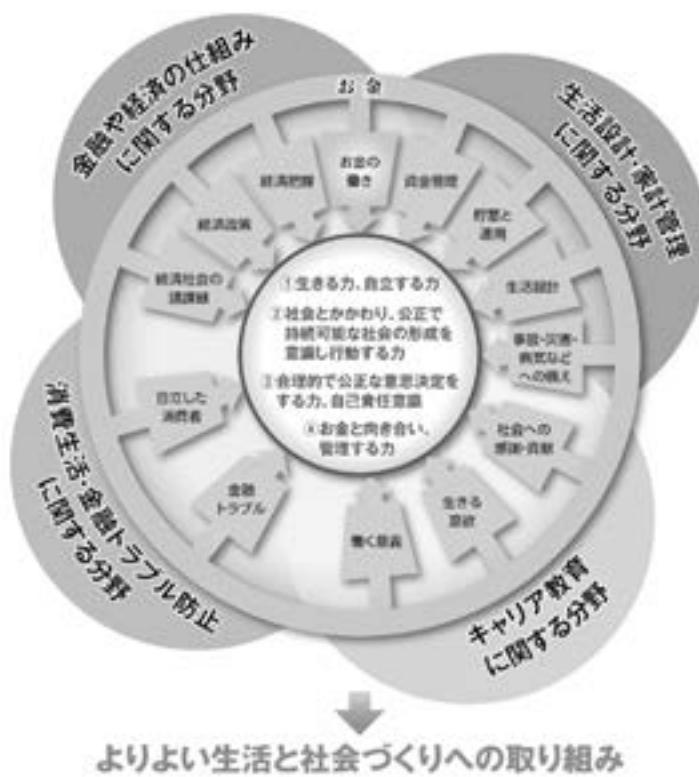
『金融教育プログラム』は、初版より、①教育関係者をはじめ多くの皆さんに金融教育の意味や必要性を広く理解いただけるようにすること、②学校の実情や学習指導要領の趣旨を十分踏まえながら、金融教育を各教科等の学習指導にどう取り込むかの手掛かりを提供すること、③授業における取り扱いの視点や指導方法等を分かりやすく示すことを狙いとして作成されています。

本書において金融教育は次のように定義されています。

金融教育は、お金や金融の様々な働きを理解し、それを通じて自分の暮らしや社会について深く考え、自分の生き方や価値観を磨きながら、より豊かな生活やよりよい社会づくりに向けて、主体的に行動できる態度を養う教育である。

全面改訂版では、初版で示した金融教育に関する考え方を前提にしながら、改訂された学習指導要領

■図表1 金融教育の4つの分野と目指す成果



領の内容や学校における実践の状況を反映させるとともに、児童、生徒を取り巻く様々な環境の変化などを踏まえて見直しを行いました。作業にあたっては、金融教育について造詣の深い学校の先生方や有識者から構成される「学校における金融教育推進のための懇談会」（下記）を設置し、審議をお願いしました。

## 4つの分野に整理

金融教育は「お金や金融・経済全般に関して学び、社会の中で生

◆「学校における金融教育  
推進のための懇談会」

学習指導要領改訂（平成20年3月、平成21年3月）後、小学校、中学校、高等学校のすべての学年で実施されるに至っていることなどを踏まえ、金融広報中央委員会では平成26年6月、「学校における金融教育推進のための懇談会」（座長・大杉昭英国立教育政策研究所初等中等教育研究部長）を設置し、『金融教育プログラム』の改訂について審議を重ねていただきました。

きる力を身につける教育」であり、その内容は多岐に亘ります。このため、本プログラムでは、金融教育の内容を4つの分野に整理しました。

これらの分野の学習を通して、生きる力や自立する力、社会との関わり、公正で持続可能な社会の形成を意識し行動する力などを育成を目指しています。これらを図式的に示したのが図表1です。

■図表2 学校における金融教育の年齢層別目標(抜粋・小学生の一部)

生活設計・家計管理に関する分野		年 齡 層 别 目 標		
分 野 目 標	学 年	小 学 年	中 学 年	高 学 年
○ものやお金の価値を知り、大切にする(生活、運営)○欲しいものを手で見て、入れることはできないことを知る	○ものやお金には属性があることやお金の大切さを理解する(知識)	○ものやお金には属性があることやお金の大切さを理解する(知識)	○ものやお金には属性があることやお金の大切さを理解する(知識)	○お金の使い方について、必要なものなら、使う頻度を守り難易度に応じて、よりよい使い方を考える(知識)
○手帳の手帳内でものを買えることがある	○欲しいものが手に入らない場合に、がまんで手に入るようになる	○手帳の手帳内でものを買えることがある	○欲しいものと必要なものの區別ができる	○お金の使い方を考えて、計画を立て、それに沿って良い物がかかる(知識)○商品の選び方を知り、工夫して良い物ができる(知識)

### 学習する教科等を明記

## 「年齢層別目標」は 「羅針盤」

教育を実践する上でのいわば「羅針盤」ともいえます。

### 授業で活用できる 多彩な指導計画例

金融教育の目標は、子どもたちの発達段階に応じて設定する必要があります。この点について、全面改訂版では、初版における「年齢層別の金融教育内容」をより精緻化し、「学校における金融教育の年齢層別目標」(図表2)として収録しました。具体的には、初版における4分野、年齢層別(小学生低学年・中学年・高学年、中学生、高校生)の体系を維持しつつ、①学習指導要領の改訂を反映し、②全国の学校における取り組み状況を踏まえるとともに、③社会経済情勢の変化等を考慮して保険・資産運用に関する内容を充実しました。また、④年齢層別目標の各項目の末尾に、学習指導要領または同解説に照らし、学習する教科等を明記しました。実際に学校で金融教育を実施する際の参考になるものと思われます。

これらの目標を達成していくことによって、高等学校卒業までに社会の中で生きる力を身につけることができると言えています。その意味で、「年齢層別目標」は金融

教育の目標は、子どもたちのように実践したらよいのでしょうか。また、体験的な学習を取り入れる際にどのような工夫が考えられるのでしょうか。このような問い合わせるの多様な指導計画例です。

全面改訂版では収録内容の見直しを行い、新たに収録した7事例を含め、合計23の指導計画例を収録しました。また、各指導計画例において、「年齢層別目標」との関連を明確にしたほか、単元の目標と学習の評価の観点等の統一を図りました。

### 新たに収録した指導計画例の一例

◇「社会保障制度」の現状と課題について、統計資料等を積極的に活用して情報収集し、グループ・ディスカッション等を通して理解・考察させる(高校1~3学年・公民科《現代社会・政治・経済》)。

これで、買い物ごっこを通して、買物の楽しさを味わい、日常生活に進んで活用しようとするとする態度を

養う(小学校・特別支援学級1~4学年・生活単元学習等)。

### ホームページでは ワークシートを掲載

知るぱるとのホームページ

(http://www.shiruporuto.jp/) で

は、本プログラム(全面改訂版)に収録できなかつた指導計画例(6事例)を含めて掲載しています。

また、実際の授業で使用できるワーカシートや資料類をPDFファイル形式で掲載しており、ダウンロードして利用できますのでご活用ください。

### ご利用の方はこちら

冊子をご利用になりたい方は左記の宛先にメールまたはファックスにてご連絡ください。

宛先:金融広報中央委員会刊行物担当  
●メールアドレス  
books@saveinfo.or.jp  
●FAX番号  
03-3510-1373  
件名:刊行物請求  
記載事項:①申込者氏名、②郵便番号、③送付先住所、④電話番号、⑤刊行物名称(「金融教育プログラム」)・希望部数、⑥利用目的・利用日、⑦その他連絡事項

# 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、静岡県藤枝市立西益津中学校を今年3月に定年退職された内藤博美先生が、技術・家庭科の「身近な消費生活と環境」に関して取り組んだ、消費生活と環境を考える教育の実践をご紹介します。

## 生徒を「環境に配慮したセンスある消費者」に

中学校の技術・家庭科のうち、家庭分野における学習内容はA「家族・家庭と子どもの成長」、B「食生活と自立」、C「衣生活・住生活と自立」、D「身近な消費生活と環境」で構成されています。



平成25年度に静岡県で開かれた技術・家庭科教員の実践研究発表の場である「東海北陸地区中学校技術・家庭科研究大会」において、静岡県

藤枝市の家庭科教員チームには、このうち「身近な消費生活と環境」についての実践例の発表が割り当てられました。

「当時、『身近な消費生活と環境』については過去の実践例があまりありませんでした。それなら、自分た

ちでカリキュラムを作ろうということになりました」。

藤枝市内の家庭科教員9名のチーフリーダーを務めたのが内藤先生です。

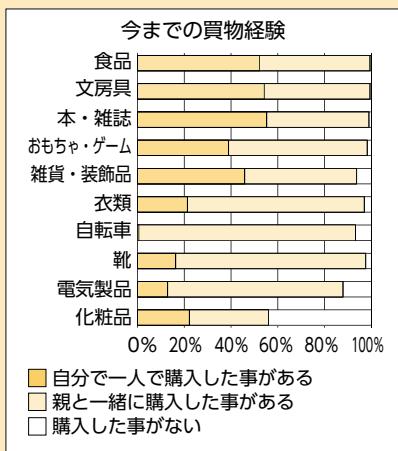
内藤先生たちのチームは、まず、頃どのくらい関心を持っているかを

把握することにしました。市内10校の中学生546人を対象に「消費生活実態アンケート」を行った結果、文房具や食品、本・雑誌などは生徒1人で購入した経験はあるものの、電気製品や自転車、衣類など高額なものは保護者と購入している実

静岡県

元藤枝市立西益津中学校教諭  
内藤博美氏

【図表1】消費生活実態アンケート



こうして作られたのが、9時間のカリキュラムです（図表2）。このカリキュラムには、幾つかの工夫が施されています。その一つが、生徒が問題意識をもつて授業に取り組めるよう、授業で取り扱う題材は、授業と日常生活の距離を縮めるものを選んだことです。1時間目の「消費行動を振り返ろう」は、生徒が自分の消費行動の問題点をみつけ、計画的にものを購入することの必要性を理解することを狙いとした内容です。ここでは生徒に自分のペンケー

態を掴みます（図表1）。また、環境面では、節約、ゴミの分別などへの意識は持っているものの、環境に配慮した商品を購入する、ものを大切にするといった、実際の行動にながっていらない点が課題として浮かび上りました。これらを踏まえ、この授業の目標は生徒を「環境に配慮したセンスある消費者に育てる」とに設定しました。

## 身近な「自転車」を題材にストーリー性のある授業展開

こうして盗まれてしまつたので、おこづかいで買わなければいけない」との想定のもと、「自転車を購入しよう（2時間目）」→「支払い方法を考えよう（3時間目）」→「消費者トラブルを考える（4時間目）」→「自転車が壊れたらどうするか？（5時間目）」→「自転車の行方はどうなるのだろう？（6時間目）」とストーリーを作り上げました。

これらの授業の中では、さらに、実践的・体験的な学習活動を充実させるため、シミュレーション活動や

## 循環型社会は一人ひとりの行動から

さて、自転車をめぐるストーリーから環境問題を考えいくための橋渡しとして設定したのが、「自転車の行方はどうなるのだろう？」です。「センスのある消費者」とは、ただ高額なモノを購入したり、新しいものをいち早く購入する消費者ではあ

スの中身について、各々の必要度と満足度を3段階評価させながら自己の消費行動を振り返らせました。

さらに、生徒の問題意識を持続させるため、ストーリー性のある授業展開を考えました。ここで着目したのが、自転車です。「藤枝市内の中学生は通学や部活動での自転車利用が認められているため、生徒の自転車所有率はほぼ100%。生徒に身近な題材でもあります。さらに自転車は高額なので生徒だけの判断では買えず、品質、価格面、安全面を保護者と相談しながらじっくり考えて購入します。それが『ものを購入するときの姿勢』から『廃棄の仕方』にまでかかわり、ストーリー性のある授業展開ができると考えました」。

具体的には、「自転車を自分の不注意で盗まれてしまつたので、おこづかいで買わなければいけない」との想定のもと、「自転車を購入しよう（2時間目）」→「支払い方法を考えよう（3時間目）」→「消費者トラブルを考える（4時間目）」→「自転車が壊れたらどうするか？（5時間目）」→「自転車の行方はどうなるのだろう？（6時間目）」とストーリーを作り上げました。

ロールプレイング活動を取り入れました。「自転車を購入しよう」では、まず、専門店やホームセンター等の店舗で購入する場合とインターネットの通信販売で購入する場合についてシミュレーションを行い、双方の特徴（メリット・デメリット）を理解します。その上で、自分にとつて必要な情報を収集しながら、自転車の品質・機能、アフターサービスなどの視点から適切な方法で購入することの大切さを理解する内容です。また、「消費者トラブルを考えよう」では、自転車を景品としたアボインメントセールスを題材に、ロールプレイを通して、悪質商法に引っかかってしまう消費者の気持ちや、だます側の工夫を探ることで、消費者トラブルに遭わないために気を付けること、万一手帳に巻き込まれてしまった場合の対処法を学びました。

【図表2】カリキュラム

生活や技術への 関心・意欲・態度	生活を工夫し 創造する能力	生活の技能	生活や技術についての 知識・理解
環境に配慮した センスある消費者 をめざそう  ・身近なペンケース から自分の消費行動 に関心をもち、自転 車の購入、支払い、 廃棄や消費者トラブルまでの具体的な事例 を通して、消費生活 と社会との関わりを 考え、環境に配慮し た生活を実践しよう としている ・物資やサービスの 消費や環境に配慮し た生活の良さを知る うとしている (言語活動・行動観 察・ワークシート)	《第2時間目》 自転車を購入しよう  自転車購入の疑似体験を通 じて、商品購入に必要な情報を収 集し、整理することができる (ワークシート・行動観察)	《第1時間目》 消費行動を振り返ろう  ものの流れを確認し、身近なペン ケースの中身をもとに自分の消費行 動の問題点を見付け、計画的にもの を購入することの必要性を理解して いる(ワークシート・言語活動)	
りません。自分の使い道に合つたもの 選び、大切に扱いながら、環境に できるだけ負荷を与えない生活をし ていくということです。そのためには、 環境配慮型商品について知り、実際 にそうした商品の選択、購入を工夫 していくことが大切だと伝えました。  環境配慮製品を選ぶときの指標の ひとつとなるのが、身近にあるエコ マーク。省資源や省エネ、リサイクル のしやすさなど、生産から廃棄まで、 荷が少ないと認められた商品につけ られるマークです。環境配慮型商品 について学んだこと、	《第4時間目》 消費者トラブルを考えよう  悪質商法の被害にあわないために気を付けた らしいことと、被害にあったときの対処方法 を自分なりに工夫している(ワークシート・ ロールプレイング・行動観察)	《第2時間目》 自転車を購入しよう  自転車購入の具体事例から店舗販 売と無店舗販売の特徴を知り、必 要に応じて適切な方法で購入す ることの大さを理解している (ワークシート・ペーパーテスト)	
高めたい「リテラシー」  ・計画的にものを購入する必要性の理解【第1時間目】 ・消費者として様々な情報を収集、整理する能力【第2時間目】 ・必要に応じた適切な購入方法の理解【第3時間目】 ・商品や場に応じた様々な支払い方法の理解【第4時間目】 ・消費者の権利と責任についての理解【第5時間目】 ・消費生活が環境に与える影響について知り、環境をよりよくするため工夫を考える能力【第6時間目】 ・環境マークについての理解【第7時間目】 ・環境に配慮した商品の選択・購入の工夫【第8時間目】 ・環境や資源に配慮した生活の仕方の工夫【第9時間目】	《第3時間目》 支払い方法を考えよう  物資やサービスの支払いに対して様々な支払い方法 があることに気付き、それぞれの支払い方法の特徴 を理解している(ワークシート・ペーパーテスト)		
題材を通して育てたい「ものを見る目」  ・自分の生活の仕方を見直し、自分や家族の消費の在り方や環境への配慮ができる実践的な態度 ・自分や家族の消費や環境への配慮を通して、人として心豊かで快適な生活を営もうとする実践的な態度	《第5時間目》 自転車が壊れたらどうするか?  商品トラブルについての事実を販売店や企業 に伝えることの意義、消費者の権利と責任に について理解している(ワークシート・ペーパー <sup>ペーパーテスト</sup> )		
《第6時間目》 自転車の行方はどうなるのだろう  自分の消費行動が環境に大きく関係してい ることに気付き、環境への負荷をできるだけ与 えない生活を工夫している(ワークシート)	《第7時間目》 環境マークを知ろう  環境マークの意味を知り、マークをつける利 点を考え、環境に配慮した商品を選択、購入 する必要性を理解している(ワークシート・ ペーパーテスト)		
《第8時間目》 グリーン・コンシューマーになろう  自分や家族の消費生活を振り返り、環境への影 響について考え、環境に配慮した商品の選択、 購入を工夫している(ワークシート・言語活動)	《第9時間目》 エコライフ実践計画を立てよう  自分や家族の消費を点検し、環境に配慮した生活 の仕方を工夫している(実践計画書・行動観察)		



気づいたことが、実生活に結びつく教育です。生徒同士で意見交換したり、ワークシートを使ってまとめさせることで、生徒自身が気づき、理解を定着させることができたのではないでしょうか。そして、総仕上げとして、生徒自身に「エコライフ計画」を立てさせ、夏休みに実践してもらいました。生徒たちは家族を巻き込んで取り組んだようです。

夏休み後に実行したアンケートでは、実際に環境に配慮した行動が増えたことが窺え、保護者からも「節電の意識が高まつた」、「今後もこの姿勢を家族で継続していきたい」などという声が多く寄せられました。

## 家庭科は実生活に生きる学習

今回の実践で内藤先生が最も重要視していたことの一つが、「消費者の権利と責任」を取り扱う5時間目の授業です。

購入した自転車がたびたび故障する不良品だった場合どうするかという課題に対し、最初は「そのままにする」と答えた生徒が半数を占めました。しかし、「そのままにしない」

とする生徒からは、販売店や製造元に連絡するという意見が出ます。そこから、「問題が企業に届かなければ、また同じトラブルが起きてしまう」「自分だけではなくみんなが困る。おかしいことは指摘していくこう」という理解に発展。消費者には守られる権利がある反面、行動する責任もあるという「消費者の権利と責任」に、生徒たちも真剣に向き合いました。

「非常に難しい授業でしたが、消費者にとって権利と責任は両輪であることを理解してもらうことが狙いでした。黙っていても世の中は良くならず、消費者は弱い立場になってしまいがちです。生徒たちが『消費者の声が、企業がより良い商品を作ることにつながる』という気づきを得たのはとてもうれしい結果でした。私自身、今まで授業で取り上げたことのない面白いテーマとして、手応えも感じました」。授業後に実際、悪質商品を購入してしまった生徒がきちんと企業にその由を伝える行動をしたといいます。

内藤先生の長い教師経験の中でも、学習指導要領で「身近な消費生活と環境」に関する内容が大きなウエイトを占めるようになってきたのは最

近のことだそうです。

「今回の実践を通じ、例えばものを買うとき、現金以外の支払い方法に対する知識が乏しく、クレジットカード、キャッシュカード、ポイントカードの区別もきちんとできていない生徒たちの将来にとって、消費者教育、金融教育を実生活に結びつけていく必要性は大きいでしょうね」。

内藤先生たちは、この実践後も集まって改善点を話し合い、研究を継続し、次年度以降の取り組みにも活かしています。

「ただ、生徒数の減少に伴い家庭科教員の人数が減り、他教科の教員が家庭科を担当するケースが増えてきました。私は今年定年退職しましたが、藤枝市より家庭科担当教諭を支援するスーパーティーチャーの委嘱を受けたため、今後も『家庭科とは生活の身近なことから課題を発見し、言葉だけでなく具体的なものを題材に学んでいく学習』だと、次世代に伝えていくつもりです」。

内藤先生のメッセージには、家庭教育が「生きる力を育む教育」として広がってほしいという強い思いが込められています。

# 『環境に配慮したセンスある消費者をめざそう』 ～自転車を題材とした授業実践～

# イライラ解消で 『お金と上手に付き合う』

— 第9回 — 講師：伊丹恵理奈 岡山県金融広報アドバイザー



このコーナーでは、全国で活躍している金融広報アドバイザーによる誌上公開セミナーを行います。第9回の講師は岡山県金融広報委員会で活躍中の伊丹恵理奈さんです。今回は、「イライラをコントロールして上手にお金と付き合うためのアンガーマネジメント」をテーマに、お金と上手に付き合えるようになるヒントをご提案します。

## イライラすると お金を使いたくなる？

私はショッピングが好きで、衝動買いをしてしまうことがよくありました。でも、一時的に気分が高揚して買ったものも、「やっぱりいらなかつた」と後悔することができたびがありました。ぐるに、イヤなことがあって、気分転換しようと出かけたときの衝動買いは、後悔することが多かったです。買いました。

皆さんはイライラする気持ちをお金で解消できると思いますか？ 何か買い物をすることで、

イライラした気持ちがスッキリするという人は案外多いようです。

たしかに、ストレス解消に買い物をすることは決して悪いことはありません。好きなものを買ったり、美味しいものを食べたりして満たされ、多少の出費で「ああ、スッキリした」と解消されるなら、それは効果的なイライラ解消法の一つだと思います。私の衝動買いも、本当に欲しかったのはモノではなく、モノを「買うこと」でスッキリする満足感を得たかったのかかもしれません。でも、それが結果的にいらないものだと無駄遣いになってしまいますね。

「怒り」の困ったところは、カッとなつた衝動で、「言つてしまつた」、「やつてしまつた」という「後悔」につながることです。まさに

これは、中毒性の高いタバコやアルコールなどに似ているかもしれません。イライラ発散の場を買物だけに頼ると、感覚がだんだんと麻痺して、「前より良いもの」、「もっとたくさん」と歯止めがかからなくなる『買い物依存症』にまで発展する人もいるといわれています。ですから、「イライラ解消のために、とりあえず買い物をする」というのは、オススメできません。

そこで今回のセミナーでは、「イライラしないこと」で無駄遣いをなくしていく、良い方法をご紹介したいと思います。

## イライラをコントロールする3つのステップ

「アンガーマネジメント」という言葉をご存知ですか？ 簡単に言えば、「怒りの感情と上手に付き合う方法」のことです。日本アンガーマネジメント協会の調査によると、「毎日、何度もイライラする」という人は案外多く、平均回数は4回といわれています。

まず「衝動のコントロール」に必要なキーワードは「6秒」。人の怒りは平均して6秒以内にピークを迎えます。「とりあえず6秒間は怒りの行動をせず、待つ」ことが、怒りで失敗しないコツです。

ピーカを迎えた怒りは徐々に鎮まっていきます。少し冷静になつたところで、さあどうしようかと考えられるようになります。イライラしてたら、「大丈夫、何とかなる」と頭の中でつぶやいたら、1から6まで数字を数えたりしてやりすごすことを意識しましょう。

**伊丹 恵理奈** (いたみ えりな)  
南海放送(愛媛)、瀬戸内海放送(香川)のアナウンサー、山陽放送(岡山)キャスターとして、12年にわたり報道・スポーツを中心とした豊富な取材経験をもとに、「地方の今」を伝える仕事に従事。2013年に岡山市で社会保険労務士事務所を開業。ほかにキャリアカウンセラーやアンガーマネジメントコンサルタントなどの多彩な経験を活かし、企業研修、各種セミナー、学生向け出前講座、職場環境整備を中心に女性支援を行っている。2015年度より岡山県金融広報アドバイザー。

**【金融広報アドバイザーとは】** 金融広報委員会からの委嘱を受け、各地において暮らしに身近な金融経済等に関する勉強会の講師を務めたり、生活設計の指導や金融・金銭教育などを行う金融広報活動の第一線指導者です。

図表1：思考のコントロール　べきの境界線



図表2：行動のコントロール　思い込みの分かれ道

変えられる コントロール可能	変えられない コントロール不可能
<b>重要</b> 目標を決めて 積極的に取り組む <ul style="list-style-type: none"> <li>・いつまでに</li> <li>・どのくらい</li> <li>・どうやって</li> </ul>	<b>重要</b> 受け入れる その上で現実的で 具体的な対処を！
<b>重要でない</b> 時間が あつたらやる	<b>重要でない</b> とっとと忘れる 気にしない

図表1,2 : (C)一般社団法人日本アンガーマネジメント協会

**幸福度も上げてくれる  
アンガーマネジメント**

1日に何度も怒りが沸点に達していた人も、3つのステップに当てはめてみると、実は自分では

このように、「不可抗力かどうか」、「重要かどうか」を分けて考えることができれば、すぐにも怒りを表現しなければならないことは、結果的に「ほんの少し」に減るはずです。

一方、相手がどうにかできるものについては、積極的に関わっていけばよいのです。とはいっても人の習慣や気持ちを怒りで変えさせるのは難しいことです。「なぜ?」と相手を責めるのではなく、「どうすればいい?」と相手に反省や解決策を促す言葉をうまく使い、ある程度の時間をかけて、話し合ってみることが大切だと気づけるはずです。

イライラするストレスのない生活こそ、より幸福度を増すポイントです。ぜひ、アンガーマネジメントでイライラなどのストレスを最小限に抑える方法を実践してみてください。

## 今回のまとめ

- ★イライラを「お金で解消」すると「後悔」しがち
- ★アンガーマネジメントでイライラを解消
- ★イライラする回数を減らせば幸福度もアップ

それぞれに自分の「〇〇すべき」を持っていて、その基準は異なります。例えば、「待ち合わせ場所には、〇分前に到着すべき」というルールを10分前に設定する人もいれば、ギリギリで〇K、多少遅れても可、とする人もいて、自分の価値観とは異なる「べき」を価値観に持つ人が必ず現れます。むしろ、自分と同じ「べき」で行動している人の方が少ないと思った方がよいでしょう。

そのうえで、大切なのは、「べきの境界線」を自分で明確に意識することです。さらに、自分で決めた「べきの境界線」を、場合によつては相手に伝えることでも必要です。こうすることできました。

それでも、境界線を超えるような場合の「行動のコントロール」はどういうふうに考えればよいのでしょうか。一つの考え方としては、イララの原因となつた事象が「コントロール可能かどうか」とその重要度を見極めるというものであります(図表2)。

例えば、電車が遅れた、渋滞に巻き込まれたというのは不可

きれば、イララすることも少なくなるでしょう(図表1)。たゞ、相手方にも「べきの境界線」はあるはずです。あなたも相手の許容範囲を理解し、受け入れられるかどうかを考えるだけの度量が必要です。

それでも、境界線を超えるような場合は、相手がどうにかできるものについては、積極的に関わっていけばよいのです。とはいっても人の習慣や気持ちを怒りで変えさせるのは難しいことです。「なぜ?」と相手を責めるのではなく、「どうすればいい?」と相手に反省や解決策を促す言葉をうまく使い、ある程度の時間をかけて、話し合ってみることが大切だと気づけるはずです。

イライラするストレスのない生活こそ、より幸福度を増すポイントです。ぜひ、アンガーマネジメントでイライラなどのストレスを最小限に抑える方法を実践してみてください。

どうしようもできないことで怒つていたことがよく分かるようになります。

私もアンガーマネジメントを

学ぶようになってから、イライラの感情をうまく手放せるようになりました。怒りの回数が格段に減りました。おかげで、なんだかイララして、ついついしてしまう

シルクロードのように、その昔の交易や物流の代表的な物品の名を冠した道が、日本国内にも少なからず残されています。そのうち、いくつかの街道を取り上げて、その街道が当時の金融や経済に果たした役割や背景についてご紹介しましょう。

# 石見銀山街道

၁၆၅

(いわみざんざんかいどう

石見銀山街道は、島根県大田市大森から広島県尾道市までの130kmを結ぶ街道です。

石見銀山は、室町時代末期に九州博多の豪商によって発見され、灰吹法という製鍊方法の導入（1533年）によって質の高い銀を大量生産することが可能となりました。こうして、16世紀半ばからの南蛮貿易では、ポルトガル人やスペイン人が日本にもたらす鉄砲・火薬や中国産の生糸と灰吹法によって製鍊された日本の銀とが交易されていったのです。

など)、銀座(伏見、駿府など)に運ばれ  
金貨・銀貨が鋳造されました。この街道  
も石見銀山で産出された銀を最終的には  
伏見の銀座に運ぶためのものとして整備  
されました。前年10月から9月までの間  
に生産されたものを1か年分として代官  
所近くの御用銀蔵へ保管。1箱0貫目(約  
50kg)で保管。

江戸時代、日本の銀の輸出額は世界の銀産出額の3分の1に及び、その多くを生野産とともに石見銀山で産出された銀が占めましたが、次第に資源は枯渇し、銀の産出量は著しく減少、石見銀山はついに1923年に休山します。

道が切り拓かれたのは江戸時代、徳川家康の命を受けた大久保長安によつてでした。関ヶ原の戦いに勝つた家康は、全国で通用する同じ規格の貨幣を発行するため、各地の鉱山を直轄化。各鉱山で産出された金や銀は、それぞれ金座（江戸、京都）

大坂で水揚げをして、その後伏見の銀座にて銀貨として鋳造されました。

大森の現在の人口は約400人ですが鉱山労働者が働いた当時の人口は20万人を超えたといわれ、今では想像できないほど活気にあふれていました。街道には彼らの生活を支えた物資も盛んに行き来し、九日市・三次・甲山といった宿場が賑わいを見せていました。



## おたよりコーナー



読者のみなさまの声をご紹介します。

- 最先端の生命医科学やネットショッピングの詐欺被害事例、わかり易いおとぎ話からお金や経済についての紹介など、とても参考になりました。

(茨城県・ケンちゃんさん)

- 漫画の「私はダマサレナイ!!」を覚えていて詐欺に巻き込まれない様にしたいです。

(東京都・みこあさん)

- 現状の心筋細胞シートは、患者さんの心筋細胞を補助しているにすぎないが、めざすのは、臓器を取り換える治療だそう!! 世界の患者さんたちの為によろしくお願ひします!

(新潟県・大川 聰さん)

- 再生医療ということばを耳にしてましたが、何のことやら不明でした。心筋細胞シートを開発した清水達也教授の人柄を知ると共に、日本にはすばらしい研究者のいることに感激してしまいました。

(栃木県・須田操さん)

- 「高額療養費制度」について、細部にわたり内容を再度認識できました。

(神奈川県・カズンズさん)

- 豆知識の金利の話は、安易に借錢する人への戒めとして利用したいものです。とは言つても、住宅ローンはまだしも、食べるために借錢せざるを得ない人もいる世の中にため息がでます。

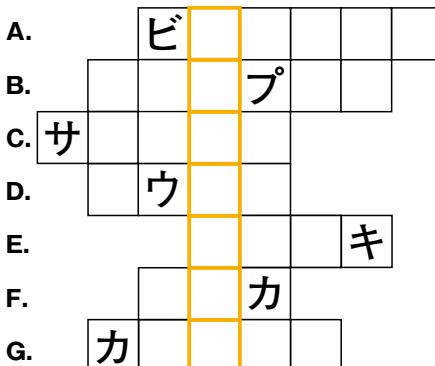
(大分県・テリーさん)

- 再生治療の記事を興味深く読みました。医学の目覚ましい進歩に頭が下がります。

(北海道・なつきさん)

## 知るぽるとクイズ

以下のヒントをもとにヨコに言葉を入れていくと、タテの太枠にキーワードが完成します。本誌に登場した印象的な言葉ですが、さて何でしょうか?



### ヒント

- A. 仕事帰りの暑気払いはどちらでいかがですか
- B. 生活設計はしっかり立てましょう
- C. 気持ちよさそうに波に乗っています
- D. 音色が涼を感じさせます
- E. 夏休みのこの宿題、苦手な人も多かったのでは?
- F. 塩をかけて食べる人も
- G. 昆虫の王様とも呼ばれています

※答えは次号掲載

### ●前号の答え

#### サイボウシート

清水先生には、再生医療について、分かりやすく説明していただきました。前号でのインタビュー後もテレビや新聞では、再生医療について全国の研究機関によるさまざまな研究成果が取り上げられています。清水先生の研究の続報にも期待しましょう。

## おたより募集中

「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。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。2016年8月31日までにご意見をくださった方の中から、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。さらに、おたよりを本誌に掲載させていただいた方には、「知るぽると特製ボールペン\*\*\*&メモ帳」もプレゼントいたします。

\*当選者の発表は、プレゼントの発送をもって代えさせていただきます。  
\*\*使い終わった紙幣の裁断片が入っています。

### ●記入していただきたいこと

- ①本号で面白かった記事
- ②本号で「もう一工夫ほしい」と思った記事
- ③今後、取り上げてほしいと思うテーマ
- ④一言ご感想
- ⑤この広報誌を知ったきっかけまたは場所
- ⑥知るぽるとクイズの答(左記参照)
- ⑦ご住所・お名前・年代・電話番号
- ⑧「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は、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

# 都道府県金融広報委員会一覧

委員会名	郵便番号	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	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)3237
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	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	03(3277)3788
神奈川県金融広報委員会	〒221-0835	横浜市神奈川区鶴屋町2-24-2	050(7506)1128
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	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	0776(22)4495
岐阜県金融広報委員会	〒500-8384	岐阜市薮田南5-14-53 ふれあい福祉会館1棟5階	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)6603
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)5193
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	〒630-8122	奈良市三条本町8-1 シルキア奈良2階	0742(33)5454
和歌山県金融広報委員会	〒640-8319	和歌山市手平2-1-2 和歌山ビッグ愛8階	073(426)0298
鳥取県金融広報委員会	〒680-8570	鳥取市東町1-220	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	岡山市北区丸の内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	〒780-0870	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	熊本市中央区水前寺6-18-1	096(383)2323
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	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

## くらし塾 vol.37 きんゆう塾

平成28年7月発行

- 編集・発行  
金融広報中央委員会
- 編集協力  
廣告社株式会社

©金融広報中央委員会 禁無断転載

## 編集後記

誌上セミナーで伊丹アドバイザーにご紹介いただいた「アンガーマネジメント」。ご存知でしたか？私のストレス解消法はショッピングというよりも「暴飲・暴食」。だから、この怒りのコントロールは、お金と上手に付き合うだけでなく、ダイエット・健康維持にも役立ち一石二鳥です。皆さんにとっていかがですか？

\* 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ください。

\* なお、既刊号全号をPDFファイル形式で「知るばると」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/>



## 佐賀県立鳥栖商業高等学校

佐賀県立鳥栖商業高等学校は、1971年に佐賀県立鳥栖高等学校から分離独立した商業の専門高校で、商業科、流通経済科、情報管理科が設けられています。

学校周辺は閑静な住宅地ですが、近くに九州新幹線との乗換駅である新鳥栖駅が開業したことをきっかけに商業施設も増え、活気が出てきています。

本校は、2014～2015年度に佐賀県金融広報委員会から「金融教育研究校」の委嘱を受け、流通・販売のスペシャリストを目指す流通経済科を中心に金融教育の研究、実践に取り組みました。

まず、1年次、2年次の生徒は、それぞれ「現代社会」、「経済活動と法」の授業で、デジタル教材などを活用しながら、消費者問題、ローンやクレジットなどについて学習し、これを公開授業として発表しました。

また、3年次の生徒は、「課題研究」の授業でライフプランニングに取り組みました。全国銀行協会による「生活設計・マネープランゲーム」を使った出前授業を受けた後、金融商品に関する知識を取り入れながら、約半年かけて具体的な生活設計を立てました。そして、この成果を全校の研究発表会で発表しました。

本校では、約6割の生徒が卒業後すぐに就職します。こうした卒業生たちが社会の荒波をしっかりと乗り越えていけるよう、今後の長い人生の中で欠かすことのできない金融に関する知識・判断力を高校段階でしっかり学ばせることは、非常に重要であると考えています。



金融教育公開授業 in 佐賀



佐賀県立鳥栖商業高等学校



全国銀行協会による出前授業

創刊号からの  
全号を掲載

The top screenshot shows the 'Latest Issue' page for 'Shiruporuto' (vol.37) from Spring 2016. It features a colorful illustration of tulips and a list of articles. The bottom screenshot shows the 'Past Issues' page for 'Shiruporuto' (vol.35) from Spring 2016, also featuring a tulip illustration and a list of articles.

くらしに役立つ  
お金と生活の  
知恵が  
もりだくさん

好きな  
記事だけ  
選んで読める

冊子がなくても、読める。

「くらし塾 きんゆう塾」  
既刊号は  
ホームページで  
ご覧いただけます。

<http://www.shiruporuto.jp/>

ここをクリック!



## 知るぽると 金融広報中央委員会

(事務局:日本銀行情報サービス局内)

金融広報中央委員会って？

おかねについての情報を、もっとくらしに役立ててほしい。

そのために必要な情報をわかりやすく届けたい。

そんな思いで活動しているのが、「**知るぽると**」の金融広報中央委員会。

日本銀行の中に事務局のある、中立・公正な団体です。

「**知るぽると**」は金融広報中央委員会の愛称です。

くらしに役立つ身近な知恵・知識の「港:Porto」「入り口」です。

**知るぽると** ホームページ

<http://www.shiruporuto.jp/>

