働く喜びを知り、安全に生き抜くための知恵を

―子供のキャリア教育、労働教育、消費者教育のありかた―

出席者（敬称略）

小　髙　弘　安	狭山商工会議所会頭
篠　崎　悦　子	ホームエコノミスト
森　本　芳　男	東京都墨田区立本所中学校長
高　橋　武　秀	関東経済産業局長

我が国の高齢化・少子化が進展する中で、我が国経済の競争力を維持・発展させていくためには、国民一人一人が、社会人として、生活者としての「生きる力」を高めていくことが必要です。とりわけ、社会に出る前の学校教育の段階が極めて重要であると考えられます。

しかし、学校教育の段階で「生きる力」は充分に育まれているでしょうか。それぞれの能力や個性に合わせて、生活の糧を獲得する方法を見極める力や、悪徳商法から身を守るすべを身につけさせる必要もあるでしょう。そのためには、教育を、学校のみならず、消費者、産業界も巻き込んだ形で盛り上げていくことが重要だと思われます。

今回は、教育現場、産業、消費者の立場でそれぞれ先進的な取り組みを行っておられる方々から、社会の中を安全に、より楽しく生き抜く方法を、子供たちにいかにして教えていくかについて、率直なご意見をいただきます。

森本　芳男（もりもと　よしお）
東京都墨田区立本所中学校校長

昭和22年生まれ
昭和43年　武蔵野美術大学造形学部美術科卒業
江戸川区立葛西第三中学校教諭、品川区立荏原第五中学校教諭、墨田区立曳舟中学校教諭を経て、平成３年　台東区立上野中学校教頭、平成８年　墨田区立墨田中学校校長、平成12年より現職。
　文部科学省中学校美術企画委員、都立墨田養護学校学校運営委員、東京都「東京の教育21」委員長。
　経済同友会や企業との交流活動や、地域人材等の出張授業の実施、授業の地域住民への公開、青年会議所との連携による職業体験の実施等、「開かれた学校経営」を積極的に進める。

子供や若者をめぐる思い

高橋　あけましておめでとうございます。
　子供たちの「生きる力」は、勝手に育つというものではなく、必ず何かしら社会あるいはその代表である大人との関わり合いが介在して発展すると考えています。
　この「関わり合い」について自分自身の経験をお示しして、アイスブレーキングとしたいと思います。私はこの十数年間、地域の少年軟式野球チームの指導者をしているのですが、学校が週五日制になって以来、地域の大会の開会式に学校長か教頭のどちらかが必ずあいさつに来られるようになり、あるいは校長先生によっては自校の生徒が出場する試合は通して見てくださったりというように、学校側と地域の青少年向け活動の関係にかなり大きな変化を感じています。

森本　平成十四年度から、学校週五日制が実施され、各学校では新しい学習指導要領に基づいた「ゆとり」の中で「生きる力」を育む特色ある教育活動が展開されています。しかし、学校は週五日制になりましたが、土・日でも学校や地域に出かけていく機会は増えています。その理由は、家庭・地域の連携した教育活動の重要性が増し、「開かれた学校づくり」が強く求められてきていることにあります。また、学校選択の自由化が進んでいることも要因の一つと思います。これまで、子供や保護者は希望にかかわらず学区域の子供は必ず学区域の学校に行かなくてはならなかったのです。しかし、現在、東京二三区では八割近くの地域で学校自由選択制が導入され、子供や保護者が学校を自由に選択できるようになったのです。地域への働きかけや交流の少ない学校は、その存在が危なくなることもあり、ここ数年、日曜授業参観や学校公開、公開講座の開設など積極的に学校を開く活動が進んでいます。
　自由選択制では、一度何らかの理由で生徒が集まらなかった学校は、少人数であるという理由で更に生徒が集まらなくなり新たな課題が発生しています。保護者の気持ちからすれば、少人数では人間関係が固定され、競争心は減少し、クラス替えができないなど、集団活動や社会性を育てることができないのではと心配します。自由選択制では、人数が増える学校はさらに増え、減るところはさらに減るという二極化の現象を生んでいます。この制度では、一度子供が集まらなくなると、いかに学校や地域、保護者、生徒が優秀でも努力してもなかなか流れを変えることは難しいのです。
　このことは東京都心の固有の課題だと思いますが、この流れは確実に全国に広がっていくと思います。

篠崎　消費者と同じで、親や子供が自由に

篠崎　悦子（しのざき　えつこ）
ホームエコノミスト

昭和21年生まれ。
昭和44年上智大学を卒業。研究所研究員などを経て、昭和52年から平成16年３月まで東京電力㈱嘱託。昭和53年に日本ヒーブ協議会（消費者と企業のパイプ役を務める女性の会）を設立、初代会長を務める。
　科学技術庁、資源エネルギー庁、大蔵省、経済企画庁、国土庁、郵政省、大学評価・学位授与機構など多数の省庁の審議会、委員会の委員、委員長などを歴任。現在、財団法人電力中央研究所評価委員。
　消費者問題、エネルギー・環境問題、女性の活躍などに関する執筆、講演が多数ある。

公立中学校を選べるのですね。

小髙　それだけ学区に関係なく生徒が集まってくると言うことになると、地域とのつながりという面で、例えば商店街全体で何かを応援するとか、自治会で応援するというときに、差し障りは無いのでしょうか。

森本　それは、あまり無いですね。なぜなら、自由化と言っても従来の学区域は厳然としてあるのです。他の地域から生徒が入ってくることは、うちの地域が良いという証（あかし）になるわけで、地域の人たちは誇りをもって地元の学校を応援してくれます。
　これまでは、自分の住んでいる地域の学校が心配な保護者は、私学へやるか、人に頼んで越境して他校に通わしたりしていましたよね。

篠崎　親心ですね。

森本　それが、今は親心ではなくて自由に選べる制度になったわけです。
　ところで、親心が学校教育にとって非常に困ることの一つに、進路指導、特に職業教育（キャリア教育）があります。中学、高校段階で、将来の生き方教育やものづくりプログラムを提示することがあるのですけれども、時として、保護者の方は、もっと現実的な進学指導（学力指導）に重点を入れて欲しいと、その必要性についてご理解が得られないこともあるのです。
　逆に、小髙さんのところは、実際に商業活動のミニチュア版のようなものを学校に持ち込んでおられるのでしょう。

キッズマートで子供いきいき

小髙　小学校五年生の生徒さんを対象にしているのですけれども、学校の中で、商売、あるいは金銭感覚というものについて何か勉強させられたら、ということから一昨年、昨年と「キッズマート」をやらせていただきました。
　一昨年は、埼玉県で初めての試みだったのですけれども、生徒さんに、まず、どんな商売をしたいかを考えてもらうことから始まって、会社名を決め、社長、副社長、従業員、会計の役も決めます。事業には資金が要りますので、地元の銀行さんに実際に来ていただいて、生徒さんが借入書類を作成し、「こういうふうなことで売っていきたいから、貸して下さい」と説明をして借入れるのです。

篠崎　銀行から実際にお金を借りてやるのですね。

小髙　そうです。初めは欧米のノウハウを持っている会社がきて、実際に指導してもらったのですけれども、昨年は、前年の経験がありますので、商工会議所の職員がある程度指導者としてやりました。
　七、八人ずつのグループに分けて、魚屋さん、八百屋さん、お菓子屋さん、文房具屋さんなど一六店舗ぐらい出すわけです

●新春座談会　働く喜びを知り、安全に生き抜くための知恵を

小髙　弘安（おだか　ひろやす）
狭山商工会議所会頭
株式会社オダカ代表取締役

昭和13年生まれ
昭和32年　早稲田実業学校高等部卒業。同年株式会社小髙商店入社、昭和47年　株式会社オダカ代表取締役に就任、現在に至る。
（公職歴）
昭和59年　狭山市社会教育委員、平成元年　狭山商工会議所副会頭、平成８年　狭山商工会議所会頭に就任、現在に至る。
（株式会社オダカ）
所在地：埼玉県狭山市入間川２丁目30番10号
法人設立：昭和26年４月、資本金：1,000万円、業種：衣料・靴卸売業、取扱品目：学生衣料・靴、スポーツウエア、作業着等

銀行からの借り入れに成功！

真剣に話を聞く子供たち

にぎわうキッズマート当日

が、販売当日前の三回の授業の中で、商店街の非常に熱心な方に講師になっていただいて、「商売というのは大変なんだよ、でも本当に一生懸命やれば絶対売れるんだ」というような講義から始めます。利益の求め方の練習問題をくり返し実施して、全員が理解できるよう指導者が一つずつ説明をして、生徒さんたちが商品を仕入れ、仕入れの金額に対して幾ら儲けて利益を幾ら出そうか、実際の販売方法はどうやろうかということを、自分たちで考えさせるのです。

大人が手を加えるというのは良くないのですね。生徒さんたちが販売当日のお店づくりも全部やって、後片付けもすっかり終わった後、経理を締めて収支決算してみま

高橋　武秀（たかはし　たけひで）
関東経済産業局長

昭和28年生まれ。
昭和51年　東京大学法学部卒業。同年　通商産業省（現経済産業省）入省。外務省在ロス・アンジェルス日本国総領事館領事、資源エネルギー庁長官官房海洋開発室長、運輸省自動車交通局道路交通活性化対策室長、通商政策局国際経済部通商関税課長、生活産業局住宅産業課長、国土庁長官官房参事官（長官官房担当）、環境立地局立地政策課長、地域振興整備公団総務部長、大臣官房審議官（エネルギー広報担当）、地域振興整備公団理事を経て、平成16年６月より現職。

したら、非常にいい結果が出たのです。

森本　結構、子供たちはしっかりやるでしょう。

小髙　やりますよ。もう、だんだん熱が入ってくるのです。売れないと、何を工夫したのか、駅弁のような段ボールを切って肩にぶら下げて、「買ってくださ～い」と。中には、商店街の中を旗を持って駆け足を始める子も出ますし、予想外でしたね。子供たちはすばらしい素質を持っていると思いました。

篠崎　机に座って教科の勉強をするばかりではなくて、そういうふうに実社会で、生活し、生きていく力を身につける機会はあるのですから、それを大人が提供してあげなければいけないのです。

　ところが、今、子供たちにそういう場を提供してあげることがなかなか無いわけです。全く生活力が無いまま世の中に出るから、キャッチセールスに引っかかったり、なまじ、親のお金やカードという見せかけの豊かさもあって、いわゆる悪徳商法にまんまと乗せられていってしまうのではないでしょうか。

高橋　学生時代のことですから、随分昔の体験になりますが、私は本郷の法学部に移ってから法律相談所というところにいました。大学一、二年生が法律相談に来るのを見ていましたら、マルチ商法にひっかかっていたという例がかなりありましたね。

　その当時は「一八歳にもなって・・・・」と思っていました。ところが、実際に消費者相談を受ける窓口局になってみますと、最近も相変わらず「マルチまがい」など品物は替われど手口は一緒みたいな商法にやられています。

　今思うと、そういった商法に対する警戒心を持てとだれも高校生に教えてくれませんでしたね。

学校の年間計画は二、三月に決まる

森本　今学校は、新しい教育課程や学校週五日制導入などにより、授業時間数が少なくなった上に新たな取り組みが増え、教師にゆとりが無くなっています。学力低下の問題も心配されています。総合的な学習の時間で学校行事を行ったり、基礎学習の補充などに充てるような学校も無いとは言えません。

　本校では、総合的な学習の時間を有効に活用し、地域の方や経済同友会の方々を学校にお越し願い、授業（講話）をしていただいたり、外資系企業のプログラムを導入するなどいろいろな実践を行っています。

　学校は、二月か三月ごろまでに翌年度の年間計画をつくります。その時期までに地域や企業等からのプログラムが提示されれば、多くの学校で年間計画に盛り込み実施できます。ところが、企業や地域からの提

案は、新年度になってから、あるいは、二、三ヶ月前に突然持ち込んで来られる場合が多いのです。決められた予定を変更して取り組むことは難しいのは当然です。しかし、企業や社会は絶えず動いています。新しい企画が急に提案されても、生徒のためになるものであれば、チャンスを逃がさず臨機応変にキャッチできる柔軟性とスピードを学校教育の中に入れなければ、良い機会を失うことになります。

篠崎　確かに、企業はいいプログラムをたくさん持っています。例えば、私自身、東京電力で大人向けですが消費者教育の仕事を三〇年近くやってきました。エネルギーとか、環境問題とか、今、社会問題になっているような情報を企業の中だけに持っているのではなく、消費者教育なり広報なりという形でお客様に提供しなければいけないと、どの企業も考えています。東京電力では特に小・中学校向けの環境教育、エネルギー教育のカリキュラムから副読本などの教材まで、しっかりしたものをつくっています。

それを「でき上がりましたから使ってください」とただ待っているのではなくて、前の年度の終わりぐらいから教育委員会や学校と連携して、教育体系の中の一環として最初から組み込んでもらえるよう働きかけていますし、社員が授業をすることもあります。

望まれるツー・ウェイの情報提供

高橋　企業側で、従来広報だ、消費者教育だ、と言って行っていたのは、ギブ・アウェイですね。店頭にパンフレットを積んでおいて、「持っていってください、私は出しています」だけでは、きちんと広報の効果を考えているとは言えないでしょう。それをもらった人が喜ぶかとか、第一もらいに来てくれるかどうかというところの見極めが必要ですね。

篠崎　私が消費者教育の仕事をしたのは、三〇年程前に東電の消費者向けパンフレットを作成したのが初めです。これに取り組む前に、何回か渡米して米国の消費者教育のノウハウを得たのですが、アメリカですと、局長がおっしゃったように、企業側の考えで一方的に作るわけではありませんでした。

そこで私も、婦人会のリーダーやＰＴＡ役員の方々、いわばオピニオンリーダーの読者の方々に編集委員に加わってもらい、何が知りたいのかというところから話し合って作っていきました。日本で初めての「省エネルギー」に関するパンフレット作りでした。暮らしに係る省エネルギーは電気だけではないので、水道、ガスについても調べて聞いて、載せました。私は単なる編集長として専門的なことをチェックするぐらいです。そして、でき上がったものは、私自身が講演会なり、電気教室の講師をするときのテキストとして使うわけですが、大きな効果は、編集に参加してくれた方々がご自分たちがグループで話しをするときにテキストとして使ってくれたことです。編集委員としてみんなの名前を明記したのも、企業の出すパンフレットとしては珍しいものでした。

また、アメリカでは、先ほど、森本先生がおっしゃったような教育カリキュラムをその当時から企業として持っていました。例えば、幼稚園でおやつの時間に、食べ過ぎたりゴミを汚く出している子に人間らしくふるまうためのお勉強をさせたり、これが実は環境教育なのですが、小学生には、自分の家にどれだけの電気製品があるかを書き出させ、そこに消費電力を入れて、家で何時間使っているのかを記入させるカードを作って省エネルギーを把握させるというのがホームワーク用にありました。

ところが、日本ではそういうことをなかなかしません。消費者教育というのは、難しいことを偉い立派な人が教えていくということではなくて、人間として小さな子供から大人まで、あるいは高齢者の方々まで、生きていく上の大事なことを、情報を多く持っている方が少ない方に伝えていくこと、情報を提供することだと思うのです。それができれば、一方通行ではなくて、お

互い伝え合うツー・ウェイということになると思います。

企業のプログラムや外部人材の導入で

森本　そうですね。当校での取り組みの一つに、発明王エジソンを創始者とする世界的企業であるゼネラル・エレクトリック（GE）の日本法人（GEジャパン）に、社員のボランティアを大勢派遣していただき、総合的な学習として「地域に役立つ発明家になろう！」という企画を一昨年と昨年に行いました。社員六〇名ぐらいが派遣され、各グループに一人ぐらいずつ入り、子供に気づきや発見の仕方を教え、実際に街へ出かけ課題を考えさせます。子供たちは気づいたことを小さなメモにまとめ、学校へ戻って来たと思ったら、その課題をあっと言う間に作品（発明）として作り上げ、模造紙に書き上げプレゼンテーションまで行います。たったの一日でそのプログラムをやり終えてしまうのです。

　その様子を見せていただき、こういうことを企業の人たちは日常の仕事として訓練を受けてきているのかと感心しました。このようなノウハウは、これから子供たちが生きていくためにとても必要なことだと思います。総合学習の最も大切な「目標やねらい」でもあるのですが、私たち教師にはそれらの方法をもっと学ばねばならないと痛感させられます。

　また、別のプロジェクトとして、経済界のトップの人やその従業員、地域の伝統工芸の職人さん、工場の人などに学校へお越し願い、総合学習の授業で先生になっていただくことも行っています。子供たちは一様に「講師の方は皆キラキラ輝いている」、「社長さんや職人の方は、自分のやっていることに目的や意欲をもち人生を楽しんでいらっしゃる」と勉強させられるのです。

　家庭で親の背中、大人の背中から社会を見せようと思っても、これだけ分業化が進んだ社会では、そのことが不可能なのが現実ではないでしょうか。

GEジャパンの社員によるオリエンテーション

「発明作品」にまとめ上げる

街に出て課題を発見

篠崎　分業化しているし、家にいないですものね。生活力、生きるための元は家庭ですが、その家庭の中にお父さんの存在が希薄で、お母さんも仕事で外に出ていて忙しいでしょう。おじいちゃん、おばあちゃんもいない。兄弟もいない。昔は、子供は親の背中を見て育つではありませんが、お母さんの手伝いをして生きる力を身につけていました。お使いに行って商取引を体験しながら生きる術を身につけていたと思うのです。ですから、根本的には、今日では日本の家庭のありかたを見直さないとだめだと思いますね。

高橋　一般的に子供たちが進路を決めていく上で、職業というものをどういうものだと思っているかというのが、私どもにはよくわからなくなっていませんか。

　よく、〝親の背中を見て子供は育つ〟と言いますが、社会の中で「親の背中を見ることができる」お子さんは少なくなってきていると思います。それでは、学校教育等の場で子供の中に将来の職業の像を結ばせる機会を用意されているかといえば、どんなものでしょう。職業像がはっきりしないために、高校の進路を選ぶときに「何となく」全日制普通科へ流れる。さらに、理科系、工業系の大学でも、流行のコンピュータ系には行っても、実際に手を動かす世界がどんどん手薄になっているのではないかという疑問を持っています。

増えつつある職場体験

小高　企業の人が輝いて見えるというお話がありましたけれども、狭山では企業と高校生をマッチングして、実際にインターンシップを行っています。工業高校の生徒さんが各工場へ行って、そこで実際に旋盤を使わせてもらったり、いろいろな作業をさせてもらいます。その一切の報告から感想の日記まで書かせて終わるのですけれども、「非常に勉強になった」とか、「最初疲れたけれども、すごく興味が出てきた」とか、生徒さんも職業意識がある子というのは、その気になって一生懸命やりますね。

　また、狭山市で行なっている中学校の「スリーデーチャレンジ」という就業体験のプログラムがあるのですが、私どもの会社では、もう五年連続で三人ずつ各三日間、受け入れています。

森本　今、職業体験やボランティアなどの体験学習は、昔に比べればはるかに多くの学校で行うようになりました。これは総合的な学習の時間の創設によるところが大きいと思います。教科の授業時間は大幅に削減されました。その代わり、どの学校でも総合的な学習の時間を週二時間から三時間は入れなければいけなくなりました。

　教師は自分の教科や生活指導など教えることに対してはプロです。しかし、総合的な学習という新しいジャンル「子供たちが自ら気づき、課題を考え、解決していこう」ということをねらいとした学習をいかにして指導したらよいのかあまり得手ではありません。毎週、二時間～三時間、学校で何をやってもいいですと言われたときに、学校現場は大変困るのです。その解決の一つの方法として、職業体験などはうってつけの学習として注目され、多くの学校で行われるようになったのです。

篠崎　先生、今度、私に言ってください。私は、そういうのをできる人をたくさん知っていますからご紹介しますよ。

森本　それを多くの学校が待っています。糸口があれば、子供たちがものすごくいい体験をできるチャンスになると思います。

小高　学校ではインターネットとか、ワープロをやっているようですけれども、インターンシップに来た子に実際に表計算ソフトを使わせたら、目を丸くしていましたね。その時にはできなくても、「社長さん、うちに帰ってからやったら、できました」なんて、本当に喜びますね。生徒さんにはい

い経験だったようです。

交互に関係する総合学習と教科学習

高橋　それだけ子供が喜んでやるというのは、結局、今まで出てこなかった部分の能力を引き出しているということですね。

森本　そうです。学校ではこれまであまり教わらないことですから。

高橋　学校で教わらないことだけれども、学校で教わっていることができないと、できない。少なくとも、読み書きソロバンができないと、商売はできないわけですからね。

森本　総合的な学習を行った結果、そのために教科の勉強が必要だと感じる。そして教科の勉強をする。その延長線上にまた総合的な学習を行う。相互に関連付け高めあっていくことができる。それが総合学習の真のねらいなのです。

篠崎　特に小・中学校ではそうですよね。まだ自分が将来何になるか決める前に、総合的な学習と、基本的な学力や知識がバランス良く入っていかないと偏った人間になってしまいます。ですから、そういった意味では、キッズマートでも半分の生徒には消費者にならせるといいと思うのです。そこで買い物をさせることで消費者教育になると思うのです。つまり、ディベートの発想ですよね。半分の子にはそこに買い物に行かせる。それで、場合によっては先生にちょっと悪い経営者になってもらって（笑）。

経済産業省でも起業家教育は一生懸命やっていますし、大学生も一生懸命インターネット起業をしていますよね。ところが、残念ながら消費者としての感覚がゼロなのです。もっと自分を守るというか、甘い言葉に乗らない、つまり物事の本質をよくわかっていることが大切です。英語で〝マネーズワース〟というのですけれども、お金の価値で百円なら百円の価値というのはあるはずで、儲け話やうまい話というのは世の中には無いのだということが、しっかり理解できるような、そういう子供も片方で育てていって欲しいです。

学校に消費者教育をどう組み入れるか

森本　起業家教育と消費者教育はセットでしょうね。

篠崎　逆に、そういうしっかりした消費者の目があっての企業であり、商品開発であり、サービスでないと、企業自体がいい企業にでき上がらないから、これは大変重要だと思います。

森本　でも、消費者教育というのは、学校教育の中でまだあまり行っているのを見たことがありません。正直なところ、どこからどう手を付けてよいかわからないのですが、今後は、総合的な学習の中で、プログラムを開発して取り入れないといけませんね。

小高　その中に、悪徳な商法もあるということを入れていけばいい・・・。

篠崎　是非入れてください。若者が簡単にキャッチセールスや、マルチ商法に引っかかっていますし、今、自己破産が多くなっています。経済産業省で作っている若者向け消費者教育パンフレットもとてもいいですよ。自分の安全は自分で守る力も、小さい時から身に付けさせておくことが大切でしょう。うまい話は決して世の中には無いということを知らせる。

若者向け消費者教育パンフレット

例えばアメリカでしたら、英語ができない子供が大勢いるわけですが、英語ができなくても立派な国民ですから、その子たちが被害に遭わないようにするため、裁判所が漫画でわかりやすく説明したものを作るケースが多いのです。アメリカでは社会科で行っているケースが多いですね。

森本　日本の今の社会科の授業は、歴史にしても、地理にしても、政治経済にしても、教科書を最後まで行うことは難しいものです。授業では、高校入試に出る問題を教えるのが精いっぱいで、よい教材や消費者教育あるいは環境教育などを入れようとしても、これ以上入らないというのが現実なのです。現状では総合的な学習の時間でしかできないのではと思います。

高校入試などで、「クーリング・オフについて、あなたの考えを述べなさい」と出題して欲しいところです。中学生は、これは試験に出るよというと勉強しますから。

高橋　先ほど、先生は「二月、三月にプログラムを持ってきてくれれば入れられるのだ」といういいお話をされていました。その学校教育の制度の流れを上手に使って、もっと根本的なところで、政治経済、若しくは現代社会の試験に出てくる形でカリキュラムに入ってきてもおかしくはないですね。東大あたりが、こういうのを現代社会か何かで一問出題すると、流行りそうですね。（一同笑）

子供に仕事人としての像を結ばせるには

篠崎　社会の中で、それなりに立派に仕事をしている人が、家の中ではそうは見えない。「うちのお父さんは立派なんだよ。社会でこんな仕事して、だからお家では疲れているのよ」というのをきちんと解説して、父親像をサポートしてくれている人がいればいいのですが、いないようですね。お父さんお母さんの職場に見学に行くということを、どこかでやっていますよね。ああいうのをやると、「わーっ、うちのお父さん、うちのお母さん、こんなに立派なんだ」と、すごく自慢に思う子がでてきてとてもいいという話を聞きました。

高橋　でも、私たちみたいな役人はデスクワークですから、きっとだめですね。要するに、普通のサラリーマンは像が結びにくいのです。サラリーマンを細かく区分していくと、学校の校長さんだったり、自動車工場で働いている人だったりということになって、そこまでくると像を結びやすいのだけれども、役人はサラリーマンの中のサラリーマンみたいなものですから、子供にはわかりにくいでしょうね。

篠崎　いいえ。局長が、どこかの近くの小学校なり中学校なりに行って、四〇分間、「経済産業省の関東経済産業局で、こんな仕事している」とお話をするだけで、経済産業省、役所の仕事や役割を子供たちは強烈に知ることになると思います。そして、こんな立派な役人に自分もなろうと夢を抱くかも知れません。アメリカでは、確か、政府や役所も、企業同様に地域貢献に力を入れていて、その一つとして、その地域のグループや小中学校に行って、レクチャーをすることが義務づけられています。だから、9・11テロのときに、アメリカ大統領は、小学校の国語の授業に出ていたのでしょう。

森本　私のところでも、地域の人をゲストティーチャーとしてお招きし、教壇に立ってお話をしてもらっています。大人の活力、魅力、素晴らしさを見せることで、「子供たちに夢や希望を持たせたい」と考えているのです。内容としては、「時代や社会の流れ、世界の動きやこれからの社会に求められる資質や力、中学校時代に学んでほしいこと（勉強、部活、友人、学校生活）、人生の素晴らしさ、仕事の楽しさ・苦しさ・意義、自分の中学生時代の夢や生活、

どうして今の職業に就いたのか」などを語ってくださいとお願いしています。局長も、これらを全部話せると思うのですが。

当校で、経済同友会の人たちに出張授業をお願いしたとき「魅力ある話し方の一〇箇条」というレクチャーを作りました。「第一声が勝負です。大きな声であいさつをしてください」、「子供は一五分ぐらい続けて話すと飽きます」、「メッセージは一つか二つに絞ってください」、「担任の先生を大切にしてください」などです。皆さんはそれを参考にし、喜んで授業をしてくださいました。皆さんはその道のプロの方です。二〜三回授業をするうちにコツを飲み込み、みるみるよい授業をするように変わっていきました。

顔の見えることが強烈な印象に

篠崎　子供たちは、それですごく強烈な印象を受けるのです。私がアメリカで消費者教育を見たときに、企業の女性の消費者課長などが、学校に行って小学生にお話をするのですが、その小学生にとっては、その企業の最初の印象が強烈に彼女を通して印象づけられるのです。だから、今度何か買おうとしたときには、彼女の顔が思い浮かぶという、そういう意味もあるというのです。だから、例えば局長がいらしたら、子供たちはかなり経済産業省のイメージというのが強烈に入ってくると思いますよ。

高橋　子供は経済産業省を知らないでしょう。

篠崎　知らないでしょうね。世の中でよく言うではないですか。「顔の見える経営をしなければいけない。顔の見える仕事をしなければいけない」。その人の顔を見て、その人が話をしてくれたことというのは、特に小さい子供はすごく覚えていると思うのです。

高橋　キッズマートのときは、あそこの商店街のおじさんだったり、おばさんだったりが、恐らく相当強烈な印象になっているのでしょうね。

小髙　商店街は高齢化していて大変なのですけれども、それでも、かなり新鮮に写ったのではないかと思います。実際に売り終わったときには「万歳」が出ました。

篠崎　多分、自分で何かをやったことが無かったから、そういうことを大人の間に入って、自分が任されてやったというのが、すごく強烈ないい学習になっているはずですよ。

小髙　最終的には利益がお小遣いになったのですから、本当に大成功でした。今度は、一校だけではなく、もっと広げたいと思っています。しかし、予算面での制約は悩ましいのですが。

高橋　我々は人材教育と言うと、得てして製造業の方に片寄りがちで、商いの方をどうするのだというところがあるのです。物を作っても売ってくれる人がいないのでは、どうにも仕方ないなと思っているところです。

篠崎　商いだけではなくて、そこに消費者の立場も入れて、ぜひ、よい成果を上げてください。

森本　キッズマートを、ぜひ中学校でもやっていただきたいと思うのですけれども。

小髙　そうですね。中学生だと、もっといろいろなアイデアが出てくるのではないかと思います。

篠崎　今度、私が消費者として買い物に行きますよ。そして値切ってみます。値切ったら、どういう反応をしますか楽しみです（笑）。

高橋　本日はどうもありがとうございました。