

司法書士法教育ネットワーク 第5回定時総会・記念研究会
消費者市民を育てる消費者教育と法教育 ～消費者教育推進法の制定を受けて～ (6-2)
2013年6月16日(日)午後1時45分～午後4時40分 京都司法書士会館 にて

登壇者：田寛美樹氏 司法書士 司法書士会法教育ネットワーク事務局
前田道利氏 司法書士 奈良青年司法書士会法教育委員会委員
大野栄司氏 司法書士 大阪司法書士会法教育推進委員会前委員長
沖本真由美氏 司法書士 広島司法書士会会員
小牧美江氏 司法書士 近畿司法書士会連合法教育推進委員会前委員長
進行役：浅井健氏 司法書士 司法書士法教育ネットワーク事務局次長

(2)

浅井 消費者教育推進法がどういうものかということをご説明させていただきましたので、つづきまして、実践の事例報告ということでしていただきたいと思えます。最初にご発表いただきますのは、奈良青年司法書士会法教育委員会委員の前田道利さんの方から児童養護施設での法教育の実践ということで発表いただきたいと思えます。前田さん、よろしくお願ひします。

実践紹介：児童養護施設での法教育実践「理想の家計収支表」

前田 奈良からまいりました。今日は奈良青年司法書士会法教育委員会委員という肩書きで実践紹介することになっています。

今日は私たちの会で作った教材発表なんですけど、児童養護施設での法教育実践ということなんです。もともと全国青年司法書士協議会、全青司の方で地道にこつこつと推進してこられた児童養護施設での法教育というものを奈良でもしませんかということが7年くらい言われて、そのころから、そのうちしようねと話していたのですが、実現できずにいたものなんです。資料は「理想の家計収支表」(注：レジュメ。下記リンク参照)です。

http://laweducation.sakura.ne.jp/shiryousyu/2013_kinenkenkyukai/20130616_maeda_resume.PDF

児童養護施設で法教育をしませんかと言われてから、4年くらいたってから、奈良でもそろそろしませんかというお声かけをいただいたのが、平成22年くらいなんです。全青司の方でセットをしていただきました。児童養護施設というのは何かというと、要は何らかの事情で家庭で育てられなくなった子ども、0歳から18歳ぐらいまでの子どもさんが入所して一緒に生活する施設なんです。いろんな事情で入っておられます。われわれもちょっとしか接触していないので、そんな詳しくはわからないのですが、本当に普通の高校生、中学生です。われわれが直接接したのは高校生、中学生でしたが、そのほかに小学生のお子さんもおられるんですけど、その施設が奈良県下に6か所あります。

その合同職員研修会というのがあって、そこに奈良のみなさんも来ませんかと言われて、全青司の人と、全青司の大野さん(注：大野栄司司法書士)に連れられて行ったんですけど、そこではじめて接触があったというのが平成22年なんです。それから奈良青年司法書士会の法教育委員会が23年5月にできて、最終的にはじめて法律教室をしたのは奈良県宇陀市榛原にある施設で、平成23年5月5日でした。この間、1年くらいかかっているんですね。

最初になにをやったかというといいますが、施設の職員さんを招いて、話を聞こうということで、施設の職員さんに来てもらって児童養護施設というのはこんなんですよ、こんなことで困ってるんですよ、こんなことをしてほしいんですよということを聞きにいこうという会をやりました。そこにも大野さんに来てもらってお話をしてもらったんです。そこは私は出てなかったんですけどね。その

後、法教育委員会というのを何回か開いて、ここ（注：レジュメ2頁）に第3回、第4回、第5回と書いてありますけど、何が出たのかというと、いろいろ出たんですけど悪徳商法とか携帯電話とか出たんです。そもそもこの人たち、ずっと施設にいるわけですからお金も必要な分を渡されて使ったりとかするのでね、基本的にお金の管理をしたことがない。このまま社会に出て行ったら、まあ出て行ってるんですけどね、お金の使い方がわからないままトラブルに巻き込まれていることもよくあるんだという話が出てきたということがきっかけで、今からちょっと発表させていただく理想の家計収支表というワークショップなんですけど、この教材を自分たちで作ってみようやないかということにしました。

奈良はご存じの方はご存じだと思いますが、法教育の後進国でして、何にもない空白のところからのスタートなんですけど。身の程もわきまえず自分たちで教材を作るということで、一から作るということにチャレンジしました。どうせやるんやったら、ほかでやってないことをしよう、経験もあったのでワークショップのやつを作ろうということで、1年くらいかけてこういう教材を作ってみました。

途中で施設の職員さんと打合せをしているいろいろ聞きました。施設の子もたちは卒業していったときにお金、一文無しで出て行くんですかと聞いたら、いやそんなことはない、最低でも20万、多い人になると遺産をもらっていて何百万という人もいたということを知りました。

学力の程度はどうなんですかと聞いたら、名の通った大学に行く子も今年はおるけど、中にはまあ知的障がいすれすれというか、知的障がいボーダーラインの子もいて、そうすると教材にふりがなを全部ふってくださいと言われてましたので、今まで作っていた教材に全部、ほとんど全部ふりがなをふりました。一生懸命ふりました。

そのような状況でさせていただいたのが、こういうことやりましたと言ったら、みなさんにえらい関心を示していただいて、ええ教材やと思っていただいたということで今日こういう場所で発表してみませんかということで報告している、という感じでございます。で、そういうことですので結構、ええ教材かなあと、半信半疑なんですけど。

ええ教材やとみなさん言っていたので教材の中身を具体的に紹介する前に、ちょっと考え方を。ちょっと3頁目（注：レジュメ）のところを。ワークショップ型の教材の特徴、考え方を紹介したいんですけども。

ワークショップって何ってわからない人は。ワークショップというのはこういう講義形式、一方的にこちらはぼんぼん話す、みなさんは聞いているというのが講義形式ですよね。そうじゃなくって、参加者自身が参加をする、参加者自身が考えたり、グループ討論したり、ワークをしたり、いっぱいするというのでワークショップというんでしょうかね、よく知りません、あってますか。ワークをいっぱいするワークショップなんですよね。そういう形式ですね

正直ワークショップというイメージがあるのは私ひとりだったんです。メンバーが6人ぐらいおったんですけど、ワークショップってなに？ってきかれてしまったんですけど。2時間でワークショップを1時間20分くらいやって、あと講義にしましょうかということで、講義、解説する時間を作ったんです。やったんです、2時間。そうするとね、1時間20分、みんなワークショップでわいわいがやがや楽しそうにやってるんです。さあ、みんな体もあつたまって、じゃ講義しようねと講義すると寝始める。講義の担当をした人はショックを受けてしまって、声も出ないという感じで。本当にすごい落差があって、こっちもびっくりしたんですけど。講義を聞いて勉強するというのにいやな思い出でもあるのかなという話もしてたんですけど、もうとにかく始まってから1分くらいで寝てましたね、そんな感じですね。ちょっと、ワークショップということを目撃した瞬間でした。

ワークショップって何がいいかということなんですけど、体を子どもたち動かすんです。ずっと座ってないんです。うろろ、うろちよろしながらワークが進んでいくというような形になってるんですね。進める側もあちこちうろろ、うろろしながら進めるんです。そういう特徴がありますね。

今からこんなグループ活動をしたんですという説明をするんですけど、5頁(注：レジュメ)にこういう会場配置、ここにセンターテーブルがこうあって、島がここにボンと、机を3つくっつけた島がボン、ボン、ボンと3つみたいなイメージね。で、別室があって、別室に不動産屋さんと電器屋さんがおるというイメージ、不動産屋さんと電器屋さんが出てくるんです。子どもたちはグループごとに腰掛けていて、最初の説明を聞いたあと、くじを引いていく。

くじを引いてもらって、グループでわいわい、わいわいしてもらったあと、不動産屋さんに行き、電化製品屋さんに行き、帰ってきて最後にまとめてどうやねん、という格好なんですね。そうすると体が動くということで、じっとしてられない子どもも参加できる。

難点は人数です。こっちの人数が要るんです。グループ3つだから3人いるんですね。それから不動産屋さんと電器屋さんと私、全部で6人要るんです、最低。これがちょっと難点ですね。

それから細かなご説明をする教材なんですけど、教材という言い方がイマイチなじまないです。よく、奈良でいい教材作られた、教材を提供してくださいと言われるんです。これ、うしろ全部教材(注：当日配布資料の教材部分)なんですけどね、これがあるから何がわかるんだという、これだけではできないんです。教材だけ提供してくださいと言われてもお断りしています。ワークショップ全体が一体的なものです。これちょっと、いっぱい教材くっつけてますけど、これをコピーしたりとかして使うのはご遠慮いただきたいと思ってます。

ただし、こういうアイデアを全体的にパクってもらうのは大いに結構です。パクってください。自分たちで工夫して作ってもらう分にはOKですし、奈良のやつってどんなのか見てみたいと言われてたら、実際の会場セットしてもらって再現的にやってもらったりということは何んぼでも協力します。時間と人数が合えば、協力したいと思っています。

どんなふうなワークショップをしたのかご紹介したいと思います。

4頁(注：レジュメ)から書いてますね。いろんな準備があるんですけどね。まず、こんなことやるんだということを施設の人にわかってもらわなアカンんです。机が動かない会場ではできません。机が動いて、ある程度の広さがあって、小部屋が二つとれるという場所を提供して下さいというような打合せをしないとイケません。

その上で、グループ。何人ぐらいいるんですかということを知ると、15、16人ぐらいという答えがかえってくる場合も、中学生、高校生、施設の規模によりますが十数名が適当でしょう。20名を超えると実はちょっとしんどくなってきます。20名くらいでもいけるかな。30名を超えると、多分私には無理、という規模ですね。グループ分けをしてもらうんですけど、グループ分けは施設側の人にお願ひしないといけません。できるだけ均質なグループになるように組んで下さいという、高校3年生をリーダーにするように、あと適当に配置するというようにお願いするんですけどね。こちらでグループ分けしたこともあるんですけど、施設の人にしてもらった方がええんかなという気はします。この人とこの人を混ぜたらけんかするとかいうことも考えて配置してくれますからね。

グループ、班編成しますね、そこにチューター役の人を置きます。チューター役の人は相談員だと思ってくれたらいいです。あと、聞かれたことは答えるみたいなチューターを配置する。まあ、お兄さん、お姉さんですね。

そのグループを配置するでしょ。そうすると会場設定、これも結構工夫要るんですね。先ほどの5頁(注：レジュメ)の形に会場設定するんですけどね、小道

具が多いです。こんなやつ（注：レジュメ4頁写真の実物）もそうですし、それからこれはお金（注：模擬紙幣の実物）、回覧します。こんなん使ってる小道具。今日は持ってきていないですけど、あなたの所持金はいくらですよ、というクジ。あなたの仕事はこんなんですよ、というクジです。

6頁（注：レジュメ）ですね。設営で要る小道具ですね。マジックと、カラフルなマジックがいいですよ、それから名札ね。自分で名札作るんですよ。こういうふうに呼んでという名札を自分で作る。いろんな色を使って、何色を使ってもいいよと言ってね。最初の内は黒とか、茶色とか、よくいって青、ピンクで書く子はあまりいないですけど。でも女の子とかいますから、カラフルなので書いたりする、そういう名札とかを渡したりしますね。

最初イントロダクションで、アイスブレイク、お遊びをはさんでもいいんですけど、それは場合によります。やったほうがいいときもあるし、やらん方がよかったときもあるんですよ。で、名札書いてもらうでしょ。

で、ルールを説明しますね。ルールはうしろに「ミッション 理想の家計の収支表」と書いてあるんです。ここに8～14頁（注：レジュメ）まで。ルールをいっぱい書いてます。読んだらわかるようにできていますが、子どもたちは読みませんから説明します。ルールを説明しているところが（注：レジュメ6頁の）左側の写真です。こういう服装ですよ、スーツなんか着て行っちゃダメですよ。ネクタイしていったらダメですよ。こういう服装で行きます。

次に不動産屋さんが登場します。（注：レジュメ6頁の）真ん中が不動産屋さんです。不動産屋さんみたいな顔してるでしょ。で、右側が電器屋さんが説明しているところです。

説明のあと、グループから2人ずつ代表がきてもらうんです。最初に所持金を当てる。大当たり50万円です。一番安いやつが20万円です。ここでは大きく変わってきますから。次に職業を決めるんです。職業はうしろの方（注：当日配布資料）に、仕事と給料というもの、これはほんの一部です。こんな感じで（空欄を設けて）穴を空けとくんです。穴を空けといて4月分の給料いくらやなと計算してもらおうんです。で、計算をしてもらおうでしょ。こういうことをします。くじを引いて決めてもらう。各グループ書いてもらったら、最終的には給料の計算をしないとけない。4月分と5月分の給料。その段階で間違ってしまうともう、あと、全部間違ってくるのでしょくないんですけど、間違ってるグループもできます。そういうところはね、チューターがちょっと修正してあげていくのですが。

くじ引きをしたらお金いくらと渡すんです。50万円だったら10万円札を5枚渡すんです。そのあと給料計算したら、各グループで作戦会議をしますね。で、不動産屋さんに行きます。

不動産屋さんでは何をするかというと、賃貸アパートを契約してもらう。不動産屋さんがいかに不動産屋さんという雰囲気でお勧めしてくれます。これ（注：賃貸物件の情報）が資料の後ろの方（注：当日配布資料）にあります。本物っぽいでしょ。カワイ荘3.2万円。アパートカワイ6.3万円からセブンカワイというのが20万円。カワイさんという人が不動産屋をやったんです。名前はなんでもいいんです。カワイ荘は安いんですけどオバケが出ますよとかいう説明をするんです。そうしないとみんなカワイ荘へ行きますからね。オバケ出るよとか、ゴキブリ出るよとか。でも安いよとか。

アパートカワイだと6.3万円でしょ。共益費が4千円と書いてあるんですよ。仲介手数料が要るんですよ。家賃もその場で払わなあかんのですよ。敷金とかあるんですよ。そうすると実は6.3万円では契約できないと気付くんです。で、手持ちのお金から渡してもらう。そしてこれで終わりじゃないんですよ。契約書、本物っぽい契約書を用意して、最後、契約が成立したら、ハンコを押してもらうんですよ。で、契約してきたという充実感を持って不動産屋を出てくるでし

よ。

そのあと、電器屋さん買いに行くんですね。電器屋さんでは、セット売りしてますわ。20数万円から、5万円で買えるセットまで用意しています。言葉巧みに高いものを買わせようとする。で、ローンもできませとというようなことを勧められる。ローン契約書なんかも。残念ながらわたしの知ってる限り、ローン契約をしてくれたという人はいませんでした。今のところは、それはともかくとして。不動産の契約をして、各電化製品の契約をして。そうすると、じゃあ、手元にいくら残りましたか。給料からいくら入ってましたか。そしたら今月使える、あとの食費とかね、電話代とか、お小遣いがいくら使えるよという計算をして。4月分だけではわからなくて、5月分も計算します。

こういうミッションです。簡単でしょ。ミッション自身簡単なんです。ただ準備することは山ほどあってたいへんなんですけど。ミッション自身は簡単。これをわいわいがやがや言いながら1時間半くらいかけてやる。

最後に採点します。採点表をつけとききました（注：当日配布資料）。採点の基準をね、あとで回覧しますけど、私は多分子どもたちは減点方式でうんざりしてるだろうと思って、加点方式にしました。例えば4月分の表が完成したら50点とか、貯金ができたら50点とか。チューターの人ががんばりはどれだけですかとかきかれたら、だいたい100点とか答えるでしょ。100点プラスとか。70点で言いよったやつがおるんです。後でえらい目にあってました。120点で言った人がいて、120点でつけました。あとでそういう点数を付けて、3つのグループなら3つのグループで順位をつけて。決めなくてもいいんですよ。採点しなくてもいいんですが。あとで採点するよと言ったら、なんか燃えるかなと思ってそういうふうにしてるだけ。順位を付けるよと言ったら、みんながんばるとちやうかなと思って言ってるだけ。付けなくていいと思ったら、付けなくていいです。点数付けるのは全然問題じゃないです。付けた方が楽しいと思えば付けてください。順位を付けた方が楽しいと思えば付けていいです。どうせつけるんだったら、こういった加点方式で。これ低かったんですが、だいたい600点くらいいくんです。ここ（注：見本として会場で掲示していただいたもの）では400点です。計算ミスが多かったからかな。一番楽しいやつを持ってきました。ここまでする大事なことは言ったかな。多分わかんないでしょう、なんとなくしか。実際にしてもらわないとわかんないですけど。

3グループ作って、何回かやったんですけどこれが一番おもしろかったです。この子のグループが一着だったんですけど。何がすごいかというと、まず、所持金ね、50万円大当たりなんです。給料は手取りで14万1千円だから固定給で17万円くらいだったか、かなりいいやつに当たったんです。どっちかというとな、クジはね。そこで意気揚々と不動産屋で6万7千円払いました。このへんまではいいでしょう。次です。24万円の家電製品をどーんと買ったんですよ。「もうウハウハやん」とか言いながらね。で、はい、帰ってきてそのあと、じゃあ食費は？って考えると4万6500円、えらい細かい数字ですね。そのあとね、はたと止まったんです。どうなったか。ないやん。電話代が8千円か、あと、ゼロです。お小遣いもなし。貯金もなし。その他の支出もなし。どうやって生活すんねんみたいな。そんなんでしたね。

そんなんやったら困るから、24万円買い過ぎたから、「契約なかったことにして下さい」って、お店の人に言いに行きました。お店の人は何て言ったでしょう。「契約したでしょ。ハンコついたでしょ、もうダメです。」で、このグループは私たちが意図するおりに、見事に失敗してくれました。こういうことを失敗したということで、最後講評で、「失敗したでしょ、だから、社会に出たら同じ失敗は多分しないよね、あなたたち」、という話をしました。そういう形で社会に出る前に失敗してもらおうことが大事なのかということを思っています。

あと、みなさんで作ってもらう場合、いろいろ重たくしたり、軽くしたりでき

るんです。不動産屋さんだけにするとか、電器屋さんなしにするとか。自動車関係は入れなかったんです。自動車買いたい人っていうと、だいたい20人くらいあって、2、3人くらい手が挙がるんですけど、自動車もおもしろいなと思ったんですけど、自動車を入れるとそれだけで30分くらい余計にかかるでしょうね。たっぷり時間があるときは自動車もやってみてもおもしろいと思います。それから住民税認定とか、来年になったらこんなことがかかってくるってことも話しましたね。

そんな感じでお金のだいたいの、1か月のお金ってこんなものだよというイメージを子どもたちに持ってもらう。契約っていうのはこんなことなんだよという、いっぺん結んだ契約は、よっぽどのことがないと解約できないんだよということも学んでもらったりとか、私たちが、がちがちに固めることなく、自分たちで学んでもらうということが出来たのかなと思っています。採点基準、これも回覧しておきます。

ま、そんな感じて、あほみたいなものなんですけど。

何に気を使ったかということ、準備を時間をかけてやったということと、施設の人とよく打合せをしてやったということと。私が特に気を付けたのは、お遊びです。お遊びでやること、楽しいかどうかということも基準にしていたということ。子どもたちが自分たちで取り組めるということも心がけましたということでした。

ただの教材発表ということになって申し訳ないんですけど、こんな風な教材で、こんなことをやりましたという奈良の発表でした。どうもありがとうございました。

浅井

前田さんありがとうございました。児童養護施設の消費者教育ということで、児童養護施設というのは18歳になったら、基本、高校卒業したら出て行くという形になっていくので、今まではそういった施設で保護されていた子どもたちがいきなり契約の社会に出て行くという状況になっていまして、今、事例で発表していただいています賃貸借契約、そんなものひとつをとってみても当然すぐやっていけないといけない、電化製品を買うという契約もすぐやっていけないといけないという状況になっていく。その中で、6万3千円という家賃は十分給料から払えるやないかと思ったんですけど、実際は敷金、礼金の部分があったりとか、共益費があったりとかして結局思ったような金額よりかなり金額を払うという現実を知ってもらう、あえて失敗をしてもらう、勉強してもらうというのは非常にいいのかなと思っています。

後ほど討論会の際に質問とかは受けさせていただきますので質問シートをご記入いただければと思います。