

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～ (6-6)
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

(6)

登壇者意見交換・会場討論「消費者市民を育てる消費者教育の展望」

浅井 では私、浅井が司会、進行をしていきたいと思えます。会場の方からいただいた質問を読ませていただきます。まず、沖本さんの高齢者向け消費者教育の報告について質問がきております。

講師の確保が課題と言われておりましたけれども、一般会員への呼びかけとか、年1回講師になるための研修とかをしておられるが、なかなか効果がないということなんですが、講師の選定について広島ではどういう取組をされているのか聞きたいとのことです。

沖本 講師の件ですけど、広島でも年に1回、高齢者対象の講座について講師向けの研修をやっております。ただ高校に出向いてしゃべるとちょっと違ひまして、どちらかというとざっくりばらんな話ということで司法書士には説明していますが、実際に、人前でしゃべることがあまり得意でない人たちも多いので。まずは、司法書士なので1対1の相談がよく受けているじゃないですか。それが1対多になったとたんにひるむという司法書士も多いので、そこをそんなにむずかしい話をするわけではないので、楽しくお話をできて下さいということから入るようにはしています。行っていただけの方というのは、決まった方が繰り返すということになっています。その方たちの負担を考えたら、実は広島の方でも講師になって下さる方を探すというのは課題になっているところがございます。あまり答えになっていませんけれども。

浅井 大野さん、大阪の方ではどうですか。

大野 大阪司法書士会の講師養成はですね、年に1回、講師向けの研修をやってるんですけど、まず、法律講座に行く際に、見学制度というのを設けておきまして、いきなり出たとこ勝負で行けというのはさすがにちょっとひるむ方が非常に多いので、まず、小牧先生とかの講座を見ていただくと。それでだいたい雰囲気をつかんでいただいて、大阪司法書士会のレジュメ等を見ていただいて講師ができるという形で、講師養成を実施しているんですけど。なかなか先ほど沖本先生もおっしゃるように、1対多数という形で、ましてや高齢者の方とかいうことになればまだ理解力もあると思うんですけど、高校生とかであればなかなか言葉も噛み砕かないといけないということもありまして、ちょっとむずかしいという方もいらっしゃると思いますので、そのへんは若干場数を踏んでいただき、やっていただいってなんとか克服していただくという形になっています、今のところは。

浅井 前田さんのほうはどうですか。

前田 奈良は先ほども申しましたとおり、非常に遅れた地域でして、授業自身もほとんどないので、講師に困る段階までいってないので、まだ、困ったことはないです。

浅井 京都会では法教育での講師養成講座ということで、年1回くらいさせていただいているんですが、やはり、沖本さんが言っていらっしゃったように、前に出てしゃべるのが苦手という方がほとんどなので、徐々に徐々に慣れていっていただくというのが、必要なのかなということで、やはり場数をふんでいただくかをえないのか。あと、教材作りのところにかかわっていただくことで、自分の伝えたいという気持ち、伝えたい気持ちがなかったら絶対伝わらないので、それをメッセージとして持っていただくということを考えております。あまり参考にならなかったかもしれませんが。沖本さんどうぞ。

沖本 広島に高齢者対象ではないんですけれども、高校生対象の講師養成も年1回やっております。ある年の講座で、講師が結構増えた講座が、実際現場の高校の先生に来ていただいて、こちらから出向いて講義をする際の、生徒さんがいったい何を考えてるのかとか、どういふうにしたらうまく伝わるであるとか、その講義をしていただいたときには、とても好評でした。

浅井 そういったところというのは法教育、消費者教育をしていく場に対しての対応ということで、今回前田さんの方は児童養護施設、大野さんは特別支援学校、沖本さんの方は高齢者向け地域包括を中心にとということで、場に応じたニーズというんですか、特性もあるし、必要とされることが全然違うということがあると思うんですけど、やはりそのあたりというのは事前の打ち合わせで、前田さんの方は児童養護施設に行っていたら先生方との打合せをされた、大野さんのほうは現場に行って実際の授業を見てこられたということなので、そういったところの取組、積極的にかかわるといふ必要性もあるのかなと思いましたし、今後も実践していかないといけないと思います。

続きましての質問の方ですが、前田さんの方から児童養護施設での理想の家計収支というお話がありましたが、「理想」とはどういうふうにとらえておられますかということです。

前田 理想ですね。理想の家計収支表という名前にしたのは、・・・なんででしょうね。あなたたちが理想だと思うものを作ってねという感じ、こちらが理想を掲げるのではなくて、子どもたちが、あなたたちはどんなものが理想だと思いますかというのを考えてね、というメッセージを多分こめたんだと思うんです。考えたのは私なんですけど。(会場笑い)多分そういうふうなことを考えてこういう名前をつけたように記憶してます。

浅井 そういう個人で考えて、グループになるのかな、グループ討論した上で、理想の家計がこれだったという結果が、じゃあ理想だったんだけど現実はどうなのというところでの教育ができたという趣旨もこめてあったのでしょうか。

前田 そうですね。あなたがたが考えるというメッセージですね。

浅井 あなたがたの理想と現実の社会、いわゆる契約とか収入と支出のバランスを考えさせていくということでしょうか。ありがとうございます。

つづきましての質問ですが、小牧さんの方がいいのかな。社会科と家庭科の教育の連携であったりとかで、得られた知識の実践というところですか。コンシューマーシティズンシップというところで2点がありまして、参加することと消費者

市民社会を形成していく部分があったと思います。お客様相談室での実践を聞かれたことがあったそうで、社会との接点とか、子どもたちが外に出て行って現場に触れるべきなのかということとか、そういうコンシューマーシティズンシップについて考えておられることはありますか、ということです。

小牧

お答えになるかどうか分からないのですが、今、日本消費者教育学会関西支部で関西地区の消費者教育の実践を集めた冊子を作ろうという取り組みをしているんです。小学校から高校までを含めているんな消費者教育の中で消費者市民を育てる発想を持てばもっと膨らむなという実践がたくさん紹介されていてびっくりしているんですけど。例えば小学校1、2年生で「生活科」という教科があるんですけど、そこでこんな話があります。おもちゃで妹がケガをした、お兄ちゃんはどうしたらいいでしょうというような紙芝居があるんですよ。当然ケガしたわけだから治療をしてあげないといけないよねと。普通はそこで終わっちゃうんですけど、このおもちゃで、ほかの子がケガするかもしれないと、はたと気がついて、お店に言いに行こうということになるんですよ。お店に言いに行ったら、お店の人は、いい意見を聞きました、会社に言いますということで、会社の方でこういう商品だとケガをするから、使い方としてはこう使って下さいと説明するとか、商品の改良につながっていくかもしれませんね。

で、例えばその冊子にはないんですけど、小学校5、6年生で調理実習がありますよね、家庭科で。その中で、例えば冷凍食品を使った調理実習があるんですけど、パッケージを見てみよう、わかりにくいところはないかな。では、こう改善したらどうだろうという意見をまとめて、うちのクラスの意見というのをお客様相談室に電話してみようという取組がありまして。実際には教師が根回ししておくんですけど、お客様相談室にうちのクラスで話し合った意見を言うわけです。そしたら、ある意見に、とてもいい意見なので会議に諮るようにしますみたいな答えがあって、それを教室みんなで聞けるようにしている。そういう授業の中で消費者として何か意見を出す、消費者として苦情ですとか、ケガをしたと苦情を言うことがその会社を動かすとか、商品を改善するとか具体的に社会にかえてくる、自分の行動がかえてくるということを体験させる。あるいはそういうことがかえてくるだろうということをイメージさせる授業なんかもしています。そういうふうに今までの授業の中でも、ちょっとひと工夫することでいろんなことができるんだということがイメージできるような本が作られようとしているんですけども、同じように消費者として今度は「法を使う」ということはどういうことだろうとか、ただ消費者被害にあったら相談に行こうねとやめないで、相談の先を見て、どんなふうに相談情報が使われていくんだろうかといふようなことを見通すような力を持った授業をしていくことが、これから求められる消費者市民を育てていくことにつながっていくんじゃないかなと。

もちろん学校教育だけでは担い切れません、というのが先ほどのライフステージ別の体系シートだったんだと思うんです。さきほどの附属の中学生でも、2回聞いただけではだめで、まだまだ効果として追求すべきところがある、となったら、もっといろんな場面で繰り返し、繰り返し契約の原則ってこうだよねと言ってく必要があるかもしれない。そんなことを考えるきっかけになるのかと考えています。

浅井

最初に気付くということが必要であり、気付いた後に発信することが一番大切。そして発信した後にそれが将来的にどう変わっていくのかが子どもたちに示していければ一番理想的なのかなと思います。

今、集まっているのはこの3つの質問なんですけど、質問された方々で補足で聞きたいとか、いやこの部分が聞きたかったんですということがあれば挙手してどうぞ。大丈夫でしょうか。

他のご質問もあれば挙手してどうぞ。大丈夫でしょうか。

それではみなさんの豊富な発表をふまえてお話ししていきたいと思います。沖本さんは場に出て行っているいろんなことを発信するというのは必要だというようなことをおっしゃったんですけど、実際、DVとかいろんなトラブルを現場で聞くときに、こう発信してほしいという、多分気付きがあって、地域包括の人とか支援されてる人たちがいっぱいいらっしゃるって、発信するためにこういった手段があるんだよといったことは、レクチュアしたりとかいうのはどういう形かなというのが聞きたいんですけど。

沖本　　まずは、広島にも相談センターがありますので、その紹介は当然なんですけれども、じゃあ相談センターに電話をして、それを訊いていいのかという、相談の前提で判断してしまい、これは法律問題じゃないからやめておこうとか、それはしないで下さいということですね。ちょっとしたことでいいので、電話をしてください。例えば相談センターでしたら、どこの会にもあると思いますし、ちょっとしたことでもいいから連絡をまずしてください。例えばそれが司法書士の職務を超えたものであったら、適切な機関にこちらから紹介することも可能ですからということになるべく最初にお伝えしています。

浅井　　どこでもいいからということですね。

沖本　　窓口はどこでもいいから、とにかく何かを発信して下さいと。

浅井　　そこでなにかにつないでもらえたら一番理想的だなと。まずは伝えようと。

沖本　　とにかく声を出してみようと。

浅井　　そういったところが必要と言うことですね。

場の部分、出て行って、高齢者のところへ行こうということでしたが、前田さんは児童養護施設に行かれたとき、言ってみれば環境が一般の子どもたちと違うところにいますよという、もともとは簡単にお金の部分から着手していこうということだったんです。今、このような報告を聞かれて、次にアクションするとしたら、こういった方向で考えていますか。

前田　　児童養護施設は継続的に行っていますので、実は、去年、熱心なところと、あまりそうでないところとありますが、熱心なところは繰り返し、もう2回目も行っていきます。2回目同じことをするわけにはいきませんので、別の教材をすでに作って1回やってるんです。テーマにしたのは携帯トラブル、出会い系ではなくて、アルバイトしませんかってやつです。

お金を振り込んだらアルバイトを教えるというやつです。日頃えらそうなことを言っている先生がいつも簡単にだまされていく寸劇を見てもらうという、子どもたちにとってはとても溜飲が下がる寸劇を見てもらったんですけども。

それを見てもらった後、グループに分かれてこんなとき、どうしたらいいですか、どこに相談しますかとききました。消費生活センター的などところに行くと、学力の高そうな女の子が言っていたりとかしました。施設の先生とかには相談しないのと言うと、しないと言ってました。なにかその外部の警察とか言うてましたけれども、外部に相談しなといけないということは何か伝わったようでした。

今後という話でしたので、では、3回目どうするかという話になっていて、3つ作って3回で回しておいたら、まあ重ならないかなということで、もう一つ作ろうということで最初に目標を決めていますので、次は例えば交通事故を題材に

したやつを作ろうかなとか、みんなで考えているところです。

浅井 最初のお金の話から、アルバイトの悪質商法的なところ、次は交通事故を考えているということですね。テーマとしてニーズは児童養護施設ではかなり多くて、京都の方では労働の話をしてほしいと言われたりとか、賃貸借契約の話をしてほしいと言われました。ニーズはあるのでそれをこれからぐるぐる回していけば、年間、最初の基本の方からつなげていくことができるのかと。

逆に大野さんのところで言いますと、同じことを繰り返し、繰り返しという、非常に特性があるところなんですけれども、そこでいつまでたってもやめられないとお聞きしながらも、今後の展開とかはどうでしょう。逆に先ほどの打合せの中では、子どもさんだけではなくて、親御さんに対する支援とかやっていかなあかんのかなあとおっしゃっていました、そのあたりのことはどうですか。

大野 特別支援学校の法律講座を毎年している中で、よく学校の先生から、PTAも含めて、保護者の方に対する法律講座もぜひお願いしたいと言われていています。こちらから保護者の方にやりますよという形で打合せまでは行くんですが、まだ、実現はできていないというのが現状です。

なぜそういう話が出るのかということ、現場の先生の話やると、要は保護者の方が知的障害の方もいらっしゃるということで、そういうトラブルが保護者の方にも結構あるんだと。そこで学校の先生に連絡がきたりだとかいうことがあって、結局、もちろん生徒さんもそうなんですけれども、保護者の方と一緒に、そういう法律講座を開ければ、より効果的じゃないのかということでも言われたことがあります、実現はできていません。

先ほどの休憩時間にセキモト先生ともうちょっとお話をさせていただきまして、これからの特別支援学校の教材作りという形で話をさせていただきたいんですけども、労働問題ですね、結局、支援学校の生徒さんが例えば社会に出て工場とかで働く場合とか結構あるみたいなんです、そこで昔事件があったんです。給料を差し引かれているというか、そういう事件で手元には全然お金が残っていないという。そういうことに気付かないというのが非常に、気付かないというか、最低限、給料の明細の見方とか、本来必要なんだけど、実際にわからないという言い方は悪いんですけども、そういう形で問題が起こったということがありましたので、これから労働問題の講座を進めていければなと思っています。

あと、児童養護施設の話が出ていたと思うんですけども、私は児童養護施設の法律教室というのをずっと進めているんですけども、その中で、先ほど沖本先生がおっしゃいました、なんでも相談しないと、児童養護施設の生徒さんは18歳になったら、施設を出て、親御さんとかの相談できる人が非常に限られているんですよ。そのとき、なんでもいいから相談して下さいと言っておかないと、抱え込んでしまって。事例を聞かせてもらったら、家で電話も出ずに、なんにも食べずにずっと1か月間いたとか、そういう方もいらっしゃるんですね。それでぼくらが昔やったことなんですけど、カードの形で財布に入れられるようにして、何かあったら電話するような、法テラスの番号とか、役所の相談センターとか、そういうのを書いたカードを、18歳の退所後に渡して、なんかあったら絶対ここに電話してください、何でもいいです。法律の問題かどうか、わからなくてもいいから。何か困ったことがあったら、ここに電話したら、行き先、法律相談じゃなくても、こういう相談だからここに問い合わせたらいいよとか。導いてくれるじゃないですか、相談センターに電話したら。そういう形で、絶対にここに相談しなさいというのを作りました。以上です。

浅井 そういう養護施設の方々に向けて、相談先、何かあったら必ずアクション起こすんだよということを伝えるということですね。

あと、小牧さんには、学校教員の方々に対して現場に出向いて接触を増やしていければということについてお伺いします。どちらかというと3人の方々には地べたを這っているようなお話しでしたが、小牧さんの提案は理想的には、本来こうあるべきだという教育のところをおっしゃったと思います。学校ではレベルが違うところ、それぞれの高校、中学校の特質であったりとか、生徒さんの個性とかいろいろ違うところがあると思いますが、そういったところで、個別の学校教師の方々とお話していくのか、あるいは、もう少し大きな組織、学校教師の団体にアクションを起こしていくのか、どちらがいいのか、次のアクションの考え方はありますか。

小牧

やはり小中高校生期の子どもたちと日常的に接している、一番教育にかかわる方というのは、やはり学校の教師のみなさんですよね。その学校教育の場でやはり、私、何度も申し上げて法教育の本当に基礎的な法的リテラシーは何かというと「相談する力」だと思っています。その相談がどのようにつかわれるのかということの理解も含めて、相談する力が育ってほしいなと考えていて、ただ、みなさんおっしゃっていたように、どこにどんなふうに相談してもいい、そう伝えなきゃとおっしゃってましたけど、本当に「相談しなさいよ」だけでは相談できないんです。なわとび飛んでみてというだけではできないのといっしょで、練習しないとあかんのです。

じゃあ、相談ってどうやってするというと、どんな話でも相談した窓口がそこが専門と違ったら適切な窓口に戻してもらえないなんて知りませんからね。親切ではない窓口もいっぱいありますから。そういうときに剣もほろろの相談窓口にまぐれであたってしまったらどうするのよ、ということも含めて、そんなところばかりではないという情報も出しておかないといけないかもしれませんし、相談をするときにどこからどうしゃべったらいいのよというようなところが、まとめられない子がいっぱいいると思うんです。何を要点にしゃべればいいのかという、国語の力ですよ、国語の先生の力が絶対に必要だと思いますけれども、そうやっているんなところで、かかわってくる教師の方がいらっしゃると思うので、その方々に、こういう目的を持って子どもたちを育ててほしい、そのために教科でできることをやってほしいと私たちは伝え続けていきたいと思っています。

学校教育だけではできないのは当然なので、例えば学力的にたいへんなお子さんたちがいらっしゃる学校で相談に行きましょう、はいそうですかと言ってもなかなかそういう力が育たないかもしれません。でも、その中でも、相談にいつでも大丈夫、ひとりでもそういう子が育ってくれたら、他に相談に行けない子どもたちを、友だちが困っているときに、例えば法テラスに連れて行ってあげられるような人を育てたいと。ちょっとがんばれる子たちには、相談する人を支援する人になってほしいという視点をもって育てていければいいんじゃないかということも考えているんです。

「相談していいですよ」というときには、できるだけ具体的に、先ほどのパネルでは相談することの意味づけをしましたけれども、意味がわかったら、今度はどうやって相談するかということで、具体的なテーマをもってお話するときには、例えば、DVの相談だったら、こういうメモを持って行きましょうとか、証拠といたらこういうものを残しましょう。あるいは、残業代の請求をしたいという子やったら勤務時間の記録をとったものを残しておきましょうとか、具体的な相談の材料を作ることとかも話をする必要があるかもしれません。

でも学校の先生方が基礎的なお話をしておいていただけると、私たちはより具体的な話を持って現場の声を学校に伝えに行けるのではないかとも思っています。そういう意味でいろんな先生方と共通の言葉を持ちたい。例えば沖本さんが地域包括支援センターのみなさんとお話をしにいくということは、地域包括支援センターのみなさんと高齢者の問題について共通の言葉を持とうとされてるんだ

と思うんですけど、同じようなことを私たち、学校に出かけて行ってやっていくべきじゃないかと。また、個々の学校の先生方とのつながりもそうですけれども、例えば私や田實さんがやってみたいに日本消費者教育学会のような研究学会に参加してメッセージを伝えていくとかいうことも大事でしょうし、例えば機会があれば教員養成の学校とか、若い人たちに法教育とか消費者教育の意義をお話しして、担い手になってもらうことも意図してお話しさせていただいています。

浅井 ありがとうございます。学校でのそういった気付きを発信してもらう、相談をするということから、我々司法書士は、こういった相談にはこれこれこういうことだよという知識とかも教えていって、最終的な解決に結びつけていくのも重要かと思えます。

そういった意味でわれわれ司法書士法教育ネットワーク、今回のテーマというのは、実際に場の特性、消費者の特性、それぞれの違いに応じた実践という形で報告させていただいたんです。それぞれ共通することというのは、現場とのコミュニケーション、現場のニーズをきっちり把握しながらやっていくということだと思います。いろんな経験をするとき、じゃあどうしようといったときには司法書士法教育ネットワークなどの情報を今後どんどん活用していただけたらありがたいなあと思えます。

時間もありますのでそろそろ終わりになろうかと思えます。最後に登壇者の方から、ひと言、ふた言ずつ、前田さんから順番に言っていただきたいと思えます。

前田 そうですね。相談する力の話、なるほどなと思えました。練習をする工夫もしてもいいのかなと思えました。勉強になりました。

大野 特別支援学校にしても、児童養護施設にしても行かせてもらって勉強させてもらってるんですけども、最近は大阪司法書士会の法教育推進委員会では専門学校からの依頼が結構多くなっています。私も昨年、きもの専門学校に行かせてもらいまして、そこでは、本当にきもの専門学校なので20代の方から30、40代くらいの方まで、いろんな、基本的に女性の方が多かったんですけども、その中で本当に20代前半の方でも高額なきものを買ってクレジットカードとかで買われる方もいらっしゃいますし、高校とかではクレジットカードの話というのは実際持っていない方が多いのですけれども、本当にそこで20歳から40歳の社会人の方が本当にリアルに高額な買い物をして、こんなトラブルになったという話も聞かせてもらったりとかですね。あと、女性の方が多いということでストーカーとかDVとかの話も知りたいという話もありましたので去年はじめて行かせてもらったんですけども、今年はそういう話もできればと思っております。消費者の方はいろんなニーズがあると思えますのでこれからいろいろ、いろんな学校等でさまざまな形態の講義に対応できればと思っております。よろしくお願ひします。

沖本 先ほど小牧さんからお話があった、相談する力であったり、考える、発信する力であったり、いずれにせよそこに行き着く前に、興味を持たないと考えない、そういう力も身に付かないと思えますので、まず、興味を持ってもらう教材なり、講義なりというところを工夫することが必要なのかなと感じました。以上です。

小牧 今回推進法ができて、推進法の基本方針を国でまとめているところですけども、その素案の段階のものを見ていましたら、すべての国民は消費者であるということをはじめに書いていまして、本当にいろんな場面で、私たち生まれてからお墓に入るまで、消費者としていろんな部分で、いろんな問題に直面すると思えます。そういう人々と私たち、私たち自身消費者であり、消費者と接してい

るということであると、自分が消費者教育と関わっていると気が付いていない人たちも、消費者教育の担い手だと気付いてもらうということも大事。素案にそういう趣旨のことが書いてありました。私たち今まで、若い人たちの消費者被害を防ごうというところから、消費者教育に関わってきたわけですが、まわりを見渡してみると学校の子どもたちだけじゃない、いろんな消費者がいて、そのいろんな人たちと私たちは業務の中で関わっていて、その中で、中学校、高校で培ったノウハウが小学校の基礎的な知識学習にも広がったし、場としてはいろんな困難を抱えている人たちに向けた消費者教育にも目が向いてきたというところで、非常に発展してきたんだということも実感しています。

まだまだこの活動に参加して下さっていない司法書士のみなさんですとか、今実際に消費者教育をやっているのに、あるいは「法教育としての消費者教育」というふうな名付けでなくてもやってるのに、気付いていらっやらない学校の先生方とかにぜひ知っていただいて、共に消費者教育、消費者市民を育てるような消費者教育というのを作り上げていけたらいいなと思っています。本日は、ありがとうございました。

浅井 ありがとうございました。時間になりましたので、これで研究会を終わりたいと思います。最後に登壇者のみなさんに拍手をお願いいたします。（会場拍手）