

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～ (6-1)  
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：田實美樹氏 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

(1)

浅井 事務局次長の浅井と申します。よろしくお願いいいたします。

このたび「消費者教育の推進に関する法律」が施行されまして、それを受けて当ネットワークの方でも役員会声明を發表させていただきました。消費者教育推進法の意義であるとか消費者市民社会の意義を適切に紹介していくということと、指針にありました消費者の特性、場の特性といったことに応じた消費者教育のあり方を積極的に進めていこうという声明です。

今回、記念研究会のテーマとして消費者教育をテーマであげさせていただいておるんですけれども、その実際の場としての児童養護施設での消費者教育、特別支援学校での消費者教育、高齢者、それと中学、高校での消費者教育ということで、法律にあります場の特性、消費者の特性をふまえた実践例を提案しながら、後の討論会の方でみなさんと議論させていただこうということで進めていきたいと思っています。

最初に登壇いただきます当ネットワークの事務局の田實の方から、この法律の施行についての情報と、この法律がどういったものかを、みなさんには釈迦に説法かもしれないのですが、ご理解いただくということで進めさせていただきたいと思います。

#### 消費者教育の推進に関する法律の施行にあたって(報告)

田實 こんにちは。司法書士の田實と申します。ネットワークの事務局員をさせていただきます。

今日は実践紹介、授業提案の前に、少しだけ消費者教育推進法についてお話しします。「20分でわかる消費者教育推進法」ということで、かいつまんで説明をします。逐条解説というか、条文を解説するのではなく、私が読みながらこれがポイントと思ったところを中心にお話しさせていただこうと思います。私の資料はこの「消費者市民社会って？」(注：消費者庁リーフレット)と書いてあるのが表紙になっているんですが、資料の順番がバラバラなので、お示ししますのでそれを見ながら聞いていただけたらと思います。

まず最初に「消費者教育の推進に関する法律」についてなのですが、資料はその概要が書かれた表のようなもの(注：消費者庁資料「消費者教育の推進に関する法律の概要」)を見ていただけたらと思います。条文自体は20条ほどなんですが、よくまとまっているのでこれが一番見やすいと思います。条文が気になる方は消費者庁のホームページからリンクでとべますので見てもらえます。

この法律は議員立法なのですが、私、昨日ちょっとたまたま、この議員立法の動きに消費者研究の側から携わった方の講演を聴く機会がありました。裏話を聞いておもしろかったですけれども、2008年ぐらいに自民党の議員の方が中心で始まって、政権交代があって滞っていたんですけども、2012年にまた始まったそうです。

その中で2012年8月に成立したんですが、この法律に「市民社会」という言葉が入ってしまっていて、消費者市民社会、その市民社会という言葉にすごく議員さんが抵抗を示したらしいんです。市民社会というと市民運動を連想させてそんな言葉は、他の法律に全然入ってないけど入れてええんか、みたいなことで議論があったんですけど、それを説得して成立にこぎつけたというお話を聞きました。

この法律の目的なんですけども、もとの文章、条文はむちゃくちゃ長いんですけども、ひと言で言うと、上に書いてある消費者教育の総合的かつ一体的に推し進めようということ、そのままなんですけども、これが今回キーワードになっています。今日はパワーポイントは作ってないので、アナログでキーワードをお示ししながら・・・。(注：ここでキーワードを大きく書いたうちわを取り出す。会場笑い。)このうちわ、某番組でやってて、見て見てっ！という感じでええなあと思ひまして。

キーワードは「総合的かつ一体的」なんですけど、断片的でないということで、これは国が推し進めていくんだよという決意表明、そのためにどうしたらいいかということ条文中にどんどん書いていって、目的を定めてこういう経緯があって、基本理念でやっていきます。右側に国と地方の責務、努力義務ではなく、責任もってやってやということを明らかにしています。

条文の目的(1条)の中に、「消費者教育の機会が提供されることが消費者の権利であることを踏まえ」と明言しているところが新しいというか、そこに決意が表れているということです。

次に定義(2条)なんですけど、消費者教育とは、そのまままず読むんですけど、「消費者の自立を支援するために行われる消費生活に関する教育」、よくいろんな場でされている今までの従来型の教育、その下に括弧書きで、「消費者が主体的に消費者市民社会の形成に参画することの重要性について理解及び関心を深めるための教育」、消費者市民を育てるための教育を含む。というのは消費者教育の中にいろんな活動を全部含んでやっていくんだよということを表しています。「及びこれに準ずる啓発活動」というのは、教育は学校以外の場においてもさまざまな主体が多様な分野の教育、啓発的活動に取り組んでいるので、それも全部、合切含めて、みんなであらゆる機会をとらえて消費者教育をやっていきましょうということになっています。

次に「消費者市民社会」、これ今日のキーワードでよく出てくるんですけど、これもすごく長いんですけど、これについては1枚目のリーフレット「消費者市民社会って？」の裏面の2番目のQに「「消費者市民社会」とは？」と書いてるんですが、一人一人の消費者が、自分だけでなく周りの人々や、将来生まれる人々の状況、内外の社会経済情勢や地球環境にまで思いをはせて生活し、社会の発展と改善に積極的に参加する社会を言います。

家庭科の教科書とかでも今どんどん入ってるんですけど、消費者の権利というのがあります。消費者の権利は一応、今教科書に出ているのでも8つ挙げられています。このように安全である、知らされる、選ぶ、意見を反映される、補償を受ける、消費者教育を受ける、健全な環境のなかで働き生活する、これが消費者の権利として書かれています。これを提唱したのは国際消費者機構というところなんですけど、消費者団体の国際機関のようなところですよ、そこが、提唱しています。あと、消費者の責任というのでも五つ提唱されていて、教科書にも載ってみんなで自覚しようということで、批判的意識を持つ、主張し行動する、社会的関心を持ち他者や弱者への影響を自覚、あと団結して連帯するとなっています。結局、こういうことを意識して行動できる市民を育てることが、消費者市民社会が目指すところだと思います。

次に基本理念なんですけれども、ここのなかに「体系的に推進する」とありまして、幼児期から高齢期までの段階特性に配慮と書いてます。もとの条文はプラスして消費者の特性にも配慮すると書いてるんですけど、「消費者の特性」とか、

「場の特性」とか、今日講演される中身、分類の中でもあるんですけど、「消費者の特性」というのは年齢や性別、障がいの有無、パソコンが得意だよとか、あんまりパソコンが見れない環境にあるとか、消費者教育に関する消費者の知識の多い、少ない、あと、学生だ、主婦だ、働いているという特性にいろんな人がいる、いろんな段階のいろんな年齢の人たちに、どういう消費者教育がふさわしいかというのを体系的にちゃんと推し進めようということです。

「場の特性」の「場」なんですけど、学校、地域、家庭、職域の、今日のテーマでしたら児童養護施設、特別支援学校、高齢者を見守る場、あと学校なんです。あと、「多様な主体間の連携」のところで、いろんな主体があるんですけどその中に弁護士や司法書士も入ってきています。いろんな職種のいろんな人たちがあらゆる機会をとらえて消費者教育をしていこうということです。一番下にも「環境教育、食育、国際理解教育等との有機的な連携」とありますが「等」の中に法教育や金融経済教育というの也被まれています。

地方公共団体の責務の欄の真ん中ほどに、「消費者教育推進地域協議会」というのが書いてあり、自治体によって今、どんどん作っていったところだと思うんですけど、そういうところに司法書士も入って行って、構成員としていろいろ意見を言っていくというのもひとつの考えだと思います。

あと、大きいA3の表（注：「消費者教育の体系イメージマップ」）が書いてあります。これは一見わかりにくいんですけど、教育の内容について各主体間の連携を深めるために、みんなが共通認識を持つ道具として使って下さいということで示されたものです。

右側に見ていくと幼児期、小学生期とライフステージ別に順に右側に並んでいます。重点領域ということでタテに見ると対象領域が並んでいます。色が四つに分けてあります。以前「体系シート」というのが示されていたと思うんですけど、それには、「契約と取引」「情報」「安全」「環境」という四つに分かれていたと思います。今度は、この体系になったときは、同じ四つなんですけど、「環境」というのが「消費者市民社会の構築」というふうに分野の名前を大きく広げて変わっています。そして前のときは環境が一番下にきていたんですけど、今回は、「消費者市民社会の構築」が一番上に持ってきている。これはすごく力を入れているんだよ、意味があるんだよということ、昨日の消費者教育推進法に携わった方の講演でそのように聞きました。この消費者教育推進法で一番押し出したいのは、消費者市民社会を担う消費者を育てていこう、みんなでいろんな機会をとらえてやっていこうということだと思います。

この消費者教育推進法の国の決意表明を受けて、私たち司法書士法教育ネットワークも役員会声明を公表しました。その資料が「消費者教育の推進に関する法律」の施行にあたって」と書かれたもの（注：下記リンク参照）です。

[http://laweducation.sakura.ne.jp/koukai/statement\\_20130119.pdf](http://laweducation.sakura.ne.jp/koukai/statement_20130119.pdf)

これ、上の方は今まで話してきたようなことが書いてあるんですけど、司法書士法教育ネットワークの活動指針として、このようにいろんなことを紹介したり、提案、貢献ができるように、また、施策のいずれにも積極的に協力していきますということを書いてます。

消費者教育推進法が成立するとき議員がボタン押して投票するんじゃなくて、起立してやったらいいんですけど、昨日お話を聞いた消費者教育推進法に携わった方は、人が立ってやっと成立したという瞬間に立ち会って鳥肌が立ったと言うてはって、やっぱり熱意を持ってみなさんが消費者教育をやっていかなあかんということ、をすごい願ってできた法律なんだということがすごく、肌で感じられました。今日こうしてネットワークでみなさんといろんなお話をし、議論させていただくということも、熱意のあるみなさんが集まられていることだと思います。

毎年この研究会に参加してよかった、またがんばろうと思ってきました。今年もまた、みなさんのお話や意見交換を聞いて、これから続くみなさんのご発表が

らすごく元気をもたらえると思います。

もし消費者教育推進法について、私がお話しした 20 分ではわからなかったという方がおられましたら、またご質問いただけましたらわかる範囲でお話しします。よくみなさんご存じのことと思いますので、これを念頭に置いて、「消費者市民社会」というキーワードを覚えていただけたらと思います。短いですがこれで私の報告を終わります。ありがとうございました。

浅井            ありがとうございました。消費者教育推進法では消費者が消費者教育を受ける権利が法律上に明言されているということになっています。ということはその義務を果たしていく、自治体とかであったりそうした責務があるので、そうしたところに対する働きかけということを積極的にやっていかなくてはいけないと思っています。

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](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ひますと、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こと、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人く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。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。それから不動産屋さんと電器屋さん私、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をお願いしないとイケないです。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。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。だけど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点くらいいいんです。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とおりに、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。

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～ (6-3)  
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

(3)

浅井 つづきまして大野さんの方から特別支援学校での消費者教育ということでの報告をしていただきたいと思います。大野さんは大阪司法書士会法教育推進委員会前委員長という立場で、前田さんとのからみもあっているところで法教育もされていますのでよろしくお願いします。

**実践紹介：特別支援学校での消費者教育**

大野 みなさんこんにちは。ご紹介にあずかりました司法書士の大野と申します。レジュメの方はですね、特別支援学校での消費者教育ということでA4表裏3枚もののレジュメです。基本ちょっとしゃべりがへんになると思いますのでよろしくお願ひいたします。

私はですね大阪司法書士会法教育推進委員会の前委員長という肩書きをいただいているんですが、司法書士のみなさんだったらわかると思うのですが、この時期総会がありまして、総会で任期満了で前委員長になってるんですけど、当然、新しい委員会はまだ設置していないわけですが、事務局の人には権利義務委員長とか、ありがたくない言葉をいただいております、今も委員長ということをやっているということで、一応、前委員長なんですけど。

今日はですね、特別支援学校の消費者教育ということで、私が特別支援学校でどういった法律講座をさせていただいているかということについてお話しさせていただきます。

まず、大阪市の特別支援学校についてということで、レジュメの1枚目、裏のページを見て頂ければと思います。「大阪市立特別支援学校の機能の充実」というやつで、大阪市の特別支援学校が9校ですかね、今、一つ新設されまして10校あるんですけども、私が毎年行かせてもらっている学校はですね、一番右上の思斉(しせい)特別支援学校、大阪市旭区の学校に毎年行かせてもらっております。私が行ったのはちょうど平成20年からだったので、当時は養護学校という名前だったんですけど。それから私も法教育の委員長とかするようになりまして、担当の先生にですね、もっと司法書士会が特別支援学校で法律講座をやっていることを広めて下さいということで、担当の先生が他の学校とかとの交流の場でアピールして下さいまして、今この9校の学校の中で、大阪司法書士会が行っているのが、5つですかね、過半数ぐらいの学校で大阪司法書士会が法律講座を開催しているという形になっております。

みなさん特別支援学校をご存じかと思いますが、一般的には知的障害、発達障害に関するケースのお子さんがですね、学校に通われているという形であります。

大阪市の特別支援学校は今10校あるんですけど、レジュメの2番目ですね、大阪市立特別支援学校での講義形態ということで。私は思斉特別支援学校という学校で平成20年からですから、5年間毎年行かせてもらっています。当時は、私も平成20年頃という、駆け出しといいますが、法律講座ほとんど行ったこ

とがないぐらいで、一般高校に2、3校行ったぐらいだったんですけど、思斉特別支援学校になぜ行くようになったかというたら、事務所から近いと、自転車でも10分やから行ってくれへんかと、最初はちょっと軽い気持ちで行かせてもらって担当の先生と打合せをさせてもらったのが最初でした。

それで中身について打合せの中でお話しさせてもらったんですけど、私も特別支援学校の生徒さんがどのような特色があって、どういう子どもたちかもよくわからないので、大阪司法書士会が使っている普通のレジユメ、契約とかいろんなことが書いてあるレジユメを持って行きまして、高校ではこういうレジユメ使っているんですけど、どうですかねという感じで提供させてもらったら、ぜったい無理ですとうことで。だから、そこで私が全然理解していないというのが学校の先生からわかったんでしょうね、一回見学に来て下さいと、授業を見学にということで、中学校3年生、支援学校、中学校3年生の授業を見学に行きました。中学校3年生ですから、私も全然、どんな子どもたちか全然わからない状況で見学に行ったんですけど、そのときの授業はですね、お金の計算をやっていたんですよ、たとえばヨドバシカメラで3千円のものを買いました、今、所持金が4,500円です、今、手元に残るお金はいくらでしょうかということ、みんなで考えていたんですよ。普通の中学3年生だったらすぐわかる問題と思ったんですけど、それが、やっぱりわからないんですよ。普通だったら1,500円というのが出ると思うんですが、引くのを足したり、足し算、引き算、普通に5引く3という人多分わかると思うんですが、いざ、買い物とかの話になったら、なんか混乱してわからないというようなことで、すごい衝撃を受けました。

毎年見学に行ってるんですけど、次の年も見学に行ったら、パソコンの授業も見学させてもらったら、ちゃんと普通に「あ」とか「い」とかだったら打ち込めるんですけど、それが「あ」と「い」が改行されて次の行になっていたりとか、「あいうえお」というのがまっすぐじゃなくて、「あい」「うえお」とか、やっぱり、なかなか一文を作るのに、なかなか時間がかかるかなあという感じがありました。

見学をさせてもらってですね、学校の先生と打合せをしたんですけど、とりあえず、むずかしい話にはできないなど。学校の先生がいうには、繰り返し同じことを言うて下さいと。一番最後に言おうと思ってたんですけど、契約は口約束でも成立しますよとか、そういうむずかしいことではなくて、何かトラブルになったときは、誰かに相談しましょう、学校の先生でも、お父さん、お母さんでも構わないです、それを毎年言うて下さい。てことは、毎年来て下さいということですよ。毎年言うて下さいということ。講義形態というところに書かせていただいたんですけど、僕は年に2回行ってるんですよ。高等部に1回、中学校3年生に1回、あわせて2回行ってるんですよ。そうなるはず、中学校3年生のときに、僕が話したことを1回聞いてますよね。高等部1回というのは、思斉特別支援学校の中の、一番知的障害が低い子どもさん、一番理解度のあるといったらいいんですかね、生徒さんの1年生から3年生の合同授業なんですよ。ということは、中学3年生の生徒さんは僕の講義を1回受けたら、高校で僕の講義を3回受けるんですよ。ということは同じ講義を4回聞くということになるんですよ。

とりあえず僕が行ったら、来年僕と違う人が来たというのもダメです。同じ人が来ないとダメなんです。同じ人が来て、同じキーワードを繰り返し言うて下さい。だから、いつ僕が終わるのかな。(会場笑い)いつやめられるかなと思うんですけど、キーワードを必ず繰り返し、同じことを言うて下さい。それでやっぱり少しでも子どもたちが社会に出たときに頭に残ったら、それはそれでいいですよということをおっしゃっていただいて。今、だから5年間行ってるんですよ。だから、先、どうしようかと思ってるんですけど。そういう形で今も行ってあります。

講義の内容なんですけど、特別支援学校の1時限というのは40分なんですよ

ね。高等学校で一般的に50分なんです。10分間少なくても、何をしゃべろうかというのを最初の頃、ずっと考えていたんですけど。まず、学校の先生に言われましたのは、レジュメとかそういうのは一切配らないで下さいと言われました。何ですかという話になったら、やっぱりレジュメを配ってしまったら生徒さんって全部下を向いてしまうんです。下を向いて話を聞かない。だからレジュメは一切配らないで下さいと言われました。

1時限40分で「自己紹介」からと書いてるんですが、一般的な高校では司法書士とは、というところから話もするんですけど、司法書士の話をしたよりも、もっと引きつけるような話せなあかんかと、前の授業どんな授業やったんとか、世間ばなしをしてますね、最初の5分間というのは。あまり固い話をしないようにしています。最初のイントロというか。ただまあ、特別支援学校の子どもたち、さっきも言いましたけど一番理解度の高いクラスに行かせてもらってるんですけど、けっこうかなり高いなと思う子もいるんですよ。携帯電話とかを持ってる方も3割とか4割とかいらっしやいまして、僕がちょっとしゃべって、すべったなと思うことあるじゃないですか。そのときに「すべったな」とか言うんですよ。目の前で。(会場笑い)結構遠慮せえへんな、と思いながら。一般的には支援学校の子どもたちといたら、ものすごく礼儀正しいです。きちんとあいさつしてくれますし、「わかる人!」というみんな手を挙げてくれますね。みんな素直で純真な子どもたちだと思います。その中ですべったとか言うと、結構びっくりするんですよ。最初につかみそこねたりすると大変なんですけど。

次に「法律、契約のお話」ということなんですけど、一般的な契約クイズとか、契約の話とかもあんまりしないですね。基本的には、法律でお酒って何歳で飲めるって知ってる、とか、社会人って何歳か知ってるとかそんな、物盗ったらあかんって何の法律か知ってる的な話から、どんどんどんどん膨らましていくことを考えていますね。

契約のお話ということなんですけど、支援学校の子どもたちね、コンビニとかで物買いますけど、契約は口約束ということよりも、今だったら100円、200円とかで損してもそれで済むけども、将来になったら10万円とか、20万円とか高い買い物もせなあかんときがあるから、そういうときに注意せなあかんことがあるんですよという形で、次の寸劇の話にもっていくように考えています。そのへんはあんまり契約はどうだ、こうだとは話はしないというか、そういう形でもっていってますね。

「寸劇」ですけど、寸劇の台本みたいなものを2ページ目からつけさせてもらってますけれども、大阪司法書士会の台本なんです。社員、生徒、社員、生徒ということで社員というのに支援学校の先生になっていただきまして、生徒さんは、ちょっと元気のいい生徒さんにやってもらって寸劇をする。これ自体は当然配らないですから、掛け合いの中で、今日持ってきたんですけど、これは「問1 アンケートに「答えて」といわれた、どうする?」と書いてるんですけど、1個1個こういう形で見てもらうんですね。A、B、Cどうでしょうという感じで、手を挙げたりしてもらってますけど、なんでこれを作ったかと言いますと、例えばこれ2番の問題なんですけど1番、2番とかを続けて入れてしまったら、支援学校の生徒さんって、まあいうたら、どこを見ていいかわからない部分があって、例えば1番が終わったら、1番を外すと、2番になったら2番を立てるということを、1個1個やってもらってます。これを順番順番に続けていってやっていくという手法で、これは学校の先生に作ってもらったんですけど、1、2、3という形で。まあ、工夫してやってるという形です。

このショートコントなんですけど、これ化粧品と書いてるんですけど、男性が多い場合はこの化粧品をイチローのサインボールに変えて同じような寸劇をしたりもやっていますね。

寸劇が15分と書いていますが、寸劇をやめて、たまに、何年かに1回は携帯

トラブルという講座もやっています。支援学校の子どもたちは携帯電話を持ってる子も何人かいますので、携帯電話で高額な、例えば20万円とかの支払が出てきたらどうしたらいいんですか、というような話もちょくちょくあるらしいので、そういう講座をする場合もあります。

「終わりに」というのは、最後の5分間は、たいへん強調していますね。トラブルにあったときは相談しましょうということで、高校とかの場合には、相談センターの紹介とか、法テラスの紹介とかというのを、大阪の法教育推進委員会の方ではやってるんですけど、特別支援学校の生徒さんの場合にはとにかく、ひとりで解決しないように、困ったら相談しましょう、学校の先生でも、親御、お父さん、お母さん、身近な方で構いませんから、必ず相談して下さいといことを毎年言うてるんですよ。

必ず相談するということを言ってるんですけど、僕は毎年行ってますからね。僕は顔なじみの人とかいるときに、例えば、「困ったときには相談しましょう」というのを「… しましょう」と書いて、ここに何が入るでしょうって言うんですけど、なかなか出てこないのが現状なんです。だから、毎年困ったときはお父さん、お母さん、学校の先生、知り合いに必ず相談しましょうね、言いましょうねということなんですけど、繰り返し講義させてもらってるというのが現実ですかね。

最後に特別支援学校における注意点についてなんですが、僕自身も特別支援学校の子どもたちの特性というの、学校の先生に、こうした方がいいということ言われながらやっているのでもうそこまで詳しいことはわからないんですけど、基本的にわかりやすい言葉で文章は短くということはよく言われています。キーワードを残るような形で、今日は一番最初に田實先生が持っていたうちわとかね、いいなと思っていましたんですけど、うちわを学校の黒板の上にも置いていくれたらわかるのかなと思いました。

指示は具体的にとよく言われて、「これを見て下さい」とか、「あれです」とかはよくわからなくなるから、僕らはつつい言ってしまうことなんですけど気を付けてしゃべってください。はっきり、ゆっくりと、かみくだいてしゃべって下さいということはよく言われました。私ももう5年間もしゃべってるんですけど、後ろで当然、学校の教頭先生とかえらい方とかも見ていただきながらやってるんですけど、一番最後に今日どうでしたかとよく聞くんですけど、ダメだしとかもちょくちょく受けるんですけど、ちょっと早かったよとか、いろいろ言われながら勉強はさせてもらってます。

あと、一番最後にですね、大阪司法書士会ではアンケートを準備してるんですけど、今日わかったことを書いて下さいとかいうやつに、特別支援学校の生徒さん用のアンケートというのがなくてですね、漢字で書いとったんですけど、ちゃんとふりがな、ルビを振って下さいと言われましたので、特別支援学校用のアンケートも大阪司法書士会では作っているという感じですね。

ただ、僕も法教育推進委員会の前委員長ということで、今年どうなるかわからないんですけど、特別支援学校の生徒さん用の教材というのはまだまだできていない状況でして、手探りでやっているというのは変わっておりません。最初にお話させていただきましても、結構学校の先生の方の口コミで司法書士会やってるからと言うていただいているにも関わらず、こんな感じで手探りでやりますんでこれから何らかの形で支援学校用の教材とか作成できればいいかなと思っております。そんな感じで、以上です。

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～ (6-4)  
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：田實美樹氏 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

(4)

浅井 ただいまより後半の方に入っていきたいと思います。前半では前田さんと大野さんに支援学校であったり、児童養護施設であったりと、いわゆる「場の特性」的な授業のあり方についてご報告いただきました。

つづきまして、広島司法書士会の沖本真由美さんの方から、高齢者に対する消費者教育、高齢者を支援する消費者教育ということでご報告いただきますのでよろしくをお願いします。

**実践紹介 : 高齢者を支援する消費者教育**

沖本 広島司法書士会の沖本でございます。私からは高齢者を支援する消費者教育ということで広島司法書士会が行っている教育についてこの場をお借りして発表したいと思います。ちなみに私のレジュメですが、今日紹介する講義用レジュメの表紙4枚だけですので、基本的には口頭で説明させていただきますのでよろしくお願いたします。広島司法書士会の法教育の活動ということで私が前年度まで法教育活動の所管の理事だったということで発表させていただくということでございます。

広島司法書士会の活動としてこれまで外で講師をするというのは高校での法律教室を行っていくというのが中心でした。ただ、4年くらい前に、後見の活動の中で地域包括支援センターの方と接触する機会も多くなりました。そこでいろいろお話をさせていただく中ででてきた活動が、今回紹介させていただく高齢者を支援する消費者教育の活動ということなんです。

高齢者の方を対象とする消費者教育というのは、今日の最初の紹介で消費者教育推進法、田實さんのレジュメをお借りして、最初にちょっとこちらを見ましょう。レジュメの中にA3のもの(注:消費者教育の体系イメージマップ)が1枚あります。そちらをちょっと見てください。A3のものを見ていただくと、年齢の特性ということで、一番左側、横軸を見ていただくと、「幼児期」から始まって、最後成人期の一番最後のところですね、右側になります。「特に高齢者」と書いてありますが、特徴として、一番上に書いてあるとおり、「周囲の支援を受けつつも人生での豊富な経験や知識を消費者市民社会構築に活かす時期」ということで、周囲の支援を受けつつというのが実は、結構なキーワードかなと思っています。その下にたくさん枠がありますけれども、最初の枠のところですね、「消費者の行動が環境～」うんぬんと書いてあります最後のところに「～伝え合おう」と書いてあります。そして2つめのところの最後にも「～伝え合おう」とあります、そして、3つめのところには「支え合いながら～」、その次も「～伝え合おう」とか、その次も「支え合いながら～」。「伝え合おう」とか、「支え合いながら」というのがキーワードとして全てに入っております。

高齢者の方は、支え合いながらとか、周囲の支援を受けつつというふうに、広島司法書士会としても地域からどんどんつながっていかなくてはいけないという



ところで、もちろん地域の方々と行政もそうですし、地域の方同士ももちろんそうですし、そして地域の方と司法書士、専門家の方たちがつながるということも必要なんじゃないかということです。高齢者の方で、独居の方もたくさんいらっしゃいますが、何か問題があっても相談すること自体がかっこ悪い、と抱え込んでしまい問題が大きくなってしまう方も結構いらっしゃいます。孤立しないように、静かに後ろから支えて支援する活動が必要じゃないかということで、この高齢者に対する消費者教育の活動がスタートしました。

現在広島でどういう活動を具体的にしているかといいますと、広島市内の地域包括支援センターというのが各学区内に、広島県内にもものすごい数ありますが、今のところ講師の数に限りがありますので、現在は広島市内限定で、それでも120カ所あるんですけど、案内を出しております。もちろんこれから県内、少しずつですが全域に拡大させていければいいなと思っておりますが、それには講師を養成する必要性もあるのかと思っております。

昨年度の申し込みは24カ所から申し込みがありまして、そこでも1回だけではなく、2回やったり、3回やったり連続でやったりしている地域包括支援センターもございます。

話の内容としては、この2枚物のレジюме、講師が持って行っているレジюмеなんですね。表紙のみです。全部お渡ししてしまうと50頁くらいになってしまうので、表紙だけということなんです。1頁目の一番最初のところなんですけど、真ん中へんを見ていただくと、「契約・悪質商法編」とあります。そして、その次の頁は「借金のお話し編」なんですね。その次が、「成年後見制度編」とあります。そして最後、「相続・遺言編」ということで4分冊あります。

最初、広島会ではこれを1冊にまとめていました。そしてこの中から何を話すかというところを講師がピックアップして話すという形態をとっていたんですけども、1冊分をどーんとお渡ししてそこで話をしたら、レジюмеの方に目がいってしまうんですね。例えば今日は相続・遺言のことを話して下さいと地域包括支援センターの方から言われても、その1冊に全てが盛り込まれていると、他のところに気持ちがいき、レジюмеの方に目を通すことに忙しい方もでてくるため、この話をするときにはこのレジюмеでという風に内容を絞ってお渡ししています。ですからね、例えばこの「契約・悪質商法編」でしたら10頁程度です。10頁程度のものを編で4分冊作って、まず、この4パターンのなかから、最初そこで講義をする講師が、地域包括支援センターの担当の方と話をし、今回は「相続・遺言編」とするとか、「契約・悪質商法編」でいくとか、そのときそのときでタイトルを決めて、その話に絞って約60分から90分で1回、話をしております。

ちなみにやはり高齢者の方もいらっしゃいますのでレジюмеの文字は相当大きくしております。対象の方は一般の高齢者の方、地域の高齢者の方だけではなく、民生委員の方とか、ケアマネージャーの方とか、地域包括支援センターの職員さんもそうですけれども、そのときそのときの要請に応じてですので内容も一般の方でしたら具体例をたくさん盛り込んでとかですね、そのとき事前の打ち合わせでこういった形で進めていくか、一方的なセミナー形式でしゃべるようなことあれば、お茶を飲みながら座談会という形のこともあります。人数もそのときそのときに応じて違います。15人から多くて30人くらいを対象として行っています。

私もこの講座に講師として出向いた際、やはり一番多い声が、まず、地域包括支援センターの職員さんからしてそうなんですけど、相談する場所がわからない。消費者センターに行けばいいのか等、ぼんやりとはわかっていらっしゃるんですけど、具体的に地域の高齢者の方でこういう問題が出てきました、そのときに、こんな相談って法律相談でいえるのか、こんな相談していいのかなっていうところでもう相談をしない、どうすればいいかわからないので相談せずに放置して

しまってます、そういった声がすごく多いです。ですので、双方向できちんと法律教室のようなものを開いたら、話をする中でこういった問題は本当に相談していいんでしょうか、率直な意見も出ますので、そこから具体的な問題、じゃあ法的な対処としてどういった対処方法があるのか、実際にどういったところに相談すればいいのか。広島司法書士会にも相談センターはございますけれども、もっと適切な場所があるかもしれませんし、そういった場合にはそういうところを紹介することもできます。お互いきちんと話をするることによって問題点が出てきて、きちんとした対処ができるということです。

あと、私も何か所か前年度に行って、講義を聞いていただいた方から、高齢者に対するDVがものすごく多いという話を本当にあちこちで伺いました。DVというのは直接的な暴力だけではなく、金銭的な制裁であったりいろんなケースがありますが、どこにどういうふうに相談に行ったらいいのか。あとは実際DVを受けている高齢者の方とどういうふうに対応したらいいのか、そういった場合には法律問題だけではなく、精神保健福祉士さんとか、精神的なケアをしなければいけないケースもいろいろあるんだなということで、司法書士だけではなく、いろんな方と連携をとりながら、そして地域を実際に見守っていらっしゃる方と密に連絡をとりあいながら、地域の高齢者の方たちを孤立化させないように支援をして見守っていくというのはとても重要な活動じゃないかと思います。

昔はムラ社会といえますか長老がいて、地域で困ったことがあったら長老に行けば長老がなんとか解決してくれる、というかたちで地域がうまくまとまっていたけれども、今、やはり核家族化ということで地域のつながりが薄くなっているということで、地域の中で気かけあう、孤立化させないということがとても大事なんじゃないかなというふうに思っています。

今、広島では基本的には広島市内の地域包括支援センターにしか講師を派遣していません。しかし、いわゆる司法過疎地ですね。ゼロワン地域、司法書士、弁護士がいない、あるいは1人しかいない、そういったところでもこの活動をしてほしいという要請もきております。ですので、その前に課題として広島会としては、派遣できる講師を増やすことも必要なのかなと思いますし、かなり知識的に高齢の方に対するものというのは法的な問題だけではなく、広い範囲なんです。メンタルな部分もあるでしょうし、実際に警察が関係することもありますので、多方面にわたる知り合いがいるのは非常に重要なことなのかと思いますし、そうしなければなかなかうまく高齢者の方をフォローできないということもあるのかなあとこの4年ぐらいの活動のなかでだんだん出てきていることだとは感じております。

広島司法書士会の中での高齢者に対する消費者教育の活動というのは以上です。これまで会の会館を使って、一般の方に来ていただき市民公開講座をやるとか、そういう活動が広島でも多かったのですが、これからはコンテンツを持って地域に出かけて行き、最終的には直接その地域の司法書士とその地域の方々が話しをできるように、そういった体制を構築することも必要なんだろうと考えています。

簡単ですが、広島からの報告を以上で終わります。どうもありがとうございます。

浅井

沖本さんありがとうございました。

「消費者の特性」という、いわゆる高齢者ということで、われわれ法教育に取り組んでいる方からしますと、学校とかに行き行って教育させていただくというのが多いのですけれども、実際、高齢者というテーマから考えますと、いろんな地域にばらばらいらっしゃる。かつ、コミュニティといのもいっぱいあって、それぞれの個々に抱えておられる問題というのは、DVであったりとか、あるいは家族の問題であったりとか、あるいは悪質商法であったりとかという、どれも法教育

がターゲットとしているところですね。

そういった沖本さんの報告のテーマとしては、そういうところへ乗り込んでいくというか、そういう場に来てもらうのではなく、いろんな情報を仕入れながら、ネットワークを組みながらそういったところへの支援をしていく必要性があるんじゃないかというご提案をいただきました。

## 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～ (6-5)

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：田實美樹氏 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

(5)

浅井 では、続きまして、当ネットワーク事務局長で近畿司法書士会連合法教育推進委員会前委員長、日本消費者教育学会会員である小牧の方から、中学校、高校の法教育としての消費者教育の提案ということでネットワークから提案できる項目、こういった形で学校で取り組んでいただきたいというご提案を含めてお話ししていきたいと思っておりますので、小牧さんよろしく申し上げます。

#### 授業提案：中学校・高等学校での「法教育としての消費者教育」の提案

小牧 司法書士の小牧です。どうぞよろしく申し上げます。先ほど大野さんもおっしゃったように、近畿司法書士会連合法も役員改選の時期で、私も先週の土曜日で任期満了で委員長を降りての形です。けれども、多分引き続き委員長をすることになると思っていますので、そういう立場でお話させていただくことにしています。

今日は、あとでお話しします共同研究の報告を中心にお話するんですが、まず、ここまでの話で「消費者教育」「法教育」という言葉が出てきましたので、ちょっと私の方で話の整理をしておきたいと思っております。

まず、「法教育」というのはどういう教育かということから。お手元にパワーポイントのレジюме(注：下記リンク参照)があるかと思いますが、何枚か画面をとばしていますので、こちら(注：上映中画面)も見ながらお聞きください。  
[http://laweducation.sakura.ne.jp/shiryousyu/2013\\_kinenkenkyukai/20130616\\_komaki\\_resume.pdf](http://laweducation.sakura.ne.jp/shiryousyu/2013_kinenkenkyukai/20130616_komaki_resume.pdf)

法律というのは法律専門家だけが知っていればいいというものではありません。例えば、私たちが道を歩くときに、運転免許が取れるほどでなくても道路交通法を知らなかったら、交通事故に遭ってしまうというように、法の世界にも、法の考え方や日常生活の身近な法律について最低限知っておくべきことがあるよね、身につけておくべきことがあるよね、ということで、その法律専門家ではない人たちであっても、一般の市民、児童、生徒にとって必要な、基礎的な法的リテラシーがあるでしょう。私たちの生活が法律によって支えられている以上、最低限知っておくべきこと、身につけておくべきこと、それについての基礎的な体力を養う教育が必要だ、これが法教育なんです。「リテラシー」と申しましたら、言語を読み書きできる識字力という言葉なんですけれど、いろんな分野で転用されてまして、情報リテラシーといえは情報を吟味して使いこなす力、法的リテラシーといえますと法の概念ですとか、法はどうやって作られるんだろうと。もちろん立法機関が作るんですけれど、私たちが裁判を通じて法の解釈を明確にしたりとか、判例を作ってこれを積み上げていくという形で法形成していくことでもあります。そういったことですとか、司法制度に関する基礎的な知識を身につけて、それを使いこなしていく、主体的に活用していく能力、これを育てるのが法教育です。

一方、「消費者教育」ということですが、先ほど田實さんから消費者教育推

進法の話がありましたけれども、消費者の自立を支援するために行われる消費生活に関する教育、特にその中で消費者が主体的に消費者市民社会の形成に参画することの重要性について理解及び関心を深めるための教育を含んでいるんだということが明確にされました。もともと消費者教育といえますのは、購入者としての資質を養成する、バイマンシップの養成と、市民として、あるいは、主権者として自己実現をしていく力、シティズンシップの養成という二つの役割があると言われていたんですが、ともすれば消費者啓発という形でバイマンシップの部分に目が行きがちであったんですけども、これだけではなく、やはり、シティズンシップの養成というところにも重要な役割を担っているのが消費者教育なんだよということが、今回推進法の制定で明らかに、明確にされたという形です。

さて、消費者が消費者市民として何か法的な主張、行動をしていくためには、消費者問題、消費者問題分野にかかわる法的リテラシーも必要ですよということなんです。例えばですね、製品の情報を持っていない消費者が商品の欠陥を立証することはすごく困難だということで製造物責任法の考え方が出てきました。このように消費者が何かをやってほしいと求めていくときに、例えば貸金業法で金利が高い、グレーゾーンはおかしいという運動があったと思うんですが、そういうふうに法律を制定したり、法改正を求める要求というのは欠かすことができません。そこで消費者教育、消費者として法的な主張をし、行動していくというためにという部分では、消費者法分野に関わる基礎的な法的リテラシーが必要だと。ですから、消費者教育と法教育とは相反するものではない、司法書士法教育ネットワークというこのグループがなぜ、消費者教育をテーマとする研究会を開いているのかということ、この点に注目しているわけです。

そういうことを私たちはずっと主張してきたわけですけども、今、学校教育はどうなっているかと言いますと、「学習指導要領」といまして各種の学校の教科、科目の目標、内容の基準を定めるものがあるんですけど、その改訂が行われまして、小学校は一昨年度(注2011年度)から、中学校は昨年度(注:2012年度)から全面実施がありまして高等学校も今年(注:2013年度)入学の1年生から年次進行で新しい教科書に変わって新しい基準での学習が始まっているところです。この学習指導要領の改訂の注目点の中で、消費者に関する学習の充実ですとか、法教育という科目ができたわけではないのですけれども法教育の内容が一部入ったりですとか、あるいは言語活動、聞き慣れない言葉なんですけれども、知識や技能の習得と思考力、判断力、表現力等の育成とのバランスをとるんだということで、言語を使った活動、つまり討論をしたりとか、論述をするとか、説明をしたりという言語活動を充実させましょうということが各教科でうたわれるようになりました。そういう学習指導要領の改訂があって、消費者教育の推進に関する法律が昨年12月(注:2012年12月)に施行された。消費者教育をとりまく状況というのは今、こういう形になっています。

で、たぶん、学校の先生方は、とっても困っていらっしゃると思うんです。消費者教育をしっかりと推進しなさいとか、その担い手になりなさいとか、法教育ががんばってとか、部活動もせなあかんのよとか、すごく大変だと思われるんですけど、実は、そんなに身構える必要はないんですよ。難しいことを教えなければならぬと身構えなくても、今までの授業をひと工夫していただければ、誰でもできるんですよということを、わたしたち司法書士が消費者教育に関わる中でかち取ってきた実体験ですとか、感覚の中からのいろんな人に訴えてきたところなんですけれども、私たちも感覚、イメージで申し上げていたんで、あまり説得力がなかったかもしれない。そうすると私たちがこんな消費者教育、こんな法教育をすれば、「法教育としての消費者教育」として、消費者市民を育てる力もあるし、いい消費者教育ができるんじゃないかということを実体的に理論化しようということで、日本司法書士会連合会と近畿司法書士会連合会が共同で大阪教育大学の消費者教育の先生方の協力をいただきまして「法教育としての消費者教育共同研

研究会」を起ち上げまして、準備期間を入れるとほぼ3年間になるんですが、ごらんのとおり（注：レジュメ2頁左上）の共同研究をしまいいりました。その研究成果がこの3月4日（注：2013年3月4日）にまとまりまして、一部の方にはうす紫の表紙の冊子をお手元に配布しましたが、お手元のない方は日司連のサイト（注：下記リンク参照）からもダウンロードできますのでぜひご覧になっていたきたいと思います。

[http://www.shiho-shoshi.or.jp/cms/wp-content/themes/shihoren/activity/pdf/education\\_report.pdf](http://www.shiho-shoshi.or.jp/cms/wp-content/themes/shihoren/activity/pdf/education_report.pdf)

もう一つは、この共同研究に参加していました当ネットワークの3人のメンバーで日本消費者教育学会にも参加している小牧と田實さんと滋賀県司法書士会の古川百合香さん、この3人で関連研究として2011年、2012年と日本消費者教育学会で「法教育としての消費者教育に関する研究」ということで研究発表をしてみました。今年（注：2013年）もつい先日中間報告をしたところですが、この研究の中で私たちが、中学校、高校の先生方にいろいろご提案したいと思っていることをまとめましたので、その概要を今日はご紹介したいと思います。

まず、レジュメの2頁になるんですけど、私たちが何をしたかといいますと、司法書士がどんな消費者教育を目指してきたかということ明らかにしようということで、各地の司法書士会が作成した消費者教育教材の分析をしました。そうしますと、いろんな特徴があるんですけど、法的な疑問や被害を感じたときに、例えば相談をするということが一番ですけれども、何か行動に移せる力、動ける力を養成しよう、そういうふうなことを目指して作られていたということがわかりました。このことですか、先行研究の提言などをまとめまして、消費者教育の教材、授業案の作成にあたってはこんな留意点が必要だよということで5点、身近な題材を使いまして、原則、特に民法とか、特に契約法の原則の理解を進めること、そこから原則からの思考トレーニング、意思決定・行動選択トレーニングを取り入れることで、「法的な疑問、被害を感じたときに動ける力」を養成することを到達目標として設定する。このような教育を「法教育としての消費者教育」と定義しますよということを提示しました。

難しい言葉になっていますので具体的なイメージなんですけれども（注：レジュメ2頁左下）。例えば、原則と言いますけれども、私法全体レベルの原則というものもあるでしょうし、一つひとつの規定としての原則もあると思います。例えば利息制限法を超える金利を払う必要がないよねという原則がありました。じゃあ私の金利ってどうだろう。確か利息制限法という金利があったはず、調べてみよう、相談してみようということで、もしもその利息制限法を超える金利だったら、そうしたらそれは「返してよ」と要求をすとか、法律を使って解決する。例えば、契約の内容があいまいでよくわからない、そういうことであれば、契約条項をはっきりさせる交渉をすとか、裁判を起こして裁判所の判断をみると。利息制限法の範囲内の金利はこれで間違いはないですね、じゃあ残念ですね。でもこの低金利の時代に利息制限法の定める利率のままというのは本当にいいんですかと、そういうことで必要ならば法律を作ったり、変えたりということにも目が向いていく。この「原則から考えて行動していく力」を育てていくということが法教育だろうと。この消費者法の分野でいうと「法教育としての消費者教育」だろうと。特に画面の「原則はどうだったかな？」という枠のところから「こんな法律があるはず・あるかも？」ということで「調べてみよう・相談してみよう」の枠へ向かう、ここのところの力、これが学校教育の中で培うべき基礎的な法的リテラシーの基礎体力ではないかというふうに考えていますよというイメージです。

じゃあ、具体的に契約の原則の授業というのはどんなイメージでしょうかということで、本当に模擬授業をやると時間がかかってしまうので、（注：私が授業で使うパネルを）ざっと見せませけれども、例えば「契約の成立」というところで、1個100円のたいやきを3つ下さいと申し込みをします。「はい、いいです



よ」と承諾します。これで契約が成立します。で、契約というのはそもそもどんな契約をするのか、誰とどのように契約するのか、どんな内容にするのか、例えばたいやきは千円のたいやきでもいいわけですが、たとえばたいやき屋でなく、ケーキ屋さんで買ってでもいいわけですが、その中で、このたいやき屋さん、このおばさんのたいやき屋さんを選んでここで100円のたいやきを買う、こういう契約をするという前提には、「契約自由の原則」があるんだよということを、いつでもここで検討します。

コンビニなどでの買い物では、目の前で現金をやりとりしますから、あまり契約の成立とその効果としての代金を支払う責任だとか、契約責任だとか権利義務の発生ということがごっちゃになってややこしいんですけど、でも、ここを分解して理解させておくことで、契約は守らなければならないんだということをただ教えるんじゃないで、なぜ、守らなければいけないのかということ。契約というのは「契約自由の原則」の前提として対等な当事者同士がいる。その対等な当事者同士が自分でじっくり考えて、たとえば、たいやきはこの材料だったら、100円で売れるとか、今から3つだけだったら焼けるけど、10個になったら焼けない、3つだったらいいですよと言いましたとか、じっくり考えたり、選んだり、お互いに対等な立場で決めた約束だったら、お互いに約束したことは守ってくれるという信頼関係がある。その中で約束したことだから自分でできない約束、守れない約束はするはずがないという前提があるから、だから契約は守らなければいけないんだ。対等な立場で契約したということがその背景にあると。

もう一つ、他人から強制されていない。無理矢理このたいやき屋さんで買わなかったらあかんよ、みたいなことは言われてない。ここでは事業者と消費者の格差の話は少し置いておいて、お互いに情報もわかっている。このたいやき屋さんやったら100円の材料をきっちり使っているとわかって買っていると、情報についても対等な立場でゆっくり確かめられる、強制されてないということがあります。でも、逆に、対等な立場でなかったり、情報が不正確だったり、あるいは他人から強制されていたりしたら、何か助ける法律があるんじゃないかな、ここが消費者が考えるときに立てるべきアンテナで、このときに直接使える法律があるんだろうか、なければ作っていくんだろうかというところに話を向けて、考えを向けていくことができるようになります。

この基礎的な知識を身近な契約の事例で考えておいた上で、原則にかえる、考えるトレーニングをさせたいということで、先ほどの自分で考えて対等な立場で決めるということをよく考えさせるんですね。さきほどはたいやき屋さんの例でしたけれども、事業者と消費者というのはもともと、情報量とか交渉力とか資金力とかに格差があります。格差があるのに対等な立場で契約しなければならないというときに、消費者が対等に近づくために、この商品は本当に必要なものなのか、ただ欲しいだけのものなのか、契約相手や内容について情報は確かかなということ、しっかり考えないと対等な立場に近づけないのねというふうな説明をしていきます。

例えば、無料であげるっていう話がありますけど、無料ばかりでは利益がでませんよね。でも、例えばお店の人が何を期待したのかということ、別の有料の契約をしてもらいたいという思いがあるわけですね。これ自体は悪いことでは全然ないですね。たとえば先着100名様に粗品を配って、そのついでに店の前に並べてるお店のおすすめ商品を買ってもらえることはすごくありがたいわけですね。体験コーナーで、体験指導に参加してもらって、あ、いいなと思ったら学習塾に契約してもらえばありがたいわけですね。でも、ここで消費者は強制されていません。無料であげるから、この契約をしるとは言われていない。無料の契約のものと、有料の契約のものは別の契約ですと。有料の契約をする場合は自分の責任を別途に考えないといけない、無料であげる契約というのは自分にはお金を払う責任のない契約だけど、別の有料の商品を買うときには自分の責任を考えないといいな



い。ということで、無料であげるといふときに別の契約をするのかどうか、よく考えるということ、**「たゞより高いものはない」**と教えるよりも、こゝういふ教え方をした方が、原則から考えるといふこと、応用が効いていきますよねといふこと。また、例え、他人から強制されてないかといふことですが、これも、キャッチセールスが危ないよと教えるのではなくて、このキャッチセールスで連れて行かれる場面で、本当に相手を選んでいるのだろうか、十分考えているのだろうかと考えさせます。あとは、半分だけ化粧されて、ああといふところ、あと、相手選べますか、選べる自由があるのかといふこと、こゝで振り返りをさせるといふふう、原則から考えるといふこと、やっていくわけ。

私たちはよく、啓発講座をしに行きますと、「うまい話はありえないから断ろうね」といふんですけれど、それから、「確かめようね」とか、「わからなかったら相談してね」とかいろいろいふんですけど、ただ「断る」「確かめる」「相談する」といふこゝういふ言葉で説明するだけではなくて、なんで断るのだろうか。実は断るといふのは、相手と対等じゃないと断れませんよ。相手に悪いから、ちょっといふにくい、と思つたら、その時点で対等じゃないわけ。でも、契約といふのは対等な立場するものなから、きっぱり断つて構わないといふところを理理解させる。確かめるといふところ、確かめていくこと、強引だと気が付いたり、他と比べられないと気が付いたり、あるいは被害情報があると気が付くことができるよ。で、わからなかつたら相談といふのもありえますよといふふう。相談することについて、今度は、意思決定、行動選択といふトレーニングといふところにつなげていくように仕向けます。

といふこと、意思決定、行動選択のトレーニングなんです、実は、調べるとか相談するといふのも、とつても大事な行動選択の第一歩だと思つています。こゝういふ自分の行動に対する意味づけをしていくこと、何度もトレーニングをするといふこと、育てていきたい力がつくわけなんです。「消費者市民」といふ言葉が出てきましたけれども、消費者としての行動を通じて、よりよい社会づくりに参加していく消費者になるよ、例え、どんな商品を買いますかといふこと、例え、無農薬の商品を消費者がみんなで買い出したら、世の中、こゝういふのは無農薬の野菜をどうやって作るか、無農薬の商品をどうやって新鮮なまま消費者に届けるかといふこと、社会が考えられ、作られるよになつていくと思つます。例え、子どもがケガをしない商品を作つてほしいといふ意見をたくさんいふよになれば、たとえ大人が使う商品であつても、それを幼児が触れることもふまえて幼児がケガをしないよな設計といふのが入ってくるかもしれません。こゝういふふうな社会が作られていくかもしれません。そのよに買い物といふこと、を通じて、あるいは、商品に対する意見を発信するといふこと、を通じて社会を作つていく、こゝういふ消費者になりましようといふ考え方なんです、この部分で、例え、トラブルの情報を集めて被害を防いでいくとか、そのトラブル情報を集めて法律を使っていく、あるいは、作つていくといふ行動をしていく、こゝういふ形で消費者が行動をしていくこと、ありえます。といふこと、相談の意味づけをしていきます。相談をするといふことは相談窓口で相談しますと、本人にとつては、法律ですとか専門家ですとか解決方法といふ情報を得ることができます。その結果、自分はこゝういふ意思決定、行動選択をしていくのかといふこと、こゝういふことについて指針を持つことができます。そこで法律を使つたり、裁判で解決するといふこと、を通じて自分を守つていくこと、第一歩を踏み出せる、こゝういふ意味を持っています。と同時に、相談窓口は相談の情報の受付窓口でもあります。こゝに被害の情報が集まると、さきほど申し上げました被害情報が集まるといふこと、あるいは適格消費者団体に情報が集まると差し止め請求といふこと、消費者の代表としての行動が行われたりもします。その中から、もっといい制度を作るとか、もっといい法律を作るといふ動きにもかかわつてくると思つます。私たちの相談は、どのよな消費者の相談であつてもそれがみんなを守る行動の第

一歩になるんだということで、相談をするという行動、その一つひとつにとっても大きな意味があるんだということで、意味づけをしていったりします。

こういうのが私たちの考えている法教育としての消費者教育の実践のイメージです。もちろんこれだけがというわけではありませんけれども、それぞれの場で工夫していただいて同じように意思決定、行動選択トレーニングにつながるような原則学習をすすめていただけたらなと思います。

それですね、共同研究会ではこういうふうな「法教育としての消費者教育」のイメージを確定させた上で、学習指導要領の改訂によって新教科書が作られたんですけれどもその新教科書が「法教育としての消費者教育」の教材となりうるのかということで、中学校、高等学校の家庭科、社会科、社会科は高等学校は公民科というんですけれども、その教科書がどのように活用できるのかということについて調査しました。詳しいことは日本消費者教育学会誌「消費者教育」ですとか、共同研究の報告書にいろいろ出していますので割愛しますが、特に家庭科の教科書に如実に表れていたんですけれども、契約についての説明が図解されていたりしまして、契約の意義、成立、権利義務の発生などが説明しやすくなったりですとか、消費者の対等性がイメージしやすい絵が用いられていたりとか、「現代社会」の一部の教科書では私法の三大原則から説き起こしたりとか、そういうふうな教科書も出てきたりして、すごく原則学習が取り入れやすくなった。さきほど私が申し上げた「原則からの思考トレーニング」にかかわっても、例えば家庭科では商品の情報を収集したり、支払方法を検討したりというところで特にすぐれた教材がたくさんありますし、悪質商法の問題点ですとか、消費者保護法制の制度趣旨なんかを考えるとこも入っています。意思決定、行動選択トレーニングにも使えそうなどということでも、ご覧のような題材がたくさん入ってしまっていて、私たちが考えているような授業をやりようと思ったら、やれるよという可能性がたくさん、今度の教科書に表れていました。

教科書調査からわかったことなんですけれども、中学校、高等学校の社会科、家庭科で「法教育としての消費者教育」の授業を仮に私たちがやると言われたら、とってもしろんなことができそうだと。題材を活用したり、ひと工夫すれば、容易に実践しうる条件が整ってきたといえますよということがわかりました。とは言っても、家庭科では詳しく、身近な事例を使って詳しく書いているけれども、社会科では原則とか、理論面から書いていたりとか、あるいは家庭科では消費者被害の事例がたくさん載っているけれども、社会科の方に司法制度やADRのことが載っていたりですとか。いろいろ教科の編成のことがありまして、相互に補い合う必要があったりですとか、あるいは両教科のそういう書きぶりだからこそその特性を活かした連携が考えられるかなということがあって、教科間連携を社会科と家庭科ですると、両教科の特性を活かして相互に補い合う学習効果があります。以前の研究会（注：2011年5月22日開催第3回定時総会記念研究会）でも申し上げたんですけれども、社会科、家庭科の必履修の時間がすごく少ないんです。高校でいうと3年間のうちの1年間週2時間ずつ、家庭基礎と現代社会の授業をやれば、もうそれで必履修は終わりだから、二度と習わなくてもいいというようなこともありうるんですね。その少ない履修時間の中で他にもいろいろ勉強することがあるにもかかわらず、でも「法教育としての消費者教育」をやってほしいといったときに、両教科が連携し合うことで少ない履修時間を工夫し合う方向になりうるんじゃないのかなと考えたわけです。

ところが、実際はそう甘くはありません。学校の先生方、今、本当はどうなってるんですかということで、この共同研究の中で近畿2府4県の家庭科、社会科の教員対象調査ということをやりました、大阪教育大学の鈴木真由子先生、大本久美子先生が中心に研究されたんですけれども、これ（注：画面）が中学校、レジュメには画面を印刷していないんですけれども、中学校の先生方、家庭科、社会科でどのくらい消費者教育に時間を充てていらっしゃるかとということで、

がんばってる先生は10時間とか家庭科でやっていらしゃるんですけれども、平均で、家庭科で5.8時間、社会科で2.2時間。実は、これくらいあったら消費者教育として自分的に満足できるよねという必要時間についても調査しましたら、家庭科は2.6時間、社会科も3時間くらいは足りないという感じです。高等学校は、がんばってらっしゃる先生は10時間くらいというのものもあるんですけれども、多くの先生は社会科で2時間～4時間、家庭科は5時間くらい充てているようなんですけれども、必要時間と比べていただいたら半分くらいしかない。この中で「法教育としての消費者教育」をやってくださいと言っても、すごく負担感があるだろうなと思うんですね。実際に先生方に「連携についてどうお考えですか」って聞いてみたら、連携は必要だという先生方が7割、8割いらっしゃるんです。ところが実際に実施している教員の割合といたしますと、中学校では8%ぐらいです。高等学校になると見るも無惨です。（注：レジュメ3頁右下。以上の元データは、共同研究会報告書120頁参照。）

どうして連携できないのでしょうか、課題はなんですかといいましたら、「話し合いの時間がとれない」「授業時間が不足している」「連携モデルがなくイメージができない」、これが三大理由になりました。実際に社会科と家庭科が教科間連携をすると「法教育としての消費者教育」はすごく進みそうなんですけれどもヒントが必要だなということで、日司連、近司連、大阪教育大学の共同研究として、二つのヒントを考えました（注：レジュメ4頁左上）。もう一つ、私と田實さんと古川さんの司法書士法教育ネットワークメンバーで考えたのが、去年（注：2012年）の4月から公開している教材「『法』と親しくなろう」（注：下記リンク参照）ですけれども、みなさんご覧いただきましたでしょうか。

[http://laweducation.sakura.ne.jp/textbook\\_for\\_junior\\_high\\_school.html](http://laweducation.sakura.ne.jp/textbook_for_junior_high_school.html)

具体的にどんなものですかということで、まず、共同研究会でしましたのが、連携の時期についての提案です。連携といたしますと、上のグラフ（注：レジュメ4頁右上）を見ていただきたいんですけれども、例えば中学3年生で習う社会科の公民的分野と、中学3年生の技術・家庭科の家庭分野で同じ時期に合わせて同じようなテーマでやりましょうとか、履修時期を同じ時期にするモデル例というのが、連携モデルといったときぱっと頭に思い浮かぶと思うんですけれども。大阪教育大学附属天王寺中学校と附属高校天王寺校舎のご協力をいただいてやりましたのは、中学2年の技術・家庭科家庭分野で契約の授業をする。中学3年の社会科で契約の授業をする。で、高等学校の1年生の政治・経済で契約の授業をする。結局は間に合わなかったんですけれども、高校2年生家庭科でまたやる。1年ごとに繰り返すという連携モデルを考えてご提案したんです。この連携授業をする中で大学教員と中学の家庭科の教員、高校の公民科の教員、私たち司法書士とでどういうふうに授業を進めようかと話し合いをしました。

これ（注：共同研究会報告書34-39頁掲載の「資料試案」の画面）は、真ん中に私たち司法書士がこういうふうに契約や消費生活のことで教えてほしいんだという話を並べました。一番上の点線より上の欄は、高校の公民科の先生が、これも絶対はずせないということで足された、歴史的分野の背景から入るところです。縦軸に、教えないといけないことを全部並べまして、それについて、これは中学校の例なんですけれども、左側が社会科の教科書、右側が家庭科の教科書のどの単元がどこにあたるんですよということを一覧表にしたものなんです。で、左から社会科、真ん中が生徒に理解してほしいこと、右が家庭科という並びになっています。一方、私たち3人が提案したのは、教え方のモデルなんですけれども、中学生に私たちが説明するとしたらどうなるんでしょうといったところを読み物教材にしたものです。

先ほどの附属天王寺中学校での連携授業のことですけれども、中学2年生と中学3年生は同じ学年が持ち上がりで、同じ子たちが家庭科と社会科でこういう授業を受けました。3年生の7月に社会科の授業を受けた後、2学期の9月に効果

測定のアンケートを実施しました。双方の授業に出席してくれた 156 人について調査したんですけれども、結構効果があったんです。家庭科の授業を受ける前から、家庭科と社会科の授業の関連に気が付いていた子もちょっとはいたんですけれども、社会科の授業を受けてはじめて気が付いたという子が 64% です。最後アンケートをとるという形で復習をしたんですね。家庭科と社会科と同じことをやったんだよと、アンケートという形で質問したんですけれども、質問されるまで気付かなかったけれども、質問したら気付いてくれてるんですね。だから効果測定のための復習の宿題を出すとか、試験にするとかという形で、定着させていくこともできるし、家庭科と社会科で違う視点、違う時期に学習したことがわかりやすかったという子が 6 割ほど、同じ時期、同じ学年で学習した方がわかりやすかったという子が 3 割いますけれども、一定の効果が見込まれるんだということがわかりました。これは 1 時間ずつしか授業していないんです。家庭科の先生は、同じ契約の基礎的な話をして、意思決定とか意思決定過程、契約を締結するまでの意思決定に重点を置いた授業をされて、社会科の先生はそれよりも近代市民社会というのが個人の対等だとか、自由だとかいうことから出てきたんだよというところから話をされて、かつ、契約の成立については家庭科のロールプレイングでやったよねというふうなことで振り返らせた。これだけの工夫だったんですけれども、それでもこれだけの効果が出た。両教科の先生方がお互いの授業のことをわかって、認識を共有して、互いの授業内容を把握していれば、必ずしも履修時期が一緒でなくても一定の学習効果が上がると。

ところが、知識の定着というところでは、若干課題がありまして、2 割程度の生徒さんがちゃんと理解できてたんですけれども、それ以外の生徒さんはちょっと時間がたつとだめやったのかなあと。まだ分析が不十分なんですけれども、さらに高校でも連携していくという形をとるとか、何か工夫をすることで解決していけるんじゃないかなと考えています。それで、高校生対象の追加調査を実施して、さらに対策とか改善を図るということも検討した上で、提案していこうというのが今年の研究テーマです。実態調査の結果、担当教科の先生方がなかなか連携が必要と感じながらも連携できていないという実態をふまえて、先ほどお示した学習内容関連づけ資料ですけれども、一方の教科の先生単独でももう片方の教科の学習内容がどんなだということを自分で把握できれば、勝手に連携ができてしまうという、そういうふうな資料を提示して、連携していく方法が有効じゃないだろうかという方向で、一例として資料試案を作ったという形です。

最後はですね、こういうふうに一方だけでも勝手に連携ができるんだよと言いつつ、でも、それだけではまだやはり個々の教員の力量まかせということになってしまいますので、教え方のイメージをわかってもらえるような、生徒向けに教材を作成して、それを読んでいただくことで、指導方法をイメージしてもらえるような教材作成提案型の支援も有効なんじゃないかということで、読み物教材を提案させていただきました。

このように私たちは、今まで出張法律教室ですとか出前講座という形で、いろいろ講師活動をしていくという形で学校教育にかかわってきたんですけれども、この 10 数年かけて培ってきたものをまとめまして。私たちが出前に行くだけでは限界があります。そこで、学校教育を実際に担っている先生方にヒントとして私たちが考えていることをお伝えして、その、学校教育の中できちんと取り組んでいただく、その中で相談できる子どもさんたちというのを、共に育てていくという、そういう支援のあり方もあるんじゃないかということで、多くの先生方に、私たち専門家が学校に行けなくても、こういう教材提案とか、指導方法の提案という形で、いろいろメッセージを出していけるのではないかとということをご提案して、私のご報告にさせていただきます。ありがとうございました。

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はいますが、実際に、人前でしゃべるとい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、楽しくお話をしてく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ところとか、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かわからないのですが、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つの質問なんですが、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て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います。よろしく願います。

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）