

大学におけるパーソナル・ファイナンス教育に関する一考察 —ケースメソッドの有効性の検討—

鈴 江 一 恵*

Personal Finance Education at University — Effectiveness of the Case Method — Kazue Suzue

要約

近年、個人の合理的な金融活動が求められる時代となり、パーソナル・ファイナンス教育が普及しつつある。しかしながら、大学におけるパーソナル・ファイナンス教育については、まだ歴史も浅く、詳細な研究も少ない。このような状況を踏まえ、大学におけるパーソナル・ファイナンス教育の現状について概観し、課題を抽出する。そして、その課題の解決策の一手法としてケースメソッドの有効性について検討する。

(Abstract)

Recently, as reasonable individual financial activities have come to be in demand, Personal Finance Education has been gaining popularity. However, Personal Finance Education at university level still has only a short history and there is not yet ample research on it. In this paper, the author surveys the current state of the Personal Finance Education at university level and considers the various issues. The effectiveness of the Case Method as a solution for some of these issues is then discussed.

Key words : Personal Finance Education University Education Case Method
キーワード : パーソナル・ファイナンス教育 大学教育 ケースメソッド

1. はじめに —問題の所在—

* 提出年月日2008年6月30日、高松大学経営学部非常勤講師

「ファイナンス」という言葉は、従来の金融機関の与信行動や金融政策を中心とした狭義の「金融」ではなく、家計、企業、公的各部門の資金調達や運用行動を対象とする広い意味で使われているが、その一領域である「パーソナル・ファイナンス」という領域は、わが国において必ずしも定着した分野ではない。これは、「コーポレート・ファイナンス（企業金融）」と比較すれば明らかであり、大学の経営学部や経済学部のカリキュラムの中でもコーポレート・ファイナンスが圧倒的な比重を占めている。しかし、近年、日本の金融システムは大きく変化し、とりわけ大企業の資金調達方法は、金融機関を通じた資金調達から、直接市場からの資金調達へと転換が見られ、金融機関は家計部門の金融を重要な活動分野とすることとなっている¹⁾。

その一方で、家計部門における個人の金融活動は、人口構造、経済金融環境の変化、個人のライフスタイルの急速な変化に伴い、自立かつ合理的に行うことが要請される時代となっている。このような時代的要請を踏まえて、個人は生活者として時代の変化やそれに伴う施策を読み解き、合理的に行動する能力を備えていくことが求められるといえよう。また、個人は生活者としてのみならず、企業の一員としての側面を持つ者の数も多いことから、その業務遂行過程で、CSR（企業の社会的責任）上、消費者の生活や従業員（例えば、顧客や部下）の生活を踏まえた双方向のコミュニケーションが行える能力も求められていると考えられる。ところが、このような能力が求められる時代が到来しているにもかかわらず、個人の不合理な金融活動や、不確実な状況下での損失回避行動が多く報告されている。たとえば、独立行政法人国民生活センターによると、「貯蓄から投資へ」という流れの中、投資信託に関する相談も2007年度は2003年度の約2倍の件数となっている²⁾。このような状況のもと、2007年9月に金融商品取引法が施行され、消費者庁の創設案が示されるなど³⁾、消費者保護に関する国の整備がなされてきているが、今後は、個人が自立かつ合理的に行動するための能力養成の機会が与えられることも急務であると考えられる。

最近になってパーソナル・ファイナンス領域の教育が初等中等教育を中心いくつかの場面で異なる形で取り入れられてきてはいるものの、当該領域自体が多岐にわたり、初等中等教育段階では習得知識が十分ではないがゆえに、体系的な教育として実施されているとは言い難い状況がうかがえる。

¹⁾ 貝塚（2006）p.9 参照

²⁾ 国民生活センターのPIO-NET に寄せられた相談件数 2008年6月26日

³⁾ 首相官邸ホームページ 消費者庁（仮称）の創設に向けて 2008年4月23日

そこで高等教育段階において、初等中等教育で蓄積された知識に加え、高等教育で育成された知識を広く社会に活用できる体系的な教育の機会を提供し、合理的に行動する能力を養成する教育手法が重要になると考えられる。

このような問題意識をもとに、本稿は、大学におけるパーソナル・ファイナンス教育の一手法として、主にビジネス能力の養成場面で実施されている「ケースメソッド」の有効性について検討することを目的とする。

本稿は次のような構成となっている。第2章において、わが国のパーソナル・ファイナンス教育の現状を概観し、第3章では、大学における当該教育の必要性と現状について言及し、課題を抽出する。そして第4章において、その課題の解決策としてケースメソッドの有効性を検討し、第5章において、限られた範囲内ではあるが、その有効性の検証を試み、その結果を報告する。

2. わが国のパーソナル・ファイナンス教育

本章では、わが国のパーソナル・ファイナンス教育の現状について概観する。

2.1 パーソナル・ファイナンス教育

片岡・二村（1988）は、「パーソナル・ファイナンスとは、生涯設計に基づき、合理的に家計の資産・負債を管理する方法であって、その目的はいわば自助努力により、ゆとりある生活と豊かな老後を実現することである」と定義している⁴⁾。

また、古徳（2007）は、パーソナル・ファイナンスの包括的な定義として「個人がライフプランに基づいた目標を実現するために、合理的に資産・負債を管理する方法であり、貯蓄や資産運用、ローン、年金、保険、税金、相続などの金融活動を取り扱う領域」とまとめている⁵⁾。

これらの定義から「パーソナル・ファイナンス教育」においては、個人のライフプラン上の目標を実現するために、貯蓄や資産運用、ローン、年金、保険、税金、相続などについて主体的に情報を収集し、合理的な意思決定ができる能力を養成していくことが求めら

⁴⁾ 片岡・二村（1988）p. i

⁵⁾ 古徳（2007）p.24

れるといえよう。

2.2 パーソナル・ファイナンス教育の現状と特色

当該教育は、これまでに名称や内容にやや違いがあるものの、民間団体によって、各方面で実施されている。当該領域の教育は①「金銭教育」 ②「消費者教育」 ③「経済教育」

④「金融教育」 ⑤「投資教育」に大別されているが、これらの教育の特色とその現状について、まとめることとする。

①「金銭教育」は、学校教育だけではなく家庭や地域との連携によって実施されることが多く、日本銀行情報サービス局内にある金融広報中央委員会は、「金銭教育は、児童・生徒を対象に、健全な金銭感覚を養い、ものやお金を大切にし、資源の無駄づかいを避ける態度を身に付けさせ、それを通じて自立して生きることができ、社会形成者としてふさわしい人間形成を目指す教育」と定義している⁶⁾。金銭教育の特徴は、「しつけ」に関わる部分を強調し、パーソナル・ファイナンス教育の中でも低年齢層を対象としていることである。

②「消費者教育」は、消費者を弱者と捉え、悪質商法等から保護するための教育が中心であり、パーソナル・ファイナンス教育の中でも消費者保護の色彩が強い。これまで個人は「守り」に依存することが多かった中で、パーソナル・ファイナンス教育においては、「攻め」の対応策も準備していくことが必要とされ、消費者教育はパーソナル・ファイナンス教育の一部であると解される。

③「経済教育」は、パーソナル・ファイナンス教育の基礎概念で、初等中等教育の社会科で実施され、暗記科目として経済が学ばれることが多い。実生活で活用しうる経済概念は十分に学ばれていないという指摘もあり、最近では、財団法人日本経済教育センターなどが内閣府の委託を受けて体験活動教材を開発し、実施している。初等中等教育における経済教育のあり方も実生活に活用しうる教育へと変化していることがうかがえる。

⁶⁾ 金融広報中央委員会ホームページ 知るぽると 学校における金銭教育の進め方

④「金融教育」は、内閣府（2005）が「生活設計と金銭管理、経済や金融のしくみの理解、消費者トラブルの未然防止、職業と進路選択などを教授する、いわば金融における消費者教育」であると説明する⁷⁾。この内容から、パーソナル・ファイナンス教育の目的の大部分を占めていると解される。しかし、金融教育は、とりわけ金融分野において消費者の合理的な意思決定能力を高めることにあり、金融の制度や仕組みを理解し、健全な消費行動への寄与と市場機能強化に重点が置かれていることが特徴的である。また、金融広報中央委員会では、2005年度を「金融教育元年」として金融広報アドバイザーの活動をはじめ、様々なプロジェクトに取り組んでいる⁸⁾。

⑤「投資教育」は、個人が投資を行う上で必要な知識を学ぶための教育である。

学校における投資教育は、「お金儲けのための教育」という偏見があり、忌避され、実施が消極的であった。しかし、最近では、生きた経済の姿に目を向けさせるための投資教育が行われ、日本証券業協会の中学校用「株式学習ゲーム」等がとりいれられている。

企業においても投資教育が行われている。これは2001年度に導入された確定拠出年金法第22条及び「確定拠出年金法並びにこれに基づく政令及び省令」に基づく投資教育である。その内容は、i 確定拠出年金制度の具体的な内容、ii 金融商品の仕組みと特徴、iii 資産運用の基礎知識であり、特にiiiにはリスクの種類と内容、リスクとリターンの関係、長期投資・分散投資の考え方が含まれる。社会経験を積みながらも、勤務先に確定拠出年金が導入されて、初めて投資に関する概念を学ぶことになる者も多い。

以上のことから、わが国においても民間団体が様々な取組みを行っていることがうかがえ、個人にとっても情報収集の機会が増加しているといえる。また、これらの団体の積極的な取組みは、個人や社会にパーソナル・ファイナンス教育の必要性について投げかけ、今後も活動が期待される場所である。

しかし、現時点においては、団体間に共通指針が存在せず、体系的な取組みを行っているとは言い難く、これらの教育が各場面で実施されたとしても、その団体の立場上の制約があることから、一分野の情報提供や一定の対象者にとどまる可能性もある。このような現状から、個人が各場面で得た情報を有機的に関連づけ、一生涯を通してライフプラン上

⁷⁾ 内閣府経済社会総合研究所（2005）p.8

⁸⁾ 日本銀行ホームページ 日本銀行の広報活動と金融教育分野での取り組み 2005年9月22日

の目標を実現するための合理的な意思決定ができる能力養成の機会が必要であると考え
る。

2.3 政府の取組み

近年、政府を中心として金融経済教育を推進する動きが進んでいる。金融経済教育の中心になっているのは金融庁であり、金融庁は、学校における金融経済教育の一層の推進のため2002年文部科学省に協力を要請した。児童・生徒向けのパンフレットや副教材の作成、配布も行っており、ホームページ上にも中学生や高校生向けの副教材を提供している。2004年12月に公表した「金融改革プログラム—金融サービス立国への挑戦—」の中では、「利用者のライフサイクルに応じ、身近な事例に即した金融経済教育の拡充⁹⁾」が示された⁹⁾。これを受けて、金融経済教育懇談会は2005年6月に金融経済教育における官民の連携のあり方、金融庁の役割について発表した¹⁰⁾。この中では、各人の教育ステージに応じた施策を図るという点に関して教育ステージを「初等・中等教育段階」と「社会人・高齢者段階」の2段階に分けてまとめた上で現状と今後の課題が述べられているが、高等教育段階については具体的には言及されていない。

3. 大学におけるパーソナル・ファイナンス教育

これまで、わが国のパーソナル・ファイナンス教育の現状について概観してきたが、民間団体が初等中等教育を中心に積極的な活動を行っているものの体系的な取組みにまでは至っていないことや、政府の取組みも高等教育段階での具体的な取組みが行われていないことからパーソナル・ファイナンス教育のステージとして「大学」に着目する。

大学教育の現状を概観した上で、大学におけるパーソナル・ファイナンス教育（以下、大学パーソナル・ファイナンス教育）の必要性とその現状について論を進める。

3.1 大学教育の変化

近年、大学を取り巻く状況はめまぐるしく変わりつつある。大学教育の変化について概観する。

⁹⁾ 金融庁（2004）p.5

¹⁰⁾ 金融経済教育懇談会（2005）「金融経済教育に関する論点整理」2005年6月 p.2

1987年に臨時教育審議会の提言を受けて、「大学審議会」が創設された。臨時教育審議会では提言された大学改革の方向性を踏まえ、「教育研究の高度化」、「高等教育の個性化」、「組織運営の活性化」を3つの柱に審議が行われた。そして大学改革が進展する過程でその課題がより明確に認識されるようになっていった。

1990年代後半に入り、知識基盤社会への移行等により大学の教育研究機能に対する社会の期待が極めて大きくなった。それにもかかわらず、大学教育は逆に18歳人口の急激な減少に伴う大衆化（進学率の急激な上昇）や高校教育の多様化等によりその質について大きな不安を抱えることとなり、高等教育の質の確保が改めて大きな課題になっている。

また、不況下において企業内教育機能が低下したことに加え、知識基盤社会においては企業で活動する上でも汎用性の高い知識を持ち、自ら課題を探求し解決できる能力がますます必要となっていることから、大学の人材養成機能に対する社会の期待はさらに高くなっているといえよう。

多くの大学では新しい時代に対応したカリキュラムの改革が進められているが、一般教養教育と専門教育の方向性について触れておく。1998年、大学審議会の「21世紀の大学と今後の改革方策について－競争的の大学の中で個性が輝く大学－」の答申において、教育の在り方については「社会の高度化・複雑化等が進む中で、主体的に変化に対応し、自ら将来の課題を探求し、『課題探求能力』（その課題に対して幅広い視野から柔軟かつ総合的な判断を下すことのできる力）の育成が重要であるという観点に立ち、『学問のすそ野を広げ、様々な角度から物事を見ることが出来る能力や、自主的・総合的に考え、的確に判断する能力、豊かな人間性を養い、自分の知識や人生を社会との関係で位置付けることのできる人材を育てる』という教養教育の理念・目標の実現のため、授業方法やカリキュラム等の一層の工夫・改善、全教員の意識改革と全学的な実施・運営体制を整備する必要がある。この際、専門教育においても教養教育の理念・目標を踏まえた教育を展開することにより、教養教育と専門教育の有機的連携の確保を図っていくことが重要であることを十分に認識しなければならない。」と示されている¹¹⁾。

専門教育についても「学部段階の専門教育においては、細分化した狭い分野に限定された知識やそれまでの学問研究の成果を単にそのまま知識として教えることに終始するのではなく、基礎・基本を重視しつつ、関連諸科学との関係、学問と個人の人生及び社会との

¹¹⁾ 大学審議会（1998）第2章 大学の個性化を目指す改革方策

関係を教えることなどを通じて、学生が主体的に課題を探求し解決するための基礎となる能力を育成するよう配慮し工夫することが必要である。」と示している¹²⁾。よって大学教育においては、教養教育と専門基礎教育が中心となり、学生が主体的に「課題探求能力」を育成できるように、教育の工夫をしていくことが今後の課題であるとまとめられよう。

3.2 大学パーソナル・ファイナンス教育の必要性

「3.1 大学教育」に示した1998年の大学審議会の答申を読み解くと「学問のすそ野を広げる」「様々な角度から物事を見ることが出来る能力」「自主的・総合的に考え、的確に判断する能力」「豊かな人間性」「自分の知識や人生を社会との関係で位置付けることのできる人材」という文言から、今後の大学教育において、実生活に必要な教育を充実させることの意義は大きいと考える。

また、村本（2008）は、「大学教育としては、将来、経済生活の主体になる若年層に、各種の団体・機関等からの経済・金融・投資・起業等の情報を正しく理解し、自らの生活設計に反映させること、そして自ら生活する地域社会での生活の向上に対し、知識を活用し、可能な限りの主導性を発揮することを可能にする教育体系が求められる。」と述べる¹³⁾。

以上のことからパーソナル・ファイナンス教育は、それぞれの成長段階に応じて実施され、とりわけ、高等教育段階においては初等中等教育で蓄積された知識を集大成し、実践力養成の場であることが望まれる。

次に、大学生にとっての当該教育の必要性として①賢明な消費者となるための能力の獲得 ②社会参加への意識形成 ③就業意欲の喚起という観点から述べる。

① 賢明な消費者となるための能力の獲得

多くの大学生は、アルバイト活動をし、親からの援助とは別に自由な消費活動を行っている。そのため、無計画な消費活動を重ねると、多重債務問題や、悪質商法などに遭遇する危険性があり、自立した社会生活を開始する前に資金計画の重要性を認識させ、消費者としての自覚を促すことが肝要であると考えられる。小・中・高校においては、各種団体によ

¹²⁾ 大学審議会（1998）第2章 大学の個性化を目指す改革方策

¹³⁾ 村本（2008）p.102

る消費者教育が行われ、高校の家庭科の学習指導要領において多重債務問題を具体的に取
り扱うため教員研修を行うこと等も検討されている¹⁴⁾。しかし、生活の中の契約や法律に
関する知識を具体的に習得するのは大学生になってからである。それらの知識の集大成を
現実の場面で活かすためにも大学生が社会に出る前に、「消費」が社会に及ぼす影響を客
観的に分析する視点を養うと共に、賢明な消費者になるための能力の養成が求められると
いえよう。

② 社会参加への意識形成

多くの大学生は、在学中に「成年」に達し、さまざまな社会的権利が広がるとともに社
会的責任が生じるようになる。その一つとして年金制度について言及すると、学生の多く
は20歳に達し、「国民年金の第1号被保険者」となる。しかし、その学生の親も年金制度
を理解する機会がなく、関心を示すことがほとんどなかったために、家庭で年金制度につ
いて親から子へ教育されることも少ない。多くの大学生は年金受給に関して現実感に欠
け、学生等の保険料納付特例制度の趣旨も理解しないまま社会参加をしている様子がうか
がえる。厚生労働省が提唱する「持続可能」で「安心」の年金制度とするためにも支える
世代として社会参加意識の形成が必要であるといえよう¹⁵⁾。

③ 就業意欲の喚起

大学の存在意義から考察すると、学生は一定の専門分野の知識の習得を求めて大学進学
をすることになる。しかし、平成17年度経済産業省「進路選択に関する振り返り調査—大学
生を対象として—」の調査によると「大学へ進学した理由」については「大卒の学歴がほ
しいから（67.2%）、資格や免許を取得したいから（66.4%）、すぐに社会に出るのが不安
だから（56.0%）」といった回答があり、いずれも半数を超えている¹⁶⁾。

これらを理由に進学しても大学教育過程で働くことの意義を見出すことができなけれ
ば、就業意欲も喚起されないと考えられる。また、扶養され続けることを疑わず、自らに
投資されている教育費についても認識していない大学生も観察される。こういったことが

¹⁴⁾ 金融広報中央委員会ホームページ 知るほど 教員を支援するための取り組み

¹⁵⁾ 2004年の年金改正。急速に少子高齢化が進展する中で、給付と負担の両面を見直し、「持続可能」で「安心」の年金制度を構築するために年金制度改正が行われた。

¹⁶⁾ 経済産業省（2006）p.112

ら、パーソナル・ファイナンス教育を通して、将来の生活資金について考える機会を提供することが重要であると思われる。

当該教育は、「生活設計」が基礎的かつ中核の概念であり、多岐にわたり学習することから、大学において体系的な教育が実施されるのであれば ①賢明な消費者となるための能力の獲得 ②社会参加への意識形成 ③就業意欲の喚起に寄与することになると考えられる。

3.3 大学パーソナル・ファイナンス教育の現状

パーソナル・ファイナンス教育については、その内容から、実生活でのハウツー的な情報や個別商品の知識の提供に終始すれば、自己中心的な実利の追求となり、大学という知の体系を学ぶ場には相応しくない教育に陥りやすい領域であることは否めない。

しかし、前述の大学審議会の答申において専門教育では「関連諸科学との関係、学問と個人の人生及び社会との関係を教える」ことを重視していることから、パーソナル・ファイナンス領域の教育のプロセスにおいて、有機的な概念が形成でき、豊かな人間性の育成につながる教育手法を講じれば、当該領域の内容から、教養教育のみならず専門教育においてもこれからの大学教育のあり方に適合したものになると考えられる。そして大学生が社会人になったときにその知識や能力が必要とされ、よりよい社会の形成に貢献する教育領域になるとと思われる。

そこで、大学パーソナル・ファイナンス教育の現状について概観する。古徳（2007）は、全国170大学（国立大学24、公立大学16、私立大学130（短期大学を除く））の「一般教養科目」のシラバス調査を実施し、大学パーソナル・ファイナンス教育の実態調査を行っている¹⁷⁾。その中で当該教育の領域は「Ⅰ個人の資産管理領域」「Ⅱ経済環境の理解」「Ⅲ金融制度の理解」「Ⅳ社会制度の理解」の4領域に大別し、マップを示しているが¹⁸⁾、筆者の経験をもとに加筆修正した（図1）。

¹⁷⁾ 2005年8月24日から2005年10月19日における調査。

¹⁸⁾ 古徳（2007）pp.36-37

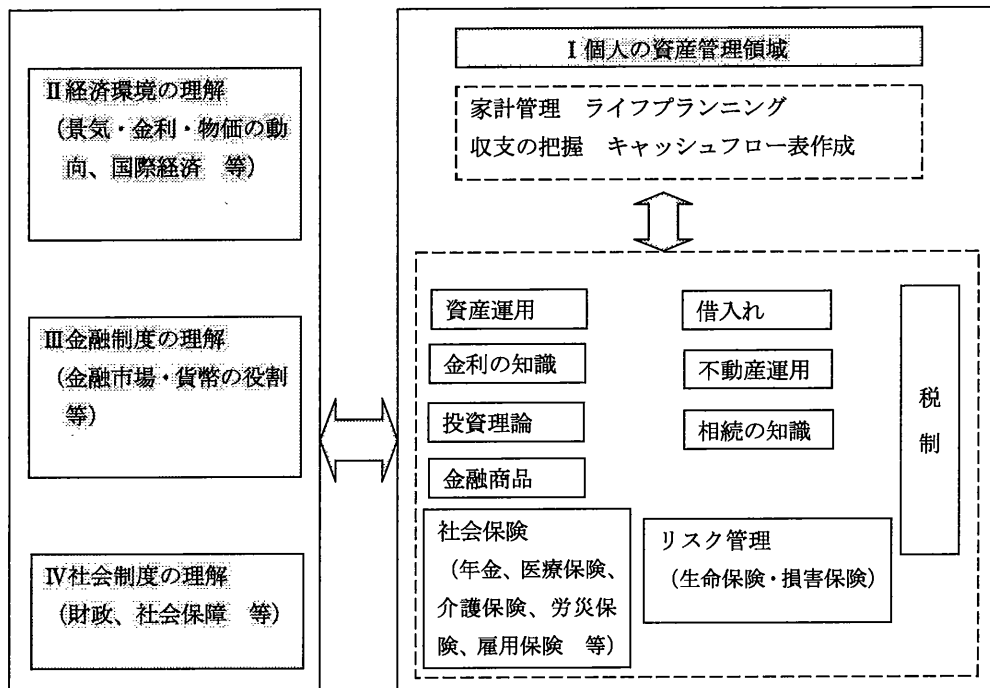


図1 パーソナル・ファイナンス教育の領域マップ

シラバス調査の報告を以下にまとめる¹⁹⁾。

I～IVの各領域の一分野については、単独科目として実施されているが、その分野に偏りが見られる。

I～IVの領域は密接に関連するため、1科目中にこれらの領域の全ての内容を含む科目を「パーソナル・ファイナンス講義」と定義する。「パーソナル・ファイナンス講義」は、170大学の教養教育の中では19講義が実施され、全体の11.1%となっている。この講義を実施する19大学には特段の共通点は見られず、1990年以降の新設大学3、女子大4、経済学部のある大学8、単科大学5など様々な大学で取り入れられている。

①シラバスに掲載された「講義目的」

- i 個人が自立的な意思決定・前向きな姿勢を持つこと
- ii 家計取引の観点から豊かな生活を送ること
- iii リスクへの対処

¹⁹⁾ 古徳 (2007) pp.36-37

- iv 金融や資本市場の役割を理解すること
- v 投資やビジネスなど実務的な能力獲得
- vi FP（ファイナンシャルプランナー）の資格取得

i～iiiは個人の実生活において活用できる能力、iv～viはビジネスや資格取得といった専門能力の育成を目的とする。

②「パーソナル・ファイナンス講義」を取り入れている大学

経済学部や経営学部をもたない大学においても「パーソナル・ファイナンス講義」が取り入れられていて、この中には理系の専門大学も含まれていることから、専門教育とは無関係であっても実社会で必要な知識として実施されている。

③教授方法

講義形式で教員が学生に知識を与えるというのがほとんどであり、実習を取り入れている講義が少ない。その実習は、「家計取引の実習」「悪質商法対処法のケーススタディ」「株式学習ゲーム」である。

④その他

パーソナル・ファイナンスの全体像と個別知識を有機的に結び付けて学ぶための科目間の相互関連性が示されておらず、パーソナル・ファイナンス領域のうち取り上げられる分野に偏りがあり、「保険」「財政」「税制」については少なく、特に「保険」については「パーソナル・ファイナンス講義」でも単独科目でも最も少ない。

3.4 大学パーソナル・ファイナンス教育の課題

これらの報告によると大学におけるパーソナル・ファイナンス教育は、これからの学問領域であることがうかがえるが、現段階では、①「講義分野に偏り」があり、②「実践的かつ体系的な教育が行われていない」という課題があることが読みとれる。

①については、当該領域は広域であることから、当該分野の科目を網羅することは大学のシステム上、困難であると考えられる。仮に、大学が過不足なく当該領域の科目を準備したとしても、学生が各科目で得た知識を総動員して体系的に理解できる機会がなければパーソナル・ファイナンス教育の目的は達成しえないであろう。

また、②については、科目間で相互に関連性を持って行われることが解決の糸口であり、カリキュラム全体で「科目間の有機的な関連性」を提示することも必要である。しかし、シラバス上に提示されたとしても学生自身が主体的にその関連性を理解することは難しいと推察する。

筆者は、これらの課題に加えて、学生側に起因する課題として、学生の興味分野にも偏りがあり、当該領域の多くが、学生にとって未経験の分野であるがゆえに学習過程において「将来の生活に興味を持ってない」という点を挙げる。

筆者が担当する「パーソナル・ファイナンス講義」の全授業終了時点において学生が興味をもった分野についてアンケート調査を行ったところ図2の結果が得られた。全授業終了時点で行うこととしたのは、これまでの学校教育において当該教育が一様に行われていないことから、各分野の領域を理解してからの方が有意であると考えたからである（付属資料3）。なお、正確な回答を期すために記名式とした。

調査対象：「パーソナル・ファイナンス講義Ⅱ」受講者

調査日：2008年1月17日 調査方法：教室内配布回収 回収：36名

質問：あなたが興味をもった分野に○をつけてください。（複数回答可）

- ① ライフプランニング（教育費用、住宅費用）20名
- ② 社会保険（年金を除く）3名 ③ 公的年金8名
- ④ 生命保険20名 ⑤ 損害保険14名
- ⑥ 金融のしくみ8名 ⑦ 金融商品：預金8名 ⑧ 金融商品：債権6名
- ⑨ 金融商品：投資信託4名 ⑩ 金融商品：株式10名
- ⑪ 税のしくみ14名 ⑫ 所得税16名
- ⑬ 不動産取引の基礎3名 ⑭ 不動産運用3名
- ⑮ 相続の基礎11名 ⑯ 相続税10名 ⑰ その他0

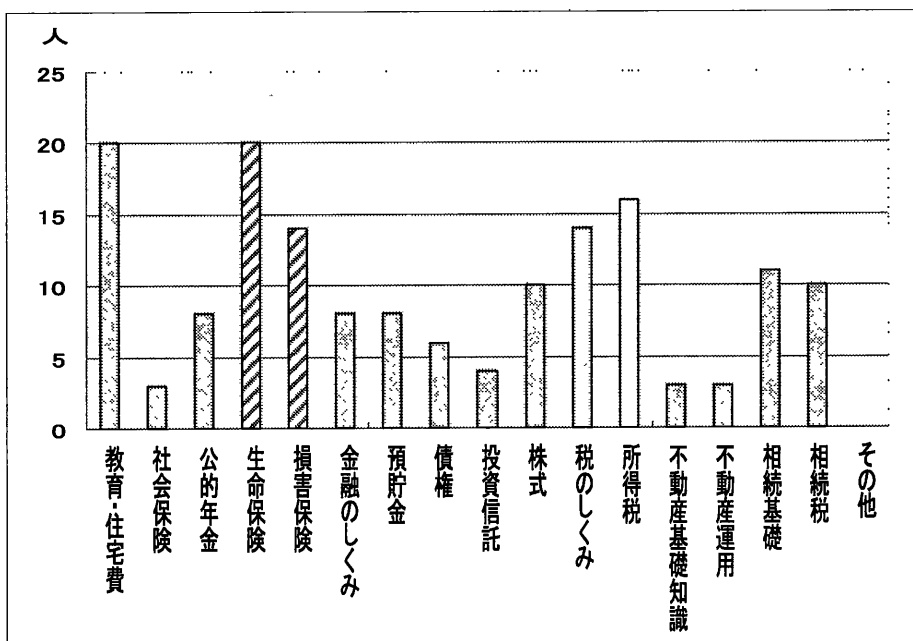


図2 学生が興味をもった分野

「保険」「財政」「税制」の分野が少ないという報告があったが、この調査から、大学が提供する分野と学生の興味分野との間に隔たりがあることも推察される。過半数の学生が「保険」に興味をもち、学生が家庭生活の中で「保険」を身近に感じ授業に臨んだことがうかがえる。

大学において「保険」を学ぶことの意義は大きいと考える。日本の生命保険世帯加入率は、平成6年の95.0%をピークに低下してはいるものの、平成18年は87.5%と引続き9割近い水準を維持している²⁰⁾。この点から、「保険」は、日本人の生活設計プロセスにおいて重要な位置づけとなっていることがうかがえる。また、「保険」は商法の領域で学ばれることが多いが、2008年5月に、契約者保護の色彩を強めるため、商法の中から保険契約にあたる部分を取り出され、単独法として「保険法」が成立した。パーソナル・ファイナンス領域においては保険加入の意思決定のプロセスを重視することから、単独法としての保険法だけではなく、その意思決定の拠所となる社会保障や金融商品等の領域を学ぶことも求められる。学生も社会人になれば保険加入についての意思決定を迫られることが予想されるが、これらについて体系的に教育がなされなければ、不合理な行動をとること

²⁰⁾ 生命保険文化センター（2006）p.8 世帯加入率（個人年金保険を含む）は、全回答世帯のうち、世帯員の少なくとも一人以上が加入している世帯の割合である。

が危惧される。

「税制」「財政」領域の不足によって、多くの大学生が成人を迎えるにもかかわらず、わが国の財政を考える機会もなく、一生涯を送ることにもなりかねない。「税制」「財政」については社会保障、金融資産運用、不動産取引、保険加入、相続とあらゆる場面で関連する。例えば、年金財政を維持するため、2009年度には国民年金の基礎年金に要する費用の2分の1に対して税が投入されることが予定されている。実生活においては税と社会保障、そして個人が準備する保障（補償）、それがもたらす他の場面への影響と同時に考える力が要求される。社会参加者としての意識を育むためにも科目間の有機的な関連性を見出し、この領域を体系的に理解することが求められるといえよう。

4. 大学パーソナル・ファイナンス教育におけるケースメソッドの導入

これらの課題を解決するためには、学生自身が「現実感」を抱きながら将来の生活をイメージし、既知の知識を総動員する機会を提供することが望まれる。この機会が提供されれば、そのプロセスにおいて、学生自身が「不足する知識分野」を発見し、「科目間の有機的な関連性」を体得することも可能であると考ええる。

そこで当該教育においてこの機会を提供するために「ケースメソッドの導入」を検討する。

シラバス調査によると、実習を取り入れている講義も若干あり、消費者教育の手法として「悪質商法対処法のケーススタディ」があった。悪質商法に遭遇した場合のハウツー的な「守り」の対応を教えるという点では「ケーススタディ」は有用であるといえよう。しかし、パーソナル・ファイナンスは、「守り」の対応だけではなく、「攻め」の対応も重視していかなければならない。家計部門で個人が将来起こりうる、あるいは予定しているイベントに対応できるように主体的に多くの情報を収集し、意思決定をしていくことが要求される。そのためには様々な角度から洞察し、分析して、解を導いていく能力を養成していかなければならない。「ケースメソッド」は、この能力を効果的に養成することも可能であると思われる。

ケースメソッド教育の特徴を概観する。

4.1 ケースメソッド教育の概要

高木・竹内（2006）は、ビジネス能力の養成においてケースメソッドが教育手法として有用であることを述べ、①ケースメソッド授業の特徴 ②ケースメソッド教育で養成される能力 ③ケースメソッド教育実施による効果 ④「ケースメソッド教育」と「ケーススタディ教育」との比較について以下のとおり指摘している。

①ケースメソッド授業の特徴²¹⁾

- ・参加者はケース教材を用いて討議をする。
- ・参加者は事前に十分準備をする。
- ・参加者の自主的な発言で討議が進む。
- ・参加者の発言は思考プロセスの表れである。
- ・参加者は討議の中で発言内容を考える。
- ・参加者の発言には個人的な経験、価値観、人間性が反映される。
- ・参加者は協働的な態度を貫く。
- ・参加者は講師の自説を教わらない。
- ・講師はディスカッション・リードを行う。

②ケースメソッド教育で養成される能力²²⁾

ビジネス能力を養成する上で、「専門知識」の習得と「実践力」の養成が必要である。

「専門知識」の習得は、特定の職能領域で要求され、知識量の多い人から少ない人に向けて「教える」という行為によって誰でもそれ相応の時間をかければほぼ習得できることから講義型セミナーで対応可能である。

一方、「実践力」は、領域横断的に発揮され、属人的であって経験を通して磨かれることであり、その機会がなければ能力格差は拡大する。ビジネスでは、過去には経験したことのない難しい問題に直面することがあり、疑似体験による訓練が有効である。未経験者に対して、その能力の伸長は講義型セミナーでは対応が困難であり、ケースメソッド教育が有効である。ビジネスを行う上では、縦軸の能力が大きく求められるようになる（図3）。

²¹⁾ 高木・竹内（2006） pp.24-29

²²⁾ 高木・竹内（2006） pp.50-52

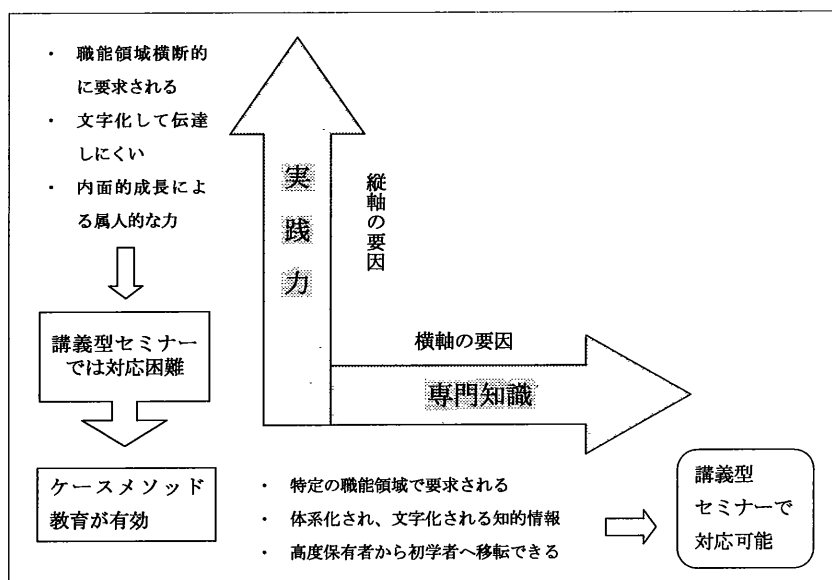


図3 ビジネス能力を構成する2つの要因

出所：高木・竹内（2006）『実践！日本型ケースメソッド教育』p.51

③ ケースメソッド教育実施による効果²³⁾

ケースメソッド教育実施による効果として「自律的に職務を行うための能力」「人とながる能力」「人を束ね、方向づける（リーダーシップ）能力」を養うことができると指摘しているが、本稿では、「自律的に職務を行うための能力」について挙げる。

- ・ 脳内リハーサル効果が得られる。
- ・ 経験したことがない困難な状況に対応する力がつく。
- ・ 知識の欠乏感をもとに新たな能力開発の機会が得られる。
- ・ 動体認識力が鍛錬される。
- ・ 討論により主体性を養える。

④ 「ケースメソッド教育」と「ケーススタディ教育」との比較²⁴⁾

ケースメソッドと類似するケーススタディとの比較をする。ケーススタディは、「事例

²³⁾ 高木・竹内（2006）pp.56-71

²⁴⁾ 高木・竹内（2006）pp.23-24

研究」であり、そのケースは研究の成果物で、執筆者の分析が書かれていて、読み終わったときに「なるほど、そうなっているのか」と感じさせる。ケースメソッドのケースは情報の記述に終始し、執筆者は討議する人々が自由に解釈できるようにと、意図的に自分の解釈を書かない。読み終わったときに「これは困った。何とかしなくては」と感じさせる。

以上、高木・竹内（2006）は、ビジネス能力を養成する上でケースメソッドが有効であることを指摘しているが、その内容を踏まえて、大学パーソナル・ファイナンス教育における課題の解決策としてケースメソッドを導入した場合の有効性について検討する。

4.2 直面する課題とケースメソッドの有効性

筆者が実際の授業で直面する課題として、学生は、①将来の生活に現実感が抱けない ②1つの正解を求めようとする ③パーソナル・ファイナンスに関して知識欲がもてない ④獲得した知識を有機的に活用できない ⑤動体認識力が身につけていない ⑥講義型の授業では学生間で有用な体験事例が得にくいといったことを挙げる。

そこで、これらの解決策としてケースメソッドの有効性を以下のとおり推察する。

①将来の生活に現実感が抱けない。

学生も「お金」に関する話には、興味を示す。例えば、「アルバイト中に被ったケガの治療費」、「アルバイト収入」、「自動車保険の補償」等の講義をすると学生は興味を示し、自分の体験談を話す学生もいる。しかし、「公的年金」、「不動産取引」、「相続」等の講義になるとほとんど興味を示さない。強く興味を示すのは学生が現時点で関わっていることや経験したことに限られ、将来の生活に現実感を抱けていないことが顕著である。

ケースメソッドでは、現実感のあるケース教材が用意され、そのリーディングや参加者の発言によって脳内リハーサル効果が期待でき、テキストから離れ、興味を持つことができると考えられる。

②1つの正解を求めようとする。

学生には、これまでの学校教育の経験から、解は1つと想定して、思考を進めていく習慣がある。しかし、パーソナル・ファイナンス領域においては「個人のライフプランを実現すること」をめざしていることから、一場面に個人ごとの解が存在し、解は多様であ

る。一場面の「正しさ」を追求することよりも、各人のライフデザインにもとづいてライフプランニングを行うことが望ましい。例えば、生命保険の加入や見直しにしても家族構成、就業状況、保険料負担能力、既往症、既加入状況等によって保障設計は変わり、解は一つではない。

ケースメソッドでは、解を限定しない「一場面複答」を想定したケースが準備され、ケースのリーディングにより将来の生活を想像し、自身にも適合するかを考える機会が与えられる。また、討議によって多くの学生の思考プロセスが披露され、一場面に個人ごとの多様な考えがあることを実感することができると考えられる。そして多くの発言を参考に討議終了時には自分なりの解を導き出すことができ、こうしたプロセスにより、金融商品や保険セールスへの対応力の養成、さらには、悪質商法に遭遇した場合の批判的思考の養成が期待できると考える。

③ パーソナル・ファイナンスに関して知識欲がもてない。

学生に限ったことではないが、多くの者は、日常生活ではよほど困ったことがない限り、他者に教わろうとしない。教わろうとするのは、障壁に遭遇したときであり、日常は、慣れ親しんだ見方、楽な見方で物事を捉えがちであり、自分の見解の狭さや曲解していることに気づく機会も少ない。例えば「国民年金制度において、学生の多くが保険料納付特例を申請する。親が申請をする場合が多いが、公的年金においては遠い将来の老後の年金だけではなく、障害や死亡に関する年金も用意されている。学生納付特例の申請をし、保険料が免除されても学生時代に障害者になった場合、年金が支給される。」こういった保障内容を他の学生の発言により気づき、日頃は年金制度に無関心であっても自分の年金加入の状況に興味を示すことにつながっていくということが期待できる。

つまり、ケースメソッドの討議によって、自分の見解の狭さやこれまでの失敗、知識不足に気づき、知識欲が醸成され、他者の意見や情報を日頃から取り入れ、それらを選択する習慣を身につけることが期待できると考える。

④ 獲得した知識を有機的に活用できない。

講義型の授業においては、理論に加えて重要項目の情報提供を行うが、学生は試験対策として耳を傾ける。高木・竹内（2006）が「教えた瞬間に学ばなくなる」²⁵⁾と指摘するよ

²⁵⁾ 高木・竹内（2006）p.40

うに、学生は、耳にしたその瞬間に断片的な情報として短期間の記憶に止まらせてしまいがちである。

また、パーソナル・ファイナンス領域の資格であるFP（ファイナンシャルプランナー）の資格試験を受ける大学生も増加している。試験合格だけが目的であれば、それに身を投じる過程で多くの情報が得られることになるが、専門能力が育成されるとは言い難い。FP業務を行う場合、顧客は多種多様であり、顧客のライフプランの実現に向けた有益なアドバイスや情報を場面に合わせて引き出し、有機的な関連性をもたせて応酬会話ができる力が求められることになる。

ケースメソッドの討議の場面においては、学生が知識を総動員させて発言することにより、それまでに得た知識や経験を集大成させ、有機的に関連づけて活用できる機会が与えられることが期待できると考える。

⑤動体認識力が身につけていない。

学生が社会人となった場合、多くの知識があっても、未経験であるがゆえ、戦略的な交渉ができず、機会を喪失することがある。例えば、不動産取引の交渉場面において発言のタイミングによって一方が優勢になる場合や劣勢になる場合などが挙げられる。

高木・竹内（2006）は、「動体認識力が備わっていれば、発言のタイミング、短時間で簡潔な指摘、影響力を持たせる発言等が可能になり、場の流れを見誤ったり、対応が遅れたりすることはない」²⁶⁾ という。ケースメソッドでは議論の流れをよみながら限られた意思表示の機会を自らに引き寄せるスキルを身につけていくことも可能であると考えられる。

⑥学生間で有用な体験事例が得にくい。

パーソナル・ファイナンス領域は個人の生活に密接に関連する学問である。昨今、講義型の授業においては、個人情報保護の観点から、学生に学生自身の情報公開を強いることは困難であり、教員側から問いかけることを躊躇する場面がある。

しかし、ケースメソッドにおいては参加者が自発的に自身の体験談を話すこともあり、それに端を発し、各自の体験事例の披露へとつながり、参加者はより一層、現実性を増した身近な事例を得ることも可能である。このようなプロセスによって、他人への関心や共感を抱き、多様性を受け入れながら、自立した個人へと成長していくことが期待できると

²⁶⁾ 高木・竹内（2006）pp.67-68

考える。

以上のことから、ケースメソッド授業は、ビジネス能力の養成をはじめとして多様な教育場面で導入されているが、大学パーソナル・ファイナンス教育においても有効であると推察する。

5. 大学パーソナル・ファイナンス教育におけるケースメソッドの実施

これまで大学パーソナル・ファイナンス教育においてケースメソッドの有効性を述べてきた。シラバス調査によると、大学パーソナル・ファイナンス教育の実習にケースメソッドは取り入れられていないことから、限られた範囲内ではあるが、筆者の担当する授業において、ケースメソッドを実施し、その有効性の検証を試みることにする。

5.1 ケース教材の開発

当該教育におけるケースメソッド導入のねらいは、将来の生活に現実感を抱き、主体的に多くの情報を収集し、合理的な意思決定を行う能力を身につけることであるが、合わせてCSR上、顧客や社員の生活の実態についての洞察力や分析力の養成、ひいては職業選択の支援につながることも期待する。

そこで、ケース教材の開発にあたっては、特に ①情報量を調整し、②大学卒業を起点に10年、20年、30年経った者の相談事例をもとにして ③今日的な話題を盛り込むことに留意した。

① 情報量については、作成する側は学生の知識量を測りたいという欲求を持ち、学生にも知らせたいという思いから、多くの情報を盛り込もうとする。詳細な記述はリアリティを与えるのに必要であるが、多くの情報を盛り込みすぎると、学生には解が限定されているという意識が形成され、討議を抑制してしまう可能性がある。

パーソナル・ファイナンスにおいては、生活者として何が問題であるかがわからないまま、漠然とした不安を抱きながら日々過ごすものも多い。実際、パーソナル・ファイナンス領域の相談現場でも、相談者は自身の情報提供を最小限にとどめる場合が多く、あまり語りたがらない、あるいは何から語れば良いのかわからないということが多い。過不足な

く情報が準備されていることは稀である。情報が不十分なのは実生活でのリスクと考えられるので、表面化していないリスクをどう評価するかという課題提供にもなり、少ない情報でその背景を考えていくことが、洞察力、分析力の養成につながると考えられる。むしろ、100%の情報を盛り込もうとすると「ケーススタディ」となり、「ケースメソッド」の本来の狙いから外れると予想される。

② 大学卒業を起点として場面設定を行うことが大学パーソナル・ファイナンス教育においては重要であると考えられる。それは大学生の多くは社会人になることについて期待と不安が混在していると思われるからである。ケース教材を通して、社会人も大学時代に同じ境遇や思考であったことと、学生も時を経れば遭遇する場面であるということを認識する機会を提供することができればと思う。これにより未来を現在に引き寄せて考える習慣が形成され、学生の自己概念を将来の生活の中に具体化させ、リアリティショックへの対応力の養成につながることを期待する。

③ 今日的な話題を盛り込むことは、その意味を考える機会が提供されるので有用であると考えられる。情報技術の発達によって、情報を収集する機会が増え、最新の情報を入手することも容易になっている。しかし、学生にとって重要な情報であっても、それがどの場面においてどのような影響を及ぼすのかを認識していないがゆえに無関心であることが多い。また、当該領域は最新情報の入手を心がけることが要求されることから、その習慣を身につけるために今日的な話題を盛り込むことは必要不可欠であると考えられる。

参考までに、筆者がこれまで携わってきた相談をもとに、「大学卒業後10年」、「大学卒業後20年」、「大学卒業後30年」をライフステージとして作成しているケース教材の一例を示す。

ケース教材Ⅰ 大学卒業後10年

30歳代前半の男性2人の職業の違いによる生活観、生活設計の違い及び自我の発達課題がテーマである。

ケース教材Ⅱ 大学卒業後20年

40歳代前半の主婦の生活設計の課題及びパート労働法改正施行や厚生年金保険の適用拡

大方針を背景に女性の職業観の変化がテーマである。

ケース教材Ⅲ 大学卒業後30年

50歳代前半の男性のこれまでの生活設計に対する考え方、若年期にはパーソナル・ファイナンスに無関心であったが「ねんきん特別便」が届いたこと（一例）によって企業の一員として、また生活者としての人生の回想と定年後の生活設計がテーマである。

本稿においては、「ケース教材Ⅰ 大学卒業後10年」をライフステージとした「サラリーマンと自営業者のパーソナル・ファイナンス」の実施を取り上げる。本稿末に実施ケース教材と事前レポート課題を添付した（付属資料1）。実施ケース教材の教育目標は、「ライフプランニングの検討」「キャッシュフロー・ライフイベント・資金の確認」「社会保険の確認」「サラリーマンのフリンジベネフィット（福利厚生・退職金制度等）の確認」「リスク管理の検討」「教育資金・住宅資金準備策の検討」「金融資産運用の検討」「30歳代前半における自我の発達課題の考察」などである。

5.2 ケースメソッドの実施

5.2.1 実施概要

ケースメソッド実施対象者は、私立大学経営学部の「パーソナル・ファイナンス講義Ⅱ」の受講者である。学生の約9割がすでに「パーソナル・ファイナンス講義Ⅰ」を履修済みであり、ライフプランニング、社会保険、リスク管理、金融資産運用、税、不動産運用、相続について学習している。

ケースメソッド討議実施の2週間前に学生にケース教材を配布し、設問に対してレポートを課した。現実の生活場面では、設問が与えられているわけでもなく、日々問題意識を持っているわけではない。あえて事前に設問を与えたのは、現実の生活場面における思考プロセスの手順を示し、討議における参加者に初期値を与え、展開方向を示すためである。

ケースメソッド討議の実施は、「パーソナル・ファイナンス講義Ⅱ」の全15回授業のうちライフプランニング、社会保険、リスク管理分野の講義を終えた後の第6回目の授業においてである。

当日は、教室の形体から、スクール形式で2人がけとし、討議時間を80分間とした。関与の度合いを高めるため、発言回数について自己申告を求めた。

5.2.2 導入の実際

当日の参加者は39名であり、次の手順で実施した。

- ①学生の多くがケースメソッドは初めてであることが予想されたため、ケースメソッドの概要を説明した。
- ②学生の討議への参加意識を啓発するため、ケース中の登場人物2名の配役を学生の挙手のもとに決めた。
- ③発言しやすく、評価の場ではない雰囲気をつくるために「どのように考えたのか教えてください」という問いかけを心がけた。
- ④参加意識を高めるために、発言は全て板書するように心がけた。
- ⑤考えを深くするために「～についてもう少し教えてください」と随時、リードした。
- ⑥発言の整理は、討議を通して自分で気づき、自分で学ばなければならないという姿勢を養い、解を限定させないためにも、口頭ではなく、板書内容を区分するにとどめた。
- ⑦その後は、同じ内容の発言をさけるために再度、板書内容を矢印等で示し、発言が一点に集中していることを感じさせ、論点を変えた。
- ⑧体験談を語るその主体性を尊重し、これについて他の学生の意見を求めた。

5.2.3 学生の様子と導入の効果

前述の手順で実施したが、①から⑧のそれぞれについて学生の様子と導入の効果を報告する。

- ①参加型授業であることを学生は認識した。
- ②積極的な挙手があり、ケースを十分に読んでいない学生もあらためてケースのリーディングを行うなど、教室内が和やかになった。
- ③多くの挙手があり、学生が考えてきたことについて積極的に発言する様子が見られた。
- ④板書されることに価値を見出し、多くの発言があった。しかし、それぞれの発言に関連性がなく、前の発言者とは異なる点を指摘しなければならないと思っっているようであった。
- ⑤詳細に語ることには不慣れな学生の様子がうかがえた。知識量の多い学生が、他の学生が指摘しなかったことを発言し、論理的に自分の考えを述べれば、その後の他者の

発言が減少した。しかし、「知識を習得しなければ」という気持ちから、あらためてテキストに目を通す学生やその場に「影響力を及ぼす発言をしよう」という気持ちからか、そう思うに至った理由もまじえて発言するようになっていった。そして、数人はもっと知っているという視線を送り、挙手があった。

- ⑥板書内容が矢印等でまとめられることにより、有用な指摘であることを感じた学生は関与の度合いが高くなり、他の学生がそれに対して反応する形になり、クラスが盛り上がった。
- ⑦自分の発言が矢印等で示されるだけであれば無意味な発言であると思い、挙手が減ったが、論点が変われば、やっと発言する機会が与えられたかのように、それまでに挙手していなかった学生も討議に加わった。「レポートには書いていないのですが」という前置きで発言する様子も見られ、他者の発言により、思考の幅が広がり、深まっている様子がうかがえた。「他の授業で聞いたことでもいいですか」と発言に際し、了解を求める学生もいて、大学が提供する科目に有機的な関連性を見出している様子も観察された。
- ⑧テキスト上の正確な用語でもって語ることはできないが、自身の体験であれば語りやすいこともあっていくつかの体験談が披露されるようになっていった。自分の実体験を語りながら自分が不合理な行動をとったことや、家族のことを語りながらも家族のことがあまり分かっていないということに気づきはじめ、言葉が途切れる様子もうかがえた。こういった体験談が発表されると、他の学生もその体験談に関心を示し、他の学生が意見を述べた。

5.2.4 自己省察

討議時間 80 分内における学生の延べ発言回数は 69 回であり、講師と学生の発言量の割合は約「二対八」であった。学生一人一人が発したいメッセージを持っているという思いで、自説は抑えた。学生の発言にまとまりはないが、サラリーマンと自営業者の生活をイメージしている様子や習得知識を引き出し、活用させようという積極的な姿勢がうかがえた。社会保険の具体的な名称を正確には言えないが、基本的な保障のしくみは理解していて、他者の討議を通して、社会保険から民間保険への思考の展開が見られた。給付内容まで答えようという積極的な姿勢も感じられた。社会保障制度の不足分を民間保険で準備するという基本的なパーソナル・ファイナンスの考え方が身についていた。保険に関しての

発言が多かった。他者の発言に触発されてテキストに掲載されていることを答えようとするが、十分に理解していないため、もどかしく感じている様子も見られた。学生の発言によって他の学生がテキストを参照したり、積極的に体験談が公表されるなど、教室全体に学生の主体性が徐々に増し、学びの共同体が出来上がっていくのが感じられた。ケースメソッドの実施は、学生がその場に集い、学ぶことの価値を見出す機会としても有効であると思われた。

しかし、ケースメソッドの趣旨を最初に説明していたにもかかわらず、随所で正解を求める様子がうかがえた。また、未習得分野については発言が極端に少なく、一部の学生の発言に対して、批判的思考ができず、鵜呑みにしている様子が散見された。あらためてケースメソッドの実施頻度と実施時期が重要であると省察した。

5.3 実施直後のアンケート調査

5.3.1 アンケート調査

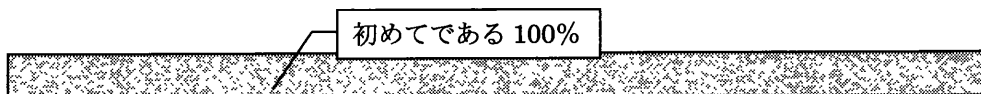
ケースメソッド実施直後に、以下のとおり、アンケート調査を行った（付属資料2）。なお、正確な回答を期すために記名式とした。

調査対象：「パーソナル・ファイナンス講義Ⅱ」の受講者のうちケースメソッド授業参加者39名

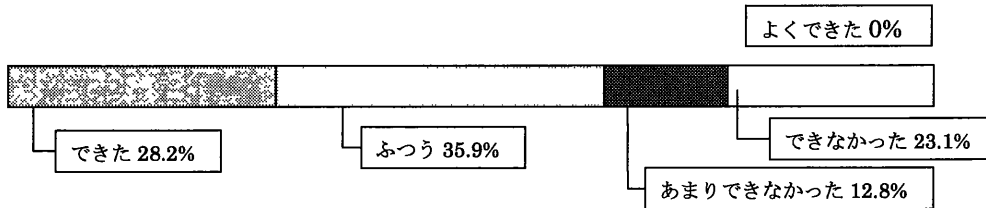
調査日：2007年11月8日 調査方法：教室内配布回収 回収率：100%

ケースメソッド授業 「サラリーマンと自営業者のパーソナル・ファイナンス」の感想

(1) ケースメソッド授業に参加するのは初めてですか？



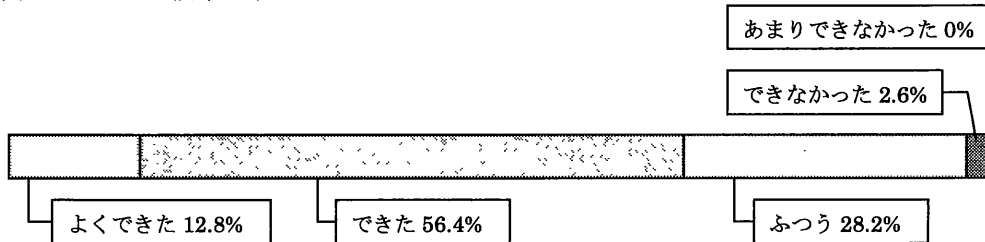
(2) 考えていることを発言できましたか？



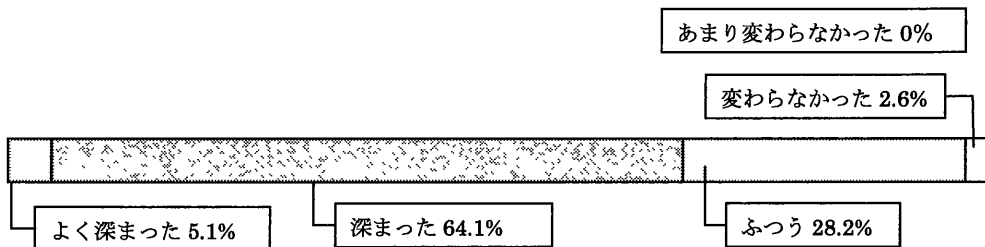
発言できた理由として、「思い通りに言おうと心がけた」「詳しく調べていた」「素直になれた」という回答があった。

発言できなかった理由として「恥ずかしかった」「詳しく調べていなかった」「考えていることが少なかった」「自信がなかった」「問題の分析が甘かった」「他の人に言われてしまった」「発言のタイミングを逃した」「発表者が多かった」「自分の考えがわからない」とあった。

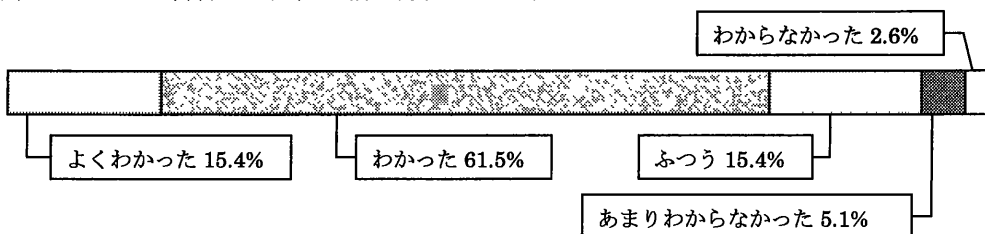
(3) これまでの授業で学んできたことがイメージできましたか？



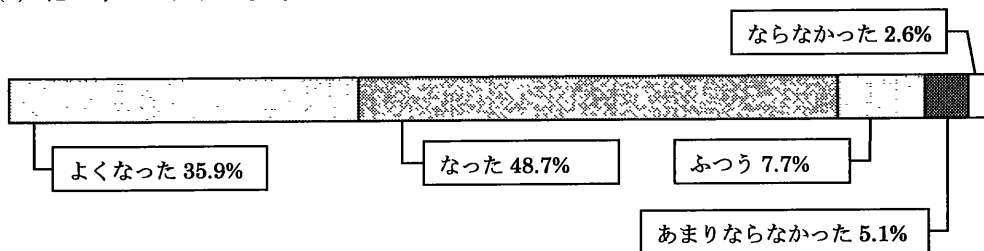
(4) これまでの授業で得た知識の理解が深まりましたか？



(5) これまでに習得した知識の活用方法がわかりましたか？

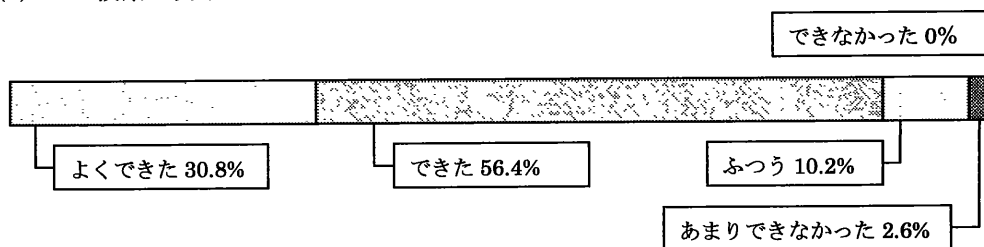


(6) 他の学生の発言は参考になりましたか？

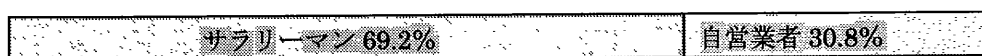


他の学生の発言については「そういう方法もあるのかと思った」「視点が違って」「視野が広まった」「他の学生が勉強していることがわかった」「さまざまな面から分析できた」「自分の考えがおかしいのではと思った」という感想があり、中には「同じようなことを言いすぎだと思った」「興味がなかった」という意見もあった。

(7) この授業を受けて、サラリーマンと自営業者の生活の違いが理解できましたか？



(8) あなたはサラリーマンと自営業者のどちらに魅力を感じますか？



サラリーマンを選んだ理由として「公的年金、労災などの社会保障の違い」「福利厚生がある」「収入の安定性」「給与・有給休暇が保障されている」「ボーナスがある」「家族が安心するから」「自営業は自己責任が重いから」「全て自分でやらなくてもいい、指示通りに動いた方が気楽」「組織の中でレベルアップができる」「自営業者からサラリーマンになるのは困難」「同僚や仲間ができる」といった回答が挙げられていた。

一方、自営業者を選んだ理由として「親が自営業者だから思うようにできると思う」「マンネリ生活はしたくない」「収入を自分の努力でアップできる」「努力が自分に帰結する」「チャレンジできる」「自由時間がある」といった回答であった。

(9) これまでの講義型の授業と比べてどのように感じましたか？

感想は、「理解しやすかった」「発表に対して先生が考え方の幅を広げてくれた」「多くの意見が聞けた」「参加できた」「いつもより集中できた」「現実的に考えることができた」「意欲的に取り組めた」「楽しい」「新鮮」「積極的に参加しないと危機感を感じる」「テキスト内のことを現実的に考えられた」「他の学生と共感できた」「みんなで学んだ」「雰囲気よかった」「面白かった」「自分の分析の甘さを感じることもできた」「これからの生活を考えるきっかけになった」といった回答であった。

(10) 今日のケースメソッド授業についての意見、感想を書いてください。

意見及び感想としては、「勉強していることが身近に感じられた」「自分の力の程度がわかった」「人の意見を聞きながら言おうとしていることを読み取ることの大切さがわかった」「異なる視点を感じることもできた」「レポートを書いていたときの考えは人の意見を聞いているうちに変わった」「もっと勉強しなくてはならないと思った」「将来のイメージを膨らませることができた」「一方的な授業ではないので良い」「的確に発言することの難しさがわかった」「競争意識がうまれた」「人の意見を聞いて自分の考えがまとまった」「知識の活用方法がわかった」「自分の考えの不足点がわかった」「先生と交流できた」「大学にしては珍しい授業」「将来プラスになる授業」「これからもケースメソッドを取り入れて欲しい」「黒板にはたくさん書いてあったが、答えを教えてもらえなかった」といったことが挙げられた。

5.3.2 アンケート調査結果からの考察

アンケート調査によっても、質問 (3) について「授業で学んだことがイメージできた」(69.2%)、質問 (6) について「他者の発言が参考になった」(84.6%) という結果が得られたことから、学生が現実感を抱き、学生間で主体的に多くの情報を収集する機会が提供できたと思われる。

また、質問 (5) について「これまでに習得した知識の活用方法がわかった」(76.9%) という結果から他の科目で習得した知識を総動員する機会が与えられ、学生自身が主体的に科目間の関連性を見出すことに効果的であったと考えられる。

以上の結果から、筆者の課題について有効であることが示唆された。

さらに、自由記述からもケースメソッドの討議を通して、洞察力、分析力、発言力、動体認識力といった実践力の養成と同時に、知識の欠乏を感じ、知識欲が醸成されている様子がうかがえた。これにより、ケースメソッドの実施は、図3の縦軸だけではなく、縦軸と横軸の双方に正の影響を与えることが期待できるといえよう。

5.4 全授業を終えてのアンケート調査結果と考察

全授業を終えて（ケースメソッドの実施2ヵ月後）、ケースメソッドは学生にとって特にどのような効果が期待できるかを考察するため、実施直後のアンケートの自由記述をもとに、再度アンケート調査を行った。

調査対象：「パーソナル・ファイナンス講義Ⅱ」受講者

調査日：2008年1月17日 調査方法：教室内配布回収 回収：36名

質問：ケースメソッド授業は、どのような効果が期待できると思いますか。（複数回答可）

- ① 知識欲が増す 17名 (47.2%)
- ② 未来のシュミレーションができる 19名 (52.8%)
- ③ 他の学生の考えを知ることができる 20名 (55.6%)
- ④ 洞察力が高まる 18名 (50.0%)
- ⑤ 分析力が高まる 14名 (38.9%)
- ⑥ 発言力が増し、自分の考えを簡潔に述べるができる 12名 (33.3%)
- ⑦ 動体認識力（発言すべき状況のタイミング）が高まる 9名 (25.0%)
- ⑧ 主体性が増す 8名 (22.2%)
- ⑨ 実体験と結び付けて考えることができる 6名 (16.7%)
- ⑩ 教室内が和やかになる 5名 (13.9%)
- ⑪ その他 0名

アンケート調査結果から、「他の学生の考えを知ることができる」(20名)、「未来のシュミレーションができる」(19名)、「洞察力が高まる」(18名)、「知識欲が増す」(17名)という点に特に効果的であったといえよう。

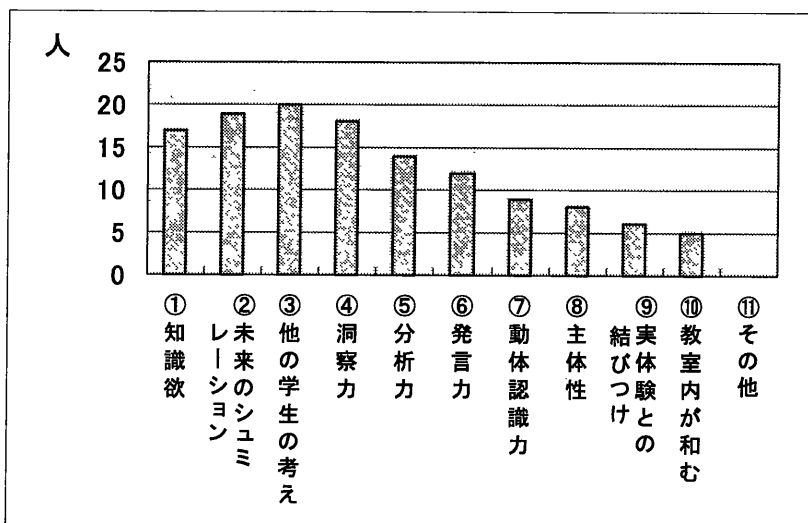


図4 ケースメソッドの効果

6. おわりに —ケースメソッドの効果的な導入—

以上の調査によって、大学パーソナル・ファイナンス教育におけるケースメソッドの有効性が示唆された。

しかし、ケースメソッドの実施回数に比例して当該教育の効果が上がるとは考えがたい。それは当該教育がこれまでの学校教育では十分に提供されておらず、学生の基礎学力とは関係なく、学生の既知の知識は決して多くはないことが推測されるからである。また、ケースメソッド討議中の様子からも習得知識が不足すると一部の者の発言に牽引され、批判的思考ができず、合理的な意思決定に負の影響を及ぼすことも考えられる。こういったことから事前に一定の知識の提供が必要になるといえよう。

そこで、「ビジネス能力を構成する2つの要因」(図3)において、まずは横軸の要因を伸ばした後に(知識提供を行った後に)、縦軸要因の能力を伸ばす効果があるケースメソッドを実施することによって、さらに、横軸にも正の効果が表れ、(知識欲が醸成され)、これを繰り返すことによって得た知識がさらに有機的に関連づけられ、新たな教育の広がりを見せていくことが期待される(図5)。

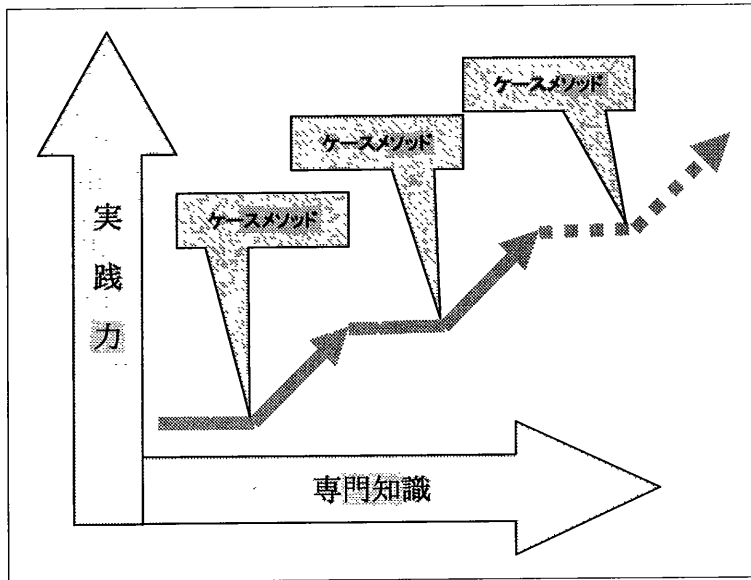


図5 大学パーソナル・ファイナンス教育の構想

また、既知の知識の現行化も必要であり、情報感度を高め、社会との関わりを意識づけを行うためにも今日的な話題をケース教材に盛り込むことが重要であると考えます。そこで、前述のように、大学パーソナル・ファイナンス教育のケース教材として①学生自身の将来の生活と年長者の今日の生活がイメージできるように、②大学卒業後 10年、20年、30年といったライフステージに対応した生活設計をテーマに、③今日的なパーソナル・ファイナンスの諸問題、労働問題、自我の発達課題を背景に作成し、④時代の変化に合わせて改訂していくことが求められよう。このような「ライフステージ対応型ケース教材」を開発・実践しながら、大学パーソナル・ファイナンス教育におけるケースメソッドの有効性をより確かなものとしていきたい。

最後に、本稿は大学パーソナル・ファイナンス教育における一教育手法の有効性についての検討であり、限られた範囲内での検証の試みであったが、今後、調査研究を重ねていきたいと考える。

また、パーソナル・ファイナンス領域において個人が合理的に行動する能力を得るための他の教育手法について十分に検討できなかったが、この点については別稿に譲る。

付属資料1 実施ケース教材と事前レポート課題

「サラリーマンと自営業者のパーソナル・ファイナンス」 作成： 鈴江一恵
〔登場する人物、店名等は架空である。〕

平成19年10月、大学時代から仲の良かった佐藤俊夫と小杉博は同窓会で10年ぶりに再会した。佐藤も小杉も32歳になっていた。久しぶりの再会に楽しく時間を過ごしたが、それぞれに違った生活に入っていると感じ、お互いの状況を語り合うなかで佐藤と小杉は将来に対する不安をなんとなく抱き、次の再会を誓って別れた。

佐藤は大学卒業後、OA機器販売会社高松営業所で、所内販売成績1位を誇る入社10年の正社員セールスマンとして働いている。佐藤は4年前に結婚し、現在、妻30歳と子3歳の3人で高松市内の家賃負担2万円の社宅3LDKで暮らしている。妻は子が生まれる前は高松市内のスーパーマーケットで正社員として働いていたが、出産前に退職し、今は専業主婦である。佐藤の月給は手取20万円程度であるが、販売成績が良いことから、昨年のボーナスは夏期60万円、冬期80万円支払われた。同期入社の人よりもボーナスが多いことが佐藤にとっては誇りであり、先輩よりも営業能力に優れていることに自信をもっていた。しかし、同期入社の人よりも先月退職したこともあり、このままセールスマンとして続けていくことをつまらなく思い、時には販売成績ばかりを追い求める上司や自分にまでも嫌悪を感じるようになっていた。佐藤は大学で経営学を専攻していたこともあり、学生時代から自分の店を持ちたいと夢をもち続け、上司の指示通りに販売成績のみを追いかける日々から脱出して自分の可能性を信じたいと思うようになっていた。

小杉は大学時代から居酒屋でアルバイトをし、卒業後、飲食関係のいくつかの店でアルバイトを続け、親からの開業資金の支援もあり、夢であったカフェを高松市内で開業している。妊娠中の29歳の妻と学生アルバイト1人の3人でカフェを切り盛りし、開店当初から彼の手柄で大学時代の同級生や先輩、後輩も来店し、客足も上々である。小杉はこれからのカフェ経営のあり方を模索しながら、彼には一国一城の主としてのプライドがあり、その多忙さから体調もすぐれないながらも個人事業主として自身の生活を考える余裕がない日々を送ってきた。しかし、妻の妊娠がきっかけで将来の家族の生活をしばしば考えるようになった。現在、高松市内の賃貸住宅2LDKで妻と2人暮らしであるが、毎月の家賃8万円の支払いや自分が病気になること、生まれてくる子どものこと、ときには自分の老後のことまで考えることもあり、不安になっていた。

佐藤：「小杉君はいいなあ。一国一城の主だし、店を大きくすることもできるし、夢があつていいよ。僕は、平凡なサラリーマンでこのまま一生終わってしまうのかと思うとつまらないよ。毎朝、定刻に出勤して、営業ではお客さんの機嫌をとって、帰社したら上司の機嫌をとってさあ。どんなに頑張っても少々ボーナスが増えるだけだよ。」

小杉：「毎日、大変だよ。朝早くの仕入れにはじまり、調理、接客、片付けまで、もうヘトヘトだよ。お客さんもたくさん来てくれりゃ、アルバイトも増やせるのだけど、少ない日もあるし・・・。それに嫁さんがもうすぐ、出産の予定だし、頑張らなければなあ。バイトを長い間やってきたけど、事業主になることがこんなに大変だと思わなかったよ。」

佐藤：「そうか・・・僕は、君がうらやましくて、将来は、今までの経験を活かしてパソコンショップでも開店できれ

ばと思っているのだけど]

小杉：「僕は佐藤君がうらやましいよ。月給もボーナスも決まってくれるだろうし、土日休みで有給休暇もあるのだろう？家賃もいらなのだろう？嫁さんも扶養しているのだろう？僕自身、ケガひとつできないしなあ。自分で店を持つことは大変だよ。」

佐藤：「まあね。家賃は少しだけ払っているよ。ほとんど会社が払ってくれているからなあ。でもいつまでも社宅でわけにもいかないし、子どもが小学校に入る頃には家も建てたいと思っている。それに僕に万一のことがあったら・・・と考えると保険も入っているけど保険料の支払が大変だよ。今の給料でやっていけるのかなあ。小杉君は儲かってそうだし、安心だね」

小杉：「それほどでもないよ。日によっては売上が多いこともあって、まあサラリーマンよりお金があるかもしれないな。今の状態が続けば子どもの心配はいらなのだけど、先はどうなるか分からないからなあ。子どもが生まれるとなれば準備しなければならないこともたくさんありそうだけど・・・。マイホームなんて考えてないよ。そんなお金があったら店の改装資金にしたいよ。保険のセールスもよく来るけど、嫌いだから入っていないよ。」

佐藤：「マイホームなんてまだまだ先のこともかもしれないな。社宅の家賃は安いからこのままこの会社にいる間は考えるのはよそうかなあ。住宅ローンの支払いに追われて、もう好きなこともできないだろうしなあ。学生時代はよかったなあ。バイト代で好きなものを買えたり、お金がなかったら親が助けてくれたし・・・。」

小杉：「そうだね。時間もあったなあ。寝坊して授業も遅れていったなあ。あの頃はお金がなかったけど、時間があったね。」

佐藤：「資格も取っておけばよかったけど・・・今はそんな時間がないよ。残業があるから帰ったらクタクタだよ。僕はもし会社が倒産でもしたらどうなるのかときどき不安になるよ。会社を辞めれば少しは自分の時間もできるかな。小杉君も何かと大変だろうけど、自分の自由になる時間とお店があっていいなあ。」

小杉：「そうでもないよ。まあ、お互いがんばろう。また一度店に顔を出してくれよ。じゃあな」

佐藤：「必ず行くよ。同僚を連れて行くよ。じゃあな」

質問

1. 佐藤氏、小杉氏それぞれ、今の生活について、どのようなことで悩んでいると思いますか？
2. 佐藤氏、小杉氏それぞれのこれからの生活について、起こりうる問題としてどのようなことが考えられますか？
3. それぞれの問題の解決策としてどのようなことが考えられますか？

付属資料2 ケースメソッド実施直後のアンケート

ケースメソッド授業 「サラリーマンと自営業者のパーソナル・ファイナンス」の感想

学部 学籍番号

氏名

- (1) ケースメソッド授業に参加するのは初めてですか？
①初めてである ② () 回目
- (2) 考えていることを発言できましたか？
①よくできた ②できた ③ふつう ④あまりできなかった ⑤できなかった
理由 ()
- (3) これまでの授業で学んできたことがイメージできましたか？
①よくできた ②できた ③ふつう ④あまりできなかった ⑤できなかった
- (4) これまでの授業で得た知識の理解が深まりましたか？
①よく深まった ②深まった ③ふつう ④あまり変わらなかった ⑤変わらなかった
- (5) これまでに習得した知識の活用方法がわかりましたか？
①よくわかった ②わかった ③ふつう ④あまりわからなかった ⑤わからなかった
- (6) 他の学生の発言は参考になりましたか？
①よくなった ②なった ③ふつう ④あまりならなかった ⑤ならなかった
- (7) この授業を受けてサラリーマンと自営業者の生活の違いが理解できましたか？
①よくできた ②できた ③ふつう ④あまりできなかった ⑤できなかった
- (8) あなたはサラリーマンと自営業者のどちらに魅力を感じますか？
①サラリーマン ②自営業者
理由 ()
- (9) これまでの講義型の授業と比べてどのように感じましたか？
- (10) 今日のケースメソッド授業についての意見、感想を書いてください。

付属資料3 全授業終了時のアンケート

学部 学籍番号

氏名

(1) あなたが興味をもてた分野に○をつけてください。(複数回答可)

- ① ライフプランニング (教育費用、住宅費用)
- ② 社会保険 (年金を除く)
- ③ 公的年金
- ④ 生命保険
- ⑤ 損害保険
- ⑥ 金融のしくみ
- ⑦ 金融商品：預金
- ⑧ 金融商品：債権
- ⑨ 金融商品：投資信託
- ⑩ 金融商品：株式
- ⑪ 税のしくみ
- ⑫ 所得税
- ⑬ 不動産取引の基礎
- ⑭ 不動産運用
- ⑮ 相続の基礎
- ⑯ 相続税
- ⑰ その他 ()

(2) ケースメソッド授業により、どのような効果が期待できると思いますか。(複数回答可)

- ① 知識欲が増す
- ② 未来のシュミレーションができる
- ③ 他の学生の考えを知ることができる
- ④ 洞察力が高まる
- ⑤ 分析力が高まる
- ⑥ 発言により、自分の考えを簡潔に述べることができる
- ⑦ 動体認識力 (発言すべき状況のタイミング) が高まる
- ⑧ 主体性が増す
- ⑨ 実体験と結び付けて考えることができる
- ⑩ 教室内が和やかになる
- ⑪ その他 ()

引用・参考文献

- ・村本 孜 (2008) 「生活経済学教育の新たな視点を指して—イノベーションの重要性—」生活経済学研究 第27巻
- ・国民生活センターホームページ (2008) 最近の話題 2008年6月26日
<http://datafile.kokusen.go.jp/wadai/tousin.html>
- ・首相官邸ホームページ (2008) 消費者庁 (仮称) の創設に向けて 2008年4月23日
<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/shouhisha/shouhisha.html>
- ・金融広報中央委員会ホームページ (2008) 知るぼると
学校における金銭教育の進め方
<http://www.shiruporuto.jp/teach/school/kinsen/kinsen101.html>
教員を支援するための取り組み
<http://www.shiruporuto.jp/teach/school/program/program301.html>
- ・古徳佳枝 (2007) 「大学におけるパーソナル・ファイナンス教育の現状と課題—全国大学シラバス調査を通して—」ファイナンシャル・プランニング研究No.6 23-46
- ・金融広報中央委員会 (2007) 「金融教育プログラム - 社会の中で生きる力を育む授業とは -」
- ・文部科学省 (2007) 『特色ある大学教育支援プログラム事例集平成19年度版』財団法人大学基準協会
- ・厚生労働省年金局 (2007) 『平成19年版 労働経済の分析—ワークライフバランスと雇用システム—』厚生労働省年金局
- ・貝塚啓明 (2006) 『パーソナルファイナンス研究』日本FP協会
- ・日本FP協会 (2006) 『パーソナルファイナンス～ライフプランニング～』日本FP協会
- ・経済産業省 (2006) 「平成17年度経済産業省 進路選択に関する振り返り調査—大学生を対象として—」経済産業省
<http://www.meti.go.jp/press/20060131010/shinrosentakuchousai-set.pdf>
- ・生命保険文化センター (2006) 「平成18年度生命保険に関する全国実態調査 速報版」
- ・高木晴夫・竹内伸一 (2006) 『実践! 日本型ケースメソッド教育』ダイヤモンド社
- ・日本銀行ホームページ 日本銀行の広報活動と金融教育分野での取り組み 2005年9月22日
<http://www.boj.or.jp/type/ronbun/ron/research/ron0509c.htm>
- ・金融経済教育懇談会 (2005) 「金融経済教育に関する論点整理」2005年6月
<http://www.fsa.go.jp/news/newsj/16/singi/f-20050630-2/02.pdf>
- ・内閣府経済社会総合研究所 (2005) 「経済教育に関する研究会中間報告書」
- ・金融庁 (2004) 「金融改革プログラム—金融サービス立国への挑戦—」2004年12月
<http://www.fsa.go.jp/news/newsj/16/f-20041224-6a.pdf>
- ・文部科学省 (2004) 「中央教育審議会大学分科会 第45回資料」
http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chukyo/chukyo4/gijiroku/001/05020202.htm
- ・厚生労働省年金局 (2004) 『平成16年年金制度改正のポイント—「持続可能」で「安心」の年金制度とするために—』厚生労働省年金局
- ・金融広報中央委員会 (2002) 「金融に関する消費者教育の推進にあたっての指針 (2002)」金融広報中央委員会
- ・大学審議会 (1998) 「21世紀の大学と今後の改革方策について—競争的の大学の中で個性が輝く大学—」
http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/12/daigaku/toushin/981002.htm
- ・片岡 隆・二村宮国 (1988) 『パーソナル・ファイナンス入門：家計の金融経済論』春秋社