

パネルディスカッション

子供・若者の社会参画を育む学びをどのように創っていくか？

コーディネーター 玉川大学教授 樋口雅夫 氏

パネリスト 国際 GLOCOM 主幹研究員・准教授 豊福晋平 氏
株式会社ナリカ STEAM 教育研究所所長 高橋和光 氏
NPO 法人アスクネット顧問 白上昌子 氏
東京都立蒲田高等学校公民科主幹教諭 浅川貴広 氏

コーディネーター 樋口雅夫

ただ今よりパネルディスカッションを始めたいと思います。コーディネーター仰せつかっております、玉川大学の樋口と申します。私は、文部科学省の消費者教育推進委員会の委員も務めております。どうぞよろしくお願いいたします。

先ほどはたかまつなさんの素晴らしいお話と、豊福先生また高橋先生からのご講演もいただきました。本日、ご参会の皆様、このタイトルいかがでしょうか。子供・若者の社会参画を育む学びをどのように創っていくか、社会参画がテーマになっているということなんですけれども、ちょっと待ってよと。これは消費者教育フェスタですよと。消費者教育というのは、社会参画の教育なんですか。「そうなのです」というところから、話を始めていかなければいけないだろうなと思っております。

そこで、この後、パネラーの皆様になんぞか話を頂きますけれども、若干、私の方から説明をさせていただきたいと思っております。先般より施行されております消費者教育推進法では、消費者教育とはどのような教育なのかということが提起されております。少し硬い文章ですが、そのまま発言させていただきますね。消費者教育は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（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む）こと及びこれに準ずる啓発活動と定義されております。法律の文章ですから、非常に難解ではありますが、先ほどの消費者庁さんの言葉で言いますと、騙されない消費者。自立した消費者。ここの部分がまず一つ根幹としてございます。そして自立するその先に、私たちが一人の市民として、より良い消費生活、消費社会をつくっていく存在なのだという事に気づき、そして行動を進めていく、このような教育だと



されているんですね。その観点から申しますと主権者教育、それからデジタルシティズンシップ教育、さらにはSTEAM教育。そして、この後、パネラーの皆様にお話をいただく教育は、すべて繋がっているのではないのかな、これを繋げるための一つの視点が消費者であると言うことであろうと思います。

このようなことを私が申し上げても、実践の力には及びませんので、さっそくパネラーの皆様にお話を頂きたいと思っております。まず、冒頭豊福先生、高橋先生からお話をいただきましたので、白上様、それから浅川先生にも5分で、実践をご報告いただければと思っております。では、白上様よろしくお祈りいたします。

パネリスト 白上昌子

はいご紹介預かりました NPO 法人アスクネット顧問しております白上昌子と申します。よろしくお祈りいたします。簡単に弊団体の紹介を少しさせていただきます話を進めさせていただきます。

1999年、総合的な学習の時間が始まる前より、弊団体は、学校と地域を繋ぐ教育のNPOとして名古屋を拠点に活動してきました。今でこそ、ゲストスピーカーや社会人講師を多くの学校で取り入れているかと思いますが、そういった講師の方々を学校にお連れしたりあるいは、フィールドワーク先やインターンシップ先を開拓して、子どもたちに充実した学習を提供できるようコーディネートしている団体でございます。

本日は小学校で行っている環境学習の事例を一つご紹介したいと思います。地元の自動車部品メーカーさんと一緒に、もうかれこれ15年以上やっている取り組みになります。環境学習ということですから、最初、環境活動されている講師の方が学校に伺いまして、今日は環境学習ですとお話しをするんです。実際、子供たちは、どんなことをするかと申しますと教室に疑似体験的なスーパーをつくりまして、子供達に、今日はカレーを作りますよとレシピを渡します。そして偽のお金を渡して、お買い物体験をします。例えば、商品としてバラ売りもあれば、パックで売られているもの、あるいは産地が書かれているものなど色々あるんですね。そういうものを子供たちが自由にグループで話し合いながら、お買い物する。そうするとどんな結果が出るか、皆さん想像できますか。あるグループは、みんなでできるだけ安い商品を買おうみたいな感じで、うちのグループはこんなにおつりが残ったよみたいなこともあります。あるいは、ちょっと仕掛けがありまして、ドリンクは自由に選べます。そうすると自分が好きなキャラクターのジュースを一つずつ買うグループも出てきます。各グループの個性が出るわけですね。そして最後に講師の方が「今日、皆さん買って来たお買物の一つ一つの容器を数えましょう。」とお話しをする。そうすると、すごく安くおつりの残ったチームが意外と容器が残っていたりします。それで、今日はなんの学習だったと思うと問い、環境の学習だっていうふうにします。じゃあこの環境でいっぱい容器が出たけれども、この容器って、その後どのようになるかわかるかなと聞きます。例えば、小学校4年生で子供たちは、社会科見学でゴミ処理場に伺ったりもしますので、そういったことを通しながら、ゴミはどのように運ばれていくんだろうってなります。小学4年生ですと、まだ税金っていうことがよくわからないですね。この運ぶお金の自動車の予算はどこから出てくるのかなと聞かれます。子供達の頭は、クエスチョンなんです。愛知県から来ましたから、たまに豊田市さんの学校ですとトヨタ自動車なんて普通にこたえる児童もいて、それも一部あるかもし

れないけど、これは税金っていう形で、みんなのお父さん、お母さんのお財布からでてるんだよ
と言うと、「ああっ」て子供は、納得するんですね。学習を進めながらお買い物っていったいどう
いう風に繋がっているのかっていうことを学習する。そんな講座を行っています。そして、この
講座のハイライトとのひとつとして、地元のスーパーにその後行きます。そして実際にスーパー
マーケットにやってくるお客さんたちにアンケートをします。アンケート調査をすると、環境で
学んだバラ売りなどエコに関するコーナーがあればお客さんは買うっていうことが分かったん
です。そして子供たちは、それをスーパーマーケットの店長さんにもお伝えして、「お客さんは、
こんなことを考えてますよ。」なんて言うことを報告します。店長さんも意外と知らなくて。実際
にある学校区では、そのスーパーマーケットで、環境を意識したコーナーが設けられ、スーパ
ーマーケットも想定していなかったことが、子どもたちのアクションによって変わっていきまし
た。一旦私のほうからの報告は以上となります。ありがとうございました。

コーディネーター 樋口雅夫

ありがとうございました。小学生の行動でスーパーマーケットが変わったと。お買い物を通して、
小学生は環境を学んですけれども、社会全体をスーパーマーケットという幅ではあるんですけ
れども、変えていったというご発表でありました。ありがとうございます。
では、浅川先生、お願いします。

パネリスト 浅川 貴広

はい、ただいまご紹介いただきました。東京都立蒲田高等学校の浅川と申します。着座のまま失
礼いたします。私は、こういった今画面に写っておりますような消費者教育に取り組んでおりま
して、また、全国の高校に配布されております、法務省からの「18歳を迎える君」へという冊子
の方にも携わらせて頂きました。私が現在勤務している都立蒲田高等学校ですが、蒲田って皆さ
んお越しになったことありますか。羽田空港の近くですね、蒲田行進曲なんて、なるほど、なる
ほど、ということがあると思うんですけれども、本校は東京都のエンカレッジスクールという学
校で、学力に課題を抱える生徒が非常に多い学校です。ですので、本校の特徴としましては、そ
この下に書かせていただきましたが、消費者教育をする上ではあまりにも素直な生徒が大勢いま
して、後は、計算が極めて苦手なのです。例えば授業で、1,000円の20%引きはいくらですか？
と聞くと、大体1,020円と言います。ねえ、まず引いてないよねっていうところから始まるんです。
就職する生徒もおりますので、いわゆる原価計算なんかさせようものなら、悲惨です。本当に君
たち就職するのっていう形でちょっと心配になってしまいます。今、アルバイトもしているの
ですが、レジのほとんどが、自動的におつりが出てくるので、なかなかお金を計算したりとか、そ
ういうことがなかったりということがあります。まあ、そんな学校におきまして、私が取り組ん
でいる消費者教育なんですけど、主に二つの点に力を入れて取り組んでおります。
一点目が今、画面にも映っております通り、教科間連携というところで行っています。学力に課
題を抱えていることなので、なかなかそもそも学習にも興味が向かないと言う生徒も多いので
、そういった生徒が消費者教育で先ほどのたかまつななさんのお話もありましたが、こうい
ったトラブル起こるよっていうことだけじゃなくて、できる限り、そういったことも踏まえた上で、

より良い消費者になってほしいということなので、そういったマイナスのことだけではなくて、さまざまな面からこんなこともできるよということの授業を行っています。

それをバラバラでやってしまいますと、なかなか伝わりませんので、一定の期間にさまざまな教科から行うという取り組みを行っています。この教科間連携というのは、今どの現場でも叫ばれているんですが、あの高校現場の方は、よくご存知かと思いますが、高校の教科関連というのは非常に壁が高くて、私は、今、公民科ですけども、地理歴史と公民の間でも非常に壁が高い。そういった中で今、前に投影したのは、私が勝手につくっているものなので、何の公式的なものでもないのですが、教科間連携といいますと、なんかこう一緒に授業をやらなくちゃいけないのかなってすごく難しく考えるんですが、そうではなくていろんな段階はあるだろうなと思っています。私が入組んだのが、この上から二つ目の所です。授業の内容は、進度の調整をするということになってます。具体的には、「蒲田高校消費者教育ウィーク」として、家庭科・公民科・情報科、この3つの授業が一週間で消費者教育を行うということをしました。家庭科の先生、情報科の先生にお願いをしまして、家庭科からは家庭科の消費者教育を行いまして、情報科の先生には今、インターネットを使った売買いろんなものがございまして、そういったもののトラブルや、こういったことも今できるよなんてこととお話いただきました。こういったことを行ったことで、生徒からは同じ1週間の期間にこういった取り組み、いろんな授業で扱ったことで、いろんな角度から消費者教育をやって非常に深まったという話がありました。何も一緒に授業しなくても、たとえばこの一週間でやりましようねとか、今どんなことやってるんですか。そんなことをしながら少しずつ進めていく。これが私は教科間連携に欠かせないことかなと思っています。二点目ですが、これはよく消費者教育もそうですが、それ以外の授業でも様々な優れた実践・取り組みとあるのですが、私はそういった取り組みを更によりよくするためにも、教科の単元全体として、それぞれの授業の特質をしっかり持たせることだろうなというふうに思っています。そういったことから、単元の工夫としまして、いわゆるカリキュラムマネジメントの観点から、決して教科書通りに教えるのではなく、例えば、習得・活用・探究という形で色分けをしながら分かりやすく教えていたりですとか、あとは生徒が理解しやすい内容のまとまりで、例えば教科書では、この単元、この単元になってますけども、それをちょっと一回ごちゃごちゃにしてシャッフルしながら、そんなふうにして扱ったりしています。こういった生徒の個々の状況に応じた学習、さまざまな発表する機会を与えるということにつきましては、本校の生徒が、やはりこう発表することが得意な子もいれば、なかなかそれが苦手だけでも、書くとなると非常に自分の力を発揮できる子、そんな生徒もいます。そういった単元の中で、決してこう発表するであったりとかへ発信するだけで、こう書いたりですとか、様々な方法で自分の魅力を発信できるそういった取り組みを用意することで、こういったことを、消費者教育の授業の中でも取り入れることで行っています。では、消費者教育で実際どんな事業をしているのかと言いますと、触りの部分だけお話しますが、「探検隊契約ゲーム」を作りまして、「探検隊」は、私が子供の頃はテレビで探検隊と言い秘境に行くなんてありましたけれども、まあ、そういったものを使いながら探検隊で契約を結びます。契約を結ぶのですが、隊長と隊員で探検に出る前に契約を結び、結んだことによって、それが果たしてうまくいくかどうかというのをお互い契約を結ぶ。つまり、契約を提示する隊長からは、こうやったら相手を騙せる、ある意味、騙すことを学び、隊員は、こうやっ

てこの部分に気をつけないと騙されてしまうんだということを学んでいたりします。最後、まとめます。本校での取り組みは、今申し上げた教科間連携、さらに、カリキュラムマネジメント、こういった観点から行っております。更に、注意することとしましては、一人で解決する姿勢、一人で解決するというのは、決して自分だけの力ということではなくて、自分の力で解決しながら、そして更にいろいろな力を使っていくっていう観点になります。

また、こういった先ほどのたかまつさんの話もありましたが消費者、いわゆる自立した消費者として行動して、よりよい消費行動をすることが、より良い社会につながっていく社会参画につながっていく、こういった観点を持たせることも大事かと思っております。私の方からは以上になります。ありがとうございました。

コーディネーター 樋口 雅夫

ありがとうございました。参会されている皆様、これこそ The・消費者教育だと言う風に、今少し安心をしたような表情が見られるわけですがけれども。しかし、浅川先生のネーミングが素晴らしいですね。「蒲田高校消費者教育ウィーク」、「探検隊契約ゲーム」。何となく生徒たちもやりたくなる気持ちが起こりますし、また先生自身も楽しんで教育を行っているなど言うことを拝聴させていただきました。

それでは、ここからパネラーの皆様個別の質問を私の方から投げ掛けさせていただきたいと思えます。まず豊福先生ですがけれども、デジタルシティズンシップ教育についての実践を先ほどご発表いただきました。この中でクリティカルシンキングと言うこともお話いただいたかと思うんですが、特に情報を消費するだけでなく、発信するというのも大切だとお聞きしたのですが、この辺りについてもう少し詳しく教えていただければと思います。

パネリスト 豊福 晋平

はい、情報の発信という話ですが、一つは学校の勉強と社会での消費が直接繋がらない問題があったと思うのです。デジタルも同じで、この生活の文脈と学校での学びをどうくっつけていくかというのは、結構大切な問いであります。

デジタルは子供の生活に不可欠になっているので、端末を大事に扱うとか、トラブルを解決することは先ほどお話ししましたが、そもそもスマホは、どういう機種を選べばいいのか、契約もいろいろタイプがあるけど、どれが一番お得なの？とか。あとサブスク問題とか、よくよく考えないとお小遣いなくなっちゃいますね。そうした今まで学校で扱いきれていなかったテーマを、学校の文脈として捉え直すことが求められていると思います。

先ほどのクリティカルシンキングと情報の発信という話ですが、デジタルのパワーを使って、それをどう役立てるのか、今までの学習はどちらかという、学校の教科で与えられた課題タスクに対して子供が答えるというモデルで出来上がってきたのです。子供からみれば、消費で、個人で、自己責任で、という内向きの文脈ですよ。でも、これからは、自分でものを作って、他人に働きかけて、コミュニケーションする機会のほうが大きくなってきています。

一番分かりやすいのは、アマゾンのレビューコメントです。商品に対して星いくつ付ける以外に何処がいいのか、どこがダメなのかをちゃんと書けていると、それを見た人の購買行動に影響す

るわけです。コメントを客観的に書くのはどうしたらいいか、というのは結構重要な話です。もう一つは、浅川先生の話もすごくいいなと思うのです。例えば、高校生が自分たちの言葉で、自分の得意な手段で、何かしらほかの人に語りかけることができるのならば、言葉でも良いし、プレゼンでも良いし、画像でも良いし、動画でも良いけれど、相手を説得する。それが、例えば大人に対してどういう言い方をすれば本当にわかってもらえるのか、社会が動くのか、少しずつ学ぶステップを作っていけると、いいと思います。消費者に関するこの課題は、そうした社会につながるトピックがいくつかあって、うまく差し込んでいくのが、よいと思いました。

コーディネーター 樋口 雅夫

ありがとうございました。あのスマホサブスク、どのように選ぶのかというような話は、この後の高橋先生の話にも繋がるのかなと言うことも感じました。つまり様々な商品がありまして、その商品をどのように選ぶのか、また、他の人がどのように選べるように手立てを、つまり何か支援をするのか、それが「コメント」と言うことで、今お話しいただきましたけれども、コメントをすることで、他の人が商品を選びやすくするというようなこともですね、デジタルシティズンシップ、消費者教育と関連するのだなと改めて感じたところです。さて、高橋先生ですが、今おっしゃった話と繋がりますと電力自由化、700社もあって、これなかなか選ぶのが大変であると言う話もございました。それを選ぶためには、何らかの視点、消費者の視点が必要だと言うところもございましたけれども、多面的・多角的にものを考えていくという時に、理科教育だけではなく、例えば社会科教育、あるいは総合的な学習の時間、学校には様々な教科等がございますけれども、それらを繋げて学習していくことについて、どのようにお考えかと言うところを少し教えていただけたらと思います。

パネリスト 高橋 和光

理科教育の場合は、ある程度科学的な側面について、例えば電力について発電方式とか、そういうものを知識とかそういう構造みたいなものを教えるわけですが、それにプラスマイナス良い点、悪い点とかってことを一般化したものを教材としているのです。ただ、それを、実際に判断する時、その資料だけ見てこれっていうようにするとあまりにも不十分すぎる内容で、社会に出てきたときにじゃあどれにしますかっていうことを言われたら、多分誘われた電力会社についてしまったり、身近な例で言えば、今、この携帯会社使ってるから、そこの携帯会社知っていたりする関係でその電力会社に頼むとか、知っているところに依存してしまうような傾向があると思うのです。教科横断的にやるっていうと、やっぱり今、小・中・高で考えるなら、総合的な学習の時間に取り組むっていうことなってくると、やはり学校全体で取り組まなきゃいけないところが出てきます。最低限学年とか、そういう単位で教科とかを共通理解していきますので、やはり教務とか、それから校長の推進とか、そういうところでまあ音頭とりが多少必要になってくるなど。私はやっぱり理科の中でできる範囲でやってきたというか、中学校3年で、卒業の時にそういうことをやるんだということが課題としてありますので、比較的やりやすい状況であったし、私のバックグラウンドとしてその社会的な部分とか、そういう総合化できるというふうに思っていたので、そういうところではできるかなと思ってましたけど、学校の取り組みとしていくのならば、

やはり、教務なり、校長の推進というか、そういう方針みたいなことの協力を得ていく必要があるかなというふうに思います。

コーディネーター 樋口 雅夫

ありがとうございました。理科教育でこそ消費者教育を進めていく。これはやりやすいんだと言うご発言でありまして、私たちも非常に心強いなというふうに思ったわけです。どうしても消費者教育といえば家庭科、あるいは社会科と言うところが中心になると、また別の教科については、まあ少し自分は遠い話だからとなるわけですが、実はそうではなく、理科教育においても電力自由化。例えばですけれども、そのような事例を通すことによって、どのように判断して行くのか、商品を選ぶのかということを考えさせることが充分できると、またそれをさらに総合的な学習の時間など、学校全体で取り組んでいくと、より効果が上がると思うところを今、おっしゃっていただいたのかなと思っております。ありがとうございます。となりますと、高校、中学校、その基盤には、やはり、小学校での教育というところがございます。なかなかこの消費者教育も金融教育ですとか、かなり難しい電力会社を選ぶ、デジタルの状況となるのですが、小学校においてこの買物を通して環境を考えると、やはりこのような基盤というところが、白上様の発表からは大切だということも感じさせていただきました。少しだけ視点を変えますが、この小学生に対しては、やはり学校教育だけではない家庭教育や社会教育において進めていくということもとても大切だと私は思うんですけれども、この辺り、どのようにお考えかということをお教えいただけたらと思います。

パネリスト 白上 昌子

はい、ありがとうございます。先ほど、お買い物のお話をしましたけれども、それとは別で、お金についての学習をしたことがあるんですね。金銭教育で擬似体験的にお買い物ごっこをするわけですね。そこで見えてきたことが、今の子供たち、特に低学年の子供たちは百円玉を握りしめてお買い物するって経験がないってことが分かったんです。遠足のお菓子ってみんなどうしているのかって保護者の方にお聞きすると 200 円、300 円ぐらいの予算制限で買物をするってことがわかりました。でもさらにお聞きすると、昔はその校区では、3 件ぐらい駄菓子屋があったけど、今駄菓子屋がなくて、皆さんスーパーマーケットの駄菓子コーナーでお母さんの買い物かごに駄菓子を入れて場合によっては、電子マネーで支払いをしていることがわかりました。それで本当のお金を使って買い物の体験をさせていきたいなって思いました。それである商店街の方をお願いをして、商店街の地域イベントで今までは子供たちが来たらよく来たねと言ってお菓子を渡していたのですが、それをちょっと工夫して、駄菓子屋をしようということにしました。大人が準備でちょっと大変ですが、百円分のチケットを渡すことにして、それで百円分、自分が好きなものを選んで買いましょうっていうふうになりました。実はこれはキャリア教育にもつながるんですね。結局、人生は、選択の連続なんです。限られた予算の中で、何を自分は買いたいのか。キャンディーなのか、チョコレートなのか、あるいはもっと違うスナック菓子なのか。そう言うトレーニングみたいなものが確実に今の子供達は日々の日常の中で失われているんだ、ということです。今の先生のご質問に答えるのであれば、先ほどのたかまつななさんの話じゃないですけど、

子供達が家庭の中で、あるいは地域社会の中で、あなたならどうするって考える機会があつて自分で決める。このプロセス、経験が積み重なって、高校や大学の進学为学校選びだったり、あるいは就職先だったり、自分の進路選択に繋がっていく。お母さんに言われたからじゃなくて、自分の人生を自分で考えて決める、このトレーニングが実は日常生活のお買い物と繋がっている。そのあたりを意識して日々過ごされるといいんじゃないかなと思います。以上です。

コーディネーター 樋口 雅夫

ありがとうございました。やはりこれだけキャッシュレス化が進んでいる時代だからこそ、この小学校の時代には駄菓子屋さんでお買い物をするというような、行動ですね。これを進めていくことが大切なのだと言うことを感じさせていただきました。また、今日はパネリストの皆様、大変キャッチーな言葉が次々と登場するんですけども、今、白上様からはキャリア教育の視点から言うと、人生は選択の連続であると。ですから、その選択を子供のうちからトレーニングしていくことが大切なのだと言うことを感じさせていただきました。この選択と言うことを、まずは現金ですよ。そこの部分でお買い物を通して身に付けていくと言うところなのかなというふうに思いました。さて、浅川先生ですけども、そのような学習をしつつも、先ほど先生のご発表のなかで、キャッシュレス化が進んでおりますので、自動レジでお釣りの計算をしない、できないというよりもしないんですね。する機会がなくなっていると。このような時代です。金融教育という視点からも捉えるかと思うんです。なかなかこの複雑になってきたキャッシュレス化の時代の中で、成年年齢が18歳に引き下げられております。契約の知識も必要になっています。その中で、これからの社会で生きていくための力を、高等学校では身につけることが今、求められています。先生、そのような中で、どのように騙されないというだけではなく、より良い社会をつくっていくという視点から学校教育においては必要だと言うことを感じていらっしゃるか、教えていただけたらと思います。

パネリスト 浅川 貴広

先ほど校内での取り組みということでお話をしたのですが、やはり今、学習指導要領の中でも社会に開かれた学習教育課程と言う言葉が出てくるように、今、学校現場ですべてのことをやろうというのは、なかなかもう難しくなっています。そういった観点からは、やはり今日ご登壇いただいている方々や今日この会場にお越しの方々、もちろんオンラインでご参加の方も含めて、学校から積極的に外部のさまざまなリソースを活用していくそういった姿勢が必要なんだろうなというふうにも思います。ただ一方で、私も学校現場にいるとして、外部の人材を活用するとなると、どうしてもこう及び腰になってしまうところがある。その理由としましては、日々の業務もそうですけれども、やはり活用するとなった場合に、どうしても外部の方との折衝が起こってしまう、そういったことがあります。私は、今、東京都の高等学校にいるのですが、東京都の高等学校で主に総合的な探究の時間等に社会的職業的自立支援プログラムを行っています。これは、外部の様々な団体、キャリア教育であったりとか、それ以外にもさまざまなコミュニケーションアシストであったりとか、そういったことを行っている企業さん、NPO団体等々となつて、そういった事業を行っていますが、消費者教育におきましても、やはりそういった何かこうプラッ

トフォームではないですけれども、そういった所を使いながら、やはり学校からどんどん外部人材を活用していく。そういった中で、お互いにいいところを得ながら使いながら取り組んでいく。そういったとととと学校だけでは、残念ながら全部をすることはできないという上で、じゃあ足りないものをどうやって補っていくのか、そういった学校の中だけじゃなくて、校外との連携であったりとか、そういった取り組みが必要かというふうに考えております。以上です。

コーディネーター 樋口 雅夫

ありがとうございます。社会に開かれた教育課程というキーワードが今、飛び出しました。ここまでは、私からパネリストの皆様にお話を伺ったわけですが、少し様子を変えまして、パネリスト同士ですね、お互いにこのお方の話で参考になった。あるいはご自身の発表とつながっていると思うところを端的に1~2分でお話しいただきたいなと思っております。私からは、何も振らずに、ヒントもなくお任せしたいと思っております。では順番を逆にしまして、浅川先生からよろしくお願ひします。

パネリスト 浅川 貴広

もちろん、3人の先生方全ての方々の発表を非常に興味深く伺ったんですけども、特に豊福先生がおっしゃっていたこのデジタルシティズンシップの中で、学校現場では、例えば、デジタル端末を使うときにこれをさせない、これをしたらどうなるっていうようなリスクを考えてやりがちというのは、本当にその通りだなと思ひました。一方でこういうこともできる、ああいうこともできるっていうような、違つた目線を教える。そして、先ほど、生徒にyoutubeを使って見てる生徒と人、インスタやってる人とかって聞きましたけども、やはり私たち本当に今、生徒がSNS等を通じて何やってるかってことがほとんど実は分かっていない。どんな被害に遭いそうかってことも分かっていない。そういった点から、そういった面に関して、専門家の方にとととと生徒に対してもそうですけれども、教員に対してもそういったものを活用であるとか、生徒に守らせなくてはいけないといったラインを作つた上で、どんなことができるのかっていう可能性をどんどん示していただけるとありがたいなと思ひながら伺ひました。以上です。

コーディネーター 樋口 雅夫

ありがとうございます。デジタルシティズンシップ教育との関連の中でリスクだけではなく、やっつてはいけないことだけではなく、これができるという教育を専門家の力を借りて行つていくことが必要だと言うご発言だと解釈致しました。ありがとうございます。では、白上さんいかがでしょうか。

パネリスト 白上 昌子

はい、それぞれの先生方の話、全部繋がる部分があるかと思ひんですが、一つまた事例をご紹介したいと思ひます。以前、工業高校に行つて、メーカーの方に、学校に出向いていただいて、お話をしていただいたことがありました。最近よく聞く職業講話の時間ですね。講師の方がわが社はこんな取り組みをしていますよと話をしつていく中で、パソコンをポンと出して、ネットに繋げ

て、今からインドネシアの現地メンバーをちょっと呼んでみるねみたいな感じで、前触れもなく、突然、普段のミーティングと変わらない形で、現地スタッフと繋いだわけです。私自身もその場にいたのですが、話の流れでそうなったって感じだったんですね。事前に「こうやって繋がりますよ。」みたいに構えるんじゃないくて、これこそ未来の姿を示しているというか、工業高校の生徒さんですから、将来技術者となっていくっていう可能性もありますし、テクノロジーによって、いろんなものが繋がっていくところを目の前で示していく。今日の最初の話につながりますが、消費者っていう立場だけじゃなくて、生産者としてどうなのか。本物に触れていく。先ほどの浅川先生の社会に開かれたっていうところにも繋がりますが、今後テクノロジーの力によって、身構えることなく繋がっていくっていうところが非常に可能性もありますし、またそれが先ほどデジタルシティズンシップの話にもありましたように、直接社員の方と触れ合うことで、倫理的に生産者としてどんなことを考えているんだろうかという理解にも繋がる。そのリアル体験っていうのを教室でできるんだっていうところが、これから非常に可能性があるんじゃないかなと感じております。以上です。

コーディネーター 樋口 雅夫

ありがとうございます。実は消費者教育の方法も相当の可能性が今広がっていると言うことを、実体験なさっていると言うところかと思えます。また、生産者、あるいは技術者と繋がるという点で申し上げますと、次にお話いただく高橋先生、まさに今、そちらの立場で消費者教育を推進されていると言うところでありますので、では高橋先生、いかがでしょうか。

パネリスト 高橋 和光

こだわってるのは、やっぱりその立場の違い、そのデータというか、資料が巷には出回っているときに、やはりそれを見抜く力というか、両方を見る目っていうところは重視したいところなんですね。今の子供達っていうのは非常にストレスが高くて、すぐ答えが出てこないとイライラする。なんかこう白黒がはっきりしているもの、つまり問われていることに、対して全くの答えになっていることをすぐ探そうとするんですね。だから、もうヤフーの知恵袋なんか先生の間をそのまま入れて、それに出てくる答えを待っているような意外とそんなに近いのがあったりするんですけど、でもそんな中からやっぱり立場の違いの人たちがいろいろ意見を言っているのをちゃんと見て、どこにこう正しさがあるのかなっていうところを見に行くっていうのが、やっぱり学校のできるところじゃないかなと思っています。だから、その中でどれを選びなさいっていうことなんで、やっぱり先生が教材をちゃんと選ぶという視点と、それからもうひとつは、先ほどデジタルシティズンシップとかって言いますけれども、その選ぶときにどういう事には注意して、その発言者の資料を背景から読み解くことが出来るかなっていうところも、ある程度、基本的なこの読み取り方みたいなのは、やはり子供と一緒にやっていきたいかなと思っています。以上です。

コーディネーター 樋口 雅夫

ありがとうございました。今、技術者あるいは教材制作会社の方というお立場と、それから教育

者というお立場、ご自身の中でいろいろな立場がコラボレーションされているというところも今感じた次第です。では最後、豊福先生いかがでしょうか。

パネリスト 豊福 晋平

はい、今ここで話題になってきているのは、現実課題をどう学びに転換するか。学校の授業やカリキュラムに持ち込むのか、という課題があります。そこで、あの STEAM は、いくつかある動きのなかでは強力だと思っているんですが、なかでもよく言われるのは「真正（オーセンティック）な」というキーワードですね。子供達が実生活で抱く課題であったり、何とかしたいと思う気持ちがそのまま学びの課題になると。実は、知識やスキルは、真正な問いに呼応して取得されるものだ、という考えです。だから、子供の思いそっちのけで、とにかく授業でこれは必要だから覚えろと言ってもなかなか覚えられない。

必然的に、学びはプロジェクト化していくのですが、プロジェクト化には、自分で問いを見つけ、過程で段取りをつけ、科学的、客観的な分析をする手立てを教えることでもあり、一方で、最終的には、まさに先生が言われた通り、正解のないジレンマに、我々は首を突っ込まざるを得ない。さっきのサブスク問題だって契約問題だってどれがいいか、他人にお勧めされるものが正解とは限らないわけです。では、あなたはなにを基準に、どういう考えで結論を導いていくのか、考えないといけないと思います。

今、問われているのは、巷にあふれる情報を、子供達が自分の頭の中で分解して、組み立てていくための力であって、これまで要求されてきた、単に知識を受け入れて吐き出せばいいというスタイルとは明らかに変わってきています。そういったことに皆さんがお持ちの様々な要素を上手く組み合わせたらいいなと思った次第です。

コーディネーター 樋口 雅夫

ありがとうございました。まとめていただいたような形でありまして、4名のパネリストのお話をすべて入れていただいたなと思っております。私の話すことがなくなったというところなんですけれども、やはり子供が学びたい、子供がこれを知りたい、そして行動したいと思うところから学びを始めていく。これ、**project based learning** の考え方になろうかと思うんですけれども、それを通して正解のない課題に取り組ませる、この経験を何度も何度も行っていくことでより良い判断ができる子供、あるいは消費者が育っていくのかなと言うことを感じさせられました。ありがとうございました。

早いものでも時間があと少しとなってまいりました。それでは最後のご質問を、これは私から投げかけさせていただきたいと思います。4名の方に共通してと言うことでございます。本パネルディスカッションのテーマであります、子供・も若者の社会参画を育む学び、このことを進めるために、この視点だけは外せないと思われるポイントをお聞かせいただきたいと思います。ご自身のご経験、またご研究、さらには発表。それから他のパネリストの発表などをいろいろ考えていただきながら、少し考える時間が必要でしょうか。考えていただいて、そしてご発表いただければと思っております。よろしそうですか。では、豊福先生から順番にお願いしたいと思います。

パネリスト 豊福 晋平

はい、ありがとうございます。たかまつさんの話から繋がるテーマですが、「あなたはどうか考えるの？あなたが主人公だから」が大きなポイントですよ。

例えば、先程お見せできなかった教材で、チャットでトラブルが起きる話があります。小学校でチャットやらせると「いじめが起きるから」とか「自殺が起きるから」と警戒されるのですが、子供たちが毎日顔を合わせている関係で、チャットで荒れても「お前嫌いだから」と相手を断ち切れないわけです。必ず仲直りをしなくてははいけない。そこでどうしようか子供たちは考えるし、第三者が見ていて「君、ちょっとここは言葉が足りなかったんじゃない？」と教えてくれたりします。こういったもめ事でも子供達にある程度解決を任せるとか、「君たちがこの場をどう良くしていくか、自分たちで考えなくちゃ」ってことが分かると、子供たちは自律的に活動できるようになります。

それはクラスのチャットも然り、もう少し先にある公のコミュニケーションでもそうだなと思うのですが、デジタルの世界を少しずつ段階的に広げていく時に、その子達や若者なりの主張が社会のなかで放置されないような関係、誰かしらがそれをちゃんと聞いてくれる、反応してくれる、そういう関係を作っていくのが大切かなと思った次第です。

コーディネーター 樋口 雅夫

ありがとうございました。また、キャッチフレーズが一つ出てまいりました。あなたが主人公ということですね。子供たちに任せる、そのことによって、子供たちは自分が発信したことが他者に届いている。このことによる自己効用感の高まりと言うところも感じました。ありがとうございます。では、高橋先生お願いします。

パネリスト 高橋 和光

私はあの自分の経験からして教材にこだわる方なので、やはりあの先生自身が今どちらかという、先生がこうリードするっていうのはあまり好ましくないとか、疑心暗鬼になりつつある先生もいるかもしれませんが、実はやっぱり先生がスタート地点になっていると思うし、だから社会に対してアンテナを高くしておかないと、そういう今日的な課題について、その話し合う土俵にも上がれないんじゃないかなと思うんですよね。やはり先生自身がアンテナを高くする。その中でやはりこれは絶対選び取って子供と考えたいんだっていうことをなしに、その教科書的に授業ができるわけではないので、そこの視点は絶対忘れちゃいけないんじゃないかなと思います。

もう一つは、なんかこう話し合うなんか子供たちはあー、それいいね、それいいねっていうようなウィン・ウィンの関係とかが割と好まれることなんですけれども、でも、やはりクリティカルなことを扱うためにはある程度こう話し合うと楽しいなあっていう結論までいける。やはりコーディネートしたり、その話し合いを推進したりする技量っていうのは教員に求められているんだろうと思うんです。そこをなしにしてなんかやむやみにして終わりとか、発表して終わりっていうのはよくあることなんですけれども、そこのところをやはりこれどっちなのかなって。いや、それはどっちもありなんだけど、その自分の価値観とか照らし合わせてみると、私はこう

ですってちゃんと言える社会にしたほうが、私はいいんじゃないかなと思っているので、その教員のブレがないこと、あるいはそのなんて言うんですかね、その両方の考えを汲み取れるようなセンスとか、そういうところは教員側がもっと、もっとこう身に付けていく必要があるなというふうに思うし、ただ教えるだけの授業をやっている先生っていうのは多いと思いますが、その中で子どもと話し合える技量は、やはり触発されていかないと教員って力が付けられないと思うんで、そういう研修をちゃんとやって、そういう授業を見てこうやっていけばうまくいくって言うところを身に付けていく必要があるなと思います。

コーディネーター 樋口 雅夫

ありがとうございました。教員の教材選択の力、コーディネート力と言うお話をして頂きました。先生自身が社会に対してのアンテナを高くすると。まさに消費者教育はそのようなことで常に変わっております。世の中が変わっているんで、どのような新しい状況が今起こっているのか。それをキャッチした上で自分自身が教材でそれを子供達に伝えるのか、外部の専門家をお願いをして、そして一緒になって子供たちを育てていくのか、子供たちの社会参画を育んでいくのかと言う視点を提供していただきました。白上様、如何でしょうか。

パネリスト 白上 昌子

はい、お二方の話にもちょっと通じるんですけど、本物の課題に触れさせていくっていうことがすごく大事ななと思います。子供たちは先生が何を期待しているかっていうことを考えながら、小学生の頃からずっーと意識してきているわけですね。そうではなくて、先生も答えがわからない。先生も答えを持たないとかですね。もちろん先生ご自身の意見はあってもいいと思うんですけども、それを押し付けない。ある意味いいように最後をまとめてしまうみたいなことのないような本物の課題が大切かと思えます。なぜかっていうと、生徒達が自分ごとだっていうふうに引き出すためには、本物の課題でなければ本気を出さないからです。社会の矛盾や不条理も含めたリアルな課題っていうものを突き付けながら、一時間の授業の中では判断しきれずモヤモヤしながら彼ら自身が自分事として自分の意見を発言する。そうやって自分の考えというものが醸成されていく。自分の考えを持つことは、お買い物をするときもそうですし、自分の進路を選択するときでもあるし、そういったものが全部積み重なって自分の人生に繋がっていく。だからそういった場面、場面を奪うことなく、日頃の授業がとても大事なんじゃないかなと思います。なので、本物の課題をまずは提示するということが一番大事な視点なんじゃないかなと思います。以上です。

コーディネーター 樋口 雅夫

ありがとうございます。本物の課題、まさに消費者教育は本物の課題が山積している状況です。その中で、どの教材を選択しているのか、今、目の前の子供たちが将来幸せな人生を送っていくために、またより良い社会をつくっていくために、どのように育っていくのかというところを、教師もいろいろと想像しながら楽しみながら教材を選択していけばいいのかなということを感じました。では、最後になりました。浅川先生よろしくお願ひします。

パネリスト 浅川 貴広

はい、私が実際に学校現場で社会参画を促すときに一つ大事にしているのが、決してこの社会参画に答えはないということだと思っています。つまり、これだけが社会参画の方法ですよ、それ以外は違いますよっていうことは、どうしても生徒の選択肢を狭めてしまいます。もちろん先ほど最初にたかまつさんからあった主権者として行動するというのもそうですし、例えば裁判員として参加する、こういったことも社会参画の一つです。一方で、それ以外でも、例えば消費者としてより良いものを選ぶであったりとか、あとは例えば衣料品のリサイクルに協力するであったりとか、そういった様々な方法で社会参画をすることができる。こういった姿勢を持たせて、何か一つでも自分が出来る。決して無理をせずに自分でできる社会参画を考えていく。こういった視点を大事にしています。また、あの先ほど白上さんからお話があった「リアルな教材」っていいんでしょうか、リアルな問題というところで言いますと、例えばその、もう学校現場でなかなかこう、急に外のすごく遠い話をしても、なかなかイメージがつかみませんので、例えばそれこそ、あの私の主権者教育の授業の中でやってるのが、学校の校長先生に立候補するために、自分たちで学校を変える政策を作って立候補しろっていう授業をやっています。それで、クラスの中で代表を選んで、そしてクラス間でそれで代表を選んで、そして最終的には校長のもとに行って訴えるってこともやってるんですけども、そういったことをやると、なかなか、遠い政治の世界の話が少し身近になってくる。まあ、そういった、リアルでありながらも身近なところから少しずつ外の世界に近づいていく。こういった取り組みが社会参画に徐々に繋がっていくことなのかなというふうに考えております。以上です。

コーディネーター 樋口 雅夫

ありがとうございました。4名のパネリストの先生方、皆様方にお話を伺いましたけれども、それぞれご自身のお考えを明確に述べていただいたなと思っています。まさにこれこそが消費者教育のいちばん根底の部分であるのではないのかなと私は、今、感じました。つまり、消費行動をしていくということ一つを取ってみても、自分自身で適切に判断をしていくことが求められるわけです。しかし、その判断自体がなんとなくおままとというのではなくて、自分自身の生活に直接根ざした判断でなければならないということなんです。その意味で、本日はデジタルシティズンシップ教育、更には、STEAM教育、そしてキャリア教育、環境教育、また、学校教育の中でも、金融教育、金銭教育をはじめとするさまざまな教育を取り上げていただきましたけれども、これらの様々な教育を総括する根っこの部分に、私たち消費者としての視点が必要なのではないかなと感じさせて頂きました。今回のフェスタの副題にございます、消費者の視点で、この部分をどのように多様な関係者が連携・協働していくことができるのか、また、そのことによって、より良い社会をつくっていくことができるのか、社会参画が育まれるのかということにつきまして、ここで私はまとめません。この後、ワークショップがございますので、ワークショップで今日ご参会いただいている皆様方がお考え頂いて判断して、そして発表いただきたいなと思っています。なんとなく締まらない形で、あえてこちらのパネリスト、パネルディスカッションは終了とさせていただきたいと思っています。では、今日ご発表いただきました、4名の

パネリストの皆様方に拍手をお願いできたらと思います。

ありがとうございました。では、以上で締めさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。