

パネルディスカッション

パネリスト：坂野友昭（早稲田大学）
 森 剛志（甲南大学）
 山岡道男（早稲田大学）
 モデレーター：藤原七重（千葉商科大学）

藤原：

千葉商科大学の藤原がオペレーターを務めさせていただきますと思います。

午後の部では、「パーソナルファイナンスとイノベーション」というテーマで3人の先生方にお話をいただきました。

まずは、甲南大学の森先生から、利用者のパーソナリティーと借入れに関する行動についてお話いただきました。いわゆる利用者を「アリ」と「キリギリス」の2つに分け、それぞれの借入れに関する行動が異なるという非常に興味深いお話でした。アリ派の利用者は、借り入れる額が大きくなると不安になってそれを抑制する方向に働くのに対し、キリギリス派の利用者は借りる期間が長くなってくると安心するのか、むしろさらに借りようとする傾向があるという、非常に面白い研究だったと思います。お話を聞いていて、私個人はアリ派なのかな、と感じました。いつもニコニコ現金払いでして、携帯電話を買う時も2年かけて払うと無料になると言われても、実際は一括で払いたい方なのです。ですから、お話を聞いていて安心する部分もありました。

次に、早稲田大学の山岡先生の方から「経済リテラシー」と「金融リテラシー」に関するお

話がありました。アメリカでは、パーソナルファイナンスや経済リテラシーといった金融関係の教育が進んでおりまして、パーソナルファイナンステストが行われているそうです。それを日本に順応させ、中学生や高校生、大学生に対して実施するといったリテラシー教育モデルに関する、非常に興味深い発表がありました。驚いたことに、高校や大学で3年、6年という期間勉強しているのにもかかわらず、金融や経済に関するリテラシーの部分は、あまり変わってなかったという結果でした。私も大学でゼミ生を持っている身分ですが、こういったお話を受けて、自分の持っている学生は大丈夫かなと心配になりました。

また、こういった状況の中で、パーソナルファイナンスを進めていく、というのはなかなか難しいところもあるのでは…と思いながら、お話を聞いておりました。最後に、坂野友昭先生から今回の統一論題と親和性の高いテーマとして、パーソナルファイナンスにおけるイノベーションと社会政治的正当性というテーマでお話いただきました。実際、マイクロファイナンスやP2Pレンディング、Paydayローン、さらには、コメントを下さった佐伯さんからも、日本の消費者金融に関してのいろいろなイノベーション

の歴史をお話しいただきましたが、少し上手く行ったら また少し失敗するといった状態で、新しいサービスを生み出すことは困難がともないますね。私自身、4年ほど前に P2P レンディングに関しての研究をしていました。最初は、今まで金融機関からお金を借りることができなかった人々がインターネットを通して、個人の投資家からお金が借りられるようになった社会的な意義の高いビジネスだと、研究テーマに飛びつきましたが、現実的には、難しい状況になってきております。そこで、どうしたらうまくいくのか、この問題について坂野先生は様々なフレームワーク、たとえば逆選択の問題やモラルハザード、取引コストといった経済学的な問題、さらには社会学的にかかわる問題として認知的正当性や社会的正当性の問題を踏まえてお話いただきました。

3つのテーマについて3人の先生方にお話いただきましたが、今までの先生方の研究の積み重ねの割に、発表時間が短かったのではないのでしょうか。フロアからの質問やコメンテーターからの質問で十分お答えいただけなかった部分や、もう少し付け加えたい部分などもあるかと思しますので、おひとり6〜7分ずつお話しただけたらと思います。

それでは、森先生からお願いいたします。

森：

甲南大学の森です。この統一論題「パーソナルファイナンスとイノベーション」という非常に親和性の高い坂野先生のご報告で、大変勉強になりました。業界関係の方がいろんな商品をつらねて作られていったのだと思いますが、学問はそれに着いていけていないという印象を持ちました。というのも、私は買い手が資金関係においてどういった選好を持っていて、商品がどういった形で出されれば、パーソナリティーの違う人がどんな反応をするかということを考えてみたりしているわけです。貨幣の形態がいろいろ変わってきておまして、電子マネーとかおサイフケータイとか、またクレジットカードも行きわたるようになり、商品もいろ

いろな形で買えるようになってきています。そして、日本では20歳以上というように、ある程度の年齢以上でなければクレジットカードは持てないのですが、海外ではもっと低年齢の人でも使います。そういったところでの違いはどういうものなのかということを、話せばいいのかなと考えておりました。今日は統一論題と趣旨だけをお聞きしていたので、そのあたりはご容赦いただきたいと思います。

最初にお話しますと、経済学には貯蓄行動や会計行動を説明するのに非常に強力な仮説として「ライフサイクル仮説」というものがござります。これは、伝統的な経済学では、合理的に資源配分するという定義に基づいて、人は所得を貯蓄して、それを切り崩して現在消費していくと言われます。あるいは、逆に将来の所得を借り入れて、現在において消費していくこともあります。それらは同じだろうという想定で議論し、主張をしているわけです。しかし、実際に現実の状況をみると、そうではなく、将来の所得の借り入れを行い、この場合において人間は、適切に将来所得を織り込めないというところが出てきます。ですから、その場合、実際に借り入れを行います。そのいい実証研究の例をあげますと、借り入れ利用額というもの信頼として影響を与えます。これは若年層、あるいは学歴の低い人たちには非常に強くきくとされています。借り入れ利用額が10万円のものが30万円借りられるという、非常に非現実的なまでに多く消費してしまうのです。そして、債務問題に陥ってしまうというのはよくあることです。政策としては、そういった借り入れの利用額・限度額というのは、ある程度抑えていく必要があるということになるでしょう。これは、クレジットカードの利用の際に、若年層に対してのファイナンシャルリテラシーの教育が、非常に重要になるだろうということにもつながると思います。ところが、現在貨幣の形態というのも多様化してきており、電子マネーとかおサイフケータイとかいろんな形で、その形態を変えて商品が買えます。特に、若年層にまで利

用が可能になると、支払うということに対する「痛み」というものがどんどん消えていくことになります。それは実際に分析をすると、貨幣を携帯電話で支払うということと、それとは違う形態で支払うということでは、支払いに対する選好が非常に違うという研究も出ております。いろんな形でマーケットを拡大するという良い点もありますが、悪い点もあります。悪い点は、非現実なまでの楽観主義に陥って、あまりにも多く消費してしまうということにもなることです。さらに、商品もグッズ (Goods) だけではなく、特に未成年者には「バズ (Bads)」という良くない財に投資しやすくなるということにつながってきますので、そういった点でも政策、規制していくことが重要になるのではないかと思います。

山岡：

私も、森先生と同じ消費者側・買い手側の研究を主にやっております。この学会は「パーソナルファイナンス学会」ですが、「パーソナルファイナンス教育学会」のほうが、私の研究分野により近いのではないかと思います。

そこで、パーソナルファイナンステストとイノベーションとをなんとか関連付けてお話ししたいのですが、まずは経済理解力テストの方からお話をさせていただきたいと思います。これまで、経済理解力テストは10回に渡り実施してきましたが、高校段階では、経済という科目はあまり人気がなく、興味をもたれることもありません。テスト問題自身は4択問題で、問題数40-50です。テストを実施してもらって、先生が次の時間に問題内容を解説するという形式ですので、問題集には、必ず先生用の解説書が付いており、なぜ1番が正解で2番が誤答なのかということを解説します。従ってテストの実施は、ただ単に、生徒や学生のテスト結果のデータを集めるのが目的ではなく、それを通して学生さんや生徒さんに、経済やパーソナルファイナンスに興味を持ってもらいたいといった意味で行っております。また高校では、「政治・経済」とか「現代社会」で経済が教えられてい

ますが、あまり人気がないというのには、先生方の方も、経済学をよく知らないというところがあるのではないかと考えております。そこで、2007年に私の研究グループが、5400校くらいある全国の全ての高校へアンケート用紙を送りました。我々の想定としては、経済を教えている先生方は経済学部出身者ではないのではないかと考えていました。地理や歴史関係の学部の卒業生が中心なので、あまり経済に関して知らないし、特に経済学の理論的な部分がよく分からないので、歴史的な内容で経済を教えるのを好むのではないかという想定がありました。その確認のために、全国の高校へアンケート用紙を送付し、約1500校から回答がありました。それが2007年のことです。その結果、約4分の1の先生方が経済学部を出ているということが分かりました。また、先生方の間で、どんな前歴があるのか、またはどんな考え方を持っているのかということについてもお聞きしました。今、クロス集計をしている段階ですが、考え方が平等主義的な先生が多いことも分かりました。先生方も、新しい金融の問題や経済の問題について知りたいと思っておりますが、なかなかそれらを理解するのは難しいと考えているようです。そこで、ここからイノベーションと結び付けていきたいと思います。

まず、アントレプレヌール教育というのが、広義の経済教育の一分野としてあります。つまり、新しいイノベーションを起こすというアントレプレナー教育ですが、これはアメリカの学校教育の中でも取り入れられており、創業するということは非常に重要であるということを小さいころから教えられています。実際に企業のデータを使って、イノベーションの担い手である起業家を育成するための教育は、ジュニア・アチーブメントという組織により行われており、アメリカでは本当に小さな町でもこの組織があります。そうした活動によって、新しい事業を興すことの重要性が若い時から教えられています。こうした起業家教育が、日本でも必要なのではないかと思います。

坂野：

先ほど、コメンテーターの佐伯さんから、アメリカの軍関係ということで、軍人に対する貸し付けが始まったというお話がありました。これは、まさに社会政治的な決定で、イラクで命をかけて戦っている軍人とその家族から金利を取るのはいけしからん、許されないというところから来ているわけです。軍人とその家族に貸す場合の上限金利を設定するというのからはじまります。そして基地の周辺何キロ以内での営業を禁止するということ続き、どんどん規制が強化されていきます。

イノベーションとは何かという話ですが、例えば、今の学生を見ているとほぼ100パーセント、スマホを持っています。我々の世代でしたらPCですが、それとは全然違っていろんなアプリを落としています。先ほどの認知的正当性や社会的正当性を絡めて考えると、結局、基本的に消費者は衝動買いや使い過ぎの傾向にあり、そこへ業者が貸していくと社会的正当性としての問題になってしまいます。そういう中で、今月の2日にアメリカの財務省主催のMy money app up challenge test というアプリの開発コンテストが行われました。これで優勝、準優勝している作品を見ると非常に面白く、今言った問題の解決につながるようなアプリを開発しています。これは財務省が主催しているのですが、いろんな業者がスポンサーになっています。要は、モバイルツールを通じて、金融とイノベーションを席巻しようという目的があったのです。いわゆる金融ケイパビリティといった、金融能力を高めるために、技術がどのようにパーソナルファイナンスに関わっていくのかを見ていく必要があるという発想なのです。入賞している作品を見ると、共通の特徴があります。まずは、ゲームの要素が入っているということです。いわゆるゲーム感覚です。それから、もう一つは、支出衝動をなんとかコントロールしようということです。それから、楽しく貯蓄するということです。それが、入賞しているアプリの特徴なのだと思います。それと、やはり

ネーミングが面白いのですね。

例えば、いくつか紹介すると優勝したのは「Centz」という名前なのですが、Centzというのは（通貨単位の）セントに「Z」を付けたものです。今、アメリカでは学生ローンが大問題になっております。第二のサブプライム住宅ローンの問題なみに発展するのではないかとされておりまして、2010年には学生ローンの残高が、クレジットカードの残高を超えています。去年は、自動車ローンの残高を超えています。アメリカで自動車ローンの残高を超えるということは、ものすごい額だということです。良いか悪いかは別として、日本では自己破産すると全てのローンが免責になりますが、アメリカでは学生ローンは免責の対象にはなりません。なる場合もありますが、よほどの条件を満たさなければいけませんので、基本的には返さなければいけません。学生ローンを返さなければ、本当にペナルティは大きいのです。そういった中、学生の借り手側がローンをできるだけ簡潔かつ容易にコントロールできるようなアプリは、学生ローンの詳細をまとめてユーザーの予算に返済計画を一致させるというものになっています。また、先ほどのゲーム感覚ということでは、ローンに関係するクイズに答えたり、きちんと返済したりするとキャッシュがもらえるのです。先ほどのCenzというのは文字通り「セント」であり、「1セント」もらえると1セントの価値があるのです。クイズに答えたり、きちんと返済したりするとポイントのように「セント」が付くのです。これは、金融機関と提携しており、その金融機関が、このアプリのユーザーをターゲットとする商品サービスを提供していくわけです。ただし、クレジットカードは提携しないということです。審査員の質問にもありましたし、多分ここにいる人もそうだと思うのですが、こんなことをやると、業者がいろんなオファーや商品を押しかけてくるのではないかなと思うのではないのでしょうか。結局、1セントもらうためにどのくらい使わなくてはならないのかと懸念されると思いますが、一人の審

査員がその問題をどうするのかと聞くと、ユーザーのオファーでサブスクライブされていないのはアンスクライブとして登録削除できるようになっています。最初に、ユーザーは受け取りたいオファーを選択することもできます。ある意味で、オプトインとオプトアウトの仕組みを同時に持っているという感覚ですね。

あと、準優勝したのが2つありまして、まず「My next car」というものですが、これは車の購入に特化したものです。次の車の購入に向けてできるだけ貯蓄するのを助けて、高金利の自動車ローンを借りないようにしようというものです。これも、ゲーム感覚で、いくつかの中間目標があります。最初から車の購入金額を全部貯めるというのは難しいので、中間目標を設定して、それを達成していくたびにバッジがもらえるというスキームになっております。あともうひとつ、「MOOLAH」というのは、低所得者家計向けで、パーソナルファイナンスの計画や社会福祉サービスの実商権を結びつけると、その人に合ったいろんな社会福祉サービスの金融商品につながっていくというアプリです。

また、これは佳作だったのですが、個人的には一番面白いなと思っています。名前は「Crazy Money」です。先ほど、二つの財布があると申しましたが、支出の内容において、ファッションなどに使うものと家賃といったものは違うわけですね。それにちょっと似ていますが、消費者が使いすぎてしまう洋服などのカテゴリーに特化したパーソナルファイナンスの予算ツールなのです。要するに「Crazy Money」は、お金を使いすぎてしまうカテゴリーをアプリで常に追跡していくわけです。そこの部分について、予算が守られれば関連する小売業者からオファーが来ます。予算の範囲にとどまって支出していく限り、流通業者や小売業者からクーポンがもらえるという商品なのです。ほとんどの人は、電気や水道、家賃にいくら使っているか、携帯料金にいくら使っているかというのはだいたい知っています。しかし、洋服やレストランなどのサイド的なカテゴリーについては把

握していない人が多いのです。このアプリが面白いなと思ったのは、そういったクレージーなスペンディングに焦点を当てて管理しているところです。それを守れば関連している業者からオファーが来るのです。

それから、これはクレジットカードなのですが、「Know It ALL!」ですね。これは、消費者がクレジットカードを使う前に、返済のスタートはいくらで、その後いくらずつ返していくかということを理解するのを助けるといったものです。消費者のクレジットカードの詳細をこのアプリに入れておくわけです。金利とか月々の支払とか、そういったものが入っていることで、買おうとしている商品をスマホでスキャンすると全てのコストはいくらかかるかというのが出てきます。

社会政治的正当性のためには、消費者・借り手が使いすぎないとか、支出衝動をコントロールして貯蓄を楽しくさせるような仕組みを作らなければいけないわけです。そこに業者の方が参加するという形で、それを消費者が守れば業者の方から何らかの利得を与えていくということを、アプリでやろうというものです。このほかにもいろんなアプリがありまして、面白いなと思います。

藤原：

ありがとうございました。

3人の先生方からお話をさせていただきました。森先生と山本先生は、いわゆる利用者側・借り手側からということでお話をして下さいました。最初の森先生のお話からは、若年層の利用者の中では選択の際、利用限度額がシグナルになる、そしてその利用限度額が大きくなると気が大きくなったり、楽観主義になったりして非現実的な選択をしてしまう、ということがわかりました。また、そのことに関し、少々心配されているとのことでした。

これは坂野先生のお話とも係わってくると思うのですが、今、学生さんはスマートフォンを持っておりまして、電子マネーやそれに替わる貨幣の支払い形態が出てくることで、いわゆる

お金の使い方や、意思決定のあり方が変わってきてしまっているようです。非常に残念な結果になることも増えるのではないかと、それゆえ規制なり政策的な判断も必要なのではないか、というご指摘がありました。

次に、山岡先生もいわゆる借り手側からのアプローチということで、将来の利用者になるような学生、生徒さんの教育についてお話いただきました。実際に、政治経済や経済学部というのは最近、人気がなくなってきています。そういった教育現場の中でのイノベーションもしくは、新しい教育の在り方についてご説明いただきました。

坂野先生からは、どちらかというと商品やサービスを提供する側からのイノベーションという側面からお話をいただきました。パーソナルファイナンスのイノベーションについては、昔は担保がないと借りられなかったものが無担保で借りられるようになり、クレジットカードや割賦、そして消費者金融なども普及していったなど、お金を貸す側からの「貸す」ということに重点が置かれたイノベーションだったと思います。しかし坂野先生のお話を聞いていると、最近はどうも違うようです。リスクを管理しながら、いかにお金をたくさん貸して利息を得ていくのかといったことよりも、いわゆる借り過ぎてしまう、もしくは返済能力以上のお金を借りてしまう、例えば、先ほど楽観主義と森先生はおっしゃいましたが、そういった消費者の問題点を解消するようなイノベーションが出てきている、とのことでした。例えば Crazy money にもあったように、被服費や飲食費といったと特定の使い方の予算の管理をしてくれる。また、予算が守られると小売業者からご褒美のような形でクーポンがもらえる、といったイノベーションも産まれているようです。つまり衝動的にお金を使ってしまったり、自分の返済能力を楽観視してしまったり返済できないようなお金を使ってしまったりする個人の行動を統制するような形の、いわゆる社会的な正当性が得られるような間接的なイノベーションが進ん

でているなど、お3方のお話を聞いていて考えました。ここで、他の先生方からそれぞれのお話を聞いて何か付け加えることなどございましたら、ざっくばらんにお話しいただきたいと思います。

森：

私は、特に坂野先生の Crazy money というものが面白かったのですが、私の研究のことをお話したいと思います。私はもともと、年収1億以上のというお金持ちの人たちの研究をしておりまして、アンケートを取ったりして何人かの人に面識があります。ですから、そういった人たちの個々の会計感情をよく見聞する機会があります。学生さんの個々の会計感情とは、非常に違うということは日々感じております。彼らは財布の中身を実は心の中に持っていて、飲み代等の使うとすぐになくなるものと、そうでないものの間で会計勘定しているのだらうと思います。そういった物には簡単にお金を使おうとする。長期的に見て得をするような投資というのは、非常にシビアな思考や会計感情が起こっていると思います。こんなことを言っているのは悪いのですが、学生さんたちは飲み代には簡単にお金を出すのですが、書籍代1500円を「1年間使えます」「非常に重要な本なのです」と言ってもなかなか出してくれないのです。逆に、隣の研究室の先生がやってきて何を話されるのかと思ったら、「インフルエンザワクチンは打ったか？」というお話をされるのです。

長期的に見て必ず利益になるようなものをちゃんと採用しておられました。人はそれぞれの項目ごとに会計感情があるとは思いますが、例えば、インフルエンザの予防接種をする学生は非常に少ないですが、ある程度所得を得ていて、長期的に見て利益になるというものはしっかり採用する、という人たちもいます。そういった違いがあるのではないかとということが、私の考えの根本にあります。それが、アリ型かキリギリス型かというふうにしたうえで分析したものが、今日ご報告させていただいた話の根本になってくるわけです。あとでちょっとお話しし

ようと思っていたのですが、実はこの研究というのは、クレジットカードの利用についてもなされている研究なのです。クレジットカードというのは、金利が非常に高いです。市場金利よりも高いということも、長い間「なぜだろう」と疑問にしていた人もいます。非現実的なまでの楽観主義の抑制を行えるのと、そうでないのでは利用頻度が異なる、という話なのです。クレジットカードには金利というもの、年会費、そして借り入れ限度額があります。先ほどもお話ししたように、年会費が高い場合と低い場合があります。そして、非現実的なまでの楽観主義を持つ人、例えば学生さんがクレジットカードを持とうとする場合に何に関係してくるかという、彼らは楽観的ですから「必ず返済できる」という考えで、いくら金利が高くてもカードを使用してしまいます。10パーセントだろうが20パーセントだろうが、そんなものはほとんど見ないのです。しかし、年会費には非常に着目します。年会費が高かったら、そちらの方がいくらい利率でも、安い金利でも反応しません。しかし、年会費がある程度安かったら、金利がものすごく高くても利用するという報告がされています。それは、マクロレベルでそういう研究結果が出ていますので、ミクロレベルでマーケットを開拓するうえで使えると思うのですが、これを政策決定という大きなフレームワークのマクロレベルで見た場合、そういったところは適切に政策を実施しないといけないでしょう。

坂野：

今のことに関連します。先ほどお話ししました「Know It ALL!」ですが、クレジットカードの月々の支払いや年会費とあわせて、買おうとしているものをスキャンするというアプリです。しかし、こういう人たちは、スキャンしていくら高い金利が出てきても本当に買うのを止めるのでしょうか。そういった素朴な疑問があるのです。

森：

電子マネーというものがありますが、最初は

いくら使ったということに気を払います。しかし、そのうちに気にしなくなります。この支払い形態が、支払いというものに「痛み」と感じないようにうまく影響しているのです。ですから、そういった痛みはどんどんなくなっていくでしょうね。

山岡：

先生方の方から、アメリカの学生ローンのお話がありましたが、パーソナルファイナンス教育では、人生の早い段階から貯蓄をするように言うことがしばしば出てきます。まず、給料をもらったら、自分自身に投資しなさいと言います。

また日本の高校では、「政治・経済」という科目がありますが、「会計」という科目はないですね。イギリスや、イギリス圏のオーストラリアとかニュージーランドでは、「アカウンティング」や「ビジネス・スタディーズ」という科目もあります。日本のように高校時代に何もその学問内容を知らないで、大学へ入っていきなり学ぶというのでは、ミスマッチが起こる可能性が出てきます。ですから、小学校段階から、広い意味でのパーソナルファイナンス教育をするのが大切ではないかと思っております。

坂野：

これは、貯蓄しろと言うのは無理な話です。同じく勉強しろと言っても無理ですからね。何らかの選択を与えてあげるとすれば、ゲーム感覚を付けていくのも仕方ないのかなと思います。例えば、どの学生にも同じ金利ではなくて、勉強して成績が上がったら0.1パーセント金利を引くと言ってみます。多分そういう成績優秀な学生の方が、将来的な返済可能性が高いはずですが…。それに合わせて、同じく先ほどのアリ型・キリギリス型というのが従来の行動モデルであるということですね。借り手側と貸し手側を何らかの形で合わせるようなメカニズムにするというか、ミクロ的な意味でも効果があると思います。森先生も先ほどおっしゃいましたが、金融商品やサービスを通じて改善する方法

を考えていくと良いと思います。金融機関だけでなく、言ってみれば将来的には日本の経済全体にも役立つのではないのでしょうか。ゲーム感覚でもやらないと、今の学生は非常に豊かですから、働くということも分からないと思います。就職に関しても明るくて、適度にコミュニケーションがあればどこにでも就職できると高をくくっているところがあります。現実にはそうなので、仕方がないのですけどね…。

こういった金融の面を通じて改善できたらと思っています。

森：

今、10代20代の若い人の話をお聞きしていたら思い出しました。30～40代の主婦をターゲットにした調査ですが、月々の支払いが3万円程度のものを買うと、家計を切り詰めます。小額のお金に関しては切り詰めるのですが、大きな金額になるとルーズになることがあります。必ずと言っていいほど、多くの人はマイホームが欲しくなります。その時、信じられないくらいのお金のスペンディングをしようとします。1000万円単位の、考えもしない自分の所得の何倍かの額を平気でローンを組む。これはつまり日本には長年の土地神話がありまして、右肩上がりが続けるという考え方がありました。バブルが弾けたところから逆の考え方になったにもかかわらず、全く会計感覚が変わっていないわけです。100万円が200万円、それが数千万と、一体どのあたりでクレイジースペンディングになるのか、それをいろいろ考えております。

山岡：

この間、新聞を読んでおりましたら、資産運用の広告がありました。読んでいくと、最後の方に、資産1億円以上の方と書いてあって、全部読んだのですが、意味がなかったということがありました。資産運用という面でも、また、パーソナルファイナンスという面でも、現在はグローバル化の時代ですから、日本国内だけではなく、海外でも金融事情を考えていく必要があるのではないのでしょうか。というのは、例えば、来年度に在外研究で1年にわたり滞在予定

のニュージーランドでも、バブル経済状態ではないかと思われることが、いくつかありまして、その1つが不動産価格の高騰で、過去の日本と同じ状況にあるようです。つい最近の3～4年前までは金利は7パーセントくらいだったのですが、今は4パーセントくらいに落ち着いています。日本国内だけでもものを考えるのではなく、海外の金融事情についても、パーソナルファイナンス教育の中で考えなければいけないのではないかと考えております。

坂野：

こういったコンテストのように、この業界は協力的でして利用者側と業界側のコ・クリエーションができていますね。

藤原：

いろいろ興味深いお話をいただきまして、ありがとうございました。

それでは、こちらにはパーソナルファイナンス関係の方もたくさんいらっしゃると思いますので何かコメント等、またご質問がございましたら、ぜひ頂戴したいと思います。

フロア：

興味深いお話ありがとうございました。

お話の中にありました、パーソナルファイナンスのテストのことなのですが、高校生までのアメリカの点数をお伺いところ、レベルがだいぶ高かったということでした。消費もファイナンスに入りますが、逆に言うと大学を目指す学生に本来パーソナルファイナンスのテストをする場合、私の個人的な発想を申し上げたいと思います。

僕も大学で教えていますが、必ず答えがある高校生とは違い、大学生にもなると答えのない問題を解かせるということがあります。その際には、大事なものは「何が答えか」ではなく「どう発想するのか」ということを教えております。環境変化、特にリーマンショック以降、過去のデータを見て浮かれて投資をするのではなく、しっかり世界観を持って投資をしなければいけません。そういう観点で、環境変化に対して問題を解決して答えを順番に考えると、初

めは基礎的な問題を、そして、応用として考えて解決させるような問題が良いような気がするのですが…。山岡先生、お願いします。

山岡：

このテスト問題は、CEE「Council for Economic Education」というニューヨークに本部がある NGO によって開発されました。アメリカは連邦国家ですから、州ごとに教育省があります。ですから、経済学に関しても、この州では必修科目だが、ほかの州では必修科目ではないということがあります。パーソナルファイナンスも同様で、州によって、その取扱いは異なります。そこで経済教育に関して、1996 年にクリントンが大統領の時だったと思いますが、9つの重点強化科目の1つに高校の経済が入りました。その結局、州ごとに学習指導要領がばらばらなので、CEE が中心になって、「こういうものを教えましょう」というスタンダードが作られました。それには 20 個の経済概念に関する項目があって、小学校・中学校・高校ではこういった内容で教えなさいということを明記した冊子が出版されました。CEE は、小学校から大学生までの経済教育をカバーしておりますが、中心は高校生であり、教師教育を中心として活動しております。つまり、教師を教えることによって、生徒を教化することです。アメリカの場合、大学の経済学部に入學すれば経済学をすぐに勉強しますので、高校の経済が日本で言う一般教養的な内容です。従って、AP(Advanced Placement) 科目というのがあり、高校で AP 科目を採ると、大学へ行ったら大学の科目としてその成績や単位をトランスファーすることができるというものです。ですから、日本の高校とアメリカの高校では、高校段階とはいえ、経済の学習内容に関してたいへんな違いがあります。アメリカの高校の最終学年は、日本の大学 1 年生くらいで、アメリカでは大学へ入るとすぐに専門科目が始まります。それから、このテストの問題は 4 択問題ありますが、文章解答の方がよりアカデミックなように思われがちです。しかし、4 択問題にすることにより、

あらゆる経済分野の内容を取り込むことができます。「～について書け」という文章問題にしますと、そのテーマで勉強したかどうかで当たりやハズレが出てきます。ですから、生徒や学生の能力を測る必要があるならば、4 択問題だけでなく、短い文章で答える問題や長い文章で答える問題も含めればよいと思います。

藤原：

他にどなたかいらっしゃいますか？

フロア：

日本大学の井上です。日本の投資に関する教育ですが、私が端的に感じているのが、やはりそういった投資に向けての教育、あるいはリスクマネジメントの教育が大学生においては遅いということです。ものすごく遅いと思います。本当だったら、小学校から教えてほしいと感じております。

先日、ちょうど就職に苦しんでいる学生が講座に来ました。「どういったところに行きたいの？」と聞きましたら、「金融関係に行きたい」と言いました。私が「どこに行くの？」と聞くと、「金融関係と言っても、銀行に行きたいが証券会社には行きたくない」と言うわけです。では、「それらのどこが違うの？」と聞くと、銀行はお金を守っているイメージが強くて、証券会社は人のお金をだまし取っていると言うのです。そんなことでは、いくら金融の知識を教えると言っても、義務教育の段階で教えてもらってなければ、なかなか良い方向には行かないと思います。まず、それが一つです。

それと、2 つ目は、今日のテーマがイノベーションというものです。皆さんのお話を聞いているときに思ったことなのですが、パーソナルファイナンスについて私が知っている限りの知識からいうと、最初は質屋で消費者金融、ファイナンスがマイクロファイナンスで、それがプロパーで同じになってしまったのですよね。アメリカでのいわゆるイノベーションというのが、Kiva といったようなクラウドファイナシングです。クラウドファイナシングというのは、貧しい国で良いことをやっていきたい人のため

に、カードで（お金を）出したい人が出していくというものです。そこに、さらにカードファンというものができたのです。すると、誰かが始めて皆さんでファンディングしていくような…いわゆるパーソナルファイナンスのデモクラシーが起こっているという感じがしますね。すると、その中で成り立っているビジネスは、担保の民主化によってなくなっていく可能性も十分にあります。なぜかと言うと、今だと金利の高い方について結局、倒産してしまうということもありますが、クラウドファンディングですと、皆さんからファンディングを集めていくというモデルができています。そうすると皆さんが信用できる担保で、同じ利益が見える場合はデモクラシーができるのではないかと思います。このパーソナルファイナンスのビジネスも、皆さんに対する投資教育も良い方向に行ける可能性が十分に出てくるでしょう。こういったビジネス分野がもっと出てくるとってはいます。

坂野：

では、後半の方のコメントに対して私の方からお話しいたしましょう。

今、Kivaとかクラウドファンディングのようなものがありますね。個人的には、携帯クラウドであっても何であっても、先ほど言った条件、要するにモラルハザードですとか逆選択とかいった問題が解決できなければ、多分うまくいきません。例えば、プロスパーなどでもそうだったのですが、貸し倒れがなくなってきた理由の一つにクレジットスコアだけではなく、いろんな要因が入ってきたために、投資側がもう何も戻ってこなくていいというチャリティーの気持ちがかなり入ってきたわけです。そうするとかえって、貸し倒れ率が高くなってしまいます。逆に、レンディングツリーの方はそういった情報は入っていません。基本的に信用情報だけで判断しています。そうすると結果的にそちらの方の貸し倒れ率が低く、同じレベルで見ると持続性が保たれるわけです。それから、マイクロファイナンスにもいろんな形態があって、先ほどのSKHなどは民間のものですが、NGO

とやっていたりするものもあるわけです。そのような中で、マイクロファイナンスでさえ維持するのに必要な利益を上げている団体は半分もないわけです。NGOがやっているものに関しては、ほとんどうまくいっていません。それは、先ほどの3つの逆選択やモラルハザードの問題が解決できていないからですね。基本的には、先ほどの問題が解決できない限りは、継続的に続けていくのはなかなか難しいのではないかと思います。チャリティーのような気持ちだけで、続かないということですね。

森：

その点に関しては、私も坂野先生とまったく同じです。

ウォーレン・バフェットの投資原則というものがあまして、ITの企業が出てきても、決してどんな事業をしているか企業がわからなければ、彼は投資しないのです。なぜかと言いますと、自分のよく知らないもの、分かっていないものには、どんな将来性があるのか判断できないからというのです。やはり、世の中にはいろんなものがでてきても、簡単に新しい商品に、みんなが投資していくわけではないと私は、同じと感じております。

山岡：

アメリカでは早い時期から経済教育をしておりますが、私もアメリカの大学の先生に、幼稚園児に、どのように経済の基礎概念をおしえるのか、と聞いたことがあります。すると、「新聞の折り込み広告を持ってこさせればいいのですよ」ということでした。新聞のチラシの中には、おもちゃの広告があり、決められたお金の中で、何が1番買いたいのか、また何が2番目を聞いて、2番目に書いたものがオポチュニティーコスト（機会費用）だと教えるのだと言うのです。このように、アメリカでは、幼稚園児とは言いませんが、早い時期から経済教育やパーソナルファイナンス教育を実施しなければいけないという土壌があるように思われます。

坂野：

アメリカでは幼稚園からオポチュニティー

コストを教えているということなのですかね？
 僕の知っているアメリカ人の経済学の教授は、
 ちょうど今くらいになると自転車に乗りたがる
 のです。奥さんが自転車をプレゼントしてくれ
 て「うれしそうですね」と言うと、運転しなく
 ていいと、そこには自己権利コストがなく全部
 管理されているということでした。

フロア：

今のご質問の関連で少しお話します。日本
 の場合において、教育が大学からでは遅すぎ
 るというのは、残念ながら文科省が小・中・高
 校それぞれの学習指導要領を作ったので、そこ
 からなかなか前に進めないからです。こういっ
 たパーソナルファイナンスのような金融リテラ
 シーの教育をしたくても、学習指導要領という
 ものに沿ったものでないといけないということが
 一つです。

それと、もう一つは、極めて授業時間が厳
 しく定められているということです。特に土曜
 日を休みにしてしまいましたから、余計に厳し
 いということですね。また、国際的なテストで
 日本の成績があまり良くなかったということで
 文科省が慌てまして、「ゆとり教育」は逆転し
 ましたから、余計に授業時間がタイトになって
 います。これまで、マネジメントの授業をやる
 なら総合科に戻してやるかという話にもなりま
 したが、ほとんど時間が取れないのです。こう
 いった制約のある中で、金融教育や経済教育を
 進めていくには、その壁を突破しなければい
 けません。そういう意味で、先ほどの山岡先生
 のご報告に対する福井大学の竹本さんの講演等
 の中にいろいろありましたが、その壁をぶち破
 るというところまでやっていただきたいと思
 いはありますね。ですから、文科省が主催して、
 毎年学力テストというものをやっていますよ
 ね。各都道府県や市がそれを発表して、その平
 均値がどうか言っているわけです。その中に
 この金融教育のテストといったものが入るよう
 に、そういった政策のところまで踏み込むとい
 うことが非常に大事かと思います。先ほどから
 いろいろお話がありましたが、アメリカのよう

にそれぞれの州やカ운ティー（郡）で勝手に
 やるというわけにはいかない、非常に地方集権
 的な中でやっております。大きな力でその壁
 を破っていく必要があると思いますね。

フロア：

一応、学習指導要領に関しまして、金融につ
 いてはいろいろ配慮があるようです。

山岡：

学習指導要領に基づき、素晴らしい教科書
 が出来上がっても、教えるのは先生方ですの
 で、先生方の力量が重要となってきます。そこ
 で、先に述べましたように、先生方の属性を初
 めとして、授業に関して困っていることや教え
 る喜びといった点について、アンケート調査を
 した訳です。その結果は、順次公表されており
 ますが、パーソナルファイナンス教育に関して
 は、本学会が中心となり、その普及に努めるこ
 とを、心より望んでおります。

藤原：

すみません。それでは、申し訳ないのですが
 最後にさせていただきます。

フロア：

佐伯と申します。私は「消費者市民社会」と
 いう、もう少し大きな概念からお話しさせてい
 ただきます。昔、消費者保護法というものが
 ありましたが、今は消費者基本法ということ
 で「保護」という言葉が抜けました。この言葉
 がなくなった所以は何かといいまして、考え方
 として消費者市民社会ということで、「保護さ
 れた」というものではなく消費者自身が独立し
 て、自ら判断していくという社会を作っていき
 ましょうということで、大きく方向感がグロー
 バルの時代が変わっているからです。そうす
 ると、企業側の立場から言うと ISO26000 であ
 るとか、今年の 8 月 22 日に「消費者教育推進
 法（消費者教育の推進に関する法律）」が通り
 まして、これがおそらく 6 か月以内の来年 3 月
 くらいには施行されるということになるでしょ
 う。その中には何が書かれているかと言いま
 すと、いわゆる学校という教育機関については、
 「ちゃんと消費者教育をきなさい」とあります。

その「しなさい」という内容については、きちんと細分化されております。そして、企業に関して何が求められているかという、教育機関がやることに対しては助けなさい、企業として努力しなさいというようなことです。そこでCSR（Corporate Social Responsibility）と消費者教育推進法の2つを合わせると、企業としては積極的に教育を手伝っていこうという考え方が揃いつつあると思うのです。ただ、大学側はまだなかなか受け入れられないというところがあるようです。と言うのは、皆さんご存知のとおり、企業が大学で授業をやるというのは寄付講座という形で行うことが多いです。しかし、企業の立場から見ればCSRとして行う、お金が発生する話ではないと考えます。せっかく啓発活動、CSRとしてやろうとしているのに、大学側はビジネスとしての捉え方で考えており、寄付講座だから「お金ちょうだいね」という話になります。そういったところで、なかなか企業と大学はマッチングしないのです。

そこで、私の所属する団体の方で「消費者教育研究会」というものを立ち上げました。流通や旅行会社、メーカーに金融関係といったいろんな企業が、それぞれの専門分野について消費者教育をしていこうと立ち上げたものです。今、いろんな大学に声を掛けましたが、話に乗ってくるところというのは、大変興味を持っていた一部の大学の先生や、私の担当の指導教官である埼玉大学の経済学部先生です。企業の人間が出張して講義をするというのが寄付です。お金ではないが、人が直接来て講座をやってくれること自体が寄付なので、それを受け入れてくださいということでスタートしたのです。その中で何をやっているかと言うと、企業のCSRとしての消費者教育なのです。さらに付け加えるなら、学生さんたちにとって大きなメリットとなるのは、早い段階からいろんな業界について、その業界の内容、問題点とか社会に対してどんなことをやっているのかという細かい話を、直接担当者から聞けることです。例えば、1回生や2回生には、この大学で3回生

4回生になったときにどんな勉強をしたいかという考えも芽生えるでしょうし、どういった業界に進みたいのか、どういった仕事に就きたいのかといったことも分かってくる可能性も出てくるわけです。その辺について大学の先生に訴えているのですが、なかなか受け入れられません。その大学側の古い体質も変えていかなければいけないのかなと思います、問題提起として申し上げておきます。

藤原：

いろいろなご意見やご質問で、非常に盛り上がっているところを大変申し訳ありませんが、時間の関係もございますので、ここで終了したいと思います。尽きないご質問は懇親会でそれぞれの先生方をお願いいたします。

今後、どのような形で小・中・高・大学の教育が変わっていくのか。さらには、大人になってしまった利用者についても、何らかの形で金融リテラシーの再教育が必要なのかもしれません。坂野先生もおっしゃられたように、いわゆるゲームなどを通した再教育も可能かもしれません。ぜひ業界の方々もそういった面でご協力いただければという感慨を持ちました。では、ここで終わらせていただきたいと思います。

以上