

活きた経済情報を
授業に

レインボー ニュース

Rainbow News

2019

Vol.

40



けいざいの時間

経済学者

伊藤元重さん

「経済学」は社会の仕組みを知る文法

実践！経済授業

地元産「杉」で商品開発・販売に挑戦
関ヶ原町立今須中学校

特別企画

渋沢栄一と証券市場

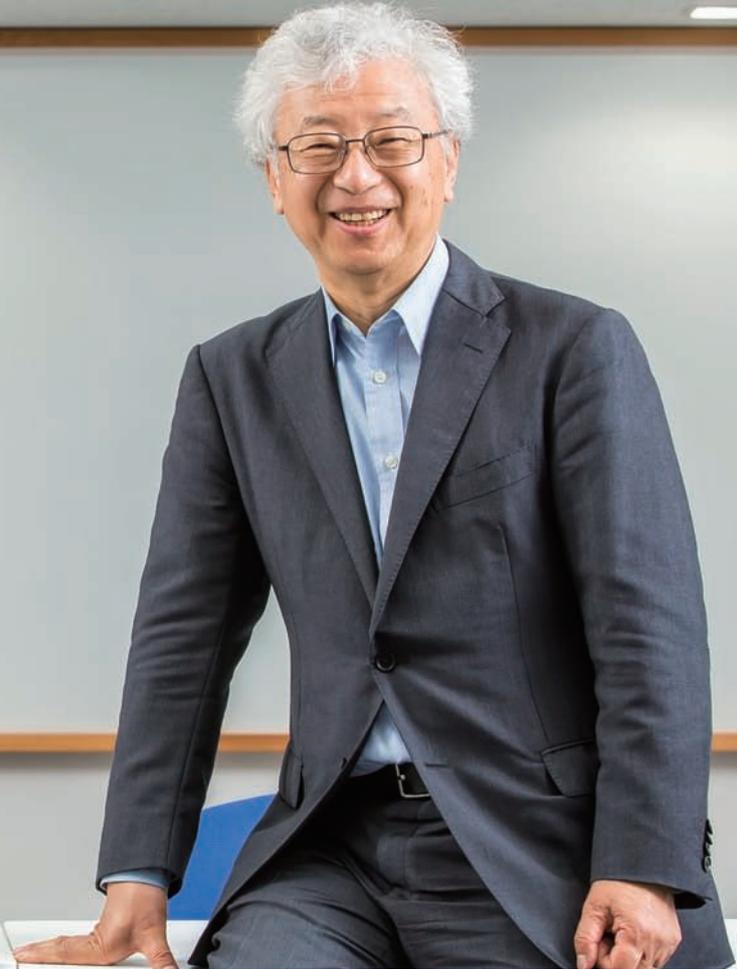
OCOSO!「起業教育」応援

ティー・エスグループ
斎藤俊男さん

証券知識普及プロジェクト



15分間の時間



本日の先生

経済学者
伊藤元重さん

経済学の理論的な観点と数多くの現場取材した経験から、“ウォーキング・エコノミスト”として経済をわかりやすく伝えている経済学者の伊藤元重さん。日々の生活の中で、経済学的な発想を身につける方法などを伺いました。

伊藤さんが「経済学」と出会ったのはいつごろですか？
伊藤 実は、大学進学で東京に出てくるまで「経済学」を意識したことはありませんでした。今はインターネットやテレビのおかげで地方と東京の情報格差を感じませんが、当時の地方はいい意味で非常にのんびりしていました。ある意味で社会から隔離されたようなのかなかなか中高生時代だったので、特に意識する機会がなかったんです。
では、経済学部に進まれたきっかけは何だったのでしょうか？

その1
社会の仕組みを理解するため
経済の知識は必要不可欠



伊藤 父は造船関係のエンジニアで、典型的な理系人間でした。その影響もありましたし、私自身も数学が嫌いではなかったのですが、高校で理系クラスを選択したんです。ところが、いわゆる

「理系」という分野は自分の思い描いていた世界と違うことに気づきました。そんな中で、理系ではないけれど、理数的な事柄が機能している経済学という学問に興味を持ったんです。

中高校生時代の伊藤さんがそうであったように、今の子どもたちにとっても経済、社会は漠然としたもので、意識することは少ないと思います。

伊藤 昔は健康で体力があって、読み書きそろばんさえできたら、他のことは社会に出てから身につければいいという世の中でしたが、今は違います。

AI（人工知能）が台頭するこれからの時代は、人間の持つ「社会性」という性質がとても重要で、総合的な視点から物事を判断する力が不可欠になってきます。そのためには、普段からリーガルマインドやグローバルマインド、政治、経済に関心を持つことが必要。社会の仕組みや組織の中で、個人がどれだ

け知識を蓄え、物事を把握する力を持っているかが極めて重要なのです。

社会に出ると、仕組みや物事をただ受け入れるのではなく、批判的に見る目も大事です。そのためにも、若いうちから抽象的な事柄を理解したり、考えたりするトレーニングをしておくことが重要です。

抽象的な事柄を理解するのに、何かよい方法はありますか？

伊藤 経済でいえば、大学の授業で、私はできるだけ具体的に学生たちにとって身近な問いかけから始めることにしています。たとえば、「コンビニはなぜ夕方に弁当を安売りするのか」「ポイントカードにはどういう意味があるのか」といったことです。

彼らの生活の中にある事柄をテーマにすることで、発想を膨らませていく、そんなふうにより日常生活からいろいろな疑問や思考の種を見出せるのが、経済学のいいところですね。法律や政治に比べると、抽象的な思考の訓練につながる事例がたくさんあるので、中学生や高校生にもできます。この訓練は早く始めるに越したことはありませんから、ぜひ挑戦してみてください

すね。
ちなみに、伊藤さんご自身は、どうやって訓練されたのでしょうか？

伊藤 私の場合は音楽を通して身につけていったように思います。中学・高校はブラスバンド、大学ではオーケストラに入って音楽に没頭していました。

仲間と合奏したり、会話をしたり、休みにみんなで出かけた。さらには、有名なオーケストラのレコードを聴いたり、楽器屋の店員さんと長々話したりと、学校のつながりを越えて音

楽の世界にハマっていったんです。そうこうしているうちに知識も増えていく。それが音楽という抽象的な世界を考え、理解していく訓練になったように思います。

いろいろな知識を増やしていくことが、大切ということでしょうか？

伊藤 もちろん、与えられたものをしっかり学び、吸収することも大事ですが、やはりそこに主体性があることが大切です。自身の経験でも、教科書に書いてあることを覚えるだけでな

く、関係する本を探して読んだり、話を聞いたりしたことが刺激になって、その延長線上で得るものが多く、それが思考の訓練になったと思います。どんな些細なことでもいい、スポーツでも絵でも学問でも、自分が興味を持っていてことを深めていくことがよいのではないのでしょうか。

これは大人にもいえませんが、今の子どもたちは学校で忙しいまま、社会に接する機会を積極的に増やしていくことがポイントだと思っています。

ところで、経済を理解するには「鳥の目」「虫の目」「魚の目」という3つの目を磨くことが必要だと聞きますが、この意味を教えてください。

伊藤 先ほどのコンビニを例に考えてみましょう。たとえば、食品は夕方から割引が始まります。そこから食品ロスの問題にたどり着くのはそう難しくありません。世界の食糧問題や、その中で日本はどのような状況にあるのかを考えることもできる。これが物事をマクロな視点から俯瞰する「鳥の目」です。逆にミクロな視点から見

「経済」って身近なところたくさんあるんだね！



その2 抽象的な事柄を理解する トレーニングが必要

1つの事例から
膨らませていくと、
わかりやすいね!



その3 「3つの目」を磨こう 経済を知るために必要な

「虫の目」は、コンビニで食品ロスをなくすためにお店で何が
できるか、夕方の割引以外にで
きることは何かなど、当事者に
なって考えてみようというもの。
現場で何が起きているのかを把
握するということです。

そして、経済の潮目を読む「魚
の目」。これがいちばん難しい
のですが、ポイントは、コンビニ
の店内や業界を「最近何か変
わったことはないか?」という
視点で見る。その変化に焦
点を当てて考えていくという方

法です。コンビニの場合、たと
えば働き方改革という角度でも
捉えることができますよね。そ
んなふうな世の中の流れと突き
合わせて考えてみるといいと思
います。

最後にありますが、やはり「経済学」とは何ですか?

伊藤 経済学はとにかく問口が
広いんです。たとえば、数式は
まったくダメだけど、歴史が好
きだという人には経済史。論理
的な思考が好きだけど、数学者
になりたいわけではないという

日常生活に活かせる 経済学のメソッド

「経済学の基本的な考え方を知っていると、日常生活の充実につながる」と教えてくれた伊藤さん。著書『東大名物教授がゼミで教えている人生で大切なこと』（東洋経済新報社）には、読書法や時間の管理方法、発想力の鍛え方など、今日から始められるさまざまなメソッドが詰まっています。

たとえば、買い物や投資といった日常的な経済行動を、心理学の面から分析する行動経済学。その身近な例としてダイエットを取り上げ、「そもそも家にケーキを置かない」「1万歩歩くまでは家に帰らない」など、これだけは守るという大原則——経済学でいう



ところの「コミットメント」——を実行することが効果的といった具体的な手法を紹介しています。行動経済学は仕事の効率化にも大いに役立つとか。授業の準備や校内業務などに日々忙殺されている先生たちにも、ぜひおすすめしたい一冊です。



また、経済学の基本を知りたい、おさらいしたい人には、『はじめての経済学（上）（下）』（日本経済新聞出版社）もおすすめ。数式は一切使わず、具体的な事例を挙げながら解説。“活きた経済学”のエッセンスを学ぶことができます。

人にはゲーム理論や理論経済学。コンピュータを使うのが好きで、ビッグデータや統計を駆使したいという人には、計量経済学。途上国の貧困に興味があつて、現場で手助けをしたいという人には、実験を通じて社会や経済の仕組みを研究する実験経済学という分野もあります。

これだけ問口の広い学問は他にはありません。いわば、経済学は社会の仕組みを知るための1つの文法のようなものだといえますね。

また、学問としてではなくても、若い人に経済を知ってほしいと思うのは、生きていくうえで必要だからです。社会に出ると、世の中の仕組みや流れを見通す力が必要になります。

もう30年以上も前の話ですが、私が研究生生活を送っていた当時のアメリカのハーバード大学では、全学部を通して教養学科で経済学がもっとも人気のある授業でした。理由は、経済を知らない世の中がわからないからです。残念ながら、日本では経済学はそこまでの市民権を得ていませんが、世の中を把握するために経済の素養を身につけておくことは大切だと思います。

伊藤元重（いとう・もとしげ）

1951年静岡県生まれ。東京大学経済学部卒業後、米ロチェスター大学大学院経済学部博士課程修了、経済学博士号（Ph.D.）取得。専門は国際経済学。東京大学名誉教授、学習院大学国際社会科学部教授。政府税制調査会委員、復興推進委員会委員長などを歴任。「ワールドビジネスサテライト」（テレビ東京）コメンテーターとしても活躍。著書に『入門経済学』（日本評論社）、『東大名物教授がゼミで教えている人生で大切なこと』（東洋経済新報社）、『経済を見る3つの目』（日本経済新聞出版社）などがある。



中学生がプロデュース!? 起業を体験

地元特産の「杉」を使い 商品の開発・販売に挑戦



関ヶ原町立今須中学校
社会科

藤井
健太郎先生



3グループに分かれて2種ずつ、
6種の商品を開発

2018年度はブックスタンド、マグネットフック、メガネスタンド、パズル、アオギリ・ストラップ、サイコロ・ストラップの6種を制作。デザインはすべて生徒たちが行いました。「アオギリ」は今須中のシンボルの木。ブックスタンドのデザインにも活かされています。また、デザインして終わりではなく、メガネスタンドのフックの接着や商品の袋詰めなど、制作に関しても生徒たちが積極的に関わりました。

地元の誇り、銘木「今須杉」を 地域団体の協力で授業に活かす

緻密な木目が美しい地元の特産品「今須杉」を使った商品企画、販売する。そんなリアルな起業教育の授業に、岐阜県の関ヶ原町立今須中学校の3年生が挑みました。

指導にあたったのは、藤井健太郎先生。赴任した当時、教室札やカレンダーなど校内の至るところに今須杉が使われていることに驚いたそうです。生徒たちに「今須のいいところは？」

と聞くと、返事は必ずといっていいほど「今須杉」。「それほど誇りを持っている今須杉をぜひ授業に活かしたい」という思いからこの授業が始まりました。

当初、教室の中だけで行われていた授業が大きく変化したのは、3年目のこと。輸入材に押され衰退傾向にある林業を活性化しようと、地元の製材・建築関係有志が「i m a s u」プロジェクトチームを結成し、それ

を知った藤井先生が「今須杉を使って一緒に商品開発を行いたい」と協力をもちかけたのです。プロジェクトチーム側も「多くの人に今須杉を知ってもらいたい、小物を作りたいと考えていた。自分たちが思いつかない子どもたちのアイデアを取り入れたい」と、互いの思いが合致。協力し合うことが決まりました。

2017年度はコースターを制作、販売。翌年はさらに商品の種類を増やし、ブックスタンドやマグネットフック(※)など6種類の商品を制作しました。

「生徒たちはインターネットや雑誌などを調べて意見を出し合いながら、デザインを練っていきました」(藤井先生)

商品としてのクオリティを担保するため、制作は「i m a s u」プロジェクトチームに委託。企画・制作にあたっては、自分たちのイメージ通りにいかないこともありました。試行錯誤しながら、時に生徒自らプロジェクトチームの人と連絡を取り、完成させていきました。

おじゃまします!



価格は生徒自身が決定 経済活動の難しさを体感する

出来上がった商品は、町内のレストランと喫茶店、地元の恒例イベント「関ヶ原の春びらき」で販売することになりました。問題は価格決めです。

「価格を決めるには、材料費や制作委託料などを考えなくてはなりません。一方で、高すぎると売れない、安すぎると採算が

合わなくなるといった面や、需要と供給のバランスも考えて生産数量を決める必要があります。何個作ると利潤はいくらになるか。生徒たちは実体験を通して経済を学べたと思います」（藤井先生）

生徒たちは、インターネットなどで同じような商品がいくら

で売られているか、市場調査を行い、価格と生産数量を決めていきました。

ラッピングや値札作り、チラシ作り、陳列も生徒の手によるもの。イベントでは接客も経験しました。企画から販売まで、それぞれが得意な分野で力を発揮し「自分も社会の一員として役立つ」と実感

できたことも大きな収穫だったようです。

2018年度の商品一覧

単位：円

| グループ | 商品 | 材料費 技術料 | 販売価格 ()内は単価の利潤 | 数量 | 売上 ()内は生産した分の利潤 |
|------|------------|------------|--------------------|----|---------------------|
| 1 | ブックスタンド | 1,500 | 2,000 (500) | 8個 | 16,000 (4,000) |
| | マグネットフック | 400 | 600 (200) | 5個 | 3,000 (1,000) |
| 2 | メガネスタンド | 3,000 | 5,000 (2,000) | 2個 | 10,000 (4,000) |
| | パズル | 2,500 | 5,500 (3,000) | 1個 | 5,500 (3,000) |
| 3 | アオギリ・ストラップ | 300 | 550 (250) | 5個 | 2,750 (1,250) |
| | サイコロ・ストラップ | 400 | 600 (200) | 5個 | 3,000 (1,000) |
| 計 | | | | | 40,250 (14,250) |

模擬的に株式会社を設立、価格や数量を生徒自身が決定

仮想の株式会社を作るところからスタート。資本金は3万円（実際には学校予算から支出）、株主は藤井先生という設定にしました。また、2018年度の利潤14,250円は、修学旅行先の広島市に寄付することに。本来は株主に配当金として還元するところですが、その部分は藤井先生が補足的に説明しました。



地域社会と関わることで 大きな世界に出るステップに

実体験を通して学んだことは、学習指導要領で求められている「深い学び」につながる。藤井先生は語ります。それは生徒の感想にも表れていました。

「商品を考案するときに何を買い手に伝え、どう活用してもらったか、その柱を考えるのが大変だった」利潤を出すにはお金の



配分を思った以上に考えなくてはいけなさと痛感した」など、

それぞれが手応えをつかんだようです。また「買い物に行くと、商品がどのようにお店に届いているのかまで考えるようになった」と、普段の生活での意識も変わったようでした。

「教科書の授業だけでは、ワク



チラシ作りや接客も…… それぞれが得意分野で力を発揮

商品開発だけでなく、チラシを作成してPRしたり、販売接客を行ったりと、さまざまな工程があることで、美術や数学など、他の教科で学んだことを活かす機会が生まれたり、生徒が自分の得意な力を発揮したりすることができます。生徒自身が「自分はこういう仕事に向いているな」など、自分の適性や得意分野を考える手助けになったようです。



ワク、ドキドキすることはあまりありません。実社会で体験するようなことができてよかったと思います。今の子どもたちはスマホを通していきなり外の世界とつながってしまい、身近なところから徐々に社会との関わりを広げていくというプロセスを踏まないことが多いと感じます。中学生のうちから社会と関わる手助けを丁寧にしてあげることが大切だと思います」（藤井先生）

授業の主なスケジュール

| | 活動内容 | 活動内容 |
|-------------------|---|---|
| 7 5 9 月 | ● オリエンテーション ・活動の見通しを立てる・企業名を決める | ● 販売に向けた取り組み① ～流通について知る～ ・流通の仕組みについて学ぶ ・商業の役割について考える |
| | ● 株式会社の仕組みを知る ・身近な企業(株式会社)を見学する ・新聞から株式市況の動きを調べる | ● 販売に向けた取り組み② ～価格について知る～ (1)市場経済の仕組みについて学ぶ(需要と供給) (2)価格の内訳について考える(材料費、技術費、流通費など) (3)販売する価格と生産量を定める |
| 9 5 12 月 | ● 商品化に向けた取り組み① ・商品化のアイデアを書き出す ・グループごとに、アイデアを3～4点まで絞り込む | ● 販売に向けた取り組み③ ～出荷の準備をする～ ・袋詰めをする ・商品の説明書や値札、チラシを作る |
| | ● 商品化に向けた取り組み② ・商品について具体的に調べる(形状、大きさなど) ・デザイン画を描く | ● 販売に向けた取り組み④ ～商品を陳列する～ ・販売を委託する事業所へ依頼する ・商品の陳列を行う |
| | ● 商品化に向けた取り組み③ ・学級内でプレゼンテーションし、互いのグループの商品について意見を述べ合う | ● イベントで販売する ・イベント会場にブースを出し、店頭で販売する(接客、会計など) |
| | ● 商品化に向けた取り組み④ ・生産者(委託者)にプレゼンテーションし、依頼する | |
| | ● 商品化に向けた取り組み⑤ ・試作品をもとに、再度検討する ・商品化するモノを決定する | |
| | ● 商品化に向けた取り組み⑥ ・商品の仕上げを行う(木材の接着、シールの貼り付け、表面の磨きなど) | 3 月 |

教科書と連動させることで理解を深める

授業は7月にスタートし、翌年3月に行われるイベントでの販売を目指します。一方で、教科書の「株式会社の仕組みを知る」「価格について知る」などと連動させて進めることで、生徒の知識・理解も深めていきます。生徒たちは授業時間だけでなく、自主的に学級活動や放課後の時間を使って積極的に授業に取り組んだそうです。評価にあたっては、テストだけでなく、そういった関心・意欲の部分も大切にしています。

ここがポイント!

今回の授業で使用した資料やワークシートは、金融経済ナビ (<http://kinyu-navi.jp/textbook/contents4/index.html>) からダウンロードできます。



専門家が見た 今須中学校の 取り組み

追手門学院大学
心理学部
教授

三川俊樹氏



今須中学校の3年生が取り組んだ授業は、「実体験を通して経済を学ぶ」という社会科の授業であると同時に、これからの社会を「生きる力」を身につけるキャリア教育の実践として、大きな成果を上げています。

今須杉という地域の誇りを大切にしながら、消費者ではない生産者意識を持ち、さまざまな情報を収集し、売れる商品のデザインを検討したこと、それぞれの得意な分野で作業を分担し、多くの人々と関わりながら地域や社会に貢献できるという自己有用感が得られたことなど、情報探索・収集、課題解決、自己理解、人間関係・社会形成の力が見事に育まれています。

また、生徒同士の対話、生徒と教師との対話、世代を超えた地域の人々との対話、生徒の発達や成長を支援する人々との対話が促されていることは見逃せません。「対話による深い学び」の実践として高く評価される事例です。

この授業の重要なポイントとして、藤井先生は次の5つを挙げています。①地域のアイデンティティを大切にすること。②活動に社会的な意義があること。③互恵的な関係を築くこと。④生徒のアイデアは必ず具現化すること。⑤教師も楽しみながら取り組むこと。

「地域の大切な産業、特産物を取り上げること、活動自体に社会的な意義があるかどうかは、藤井先生は次の5つを挙げています。①地域のアイデンティティを大切にすること。②活動に社会的な意義があること。③互恵的な関係を築くこと。④生徒のアイデアは必ず具現化すること。⑤教師も楽しみながら取り組むこと。」

社会的な意義があるかどうかは、教育の面でも世界のトレンドを考へても非常に重要なことです。今須杉の授業は地域貢献という意義があります。また、利潤は今須中が毎年修学旅行で訪れる広島市に寄付して、原爆ドームの維持管理に役立ててもらおうということも生徒たちの励みになっていました(藤井先生) 制作委託料などの活動資金3

利潤は広島市に全額寄付 社会に貢献することが励みに

万円は学校の予算から捻出していますが、そうした学校の協力を得るためにも、地域貢献と社会的意義は重要なキーワード。また、外部の人たちに協力を仰ぐだけでなく、「授業が外部の人たちの役にも立つような仕組みにすることも重要」と藤井先生はいいいます。

「生徒の発想は突拍子のないこともありますが、最初から否定するのではなく遊び心も大切にしたい。一番大事なのは、教師も生徒と一緒に楽しむ余裕だと思います(藤井先生)」

勉強になりました!



新1万円札の顔

渋沢栄一と証券市場

2024年に刷新される予定の新1万円札に「日本の資本主義の父」と呼ばれる渋沢栄一の肖像が採用されることになりました。渋沢とはどのような人物なのでしょう。今回は特に証券市場との関わりから、その生涯を振り返ってみましょう。



渋沢史料館所蔵

パリ万博視察に随行し、民間の社会資本整備に衝撃を受ける

渋沢栄一は1840（天保11）年、現在の埼玉県深谷市に生まれました。91歳で死去するまで、第一国立銀行（現・みずほ銀行）、帝国ホテル、王子製紙（現・王子ホールディングス）、東京ガスなど約500もの株式会社の上

ち上げ・育成に関わり、約600の教育機関や社会公共事業の支援、民間外交に尽力しました。

渋沢の生家は農民とはいえ、染め物に使う藍玉を製造、販売する裕福な家。渋沢は13歳ごろから販売代金を回収するなど家業を手伝い、経済感覚を培ったようです。一方で、漢詩、論語などもよく学びました。尊王攘夷思想に傾倒した時期もありましたが、のちの15代将軍・一橋慶喜に仕えます。27歳のとき、慶喜の実弟・昭武に随行

してパリで開催された万国博覧会を見学。欧米では運河開削などの大事業を、国ではなく民間の株式会社が

行っていることに驚き、資本主義経済の底力を感じて帰国します。

帰国後の渋沢は、現在の静岡県で働いた後、明治政府に招かれ民部省に入省し、自らの建言で発足した改正掛（さかかけ）という部局で、政府のシンクタンク、実務担当者として制度づくりや調査を実施。また、大蔵省紙幣寮（のちの印刷局）のトップに就任し、日本で初めて西洋式の印刷技術を用いた紙幣の発行に携わりました。

ところが、国家予算の編成をめぐる考え方の違いから、1873（明治6）年に井上馨とともに大蔵省を退官。政府と民間を取り持つ貴重な人材として、日本初の銀行となる第一国立銀行の総監役（のちに頭取）に就任。銀行を基盤に株式会社による

終の棲家の跡地に立つ史料館
渋沢の思いを体感してほしい

東京・北区の旧渋沢邸跡にある渋沢史料館。同館では渋沢栄一の実績や思想について紹介しているほか、現存する一部の建物（国指定重要文化財）も公開しています。「実績の幅が広すぎるせいか、渋沢は『学校で教えるににくい』とよく言われます」と話すのは、講演や出前授業などで教育関係者と接することの多い井上潤館長。「渋沢は単なる実業家ではなく、近代日本社会の創造者。当館を見学いただければ、米国との人形交流や、エジソンと交流があったことなど、子どもたちにもわかりやすいエピソードが見つかると思います。そして彼の『道徳経済合一説』は、今も心に届く言葉だと知っていたただけは嬉しいですね」



渋沢栄一と証券取引所の年表

| 年 | 出来事 |
|--------------|--------------------------------------|
| 天保11年 (1840) | 渋沢栄一誕生 |
| 慶応3年 (1867) | 渋沢、渡仏。大政奉還。江戸幕府終焉 |
| 明治元年 (1868) | 大阪府設置 |
| 明治2年 (1869) | 版籍奉還。明治政府が堂島米会所を開鎖。渋沢、民部省に出仕 |
| 明治6年 (1873) | 秩禄公債の発行開始。渋沢、大蔵省を退官し、第一国立銀行を創設 |
| 明治7年 (1874) | 株式取引条例の制定 |
| 明治9年 (1876) | 金禄公債の発行開始 |
| 明治11年 (1878) | 渋沢らの奔走により、東京株式取引所（東株）、大阪株式取引所（大株）が創業 |
| 明治16年 (1883) | 東株、売買繁盛で建物が手狭となり同町内で移転 |
| 明治19年 (1886) | 企業勃興期。鉄道、紡績を中心に会社設立が相次ぎ、東株の上場会社数も増加 |
| 明治27年 (1894) | 日清戦争開戦（明治28年終戦） |
| 明治31年 (1898) | 東株、さらなる規模拡張のため現在の場所に移転 |
| 明治37年 (1904) | 日露戦争開戦（明治38年終戦） |
| 大正3年 (1914) | 第一次世界大戦勃発（大正7年終戦） |
| 大正12年 (1923) | 関東大震災発生。東株の建物は倒壊 |
| 昭和3年 (1928) | 旧東京株式取引所市場館が竣工（昭和59年まで使用） |
| 昭和6年 (1931) | 渋沢栄一死去 |

江戸期

明治期

大正・昭和期

企業の創設・育成に力を入れました。
日本を強く豊かにするため
証券市場の設立を目指す

そのころ、俸禄（給与）支給打ち切りに伴って士族に退職金として発行された公債が生活資金を得るため売却されるようになり、自然と「公債市場」が生まれていました。しかし、金融知識に乏しい士族が売り値をどう決めて良いかわからず安く売ってしまうこともあり、公正に価格を決める証券市場の創設が急務との声が高まってきました。渋沢は三井組を誘い、株式や公債を安心して売買できる証券市場の整備を目指します。ところが、政府内には投機的だと見



1878（明治11）年に設立された東京株式取引所。日本最初の株式会社として、第一国立銀行が上場した。



東京株式取引所設立から5年後、43歳の渋沢。

る反対派もいて設立条件が厳しくなり、実現には至りませんでした。

渋沢は、設立条件を緩和して早期に証券市場を開設するため、公債売買に精通し、周囲から尊敬されていた今村清之助や田中平八を新たに仲間に入れ、経済界の多くの賛同を取り付けました。こうして1878（明治11）年、東京株式取引所が設立されました。これによって、日本でも欧米のように重要な社会インフラを整備する株式会社を設立することが可能となり、電力、ガス、鉄道、製紙、銀行といった重要産業が民間から生まれるようになったのです。

渋沢の信念は「道徳経済合一説」。道徳に基づいた経済活動が社会を幸せにし、豊かにすることにつながるという考えです。この思想は多くの共感を呼び、株式会社が地域社会と共存共栄する考えの源の一つになりました。経済発展と環境保全が同時に求められる今だからこそ、渋沢の思想はあらためて注目されているのです。

『日本経済の心臓 証券市場誕生!』

江戸時代から現代まで日本の証券市場の歴史を解説。渋沢栄一、田中平八、今村清之助らの奔走や駆け引きがつつられているほか、戦後、証券市場が再開されるまでのGHQとの折衝、バブル期の取引所の1日など、豊富な図版とともに紹介している。



日本取引所グループ著（集英社）

利用案内 開館時間：渋沢史料館本館10～17時（入館は16時半まで）／**休**月曜日（祝日・振替休日の場合は開館）／入館料（個人）一般300円、小中高100円 ※リニューアル工事のため、2019年9月1日（日）～2020年3月27日（金）は休館
アクセス JR 京浜東北線王子駅南口から徒歩約5分



井上潤館長

豊富な資料と合わせて終の棲家の空気を味わえば、渋沢の足跡をより身近に感じられることでしょう。

利用案内・アクセスの詳細は、渋沢史料館の公式サイト (<https://www.shibusawa.or.jp/museum/guide/index.html>) をご覧ください。



自分の未来、
ニッポンの未来を **走こそう!**



ティー・エスグループとは? ▶▶▶ 日系ブラジル人の人材派遣を行っている「株式会社ティー・エス」、高級スーパーやデパート、レストランなどで採用されている自社開発のブランドネギ「葱王」の生産・販売を行う「株式会社ティー・エスファーム」を中心に、日系ブラジル人の子どもたちのための保育園や学校の運営、業務請負や体育館のレンタル、不動産業、ブラジル・タイとの貿易など、事業範囲は多岐に渡っている。グループ全体の従業員数は200人超。2018年に「ティー・エス財団」を設立し、返済不要の奨学金を創設した。



ティー・エスグループ会長
斎藤俊男さん

出稼ぎブームに乗って来日し、日系ブラジル人のための人材派遣会社を設立した斎藤俊男さん。紆余曲折を経て、農業ビジネスへの参入、保育園や学校の設立など、必要に応じて事業範囲を広げてきた。昨年度は日系人の子どもたちのための奨学金制度も創設。斎藤さんを動かす原動力とビジネスの実際を聞いた。

斎藤俊男（さいとう・としお） 1967年、ブラジル・パラナ州で日系二世として生まれる。大学卒業後に体育教師となったが、出稼ぎブームに乗って1990年に22歳で来日。2度目の来日後、1995年人材派遣会社を創業。リーマンショックを機に経営の安定化を目指し、農業に参入。日系ブラジル人の教育にも力を入れ、保育園やブラジル人学校を運営。2017年、50歳になったのを機にグループの中核企業「株式会社ティー・エス」の社長を退いて会長に就任。日系ブラジル人の教育に力を注ぐ。

自らのルーツ「日本」で起業し、「人材」と「農業」を軸に事業を拡大。ブラジルと日本をつなぐ架け橋に

埼玉県上里町に本社を置くティー・エスグループ。グループ全体で200人を超える社員の多くを、日系ブラジル人が占める。創業者で会長の斎藤俊男さんも、日系ブラジル人二世。22歳のとき出稼ぎ労働者として来日し、27歳で日系ブラジル人を工場などに派遣する人材派遣会社「ティー・エス」を起業した。

「当時はどこも人手が足りなくて、高い賃金で人を集めようとしていました。でも、幼い子どもを持つ日系人は、時給が50円安くて安心して働ける環境を求めているんです」

そんな事情を熟知していた斎藤さんは、立ち上げから間もなく、社内に保育室を開設。保育室つき派遣会社の評判は日系人社会にまたたく間に広がり、みるみる人が集まった。登録していた派遣社員は多いときで430人に上った。

深刻な経営危機に陥り 農業ビジネスに参入

順風満帆だった同社は、2008年のリーマンショックで危機的状況に陥る。現場の仕事は次から次へと切られ、派遣社員は一気に80人にまで減少。業績は急激に悪化し、創業以来初めて税金を払えない事態にまで追い詰められた。

ある日、税金の相談のために役所に向かっていた斎藤さんは、雑草だらけの土地が多いことに気づいた。税務課で用事を済ませた後、農地関連の部署に行き、なぜこんなに土地が余っているのか聞いた。

「将来が見通せず跡を継ぐ人がいないからということでした。もったいないですよ。私は畑を借りて趣味で家庭菜園をしていたので、その放置された土地を使って農業に挑戦してみようと思ったんです」

農業のいいところは、作物を出荷してすぐ現金化できることだ。

効率的な機械化にこだわり 高品質と納期短縮を実現

「いろいろな野菜を作ってみましたが、ビジネスとして採算をとることが厳しいものばかり。試行錯誤の末に選んだのがネギでした」

初めは地元の農家でボランティアをしながら、ネギ栽培の教えを請うた。農家の人たちは、真剣に取り組み斎藤さんをかわいがり、土作りから何から、喜んで指導してくれたという。

事業は徐々に軌道に乗っていった。当初、人材派遣会社ティー・



東日本大震災のときに、「今恩返しをしたい」と宮城県庁に連絡。米が会社から届いたという。13時間かけて何となく現地入り。県外から届いた初の物資としてテレビなどで大々的に取り上げられた。

エスの農業部門という位置づけだったが、2012年に分社して「ティー・エスファーム」を設立。2014年には自社ブランドネギ「ねぎ王（現・葱王）」を商標登録した。

品質の向上と合わせて力を注いだのが、ビジネスとして農業を成り立たせるための効率化だ。同社が出荷するのは1日7〜8トン。年間2500トンを超える。

「人件費を極力減らしつつ品質を高めるために、機械化できる部分は積極的に機械化しました。また、作業効率を高める機械の数とレイアウト、清潔で安全な作業環境など、品質を高めつつ出荷量を増やすにはどうしたらいいか、徹底的に研究したんです」

通常は収穫から店頭に並ぶまで6日程度かかるが、同社は1日。朝5時から専用のネギ掘り機で収穫し、午前中に製造ラインで皮むきを済ませて午後には出荷。デパートやスーパー、レストランな



日本一のネギを目指し、育苗段階から工夫を凝らす。

どに直接納品しているため、収穫翌日には消費者に届くという。

また、消費者の嗜好や動向を常にチェックするなど、品質向上の研究にも余念はない。

「鍋ものが多い冬は需要が高まり、太いネギが好まれる。夏場は焼き鳥などに使う細長いネギが好まれるので、育苗の段階から種の配分を変えるなどしています」

面倒見の良さが高じて人材派遣会社を設立

そもそも、斎藤さんはなぜ、故郷から遠く離れた地球の裏側で起業することになったのだろうか？

「日本は自分のルーツ。小さいころから柔道を習っていたし、日本文化も好きだったので、一度は来てみたかったんです」

ブラジルの高校で体育教師をしていたときに、出稼ぎがブームになり、妻と一緒に来日。1年後に帰国したもの、妻が働いていた会社の社長の求めに応じて、15人の仲間を連れて再び日本にやってきた。仲間の取りまとめ役をしていた斎藤さんは、持ち前の面倒見の良さから、ほかの日系人からも面接時の通訳や付き添いを頼まれるようになったという。

そんな斎藤さんの姿を間近で見ていた知り合いの社長から「君を頼りにしている人がこんなにいるんだから、会社にしたら？」と言われ、熟慮の末に起業を決意。当時、会社設立に必要な最低300万円の資本金を稼ぐために高給が期待できる仕事に転職し、2年で600万円貯めて起業した。

最初の2年は、夜の弁当屋のアルバイトと掛け持ちしながら耐えしのいだ。それでも、途中で投げ出そうとは思わなかった。

「やると決めたら絶対やる。負けず嫌いなんです」

そんな斎藤さんにとっての大きな転機が日系ブラジル人のための学校「ティー・エス学園」の設立だ。「子どもたちが安心して通える学校があったら」という親たちの願いを叶えるために設立した。

「人のために何かいいことをすれば、必ず自分のところに返ってくるものです。私は、来日して日本語もろくに話せないときからたくさんの人に助けてもらいました。今の自分があるのはその人たちのおかげです」

昨年度には、日系ブラジル人の子どもたちのために、返済不要の奨学金制度も創設した。奨学金の財源は、ネギの売り上げと、志に賛同する企業の支援で成り立っている。

「世の中は、和が あってすべて成り立っている。周囲への感謝や誠意を具体的な行動で示すことで、社会に恩返ししたいと思っています」

～ 斎藤さんが起業するまで～

22歳で来日してから、常に日本社会と日系ブラジル人たちの間に立ち、日系ブラジル人ならではの視点で事業を拡大してきた斎藤さん。手がけるすべての事業は、「誰かのために」そのとき必要だったものばかり。和を重視しながらも、決して諦めずに危機をチャンスに変えてきました。

1990年

ブラジルで体育教師をしていたが、出稼ぎブームに乗り初来日。派遣社員として工場などで勤務した

1995年

27歳のとき、人材派遣会社「有限会社ティー・エス」設立（2002年に株式会社化）。子連れで来日する日系ブラジル人のために保育室を開設

2008年

前年に起きたリーマンショックの煽りを受け、人材派遣業が大打撃を受ける。経営の安定化を目指して農業ビジネスに参入

2009年

ネギの栽培をスタート。収益の安定化の観点などから、ネギ作りに1本化。ブラジル人のための学校「学校法人ティー・エス学園」が認可を受ける

2018年

ティー・エス財団を設立し、大学進学を希望する日系ブラジル人の子どもたちのために返済不要の奨学金制度を創設

● OCOSO!web版では、より詳しいインタビューの内容をご覧ください。

<https://www.jpx.co.jp/tse-school/program/06.html>

JPX 起業家



※その他、起業教育に関する情報は上記ホームページでもご案内しています。

お問い合わせ：株式会社東京証券取引所 金融リテラシーサポート部 TEL:03-3666-0141 E-mail:kigyo@jpx.co.jp

お知らせ
1

日本証券業協会主催「教育関係者向けセミナー」のご案内

①先生向け金融経済セミナー

中学校・高等学校の先生方を対象に、授業の指導に役立つ経済・金融・証券に関する情報をご提供するとともに、各種教材をご紹介します。ぜひご参加ください。

| 開催地域 | 会場 | 日程 |
|------|------------|----------------------|
| 札幌 | 札幌証券取引所 | 8月5日(月) |
| 仙台 | 仙都會館 | 7月25日(木) |
| 東京※1 | ベルサール東京日本橋 | 7月30日(火)～8月1日(木)の3日間 |
| 名古屋 | ウインクあいち | 8月21日(水)、22日(木)の2日間 |
| 大阪 | 国民會館 | 8月1日(木)、2日(金)の2日間 |
| 広島 | RCC文化センター他 | 8月8日(木)、9日(金)の2日間 |
| 高松 | サンポートホール高松 | 8月6日(火) |
| 福岡 | 天神ビル | 7月29日(月) |

※1 東京で行うセミナーについては、主催：全国公民科・社会科教育研究会、協力：日本証券業協会。また、資料費（3,000円）がかかります。※2 北陸地域は11月に富山、福井で開催予定です。

②教育関係者向け金融・証券体験プログラム

証券市場に関する講義・見学・体験型教材を使った実習などを通して、金融や証券および金融経済教育に関する理解を深めていただくことを目的に開催いたします。

- 日程——2019年8月7日(水)、8日(木)の2日間
- 場所——日本証券業協会 会議室
- 募集対象——担当教科・職務を問わず広く教員ならびに教育関係の方々

◆セミナーの詳細・お申し込み方法

日本証券業協会ホームページ <http://www.jsda.or.jp/>
(トップページ「金融・証券に関する学習情報」
▶「金融教育応援コーナー」▶「教育関係者向けセミナー情報」をご覧ください)



●お問い合わせ先

日本証券業協会 金融・証券教育支援センター
TEL：03-6665-6767 受付時間：月～金(9:00～17:00)

お知らせ
2

〈先生のための「夏休み経済教室」〉開催のお知らせ

本セミナーで、授業で経済分野を教えるうえで役立つ考え方や知識を学んでみませんか。12年目を迎えた今年度も、教材研究や授業に活かせるプログラムを多数用意しております。ぜひご参加ください。

| | |
|-------------------------------|--|
| 大阪会場 場所：国民會館 | 8月5日(月)、8月6日(火) テーマ：「新学習指導要領と大学入学共通テスト(新テスト)」 |
| 東京会場 (高校対象) 場所：東京証券取引所 | 8月8日(木)、8月9日(金) テーマ：「大学入学共通テスト(新テスト)と労働」 |
| 東京会場 (中学校対象) 場所：東京証券取引所 | 8月19日(月)、8月20日(火) テーマ：「新学習指導要領に向けての授業づくり」 |

◆参加費：無料(会場までの交通費は各自でご負担ください)

◆お申し込み方法：事前に日本取引所グループのホームページよりお申し込みください。
<https://www.jpx.co.jp/learning/seminar-events/seminar/index.html>



●お問い合わせ先

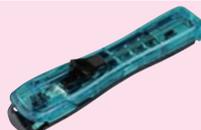
株式会社東京証券取引所 金融リテラシーサポート部 教育担当
TEL：050-3377-8988(直)
受付時間：9:00～11:15、12:30～16:30(土・日・祝祭日を除く)
メール：school@jpx.co.jp

文具王イチオシ！ 愛読者プレゼント



学校の先生にオススメの文房具を、文具王の高畑正幸さんがセレクト！今号は「とめる」をテーマにクリップ2種を選定。アンケートにお答えいただいた方の中から、抽選で各5名様にプレゼントいたします。

A **5名様**
3WAYガチャック
(オート) 600円＋税



ハンドルのないダブルクリップのような「ガチャ玉」を連続打ちできる連射式クリップです。最大55枚までとめられるパワフルなとめ力と、かさばらないガチャ玉が便利。1台で3種類の厚みに対応したガチャ玉を使うことができます。

特別企画 今須杉マグネットフックを 抽選で5名様にプレゼント

今号の「実践！経済授業」で紹介した関ヶ原町立今須中学校。同校の生徒たちが地元の特産品「今須杉」を使って開発した商品の一つ「今須杉マグネットフック」を、抽選で5名様にプレゼントします。



B **5名様**
DELP(デルプ)50枚入りミックス
(マックス) 720円＋税



書類の角に差し込んで、つまみ部分を後ろへ折り込み、とめることができる紙製のクリップ。ページをめくるときに書類がズレにくく、めくりやすいのが特徴です。紙素材なので、ネーム印や簡単なメモを書きこむことも可能。15枚までとめられます。

★ 応募者全員に次号のレインボーニュースをプレゼント。直接ご送付いたします ★

▶▶▶ レインボーニュースは「金融経済ナビ」<http://www.kinyu-navi.jp/>に掲載しております。◀◀◀

レインボーニュース 第40号

発行者：証券知識普及プロジェクト

お問い合わせ窓口：日本証券業協会 金融・証券教育支援センター TEL:03-6665-6767
東京証券取引所 金融リテラシーサポート部 TEL:050-3377-8988

企画・制作：株式会社 朝日新聞出版 カスタム出版部

※当情報誌は全国の中学校・高等学校等へ無償で進呈しております。
※本誌掲載内容の学校の授業以外での無断複写・転用を禁じます。

●証券知識普及プロジェクト

「証券知識普及プロジェクト」は、以下の証券団体などが参加し、公正・中立な立場で長期的・継続的に証券知識の普及・啓発を図ることを目的に、学校における金融経済教育に役立つ各種学習教材の提供、一般消費者向けのセミナーや講演会の開催など、多岐にわたる活動している共同事業です。

参加団体一覧／日本証券業協会 日本取引所グループ 東京証券取引所 大阪取引所 名古屋証券取引所 福岡証券取引所 札幌証券取引所 投資信託協会 名証取引参加者協会