

「民学産公」協働研究事業成果報告書

若者向けマネーリテラシー向上プログラム研究開発事業

平成26年2月28日

株式会社ラナリア

目次

1. 「民学産公」協働研究事業の概要.....	3
2. 協働研究事業の企画・実施の背景	5
3. 幹事団体について.....	7
4. 協働研究事業参加団体について	8
5. 協働研究事業の実施期間.....	9
6. 協働研究事業の詳細	10
6-1. 昨年度からの改良方針	10
6-2. ゲームボードについて.....	11
6-2-1. ゲームボードの改良案.....	12
6-3. 出来事と選択について.....	13
6-3-1. 出来事と選択の改良案.....	14
6-3-2. カードについて	14
6-4. 説明資料について	15
6-4-1. 説明資料の改良案	16
6-5. 配布資料について	16
7. 実験の結果と考察	18
7-1. 全体の構成について.....	18
7-2. ゲームボードについて.....	20
7-3. 選択肢のカードについて.....	20
7-4. 説明資料について	21
7-5. 配布資料について	22
7-6. 講師用マニュアルについて.....	23
8. 最終制作物	24
9. 実験を終えての考察	25
10. 今後の計画.....	26

1. 「民学産公」協働研究事業の概要

この研究事業は、昨年度に行った「若手社会人向け お金にまつわる基礎知識を学ぶプログラム研究開発事業」の続編に位置しています。

昨年度の協働研究の成果として、集合研修で使えるプログラムの形として開発を終えましたが、実際に開催しようとする、時間配分が難しいことや講師側の準備負担が大きいことなど、様々な課題があることが分かりました。

そこで今年度の協働研究事業では、開催に際してのハードルを下げることを第一目標として改良を加えることにしました。まずは昨年度に開発した内容や仕組みの見直しを行い、次にモニターを招いて部分的に体験してもらったり、アンケートを取ったりしながら、内容を改訂していきました。その過程で、当初想定していた集合研修以外の使い方も可能なこと、むしろ集合研修ではなく個別相談の形の方が一部の層には受け入れやすいことがわかり、その結果を反映して、最終的には当初の予定とは異なる成果物の形となりました。

今年度の成果物としては、実際の印刷物などの「モノ」が主ではなく、デジタルデータが主となりました。昨年度は具体的な「モノ」の形に落とし込み、今年度も当初は「モノ」の改良を意図していたので、思わぬ結果となりました。しかし、「モノ」を持たなくてよいことで講師側の準備負担が軽減され、なおかつ用途の幅が広がったことは、一定の成果と認識しています。集合研修で使用される「プログラム」というよりは、集合研修でも個別相談でも状況や相手に応じて変えて使える「ツール」に近い形となりました。このような柔軟な仕組みにしたので、今後は広く浅く展開していくことが可能になったと考えています。

全体の内容については、昨年度同様に、親しみやすさと楽しさを感じてもらえるよう、ゲームの要素を取り入れました。誰の人生にも起こりうる出来事が極端な形で起こり、それに対する対応を選択肢のカードの中から選び、カードを裏返すと結果が表示されるなど、自分の選択によって未来が左右される形は維持しました。自ら主体的に参加するための仕掛けです。発生する出来事については、婚活、車の購入、クレジットカードなど敢えて身近な話題を選びました。これは、お金や経済の知識と聞くだけで抵抗感を持ってしまう人にも、なるべく身近に感じてもらうための工夫です。

昨年度同様に、プログラムの進行と説明には、専門知識を持ったファイナンシャルプランナーがあたります。専門家を起用することで、参加者に安心感を与え、同時に情報の中立性と妥当性を担保することが狙いです。加えて、今年度の開発では、全体の中の一部を取り出して使うことも可能になりましたので、ファイナンシャルプランナーが行う個人相談にも取り入れられ

るようになりました。

こうした開発の結果、昨年度版よりも多くの人の目に触れる可能性が出て来たように感じています。微々たるものではありませんが、このプログラムがあちこちで色々な形で取り入れられていくことで、賢い消費者の育成に貢献できれば幸いです。

2. 協働研究事業の企画・実施の背景

この一年、アベノミクス効果で株価が上昇し、円安になり、なんとなく景気がよくなりそうな報道を耳にすることが増えました。しかし、労働者に支払われる賃金は上昇していないのに、社会保険料は値上がりし、所得税に復興税が加算され、証券税制の軽減措置が終了し、この4月からは消費税も税率が上がります。実際は可処分所得が減っているのですが、なんとなく景気が良くなりそうな雰囲気に乗せられていると言えましょう。

では、何故雰囲気に乗せられてしまうのでしょうか？ 関心の薄さに加えて、基礎的な知識に欠けるが故に、冷静な見方ができないことが原因と思われる。

そこで必要になってくるのは、まずは関心を持ってもらうことです。実証実験に協力してくれたモニターにアンケートを取ってみたところ、給与所得を得ている人の大半が社会保険料の値上がりも、復興税の加算も知りませんでした。僅かであるとはいえ、手取り額が減っていることにすら気付いていない人もいます。そうした状況で雰囲気に流されて長期のローンを組んで金額の大きい買い物をしてしまったら、後で後悔する羽目に陥るかもしれません。

多少なりとも関心を持った上で必要になるのは、お金に関する基礎知識を身につけることです。社会保険料の仕組みを知っていれば、将来もらえるであろう年金や、失業や病気になった時の保障に対して、いたずらに不安を持つことが少なくなります。ある程度の知識を持った上で、もしもに備えて保険に入るのは個人の選択として問題ありませんが、知識を持たずに不安にかられて不必要に保険に入り、生活が圧迫されてしまうのは本末転倒です。

そこで、今年の協働研究事業では、興味を喚起して楽しみながら知識に触れてもらえるよう、ゲームの要素を取り入れたプログラムを開発しました。対象としたのは、20代後半から40代前半の若手社会人です。その理由は、この時期は結婚や住宅購入、子育てなど、一生のうちでもまとまったお金の出入りを伴うライフイベントが多い時期だからです。

完成したプログラムは、双六型のボードゲームの形になりました。ただし、双六とは異なり、ゴールまでの速さは競いません。参加者の全員が同じ速度で進み、1コマ毎に起きる何らかのライフイベントに際して自分なりの選択をし、その選択に応じた支出や収入を計算するという構成です。例えば、婚活をするならばサービス提供会社の入会金が40万円といったように、身近な出来事に敢えて値段をつけて興味喚起をしています。そして選択の後に講師となるフィナンシャルプランナーが説明を入れていくので、自然と関連する基礎知識を学ぶこともできます。コマを進みゴール地点に到達したら、それまでの収支を計算し、グラフを描くことで一定期間のキャッシュフローを可視化します。こうした作業をしながら、ライフイベントに応じたリスクや

収支バランスを考えてもらうことが狙いです。ゲーム的な要素は取り入れましたが、ゲームではないので、収入や支出金額の多寡は競いません。

ただ、必要知識を一通り網羅しようとするあまり、盛り込む説明内容が多くなってしまったことで講師負担が増えました。一方で、プログラム用で使う「モノ」を印刷物の形できっちり作り込んだことで、かえってプログラム自体の柔軟性が下がってしまいました。一例を挙げると、ボードゲームの形にしたことで、コマ数がボード上に印刷された数に固定化され、発生する出来事の増減が難しくなりました。そうなると所要時間が固定化され、柔軟性が下がります。

そこで今年度の協働研究事業では、昨年度の成果を踏襲しつつも、どうすれば講師負担を減らせるか、どのような形でプログラムに柔軟性を持たせられるか、ということの主眼において開発を進めることにしました。

3. 幹事団体について

会社名： 株式会社ラナリア
設立： 平成 23 年 5 月 10 日
資本金： 200 万円
代表者： 星 典江(3 級ファイナンシャル・プランニング技能士)
事業内容： セミナー/ワークショップ/教育プログラムの内容開発、企画、運営事業
IT 関連開発支援/コンサルティング事業

代表者略歴：

福島県会津若松市出身。国際基督教大学教養学部人文科学科卒業。

NTT ラーニングシステムズ株式会社での Web ディレクター職を経て、マイクロソフトディベロップメント株式会社でインターナショナルプロジェクトマネージャを務める。2010 年にマイクロソフトを退職し、みたか身の丈起業塾第二期生として学び、その後、産業能率大学技術経営マネジメント科を履修終了。

世界各地の人と一緒に仕事をした経験から、日本人の一人一人が色々な意味で視野を広げる必要があると感じるようになる。起業塾を機に、作成したビジネスプランをみたかソーシャル&コミュニティビジネスプランコンペティション 2010 に応募し、優秀賞受賞。2011 年 5 月に株式会社ラナリアを設立。以来、一步を踏み出す女性を応援するという理念のもと、資格や特技をもつ人と学びたい人をつなげる吉祥寺ワークショップの開催や、女性事業者向けの IT 活用コンサルティングなどを行っている。

実績：

- ・2013 年 11 月より三鷹商工会に経営起業等の専門相談員として登録
- ・平成 24 年度「民学産公」協働研究事業に採択される
- ・第 15 回 SOHO フェスタ in MITAKA に出展し、動画コンテストでベスト動画賞受賞
- ・第 14 回 SOHO フェスタ in MITAKA でベスト展示賞第二位受賞
- ・SOHO CITY みたかフォーラムより 2011 年度貢献賞を授与される
- ・三鷹ネットワーク大学にて SOHO ベンチャーカレッジ、三鷹身の丈起業塾の講師を務める
- ・内閣府地域社会雇用創造事業みたかソーシャル&コミュニティビジネスプランコンペティション 2010 優秀賞受賞

4. 協働研究事業参加団体について

名称: 価値生活研究室
代表者: 井上 信一(1級ファイナンシャル・プランニング技能士、CFP¹認定者)
事業内容: 企業向けの福利厚生制度やリスクマネジメント設計支援
個人向け家計/保険相談
セミナー/講演/研修講師、各種コラム執筆や書籍監修など

代表者略歴:

神奈川県出身。明治学院大学経済学部卒業。

大手化粧品会社にて販売会社、販売員、顧客向けにセミナー講師やカウンセリング営業に従事していた際、「より豊かな暮らしのためのライフプランの重要性」を肌で感じ、ファイナンシャルプランナー(FP)となる。

以後、独立系FP教育会社、リスクマネジメント会社のFP部門に勤務し、個人相談やセミナー講師などのFP業務に従事する傍ら、法人の福利厚生制度やリスクマネジメント設計支援にも携わる。2010年にFP事務所を開設し独立。以来、個人向け相談、各種セミナーの講師、コラム執筆や書籍監修に多数従事。

著書:

「保険設計ベスト事例集」(2008年 株式会社きんざい出版)

監修:

「FP技能士入門」(2012年 かんき出版)

「今日からはじめるライフプラン」(2012年一般社団法人 地域社会ライフプラン協会)など多数

¹ FP®、Certified Financial Planner®、およびサーティファイドファイナンシャルプランナー® は、米国外においては Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB) の登録商標で、FPSB とのライセンス契約の下に、日本国内においては NPO 法人日本 FP 協会が商標の使用を認めています。

5. 協働研究事業の実施期間

今年度の協働研究事業は、平成 25 年 8 月 1 日より平成 26 年 2 月 28 日までの期間に行いました。8 月から 11 月までを内容開発にあて、10 月から試作品を作り始め、11 月より実証実験に入りました。実証実験を行いながら、デザインや内容の改訂を進め、2 月後半の実証実験終了後に、実験結果を反映しての最終調整を行いました。

当初は、Web サイトに告知を出してモニターを集め、1 月にセミナー形式で実証実験を行う予定でした。しかし、運悪く年始早々に感染性の病気に罹り、1 月以降の開発や実験予定を全面的に見直さざるを得ない状況に陥ります。そこで、セミナー形式での実証実験を 2 月前半の週末に延期したところ、今度は二週続けての大雪でまたもや中止を余儀なくされました。やむを得ず、形態を変えて、少人数のモニターから個別に意見を聞く形式で行ったところ、この変更が幸いし、かえって有意義なフィードバックが得られました。

その後、2 月後半から末日までの間に、実験結果を受けての最終調整を行い、今年度の協働研究は終了となりました。開発内容や実験の詳細については続く章にまとめます。

図 1： 協働研究事業スケジュール



6. 協働研究事業の詳細

6-1. 昨年度からの改良方針

この協働研究事業で開発するプログラムは、20代から40代の人たちに、お金にまつわる基礎知識を楽しく学べる機会を提供することを目的としています。前年度は、集合研修で使えるゲーム形式のプログラムを開発しましたが、いざ開催しようとする、時間や内容を調整しづらく、講師の準備負担が大きいことがわかりました。

そこで、準備負担を軽くし、より柔軟に開催できるようにするにはどうすればよいのか、ということが今年度の開発の開始点となりました。

まず検討したのは、所要時間に柔軟性を持たせるにはどうすればよいのか、という点です。時間が長くなれば内容が充実するという利点はあるものの、講師の負担は増えますし、参加する人も気軽に参加しにくくなります。反対に、所要時間が短ければ、内容を絞らざるを得ないという難点がありますが、講師の負担は減り、開催や参加のハードルが下がります。

昨年度は、双六盤のようなゲームボードを作成していたため、どうしてもゲームボード上に描かれたコマ数に影響され、発生する出来事の数が固定化されてしまいました。ゲームボードの形を変えることで、ここに可変性や柔軟性を持たせられないかと考え、幾つかの方法を試しました。

加えて、もしコマ数に可変性が出てくるならば、講師が使う説明資料の構成や、参加者に使ってもらう配布資料もそれに対応できるつくりしなければなりません。そこで、この2点も連動しての検討課題となりました。

次に検討したのは、プログラム中に発生する出来事を簡素化できないか、という点です。出来事数はゲームボードの改良に伴って柔軟に設定できる見通しとなりましたが、それぞれの出来事も簡素化し、講師の負担を下げ、所要時間を短縮する方法も検討しました。昨年度版は、面白さを追求するあまり、1コマ=1件の出来事ではあるものの、1件の出来事の中に連鎖的に選択が起こるものがあつたため、必然的に1件の出来事あたりの所要時間が増え、講師の関与も増えてしまいました。

こうした点を踏まえながら昨年度の制作物を見直し、どう改良していくかの案を練り、その後、試作品を作成して実際に使用しながら最終的な形態を決めていきました。それぞれの制作物についての改良方針を以下にまとめます。

6-2. ゲームボードについて

昨年度の協働研究事業では、3 人から 6 人程度のグループで使用することを念頭におき、双六盤のようなゲームボードを制作しました。2つに折り畳めるように加工した B3 サイズの厚紙で、盤上にスタートとゴールを設け、その間に 15 個のコマを配置しています。

図 2: 昨年度制作のゲームボード



こうしたゲームボードを使うことの利点は次の 2 点です。

- ・ゲームとして認識されやすく、親しみやすく楽しそうなイメージを醸し出す
- ・全体の中でどこの位置にいるか(そろそろ終了なのか始まったばかりなのか)が一目瞭然

反対に難点もあります。

- ・ボード上に存在するコマの数に縛られる
- ・3 人から 6 人で囲んで使用するにはちょうどよいが、人数の増減には対応しにくい

6-2-1. ゲームボードの改良案

今年度の開発では、ゲームボードを継続して使用し 1 コマ=1 件の出来事という形で進めるという前提のもと、出来事数に柔軟性を持たせるにはどうすればよいか、というところから案を練り始めました。その結果、次のような形の試作品となりました。

図 3: ゲームボード試作品片面のラフスケッチ



- ・ボードは両面印刷。片面 10 コマずつ両面で 20 コマ
- ・表面の途中 (7 コマ目) から裏面の途中 (3 コマ目) に移動できるブラックホールを設ける
- ・進行方向を自在に操れるように、敢えてコマに数字は書かない
- ・同じ理由でスタートやゴールを言葉で明記せず、船出や駅などのイラストで示す

この形をとることによって、プログラム中に使用するコマ数に 3 コマから 20 コマまでという幅を持たせることが可能となりました。

使用する面	コマ数(=出来事数)
両面使用	20 コマ
片面使用	10 コマ
ブラックホールから別の面に移動	位置や進行方向に応じて 11 コマまたは 15 コマ
ブラックホールまで	位置や進行方向に応じて 3 コマまたは 7 コマ

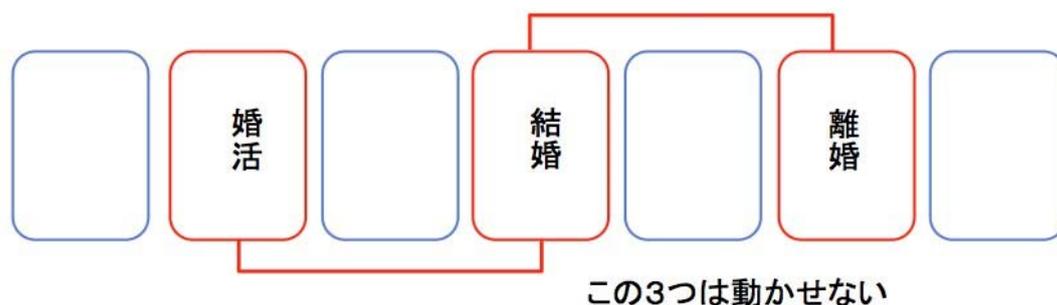
6-3. 出来事と選択について

このプログラムでは、1 コマ=1 件の出来事という設定をしています。出来事は、車の購入や遺産相続など、実際の人生でも起こりうるような内容で、その都度参加者には、提示される選択肢の中から出来事に対応する方法を選んでもらいます。それぞれの選択肢は、カード型の厚紙に印刷され、カードを選んだり、選んだカードを裏返したりすることで、出来事に伴う出入金の金額が示される仕掛けです。

昨年度の開発では、面白さを出すために幾つかの出来事がお互いに連動する仕組みになっていました。例えば、1 コマ目に婚活があって、3 コマ目に結婚があって、7 コマ目に離婚が続くという形です。こうした連動には、出来事を一連の流れとして捉えやすく、関連する情報をまとめて伝えられるという利点もありますが、連動に縛られてしまい、出来事の順序を変えにくく、構成の自由度が下がるという難点もあります。

出来事間の連動に加えて、1 つの出来事の中で複数の選択をするものもありました。例えば、結婚すると選択した後、式や披露宴の種類を選び、続けて旅行先を選ぶといった形です。こちらも、連鎖的に選択することで選択自体の面白さを感じやすいという利点がありますが、実際に動かしてみると、選択に時間がかかり、講師の介入負担もかなり大きいことが分かりました。

図 4: 出来事の連動イメージ



6-3-1. 出来事と選択の改良案

こうした難点を解消するために、出来事の連動を解消して一つ一つの出来事がそれぞれ独立する形にしてはどうだろう、という点から見直しを進めました。あわせて、1件の出来事=1回の選択に絞れないか、という点も検討しました。

検討と実験の結果、すべての出来事間の連動を解消しても大きな影響がなく、一つの出来事で発生する選択もむしろ1回に絞った方が分かりやすくよいという結果になりました。場合によっては、プログラムの中では、結婚という出来事なしで離婚のみが発生することがあるかもしれませんが、そこはプログラムの本質には影響しないところなので、講師の裁量で対応可能と判断しました。

出来事と選択を絞ったことで、使用するカード総数が減るという利点も生じました。これにより、開催の際の講師の管理負担が下がります。

6-3-2. カードについて

選択肢の提示はカードを示すことで行いますが、このカードは、昨年度は印刷したものを使用していました。ただ、使用しているうちに、状況に応じて内容を変更したいとか、物価の変動などにより内容の変更したい、ということが度々ありました。しかし、その都度、デザインして版下を作成して印刷業者に発注して、というプロセスを経ると改訂コストが増すため、結局、よほどのことがない限り改訂しなくなってしまいます。

それよりも、手近なプリンターで自ら文言を修正して印刷して使えるようにしたら、より簡単に修正をいれて、常に現状に即した状態を維持できるのではないかと考えました。そこで今年度は、自ら編集できるテンプレートを用意して、随時文言を修正できるようにしました。

テンプレートを用意したとすると、一つ一つの出来事が独立しているのならば、需要に応じて講師側で新規の出来事や選択肢を追加することも可能になります。そうした柔軟性を持たせた方が、プログラム自体の使い勝手がよくなり、進化も生みやすいとも考えました。

図 5: 昨年度版のカード

(印刷業者で印刷)



図 6: 今年度のカード試作品

(手元のプリンターで印刷)



6-4. 説明資料について

このプログラムは、ゲーム要素は取り入れています、ゲームではありませんので、出来事が起こって選択肢のカードの中から一つを選んで、という作業だけでは終わりません。選択した後に、その出来事や選択に関連して、お金に関する知識を講師が説明します。その説明に使う資料は、プロジェクターを使って会場に投影できるよう PowerPoint で作成しました。紙の配布資料で見せるよりも視覚効果が期待できるからです。

昨年度は一つのファイルに全てのスライドを統合したものを作成しました。出来事の順序も数も決まっていたので、それに対応した話題と説明を順番に配しています。

今年度の開発でも、説明資料を作る場所に変更ありませんが、出来事を一つ一つ独立させて、順序の組み替えが自由にできるようにしたので、それに応じる形で説明資料の構成も変更が必要となりました。

6-4-1. 説明資料の改良案

今年度は、内容に応じて複数の PowerPoint ファイルに分けることにしました。それにより、講師側で組み合わせや組み替えが自由に行えるようになります。さらに、一つ一つのファイルに組み込まれるスライド数が減ることで、ファイルの安定性が高まり、編集も簡単になりました。

更に、今年度は、PowerPoint ファイルの他に、タブレット PC やスマートフォンでの表示に対応できるよう、PDF ファイルも用意します。詳細は後続の章にまとめますが、実験の結果、少人数の場合はプロジェクターで投影するよりもタブレット PC で表示した方が効果的だということが分かったからです。それに伴い、PowerPoint ファイルに組み込んでいたアニメーション効果を削除し、動きがなくても訴えかけるような構成に組み替えました。

6-5. 配布資料について

プログラム中、選択に応じて出入金が発生するのですが、それを記載してもらった配布資料を用意しました。A4 サイズの紙に両面印刷した物を 3 つ折りにし、表面にプログラムの説明を記載し、裏面に収支計算表とキャッシュフロー表を配しています。こちらは、改良案を練っている段階では、特に大きな変更を加える予定はありませんでした。

7. 実験の結果と考察

実施期間の章に記載したように、当初想定していたセミナー形式とは違う形で実証実験を行うことになりました。1回につき1人または2人の参加者でしたので、個別相談に近い形での開催です。それが奏功して、思いも寄らない反応を得ることができました。詳細は下にまとめます。

7-1. 全体の構成について

まとまった人数で集合研修のような形で開催するのなら、10コマ＝10件の出来事でもよいけれど、少人数の場合は、出来事数を2～3件に絞り、興味のある分野に集中して説明に時間をかけた方がよいとの反応が得られました。その理由としては、お金にまつわる基礎知識と一言で言っても様々な分野があり、興味を持つところは年代、性別、職業などによって大きく異なるため、出来事数が多く分野が広いと散漫になってしまうから、とのことでした。そして個別相談に近い形の場合は、参加者の興味や不安をじっくり聞き出して、それに応じた対応をすると満足度が高まるということも、実験を経て実感できました。

こうした反応が得られたのは、おそらく、今年度の実験への参加者においては女性比率が高かったことも影響しているかと思います。職業は会社員、自営業や主婦などそれぞれ異なっていました。共通項として、他の人の前でお金の話はしにくいと感じていること、知識が欠けることも知られたくないという思いが強いことが感じ取れました。そして、年代や家族構成によって興味のある分野が大きく異なることも顕著で、そうしたことから、むしろ個別相談や少人数でのワークショップで使用できる形も想定して改訂した方が、用途が更に広がるかもしれないとの確信を得ました。

幸い、各出来事を独立させたことと、それに応じて説明資料もテーマごとに分割していたので、少人数対応は可能でした。介護などの1つのテーマに絞ってじっくり進めてもよいし、婚活費用と結婚資金などの関連するテーマを2つ3つ組み合わせ進めても良いし、進め方は講師の裁量に委ねる形で十分対応可能と考えます。

図 9: 昨年度の実験参加者の男女比

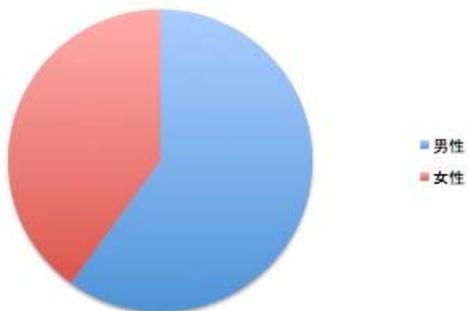


図 10: 今年度の実験参加者の男女比

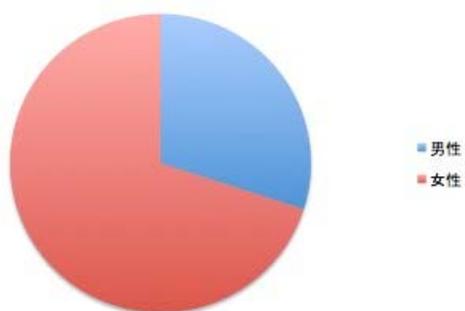


図 11: 昨年度の実験参加者の職業

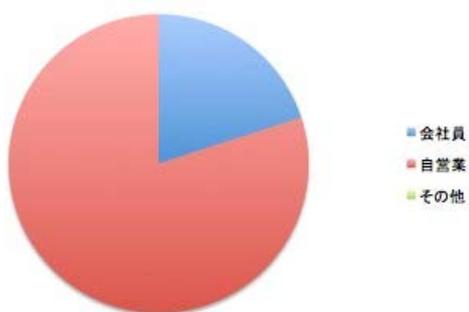
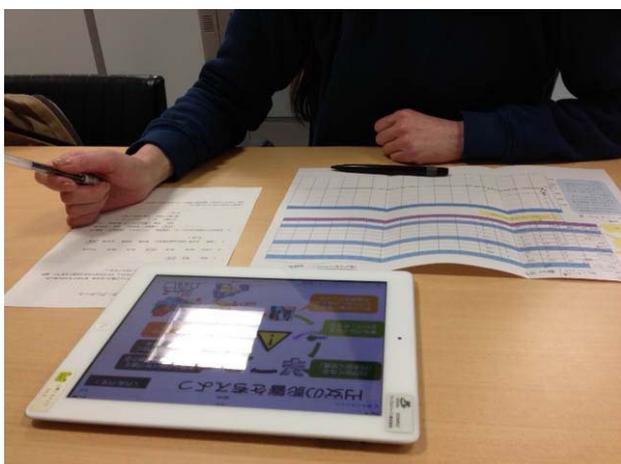


図 12: 今年度の実験参加者の職業



(昨年度、今年度ともに n=10)

図 13: 実験風景



7-2. ゲームボードについて

実験の結果、なくてもよい、という結論に至りました。もちろん、当初想定していた集合研修やグループ研修で使うのなら、あった方がよい場合もあります。ですが、それ以外の形態では、敢えて使わなくても大きな影響はないという結論に落ち着きました。

理由としては、机の上にゲームボード、収支計算を書く配布資料、選択肢のカードといろいろ出ているので、どうしても注意が散漫になりがちであることと、出来事数を絞ってじっくり進める場合は、敢えてゲームボードを出して位置確認をしながら進める必要がないことが挙げられます。

よって、今年度は敢えてゲームボードの改訂版は制作しませんでした。必要な場合は昨年度制作したものを使えばよいし、その場合も昨年度版ほど出来事数に縛られることがなくなつたので、十分対応可能と考えます。

7-3. 選択肢のカードについて

選択肢のカードは、印刷業者のところで印刷された美しいカードでなくても、進行や参加者の満足度にほとんど影響がないことが分かりました。開発を進めていると随時内容の変更が必要になってくるので、柔軟に対応できる形が望ましく、そのため今年度の開発では講師自らが改訂し自前のプリンターで印刷できるテンプレートを作成して様子を見ていました。その形で作られたものであっても、それなりの厚さと光沢を持つ用紙に印刷すれば、使用にまったく問題はありませんでした。見た目もさほど劣るものでもなく、参加者からは何ら否定的な意見は聞かれませんでした。

よって、今年度は、印刷業者に印刷発注をかけず、講師側で随時編集や印刷ができるテンプレートをデジタルデータの形で用意することにしました。あらかじめ文言や内容を入力してある基本セットの印刷用データと、必要に応じて随時編集できるテンプレートデータの 2 種類を用意します。これにより、基本セットでまかなえるものはそれを使い、追加や変更を加える必要があれば、講師の裁量で自由に改訂できるようになります。こうした柔軟性を持たせることで、プログラム自体の用途が広がっていくものと考えます。

こうした結果から、今年度は専門の印刷業者にカードの印刷を発注しませんでした。

図 14: プリンターで印刷して作ったカード (表面)

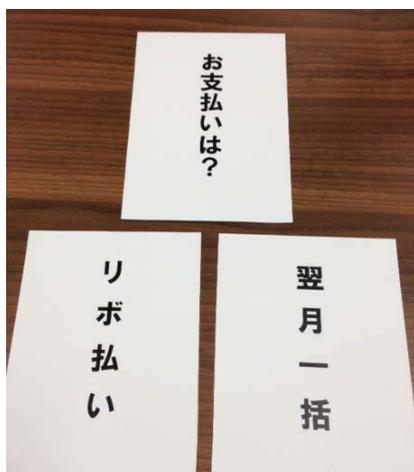
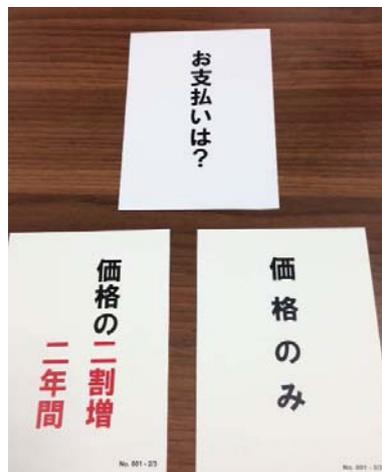


図 15: プリンターで印刷して作ったカード (裏面)

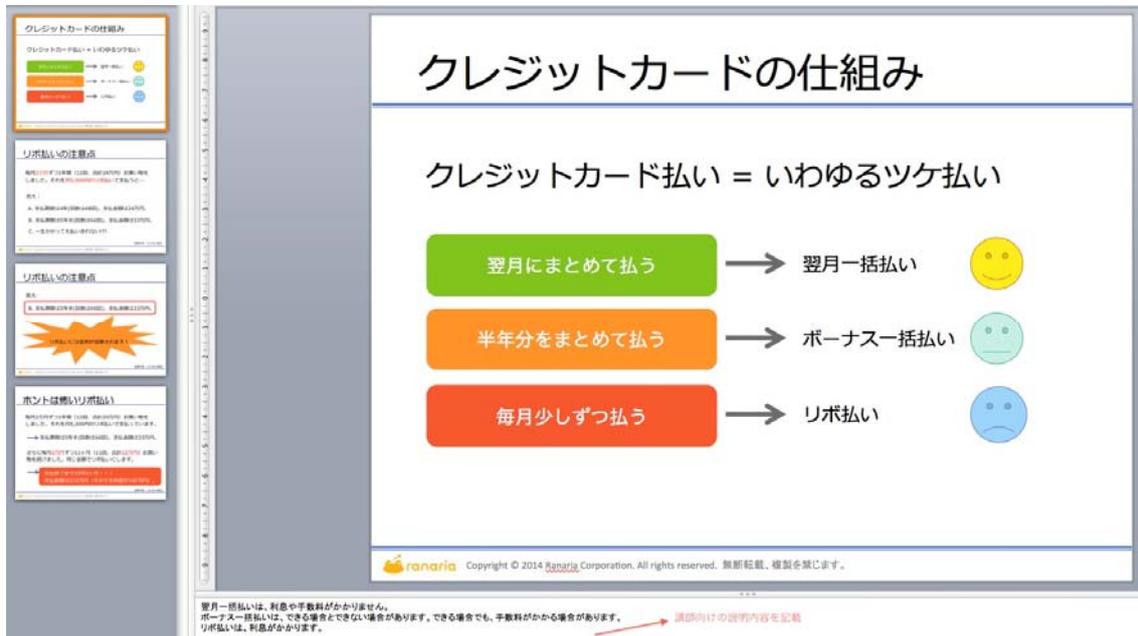


7-4. 説明資料について

説明資料は、プロジェクターで **PowerPoint** のファイルを投影する形を想定して開発を進めていました。昨年度は一つのファイルにすべてをまとめていましたが、出来事の内容やテーマに応じてファイルを分割し、一つのファイルに数枚のスライドという構成にしたところ、講師側の編集や表示の負担が下がりました。さらに、少人数の場合は、手元のタブレット **PC** で説明資料を表示した方がより効果的ということが導き出されましたので、タブレット **PC** 用に **PDF** ファイルも用意しました。なお、**PDF** ファイルにはアニメーション効果が入りません。そこで、**PowerPoint** ファイルと同等の興味喚起をもたらすために、構成を多少変更することが必要となりました。

なお、説明資料の内容については昨年度作成したものを踏襲し、レイアウトの手直しやアニメーション効果の削除だけを行いましたので、新規の作成や内容監修は発生しませんでした。

図 17: 説明資料の PowerPoint ファイル(クレジットカード編)



7-5. 配布資料について

配布資料については、今年度の実験で、最も有効なフィードバックが聞けたところでした。これもおそらく、参加者に女性が多かったことと、職業が多彩だったことが理由に挙げられるかと思えます。

まず、最初に受けた指摘は「キャッシュフロー」「収支」「マネーリテラシー」などの言葉がわかりにくいということでした。職種にもよりますが、会社勤めなどをしているとそれなりに耳にする機会の多い単語です。しかしそれ以外の層には、耳にする機会が少なく、仮に聞いたことがあったとしても、実際に自分が何らかの作業をするところに記載してあると拒否感を感じることもあるようです。さらには、プログラム中に起こる出来事を昨年度は「イベント」と呼んでいましたが、これも混乱するとの指摘を受け、今年度は「出来事」に変更しました。

次に、プログラム中に 10 件から 15 件の出来事を想定していたので、配布資料の計算箇所も 15 カ所設けていたのですが、これも多すぎるとの指摘が相次ぎました。ちょうど、全体の所要時間と講師負担という観点でも多すぎるという結果が出ていたので、配布資料の記入箇所も 10 カ所に削減しました。加えて、実際に計算をしたり、書き込んだりする箇所は、講師の裁量

で3カ所でも4カ所でもよいことにしました。

そして、せっかく数字を記入し計算したとしても、個別相談や集合研修の場ではその場の架空の数値なので、実際の自分の年収や支出で書いてみたいという希望も提示されました。ただし、他の人のいる前では書きたくないという条件もつきます。そこで、宿題として持ち帰り、もし追加で疑問点や質問等が出て来たら、講師を担当したファイナンシャルプランナーに個別対応を依頼するという形に展開できないかと検討中です。そうした仕組みを作ることにより、個人としては知識が増え、ファイナンシャルプランナーとしては新たな仕事に繋がります。当初はまったく想定していなかった事ですが、今後の広がりが期待できる展開となりました。

こうした諸々の意見を受けて、配布資料は全面的にデザインを改訂しました。

図 7: 今年の配布資料(表面)

図 8: 今年の配布資料(裏面)



項目	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目	7年目	8年目	9年目	10年目
収入合計	300									
支出合計	250									
貯蓄合計	50									

7-6. 講師用マニュアルについて

出来事間の連動の解除や、選択の簡素化を行った結果、昨年度は100ページ近くあった講師用の開催マニュアルが、今年度版は約30ページに軽量化、簡便化できました。こちらも編集や検索のしやすさを考慮して、昨年同様にデジタルデータとして用意しています。

8. 最終制作物

今年度の最終成果物は次の 5 点となりました。

- ゲームボード ¹⁾
- 選択肢のカード ²⁾
- 説明資料 ³⁾
- 配布資料 ⁴⁾
- 講師用の開催マニュアル ⁵⁾

ただし、大半がデジタルデータのため、具体的な印刷物として新規に用意するものではありません。

- 1) ゲームボードは昨年度のを継続使用するため、新規のデザインや制作はありません。
- 2) 選択肢のカードは、あらかじめ決められた内容に即した基本セットと、講師が自由に作成できるテンプレートを用意しました。両方とも必要時に印刷するため、デジタルデータで用意しました。
- 3) 説明資料は、PowerPoint ファイル、または PDF ファイルで用意しています。
- 4) 配布資料は、両面印刷対応の PDF ファイルを用意し、必要に応じて講師に印刷してもらう形にしました。
- 5) 講師用の開催マニュアルは、昨年度同様、編集や検索のしやすさを考慮し、デジタルデータで用意しています。

9. 実験を終えての考察

今回の実験を終えて思ったことは、お金に関する興味や知識は多岐に渡り、その人の年齢、性別、職業、家族構成で大きく異なるということです。昨年度は、ゼロからの開発ということもあって、比較的基礎知識のある層に実験に協力してもらいました。比率としては男性が多く、全員が何らかの職業に就いていました。今年度は、基礎知識が薄いと思われる層に協力してもらったところ、昨年度とは全く異なる反応が返って来て、非常に考えさせられました。

当初は集合研修で使えるプログラムを想定して開発を始めましたが、今年度の実験を経て、むしろファイナンシャルプランナーが個人相談で使うツールとして用いた方が、価値が高まるかもしれないという結論に至りました。主に女性層に多いのですが、敢えて自分から研修やセミナーには参加しないけれど、知り合いにファイナンシャルプランナーがいたら相談したいし、学びたいという意見が多く聞かれました。しかも、他の人がいるところでお金の話をすることには抵抗があるし、数字や計算に対しても苦手意識があるので、できれば個人対応してほしいという希望も多く聞かれました。こうした層にどうやってアプローチするかは今後の課題です。

それと、一部自営業など、税制などの制度変更や景気動向に直接影響を受ける人を除いては、概ねマクロ経済に対しても、生活に直結する物事に対しても関心が薄く、お金を持つことに羨望はあるものの、自分にとっての必要額や、お金を持った上でどう使うかの意思が薄いという印象も否めませんでした。まずは関心を持ち、基礎的な知識を身につけて初めて有効な使い方も可能になるので、是非とも関心を持ってほしいと願うばかりです。

10. 今後の計画

今年度の開発の結果、プログラム自体に柔軟性を持たせることはできました。その結果、集合研修でも、個人相談でも使える柔軟性の高いツールになったと考えています。実験の結果からは、集合研修よりもむしろ個人相談での展開の可能性が見えてきました。

もう一つの課題だった講師負担の軽減も達成できました。出来事間の連動の解除や選択の簡素化のおかげで、マニュアルのページ数が減り、選択肢のカードの数も減り、さらにゲームボードは使っても使わなくてもよいということが分かったので、開催に際しての準備負担が減りました。その一方で、選択肢カードのテンプレートを用意して編集の自由度を上げたり、説明資料をテーマに応じて分割し編集しやすくしたり、講師の裁量で使える余地は増えました。

こうしたことを受けて、4月以降、まずはファイナンシャルプランナーの個人相談に取り入れてもらえるよう働きかけをしていきたいと考えています。その中で、もし人数がまとまって集合研修のような形が可能になれば、そのときは集合研修での展開も視野に入れていきたいと思いません。

末筆になりますが、今回、このような開発の機会をいただけたことに対し、三鷹ネットワーク大学推進機構の皆様をはじめ、関係者、協力者の皆様に感謝申し上げます。