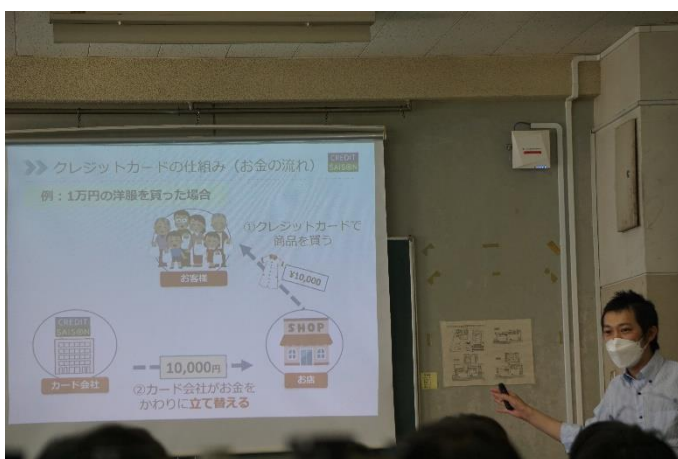
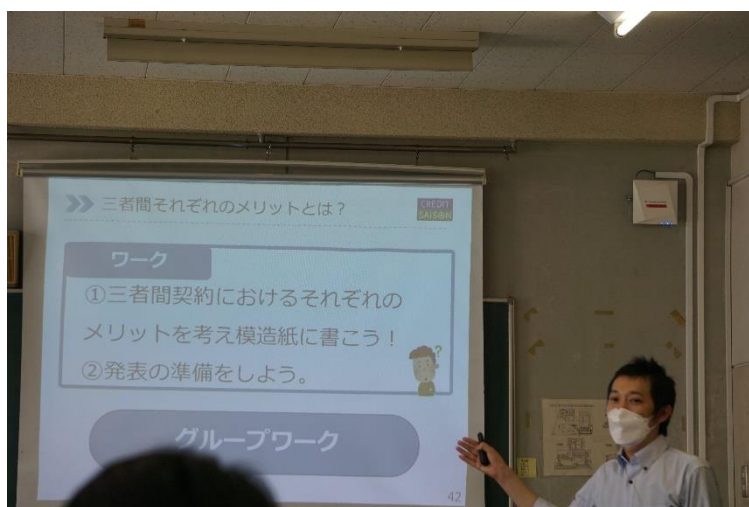


2022年度11期生 分野別説明会 株式会社クレディセゾン出張授業

6月30日、分野別説明会の一環で、株式会社クレディセゾンさんに出張授業を行っていただきました。前半は講義形式で、働くとはどういうことか、そしてクレジットカードの仕組みや会社のサービス概要などのお話がありました。



後半は講義を踏まえ、「クレジットカードの三者間契約におけるそれぞれのメリット」という題でグループワークを行いました。



グループワークの結果、生徒から出た意見の一部を紹介します。中には講師の方が、想定外だと感心してくださったものもありました。

○消費者

- ・手持ちがなくてもほしいと思ったときに買える。迷っている間に売れてしまったということもない。
- ・高額なものでも分割で支払うことができる。

○店

- ・釣銭の用意や集計など、現金を扱う手間が省ける。紛失や盗難の心配もなし。
- ・確実に払ってもらえる。

○カード会社

- ・手数料で利益を得ることができる。
- ・通貨が違ってても利用でき、世界中に顧客を持つことができる。

最後に、生徒の感想をご紹介します。

【生徒の感想(抜粋)】

・クレジットカードの知識的な部分も多く学べたが、短い時間でプレゼンし、社会人としての意見を聞くなど、ただ知識を淡々と学ぶだけでは身に付かないものがあった。

・カード会社は全然儲からないのではないかと考えていたけど、消費者とお店とカード会社の3者のそれぞれのメリットを学べてよかった。最後に発表のために超特急で資料を作ったのも楽しかった。説明してくれた人が自分の経歴(?)を語ってくれたのも面白かった。ありがとうございました。

・クレジットカードの仕組みについて詳しく知ることができ、グループワークで意見を出し合いながら授業を受けるのがとても楽しかったです。クレジットカードを10枚持つ人があることにびっくりしました。クレジットカードについていままでは仕組みのみしか理解していませんでしたが、しっかりと役割やクレジットカードの会社の仕組み(名前の違いが起きる理由)についても知ることができたと思います。

・クレジットカードが欲しくなりました。

金融という仕事は、様々な立場の人が様々な利益関係に基づいて行われていて、複雑ながらも、美しいシステムが構築されているのは素晴らしいことだと思いました。

・消費者、店、クレジットカード会社の三者それぞれに利益が出るような仕組みが消費者の心理なども関わっているのが面白かった。クレジットカードは自分も将来的に持つようになると思うので、今回の話でクレジットカードを持つときに意識すべきことがわかった。

・様々な部署がある会社だったら今の仕事に飽きたとしても異動して別の仕事に行けていいということを知った。自分はほんとに時間を忘れるくらいハマるものが今までで2つしかないくらい飽き性なのでいいと思った。興味を持つことの重要さだけでなく興味の先の探求をしっかりとしていき、将来の職業の方向性を決めていきたい。