

一般社団法人 投資信託協会
広報部 調査広報室 調査広報室レポート

J-FLEC 設立に際する考察 (1)

ー グループインタビューより

中立・公正な金融経済教育機関に求められること ー

1. はじめに
2. 投資者の意識から浮かび上がる課題
3. 中立・公正な金融経済教育機関へのニーズ
4. 認定アドバイザーへのニーズ
5. 結び

2024 年 10 月 22 日

一般社団法人投資信託協会 広報部調査広報室長 青山直子
(協力者：広報部調査広報室 主任 篠原仁)

1. はじめに

(1) 金融経済教育推進機構 (J-FLEC) の設立

本年4月に、金融経済教育推進機構 (Japan Financial Literacy and Education Corporation (以下、「J-FLEC」)) が設立された。2024年2月施行の「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」(以下、「金サ法」) に基づいた中立・公正な認可法人である¹。その目的は、「適切な金融サービスの利用等に資する金融又は経済に関する知識を習得し、これを活用する能力の育成を図るための教授及び指導 (金融経済教育) を推進すること」²にある。

他国の先進例には、米国の「金融リテラシー教育改善法 (Financial Literacy and Education Improvement Act)」に基づいて設立された「金融リテラシー委員会 (Financial Literacy and Education Commission、FLEC)」や、英国における「2010年金融サービス法 (Financial Services Act 2010)」に基づいて設立された MAS (Money Advice Service) 等が統合されて成立した「Money and Pension Service、MaPS」があり、金融庁における顧客本位タスクフォース等多くの議論や研究を経て、日本においても中立・公正な金融経済教育の公的機関が誕生した。

J-FLEC が掲げるミッションは「一人ひとりが描くファイナンシャル・ウェルビーイングを実現し、自立的で持続可能な生活を送ることのできる社会づくりに貢献」することであり、「金融リテラシーの向上を図るプラットフォームとして、時代の移り変わりや個人の多様性に即した金融経済教育を提供し、いまと未来の暮らしをより良くする金融サービスの活用や資産の形成と活用を支援」することをビジョンとして掲げている。官民一体となって、国全体で広く、誰一人取り残さず、定期的に金融経済教育を受けられる機会を提供すべく取り組むことを表明し、3点の KPI (①講師派遣等の年間実施回数1万回及び年間参加人数75万人、②金融知識・判断力関連設問の正答率70%、③生活設計等への意識を持つ割合・取組み率及び外部知見の活用等割合を受講前比10%以上向上) が掲げられている³。また、「資産所得倍増プラン」の第三の柱である「消費者に対して中立的で信頼できるアドバイスの提供を促すための仕組みの創設」の実現として「J-FLEC 認定アドバイザー制度」が創設されている。

英国では経済的な困窮層の救援策として定期的な貯蓄を行う人を増やすことが目的にあるなど、他国の先進例とは設立の背景に違いはあるものの、日本における金融経済教育への取り組みは積年のテーマであり、国家レベルで取り組むことによって、不十分であると考えられている個人の金融リテラシーの向上が期待される。

¹ 金サ法 第87条、第95条

² 金サ法 第86条

³ J-FLEC (2024) 「令和6年度 金融経済教育推進機構事業計画」

(2) グループインタビューの目的

本会では、J-FLEC の目的やそのための事業が、現在の人々にとってどのように受け止められるかを把握し、双方向の理解に繋がる示唆を得るためにグループインタビューを行った⁴。対象者は以下である。

グループ数	4 グループ（1 グループ 6 名、計 24 名）
グループ 1（Gr1）	20 代～30 代男性（学生 1 名含む）
グループ 2（Gr2）	20 代～30 代女性
グループ 3（Gr3）	50 代～60 代男性
グループ 4（Gr4）	50 代～60 代女性
共通属性	① 首都圏在住 ② 旧 NISA や新 NISA で初めて投資信託による投資を開始した ③ Gr1 及び Gr2 においては、生活に貧窮していない程度の収入があること ④ Gr3 及び Gr4 においては、純金融資産を 1,000 万円以上保有していること

なお、共通属性を設定した理由は、①対面でインタビューできること、②最近投資を開始したきっかけを聞きながら相談したい相手のイメージを質問しやすいこと、③お金の計画をたてているかを聞きながら相談したいことのイメージを質問しやすいこと、④資産管理の意識を聞きながら相談したいことのイメージを質問しやすいこと、にあった。従って、未だ投資に興味を持たないあるいは新 NISA を活用していない人は対象者に含まれていない。また、対象者はインタビューのモニターとしてインターネット登録している人々であり、前提としてインターネットの活用が習慣的である人々であることを留意の上である。

実施は J-FLEC の本格稼働した 2024 年 8 月の前月であったため、J-FLEC について認知はなく、提示資料①を提示し、J-FLEC の概要や認定ア

（提示資料①）

提示資料②「金融経済教育推進機構」



出所：金融経済教育推進機構 パンフレット閲覧版

⁴ グループインタビューは、本会から調査会社へ「金融情報入手に関するニーズ把握のためのグループインタビュー」として委託し、本会名を示さない形式で行った。

ドバイザーを紹介しながらインタビューを行った。

結果の詳細は本会ウェブサイト (https://www.toushin.or.jp/statistics/Tsumiken/Survey_results/GI_2024/) に掲載している。本稿では、それらから浮かび上がった J-FLEC への期待とその背景、J-FLEC による金融教育の内容や認定アドバイザーに求められること等について考察する。

以下の第 2 節では、課題と考えられることを総論する。第 3 節及び第 4 節では、それについてインタビューで得られた声に触れながら具体的に論じたい。第 5 節では結びとして、今後、より考察が必要である点と考える点を述べる。

2. 投資者の意識から浮かび上がる課題

(1) J-FLEC の中立・公正性の認知

インタビューを実施した 7 月時点では、J-FLEC について認知している人はいなかったが、総じて、J-FLEC の資本の出資割合⁵等から“公的な”金融経済教育機関であることへの信頼感があった。既に学校での金融教育を求める声が多いことについては調査が行われているところであり⁶、当グループインタビューにおいても、若年層もシニア層も、学校教育での金融経済教育の提供を高く期待しており、公的な金融経済教育機関による学校教育のニーズは総意であった。

一方で、如何にして中立・公正が担保されているのかを疑う声が多く発せられた。J-FLEC の本格活動の前のインタビューでありウェブサイトもまだ見ていないうえでの声ではあるものの、設立の趣旨は理解されやすい一方で、どのような組織であるのか、一部には、公的な機関とは言え、招かれる講師等や民間金融機関との連携に疑問を呈する声もあった。また、ファイナンシャル・プランナー（以下、「FP」）を利用したことのある人も、FP を認知しているものの利用したことのない人も、FP との違いがわかりづらいようである。

中立で公正な機関である J-FLEC の存在を広く深く理解してもらえるアナウンスが必要であると感じられた。

(2) 金融機関の信頼感向上

公的な金融経済教育機関への印象は、「国」に対する安心感にあると思われた。しかしそれは、金融機関に対する不信が強いからであるとも言えることが感じられた。ごく一部の、金融機関の担当者と長く付き合いがある人にとっては、金融機関の窓口は安心できるものであるが、過半の人は金融機関の窓口を利用しているか否かに関わらず不信感を持ち、それ

⁵ 資本金 10 億 5,729 万 6 千円のうち政府出資 10 億 729 万 6 千円「J-FLEC 理事長就任会見資料」2024 年 4 月 25 日

⁶ 金融広報中央委員会「金融リテラシー調査」（2022 年）「生活設計や家計管理等の『金融教育』は学校で行うべきだと思いますか」の問いに対し、「行うべき」との回答が 71.8%であった。

が中立・公正な金融経済教育機関への期待となっていることがうかがわれた。

金融商品・投資商品の販売会社が、販売によって金融教育の提供を担っているとすれば、現状ではそれが実現しているとは言い難く、従って、公的な機関によって、金融経済教育と一定のコンサルティングが、なされることが重要であると思われる。

今回のインタビューの対象者は、8割がNISA口座及び新NISA口座をネット証券で開設していた⁷。取引コストの安さや、商品勧誘のための直接的なアプローチがないことが、取引金融機関を選択する上で重視されていると考えられる。公的な金融経済教育機関が設立され、金融経済教育に通じて多くの人々がライフプランニングに沿ったポートフォリオの設計や見直しをできるようになることが期待されるなか、ネット証券以外の販売会社が如何にして信頼を得るかは、早急に取り組むべき課題であると考ええる。

(3) 「金融経済教育」と「コンサルティング」の峻別

インタビュー対象者が、旧NISAや新NISAで投資を始めた人々であることから、個別相談やセミナーの内容のイメージを、“投資指南”であると受け止めていることがうかがわれた。投資行動は、金融リテラシーの定義である「金融に関する健全な意思決定を行い、究極的には金融面での個人の幸福（ファイナンシャルウェルビーイング）を達成するために必要な、金融に関する意識、知識、技術、態度及び行動の総体」⁸の一部ではないだろうか。しかしながら、家計管理や生活設計等について、あまり意識を向けずに“投資する”ことが優先している様子が見え、教育やコンサルティングの必要性が感じられた。

(2)で述べた金融機関への抵抗感に通じるが、金融経済教育がすなわちリスクテイク促進や、個別金融商品購入の推奨に過ぎなければ、人々は不信を抱くことがうかがえる。シニア層だけではなく若年層も、置かれた状況や志向は様々であり、特にシニア層ではリスクテイクの必要があるか否か、自認がなされていない。金融経済教育がすなわちリスクテイク促進であるかのように捉えられては、如何に今の資産を計画し管理していくのかという点において、家計管理や生活設計などの金融経済教育における重要な側面について伝わりにくいと思われた。この点は、J-FLEC理事長の「投資をあおらず、教育に専念」⁹の理念の通り、金融経済教育は投資促進ではないことのメッセージが重要であり、そのためには、「金融経済教育」と「コンサルティング」の夫々の定義づけによる峻別が必要ではないか。

例えば、個々人が置かれた環境、ニーズやリスクテイクへの志向に応じて最適なポートフォリオを選択するという概念の理解が「金融経済教育」の範囲であるとすれば、具体的な目標設定それに沿った資産配分、投資を行う場合の具体的な投資額を定め、実際のポートフォ

⁷ 新NISA口座数全体に占めるネット証券の割合について2024年2月13日の日本経済新聞 電子版によれば、開設増加の9割がネット証券での開設であるとの報道があったが、執筆時点での統計は不明である。なお、本会2023年10月のアンケート調査では、ネット証券を利用した割合は、一般NISA 43.6%、つみたてNISA 60.4%であった。

⁸ OECD (2012), OECD/INFE High-level Principles on National Strategies For Financial Education

⁹ 日本経済新聞 電子版 2024年5月29日

リオを構築することの手助けを行うことが「コンサルティング」の役割であり、そのポートフォリオに適合した金融商品を提供することが「販売」ではないだろうか。しかし、現状では、それらが混同されていたり、あるいは個人々人にとって適切なリスクテイク量を見極めないまま投資信託等の金融商品が提供されている面があるのではないだろうか。そのことが金融機関への不信感に繋がっているように思われる。

インタビュー対象者は旧 NISA や新 NISA で投資を始めた人々であることから、金融経済教育とは、すなわち“投資指南”であるイメージが強いと感じられ、まだ投資を始めていない人々にとっても同様であれば、家計管理や生活設計が重要であることを伝えることが必要であろう。シニア層においては蓄えた資産管理の計画が必要であり、その点を如何に“投資指南”を求める人々に伝えるかは、容易なことではないと思われる。

シニア層だけではなく、若年層においても、各人にとっての精神的・経済的な安心はそれぞれであり、金融経済教育が、投資促進のためのコンサルティングと捉えられては、J-FLEC 設立の趣旨に逸れてしまう恐れがあることがうかがわれた。

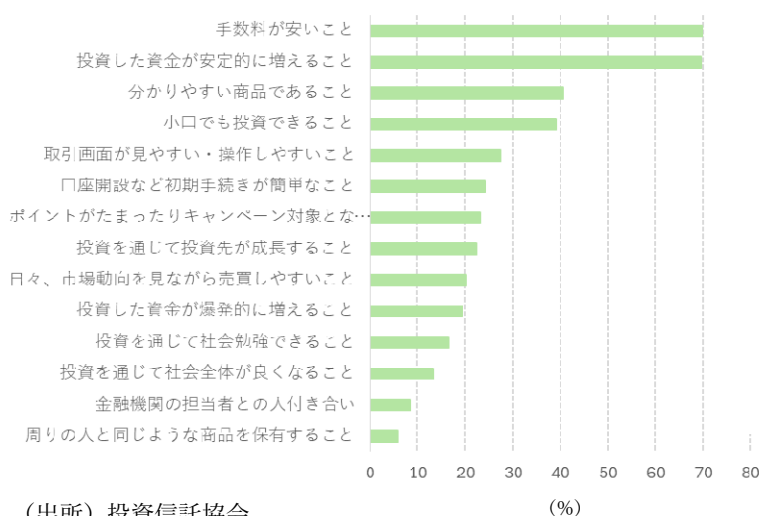
以下では主な発言に触れながら述べる。

3. 中立・公正な金融経済教育機関へのニーズ

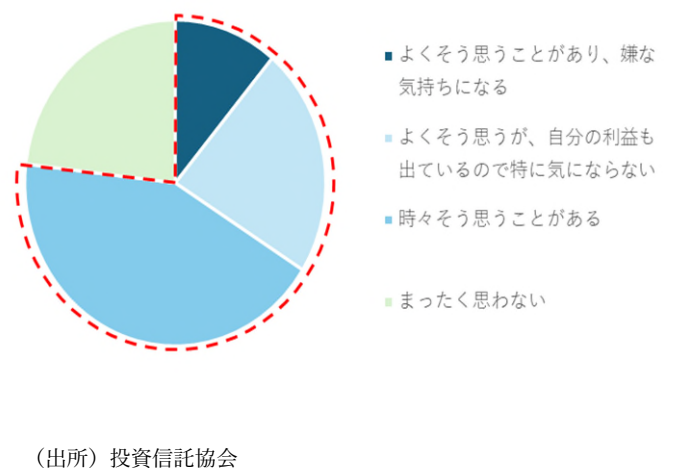
(1) 期待と背景

図表 1 は、本会の「投資についての 1 万人アンケート」(2024 年 1 月) から「投資の際、大切と思う点」の結果である(上位 4 位まで選択した合計であり、現在投資(株式・投資信託)を実施していない場合も仮に実施した場合を想定した回答を含む)。上位は、「手数料が安いこと」、「投資した資金が安定的に増えること」、「分かりやすい商品であること」、「小口でも投資できること」

(図表 1) 投資の際、大切と思う点(複数回答)



(図表 2) 自分より金融機関の利益になるような商品を担当者が勧めていると思うことがあるか



でも投資できること」であることからすれば、ネット証券で低コストのインデックスファンドを選択する姿は自然であろう。

一方で、「金融機関の担当者との人付き合い」については下位であり重視されていない。また、図表 2 は、金融機関に担当者がある投資者を対象としたアンケートで¹⁰、「自分より金融機関の利益になるような商品を担当者が勧めていると思うことがあるか」を聞いた結果であり、約 8 割が思い当たることを回答している。具体的には、相談したい相手について質問したところ、【主な発言 1】のような声があった（なお、以下の【主な発言 1】から【主な発言 6】では各発言を一部簡略化して記している）。

【主な発言 1】

- 〈Gr1〉（金融機関の）人と対面して相談すると買わされそう。営業でなければよい。公的（な機関）なら安心感がある。
- 〈Gr2〉 銀行にカードの交換に行ったら、声をかけられてロックオンされた。隣につかれて、「うちの銀行で NISA 口座を作るとメリットがある」とか、「やるなら今」とか、圧が凄かった。ストレスになった。営業色を感じた。（公的機関の）信頼できるアドバイザーなら何回でも対面したい。
- 〈Gr2〉 金融機関の窓口やコールセンターは自社商品（を買わされそう）になる可能性があるので遠慮したい。
- 〈Gr3〉 金融機関は苦手。実際会うと誘われてしまうタイプなので近づかないようにしている。公的な機関の相談なら良い。退職した時に銀行に行ったら凄くアプローチされた。一旦うちに置けと言って誘う。いくつかの銀行に行くとそれぞれでアプローチされ、警戒心が湧いた。投資信託も勧められた。皆が勧めてくるといのは、どうなのかと思い、結局どことも（手続きを）しなかった。（結局ネット証券で投資信託の購入手続きをした）公正さが担保されていたら、個人的に相談するのは良いと思う。
- 〈Gr4〉（金融機関の人は）お仕事なので、仕事の利益につながるほうに持っていかれてしまって、自分が断れなくて意図せず違う方向に進んでしまう不安がある。
- 〈Gr4〉 金融機関でお勧めしてくれるというのも銀行員に必ずメリットがある。そうでなかったら、あんなに熱心に商品を勧めることはない。

金融機関の窓口に行った人も、行っていない人も、金融機関は自分の利益よりも自社の利益を優先していると警戒してしまっている。窓口では懸命に NISA や投資信託を勧めている姿がうかがえるが、人々にはそれが営業的な“圧”と感じ、その反面として、中立・公正な立場での相談機会への期待があると感じられる。

英国でも、若者が、金融機関を「権威者」とみなし、疑ってしまうことが課題であった¹¹。日本の販売会社においても、若年層が“圧”を感じたり、窓口やコールセンターを遠ざけたりしている。金融機関の信頼性向上については、各社の中長期計画等において考えられていると聞くと、「信頼」とは何かの定義づけや「信頼を得るための策」とは何かの考察が必要であろう。しかし、金融経済教育によって自身のファイナンシャル・プランニングに沿った資産配分が定まった場合には、それを実現させるために金融商品の販売会社を経由することになるのであり、少なくとも【主な発言 1】に見られるような、金融機関への警戒心を取り除くことは、喫緊の課題であろう。

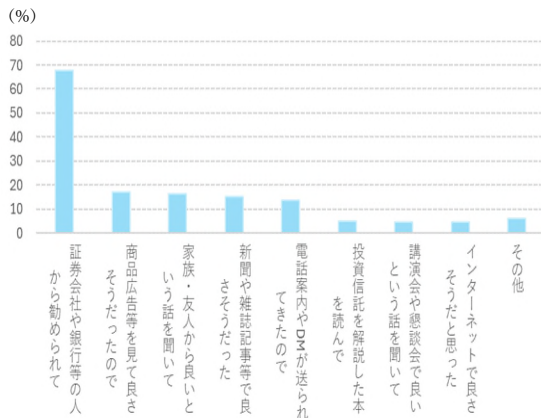
¹⁰ 篠原仁「資産運用に係る投資者及び IFA アンケート調査結果（1）－信頼関係の観点から－」 投資信託協会 調査広報室レポート 2022 年 3 月

¹¹ MAS (2016), How can we improve the financial capability of young adults?

(2) 既存投資者への金融経済教育の必要性と客観的な情報の必要性

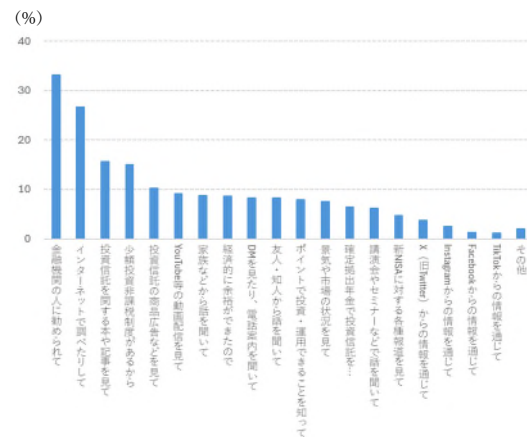
かつて、投資のきっかけは、7割が金融機関に勧められたことであった（図表3）。しかし直近ではそれは約3割に留まり、様々な複数の経路で情報に触れている（図表4）。【主な発言2】からもそのことがうかがわれた。

（図表3）投資信託購入のきっかけ（複数選択）
（2006年）



（出所）投資信託協会

（図表4）投資信託の興味・関心・購入のきっかけ（複数選択）
（2023年）



（出所）投資信託協会

【主な発言2】

- <Gr1> 大学の教科書のような「金融入門」を読んで、その後実際のNISAの始め方をネットで調べた。
- <Gr1> 銀行から、よく電話が来るので勉強した。キャッチーな言葉で踊らされないように基礎学問を勉強しようと図書館で堅い本を読んだ。
- <Gr1> 周りに資産運用している人が多いので、そこから情報を得る。その後YouTubeでひたすらNISAの仕組みやiDeCoの仕組みを見た。「新NISA」で検索したら再生回数が何十万、何百万の有名なチャンネルがあった。視聴者が多いなら信頼あるんだなと思って、情報を得て始めた。
- <Gr2> 主な情報収集先は、AmazonのKindle。株の本を読み漁っている。
- <Gr2> 弟から投資信託を聞いた。母親からは普通預金だけだと心許ないと言われている。インターネットを見ていると「新NISA」の情報がたくさん出てきた。私と似たようなところからスタートしている女性のインフルエンサーが、「初心者向けにはこれ買えば良い」と言うのを見た。
- <Gr2> 投資を始める前は、ぼんやりしたイメージで、Twitterでフォローして見たりしていた。優待で幸せになろうと思って個別株を買った。目先の利益が目がくらんですぐ売った。1年で50~60万ぐらい実現利益が出たけどすごく疲れた。そこからは投資信託の方に少しずつウエイトをおいた。
- <Gr2> 会社の福利厚生に企業型DCがあって、お金も支給されるので、自分のものではないと勝手に思っている。金100%（のファンド）にしている。年1回ぐらい、（残高の）通知がハガキで来る。
- <Gr3> YouTube、Instagramは情報が多すぎてどれを見るか自分で絞らないとぶれる。金融機関、公的機関のセミナーを聞いた上で良いお話があったら、それをYouTubeで検証して深堀する。退職時に、会社の年金や退職金の受け取り方の説明は全くなかった。
- <Gr3> 退職金をきっかけに本を読んだ。金融リテラシーマップの項目（次頁提示資料②）は良い内容だと思う。特に退職前の段階で働いている場所からこういう情報が提供されると良いと思った。
- <Gr4> 将来、年金がもらえないのではないかと不安に思った。日本は少子化で借金が多い。だからNISAを勧めているのだと思う。自分のお金は自分で貯めて下さいと聞き取れたので行動を起こした。
- <Gr4> くじ付きの定期預金に入れていた。（利息の）あまりの少なさに本気で勉強しないといけないと思った。
- <Gr4> テレビで老後に2,000万円必要と聞いた。夫も私も契約社員なのでいつ仕事なくなるかわからない。2,000万円なんて気の遠くなる話だと思って、将来について考えるようになって始めた。

上記の【主な発言 2】からは、自分の勉強をした人もいれば、詳細な情報を集めず、まず行動した人もいる。投資を始めてからより興味を深めながらも、必要なことを熟知しないままに行動した人もいる。そのほかにも、「NISA」が「新 NISA」に衣替えしたことでぼんやりした興味がより触発され、金融機関からの勧誘もひとつの情報入手経路として、複数のことが重なって行動のきっかけとなった人もいた。

(提示資料②)

提示資料⑦「金融リテラシー・マップ」

分野	分類	年々収入や金融資産の増しが生活費の主な源となる時期
家計管理	家計管理	リタイア後の収支計画に沿って、収支を管理し、改善のために必要な行動がとれる
生活設計	生活設計	リタイア後のライフプランについて、余暇の活用、家族や社会への貢献にも配慮した見直しを行っている 年金受取額等をベースとした生活スタイルに即応し、心豊かに安定的な生活を送るよう、堅実に取り組んでいる
金融知識及び金融経済事情の理解と適切な金融商品の利用選択	金融取引の基本としての素養	収集した情報を比較検討し、適切な消費行動をとることができる 金融商品を含む様々な販売・勧誘行為に適用される法令や制度を理解し、慎重な契約締結など、適切な対応を行うことができる 詐欺など悪質な者に對つては十分な防衛心を抱ける
	金融分野共通	金融商品の3つの特性(流動性・安全性・収益性)とリスク管理の方法、および長期的な視点から貯蓄・運用することの大切さを理解する お金の価値と時間との関係について理解する(複利、割引(現在価値など)) 無気動向、金利の動き、インフレ・デフレ、為替の動きが、金融商品の価格、実質価値、金利(利回り)等に及ぼす影響について理解している
金融知識及び金融経済事情の理解と適切な金融商品の利用選択	資産形成商品	自らの生活設計の中で、どのように資産形成をしていくかを考えている 自ら理解できない商品への投資はしない(リスク・ハイリターンを伴う金融商品に投資を促すことができない)運用スタイルなどを踏まえ、投資対象の配分比率を見直す必要があることを理解している
外部の知見の適切な活用	外部の知見の適切な活用	金融商品を利用する際に相談等ができる適切な機関等を把握する必要があることを認識している 金融商品を利用するに当たり、外部の知見を適切に活用する必要があることを理解している 金融商品の利用の是非を自ら判断するうえで必要となる情報の内容や、相談しアドバイスを受けることができる 適切で中立的な機関・専門家を把握し、的確に行動できる

出所：金融経済教育推進会議「金融リテラシー・マップ」より抜粋

それらに鑑みれば、今回のインタビューでは、金融リテラシーを測る質問は行っていないものの、金融広報中央委員会の「金融リテラシーマップ」が説くところの「認知能力」、「非認知能力」(コンピテンシー)、そして外部の知見を活用できる能力(ケーパビリティ)のいずれも、旧 NIAS や新 NISA によって既に投資行動をとっている人々が十分に備えているとは言い難い。勤務先では、金融教育はなされていないか、あるいはなされていたとしても、十分な自覚には至っていないことがうかがわれた。また、情報収集手段としてインターネットや SNS を利用している人が多いものの、自覚、無自覚ともに、その正確性にぼんやりと不安を抱いていながら、自身の投資スタイルが確定したことからアドバイスは不要であるという声もあった。

【主な発言 3】

- <Gr3> 運用しないとお金がなくなるというのが一目瞭然の資料。4%運用しながら引き出していくグラフは、本当にこういう風になるのか。本当にこんなうまくいくのか。
- <Gr3> 2%や4%で運用するというのがどういうことが具体的に確定した情報で与えられるならよいが、これは一か八かの結果。4%で運用するということは、10年後、20年後貨幣価値が変わっていることになる。毎月何万円引き出すというのが、同じ額なはずがない。シミュレーションの前提に、確実にこれだけで運用するということと、インフレの2つの視点がないと、単なるシミュレーションになる。資産が増える以上に物価が上がることを反映していないと、(投資によって)暮らしが楽になるというグラフなのか、厳しくなるグラフなのかかわからない。
- <Gr3> 国が運用してくれるのではなく、個人に任せて、4%だったらこうだと言っているの、とらぬ狸の…という感じがしてしまうが、自分はこういう見通しの元に実際に投資していると実感した。
- <Gr4> こういうシミュレーションがあると投資意欲もわくし、非常にわかりやすい。投資に興味がない人も興味わく感じがする。ファイナンシャルプランナーが出してくる人生設計の紙だと見にくい。こういう形の方が一目でわかりやすくて良いと思った。
- <Gr4> すごくわかりやすい。みんな1枚目で絶望すると思う。でも、2枚目を見た時に、「待てよ、1,000万円、2,000万円は決して手が届かないわけではない金額だ」と、具体的にどのように自分で投資できるかイメージしやすい。絶望がちょっと希望に変わる。
- <Gr4> やっぱりこのぐらいの年数しか持たないんだと思った。2%と4%は、運用できるパーセンテージだと思う。4~5%ならいけるのかなと思う。それでこれだけ年数が違うというのでびっくりした。投資し始めた年数が自分は遅かったと後悔しているが、とりあえず始めて良かったと、この表を見て思った。
- <Gr4> 投資できる人はいいいけど、そもそも投資できない人はどうなるのか。原資の問題の対策も必要。

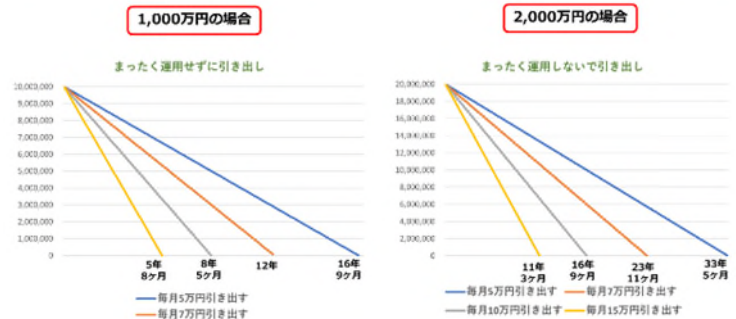
シニア層 (Gr3、Gr4) のなかですでに退職した人からは、勤務先での金融教育を望む声もあった。それは意義深い声であり実現が望ましいものの、全ての職場で行われることが困難であれば、今後は J-FLEC を利用することで必要な知識に触れることが望まれる。あるいは、J-FLEC から企業への金融経済教育の提供や、企業による社員への金融経済教育にあたり、J-FLEC のコンテンツが活用されることが望まれる。退職前後のシニア層においても様々な情報経路を辿った結果、投資行動に至ったことがうかがえるものの、この層に必要と思われる資産の取り崩しに関する資料を提示したところ (提示資料③)、資産の保全や管理についての情報に触れていないことは明白であった (【主な発言 3】)。

金融経済教育は、投資者拡大のためではなく、J-FLEC の設立の趣旨は「誰一人取り残さず、定期的に金融経済教育を受けられる機会を提供」¹²することである。既存投資者であっても、人生の道のりのなかで、お金の計画やその見直しについての情報に触れていない人々に、必要な知識がもたらされることが必要であると考え。

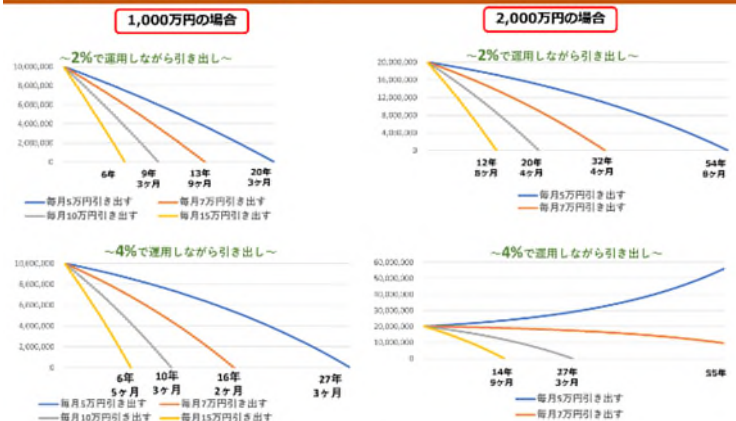
上記の【主な発言 3】においては、一見した資料に対して、ポジティブな感想だけではなく、鵜呑みにせずそれぞれの観察でシミュレーションの前提に疑問を持つ姿がうかがえる。資料等の正確な前提の説明は当然なことであるが、中立・公正性を保ち、真に信頼を得るためには、人々にとって不都合な事由につ

(提示資料③)

提示資料⑤「引き出しシミュレーション」



提示資料⑤「引き出しシミュレーション」



提示資料⑤「引き出しシミュレーション」

「過去10年の各資産リターン・リスク」

	日本株式	日本債券	日本除く世界株式	日本除く世界債券	4資産合成
リターン	10.7%	0.3%	12.8%	2.9%	7.0%
標準偏差	15.1%	2.9%	16.9%	5.5%	8.5%
シャープレシオ	0.71	0.12	0.76	0.53	0.82



¹² 閣議決定 (2024)「国民の安定的な資産形成の支援に関する施策の総合的な推進に関する基本的な方針」、下線は筆者による。

いても詳らかに説明することが大切である。

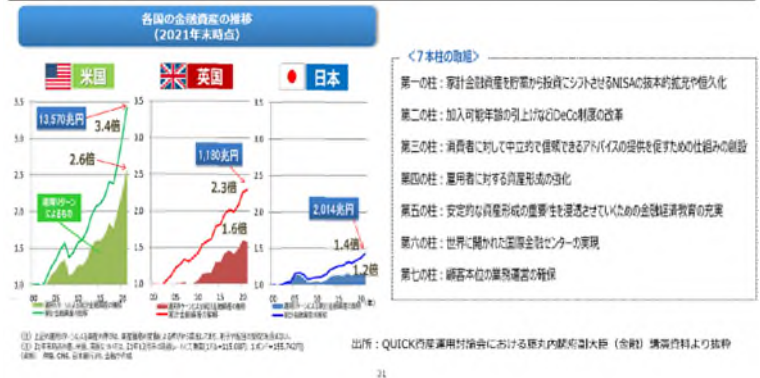
それは若年層も同様で、提示資料④の資産所得倍増プランに係る資料を提示した際の感想【主な発言 4】にも見られる。

中立・公正な機関が信頼されるためには、非現実的な前提で明るい未来を描くだけではなく、さりとて徒に危機感を煽るのでもなく、客観的な情報を伝えることが必要であることは自明であろう。個人や社会にとって不都合な事由にも触れ、根拠を持って伝えることによって、真に中立・公的な機関としての信頼を得ることが叶うと考える。

(提示資料④)

提示資料③「資産所得倍増プラン」

- 2022年11月28日、新しい資本主義実現会議にて、資産所得倍増プランが決定。
- 我が国の家計金融資産の半分以上を占める現預金を投資に繋げることで、持続的な企業価値向上の恩恵が資産所得の拡大という形で家計にも及ぶ「成長と資産所得の好循環」を実現させる。



【主な発言 4】

- <Gr1> アメリカは裕福な人がより裕福になるだけだと思った。果たしてそれが良いのかと感じた。
- <Gr1> NISA の拡充で投資金額が増えているが、その結果、日本の会社に投資されてない気がする。
- <Gr1> 資産所得倍増プランという施策は初めて知った。NISA を促すためのこういう機関ができるのかと良いイメージを持った。アメリカが成長しているのはわかるが、あまりにも上がり過ぎて、暴落が怖いのではないかと思ってしまった。
- <Gr2> 日本人は性格的に慎重な方が多い。私も含めて。確実に成功すると限らないということに対して一歩踏み出すのが難しいと思う。
- <Gr2> 日本人の気質的に、アメリカの人と同じような投資をするのは難しいと思う。「こういう株式がよく、これだけリスクがあるが比較的安定して運用できる」という具体例を提示されなければ、納得して始められないし、「納得できなければ始めない方が良い」とも聞く。若い頃から、しっかり教わる環境が整わなければ、「わけがわからないから何もしない」という人がそのまま大人になって、それ以降も変わらないままになると思う。（そうならないような）環境づくりが大事。
- <Gr3> このプラン自体は良いが、今までの国の政策の失敗、30 年の失敗をどうも国民に押し付けているのではないかという違和感は拭えない。今までの 30 年間は何をしていたのかという話になる。
- <Gr3> 少子高齢化でどんどん納税者が減って行く。老後の食い扶持は何とか自分でしろと言っている風にしか見えない。
- <Gr3> 年金の仕組みが崩壊すると言われていて、それによって若者たちが自分たちの将来に希望を持たなくなり、希望に火を点けるため、みんなで社会を作っていくよ、というためのプランだったのに、お金を増やす方法みたいな感じ。今の 20 代の若者たちが慣れてくれば、自分たちの資産がこれだけ増えたという安心感と共に大人になっていくという社会が作れるだろうが、お金を出す先が日本国内の企業であってこそ、日本の産業は盛り上がりはするなのに、そこに関して言及していない。自分がお金を出した企業を応援する空気感を作っていくと始まらないだろうなと思った。
- <Gr4> 国が対策するより個人で自分の資産を上げていく話なのかと感じる。こうして掲げることは良いことだと思う。最終的には個人で自分の老後を切り抜けていってくださいというイメージ。
- <Gr4> 金融経済の教育も必ず必要になるし、将来を見据えて抜本的に改革していく時が来たんだという解釈。政府がしていることなので信用する。

4. 認定アドバイザーへのニーズ

(1) 認定アドバイザーへの期待

J-FLEC の事業のうちの登録アドバイザーによる個別相談には、ほぼ全員から受けてみたいという声がある一方で、相談者(=認定アドバイザー)への要望として挙げられたことは、「投資経験のある穏やかで誠実な人」であった(【主な発言 5】)。

このことは、金融機関には高圧的なイメージがあることの裏返しとも思われるとともに、対象者が旧 NISA や新 NISA で投資を始めた人々であることから、個別相談とはすなわち“投資指南”を想定していることが感じられた。これらの人々に、単に、質問に応じて例えば市場動向等を答えるのではなく、個々の状況に応じたファイナンシャル・プランニングを土台に考える気づきを持っていただき、適したリスクテイク量やポートフォリオの理解を促進することは、容易なことではないだろう。知識量に加えて、相談する個々人の話に耳を傾け志向を理解し、質問、対話をしながら、人生の道のり中でのお金の計画やあるいは見直し等の提案を行うことは、高度なスキルが求められると思われる。

【主な発言 5】

- <Gr1> 話を聞いてみたいのは、長年投資を実践している人。40～50 年の経験があるとよい。
- <Gr1> 着飾らず、見栄を張らない、誠実な人に、お金についてお話をしたい。
- <Gr1> 認定試験の合格率が 5%～10%だと良い。それぐらいの難易度でないと、あまり尊敬されない。
- <Gr2> 性別、年齢関係なく投資に詳しく、親身に話を聞いてくれる人なら相談しやすい。相談したくない人は、高圧的な人。長い投資経験があっても、昔はこうだったとか、考えが固定されている方はあまりしたくない。
- <Gr2> ある程度データに基づいて話せる人が良い。ざっくりこんな感じだよというよりは、「こういうデータがあり、そこから判断する」といった話し方ができる人。できれば自分と人生設計の考え方が似ている人。
- <Gr2> 昔の市場ばかりではなく、今の市場のデータをとってそこから自分の意見を言ってくれる人が良い。人で態度を変えない人が良い。私みたいに 20 代とかで、女性相手だとたまに強く出てくる人がいる。女性だからとか、男性だからというので態度を変えない人が良い。話し方に圧を感じるグイグイ来る方ではなく、ゆっくり落ち着いて話してくれる人が良い。
- <Gr2> 聞きたい側に視点を置いてというか、心をあわせて聞いてくれながらも、お話する内容は理屈、事実、データに基づいて話して、冷たいわけではなくて、相手に寄り添ってくれるところがあると良い。
- <Gr2> 自分の話したいことだけを全部話すのではなく、途中で私が思ったことを間に聞いてくれて、それに対して答えをしてくれる人が良い。
- <Gr3> 投資先についての成長についての裏付けをロジカルに簡単に説明してくれる人がよい。
- <Gr4> 失敗も成功も両方経験しているベテランがいたら相談したい。

(2) 想定相談料に見るコンサルティングイメージ想起の必要性

個別相談に興味を持ちながらも相談料については、ほとんどの人が無料を想定しているものの、払うとするなら平均では約 3,600 円であった。しかしそれは、アドバイザーからどのような提案をしてもらえるのか、そのイメージがないからではないかと思われる。個々人の思いや人生全体に寄り添ってくれる感があれば有料に躊躇ない人もいる(【主な発言 6】)。

“投資指南”や人生のキャッシュフローに留まらず、人生に寄り添うアドバイスには対価を払うことを惜しまないのではないだろうか。有料の相談結果を予め提示することは困難であるものの、何らかの提案事例を提示することが有用であると思われる。

【主な発言 6】

- <Gr1> 有料なら利用しない。500 円でも。
- <Gr1> ライフプランを立てるのは、保険会社にその仕組みが存在している。有料は断じてない。
- <Gr1> 個別相談で、新しいライフステージになるので、家計のこと、家の購入、賃貸について中立的な立場からアドバイスもらえるなら相談しても良いのかなと思う。基本無料ありがたい。本当に中立的な立場なら、1 回 1,000 円～2,000 円で相談しても良いと思う。
- <Gr1> 認定アドバイザーがこれからどれくらい権威化されるのか、価値、説得力が付加価値として与えられるならぜひ受けてみたいと思う。
- <Gr1> 認定の試験の合格率が 5%～10%だったら良い。それぐらいの難易度でないと、あまり尊敬されない。
- <Gr1> 投資を知る前の段階の場合、有料はない。無料でないといけない。
- <Gr2> 最初は無料で聞いて、（相談者が自分に）合うか合わないか会話して、そこから決めたい。
- <Gr2> 信頼できるとしたら有料で払うが頑張って 1 時間 5,000 円。
- <Gr3> ビギナー向けの印象。ある程度踏み込んで具体的な銘柄を聞けるなら有料でよい。
- <Gr3> 弁護士と同じぐらい。30 分で 5,000 円が基準だと思う。
- <Gr4> 無料ならすごく良いと思う。認定アドバイザーの基準がわからないから明らかにしてほしい。相談するなら、寄り添ってくれるかどうか、いろんな人のなかから選びたい。
- <Gr4> これからの人生があと 30 年あるとなった時に、人生設計をしてどういうお金の管理をしていくかというところの相談なら有料でもいい。

5. 結び

(1) 多様な情報収経路の中での J-FLEC

今回のインタビュー対象者は、様々な経路で旧 NISA や新 NISA の情報に接し、つみたて投資を始めた人々であったが、前述の通り、今は、情報に接してもらうための画一的な経路はないと言えよう。そのように人々の生活のなかに多様な情報収経路が浸透していることは、関係者の努力の結果である。一方で様々な情報のなかに投資に関する詐欺等も潜んでいる。本稿では触れなかったが、インタビュー中、複数の人からその事実への言及があった。人々がそれに遭遇して損失を被らないようにするためにも金融経済教育は必要である。

公的な金融経済教育推進機関として設立された J-FLEC が信認を得て、人々が様々な情報に接しながらもそれを最終的な確認先として J-FLEC の情報を活用することや、あるいは最初に触れる場として活用するようになることが望ましいと考える。そのために今般のインタビューから浮かび上がった課題に取り組むことが、金融経済教育の提供者と被提供者の相互の理解の一助となることを願う。

(2) 既存金融機関の課題

J-FLEC の設立に際して、既存の金融機関との役割分担についての議論が見られる。例え

ば、J-FLEC による金融経済教育によって人々が知識を得、投資行動が促進され、そうした人々が金融機関の顧客となるという声が聞かれる。

積立投資などを通じて、長い時間をかけてこれから資産形成を行っていこうとする個人投資者にとっては、J-FLEC は信頼できる存在となり得よう。J-FLEC を通じて必要な金融リテラシーを身に付け、的確なアドバイスを受けた小口投資者は、自らに最適なポートフォリオを、低コストで分かりやすい形で構築することに努めるようになるだろう。図表 1 に示した通り、投資に際してコストが低いことやわかりやすい商品が重要視されており、このことが、NISA 口座においてインデックスファンドをネット金融機関で購入することに通じよう。ネット金融機関の小口投資者向けビジネスは、J-FLEC との親和性が高いと言えるが、個人の NISA 口座を中心に低コスト金融商品の提供に特化することは、ネット金融機関間の価格競争激化を招きやすい。決済、信用供与、保険など様々な金融サービスや非金融ビジネスとの連携を通じて収益性を確保することが必要であろう。

一方、有人の窓口があるリアル店舗を持つ金融機関においては、小口投資者に対して個別性の高いコンサルティングや丁寧な商品説明にコストを費やすことは収益に結びつきにくいであろう。また、取引コストの高い金融商品の頻繁な売買を投資者に促して収入を得ようとすれば、顧客との利益背反を招く。

窓口を持つ金融機関は、多様でより細かいサービスやアドバイスを求める“富裕層”に向けたプライベート・バンキング・ビジネスを担うというビジョンもあり得るだろうが、これについては別の機会に考えたい。

【参考文献等】

- ・大川隼人「金融経済教育の日英比較と日本への示唆—EBPM 的視点から—」財務総合政策研究所 2024 年 6 月
- ・神山哲也「資産形成層の資本市場への参加促進に向けて—金融経済教育、税制優遇、運用の元手の提供—」投資信託協会つみけん 2021 報告書「2041 年、資産形成をすべての人に けん引役は団塊ジュニア世代～8 つの Action と 12 のアイデア～」2022 年 7 月
- ・桑田尚、串田有「金融経済教育推進機構 (J-FLEC) の取組みについて」金融経済推進機構 (J-FLEC) 月刊資本市場 2024 年 8 月
- ・岳野万里夫、吉沢拓央「国民の資産形成に関する金融経済教育の推進について」日本証券経済研究所 証券レビュー 第 64 巻第 8 号 2024 年 8 月
- ・金融広報中央委員会「金融リテラシー調査 (2022 年)」
- ・金融庁「リスク性金融商品販売に係る顧客意識調査結果」2024 年 7 月
- ・日本証券業協会「NISA 口座の開設・利用状況 (2024 年 6 月末時点)」2024 年 9 月
- ・OECD (2016), G20/OECD INFE Core competencies framework on financial literacy for adults
- ・OECD (2012), *OECD/INFE High-level Principles on National Strategies For Financial Education*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/12e3989f-en>.
- ・MAS (2016), How can we improve the financial capability of young adults?

(問い合わせ先)

一般社団法人 投資信託協会

広報部 調査広報室

03-5614-8455

jita-research@toushin.or.jp