

# 金融経済教育推進機構の設立について



令和6年4月1日  
株式会社資本市場研究所きずな

## 金融経済教育推進機能について

国民の投資による資産形成を支援するため、制度としては今年から拡大された新NISAや継続的に取り組まれているiDeCoを始めとする確定拠出年金制度改革、個人のインベストメントチェーンとして各金融事業者への顧客本位の業務運営原則強化、資産運用業の高度化などが推進されているが、個人への金融教育や支援を行う金融経済教育機構(以下、教育推進機構)が設立される。今月は、この教育推進機構の概要と期待される機能などについて取り上げたい。

教育推進機構は、「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」(2023年11月29日施工)により、本年4月に設立され8月に本格稼働が予定されているが、職員数は約70名、年間事業費は20億円で、組織の目的としては「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。」とされている。政府決定の個人資産形成への基本

方針にあわせ、具体的に教育推進機構が行うことは次の様に定められている。

- 「金融リテラシー調査2022年」では金融経済教育を受けた認識比率が7%だが、令和10年度末を目途に米国並みの20%となることを目指す。
- 『最低限身に付けるべき金融リテラシー』の項目別・年齢層別スタンダードをまとめた「金融リテラシー・マップ」を参考に、公的制度や消費生活の基礎、金融トラブル等、広範な観点から取り組む。
- 長期投資や積立投資、分散投資のリスク抑制効果を認知している人は、日本証券業協会の調査によると約4割に留まるが、安定的な資産形成に有効な長期・積立・分散投資の意義について、普及・啓発する。
- 投資詐欺などの被害や、SNSを通じた投資勧誘のトラブルも発生しているが、詐欺的な投資勧誘等による被害防止に必要な情報等を提供する仕組みを整備し、若年層へ

の金融経済教育を強化する。

- 金融経済教育について、消費者教育や社会保障教育と連携していく。
- 金融審議会では、職域での教育の重要性が指摘されており、教育推進機構として従業員向け教育の支援や私的年金等に関する広報を展開する。
- 学校現場を支援するため、学校や教員研修等への講師派遣や教材提供等を展開する。
- 教育推進機構において、教育活動を抜本的に拡充するほか、個人の行動変容を促すため、個人が気軽に相談できる環境を整備する。

具体的な教育推進機構の事業概要については下図に示したが、各業界へ教育支援を要請し、中立的な立場から金融リテラシーの向上を図るプラットフォームとしての

機能が求められている。

# 金融経済教育推進機構の事業概要

金融経済教育推進機構  
【職員数約70名】  
【年間事業費20億円】

## 事業として

### 講師派遣事業

- ・「学びの場」づくりの強化

### 個別相談事業

- ・「家計管理」「生活設計」「資産形成」等に関し、アドバイス

### イベント・セミナー事業

- ・企業の従業員向けセミナー
- ・学校、教員の支援

### 認定アドバイザー事業

- ・中立的なアドバイザーを認定・公表・支援

## 機能整備

### 教材・コンテンツ制作、情報発信

- ✓ 官民の各団体が有するノウハウを結集
- ✓ 対象階層別の標準講義資料の導入

### 養成プログラム

- ✓ 認定アドバイザーが、分野横断的な教育を行えるよう、知識習得の機会を担保

### 調査・分析

- ✓ 教育活動の目標やKPIを設定
- ✓ 個人の意識や行動に関する実態調査を実施

## 認定アドバイザー制度について

教育推進機構において、実際に個人から相談を受けたり企業でのセミナーに講師として派遣される者が「認定アドバイザー」であるが、この制度は次の様な内容となることが想定されている。

◇一定の要件に合致し所定の審査を通過した者を、一定の中立性を有するアドバイザーとして認定・公表

→家計管理、生活設計、NISA・iDeCo等の資産形成支援制度、金融商品・サービス、消費生活相談等についてアドバイスをを行う者を想定。

→認定アドバイザーの氏名のほか、個人がアドバイスを依頼する際の参考となるような情報(保有資格、経歴、得意分野、報酬の目安、自己PR、実際にアドバイスを受けた個人からの評価等)を公表

◇教育推進機構内においては、講師・相談員として事業に参画

→一定の業務経験が必要で、機構の審査を経て各種

## セミナーの講師・相談員として登録

◇教育推進機構外においては、個人が気軽に相談が受けられるよう機構が配布するクーポンの利用対象事業者として、サービス提供可能

→認定アドバイザーが機構外において営むサービスを利用する個人に対して、相談料の一部を補助する仕組み(割引クーポンを電子配布)を創設。

認定アドバイザーの概要は下図にも示したが、資格として想定されているのは、個人からの相談内容が多岐に及ぶことが予想されるため相当な広範囲の業務資格となっている。

主なものは一種外務員、FP技能検定2級以上、税理士や行政書士などの士業、消費生活相談員、DCプランナー、銀行業務検定で税務・相続・年金関係資格、投資助言・代理業者などが上げられている。

認定者の属性においては、金融商品の組成・販売を行う金融機関等に所属せず、また中立性に影響を及ぼす報酬

を得ていないこととされているが、例えば金融機関等と業務委託契約や顧問契約等を締結し、継続的に報酬(非金銭的なものを含む。)を得る仕組みを設けていて、実際に報酬の支払いがなされていない場合でも認定対象外となるとされている。

この中立性の要件は相当厳格なので、例えばIFAのFPでファイナンシャルアドバイザー経験が豊富であっても金融商品仲介業者に所属する限り除外される。

その為、当初は金融機関等での業務経験者で、FPとして独立したものか、業界団体等に出向する者などが中核になるのではないかと想定される。教育推進機構の方で講師用のコンテンツは相当広範囲に準備することが予定されているが、相談業務や講師は相応の業務経験がなければ行い難い。

なお、認定アドバイザーの業務は、NISAやiDeCOなどのDCを取り扱う金融機関などの業務にも影響してくると思われるので、教育推進機構や認定アドバイザーの機能を見定めたくうえで、自社内における個人への投資関連

アドバイスに関する業務を再構築していく必要があるのではないかと考える。

# 認定アドバイザーの概要

## 【属性】

- ◆ 金融商品の組成・販売を行う金融機関等に所属したり、中立性に影響を及ぼす報酬を得ていない
- ◆ 資産形成支援、金融商品・サービス、消費生活相談のアドバイスに有益な資格者 など

## 【一定の業務経験】

- FP分野における相談・提案業務
- 公的年金・社会保険に係る相談
- 金融商品、保険契約の提案・販売
- 不動産購入の資金計画作成・提案、住宅ローンに係る審査・相談等
- 個人融資に係る審査・財務状況分析・相談等
- 個人に対する各種税務相談、成年後見制度に係る相談
- 保護者に対する教育資金プラン等の提案
- 児童・生徒に対する金融経済教育の実施
- 個人への金融商品に係る投資助言

認定アドバイザー

金融経済教育推進機構

機構講師

機構相談員

機構外で営むサービス

各種講師

各種相談

金融商品の組成・  
販売に係わらない  
サービス

## 英国のケースと個人投資への影響について

国家戦略としての国民への金融教育については、英国での取組みが先行している。英国民に対して金融に関する情報、教育、アドバイスを提供する公的機関として“Money Advice Service”が2010年に設立され、2019年4月には年金関係のアドバイスを提供する機関も統合してThe Money and Pensions Service（以下、MaPS）が設立されている。2020年1月には、「ファイナンシャル・ウェルビーイングの実現に向けた国家戦略 2020-2030」を策定し、「金融教育」「定期的な貯蓄」等に対して具体的な数値目標を定め、学校を含む様々な組織との協力・連携を強化しているところだ。

MaPSの機能としては債務アドバイス、金融取引・年金に関する情報提供、金融規制当局と詐欺等の情報共有や未承認ダイレクトマーケティングへの評価等や消費者保護に係る取組みを行っている。組織概要については、2023年3月期の年次報告では、職員数は5百人強、予算規模が1.74億£（約330億円）で、主な収入としては、9割以上が金融機関等に対する金融サービス税での課金となってい

る。

また、個人の利用状況としては、相談業務においては債務関係のアドバイスが約51万件、マネーガイダンスが約26万件、年金ガイダンスが約23万件、年金関係相談が約24万件、ウェブサイトでの説明や年金・運用試算などの閲覧が約1,500万件となっている。なお、最近の業務イメージは下図に記載している。

英国でのケースから、日本における教育推進機構の取組みについて想定していきたいが、その前身となる金融広報委員会における機能や仕組みは活用されそうで、例えば約500人近くいる金融広報アドバイザーは認定されなくとも講師として登録される場合があるとされている。

また、特に教育面で強化されているのは、職域向けの投資教育で、投資を始める20歳代の若手層、ある程度NISAやDCで投資資金が纏まってきて資産運用を意識する40歳代までの中堅層、退職後のライフプランや投資による社会・環境貢献を意識し始める60歳代までのベテラン層向けそれぞれに講義用資料が整理されて、認定アドバイザーが講師として派遣される予定だ。



上場会社においては2023年3月期以降、有価証券報告書でのサステナビリティ開示で人的資本に関する記載も求められているが、資産所得倍増プラン(2022年11月)では雇用者の資産形成を支援する取組みを積極的に開示することを企業に促していくとしている。

特にDC採用の企業については、従業員に対する継続投資教育を行う努力義務があり、約8割が実施しているとしているが、継続的な教育を受けたとする従業員側の回答は1割程度に留まっている。

このギャップの理由は、主に従業員の無関心や理解不足とされている。

(一方で、成果が上がっている点として、企業型DC加入ウェブサイトへのアクセス数の増加や、元本確保型資産の配分割合の減少、マッチング拠出加入率の増加などが上げられている。)

子供の時から、継続して金融経済教育が行われ、働き始めると投資教育に重点が移るが、個人投資という面で見ると、投資目的の設定、NISAやDCでの投資の開始、投資状況の把握、投資による資産運用、そして運用資産の活用や相続といった段階を個人が経る中で、投資教育の成果

が具体的に問われることとなる。

# 最近のMaPSの業況 (2022年度)

## The Money and Pensions Service (MaPS)

- ・ 人員約500名
- ・ 予算規模 約330億円

### 金融福祉の向上:

「ファイナンシャル・ウェルビーイングの実現に向けた国家戦略 2020-2030」に沿って、多様なセクターの組織と協力

### 金融危機にある人々の支援:

債務相談サービスの提供に関して、相談者への助成金から契約への移行

### お金の管理の支援:

ウェブサイトのツールやコンテンツを6万人/日、利用

### 年金や将来資金に関する支援:

確定拠出年金への個別相談事業を強化へ

### パートナーと協力して金融福祉を改善:

161のプログラムパートナーや6,000人以上のフロントラインの専門家と連携

※MaPSの2023年3月期報告書より作成

# 教育推進機能における 講義用コンテンツ整備

学校、企業、一般向けで階層が細分化されて、其々の階層向けに講義資料を整備へ

## テーマ別詳細コンテンツ(案)

社会保障制度概要	生命保険
公的医療保険	損害保険
公的年金	金融トラブル(学生向け)
公的介護保険	金融トラブル(社会人向け)
資産運用	消費者教育
NISA	退職後のライフプラン
私的年金 (iDeCo、企業型DC等)	終活 (人生の終わりに向けた取組み)
SDGs・ESG投資	成年後見制度
ローン・クレジット	相続・贈与
キャッシュレス	遺言/エンディングノート

## 業界の協力和金商業者の活用

金融経済教育において、既に投資関係では日本証券業協会、投信協会、JPXが学校教育用の教材提供や社会人向けには投資に関する冊子の制作・提供、ウェブコンテンツの作成、企業や団体、学校への講師の派遣を行っている。内容的には、例えばNISAやiDeCoなどの重なっているものも多いが、講師用資料として前章の表で示したテーマ別に教育推進機構において整理され、講師の派遣も一元化される予定である。

これらコンテンツは、中立的な投資助言の為に、講師・相談員・ウェブサイトで活用されるが、各種業界団体で行っていた関係資料作成が整理・統合されるので、全体的に投資教育支援が効率化される。また、投資教育現場での活用で、講師や相談員、ウェブでの評価などのフィードバックによって、より実務的な資料整備が進むと予想されるが、個人投資の現場で個人への投資を仲介する証券会社や金融機関、金融商品仲介業者には、教育推進機構のコンテンツは公開・利用可とすべきで、これにより、より広範囲に投資教育と投資実行が進むことも期待されている。

一方、個人投資の現場にいる金融商品取引業者等にとって、教育推進機構の機能やコンテンツをどう利用していくかが各社の個人投資に係る業務戦略に大きな影響を及ぼすことも想定される。

まず、証券会社等で行われている有償・無償の投資助言に係る業務については、認定アドバイザーが行うことになる中立的な投資助言との線引きが必要で、その結果としてはより効率的な投資助言や社内の人的資源の効果的な配分が可能となる。また、今まで投資助言を行っていない業者であっても、認定アドバイザーが行う投資助言を活用していくことで、教育から実践までのラインの中で、顧客層を拡大していく可能性もある。

次の投資教育に関するコンテンツの利用については、元々各業界団体の構成員の協力的報告をベースに業界団体で投資教育用に纏められているが、教育推進機構における集約・整理の結果、各業界団体における資料整備機能に余力が出る可能性があり、各事業者向けのアフター投資教育の業者向け資料の整備が望まれる。各業界団体は国家戦略的プランに協力的つつ、本来目的である

協会員の業務支援に今一度立ち返ることに期待したい。

三つ目はインターネットの活用が個人への投資教育から投資の実践においても進み、個人の投資に係るデータは広く蓄積される可能性が高いので、このビックデータの活用を各種業界団体を通じて各金融商品と取引業者等に利用可能とすることや、SNSの活用が進みそうなので、個人を詐欺的投資勧誘から守る意味でも各種業界団体において、事業者の業務上のSNS利用ガイドラインを今一度整備するべきではないかと考える。

個人投資に係る課題は、金融経済教育やインベストメントチェーンにおける顧客本位の業務運営原則強化や資産運用業の高度化以外にも、DCの投資関係機能の強化、投資資産の相続、社債投資や不動産流動化商品への対応など実務的部分が多く残っているが、同時にその課題の中に新たなリテールビジネスとしてのチャンスもある。

また、現在、個人投資に係る金融商品取引業者がビジネスモデルの変革期にあるが、教育推進機構や認定アドバイザーを利用しながら、自社内のリソースに合わせて

個人投資に関する事業戦略を練り直す時期がきている。

# 業界の投資教育への協力とその影響イメージ

