

ファイナンシャル・プランニング研究

2024

No. 24

巻頭言

J-FLEC 認定アドバイザー利用の普及に向けて 上山仁恵 1

論文

金融リテラシーと次世代金融商品選択行動 山下貴子 2

講演録

最近の経済情勢と財政の現状等について 関禎一郎 15

金融政策正常化の展望と課題 早川英男 28

パネルディスカッション

パネル討論の背景と論点 伊藤宏一 35

金融経済教育推進機構の活動と金融経済教育の課題 家森信善 38

大学生の金融リテラシー水準と関西の大学における

金融経済教育の課題 北野友士 43

関西の大学における金融経済教育の推進と FP の課題 福一由紀 48

書評

『Earth for All 万人のための地球

—『成長の限界』から 50 年 ローマクラブ新レポート—』

著 : Sandrine Dixon-Declève ほか

監訳 : 武内和彦

監修 : ローマクラブ日本

訳 : 森秀行・高橋康夫 伊藤宏一 50

学会動向

趣意書

会則

役員名簿

投稿規程・編集規程・執筆要項

巻 頭 言

J-FLEC 認定アドバイザーの利用の普及に向けて

2024年4月5日より、金融経済教育推進機構（J-FLEC）が設立されるなど、官民を挙げて日本国民の金融リテラシーの向上を目指した取り組みが活発になっている。筆者が所属する大学でも、金融経済教育の講義やセミナーの提供が増えており、教育現場における金融経済教育の方法論も重要な議論である。

なお、習得すべき金融知識は多岐多様にわたっており、特に、昨今の多様化・複雑化した金融商品（制度）を理解することは非常に難しい。従って、必要な時には金融アドバイザーといった専門家に相談することが望ましい。実際、金融経済教育の規範とも言える「金融リテラシー・マップ」には、最低限身に付けるべき金融リテラシーの1つとして「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」が重要な金融リテラシーとして位置付けられている。

ちなみに、筆者のゼミ生に、家計管理や資産形成等で金融アドバイザーに相談したことがあるか尋ねたところ、経験者はいなかった。筆者のゼミ生に代表されるように、普段の生活に関わるお金のことを専門家に相談する習慣を持つ人は少ない。従って、上述したJ-FLECが「認定アドバイザー」というサービスの提供を始めたこともあり、ゼミ生に金融アドバイザーに相談してみようという機会を設けた。テーマは学生にとって興味のあるNISAを選定した（NISAの利用を推奨するものではなく、必要だと思った時に利用できる知識を備えておこうという趣旨で行ったものである）。

なお、事前にアドバイザーにNISAについて何を相談してみたいか学生に聞いてみたところ、「何から始めて良いかわからない」、「いくら投資をしたら良いかわからない」といった声がちらほら聞かれた。筆者のゼミでは既にNISA制度について説明はしていたが、制度の概要を知っていても、それを利用する（あるいは行動に移すための）具体的な道筋が見えていない学生が多いことに驚いた。当初、その理由が理解できなかったが、実際、アドバイザーと学生とのやり取りを聞いているうちに、徐々にわかってきた（以下、やり取りの一部を紹介）。

学生が「何から始めて良いかわからないのですが」という質問に対し、アドバイザーは「まず、口座を開く必要がありますが、投資をしたい商品で変わってくるんですね。まずは、株式と投資信託のどちらに興味がありますか？」と、相談者の投資スタイルを引き出していた（アドバイザーの内容はもっと詳細であるが、紙幅の都合上、簡略化している）。また、学生が「いくら投資をしたら良いのでしょうか」という質問に対し、「まず、預貯金はどれくらいありますか。月どれくらいアルバイトをして、余裕資金はいくらですか？」といったように、相談者の収支状況を把握しながら、望ましいポートフォリオの形成を説明していた。学生の興味や生活状況に合わせたやり取りをしながら、次第に学生がNISAを始めるための具体的な道筋を持ち始めている様子が伺えた。

このようなやり取りを見て、行動に移すためには、個々の状況に照らし合わせて選択する力（今回のケースでは金融機関の選択や金融商品を選択する力など）が必要になるが、多くの学生にはその選択する力が備わっていないことに気付かされた。この場合、一方向の知識の提供だけでは抽象的になりがちとなり、特に、金融リテラシーが低い場合は知識を使いこなせないままである。しかし、金融アドバイザーと双方向のやり取りを行い、アドバイザーが個人の選択に寄り添うことで、金融リテラシーが低い人でも望ましい金融行動が取れるようになって感じられた。金融アドバイザーの利用は、知識と行動を結び付ける非常に有効な手段になるだろう。

ちなみに、J-FLEC認定アドバイザーは中立的であることが求められ、金融機関には所属せず、特定の金融機関の金融商品を推奨することが禁じられている。その経緯としては、「顧客の立場に立っていると謳いながら、特定の金融事業者や金融商品に偏ったアドバイスが行われているケースが見られ、顧客にとって誰が信頼できるアドバイザーであるかが分からない等の課題が指摘されている」（金融庁金融審議会市場制度ワーキング・グループ顧客本位タスクフォース中間報告（2022年12月））といった課題提起に基づいている。J-FLEC認定アドバイザーに相談すれば、「ノルマのために金融商品を勧めているのではないか」とか、「相談した以上、契約しないと…」といった消費者の不安も払拭できる。J-FLEC認定アドバイザーの認知度はまだ高いとは言えないが、利用の普及に向けて推奨していきたい。

上山 仁恵（名古屋学院大学）

査読付き投稿論文

金融リテラシーと次世代金融商品選択行動

Financial Literacy and Behavioral Dynamics in Next-Generation Financial Product Selection

同志社大学大学院ビジネス研究科 山下 貴子 / *Takako YAMASHITA*

キーワード (Key Words)

金融リテラシー (Financial Literacy), 次世代金融商品選択行動 (next-generation financial product selection behavior),
電子マネー (electronic money)

Abstract

消費者の金融リテラシーとフィンテックなどを用いた次世代金融商品の選択や電子マネーの使用状況との関連性を明らかにした。金融リテラシーは性別・年齢や所得水準・職業によって異なっており、低年齢層や低所得層、専業主婦などに金融教育を施していく必要性が示された。次世代金融商品については高リテラシー群に顧客化階層分析を実施し、商品の試用率や常用率を上げ顧客化階層を進行させるには、理解から試用の推移率を高める必要があるという結果が得られた。電子マネーの利用には、高リテラシー群は低リテラシー群と比較して商品の特性をよく理解し、多様な電子マネーを併用している。これからの金融マーケティングには、金融リテラシー別のターゲティングが効果的であることを実証した。

1. 問題意識

近年、NISA や iDeCo の開始に加え、多様な金融制度や商品が拡充されてきた。それに伴い、教育現場で金融リテラシーを高めることの重要性が高まっている。2022 年 4 月からは高校で金融教育が義務化され、資産形成の授業がスタートした。金融庁金融経済教育研究会 (2013) は、金融リテラシーとして最低限身に付けるべき 4 分野・15 項目を網羅的に提示している。ここでの金融リテラシー教育の基本的な考え方は、「知識」だけでなく「習慣化＝知識を前提とした継続的行動」も含まれている (山下, 2014)。知識だけでは自動車の運転ができないのと同じように、金融に関する適切な行動ができるようになるためには、購買経験を積むことも必要となる。しかし、日本人の金融資産選択においてはまだ貯蓄以外の金融資産構成は欧米に比べても低い。2023 年 3 月末の家計の金融資産のうち、株式・投資信託の割合は米

国が 51.3%、欧州が 31.1% であることに対し日本の割合は 15.4% であった (日本銀行, 2023)。高齢化社会が進むにつれ長生きリスクに対応するための資産形成は重要性を増し、市場にはフィンテックを用いた新たな金融商品や電子マネーのような新たな決済ツールも続々と登場している。消費者が電子マネーやオンライン・モバイル金融サービスといったデジタル金融サービス (DFS) のエコシステムに取り囲まれる中、環境の変化に迅速に適応する効果的な金融教育、金融包摂政策が必要とされている。

デジタル技術は金融教育において重要な役割を果たし、金融リテラシーの必要性を向上させる可能性を秘めている (Davis & Hasler, 2021; Gomber et al., 2017; Gomber et al., 2018)。

電子マネーに関しては、2018 年に閣議決定された経済産業省の「成長戦略フォローアップ」によると、「2025 年 6 月までに、キャッシュレス決済比率を倍増し、(全決済数の) 4 割程度とすることを目指す」とされていた。消費税率引き上げに伴う需要平準化対策として、2019 年 10 月から 2020 年 6 月まで 9 か月にわたり、政府によるキャッシュ

- ・論文受理日：2024 年 3 月 6 日
- ・修正論文受理日：2024 年 9 月 2 日
- ・最終受理日：2024 年 9 月 2 日

レス・ポイント還元事業が実施され、ポイント還元事業の加盟店登録数は約 225 万件となった。決済事業者数も、2020 年 3 月時点で決済金額 100 億円以上の大型決済事業者が 62 社、その他 587 社と多くの事業者が参入してきた。その後、新型コロナウイルス感染症の流行を受け、オンライン・ショッピングの増加とともに、実店舗でも衛生面で現金に触ることや従業員と接触することを避ける傾向が生まれたこと、また、決済業者もポイント還元率を競うことで利用者の獲得競争を強めたという背景もあり、キャッシュレス決済は急速に普及していった（経済産業省、2022）。2023 年 6 月には大手コンビニエンスストア（以下、コンビニ）では月間キャッシュレス支払金額は販売額の 44.4%、月間支払い件数は 43.1% と、コンビニだけを見れば、すでに 2018 年の経済産業省の目標である 4 割を達成していることになる（一般社団法人キャッシュレス推進協議会、2024）。コンビニ等でキャッシュレス決済が普及した理由の一つに、ポイント還元の恩恵が挙げられよう。表 1 はコンビニ各社で使用できる主な電子マネーのポイント還元率である。

そこで本稿では、消費者の金融リテラシーと次世代金融商品の選択や電子マネーの使用状況との関連性を明らかにする。これにより金融リテラシー別に金融マーケティング戦略の立案に資する分析を行うことは、意義あることと考えた。

2. 先行研究

金融リテラシーの定義については、「金融知識の獲得を具体的な金融行動につなげることができる能力」、「実際の金融に関して適切な判断に基づいて適切な金融行動がとれる能力」（貝塚・吉野・伊藤、2013）とされている。金融リテラシー研究は、個人の経済学や金融に関する知識と、資産ポートフォリオの選択、決済手段の選択、保険の選択、ローンの選択、退職後の生活設計などに関する消費者行動上の意思決定過程と金融マーケティングに関連する。Huston (2010) は、金融リテラシーを定義し適切に測定することは金融商品

選択を妨げる障壁を理解するために不可欠であるとした。Lusardi and Mitchell (2014) は金融リテラシーを計測するための設問として、複利計算、インフレ、分散投資に関する質問を抽出した。これらの指標は国際的に金融リテラシーを調査する際の基本的な質問となり、本稿でもこの設問を採用している。伊藤・滝塚・藤原 (2017) は、金融資産選択においては、日米ともに流動性制約や予備的貯蓄動機など家計が抱えるさまざまな制約のほか、金融知識をはじめとする参入コストを左右する要因の影響も無視できないとした。枇々木 (2022) は欧米諸国に比べて日本の投資割合が低いことについて「金融リテラシー調査 (2019)」の結果を OECD 調査と比較し、金融リテラシー正答率や望ましい行動を選択した人の割合が、英国、ドイツ、フランスが日本を上回っていたことを示し、投資行動を促すには金融リテラシーの向上が必要であるとした。Jappelli and Padula (2013) は、金融リテラシー水準と金融資産残高の関係はライフサイクルにわたって正の相関があることを示し、若年層からの金融リテラシーのストックが生涯を通じた資産蓄積に有効であるとした。山下・山下 (2008)、山下 (2011) では、2008 年のリーマンショック前後の家計の金融資産選択行動について、金融リテラシーが高いほど株式市場への参加意欲が強いことを示した。Arrondel et al. (2015) も、金融リテラシーは株式市場への参加確率を有意に高めることを示した。Yamori and Ueyama (2021) はリスク資産への投資について金融リテラシーとは正の関係があることを示した。藤木 (2019) は金融リテラシーが高い人は金融商品への理解が高い人である確率が高く、リスク性商品を購入した経験がない人である確率が低いことを示した。Serido et al. (2013) によれば、金融リテラシーによる知識と理解に加えて、確固たる自己信頼（知覚された行動制御 (perceived behavioral control)、および自己効力感 (Financial self-efficacy)）を持つことが金融行動の動的プロセスの一部であることを示した。

次世代金融商品には、人々の態度や行動に何らかの形で影響を与えることができる説得力のある

表 1 主な電子マネーのポイント還元率

電子マネー	ポイント 付与率	電子マネー	ポイント 付与率
nanaco（セブンイレブン）	0.5%	Pay pay	0.5%
Famipay（ファミリーマート）	0.5%	楽天ペイ	1.0%
Ponta（ローソン）	0.5～1.0%	Suica	0.5%

（注）実際の還元率は使用方法によって変化する。

（出所）各社ホームページ

アルゴリズムが組み込まれている場合が多い (Oinas-Kukkonen, 2013). テクノロジーを通じて、ユーザーの態度、意図、または行動を形成、強化、または変更するよう説得する (Fogg, 2009; Shin & Kim, 2018). 健康増進保険は健康的なライフスタイル (例: 減量、運動) を達成するようにユーザーを説得し、グリーンボンドは環境に優しいエネルギー行動を促す。ロボアドバイザーは追加の金融アイテムを購入することを助ける (Lembcke et al., 2019; Mirsch et al., 2017). 多くの企業はマーケティング戦略においてパーソナライズされたデジタルナッジを使用しており、個別の顧客の金融行動に影響を与える (Cai, 2020; Dolan et al., 2012).

先行研究の多くは金融リテラシーに関して株式市場への投資行動との関連について検証したものや、海外でのフィンテック戦略に関するケース分析が主であり、日本における多様な次世代金融商品選択行動について検証した研究蓄積はまだ少ない。本稿では、電子マネーを含む次世代金融商品の選択行動と金融リテラシーの関連性に焦点を当てて分析を実施した。

3. 実証分析

3.1 分析データ

日経リサーチ金融総合定点調査 2022「特別調査」の個票データを用いて実証分析を行った。調査対象は 20～74 歳の男女個人、サンプル数は回収 3,032 サンプル、調査地域は首都圏 40 km 圏、調査方法は WEB 調査、調査期間は 2022 年 6 月 22 日 (水)～6 月 28 日 (火) である。

3.2 金融リテラシー水準と属性

本調査には、表 2 のとおり国際的に標準化された金融リテラシー水準を問う設問 (リスク分散、インフレ、金利計算、複利計算) 用意した。全体の平均正答数は 2.48 問、標準偏差は 1.15、正答率は 61.9% であった。低リテラシー群 (N=1261) の平均正答数は 0.89、標準偏差は 0.93、高リテラシー群 (N=1771) の平均正答数は 3.61、標準偏差は 0.48 であった。

次に枇々木 (2022) に倣い、金融リテラシー水準設問の正答数を従属変数にし、説明変数に回答者の各属性を用いて回帰分析を行った。説明変数はすべてダミー変数にしている (表 3)。年齢、職業、年収については下線を引いたカテゴリを規準とする。「職業」について「その他」を除く 3005

表 2 金融リテラシー水準設問

設問	正しい	正しくない	わからない
1. 1 社の株式を多く保有するのは、複数社の株式を少しずつ保有するのよりも安全な投資方法である	1	2	3
2. 毎月一定の金額を投資していくことは、長期的な資産運用で有利な方法である	1	2	3
3. 物価上昇率が 2 % で、普通預金口座であなたが受け取る利息が 1 % なら、1 年後にこの口座のお金を使って、今日以上に物が買える	1	2	3
4. 100 万円を年率 2 パーセントの利息がつく預金口座に預け入れた。それ以外にこの口座への入金や出金がなく、利息にかかる税金を考慮しない場合、5 年後、口座の残高は 110 万円より多い	1	2	3

表 3 説明変数

変数	カテゴリ数	設定
性別	2 カテゴリ	男性 (1), 女性 (0)
年齢	13 カテゴリ	20 歳未満, 20～24 歳, 25～29 歳, 30～34 歳, 35～39 歳, 40～44 歳, 45～49 歳, 50～54 歳, 55～59 歳, 60～64 歳, 65～69 歳, 70～74 歳, 75 歳以上
職業	10 カテゴリ	民間企業, 公務員, 個人経営の経営主, 自営業, <u>自由業</u> , 農林漁業, パート・アルバイト, 専業主婦, 無職, 学生
年収	11 カテゴリ	100 万円未満, 100 万～300 万円未満, 300 万～500 万円未満, 500 万～700 万円未満, <u>700 万～1000 万円未満</u> , 1000 万～1500 万円未満, 1500 万～2000 万円未満, 2000 万～3000 万円未満, 3000 万～5000 万円未満, 5000 万～1 億円未満, 1 億円以上

表4 回帰分析結果

		B	p
性別	男性	0.365 ***	
年齢	20～24 歳	-0.372	
	25～29 歳	0.012	
	30～34 歳	0.071	
	40～44 歳	0.079	
	45～49 歳	0.221 †	
	50～54 歳	0.196	
	55～59 歳	0.325 ***	
	60～64 歳	0.569 ***	
	65～69 歳	0.580 ***	
職業	70～74 歳	0.656 ***	
	会社員	-0.116	
	公務員	-0.162	
	個人経営の経営主	-0.826 ***	
	自営業	-0.287	
	農林漁業	-0.061	
	パート・アルバイト	-0.488 ***	
	専業主婦	-0.443 ***	
	無職	-0.012	
年収	学生	0.303	
	100 万円未満	-1.024 ***	
	100 万円～300 万円未満	-0.605 ***	
	300 万円～500 万円未満	-0.397 ***	
	500 万円～700 万円未満	-0.116	
	1000 万円～1500 万円未満	0.237 ***	
	1500 万円～2000 万円未満	0.187	
	2000 万円～3000 万円未満	-0.118	
	3000 万円～5000 万円未満	1.027 *	
	5000 万円～1 億円未満	-0.086	
	1 億円以上	-0.410	
定数		2.379 ***	
調整済み R2		0.092	

† $p < 0.10$, * $p < 0.05$, ** $p < 0.01$, *** $p < 0.001$

サンプルを分析対象とした。

結果を表4に示す。金融リテラシー水準は男性のほうが女性より高く、55歳以降、年齢が高くなるにつれて高くなり、年収が500万円未満になるほど低い。また職業では個人経営の経営主、パート・アルバイト、専業主婦が有意に低い結果となった。

金融リテラシー水準を問う設問の平均回答数が2.48問であったため、次節以降、「全問不正解（わからないを含む）」～「2問正解までを低リテラシー群（41.6%）」、「3問正解」～「4問正解」を高リテラシー群（58.4%）として2群に分けて分析を進め

ることにした。

3.3 金融リテラシー別金融機関のサービス評価基準

まず、金融リテラシー水準別に金融商品の販売チャネルである銀行と証券会社の2つの金融機関のサービス評価基準について分析を行った。銀行と証券会社に「次のそれぞれの金融機関について、どのようなことを求めますか。あてはまるものをそれぞれ3つまでお答えください。」と尋ね、求めるものを3つ選択した結果を表5に示す。「金融リテラシー水準の高低」と「各項目選択の有無」の2×2の χ^2 検定を行ったところ、ほとんどの項目に有意差が見られた。

特に顕著な差が見られたのは、「オンライン取引やアプリが使いやすい¹」、「手数料の体系がわかりやすい²」といった取引の利便性や手数料の透明性であった。続いて「商品・サービスのデメリットも説明してくれる³」、「あなた自身に商品・サービスを選ばせてくれる⁴」、「金融機関のためではなく、あなたのためになる商品・サービスの提案をしてくれる⁵」、といった顧客本位の姿勢があり、「担当者を信頼できる⁶」、「担当者の説明がわかりやすい⁷」、「担当者の商品知識が豊富⁸」といった担当者への信頼性が挙げられた。高リテラシー群は低リテラシー群よりも金融機関のサービスに関して利便性、信頼性、顧客本位の姿勢を重視している。一方で、それぞれの金融機関について「利用していない・わからない⁹」と回答した割合にもリテラシー別に有意な差が見られた。低リテラシー群は高リテラシー群と比して各金融機関サービスの評価基準があいまいであることが示された。

3.4 次世代金融サービスの顧客化階層分析

ここでは次世代金融商品を対象に顧客化階層分析を行う。対象とした商品は表6のとおりである。それぞれの商品について、「(1) 過去に利用・保有していた（現在は利用・保有していない）、(2) 現在利用・保有している、(3) 商品・サービスの内容は理解しているが利用・保有したことはない、(4) 聞いたことはあるが利用・保有したことはない、(5) 聞いたことがなく利用・保有したことはない」の5段階から回答を選択させた。

¹ 銀行：($\chi^2 = 112.550$, $p < 0.001$),

証券：($\chi^2 = 147.994$, $p < 0.001$)

² 銀行：($\chi^2 = 64.012$, $p < 0.001$),

証券：($\chi^2 = 137.226$, $p < 0.001$)

³ 銀行：($\chi^2 = 14.555$, $p < 0.001$), 証券：($\chi^2 = 14.55$, $p < 0.001$)

⁴ 銀行：($\chi^2 = 28.230$, $p < 0.001$), 証券：($\chi^2 = 74.457$, $p < 0.001$)

⁵ 銀行：($\chi^2 = 16.319$, $p < 0.001$), 証券：($\chi^2 = 50.695$, $p < 0.001$)

⁶ 銀行：($\chi^2 = 13.111$, $p < 0.001$), 証券：($\chi^2 = 13.352$, $p < 0.001$)

⁷ 銀行：($\chi^2 = 5.457$, $p < 0.005$), 証券：($\chi^2 = 5.640$, $p < 0.005$)

⁸ 証券：($\chi^2 = 23.371$, $p < 0.001$)

⁹ 銀行：($\chi^2 = 159.311$, $p < 0.001$),

証券：($\chi^2 = 296.121$, $p < 0.001$)

表5 金融リテラシー水準別金融サービス評価

リテラシー群 (N)	銀行		証券会社	
	低	高	低	高
新しい商品・サービスを提案してくれる	45	63 n.s.	40	95 **
金融機関のためではなく、あなたのためになる商品・サービスを提案してくれる	88	201 ***	34	162 ***
商品・サービスのデメリットも説明してくれる	105	225 ***	105	225 ***
あなたの意向や契約目的を考慮してくれる	57	131 **	32	96 ***
あなたのライフプランニングを支援してくれる	45	56 n.s.	22	40 n.s.
あなた自身に商品・サービスを選ばせてくれる	65	187 ***	36	202 ***
相談先として頼りになる	69	103 n.s.	35	73 *
あなたの事業について相談にのってくれる	40	64 n.s.	19	37 n.s.
担当者を信頼できる	88	192 ***	60	144 ***
担当者との付き合いが長い	37	32 *	17	36 n.s.
定期的に連絡をしてくれる	33	76 *	23	80 ***
担当者の説明がわかりやすい	85	161 *	57	116 *
担当者の商品知識が豊富	74	133 †	53	154 ***
手数料の体系がわかりやすい	149	412 **	67	360 ***
オンライン取引やアプリが使いやすい	140	475 ***	96	437 ***
セミナーや講座を通じて、商品以外の金融知識・情報を提供してくれる	28	54 n.s.	29	111 ***
利用していない・わからない	606	458 ***	854	638 ***

† p<0.1, * p<0.05, ** p<0.01, *** p<0.001

次世代型金融サービスを発展させるためには、そのサービスを利用する顧客だけではなく、将来の潜在的な利用顧客を増加させていく必要がある。市場発展を通じて常用顧客を増やすことでネットワーク外部性が促進され、種々の金融サービスが相互に発展できる相乗効果も期待できる。一般的な消費財のマーケティング視点から顧客創造を捉えると、市場の現状をとらえるだけではなくその商品やサービスの使用経験（金融商品でいうところの投資経験）を持っていたり、商品やサービスの名前や内容についての知識を持ち、関心を持ち始めた潜在顧客を含めた「顧客化階層」という観点から市場を見る必要があろう。ある消費者が顧客になっていく過程を田村（2011）に従い示すと、図1のようになる。

その金融サービスの名前さえ知らない消費者は「不認知」階層にいる。何らかのきっかけで名前を知れば「認知」階層へ、どんなものかを見聞きすれば「理解」階層に進む。さらにマーケティング・キャンペーンなどにより試用経験を持つと「試用」階層に進み、現在も継続して使用していれば「常用」の階層に入る。「試用」以前の階層にいる消費者は潜在顧客となる。これらの階層の回答者比率は、消費者がこれらの階層にどのように分布しているのかの推定値であるとし、それぞれ「(5) 聞いたことがなく利用・保有したことはない」を「不認知率」, 「(4) 聞いたことはあるが利用・保有したことはない」を「認知率」, 「(3) 商品・サービスの内容は理解しているが利用・保

有したことはない」を「理解率」, 「(1) 過去に利用・保有していた（現在は利用・保有していない）」を「試用率」, 「(2) 現在利用・保有している」を「常用率」と呼ぶことにする。また、市場発展段階を簡便に区分する基準として、不認知率が50%以上の金融サービスを「未発展」, 15~50%のものを「発展途上」, 15%未満のものを「発展」と3つに区分することにした。これらの規準を金融リテラシー水準別に当てはめて低リテラシー群/高リテラシー群のそれぞれを分母とし、分析したものが表6である。多くの商品が「未発展」あるいは「発展途上」に位置していることがわかる。

次に顧客化過程の進行状況を詳細に見るために、顧客化階層間推移がどのように行われるのかに注目する。階層推移とは、不認知から認知へ、認知から理解へ、理解から試用へ、試用から常用へどのように推移するのかを考察するものである。顧客化階層間推移を捉えるためには推移指標を使用する。各指標は前後する2つの顧客化階層者数を分母とし、後の階層者数を分子とする比率(%)となる。例として、不認知・認知推移率の分母は不認知者に認知者を加えたものであり、認知者は以前は不認知者であったから、この分母は以前の不認知者状態を表す。分子の認知者は以前の不認知者のうちで認知者に推移したものであるため、この比率は不認知階層から認知階層への推移状態を近似的に表すものとする。他の推移率も同様の考えで分析を行う。試用率や常用率の和は市場浸透率になり、顧客の広がりを示す。図1

表6 分析対象とした次世代金融商品

商品区分	内容	具体例
家計簿管理（PFM）	家計簿・資産管理ツールや銀行口座やクレジットカード、ポイントサービスの明細をまとめて表示するツール	マネーフォワードME, Moneytree, Zaim
仮想通貨・暗号通貨	インターネット上の取引に利用される仮想通貨	ビットコイン, リップル
ロボアドバイザー「投資一任型」	ポートフォリオの提案や資産運用のアドバイスなどをしてくれるシステムで、運用商品の売買から運用管理まで任せることができる	THEO, WealthNavi, 楽ラップ, ON COMPASS
ロボアドバイザー「ファンド提案型」	上記と同様のシステムだが投資目的やリスク許容度に応じて資産配分や運用商品を提案するだけのもの	SBI ファンドロボ, 野村のゴールベース, PORTSTAR
SNS 型投資アプリ	SNS 機能が搭載されている投資アプリ	ferci, STREAM
ポイント投資	貯まったポイントを利用して投資をするサービス	楽天証券（楽天ポイント）, ネオモバ（T ポイント）
グリーンボンド	環境分野への取り組みに特化した資金を調達するために発行される債券（社債・地方債など）	
ソーシャルレンディング	「お金を借りる人」と「お金を貸す人」を、インターネットを通じて結びつけるサービス	Crowd Bank, Funds
クラウドファンディング	資金が必要な人がインターネット上で事業プロジェクトを公開し、出資者を募る。出資者は資金調達者から分配を受け取る	READYFOR, CAMPFIRE, セキュリテ
テレマティクス保険	車の運転情報を利用して保険料を算出する自動車保険	タフ・つながるクルマの保険
健康増進保険	加入者の健康年齢や日々の運動量に応じて、保険料の割引や、還付金の支払いを受けられる保険	IUP Vitality, あるく保険
1日単位の自動車保険	車を所有していない人が家族や知人名義の車を運転する際、1日単位で加入できる自動車保険	DAY 保険, ちょいのり保険, 乗るビタ！
1日単位のスポーツ・レジャー保険	ゴルフや軽登山、サイクリングといったレジャーの際、1日単位で加入できる保険	1DAY レジャー保険, モンベル野あそび保険
様々な機能を持つ統合アプリを利用した保険加入サービス	チャット機能などを通じて保険加入ができるほか、その他のサービスとの連携を1つのアプリで行うことができる	PayPay はけん
自転車保険	自転車利用中の事故やケガなどの損害を賠償できる保険。各地で加入を義務化する動きが広がっている	
信用スコアリングサービス	人工知能（AI）などを使い、個人の信用力を数値で示すサービス	J. Score の「AI スコア」

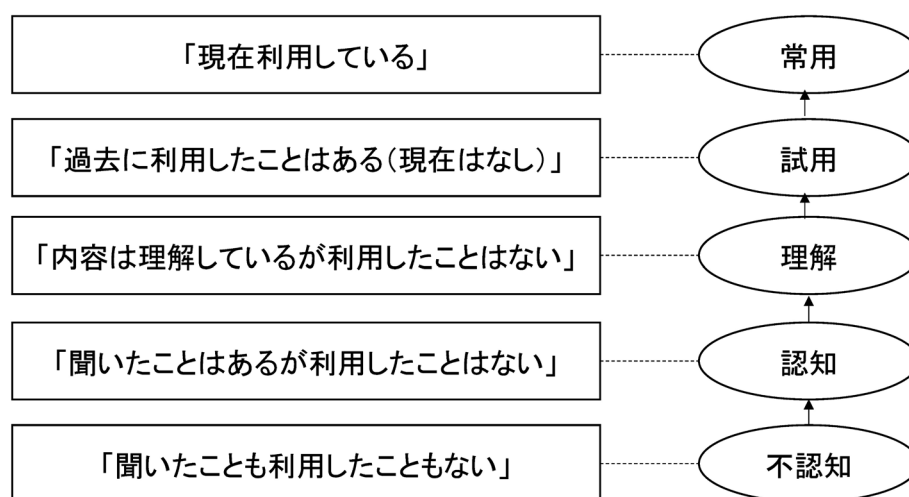


図1 顧客化の階層

の顧客化過程でみると、試用率は不認知者を認知者に、認知者を理解者に、理解者を試用者に推移させてきた結果であり、常用率はさらに試用者から常用者への推移の結果であると考えた。顧客化階層間の推移指標の計算式を（1）～（4）に示す。

$$\text{不認知・認知推移率} = \text{認知者} / (\text{不認知者} + \text{認知者}) \times 100 \cdots (1)$$

$$\text{認知・理解推移率} = \text{理解者} / (\text{認知者} + \text{理解者}) \times 100 \cdots (2)$$

$$\text{理解・試用推移率} = \text{試用者} / (\text{理解者} + \text{試用者})$$

表7 次世代金融サービスのリテラシー群別顧客化階層分析

		不認知率	認知率	理解率	試用率	常用率	市場発展区分
家計簿管理 (PFM)	低リテラシー群	55.2	29.8	4.7	2.6	2.6	未発展
	高リテラシー群	26.5	43.2	11.4	5.3	13.6	発展途上
仮想通貨・暗号通貨	低リテラシー群	39.7	47.4	7.5	1.7	3.6	発展途上
	高リテラシー群	13.6	58.6	16.6	2.5	8.8	発展
ロボアドバイザー「投資一任型」	低リテラシー群	70.7	20.3	5.2	1.1	2.8	未発展
	高リテラシー群	37.4	40.3	14.4	2.0	5.9	発展途上
ロボアドバイザー「ファンド提案型」	低リテラシー群	74.0	18.3	5.5	0.6	1.6	未発展
	高リテラシー群	45.6	38.9	13.0	0.9	1.5	発展途上
SNS 型投資アプリ	低リテラシー群	79.1	14.1	4.1	0.9	1.8	未発展
	高リテラシー群	68.0	22.9	6.9	1.0	1.2	未発展
ポイント投資	低リテラシー群	50.3	30.4	7.5	2.1	9.8	未発展
	高リテラシー群	21.0	39.6	15.5	3.7	20.2	発展途上
グリーン債券	低リテラシー群	83.5	10.3	3.6	1.1	1.5	未発展
	高リテラシー群	68.9	22.0	6.9	0.6	1.5	未発展
ソーシャルレンディング	低リテラシー群	82.7	10.5	4.2	1.2	1.4	未発展
	高リテラシー群	67.2	22.0	6.9	2.0	1.9	未発展
クラウドファンディング	低リテラシー群	49.4	35.8	3.5	2.5	3.3	発展途上
	高リテラシー群	22.1	49.1	18.4	5.5	5.0	発展途上
テレマティクス保険	低リテラシー群	84.3	9.4	0.0	0.6	2.1	未発展
	高リテラシー群	76.7	15.8	5.4	0.5	1.6	未発展
健康増進保険	低リテラシー群	76.6	16.3	4.1	0.6	2.3	未発展
	高リテラシー群	59.2	29.1	9.2	0.5	2.0	未発展
1日単位の自動車保険	低リテラシー群	71.8	19.3	4.8	1.5	2.5	未発展
	高リテラシー群	52.7	32.1	11.4	2.4	1.4	未発展
1日単位のスポーツ・レジャー保険	低リテラシー群	72.3	17.8	4.9	2.4	2.5	未発展
	高リテラシー群	52.5	30.7	11.3	4.1	1.4	未発展
様々な機能を持つ統合アプリを利用した保険加入サービス	低リテラシー群	80.7	12.4	4.0	0.8	2.1	未発展
	高リテラシー群	71.0	20.0	6.7	0.7	1.5	未発展
自転車保険	低リテラシー群	42.3	29.3	8.5	3.6	16.3	発展途上
	高リテラシー群	17.2	38.6	15.1	5.6	23.5	発展途上
信用スコアリングサービス	低リテラシー群	82.2	11.3	3.5	1.3	1.8	未発展
	高リテラシー群	68.5	21.2	7.3	1.3	1.8	未発展

×100・・・(3)

試用・常用推移率＝常用者/(試用者＋常用者)

×100・・・(4)

ここでは高リテラシー群を取り上げて金融サービスの「常用率」へ顧客化階層推移率がどの程度影響を与えているのか、各々を被説明変数とし、各顧客化階層推移率を説明変数候補とする線形回帰モデルを構築し、推定を行った。結果を図2に示す。

「常用率」に対する標準化推定値は「不認知・認知」「認知・理解」「理解・試用」のすべての推移率が有意であった。その影響度は図3に示すとおり、より高次の顧客化階層間の推移率ほど大きくなる。一般的な消費財では、試用率や常用率は顧客化階層を進行させる各階層間の推移率の累積的産物であると考えられているが、次世代金融サービスに関して検証してみても階層の増加は自

動的に繋がっている。つまり、不認知⇒認知⇒理解の推移が順調に進めば顧客化が可能となることが示された。

試用者になるにはその商品を手に入れるための接点が不可欠であり、試用キャンペーンや販売チャネルの拡大が有効なマーケティングである。また試用者＋常用者のうちその金融商品への経験価値や購入者満足度が常用への推移率を決める要因と考えられる。金融サービスの場合、知覚品質のベンチマークをどこに置くかによって満足度は異なる。消費者は経験や情報、金融商品販売者との相互作用などから金融商品への期待（事前の知覚品質）を形成している。金融サービスの交換過程の評価が知覚品質や顧客満足に影響を与えると考えられる。たとえば、インターネットで頻繁に株式を売買している消費者は、「迅速な取引」というサービス品質に満足しており、たとえ最終的な投

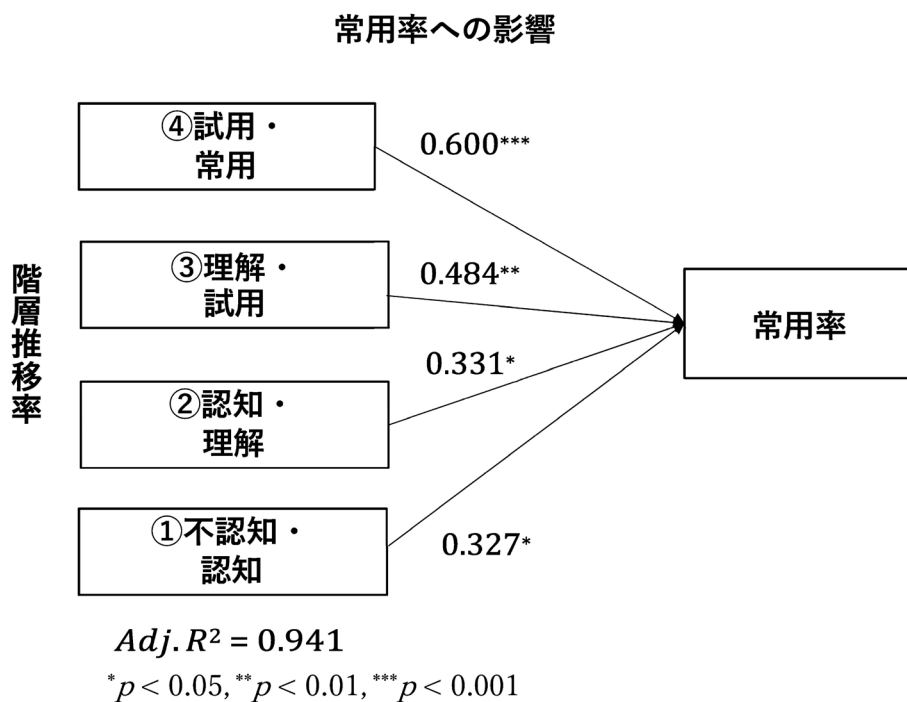


図2 高リテラシー群の顧客化階層推移率

資業績が悪くても自己責任として帰属させることができるかもしれない。金融サービスの知覚品質は満足度に正の影響を与え（Crosby & Stephens, 1987）、継続取引の意向（Ennew & Binks, 1999）や好ましいクチコミ意図（Paulin et al., 1997）にも正の影響がある。多様な金融商品の拡大は、試用率と常用率の多様な組み合わせから成る。市場発展のための金融マーケティングには、試用率の向上を主とするもの、常用率の向上を主とするもの、これらを適切に組み合わせたものがあり、市場発展に伴ってこの多様性が拡大していくと考えられる。

4. 金融リテラシー別流通チャネルでの決済方法

次に、次世代金融サービスの代表として電子マネーの使用について分析を行う。チャネル別の支払い手段について「次にあげる店舗では、どの手段を使って支払うことが最も多いですか。（それぞれひとつずつ）」と尋ねた。対象店舗は「スーパー」「コンビニエンスストア」「ショッピングセンター・駅ビル」「百貨店」「ドラッグストア」「家電量販店」「その他の各種量販店・専門店」「美容室・エステサロン」「飲食店」の9店舗である。金融リテラシー群別に「現金」「クレジットカード」「電子マネー（かざすタイプ）」「電子マネー（カード決済）」「スマホ（QRコード）」のそれぞれの決済手段にチャネル別の関連が見られるかコレスポネンス分析を行った。高リテラシー群では抽出さ

れた2つの次元のうち、次元1と次元2のイナーシャの寄与率はそれぞれ72.2%と24.6%であり、全体のデータの96.8%が説明された。また、第1次元と第2次元の特異値は0.358、0.209であり、行項目と列項目の2つのカテゴリ間の χ^2 値が有意（ $\chi^2 = 2463.937$, $df = 24$, $p < 0.001$ ）であった。低リテラシー群では抽出された2つの次元のうち、次元1と次元2のイナーシャの寄与率はそれぞれ81.4%と15.7%であり、全体のデータの97.1%が説明された。また、第1次元と第2次元の特異値は0.292、0.128であり、行項目と列項目の2つのカテゴリ間の χ^2 値が有意（ $\chi^2 = 920.680$, $df = 24$, $p < 0.001$ ）であった。決済手段とチャネルとの原点からの角度と距離を見ると（図3）、コンビニエンスストアでは電子マネーやスマホ決済、百貨店や家電量販店はクレジットカード決済が選択されていることは両群に共通しているが、スーパー、ドラッグストア、飲食店での支払いについては、低リテラシー群は高リテラシー群と比して現金で決済する傾向があることが推測された。

5. 電子マネー使用に関するネットワーク分析

電子マネーの利用状況について「次にあげる決済サービスのうち、現在最も利用しているサービスをお知らせください。（いくつでも）」と尋ねた。対象とした電子マネーは「楽天Edy」「Suica」「PASMO」「iD」「QUICPay」「nanaco」「WAON」「au PAY」「LINE Pay」「楽天 Pay」「PayPay」「d

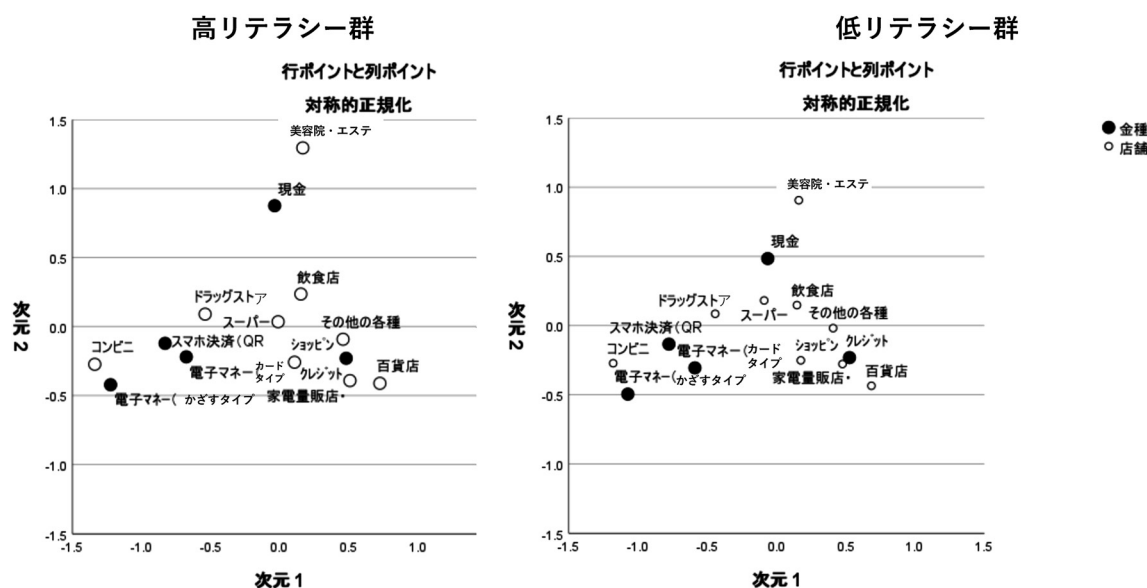


図3 チャンネルと決済手段のコレスポンド分析（左：高リテラシー、右：低リテラシー）

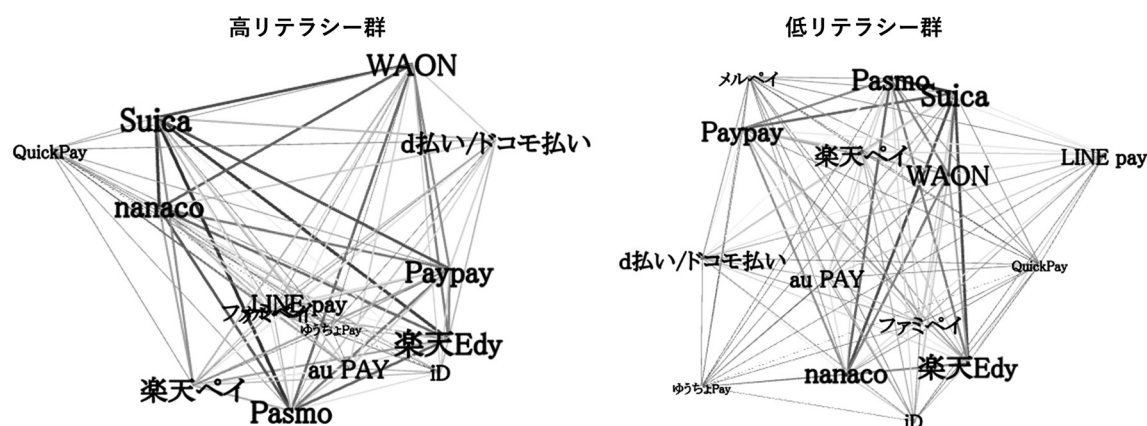


図4 電子マネーのネットワーク分析（左：高リテラシー、右：低リテラシー）

払い」「ファミペイ」「メルペイ」「ゆうちょ Pay」であった。「その他」「いずれもあてはまらない・わからない」は回答数が少なく分析から外した。「最も利用している電子マネー」を集計したところ、Suica や PASMO など交通系、nanaco や WAON など流通系、PayPay や 楽天 Pay, d 払い, au PAY のような携帯キャリア系の QR・バーコード型の電子マネーの利用が高い。電子マネーを利用していない割合は高リテラシー群では 10.1% であることに對し、低リテラシー群は 24.5% に上った。現在利用中の電子マネーの種類をすべて答えてもらうと、平均利用数は高リテラシー群が 2.86, 低リテラシー群が 1.96 であり有意な差が見られた ($t=10.624$, $df=3030$, $p<0.001$)。

次に電子マネーの併用の状況について、Gephiを用いてネットワーク図を作成した（図4）。

構成ノード数は各 15, 総紐帯数は高リテラシー群で 95.116, 低リテラシー群で 45.589 であった。

併用されている電子マネーはエッジ（紐帯）の太さとカラーで示される。2つの電子マネー間において多く併用されているペアほど紐帯は太くなり、カラーは黒色が濃くなる。あまり併用されていない電子マネー同士は紐帯が細くなり、カラーはグレーが薄くなる。紐帯の強弱は濃い黒色から薄い灰色までのグラデーションで示される。重みづけ次数の高低はノード（電子マネー名）のフォントの大きさで示されている。太い紐帯で示される電子マネー併用ペアの重みづけ次数ランクを見ると（表8）、両りテラシー群ともSuicaやPASMOなど交通系マネーの利用とnanacoやWAONなど流通系マネーとの併用が上位にみられ、さらにPayPayや楽天Edyの併用も多い。エッジが持つ重みは、ノード間の連結の強さを表す。ネットワーク図より両群のノードとエッジを比較すると、高りテラシー群のほうがノードとノードを結ぶ紐帯が太く、また電子マネーの併用種類も低り

表 8 電子マネー併用ペアの標準化済み重みづけ次数ランク

	高リテラシー群				低リテラシー群			
	Source	Target	Weight		Source	Target	Weight	
1	Suica	— Pasm	92.857		Suica	— Pasm	49.786	
2	Suica	— nanaco	90.857		Suica	— 楽天 Edy	47.071	
3	Suica	— 楽天 Edy	90.500		Suica	— nanaco	46.714	
4	Suica	— WAON	87.500		Suica	— Paypay	44.429	
5	Suica	— Paypay	86.929		Pasmo	— nanaco	44.357	
6	Pasmo	— nanaco	85.857		Suica	— WAON	44.143	
7	nanaco	— WAON	84.786		楽天 Edy	— Pasm	42.429	
8	楽天 Edy	— Pasm	84.214		nanaco	— WAON	42.429	
9	Pasmo	— WAON	83.500		Pasmo	— WAON	41.929	
10	楽天 Edy	— nanaco	83.071		Paypay	— Pasm	41.786	
11	Paypay	— Pasm	81.786		Paypay	— nanaco	40.714	
12	Paypay	— nanaco	81.214		楽天 Edy	— nanaco	40.143	
13	楽天 Edy	— WAON	80.714		楽天 Edy	— WAON	39.143	
14	Paypay	— 楽天 Edy	80.000		Paypay	— 楽天 Edy	39.143	
15	Paypay	— WAON	78.786		Paypay	— WAON	39.071	

テラシーよりも広がっていることが見て取れる。つまり、高リテラシー群のほうが多様な電子マネーを巧みに併用していることが見て取れる。

次に「その電子マネーを最も利用している理由として、あてはまるものをすべてお答えください。（いくつでも）」と尋ねたところ、表9のような結果であった。

利用の高かった Suica, nanaco, PayPay の利用理由について両群の χ^2 分析を行ったところ、Suica では「クレジットカードと連動している」¹⁰「支払いが早く済む」¹¹「少額でも気にせず使える」¹²などの利便性、「発行元の会社に知名度・安心感がある」¹³といった信頼性、「利用額に応じてポイント制が充実している」¹⁴という還元率の高さ等に有意差が見られた。nanaco については両群に有意差はみられなかった。PayPay については「少額でも気にせず使える」¹⁵、「利用できる店舗が多い」¹⁶など利便性のほか「特定店舗で割引が受けられる」¹⁷「キャンペーン・クーポンが充実している」¹⁸「利用額に応じてもらえるポイント制度が充実している」¹⁹といった還元率の高さについて有意差が見られた。つまり高リテラシー群のほうが、Suica や PayPay の特徴や特典をより理解し評価している。PayPay は 2018 年よりマス広告を大量に流して各種キャンペーンを実施し、同年 12 月には PayPay で代金を支払うと金額の 2 割相当

が決済会社の負担で還元されたため、家電量販店に顧客が殺到する事態となった²⁰。図3で分析した通り家電量販店ではこれまでドミナントな決済手段がクレジットカードであったため、PayPay などの携帯キャリア系の電子マネーが家電量販店チャネルで常用化されるかは今後も注目していく必要がある。

6. 考察

本稿では、金融リテラシー水準と次世代金融商品・サービスについて分析を行い、低リテラシー群と高リテラシー群のあいだで選択行動に差があることを示した。まず金融リテラシーは性別、年齢や所得水準・職業によって異なっており、低年齢層や低所得層、専業主婦などに金融教育を施していく必要性が示された。次世代金融商品については顧客化階層分析を実施し、商品の試用率や常用率を上げ顧客化階層を進行させるには、理解から試用の推移率を高める必要があることを示した。試用者にいかに反復的・継続的に利用してもらえるのかは、その金融サービスの経験価値に依存していることになる。金融商品やサービスの品質評価は経験価値からは切り離すことができず、使用価値から得られる満足度は常用化につながる。経験価値の構成は、サービスへの加入の容易

¹⁰ $\chi^2 = 32.733$, $df = 1$, $p < 0.001$

¹¹ $\chi^2 = 17.466$, $df = 1$, $p < 0.001$

¹² $\chi^2 = 18.296$, $df = 1$, $p < 0.001$

¹³ $\chi^2 = 14.513$, $df = 1$, $p < 0.001$

¹⁴ $\chi^2 = 7.450$, $df = 1$, $p < 0.001$

¹⁵ $\chi^2 = 7.899$, $df = 1$, $p < 0.001$

¹⁶ $\chi^2 = 16.970$, $df = 1$, $p < 0.001$

¹⁷ $\chi^2 = 4.100$, $df = 1$, $p < 0.05$

¹⁸ $\chi^2 = 21.385$, $df = 1$, $p < 0.001$

¹⁹ $\chi^2 = 8.957$, $df = 1$, $p < 0.001$

²⁰ 「家電量販「ペイペイ」が翻弄」日経新聞 2019 年 3 月 16 日 13 面

表 9 電子マネーの利用理由（複数回答）

	低リテラシー群	%	高リテラシー群	%
チャージしやすい	305	24.19	556	31.39
利用できる店が多い	228	18.08	487	27.50
自分がよく行く店で使える	223	17.68	514	29.02
特定店舗で割引が受けられる	58	4.60	118	6.66
クレジットカードと連動している	186	14.75	446	25.18
クレジットカードを持ちたくない/利用したくない	60	4.76	71	4.01
現金を持ち歩きたくない	154	12.21	320	18.07
現金・店員と接触するリスクを減らせる	69	5.47	121	6.83
現金を出す手間がいらない	280	22.20	562	31.73
少額でも気にせず使える	236	18.72	527	29.76
支出や残高の管理がしやすい	91	7.22	153	8.64
利用限度額があるので使いすぎない	34	2.70	43	2.43
利用額に応じてもらえるポイント制度が充実している	140	11.10	325	18.35
キャンペーン・クーポンが充実している	152	12.05	349	19.71
セキュリティが充実している	45	3.57	71	4.01
紛失・盗難時など緊急時に対応してもらえる	26	2.06	34	1.92
サービスの知名度が高い	88	6.98	148	8.36
発行元の会社に安心感、信頼感がある	64	5.08	163	9.20
支払いが早く済む	306	24.27	568	32.07
紛失する可能性が低い	39	3.09	37	2.09
財布がかさばらなくて済む	152	12.05	271	15.30
その他	25	1.98	52	2.94
特にない・わからない	90	7.14	88	4.97

さ、利用のしやすさ、常用することの便益など様々な要素からなる。そのためには PayPay 導入期の利用額還元キャンペーンのようにまず試用を促すマーケティング戦略が必要とされる。

最後に次世代金融サービスとして電子マネーの利用について分析を行った結果、高リテラシー群は各サービスの特性をよく理解し、多様な電子マネーを併用していることが示された。電子マネーはターゲティングが容易なツールであることから、電子マネーの利用拡大を促すために、金融リテラシー別にターゲティングを施したマーケティング戦略が有効であると考えられる。

7. 本稿の限界

最後に本稿の限界であるが、顧客階層の推移促進についての具体的なリテラシー水準別のマーケティング活動についてはさらなる分析が必要となる。不認知⇒認知⇒理解には広告宣伝などの情報取得が重要であり、認知⇒理解⇒試用には容易にアクセスできるチャネル開拓や販促キャンペーンも重要である。各金融商品の品質評価は理解⇒試用⇒常用へ顧客階層を推移させる推進力となる。

また、フィンテックが市場拡大を遂げている現在、新しいタイプの金融リテラシーが不可欠と

なってくる。Elsinger et al. (2018) や Engels et al. (2020) は、伝統的な金融リテラシーはデジタルリテラシーの要素によって補完される必要があるとした。OECD (2022) は調査の中でデジタル金融リテラシーに関する質問も含めている。これにはデジタル環境で詐欺の被害者になることに関連した質問も含まれる。サイバーリスクやデジタルプロファイリング、アルゴリズムガバナンスも認識する必要がある。金融商品選択はアルゴリズムとユーザーインターフェイスの設計を通じて影響を受け、その結果、企業の設計した行動を実行することになる。このように伝統的な金融リテラシーをデジタルリテラシーを含めて再定義し、金融リテラシー、デジタルリテラシー、デジタル金融リテラシーの関連性を示す必要性が強調されている (Lyons & Kass-Hanna, 2021)。

さらに、デジタルナッジによる行動介入も本稿では研究対象としていない。行動経済学におけるナッジの概念は人間の行動に変化をもたらす外部からの介入を指しており (Thaler & Sunstein, 2008)、人々の行動はデジタルナッジによって大きく影響される可能性がある (Weinmann, Schneider & Brocke, 2016; Benartzi, 2017)。デジタルナッジは金融リテラシーを向上させ、行動に影響を与える可能性を持つ (Cai, 2020; French et al., 2020;

Huebner et al., 2020). 視覚的に魅力のあるグラフィカルなインターフェイスや説得力のあるシステム設計は顧客の注意を引き、意思決定に影響を与える (Lembcke et al. 2019). アナログの時代と比較してデジタルナッジは多数の革新的なツールを提供している。顧客化階層のプロセスにおいては、これらの影響は無視できないと考えられる。

このような研究課題は残るものの、リテラシー水準を念頭に置きながら次世代の金融マーケティング戦略を立案することは意義あることと確信している。今後も金融マーケティングにおけるさらなる研究を蓄積することを目指していきたい。

※本稿の作成にあたり、2021 年度 基盤研 (C) (21K01751) および 2023 年度オムロン基金の助成を受けた。

参考文献

- Arrondel, L., Debbich, M., Savignac, F., (2015). Stockholding in France: the role of financial literacy and information. *Applied Economics Letters* 22(16), pp. 1315-1319.
- Benartzi, S. (2017) How digital tools and behavioral economics will save retirement. *Harvard Business Review*, December 07, 2017, 1-9.
- Cai, C.W. (2020) Nudging the financial market? A review of the nudge theory. *Accounting and Finance*, 60, pp. 3341-3365.
- Crosby, L. and Stephens, N. (1987). Effects of relationship marketing on satisfaction, retention, and prices in the life insurance industry. *Journal of Marketing Research*, 24(4), pp. 404-411.
- Davis, H. & Hasler, A. (2021) Testing the Use of the Mint App in an Interactive Personal Finance Module. www.gflec.org
- Dolan, P., Elliot, A., Metcalfe, R. & Vlaev, I. (2012). Influencing financial behavior: from changing minds to changing contexts. *Journal of Behavioral Finance*, 13(2), pp. 126-142.
- Elsinger, H., Fessler, P., Feyrer, J., Richter, K., Silgoner, M.A. & Timel, A. (2018). Digitalization in financial services and household finance: fintech, financial literacy and financial stability. *Financial Stability Report*, 35, pp. 50-58.
- Engels, C., Kumar, K. & Philip, D. (2020). Financial literacy and fraud detection. *European Journal of Finance*, 26(4-5), pp. 420-442.
- Ennew, C.T. and Binks, M.R. (1996). Good and bad customers: the benefits of participating in the banking relationship. *International Journal of Bank Marketing*, 14(2), pp. 5-13.
- Fogg, B. (2009). The behavior grid: 35 ways behavior can change. *International Conference on Persuasive Technology*, 1-5. Available from: <https://doi.org/10.1145/1541948>.
- French, D., McKillop, D. & Stewart, E. (2020). The effectiveness of smartphone apps in improving financial capability. *European Journal of Finance*, 26(4-5), pp. 302-318.
- 藤木裕 (2019), 「家計の金融知識と金融資産選択: 「金融リテラシー調査による実証研究」 <https://www.researchgate.net/publication/331673630> (2023/7/11 最終アクセス)
- Gomber, P., Koch, J.A. & Siering, M. (2017) 'Digital finance and FinTech: current research and future research Directions', *Journal of Business Economics*, 87(5), 537-580
- Gomber, P., Kauffman, R.J., Parker, C. & Weber, B.W. (2018) On the fintech revolution: interpreting the forces Of innovation, disruption, and transformation in financial services. *Journal of Management Information Systems*, 35(1), 220-265.
- Huebner, J., Fleisch, E. & Ilic, A. (2020). Assisting mental accounting using smartphones: increasing the salience of credit card transactions helps consumer reduce their spending. *Computers in Human Behavior*, 113 (2020) 106504.
- Huston, S. J. (2010). Measuring Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), pp. 296-316.
- 一般社団法人キャッシュレス推進協議会 (2023) 「コンビニエンスストア決済動向調査」 <https://paymentsjapan.or.jp/cvs-payments/> (2023/7/11 最終アクセス)
- 伊藤雄一郎・滝塚寧孝・藤原茂章 (2017). 「家計の資産選択行動—動学的パネル分析を用いた資産選択メカニズムの検証—」日本銀行ワーキングペーパー, No. 17-J-2.
- Jappelli, T., & Padula, M. (2013). Investment in financial literacy and saving decisions. *Journal of Banking & Finance*, 37(8), 2779-2792
- 貝塚啓明・吉野直行・伊藤宏一 (2013). 『実学としてのパーソナルファイナンス』中央経済社.
- 経済産業省 (2022) 「キャッシュレス更なる普及促進に向けた方向性」 https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/cashless_future/pdf/001_05_00.pdf html (2023/7/11 最終アクセス)

- 金融広報中央委員会「金融商品を巡る環境の変化と自己責任時代」(平成 25・26 年用) <http://www.shiruporuto.jp/finance/kinyu/hyakka/hk1201.html> (2023/7/11 最終アクセス)
- 金融庁金融経済教育研究会 (2013). 「金融経済教育研究会報告書」 <http://www.fsa.go.jp/news/24/sonota/20130430-5/01.pdf> (2023/7/11 最終アクセス)
- Koskelainen, T., Kalmi, P., Scornavacca, E. & Vartiainen, T. (2023). Financial literacy in the digital age—A research agenda. *Journal of Consumer Affairs*, 57(1), pp. 507-528.
- Lembcke, T.B., Engelbrecht, N., Brendel, A.B. & Kolbe, L.M. (2019) To nudge or not to nudge: ethical considerations of digital nudging based on its behavioral economics roots, in *27th European conference on information systems (ECIS 2019)*. Stockholm & Uppsala, Sweden. Available from: https://aisel.aisnet.org/ecis2019_rp/95/#:~:text=Three%20important%20ethical%20considerations%20for,goal%20oriented%20justification%20of%20nudging.
- Lyons, A.C. & Kass-Hanna, J. (2021) A methodological overview to defining and measuring “digital” financial literacy. *Financial Planning Review*, 4(2), 1-19.
- Lusardi, A. and Mitchell, O. S. (2014). The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and Evidence. *Journal of Economic Literature*, Vol. 52(1), pp. 5-44.
- 枇々木規雄 (2022). 「金融リテラシーと投資行動—金融リテラシー調査データを用いた分析—」『ファイナンシャル・プランニング研究』No. 22. pp. 2-19.
- Mirsch, T., Lehrer, C. & Jung, R. (2017) Digital nudging: altering user behavior in digital environments. *Proceedings of 13th International Conference on Wirtschaftsinformatik (WI 2017)*, February 12-15, 2017, pp. 634-648. Available from: <https://aisel.aisnet.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1076&context=wi2017>
- 日本銀行調査統計局 (2023). 「資金循環の日米欧比較」, 2023 年 8 月 25 日, <https://www.boj.or.jp/statistics/sj/sjhiq.pdf> (2023/7/11 最終アクセス)
- OECD. (2022) OECD/INFE TOOLKIT FOR MEASURING FINANCIAL LITERACY AND FINANCIAL INCLUSION 2022. www.oecd.org/financial/education/2022-INFE-Toolkit-Measuring-Finlit-Financial-Inclusion.pdf (2023/7/11 最終アクセス)
- Oinas-Kukkonen, H. (2013). A foundation for the study of behavior changes support systems. *Personal and Ubiquitous Computing*, 17(6), pp. 1223-1235.
- Paulin, M., Perrien J. and Ferguson R. (1997). Relational contract norms and the effectiveness of commercial banking relationships. *International Journal of Service Industry Management*, 8(5), pp. 435-452.
- Serido, J., Shim S. & Tang C. (2013) A developmental model of financial capability: A framework for promoting a successful transition to adulthood. *International Journal of Behavioral Development*, 37(4), pp. 287-297.
- Shin, Y. & Kim, J. (2018) Data-centered persuasion: nudging user's prosocial behavior and designing social innovation. *Computers in Human Behavior*, 80, pp. 168-178.
- 田村正紀 (2011). 『ブランドの誕生』千倉書房.
- Thaler, R.H. & Sunstein, C.R. (2008) *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*: Yale University Press, New Haven, CT. (遠藤真美 (訳) (2009). 『実践 行動経済学』, 日経 BP 社.)
- Weinmann, M., Schneider, C. & Brocke, J.v. (2016). Digital nudging', business and information. *Systems Engineering*, 58(6), pp. 433-436.
- 山下貴子・山下忠康 (2008). 「金融商品選択過程におけるマーケティング・コミュニケーション戦略の分析」『ファイナンシャル・プランニング研究』No. 7. pp. 4-39.
- 山下貴子 (2011). 『金融行動のダイナミクス: 少子高齢化と流通革命』千倉書房.
- 山下貴子 (2014). 「金融リテラシーの変容—「理解」から「習慣化」へ—」日本 FP 協会『調査研究レポート』(2014, No. 70).
- Yamori, N. & Ueyama, H. (2022). Financial Literacy and Low Stock Market Participation of Japanese Households. *Finance Research Letters*, 44. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1544612321001550> (2023/7/11 最終アクセス)

講演録

日本 FP 学会第 25 回大会

開催日：2024 年 9 月 21 日（土）

会 場：大阪公立大学 文化交流センター

金融政策正常化の展望と課題

東京財団政策研究所主席研究員，元日本銀行理事 早川 英男

1. 異次元緩和の成果と限界

今日の話は黒田前総裁の異次元緩和，どちらかというと異次元緩和全体というより，その終わりの辺から話をしたい。

黒田日銀は 2013 年の 4 月に，2 年程度で 2% のインフレを達成するとして，大胆な金融緩和を始めた。結果として円安と株高は実現し，デフレでない状態までは行ったが，成長率が高まることはなかったし，2% のインフレも実現しなかったということは，ご存知のとおりであろう。

ここで注目すべきは，この実験を始めてちょうど 1 年後，2014 年の春だと思う。2014 年の春には，景気は相当よくなった。円安を背景に企業収益は大幅に改善したし，インフレ率も 2% までは行かなかったけど，1.5% までは行った。そういう意味ではかなり成功に近かったが，そのとき決定的にまずかったのは，賃金が全く上がらなかったことだった。だから，好循環には至らなかったのである。

その後はいろいろあって，結局 3 年半後の 2016 年の秋に，金融緩和の総括的検証を行なって，いわゆる長短金融操作，イールドカーブ・コントロールを始めることになった。このイールドカーブ・コントロールというのは，ある種の持久戦態勢であった。安倍政権時代というのは，末期のコロナの時期を別にすると，毎年新規の国債発行はほぼコンスタントに 35 兆円だった。それに対して一時期の日銀は，年間 80 兆円の国債を買うと言っていた。それは短期間だったら可能だが，毎年毎年 80 兆円買うのは不可能な話であって，いずれ行き詰まることはわかっていた。逆に言えば，金額ではなくレートにコミットするならば，長期金利に上昇圧力さえかからなければ，そんなに国債を買わなくても持続できるという意味で，YCC は

持久戦態勢だったということである。

実際この時期は，2% の早期達成よりも，本音では異次元緩和の副作用軽減というのが強く意識されていたと思っている。ただ，今考えてみると，不思議なのは，長期金利のコントロールなんてできるはずがないと皆が知っていたのに，なぜこの頃できてしまったことである。当時，僕はうまくいっていると思っていたのだが，逆になぜできているのかはあんまりよくわからなかった。今になって思えば，実はこの時期というのは，日本だけでなく，日本以外の先進国もみんな低成長・低インフレ・低金利という，いわゆるジャパニフィケーションの状態にあったからだと考えている。

逆に言うと，一昨年になって世界インフレが始まって，海外中銀が急激な利上げを始めると，この YCC の弱点が一気に露呈したということである。まず第 1 に，海外との金利差が拡大すると，急激な円安が発生した。普通は，海外金利が上がると国内の長期金利が上がって，そのショックを一部吸収するわけだが，YCC では長期金利は動かないので，しわは全部為替のところに出るということで，為替の円安が大幅に増額されたということである。

それから 2 番目に，日本でも長期金利の上昇予想が高まって，投機的に国債が売られ，イールドカーブにも大きな歪みが生じた。日銀はこの長期金利上昇を抑えるために指値オペを導入したが，その結果，巨額の国債購入を強いられたということである。

一時期，日銀の長期国債買入は，年間 80 兆円ぐらいまで行ったが，YCC を始めた後は，年間 10 兆，20 兆だった。10 兆，20 兆で年間の国債発行が 35 兆円なら楽勝だったわけだが，最後の辺でもう一回，大量の国債を買わざるを得なくなった。結局，日銀はこうした副作用に耐えきれなく

なって、一昨年の12月にYCCの変動幅を0.25から0.5%に拡大した。結果的に言えば、これがYCCの終わりの始まりであった。

2. 世界インフレと物価上昇の始まり

さて、ここから環境が大きく変わった話をしていきたいと思う。要するに様々な意味で脱デフレに向けてマクロ経済環境が変わっていったということである。

まず最初に世界インフレの進行ということで、実は何を隠そう、1980年代ぐらいから、日本のインフレ率は欧米よりだいたい2~3%低いのが普通だった。日本がデフレに陥った後も、両者の関係、乖離はそんなに拡大したわけではない。むしろ欧米のインフレ率が2%程度に落ち着いてくると、日本のインフレ率は、だいたいゼロからちょっとマイナスぐらいになったただけとも言える。逆に、コロナの後の世界インフレで、欧米のインフレ率が2桁近くまで上がると、日本も上がってきたということだ。

それからもう一つは、人手不足の深刻化である。さっき黒田緩和の初期の話をしたが、実はリーマン・ショックの前にも一回、日本のインフレ率は2%を超えたことがある。しかし、このときはむしろ景気が悪くなる恐れがあって、日銀は利上げをストップした。そういう意味では、持続的な物価上昇には、やっぱり賃金上昇が不可欠だということを示している。

それからもう一つは、円安傾向が定着してきたこと。長年の円高恐怖症は、賃上げに対しても、金融正常化に対しても大きな妨げになってきたので、円安傾向が定着したというのは、大きな環境変化と言える。

アベノミクスの時代は、強力な金融緩和のもとでも、日銀が目指した2%目標はなかなか達成されなかったわけだが、一昨年以降、CPIコアの前年比が急速に上がってきて、一昨年の1月は4.2%と、41年ぶりの高さになった。インフレ率2%超も、そろそろ2年半になるから、かなり長期化している。

コアCPIの上昇率は、食料品価格が落ち着いてきたり、あるいは政府の電気・ガス料金への補助金などがあって、今は2%台(8月は2.8%だった)。当面この電気・ガスの補助金などによって上下するだろうが、さすがにインフレ率はピークを打ったんだと思う。今年前半は物価はやや落ち着き傾向が目立ったが、今後は、明確に高まりつつある賃金上昇の物価への波及が注目される。

もう一つ、過去25年間あまりのデフレの時期の大きな特徴は、CPIが全体としてゼロか、わずかなマイナスだったということだけではなくて、実は個別価格もほとんど動かなかったことにある。東大の渡辺努さんの言葉を使うと、いわゆる「価格据え置きノルム」が広がっていたということだ。実際、個別品目の価格変化の分布を見ると、長いことゼロのところにもものすごく集まっていた。その背後には、おそらく個社が値上げをする、買い手が購入をやめてよそへ行ってしまふ、そういういわゆる屈折需要曲線型の期待があったというふうに考えられている。

逆に言うと、今回は世界インフレとエネルギー・食糧市況の上昇のもとで、多くの財・サービスが値上げを余儀なくされた結果、「価格据え置きノルム」が緩んだということではないか。ずいぶん昔のビートたけしの、いわゆる「みんなで渡れば怖くない」という環境が出来上がったんだと思う。

あとサービスについていうと、依然としてゼロのところにも大きな山がある。しかし、これは公共サービスによるものだ。逆にいうと、民間サービスは財と同じように十分ばらけている。公共サービスと家賃のせいで、ちょっとサービスについてはおかしいことが起こっているのだと思う。

3. 賃上げ機運の高まり

あと、ここで大事なものは、賃上げ機運が高まってきたということである。物価上昇に続いて、去年から賃上げ機運が急速に高まってきた。はっきり覚えているが、去年の正月に岸田前首相が、「物価上昇率を上回る賃上げ」と言ったとき、経済界の反応は予想以上に前向きだったということで、けっこう驚いた。

企業の賃上げ姿勢の変化の背景には、もちろん物価高のもとでの従業員のモチベーション維持というのがあるのだが、実はそれ以前から、大企業の経営者の中には、「このまま賃金を上げないというのはまずいのではないか」という意識が広がっていた。実際に離職率が相当上がっていて、特に優秀な人たちは辞めちゃうという危機感を彼らは持っていて、本当はもっと前から、「そろそろ賃金を上げなきゃいけない」と言いながら、日本的に、誰かが動き出すまでは動かないという感じが続いていたのが、突然、堰を切ったように賃上げが始まった。こういう認識だと思う。

去年の春闘賃上げ率は3.6%に達して、エコノミストらの事前予想を1%上回った。今年の春闘賃上げ率は、僕らが普段使っている数字だと5.3%まで来た。これもエコノミスト予想を1%以上上

回ったということである。

それでも大企業では、労働分配率が下がっているの、実は賃上げ余力はまだけっこうある。中小企業は苦しいとの見方もあるが、データで見ると、そこまで労働分配率が上がっている事実はない。

それと同時に、コロナからの経済活動の正常化が始まると、予想以上のスピードで人手不足が深刻化したという事実がある。

アベノミクスの時代には、労働需給に関して大きなサプライズがあった。2013年頃というのは、ちょうど団塊世代が65歳を超える時期だったので、普通に考えると、労働供給が減ると考えられていた。ところが実際に起こったのは、ちょうどアベノミクスの10年ぐらいいは就業者数がものすごく増えた時期だったということである。これは当然、労働参加率が上がったということを意味する。だから、当初安倍元首相は「デフレ脱却」を強調していたのに、いつの間にか「就業者が増えたのがアベノミクスの最大の成果だ」と言出したということだ。

このころ、人手不足にもかかわらず賃金が上がらないというパズルがあったのだが、これに対して、川口大司という東大の労働経済学の先生がどういう説明をしていたかと言うと、それは「女性と高齢者の労働参加率が高まって、人手不足を補っている」という説明だった。

これだけだと面白くなかったのだが、川口さんは同時に、労働参加率の上昇には限界があると言っていて、いずれこの限界が来る。これを彼は「ルイスの転換点」と呼んだ。ルイスの転換点は、もともと開発経済学の言葉で、農村の労働人口がなくなると、そこから賃金が上がり始めるというのが、もともとの意味だが、女性とか高齢者の労働参加率が上昇して限界に達すると、そこから賃金や物価が上がり始めるということを言っておられたということである。

実はエコノミスト業界で、これはけっこう流行った。いつルイスの転換点が来るんだと、みんな言っていたのだが、その真っ最中にコロナが来てしまったから、一時期すっかり忘れていた。ところが、コロナが終わってみると、人手不足が思ったより厳しい。思い出してみると、そしてデータを見ても、労働参加率の上昇がどうも限界に来たらしい。それによって、ある種の構造的な人手不足が始まったのではないかと。最近の賃金の上昇は、こうしたマクロの労働需給と、先程の企業の意識の変化が両方重なった結果だと考えている。

4. 円安傾向の定着

もう一つやっぱり大事なことは円安であって、一昨年からの超円安は今年の8月の初めに大きく修正されたが、それでも現在の水準は1ドル=140円台だから、まだ相当な円安と言える。欧米金利のピークアウトはもう始まったし、一方で日本のほうも、着々かどうかわからないが利上げを始めているわけだから、もう金利差だけで説明するのは無理だという感じだろう。

その背景には、国際収支構造が大きく変わったという事実があって、まず、かつて日本は貿易黒字大国だったが、今では貿易赤字のほうが普通になった（もちろん、たまに黒字になることもあるが）という感じだ。輸出の花形だったエレクトロニクスはもう赤字になっているし、今は圧倒的に自動車が黒字を稼いでいるが、EVの立ち遅れなんかを考えると、果たしてこれがいつまで続くかわからないという状態である。

このところは、しかし、べつにあんまり驚きはなかったが、今一番みんながびっくりしているのはサービス収支である。去年の初め頃は、これでいよいよインバウンドが戻ってくる、それによってサービス収支は大幅黒字になるとみんな思っていた訳だ。結果的にサービス収支は改善したが、大したことはなかった。なぜそうなのかというと、そこにはデジタル赤字が効いたんだと。これは皆さんもご存知だと思う。

これ、しかもまだ止まらない。おそらく今年あたりはAIの使用量が相当増えるので、今年、来年もおそらくこのデジタル赤字はさらに拡大するという可能性が高いと考える必要があろう。

もちろん経常収支で見れば、日本は大幅黒字で、世界最大の対外純資産国であることは変わらない。経常黒字を支えているのは所得収支の黒字だが、その大きな部分、特に海外直接投資収益というのは、海外に留保されてしまって、国内になかなか還元しない。だから、直接的な為替取引には影響しにくいという構図があるんだろうと思われる。

以前は、海外に留保された資産が一気に日本に帰ってくるという「レパトリ神話」みたいなものがあった。現にリーマン・ショックのときも、東日本大震災のときにも、急激に円高になったのだけれども、あれは日本人じゃなくて、圧倒的に外国の人たちがレパトリ神話を信じ込んでいたため起こったものだった。しかし、どうも最近、ついにこのレパトリ神話も消えつつあるという感じがしている。

最後にもう一つ、新NISAを契機に、皆さんよ

くご存知だと思うが、個人の海外資産投資が大きく増えていて、日本で強いと考えられていたいわゆるホームカンントリーバイアスも解消しつつあるのかもしれない。

5. 植田日銀の金融政策スタンス

いよいよ植田時代に入っていくわけだが、植田総裁は総裁になる前にも、審議委員を7年くらい務められている。そのときの最大の貢献は、世界に先駆けて「フォワードガイダンス」というのを発案したということだった。1999年にゼロ金利政策を導入したときに、日銀は「デフレ懸念の払拭が展望できるまでゼロ金利を続ける」という約束をした。こうした将来の政策に関する約束を、当時は「時間軸政策」と呼んだんだが、現在ではそれは「フォワードガイダンス」と呼ばれる、世界標準の金融政策になっている。これを主導したのが当時の植田さんだったということである。

なお、翌年、ゼロ金利解除に対して、植田さんは反対票を入られたので、ハト派だとみなされることがあるけれども、ハト派だとかタカ派だとか、そういう話ではなく、これはやっぱりフォワードガイダンスを重視した結果だと思っている。

今はべつにゼロ金利は全然珍しくないけれども、当時は、ゼロ金利はかなり異常な政策だと考えられていた。このため、ほとんどの人は、「これはできるだけ早くやめたい」と。少し経済環境がよくなったら「プラスの金利のほうがいい」と考えていたのだが、植田さんに言わせると、「ダメだ」、「約束したんだ」と。「約束したのに約束を破ったら、もう一回約束しようとしても誰も聞いてくれないから、守らなきゃいけない」というのが、植田さんの立場だったと考えている。

こういうフォワードガイダンスの重視というのは、実は黒田さんのサプライズ重視と正反対だと思う。量的緩和についても、植田さんは相当懐疑的だった。それ以上に、たぶん本音ではYCCに相当強い不信感を持っていたんだと思う。フォワードガイダンスに基づく政策を行おうとすると、一番大事なことは、マーケットが中央銀行の言っていることをどれくらい信じているかがわからなければいけない。どうやってわかるかというと、一番簡単なのはイールドカーブを見ることだ。イールドカーブを見れば、その形によって、マーケットが中央銀行の言っているとおりのことを期待しているのか、全然違うのかがわかる。だけど、自分でイールドを固めてしまうと、マーケットが何を考えているか全然わからなくなってしまう。そういう意味で、YCCはフォワードガイダンスに基

づく政策とは相反するものと言えよう。

植田新総裁が誕生すると、日銀はまず、去年の7月の金融政策決定会合で、YCCの修正を行った。長期金利の上限を0.5%から1%に引き上げたわけだが、これは単純に物価見通しの上振れを意識したものだろう。去年の春ぐらいいまで日銀は、物価高は基本的に輸入インフレに伴う一時的なものとなししていたが、去年の夏ぐらいいには、どうも違う、もっとより持続的なものだと思い始めたのだと思われる。実際、去年の7月には23年度の物価見通しを思い切り引き上げた。そして、これ以上さらに物価が上振れると、長期国債が売られてしまう。そうすると、黒田時代の末期みたいなことになってしまう恐れがあるので、早めにYCCを修正したということだと考えられる。

ここは、僕に言わせるとごく自然だったと思うが、ちょっとびっくりしたのは、去年の10月に、長期金利が1.0%を直ぐに上回る様子はなかったのに、上回ることを容認する再修正を決めたことだ。しかも、1.0%が「上限」から「めど」になってしまった。

もともと、長期金利の変動幅に明確なレンジを設けるというのがYCCなので、「めど」にしちゃったら、これはYCCの形骸化だということになる。これは、今考えれば非常に巧妙だった。実はこの決定が行われる直後、市場参加者には意味がわからなかった。まだ1%まで余裕があるのに、なぜ「めど」なのかとか言っていて、しばらくしてから「ちょっと待て、これは実際にもうこの段階で形骸化しちゃったんじゃないか」というのをあとで気づいたということだ。普通だったら、実はYCCの修正が一番難しい。短期金利の引き上げというのは比較的容易にできるけど、YCCの引き上げというのは、事前に見透かされると完全にアタックされるので非常に難しい。そこをこそっと「めど」にした。マーケットがあとになって、あれは形骸化だと気づいても、今さらどうしようもない。結局、うまいことYCCの形骸化を進めたということで、非常に巧妙だったと思う。

6. 金融政策の正常化がスタート

こういうふうにして、YCCについては市場の予想に先回りする形で柔軟化を進めた一方で、マイナス金利の廃止を含めた金融政策の大枠転換には慎重だった。

実は、植田さんは総裁になられる前、インタビューなどで、「YCCみたいに副作用が強い政策

は早めに終わりたい」。その一方で、マイナス金利解除を含め、短期金利引き上げについては、「遅すぎるリスクよりも早すぎるリスクの方が大きい」と言って、慎重な姿勢を示していた。実際、コアCPIの上昇率2%超が20カ月以上続いても、マイナス金利の解除については、春闘で高めの賃上げが続くことを確認する姿勢をとった。これは、意図的なビハインド・ザ・カーブ戦略だったと思う。その背後にあるのは、過去25年間の間に日銀が試みた2回の利上げが、いずれも失敗とみなされてしまっていることへの反省があるのだと思う。2000年のゼロ金利解除で景気に悪影響を受けたのは、ゼロ金利解除のせいじゃなくて、ITバブル崩壊のせいである。2007年から2008年の世界金融危機は当然アメリカの不動産バブル崩壊の結果だ。しかし、タイミングとしては日銀の利上げの後で景気後退がやって来たという事実は否定できない。

結局、春闘の結果を待って、3月にマイナス金利の解除を断行して、同時にYCCの正式な廃止、ETF購入の廃止等が決定された。今後は「普通の金融政策」になるということである。

ところが、日銀は7月末にも、市場の予想に反して追加値上げを実施した。これはどういうことかということ、実は利上げ作戦の変更だったのだと思う。慎重にビハインド・ザ・カーブで行くとずっと言っていたのに、この頃、慎重な政策の正常化が円安に繋がって、円安が物価高に繋がって、実質賃金の低下、ひいては個人消費の低迷ということで、あんまり大きくないと思っていた「遅すぎるリスク」というのが無視できなくなったのだと思う。

たしかに7月までの景気指標を見ると、弱めのものが多かった。実質賃金がプラスに転じつつあるとか、あるいは4-6月のGDPを踏まえれば、正統的なフォワードルッキングの政策運営という意味では、日銀の判断はそれはそれで正しかったと思うが、従来の意図的なビハインド・ザ・カーブからは明確な軌道修正だった。

これに対して、皆さんよくご存じの通り、マーケットは円高・株安方向で大きく反応をした。僕は、これは基本的に、行き過ぎた円売り、テック株買いポジションの巻き戻しの結果だと思っているが、不幸だったのは、7月の雇用統計で、米国景気の過度な悲観論が広がったことだろう。サムルールとかいう変なルールがあって、詳しい説明はしないが、これに抵触したということで、急にアメリカの景気後退懸念が広がったことが、相当大きく影響したのだと思う。

僕は、日銀の利上げ戦略の修正自体は正しかったと思うが、説明は明らかに不十分だったところがある。なんか突然、タカ派に転じたような説明になっていたもので、日銀には政策を巡る不確実性を減らすために、政策意図に対してもうちょっと丁寧な説明が必要だったと思う。

今後、この日本でも「普通の金融政策」が行われると考えると、日銀が言うように、金利水準は中立金利を目指して上がっていくはずである。日本の自然利子率、これが、推計値があまりにもレンジが広くて、マイナス1.0%からプラス0.5%と、1.5%も幅があって困ってしまうのだが、いちおうこれを前提とすると、2%インフレが定着すれば、中立金利は1.0%から2.5%だということになる。

ただ、自然利子率は不確実性が大きいいうえ、日銀は2%が定着したと言い切っていない。それから足元の景気はやや力不足だから、もうちょっと慎重に利上げを進めて行くということではないかと思っている。

あと、QTのスケジュールを変えたことは、皆さんもご存じのとおりである。

エコノミストの見方を見ると、7月追加利上げの後、年末前にもう1回利上げするという見方が多いようだ。しかし、そのわりに来年末はそこから0.5%ぐらいしか上がらないと見ている。基本的には利上げに対して比較的慎重な見方が主流なのだろう。しかも、これはエコノミストの見方で、マーケット参加者だともっと慎重論が多いと聞いている。

7. 「金利のある世界」を考える

最後に、「金利のある世界」の話をしよう。

金利上昇によって、企業の金利負担が増えるのは間違いのないけれども、日本企業の自己資本比率は趨勢的に上がってきており、マクロ的なリスクはあまり大きくないと思う。懸念材料としては、コロナの頃のゼロゼロ融資が返済期を迎えていて、実際に倒産件数が増えているという事実がある。ただ、倒産件数を時系列で見ると、コロナの時期が異常に低かったのであって、現在のレベルはそんなに高くない。そんなに騒ぐ話ではないとも思っている。

一方、預貯金の多い家計にとって、当然、利上げはプラスになる。問題点は、家計全体でいえば明らかにプラスだが、これは世代別に相当違う。圧倒的に金融資産をたくさん持っている高齢者にメリットが大きい一方で、住宅ローンなんかを抱えている若い人たちはそんなことはない。これ

は、しかし、僕よりも FP の皆さんのほうがたぶんよくご存知だと思う。

それから金融機関だが、金融機関にとって金利上昇というのは、基本的に収益の改善要因になる。市場金利が上昇する場合、貸出金利等の上昇スピードのほうが預金金利の上昇スピードより速いからだ。特に大手行なんかは、貸出金利が市場連動で、一方で預金はけっこう当座預金がたくさんあるので、たぶん相当に儲かる。一方で、企業倒産の急増は考えにくいので、信用コストが大幅に増える心配もない。ただし、直面する資金需要の弱い中小金融機関には、超長期債なんかを過大に買ってしまって、含み損を抱えているところも多いので、一定の損失も免れないだろう。例えば、農協の代表である農中がたくさん含み損を抱えているが、そういうことはあちこちで起こっているはずだ。

ただし1点、去年の米国のシリコンバレーバンクなんかと日本の中小金融機関では、負債サイドの構造が大きく異なる。シリコンバレーバンクは、大口の、しかも預金保険の対象でない預金もいっぱい抱えていたので、預金が大量に流出して、持っている債権を売らざるを得なくなった。つまり、含み損じゃなくて実現損になってしまった。これに対し、日本の中小金融機関の場合は、預金の粘着性がすごく強いので、じっと我慢して持っていれば、損はするだろうけれども、破綻には至らない可能性が高い。

そこから最後、ちょっと技術的になるが、日銀の財務という話がある。長期にわたって YCC を続けてきたので、日銀が持っている国債の利回りはほぼゼロになっている。そこで利上げのために当座預金の金利を上げれば、日銀は赤字とか、場合によっては債務超過に陥るといったことだ。

私の日銀時代の1年先輩に山本謙三という人（日銀元理事）がいて、この人が今年の春先にやった試算だと、付利を2%ぐらいまで上げると最大20兆円以上の債務超過になるという結果になっている。実をいうと、事の善悪は別にして、これでもETFがあるおかげで赤字がかなり抑制されているのであって、もしETFがなかったら、もっともっと大きな赤字になったということである。

ただ問題点は、じゃあ、日銀が債務超過になったらどうなるか。これがよく分らない。というのも、FRBはもう債務超過である。債務超過になっているんだけど、金融引き締めを続けているわけであって、べつに中央銀行が債務超過になったら急に政策遂行に障害が出るとは限らない。し

かし、結局、最後はマーケットがどう受け止めるか次第なので、親会社である日本政府も含めて、円への信認が失われることになれば、円安が進み、インフレ率が上昇し、金利が上がり、そうすると日銀財務がさらに悪化するという悪循環が起こり得る。

そうすると、結局、大事なのは日銀自体じゃなくて、やっぱり財政ということになるわけで、日本化、ジャパニフィケーションの時代、特にコロナの時代には、世界的に財政拡張の時代だった。しかし、2%インフレを実現して利上げが行われれば、当然利払い費は増える。それでも、名目成長率と国債金利の関係が重要であって、もし名目成長率のほうが国債金利より高いのであれば、国債残高/名目GDP比率は低下し得るということだ。実際のデータを見ると、最近は名目成長率が上がってくる一方で、利上げはまだほとんど始まっていないので、国債残高/GDP比率は少しだけ低下している。

問題はここから先、本当、名目成長率が国債金利より高い状態が続くのかという点だ。ご存じのように、この問題をここ5年くらい、一番熱心に議論してきているのが、昔のMITの教授で、IMFのチーフエコノミストなどをやっていたオリヴィエ・ブランシャールである。ブランシャールは、名目成長率のほうが国債金利より可能性が高いと言う。そういう内容の本も去年翻訳されているが、僕自身はけっこう眉唾だと思っている。どこが問題かと言うと、ブランシャールがこの問題を何時もアメリカのデータで議論する点にある。アメリカのデータで議論すると、米ドルは基軸通貨なので、世界中からお金が入ってくる。このため、ドル金利は低くなり易い。だから確かに、アメリカでは国債金利のほうが名目成長率より低い場合が多いのだが、例えば新興国では文句なく国債金利のほうが名目成長率より高い。だから日本はどんなものか、という感じになる。日本がもしこれから円安が続くような国になってくると、そう安心はしていただけないと思う。

中長期経済財政の試算で成長移行ケースを見ると、国債残高/名目GDP比率は大きく下がってくるが、これは、名目成長率が足元からすぐ3%になるのに、国債金利が3%になるのに10年ぐらいかかるという、勝手な前提を置いているからに過ぎない。もっと早く国債金利が上がれば、そう簡単には行かない。

それから僕が思うのは、こういう時、マクロ経済学者は国債残高/名目GDP比率というストックの数字ばかりに注目するが、やっぱり金融という

のは基本的にはロールオーバーが一番大事だということである。日本みたいに国債残高/名目 GDP レシオが極端に高い国では、毎年の借り換え高が恐ろしく大きくなる。そこでちょっとマーケットが不安を覚えると、途端にロールオーバーが難し

くなる。現にこの間、英国のトラス政権で起こった問題も、実はローバーに対するマーケットの抵抗に始まったものだから、そういうリスクが日本にもないとは言えない。

講演録

日本 FP 学会第 25 回大会・パネルディスカッション

開催日：2024 年 9 月 21 日（土）

会 場：大阪公立大学 文化交流センター

パネル討論の背景と論点

千葉商科大学教授 伊藤 宏一

本パネル討論は、金融経済教育推進スタートにあたり、我が国の学生における金融経済教育の現状を関西地区での教育実践に即して認識し、今後の金融経済教育推進の方法や課題について明らかにすることであり、研究者・教育者の立場から 3 名の先生にご登壇、ご報告していただいた。私は、本パネル討論の司会者として、また金融経済教育の研究・教育に携わる者として、本パネル討論の背景となる幾つかの論点を述べたい。

1. 金融機関に対して中立的な認定アドバイザーの認定

2024 年 4 月法律に基づいて金融経済教育推進機構（J-FLEC）が設立された。同機構は「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」するとしている。

そのために金融経済教育と生活者の金融経済相談に対応できる認定アドバイザーの認定を進めている。2025 年 2 月 2 日現在、認定アドバイザー数は、970 名で、多い順から、東京 219 神奈川 110 大阪 65 埼玉 45 愛知 39 千葉 38 兵庫 37 北海道 30 福岡 25 静岡 22 広島 21…等となっている。J-FLEC は、国民に対する金融経済教育の当面の目標を米国に準じて現状の 7% から 20% にすることを目指しており、そのためにまずは認定アドバイザーを 1000 名にするのが量的課題であり、また大都市に偏在することなく、全ての都道府県に一定数いる状態を作ることが重要だろう。そして認定アドバイザーは、金融機関や金融商品販売に関わらず、金融経済教育に対する知見と生活者の金融相談対応ができる者として厳正に審査・採用されている。例えば CFP 資格者であっても金融機関に

所属していたり、金融商品販売に何らかの関わりがある場合は、認定されない。従来我が国では、金融機関に属する者や金融商品販売に携わる者が金融経済教育の担い手となっていることが多かったが、教育の中立性を担保できず不適切であった。この点は、金融経済教育の中立性を担保し、アドバイザーによる生活者に即した教育・相談を行う点で、極めて重要なポイントである。

2. 3 つの金融能力

金融経済教育で教えるべき分野を考える前に、どんな金融能力を培うべきか、という基本問題があり、欧米では金融経済教育の出発点として研究・議論されてきた点について、我が国でももっと留意して金融経済教育にいかすべきではないかと考えられる。我が国で金融リテラシーという場合、それは金融に関する知識と判断力を意図している。だがこの他に金融コンピテンシーと金融ケイパビリティとがある¹。毎月貯蓄や投資の習慣をつけるという能力は金融コンピテンシー、CFP など専門家に相談したり、家計簿アプリを活用する、といった専門家への相談・外部リソース・ツールの活用は、金融ケイパビリティにあたる。学生時代に毎月一定額を積立貯蓄する習慣を身につけることは、社会人になってから毎月一定額を積立投資することにつながるし、適切な外部サイトで、様々な企業の株価の正確で長期のデータを見たり、たくさんの金融機関における毎月の金利比較情報のデータを見たり、家計簿アプリで家計管理するというケイパビリティを身につけることも大切である。そうした点で金融経済教育の中で、こ

¹ <https://news.goo.ne.jp/article/finasee/business/finasee-13371.html>。「サステナビリティ時代の金融能力論—リテラシー・コンピテンシー・ケイパビリティ」『千葉商大論叢第 59 巻第 3 号』（2022 年 3 月）pp. 33-50

うした教育を行うことも学生の金融能力を高めることに繋がると考えられる。金融経済教育を通して、これらの金融能力がバランスよく身についたかどうかは、学生に対するアンケート調査等で分析することが必要だと考える。

3. 学生生活に即した金融経済教育

学生生活に即した金融経済教育の出発点は、学生生活における家計管理の問題である。インフレ下での学生生活では、アルバイトによる収入の確保、家計管理と貯蓄の習慣化、インフレ対策と将来の資産形成のための投資教育、長期・分散・積立の投資教育、将来の奨学金の返済といったテーマがあり、これらを金融経済教育の内容として具体的な事例に即して教育することが重要である。社会的にも話題となっている「103万円の壁」も学生にとってはアルバイト収入をめぐる問題であり、親の扶養控除がなくなる点や自分の所得税課税とも関わる金融経済教育上のトピックスでもある。またインフレや円安による物価高が学生生活に及ぼす影響は、「経済教育」の問題として教えることも必要であろう。

更に経済教育の一環として「循環経済（サーキュラー・エコノミー）」を教えるのも家計管理の面で重要だろう。循環経済は、金融経済教育においてあまり重要なトピックスではないと考える研究者は多いかと思うが、国際的にはサステナビリティ時代の経済のあり方として広く推進・実践されており、日本においても政府が総合的な推進を始めている。本2024年7月30日日本政府は、循環経済に関する関係閣僚会議を開催し、「循環経済の実現を我が国の国家戦略として着実に推進」（官房長官）、「循環経済の実現は、環境面の課題を始め、地方創生や経済安全保障といった社会課題の解決と経済成長を両立させる新しい資本主義を体现するものであり、国家戦略として取り組むべき政策課題である」（総理大臣）と述べている。因みにオーストラリアのモナシュ大学では、次の8つの循環型消費行動様式を学生に教えている。1「消費を減らす、しない」2「貸し借りする」3「中古品を買う」4「長寿命品を買う」5「循環的な素材で作られたものを買う」6「使い続ける、再使用する」7「修理する」8「譲る、もらう」²。このうち、2、3、4という3つの行動様式は、環境対策だけでなくインフレ対策にも効果的としている。

次に奨学金教育だが、最近では自治体や企業の奨

学金返還支援制度の仕組みがある。札幌市では学生時代に貸与型奨学金を利用した学生が、札幌市から認定を受けた企業等へ就職し、札幌市、小樽市、岩見沢市等の札幌圏内に居住した場合、就職後2年目～4年目に年間最大18万円を3年間（最大54万円）支援する制度³がある。また千葉県では深刻な教員不足解消のため、県の小・中・特別支援学校に採用された学生に、日本学生支援機構の第一種奨学金貸与額を全額補助する事業⁴を実施している。こうした制度を金融経済教育の講義で学生に情報提供し教えることは、意義ある事だろう。

最後にリスクマネジメントと金融トラブルについて注意したい。学生生活で自転車事故・自動車事故等の加害者や被害者になるリスク、闇バイトやポンジスキームなどに巻き込まれるリスクがある。そうした点で、損害保険・共済や金融トラブルに関する知識やケーススタディを学んでもらうことも重要な金融経済教育の内容と言えよう。

4. 学生のライフプラン・キャリアプランに即した金融経済教育の提供

もう一つの基本点は、学生のライフプランとキャリアプランの自覚化・明確化と、それに関わる雇用保険や健康保険・公的年金などの社会保険、そして所得税の教育である。

金融経済教育の早い段階で、学生とその家族の10年ライフプランを作ってもらい、感想と気付きをレポートしてもらおう。例えば21歳の学生は30歳までで、それに両親と祖父祖母・兄妹の年齢を表にして、それぞれのライフイベントを書いてもらおう。そうすると自分は就職・結婚の選択、両親は退職とセカンドライフ、祖父・祖母は高齢で認知症や介護のリスクが見えてきて、大きく見れば、自分が子どもから大人への大きな転換点の10年であることが見えてくる。それに伴って、経済的精神的自立・貯蓄と積立投資の必要性、転職も含めたキャリアプランを考える必要性に気付く事になる。特にライフプラン実現のための貯蓄・投資の習慣化の動機付けができる。そうした意味で10年ライフプラン作成が本人の節約・貯蓄・投資に関する金融コンピテンシーを高める役割を果たすことになる。

また社会人となる近未来を前提に、社会保険・公的年金・税金等に関する関心も深くなってくるだろう。

² https://www.monash.edu/__data/assets/pdf_file/0003/3640800/CE-overview_ESGEstates-v2.pdf

³ <https://www.city.sapporo.jp/keizai/koyo/syougakukin/syougakukin.html>

⁴ <https://www.pref.chiba.lg.jp/kyouiku/syokuin/ninyo/r07/syougakukinzigyoku.html>

5. 長期・分散・積立とサステナビリティのための投資教育

最後に触れておきたいのが投資教育である。投資教育のモデルとして年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）による資産運用を投資のケースとして説明することは、有効だと考える。2001年度市場運用開始以来24年にわたり毎月、国内外の株式・債券への分散投資、ESG投資等を行い、

市場運用開始以来2024年第二四半期までの平均収益率は、年率4.26%となっている。複数の資産に投資することで、リスクを抑えながら期待収益率を上げる「分散投資効果」を用い、国内外の株式・債券へ分散投資を行い、その中で日本女性活躍指数等も含めて、環境・社会・企業統治に関する9本のESG国内外インデックスに投資している。

日本 FP 学会第 25 回大会・パネルディスカッション 関西における金融経済教育の推進と課題 報告①

金融経済教育推進機構の活動と金融経済教育の課題

神戸大学教授・金融経済教育推進機構運営委員長 家森 信善

ご紹介いただきました、神戸大学の家森です。どうぞ、よろしくお願いいたします。今日は金融経済教育推進機構の活動と金融経済教育の課題についてお話をさせていただきたいと思います。

今ご紹介いただきましたように、現在、同機構の運営委員会の委員長を務めております。運営委員は、社外取締役役みたいなものでして、基本的には執行がやっていることを2~3カ月に1回、適当かどうかを議論しています。まだ始めたばかりで、2回しか運営委員会をやっておりません、手探りの状態です。

この機構ができるにあたって、法律が制定され、その法律に基づいて「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」が2024年3月に閣議決定されました。そこでの問題意識は、金融経済教育を受ける機会が国民に十分に行き届いていないので、定期的に金融経済教育を受けられる機会を提供することが重要だということです。そして、機構を含めた多くの関係者が、学校や企業、地域コミュニティ等の場で連携して実践していくことを決めています。

2028年度末までには、金融経済教育を受けたと認識している人の割合を、アメリカ並みの20%とすることを目指しています。今7~8%なので、これを倍以上にしていこうということを政策目標にし、その実現の手段の一つとしてこの機構があるという位置づけになっています。もっとも、機構だけでこの20%を達成できるものではありません。

金融経済教育推進機構 J-FLEC はこの4月に設立され、安藤（聡）さんが、理事長をされています。ミッションとしては、ファイナンシャル・ウェルビーイングを実現していくこととしています。ビジョンは、金融経済教育を提供して、金融サービスの活用や資産の形成と活用を支援していくことです。

主な仕事として、まずは、講師派遣事業があります。イベントセミナーの実施もあります。それから、今まではあまりなかったのですが、「はじめてのマネープラン」という、無料で相談が体験

できる事業を実施します。私は、いろいろ調査をしているんですが、お金に関して相談をしたいですかと尋ねると、有料で相談をしたいという人はほとんどいないんです。私のアンケートでいくと、3%程度です。無料でならどうですかと尋ねても、希望するというのはせいぜい4割程度です。

無料でも嫌という人がけっこういるというのが現状なのです。理由の一つに、食わず嫌いがあると考えられるためです。そこで、まず一度体験してもらい、その良さを実感してもらうというわけです。そうすれば、その後、相談することも大事だと思ってもらえるはずです。そこで、まず1回相談してもらって、良さを知ってもらうために無料体験を行うこととしました。

金融経済教育に関しては、先ほど、国の基本的な方針において20%という目標が設定されたことを紹介しました。ただ、地域には十分に金融経済教育を教えるリソースがありません。地域で頑張ってもらうために、従来からの組織のうち、金融広報中央委員会が持っていた地方の金融広報委員会、各地の銀行協会、日証協の地区協会、財務局、こういうところが各地区で活躍をしていただくというような形で進めていくというのが、今のところの構想です。ただ、これはまだこれからということです。この秋、安藤理事長などが各地区を回って、地区の方々と意見交換をすると聞いております。

J-FLEC としては、アウトプットやアウトカムを公表しています。たとえば、金融経済教育の提供に関しては、1万回としています。今まで金融庁や日証協、全銀協などが取り組んできた実績が5,000件ですので、倍増していこうという目標水準です。また、参加人数75万人というのは、それぐらいでやっていかないと、国の目標である20%にならないということです。

さて、このセッションのテーマとして、伊藤先生からいただいたのは、関西地区での金融経済教育でした。私は、関西の大学に勤めているので、伊藤先生からそういうお題をいただいたのですが、なかなか関西地区に特化した特徴というのを

お示しするのは難しいです。ただ、私は、地域金融に関心を持って研究をしています。良い機会なので、地域でデータを切ったらどうなるかをお見せしようと思っています。

まず、J-FLECでは認定アドバイザーという制度を作りました。この認定アドバイザーの都道府県別の認定状況が図1です¹。これは、2024年8月1日の認定アドバイザーの状況です。



J-FLEC認定アドバイザーの認定状況②

[J-FLEC認定アドバイザー(424名)の都道府県分布](2024年8月1日時点)

都道府県名	人数	都道府県名	人数	都道府県名	人数	都道府県名	人数
北海道・東北ブロック		北信越ブロック		近畿ブロック		四国ブロック	
北海道	12	新潟	12	滋賀	4	徳島	4
青森	6	富山	8	京都	10	香川	7
岩手	3	石川	8	大阪	14	愛媛	9
宮城	5	福井	4	兵庫	8	高知	1
秋田	5	長野	4	奈良	12	九州ブロック	
山形	4	中部ブロック		和歌山	5	福岡	9
福島	4	岐阜	5	中国ブロック		佐賀	10
関東ブロック		静岡	10	鳥取	2	長崎	12
茨城	9	愛知	12	島根	2	熊本	7
栃木	9	三重	5	岡山	5	大分	7
群馬	5			広島	10	宮崎	5
埼玉	13			山口	6	鹿児島	8
千葉	17					沖縄	6
東京	70						
神奈川	30						
山梨	1						

②

図1 JFLEC 認定アドバイザーの都道府県別認定状況

まず、従来、金融広報中央委員会などでご活躍いただいた方に認定アドバイザーになっていただきました。東京は70人、神奈川は30人いるのですが、関西ですと、大阪で14人、兵庫ですと8人しかいないということです。全国で75万人に講義していくには、とても足りないということです。

8月末から、新たに認定アドバイザーを募集しております。幸い、多くの方から応募していただいているそうです。できれば地方部においてもたくさんの方に認定アドバイザーになっていただくことを期待しています。

この認定アドバイザーの方に、J-FLECのイベントの講師になっていただくという予定なので、たくさんの方の認定アドバイザーがいないと、講師を派遣できないということになりかねないのです。地方部でも十分な数の認定アドバイザーが必要です。地域にいらっしゃるFPの皆さん方にも、積極的に応募していただければと思っています。

ここまではJ-FLECのご紹介です。残りの時間で分析的なところを少しだけお話ししたいと思います。

地域によって金融経済教育を受けているかどうか、金融経済教育の実施状況がどうかというのを調べてみようということで、まず金融リテラシー調査を使ってみました。

金融リテラシー調査によると、「学校等におい

て金融教育を受けた人の割合」は、現在は7%程度です。先ほどの国家目標の20%とは、この数字を2028年に20にすることを目指しているのです。

過去に3回調査を実施してきましたんですが、6.6, 7.2, 7.1ということで、伸びていません。これを20にしようと思うと、トレンドを大きく変えて、ギュッと上げなければなりません。そのギュッと上げていくために、J-FLECのような組織を作ろうということになったということです。

「金融教育が必要との意見の割合」、「学校等において金融教育を受けた人の割合」、「家庭において金融教育を受けた人の割合」が地域別にどうかというのを調べてみました。

つまり、金融リテラシー調査を地域別に整理して、過去3回の実施で関西の府県で特徴的なことがあれば、「関西は昔から経済が発展していたので、そういう人が多いんです」などと言おうかなと思っていました。しかし、図2、図3、図4を見ていただくとわかりますが、特別な傾向があるようには見られません。

たとえば、「金融教育が必要との意見の割合」(図2)でみると、2016年に奈良県が2位、2019年に滋賀県が2位、2022年に兵庫県が5位と高順位も見られますが、2016年の和歌山県は47位です。少なくとも3回とも安定して上位にいる府県は一つもありません。つまり、金融教育が必要という意見について、全国と比べて関西の府県に特段の特徴があるわけではないということです。

次に、図3が金融経済教育を受けた人の割合です。これが先ほど説明したように、今後、大事な指標になります。これも関西地方全体で見ると、滋賀県は40位代が2つあり、京都府も1つありますが、他方で、兵庫県は、2016, 19年と2回連続で1桁順位でした。ただし、直近の調査では32位です。したがって、関西の府県で金融経済教育を受けた人の割合が高いとか低いといった特徴は見られません。

図4は、家庭において金融教育を受けた人の割合です。家庭においても、特に関西地域で、奈良県と和歌山県は2016年と2022年では上位になっているのですが、2019年では中位にとどまっています。したがって、ここでも関西地方に特有の傾向は見いだせませんでした。

金融教育を受けた人の割合で関西以外の都道府県についてみると、安定的に高かったのが東京都でした。東京都は8位、10位、3位ということで、安定してベスト10位に入っています。東京都は金融機関の本店なども多く、認定アドバイザーの分布を見ても専門家の層が厚く、金融を教える力が強いといえるのかもしれません。

¹ 以下の図表は当日のプレゼン資料の一部を抜粋したものです。

金融教育が必要との意見の割合

	2016		2019		2022	
	比率	順位	比率	順位	比率	順位
全国	62.4		67.2		71.8	
滋賀県	61.3	34	73.5	2	71.4	24
京都府	62.4	24	66.0	29	72.9	13
大阪府	61.7	30	66.2	26	71.9	17
兵庫県	63.4	15	68.9	13	74.1	5
奈良県	68.1	2	67.4	21	72.6	14
和歌山県	53.1	47	57.7	47	70.1	32

図2 金融教育が必要との意見の割合

学校等において金融教育を受けた人の割合

	2016		2019		2022	
	比率	順位	比率	順位	比率	順位
全国	6.6		7.2		7.1	
滋賀県	7.1	16	5.1	44	5.1	43
京都府	4.7	42	7.1	21	6.3	29
大阪府	5.7	32	7.4	13	7.9	6
兵庫県	7.9	4	8.0	8	5.9	32
奈良県	7.2	15	5.5	42	5.6	38
和歌山県	8.2	2	7.4	14	6.8	21

図3 学校等において金融教育を受けた人の割合

家庭において金融教育を受けた人の割合

	2016		2019		2022	
	比率	順位	比率	順位	比率	順位
全国	19.8		20.3		18.4	
滋賀県	23.0	8	17.1	45	16.3	39
京都府	21.7	18	18.9	37	17.9	26
大阪府	18.2	39	20.7	24	19.4	12
兵庫県	18.6	34	19.1	34	18.8	18
奈良県	23.2	6	19.8	29	23.1	3
和歌山県	24.2	4	21.2	21	19.9	7

図4 家庭において金融教育を受けた人の割合

それからもう一つアンケートとして、高校の先生方に対して実施した金融経済教育を推進する研究会「高等学校（教員・生徒）における金融経済教育の実態調査」（2023年1～3月実施）の結果を紹介します。この研究会は、本学会の会長でもある吉野直行先生を代表にして、日本証券業協会が事務局を務めています。私や北野先生もメンバーです。

その調査で、先生方に「金融経済教育を学校で行うことについてどのように考えますか」と尋ねました。「必要である」、「ある程度必要である」、「必要であるけれども、他に優先するのでやらない」、「必要でない」と4段階あるので、これを単純に3点、2点、1点、0点というふうにつけて、都道府県ごとに平均値を出してみようということをしました。

その結果が、図5です。関西地方の中では、10位以内には滋賀県と奈良県が入り、逆に最下位近くに京都府がいるという結果になりました。残念ながら、関西地方として特に顕著に高いとか低いということはいえなかったです。

金融教育の必要性

	回答者数	点数	順位
滋賀県	20	2.40	9
京都府	24	1.92	46
大阪府	54	2.17	38
兵庫県	80	2.29	30
奈良県	24	2.42	7
和歌山県	17	2.35	17

図5 高校教員の金融教育の必要性の認識

「新学習指導要領実施後、金融経済教育に関して、生徒たちの興味・関心が高まっていると感じますか」と尋ねてみました。それについても「興味・関心がとても高まっている」を3点、「ある程度高まっている」を2点、「あまり高まっていない」を1点、「全く高まっていない」をゼロ点として、都道府県別の平均値を計算してみました。その結果が図6です。これも特に関西固有の特徴

生徒の興味・関心の高まり

	回答者数	点数	順位
滋賀県	20	1.25	18
京都府	24	1.17	33
大阪府	54	1.21	28
兵庫県	80	1.30	14
奈良県	24	1.13	38
和歌山県	17	1.19	30

図6 生徒たちの興味・関心の高まり

は見いだせませんでした。

今回の学習指導要領では外部との連携の重要性が指摘されています。そこで、「学校外の金融・経済の専門家や外部の専門諸機関と連携・協働しながら、金融経済教育に関する授業や学校独自の取組を行ったことがありますか」と尋ねてみました。たとえば、FPの方を講師に呼んでくるといった活動です。

この結果が図7です。和歌山県が2位ですが、一方で奈良県は45位です。ただ、それぞれの回答者が20人程度であり、特徴があると言い切ることは難しいです。残りの関西地方の府県は、中位グループであり、関西地方全体としてみる限り、特徴的な傾向は見いだせないということです。

外部連携授業を「行ったことがある」の選択率

全国	1587	37.2	－
滋賀県	20	35.0	22
京都府	25	32.0	27
大阪府	54	29.6	32
兵庫県	80	31.3	30
奈良県	24	16.7	45
和歌山県	17	64.7	2

図7 連携授業の実施率

むしろ、ここでの特徴は、東京都が11位、愛知県が40位、大阪府が32位、福岡県が36位という感じで、大都市部の県で決して高くないということです。専門家や金融機関の本店が多い大都市部は、連携が進んでいるのかなと予想していたのですが、地方では、信用金庫さんや地銀さんが頑張っているからかもしれません、意外に大都市部が高いということもないということがわかりました。

もともと、伊藤先生からのご依頼は、関西で何か特徴がある話をしてくれということでした。また、参加者の皆さんも、せっかく大阪公立大学で学会を開催するのですから、ご当地にちなんだ話も聞きたいだろうと思っていました。しかし、ここまでお話ししたように、データ分析からは、なかなか関西の金融経済教育に特徴があるといえる結果は見つけれませんでした。これは、我が国はある程度均質に教育が実施されていることの表れなのではないかと感じています。これは我が国の強みでもあると言ってもいいのかなとも思っています。ただし、全体としての底上げが必要であることは言うまでもありません。

最後に、関西の特徴を出したお話をしたいと思

います。

大阪府・市が推進している「国際金融都市 OSAKA 構想」というのがあります。大阪を国際金融都市にしようという構想で、私はアドバイザーをしています。構想の中で目指す都市像を考えたときに、2～3年前のことですが、私からは、国際金融都市の基盤には、金融リテラシーの高い大阪府市民の存在が前提になると意見を申し上げました。そうしたこともあって、国際金融都市

国際金融都市 OSAKA 推進委員会「国際金融都市 OSAKA 戦略（2022年3月25日）」

II めざす国際金融都市像

国際金融都市実現のために重視すべき視点（アジア／グローバルの視点、差別化・補完性の視点）を踏まえ、2つのめざす国際金融都市像を掲げる。

アジア・世界の活力を呼び込み「金融をテコに発展するグローバル都市」

2025年大阪・関西万博や、うめきた2期や中之島未来医療国際拠点、IR等の世界的なビッグプロジェクトを活用し、大阪・関西の国際的知名度を高め、国内外から人材や投資を呼び込み、金融面からスタートアップの成長を支援するエコシステムの拠点形成、さらには金融系企業やフィンテック企業等を集積させる。

また、自然災害が多いという日本の投資リスクを軽減するため、金融のレジリエンス（強靱化）を向上させ、大阪が補完的役割を担える体制づくりを進める。

さらに、府民の金融リテラシーの向上に取り組み、投資を活性化させる。

その結果、大阪・関西の投資魅力に対する注目が高まり、企業に資金が循環して経済が活性化するとともに、災害等に強い経済が実現する。

また、金融リテラシーの向上により、投資マインドが醸成され、府民資産の増加も期待できる。

https://www.pref.osaka.lg.jp/documents/12561/hontaijapanese20pdf_2.pdf

図8 国際金融都市 OSAKA 戦略

2 戦略目標

戦略の推進にあたっては、第一期活動期である2025年度までの目標として、KPIを活用した戦略目標を設定。（2026年度以降の目標は改めて検討）

アウトカム目標	アウトカム目標1	アウトカム目標2
国際金融ハブ・サポートセンター大阪の相談件数	金融系外国企業（フィンテック含む）・投資家等の誘致数	ユニコーン・スタートアップ・大学発ベンチャー創出数 ※スタートアップエコシステムグローバル拠点都市のKPI（2024年度まで）
2025年度までに100社/年平均達成	2025年度までに30社誘致	2024年度までにユニコーン3社、スタートアップ300社（うち大企業100社）創出
参考指標（国内外の傾向や動きを把握するために活用） - GFCIランキング（※1） ※1 「The Global Financial Centres Index」Z/Yen 国際金融センター指数のランキング。 「世界の都市総合力ランキング」（GPCI）（※2） ※2 食料・金融・世界の主要都市の「総合力」を経済、研究・開発、文化・交流、居住・環境、交通・アクセスの6分野で複眼的に評価し、順位付けしているもの。	- 新規デリバティブ商品開発数 - ST活用商品発行数 - 国内で公募されたグリーン債券発行金額 - 府内キャピタル・フロー比率 - 府民の金融リテラシー向上率 - 府民のグリーンファイナンスへの関心度	

図9 国際金融都市 OSAKA 戦略の戦略目標

まとめ

- 2024年4月に、J-FLEC（金融経済教育推進機構）が発足した。
- J-FLECは金融経済教育を受ける機会を増やすことを重要な課題としている。
- 実際に教えるためには、その担い手が必要であり、認定アドバイザーへの期待が高まる。
- その際、専門家が都市部に偏在していることから、地方圏での教育の実施は大きな課題であり、地域の専門家の活躍が不可欠。
- 金融リテラシー調査および日本証券業協会「高校教員アンケート調査」に基づいて、関西6府県の金融経済教育の実施状況を調べたが、地域的な特徴で明確な傾向はみられなかった。
 - ある程度均質な教育が提供されているのか、あるいは、データの不完全性のためなのかは判断を留保。
- 一方で、大阪府・市は国際金融都市 OSAKA の構想の中で、金融経済教育を掲げている。こうした自治体の取り組みが広がることを期待したい。

図10 まとめ

OSAKA 戦略の中の目指す都市像として、「府民の金融リテラシーの向上に取り組む」ということを入れてもらっています（図 8）。

さらに、最終的な KPI、戦略目標というところでは、参考指標の中に「府民の金融リテラシー向上率」というのを入れてもらっています（図 9）。

大阪府・市という関西を代表する自治体が、こうした金融リテラシー向上の取り組みを正式な計

画に組み込んでいます。大阪市や府が真剣に取り組んでくれることがきっかけとなって、同様の取り組みが関西の他府県に広がることを期待しています。

だいたい時間になりました。まとめは図 10 に書いています。後ほどご確認いただけると幸いです。それでは、ここで報告を終了させていただきます。どうもご清聴ありがとうございました。

日本 FP 学会第 25 回大会・パネルディスカッション

関西における金融経済教育の推進と課題 報告②

大学生の金融リテラシー水準と関西の 大学における金融経済教育の課題

大阪公立大学経営学研究科・商学部 北野 友士

1. はじめに

ただいまご紹介いただきました、大阪公立大学の北野と申します。本日は、伊藤先生から大学で実際に金融教育を行っている教員としてご指名をいただき、「大学生の金融リテラシー水準と関西の大学における金融経済教育の課題」というお題もいただきました。

先ほどの家森先生のお話とも関連するのですが、私は今、関西で教えているので、関西の学生たちのことはわかっているつもりですが、他の地域の学生のことなどがどれだけわかっているのかというのは微妙なところです。ただ、私自身が最初に秋田県の私立大学で働いて、その次に石川県の私立大学で働いて、さらに大阪の私立大学で働いて、現在、大阪公立大学におり、各地の大学を渡り歩いてきたという経歴もあって、多少は地方と関西の学生の気質の違いみたいなものを肌で感じております。その辺りの私の肌感覚を掘り起こしながら、本日のお話ができればと思います。

大阪公立大学は開学したばかりという都合があって、金融リテラシー関連の科目を私自身が担当することはできておりません。ただ、非常勤講師として、私立大学でファイナンス論などの科目を担当しており、そうした経験から感じていることもお伝えできればと思います。

以前は、たとえば私の担当する科目やゼミを履修する学生たちというのは、特に地方がそうなの

ですけど、金融機関への就職を大きな目標にして受けに来てくれていました。でも現在は、就職先として金融機関の魅力が失われてきているのか、関西の学生を見ていると、金融機関に行きたいという学生が、残念ながら減ってきています。一方で、消極的なりに私の科目やゼミを受けてくれている学生たちは、金融リテラシーそのもの、特に投資などに非常に興味があって、金融系の科目を受ける学生たちの動機みたいものがかなり変わってきていると感じます。

あと、関西の学生たちは他の地域の学生と比べて、アルバイトをしすぎて留年や退学、除籍につながったり、奨学金の廃止に追い込まれたりする学生が多くいることを肌で感じます。ファイナンス論などの講義をとおして、そういう学生たちを何とかしてあげたいとも思っています。ですので、今回お話をいただいたことをきっかけに、アンケート調査をしました。

2. 大学生の金融リテラシーの特徴

大学生の金融リテラシーの特徴ということで、まず家森先生からもご紹介のあった金融リテラシー調査で、学生だけを抜き出して分析をしているので、まずはそちらを表1でご紹介したいと思います。

金融リテラシー問題 25 問に対する全体のサンプルの正解率が 55.7% のところ、学生はやはり社

表 1 学生における地域別の金融リテラシー

正答率	合計										全サンプル
		北海道	東北	関東	北陸	中部	近畿	中国	四国	九州	
合計	40.8	39.9	41.9	42.1	42.1	40.2	40.6	37.2	44.3	37.1	55.7
男性	41.6	38.3	47.6	43.2	41.7	38.2	40.1	37.5	51.6	39.9	58.0
女性	40.0	41.3	37.0	41.0	42.6	42.6	41.1	36.8	25.7	34.3	53.4

出所：金融広報中央委員会「金融リテラシー調査 2022」より筆者作成。

会経験がないこともあって 40.8% となっています。社会人と比べると、やはり学生の金融リテラシーは不十分だといえます。ただ興味深い点がありまして、全体のサンプルの正答率は 55.7% ですが、男性の正答率が 58% なのに、女性の正答率が 53.4% となっていて、男性よりも女性の金融リテラシーの方が低くなっています。それに対して、学生全体の正答率は 40.8% ですが、男性の正答率が 41.6% で、女性の正答率は 40% となっています。女性の金融リテラシーの方が低いのは同じですが、男女差がかなり小さくなっています。だから、なるべく男女差の少ない学生のうちに、うまく金融教育の機会を提供できれば、長い目で見れば一般の方の男女差ももっと小さくなるのではないかな、と思っています。

あと地域別の学生の金融リテラシーの違いもみると、たとえば四国では、女性の正答率が 25.7% と非常に低く、逆に男性の正答率は 51.6% で非常に高くなっています。ただ、金融リテラシー調査は都道府県の人口構造を反映させていることもあって、関東など、人口比の多い地域に全体の平均などが引っ張られて、サンプル数の少ない地方の数字はなかなか解釈が難しいところがあります。近畿は全国平均に近い正答率になっています。

さて少し古いんですけど、8 年前に本学会の学会誌に載せてもらった論文がありまして、大学生に金融リテラシー調査をそれなりの規模で行っていました（北野他、2016）。そちらでも学生の金融リテラシーの特徴をみると、国公立の学生と私立の学生で明確な差があり、やはり基礎学力が明確に影響を与えているようです。それと先ほどの金融広報中央委員会の金融リテラシー調査でもそうでしたが、学生の段階では、性別による差というのは非常に小さかったです。

私が共同研究者とともに 8 年前に調査したときは、近畿や関東圏の学生の金融リテラシーが少し低くでした。ただ都市部の標準偏差の数値は比較的大きくて、都市部では学生のレベル差が非常に大きいという印象があります。やはり都市部はいろんな大学があるので、昔なら大学に進学しなかったような層の学生たちがいて、大学の偏差値だけでもとらえきれないバラツキがあると感じます。

3. アンケート調査の内容

それでは、私自身が今回の機会をいただいて、以前から感じていた印象を確認するために行ったアンケート調査をみていきたいと思います。私が非常勤で教えている中堅私立大学 2 校の学生、合計 208 名にアンケート調査に協力してもらいました。アンケートの内容は、金融リテラシーの問題 6 問と、アルバイトや奨学金、自動車免許などの学生生活に関する質問に回答してもらいました。

金融リテラシー 6 問の正答状況は表 2 のとおりなのですが、私が共同研究者で行った全国的な web アンケート調査で職業「学生」と回答してきた人たち 45 名の数値も参考までに載せておきました。全国調査を行った際の 45 名の学生は、全 6 問に対する平均の正答数が 2 問ぐらいだったんですが、私の授業を受けてくれた学生たちの平均正答数は 2.8 となっています。この違いが教育効果だとすれば、ファイナンス論の講義をやってよかったなと実感します。

ただ 1 点だけ、もう本当に何故なのかわからないのですが、金利が上昇すると予想されるときに、固定金利の住宅ローンがいいか、変動金利の住宅ローンがいいか、というような金利の予想と運用や借入時の商品選択についての問題をだして

表 2 金融リテラシー調査結果

金融リテラシー問題 6 問の正答状況					(参考) 北野他 (2024) における「学生」	
項目	度数	最小値	最大値	平均値	度数	平均値
インフレの定義	208	0	1	58.2%	45	28.9%
複利計算	208	0	1	51.0%	45	31.1%
長期投資の収益性	208	0	1	57.2%	45	35.6%
分散投資	208	0	1	55.3%	45	48.9%
金利の予想と投資・借入	208	0	1	17.8%	45	17.8%
金融トラブル	208	0	1	47.6%	45	42.2%
正答数	208	0	6	2.87	45	2.05

注) 北野他 (2024) の調査時に「学生」と回答したサンプルの正答率等を参考数値として掲載した。なお問題は全く同じものを用いている。

出所：筆者作成。

みました。すると、私のファイナンス論講義はそういう予想に対して全く有効でなかったという、残念な結果が出ています。

奨学金の状況を質問してみたのですが、今回の調査では、奨学金を借りていないと答えている学生が41%となっていました。日本学生支援機構の全国での受給割合である55%（つまり受給してない割合が45%）と概ね整合しています。また、今回の調査の給付型のみ7.7%や、給付型と貸与型の併用9.6%という割合も、全国の調査での給付型のみ9.1%や、給付型と貸与型の併用が7.5%といった数字とあまり変わらないものでした。

私自身が非常に興味をもっていただいた学生のアルバイトについてなのですが、アルバイト時間を直接聞くのもどうかと思ったので、アルバイトでどれくらい稼いでいるかという形で質問してみました。アルバイトをしていない学生は10%程度で、4万円以内の学生も10%程度、6万円を超える学生が56%程度となっていて、さらに8万円を超えて、103万円の壁を意識する必要のある学生が20%以上でした。現在、最低賃金は1000円を超えていますが、仮に時給1,000円だとすると、6万円以上稼いでいるということは、月60時間以上働いているということで、アルバイトを学生生活に対する残業だとすると、かなりブラックな産業で働いているようなものだといえます。また8万円超が21%ということで、少しアルバイトをしすぎていて、103万円の壁をちゃんと考えているのか心配になる学生が5人に1人程度はいらっしゃるという感じです。

自動車免許についても質問してみました。なぜ自動車免許が突然出てくるのかという点ですけど、自動車免許は、学生のうちに自分でお金を貯

めて、比較的大きな支出をする代表的なものとして、自動車免許を聞いてみた次第です。自動車免許に興味がなく取得する予定もないという学生が3.4%いました。自分でお金を貯めて自動車の教習所に通おうとしている、もしくは通っている、あるいはもう免許を取ったという学生がだいたい30%弱ぐらいで、親族が出してくれているという人たちが50%前後となりました。私個人の感覚としては、意外と親族が出してくれているんだなという印象です。

4. 金融リテラシーと学生生活の関係

アンケート結果を使って金融リテラシーと学生生活との関係というのを分析してみました。奨学金は借入で、アルバイトは収入、自動車免許の取得は比較的大きな支出という形で、金融リテラシーとの関係を分析してみたという感じです。

奨学金については、給付型の奨学金の支給を受けながら、第一種、第二種ともに借りているとか、第一種と第二種の両方を借りている、給付型奨学金のみを受給している、など何をもって金融リテラシーの高さと奨学金の活用を見るかという解釈は難しいです。ただ図1をみると、比較的金融リテラシーの高い学生が奨学金をうまく活用している印象を受けます。逆に奨学金を利用していない学生たちの金融リテラシーが低い印象です。ただ、研究的にはサンプル数が少ないこともあって、統計的に有意差が認められませんでした。

それで次が図2のアルバイトなのですが、アルバイトの時間が長くなると（アルバイトの収入が多くなると）、金融リテラシーが低いというのが予想通りに出てしまったという感じです。2万円～4万円程度の適度なアルバイト収入の学生の金

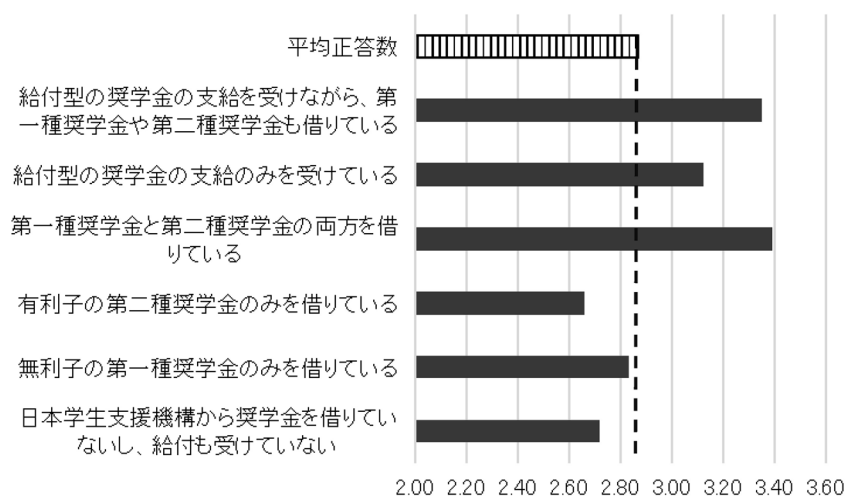


図1 奨学金の利用状況と金融リテラシーの関係

出所：筆者作成。

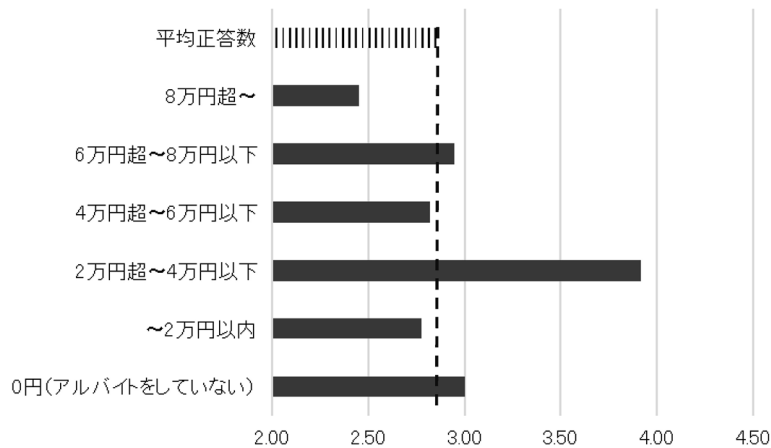


図2 アルバイト収入と金融リテラシーの関係

注) 一元配置分散分析を行ったところ 10%水準ながら統計的に有意な差が認められた。
出所：筆者作成。

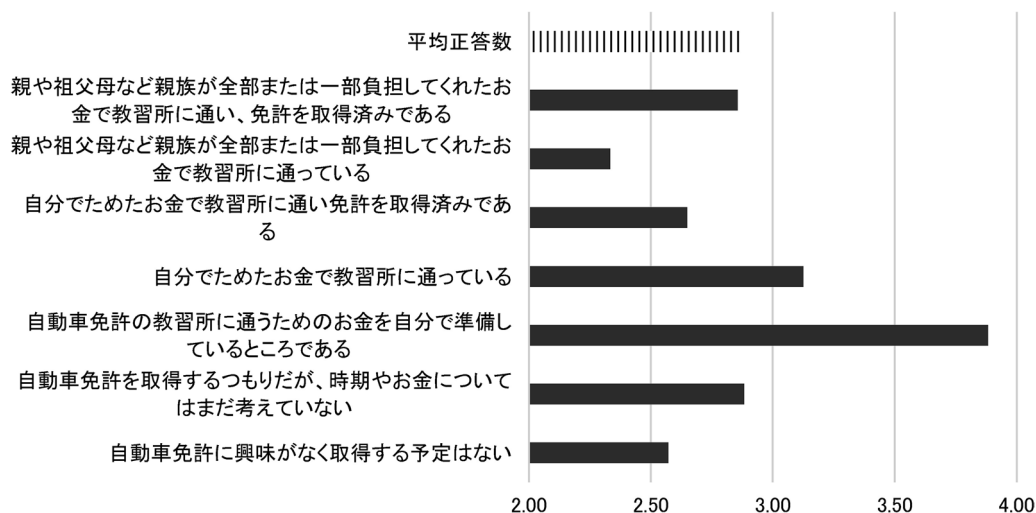


図3 自動車免許の取得と金融リテラシーの関係

出所：筆者作成。

融リテラシーが最も高く、8万円を超えて稼いでいる学生たちの金融リテラシーが最も低いという結果になりました。

あと図3は自動車免許の取得と、金融リテラシーとの関係をみたものです。免許の取得に対して親族が負担してくれたという学生たちは、比較的金融リテラシーが低く出ました。逆に自分でお金を貯めて免許を取る、もしくは取ったという学生たちは、比較的金融リテラシーが高いという結果が出ました。金融リテラシーにとっては、自分でお金を稼いで免許取った方が良いのではないかと、という印象です。親族が負担するというのは、自分で適度に働いてお金を稼ぎ、適度にお金を貯めて使う、という実践的な金融教育の機会を奪っているとも言えるのではないかとということです。

5. むすびにかえて

これまでにお話したことのまとめですが、関西の学生は金融リテラシーの水準についてばらつきが非常に大きいということです。またファイナンスの教育は金融リテラシーの向上に寄与する、という私なりの教育成果も確認できてホッとしました。そして、金融リテラシーの高さが望ましい学生生活に結びつくのではないかと、ということはいえると思います。そして教習所等の費用を親族が負担するというのは、実はあまり本人にとってよろしくなくて、適度なアルバイトをしながら、両立できるような学生生活を送ってほしいと思います。そのために学生の金融リテラシーの向上は必要なのではないか、というお話でまとめたいと思います。ご清聴ありがとうございました。

参考文献

- 北野友士・小山内幸治・西尾圭一郎・松浦義昭・氏兼惟和（2016）「金融リテラシーに対する影響要因の検証と金融教育への示唆—大学生へのアンケート調査を基に」『ファイナンス・プランニング研究』16号，46-57頁．
- 北野友士・西尾圭一郎・小山内幸治・氏兼惟和（2024）「年金受給世代におけるリタイアメントプランの影響要因の検証—金融リテラシーを中心とした分析—」『経営研究』第74巻第4号，45-59頁．
- 金融広報中央委員会（2022）「金融リテラシー調査2022年」

日本 FP 学会第 25 回大会・パネルディスカッション 関西における金融経済教育の推進と課題 報告③

関西の大学における金融経済教育の推進と FP の課題

マネーラボ関西代表 (CFP(R) 認定者) 福一 由紀

1. はじめに

ファイナンシャルプランナーである筆者が、関西の大学で実施している金融経済教育の活動事例をもとに、今後の課題について考察を述べる。

大学での金融経済教育には、実施回数や内容に様々なパターンがある。15 回連続講座として、ファイナンシャルプランナーの 6 分野を網羅した内容を「パーソナルファイナンス」と題し、武庫川女子大学、甲南大学、神戸松蔭女子学院大学で実施している。その短縮版として全 8 回連続講義を奈良女子大学で実施し、更に「キャリアとお金」と題した講義を大阪大学で行っている。

2. 事例

5 大学で 350 回ほど講義を行ったが、その中でも特徴的な 3 大学での学生の特徴や反応、講義を実施する上で工夫したことを紹介する。

2.1 事例 1

A 大学では、修士・博士課程へ進学して研究職を目指す学生と、学部卒業後に就職を希望する学生が混在しており、それぞれ将来のライフプランやキャリアプランが異なる。研究職を目指す学生の中には、日本学術振興会の助成採用を目標とする者が一定数いる。採用されることで研究面ではエリートといえるものの、生活費や研究費は期間限定の給付にとどまる。研究職を目指す学生は有期雇用と同様の形態となるため、将来的に生活面が不安定であるといえる。

このような学生に対し、有期雇用では社会保障が手薄になることを説明すると、「もっと早く知りたかった」「これまで誰も教えてくれなかった」といった反応が返ってくる。研究職を目指す学生にとって、経済的な不安は非常に大きいといえるだろう。

A 大学の講義で工夫した点は、テキストを読めばわかるような内容を教えるのではなく、その制度の概念や最新情報を伝えることに重点を置いた。特に、社会保険については、将来困ったときにどの情報にアクセスすればよいかを重点的に共

有した。また、研究者を含めたキャリアプランについては、事例を交えながら共有するように工夫した。

2.2 事例 2

B 大学には、地方出身で卒業後に地元へ戻り、U ターン就職を希望する学生が多く、一人暮らしへの不安を抱えている様子もうかがえた。

講義に対する学生の反応として、税金や社会保険に関する質問が多く寄せられた。「アルバイトの給料から税金が引かれているのはなぜか」「年金加入の案内が来たが、どうしたらよいのか」といった質問が多く、一人暮らしで身近に相談できる相手がいない状況がうかがえた。

講義を進める上で工夫した点は、具体的な給与明細などを用いて税金の仕組みを説明し、学生が自分事として捉えられるようにした。また、一人暮らしの不安を解消するため、消費生活や詐欺などの事例を紹介するとともに、相談先の情報も共有した。

2.3 事例 3

C 大学の特徴は、地元密着型の大学で、自宅通学者が多く、就職活動への意識が高い学生が多い点である。

学生の講義への反応として、投資関連の内容を詳しく知りたいという意見が多く見られた。特に「NISA」に関しては、SNS でもよく話題に上がっており、自分自身も NISA に挑戦してみたいという感想が多く寄せられ、質問も多かった。また、少しでも就職活動にプラスになると考え、「FP 技能検定」に興味を持ち、挑戦したいと考える学生が一定数いた。

講義を進めるうえで工夫した点は、講義内容に合わせて最新のニュースを紹介した。業界の動向はもちろん、経済指標や身近なニュースなどを把握することが、就職活動において有利になる場合があることを伝えた。また、FP 技能検定には、まずは 3 級から積極的に挑戦するように促した。講義中の例題として、FP 技能検定の過去問題を

利用した。実際に、本講義と自習のみでFP技能検定2級や3級を取得した学生が一定数いた。

3. 課題

これらの事例を通して、ファイナンシャルプランナーとして金融経済教育を実施するうえで課題と感じた3点を紹介する。

3.1 社会保険・税金制度の理解

どの大学においても、社会保険制度や税金の制度についての理解が乏しい学生が大半であった。高校までの学習指導要領では、社会保険や税金について基礎的なことを学習しているはずだが、多くの学生は十分に理解できていない。また、SNSなどで目にする「年金は破綻する」などの誤った情報を鵜呑みにしている学生も見受けられる。

社会保険や税金に関する知識は、今後の生活において必要不可欠であり、社会のルールといえる。今後は、すべての大学で必須講義として導入すべきだと考える。

3.2 大学間での価値観、理解度の違い

同じ大学生といっても、大学によって価値観や理解度、目指すべきキャリアやライフプランは異なる。例えば、理解度の違いとして、テキストを読むだけで理解できるレベルから、身近な例を使って詳しく丁寧に解説しなければ理解できないレベルまでさまざまである。

同じ内容を講義するにしても、大学の特性に応じたプログラムを用意する必要がある。また、その特性を見極めるためには、1回限りの講義ではなく、15回または8回程度の連続講義を行う必要がある。

3.3 大学生とライフプラン

ファイナンシャルプランナーとしては、学生に将来のライフイベントを考え、ライフプラン表やキャッシュフロー表を作り、卒業後の生活をシミュレーションして欲しいところだ。しかし、実際に学生にライフプラン表を作成させると、「給料の手取りは8割しかないなら生活ができないかも」「教育費を考えたら子どもは育てられない」などの感想が出て、学生自身が将来に希望が持てない事になる事が多い。本来、「夢をかなえる」ためのライフプランなのだが、現実を見ると「夢さえみられない」という結果になってしまう。

そこで、働き方の違いで変わるライフプランやライフプランの考え方などを共有し、明るい将来を考えられるライフプランを学生と共に考えられるようにする事が大切だ。

4. おわりに

様々な情報が溢れている中、社会人になる前の大学生に金融経済教育を行う事は必須であると考ええる。特に社会保険や税金、消費生活は生活していく上で一番重なる内容である。昨今、投資や運用の教育が注目されているが、まずは社会保険などの制度を理解してからではないといけなないと考える。また、大学間で理解度が異なるため、教材や講義内容を変えることも大切だ。複数パターンの教材や内容を準備する必要がある。

進路に迷った時、生活が変化する時、トラブルに直面した時などに、学生自身が金融経済教育で学んだことを思い出し、必要な情報を得たり、専門家に相談するなどの行動を起こせることが何よりも重要だ。この金融経済教育が学生達の将来を明るく照らしていると信じ、より多くの学生がこれらの講義を受けられる事を願っている。



『Earth for All 万人のための地球 —『成長の限界』から50年 ローマクラブ新レポート—』

(丸善出版)

Sandrine Dixon-Declève ほか (著)

武内和彦 (監訳)

ローマクラブ日本 (監修)

森 秀行, 高橋 康夫 (訳)

千葉商科大学教授 伊藤 宏一

1. 本書の基本コンセプト

本書は、世界的ベストセラーとなった『成長の限界』の出版(1972)から50年を経た現在、「地球環境の危機が深刻になりつつあり、この事態を劇的に方向転換して、プラネタリー・バウンダリーの範囲内でウェルビーイングを享受でき、持続可能でレジリエントな社会を実現し、地球環境の安定がもたらされるために必要な人間の営為の質・量と効果的な経済政策をグローバルに展開するため」に執筆された。

本書でまず注目すべきは、「ウェルビーイング経済」概念である。近年我が国では、ウェルビーイングを「個々人の主観的なウェルビーイング」として捉えようとする傾向があるが、これに対し、本書は客観的で外延の広い経済概念としての「ウェルビーイング経済」の実現を提起している。それは、次の5つのニーズを満たし、「経済が人と地球に奉仕し、人と地球が経済に奉仕しない」経済としている。

- 1) 尊厳：誰もが快適、健康、安全、幸福に暮らす事
- 2) 自然：すべての生命体にとって、再生される安全な自然界
- 3) 繋がり：帰属意識と共通善を支える制度
- 4) 公平性：正義が経済の中心にあり、最富裕層と最貧困層の格差が大幅に縮小

5) 参加：地域社会や地元根ざした経済への市民の積極的関与

またウェルビーイング経済の具体的なあり方として、サーキュラーエコノミー(循環経済：CE)の推進を挙げている点が注目される。欧州では2013年、エレン・マッカーサー財団委託、マッキンゼー・アンド・カンパニーの作成レポート「循環経済に向けて：加速された移行のための経済とビジネスの理論的根拠」が出され、翌2014年「循環経済パッケージ(Circular Economy Package)」が提案され、CEモデル経済への移行の準備が始まった。

2024年7月30日、日本政府は、サーキュラーエコノミー関係閣僚会議を開催。循環経済の実現を、我が国の国家戦略として着実に推し進めるべく、循環型社会形成推進基本計画における取組等の関連する施策を、政府全体として戦略的かつ統合的に行うこととした。

2. 未来を予測する2つのシナリオ

ところで同書はウェルビーイング経済への取り組み方として二つのシナリオを掲げている。1980年から2020年に至る軌道を反映した「小出し手遅れシナリオ」と、社会的・環境的・経済的ウェルビーイングが促進された場合の「大きな飛躍シナリオ」である。

小出し手遅れシナリオでは、

- ・ 貧困の解消と気候の安定化に向け、断片的で漸進的な進歩をしているが、不平等に対して効果的に対応できず。
- ・ 10%の富裕層と50%の貧困層が乖離し、社会や国家は資源をめぐり互いに敵対。
- ・ 2100年までに温暖化による気温上昇が2.5℃に達する。
- ・ 世界の平均ウェルビーイング指数は、主に不平等の拡大と自然の悪化により、今世紀の大半を通じて低下。

他方、大きな飛躍シナリオでは、

- ・ 各国は国際金融機関の変革に着手し、気候、持続可能性、ウェルビーイングに重点を置くグリーンな移行への投資を支援。国民のウェルビーイングを高める。
- ・ 全ての地域で、10%の富裕層の所得は国民所得の40%未満とすべきだという原則と富裕税が支持。政府は失業給付を手厚くし、全ての人々の年金制度を拡大。
- ・ 富を公平に再分配する政策が大半の国で採用され、急速に拡大。
- ・ 2050年までに全農場で再生型農業や持続的集約化を進める技術を利用。
- ・ 温室効果ガスの排出量は、2030年代から40年代にかけ急激に減少し、2050年代には気温上昇は2℃を下回る水準で安定する可能性が高い。

大きな飛躍シナリオでは、GDPに代わる「ウェルビーイング指数」により評価することにも触れている。社会の進歩を導く多元的なウェルビーイングに関する指標を、経済指標として活用すべきだと説いている。

3. 現在の状況と「大きな飛躍シナリオ」への道 さてこうした中、現状はどうなっているだろうか。

2024年2月、世界の平均気温が観測史上初めて、工業化以前に比べ年平均で1.5度以上、上昇していたことが、欧州連合（EU）/コペルニクス気候

変動サービス（C3S）により明らかになった。現在の排出ペースが続けば、気温上昇を1.5度以下に抑えるというパリ協定の約束は向こう10年で破られ、2030年SDGs17目標全体の達成も危惧される。世界は、格差拡大等も含め小出し手遅れシナリオを辿ってきたと言いうる。

そこで2024年夏以降、世界でその打開の方向が活発に議論されている。

①2024年6月Nature誌にヨハン・ロックストローム博士らが執筆した論文「Extending the Sustainable Development Goals to 2050—a road map」が掲載された。同論文は、SDGsの枠組みを2050年まで延長し、2030年と2040年に中間目標を設定し、最終的に2050年を目指す長期的なロードマップを提示した。この枠組みは、気候変動や生物多様性の損失など、長期的かつ地球規模の課題に対応するためのもので、特に地球の限界（プラネタリーバウンダリー）を超えない範囲で持続可能な開発を進める必要性が強調されている。

②2030年とそれ以降の持続可能な開発目標の将来に関する世界的な議論を支援するために設計された国際学術会議による「GLOBALGOALS2024—SDGsの未来」（2024/8、オランダ・ユトレヒト）声明は、SDGsの進捗が遅れている現状に基づき、国際的枠組みをより透明性の高いものにし、ハイレベル政治フォーラム（HLPF）の改革や独立した評価メカニズムの確立が必要であるとする。また、国・地方レベルでのSDGs実施の推進には市民社会、地方自治体、企業、学術機関の協力が重要だとし、更に現在のGDP重視の経済モデルを見直し、循環経済（サーキュラーエコノミー）やウェルビーイング経済への転換を提案している。

③国連未来サミット（2024/9）の「未来のための協定」は、「我々は、深刻な地球規模の変革の時期にいる。私たちは、私たちの選択によって引き起こされる多くの壊滅的かつ実存的なリスクの高まりに直面している。…我々が進路を変えなければ、永続的な危機と崩壊の未来に陥る危険がある。だが、これは希望と機会の瞬間でもある。地球規模の変革は、共通の人間性に根ざした再生と

進歩のチャンスである。知識、科学、技術、革新の進歩は、全ての人にとってより良く、より持続可能な未来への突破口となる可能性がある。選択は私たちにかかっている。」と述べた。

④「COP29」(2024/11)―国連グテーレス事務総長は、開会挨拶で世界の首脳に向け、パリ協定がめざす1.5度目標を実現するため、COP29の主要議題に合意するよう強く求めた。

特に気候資金について、「世界が資金を払わなければ、人類がその代償を払うことになる」とし、「資金支援は慈善ではなく、投資であり、気候変動対策は選択肢ではなく、義務だ」と述べ、あらためて新しい気候資金の目標に合意するよう訴えた。

今年初の首脳級会合には、日本を含む主要排出国の首脳が参加を見送った。それでもバクーに参集した首脳はおよそ100か国に及ぶ。注目を集めたのは、イギリスのスターマー首相。英国は、国内に唯一残る石炭火力発電所を2024年9月末に停止し、G7で初めて石炭火力を全廃。142年におよ

ぶ石炭火力発電の歴史に幕を閉じ、COP28で合意した「エネルギーシステムにおける化石燃料からの脱却」に向け大きな前進を世界に示した。また2035年までの温室効果ガス削減目標を、1990年比で少なくとも81%削減し、「英国は世界の気候リーダーになる」と述べ、ほとんどの国が実行できていない、1.5度目標に整合した目標をいち早く世界に向けて発表することで、他国も続くよう求めた。

4. 終わりに

以上述べたように、国際的な気候変動対策は、現在、本書が示した「小出し手遅れシナリオ」から「大きな飛躍シナリオ」への転換点にあるように考えられる。金融経済教育に携わる者の立場からすれば、こうしたウェルビーイング経済への転換の視点を金融経済教育における経済教育の内容として受け止め、サステナブルな金融経済教育を推進することが求められていると考えられる。

(本体 2,400 円 + 税)

日本FP学会動向（2024年度）

1. 第25回大会

第25回大会は2024年9月21日（土）に大阪公立大学文化交流センターにおいて会場とオンライン（Zoom）を併用して開催された。

日本FP学会 第25回大会プログラム

【セッション1A】

座 長：菅原 周一（文教大学教授）

1. 「投資信託市場の顕著性バイアスとスマートマネー効果」

報 告：岩壺 健太郎（神戸大学教授）

阿南 晏樹（野村アセットマネジメント株式会社）

討 論：野瀬 義明（同志社大学大学院教授）

2. 「投資家の心理指標（投資家のコンフィデンスインデックス）」

報 告：亀坂 安紀子（青山学院大学教授）

討 論：吉野 直行（慶應義塾大学名誉教授）

【セッション1B】

座 長：枇々木 規雄（慶應義塾大学教授）

「日本の個人投資家の株式投資利益に関する分析」

報 告：池端 卓也（青山学院大学大学院）

討 論：山下 貴子（同志社大学大学院教授）

【特別講演1】

司 会：本莊 康生（千葉商科大学名誉教授）

講 演：「最近の経済情勢と財政の現状等について」

関 禎一郎（近畿財務局長）

【特別講演2】

司 会：三好 秀和（香川大学教授）

講 演：「金融政策正常化の展望と課題」

早川 英男（東京財団政策研究所主席研究員/元日本銀行理事）

【パネルディスカッション1】

テーマ：「関西での大学における金融経済教育の推進と課題」

司 会：伊藤 宏一（千葉商科大学教授）

報告①：「金融経済教育推進機構の活動と金融経済教育の課題」

家森 信善（神戸大学教授/金融経済教育推進機構運営委員長）

報告②：「大学生の金融リテラシー水準と関西の大学における金融経済教育の課題」

北野 友士（大阪公立大学准教授）

報告③：「関西の大学における金融経済教育の推進とFPの課題」

福一 由紀（CFP®認定者）

【セッション2】

座 長：上山 仁恵（名古屋学院大学教授）

1. 「Debtリテラシー：借入行動に好ましい影響を与える要因に関する調査研究」

報 告：高橋 桂子（実践女子大学教授）

畑農 鋭矢（明治大学教授）

中村 賢軌（明治大学大学院）

討 論：土村 宜明（常葉大学准教授）

2. 「退職後家計の「人生の三大費用」重複リスク問題」

報 告：丸山 桂（上智大学教授）

討 論：塚原 一郎（帝京大学准教授）

【パネルディスカッション 2】

テーマ：「円相場の行方～対外収支・投資・投機」

報告：深谷 幸司（オフィス FUKAYA コンサルティング代表/元三菱 UFJ 銀行為替資金部チーフ・アナリスト）

討論：吉野 直行（慶應義塾大学名誉教授）

【セッション 3】

座 長：壁谷 順之（長崎県立大学教授）

1. 「親の金融に対する意識・行動が子に与える影響について」

報告：畔上 秀人（東洋学園大学現代経営学部教授）

討論：井本 満（ニッセイ・ウェルス生命保険顧問）

2. 「FP が意識すべき顧客のファイナンシャル・ウェルビーイング～幸福度向上をライフプランニング、マネープランにどう組み入れるか～」

報告：山崎 俊輔（フィナンシャル・ウィズダム代表）

討論：北野 友士（大阪公立大学准教授）

＜日本 FP 学会 第 25 回大会実行委員会＞

（敬称略 50 音順）

委員長：北野 友士（大阪公立大学）

副委員長：西尾 圭一郎（大阪公立大学）

委員：伊藤 宏一（千葉商科大学）

上山 仁恵（名古屋学院大学）

壁谷 順之（長崎県立大学）

亀坂 安紀子（青山学院大学）

菅原 周一（文教大学）

高橋 文郎（青山学院大学名誉教授）

野瀬 義明（同志社大学）

枇々木 規雄（慶應義塾大学）

本荘 康生（千葉商科大学）

三好 秀和（香川大学）

村上 恵子（県立広島大学）

森田 充（青山学院大学）

山下 貴子（同志社大学）

吉田 靖（東京経済大学）

吉野 直行（慶應義塾大学経済学部名誉教授）

2. 第 22 回交流会

日 時：2025 年 3 月 3 日（月）18：00～20：00

場 所：大手町サンケイプラザ

次 第：

1. 講演会（18：00～19：00）

「金融行政の課題」

井藤 英樹 氏（金融庁長官）

「生成 AI の発展と FP への応用可能性」

副島 豊 氏（元日本銀行金融研究所長）

2. 交流会（19：00～20：00）

挨拶：吉野 直行（日本 FP 学会会長）

挨拶：白根 壽晴（日本 FP 協会理事長/日本 FP 学会特別顧問）

3. 学 会 誌

学会誌『ファイナンシャル・プランニング研究』No. 24 は、2025 年 3 月末に発行。

4. パーソナルファイナンス研究会

本学会会員のファイナンシャル・プランナーを対象として、日本のパーソナルファイナンスの理論や実証研究に関する最新の成果や技術の動向を紹介し、実務での応用の可能性や課題について議論する場を提供することにより人材の育成を支援する目的で、年数回開催。1 時間半の中で関心度の高い話題についての講演を行った。

○第 68 回 パーソナルファイナンス研究会

日 時：2024 年 5 月 25 日（土）10：00～11：30

場 所：Web セミナー（Zoom 開催）

テーマ：「アンケートによる個票データを用いた個人投資家の分析及び海外文献・事例紹介」

報 告：白須 洋子 氏（青山学院大学経済学部教授）

○第 69 回 パーソナルファイナンス研究会

日 時：2024 年 7 月 20 日（土）10：00～11：30

場 所：Web セミナー（Zoom 開催）

テーマ：「M & A を巡る最近の 2 つの大きな変化について」

報 告：光定 洋介 氏（産業能率大学経営学部教授）

○第 70 回 パーソナルファイナンス研究会

日 時：2024 年 11 月 30 日（土）10：00～11：30

場 所：Web セミナー（Zoom 開催）

テーマ：「金融助言の重要性への理解を深めるために政府・専門家は何をすべきか」

報 告：家森 信善 氏（神戸大学経済経営研究所教授/金融経済教育推進機構運営委員会委員長/日本 FP 学会理事）

○第 71 回 パーソナルファイナンス研究会

日 時：2025 年 1 月 25 日（土）11：00～12：30

場 所：関西学院大学 大阪梅田キャンパス

テーマ：「家計の資産運用の満足度に関するアンケート調査研究報告」

報 告：阿萬 弘行 氏（関西学院大学商学部教授）

5. 2024 年度総会

2024 年度の通常総会は、第 25 回大会開催日の午後の部に先立ち、大会参加会員の出席のもと、吉野会長が議長となり開催され、下記議事が承認された。

日 時：2024 年 9 月 21 日（土）13：15～13：40

場 所：大阪公立大学 文化交流センター

議 題：1. 決議事項

(1) 2023 年度収支決算承認の件

(2) 2024 年度収支予算承認の件

(3) 監事選任の件

2. 報告事項

- (1) 役員改選の件
- (2) 入会者・退会者の件
- (3) 第 19 回日本 FP 学会賞の件
- (4) 2025 年度（第 26 回）大会の件

6. 役員会報告

○第 54 回理事会

日 時：2024 年 5 月 14 日（火）16：00～17：30

場 所：オンライン

議 事：1. 議案

第 1 号議案 2023 年度収支決算報告承認の件

第 2 号議案 2024 年度収支予算承認の件

第 3 号議案 新規入会者の件

2. 検討事項

(1) 日本 FP 学会第 25 回大会の件

(2) 年会費支払い方法の件

(3) ニュースレター発行の件

3. 報告事項

(1) 学会誌 No. 23 発行の件

(2) 編集委員会からの報告の件

(3) 2023 年度 PF 研究会の開催結果報告の件

(4) 入会者・退会者報告の件

(5) 第 19 回日本 FP 学会賞応募状況の件

4. その他

(1) 会員の拡充及び金融経済教育に関するデータ収集・分析の件

○第 55 回理事会

日 時：2024 年 9 月 21 日（土）12：00～13：00

場 所：イオンコンパス大阪駅前会議室

議 事：1. 議案

第 1 号議案 監査報告・貸借対照表の件

2. 検討事項

(1) 日本 FP 学会ホームページの件

(2) 会員管理システム導入の件

3. 報告事項

(1) 入会者・退会者報告の件

(2) 第 19 回日本 FP 学会賞の選考結果の件

4. その他

(1) 第 26 回大会の件

○第 56 回理事会

日 時：2025 年 2 月 14 日（金）10 時～11 時 30 分

場 所：オンライン

議 事：1. 検討事項

(1) パーソナルファイナンス研究会の開催方法の件

(2) 日本 FP 学会第 26 回大会の件

(3) 役員旅費支給内規の件

- (4) 顧客データ等を利用した研究倫理の件
- 2. 報告事項
 - (1) 入会者・退会者報告の件
- 3. その他
 - (1) 2024 年度予算状況の件
 - (2) 新規入会促進の件
 - (3) 日本 FP 学会賞応募促進の件

7. 第 19 回日本 FP 学会賞

受賞者なし

8. 会員数（2024 年 12 月 31 日現在）

正会員	162 名
学生会員	2 名
（小計）	164 名
実務家会員	93 名
名誉会員	1 名
（個人会員合計）	258 名
賛助会員	6 社

以上

日 本 F P 学 会 設 立 趣 意 書

バブルの崩壊により、わが国の金融システムは不安定な状況に直面し、日本経済の景気低迷の一因となった。このように長期にわたる金融制度の停滞状況から、預金者保護のために、公的資金の導入という非常時対策などを打ち出し、ようやく金融危機を回避するところまできている。しかし、個人を中心にマネーはより安全性を求めてきわめて保守的な動きをみせ、預貯金中心の資産選択は、あまり大きな変化を示しておらず、金融市場の活性化を遅らせている。この間、米国では金融技術革新などにより長期の経済成長を遂げており、株価上昇により金融市場もますます活性化している。欧州ではユーロの通貨統合も始まった。遅れて実施された日本版ビッグバンにより、わが国でも金融環境は徐々に変化はしているが、そのスピードは欧米諸国と比較すると遅々としている。いまだ個人投資家の立場に立った包括的な法整備もなされていない。今後、わが国経済を回復させるためには、金融における競争によって強力な金融システムを構築することが不可欠である。このためには、個人の金融資産選択においても大きな変化が要求されている。

ビッグバン実施後、急激なグローバル化と公平で自由な金融環境が開かれたが、家計（個人投資家）は、未だに約6割の資産を預貯金という保守的な形態で保有している。供給サイドである金融機関は、金融技術・金融工学の研究を欧米に劣らないように進め、さまざまなリスク管理を科学的な方法で進め始めている。しかし、金融技術の開発成果を普及するには、個人顧客や個人投資家が、新しい金融市場に対応した資産選択を行えるよう適切な情報提供活動を行うことが不可欠である。そのためには日本人の貯蓄活動に合った金融テクノロジーの開発を進め、個々人に金融自由化時代に対応できるノウハウを示し、マーケットでの金融の流れをより一層活性化する必要があるだろう。一方、社会構造においてすでに高齢化社会が始まっており、個々人の豊かな生活を実現するための生活資金の確保と安全な資産管理の工夫は緊急の要望事項となっている。すなわち、ライフプランをベースにした生活科学という学問領域を確立していくことが社会的なニーズになってくることが予想される。そのためにも、パーソナル・ファイナンス面での学問的体系化と高齢化時代の資産運用という社会的ニーズとの仲介機能を果たす顧客重視型の金融実務家の育成が必要となる。

そこで我々は、大学を中心とした研究機関でのパーソナル・ファイナンスに関する学問的研究の強化と海外・国内における産業界でのCFP®認定者など実務家との継続的なコラボレーションの場を設けることが肝要であると考えた。相互交流による実社会に対応した研究の水準アップにより、広い意味での日本人に適した個人の資産設計、資産管理のノウハウが生活科学という学問的裏打ちをされることにより個人投資家・預金者の利益に資することが本学会の目的である。

(平成12年3月25日)

日本FP学会 会則

(名称)

第1条 本会は日本FP学会（Japan Academic Society for Financial Planning）と称する。

(目的)

第2条 本会は、グローバル化のもとにおけるパーソナル・ファイナンスの研究及びその教育・普及によってわが国の金融システムの安定・発展を図り、個人の資産管理に関する教育及び研究を行う人材の育成と学術研究の向上を目指すものである。

(事業)

第3条 本会は前条の目的を達成するために以下の事業を行う。

1. 大会、研究会、講演会、シンポジウムの開催
2. 会員の研究成果の報告、刊行
3. インターネットなどの多様なメディアを通じて内外の研究者との迅速な交流
4. 諸外国の関連学会・機関との連携
5. 調査・研究支援
6. 教育・普及事業
7. その他、理事会において必要と認めた諸事業

(会員)

第4条 本会は、FPに関心をもつ研究者、およびCFP®資格等を有する実務家によって組織する。

2 本会の会員は、次のとおりとする。

- (1) 正会員 本会の目的に賛同して入会した研究者
- (2) 学生会員 本会の目的に賛同して入会した大学院生及び研究生
- (3) 実務家会員 本会の目的に賛同して入会したCFP®認定者等
- (4) 名誉会員 本会の目的達成に多大な貢献をした者で、理事会が推薦し、総会において承認を得た者

(入会・種別変更)

第5条 本会への入会は、正会員2名の推薦に基づき、理事会で決定する。

- 2 実務家会員・学生会員から正会員へ種別変更する場合は、会員種別変更届を提出し、理事会の承認を得なければならない。
- 3 本会の会員は会費を納入するものとする。会費については別に定める。
- 4 会員は、本会の各種事業に参加することができる。

(賛助会員)

第6条 本会には、賛助会員を置くことができる。賛助会員とは、本会の目的に賛同する法人または団体を指す。入会は理事会で決定する。

- 2 賛助会員は、会則第5条の4項に定める権利を有する。
- 3 賛助会員は、所定の会費（1口以上）を納めなければならない。

(退会・休会)

第7条 本会を退会しようとする会員は、書面により理事会に届け出なければならない。

- 2 継続して3年以上会費を滞納した会員は、原則として会員の資格を失う。
- 3 その他、本会の名誉を汚す行為を行った者に対しては、理事会の決議によって退会を勧告することができる。
- 4 なお、会員のうち公務就任、海外勤務等により1年以上にわたり学会活動が不可となる見込みの者については、その間、理事会の決議により休会することができる。

(役員)

第8条 本会には次の役員を置く。

1. 会長……………1名
2. 専務理事…2名以内
3. 理事……………20名以内
4. 幹事……………20名以内
5. 監事……………2名
6. 特別顧問…若干名
7. 顧問……………若干名

(会長)

第9条 会長は、理事会において互選され、本会を代表し、会務を統括する。

(専務理事)

第10条 専務理事は、会長によって理事の中から選任され、会長を補佐し、会務を掌理する。

(理事)

第11条 理事は、正会員中から選任され、会務の執行を補佐する。

- 2 理事の選出方法は別に定める。

(幹事)

第12条 幹事は、理事会からの委嘱を受け、会務の執行を補佐する。

(監事)

第13条 監事は、理事会の推薦によって選任され、総会の承認を得なければならない。また、監事は、会計を監査し、その結果を総会において報告する。

(特別顧問)

第14条 特別顧問の定員、任期については特に定めないが、理事会において推薦により決定する。

- 2 特別顧問は、重要事項について理事会の諮問に応じる。

(顧問)

第15条 顧問の定員、任期については特に定めないが、顧問は理事会の推薦を経て、会長によって選任され、会長の補佐としての務めを果たす。

(役員の補充)

第16条 役員に欠員が生じときには、それぞれの選出方法に準じて、速やかに補充するものとする。

(役員の任期)

第17条 役員（特別顧問および顧問を除く）の任期は3年とし、再任を妨げない。

- 2 任期途中で補充された役員の任期は先任者の残任期間とする。

(総会)

第18条 会員総会を毎年1回開催し、次の事項を審議する。

1. 会務及び会計報告
2. 理事会の提案に基づく会則の改正
3. その他、本会の運営に関する重要議案
- 2 会員総会の議長は会長または会長の指名する者が務める。
- 3 議決権を有するのは正会員のみとする。
- 4 会長は、必要と認めるときは、理事会の議を経て、臨時総会を招集することができる。

(理事会)

第19条 理事会は、会長、専務理事、理事をもって構成し、本会則に定めるもののほか、会務の執行に関する必要事項について審議、決定する。

(委員会)

第20条 本会の事業を推進するため、理事会の決議によって各種委員会を設置することができる。

2 委員会の委員は理事会の議を経て、会長が委嘱する。

3 委員の任期および補充については、役員に関する規定を準用する。

(議決)

第21条 本会則に定める会議における議決は出席議決権者の過半数の票決によって行う。

2 賛否同数の場合は議長の決するところによる。

(事務局)

第22条 本会には事務局を置く。

付則

第1条 本会は、平成12年（2000年）3月25日をもって設立する。

第2条 本会の事務局は、特定非営利活動法人日本ファイナンシャル・プランナーズ協会（略称 NPO 法人 日本 FP 協会）に置く。

第3条 本会の設立当初の役員は、第8条から第17条の規定に関わらず、別紙役員名簿の通りとし、これらの役員の任期は、平成15年（2003年）3月31日までとする。

（平成18年10月30日 付則：事務所所在地変更）

「この会則は2023年10月7日から施行する」

会費に関する細則

1. 会員は、会費として毎年4月に次の金額を納めなければならない。

(1) 正会員 10,000 円

(2) 実務家会員 10,000 円

(3) 賛助会員 1口 50,000 円

(4) 名誉会員は、会費を免除される。

(5) 特別顧問は、会費を免除される。

(6) 大学院に在籍する学生 5,000 円

(7) 75歳以上の会員 5,000 円

「この会費に関する細則は、2019年9月1日から改正施行する」

日本FP学会 役員名簿

2025年3月31日

(50音順)

役 職	氏 名	所 属 機 関	理事管掌業務
会 長	吉 野 直 行	慶應義塾大学名誉教授	
理 事	伊 藤 宏 一	千葉商科大学	出版・教育担当
理 事	井 本 満	ニッセイ・ウェルス生命保険	法人・コーディネータ担当
理 事	内 田 茂 男	千葉学園理事長	
理 事	神 余 崇 子	城西国際大学	
理 事	亀 坂 安紀子	青山学院大学	
理 事	菅 原 周 一	文教大学	PF 研究会担当
理 事	高 橋 文 郎	青山学院大学名誉教授	財務担当
理 事	枇々木 規 雄	慶應義塾大学	学会誌編集担当
理 事	本 莊 康 生	千葉商科大学名誉教授	
理 事	三 好 秀 和	香川大学	
理 事	森 平 爽一郎	慶應義塾大学名誉教授	
理 事	山 下 貴 子	同志社大学	
理 事	家 森 信 善	神戸大学	
理 事	吉 田 靖	東京経済大学	
幹 事	上 山 仁 恵	名古屋学院大学	
幹 事	壁 谷 順 之	長崎県立大学	
幹 事	北 野 友 士	大阪公立大学	
幹 事	北 村 智 紀	武蔵大学	
幹 事	栗 原 裕	愛知大学	
幹 事	塚 原 一 郎	帝京大学	
幹 事	土 村 宜 明	常葉大学	
幹 事	野 瀬 義 明	同志社大学	
幹 事	松 浦 義 昭	金沢大学	
幹 事	村 上 恵 子	県立広島大学	
幹 事	森 田 充	青山学院大学	
監 事	懸 田 豊	青山学院大学名誉教授	
監 事	平 井 友 行	慶應義塾大学 SFC 研究所	
特別顧問	白 根 壽 晴	日本FP協会理事長	
顧 問	上 村 協 子	東京農工大学常勤監事	
顧 問	福 田 慎 一	東京大学	

◆投稿規程

1. 本誌に投稿する論文等は、本学会会員により執筆されたファイナンシャル・プランニングに関連する未公刊の論文で、かつ他に投稿中または査読中ではないものとする。
2. 投稿する会員は、編集委員会事務局に審査用原稿を提出する。
3. 投稿の締め切りは別途定める。
4. 字数の制限を含め、執筆要項から逸脱した原稿は、審査の有無に関わらず編集委員会から修正を求めることができる。
5. 実験などの人を対象とする研究成果を含む場合は、投稿者の所属機関の「人を対象とする研究倫理規程」等にしていること。

◆編集規程

1. 本誌は、日本FP学会の機関誌であって、年1回発行する。
2. 本誌は原則として、パーソナル・ファイナンスに関する本学会員等の研究発表にあて、研究者と実務家の相互交流による、研究の水準向上を目的とする。
3. 本誌に、巻頭言・投稿論文・依頼論文・研究ノート・講演録・書評・海外動向・海外論文・学会動向・その他の欄を設ける。
4. 本誌の編集は編集委員会によって行われ、原稿の掲載は編集委員会の決定による。
5. 本誌の掲載原稿は、投稿原稿と編集委員会からの依頼原稿とからなる。
6. 投稿論文・研究ノートの第一著者、又はコレスポンディング・オーサーは本学会会員であることを要する。なお、共著者は非学会員でも可とする。
7. 論文等の投稿は、別途定める投稿規程と執筆要項に従うものとする。
8. 投稿論文・研究ノートは、査読による審査により、編集委員会が採否を決定する。また、編集委員会の決定として、論文として投稿されたものを研究ノートとして採択することもある。
9. 研究ノートは、研究上の問題提起、研究プロジェクトの経過報告、他の著書・論文への批判・反論等を含む。
10. 巻頭言・依頼論文・講演録・書評の依頼は編集委員会において行う。依頼論文の末尾には査読による審査を行っていない旨を表示する。
11. 海外動向欄は、海外におけるファイナンシャル・プランニング関連の動向等の発表にあて、その依頼は編集委員会において行う。
12. 海外論文欄は海外専門家の論文等の発表にあて、その依頼は編集委員会において行う。
13. 学会動向欄は、学会大会、関連学会等の活動状況の紹介にあて、その依頼は編集委員会において行う。
14. 本誌に掲載された論文等の著作権は論文等の筆者が有するものとし、筆者は、その一部である複製権と公衆送信権を本学会に許諾するものとする。
15. 本誌の編集委員会事務局は、日本FP学会事務局内に置く。

◆執筆要項

1. 論文等の分量等は以下の通りとする。
 - 1) 投稿原稿はワープロ原稿を原則とし、A4判縦置き、横書きで1ページの字数は22字×41行×2段とする。
 - 2) 論文と研究ノートの分量は以下の通りとする。
 - ①論文は、上記1)の字数で、本文が20枚以内。
 - ②研究ノートは、同様に本文が20枚以内。
2. 論文等の投稿原稿の構成は、表紙、題名（邦文、英文の双方）、邦文要約、キーワード、本文、注、参考文献リスト、図表の順とする。
 - 1) 表紙には、題名、投稿原稿の区分（論文もしくは研究ノート）、著者名（フリガナ）、執筆者所属（所属機関名、部署名）、連絡先（住所、電話、FAX、E-mail）を邦文、英文の双方で記す。

- 2) 邦文要約は、600 字以内とする。
 - 3) キーワードは日本語・英語各 3 語とする。
 - 4) 査読のため、表紙以外には著者を直接的に推測できる情報は用いない。
 - 5) 顧客データを利用した論文等を投稿する場合、顧客データの利用の同意を得ていることを投稿原稿に記載し、明示すること。
3. 原稿の執筆は以下の要領による。
- 1) 原稿は横書きとし、注や文献も本文と同じ活字 (10.5 pt) の大きさにする。
 - 2) 文体は口語体の「である調」、文字は新仮名遣い、当用漢字を原則とする。
 - 3) 句読点は「、」と「. 」とする (ただし、邦文の場合は全角文字とする)。
 - 4) 英数字は半角文字とする。
 - 5) 半角カタカナは不可。
 - 6) 本文中の見出しは、以下の形式とする。
 - 1.
 - 1.1
 - 1.1.1
 - 7) 注は通し番号を付け、本文中の該当箇所右肩に、(1) (2) (3) …で表示する。
 - 8) 数式は手書きでも可とするが明瞭に記すこと。数式には必要に応じて (1) などの番号をつけること。
 - 9) 各ページの下中央にかならずページ番号を打つ。
4. 図表は、論文末にまとめて、または別のファイルにまとめて添付する。
- 1) 図表は「図 1」「表 1」のように通し番号をつける。他者の図版を使用する場合は著作権者の了解を得、出典を明示する。
 - 2) 表の題はその上部に、図の題はその下部に書き、説明文はいずれも下部に書く。
 - 3) 本文中の図表挿入希望箇所に、赤字で図表番号等を明示する。
 - 4) 図表は色を用いないで識別可能なものにする。
5. 参考文献の記述については、以下の形式で記述する。
- 1) 参考文献リストは、論文末にまとめて掲載する。
 - 2) 参考文献リストは、日本語文献、欧米語文献を分けずに、著者名字のアルファベット順とする。名字が同じ場合は名、名字と名が同じ場合は、刊行・発行の順とする。
 - 3) 参考文献の記述書式等は以下の形式で記述する。
 - ①日本語文献の場合
 - ・単行書：著者・編者名 (刊行年)『著作名』発行所。
 - ・論文：著者名 (発行年)「論文名」『雑誌・収録書名』巻(号)：頁。(記述例)
鈴木太郎 (1999)『金融工学入門』□△書房。
山本一雄 (1998)「個人金融資産の動向」『○×雑誌』81(2): 198-211。
※注意点：
 - ・著作名、雑誌名は『』、論文名は「」で括る。
 - ・論文の場合は号や頁を省略し、巻数のみでも構わないが、雑誌名の略記は避ける。
 - ・数字、丸括弧 (), コロン (:) は半角文字を使用する。
 - ②欧米語文献の場合
 - ・単行書：著者・編者名 (刊行年), 著作名, 刊行地, 発行所 (訳書)。
 - ・論文：著者名 (発行年), “論文名,” 雑誌・収録書名, 巻, 号, 頁 (訳書)。(記述例)
Sen, A. (1973), *On Economic Inequality*, Oxford, Oxford University Press
(杉山武彦訳 (1973)『不平等の経済学』△×新聞社)。
Roe, R. and Doe, J. (1996), “Public Choice and Economy,” *Journal of Nameless*, Vol. 105, No. 2, pp. 188-203.

※注意点：

- ・著者名は全て「ファミリーネーム，ファーストネームのイニシャル」の順で記述しイニシャルの後は“.”をつける．
- ・著者が3名以上の場合，“and”の直前を含め著者の間は“,”で区切る．
- ・著作名，雑誌名は原則として斜体（イタリック体）で記述する．
- ・単行書の場合，刊行地などの一部を省いてもよいが，刊行年は省略しない．
- ・論文の場合は号や頁を省略し巻数のみでも構わないが，雑誌名の略記は避ける．
- ・初学者のために，邦訳のある文献は極力，邦訳の情報を加えること．

③インターネット上の文献・資料等の場合

- ・記述方法：著者名（発行年）「タイトル」URL（アクセス日時）

(記述例)

○×省（1998）「△□改正に関する答申」<http://www.hoge.go.jp/singikai/>山本一雄（1999）「◎○の行動調査」<http://www.cuc.ac.jp>（1999/11/11）

※注意点：

- ・発行年については，明確でないもの（随時更新されるものなど）は参考にした際にアクセスした日付を記述する．
- ・引用する文献・資料等は公表可能なものに限る．

4) 本文内での引用は，次の形式で表示する．

- ・鈴木（1999），山田・佐藤（2022），Roe and Doe（1996）．
- ・著者が3名以上のとき，第1著者名の姓に続き，日本語文献の場合は「ほか」，欧米語文献の場合は「et al.」とする．

6. 原稿は以下の要領で提出する．

- 1) 原稿の作成は原則としてMicrosoft Wordを使用して作成する．
- 2) 図表は，Word・Excelを使用して作成する．
- 3) E-mailにてファイルを提出する．
- 4) E-mailにて送付できない場合は，電子媒体を使用する．

「ファイナンシャル・プランニング研究」 投稿論文募集のお知らせ

「ファイナンシャル・プランニング研究」への投稿論文を下記の要領にて募集いたします。

記

1. 投稿希望者は投稿規程（P63）を参照。
2. 論文のテーマはファイナンシャル・プランニングに関するもので、未公刊の論文であること。
3. 応募に関する詳細は、執筆要項参照のこと。
4. 投稿論文は随時募集しています。
5. 投稿論文は応募受け付け後、査読により審査をします（査読料・掲載料は無料）。

■申込先・問合せ先■

日本 FP 学会事務局

〒105-0001 東京都港区虎ノ門 4-1-28 虎ノ門タワーズオフィス 5F
NPO 法人日本 FP 協会内
編集委員会事務局：gakkaisi@jafp.or.jp

※お申し込みから 2 営業日以内に返信がない場合は学会事務局（fpgakkai-office@jafp.or.jp）にご連絡ください。
【事務局対応時間】 9：30～17：00（土日・祝日・年末年始除く）

日本 FP 学会 第 26 回大会開催 及び 論文報告者募集のお知らせ

日本 FP 学会第 26 回大会は、2025 年 10 月 4 日（土）慶應義塾大学にて開催の予定です。

つきましては、下記要領にて論文報告を募集いたしますので奮ってお申込みください。

記

1. 論文報告： ファイナンシャル・プランニングに関する未発表論文
2. 応募資格： 本会の個人会員および学生会員（共同研究者については非会員可）
3. 申込方法： 報告要旨（A4 判約 2 枚）を添付し、2025 年 4 月 30 日（水）迄に事務局まで E-Mail にてお申込みください。
4. 論文提出日程： ①討論者用フルペーパー
②大会梗概集印刷用レジュメ（A4 判 5 枚以内）
提出：2025 年 8 月 8 日（金）迄
5. 大会報告発表時間：質問・討論を含み 30 分間の予定
6. 報告者多数の場合の調整は大会委員にご一任ください。

■申込先・問合せ先：日本 FP 学会事務局

〒105-0001 東京都港区虎ノ門 4-1-28 虎ノ門タワーズオフィス 5F
NPO 法人日本 FP 協会内 E-Mail：fpgakkai-office@jafp.or.jp

個票データ（顧客データ等）を使用した研究を行う上での留意事項

顧客データを利用した研究を行う場合、または実務家が研究者へ顧客データを提供する際は、事前に顧客の同意を得るなど研究上の倫理問題が発生しないよう、十分留意してください。なお、論文投稿・発表をする際には、顧客データの利用の同意を得ていることを、論文等に記載し、明示してください。

第 20 回 日本 FP 学会賞応募要項

■目的

パーソナルファイナンスに関する分野で独創的で優れた研究を表彰し、研究者・実務家・大学生への支援を通じて、当該研究の振興に資するとともに、将来に向けたパーソナルファイナンス研究の担い手の育成を目的とする。

■組織

主催：日本 FP 学会 共催：日本 FP 協会 後援：日本経済新聞社

■表彰（総額 110 万円）

〈研究者、実務家〉

最優秀論文賞（50 万円）、優秀論文賞（30 万円）、日本 FP 学会奨励賞（10 万円）

〈大学生〉

学生奨励賞（図書カード 10 万円）

〈実務家〉

日本 FP 協会賞（10 万円）

■スケジュール

応募期間：2024 年 9 月 21 日 ～ 2025 年 5 月 7 日 結果発表：2025 年度 日本 FP 学会大会

■選考方法

一次選考：応募論文について専門分野の委員により独創性、論理の展開力、実務への応用性等に着目しつつ評価し、二次選考に推すべき論文を受賞候補として推薦。

二次選考：一次選考によって推薦された受賞候補論文について二次選考委員により各賞を決定。

■選考委員（敬称略、☆は委員長）

〈二次選考委員〉

小島 明（日本経済研究センター参与）

☆吉野直行（日本 FP 学会会長、慶應義塾大学経済学部名誉教授、東京都立大学特任教授、金融庁金融研究センター顧問）

他、パーソナルファイナンスに関連する分野の有識者

〈一次選考委員〉

☆吉野直行

他、パーソナルファイナンスに関連する分野の学識経験者

■応募資格

パーソナルファイナンスを研究する研究者、大学生、実務家を対象とします。

〈研究者（大学院生を含む）〉

共同執筆による応募、本学会会員以外の方も応募できます。団体名による応募はできません。

〈大学生（短大生を含む）〉

大学学部生のチーム（数名のグループやゼミのグループ）による団体名の応募のみを対象とします。

指導教員の推薦を応募の要件としますが、指導教員が本学会会員でなくても応募できます。

〈実務家〉

共同執筆による応募、本学会会員以外の方も応募できます。団体名による応募はできません。

（注）応募者の年齢制限はありません。

■応募論文

- ・原稿は応募者本人がオリジナルで作成した内容で日本語に限り、応募は、1 人 1 編（共同執筆は可）のみとします。
- ・新規に作成した論文だけではなく、既に発表済みのもの（ただし、2025 年 5 月 7 日より過去 3 年以内）も可としますが、応募については出版社等の許可を取得してください。
- ・受賞内容は日本 FP 学会誌、ホームページ、日本 FP 協会会報他に掲載されます。受賞者（大学生を除く）は本学会会員に登録の上（学会員に未登録の場合）、日本 FP 学会大会で論文内容を発表していただきます。

■対象分野

パーソナルファイナンスに関する8分野

ライフプラン、金融資産運用設計、リスクマネジメント、不動産、税務、法律、金融経済教育、その他

■授賞取り消し

授賞後に第三者の著作物を無許諾で転載するなど研究倫理に反することが判明した場合、授賞を取り消す措置等を講じることができるものとします。

■応募上の注意

応募論文の作成は、パソコン等（A4、横書、40字×35行）を使用してください。原稿の始めには内容目次を付け、また400字程度の要約を添付してください。本文には数節の段落を設け小見出しを付してください。必要に応じ、注記、補論を活用してください。分量は、タイトル・目次・要約・本文（注記・引用文献など含む）について2万字程度、グラフ・図表などを含めて30ページ程度を上限とします。

新規論文、既発表の論文、いずれにも、表紙には①論文名、②氏名（大学生の場合はチーム名と氏名）、③年齢、④所属、⑤略歴（最終学歴・職歴）（大学生の場合は不要）、⑥メールアドレス、⑦住所、⑧電話番号⑨パーソナルファイナンスに関する8分野（ライフプラン、金融資産運用設計、リスクマネジメント、不動産、税務、法律、金融経済教育、その他）のいずれかの該当分野を明記してください。応募は「fpgakkai-office@jafp.or.jp」のメールアドレスまで、WordファイルまたはPDFファイル形式でパスワードを付けてお送りください。なお、応募論文の返却は行いません。

《お問い合わせ》

日本FP学会事務局 学会賞係

〒105-0001 東京都港区虎ノ門4-1-28 虎ノ門タワーズオフィス5F（日本FP協会内）

E-mail：fpgakkai-office@jafp.or.jp

■ 編集委員 (50 音順)

◎委員長

伊藤 宏一	(千葉商科大学)
上山 仁恵	(名古屋学院大学)
亀坂 安紀子	(青山学院大学)
北村 智紀	(武蔵大学)
菅原 周一	(文教大学)
土村 宜明	(常葉大学)
◎枇々木 規雄	(慶應義塾大学)
村上 恵子	(県立広島大学)
森田 充	(青山学院大学)
吉田 靖	(東京経済大学, 統計数理研究所)

「ファイナンシャル・プランニング研究」編集委員会事務局：

〒105-0001 東京都港区虎ノ門 4-1-28

虎ノ門タワーズオフィス 5F NPO 法人日本 FP 協会内

日本 FP 学会事務局

E-Mail: gakkaisi@jafp.or.jp

本誌に掲載された論文・記事の無断複製あるいは転載を禁じます。

ファイナンシャル・プランニング研究 No.24

Studies in Financial Planning

2025 年 3 月 31 日発行

編 集	日本 FP 学会 「ファイナンシャル・プランニング研究」編集委員会 代表者 枇々木 規 雄
発 行	日本 FP 学会 代表者 吉 野 直 行
印 刷	株式会社ソウブン・ドットコム

第 20 回 日本 F P 学会 賞 論 文 募 集

■目的

パーソナルファイナンスに関する分野で独創的で優れた研究を表彰し、研究者・実務家・大学生への支援を通じて、当該研究の振興に資するとともに、将来に向けたパーソナルファイナンス研究の担い手の育成を目的とする。

■組織

主催：日本 FP 学会 共催：日本 FP 協会

後援：日本経済新聞社

■表彰（総額 110 万円）

〈研究者、実務家〉

最優秀論文賞 賞状＋研究奨励金 50 万円

優秀論文賞 賞状＋研究奨励金 30 万円

日本 FP 学会奨励賞 賞状＋研究奨励金 10 万円

〈大学生〉

学生奨励賞 賞状＋図書カード 10 万円

〈実務家〉

日本 FP 協会賞 賞状＋研究奨励金 10 万円

■スケジュール

応募締切：2025 年 5 月 7 日 結果発表：2025 年 10 月 日本 FP 学会大会

詳しい内容は 67 頁をご覧ください。

Studies in Financial Planning

2024

No. 24

Foreword

Hitoe Ueyama

Article

Financial Literacy and Behavioral Dynamics in
Next-Generation Financial Product Selection

Takako Yamashita

Lectures

Teiichiro Seki
Hideo Hayakawa

Panel Discussion

Koichi Ito
Nobuyuki Yamori
Yuji Kitano
Yuki Fukuichi

Book Review

Koichi Ito

Activities

Prospectus

Regulations

List of Directors

Regulations