

ファイナンシャル・ウェルビーイングを目指すJ-FLECの取り組み



金融経済教育推進機構（J-FLEC） 理事長
安藤 聡

安藤 J-FLECの理事長をしております安藤です。早速、ファイナンシャル・ウェルビーイングを目指すJ-FLECの取り組みについてご説明してまいります。

かつて私は経営者の立場から、企業価値創造のあるべき姿などについて、例えば東京証券取引所が主催した市場区分見直しのフォローアップ会議などで、PBR 1 倍割れの問題を提起するなど、さまざまな活動・働きかけをしてまいりました。今は2024年の4月に新しく発足したJ-FLECの理事長として、個人の金融リテラシーを高め、一人一人のファイナンシャル・ウェルビーイングを実現し、同時に、個人を起点としたインベストメントチェーン改革を実現したいという強い思いで励んでおります。

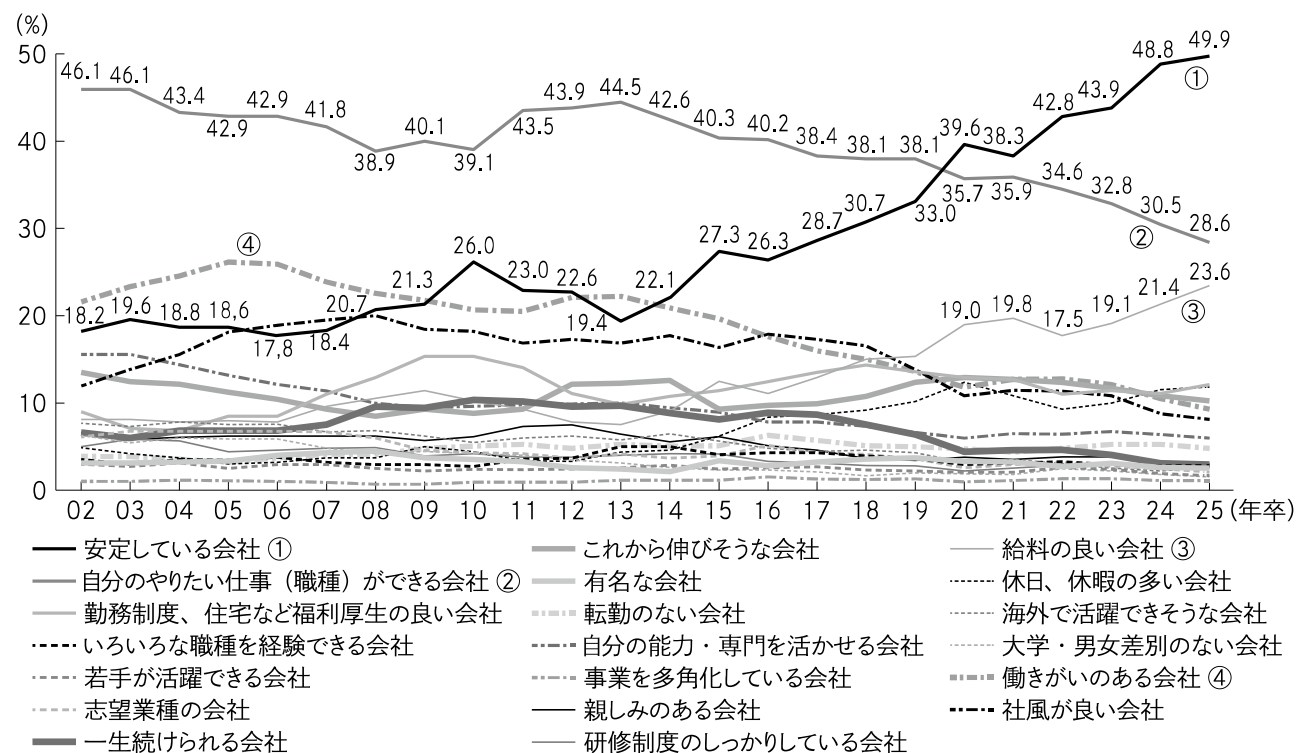
私は今、インベストメントチェーンという言葉を使いましたが、これは投資家から企業への資金の流れが持続的な企業価値拡大をもたらし、その利益が最終的に家計

まで還元されるという一連の価値創造の連鎖と定義しております。一方で従来は、ややもすると投資家のうち機関投資家やアセットオーナーが主役と見られ、個人投資家が軽視されているように感じておりました。これが、私が現在理事長をお引き受けした背景です。

本題に入らせていただきます。最初に、今なぜ金融経済教育が必要なのかについて、第2章の井戸様から企業の立場でご説明をいただきました。私は逆に、社会人予備軍である学生がどのような観点から就職先を選択しているのだろうかという点を見てみたいと思います。

マイナビの大学生就職意識調査では、いわゆるZ世代の学生は安定を求めているという結果が出ています【図表1】。ここ数年の特徴は、自分のやりたい仕事ができる会社と働きがいのある会社の方が上がる一方、安定している会社と給料のよい会社は上昇している点です。実は私

【図表1】 学生による企業選択のポイント



出所：マイナビ2025年卒大学生就職意識調査（2024年4月）

はこの結果を見てかなり意外に感じました。若い方は当然、自分のやりたいことができて働きがいのある会社を選ぶのではないかと感じていたからです。

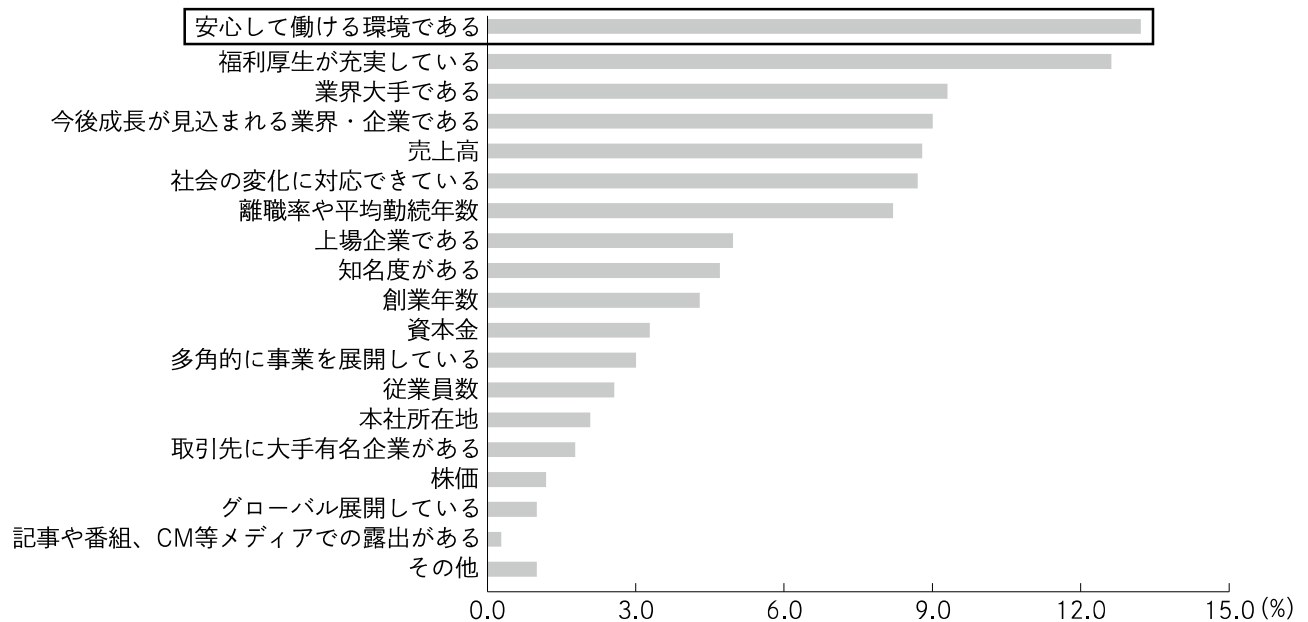
次に、ここで言われている「安定」とは何なのかを突き詰めると、安心して働ける環境と福利厚生が充実していることを意味していると分かります【図表2】。

さらに別の切り口の調査ですが、学生による企業選択のポイントでは「研修制度がしっかりしている」「スキルが身につく」が上位に来ており、この結果からすると、企業が職域教育を積極的に提供することは学生の志望度につながるという状況になっていると感じます【図表3】。

また、金融庁の別の調査では、「企業や職場を選ぶ際に用意してくれたらよいと思う研修は何か」という問いに対し、資産形成・金融リテラシー研修がトップでした【図表4】。J-FLECの理事長として我田引水と思われるかもしれませんが、前職で若手社員に「どういうテーマ、内容の研修をしてほしいか」というアンケートを取ると、資産形成ともう一つはDX（デジタルトランスフォーメーション）が上位を占めていました。若い学生や従業員の方は、こういう考え方が強いのだと思うと思います。

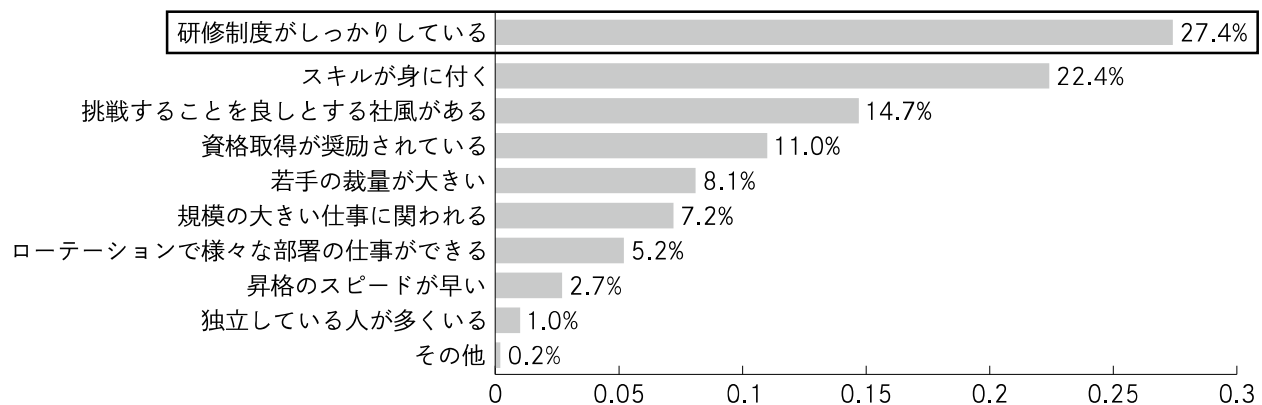
ここで、J-FLECが提供する金融経済教育のテーマは、決して投資教育だけではないということを説明したいと

【図表2】 企業に対して安定性を感じるポイント（最も安定性を感じるもの1つ）



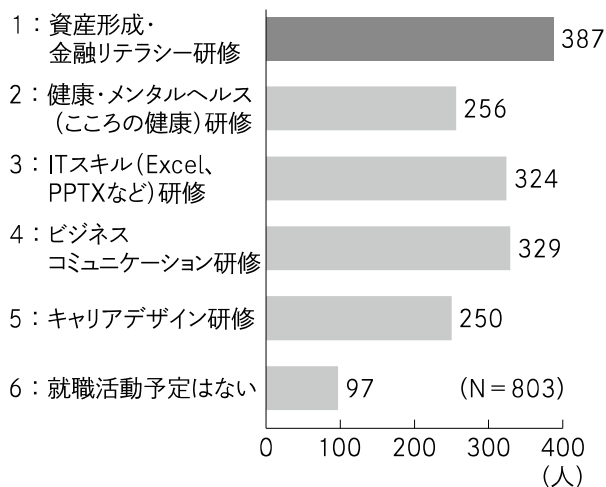
出所：マイナビ2023年卒大学生生活動実態調査（3月）

【図表3】 成長できる環境とはどんな環境のことを思い浮かべますか。※上位3つまで選択



出所：HUMAN CAPITALサポネット powered by マイナビ「2023年卒学生に調査！企業選びの本音に迫る。学生にとっての「安心・安定」「成長環境」とは？」

〔図表4〕企業や職場を選ぶ際、用意してくれたら良いと思う研修は次のうち何ですか（複数回答可）



出所：2023年11月～12月に金融庁が行った大学生向け授業でのアンケート結果および2023年9月～2024年2月に金融経済教育推進会議が行った大学連携講座でのアンケートより金融庁作成

思います。具体的には、まずしっかり家計管理をする。その上で生活設計、いわゆるライフプランニングを中長期的な視点で考える。この二つがそろった上で、金融商品の選択や金融経済の理解、つまり、資産形成を考えることになります。この「家計管理・生活設計・資産形成」の三つを常に回していくことが重要です〔図表5〕。

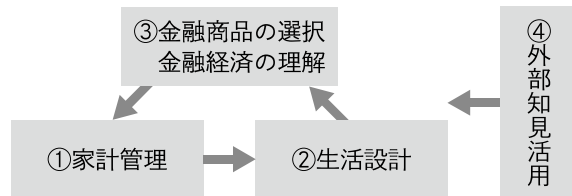
ただ、自分で考えて全てこなすのはなかなか難しい。その意味で外部知見の活用が極めて重要だと思います。従来は外部知見を得るチャンスがなかなかありませんでしたが、今は小学校・中学校・高等学校で学習指導要領に基づき金融経済教育のテーマが既に盛り込まれています。こうした教育を受けた学生が社会に出れば、また違った状況が生まれるのではないかと考えます。

外部知見の活用が必要だという点を強調しましたので、J-FLECの価値も活用していただきたいと考えております。金融経済教育を広めてお金に関する知識や判断力、いわゆる金融リテラシーを高めて個人の金融行動を変える。これによってファイナンシャル・ウェルビーイングが実現すると私は信じております。

J-FLECの設立経緯

次に、J-FLEC設立の経緯について説明します。2022

〔図表5〕金融経済教育の重要性



出所：J-FLEC

年に日本銀行が事務局を務めていた金融広報中央委員会が3年に1回の金融リテラシー調査の結果を公表しました。金融経済教育を受けたことがあると認識していると答えた方はわずか7.1%で、これまで金融経済教育の機会はかなり少なかったと言えます。

一方、「金融経済教育を行うべきと思いますか」という問いには、70%以上の方が必要だと答えています。つまり、金融経済教育の不足が日本における社会の課題の一つであり、金融経済教育の推進は社会のニーズに合致していると私は考えます。

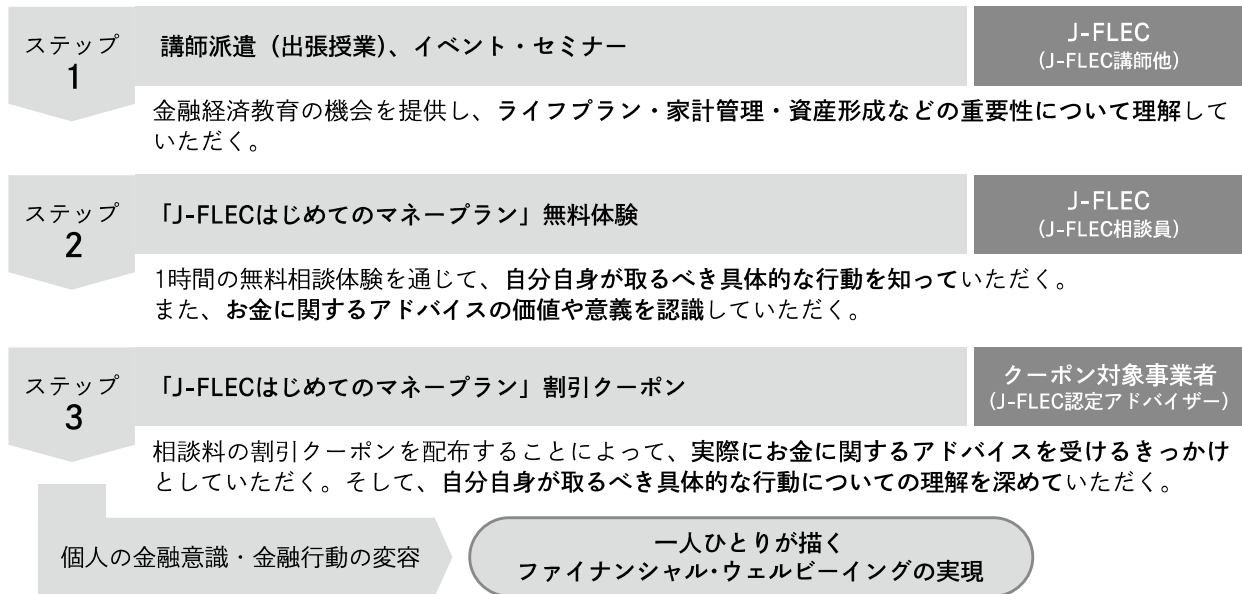
従来、金融経済教育の分野は業界団体や個別金融機関が、特に学校を中心にして展開してきましたが、課題は個別最適に陥ってしまった点です。そこで今後、金融経済教育を推進していくために、その中核となる組織が必要だろうということでJ-FLECの設立に至りました。

組織の概要ですが、政府、日本銀行、全国銀行協会および日本証券業協会から出資を受けて設立されています。根拠法は、いわゆる金融サービス法（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）で、2024年2月に改正・施行され、この法律に基づく金融庁所管の認可法人です。一般社団法人でも公益財団法人でもない特別法人というステータスで活動しています。職員数は70名台で、我々はコーディネーターの役割を持っておりますので、実際に教育を手がける担い手は後ほど説明するJ-FLEC認定アドバイザーの方々です。

次に、J-FLECのミッションとして、「一人一人が描くファイナンシャル・ウェルビーイングを実現すること」をど真ん中に据えました。これに基づくビジョンは、従来からさまざまな団体に取り組んできた金融経済教育を一層強化・推進するため、金融リテラシーの向上を図るプラットフォームになることです。

そのミッションの実現に向けたステップ1が、講師派遣（出張授業）と大規模イベント・セミナーです。こう

〔図表6〕 ミッションの実現に向けた3ステップ



出所：J-FLEC

いった金融経済教育に関わるテーマをプッシュ型で啓発していきます。これは従来から各業界団体や個別金融機関がやってまいりましたが、さらに加速していこうということです〔図表6〕。

ステップ2は、無料で個別相談を受け付けることです。学ぶだけでは必ずしも金融リテラシーは高まりません。自分はどのように家計管理や生活設計をするのか、資産形成をどうしていくのか。資産形成は預貯金とするか、投資に回すのか。こうしたことを自分事として考えると、税金、住宅ローン、NISAの活用など、さまざまなテーマがそれぞれの方にとって違う悩みとして出てきます。こうした個人からの相談をJ-FLECが受け付けます。

さらに、もっと深く知りたい場合、世の中には有料の相談が存在します。現在は主にFPの方が担っておられますが、ステップ3では、J-FLECが相談料の割引を行います。J-FLEC認定アドバイザーの中から希望される方にクーポン事業者になっていただき、例えば、1時間1万円の費用がかかる場合、3時間受けたら3万円のところ、この8割を1回だけJ-FLECが補填します。つまり、3万円のうち6000円は自己負担、2万4000円はJ-FLECが補填します。こういった活動によって、一人一人の金融リテラシーを高めていくことを目指しております。

J-FLECの事業概要

先ほど「J-FLEC認定アドバイザー」と申し上げましたが、これは新たにJ-FLECが立ち上げた認定制度です。国家資格ではございません。J-FLEC認定アドバイザーの称号を得た方は、それを活用してさまざまな金融経済教育の現場で担い手になっていただくことができます。それから、J-FLEC認定アドバイザーの中でJ-FLECの講師を希望する方は、私どもで個別に審査をした上で、J-FLECの講師派遣の講師を担っていただきます。さらに、個別相談が得意な方は、J-FLECの相談員としてJ-FLECの個別相談業務を担っていただきます。

また、認定アドバイザーはどういう方がなれるのか、マトリックスをまとめました〔図表7〕。資格は、簡単に取得できるものとハードルが高いものがありますが、これらと、個人からの相談業務等に関する実務経験年数をマトリックスにして一次評価を行い、その上でJ-FLECが面談をさせていただき、最終的には認定アドバイザーの称号が得られます。

3月末の段階で全国に1236名の認定アドバイザーの方がいらっしゃいます（注：2025年8月末時点では、1309名）。属性としては、9割近くがFP資格保有者です。士業の方や証券アナリストの方も多数おられますが、家計管理、生活設計、資産形成というテーマを考えると、

〔図表 7〕 J-FLEC認定アドバイザーの認定審査に係る基準

分類	資格等	資格に関する 業務経験の年数
A	CFP®、1級ファイナンシャル・プランニング技能士、投資助言・代理業者のいずれかに該当する者	1年以上
B	AFP又は2級ファイナンシャル・プランニング技能士であり、かつ前頁（アドバイスを提供するために有益な資格及び一定の業務経験（例））に掲げる資格を他に一つ以上有する者	3年以上
C	AFP又は2級ファイナンシャル・プランニング技能士である者	5年以上
D	一種外務員資格を有し、かつ前頁（アドバイスを提供するために有益な資格及び一定の業務経験（例））に掲げる資格を他に一つ以上有する者	5年以上
E	A～Dに掲げる者に該当しない者	10年以上

注：審査基準は、あくまで審査における目安。実際の審査に当たっては、業務経験の有無や年数だけでなく、中立・公正な金融経済に関するアドバイスが提供できるかどうかという観点で、保有資格、業務経験、経歴等を総合的に勘案して、可否を判定。

FP資格との親和性が極めて高いことも事実です。

一方、J-FLEC認定アドバイザーは各都道府県にいらっしゃるようですが、地域の偏りがあるのも事実です。都市部とそれ以外で担い手の数に格差がありますので、都市部以外の認定アドバイザーを増やす施策を打っております。

次に、企業への講師派遣や学校へ出張授業について、実際にはどういうことをしているのかイメージを持っていただくために、小学生からベテラン社会人まで、五つのテーマを例示しています〔図表 8〕。

また、私どもは、教育の場で使う教材をJ-FLEC独自に作成・公表しております。標準講義資料は10種類あり、小学生用に3種類（低学年・中学年・高学年）、中学生、高校生、大学生・専門学校生用に一つずつ、社会人には若手、中堅、ベテランの3種類、さらにリタイアされたシニア向けで計10種類です。ライフステージによって重点テーマが違ってきますので、J-FLECの講師は学校や企業等で、その年代に合わせた教材を使って講習を行っています。

次に、講師派遣事業の状況です。昨年度（10月～3月末）に実施した講師派遣は約2300件と、まだ少ない状況です。ただし、受講者アンケートでは5段階評価で4.36と非常に高い評価をいただいております。私自身は、評価が高いからよいというよりは、今までこういう機会がいかに少なかったかの裏返しでもあると受け止めています。一方で、質は相当担保されていると認識しておりますので、どんどん気軽にご活用いただきたいというのが私のお願いです。

企業の職域で講師派遣をご依頼をいただく理由を見ると、経営者の意識が高くトップダウンでやりたいというケースと、人事・福利厚生担当者が新たに始めたいというケースがあります。やり方についても、従来の研修に試しに組み込む先が多い一方、従業員への機会の提供、いわゆる人的資本経営の切り口として本格的にやりたいとして、最初から複数回のプログラムを組んでいただくケースもあります。どのような状況であっても、企業の経営者や従業員にはこういう教育をしてほしいというニーズが必ずあると思いますので、理由は問わず、どんどん機会を提供していきたいと考えております。

次に、大規模なイベント・セミナーですが、テーマ別にさまざまなパターンを実施してまいりました。社会人向けのほか、経営者向けには金融経済教育の重要性を啓発する内容としています。また、先生向けには、J-FLECの講師が学校に出向いて生徒に直接講義をすることもあります。現場の先生ご自身が授業をする際、教科書に盛り込まれていても経験が少なく説明し切れないところもありますので、この課題を克服するための講習も行っています。さらに、若いご夫婦の中には、自分たちが受けてこなかった金融経済教育を早いうちから子どもに与えたいと強く思っている方がたくさんいらっしゃいます。親子向けのイベントに親子で参加していただき、子どもと一緒にお金のことを考える機会も提供しています。

こうしたイベントは昨年8月の本格稼働開始以降、全国津々浦々で実施してきました。既に各都道府県で最低1回は実施しており、地域メディアにも取り上げていただくなど、広報面の努力もしております。

〔図表 8〕講師派遣（出張授業）事業

年齢層	学べる主な内容（例）
小学生	「おこづかいから学ぶお金の話」 - おこづかいの使い方、貯め方、お金の流れ・トラブルの事例など ※ドリル・ゲーム・クイズなども活用した参加型形式もあり
中学生・高校生	「大人になる前に知っておきたいお金の話」 収支管理の基本、お金の貯め方のコツ、資産形成と経済活動の関係性、クレジット・奨学金の仕組みと注意点、金融トラブルの防止など
大学生・若手社会人（10代～20代）	「社会人として知っておきたいお金の話」 家計管理や給与明細の見方、資産形成の基本（長期・積立・分散）や支援制度（NISAなど）、社会保険と民間保険、クレジット、奨学金、金融トラブルの防止など
中堅社会人（30代～40代）	「将来に向けて知っておきたいお金の話」 家計の現状把握から外部知見（お金の専門家）の活用を通じた将来設計・資産形成の考え方、社会保険と民間保険、各種ローン、金融トラブルの防止など
ベテラン社会人（50代以上）	「リタイア前後に知っておきたいお金の話」 定年退職後の生活を見据えた年金などの社会保険、退職金、税金の仕組みのほか、資産寿命の延伸、贈与・相続・終活などの概要

※特別支援学校向け、教員向けにも研修・授業を実施します。

※講義資料は、J-FLEC以外の教育活動を行っている方々にも参考としていただくため、J-FLECホームページにて公開しています。

「J-FLECはじめてのマネープラン」無料体験は、なかなか件数が伸びておりません。個人の方がセミナーなどで勉強しても、自分事の悩みを誰かに相談することは非常にハードルが高い、あるいは、一通りは勉強したが自分では何を聞いたらいいのか分からないと感じているのではないかと感じています。J-FLECの個別相談は無料ですので、まずは電話で匿名でも結構ですから、気軽に活用していただくと次のステップが見えやすいのではないのでしょうか。対面・オンラインの相談は予約制です。さまざまな悩みに対して、J-FLECの相談員が1時間で処方箋を説明することもしております。

無料体験の件数はまだ少ないですが、こちらも5段階評価で、4.67という非常に高い評価をいただいておりますので、ぜひ遠慮せず気軽に使ってみていただき、それによって自分の悩みを誰かに相談することの重要性を実感していただければと思っています。

また、割引クーポン配布事業についてですが、3時間の個別相談の例として、収入と支出の見える化、資産と負債の見える化、ライフプラン表の作成を行った上で、ある程度知識がある方や時間的に余裕がある場合は、資産形成プランの検討やアセットアロケーションのご提案、ご説明もいたします。

冒頭でJ-FLECは中立公正な組織だと申し上げました。私どもが提供するセミナーや個別の講師派遣では、一切、

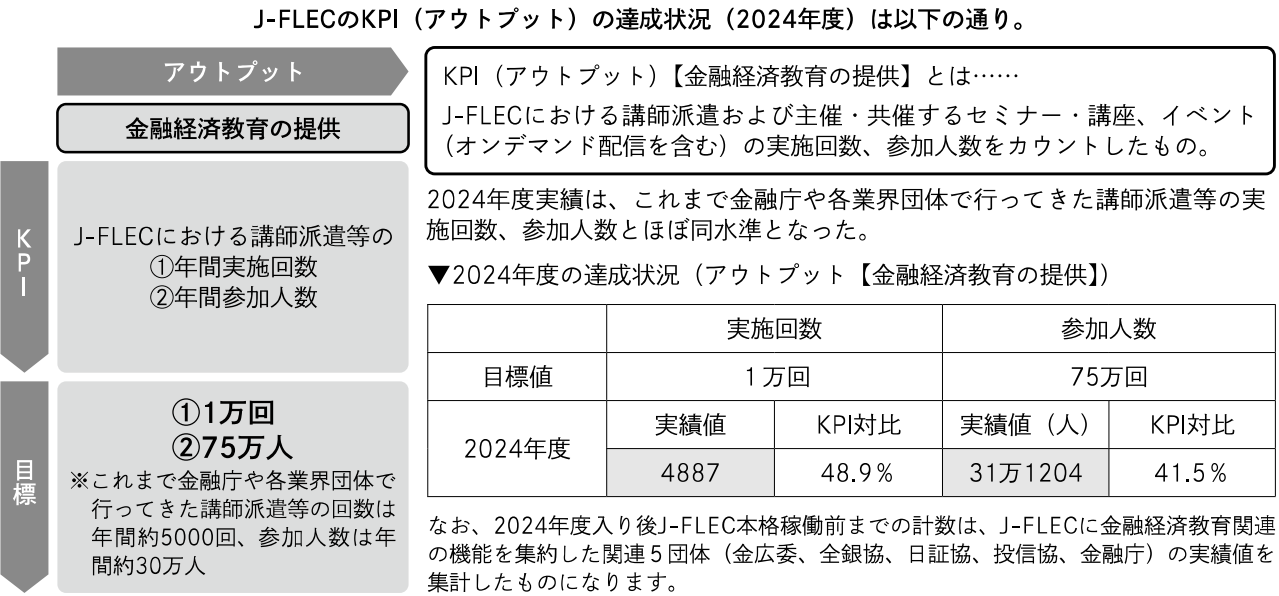
商品の紹介や金融機関のあっせんはいたしません。J-FLECは基礎的な金融経済教育に徹しており、その上で、例えば資産形成やNISAを利用する際に自分は何を購入したらよいかについては、お取引のある金融機関等で相談していただく形にしています。

割引クーポン配布事業も昨年12月に始めたばかりで、件数は非常に少なく、できれば年間3000件ぐらいはサービスを提供したいと思っております。実際に受けていただいた方のアンケートも5段階評価で4.92と非常に高いです。繰り返しになりますが、J-FLECが提供するこうしたサービスの質は、理事長としてかなり自信を持っておりますので、あとは皆さまにどのように活用していただくかにかかっているのではないかと感じております。

J-FLECの今後の展望

最後に、J-FLECの今後の展望についてです。昨年4月に発足し、8月から本格稼働していますので、実際に12カ月間フル稼働するのは本年度からになります。当然、我々はKPIを掲げております。講師派遣の件数等のアウトプットとしては、かなり野心的な目標を立てておりますが、残念ながら初年度はJ-FLEC発足前の実績と大体同じとなる見込みで、J-FLECの認知度がまだまだ低い

〔図表 9〕 KPI（アウトプット）の達成状況（2024年度）



出所：J-FLEC

ことを課題として痛感しております（注：本公演の後に2024年度実績公表。〔図表 9〕）。積極的な広報活動と能動的なマーケティングにより、こういうサービスがあるということを学校や企業経営者の方に積極的に働きかけているところです。このほか、KPIでは、件数だけでなく質も見えていこうということで、アウトカムとして、どのように金融リテラシーが向上したのか、あるいは金融意識・行動が変化したのかについても調査してまいりたいと考えております。

我々は中立公正な組織として、偏りのない形で金融経済教育を推進できます。テーマは投資だけではありません

ん。家計管理、生活設計、資産形成、さらにSNSでの金融トラブルなども非常に問題になっております。こういったことまで含めて広く教育してまいります。また、中立性については、J-FLEC認定アドバイザーは金融機関を兼業していないことが条件になります。中立公正な資格が担保できておりますので、安心してご相談いただければと思います。

ファイナンシャル・ウェルビーイングの実現を目指し、企業にも学校にも地域の公民館等にも機会を提供し、誰一人取り残さない学びの場を全国津々浦々に徹底的に提供してまいりたいと思います。

※本公演（特集第3章）の講演資料は、J-FLECのホームページ（「寄稿・講演」）に掲載しています。こちらのQRコードからアクセスできます。

