

# 顧客本位の業務運営の更なる進展に向けて

金融庁 企画市場局 市場課長  
島崎 征夫



- 家計の安定的な資産形成の実現に向けて、インベストメントチェーンの各金融事業者は、短期的利益の追求ではなく、顧客本位の良質な金融商品・サービスを提供することが求められてきた。こうした中、より良い取組を行う金融事業者が顧客から選択されるメカニズムの実現を目指して、2017年3月に「顧客本位の業務運営に関する原則」(以下「FD原則」)が策定された。

家計の安定的な資産形成の実現に向けて

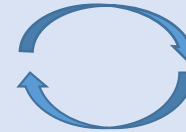
✓ 2017年3月 「顧客本位の業務運営に関する原則」 を公表

✓ 2018年6月 「共通KPI」 を公表

原則を採択した金融事業者に  
「取組方針」と「自主的なKPI」の公表を促す

「投資信託の販売会社における比較可能な  
共通KPI」(以下、共通KPI)の公表を促す

金融機関の取組を比較可能とすべく「見える化」を進め、  
国民により良い金融機関を選択して取引してもらう



金融機関に顧客本位の良質な金融商品・  
サービスの提供を競い合わせる

「顧客本位の業務運営に関する原則」

- 金融事業者に本原則の採択を促し、その取組の「見える化」を通じて、顧客がより良い金融商品・サービスを選択するメカニズムの実現を図る（「プリンシプルベースのアプローチ」）。

【7つの原則】

1. 顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等

- |                   |                    |                        |
|-------------------|--------------------|------------------------|
| 2. 顧客の最善の利益の追求    | 3. 利益相反の適切な管理      | 4. 手数料等の明確化            |
| 5. 重要な情報の分かりやすい提供 | 6. 顧客にふさわしいサービスの提供 | 7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 |

## 顧客本位の業務運営に関するこれまでの取組 —FD原則の見直し等—

- 2021年1月にはFD原則を改訂し、求められる具体的な取組内容についての記載を充実させたほか、重要情報シートを導入。あわせて、適合性原則違反等の不適切事例にはルールベースで適切に対応するため、監督指針の改正を実施。((1)参照)
- 顧客本位の業務運営の足元の状況には進展がみられるが、重要情報シートの導入状況や記載内容に課題もあるなど、道半ば。((2)参照)

## (1) 顧客本位の業務運営の更なる進展に向けた取組

- 「**FD原則**」の**具体的内容の充実**：実効性を高めていくため、原則により求められる具体的な取組(原則の注記)に以下を追加
  - ・顧客本位の商品提案力の向上(顧客のライフプラン等を踏まえたポートフォリオに基づく商品提案、業横断的に類似商品や代替商品と比較した提案)
  - ・商品提供後の適切なフォローアップの実施
  - ・金融商品の組成に携わる金融事業者による**想定顧客属性の公表**
  - ・**リスクや手数料、利益相反等の情報を比較**できるよう、各業者・商品毎の**共通の情報提供フォーム(「重要情報シート」)**の導入
- **不適切な販売事例の効果的な抑制**：法律上の**適合性原則**や**誠実公正義務**の内容を**明確化**するため監督指針を改正
  - ・適合性原則の内容の明確化(①商品の内容の把握、②顧客の属性・取引目的の把握、③商品の内容が顧客の属性・取引目的に適合することの合理的根拠の検討)
  - ・不适当・不誠実な行為の例示(回転売買により顧客に過度の手数料を負担させる行為、複数の商品が顧客に適合し得る場合に合理的理由なく手数料の高い商品を勧誘する行為 等)

## (2) 顧客本位の業務運営の足元の状況

- 顧客のライフプランに応じた提案や、ポートフォリオ全体を踏まえた提案に取り組む方針を掲げる販売会社が増加。
- 一方、例えば仕組債について、「リスクの低い商品を希望したが仕組債を勧誘されて損害を被った」等の販売に関する苦情が多い(P14参照)。

- 投資家がより自身にふさわしい金融商品等を選択できるよう、金融審議会市場WGにおいて、金融商品等の販売・推奨にあたり、顧客に対し、①重要な情報を分かりやすく、②業態を超えた類似の商品と比較しやすい形で提供する観点から、「重要情報シート」の導入が提言された。((1)参照)
- 導入状況にバラつきはあるものの、主要行・大手証券会社等では、一部の投資信託や特定保険について順次導入が開始されている一方、仕組債、ファンドラップ、外貨建て債券等については、導入が進んでいない。((2)参照)
- 導入済みの重要情報シートについては、幅広い商品で定型的な記載が多く見受けられるなど、多様な商品の比較を行いやすくするという重要情報シートの趣旨実現に向けては道半ば。((3)参照)

## (1) 重要情報シートの概要

商品選別・提案

商品絞込後の個別商品説明

重要情報シート

営業パンフレット

契約締結前交付書面  
交付目論見書

- 記載項目・記載順を極力統一し、各商品の**比較可能性**を確保
- 主な記載項目
  - ①商品等の内容（金融商品の目的、**想定顧客属性**等）
  - ②リスクと運用実績
  - ③費用（販売手数料、継続手数料、成功報酬等）
  - ④換金・解約の条件（償還期限、解約手数料等）
  - ⑤**顧客との利益相反**（**第三者からの報酬、業績評価**等）
  - ⑥租税の概要（NISAやiDeCoの対象かどうか等）
  - ⑦**顧客の理解に資するよう、顧客から販売員への質問を促すための質問例**

## (2) 重要情報シートの導入状況（金融庁ヒアリングベース）

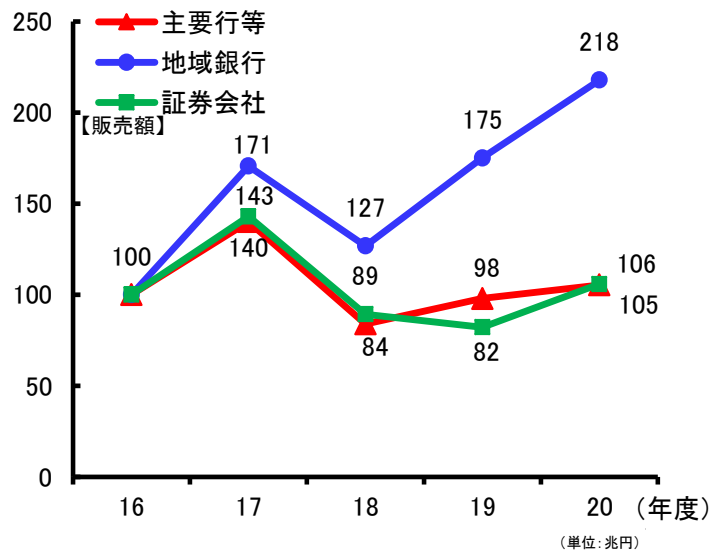
商品	導入状況
投資信託	多くの金融事業者で主力商品・新規銘柄等について順次導入が開始。
特定保険	金融機関代理店で一部の特定保険（一時払いの外貨建て保険等）について順次導入が開始。
仕組債	現状、仕組債の導入事例は見受けられない。
ファンドラップ	一部の金融事業者において導入が開始。
仕組預金	一部の金融事業者において導入が開始。

## (3) 重要情報シートの記載内容の例

- 想定顧客属性の記載例  
幅広い商品について「元本割れリスクを許容される方」といった定型的な記載が多く見受けられる。
- 質問例への回答例  
どの商品にも一律の回答となっている例が見受けられる。

- 仕組債の販売額は近年増加傾向((1)参照)。こうした中、仕組債の販売に関する苦情も寄せられている。
- こうした状況を受け、日証協では顧客への注意喚起文書の交付や重要事項説明等、リスク説明のための取組を行っている。他方、商品性にかかわる情報であるコストは開示されていない(顧客にはコストを内包した販売価格のみが提供される)。また、重要情報シートも導入されていない。
- 欧州ではプロダクトガバナンスの観点から、仕組債のコストとして、販売価格と公正価格の差額が開示されている((2)参照)。また、米国でも目論見書の表紙に仕組債の推定価値を記載することが要請されている((3)参照)

(1) 仕組債の販売額(2016年度末対比)



	16	17	18	19	20
主要行等	1.1	1.5	0.9	1.1	1.1
地域銀行	0.3	0.5	0.4	0.5	0.7
証券会社	2.4	3.4	2.1	2.0	2.5

(注1) 有効回答が得られた主要行等7行、地域銀行22行、証券会社7社  
(20年度は経営統合により6社)を集計

(注2) 銀行は仲介・紹介販売ベース

(注3) 16年度末を100として指数化

(出典) 金融庁「投資信託等の販売会社に関する定量データ分析結果」(令和3年6月30日)より引用

(2) PRIIPs レギュレーション(欧州)

(Packaged Retail and Insurance-based Investment Products Regulation)

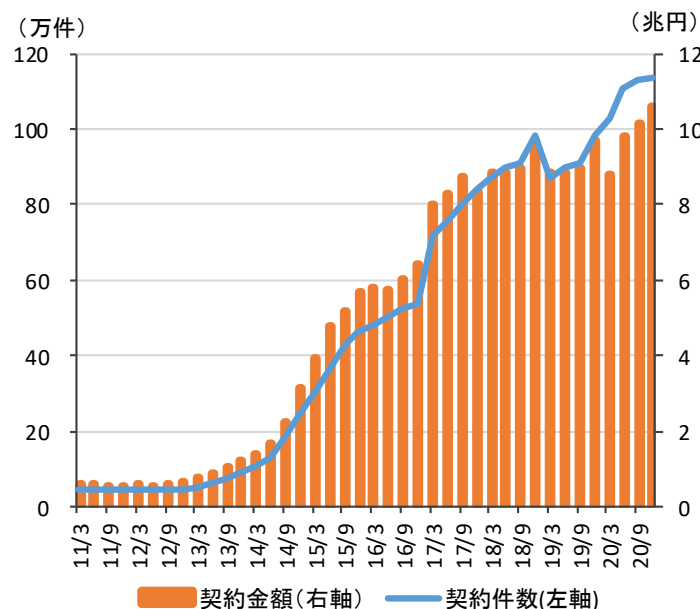
- パッケージ型商品の比較可能性及び透明性を確保してプロダクトガバナンスの向上を図る目的で2014年に制定。
- 対象商品は投資信託、仕組商品(仕組債を含む)、投資性保険、集団投資スキーム等のパッケージ型商品。
- PRIIPs規制に基づき顧客に提供される書面では、①発行者情報、②商品特性(想定顧客属性含む)、③リスク・リターン、④コスト等を記載。
- 仕組債の組成・販売コストについては、販売価格と公正価格の差額を開示することとされている。

(3) 目論見書における仕組債の推定価値の開示例(米国)

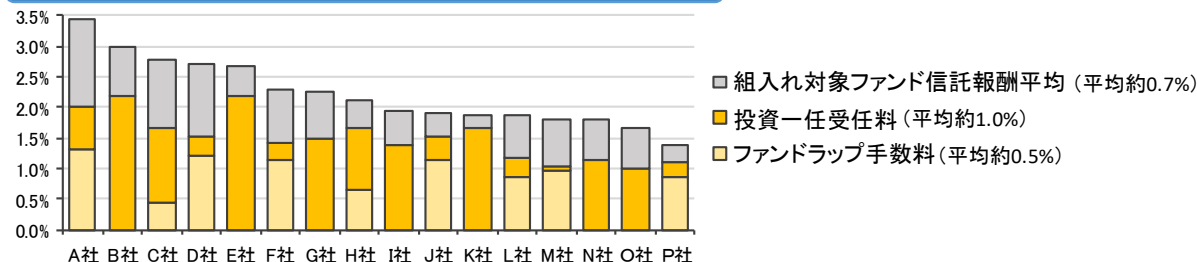
本日、債券の価格が決定した場合、当該債券の推定価値は、元本〇〇ドルあたり約〇〇ドルとなります。

- 個人向け投資一任であるファンドラップの契約件数は近年増加傾向。( (1) 参照)
- 顧客が負担するコストは、ファンドラップ手数料のほか、投資一任受任料や組入れ対象ファンドの信託報酬があり( (2) 参照)、コスト控除後のパフォーマンスはバランス型投資信託の平均と比べて総じて劣後している。( (3) 参照)
- ファンドラップの重要情報シートは一部で導入が始まった段階。導入事例では、ファンドラップがバランス型投資信託と類似した商品であること、バランス型投資信託の中にはファンドラップよりも管理費用が割安な商品があること等が指摘されている。

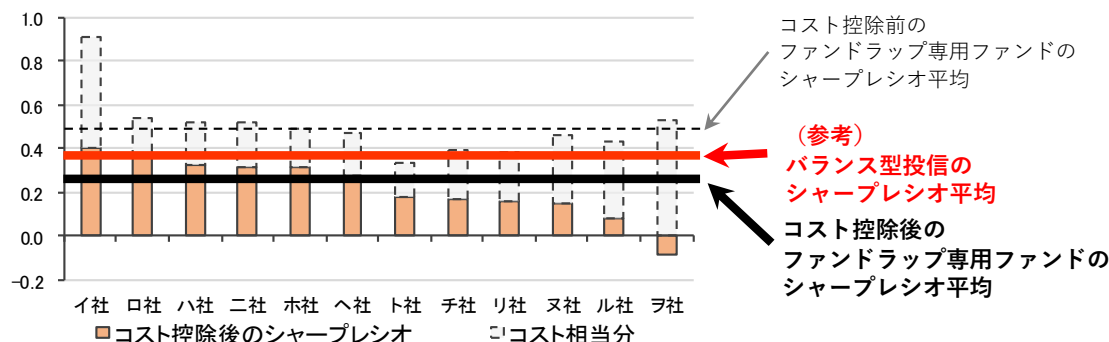
(1) ファンドラップ(投資一任契約)の推移



(2) ファンドラップのコスト構造(残高比、年率)



(3) ファンドラップ専用ファンドの5年シャープレシオ



(注) 図表(2)及び(3)のデータは2020年末時点。図表(2)中項目に記載された平均値はA社ないしP社の平均値に記載しており、記載にあたり小数点第2位以下を四捨五入している。また、図表(3)は、5年間の運用実績があるもののみ。対象は、国内籍の追加型株式投資信託もしくは国内販売外国籍投資を組み入れ対象とするラップ口座と、ファンドラップ専用の投資信託。海外ETFを直接組み入れるロボアドバイザーは対象外。ファンドラップ手数料と投資一任受任料(固定報酬制)については、それぞれの「最大・最小の平均値(もしくは一律値)」を算出。最大・最小の差異がなく一律の場合は、最大値(一律値)をそのまま採用。ファンドラップ手数料を投資一任受任料に含めているファンドラップも存在する。シャープレシオ平均はいずれも運用コスト(信託報酬)控除後。バランス型投資は販売手数料控除前。

(出所) 投資顧問業協会、QUICKのデータを基に金融庁作成  
(出典) 金融庁「資産運用業高度化プログラムレポート2021」(2021年6月)を一部改変



- 「リスク性金融商品販売に係る顧客意識調査結果」によれば、リスク性金融商品の購入にあたって、金融機関からの提案を受けたことがないとの回答が約4割を占める一方、提案を参考にするとの回答が過半数を占めており、金融機関の提案に対するニーズが見られる。

[参考]リスク性金融商品販売に係る顧客意識調査結果(金融庁、令和3年6月30日公表)

Q34. リスク性金融商品の購入にあたって、メインで利用している金融機関(現在、利用している金融機関がない方は、直近、メインで利用していた金融機関)は、あなたのニーズに合った金融商品を提案していると感じましたか。

回答:十分していると感じた6.3%、ある程度感じた34.7%、あまりしていないと感じた12.0%、全くしていないと感じた2.6%、分からない9.4%、提案を受けたことがない35.1%

Q35. 金融機関からの提案をどれくらい参考にしたいと思えますか。

回答:大いに参考にする8.9%、ある程度参考にする55.2%、あまり参考にしない23.9%、全く参考にしない12.0%

- 金融商品取引業者においては、証券取引の単なる仲介業務に留まらず、顧客の資産形成に係るコンサルティングやアドバイスに重点を置いたビジネスモデルへの転換の動きが一層進んでいる。

[参考]コンサルティングやアドバイスに重点を置いた動きの例

- ・残高連動手数料の導入
- ・オンライン証券会社による対面型のIFA(金融商品仲介業者)チャネルの導入
- ・ロボアドバイザーの導入

# 金融商品取引業者の残高連動手数料の例

- 金融商品取引業者が顧客の資産形成に係るコンサルティングやアドバイスを重視する中で、株式売買等の都度に徴収する従来型の手数料(都度手数料)に代えて、顧客の預り資産残高に応じた包括的な手数料(残高連動手数料)を導入する動きが見られる。(1)参照)
- 有償の投資顧問契約に基づいて投資助言を提供する場合、投資助言・代理業(金融商品取引業)に該当するが、残高連動手数料方式による投資助言を投資助言・代理業として提供するか、付随業務(金融商品取引業に非該当)として提供するか、金融商品取引業者間で対応が分かれている。また、投資助言を金融商品仲介業者(いわゆるIFA)が提供する例も見られる。  
※米国では、証券会社(broker-dealer)が残高連動手数料を徴収して投資助言を提供する場合、通常、投資助言業者(investment adviser)の登録が必要。
- なお、金融商品取引業者からは、投資助言・代理業を選択しない理由として、投資助言・代理業に係る規定の一部が負担になる、という意見がある。(2)参照)

## <(1)残高連動手数料の例>

概要		対象顧客への助言行為の 金融商品取引法上の整理
<b>【金融商品取引業者が助言を行う場合】</b>		
A社	投信の都度手数料に代えて、残高連動手数料を徴収。都度手数料との選択制(投信の注文ごと)。 <u>営業員による助言あり(無償との整理)</u> 。2020年開始。	付随業務 (金融商品取引業に非該当)
B社	株式、投信等の都度手数料に代えて、残高連動手数料を徴収。都度手数料との選択制。 <u>営業員による助言あり(無償との整理)</u> 。2021年開始。	付随業務 (金融商品取引業に非該当)
C社	株式、投信等の都度手数料に代えて、残高連動手数料を徴収。都度手数料との選択制。 <u>営業員による助言あり(残高連動手数料は助言の報酬に該当するとの整理)</u> 。2013年開始。	投資助言・代理業 (金融商品取引業に該当)
<b>【金融商品仲介業者が助言を行う場合】</b>		
D社	株式、投信等の都度手数料に代えて、残高連動手数料を <u>所属金融商品取引業者が徴収</u> 。都度手数料との選択制。 <u>営業員による助言あり(無償との整理)</u> 。	規定なし (金融商品仲介業に非該当)

出所: 主要金融商品取引業者へのヒアリング等に基づき、金融庁において作成。

## <(2)負担として挙げられている投資助言・代理業に係る規定の例>

- 契約締結前交付書面・契約締結時交付書面への「金融商品の価値等の分析・投資判断を行う者」及び「助言業務を行う者」の氏名の記載義務
- 金融商品の価値等の分析に基づく投資判断を行う者(いわゆる重要な使用人)の申請・届出義務
- 投資顧問契約に基づく助言の内容を記載した書面(法定帳簿)の作成・保存義務
- 投資助言業務に関して、顧客への金銭・有価証券の貸付け等の禁止(信用取引に付随して行う場合等を除く)



# 資産運用会社の運用高度化

- 「資産運用業高度化プログレスレポート」(2020年・2021年公表)において、資産運用会社に関し、顧客利益の観点からのガバナンスの強化、目指す姿・強みの明確化、顧客への商品内容や運用状況の分かりやすい説明やファンド本数・内容の適正な管理を含むプロダクトガバナンスの強化等、運用高度化の重要性を指摘。
- 国内資産運用会社において、運用高度化に向けた問題意識が高まりつつあり、取組に一定の進展が見られる。ガバナンスや競争力の強化の観点からより実効性のある取組とし、中長期的に良好で持続可能な運用成果の実現や資産運用残高拡大に繋げていくことが重要。

## 金融庁「資産運用業高度化プログレスレポート2021」(2021年6月)

ガバナンス	目指す姿・強み
<p>① <u>経営・ファンド運営に対する顧客利益の観点からのガバナンス</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社外取締役の拡充等、顧客利益を重視するガバナンスの強化に向けた取組が見られる一方、</li> <li>・ その取組が形式的にならないよう、顧客利益最優先の経営、業務運営が実践されているかについての検証を適切に行い、継続的に対策を講じていくことが必要。</li> </ul> <p>② <u>運用ビジネスに対する親会社・グループ会社の理解・協力</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 運用子会社の独立性の確保やグループ運用力の強化等の取組が見られる一方、</li> <li>・ グループ親会社は、グループ内の連携や機能集約にリーダーシップを発揮することにより、運用ノウハウの活用やコスト削減等を実現し、グループの運用力強化に繋げていく必要。</li> </ul> <p>③ <u>パフォーマンス状況の把握</u></p> <p>顧客利益を最優先するガバナンスを強化していくことにより、運用成果を向上させていくことが期待。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 海外資産の運用力強化・海外顧客への商品提供、買収先や提携先との連携といった取組が見られる一方、</li> <li>・ 各社が注力する分野での商品化と運用成果を実現し、他社との差別化、競争力強化に繋げていくことが必要。</li> </ul>
<p><b>経営体制</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客利益を最優先し、長期視点での運用を重視する経営体制の実現を目指し、経営体制を見直す取組(親会社の人材中心の取締役会の構成の見直し等)が見られる一方、</li> <li>・ トップの在任期間の適正化や運用実務経験者の起用等による運用重視の経営体制の構築やダイバーシティの取組の推進が必要。</li> </ul>	<p><b>業務運営体制</b></p> <p>① <u>プロダクトガバナンスの強化</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 顧客ニーズを踏まえた運用会社主導の商品組成や個別ファンドの採算性の検証等、プロダクトガバナンスの強化に向けた取組が見られる一方、</li> <li>・ ファンド本数の高止まり、運用方針と実際の運用との乖離(クローゼット・トラッカー)するファンドの存在、同一のベンチマークに連動するインデックスファンドの費用体系を巡る課題、投資信託の手数料のうち「その他費用」に分類される費用がファンドによって異なること等が指摘。また、社内全体においてプロダクトガバナンスの考え方を浸透させ、顧客利益を最優先した商品組成、顧客への商品内容や運用状況の分かりやすい説明、パフォーマンス評価を含めたその後の運用管理等の徹底が必要。</li> </ul> <p>② <u>人材確保・報酬制度</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 運用会社独自の運用実績を重視した報酬制度の導入等の取組が見られる一方、</li> <li>・ 運用担当者の報酬への影響やファンドパフォーマンスへの効果等について検証し、改善を図ることが必要。</li> </ul> <p>③ <u>業務の効率化</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 運用部内の管理業務の集約や非対面を前提としたデジタル化による業務効率化等の取組が見られる一方、</li> <li>・ 人工知能(AI)や大量データの効率的な活用やデジタライゼーションにより、運用力の強化とコスト削減の双方に取り組んでいくことが必要。</li> </ul>

- 英国では、FCA（金融行為監督機構）が、市場調査（Asset Management Market Study）及び監督活動の結果を踏まえ、資産運用会社が顧客に対して提供する価値について従来十分に考慮せず、価値の低い商品が提供されてきたことで、投資家が不利益を受けてきたと指摘。
- こうした認識の下、FCAは、米国のファンドガバナンスを手本に、資産運用会社に対し、2名かつ全体の25%以上の独立取締役の設置や年次での「value for money」（手数料に見合った価値）の評価・開示を求めるなど、制度改革を含む一連の施策を実施。資産運用会社のガバナンスの改善を起点として、顧客利益の向上を図っている。

## 英国FCAによる主な施策 （契約型/会社型ファンドが対象）

- ✓ **資産運用会社の独立取締役の設置**〔2019年9月30日期限〕  
: 2名かつ取締役全体の25%以上
- ✓ **Value for moneyの評価プロセス**〔2019年9月30日～〕  
: 最低限以下の要素について年次で評価し、評価結果を投資家へ年次報告等で開示（良好なvalue for moneyを提供できていない場合は是正措置を実施）することを運用会社の各取締役に義務付け
  - ① サービスの幅と品質
  - ② ファンドの目的に照らしたパフォーマンス
  - ③ value for moneyの評価コスト
  - ④ 規模の経済
  - ⑤ 同等のファンド等の市場レート
  - ⑥ 同等の機関投資家向け商品等の運用報酬
  - ⑦ 運用報酬が割高なシェアクラスに投資家をとどめる理由
- ✓ **上級経営陣・重要役員職員の適格性評価・認証制度**（SM&CR）を運用会社等に拡張〔2019年12月～〕  
: value for money評価の実施義務をはじめとする個人責任を強化。上級経営陣については、当局が適格性（fit and proper）を判断の上、就任を承認。

## 米国におけるファンドガバナンスの枠組み （会社型ファンドが対象）

- ✓ **ファンドの独立取締役の設置**  
: 原則40%以上（1940年投資会社法10条(a)）、SEC規則上は50%以上。ミューチュアルファンド独立取締役の業界団体は75%以上を推奨。
- ✓ **運用契約の評価・承認プロセス**（1940年投資会社法15条(c)）  
: ファンド取締役は、フィデューシャリーとして投資運用契約を毎年評価・承認する必要があり、その際、独立取締役の過半数の承認が必要。承認の基礎となった要素や評価結果は年次報告書に記載する必要。評価にあたっての考慮要素は以下の通り  
（手数料の過剰性が同法36条(b)の信認義務違反を構成するか否かの判断基準（1982年Gartenberg判決等））
  - ① サービスの性質・品質（パフォーマンス含む）
  - ② 投資運用者の収益性
  - ③ 規模の経済
  - ④ 同等ファンドの費用割合・手数料 等
- ➔ SEC・投資家による民事訴訟の対象となるほか、SECによる検査・行政処分の対象（なお、2019年11月公表のSECの検査指摘事項集（OCIE Risk Alert）では、①運用会社からの情報収集とその検討が不足、②承認の基礎となる議論が不十分、といった不備を適示し、改善を慫慂）

2020年1月、FCAは資産運用会社のCEO宛にレターを発出し、2020年上半期にガバナンスや value for money の評価プロセスの実効性等を確認する旨表明。  
⇒2021年6月、FCAは、value for money の評価については、大半の資産運用会社において求められる水準に達していなかった、value for money の評価に関するルールや期待される役割を十分に理解していなかった独立取締役も見受けられた等の見解を表明。FCAは、再度、確認を実施予定。

○ 米国SEC (Securities and Exchange Commission)は2020年3月、投資家保護の観点から、1940年投資会社法に定めるファンド名称規制 (Names Rule)に関するパブコメを実施。

- 同規制は投資家保護の観点から、実際の運用状況とは異なるミスリーディングなファンド名によって投資家に誤解が生じないように、ファンド名称の設定に関してルールを定めたもの。今回のパブコメは、近年の運用手法の多様化等を踏まえ、現行規制の限界や改善点等はないか、意見を募集することが目的。
- パブコメ結果はSECのWEBサイトに公表されているが、制度改革等の具体的なスケジュールは未公表。

## 「Names Rule」の概要

- ✓ 2001年に施行
- ✓ ファンド名に特定のアセットクラス、産業、国・地域を冠する場合、そのファンドは投資額の80%以上をファンド名に冠したカテゴリーの資産に投資しなければならない
- ✓ 上記の投資方針を変更する場合、投資家に60日以上前に通知しなければならない
- ✓ デリバティブをはじめとする「運用手法」のファンド名への記載については、Names Ruleの対象外

## 現行の規制における課題

- ✓ デリバティブ等の「運用手法」を冠したファンドの増加
- ✓ 転換社債など、株と債券の両方の性格を持つ資産への投資の増加
- ✓ 同規制の適用外である「ベンチマーク」の名称を冠したインデックスファンドの増加 (MSCI、S&Pなど)
- ✓ 競争環境の激化から、投資家の目を引きやすいファンド名を設定する傾向
- ✓ 「ESG」など、定量的な評価が難しい投資カテゴリーを名前に冠したファンドの増加

# 金融リテラシー等に関する調査結果

- 「リスク性金融商品販売に係る顧客意識調査結果」によれば、リスク性金融商品を購入しない理由として、「余裕資金がないから」、「資産運用に関する知識がないから」、「購入・保有することに不安を感じるから」という回答の割合が比較的高い。((1)参照)
- 「金融リテラシー調査 2019年」によれば、国際的にみても、日本の金融リテラシーの水準は高いとは言えない状況にある(特に、「複利」、「インフレ」、「分散投資」)。また、前回調査(2016年)からの大きな変化は見られない。((2)参照)

## (1) リスク性金融商品販売に係る顧客意識調査結果 (金融庁、令和3年6月30日公表)

Q29-1. これまでリスク性金融商品を購入しなかった理由は何ですか。当てはまるものをすべてお選びください。

※投資未経験者のみが対象。

回答: 余裕資金がないから(56.7%)、資産運用に関する知識がないから(40.4%)、購入・保有することに不安を感じるから(26.3%)、預金など元本保証がある方が安心だから(23.7%)、コスト(手数料・信託報酬)が高いから(14.9%)

※複数回答、上位5項目。

## (2) 「金融リテラシー調査 2016年・2019年」調査結果 (金融広報中央委員会、平成28年6月17日・令和元年7月3日公表)

(図表) OECD調査との比較

(金融知識に関する設問の正答率) (%)

		日本 (2016→2019)	英国	ドイツ	フランス
知識(5問平均)		58 → 60	63	67	72
①金利	Q18	66 → 69	57	64	57
②複利	Q19	43 → 44	52	47	54
③インフレの定義	Q21-1	61 → 62	80	87	87
④リスクリターン	Q21-3	75 → 77	74	79	87
⑤分散投資	Q21-4	46 → 47	52	60	75

(出典) 金融広報中央委員会「金融リテラシー調査」(2016年・2019年)

(注) 日本は2万5000人にアンケート調査を実施。外国は2019年の「金融リテラシー調査」に記載されている数値。共通質問はOECDの指針によるもの。ただし、他国は調査時期が異なり、厳密な比較は困難。

【参考】金融リテラシー調査における設問

		設 問
Q18		100万円を年率2%の利息がつく預金口座に入れました。それ以外、この口座への入金や出金がなかった場合、1年後、口座の残高はいくらになっているでしょうか。利息にかかる税金は考慮しないでご回答ください。
Q19		では、5年後には口座の残高はいくらになっているでしょうか。利息にかかる税金は考慮しないでご回答ください。(5択)
Q21		次の文章が正しいかどうかをご回答ください。
	1	高インフレの時には、生活に使うものやサービスの値段全般が急速に上昇する
	3	平均以上の高いリターンのある投資には、平均以上の高いリスクがあるものだ
	4	1社の株を買うことは、通常、株式投資信託(※)を買うよりも安全な投資である ※何社かの株式に投資する金融商品



# 金融庁・財務局における金融経済教育に関する主な取組

- 金融庁・財務局において、学校教育関連・社会人向けの両方について、金融経済教育を支援する取組を実施している。

## 金融庁

### (学校教育関連)

- ・ 出張授業の拡充（庁内職員から講師を公募・派遣）
- ・ 各県の教育庁等を通じた高校への協力要請
- ・ 日銀等の関係団体と連携し、大学生向け共通教材「コアコンテンツ」の策定・公表
- ・ 教員向け研修会、研究授業への講師派遣
- ・ 副教材の作成
- ・ **若年層向け動画、高校生・教員向け授業動画等、小学生向けコンテンツの作成**
- ・ **家庭科教員向けの指導教材・モデル授業の作成**

### (社会人向け)

- ・ つみたてNISA Meetup（つみっぴ）の開催
- ・ 官庁や地公体向けのつみたてNISAセミナーの開催
- ・ 経済界に対し、企業における職場セミナーの開催に向けた協力依頼
- ・ ウェブサイト、SNS（Youtube・ツイッター）を通じた広報

## 財務局

### (学校教育関連)

- ・ 出張授業等の実施
  - ・ 親子向けイベントの開催
  - ・ **オンライン授業への対応**
  - ・ **小学生向け動画DVDの作成・配布**
- ※ 関係団体と連携した特別授業やシンポジウムの実施、特別支援学校での授業、高校生が小学生向け授業の講師となる取組、財政教育との連携など、各局独自の取組も見られた。

### (社会人向け)

- ・ つみたてNISAセミナー（地公体職員、子育て世代、新入社員向けなど）の開催
- ※ 地元新聞への寄稿、オンラインによる職員向け資産形成セミナーの実施、県警等と連携した特殊詐欺防止などの各局独自の取組も見られた。

金融関係団体や関係省庁（金融庁・消費者庁・文部科学省）からなる「金融経済教育推進会議」において、金融リテラシー・マップを作成し、「最低限身に付けるべき金融リテラシー」の内容を年齢層別に具体化・体系化するとともに、関連する教材作成や出張講座等、金融リテラシー向上に向けた取組を行っている（P34参照）。



# 新学習指導要領における金融経済教育に関する記載

- 新学習指導要領(中学校:2021年度から実施、高校:2022年度から実施)では、社会科・公民科と家庭科において、金融教育に関する記載が拡充されている。

## 中学校

### 新学習指導要領(社会)

- 第2 各分野の目標及び内容 2 内容 B 私たちと経済  
(1) 市場の働きと経済  
ア 次のような知識を身に付けること。  
(ウ) 現代の生産や金融などの仕組みや動きを理解すること。

### 新学習指導要領(家庭分野)

- 第2 各分野の目標及び内容 2 内容 C 消費生活・環境  
(1) 金銭の管理と購入 ア 次のような知識及び技能を身に付けること。  
(ア) 購入方法や支払い方法の特徴が分かり、計画的な金銭管理の必要性について理解すること。  
第3 指導計画の作成と内容の取扱い 1 指導計画の作成に当たっては、次の事項に配慮するものとする。  
(4) (略) 高等学校における学習を見据え、他教科等との関連を明確にして系統的・発展的に指導ができるようにすること。(後略)

## 高校

### 新学習指導要領(公民科)

- 第1 公共 3 内容の取扱い  
カ 内容のBについては、次のとおり取り扱うものとする。  
(カ) (中略)「金融の働き」については、金融とは経済主体間の資金の融通であることの理解を基に、金融を通じた経済活動の活性化についても触れること。  
第3 政治・経済 2 内容 A 現代日本における政治・経済の諸課題  
イ 次のような思考力、判断力、表現力等を身に付けること。  
(I) 市場経済の機能と限界、持続可能な財政及び租税の在り方、金融を通じた経済活動の活性化について多面的・多角的に考察、構想し、表現すること。

### 新学習指導要領(家庭科)

- 第1 家庭基礎 2 内容 C 持続可能な消費生活・環境 (1) 生活における経済の計画  
ア 家計の構造や生活における経済と社会との関わり、家計管理について理解すること。  
イ 生涯を見通した経済の管理や計画の重要性について、ライフステージや社会保障制度などと関連付けて考察すること。  
第2 家庭総合 2 内容 C 持続可能な消費生活・環境 (1) 生活における経済の計画  
ア 次のような知識及び技能を身に付けること。  
(ア) 家計の構造について理解するとともに生涯を見通した生活における経済の管理や計画について理解を深めること。  
イ 生涯を見通した経済の管理や計画の重要性について、ライフステージごとの課題や社会保障制度などと関連付けて考察し、工夫すること。

(注) 赤字下線は、金融庁にて付したもの。

# 金融広報中央委員会・金融関係団体における金融経済教育に関する主な取組

○ 金融広報中央委員会・金融関係団体において、ライフプランに応じた資産形成の啓発や、投資体験に着目した教材の作成等、金融経済教育に関する取組が実施されている。

	学生向け	社会人向け
<b>金融広報中央委員会 (事務局:日本銀行情報サービス局内)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・教材作成・提供(ライフプラン、資産形成、金融トラブル防止等)</li> <li>・出張講座(金融リテラシー全般を扱う大学講義等)</li> <li>・情報発信(金融制度・商品、生活設計・資産形成の重要性、SDGs等に関するモデル授業)</li> <li>・金融教育研究校等の支援活動 (小・中・高校等に金融教育の研究・実践を委嘱等)</li> <li>・作文・小論文コンクールを主催(中学生、高校生、教員対象)</li> <li>・調査研究活動(子ども調査)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・教材作成・提供 (金融リテラシー啓発、ライフプラン、大人のためのお金の知恵等)</li> <li>・出張講座(ライフプラン・終活等)</li> <li>・情報発信 (ホームページ・SNS経由による金融リテラシー全般)</li> <li>・調査研究活動 (金融リテラシー調査、家計の金融行動に関する世論調査)</li> </ul>
<b>全国銀行協会</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・教材作成・提供(家計管理・生活設計、ローン・資産形成の基礎等)</li> <li>・出張講座  <ul style="list-style-type: none"> <li>〔学生向け:家計管理・生活設計、ローン・資産形成の基礎等〕</li> <li>〔教員向け:金融リテラシーの必要性・模擬授業等〕</li> </ul> </li> <li>・金融経済教育研究指定校制度 (各教育委員会と連携のうえ学校を指定して重点的に支援)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・教材作成・提供 (資産形成の基礎や住宅ローン・相続、老後の家計管理や資産寿命の延伸等)</li> <li>・出張講座(金融商品の基礎・金融犯罪対策等)</li> <li>・金融経済教育広報活動(家計管理を基礎とした資産形成等)</li> </ul>
<b>日本証券業協会</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・体験型副教材等の制作・提供 (起業や会社運営、資産運用を体験できる教材)</li> <li>・教員向け情報発信 (セミナーやウェブサイトで、金融経済教育に関する情報提供)</li> <li>・講師派遣(証券市場の仕組みやマネープランの基礎)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ウェブコンテンツ(「投資の時間」サイト)、セミナーの開催、講師派遣(資産運用・証券投資の基本、ライフプランや金融商品の基礎、NISA制度の概要等) ※企業等に対しても、講師派遣について周知</li> <li>・冊子の制作・提供(資産運用の基本・確定拠出年金・証券税制)</li> </ul>
<b>投資信託協会</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・教員向け情報発信(金融教育の実践事例の紹介)</li> <li>・資産運用ビジネスに関する大学寄附講座の開設 (日本投資顧問業協会と共同で開講)</li> <li>・高校生向け動画(投資の本質)</li> <li>・家庭科教員向けオンラインセミナー</li> <li>・講師派遣(投資信託の基礎知識)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・NISAやiDeCo等に関するセミナーの開催</li> <li>・ウェブを活用した動画コンテンツなどの制作・配信(投資の基本・税制優遇等)</li> <li>・冊子の制作・提供(投資信託ガイド・REITガイド等)</li> <li>・講師派遣(投資信託、NISA、iDeCo等)</li> </ul>

(出典)金融広報中央委員会ホームページ、全国銀行協会「全銀協SDGsレポート2020-2021」、日本証券業協会「2020年度 金融・証券教育支援活動の概況(学校向け事業)」・「2020年度 金融・証券教育支援活動の概況(社会人向け事業)」、投資信託協会「令和3年度事業計画書」等