# 金融経済教育の受講率向上に向けた課題

## ～意識調査から見る金融経済教育と受け手の意識～

2026 年 10 月 29 日
野村アセットマネジメント資産運用研究所
研究員　本間光

**要 約**

- 本稿では、金融経済教育の受講経験率が低位にとどまる背景について、受け手の意識や認識に着目し、受講経験率の向上に向けた示唆を得ることを目的とする。
- 金融経済教育推進機構の「金融リテラシー調査（2025 年）」では、金融経済教育を受けたと認識している人の割合は 8.7%と、上昇傾向ではあるが、依然として 10%に満たない水準にとどまっている。
- 「投信意識調査 2026」では、金融経済教育の受講経験はないものの受講意向がある人は全体の約 2 割と、一定数存在する。一方で、受講経験も受講意向もない人は約 7 割を占めた。
- 受講経験がなく受講意向がある層では、金融経済教育に対して「専門的で難しそう」「身構えてしまいそう」「商品の売り込みがありそう」といったイメージの回答が比較的多かった。
- 受講経験も受講意向もない層では、金融経済教育に対して 58%が「特にイメージが浮かばない」と回答した。何を学ぶ場なのか、自分の生活とどのように関係するのかが、具体的に認識されていない可能性がある。
- 投資やお金に関して「悩みがない」との回答は、受講意向がない層では 54%、ある層では 24%であった。また、受講意向がある層では、悩みのきっかけとして、老後や健康面に加えて、就職・転職、結婚・こども関係、住宅購入といったライフイベントが挙げられた。
- 受講経験率を高めるには、受け手の心理的な負担や生活上の課題にも目を向ける必要がある。ライフイベントなどを通じて教育の必要性が顕在化する時期に、課題に即した教育内容と受講機会を届けられる体制が重要であろう。

当資料は資産運用市場の内容を基に情報を開示することを目的として野村アセットマネジメントが作成したものです。投資勧誘を目的とした資料ではありません。当資料は信頼できると考えられる情報に基づいて作成しております。当資料に示された内容等は、当資料作成日現在の当社の見解であり、事前の連絡なしに変更されることがあります。当資料中のいかなる内容も将来の投資収益を示唆ないし保証するものではありません。また特定の銘柄の推奨や売買等を示唆するものではありません。

# I はじめに

## 1. 本稿の目的

本稿の目的は、金融経済教育の受講経験率が低位にとどまる背景について、金融経済教育の受け手となる人々の意識や認識に着目して考察し、受講経験率の向上に向けた示唆を得ることである。

近年、学習指導要領の改訂や金融経済教育推進機構（以下、J-FLEC）の設立など、金融経済教育の提供体制は整備されつつある。しかし、金融経済教育を受けたと認識している人の割合は上昇傾向にあるものの、依然として低い水準にとどまっている。受講経験率を高めるためには、受講機会の提供に加え、金融経済教育の受け手となる人々が、金融経済教育をどのように捉えているかにも目を向ける必要がある。

そこで本稿では、野村アセットマネジメント資産運用研究所が実施した意識調査の結果を用い、金融経済教育の受講経験がない人を、受講意向がある層とない層に分けて、それぞれの特徴を考察する。結果を先に概観すると、受講意向がある層では、内容の難しさに対する不安や商品販売への警戒感などが、受講をためらわせる一因となっている可能性がうかがえる。一方、受講意向がない層では、金融経済教育で何を学べるのか、自分の生活とどのように関係するのかが、具体的に認識されていない可能性がある。

さらに、お金や投資に関する悩みのきっかけと受講意向との関係を確認し、受け手の意識や生活上の課題を踏まえた金融経済教育の提供のあり方について示唆を得る。

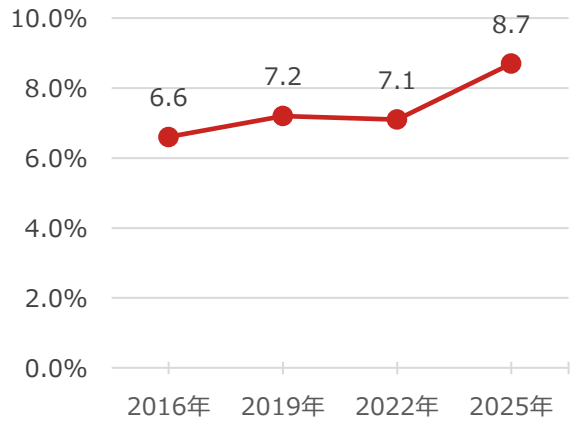
# II 金融経済教育の現状について

## 1. 金融経済教育の受講経験率

まずは金融経済教育の受講経験率について確認する。

J-FLEC は「金融リテラシー調査（2025 年）[1]」の結果を 2026 年 3 月に公表した。調査結果の中で、「金融経済教育を受けたと認識している人」の割合は 8.7%であった（図表 1）。これは、「金融経済教育を受ける機会はありましたか」との問いに、「受ける機会があり、自分は受けた」と回答した人の割合であり、回答者自身の認識に基づく指標である。前回の 2022 年調査の結果を上回ったものの [2]、依然として 10%に満たない水準にとどまっている。

**図表 1　金融経済教育を受けたと認識している人の割合**




（出所）金融経済教育推進機構（J-FLEC）「金融リテラシー調査（2025 年）」（https://www.j-flec.go.jp/）

政府は、「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 [3]」（以下、基本方針）において、2028 年度末を目途に、「金融経済教育を受けたと認識

[1] 金融経済教育推進機構（J-FLEC）「金融リテラシー調査（2025 年）」（https://www.j-flec.go.jp/）
[2] 2022 年の調査から聴取方法が変更されている点には留意
[3] 金融庁「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」（2024 年 3 月 15 日閣議決定）（https://www.fsa.go.jp/news/r5/sonota/20240315.html）

している人の割合」を米国並みの 20%とすることを目指している。もっとも、現状は 8.7%であり、目標との間にはなお大きな隔たりがある。

この目標の背景には、金融リテラシーの向上を通じて、国民の安定的な資産形成に向けた自助努力を支援するという政策上の考え方がある。基本方針では、金融経済教育の重要性について、次のように述べている（pp. 7-8, 強調は引用者によるもの）。

> 「より自立的で安心かつ豊かな生活を実現するためには、個々人の金融リテラシーを向上させていくことが重要である。（中略）他方、こうした取組にもかかわらず、金融広報中央委員会の「金融リテラシー調査」において、依然として「金融経済教育を受けたと認識している人の割合」が低水準であることが示されているとおり、金融経済教育を受ける機会が十分に行き届いているとは言えない状況にある。（中略）国民の安定的な資産形成に向けた自助努力を支援するためには、将来的には誰一人取り残さず、定期的に金融経済教育を受けられる機会を提供することが重要である」

このように、基本方針では、国民の金融リテラシー向上に向けて、金融経済教育を受ける機会を広く提供することが重要視されている。2024 年に設立された J-FLEC は、各業界団体の金融経済教育の機能を集約し、さまざまな形で教育機会を提供している。

こうした提供体制の整備は、受講機会を広げる上で重要である。一方、受講経験率を高めるためには、金融経済教育の受け手となる側が、金融経済教育を受講したいか、また、どのように捉えているかにも目を向ける必要がある。

そこで、次章では、野村アセットマネジメント資産運用研究所が実施した意識調査「Investor Insights 2026 – 投資信託に関する意識調査 –[4]」（以下、投信意識調査 2026）を用いて、受け手の意識や認識を確認する。はじめに、金融経済教育の受講経験や受講意向を確認し、受講経験のない人を受講意向の有無によって分け、金融経済教育に対するイメージや、お金に関する悩みとの関係を考察する。

## III 意識調査の結果から見る金融経済教育

### 1. 金融経済教育の受講経験と受講意向について

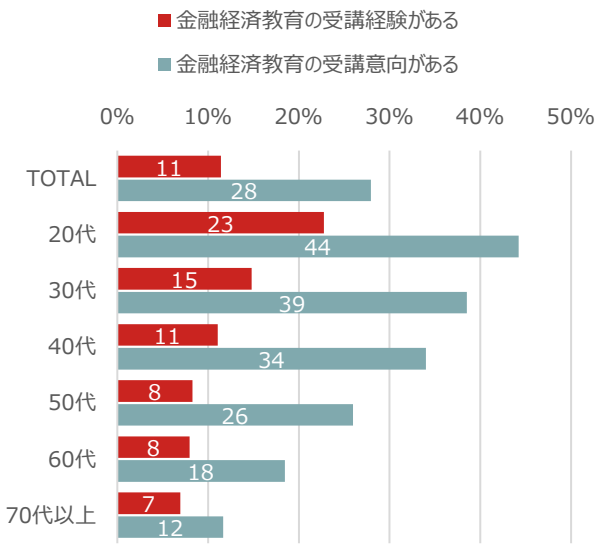
投信意識調査 2026 では、金融経済教育の受講経験がある人の割合は 11%であった（図表 2）。年代別にみると、特に 20 代で受講経験率が高かった。

J-FLEC の「金融リテラシー調査」とは金融経済教育の定義[5]や設問、選択肢が異なるため、数値を直接比較することはできない。ただし、いずれの調査でも、金融経済教育の受講経験を示す割合は 1 割程度にとどまっている。

また、金融経済教育の受講意向について聴取したところ、金融経済教育の受講意向がある人の割合は 28%であった（図表 2）。年代別では、20 代が最も高く、年代が上がるにつれて受講意向がある人の割合が低くなる傾向が見られた。

[4] 野村アセットマネジメント資産運用研究所「*Investor Insights 2026* – 投資信託に関する意識調査 –」（*https://www.nomura-am.co.jp/amrc/opinion-survey/*）
[5] 投信意識調査 *2026* では、「「金融経済教育」とは、生活設計や家計管理、資産形成など金融について、授業やセミナー、イベントなどで学ぶ機会を指します。」と定義して聴取している

**図表 2：金融経済教育の受講経験と受講意向**




※サンプル数：全体 n=27,113
※「金融経済教育の受講経験がある」は、金融経済教育の受講経験に関する設問において「ある（有料）」または「ある（無料）」と回答した人を集計
※「金融経済教育の受講意向がある」は、金融経済教育の受講意向に関する設問において「そう思う」または「ややそう思う」と回答した人を集計
（出所）野村アセットマネジメント資産運用研究所

受講経験と受講意向をクロス集計すると、受講経験はないものの受講意向がある人は、回答者全体の約 2 割であった（図表 3）。金融経済教育を受講したいと思いながら、実際の受講には至っていない層が一定数存在することが分かる。一方、金融経済教育の受講経験も受講意向もない人は、回答者全体の約 7 割を占めた。

**図表 3：受講経験と受講意向のクロス集計表**

| | 受講意向あり | 受講意向なし | 合計 |
|---|---|---|---|
| 受講経験あり | 7% | 4% | 11% |
| 受講経験なし | 21% | 68% | 89% |
| 合計 | 28% | 72% | 100% |

※サンプル数：全体 n=27,113
（出所）野村アセットマネジメント資産運用研究所

## 2. 金融経済教育のイメージ

金融経済教育の受講経験がない人を、「受講意向がある層」と「受講意向がない層」に分けて、金融経済教育に対するイメージについて確認した[6]（図表 4）。

受講意向がない層では、「特にイメージが浮かばない」が 58%と半数を超えた。この結果からは、金融経済教育に否定的なイメージを持っているというよりも、何を学ぶ場なのか、また、自分の生活とどのように関係するのかが、具体的に認識されていない可能性がうかがえる。

一方、受講意向がある層では、「専門的で難しそう」「身構えてしまいそう」といった受講への心理的な負担をうかがわせる回答や、「商品の売り込みがありそう」といった回答が比較的多くみられた。

また、「投資の話が多そう」との回答も多く挙げられた。この結果は、金融経済教育で学べる内容についての認識や期待を表している可能性もある。そこで、受講意向がある人に、金融経済教育で学びたい内容を聴取したところ、「資産形成（貯める・増やすこと）について」の割合が最も高かった（図表 5）。これらの結果を併せて見ると、金融経済教育が資産形成を学ぶ場として、とりわけ投資（資産運用）と結び付けて認識されている可能性がうかがえる。資産形成を学びたいというニーズと整合的であり、「投資の話が多そう」というイメージを、必ずしも受講の心理的な障壁として、捉えることはできない。

これに対し、「商品の売り込みがありそう」という回答は、金融経済教育と商品販売を結び付けて捉えている人がいることを示している。実際に金融経済教育の場で商品販売が行われていること

[6] なお、受講に至らない背景には、時間や開催場所、受講機会に関する情報不足なども考えられるが、本稿では金融経済教育に対するイメージという意識面に焦点を当てる

**図表 4：金融経済教育に対するイメージ**

| (%) | | 専門的で難しそう | 商品の売り込みがありそう | 投資の話が多そう | 面倒くさそう | 身構えてしまいそう | 時間がかかりそう | 関係が薄そう | 自分には堅くてまじめそう | 不安になりそう | 上級者が受けていそう | 個人情報やプライバシーが不安 | 実生活のコツや知恵が得られそう | 安心につながりそう | 初心者が受けていそう | 中立で安心できそう | 親しみやすそう | その他 | 特にイメージが浮かばない |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 金融経済教育の受講意向 | TOTAL | 20 | 13 | 13 | 12 | 11 | 11 | 8 | 7 | 7 | 6 | 6 | 6 | 5 | 4 | 2 | 1 | 0 | 48 |
| | 受講意向あり | 36 | 24 | 21 | 17 | 21 | 18 | 6 | 15 | 10 | 13 | 11 | 15 | 12 | 8 | 5 | 3 | 0 | 16 |
| | 受講意向なし | 15 | 9 | 10 | 10 | 8 | 8 | 9 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 0 | 58 |

※サンプル数：金融経済教育の受講経験がない人 n=24,019

（出所）野村アセットマネジメント資産運用研究所

**図表 5：金融経済教育で受講したい内容**

| (%) | | 資産形成（貯める・増やすこと）について | ライフプランニング（人生設計）について | 保険（社会保険、民間保険）について | 家計管理について | お金を使う際の考え方などについて | 金融トラブルについて | ローン、クレジット（お金を借りること）について | その他 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 今後学びたい内容 | | 75 | 44 | 35 | 29 | 29 | 26 | 15 | 1 |
| 年代別 | 20代 | 73 | 42 | 41 | 33 | 36 | 33 | 25 | 0 |
| | 30代 | 77 | 48 | 39 | 34 | 32 | 31 | 21 | 0 |
| | 40代 | 79 | 48 | 39 | 32 | 29 | 26 | 15 | 1 |
| | 50代 | 77 | 43 | 30 | 25 | 25 | 20 | 11 | 1 |
| | 60代 | 72 | 38 | 24 | 22 | 23 | 20 | 4 | 1 |
| | 70代以上 | 64 | 33 | 22 | 22 | 25 | 19 | 4 | 1 |

※サンプル数：金融経済教育の受講経験がない人のうち、受講意向がある人 n=5,703

（出所）野村アセットマネジメント資産運用研究所

を示すものではない点には留意が必要であるものの、「専門的で難しそう」「身構えてしまいそう」といったイメージも踏まえると、内容の難しさに対する不安や、商品を勧められるのではないかという懸念が、受講をためらわせる一因となっているのかもしれない[7]。

一方で、J-FLEC が目指す金融経済教育は、資産運用のみに焦点を当てたものではなく、家計管理を出発点として、ライフプランニング、金融商品の選択、金融経済の理解までを含むものである[8]。

受講への不安や警戒感に配慮するとともに、金融経済教育が資産形成だけでなく、日常の家計管理や生活設計にも関わることを分かりやすく伝えていくことで、このようなイメージを改善し、受講経験率の向上につなげられるかもしれない。

## 3. ライフイベントと金融経済教育

本節では、お金や投資（資産運用）に関する悩みのきっかけと受講意向の関係を確認する。

受講意向がない層では、「悩みがない」と回答した人が 54%と半数を超えたのに対し、受講意向がある層では 24%にとどまった（図表 6）。お金や投資（資産運用）に関する悩みの有無と受講意向との間に一定の関連があることがうかがえる。もちろん、因果関係を示すものではないが、

[7] もっとも、これらのイメージが受講に至らない直接の原因であるとは断定できない点には留意が必要である

[8] 安藤聡（2025）「＜講演録＞金融経済教育の推進に向けた J-FLEC の取り組み」,『ファイナンシャルプランニング研究』25, pp. 3-10.

**図表 6：お金に関する悩みのきっかけ**

| | | ライフイベントがきっかけ | | | | | ライフイベント以外がきっかけ | | | | | | | | その他 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| (%) | | 就職・転職 | 結婚・こども関係 | 退職 | 住宅の購入やリフォーム | 自分が受け取る相続・贈与 | 不安を感じたから老後資金への | 健康面への不安から | 収入が減少・増加したから | 想定外の出費があったから | 下落・上昇したから相場が大きく | 不安・焦りを感じたから | について自身の資産継承 | まとまったお金が入ったから | その他 | 悩みはあるが、きっかけはなかった | 悩みがない |
| 金融経済教育の受講意向 | TOTAL | 8 | 7 | 6 | 6 | 5 | 19 | 10 | 7 | 5 | 4 | 3 | 3 | 1 | 0 | 15 | 47 |
| | 受講意向あり | 16 | 16 | 11 | 12 | 9 | 35 | 17 | 14 | 8 | 8 | 8 | 6 | 2 | 1 | 10 | 24 |
| | 受講意向なし | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 14 | 7 | 5 | 3 | 2 | 2 | 2 | 0 | 0 | 17 | 54 |

※サンプル数：金融経済教育の受講経験がない人 n=24,019

※表示の都合上、一部の選択肢において、文言を省略して表示している。選択肢の詳細は「Investor Insights 2026－投資信託に関する意識調査－」（冊子版）の「図表 43-1：お金や投資（資産運用）に関する悩みのきっかけ（年代別）」（p.84）を参照

（出所）野村アセットマネジメント資産運用研究所

お金に関する悩みが具体化することは、金融経済教育の必要性を自分に関わるものとして認識する契機になり得ると考えられる。

受講意向がある層の悩みのきっかけとしては、「老後資金」や「健康面」に加え「就職・転職」「結婚・こども関係」「住宅の購入やリフォーム」といったライフイベントに関する回答が挙げられた。就職・転職、結婚・出産、住宅購入、退職などの時期には、家計や生活設計が変化し、それまで漠然としていたお金に関する不安や課題が、自分自身の問題として具体的に意識されやすい。こうした時期に、直面している課題に即した教育内容と受講機会を提供することは、受講したいと思いながら、受講に至っていない人の行動を後押しする可能性がある。

また、受講意向がない層にも、お金に関する悩みを抱えている人は一定数存在する。こうした人に対しては、金融経済教育が悩みへの対処や意思決定に役立つ一つの手段となり得ることを示し、その必要性を具体的に伝えることが重要である。一方、現時点でお金に関する悩みがない人であっても、将来、ライフイベントを契機として不安や課題を意識する可能性がある。そのため、金銭的な課題や意思決定の必要性が顕在化した時期に、その人に必要な教育内容と受講機会を届けられるよう、あらかじめ提供体制を整えておくことが重要であろう[9]。

## IV 結びにかえて

本稿では、金融経済教育の受講経験率が低位にとどまる背景について、投信意識調査 2026 を用い、受講経験のない人を受講意向の有無によって分けて確認し、それぞれの層で異なる特徴が見られた。本稿の最後にその概観をまとめていこう。

[9] *Fernandes, Lynch and Netemeyer（2014）*では、金融経済教育の効果が時間とともに薄れる可能性を指摘したうえで、金融経済教育の役割をより限定的に捉え、「支援しようとする具体的な金融行動に結び付けた *Just-in-time* の金融経済教育」には実質的な役割があると提案している。
*Fernandes, D., Lynch Jr, J.G., and Netemeyer, R.G.,（2014）, "Financial literacy, financial education, and downstream financial behaviors," Management science, 60（8）,1861-1883.*

**（1） 受講意向がある層では、「難しそう」が受講をためらわせているのかもしれない**

受講意向がある層では、金融経済教育に対して「専門的で難しそう」「身構えてしまいそう」「商品の売り込みがありそう」といったイメージが比較的多く見られた。これらが受講に至らない直接の原因であるとは断定できないものの、内容の難しさに対する不安などが、受講をためらわせる一因となっている可能性がある。受講意向を実際の受講につなげるためには、受講機会の提供に加え、こうした心理的な負担にも目を向ける必要がある。

**（2） 受講意向がない層では、金融経済教育に対して「特にイメージがない」**

一方、受講意向がない層では、金融経済教育に対して「特にイメージが浮かばない」とする回答が半数を超え、お金や投資（資産運用）に関して「悩みがない」と回答した人も多かった。金融経済教育で何を学べるのか、自分の生活とどのように関係するのかが、具体的に認識されていない可能性がある。金融経済教育が投資（資産運用）だけでなく、日常の家計管理や生活設計、金融トラブルの防止など、幅広い生活上の課題に関わることを具体例とともに伝える必要がある。

**（3） ライフイベントが金融経済教育の受講へのきっかけとなるか**

また、受講意向がある層では、お金や投資（資産運用）に関する悩みのきっかけに、「老後資金」や「健康面」に加えて、「就職・転職」「結婚・こども関係」「住宅の購入やリフォーム」などが挙げられた。こうしたライフイベントを迎える時期には、家計や生活設計の変化に伴い、金融知識が必要になり、その知識を基に判断すべき場面も多くなる。直面する課題に即した教育内容と受講機会を提供することで、受講への行動を後押しする可能性がある。

また、受講意向がない人に対しては、一律に参加を呼びかけるだけでなく、すでに抱えている悩みと金融経済教育との接点を示すことが重要である。また、現時点では悩みがない人にも、将来、必要性が顕在化した時期に適切な教育内容と受講機会を届けられるよう、あらかじめ提供体制を整えておく必要がある。

なお、本稿の分析は、意識調査における回答の関連を確認したものであり、受講に至らない原因や、上記の対応による効果を検証したものではない。こうした限界を踏まえつつ、提供体制の整備と併せて、受け手の意識や生活上の課題に応じた働きかけを行うことが、受講経験率の向上に向けて重要であろう。

# 野村アセットマネジメントからのお知らせ

## ■ ご注意

下記に記載しているリスクや費用項目につきましては、一般的な投資信託を想定しております。費用の料率につきましては、野村アセットマネジメントが運用するすべての公募投資信託のうち、投資家の皆様にご負担いただく、それぞれの費用における最高の料率を記載しております。投資信託に係るリスクや費用は、それぞれの投資信託により異なりますので、ご投資をされる際には、事前によく投資信託説明書（交付目論見書）や契約締結前交付書面をご覧下さい。

## ■ 投資信託に係るリスクについて

投資信託は、主に国内外の株式や公社債等の値動きのある証券を投資対象とし投資元本が保証されていないため、当該資産の市場における取引価格の変動や為替の変動等により投資一単位当たりの価格が変動します。したがって投資家の皆様のご投資された金額を下回り損失が生じることがあります。なお、投資信託は預貯金と異なります。また、投資信託は、個別の投資信託毎に投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なりますので、ご投資に当たっては投資信託説明書（交付目論見書）や契約締結前交付書面をよくご覧下さい。

## ■ 投資信託に係る費用について

以下の費用の合計額については、投資家の皆様がファンドを保有される期間等に応じて異なりますので、 表示することができません。

2026 年 10 月現在

| | |
|---|---|
| **ご購入時手数料<br>《上限 3.85%（税込み）》** | 投資家が投資信託のご購入のお申込みをする際に負担する費用です。販売会社が販売に係る費用として受け取ります。手数料率等については、投資信託の販売会社に確認する必要があります。<br>投資信託によっては、換金時（および償還時）に「ご換金時手数料」等がかかる場合もあります。 |
| **運用管理費用（信託報酬）<br>《上限 2.222%（税込み）》** | 投資家がその投資信託を保有する期間に応じてかかる費用です。委託会社は運用に対する報酬として、受託会社は信託財産の保管・管理の費用として、販売会社は収益分配金や償還金の取扱事務費用や運用報告書の発送費用等として、それぞれ按分して受け取ります。<br>＊一部のファンドについては、運用実績に応じて報酬が別途かかる場合があります。<br>＊ファンド・オブ・ファンズの場合は、一部を除き、ファンドが投資対象とする投資信託証券の信託報酬等が別途かかります。 |
| **信託財産留保額<br>《上限 0.5%》** | 投資家が投資信託をご換金する際等に負担します。投資家の換金等によって信託財産内で発生するコストをその投資家自身が負担する趣旨で設けられています。 |
| **その他の費用** | 上記の他に、「組入有価証券等の売買の際に発生する売買委託手数料」、「ファンドに関する租税」、「監査費用」、「外国での資産の保管等に要する諸費用」等、保有する期間等に応じてご負担いただく費用があります。運用状況等により変動するため、事前に料率、上限額等を示すことができません。 |

投資信託のお申込みにあたっては、販売会社よりお渡しする投資信託説明書（交付目論見書）の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断下さい。

商　　号：野村アセットマネジメント株式会社
金融商品取引業者　関東財務局長（金商）第３７３号
加入協会：一般社団法人資産運用業協会
一般社団法人第二種金融商品取引業協会