■論　文――■

金融経済教育の裾野拡大に向けて

～J-FLECが目指す官民連携のかたち～

金融経済教育推進機構（J-FLEC）
経営戦略部経営企画課経営企画グループ長
上大谷　起一

1．はじめに
―なぜ今、金融経済教育なのか

私たちは、日々の家計管理から、進学、就職、結婚、住宅取得、老後の生活設計に至るまで、人生のさまざまな場面で「お金」に関する判断を行っている。金融商品やサービスについて理解することはもちろん重要であるが、それだけでは十分ではない。自らの家計の状況や将来の生活設計を踏まえ、必要な情報を集め、比較し、適切に判断する力が求められる。また、ローン・クレジットの利用や保険の選択、金融詐欺・トラブルへの対応など、金融リテラシー、すなわちお金に関する知識・判断力は資産形成を行う人だけに必要なものではなく、幅広い世代の生活そのものに関わる基礎的な力である。SNSをはじめとするプラットフォームの発達に伴い、さまざまな情報が溢れる現代において、金融リテラシーの重要性はより一層高まっている。

金融経済教育推進機構（J-FLEC（ジェイ－フレック））は、国民一人ひとりが自立し、安心かつ豊かな生活を送るために、こうした金融リテラシーを高めることを目的として活動している。

金融経済教育という言葉から、資産運用や投資教育を最初に想起する方もいるかもしれない。しかし、金融経済教育、そしてJ-FLECが扱うテーマはそれよりはるかに広い。収入と支出を把握して家計を管理すること、将来

〈目　次〉

1．はじめに
2．J-FLECとは何か
3．金融機関との連携 ①
4．金融機関との連携 ②
5．金融機関との連携 ③
6．J-FLECを「使いこなす」
7．おわりに

のライフイベントを見通して生活設計を行うこと、公的保険と民間保険の役割を理解すること、借入れの特徴やリスクを知ること、そして金融トラブルから身を守ることまでが一続きのテーマである。資産形成も重要なテーマではあるが、決してそれに尽きるものではない。金融経済教育を広げることは、特定の金融商品への関心を高めることではなく、一人ひとりが自らの状況に応じて選択し、判断できる力を支えることだと考えている。

もっとも、金融経済教育を全国に広げることは、一つの組織だけで実現できるものではない。学校には学校の、企業には企業の、自治体には自治体の、そして金融機関には金融機関のネットワークと役割がある。さらに、必要な金融リテラシーは年代によって一様ではない。新社会人に求められる金融リテラシーと、退職前後の時期で求められる金融リテラシーは異なりうる。つまり、金融リテラシーは継続的に学ぶことが必要である一方、継続的な接点を持つことは、J-FLECだけでは難しい側面がある。大切なのは、J-FLECがそれらに置き換わることではなく、それぞれの主体が持つ強みとJ-FLECの機能を組み合わせ、国民が金融経済教育に触れ、金融リテラシーを育む機会を増やしていくことである。

本稿では、J-FLECの概要を紹介したうえで、とりわけ金融機関との連携を中心に、現在どのような取組が行われ、どのような活用の可能性があるのかを紹介したい。

2．J-FLECとは何か
―中立・公正な立場から金融経済教育を推進する

J-FLECは、2024年に設立された、金融庁所管の認可法人である。特別の法律に基づき国の認可を受け、中立・公正な立場から官民一体で金融経済教育を推進する公的機関として、いずれも無料の講師派遣、個別相談、イベント・セミナーなどの事業を実施している。

なかでも、全国各地で幅広く利用されている取組の一つが、金融経済の専門家を学校、企業、自治体、公民館、金融機関等に派遣する「講師派遣（出張授業・講義）」である。対象は、小学生、中学生、高校生、大学生から若手・中堅・ベテランの社会人、退職されたシニア層まで幅広く、家計管理、生活設計、金融経済の知識、資産形成の考え方、保険、ローン・クレジット、金融詐欺・トラブルの防止などを扱う。講師代や交通費はJ-FLECが負担し、利用者の費用負担はない。対面だけでなくオンラインでの実施も可能であり、社会人向けには職場に専用ウェブページを案内することで導入できるオンライン講座も用意している。

講義を担当するのは、J-FLECの審査に合格したJ-FLECの「認定アドバイザー」である。講義では特定の金融商品への勧誘や誘導を行わず、J-FLECが精査した資料を用いる。

金融経済教育を提供したいと考える学校や企業、地域の団体にとって、自前で講師や教材を一から準備することなく、中立・公正な金融経済教育を無料で導入できることが大きな特徴である。

ここで強調したいのは、「J-FLEC自身が全国のすべての人に直接教えること」がJ-FLECの役割だと捉えているわけではないという点である。むしろ、すでに地域や職域で人々との接点を持っているさまざまな主体に、J-FLECの講師、教材、オンライン講座等を活用いただくことで、金融経済教育の裾野を広げていくことが重要である。その意味で、J-FLECは、あくまで金融経済教育を「推進」する立場であり、金融経済教育を担う多様な主体が活用できる一つの共通基盤と位置付けることができる。

3．金融機関との連携 ①
―地域に金融経済教育を届ける

こうした考え方のもと、J-FLECでは金融機関との連携を全国で進めている。大手銀行や証券会社、保険会社だけでなく、地方銀行、信用金庫、信用組合など、地域に密着して活動する金融機関との連携が多い。

金融機関との連携、特に講師派遣には、大きくいえば、金融機関自身の職員を対象とするものと、地域住民や取引先企業等に金融経済教育を届けるものがある。後者については、金融機関が地域で築いてきたネットワークと、J-FLECが提供する中立・公正な教育機能を組み合わせることに大きな意味がある。

例えば、ある信用金庫との連携では、営業地域の中学生を対象に学校でセミナーを実施した。第一部では信用金庫が、自らの業務内容や地域経済との関わりなどを紹介し、第二部ではJ-FLECが派遣した講師が、家計管理、資産形成、ローン・クレジット、保険、消費トラブルなどについて解説した。地域の金融機関が「地域で金融機能を担う存在」として自らを紹介しつつ、金融経済教育そのものは中立的な立場のJ-FLECが担うという役割分担である。

金融機関が自ら金融経済教育に取り組もうとすれば、講師を誰にするのか、教材をどう準備するのか、どこまで説明すれば特定の商品やサービスの販売と受け取られないか、といった課題が生じることがある。また、地域貢献に取り組みたいという意欲があっても、人員や準備時間の制約から実施に踏み切りにくいという声もある。そうした場合に、企画や地域との接点を金融機関が担い、教育部分でJ-FLECを活用することで、取組の実現可能性を高めることができる。

金融機関にとっては、金融経済教育を通じて地域住民や学校との接点を持つこと自体が、地域における自らの役割を知ってもらう機会にもなる。金融経済教育を単独の啓発活動として考えるのではなく、地域との継続的な関係づくりの一部として位置付けることも

できるだろう。

また、金融機関にとって、こうした取組には地域貢献以外の波及効果も考えられる。実際の連携事例では、地域住民向けのセミナーを、自社の認知度向上や人材採用も見据えた広報活動の一環として位置付けるケースもみられる。もちろん、J-FLECの教育の時間は特定の商品・サービスの販売から切り離されなければならないが、地域の方々に金融機関がどのような役割を担っているか知ってもらい、そのうえで中立的な金融経済教育の機会を提供することは両立し得る。金融経済教育への取組を、地域との関係を深める長期的な活動として捉える視点も重要である。

■4．金融機関との連携 ②
―「お金全般」に対応できる人材を育てる

J-FLECの活用先は、地域住民向けの取組だけではない。金融機関の職員向け研修として利用することもできる。

金融機関の職員は、それぞれの担当分野について高い専門性を有している。一方で、一般の顧客から見れば、金融機関の職員は「お金のことなら何でも知っている人」と受け止められることが少なくない。例えば、NISAや投資信託をきっかけに相談が始まったとしても、話題が公的年金や民間保険、家計管理、相続などに広がることは十分に考えられる。資産形成には詳しくても、それ以外の分野については改めて体系的に学びたいという職員もいるだろう。

こうしたニーズに対し、J-FLECの講師派遣は、家計管理、生活設計、資産形成、保険、ローン・クレジット、金融トラブルなど、「お金全般」に関する知識を横断的に学ぶ機会として利用できる。すべての分野について専門家と同じ水準の知識を持つことが目的ではない。むしろJ-FLECの講義は金融リテラシーの基礎的・横断的な内容を扱うものだからこそ、顧客から質問を受けたときに、一般的な内容について一定の受け答えを行い、必要に応じて適切な専門担当者につなぐことができる。こうした短いやり取りであっても、顧客の安心感にもつながるのではないだろうか。

また、研修の方法も一様ではない。自社の職員を集めて受講するだけでなく、取引先企業の社員と金融機関の職員が一緒に受講する、近隣の複数の金融機関が合同で新入職員等の研修を行う、といった例もある。さらに、J-FLEC講師による説明を聞くこと自体が、職員にとって顧客への説明方法や話の組み立て方を学ぶ機会にもなるだろう。

幅広いテーマに一定の理解を持つことは、単に質問に答えられる範囲を増やすということだけではない。顧客の相談の背景にある家計や生活設計を理解しようとする姿勢にもつながる。商品そのものの説明に入る前に、顧客が何に困り、何を実現したいのかを把握するための共通言語として、金融リテラシー全

般の知識を持つ意味は大きい。J-FLECの研修を、販売実務とは別の基礎的な学びとして活用することで、日々の顧客対応を見直すきっかけにもなり得る。

金融経済教育というと、金融機関が顧客に対して提供するものというイメージを持たれやすい。しかし、金融機関自身の職員が幅広い金融リテラシーを身につけることもまた、地域における金融経済教育の基盤を厚くすることにつながる。J-FLECの研修は、そのための一つの選択肢として活用いただきたい。

5．金融機関との連携 ③
―取引先企業・職域へ広げる

金融機関との連携の可能性をさらに広げると、重要になるのが「職域」である。金融機関、とりわけ地域金融機関は、多くの地元企業や商工会議所等と日常的な接点を持っている。このネットワークを通じてJ-FLECのプログラムを紹介いただくことで、より多くの企業の従業員に金融経済教育を届けることができる。

実際に、関東地方のある地方銀行では、地域の商工会議所と連携し、複数の地元企業の新入社員を対象とした職域研修イベントを開催した。J-FLECが派遣した講師は、金融経済の基本知識に加え、給与明細書の見方や金融詐欺・トラブルの防止など、若年層が社会人生活を始める際に知っておきたい内容を講義した。また、北陸地方のある信用金庫では、取引先企業の40代から60代の従業員を対象に、家計管理、生活設計、資産形成の考え方などを扱うセミナーを実施している。

ここでのポイントは、金融機関が必ずしも自ら講師を務める必要はないということである。取引先から「社員向けにお金の研修をしてほしい」と相談を受けても、講師の確保や教材作成の負担から対応が難しい場合がある。そのとき、金融機関がJ-FLECの講師派遣を紹介することで、取引先のニーズに応えることができる。

端的には、J-FLECの周知・広報にご協力いただいている形だ。実際に講師派遣等を実施されるのは取引先等になるが、実施される先（派遣先）の了解のもと、金融機関の担当者が申込みフォームへの入力を代行すること（代行入力）も可能である。金融機関は「自前で教育サービスを作る」のではなく、地域のニーズとJ-FLECをつなぐ役割を果たしていただいている。

また、J-FLECでは、対面での講師派遣だけでなく、社会人向けのオンライン講座もご用意している。職場内に専用ウェブページを案内したり、職場のラーニング・システムに動画を搭載したりすることで、集合研修の実施が難しい企業でも金融経済教育を導入しやすい。講師派遣と同様に、取引先企業のニーズに応える方法の一つとして活用いただける。

6．J-FLECを「使いこなす」
―教育と営業の分離

さて、ここまで金融機関との具体的な連携についてご紹介してきた。ただ、そのうえでよく問われるのは、「J-FLECと金融機関が金融経済教育に一緒に取り組む場合、具体的にどこまでできるのか」という点だ。J-FLECでは、こうした疑問に応えるため、講師派遣等に関するQ&Aや、イベント等の共催に当たっての具体的な考え方を公表している。

まず、J-FLECとの連携は、大きく「イベント等」と「講師派遣」に分けて考えることができる。ウェブサイト等で広く不特定の参加者を募集して開催するイベント、セミナー、講演会などが前者であり、特定の学校、企業、団体等に所属する人を対象とした出張授業・講義が後者である。例えば、一般の地域住民に広く学びの機会を届けたいのか、特定の学校の生徒や、企業の従業員等に届けたいのかによって使い分けることになる。

そのうえで、J-FLECと金融機関との連携において最も重要な原則が、「教育と営業の分離」である。J-FLECの講義という教育の時間と、金融機関による個別の商品・サービスの紹介などの営業活動とが分離され、参加者から見てもその区別が明らかになっていることが必要である。

もっとも、教育と営業を分離することは、J-FLECと金融機関が同じ場で何もできないという意味ではない。講師派遣の場合、派遣先の了解が前提となるが、講義時間内に、地域における金融機能の担い手として金融機関自身の概要を説明したり、特定の商品等の推奨・販売を目的としない企業案内を配布したりすることは考えられる。また、講義の前後の時間に商品・サービス等を紹介することについても、派遣先の求めや許可のもとで適切に行うことができる、と整理している。

例えば、J-FLECの講座で家計管理や生活設計、資産形成の基本を学んだ参加者が、その後、より具体的な商品やサービスについて知りたいと考えることは自然である。J-FLECが特定の商品を推奨しているように見えることは避けなければならないが、教育と営業の境界を明確にしたうえで、参加者にとって有意義な情報提供の場を設計することは可能であると考えている。

どこまでなら可能で、どこからが不可能かについて、形式的に線を引くことは難しい。ポイントは、参加者の目線に立つことだからである。その場に参加した人から見て、どこまでが中立・公正な教育で、どこからが特定の金融機関による情報提供なのかが分かること。そして、それぞれが本人の判断を支える情報として適切に提供されること。派遣先の了解を得られていること、あるいは受講者などの任意性が担保されていること。この原則を共有できれば、J-FLECの中立性と、民間の金融機関が持つ専門性・ネットワークは、相反するものではなく、むしろ補完し合うこ

とができる。

7．おわりに
―金融経済教育を「みんなで進める」

J-FLECは、金融経済教育を全国に広げるためのさまざまな事業を展開している。しかし、J-FLECだけで、学校、職場、地域にいるすべての人に直接学びの機会を届けることはできない。だからこそ、金融経済教育を必要とする人との接点を持つ、多様な主体との連携が重要になる。

金融機関は、そのなかでも極めて重要なパートナーである。地域住民との接点、取引先企業との関係、金融に関する専門性を有し、すでに各地域で金融経済教育に取り組んでいる金融機関も多い。J-FLECの講師派遣やオンライン講座を利用することも、自ら金融経済教育を行う際にJ-FLECの標準講義資料を活用することもできる。自前のリソースだけでは対応が難しい場合には、地域の学校や企業等にJ-FLECを紹介することでも、CSRや地域貢献につながる。金融経済教育を、採用活動も見据えた取組として位置付けている金融機関や、J-FLECの講師派遣に同席し、自前で金融経済教育を提供する際の授業の参考とする金融機関もいる。J-FLECと金融機関の連携の目的や形式は、我々が想定した以上に多彩である。

同時に、連携の相手は金融機関に限られない。J-FLECでは、学校・大学等、企業、自治体・官庁、公民館・公共施設、放課後児童クラブ・児童館、ハローワーク、金融機関・金融事業者など、幅広い主体に講師派遣等を提供している。また、各地域での広報に当たっては、都道府県の金融広報委員会、都道府県庁、財務局・財務事務所、日本銀行支店・事務所、各地銀行協会、日本証券業協会地区協会等とも連携している。

金融経済教育を社会に定着させるためには、一つの主体がすべてを担うのではなく、それぞれが持つ接点、知見、人材、ネットワークを持ち寄ることが必要である。学校であれば児童・生徒に、企業であれば従業員に、自治体であれば地域住民に、金融機関であれば顧客や取引先に、それぞれ金融経済教育を届けることができる。J-FLECは、その取組を中立・公正な立場から支え、必要に応じて講師や教材を提供し、主体同士をつなぐ存在でありたいと考えている。

J-FLECが目指しているのは、金融経済教育を「J-FLECだけの取組」にすることではない。金融機関をはじめ、学校、企業、自治体、地域の関係機関など、金融経済教育に関心を持つ多くの皆様にJ-FLECを積極的に使っていただき、それぞれの地域や職域に合った形で学びの機会を広げていくことである。

金融経済教育に取り組みたいが、講師や教材をどう準備すればよいか分からない。地域や取引先から相談を受けたが、自ら対応するだけのリソースがない。あるいは、すでに独

自の取組を進めているが、さらに対象や内容を広げたい。そうしたときには、ぜひJ-FLECにご相談いただきたい。金融経済教育を必要とする一人ひとりに学びの機会を届けるため、さまざまな主体の皆様と、それぞれの強みを生かした連携のかたちを一緒に考えていきたい。