

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（案）

2022 年●月●日

目次

I	はじめに	1
II	家計の資産形成を支えるインベストメント・チェーンの機能発揮	1
	1. インベストメント・チェーン全体における顧客・最終受益者の最善の利益を考えた業務運営の確保	1
	2. 顧客への情報提供・アドバイス	3
	(1) 顧客等への情報提供	3
	① 利益相反の可能性と手数料等についての情報提供のルール化	3
	② デジタル技術の情報提供への活用	4
	(2) 中立的なアドバイザー	5
	3. 資産運用業	5
III	金融リテラシーの向上	7
IV	総合的な資産形成支援	8
V	おわりに	8

「顧客本位タスクフォース」メンバー名簿

2022年●月●日現在

座長	神作 裕之	東京大学大学院法学政治学研究科教授
委員	有吉 尚哉	弁護士（西村あさひ法律事務所）
	岩城みずほ	NPO 法人みんなのお金のアドバイザー協会副理事長
	神田 秀樹	学習院大学大学院法務研究科教授
	坂 勇一郎	弁護士（東京合同法律事務所）
	佐々木百合	明治学院大学経済学部教授
	島田 知保	「投資信託事情」編集長
	竹川美奈子	LIFE MAP 合同会社 代表
	佃 秀昭	(株)ボードアドバイザーズ代表取締役社長
	永沢裕美子	Foster Forum 良質な金融商品を育てる会世話人
	沼田 優子	帝京平成大学人文社会学部教授
	野尻 哲史	合同会社フィンウェル研究所代表
	松尾 健一	大阪大学大学院高等司法研究科教授
	松元 暢子	慶應義塾大学法学部教授
	渡辺 安虎	東京大学大学院経済学研究科教授

（敬称略・五十音順）

オブザーバー	全国銀行協会	国際銀行協会	日本証券業協会
	投資信託協会	日本投資顧問業協会	第二種金融商品取引業協会
	日本STO協会	証券・金融商品あっせん相談センター	信託協会
	生命保険協会	電子決済等代行事業者協会	日本金融サービス仲介業協会
	日本FP協会	ファイナンシャル・アドバイザー協会	
	日本経済団体連合会	日本取引所グループ	消費者庁 財務省 文部科学省
	厚生労働省	経済産業省	日本銀行（金融広報中央委員会）

I はじめに

日本の家計の金融資産を見ると、足元ではつみたてNISAの口座数の増加、若年層等における家計金融資産に占める有価証券保有割合の増加など、家計における資産形成への取組みには一定の進捗が見られる。一方、2,000兆円を超える日本の家計金融資産のほぼ半分以上を引き続き現金・預金が占めるなど、家計の資産構成の変化は小幅に留まっており、家計金融資産の伸びは、欧米諸国に比べて相対的に低いことが指摘されている。こうした状況も踏まえ、「経済財政運営と改革の基本方針2022」においては、貯蓄から投資へのシフトを大胆・抜本的に進めるため、総合的な「資産所得倍増プラン」を策定することとされている¹。家計の安定的な資産形成を実現していくため、経済や企業の成長の果実が家計に還元される「資金の好循環」の実現に向けた施策の検討や取組みを進める必要がある。

このような問題意識の下、2022年9月12日の市場制度ワーキング・グループ第20回会合において、「経済成長の成果の家計への還元促進」²について、「経済財政運営と改革の基本方針2022」等も踏まえて、その具体策を専門的に検討するため、同ワーキング・グループの下に顧客本位タスクフォース（以下「当タスクフォース」という。）が設置された。また、同年9月30日の金融審議会総会において、金融担当大臣より、「我が国の家計の安定的な資産形成を実現するため、顧客本位の業務運営、金融経済教育等について、幅広く検討を行うこと。」との諮問が行われた。この諮問についても、同年10月14日の市場制度ワーキング・グループ第21回会合において、当タスクフォースにて検討することとされた。

当タスクフォースでは計●回にわたり、経済成長の成果の家計への還元を促進し、安定的な資産形成を実現するための、顧客本位の業務運営、金融経済教育等について検討を行った。本報告書は、その検討結果をとりまとめたものである。

II 家計の資産形成を支えるインベストメント・チェーンの機能発揮

1. インベストメント・チェーン全体における顧客・最終受益者の最善の利益を考えた業務運営の確保

家計の安定的な資産形成を実現していくためには、金融機関や企業年金等のアセットオーナー等、資産形成を支えるインベストメント・チェーン（投資の連鎖）に参加するすべての主体が、顧客・最終受益者の利益を最大化するため、十分に機能を発揮することが重

¹ 「経済財政運営と改革の基本方針2022」（令和4年6月7日閣議決定）

「我が国の個人金融資産2,000兆円のうち、その半分以上が預金・現金で保有されている。投資による資産所得倍増を目指して、NISA（少額投資非課税制度）の抜本的拡充や、高齢者に向けたiDeCo（個人型確定拠出年金）制度の改革、国民の預貯金を資産運用に誘導する新たな仕組みの創設など、政策を総動員し、貯蓄から投資へのシフトを大胆・抜本的に進める。これらを含めて、本年末に総合的な「資産所得倍増プラン」を策定する。」

² 金融審議会 市場制度ワーキング・グループでは、「経済成長の成果の家計への還元促進」、「成長資金の円滑な供給」、「市場インフラの機能向上」の3つのテーマについて議論が行われ、2022年6月に「中間整理」を取りまとめた。

33 要である。

34 このうち、金融商品の販売、助言、商品開発、資産管理、運用等を行う全ての金融機関
35 等（以下「金融事業者」という。）については、2017年3月に「顧客本位の業務運営に関する
36 原則」（以下「原則」という。）が策定され、プリンシプルベースのアプローチのもとで、
37 金融事業者による顧客本位の商品・サービスを提供する取組みが行われ、一定の進展が見
38 られている。例えば、金融商品の販売会社において、長期分散投資に向けた提案を実践す
39 るためのツールを導入して独自のモデルポートフォリオ提案を行う、グループ資産運用会
40 社と共同でインデックス投信の一物多価を解消する、といった動きが見られる。また、2021
41 年1月に「原則」を改訂した際に、分かりやすく簡潔に重要な情報を提供し、多様な商品
42 の比較を行いやすくするという趣旨の下で導入された「重要情報シート」の活用も始まっ
43 ている。一方、「顧客の運用資産全体を最適化する意識の定着に課題があり、資産全体のポ
44 ートフォリオの提案には必ずしもつながっていないのではないか」、「リスクが分かりにく
45 く、コストが合理的でない可能性のある商品が推奨・販売されているのではないか」、「顧
46 客利益より販売促進を優先した金融商品の組成・管理が行われているのではないか」とい
47 った、商品組成・選定や説明のあり方、提案方法等に関する課題が引き続き指摘されてい
48 るほか、「原則」を採択していない、あるいは、方針等を公表していない金融事業者も多く
49 存在しており、取組みは「道半ば」の状況にある。また、個人の資産管理・運用等に重要
50 な役割を果たしている企業年金についても、運用の専門家の活用不足や運用機関の選定プ
51 ロセスに課題があるとの指摘もされている。

52

53 欧米においては、金融商品の販売に伴って個別の推奨を行う場合等において、自らの利
54 益を顧客の利益に優先させることなく、顧客の最善の利益に従って行動するよう求めている。
55 国民の安定的な資産形成に向けて、すべての金融サービスの提供について顧客本位の
56 業務運営が求められる中、金融事業者全体による顧客本位の業務運営の取組みの定着・底
57 上げを図る必要がある。このため、「原則」に定められている金融事業者は顧客に対して誠
58 実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきであることを広く金融事業者一般に
59 共通する義務として定める³ことなどにより、「原則」が対象とする金融事業者全体による、
60 「原則」に沿った顧客・最終受益者の最善の利益を図る取組みを一步踏み込んだものとする
61 ことを促すべきである⁴。また、金融事業者のほか、企業年金制度等の運営に携わる者等
62 もこのような規定の対象に加えることにより、広くインベストメント・チェーンに関わる
63 者を対象として、顧客・最終受益者の最善の利益を考えた業務運営に向けた取組みの一層
64 の横断化を図るべきである。

65

³ 金融商品取引法において規定されている誠実公正義務は、1990年に証券監督者国際機構が定めた証券業者に関する行為規範原則を取り込んだものであるが、行為規範原則にあった「顧客の最善の利益…を図るべく」との文言が取り込まれておらず、解釈上、最善利益義務が含まれているかは明確でない。このため、顧客の最善の利益を図るべきことを法律上定めることにより、誠実公正義務に内包されるべき最善利益義務が明確化されるとも考えられる。

⁴ プリンシプルベースの規定の法定化にあたり、金融事業者に求める具体的な対応が不明確となる懸念があるとの指摘もあった。一方、「原則」で顧客の最善の利益の追求を法制化しても、「原則」を踏まえて既に事業者が実践していることなのでデメリットは生じないはずであるといった意見や、「原則」において定められている「顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。」の法制化は、誠実公正義務を一步進めることとなり、顧客本位の業務運営の前進と考えるといった意見があった。

66 2. 顧客への情報提供・アドバイス

67 (1) 顧客等への情報提供

68 ① 利益相反の可能性と手数料等についての情報提供のルール化

69 顧客が適切な金融商品を選択するためには、金融商品の販売者等による適切な情報提供
70 が必要不可欠である。特に、商品選択において、顧客との利益相反に関する情報は重要で
71 ある。このため、「原則」においては、金融事業者には、利益相反の可能性についての把握と
72 その適切な管理、可能性がある場合の情報提供が、重要情報シートにおいては、情報提供
73 にあたって具体的な内容⁵を記載することが求められている。また、重要情報シートにおけ
74 る利益相反事項の開示は、顧客への情報提供に加え、販売会社・現場の営業職員への規律
75 付けとして機能することが期待される。一方、重要情報シートの導入状況を見ると、各販
76 売会社による差異が見られ、中でも仕組債・ファンドラップの導入割合が低い傾向が確認
77 された。その内容についても定型的な表現が多いとの指摘がある。

78 欧米においては⁶、販売会社は、投資商品の推奨にあたり、利益相反の状況等、顧客との
79 関係において重要な情報を提供することが義務付けられている。

80 こうした点を踏まえ、利益相反の可能性の顧客への情報提供についてはルール化を行う
81 べきである⁷。その際、少なくとも、重要情報シートの記載事項とされている

82 ア 顧客が支払う費用のうち販売会社が組成会社から受け取る手数料の割合及びその対
83 価として顧客に提供するサービスの内容（第三者から受け取る報酬等も含む）、

84 イ 組成会社や販売委託元との関係（資本関係、人的関係又は重大な業務上の関係を有
85 する者の商品（グループ商品）を販売する場合）、

86 ウ 他の商品と比較して当該商品を販売した場合の営業職員の業績評価上の取扱い、
87 を対象とし、その内容も顧客が容易に理解できるよう工夫が必要である⁸。

88

89 また、「原則」に定められているとおり、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の
90 費用の詳細を顧客が理解できるよう情報提供することも重要である。例えば、仕組債の重
91 要情報シートは導入割合が低いことが指摘されているが、内容についても、顧客にとって
92 重要な情報である販売会社への提供価格と時価の差額、いわゆる組成コスト、を情報提供
93 している販売会社は一部に留まっている。仕組債の組成コストが顧客の購入判断に与える

⁵ 「重要情報シート（個別商品編）」では、費用として顧客に提供する情報として、購入時に支払う費用（販売手数料など）、継続的に支払う費用（信託報酬など）、運用成果に応じた費用（成功報酬など）が挙げられている。また、利益相反の可能性のあるものとして提供する情報として、顧客が支払う費用のうち販売会社が組成会社から受け取る手数料の割合及びその対価として顧客に提供するサービスの内容、販売会社と組成会社との関係（資本関係等）、特定の商品を販売した営業職員に対する業績評価上の評価に及ぼす影響、等が挙げられている。

⁶ 米国のベストインタレスト規則は、2018年に導入されたもので、ブローカーディーラー又は関係する自然人は、証券取引等の推奨に際し、自らの経済的利益等をリテール顧客の利益に優先させることなく、推奨時点でリテール顧客の最善の利益となるよう行動しなければならないとされている。具体的な義務としては、開示義務、注意義務、利益相反への対応、法令順守義務があり、4つの義務を履行した場合には、顧客の最善の利益義務を履行したとされる。

⁷ 手数料の高いものを優先して販売するという手数料バイアスの課題に対応するため、手数料の上限を設定するまたは一律化することも考えられる、との意見があった。

⁸ 個別の商品ごとではなく、アドバイザーの業務全般から見た顧客との間の利益相反の可能性を示す必要があるとの意見があった。また、利益相反事項については、重要情報シートの個別商品編ではなく、当該事業者の収益構造を含めて金融事業者編に記載することが望ましいとの意見があった。

94 影響の重要性に鑑みれば、販売会社が組成会社に対して組成コストを開示するよう働きか
95 けるとともに、組成会社においては開示に対応できる体制を整備すべきであり、こうした
96 取組みを担保するための制度面での対応が求められる。また、投資信託については、かね
97 て「信託報酬」に分類される費用がファンドによって異なり、費用の比較を行いにくいと
98 の指摘があり、投資信託協会による対応の途上にあるが⁹、各事業者においては、可能な限り
99 早期に、交付目論見書における総経費率の記載について対応を進めることが必要である。

101 ② デジタル技術の情報提供への活用

102 適切なポートフォリオ形成を通じて、家計が資産所得を安定的に増加させていくために
103 は、金融商品取引において、顧客にとって必要な情報が分かりやすく提供される必要があ
104 る。特に、①において述べた利益相反事項や手数料等の重要な情報について、デジタルツ
105 ールを効果的に活用し、充実した情報が分かりやすく顧客に対して提供されるように工夫
106 していくことが「顧客本位の業務運営」の実現の観点からも重要である。

107 顧客属性に応じ、それぞれの顧客により適した媒体で、充実した情報の分かりやすい提
108 供を実現するため、契約締結前や契約締結時などの情報提供については、金融事業者にお
109 いて書面とデジタル手段を自由に選択できるようにすることが考えられる。また、デジタ
110 ル・リテラシーは人によって様々であることから、実質的な説明が顧客に理解されるため
111 に必要な方法と程度により提供されることが重要であり、金融商品取引業等に関する内閣
112 府令で規定されているいわゆる実質的説明義務を法律上規定すべきである。また、デジタ
113 ル手段による提供に際しては、金融事業者のコスト削減を目的として単に現行の書面を電
114 子化したものを交付するのではなく、閲覧する機器に最適化し、容易にアクセス可能な方
115 法、かつ、顧客等による比較分析などの活用が可能な方法で提供が行われるようにすべき
116 である¹⁰。

117 以上の措置を講じるに際しては、顧客のデジタル・リテラシーの差異等を踏まえ、書面
118 により情報提供を受ける選択肢を確保した上で、顧客属性に応じた方法で書面交付が可能
119 であることを告知することを義務付けるべきである。

120 また、顧客の認識なく書面交付が電子交付に変更されるといった事態が起らないよう
121 にするため、必要な期間を確保した上で、既存契約を有する顧客に対して確実に伝達を行
122 うといった顧客保護のための配慮が、個々の金融事業者に加え、業界全体としても必要で
123 ある。

124 書面交付に係る費用については、顧客による情報収集のハードルとなりかねないとの意
125 見もあり、当面、書面交付に関して、当該顧客に追加的な手数料は求めず、金融事業者の
126 負担とすることが求められる¹¹。

⁹ 投資信託協会において、投資信託の交付目論見書に、原則として、直近に作成された運用報告書に記載されているファンドの総経費率に係るデータを記載するものとする規則改正を行っており、2024年4月施行予定。

¹⁰ このほか、データを過去にさかのぼって提供すべきであるとの意見や、受け取った情報が顧客に閲覧されているかを金融事業者が確認し閲覧状況を踏まえた対応を行うべきであるとの意見があった。

¹¹ 一方、本来は情報提供が義務であり、提供方法は顧客との関係で決めるものであるという考えに立った場合、書面交付希望者にコスト負担を求めることも考えられるといった意見もあった。

128 (2) 中立的なアドバイザー

129 金融商品・サービスの多様化が進む中、顧客が金融商品・サービスを比較・選定するに
130 あたっては、顧客の立場に立ってその判断をサポートするアドバイザーの役割が重要であ
131 る。また、貯蓄から資産形成へのシフトをより確実なものにしていくためには、これまで
132 の富裕層や退職世代に加え、特に、現役世代の資産形成層が良質なアドバイスを手軽に受
133 けられることが重要である。

134 顧客へのアドバイザーとなり得る主体としては、金融商品・サービスの販売に携わる金
135 融機関等の担当者のほか、投資助言業者、金融商品仲介業者、保険代理店、金融サービス
136 仲介業者、ファイナンシャルプランナーなど様々な業者・業態が考えられる。こうしたな
137 か、日本のアドバイスビジネスは諸外国に比べて発展途上であることから、アドバイザー
138 がビジネスとして成り立つよう育成していく観点からも、必要な施策を検討すべきである。
139

140 顧客の立場に立ち、特定の金融事業者や金融商品に偏らない中立的なアドバイスを普及
141 していくためには、中立性について、考え方を整理することが重要である。諸外国¹²では、
142 アドバイザーの中立性や独立性に関して、提供できる商品・サービスの範囲や、顧客から
143 のみ報酬を得ているかどうか等に着目している。なお、顧客以外から報酬を得ることを禁
144 止したイギリスにおいては、顧客一人あたりの費用対効果を高める必要が生じ、アドバイ
145 ザーが富裕層へのサービス提供に注力し、顧客（資産形成層）が、自らが支払いたいと思
146 える金額で必要なアドバイスを受けられないという問題も発生している。こうした諸外国
147 の状況、日本におけるアドバイス業務の発展状況やニーズ等を踏まえ、個人が良質なアド
148 バイブスを手軽に受けられるよう環境整備を行っていくことが重要である。

149 まず、アドバイスの対象が特定の金融事業者や金融商品に偏らない中立的なアドバイザー
150 の見える化を進めるべきである。その際、中立性の判断に当たっては、アドバイザーが金融
151 商品の販売を行う金融事業を兼業しているかどうか、顧客からのみ報酬を得ているかどうか、
152 といった点を考慮することが考えられる。

153 こうした中立的なアドバイザーの裾野を広げ、育成していくため、国としても、Ⅲにおい
154 て述べる金融経済教育の実施にあたり、その積極的な参加を促していくことが望ましい。ま
155 た、中立的な助言サービスを受ける個人に対する国の支援の可能性を検討するほか、特にこ
156 うした中立的なアドバイザーが行うアドバイスが投資初心者層へ広く提供されるよう、助言
157 対象を絞った投資助言業（例えば、つみたて NISA や iDeCo の対象商品に限定）について、
158 監督のあり方や体制も検討しながら、登録要件の緩和を検討していくべきである¹³。
159

160 3. 資産運用業

161 インベストメント・チェーン全体を高度化し、国民の安定的な資産形成を促進していく
162 上で、資産運用業の高度化や、金融商品の組成・管理を行う金融機関における顧客本位の

¹² 例えば、米国における登録投資顧問業（RIA）は 31,669 社（2021 年）、CFP（北米、アジア、ヨーロッパ、オセアニアを中心に世界 25 カ国・地域で導入）の認定者は 92,055 名（2021 年）。なお、日本の投資助言業は 1001 社（2022 年 9 月）、CFP は 24,064 名（2021 年）。

¹³ 個人向けの投資助言業であることを念頭に、一定水準以上の知識・経験を有していることが必要であるとの意見があった。

163 業務運営の確保は重要な課題である。このため、「中間整理」においては、プロダクトガバ
164 ナンス¹⁴の確保とそのため運用会社のガバナンスの強化を図るため、「原則」の見直しや
165 必要な制度化について検討を進めていくこととされた。

166

167 資産運用会社を含む金融商品の組成・管理者には、顧客利益最優先のガバナンス・業務
168 運営が営業現場も含めて行われているかについての検証を、経営陣の責任の下で継続的に
169 行うための態勢整備が求められる。

170 このうち、資産運用会社の独立性の確保については、日系の大手資産運用会社において
171 社外取締役等のグループ外部からの人材登用の割合が増加するなど、ガバナンスに一定の
172 進展が見られる。また、金融機関グループの親会社である持株会社・販売会社との利益相
173 反を避けるため、資産運用会社社長と持株会社の役員の兼務体制を解消する例も出てきて
174 いる。一方、取締役会で依然としてグループ販売会社出身の人材が多数を占める傾向が見
175 られるほか、社外取締役についても、運用関連業務の経験者が少ないという課題が指摘さ
176 れている。また、日本の資産運用会社はグループ会社の枠を超えた発展をしていない、資
177 産運用会社の経営をモニタリングできる社外取締役の機能強化が必要との指摘もある。

178

179 また、資産運用会社においては、想定顧客を明確にし、顧客利益を最優先して個別商品
180 ごとに品質管理を行うプロダクトガバナンス体制を確立することが重要である。

181 商品組成の課題としては、組成する商品が想定している顧客層¹⁵の設定、そして実際に販
182 売した顧客が当該商品について適合性を有していたかの検証が重要である。諸外国では、
183 投資家の最善の利益を確保するため、資産運用会社と販売会社の相互連携による金融商品
184 の適合性を検証する仕組みとして、両者に対してそれぞれの機能及び役割に応じた販売前
185 及び販売後の商品の検証を求めるとともに、当該検証に必要な情報を相互に提供すること
186 を求めている。また、例えば商品組成時におけるコスト水準の設定に当たって、他社の同
187 種商品のコスト水準を比較するのみで判断するなど、個別ファンドの運用方針の違いや自
188 社の運用実績も踏まえた判断がなされていないといった点が指摘されている。

189 さらに、商品の管理・検証の課題としては、資産運用会社が自ら組成した商品について、
190 コスト控除後のパフォーマンス検証が十分に行われていないケースや、長期にわたって運
191 用成績が低迷するファンドについて、短期的なパフォーマンスの改善を受けて抜本的見直
192 しの対象から外してしまうなど、長期視点での検証が行われていないケースも見られる。
193 加えて、こうした検証結果に基づいた信託報酬水準の見直しが行われていない可能性も指
194 摘されている。

195

196 以上のような、これまでの取組みの進展や指摘される課題も踏まえ、引き続き、資産運
197 用会社等の金融商品の組成者・管理者について、金融グループ内におけるガバナンスや独

¹⁴ 想定する顧客を明確にし、その利益に適う商品を組成するとともに、そうした商品が想定した顧客に必要な情報とともに提供されるよう、販売にあたる金融事業者へ必要な情報を提供することや、商品組成・情報提供のあり方について継続的に評価・検証等を行うこと。

¹⁵ 想定顧客属性については、運用のポリシーを示すなど資産運用会社等が投資してほしい顧客について記載することで、より明瞭なメッセージになるとの意見があった。

198 立性の確保、顧客の最善の利益に適った商品組成・提供・管理を確保する枠組みであるブ
199 ロダクトガバナンスの実践、組成会社・販売会社それぞれについて求められるべき機能及
200 び役割の明確化を実現していくために必要な、「原則」の見直しや制度化に向けて、検討を
201 深めていくべきである¹⁶。

202

203 Ⅲ. 金融リテラシーの向上

204 個々人がそれぞれのライフプランに合った金融商品・サービスをより適切に選択し、安
205 定的な資産形成を行っていく上では、金融リテラシー¹⁷を向上させていくことが重要であ
206 る。2000 年以降、金融審議会¹⁸等において、継続的に金融経済教育の重要性について指摘
207 がなされ、金融リテラシー・マップ¹⁹に基づき、政府、金融広報中央委員会、金融関係団体
208 等において、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、
209 金融経済教育に関する取組みが実施されてきた。

210 しかしながら、金融広報中央委員会の「金融リテラシー調査」等の調査結果によれば、
211 ・学校、大学、勤務先で金融経済教育を受けたとの認識がある者はアンケート回答者の
212 全体の約7%にとどまり、経年で見ても横ばいで推移している
213 ・長期投資や分散投資等のリスク抑制効果を認知している者は4割程度にとどまる
214 ・企業型DCの事業主による継続投資教育を受けたと回答する加入者も1割に過ぎない
215 などの結果が示されており、金融経済教育が広く国民に行き届いているとは言えない状況
216 にある。また、金融経済教育を実施する主体が民間の金融関係団体や個別の金融機関では、
217 社会人を中心とする受け手に敬遠されるのではないかと指摘もある。

218

219 このような取組みの全体的な量の少なさや提供される側の受け止めといった課題のほか、
220 政府、金融広報中央委員会、金融関係団体等による金融経済教育に関する取組みが十分調
221 整されておらず、非効率的な面もあるため、諸外国の事例²⁰も踏まえ、関係者間での取組み
222 の調整、業界横断的な取組みや金融経済教育の推進主体の常設化が必要との意見があった。
223 こうした指摘を踏まえ、国全体として、中立的な立場から、資産形成に関する金融経済教
224 育の機会提供に向けた取組みを推進するための体制を早急に構築すべきである²¹。その際、
225 最低限身に付けるべき金融リテラシーを体系的に整理した金融リテラシー・マップの内容

¹⁶ このほか、例えば「原則6」に関して、販売会社だけでなく、組成会社に対して、目論見書等に想定顧客属性を明記すること、取締役に対して目論見書から逸脱した商品組成となっていないかを監督し、是正を促すよう求めること等を法令上整備すべきであるとの意見もあった。

¹⁷ 金融広報中央委員会(2012)「OECD/INFE 金融教育のための国家戦略に関するハイレベル原則」(仮訳)は、金融リテラシーを「金融に関する健全な意思決定を行い、究極的には金融面での個人の幸福を達成するために必要な、金融に関する意識、知識、技術、態度および行動の総体」と記載。

¹⁸ 平成15年12月24日金融審議会金融分科会第一部会報告「市場機能を中核とする金融システムに向けて」

¹⁹ 金融経済教育研究会が2013年4月にとりまとめた報告書を踏まえ、同年6月に設置された金融経済教育推進会議が策定(2014年6月策定。2015年6月改訂)。

²⁰ 英国では、2018年に成立した「金融ガイダンス法」に基づき、2019年4月に金融取引・年金に関する情報提供等を行う複数の政府機関を統合して“The Money and Pensions Service”(MaPS)を設立。MaPSは、政府外の公的機関として、英国民に対して、債務アドバイスや金融取引・年金に関する情報提供等を実施。一方、米国では、2003年に制定された「金融リテラシー教育改善法」に基づき、「金融教育リテラシー委員会」(FLEC: Financial Literacy and Education Commission)が設立。FLECは、各省庁等における金融教育に関する取組みを一体的に進めるための調整・情報収集の役割を担う。

²¹ 資産形成に関するアドバイスを受けたいが、その費用を払うことができない層も一定数いることが考えられるので、公的機関によるアドバイザーの収入確保等も含めた支援を考える必要があるとの意見があった。

226 を踏まえつつ、家計管理や生活設計等のほか、消費生活の基礎や金融トラブルに関する内
227 容も含めて、広範な観点から金融リテラシーの向上に取り組むべきである。

228

229 金融経済教育の機会提供にあたっては、企業等における職域での取組みが鍵となる。中
230 堅・中小企業が置き去りにされないよう留意しながら、企業等において広くセミナーや個
231 別相談等を行うなど、2.(2)において見える化を進めるべきとした中立的なアドバイザー
232 を中心とした積極的な活動に官民一体となって取り組むべきである。実際に金融経済教
233 育を推進するにあたっては、施策ごとに KPI を設定するほか、ゲームやエンターテインメ
234 ントの要素を盛り込むなど無関心層にも興味を持たせるための工夫も検討すべきである。
235 また、個人の行動変容を促すためには、金融経済教育とともに、個人の立場に寄り添った
236 アドバイザーの役割が重要である。金融経済教育とアドバイスは地続きであるとの認識の
237 下、両者を一体として捉え、統合的に取組みを進めて行くべきである。

238

239

240 IV 総合的な資産形成支援

241 家計の安定的な資産形成の実現に向けては、つみたて NISA や iDeCo 等の税制優遇制度の
242 普及、金融リテラシーの向上、金融・資本市場に関係する事業者・年金等の監督等、広範
243 に及ぶため、国全体として総合的に施策を進めていくことが重要であると考えられる。

244 あわせて、国だけではなく、地方自治体や民間企業による主体的な取組みと国との連携
245 も不可欠であると考えられる。地方自治体が行っている健康診断のように、金融経済教育
246 や資産形成支援についても、例えば、地方自治体や民間企業がつみたて NISA 等の普及や利
247 用促進を図るため職員・社員向けセミナーを開催するなど、身近な場所で資産形成を開始
248 する機会が得られるような取組みを広く進めることが重要である。

249 資産形成支援に関連する施策を関係省庁や地方自治体・民間団体等が連携して、国全体
250 として総合的かつ計画的に推進すべく、政府の「基本的な方針」を策定すべきである。そ
251 うした方針も踏まえ、国・地方自治体・企業等による取組みと併せて、広く国民に訴求す
252 る広報戦略を展開するなど、効率的・効果的な金融経済教育を全国的に実施することが考
253 えられる。

254

255

256 V おわりに

257 今後、関係者において、本報告書に示された考え方を踏まえて制度の見直し等の必要な
258 対応が進められることが期待される。また、当タスクフォースにおいては、継続して検討
259 すべきとされた課題等について引き続き検討を行っていく。