

2025 年 9 月 10 日 全 5 頁

「意識」の格差と金融経済教育

生活設計の必要性すら感じていない層へのアプローチも必要

金融調査部 研究員 瀬戸佑基

[要約]

- 日本においては、金融資産（日常的な出し入れ・引落しに備えるための預貯金以外の金融資産）を保有していない世帯が数多く存在している。金融資産保有額が少ない世帯ほど、老後の生活が「非常に心配である」と回答する割合が高い一方、「生活設計を立てていない」と回答する割合も高い傾向にある。単なる金融資産保有額の格差だけでなく、「意識」の格差も存在している様子がうかがえる。
- この意識の格差が存在する状況下において金融経済教育を提供する際には、「受講者はどのような意識を持っており、どのような情報を得たいと考えているのか」や「そもそも本当に金融経済教育を必要としている層に対してアプローチが行えているのか」といった点に留意する必要がある。

金融資産格差の存在が指摘される中、資産形成に関する新たな動きも

日本の家計における格差の存在については、以前から度々指摘されている¹。若年層などを中心に資産格差が拡大している傾向にあるなど、世代間格差のみならず、世代内格差の存在も懸念される状況にある。他方、2024 年からはじまった新 NISA（少額投資非課税制度）の活用が進んだり²、J-FLEC（金融経済教育推進機構）が本格稼働し、官民を挙げて金融経済教育への取組みが盛んになったりするなど、資産形成に関する新たな動きも見られる。

このような状況下では、生活設計³に対する「意識」の格差の存在を理解することも重要だ。資産格差などはマクロ経済環境に起因する面も大きく、その解消は容易ではない一方、意識の格差については金融経済教育を通じて改善する余地もあるだろう。他方、教育を提供するにあたり、意識の格差を理解していないと、その効果が得られないだけでなく、むしろ意識・知識の格差を拡大させてしまう可能性もある。このレポートでは意識の格差に着目し、金融経済教育のあり方について検討したい。

¹ 例えばこの分野における代表的研究である Kitao, S., & Yamada, T. (2025) “Earnings, Income, and Wealth Inequality in Japan: A Long-Term Perspective, 1984-2019” *ESRI Discussion Paper Series No. 400* では、高齢化などを背景とした日本における所得・資産などの格差の存在を指摘している。

² 金融庁「[NISA 口座の利用状況に関する調査結果の公表について](#)」（2025 年 6 月 17 日）によると、2025 年 3 月末時点の口座数は 2,647 万口座。

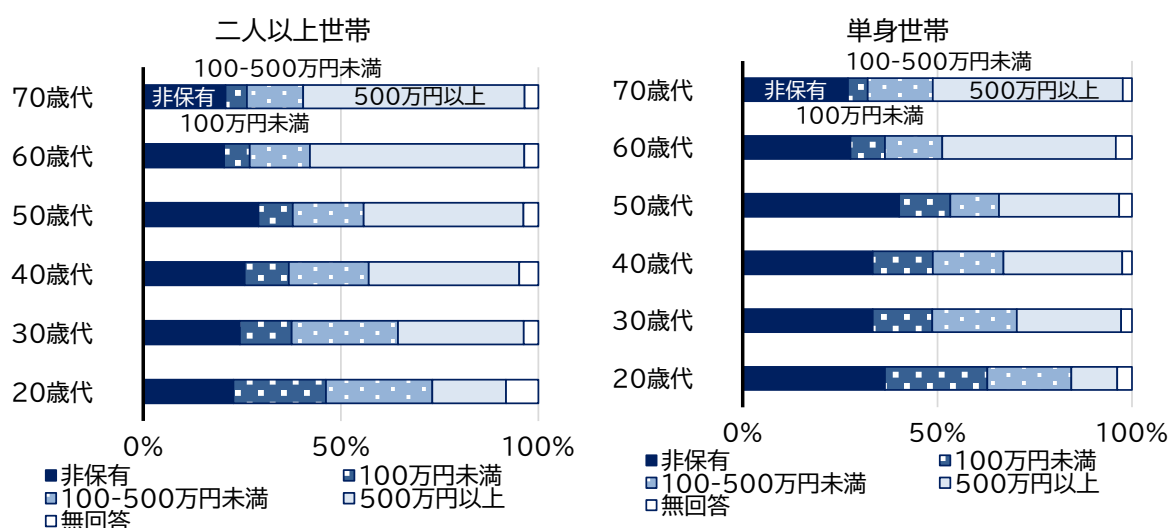
³ ここでは、金融経済教育推進機構「家計の金融行動に関する世論調査」（2024 年）にならい、「生活設計」の定義を「将来の生活について『何をしたいか・いくら必要か』等の構想・プランを描くこと」としている。

金融資産のあり方の「意識」の格差の問題

家計の金融資産の状況や意識についての代表的な調査として、J-FLEC が実施する「家計の金融行動に関する世論調査」が挙げられる⁴。2024 年調査では、二人以上世帯 5,000 世帯と、単身世帯 2,500 世帯を対象に調査が行われた。

まず、冒頭で言及した金融資産格差の現状について確認したい。この調査では、事業のために保有している金融資産や、実物資産、現金、預貯金で日常的な出し入れ・引落しに備えている部分を除いた資産を「金融資産」と定義し、その保有額を尋ねている。世帯構成別に金融資産保有額の分布を集計したものが図表 1 だ。

図表 1 世帯主の年齢別に見た、金融資産保有額の分布



(注 1) 調査票では、金融資産について「定期性預金・普通預金等の区分にかかわらず、運用の為または将来に備えて蓄えている部分とする。ただし、商・工業や農・林・漁業等の事業のために保有している金融資産や、土地・住宅・貴金属等の実物資産、現金、預貯金で日常的な出し入れ・引落しに備えている部分は除く」とされている。

(注 2) あくまでも金融資産の額を尋ねたものであり、借入金残高などは考慮されていない。

(出所) 金融経済教育推進機構「家計の金融行動に関する世論調査」(2024 年)より大和総研作成

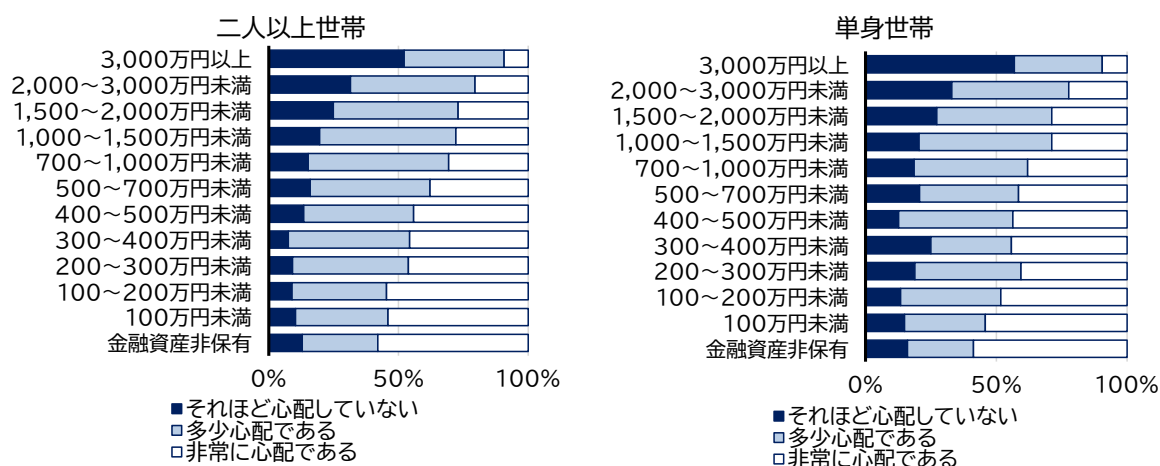
この結果を見ると、二人以上世帯では 2 割程度が、単身世帯では 3 割程度が金融資産を保有していないことがわかる⁵。ただしこの調査は、日常的な出し入れ・引落しに備えるための預貯金等は「金融資産」に含めないよう回答者に要請しているため、「保有していない」と回答した世帯が一切預貯金を保有していない、とは限らない。世代別に見ると、いわゆる氷河期世代が含まれる 50 歳代では特に単身世帯で金融資産を保有していない世帯が多い一方、500 万円以上を保有する世帯も 3 割程度あり、金融資産格差が大きいことがわかる。また単身世帯の 20 歳代などにおいても金融資産を保有していない世帯が多い。

⁴ 2023 年までは旧金融広報中央委員会（知るぽると、2024 年に J-FLEC に事業を移管）が実施していた。

⁵ 日本の家計における金融資産の詳細は、藤原翼『『日本型』金融資産格差を読み解く』（2021 年 11 月 30 日、大和総研レポート）などを参照。

なお、図表には含めていないが、金融資産保有の目的について尋ねた設問では、「老後の生活資金にあてるため」を挙げる世帯が最も多かった。裏を返すと、金融資産非保有世帯では、この老後の生活資金に関して、大きな不安を抱えている可能性がある。金融資産保有額別に老後の生活についての考え方について尋ねた**図表 2**では、まさにそのような結果が示されている。

図表 2 金融資産保有額別に見た、「老後の生活への心配」



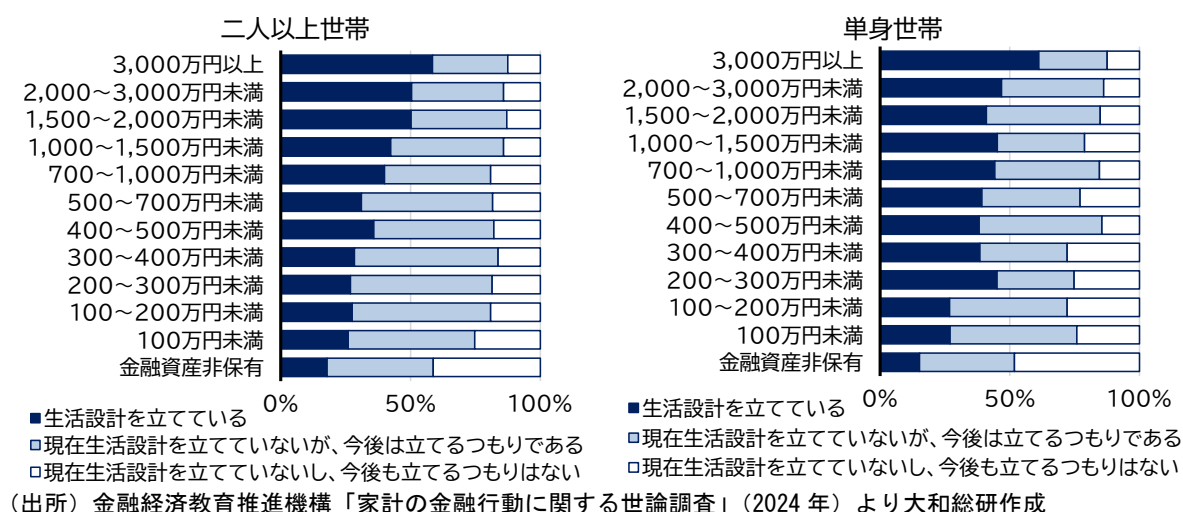
(出所) 金融経済教育推進機構「家計の金融行動に関する世論調査」(2024 年) より大和総研作成

当然の結果ではあるものの、二人以上世帯・単身世帯で共に、金融資産の保有額が少ないほど「非常に心配である」との回答率が高い傾向にある⁶。特に二人以上世帯の金融資産 200 万円未満の世帯（単身世帯では金融資産 100 万円未満の世帯）において、過半数が「非常に心配である」と回答しており、懸念の強さがうかがえる。

他方、注目すべきは、「生活設計策定の有無」を尋ねた設問への回答だ。ここでは、金融資産保有額別に、「生活設計を立てている」、「現在生活設計を立てていないが、今後は立てるつもりである」、「現在生活設計を立てていないし、今後も立てるつもりはない」の 3 択への回答を求めている。この結果をまとめたものが**図表 3**だ。

⁶ ただし、若年層ほど金融資産保有額が少なく、また老後までの期間が長いいため不確実性が大きいことからこのような結果になっている可能性もある。

図表 3 金融資産保有額別に見た、「資金計画作成の有無」



図表 3 からわかる通り、金融資産保有額が少ないほど「生活設計を立てている」と回答する割合が低い傾向にある一方、「現在生活設計を立てていないし、今後も立てるつもりはない」と回答する割合が高くなっている。つまり、金融資産を保有している上に生活設計を立てている世帯がある一方、金融資産保有額が少ないが生活設計を立てるつもりはない、という世帯も多い。

この結果には様々な解釈があり得るだろう。例えば、金融資産保有額が少ないほど、将来のことまで考える余裕がない、ということを示しているのかもしれない。逆に生活設計の不足が金融資産を増やすことができない要因のひとつともいえるかもしれない（ただし、図表 3 の結果は生活設計と金融資産額の間の因果関係を示すものではなく、後者はかなり踏み込んだ解釈である）。いずれにせよ重要なのは、金融資産保有額が少ない世帯において、単純に現時点で生活設計が立てられていないだけでなく、「今後も立てるつもりはない」を選択した世帯の割合が高いことだ。単純な金融資産の格差だけではなく、自らの生活設計に関する意識の格差も存在している状況だといえる。

加えて、金融資産の保有額に関係なく、「今後は立てるつもりである」という世帯も多い。つまり、生活設計の「意識」の観点からは、（金融資産が多い層において相対的に高い割合を占める）意識が高い層、（金融資産保有額にかかわらず存在する）生活設計を立てる意欲はあるが現在のはしていない層、（金融資産が少ない層において相対的に高い割合を占める）意識の低い層に大別されている状況になっている。

金融経済教育のあるべき姿：必要な層に必要な情報を

では、このような意識の格差が存在する状況下で、金融経済教育はどのようにあるべきだろうか。この点については、金融経済教育の提供者が、「受講者はどのような意識を持っており、どのような情報を得たいと考えているのか」や「そもそも本当に金融経済教育を必要としている層に対してアプローチが行えているのか」という点を考慮する必要があると考える。

まず、すでに意識の高い層や、行動意欲はある層に対しては、ライフプランニング、金融商品のリスク・リターン、金融トラブルを避ける方法など、具体的な内容を提供するようにするべきだろう。このような意識の高い層や行動意欲はある層に対して、「なぜ資産形成が重要か」などといった基礎的な大前提を長々と説いてしまい、本当に必要な具体的な情報を伝えそびれてしまう、というようなことは避けなければならない。

一方で、意識の低い層（**前掲図表 2、3**の結果から考えると、漠然とした不安だけはあるものの、具体的な行動に移す意欲がないような層が含まれる可能性がある）は、そもそも J-FLEC や金融機関などによるセミナー等に積極的に参加するとは限らない。このような層に対しては、単にセミナーなどへの参加を待つのではなく、WEB 広告等での情報発信などのプッシュ型のアプローチを行うことが重要になる。金融経済教育の提供者がセミナー等を開催し参加を待つだけでは、すでに意識の高い層はより知識をつけ、より意欲的に資産形成の取組むことができる一方で、そうでない層の知識は変わらず、結果的に意識・知識の格差を広げることにつながるかもしれない。このような格差の拡大を防ぐためにも、知識や意識の底上げを目的としたプッシュ型の教育も求められるといえよう。

参加者の属性を理解した上で、適切な内容を提供することで、より効率的な金融経済教育を行うことができるだろう。