

#親から子へのマネー教育

Do it right together

アジアにおける親から子への
マネー教育の実際

JAPAN EDITION 2020



英国ブルーデンシャル社は、イーストスプリング・インベストメンツ株式会社の最終親会社です。
最終親会社およびそのグループ会社は主に米国で事業を展開しているプルデンシャル・ファイナンシャル社、および英国のM&G社の子会社であるブルーデンシャル・アシュアランス社とは関係がありません。

※ご留意いただきたい事項を最終ページに記載しております。

イーストスプリング・インベストメンツ株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長(金商) 第379号/加入協会 一般社団法人投資信託協会、一般社団法人日本投資顧問業協会

イーストスプリング・インベストメンツについて



Contents

03 親から子へのマネー教育とは?

04 パート1: マネー教育の課題

08 パート2: マネー教育の方法

12 パート3: マネー教育におけるスキルの改善

英国プルーデンシャルグループの一員であるイーストスプリング・インベストメンツは、投資家の皆様のニーズを満たす革新的な投資ソリューションを提供しています。過去25年間で、イーストスプリングは11のアジア市場、北米、欧州の拠点において確固たる実績を残してきました。

私たちは、投資家の皆様と地域社会の未来に対してしっかりと投資を行っていきます。イーストスプリングには共有されたパーパスがあり、これが私たちすべての行動規範となっています。

Experts in Asia. Invested in Your Future.

マネー教育とファイナンシャル・インクルージョン(金融包摂) *は大きな課題であり、中でも親から子への教育について、私たちは特に重要視し、理解を深めるべきだと考えています。親は、お金がどのようにして得られるかを子供

たちに知ってもらい、その使い方を深く考え将来に備えて欲しい、と願っています。

*ファイナンシャル・インクルージョン(金融包摂)とは、貧困層や難民であっても、世界中の誰もが取り残されることなく融資などの金融サービスへアクセスでき、恩恵を受けられるようにすることを意味します。

しかし多くの親は、自分が子供に正しく教えているかどうか自信がないために、「他の人がどうやっているのか、どのような方法や商品があるのか」を理解したいと思っています。アジア大手の資産運用会社であるイーストスプリングは、このトピックについて掘り下げて考えました。

このリサーチはDr Mansur Khamitov (PhD, MBA), Professor of Marketing and Consumer Behaviour, Nanyang Business School SingaporeとDuxton Consulting Groupとの共同で行われました。



「私たちは、子供たちがお金の価値を理解し、豊かな将来のために多くの正しい情報に基づいた上で意思決定ができるよう、次世代のマネー教育に情熱を持って取り組んでまいります」

ワイ・クワン・セック/ イーストスプリング・インベストメンツ・グループ
最高経営責任者 (CEO)

「親から子へのマネー教育」とは、お金に関する経済的・社会的な責任について、親が子供へ教えることです。

親は、子供たちの経済的行動とその結果にプラスの影響を与えられるよう、自身のお金の使い方や考え方を伝えます。

イーストスプリングは、親がより良い模範となって、お金と将来の計画について子供たちに効果的に教えられるように、マネー教育についてのノウハウやツールを提供したいと考えています。

その第一段として、イーストスプリングはアジア9カ国・地域（以下アジアといいます）の約**10,000**人の親を対象に調査を行い、定量的・定性的な分析を実施しました。



以下、私たちの分析結果をご紹介しますので、ぜひお役立てください。

95% vs 85%

アジアでは95%、日本では85%の親が、「子供にお金の使い方や管理の方法を教えることは重要である」と考えています。

親から子への マネー教育とは？

親はさまざまな悩みを抱えています。



いつから子供に
教え始めれば良いのか？



どんな方法やツールを
使うのがベストか？



他の家庭では
どうしているのか？



目標はどう設定すれば
良いのか？



どうすれば正しい教育を
しているとわかるのか？



パート1: マネー教育の 課題

多くの親は子供に正しい
投資教育をしているか不
安を抱えています。

51% vs 72%

アジアでは51%、日本では72%
の親が、マネー教育において、自
分が子供にとって良い模範、教
育役になっているかどうかわか
らないと答えています。

マネー教育の効果を測る明確な指標や
方法はありませんが、自身の教育がうまく
いっていると考えている親は、アジアで
は約4分の1、日本ではたったの9%に過
ぎません。

マネー教育の信頼感指数

イーストスプリングでは、親がマネー教育
についてどのくらい自信を持っているかを
調べるために、調査データを基に「マネー
教育の信頼感指数」を算出しました。

この指数は、0.01を最小値、1.00を最大値
とし、値が大きいほどマネー教育への自信
が高いことを意味します。

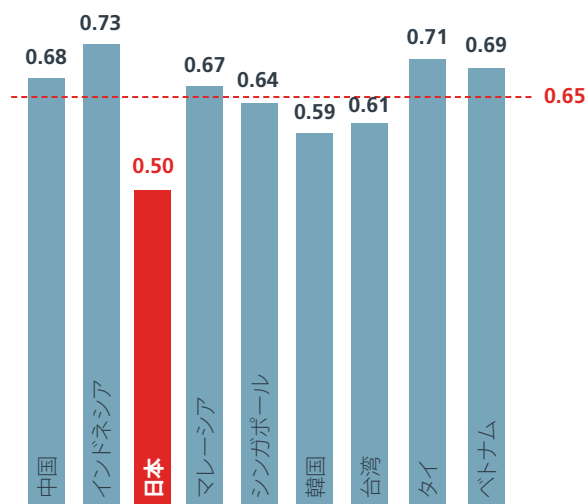
アジアの信頼感指数の平均は、

0.65



国・地域によってばらつきがありますが、
日本は最も同指数の値が低く、0.50でした。

図表1: 国・地域別の「マネー教育の信頼感指数」



なぜ親はマネー教育に自信が持てないのか？

マネー教育の最終目標の捉え方は様々

マネー教育の目的に関する設問では、アジアの親の**58%**が「子供がお金の価値を学ぶこと」と答えています。

日本における回答はより日常生活に結び付いたものが多く、「子供が物によって値段が違うことを理解すること」「お金は稼ぐ必要があることを学ぶこと」などの回答がありました。

さらに、「子供が経済的に自立する」、「将来に役立つ知識を身につける」、「予算の計画や貯蓄の仕方を学ぶ」などの長期的な目標となる回答もありました。

マネー教育の成功の定義も親によって様々

日本の親の**60%**は、マネー教育の重要な目標として「子供がお金をきちんと管理できるようにになる」ことを挙げています。

また、日本では回答の半数以上が「子供がマネー教育を通して幸せで安心できる家庭生活を送れるようになること」が重要と答えています。

その他にも、「子供が大きくなったときに無借金で貯蓄があること」、「子供がお金を増やす方法を知っていること」などの回答が多く見受けられました。

目標や結果は様々であり、親はどのようにマネー教育を行っていけばよいのか、親は不安に思っています。



43% vs 33%

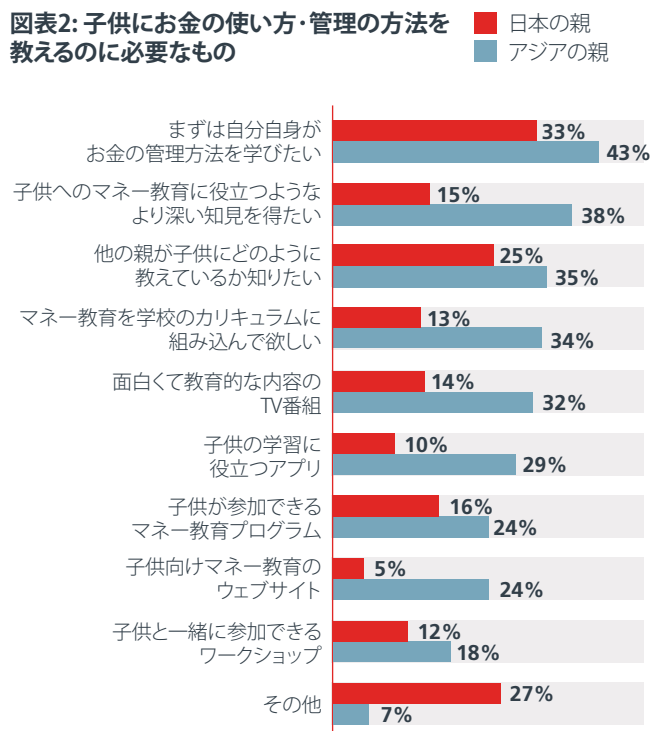
アジアでは43%、日本では33%の親が、お金の管理方法についてもっと学びたいと思っています。

子供にお金の使い方や管理方法を教えるために何が必要かについてイーストスプリングが調査したところ、アジア全体では**43%**、日本では**33%**の親が「まずは自分自身でお金の管理についてもっと学びたい」と回答しています。お金に対する自分自身の知識を高めることで、親はより良い模範や教育役となることができるのではないのでしょうか。

また、日本の親の**25%**は「他の親が子供にどのように教えているのか知りたい」と答えています。

さらに、「子供へのマネー教育に役立つより深い知見を得たい」という回答や、テレビ番組、情報提供サイト、さらにはワークショップへの参加など、子供へのマネー教育に役立つツールを探している親がいることもわかりました。

図表2: 子供にお金の使い方・管理の方法を教えるのに必要なもの



51% vs 72%

アジアでは51%、日本では72%の親が、マネー教育において、自分が子供にとって良い模範、教育役になっているかどうか分からないと答えています。





パート2: マネー教育の方法



59% vs 35%

「親から子へのマネー教育は、父親と母親の両方の責任だ」と考えている親は日本では35%であり、アジアの他の地域での59%に比べて非常に低い値を示しました。

マネー教育において、父親か母親のどちらか一方がその役割を担っていると考えられる傾向は、日本や韓国で強いことがわかりました。日本では、母親がこの役割を担っていると答えた家庭が34%、父親と答えた家庭が21%でした。また、マネー教育を家族以外の誰かに任せているとの回答はほとんどありませんでした。

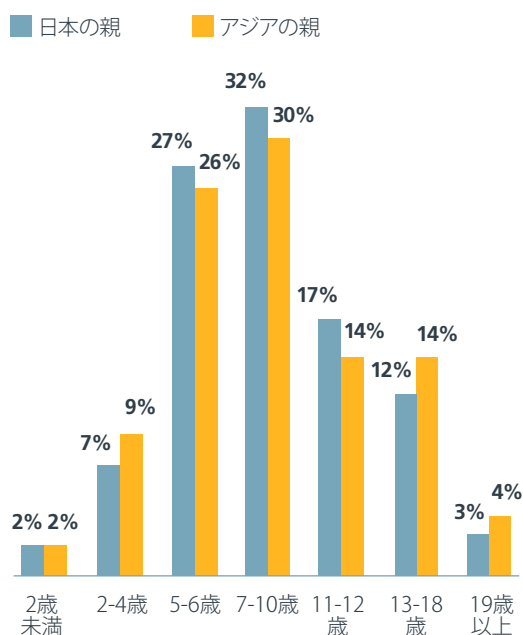
いつからマネー教育を始めるべきか

大多数の親は、子供が10歳以下のうちに基本的なお金の管理方法を教え始めていると回答しています。この割合はアジアで67%、日本では68%です。この年齢は、子供本人にとってもお金が必要になり、親がお金を持たせ始める一般的なタイミングと考えられます。

つまり親から子へのマネー教育は、小学校低学年から中学年に相当する5歳から10歳の間に、実質的に始まっています。子供にとっては計算や読み書きを学び、紙幣と硬貨の違いがわかるようになる年齢であり、また様々な価値観や責任感を学ぶ時期でもあります。

なお日本では、お金の使い方を学び始めるべき子供の年齢について、36%の親が「6歳以下」と回答し、32%の親が「7-10歳」と回答しています。

図表3: 子供がお金を使い、管理する方法を学び始めるべきと考える年齢





どのようにお金を手に入れ、使うか

調査に参加した日本の家庭のうち**52%**は、子供が「親からお小遣いをもらう」と答えています。

また**29%**は、「親戚や友達からお金をもらう」と答えました。

しかし日本の親の多くは、子供に「勤労を通じてお金の価値を教えたい」と考えています。実際、子供の**31%**はアルバイトをしており、17%は家事などをしてお小遣いをもらっているとの結果が出ています。

お金の使い方を教える際には、子供たちに実生活の経験から学ばせるのが一番だと考えている日本の親が多いようです。

指導や助言をする親もいますが、子供の支出を厳しく管理する親はほとんどいません。

マネー教育における知識と戦略

回答の中には「自分自身の金融知識が足りない」と感じている親も多く見られ、中にはそのことを恥ずかしく思っている親も見受けられました。

親の多くは子供の手本となれるよう、金銭面での自己管理を慎重に行い、支出や予算などに対して計画的に対処しています。

またマネー教育の中でも特に、金銭管理と経済的安定に注力できるよう努めていることがわかりました。

調査に参加した日本人の親の**59%**は、子供が経済的に自律できるように預金口座を開設していると回答しています。

また、**31%**は家族全体を守るために生命保険に加入しています。

さらに、**22%**の親が子供のために投資信託、株式、債券などの投資商品を購入しています。しかしながら、**21%**の親は子供のために投資商品を購入せず、預金口座も開設していません。

援助や助言を得る

マネー教育において、日本の親は援助や助言を得るために、幅広い情報源に頼っています。

回答では、**40%**の親は、友人や家族に援助を求めることに抵抗がないと感じています。そして、**17%**が両親や義理の両親に相談しています。

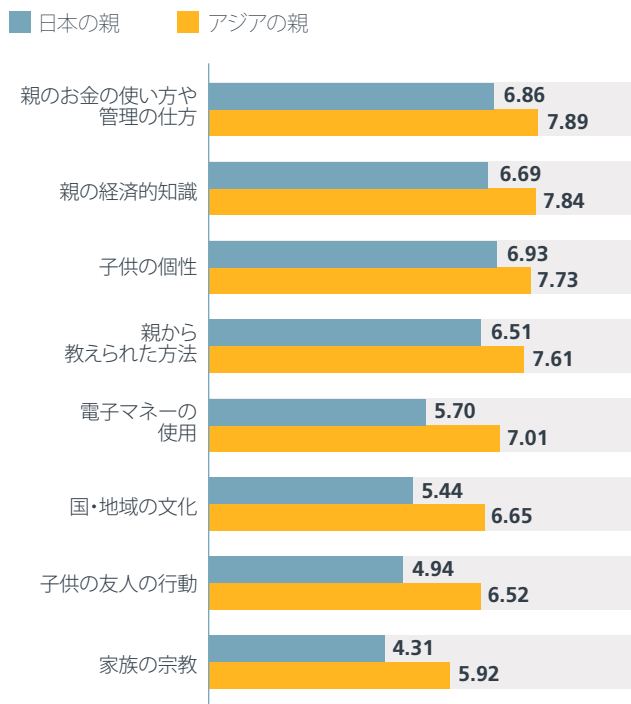
ただし多くの場合、より高度で信頼できる支援を求めて専門家に相談すると回答しています。

例えば、**22%**はファイナンシャルアドバイザーに相談し、**16%**は銀行でアドバイスを求めるとしています。

「インターネットで情報を探す」との回答は**22%**にのびりました。

マネー教育のスタイルは、主に親のお金に関する経験や知識に影響される傾向にあります。

図表4: 子供がお金の使い方や管理の仕方を学ぶ上で影響を受ける要因: 0 (全く無い) から -10 (とても影響する)







パート3: マネー教育における スキルの改善

親が知りたい3つの疑問

1

自分の家庭では、どのようなマネー教育が最適か？

どの家庭にも通用するような、普遍的なマネー教育の方法はありません。それぞれの親が各自の教育タイプを理解し、そこから教育方法を身に付け、確立するのがよいと考えます。

当調査においては、下記の5つのタイプを考案しました。

- ①フリースタイル型
- ②先導型
- ③育成型
- ④敏腕型
- ⑤バランス型

5つのタイプは以下の4項目に基づいて分類します:

- ▶ 子供に自身で積極的に教えたい親 vs 子供は子供自身の経験から学ぶのが一番と考えている親
- ▶ 親から子へのマネー教育を重視している親 vs そうでない親
- ▶ 十分な経済的知識を持っていると自負する親 vs そうでない親
- ▶ 自身は子供に教える適役だと思っている親 vs そうでない親

マネー教育の最善な方法は、前述の5つのタイプによってそれぞれ大きく異なります。

詳しくは、イーストスプリング・シンガポール「親から子へのマネー教育」特設サイト(外部サイト)にアクセスすることで、ご覧いただけます。

money-parenting.com



2

他の家庭ではどのようなマネー教育が行われているのか？

多くの親は、子供へのマネー教育が上手くいっている他の家庭において親が子供にどのように教えているのか、もっと知りたいと思っています。

他の親はどのようにマネー教育を行っているのか？

どのような方法やツールを使うのがベストなのか？

35%

アジアにおいて35%の親は、他の家庭が、親から子へのマネー教育をどのように行っているか知りたがっています。

3

どうしたら子供たちにお金の管理方法を教えられるのか？

最も大切なことは、教える側が教える内容についてよく理解をすることです。

親はこの点を認識しており、自身の金融知識を向上させたいと考えています。

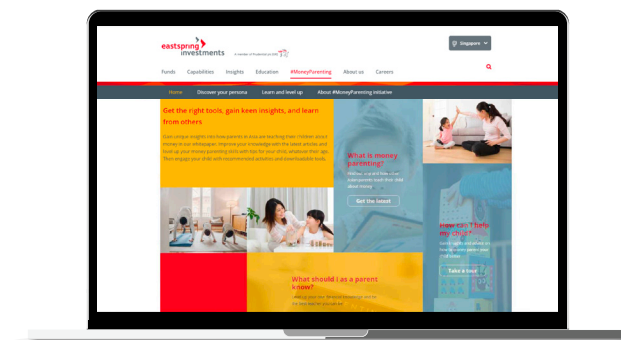
つまり、自身の教える内容やアドバイスが的確で、子供たちにより結果をもたらすものでありたい、と願っているのです。

43%

アジアにおいて43%の親は自分自身のお金の管理方法を、もっと学びたいと思っています。

詳しくは、イーストスプリング・シンガポール「親から子へのマネー教育」特設サイト(外部サイト)にアクセスすることで、ご覧いただけます。

money-parenting.com





マネー教育は、個人や家族だけでなく社会的な観点からも重要なものです。私自身、マネー教育の研究者であり教育者として、また2人の子供を持つ親として、この分野の発展は極めて重要であると考えています。イーストスプリングとの共同調査は意義があり、生産的な事業でした。

Dr Mansur Khamitov (PhD, MBA), Professor of Marketing and Consumer Behaviour, Nanyang Business School Singapore (NTU)とVice-Chair of American Marketing Association's CBSIG





当資料に関してご留意いただきたい事項

○当資料は、イーストスプリング・インベストメンツ（シンガポール）が作成した資料をもとに、イーストスプリング・インベストメンツ株式会社が、情報提供を目的として作成した資料であり、金融商品取引法に基づく開示資料ではありません。また、特定の金融商品の勧誘・販売等を目的とした販売用資料ではありません。○当資料は、信頼できると判断された情報等をもとに作成していますが、必ずしもその正確性、完全性を保証するものではありません。○当資料の内容は作成日時点のものであり、当社の見解および予想に基づく将来の見通しが含まれることがありますが、将来予告なく変更されることがあります。また、将来の市場環境の変動等を保証するものではありません。○当資料で使用しているグラフ、パフォーマンス等は参考データをご提供する目的で作成したものです。数値等の内容は過去の実績や将来の予測を示したものであり、将来の運用成果を保証するものではありません。○当資料では、個別企業に言及することがありますが、当該企業の株式について組入の保証や売買の推奨をするものではありません。○当社による事前の書面による同意無く、本資料の全部またはその一部を複製・転用並びに配布することはご遠慮ください。○抄訳には正確性を期していますが、必ずしもその完全性を担保するものではありません。また、必ずしも原資料の趣旨をすべて反映した内容になっていない場合があります。



詳しくは、イーストスプリング・シンガポール「親から子へのマネー教育」特設サイト（外部サイト）にアクセスすることで、ご覧いただけます。 money-parenting.com