米国にみるファイナンシャル・ウェルビーイングの発展
－個人・企業・金融専門家が目指す共通理念の形成と実装－

明治大学専門職大学院グローバル・ビジネス研究科専任教授　**沼田　優子**

～要旨～

本稿は「資産運用立国」を目指す日本における資産形成政策の進展を踏まえ、今後の個人・企業・金融専門家が目指すべきファイナンシャル・ウェルビーイング（FWB）のあり方について、米国の先進事例を参考に整理を試みるものである。米国では、政府の大がかりな調査によってFWBが早くから社会全体の共通ゴールとして可視化されてきた。そのため、企業は金融教育の導入などを企業戦略の一環として積極的に進めてきた。また、金融専門家も、銘柄推奨にとどまらず投資アドバイスの守備範囲を広げ、個人のFWB実現に向けた伴走支援を行っている。つまり、多層的な支援と主体的な関与の積み重ねが、米国におけるFWBの発展を支えていると言えよう。

1．はじめに

2022年、政府は「資産運用立国」への転換を目指し、「資産所得倍増プラン」を打ち出した（内閣官房, n.d.）。さらに2024年には、「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」を策定し、個々人の幸福や厚生の実現には、国民の安定的な資産形成が不可欠であるとの立場を明確にした（金融庁, 2024）。とりわけ、中流層を含む家計の金融資産が、これまで以上に投資へと向かう必要があるとの認識のもと、政府は新NISA（少額投資非課税制度）制度の導入や、金融経済教育推進機構（J-FLEC）の設立といった具体的な支援策を講じてきた。

現状では、こうした施策は概ね成果を上げているように見受けられる。金融庁の調査によれば、2025年3月末時点でNISA口座数は約2,647万件に達し、国民の約2割がNISA口座を保有する計算となる（金融庁, 2025）。さらに、日本証券業協会の「新NISA開始1年後の利用動向に関する調査」によると、投資初心者向けとも言えるつみたて投資枠の利用者は全体の78.9％を占め、新NISA利用者の年収分布では300万円未満の層が39.7％と最も高い（日本証券業協会, 2025）。これらのデータは、投資の「民主化」が着実に進み始めていることを示している。

投資の目的も、短期的な値上がり益から長期的な資産形成へと、徐々に軸足を移しつつある。実際、つみたて投資枠の利用動機として、「将来・老後の生活資金」を挙げた者が58.2％と最

多であったことは、この傾向を裏付けている（日本証券業協会 , 2025）。ただし、資産形成が自らの幸福とどのようにつながるのか、また、どのような金融状態が「望ましい」のかといった根本的なビジョンについては、政府、金融機関、企業、そして国民の間で、いまだ十分な共通認識が確立されているとは言いがたい。こうした課題認識のもと、2024 年に設立された J-FLEC は、個人が目指すべき幸福のあり方を FWB という言葉で表し、その実現をミッションとして掲げた（金融経済教育推進機構 , n.d.）。しかし、J-FLEC の設立は一歩前進に過ぎず、十分な共通認識の形成にはなお課題が残されている。

一方、米国では FWB が早期に定義され、その概念が一般的な金融教育だけでなく、職場での投資教育にも組み込まれていった。また金融の専門家であるファイナンシャル・アドバイザー[1)]からのアドバイスを通じて、職場外でも、各人がそれぞれにあった FWB が模索できるようになりつつある。こうした社会全体で FWB の追求を支える仕組みが機能しているのも、個人の幸福のために目指すべきゴールが FWB という概念の可視化により明確になったからであろう。

そのため本稿では、日本における実効性ある FWB 支援のあり方を探るため、米国を中心とする FWB の研究とその国際的な展開、職場やファイナンシャル・アドバイザーによる取り組みの実態について報告する。

2．進化する FWB の概念

（1）米国における FWB の成り立ち

FWB という言葉が米国で広く用いられるきっかけの一つは、消費者金融保護局（CFPB）が 2015 年に公表した調査報告書である。この中で FWB は「現在および将来の金融面での義務を十分に果たし、金融面における将来に安心し、人生を楽しむための選択ができる状態」と定義された（Consumer Financial Protection Bureau, 2015）。さらに、①日々・月々のお金の管理に自信がある、②金銭的ショックを吸収できる余裕がある、③金銭的目標に向かって着実に進んでいる、④人生を楽しむ選択ができる金銭的自由がある、の 4 点をその要素とした。従来重視されてきた所得や純資産などの指標だけでは十分に捉えきれない、主観的な安心感や選択の自由という感情も不可欠で、これらにも配慮が必要であるというこの示唆は、企業やファイナンシャル・アドバイザーによる支援のあり方に大きな変化をもたらす契機となった（表 1）。「自信」や「余裕」といった感情を育むには、個人が当事者意識をもって金融に関わることが不可欠だからである。

表1　FWBの4要素

	現在	未来
安心	日々のお金の管理に自信がある状態	金銭的なショックを吸収できる余裕がある状態
選択の自由	金銭的な目標に向かって着実に進んでいる状態	人生を楽しむための選択ができる金銭的自由がある状態

（出所）Consumer Financial Protection Bureau（2015）.“Financial well-being: the goal of financial education.”

(2) 個人の金融行動を促すモデル

CFPB はまた、金融教育の目標を「知識の提供」から「実際の金融行動の促進」へと再定義し、個人が自ら行動を起こせるよう支援するため「金融行動モデル」と５つの原則を提案した(Consumer Financial Protection Bureau, 2017、図 1)。

このモデルによれば、個人が①適切な行動を起こすためには、個別性に基づく支援が必要である。そのためには、サービスを提供する個人とその家族を知る必要がある。つまり万人向けの金融教育よりも、個々の事情に応じた支援の方が、実効性が高いことを示している。

②が金融知識である。これは適切なタイミングで実行可能な情報を提供する必要がある。特に、重要な意思決定の場面で関連情報を受け取ると理解が深まりやすいという点に着目した「ジャストインタイム型金融教育」などが有効とされる。

③が金融技能の育成である。これは信頼できる情報を見つけ出し、比較・選択し、意思決定につなげる力、さらにはその行動を継続的に実行し、計画を随時修正する能力を含む。こうした技能が欠如している場合、適切なアドバイザーの選定や、商品比較、費用の理解が困難になる。また、行動の継続を妨げる要因に直面した際に、計画を遂行しようとする意欲が損なわれることもある。そのため技能の定着を支援するには、ワークシートなど具体的な手続きを示すツールの活用が効果的である。

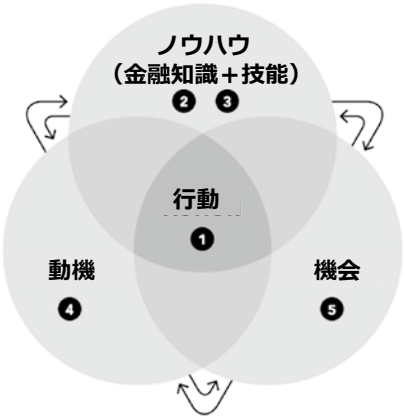
④が行動を促す動機づけの支援であり、動機の維持と強化が焦点となる。金融教育においては、①内部参照枠（自らの価値観)、②金融的自己効力感（自身に金融行動をとる力があると信じる感覚)、③根気（継続的に取り組む姿勢）という３つの心理的要素を育てることが有効とされる。参加者同士がペアを組み、互いに励まし合いながら取り組む「バディ・システム」は、こうした支援の一例である。

⑤の機会は、行動が継続しやすい環境の整備を指す。個人の意思決定や行動は、周囲の環境に大きく影響されるため、自動積立の設定など、ナッジ機能を取り入れた仕組みは、本人の意欲に頼らずに望ましい行動を促せる。

(3) 国際的研究によって発展する FWB

CFPB による研究が出発点となり、FWB は OECD など国際機関にも波及し、複数国で政策目標として重視されるようになった。2024 年には G20 でも取り上げられ、政府・金融機関が連携して環境整備や金融技能の育成に取り組むことの重要性が強調された(Organisation for Economic

図1　金融行動モデル



①個人とその家族を知る
②個人が行動できるよう、関係のあるタイムリーな情報を提供する
③個人の金融技能を磨く
④個人を動機づける
⑤個人が良質の判断をしやすい環境を整える。判断に対するフォローアップをする

(出所)Consumer Financial Protection Bureau(2017)."Effective financial education:five principles and how to use them."

Co-operation and Development, 2024)。特に、FWBの構成要素は「客観的側面（収入・貯蓄）」と「主観的側面（安心感・自信）」の二層構造として整理され、今や知識や技能のみならず、動機や環境の整備まで含めた総合的支援が不可欠とされる（表2）。こうした進展を背景に、次章では米国の企業およびファイナンシャル・アドバイザーが果たす具体的役割を考察する。

3. 企業の経営戦略に組み込まれるFWB

米国では、FWBの支援は主に職場を通じて展開されてきた。背景には、企業型確定拠出年金制度における投資教育の進化、ウェルビーイング（WB）経営への組み込み、そして人的資本経営によるパフォーマンス向上の重視という三つの潮流がある。これによりFWBは単なる福利厚生にとどまらず、企業戦略上の重要課題として位置付けられるようになった（図2）。

（1）投資教育のゴールとしてのFWB

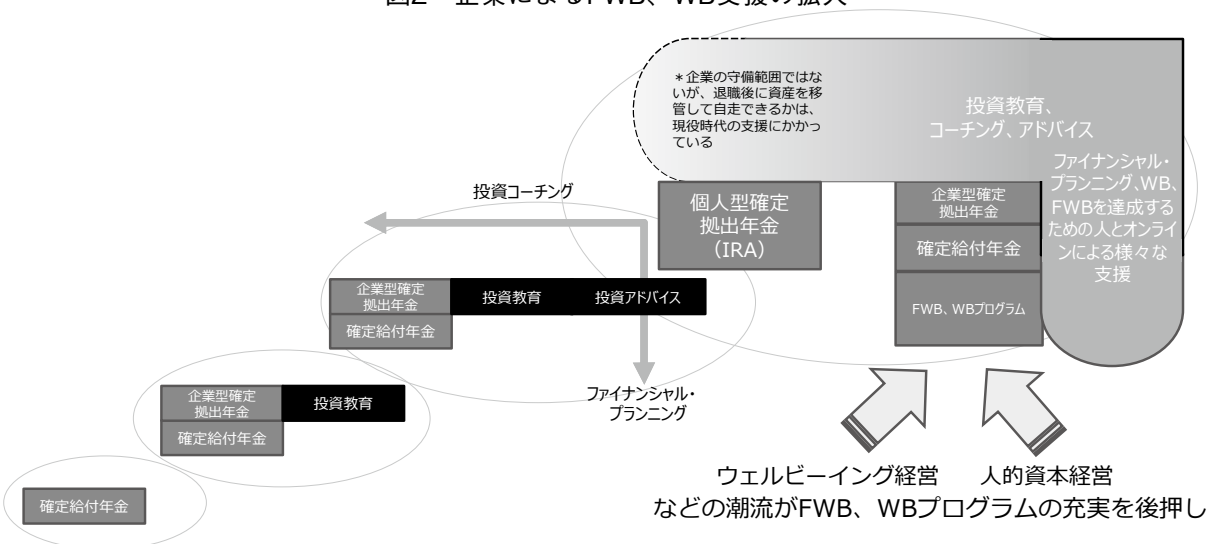
米国における企業型確定拠出年金は、基本的に従業員自身が投資選択を行い、その結果責任

表2　2層アプローチで見たFWBの要素

2層アプローチ	詳細な説明	経済的なニーズと義務を円滑に管理できる	負のショックに対応できる	希望・目標を追い求め、チャンスをつかめる	生活に経済的に満足し、自信を持っている
客観的側面（経済的基盤）	行政または調査データ	生活必需品や義務を賄う収入がある	貯蓄や借入ができる、地域の支援、社会保障制度を受けられる	生活必需品を賄う以上の収入があり、選択・追加支出・将来への貯蓄が可能である	—
主観的側面（感情・認識）	調査データ	• 生活必需品を賄える自信がある • 日々の支払いに対する不安・悩み • 日常の経済状況に対する判断	• 経済的ショックに対処する自信・準備がある • 対処力への不安・悩み • ショック耐性の判断	• 希望や目標を達成できる自信がある • 経済面で将来に自信がある • 金銭面でも人生を楽しめる	• 経済的状況に満足している • 経済状況全般へのストレスや不安の水準

（出所）Organisation for Economic Co-operation and Development（2024）.“G20 policy note on financial well-being.”

図2　企業によるFWB、WB支援の拡大



を負う自己責任型の制度設計となっている。ただし、1992年に導入された従業員退職所得保障法（ERISA）規則404（c）により、その前提として、加入者に対して十分な情報を提供することが求められるようになった。もっともどの程度の情報提供が「十分」とされるのかについては明示されておらず、金融機関は競争力の強化という観点からも、投資教育の内容や質の向上に注力するようになった。

しかし、投資教育の質を高める過程で内容が個別性を帯び始めると、それが「投資アドバイス」と見なされるおそれが生じ、制度上の制約が議論となった。これを受け、1996年に労働省が教育とアドバイスの違いを明確にした。従来の投資教育以上に個別事情に踏み込みながらも、アドバイスとはならない「ガイダンス」という概念が、ここで生まれた。また、あくまでも最終的には従業員が投資行動をとることを目指すが、それまでの過程を「伴奏者」として支援する金融コーチングも行われるようになった。

このような状況を受け、米国では段階的な規制緩和が進み、2011年には、一般的に認められた投資理論に基づき、加入年齢やリスク許容度などの広範な情報を活用すれば、投資アドバイスを提供できるようになった。こうした経緯を経て、投資教育と投資アドバイスが地続きとなり、その共通のゴールとしてFWBが掲げられるようになった。

（2）WBの一要素としてのFWB

WBという言葉は、1946年に採択された世界保健機関（WHO）憲章で、「健康とは、病気でないことや虚弱でないことではなく、肉体的、精神的、そして社会的にすべてが満たされた状態（Well-being）をいう」と定義された（日本WHO協会, n.d.）。従来の健康概念は、主として病気の有無や身体機能の正常さに着目したが、WBは身体的、精神的、社会的側面を統合的に捉える、より包括的な概念とされる。

従業員の福利厚生という考え方は産業革命期から存在していたが、企業が現代的なウェルネス・プログラム[2)]を本格的に提供するようになったのは1970年代に入ってからとされる。特に民間医療保険が主流の米国においては、当初は、高騰する医療費を抑制することが主な目的であり、そのため身体的健康の維持が中心的なテーマとされた。精神的な健康への関心が高まり、企業の取り組みにも反映されるようになったのは1980年代以降である。これに伴い、精神的健康を構成する要素の研究も進展した。

例えばスワーブリック博士が1990年代初頭から構築したWBの8つの要素は、身体的、感情的、知的、職業的、社会的、信念的、環境的WB、そしてFWBであるとしている（Detrano, 2023）。

またコロンビア大学の研究によれば、FWBは身体的WBに正の影響を与える一方、金銭的ストレスは身体的・精神的WBに負の影響を与えるという結果が示されている（Columbia University Irving Medical Center, 2024）。このようにWBやFWBの各要素は相互に複雑に絡み合っており、いずれか一つの向上や低下が他の要素にも波及することが指摘されている。そのため、各要素を連携させながら総合的に高めていくことが、WB全体の向上に不可欠である。こうした認識のもと、企業が実践するウェルビーイング向上策によるコスト削減は着実に成果を挙げている。

実際、WBプラットフォームを提供するウェルハブ社が実施した調査によると、91％の企業が自社のウェルネス・プログラムによって医療費の削減が実現したと回答している。また、人

事担当者の13%が、同プログラムにより従業員の病欠日数が平均で5日以上、すなわち1週間分減少したと報告している（Wellhub, 2024）。

（3）企業パフォーマンス向上手段としてのFWB

このように、当初は負の影響を抑制するために導入されたWB施策であったが、人的資本経営を行うようになった近年では、むしろ企業パフォーマンスの向上にも寄与することが明らかになってきている。例えば、McKinsey Global Institute（2023）の調査は、人的資本および組織資本に積極的に投資しながらも、高い業績を同時に達成する「卓越企業（People + Performance Winners）」が、長期的な競争優位を確保しやすいことを明らかにした。特徴的なのは、これらの従業員のエンゲージメントが極めて高い点であり、彼らは生産性が高く、離職率が低く、自発的に期待以上の成果を目指す傾向がある。

また最近は、企業のパフォーマンス向上策の一つとなるエンゲージメントや生産性が、従業員のFWBと関係が深いこともわかってきた。例えばMetLife（2019）の調査によれば、金融の目標に向けて順調に進んでいると感じている従業員は、そうでない従業員に比べてエンゲージメントと生産性が高い。

（4）FWB施策の戦略的導入と企業・従業員のギャップ

以上より、企業におけるWBやFWB施策の導入は、単なる義務感やコスト削減目的から導入される福利厚生にとどまらず、企業パフォーマンスを底上げする企業戦略そのものと位置づけられるようになった。そのため、企業は現在、ウェルネス・プログラムの拡充を急いでいる。しかし現時点では、企業と従業員の認識にはギャップがある。従業員が最も重視するのはFWBであるのに対し、企業の重点はまだ精神的・身体的WBに偏っている（WTW, 2024）。

4．資産管理型営業の進展と包括的アドバイスのゴールとしてのFWB

（1）単品営業からポートフォリオ運用型への転換

米国の証券業界は1990年代以降、従来の単品推奨営業から脱却し、ポートフォリオ全体を俯瞰する資産管理型営業へと転換していった。これは1987年のブラック・マンデーを契機とし、回転売買や高手数料・系列商品への誘導に対する批判が高まる中で、顧客の資産全体のパフォーマンス最大化が重視されたためである。また1990年代はネット証券勃興期でもあり、彼らとの差別化の意味合いもあった。こうした努力が奏功し、2001年のITバブル崩壊後には、それまでネット証券等を通じて自ら投資判断を行っていた個人が、再び対面取引に回帰する動きも見られた。投資経験を積んでいても、やはり複雑な市況において投資判断を行う際には、専門家の意見も聞きたいと思う個人が増えたからである。

この変化を推進したのが、SMA（Separately Managed Account）やファンドラップなどを用いたポートフォリオ運用型のアドバイスである。これらにおいてはまず、顧客の状況をヒアリングし、人生のゴールを確認した上で、これに即した金融のゴールを定める。そしてゴール到達に向けた計画をたて、実施した後は、その結果を振り返り、場合によっては軌道修正を行う（図3）。

こうして投資アドバイスは、従来の銘柄推奨から、次第にポートフォリオ全体を対象とした運用提案へと守備範囲を広げていった。そしてこうしたアプローチを採用する金融専門家は、

銘柄推奨のみを行ってきた従来の証券営業担当者（ブローカー）と一線を画す存在となり、自らを「ファイナンシャル・アドバイザー」と称するようになった。

ただしこの工程は、ファイナンシャル・プランニングの枠組みそのものである。当時よりファイナンシャル・プランナーという専門職は存在していたが、その考え方や手法が資産運用プロセスに組み込まれることで、証券営業の実務にも急速に普及した。これにより、従来は別個に存在していたファイナンシャル・アドバイザーとファイナンシャル・プランナーのアドバイスが交差し、両者が補完し合う形で結びついた。その結果、人生のゴールについてのヒアリングも丁寧に行い、預金や保険・ローンも含めて資産・負債全体を俯瞰した上で、綿密な計画をたてることが一般的になった。つまりファイナンシャル・プランニング機能は、投資行動を誘発する

図3　広義の資産運用のバリューチェーン

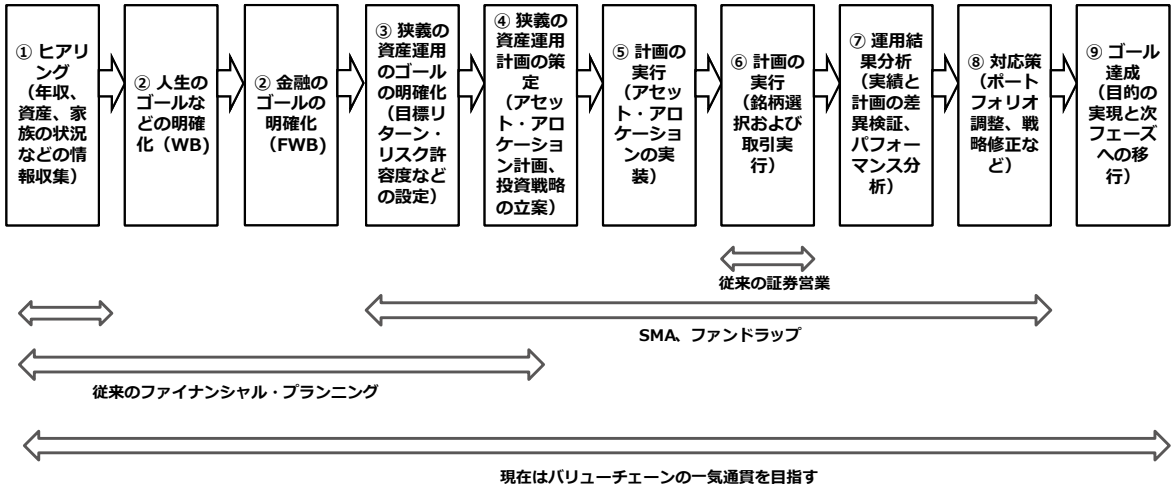


図4　ファイナンシャル・アドバイザーが提供するファイナンシャル・プランニング

	証券営業担当者（ブローカー）	ファイナンシャル・アドバイザー	ファイナンシャル・プランナー	ライフスタイル・ファイナンシャル・プランナー
ビジネス・モデル	商品を販売	資産獲得	資産・負債を俯瞰したファイナンシャル・プランニング	アドバイスと商品販売を分離させ、アドバイスを付加価値として提供
商品・サービス	自社商品中心	自社・他社商品	ファイナンシャル・プラン中心、多様な金融商品・サービス	WBやFWBをゴールとするライフ・プランニング支援又はコーチング
アドバイス	銘柄推奨。現状分析を無料で提供	銘柄推奨、アセット・アロケーション、パフォーマンス評価	包括的ファイナンシャル・プランニング	どのようにして、資産を枯渇させることなく、WBやFWBを手に入れるか
対価	コミッション	残高連動手数料	残高連動手数料＋場合によっては他の手数料	残高連動手数料もしくはリテイナー・フィー、サブスクリプション・フィー
ファイナンシャル・プランニング・ツール	簡易な計算ツール	ポートフォリオ管理	ファイナンシャル・プランニング、資産一元化ツール。リアルタイムで情報を把握、双方向型のシミュレーション	口座開設からリバランスまでのツールが連携される。行動経済学に基づくナッジ機能やAI（人口知能）に基づく推奨行動の提案機能も付与
課題	付加価値はあまりない	汎用化が進み、競争が激しい。ロボアドバイザーによる価格低下圧力を受ける	時間がかかり、その分高額となる。複雑過ぎて顧客が取り残されることもある	行動経済学の知識や視野を広げるため、再研修が必要、顧客との会話の仕方も変わる

（出所）各種資料をもとに作成

ための付随的サービスではなく、専門性の高い中核的なサービスとして位置付けられるに至った。またその結果、投資は計画実施の一手段に過ぎなくなっていった（図4）。

（2）ファイナンシャル・プランニングを組み込むことによるFWBへの接近

2008年の金融危機後はしばらく市況が悪かったことから、相場の回復を前提としない、ファイナンシャル・プランニングのような広義の投資アドバイスが花開いた。値上がり益を期待できるような営業活動がやりにくくなった一方で、付加価値のある投資アドバイスを提供できないと、個人はネット証券の非対面取引に流れてしまうからである。

このような環境下、ファイナンシャル・アドバイザーの価値は、「リターンの最大化を目指す助言者」から「ゴール志向の実行支援者」へと質的に変化した。ファイナンシャル・プランニングの専門性をさらに高めていく過程で、そのゴールが単に資産を増やすことではなく、精神的な充足や安心を含むFWBの達成へと変容したのである。なぜならば、個人が投資によって老後の資産形成を目指す以上、これをやめることはできないが、金融危機を経験していると、次の暴落への備えがなければ、心の安定性は得られないからである。

また、FWBは個人によって理想像が異なるため、アドバイザーは、何がその人にとっての充足なのかを見極めるため、より深い対話を重ねるようになった。さらに行動経済学の知見が実務に応用されたこともあり、ファイナンシャル・アドバイザーの役割は行動変容や意思決定の支援者としての側面も強まっていった。

新型コロナウイルスのパンデミックは、こうした広義の投資アドバイスの重要性を一層個人に認識させることとなった。なぜなら、健康や雇用の不安を通じて、個人の人生観や価値観が揺らぐ中、ロックダウン下で将来を見つめ直さざるを得なかったからである。このように、コロナ禍という新たな現象は、前述の変化をさらに加速させたが、顧客本位な姿勢を貫き、WBやFWBの追求を支援するという方向性は一貫していた。

（3）ファイナンシャル・アドバイザーの役割の再定義

こうした変化により、ファイナンシャル・アドバイザーは、従来型営業のように無知な個人を専門家として「教育」したり、彼らに代わって「アドバイスを与え」たりする上意下達型の存在ではなくなった。自己責任で行われるべき投資の支援者は、個人が説明を受けて納得したうえで意思決定できる、いわゆるインフォームド・ディシジョンの状態を実現するよう働きかけなければならないからである。

さらに、ファイナンシャル・アドバイザーの力量は、もはや個人の資産形成の成果を最大化することだけではなく、むしろ個人が継続的かつ主体的に投資に関与し続ける状態をどれだけ支えられるかによって評価されるようになってきている。実際、近年の調査では、優れたアドバイザーとは「有望な銘柄を推奨できる人」ではなく、「個人を当事者として金融に関わらせ続けることができる人」であるとの認識が広まりつつある（沼田, 2021）。すなわちファイナンシャル・アドバイザーの本質的な仕事とは、WBやFWBの達成という将来の成果を得るために、目先の不安に打ち勝つ術を個人に身につけさせることであり、その専門性は単なるパフォーマンスによって測られるものではなくなりつつある。

4. 結びにかえて ― 米国の FWB 実践から日本への期待

以上見てきた米国の先進的な事例は、FWBという共通ゴールを社会全体で可視化し、個人・企業・国が一体となり、それぞれが役割を果たしつつ実現を目指す姿勢が特徴的である。これに対して我が国は、FWB は掲げているものの、その認知にはまだ時間を要するのが実情であろう。今後、日本でも FWB が個人・企業・国や自治体の共通の目標としての認知が広まり、その実現に向けた取り組みが進めば、新たな可能性が広がるであろう。

特に企業は、従業員の WB や FWB を戦略の一環として位置づけ、従来型の福利厚生の枠を超えて、主体的かつ積極的に取り組むことが期待される。証券営業担当者も、資産管理型営業とファイナンシャル・プランニングの連携をさらに強化し、顧客の WB や FWB を共通のゴールとして捉えることが重要である。個人が自分らしい人生を築くための多面的な支援へと守備範囲を広げれば、伸びしろは大きい。我が国においても、社会全体で FWB という共通のゴールを掲げ、一丸となってその実現に取り組むことができれば、「資産運用立国」として、より持続的で豊かな社会の実現に近づくことができるであろう。

【注】

1）投資アドバイスを提供する金融の専門家の一般的な総称。この中には証券外務員、ファイナンシャル・プランナー、独立系アドバイザー（証券外務員型、投資顧問型）、異業種（保険系・銀行系・会計士系など）との兼業者などが含まれる。

2）WB とウェルネスは同義として使われることも多い。しかしこれらを使い分けるとすれば、前者は静的な「肉体的、精神的、そして社会的にすべてが満たされた状態」であるのに対し、後者は「総合的な健康状態につながる活動・選択・ライフスタイルの積極的な追求」（Global Wellness Institute, n.d.）と定義される。つまり、WB な状態に至るための能動的な活動がウェルネスであると言える。従って、企業が提供するのはウェルネス・プログラムであることが多い。

【参考文献】

金融経済教育推進機構（n.d.）「Mission & Vision」金融経済教育推進機構（2025 年 6 月 3 日閲覧 https://www.j-flec.go.jp/about/organization/mission/）

金融庁（2024）「安定的な資産形成の支援に関する基本方針」金融庁（2025 年 6 月 2 日閲覧 https://www.fsa.go.jp/news/r5/sonota/20240315.html）

金融庁（2025）「NISA の利用状況」金融庁（2025 年 6 月 2 日 閲 覧 https://www.fsa.go.jp/policy/nisa/20250508.html）

総務省統計局（2025）「人口推計（2025 年 1 月確定値・6 月概算値）（2025 年 6 月 20 日公表）」総務省統計局（2025 年 6 月 2 日閲覧 https://www.stat.go.jp/data/jinsui/new.html）

内閣官房（n.d.）「資産所得倍増プラン」内閣官房（2025 年 6 月 2 日閲覧 https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashii_sihonsyugi/pdf/dabiplan2022.pdf）

日本証券業協会（2025）「新 NISA 開始 1 年後の利用動向に関する調査報告」日本証券業協会（2025 年 6 月 2 日 閲 覧 https://www.jsda.or.jp/shiryoshitsu/toukei/shin-nisa-chousa/houkokusyo_2024.pdf）

日本 WHO 協会（n.d.）「世界保健機関（WHO）憲章とは」公益社団法人 日本 WHO 協会（2025 年 6 月 2 日閲覧 https://www.japan-who.or.jp/about/whocharter/）

沼田優子（2000）「米国 401（k）プランの運用に関わる従業員向けコミュニケーション」『資本市場クォータリー』2000 年夏号
沼田優子（2021）「第 13 章　米国証券業が模索する顧客本位な業務運営とは」『現代金融資本市場の総括的分析』公益財団法人日本証券経済研究所
沼田優子（2024）「米国のファイナンシャル・ウェルビーイング」『証券経済研究』第 127 号

【参考文献リスト（英語）】

Columbia University Irving Medical Center（2024）. “The link between health and financial well-being.” Retrieved June 2, 2025, from. https://www.cuimc.columbia.edu/news/link-between-health-and-financial-well-being

Consumer Financial Protection Bureau（2015）. “Financial well-being: the goal of financial education.” Retrieved June 2, 2025, from https://www.consumerfinance.gov/data-research/research-reports/financial-well-being/

Consumer Financial Protection Bureau（2017）. “Effective financial education: five principles and how to use them.” Retrieved June 2, 2025, from https://www.consumerfinance.gov/data-research/research-reports/effective-financial-education-five-principles-and-how-use-them/

Detrano, J.（2023）. “Mapping mental health: Dr. Swarbrick & the eight wellness dimensions.” Center of Alcohol & Substance Use Studies. Retrieved June 2, 2025, from https://alcoholstudies.rutgers.edu/mapping-mental-health-dr-swarbrick-the-eight-wellness-dimensions

Global Wellness Institute.（n.d.）. “What is wellness?” Retrieved June 2, 2025, from https://globalwellnessinstitute.org/what-is-wellness/

McKinsey Global Institute（2023）. “Performance through people: transforming human capital into competitive advantage.” Retrieved June 2, 2025, from https://www.mckinsey.com/capabilities/people-and-organizational-performance/our-insights/performance-through-people

MetLife（2019）. “Financial wellness programs foster a thriving workforce: part of MetLife’s 17th annual U.S. employee benefit trends study.” Retrieved June 2, 2025, from https://www.metlife.com/ebtsfinwell

Organisation for Economic Co-operation and Development（2024）. “G20 policy note on financial well-being.” Retrieved June 2, 2025, from https://www.oecd.org/en/publications/g20-policy-note-on-financial-well-being_7332c99d-en.html

Wellhub（2024）. “Return on wellbeing 2024: how to unleash the ROI of your wellness program.” Retrieved June 2, 2025, from https://wellhub.com/resources/reports/return-on-wellbeing-2024/

WTW（2024）. “Financial wellbeing is the top challenge faced by U.S. employees, yet employers struggle to address this issue.” Retrieved June 2, 2025, from https://www.wtwco.com/en-us/insights/2024/08/financial-wellbeing-is-the-top-challenge-faced-by-us-employees

ぬまた　ゆうこ
明治大学専門職大学院グローバル・ビジネス研究科専任教授。博士（経営）。東京大学経済学部経営学科卒業、一橋大学大学院国際企業戦略研究科修了。野村総合研究所、NRI アメリカ、野村證券などを経て 2023 年より現職。主な著書に『IFA とは何者か――アドバイザーとプラットフォーマーのすべて』（金融財政事情研究会、2020 年、共著）、主な論文として、「米国のファイナンシャル・ウェルビーイング」（『証券経済研究』第 127 号、2024 年 9 月）、「日米の専門的アドバイザーと個人投資家」（『証券アナリストジャーナル』第 63 巻第 6 号、2025 年 6 月）などがある。