

**【リスクリング意識調査】「受講ハードル」1位は時間や情報不足を上回り「費用面の負担が大きい」ことが明らかに**

**～受講・検討経験者の約30%が「利用しなかったが、分割・後払いの選択肢がなかった」と回答～**



エンベデッド・ファイナンスを展開する GeNiE 株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：齊藤雄一郎）は、全国の 20 歳～69 歳の男女を対象に「リスクリングと支払方法に関する意識調査」を実施しました。

本調査では、自費でスキルアップ講座の受講を検討した層において、「費用面の負担が大きい」という心理的ハードルが、時間や情報不足を上回って意思決定に影響を与えていることが分かりました。

また、費用面のハードルの内訳を見ると、「費用の総額」だけでなく「月々の支払額」や「分割払いの選択肢がないこと」といった支払い方法の不自由さも一定数挙げられており、支払いの柔軟性が受講行動を左右する要素となっていることがうかがえます。

さらに、スクールが自ら提供する分割払いサービスに対しては約 7 割（71.0%）が「安心

感がある」と回答し、6割超（62.3%）が利用に前向きな意向を示すなど、リスクリング領域においても柔軟な支払い手段への関心が高まっていることがわかりました。

---

---

#### 《調査サマリー》

- ・ 資金が足りない場合、多くの人を受講を先送り・断念
- ・ 自費で受講を検討した人の「受講ハードル」1位は「費用面の負担（45.6%）」で、時間や情報不足を上回る
- ・ 費用にハードルを感じる理由として「月々の支払額が生活費を圧迫（21.7%）」、「一括払いしか選べず、まとまった金額を用意できなかった（17.7%）」、「分割の選択肢がなかった（13.0%）」と、支払い方法の不自由さも障壁に
- ・ 受講または検討経験者の約3人に1人（30.2%）が「分割・後払いを利用したかったが、選択肢がなかった（または見つからなかった）」と回答
- ・ スクールが提供する分割払いサービスに対して、約7割（71.0%）が「安心感がある」と回答、6割超（62.3%）が利用に前向きな意向を示す

---

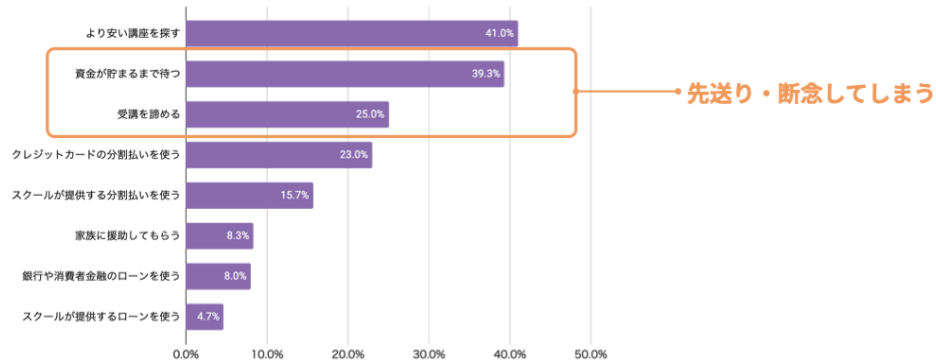
---

#### ■ 資金が足りない場合、多くの人を受講を先送り・断念

受講費用が手元の資金では足りない場合の行動を聞いたところ、「資金が貯まるまで待つ（39.3%）」、「受講を諦める（25.0%）」と、多くの人を受講を先送り・断念すると回答しました。資金面のハードルが、受講行動の継続を妨げている実態がうかがえます。

## 資金が足りない場合、多くの人が「先送り・断念」してしまう

Q.受講したい講座の費用が手元の資金で足りない場合、検討する可能性のある行動をすべて選んでください。



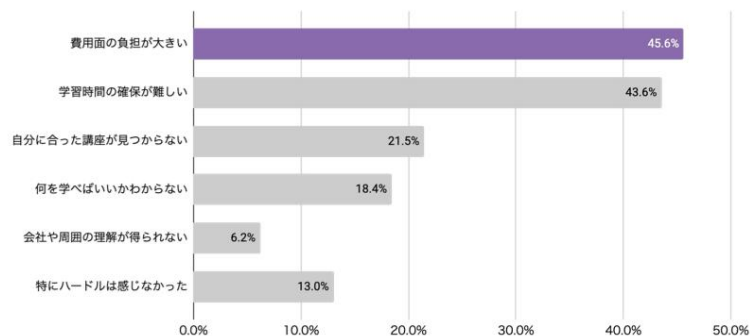
(n=300)

## ■ 受講のハードル 1 位は「費用面」、時間や情報不足を上回る

自費でスキルアップ講座の受講を検討した人に「受講のハードル」を聞いたところ、「費用面の負担が大きい（45.6%）」が最多となり、「学習時間の確保（43.6%）」や「何を学ばいいかわからない（18.4%）」を上回る結果となりました。

## 受講のハードル1位は「費用面」

Q.講座の受講を検討する上で、以下の中でハードルに感じたことをすべて教えてください



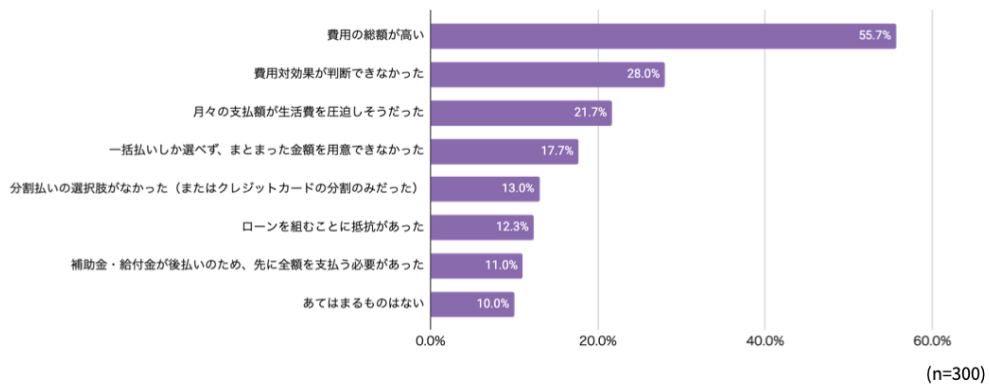
(n=629)

## ■ 支払い方法の不自由さもハードルを感じる要因に

費用面がハードルと答えた人に具体的な内容を聞いたところ、最も多かったのは「費用の総額が高い（55.7%）」でした。一方で、「月々の支払額が生活費を圧迫しそう（21.7%）」、「一括払いしか選べず、まとまった金額を用意できなかった（17.7%）」、「分割払いの選択肢がなかった（13.0%）」が続いており、費用の問題は単なる「金額の大きさ」だけでなく、「月々の支払いのしやすさ」や「支払い方法の選択肢そのものがないこと」といった構造的な障壁があることも分かりました。

### 費用面の内訳は「総額の高さ」が最多

Q.スキルアップや資格取得のための有償の講座・スクール・月額制学習サービス（オンライン含む）を受講した、または受講を検討した際に、費用面でハードルに感じた具体的な内容をすべて選んでください。



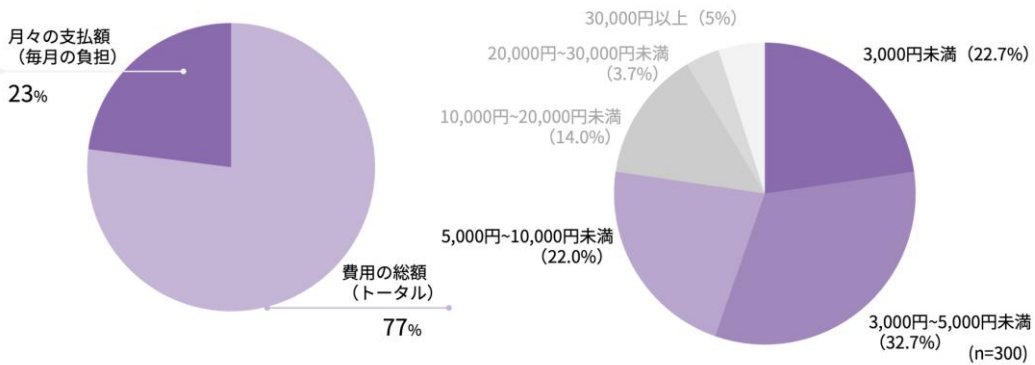
さらに、講座の受講を決める際に重視するポイントを聞くと、「費用の総額」が77.0%と大多数を占める一方、「月々の支払額」を挙げた人も23.0%と一定数見られ、月々の負担感が意思決定に影響している場合もあることが分かりました。

なお、分割払いが可能な場合に無理なく支払える月額額は「月1万円以下」の人が約8割（77.3%）となりました。

## 講座の分割払いが可能な場合、無理なく支払えるのは1万円以下

Q.仮に分割払いが選べるとした場合、講座の受講を決める際、あなたがより重視するのはどちらですか？

Q.仮に講座の費用を分割で支払えるとした場合、無理なく支払える月額はいくらですか？



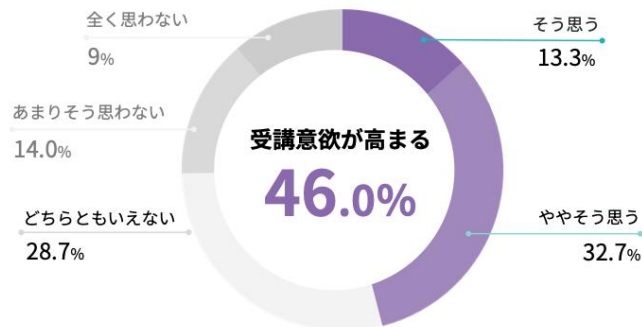
■約3人に1人が「分割・後払いを利用したかったが、選択肢がなかった」と

### 回答

「スクール側が提供する分割払いがあったら、受講意欲が高まったと思うか」という質問に対し、約半数（46.0%）の方が「そう思う」「ややそう思う」と回答しました。分割払いという選択肢が加わるだけで、受講に踏み切れなかった層の約半数が前向きになる可能性が示されました。

## 「分割払いがあれば受講意欲が高まる」が約46%

Q. 受講を検討した際（または、ためらった際）、スクール側が提供する分割払いやローンがあったら、受講する（または受講意欲が高くなる）と思いますか？

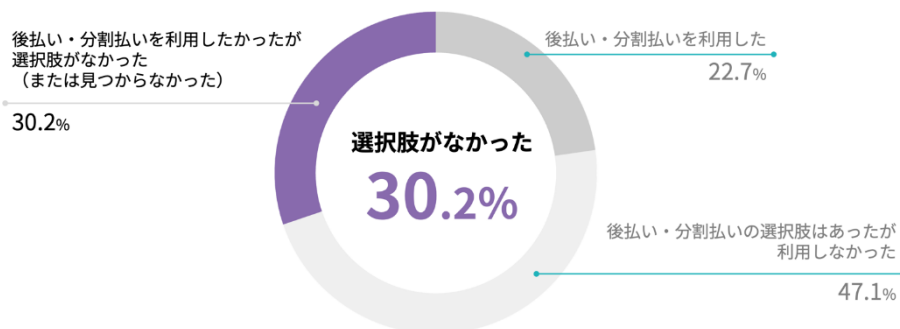


(n=300)

さらに、実際に講座・スクールを受講または検討した経験者に、後払いや分割払いの利用状況を聞いたところ、「利用した」が22.7%、「利用したかったが、選択肢がなかった（または見つからなかった）」が30.2%にのぼりました。約3人に1人が「利用したかったが選択肢がなかった」という状況に置かれており、ニーズに対してスクール側が応えられていない可能性がうかがえます。

## 約3人に1人が分割払いを「利用したかったが選択肢がなかった」

Q. あなたが講座・サービスを受講した（または検討した）際、後払いや分割払いを利用しましたか？



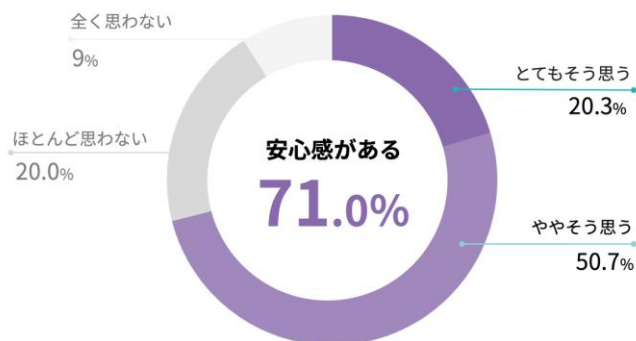
(n=629)

### ■ スクールが提供する金融サービスには安心感

約7割（71.0%）がスクールが自ら提供する分割・後払いサービスに「安心感がある」と回答しています。

## 約7割がスクールが提供する分割払いに安心感

Q.受講先のスクールが提供する分割払いサービスが利用できるとしたら、他の金融サービスと比較して安心感があると思いますか？

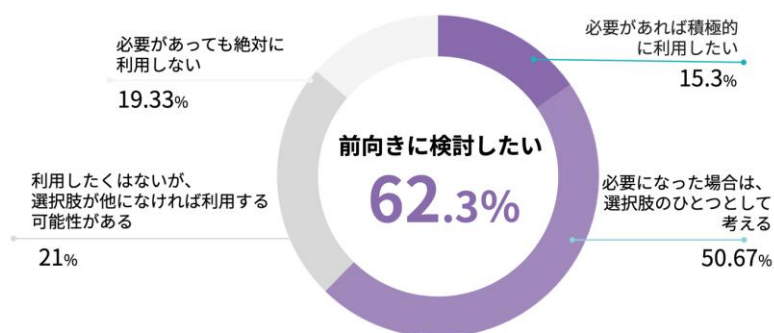


(n=300)

また、スクールが分割払いサービスを提供していた場合、「必要があれば積極的に利用したい（15.3%）」、「選択肢のひとつとして考える（50.7%）」という結果となり、合計すると約3人に2人（62.3%）がスクールが提供する分割払いに前向きな意向を示しました。

## 約3人に2人が前向きに分割払いの利用を検討

Q.旅行会社が提供する分割払いサービスが利用できるとしたら、あなたはその分割払いを利用したいと思いますか？



(n=300)

これらの結果から、単に支払い手段を追加するだけでなく、「信頼できるスクールがサー

ビスの一環として提供する」ことが、利用意向と安心感の両方を高める鍵になると考えられます。

#### 【調査概要】

調査名：リスクリングと支払方法に関する意識調査

アンケート対象：全国、20歳～69歳の男女

調査方法：インターネット調査

調査期間：2026年4月

調査人数：2,000名

### ■エンベデッド・ファイナンスが切り拓く、リスクリングの新しいスタンダード

今回の調査では、受講・検討経験者のうち30.2%が「後払い・分割払いを利用したかったが、選択肢がなかった（または見つからなかった）」と回答。費用の「総額」だけでなく「月々の支払額」や「支払い方法の柔軟性」が受講判断に影響している一方、肝心の支払い手段そのものがスクール側から十分に提供されていない実態が明らかになりました。こうした中で、受講先スクールが自ら分割払いサービスを提供することへの安心感は71.0%、利用意向は62.3%と高く、スクール事業者にとって受講者から選ばれるための新たな分岐点になり得ることがうかがえます。

GeNiEが提供する組込型金融サービス「マネーのランプ」は、受講申し込みからシームレスに、ローンの申し込み・審査・契約までを完結させることができるサービスです。スムーズに必要な資金を用意できるため、受講までの離脱を防ぎます。

### ■「マネーのランプ」について

顧客の願いを叶える“あなたらしい”金融サービス



「マネーのランプ」は、レンディング（貸付）機能に特化した組込型金融サービスです。レンディング事業は、貸金業ライセンスの取得や厳格な法対応、金融庁による監督指針などを遵守するための態勢整備が必要であり、参入障壁の高いビジネスです。しかし「マネーのランプ」であれば、最短 2 週間で事業会社によるレンディング機能の提供開始を実現します。これにより、エンドユーザーは普段から利用しているショッピングサイトやアプリ内で商品を購入する際、迅速にレンディングサービスへ申し込むことができ、必要な資金をその場で受け取ることができます。顧客の資金ニーズが高まっているタイミングでのシームレスな金融サービスの提供を可能にすることで、顧客体験の向上および企業の収益向上に貢献します。

「マネーのランプ」の特長：

- ①初期費用・貸金業ライセンス不要で早期に収益化可能
- ②最短 2 週間で事業会社によるレンディング機能の提供開始を実現
- ③アコム 100%出資のフィンテック企業だから提供できる高精度の与信システム

サービスページ：<https://genie-ml.com/money-lamp/>

## ■ GeNiE 株式会社について

会社名：GeNiE 株式会社

本社所在地：東京都中央区八丁堀二丁目 10 番 9 号

代表者：代表取締役社長 齊藤 雄一郎

設立：2022 年 4 月 1 日

URL：<https://genie-ml.com/>