世代別2,000人のリアル
私たちのお金白書

家族とお金の実態と「安心をつくる行動」を、
全国約2,000名の調査からシリーズでお伝えします。

相続は親も子も
＼「言い出しっぺ」待ち／



第1弾

親子の
お金の会話

敬老の日（9/21）

＼ NISAネイティブ／

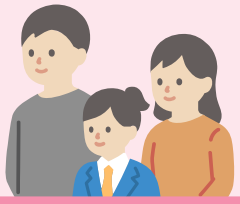


第2弾

20代の
お金事情

投資の日（10/4）

＼ マネーオープン夫婦 ／



第3弾

夫婦の
お金事情

いい夫婦の日（11/22）

レオス・キャピタルワークス株式会社

CONTENTS｜目次

調査概要 03
数字で見る『私たちのお金白書』 04
第1弾　親子のお金の会話 06 – 09
第2弾　20代のお金事情 10 – 13
第3弾　夫婦のお金事情 14 – 19
シリーズを通して 20
記事・企画のヒント 21
全調査レポート・ニュースリリース・お問い合わせ 22
会社概要・ご注意 23

BACKGROUND｜調査の背景

家族との「最初のひとこと」を後押しするために

日本では「お金の話はタブー」とされてきた文化的背景もあり、家族間・夫婦間でのお金に関する会話は避けられがちです。一方で、インフレが続く近年、老後資金・相続・教育資金といったテーマへの不安は年々高まりを見せており、「話したいのに話せない」という状況が多くの世帯で生じています。

相続
第1弾　親子のお金の会話

投資・資産形成
第2弾　20代のお金事情

夫婦のお金・教育資金
第3弾　夫婦のお金事情

当社は、日々多くのお客様の資産形成に携わる中で、「不安の大きさ」よりも「安心をつくる行動」に注目することが重要だと考えてきました。今回の調査では、相続・20代の投資・夫婦のお金という3つのテーマを軸に、「安心をつくる行動」を取っている人とそうでない人の実態を比較・分析しました。

資産の多寡よりも、家族やパートナーなど、近しい人と話し、見通しを持つことが安心につながる。

その実態をデータで示したいという思いが、本調査の出発点です。

「お金」について考えることは、どう生きたいのか、ご自身の人生と向きあうことでもあります。本白書が、家族との「最初のひとこと」を後押しするきっかけとなれば幸いです。

ABOUT THE SURVEY | 調査概要

18歳から79歳まで、2,000人の「お金の本音」

約2,000名

本調査①2,122人／本調査②2,008人にて分析

18〜79歳

全国の男女
（スクリーニング調査の一部を日本の性年代構成比に合わせてアンケート回収）

調査主体	レオス・キャピタルワークス株式会社（調査実施機関：株式会社インテージ）
調査方法	インターネット調査
調査対象	全国の18〜79歳男女
調査期間	スクリーニング調査：2026年4月28日（火）〜2026年5月1日（金） 本調査①：2026年5月8日（金）〜2026年5月9日（土） 本調査②：2026年5月8日（金）〜2026年5月12日（火）
調査対象人数	スクリーニング調査：5,309人　本調査①：2,122人　本調査②：2,008人にて分析 ※スクリーニング調査は20,777人を回収しておりますが、そのうち日本の性年代構成比に合わせて抽出した5,309人を分析対象としております
調査設問数	スクリーニング調査：16問　本調査①：56問　本調査②：69問 ※本調査聴取項目が多くあり、本調査はテーマ別に①夫婦・パートナー間のお金の意識、生活資金・老後資金に対する考え、子育て終了世代の教育資金の振り返り　②老後資金の見通しと不安、家族間の相続に対する考えと準備状況、現役子育て世代の教育資金の実態などに分けて聴取

SERIES | シリーズ構成

2026年9月18日配信

第1弾

親子のお金の会話

相続と家族の対話編

敬老の日（9/21）を前に発表

2026年10月2日配信

第2弾

20代のお金事情

資産形成編

投資の日（10/4）を前に発表

2026年11月19日配信

第3弾

夫婦のお金事情

夫婦のお金の共有と教育資金編

いい夫婦の日（11/22）を前に発表

本調査は、全国約2,000名への「資産形成に関する消費者実態調査」をもとに、家族とお金の実態と「安心をつくる行動」をシリーズでお伝えするものです。

DIGEST | 第1〜3弾の要点

数字で見る『私たちのお金白書』

第1弾 親子のお金の会話

相続について、7割が「話したい」のに「話せている」のは1割未満

受け取る側
72.8%
相続について事前に話しておきたい

渡す側
71.4%

双方とも7割を超える一方、具体的に話しているのは9.5%／4.1%

受け取る側（1位）
27.2%
話せていない理由「どう切り出せばよいか分からない／きっかけがない」

渡す側（3位）
10.1%

受け取る側では1位、渡す側でも3位に入りました

第2弾 20代のお金事情

投資信託が預金を逆転。20代NISAネイティブ世代の老後準備

41.9%
20代の老後準備の手段「投資信託」

預金・現金29.0%を上回る

33.0%
20代のNISA利用率

30代35.4%、18〜19歳は15.6%

第3弾 夫婦のお金事情

「マネーオープン夫婦」が育む資産形成、夫婦で話そう、わが家のお金と未来

34.0%
老後の見通しを持てている割合（マネーオープン夫婦）

マネークローズ夫婦19.5%の1.7倍

34.5%
お金の情報共有が進まない理由1位「自分任せ・相手任せ」

対立や価値観の違いを大きく上回る

58.3%

親と話し始めた人の財産把握率

全体（今後相続が発生する方）25.2%の2.3倍

受け取る側
65.9%

渡す側
60.1%

専門家に相談したい

ただし、相談先として最も多いのは「どの専門家に何を相談すべきか分からない」で約4割

21.3%

老後の心配に「取り崩しタイミング」を挙げた20代

全体11.0%の約2倍

73.0%

相続・財産整理を専門家に相談したい20代

50代（71.7%）と同等以上の高さ

22.3%

定期的に将来のお金を話す習慣がある（マネーオープン夫婦）

マネークローズ夫婦5.6%の約4倍

44.2%

3歳（子どもが生まれる前を含む）までに教育資金の準備をスタート

4〜6歳頃7.8%、小学校入学前後11.3%、中学校入学前後4.7%、高校入学前後2.4%

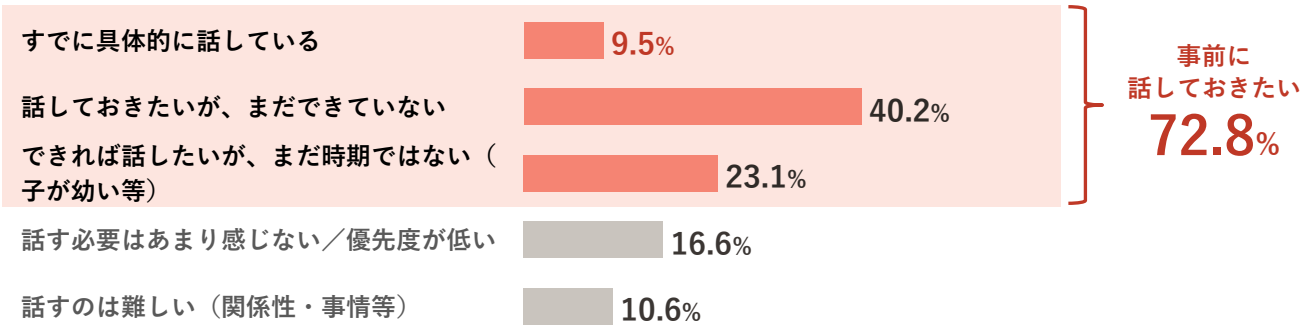
第1弾 親子のお金の会話

相続は先送りされているテーマ

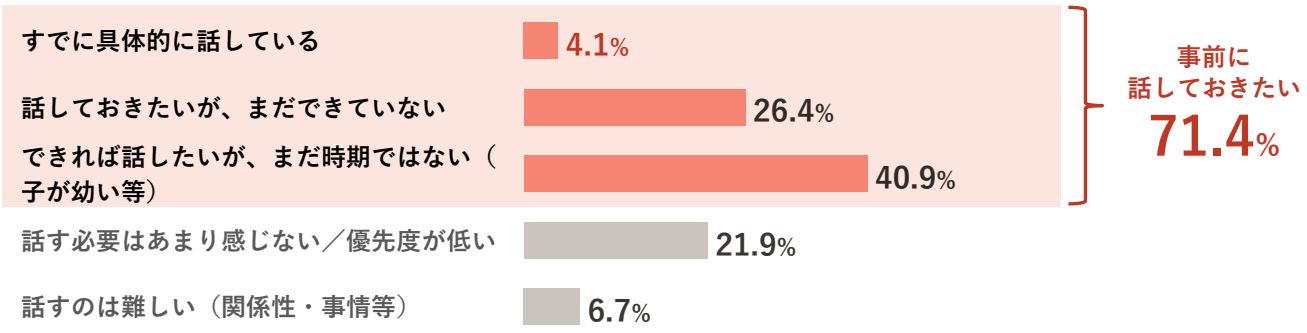
親から財産を受け取る側（子）と、子に渡す側（親）の双方に、相続についての家族との話し合いの状況をたずねました。

どちらの立場でも、7割以上が「事前に話しておきたい」

受け取る側（子）



渡す側（親）



受け取る側（子）n=1,258、渡す側（親）n=1,377
Q22.【受け取る側】親等と「親等の相続・財産の整理」について／【渡す側】「子供と自分の相続・資産の残し方」について、事前に話しておきたい気持ちはどの程度ありますか。
※「事前に話しておきたい」は、「すでに具体的に話している」「話しておきたいが、まだできていない」「できれば話したいが、まだ時期ではない」の合計

ポイント

相続について事前に話しておきたい人は、受け取る側72.8%、渡す側71.4%と、どちらも7割を超えました。一方で、すでに具体的に話しているのは受け取る側9.5%、渡す側4.1%。受け取る側では「話しておきたいが、まだできていない」（40.2%）、渡す側では「まだ時期ではない」（40.9%）が最も多く、相続の話は多くの家庭で先送りになっています。

次のページへ では、なぜ話せないのでしょうか。親と子、それぞれの理由を見ていきます。

第1弾 親子のお金の会話

「言い出しっぺ待ち」と、不安の正体

相続について話せていない理由を、受け取る側・渡す側それぞれにたずねました。あわせて、受け取る側に相続についての心配事をたずねました。

親も子も、相手の切り出しを待っている

受け取る側（子） 話せていない理由（上位3項目）

1	どう切り出せばよいか分からない／きっかけがない	27.2%
2	何を話せばいいか分からない／論点が整理できていない	22.1%
3	時間が取れない／忙しくて話せない	14.6%

n=639
Q25. 親等と「親等の相続・財産の整理」のことについて、事前に話せていない理由としてあてはまるものをすべてお選びください。

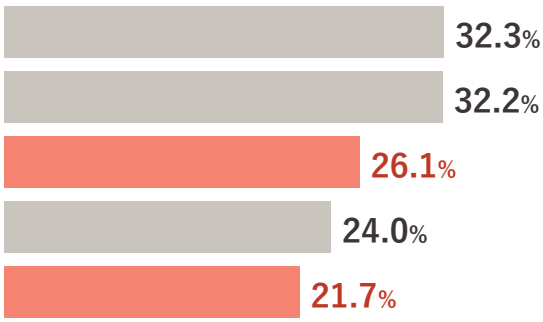
渡す側（親） 話せていない理由（上位3項目）

1	何を話せばいいか分からない	13.8%
2	事前に準備が必要だと感じ、後回しにしている	11.2%
3	どう切り出せばよいか分からない／きっかけがない	10.1%

n=456
Q25.「子供と自分の相続・資産の残し方」のことについて、事前に話せていない理由としてあてはまるものをすべてお選びください。

不安の正体は資産のありか

相続についての心配事（受け取る側・上位5項目）



n=1,258
Q18. 今後、親等からの相続・資産を受け継ぐにあたって、あなたが心配なことをすべてお選びください。

ポイント

「どう切り出せばよいか分からない／きっかけがない」は受け取る側で1位（27.2%）、渡す側でも3位（10.1%）。お互いに相手から話を始めてくれるのを待っている状態です。相続の心配事では、相続税・手続きと並んで「財産の全体像」「資産のありか」が上位に入り、何がどこにあるのか分からないことが不安のもとになっています。

次のページへ では、実際に話し始めた家族には、どんな変化があるのでしょうか。

第1弾　親子のお金の会話

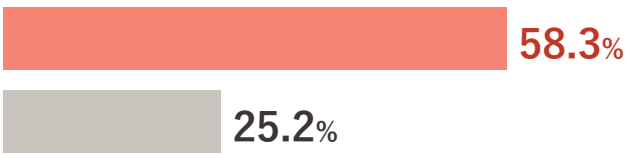
話し始めた家族は、前に進んでいる

親と相続について具体的に話している人と全体とを比べ、親の財産の把握状況をたずねました。あわせて、子と具体的に話している親（渡す側）に、相続に向けた取り組みをたずねました。

親と話し始めた人の財産把握率は、全体の2.3倍

2.3倍

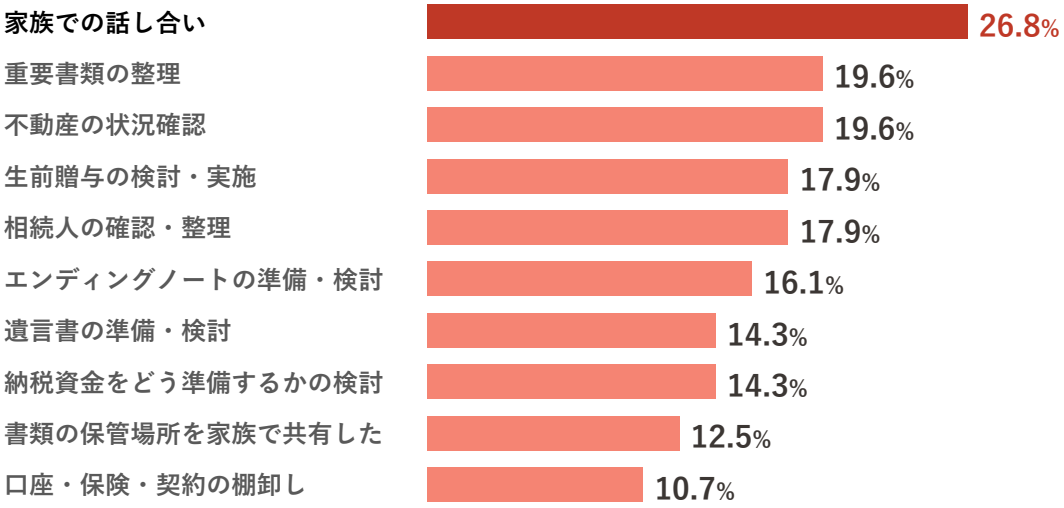
親の財産を把握している割合



全体（今後相続が発生する方）n=1,258、親と具体的に話している人n=120
Q21. 親の財産や重要情報（書類の所在、口座の有無等）について、あなた自身はどの程度把握していますか。（本図表では「把握している」「ある程度把握している」の合計）

子と話している親は、実務まで進んでいる

渡す側（子とすでに具体的に話している親）の取り組み



n=56（全体n=1,418のうち、子とすでに具体的に話している人の回答）
Q24. 【渡す側】「子供と自分の相続・資産の残し方」について、これまでに実施したこと（または進めていること）をすべてお選びください。

ポイント

親と具体的に話している人は、親の財産を把握している割合が58.3%と、今後相続が発生する方全体（25.2%）の2.3倍でした。子と具体的に話している親も、家族での話し合いにとどまらず、重要書類の整理や不動産の状況確認、生前贈与や相続人の確認など、相続の実務にまで取り組みを進めています。

次のページへ　準備を進めるうえで頼りたい専門家への相談には、課題も見えてきました。

第1弾　親子のお金の会話

専門家相談の意欲と課題

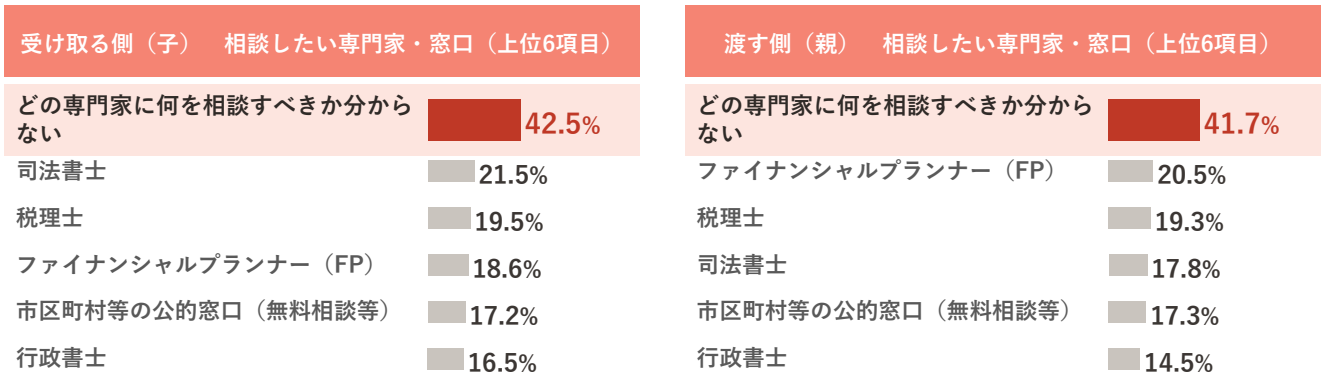
行政書士・司法書士・税理士・FPなどの専門家への相談意向と、相談するとしたらどの専門家・窓口に相談したいかをたずねました。

受け取る側・渡す側とも、6割以上が専門家に相談したい



受け取る側（子）n=1,258、渡す側（親）n=1,377
Q26.【受け取る側】「親等の相続・財産の整理」について／【渡す側】「自分の相続・資産の残し方」について専門家（行政書士・司法書士・税理士・FP等）に相談したいと思いますか。（本図表では「すでに相談したことがある（または相談中）」「相談したいと思う」「どちらかといえば相談したいと思う」の合計）

相談先として最も多いのは「どの専門家に何を相談すべきか分からない」



受け取る側（子）n=829、渡す側（親）n=828
Q27.【受け取る側】「親等の相続・財産の整理」について／【渡す側】「自分の相続・資産の残し方」について、専門家に相談するとしたら、どの専門家・窓口に相談したいですか。

虎の巻　**親子で相続を話すためのヒント（第1弾ニュースリリースより）**

1. いきなり相続の話から切り出さず、親の希望や健康状態、やりたいことから話を始める
2. 初回は「決めること」より「共有すること」を目標にする
3. 金額より先に、資産や書類の「所在」から確認する
4. 帰省や節目の機会を活用する。兄弟姉妹がいる場合は、できるだけ揃って話す

ポイント

専門家への相談意向は受け取る側65.9%、渡す側60.1%と高い一方、相談先として最も多かった回答は「どの専門家に何を相談すべきか分からない」（約4割）。誰に何を相談すればよいかが分からないことが、次の一歩を止めています。

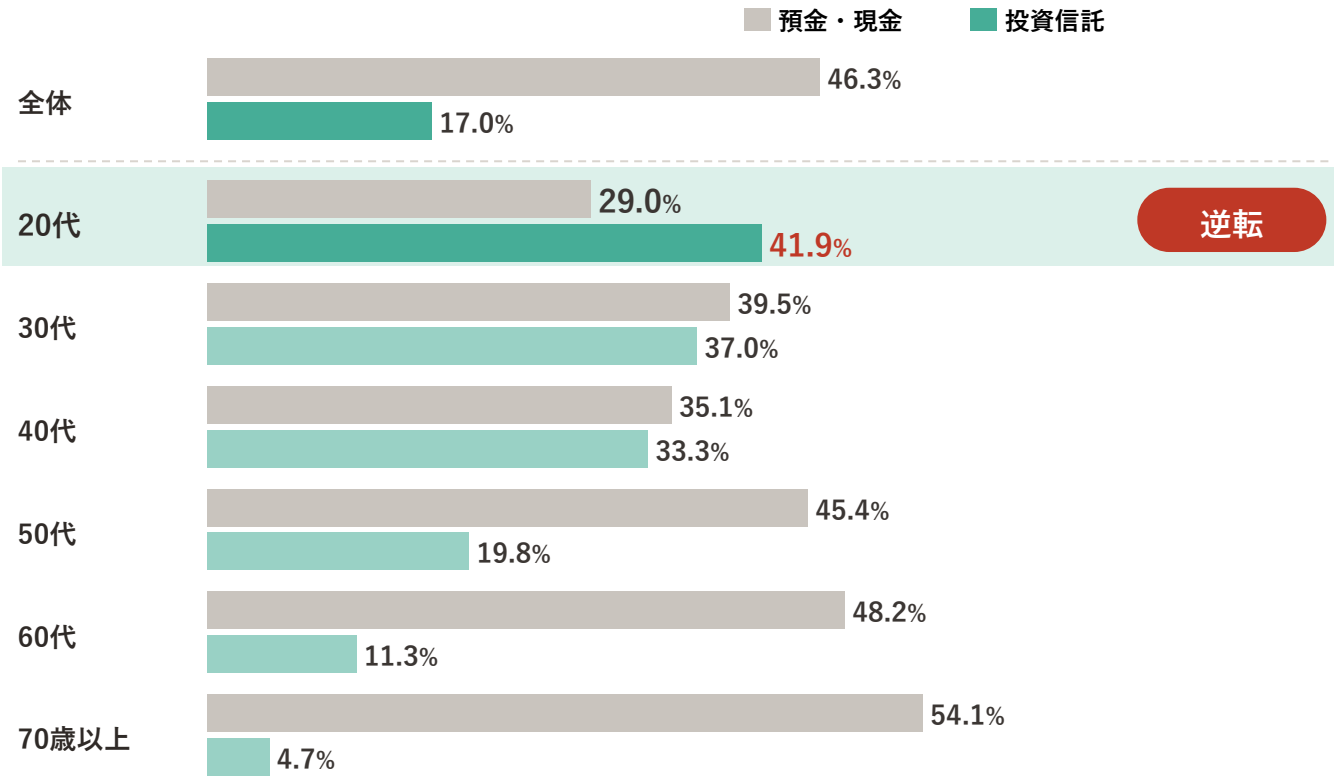
次は第2弾　NISA制度が当たり前の環境で社会に出た、20代のお金事情です。

第2弾　20代のお金事情

20代だけで起きている逆転

NISA制度が当たり前の環境で社会に出た20代。老後の生活資金（生活費中心）の準備をしている人に、主な準備手段（いちばん中心のもの）をたずねました。

預金・現金より投資信託が多いのは、20代だけ



全体n=1,125（20代n=62、30代n=81、40代n=111、50代n=227、60代n=326、70歳以上n=316）※18～19歳はn数が少ないため非表示
Q25.「老後の生活資金（生活費中心）」に関して、「準備をしている」とのことですが、主な準備手段（いちばん中心）をそれぞれお選びください。

ポイント

全体では預金・現金46.3%が投資信託17.0%を大きく上回り、50代以上では預金・現金が4～5割台を占めます。

そのなかで20代だけは、投資信託41.9%が預金・現金29.0%を上回りました。30代でも投資信託37.0%と預金・現金39.5%がほぼ並んでいます。

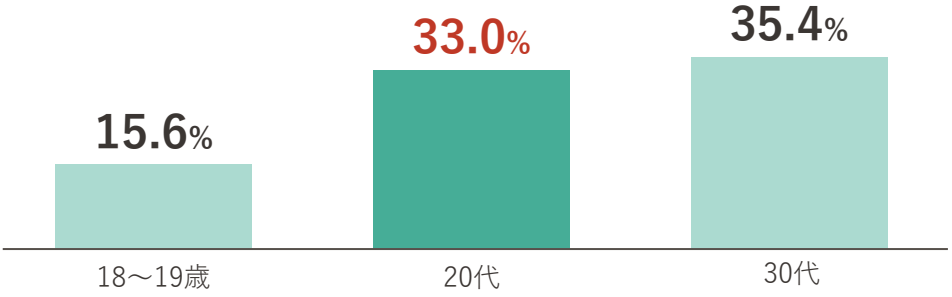
次のページへ　20代の投資信託シフトの背景にあるのが、NISAの活用です。

第2弾　20代のお金事情

若い世代のNISA活用、3人に1人。NISAネイティブ世代とは

2014年に開始したNISAとともに育ち、社会人になると同時に投資を始める、NISAネイティブ世代が登場しています。
NISAの利用状況と、資産形成（貯蓄・投資等）をする目的をたずねました。

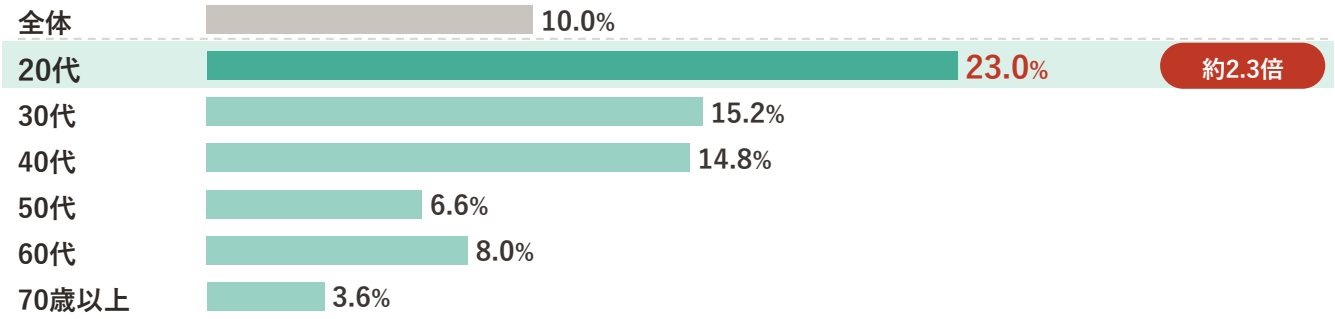
20代・30代ともに、NISA利用者は3人に1人。全体でのNISA利用率は約4人に1人。



18～19歳 → 20代
約2倍
社会人になるタイミングで利用率が倍増

NISA利用率
全体n=5,309（スクリーニング調査）（18～19歳n=167、20代n=667、30代n=746）
SQ10. NISA（ニーサ、少額投資非課税制度）について、あなたの状況に近いものをお選びください。
（本図表では「制度の内容までよく理解しており、利用している」「おおまかな内容は分かっており、利用している」の合計
全世代での利用率は28%）

「働き方や生き方の選択肢を広げるため」FIRE志向は、20代が全体の約2.3倍



全体n=1,743（20代n=161、30代n=164、40代n=256、50代n=438、60代n=387、70歳以上n=330）※18～19歳はn数が少ない（n=7）ため非表示
Q22. 資産形成（貯蓄・投資等）をする目的をお選びください。（本図表では「働き方や生き方の選択肢を広げるため」の回答率）

ポイント

NISA利用率は20代33.0%、30代35.4%。18～19歳の15.6%から、社会に出るタイミングで倍増しています。NISAは、若い世代にとって資産形成のごく身近な選択肢になっています。

資産形成の目的として「働き方や生き方の選択肢を広げるため」を挙げた人は、全体10.0%に対し、20代では23.0%と約2.3倍でした。

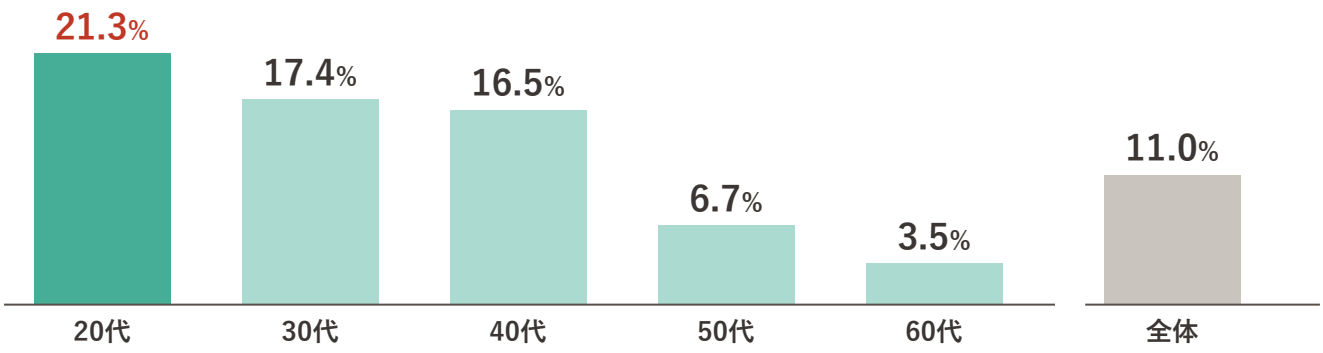
次のページへ　NISAで資産形成を始めた20代は、老後の何を心配しているのでしょうか。

第2弾　20代のお金事情

出口まで設計する世代

老後資金について「不安」とする理由をたずねたところ、20代で他の世代と差がついたのは「取り崩しタイミング」でした。

「取り崩しタイミング」を心配する割合は、20代が最も高い



全体n=730（20代n=94、30代n=121、40代n=133、50代n=164、60代n=114）
Q6. あなたは老後資金について「不安」とのことですが、その理由をお選びください。（本図表では「退職直前・直後に相場が悪くなるのが怖い（取り崩しタイミング）」の回答率）

ポイント

老後の心配事に「取り崩しタイミング」を挙げた人は、20代で21.3%と全体（11.0%）の約2倍。年代が上がるほど低くなります。20代は、積み立てる段階から「いつ・どう取り崩すか」という出口までを意識しています。

虎の巻　**お金の始め方（第2弾ニュースリリースより）**

心構え

- 「いつか始めよう」ではなく「今日が一番早い」
- 「いくら増やすか」より「何のために増やすか」
- 投資は余剰資金で小さく始める

始める手順

1. 収入と支出を確認し、貯められる金額と生活に最低限必要な金額を把握する
2. どんな暮らしがしたいかを家族で話し、「何のために・いくら必要か」を考える
3. 給料日に自動で積み立てる仕組みをつくり、無理のない金額から始める
4. 証券口座を開設し、NISAを活用して「小さく、ゆっくり、長く」始める

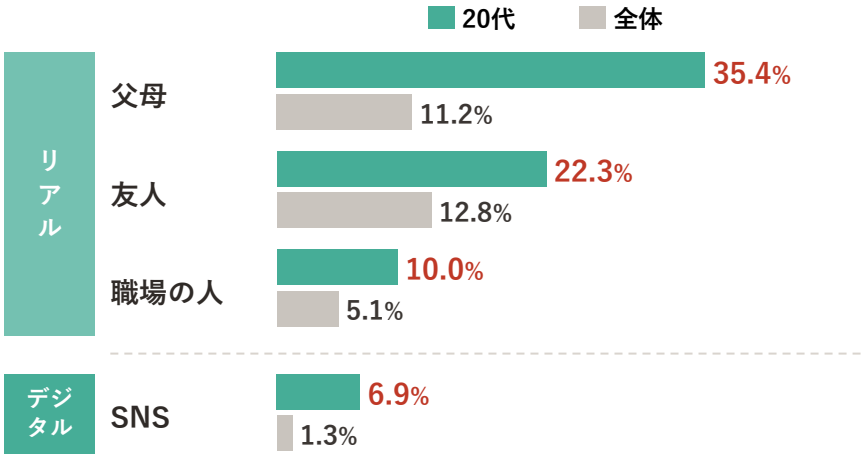
次のページへ　20代は、お金の不安を誰に相談しているのでしょうか。

第2弾　20代のお金事情

不安なとき、20代は誰に話すのか

最も不安なことを主に話す（話せる）相手と、親等の相続・財産の整理についての専門家への相談意向をたずねました。

20代の相談相手は、リアルからデジタルまで幅広い



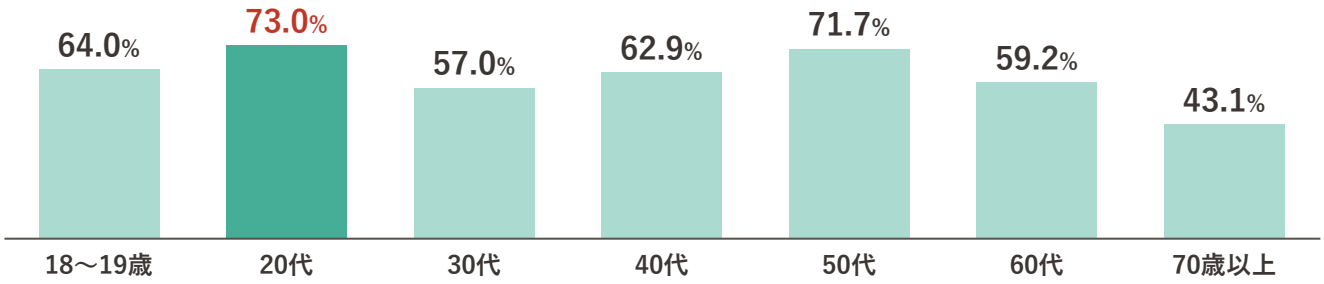
リアルもデジタルも
家族・友人・職場の人への相談も、すべて全体以上

SNSを相談相手に
約5倍
20代6.9%（全体1.3%）

全体n=1,528、20代n=130
Q31. あなたが最も不安と思っていることについて、主に話す（話せる）相手としてあてはまるものをすべてお選びください。

専門家への相談意向は、20代が50代と同等以上に高い

「親等の相続・財産の整理」について専門家に相談したい割合（今後相続の承継予定がある人）



全体n=591（18〜19歳n=25、20代n=74、30代n=100、40代n=132、50代n=138、60代n=71、70歳以上n=51）
Q26.「親等の相続・財産の整理」について専門家（行政書士・司法書士・税理士・FP等）に相談したいと思いますか。（本図表では「すでに相談したことがある（または相談中）」「相談したいと思う」「どちらかといえば相談したいと思う」の合計）

ポイント
20代は家族・友人・職場の人というリアルな相手にも、SNSというデジタルの相談先にも、全体以上に相談しています。専門家への相談意向も73.0%と、50代（71.7%）と同等以上の高さでした。

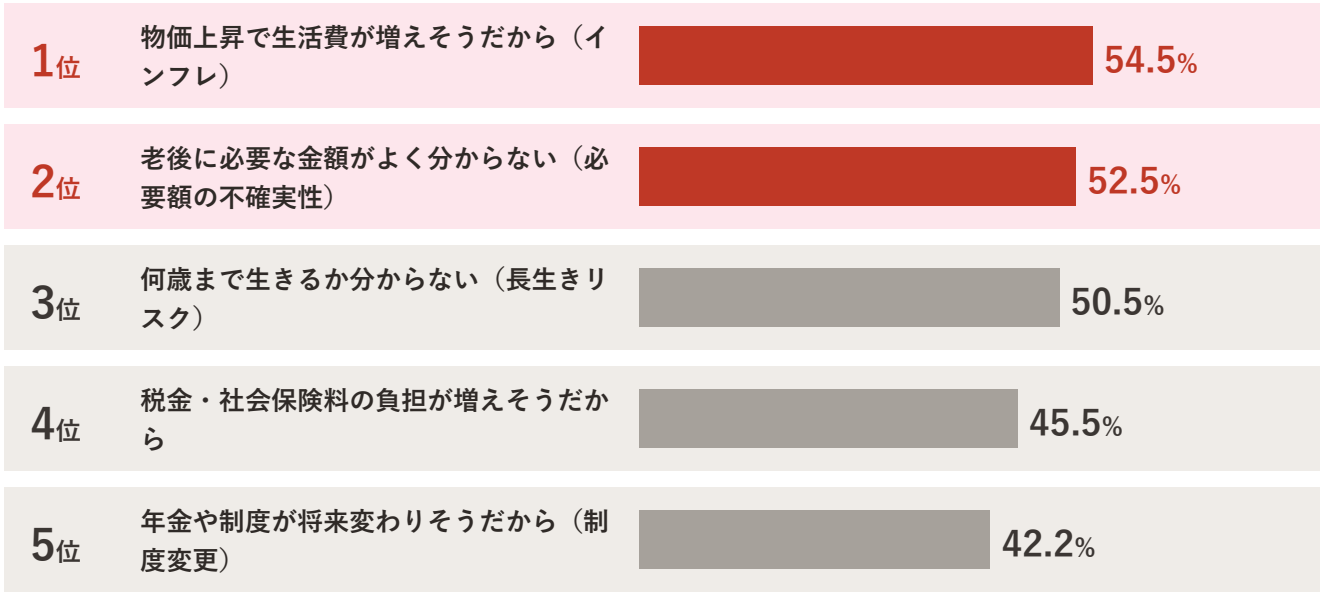
次は第3弾　いい夫婦の日を前に、夫婦のお金事情をたずねました。

第3弾　夫婦のお金事情

不安の正体は、お金がないことより「分からない」こと

老後資金に「不安」がある人に、その理由をたずねました。

老後資金が不安な理由（上位5項目）



n=730　Q6. あなたは老後資金について「不安」とのことですが、その理由をお選びください。

ポイント

1位は「物価の上昇」（54.5%）、2位は「老後に必要な金額がよく分からない」（52.5%）でした。物価が上がれば必要な金額も変わり、そもそも必要な金額がよく分からない。上位2つに共通するのは「将来いくら必要になるか見えない」という不確実性です。手元にいくらあるかではなく、いくら必要かが見えないことが、多くの人を不安にさせています。

この先のページで何度も出てくる「マネーオープン夫婦」。まずは言葉の意味を確認しておきましょう。



「マネーオープン夫婦」とは

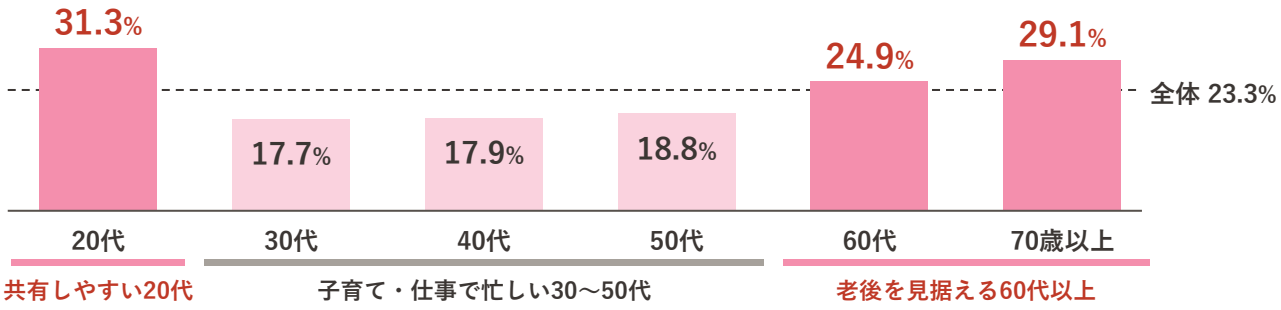
収入や貯蓄、投資、保険など「わが家のお金」の情報を夫婦で共有し、日常的に話し合えている夫婦のことです。家計を共有するだけでなく、将来の夢や不安まで一緒に話せる関係を指します。本白書では、年収、金融資産や保険の状況を夫婦間で共有している夫婦を「マネーオープン夫婦」、そうでない夫婦を「マネークローズ夫婦」として比較・分析しています。

次のページへ　まずは、お金を共有している「マネーオープン夫婦」がどんな夫婦かを見ていきます。

マネーオープン夫婦は、どんな夫婦か

マネーオープン夫婦とは：収入や貯蓄、投資、保険など「わが家のお金」を二人の共通の話題にできている夫婦のこと。本白書では、年収、金融資産や保険の状況を夫婦間で共有している夫婦を指します。そんな「マネーオープン夫婦」は全体の23.3%。年代別では20代と60代以上で多く、共有している夫婦は見通し・不安・会話の3つの指標すべてで上回りました。

マネーオープン夫婦の割合は、20代と60代以上で高い

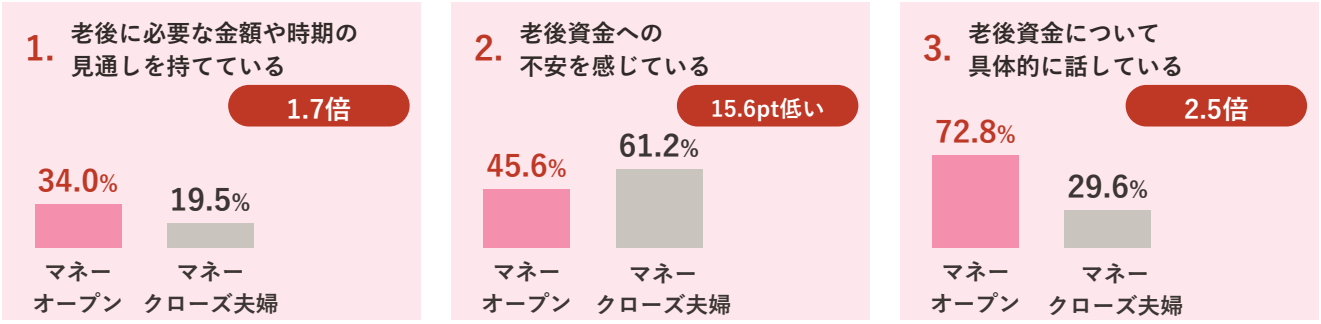


全体n=1,325（20代n=32、30代n=96、40代n=156、50代n=324、60代n=370、70歳以上n=347）
Q9. 配偶者・パートナー間での「お金に関する情報共有」について、あてはまるものをそれぞれお選びください。（本図表では「お互いに把握している（共有できている）」の回答率）

ポイント

20代は収入や資産がまだ大きくないこともあり、お互いに共有するハードルが低いと考えられます。30〜50代は子どもが生まれ、子育てや仕事で忙しい時期にあたり、共有が後回しになりがちです。60代以上は老後を見据え、老後について話す機会が増えることで、共有が進んでいると考えられます。

マネーオープン夫婦は、3つの指標すべてで上回る



マネーオープン夫婦n=309、マネークローズ夫婦　n=1,016　※マネーオープン夫婦（金融資産共有層）／マネークローズ夫婦（金融資産非共有層）は、調査における金融資産の夫婦間共有の有無による区分
1. Q29.「老後の生活資金」について、「必要な金額や時期の見通し」はどの程度ありますか。（本図表では「具体的にある」「やや具体的にある」の合計）
2. Q26.「老後の生活資金」について、あなたはどの程度不安がありますか。（本図表では「不安である」「やや不安である」の合計）
3. Q13.「老後資金（生活費・医療介護・住まいを含む）」について、配偶者・パートナーとどの程度具体的に話し合えていますか。（本図表では「次のアクションまで決まっている」「だいたいの方向性や方針は共有している」の合計）

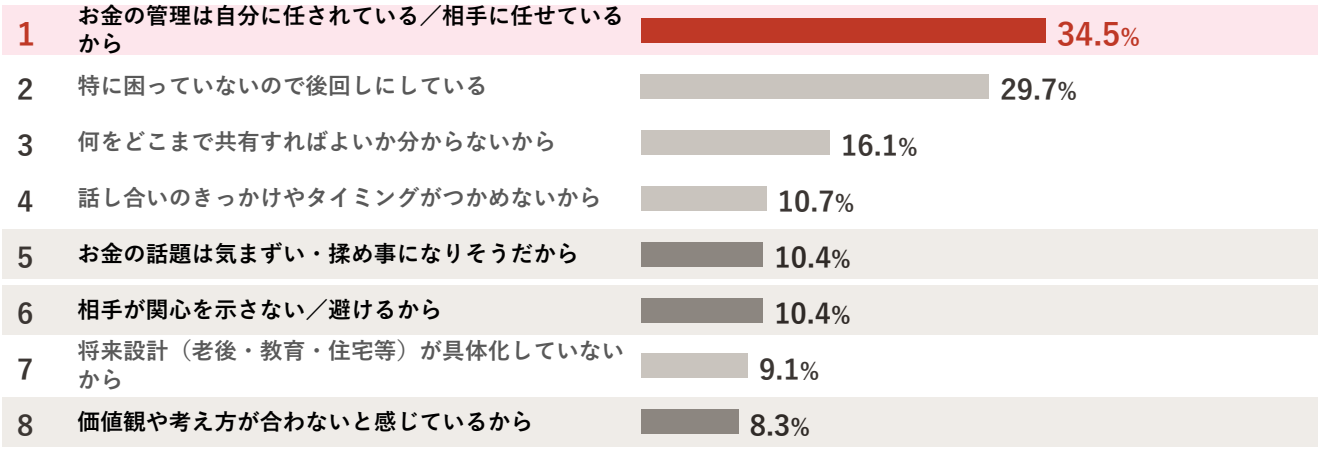
次のページへ　では、夫婦のお金の共有を妨げているものは何でしょうか。

第3弾　夫婦のお金事情

お金の話が進まないのは、夫婦の対立ではなく「誰かがやるだろう」

ご家庭で「お金に関する情報共有」が進まない主な理由をたずねました。

お金に関する情報共有が進まない理由（上位8項目）



n=887

Q10. あなたのご家庭で「お金に関する情報共有」が進まない主な理由として、あてはまるものをすべてお選びください。

ポイント

1位の「自分任せ・相手任せになっている」（34.5%）は、「相手が関心を示さない・避ける」（10.4%）や「価値観や考え方が合わない」（8.3%）を大きく上回りました。

対立や気まずさが原因ではなく、「誰かがやるだろう」という意識が、夫婦のお金の共有を妨げていました。いい夫婦の日が、お金の話を始めるきっかけになるかもしれません。

虎の巻　夫婦のお金の話　①（第3弾ニュースリリースより）

何を話せばいいか分からない方へ

お金の話を切り出すのが難しいと感じる方は、家計の数字から入る必要はありません。まず「子どもにどんな経験をさせてあげたい？」「家族でしたいこと」「老後、どんな暮らしがしたい？」といった、夢や希望の話から始めてみてはいかがでしょうか。お互いの気持ちが見えてきたら、「じゃあ、いくら必要だろう」という話に自然につながっていきます。

次のページへ　共有が進んでいるマネーオープン夫婦は、いつ、何を話しているのでしょうか。

第3弾　夫婦のお金事情

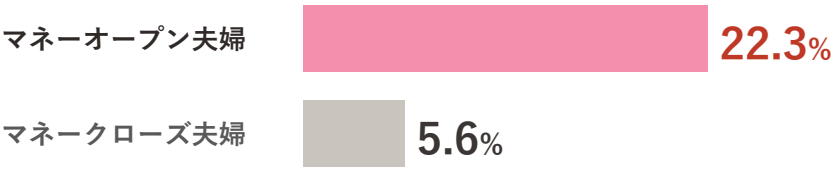
マネーオープン夫婦は、ライフイベントを待たない

将来のお金について話す「きっかけ」と、話している内容をたずねました。

「定期的に将来のお金について話す習慣がある」割合

約4倍

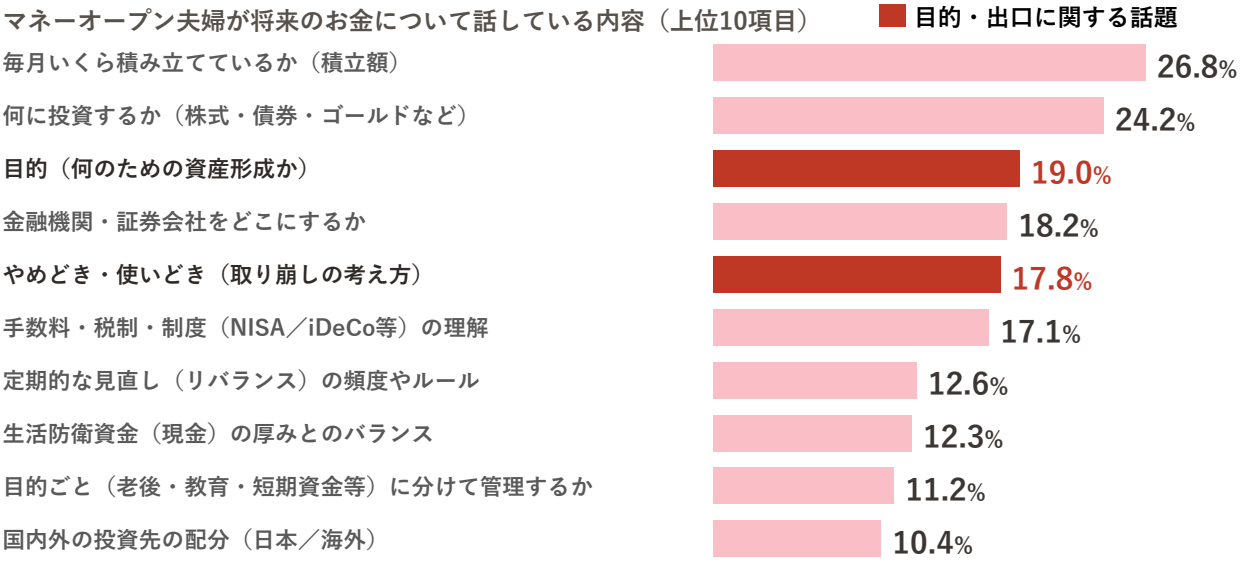
マネーオープン夫婦と
マネークローズ夫婦の差



マネーオープン夫婦n=309、マネークローズ夫婦n=1,016
Q12. あなたのご家庭で、将来のお金について話す「きっかけ」として、あてはまるものをすべてお選びください。（本図表では「定期的に将来のお金について話す習慣がある」の回答率）

話す内容は、足元から「目的」「出口」まで

マネーオープン夫婦が将来のお金について話している内容（上位10項目）



n=269（全体n=938のうち、金融資産を夫婦間で共有している人の回答）
Q12. 投資・資産運用について、配偶者・パートナーと話す（または話したい）内容をすべてお選びください。

ポイント

マネーオープン夫婦は、ライフイベントのたびではなく、定期的に将来のお金を話す習慣を持っています。話す内容も幅広く、積立額や投資先といった足元の話から、何のために資産を形成するのか、いつ・どう使うかという出口の話まで及びます。

次のページへ　夫婦が将来のお金を話し始める自然な入口になるのが、教育資金です。

第3弾 夫婦のお金事情

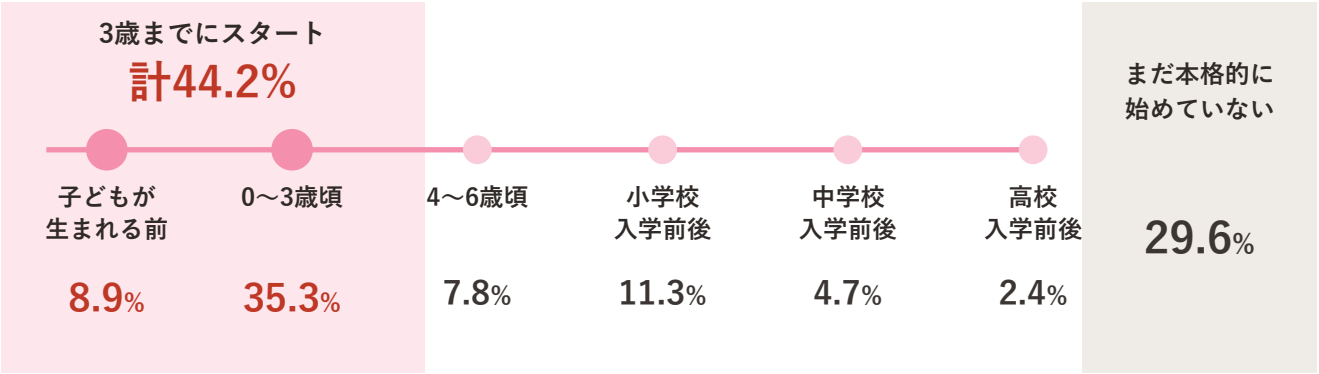
教育資金準備は、始めるのが早いほど選択肢が増える

教育費には子どもの成長という具体的な時間軸があるため、夫婦が将来のお金について話し始める自然な入口になります。

子育て世帯の67.8%は、教育資金と老後資金への不安が「同時に起きる」と回答しています。

同時に不安になるものは、同時に話すのが合理的です。なかでも教育費は、夫婦が将来のお金について話し始める入口になります。

教育資金の準備を本格的に始めた（始めようとしている）タイミング



n=1,049
Q36. あなたのご家庭で「教育資金の準備」を本格的に始めた（始めようとしている）タイミングをお選びください。

ポイント

教育資金の準備を本格的に始めた時期を見ると、「子どもが生まれる前」が8.9%、「0〜3歳頃」が35.3%で、計44.2%が3歳までに準備をスタートしていました。4〜6歳頃（7.8%）、小学校入学前後（11.3%）など、子どもの成長に合わせて早めに準備を始める家庭もあります。

虎の巻 夫婦のお金の話 ②（第3弾ニュースリリースより）

「教育資金、まだ先でいいか」と思っている方へ

教育資金の準備で最も効果があるのは、金額よりも開始時期です。一般的に、運用期間が長いほど得られるリターンは安定します。また早く始めるほど複利の恩恵を受けられ、2027年1月にスタートする「こどもNISA」のような非課税制度も最大限に活かせます。今から準備を始めることが、将来の選択肢を広げることにつながります。

次のページへ 準備を始める時期は、奨学金の捉え方にも違いを生んでいました。

第3弾　夫婦のお金事情

早く準備を始めた家庭は、奨学金も最初から資金計画に組み込んでいる

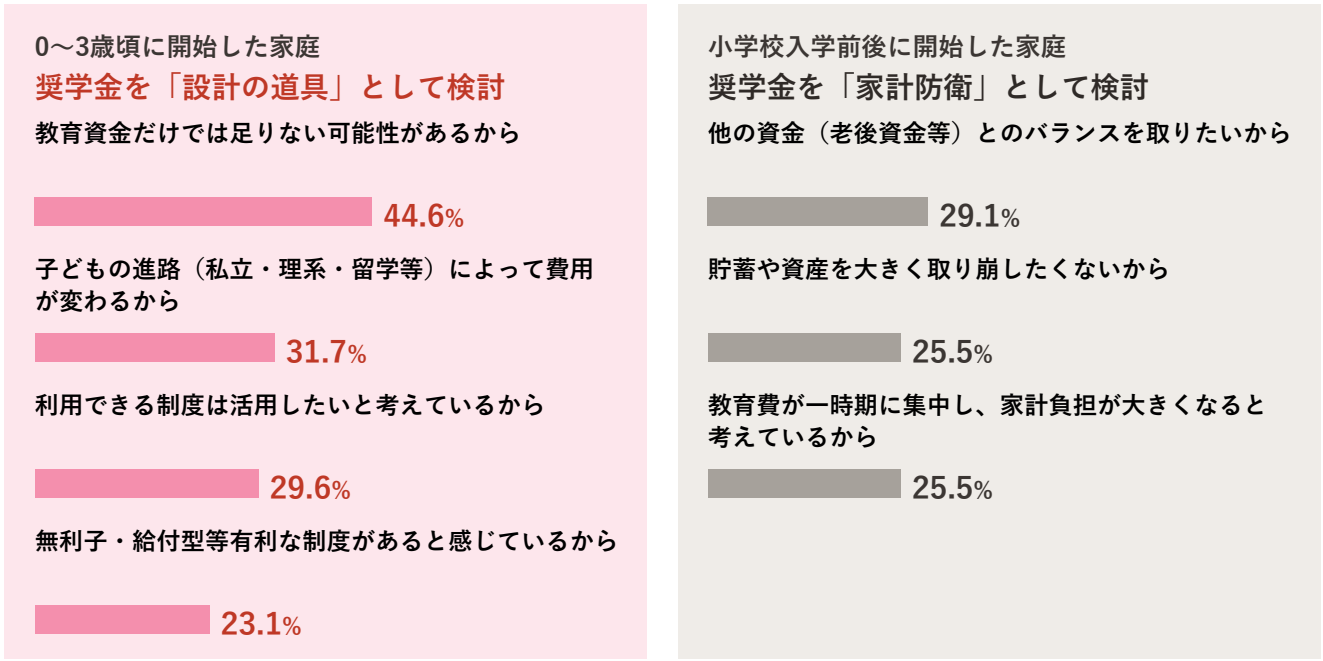
準備を始める時期によって、奨学金の捉え方にも違いが見られました。足りなくなってから頼る「駆け込み」ではなく、あらかじめ選択肢に入れておく「設計の道具」として捉えている様子がうかがえます。

早く始めた家庭は、奨学金を「積極活用」する割合が高い



全体（高校生以下の子どもがいる方）n=1,049、0〜3歳頃に準備開始n=370
Q37. あなたのご家庭では、お子様の教育資金において、「奨学金の利用」をどのようにお考えですか。（本図表では「進学資金の一部として積極的に利用するつもり」の回答率）

奨学金を検討する理由は、準備を始めた時期で異なる



0〜3歳頃に開始した家庭n=186、小学校入学前後に開始した家庭n=55
Q38. あなたのご家庭で奨学金の利用を考える理由としてあてはまるものをすべてお選びください。

ポイント

教育資金の準備が後ろにずれるほど、住宅費や老後資金など家計全体との調整のなかで奨学金を検討する「家計防衛」の側面が強くなります。早く準備を始める価値は、長く貯められることだけでなく、将来の不足額を早く把握し、奨学金も含めた複数の選択肢から「どう備えるか」を考えられることにあります。

最後に　3つの調査に共通して見えてきたことをまとめます。

ACROSS THE SERIES｜シリーズを通して

親子、20代、夫婦。立場が違っても、見えてきたのは同じこと

親子、20代、夫婦とテーマは異なりますが、3つの調査を並べて読むと、次の4点が共通して見えてきました。

1 話したい気持ちはあるが、始め方が分からない

相続では親も子も相手の切り出しを待ち、夫婦では「自分任せ・相手任せ」が共有の最大の壁でした。話したくないわけではなく、きっかけがないことが会話を止めています。

第1弾 話しておきたい72.8%／具体的に話している9.5%

第3弾 共有が進まない理由1位「自分任せ・相手任せ」34.5%

2 話している人ほど、見通しを持てている

親と話し始めた人は財産把握率が全体の2.3倍。夫婦で資産を共有している人は、老後の見通しを持てている割合が1.7倍で、不安を感じる割合は15.6pt低い結果でした。

第1弾 財産把握率58.3%（全体25.2%）

第3弾 見通しあり34.0%（マネークローズ夫婦19.5%）

3 世代によって、お金との向き合い方が変わってきている

20代は老後準備の中心が投資信託になり、相談相手も父母・友人・職場の人・SNSと幅広くなっています。世代ごとの違いは、家族で話すときの材料にもなります。

第2弾 投資信託41.9%／預金・現金29.0%

第2弾 SNSに相談 6.9%（全体1.3%）

4 早めに、定期的に話すことで選択肢が広がる

教育資金は3歳までに44.2%が準備を始め、早く始めた家庭ほど奨学金を資金計画に組み込んでいます。マネーオープン夫婦は、定期的に話す習慣がある割合が約4倍でした。

第3弾 3歳までに準備開始44.2%

第3弾 定期的に話す習慣22.3%（マネークローズ夫婦5.6%）

FOR EDITORS｜記事・企画のヒント

時期・テーマ別の切り口と主なデータ

掲載時期の例	切り口（見出し例）	主なデータ（数値と内容）
敬老の日 お盆・年末年始の帰省	第1弾 帰省で話す、相続の「最初のひとこと」	72.8% 相続について事前に話しておきたい（受け取る側） 9.5% すでに具体的に話している（受け取る側）
終活・相続税の特集	第1弾 親の資産、どこにある？	26.1% 相続の心配「親等の財産の全体像が分からない」 21.7% 「資産がどこにあるか把握できていない」
投資の日（10/4） 新社会人・NISA特集	第2弾 20代の老後準備、中心は投資信託	41.9% 20代の老後準備の手段「投資信託」 29.0% 同「預金・現金」（全体では46.3%）
新生活・お金の相談	第2弾 20代はお金の不安を誰に相談している？	35.4%／22.3% 父母／友人に相談 6.9% SNSに相談（全体1.3%の約5倍）
物価高・インフレ特集	第3弾 老後資金の不安、理由の1位は物価上昇	54.5% 不安の理由1位「物価上昇で生活費が増えそう」 52.5% 2位「老後に必要な金額がよく分からない」
いい夫婦の日（11/22） 共働き・家計管理の特集	第3弾 資産を共有する夫婦は老後の見通しを持てている	1.7倍 老後の見通しを持てている割合（34.0%／19.5%） 2.5倍 老後資金を具体的に話している割合（72.8%／29.6%）
出産・入園・入学 教育費の特集	第3弾 教育資金、いつから準備する？	44.2% 3歳までに教育資金の準備をスタート 21.4% 0〜3歳頃開始の家庭で奨学金を積極活用（全体15.6%）

全調査レポートとニュースリリース

二次元コードを読み取るか、PDFでご覧の場合はURLをクリックしてください。

本冊子

世代別2,000人のリアル「私たちのお金白書」

第1〜3弾をまとめた本冊子のPDF版です。

https://www.rheos.jp/research/money-hakusho_series_book.pdf

調査報告書

資産形成に関する消費者実態調査

本白書（第1〜3弾）のもとになった調査の報告書です。
調査実施機関：株式会社インテージ

https://www.rheos.jp/research/money-hakusho_all_data.pdf

シリーズ各弾のニュースリリース

第1弾

親子のお金の会話
2026年9月18日配信

https://www.rheos.jp/information/news/2026/money-hakusho_vol1.html

第2弾

20代のお金事情
2026年10月2日配信

https://www.rheos.jp/information/news/2026/money-hakusho_vol2.html

第3弾

夫婦のお金事情
2026年11月19日配信

https://www.rheos.jp/information/news/2026/money-hakusho_vol3.html

クレジット表記のお願い

本冊子の調査データを転載いただく際には、出典として下記をご表記くださいますようお願い申し上げます。

世代別2,000人のリアル「私たちのお金白書」（レオス・キャピタルワークス作成）

本件に関するお問い合わせ・取材のお申し込み

レオス・キャピタルワークス株式会社　経営企画部　広報
〒100-6227　東京都千代田区丸の内1-11-1 PCP丸の内27F
TEL：03-6266-0124　　MAIL：pr@rheos.jp
URL：https://www.rheos.jp/

金融商品取引業者　関東財務局長(金商)　第1151号　　加入協会：一般社団法人　資産運用業協会

MEMO

■レオス・キャピタルワークス株式会社について

レオス・キャピタルワークスは「資本市場を通じて社会に貢献します」という経営理念のもとに2003年に創業した資産運用会社です。運用・販売する投資信託「ひふみ」シリーズは、顔が見える運用でお客様の長期にわたる資産形成を応援します。また投資顧問業においては、国内外の企業年金基金、機関投資家のお客様の資産を受託、運用しております。レオス・キャピタルワークスはSBIグローバルアセットマネジメント株式会社（証券コード4765）のグループ会社です。なお、2026年12月1日付で「SBIレオス・キャピタルワークス株式会社」に商号変更をいたします。

URL：https://www.rheos.jp/

＜ご注意＞

■ 当資料は投資判断の参考となる情報提供を目的としてレオス・キャピタルワークス株式会社が作成したものであり、勧誘を目的としたものではありません。

■ 当資料は信頼できると考えられる情報源から作成しておりますが、その正確性・完全性を保証するものではありません。記載内容は資料作成時点のものであり、予告なく変更されることがあります。

■投資信託は預金等や保険契約とは異なり金利や相場等の変動により、元本欠損が生じる可能性があります。投資信託毎にリスクや費用等は異なるため、ご購入の際は、事前に投資信託説明書（交付目論見書）、目論見書補完書面等の内容を十分にお読みください。

投資信託にかかる費用・リスク　https://www.rheos.jp/policy/risk/



レオス・キャピタルワークス株式会社
金融商品取引業者　関東財務局長(金商)第1151号
一般社団法人資産運用業協会会員
2026年11月作成