



RHEOS CAPITAL WORKS

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)

資産形成に関する消費者実態調査 世代別2,000人のリアル「私たちのお金白書」

2026年9月15日

Create Consumer-centric Values





調査概要

調査概要

調査方法	インターネット調査
調査地域	全国
対象者条件	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）
サンプルサイズ	スクリーニング調査：5,309s　本調査①：2,122s　本調査②：2,008sにて分析 ※スクリーニング調査は20,777s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5,309sを分析対象としております
調査ボリューム	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①②に分けて聴取
調査実施機関	株式会社インテージ



調査を実施するにあたって



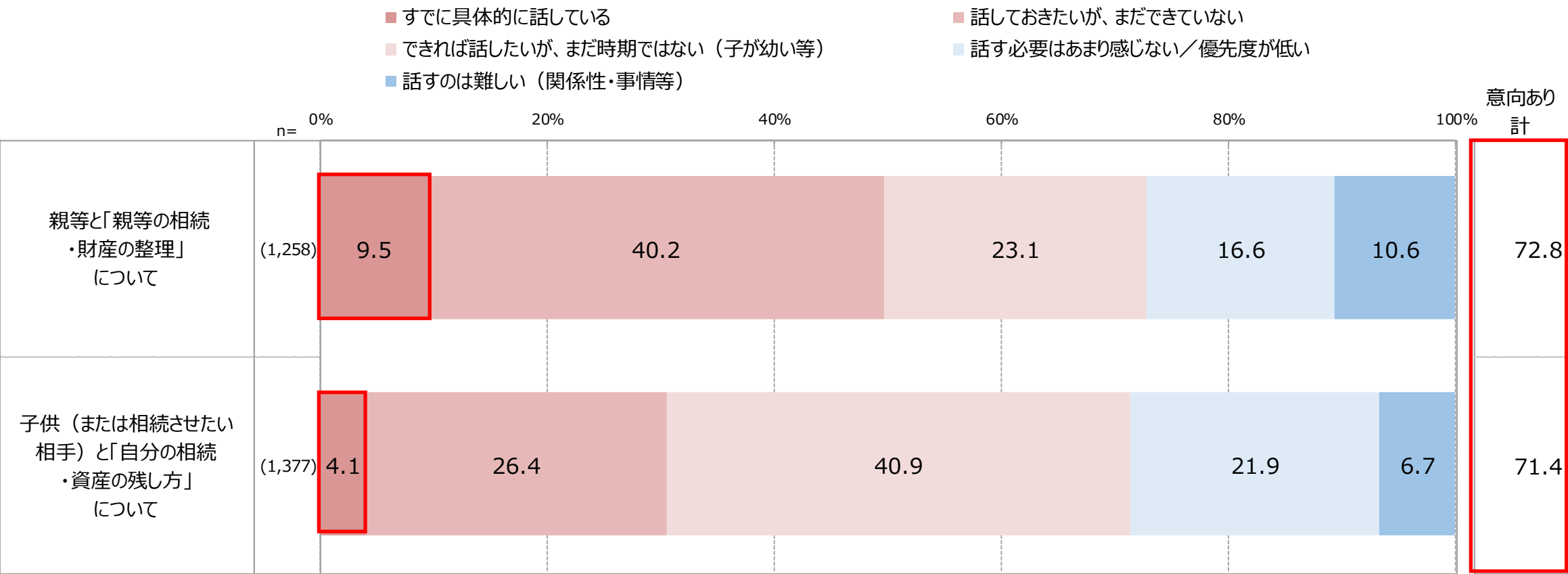
「相続」について 一話したい7割・話せている1割

親も子も、7割が「話したい」－話せているのは1割

相続は無関心なテーマではなく、必要と感じながら先送りされているテーマ。意向と実態のギャップは約7倍

相続に関する話し合い意向

※承継発生層/相続発生層ベース



※0%非表示

※意向あり 計（「すでに具体的に話している」～「できれば話したいが、まだ時期ではない（子が幼い等）」）

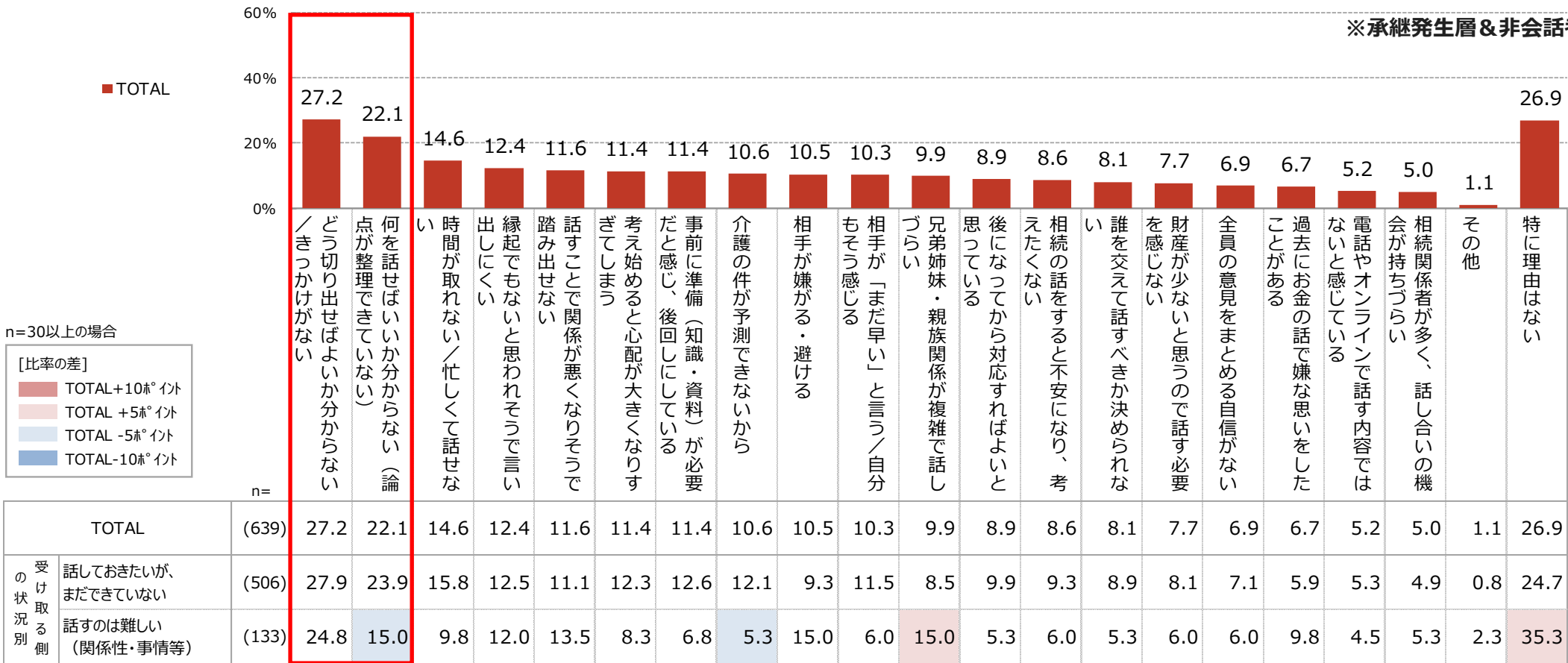
Q22 親等と「親等の相続・財産の整理」について、「子供と自分の相続・資産の残し方」について、事前に話しておきたい気持ちはどの程度ありますか。

受け取る側の壁は「どう切り出せばよいか分からない」 (27.2%)

障壁は知識でも家族仲でもなく「きっかけ」。切り出し方さえあれば動ける人が最多

【受け取る側】親等と「親等の相続・財産の整理」について事前に話せていない理由

※承継発生層&非会話者ベース



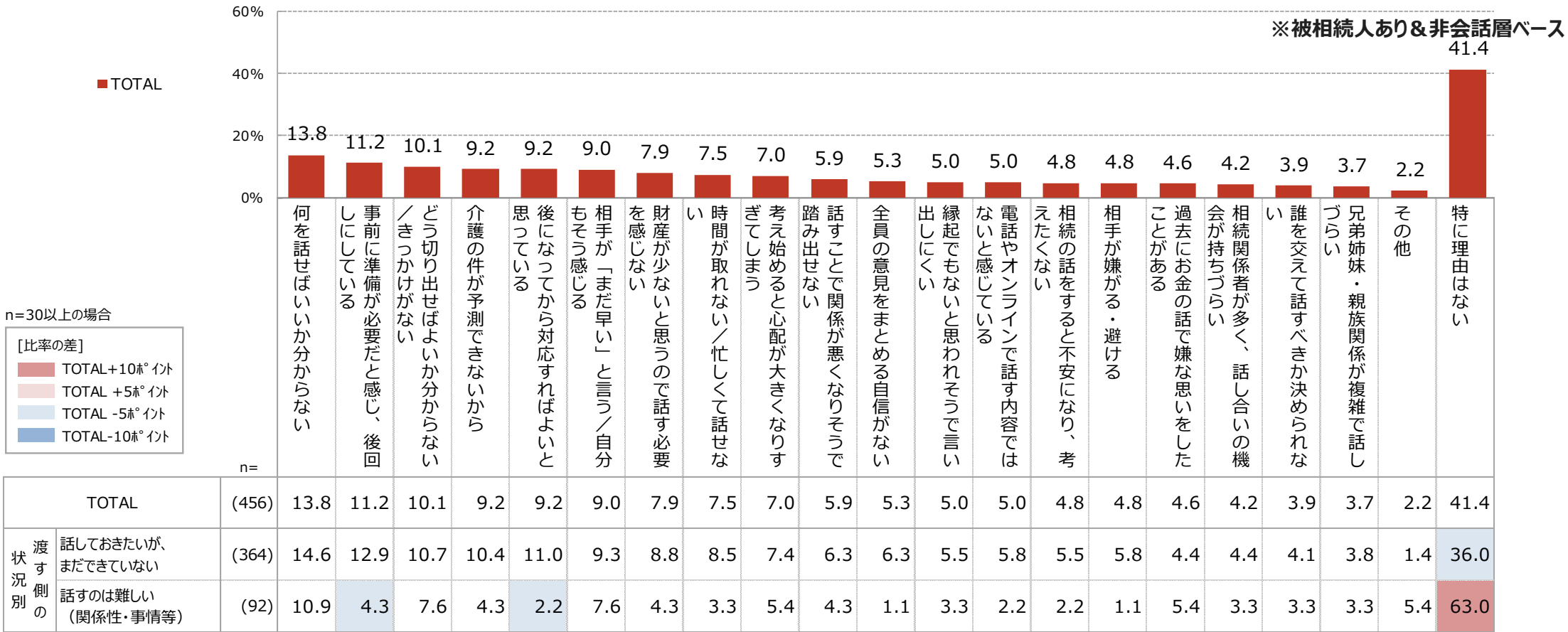
※「TOTAL」で降順ソート

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。

渡す側の壁も同じー「何を話せばいいかわからない」 (13.8%)

親も子も、相手の一言を待っている。「言い出しっぺ待ち相続」が標準状態となっている

【渡す側】「子供と自分の相続・資産の残し方」について事前に話せていない理由



※「TOTAL」で降順ソート

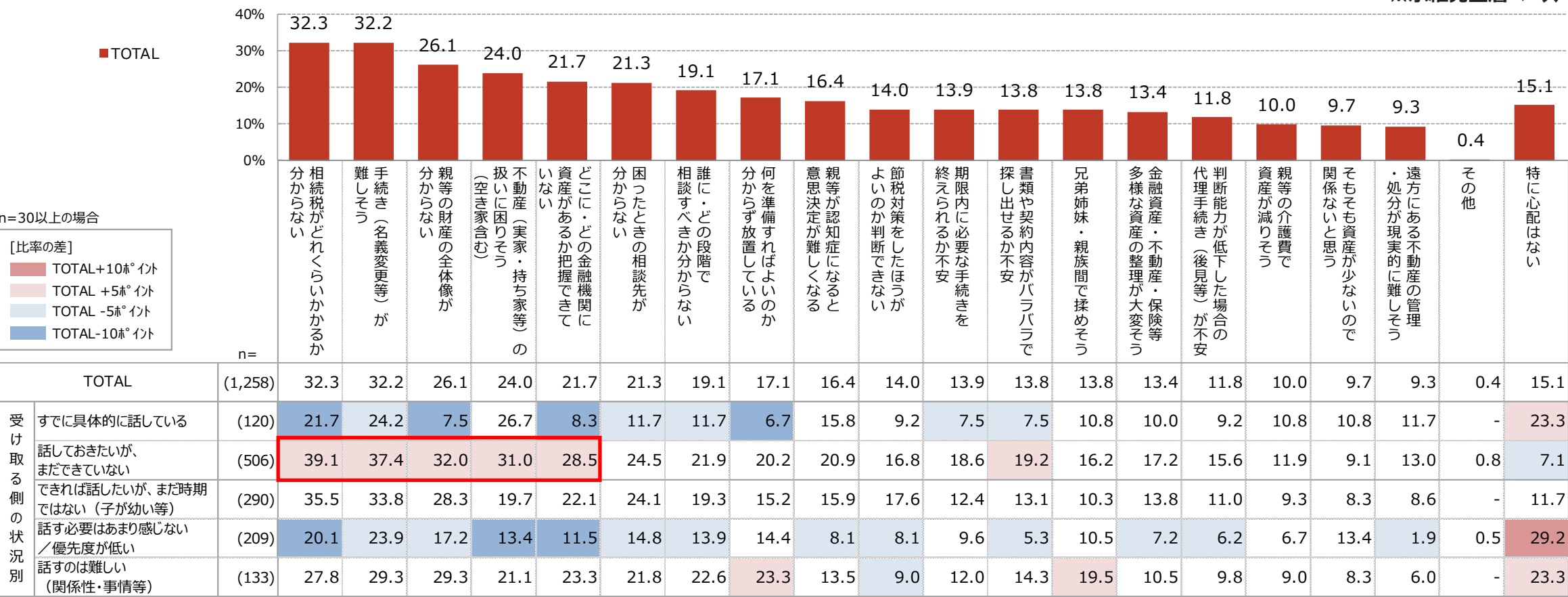
Q25「子供と自分の相続・資産の残し方」のことについて、事前に話せていない理由としてあてはまるものをすべてお選びください。

不安の中心は金額ではなく「何が、どこにあるか」

相続税・手続きに続く心配は「全体像が分からない」「資産のありかが分からない」。最初の会話で金額を聞く必要はない

【受け取る側】今後、相続・資産を受け継ぐにあたって心配なこと

※承継発生層ベース



※「TOTAL」で降順ソート

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。

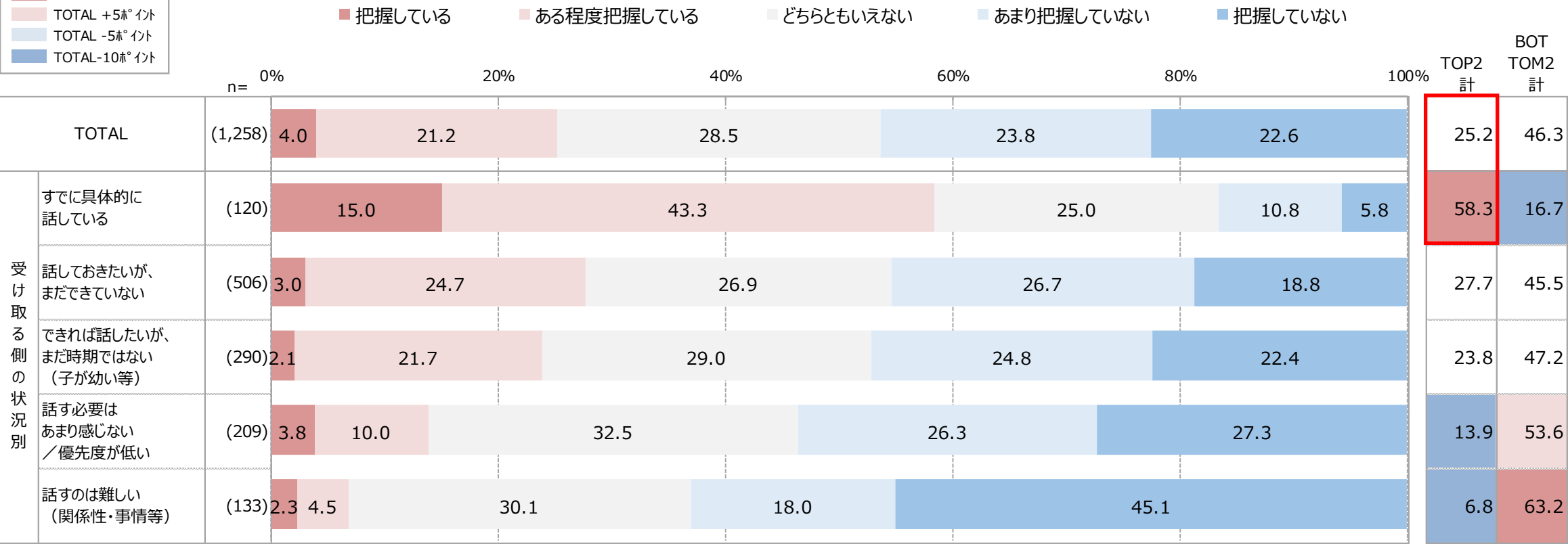
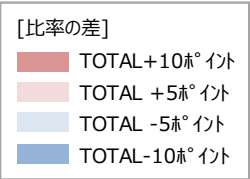
話し始めた家族は、財産把握率2.3倍

すでに話している層の把握率58.3% vs 全体25.2%。会話がすべての始まりになる

【受け取る側】親の財産や重要情報の把握状況

※承継発生層ベース

n=30以上の場合



※0%非表示

※TOP2 計 (「把握している」+「ある程度把握している」) BOTTOM2 計 (「把握していない」+「あまり把握していない」)

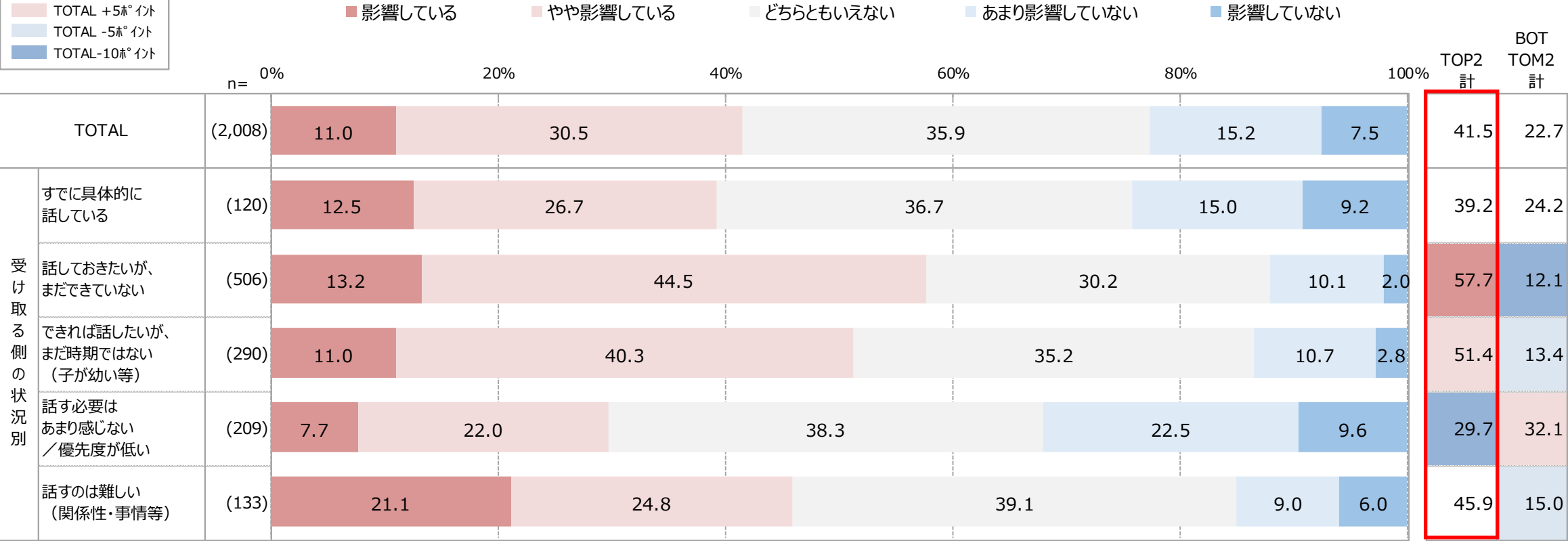
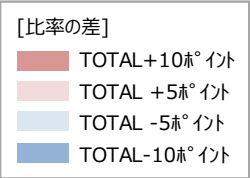
Q21 親の財産や重要情報 (書類の所在、口座の有無等) について、あなた自身はどの程度把握していますか。

相続の会話は、自分の老後の安心にもつながる

相続の心配が老後不安に「影響している」41.5%。話したいのに話せていない層では57.7%に達する

【受け取る側】相続の心配の「老後資金への不安」への影響度

n=30以上の場合



※0%非表示

※TOP2 計（「影響している」+「やや影響している」） BOTTOM2 計（「影響していない」+「あまり影響していない」）

Q20 相続に関する心配は、あなた自身の「老後資金への不安」にどの程度影響していると感じますか。

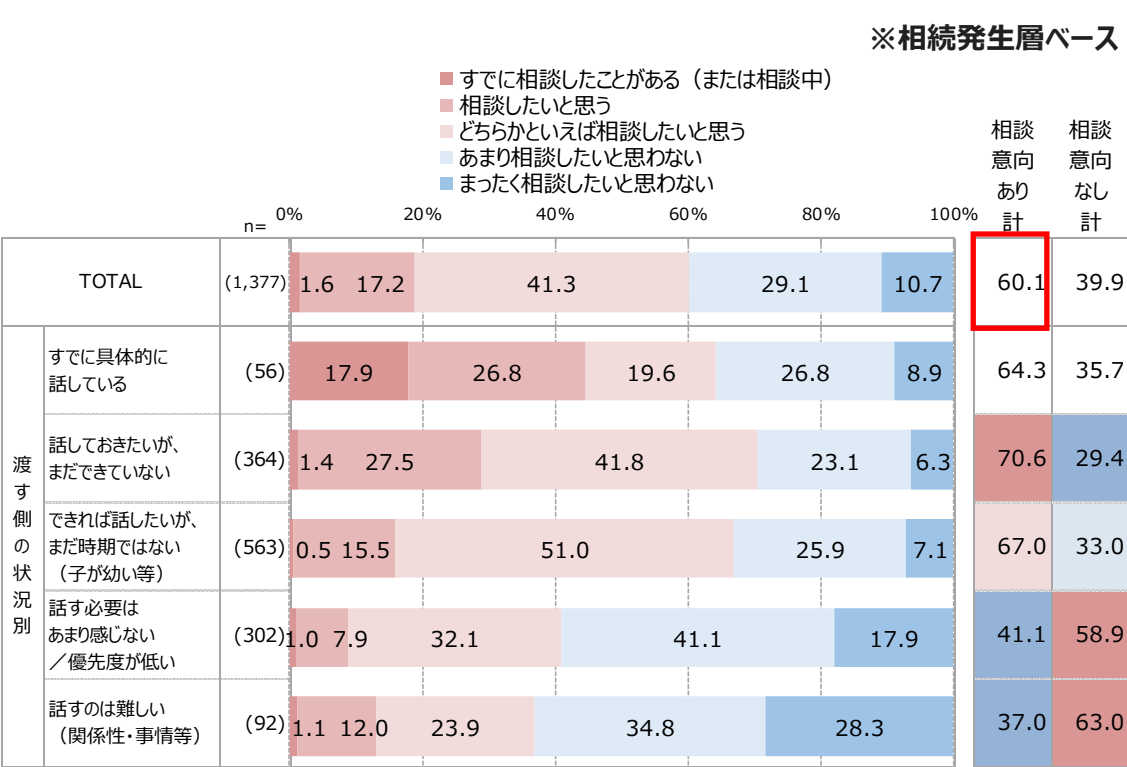
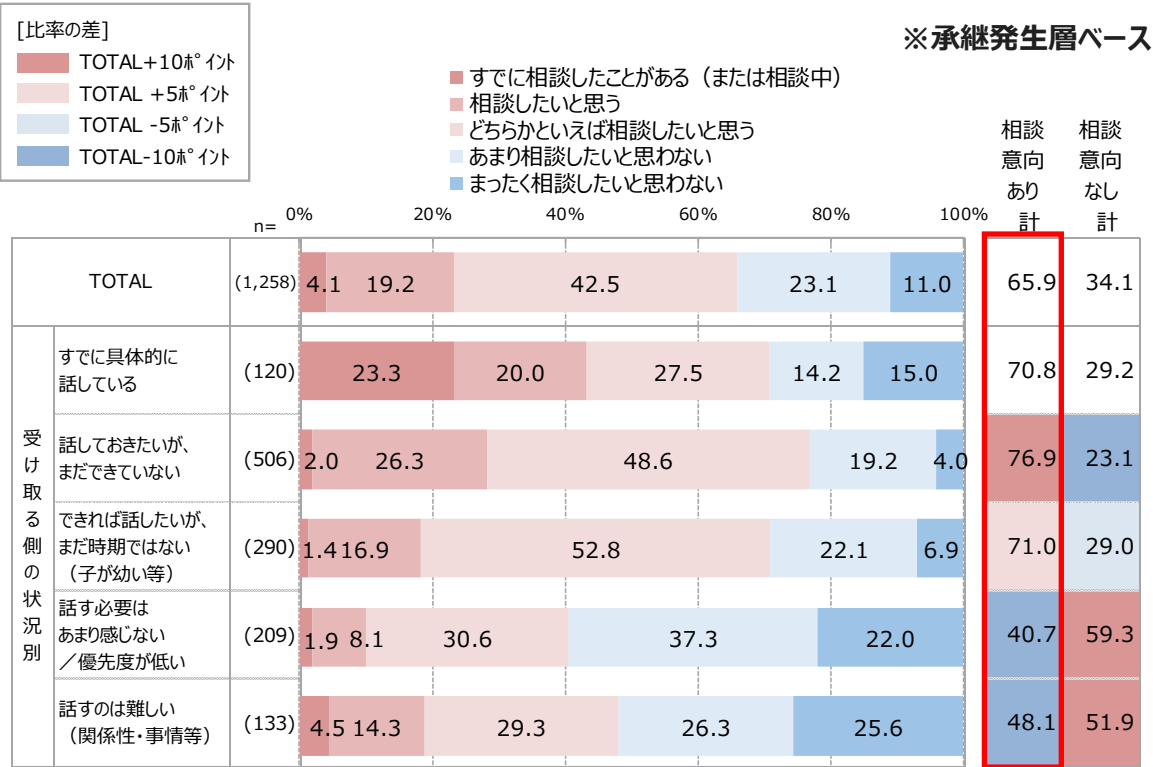
専門家に相談したい人は6～7割―意欲は十分にある

相談意向は受け取る側 65.9%・渡す側 60.1%。「話しておきたいが、まだできていない」層で最も高い

【受け取る側】「親等の相続・財産の整理」についての専門家への相談意向

【渡す側】「自分の相続・資産の残し方」についての専門家への相談意向

n=30以上の場合



※0%非表示

※0%非表示

※相談意向あり 計（「すでに相談したことがある（または相談中）」～「どちらかといえば相談したいと思う」）
相談意向なし 計（「まったく相談したいと思わない」+「あまり相談したいと思わない」）

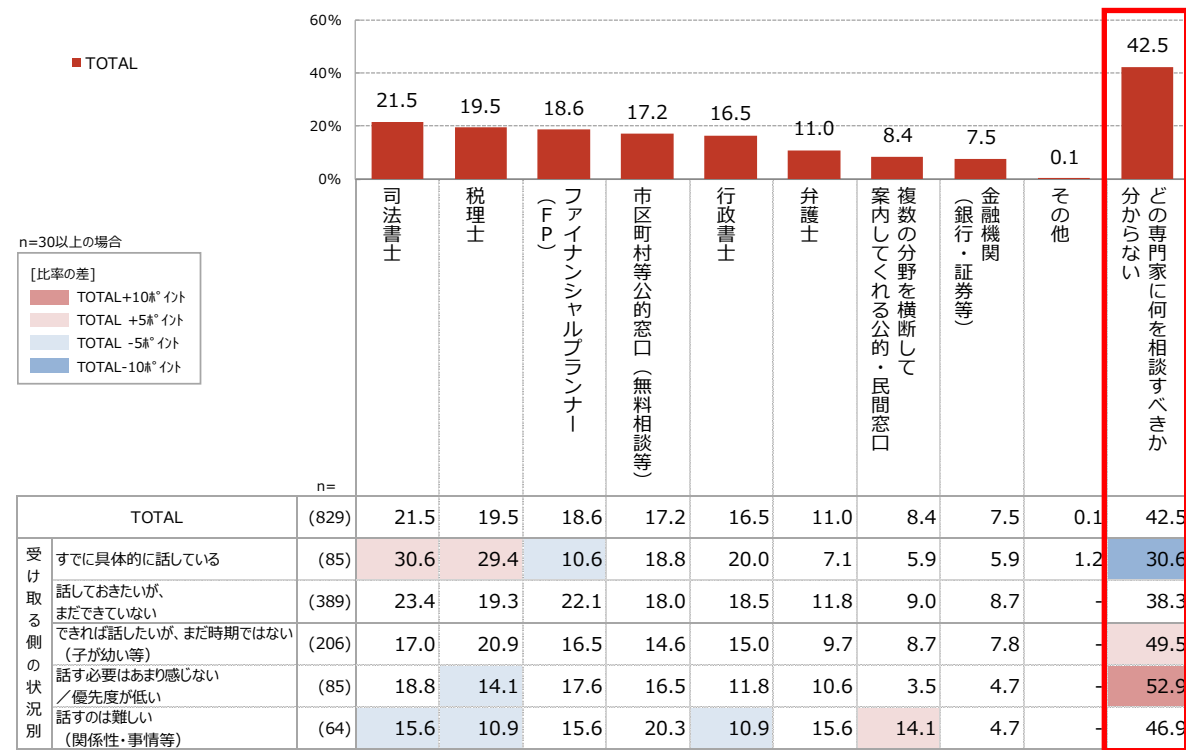
Q26 【受け取る側】「親等の相続・財産の整理」について専門家（行政書士・司法書士・税理士・FP等）に相談したいと思いますか。
【渡す側】「自分の相続・資産の残し方」について専門家（行政書士・司法書士・税理士・FP等）に相談したいと思いますか。

ただし4割は「どの専門家に相談すべきか分からない」

足りないのは意欲ではなく入口。まず家族の会話から始めれば、相談すべきことが見えてくる

【受け取る側】「親等の相続・財産の整理」についての相談先

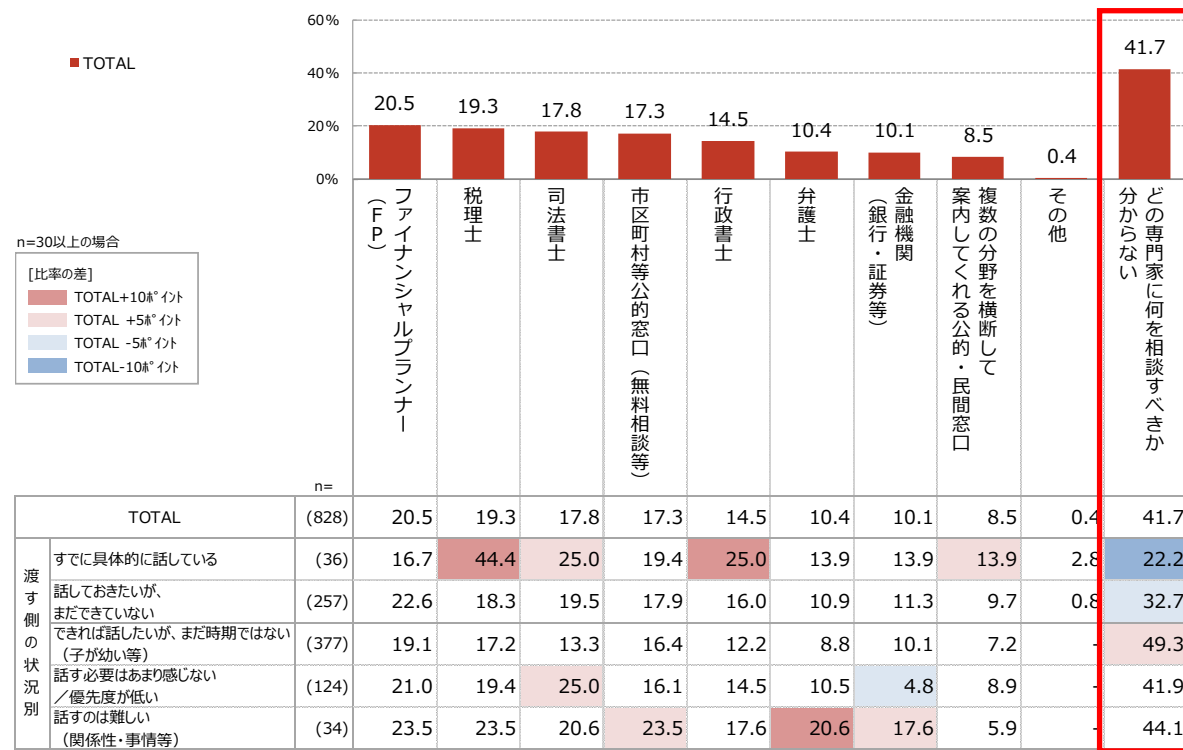
※承継発生 & 相談済み・意向層ベース



※「TOTAL」で降順ソート

【渡す側】「自分の相続・資産の残し方」についての相談先

※相続発生 & 相談済み・意向層ベース



※「TOTAL」で降順ソート

Q27 【受け取る側】「親等の相続・財産の整理」について、専門家に相談するとしたら、どの専門家・窓口相談したいですか。

【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・窓口相談したいですか。



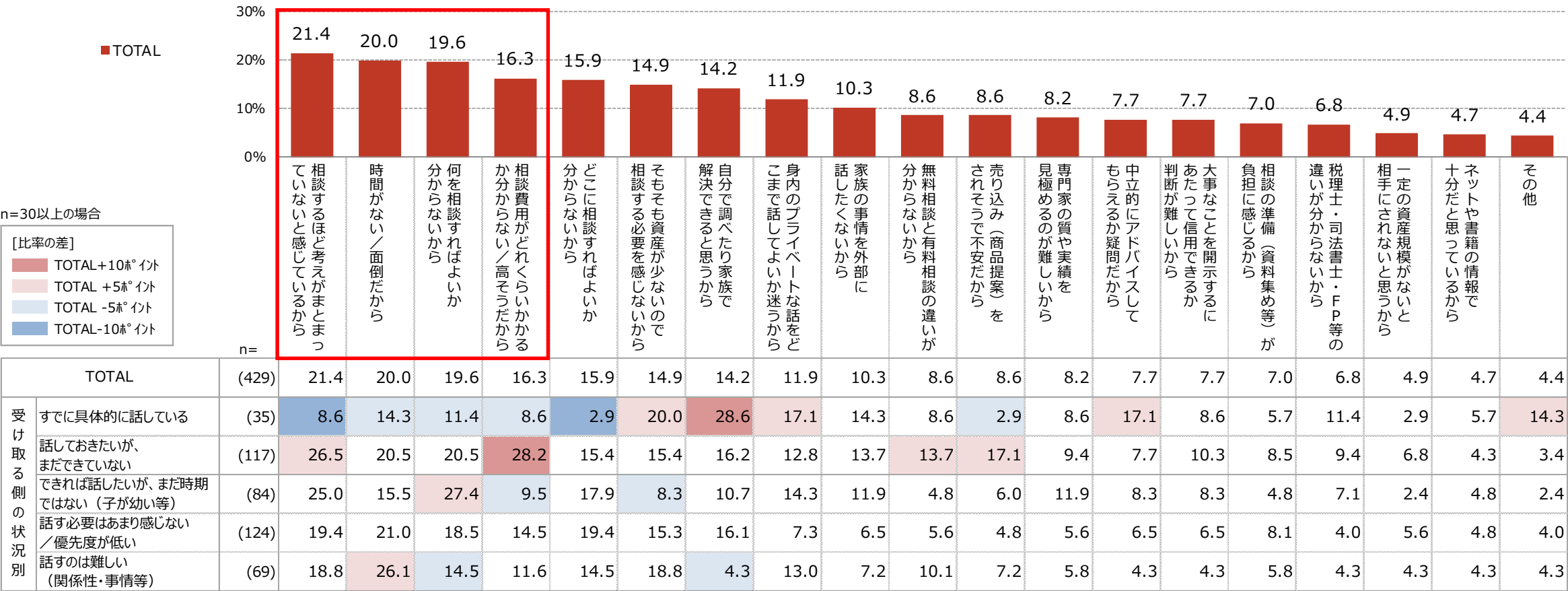
「相続」について —Appendix

【受け取る側】 専門家に相談したいと思わない理由

「何を相談すればよいか」「誰に相談すればよいか」「費用や中立性が不安」といったハードルを抱えている
前頁も鑑みると専門家ニーズはあるが、相談の入口が分からない状態にある

【受け取る側】 専門家に相談したいと思わない理由

※承継発生&非相談意向層ベース



※「TOTAL」で降順ソート

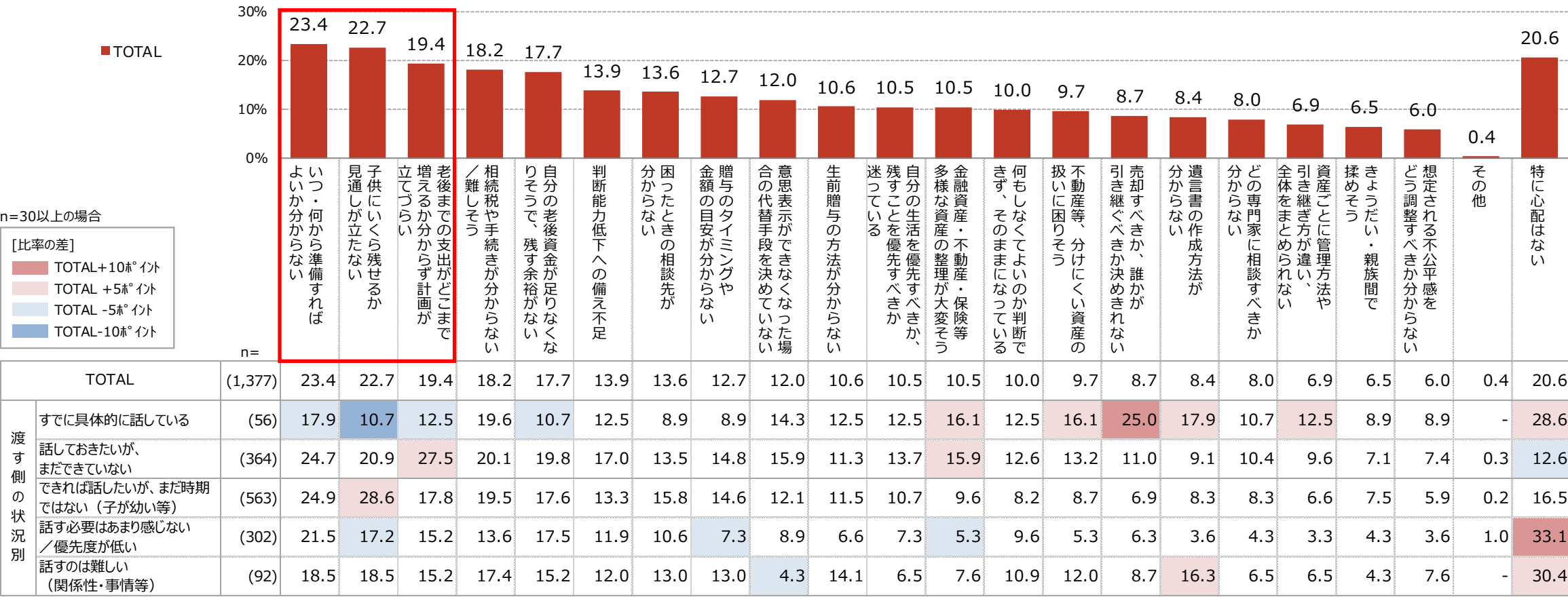
Q28 専門家に相談したいと思わない主な理由としてあてはまるものをすべてお選びください。

【渡す側】 「自分が子供に残す相続・資産」 について心配なこと

「いつ・何から準備すればよいか分からない」が最多、「いくら残せるか見通しが立たない」「老後までの支出が分からない」が続く
相続不安は資産額だけでなく、将来や老後の見通しが立たないことから生じていることが考えられる

【渡す側】 「自分が子供に残す相続・資産」 について心配なこと

※相続発生層ベース



※「TOTAL」で降順ソート

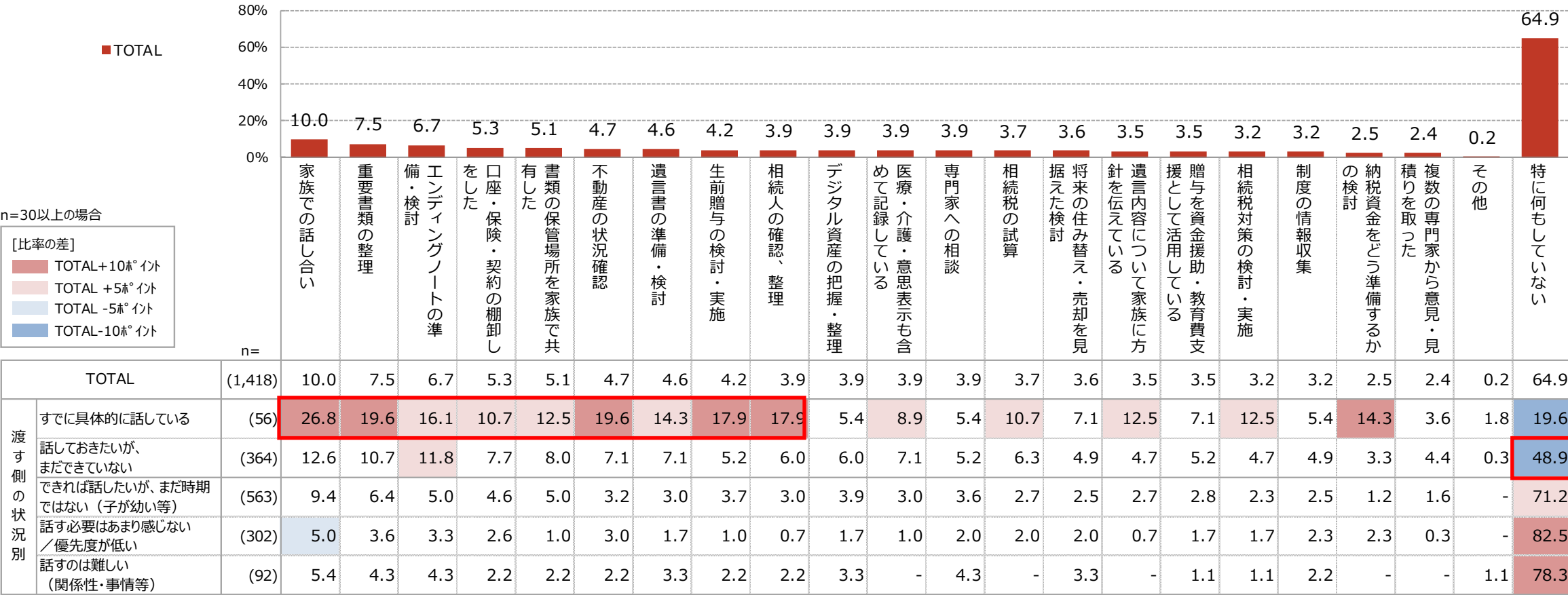
Q19「自分が子供（または相続させたい相手）に残す相続・資産」について、あなたが心配なことをすべてお選びください。

【渡す側】 「子供と自分の相続・資産の残し方」 について実施していること

「具体的に子供と相続について話している層」は実務的なところまで話しているが、関心層でも「特に何もしていない」が約半数
必要性を感じながら行動に移せていないテーマであることが考えられる

【渡す側】 「子供と自分の相続・資産の残し方」 について実施していること

※相続完了層・相続発生層ベース



※「TOTAL」で降順ソート

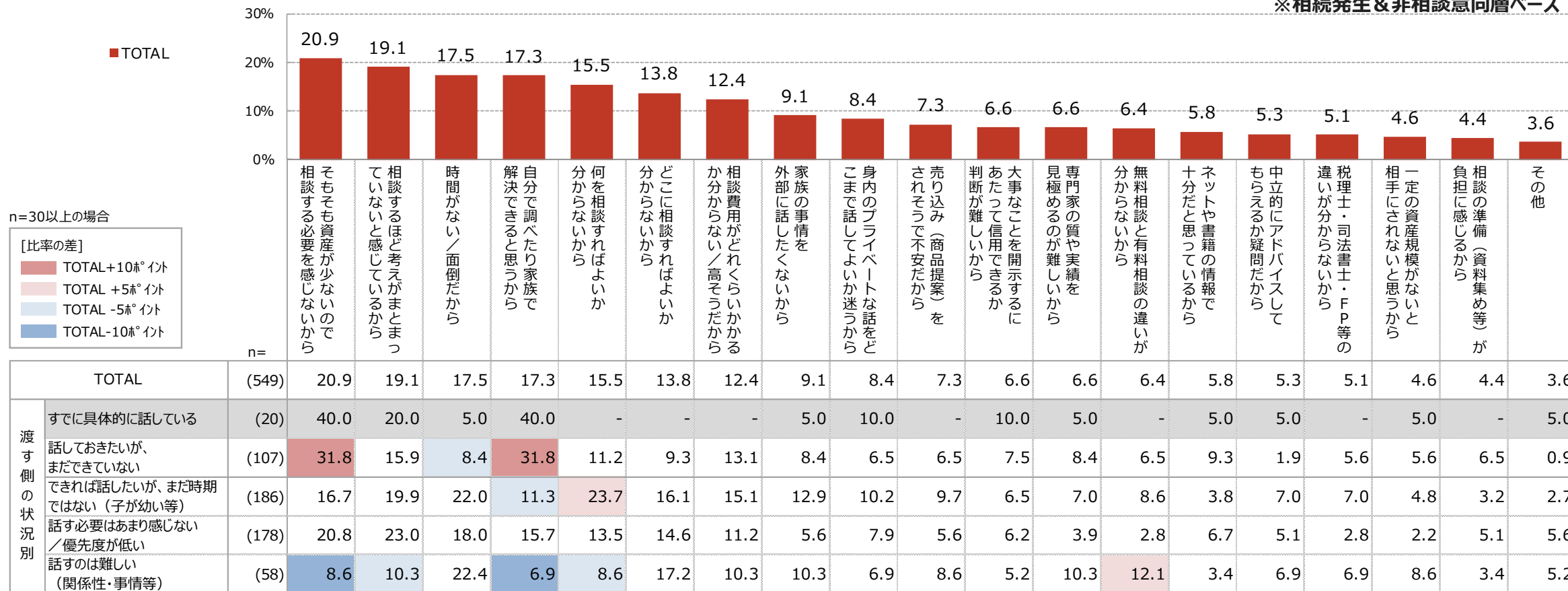
Q24 【渡す側】「子供と自分の相続・資産の残し方」について、これまでに実施したこと（または進めていること）をすべてお選びください。

【渡す側】 「自分の相続・資産の残し方」について専門家に相談したいと思わない理由

「相談の必要性を感じない」「考えがまとまっていない」「時間がない」が上位にあがる

【渡す側】 「自分の相続・資産の残し方」について専門家に相談したいと思わない理由

※相続発生&非相談意向層ベース



※「TOTAL」で降順ソート ※n=30未満のスコアはグレーアウト

Q28 専門家に相談したいと思わ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。



Create Consumer-centric Values

お客様企業のマーケティングに寄り添い、共に生活者の幸せを実現する

株式会社インテージ