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

intage

調査概要

ⓒ INTAGE Inc.

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

ⓒ INTAGE Inc.

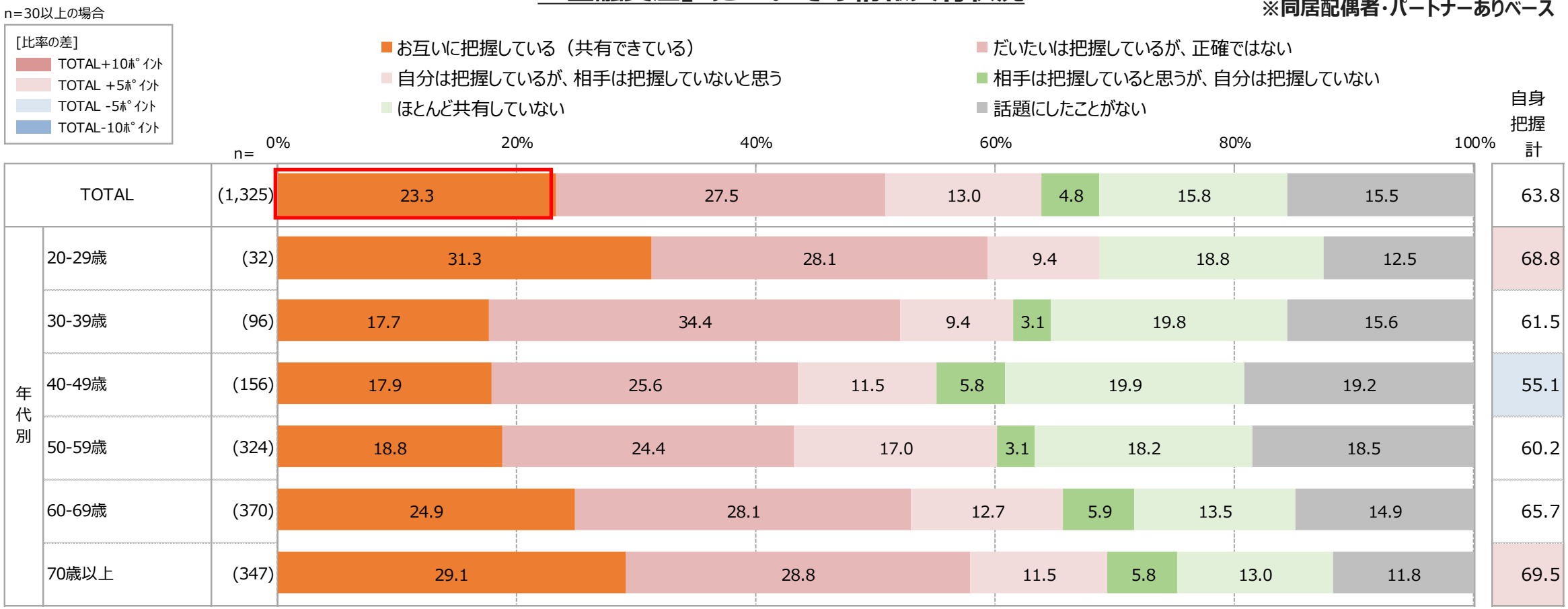
「共有層」について ―夫婦のお金共有で老後不安15.6pt減

※次頁以降は配偶者・パートナー間で「年収」「金融資産」「借入・負債」「加入保険」「万が一の情報」に関して
共有層と非共有層での分析をしております

金融資産を共有している夫婦は夫婦全体のうち23%

「金融資産」についての情報共有状況

※同居配偶者・パートナーありベース



※0%非表示

※自身把握　計（「お互いに把握している（共有できている）」～「自分は把握しているが、相手は把握していないと思う」）

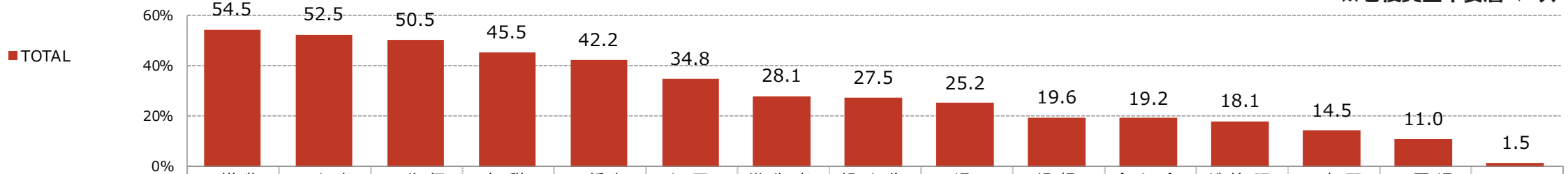
Q9 配偶者・パートナー間での以下の「お金に関する情報共有」について、あてはまるものをそれぞれお選びください。

老後不安の正体は、金額より「見通し」が立たないこと

不安理由の1位は物価上昇54.5%、2位が必要額の不確実性52.5%。
不安の正体は資産不足以上に「見通しの不在」であり、答えは次頁の「共有」である。

「老後資金」の不安理由

※老後資金不安層ベース



n=30以上の場合
[比率の差]
TOTAL+10ﾎﾟｲﾝﾄ
TOTAL +5ﾎﾟｲﾝﾄ
TOTAL -5ﾎﾟｲﾝﾄ
TOTAL-10ﾎﾟｲﾝﾄ

		n=	物価上昇で生活費が増えそうだから（インフレ）	老後に必要な金額がよく分からない（必要額の不確実性）	何歳まで生きるか分からない（長生きリスク）	税金・社会保険料の負担が増えそう	年金や制度が将来変わりそうだから（制度変更）	医療費が想定よりかかりそうだから	老後の過ごし方（趣味・生きがい・つながり）を描けなそうだから	住まい（賃貸の契約のしやすさや、持ち家の修繕・売却・住み替えなど）が不安	退職後も働けるか不安	相続・資産承継や、親の介護・相続が心配	介護費用が想定よりかかりそうだから／家族の介護が発生しそうだから	認知機能低下等でお金の管理が難しくなりそうだから	配偶者の死亡・離別等で家計が変わりそうだから（単身化）	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）	その他
TOTAL		(730)	54.5	52.5	50.5	45.5	42.2	34.8	28.1	27.5	25.2	19.6	19.2	18.1	14.5	11.0	1.5
年代別	18-19歳	(20)	45.0	45.0	35.0	45.0	50.0	15.0	20.0	15.0	25.0	20.0	25.0	5.0	5.0	10.0	10.0
	20-29歳	(94)	45.7	39.4	33.0	43.6	45.7	29.8	28.7	21.3	29.8	24.5	16.0	20.2	12.8	21.3	-
	30-39歳	(121)	54.5	55.4	47.9	48.8	51.2	29.8	31.4	27.3	31.4	21.5	18.2	22.3	18.2	17.4	3.3
	40-49歳	(133)	58.6	58.6	46.6	51.9	45.1	36.8	31.6	34.6	38.3	30.1	21.8	22.6	11.3	16.5	1.5
	50-59歳	(164)	53.7	56.7	54.9	43.3	42.7	37.2	32.3	25.6	28.0	22.0	22.6	17.1	14.0	6.7	-
	60-69歳	(114)	61.4	52.6	58.8	45.6	39.5	43.0	21.9	35.1	14.0	10.5	20.2	15.8	18.4	3.5	0.9
	70歳以上	(84)	52.4	46.4	64.3	36.9	21.4	33.3	19.0	20.2	-	2.4	10.7	10.7	14.3	-	2.4

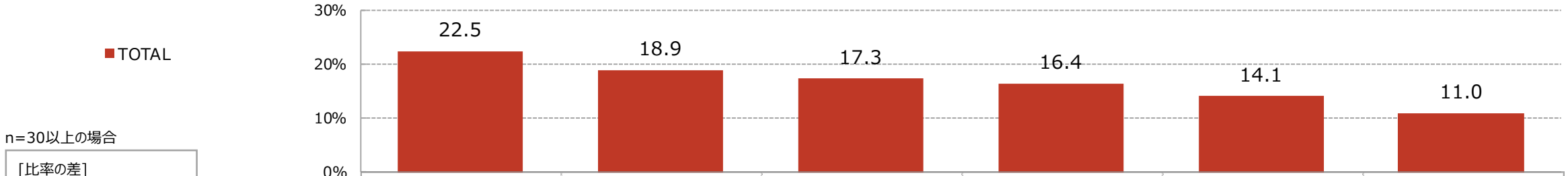
※「TOTAL」で降順ソート　※n=30未満のスコアはグレーアウト

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。

見通しは、夫婦の共有で持てる

金融資産の共有ができている夫婦は将来の見通しを持つ割合が34.0%。
共有できていない層（19.5%）と比較すると1.7倍である。「見通しの不在」という問題への答えが共有

「必要な金額や時期の見通し」の有無



n=30以上の場合
[比率の差]
TOTAL+10ﾎﾟｲﾝﾄ
TOTAL +5ﾎﾟｲﾝﾄ
TOTAL -5ﾎﾟｲﾝﾄ
TOTAL-10ﾎﾟｲﾝﾄ

		n=	※1 n=	老後の生活資金（生活費中心）	生活水準の維持（余裕資金の確保）	生活防衛資金（病気・失業・災害等万一への備え）	医療費・介護費（医療・介護中心）	教育資金（子ども・孫）※1	相続・贈与・資産承継（自分・親）
TOTAL		(2,122)	(1,231)	22.5	18.9	17.3	16.4	14.1	11.0
共有有無別	年収共有層	(481)	(319)	30.4	23.9	23.9	21.4	22.9	16.2
	年収非共有層	(844)	(643)	18.6	15.9	14.0	15.6	13.1	9.5
	金融資産共有層	(309)	(211)	34.0	27.2	28.2	25.2	22.3	20.7
	金融資産非共有層	(1,016)	(751)	19.5	16.2	14.4	15.5	14.6	9.3
	借入・負債共有層	(497)	(340)	29.8	25.8	23.3	21.9	22.4	15.5
	借入・負債非共有層	(828)	(622)	18.7	14.6	14.1	15.2	13.0	9.8
	加入保険共有層	(507)	(351)	28.6	24.5	24.1	21.5	22.8	14.4
	加入保険非共有層	(818)	(611)	19.3	15.3	13.6	15.4	12.6	10.4
	万が一の情報共有層	(328)	(229)	32.6	27.7	28.0	25.3	23.6	19.8
	万が一の情報非共有層	(997)	(733)	19.7	15.8	14.1	15.2	14.1	9.3

※「TOTAL」で降順ソート ※1＝孫、子どもありの方ベース

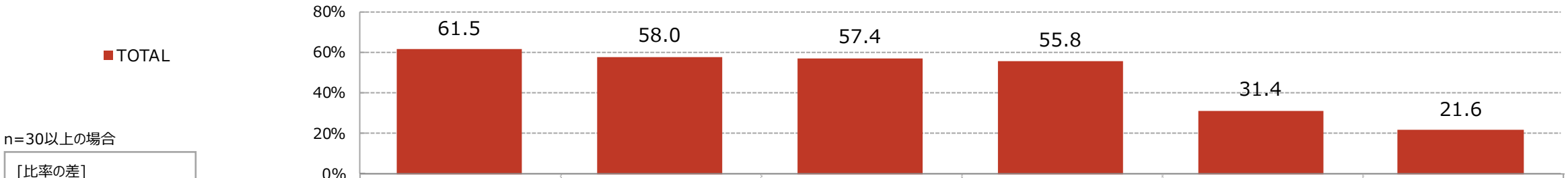
スコアは「具体的にある」「やや具体的にある」の合算スコア

Q29 上記6テーマのことについて、「必要な金額や時期の見通し（だいたいの数字・タイミングのイメージ）」はどの程度ありますか。

だから共有夫婦は、老後不安が15.6pt低い

差を生むのは資産額より「共有」。不安の低さは6テーマで一貫

「資金・費用等」の不安度



n=30以上の場合

[比率の差]
- TOTAL+10ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL +5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL -5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL-10ﾎﾟｲﾝﾄ

		n=	※1 n=	老後の生活資金（生活費中心）	生活防衛資金（病気・失業・災害等万一への備え）	医療費・介護費（医療・介護中心）	生活水準の維持（余裕資金の確保）	相続・贈与・資産承継（自分・親）	教育資金（子ども・孫）※1
TOTAL		(2,122)	(1,231)	61.5	58.0	57.4	55.8	31.4	21.6
共有有無別	年収共有層	(481)	(319)	52.0	51.1	51.6	46.2	25.8	20.4
	年収非共有層	(844)	(643)	60.8	56.8	57.5	54.0	31.5	23.8
	金融資産共有層	(309)	(211)	45.6	43.7	45.0	41.4	23.3	19.9
	金融資産非共有層	(1,016)	(751)	61.2	58.1	58.5	54.1	31.3	23.4
	借入・負債共有層	(497)	(340)	54.1	51.9	51.9	48.9	26.0	19.7
	借入・負債非共有層	(828)	(622)	59.7	56.4	57.4	52.5	31.5	24.3
	加入保険共有層	(507)	(351)	55.0	52.7	52.1	47.1	25.8	21.7
	加入保険非共有層	(818)	(611)	59.2	56.0	57.3	53.7	31.7	23.2
	万が一の情報共有層	(328)	(229)	47.6	49.4	47.6	42.7	23.8	19.7
	万が一の情報非共有層	(997)	(733)	60.9	56.5	57.9	54.0	31.3	23.6

※「TOTAL」で降順ソート ※1＝孫、子どもありの方ベース

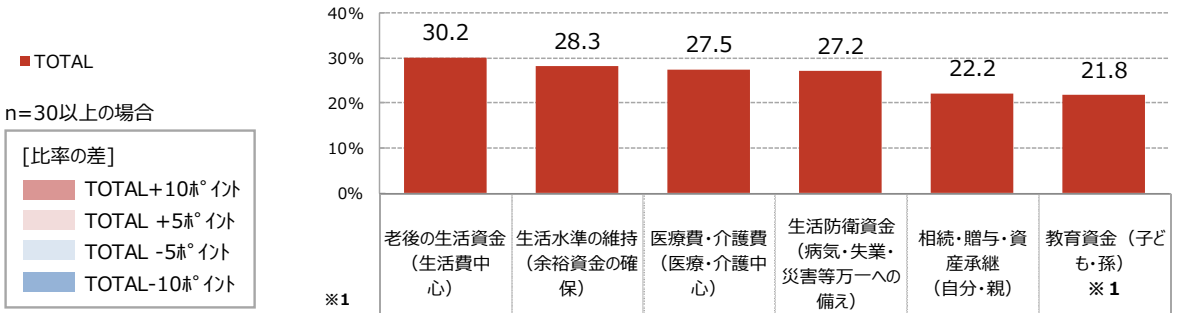
スコアは「不安である」「やや不安である」の合算スコア

Q26 上記6テーマのことについて、あなたはどの程度不安がありますか。

会話→見通し→安心ー「次のアクションまで決定」は8倍（12.6% vs 1.6%）

金融資産の共有夫婦は話題に出すだけでなく、方針と次の一手まで決めている

家族・関係者と具体的に話し合えているか



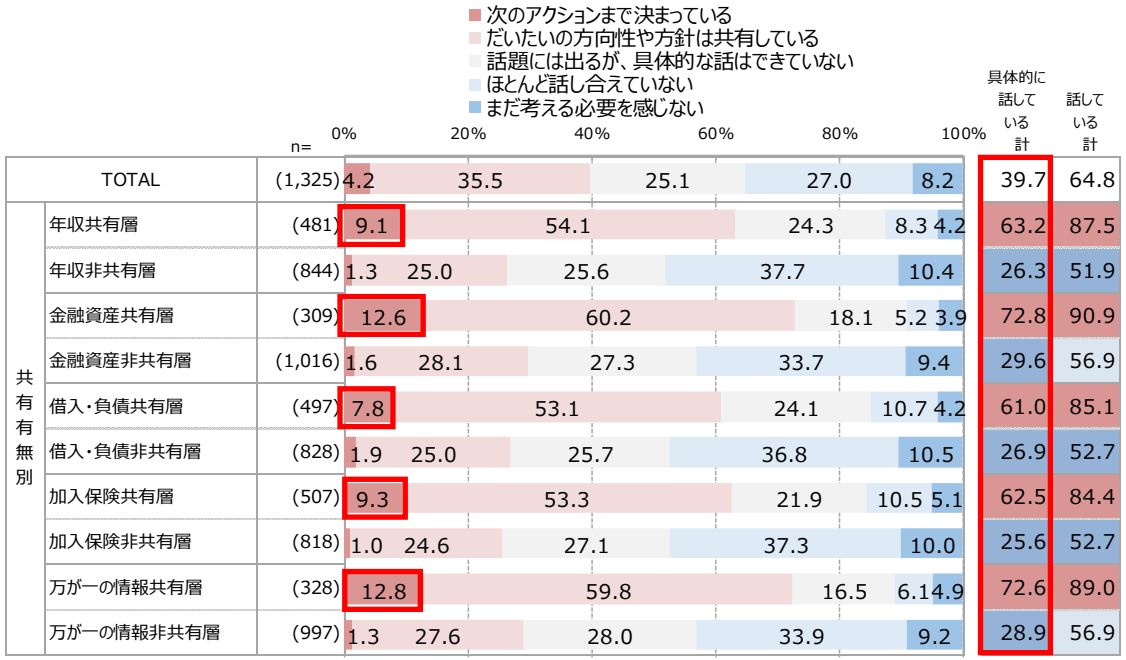
		n=	※1 n=	老後の生活資金（生活費中心）	生活水準の維持（余裕資金の確保）	医療費・介護費（医療・介護中心）	生活防衛資金（病気・失業・災害等万一への備え）	相続・贈与・資産承継（自分・親）	教育資金（子ども・孫）※1
TOTAL		(1,882)	(1,231)	30.2	28.3	27.5	27.2	22.2	21.8
共有無別	年収共有層	(481)	(319)	53.4	49.7	46.8	48.9	38.9	37.3
	年収非共有層	(844)	(643)	25.4	23.2	23.3	21.4	16.7	19.3
	金融資産共有層	(309)	(211)	62.5	58.3	56.0	55.7	47.9	43.6
	金融資産非共有層	(1,016)	(751)	27.4	25.1	24.5	24.0	17.7	20.1
	借入・負債共有層	(497)	(340)	53.1	50.3	47.3	46.9	38.4	38.8
	借入・負債非共有層	(828)	(622)	25.0	22.3	22.6	22.1	16.5	17.8
	加入保険共有層	(507)	(351)	54.8	51.9	49.5	49.3	38.3	38.7
	加入保険非共有層	(818)	(611)	23.6	21.0	20.9	20.3	16.4	17.5
	万が一の情報共有層	(328)	(229)	63.4	60.7	57.6	57.9	49.4	43.7
	万が一の情報非共有層	(997)	(733)	26.4	23.7	23.4	22.7	16.6	19.5

※「TOTAL」で降順ソート　※1＝孫、子どもありの方ベース
スコアは「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」の合算スコア

「老後資金」の話し合いがどこまで進んでいるか

※いずれか家族存在層ベース

※同居配偶者・パートナーありベース



		n=	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	話題には出るが、具体的な話はできていない	ほとんど話し合えていない	まだ考える必要を感じない	具体的に話している 計	話している 計
TOTAL		(1,325)	4.2	35.5	25.1	27.0	8.2	39.7	64.8
共有無別	年収共有層	(481)	9.1	54.1	24.3	8.3	4.2	63.2	87.5
	年収非共有層	(844)	1.3	25.0	25.6	37.7	10.4	26.3	51.9
	金融資産共有層	(309)	12.6	60.2	18.1	5.2	3.9	72.8	90.9
	金融資産非共有層	(1,016)	1.6	28.1	27.3	33.7	9.4	29.6	56.9
	借入・負債共有層	(497)	7.8	53.1	24.1	10.7	4.2	61.0	85.1
	借入・負債非共有層	(828)	1.9	25.0	25.7	36.8	10.5	26.9	52.7
	加入保険共有層	(507)	9.3	53.3	21.9	10.5	5.1	62.5	84.4
	加入保険非共有層	(818)	1.0	24.6	27.1	37.3	10.0	25.6	52.7
	万が一の情報共有層	(328)	12.8	59.8	16.5	6.1	4.9	72.6	89.0
	万が一の情報非共有層	(997)	1.3	27.6	28.0	33.9	9.2	28.9	56.9

※0%非表示

※具体的に話している　計（「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」）
話している　計（「次のアクションまで決まっている」~「話題には出るが、具体的な話はできていない」）

Q30「老後資金」について、家族・関係者（配偶者・パートナー、親、子、きょうだい、信頼できる人等）と「どの程度具体的に」話し合えていますか。

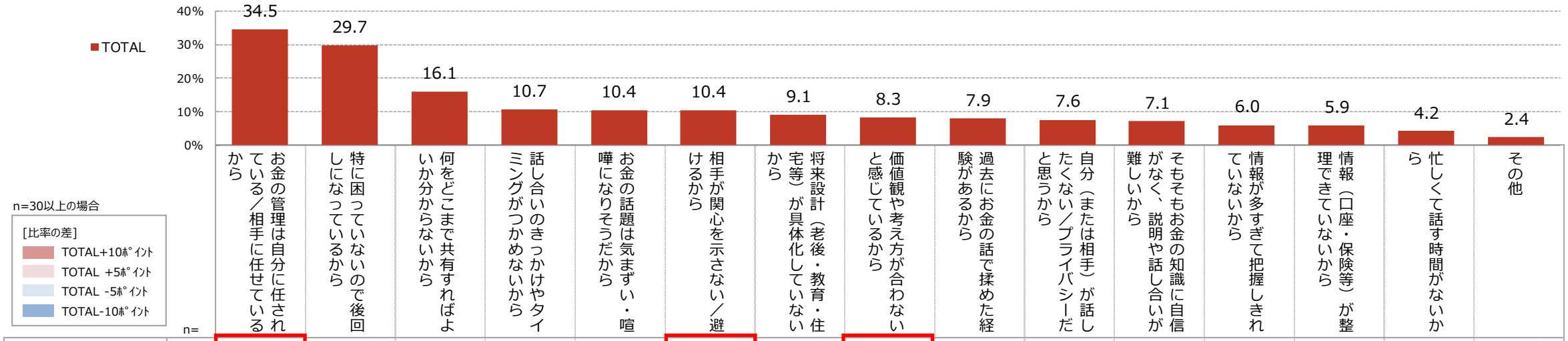
Q13「老後資金（生活費・医療介護・住まいを含む）」について、配偶者・パートナーとどの程度具体的に話し合えていますか。

共有が進まないのは対立ではなく「おまかせ」（34.5%）

気まずさ10.4%・価値観不一致8.3%を大きく上回る。今日から変えられるのではないか

家庭で「お金に関する情報共有」が進まない理由

※同居配偶者･パートナーあり＆金銭情報共有非実施層ベース



		n=	お金の管理は自分に任されている／相手に任せているから	特に困っていないので後回しになっているから	何をどこまで共有すればよいか分からないから	話し合いのきっかけやタイミングがつかめないから	お金の話題は気まずい・喧嘩になりそうだから	相手が関心を示さない／避けるから	将来設計（老後・教育・住宅等）が具体化していないから	価値観や考え方が合わないと感じているから	過去にお金の話で揉めた経験があるから	自分（または相手）が話したくない／プライバシーだと思うから	そもそもお金の知識に自信がなく、説明や話し合いが難しいから	情報が多すぎて把握しきれていないから	情報（口座・保険等）が整理できていないから	忙しくて話す時間がないから	その他
TOTAL		(887)	34.5	29.7	16.1	10.7	10.4	10.4	9.1	8.3	7.9	7.6	7.1	6.0	5.9	4.2	2.4
共有有無別	年収共有層	(196)	42.9	28.6	11.2	9.2	4.1	9.7	8.2	4.6	2.0	5.1	4.6	5.1	8.7	3.1	2.0
	年収非共有層	(691)	32.1	30.0	17.5	11.1	12.2	10.6	9.4	9.4	9.6	8.2	7.8	6.2	5.1	4.5	2.5
	金融資産共有層	(69)	44.9	39.1	4.3	8.7	2.9	5.8	8.7	5.8	2.9	4.3	2.9	1.4	2.9	1.4	-
	金融資産非共有層	(818)	33.6	28.9	17.1	10.9	11.0	10.8	9.2	8.6	8.3	7.8	7.5	6.4	6.1	4.4	2.6
	借入･負債共有層	(174)	40.8	31.0	14.9	8.6	5.2	9.8	8.0	2.9	5.2	5.7	4.6	3.4	6.3	3.4	2.9
	借入･負債非共有層	(713)	33.0	29.3	16.4	11.2	11.6	10.5	9.4	9.7	8.6	8.0	7.7	6.6	5.8	4.3	2.2
	加入保険共有層	(200)	40.0	35.5	16.5	8.5	8.0	8.0	5.5	6.5	4.5	5.5	4.5	3.0	4.0	4.0	1.5
	加入保険非共有層	(687)	32.9	27.9	16.0	11.4	11.1	11.1	10.2	8.9	8.9	8.2	7.9	6.8	6.4	4.2	2.6
	万が一の情報共有層	(96)	39.6	37.5	11.5	5.2	4.2	8.3	5.2	6.3	3.1	2.1	3.1	3.1	4.2	2.1	1.0
	万が一の情報非共有	(791)	33.9	28.7	16.7	11.4	11.1	10.6	9.6	8.6	8.5	8.2	7.6	6.3	6.1	4.4	2.5

※「TOTAL」で降順ソート

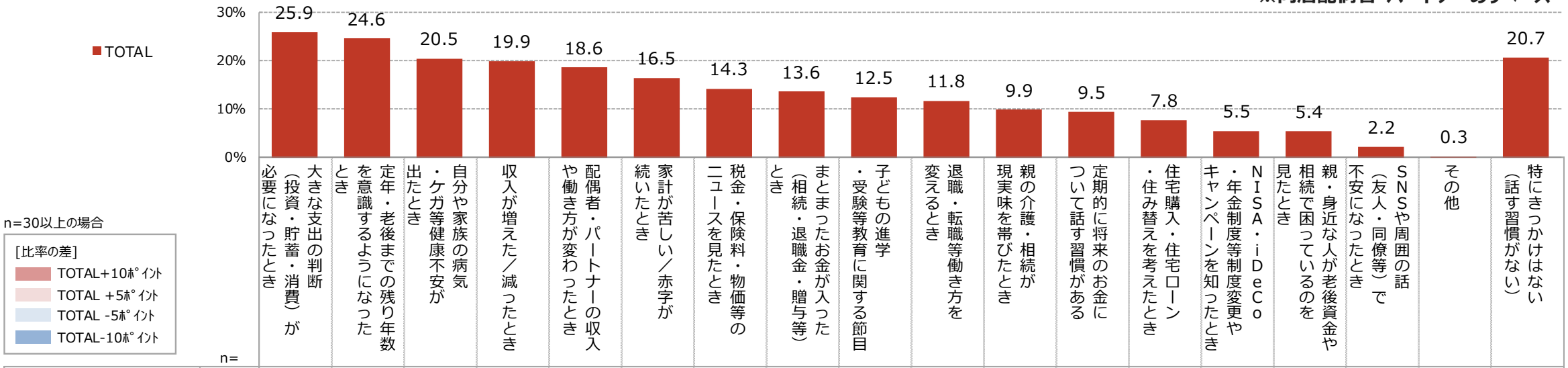
Q10　あなたのご家庭で「お金に関する情報共有」が進まない主な理由として、あてはまるものをすべてお選びください。

違いは知識ではなく「定期的に話す習慣」

金融資産を共有していない場合、定期的にお金について話す習慣を持っている夫婦の割合が低い（5.6%）が、金融資産を共有している場合では、
その習慣を持っている夫婦の割合（22.3%）は４倍に高まる。共有夫婦はライフイベントを待たず、定例で話している。話す習慣こそ最大の差

「将来のお金」について話すきっかけ

※同居配偶者・パートナーありベース



n=30以上の場合

[比率の差]
- TOTAL+10ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL +5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL -5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL-10ﾎﾟｲﾝﾄ

		n=	大きな支出の判断（投資・貯蓄・消費）が必要になったとき	定年・老後までの残り年数を意識するようになったとき	自分や家族の病気・ケガ等健康不安が出たとき	収入が増えた／減ったとき	配偶者・パートナーの収入や働き方が変わったとき	家計が苦しい／赤字が続いたとき	税金・保険料・物価等のニュースを見たとき	まとまったお金が入った（相続・退職金・贈与等）とき	子どもの進学・受験等教育に関する節目	退職・転職等働き方を変えるとき	親の介護・相続が現実味を帯びたとき	定期的に将来のお金について話す習慣がある	住宅購入・住宅ローン・住み替えを考えたとき	NISA・iDeCo・年金制度等制度変更やキャンペーンを知ったとき	親・身近な人が老後資金や相続で困っているのを見たとき	SNSや周囲の話（友人・同僚等）で不安になったとき	その他	特にきっかけはない（話す習慣がない）
TOTAL		(1,325)	25.9	24.6	20.5	19.9	18.6	16.5	14.3	13.6	12.5	11.8	9.9	9.5	7.8	5.5	5.4	2.2	0.3	20.7
共有有無別	年収共有層	(481)	31.2	29.5	21.2	23.3	19.5	15.0	19.8	20.4	13.9	13.1	10.6	17.0	10.8	7.3	4.6	1.9	0.4	12.7
	年収非共有層	(844)	22.9	21.8	20.0	18.0	18.0	17.4	11.1	9.7	11.7	11.1	9.5	5.2	6.0	4.5	5.9	2.4	0.2	25.2
	金融資産共有層	(309)	29.4	28.8	20.1	19.4	20.4	13.6	22.0	20.4	10.0	12.6	12.6	22.3	9.7	6.5	5.2	1.3	0.3	10.7
	金融資産非共有層	(1,016)	24.8	23.3	20.6	20.1	18.0	17.4	11.9	11.5	13.3	11.6	9.1	5.6	7.2	5.2	5.5	2.5	0.3	23.7
	借入・負債共有層	(497)	31.8	30.8	21.5	24.7	22.3	14.7	18.1	20.5	14.5	13.5	12.5	17.7	11.3	7.8	6.4	2.4	0.6	10.9
	借入・負債非共有層	(828)	22.3	20.9	19.8	17.0	16.3	17.6	12.0	9.4	11.4	10.9	8.3	4.6	5.7	4.1	4.8	2.1	0.1	26.6
	加入保険共有層	(507)	28.4	28.2	19.9	19.3	19.3	15.6	20.5	17.0	12.6	13.0	11.8	16.8	10.1	6.9	5.1	1.6	0.8	12.2
	加入保険非共有層	(818)	24.3	22.4	20.8	20.3	18.1	17.1	10.4	11.5	12.5	11.1	8.7	5.0	6.4	4.6	5.6	2.6	-	25.9
	万が一の情報共有層	(328)	29.9	29.6	22.3	18.0	17.4	12.5	21.3	21.0	10.1	12.5	12.2	22.3	8.5	6.4	5.5	1.8	0.3	12.2
	万が一の情報非共有層	(997)	24.6	23.0	19.9	20.6	19.0	17.9	11.9	11.1	13.3	11.6	9.1	5.3	7.5	5.2	5.4	2.3	0.3	23.5

※「TOTAL」で降順ソート

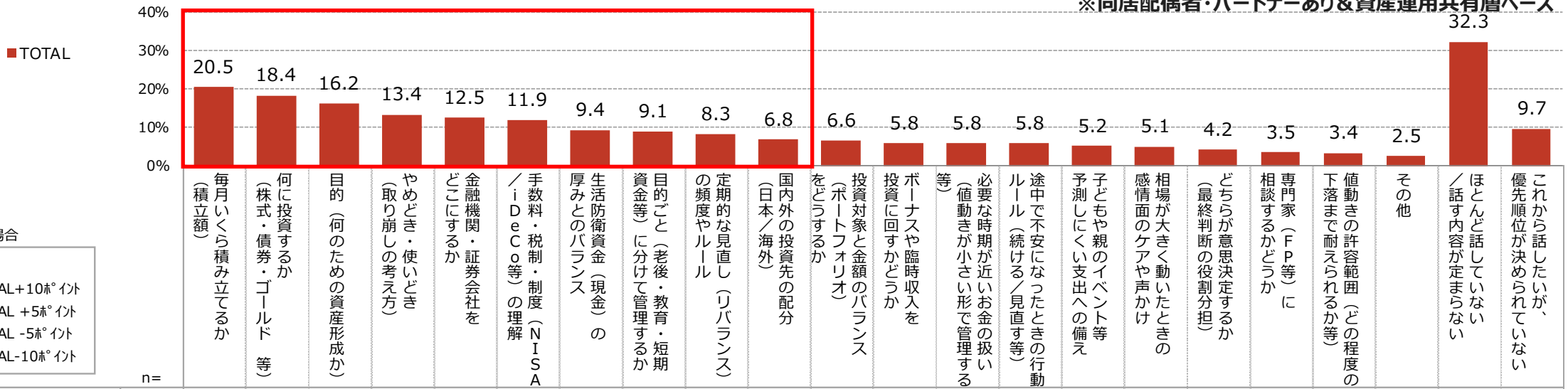
Q12 あなたのご家庭で、将来のお金について話す「きっかけ」として、あてはまるものをすべてお選びください。

共有夫婦が話している議題トップ10

積立額・投資先・目的・やめどきまで具体的である。「何を話せばいいか」はこのリストで解決する

「投資・資産運用」について、配偶者・パートナーと話す内容

※同居配偶者･パートナーあり＆資産運用共有層ベース



n=30以上の場合

[比率の差]
- TOTAL+10ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL +5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL -5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL-10ﾎﾟｲﾝﾄ

		n=	毎月いくら積み立てるか（積立額）	何に投資するか（株式・債券・ゴールド　等）	目的（何のための資産形成か）	やめどき・使いどき（取り崩しの考え方）	金融機関・証券会社をどこにするか	手数料・税制・制度（ＮＩＳＡ／ｉＤｅＣｏ等）の理解	生活防衛資金（現金）の厚みとのバランス	目的ごと（老後・教育・短期資金等）に分けて管理するか	定期的な見直し（リバランス）の頻度やルール	国内外の投資先の配分（日本／海外）	投資対象と金額のバランス（ポートフォリオ）をどうするか	ボーナスや臨時収入を投資に回すかどうか	必要な時期が近いお金の扱い（値動きが小さい形で管理する等）	途中で不安になったときの行動ルール（続ける／見直す等）	子どもや親のイベント等予測しにくい支出への備え	相場が大きく動いたときの感情面のケアや声かけ	どちらが意思決定するか（最終判断の役割分担）	専門家（ＦＰ等）に相談するかどうか	値動きの許容範囲（どの程度の下落まで耐えられるか等）	その他	ほとんど話していない／話す内容が定まらない	これから話したいが、優先順位が決められていない
TOTAL		(938)	20.5	18.4	16.2	13.4	12.5	11.9	9.4	9.1	8.3	6.8	6.6	5.8	5.8	5.8	5.2	5.1	4.2	3.5	3.4	2.5	32.3	9.7
共有有無別	年収共有層	(396)	28.0	23.2	21.0	15.4	16.9	15.2	12.1	8.8	11.6	9.8	7.1	7.8	7.6	6.3	5.3	6.6	5.1	5.6	4.5	2.8	22.7	6.8
	年収非共有層	(542)	14.9	14.9	12.7	12.0	9.2	9.6	7.4	9.2	5.9	4.6	6.3	4.2	4.4	5.4	5.2	4.1	3.5	2.0	2.6	2.2	39.3	11.8
	金融資産共有層	(269)	26.8	24.2	19.0	17.8	18.2	17.1	12.3	11.2	12.6	10.4	7.8	8.2	9.3	8.2	5.6	7.8	6.3	5.2	5.9	3.3	17.1	6.7
	金融資産非共有層	(669)	17.9	16.1	15.1	11.7	10.2	9.9	8.2	8.2	6.6	5.4	6.1	4.8	4.3	4.8	5.1	4.0	3.3	2.8	2.4	2.1	38.4	10.9
	借入･負債共有層	(404)	27.2	22.5	20.8	18.1	15.6	16.1	12.4	9.9	11.4	9.4	8.7	8.2	9.4	7.4	5.0	6.9	5.7	4.0	5.4	2.7	24.3	6.7
	借入･負債非共有層	(534)	15.4	15.4	12.7	9.9	10.1	8.8	7.1	8.4	6.0	4.9	5.1	3.9	3.0	4.5	5.4	3.7	3.0	3.2	1.9	2.2	38.4	12.0
	加入保険共有層	(418)	26.8	22.5	19.1	16.3	15.1	13.6	12.0	10.8	10.8	8.9	8.1	7.4	7.7	6.0	6.2	6.5	5.0	4.1	4.5	2.2	23.9	6.5
	加入保険非共有層	(520)	15.4	15.2	13.8	11.2	10.4	10.6	7.3	7.7	6.3	5.2	5.4	4.4	4.2	5.6	4.4	4.0	3.5	3.1	2.5	2.7	39.0	12.3
	万が一の情報共有層	(279)	24.7	22.6	19.4	15.4	16.5	14.0	12.5	11.1	12.5	8.6	9.3	6.8	9.0	8.2	6.1	8.6	6.5	4.7	5.4	3.2	21.1	6.5
	万が一の情報非共有層	(659)	18.7	16.7	14.9	12.6	10.8	11.1	8.0	8.2	6.5	6.1	5.5	5.3	4.4	4.7	4.9	3.6	3.2	3.0	2.6	2.1	37.0	11.1

※「TOTAL」で降順ソート

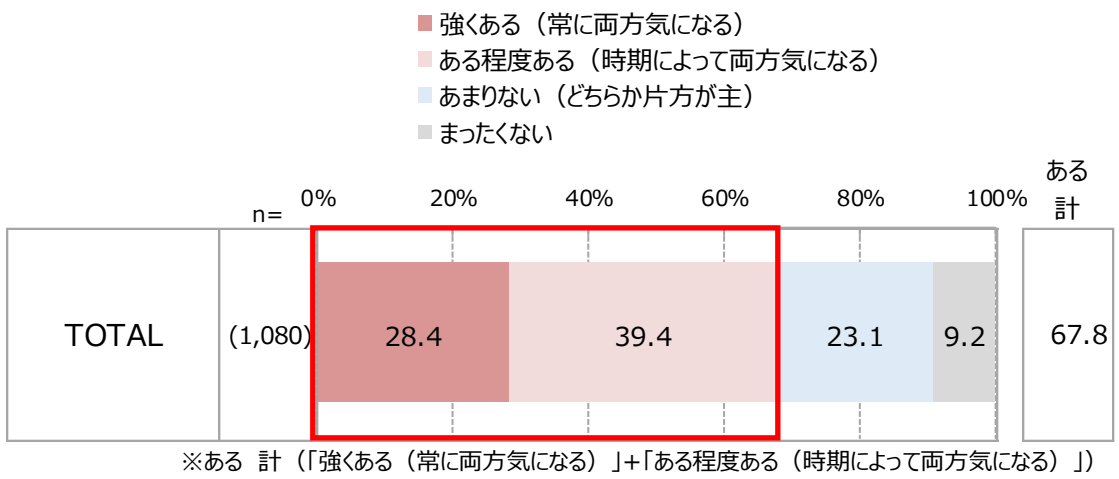
Q19 投資･資産運用について、配偶者･パートナーと話す（または話したい）内容をすべてお選びください。

教育と老後の不安は67.8%が「同時に起きる」

同時に不安になるものは、同時に話すのが合理的。教育費は夫婦の会話において自然な入口ではないか

「教育・老後資金の不安」を同時に起きる感覚の有無

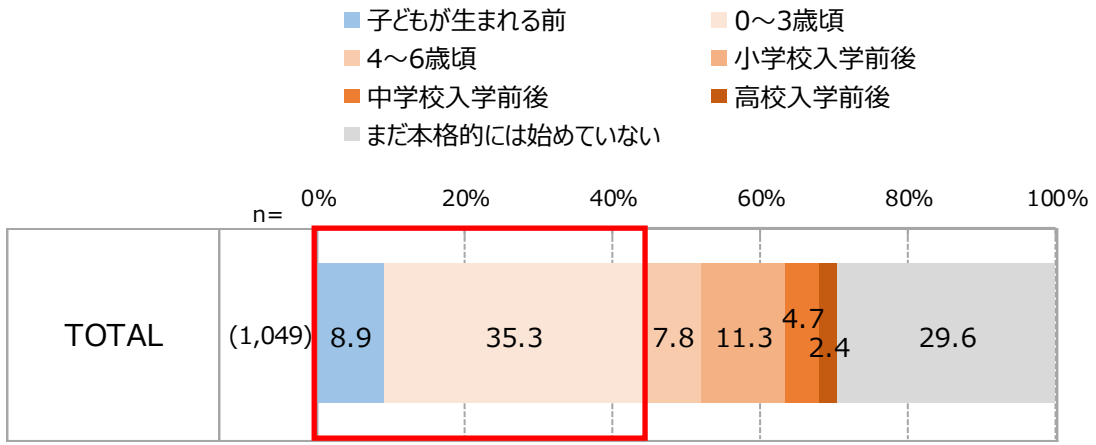
※院生以下の子供あり層ベース



※ある 計（「強くある（常に両方気になる）」+「ある程度ある（時期によって両方気になる）」）

「教育資金の準備」を開始したタイミング

※高校生以下の子供あり層ベース



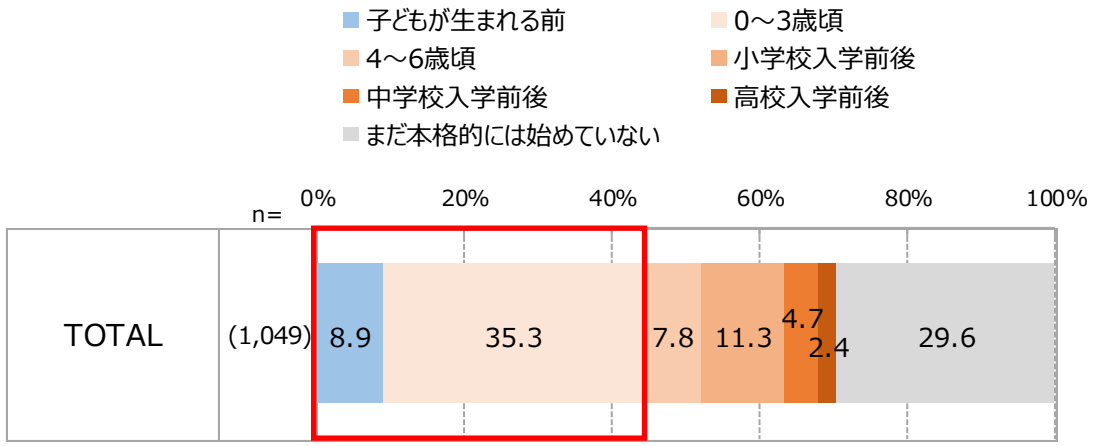
Q8「教育資金の不安」と「老後資金の不安」は、あなたの中で同時に起きている感覚がありますか。
Q36 あなたのご家庭で「教育資金の準備」を本格的に始めた（始めようとしている）タイミングをお選びください。

教育資金、44.2%が子ども3歳までにスタート

「早はじめ」は20代だけではない。日本の親の準備は早く、それにも関わらず奨学金の積極利用意向が高い。

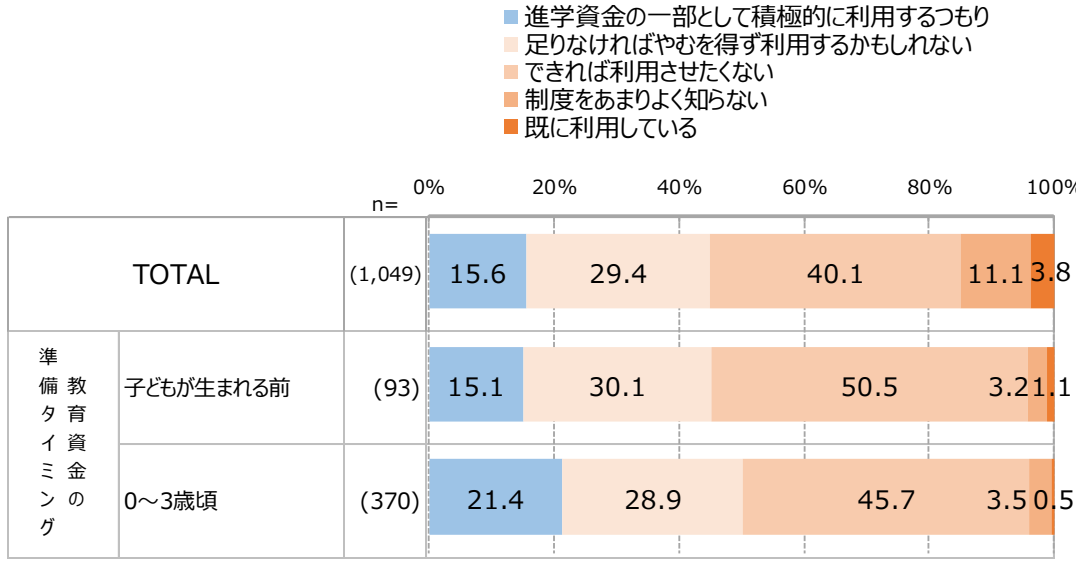
「教育資金の準備」を開始したタイミング

※高校生以下の子供あり層ベース



奨学金の利用意向

※高校生以下の子供あり層ベース



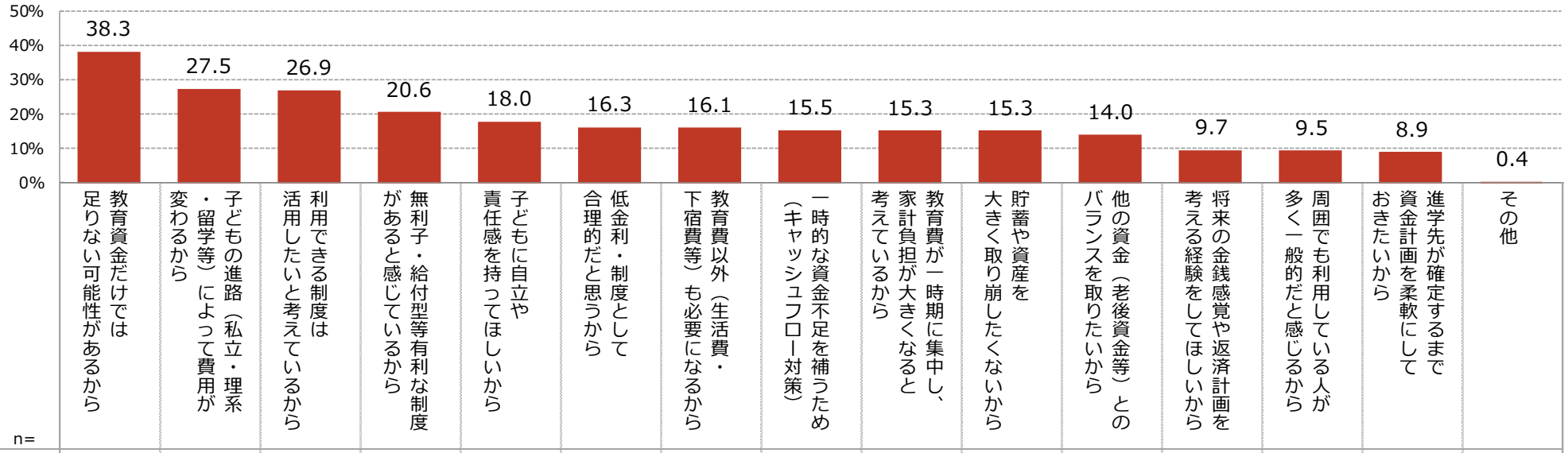
Q36 あなたのご家庭で「教育資金の準備」を本格的に始めた（始めようとしている）タイミングをお選びください。
Q37 あなたのご家庭では、お子様の教育資金において、「奨学金の利用」をどのようにお考えですか。

早く始めた家庭は、奨学金が「設計の道具」になる

早期開始層は「制度活用・子の自立」、後発層は「家計負担・老後との綱引き」。

「奨学金」を利用検討する理由

※高校生以下の子供あり＆奨学金検討層ベース



n=30以上の場合

[比率の差]
- TOTAL+10ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL +5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL -5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL-10ﾎﾟｲﾝﾄ

		n=	教育資金だけでは足りない可能性があるから	子どもの進路（私立・理系・留学等）によって費用が変わるから	利用できる制度は活用したいと考えているから	無利子・給付型等有利な制度があると感じているから	子どもに自立や責任感を持ってほしいから	低金利・制度として合理的だと思うから	教育費以外（生活費・下宿費等）も必要になるから	一時的な資金不足を補うため（キャッシュフロー対策）	教育費が一時期に集中し、家計負担が大きくなると考えているから	貯蓄や資産を大きく取り崩したくないから	他の資金（老後資金等）とのバランスを取りたいから	将来の金銭感覚や返済計画を考える経験をしてほしいから	周囲でも利用している人が多く一般的だと感じるから	進学先が確定するまで資金計画を柔軟にしておきたいから	その他
TOTAL		(472)	38.3	27.5	26.9	20.6	18.0	16.3	16.1	15.5	15.3	15.3	14.0	9.7	9.5	8.9	0.4
教育資金の準備タイミング	子どもが生まれる前	(42)	40.5	28.6	26.2	14.3	16.7	19.0	16.7	16.7	7.1	11.9	14.3	11.9	7.1	4.8	-
	0～3歳頃	(186)	44.6	31.7	29.6	23.1	18.3	17.7	17.7	16.1	16.1	15.6	14.0	10.2	12.9	8.1	0.5
	4～6歳頃	(45)	22.2	20.0	20.0	20.0	17.8	13.3	8.9	11.1	24.4	11.1	13.3	8.9	6.7	11.1	-
	小学校入学前後	(55)	34.5	34.5	36.4	30.9	21.8	16.4	23.6	14.5	25.5	25.5	29.1	14.5	10.9	14.5	-
	中学校入学前後	(22)	36.4	18.2	18.2	27.3	13.6	18.2	18.2	22.7	4.5	22.7	4.5	9.1	9.1	13.6	-
	高校入学前後	(13)	38.5	23.1	15.4	23.1	30.8	23.1	23.1	23.1	-	38.5	30.8	7.7	7.7	7.7	-
	まだ本格的には始めていない	(109)	35.8	22.0	23.9	11.9	15.6	12.8	11.0	13.8	11.9	8.3	6.4	6.4	5.5	7.3	0.9

※「TOTAL」で降順ソート　※n=30未満のスコアはグレーアウト

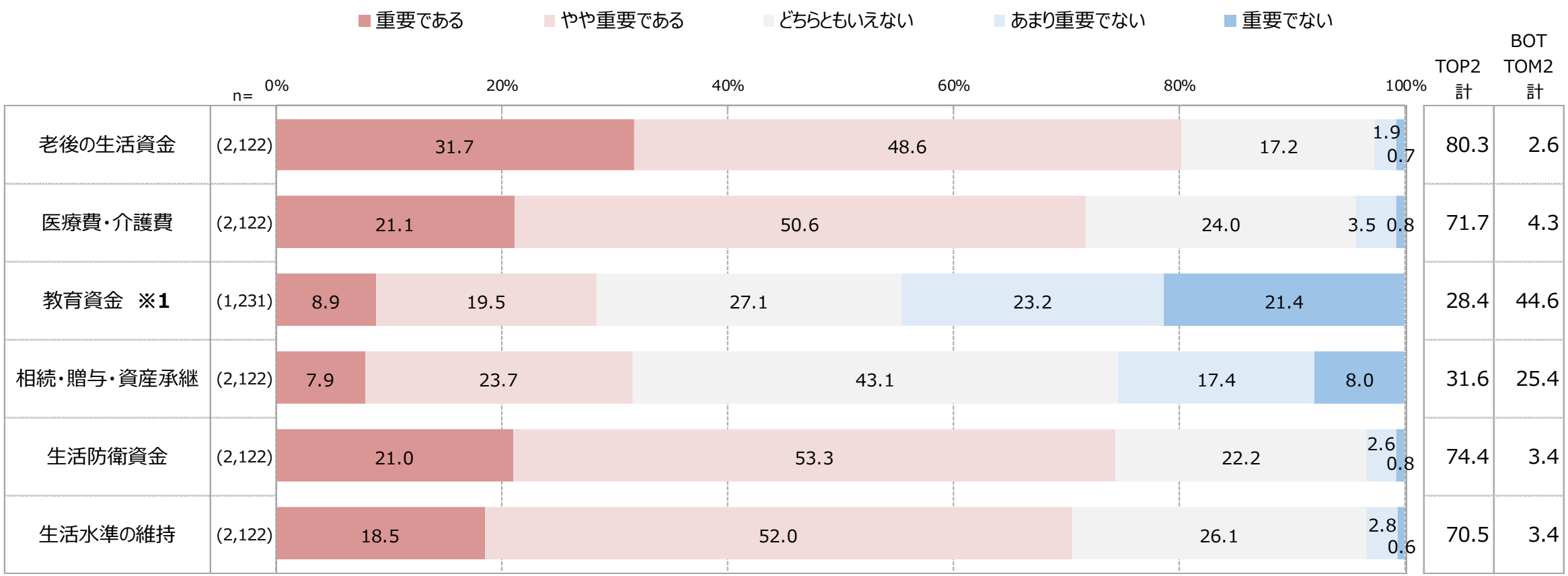
Q38 あなたのご家庭で奨学金の利用を考える理由としてあてはまるものをすべてお選びください。

「共有層」について –Appendix

「資金・費用等」の重要度

老後資金、医療介護費、生活防衛資金の重要度が高い

「資金・費用等」の重要度



※0%非表示　**※1＝孫、子どもありの方ベース**

※TOP2 計（「重要である」+「やや重要である」）　BOTTOM2 計（「重要でない」+「あまり重要でない」）

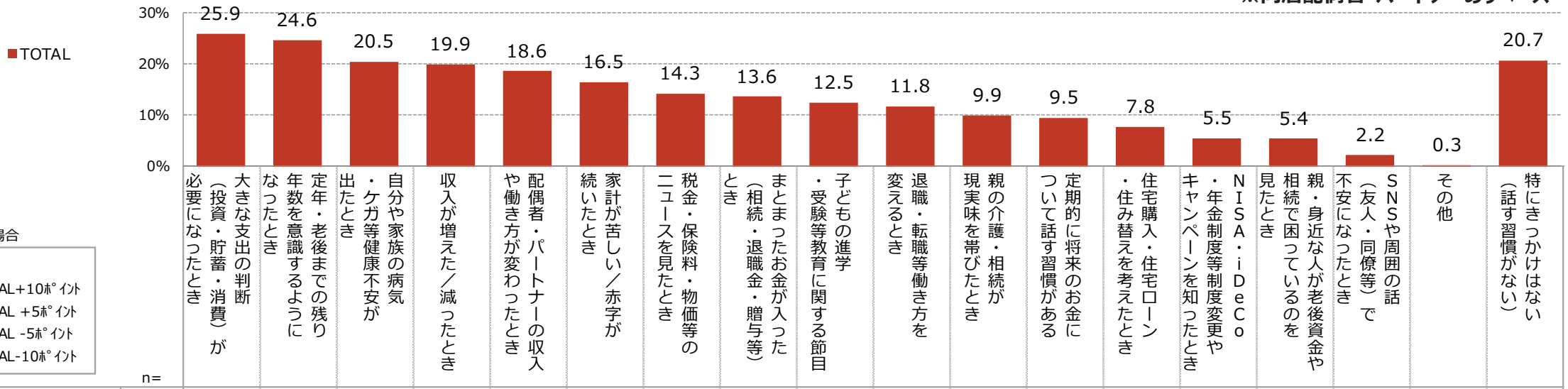
Q23上記6テーマの資金・費用について、あなたはどの程度重要ですか。

「将来のお金に」ついて話すきっかけ

共有層は節目をきっかけに話している。「定期的に話している」が突出して高い
共有層は問題が起こる前に話していることが考えられる

「将来のお金に」ついて話すきっかけ

※同居配偶者・パートナーありベース



n=30以上の場合

[比率の差]
- TOTAL+10ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL +5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL -5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL-10ﾎﾟｲﾝﾄ

		n=	大きな支出の判断（投資・貯蓄・消費）が必要になったとき	定年・老後までの残り年数を意識するようになったとき	自分や家族の病気・ケガ等健康不安が出たとき	収入が増えた／減ったとき	配偶者・パートナーの収入や働き方が変わったとき	家計が苦しい／赤字が続いたとき	税金・保険料・物価等の二ュースを見たとき	まとまったお金が入った（相続・退職金・贈与等）とき	子どもの進学・受験等教育に関する節目	退職・転職等働き方を変えるとき	親の介護・相続が現実味を帯びたとき	定期的に将来のお金について話す習慣がある	住宅購入・住宅ローン・住み替えを考えたとき	NISA・iDeCo・年金制度等制度変更やキャンペーンを知ったとき	親・身近な人が老後資金や相続で困っているのを見たとき	SNSや周囲の話（友人・同僚等）で不安になったとき	その他	特にきっかけはない（話す習慣がない）
TOTAL		(1,325)	25.9	24.6	20.5	19.9	18.6	16.5	14.3	13.6	12.5	11.8	9.9	9.5	7.8	5.5	5.4	2.2	0.3	20.7
共有有無別	年収共有層	(481)	31.2	29.5	21.2	23.3	19.5	15.0	19.8	20.4	13.9	13.1	10.6	17.0	10.8	7.3	4.6	1.9	0.4	12.7
	年収非共有層	(844)	22.9	21.8	20.0	18.0	18.0	17.4	11.1	9.7	11.7	11.1	9.5	5.2	6.0	4.5	5.9	2.4	0.2	25.2
	金融資産共有層	(309)	29.4	28.8	20.1	19.4	20.4	13.6	22.0	20.4	10.0	12.6	12.6	22.3	9.7	6.5	5.2	1.3	0.3	10.7
	金融資産非共有層	(1,016)	24.8	23.3	20.6	20.1	18.0	17.4	11.9	11.5	13.3	11.6	9.1	5.6	7.2	5.2	5.5	2.5	0.3	23.7
	借入・負債共有層	(497)	31.8	30.8	21.5	24.7	22.3	14.7	18.1	20.5	14.5	13.5	12.5	17.7	11.3	7.8	6.4	2.4	0.6	10.9
	借入・負債非共有層	(828)	22.3	20.9	19.8	17.0	16.3	17.6	12.0	9.4	11.4	10.9	8.3	4.6	5.7	4.1	4.8	2.1	0.1	26.6
	加入保険共有層	(507)	28.4	28.2	19.9	19.3	19.3	15.6	20.5	17.0	12.6	13.0	11.8	16.8	10.1	6.9	5.1	1.6	0.8	12.2
	加入保険非共有層	(818)	24.3	22.4	20.8	20.3	18.1	17.1	10.4	11.5	12.5	11.1	8.7	5.0	6.4	4.6	5.6	2.6	-	25.9
	万が一の情報共有層	(328)	29.9	29.6	22.3	18.0	17.4	12.5	21.3	21.0	10.1	12.5	12.2	22.3	8.5	6.4	5.5	1.8	0.3	12.2
	万が一の情報非共有層	(997)	24.6	23.0	19.9	20.6	19.0	17.9	11.9	11.1	13.3	11.6	9.1	5.3	7.5	5.2	5.4	2.3	0.3	23.5

※「TOTAL」で降順ソート

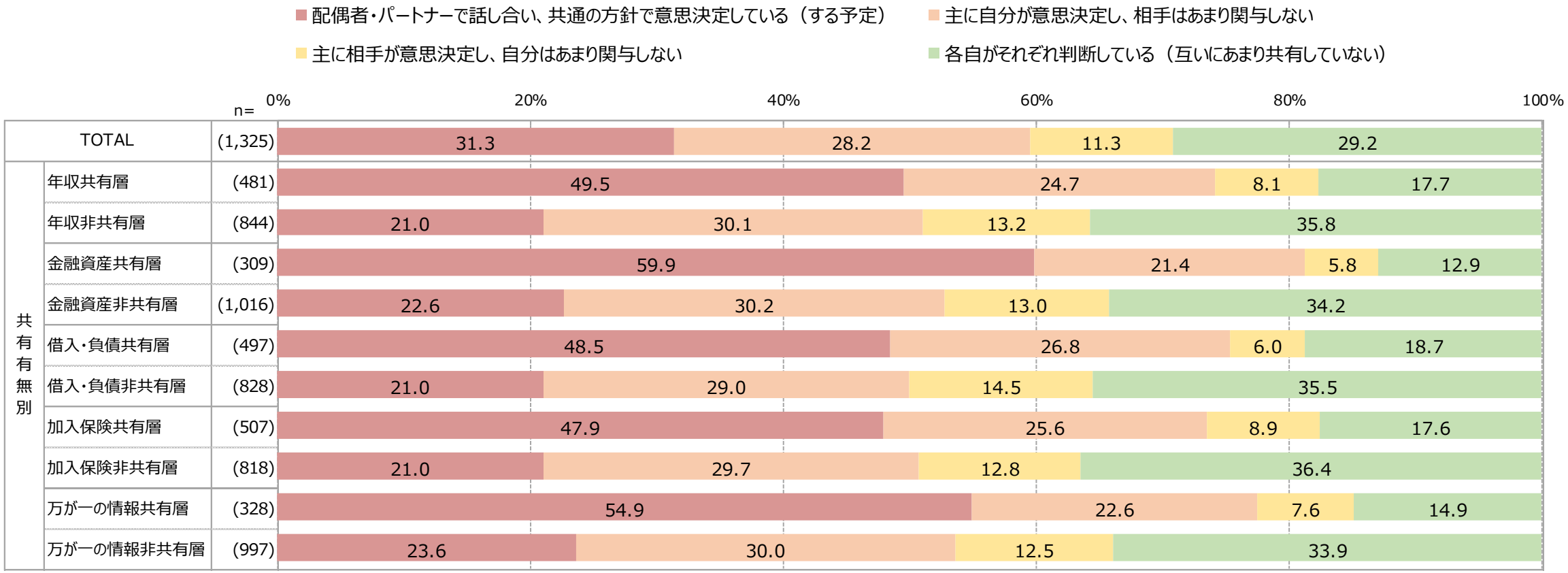
Q12 あなたのご家庭で、将来のお金について話す「きっかけ」として、あてはまるものをすべてお選びください。

「投資・資産運用」に関する意思決定方法

（P13から）共有層は投資目的、積立額、老後資金、取り崩しまで話している
共有層は投資を個人の判断ではなく、家族で方針を共有しながら進めている傾向が強く、その過程で資産形成や投資を活用している

「投資・資産運用」に関する意思決定方法

※同居配偶者・パートナーありベース



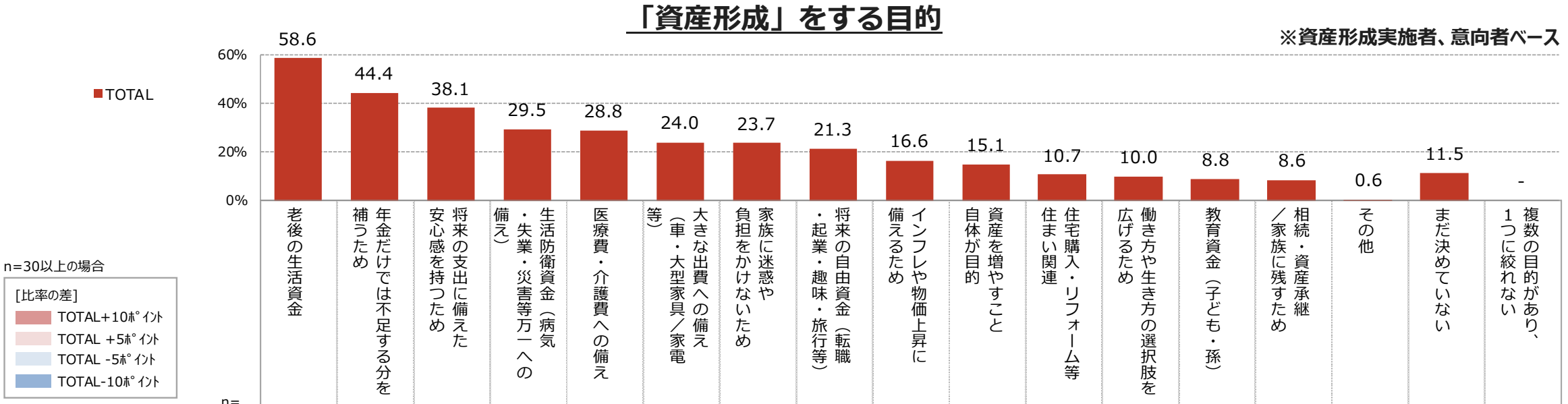
		n=	0%〜100%
TOTAL		(1,325)	31.3 / 28.2 / 11.3 / 29.2
共有有無別	年収共有層	(481)	49.5 / 24.7 / 8.1 / 17.7
	年収非共有層	(844)	21.0 / 30.1 / 13.2 / 35.8
	金融資産共有層	(309)	59.9 / 21.4 / 5.8 / 12.9
	金融資産非共有層	(1,016)	22.6 / 30.2 / 13.0 / 34.2
	借入・負債共有層	(497)	48.5 / 26.8 / 6.0 / 18.7
	借入・負債非共有層	(828)	21.0 / 29.0 / 14.5 / 35.5
	加入保険共有層	(507)	47.9 / 25.6 / 8.9 / 17.6
	加入保険非共有層	(818)	21.0 / 29.7 / 12.8 / 36.4
	万が一の情報共有層	(328)	54.9 / 22.6 / 7.6 / 14.9
	万が一の情報非共有層	(997)	23.6 / 30.0 / 12.5 / 33.9

※0%非表示

Q17 あなたのご家庭での「投資・資産運用」に関する意思決定の仕方をお選びください。

「資産形成」をする目的

共有層は近い将来から遠い未来までを念頭に置いた目的がある



n=30以上の場合

[比率の差]
- TOTAL+10ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL +5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL -5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL-10ﾎﾟｲﾝﾄ

		n=	老後の生活資金	年金だけでは不足する分を補うため	将来の支出に備えた安心感を持つため	生活防衛資金（病気・失業・災害等万一への備え）	医療費・介護費への備え	大きな出費への備え（車・大型家具／家電等）	家族に迷惑や負担をかけないため	将来の自由資金（転職・起業・趣味・旅行等）	インフレや物価上昇に備えるため	資産を増やすこと自体が目的	住宅購入・リフォーム等住まい関連	働き方や生き方の選択肢を広げるため	教育資金（子ども・孫）	相続・資産承継／家族に残すため	その他	まだ決めていない	複数の目的があり、1つに絞れない
TOTAL		(1,743)	58.6	44.4	38.1	29.5	28.8	24.0	23.7	21.3	16.6	15.1	10.7	10.0	8.8	8.6	0.6	11.5	-
共有有無別	年収共有層	(396)	64.1	44.4	38.9	31.8	32.1	24.5	26.3	19.2	18.2	16.7	13.1	9.3	11.6	10.4	1.0	6.3	-
	年収非共有層	(647)	61.7	45.7	37.9	24.9	27.4	23.6	23.6	18.1	13.8	12.7	13.0	6.6	12.8	10.8	0.8	11.7	-
	金融資産共有層	(250)	65.2	44.4	36.0	35.6	32.4	26.8	26.4	18.0	17.6	12.8	14.4	11.2	11.2	11.2	1.6	5.6	-
	金融資産非共有層	(793)	61.8	45.5	39.0	25.0	28.1	23.1	24.1	18.7	14.8	14.6	12.6	6.6	12.7	10.5	0.6	11.0	-
	借入・負債共有層	(406)	65.5	44.8	40.9	31.5	31.8	27.1	25.4	20.0	17.2	15.8	16.5	10.1	12.8	11.6	1.0	5.9	-
	借入・負債非共有層	(637)	60.8	45.5	36.6	25.0	27.5	22.0	24.2	17.6	14.3	13.2	10.8	6.1	12.1	10.0	0.8	12.1	-
	加入保険共有層	(406)	66.0	45.8	41.6	31.0	32.5	23.4	26.6	21.2	19.0	14.3	13.3	8.4	13.3	10.3	0.7	5.7	-
	加入保険非共有層	(637)	60.4	44.9	36.1	25.3	27.0	24.3	23.4	16.8	13.2	14.1	12.9	7.2	11.8	10.8	0.9	12.2	-
	万が一の情報共有層	(254)	64.2	42.1	34.6	31.1	30.3	24.4	25.2	18.1	17.7	14.2	13.8	9.4	11.4	11.8	1.6	7.5	-
	万が一の情報非共有層	(789)	62.1	46.3	39.4	26.4	28.8	23.8	24.5	18.6	14.7	14.2	12.8	7.1	12.7	10.3	0.6	10.4	-

※「TOTAL」で降順ソート

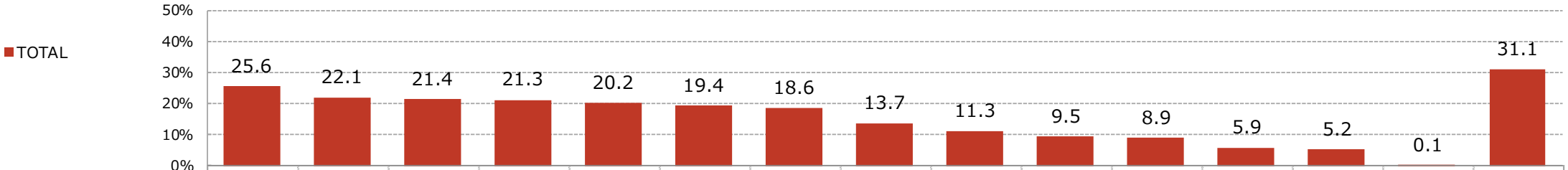
Q22 あなたが資産形成（貯蓄・投資等）をする目的をお選びください。

教育費を優先・捻出する為に「抑制・我慢・後回し」にしているもの

教育費を優先するため、日常の楽しみだけでなく老後資金の積立も後回しにしている家庭が一定数みられる

教育費を優先・捻出する為に「抑制・我慢・後回し」にしているもの

※高校生以下の子供あり層ベース



n=30以上の場合

[比率の差]
- TOTAL+10ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL +5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL -5ﾎﾟｲﾝﾄ
- TOTAL-10ﾎﾟｲﾝﾄ

		n=	自分たち（親）の小遣い・趣味・娯楽	家族旅行・レジャー	老後資金の積立・貯蓄	車や大型家具／家電の購入・買い替え	衣料品・美容・交際費等個人的な支出	食費や日用品等の生活レベル	外食や週末のおでかけ等日常的な楽しみ	住宅のメンテナンス・リフォーム	スマートフォンやPC等デジタル機器の買い替え	投資や資産運用への新規拠出	資格取得・スキルアップへの自己投資	働き方の選択肢（独立・起業・時短からの復帰等）	親自身のキャリア（昇進・転職の抑制等）	その他	特になし
TOTAL		(1,049)	25.6	22.1	21.4	21.3	20.2	19.4	18.6	13.7	11.3	9.5	8.9	5.9	5.2	0.1	31.1
教育資金の準備タイミング	子どもが生まれる前	(93)	30.1	21.5	25.8	23.7	10.8	22.6	19.4	15.1	9.7	11.8	7.5	3.2	1.1	-	25.8
	0～3歳頃	(370)	27.8	24.9	21.4	23.0	26.2	21.9	21.1	13.5	12.7	9.5	10.3	5.1	6.8	-	25.4
	4～6歳頃	(82)	19.5	15.9	15.9	19.5	25.6	17.1	18.3	14.6	7.3	11.0	17.1	13.4	8.5	-	22.0
	小学校入学前後	(119)	38.7	26.1	34.5	29.4	26.1	21.8	21.8	25.2	15.1	15.1	10.1	9.2	8.4	-	13.4
	中学校入学前後	(49)	28.6	28.6	30.6	24.5	24.5	14.3	22.4	14.3	14.3	14.3	14.3	2.0	6.1	-	16.3
	高校入学前後	(25)	28.0	20.0	20.0	24.0	16.0	28.0	16.0	28.0	24.0	12.0	4.0	4.0	-	-	12.0
	まだ本格的には始めていない	(311)	17.7	18.3	15.1	15.1	11.9	15.4	13.8	7.7	8.4	5.5	4.5	5.1	2.9	0.3	52.4

※「TOTAL」で降順ソート　※n=30未満のスコアはグレーアウト

Q39 あなたのご家庭では、教育費を優先・捻出するために、家計で「抑制・我慢・後回し」にしてい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