

2026年3月19日  
SOMPOひまわり生命保険株式会社  
SOMPOケア株式会社

3月20日「国際幸福デー」に考える「家族の幸せ」

## 親世代・子世代に聞いた「親のこと、知らなすぎ問題」実態調査

～親の希望や資産、子世代の7割以上が「知らない」と回答。  
親の「楽観」に対し、子は「2人に1人が危機感」を抱く結果に～

SOMPOひまわり生命保険株式会社（代表取締役社長：久米 康樹、以下「SOMPOひまわり生命」）とSOMPOケア株式会社（代表取締役社長：鷺見 隆充、以下「SOMPOケア」）は、70代・80代の「親世代」と40代・50代の「子世代」の計1,000名を対象に、親の老後に関する情報共有の実態を調査しました。

超高齢社会の進展に伴い、高齢者の5人に1人が認知症になると予測される中、本人の意思確認が困難になることで生じる「資産凍結」や介護に関する混乱、知識不足が深刻な社会課題となっています。

今回の調査から、親子間で日常の会話はあっても、資産や介護方針といった「重要情報の共有」が不足している実態が明らかになりました。一方で、「情報を共有していること」が将来の迷いを防ぎ、家族が健やかに自分らしく生きる「ウェルビーイング」の基盤につながるという、前向きな実態も確認されました。

### 1. 調査サマリー

#### (1) 【関係性のギャップ】約7割の親が「良好」と認識するも会話の内容は「資産・老後」を避ける傾向

- 親世代の68.2%が「親子関係はとても良好」と回答する一方、子世代は45.8%に留まり、認識に22.4%の開きがあることが判明。
- 会話の話題は親子ともに「近況報告」や「健康状態」が中心（50%-70%程度）。「資産・財産」や「老後の要望」はわずか3~5%に留まっており、仲が良い親子でも将来の核心に触れない実態が見て取れる。

#### (2) 【準備のギャップ】親の「全幅の信頼」に対し、重要情報について会話していない子の「2人に1人が危機感」を抱く

- 親世代の62.2%は「もし明日、自分が意思疎通できなくなっても、子は迷わず対応できる」と回答したが、子世代は「自信がある」と答えたのは34.8%に過ぎない。
- 重要情報について話していない子世代のうち半数以上（53.7%）が「ふとした時に不安や危機感」を抱いているとの結果に。

#### (3) 【会話のハードル】理由は親子ともに「なんとなく」「きっかけがない」が重要情報の共有を阻害

- 老後や資産について詳しく話していない理由は親子ともに「なんとなく（親世代：29.3%、子世代：31.1%）」が最多。
- 家族以外で老後について「気軽に相談できる存在がほしい」と感じている人は親世代で35.8%、子世代では58.4%となった。親世代以上に、子世代の約6割が外部へのサポートを求めていることがわかった。

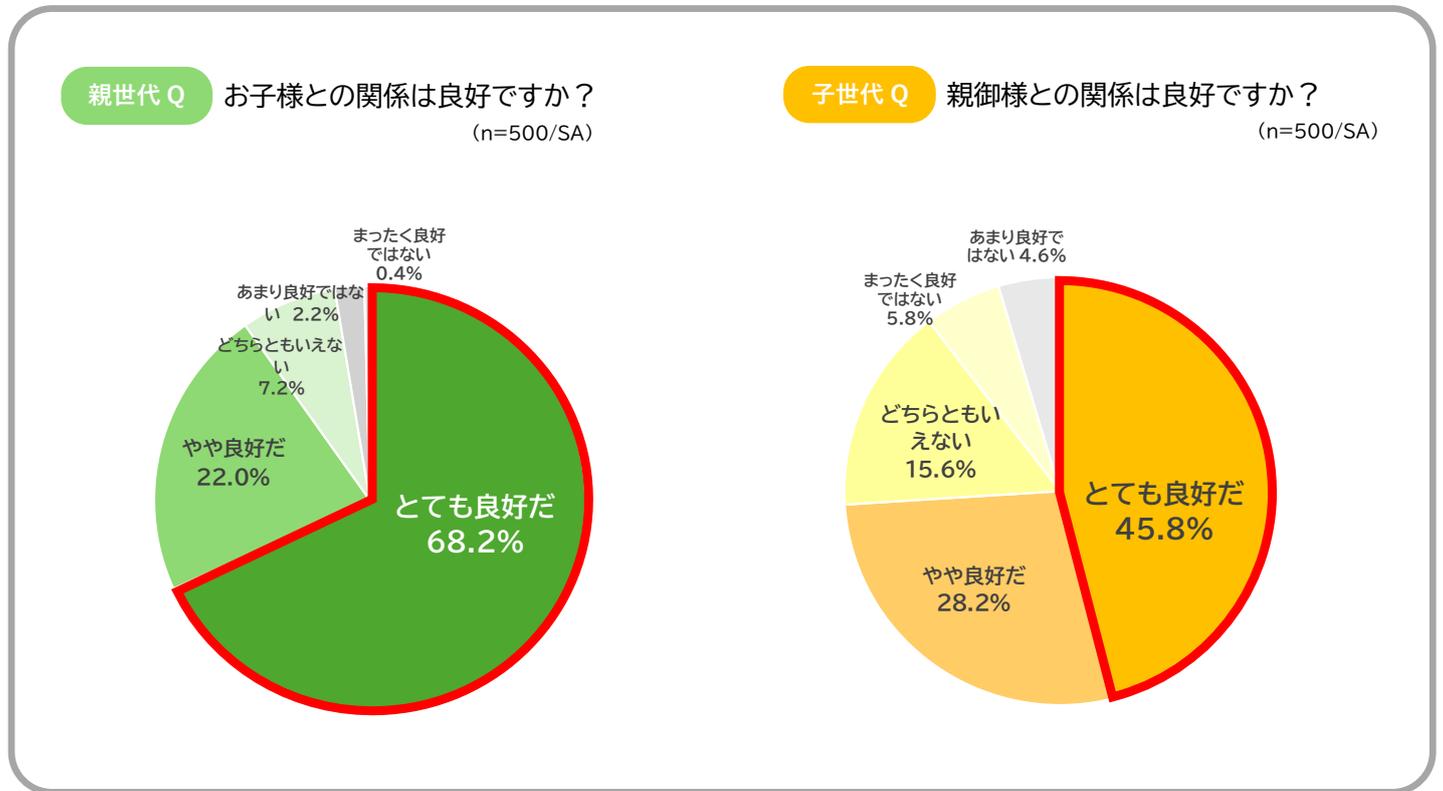
#### (4) 【安心の源泉】「情報の共有」が、未来への安心感をもたらす

- 情報を共有している親子の9割以上が「話して良かった」と回答しており、その最大の理由は「安心できた」ことだった。

## 2. 調査結果

### (1) 【関係性のギャップ】 親は「約7割が良好」と認識するも会話の内容は「資産・老後」を避ける傾向

今回の調査で、親子間の関係性について尋ねたところ、親世代の68.2%が「とても良好」と回答しました。一方、子世代で「とても良好」と回答したのは45.8%に留まり、親子の間で22.4%もの認識の差があることが浮き彫りとなりました。

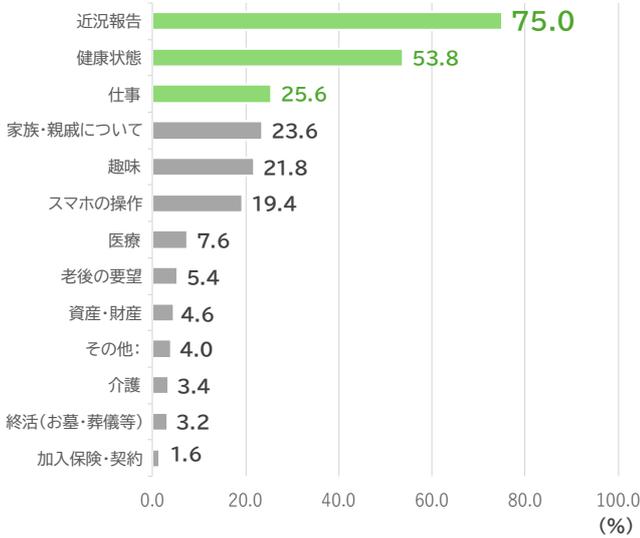


また、普段の会話内容について親子それぞれ調査を実施した結果、親子ともに「近況報告（親世代：75.0%、子世代：71.4%）」や「健康状態（親世代：53.8%、子世代：47.4%）」が上位を占めており、日常的なコミュニケーションは活発であることが伺えました。対照的に、有事の備えに直結する「資産・財産（親世代：4.6%、子世代：3.2%）」や「老後の要望（親世代：5.4%、子世代：3.0%）」はいずれも低い水準でした。

これにより親世代が現在の関係性を「とても良好」と捉えている一方で、具体的な将来の情報の共有には至っておらず、日常の会話と重要情報の共有は切り離されている実態が見て取れる結果となりました。

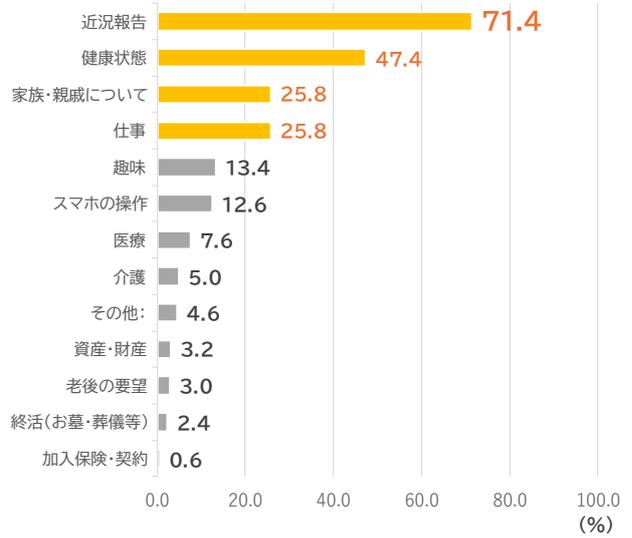
### 親世代 Q

お子様と会話をする際、どのような話題を話すことが多いですか？  
話すことが多い順に3つまで選んでください。(n=500/MA)



### 子世代 Q

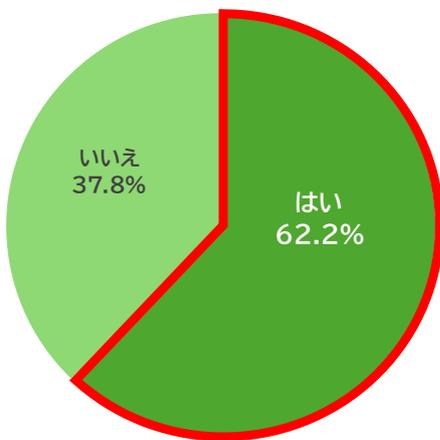
親御様と会話をする際、どのような話題を話すことが多いですか？  
話すことが多い順に3つまで選んでください。(n=500/MA)



(2) 【準備のギャップ】 親の「全幅の信頼」に対し、重要情報について会話していない子の「2人に1人が危機感」を抱く  
「もし明日、親（あなた）が意思疎通できなくなった場合、迷わずに判断・対応できるか」という問いに対し、親世代の62.2%が「(子は) できる」と回答しました。しかし、実際に「迷わずに対応できる」と答えた子世代は34.8%に留まり、親の期待と子の自信の間に27.4%もの開きが生じていることがわかりました。

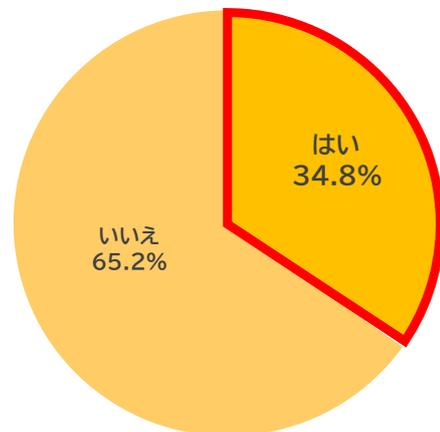
### 親世代 Q

もし明日、あなたが意思疎通が難しくなった場合、  
以下の手続きについてお子様が迷わずに判断・対応できると思いますか？  
(資産管理、医療方針、介護方針など) (n=500/SA)

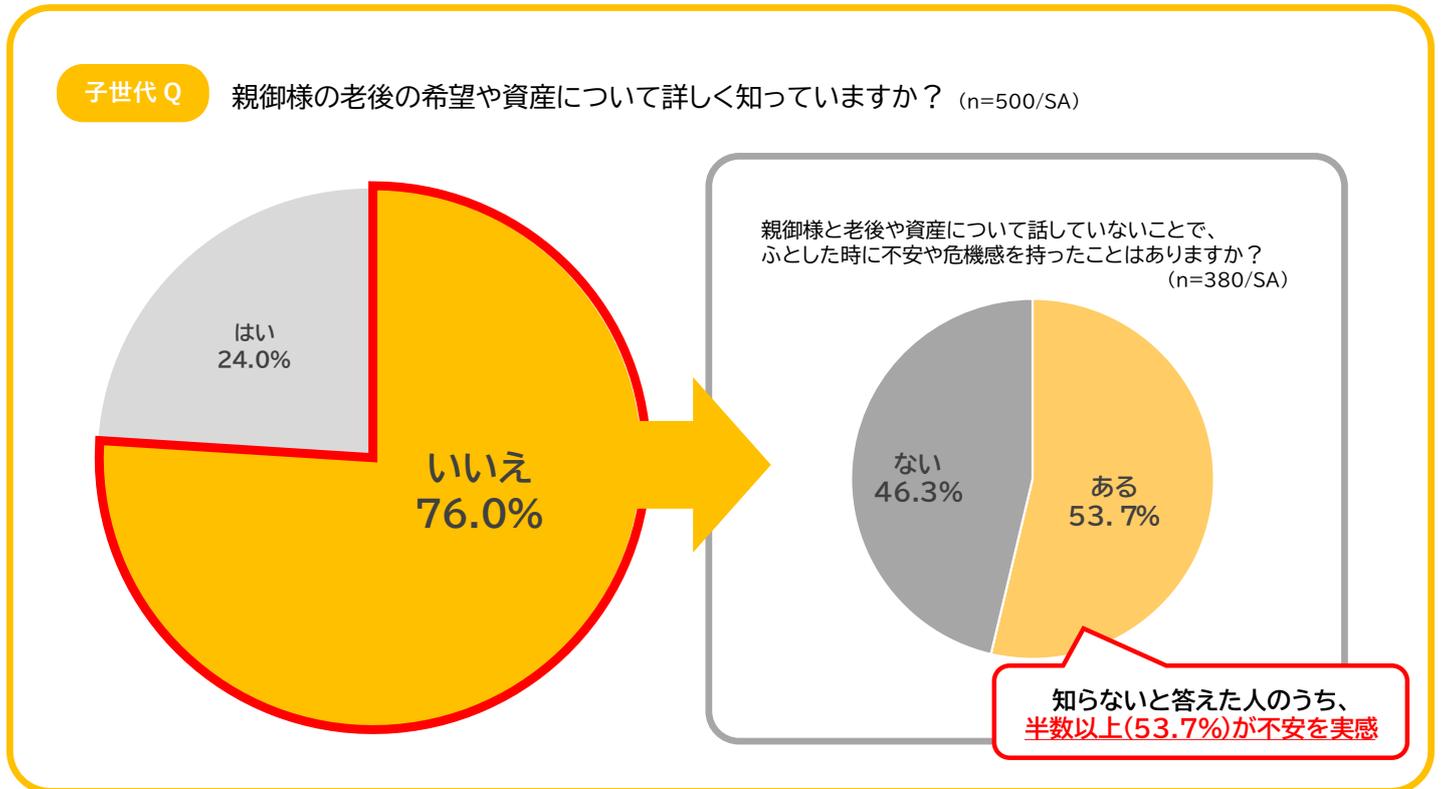


### 子世代 Q

もし明日、あなたが意思疎通が難しくなった場合、  
以下の手続きについてお子様が迷わずに判断・対応できると思いますか？  
(資産管理、医療方針、介護方針など) (n=500/SA)



また、親の老後や資産について詳しく知らない子世代は全体の 76.0%にものぼり、そのうち半数以上の 204 人 (53.7%) が「ふとした時に不安や危機感を持ったことがある」と回答しました。親側が「対応できるはず」と信頼を寄せている状況に対し、子世代は具体的な情報が不足していることが不安につながっている可能性があることがわかりました。



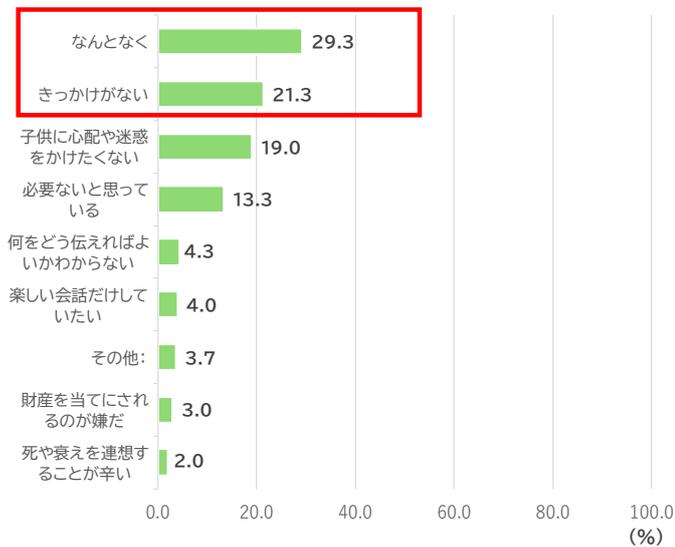
### (3) 【会話のハードル】理由は親子ともに「なんとなく」「きっかけがない」が重要情報の共有を阻害

老後や資産について詳しく話していない理由を聞くと、親子ともに「なんとなく(親世代:29.3%、子世代:31.1%)」が最多となりました。次いで「きっかけがない(親世代:21.3%、子世代:28.9%)」、「子供に心配や迷惑をかけたくない(親世代:19.0%)」「何をどう伝えればよいかわからない(子世代:13.2%)」が上位を占めました。

このことから親子だけでは「もしも」の話が後回しにされやすいことがわかりました。

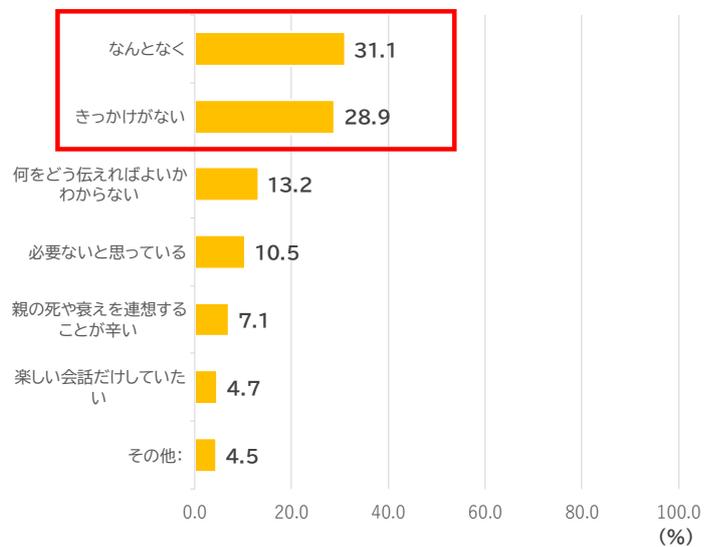
### 親世代 Q

お子様に、老後や資産について詳しく伝えていない一番の理由は何ですか？ (n=300/SA)



### 子世代 Q

親御様の老後や資産について、詳しく聞いていない一番の理由は何ですか？ (n=380/SA)

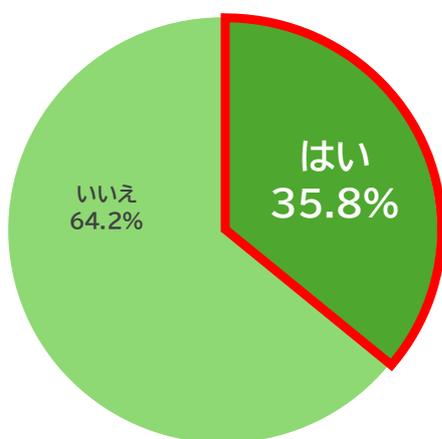


こうした背景から、家族以外で老後について「気軽に相談できる存在がほしい」と回答した人は、親世代で 35.8%、子世代では 58.4% となりました。特に子世代においては半数を超える約 6 割が外部への相談ニーズがあり、親子間だけでは完結しにくい会話を補完し、第三者が「きっかけ」を作るサポートが求められている実態が伺える結果となりました。

### 親世代 Q

家族以外で老後について気軽に相談できる存在がほしいと思いますか。

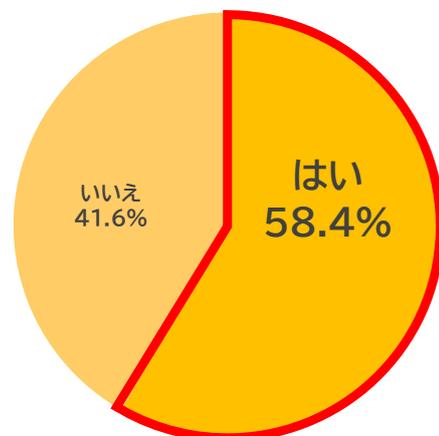
(n=500/SA)



### 子世代 Q

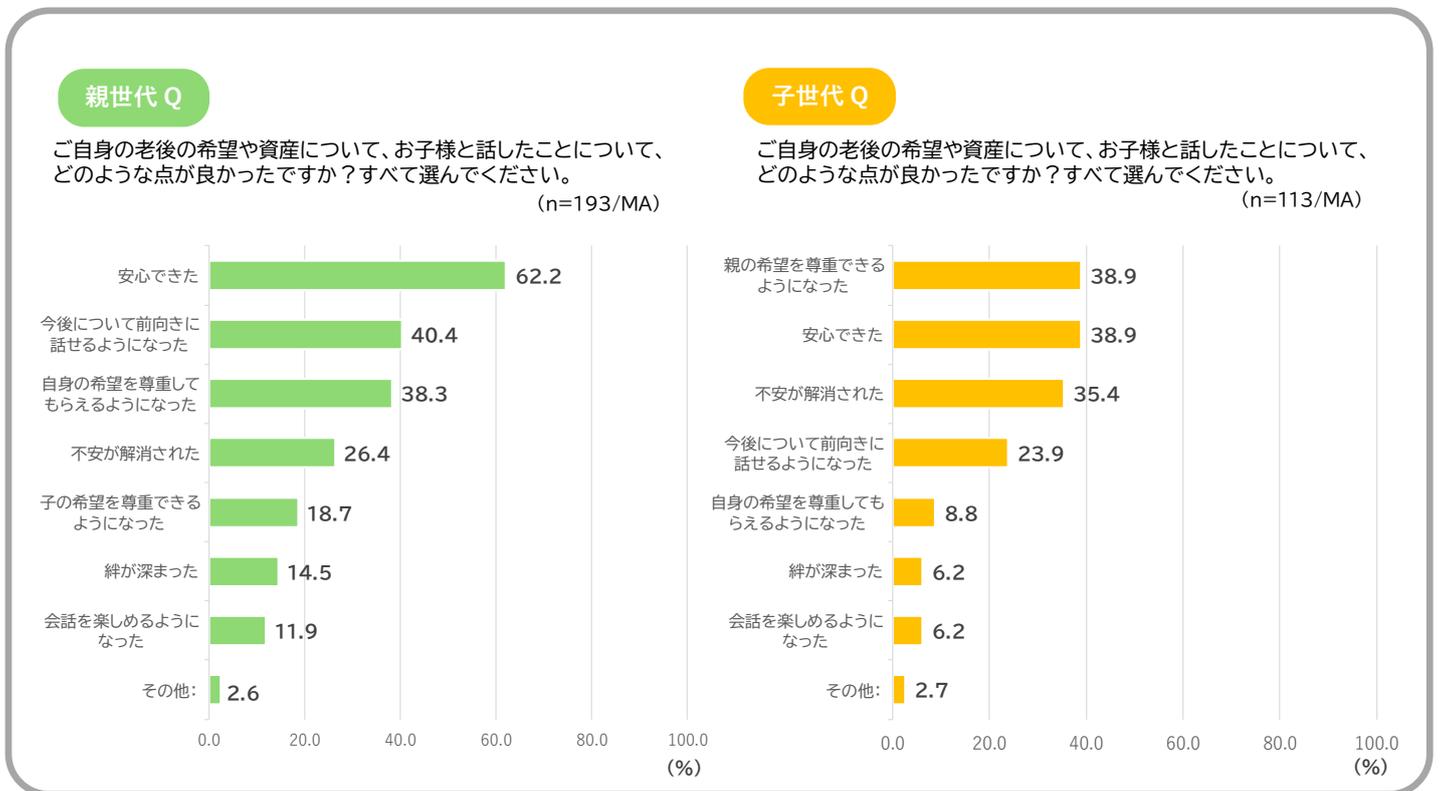
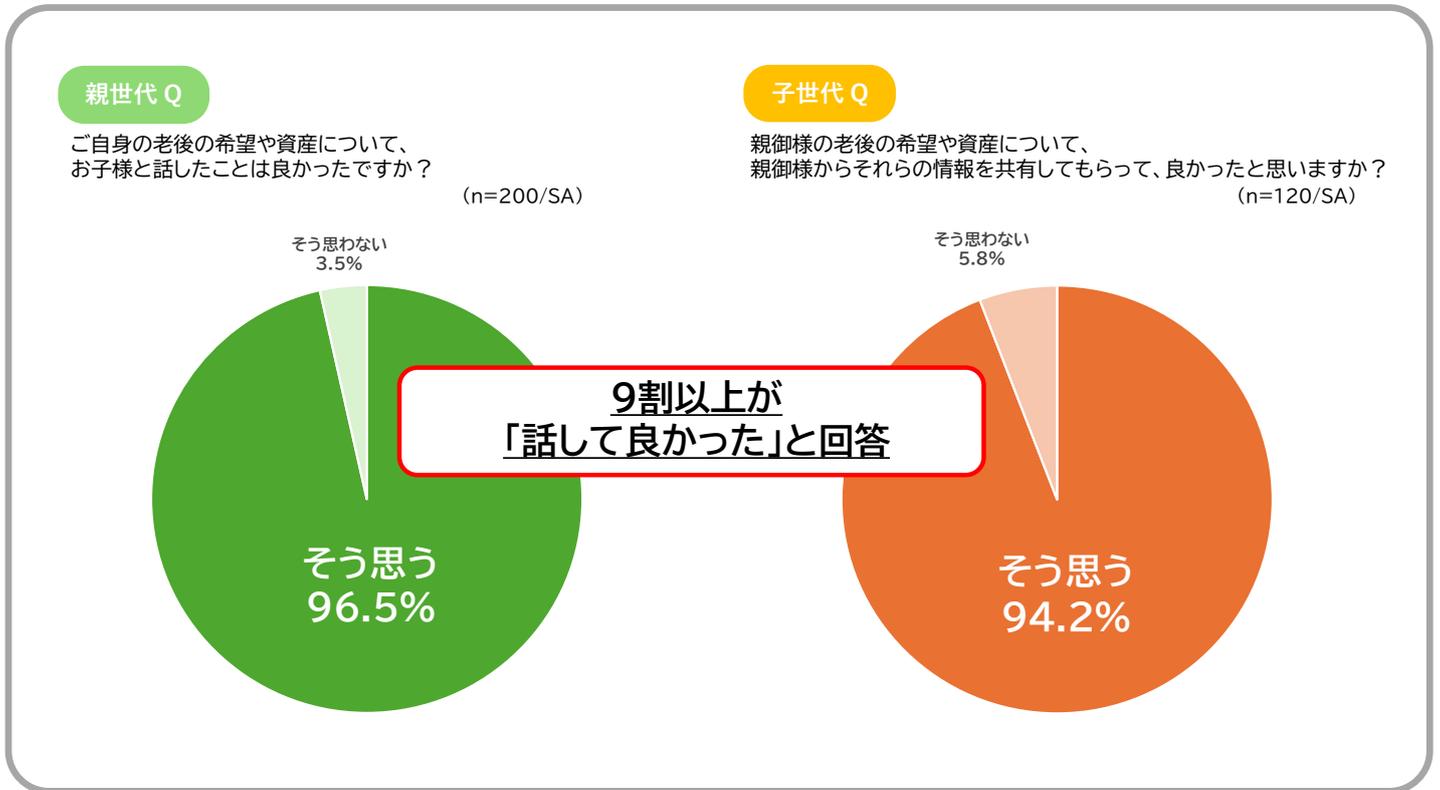
家族以外で老後について気軽に相談できる存在がほしいと思いますか。

(n=500/SA)



#### (4) 【安心の源泉】「情報の共有」が、未来への安心感をもたらす

本調査では、老後の希望や資産について既に共有している親子の9割以上が「話して良かった（親世代：96.5%、子世代：94.2%）」と回答しており、情報の可視化が高い満足度を生んでいることが分かりました。その理由は、「絆が深まった」といった情緒的な側面以上に、「安心できた（親世代：62.2%、子世代：38.9%）」など、心理的安全性の向上を挙げる回答が多い結果となりました。



さらに、老後の希望や資産など重要情報を共有したことによる変化として「今後について前向きに話せるようになった（親世代：40.4%、子世代：23.9%）」との回答も多く得られました。不透明だった将来の情報を親子で共有し、「家族共通の判断基準」を持つことは、将来の混乱を防ぐだけでなく、歳を重ねることを家族でポジティブに捉え直すきっかけになります。

このように、親子間の対話によって得られる「未来への安心感」こそが、家族全体の幸福度（ウェルビーイング）を支える「確かな土台」であり、人生100年時代を豊かに生きるための重要な要素であると考えられます。

### 3. 調査概要

- ・調査方法：インターネット調査
- ・調査期間：2026年2月20日(金)～2月24日(火)
- ・調査対象地域：日本全国
- ・調査対象者：親世代と子世代 計1,000名  
(子世代：40・50代の男女各125名ずつ、親世代：70・80代の男女各125名ずつ)
- ・有効回答数：1,000名

※本調査結果をご利用の場合は、「SOMPOひまわり生命、SOMPOケア調べ」のクレジットを併記ください。

### 4. SOMPOウェルビーイングについて

SOMPOグループは、少子高齢化の進展により生じる健康・介護・老後資金に関する3つの「不」の解消を目指し、「SOMPOウェルビーイング」事業に取り組んでいます。

これら3つの「不」に対し、保険・介護・健康支援などSOMPOグループが持つ多様なソリューションを提供することで、歳を重ねることをポジティブに捉えられる社会の実現を目指しています。

生命保険事業を担うSOMPOひまわり生命と、介護事業を担うSOMPOケアは、本調査で明らかになった「親子では切り出しにくい未来の会話」や「見えない不安」に真摯に向き合い、家族の「もしも」を「安心」に変えるサポートを行っていきます。

親子の対話を支え、判断に迷わない環境づくりを後押しすることで、家族が自分らしく、健やかに生き続けられる社会の実現に向けた伴走者であり続けたいと考えています。

#### ■ SOMPOひまわり生命「笑顔をももる認知症保険」とは

笑顔をももる

## 認知症保険

限定告知認知症一時金特約付  
払込期間中無解約返戻金限定告知骨折治療保険

SOMPOひまわり生命の「笑顔をももる認知症保険」は、MC I（軽度認知障害）や認知症を保障する保険商品です。本調査で明らかになった「親子では切り出しにくい老後や将来への不安」に対し、早期から備え、話し合うきっかけをつくる選択肢の一つとして位置づけています。

## <保障内容（概要）>

### 【基本保障】

- ・限定告知認知症一時金特約

MC I※1または認知症と診断確定された場合に、一時金をお支払いします。

- ・払込期間中無解約返戻金限定告知骨折治療保険（主契約）

骨折の治療や、不慮の事故等による死亡を保障します。

### 【オプション（必要に応じて付加）】

- ・限定告知介護一時金特約

公的介護保険制度の要介護1以上の状態に該当した場合などに、介護一時金をお支払いします。

- ・限定告知介護年金特約

公的介護保険制度の要介護3以上の状態に該当した場合などに、介護年金をお支払いします。

- ・限定告知医療用特定疾病診断保険料免除特約

悪性新生物・急性心筋梗塞・脳卒中により所定の状態に該当した場合、以後の保険料の払込みを免除します。

認知症は、発症そのものだけでなく、「いつ、どのような判断をするのか」「誰が決めるのか」といった家族の迷いや不安を伴う課題です。本商品は、保障の提供を通じて経済的に支えるとともに、不安を見える化し、家族が前向きに話し合い、将来に備える環境づくりを後押しすることを目指しています。

※1 MC I（Mild Cognitive Impairmentの略）：本人および第三者（家族）から認知機能低下に関する訴えがあり、認知機能は正常ではないが認知症の診断基準を満たさない状態。基本的な日常生活は保たれているが、複雑な日常生活機能の障害は軽度にとどまる。（出典：医学書院「認知症疾患診療ガイドライン2016」）

## ■SOMPOケアが提供するサービス

今回の調査結果で明らかとなった子世代の高い相談ニーズや、親子間の意識の乖離という課題に対し、SOMPOケアでは、不安を安心に変え、親子の絆を深めるためのサービスを提供しています。

### 【介護の不安を専門家に相談できる「介護なんでも相談室」】

家族だけで抱え込みがちな介護の悩みに対し、専門知識を持つスタッフが第三者の視点でアドバイスをを行います。子世代が感じている「孤独な不安」を解消し、適切な備えをサポートする窓口です。

## 【本人の想いを形にするエンディングノート「夢結い（ゆめゆい）のーと」】



夢結いのーとは、ご本人のこれまでの歩みや将来の希望を書き留めておくオリジナルのエンディングノートです。人生会議<sup>※1</sup>をより身近なものとし、気軽に始められる実践ツールとして制作しています。

SOMPOケアの介護現場でも実際に活用されており、ご本人が大切にしたい想いを家族やケアスタッフに正しく伝えるための大きな助けとなっています。(夢結いのーと URL :

<https://www.sompocare.com/digital-book/yumeyuinote/#page=1>)

※1 人生会議とは、ご本人が望むこれからの生活や、医療とケアを前もって考え、家族や医療・ケアチームと繰り返し話し合い共有するアドバンスケアプランニングです。

※2 詳細については、SOMPOケア公式HP「お役立ちライブラリ」にて公開しています。

<https://www.sompocare.com/oyakudachilibrary/>

## 5. 会社概要

### SOMPOひまわり生命

SOMPOひまわり生命は、「健康応援企業」として、保険本来の役割（Insurance）とお客さまの健康をサポートする機能（Healthcare）を組み合わせた新たな価値「Insurhealth®（インシュアヘルス）」の提供を通じて、豊かな人生や夢の実現をサポートできる存在となることに挑戦しています。

会社名	SOMPOひまわり生命保険株式会社
本社所在地	東京都千代田区霞が関三丁目7番3号 損保ジャパン霞が関ビル
設立	1981年7月設立、1982年4月営業開始
資本金	172億5千万円
代表者名	代表取締役社長 久米 康樹
URL	<a href="https://www.himawari-life.co.jp/">https://www.himawari-life.co.jp/</a>

# SOMPOケア

SOMPOケアは、超高齢社会におけるさまざまな時代のニーズに対応することで培ってきた総合力を活かし、居宅介護支援から、訪問介護・訪問看護といった在宅サービス、そして介護付きホーム・サービス付き高齢者向け住宅などの居住系サービスまで、フルラインナップの介護サービスを展開しています。

あらゆるニーズに対応できる体制を整えることで、人生100年時代における「介護の不」を解消し、ご利用者さまとご家族が自分らしく暮らせる社会の実現を目指しています。

会社名 SOMPOケア株式会社  
本社所在地 東京都品川区東品川四丁目12番8号 品川シーサイドイーストタワー  
設立 1997年5月設立  
資本金 39億2千5百万円  
代表者名 代表取締役社長 鷲見 隆充  
URL <https://www.sompocare.com/>

## 【本件に関するお問い合わせ先】

SOMPOひまわり生命 PR 事務局<㈱イニシャル内>担当：太田・勅使河原・小野  
TEL：03-5572-6316 FAX：03-5572-6065 E-MAIL：[sompohimawari\\_pr@vectorinc.co.jp](mailto:sompohimawari_pr@vectorinc.co.jp)

SOMPOケア 経営企画部広報室  
TEL：03-5715-5533（受付時間 平日 9:00～18:00） E-MAIL：[sompocarepr@sompocare.com](mailto:sompocarepr@sompocare.com)