

配偶者・パートナーの有無からみた 家計行動とライフプランニング —時系列ライフイベント起点から将来起点への転換—

三井住友信託銀行(株) ライフアドバイザー 一部
三井住友トラスト・資産のミライ研究所研究員(所属は執筆時)

矢野 礼菜



～要旨～

近年、日本では家族形態やライフコースが多様化しており、従来の標準的な家族形成を前提としないライフプランニングのあり方を考える必要性が高まっている。本稿では、三井住友トラスト・資産のミライ研究所の「住まいと資産形成に関する意識と実態調査」(2026年)の個票データを用い、配偶者・パートナーの有無に着目して、家計構造、資産形成、将来への備え、住まいおよびライフプランの策定状況を比較した。その結果、日常的な家計管理に大きな差はみられない一方、配偶者・パートナーがいない層では、資産形成への取り組みや一時的な収入減少への備え、ライフプランの策定率が相対的に低いことが確認された。また、子どもの有無や自宅所有とライフプラン策定との間には一定の関連がみられた。

これらを踏まえ、本稿では、特定のライフイベントだけを将来設計の起点とするのではなく、本人が望む将来のありたい姿から必要な選択や備えを現在へ逆算する「将来起点」のライフプランニングを提案する。

1 はじめに

近年、日本では、未婚化・晩婚化の進行などを背景に、家族形態やライフコースの多様化が進んでいる。その一つの表れとして、単身世帯も増加しており、総務省「令和2年国勢調査」によれば、一般世帯に占める単身世帯の割合は38.0%に達し、世帯類型の中で最も高い割合を占めている。

こうした社会構造の変化が進む中で、生活基盤を支えるライフプランニングについても、従来想定されてきた標準的な家族形成を前提としない形で、改めて考える必要がある。これまでの一般的なライフプランニングでは、結婚、子

どもの誕生や進学、自宅取得などのライフイベントを時系列に置き、それぞれに必要なとなる資金を見積もる方法が広く用いられてきた。しかし、こうしたライフイベントを予定していない人や、その時期が定まっていない人にとっては、将来について具体的に考える契機を得にくい可能性がある。

そこで本稿では、配偶者・パートナーの有無に着目し、家計構造、資産形成、将来への備えおよび住まいの選択に、どのような違いがみられるのかを確認する。それらの結果を踏まえ、各領域にみられる特徴をライフプランの策定状況という視点から検討する。

その上で、特定のライフイベントの発生を将来設計の起点とするだけでなく、本人が望む将来のありたい姿から必要な選択や備えを現在へ逆算する「将来起点」のライフプランニングについて考察する。

2 分析に用いた調査の概要

(1) 調査概要

本稿では、三井住友トラスト・資産のミライ研究所（以下、ミライ研）が2026年1月に実施した「住まいと資産形成に関する意識と実態調査」（2026年）の個票データを主として用いる。同調査は、全国の18歳から69歳を対象とするWEBアンケートであり、有効回答数は11,135である。

分析にあたっては、調査時点で配偶者・パー

トナーがいる回答者を「あり層」、いない回答者を「なし層」と区分する。この区分は調査時点の状態に基づくものであり、なし層には未婚者だけでなく、離別や死別により現在配偶者・パートナーがいない人も含まれる。また、なし層は必ずしも一人暮らしの単身世帯とは限らず、親や子どもなどと同居している人も含まれる。なお、本稿では他の統計も補足的に用いるが、その際には各統計の定義に基づく区分を用いるため、ミライ研調査における区分と必ずしも一致しない点に留意が必要である。

(2) 分析対象者の属性

分析対象者の主な属性を表1に示す。本調査では、あり層が全体の52.7%、なし層が47.3%を占める。年代構成をみると、あり層は50代、

表1 分析対象者の構成比および年代・世帯年収の分布

	全体	あり層	なし層
回答者数	11,135人	5,869人	5,266人
構成比	100.0%	52.7%	47.3%
(年代)			
	単位:%		
	全体	あり層	なし層
18-29歳	18.3	11.1	26.4
30-39歳	16.9	15.8	18.1
40-49歳	20.9	20.8	21.0
50-59歳	24.0	26.5	21.2
60-69歳	19.9	25.8	13.3
合計	100	100	100
(世帯年収)			
	単位:%		
	全体	あり層	なし層
300万円未満	25.2	11.1	41.0
300万円以上～500万円未満	17.4	14.7	20.4
500万円以上～700万円未満	11.8	15.0	8.2
700万円以上～1,000万円未満	9.3	14.0	4.2
1,000万円以上	6.0	10.4	1.1
わからない／答えたくない	30.2	34.8	25.0
合計	100	100	100

(注1) 年代及び世帯年収の数値は、全体、あり層、なし層の各列をそれぞれ100%とした構成比。端数処理のため、合計が100%にならない場合がある。

(注2) 年代は、アンケート回答時の年齢による。

(注3) 世帯年収は、調査時点の回答区分を一部統合して表示している。

(出所) 以下、特に出所を示していない場合、三井住友トラスト・資産のミライ研究所「住まいと資産形成に関する意識と実態調査」（2026年）

60代、なし層は20代の構成比が相対的に高い。

また、本稿では世帯単位の家計行動を分析するため、所得については世帯年収を用いた。世帯年収の分布は両層で異なるが、その差には世帯人数や就業者数の違いも反映される点に留意が必要である。

3 家計構造と将来への備え

(1) 支出構造

まず、世帯年収に占める生活費割合について、あり層となし層を比較する。現役期の家計構造に着目するため、本項では世帯内に一人以上の有職者¹⁾がいる世帯を対象として分析した。

全体の分布をみると、あり層では「20～40%」が38.5%と最も高い。なし層においても「20～40%」が35.8%と最も高いものの、次いで「40～60%」が24.8%を占めており、あり層に比べて生活費割合の高い区分の構成比が相対的に大きい。年代別にみても、その差の程度にはばらつきがあるものの、なし層では、あり層と比べて生活費割合の高い区分の構成比が相対的に大きい傾向は概ね共通してみられた(図1)。

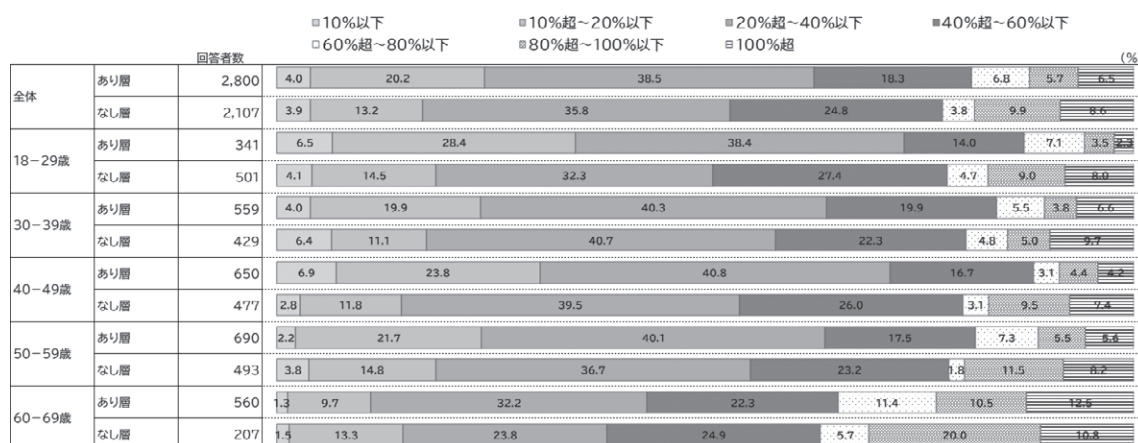
もっとも、生活費割合が高いこと自体が、必ずしも家計上の問題を意味するわけではない。そこで、家計の実態をより詳しく捉えるため、日常的な家計収支の把握、資産形成への取り組みとその目的、収入減少への備えについて確認する。

(2) 家計管理と資産形成への取り組み

世帯の1カ月の収支を「把握している」²⁾と回答した割合は、あり層44.9%、なし層41.1%と、両層の差は3.8ポイントにとどまった。一方、資産形成に取り組んでいる割合³⁾は、あり層61.4%、なし層51.5%となり、9.9ポイントの差がみられた。両層の差は、家計収支の把握状況よりも、資産形成の取り組み状況で大きかった。

もっとも、前項で確認したように、なし層では世帯年収に占める生活費の割合が高い区分の構成比が相対的に大きい。そこで、生活費割合の違いが資産形成の取り組みとどのように関係しているかを確認するため、生活費割合「40%以下」「40%超～80%以下」「80%超」に分けて比較した。

図1 世帯年収に占める生活費割合



(注1) 有職者が1人以上いる世帯を対象として分析。

(注2) 世帯年収および生活費は、選択した金額帯の中央値を用いて算出。上限の定めがない選択肢および「わからない・答えたくない」は除外している。

(注3) 年代は、アンケート回答時の年齢による。

その結果、両層とも生活費割合が高い区分ほど資産形成に取り組んでいる割合が低い傾向がみられた。また、いずれの区分においても、なし層があり層を下回った。世帯年収の絶対額などの違いには留意が必要であるものの、生活費割合が同程度の区分で比較しても、なし層では資産形成に取り組んでいる人の割合が相対的に低い結果となった（表2）。

（3）資産形成の目的

続いて、資産形成に取り組んでいる人が、ど

のような目的を持っているのかを確認する。

全体では、両層ともに「老後資金」の回答割合が最も高く、あり層69.5%、なし層61.8%となっている。また「生活のゆとり」や「万が一への備え」も比較的多く挙げられており、資産形成の目的には共通する部分も多い（表3）。

しかし、年代別の回答をみると、主として20代から40代であり層となし層の違いが大きい。特に30代では、「子どもの教育資金」の差が42.5ポイントに達したほか、「住宅購入（リフォーム）」「住宅ローンの繰上返済」など、特定の時期や使

表2 世帯年収に占める生活費割合別 資産形成に取り組んでいる人の割合

世帯年収に占める生活費割合	あり層(①)	なし層(②)	差(①-②)
40%以下	76.9%	72.4%	4.5
40%超～80%以下	75.4%	65.8%	9.6
80%超	68.9%	63.2%	5.6

（注1）有職者が1人以上いる世帯を対象として分析。

（注2）世帯年収および生活費は、選択した金額帯の中央値を用いて算出。上限の定めがない選択肢および「わからない・答えたくない」は除外している。

（注3）端数処理のため、表示値から計算した差と一致しない場合がある。

表3 資産形成の目的（複数回答可、単位：%）

【あり層】	全体 (n=3,600)	18-29歳 (n=363)	30-39歳 (n=583)	40-49歳 (n=761)	50-59歳 (n=957)	60-69歳 (n=936)
老後資金のため	69.5	40.0	68.3	72.4	78.1	70.5
子どもの教育資金のため	23.5	29.5	48.2	40.7	12.9	2.8
住宅購入（リフォーム）のため	12.6	16.5	19.0	14.7	11.4	6.5
住宅ローン繰上返済のため	5.9	12.5	10.8	7.4	3.7	1.4
住宅ローン金利上昇に対応するため	3.6	10.0	8.5	3.6	1.2	0.6
万が一（病気・失業など）に備えるため	28.2	24.3	30.1	32.0	27.7	26.1
生活のゆとりのため	35.0	34.9	42.5	34.1	32.1	34.0
インフレ対策（物価高対策）のため	12.2	14.2	17.3	13.4	10.8	8.8
将来に対する漠然とした不安があるため	27.4	24.6	31.2	31.7	26.6	23.4
その他	0.3	0.0	0.0	0.4	0.1	0.9
特に目的はない	11.6	15.8	6.2	10.2	11.5	14.8
【なし層】	全体 (n=2,712)	18-29歳 (n=635)	30-39歳 (n=524)	40-49歳 (n=590)	50-59歳 (n=592)	60-69歳 (n=371)
老後資金のため	61.8	44.8	59.0	70.7	69.9	67.6
子どもの教育資金のため	4.9	4.5	5.7	9.2	2.5	1.2
住宅購入（リフォーム）のため	5.0	5.7	7.1	3.3	4.2	5.0
住宅ローン繰上返済のため	1.6	2.2	1.8	2.2	0.9	0.4
住宅ローン金利上昇に対応するため	1.2	1.8	1.8	1.3	0.5	0.2
万が一（病気・失業など）に備えるため	29.6	31.1	27.5	36.1	23.2	30.1
生活のゆとりのため	40.1	44.8	47.5	40.7	31.8	33.6
インフレ対策（物価高対策）のため	17.8	24.1	23.5	17.6	9.8	12.2
将来に対する漠然とした不安があるため	34.1	38.4	40.6	37.8	26.3	24.3
その他	1.0	1.6	0.0	0.7	1.7	0.7
特に目的はない	17.1	20.6	17.7	10.0	19.6	17.4

（注1）資産形成に向けて何らかの取り組みを行っている人を対象として分析。

（注2）年代は、アンケート回答時の年齢による。

表4 資産形成の目的の回答割合の差（単位：ポイント）

【あり層】-【なし層】	全体	18-29歳	30-39歳	40-49歳	50-59歳	60-69歳
老後資金のため	7.7	▲ 4.8	9.3	1.6	8.2	2.9
子どもの教育資金のため	18.6	25.0	42.5	31.5	10.3	1.6
住宅購入(リフォーム)のため	7.5	10.8	11.9	11.4	7.1	1.5
住宅ローン繰上返済のため	4.3	10.3	8.9	5.2	2.8	1.0
住宅ローン金利上昇に対応するため	2.4	8.2	6.7	2.3	0.7	0.4
万が一(病気・失業など)に備えるため	▲ 1.4	▲ 6.7	2.6	▲ 4.2	4.6	▲ 4.0
生活のゆとりのため	▲ 5.1	▲ 9.9	▲ 5.0	▲ 6.6	0.3	0.5
インフレ対策(物価高対策)のため	▲ 5.6	▲ 9.9	▲ 6.2	▲ 4.3	1.0	▲ 3.4
将来に対する漠然とした不安があるため	▲ 6.8	▲ 13.8	▲ 9.4	▲ 6.1	0.3	▲ 1.0
その他	▲ 0.6	▲ 1.6	0.0	▲ 0.2	▲ 1.6	0.2
特に目的はない	▲ 5.4	▲ 4.7	▲ 11.5	0.2	▲ 8.2	▲ 2.6

(注1) 数値は、あり層の回答割合からなし層の回答割合を差し引いたものである。プラスはあり層の回答割合が高く、▲（マイナス）はなし層の回答割合が高いことを示す。なお、小数点第2位以下を四捨五入して表示しているため、表示値を用いて算出した差と一致しない場合がある。

(注2) 年代は、アンケート回答時の年齢による。

途に結び付いた目的で差が大きかった。これに対し、なし層では、「生活のゆとり」「インフレ対策」「将来に対する漠然とした不安」など、特定の時期や用途に直接結び付かない目的を挙げる割合が相対的に高い傾向がみられた（表4）。

ただし、50代以降では差が縮小していることから、資産形成の目的にみられる両層の違いは、すべての年代に一樣に表れるものではなく、子どもの教育や自宅取得などの資金需要が生じやすい年代で、より大きく表れていることがうかがえる。

(4) 収入減少への備え

資産形成に加え、予期せぬ収入減少に対する生活資金の備えについても確認する。「世帯主の病気や怪我、事故などにより一時的に収入が減少する場合に備えて、生活資金を準備できていると思いますか」という設問に対して、「そう思う」「ある程度そう思う」と回答した割合は、あり層 33.1%、なし層 25.9% と、なし層があり層を7.2ポイント下回った。

4 住まいの選択からみた特徴

本章では、将来の資金計画に大きく関わる住まいの選択に着目する。

住まいは、日々の生活の基盤であるとともに、家計に長期的な影響を及ぼす要素の一つである。自宅を購入する場合には、取得資金や住宅ローンの返済を考える必要があり、賃貸住宅に住み続ける場合にも、将来にわたる居住費や高齢期の住環境を見通す必要がある。

(1) 自宅所有の状況

年代別にみると、あり層では、年代が上がるにつれて自身で購入した自宅を所有する割合が高まり、60代では、自身で購入した人が59.8%、相続・譲渡などにより取得した人が16.1%と、合わせて約8割が自宅を所有している（図2）。一方、なし層も年代とともに自宅所有割合は高まるものの、あり層と比べて自宅を所有していない人の割合が高い傾向がみられた。

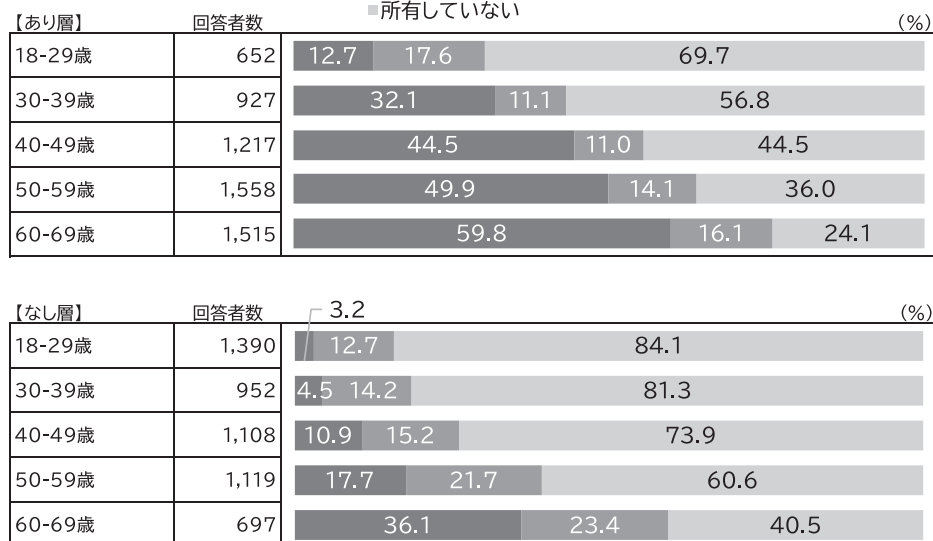
この結果は、調査時点における自宅所有状況を示すものであり、自宅を所有していない人が、今後の住まいについてどのように考えているのかまでは明らかにしていない。そこで次に、自宅取得の意向を確認する。

(2) 自宅取得の意向

金融経済教育推進機構（J-FLEC）「家計の金

図2 自宅所有の状況

- 自身で購入した自宅を所有
- 相続・譲渡などにより取得した自宅を所有
- 所有していない



(注) 年代は、アンケート回答時の年齢による。

融行動に関する世論調査(2025年)」⁴⁾によると、マイホームを取得していない単身世帯⁵⁾のうち、「将来にわたりマイホームを取得する考えはない」と回答した割合は55.0%、「マイホームの取得については目下のところ考えていない」は22.2%となっている⁶⁾。両者を合わせると約8割となり、マイホーム取得を現時点で具体的に検討していない人が多いことがうかがえる。

5 各領域の特徴とライフプランの策定状況

ここまで、各領域で確認した主な結果を表5に整理する。

各領域を通じてみると、日常的な家計管理では両層に大きな差がみられない一方、資産形成の取り組みやその目的、一時的な収入減少への備えなどで、異なる特徴が確認された。また住まいについても、自宅所有の状況に違いがみら

表5 各領域で確認された主な結果

分析領域	主な結果
世帯年収に占める生活費割合	なし層では、生活費割合の高い区分の構成比が相対的に大きい。
日常的な家計収支の把握状況	世帯の1カ月の収支を把握している人の割合は、両層で大きな差はみられない。
資産形成への取り組み状況	なし層では、資産形成に取り組んでいる割合が低く、生活費割合が同程度の区分と比較しても、あり層を下回る傾向がみられる。
資産形成の目的	20代~40代を中心に、両層の違いがみられる。あり層では、教育・住宅関連など特定の時期や使途に結び付いた目的を挙げる割合が高い。一方、なし層では、ゆとりや将来への漠然とした不安など特定の時期や使途に直接結びつかない目的を挙げる割合が高い。
収入減少への備え	一時的な収入減少への備えができていると認識する割合は、なし層で低い。
自宅所有の状況・取得意向	なし層では、あり層に比べ自宅を所有していない人の割合が高い。また、J-FLECのマイホーム未取得の単身世帯では、約8割がマイホーム取得を現時点で具体的に検討していない。

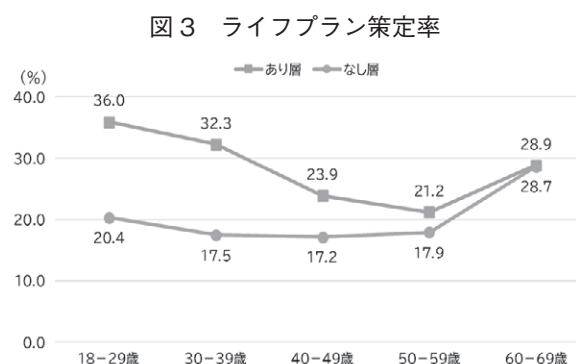
れた。では、これらの違いはライフプランの策定状況とどのように関係しているのだろうか。

(1) ライフプランの策定状況

自身（もしくは家族）のライフプランを「立てている」もしくは「ある程度立てている」と回答した割合は、あり層 27.2%、なし層 19.8% と、なし層が 7.4 ポイント下回った（図 3）。年代別にみても、特に 20 代、30 代ではその差が大きくなっている。

(2) ライフプランを考える契機

前項では、あり層となし層のライフプランの策定率に差がみられた。そこで、その背景を探るた



(注 1) 年代は、アンケート回答時の年齢による。

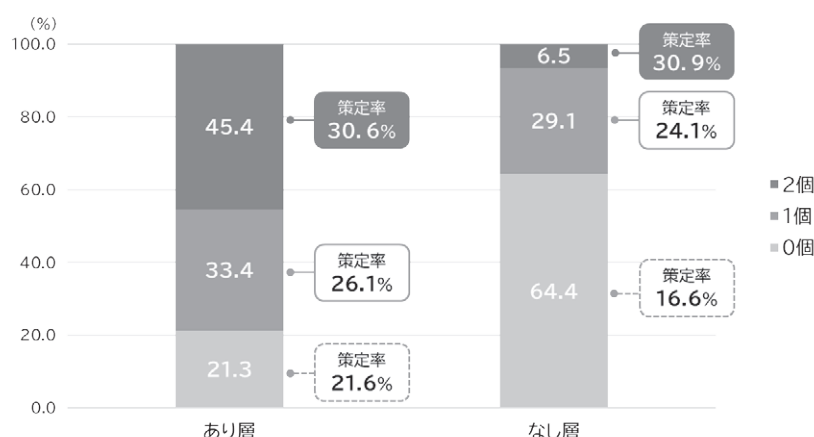
(注 2) 回答者数は図 2 に準じる。

め「子どもの有無」と「自宅所有⁷⁾」に着目する。それぞれに該当する場合を 1 として合計し、0～2 個の 3 区分に分類した。その結果、あり層では 2 個該当する人が 45.4% を占める一方、なし層では 0 個が 64.4% と多数を占めた。また、該当数別のライフプラン策定率は、両層とも該当数が少ないほど低くなる傾向がみられた（図 4）。

すなわち、両層とも該当数が少ない人ほどライフプラン策定率が低く、なし層ではその該当数が 0 個の人が多いという二つの特徴が確認された。こうした特徴は、なし層でライフプラン策定率が相対的に低いことを考える上で示唆的である。

もっとも、本分析は、子どもの有無や自宅所有が、ライフプランの策定を直接促すことを示すものではない。年齢や所得など属性の違いが影響している可能性に加え、将来設計への関心が高い人ほど、ライフプランを策定し、自宅取得などの選択を行っているといった可能性もある。したがって、因果関係については慎重に捉える必要があるが、子どもの有無や自宅所有とライフプラン策定との間には一定の関連がみられ、こうした生活や家計に長期的な影響を及ぼ

図 4 子どもの有無・自宅所有の該当数とライフプラン策定率



(注 1) ここで用いた指標は、子どもの有無と自宅所有という調査時点の状況を簡便に整理したものであり、ライフイベントの経験数そのものを示すものではない。

(注 2) 回答者数は、あり層 5,869、なし層 5,266。

す状況が、将来について具体的に考える契機の一つとなっている可能性がある。

6 考察—ライフイベントに依存しないライフプランニングに向けて

(1) ライフイベント起点の有効性と限界

一般的なライフプランニングでは、結婚、子どもの誕生、自宅取得などを起点に、その後のライフイベントを時系列で整理し、必要となる資金を見積もる形で行われることが多い。この方法は、将来予定される出来事がある程度明確な人にとっては、必要資金を具体化するうえで有効である。しかし、こうしたライフイベントを予定していない人や実現時期が定まっていない人にとっては、イベントを前提とする方法だけでは、ライフプランを考え始める契機を得にくい可能性がある。

また、この課題は、配偶者・パートナーがいない人に限ったものではない。本調査では、あり層となし層のライフプラン策定率の差は、特に20代、30代で大きくみられた。一方、40代、50代では両層の差は縮小するものの、策定率自体は必ずしも高いとはいえない（図3）。これらの年代のあり

層では、結婚や自宅取得などをすでに経験している人も多いと考えられる。その時点でライフプランを検討する機会を持たなかった場合、その後、改めてライフプランについて考えるきっかけが生じにくいことも考えられる。

将来の生活像と現在の選択や備えを結び付けて考えることがないままであれば、資産形成や将来の住まい、予期せぬ収入減少への備えなどについて、検討を始める時期が遅くなることもあり得る。その結果、準備に充てられる期間が短くなり、将来取り得る選択肢が限られる可能性がある。

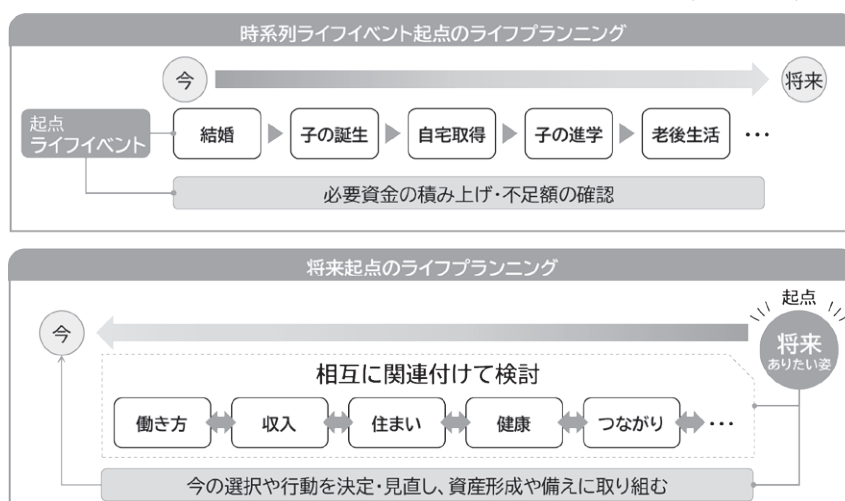
(2) 将来起点のライフプランニング

そこで本稿では、その一つの方向性として、「将来のありたい姿を起点としたライフプランニング」を提案する。以下ではこれを、将来起点のライフプランニングと呼ぶ。

将来起点とは、本人が望む「将来のありたい姿」を将来設計の起点に置き、その実現に必要な働き方、住まい、資産形成、備えなどを相互に関連付けながら、現在の選択や行動へ逆算して考える方法である（図5）。

例えば、「10年後には仕事だけでなく、自分

図5 時系列ライフイベント起点から将来起点への転換（イメージ）



筆者作成

の時間も大切にしながら暮らしたい」と考えるのであれば、その実現に向けて今後の働き方や収入、必要となる生活費、資産形成などを考えることができる。また、「高齢期にも人とのつながりを保ちながら暮らしたい」という将来像を描くのであれば、住まいの場所や形態、地域や友人との関係、必要な生活支援、住居費などを考えることができる。

もっとも、ありたい姿を一つに決め、固定する必要はない。また、どの程度先まで見通すかについても、一律の期間を設定する必要はなく、適切な時間軸は年代や生活状況によって異なり得る。将来には不確実性があり、本人の価値観や生活状況も変化するため、定期的に見直し、必要に応じて修正していくことも重要である。

また、金融機関や金融経済教育の担い手には、こうした視点を踏まえ、将来について考える機会や情報を継続的に提供することも求められる。その際には、資産額や不足額の計算から始めるのではなく、本人が望む将来像を整理し、そこから必要となる資産形成、住まい、備えなどを具体化することを支援していくことが望ましい。

(3) おわりに

家族のあり方やライフコースの多様化が進む社会では、「結婚したら考える」「子どもが生まれたら考える」「自宅を購入するときに考える」といった、特定のライフイベントだけをライフプラン策定の契機とすることには限界がある。したがって、自らが将来のありたい姿を起点として、そこから必要な選択や備えを現在へと逆算して考えるライフプランニングが、配偶者・パートナーの有無にかかわらず、多様な生き方が広がるこれからの社会において、将来を考えるための新たな入口の一つになるのではないだろうか。

【注】

- 1) 「専業主婦・主夫」「学生」「無職・退職・年金生活」「その他」との回答者を「非有職者」とし、それ以外を「有職者」としている。
- 2) 「あなたの世帯の1カ月の収入額と支出額をしっかりと把握していますか」という設問に対し、「把握している」もしくは「ある程度把握している」を選択した人を集計。
- 3) 「あなたの世帯で、資産形成に向けて現在取り組んでいることをお選びください」との設問に対し、「資産形成に向けてやっているものはない」以外の選択肢を一つでも選んだ人を「資産形成に取り組んでいる」として集計。
- 4) インターネットモニター調査、2025年6月20日～7月2日実施。
- 5) 調査票にて「家庭の構成員（世帯主を含む）の総数」を確認し、1名と回答した世帯。
- 6) 回答者は、「現在どのような住居にお住まいですか」との問いに対し、「民間の賃貸マンション・アパート、借家」「公団公営の賃貸アパート」「官舎、社宅」「間借、親または親族の家、その他」のいずれかを選択した方で、「ご自身が購入した家屋マンション」「相続または贈与を受けた家屋マンション」は含まれない。
- 7) 自宅所有には、自身で購入した自宅を所有している場合のほか、相続・譲渡などにより取得した自宅を所有している場合も含む。

やの あやな

三井住友トラスト・資産のミライ研究所 研究員
2014年に三井住友信託銀行入社。堺支店、八王子支店にて、個人顧客の資産運用・資産承継に関わるコンサルティングおよび個人顧客向けの賃貸用不動産建築・購入に係る資金の融資業務に従事。
2021年より現職。住宅ローンやファイナンシャル・ウェルビーイングに関する調査・研究に従事し、レポートの執筆や情報発信を行うほか、メディア等へのデータ提供・取材協力も行っている。（※所属は執筆時）