

こども共済・保険の祖父母支援にかかる 家族的意義・社会的意義

主任研究員 大沼 八重子

目次

- | | |
|-------------------------------|----------------------------|
| 1. はじめに | 4. こども保険等の祖父母支援にかかる「家族的意義」 |
| 2. こども保険等の変遷 | 5. こども保険等の祖父母支援にかかる「社会的意義」 |
| 3. 祖父母を契約者とする、こども保険等の加入調査結果から | 6. おわりに |

1. はじめに

こども（学資）共済・保険（以下「こども保険等」という。）は、長期金利の上昇局面を受け、予定利率の引上げによる返戻率の改善傾向から、教育資金準備商品としての魅力が高まっている。また、近年、こども保険等を取り扱う生保・共済等の多くで、こども保険等の契約者最高年齢が引き上げられ、祖父母が孫のために契約することを想定した契約スキームが強化されている。本来、親が子の教育資金を準備するためのこども保険等が、祖父母による支援を必要とする背景には、単なる契約形態の多様化にとどまらず、家族関係の変容等による影響や、高齢者層の保有資産の偏在等の社会課題があると思われる。

拙稿では、こども保険等を活用した教育資金の準備として、祖父母を契約者等とした場合の実務・ポイント等を整理した¹。本稿では、こども保険等がどのような役割を果たしてきたか変遷を整理し、祖父母を契約者とするこども

保険等の調査結果を紹介したうえで、祖父母が孫のこども保険等を支援する家族的意義および社会的意義について考察することとしたい。

2. こども保険等の変遷

(1) 核家族化の進行と大学進学率の上昇 (1940年代後半～1970年代)

生命保険会社のこども保険等は、戦後復興期の1940年代後半から、高度経済成長へと向かう1960年代に相次いで発売され、JA共済では1961年にこども共済が創設された²。1970年代前半になると、第二次ベビーブームが起きたほか、地方から都市への移住が進み、夫婦と子どもの核家族が次第に一般的な家族構成となり、父親が大黒柱で、母親が家庭を守るという役割分業が明確となった。また、大学進学率も大きく上昇し、大黒柱に万一のことがあった場合の備えとして、親のもつニーズに応えるべく、「育英年金付きこども保険」が各社から発売された³。従来のこども

1 大沼八重子「教育資金準備とこども（学資）共済・保険」共済総研レポートNo.200（2025年10月）30～39頁参照。
2 こども保険等の歴史については、次を参照した。第一生命保険相互会社「第一生命八十五年史」（1987年9月）、住友生命保険相互会社「住友生命五十年史」（1977年1月）、安田生命保険相互会社「安田生命百年史」（1980年12月）、日本生命保険相互会社「日本生命百年史」（1992年3月）、全国共済農業協同組合連合会「全共連三十五年史」（1987年1月）、「全共連史 創立二十五周年記念」（1977年12月）
3 文部科学省「学校基本調査（参考資料）年次統計」によれば、大学進学率は1954年の7.9%から1975年に26.7%となり、特に男子は40.9%に上昇した。大学（学部）への進学率は、大学学部入学者数（過年度高卒者等を含む）を3年前の中学校卒業生及び中等教育学校前期課程修了者で除した割合。

保険等が学資金支払を主体としているのに対し、親が死亡し、あるいは高度障害状態時に陥ったときの遺族保障も重視され、保障の充実が図られていった。さらに、子どもの入院・手術に備えた入院保障特約等の医療保障も生命保険各社で販売され、JA共済では1978年に「入院費用保障特約」を新設している。

(2) 学資・こども保険の件数は2023年度の約13.4倍（1980年代）

1980年代に入ると、バブル経済に向かう「一億総中流」の意識のもと、子どもを大学へ進学させることが親の目標となり、教育資金準備への関心はより高まった。生命保険等の予定利率は高い水準で設定され、こども保険等は高い利回りによる貯蓄性と手厚い保障を要因に広く普及した⁴。1985年のこども保険等の新契約件数は、民間生保が43.8万件、郵便局の簡易保険（現・かんぽ生命）が135.1万件であり、2023年度の両者合計の新契約件数（13.4万件）と比べると13.4倍である⁵。

(3) 貯蓄性商品への特化（1990年代以降～）

1990年代初頭のバブル崩壊後、政策金利は段階的に引き下げられ、低金利時代へと突入した。教育面では、合計特殊出生率が1966年の丙午を下回るなど、厳しい少子化の現状が社会的に強く認識され、子どもへの教育投資がより進むこととなった。

2000年以降の超低金利下では、付帯する保障を外したシンプルなこども保険等が主流となり、満期金の返戻率の高さが競われた。保険料等の上昇もあるが、定期保険等の割安な

死亡保障契約の増加や、全国の自治体で子どもの医療費助成の実施が進んだことも、付帯する遺族保障や子どもに対する医療保障のニーズの低下につながった。さらに、2016年以降、マイナス金利政策が導入され、利回りを確保できなくなったこども保険等は、販売停止や返戻率の大幅な引下げ等が相次ぎ、契約件数が大きく減少した。一方で、こども保険等を取り扱う生命保険会社等の多くで、こども保険等の契約者最高年齢の引上げが行われ、JA共済においても2017年に75歳に引き上げる仕組改訂が実施された。

2024年に入り、マイナス金利政策が解除され、長期にわたり常態化していた低金利が上昇に転じている。生命保険会社等では予定利率を引き上げる動きが広がり、こども保険等の魅力も高まりつつある。こども保険等は、利回りとともに、預貯金にはない貯蓄の固定性や、契約者死亡時の保険料払込免除等、「親が亡くなっても、子どもの進学を守れる」といった点が、再評価されていると考えられる。

3. 祖父母を契約者とする、こども保険等の加入調査結果から

こども保険等の契約者最高年齢が引き上げられ、祖父母が孫のために契約することが可能となっている。こども保険等の祖父母による契約が、現状どの程度進んでいるかは不明だが、当研究所が今年度若年層を対象に実施した調査では、こども保険等加入世帯において、回答者の祖父母または配偶者の祖父母を契約者としている割合は13.6%であった⁶。祖父母のこども保険等契約による孫の教育資

4 JA共済では1978年、こども共済の予定利率を5.5%に引き上げている。

5 社団法人生命保険協会「1985生命保険事業概況」（1986年9月）、日本ハイコム「令和5年版生命保険統計号（2023年度生保会社決算）」（2023年12月）、財団法人簡易保険郵便年金加入者協会「創業70周年記念 簡易生命保険郵便年金事業史」（1987年1月）

6 「若年層の生命保険加入状況に関する調査」。調査対象／2019年以降、自身を被保険者等とする生命共済・保険に加入した全国20～39歳の男女。離別・死別者は除く。調査手法・実施時期／インターネット調査、2025年10月下旬実施。有効回答数／1,597サンプル（男性711名、女性886名）、調査企画・調査分析／（一社）JA共済総合研究所

金のサポートは、少なくとも1割以上となっている。では、どのようなきっかけから祖父母による加入に至ったのだろうか。実施した調査から、祖父母を契約者とした親（子）の加入のきっかけをみると、「両親から“支援したい”と提案を受けた」が35.7%で最も多く、「両親が加入する保険会社等の営業職員等から提案を受けた」が28.6%、「身近で祖父母等を契約者に行っている人がいた」が21.4%、「祖父母等も契約者になれることをインターネット等で知った」が19.6%、「あなた（または配偶者）が加入する保険会社等の営業職員等から提案を受けた」が16.1%で続いていた（図表1）。祖父母を契約者とするこども保険等への加入は、保険会社等の営業職員からの提案をきっかけとする人が少なくなく、特に祖父母（親）の加入先を通じて加入を進めている割合が高い。また、契約者となっている親（祖父母）との住まいの状況は、同居が75.0%で、7割以上が同居となっていた。なお、別居であっても、コミュニケーションの頻度について、「半年に1回以上のコミュニケーション」が全体の88%を占め、コミュニケーションが良好であることも支援の背景にあるようだ。

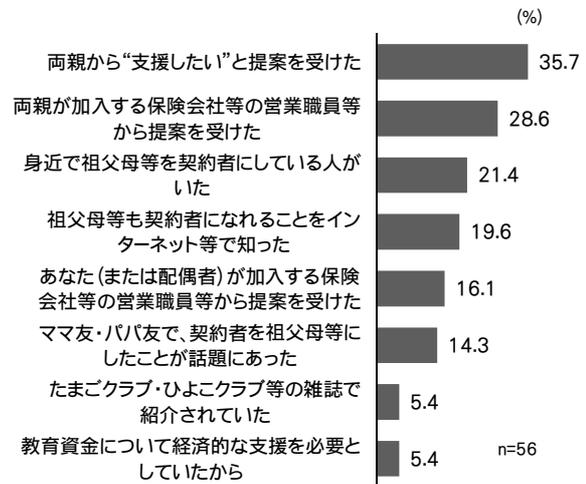
次章以降は、こども保険等を通じた祖父母の孫への支援が、どのような家族的意義・社会的意義があるのかをみていく。

4. こども保険等の祖父母支援にかか る「家族的意義」

(1) 世代間交流の活性化の必要性

祖父母による孫への支援は、家族の幸福感にも直結する重要な役割があると考えられる。背景には、核家族化が進んだことで、祖父母と孫と一緒に住む世帯割合が低下し、祖父母など異なる世代と接する機会が著しく減少していることがある。家族のつながりや地縁が希薄化する世代間交流の減少は、高齢者

（図表1）こども保険等の契約者が祖父母とした人の加入検討のきっかけ（複数回答）



（注）当研究所実施「若年層の生命保険等加入状況調査（2025年10月）」より筆者作成

と若年層との世代間の理解不足や、知識や伝統・文化等の継承にも影響を及ぼすと考えられる。また、相互に支え合う機会の減少は、若年層のワンオペ育児、高齢者の孤立などの社会課題にもつながっている。

(2) こども保険等を活用した贈与のメリット

死後相続は、ネガティブなライフイベントであるが、こども保険等による祖父母等の孫への支援は、進学に向けて、生きていく間に行われるポジティブなイベントである。生前贈与は、贈る側の祖父母が子どもや孫の喜ぶ顔や、感謝の言葉を直接受け取ることができ、祖父母にとっての喜びと希望となる。特に、こども保険等は、生々しい現金の贈与でなく、「こども保険等」という共済・保険の仕組みを活用した孫の夢を叶える純粋な贈り物であり、祖父母の「教育に使ってほしい」という意思を形にしたものである。何に使われてしまうかわからない現金でなく、孫の大学の学費として必要なタイミングまで使途を固定できるといった点にもメリットがある。

(3) 家族の絆の強化と相互理解の促進

孫への支援による親世代の経済的負担の軽減は、家族全体に精神的なゆとりをもたらし、贈与をきっかけに子どもや孫との距離を縮め、三世代間の交流が増える可能性がある。祖父母の支援を契機とした双方向のコミュニケーションの機会の増大は、家族の絆を深めるとともに、孫にとって祖父母は思いやりを持って接すべき存在であることや、礼儀や相手を思いやる気持ちを学ぶ機会といった、子どもの社会性が培われることにもつながる。核家族化が進むなかで、孫への支援を通じてコミュニケーションが生まれることは、世代間交流の減少から生ずる様々な社会課題の解決も期待できると考えられる。

(4) 祖父母の役割と生きがい

老年期の心理を長年にわたり研究したアメリカの心理学者E. H. エリクソンは、次世代への関わりが老年期の心理的発達に寄与するとしており、祖父母と孫の関係性を読み解くうえで重要だと思われる。エリクソンは、晩年に行った高齢者の聞き取りを通じて、祖父母として孫たちを愛し、世話をすることは、家族の役に立ち、家族に大切にされているという感覚、孫にとっては、親とは異なる、お互いに尊重しあえる存在として、世代間で互いに影響しあうことを明らかにしている⁷。孫との関わりは、祖父母が役割や生きがいを感じるためにも重要であり、孫にとっては、しつけの役割を担う親とは異なる、愛情を注いでくれる存在として、自己肯定感を育むことにもつながるといえる。また、エリクソンは、老年者たちが、自身の死後、孫たちが自分たちを思い出すことを望んでいると報告してい

る。子ども保険等による支援が行われた場合は、祖父母の死後も「自分のために準備してくれた」と孫は祖父母を思い返し、感謝の気持ちを忘れないはずである。

エリクソンは、老年者の多くが、ライフサイクルの終わりが近づくと、「孫たちを無限の未来に延びる自分自身の延長と考え始める」と述べている。これは、老年者たちが、目の色や顔立ちといった自分の遺伝子が孫のなかに受け継がれているのを見ることで、自分の生きた証が未来永劫続いていくという安心感、そして死の受容につながるものである。祖父母が支援した子ども保険等が彼らの死後も生き続けることは、「自分の死後も、孫の教育を守る」といった利他的な感情や、人生の最期を穏やかに受け入れていくことにもつながると考えられる。祖父母の孫に対する支援は、金銭的な移転だけに留まらない、深い精神的・情緒的な意味があるといえる。

5. こども保険等の祖父母支援にかか る「社会的意義」

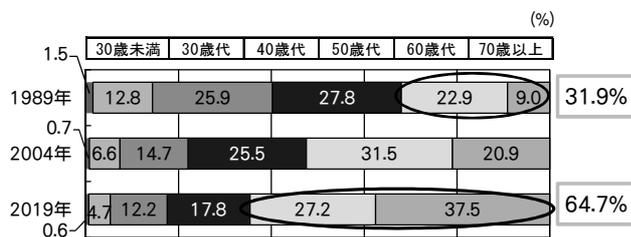
(1) 若年世代への資産移転の必要性

祖父母による孫への支援は、世代間交流等の家族的意義だけでなく、高齢者層の保有資産の増大・偏在といった社会課題の影響による社会的意義もある。貯蓄残高における60歳以上の保有割合は、1989年の31.9%から2019年に64.7%へ約2倍に増加し、特に第一次ベビーブームに生まれた団塊の世代（1947～1949年生）を含む70歳以上の資産が拡大している（図表2）⁸。内閣府税制調査会に提出された財務省資料によれば、個人金融資産額は、1999年から2019年にかけて約1.5倍の1,900兆円へ増加し、そのうち60歳以上の保有資産は

7 E. H. エリクソン、J. M. エリクソン、H. Q. キヴニック（著） 朝長正徳・朝長梨枝子（共訳）（1990）「老年期～生き生きしたかわりあい～」（みすず書房）

8 総務省「全国家計構造調査」（二人以上の世帯）

(図表 2) 年代別・貯蓄残高の分布の推移



(出典) 総務省「全国家計構造調査」(二人以上の世帯)より筆者作成

(注) 「貯蓄残高」は、貯蓄現在高(負債控除前)による。貯蓄残高は、銀行(ゆうちょ銀行を含む)・その他の金融機関への預貯金、生命保険・積立型損害保険の掛金、株式・債券・投資信託・金銭信託等の有価証券と社内預金等のその他の貯蓄の合計。生命保険及び積立型損害保険については加入してからの掛金の払込総額、株式及び投資信託については時価により、債券及び貸付信託・金銭信託については額面による。

約1,200兆円とされている⁹。高齢者層に偏在する資金を、若年層へ早期に移転できれば、若年層の生活基盤を安定させ、将来への経済的不安を緩和する効果が期待できる。それが孫の教育資金の資産移転であれば、教育費の確保に苦心する子育て世代を支援し、孫の将来に対する安心と、孫の将来の多様な選択肢に資することができる。

(2) 老老相続に対する若年層への資産移転促進策

高齢者層の保有資産の増大・偏在が進む要因の一つに、資産が「高齢者から高齢者へ」受け継がれる「老老相続」がある。老老相続は、平均寿命の延伸により相続が発生する年齢そのものが上昇し、相続を担う側も受取側

も高齢となった状況をいう。被相続人(親)が90代まで長生きすれば、相続が発生する時点で、相続人(子)の年齢が既に60代後半から70代に達することが想定される。相続人(子)が高齢のため、認知症であるケースや、相続後数年以内に自身(子)も亡くなる二次相続が発生する可能性もある¹⁰。老老相続に備える生前対策には、生前贈与による資産移転が有効であり、こども保険等の祖父母支援も若年層への資産移転促進策のひとつといえる。

(3) 税制を通じた祖父母による教育支援への公的な後押し

2013年4月、「教育資金の一括贈与に係る非課税制度」(以下「教育資金一括贈与特例」という。)により、祖父母など(直系尊属)が30歳未満の子ども・孫等(直系卑属)に教育資金を一括して贈与した場合、最大1,500万円(習い事等は最大500万円)まで贈与税が非課税となる特例措置が開始された。祖父母からの生前贈与を利用しやすくすることで、若年層への早期の資産移転を促す教育資金一括贈与特例は、「孫の教育は祖父母も支えるもの」「孫への支援が相続税対策となる」という意識を公的に後押ししたものと見える。国税庁の統計によると、同制度開始以降2023年分までの累計申告額は約1兆8,903億円、累計受贈者数は約25.4万人となっている¹¹。なお、新規の利用件数は年々減少傾向にあり、制度の役割は十分に果たしたとして、2026年3月末での終了が決定している¹²。

9 内閣府税制調査会「第2回相続税・贈与税に関する専門家会合 説明資料(2022年10月21日)」

10 厚生労働省「令和6年(2024)人口動態統計(確定数)」によれば、2024年の死亡者総数のうち70歳以上が占める割合は87.9%、80歳以上では68.3%となっている。

11 「国税庁の申告状況(国税庁統計)」

12 教育資金一括贈与特例の利用の減少要因には、2019年度税制改正以降、贈与者の相続開始前3年以内の贈与について、口座の残額を相続財産に加算するなど相続税の厳格化が進められたことのほか、金融機関で教育資金専用口座開設する必要性および教育資金として利用した際の領収書等の提出など手続きの煩雑さがあるとされている。なお、資産移転促進策は、同制度以外にも「結婚・子育て資金の一括贈与の非課税制度(2015年～)」や「住宅取得等資金贈与の非課税特例(2010年～)」等が実施されている。住宅取得資金の贈与が2026年12月末で終了、結婚・子育て一括贈与が2027年3月末までとなっている。

(4) 暦年課税制度と子ども保険等

「教育資金一括贈与特例」の終了により、2026年4月以降、教育資金を非課税で贈与したい場合は、暦年課税制度による贈与が主な選択肢となると考えられる。相続税対策として広く利用されている、この暦年課税制度は、1年間に受贈者1人あたり110万円までの贈与が非課税となる制度である。同制度では、相続前に行った贈与財産について、相続財産との合算期間を相続発生前3年以内としてきたが、2024年1月施行の税制改正により、生前贈与加算の対象期間が延長され、相続発生前7年以内となった¹³。これにより、亡くなる直前の「駆け込み贈与」による節税が難しくなり、早いうちから贈与を始める重要性が高まっている。

ただし、この課税上の制約を受けるのは法定相続人であり、相続人ではない「孫」への贈与は、原則としてこの制約の対象外となる¹⁴。

(5) 一般家庭にも身近になった生前贈与

生前贈与による相続税対策は、一般的な家庭にとっても身近な課題となりつつある。背景には、2015年1月以降、相続税の基礎控除額が大幅に引き下げられ、都市部に自宅を持つ家庭では相続税が課税されるケースが増加したことがある¹⁵。「相続税がかかる財産は、できるだけ生きているうちに子どもや孫に贈与しよう」といった心理にもつながり、相続発生前の資産移転の手段として贈与が積極的に活用されるようになってきている。

おわりに

祖父母が子ども保険等の支援を行うことは、家族のコミュニケーション拡大への寄与、高齢者の生きがい等の様々な家族的意義があることや、計画的な孫への資産移転を通じて社会全体の経済循環を促すという社会的意義があることを考察した。また、前述の当研究所の調査結果では、両親が加入する保険会社等の営業職員からの提案を加入のきっかけとする人が約3割に上り、祖父母支援の提案は、祖父母を通じた若年層（子）との関係構築が有効であることが示唆された。若年層との接点づくりが難しくなるなか、若年層との関係構築は、子ども保険等だけでなく多様な提案につながる有望な見込み客づくりとなるといった点からも、子ども保険等の祖父母支援の意義は大きい。子ども保険等を提案する際には、営業職員自身が、祖父母支援の家族的意義・社会的意義をしっかりと理解し、次世代との積極的な取引深耕を図ることを意識したうえで推進・販売を進めることが期待される。

13 暦年課税制度は、経過措置として、延長された4年間の贈与のうち総額100万円までは相続財産に加算しないほか、加算期間を随時延長し、2031年1月1日以後の相続から加算期間が7年になる。また、2024年1月施行の税制改正では、累計2,500万円までの贈与が非課税となる「相続時精算課税制度」について、申告不要の年110万円の基礎控除を新設する改正が行われている。ただし、同制度は、贈与者が60歳以上の親または祖父母で、受贈者が18歳以上の子や孫であることが条件となっている。

14 遺言による「遺贈」がある場合や、生命保険の受取人となっている場合などでは、亡くなる前7年間の110万円の暦年贈与は、すべて相続税の計算に加算される。

15 基礎控除額は、改正前「5,000万円+(1,000万円×法定相続人の数)」から、改正後に「3,000万円+(600万円×法定相続人の数)」となった。また、国税庁の相続税の申告状況によれば、相続税の課税件数割合（年間課税件数/年間死亡者数）は、改正前4.4%（2014年）から2023年には9.9%となり、改正前より大きく上昇している。