

日本の富裕層の特殊性

金融機関各社において、収益性の高いウェルスマネジメント（WM）ビジネスをリテール資産運用事業の成長の柱に位置付ける動きが加速している。WMビジネスの成功のためには、日本の特殊な富裕層市場・資産構造を理解した戦略構築が求められる。

WMビジネスの加速を表明する 金融界

日本の富裕層の世帯数・資産額がともに増加傾向にある¹⁾中、金融機関各社においてマス層に対するサービス提供のデジタル化と、ウェルスマネジメント（WM）への収益源シフトが顕著になっている。

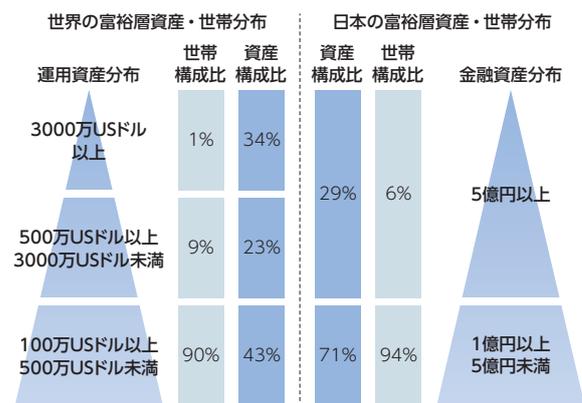
3メガバンクグループは、銀行・信託・証券のグループ内機能の再編と連携強化による富裕層に対する価値提供の強化を打ち出している。三菱UFJフィナンシャル・グループ（MUFG）は中期経営計画のKPIとして、2023年度のWM収益を2020年度比で約30%増の2,390億円にするとしている。また、野村證券は富裕層ビジネスがリテールビジネス成長のカギになるとして、5,000人のパートナー（営業担当者）のうち4,800人を富裕層対応にすると発表した。SBI証券も、2023年6月にWMビジネス準備室の新設を発表、グローバルの資産運用会社であるKKRとの共同出資会社設立など富裕層ビジネスの業務基盤構築を進めている。

WMビジネスを推進するにあたっては、日本の富裕層資産の特殊性を理解する必要がある。野村総合研究所の調査等をもとにその構造を分析する。

日本のWMの特殊性： 世界より一桁小さい資産規模

日本の富裕層を世帯金融資産1億円以上とすると、このうち5億円以上の比率は約29%である。一方、世界のWM市場をみると、運用資産500万USドル以上の比率が約57%であり、さらに3,000万USドル以上の層が34%を占めている（図表1）。

図表1 総資産の内訳



(出所) NRI 富裕層推計 (2021)、Capgemini [World Wealth Report 2022]

超富裕層に富が集中している世界のWM市場では、ファミリーオフィスのような特定の顧客向けのカスタマイズサービスが成立しうる。一方、日本の富裕層は金融資産5億円未満が7割となっており、金融機関各社は効率的な対応を求められることから、ある程度標準化されたパターンメイド型のサービス提供が中心となる。

日本のWMの特殊性： 高い不動産資産の比率

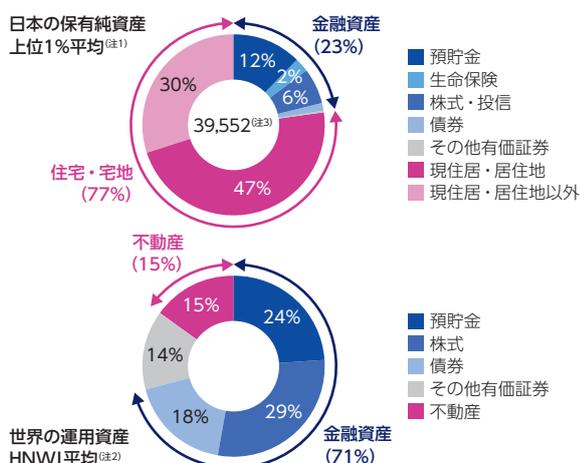
日本における富裕層資産の最大の特徴は、なんといっても不動産の比率の高さである。保有資産上位1%の総資産額平均は約4億円だが、このうち77%が不動産である（図表2）。さらにそのうちの30%（1.2億円）はセカンドハウスや投資性不動産となっており、リスク性資産（株式・投資信託、債券等）約0.3億円の4倍にのぼる。世界の富裕層の総資産に占める不動産の比率15%と比べ、極めて不動産の構成比率が高く、日本の富裕層資産の特殊性を物語っている。

MUFGが相続起点の不動産ビジネスをWM戦略の柱

NOTE

- 1) 野村総合研究所の「富裕層推計」(2022) 参照。
https://www.nri.com/jp/news/newsrelease/lst/2023/cc/0301_1
- 2) "Wealth Management 2022", Capgemini
- 3) 野村総合研究所「生活者1万人アンケート (金融編)」(2022年)。

図表2 富裕層の資産内訳



(注1) 保有純資産 (純金融資産 + 住宅・宅地) が2億2,431万円以上の510世帯
(注2) 運用資産 100万USドル以上
(注3) 平均総資産額。単位は万円
(出所) 総務省「2019年全国家計構造調査」、Capgemini「World Wealth Report 2022」を基に野村総合研究所作成

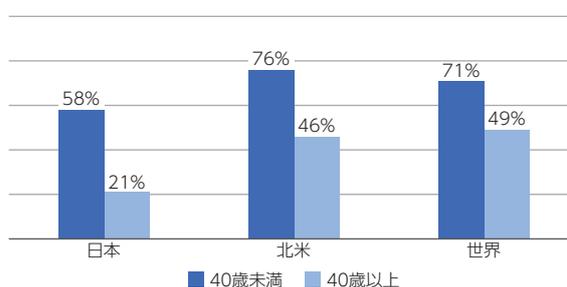
に位置付けるなど、各金融機関が富裕層戦略における不動産重視の姿勢を強めているのも、こうした不動産に傾斜した資産構造に着目したものである。日本のWM戦略においては、流動性の低い不動産を担保にしたローンの提供など、金融グループとしての総合的なソリューション提供が成功のカギとなる。

日本のWMの特殊性： 保守的な投資意識

世界的にSDGs・ESGに対する意識が高まっているが、資産運用の世界において、日本の富裕層の関心はまだまだ低いと言わざるを得ない。特に40歳以上の投資家のESG投資を重視する比率は21%と世界の49%の半分以下の水準となっている (図表3)。

また、世界では富裕層の約71%がデジタルアセットへ投資している²⁾のに対して、日本における同アセット

図表3 投資においてESGを重視する富裕層の比率 (運用資産100万USドル以上)



(出所) Capgemini「World Wealth Report 2022」を基に野村総合研究所作成

への投資は金融資産1億円以上で0%、金融資産5,000万円以上でも2%に過ぎなかった³⁾。世界と比べて富裕層に占める現役世代比率が低いという構造的な違いはあるものの、日本では伝統的な資産運用商品への投資意向が根強い。

日本独自のWM戦略を

日本のWMビジネス拡大を狙ったHSBCやシティバンクはその特殊性に対応できず、すでに2010年代前半に当該市場から撤退している。外資系のアプローチをそのまま日本に適用することはできなかったのである。グローバルファームの先進的なプロダクトやノウハウ・ツールを日本の構造にマッチするようアレンジするとともに、日本の富裕層に評価される新たなビジネスモデルの確立が不可欠である。

Writer's Profile



野口 幸司 Koji Noguchi

金融コンサルティング部
プリンシパル
専門は金融機関の事業戦略・業務改革
focus@nri.co.jp