

## 相続市場に眠っているアンメットニーズを満たすために

株式会社 野村総合研究所

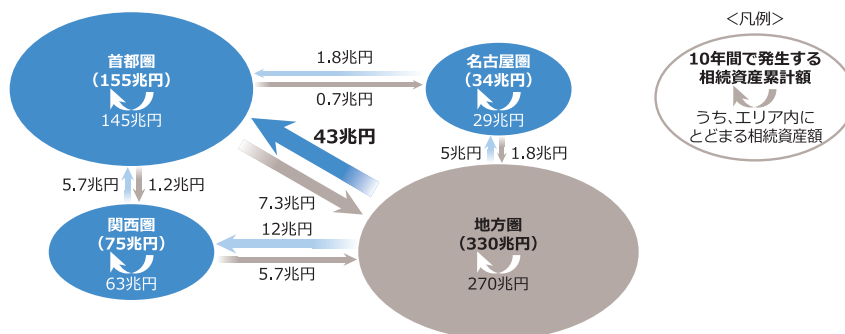
金融コンサルティング部 コンサルタント 佐藤 有香

近年、都市圏（首都圏・名古屋圏・関西圏）への人口集中を背景に、地方圏の相続資産が流出している。高齢化が進むにつれ、この動きはますます加速する。NRI では、2021～2030年の10年間に於いて、相続を通して地方圏から首都圏に流入する資産額は約43兆円、名古屋圏および関西圏への流出額を含めると約60兆円に上ると推計した（図表1）。2019年の相続財産構成比（国税庁）によると、相続資産に占める金融資産割合は約55%に上るため、金融機関の預かり資産残高の流出入に大きな影響を及ぼす可能性がある。こうした近年の傾向の中で、金融機関は相続対策における消費者ニーズをどのように捉え対策を講じるべきか。本稿では、NRI が2021年11月に実施した相続対策に関するアンケートの結果を引用しながら考察する。

図表2は、20～50代のうち将来的に親または祖父母の資産を相続する可能性のある人（以下、相続人）の相続対策へのニーズと、60代以上のうち将来的に子どもまたは孫に自分の資産を相続させる可能性がある人（以下、被相続人）の相続対策実施率を比較した。相続人の半数が、「資産の状況が一覧できるような整理（財産目録の作成など）」をしてほしいと回答したが、すでに実施したと回答した被相続人は19%にとどまり、30ポイント以上差が開いた。「子どもへの自分の資産状況の伝達」や「財産の分配方法の決定」「遺言書の作成」においても相続人のニーズと被相続人の実施率で20ポイント以上の差が確認できた。こうしたギャップの要因は、被相続人の半数以上が「自分の健康に不安が出てきたら、相続対策を考えたい」もしくは「今はまだ、子どもと相続の話をするのは早い」と考えているからである。相続人は事前対策の必要性を感じている一方で、被相続人は自身の将来を楽観的に捉える傾向があるため、こうしたギャップが生じていると考えられる。また、本アンケートでは相続人と被相続人が同じ都道府県内に居住している場合、相続対策を先延ばしにする傾向があることも分かった。

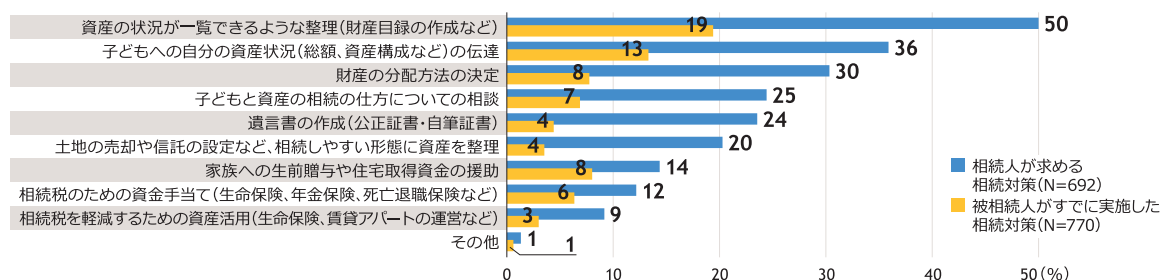
家族同士で話題に挙げることが躊躇（ちゅうちよ）される相続だからこそ、第三者の金融機関が事前対策の必要性を啓発することが求められる。遠隔に居住する人が増えることはニーズの早期認識につながるため、相続サービスの提供においては追い風とも捉えられる。消費者のアンメットニーズを分析し、適したタイミングで啓発・サポートを行うことが預かり資産の流出防止、ひいては新規の預かり資産獲得につながるのではないだろうか。

図表1 相続資産の地域間移転推計（2021～2030年の10年間の推計）



出所) 国税庁、国立社会保障・人口問題研究所、総務省統計局、厚生労働省、NRI生活者1万人アンケート（2019年）等よりNRI推計

図表2 相続人が求める相続対策vs被相続人がすでに実施した相続対策



出所) NRI「相続対策に関するアンケート」(2021年11月、全国の20代以上の男女を対象としたオンライン調査)