

退職前後世代が経験した資産承継に関する実態調査

第2章

次世代との持続的な関係構築に向けて 金融機関に求められる取り組み

2020年10月

MUFG資産形成研究所

目次

| | | |
|--|-------|------|
| 調査概要 | | P.3 |
| はじめに | | P.4 |
| 分析区分の定義 | | P.5 |
| 金融資産の主な預け先による分類 | | P.6 |
| 本レポートのポイント | | P.7 |
| <u>次世代との持続的な関係構築に向けて金融機関に求められる取り組み</u> | | |
| 1. 親子の距離に見る現預金の主な預け先 | | P.10 |
| 2. 親子のコミュニケーションに見る現預金の主な預け先 | | P.14 |
| 3. 親が保有する有価証券が子の取引に与える影響 | | P.21 |
| 4. 非金融サービスの受容性 | | P.26 |
| Appendix | | P.36 |

調査概要

- (1) 調査名： 退職前後世代が経験した資産承継に関する実態調査
- (2) 調査方法： リサーチ会社を利用したWEBアンケート
- (3) 調査期間： 2020年3月19日(木)~3月21日(土)
- (4) 調査対象： 50代・60代の男女(相続経験者 かつ 各都道府県の家計資産額以上*保有者)
- (5) 調査地域： 全国
- (6) 有効回答者数： 5,838サンプル(男性78.2%:女性21.8%)

| 居住地 | 家計資産基準 | サンプル数 | % | 居住地 | 家計資産基準 | サンプル数 | % | 居住地 | 家計資産基準 | サンプル数 | % | 居住地 | 家計資産基準 | サンプル数 | % |
|-----|-----------|-------|-----|------|-----------|-------|------|------|-----------|-------|------|-----------|-----------|--------------|------------|
| 北海道 | 2,000万円以上 | 103 | 1.8 | 東京都 | 6,100万円以上 | 900 | 15.4 | 滋賀県 | 3,500万円以上 | 92 | 1.6 | 香川県 | 3,200万円以上 | 34 | 0.6 |
| 青森県 | 1,700万円以上 | 52 | 0.9 | 神奈川県 | 4,500万円以上 | 464 | 7.9 | 京都府 | 3,300万円以上 | 103 | 1.8 | 愛媛県 | 2,600万円以上 | 52 | 0.9 |
| 岩手県 | 2,600万円以上 | 52 | 0.9 | 新潟県 | 2,700万円以上 | 103 | 1.8 | 大阪府 | 3,400万円以上 | 614 | 10.5 | 高知県 | 2,400万円以上 | 33 | 0.6 |
| 宮城県 | 2,500万円以上 | 103 | 1.8 | 富山県 | 3,400万円以上 | 52 | 0.9 | 兵庫県 | 3,300万円以上 | 103 | 1.8 | 福岡県 | 2,400万円以上 | 103 | 1.8 |
| 秋田県 | 1,800万円以上 | 52 | 0.9 | 石川県 | 2,900万円以上 | 52 | 0.9 | 奈良県 | 3,700万円以上 | 91 | 1.6 | 佐賀県 | 2,400万円以上 | 29 | 0.5 |
| 山形県 | 2,400万円以上 | 46 | 0.8 | 福井県 | 3,700万円以上 | 32 | 0.5 | 和歌山県 | 3,200万円以上 | 44 | 0.8 | 長崎県 | 1,900万円以上 | 52 | 0.9 |
| 福島県 | 2,400万円以上 | 77 | 1.3 | 山梨県 | 2,900万円以上 | 36 | 0.6 | 鳥取県 | 2,600万円以上 | 30 | 0.5 | 熊本県 | 2,400万円以上 | 46 | 0.8 |
| 茨城県 | 2,900万円以上 | 103 | 1.8 | 長野県 | 3,200万円以上 | 103 | 1.8 | 島根県 | 2,900万円以上 | 35 | 0.6 | 大分県 | 2,400万円以上 | 45 | 0.8 |
| 栃木県 | 3,200万円以上 | 67 | 1.1 | 岐阜県 | 3,400万円以上 | 103 | 1.8 | 岡山県 | 3,300万円以上 | 84 | 1.4 | 宮崎県 | 2,000万円以上 | 30 | 0.5 |
| 群馬県 | 2,800万円以上 | 103 | 1.8 | 静岡県 | 3,600万円以上 | 103 | 1.8 | 広島県 | 3,200万円以上 | 103 | 1.8 | 鹿児島県 | 1,900万円以上 | 52 | 0.9 |
| 埼玉県 | 3,800万円以上 | 438 | 7.5 | 愛知県 | 4,500万円以上 | 309 | 5.3 | 山口県 | 2,800万円以上 | 52 | 0.9 | 沖縄県 | 2,000万円以上 | 26 | 0.4 |
| 千葉県 | 3,500万円以上 | 391 | 6.7 | 三重県 | 3,200万円以上 | 103 | 1.8 | 徳島県 | 3,000万円以上 | 38 | 0.7 | 合計 | - | 5,838 | 100 |

* 各都道府県の家計資産基準は、総務省「平成26年全国消費実態調査」都道府県別 1世帯当たり家計資産(40頁ご参照)以上となるように設定(十万の位を四捨五入)。

※本資料(次頁以降)の数値はスクリーニング調査における各都道府県の家計資産基準の出現率に合わせてウェイトバック集計を実施した後の数値を記載。

※本資料(次頁以降)では、ウェイトバック集計前のサンプル数がn=50未満の場合は、参考値として記載。

次世代との持続的な関係構築に向けて金融機関に求められる取り組みについて

- 日本の個人金融資産の6割以上を60歳以上の世帯が保有し、資産の高齢化が進展している。これらの資産は相続を契機に親世代から子世代の取引金融機関に移動する可能性があり、親世代と取引をしている金融機関ではその対策を進めているが、具体的な決め手は未だないのが現状と考えられる。
- 本レポートでは、相続を契機にどのように金融資産が流出しているのか調査した結果を示しつつ、同時に親世代が利用していた金融機関と相続後も取引を継続している子世代がどのような特徴があるのかといった点に着目して分析した。
- 次世代との持続的な関係構築に向けて金融機関に求められる取り組みについて、分析を通じて得られた示唆を紹介する。

* 本調査の対象者は、金融機関が今後の取り組みを検討する際に、相続をはじめとする資産承継へのニーズが顕在化しやすいと考えられる一定資産額以上(各都道府県の家計資産額以上)保有している人を対象としており、家計資産の保有状況において一般的な平均金額ではないことにご留意ください。

分析区分の定義 – 親子の居住地による分類（「居住3パターン」）

「居住3パターン」による分析

- 本調査においては、親子の居住地の違いがもたらす資産承継への影響を把握する試みとして、47都道府県の人口水準と移動状況をもとに、親子の居住地を以下3パターンに分類して分析を実施。

「都市」と「地方」

本資料においては、人口の水準*1をもとに、以下のとおり「都市」「地方」を定義。

「都市」

以下人口上位6都府県を「都市」とする。

東京圏
 東京都
 神奈川県
 埼玉県
 千葉県

大阪府
 愛知県

「地方」

上記「都市」以外の道府県を「地方」とする。

*1:総務省統計局「人口推計（2019年10月1日現在）」より

「居住3パターン」の定義

親子の居住地をもとに、分析区分として3パターンを定義。ただし、「都市-都市」のパターンは、親子ともに東京圏内、大阪府内、愛知県内に居住しているケースに限定。また、東京圏、大阪府、愛知県の人口移動を比較し、親の居住地が子の居住地より転入超過数*2が少ないケースにおいては、例外的に親の居住地を「地方」と再定義して分類。

| 居住3パターン | | 備考 |
|-----------|-------------|--|
| 親の居住地 | 子の居住地 | |
| 都市 | — 都市 | 東京圏(親) - 東京圏(子) 大阪府(親) - 大阪府(子) 愛知県(親) - 愛知県(子) に限る |
| 地方 | — 都市 | 大阪府(親) - 東京圏(子) 愛知県(親) - 東京圏(子) 愛知県(親) - 大阪府(子) を含む |
| 地方 | — 地方 | — |

※親が都市、子が地方に居住しているケースは分析パターンより除外

*2:「住民基本台帳人口移動報告2019年結果」より、転入超過数の多い順位は以下のとおり（愛知県は転出超過）

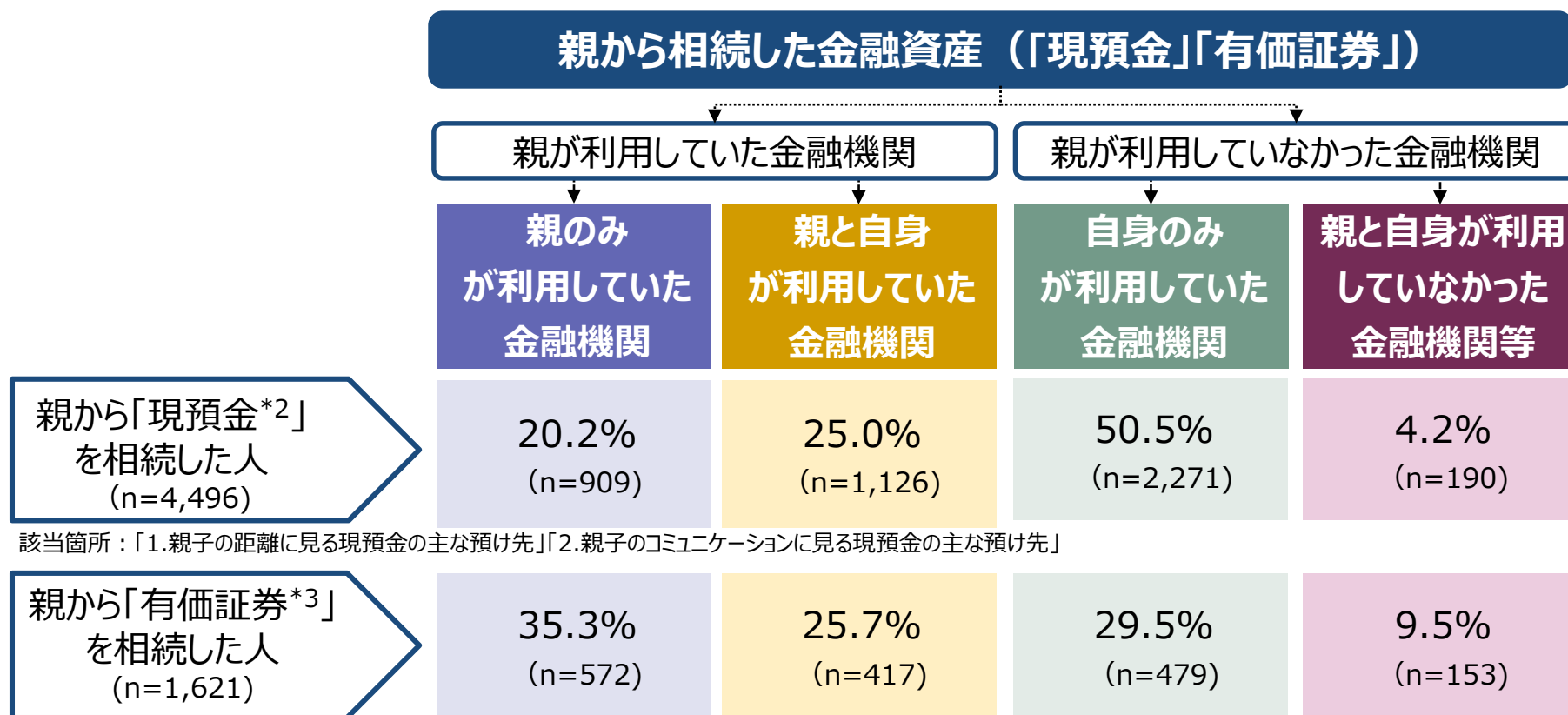
①東京圏 > ②大阪府 > ③愛知県

金融資産(「現預金」・「有価証券」)の主な預け先による分類

「主な預け先4パターン」による分析

- 本調査においては、相続を契機とした金融資産の他の金融機関への流出状況、および親の取引金融機関と取引を継続する子世代の特徴を把握することを目的に、金融資産である「現預金」「有価証券」の主な預け先を以下4パターン*1に分類して分析を実施。

* 1: 『親が利用していた金融機関』として「親のみが利用していた金融機関」「親と自身が利用していた金融機関」の2パターンに分類、『親が利用していなかった金融機関』として「自身のみが利用していた金融機関」「親と自身が利用していなかった金融機関等」の2パターンに分類（計4パターン）。



該当箇所：「1.親子の距離に見る現預金の主な預け先」「2.親子のコミュニケーションに見る現預金の主な預け先」

該当箇所：「3.親が保有する有価証券が子の取引に与える影響」

* 2: 現金(死亡保険金含む)・預金(貯金含む) [次頁以降も同様] * 3: 有価証券(株式・債券・投資信託)等の金融商品(保険は除く) [次頁以降も同様]

本レポートのポイント1-① -他の金融機関への金融資産の流出防止に向けた取り組み

親から相続した現預金を「親が利用していた金融機関」に預けた人とは…

1
親子の距離
に見る
現預金の
主な預け先

- 親子が「同居していた」場合、親が利用していた金融機関に預金が最も残る。親子が離れて暮らす場合、親子の移動時間が「30分未満」と近い距離であったとしても、他の金融機関への預金の流出が高まる傾向。
- 一方で親子の距離が遠くても、預金が流出しない場合が一定割合存在する。
- 子にUターン経験や意向がある場合、子世代との取引継続の可能性が高まる傾向がある。

2
親子の
コミュニケーション
に見る
現預金の
主な預け先

- 親子のコミュニケーション頻度が高いと親が利用していた金融機関に預金が残る傾向。
- 一方で親子のコミュニケーション頻度が少なくても、年に1度でも親子が対面で話すことで、親が利用していた金融機関に預金が一定割合残る傾向が確認できる。
- 親の財産管理に関する意向を子が把握できているほど子世代との取引継続の可能性が高まる傾向。

求められる
取り組み

- 親から遠い距離に住む子世代のみならず、近くに住む子世代との接点構築に向けた取り組みも求められる。
- 親子の距離が離れていてコミュニケーション頻度が少なくても、盆や正月など家族が集まる時期に将来を見据えた親の意向を親から子に伝えるよう金融機関が働きかけることで、他の金融機関への預金の流出防止につながる可能性がある。

本レポートのポイント1-② -他の金融機関への金融資産の流出防止に向けた取り組み

預け先の選択における「有価証券」と「現預金」との違いとは…

3

親が保有する有価証券が子の取引に与える影響

- 有価証券は親子の距離が離れていても子世代との取引継続の可能性が高い傾向。
- 有価証券について、親が利用していた金融機関を選択する主な理由の一つは、「手続き負担の少なさ」であることが確認できた。
- 現預金について、他の金融機関に流出している主な理由の一つは、「相続以前の自身との接点」であることが確認できた。



求められる
取り組み

- 子世代に投資を促すことは、資産形成の促進という観点のほかに、次世代との持続的な関係構築に向けた取り組みという観点でも効果を有する可能性がある。
- 有価証券を相続した子世代との取引が相続後も長期にわたって継続されることが重要である。顧客の意向を汲んだ提案をすることで、相続財産を含め子自身の財産に関する関係が望まれる。
- 預金の流出防止に向けては相続以前の子世代との接点構築が主な課題の一つであり、親との信頼関係を築き子世代につなぐ取り組みが求められる。子世代との接点構築に向けて、顧客が期待する商品・サービスの提供が重要と考えられる。

本レポートのポイント2 -新たな収益機会の獲得に向けた取り組み

金融機関に期待されるサービスとは…

4 非金融サービスの 受容性

- 親の相続財産額が大きい子ほど、有料の非金融サービスの利用意向が高い。
- 「節税対策」や「認知症時の財産管理」、「不動産関連」といった財産に関するサービスを期待している傾向。
- 非金融サービスの利用意向がある“親の相続財産額が大きい子”の特徴は、「女性」「退職金の運用について金融機関等への相談経験や意向がある人」「Uターン意向がある人」。

求められる 取り組み

- 相続関連業務は親の財産額や子自身の情報を取得でき次世代との取引継続に向けて期待される業務の一つであり、相続対策のコンサルティングや財産管理、不動産関連サービスなど、世帯情報をもとに親子をつなぐ可能性があるサービスを提供することで、子世代との取引継続につながる可能性がある。
- また、離れて暮らす親子などに対して、親の資金の出し入れを家族で共有できるサービスなど、デジタルを活用したサービス提供があることで、親子のコミュニケーションを促すきっかけにもなり得ると考えられる。
- アプローチ先の一つとして「女性」が考えられ、「認知症時の財産管理」のサービスが有効となる可能性が見られた。また、退職金の運用について金融機関等への相談経験や意向がある人も有効なアプローチ先と考えられる。一時的な退職金の相談業務に留まることなく、子世代との相談業務を通じて、顧客に寄り添ったライフプランをもとに将来の親の相続や自身の財産管理など幅広く提案を行うことで未永い関係構築につながる事が期待される。

1. 親子の距離に見る現預金の主な預け先

親から相続した現預金の主な預け先 - 居住3パターン別

親が地方で子が都市の場合、他の金融機関に預金が流出する傾向が最も高い。

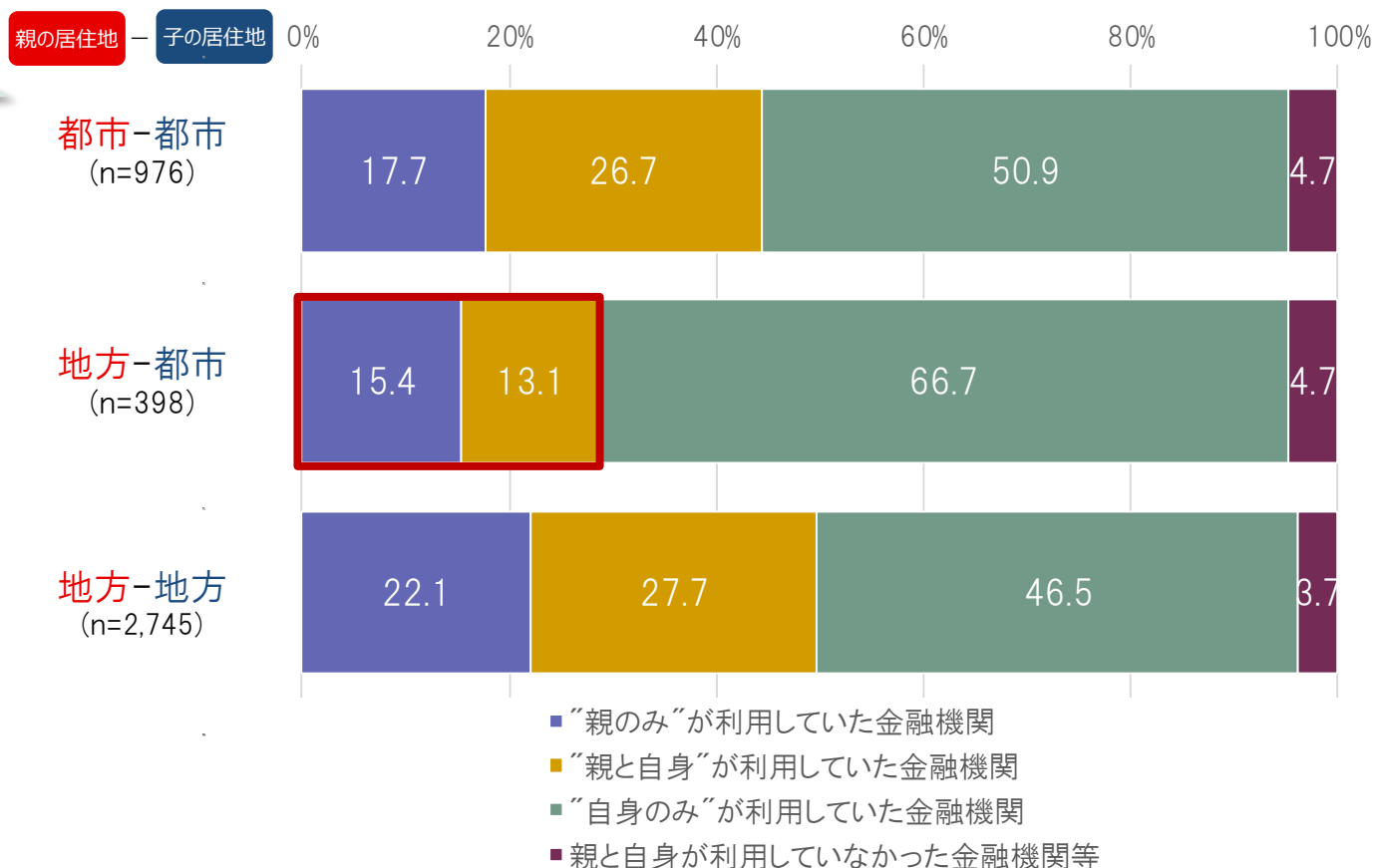
地方居住の親から、都市居住の子が相続する場合
 (“地方-都市”のケース)は
 “親のみ”と“親と自身”が利用
 していた金融機関の合計
 が3割弱と最も低い。

親から自身が相続した現預金を主に預けた金融機関

(回答者)親からの相続財産に現預金が含まれる人*

(n=4,118)

(単回答)



所感

相続を機に高い割合で他の金融機関に預金が流出していることがわかる。特に、親が地方で子が都市の場合、預金が他の金融機関に流出する割合が最も高く、対策の必要性が高いことが窺える。

* 親の居住地について、両親の居住地が父親と母親で異なる場合は除外

親から相続した現預金の主な預け先 - 移動時間別

親子が同居していない場合、他の金融機関に預金が流出する傾向が高い。

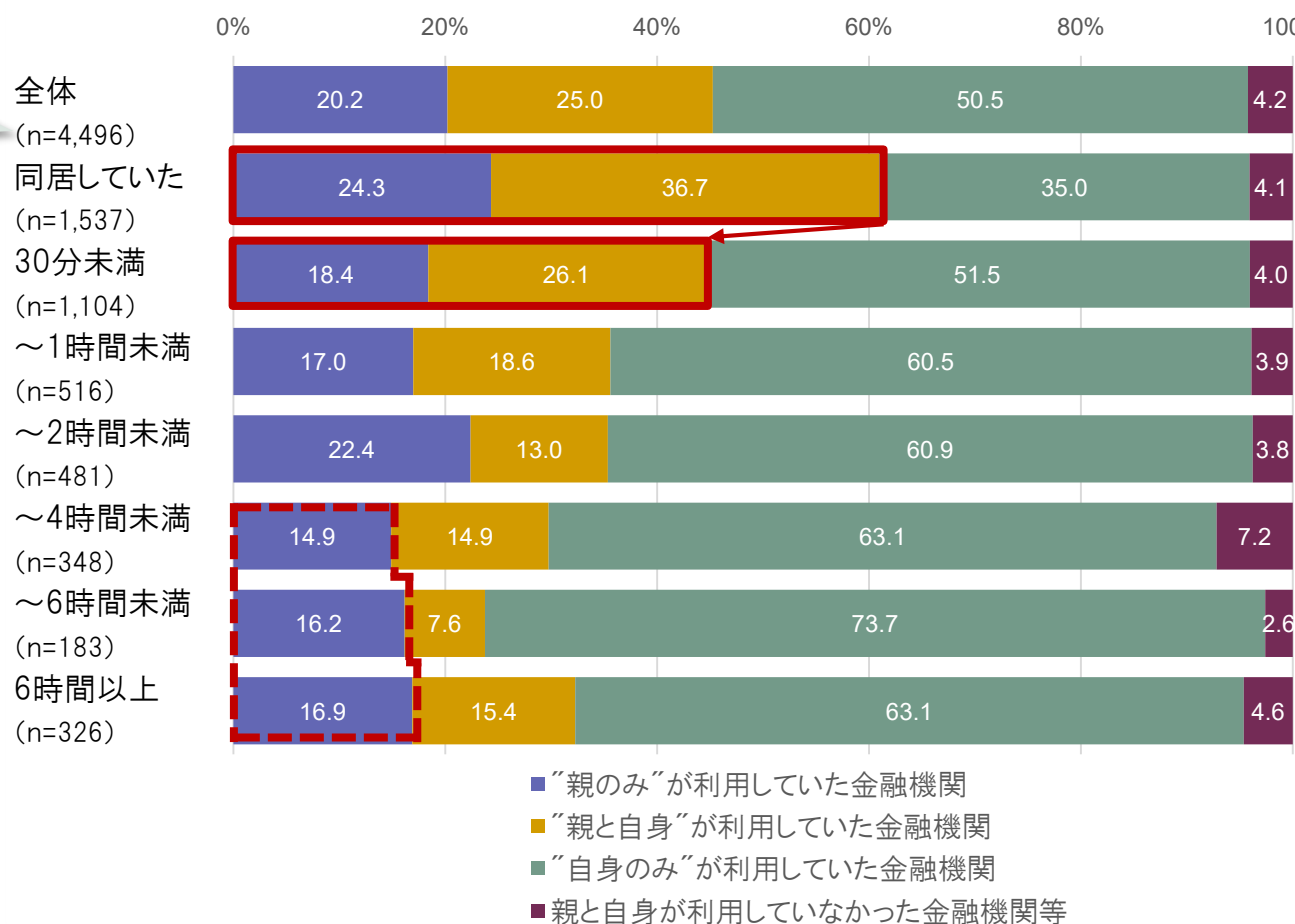
「同居していた」場合、「親のみ」と「親と自身」が利用していた金融機関の合計は約6割。「30分未満」では4割台半ばと大きく減少する傾向。

親から自身が相続した現預金を主に預けた金融機関

(回答者)親からの相続財産に現預金が含まれる人

(n=4,496)

(単回答)



所感

一方、「4時間未満」から「6時間以上」の場合でも“親のみ”が利用していた金融機関に1割台半ばの人が預けている。移動時間が長くなるに比例して他の金融機関に預金が流出するわけではないことが確認できる。子世代が遠地であることをもって子世代との取引継続を断念する必要性は低いと考えられる。

親から相続した現預金の主な預け先 -子自身のUターン経験や意向の有無別

子にUターン経験や意向がある場合、子世代との取引継続の可能性が高まる傾向。

“親のみ”と“親と自身”が利用していた金融機関の合計は「Uターンしたことがある」で5割台半ば、「今後したいと思っている」で約4割。意向がない場合と比べて高い。

親から自身が相続した現預金を主に預けた金融機関

(回答者)親からの相続財産に現預金が含まれる人*

(n=2,518) (単回答)

0% 20% 40% 60% 80% 100%

Uターンしたことがある
(n=1,087)



今後したいと思っている
(n=262)



Uターンする先はあるが、
Uターンしたくない
(n=561)



Uターンする先がない
(n=608)



- “親のみ”が利用していた金融機関
- “親と自身”が利用していた金融機関
- “自身のみ”が利用していた金融機関
- 親と自身が利用していなかった金融機関等

所感

子にUターン経験や意向がある場合、親の取引金融機関に預金が残る可能性が高まることを確認できる。子世代との取引継続に向けて、子のUターン経験や意向の有無が有益な情報になり得ると考えられる。

*「Uターンする先がない」と回答した人の中で、本人出身地と本人居住地の都道府県が同一の場合は除外

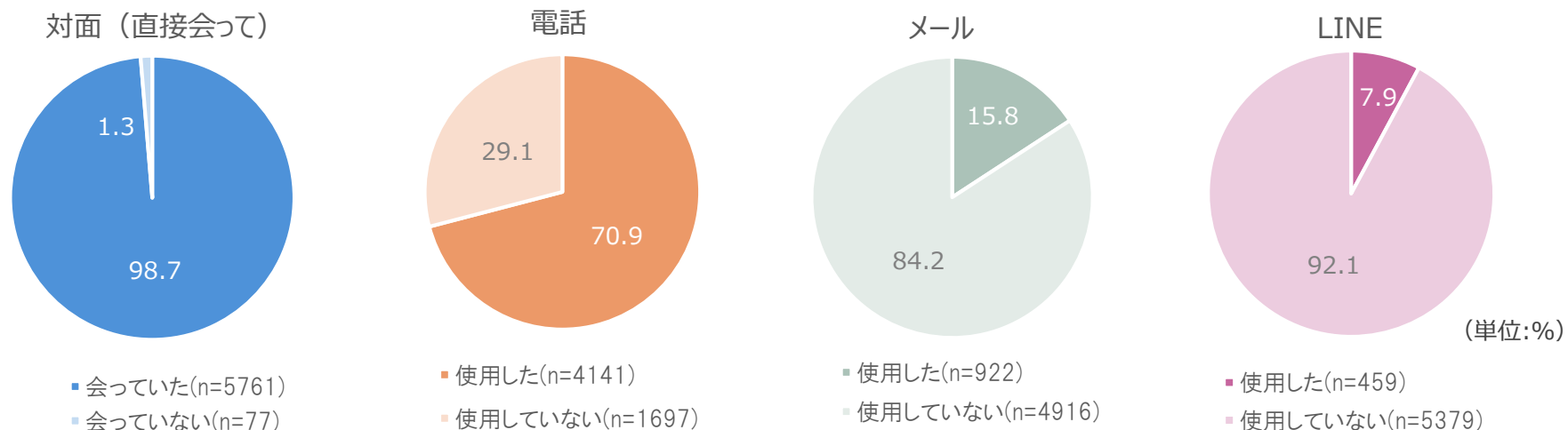
2. 親子のコミュニケーションに見る現預金の主な預け先

親子のコミュニケーション手段の利用状況

- 親（亡くなられた方）と子自身とのコミュニケーション頻度別に、現預金の主な預け先、親の財産管理に関する意向把握との関係性について分析した。
- 親子のコミュニケーション頻度を調査するにあたり、その手段として、主に「対面（直接会って）」「電話」「メール」「LINE」の選択肢を用意。
- 本調査回答者の親子のコミュニケーション手段の利用状況は以下の通り。

【親子のコミュニケーション手段の利用状況】（n=5,838）

調査の結果、**主なコミュニケーション手段は、「対面（直接会って）」「電話」**の二つ。



親子のコミュニケーション頻度との関係性①

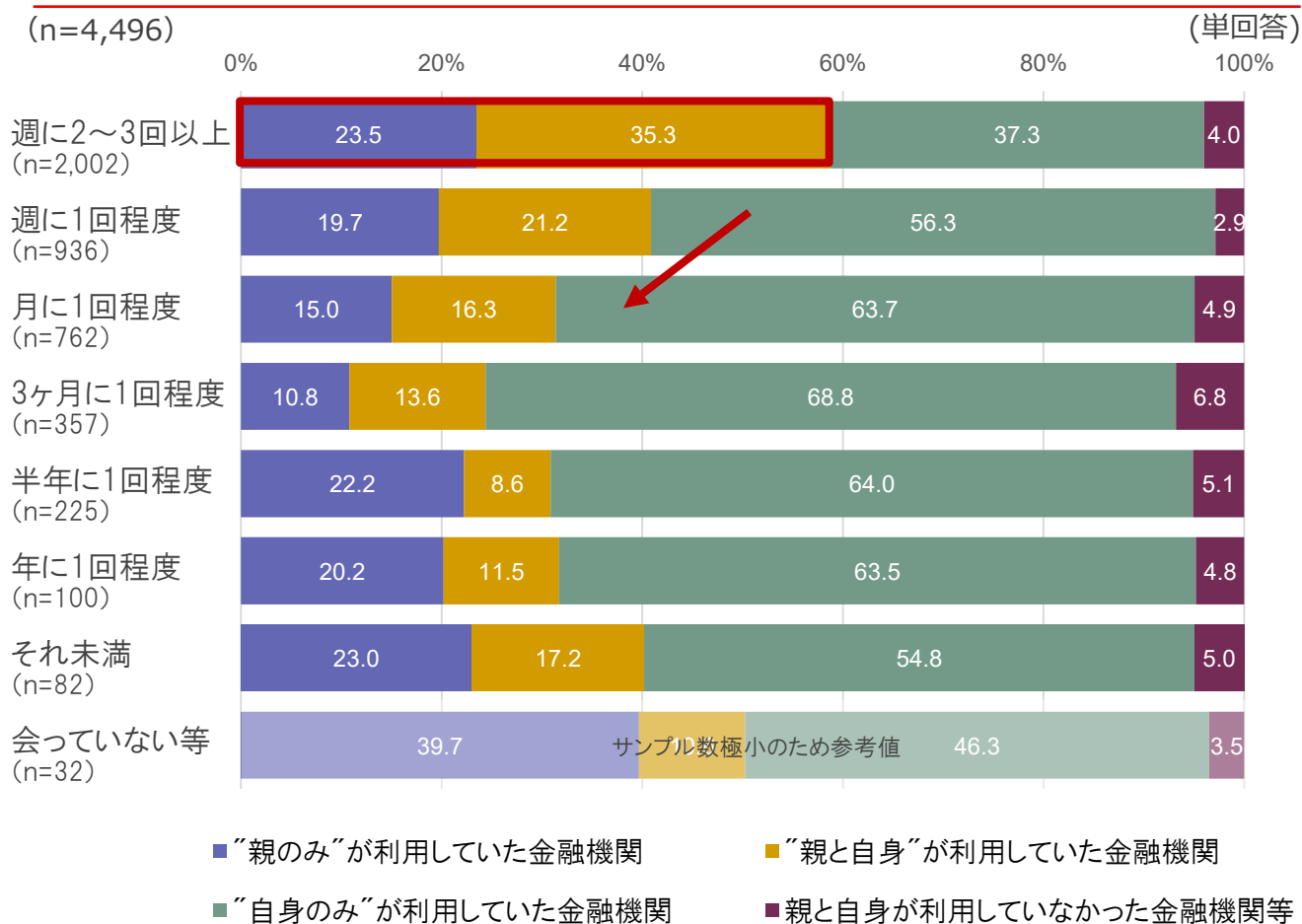
コミュニケーション頻度が高いと親の取引金融機関に預金が残る傾向。

「週に2~3回以上」の場合、「親のみ」と「親と自身」が利用していた金融機関の合計が約6割と最多。

所感

頻度が低くなるとともに他の金融機関への預金の流出が高まることを想定していたが、「半年や年に1回程度」で「親のみ」が利用していた金融機関の割合が「3ヶ月に1回程度」などと比べて高くなることが確認できる。この要因についての分析は次頁ご参照。

親から自身が相続した現預金を主に預けた金融機関
 - 親子のコミュニケーション頻度『対面・電話等で最も頻度が高いもの』別 -
 (回答者)親からの相続財産に現預金が含まれる人



※「会っていない」は対象サンプル数(ウェイトバック前)が極小のため参考値

親子のコミュニケーション頻度との関係性②

頻度が少なくても対面で話すことで親の取引金融機関に一定割合預金が残る。

親から自身が相続した現預金を主に預けた金融機関

－親子のコミュニケーション頻度『対面・電話等で最も頻度が高いもの』別*1－

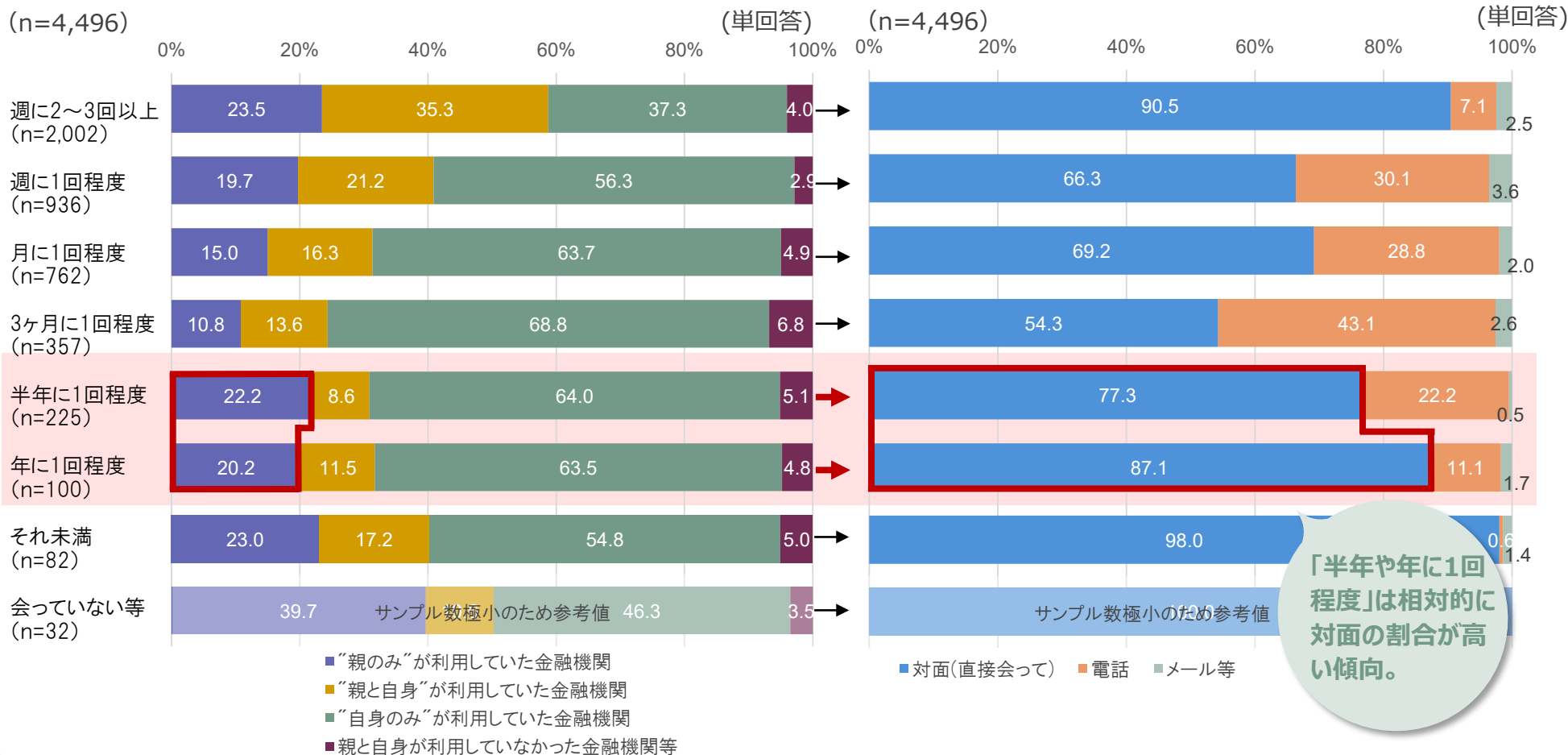
(回答者)親からの相続財産に現預金が含まれる人

<グラフ1 (前頁のグラフ) >

左記<グラフ1>のコミュニケーション“頻度”別で
最も頻度が高いコミュニケーション“手段”の内訳*2

(回答者)親からの相続財産に現預金が含まれる人

<グラフ2>



*1「会っていない」は対象サンプル数(ウェイトバック前)が極小のため参考値

*2「最も頻度が高いコミュニケーション手段の内訳」は、最多頻度の手段が同一の場合、対面、電話、メール、LINEの順に優先してカウント
(例: 最多頻度の手段が対面と電話の場合は対面でカウント)

親子が対面する頻度との関係性

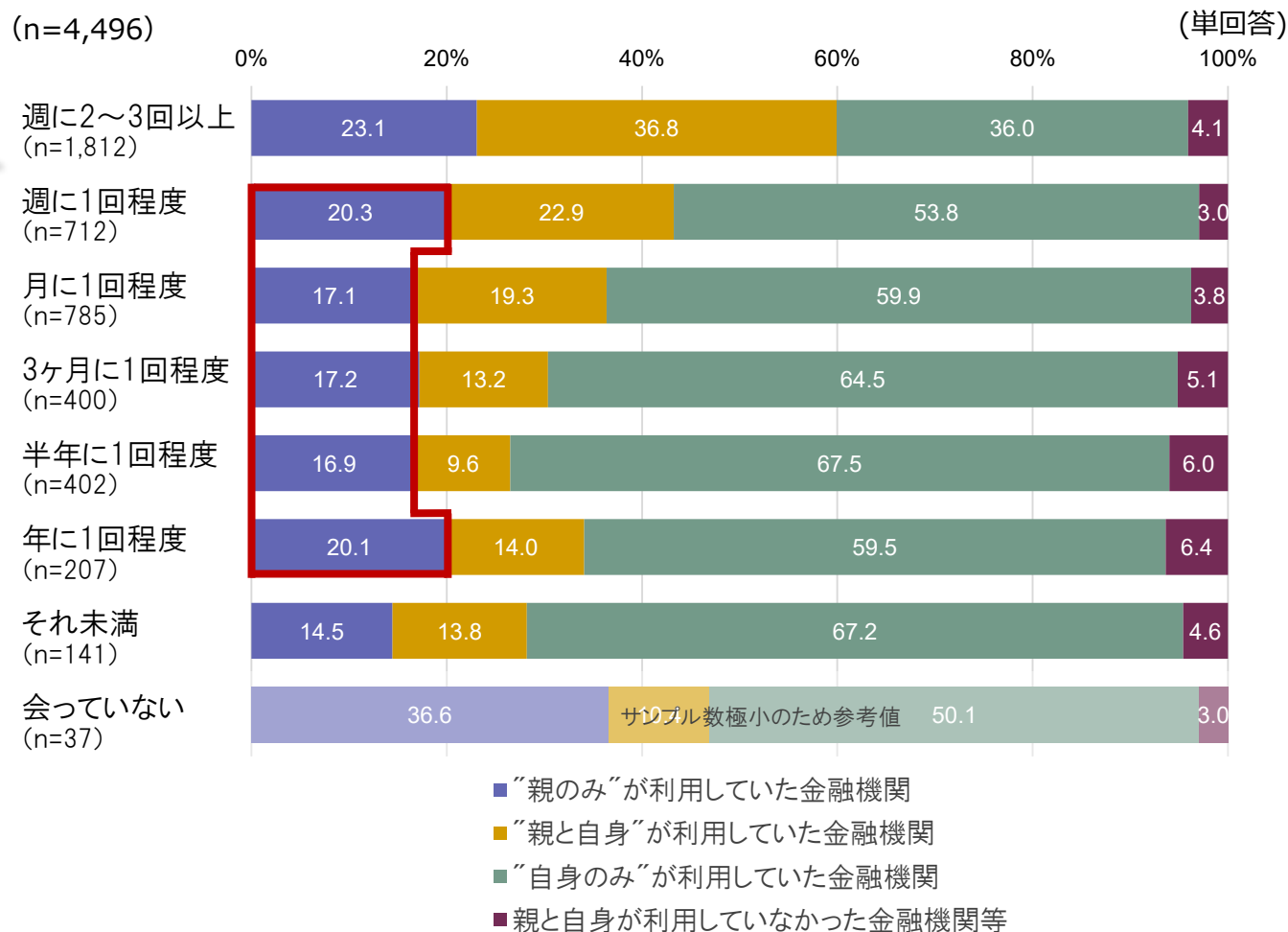
親子が対面で話す頻度は年に1度でも有効。

“親のみ”が利用していた金融機関の場合、「週に1回程度」から「年に1回程度」まで差が小さく、「年に1回程度」でも約2割存在する。

親から自身が相続した現預金を主に預けた金融機関

- 対面での親子のコミュニケーション頻度別 -

(回答者)親からの相続財産に現預金が含まれる人



所感

親子が対面で話す頻度は年に1度でも有効であることが窺える。相続等については子から切り出し難い話題であることを踏まえると、親子間での対話を促すための施策として、盆や正月など家族が集まる時期の前に、金融機関から親に対して相続関連のセミナー案内や情報提供等の働きかけを行うこと等が考えられる。

※「会っていない」は対象サンプル数(ウェイトバック前)が極小のため参考値

親のみが利用していた金融機関を選択した理由

“親と同じ金融機関で取引をしたい”と思ってもらうことが必要。

「親と同じ金融機関で取引をしたかったため」が約2割存在する。

所感

“親と同じ金融機関で取引をしたい”と子世代に思ってもらうことができれば取引継続につながる可能性が高まると考えられる。

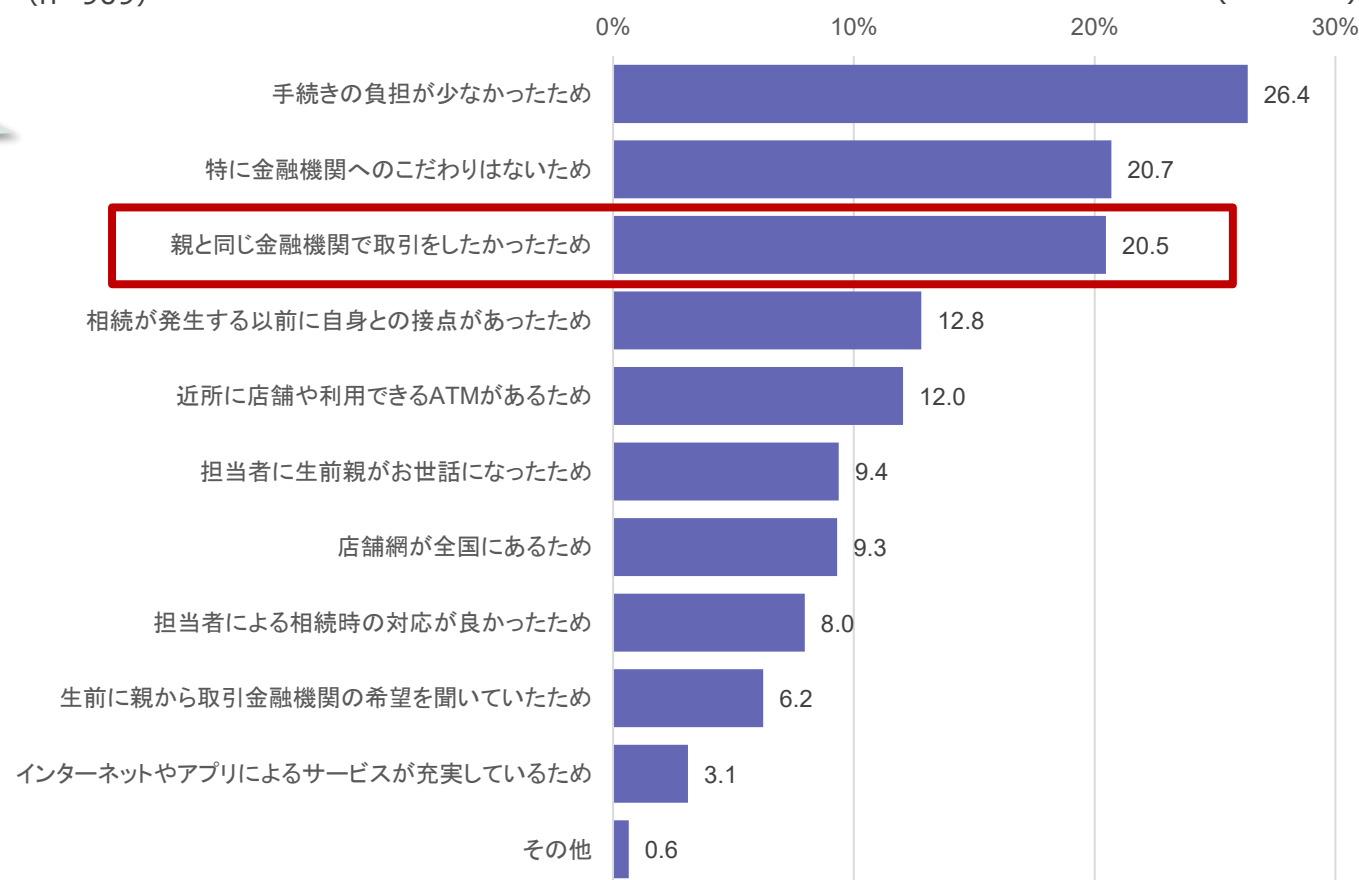
そのためには親と金融機関の間の信頼関係の構築が重要と考えられ、相続などについて親子が会話する中に金融機関名等が挙がるような関係構築が望まれるのではないかな。

親から自身が相続した現預金の主に預け先に『親のみが利用していた金融機関』を選んだ理由

(回答者)親から相続した現預金の主な預け先に『親のみが利用していた金融機関』を選択した人

(n=909)

(複数回答)



親の財産管理に関する意向把握との関係性

親の意向を子に把握してもらうことで子世代との取引継続の可能性が高まる。

「把握できていた」場合、“親のみ”と“親と自身”が利用していた金融機関の合計は5割台半ばと最多。把握状況により差が見られる。

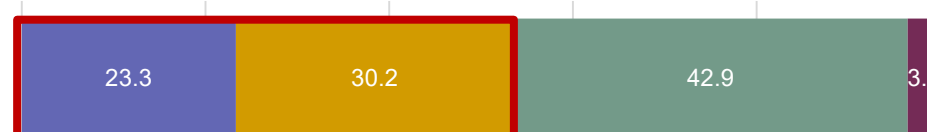
親から自身が相続した現預金を主に預けた金融機関
 – 自身の親の財産管理に関する意向把握別 –
 (回答者)親からの相続財産に現預金が含まれる人

(n=4,496)

(単回答)

0% 20% 40% 60% 80% 100%

把握できていた
(n=1,336)



おおまかに把握できていた
(n=1,575)



あまり把握できていなかった
(n=779)



把握できていなかった
(n=806)



- “親のみ”が利用していた金融機関
- “親と自身”が利用していた金融機関
- “自身のみ”が利用していた金融機関
- 親と自身が利用していなかった金融機関等

所感

親子が相続などについて話す際に、将来を見据えた親の意向を親から子に伝えることで、子世代との取引継続の可能性が高まると考えられる。

3. 親が保有する有価証券が子の取引に与える影響

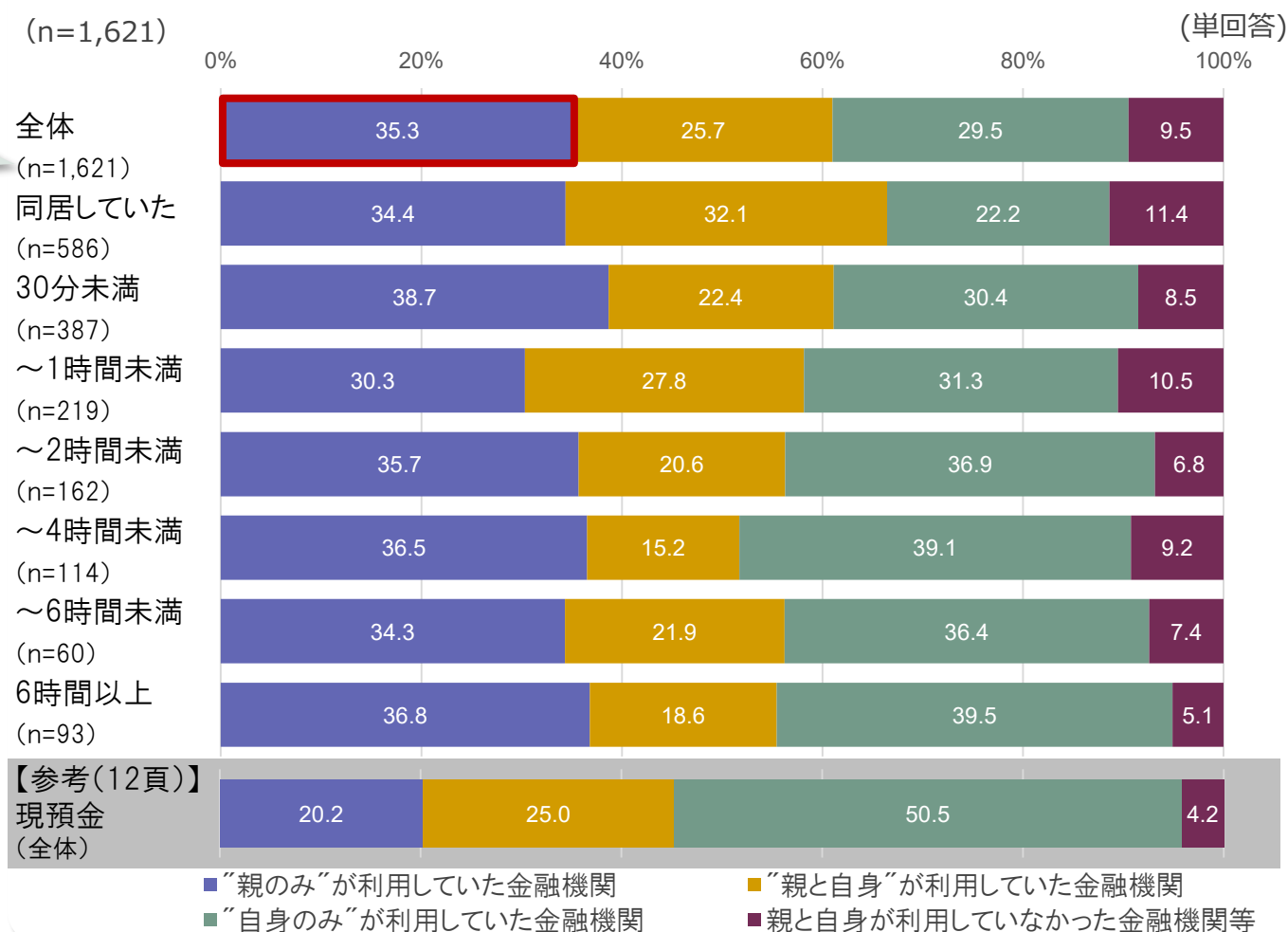
親から相続した有価証券の主な預け先 - 移動時間別

有価証券は親子の距離が離れていても子世代との取引継続の可能性が高い傾向。

“親のみ”が利用していた金融機関は3割台半ばと最多。
 現預金の2割（12頁）と比べて高い傾向。

親から自身が相続した有価証券を主に預けた金融機関

(回答者)親からの相続財産に有価証券が含まれる人



所感

“親のみ”が利用していた金融機関を選択した割合は、各々の移動時間全てにおいて3割を超えている。親が有価証券を保有していることで親子が離れていても子世代との取引継続の可能性が高いことがわかる。

主な預け先の選択理由 - 「現預金」と「有価証券」の違い

有価証券は「手続き負担の少なさ」、現預金は「相続以前の自身との接点」が最多。

有価証券は「手続き負担の少なさ」が2割台半ばと最多。
現預金は「相続以前の自身との接点」が約3割と最多。

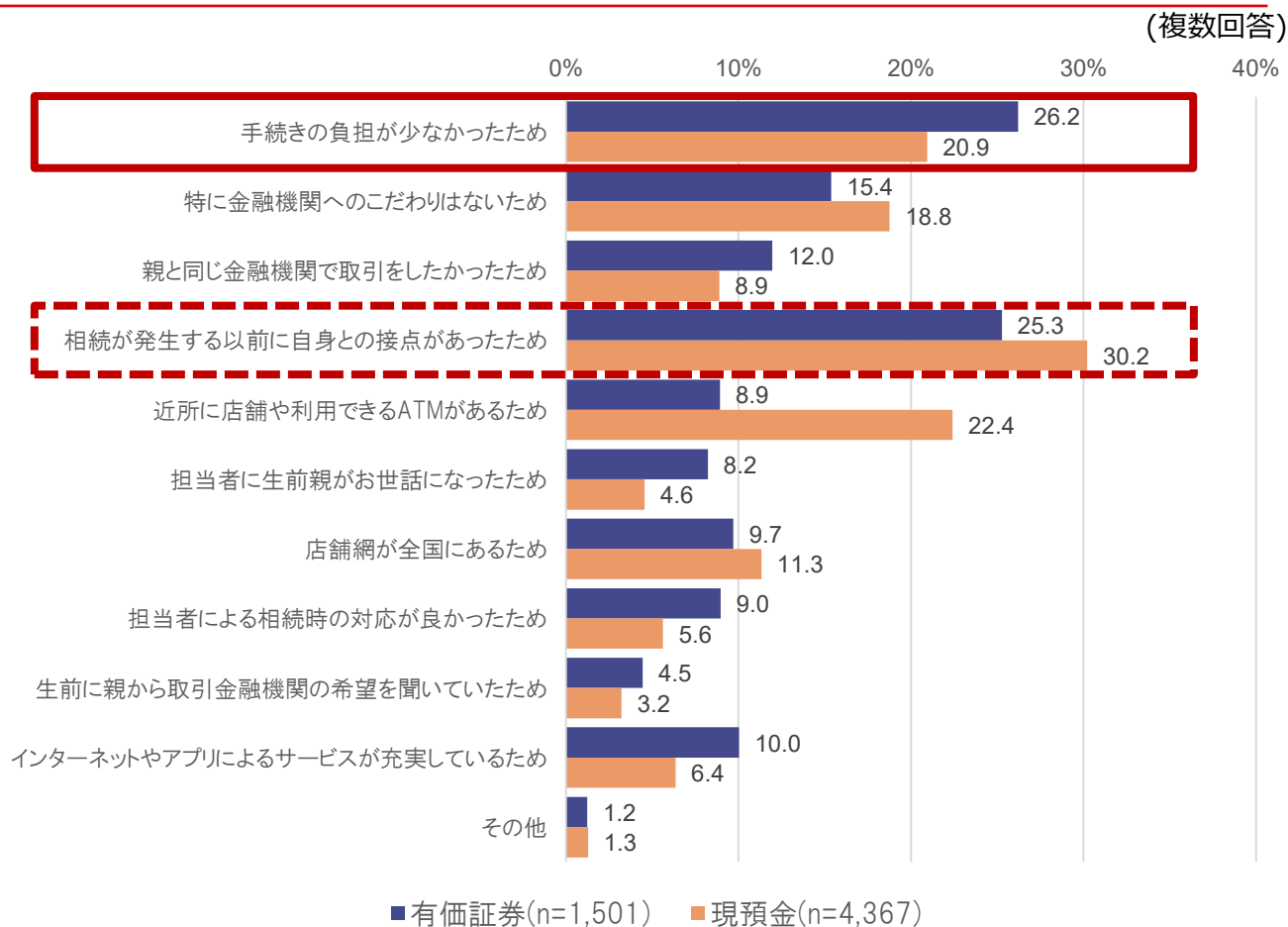
所感

前頁で、有価証券は現預金と比べて取引継続の可能性が高い傾向にあると述べたが、取引金融機関の選択理由を見ると、異なった傾向を示していることがわかる。有価証券は「手続き負担の少なさ」が多く、現預金は「相続以前の自身との接点」や「近所に店舗やATMがある利便性」が多い傾向にある。

親から自身が相続した金融資産を主に預けた金融機関を選んだ理由

(有価証券の回答者)親からの相続財産に有価証券が含まれる人^{*1}

(現預金の回答者)親からの相続財産に現預金が含まれる人^{*2}



*1:親から相続した有価証券を金融機関等に預けていない人を除く(24頁も同様)

*2:親から相続した現預金を金融機関等に預けていない人を除く(25頁も同様)

「有価証券」の主な預け先の選択理由 - 主な預け先による違い

有価証券で“親が利用していた金融機関”が選ばれる主な理由も「手続き負担の少なさ」。

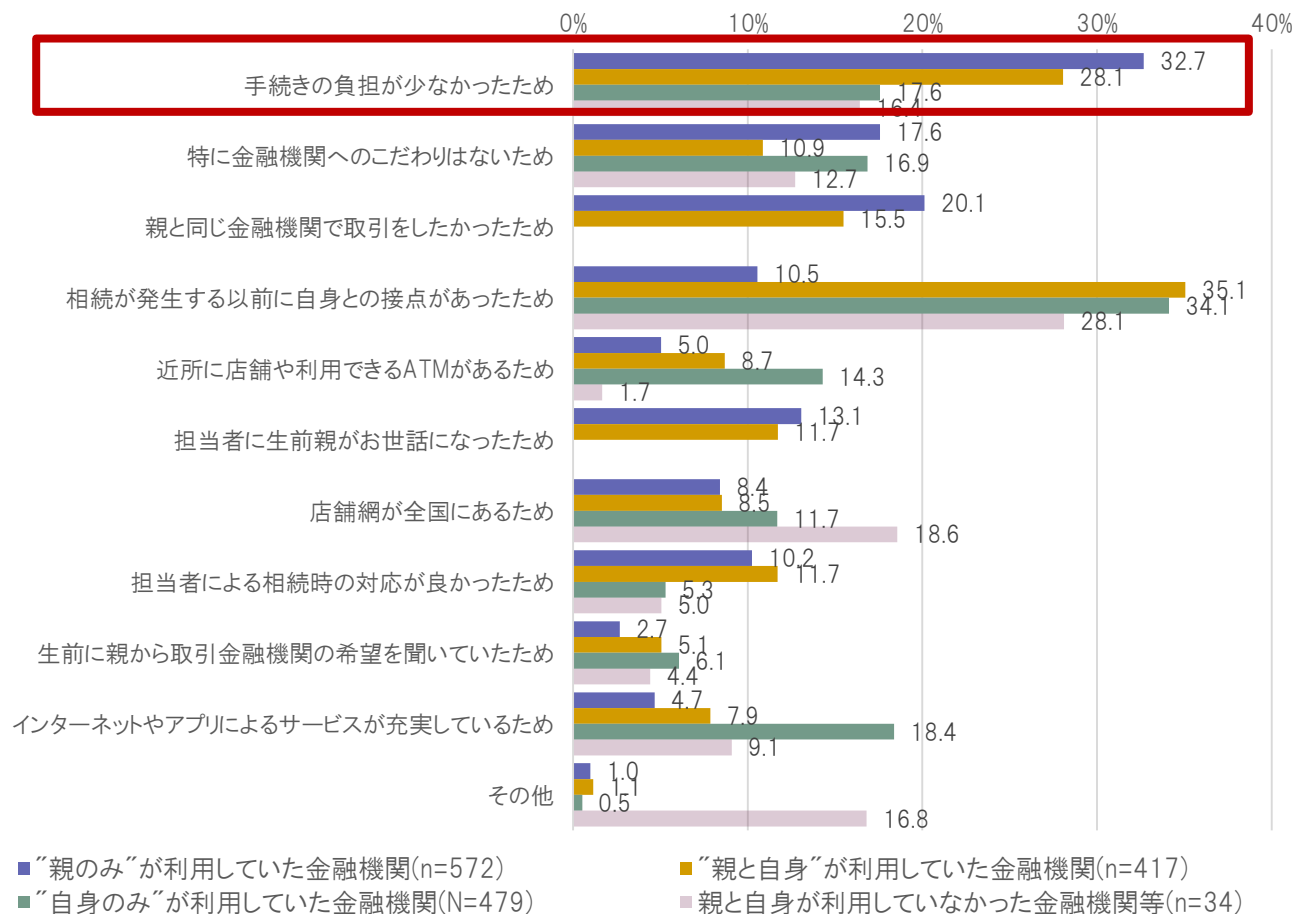
“親のみ”が利用していた金融機関を選択した理由として、「手続き負担の少なさ」が3割強と最多。

親から自身が相続した「有価証券」を主に預けた金融機関を選んだ理由

(回答者)親からの相続財産に有価証券が含まれる人

(n=1,501)

(複数回答)



所感

一般的に有価証券は現預金と比べて移管時の手続きが複雑な傾向にあることから親が利用していた金融機関を選択する傾向が高いと考えられる。なお、売却することも考えられるが、そうしない理由の一つとして、「売却による損益の確定という判断を回避したい」という行動心理が働くことが考えられる。

※「親と自身が利用していなかった金融機関等」は対象サンプル数が極小のため参考値

「現預金」の主な預け先の選択理由 - 主な預け先による違い

現預金の場合、子世代との取引継続に向けて相続以前に接点を持つことが重要。

“親と自身”や“自身のみ”が利用していた金融機関で「相続以前の自身との接点」が最多。“親のみ”が利用していた金融機関では「手続き負担の少なさ」が2割台半ばと最多。

所感

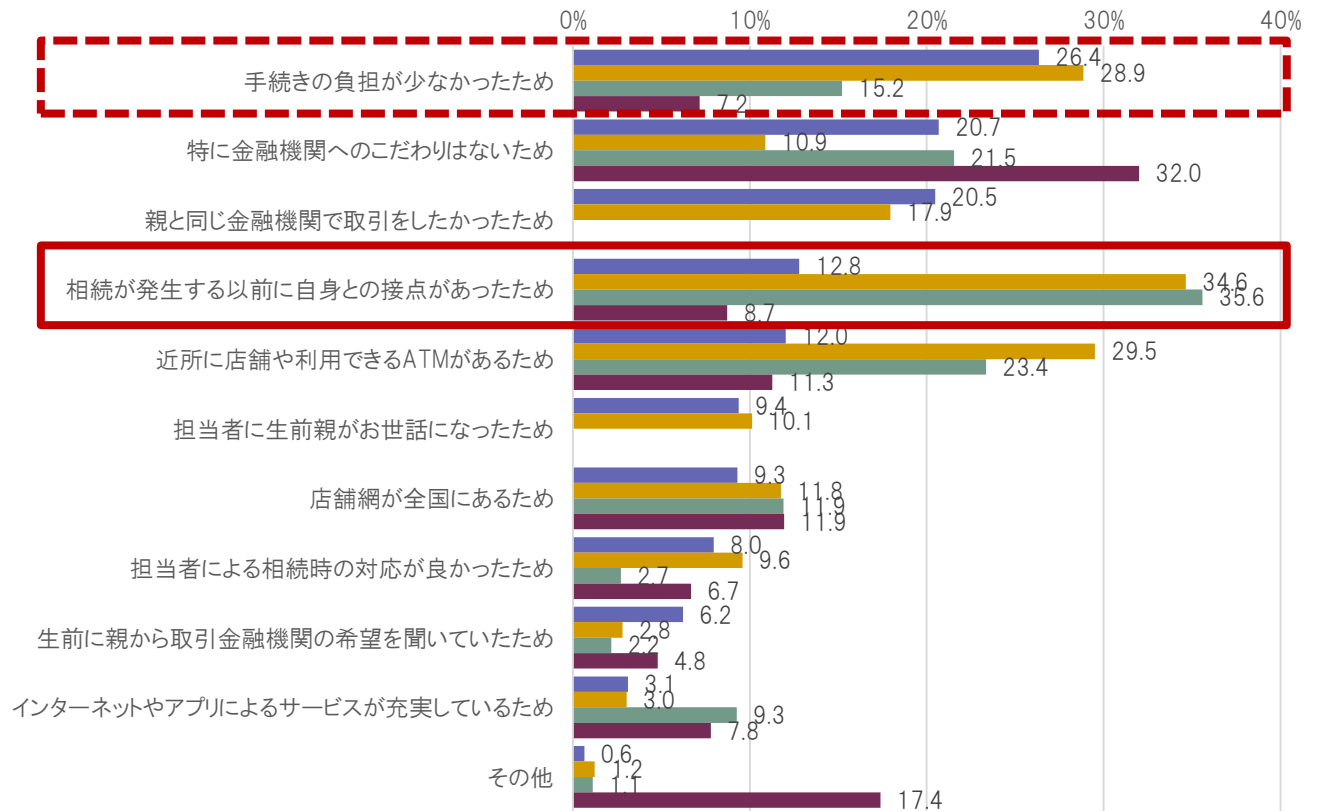
子世代との取引継続に向けて相続前の接点構築が重要であることがわかる。親を通じて子との接点を構築するためには、親子をつなぐ商品・サービスの提供が有効と考えられる。なお、相続前の接点構築が難しい場合、相続時の預金手続きの負担軽減が取引継続に有効と考えられる。

親から自身が相続した「現預金」を主に預けた金融機関を選んだ理由

(回答者)親からの相続財産に現預金が含まれる人

(n=4,367)

(複数回答)



■ “親のみ”が利用していた金融機関(n=909) ■ “親と自身”が利用していた金融機関(n=1126)
 ■ “自身のみ”が利用していた金融機関(n=2271) ■ 親と自身が利用していなかった金融機関等(n=61)

4. 非金融サービスの受容性

利用意向を調査した非金融サービスの選択肢

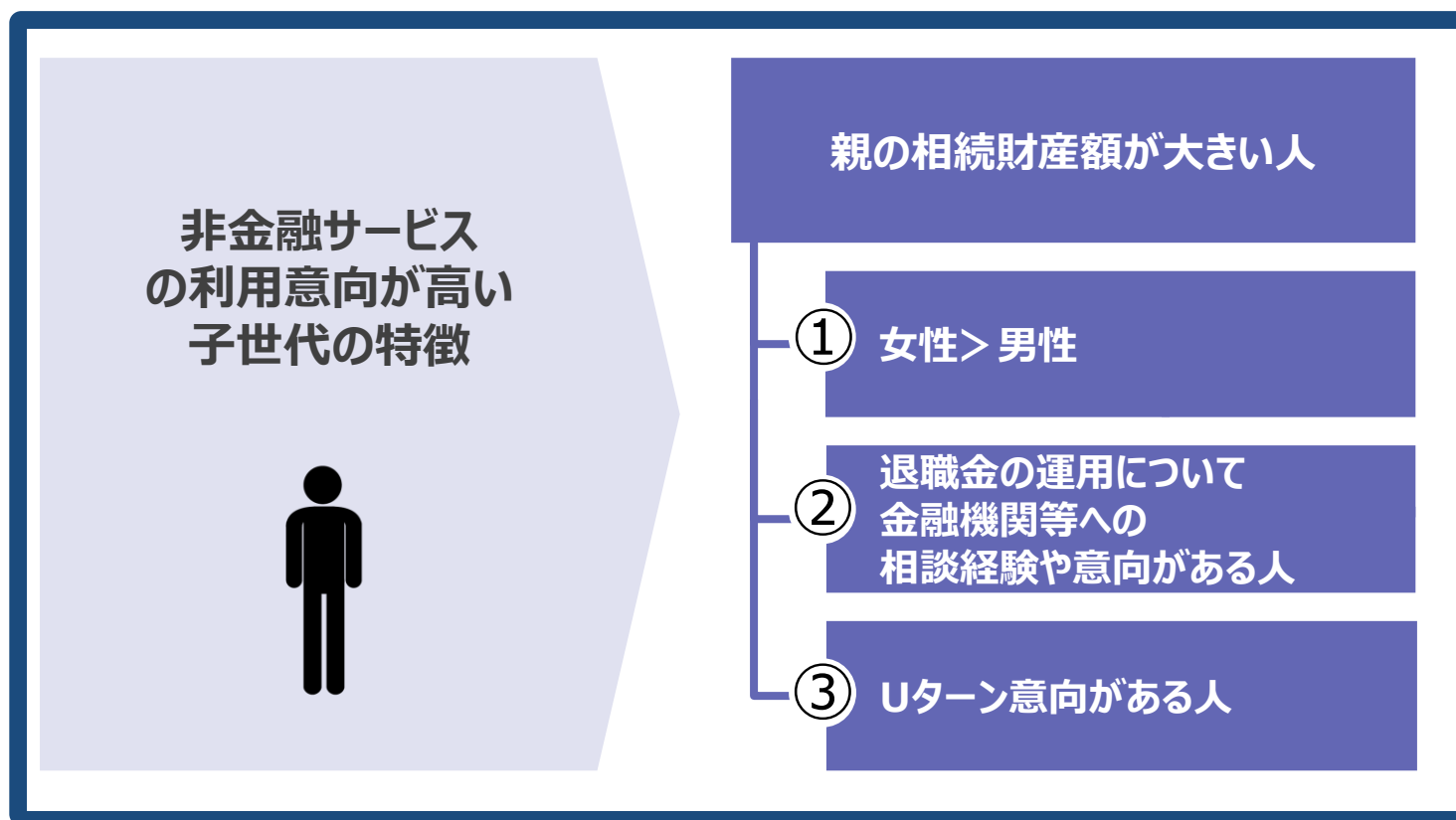
- 金融機関での取引に付随して、有料でも利用したい（したかった）と思うサービスについて調査実施。
- 選択肢として設定したサービスは以下の通り。

金融機関での取引に付随して、有料でも利用したい（したかった）と思うサービス

- 「節税対策に関する情報提供や税理士などの紹介」
- 「認知症を患ったときの財産管理支援」
- 「不動産の売却や購入に関する情報提供や業者の紹介」
- 「死後の遺品整理や住居家財の片づけに関する情報提供や紹介」
- 「最適な介護施設や介護サービスの情報提供や紹介」
- 「老後の就職先について情報提供や就職支援」
- 「入院時の付き添いや身元保証人に関する情報提供や支援」
- 「離れて暮らす家族の日々の健康状態や生活状況の見守り支援」
- 「家事代行サービスの情報提供や紹介」
- 「Uターン等の検討先に関する居住物件の紹介や就職先の支援等」
- 「地域のコミュニティやイベントの情報提供や紹介」

非金融サービスの利用意向が高い人とは

- 親の相続財産額が大きい場合、有料の非金融サービスの利用意向が高い。
- その中で利用意向が高い子世代の主な特徴は、「①女性＞男性」、「②退職金の運用について金融機関等への相談経験や意向がある人」、「③Uターン意向がある人」。



非金融サービスの利用意向 - 親の相続財産額別

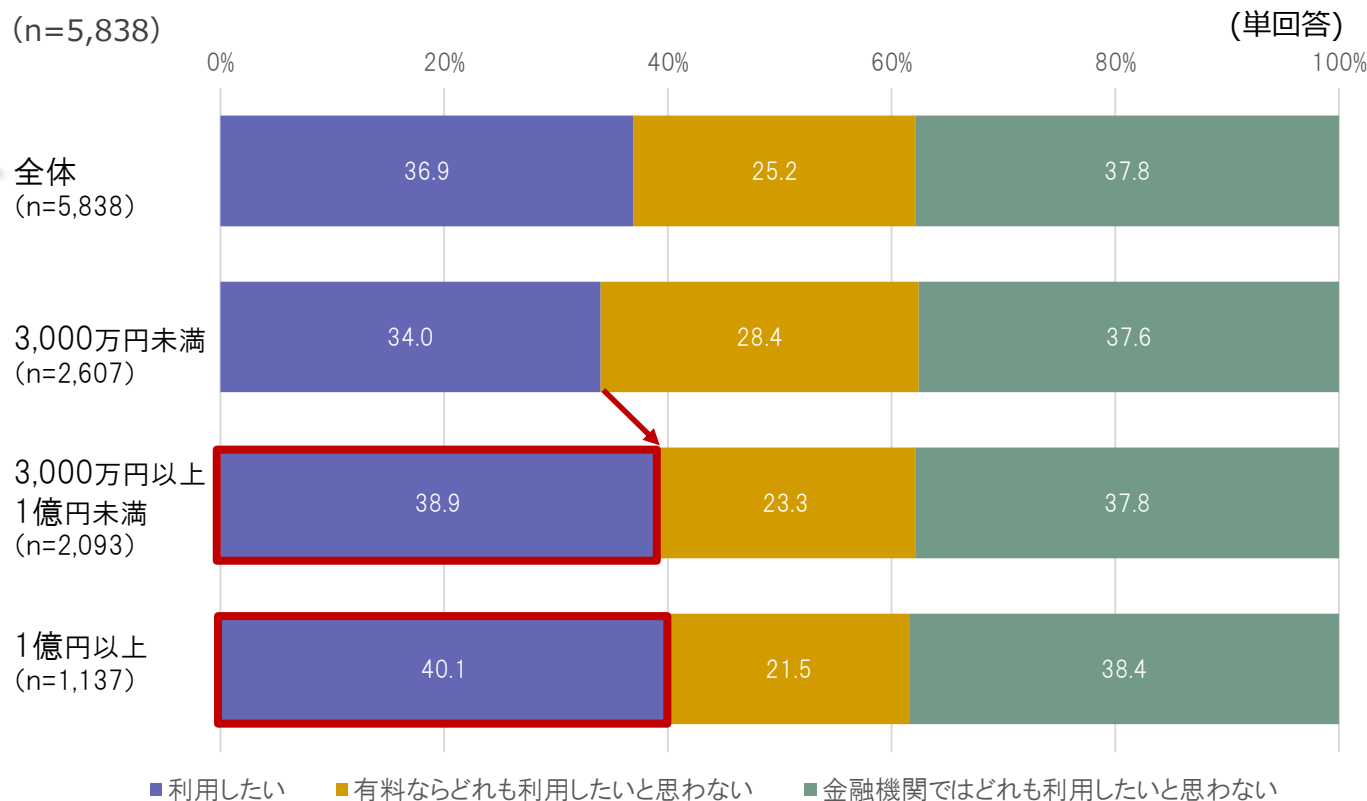
親の相続財産額が大きい子ほど、有料の非金融サービスの利用意向が高い。

「利用したい」は親の相続財産額が“1億円以上”の場合に約4割と最多。“3,000万円以上”の場合にも4割弱が存在する。“3,000万円未満”と一定の差が見られる。

所感

親の相続財産額が子のサービス利用意向に影響することが窺える。親からの預かり残高だけでなく、親の保有財産全体や子の情報など、親子の情報をまとめて把握できる必然性を持ったサービス提供が、子世代との取引継続に向けて有用と考えられる。

金融機関での取引に付随して有料サービスを利用したい（したかった）か (回答者)全員



最も利用したい非金融サービス - 親の相続財産額別

親の相続財産額が大きくなるほど、財産に関連するサービスを期待している傾向。

親の相続財産額が1億円以上の場合、「節税対策」「認知症時の財産管理」「不動産関連」といった財産に関連するサービスが上位3つ、全体の半数以上を占める。

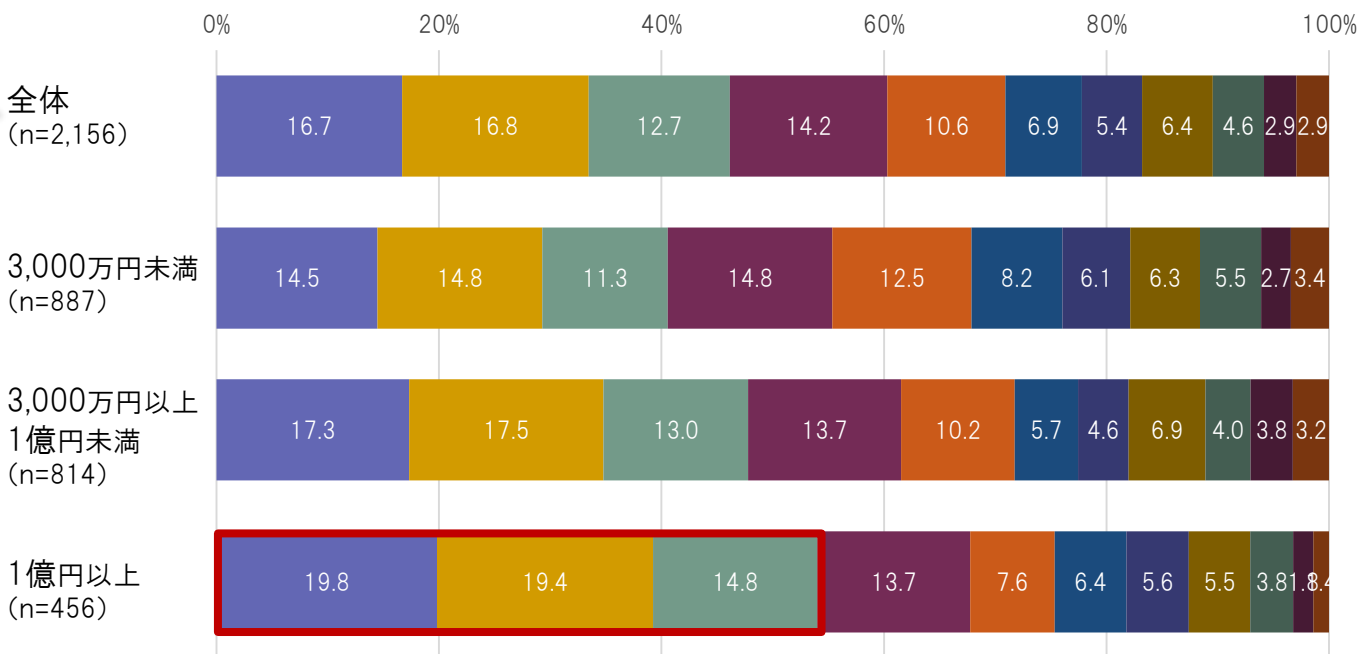
所感

親の相続財産額が大きくなるほど、身の回りに関連するサービスの割合は低く、財産に関連するサービスを期待している様子が窺える。信頼できる専門家や業者の紹介などが子世代との取引継続に向けて有効なサービスとなり得る可能性がある。なお、相続不動産の活用方法や困り事は34頁・35頁ご参照。

金融機関での取引に付随して最も利用したい（したかった）と思う有料サービス (回答者)前頁で「利用したい」と回答した人

(n=2,156)

(単回答)

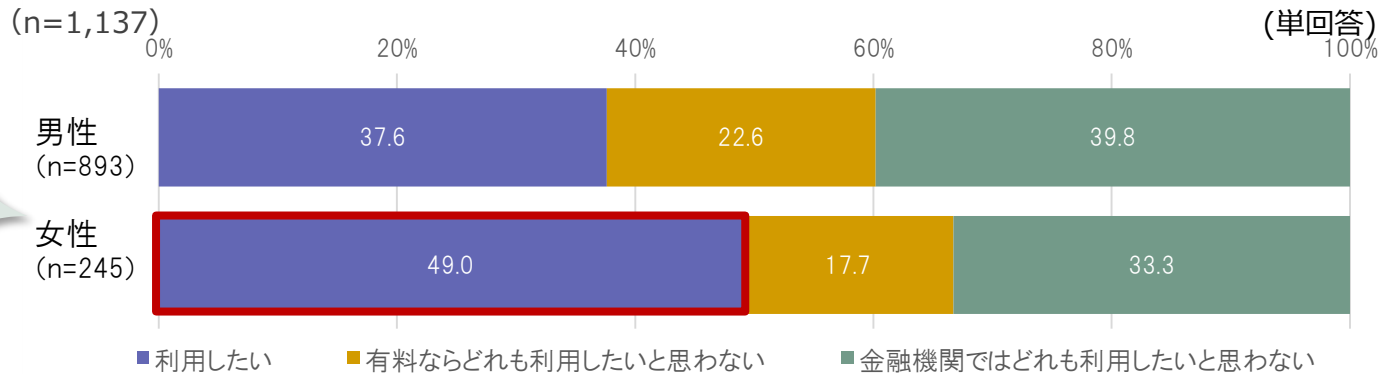


- 節税対策に関する情報提供や税理士などの紹介
- 認知症を患ったときの財産管理支援
- 不動産の売却や購入に関する情報提供や業者の紹介
- 死後の遺品整理や住居家財の片づけに関する情報提供や紹介
- 最適な介護施設や介護サービスの情報提供や紹介
- 老後の就職先について情報提供や就職支援
- 入院時の付き添いや身元保証人に関する情報提供や支援
- 離れて暮らす家族の日々の健康状態や生活状況の見守り支援
- 家事代行サービスの情報提供や紹介
- Uターン等の検討先に関する居住物件の紹介や就職先の支援等
- 地域のコミュニティやイベントの情報提供や紹介

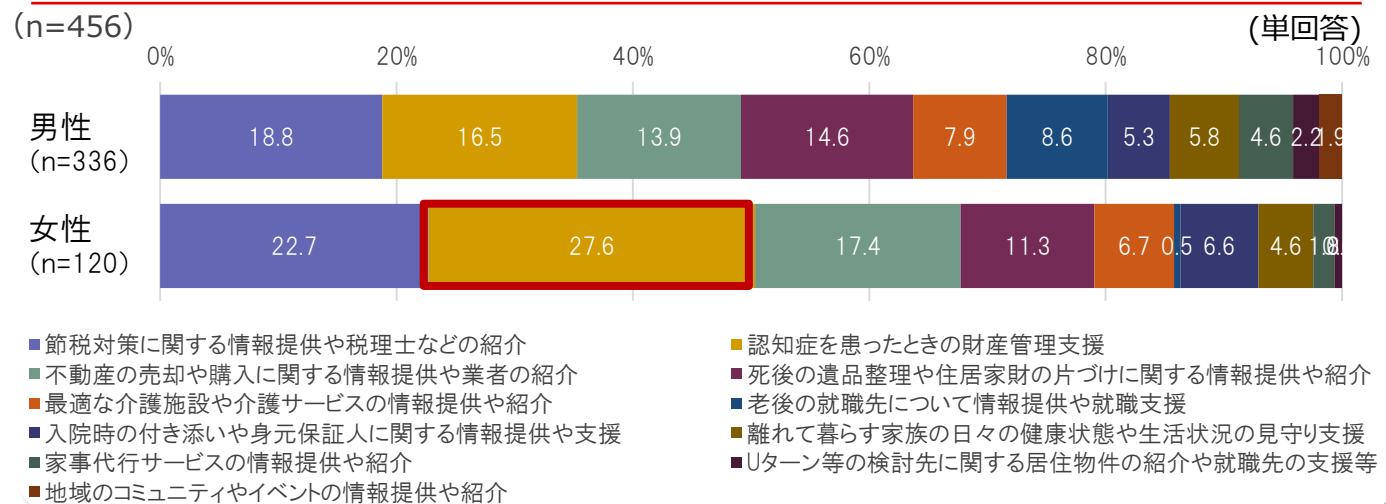
サービス利用意向がある“親の相続財産額が1億円以上の子”の特徴①

女性は非金融サービスの利用意向が5割弱と男性よりも高い。

金融機関での取引に付随して有料サービスを利用したい（したかった）か
 - 男女別（親の相続財産額1億円以上） -
 （回答者）親の相続財産額が1億円以上の人



金融機関での取引に付随して最も利用したい（したかった）と思う有料サービス
 - 男女別（親の相続財産額1億円以上） -
 （回答者）「利用したい」と回答した、親の相続財産額が1億円以上の人



*「退職前後世代の老後の生活に関する意識調査-介護・資産承継に対する認識について-」
 MUFG資産形成研究所,2019年9月より

女性は「利用したい」が5割弱と男性の4割弱よりも高い。利用したいサービスでは、「認知症時の財産管理」が3割弱と最多。

所感

男性よりも女性の方がサービスの利用意向が高いことから女性に対する提案が有効なことが窺える。また、女性は「認知症時の財産管理」の利用意向が高い傾向にあるが、自身または配偶者が介護状態（認知症含む）になった場合を想定した不安が男性よりも高い*ことが、その理由の一つであると考えられる。

サービス利用意向がある“親の相続財産額が1億円以上の子”の特徴②

自身の退職金の運用について金融機関等に相談する人は利用意向が5割超と高い。

退職金の運用について金融機関等に相談経験や意向がある場合、サービスの利用意向が5割台半ばと高い傾向。

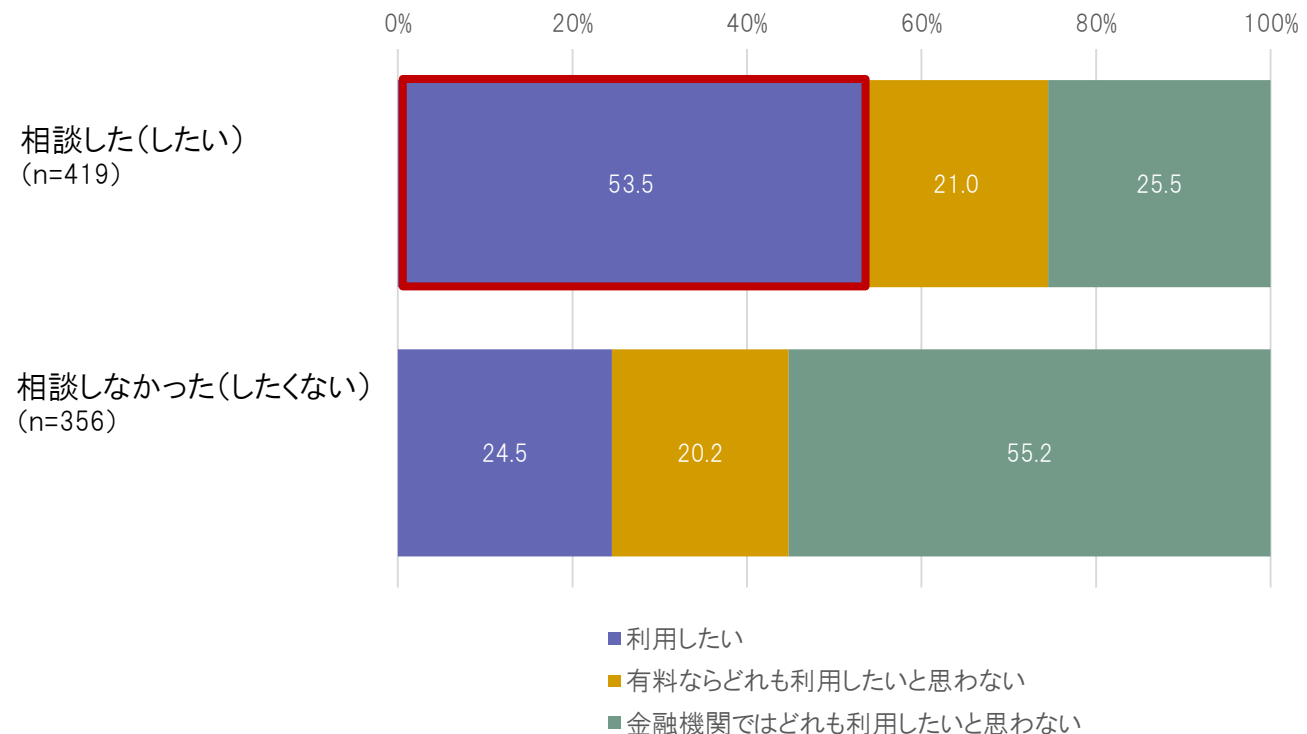
所感

ライフプランをもとに顧客に寄り添った提案を通じて信頼関係を築くことで、一次的な退職金の相談業務に留まらず、末永い取引につながる可能性が生ずると考えられる。

金融機関での取引に付随して有料サービスを利用したい（したかった）か
－退職金の運用について金融機関等への相談経験や意向有無別（親の相続財産額1億円以上）－
（回答者）親の相続財産額が1億円以上の人*

(n=775)

(単回答)



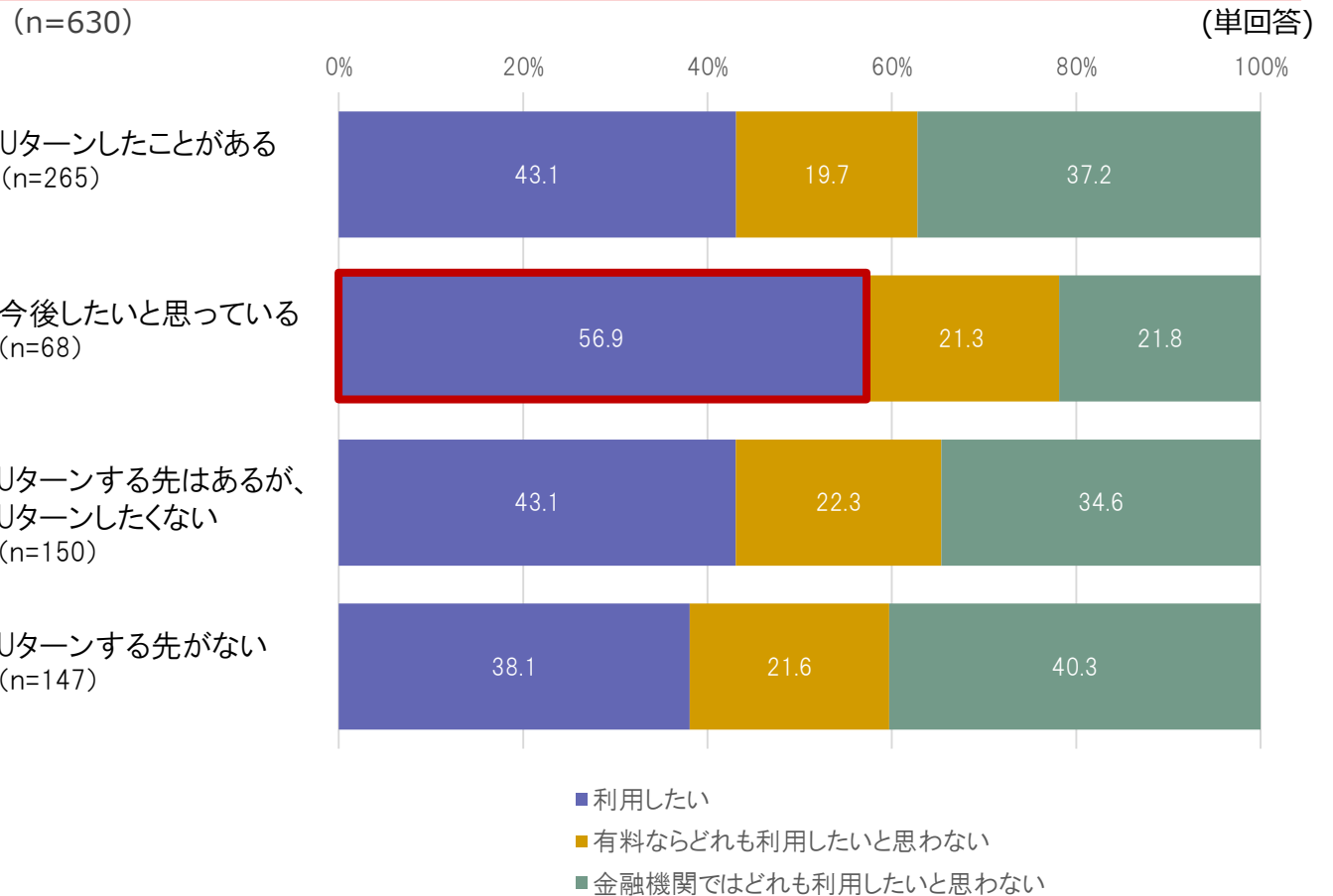
* 退職金を受け取っていない(受け取る予定がない)人を除外

サービス利用意向がある“親の相続財産額が1億円以上の子”の特徴③

Uターン意向がある子世代はサービス利用意向が6割弱と高い。

“今後したいと思っている”場合、「利用したい」が6割弱と最も多い。Uターン意向の有無でサービスの利用意向が異なる傾向。

金融機関での取引に付随して有料サービスを利用したい（したかった）か
 - 子自身のUターン経験や意向の有無別（親の相続財産額1億円以上） -
 （回答者）親の相続財産額が1億円以上の人*



所感

将来地元に戻ってくる可能性がある子世代との関係構築のためには、子世代のニーズを満たす非金融サービスの提供が有効な打ち手になり得ると考えられる。

*「Uターンする先がない」と回答した人の中で、本人出身地と本人居住地の都道府県が同一の場合は除外

親子の距離に見る相続不動産の活用方法

離れて暮らす親子は「売却」や「そのまま維持」が高まる傾向。

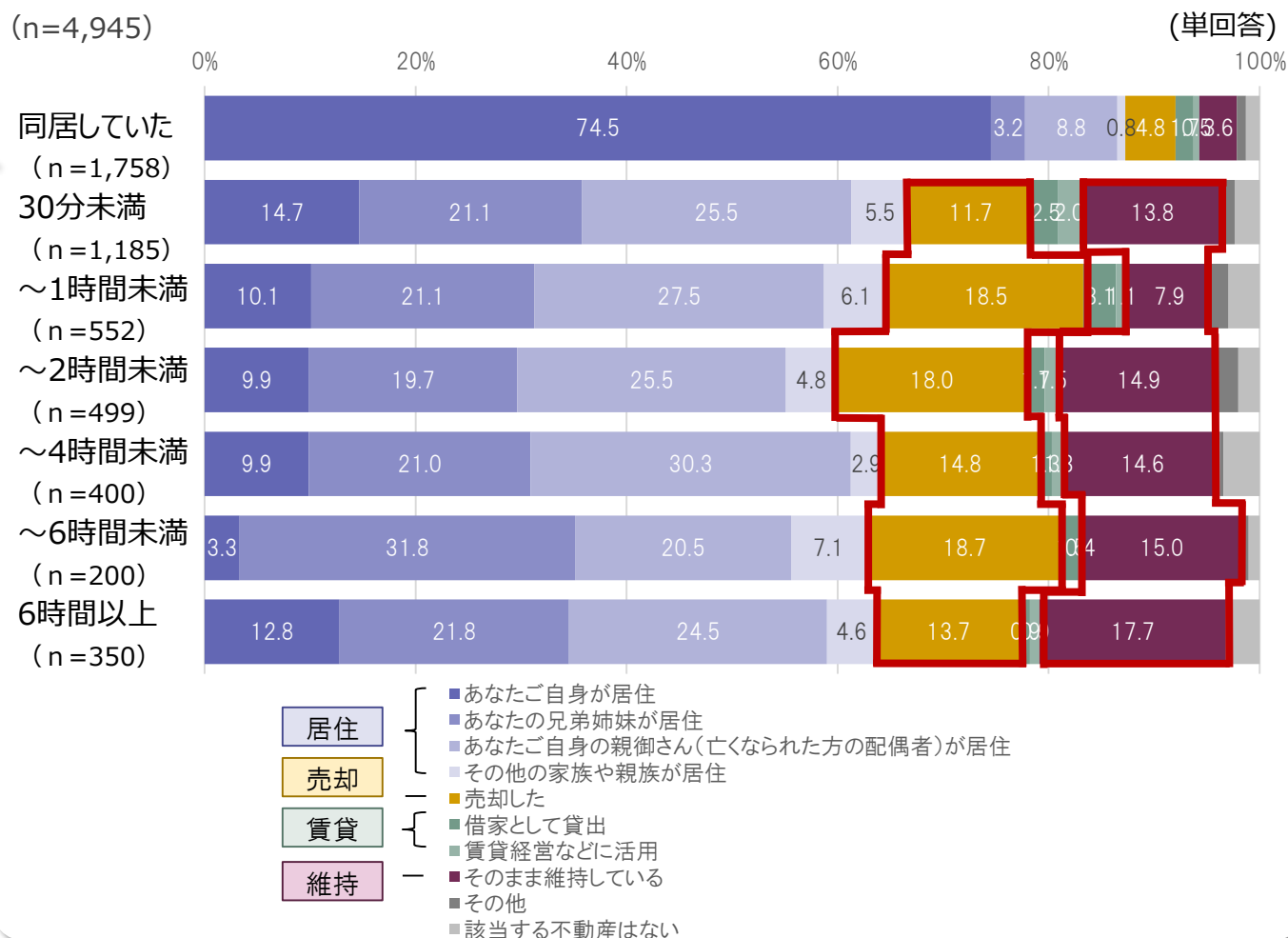
同居以外では、自身や親族等が「居住した」は6割前後。次いで「売却」や「そのまま維持」が一定割合存在する。

所感

親子が離れて暮らす場合、「そのまま維持」は1割弱から2割弱あり、不動産を有効に活用できていない可能性がある。

相続不動産*の活用方法

(回答者)親の相続財産に不動産が含まれる人



* 親が暮らしていた住居(35頁も同様)

相続不動産の困り事

不動産業者の選定などで苦心している様子。

「売却」では“信頼できる不動産業者を探すこと”が2割、「そのまま維持」では“売りたいが買い手が見つからない”が1割強存在する。

所感

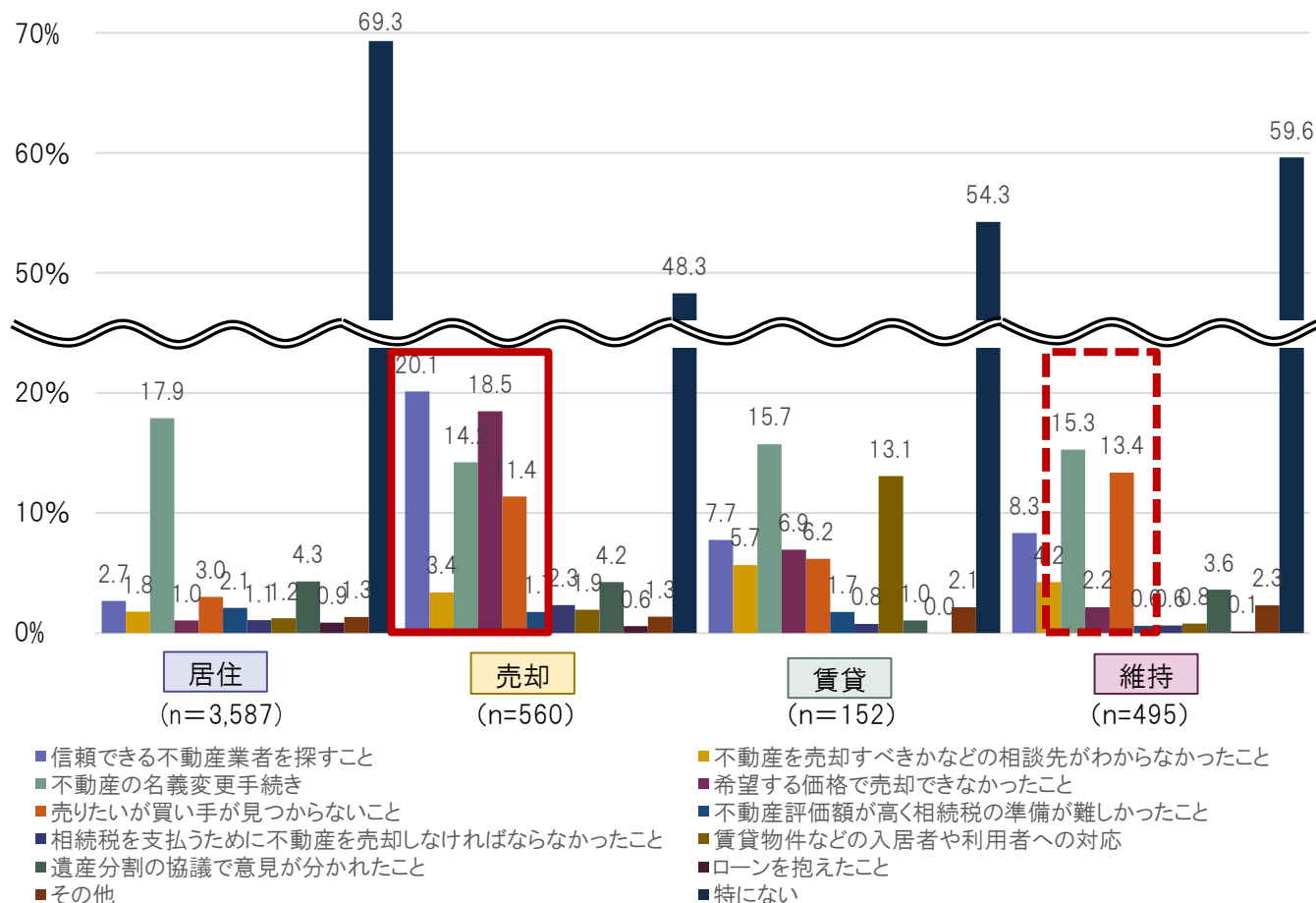
“名義変更手続き”は共通した困り事になっている。「売却」では“信頼できる不動産業者を探すこと”、“そのまま維持”では“売りたいが買い手が見つからない”が一定割合存在し、不動産業者の選定などで苦心している様子が窺える。不動産の情報提供や業者紹介は、相続人のニーズを満たす可能性があると考えられる。

相続財産に不動産があったことによる困り事

(回答者)相続不動産の活用方法として「居住」「売却」「賃貸」「維持」のいずれかを回答した人

(n=4,793)

(複数回答)



Appendix

親子のコミュニケーション頻度と親の相続財産額との関係性

親の相続財産額が大きいと相対的にコミュニケーション頻度が高い傾向。

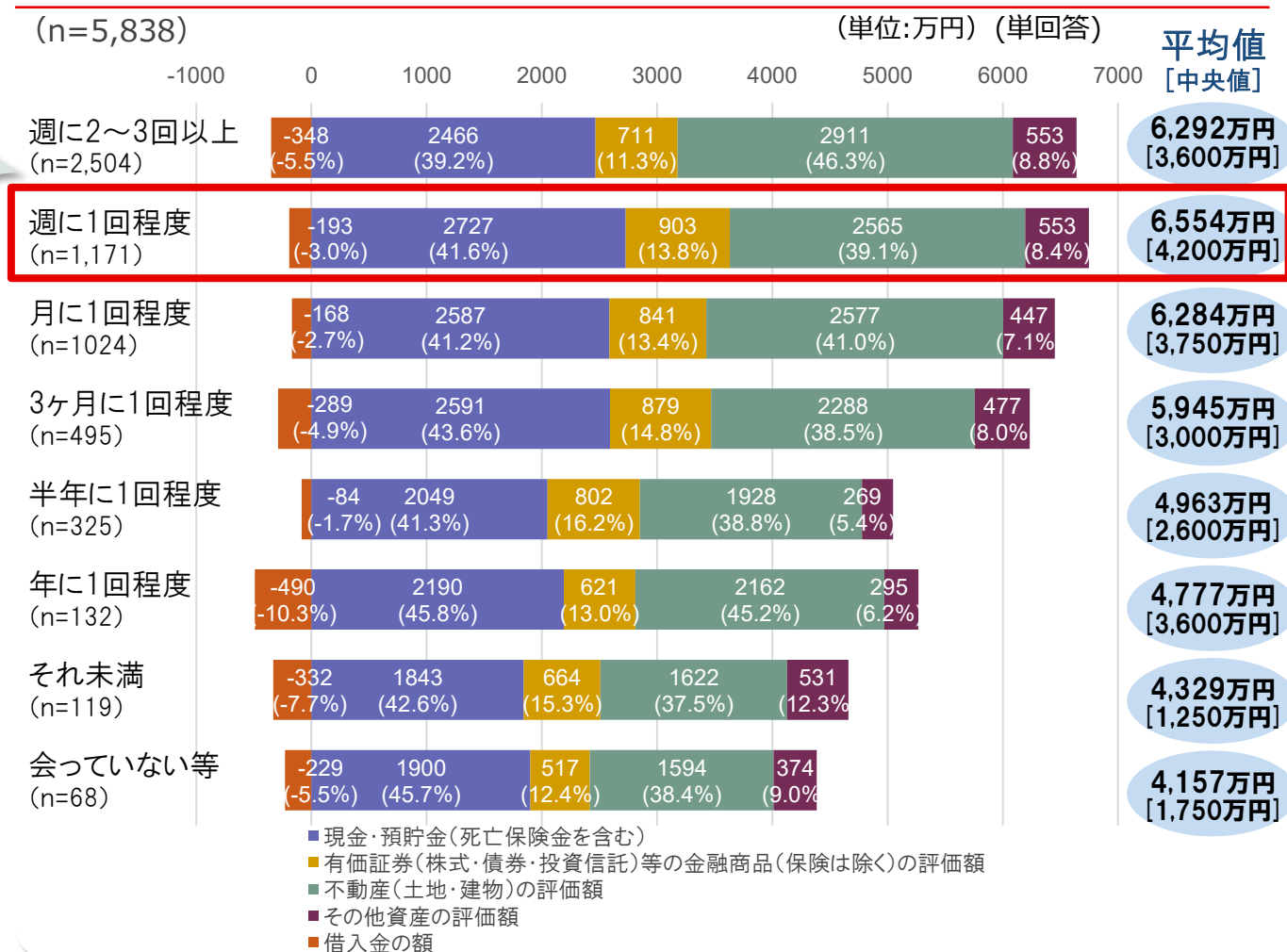
「週に1回以上」で平均
6,554万円と最多。
親子のコミュニケーション頻度
によって親の相続財産額に
差が見られる。

所感

親の財産額が大きい子は親とのコミュニケーションを高い頻度で取る可能性があると考えられる。

親の相続財産額

—親子のコミュニケーション頻度『対面・電話 等で最も頻度が高いもの』別—
(回答者)全員



※平均額[中央値]を表示(万円単位未満を四捨五入)。

親子のコミュニケーション頻度と親の相続財産額との関係性 -居住3パターン別

親が地方で子が都市の場合、親の相続財産額が大きいほど頻度が高い。

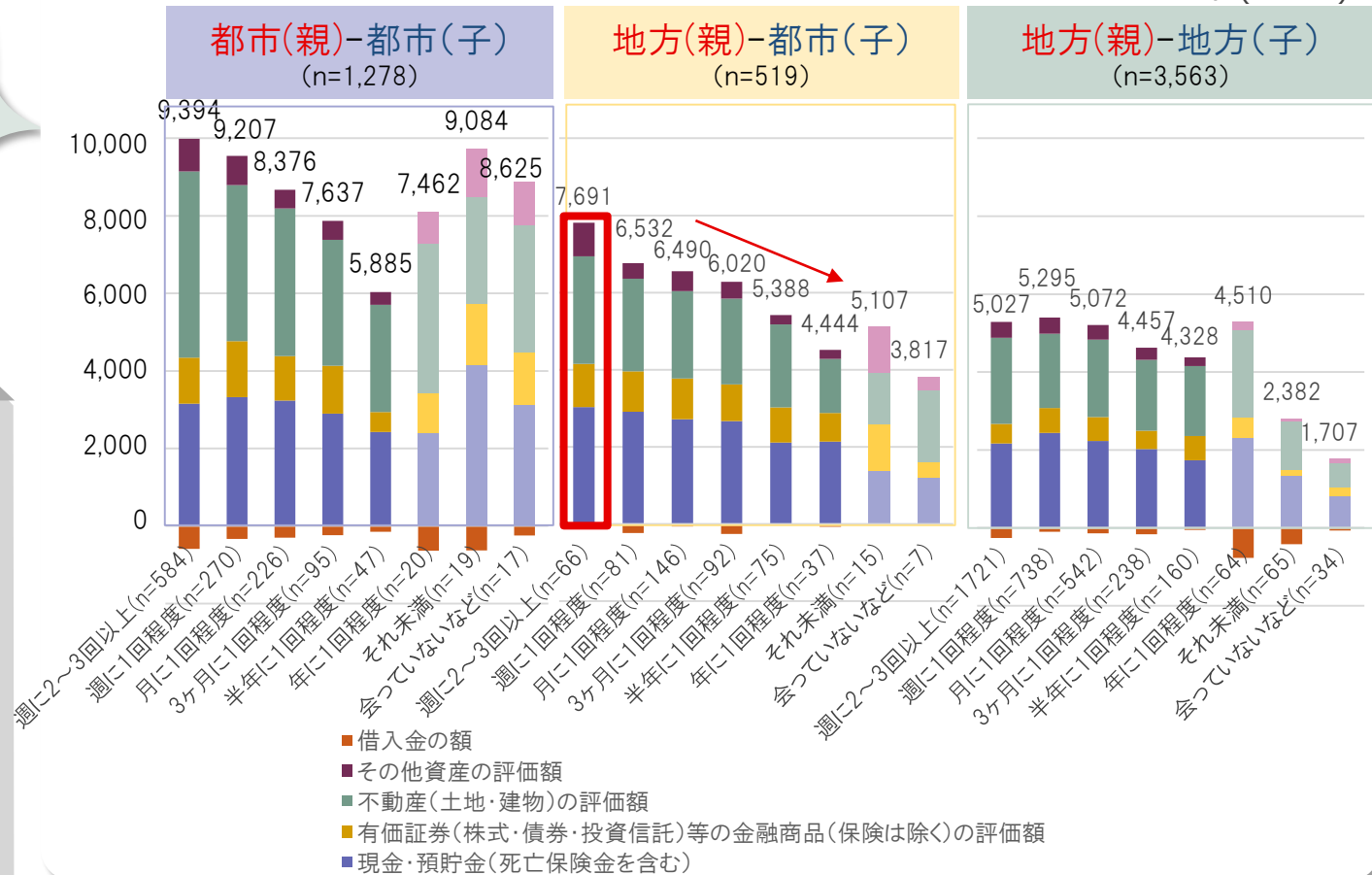
親の相続財産額

-親子のコミュニケーション頻度『対面・電話 等で最も頻度が高いもの』別-
(回答者)全員*

“地方(親)-都市(子)”の場合、親の相続財産額が大きいほどコミュニケーション頻度が高い傾向。

(n=5,361)

(単位:万円) (単回答)



所感

親子が地方と都市に離れて暮らす場合、親の財産額とコミュニケーション頻度に関係性が見られる。金融機関が離れて暮らす子世代と接点を設けるためには財産額が大きい親を通じて子にアプローチすることが有効な策の一つであると考えられる。

一方、地方-地方は親子が同居する割合が他の類型と比べて高い傾向にあることで頻度による差が小さいことが推測される。

*親の居住地について、両親の居住地が父親と母親で異なる場合は除外

*親が都市、子が地方に居住しているケースは除外(詳しくは5頁をご参照ください)

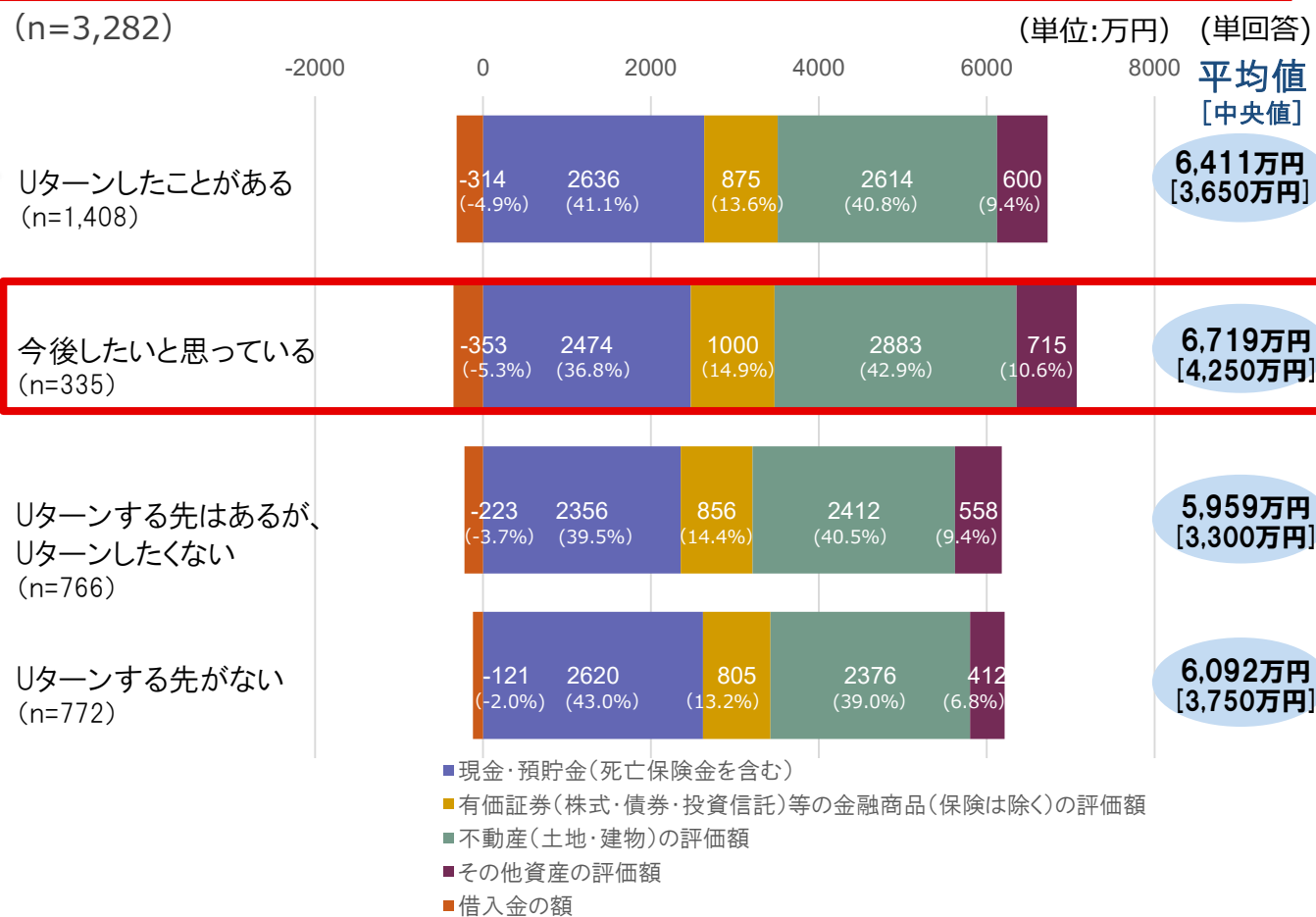
※「年に1回程度(“地方(親)-都市(子)”除く)」「それ未満」「会っていない」は対象サンプル数(ウェイトバック前)が極小のため参考値

Uターン経験・意向と親の相続財産額との関係性

親の相続財産額が大きいとUターン意向が高まる可能性がある。

“今後したいと思っている”場合、平均6,719万円と最多。一方“Uターンしたくない”場合には平均5,959万円と差が見られる。

親の相続財産額
—子自身のUターン経験や意向の有無別—
(回答者)全員*



所感

親子が離れて暮らす場合であっても親の相続財産額が大きい子は将来地元に戻ってくるのが期待される。Uターン意向がある場合、相続財産の中でも不動産の評価額が大きい傾向にあることから、不動産をはじめとした親の保有資産全体を把握することの重要性が窺える。

*「Uターンする先がない」と回答した人の中で、本人出身地と本人居住地の都道府県が同一の場合は除外
※平均額[中央値]を表示(万円単位未満を四捨五入)。

都道府県別1世帯当たり家計資産の内訳(二人以上の世帯)

- 本調査は、総務省「平成26年全国消費実態調査」の都道府県別1世帯当たり家計資産に記載の金額以上を保有する人を対象に実施。

都道府県別1世帯当たり家計資産(二人以上の世帯)

総務省「平成26年全国消費実態調査」より

| 居住地 | 家計資産 | 居住地 | 家計資産 | 居住地 | 家計資産 | 居住地 | 家計資産 |
|-----|---------|------|---------|------|---------|------|---------|
| 北海道 | 1,965万円 | 東京都 | 6,058万円 | 滋賀県 | 3,453万円 | 香川県 | 3,233万円 |
| 青森県 | 1,728万円 | 神奈川県 | 4,518万円 | 京都府 | 3,266万円 | 愛媛県 | 2,588万円 |
| 岩手県 | 2,559万円 | 新潟県 | 2,741万円 | 大阪府 | 3,434万円 | 高知県 | 2,442万円 |
| 宮城県 | 2,512万円 | 富山県 | 3,449万円 | 兵庫県 | 3,326万円 | 福岡県 | 2,367万円 |
| 秋田県 | 1,803万円 | 石川県 | 2,906万円 | 奈良県 | 3,713万円 | 佐賀県 | 2,378万円 |
| 山形県 | 2,412万円 | 福井県 | 3,707万円 | 和歌山県 | 3,180万円 | 長崎県 | 1,949万円 |
| 福島県 | 2,352万円 | 山梨県 | 2,893万円 | 鳥取県 | 2,607万円 | 熊本県 | 2,366万円 |
| 茨城県 | 2,933万円 | 長野県 | 3,193万円 | 島根県 | 2,901万円 | 大分県 | 2,357万円 |
| 栃木県 | 3,207万円 | 岐阜県 | 3,360万円 | 岡山県 | 3,321万円 | 宮崎県 | 1,959万円 |
| 群馬県 | 2,750万円 | 静岡県 | 3,637万円 | 広島県 | 3,195万円 | 鹿児島県 | 1,877万円 |
| 埼玉県 | 3,813万円 | 愛知県 | 4,488万円 | 山口県 | 2,767万円 | 沖縄県 | 2,022万円 |
| 千葉県 | 3,512万円 | 三重県 | 3,237万円 | 徳島県 | 3,032万円 | | |

※総務省「平成26年全国消費実態調査」都道府県別1世帯当たり家計資産の内訳(二人以上の世帯)よりMUFG資産形成研究所作成

ご留意事項

- MUFG資産形成研究所は、三菱UFJ信託銀行が、現役世代から退職後の世代までを対象に資産形成・資産運用に関する調査・研究等の活動を行う際の呼称です。
- 本資料は情報提供を目的としたものであり、特定の金融商品の取得・勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料に掲載の情報は作成時点のものです。また、本資料は三菱UFJ信託銀行が各種の信託できると考えられる情報源から作成しておりますが、その正確性・完全性について保証するものではありません。
- 本資料に基づくお客様の決定、行為、及びその結果について、三菱UFJ信託銀行は一切の責任を負いません。ご利用にあたっては、お客様ご自身でご判断くださいますようお願い申し上げます。
- 本資料は三菱UFJ信託銀行の著作物であり、著作権法により保護されております。本資料の全文または一部を転載・複製する際は著作権者の許諾が必要ですので、三菱UFJ信託銀行までご連絡ください。

本資料に関するお問い合わせ先

三菱UFJ信託銀行 資産形成アドバイザー部
E-mail : mufg-sisan_post@tr.mufg.jp

三菱UFJ信託銀行株式会社 資産形成アドバイザー部
〒100-8212 東京都千代田区丸の内1-4-5

www.tr.mufg.jp/shisan-ken/

MUFG資産形成研究所は、三菱UFJ信託銀行が資産形成・資産運用に関する調査・研究等の活動を対外的に行う際の呼称です。