

拡大続く相続資産市場の注目点

宮本 佐知子

■ 要 約 ■

1. 高齢化社会の進展に伴い、相続資産市場への注目も、ますます高まっている。足下の相続資産市場の規模は年間約 50 兆円であり、今後も相続資産市場は拡大が続き、2030 年までの相続資産額は控えめに見積もっても 1,000 兆円と推定される。わが国では、大相続時代が到来している。
2. このような環境の変化に伴い、金融機関にとって相続資産の獲得に取り組むことは、今後一層重要になると考えられる。金融機関が相続資産を獲得するためには、将来の相続人に選ばれる金融機関になることが必要であり、そのためには（近い）将来の相続人というセグメント層に対して、相続発生前から「世代をつなぐ」アプローチをとることがポイントになる。
3. 将来の相続人との取引関係を築くにあたり、2015 年からの相続税制改正は注目される。この改正により相続税の基礎控除額が 4 割引き下げられるため、被相続人のうち相続税課税対象者の割合は、足下では 4.2%だが 2015 年に増加し、その後も（政策潮流から相続税は強化される方向にあるため）更に増加すると見込まれる。そのため、今後は相続税の対象となる人や、自分も対象になるかもしれないと考える人が、増えて行くことになろう。
4. また、今回の制度改正では、相続税が強化される一方で贈与税は緩和されており、総じて贈与を通じた資産の世代間移転が促される内容となっている。その結果、将来の相続資産が、現実に相続が発生するのを待たずに、贈与によって前倒しで動く可能性が高くなったと考えられる。金融機関では、この流れを踏まえた提案を将来の相続人に対して行うことで、相続発生前から取引関係を作り強化することが有用と考えられ、NISA の活用もその一案であろう。
5. 少子高齢化と人口減少が進行する中で、個人資産市場でも構造的な変化が着実に進んでいる。金融機関にとって、既存顧客の資産全体に占める自社シェアを引き上げることは、新規顧客を開拓することと同様に大事な戦略であるが、「世代をつなぐ」アプローチを重視した相続資産獲得への取り組みは、その両方で成果が期待できると考えられる。

I 大相続時代の到来

1. 相続資産市場の規模と見通し

高齢化社会の進展に伴い、相続資産市場への注目も、ますます高まっている。足下の相続資産市場の規模、即ち1年間に相続される資産総額は約50兆円と推定される（図表1）。これは、相続税の課税対象となった人の資産と、控除などで相続税の課税対象となっていない資産の合計額であり、このうち金融資産は約4割と推定される。

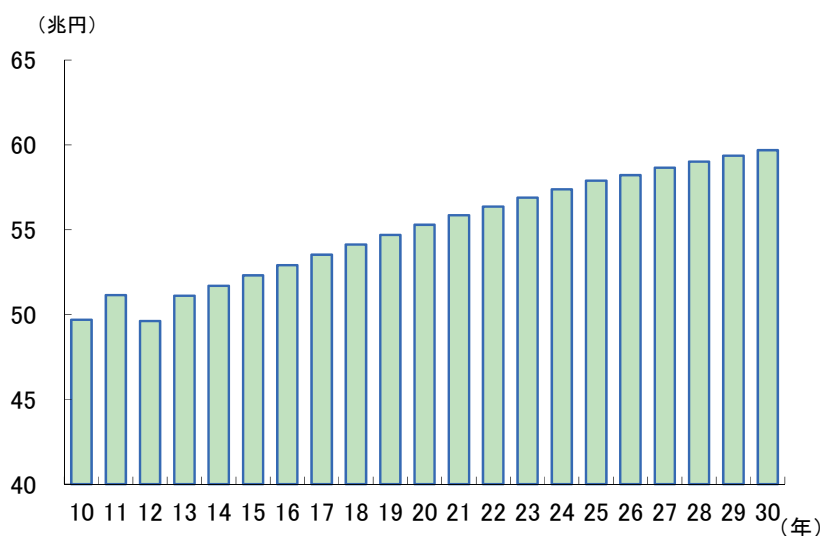
今後、相続資産市場は、更に拡大してゆくことが見込まれる。国立社会保障・人口問題研究所の推計によると、被相続人数は今後25年間にわたり増え続ける。そのため、被相続人一人当たりの資産額は変わらないと仮定しても、相続資産市場は拡大が続く見通しであり、デフレ脱却の道筋が見えてくれば、更にその拡大ペースは加速すると見込まれる。わが国では、大相続時代が到来しているのである。

2030年までに相続を通じて動く資産額は、控えめに見積もっても1,000兆円と推定される。この資産を相続する際には、相続人が実物資産を換金する可能性も高いと考えられることから、2030年までに400~500兆円以上の金融資産が、次世代へ移ると予想される。

2. 重要性を増す相続資産

相続資産市場が拡大するにつれて、相続によって資産が増える人も増えていく。図表2は先月公表された国税庁統計から作成した、課税価格階級別の相続状況である。これによ

図表1 相続資産市場の将来推計



(注) 相続税の対象とならない相続資産も含む。被相続人一人当たりの資産は横ばいと仮定。2012年までは推定値、2013年からは予想値。

(出所) 国税庁、総務省、国立社会保障・人口問題研究所の各統計より野村資本市場研究所推計

図表 2 課税価格階級別の相続状況 (2012年)

(人、億円)

| 課税価格階級 | 被相続人の数 | | 課税価格 | | 納付税額 | | 法定相続人の数 | | 相続人1人当たりの平均相続額 | |
|--------|--------|-------|---------|-------|--------|-------|---------|-------|----------------|------|
| | 人数 | 割合 | 金額 | 割合 | 金額 | 割合 | 人数 | 割合 | 納税前 | 納税後 |
| | | | | | | | | | 金額 | 金額 |
| 1億円以下 | 13,448 | 25.6% | 11,245 | 10.4% | 169 | 1.3% | 30,177 | 19.2% | 0.4 | 0.4 |
| 1億円超 | 24,842 | 47.3% | 34,332 | 31.8% | 1,562 | 12.5% | 77,294 | 49.1% | 0.4 | 0.4 |
| 2億円超 | 7,028 | 13.4% | 17,020 | 15.8% | 1,588 | 12.7% | 23,827 | 15.1% | 0.7 | 0.6 |
| 3億円超 | 4,296 | 8.2% | 16,277 | 15.1% | 2,299 | 18.4% | 15,308 | 9.7% | 1.1 | 0.9 |
| 5億円超 | 1,380 | 2.6% | 8,090 | 7.5% | 1,502 | 12.0% | 5,036 | 3.2% | 1.6 | 1.3 |
| 7億円超 | 827 | 1.6% | 6,834 | 6.3% | 1,435 | 11.5% | 3,129 | 2.0% | 2.2 | 1.7 |
| 10億円超 | 589 | 1.1% | 7,765 | 7.2% | 1,948 | 15.6% | 2,227 | 1.4% | 3.5 | 2.6 |
| 20億円超 | 96 | 0.2% | 2,264 | 2.1% | 631 | 5.0% | 337 | 0.2% | 6.7 | 4.8 |
| 30億円超 | 40 | 0.1% | 1,445 | 1.3% | 437 | 3.5% | 142 | 0.1% | 10.2 | 7.1 |
| 50億円超 | 10 | 0.0% | 603 | 0.6% | 189 | 1.5% | 36 | 0.0% | 16.7 | 11.5 |
| 70億円超 | 9 | 0.0% | 761 | 0.7% | 258 | 2.1% | 29 | 0.0% | 26.2 | 17.3 |
| 100億円超 | 7 | 0.0% | 1,191 | 1.1% | 495 | 4.0% | 21 | 0.0% | 56.7 | 33.1 |
| 合計 | 52,572 | 100% | 107,827 | 100% | 12,514 | 100% | 157,563 | 100% | 0.7 | 0.6 |

(出所) 国税庁統計より野村資本市場研究所作成

ると、「3億円を超える資産を相続する人」は、2012年だけで2,792人いたと推定される。

「1億円を超える資産を相続する人」に対象を広げれば2万6,265人になる。更に「4,000万円を超える資産を相続した人」に対象を広げると、図表2で把握できる相続人合計15万7,563人と、基礎控除等で相続税の申告が不要のため統計には掲載されない人達も加わることになる。相続で多額の資産を受け取ることは、ごく一部の人に限られる話ではない。

また、これから相続を受ける年齢に差し掛かる世代は、これまで相続を受けてきた世代に比べて兄弟姉妹数が少なく、一人当たりの相続割合は平均的に増える。そのため親の資産額が同じと仮定しても、平均的に一人当たりの相続資産額は増えると思込まれる。

II 金融機関にとっての相続資産獲得の重要性

このような環境の変化に伴い、金融機関にとって、相続資産の獲得に取り組むことは、今後一層重要になると考えられる。

第一に、年間50兆円という規模の大きさが指摘できる。少子高齢化の進展で多くの市場が伸び悩むと見込まれる中で、構造的に成長する市場である。

第二に、一人当たり相続資産の大きさが指摘できる。相続資産獲得による金融機関への影響が大きく、シェアを引き上げる上で効果的である。また、他金融機関への相続資産流出によるシェアの低下を防ぐことにつながる。

第三に、相続人世代は、ライフイベントが重なり資産が増えるため、金融機関にとってマーケティング上重要なセグメントである。相続を接点に取引を深耕し満足度を高められれば、相続人のメイン取引金融機関の一角に入る可能性が高まる。

このように金融機関にとって相続資産の獲得は重要な課題であると考えられるが、一方でそれ特有の難しさもある。相続とは一般に、いつ・誰が・いくら受けとるのか、不確実

な要素が多いからである。相続発生後に金融機関が相続人へアプローチしても、既に被相続人の資産は相続人口座へ移されており、その口座は他金融機関にある場合も多く、追跡は容易ではない。超富裕層顧客の場合は、金融機関の担当者が予めその家族構成等も含めて注意を払っているが、それ以外の顧客の場合は、相続前の口座残高が多いとは限らないだけに、金融機関にとって目配りしきれない死角になっていると考えられる。

金融機関が相続資産を獲得するためには、将来の相続人に選ばれる金融機関になることが必要であり、そのためには「(近い) 将来の相続人」というセグメントにターゲットを絞って取引関係を築くことを意識し、相続発生前からの「世代をつなぐ」アプローチをとることがポイントになる。

Ⅲ 2015年からの相続税制改正とその影響

将来の相続人との取引関係を築くにあたり、2015年からの相続税制改正は注目されよう。

2015年1月から、相続税の基礎控除額及び税率構造が見直される。特に影響が大きいと見られるのは基礎控除額の見直しであり、具体的には、改正前は「5,000万円+1,000万円×法定相続人の数」であったが、改正後は「3,000万円+600万円×法定相続人の数」となり、改正前の水準に比べて4割引き下げられる。財務省では年間2,570億円の増収を見込んでいる¹。

この改正により、これまで相続税の課税対象とならなかった人も、今後は課税対象になる可能性が高くなる。その影響を考えるため、家計の平均資産額と相続税の基礎控除額との関係を、図表3に示した。基礎控除額は、バブル期の地価高騰に伴う負担調整のため、累次にわたり引き上げられたが、90年代以降に資産価格が下落しバブル期以前の水準に戻った後も、そのまま据え置かれてきた。そのため、相続税基礎控除額は家計平均資産額を上回り、ほとんどの人は相続税の対象とならない状況が続いてきた。

しかし、今回の改正により、基礎控除額が引き下げられる結果、平均資産額を下回ると予想される。図表3における両者の関係から判断すると、1994年頃と同様の状況になると見込まれる。そのため、被相続人のうち相続税の対象となる人の割合は、足下では4.2%であるが、2015年には1994年頃の水準である6%程度へ、増加すると考えられる(図表4)。

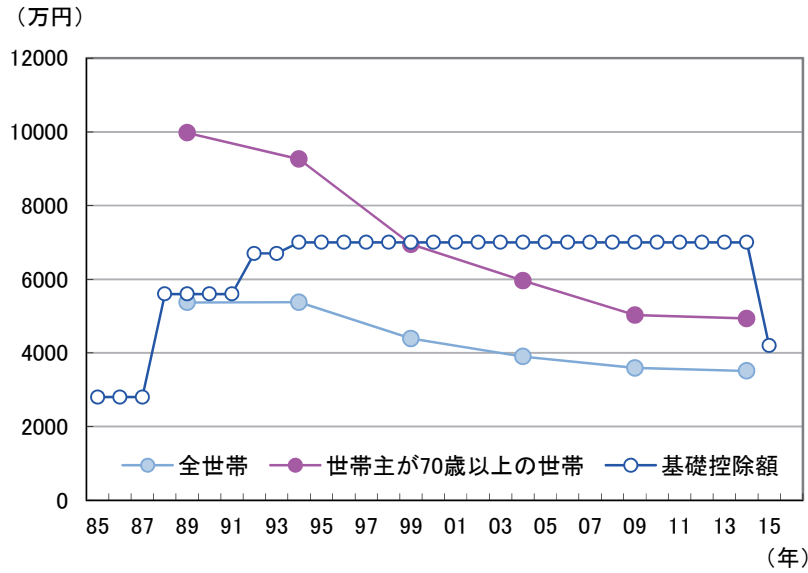
また、政策議論において、高齢者に偏在する資産の世代間移転を促し家計間の相互扶助を図ろうとする流れがあることや、財政状況が厳しく消費増税が見込まれる中で負担の公平感を期すとして、相続税が更に強化される可能性は高いと考えられる。

そのため、今後は、相続税の対象となる人や、自分も対象になるかもしれないと考える人が、増えて行くと予想される。

今回の制度改正では、相続税が強化される一方で、贈与税は緩和されていることから、

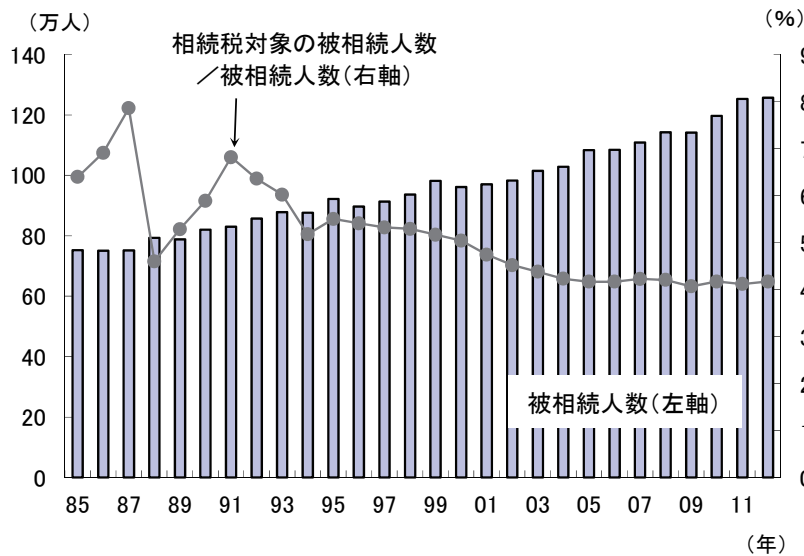
¹ 2012年の相続税収は1兆2,446億円であり、増収分は20%に相当する。

図表3 逆転する家計平均資産額と相続税基礎控除額



(注) 基礎控除額は相続人が2人の場合の値。
 家計平均資産額は世帯平均値であり、2014年の値は野村資本市場研究所が推定。
 (出所) 財務省資料、総務省統計、日銀統計、国土交通省統計等より野村資本市場研究所作成

図表4 被相続人数と相続税対象者の割合



(出所) 国税庁統計、厚生労働省統計より野村資本市場研究所作成

総じて贈与を通じた資産の世代間移転が促される内容となっている²。その結果、将来の相続資産が、現実に相続が発生するのを待たずに、贈与によって前倒しで動く可能性が高くなったと考えられる。

² 詳しくは、宮本佐知子「個人金融資産動向：2012年第4四半期」『野村資本市場クォーターリー』2013年春号 (web版) 参照。

そのため金融機関側では、相続税強化と贈与税緩和という税制の方向性を踏まえた提案を、将来の相続人に対して行うことで、実際に相続が生じる前に取引関係を作り強化していくことが有用であろう。今回の政策措置から描く戦術イメージの一例としては、年間110万円まで贈与税が控除されることを念頭に、60代以上の世代に対してはNISAを活用して子や孫へ資産を移転させることで、子や孫の資産形成支援を図りつつ、60代以上の世代の課税対象資産を縮小し相続税負担を軽減させることが挙げられよう。ここで、贈与する資産として株式を用いれば、相続時の売却を未然に防ぎ次世代へ引き継いでもらうことができる。加えて、受贈者への心理的効果も期待できよう。

少子高齢化と人口減少が進行する中で、個人資産市場でも構造的な変化が着実に進んでいる。このような大きな変化に直面する金融機関にとって、既存顧客の資産全体に占める自社シェアを引き上げることは、新規顧客を開拓することと同様に大事な戦略であるが、「世代をつなぐ」アプローチを重視した相続資産獲得への取組みは、その両方で成果が期待できると考えられる。