

大相続時代の 資産承継ビジネス

特集

多角化する 金融機関のビジネス展開

アクセスが容易になる相続関連商品も続々

10年後、団塊世代800万人が80歳を超え、年間死亡者数が劇的に増える
と予期されるなか、相続関連商品へのニーズが一層高まるとされている。
相続は、金融機関にとって預かり資産の流出防止を求められる重
要な局面である一方、取引深耕に向けた提案機会や次世代との取引機会
を確保する好機でもある。メガバンクや地方銀行、信用金庫などが資産
承継ビジネスで繰り広げているサービス競争では、連携のあり方や商
品開発などに多角化の動きが広がっている。

みずほFGの 「銀信証連携」

問われる連携の真価

みずほフィナンシャルグルー
プ（FG）の営業戦略において
一丁目一番地といえる「銀信証
連携」。個人顧客2400万人、
証券総合口座数175万件、中
堅・中小企業等融資先10万社と
いう豊富な顧客基盤に対し、銀
行・信託・証券が一体化したソ
リューション提案を強化してい
る。なかでも相続・資産承継サ
ービスは、みずほ信託銀行の高
い専門性を生かせる事業領域だ。
みずほFGでは銀信証連携を
図るため、みずほ信託銀行の全
拠点（60店舗）とみずほ銀行の
全拠点（465店舗）との間で
明確な連携体制を構築している。
信託の店舗のうち23店舗は、銀
行と連携し、相続・遺言・不動
産などのコンサルティングサー

ビスを提供する「トラストラウ
ンジ」だ。証券の「プラネット
ブース」と同様、主に銀行との
共同店舗として展開する「On
e MIZUHO」を体現化し
たチャネル施策である。

こうしたハード面だけではな
くソフト面でも、「顧客の真の
ニーズを共有する対応力の底上
げを図っている」（みずほFG
リテール・事業法人部の蔵田太
郎参事役）。リテール営業を担
当するフィナンシャルコンサル
タント（FC）が顧客との間で
リレーションシップを築くには、
専門性の高さがカギになる。そ
こで、人事ローテーションでFC
を信託や証券に出向させるな
ど、銀信証間の人事交流を活性
化させることで総合的なコンサ
ルティング力を強化している。
FCが顧客と接する際は「商
品説明から入らないことを徹底
している」（みずほ銀行個人コ
ンサルティング推進部の荒川透
次長）という。まずはライフス

集

大相続時代の資産承継ビジネス

特

相続に伴う地方からの 資産流出の現状とその抑制策

超高齢社会で求められる保有資産を 地方経済の活性化につなげる施策

相続は、その市場規模がGDPの1割に相当する46兆円に達すると推計されるだけに、地方から大都会に資産を流出させると、地方経済に大きな影響を与えかねない。本稿では、その対策として、①資産流出を抑制する、②高齢者を地方に呼び戻し、資産を還流させる、③その高齢者が保有している資産を通じて地方経済の活性化につなげる——の三つの視点から課題と対策を整理する。

地方経済に対する 超高齢社会のリスク

相続の市場規模は大きい。国税庁のデータによると課税価格の合計は14・7兆円（2016年分）だが、相続税対象外の相

続分も含めるとさらに大きくなるはずだ。16年にフィデリティ退職・投資教育研究所で行った相続人5000人アンケート調査の結果からはその規模は46兆円と推計された。ちなみに、46兆円といえば日本のGDPの1

割弱に相当し、その資産が、毎年誰かの手から誰かの手に渡っていることになる。

また、超高齢社会は多死社会でもある。国立社会保障・人口問題研究所の推計では、死亡者数が39年には16年比で28%増加すると予想されており、相続市場はさらに拡大することになるう。

こうしたなか、18年7月に金融庁が発表した「高齢社会における金融サービスのあり方（中間的なとりまとめ）」で指摘されている「高齢社会のリスク」の一つが、「地方から都市部への資産の流出の加速」である。

高齢者が地方で形成した資産が、相続を契機に都市部で生活する相続人に移転するためだ。実際、前述のアンケート調査でも、地方銀行をメイン金融機関としていた被相続人から、資産を相続した相続人が他の業態の金融機関に資産を預け替えた比率は5割を超えていた。

地方経済に対するその影響を緩和する対策として、①相続による資産流出の抑制、②資産を持つ高齢者の地方誘致、③高齢者が保有している資産の活用——といった視点が大切になる。以下では、これまでのアンケート調査などに基づいて、この3



フィデリティ
退職・投資教育研究所
所長 野尻 哲史

貸出業務の収益性を改善し、 経営の立て直しを図る

営業店職員の モチベーション向上へ

すべての銀行の中で唯一、2018年3月期まで2期連続でコア業務純益が赤字になった島根銀行。そのようななか、コスト負担の大きい新本店ビルの竣工、収益性やガバナンスを問題視する各種報道も話題になった。経済基盤の小さい山陰地方の第二地銀として、鈴木良夫頭取はどのように立て直しを図っていくのか。

(編集部)

島根銀行 頭取 鈴木良夫



地道な営業活動で 顧客との信頼関係を築く

——コア業務純益が2期連続で赤字だが、現状をどのように認識しているか

コア業務純益がクローズアップされているが、幸いに当行は、有価証券運用という「第二の本業」において、適切なリスク管

理を通じて含み益を醸成できている。また、前期のマイナスイ

因には本店ビル建て替えに伴う

一過性の経費もあった。

とはいえ、コア業務純益が2期連続して赤字であるのは事実

だ。危機感を持って、収益を改善するための方策を検討している。

——収益構造を改善するための

方策は

私は去年、関連会社の松江リースから当行に戻ってきた。松江リース時代、外部から見ている、当行のいちばんの問題は営業力の弱体化だと感じた。

山陰という限られた営業エリアで収益を上げるためには、山陰という地域の特性を考えれば、本業である貸出業務に基盤を置

く必要がある。営業力を強化して、揺らいでいた貸出業務の収益性を改善し、しっかりと柱として立ち直らせる。そこにフィードビジネスを枝葉として付けていく。

その一環として、公表したとおり、店舗の統廃合や、一部の店舗の出張所化などにより、営業体制の見直しを行う。もう少