

# 大きく変わる金融業の次世代顧客層

金融調査部 内野 逸勢／森 駿介／中村 文香  
ニューヨークリサーチセンター 矢作 大祐

## 要約

現在、金融機関、特に証券ビジネスを営む金融機関には顧客本位の業務運営が求められている。その取り組みにおいては、「顧客」の捉え方に本質的な課題があると考えられる。つまり組織として、ターゲットとする次世代を含めた顧客の特性を捉えることが必要不可欠であろう。

顧客の捉え方において押さえておくべきは、ボリューム層となる顧客の今後の変化だろう。現在のボリューム層である「団塊の世代」は、2025年に全てが後期高齢者に、2035年に平均死亡年齢に達する。この過程において、ボリューム層は「団塊ジュニア世代」に移るが、団塊の世代と比較して、所得、資産、負債における家計の標準モデルが変化しよう。その次の「ミレニアル世代」では、この変化がさらに大きくなる可能性が高い。

今後の顧客のボリューム層が金融機関に求める付加価値は大きく変わり、金融機関の提供する付加価値と異なる可能性がある。将来のターゲットとする顧客を組織的に捉えた上で、金融業の商品および販売体制を抜本的に見直す必要が出てくる可能性があるだろう。

## 目次

- 1章 平成の「標準モデル世帯」の空洞化
- 2章 人口・所得・資産・負債から見る家計の変化
- 3章 金融行動・態度から見る家計の特徴
- 4章 次世代金融業に求められる顧客の捉え方

## 1章 平成の「標準モデル世帯」の空洞化

現在、金融機関に対して顧客本位の業務運営が求められている。その方向性は2017年から既に示されていたものの、2018年6月に金融庁から「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPIについて」が公表されたことで、金融機関の取り組むべき方向性がある程度明らかにされたと言えよう（内野・森（2018））。これを受け、幾つかの金融機関は運用損益別顧客比率（プラス比率）を公表し、銀行では54社中18社のプラス比率が50%以下であった。証券会社（ネット証券5社を含む）は37社（うち地域銀行の証券子会社が11社）中18社のプラス比率が50%以下であった。特に地銀系証券子会社の11社のうち10社で同比率が50%以下となった。一方、ネット証券5社は全て同比率が50%以上であった。プラス比率が算出された期間など算定方法が異なるため、単純に比較して評価はできないものの、顧客本位の業務運営への取り組みの差が、多少なりとも明らかになったと言えよう。

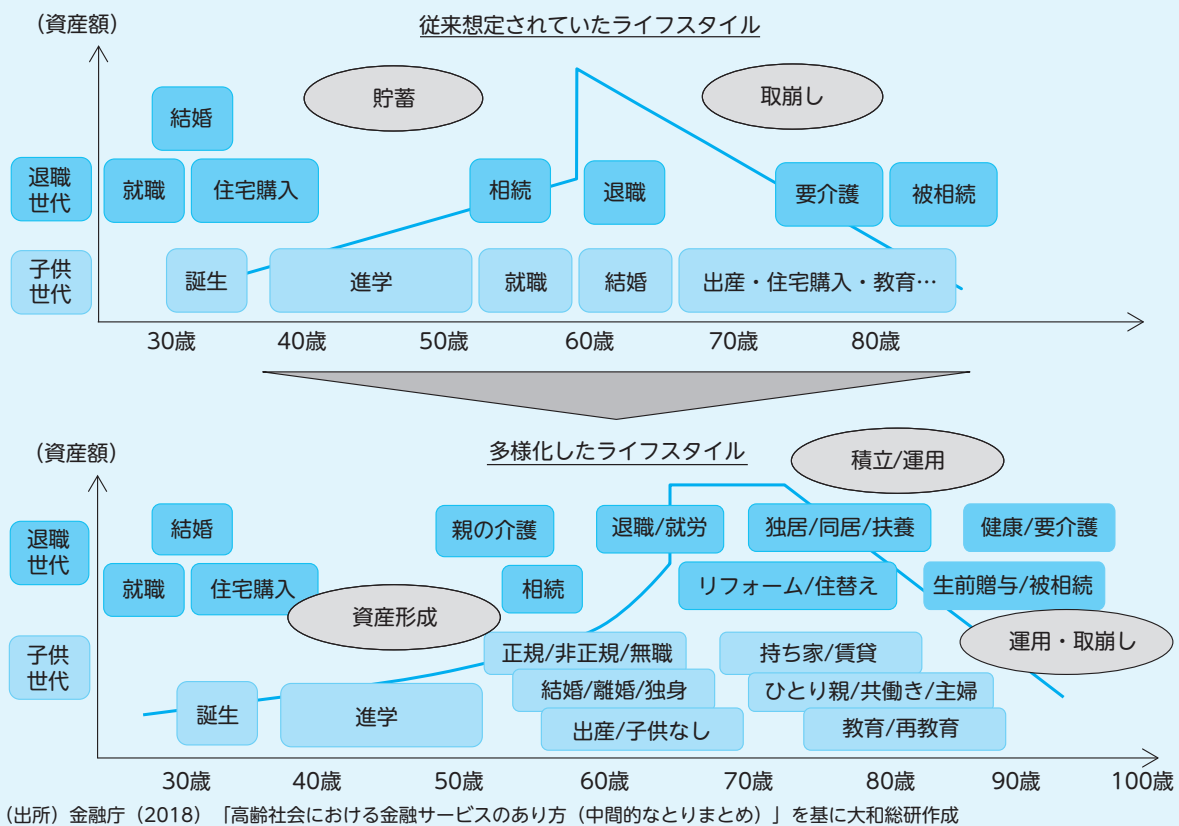
つまり、金融機関のコンプライアンス体制を含む金融商品サービスの販売体制、あるいはインセンティブの与え方など会社全体の販売体制の差が表れていると言えよう。同時に、本稿の主題である「顧客」の捉え方に本質的な課題があると考えられる。つまり組織として、ターゲットとする現在から次世代を含む顧客層の変化と特性を本質的に捉えきれていないことが課題であろう。

この捉え方において押さえておくべきは、今後20年の間のボリューム層の変化であろう。現在のボリューム層である「団塊の世代（1947～49年に生まれた人）」が、2025年に全て後期高

齢者になり、2035年に平均死亡年齢に達するという高齢化が進展する。この過程において、ボリューム層は「団塊ジュニア世代（1971～74年に生まれた人）」に移るが、団塊の世代と比較して、単身世帯の増加などにより、所得、資産、負債における家計の標準モデルが変化することが想定される。その次の「ミレニアル世代」では、この変化がさらに大きくなる可能性が高い。この変化について触れている金融庁の「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）」（2018年7月公表）では、退職世代等の多様化の進展と「モデル世帯」の空洞化が指摘されている（図表1）。そこでは「従来想定されていたライフスタイル」（従来の標準モデル世帯）から「多様化したライフスタイル」（今後の標準モデル世帯）への標準モデル世帯の変化が描かれている。後者は前者に比べ「退職世代」も「子供世代」もライフイベントの数が格段に多くなっている。さらに、このライフイベントの数と「人生100年」という長生きリスクに対応していくために、資産運用においても上記の2つの標準モデル世帯に相違がある。今後の標準モデル世帯の特性として、まず、40歳から50歳において本格的な「資産形成」を開始すること、次に、形成してきた金融資産を65歳から75歳まで「積立／運用」が必要なこと、そして「運用・取崩し」の工夫が必要なことである。前者の「退職世代」に該当する世代が「団塊の世代」であり、後者の「退職世代」に該当する世代が「団塊ジュニア世代」、後者の「子供世代」が「ミレニアル世代」ということになる。

以下の章では、各世代の家計の変化を定量的に見ていきながら、現在から将来のボリューム層の顧客世代の特性を捉えていくこととする。

図表1 顧客のライフスタイルの多様化（イメージ）



## 2章 人口・所得・資産・負債から見る家計の変化

### 1. 人口・世帯構造の変化

#### 1) 2030年までのボリューム層は依然「団塊の世代」と「団塊ジュニア世代」

2030年までのボリューム層は依然「団塊の世代」と「団塊ジュニア世代」ではある。しかし、図表1に示すように、金融商品・サービスに対するニーズは変化すると考えられる。団塊の世代は後期高齢者の年齢に近づくことから、認知症への備えとともに、「資産運用/取崩し」のニーズが増加してくることが考えられる。団塊ジュニア世代は「資産形成」の後半に差し掛かるとともに、現在でも世代内、世代間での所得格差が固定化し

ているため、多くが老後の備えに対して十分な資産形成がなされていない問題に直面するであろう。このため、依然、金融資産の「積立/運用」ニーズは高いことが見込まれる。

このボリューム層の変化を定量的に把握するためにまずは人口動態の変化を確認する。総務省「人口推計」によれば、2017年10月現在の65歳以上の高齢者の人口は3,515万人、総人口に占める比率（高齢化率）は27.7%である。今後も高齢化の進展が予想されており、国立社会保障・人口問題研究所の「日本の将来推計人口（平成29年推計）」によれば、2030年の高齢化率は31.2%まで上昇する。ただし、2017年から2030年までの高齢化における大きな特徴は、75歳以上人口は540万人程度増加する一方で、65

～74歳人口は340万人も減少するということがある。なお、65～74歳人口は、戦後から2017年までの期間は増加が続いており、2030年から2045年についても増加が予想されている。

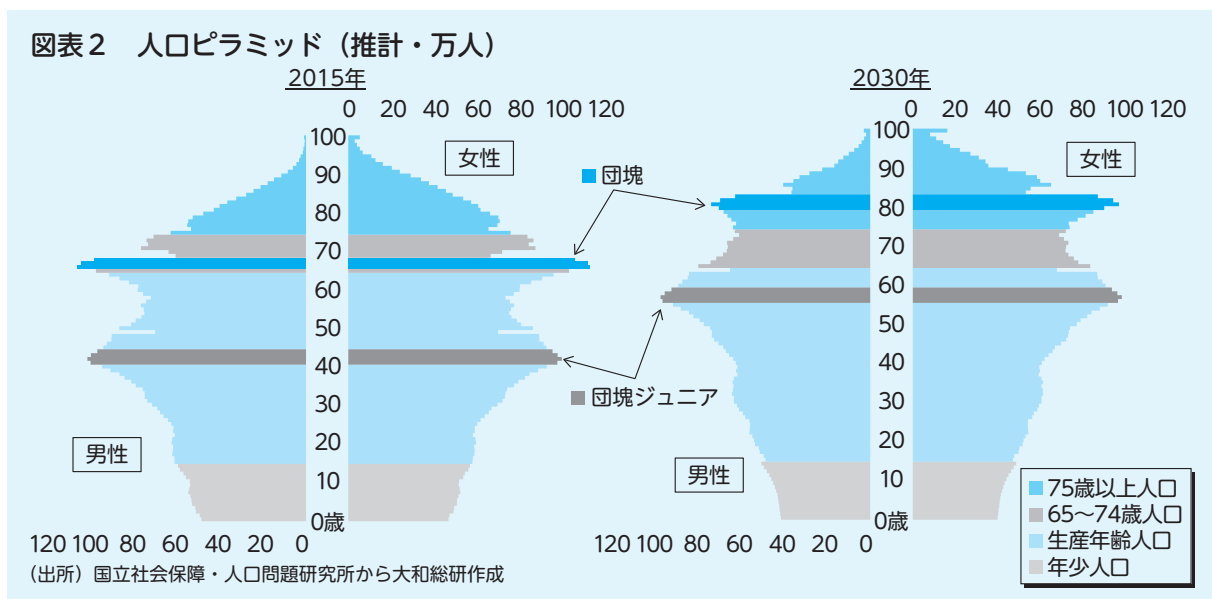
2030年にかけて65～74歳人口が減少する理由は、人口規模の大きい「団塊の世代」が同期間に75歳以上人口に移行するためである。図表2の2030年の人口ピラミッドでは、男女ともに団塊の世代の含まれる80歳代前半の人口規模が大きくなっていることが分かる。また、団塊の世代の子世代である「団塊ジュニア世代」は50歳代後半となり、最も人口規模が大きい層となる。そして、団塊ジュニア世代より若い世代（＝いわゆる「ミレニアル世代」）については、年齢が低くなるにつれて人口規模が縮小する。

## 2) 世帯数では子育て世帯が大幅に減少し、年齢を問わず単身世帯が大幅増

今後、2030年に向けての世帯数の変化を見ると、子育て世帯が大幅に減少し、若年層から高齢者層まで単身世帯数が大幅に増加する。子育て世

帯には、「団塊ジュニア世代」「ミレニアル世代」が該当する。子育て世帯数の減少、単身世帯数の増加は、図表1にある「従来想定されていたライフスタイル」での標準世帯モデルが崩れていき、ライフスタイルの多様化を促すと考えられる。

これを定量的に把握するために、図表3では、年齢階層別・世帯類型（単身・核家族など）別の世帯数の増減を見ていく。色が濃いほど世帯数が大きく減少した年齢・世帯類型となっている。ここからは、主に以下の3点の特徴が挙げられるだろう。第一に、35～49歳世帯が同期間で大きく減少するということである。特に、核家族の中でも子育て世代（ここでは35～49歳世帯の「夫婦と子」「ひとり親と子」の合計）が約150万世帯減少すると見込まれている。第二に、55～64歳世帯が大きく増加するということである。特に単身世帯が100万世帯以上増加すると推計されている。背景には、ボリューム層である団塊ジュニア世代が2030年にこの年齢階層に達することに加えて、この年齢階層は、もともと上の世代に比べて単身世帯比率が高いことが挙げられる。



図表3 世帯類型別の世帯数の変化  
(2018~2030年)

	单身	核家族			その他
		夫婦のみ	夫婦と子	ひとり親と子	
15~19歳	-5	0	0	0	0
20~24歳	-20	0	-1	0	-1
25~29歳	-9	-1	-2	1	-1
30~34歳	-8	-4	-12	1	-2
35~39歳	-16	-6	-31	-2	-5
40~44歳	-25	-13	-56	-8	-9
45~49歳	-23	-14	-47	-9	-12
50~54歳	9	2	7	3	-8
55~59歳	55	27	35	11	-5
60~64歳	49	17	7	6	-14
65~69歳	-3	-38	-26	-4	-24
70~74歳	-7	-40	-19	-5	-13
75~79歳	18	-2	-1	-1	-1
80~84歳	50	45	17	11	6
85歳以上	60	41	15	17	3

(注) 単位：万世帯。色の濃さは世帯数の減少幅の大きさを表す  
(出所) 国立社会保障・人口問題研究所から大和総研作成

第三に、65～74歳世帯が減少する一方で、80歳以上世帯が急増すると見込まれていることである。また、80歳以上でも単身世帯の増加が顕著である。

### 3) 金融業に対する含意

前述の人口や世帯の構造変化から、金融業に対してはどのような含意が導けるだろうか。まず、子育て世代の減少は、従来の標準モデル世帯が必要としてきた、住宅ローン、大型の死亡保障の生命保険などの金融商品に対する需要が今後さらに減退する可能性を示唆する。

次に、ボリュームゾーンである団塊ジュニア世代の老後に対する不安がさらに高まる可能性が高いということである。図表2の人口ピラミッドから確認できるように、団塊の世代には老後の「支

え手」になり得る団塊ジュニア世代がボリューム層として存在する。一方で、団塊ジュニア世代には、そのような存在が少ない。そのため、老後における団塊ジュニア世代については、例えば生活資金や介護などにおいて家族による「互助」は、団塊の世代ほどには期待できない。公的年金制度などの「公助」についても持続可能性に疑問符が付く状態である。そのため、老後の生活に備えた「自助」努力による資産形成の潜在ニーズが高まると推察される。

さらに、80歳以上の人口および世帯の急増は、高齢顧客のための金融商品・サービスを提供することの重要性をさらに高めるだろう。75歳を過ぎると、認知症の有病率が急速に高まると言われている。認知症にならずとも、認知機能の低下により金融行動に変化が生じる高齢者も今後は増加すると考えられている。また、人口推計では、2015年に約130万人であった年間の死亡者数は、2030年代には約160万人まで増加すると見込まれており、相続発生件数や発生額は今後拡大していくと考えられる。このような、高齢顧客の認知機能の低下や資産の世代間移転に対して、金融業は今まで以上に備える必要があるだろう。

## 2. 所得の変化

### 1) 低所得者層がマス顧客化

金融業にとってこれまでマス顧客だったと思われる所得の中間層が低所得化していき、将来的には低所得者層がマスの顧客になる現実に直面することとなる可能性が高い。既に過去10年間で見ると資産形成層に当たる30代、40代では可処分所得の世帯分布が低所得寄りに移動している。

この現象を捉えるために家計における所得の動向を確認する。厚生労働省「国民生活基礎調

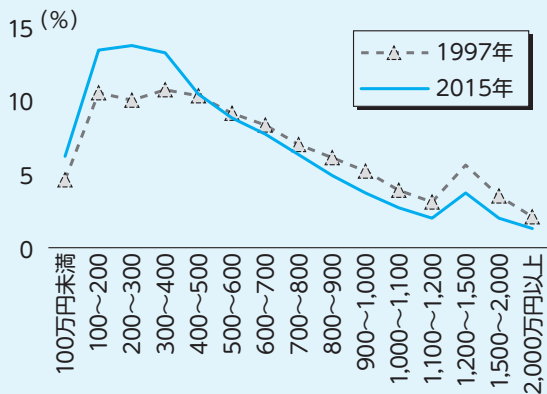


査」によれば、総世帯の平均所得金額は1994年に664万円とピークになった後、金融危機後の1999年以降に年々低下し、2015年には545万円となっている。1994年からの21年間で17.8%減、約120万円も減少した。次に、所得金額階級別世帯数の相対度数分布を1997年と2015年の二時点で比較すると、500万円以上の中所得、もしくは高所得世帯の比率が低下する一方、400万円未満の低所得世帯の比率が上昇している（図表4）。この変化は、前節で見た世帯構成の変化が背景の一つのように思われる。例えば、平均所得が相対的に小さい高齢世帯の増加に

より、低所得世帯の比率の上昇は一部説明が可能である。単身世帯の増加も、分布が比較的所得の世帯比率の上昇に寄与するものと思われる。

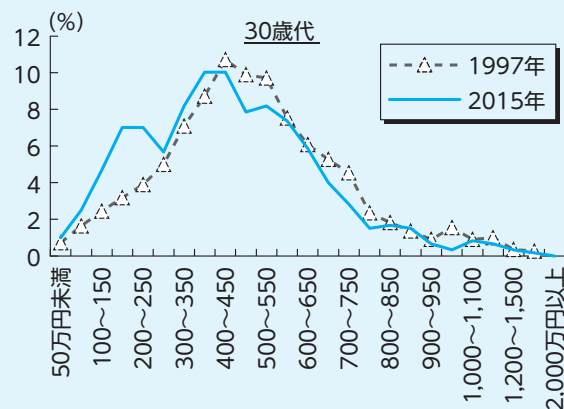
また、近年の社会保険料の増加も考慮するため、可処分所得の世帯分布も確認する。ここでは、人口動態の変化を調整するために、世帯主の年齢階級別の可処分所得を見る。例えば、1997年における30歳代の可処分所得分布は500万円前後の階級に集中しており、全体的に山型の分布となっている（図表5・左図）。一方で、2015年については、全体的に可処分所得分布が左側にシフトしていることが分かる。それだけではなく、400万円前後の階級に加えて、200万円前後の階級で世帯比率が高くなっている。このような、2つの分布の山（二峰性の分布）ができて背景には、可処分所得が相対的に小さい非正規雇用者の世帯や単身世帯が増加したことが挙げられるだろう。また、40歳代については、1997年でも30歳代より世帯分布の分散が大きい特徴を有している（図表5・右図）。こちら、2015年については、1997年と比べて世帯分布が左側にシフトしている。このように、30歳代、40歳代のような資産形成層において、資産形成の元手となり得る可処

図表4 所得金額階級別 世帯分布

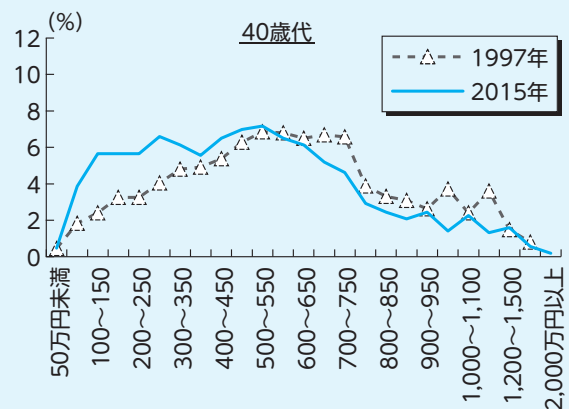


(出所) 厚生労働省「国民生活基礎調査」から大和総研作成

図表5 可処分所得金額階級別 世帯分布



(出所) 厚生労働省「国民生活基礎調査」から大和総研作成



分所得が低い世帯比率が上昇している。過去に比べて資産形成余力が減退していると解釈できるだろう。

## 2) 富裕層の富裕化を伴わない貧困化の進展

金融機関にとって重要な顧客となる富裕層の将来についても、有望な市場とは言えない状況になる可能性が高い。この背景には、日本では富裕層の富裕化を伴わない貧困化が進展していることがある。

米国では富裕層の富裕化が進展した。1980年前後は10%程度だった米国の上位1%所得シェアは、それ以降上昇傾向にあり、2010年には20%となっている。他方、日本における上位1%所得シェアは、1990年前後のバブル期に上昇が見られたが、それ以降は10%前後で大きな変化は確認できない。日米の違いについては、米国において役員報酬の高額化が進む一方で、日本ではそのような傾向は軽微であることが挙げられる(森口(2017))。いずれにせよ、日本では、米国における社会的な分断の要因として懸念されているような「富裕層の富裕化」は進んでいるとは言

い難い。

一方で、先に見たように、所得分布は左にシフトしており、低所得の世帯が増加している。これらを踏まえると、富裕層の富裕化を伴わない低所得世帯の増加が日本で進展していると言えるだろう。

## 3. 資産・負債の変化

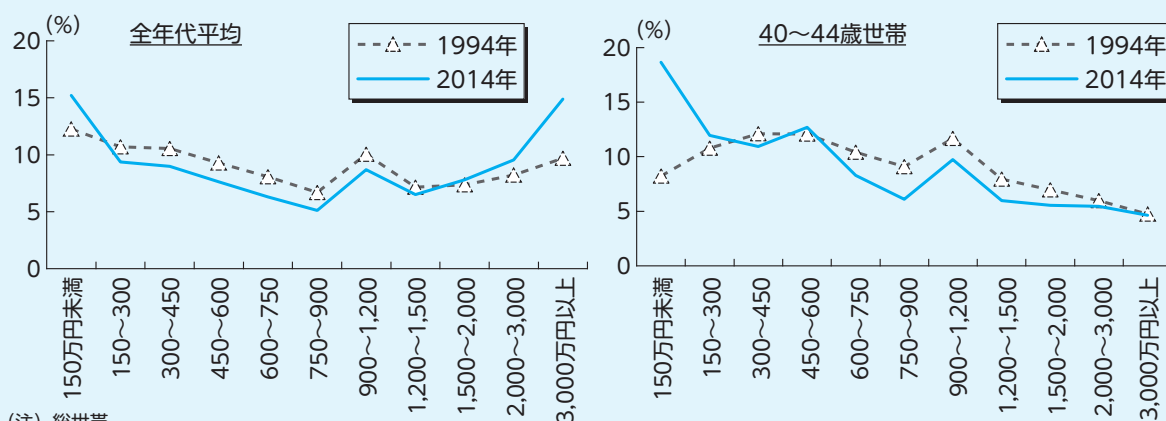
家計のバランスシートの変化を各年齢層で捉えることで、金融商品・サービスのニーズの変化を見ていくこととする。ここでは金融資産・負債の動向を総務省「全国消費実態調査」を用いて確認する。

### 1) 現役世代での資産形成の遅れとその影響

同統計の直近の調査年である2014年における総世帯の平均金融資産保有残高は、1,452万円となっている。1994年対比で200万円程度の増加となっている。

ただし、この世帯分布を確認すると、所得の分布以上に分散している(図表6・左図)。平均値が含まれる資産階級(1,200万円~1,500万円)の割合は7%程度にすぎない。1994年と2014

図表6 金融資産残高階級別 世帯分布



(注) 総世帯  
(出所) 総務省「全国消費実態調査」から大和総研作成

年の二時点と比較すると、2014年は、150万円未満と2,000万円以上の世帯比率が上昇する半面、その他の資産階級では世帯比率が低下するという「二極化」が進んでいると言えるだろう。

金融資産の世帯分布の変化についても、人口動態の要因が大きい。特に、2,000万円以上世帯比率の上昇は、高齢世帯の増加によるところが大きいと考えられる。2,000万円以上の資産を保有する世帯のうち、世帯主が60歳以上の世帯は2014年時点で約70%となっている。また、世帯主の年齢が50歳未満のグループと50歳以上の世帯のグループに分けて1994年と2014年の二時点と比較すると、50歳未満のグループでの2,000万円以上世帯比率はやや低下した一方で、50歳以上のグループでの同比率は4%pt強上昇している(2014年で32%)。つまり、2,000万円以上世帯比率の上昇は高齢世帯の増加に加えて、比較的高齢の世帯の中で「資産富裕層の比率」が上昇したことが背景にある。

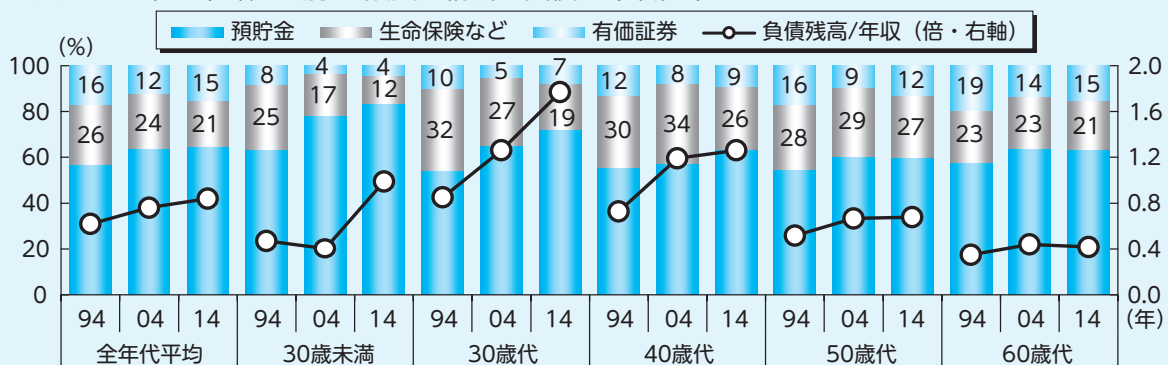
一方で、金融資産が150万円未満の世帯比率の上昇は、より若い世代で高いため、人口・世帯の構造変化によるものというよりも、各年齢階層で金融資産が積み上がっていない層が増加したこ

とが背景にあるだろう。例えば、40～44歳世帯の1994年時点の金融資産の分布は山型に近い形だったが、2014年は150万円未満世帯の急増により右肩下がりの分布になっている(図表6・右図)。2014年時点での40～44歳世帯は、ボリューム層である団塊ジュニア世代が含まれる年齢階層であり、20年前の40～44歳世帯と比べて、資産形成が進んでいない層が急増していると推測できる。団塊ジュニア世代で資産形成が遅れている背景としては、就職氷河期に労働市場に参入せざるを得なかったことから、適職につけずに無業や離職を経験し、勤続年数が相対的に短く、給与水準が他の世代と比較して低いことがあると考えられる(太田(2017))。

## 2) 現役世代での負債比率の上昇

続いて、金融資産・負債の構成について、1994年から2014年の変化を見たものが図表7である。最初に目を見張るのは、負債・年収倍率(「負債残高÷年収」で算出)の上昇である。全年代平均では20年間で小幅に上昇しているが、40歳代以下の世帯は相対的に上昇幅が大きく、特に30歳代で大きく上昇している。また、金融

図表7 世帯主年齢階層別 金融資産構成と負債・年収倍率



(注) 総世帯  
(出所) 総務省「全国消費実態調査」から大和総研作成



資産から負債を除いた純貯蓄については、1994年時点では全ての年齢階層でプラス圏だったが、2014年には30歳未満・30歳代でマイナス圏に沈んでいる。40歳代についても、同期間で純貯蓄額が513万円から61万円にまで減少している。

年収対比で見た負債が増加する中で、資産構成にも変化が見られる。まず、預貯金（中でも流動性預貯金）の比率が、30歳未満・30歳代特に上昇している。住宅ローンを中心とした負債残高が大きくなる中で、流動性の高い預貯金への選好が高まっている可能性が考えられる（森・菅谷（2017））。この年代では、生命保険などの比率が大きく低下していることも特徴として挙げられる。内野（2017）は、総人口に占める労働力人口の比率の低下とともに、90年代後半以降に個人生命保険の保険契約高が減少していることを指摘している。このような年齢構成の変化に加えて、若い世代の「生命保険離れ」も保険契約高の減少に寄与していると考えられる。

他方で、有価証券の比率については生命保険ほど大きくは低下していない。むしろ、2004年からは若干の上昇も見られる。有価証券の保有世帯率も同期間で上昇していることから、徐々にではあるが、リスク性資産の保有は進んできていると言えるだろう。もっとも、どの年代も金融資産の多くは預貯金で占められていること、有価証券を保有する世帯の割合も40歳代未満で20%を下回る低い水準であることなどを踏まえると、政府や金融機関が促してきた預貯金からリスク性資産保有への動きはまだまだ進んでいないと言えよう。

### 3) 高齢世帯への資産の偏在は続く

ここまでは、各年代の世帯当たり資産・負債の動向を中心にみてきたが、マクロで見た家計金融

資産の動向はどうだろうか。森（2018a）の推計によると、わが国の金融資産は高齢者に偏在している。2014年時点において、世帯主が65歳以上の高齢世帯により家計金融資産総額の半分近くが保有されており、金融資産の中でも有価証券に限定すると、世帯主が65歳以上の高齢世帯は全体の60%超を保有していると推測できる。

将来推計でも、65歳以上の高齢世帯への資産の偏在は続くと言及できる。総務省「全国消費実態調査」の個票データなどを基に推計を行った駒村（2019）によれば、家計金融資産総額のうち高齢世帯が保有する割合は2020年には50%を超え、その後も上昇が見込まれている。ただし、先に見たように、高齢世帯のうち65～74歳世帯は当面減少するため、2030年までは65～74歳世帯の保有割合の減少と、75歳以上世帯への金融資産のさらなる偏在が予想される。

## 3章 金融行動・態度から見る家計の特徴

前述の図表1から見られるように、「多様化したライフスタイル」では、「従来想定されていたライフスタイル」と比較して、ライフイベントの項目数が増加している。つまり、ライフイベントに対応するための金融商品・サービスのニーズの多様化が進展する可能性が高い。加えて、「人生100年」に対応するための資産形成目的の変化にも注目する必要がある。

これらのニーズの多様化を把握するために退職世代、現役世代の金融行動・態度の変化を定量的に捉えることとする。同時に、各世代がどのライフイベントに高い優先度をつけ、それに向けてどのような金融商品・サービスの潜在需要が高まり

得るかを見ていく。

## 1. 退職世代

### 1) 退職世代の資産形成目的の変化～長生きリスクと資産の持続可能性～

まず、退職世代の金融資産の保有目的について確認する。金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査[二人以上世帯調査]」(以下、「世論調査」)では、「金融資産(貯蓄)保有目的」に関連する質問項目がある。これを見ると、2007年においては、60歳代・70歳以上世帯ともに「病気や不時の災害への備え」と回答した割合がいずれも8割弱と最も高かった。一方で、2017年においては、「病気や不時の災害への備え」と回答した割合はそれぞれ低下しているが、最も回答の割合が高い項目はいずれも「老後の生活資金」に変化している。特に、70歳以上世帯で、同項目への回答が、2007年から2017年にかけて5%pt程度上昇している。退職世代においても、「老後の生活資金」の確保が重要になってきていると思われる。

退職世代で「老後の生活資金」に対するニーズが高まっている背景は幾つか考えられる。例えば、公的年金は十分に受け取ることができるのか、という社会保険制度の持続可能性への不安が高まっていることが挙げられる。さらに、長寿化が進展していることもあり、自らの寿命よりも資産が先に枯渇してしまう「資産の持続可能性」への懸念が高まっていることもあるかもしれない。他にも、老後に備えた資産の蓄積が進んでいないことも挙げられよう。「世論調査」では、「年金支給時に最低準備しておく金融資産残高」と現在保有する金融資産残高に関する設問がそれぞれ存在する。両者の差額は、「年金支給時までには今後追加で必要

な資産蓄積額」と捉えられるだろうが、2007年から2017年において同差額は60歳代で300万円程度拡大している。

### 2) 遺産動機の変化の把握が重要

退職世代の相続や贈与、資産取り崩しに関する行動については、「遺産動機」が重要になると考えられる。経済学におけるライフサイクルモデルでは、人々は利己的であり、高齢世帯は子に基本的には資産を残さず、自身の消費のために用いると想定している。他方、「遺産動機」が強い場合は、子世代に資産を残すために資産取り崩しのペースが緩慢になると考えられる。

そこで、先ほどと同様に「世論調査」の「金融資産(貯蓄)保有目的」の質問項目において「遺産として子孫に残す」と答えたものの割合を確認する。すると、2017年において、60歳代、70歳以上の回答割合はそれぞれ8.9%、9.8%となっている。水準自体は他の項目に比べて低いものの、2007年からそれぞれ5.0%pt、2.6%pt上昇しており、遺産動機が強くなっていることが示唆される。さらに、遺産動機の性質についても、この10年間で変化が生じている可能性がある。「世論調査」において、遺産についての考え方に関する質問項目においては、老後の世話等をしてくれるなら財産を残したい、という戦略的な動機(戦略的遺産動機)を持つものは特に50歳代以上で低下している。一方で、老後の世話をするか否か等にかかわらず、財産を残したいという利他的な動機(利他的遺産動機)を持つものが若干ではあるが増加している。

利他的遺産動機に沿った行動を取る高齢者が今後も増加した場合に予想される行動の一つは、仮に子供が同居・近居して老後の世話等をそこまで

行わなかったとしても、財産を残そうとすることである。さらに高齢者の遺産動機が強まるならば、相続資産額も増加することが見込まれる。そのような高齢者の行動の変化に対応して、金融機関としては高齢世帯の子世代との関係構築が、円滑な資産移転のみならず、相続資産の他の金融機関への流出を防ぐためにも必要となるだろう。特に、北海道や西日本の多くの都道府県では、同居・近居子なしの割合が相対的に高い水準であるという推計も存在している（図表8）。これらの地域は、高齢顧客の見守りサービスの提供などによる子世代との関係構築が、より必要となる地域と言えるかもしれない。

### 3) 認知機能の低下する高齢顧客の増加の影響

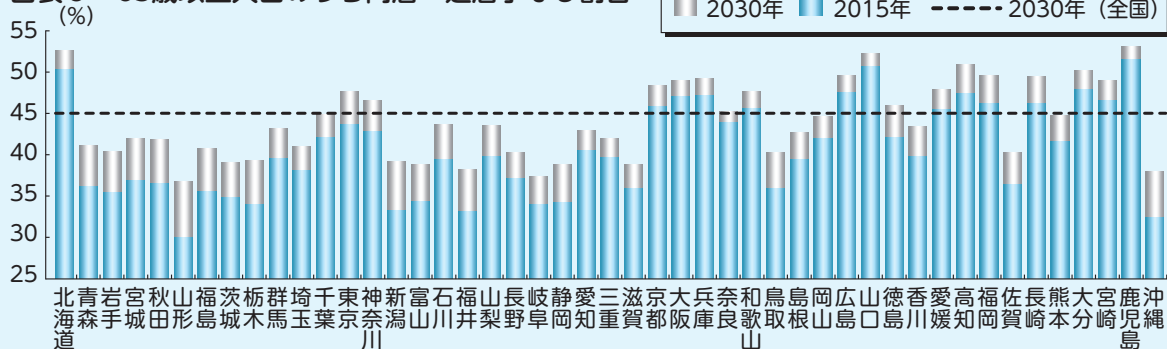
今後の退職世代については、認知機能の低下とそれが金融行動に与える影響にも留意すべきであろう。まず、認知症有病者数は2015年時点で約550万人、65歳以上人口に占める有病者数を表す認知症の有病率は約16%と推計されている（二宮（2015））。また、「認知症の一步手前」の状態である軽度認知障害（MCI：記憶障害が生じる

など認知機能の低下が見られるものの、日常生活への支障は小さくなく認知症とまでは言えない状態）も2010年時点で有病者数は約400万人、有病率は13%と推定されている（朝田（2013））。さらに、認知症の原因の一つとされる糖尿病の有病率が上昇した場合、2035年には65歳以上の高齢者の4人に1人が認知症になると推計されている。

加齢現象と高齢者の金融行動の関係を分析する学問領域である「フィナンシャル・ジェロントロジー」研究によると、認知機能の低下した高齢者は金融詐欺に遭いやすいとされている（森（2018a））。また、認知機能が高い高齢投資家よりも、認知機能が低い高齢投資家の運用パフォーマンスが低くなる傾向にあり、保有資産額が大きくなるほど、両者の運用パフォーマンスの格差は大きくなることも分かっている。

75歳以上の高齢顧客の割合が金融機関においても上昇すると想定される中、上記のような資産管理・保全や資産運用において高齢顧客が有する課題の解決策となり得る金融商品・サービスが求められる。例えば、米国のある企業は銀行口座やクレジットカード、証券口座などのデータを機械

図表8 65歳以上人口のうち同居・近居子なし割合



(注1) 施設世帯人員を除く人口のうち、同居もしくは近居する子がない人口の割合  
(注2) 別居の子のうち「同一家屋」「同一敷地」「近隣地域」に居住する場合に「近居」としている  
(出所) 鈴木ほか（2017）「高齢者の居住状態の将来推計（2017年3月推計）」『人口問題研究』73-2から大和総研作成

学習により分析し、認知症や金融詐欺が疑われるような異常を検知した際に、本人や家族、専門家に通知するシステムを開発している。国内でも、クレジットカード会社と提携し、高齢者の家族に高齢顧客の決済情報が通知されるデビットカードを提供している地域金融機関も出てきている。資産運用の面では、家族信託による親族への投資判断の委任を行うニーズが高まる可能性もある<sup>1)</sup>。

## 2. 現役世代

### 1) 金融資産の保有目的の変化～老後の生活資金のための貯蓄～

ここでは現役世代、特に団塊ジュニア世代とミレニアル世代の金融行動・態度を確認する。便宜上「団塊ジュニア世代」を2017年時点の40歳代（2007年時点の30歳代）、「ミレニアル世代」を2017年時点の30歳代（2007年時点の20歳代）と定義して、両世代の2007年と2017年の

金融行動・態度を比較する。調査年ごとにサンプルは異なるため、比較に限界はあるが、今後ボリューム層になる二つの世代の特徴の把握を試みたい。

図表9は、前述の「世論調査」（[単身世帯調査]を含む）を活用して、両世代の金融資産（貯蓄）保有目的別に見た世帯数割合の2017年時点の水準と、2017年の同水準の2007年対比の変化幅を示している。

両世代とも、「とくに目的はないが、金融資産を保有していれば安心」と回答した世帯数の割合が低下し、「老後の生活資金」を保有目的とする割合が大幅に上昇している。さらに、「耐久消費財の購入資金」「旅行、レジャーの資金」「住宅の取得または増改築などの資金」といった項目の割合も低下している。これらのことから、両世代の金融資産の保有目的が、この10年で「老後の生活資金」に変化し、消費行動を控えて、老後の生

図表9 金融資産（貯蓄）保有目的についての回答割合（%、% pt）

	2017年（水準）				対2007年変化幅			
	ミレニアル		団塊ジュニア		ミレニアル		団塊ジュニア	
	単身	二人以上	単身	二人以上	単身	二人以上	単身	二人以上
病気や不時の災害への備え	41.4	52.2	46.6	52.3	5.5	1.4	3.6	3.8
こどもの教育資金	0.4	68.6	0.8	66.5	-1.6	19.4	-0.6	0.4
こどもの結婚資金	1.1	4.4	0.0	3.5	1.1	-1.8	0.0	1.1
住宅の取得または増改築などの資金	7.3	19.5	5.5	15.6	-4.6	-9.7	-11.8	-13.0
老後の生活資金	46.0	43.3	59.2	51.8	33.1	31.0	26.3	27.1
耐久消費財の購入資金	10.3	18.4	8.8	18.4	-13.4	-4.7	-11.7	-5.4
旅行、レジャーの資金	17.2	24.2	17.6	12.1	-24.0	-6.6	-8.2	-9.0
納税資金	1.1	2.0	0.8	5.0	-0.9	-1.1	-0.3	-1.0
遺産として子孫に残す	0.0	3.4	0.4	4.3	-0.3	3.4	0.1	2.5
とくに目的はないが、金融資産を保有していれば安心	39.1	17.7	25.2	21.0	-15.4	-17.7	-22.2	-11.4
その他	9.6	5.8	9.2	3.2	-0.4	-0.4	1.5	0.5

（注1）「対2007年変化幅」では、青色が濃いほど変化幅がマイナスに大きく、白色は変化幅がゼロもしくはプラスであることを表す

（注2）「団塊ジュニア世代」は2017年時点の40歳代（2007年時点の30歳代）、「ミレニアル世代」は2017年時点の30歳代（2007年時点の20歳代）とここでは定義している

（出所）金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査」から大和総研作成

1) その他、高齢社会における金融商品・サービスの事例については、森（2018b）を参照。



活費を確保するような金融行動・態度となったと想定される。

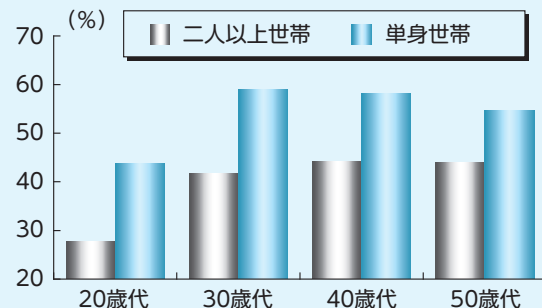
年金支給時に最低準備しておく貯蓄残高に関する質問項目では、世代や単身世帯・二人以上世帯の区別なく、2007年から2017年にかけて目標貯蓄残高が大幅に増加している。単身のミレニアル世代ではその傾向が特に顕著で、2007年時点の目標貯蓄残高が1,774万円であったのに対し、2017年時点では3,075万円となっている。2017年時点の目標貯蓄残高は単身世帯の30歳代が最も高くなっており、「老後の生活について非常に心配」だと答えた割合が高い層と一致する(図表10)。老後への不安を考える時期が早期化している様子が見て取れる。

## 2) 貯蓄割合を高める現役世代

老後の生活への不安はフローの貯蓄行動の変化にも表れている。「世論調査」([単身世帯調査]を含む)によれば、金融資産を保有する世帯のうち、過去1年間に手取り収入から全く貯蓄をしなかった世帯の割合は、2007年から2017年にかけて、二人以上世帯・単身世帯を問わず50歳代以下の全世代で低下している(図表11)。

過去1年間の手取り収入に占める貯蓄額の割合(以下、「貯蓄割合」)は50歳代以下で上昇しているが、特に単身の若年層での伸びが著しい。貯蓄割合の平均値は、この10年で、50歳以下の各世代で5%pt程度上昇している。また、2007年には手取り収入の30%以上を貯蓄する世帯数の割合は20歳代・30歳代とも20%以下だったが、2017年にはいずれも25%を超えている。単身世帯では、平均的な貯蓄割合が上昇しているだけでなく、貯蓄割合の高い世帯も増加しているのである。

図表10 老後の生活について非常に心配と回答した世帯割合(2017年)



(出所) 金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査」から大和総研作成

図表11 手取り収入から貯蓄をしなかった世帯の割合(%、%pt)

		2007年	2017年	差分
二人以上世帯	20歳代	29.2	3.6	-25.6
	30歳代	20.5	13.3	-7.2
	40歳代	19.6	17.3	-2.3
	50歳代	28.0	16.6	-11.4
	60歳代	38.5	38.3	-0.2
単身世帯	20歳代	23.1	19.4	-3.7
	30歳代	20.5	16.5	-4.0
	40歳代	29.3	22.7	-6.6
	50歳代	44.3	36.9	-7.4
	60歳代	49.7	56.0	6.3

(注) 金融資産保有世帯のみ  
(出所) 金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査」から大和総研作成

また、2017年時点で世代別に貯蓄割合の平均値を比較すると、二人以上世帯・単身世帯の別なく、若い世代ほど高い。二人以上世帯について例示すると、団塊ジュニア世代で10%、ミレニアル世代で12%、20歳代で16%となっている。

上述したような老後の生活への不安を背景に、若い世代ほど消費を控え、貯蓄割合を高めていると言えるだろう。

## 3) 単身世帯の住宅の保有行動に変化

次に、家計の負債に大きな影響を与える住宅の



保有行動について確認する。二人以上世帯と単身世帯では、この10年で住宅取得の意思について大きな違いが表れてきており、それが持家率にも反映されつつある。単身世帯かつ非持家世帯のうち、将来にわたって住宅取得の意思のない者の割合が全世代で上昇している。一方、二人以上世帯では、現在、非持家世帯であっても、10年以内に住宅取得の意思のある者の割合が高く、2017年時点の20歳代で50%程度と2007年の30%程度と比べても大幅に上昇している。2017年時点のミレニアル世代を比較すると、非持家世帯のうち、将来にわたって住宅を取得する意思のない者の割合は、単身世帯で32.8%である一方、二人以上世帯では6.8%となっている。

このような動向は住宅ローンの借り入れ行動の変化を通じて金融機関に影響を与える可能性がある。住宅ローンの新規貸出と貸出残高を見てみると、2016年に日本銀行のマイナス金利政策を受けて急増した部分を除くと、2000年代は新規貸出が趨勢的に低下している。住宅ローンの貸出残高は緩やかに増加し続けているものの、未婚化が進む中、単身世帯が増加していけば、住宅ローン需要の低下に拍車がかかる可能性がある。

また、単身世帯の持家率の低下は、高齢者になってからも家賃を支払い続けなくてはならない単身者の増加を意味している。退職後も家賃を支払い続けなくてはならないとすれば、資産の減少ペースは単身世帯の方が圧倒的に速くなるだろう。

その証左として、前述の図表10の「老後の生活について非常に心配」と回答した世帯は、単身世帯の方が高い割合となっている。その理由を二人以上世帯と単身世帯で比較すると、「家賃の上昇により生活が苦しくなると見込まれるから」と回答した割合が、二人以上世帯では1.5～3.0%

程度であったのに対し、単身世帯では3.0～8.5%程度と大きな差が出ている。特に単身世帯の20歳代から40歳代では8%を超えていることから、住宅を取得する意思がないことと、将来の家賃支払いへの不安が表裏一体となっていることがうかがえる。

#### 4) 現役世代向けに求められるソリューション

以上からミレニアル世代・団塊ジュニア世代とも将来不安を意識しており、それに対応するような金融商品・サービスへの需要はあるものの、二人以上世帯か単身世帯かによって求められるソリューションは異なると考えられる。二人以上世帯では、自分自身の老後の生活費の確保も重要であるが、自身の死後に残される家族に対するサービスが重視されると思われる。先述したように、近年は若年層の生命保険離れが進んではいるものの、二人以上世帯には引き続き一定程度の需要があるだろう。また、二人以上世帯は持家率が高い反面、ここまで見てきたように住宅ローンの返済負担から資産蓄積が進んでいない可能性が高い。余力が減退する中でも少額で資産形成ができる仕組みでもあるiDeCoやつみたてNISAなどの普及促進が、まずは求められるのではないだろうか。

一方、老後も家賃の支払いなどが必要な単身世帯では、先述のように老後の生活への不安が二人以上世帯よりも強い。その分、資産形成への危機感も強く、資産運用計画の策定を立てている世帯の割合は、20代を除く全ての年代において、単身世帯の方が高い。単身世帯に対しては、老後に備えた早期からの資産形成などのサービスが求められる他、終身年金のような長生きリスクに対応できる商品への潜在的な需要も高いと考えられる。

## 4章 次世代金融業に求められる顧客の捉え方

以上のように、金融業にとって顧客を捉える上でのポイントは、ボリューム層が変化するタイミングとボリューム層ごとの特性を把握することであろう。このような顧客の捉え方をしていかなないと、ライフスタイルが多様化する将来の顧客層が求めるものとは異なる金融商品・サービスを提供することになりかねない。さらに、金融資産への資金流入の原資である可処分所得が増えない中、金融業法の見直しが進み、業法の垣根が低くなること、新規参入が増加することを踏まえると、金融業態を超えた可処分所得の「奪い合い」になることが想定される。特に、デジタルライゼーションの流れが加速すると、預金口座・保険契約などの既存の銀行・保険会社が保有する負債あるいは預り資産が、ミレニアルの世代に訴求力のある新規参入の金融商品・サービスによって急激にリプレースされ、減少する時期が到来する可能性は否定できない。

2030年までにボリューム層は団塊の世代から団塊ジュニア世代に移行していく。団塊の世代の所得は年金に大きく依存することとなり所得は大幅に減るが、金融資産は団塊の世代に偏在していくこととなる。一方、団塊ジュニア世代の資産形成余力は、所得（可処分所得）が減少していることから、減退し続けると言えよう。当該世代の家計をバランスシートで見た場合、負債が大きく膨らみ負担が増加しているため、退職する時期には、負債は返済されていても金融資産は積み上がっていない状況であることを想定しておく必要がある。さらに当該世代は世代間あるいは世代内での所得格差、貯蓄の蓄積における格差の固定化が進

んでいると考えられる。相続による金融資産の継承があるとはいえ、団塊ジュニア世代のマス層において所得と貯蓄が低下する可能性が高いと見込まれる。ただし、団塊の世代の資産を受け取る潜在的な相続人であり、それを見越して、iDeCo、つみたてNISAなどで顧客として獲得することが、相続資産の流出阻止の観点からは重要である。その次のボリューム層であるミレニアル世代の資産形成余力はさらに低くなることが考えられる。収入の増加が限定され、社会保険料の負担が増加していけば、可処分所得が低く、金融資産へ投入する資金がより一層低くなる。

このように将来の顧客のボリューム層ごとの特性を想定すると、金融業の商品および販売体制を抜本的に見直す必要が出てくる可能性が高い。次世代の金融業には金融業以外の他業種が参入することも考えれば、例えば将来のマスの顧客に対してはテクノロジーを活用して販売体制を大幅に効率化することが必要となろう。コアの顧客に対してもヒトの生産性を抜本的に高めていく必要があるだろう。

金融機関に対して既存のボリューム層の求める付加価値と次世代のボリューム層の求める付加価値が異なってくることを想定すれば、既存の金融業の本質的な在り方が問われているのではないか。

## 【参考文献】

- ・朝田隆 (2013) 「都市部における認知症有病率と認知症の生活機能障害への対応」、厚生労働科学研究費補助金 認知症対策総合研究事業
- ・太田聰一 (2017) 「賃金が上がらないのは複合的な要因による」玄田有史編『人手不足なのになぜ賃金が上がらないのか』慶應義塾大学出版会
- ・内野逸勢 (2017) 「20年後の生命保険業界の行方」、大和総研レポート (2017年10月13日付) [https://www.dir.co.jp/report/research/capital-mkt/it/20171013\\_012369.html](https://www.dir.co.jp/report/research/capital-mkt/it/20171013_012369.html)
- ・内野逸勢・森駿介 (2018) 「地域銀行の預り資産は単に増やせばよいのか」、大和総研レポート (2018年11月13日付) [https://www.dir.co.jp/report/research/capital-mkt/it/20181113\\_020440.html](https://www.dir.co.jp/report/research/capital-mkt/it/20181113_020440.html)
- ・駒村康平 (2019) 「長寿社会と金融老年学の可能性 (後編)」『生活福祉研究』97号、明治安田生活福祉研究所
- ・鈴木透・小山泰代・菅桂太 (2017) 「高齢者の居住状態の将来推計 (2017年3月推計)」『人口問題研究』73-2、国立社会保障・人口問題研究所
- ・土屋貴裕 (2018) 「今を生きる『貯蓄ゼロ』世帯」、大和総研レポート (2018年4月2日付) [https://www.dir.co.jp/report/research/capital-mkt/asset/20180402\\_020032.html](https://www.dir.co.jp/report/research/capital-mkt/asset/20180402_020032.html)
- ・二宮利治 (2015) 「日本における認知症の高齢者人口の将来推計に関する研究」、厚生労働科学研究費補助金 厚生労働科学特別研究事業
- ・森駿介・菅谷幸一 (2017) 「家計における金融資産と土地・住宅資産の保有の関係」『大和総研調査季報』2017年春季号 (Vol.26) [https://www.dir.co.jp/report/research/capital-mkt/asset/20170601\\_012016.html](https://www.dir.co.jp/report/research/capital-mkt/asset/20170601_012016.html)
- ・森駿介 (2018a) 「高齢社会における金融とその対応」大和総研レポート (2018年8月2日付) [https://www.dir.co.jp/report/research/capital-mkt/it/20180802\\_020236.html](https://www.dir.co.jp/report/research/capital-mkt/it/20180802_020236.html)
- ・森駿介 (2018b) 「金融ジェロントロジーの観点で見る地域金融」大和総研レポート (2018年11月7日付) [https://www.dir.co.jp/report/research/capital-mkt/it/20181107\\_020425.html](https://www.dir.co.jp/report/research/capital-mkt/it/20181107_020425.html)
- ・森口千晶 (2017) 「日本は『格差社会』になったのか—比較経済史にみる日本の所得格差—」『経済研究』68 (2)、一橋大学経済研究所

## [著者]

内野 逸勢 (うちの はやなり)



金融調査部  
 主席研究員  
 担当は、金融機関経営、地域経済、  
 グローバルガバナンス等

矢作 大祐 (やさく だいすけ)



ニューヨークリサーチセンター  
 研究員  
 担当は、金融資本市場、  
 金融テクノロジー

森 駿介 (もり しゅんすけ)



金融調査部  
 研究員  
 担当は、金融資本市場、  
 家計資産運用

中村 文香 (なかむら あやか)



金融調査部  
 研究員  
 担当は、金融資本市場