

地域金融機関における次世代との関係構築

—相続による預貯金流出への対策—

研究員 高山航希

〔要 旨〕

日本社会では今後、死亡者数の増加が予測されている。地域金融機関は、預貯金者の死亡により、次世代の取引先へ預貯金が流出することへの懸念を強め、対策を進めている。

商品・サービス面での対策として、相続定期や信託の取扱いを始めるところが増えている。チャンネル面では、次世代が多い地域への出店を行う例や、複数の金融機関が都市部に共同店舗を出す動きがある。相続手続きや高齢者取引の堅確性を他行に先んじて高める金融機関もある。

農協でも商品・サービス面での対策は進んでいる。一方で、事業エリアが制限されていることもあり、地銀と同様のチャンネル政策は難しい。そのため、次世代との関係の構築、強化策に工夫を行う農協が現れている。

対策に決め手はまだない。ただ、金融機関が次世代の現在の状況や将来の意向をよく知ることがまずは重要と思われる。そうすれば、対策が効果を発揮する可能性はある。

目 次

はじめに

1 預貯金流出のインパクト

- (1) 預貯金に占める高齢者の割合
- (2) 次世代の親との同居状況
- (3) 次世代の金融機関の利用状況

2 地域金融機関の流出対策

- (1) 商品・サービス面での対策
- (2) チャンネル面での対策
- (3) 相続を機に高齢者市場の獲得につなげる戦略も

3 農協の流出対策

- (1) JAきみつの利用者情報の蓄積
- (2) JAコスモスの「ふるさと友の会」
- (3) JA信州うえだの「ふるさとサービス」

おわりに

- (1) 次世代の状況を知ることがまず重要
- (2) 課題は効果の見えにくさ
- (3) 対策は実を結ぶか
- (4) 他の選択肢

はじめに

日本社会は2010年ごろより人口減少局面に入ったと言われている。そして、死亡者数はこれから増えていく見込みである。総務省「人口推計」によれば13年の死亡者数は127万人であったが、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」は40年には死亡者数は160万人に増大すると予測している。金融機関は、預貯金者の死亡により次世代に相続される預貯金の増加に直面することになる。

それに加え、日本の人口動態は、非都市部から都市部に集中していく傾向がある。そのため、非都市部の地域金融機関で預貯金者が死亡すると、都市部に住む次世代の取引先金融機関に預貯金が流出する恐れがある。そこで、地域金融機関は流出防止のため、様々な対策を行っている。本稿では、こうした対策についてまとめる。

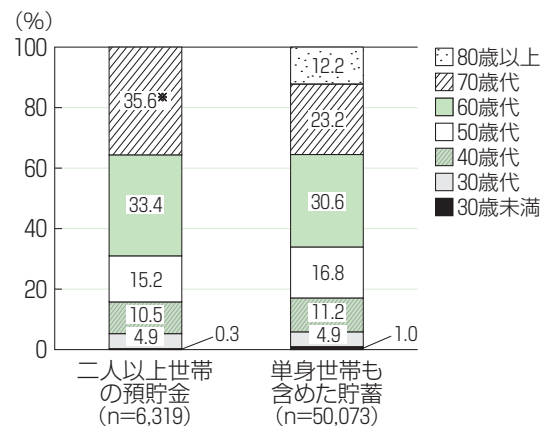
1 預貯金流出のインパクト

(1) 預貯金に占める高齢者の割合

まず、どれだけの預貯金が流出する可能性があるかについて、確認しておきたい。最初に、預貯金に占める高齢者の割合を見る。第1図は、貯蓄の年齢別のシェアである。データソースが異なる2つのグラフを併記している。

第1図の左側は、二人以上の世帯の預貯金残高に占める、世帯主の年齢別のシェア

第1図 預貯金や貯蓄の世帯主の年齢別シェア (2013年)



資料 「二人以上世帯の預貯金」は総務省「家計調査」, 「単身世帯も含めた貯蓄」は厚生労働省「国民生活基礎調査」

(注) 1 貯蓄には預貯金のほか株式や投信等も含む。
2 「二人以上世帯の預貯金」の※は70歳以上の割合。

である。このデータからは、若年層や高齢者に多いと思われる単身世帯、特に本稿が問題にしている、子が別居している単身の高齢者も除かれているが、世帯主が60歳以上の世帯が預貯金全体に占める割合は、合計で7割近い。

一方、右側のグラフは、貯蓄に占める年齢別の割合である。ここでの貯蓄とは、預貯金に加え、株式や投資信託等も含んでいるが、二人以上の世帯に限らず、単身世帯も含んだ数値である。これにおいても、60歳以上の高齢者のシェアは66.1%と、7割近くを占めている。

以上から、現在、預貯金の大半を60歳以上の高齢者世帯が保有しており、金融機関の預貯金のうち、近い将来、預貯金者の死亡を契機に動く預貯金の割合は高いと言える。ただ、次世代が親と同じ地域に居住していたり、同じ金融機関を利用していたりするのであれば、流出の影響を緩和するこ

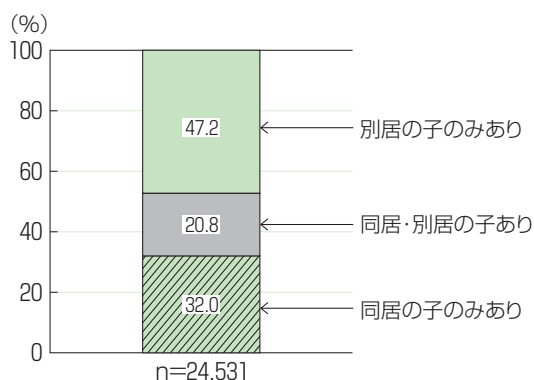
とが可能である。そこで次に、次世代の居住地についてみてみたい。

(2) 次世代の親との同居状況

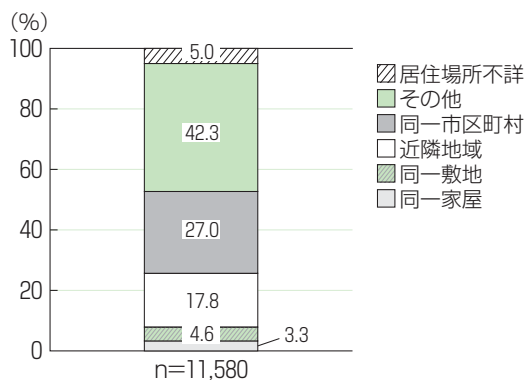
主な営業基盤が一定地域内にとどまる地域金融機関において、次世代への預貯金の移転に際して預貯金が流出するのは、相続を受ける次世代が事業エリア外に居住しているときに、預貯金者が亡くなったり、生前贈与を行ったりした場合である。そこで、まず親子の同居の状況を見る。

第2図および第3図は、「国民生活基礎調

第2図 65歳以上の世帯主の子との同居状況 (2013年)



第3図 「別居の子のみあり」の人の子の居住場所 (2013年)



査」による、65歳以上の人の子との同居状況を示したものである。ここから、資産が次世代に移転する際に、どのくらいの割合で市区町村の外に流出するかを概算したい。

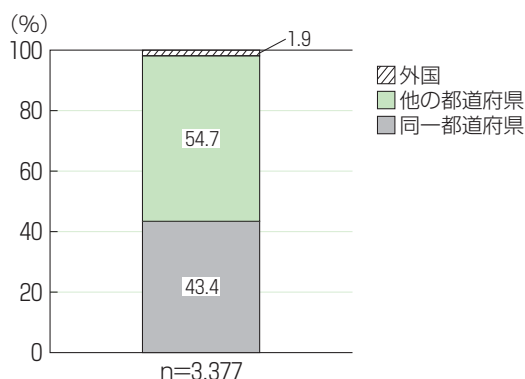
第2図からは、子供のいる高齢者世帯のうち、「別居の子のみあり」の割合は47.2%であり、第3図からは、そのような世帯の子のうち、42.3%が同一市区町村外に住んでいることがわかる。したがって、子供のいる高齢者世帯が持つ資産全体のうち、「別居の子のみあり」の世帯で市区町村外に居住している子に流出する割合を計算すると、 $47.2\% \times 42.3\% = 20.0\%$ となる。

次に、「同居・別居の子あり」の世帯の子のうち、別居している子の割合を半分とし、またそのような子のうち同一市区町村外に住んでいる人の割合も42.3%と仮定する。すると、子供のいる高齢者世帯が持つ資産全体のうち、「同居・別居の子あり」の世帯から市区町村外に流出する割合は、 $20.8\% \div 2 \times 42.3\% = 4.4\%$ となる。

2つの計算結果を合わせると、 $20.0\% + 4.4\% = 24.4\%$ となる。大雑把に考えて、子供のいる高齢者世帯が持つ資産の4分の1が、この先市区町村外に流出していくと推測できる。

ただ、地域金融機関の事業エリアは市区町村よりも大きいことが多いため、同一都道府県の外に住む子の割合も知りたいが、「国民生活基礎調査」では同一市区町村外までしか分からない。そこで次に、「人口移動調査」を補助的に使って、同一都道府県外の割合を推測する。

第4図 市区町村外に居住する20歳以上の子の居住地(2011年)



資料 国立社会保障・人口問題研究所「第7回人口移動調査」
 (注) 「不詳」を除いて集計。

第4図は、世帯主とは別の市区町村に居住する20歳以上の子の居住地である。これによれば、別の市区町村に居住する20歳以上の子のうち、別の都道府県に住んでいる子の割合は、外国居住者も含めて56.6%である。これをおよそ50%と考えて、先ほどの4分の1に50%をかけると、都道府県外に流出する資産は8分の1程度になると言えそうである。

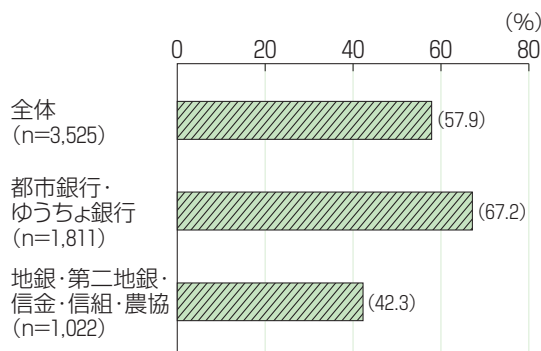
したがって、地域金融機関の事業エリアの大きさの目安を市区町村から都道府県程度と考えると、子供のいる高齢者世帯の資産のうち、8分の1から4分の1が、事業エリア外の子に移転する恐れがあると推測できる。

(3) 次世代の金融機関の利用状況

居住地域からだけでなく、金融機関の利用状況からも、次世代移転に伴う流出の大きさを見ておく。

第5図は、フィデリティ退職・投資教育研究所(2012)による、亡くなった親が主

第5図 親が主に利用していた金融機関で子弟が相続資金を受け入れた割合



資料 フィデリティ退職・投資教育研究所
 「日本の相続と投資の実態5,500人の相続人アンケートにみる相続による資金移動」(2012年3月)

に利用していた金融機関に預け入れられていた預貯金を、相続人である子弟がそのまま同じ金融機関で受け入れた割合である。親が主に利用していた金融機関には、銀行や農協等の預貯金取扱金融機関に加えて証券会社等も含むが、全体の57.9%において、相続人が同じ金融機関で受け取っていたことが分かる。

この割合を、親の利用していた金融機関が全国に支店を持つ銀行(ゆうちょ銀行を含む)か、地域金融機関(地銀、第二地銀、信金、信組、農協)かの2つに分けると、前者では67.2%が同じ金融機関で受け取っていたのに対し、地域金融機関では42.3%と低くなっている。地域金融機関の預貯金保有者が死亡すると、半数以上のケースで他への流出が発生したと言える。

半数以上というのは前項(2)の居住地域から見た事業エリア外移転の割合に比べて大きいですが、それは事業エリア内の子への移転であっても、別の金融機関に流れるケースがあるためである。

ここまで見てきたことから、高齢者が地域金融機関に保有する預貯金が次世代へと移転する際に、相当な割合が事業エリアの外、または他の金融機関に流出する可能性があることが確認できた。地域金融機関にとって、流出への対策は必須であるといえよう。次節以降では、農協を含む地域金融機関が具体的にどのような対策を行っているかを見ていく。

2 地域金融機関の流出対策

地域金融機関の流出対策とは、①事業エリア内に居住してはいるが他の金融機関と主に取引を行っている子に加えて、②事業エリアの外に居住している子と、関係をいかに構築するかということに他ならない。そのため、人々を引き付ける魅力的な金融商品やサービスに加えて、遠隔地の人々との取引が可能になる、利便性の高いチャネルを用意することが重要である。したがって、以下では、商品・サービスとチャネルの2つの側面から、地域金融機関の流出対策を見たい。

(1) 商品・サービス面での対策

最初に、商品・サービスに関する取組みについては、寺林(2012)が地域金融機関の「相続対策」としてまとめている中に該当するものがある。寺林(2012)は、各地域金融機関が取り組んでいる商品・サービスとして「事業承継支援」「一時払終身保険」、拡大しつつある取組みとして「相続セ

ミナー・相談会」「遺言関連業務」、一部の金融機関が実施する取組みとして「相続定期預金」「相続業務支援システム」「エンディングノート」を挙げている。

その後の動きとして、相続定期預金の導入がかなり広まったことが挙げられる。報道でも、相続による資金流出を金利の優遇で防ぐものとして、相続定期預金を取り上げることがよくある。^(注1)また、相続定期預金の商品内容においても、充実が図られている。預入期間を複数用意して自由に選べる金融機関があるほか、例えば、大垣共立銀行は、相続定期預金の利用者に対し、MA(マネーアドバイザー)と資産運用相談ができる「MA出張相談」サービスを提供している。

他に取扱いが進展しているものとして、信託がある。報道によれば、地域金融機関で、信託会社などと連携して遺言信託などの相続関連業務を取り扱う店舗数が増えており、地銀、第二地銀と信用金庫のうち信託の代理店として相続関連業務を取り扱っている店舗は、14年3月末において合計で4,467店になるという。^(注2)

また、信託に関連して、最近盛んに採用されている金融商品に「遺言代用信託」がある。まず信託について簡単に説明しておくと、信託とは、委託者(例：高齢の個人)が財産を受託者(例：信託会社)に移転し、受託者は委託者が定める信託目的に従って、受益者(例：委託者の親族)のために財産を管理・処分する仕組みのことである。

遺言信託を設定するためには、自身の死

後に遺産を信託する旨を書いた遺言が必要である。遺言信託はこうした遺言をもとに、死後、設定される信託のことである。遺言代用信託はそれとは異なり、生前から設定される信託で、生前は委託者自身が受益者となり、死後は配偶者や子などが受益者となる商品である。遺言代用信託は、いくつか用意されているプランから選ぶだけで簡単に遺言に似た効果が得られることや、手数料が低廉あるいは無料であることなどから、遺言信託より利用者の裾野が広い。金融機関にとっては、委託者の死後、受益者との関係維持が期待できるため、流出対策になると思われる。遺言代用信託を取り扱っているのは信託銀行などが主であるが、地銀でも広島銀行が取扱いを始めている。金融庁が14年4月に行った規制緩和の影響もあり、今後さらに広がる可能性がある。

これらに加えて、13年4月に導入された、孫等への教育資金の一括贈与に対する贈与税の非課税制度の対応商品も、流出対策になりうる。なぜならば、受贈者は、贈られた教育資金がなくなるか、30歳になるまで専用口座を使うことになるため、口座のある金融機関との取引がしばらく続くからである。

自民党と公明党がまとめた『平成27年度税制改正大綱』は、教育資金の非課税制度の適用期限を15年末から19年3月末まで延長するとしている。また、結婚や育児資金で、同様の一括贈与非課税制度を講ずることである。導入が正式に決定されれば、多くの金融機関が対応商品の取扱いを始め

ると見られる。

(注1) 例えば「相続関連サービス充実」(日本経済新聞14年6月16日付)など。

(注2) 「地域金融機関、信託・相続業務代理店が拡大」(ニッキン14年8月29日付)

(2) チャネル面での対策

流出に対する地域金融機関のチャネル面での対策としてまず挙げられるのは、地盤としている地域の外への出店の強化である。例えば、静岡銀行は13年8月、神奈川県藤沢市に湘南台支店を新規出店した。同行ニュースリリースによれば、神奈川県内への新規出店は06年10月以来である。この出店について、報道では、静岡県内の同行顧客の次世代の県外転出先は神奈川県が比較的多いため、次世代に移転した資金の受け皿になることが狙いの一つとされている^(注3)。同行は13年11月に戸塚支店、14年4月に溝ノ口支店、同年9月に橋本支店と、その後も神奈川県内への新規出店を続けている。

ただ、地域金融機関の新規出店は費用負担も大きい。その解決策の一つとして挙げられるのが、金融サービス企業を中心に進められている共同店舗構想である。これは、複数の金融機関が共同で首都圏の乗降客数の多い駅近辺に出店を行うもので、共同店舗では住所変更手続き等、お互いに競合しない手続きのみを取り扱い、費用負担を抑えつつ、手続きは対面で行いたいというニーズに応える^(注4)。預金の引出しや振込など日常の取引については、提携するATMやインターネットバンキング等を利用してもらい、何か手続きをする必要が発生した時は共同

店舗に来てもらう、という取引形態を想定しているものと思われる。共同店舗は15年4月に1号店を東京駅近辺に出す予定で、参加を予定しているのは、10行程度とのことである。具体的に参加を表明している地銀としては、富山銀行がある。

共同店舗の開設は、経営統合した地銀グループでも行われようとしている。山口フィナンシャルグループは、14年12月、山口銀行の豊洲支店を東京都江東区に新設し、その中に同グループのもみじ銀行および北九州銀行の銀行代理店を設置することを発表した。「地元である山口県・広島県・北部九州につながるのあるお客様の利便性に配慮した店舗として営業する予定」としている^(注5)。

また、近年、地銀がインターネット専用支店を開設し、専用の高金利定期預金をアピールするなど、インターネットバンキングを強化している背景の一つにも、転出した次世代との関係の維持・強化があろう。中国銀行や愛媛銀行は、相続定期預金をインターネット専用支店からも利用できるようにしている。

(注3)「地銀、預金獲得に注力」(日本経済新聞14年5月5日付)

(注4)「複数銀の共同店舗運営」(日経産業新聞14年11月19日付)

(注5)株式会社山口フィナンシャルグループ14年12月9日付ニュースリリース

(3) 相続を機に高齢者市場の獲得につながる戦略も

ここまでは預貯金者の死亡に伴う預貯金の流出を防ぐ、という守りの観点から地域

金融機関の対策を説明してきた。一方で、預貯金者の死亡、すなわち相続の発生は預貯金流出の危機と認識すると同時に、相続を機に高齢者市場の獲得を図る地域金融機関もある。ここでは、そのような金融機関の一つとして、ヒアリングをもとに、静岡中央銀行の事例を見ておきたい。

静岡中央銀行は静岡県沼津市に本店を置き、静岡県東部、中部、神奈川県西部を中心に事業を行う第二地方銀行である。静岡中央銀行の地盤も、他の地域と同様に高齢化が進展しており、相続や高齢者取引に関して、判断が難しい事例が増加傾向にある。そこで、静岡中央銀行は「相続・高齢者取引に最も先進的な銀行を目指す」ことを標榜し、様々な施策を展開している。

主要な施策として、①相続手続きや高齢者取引の事務マニュアルの制定・活用、②営業店の現場で発生した問題について本部が相談に応じ、法的見解を加えた解決策を与え、支援する法務相談制度、③弁護士・司法書士事務所との取引の開拓、④高齢者介護施設入居者との預金取引の適法性確保、⑤高齢者向けセミナーの開催など地域貢献活動、といったものが挙げられる。特徴は、法務面での適確性を重視していることである。関連する法律に大きな改正がなくても、裁判所の判例の中には重要なものがあるため、随時フォローを行っている。

そして、このような施策の担い手として位置づけられるのが、「相続マイスター」である。相続マイスター制度は、相続や高齢者取引に関する職員の能力の認定を目的と

した、静岡中央銀行内部の資格制度である。相続や高齢者取引は1件1件状況が異なるため、通り一遍の知識の習得ではなく、本質的な理解を目指しているという。

資格は、基本的事項が理解でき、顧客との折衝が可能な「相続マイスター・ジュニア」と、それより高度で営業店を指導できる能力が認められる「相続マイスター」の2種類がある。いずれも一定の役職に就く際の必要条件あるいは勘案条件となっており、資格取得を通じた能力の向上を促している。14年3月末現在、静岡中央銀行の従業員数が521人であるのに対し、相続マイスターの取得者は累計で46人、相続マイスター・ジュニアは累計で471人と、多くの職員が取得済みである。

静岡中央銀行の考え方は、これから相続発生が増えることを前提として、相続定期預金等で流出に備えると同時に、増加する相続手続きや高齢者取引を的確に処理する能力を他行に先んじて構築することで、拡大する高齢者市場を取り込もうとするものである。この結果、成年後見制度を扱う弁護士事務所や老人ホーム、介護施設といったところからの信頼を得ており、引き合いも強いという。

3 農協の流出対策

農協においても、金融商品・サービス面では、他の地域金融機関と同様の対策を取っている。相続定期貯金を導入する農協は多い。相続相談や相続セミナーを開催して

いる農協も少なくない。また一部では、信託を取り扱っている農協もある。

ただ、農協は地銀とは異なり、現在の事業エリア外への新規出店が難しいことから、遠隔地の利用者にとって利便性の高いチャネル、特にエリア外への新規出店等には制約がある。そのため、各農協は次世代との関係構築に工夫を行うことで、チャネル面での不利をカバーしようとしている。以下では、筆者が農協にヒアリングした結果に基づき、こうした農協の工夫について紹介する。

なお、相続対策に力を入れている農協は、農地等の資産管理が重要な都市部に多い。しかし、そのような比較的都市に近い農協の相続対応についての記述は他稿に譲り^(注6)、本稿では非都市部の農協が行っている、信用事業部門での対策を紹介する。

(注6) 高山(2014)を参照。

(1) JAきみつの利用者情報の蓄積

JAきみつは千葉県君津市、袖ヶ浦市、富津市を事業エリアとしている。エリア内は人口が減少している地区が多く、特に山間地では若年層の都市部への転出が増えている。JAきみつでも近年、若年層との取引件数が減少する一方、高齢者の取引件数は増加しており、このまま高齢者の貯金残高比率が上昇すると、貯金者の死亡に伴う次世代への貯金の移転により、貯金残高が大幅に減少することを懸念している。このような現状認識から、JAきみつは農家を中心に、貯金流出への影響が大きそうな組合員・利

ユーザーをリストアップし、重点的な訪問活動を行い、次世代との関係の構築、強化を図っている。

JAきみつの取組みで特徴的なのは、世帯に関して得た情報を体系的に蓄積していることである。リストアップした利用者に対し、訪問を行って新たな情報が得られると、統一のフォーマットで情報を記録していく。このことが様々なメリットに繋がる。

例えば、蓄積された情報から、利用者の次世代に、農業を離れて会社勤めをしている人が多いことが分かった。こうした人は農協との関係性が薄く、しかも平日の日中に訪問しても会うことができない。そこでJAきみつでは、土曜日に次世代を訪問することを始めた。このように、情報から利用者の傾向を把握することができ、利用者の実態に合った対策を取ることができるようになった。

また、農協だけのことではないが、金融機関では、担当者の異動が頻繁にある。これはコンプライアンス上必要な措置ではあるが、その半面、利用者との関係構築が難しくなるというデメリットも存在する。情報を体系的に蓄積していくことで、たとえ担当者が変わったとしても、また一から関係構築をすることにはならず、長期的な関係作りが可能となる。

(2) JAコスモスの「ふるさと友の会」

利用者の特徴を把握し、その情報を生かすことで、他地域に転出した人との関係構築を行っているのがJAコスモスである。

JAコスモスは高知県佐川町、越知町、仁淀川町、いの町の一部、日高村を事業エリアとしている。このエリアは中山間地で、山地を中心に過疎化と高齢化が進行している。その一因は、外部への転出者が多いことである。そのため、転出者との関係の維持と強化が課題となっていた。同時に、JAコスモスは、転出してしまった人にも故郷の今を知ってもらいたい、故郷との繋がりや絆を大事にってもらいたいとの思いを持っていた。

JAコスモスの事業エリアは高知市に隣接しているため、元々、高知市へ転出した利用者と転出後も取引が継続することがあった。その時には、各支所の渉外担当職員が月1回程度の頻度で転出先に出向いていた。

組合員子弟の転出先も高知市であることが多い。そこでJAコスモスは、高知市内等の居住者への渉外活動を専門部署「ふるさと渉外」に集約し、サービス内容を発展させることで、転出者との関係の構築と強化を図ることにした。それが「ふるさと友の会」である。

JAコスモスのふるさと友の会では、高知市に転出した人を中心とした会員に対し、ふるさと渉外の職員が訪問活動を行っている。訪問の際は、信用事業等の取引を行うだけでなく、故郷に暮らす祖父等の状況報告や、転出前に居住していた各支所地区でのイベント情報案内を行いながら、故郷との絆づくりを行っている。それに加えて、JAコスモスが高知市などで行う各種イベントの案内や特産品のプレゼントを行って

いるほか、各支所で総会の開催や故郷の情報発信を行い、会員同士の交流を図っている。

ふるさと友の会は始まったばかりであるが、会員からは好評を得ており、JAコスモスは関係の構築や強化に役立つことを期待している。

JAコスモスのふるさと友の会は、渉外担当職員が訪問可能な場所に転出者が居住していることが多いという、地域的な特性を捉え、生かしたものと言えるだろう。

(3) JA信州うえだの「ふるさとサービス」

多くの場合、転出者は遠隔地に居住し、農協の渉外担当職員が転出者を直接訪問することはできないと思われる。そこで、遠隔地の次世代との関係構築を図っているJA信州うえだの事例を紹介する。

JA信州うえだは長野県上田市、東御市の一部、長和町、青木村を事業エリアとしている。次世代がエリア外に転出してしまいうケースが少なくなく、貯金者の死亡に伴う貯金の流出に対する懸念が高まっていた。そこで、JA信州うえだは11年に、次世代との関係強化策として、「ふるさとサービス」を始めた。

ふるさとサービスは、一部の組合員を含む利用者の次世代に対し、地元の農産物（クルミや果実製品といった特産品）や、出身小学校の懐かしく感じられるような写真等(注7)を送るものである。贈り物の内容からも分かる通り、次世代の中でも、特に事業エリアから遠く離れた地域に転出してしまった

人々を念頭に置いている。

なお、JA信州うえだの中でふるさとサービスを実施しているのは、「プレミアムサロン」という部署である。プレミアムサロンは、相続、税務、年金、土地活用等に関する事柄について、利用者からの相談に応じる店舗で、07年に設置された。JA信州うえだは、03年から相続に関するセミナーや個別の相談会を実施していた。その背景には、組合員を中心とする利用者に農地を含む不動産などの資産を持つ人も多く、相続対策に対するニーズが高まっていたことがある。セミナーが定着すると、個別の事例に関する相談希望が増えたため、相談の専門部署プレミアムサロンを設立するに至った。

プレミアムサロンがふるさとサービスを行う目的はあくまで次世代と農協の関係構築であり、それは長期的な視点からのみ見ることができるものである。それに加えて、ふるさとサービスを始めてまだ日が浅いこともあり、同サービスの効果をまだ明確には判断できない。しかし、贈り先から返事をもらうこともあると言い、手応えを感じているようである。

また、ふるさとサービスのもう一つのメリットとして、贈り物にアンケートを同封することで、次世代に関する情報が得られることがある。一例として、遠隔地への転出者に、JA信州うえだの口座を維持している人が多いことが分かった。

加えて、遠隔地への転出者にだけでなく、JA信州うえだの事業エリア内に居住する次世代への対策も必要なことも分かっ

た。今後はこうした人々への対策を実施するという。

(注7) 事前に、親である利用者と、親を通じて贈り先の次世代に、許可を得ている。

おわりに

ここまで地域金融機関の流出対策を取り上げてきたが、まず指摘しておきたいのは、どれもまだ対策の決め手とは言えないことである。預貯金者の死亡に伴う預貯金の流出は、今後数十年に及ぶ長期的な傾向と考えられるが、金融機関が対策を開始してから長くても数年であり、評価をすることは難しい。

ただ、対策を考え、実施するうえで、重要だと思われることは、事例から見てきたと思われる。それは、流出の状況をよく知ることの重要性である。

(1) 次世代の状況を知ることがまず

重要

各金融機関が置かれた状況は千差万別である。2節で取り上げた高齢者の親と子の同居状況を取ってみても、重頭(2014)は地域によって状況が大きく異なることを指摘している。すると当然、行うべき対策の内容も異なってくるだろう。

本稿の事例では、静岡銀行の神奈川出店やJAコスモスのふるさと友の会は、転出者の居住場所に応じた対策である。富山銀行が首都圏の共同店舗構想への参加を表明しているのは、北陸新幹線の開業で富山と首

都圏の関係が強まることをにらんでのことであろう。

そして、状況をよく知り、情報を蓄積して施策に繋げることは、次で述べる、流出対策の課題を解決する鍵にもなるだろう。

(2) 課題は効果の見えにくさ

筆者がヒアリングを行った先で、預貯金者の死亡に伴う預貯金の流出への対策の課題として多く挙げられたのは、取組みの効果の見えにくさである。流出への対策の直接的な効果は流出が起らないことであるが、その程度は、対策をしなかったと仮定した場合の預貯金残高と、対策をした現実の預貯金残高の差として捕捉することになる。しかし、仮定が関わってくるために、差がどれだけであるのか見積もるのは容易ではない。また、預貯金者死亡に伴う流出には、長い期間をかけて徐々に引き出されていくケースがあり、預貯金減少へのインパクトを把握しづらい。

その一方で、流出への対策には大きなコストがかかる。店舗の業務体制の見直しや組織構造の修正など、大がかりな変更を伴う可能性がある。大きなコスト、大きな変更を伴う対策に組織全体で取り組もうとするとき、効果が見えにくいことは、合意形成を行ううえで障害となるだろう。効果の見えにくさが、施策の取り組みにくさに繋がってしまうのである。

これに対しても、情報を蓄積することが解決の糸口になるだろう。そこから対策の必要性を示すことができれば、実施に向け

た合意が得やすくなると思われる。

(3) 対策は実を結ぶか

しかし、流出対策にそのようなコストをかけたとして、地域金融機関が遠隔地の次世代と繋がりを維持することは、果たして可能なのだろうか。このそもそもの疑問に対して、筆者は可能と考えている。その理由として、都市住民のUターン志向の高さがある。

首相官邸「まち・ひと・しごと創生会議(第1回)」資料「『東京在住者の今後の移住に関する意向調査』の結果概要」によれば、関東1都6県以外の出身で東京都に住んでいる人のうち、49.7%が東京都以外に移住予定、または移住を検討してみたいと回答した。また、東京在住者のうち、元の出身地に転出する「Uターン」を行ってみたい人の割合は29.3%、出身地の近隣に転出する「Jターン」を行ってみたい人の割合は15.8%、2地域居住をしてみたい人の割合は27.9%であった。都市部への移住者のうち、相当な割合の人が、出身地やその近辺に戻ってみたいと考えていることがうかがえる。

したがって、Uターン意向のある人を中心に、出身地の金融機関からの働き掛けや、魅力的な商品・サービスがあれば、繋がりを維持したいと考える人は、かなりいると思われる。そして、もしそのような人が実際にUターンを行うならば、繋がりを保持していた金融機関と取引をする可能性は高い。

(4) 他の選択肢

本稿の最後に、ここまで挙げたもの以外に、地域金融機関はどのような対策を取りうるのか、選択肢の可能性を考えてみたい。

最も根本的な解決策は、地域経済の活性化により、転入と転出の差し引きで次世代が他地域に転出する傾向が止まることであろう。ただ、言うまでもなく、これは一地域金融機関の努力によって解決する問題ではない。

次善の策としては、流出によってダメージを受ける非都市部の金融機関と、流入が期待できる都市部の金融機関が、何らかの形で協力することが考えられる。言ってみれば、預貯金者死亡に伴う流出はあるが、そこからの収益の一部を流出元に還元するという方法である。この方法は、都市部に新規出店が可能な地方銀行よりは、出店地域に制約のある、信金、信組、そして農協に有効と思われる。信金においては、信金中央金庫が、大都市圏や他業態への流出防止のため、信金同士で相続資産の移転を円滑に行うスキームを構築している、と報じられたことがある^(注8)。これは、非都市部の被相続人が取引していた信金から、相続人が住む都市部の信金へ、相続資産を円滑に移し、資産を信金内にとどめることを目指している。

農協に限って言えば、都市部に店舗のない地域がある。そうした場所に、非都市部の農協が協力して、前述した地銀の共同店舗のような、住所変更などの手続きを取り次ぐ窓口を設置することも、一考の価値があ

るだろう。特産品を置けば、アンテナショップとしての利用もでき、地域のPRにもなる。検討の余地があるのではないだろうか。

(注8)「信金中金、資産移転スキーム検討、相続預金の流出防止へ」(ニッキン13年3月22日付)

<参考文献>

- ・重頭ユカリ(2014)「親子間相続による預貯金の動きについて」『農中総研 調査と情報』40号, 1月号(10~11頁)

- ・高山航希(2014)「相続相談サービスで後継世代との関係強化—JAあいち豊田の事例—」『農中総研調査と情報』40号, 1月号(12~13頁)
- ・寺林暁良(2012)「地域金融機関の相続対策にかかる取組みの分析」『金融市場』23巻, 11月号(26~29頁)
- ・フィデリティ退職・投資教育研究所(2012)「日本の相続と投資の実態 5500人の相続人アンケートにみる相続による資金移動」

(たかやま こうき)

