



MAPLES
GROUP

日本のシルバーエコノミー： 信託銀行と販売会社が鍵である理由

2025 年 11 月

本書はあくまでご参考のために英語で公表されたものを日本語に翻訳したものです。本書の正式言語は英語であり、その内容・解釈について差異が生じた場合には、英語版が優先します。

日本のシルバーエコノミー：信託銀行と販売会社が鍵である理由

日本は、人口構造の世界的な転換の最前線に立っています。65 歳以上が人口に占める割合が 3 割に迫る日本の「シルバーエコノミー」は、資産運用の景色を変えつつあります（この割合は世界最大です）。

家計の金融資産の中で 60 歳を超える個人が保有する割合は 60%を超え、その額は 2024 年末時点で約 2,230 兆円（15 兆米ドル）と推定されています。そして、その半分以上が依然として現預金で保有されています。

今後数兆ドル規模の資産が高齢層から若い世代へ移転していくこととなりますが、日本の投資家のニーズや嗜好は急速に変化しています。グローバルな資産運用会社が成果を上げるためには、この人口面の動向だけでなく、日本での販売の鍵を握る販売会社が担う重要な役割を把握することが不可欠です。

シルバーエコノミー：富、優先事項、商品イノベーション

日本では、高齢層が国全体の富の大部分を保有しています。一般的に高齢の投資家にとっては、収益の安定性、元本の保全、相続計画が優先事項となります。市場では、このようなニーズに対応する商品の増加が見込まれています。

注目すべき政策動向の 1 つに、退職世代（通常 65 歳以上）を対象とした新たな投資制度「プラチナ NISA」の創設案があり、毎月分配金を支払う投資信託への投資が可能になります。定期的に分配を行うファンドへの投資が可能になるため、プラチナ NISA は、予測可能な収益を求める高齢層に強くアピールすると見込まれています。

この案は、2025 年 4 月に金融庁により正式に提示され、12 月頃に見込まれる次期税制改正

の提案の一部として現在活発に検討が進められています。まだ制度化には至っていませんが、政策当局内で真剣に扱われており、高齢化する日本の投資家のニーズに対する規制当局の関心が高まっていることを示しています。

日本政府は、家計の投資所得を 2027 年までに倍増させるという目標を掲げています。2024 年 1 月に一新された NISA は中身が強化され、記録的な利用拡大を達成しています。

投資信託協会（JITA）によれば、ケイマン籍のユニット・トラストを中心とする外国籍ファンドへの資金流入は、2023 年に過去最高の 5.2 兆円（350 億ドル）に達しています。2024 年前半のデータでも、強い勢いが続いていることが示されています。

2025 年には新 NISA の口座が 4,000 万個を超え、投資信託への資金流入は前年比でほぼ 3 倍に増加し、外国籍ビークルが占める割合も高まっています。この急増は、家計の行動において貯蓄から投資に向かう強力な変化が起きていることの反映であり、その加速的变化の背景には、インフレ、長期にわたる低金利、そして信頼できる販売会社という新たな窓口の存在があります。

販売の鍵を握る存在：信託銀行と証券会社

日本では、特に高齢者とその家族の間では、国内の強力な販売会社が投資の窓口として大きな役割を果たしています。それは、機関投資家や富裕層向けで大きな存在感を持つ信託銀行と、リテール投資家や裕福な大衆世帯に商品を販売する証券会社です。

このような機関は単なる仲介者ではなく、信頼できるアドバイザーであり、商品選定やコンプライアンス維持の担い手でもあります。規制が厳格な日本の市場でファンドが成功するためには、このような機関に認められることが今も不可欠です。

グローバルな資産運用会社にとって、三菱 UFJ 信託銀行、三井住友信託銀行、みずほ信託銀行といった日本の主要信託銀行との連携は、機関投資家や富裕層にアクセスする上で不可欠です。

信託銀行は、カストディ業務やファンド管理に加え、日本の投資家が法令を遵守して海外の投資戦略に投資することを可能にする仕組みの開発で中心的な役割を果たします。

日本の家計の 7 割以上が、預金、投資口座、遺産計画サービスなど、何らかの形で信託銀行と関係を持っています。

一方、野村證券や大和証券といった証券会社は、リテール層や裕福な大衆世帯向けの主要な販売チャネルとして、従来型とデジタルの両方の販路を持っています。

連携とイノベーション：高齢化する市場のニーズに対応

グローバルな運用会社と日本の主要販売会社との連携では、共同での商品開発やニーズに合わせたファンド設計（特にシルバーエコノ

ミーが対象）が成果につながることが多くなっています。

近年、富裕層や裕福な大衆世帯をターゲットとして、グローバルな資産運用会社が相次いで日本市場に参入しています。

例えば、Blackstone の Blackstone Real Estate Investment Trust (BREIT)、Blackstone Private Credit Fund (BCRED)、Blackstone Private Equity Strategies Fund L.P. (BXPE)、Blackstone Infrastructure Strategies ELTIF (BXINFRA) は、登録販売会社との提携を通じて日本で販売され、日本の投資家がグローバルなプライベート市場に投資することを可能にし、定期的な売却機会や分配金を提供しています。

Apollo、KKR、EQT などの主要運用会社も、国内販売会社との協働により、日本のリテール投資家や富裕層向けに設計されたセミリキッド・ファンドやエバーグリーン・ファンドを立ち上げています。

こうした提携は、販売網を拡大するだけでなく、グローバル運用会社が日本の複雑な規制・コンプライアンス環境に適切に対応することにも役立っています。

その成果は明らかで、投資信託協会 (JITA) によれば、海外籍ファンド（多くがケイマン籍ユニット・トラスト）への総流入額は 2023 年に 5.2 兆円に達し、2024 年前半も、日本の投資家がプライベート市場への投資を求める中で堅調な流入が続いています。

今後の見通し：日本のウェルス・マネジメントの将来

日本では人口の高齢化が進み、世代間での資産の移動が加速しており、資産運用業界には急速な変化が求められています。

デジタル・チャネルは、特に資産を相続した若い世代が金融商品との新たな関わり方を求める中で、より重要な役割を果たし始めています。例えば SBI 証券や楽天証券は退職世代とその相続人を対象としたデジタル投資プラットフォームを立ち上げ、分散投資ポートフォリオや遺産計画ツールを容易に利用できるようにしています。

しかし、このようなデジタル化が進んでいる一方で、日本で確立されている販売ネットワ

ークの影響力が近いうちに弱まることはなさそうです。

国内・海外の運用会社が成果を上げるためには、人口動態の深い理解、商品イノベーションへの注力、信頼されている販売ネットワークとの緊密な協働が必要になります。

「シルバーエコノミー」は、日本の投資家層の変容を意味しているだけでなく、国際的な資本の流れに変化を起こしています。海外の運用会社にとっても国内の運用会社にとっても、信頼される存在として今も日本の資金の海外への流れを左右している販売会社と連携することが、成果を上げる上で必要になります。

さらなるサポート

本稿に関するご質問については、以下の執筆者または通常ご連絡をいただいている Maples Group 担当者までお問い合わせください。

連絡先

リーガル・サービス

シンガポール

Nick Harrold
nick.harrold@maples.com
Costa Valtas
costa.valtas@maples.com

香港

Sharon Yap
sharon.yap@maples.com
Aidan O'Regan
aidan.oregan@maples.com

ケイマン諸島

Michael Richardson
michael.richardson@maples.com
Sheryl Dean
sheryl.dean@maples.com

ロンドン

Dan Beckett
dan.beckett@maples.com

ルクセンブルク

Johan Terblanche
johan.terblanche@maples.com

アイルランド

Ian Conlon
ian.conlon@maples.com
Caitriona Carty
caitriona.carty@maples.com

英領バージン諸島

Joanna Russell
joanna.russell@maples.com

ジャージー

Nick Evans
Nick.evans@maples.com

[maples.com](https://www.maples.com)

ファンド・サービス

香港

Eastern Fong
eastern.fong@maples.com

ケイマン諸島

Abali Hoilett
abali.hoilett@maples.com

2025 年 11 月

© MAPLES GROUP

本書は、Maples Group のお客様や専門家の方々に一般的な情報のみを提供することを目的としています。本書の内容は、網羅的なものではなく、また法的な助言を行うものでもありません。