

ビリオネア・ アンビションズ・ レポート 2023

守護者の交代

資産を承継し、
パーパスを推進する時代へ



目次

はじめに

5

エグゼクティブ サマリー

6

第1章

次世代には
独自のアイデアがある

ビジネス、投資、レガシーを調査

8

第2章

承継者が起業家を超える

新たなビリオネアに注目する

22

第3章

5兆2,000億米ドルの
資産承継を予測

ウェルス・トラッカー

32

第4章

結論:

継続、コラボレーション、
イノベーション

44

調査手法と 用語集

46

About us

UBSウェルス・マネジメントについて

48



はじめに

読者の皆様へ

UBSビリオネア・アンビションズ・レポートは、約10年にわたって社会で最も裕福な人々が直面する特有の課題と機会を追いながら、その変遷を描いてきました。その間、彼らは長期間続いた低金利を享受し、新型コロナウイルスのパンデミックがもたらした不透明な環境を乗り越えてきました。現在は、技術変革と脱炭素化の進展によってもたらされた急速な変化に適合しようとしています。

こうしたことを背景に、本レポートの2023年版は、ビリオネアの承継者層の重要性が高まっていることを明らかにしています。実際、今回の調査で新たに登場したビリオネアが獲得した資産額は、相続による獲得が起業を上回りました。この傾向は、今後20～30年でさらに強まり1,000名を超えるビリオネアが保有する5兆2,000億米ドルの資産が自身の子どもたちに相続されると見込まれています。

これがなぜ問題なのでしょう。それは来るべき世代がビジネス、投資、社会貢献活動について新しい見解を持っているからです。自分がコントロールする個人およびファミリー資産を、現代に発生した新たなビジネス機会に振り向けようとしている人が多い一方で、ファミリービジネスからは距離を置き、むしろ自分の個人的な野心と才能に合った仕事を選ぶ人たちもいます。

調査の中心は、資産の傾向分析と、2度目となったUBSのビリオネアのクライアントに対するヒアリング調査にあります。今回の調査はビジネスの機会と課題、レガシーについて、第一世代と後継世代に見られる見解の明確な相違を浮き彫りにしました。ただし、生成AIにビジネスの機会が生まれることについてはすべての世代が予想しました。

UBSは、クライアントの皆様のご意見に耳を傾け、皆様の変化するニーズに対応しています。UBSはクレディ・スイスとの合併で強化された専門性を大いに生かして、ビリオネアファミリーの承継計画策定、若い世代の教育、そして投資の見直しをお手伝いいたします。このレポートが、UBSを代表する他のレポートや数々の受賞歴を誇るチーフ・インベストメント・オフィス(CIO)とともに、お客様に、さらなる対話の出発点となる有益な視点を提供することを願っています。

敬具



Benjamin Cavalli
Head of Global Wealth Management Strategic Clients

エグゼクティブ サマリー



ビリオネアの資産額は、パンデミックによる下落から部分的に回復している

2023年4月6日までの12カ月間の調査では、世界のビリオネアの数、期初の2,376名から期末の2,544名と7%増加しました¹。名目ベースでの資産額は、11兆米ドルから12兆米ドルへと9%回復しました。UBSが調査を開始して以降、欧州のビリオネアがこの回復を牽引したのは初めてです。(もっとも、IMFによると2022年の世界のインフレ率は8.8%だったため、実質ベースでは横這い。)世界のビリオネア層の規模は、依然として2021年のピーク時を下回っています²。

複数世代ファミリーに新たな層が形成されている

起業家活動が非常に活発化した過去数十年間を経て、現在は多くの創業者の高齢化が進み、資産を次世代に引き継ごうとしています。新しいビリオネアたちは、起業よりも相続を通じてより大きな資産を獲得したことが、9回目となる本UBSビリオネア・アンビションズ・レポートで初めてわかりました³。53名の承継者が総額1,508億米ドルを相続し、その額は新しいビリオネアが自ら築いた1,407億米ドルを上回ったのです。



本格化する5.2兆米ドルの資産移転

多くのビリオネアの高齢化に伴い、1,000名以上のビリオネアが今後20~30年をかけて総額5.2兆米ドルを次世代に引き継いでいく見込みです。この巨額の資産移転は以前より予想されていましたが、今やこれが勢いを増していることがデータからわかります。

¹ 出典：UBS/PwCビリオネアデータベースと資産評価手法。調査期間は2023年4月6日までの12カ月間。

データは調整されているため、データは2022年ビリオネア・アンビションズ・レポートのものと比較できません。詳しくは巻末のUBS/PwC資産評価手法をご覧ください。

² 2020年の新型コロナウイルスのパンデミック後に資産価格が上昇した後、ビリオネア2,686名の資産総額は13兆4,000億米ドルでした。

³ 最初のUBS/PwCビリオネア・レポートは2015年に発行されました(当時は「ビリオネア・インサイト」と呼ばれていました)。

承継者は自分自身の野心を持っている

承継者は自分の両親が達成したことを、変化する時代に合わせた方法で継続することが正しいと考えています。両親のビジネス、投資、財団の承継後は、多くが新技術やクリーン・エネルギーへの転換といった、今日の主な経済的な機会や課題に焦点を当てると考えられます。



承継者を育てるという課題

我々の調査によると、調査対象のビリオネアの半分以上が、世代間のギャップを警戒しており、承継者に必要なバリュー、教育、経験を育むことが最大の課題のひとつと考えています。

承継のための共通基盤を見つけ出す

円滑な承継を進めるには、創業者とそのファミリーはこれまでとは異なる行動が求められます。若い世代が承継計画の策定に携わるだけでなく、それ以上に、関係者から策定した計画へのコンセンサスを得ている必要があります。ファミリーが共通のバリューとパーパスを見出し、それを承継計画とガバナンスに成文化しておく必要性がかつてないほど高まっています。



第1章



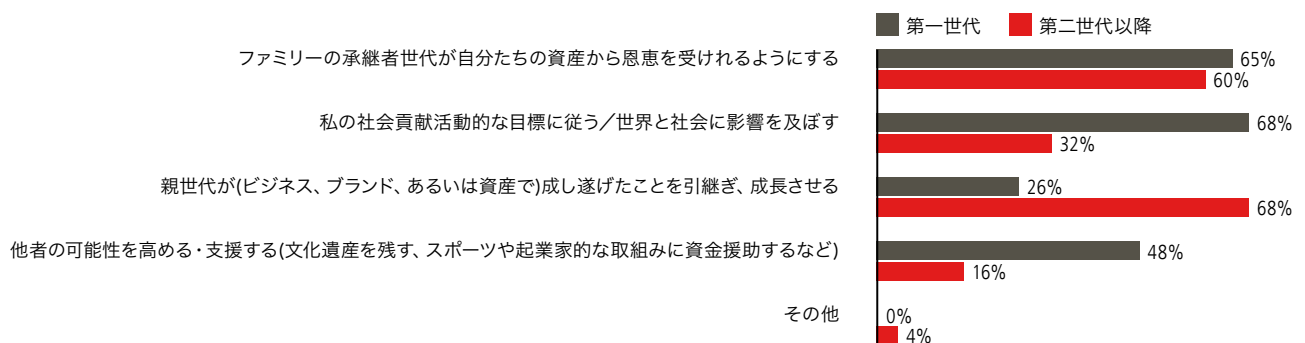
次世代には
独自のアイデアがある

ビジネス、投資、レガシーを調査

2023年の夏の終わりにUBSが特定のクライアント層を対象として実施したビリオネアに関する調査結果では、明確な物語が語られています⁴。ビリオネアの間でレガシーに対する見解が世代によって異なっていて、21世紀に巨額の資産承継が進むとともに直面する課題が浮き彫りになりました。相続した資産を持つビリオネアの68%が、ビジネス、ブランド、または資産にかかわらず、親世代の成し遂げたことを承継し、発展させたいと答えています。加えて、ビリオネアの60%は、自分たちの資産の恩恵を承継者世代に受けてほしいと考えています。彼らはファミリーの継続性を信じているのです。

大半のビリオネアはファミリーの承継者世代が、自分たちの資産から恩恵を受けることを目指している

レガシー関連の主な目的



出典：UBSビリオネアサーベイ2023

⁴2023 米州、アジア太平洋、欧州(スイスを含む)、中東のビリオネア計79名が参加しました。



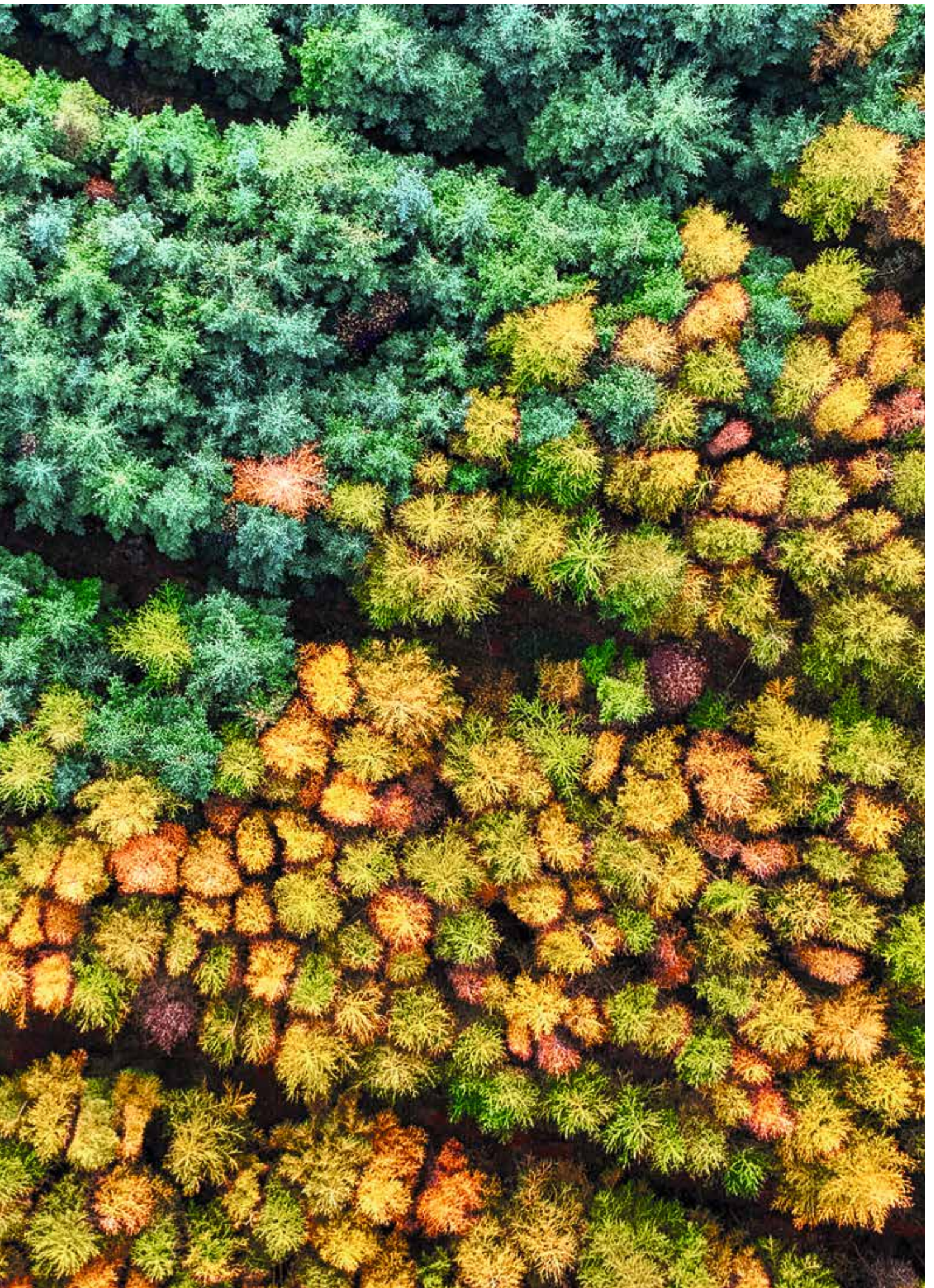
承継者世代は自分自身の考えや野心も持っています。ファミリーのレガシーを継続させたいのであれば、自分たちの財産を再構成し、再配置する必要があるという事実を意識しているように見えます。根本的な技術変革とエネルギー・トランジションは、今日のビリオネアの承継者が直面している大きな変化の2つの例にすぎません。同時に、多くの分野でこれまでよりも大きな世代間ギャップも見られます。これは、承継者たちの多くが外国で教育を受け、世界を広く旅していることが一因となっているようです。ただし、これは米国ではさほど当てはまらないとの報告もあります。さらに、彼らは、パンデミック、気候変動、安定性の低下した世界秩序、戦争といった難しい時代の影響を受けてきましたし、現在もその最中にいます。

ビリオネアファミリーは世代間ギャップを警戒しているようです。調査対象のビリオネアの58%が、必要なバリュー、教育、経験を承継者に植え付けることを最大の課題のひとつと考えているのは、恐らくそれが理由でしょう。しかし、私たちの経験では、ビリオネアとそのファミリーが世代間でコンセンサスを達成するには、アプローチの仕方の変革とより大きな支援が必要とされることがわかっています(20ページの囲み記事を参照)。

UBSの調査に協力したあるビリオネアは次のように述べています。「人類の歴史の中で、常に世代間のギャップが存在していました。年配の世代はこのジレンマに直面しがちですが、次世代がもたらす価値を信じ、これを信頼することが、私たちにできる最も意義深い行動だと思います。」

自分自身の世代と2000年以降に生まれた世代との間に根本的な違いを見出したと説明するビリオネアもいました。「若者たちに関する主な問題は、彼らに野心的になるよう教育しなければならないということです。若い世代は野心を当たり前のもと考え、重要な起業家向け情報は簡単に手に入るものだとして理解していますが、創業者世代はそれを自力で集め、最大限に利用しなければならないのです。」



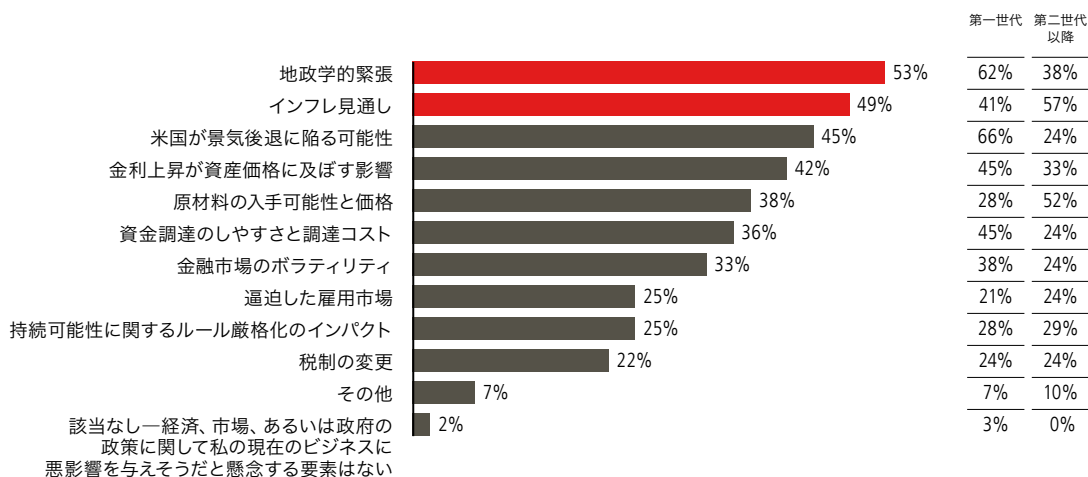


世代間で意見が異なるビジネス上のリスク 人工知能 (AI) については意見が一致

急速な変化が進む現代は、必然的に各企業にはさまざまな課題がもたらされています。第一世代のビリオネアは、承継者世代とは異なるリスクを懸念しています。2023年6月28日から9月17日までに実施した調査によると、第一世代のうち、米国が景気後退に陥る可能性を66%が、また地政学的緊張については62%が懸念しています。ところが、第二世代以降になると、インフレ圧力(57%)と原材料の入手可能性と価格(52%)を最も懸念すべき事項に挙げていました。

ビリオネアの多くは、地政学的緊張とインフレを懸念している

今後12カ月で現在の企業業績に悪影響を与えそうな要素

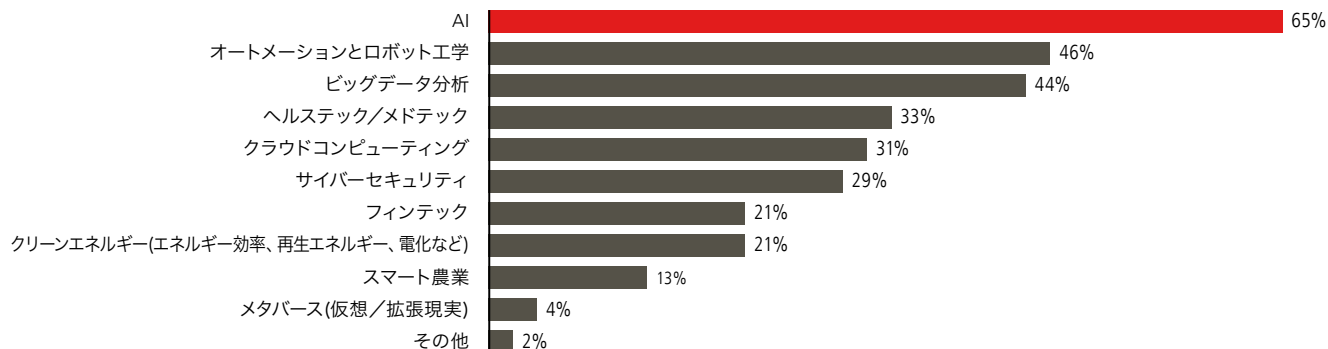


出典：UBSビリオネアサーベイ2023

全世代が注目していた(そして今後も注目し続けそうな)話題は、生成AIの機会とリスクです。調査対象者の65%がAIを、今後12カ月で自分のビジネスに最も大きなビジネスチャンスのひとつになると見ていました。今や世界中の企業が、生産性の向上、コスト削減、売上拡大にAIテクノロジーをどう適用できるかを模索しています。

AIは、企業に最も大きなビジネスチャンスを提供するテクノロジー

今後12カ月で現在のビジネスに最も大きなビジネスチャンスを与えそうなテクノロジー

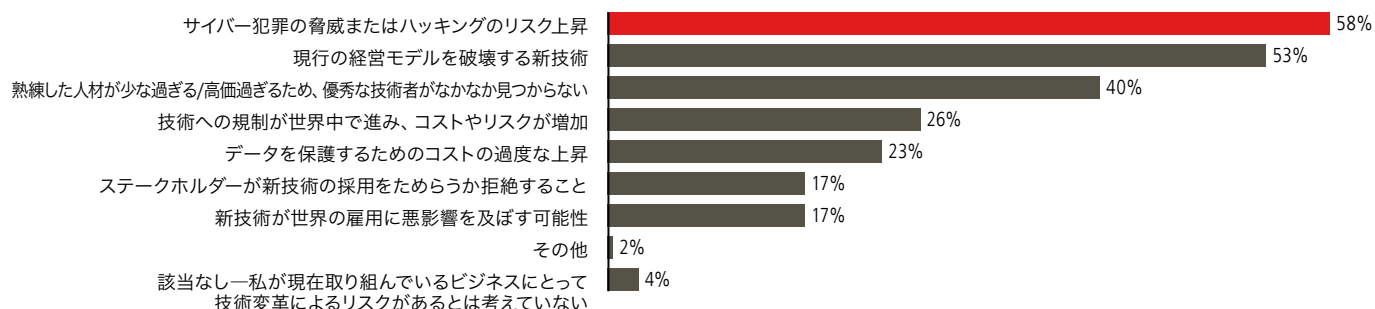


出典：UBSビリオネアサーベイ2023

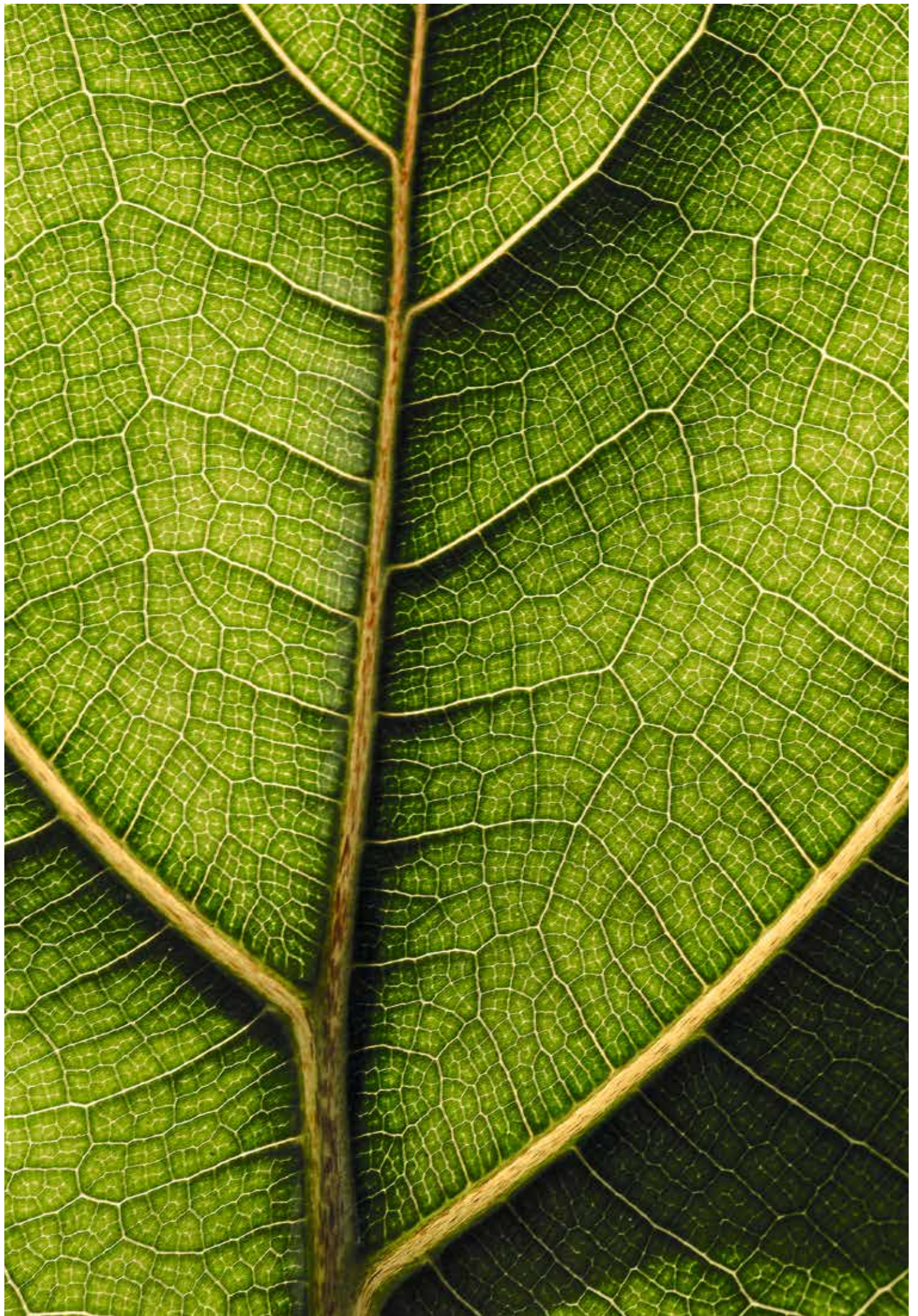
関連する調査結果として、ビリオネアの53%は、新技術が現在の経営モデルを破壊する可能性を、今後12カ月の技術変革にかかる最大級のリスクと捉えています。最も懸念しているのは、金融サービス、ヘルスケア、インフラストラクチャーセクターのビリオネアで、ビジネス、専門職、ITサービスセクターのビリオネアはそれほど深刻に考えていません。それでも、過半数の回答者(58%)が、サイバー犯罪の脅威またはハッキングを最大級のリスクとみていました。

サイバー犯罪の脅威またはハッキングが現在の企業にとって最大の技術変革リスクのひとつ

現在のビジネスにとって今後12カ月で最大の技術変革リスク



出典：UBSビリオネアサーベイ2023



投資において、承継者世代は リスク資産に重点を置いている

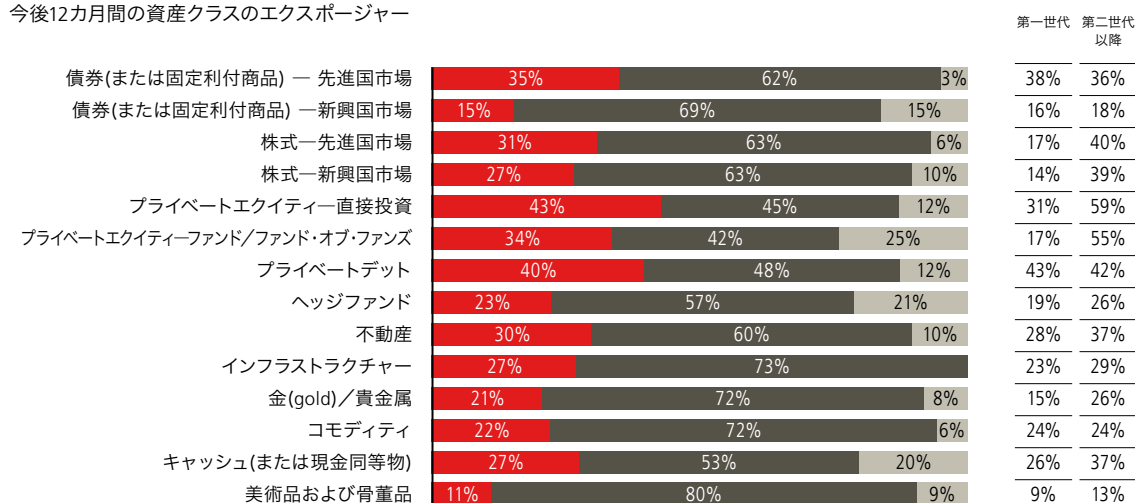
投資については、第一世代と承継者世代のリスク選好度が異なります。

第一世代は、恐らく資産の成長よりも保全への関心が高いからか、債券投資に魅力を感じています。世界各国の中央銀行が行った大幅な利上げを受けて、債券投資の利回りが上昇したことが、訴求力を高めたものと思われる。第一世代ビリオネアの43%は、今後12カ月でプライベートデットへの配分を増やし、ほぼ同じ比率の人々(38%)が先進国債券の保有を増やす意向を示しました。

対照的なのは承継者世代で、利上げ環境の中でプライベート資産のバリュエーションが下がっているにもかかわらず、プライベートエクイティを選好しました。投資期間は長期におよびますが、59%がプライベートエクイティへの直接投資の割合を引き上げ、同程度の55%がファンドを通じたプライベートエクイティ投資の比重を増やす意向を示しています。同時に、先進国債券も魅力的な投資先と見ており、36%が投資比率を引き上げることを目指しています。

今後12カ月で保有比率の引き上げを計画しているクライアントの中では、プライベートエクイティへの直接投資とプライベートデットが最も高いシェア

今後12カ月間の資産クラスのエクスポージャー



■ 大幅に/わずかに増加 ■ おおむね維持 ■ 大幅に/わずかに減少

出典：UBSビリオネアサーベイ2023

社会貢献活動を 異なるレンズで見る

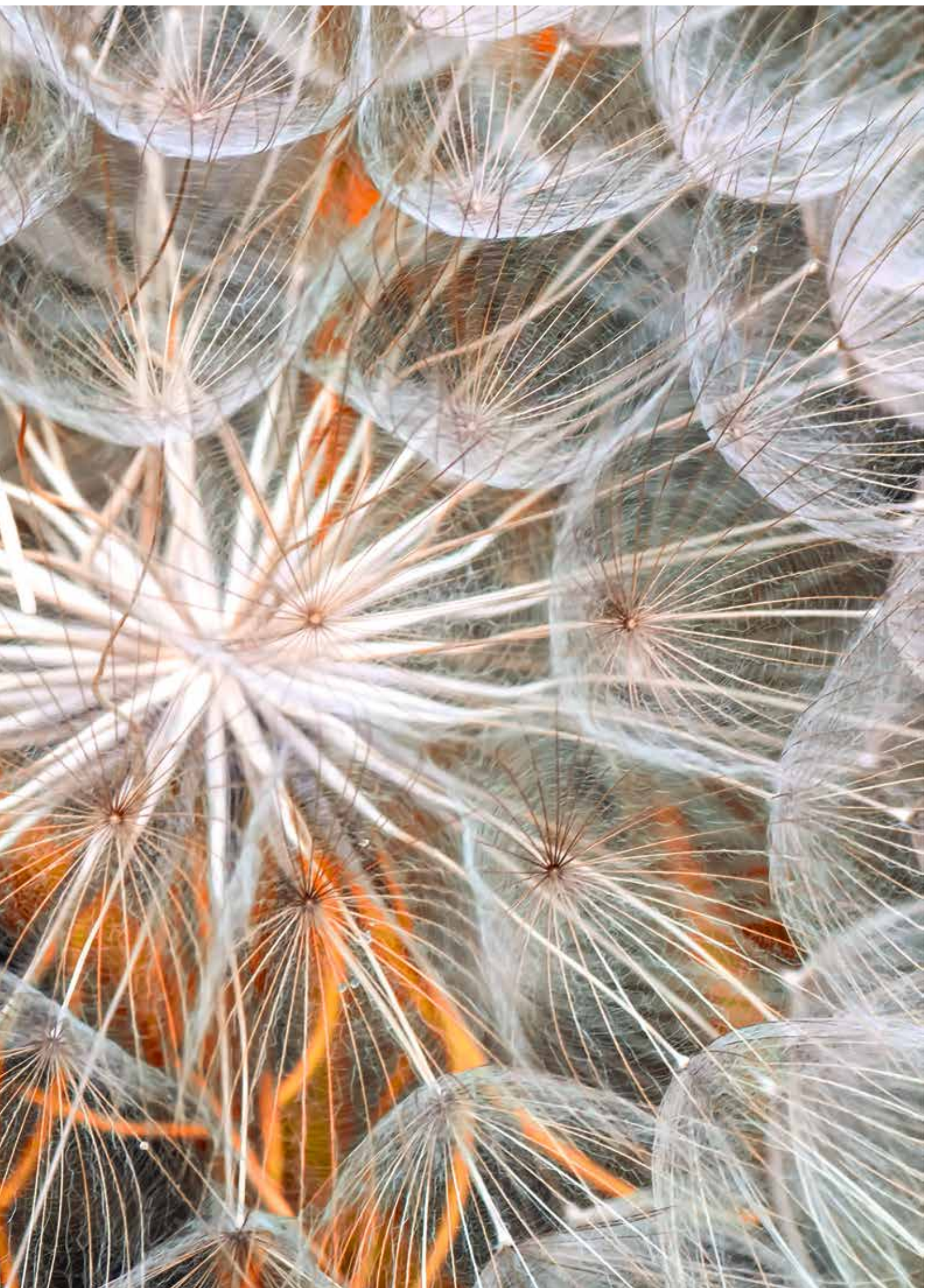
ビリオネアの起業家が資産の多くを社会貢献活動を目的とした活動に寄付していることはよく知られていますが、資産を承継したビリオネアが自らの行動について語りたがらないという事実はそれほど知られていません。実際、第一世代ビリオネアの68%は、自分の社会貢献活動の目標を追求し世界にインパクトを与えることが自分のレガシーの主な目的だと述べていますが、承継者世代では、その比率は32%です。

UBSの経験によると、承継者世代は自分が稼いだわけではない資金を他者に与えることに及び腰になることが多く、既存のファミリー財団をそのまま引き継ぐだけのケースもあります。その一方で、営利と利他の両方の目的から、環境問題と社会問題を解決しようという、インパクト投資や企業経営に向かうトレンドも存在します。本調査から得られた結果は、寄付金の提供という古典的な社会貢献活動から、あらゆる活動を通じて持続可能な結果を出していくという変化を反映しているかもしれません。

ある第二世代のビリオネアは次のように説明しました。「私の父が石油及び天然ガス、鉱業に従事していたからこそ、私はビジネス全体を環境への影響の少ないハイテク関連分野にシフトしようとしています。とはいえ、私はこのビジネス全体を1日で売却するつもりはありません。現在進めている事業転換は、数年前に私がこのファミリービジネスを引き継いだ時に始めた旅路なのです。」

この回答者は投資に話を転じて、次のように付け加えました。「私は、インパクト投資に特化したビジネスを対象を絞ったベンチャーキャピタル・ファンドも設立しました。人々の生活の質を向上させるために、エドテック(教育テクノロジー)、プロップテック(不動産テクノロジー)、アグリテック(農業テクノロジー)といった分野で技術的な解決策を社会に提供しようとしています」





承継計画をどう立てるか： 世代間の協力が一段と必要

ビリオネアであるかにかかわらず、どのファミリーでも、世代が異なれば願望の対象も異なるものです。しかし、今日の富裕層ファミリーの場合、メンバーがさまざまな国に住み、親以前の世代とは異なる世界観を持っていることがあり、考え方の違いが普通のファミリーよりも大きくなります。さらに、長期的な将来性を望めそうにない産業のビジネスを引き継ぎたくない若い世代もいます⁵。つまり、承継計画について、若い世代に単に伝えるのではなく、彼らに納得させる必要性が高まっており、世代間で意見を一致させる必要性も高まっています。そうすると、世代間の結束という課題が非常に重要です。富裕層ファミリーが資産のオーナーシップの移転を当然のこととして計画するケースは多いものの、常にというわけではありません(UBSのGlobal Family Office Report 2023によると、ファミリーメンバーへの資産承継計画を持つファミリーオフィスは42%にすぎません)。承継計画の立案に比べ、世代間のコミュニケーションと協力は頻繁には行われておらず、その結果、ファミリーメンバー間で共有できるパーパスを見つけることの重要性が理解されなくなっています。ハーバード大学で社会貢献活動担当上級アドバイザーを務め、Wealth in Familiesの著者でもあるチャールズ・W・コーリアーは、「ファミリーが直面する最も重要な課題が金銭であることは稀なものです」と述べています。

共通のバリューとパーパスを見つける

世代間でコミュニケーションを図り、互いへの信頼を育むことで、ファミリーは異なる世代間を結びつける共通のバリューとパーパスを見つけることができます。少しずつ、メンバー同士の結束につながるファミリーガバナンス、ファミリー憲章、ファミリーエンタープライズへの関与原則の確立ができます。多くの場合、単に金融資本の量を増やすだけでなく、質的な資本、つまり人的、知的、社会的、情緒的資本を育てる本格的な取組みが含まれます。一部のビリオネア起業家にとっては、バリューがあらゆるものの中で最も大切です。あるビリオネアは次のように語りました。「私たちのバリューが次世代、いやその後続く6世代にまでも引き継げる唯一のレガシーだと私は考えます。次世代以降に、思いやりと貢献のレガシーを遺すことが、私たちにとって最大の義務なのです。」

ガバナンスの重要性

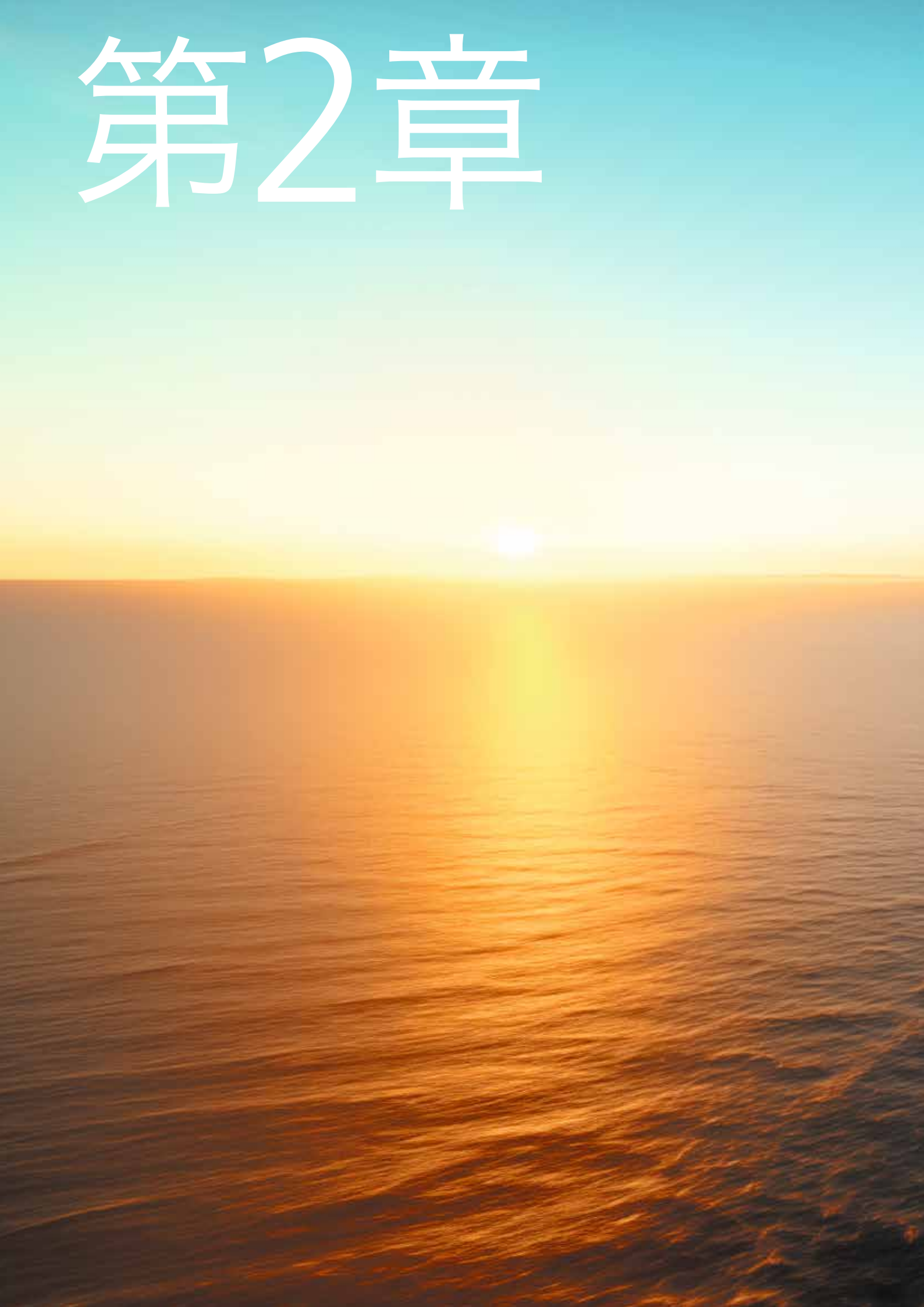
ファミリーが成長し、メンバーが世界中に散らばると、ファミリーとその財産の管理がますます複雑になり、ファミリー総会やファミリー評議会、ビジネス協議会、および投資委員会といったファミリーガバナンスの運営機関が一定の役割を果たすようになっていきます。こうした組織は、ファミリーがバリューとパーパスに沿って運営されるよう支援します。また、ファミリーメンバーが正しい判断をし、効果的なコミュニケーションを図って紛争を避けるのにも役立つでしょう。ただし、正しいルールと手続きにもとづいて適切に設立することが非常に重要です。ファミリーメンバーをひとつにまとめ、その絆を保つのは簡単な仕事ではありません。この問題の解決策を導くには、外部アドバイザーの力を借りるのが最善なこともあります。

⁵UBS “Boundaryless Success—Careers within Asia’s next generation”をご参照

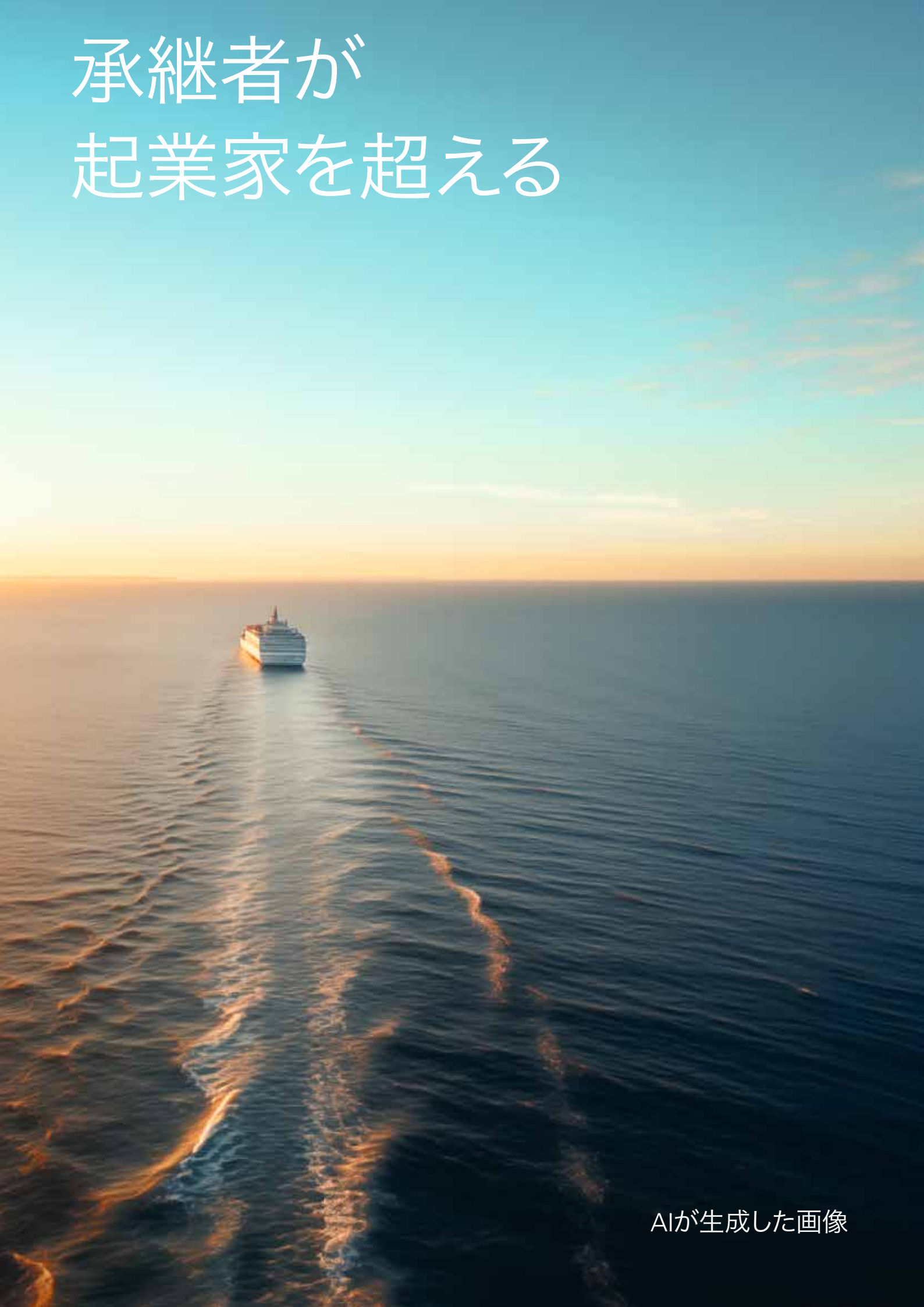




第2章



承継者が 起業家を超える



新たなビリオネアに 注目する

IT産業ブーム、金融市場の拡大、不動産価格の上昇、グローバル化、新興諸国の経済成長をはじめとするさまざまなトレンドに支えられ、過去30年間でビリオネア起業家の数が急増しました⁶。起業家ビリオネアの第一世代が高齢化するとともに、責任が承継者に引き継がれるようになり、これが将来の複数世代に渡るビリオネアファミリーの形成を促しています。

莫大な資産の引継ぎは以前から予想されていましたが、「UBSビリオネア・アンビションズ・レポート2023」は、これが現在進行中で勢いを増していることを示しています。この調査史上初めて、新しいビリオネアたちは、起業よりも相続を通じてより大きな資産を獲得しました⁷。今回の調査期間中、53名の承継者によって総額1,508億米ドルが相続されました。これは、自らの力で新たに財産を築いた84名のビリオネアの資産総額1,407億米ドルを上回ります。合計で、今回137名の人々が初めてビリオネアとなり、その資産総額は2,915億米ドルになります。

承継者ファミリーの重要性が高まっていることは、主要地域全体にわたって確認できます。たとえば、アジア太平洋地域では、承継者の平均資産が20億米ドルで、起業家の16億米ドルを上回っています。米州では、承継者が引き継いだ資産が22億米ドルに対し、起業家が築いた資産は15億米ドルです。そして欧州・中東およびアフリカ地域(EMEA)では、承継者の平均資産が44億米ドルで、起業家の資産22億米ドルの2倍でした。

IPO市場は、2020年と2021年には例年よりも活発だったものの、2022年から2023年初頭は対照的な結果となり、起業家が自分たちのビジネスの価値を貨幣額で示す機会が制限されました⁸。

新しいビリオネアの資金源



出典：UBS/PwCビリオネアデータベース

⁶ 1995年には、ビリオネアの数はずか377名で、全員分を合わせた資産総額は9,540億米ドルでした。

⁷ 最初のUBS/PwCビリオネア・レポートは2015年に出版されました(当時は「ビリオネア・インサイト」と呼ばれていました)。

⁸ S&Pグローバルによると、2022年に実施されたIPOは世界全体で1,671件で、2021年の3,260件から減少しました。IPOで市場から調達された金額は、2021年の6,266億米ドルから1,797億米ドルに減少しています。

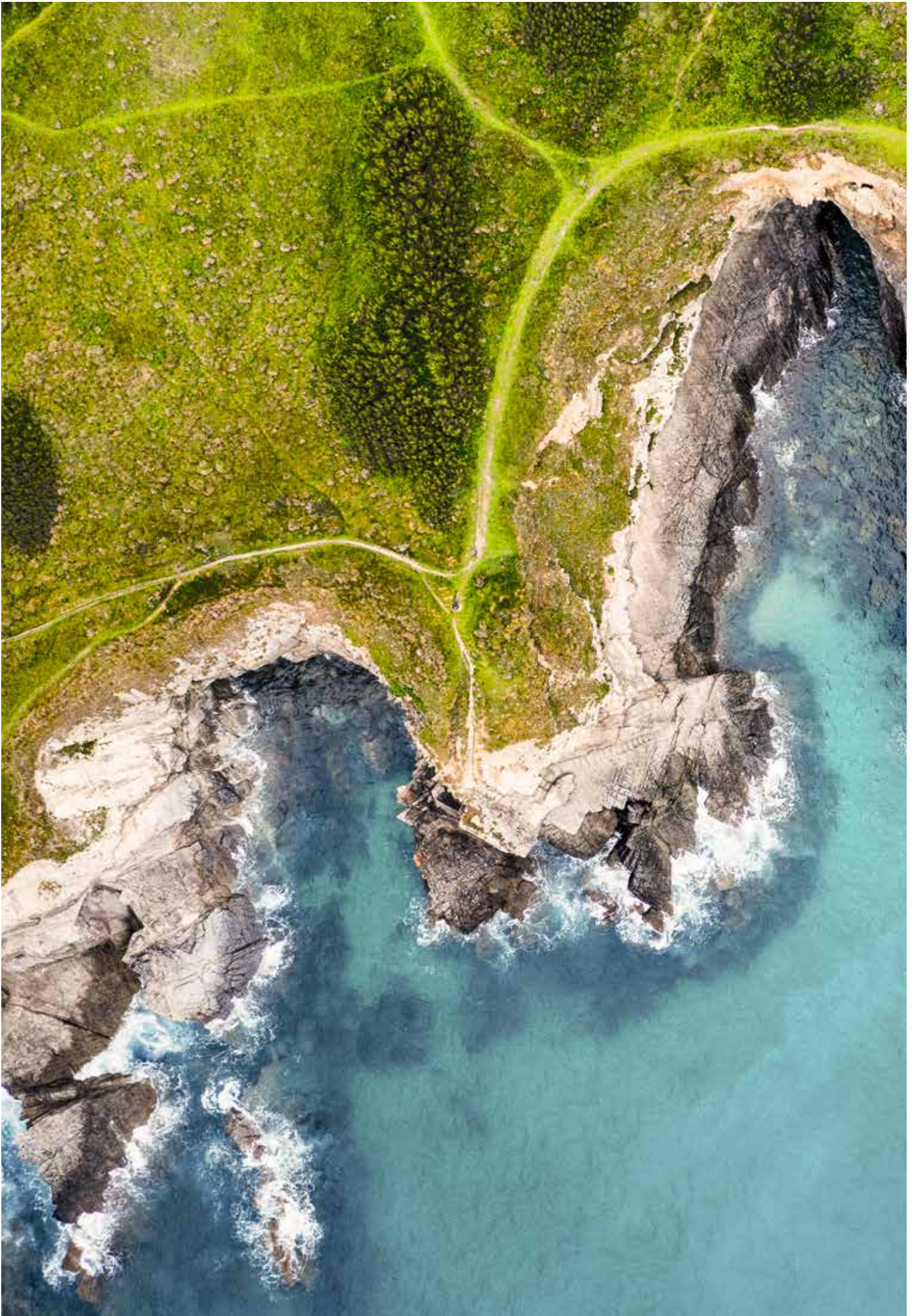
けれども、IPO市場がいずれ活気を取り戻せばこの状況は変わり、非上場企業は再び株式市場を選択肢に戻し始めるでしょう。

この状況は、30年に及んだ歴史的規模の資産の創出の結果です。この間に、複数世代におよぶ富裕層ファミリーが出現しました。もちろん、今後も新しいビリオネアの資産の源泉として、相続が起業家による資産の蓄積を常に上回るとは限りません。しかし、資産がファミリー内に蓄積していくとともに、新しいビリオネアの誕生の要因として相続が重要性を増していることは明らかです。

本調査を開始した2015年以降で、初めて承継者の資産が起業家を上回る

		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
資産額(10億米ドル)	相続	137.8	83.4	183.2	73.9	127.8	145.8	144.3	15.2	150.8
資産額(10億米ドル)	自ら蓄積	193.6	314	374	437.7	247.3	268.2	782.4	59.4	140.7
ビリオネアの人数	相続	40	21	41	27	29	25	56	8	53
ビリオネアの人数	自ら蓄積	71	83	109	82	77	89	360	27	84
平均資産額 (10億米ドル)	相続	3.4	4.0	4.5	2.7	4.4	5.8	2.6	1.9	2.8
平均資産額 (10億米ドル)	自ら蓄積	2.7	3.8	3.4	5.3	3.2	3.2	2.2	2.2	1.7

出典：UBS/PwCビリオネアデータベース



大半の承継者は 独自の道を切り開いている

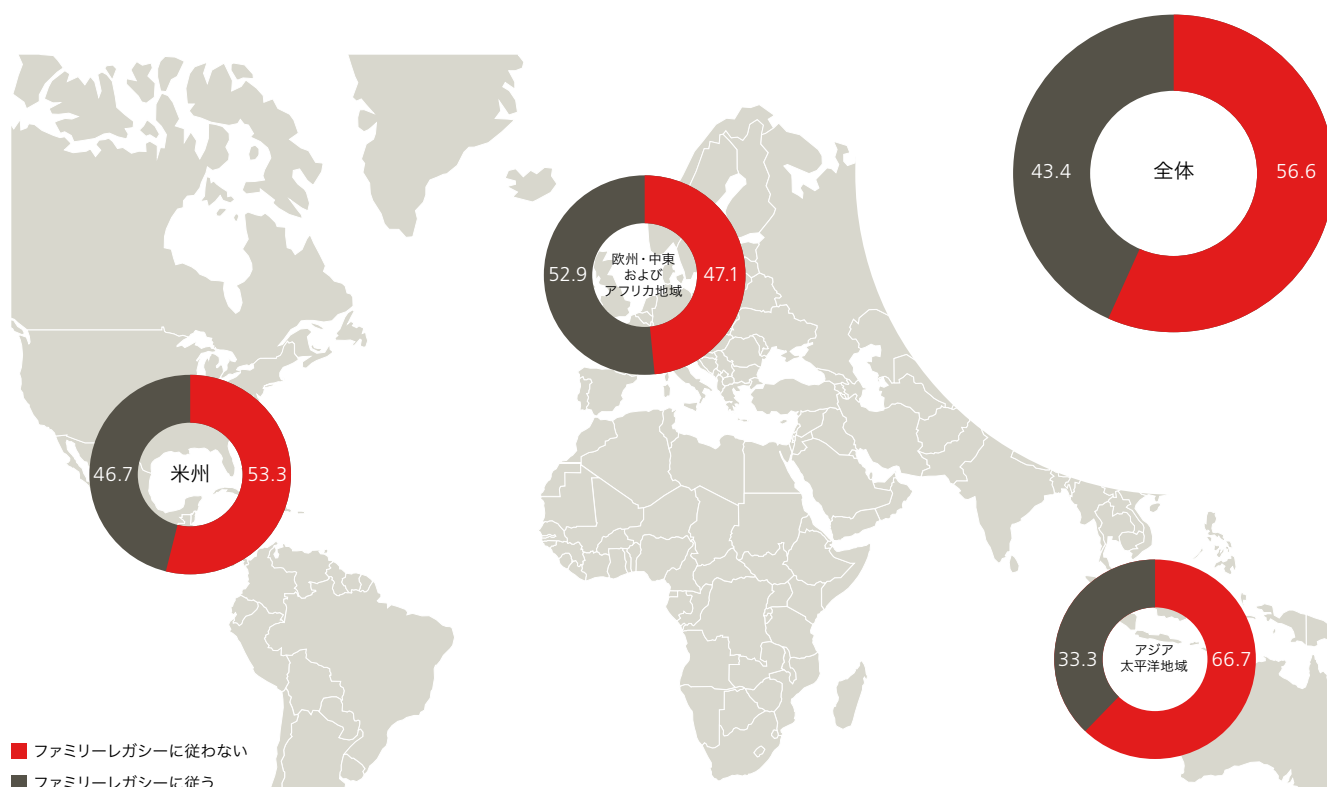
承継者はファミリー企業に参画すべきなのでしょうか、それとも独自の道を見つけるべきでしょうか。私たちの調査によると、承継者のキャリアパスは変わってきているようです。新製品を開発する、新部門を設立する、あるいは新規ビジネスを始めるなど、ファミリービジネスまたはファミリーオフィスに加わる以外にも、より多くの可能性があることが示唆されています。

私たちの分析では、現在の53名の承継者のうち半分以上が違う道、つまり自分自身の野心、スキル、そして環境により適合したキャリアを選んでいきます。新しい後継世代のビリオネアの57%はファミリービジネスでは働かないことを選んでいます。彼らの中では、強い

起業家的なテーマがあるものの、社会貢献活動家になる者も少数います(28ページの囲み記事をご参照)。グローバルでは、アジア太平洋地域の承継者世代ビリオネアの大半、具体的には67%が独自の道に進みました。

しかし、このトレンドを強調し過ぎるのは間違っているでしょう。というのも今年の承継者の43%は、現在もファミリービジネスに経営幹部として参画しているからです。

後継世代ビリオネアの半分以上はファミリーのレガシーに従わない



出典：UBS/PwCビリオネアデータベース

前世代のファミリービジネスから独立した承継者は、サステナブルビジネスから革新的な社会貢献活動まで、さまざまな活動に着手

独自の道を進んで今回新たにビリオネアとなった承継者たちの活動を分析すると、彼らがいかにして自身の起業を推進し、新しいビジネスを創り出し、そして既存のビジネスを再構築しつつ、新たに勃興している機会をすばやく捉えているかを垣間見ることができます。

承継者たちは多様なビジネスに取り組んでいます。たとえば、ドイツのあるファミリーオフィスは、廃棄物のリサイクルや水素製造といったサステナブル投資を専門に手がけていますが、ある承継者は映画の配給に関わっています。ファミリー企業に関連がある新規事業の例としては、あるエナジードリンクビジネスのビリオネアの承継者が、ソフトドリンク会社、水関連会社、およびビール会社を自ら設立・経営している例があります。一方、別のインドのビリオネアはファミリー企業の目的を設定し直して、苦境にあえぐ織物工場をショッピングモール等の不動産資産に転換しています。

純粋な社会貢献活動家は少ないものの、「サステナブルイノベーション」の精神は広がっています。これはどういう意味でしょうか。起業したビジネスがサステナビリティに焦点を当てていたり、財団法人が革新的な社会貢献活動を行っているということです。たとえば、先に紹介したファミリーオフィスを運営している二人のドイツ人は、自分たちの投資の中心はサステナビリティにあると述べました。そして、社会貢献活動については、地球環境にプラスのインパクトを与えるための新しい方法を模索している財団があります。米国の財団は幅広い分野でのインパクトを加速することを目指しており、インドの財団はインドの子どもたちへの教育効果を高めるための革新的な方法を追求しています。

もちろん、比較的少数の個人を分析した結果から過度に解釈を広げるべきではありません。しかし、こうした事例から、どのようなトレンドが大きくなっているか、そして将来の調査の可能な分野は何かを垣間見ることができます。





自律的成長が 起業家の富を牽引する

2022年から2023年の間に相続ではなく、企業によって新たにビリオネアとなった人々に目を向けると、大半はIPOのような特定のイベントからの利益ではなく、ビジネスの自律的成長、つまりビジネスからの利益を積み上げて資産を蓄積しています。私たちの調査では、その割合は65%でした。

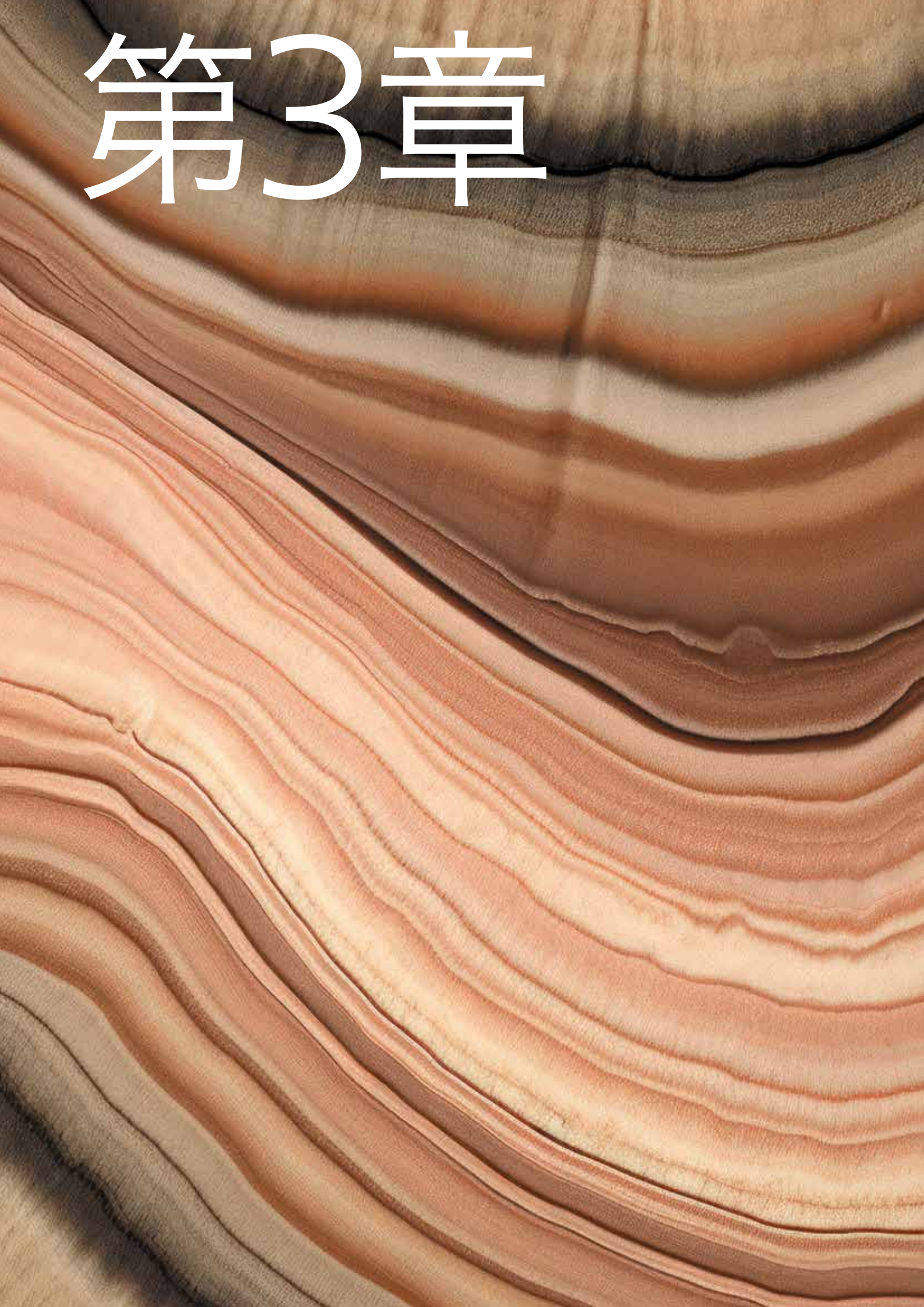
しかし、起業家の資産が10億米ドルの壁を超えた理由の2番目はIPOで、21%が該当しています。アジア太平洋地域では、IPOは最も大きな要因であり、自らの力で新たに資産を築いたビリオネアの36%は今回の調査期間中に株式を上場させました。

その一方で、この期間に実施されたいくつかのM&Aはビリオネアによる新規資産獲得の最大の要因となりました。世界金融危機以降の低金利環境から、金利上昇期に移行したために、ビジネス拡大のためのM&Aが魅力的なバリュエーションで実行可能となったからです。このようにして新しくビリオネアになった起業家の資産は平均42億米ドルで、たとえば自律的成長によってビリオネアになった人の資産額14億米ドルをはるかに上回りました。





第3章



5兆2,000億米ドルの 資産承継を予測

AIが生成した画像

ウェルス・ トラッカー

私たちの調査では、相続によって資産を獲得した新たなビリオネアの数は一から資産を築いたビリオネアの数を上回りました。これは私たちが予想していた資産の移転が進んでいることを示唆するものですが、その額は全体からすれば氷山の一角にすぎません。今後20～30年間に、今日のビリオネアの1,000名以上から5兆2,000億米ドルを超える資産が承継者に移転すると思われます⁹。

我々がこの数値をどうやって計算したのでしょうか？ 今日時点で70歳以上の1,023名のビリオネアが保有する資産を足し合わせただけです。

長期的には、1990年代以来の起業家活動が莫大な資産をもたらし、これがビリオネアファミリーの将来の世代にとっての礎となったのです。ビリオネアの資産額は2021年の最高額をまだ上回っていないものの、この点は事実です。

⁹ 出典：UBS/PwCビリオネアデータベース





欧州のビリオネアの資産額は 高級品セクターが寄与して この1年で部分的に回復

2022年から2023年にかけて、ビリオネアの資産は部分的に回復しました。貢献したのは、前年に約20%の減少を経験した欧州の消費財・小売セクターのビリオネアです。世界のビリオネアの人数は、2,376名から2,544名へと7%増加しました¹⁰。名目ベースでの資産総額は11.0兆米ドルから12.0兆米ドルへと9%回復しました(もっとも、国際通貨基金(IMF)によると、2022年の世界のインフレ率は8.8%でしたので、実質ベースでは横這いでした)¹¹。

ビリオネア層の規模は、依然として2021年のピーク時を下回っています。パンデミック後に資産価格が反騰し、ビリオネアの数も2,686名で、資産総額は13.4兆米ドルとなりました。

本調査では、9回目にして初めて、欧州・中東およびアフリカ地域が最も力強いパフォーマンスを示しました。2022年後に起きたパンデミック後の買い物ブームがフランスの主要な高級品・化粧品企業の利益と株価を押し上げ、結果としてこの地域のビリオネアファミリーを潤しました。欧州・中東およびアフリカ地域のビリオネアの総資産は21%増加して3.2兆米ドルとなり、ビリオネアの数も599名から658名へと10%増加しました。

¹⁰ 調査期間は2023年4月6日までの12カ月間です。重み付けの影響を最小化するためにデータを調整しているため、データは2022年ビリオネア・アンビションズ・レポートのものとは比較できません。詳しくは UBS/PwC資産評価手法をご覧ください。

¹¹ UBS Global Wealth Report 2023によると、2022年(暦年)には、個人の純資産は2.4%減少して454.4兆米ドルとなりました。本「ビリオネア・アンビションズ・レポート2023」とUBS Global Wealth Report 2023は対象期間が若干異なるため、資産関連の数値は完全には比較できません。



フランスは欧州で最大のビリオネア資産の集積地であり、34名の個人資産の総額は5,016億米ドルと、この1年で27%増加しました。しかし、ビリオネアの増加数は他の西欧諸国の方が多く、具体的にはドイツ(95名から109名)、英国(75名から83名)、イタリア(44名から56名)、スイス(67名から75名)となりました。

ウェルス・トラッカー：欧州

国	ビリオネアの人数 2022	ビリオネアの人数 2023	自ら資産を蓄積した割合 (%) 2023	新規 2023	除外 2023	異動 2023	増加率 (%)	資産額 2022 (10億米ドル)	資産額 2023 (10億米ドル)	増加率 (%)
オーストリア	11	12	66.6%	2	1	0	9.1%	56.6	76.6	35.3%
デンマーク	6	7	0.0%	1	0	0	16.7%	46.2	40.9	-11.5%
フィンランド	6	7	42.8%	1	0	0	16.7%	9.2	14	52.2%
フランス	33	34	58.8%	2	2	1	3.0%	396.1	501.6	26.6%
ドイツ	95	109	29.3%	18	5	1	14.7%	381	496.5	30.3%
アイルランド	4	4	75.0%	0	0	0	0.0%	9.6	9.6	0.0%
イタリア	44	56	46.4%	11	1	2	27.3%	104.2	162.3	55.8%
オランダ	8	10	70.0%	2	0	0	25.0%	16.1	24.7	53.4%
ノルウェー	7	9	55.5%	2	0	0	28.6%	20.1	27.1	34.8%
スペイン	23	24	45.8%	3	0	-2	4.3%	98.2	129.4	31.8%
スウェーデン	26	26	50.0%	2	1	-1	0.0%	74	90.9	22.8%
スイス	67	75	54.6%	5	1	4	11.9%	304.4	400.9	31.7%
英国	75	83	73.5%	8	4	4	10.7%	336.6	380.6	13.1%
合計	405	456	50.4%	57	15	9	12.6%	1,852.3	2,355.1	+27.1%

出典：UBS/PwCビリオネアデータベース

中東諸国に目を向けると、アラブ首長国連邦(UAE)において資産の著しい増大が見られます。387億米ドルから994億米ドルへと157%増加し、この地域の他のどの国よりも多くの額のビリオネア資産の所在地となりました。同国の経済はパンデミックから急回復し、2022年の国内総生産(GDP)は7.6%成長を達成しました¹²。ビリオネアの数も10名から17名へと増えています。

ウェルス・トラッカー：中東・アフリカ

国	ビリオネアの人数 2022	ビリオネアの人数 2023	自ら資産を蓄積した割合 (%) 2023	新規 2023	除外 2023	異動 2023	増加率 (%)	資産額 2022 (10億米ドル)	資産額 2023 (10億米ドル)	増加率 (%)
エジプト	6	4	50.0%	0	1	-1	-33.3%	16.4	13.5	-17.7%
イスラエル	22	26	80.7%	1	0	3	18.2%	57.4	72.5	26.3%
レバノン	2	2	100.0%	0	0	0	0.0%	5.6	5.6	0.0%
ナイジェリア	3	3	66.6%	0	0	0	0.0%	23.8	28.5	19.7%
サウジアラビア	6	6	100.0%	0	0	0	0.0%	36.4	34	-6.6%
南アフリカ共和国	5	5	60.0%	0	0	0	0.0%	21.9	25.6	16.9%
アラブ首長国連邦	10	17	82.3%	2	0	5	70.0%	38.7	99.4	156.8%
合計	54	63	79.3%	3	1	7	16.7%	200.2	279.1	39.4%

出典：UBS/PwCビリオネアデータベース

¹² 「2022年のUAEのGDPは7.6%成長」と経済大臣が発言。(ロイター発：2023年3月2日)

ビリオネアの資産が世界で一番集積している地域は、増加率は低いものの依然として米州です。ビリオネアの人数は867名で、総資産は5兆米ドルになります。ところが、この資産総額の2023年4月までの1年間での増加率はインフレ率よりもはるかに低い2.7%にすぎません。一方ビリオネアの数も855名から12名増加しました。

ウェルス・トラッカー：米州

国	ビリオネアの人数 2022	ビリオネアの人数 2023	自ら資産を蓄積した割合 (%) 2023	新規 2023	除外 2023	異動 2023	増加率 (%)	資産額 2022 (10億米ドル)	資産額 2023 (10億米ドル)	増加率 (%)
アルゼンチン	6	4	100.0%	0	1	-1	-33.3%	15.1	11	-27.2%
ブラジル	53	45	37.8%	3	10	-1	-15.1%	125.8	112.5	-10.6%
カナダ	42	42	71.4%	5	2	-3	0.0%	166.2	173.9	4.6%
チリ	6	6	50.0%	0	0	0	0.0%	27.7	36.4	31.4%
コロンビア	1	1	100.0%	0	0	0	0.0%	6.2	6.4	3.2%
メキシコ	14	14	50.0%	0	0	0	0.0%	140.5	168.9	20.2%
ペルー	2	4	0%	2	0	0	100.0%	5.7	5.5	-3.5%
米国	731	751	72.8%	47	27	0	2.7%	4,471.4	4,577	2.4%
合計	855	867	70.2%	57	40	-5	1.4%	4,958.6	5,091.6	2.7%

出典：UBS/PwCビリオネアデータベース

アジア太平洋地域の資産創出は過去20年の大半の期間で大幅に伸びた後、比較的緩いペースで進みました。ビリオネアの人数は922名から1,019名に増えたのに対し、総資産額は8.1%増加して3.7兆米ドルにとどまりました。しかし、これは、アジア太平洋地域全体の資産の拡大を覆い隠しています。インドネシア、フィリピン、シンガポール、台湾などの比較的ビリオネアの人数が少ない国・地域の彼らの資産が33%以上伸びているからです。一方、インドのビリオネアの資産は減少し、グレーター・チャイナ(大中華圏)では緩やかに増加しました。

ウェルス・トラッカー：アジア太平洋地域

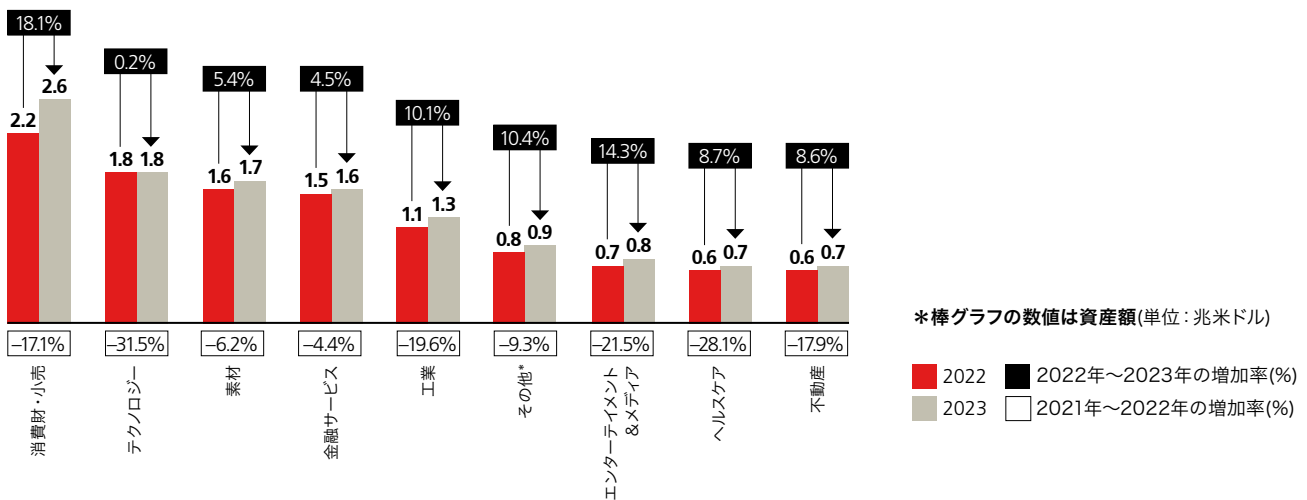
国	ビリオネアの人数 2022	ビリオネアの人数 2023	自ら資産を蓄積した割合 (%) 2023	新規 2023	除外 2023	異動 2023	増加率 (%)	資産額 2022 (10億米ドル)	資産額 2023 (10億米ドル)	増加率 (%)
オーストラリア	37	41	75.6%	5	1	0	10.8%	156.7	173.5	10.7%
中国本土	467	520	98.0%	76	23	0	11.3%	1,636	1,806.5	10.4%
香港	60	68	64.7%	9	1	0	13.3%	309.2	321.5	4.0%
インド	154	153	58.8%	19	19	-1	-0.6%	715.3	637.1	-10.9%
インドネシア	23	24	79.1%	4	3	0	4.3%	96.2	123.9	28.8%
日本	27	38	81.5%	12	1	0	40.7%	120.5	147.8	22.7%
マレーシア	11	14	42.8%	4	1	0	27.3%	34.8	38.3	10.1%
フィリピン	13	14	35.7%	1	0	0	7.7%	32.2	41.4	28.6%
シンガポール	34	41	75.6%	7	2	2	20.6%	103.5	135.8	31.2%
韓国	30	32	50.0%	9	7	0	6.7%	76.6	86.4	12.8%
台湾	39	46	67.3%	8	0	-1	17.9%	93.3	122.4	31.2%
タイ	27	28	53.5%	3	2	0	3.7%	79.8	100.7	26.2%
合計	922	1,019	81.4%	157	60	0	10.5%	3,454.1	3,735.3	8.1%

出典：UBS/PwCビリオネアデータベース

エネルギー転換と新たな防衛支出の時代のもと、 トレンドは変化

セクター別に見ると、過去12カ月でビリオネアの資産が最も増加したのは消費財・小売で、2022年の2.2兆米ドルから2.6兆米ドルへと18.1%伸びました。これまでは、過去10年のうちの大半で、テクノロジーセクターとヘルスケアセクターのビリオネアの資産が最も拡大していました。ところが、工業セクター(複数のサブセクターに分かれます)のビリオネアには改善の初期兆候が見られます。複数の国でのエネルギー転換推進および防衛費支出を増加させるインセンティブによって、このトレンドは続く可能性があります¹³。

消費財と小売が成長の原動力、テクノロジーの成長は後退



出典: UBS/PwCビリオネアデータベースおよび資産評価手法

*「その他」にはコングロマリット(複合企業)や分類が困難なセクターが含まれる。

¹³ 「UBSビリオネア・アンビションズ・レポート」では、工業セクターには自動車、建設、電気機器等がサブセクターとして含まれる。また、本セクター分類が、主要な株式インデックスに使われているものとは一致しない。

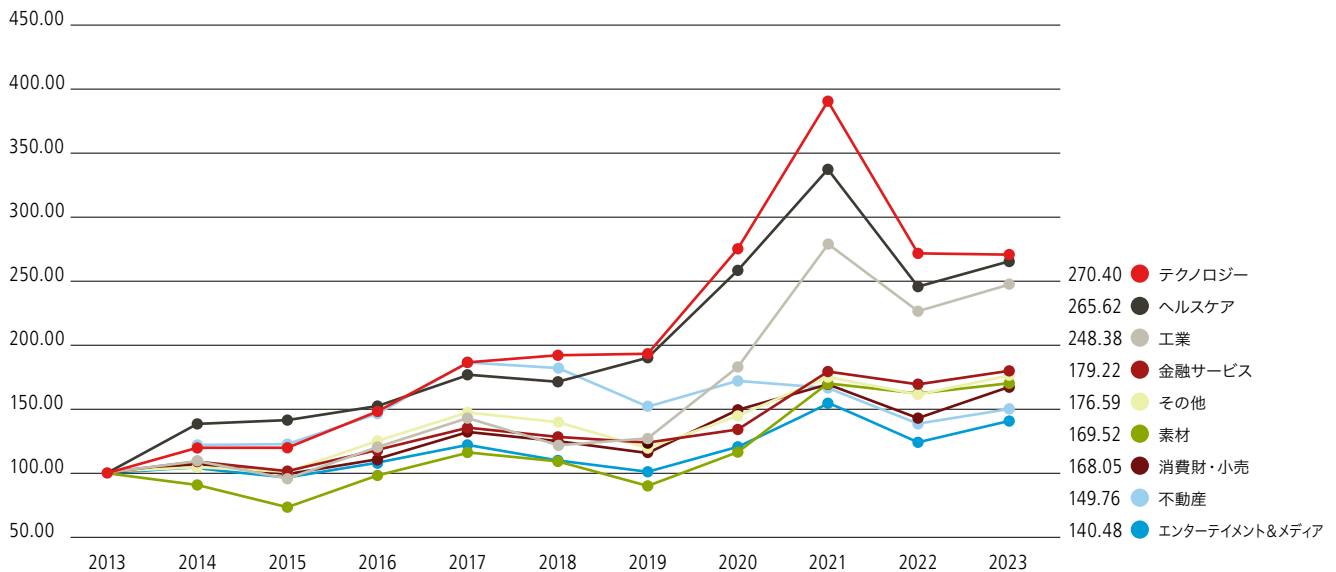
工業セクターのビリオネア資産額は、今回の調査期間の末日である2023年4月6日時点で1兆2,580億米ドルです。期末までの5年間では15%（複利での年率換算値）成長と、他の全セクターを凌ぐ勢いで伸びています。伸び率が次に高いセクターはヘルスケア(9%)で、テクノロジー(7%)がこれに続きます。

主要産業のビリオネアには、米中の電気自動車主要メーカーなど、エネルギー転換の中心にいる起業家などが含まれています。しかし、他の製造業にもビリオネアは存在します。

さらに、多くの短期的で構造的なトレンドが工業セクターのビリオネアのさらなる追い風になる可能性があります。多くの国では、コストよりも安全保障と国内生産を優先する時期には、国内産業を支援する政策を推し進めるからです。たとえば、中国政府は「自力更生」政策を強化しており、一方米国のバイデン政権はインフレ抑制法を導入して、グリーン補助金と税額控除で3,690億米ドルを支出します。

テクノロジー、ヘルスケア、工業セクターが資産の3本柱

ビリオネア資産額のセクター別の動向(2013年～2023年)



出典：UBS/PwCビリオネアデータベースおよび資産評価手法
 *「その他」にはコンglomリット(複合企業)や分類が困難なセクターが含まれる。

第4章



今後20～30年間の現役ビリオネアから承継者世代への5.2兆米ドルの資産承継(UBSによる予想)が勢いを増す中、グローバル経済は、新しいテクノロジーとエネルギー産業の変革にけん引された本格的な変化を今まさに経験しています。

今回の調査結果は、形成されつつある複数世代のビリオネアファミリーが時代にどう適応していくのかが有益な示唆を与えてくれます。そして、ファミリービジネスか、ファミリーオフィスか、またはファミリー財団かにかかわらず、ファミリーの活動を引き継ぐ承継者の多くが、関心の対象を変える可能性が高いことを示しています。技術変革を利用しようという野心を持ちながら、すべての活動を通じて環境と社会にプラスの影響を与えようとするビリオネアがいるのです。

しかし、円滑な資産承継の達成を目指すファミリーは、過去とは異なる方法で行動しなければなりません。彼らには引き続き堅固なファミリー戦略が必要です。つまりファミリーが何に拠って立つのか、将来に向けて共有できる道筋はどのようなものかを定義しなければならないのです。今や若い世代もバリューやゴールの決定に関与し、自分たちを導く運営組織にも参加する必要があるのです。

ビリオネアの承継者世代は、資本のオーナーとして極めて重要な役割を担っています。個人やファミリーの資産が、社会に公平な形で将来の技術革新に影響を与えることができるだけでなく、クリーンエネルギーセクターの規模拡大に向けたビジネス機会を見出すためには、起業家精神も必要です。



結論： 継続、 コラボレーション、 イノベーション

AIが生成した画像

将来を見据えると、世代が変わってもファミリーが継続していくためには、従来とは異なる行動を取らなければなりません。「UBSビリオネア・アンビションズ・レポート」の最新号を手にすることは、新しい世代がどうすればそれを実現できるかを理解するための第一歩です。

調査手法と用語集

UBSビリオネアサーベイ

UBSは、2023年6月28日から9月17日の期間にスイスを含む欧州、シンガポール、香港、米国のビリオネアであるクライアントを対象にオンライン調査を実施し、79名から回答を得ることができました。(グラフや表の合計値は、小数第二位までの数値を使用したため、合計が合わないことがあります。)

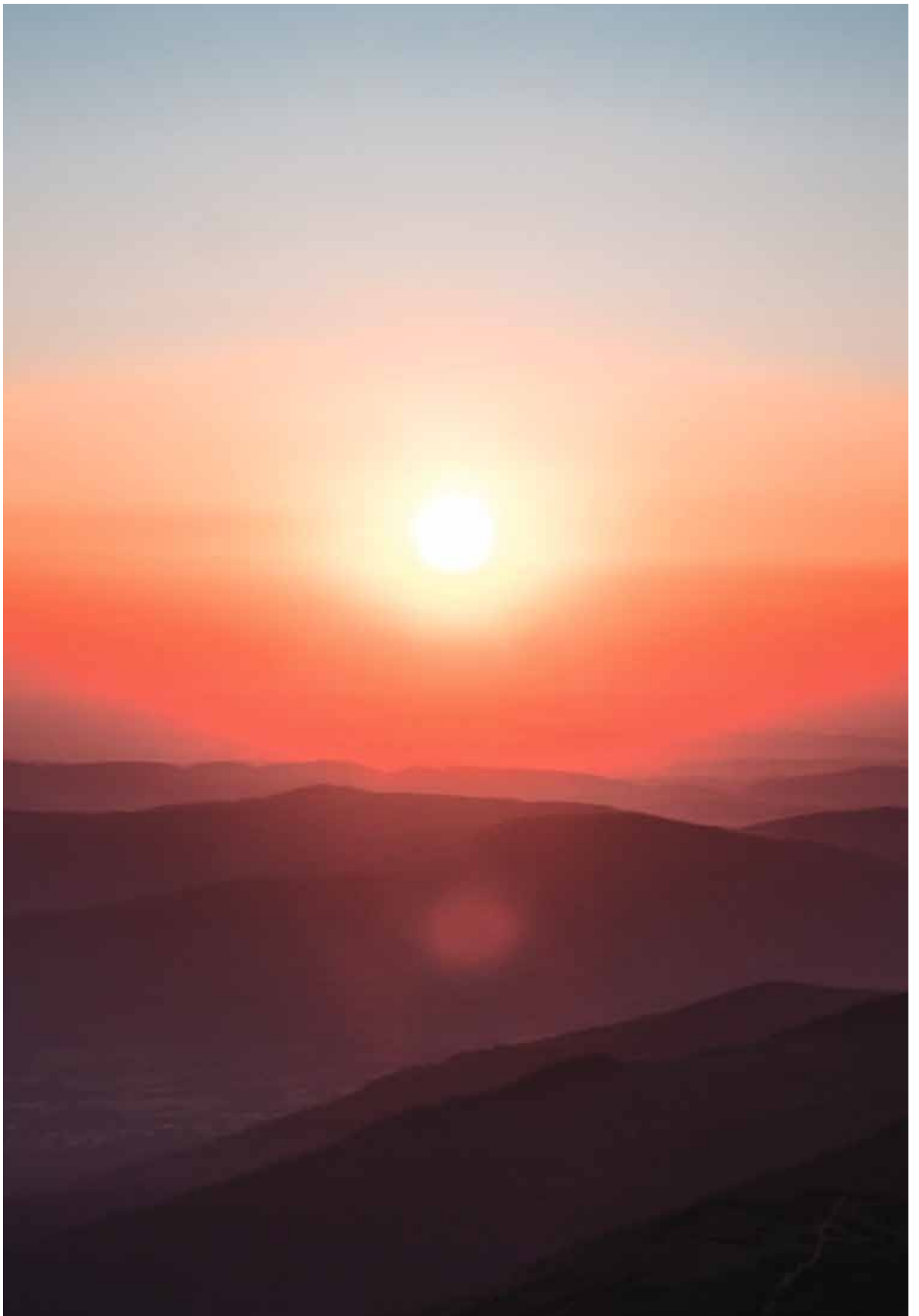
UBS/PwCビリオネアデータベースとビリオネアセクター指数

ビリオネアセクター指数は、ビリオネアの資産データ(1995~2023年)から、9つのセクターに分類して計算されています。収集したデータは正規化(セクターごとに年間平均資産額を算出)と標準化(重み付けの影響を排除するため)をしています。正規性確保のために、信頼区間95%で外れ値を除外しました。正規化と標準化されたセクター別の年間成長率を用いて、指数が算出されています(2013年を100としています)。

この手法は、セクターごとの資産分布と成長を統計的に頑健な方法で反映したもので、これにより公平な比較が可能となります。

産業用語集

1. 消費財・小売:家電製品、自動車ディーラー、化粧品、デパート、ファッション・アクセサリ、家具、パーソナルケア、スポーツウェア、(大型)スーパーマーケット・チェーン
2. エンターテインメント&メディア:映画と動画配信、賭博とカジノ、ライブ・エンターテインメント、メディアと通信、音楽、オンラインデート、スポーツ、テレビゲーム
3. 金融サービス:資産管理、会計、クレジットカード、暗号通貨、ヘッジファンド、保険、投資、M&A取引、ミューチュアルファンド、プライベートエクイティ、ベンチャーキャピタル
4. ヘルスケア:動物医療、バイオ医療サービス、ドラッグストア、病院・診療所、衛生用品、医療機器、研究機関、医療特許、栄養・サプリメント、眼科・俠客サービス、製薬
5. 工業:航空宇宙、自動車、建設、電気機器、製造業、包装
6. 素材:コモディティと農業、エネルギー、プラスチック、原材料の採掘・精錬・卸売、繊維
7. その他:芸術、商業航空、ホスピタリティ、人事、セキュリティ、配送・配達、観光、ストレージ
8. 不動産:ホテル、商業用(ショッピングモール、オフィス)、不動産サービス、住宅、特定用途(例:港)
9. テクノロジー:人工知能(AI)、クラウドサービス、サイバーセキュリティ、データ分析、Eコマース、フィンテック、インターネット、モバイルアプリケーション、ソーシャルメディア、ソフトウェア、3Dプリンティング



About us

UBSウェルス・マネジメントについて

お客様のグローバルな金融パートナー - 今も、そしてこれからの世代も

UBSにとって、ウェルス・マネジメントは単なる業務ではなく、私たちそのものです。160年以上の年月をかけて蓄積された専門知識をもって、お客様のお一人おひとりの財務目標と人生のゴールを理解し、投資、ビジネス、ファミリーの側面からテイラーメイドのソリューションをご提供します。

お客様の財務ニーズがどんなに高度であろうと、お客様の目標がどれほど複雑であろうと、UBSは、お客様の資産の成長と保全にお役に立てるよう、お客様をサポートしてまいります。

UBSの卓越したグローバル・リーチとローカル・カバレッジを組み合わせることにより、いつでも世界中の優れたソリューションを実行することができます。また、ウェルス・マネジメント、インベストメント・バンク、アセット・マネジメントの3部門が連携したサービスはUBSならではのサービスであり、お客様はその優れたサービスをご活用いただくことができます。

お客様が機関投資家や起業家であっても、あるいは若手後継者であっても、UBSは同じ志を持つ仲間や業界の専門家をつなげ、アイデアを交換する機会を創造し、真のインパクトを与えています。

UBSエビデンス・ラボ

UBSエビデンス・ラボは、オルタナティブデータを取り扱う55を超える分野の専門家から構成されるチームです。データの採取、純化、結合を行うための様々なツールと技術を駆使し、毎月、数十億個のデータをエビデンスに変えています。投資家が投資分析上の重要な疑問を解く手助けをすることを目的に、あらゆる規模、業種、地域の5,000社以上の企業を網羅するデータ資産を蓄積しています。

For media enquiries please contact:

Serge Steiner, UBS Media Relations,
+41 (0)44 234 18 24,
serge.steiner@ubs.com

Acknowledgements

Project team UBS

Matthew Carter
Maximilian Kunkel
Chrissie Loedolff
Eric Schatz
Anthi Spiliakopoulou
Michael Viana

Research team

Stephanie Perryfrost, UBS Evidence Lab
Gabriele Schmidt, UBS Global Wealth Management

Farner Consulting AG

Toby Felder
Daniel Jörg
Nadine Sperb

Data analysis

Andrea Colosio, PwC Financial Services
Lucia Lis, PwC Financial Services

Editor

Rupert Bruce, Clerkenwell Consultancy

Design

Farner Consulting AG

Fabian Bertschinger
Carmen Mäder
Tjabrina Penazzi
Fabian Sigg

本資料に関する 留意事項

本資料はUBS AGまたはその関連会社(以下、「UBS」)が作成した資料を、UBS SuMi TRUSTウェルズ・マネジメント株式会社(以下、「当社」)およびユービーエス・エイ・ジー(銀行)東京支店(以下、「UBS銀行東京支店」)が協働して翻訳・編集等を行い、作成したものです。英文の原文と翻訳内容に齟齬がある場合には原文が優先します。

本資料は情報提供のみを目的としたものであり、特定の金融商品等の売買または売買に関する勧誘を意図したのではなく、金融商品取引法に基づいた開示資料ではありません。また、お客様に特有の投資目的、財務状況等を考慮したものではありません。銘柄の選定はお客様ご自身で行って頂くようお願い致します。

本資料は信頼できると判断した情報に基づき作成していますが、情報の正確性、完全性を保証するものではありません。記載内容は過去の実績であり、将来の成果を示唆・保証するものではありません。本資料の記載内容等は作成時点のものであり、今後変更されることがあります。本資料中のイラスト・写真はイメージです。実際とは異なります。手数料およびリスク等は商品毎に異なりますので、詳細は当該商品等の契約締結前交付書面等をお読みください。

その他の 留意事項

当社およびUBS銀行東京支店は、本資料の使用または配布により生じた第三者からの賠償請求または訴訟に関して一切責任を負いません。また、税務、法務等の助言は行いません。税金の取扱いはお客様の状況によって異なります。また税制や法律は将来変更される場合があります。必要に応じて専門家にご相談ください。

©UBS SuMi TRUSTウェルズ・マネジメント株式会社 すべての権利を留保します。事前の許可なく、本資料を転載・複製することはできません。キーシンボルおよび「UBS」は、UBSグループの登録商標です。

商号等： UBS SuMi TRUSTウェルズ・マネジメント株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第3233号
加入協会：日本証券業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会、
一般社団法人金融先物取引業協会

商号等： ユービーエス・エイ・ジー(銀行)東京支店
登録金融機関 関東財務局長(登金)第605号
加入協会：日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会

