

## 2024 跨國財富管理進階人才培訓計畫

### 高齡金融服務暨家族企業傳承 - 日本參訪團摘要實錄

「2024 跨國財富管理進階人才培訓計畫」第二階段海外研習，規劃主題為「高齡金融服務暨家族企業傳承」，於 2024 年 10 月 26 日至 31 日赴日本東京辦理，參訪機構包括法律專業、家族企業專業、信託、投資管理與壽險等高齡金融服務，計 5 家機構與 1 場專家實務分享，有西村朝日法律事務所(Nishimura & Asahi)、日本家族企業顧問協會(The Family Business Advisors Association Japan)、瑞穗信託銀行(Mizuho Trust & Banking Co., Ltd.)、日興資產管理公司(Nikko Asset Management)、第一生命保險公司(Dai-ichi Life Insurance Company)等，並邀請對日本高齡住宅及介護市場有深入研究的專家淺川澄一(ASAKAWA Sumikazu)先生實務分享。本研習團團員來自證券、銀行、保險及會計師等業界人士及政府單位計 26 位，獲得參訪機構代表熱情接待，並安排簡報分享高齡金融服務、高齡者金融資產運用及保護、安養住宅及照護、家族企業永續經營與傳承等實務經驗，互動交流熱絡，團員收穫豐碩。茲彙整參訪紀錄摘要如下：



團員於日興資產管理公司合影

## 壹、西村朝日法律事務所 (Nishimura & Asahi)

### 一、日期與時間

2024 年 10 月 28 日，10:00~12:00。

### 二、機構簡介



西村朝日法律事務所(Nishimura & Asahi)是日本規模最大的國際法律事務所，1966 年起於東京開業，目前在全球擁有 20 個據點和 800 位以上專業律師，主要是針對法人、企業提供顧問建議諮詢服務。事務所的目標與使命是透過尊重多樣性，成為一個兼具彈性與韌性的組織。以包含多種價值觀的多觀點、多元化方法，為客戶提供最佳法律服務，實現基於「法治」的繁榮公正社會。

西村朝日法律事務所也是第一家在台灣設立辦公室的日本事務所，台灣所於 2020 年 4 月，由孫櫻倩律師於台北市設立（正式名稱為「西村朝日台灣法律事務所」），台灣所現由曾處理過多項國際金融法務案件之張勝傑 (Sheng-Chieh Chang) 律師為首，與其他經驗豐富的當地律師，就日本企業之對台投資、台日企業間之各種 M&A、合資經營與商業聯盟、涉及台日雙方之破產、重整等債務清理事件以及台日間之各種紛爭對應等，與東京事務所之台灣業務專屬團隊緊密合作，以比較分析台日間法律制度異同之觀點，提供細緻周到之法律服務。近年來，日本企業與台灣企業攜手前往東南亞投資或展開新事業之案例亦逐漸增加。對此，台灣事務所針對此類案件，亦將活用該所遍布亞洲各國之聯絡網，建立更為順暢且即時之因應體制。



西村朝日法律事務所  
外國法共同事業執行合夥人  
中山龍太郎律師致詞



西村朝日台灣法律事務所  
孫櫻倩律師致詞



西村朝日台灣法律事務所  
主持律師  
張勝傑律師



西村朝日法律事務所  
外國法共同事業合夥人  
有吉尚哉律師



### 三、參訪內容摘要

- 講座一：日本高齡社會之課題及金融之角色－以法制度之觀點為中心

分享人：神田秀樹 教授

#### (一)環境

##### 1. 大環境之變化

邁入 21 世紀，我們所處的大環境面臨著許多挑戰，延續上個世紀的三大風險：高齡化與人口減少、財富分配不均、數位化問題，仍然持續影響著我們的生活。

##### 2. 世界經濟論壇《全球風險報告》

在近 10 年前，全球風險報告中排名一到十的風險有：極端天氣事件、地球系統發生重大變化、生物多樣性喪失和生態系統崩潰、自然資源短缺、錯誤資訊與假訊息、AI 技術的不良後果、非自願性的遷移、不安全的網路世界、社會的極端化與環境汙染。



西村朝日法律事務所・  
外國法共同事業專業顧問  
神田秀樹教授

##### 3. 日本人口減少及高齡化

隨著人口減少，日本形成超高齡的社會，相較於其他國家，日本的人口減少比其他國家還嚴重，人口減少勢必伴隨高齡化，將來在日本高齡化比例預計將近有 40%的人口超過 65 歲。

#### (二)高齡社會及其課題-日本金融審議會等之看法及課題

1. 判斷力下降
2. 本人意思的尊重

3. 成年的監護制度
4. 證券業提出的代理人制度
5. 高齡者需要的全方位支援

### (三) 投資代替儲蓄的政策

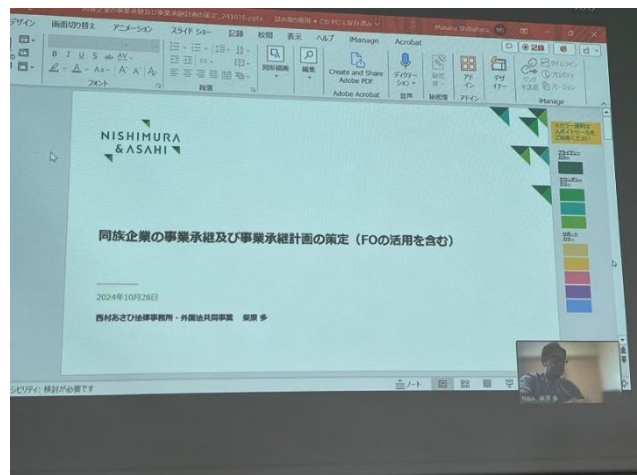
以投資代替儲蓄的政策已推行 20 年，但日本人仍然非常喜歡存款，日本人的資產配置大概有 54%存款，共有 2,200 兆日圓。尤其是高齡者喜歡維持的資產水位的意願是非常高的。大部分的高齡者都覺得存款是最安全的方式。因為高齡者認為股市不會賺錢，所以高齡者不太喜歡把錢投資在股票市場中。

- 講座二：「家族企業之永續傳承及傳承計畫之訂定（含家族辦公室(family office)之活用）」

分享人：柴原多 律師

#### (一)家族企業之優點與問題點

1. 過去會批評家族企業獨裁、方向不透明，但是現在想法已經開始有所轉變了。
2. 接班的議題需要花 10-20 年來好好的討論，但是大家比較不擅長就需要協商的部分進行討論。



西村朝日法律事務所・  
外國法共同事業合夥人  
柴原多律師以視訊分享

3. 培養接班人養成的方法：通常是溝通不足和教育的問題。因為世代之間所受的想法和教育不一樣，這一點是非常困難的。
4. 數位化的問題：高齡者對於數位化的問題，不是很熟悉，會有很嚴重

的鴻溝。

5. 家族糾紛：重視長男、輕視次男的議題也經常會造成紛爭。

## (二) 傳承計畫之方法論

1. 家族繼承方式：必須考量如何傳承股權、會不會有家族間的糾紛。
2. 分家方式之傳承：可確保事業的統一性，但會面臨到資金短缺的問題。
3. MA 方式：將公司完全賣給其他公司。原本是家族企業成員，就會轉到經營團隊裡面去。
4. 無人想要接班事業：可能就是 IPO 或是停止事業。

## (三) 制定事業傳承計畫之方式

1. 必須要共同討論、共同分享。
2. 防禦的問題：移轉給下一代的時候，商標、著作權等的問題、智慧財產的問題。
3. 接班人以外之其他家族成員的關懷：必須針對主要繼承者以外的家族成員予以關懷，不然很容易產生家族的糾紛。

## 四、結論與建議

### (一) 日本高齡社會的金融議題

神田秀樹教授深入剖析了日本高齡社會的金融挑戰，特別聚焦於高齡者的金融素養、判斷力下降、以及對金融機構的信任度等問題，並強調了「投資代替儲蓄」政策的推行困境，指出日本股市長期低迷和高齡者偏好存款的現狀。此外，神田秀樹教授也點出了金融機構在保護高齡者金融權益方面的責任，以及代理人制度和金融教育的重要性。

### (二) 家族企業的傳承規劃

柴原多律師著重於家族企業的傳承規劃，探討了如何在世代交替中維護家族企業的永續經營，並分析家族企業的優勢和問題，包括接班人培養、家族紛爭、以及數位化挑戰等，最後介紹了家族憲章、家族辦公室

等工具，以及遺囑、生前贈與、特別股等傳承方式，並強調了家族成員之間的溝通和共同規劃的重要性。

### (三) 結論

- 日本高齡社會的金融議題需要政府、金融機構和高齡者自身的共同努力。
- 家族企業的傳承規劃需要及早準備，並充分考慮家族成員的意見和企業的長遠發展。

### (四) 建議

- 台灣可以借鏡日本的經驗，積極應對高齡化社會的金融挑戰，加強金融教育和消費者保護。
- 台灣的家族企業可以參考日本的傳承規劃工具和方法，制定適合自身的傳承計畫，確保企業永續經營。



團員於會議室準備與會交流





機構代表與團員交流



團長台中銀證券翁許細總經理  
致謝孫櫻倩律師



團長致謝有吉尚哉律師



## 貳、日本家族企業顧問協會 (The Family Business Advisors Association Japan)

### 一、日期與時間

2024 年 10 月 28 日，14:30~16:30。

### 二、機構簡介



日本家族企業顧問協會 (Family Business Advisors Association Japan, FBAA) 是日本第一個旨在培訓和交流家族企業顧問以支持家族企業永續發展的協會。FBAA 成立於 2012 年 10 月，總部位於東京，在神奈川、大阪、愛知等地都有會員分布。截至 2024 年 10 月，已有超過 278 人完成 FBAA 的基本證書課程。

FBAA 的會員背景多元，涵蓋家族企業所有人/管理者、管理顧問、稅務顧問/會計師、金融機構、律師、人壽保險、組織發展顧問、家族企業顧問、高階主管教練、教授/研究員、房地產、治療師及律師等等。其中，稅務和金融專業人士佔比最高(33%)，其次是家族企業所有人(23%)和管理顧問(22%)。

### 三、參訪內容摘要

(一)FBAA 的主要活動包括：

1. 認證顧問培訓計劃(AFBA)：提供基礎和高級課程，讓學員從自身專業領域出發，拓展對家族企業系統的整體諮詢視野。
2. 研討會：邀請各領域專家分享家族企業相關議題，例如百年企業的共同特徵、管理、法律和稅務觀點的家族企業問題和解決方案等。
3. FBAA 年度盛會(Festa)：為會員和研究員提供一個平台，分享經驗和研究成果，促進交流和意見交換。
4. 交流會和學習會：提供會員互動和學習機會。
5. 聯誼會(Meetup)：定期舉辦意見交流會和聯誼活動，促進會員間的聯

繫和合作。

## (二) FBAA 的方法

FBAA 採用「三環模型」來理解家族企業。這個模型強調家族「Family」、企業「Business」和所有權「Ownership」之間的相互關係，並指出這三個要素之間的互動會影響家族企業的成功。

## (三) 專業團隊

FBAA 認識到家族企業面臨的問題錯綜複雜，需要多元的專業知識來解決。因此，FBAA 成員涵蓋法律、管理、行為科學和金融/財務等不同領域的專業團隊，讓 FBAA 能夠為客戶提供全面的解決方案，涵蓋家族企業運作的各個方面。

1. 法律：律師可以提供法律諮詢，協助家族企業建立健全的治理架構，處理繼承和稅務規劃等問題。
2. 管理：管理顧問可以協助家族企業制定策略規劃、優化營運流程、提升管理效率等。
3. 行為科學：心理學家和其他行為科學專家可以協助家族成員處理溝通和衝突解決等問題，促進家族和諧。
4. 金融/財務：財務顧問可以提供財務規劃和投資管理等服務，確保家族企業的財務健康。

## (四) 長壽企業在日本的現狀與成功之道

日本以擁有眾多長壽企業聞名，在全球 200 年以上歷史的企業中，日本企業佔比高達 45%。

1. 日本長壽企業的現狀：
  - (1) 日本擁有超過 25,000 家百年企業，其中超過 3,900 家擁有 200 年以上的歷史，甚至有 21 家企業的歷史超過了 1,000 年。
  - (2) 在日本上市公司中，家族企業佔比接近 50%。

(3) 數據顯示，家族企業在財務指標上表現更佳，例如資產收益率 (ROA)、流動比率和股權比率都高於非家族企業。

2. 日本長壽企業的成功因素：

- (1) 長期願景與穩定經營
- (2) 與利益相關者的長期關係
- (3) 追求永續發展的堅定信念
- (4) 與當地社區的緊密聯繫
- (5) 勇於創新和變革的企業文化

3. 日本長壽企業的案例：

- 虎屋 (Toraya)：創立於 1501 年的和菓子老店，至今已傳承 17 代。虎屋成功地平衡了傳統與創新，並以高品質的產品和服務贏得了顧客的信賴，積極拓展海外市場，將日本和菓子文化推向世界。
- 伊那食品工業 (Ina Food Industry) 創立於 1958 年的寒天製造商，以其獨特的「年輪經營」理念和以員工為本的企業文化而聞名。該企業除堅持長期穩健發展外，並重視與員工、客戶和社區的和諧關係。

4. 財閥家憲出現於 19 世紀晚期，是用來規範家族成員與企業之間關係的一套規則或原則。這些家憲旨在確保家族和諧、企業永續經營，以及家族財富的傳承，主要內容包含：

- 強調公司和財產屬於祖先，家族成員只是代為管理，體現了「家」文化中重視傳承的精神。
- 家長在處置家族財產時，必須取得其他家族成員和非家族企業領導人的同意，顯示了集體決策的重要性。
- 主家和分家之間必須互相尊重和遵守家族規範，強調了家族內部的秩序和團結。
- 家族會議是制定重大決策的平台，所有家族成員，甚至非家族成員的高級管理人員都必須參與，體現了家族和企業的緊密聯繫。
- 日本家族企業近年面臨的課題：兒子直接繼承的情形減少，主要是少子化與年輕世代思維的改變，故將事業交棒給非家族成員的



人或是將事業出售與購併方式的比例皆有上升。

#### (五) 日本家族企業傳統的後繼者培育現況與問題

##### 1. 日本家族後繼者的培育方式

- (1) 企業內實務培訓
- (2) 外部企業短期進修
- (3) 家族內部溝通
- (4) 顧問或外部培訓
- (5) 經營權轉移相關措施，例如後繼者接班的應對，股票移轉的稅負上問題及降低移轉的相關稅負等。

##### 2. 知名企業的后繼者培育案例：

- (1) 豐田汽車：結合內部培訓、外部研修以及家族會議，培養具備領導能力和家族企業價值觀的繼承人。
- (2) 三得利啤酒：導入導師制度和教育計畫，為繼承人提供個人化的指導和培訓。
- (3) 山崎麵包：注重內部培訓和海外研修，讓繼承人具備國際視野和跨文化管理能力。

##### 3. 日本的家族企業在後繼者培育方面也面臨著一些問題，導致許多中小企業面臨後繼者短缺的困境：

- (1) 企業主對後繼者培育的必要性認識不足
- (2) 親子間缺乏關於事業傳承的溝通
- (3) 不願對外尋求幫助的文化

##### 4. 為了應對前述問題，日本家族企業可以採取以下措施：

- (1) 及早規劃後繼者培訓
- (2) 促進家族成員之間的公開溝通
- (3) 積極尋求外部專家的協助
- (4) 建立家族治理機制
- (5) 創造良好的繼承環境
- (6) 打破傳統框架

#### (六) 日本家族企業常用的外部專家類型，包括：

1. 近年來，日本家族企業在事業傳承和接班人培育過程中，積極運用外部專家的案例逐漸增加，常用的外部專家類型包括：
  - (1) 經營顧問
  - (2) 律師、行政書士、司法書士
  - (3) 公認會計師、稅理士
  - (4) 併購顧問、仲介業者
  - (5) 人才培訓顧問
  - (6) 地方商工會議所
  - (7) 家族企業專家
  - (8) IT 顧問
2. 家族企業運用外部專家的原因：
  - (1) 專業知識不足
  - (2) 需要客觀的觀點
  - (3) 風險管理
  - (4) 提升效率
3. 運用外部專家可能面臨的挑戰和注意事項
  - (1) 建立信任關係
  - (2) 費用效益評估
  - (3) 文化適應性
4. 外部專家運用案例：
  - (1) 成功案例：オタフクソース(御多福醬料)  
透過建立由八個家族成員組成的家族治理架構，成功傳承事業。
  - (2) 失敗案例：大塚家具  
雖然聘請了家族企業顧問以及律師和財務顧問，但最終因家族內部權力鬥爭導致公司被出售。
5. 家族企業顧問和 FBAA 的角色
  - (1) 目前日本家族企業面臨缺乏能夠綜合解決各種問題的專家的困境。

- (2) 許多家族企業只仰賴稅理士或併購顧問，但事業傳承需要考量更廣泛的層面，例如事業成長、永續經營、家族成員意見整合、長期傳承計畫等。
  - (3) 家族企業顧問需要具備跨領域的專業知識，例如法律、稅務、財務、管理、心理等，才能提供全方位的諮詢服務。
  - (4) FBAA 的目標是培育更多合格的家族企業顧問，協助日本家族企業順利傳承。
  - (5) FBAA 提供專業的培訓課程，讓學員學習家族企業相關的知識和技能。
  - (6) FBAA 也建立一個由各領域專家組成的網絡，可以提供家族企業所需的各種資源。
6. Family Business Succession Institute (FBSI)是由三位創始人於2016年成立的機構，致力於透過與各領域專業顧問的合作，促進日本中小家族企業的順利傳承，目標是透過與各領域專業顧問的合作，協助家族企業解決傳承過程中的各種問題。並舉辦研究會，為家族企業提供專業知識和資源。

#### 四、結論與建議

- (一)日本家族企業重視長期發展和與利益相關者的關係，其獨特的文化和傳統造就了許多百年企業。家族企業の後繼者培育通常透過實務培訓、外部學習和家族溝通等方式進行，但仍面臨後繼者短缺的問題，例如對後繼者培育的認識不足、親子間溝通不足以及不願對外尋求幫助的文化。
- (二)FBAA (Family Business Advisors Association Japan) 是日本第一個旨在培訓和交流家族企業顧問的協會，協助家族企業解決傳承過程中的各種問題。FBAA 的方法採用「三環模型」來理解家族企業，強調家族、企業和所有權之間的相互關係，並指出這三個要素之間的互動會影響家族企業的成功。
- (三)為了促進家族企業的順利傳承，外部專家如顧問、律師、會計師等越



來越受到重視。外部專家可以提供專業知識、客觀的觀點、風險管理和資源優化，協助家族企業克服專業知識不足、缺乏客觀意見、風險管理等挑戰，提升事業傳承的成功機率。

成功的家族企業傳承案例包括建立家族治理機制，以及善用外部顧問和專家。失敗的案例則顯示了家族內部衝突和缺乏適當指導的後果。

#### (四)借鏡日本家族企業以下建議供參考：

- 及早規劃後繼者培訓，並促進家族成員之間的公開溝通。
- 建立家族治理機制，例如家族憲法或家族委員會，以規範決策過程和解決衝突。
- 積極尋求外部專家的協助，例如家族企業顧問、律師和會計師，以獲得專業知識和客觀的觀點。
- 家族企業除了專注於領導外，也應該重視「人才」及企業長期發展、強調利他和創新為核心的企業文化，以確保永續經營。
- 日本有專業機構針對日本所有上市家族企業做長期研究，詳細分析家族在收益面、安全面、成長面和經營層面的影響程度，並將其財務績效與非家族企業比較，並持續公布研究成果。建議我國亦可仿效學習，針對台灣所有上市櫃之家族企業做深入研究，以協助家族企業永續經營。



團長致謝  
FBAA 理事兼秘書長  
武井一喜



團長致謝 FBAA 理事  
階戶照雄



團長致謝社長  
桐明幸弘



團員與 FBAA 成員合影

## 參、瑞穗信託銀行 (Mizuho Trust & Banking Co., Ltd.)

### 一、日期與時間

2024 年 10 月 29 日，10:00~12:00。

### 二、機構簡介



瑞穗信託銀行隸屬於日本第二大金融機構「瑞穗金融集團 (Mizuho Financial Group)」，瑞穗金融集團於西元 2000 年時，由第一勸業銀行、富士銀行及日本興業銀行共同出資組成，有超過 150 年的金融服務歷史，旗下包含瑞穗銀行、瑞穗證券、瑞穗信託銀行、Asset Management One 資產管理公司和瑞穗信息與技術公司等機構，核心業務涵蓋銀行、證券、信託、資產管理等領域，目前除日本境內據點外，海外據點超過 100 家(台灣有三家據點)，員工人數約 6.5 萬人，並服務約 2,200 萬日本個人客戶。

瑞穗信託銀行係由第一勸業銀行、富士銀行及日本興業銀行三家的信託銀行子公司整併而成，提供信託、房地產、證券化、結構性融資、養老金和資產管理以及股票轉讓代理相關的服務。

### 三、參訪內容摘要

#### 高齡客戶信託商品介紹

瑞穗信託銀行因應高齡者需求，主力推動信託商品介紹如下：

#### (一)特約選擇型金錢信託(「可選擇安心信託」)

##### 1. 商品特色

「可選擇安心信託」以「安全」、「安心」、「全面」、「靈活」為商品設計理念，透過「金融服務」達到保障高齡者資產安全，預防詐騙、過度使用、減輕支付負擔及資產傳承之目的，



並結合「生活支援服務」，滿足高齡者照護、家事服務、居家裝修等生活需求，藉由「金融服務」及「生活支援服務」兩者之結合提供高齡者一個安全且安心的信託商品。

## 2. 「可選擇安心信託」商品概要

- **金融服務：客戶可隨時選擇及使用以下之服務。**

- (1) 定額給付
- (2) 解約限制服務
- (3) 年度定額贈與服務
- (4) 家庭成員給付服務
- (5) 機構支付服務

- **生活支援服務**

- **特別免費服務**

## 3. 商品承作條件及費用

- **承作條件：**

- (1) 對象：限自然人且居住於日本國內。
- (2) 信託金額：3,000 萬日元以上。

- **費用：**

- (1) 設定信託報酬(即簽約金)：依信託金額 2.2%(不含稅 2%)，最高 220 萬日元(不含稅 200 萬日元)。
- (2) 信託管理費：每月 11,000 日元(不含稅 10,000 日元)。

## 4. 商品銷售狀況及客戶分析

- **客戶性別：**65%為女性，35%為男性。
- **客戶年齡層：**主要為 80 至 89 歲，且多數單身女性。
- **信託金額：**68%之客戶交付信託金額為 3,000 萬日元。
- **金融服務使用率：**97%之客戶選擇金融服務，且每項金融服務使用率差異不大。
- **生活支援服務使用率：**目前僅 14%之客戶使用生活支援服務，額外免費生活支援服務則約 22%。

## (二)失智症支持信託

### 1. 失智症患者財產管理需求：

日本高齡者罹患失智症後，常見問題包括：

- (1) 判斷能力下降
- (2) 喪失認知能力
- (3) 成年後見制度申請程序複雜

### 2. 商品特色

- (1) 付款限制功能
- (2) 手續代理人申請付款
- (3) 手續簡便、付款可靠
- (4) 資金運用自由

### 3. 信託機制運作方式

- 診斷罹患失智症前：由委託人與瑞穗信託銀行簽訂信託契約存入信託財產，並於契約中指定手續代理人。
- 確定診斷罹患失智症：由手續代理人向信託銀行提交診斷書，受託人於收到診斷書後，啟動信託解約限制，手續代理人之代理權生效，委託人本人不可再自行申請提領信託財產，須經由手續代理人向受託人申請提領。
- 罹患失智症後：信託專戶可選擇兩種支付方式：
  - (1) 自動轉帳服務
  - (2) 支付服務
- 其他服務：
  - (1) 定額追加服務
  - (2) 指定次順位手續代理人

### 4. 商品條件及手續費

- 承作條件：信託金額 500 萬日元以上。
- 費用：
  - (1) 設定信託報酬(即簽約金)：依信託金額 1%，最高 200 萬日元。

## (2) 信託管理費：

- ▶ 有定額追加信託財產者，每月 5,000 日元(每年 60,000 日元)；
- ▶ 無定額追加信託財產者，每月 3,000 日元(每年 36,000 日元)。

## 四、結論與建議

### (一)安養信託發展

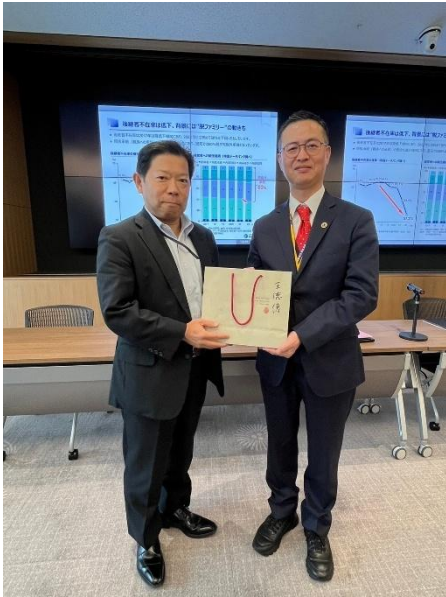
- 日本瑞穗信託銀行的經驗顯示，高齡者信託服務需長期整合調整。
- 台灣安養信託發展迅速，但仍需克服費用門檻，並提升投資效益。

### (二)信託 2.0 願景

- 瑞穗信託結合金融與生活支援服務，值得台灣借鏡。
- 建議建立跨業合作平台，並由政府提供誘因，促進全方位信託服務發展。

### (三)家族傳承規劃

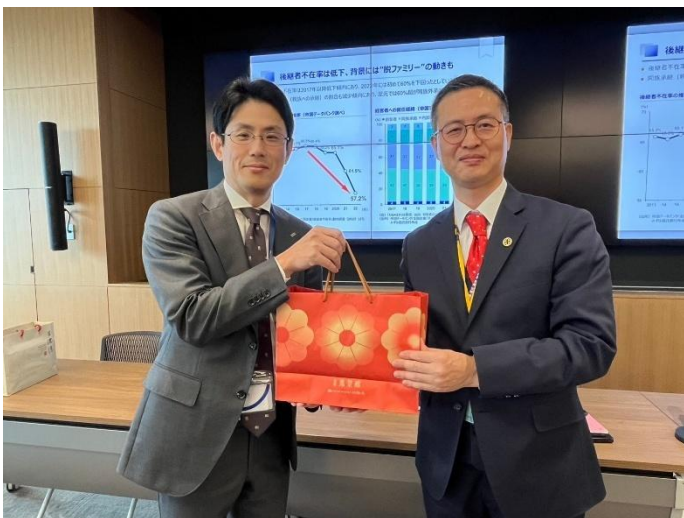
- 台灣企業傳承規劃意識提升，家族信託提供多種模式。
- 近期稅務解釋進展有助於信託業務推廣，期待未來更完善的配套措施。



團長致謝西村淳,  
Managing Executive Officer



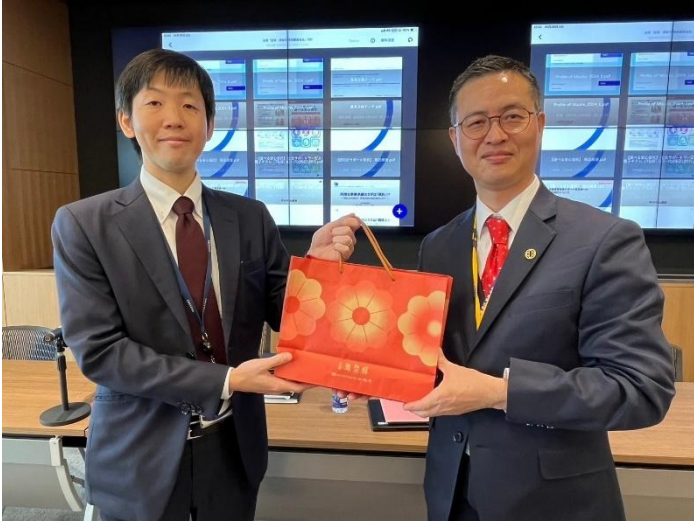
團長致謝折原淳一,  
General manager,  
Retail & Business Banking Division



團長致謝原井川裕司,  
General Manager,  
Consulting Department



團長致謝道下俊治,  
General Manager,  
Personal Banking Coordination  
Department



團長致謝坪川和禮,  
Vice President,  
Personal Banking Coordination Department



團長致謝林 裕美,  
Vice President,  
Personal Banking Coordination  
Department



## 肆、日興資產管理公司（Nikko Asset Management）

### 一、日期與時間

2024 年 10 月 30 日，10:00~11:30。

### 二、機構簡介



日興資產管理公司（Nikko Asset Management）是日本的跨國投資管理公司，創始於 1959 年 12 月，總部設立在日本東京，為客戶提供高信念之主動式資產管理和被動投資策略的結合服務，旨在創造公司長期價值，重視員工的發展，提供多元化和包容性的工作環境，據點分布全球共有 11 個據點匯集來自 28 個國家的員工。

日興資產管理經歷多次合併和收購，至今逐步發展壯大。1990 年代開始拓展國際業務，在亞洲、歐洲和北美設立辦事處；2000 年代進行一系列收購，擴大了其產品線和客戶群；2011 年與住友信託銀行的資產管理部門合併，成為日本最大的資產管理公司之一。

#### （一）主要產品和服務

提供廣泛的投資產品和服務，包括：

1. 共同基金：涵蓋股票、債券、混合型等多種投資組合類型。
2. ETF：追蹤各種市場指數，提供低成本、便捷的投資方式。
3. 機構投資管理：為機構客戶提供量身訂製之投資解決方案。

#### （二）ESG 投資

日興資產管理公司是 ESG 投資的積極倡導者，將 ESG 因素納入投資決策過程。公司相信 ESG 投資有助提高投資報酬，並促進社會的可持續發展。

### 三、參訪內容摘要

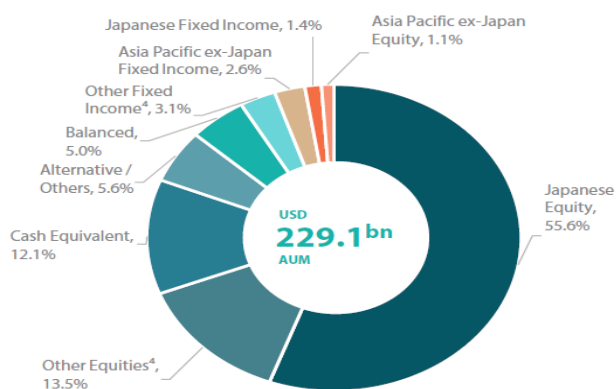
#### (一) 資產管理及投資產品現況

日興資產管理公司係以股票投資為主的資產管理公司，尤其專注於日本市場。截至 2024 年 3 月，管理資產規模（Total Assets under Management）達 2,291 億美元（圖 1）。

##### 1. 管理資產規模概況：

- (1) 日本股票占主導地位：日興資產管理公司管理的資產中，大部分（55.6%）投資於日本股票，顯示公司對日本市場有深入的了解和專業知識。
- (2) 多元化投資，但集中於股票：儘管投資組合包括固定收益、平衡型基金和其他資產類別，但股票投資（包括日本股票和其他股票）仍占總資產管理規模 70% 以上。
- (3) 現金部位充足：日興資產管理公司現金部位約 12.1%，顯見在投資策略上保持一定的流動性和靈活性，以便應對市場變化和抓住新的投資機會。

圖 1 日興資產管理資產規模 (2024 年 3 月)



資料來源: NIKKO Asset Management

2. 未來挑戰：不論地區別或項目別投資均不夠分散

(1) 其他地區的投資有限：除日本外，其他地區的股票和固定收益投資僅占總資產管理規模的占比仍低。

(2) 其他投資項目占比極低：包括另類投資和其他類別在內的投資組合部分僅占 5.6%。

## (二) 日本家庭部門對金融商品需求

根據日本金融廳發佈資料，觀察 2022 年從 20-29 歲到 70-79 歲不同年齡層的日本人選擇金融產品時的首要考慮因素：

1. 隨年齡增長，對收益性的重視程度下降，對安全性的重視程度上升，年輕人更傾向追求高收益，而老年人則更注重資金安全。

2. 各年齡層對流動性的重視程度相對穩定，即在各年齡層之間沒有顯著差異，顯示流動性是大多數人在選擇金融產品時都會考慮的重要因素。

3. 60-69 歲年齡段的人最注重安全性。可能的原因：

(1) 風險承受能力：隨著年齡增長，風險承受能力下降，人們更傾向於選擇安全穩健的金融產品。

(2) 理財目標：不同年齡層的理財目標不同，年輕人可能重視財富累積，而老年人則更重視財富保值和退休規劃。

(3) 生活階段，例如：

- 年輕人：可能處於職涯初始階段，收入增長較快，可以承擔較高風險。
- 中年人：可能面臨子女教育、購房等財務壓力，需兼顧收益和安全。
- 老年人：已退休，收入來源減少，更需保障資金安全。

## (三) 日本家庭部門之高齡金融商品

由於日本家庭高齡者金融資產仍以定存為主，信託銀行等則積極推動「成功的高齡化」，運用各種信託商品為高齡者的問題提供相關解

決方案，以因應超高齡社會的到來。實務上則強調金融老年學，關注高齡者的行為和心理特徵，以及如何保護高齡者，分別就老後資產安全、照顧親族安心生活、讓財產順利傳承，以及遺產規劃等創設不同種類之信託。

由於高齡者對金融商品的需求由追求收益性，逐漸轉向安全性與流動性，日本針對高齡者的金融商品主要是為滿足退休後的財務和資產管理的需求。近年來並推出建立以高齡金融客戶為本位之金融服務，可作為我國因應高齡社會信託服務之參考。以下是常見的金融商品：

1. 年金產品：
  - (1) 終身年金
  - (2) 即期年金
2. 長期照護保險
3. 定期存款和高利率存款
4. 遺產規劃工具
5. 逆向抵押貸款
6. 健康管理產品



日興資產管理公司代表與團員交流分享

#### (四) 日本 ETF 市場的持有者

日股 ETF（日本股票交易所交易基金）是一種投資工具，允許投資者通過購買 ETF 基金來投資日本股市。此等基金透過追蹤特定指數，如日經平均指數或 TOPIX 指數，以反映日本股市的整體表現。

日本 ETF 市場的持有者多元化，涵蓋了機構投資者、個人投資者和外國投資者。隨著市場的發展和投資者結構的變化，日本 ETF 市場的未來發展值得關注。主要持有者，包含：

1. 機構投資者：此係日本 ETF 市場最大的持有者群體，如：

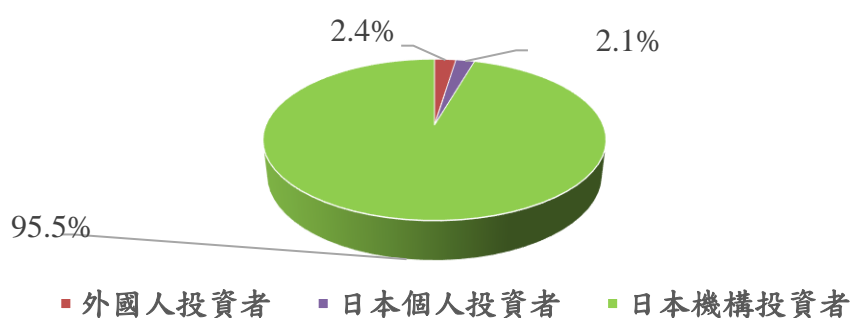
- (1) 日本央行
- (2) 退休基金
- (3) 保險公司
- (4) 銀行
- (5) 資產管理公司

2. 個人投資者

3. 外國投資者

根據日興資產公司統計資料，2023 年 7 月止，日本 ETF 持有者以日本機構投資者居多，高達 95.5%（圖 2），其中，又日本央行為主，占 8 成以上。

圖 2 日本 ETF 持有者 (2023 年 7 月)



資料來源: NIKKO Asset Management

值得注意的是，日本 ETF 市場的持有者結構正在發生變化：

1. 個人投資者比例上升：隨著投資理財知識的普及和線上交易平台的發展，個人投資者在 ETF 市場的參與度越來越高。
2. 日本央行的影響力：日本央行持有大量 ETF，對市場價格和企業治理產生一定影響，引發一些擔憂。

然為促進貨幣政策正常化與減少對股市的影響，日本央行已於 2023 年 12 月宣布調整其收益率曲線調控政策，並停止購買 ETF，但表示將繼續持有其 ETF 投資組合。日本央行未來對日股 ETF 的態度，也將持續受全球金融市場的高度關注。



## (五) 日本的 ETF 市場投資特性與誘因

日本 ETF 的低費用、高透明度、高流動性等優勢使其在各類投資者都受到歡迎，成為日本金融市場中重要的投資工具。日本的 ETF 市場在全球投資環境中占有獨特地位，其投資特性受多種因素影響。以下是主要的投資特性與誘因：

### 1. 以被動投資為主，主動投資逐漸增加

(1) 被動投資主導：被動型 ETF 以其低成本、透明度高和高流動性等特點，吸引了大量的零售和機構投資者。

(2) 主動型 ETF 逐漸增加：此類 ETF 會根據市場情況調整股票組合，以期獲得比指數更佳之報酬。

### 2. 資金集中在大型股指數 ETF

(1) 日經 225 和 TOPIX ETF

(2) 尤其日經 225 指數 ETF 代表日本的 30 家大型藍籌公司

### 3. 日本的 ETF 市場投資的租稅誘因

日本政府為促進國內 ETF 市場發展而提供租稅優惠和激勵措施，致投資日本 ETF 更具吸引力：

(1) NISA 帳戶：日本自 2014 年起實施 NISA (Nippon Individual Savings Account)，旨在鼓勵個人投資者參與資本市場的稅收優惠。

- 投資額度：NISA 帳戶每年投資額度限制目前為 120 萬日元。
- 持有期限：投資者在 NISA 帳戶中持有的 ETF，只要不超過 5 年，其股利所得和資本利得都免繳所得稅。

透過 NISA 帳戶投資上市股票、公募之股票共同基金的股息及資本利得皆免稅，致日本家庭部門持有股票或基金快速擴增。

(2) iDeCo 帳戶：個人固定投資帳戶 (Individual-type Defined Contribution Pension Plan) 類似個人養老計畫，允許個人進行稅

前扣除，且帳戶內的資本利得和股息收入免稅，非常適合長期投資人。

- (3) 此外，為鼓勵投資日本政府對 ETF 的股利所得實施優惠稅率，即投資者若持有 ETF 一年以上，且將股利再投資於 ETF，則股利所得稅率可降至 10%。

#### 四、 結論與建議

##### (一) 本次參訪結論：

- 高齡金融商品應持續創新：因應高齡化和少子化趨勢，主管機關和金融機構應積極開發並鼓勵創新高齡金融商品及服務，例如結合科技提供更便利的服務，並針對老年人需求設計產品。
- 風險管理的重要性：投資決策中需注重風險管理，運用模型分析和情境模擬等工具降低風險，保障客戶資產穩定性。
- ESG 投資理念須強化：在選擇投資標的時，應重視環境、社會和公司治理因素，選擇具備優質 ESG 表現並具永續成長潛力的公司。
- 資產管理的挑戰：資產管理需在投資風險、報酬和穩健性之間取得平衡，並應對市場競爭和技術創新等挑戰。

##### (二) 借鏡日本 ETF 市場幾點建議如下：

- 隨著老年人口增加，應開發針對老年人特殊需求設計的產品，提供更靈活的理財方案。
- 提供專屬顧問和一對一諮詢等個性化服務，增加客戶信任感並提升使用體驗。
- 運用科技創新，例如行動支付和線上理財平台，方便老年客戶進行交易，並設計簡單易懂的操作介面。



團長致謝森下佳子,  
Senior Vice President,  
Deputy Head of Product Planning  
Department



團長致謝山內裕也,  
CMA,  
China and Asia Market Specialist



團長致謝柴本翔,  
CFA,  
CAIA, Product Development  
Department, ETF Business  
Development Department

## 伍、日本第一生命保險公司（Dai-ichi Life Insurance Company）

### 一、日期與時間

2024 年 10 月 30 日，14:30~16:30。

### 二、機構簡介



## 第一生命ホールディングス

第一生命集團（Dai-ichi Life Group）成立於 1902 年，總部位於日本，並逐漸擴展至亞太地區和北美地區，形成了全球性的業務網絡。近年來，第一生命集團不僅致力於傳統的壽險業務，還在不斷擴大其業務範圍和提供的價值。

2024 年度，第一生命集團重新制定了集團企業理念，確立了新的使命和價值觀，以指引公司邁向新的未來。在社會環境、人們的行為模式和價值觀變化，以及越來越多的社會問題顯現的背景下，第一生命集團的角色變得更加廣泛。

新的使命重新定義了第一生命作為「一生涯的伙伴」的理念，明確了集團未來的目標，旨在通過「保障」、「資產形成與繼承」、「健康與醫療」以及「連結與羈絆」四大支柱，為客戶提供廣泛的價值。不僅局限於傳統的壽險業務，而是提供更廣泛的保險服務，努力在更多領域中發揮作用，從而實現可持續的發展。



日本第一生命保險公司代表與團員分享交流

### 三、參訪內容摘要

#### (一)日本高齡金融市況

日本人口高齡化嚴重，戶長年齡在 60 歲以上的高齡家庭比例持續增加，預計到 2040 年，日本約 5000 萬戶家庭中有 53.7% 為高齡家庭。根據第一生命經濟研究所預測，隨著老齡化的進展，年齡層在 60 歲以人口將持有超過 60% 的家庭金融資產，年齡層在 70 歲以上的人口將持有 40% 的家庭金融資產，家庭金融資產向高齡者世代移動。

另外，日本家庭金融資產中現金和存款佔金融資產的比例始終維持在 50% 左右，印證了日本人對存款和儲蓄的強烈偏好。包括日本人對退休金運用方式，約 60% 的人選擇一次性領取，平均領取金額約 1,700 萬日圓。伴隨人口高齡化繼承財產案件數在增加，但受到日本稅制改革影響，遺產稅稅率也不斷在提高。

根據調查，日本的高齡者中有 80% 屬於富裕層，而日本富裕層的資產中現金與存款的佔比也高於其他國家地區，如何協助財富順利傳承已成為重要議題。

#### (二)如何運用保險協助財富傳承

##### 1. 第一生命集團的資產形成與繼承事業

面對人類平均壽命延長和個人價值觀多樣化的時代，在資產形成與繼承領域中，為每位客戶量身訂製的規劃變得越來越重要。第一生命集團致力於「加強和擴大產品競爭力」、「提升顧問功能」以及「強化數位互動」，以協助客戶財富傳承。

- (1) 第一生命保險的資產形成與繼承事業：透過全國 3 萬多人的業務員團隊銷售保險產品，來協助客戶達到資產形成與繼承的需求。
- (2) 第一生命保險的團體年金事業：以企業年金制度及運用的諮詢、企業年金運用商品的開發經營企業法人客戶。
- (3) 第一フロンティア生命保險(以下簡稱 DFL)：經營保險代理銷售市場，除透過第一生命業務員通路、也透過全國金融機構(銀行、證券商通路)來銷售儲蓄型的保險商品。



(4)第一生命資產運用、資產管理、不動產管理事業：致力於為從其他資產所有者到家庭的廣泛客戶群體提供最佳解決方案，開發並提供運營產品來滿足各類客戶需求。

## 2.建構在生涯規劃的產業價值鏈商業模式

第一生命集團提供的產品與服務是根據客戶不同的人生階段所對應的產品。除了保障的商品，為了讓客戶老年還能過豐裕的生活也希望能幫忙客戶增加資產，也強化了資產運用的功能。

### (三)適合高齡者之保險商品設計及業務推廣策略

第一生命以保障事業為發展主軸，然隨日本人口減少，保單業務成長難度增加。為拓展業務轉型為關注儲蓄與資產運用市場，於2007年8月成立第一フロンティア生命保險(簡稱DFL)。不同於傳統的保障業務，DFL是第一生命集團提供個人年金保險和終身保險，專注於「資產形成/繼承」領域的專門公司。針對日本少子高齡化人口結構變化下的需求：讓老後生活更加有餘裕「資產形成的需求」、讓資產留給重要的家人「資產繼承的需求」，DFL透過提供個人年金保險和終身保險等一次性支付的儲蓄性產品，來協助解決資產形成和繼承相關的社會問題。

DFL經營保險代理銷售市場，除透過第一生命業務員通路、也透過全國金融機構(銀行、證券商通路)來銷售儲蓄型的保險商品。

通路	業務員通路	代理通路
	第一生命生涯規劃設計師	銀行代理通路、證券商代理通路
目標客戶	● 主要集中在工作年齡層	● 老年人和富裕階層 (退休金、閒置資金投資需求)
商品	● 保障性商品為主 ● 平準支付契約為主 ● 量身訂製型(附加多種特約)	● 儲蓄性商品為主 ● 一次性支付契約為主 (在中年世代中比較容易銷售)

迎接百年人生時代客戶的需求也越來越多樣化，DFL通過豐富的產品系列來滿足客戶對「繼承」、「失智症與看護」、「贈與」、「自我年金」等的需求，為各個年齡層的客戶提供更好的體驗價值。

#### 四、結論與建議

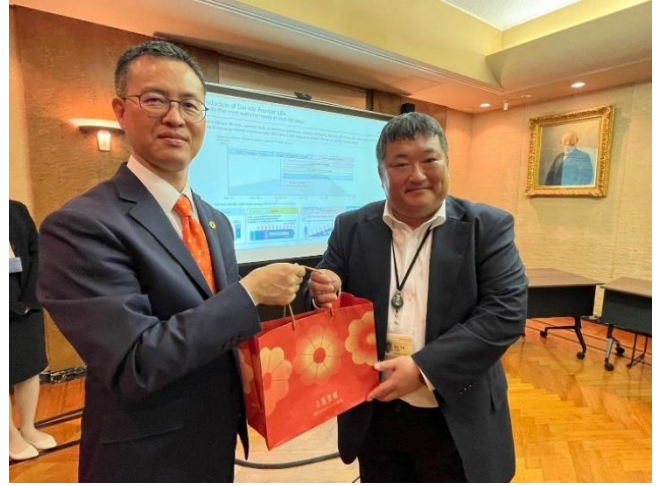
- (一) 日本第一生命集團在高齡者的財富傳承方面，提供了多種服務和產品，以幫助高齡者有效地管理和傳承財富。這些服務包括：提供各種保險和投資產品，如年金保險、定期保險和投資型保險，以確保高齡者的財務穩定。
- (二) 日本第一生命集團協助高齡者管理財產，包括房產、股票和其他資產，確保財產的合理分配和傳承。提供法律和稅務諮詢，幫助高齡者了解和應對財產傳承相關的法律和稅務問題。組織各種教育和培訓活動，提高高齡者對財富管理和傳承的知識和技能。這些服務能幫助高齡者在退休後的生活中保持財務穩定，並確保他們的財富能夠傳承給下一代。其作為殊值我國金融業參考借鏡。



團員於日本第一生命保險公司合影



團長致謝山口仁史,  
Representative Director Senior  
Managing Executive Officer  
Group Head, International Life  
Insurance Business



團長致謝泉谷正彰,  
General Manager of Retirement,  
Savings and Asset Management Business Unit



團長致謝香月宏介,  
Line Manager Retirement,  
Savings and Asset Management Business  
Unit Retirement and Savings Business  
Planning Group



團長致謝西嶋栞里,  
Assistant Manager Retirement,  
Savings and Asset Management  
Business Unit Retirement and  
Savings Business Planning Group



## 陸、專家實務分享 - 「日本介護保險 25 週年~高齡者的照護」

### 一、日期、時間與地點

2024 年 10 月 29 日，14:30~16:30，

TKP ガーデンシティ PREMIUM 品川高輪口

### 二、講席簡介



淺川澄一先生（あさかわ・すみかず），畢業於慶應義塾大學經濟學部。1971 年進入《日本經濟新聞》社，歷經西部支社後，在東京本社負責流通業、服務業等。1987 年 11 月創刊生活資訊雜誌《日經 TRENDY》，並擔任首任總編輯，1993 年任流通經濟部長，1998 年起擔任《日本經濟新聞》編輯委員，負責高齡者照護、少子化及 NPO 活動等社會保障全般事務。擔任新聞記者 40 多年。2011 年 2 月

退休，現任公益社團法人長壽社會文化協會理事，對日本介護保險制度及介護市場非常熟悉。

### 三、專題演講內容摘要

#### （一） 利用企業打造「準市場」

2000 年開始的介護保險制度，即將迎來第 25 年，並不完全是自由競爭的市場，而是「準市場」，機構受到政府的監督與管理。介護保險一開始是以居家照顧為主的保險，現在到設施或集合式住宅已成為主流。

#### 1. 由居家照顧到活用民間企業的準市場機制

在 2000 年介護保險開始之前，日本的照顧主要是由自己的家人，如配偶、親人或朋友來負責照顧的工作，在介護保險制度開始之後，就變成由社會負起照顧的責任。與台灣的狀況相類似，在保險開辦之前，由家人照護的

時候，大部分的責任都是落在女性的身上，慢慢社會上覺得此現象並不正常，後來便決定將照顧的責任移轉由社會大眾一起負擔。

日本的高齡化進展速度飛快，以前大部分提供照顧服務的業者或是機關，是所謂的社會福祉法人機構或地方政府，然而現在已經無法應付這快速成長的需求。所以日本政府決定把提供服務的業者，開放擴大到一般的民間企業或 NPO(非營利組織)，雖然開放給他們去做經營，但也進行比較嚴謹的管理，所以這就形成所謂的「準市場」。

## 2. 介護保險制度的源起

從前如果需要照顧的老人無法由家人照顧時，就必須要住到醫院裡面去，使用醫療設施及照護；因為醫療費用高，日本政府要付的醫療保險費用增加許多。於是另外創立一個醫療保險外的制度，來分擔醫療保險。



淺川先生向團員介紹日本介護保險制度

## 3. 介護保險的核心理念

在導入介護保險的時候，有一個很重要的觀念，就是讓想要接受服務的人擁有自己選擇、決定的權利，想接受什麼程度的、什麼內容的照顧服務。這是在設立介護保險的時候，一個最基本的概念。

## 4. 日本高齡人口的增長

在 2000 年 4 月導入介護保險的時候，當時日本高齡人口只占總人口的 17.3%(2023 年占總人口 29.3%)。近期 65 到 74 歲的人口，基本上人口總數是沒有變，只是 75 歲以上者是不斷增加。

## 5. 介護保險導入前後的差異

導入介護保險前後的主要差異，在導入前，照護服務大部分都是以稅金



為財源，由市町村政府決定老人需要的服務；導入介護保險後，使用者可以根據自己的意願，自由選擇想要接受的照護。

而且在導入介護保險制度前，接受照顧服務的人，如果是高所得者，就要付較多的照護費用；在導入介護保險後，與個人所得是沒有關聯的，而是依據利用服務的內涵負擔一成到三成。

2000年導入介護保險時，日本高齡者超過65歲以上者占的總人口17%左右。到了2023年底的統計，65歲以上的高齡人口已經有3,625萬人，占日本總人口的29.3%，將近30%左右；其中大約708萬人，約五分之一，被認定需要接受照顧服務。

## 6. 介護保險財源分析

介護保險的財源約五成是來自於使用者的保險費，另外五成是由包括國家的稅金及或地方政府(督道府縣、市町村)稅金負擔。

## 7. 個案管理專員 Care Manager 的特色

日本介護保險開始的時候，在服務的流程中，就導入有 Care Manager(個案管理專員，簡稱個管專員)的角色，在德國的介護保險裡面是沒有的。

個管專員與想要使用照護者開始接觸的時候，會先瞭解其本人的狀況，然後做判斷評估，同時會向各式各樣不同的照護服務提供業者諮詢，為想要使用照護服務的人，擬訂適合他的照顧計畫。個管專員與服務需求者溝通後，由使用者本人決定使用何種照護服務，最後使用者本人與照護服務提供業者簽訂契約。服務提供業者提供了服務後，使用者本人根據使用的服務項目自付一成到三成的費用。

為何要在提供服務流程中導入個管專員的理由：

第一、想要使用照護服務的人通常年紀都比較大，獲得資訊的方式並不容易。

第二、考慮到這些人有失智症的風險，沒有辦法自己選擇所需要的照護服務。透過個管專員以確保使用者本人受到的照護是最適合的。

## (二) 強調居家照護及社區照護設施的實例介紹：Group Home、小多機

目前介護保險的照護服務分成兩個主要的組群：第一個是居家照護服務，第二個是入住社區照護設施。特別介紹其中兩個服務設施：

### 1. 「認知症對應型的共同生活介護」(失智症團體家屋)

針對失智症者設計入住的設施，「認知症對應型的共同生活介護」簡稱為失智症團體家屋(Group Home)，瑞典比日本早三十多年，就有導入這樣的服務設施。

對這些失智症患者照顧的最好方式，就是讓他們儘量可以維持他原來生活的樣子。因此 Group Home 的做法效果甚佳，故從原來的一個設施裡面住有九位失智症老人，推廣到更大型的設施裡面，每一層樓都把它劃分成十人左右的一個單位，每一層樓都代表一個 Group Home。

### 2. 小規模多機能居宅照護服務(小多機)

小規模多機能居宅照護服務是相對比較新的服務，主要的特徵，是把在宅服務導入日間照護，長者白天到這個設施，晚上再回到自己家裡。另外也有住到設施裡面的 Short Stay(短期住宿)。這三種就是居家照顧、日間照顧及短期住宿，把最適合的部分抽出來，然後做一個組合。根據使用者的狀況，決定需要接受的服務。



照片左邊這位是本來住在這裡的八十幾歲地主，右邊就是一期一會法人的理事長。這張照片就是她在這個設施二樓自己的房間。



照片是他們中午一起用餐的狀況。坐在右前方白頭髮的那一位女生，就是原來的地主，土地擁有者。



這張是新蓋的建物裡面的一間個人房。這新蓋的部分，有登記成為日本要收費的老人住宅。



小規模多機能居宅照護服務（小多機）實例照片：一、二樓總共有七間個人房。原來地方的一樓目前做為小多機的設施空間。

### 3. 身心狀況評估分類與照顧服務給付上限

日本使用介護保險的時候，會先對服務需要者做一個分類，看這個使用者的身心狀況，國家或地方政府會指派專業的人去做評估。依據個案來判斷需要什麼樣程度的服務，如果評估需要服務，會分成七個分類。

根據評估結果，決定接受照顧服務金額的上限。舉例被評估者為「要介護五」最嚴重的等級，一個月可以接受服務金額的上限是 36 萬 2,170 日幣。如果需要到家裡服務(利用居家照護的狀況)，諸如洗澡，做家事，或是要到設施裡面去住一晚，基本上每項服務都訂有金額，所以就是一個月能夠用到金額的上限。每個等級每個月能夠使用的上限是不同的。

#### (三) 介護設施(集合住宅)成為主流

##### 1. 高齡者選擇住到設施成為趨勢

日本政府開始推動介護保險制度時，基本上都是以居家照顧為出發點。實際狀況為高齡者住到設施接受照護服務的人，還是占絕大多數。

為什麼居家照顧的人沒有辦法增多，其中有幾個原因：

1. 日本的高齡者增加得越來越快。
2. 日本現在人口越來越老化後，失智症患者越來越多，要照顧這些高齡失

智症者對家屬來說並不容易。

## 2. 介護設施類型的介紹

目前這些設施，有許多不同的種類。日本的制度常常在變，當新的制度導入後，舊的制度的名稱或者是做法，還是會直接保留。所以從介護保險導入之後，到現在已經有很多不同的設施的名稱都跑出來，所以會變得非常的複雜。但基本上還是可以分成兩大類：

### 依據有無職員來區分(傳統型/介護選擇型)

在傳統型的設施裡面，有自己的職員提供照顧服務，每個制度對各種設施都有規定接受多少人的上限。但因為需要使用設施的老人越來越多，地方政府為了財源上的考慮，會限制設施數量。

另外，入住的這個設施裡面，就好像住在醫院裡面，當按下護士服務鈴後就會馬上有人過來，這是導入介護保險時，主要設施的做法。但是後來因為需要入住設施的人過多，因而衍生出來「介護選擇型」，也就是說老人所住的這個設施裡面，並沒有常駐的職員，如果有需要照顧服務的話，利用的是社區附近的照護服務提供業者，在需要的時候再進去設施裡面提供服務。

新增的介護選擇型設施，目前在日本主要的前三大經營業者，第一名是「SOMPO ケア」，第二名是「学研グループ」。第三名的就是「ベネッセスタイルケア」。前三名提供的設施大概有五百棟，五百個設施左右。

## 3. 住宅服務類型的前三大主流

在導入介護保險時，日本厚生勞動省成立了「附有介護的收費老人之家」(介護付き有料老人ホーム)，是最正統、或最原始的做法。而後因數量不夠，醫療費用、保險費用不斷上漲，厚生勞動省接著導入了「住宅型的收費老人之家」(住宅型有料老人ホーム)，屬於介護選擇型的機構，機構裡沒有職員，待有需要之時再從外面尋找。然而，這個住宅型的收費老人之家也不敷使用。後來國土交通省再設一個新的制度叫做「附有服務的高齡者住宅」(サ高住)。

簡而言之，從一開始的附有介護的收費老人之家，是主力的服務機構。加入住宅型的收費老人之家，屬於輔助的服務機構。至於附有服務的高齡者住宅，則屬於後來再新增的服務。基本上此三個服務是目前日本成長最快、占比最多的。

#### 四、結論與建議

(一) 2025 年台灣即將進入超高齡社會，即每五個人就有一人為 65 歲以上老人。日本於 2000 年開辦的介護保險制度，其目的在為高齡者提供全面性的長期照護服務，讓家庭減輕照護負擔，此制度對於高齡化社會中的長期照護需求，具有重要作用。日本的介護保險制度有效減輕了高齡者及其家屬的負擔，促進了高齡社會的安定，但也面臨著經費壓力與人力短缺等挑戰，未來需要進一步改革來提升其可持續性與服務品質。

(二) 借鏡日本經驗，對於台灣的高齡長照計畫幾點建議如下：

- 服務範疇需廣泛：長照 2.0 涵蓋了多種服務，包括居家服務、日間照護、社區復健、交通接送、居家無障礙環境改善、輔具補助等，滿足不同高齡者的需求。
- 需減輕家庭負擔：長照計畫讓高齡者可以獲得專業照護及喘息服務，減少家屬的照護壓力，讓家人可以兼顧工作和生活。
- 加強推動社區化照護：透過社區照護站、日間照護中心等模式，讓長者可以在熟悉的社區中接受服務，有助於維持其社會互動與生活獨立性。
- 降低家庭經濟壓力：長照 2.0 提供部分經費補助或減免措施，使家庭的經濟負擔減輕，尤其對於經濟困難家庭幫助顯著。
- 促進就業：長照需求的增加，促使政府加強照護人力的培訓，帶動了長照相關就業機會的增長。

台灣的高齡長照計畫在推動社區化照護、降低家庭照護負擔等方面成效顯著，但仍需持續改善人力供應、提升服務可及性，並確保長期財政穩定，以更好地滿足日益增加的高齡照護需求。





團長致謝淺川 澄一 先生