

第3章

ストックの力で豊かさを感じられる
経済社会へ

第3章 ストックの力で豊かさを感じられる経済社会へ

本章においては、我が国がこれまで蓄積してきた豊富な「ストック」に着目し、フローの経済活動において有効に活かされているのか—例えば、資産が効果的に活用され新たな所得を生んでいるのか、あるいは、既存の資産が市場で価値が適切に評価され、円滑に流通しているのかなど—、そうでない場合、どのような課題があるのかを考察していく。

「国民経済計算」から、我が国における一国の総資産をみると、1994年末の約8,600兆円から、2022年末には約1京2,650兆円と約1.5倍に増加し、同じ基準で遡れる1994年末以降で過去最高となっている。その内訳は、住宅や設備、社会資本等からなる資本ストック等が約2,260兆円、土地等が約1,320兆円、現金・預金や債券、貸出、株式・投資信託等からなる金融資産が約9,070兆円となっている。これに対して、一国の負債は約8,650兆円であり、総資産から負債を控除した正味資産（国富）は約4,000兆円¹と、やはり1994年末以降で過去最高となっている。

部門別にみた場合、この国富の7割に当たる約2,850兆円を有しているのが家計部門²である。家計部門の資産・負債構造をみると、総資産は約3,240兆円に対し、負債は約380兆円であり、家計の正味資産はほぼ総資産で説明される。その総資産の内訳は、約1,160兆円が住宅・土地資産³、約2,030兆円が金融資産となり、これらの資産で家計の総資産の大半が占められている。このように、家計部門を全体としてみると、統計上、豊富な住宅関連資産及び金融資産が蓄積されている。

本章では、主に、こうした家計部門の保有するストックについて、第1節では金融資産、第2節では住宅資産に焦点を絞って分析を行い、ストックを活かして豊かさを感じられる経済の実現に向けた課題を整理する。加えて、第3節では、家計の人的ストックという観点から、今や就業者の2割超を占める高齢者について、その高い就業意欲を後押しし、高齢労働者が培ってきた経験や知識といった無形のストックを社会で有効に活用していくための課題を検討する。

¹ 金融資産と負債については、その多くが、国内における部門間の債権債務関係（例えば、家計の国内銀行への預金資産は、金融機関の預金負債）があるため、正味資産（国富）を構成するのは、日本の居住者が海外に対して保有している純資産分（対外純資産：2022年末で約422兆円）となる。この対外純資産に、資本ストックや土地等の非金融資産額を加えたものが正味資産となる。

² 家計部門には個人企業を含む。

³ うち住宅資産は約410兆円。なお、一国計の住宅資産は約470兆円であり、9割弱は家計部門が保有している（残りは、非金融法人企業部門の保有する民営や公営の賃貸住宅からなる）。

第1節 家計の金融資産投資構造の現状と課題

家計の金融資産は、欧米諸国と比べると、相対的にリターンの低い現預金に偏在しており、極めて低い金利環境が続いてきた中であって、金融資産から得られる財産所得の低迷をもたらし、それが高齢期に向けた資産形成の停滞にもつながってきた。また、家計金融資産が現預金に偏在していることは、家計から企業へのリスクマネーの供給が限定的ということでもあり、企業の成長に向けた投資の制約要因にもなり、その結果、企業価値の向上を通じた配当やキャピタルゲインの形での家計所得や資産の向上という循環も機能し難い面があった。一方、NISAの抜本的拡充・恒久化も機に、こうした家計の金融資産への投資行動にも変化の兆しがみられている。本節では、ストックの力を活用した豊かな経済の実現という観点から、家計部門の保有する金融資産について、年齢別・資産構成別の特徴を確認するとともに、「貯蓄から投資」への流れをより推し進めていくための課題について整理する。

1 我が国家計における金融資産保有状況の特徴

ここでは、我が国家計における金融資産の保有状況を、マクロ統計等から確認しつつ、その特徴についてアメリカとの比較を行う。その上で、年齢別の金融資産保有状況を確認し、高齢期に金融資産が偏在している状況やその背景・課題について整理する。

（家計部門の金融資産は、流動性選好が高まる中で、現金・預金を中心に増加）

まず、マクロ統計である日本銀行「資金循環統計」により、我が国家計部門（個人企業を含む）の金融資産残高の長期的な動向をみると（第3-1-1図（1））、2000年代前半の1,400兆円程度から、2007年半ばにかけて1,600兆円台半ばまで緩やかに増加した後、世界金融危機等の影響によって若干水準を切り下げ、2012年半ばまでは1,500兆円台で推移していた。その後、2013年以降は再び緩やかな増加トレンドで推移し、2024年3月末時点では約2,200兆円まで拡大している。この間、負債残高については、2012年まで減少傾向にあった後、2013年以降は、本章第2節でみるように住宅ローン残高を中心に増加に転じているが、2024年3月末時点で約390兆円にとどまる。その結果、家計の純金融資産（金融資産・負債差額）は1,800兆円強まで拡大している。

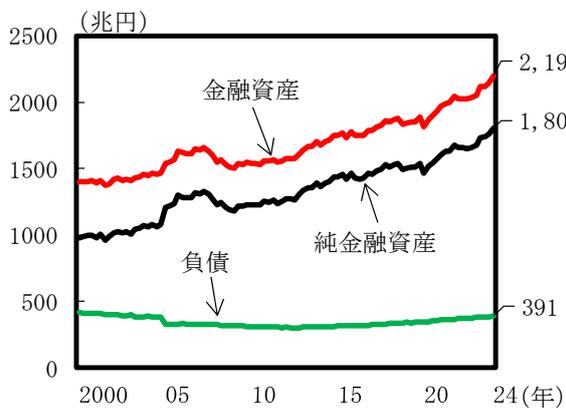
こうした家計金融資産の動向を資産種類別にみると（第3-1-1図（2））、過去20年程度の間、現金・預金が一貫して増加傾向である点が特徴として際立っている。第1章第1節でもみたように、2020年には、コロナ禍における特別定額給付金の支

給等により可処分所得が増加する一方で、外出自粛等によって消費が抑制され、その結果、現金・預金がそれまでのトレンドを上回って増加したが、コロナ禍後においてもその取崩しは全体として緩慢である。2000年3月末時点との対比で金融資産の伸び率と資産種類別の寄与度をみると（第3-1-1図（3））、2024年3月末までに金融資産全体は約57%増加しているが、うち現金・預金の寄与度は約27%と、金融資産全体の増加の5割弱を占めている。さらに、現金・預金の内訳をみると（第3-1-1図（4））、かつては最も多く保有されていた定期性預金が減少する一方で、流動性預金が顕著に増加しており、また、現金も緩やかながら増加傾向で推移している。過去四半世紀にわたり、極めて低い金利水準が続いたこともあり、家計の流動性選好が高まってきた様子がうかがえる。現金・預金以外の資産については、株式等が金融資本市場における値動きを反映して変動しつつも、2010年代半ば以降は増加傾向で推移しているほか、保険・年金等や投資信託も緩やかながら増加傾向となっている。特に、株式等については、2000年3月対比でみた金融資産全体の伸び率に対する寄与度が、2023年から2024年にかけて大きく高まっており、34年ぶりに既往最高値を更新するなど大きく上昇した株価が、家計の金融資産残高に与えた影響の大きさを物語っている。

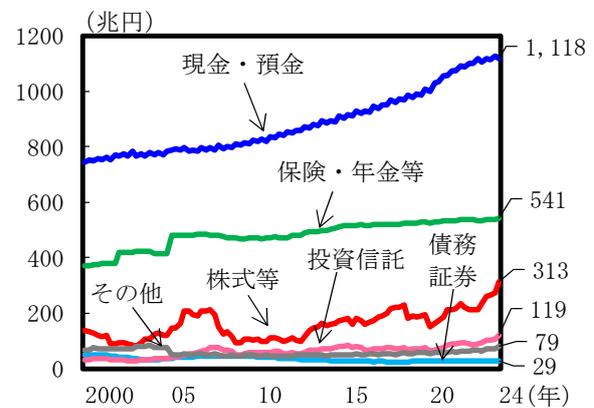
第3-1-1図 我が国家計部門の金融資産残高

我が国家計部門の金融資産は、家計の流動性選好が高まる中、現金・預金を中心として増加

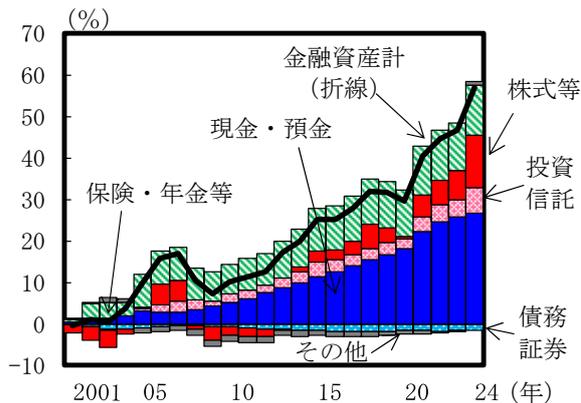
(1) 家計の金融資産・負債残高



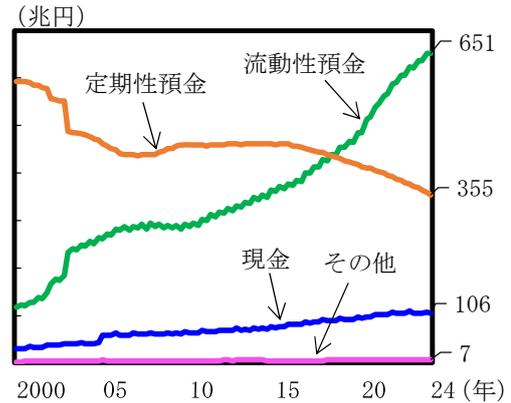
(2) 金融資産別の残高



(3) 2000年3月末対比の伸び率と寄与度



(4) 現金・預金の内訳



(備考) 1. 日本銀行「資金循環統計」により作成。

2. (2) (3)の「株式等」は、上場株式、非上場株式、その他の持分の合計。「保険・年金等」は、非生命保険準備金、生命保険受給権、年金保険受給権、年金受給権、定型保証支払引当金の合計。

(アメリカの家計では、株式等のリスク性資産を中心に、幅広い資産が増加)

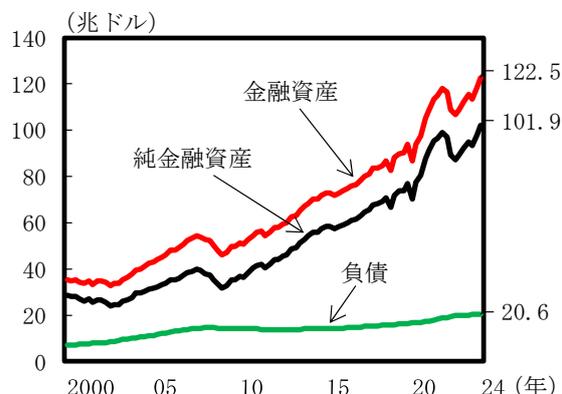
次に、国際比較の観点から、アメリカにおける家計部門の金融資産の動向を確認してみよう。金融資産全体が長期的に増加傾向で推移しているのは日本と同様であるが、2000年代初頭には30兆ドル台半ばであったものが、2024年3月末時点では122兆ドルを超えており、約3.5倍と、この間の日本の家計部門における金融資産の約1.6倍をはるかに上回るペースで増加している(第3-1-2図(1))。この間、負債も緩やかな増加傾向で推移しているが、2024年3月末時点で20兆ドル強にとどまっております、その結果、純金融資産は102兆ドル程度まで拡大している。

金融資産について資産種類別に内訳をみると、株式等、保険・年金等、投資信託、現金・預金と幅広い資産で増加している(第3-1-2図(2))。2000年3月末対比で金融資産の伸び率と資産別の寄与度をみると、2024年3月末時点で金融資産は246%増加しているが、そのうち株式等の寄与が103%と4割強を占め、次いで保険・年金等が62%、現金・預金が31%、投資信託が33%となっている(第3-1-2図(3))。現金・預金も相応に増加しているものの、全体の伸びをけん引しているのが株式等をはじめとするリスク性の資産である点が特徴的である。なお、現金・預金については、日本と同様、アメリカでもコロナ禍で伸びが高まったが、2021年半ば以降は超過貯蓄の取崩しが進んだことで、既におおむねコロナ禍前の増加トレンドに回帰している点が日本とは異なる。

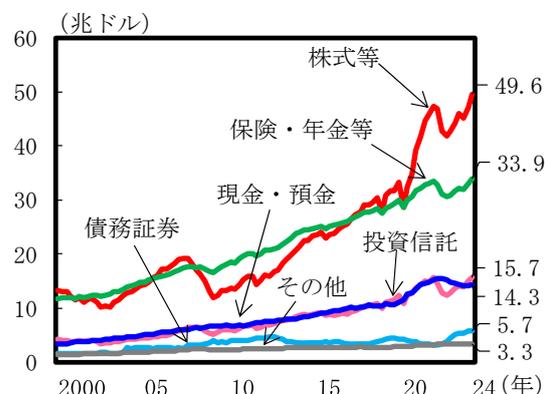
第3-1-2図 アメリカの家計部門の金融資産残高

アメリカの家計部門の金融資産は、株式等のリスク性資産を中心としつつ、幅広い資産で増加傾向

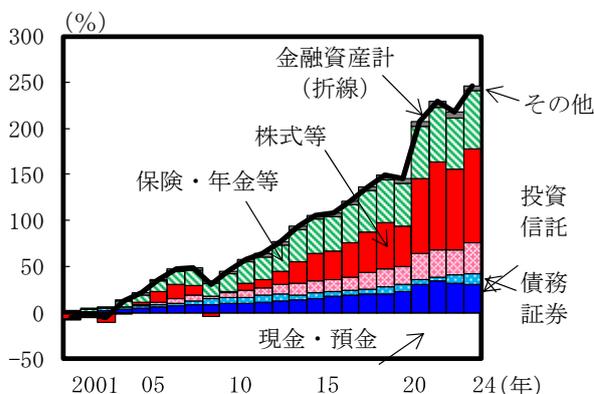
(1) 家計の金融資産残高



(2) 金融資産別の残高



(3) 2000年3月末対比の伸び率と寄与度



(備考) 1. FRB "Financial Accounts of the United States"により作成。
2. 日本銀行「資金循環の日米欧比較」における取引項目に基づき分類。

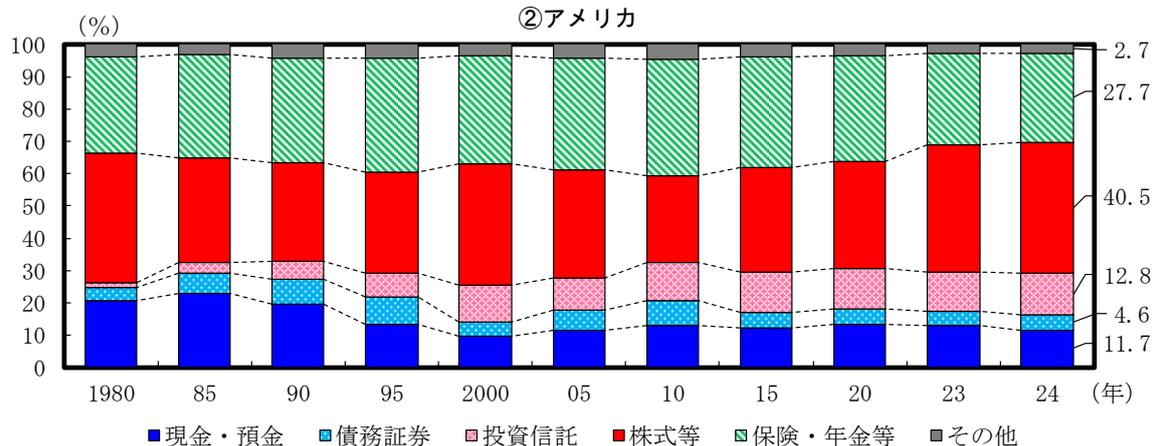
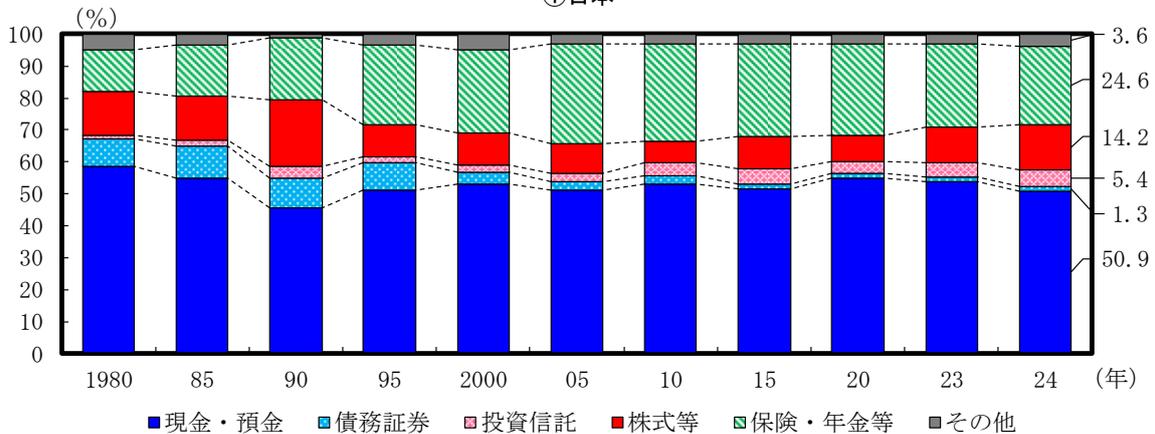
(日本の家計における金融資産の運用は、アメリカに比べリスク回避的)

ここで、日本とアメリカの家計における金融資産の資産別構成比を確認すると、違いは一層明らかである(第3-1-3図)。日本では、現金・預金の割合が5割を上回っており、株式等や投資信託などリスク性資産の占める割合は、株価上昇を受けた2024年3月末時点でも2割程度と限定的である。一方のアメリカでは、日本とは逆に、株式等と投資信託の合計で5割程度、現金・預金が1割程度となっている。なお、保険・年金については、日本とアメリカともに3割程度と大きな差異はみられない。また、こうした家計金融資産の構成について、1980年以降の時系列の推移をみると⁴、例えば、日本ではバブル期の1990年に株式等のシェアが2割を超えていたなど、時期によっては株価の変動を受けて割合がやや変動するものの、日本では現金・預金が半分程度を占め、アメリカではリスク性資産が35%~50%程度を占めるという構

⁴ 日本においては、2005年以降は、2008SNAに対応した資金循環統計、2000年以前は、1993SNAに対応した資金循環統計の計数となっており、一部の項目に概念・定義の変更があるため、厳密に接続していない点には留意が必要である。

造には、過去 40 年超の長期にわたって、大きな変化がみられない。

第 3-1-3 図 日米の家計における資産別の金融資産構成比
日本の家計における金融資産の運用は、アメリカに比べリスク回避的
①日本



- (備考) 1. 日本銀行「資金循環統計」、FRB “Financial Accounts of the United States”により作成。各年の3月末時点(1-3月期)における家計金融資産の構成比を示したもの。
2. 「株式等」は、上場株式、非上場株式、その他の持分の合計。「保険・年金等」は、非生命保険準備金、生命保険受給権、年金保険受給権、年金受給権、定型保証支払引当金の合計。
3. アメリカについては、日本銀行「資金循環の日米欧比較」における取引項目に基づき分類。
4. 日本については、2000年以前は1993 SNAによる統計であり、2005年以降の2008 SNAによる統計とは定義・範囲が異なる項目がある。

次に、年齢階級別にみると、日本とアメリカの家計の資産構成にどのような特徴と違いがみられるであろうか。この点を確認するため、日本については、5年に一度行われる総務省「全国家計構造調査」の2019年調査の結果を、アメリカについては、FRBの“Distributional Financial Accounts”における2023年のデータを用いて、家計金融資産の保有状況を年齢階級別にみていこう⁵。ここで、年齢階級について

⁵ 日本とアメリカで比較するデータの時点が異なるものの、資金循環でみた家計全体の金融資産の構成比に時系列でみた変化が大きくはみられないことを踏まえれば、データの時点の違いが構造的な面で影響しているとは考えにくい。

は、アメリカのデータ区分に基づき、40歳未満、40-54歳、55-69歳、70歳以上の15歳階級別としている。

まず、世帯主の年齢階級別に金融資産の保有割合をみると(第3-1-4図(1))、日本とアメリカのいずれにおいても、現役世代の大宗を占める40歳未満及び40-54歳の割合は3割弱にとどまり、逆に、55歳以上のより高年齢の層が金融資産全体の7割以上を保有している。なお、70歳以上の層が保有する資産の割合は、日本では4割近くであるのに対し、アメリカは3割程度であり、日本の方が、高齢化率の高さも反映して、高齢層がより多くの金融資産を保有する姿となっている。

次に、各年齢階級別に金融資産の種類別構成をみると(第3-1-4図(2))、日本では、いずれの年齢階級においても預金の割合が6割から7割と顕著に高くなっており、株式、投資信託、債券といった有価証券が占める割合は1割強にとどまる。一方、アメリカでは、預金は1割から2割程度であり、株式を中心に有価証券が3割から5割程度と大きな割合を占めている。また、アメリカでは年金の割合も相応に高いが⁶、これは個人年金制度であるIRA(Individual Retirement Account)や401(k)プランなどの確定拠出型企業年金制度を通じて保有する資産である。金融庁(2023)によると、401(k)プランの運用資産に占めるミューチュアル・ファンド⁷の割合は8割超となっており、これらの資産も株式や投資信託と同様にリスク性資産としての性格が強い。

このように、いずれの年齢階級においても、日本の家計では金融資産の大宗を預金が占め、アメリカではリスク性資産が大宗を占めるという構造が確認できる。すなわち、日本の家計は、アメリカに比べて、年齢を問わず全体的にリスク回避的な金融資産の運用を行っていると言える。

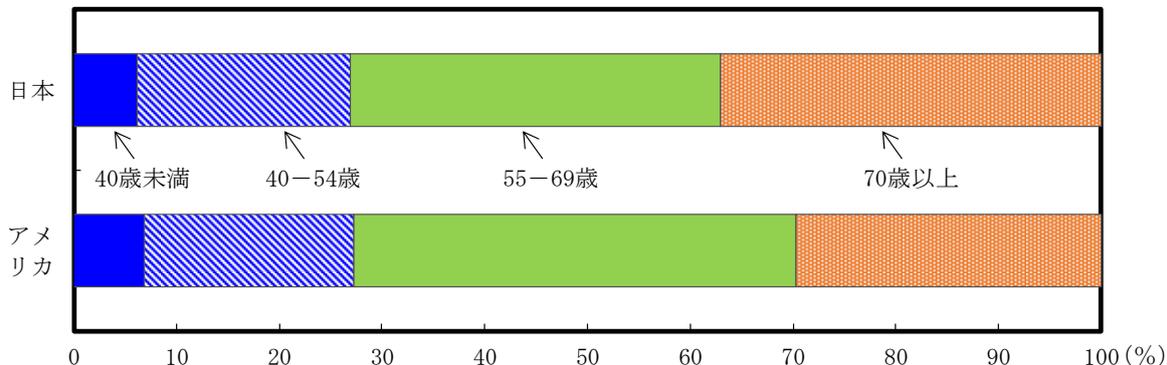
⁶ 日本の民間年金については、「全国家計構造調査」の調査票において、財形貯蓄や個人年金信託、個人年金保険など年金制度が組み込まれた貯蓄は、預金、投資信託、保険など各項目に含めることとされている。

⁷ 個人投資家が好きなタイミングで購入・売却できるオープンエンド型の投資信託のこと。

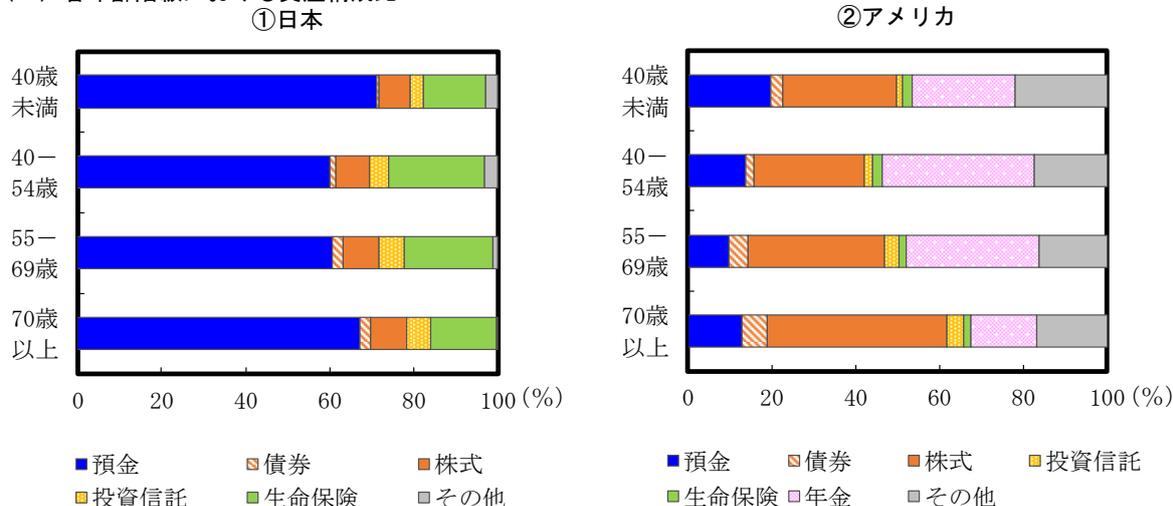
第3-1-4図 日米の年齢階級別の資産保有状況

家計金融資産は、いずれの年齢階級でも、日本では預金が、アメリカではリスク性資産が大宗

(1) 世帯主の年齢階級別の資産保有割合



(2) 各年齢階級における資産構成比



(備考) 1. 総務省「全国家計構造調査」、FRB「Distributional Financial Accounts」により作成。
2. (2)の日本の「投資信託」には、貸付信託・金銭信託を含む。

(蓄積された金融資産が、老後の経済活動に使われる程度は限定的)

次に、日本の家計の年齢階級別の金融資産保有状況について、より詳細に確認しておく。ここでは、「全国家計構造調査」の調査票情報を独自に集計したデータを用いて、世帯主年齢で5歳階級別にみていく。

世帯当たりの金融資産額の平均値を年齢別にみると(第3-1-5図(1))、第一に、60-64歳までは右肩上がりに増加している。家計は、所得のうち一定程度を資産形成に充てるため、労働所得がある現役世代の間は資産蓄積が進む姿が示されている。55-59歳と60-64歳の間でやや大きめに増加しているのは、退職一時金による影響と考えられる。第二に、資産保有額のピークは60-64歳であるが、その後については、年齢が高まっても、資産額は大きくは減少しない。60-64歳の平均保有資産は1,800万円強、85歳以上では1,500万円強であり、その間の資産低下は1割台半ば程度にとどまっている。年齢階級別の金融資産保有額のプロファイルを、平均値ではな

く中央値で評価した場合には、資産保有額の水準が全体的に低下するものの、60-64歳までは年齢が上がるごとに資産が増加し、以降は年齢が上がっても資産の取崩しがほとんど進まないという点は、平均値でみた場合と共通である⁸。

ここで、生まれ年（コーホート）別に、金融資産の保有額の年齢別プロファイルも確認しておこう。ここでは、総務省「全国家計構造調査」及びその前身である「全国消費実態調査」について、1984年調査から2019年調査まで、過去8回分のデータを集計した⁹。結果をみると（第3-1-5図（2））、第一に、出生年が後になるほど、若い年齢のうちから資産形成を行っている。この背景には、戦後以降の経済成長を経て所得水準が高まったことで若いうちから貯蓄を行うことが可能となったことや、核家族化の進展等も背景に、老後への備えを自ら行うという意識が強くなってきたことなどが考えられる。一方で、資産保有額については、各折線の終点である直近の2019年調査時点を除けば¹⁰、50代以降、出生コーホート別に大きな違いはみられず、一定の額に向けて資産形成が行われている様子が見えてくる。

次に、資産種類別の内訳をみると（第3-1-5図（3））、60-64歳から85歳以上までの間で大きく減少しているのは生命保険のみであり、これは保険契約の満期の到来による保険金の解約等によるものであると考えられる。一方、金融資産の大宗を占める預金については、年齢が高まっても残高にはほとんど変動がなく、取り崩している様子が見られない。株式・投資信託・債券などの有価証券については、70代まで増加が続いているが、預金と同様、その後は年齢が高まっても減少しない。

⁸ なお、「全国家計構造調査」の調査票情報から最頻値を集計すると、いずれの年齢階級においても100万円未満となっている。

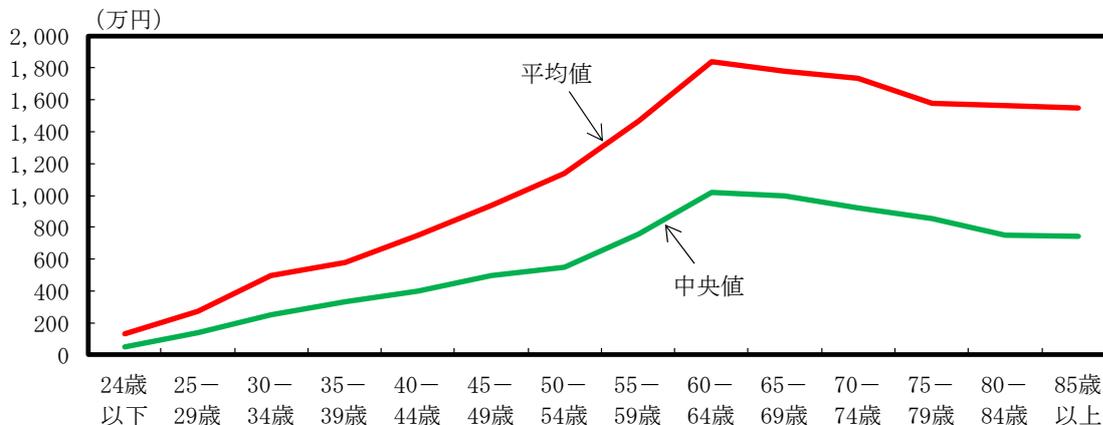
⁹ 例えば、2019年調査時点で年齢階級55-59歳に属していた者は1960-64年生まれであるが、これらの者は1984年調査では同調査の24歳以下、1989年調査では25-29歳、1994年調査では30-34歳というように、5年おきの調査回で5歳階級での年齢階級が一つ上がっていく。これを過去8調査回分の全てで捉えることのできるコーホート別にみている。

¹⁰ 2019年調査である「全国家計構造調査」は、2014年調査までの「全国消費実態調査」を全面的に見直して行われたものであり、年収・貯蓄等調査票の標本規模が大幅に拡大されている。このため、2014年調査から2019年調査にかけては、各コーホート別に、資産の水準が連続していない可能性が高い。

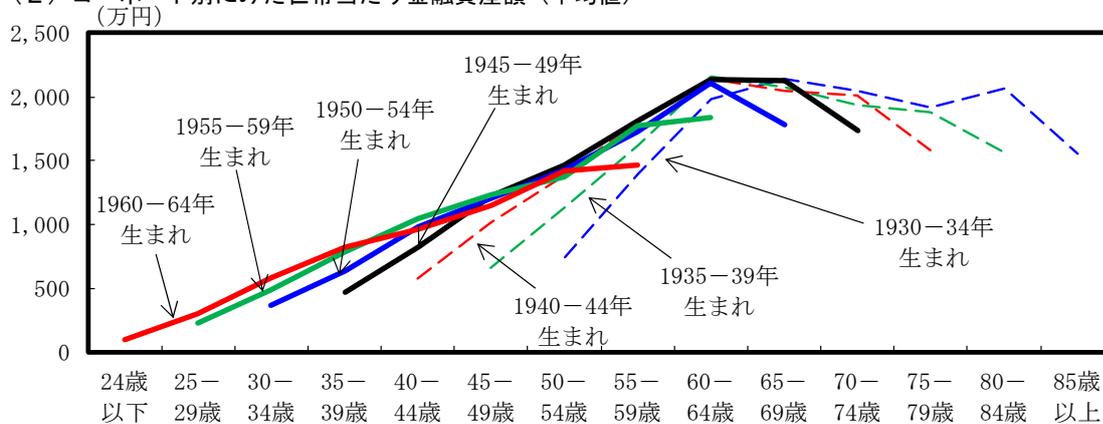
第3-1-5図 日本の年齢階層別の資産の保有状況（5歳階級別）

家計金融資産は、60-64歳までは年齢とともに増加するが、その後は大きくは減らない

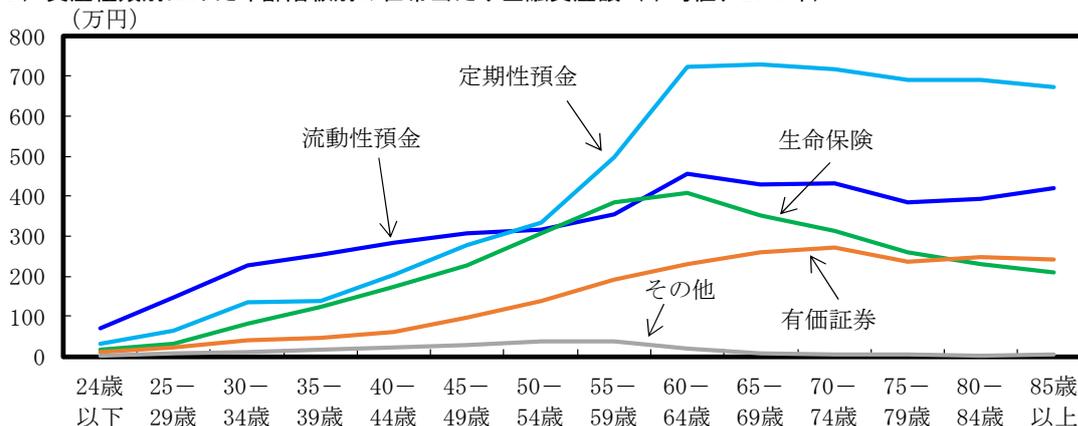
(1) 年齢階層別の世帯当たり金融資産額（2019年）



(2) コーホート別にみた世帯当たり金融資産額（平均値）



(3) 資産種類別にみた年齢階層別の世帯当たり金融資産額（平均値、2019年）



(備考) 1. 総務省「全国家計構造調査」、「全国消費実態調査」の調査票情報を独自集計して作成。いずれも総世帯。
2. (2)は、1984年調査から2019年調査までの8調査回分のデータを用いて作成。各コーホートについて、折線の始点が1984年調査、終点が2019年調査における年齢階級と保有資産額を示している。

（長生きリスクや遺産への備えが、高齢者の金融資産が取り崩されない背景）

以上の点は、高齢者は公的年金や勤労等によって得られるフローの所得の範囲でほとんどの消費活動を賄っており、老後の生活のために蓄積した資産を切り崩す程度は非常に限定的であることを示唆している。純粋なライフサイクル仮説上は、蓄積した貯蓄は、高齢期に取り崩されると考えられるが、実際には、上記のように高齢者が金融資産を保有し続けている点については、複数の背景があると考えられる。

第一は、高齢者において、今後の自らの生活への不安があるという点である。金融広報中央委員会によると、金融資産を保有している60歳以上の高齢者が、金融資産を保有する目的として「病気や災害への備え」を挙げる割合は長期的に低下傾向にある一方、「老後の生活資金」を挙げる割合は77%と最も大きく、過去と比べても大きな変化がない¹¹（第3-1-6図（1））。また、老後の生活を「心配である」と回答する者の割合は、60代や70代であっても約7割と高く、その理由としては、金融資産や年金・保険が十分でないからという理由が多い（付図3-1）。この間、マクロの家計の金融資産残高は高齢世帯を中心に増加しているとみられる一方で、こうした老後への不安から金融資産を保有しておきたいという背景の一つには、長寿化が進み、男性の約4分の1、女性の約2分の1が90歳以上まで生きようになっているという状況において、長生きリスクがより強く意識されていることがあると考えられる（第3-1-6図（2））。

第二は、遺産動機である。上記の金融広報中央委員会の2023年調査においては、60歳以上の高齢者が金融資産の保有目的として「遺産として子孫に残す」を挙げる割合は12%程度ではあるが、過去に比べるとその割合は高まる傾向にある。高齢者の遺産に関する考え方をみると（第3-1-6図（3））、「財産を使い切りたい」と回答する割合が34%と最も高い¹²一方、子ども等に財産を残す意向がある者の中では、老後の世話をしてくれるか等に関わらず財産を残したいという「利他的動機」（31%）の方が、老後の世話をしてくれることを条件に財産を残したいという「戦略的動機」（15%）を上回っている。濱秋・堀（2019）では、金融資産の保有目的で遺産動機が増加している背景として、子どもの将来の暮らしが自分よりも悪くなることを予想している場合に、貯蓄率が高まる傾向が示されており、日本経済が長期にわたり低成長を続けてきたため、将来に対する悲観的な見方が広がった可能性が指摘されている。

¹¹ 金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査」の時系列データについては、調査方法の変更の影響や、サンプルサイズの拡大の影響があることに留意する必要がある。特に、2020年以前は最も高い年齢層について「70歳以上」と対象としていたのに対し、2021年以降は「70代」が対象となっていることから、一部の項目で断層的な動きがある点に留意が必要である。

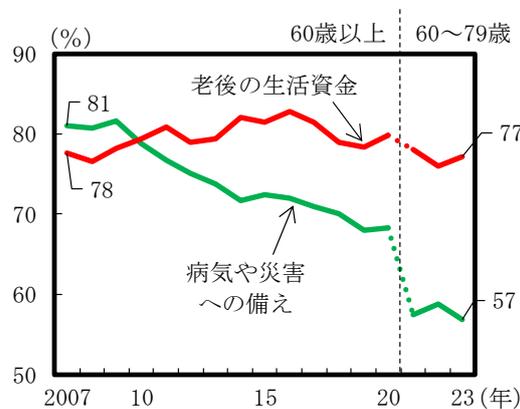
¹² 60代、70代の高齢者の金融資産の保有目的をみると（第3-1-6図（1））、2023年時点で、旅行やレジャーの資金、耐久消費財購入の資金と回答している割合が、それぞれ23%、14%であり、消費支出への意欲自体は相応に存在することが示されている。日本の高齢世帯の消費の特徴や、アメリカとの比較については、コラム3-1を参照。

関連して、相続税の申告からみた被相続人（財産を残す側、故人）の年齢構成を確認すると、高齢化の進展に伴い、80歳以上の割合が1989年の4割弱から2019年には7割超と大きく高まっている（第3-1-6図（4））。80歳以上の被相続人の相続人は、配偶者の場合は近い年齢、子の年齢は50歳以上が多いと想定され、より年齢の高い高齢者から50歳以上の高年齢の層に遺産の多くが引き継がれている形となる。実際、2022年の相続人の年齢構成をみると、相続人の8割が50歳以上となっており、結果として、若年層への資産移転が進まず、高年齢の層に金融資産が偏る姿となっている。

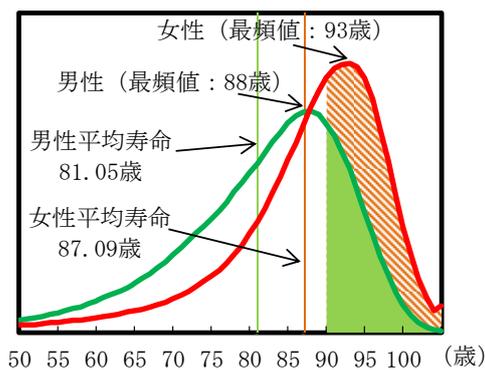
第3-1-6図 高齢者の金融資産保有目的、遺産動機、被相続人の年齢構成等

長生きリスクへの懸念や高齢者間の資産移転が高齢者層に金融資産が偏在する背景

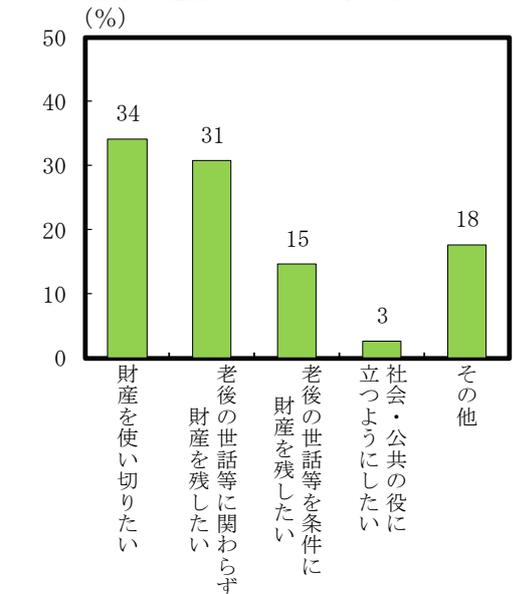
（1）高齢世帯の金融資産保有目的（金融資産を保有する世帯）



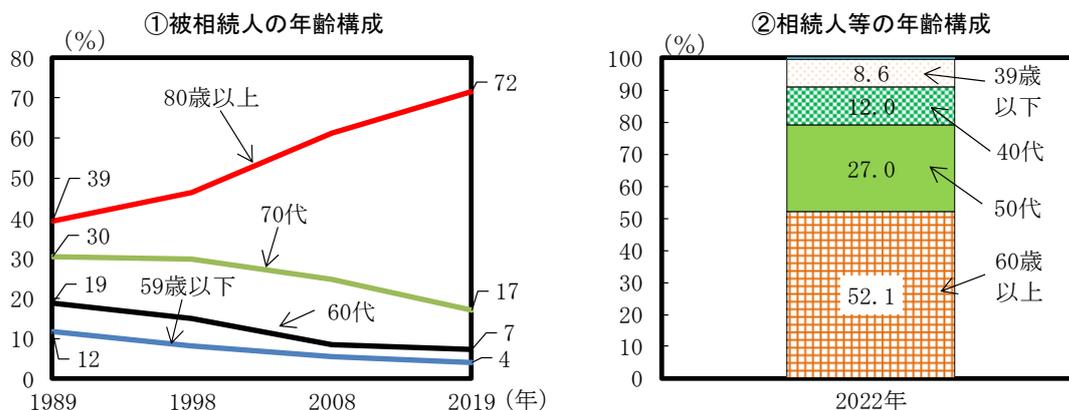
（2）年齢別死亡数の分布



（3）高齢者の遺産についての考え方（2023年）



(4) 資産の被相続人、相続人の年齢構成



- (備考) 1. 金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査」、厚生労働省「令和4年簡易生命表」、政府税制調査会資料により作成。
2. (1) 「家計の金融行動に関する世論調査」の時系列は、2020年調査、2021年調査で調査方法の変更等があることに留意。また、2020年以前は70歳以上を調査しているが、2021年以降は70代の調査となっている。
3. (3) 遺産に関する考え方のうち、「財産を使い切りたい」は、「子どもはいるが、自分たちの人生を楽しみたいので、財産を使い切りたい」と「財産を残す子どもがいないうえ、自分たちの人生を楽しみたいので、財産を使い切りたい」の合計。「老後の世話を条件に財産を残したい」は、「老後の世話をしてくれるならば、子どもにも財産を残してやりたい」と「家業を継いでくれるならば、子どもにも財産を残してやりたい」の合計。「老後の世話等に関わらず財産を残したい」は、「老後の世話をしてくれるか、家業を継ぐか等に関わらず子どもにも財産を残してやりたい」の値。

このように、高齢者が金融資産を取り崩さない要因は様々であると考えられるが、上述のとおり、高齢者の3分の1は「財産を使い切りたい」と考えていることなども踏まえると、高齢期に金融資産を取り崩さないという行動は、長寿化によって長生きリスクが強く意識されることによる部分が大きいと考えられる。このため、仮に存命中に消費支出として使い切らずに資産が残る場合には（偶発的遺産）、高齢者家計部門の有する豊かなストックが自身の消費活動に有効に活用されていないという点で、資源配分に非効率性が生じていることになる。また、何らかの遺産動機がある場合でも、子どもの暮らしが悪くなるとの予見に基づくケースでは、各家計にとっては合理的な行動ではあるものの、本来消費性向が高い高齢者の消費活動が抑制されているという面があると言える。また、こうした経済への悲観的な見方に基づかない純粹に利他的な遺産動機である場合にも、上記のとおり、資産移転は広義の高齢者間にとどまっているケースが多く、教育など子育てへの支出ニーズが高い若年世代への移転が進まないという課題がある。

このように、老後の生活に向けて蓄積された金融資産が、高齢期においても取り崩されず、資産形成を行った個人の経済活動等に有効に活用されていないという状況に対しては、以下の点が重要であると考えられる。第一には、経済成長に対する期待を引き上げ、経済を成長型の新たなステージへと移行させることである。子どもの将来の暮らしに関する悲観的な見方が、遺産動機による金融資産保有の背景にあるならば、成長期待が引き上げられ、賃金と物価の好循環の下で所得の増加が見込まれる経済に

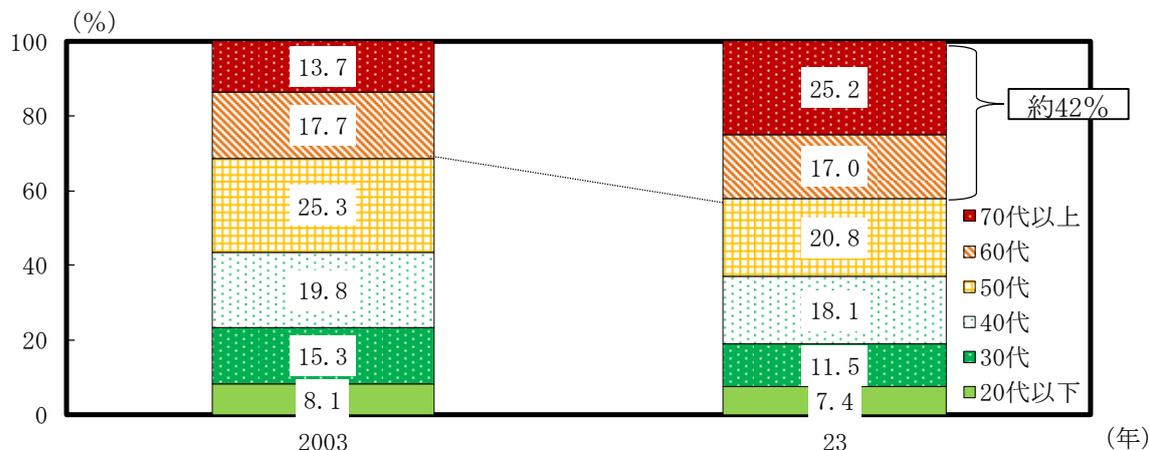
移行することができれば、そうした動機による資産保有は緩和されるであろう。第二には、資産の再分配機能の確保を図りつつ、例えば、現行の子育て世代への教育資金の一括贈与に係る非課税措置などの的を絞った形で、高齢者から若年世代への資産移転の後押しを図るとともに、高齢者が税負担を意識して資産の移転のタイミングを考える必要がなく、子や孫のニーズに応じて移転が可能になるような税制の整備を不断に進めていくことが重要と考えられる¹³。第三に、長生きリスクに対応して、公的年金制度の持続可能性を確保することである。また、第四に、流動性預金を中心とした安全資産に偏在している我が国家計部門の金融資産について、ポートフォリオの適切な多様化を通じた「貯蓄から投資」の流れを進め、若年期からの長期的に収益性の高い資産形成を促すことが重要である。

コラム 3-1 年齢別の消費の特徴とアメリカとの比較

本コラムでは、人口構造の変化、とりわけ高齢世帯の増加が個人消費にもたらす含意を考えてみたい。コラム 3-1-1 図にあるように、「家計調査」等から推計した総消費支出に占める世帯主年齢別のシェアをみると、60 歳以上の高齢世帯は 20 年前の 2003 年には 3 割強であったものが、2023 年には 4 割強に拡大している。こうした世帯構成の高齢化は、個人消費にどのような影響を与えるのであろうか。まず、Deaton (1997)、内閣府 (2005) 及び吉田・宇佐美・中拂・森脇 (2016) を参考に、「全国家計構造調査」等を基に、世帯主の年齢階級別の実質等価消費支出（名目消費支出を物価指数で実質化した上、世帯人員の平方根で除したもの）について、世帯主の年齢階級（年齢効果）、世帯主の生まれ年（世代効果）及び調査時点（時代効果）別の分解を行う。

¹³ 令和 5 年度税制改正においては、資産移転の時期の選択により中立的な税制を構築する観点から、相続時精算課税制度の使い勝手向上として、暦年課税と同水準の基礎控除が導入されるとともに、暦年課税における相続前贈与の加算期間を 3 年から 7 年へ延長する等の措置が講じられた。

コラム3-1-1図 消費全体に占める世帯主年代別のシェア
消費の約4割は60歳以上の年齢層によるもの



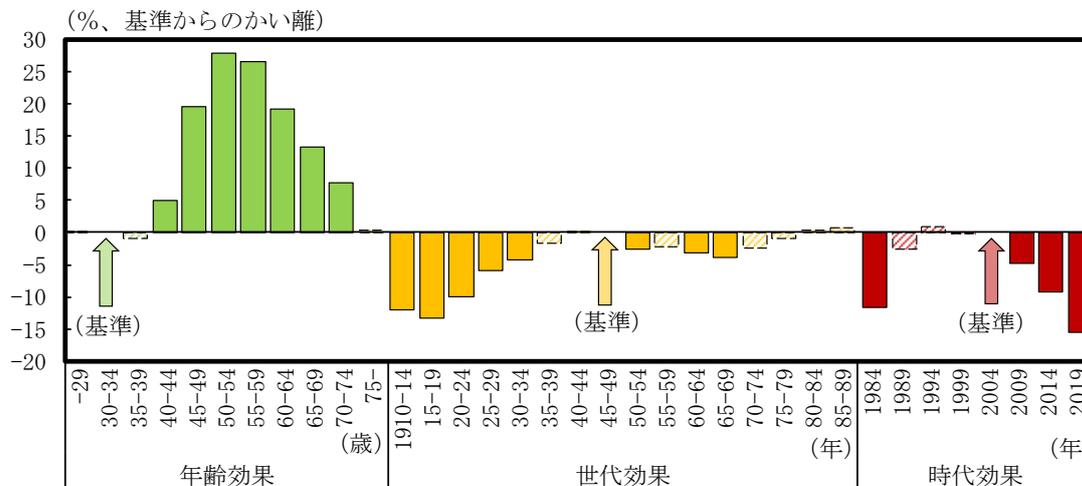
- (備考) 1. 総務省「家計調査」、「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）令和6（2024）年推計」により作成。
2. 家計調査の数値は総世帯。家計調査の世帯主年齢階級別の1世帯当たりの消費支出額と、国勢調査等から得た世帯主年齢階級別の世帯数を用いて計算したもの。なお、ここでの世帯には、病院や社会施設における入院・入所者を含まない。

まず、世代効果については、1945～49年生まれのいわゆる団塊の世代（現時点で70代後半）が含まれる世代をピークに、少なくとも1960年代後半生まれ世代（現時点で、50代後半）頃までは、消費水準がやや逡減する傾向にあるが、影響は限定的であり、より若い世代では、団塊の世代と比較した世代効果の統計的な有意性は確認されない（コラム3-1-2図）。また、時代効果については、近年であるほど消費水準が低くなっているが、調査年が消費税率引き上げの年に相当することから、この影響¹⁴を受けている可能性がある。こうした世代効果、時代効果をコントロールした年齢効果をみると、50代前半をピークとした逆U字型のパターンがみられる。年齢効果だけを考えれば、高齢者比率の増加は、消費支出を抑制する方向に働くと言える。

¹⁴ 特に、2019年は調査時期が同年10月及び11月の2か月間であり、2019年10月の消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動の影響を受けている可能性が高い。

コラム3-1-2図 消費の年齢効果・世代効果・時代効果の分析

世代や時代をコントロールしても、年齢別の等価消費支出は逆U字型

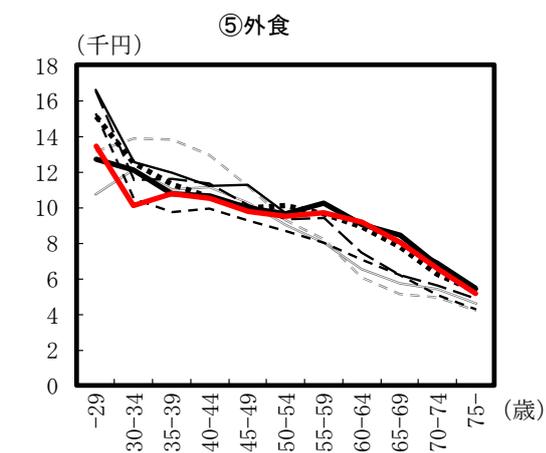
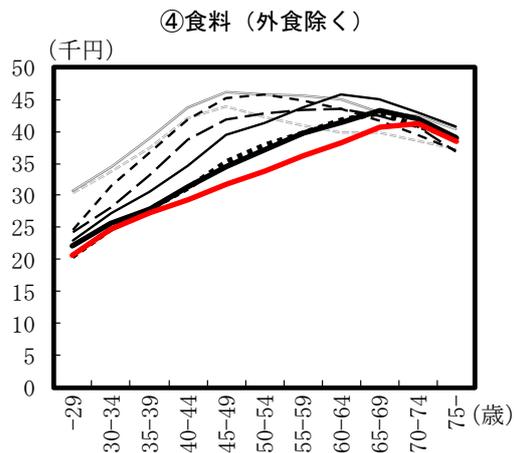
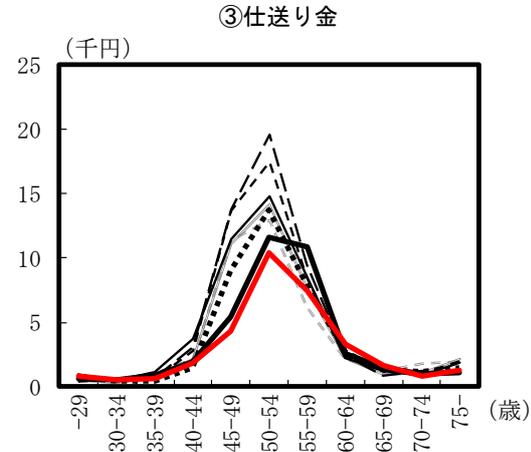
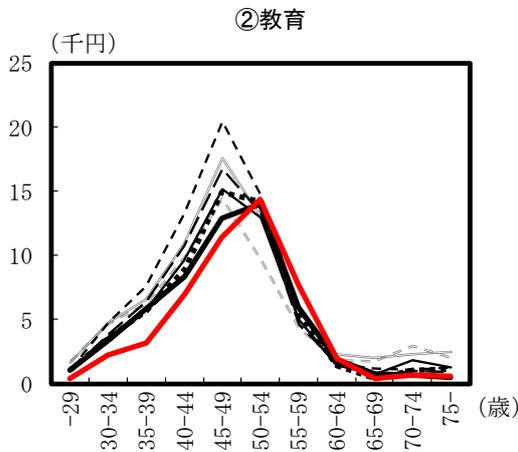
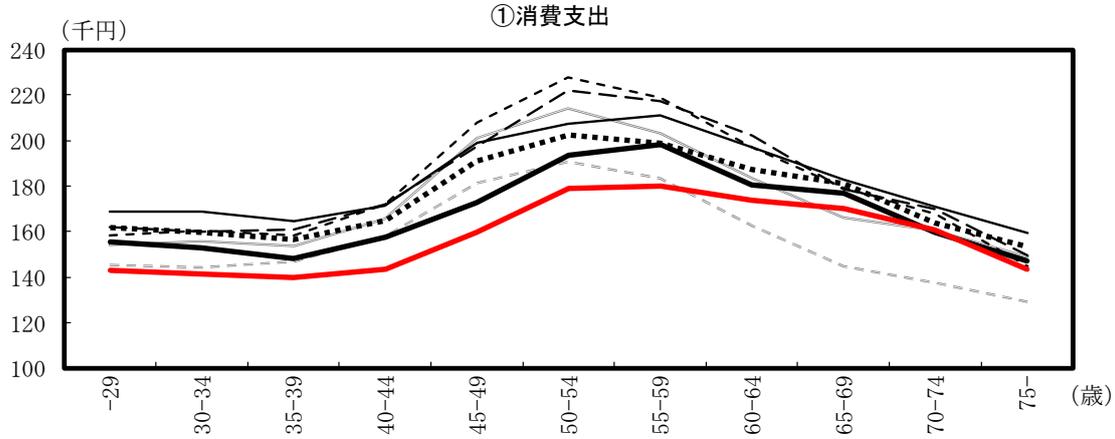


- (備考) 1. 総務省「全国家計構造調査」、「全国消費実態調査」により作成。総世帯。
 2. 破線囲み・網掛けは10%水準で統計的に有意とならなかったものを示す。
 3. 推計の詳細は付注3-1を参照。

次に、世帯主年齢階級別の実質等価消費を分野別にみると、教育については、過去に比べて支出のピークの山が40代から50代に移り、また仕送り金を含めピークが全体的に下方シフトしており、晩婚化・晩産化と少子化傾向の影響を受けていることが分かる(コラム3-1-3図)。他方、食料(外食除く)については、1980年代と比べると65歳未満の年齢層では全体として下方シフトしているのに対して、65歳以上の高齢層については、1989年以降、実質等価消費に大きな変化はみられない。一方、外食については、高年齢であるほど実質等価消費が減少するという構造や各年齢別の支出水準に目立った変化はみられない。少なくとも、若年層を含む65歳未満の層で外食への代替が進んでいるわけではないと言える。一般に、高年齢化に伴い、摂取カロリーは減少すると考えられるが、長寿化が進み、健康な高齢者も増加する中で、食料品の質を落とさず支出を維持している一方で、若年層では、相対的に食料品にお金をかけないようになっている可能性がある。

コラム3-1-3図 年齢階級別の実質等価消費

教育等の支出のピークは高年齢化、高齢者の食料支出に大きな変化はみられない



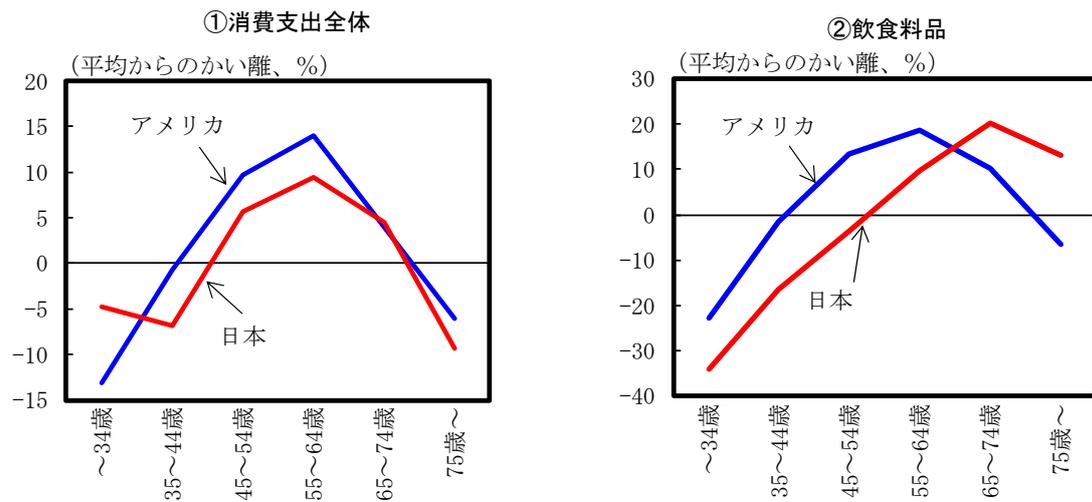
----- 1984年 ——— 1989年 - - - - 1994年 - - - - 1999年
 ——— 2004年 ····· 2009年 ——— 2014年 ——— 2019年

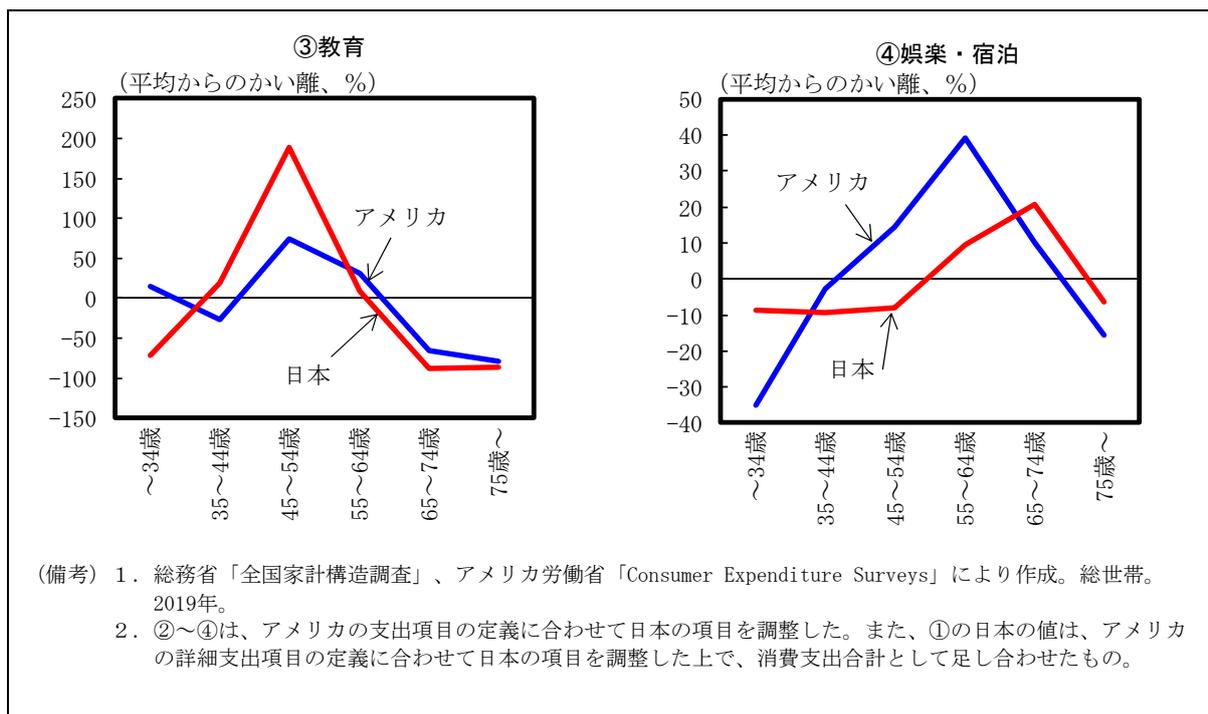
- (備考) 1. 総務省「全国家計構造調査」、「全国消費実態調査」により作成。総世帯。
 2. 2004～14年の値は、2019年調査の集計方法による遡及集計値。1984・89年の値は、二人以上の世帯の値と、調査票を用いて集計した単身世帯の値を世帯数分布を用いて統合した。
 3. 消費支出・仕送り金の実質化には、消費者物価指数の「持家の帰属家賃を除く総合」を用いた。

最後に、こうした世帯主年齢階級別の消費動向について、アメリカとの比較も行ってみよう(コラム3-1-4図)。ここでは、同じ2019年について、できる限り消費項目の分類を合わせた上で、比較可能な10歳刻みの各年齢層の等価消費支出の全体平均からかい離という観点から二国間の消費の特徴を確認する。まず、消費支出全体については、アメリカの方が年齢ごとの消費の変動が大きい傾向があるが、55~64歳がピークであるという点について両国に大きな違いはみられない。次に、飲食料品(外食を除く)は、日本は上述のとおり、高齢層である65~74歳が支出のピークで、75歳以上における減少も限定的であるのに対し、アメリカでは55~64歳をピークに高年齢化するほど消費支出が明確に減少しており、健康寿命がアメリカに比べて男性で2歳以上、女性で5歳近く高いなど、相対的に健康的である日本の高齢者は、食料品への支出を落としていないことがこうした比較からも確認される。教育については、日本では45~54歳を中心に、支出が大きく増加する一方、アメリカではその程度は小さく、大学教育費を親が負担するのか、子どもが自身で賄うのかという両国における慣習の違いを表している。逆に、娯楽や宿泊といった選択的な消費支出については、アメリカでは、45~54歳や55~64歳といった中高年に達する中で消費支出が増加するのに対し、日本では、35~44歳や45~54歳といった年齢層の消費は抑制され、65~74歳にかけて増加する姿となっている。日本の中年層においては教育費の負担から選択的な分野に支出を回していない可能性が示唆される。

コラム3-1-4図 日本とアメリカの項目別等価消費の比較

アメリカと比べて、日本は高齢者において飲食料品を平均より多く支出





2 「貯蓄から投資」の流れの現状と課題

以降では、「貯蓄から投資」の流れを進めていくという観点から、家計の金融資産のうち、株や投資信託等の有価証券の保有状況について、より詳細に確認していく。特に、近年のNISA制度の拡充等により、若い年齢層を中心として金融資産への投資行動に変化の芽が表れつつあることを確認する。

(これまでのところは、年齢が上がるごとにリスク性資産の保有が高まる傾向)

まず、有価証券の保有額を年収階級別に改めて確認すると、70代前半でピークとなるまでは、年齢が上がるごとに増加する傾向にある。これを金融資産に占める有価証券の保有率でみると(第3-1-7図(1))、40代前半までは8%台でおおむね横ばいであるが、その後は年齢が上がるにつれて上昇し、70代前半に16%弱となって以降はほとんど変化しない。また、有価証券の保有額をコーホート別にみても、年齢が上がるにつれて有価証券の保有額が増加するという傾向は変わらない(第3-1-7図(2))。なお、コーホート別に、1945-49年生まれが40-44歳の時点、1940-44年生まれが45-49歳の時点、1935-39年生まれが50-54歳の時点、1930-34年生まれが55-59歳の時点で、それぞれ有価証券保有額に山ができていますが、これは「全国消費実態調査」の1989年調査の結果であり、バブル期における株価の上昇が保有資産額を押し上げたことによるものと考えられる。

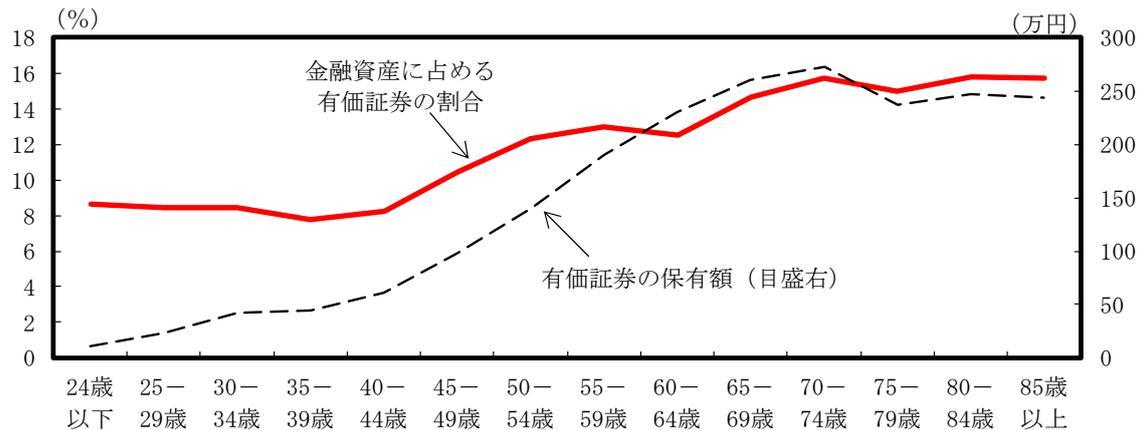
このように、2019年までの状況では、株や投資信託等のリスク性資産は、年齢階級

が上がるほど保有額と保有率が高まっており、30代や40代など相対的に若年層の保有は限定的である。先述したとおり、年齢階級が上がるほど金融資産全体の保有額が増えることも踏まえると、金融資産を多く保有する世帯ほどリスク性資産に資金を振り向けることができているということも示唆している。

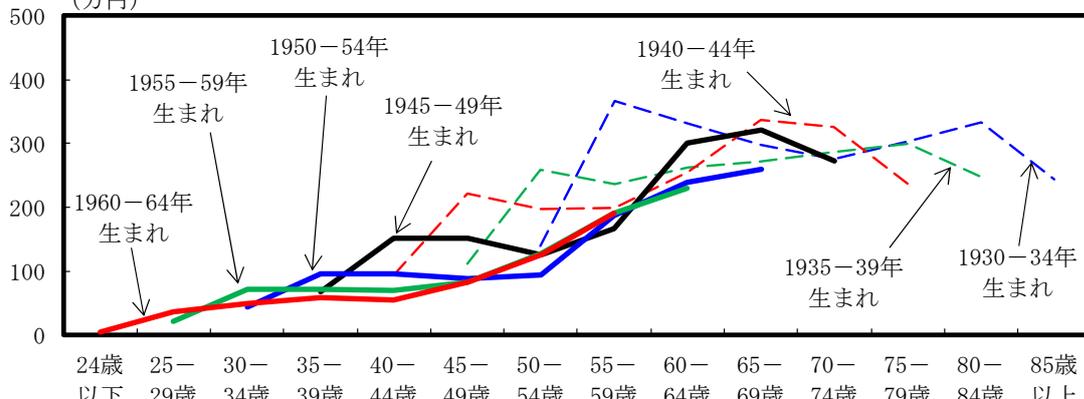
第3-1-7図 年齢階級別にみた有価証券の保有状況

金融資産に占める株や投資信託など有価証券の割合は、年齢が上がるほど増加

(1) 年齢階級別にみた家計金融資産に占める有価証券の割合 (2019年)



(2) コーホート別にみた年齢階級の有価証券保有額 (万円)



(備考) 1. 総務省「全国家計構造調査」、「全国消費実態調査」の調査票情報を独自集計して作成。総世帯の平均値。

2. (1)の有価証券の保有額は、第3-1-5図(3)の再掲。

3. (2)は、1984年調査から2019年調査までの8調査回分のデータを用いて作成。各出生コーホートについて、折線の始点が1984年調査、終点が2019年調査における年齢階級と保有資産額を示している。

(近年は、若年層を含めた現役世代において、資産運用の機運が高まり)

一方で、近年は、若いうちから少額で長期間にわたり資産運用を行うための環境整備が行われている。NISA(少額投資非課税制度)は、家計の安定的な資産形成の支援と成長資金の供給を目的としており、NISA口座で投資した購入分については、その配当や分配金、譲渡益が非課税となる仕組みであり、2014年に導入された。その後、2018年1月のつみたてNISAの開始や、抜本的拡充・恒久化による2024年1月からの新制度(新NISA)開始など、若年期からの資産形成を後押しする制度の

整備が行われている。特に、新NISAでは、非課税保有期間の無期限化や制度の恒久化などにより、個人による長期的な資産形成が行いやすくなったほか、年間投資枠の拡大や非課税保有限度額が新設されるなど、より多くの資金をNISAで運用できるようになった（第3-1-8図）。

ここで、NISA口座数の動向を年代別にみると（第3-1-9図（1））、近年は、20代以下から50代までの年代で堅調に増加がみられる。年代別の保有割合をみると（第3-1-9図（2））、2019年までは60代以上の割合が5割を上回っていた一方で、近年は30代以下及び40代から50代までの割合が拡大傾向にあり、直近の2024年3月末時点では両方で7割弱を占めるまでになっている。このように、現役世代の資産運用の機運は、NISAを契機として高まっている様子が見えてくる。

第3-1-8図 NISA（少額投資非課税制度）の新旧概要

2024年1月より、非課税期間が無期限となり、限度額も大幅に拡充

	2023年までのNISA		2024年からの新NISA	
	つみたてNISA	一般NISA	つみたて投資枠	成長投資枠
投資可能期間	2023年末で終了 (投資済の非課税期間は2024年以降継続)		2024年1月から 制度恒久化	
非課税期間	最大20年	最大5年	無期限	
年間投資上限額	40万円	120万円	120万円	240万円
非課税限度額	800万円	600万円	1,800万円 (うち成長投資枠 1,200万円)	
対象商品	一定の要件を備えた 投資信託等	上場株式・ 投資信託等	一定の要件を備えた 投資信託等	上場株式・ 投資信託等※
投資方法	積立	一括・積立	積立	一括・積立
両制度の併用	不可		可能	
対象年齢	18歳以上	18歳以上	18歳以上	

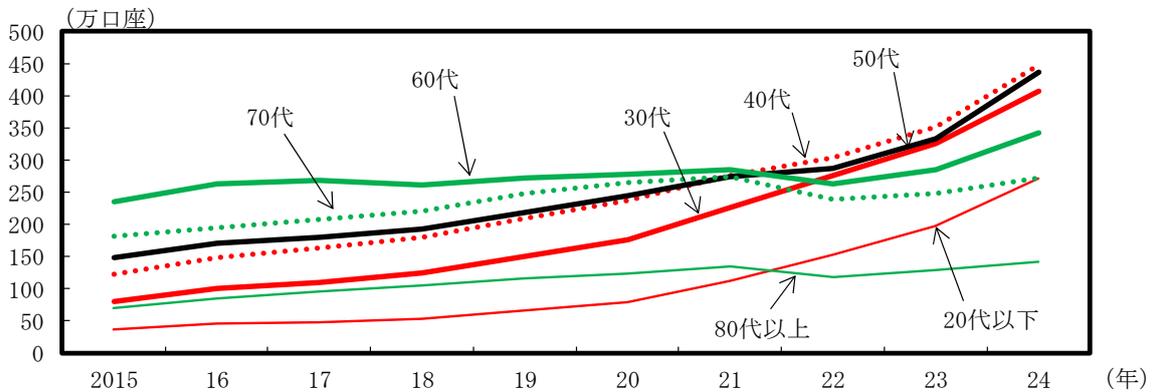
(※) ①整理・監理銘柄、②信託期間20年未満、毎月分配型の投資信託及びデリバティブ取引を用いた一定の投資信託等を除外。

(備考) 金融庁資料、各種金融機関資料等により作成。

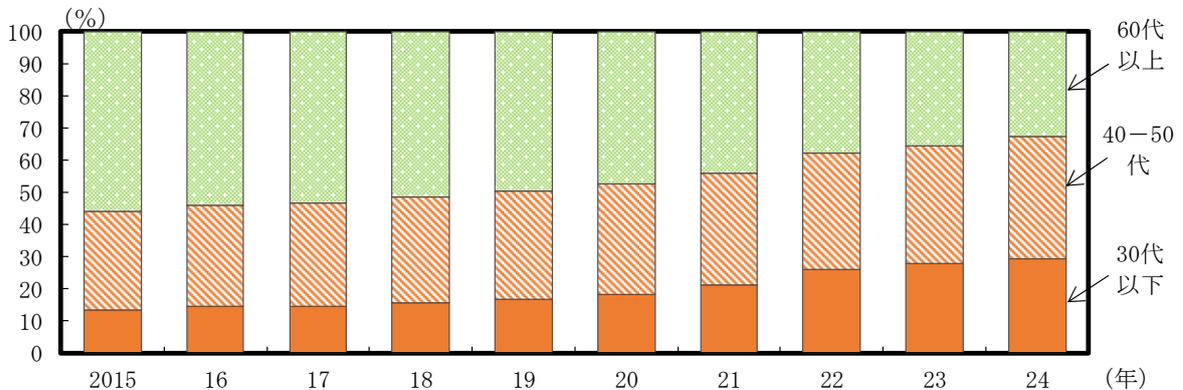
第3-1-9図 NISA口座数の推移

近年は、新NISAの開始等も背景に、若年層を含む現役世代で堅調に増加

(1) 各年3月末時点でのNISA口座数



(2) 年代別の保有割合



(備考) 1. 金融庁「NISA口座の利用状況に関する調査結果」により作成。各年3月末時点の値。
2. (2)において、年代別の割合を算出する際には、各年代の合計値を分母としている。

こうした点は、年齢階層別の金融資産投資に対する姿勢の変化からも確認できる。具体的には、金融広報中央委員会の調査から、年齢階層別に、前年に比べて「現金や流動性の高い預貯金から、長期運用型やリスク資産に振り向けた」割合を、株価上昇がみられたという点で共通している2013年と2023年で比較すると、年齢を問わずこの割合が高まる中で、年齢層が若いほど、資産をよりリスク性商品に振り向けていることが分かる(第3-1-10図(1))。同様に、金融資産の選択基準(収益性、安全性、流動性等)の動向を確認すると、やはり、全体として、この10年間で、「収益性」を選択基準とする割合が、若い年齢層ほど高まっている様子が見えてくる(第3-1-10図(2))。

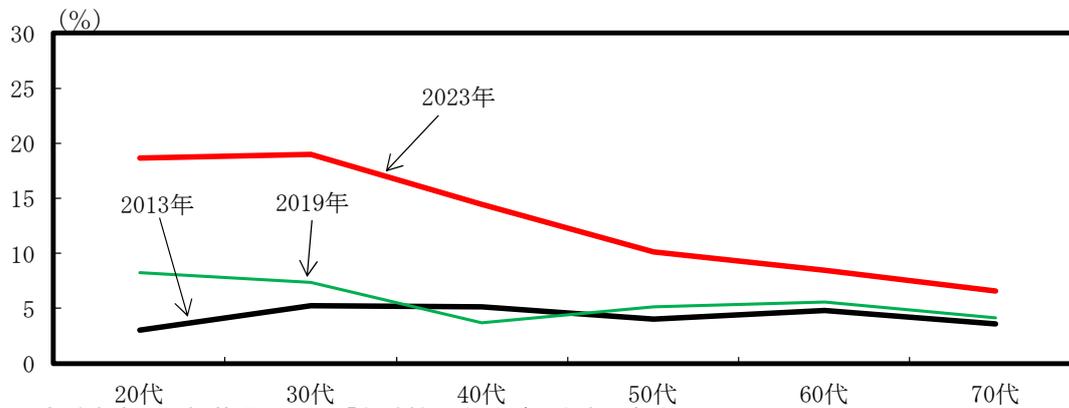
このように、これまではリスク性資産の保有は30代や40代など相対的に若年層において限定的であったが、近年は、そうした状況に変化の兆しがみえており、経済全体として「貯蓄から投資へ」の機運が高まっていると言える。制度による環境整備に加えて、今回の物価上昇局面を機に、物価上昇下では現金・預金の価値が目減りするという認識が広がり、物価上昇への耐性が相対的に強い資産への投資の機運が高まっ

ていることも背景にあるものと考えられる。

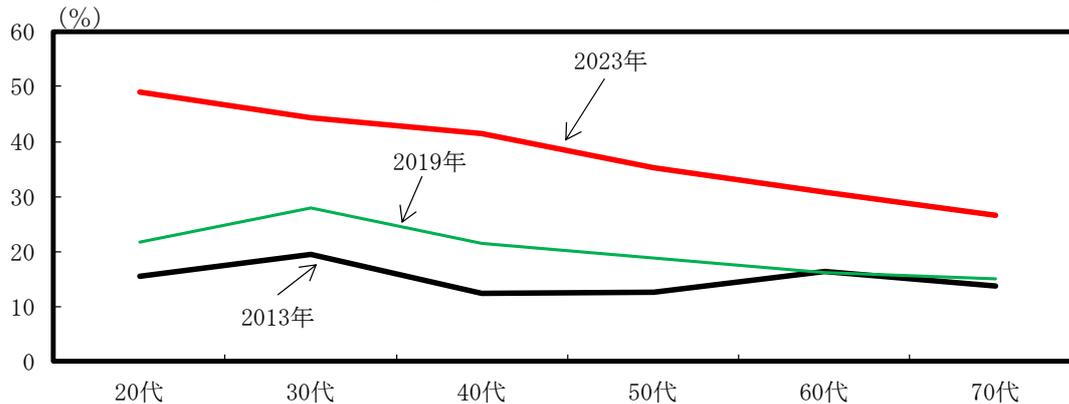
第3-1-10図 年齢階級別にみたリスク性資産への資産振り向け度と収益性の重視度

10年前と比べ、年齢層が若いほど、資産をリスク性商品に振り向ける割合や、収益性を重視する割合が上昇

(1) 前年と比べて、資産を現金や流動性預金から、長期運用型やリスク性資産に振り向けた世帯の割合



(2) 金融資産の選択基準として「収益性」を挙げる世帯の割合



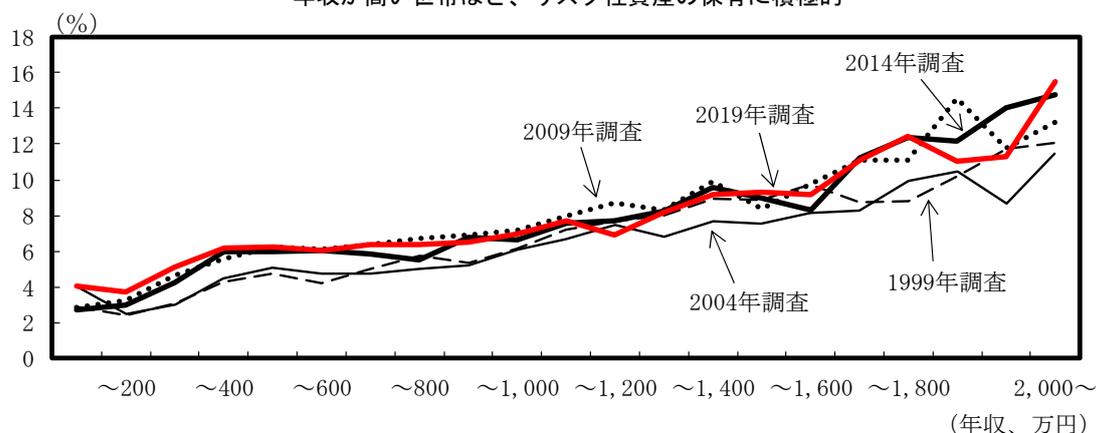
- (備考) 1. 金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査」により作成。二人以上世帯。
 2. (1)は、金融資産構成の前年比較において「現金や流動性の高い預貯金から、長期運用型やリスク資産に振り向けた」と回答した世帯の割合。
 3. (2)は、金融資産の選択基準において「収益性」と回答した世帯の割合。

(「貯蓄から投資」の流れをさら進めていくためにも、家計の所得向上が鍵)

次に、リスク資産の保有状況と年収との関係について確認する。「全国家計構造調査」等により、金融資産に占める有価証券の比率を年収階級別にみると(第3-1-11図)、年収が高まるごとに、有価証券比率は一貫して上昇している。過去5回分の調査結果を比較すると、1999年や2004年調査と比べ、以降の調査回で有価証券保有割合が若干高まっているが、年収階級ごとの傾きにはほとんど変化がみられない。世帯年収1,200万円を超えたあたりから傾きがやや強くなっていることも踏まえると、所得が高い世帯ほど有価証券の保有に積極的である様子が見えてくる。

第3-1-11図 年収階級別にみた有価証券比率

年収が高い世帯ほど、リスク性資産の保有に積極的



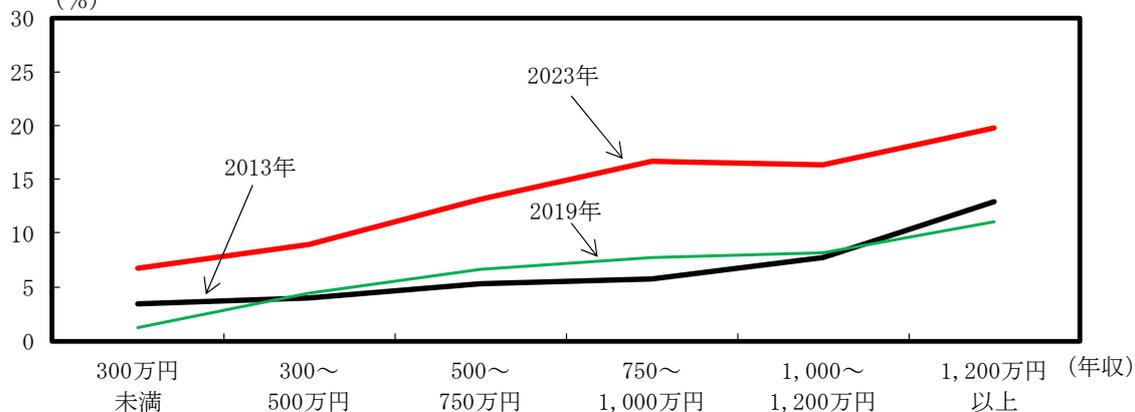
(備考) 総務省「全国家計構造調査」、「全国消費実態調査」の調査票情報を独自集計して作成。総世帯の平均値。

こうした状況は、年収別にみた金融資産投資に対する姿勢の違いからも、おおむね同様のことが確認される。上述の金融広報中央委員会の調査によると、2023年時点において、前年から「現金や流動性の高い預貯金から、長期運用型やリスク資産に振り向けた」とする割合、また金融資産の選択基準としても「収益性」を挙げる割合は、年収が高い層ほど多くなっている（第3-1-12図）。10年前の2013年と比較した場合では、年収を問わず、金融資産をリスク資産に振り向けた割合は増加しているが、その程度はより高年収層において大きい傾向にある。同様に、金融資産の選択基準として収益性を挙げている人の割合も、高年収層ほど2013年から2023年にかけての増加幅が大きい傾向となっている。なお、「全国家計構造調査」と同じ2019年については、年収別のリスク資産選好（特に、リスク資産等に振り向けたという割合）が2013年と大きく異なっていないことを踏まえると、コロナ禍を経て、相対的に高収入層において、よりリスク資産にポートフォリオを配分するようになっていると言える。

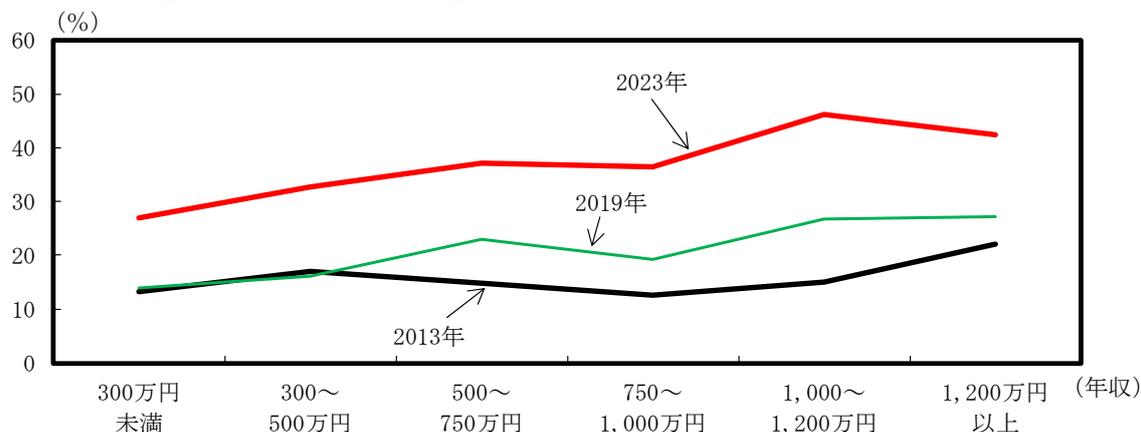
第3-1-12図 年収階級別にみたリスク性資産への資産振り向け度と収益性の重視度

年収が高い層で、リスク性資産への選好や金融資産選択における収益性の重視度が高まる傾向

(1) 前年と比べて、資産を現金や流動性預金から、長期運用型やリスク性資産に振り向けた世帯の割合 (%)



(2) 金融資産の選択基準として「収益性」を挙げる世帯の割合 (%)



- (備考) 1. 金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査」により作成。二人以上世帯。
 2. (1)は、金融資産構成の前年比較において「現金や流動性の高い預貯金から、長期運用型やリスク資産に振り向けた」と回答した世帯の割合。
 3. (2)は、金融資産の選択基準において「収益性」と回答した世帯の割合。

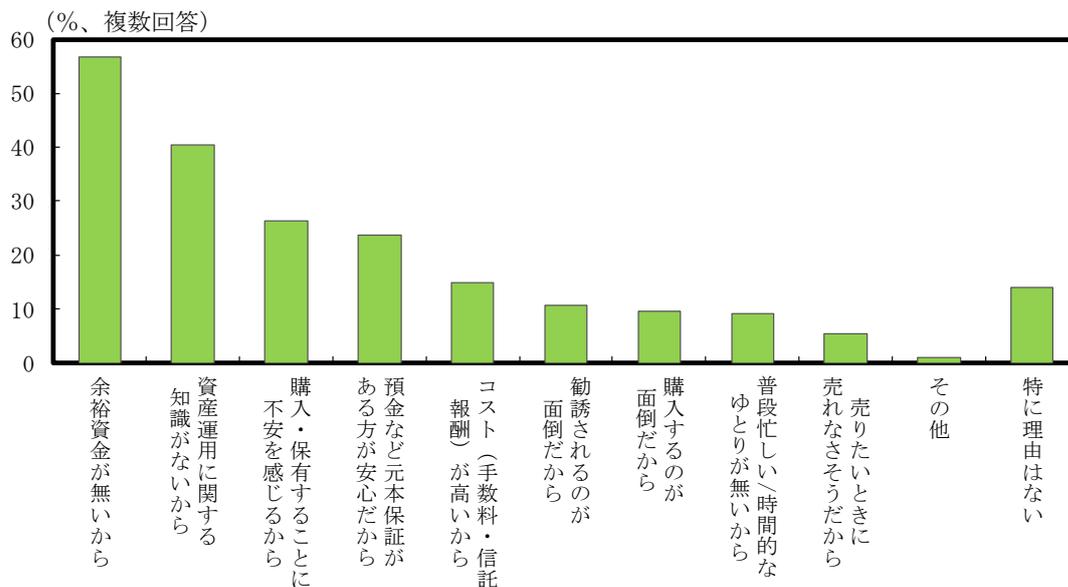
ここで、金融庁「リスク性金融商品販売に係る顧客意識調査」(2021)¹⁵によると(第3-1-13図)、リスク性の金融商品を購入したことがない投資未経験者のうち、資産運用を行わない理由に「余裕資金がないから」を挙げる割合は6割弱と、最大の要因となっている。また、投資経験者のうち、資産運用を始めたきっかけとして「余裕資金が生まれたこと」を挙げる割合は35%程度と、こちらも最大の要因となっている。すなわち、リスク性資産の運用を行う上では、資金的な余裕があることが最も重要視されている。この点、「貯蓄から投資へ」の流れを確かなものとするためにも、構造的な賃上げの実現など、家計の可処分所得を向上させる取組が重要であろう。

¹⁵ 全国の20歳以上の個人に対するインターネット調査。有効回答数は9,829人、うち投資経験者(リスク性の金融商品を購入したことがある者)が6,184人、投資未経験者が3,645人。

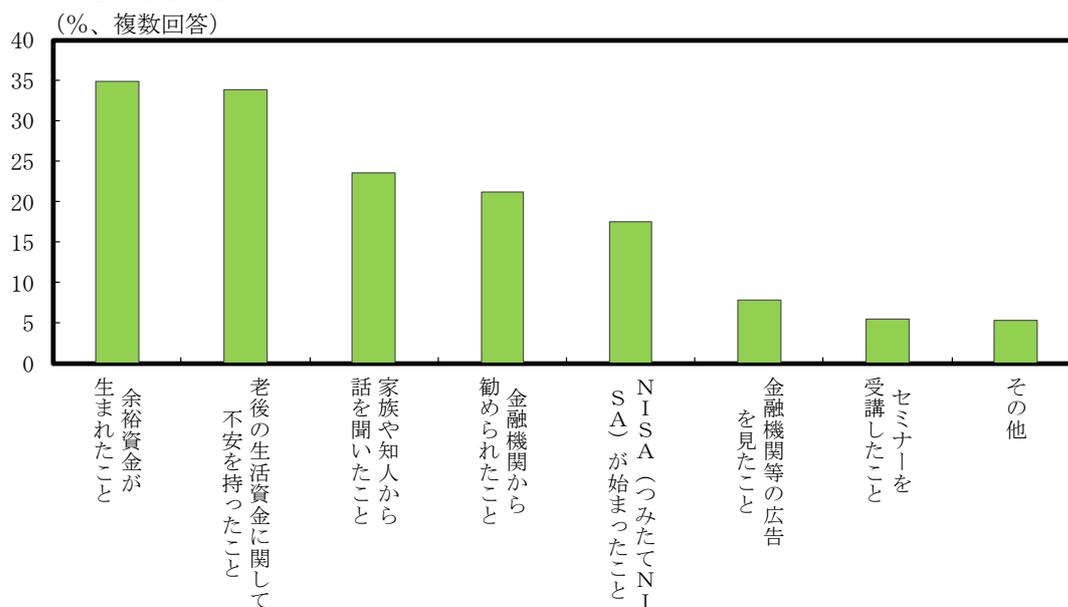
また、同調査において、投資未経験者は「資産運用に関する知識がないから」や「購入・保有することに不安を感じるから」といった項目も資産運用を行わない理由として多く挙げている。この点からは、金融リテラシーの向上が重要であるほか、新NISAをはじめとした各種制度に関する普及活動や相談体制の強化といった取組が引き続き重要であることも示唆される。

第3-1-13図 資産運用を行わない理由、始めたきっかけ
資金面や知識面での課題によって資産運用を行わない者が多い

(1) 資産運用を行わない理由



(2) 資産運用を始めたきっかけ



(備考) 1. 金融庁「リスク性金融商品販売に係る顧客意識調査結果」(2021)により作成。
2. (1)は投資未経験者への質問、(2)は投資経験者への質問に対する回答。複数の選択肢から、該当するものを選択する形式。

第2節 住宅ストックの展望と課題

我が国の住宅戸数（ストック）は、1960年代後半に世帯数を上回り、両者のかい離が拡大していく中、フローの新設着工戸数は減少傾向にある。その背景には、バブル崩壊後の長期的な不動産価格の低迷、住宅購入志向が相対的に低い単身世帯の増加、既存¹⁶住宅の取引の増加、さらに、近年では建築費の高騰など、様々な要因が指摘されている。人口動態的要因をはじめ、こうした要因の多くは構造的なものと言える。今後、更なる人口減少が見込まれ、世帯構成の変化が続いていくことが予見される中で、住宅市場を展望するに当たっては、持家を中心とした新規の住宅着工は、減少傾向で推移していくことが見込まれる。一方、既存住宅市場は、諸外国と比べて依然として低水準ではあるものの、近年増加傾向にあり、新築に比べて、子育て世代を中心に、より入手しやすい住宅の供給や、これを通じた生活の質やゆとりの向上に資するものである。本節では、中長期的な住宅需要の構造の変化を分析するとともに、既存住宅を巡る環境の変化や、流通市場を活性化するための課題について検討する。

1 我が国の住宅需要の構造の変化

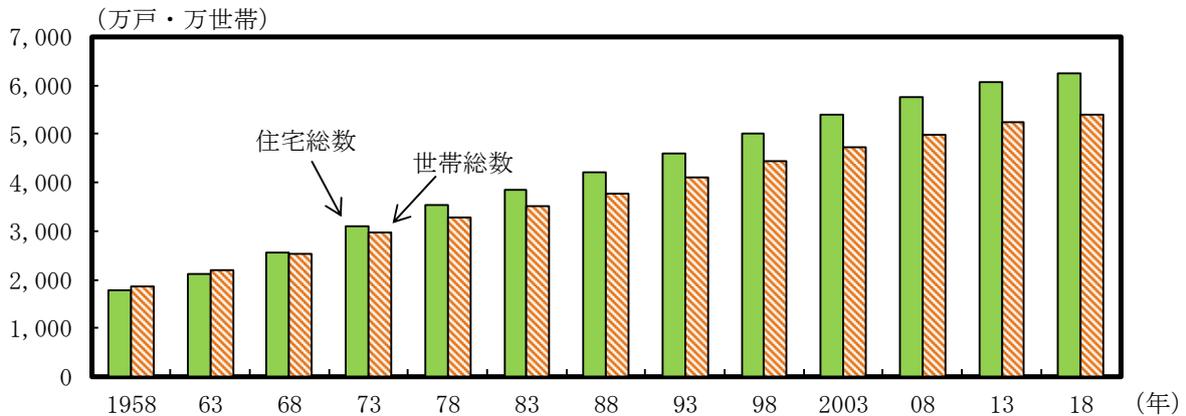
（住宅の長寿命化もあり、人口当たりの新設住宅着工戸数は減少）

はじめに、人口動態と住宅戸数との関係について概観し、持家比率の長期的な変化やその背景及び今後の長期的な見通しについて検討する。冒頭に述べたように、我が国の住宅ストックは、1960年代後半に世帯数を上回り、両者のかい離が拡大している（第3-2-1図）。この間の新設住宅着工戸数の動向をみると、持家（分譲住宅を合わせた広義の持家）を中心に、1970年代前半の年間約190万戸をピークとして減少傾向で推移し、2023年には年間約82万戸と、ピーク時の4割強にまで減少している（第3-2-2図）。

¹⁶ 既存住宅とは、「新築住宅以外の住宅」であり、いわゆる中古住宅。

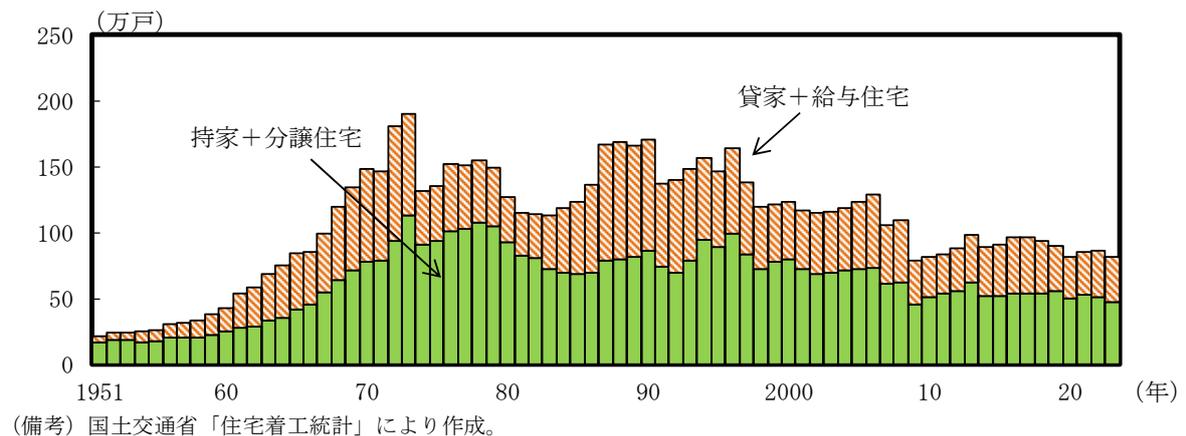
第3-2-1図 住宅ストック戸数の推移

住宅ストックは1960年代後半以降、世帯数を上回って推移



第3-2-2図 新設住宅着工戸数の推移

新設住宅着工戸数は、持家を中心に長期的に減少し、ピーク時の4割強に



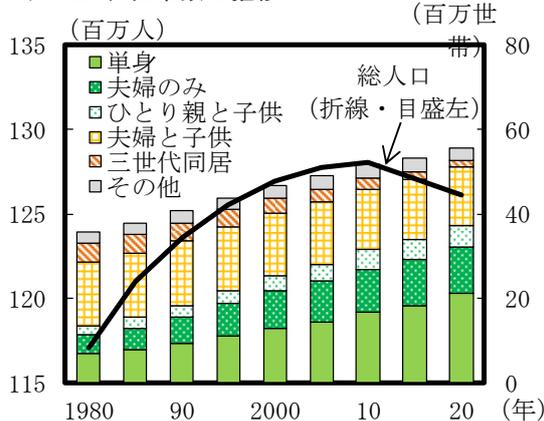
この間の我が国の世帯数は単身世帯等を中心に増加が続いている一方、人口は国勢調査によると2010年をピークに緩やかな減少傾向で推移しており(第3-2-3図(1)(2))、こうした中で、人口千人当たり及び千世帯当たりの新設住宅着工戸数をみると、いずれも長期的には減少傾向で推移している(第3-2-4図(1))。比較対象の一例として、アメリカの千人当たりの新設住宅着工戸数をみると、日本に比べて半分程度と低い水準であるほか、2000年代後半の世界金融危機に伴う新設住宅着工の減少など景気変動に伴う増減もみられるが、長期的には一定の水準に回帰する傾向がみられる。老朽化した住宅が一定の期間で除却・建て替えられる状況において、人口当たり又は世帯当たりの新設住宅着工戸数は、一定の水準に回帰すると想定されるが、我が国の人口当たり及び世帯当たりの新設住宅着工戸数は、アメリカよりも大幅な減少傾向で推移しており、これには住宅の長寿命化が進んでいることも背景の一

つにあるとみられる。実際、除却住宅の平均築後年数をみると、2000年代前半以降、長期的には、いずれの形態でも伸長していることが分かる（第3-2-4図（2））。

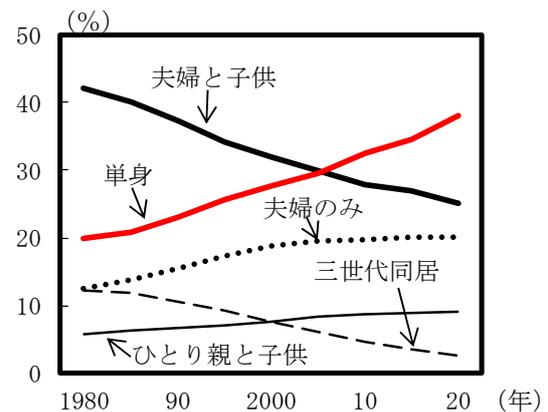
第3-2-3図 人口、世帯数の推移

人口は減少に転じる一方、世帯数は単身世帯を中心に増加

(1) 人口、世帯数の推移



(2) 世帯割合の推移



(備考) 1. 総務省「国勢調査」により作成。

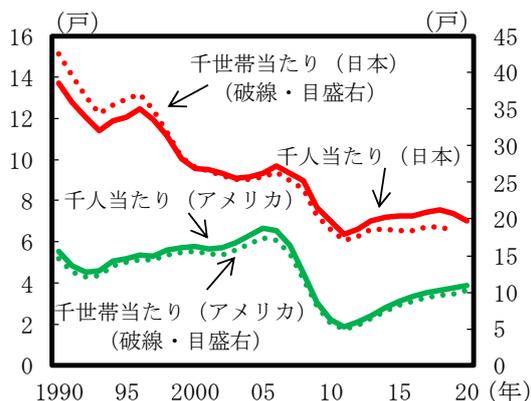
2. 「子供」とは、親族内の最も若い「夫婦」からみた「子」に該当する続き柄の世帯員であり、その年齢に関して原則定めない。また、「三世帯同居」とは、世帯構成員に夫婦、親、子供が含まれている親族のみの世帯。

3. 世帯数及び世帯割合については、世帯の家族類型が不詳の世帯を除いて算出している。

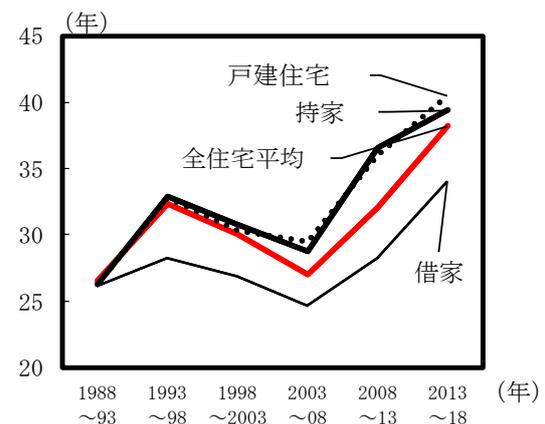
第3-2-4図 新設住宅着工と住宅除却

除却までの年数の伸びもあり住宅着工戸数は低下傾向も、人口・世帯当たりではアメリカの倍程度

(1) 人口及び世帯当たりの住宅着工戸数



(2) 除却住宅の平均築後年数



(備考) 1. 総務省「人口推計」、厚生労働省「国民生活基礎調査」、国土交通省「住宅着工統計」、国土交通省資料「既存住宅流通市場活性化のための優良な住宅ストックの形成及び消費者保護の充実に関する小委員会」、United States Census Bureau「New Residential Construction」、United Nations「Population Division」により作成。

2. (1) は、後方3年移動平均。また、日本の千世帯当たりは、2019年まで算出。

（単身世帯の増加を背景に、各年齢層の持家率が低下している）

次に、新設住宅着工戸数の長期的な減少幅が大きい持家について、世帯構成の変化との関係を確認する。我が国の世帯数の長期的な増加は、主に単身世帯等の増加によるものである一方、持家住宅への志向が強いと考えられる夫婦と子供世帯や三世帯同居世帯は長期的に減少しており（前掲第3-2-3図（2））、世帯構成の変化が持家住宅の需要に影響していると考えられる。総務省「住宅・土地統計調査」により、総世帯における世帯主の年齢別持家率の変遷をみると、1990年代のバブル崩壊以降の過去25年間（1993年～2018年）で、30代、40代の持家率は、それぞれ7.1%ポイント、9.5%ポイント低下している（第3-2-5図（1））。また、世帯構成別にみると、二人以上世帯¹⁷では、30代は横ばい傾向、40代は横ばいから緩やかな低下傾向となっており、総世帯でみられるほどの低下傾向はみられない（第3-2-5図（2））。単身世帯では、30代、40代ともに、2003年以降、持家率は低い水準でやや低下傾向にある（第3-2-5図（3））。

総世帯における世帯主の年齢別持家率の変化について、二人以上世帯の持家率の変化要因、単身世帯の持家率の変化要因、世帯構成の変化要因の3つの要因に分解すると、世帯構成の変化要因、具体的には、持家率の水準が低い単身世帯の割合の増加が50代以下の各年齢層の持家率の低下に大きく寄与していることが分かる（第3-2-6図）。なお、60代では、二人以上世帯の持家率の上昇が、同年代全体の持家率の上昇に寄与している。もっとも、各年代を総じてみれば、単身世帯を含む世帯構成別の持家率の変化要因は、全体の持家率の変動には大きな影響を与えているわけではない。住宅購入を計画している家計における住宅取得動機は、40代までの年齢層では結婚、出産、子育て、50代以上では老後の安心など、ライフステージの変化を背景としている¹⁸が、近年は婚姻率の低下により婚姻数の減少が加速している。ライフステージの変化に伴う住宅取得の意欲は潜在的には高いものの、婚姻数の減少に伴う単身世帯割合の増加が、持家率の低下に大きく寄与していると言える。

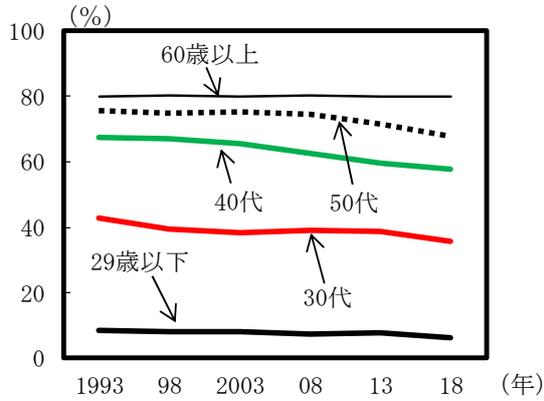
¹⁷ 親族で住む二人以上世帯のほか非親族を含む二人以上世帯も含む。

¹⁸ 住宅金融支援機構「住宅ローン利用者の実態調査（住宅ローン利用予定者調査（2023年10月調査）」による。

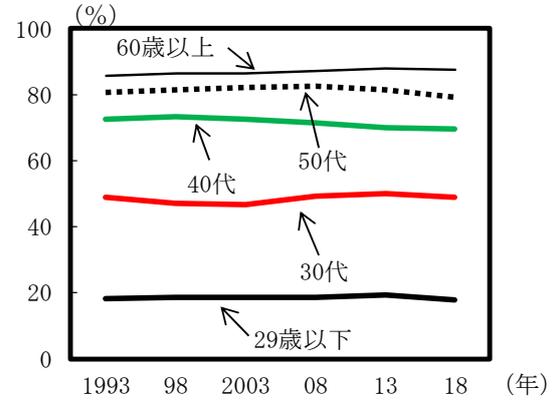
第3-2-5図 世帯構成別の持家率

総世帯の持家率は30代から50代で緩やかな低下傾向

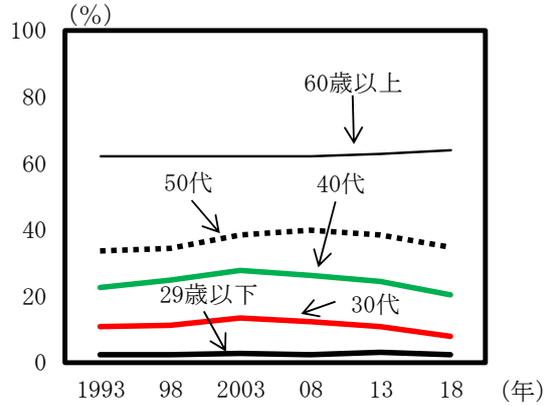
(1) 総世帯



(2) 二人以上世帯



(3) 単身世帯

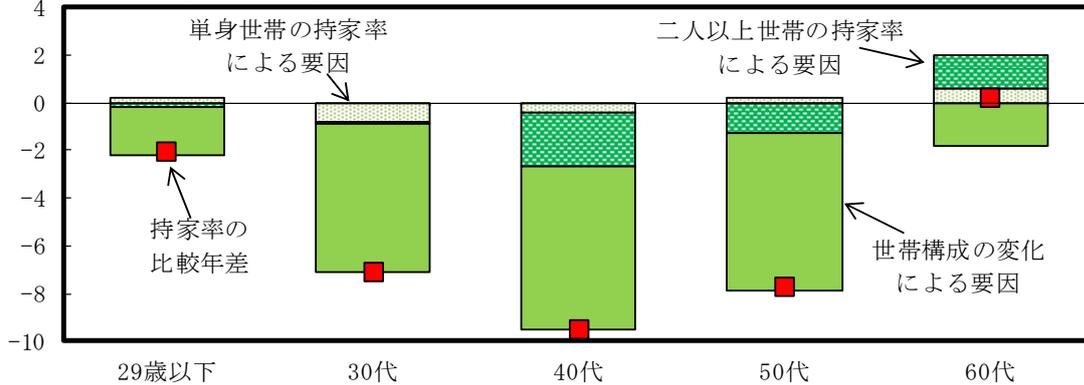


(備考) 1. 総務省「住宅・土地統計調査」により作成。
2. 主世帯の世帯数を用いて算出（主世帯とは、同居世帯及び住宅以外の建物に居住している世帯を除いた世帯。）。

第3-2-6図 持家率の変化の要因分解

30代から50代の持家率の低下は世帯構成の変化要因が大きく寄与

(1993年から2018年の増加率、%)



(備考) 1. 総務省「住宅・土地統計調査」により作成。
2. 主世帯の世帯数を用いて算出。
3. 要因分解の計算式は以下のとおり。

$$\Delta\pi = (\Delta S \times (R_\alpha + R_\beta)/2) + (\Delta T \times (2 - R_\alpha - R_\beta)/2) + (\Delta R \times (S_\alpha + S_\beta - T_\alpha - T_\beta)/2)$$

ここで、 π ：持家率、 S ：単身世帯の持家率、 T ：二人以上世帯の持家率、 R ：単身世帯の割合であり、添え字はそれぞれ α ：1993年、 β ：2018年を表す。

（今後の世帯構成の変化は、持家住宅ストックの余剰を拡大させる可能性）

新設住宅着工戸数は減少している一方で、前掲第3-2-4図（2）でみたとおり、新築から除却までの年数の増加を通じた住宅の長寿命化が進んできたこともあり、住宅ストック戸数は、持家を含めて緩やかな増加を続けてきた（前掲第3-2-1図）。国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）令和6（2024）年推計」による単身世帯数と2人以上の世帯員からなる世帯数を基に、現在の世帯構成別の持家率が変わらないという前提で、今後の持家率の推移を試算する¹⁹と、単身世帯の増加という世帯構成の変化により、持家率の低下とそれに伴う持家住宅需要の減少が見込まれる（第3-2-7図）。これに対し、既存の持家の住宅ストックと新規着工フローから考えると、低水準とは言え毎年の新設着工戸数が積み上がる中で、新築から除却までの年数の伸長傾向が平均除却率を低下させていくと考えられることから、持家の住宅ストック戸数はほぼ横ばい又はやや増加傾向で推移することが考えられる。持家のニーズ・購入意欲が相対的に高いと考えられる二人以上世帯が減少していくことで、需要が供給を下回るという意味において、持家ストックの余剰が更に拡大していくものと考えられ、今後は、既存の持家の住宅ストックを市場でいかに円滑に流通させていくかが重要となる。

第3-2-7図 世帯構成の変化による持家率と持家戸数の動向
 単身世帯の増加を背景に持家率は緩やかに低下し、持家戸数も減少へ



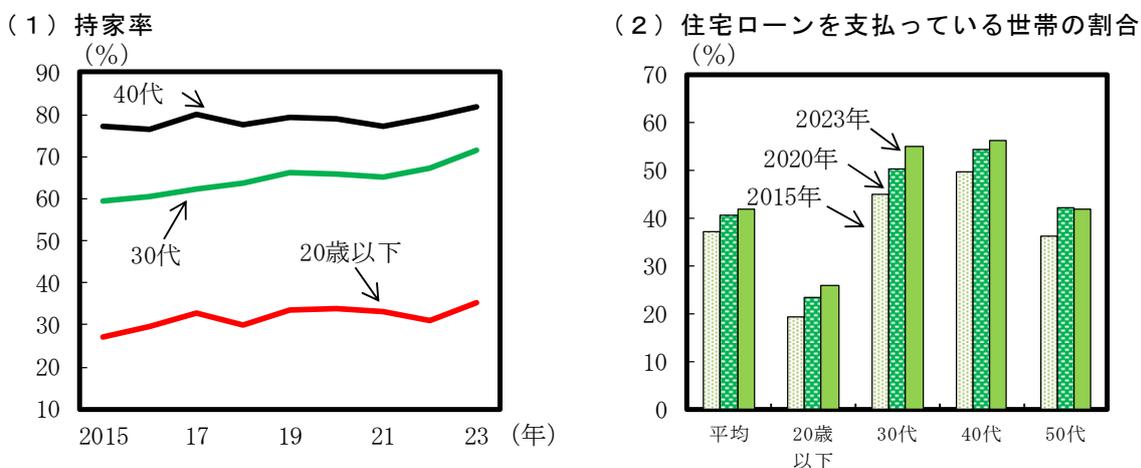
（備考） 1. 総務省「住宅・土地統計調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）令和6（2024）年推計」により作成。
 2. 2018年以前は、主世帯の世帯数を用いて算出。

¹⁹ 前掲第3-2-6図で確認したように、過去25年間の持家率の変化をみると、世帯構成別の持家率は総世帯の持家率の変化に大きな影響を与えていなかったことから、試算に用いた持家率は現状から横ばいを前提とした。

(近年の住宅価格上昇の中で、取得住宅の郊外化、中古化が進む)

以上は、2018年までの「住宅・土地統計調査」を基に議論したが、より直近の状況を確認するために、総務省「家計調査」の二人以上世帯について、持家率の推移を世帯主の年齢階級別にみると、子育て世代に当たる40代以下、特に30代で、緩やかに上昇している(第3-2-8図)。この間の低金利環境の中で、住宅ローンを組み、住宅を取得する二人以上世帯の割合が増加したことが背景にある。次に、建築費の上昇等を背景に不動産価格の上昇がみられる中で、家計がどのように住宅購入費用を確保してきたのかを確認する。

第3-2-8図 近年の二人以上世帯における世帯主の年齢別住宅取得の状況
近年、40代以下の二人以上世帯の持家率は上昇傾向



(備考) 1. 総務省「家計調査」により作成。
2. (2)は、二人以上の世帯のうち勤労者世帯。平均には60歳以上の世帯も含まれる。

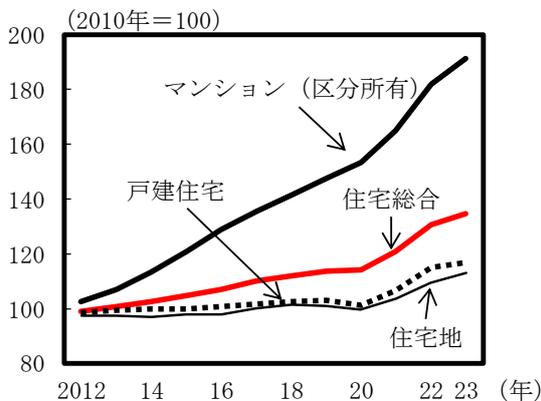
まず、住宅全体の不動産価格指数(全国)の推移をみると、2012年以降、コロナ禍前の2019年まで緩やかに上昇した後、コロナ禍を経て、近年、建築コストの上昇もあり、上昇のペースが加速し、過去10年間で35%程度上昇している(第3-2-9図)。これに対して、民間金融機関と住宅金融支援機構が提携して提供する最長35年の全期間固定金利の住宅ローンである「フラット35」の利用者²⁰に関する集計データ(「フラット35利用者調査」)より、住宅取得の動向を確認すると、融資種別1㎡当たりの住宅ローン取得額の平均値は、過去10年間で、30.6万円/㎡から38.3万円/㎡と25%程度上昇している(第3-2-10図)が、不動産価格指数の伸び率に比べると小幅にとどまっている。

²⁰ フラット35利用者の代表性については、コラム3-2を参照。

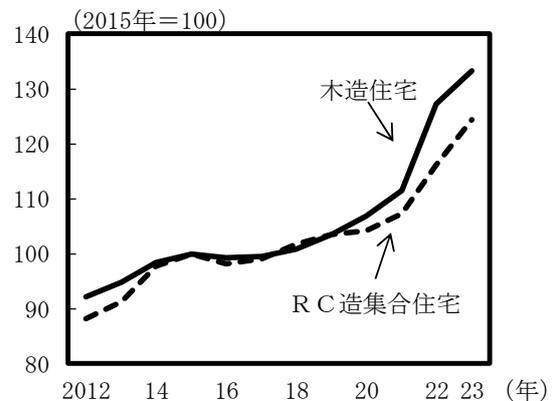
第3-2-9図 不動産価格・建築費の推移

不動産価格や建築費は上昇傾向

(1) 不動産価格指数



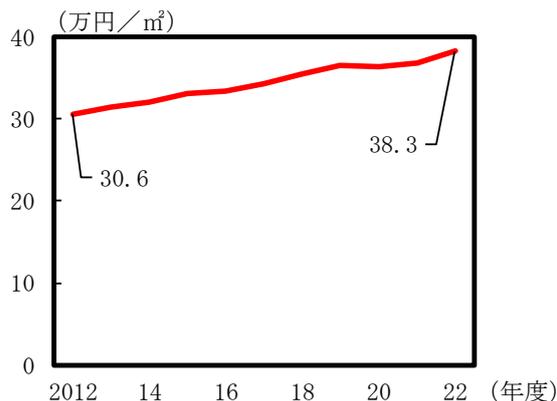
(2) 建築費指数



- (備考) 1. 国土交通省「不動産価格指数(住宅)」、(一財)建設物価調査会「建築費指数」により作成。
 2. (1)は、全国の季節調整値であり、1月から12月の平均。
 3. (2)は、東京の純工事費。

第3-2-10図 1㎡当たりの住宅ローン取得額

不動産価格指数の伸びに比べ、単位面積当たりの取得額の伸びは小さい



- (備考) 1. 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」により作成。
 2. 融資種別全体。所要資金額を住宅面積で除して算出。

次に、住宅取得場所という観点で、三大都市圏の中心部からの距離別でみた住宅取得状況をみると、ここ10年間で、各都市圏中心部(20km以内)での住宅取得割合が低下していることが分かる(第3-2-11図(1))。こうした取得住宅の郊外化は、東京圏で最も顕著であるが、名古屋圏、大阪圏でも同様の傾向がみられることが分かる。内閣府政策統括官(経済財政分析担当)(2024)では、子育て世帯が、東京都から他の首都圏へ流出していることが示されているが、他の都市圏でも中心部から郊外に住居を構える傾向が強まっている可能性が示唆される。また、1人当たり居住面積をみると、住宅取得の郊外化に伴い、平均値・中央値とも緩やかに増加している。もっとも、住宅取得割合の分布をみると最頻値は10年前と比べて変化していない(第3-2-11図(2))。1人当たり居住面積が50㎡程度や75㎡以上の比較的広い住宅を取得できる層の割合の増加が1人当たり居住面積の平均値や中央値の押し上げに

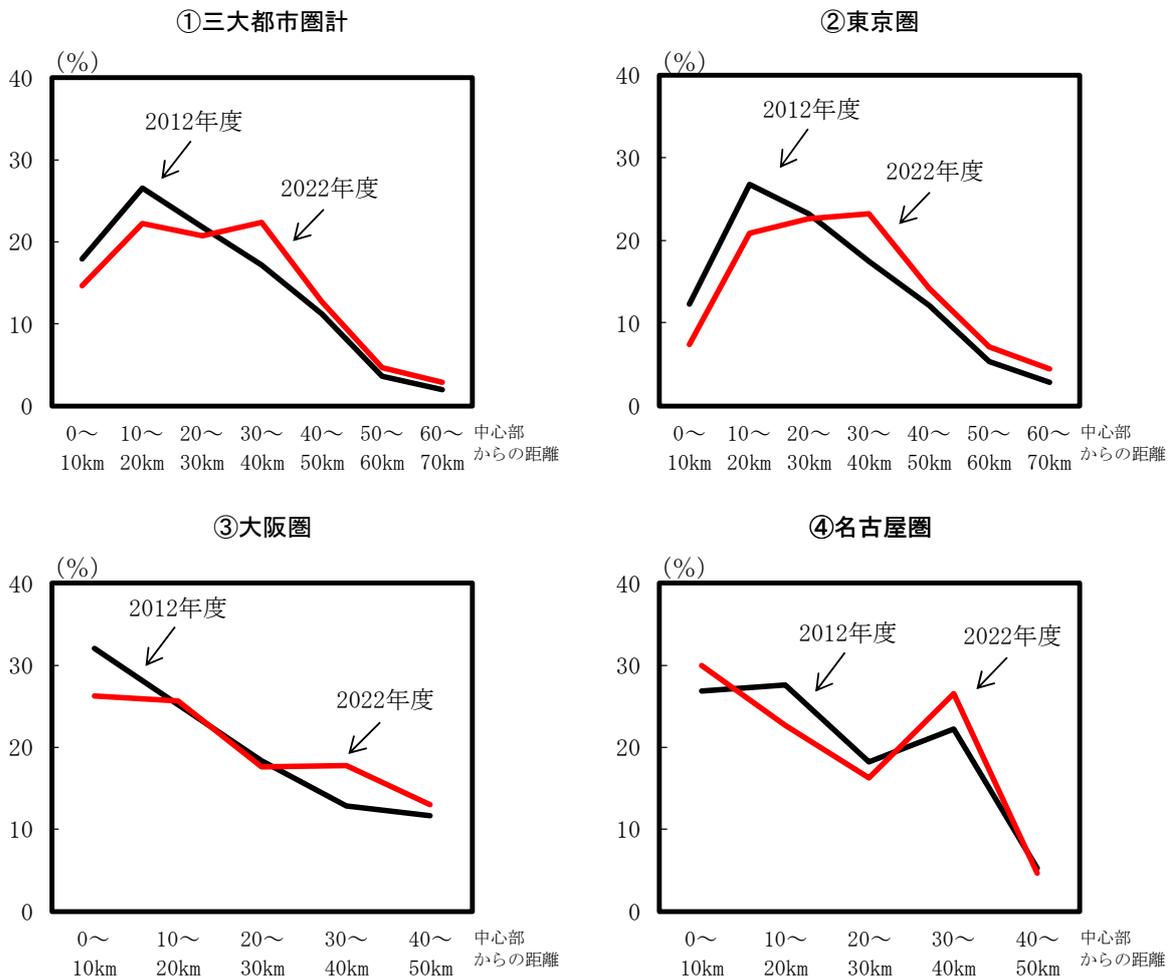
寄与しており、標準的な世帯の1人当たり居住面積は、大きくは変化していないとみられる。

こうした取得住宅の郊外化とともに、フラット35の申請件数に占める中古住宅の割合は年々増加傾向にあり、新築に比べて安価な中古住宅の購入が増えていることが分かる（第3-2-11図（3））。中古住宅市場の広がりについては、次項で詳述する。

第3-2-11図 取得住宅の特徴の変化

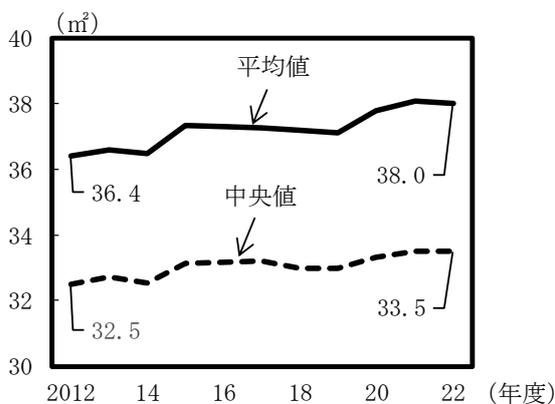
過去10年程度で、住宅取得の郊外化が進展

(1) 中心部からの距離別住宅取得割合

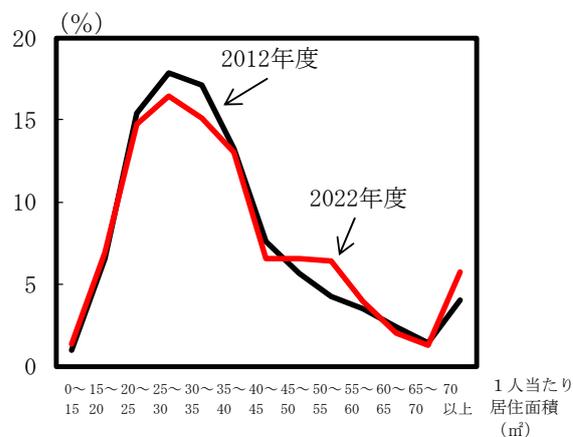


(2) 1人当たり居住面積

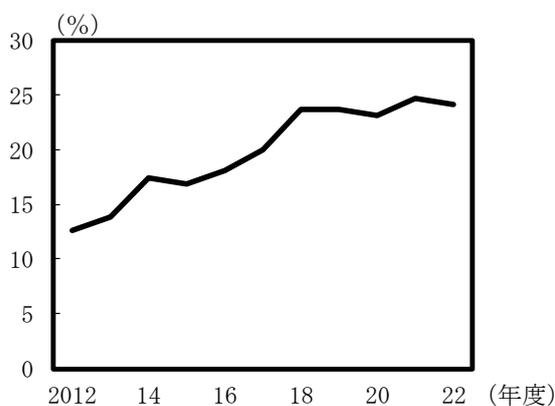
① 平均値、中央値の推移



② 1人当たり居住面積別住宅取得割合の分布



(3) フラット35申請件数に占める中古住宅の割合



- (備考) 1. 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」により作成。
 2. (1)において、東京圏は旧東京都庁を中心とする70km圏内。大阪圏は大阪市役所を中心に50km圏内。名古屋圏は名古屋市役所を中心に50km圏内。

さらに、50代以下の二人以上世帯²¹における収入の動向をみると、世帯主本人の収入の増加はさほどみられないものの、世帯の収入としては、共働きの進展を背景に10年前と比べて18%程度上昇している(第3-2-12図(1))。一方、「フラット35利用者調査」を集計した2012年~22年についてみると、1か月当たりの返済額の中央値は10.3万円から11.2万円の9%程度の増加にとどまっており(第3-2-12図(2))、返済額の増加は世帯収入の増加の範囲内となっている。こうした中で、償還期間の平均値は、32年から32.6年とほぼ横ばいとなっている(第3-2-12図(3))。この間、30年債などの超長期金利は低下しており、簡易的に試算すると、総返済額は8%程度減少していたことが分かる(第3-2-13図)。

以上をまとめると、過去10年間、不動産価格が上昇する中であっても、家計は収入対比の借入倍率を引き上げてリスクを取るのではなく、郊外や中古の物件といった比較的安価な住宅取得を行うことで、住宅の購入費を抑えていたと考えられる。

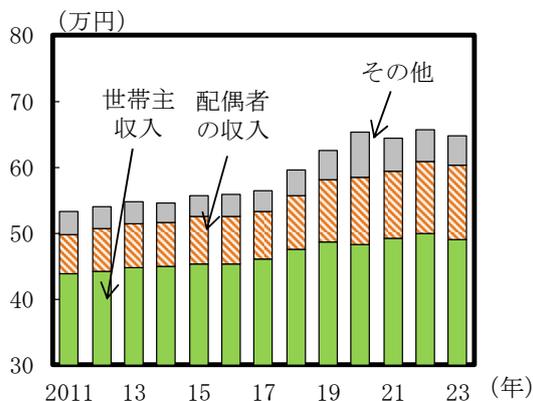
²¹ 本章第3節でみるように、60代世帯については、高齢者就労の促進の中で、有業率が高まっていることにより、可処分所得の大幅な増加がみられる。

加えて、低金利環境の下でローン返済額の増加が、家計の収入増加の範囲内に抑制されてきたことも、この間の住宅取得の増加と持家率の上昇に関係していることが分かる。今後は、金利のある世界を見据え、子育て世代等の住宅ニーズを満たすためには、継続的に所得が向上する経済を実現することが最重要であるが、これに加えて、中古住宅の流通市場をより活性化させ、各世帯の選好に応じて、より取得しやすい持家や貸家として、既存の住宅ストックを有効に活用していくことが課題と考えられる。

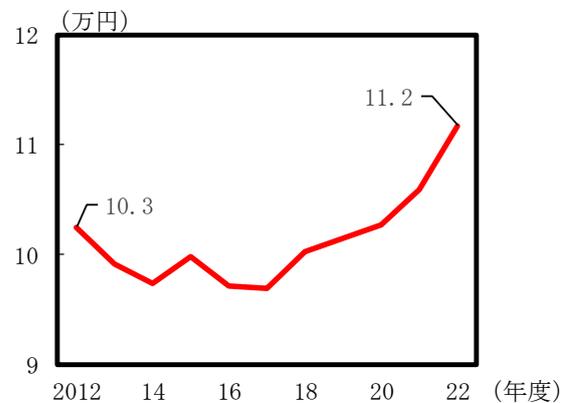
第3-2-12図 1か月当たりの収入と住宅ローン返済額

1か月当たりの平均返済額は1か月当たりの平均的な収入増加の範囲内

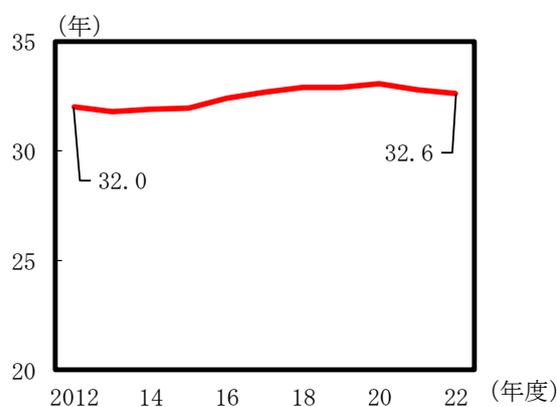
(1) 収入の動向 (世帯主60歳未満)



(2) 1か月当たりの返済額



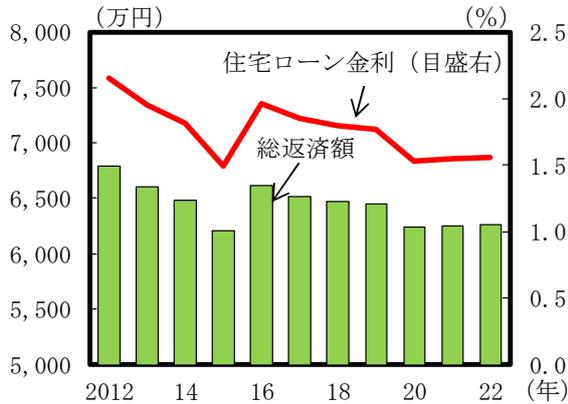
(3) 償還期間の平均値



- (備考) 1. 総務省「家計調査」、住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」により作成。
 2. (1)は、二人以上の世帯のうち勤労者世帯の実収入。2017年以前は、世帯主の年齢階級による加重平均。

第3-2-13図 住宅ローン金利と住宅ローン支払額

2022年までは金利低下を背景を総返済額は低下傾向で推移



- (備考) 1. 住宅金融支援機構「新機構団信付の【フラット35】等の借入金利水準」により作成。
 2. 住宅ローン金利は、各年1月における、融資率9割超、借入期間21年以上35年以下の最低金利。2017年以前は旧制度（新機構団信なし）のため、0.29%引き上げて接続。
 3. 総返済額は、元金5,000万円、借入期間30年の条件の下で、元利均等方式により推計。

2 既存住宅流通市場の拡大に向けて

前項での議論を踏まえ、ここでは、ストックを活かして豊かな経済を実現する観点から重要性を増している既存住宅について、流通市場の規模に係る現状と変化、購入者の属性別にみた取得状況を確認するとともに、既存住宅の流通を抑制する一因となっている住宅の経年的な減価パターンにおける近年の変化を分析する。その上で、既存住宅流通市場をより活性化させるための課題として、リフォームの促進や既存住宅取引における透明性の向上といった課題について考察する。

（既存住宅の取得は、国際的にみると限定的だが、広がりもみられつつある）

はじめに、既存住宅の取得状況について、詳細を確認する。前提として、既存住宅の流通状況の把握は、新築住宅に比べて難しい面があることに留意する必要がある。つまり、新築住宅の場合、分譲マンションの一部でみられる賃貸目的の購入などを除けば、着工戸数をみることで、近似的に持家目的の取得戸数を把握することが可能である一方、既存住宅の持家目的の取得戸数の把握は統計上の制約がある。これは、既存住宅の流通では、売買件数を把握したとしても購入住宅をリフォームの上で売却するという投資目的での購入と居住目的での購入の区別が難しいことが背景にある。

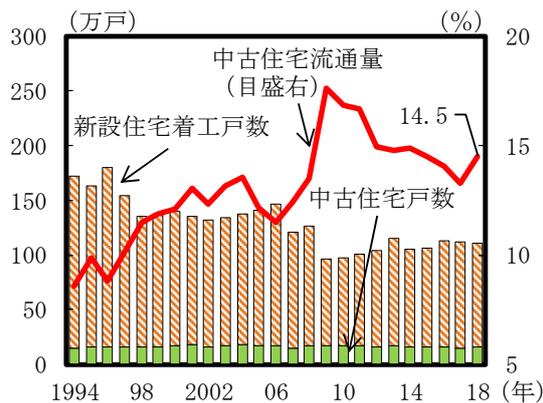
まず、「住宅・土地統計調査」をみると、住宅取得（建て替えを含む）に占める中古住宅の割合は、長期的には上昇傾向で推移しており、把握可能な直近の2018年時点で14%台となっている（第3-2-14（1））。一方、アメリカ、英国、フランスといった主要先進国ではこの割合は7割を超えており、単純に比較すると我が国の中古住宅流通量は国際的にみて極めて低い水準にとどまっている（第3-2-14図（2））。このように、中古住宅の取得状況の国際比較では、我が国について「住宅・土地統計調査」を用いて比べられることが多いが、当該調査は5年に1回の頻度であることに

加え、住宅ストックの状況を調べる統計調査であることから、現在居住している家の取得方法をベースに中古住宅の取得割合を示すものであり、過去5年間のそれぞれの年に住宅を取得した世帯のサンプルサイズは限られているため、調査対象年の中古住宅流通量のデータとしては一定の幅を持ってみる必要がある²²。

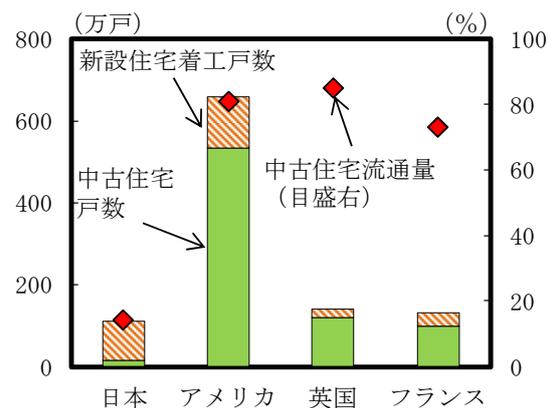
第3-2-14図 中古住宅流通量

各国と比べると中古住宅の流通は少ない

(1) 中古住宅流通量



(2) 国際比較



(備考) 1. 国土交通省「住宅着工統計」、総務省「住宅・土地統計調査」、U.S.Census Bureau「New Residential Construction」、National Association of REALTORS「Existing-Home Sales」、Office for National Statistics「House building, UK: permanent dwellings started and completed」、GOV.UK「Monthly property transactions completed in the UK with value of £40,000 or above」、Données et études statistiques「Construction de logements」、Inspection générale de l'environnement et du développement durable「House Prices in France : Property Price Index, French Real Estate Market Trends in the Long Run」により作成。

2. 中古住宅流通量＝中古住宅戸数／(中古住宅戸数＋新設住宅着工戸数)

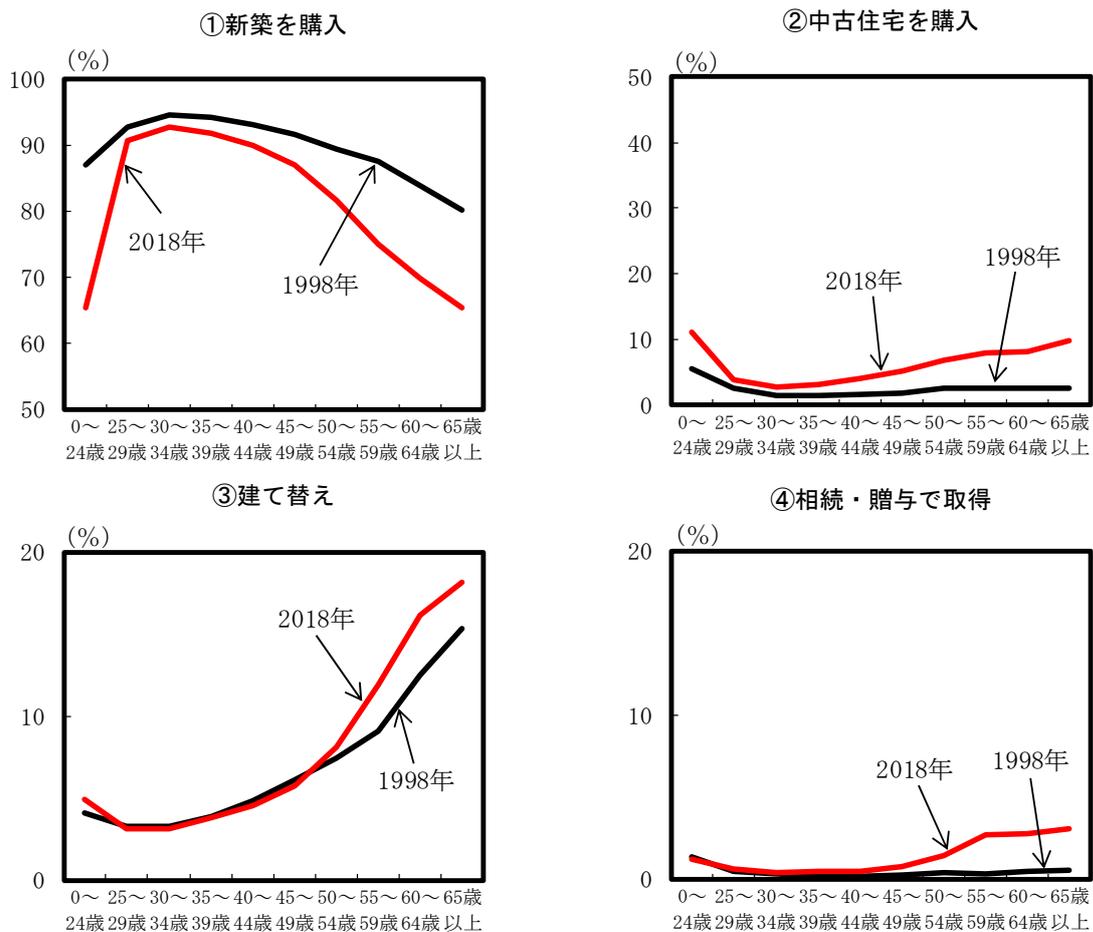
3. (2)は、2018年の結果であり、英国の中古住宅戸数は、取引額4万ポンド以上の物件の取引戸数。

こうした留意点を踏まえつつ、同統計から、過去5年以内に建築・入居した持家の取得形態について、長期的な変化をみると、幅広い年齢層で、新築住宅の購入割合が低下している一方、依然として水準は低めではあるものの、中古住宅の購入割合が幅広い年齢層で高まっていることが分かる(第3-2-15図)。このように購入割合が増加している中古住宅について、前掲コラム3-1と同様の考え方で、年齢効果、生まれ年(世代)効果、時代効果に分解する(第3-2-16図)。まず、年齢効果について、中古住宅取得割合は、20代前半で高く、20代後半から50代前半にかけて低下するが、50代後半以降のより高年齢層で再び増加するというU字型となっていることが分かる。中古住宅は、年収が高くない若年層や、取得住居の居住見込み年数が短くなる高年齢層に選好されていることが示唆される。また、世代効果についてみると、若い世代の方が、高齢の世代よりも中古住宅取得割合が高く、若い世代においては中

²² このほか、貸家も含んだ割合であることにも留意が必要である。

古住宅取得の抵抗感が小さくなりつつあることを示していると考えられる。また、中古住宅を戸建と共同住宅（マンション）に分けると、年齢効果や世代効果の傾向に大きな違いはみられないが、時代効果については、中古共同住宅は近年の方が高い一方、中古戸建は近年の方がやや低くなっている。一般に、戸建に比べて、マンションは流動性が高く、中古住宅としての需要が高まってきている可能性を示している。

第3-2-15図 過去5年以内に建築・入居した持家の取得形態別、年齢別購入割合の推移
中古住宅の購入が若年層や高齢層で増加

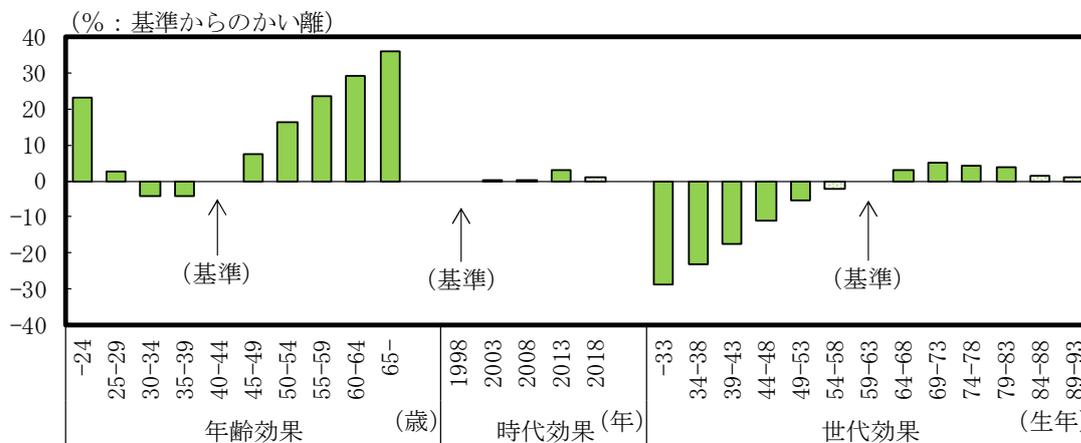


- (備考) 1. 総務省「住宅・土地統計調査」により作成。年齢は、家計を主に支えるものの年齢。
2. 持家の購入割合は、取得形態別に、過去5年以内に建築された持家数を総数で除して算出。
3. ①は、都市再生機構、公社から購入した新築住宅を含む。

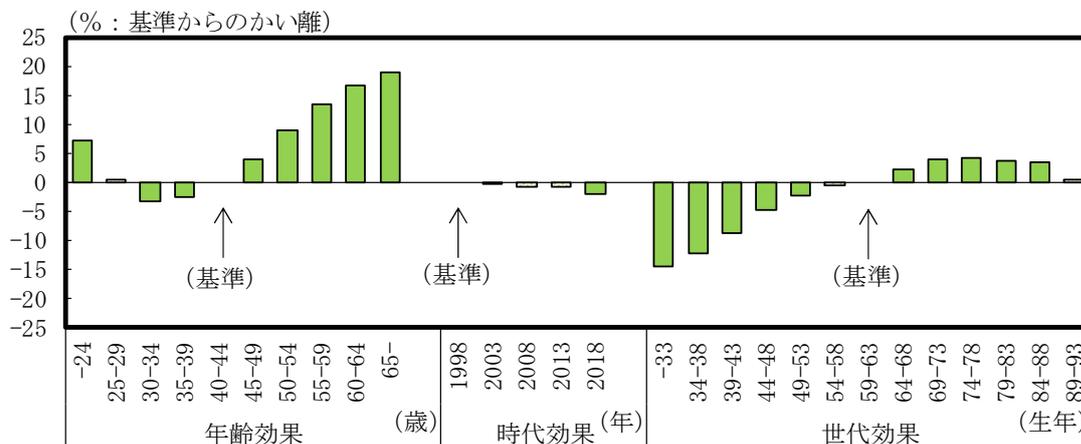
第3-2-16図 過去5年以内に取得した中古住宅割合に関するコーホート分析

年齢効果は若い世代や高齢層で高い傾向があり、中古住宅取得の抵抗感が小さくなっている可能性

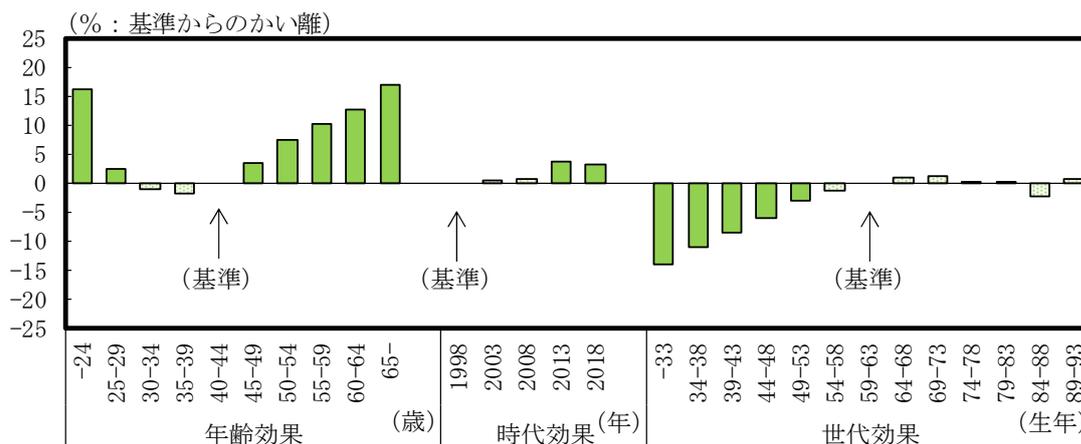
①中古住宅計



②中古（一戸建・長屋建）



③中古（共同住宅・その他）



- (備考) 1. 総務省「住宅・土地統計調査」により作成。
 2. 推計方法は、家計を主に支える者の年齢階級別の結果について、年齢、時代、世代のダミー変数を設定し、最小二乗法により推計。年齢効果は40-44歳を基準として表示し、時代効果は1998年を、年代効果は59-63年生まれの世代を基準として表示。詳細は付注3-2を参照。
 3. 中古住宅割合は、過去5年以内に建築された持家数（中古を除く）と過去5年以内に持家として取得した中古住宅数との和に対する、過去5年以内に持家として取得した中古住宅数の割合。
 4. グラフの色が薄い項目は、統計的に有意ではないことを示す。

（既存住宅取得割合は、直近で3割近くまで上昇している可能性）

次に、「住宅・土地統計調査」以外の情報から、既存住宅取得割合を推計できないか試みたい。まず、直近の既存住宅の流通状況として、不動産の所有権移転登記などを用いることで、既存住宅の流通状況を推計した資料²³によれば、既存住宅流通比率（新設着工戸数と既存住宅流通推計量に占める既存住宅流通推計量の割合）が上昇傾向にある点は、「住宅・土地統計調査」とおおむね同様であるものの、直近2022年時点では、既存住宅の流通比率は42.3%と高い数字となっている。もっとも、当該推計では法人取引や通常の住宅取得目的とは考えにくい単年度に複数回の所有権移転なども含まれており、最終需要者の既存住宅の取得状況に比べると高めの値になる傾向があるものと考えられる。このように、既存の統計や調査では、既存住宅の取得状況に係る実態についての把握が難しく、その他の各種民間機関の調査においても、サンプルサイズが多くても1,000程度に限られ、抽出対象の偏りもあるという制約がある。

そこで、サンプルサイズが比較的多く確保され、新規に着工された持家（持家、分譲戸建、共同分譲の合計）を取得した者の約10%が利用している「フラット35」の利用者²⁴について、居住目的の中古住宅の取得状況を確認する（第3-2-17図）。

「フラット35利用者調査」より、1年間の新築注文住宅、新築分譲戸建、新築マンションの住宅ローン申請数と、貸家を除く新設住宅着工戸数（持家、新築分譲戸建、新築マンション）の比率を用いて、中古戸建、中古マンションの住宅ローン申請数に乗じることで、中古住宅の取得状況を試算すると、10年前の中古住宅取得割合は、15%程度にとどまっていたのに対し、直近の10年間で、幅はあるものの、その割合が30%弱程度まで上昇しているとみられる。これは、年率換算で20万戸程度に相当する。このように、新設住宅着工戸数は減少傾向で推移している中で、「住宅・土地統計調査」と比べると、中古住宅の取得戸数は、実態として、より明確な形で増加傾向となっている可能性が示唆される。

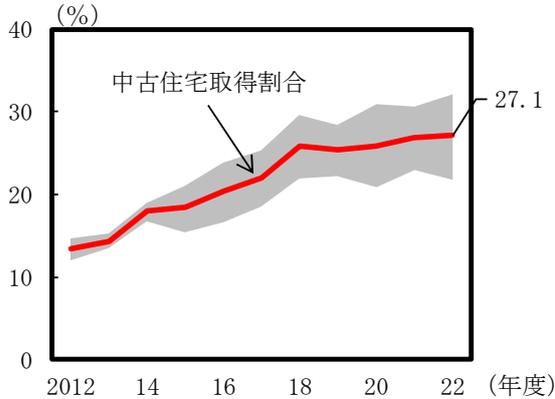
²³ 一般社団法人不動産流通経営協会「既存住宅流通量の地域別推計について 令和6年2月」より。

²⁴ 2022年の持家（注文戸建、分譲戸建、分譲マンションの合計）の新設着工戸数50.6万戸に対して、フラット35の利用者は3.9万人であり、約1割弱に相当する。

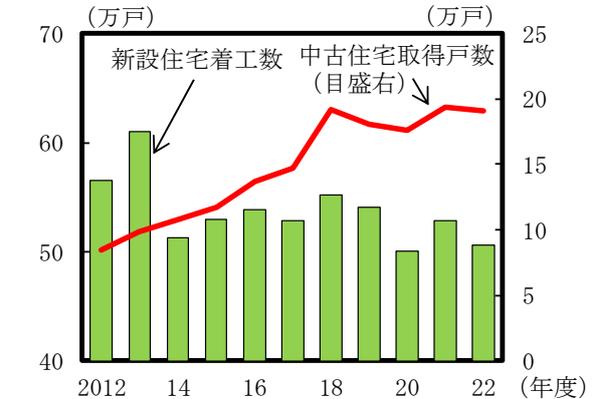
第3-2-17図 中古住宅取得状況の推計

推計された中古住宅の取得割合は増加傾向で推移

(1) 中古住宅取得割合



(2) 中古住宅取得戸数



- (備考) 1. 国土交通省「住宅着工統計」、住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」により作成。
 2. (2)の新設住宅着工戸数は、持家及び分譲住宅の合計。
 3. (2)の中古住宅取得戸数は、フラット35の中古件数×復元倍率により推計。ただし、復元倍率は新設住宅着工数(持家、分譲戸建、共同分譲)とフラット35の新築件数(注文住宅、建売住宅、マンション)の比であり、中古住宅取得戸数は、推計値を以下の方法で複数作成したものの平均。
 ① フラット35の中古件数計(中古戸建+中古マンション)×持家/注文
 ② 中古件数計×分譲戸建/建売
 ③ 中古件数計×共同分譲/マンション
 ④ 中古件数計×(持家+分譲戸建)/(注文+建売)
 ⑤ 中古件数計×(持家+共同分譲)/(注文+マンション)
 ⑥ 中古件数計×(分譲戸建+共同分譲)/(建売+マンション)
 ⑦ 中古件数計×(持家+共同戸建+共同分譲)/(注文+建売+マンション)
 ⑧ 中古戸建×持家/注文住宅 + 中古マンション×共同分譲/マンション
 ⑨ 中古戸建×分譲戸建/建売 + 中古マンション×共同分譲/マンション
 ⑩ 中古戸建×(持家+分譲戸建)/(注文+建売) + 中古マンション×共同分譲/マンション
 4. (1)の中古住宅取得割合は、(2)で推計した中古住宅取得戸数と新設住宅着工戸数(持家及び分譲)の合計に対する、中古住宅取得戸数の割合。グレー部分が上記①~⑩の推計値の範囲を示したものの、赤色折れ線は推計割合の平均値。ただし、最大値と最小値は除く。

(中古住宅の取得は近年中間層で増加がみられる)

一定の幅をもってみる必要はあるものの、中古住宅の取得戸数が、全体の3割近くを占めるまでに拡大している中で、どのような需要層が中古住宅を購入しているのかを確認したい。具体的には、上述の「フラット35利用者調査」より、住宅購入者の年収²⁵層ごとに、住宅ローン組んだ対象住宅の種別(新築注文住宅、新築建売住宅、新築マンションなど)の住宅取得割合をみると、中古住宅(中古戸建+中古マンション)の購入割合は、低年収層と高年収層で高く、U字型に近い形状となっている(第3-2-18図(1))。年収が相対的に低い層において、新築に比べて安価な中古住宅への選好が強いという点は、直感的にも相応な結果と考えられる一方、年収の高い層においても、中古住宅の購入割合が相対的に高い結果となっている。こうした背景の一つには、高年収層においては、住宅を資産形成の一環として位置づけている可能性

²⁵ フラット35の申請者の年収であり、世帯年収ではない。

がある。つまり、新築住宅に付随するプレミアム（以下「新築プレミアム」²⁶という。）が小さい状況であれば、住まいとして不要になった際に売却が容易な（流動性の高い）マンション等の形で、中古住宅の購入が志向されている可能性がある。新築プレミアムの動向に関しては、後に詳述する。

次に、こうした年収層別にみた中古住宅の取得割合が、過去 10 年間でどのように変化したのかを確認する。過去、新築住宅の購入の割合が高かった年収 300 万円から年収 600 万円及び年収 600 万円から年収 1,000 万円の層では、中古住宅の購入割合が 10 年前の 2 倍程度まで上昇しているなど、これまで中古住宅の購入に相対的に積極的ではなかった年収層での中古住宅の購入が比較的大きく増加していることが分かる（第 3-2-18 図（2））。こうした結果、もともと住宅の購入シェアが大きい層における中古住宅購入の増加が全体の中古住宅取得割合の向上につながっていると言える。

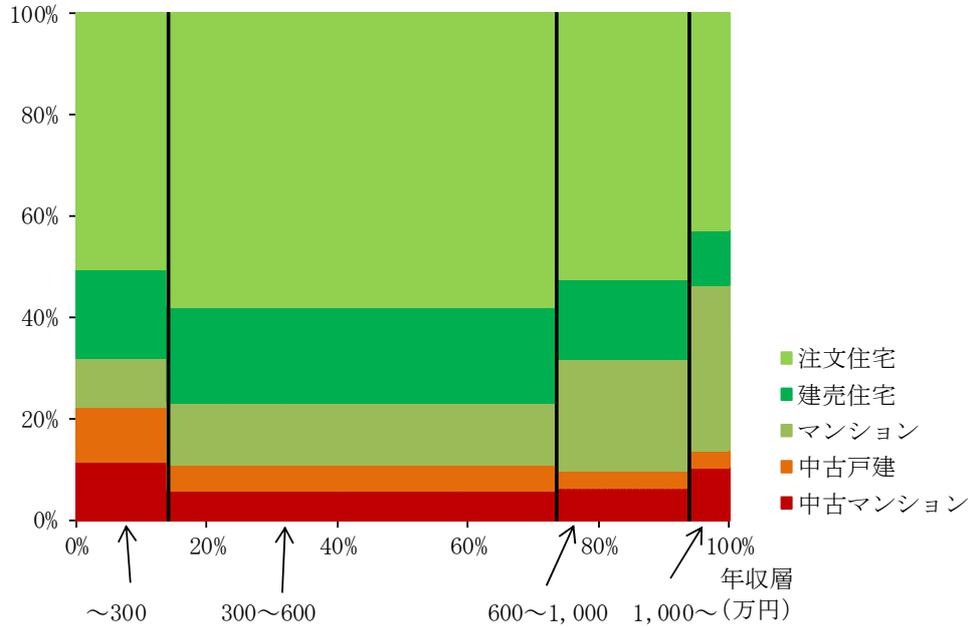
²⁶ 新築プレミアムとは、新築物件のみに発生する特有の価値（例えば、新品であること、間取りや内装等を自由に選べること等）を指し、新築物件と新築直後の中古物件との価格差を意味する。

第3-2-18図 年収層別・住宅種別、住宅取得割合の変化

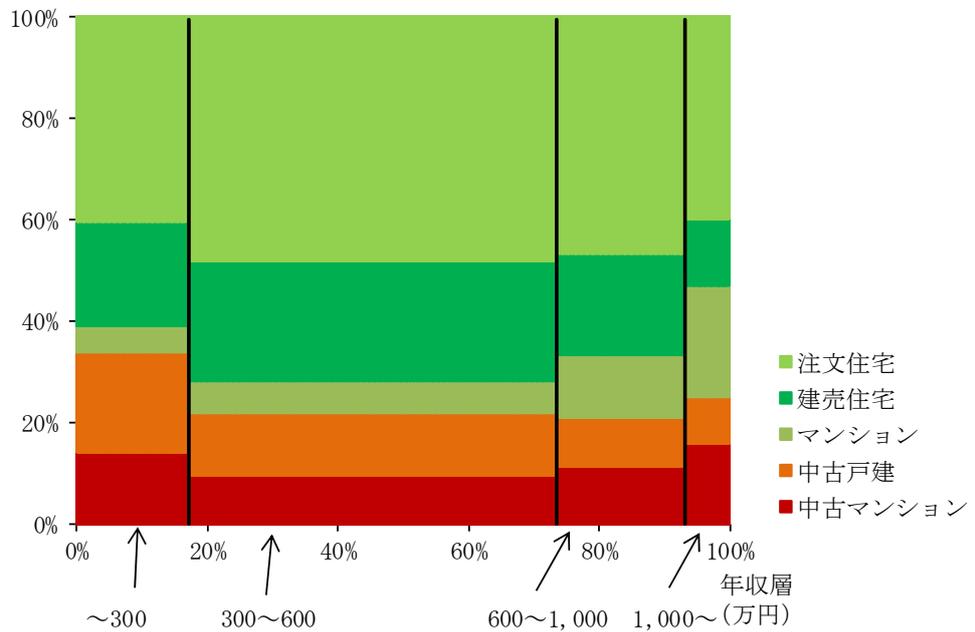
住宅購入のボリュームゾーンの層で中古住宅の購入が拡大

(1) フラット35利用者における年収層別・住宅種別、住宅取得割合 (2012年、2022年)

①2012年 (推計総住宅取得戸数：65.0万戸)



②2022年 (推計総住宅取得戸数：69.8万戸)



(2) フラット35利用者における年収層別・住宅種別、住宅取得割合（各年の総数に占める割合）

① 2012年 (％)

	年収層（万円）				
	～300	300～600	600～1,000	1,000～	計
注文住宅	7.1	34.2	10.6	2.6	54.6
建売住宅	2.5	11.3	3.2	0.7	17.6
マンション	1.4	7.3	4.5	2.0	15.1
中古戸建	1.5	3.1	0.7	0.2	5.5
中古マンション	1.6	3.5	1.3	0.6	7.1
計	14.1	59.5	20.2	6.2	100.0

② 2022年 (％)

	年収層（万円）				
	～300	300～600	600～1,000	1,000～	計
注文住宅	6.9	26.9	9.2	2.7	45.7
建売住宅	3.5	13.4	3.9	0.9	21.8
マンション	0.8	3.6	2.5	1.5	8.4
中古戸建	3.4	6.9	1.9	0.6	12.8
中古マンション	2.4	5.5	2.3	1.1	11.3
計	17.1	56.4	19.7	6.8	100.0

- (備考) 1. 国土交通省「住宅着工統計」、住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」により作成。
 2. 年収層はフラット35利用者本人の年収。
 3. 推計総住宅取得戸数は、新設住宅着工数（持家及び分譲）と推計中古住宅取得戸数の合計。

（直近では、建築費が上昇する中、既存住宅の販売量は更に増加傾向に）

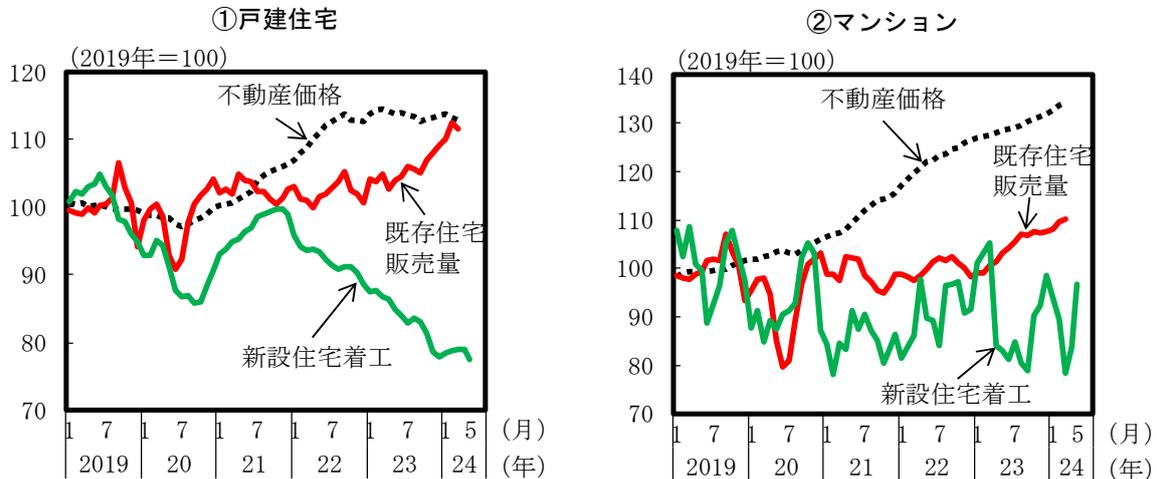
以上では、2022年までの状況を確認したが、昨今の物価上昇局面においては、円安による輸入価格の上昇もあいまった資材価格の高止まりや人件費の上昇もあり、住宅建築費は上昇・高止まり傾向を続けており、第1章でも述べたとおり、新設住宅着工戸数が弱含む要因となっている。こうした中で、2022年以降の新設住宅着工戸数と既存住宅販売量を比較すると、持家と分譲戸建を合わせた戸建住宅については、新設着工の弱含みが続いている一方で、既存住宅販売量は増加傾向にある。また、共同分譲（マンション等）についても、新設着工戸数は変動が大きい中で、横ばいから弱含みで推移する一方、中古マンションの販売量は緩やかな増加傾向にある（第3-2-19図）。建築費の動向は、資材価格や為替動向にも左右されるが、建設業従事率の長期的な低下傾向²⁷や、2024年4月以降の「建設業・ドライバー・医師等の時間外労働の上限規制」適用に向けた働き方改革などもあり、人件費を通じた建築費の上昇圧力は今後も継続する可能性がある。こうした点を踏まえれば、今後も、相対的に安価な

²⁷ 吉岡（2024）

既存住宅への需要は強まっていく可能性が高いと言えるであろう。

第3-2-19図 既存住宅販売量と新設住宅着工の推移

建築費の上昇の中で、既存住宅販売量は戸建・マンションともに増加傾向



- (備考) 1. 国土交通省「不動産価格指数」、「既存住宅販売量指数」、「住宅着工統計」により作成。季節調整値。3MA。
 2. 新設住宅着工について、①は持家と分譲戸建の合計、②は共同分譲。

(我が国の中古マンションの減価スピードは、以前よりも低下)

このように既存住宅の取引が増加する中で、既存住宅の市場価値に変化は起きているだろうか。ここでは、築年数に応じた既存住宅の減価パターンやその変化について、既存住宅購入価格データを基に考察したい。中古不動産取引価格の分析では、国土交通省の不動産情報ライブラリに掲載されている取引価格・成約価格を基に分析を行うことが一般的であり、例えば、国土交通省が公表している不動産価格指数では、不動産価格で重要な指標となる最寄り駅からの距離、築年数、取引主体の属性などの個別物件の品質をヘドニック法によって調整している²⁸。こうしたヘドニック法により、2010年時点で、中古マンションの市場価格の経年的変化を推計した資料²⁹によると、新築から1年経過した段階で10%程度減価した後は、定率で価値が減価していくことが示されている。

これに対し、ここでは、フラット35を利用して購入された中古マンションのデータを用いて、直近時点において、中古住宅がどのようなパターンで減価しているのかを確認する。フラット35のデータは個票データではないため、不動産情報ライブラリに掲載されたデータと異なり、築年数や地域といった主要項目以外の品質調整は困難であるが、一方で、業者間取引や投資目的の物件が含まれないほか、住宅金融支援

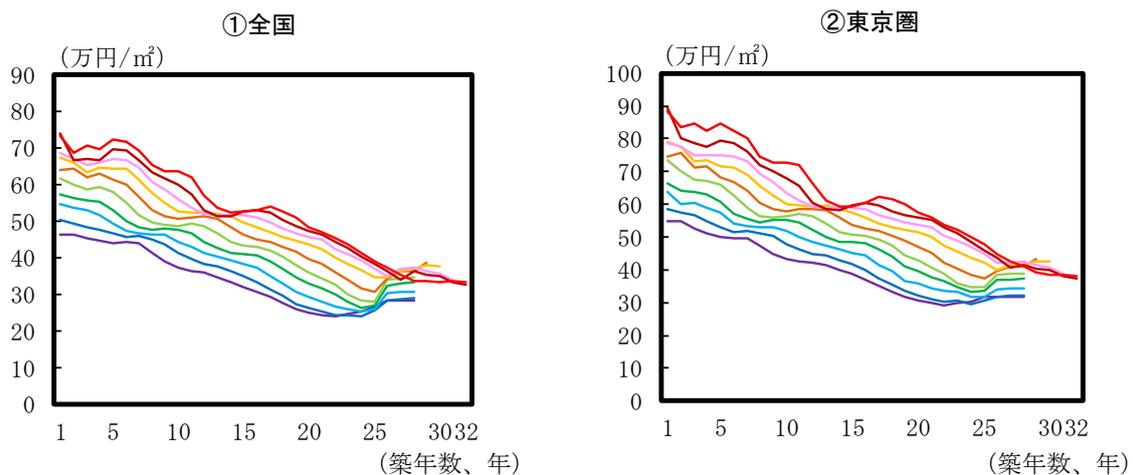
²⁸ 国土交通省不動産・建設経済局 (2020)

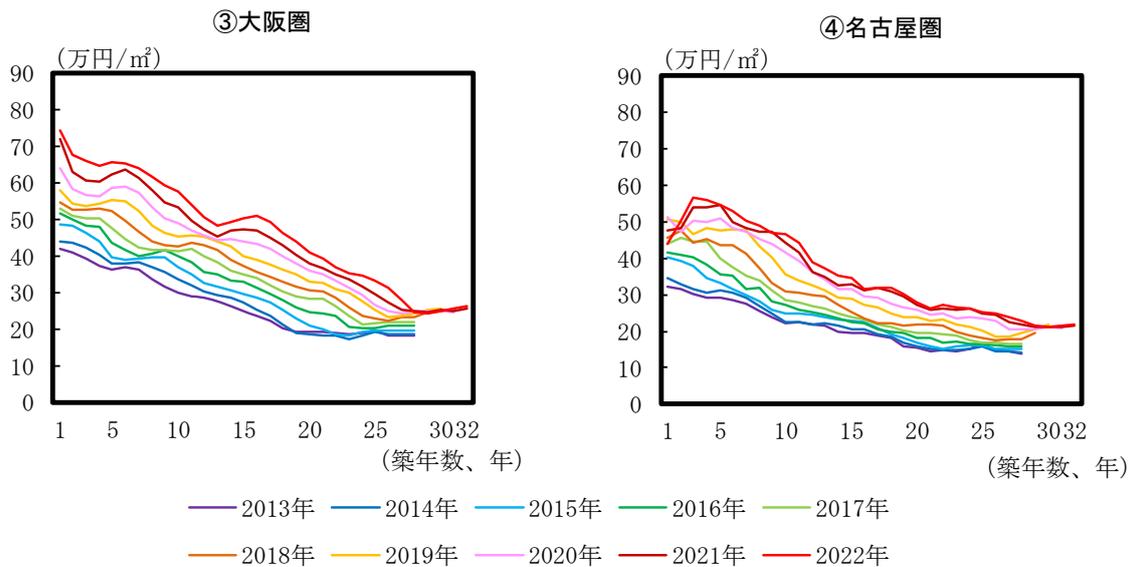
²⁹ 国土交通省 (2011)

機構が定める技術基準に適合していることが申請許可の要件となっているため、一般的な最終需要者向け、かつ一定の居住性能が確保された物件に限られたデータとなっているという特徴がある。今回の分析では、最終需要者向けの分析である点も踏まえ、取引価格に大きな影響を与えている立地要件と取引年数のみを調整し、「フラット 35 利用者調査」を用いて議論する。中古住宅の価値は、理論的には土地部分と建物部分の価値から構成される。一方、土地部分の価値は、地価の変動を除いて考えれば、減価償却のように経年で変化しない一方で、建物部分の価値は経年的に減少する。このため、一定の築年数までは、築年数が経過するごとに価値が減少していくが、建物部分の価値がほぼないとみなされる段階で、中古住宅の取引価格は下げ止まることになる。実際、「フラット 35 利用者調査」より、中古マンションの築年数ごとの平米単価をみると、東京圏、大阪圏、名古屋圏といった地域を問わず、こうした傾向が確認できる（第 3-2-20 図）。

第 3-2-20 図 中古マンションの築年数別平米単価

中古マンション価格は一定の築年数経過に下げ止まる





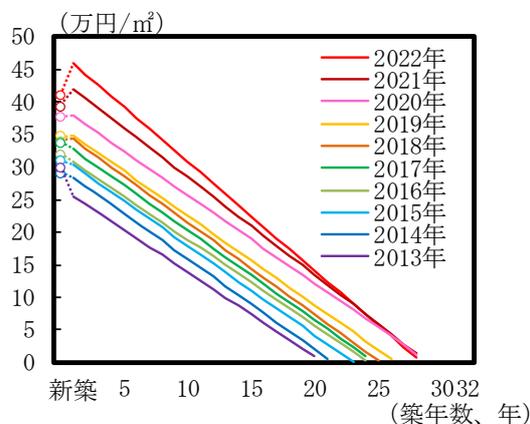
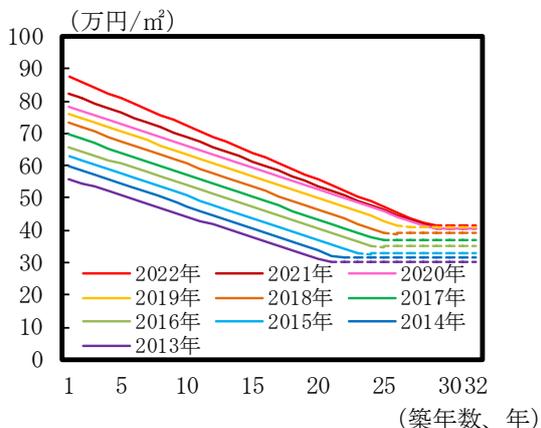
- (備考) 1. 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」により作成。築年数は3年中心移動平均、調査年は3年後方移動平均。築年数については、調査年ごとに公表されている最古の築年数が異なる(2011年～17年は築27年以上まで、2018年は築28年以上まで、2019年は築29年以上まで、2020年は築30年以上まで、2021年は築31年以上まで、2022年は築32年以上まで)。
2. 東京圏は、旧東京都庁を中心とする70km圏内。大阪圏は、大阪市役所を中心に50km圏内。名古屋圏は、名古屋市役所を中心に50km圏内。2022年調査における中古マンション全体に占める割合は、東京圏60.5%、大阪圏20.5%、名古屋圏5.6%。

次に、こうしたデータを基に、一定の仮定(詳細は付注3-3)の下で、土地部分と建物部分を区分しつつ、中古マンションの築年数を経た値動きのパターンを推計する。第3-2-21図をみると、中古マンションの価格は、築年数を経ると低下しているが、いずれの築年数でも、年々価格が上昇していることが分かる。また、中古取引価格の低下が止まる築年数、つまり、中古住宅価格において土地部分の価値のみ算定されるようになる築年数は年々伸びており、10年前の2013年時点と比べると、2022年時点では10年近く伸長しており、1年当たりの減価スピードは10年前は年率約5%であったが、直近では年率約3.5%まで低下している。こうした傾向は大阪圏の中古マンションでも同様にみられている(第3-2-22図)。このように、建物部分の価値が高くなる中で、築年数を経た物件もより高く評価されるようになっていく可能性がある。また、土地部分の評価は建物部分に比べて、上昇幅は小さいほか、築浅から築20年程度までの幅広い築年数で価格上昇がみられていることから、近年の中古マンションの価格上昇は建築コストの上昇に伴う建物部分の価値上昇や新築物件の供給減少の寄与などが大きいと考えられる。

第3-2-21図 東京圏におけるマンションの減価パターンと新築プレミアム

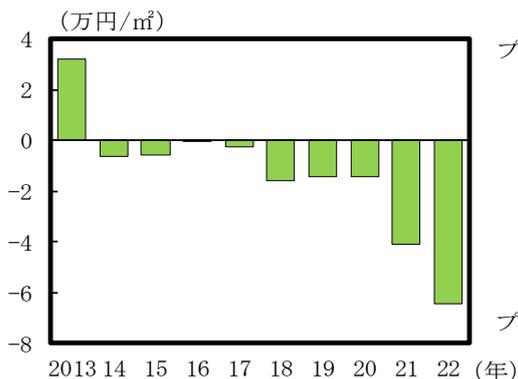
中古マンションの減価スピードは、以前よりも低下。新築プレミアムも薄れている可能性

- (1) 中古マンションの減価パターンと推定地価 (2) 推計地価分を除いた新築マンションの㎡単価と中古マンションの減価パターン

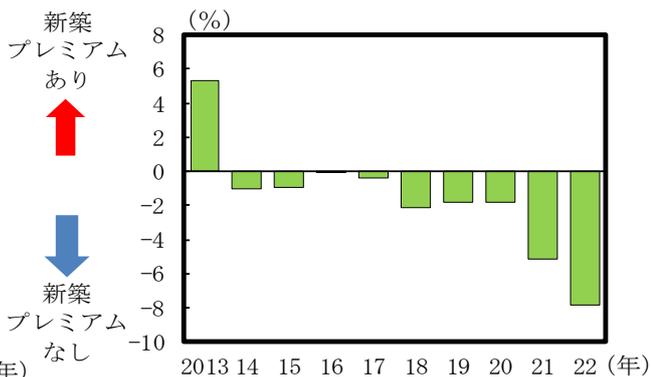


- (3) 実際の新築㎡単価と、中古マンションの減価パターンから推定する新築㎡単価の比較

① 実際の新築㎡単価と推定された新築㎡単価の差分



② ①の実際の新築㎡単価に対する比率

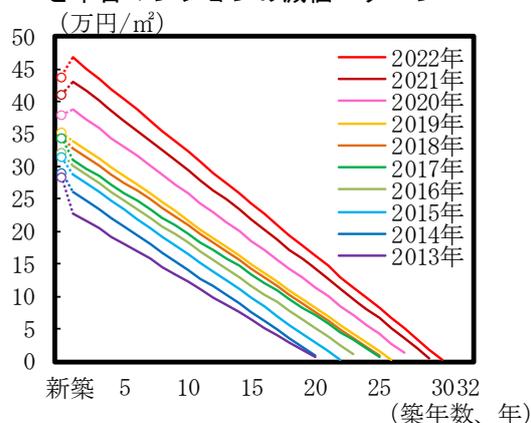
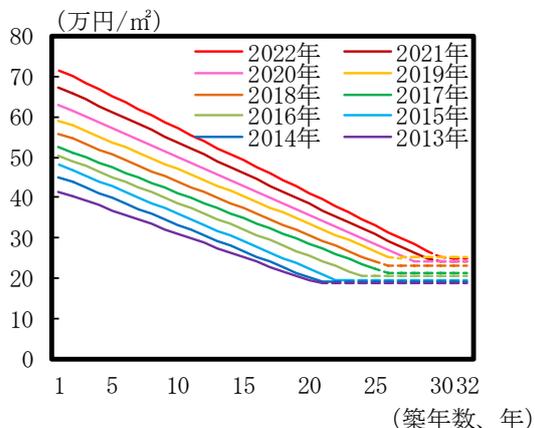


- (備考) 1. 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」、国土交通省「地価公示」により作成。旧東京都庁を中心とする70km圏内の東京圏。
2. (1)の破線は推定地価を、実線は減価パターンを示す。減価パターン及び推定地価の詳細は付注3-3を参照。
3. (2)の実線は、(1)中の実線で示される減価パターンで求められる㎡単価から(1)中の破線で示される推定地価分を除いたもの。丸マーカは、新築マンションの㎡単価(3調査年移動平均)であり、実線部分と同様に推定地価分を除いている。
4. (3)は、(2)で丸マーカで示される新築マンションの㎡単価と、(2)中の実線で示されるパターンの切片(減価パターンより推定される新築㎡単価)の比較。

第3-2-22図 大阪圏におけるマンションの減価パターンと新築プレミアム

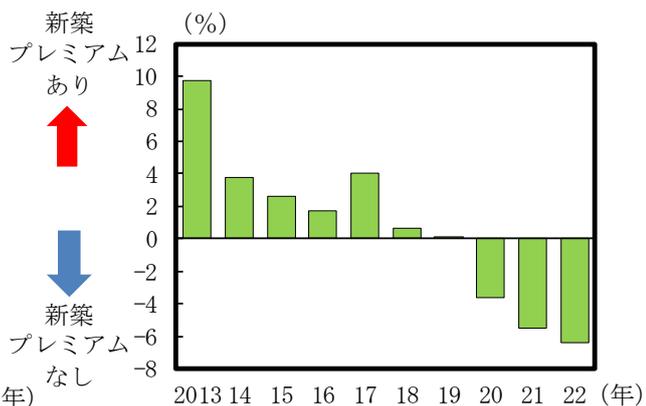
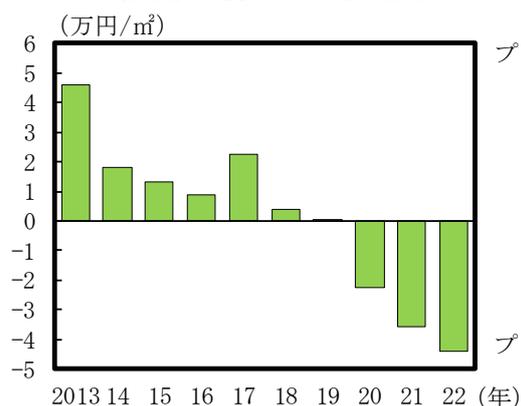
大阪圏でも新築プレミアムは年々縮小し、足下ではなくなっている可能性

- (1) 中古マンションの減価パターンと推定地価 (2) 推計地価分を除いた新築マンションの㎡単価と中古マンションの減価パターン



- (3) 実際の新築㎡単価と、中古マンションの減価パターンから推定する新築㎡単価の比較

- ① 実際の新築㎡単価と推定された新築㎡単価の差分 ② ①の実際の新築㎡単価に対する割合



- (備考) 1. 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」、国土交通省「地価公示」により作成。大阪市役所を中心とする50km圏内の大阪圏。
 2. (1)の実線は減価パターンを、破線は推定地価を示す。推定地価及び減価パターンの詳細は付注3-3を参照。
 3. (2)の実線は、(1)中の実線で示される減価パターンで求められる㎡単価から(1)中の破線で示される推定地価分を除いたもの。丸マーカは、新築マンションの㎡単価(3調査年移動平均)であり、実線部分と同様に推定地価分を除いている。
 4. (3)は、(2)で丸マーカで示される新築マンションの㎡単価と、(2)中の実線で示されるパターンの切片(減価パターンより推定される新築㎡単価)の比較。

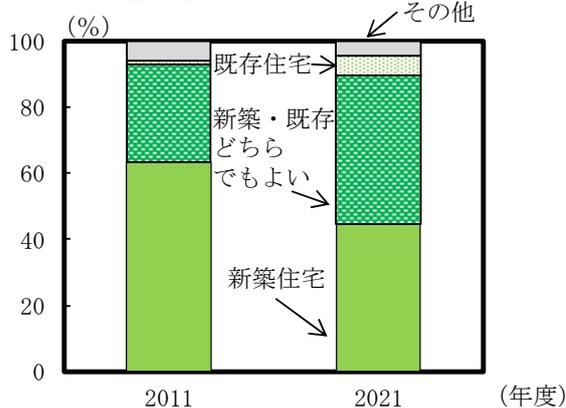
(マンションの新築プレミアムはなくなりつつある)

次に、上述の分析結果に、新築マンションの価格を組み合わせることで新築プレミアムがどの程度存在するかを確認したい。前掲第3-2-21図(3)をみると、東京圏では2013年までは、新築プレミアムが相応に存在したことが分かる。具体的には、2013年時点では、新築価格と新築直後の中古価格との間には5%程度のかい離があった。しかし、こうした傾向は、2014年以降からはみられなくなり、近年では、中古築浅の取引価格よりも、新築マンション価格の方が安いという逆転現象もみられる³⁰など、中古取引が活発になる中で、市場価格における新築と中古の区別はなくなりつつある可能性がある。こうした傾向は東京圏特有のものではなく、大阪圏でもみられる。大阪圏では2019年まで新築プレミアムがみられていたが、近年では新築プレミアムはみられなくなっていることが分かる(第3-2-22図(3))。国土交通省の「土地問題に関する国民の意識調査」をみると、住宅取得に当たり、所有したいと思う住宅について新築、既存住宅の希望を聞くと10年前に比べて、新築・既存住宅のどちらでもよいという回答や、既存住宅がよいという回答が増加している(第3-2-23図(1))。年齢別にみると、30代以上では新築住宅がよいとする割合は半分を下回っている(第3-2-23図(2))。このように、新築住宅に対するこだわりが低下していることが分かる。

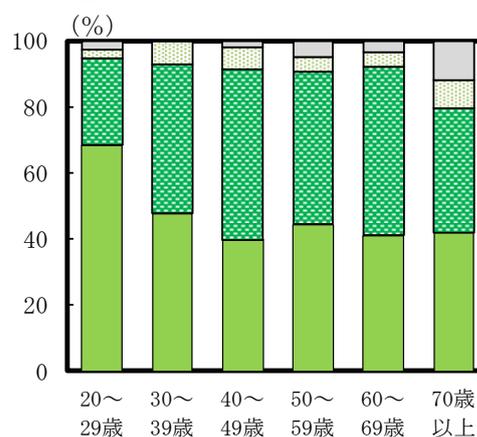
第3-2-23図 所有したいと思う住宅種別の割合

新築住宅に対するこだわりは低下している

(1) 10年前との比較



(2) 年齢別



- (備考) 1. 国土交通省「土地問題に関する国民の意識調査」(令和3年度)により作成。
 2. 住宅の所有について「土地・建物を両方とも所有したい」又は「建物を所有していれば、土地は借地でも構わない」と回答した者による回答。
 3. その他は、「分からない」及び「無回答」を含む。

³⁰ マンションの新築販売は完成の数年前から行われることもあり、新築プレミアムがほとんど存在しない、かつ不動産価格の上昇局面では引き渡し時に販売価格を上回る中古価格となる。

（個別性の強い戸建住宅では、マンション対比で新築プレミアムが依然存在）

次に、中古の戸建住宅についても、築年数を経た際の値動きを確認する（第3-2-24 図）。全国で見ると、中古マンションと同様に築年数を経ると減価しているが、いずれの築年数で見ても、年々価格が上昇していることが分かる。さらに、中古取引価格の低下が止まる築年数、つまり、中古住宅価格において土地部分の価値のみ算定されるようになる築年数も年々伸びていることが分かる。

戸建住宅の建物残存価値割合を不動産鑑定実務データより推計した資料³¹によると、新築から1年経過した段階で20%程度減価した後は、減価率が逡減しながら価値が減少していくことが示されている。「フラット35利用者調査」はばらつきが大きく減価率の逡減の抽出は難しいことから、中古マンションと同様の手法³²で減価状況を確認する（第3-2-25 図、第3-2-26 図）。

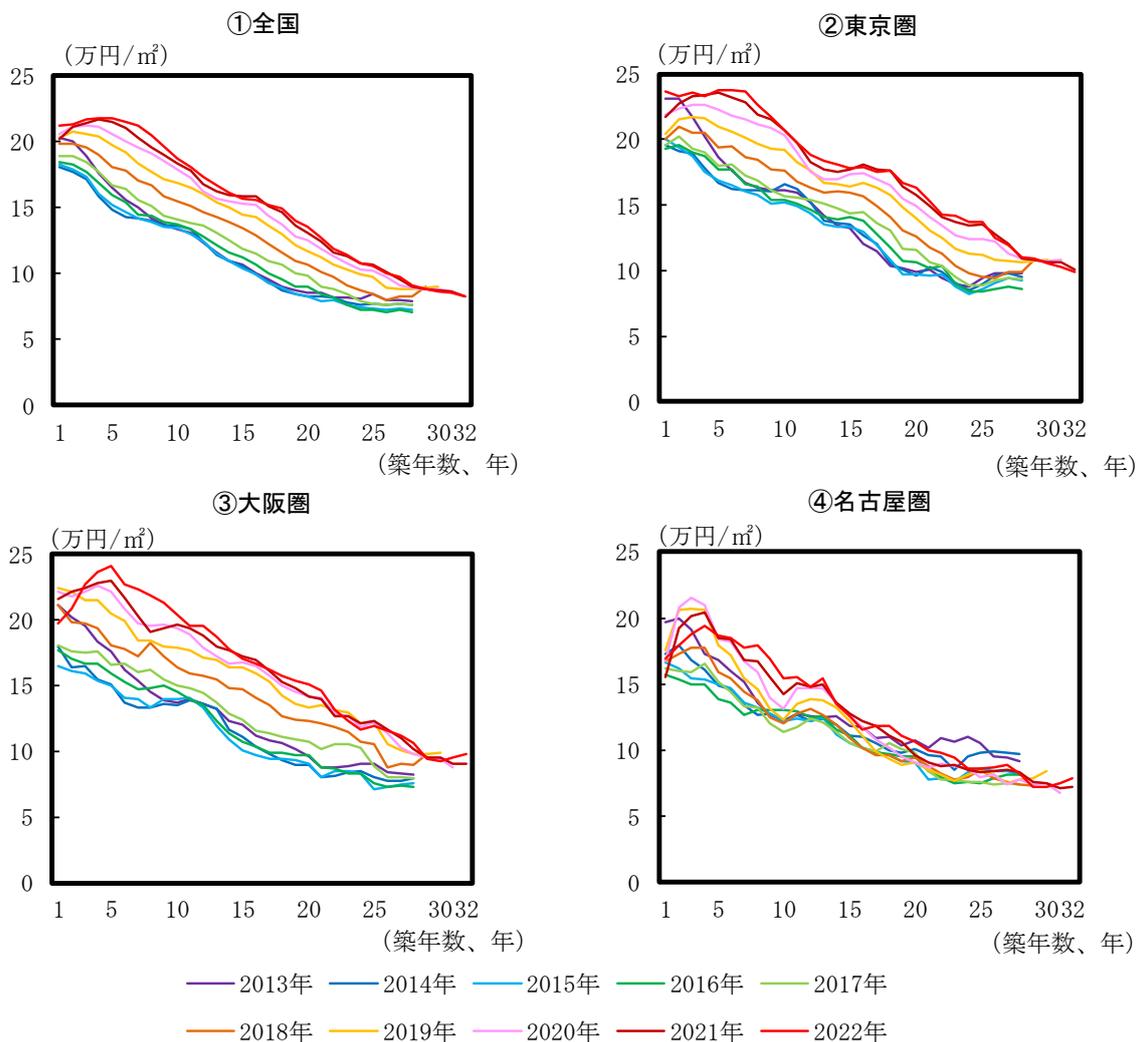
前掲第3-2-23 図で確認したように、新築住宅へのこだわりが低下する中で、戸建住宅の新築プレミアムについても、低下傾向で推移している。ただし、マンションと比べると、依然として新築プレミアムは相応に存在していることが分かる。新築注文住宅、新築分譲戸建、新築マンション（分譲集合住宅）を購入したそれぞれの層が比較・検討した物件種別をみると、新築注文住宅や新築分譲戸建を購入した層が中古戸建を検討する割合は、新築マンションを購入した層が中古マンションを検討した割合に比べて低い（第3-2-27 図）。新築戸建の中でも特に注文住宅では施主の様々な希望が実現可能であることから、個別性が高く、汎用性が低くなっているため、新築分譲マンションに比べると戸建の新築プレミアムが大きく計測されていると考えられる。中古戸建住宅についても流通市場の厚みが増せば、新築プレミアムは徐々に小さくなると考えられる。住宅ストック活用という観点から、戸建住宅流通を活発にしていくことは引き続き課題であり、中古住宅の購入時における大規模な模様替えなどリフォームの促進を通じて、中古住宅であっても購入者の様々な希望が実現できる環境を整備することなどが重要であると考えられる。

³¹ 国土交通省（2013）

³² 価格が定率で低下していくと仮定した。

第3-2-24図 中古戸建の築年数別平米単価

全国的に築年数を経た戸建物件も評価されるようになっている

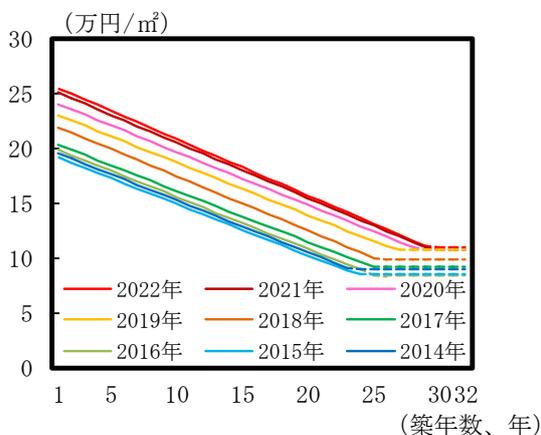


- (備考) 1. 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」により作成。築年数は3年中心移動平均、調査年は3年後方移動平均。築年数については、調査年ごとに公表されている最古の築年数が異なる（2011年～17年は築27年以上まで、2018年は築28年以上まで、2019年は築29年以上まで、2020年は築30年以上まで、2021年は築31年以上まで、2022年は築32年以上まで）。
2. 東京圏は、旧東京都庁を中心とする70km圏内。大阪圏は、大阪市役所を中心に50km圏内。名古屋圏は、名古屋市役所を中心に50km圏内。2022年調査における中古戸建全体に占める割合はそれぞれ、東京圏40.1%、大阪圏16.8%、名古屋圏7.2%。
3. 図中の㎡単価は、住宅部分の単価であり、土地部分は含まない。

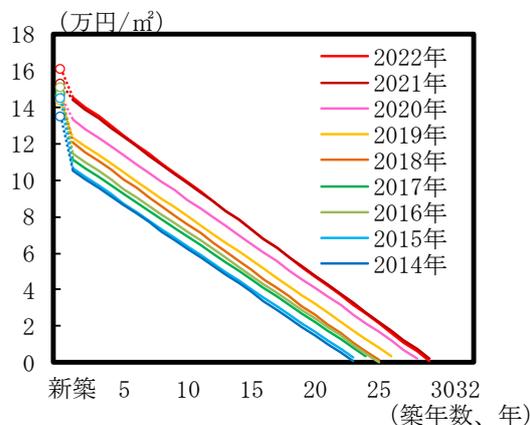
第3-2-25図 東京圏における戸建住宅の減価パターンと新築プレミアム

戸建住宅では、新築プレミアムは低下傾向にあるものの残存

(1) 中古戸建の減価パターンと推定地価

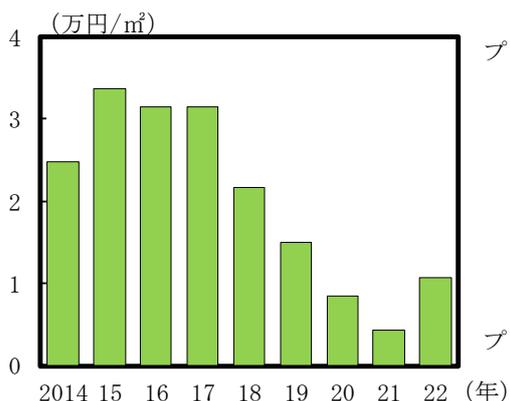


(2) 推計地価分を除いた新築戸建の㎡単価と中古戸建の減価パターン

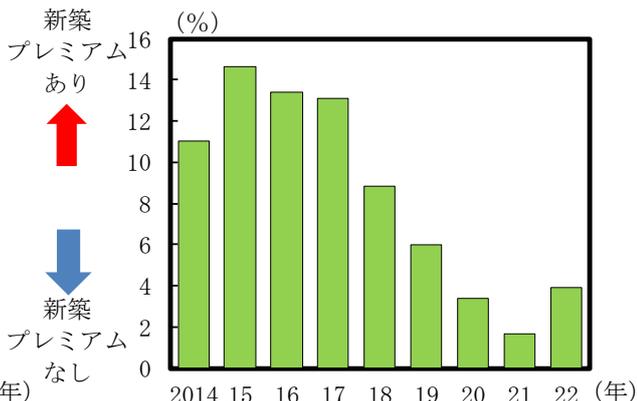


(3) 実際の新築㎡単価と、中古戸建の減価パターンから推定する新築㎡単価の比較

① 実際の新築㎡単価と推定された新築㎡単価の差分



② ①の実際の新築㎡単価に対する比率

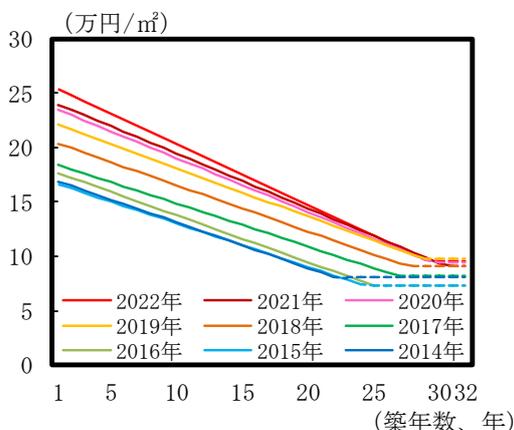


- (備考)
- 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」により作成。
 - 新築の値は、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県を含む首都圏の値。中古住宅の値は、旧東京都庁を中心とする70km圏内の東京圏。
 - (1)の実線は減価パターンを、破線は推定地価を示す。推定地価及び減価パターンの詳細は付注3-3を参照。
 - (2)の実線は、(1)中の実線で示される減価トレンドで求められる㎡単価から(1)中の破線で示される推定地価分を除いたもの。丸マーカは、新築戸建の㎡単価(3調査年移動平均)であり、実線部分と同様に推定地価分を除いている。
 - (3)は、(2)で丸マーカで示される新築戸建の㎡単価と、(2)中の実線で示されるパターンの切片(減価パターンより推定される新築㎡単価)の比較。

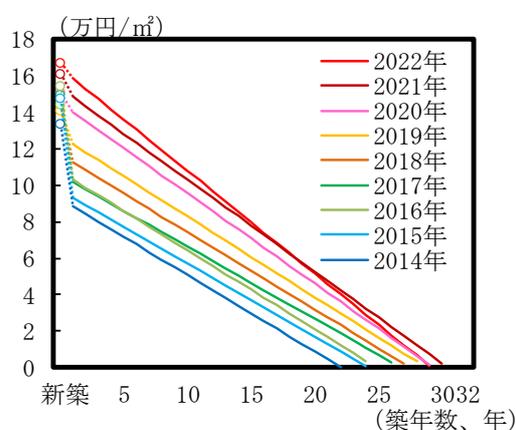
第3-2-26図 大阪圏における戸建住宅の減価パターンと新築プレミアム

東京圏と同様、近年低下傾向にあるが残存

(1) 中古戸建の減価パターンと推定地価

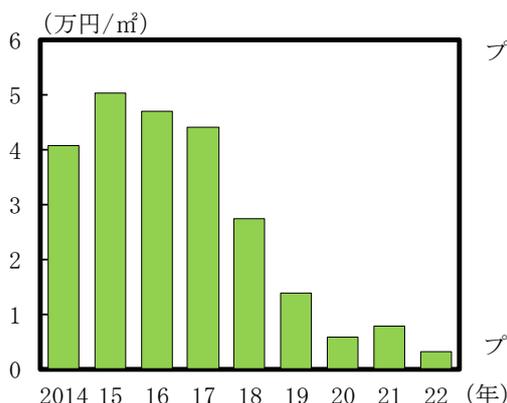


(2) 推計地価分を除いた新築戸建の㎡単価と中古戸建の減価パターン

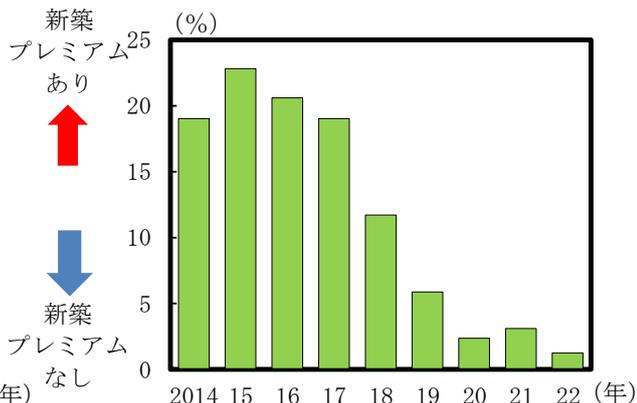


(3) 実際の新築㎡単価と、中古戸建の減価パターンから推定する新築㎡単価の比較

① 実際の新築㎡単価と推定された新築㎡単価の差分



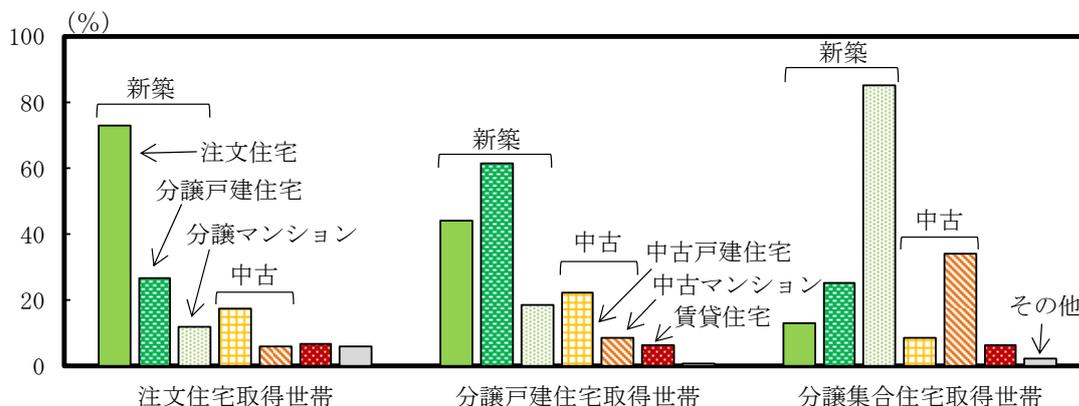
② ①の実際の新築㎡単価に対する比率



- (備考)
1. 住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」により作成。
 2. 新築の値は、大阪府、京都府、兵庫県、奈良県、滋賀県、和歌山県を含む近畿圏の値。中古住宅の値は、大阪市役所を中心とする50km圏内の大阪圏。
 3. (1)の実線は減価トレンドを、破線は推定地価を示す。推定地価及び減価パターンの詳細は付注3-3を参照。
 4. (2)の実線は、(1)中の実線で示される減価パターンで求められる㎡単価から(1)中の破線で示される推定地価分を除いたもの。丸マーカは、新築戸建の㎡単価(3調査年移動平均)であり、実線部分と同様に推定地価分を除いている。
 5. (3)は、(2)で丸マーカで示される新築戸建の㎡単価と、(2)中の実線で示されるパターンの切片(減価パターンより推定される新築㎡単価)の比較。

第3-2-27図 新築住宅購入者の購入物件種別、比較・検討した物件の割合

新築の注文住宅や分譲戸建の購入層の中古検討割合は、新築マンションの購入層に比べて低い



(備考) 1. 国土交通省「住宅市場動向調査」(令和4年度)により作成。
2. 複数回答。賃貸住宅は、社宅、公的住宅等を含む。

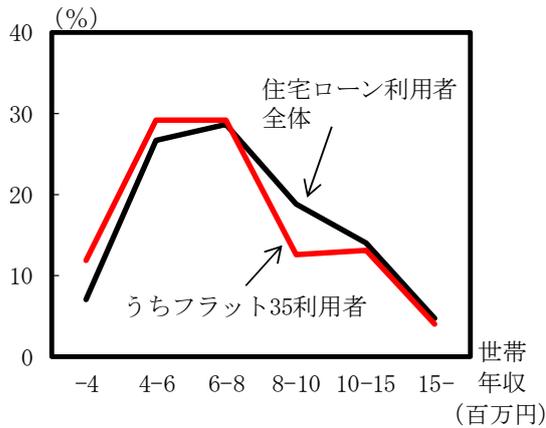
コラム3-2 フラット35の利用者の代表性について

本論ではフラット35の利用者の住宅ローン申込みに係る調査を用いて、中古住宅の流通状況や新築住宅における新築プレミアムの推計などを行ってきたが、フラット35は長期固定金利ローンであることから、変動金利を利用する利用者とは比べて、属性に偏りがあるのではないかと議論もあり得る。具体的には、変動金利商品については、金利上昇によって返済負担が上昇したとしても対応可能な高年収層や資産に余裕がある人に対して販売される傾向が強いという指摘がある。

ここでは、フラット35の利用者の特徴に偏りがないかを確認するため、住宅ローン利用者全般に対して実施したアンケート調査による年収層の分布とそれの中でのフラット35の利用者の年収層の分布を比較する(コラム3-2-1図)。これによると、両者でおおむね傾向は似通っており、フラット35の利用者は、住宅ローン利用者の動向をみる上で、一定程度の代表性があると考えて差し支えないと思われる。もっとも、フラット35の利用者の方が、年収の低い層の割合は住宅ローン利用者全体に比べてやや多く、各データの解釈に当たっては、一定の幅をもってみる必要がある。

コラム3-2-1図 住宅ローン利用者の世帯年収分布

フラット35利用者の年収層は住宅ローン利用者全般の傾向とおおむね整合的

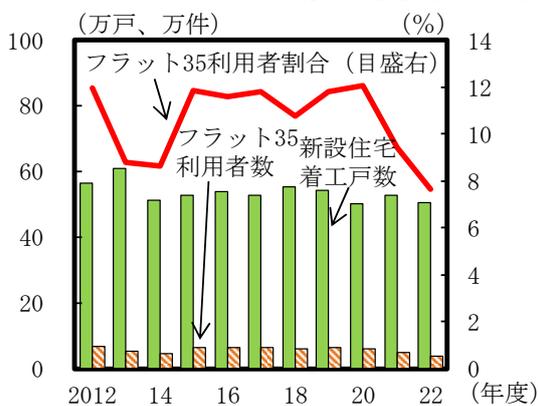


(備考) 1. 住宅金融支援機構「住宅ローン利用者調査」により作成。
2. 2021年から2023年の計6回調査の平均。

また、本論でも述べたように、新設住宅着工戸数（貸家などを除く持家、分譲戸建、分譲マンションの合計）に占めるフラット35の利用者の占有率をみると、10%程度を占めており、十分なサンプルサイズを確保していると考えられる（コラム3-2-2図）。また、住宅ローンの申請書類などから作成したというデータの性質上、記入者の誤記載なく、回答率は100%に近いということも本データのメリットと考えられる。

コラム3-2-2図 住宅着工数に対するフラット35利用者の割合

新規に住宅を着工したうちの10%程度がフラット35を利用



(備考) 1. 国土交通省「住宅着工統計」、住宅金融支援機構「フラット35利用者調査」により作成。
2. 新設住宅着工戸数は、持家及び分譲住宅の合計であり、フラット35利用者数は、注文住宅、建売住宅、マンションの合計。

（既存住宅流通には、情報の非対称性の緩和と住宅の長寿命化が重要）

ここまでは、我が国においても、既存住宅流通市場の厚みが増しつつあることが確認できたが、前掲第3-2-17図において、高めに見積もっても既存住宅取得比率は3割程度と、主要先進国の水準（7割以上）を下回っている点は変わらない。不動産のほか自動車などの高額な中古商品は、一般的な消費財に比べて、商品の個別性が高く、質に対する市場の評価が確立されづらく、また、取引の機会が少ないため消費

者が知見を得にくいことから、販売業者と消費者の間で情報の非対称性が発生しやすい。このような場合、消費者は、意図せず粗悪な商品を購入してしまう可能性を回避するため、中古商品の購入を避けるようになる。結果として、良質な商品を提供する販売者が市場から撤退し、中古商品の取引が停滞するという逆選択問題が引き起こされる³³。既存住宅流通市場における課題については、一般的に、こうした売主と買主の間における既存住宅の質に関する情報の非対称性の存在や、既存住宅の性能などが明らかでないことにより、木造戸建を中心に既存住宅における価値が早期にゼロと評価される慣行の存在が指摘されている(国土交通省(2020))。こうした課題に対して、売主・買主への支援としては、建物状況調査(インスペクション)制度の実施・普及、住宅の質の向上としては、長期優良住宅の認定制度の普及や住宅の長寿命化につながるリフォームへの支援、さらに、仲介の円滑化・適正化として、既存住宅価格査定マニュアルの整備や全国版空き家・空き地バンクの構築などが進められている。以下では、これらの課題について整理しつつ、仲介の円滑化・適正化に関して、不動産取引市場の透明性の課題について詳述する。

このうち、インスペクション制度については、宅地建物取引業法の一部を改正する法律(平成28年法律第56号)により、不動産業者が、専門家によるインスペクションの活用を促すことで、売主・買主が安心して取引ができる市場環境が整備されている。さらに、売主・買主における認知度が低いという課題に対して、制度の利用を促進すべく関連省令、告示等を改正し、2024年4月より施行されている。

具体的には、共同住宅に係る重要事項説明の対象となる建物状況調査結果の期間が、調査の実施から2年を経過していないものとするほか、標準媒介契約約款を改正し、インスペクションを実施する者のあつせんを「無」とする場合における理由の記載欄を設けるなど、制度の利用促進に向けた取組が進められている。こうした取組の効果を確認しつつ、必要に応じて制度の見直しを図り、インスペクションの利用を広げていくことが重要と言える。

また、空き家等の既存住宅の有効活用の観点から、2024年7月1日より、物件価格が800万円以下の低廉な空き家等について、当該媒介に要する費用を勘案して、原則による上限を超えて宅地建物取引業者が報酬を受領できるように措置を講じるなど、空き家等の流通促進に向けた取組が進められている。前掲第3-2-18図で確認したように幅広い年収層で既存住宅の購入が拡大する中で、価格の低い物件の流通促進施策も重要である。

³³ Akerlof(1970)では、買い手と売り手との間に情報の非対称性(売り手が商品の品質についてより多くの情報を持っている)がある商品の取引市場では、買い手との間に情報格差があることから、品質が低い商品でも売り手は比較的高値で販売できるため、次第に市場に出回る商品の平均的な品質が低下し、買い手が低品質の商品を購入することとなることを懸念し、取引市場そのものが縮小してしまう可能性を逆選択問題として指摘している。

（住宅の質的向上に資するリフォーム規模は、アメリカの半分以下）

次に、長寿命化に資する住宅リフォームの動向について確認する。まず、増築・改築（統計上、新設着工に含まれる）と住宅設備の維持修繕などを合わせたリフォームの市場規模については、2000年代後半以降、おおむね増加傾向で推移し、2022年時点で過去最高の水準まで高まっている（第3-2-28図（1））。一方、統計の変更・改善の理由から、遡及可能期間に限界はあるものの、受注額を直接把握する統計として「建築物リフォーム・リニューアル調査」を用いて、住宅リフォーム分の受注額をみると、2019年度～20年度に減少した後、2021年度以降は増加傾向にあり、2023年度には約4兆円規模となっている（第3-2-28図（2））。ここで、新設着工に含まれる増築・改築を除き、さらに、住宅の長寿命化など質の向上に資する「改装・改修」分を取り出すと、同様に増加傾向にあり、2023年度は約3兆円規模となっている。これは、一国全体の住宅投資に対する割合をみると、出来高ベースか受注ベースかという時期のずれがある点に留意する必要はあるが、約15%に相当し、GDPに対する比率としては0.6%程度となる（第3-2-28図（3））。これを、GDPの詳細な内訳が公表されているアメリカと比較すると、アメリカでは質的改善という意味でのリフォームに相当する「Improvements」は住宅投資の約32%、GDP比では約1.2%と、日本の2倍以上の規模となっている（第3-2-28図（3））。

このように、我が国において、リフォームにより既存住宅の質を向上させ、流通市場の活性化につなげる余地は十分に残されていると考えられる。リフォーム促進に当たっての課題として、国土交通省「住宅市場動向調査」から、リフォームを実施した者に対して「リフォーム時に困った経験」に対する回答（複数回答）を確認すると、「特にない」が67%程度と、大きな制約はないとみられるが、「見積もりが適切かどうかわからなかった」や「費用が当初の見積もりよりオーバーした」との回答が1割前後ずつあるなど、費用面での不安や不確実性も散見される（第3-2-29図（1））。また、別の調査より、リフォーム検討者について、不安を感じていることを尋ねた結果³⁴（複数回答）をみると、「費用がかかる」や「見積もりの相場や適正価格がわからない」といった費用面の不安が3割から4割あるほか、「施工が適正に行われるか」も3割程度となっている（第3-2-29図（2））。こうしたリフォーム促進の制約となっている要因を踏まえながら、住宅リフォーム事業者団体登録制度の認知拡大など、リフォームに向けた心理的ハードルを低くしていくことが重要である。

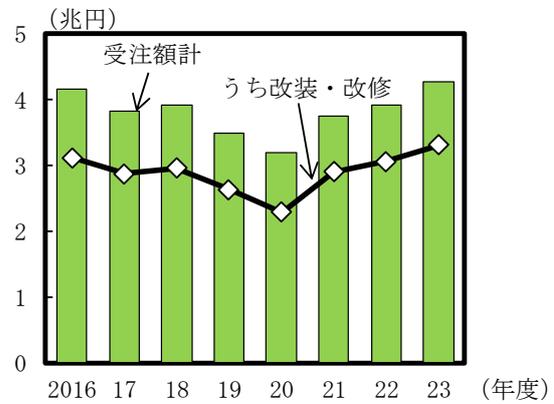
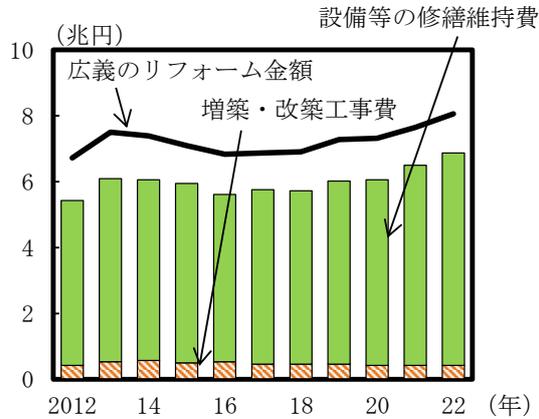
³⁴ 一般社団法人住宅リフォーム推進協議会「2023年度住宅リフォームに関する消費者（検討者・実施者）実態調査」による。

第3-2-28図 リフォームの市場規模

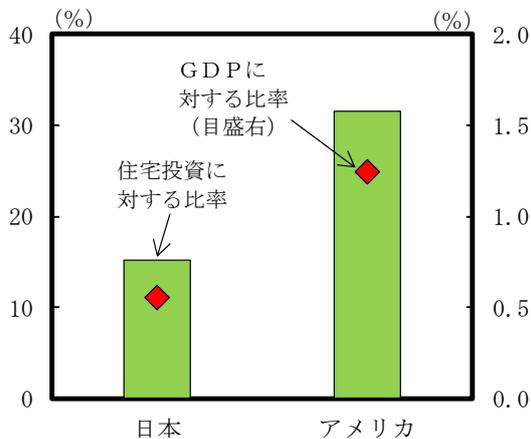
リフォーム市場規模は過去最高の水準まで高まっている。

(1) リフォーム市場規模

(2) リフォーム・リニューアル受注高の推移



(3) 日米の住宅リフォーム規模の比較

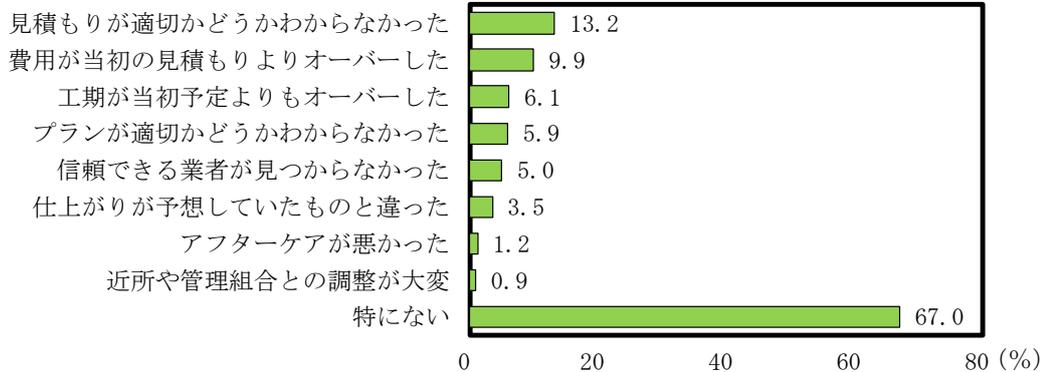


- (備考) 1. (公財)住宅リフォーム・紛争処理支援センター「住宅リフォームの市場規模」、国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査」、内閣府「国民経済計算」、Bureau of Economic Analysis「Gross Domestic Product」により作成。
2. (1)において、「広義のリフォーム市場金額」とは、住宅着工統計上「新設住宅」に計上される増築・改築工事と、エアコンや家具等のリフォームに関連する耐久消費財、インテリア商品等の購入費を含めた金額。
3. (3)は2023年度であり、日本の住宅投資は民間住宅。

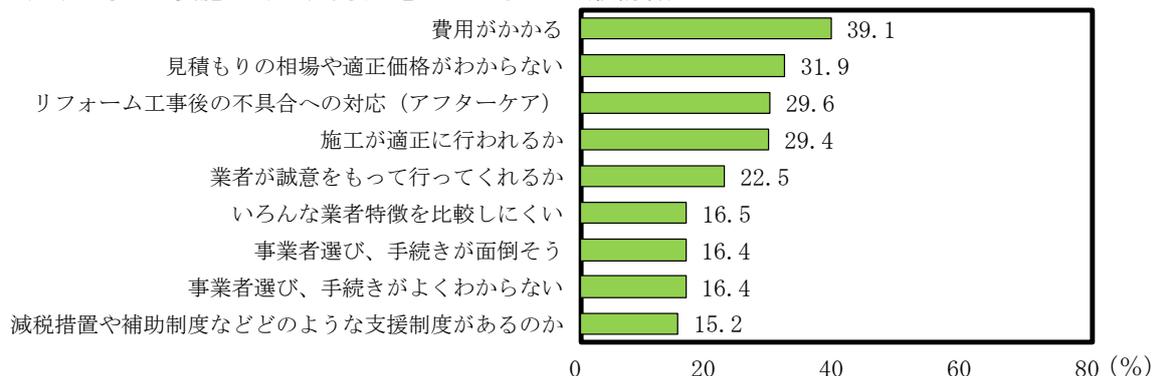
第3-2-29図 リフォーム促進に当たっての課題

リフォームの検討に当たり、費用面の不安が多くみられる

(1) リフォーム時に困った経験 (実施者)



(2) リフォーム実施に当たり不安に感じていること (検討者)



(備考) 1. 国土交通省「住宅市場動向調査」(令和4年度)、(一社)住宅リフォーム推進協議会「住宅リフォームに関する消費者(検討者・実施者)実態調査」(2023年度)により作成。
2. 複数回答。回答率の高い上位9項目を抜粋。

(既存住宅の流通が近年活発化しつつあるものの、日本の取引透明性は低位)

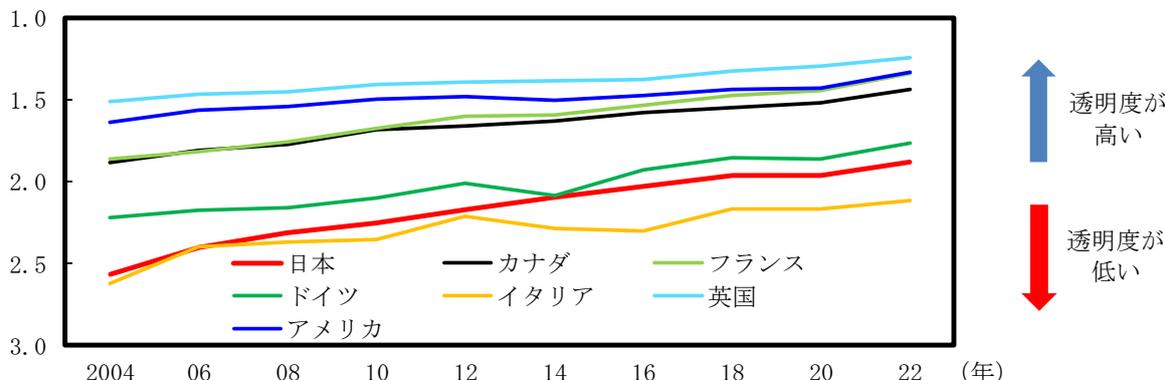
こうした点に加え、既存住宅流通市場の課題として、以下では、不動産取引の透明性という観点に焦点を当てる。アメリカの総合不動産サービス会社であるジョーンズ・ラング・ラサール(JLL)のグローバルな「不動産透明度」調査によると、直近調査における日本の順位は12位となっている。調査国(94の国と地域)の中では相対的に上位に位置するものの、G7諸国の中では、イタリアを除いて最も低い水準にあり、世界の都市別不動産投資額の順位³⁵で東京が5位に入るなど世界での我が国の不動産市場規模を考えると高い順位とは言えない(第3-2-30図)。日本について、各項目のG7諸国内での相対的な順位をみると、規制と法制度、パフォーマンス測定などは中位である一方で、市場ファンダメンタルズと並び、取引プロセスについては、G7諸国中最下位となっている。こうした背景について、各国の仲介制度と比較しながら確認したい。

³⁵ ジョーンズ・ラング・ラサール(2024)

第3-2-30図 不動産市場における透明度の国際比較

日本の順位はG7諸国の中では低い

(1) 不動産市場における透明度の推移



(2) 内訳項目別にみたG7諸国内の順位 (2022年調査)

	パフォーマンス測定	市場ファンダメンタルズ	上場法人のガバナンス	規制と法制度	取引プロセス	サステナビリティ
1位	英国	アメリカ	アメリカ	英国	英国	アメリカ
2位	アメリカ	フランス	英国	フランス	フランス	フランス
3位	フランス	英国	カナダ	カナダ	カナダ	英国
4位	カナダ	カナダ	フランス	アメリカ	ドイツ	カナダ
5位	日本	ドイツ	ドイツ	日本	イタリア	日本
6位	ドイツ	イタリア	日本	ドイツ	アメリカ	ドイツ
7位	イタリア	日本	イタリア	イタリア	日本	イタリア

- (備考)
1. ジョーンズ・ラング・ラザール「グローバル不動産透明度インデックス」により作成。
 2. グローバル不動産透明度インデックスは、商業用不動産を含めた世界の不動産市場に関する情報を収集し、以下の観点から各市場の透明度を数値化したもの。1から5の範囲で採点され、スコアが1の国が最も透明度が高く、スコアが5の国が最も透明度が低いことを表す。
 - ①「パフォーマンス測定」
現物不動産インデックス、上場不動産証券インデックス、非上場不動産ファンドインデックス、不動産鑑定評価
 - ②「市場ファンダメンタルズ」
市場ファンダメンタルズのデータ（オフィス、リテール、物流、ホテル、住宅、オルタナティブ）
 - ③「上場法人のガバナンス」
財務情報開示、会計基準、コーポレート・ガバナンス
 - ④「規制と法制度」
不動産税、土地利用計画、建築規制、契約の強制力、不動産登記、受益所有権、土地収用、不動産ローン規制
 - ⑤「取引プロセス」
売買時の情報、入札プロセス、不動産業者の職業規範、反マネーロンダリング規制、テナントサービス
 - ⑥「サステナビリティ」
不動産の環境性能規制、ビルのエネルギー消費量の報告、ビルのエネルギー消費量のベンチマークと効率性基準、二酸化炭素排出量の報告と基準、グリーンリース条項、環境不動産の財務パフォーマンス健康及びウェルネス認証、建築物のレジリエンス基準、気候変動リスク報告
 3. (2)の「上場法人のガバナンス」のアメリカ・英国、「取引プロセス」の英国・フランスは、それぞれ同順位。

(不動産取引の透明性向上に向けては様々な選択肢がある)

各国の不動産仲介制度は、各国の法体系や地理的な条件などにも依存するため一概に比較することは難しいが、ここでは、不動産取引の透明性が高いとされているアメ

リカと、国土が狭い中でも高い持家率と比較的広い住居面積となっており、政府の統制が厳しいシンガポール³⁶の制度を比較する（第3-2-31 図）。これによると、両国において、互いに対照的な手法で不動産取引の透明性を確保していることが分かる。

まず、シンガポールにおいては、「インフラ・不動産開発を小国ゆえの脆弱性を克服し国家の競争力を強化するための戦略的手段と位置づけている」（小林（2016））という指摘がみられるように、不動産取引の透明性を担保するため、法律や制度として義務付けている。狭い国土の中で、不動産の効率的な活用は重要な課題となっており、国民向けには住宅開発庁が安価に住宅供給をしており、持家率は9割程度と高い水準にある。一方、国民の2軒目の住宅購入には20%の税率が課されるほか、外国人の住宅購入には60%の税率が課される³⁷など、不動産市場に対するコントロールを厳しく実施している。こうした中で、既存住宅の取引においては「両手仲介」が禁止されているなど、取引の透明性担保のために厳しい規制を行っている。

ここで、不動産取引の両手仲介とは、同一の不動産業者が売主と買主の仲介をすることである。一般的に、取引を効率化・迅速化できる一方、高く売りたい売主と、安く買いたい買主の双方を同一の業者が担当するため利益相反が発生する可能性があるほか、売主、買主双方から手数料を得たいインセンティブから売却依頼を受けた物件を他の不動産業者に取り扱わせないようにする、いわゆる「囲い込み」が発生する可能性があるという点が指摘されている。

他方、アメリカの場合は、シンガポールと異なり、連邦政府による公的規制はないが、代わりに、州によっては州法による規制があるほか、業界団体が、自主的なルール整備により、両手仲介に何らかの制約を課し、取引の透明性の確保を図っている。

次に、我が国の状況についてみると、不動産業界のコンプライアンスに関する問題は減少傾向であるものの、引き続き相応の件数が毎年発生している（付図3-2）。不動産の既存住宅の購入が幅広い年収層でも活発化しつつある中で、消費者保護の観点からも、より透明性が確保される取引制度の構築や業界団体によるコンプライアンス遵守の徹底を進めることは、既存住宅流通市場を成長させていく上で重要な課題の一つであると言える。

既存住宅取引に係る我が国の制度をみると、宅地建物取引業法により、仲介手数料の水準などについて一定の制限がある一方で、両手仲介に関する規制は存在しない。両手仲介は、売主と買主の間で中立的な立場から行われるのであれば、円滑な取引に資するものであり、必ずしも否定されるものではない。しかしながら、いわゆる「囲い込み」は、売主に不利益をもたらすとともに、不動産の流動性を低下させるおそれ

³⁶ 藤井（2008）によると、2004年の少し古いデータになるが、持家率は93%、全世帯の72%が4ルーム（90～100㎡程度）以上の住居に居住している。

³⁷ 日本貿易振興機構（2023）

があることから、取引の透明性を高めるための取組が講じられている。具体的には、不動産流通標準情報システム（レインズ）において、不動産関連市場の活性化に向けたデータの整備・連携が進められており、売主、自ら仲介を依頼した物件に購入の申込みが来ているかなどの取引状況を確認できるようにするなど、ステータス管理機能の拡充を図っている。

不動産取引に係る透明性の向上のための取組を含め、既存住宅の流通促進に向けた各種の施策を着実かつ総合的に進めることにより、子育て世代をはじめ多くの人々にとって、より低廉で購入しやすい住宅の供給が促され、生活の質の向上にも寄与するものと言える。少子高齢化と人口減少が当面進む中にあることは、住宅の一層の過剰供給につながり得る新築信仰から脱却し、これまで我が国に蓄積されてきた既存住宅というストックを有効活用することにより、ゆとりある暮らしと豊かさを感じられる経済社会の実現につなげていくという視点が一層重要となると考えられる。

第3-2-31図 不動産仲介制度の国際比較

	日本	アメリカ	シンガポール
根拠法	宅地建物取引業法	州法、全米リアルター協会の倫理規範	不動産仲介業者法
不動産仲介業務に従事する者	宅地建物取引業者（国もしくは都道府県から免許を受けた者）	ブローカー（各州で免許を受けた者）*2	セールスパーソン（試験に合格し、政府に登録された者）*4
仲介手数料	依頼者の一方につき、200万円以下は5.5%、200万円超～400万円以下は4.4%、400万円超は3.3%。	おおむね6%程度（州により異なる） 売主のみ負担し、売主側の仲介業者と買主側の仲介業者で分配	規制はないがおおむね1%程度に収められる
両手仲介に関する規制	規制なし	州法による規制や、業界団体による自主規制あり*3	両手仲介はなく片手仲介のみ
不動産データベースの状況	宅地建物取引事業者が登録・閲覧可能*1 一部物件（一般媒介契約）は登録義務なし	一部の者が閲覧可能な全ての物件に登録義務あり	業者向け・一般消費者向けデータベースあり*5

- * 1 国土交通大臣が指定する4つの流通機構（東日本不動産流通機構、中部圏不動産流通機構、近畿圏不動産流通機構、西日本不動産流通機構）が管理している。
 - * 2 アメリカで最大の不動産業者界団体である全米リアルター協会への入会を認められた者は、「Realtor」と称することができる。
 - * 3 州法による規制は、①あらゆる種類の両手仲介が許容される代わりに、両手仲介を行う際には売り手と買い手の双方に開示することを求める州、②同一支店、同一企業内の両手仲介は許容される代わりに、同一人物による両手仲介は禁止されるという指定両手仲介を許容する州、③両手仲介を禁ずる代わりに、売り手と買い手のいずれの立場にも立たない取引仲介を許容する州がある。また、全米リアルター協会の倫理規範には、売主・買主の二社を同時に代理することは、二者に対して告知に基づく合意でもって完全に情報開示した後に初めて可能になる、などの規定がある。
 - * 4 日本では宅地建物取引主任者でない営業担当者が取引過程の相当部分に関与するのに対し、シンガポールでは不動産仲介業者が行うべき業務のすべてを1人のセールスパーソンが担当。なお、重要事項説明を行うのは弁護士となっている。
 - * 5 住宅の取引情報（住宅面積・価格・築年数・契約日・買主）は新聞に掲載されており、実態面においても取引の透明性が担保されている。
- （備考）宅地建物取引業法（昭和27年法律第176号）、「宅地建物取引業者が宅地又は建物の売買等に関して受けることができる報酬の額」（昭和45年建設省告示第1552号）、白川・大越（2016）、国土交通省「海外建設・不動産市場データベース」、周藤（2013）により作成。

第3節 高齢者就業の現状と課題～知識と経験のストック活用に向けて～

少子高齢化が急速に進展する中、総人口に占める60歳以上の高齢層のシェアは1980年には13%程度であったものが、2022年には35%超に上昇している。この間、長寿化も進み、死亡年齢最頻値は、男性は1980年の80歳から88歳、女性は84歳から93歳に上昇しており、いわゆる健康寿命も伸長している。こうした中で、我が国の高齢層の労働参加率は、主要先進国と比べても抜きん出て高く、高齢者の就労を後押しする政策の効果もあって、過去10年の間に大きく上昇している。こうした高齢者の高い就業意欲は、女性の積極的な労働参加とあいまって、生産年齢人口が減少する中であっても、我が国の就業者数を増加させ、我が国経済の活力の維持に寄与してきた。また、労働市場における高齢者の参加の意義は、単に就業者数や労働時間数といった投入量にのみ帰するものではなく、それまでのキャリアの中で蓄積してきた経験や技能、知識といった無形のストックを活かし、継承し、社会に還元していくことでもある。高齢者の活躍が広がることにより、より若い年齢層の労働者が仕事以外の子育てやリ・スキリング等に時間を投じられるといったメリットにもつながる。今後、長期的には、高齢者の中でも高齢化が進んでいくことにより、現状では相対的に労働参加率が低く、労働時間の短い年齢層の人口が増加し、労働供給への下押し圧力は徐々に増すことが見込まれる中で、社会全体として、高齢者の就労意欲を阻害せず、これを後押しする取組が不可欠である。本節では、これまでの高齢者の就労・雇用の広がり振り返るとともに、労働の供給・需要の両面から、意欲のある高齢者の就労・雇用の一層の促進に向けた課題を整理する。

1 高齢者の雇用確保の取組と高齢者就業の動向

（高齢者の雇用確保のための措置は徐々に拡大してきた）

ここではまず、我が国において、高齢者雇用確保のための制度が歴史的にどのように整備されてきたのかを振り返る（第3-3-1図）³⁸。企業の定年制度については、1940年代後半に多くの企業が導入し、高度経済成長期までに55歳が定着していたとされる。一方、1954年の厚生年金保険法改正によって年金支給開始年齢が段階的に引き上げられ、1974年には男性の支給開始年齢が60歳となる中で、1971年施行の中高齢者等の雇用の促進に関する特別措置法により、定年延長を促進する旨の規定が設けられた。こうした下で、企業においては、徐々に60歳への定年の引上げが行われていった。1986年には、中高年齢者等の雇用の促進に関する特別措置法を全面的

³⁸ 2004年の高年齢者雇用安定法の改正（2006年施行）までの経緯は、森戸（2014）等を参考とした。

に改正する形で、高年齢者等の雇用の安定等に関する法律（以下「高年齢者雇用安定法」という。）が制定され、60歳までの定年が初めて努力義務化された。1994年には同法が改正（1998年施行）され、60歳を下回る定年の設定が禁止され、60歳以上の定年の設定が完全義務化された³⁹。

一方、65歳までの継続雇用については、1990年の高年齢者雇用安定法の改正において、初めて努力義務規定が新設された。2000年の高年齢者雇用安定法の改正では、定年の引上げと定年後の継続雇用制度の導入又は改善等の雇用確保措置を講ずることが努力義務として加わった。この時点までは65歳までの継続雇用は依然努力義務であったが、2006年施行の同法改正により、定年そのものの廃止を含めた65歳までの高年齢者雇用確保措置が法的義務となった。もっとも、この段階では希望者全員を対象とすることについて、継続雇用制度の対象者を限定できる基準を設けることが認められていた。

この対象者を限定できる仕組みについては、2012年の高年齢者雇用安定法の改正（2013年施行）により廃止され、65歳までの継続雇用が完全義務化されることとなった。さらに、2020年には、少子高齢化が急速に進展し、人口が減少していく中で、経済社会の活力を維持するため、高年齢者雇用安定法の改正（2021年施行）が再度行われ、新たに70歳までの就業機会の確保が努力義務として導入されることとなった。

³⁹ 1994年の年金制度改正によって厚生年金の定額部分の支給開始年齢が2001年度から2012年度にかけて60歳から65歳に段階的に引き上げられていくことが決定され、これに併せ、高年齢者雇用安定法も改正され、60歳定年が完全義務化されることとなった。

第3-3-1 図 高齢者雇用制度の変遷

60歳以上の雇用確保制度は段階的に整備されてきた

施行年	主な改正内容	60歳 定年	60歳以上65歳未満の 高齢者雇用確保措置*1		65歳以上70歳未満の 高齢者就業確保措置*2	
			継続雇用 制度導入	定年年齢 引上げ	継続雇用 制度導入	定年年齢 引上げ
1971年	「中高年齢者等の雇用の促進に関する特別措置法」制定	-	-	-	-	-
1986年	「高齢者等の雇用の安定等に関する法律」に名称変更 60歳定年の設定	○	-	-	-	-
1990年	定年到達者が希望する場合の定年後再雇用制度の導入	○	○	-	-	-
1998年	60歳定年の設定（60歳を下回る定年の設定を禁止）	◎	○	-	-	-
2000年	定年の引上げ等による高齢者雇用確保措置の導入	◎	○	○	-	-
2006年	定年の引上げ等による高齢者雇用確保措置の導入	◎	◎*3	◎	-	-
2013年	希望者全員の65歳までの高齢者雇用確保措置の導入 継続雇用制度の対象者を限定できる仕組みの廃止	◎	◎*4	◎	-	-
2021年	65歳から70歳までの高齢者就業確保措置の導入	◎	◎	◎	○	○

○：努力義務化 ◎：法的義務化 -：記述無し

- (*1) 高齢者雇用確保措置は、「①65歳までの定年引上げ・②定年制の廃止・③65歳までの継続雇用制度の導入」のいずれかを講ずることを指す。2013年施行の際、③における継続雇用先の範囲は、元の事業主と特殊関係事業主に拡大。特殊関係事業主は「a. 元の事業主の子法人等 b. 元の事業主の親法人等 c. 元の事業主の親法人等の子法人等 d. 元の事業主の関連法人等 e. 元の事業主の親法人等の関連法人等」を指す。
- (*2) 高齢者就業確保措置は、「①70歳までの定年引上げ・②定年制の廃止・③70歳までの継続雇用制度・④70歳まで継続的に業務委託契約を締結する制度の導入・⑤70歳まで継続的に後述の事業(a, b)に従事できる制度の導入」のいずれかを講ずることを指す。⑤における事業は、「a. 事業主が自ら実施する社会貢献事業 b. 事業主が委託、出資（資金提供）等する団体が行う社会貢献事業」を指す。④～⑤のみを講ずる場合は、措置導入には過半数労働者組合等の同意が必要。③～⑤では事業主が講じる措置について、対象者を限定する基準を設けることが可能（過半数労働者組合等からの同意を得ることを推奨）。③については、自社や特殊関係事業主に加え、特殊関係事業主以外の他社で継続雇用する制度も可能。
- (*3) 2006年の施行では、高齢者雇用確保措置のうち、継続雇用制度については、労使協定により対象となる高齢者に係る一定の基準を設け、その基準に基づく制度を導入した場合であっても措置を講じたものとみなされる。また努力したにもかかわらず労使協定が整わない場合、就業規則等に当該基準を設けることで措置を講じたものとする経過措置が設けられている。この経過措置は、大企業は2009年3月31日、中小企業（常時雇用する労働者の数が300人以下の企業）は2011年3月31日に終了。
- (*4) 2013年の施行では、対象者を限定する基準を設けている継続雇用制度を導入している場合、老齢厚生年金（報酬比例部分）の受給開始年齢に到達した以降の者を対象に、その基準を引き続き利用できる12年間の経過措置が設けられている。なお受給開始年齢は、2013年から2025年までに65歳にむけて段階的に引き上げられている。

（備考）厚生労働省、各種報道資料により作成。

（65歳までの高齢者雇用はほとんどの企業で実施されるようになっている）

こうした高齢者雇用確保に係る制度の整備に対し、企業がどのような形で60歳以上の雇用を行うようになっていたか確認したい。2006年より、経過措置は設けられたものの、高齢者の雇用確保措置が法的義務になったこともあり、65歳までの雇用確保措置を講じる企業は、2008年までに95%を超えるまでに増加していった。さらに、2013年には完全義務化され、ほぼ全ての企業で65歳までの雇用確保措置が行われるようになった（第3-3-2図（1））。

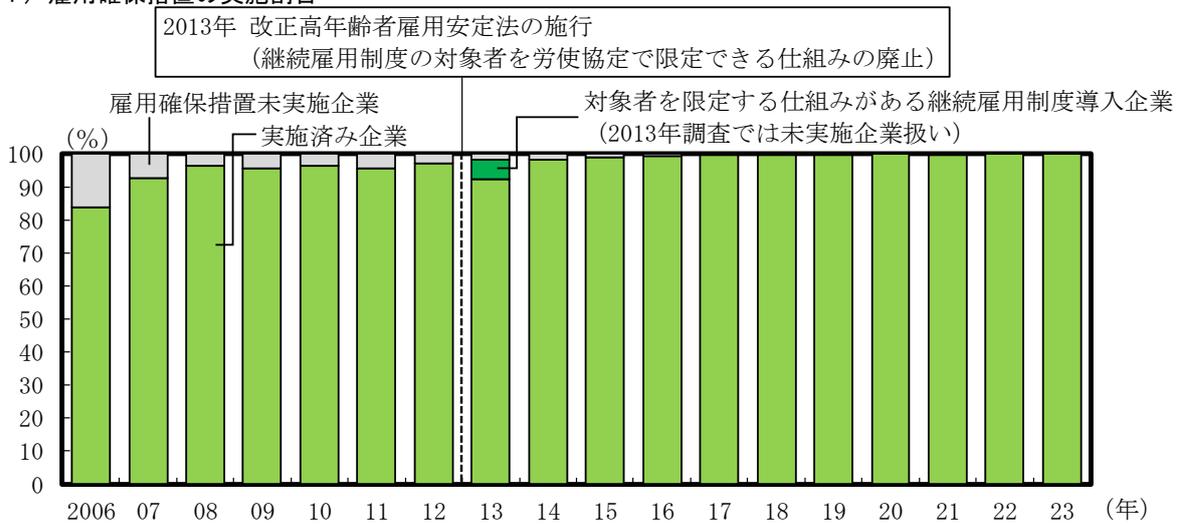
雇用確保措置を実施する企業のうち、定年制の廃止、定年の引上げや、希望者全員を対象とする継続雇用制度を導入する企業は、10年前の2013年時点では、7割弱にとどまっていたが、直近の2023年では9割弱まで増加している。また、雇用確保措置を実施している企業のうち、定年制を廃止又は定年を65歳以上に設定している企

業は、10年前の2013年には17%にとどまっていたが、直近2023年では29%まで増加している（第3-3-2図（2））。60歳以上の雇用者について、人手不足感が強まる中で、正規雇用職員と同等の責務を担ってほしいというニーズの高まりを反映した動きとみられる。こうした企業における高齢者雇用確保の取組の詳細や、企業が高齢労働者に期待する資質、企業業績への影響については、内閣府が実施したアンケート調査に基づき、後段で議論する。

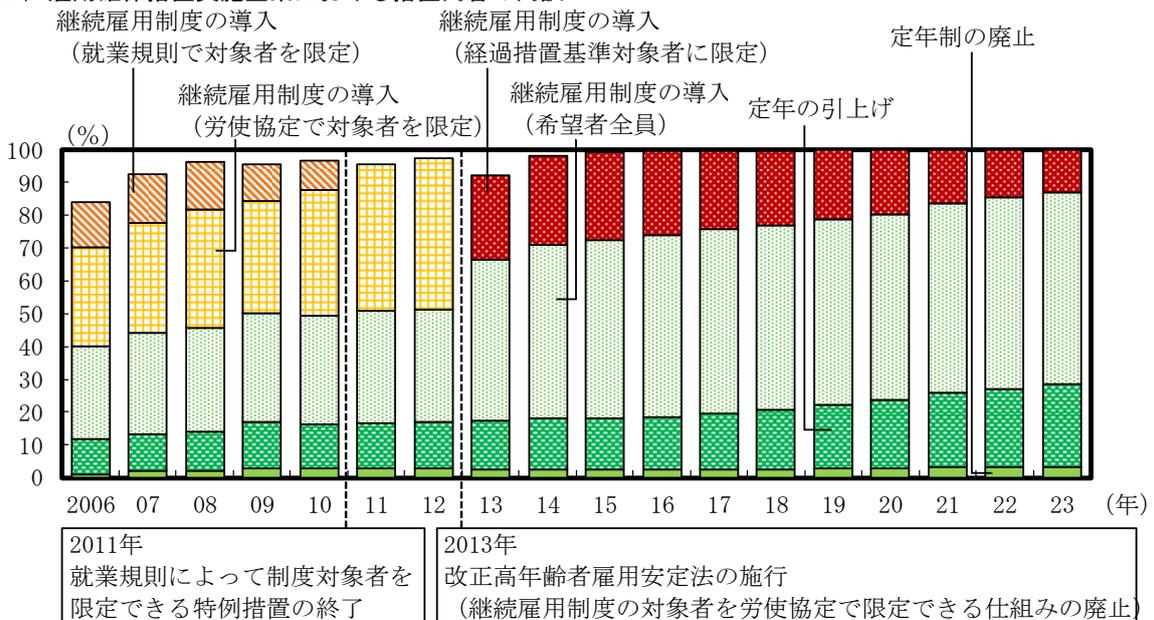
第3-3-2図 継続雇用と定年延長導入企業の動向

企業による高齢者の雇用確保の動きは年々広がってきた

(1) 雇用確保措置の実施割合



(2) 雇用確保措置実施企業における措置内容の内訳



- (備考) 1. 厚生労働省「高齢者雇用状況等報告」により作成。
2. 2008年までは51人以上規模企業の回答割合を、2009年以降は31人以上規模企業の回答割合を使用。
3. (1)の2013年の値のみ、「雇用確保措置未実施企業」から「平成25年「高齢者の雇用状況」集計結果」掲載の「雇用確保措置が未実施である企業のうち、制度改正により廃止された労使協定による継続雇用制度の対象者を限定する基準がある 65歳までの継続雇用制度を導入している企業」の割合(公表値)を「対象者を限定する仕組みがある継続雇用制度導入企業」として切り出している。
4. (2)は(1)の「実施済み企業」を措置内容別に分解している。具体的には「高齢者雇用状況等報告」の「雇用確保措置実施企業における措置内容の内訳」及び「継続雇用制度の内訳」の結果を(1)の「実施済み企業」の割合で乗算することで算出。

(高齢就業者数の拡大は60代から70代がけん引する形に変化)

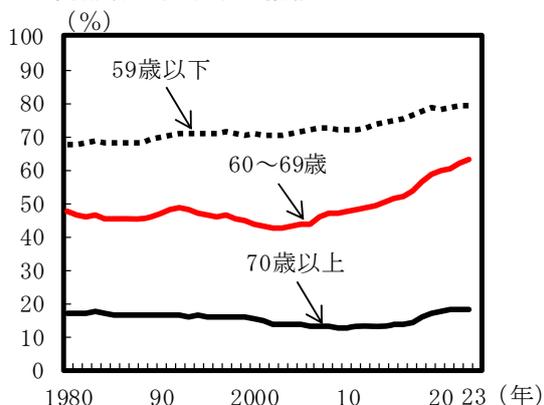
次に、高齢層を中心に過去40年超の就業率(人口に占める就業者の割合)の推移を確認する。上述のとおり、2013年に65歳までの雇用確保が義務化されたこともあり、60代の就業率は、それまでは長期的に横ばい傾向で推移していたが、2010年代半ば以降、上昇傾向に転じた(第3-3-3図(1))。また、70以上の就業率については2000年代初めまで緩やかに低下してきた後、横ばいで推移し、2010年代後半からやや上昇に転じている。一方、就業者数をみると、1947年~1949年生まれのいわゆる「団塊の世代」が、2017年以降順次70代に移行する中で、60代の就業者数は、2018年をピークに頭打ちとなっている(第3-3-3図(2))。男女別に、過去20年程度の就業者数の変化を就業率要因と人口要因に分けてみると、60代の男性では、就業率上昇による就業者数の押し上げ寄与は続いているものの、人口減少要因による下押し効果が上回り、就業者数の水準は切り下がっている(第3-3-3図(3))。一方、女性については、人口変動の減少要因を就業率向上の効果が相殺し、60代の就業者数は横ばいから緩やかな増加傾向で推移している。これに対し、70歳以上については、上述の団塊の世代に係る人口変動要因に加え、近年における就業率の緩やかな上昇があいまって、男女ともに、2017年以降、就業者数の増加ペースは高まってきた(第3-3-3図(4))。

また、生まれ年(コホート)別に、60歳以上の各年齢階級の男女別の労働参加率をみると、特に60歳~64歳を中心に60代については、2013年~2018年にかけての労働参加率の上昇ペースが高まっていた。例えば、男性の場合、同じ60代前半でも、1949年~1953年生まれ以前の世代が60~64歳だった際(2013年)以前の労働参加率よりも、1954年~1958年生まれ以降の世代が60~64歳だった際(2018年)以降の労働参加率の方が不連続に高まっている。同様のことは女性60代前半についても当てはまり、2013年の65歳までの雇用確保の義務化が、これら年齢層の就業率の上昇に大きく影響していることが確認される(第3-3-3図(5))。

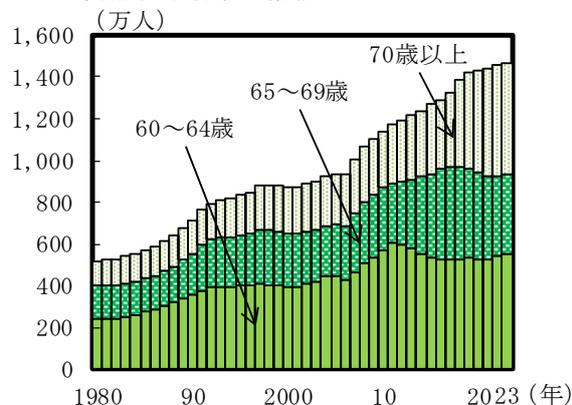
第3-3-3図 高齢就業者と就業率の推移

高齢就業者数の拡大は60代から70代がけん引する形に変化

(1) 高齢者の就業率の推移

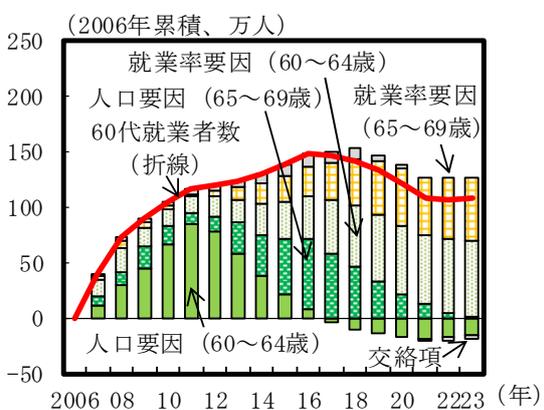


(2) 高齢就業者数の推移

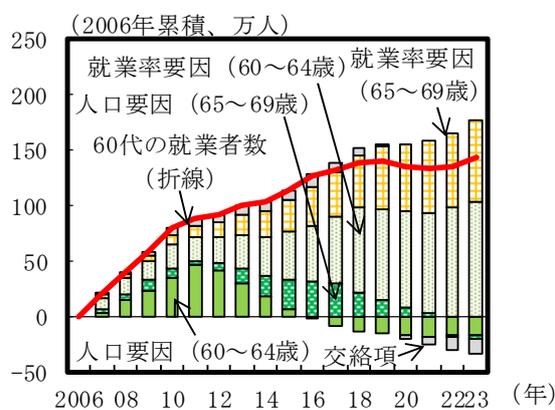


(3) 60代就業者数の要因分析

①男性

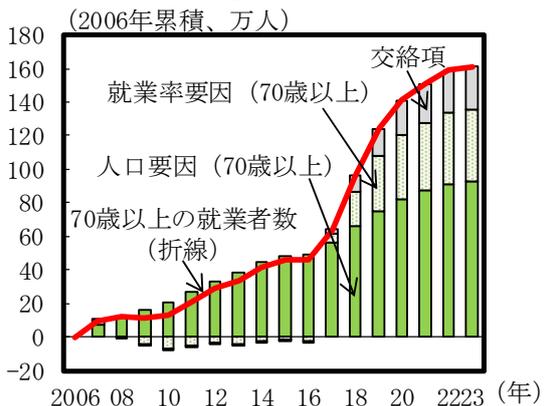


②女性

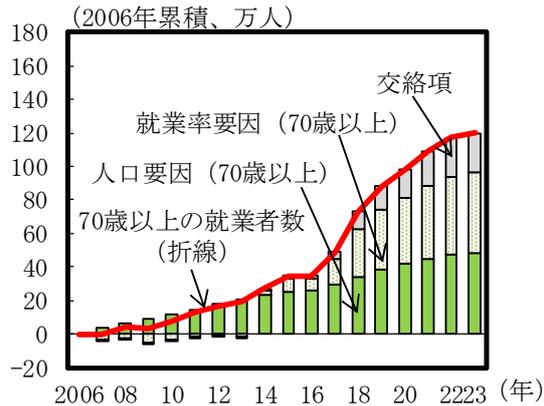


(4) 70代就業者数の要因分析

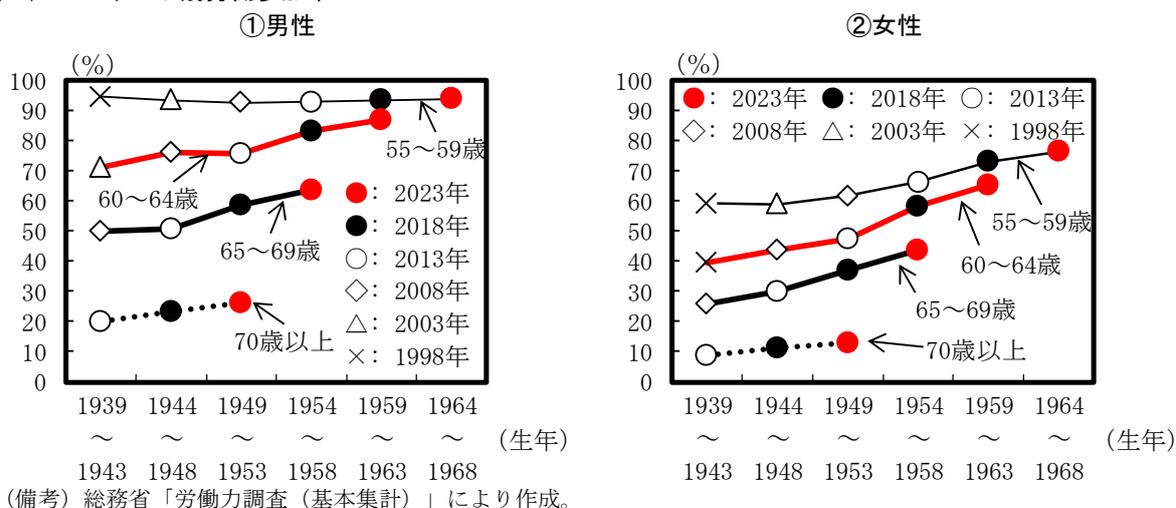
①男性



②女性



(5) コーホート別労働参加率



2 家計（供給面）からみた高齢者就業に係る現状と展望、課題

ここでは、これまで増加を続けてきた高齢者の就業者数について、今後の持続可能性を考えるべく、家計側、つまり労働供給の観点からみた現状と課題を考察する。具体的には、国際的にみた我が国の高齢者の労働参加率の動向を確認するとともに、高齢者の高い就業意欲とその背景等について整理する。次に、将来推計人口等を踏まえた中長期的な高齢就業者数の展望を示すとともに、今後長期的に強まっていく高齢就業者の労働投入の下押し圧力に対し、意欲のある高齢者の就業を後押しする観点からの政策的な課題を示すこととする。

(我が国の高齢者の労働参加率は男女ともに高く、過去からの伸びも大きい)

まず、高齢者の労働参加率について、先進諸国との比較を行う。第3-3-4図(1)のとおり、我が国の65歳~74歳の労働参加率は、直近で比較可能な2022年時点で、男性は51.8%、女性は33.1%、75歳以上については、男性は16.9%、女性は7.3%と、いずれも韓国に次ぎ、欧米主要国より高い(第3-3-4図(2))。10年前の2013年時点でも、我が国の高齢者は、既に高い労働参加率であったことに加え、この10年程度における上昇幅も相対的に大きい。また、OECDのデータベースより、公的年金を満額受給できる年齢と実際に引退する年齢を比較すると、欧米の主要先進諸国では就業しておらず、かつ就業の意思のない状態となる平均実効引退年齢が年金支給開始年齢よりも早いものに対し、日本は、韓国とともに、平均引退年齢が支給開始年齢を上回る数少ない国であることが分かる(第3-3-5図)。

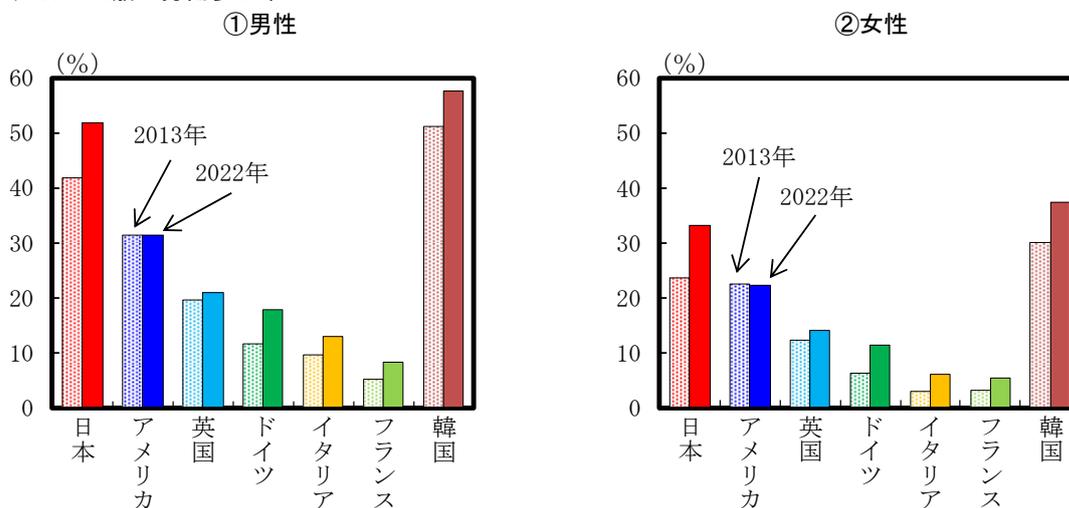
こうした我が国の高齢者の労働参加率の背景には、就業意欲の高さがあるが、さらに、その要因には、経済的な側面のほか、健康や生きがい、高齢期における収入源の

偏りといった複合的な背景があると考えられる。まず、高齢者の就業意欲と就業率の関係を見ると、男女ともに、年齢別にみた両者の連動性は高く、就業意欲の高さが、労働参加率や就業率の高さにつながっているとみられる（第3-3-6図（1））。ただし、男性については、就業意欲と就業率の水準差は小さい一方、女性については、就業意欲と実際の就業率の連動性はみられるものの、就業意欲がある者の割合が就業率を10～30%ポイント程度上回り、かい離がみられる⁴⁰。介護や家事のため就業できないといった事情を持つ者は、60代の男性で1割以下なのに対し女性で3～4割程度と高いことから、介護や家事負担の高齢男女間の偏りが、女性の就業率を就業意欲対比で低めていることが示唆される（第3-3-6図（2））。

第3-3-4図 主要国の高齢者の労働参加率

日本の高齢者の労働参加率は国際的に高く、近年の伸び幅も大きい

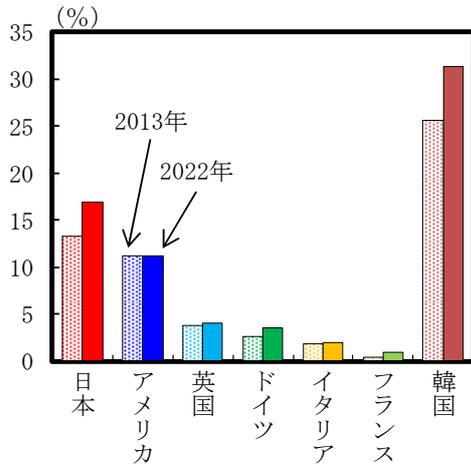
(1) 65～74歳の労働参加率



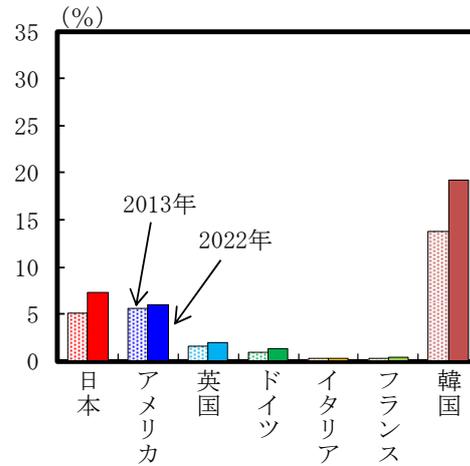
⁴⁰ 就業意欲がある者の割合が労働力調査に比べて高いが、労働力調査の場合、現在就業意欲があるかどうか聞いているのに対して、内閣府調査では「あなたは、何歳頃まで収入を伴う仕事をしたいですか。又は、仕事をしたかったですか」という設問で、広い意味での就業意欲を聞いているため、高めの結果となっている可能性がある。

(2) 75歳以上の労働参加率

①男性



②女性

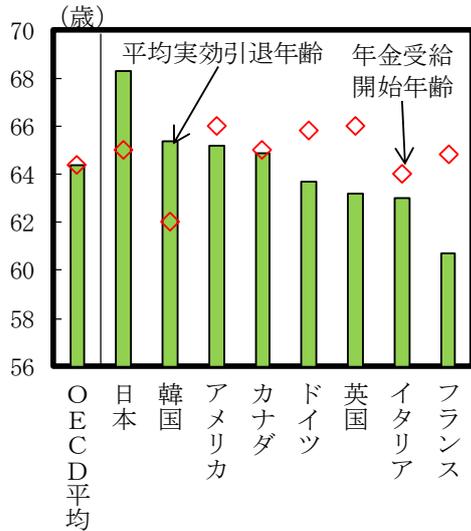


(備考) 1. OECD Data Explorerにより作成。
 2. (1)の労働参加率は、65歳から74歳までの労働力人口/65歳から74歳までの総人口で算出。(2)の労働参加率は、75歳以上労働力人口/75歳以上の総人口で算出。

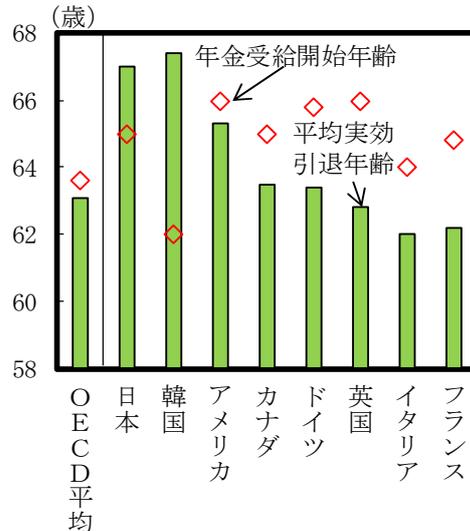
第3-3-5図 平均実効引退年齢と年金受給開始年齢の国際比較

我が国の引退年齢が高く、また欧米諸国と異なり年金受給開始年齢よりも高い

(1) 男性



(2) 女性

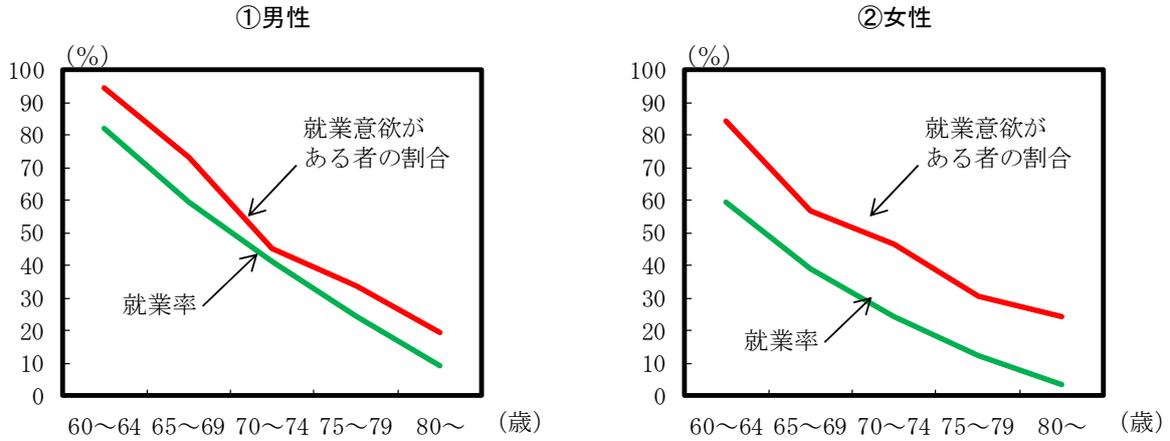


(備考) 1. OECD "Pensions at a Glance 2023"、OECD.Statにより作成。
 2. 「平均実効引退年齢」は40歳以上の労働者が5年間(2017~22年)に非労働力化した平均年齢。「年金受給開始年齢」は22歳で就労を開始し2022年に退職する人が、減額なく年金を受給開始する年齢を示す。

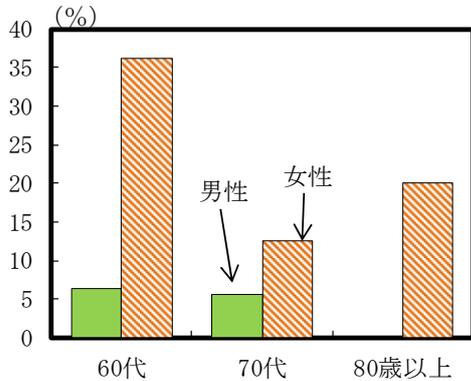
第3-3-6図 高齢者の就業率・就業意欲・健康状況の動向

就業意欲に照らして、高齢者の就業拡大余地は依然として残されている

(1) 就業意欲と就業率



(2) 介護や家事のために就業していない者の割合 (備考)



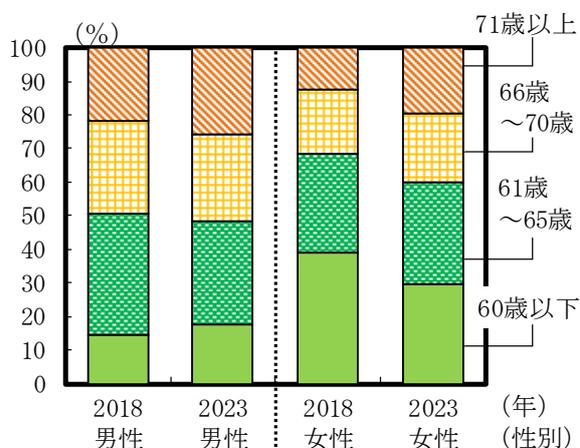
- 総務省「労働力調査 (基本集計)」、内閣府「高齢者の経済生活に関する調査 (令和元年度)」により作成。
- (1) はそれぞれ2019年度時点の割合。就業意欲がある者の割合は、「何歳まで収入を伴う仕事をしたいか」という質問に対し、「自身より高い年齢階級まで」、又は「働けるうちはいつまでも」と回答した者の割合 (不明・無回答を除く)。回答数は、男性：854、女性：901。
- (2) は、収入のある仕事につきたいと考えているにもかかわらず現在仕事をしていない理由 (複数回答可) として、「家族の介護や家事のため」を選択した者の割合。回答数は、男性：69、女性：65。

(65歳を超えて働く意向を持っている割合は男女ともに増加)

次に、人々が、将来何歳まで働く意向をもっているのかについて、近年の変化をみるために、内閣府の「生活設計と年金に関する世論調査 (令和5年11月調査)」と「老後の生活設計と公的年金に関する世論調査 (平成30年11月調査)」の結果を比較する。これによると、65歳を超えて働くことを考えている人は、5年前に比べ、男性で+2.3%ポイント、女性で+8.5%ポイント、それぞれ増加している (第3-3-7図)。このように、高齢期における就業意欲は着実に高まっていると言える。

第3-3-7図 男女別雇用希望年齢の変化

5年前と比べても、より高年齢まで働くことを展望する人の割合が男女ともに増加



- (備考) 1. 内閣府「生活設計と年金に関する世論調査(令和5年11月調査)」、「老後の生活設計と公的年金に関する世論調査(平成30年11月調査)」により作成。
2. 令和5年調査では「あなたは、何歳頃まで収入を伴う仕事をしたいと考えますか。既に退職し、今後働く予定のない方は、何歳頃まで収入を伴う仕事を退職しましたか。(〇は1つ)」、平成30年調査では「あなたは、何歳頃まで収入を伴う仕事をしたいと考えますか。既に退職し、今後働く予定のない方は、何歳頃に収入を伴う仕事を退職しましたか。」という設問の結果を、後述の年齢区分で整理し、「これまで働いておらず、これから働く予定もない」、「考えたことがない(令和5年調査のみ)」、「無回答(令和5年調査のみ)」、「その他(平成30年調査のみ)」、「わからない(平成30年調査のみ)」を除いて百分率に再計算して作成。「60歳以下」は、令和5年調査では「50歳以下」、「51歳～60歳」を、平成30年調査では「30歳以下」、「31歳～40歳」、「41歳～50歳」、「51歳～60歳」を合計したもの。「61歳～65歳」、「66歳～70歳」は各調査の同年齢区分の値をそのまま使用。「71歳以上」は、令和5年調査では「71歳～75歳」、「76歳～80歳」、「81歳以上」を、平成30年調査では「71歳～75歳」、「76歳～80歳」、「81歳～85歳」、「86歳～90歳」、「91歳以上」を合計したもの。

一方、高齢者の就業理由について尋ねた調査((独)労働政策研究・研修機構(以下「JILPT」という。)(2020))によると、60代のみが対象ではあるが、複数回答の就業理由としては、「経済上の理由」が最も多い76%、続いて「いきがい、社会参加のため」が33%、「時間に余裕があるから」が23%となっている(第3-3-8図(1))。「経済上の理由」と回答している者のうち8割超は、生活水準を向上させるためではなく、自分と家族の生活を維持するために働いているとされている。このように、60代の少なくとも6割程度は、家計の生活維持という経済上の理由から高齢期の就労を選択しているとみられる。こうした状況は、内閣府(2021)の国際比較でも確認される。具体的には、就労継続を希望する理由は「収入がほしいから」が約半数と、アメリカ、ドイツと比較すると高い(第3-3-8図(2))。これは、必ずしも、生活維持という理由だけではなく、生活水準の向上という理由も含まれることには留意は必要であるが、上述のJILPTの調査結果に鑑みると、より生活維持という色彩が強いとみられる。

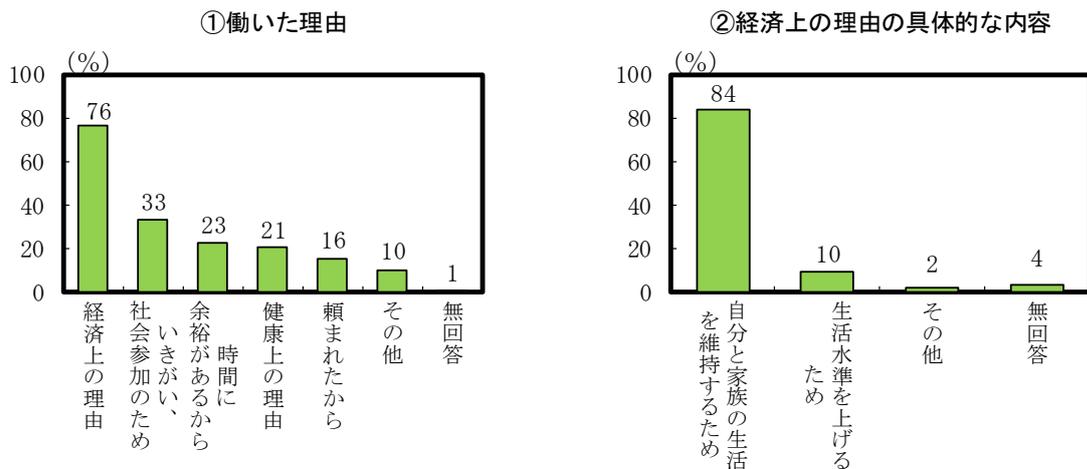
一方で、いきがいや健康維持などの理由を背景に、高齢期の就業意欲が高くなっている点も見逃してはならない。上述のとおり、JILPTの調査では、60代の3分の

1 が、いきがいや社会参加を就業理由に挙げている。国際比較でも、日本は、就業継続の希望理由として、「働くのは体に良いから、老化を防ぐから」がアメリカと同程度になっているほか、回答割合は低いものの、「仕事を通じて友人や仲間を得ることができるから」という社会とのつながりという観点での就業継続希望も他国対比では高くなっている。

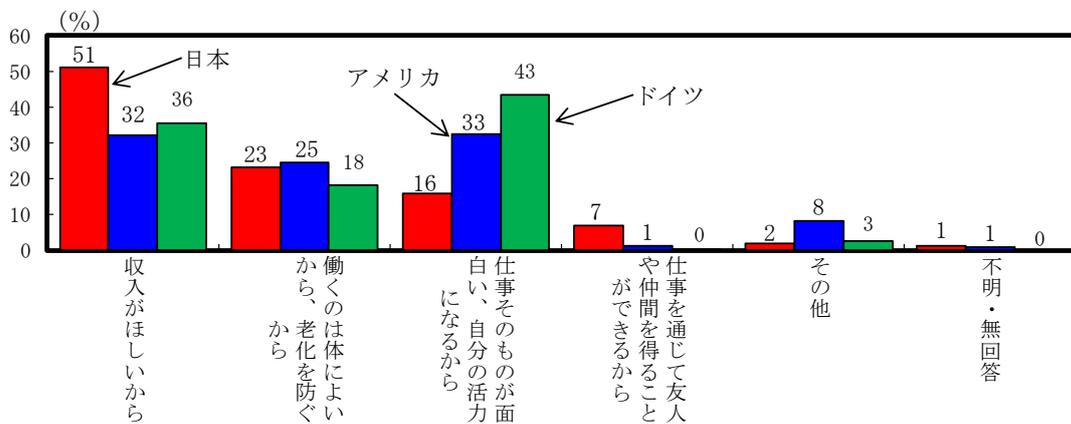
第3-3-8図 高齢者の就業理由

経済的な理由が最も高い一方、社会とのつながりのためという理由も一定数ある

(1) 60代の就業理由



(2) 就労継続を希望する理由の国際比較



(備考) 1. 独立行政法人労働政策研究・研修機構「60代の雇用・生活調査」、内閣府「令和2年度第9回高齢者の生活と意識に関する国際比較調査」により作成。
2. (1) ①は、複数回答可能な質問を基に作成しているため、各回答の割合を合計しても100%にはならない。

(我が国の健康寿命は国際的にみて長い、平均余命との差の縮小が課題)

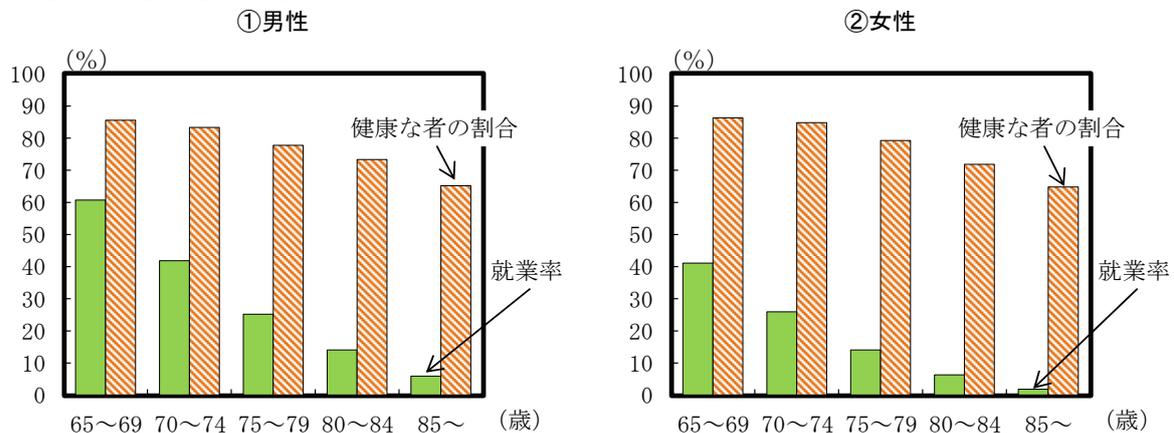
関連して、健康上の観点では、厚生労働省「国民生活基礎調査」から得られる日常生活の機能制限状況や健康状態をみると、高齢者のうち 65～79 歳では、男女ともに、健康な人は 8～9 割程度となっている (第3-3-9図 (1))。就業率は、男性・女

性ともに、これらを大きく下回っており、健康な人口対比で見れば、就業率は依然として上昇余地があるとみられる。また、世界保健機関（WHO）のデータによれば、国際的に、我が国は60歳時点の平均余命だけでなく、健康寿命⁴¹についても、男女ともに主要先進国中で最も高い（第3-3-9図（2））。一方、平均余命と健康寿命の差には、諸外国と比べ大きな違いはなく、過去からの大きな変化もない。高齢者の就業継続を通じた社会参加は、豊かさ（well-being）の向上にも寄与し得るものであり⁴²、人生100年時代という高齢化社会にあつては、健康寿命を延伸させる取組により、働く意欲のある高齢者が健康面の不安なく働ける期間を長くしていくことが重要と言える。

第3-3-9図 高齢者の就業率・健康状況の動向

健康状態に照らしても、高齢者の就業拡大の余地はある

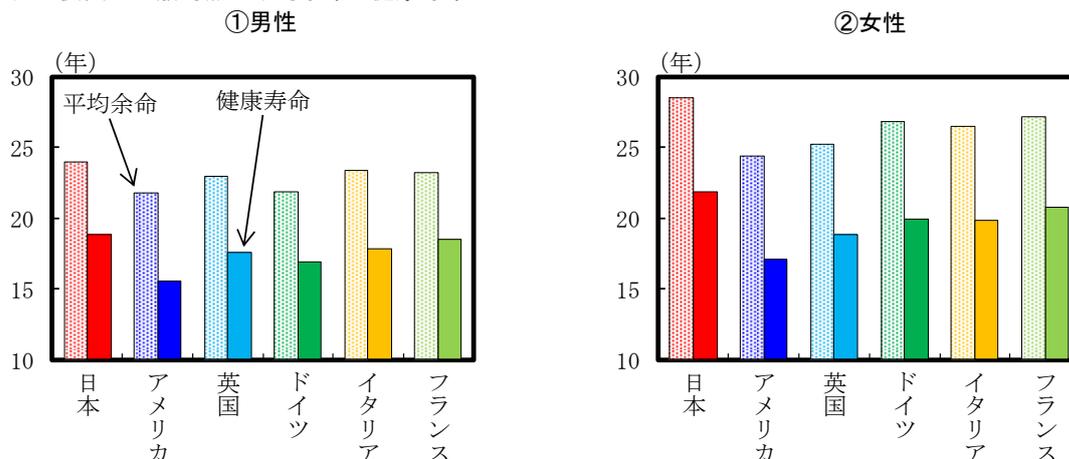
（1）就業率と健康な者の割合



⁴¹ WHOにおける健康寿命の定義は、健康状態で生活することが期待される平均期間を表す指標で、算出対象となる集団の各個人について、不健康な状態をレベルによって重みづけし、完全な健康（full health）に相当する期間の平均値を採用している。

⁴² 仕事と健康について分析した既存研究（Burdorf et al. (2023)）によれば、労働市場からの引退は、低賃金の職種や仕事の満足度が低い労働者の健康には良い効果をもたらす一方、学歴が高く、仕事への満足度が高い労働者にとっては、引退の健康への影響は不明瞭であるか、悪影響を及ぼし得るとしている。

(2) 主要国の60歳時点の平均余命と健康寿命



- (備考) 1. 総務省「労働力調査(基本集計)」、厚生労働省「令和4年国民生活基礎調査」、WHOにより作成。
 2. (1)はそれぞれ2022年時点の割合。健康な者の割合は、自身の健康状態について「よい」、「まあよい」又は「ふつう」と回答した者の割合(不詳を除く)。
 3. (2)はそれぞれ2019年時点の値。

(金融資産からの財産所得の弱さが、高齢期の就労につながっている可能性も)

高齢期における収入源という観点から、高齢者の就業意欲を確認すると、先述の国際比較においては、公的年金を収入源とする割合は、日本はドイツとアメリカの中間にある一方、金融資産からの所得(私的年金、利子・配当等の財産収入)はアメリカ、ドイツよりも低く、仕事による収入を主な収入源とする割合は高い(第3-3-10図(1))。我が国の個人金融資産は、米欧に比べて、現金・預金に偏っていることに加え、長年の金融緩和を背景とした低金利による利息収入が少ないことが背景にあるとみられる。また、本章第1節でも確認したように、世帯主年齢別にみると、いずれの年齢層も預貯金のシェアは高いが、高齢層においては、若年層とともに、預貯金のシェアがより高い傾向がある(第3-3-10図(2))。こうした金融資産所得の収入源としての弱さの反面として、日本の高齢者は、公的年金に加え相対的に仕事による所得を主な収入源としているともみられる。

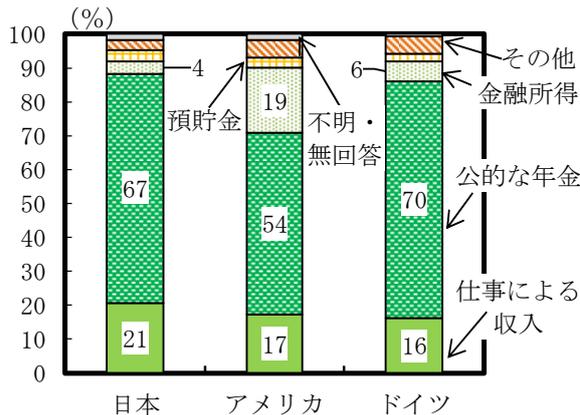
ただし、先述の世論調査の結果(前掲第3-3-7図)をみると、男性では60歳以下までしか働くことを考えていない人の割合が、5年前よりも3.2%ポイント増加しているという特徴がある。こうした背景の一つには、コロナ禍を経て、株価など資産価格が上昇する下で、FIRE(Financial Independence, Retire Early)と呼ばれる、資産運用から得られる所得を基に、労働市場から早期退職を目指す動きが広がっている可能性も考えられる。実際、同世論調査において、老後に向けた公的年金以外の資産形成の準備に関する質問への回答をみると、投資信託を含む「証券投資」を挙げる回答が5年前と比べて増加している(第3-3-10図(3))。アメリカでは、家計の資産所得の増加が、コロナ禍後、55歳以上の就業者数の伸びが停滞し、労働需

給ひっ迫の一因となっているとされるが、日本においても、株価上昇を背景とした金融資産の拡大が、これら年齢層の就業者の早期引退につながり、高齢者の労働供給を抑制する要因となる可能性には留意が必要である。

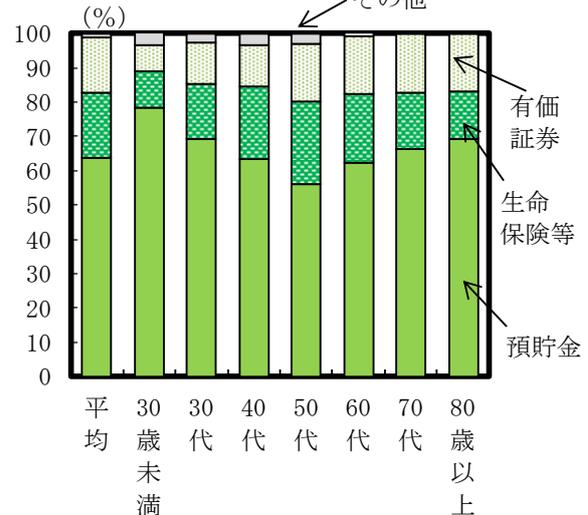
第3-3-10図 老後の収入と資産形成

我が国は老後の収入減として金融所得の割合は小さいが、近年変化もみられる

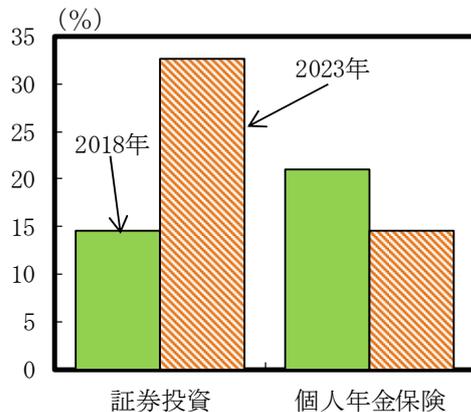
(1) 老後の収入源の国際比較



(2) 世帯主の年齢階級別金融資産残高



(3) 公的年金以外の老後に向けた資産



- (備考) 1. 内閣府「令和2年度第9回高齢者の生活と意識に関する国際比較調査」、「老後の生活設計と公的年金に関する世論調査(平成30年11月調査)」、総務省「全国家計構造調査」により作成。
2. (1)の一部の項目は、出典となる統計の回答項目の割合を後述のとおり合算している。「金融所得」は「私的な年金(企業年金、個人年金など)」、「財産からの収入(利子、配当金、家賃、地代など)」を、「その他」は「子供などからの援助」、「生活保護」、「その他」を合算している。
3. (2)は総世帯。1世帯当たりの平均金融資産残高に占める種類別の割合を示したもの。
4. (3)は、令和5年調査では「あなたは、老後に向け、公的年金以外の資産をどのように準備したいと考えますか。または、準備をしてきましたか。(〇はいくつでも)」、平成30年調査では「あなたは、老後に向け、公的年金以外の資産をどのように準備したいと考えますか。または、準備をしてきましたか。この中からいくつでもあげてください。」という設問より作成。「証券投資」は、令和5年調査の「NISAと呼ばれる少額投資非課税制度」、「NISA以外の株式や債券、投資信託などの証券投資」を合計した割合と、平成30年調査の「証券投資(株式や債券、投資信託など)」を比較。「個人年金保険」は、各調査の「民間保険会社などが販売する個人年金」を比較。

（高齢者就業の拡大により、60代の所得は増加し消費も拡大している）

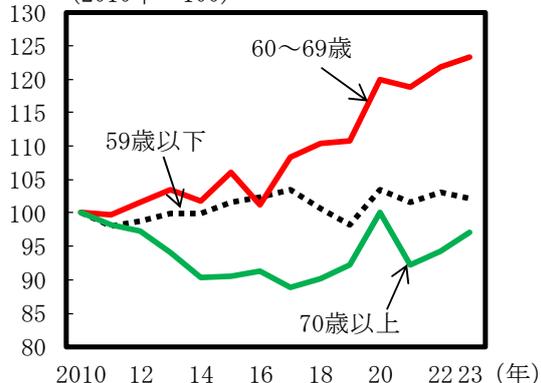
次に、高齢者就業の拡大と所得・消費の関係についてみる。「家計調査」の二人以上世帯（勤労者世帯及び無職世帯を含む。）について、年齢階層別の一世帯当たりの可処分所得の推移をみると、59歳以下の世帯は、2010年以降はおおむね横ばいであるのに対し、60代の世帯については、2010年代以降顕著に増加している。これは、年金支給開始年齢の引上げにより年金所得は減少している一方で、この間に高齢者の働きやすい環境整備が進められたことによる有業率の上昇により、勤め先収入等が増加していることが背景にある（第3-3-11図）。次に、平均消費性向をみると、コロナ禍前は、59歳以下の世帯は緩やかな低下傾向、70代はおおむね横ばいからやや上昇傾向であったのに対して、60代は2010年代前半以降、顕著な低下傾向で推移していたことが分かる。これは、60代の消費支出が減少したというよりも、可処分所得の向上による影響である。二人以上世帯に単身世帯を加えた総世帯について、よりサンプルサイズの大きい構造統計である「全国家計構造調査」等から、2014年と2019年の二時点間の世帯主年齢階級別の可処分所得と消費支出の関係を見ると、60代以上の年齢層では、総世帯でも、可処分所得の増加幅が他の年齢層よりも顕著であることが確認できる。これに対し、消費支出は、他の年齢層では2014年から2019年にかけて減少⁴³しているのに対し、60代以上では横ばいとなっている（第3-3-12図（1）、（2））。高齢者の雇用確保の取組は、可処分所得の押上げを通じて消費の下支えにつながるものであり、引き続き、働く意欲のある高齢者が就業できる環境を整備することの重要性を示している。

第3-3-11図 世帯主の年齢階級別にみた所得と消費

高齢者雇用確保措置により、60代の可処分所得の伸びが大きかった

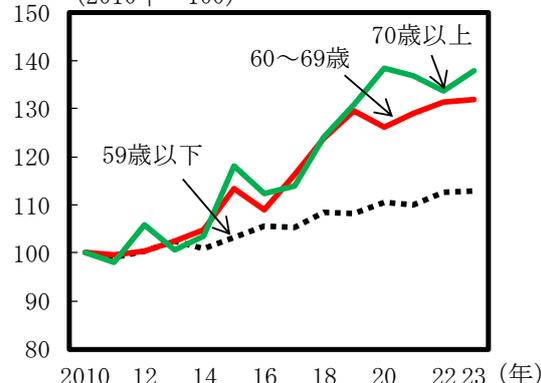
(1) 可処分所得

(2010年=100)



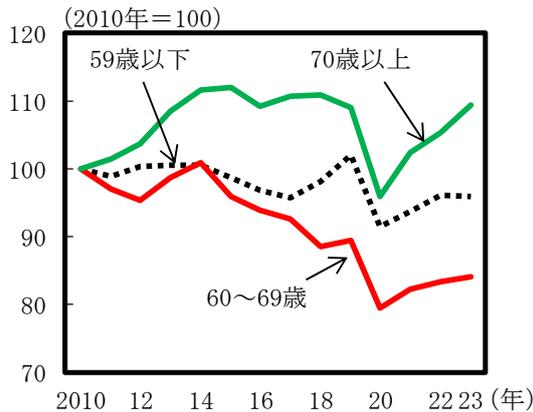
(2) 世帯人員に占める有業人員割合

(2010年=100)

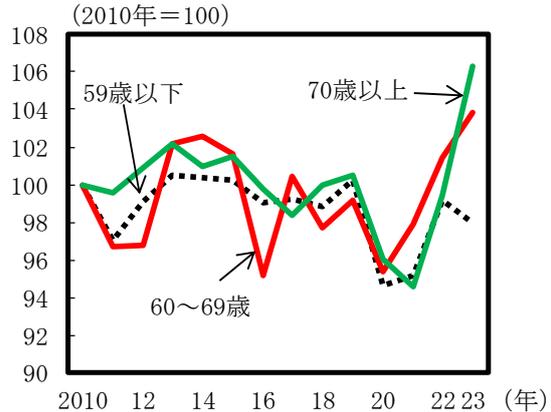


⁴³ 2019年の全国家計構造調査は10、11月に実施されたことから、消費税率の引上げに伴う駆け込み需要の反動の影響を受けている可能性がある点には留意が必要。

(3) 平均消費性向



(4) 消費支出

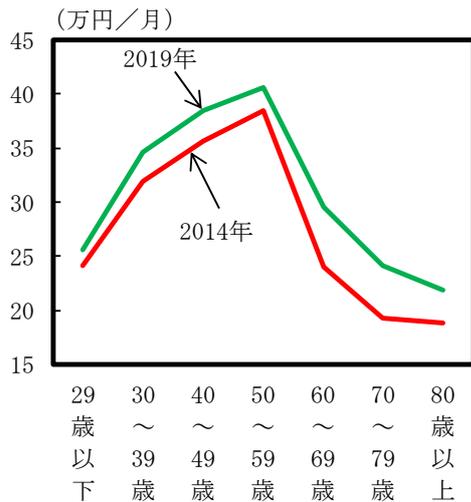


(備考) 1. 総務省「家計調査」により作成。二人以上の世帯のうち、世帯主が勤労者の世帯及び無職世帯。
 2. 2018年以前の数字は家計簿（調査票）変更による断層を補正。なお、年齢階級別の変動調整値は公表されていないため、勤労世帯平均又は無職世帯平均の調整計数を各区分に準用している。

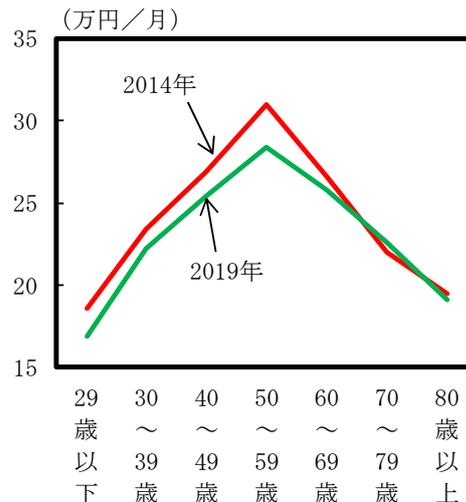
第3-3-12図 世帯主の年齢階級別にみた可処分所得と消費支出

2014年から2019年にかけて、高齢者は所得の伸びが大きく、より若い年齢層と異なり消費水準も維持

(1) 可処分所得カーブ



(2) 消費支出カーブ



(備考) 1. 総務省「全国家計構造調査」、「全国消費実態調査」により作成。総世帯。
 2. 2014年の値は、2019年調査の集計方法による遡及集計値。
 3. (1)は、世帯主が勤労者の世帯と無職の世帯の合計。

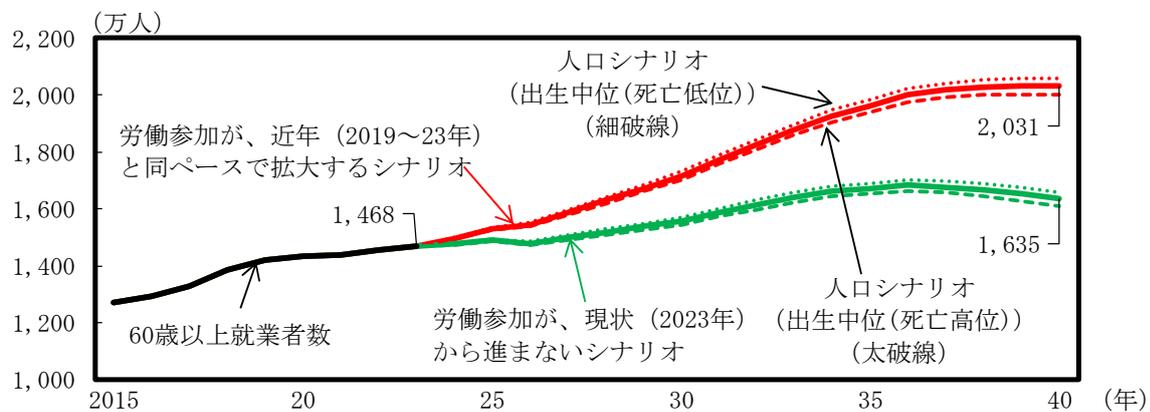
(高齢就業者数は当面拡大が続くが、2035年頃にピークを迎える可能性も)

次に、これまで労働参加率の拡大を通じて増加傾向にあった60歳以上の就業者数について、一定の仮定に基づく今後の中長期的な推移を見通してみたい。具体的には、「将来推計人口」の死亡中位、高位、低位のケースごとに（出生はいずれも中位）、
 ①現在の年齢階級別の就業率の水準がこのまま続く場合、②健康寿命の伸長等により、

就業率が過去4年程度のトレンドで今後も上昇していく場合⁴⁴、の6ケースを試算した(第3-3-13図)。これによると、年齢別の就業率が一定の場合は、1971年～1974年生まれのいわゆる「団塊ジュニア世代」が2035年頃にかけて60代に移行する中で、当面10年程度は就業者数の増加が見込まれるものの、2030年代後半をピークに就業者数が減少に転じると見込まれる。また、就業率の上昇トレンドが継続していく場合であっても、人口減少による就業者数の下押し圧力が中長期的に高まり、2035年頃以降は伸びの鈍化が見込まれる。さらに、高齢の就業者はより高年齢であるほど、就業時間が短い傾向があり、マンアワーでみた高齢就業者の労働投入、さらには潜在成長率への減少圧力が高まることに留意が必要である。

第3-3-13図 高齢就業者数の将来推計

団塊ジュニア世代の高年齢化もあって、高齢就業者数は2035年頃までは増加の見込み



- (備考) 1. 総務省「労働力調査(基本集計)」、「人口推計」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口(令和5年推計)」により作成。
2. 2024年以降の予測部分については、実線は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」における「出生中位(死亡中位)」の推計結果に基づく試算値。破線はそれぞれ、「出生中位(死亡低位)」又は「出生中位(死亡高位)」の推計結果に基づく試算値。
3. 労働参加の仮定については、総務省「労働力調査(基本集計)」より得られる年齢階級別・性別の就業率について、①2019年～23年における平均変化率で2024年以降も変化するケースと、②2023年の値が以後継続するケースを仮定し、それぞれのシナリオにおける推計結果を示している。前者の進展シナリオに基づいた場合の年齢階級別・性別の就業率については、以下参考表のとおりであるが、特に60代の女性の労働参加が比較的大きく進展することを仮定している点など含め、本試算は一定の仮定に基づき実施したものであることから、結果については幅を持ってみる必要がある。

(参考) 労働参加進展シナリオに基づいた場合の就業率						
	男性			女性		
	60～64歳	65～69歳	70歳以上	60～64歳	65～69歳	70歳以上
2023年	84.6%	61.7%	25.9%	63.8%	43.1%	13.0%
2040年	93.8%	71.8%	30.9%	86.5%	60.2%	18.2%

⁴⁴ 高齢者の就業率は、2013年以降高まったが、2019年頃を境に上昇ペースが一服しているため、これ以降のトレンドを用いた。

(60歳以上における就業調整実施者は計120万人、女性の5分の1以上が実施)

こうした中で、労働投入の観点からみて、高齢者就業をできるだけ維持するためには、健康寿命の延伸のための取組に加え、意欲のある高齢者が就業時間を増やしたいという希望をできるかぎり阻害しない制度や仕組みを整えることが重要である。月収総額が基準額を超えた分の年金支給額が減額される在職老齢年金制度や、社会保険料がかからないようにするため、年収を抑えるよう労働時間を調整するいわゆる「年収の壁」が高齢者の就業拡大の阻害になっている可能性がある。「就業構造基本調査」によれば、非正規雇用労働者のうち、「収入を一定の金額以下に抑えるために就業時間や日数を調整していますか」との質問に「している」と回答した者、すなわち就業調整を行っている者は、第3-3-14図のとおり、2022年時点で、60歳以上の男性で34.9万人（5年前の2017年は41.1万人）、女性で84.9万人（2017年は71.0万人）となっており、就業調整を実施した者の割合（就業調整実施率）は、男性で11.0%（2017年は13.9%）、女性で23.7%（2017年は23.3%）となっている。このように、男性では減少しているが、60歳以上の就業調整実施者は依然として計120万人存在し、特に女性非正規雇用労働者の5分の1以上が就業調整を行っており、これら的高齢労働者の就業意欲が制度的な要因で阻害されている可能性を示している。

第3-3-14図 高齢者の就業調整の実施動向

就業調整を行っている高齢者は男女合わせて120万人存在



(備考) 1. 総務省「就業構造基本調査」により作成。
2. 60歳以上の非正規労働者が対象。

(高齢期でも年収の壁を超えて働くことで、生涯可処分所得は増加)

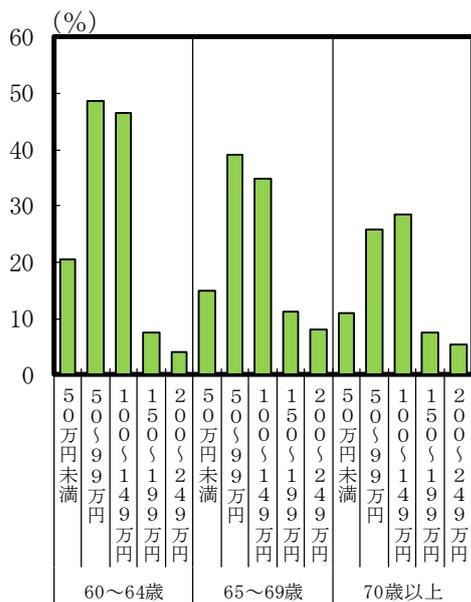
年齢別・年収階級別に就業調整実施率をみると、有配偶の女性非正規雇用労働者では、60歳以上の年齢層のいずれにおいても、年収50万円～149万円のグループで、実施率が相対的に高く、5年前よりも上昇しており、いわゆる「年収の壁」が労働時

間を抑制する誘因の一つになっていることが示唆される(第3-3-15図)。ここで、内閣府が作成した生涯可処分所得の試算モデル(コラム3-3参照)から、同年齢の夫がフルタイムの正社員として働いている有配偶の女性で、子供を二人出産し、一旦退職した後、第二子が6歳になる38歳時点で、年収100万円のパート労働に就く者について、60歳~64歳の間に、年収の壁を超えて年収150万円や200万円でパート労働者として働く場合と、年収の壁の範囲内の年収100万円で働き続ける場合の生涯可処分所得を試算する。これによると、60歳~64歳で年収の壁を超えて働いた場合は、そうでない場合に比べて、夫の配偶者控除等の受益額は減少するものの、給与所得や公的年金所得から得られる可処分所得の増加が上回り、総額で460万円~640万円程度、生涯可処分所得が増加することが分かる(第3-3-16図)。こうした生涯可処分所得面でのメリットを踏まえつつ、高齢女性の労働意欲を後押しするような被用者年金制度の見直しを進めていくことが重要である。

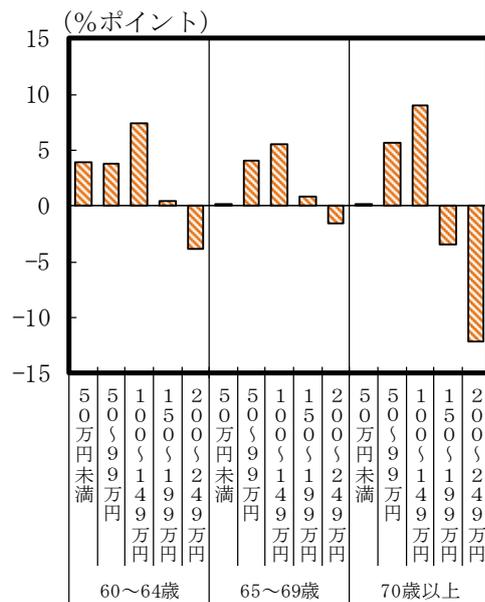
第3-3-15図 有配偶女性非正規労働者の就業調整実施割合

高齢女性の有配偶非正規労働者の就業調整実施率は年収の壁付近で高い

(1) 年齢年収別の実施割合



(2) 年齢年収別の5年前からの変化幅

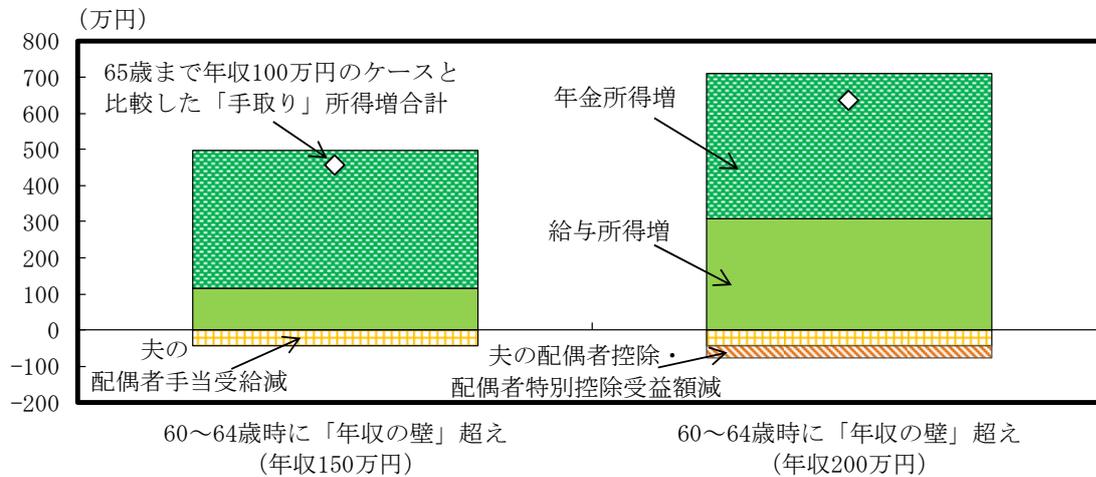


(備考) 1. 総務省「就業構造基本調査」により作成。

2. (1)は2022年調査における割合。(2)は2022年調査における割合の2017年調査における割合に対する変化幅。

第3-3-16図 60歳以降に女性が「年収の壁」を超えて働いた場合の可処分所得の増加
夫の配偶者手当や配偶者手当の受給減を考慮しても、世帯の可処分所得は大きく増加

パート復職後65歳まで年収100万円の場合と、60～64歳時に「年収の壁」を超えた際の生涯可処分所得の比較



- (備考) 1. 内閣府「女性の出産後の働き方による世帯の生涯可処分所得の変化(試算)」より、コラム3-3における妻が38歳から64歳まで「年収の壁」内で年収100万円として働くケースと、新たに試算した38歳から59歳まで年収100万円で働き、60歳以降に「年収の壁」を超えて年収150万円・200万円で働くケースの家計の「手取り」所得(税・社会保険料考慮)を比較した。
2. 年収150万円の場合、配偶者控除と同額の配偶者特別控除が夫の所得にかかるため、配偶者控除・配偶者特別控除による受益減はない。厚生労働省「令和2年就労条件総合調査」(家族手当などの労働者平均支給額1.76万円(令和元年11月分))及び人事院「令和5年職種別民間給与実態調査」(配偶者手当実施割合56.2%)から、妻の年収が100万円の場合、夫に月額9,891円の配偶者手当の支給(税・社会保険料控除前)

(高齢男性雇用者の就労意欲を阻害しない制度の構築や社会的気運の醸成も重要)

一方、高齢男性について、年齢別・年収階級別に就業調整実施率をみると、年収50万円～149万円のグループで実施率が高いという点は、女性と共通であるが、5年前に比べると低下している場合が多い(第3-3-17図)。就業調整実施率の低下は、他の年収でも同様にみられるが、例えば65～69歳の年収300万円～499万円のグループ等では、僅かではあるが、就業調整実施率が5年前から上昇している。こうした就業調整の背景には、健康面も含め様々な理由があると考えられる。ここで、「就業構造基本調査」の調査対象は、主に非正規雇用労働者の就業調整の状況を調査しており、比較的年収の低い労働者が中心になっていることに留意する必要がある。他方、正規労働者も含まれる「生活設計と年金に関する世論調査」によれば、60代の男性の41.4%、70歳以上の男性の22.1%が厚生年金を受け取る年齢になったときの働き方として、「年金額が減らないよう時間を調整し会社等で働く」と答えており、高齢労働者の中には、在職老齢年金制度(賃金(月給に加え賞与を勘案し算出)や厚生年金を合計した月収総額が50万円(2022年度時点では47万円⁴⁵)の基準額を超える場合に、厚生年金の全部又は一部を支給停止する仕組み)を背景に就業調整を行っている者がいる可能性

⁴⁵ 在職老齢年金制度の支給停止調整額は、毎年度4月に前暦年の消費者物価上昇率(総合)の前年比伸び率を踏まえてスライドされる仕組みとなっている。

を示している。厚生労働省年金局資料によると、賃金と年金の合計である月収総額階級別の在職老齢年金受給権者数の分布には、基準額である47万円（当時）が含まれる等級の手前で僅かながら山もみられる（第3-3-18図）。

ここで、大学卒の男性を想定し、前述の生涯可処分所得の試算モデルにより、65歳の定年まで平均的な給与収入で勤務していた正規雇用労働者の男性が、65～74歳の期間に、①月収総額が基準値を超えないよう⁴⁶就業調整を行いながら勤務した場合、②現行の在職老齢年金制度の下で、同じ年齢層の平均的な給与収入で勤務を続けた場合、③在職老齢年金制度がなかった場合で、②と同様の給与収入で勤務を続けた場合について、10年間の手取り所得の合計値を比較する（第3-3-19図）。まず、②と③を比べると、年金の減額分だけ手取り所得が減少し、10年間の累計で450万円程度の差が生まれるが、①と②の比較の場合でも、年金の減額があっても、賃金収入の増加が上回り、10年間の合計で、就業調整しない②の方が、就業調整を行う①を430万円程度上回る⁴⁷。こうした所得面でのインセンティブがある中で、就業調整が行われているとすると、その背景には、年金の減額という広義の限界税率が不連続に高まることによる心理的な抵抗感など労働供給側の要因が考えられるほか、企業側から高齢労働者に対して、年金が減額される基準に達しないよう年収を抑えることを勧奨するなど労働需要側の要因も可能性として考えられる。2020年の高年齢者雇用安定法の改正（2021年施行）により、70歳までの就業機会の確保が努力義務となり、65歳以上でもフルタイムで働く労働者が増える環境の中で、高齢者の就労インセンティブを高めていく制度の在り方の検討や、高齢者の就労意欲を後押しする社会的気運の醸成が重要であると言える。

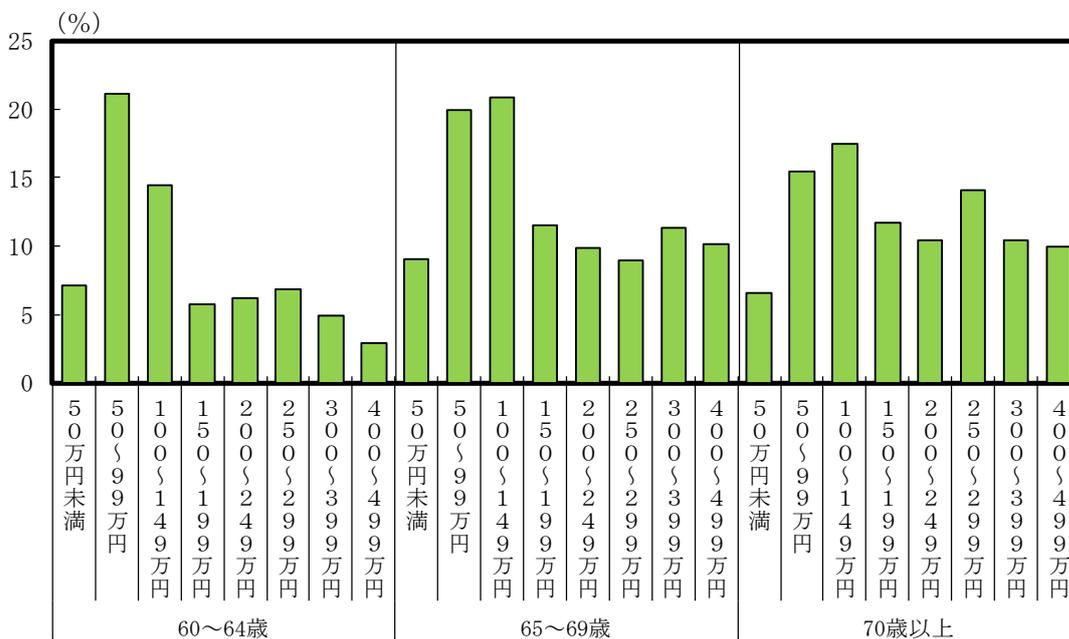
⁴⁶ この場合、給与年収487万円程度となる。

⁴⁷ ここでの試算には織り込んでいないが、69歳まで厚生年金保険料を負担する際の給与水準の違いを反映した、「報酬比例部分」による年金受給額の差も、①と②の差が拡大する要因となる。

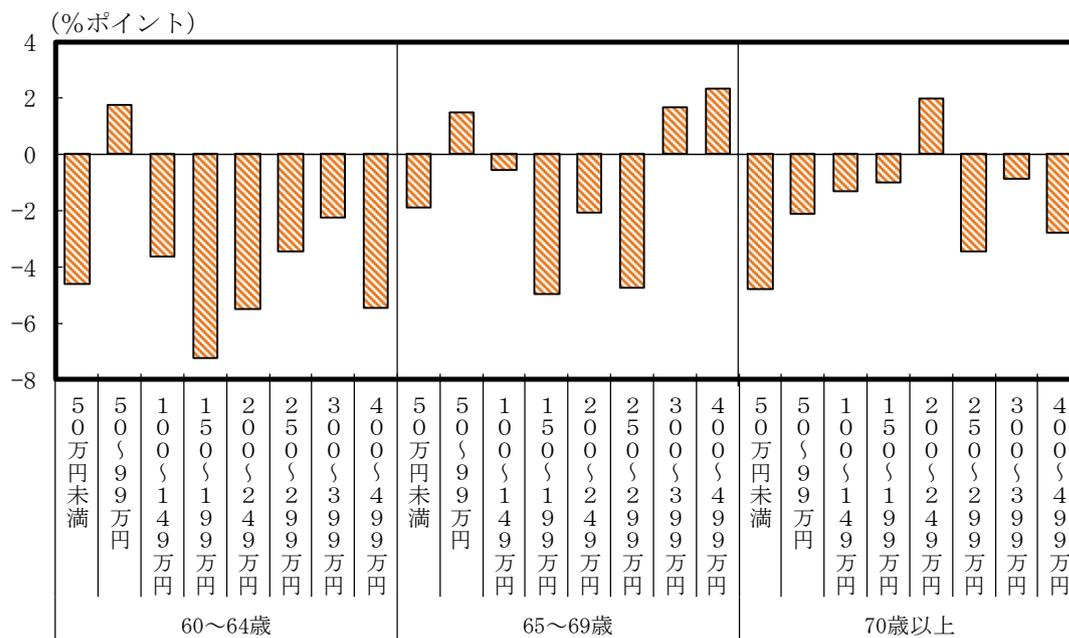
第3-3-17図 高齢男性の就業調整の実施状況（2017年と2022年）

60代後半の高齢男性の非正規労働者では相対的に高い年収層で就業調整実施率が上昇

(1) 年齢年収別の実施割合



(2) 年齢年収別の5年前からの変化幅

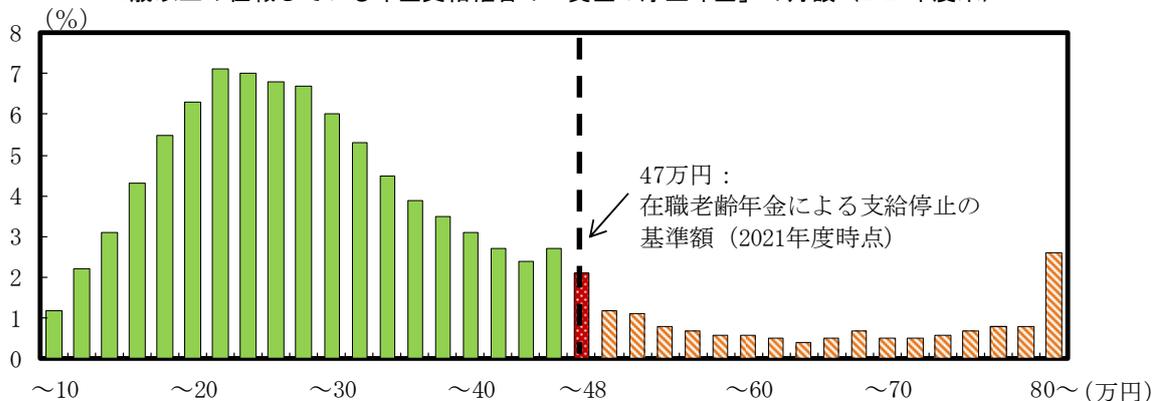


(備考) 総務省「就業構造基本調査」により作成。

第3-3-18図 在職老齢年金制度と就業調整

在職老齢年金の支給停止が始まる基準額以下の収入に抑える就業調整が示唆

65歳以上の在職している年金受給権者の「賃金+厚生年金」の月額（2021年度末）



コラム3-3 働き方による生涯可処分所得の変化に関する試算について

内閣府政策統括官（経済財政分析担当）は、令和6年4月に設置され、同年6月5日に中間取りまとめを公表した「女性の職業生活における活躍推進プロジェクトチーム」において、女性が出産後に働き方を変えていくことによって世帯の生涯の可処分所得がどの程度変化するかについて、定量的に分かりやすく示す観点から、一定の仮定に基づく試算を行い、公表した（なお、本論における、女性の高齢期における就労時間の増加による生涯可処分所得への影響や、男性が高齢期において在職老齢年金の支給停止を踏まえて行う就業調整の影響等については、本試算のモデルを応用したものである）。

具体的には、試算の前提として、夫婦と子供2人の世帯について、出産後の妻の働き方に関して、大きく、①出産後も就労継続する場合、②出産後一旦退職し、一定期間後に再就職する場合、③出産後に退職し、再就職しない場合の3つのパターンに分けた。さらに、①については妻がフルタイムの正社員として勤務する場合とフルタイムの非正規社員として勤務する場合、②についてはフルタイムの正社員として再就職する場合、パートタイム労働者として、年収の壁の範囲内（年収100万円）で働く場合と年収の壁を超えて働く場合（年収150万円）にケース分けし、合計6つのケースについて、世帯の生涯可処分所得、つまり夫婦合計の「手取り」所得を試算した。出生年齢（第一子29歳、第二子32歳）、死亡年齢（男性88歳、女性93歳）といった前提は、各種公的統計における最頻値を採用するとともに、第二子が6歳時点（妻が38歳時点）で再就職するという点については、「令和4年就業構造基本調査」において、末子の年齢が6～8歳の際に妻の雇用率が大きく上昇することを踏まえ設定した。

生涯可処分所得（手取り所得）の計算に当たっては、各種公的統計や制度の詳細を踏まえ、就労期間中の賃金、退職後の年金収入に加え、退職金や児童手当等も収入として考慮し、こうした収入から税（所得税・住民税等）や社会保険料の負担分を控除している。税・社会保障制度については現行の制度を前提とした。なお、世帯所得についての試算であることから、女性の働き方に関連して、夫の課税所得算定時の配偶者控除・配偶者特別控除や、企業から支給される配偶者手当が変わることによって、夫の手取り所得が変化する点についても考慮した。

試算の主な結果は、コラム3-3図のとおりであり、例えば、妻が出産後も正社員として就労継続する場合は、世帯の生涯可処分所得は約4.9億円となり、出産後に退職し、再就職しない場合に比べ、約1.7億円多い結果となった。また、出産後離職した女性が、第2子が6歳のときにパートタイムとして再就職する場合で、「年収の壁」を超えて働くか、「年収の壁」を超えないよう就業調整を行うかの違いを

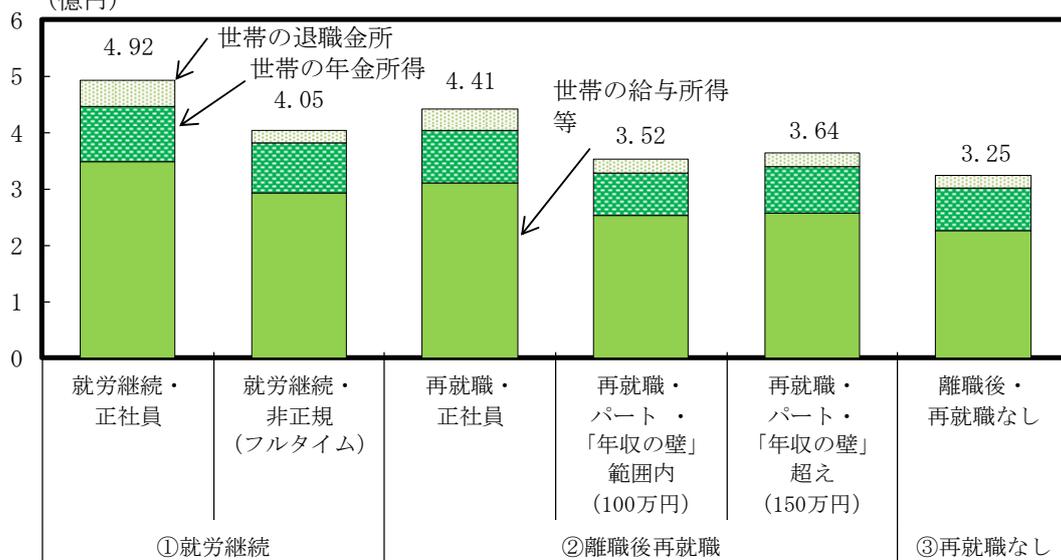
みると、「年収の壁」を超えて年収 150 万円で働いた場合、税・社会保険料の支払を考慮しても、妻の手取りの給与所得は、年収 100 万円に抑えた場合よりも増加することに加え、妻の年金所得については、「年収の壁」を超えて厚生年金の被保険者となることで、就業調整をした場合と比べ、大きく増加する結果となる。一方、年収の壁を超えて働くと、夫の配偶者手当等による受益額は減少するものの、夫婦合わせた可処分所得としては、年収の壁の範囲内で働く場合と比べ、年収 150 万円の場合は約 1,200 万円増える結果となった。

こうした試算は一定の仮定を置いて行ったものであり、結果については幅を持ってみる必要があるが、女性がそれぞれの希望に応じて出産後も働き続けることを選択できること、また、「年収の壁」を意識することなく働くことができることにより、世帯の生涯の可処分所得が大きく増加する可能性を示している。

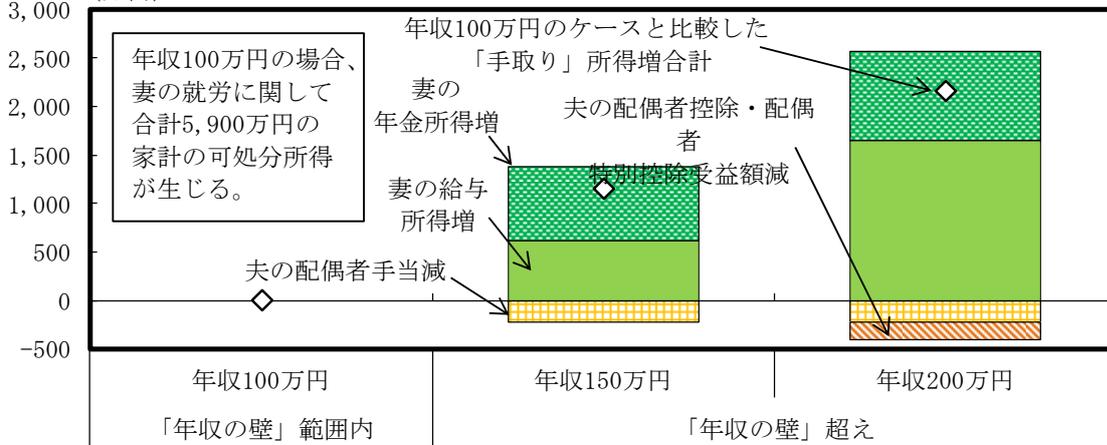
コラム 3-3 図 女性の出産後の働き方による世帯の生涯可処分所得の変化（試算）

「年収の壁」を超えて就労することにより、世帯としての生涯可処分所得は大きく増加

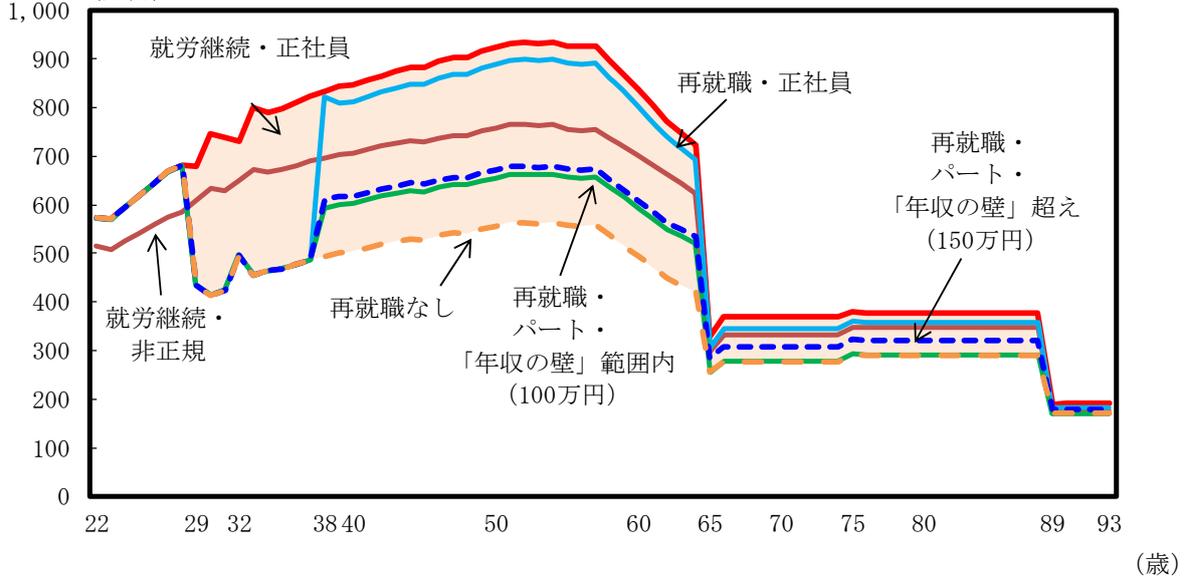
(1) 女性の出産後の働き方別 世帯の「手取り」所得（税・社会保険料考慮）
（億円）



(2) 「年収の壁」を超えて働いた場合の生涯「手取り」所得増（年収100万円との比較）
 (万円)



(3) 女性の出産後の働き方別 世帯の「手取り」所得（税・社会保険料考慮）の推移
 (万円)



- (備考) 1. 厚生労働省「令和5年賃金構造基本統計調査」、「公的年金シミュレーター」、「育児休業制度 特設サイト」、「国民健康保険事業年報 令和3年度」、「後期高齢者医療の保険料について」、「令和2年就労条件総合調査」、「令和6年度 介護納付金の算定について(報告)」、中央労働委員会「令和5年賃金事情等総合調査」、国税庁「タックスアンサー」、総務省「地方税制度」、日本年金機構「厚生年金保険料表」、「被保険者・被扶養者関係(資格取得・喪失等)」、全国健康保険協会「第109回全国健康保険協会運営委員会 参考資料1」、人事院「令和5年職種別民間給与実態調査」により作成。
2. 試算の前提は内閣府「女性の出産後の働き方による生涯可処分所得の変化(試算)」による。夫婦は同年齢(2024年に22歳)とし、夫(男性)は、22歳でフルタイムの正社員として就労開始し、65歳で退職。厚生労働省「令和4年簡易生命表」における死亡年齢の最頻値を踏まえ、男性は88歳、女性は93歳まで生きると仮定し、国立社会保障・人口問題研究所「第16回出生動向基本調査」の完結出生子ども数(夫婦一組あたりの平均出生子ども数)1.90人及び厚生労働省「令和4年人口動態統計」の嫡出子の母の年齢の最頻値より、妻は29歳で第1子、32歳で第2子を出生と仮定。①就労継続の場合、出産後1年育休を取得し65歳まで就労を継続、②退職後再就職の場合、29歳で退職し38歳時に復職、③再就職なしの場合、29歳で退職後再就職はしない、と想定。
3. (1)について、世帯の給与所得等は22歳～64歳までの世帯の可処分所得の合計であり、給与所得の他に出産育児一時金、育児休業給付金、児童手当が含まれる。
4. (2)は妻がパートとして再就職した際に、38歳から65歳まで年収100万円・年収150万円・年収200万円で働いた際の世帯の所得を比較した。妻が再就職時年収150万円の場合、配偶者控除と同額の配偶者特別控除が夫の所得にかかるため、配偶者控除・配偶者特別控除による受益減はない。厚生労働省「令和2年就労条件総合調査」(家族手当などの労働者平均支給額1.76万円(令和元年11月分))及び人事院「令和5年職種別民間給与実態調査」(配偶者手当実施割合56.2%)から、妻の年収が100万円の場合、夫に月額9,891円の配偶者手当の支給(税・社会保険料控除前)があると想定。
5. (3)のグラフからは退職金を除いている。

3 企業(需要面)からみた高齢者雇用に係る取組と課題

本項では、2013年(施行)に65歳までの高齢者の雇用確保が完全義務化され、さらに、2021年(施行)に70歳までの就業機会の確保が努力義務化されるなど、高齢者雇用の確保のための法制度が整備されてきた中で、労働需要側である企業部門における取組状況と課題について整理する。具体的には、高齢者の雇用確保は、個々の企業にとっては、生産性や人件費、労務管理等の観点で課題もある中で、企業部門がこれまでどのような対応を行ってきたのか、また、企業が高齢労働者に求めている資質はどこにあり、どのような変化をたどっているのか、さらに、高齢者雇用は企業業績にどのような影響を与えているのか等について整理・分析し、今後の課題を検討する。

(70歳までの就業機会の確保に向けた努力義務へ対応する企業は着実に増加)

ここでは、内閣府が企業を対象に実施したアンケート調査⁴⁸(以下「アンケート調査」という。)に基づき、企業における高齢者雇用の取組やその特徴について、直近の状況と、コロナ禍前に当たる5年前(2019年)からの変化についてみてみたい。

まず、アンケート調査の対象企業のうち、定年が60歳である企業の割合は、2019年から5年間で、2.3%ポイント低下した一方、定年が61歳以上の企業の割合が3.6%

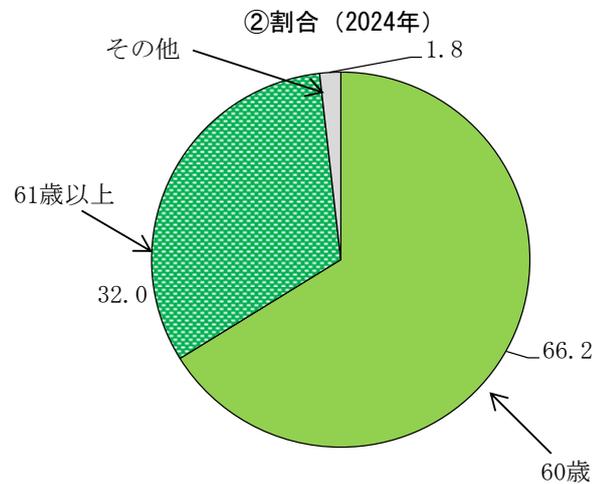
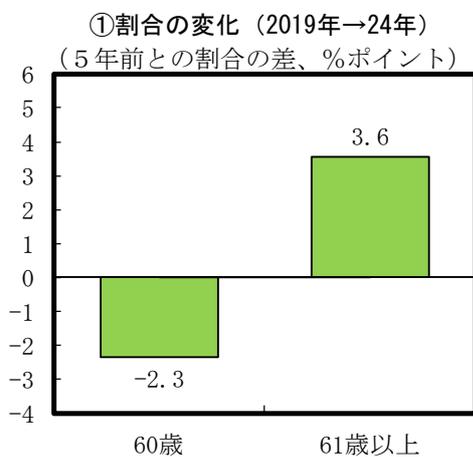
⁴⁸ 詳細は付注2-1参照。

ポイント増加している（第3-3-20図（1））。結果として、定年が61歳以上の企業は全体の3割程度となっている。また、定年後に勤務可能な年齢の上限をみると、65歳までとなっている企業の割合がここ5年間で10%ポイント低下し、66歳以上まで働ける企業の割合が同程度増加するなど、65歳を超える年齢での就業機会の確保に取り組んでいる企業が全体の半数程度まで増加していることが分かる（第3-3-20図（2））。このうち、71歳以上まで働ける企業の割合も増加し、2割程度となっており、就業機会の確保の努力義務を超えて、高齢労働者の活躍の場を設けている企業が少なくないことも注目される。

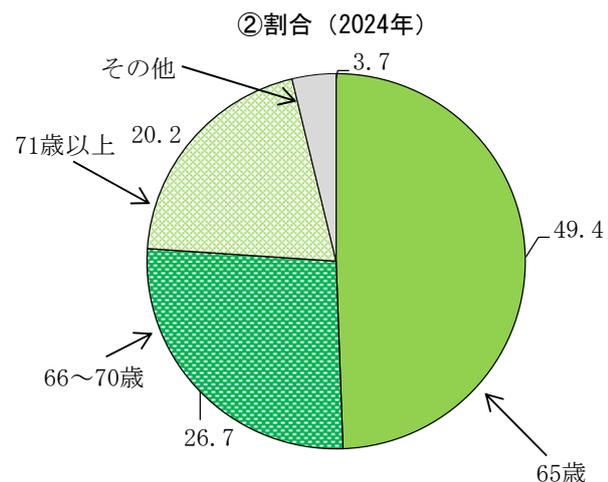
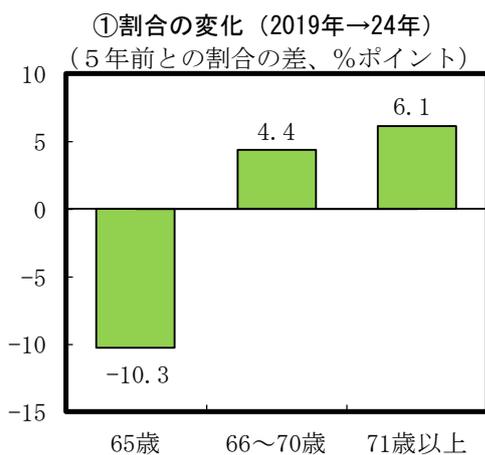
第3-3-20図 70歳までの就業機会確保の努力義務化への対応

ここ5年間で、定年引上げ、勤務可能な年齢上限の引上げなど高齢者の就業確保措置が進展

（1）定年の年齢



（2）定年後に勤務可能な年齢の上限



- （備考） 1. 内閣府「人手不足への対応に関する企業意識調査」（2024）、「多様化する働き手に関する企業の意識調査」（2019）により作成。
2. （1）②のその他は「定年はない」又は「わからない・不明」と回答した企業の割合。（2）②のその他は、「定年後の継続雇用はしない」又は「わからない・不明」と回答した企業の割合。

（定年後の賃金低下幅は、年齢別の人員構成にばらつきがある業種で縮小傾向）

次に、アンケート調査から、高齢者の定年前後の賃金水準について確認する。従前は、65歳までの雇用確保措置が浸透してきた一方で、企業側の負担も鑑みて、継続雇用に際して、職務・職責の変化に応じて、定年前から賃金水準が一定程度低下することが広くみられる。こうした中、定年前の収入の6割を目途とする判例⁴⁹の影響などもあり、定年後の賃金水準を定年前の6割未満としている企業は全体の1割未満となっている（第3-3-21図（1））。また、この5年間の動向をみると、定年前収入の7割程度以下の賃金とする企業の割合が約15%ポイント減少する一方で、逆に、8割程度からほぼ同程度とする企業の割合が約15%ポイント増加している。

以下では、このように定年前後での賃金低下幅が縮小している背景を確認する。まず、業種ごとに、この5年間で再雇用の際の賃金引下げ幅を縮小した企業の割合と、日銀短観の雇用人員判断D I（ここでは不足超をプラス表示）を比べると、両者に一定の正の相関がみられ、人手不足感の高い企業ほど、高齢層を貴重な労働の担い手と考え、引留めやモチベーション引上げのために、定年前からの賃金の引下げ幅を縮小させている可能性が示唆される（第3-3-21図（2））。

次に、業種ごとに、雇用者の年齢別構成のばらつき⁵⁰がどの程度拡大したかと、定年後における賃金引下げ幅を縮小した企業の割合を比較すると、両者に正の相関がみられ、この5年間で雇用者の年齢構成の分散が高まった企業では、定年後の賃金引下げ幅の縮小に取り組んでいる可能性がある（第3-3-21図（3））。アンケート調査によれば、再雇用後の賃金低下幅を縮小させている企業においては、再雇用しても良いと思える高齢者の資質として、「他の職員の教育・指導ができる」や「適切なマネジメントが出来る」といったマネジメントに係る能力を求める割合が、平均の回答率よりも高いことが確認される（第3-3-21図（4））。一つの可能性として、現在40代や50代の就職氷河期世代の採用を抑制してきた企業では、管理や若年層を指導する人材が不足しており、こうした企業においては、指導やマネジメント面での役割を期待して高齢の再雇用者の待遇改善により努めていることがあり得る。

人事院「平成29年度民間企業の勤務条件制度等調査」によれば、調査時点において、いわゆる役職定年を採用している企業は企業規模計で16%程度であった一方、従業員数が500名以上の企業では約30%が採用していたが、導入していない企業の

⁴⁹ 名古屋地判令和2年10月28日裁判所HP参照（平成28(ワ)4165）。なお、令和5年7月20日最一小判令（令和4（受）1293）で各基本給の性質やこれを支給することとされた目的を十分に踏まえることなく、また、労使交渉に関する事情を適切に考慮していないこと（案件の事由を十分に検討せずに6割と基準を設定）を理由に審理を二審高裁に差し戻し審理中（令和6年6月時点）。

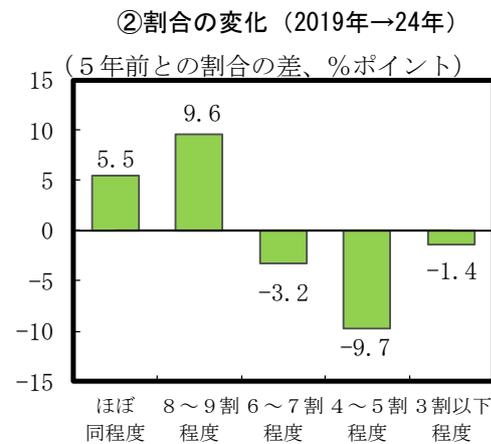
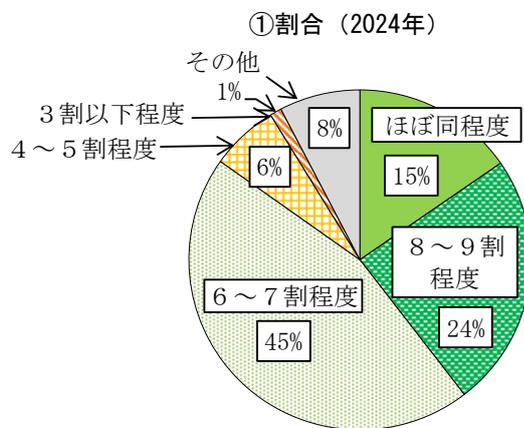
⁵⁰ 厚生労働省「賃金構造基本統計調査」の業種別の雇用者の年齢構成のばらつきの変化をとり、アンケート調査における業種別の定年時の賃金引下げ幅縮小企業割合と対応させている。

10.8%が過去に役職定年を廃止したほか、役職定年採用企業の4.3%が廃止を検討しているとされていた。このように、企業においては、徐々に役職定年を取り止め、高齢の職員に対してマネジメントなどの役割を求めつつあるものとみられる。また、高齢期における賃金変化が少ないことは、高齢者の労働意欲の向上にも資するものであり（内閣府（2019））、労働供給側の就労意欲の後押しという意味でも、近年の企業の取組の変化は重要である。

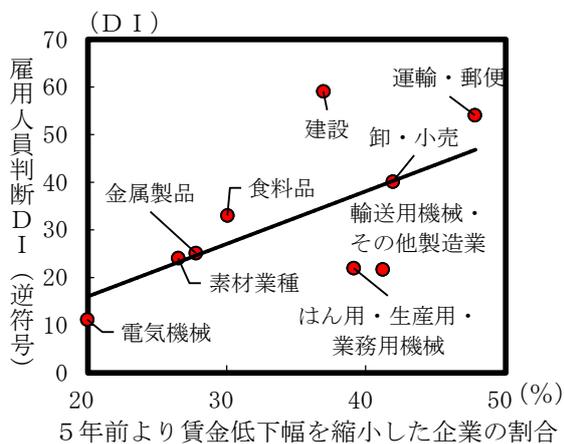
第3-3-21図 再雇用による賃金低下幅とその背景

人手不足感が高く、年齢構成のばらつきが拡大した業種では、再雇用時の賃金低下幅を縮小

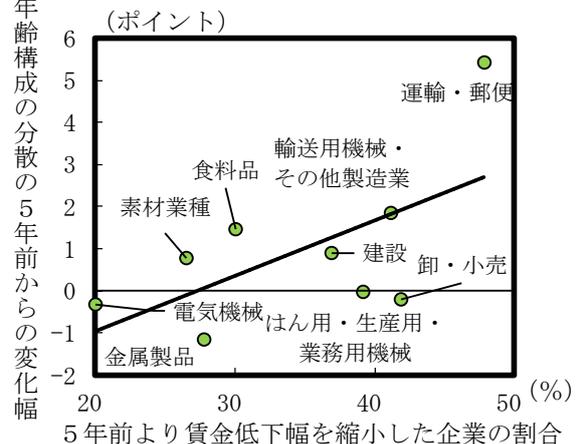
(1) 定年後の高齢雇用者の賃金水準



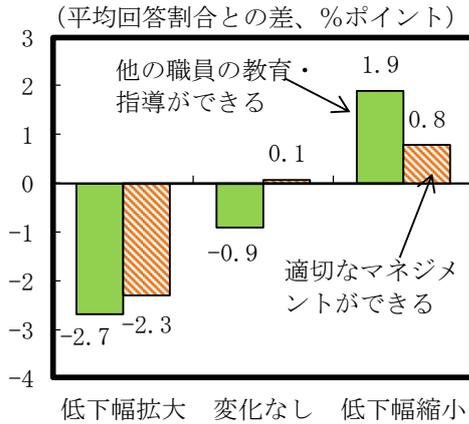
(2) 業種別の賃金変化と人手不足感



(3) 業種別の賃金変化と年齢構成の分散の変化



(4) 再雇用後の賃金低下幅の変化ごとのマネジメント力のある人材を求める割合の変化



- (備考) 1. 内閣府「人手不足への対応に関する企業意識調査」(2024)、「多様化する働き手に関する企業の意識調査」(2019)、日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、厚生労働省「賃金構造基本統計調査」により作成。
2. (2)～(4)は5年前と比べて定年年齢に変化がなかった企業を対象としている。
3. (2)の雇用人員判断D Iは2024年3月調査。
4. (3)の年齢構成の分散は、業種別に20～64歳の労働者を対象に、20～24歳、25～29歳、30～34歳、35～39歳、40～44歳、45～49歳、50～54歳、55～59歳、60～64歳の9つの区分に分けて求めた。具体的には、 $\{(20\sim24\text{歳労働者割合})^{-1/9}\}^2 + \{(25\sim29\text{歳労働者割合})^{-1/9}\}^2 + \{(30\sim34\text{歳労働者割合})^{-1/9}\}^2 + \{(35\sim39\text{歳労働者割合})^{-1/9}\}^2 + \{(40\sim44\text{歳労働者割合})^{-1/9}\}^2 + \{(45\sim49\text{歳労働者割合})^{-1/9}\}^2 + \{(50\sim54\text{歳労働者割合})^{-1/9}\}^2 + \{(55\sim59\text{歳労働者割合})^{-1/9}\}^2 + \{(60\sim64\text{歳労働者割合})^{-1/9}\}^2$ により求めた。

(高齢者には、他の職員への教育・指導の資質が求められるようになっている)

次に、回答企業全体において、高齢者の再雇用の際に求めている資質をみると、全体としては、「健康上支障がない」、「高い専門的な技術力を保有している」、「働く意思・意欲が高い」、「他の職員の教育・指導ができる」といった回答割合が高いことが分かる(第3-3-22図(1))。5年前からの変化をみると、「他の職員の教育・指導ができる」の回答割合の伸びが大きく、次いで「健康上支障がない」や「適切なマネジメントができる」が伸びている。高齢者に対し、「他の職員の教育・指導ができる」という資質を求める企業が増えているという点については、前掲第3-3-21図(2)(3)において、人手不足感や雇用者の年齢構成のばらつきと再雇用時の賃金低下幅の縮小に相関がみられたように、一部には、若年層を指導できる年齢層の職員が不足していることが影響している可能性があるほか、高齢労働者がそれまでのキャリアの中で蓄積してきた技能や知識など無形のストックをより若い世代に効率的に継承することが、企業経営にとって重要な課題と認識されつつあることも背景にあると考えられる。その他、定年の延長や継続雇用の年齢が上昇している中、高齢労働者の健康に対する配慮の必要性が高まっている面とも言える。

さらに、再雇用の際に求める資質について、大企業と中小企業を比較すると、大企業では、中小企業に比べて、「高い専門的な技術を保有している」や「他の職員の教育・指導ができる」の回答割合が高い。大企業では、一般的に分業体制が進んでいると考えられることから、高齢の労働者がそのキャリアの中で培ってきた専門性や指導力をより重視しているとみられる。一方、中小企業は、大企業に比べ、「健康上支障がない」を挙げる割合が高い(第3-3-22図(2))。また、「働く意思・意欲が高

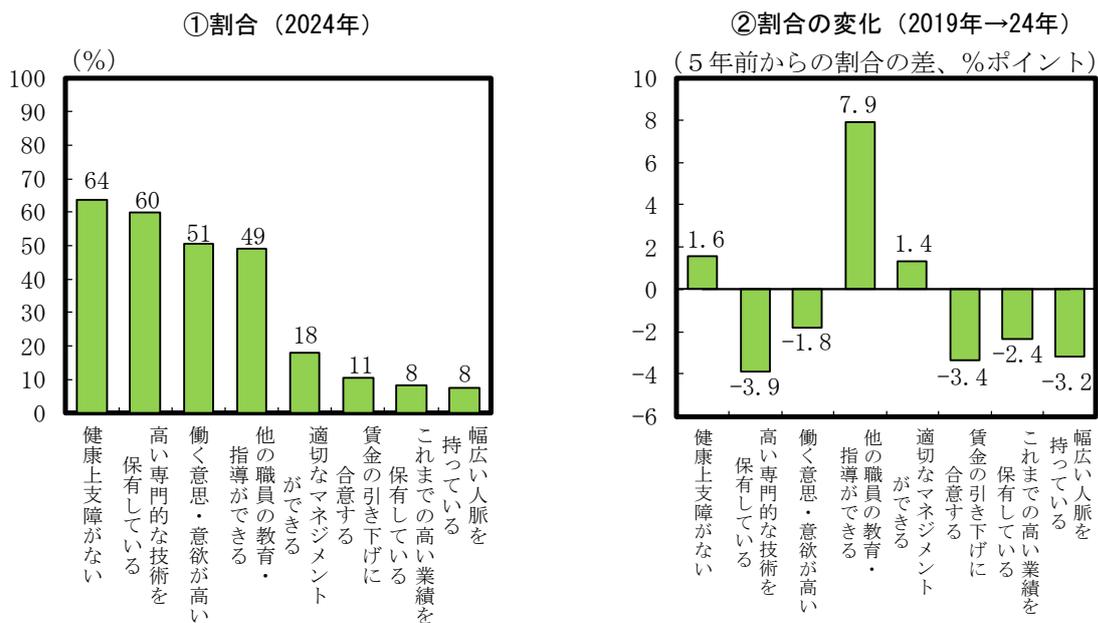
い」という意欲面については、企業規模を問わず 50%程度の企業が挙げている。この5年間の変化をみると、企業の規模を問わず、「他の職員の教育・指導ができる」という指導的な資質へのニーズが最も高まっていることが分かる。ただし、企業規模別に差がみられるものとして加えて、大企業においては、中小企業と比べて、過去5年の間に、高齢者に求める資質としてマネジメント能力をより重視するようになっていくほか、中小企業では、「(再雇用時における)賃金の引下げに合意する」の割合が大きく低下しているという違いがある。人手不足感が強まる中で、大企業では高齢者のマネジメント能力を更に重視するようになっていく一方、中小企業では、再雇用時の処遇を改善して、経験値の高い高齢者の引留めを重視するようになっていく可能性を示している。

こうした再雇用の際に求められる資質については、業種ごとにばらつきもみられる。特に業種ごとのばらつきの大きい項目に絞ってみると、「高い専門的な技術力を保有している」を多く求める業種は、一般に、熟練の技術を持つ者が含まれる加工型製造業や建設業となっている(第3-3-22図(3))。一方で、「働く意思・意欲が高い」、「健康上支障がない」といった項目は運輸・郵便業、サービス業、小売業などの一般的に労働集約的で人手不足感が相対的に高い業種を中心に高い。後述するように、相対的に労働時間が長いこれらの業種では、心身の健康といった労働者として基本的な資質がより求められているとみられる。

第3-3-22図 再雇用に求められる資質

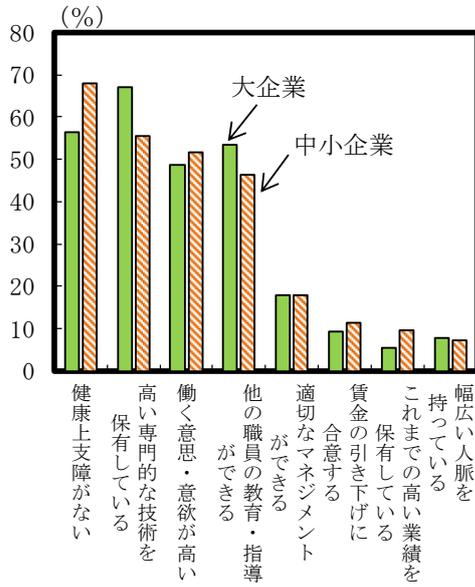
高齢者に他の職員への指導力等を資質として求める企業が増加

(1) 再雇用に求められる資質



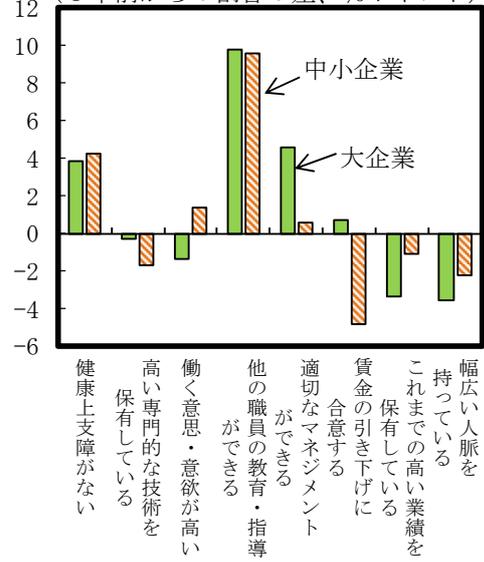
(2) 企業規模別の回答割合

①割合 (2024年)



②割合の変化 (2019年→24年)

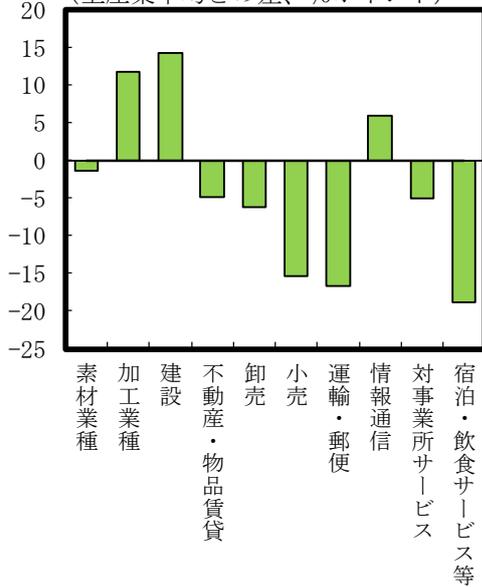
(5年前からの割合の差、%ポイント)



(3) 業種ごとの回答率の偏りが大きい項目の業種別の平均回答率からのかい離幅

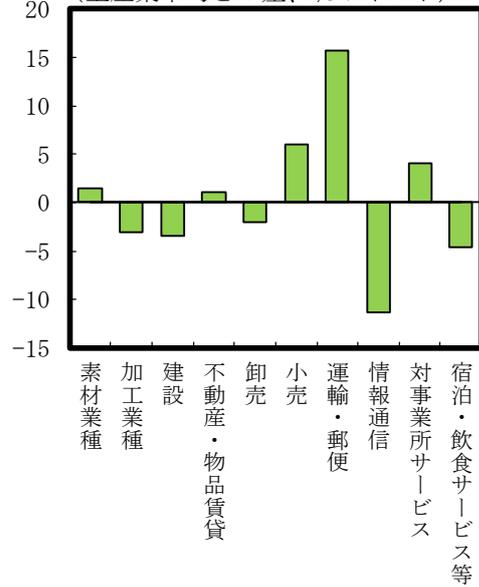
①「高い専門的な技術を保有している」

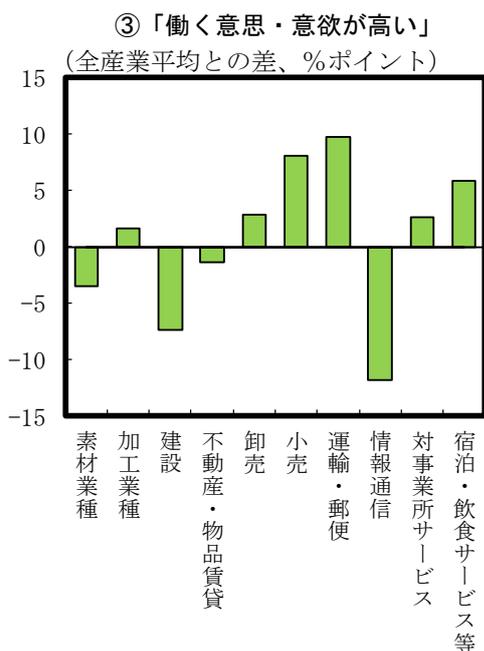
(全産業平均との差、%ポイント)



②「健康上支障がない」

(全産業平均との差、%ポイント)





- (備考) 1. 内閣府「人手不足への対応に関する企業意識調査」(2024)、「多様化する働き手に関する企業の意識調査」(2019)により作成。
2. (2)の企業規模は資本金1億円未満の企業を「中小企業」とし、それ以外を「大企業」としている。
3. (3)「宿泊・飲食サービス等」には対個人サービスを含む。

(再雇用の課題は業種ごとに違いがみられ、異なる対策が求められる)

次に、高齢者の再雇用に際して、企業が課題として考えている事項についてみると、「健康上の配慮」を挙げる企業が最も多く、「生産性の低下」等が続くが、これらの項目については、業種ごとに回答割合のばらつきがみられる(第3-3-23図(1)、(2))。以下、こうしたばらつきの背景を確認していく。まず、「健康上の配慮」については、比較可能な業種に制約があるものの、業種別にみて、再雇用の課題として挙げる企業の回答割合と、「毎月勤労統計調査」における一般労働者の労働時間との間に正の関係がみられる(第3-3-23図(3))。高齢者の更なる高齢化や人口減少が進んでいく中で、若年層のみならず、高齢層においても、人材獲得競争が厳しさを増していくことが考えられ、現在、相対的に労働時間が長い業種においては、省力化投資の促進や業務分担の見直し等を通じて、労働時間の適切な縮減を図っていく必要があることが示唆される。

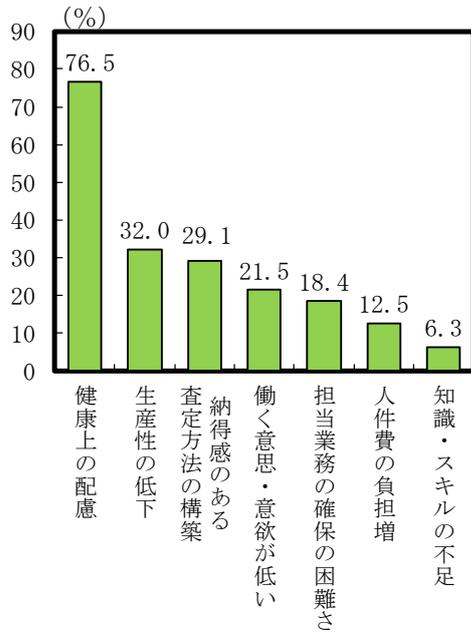
次に、「生産性の低下」や、これに関連して「人件費の増加」を課題として挙げる企業の特徴を確認する。日銀短観の業種別の雇用人員判断DIと、「生産性の低下」、「人件費の増加」を課題に挙げる企業の業種別回答割合の関係をみると、一定の負の相関がある(第3-3-23図(4))。人手不足感が相対的に深刻な宿泊・飲食サービスや建設、運輸といった業種では、高齢者雇用の課題として、人件費の増加や生産性の低下を挙げる企業の割合が低く、こうした理由で高齢者の雇用を回避しない傾向があるとみられる。一方で、人手不足感が相対的に低い製造業や情報通信といった業種では、逆に、「人件費の増加」や「生産性の低下」を課題に挙げる企業割合が高く、

経営効率の観点から、若年層の雇用をより優先し、高齢者の雇用へのハードルが高い傾向があることが示唆される。

第3-3-23図 再雇用の課題

再雇用の課題として「健康上の配慮」や「生産性の低下」を挙げる企業が多い

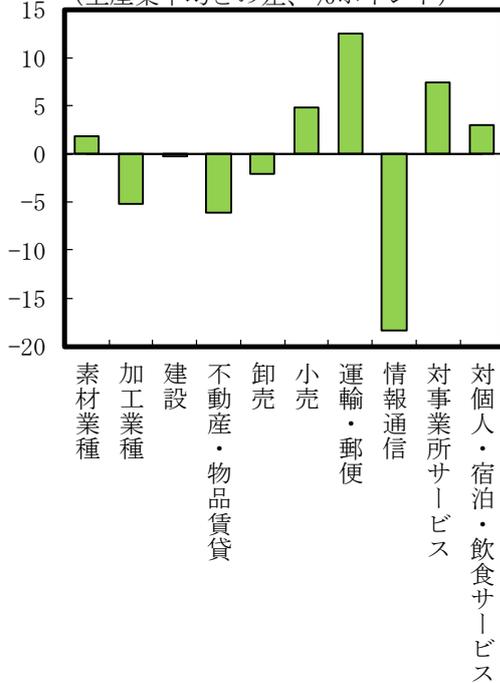
(1) 再雇用の課題



(2) 業種別の回答割合

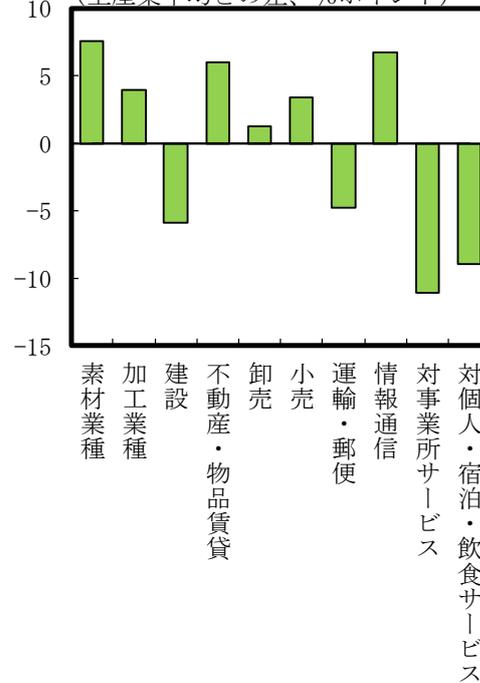
① 「健康上の配慮」と回答した割合

(全産業平均との差、%ポイント)

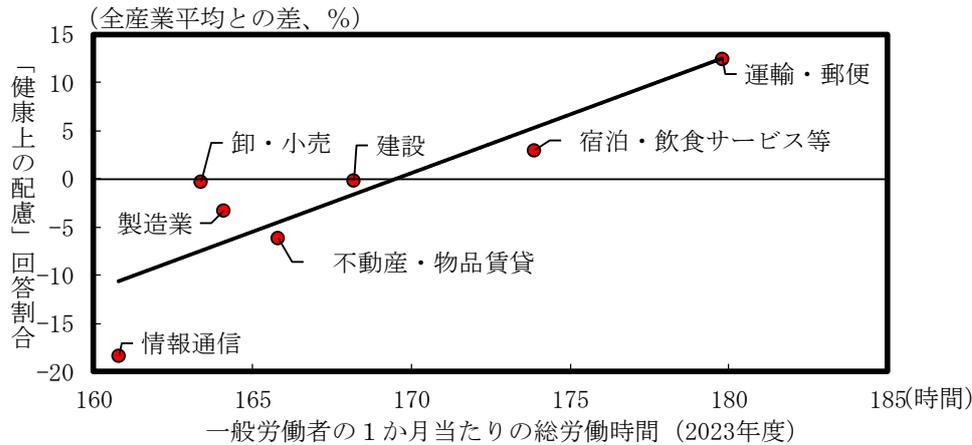


② 「生産性の低下」と回答した割合

(全産業平均との差、%ポイント)

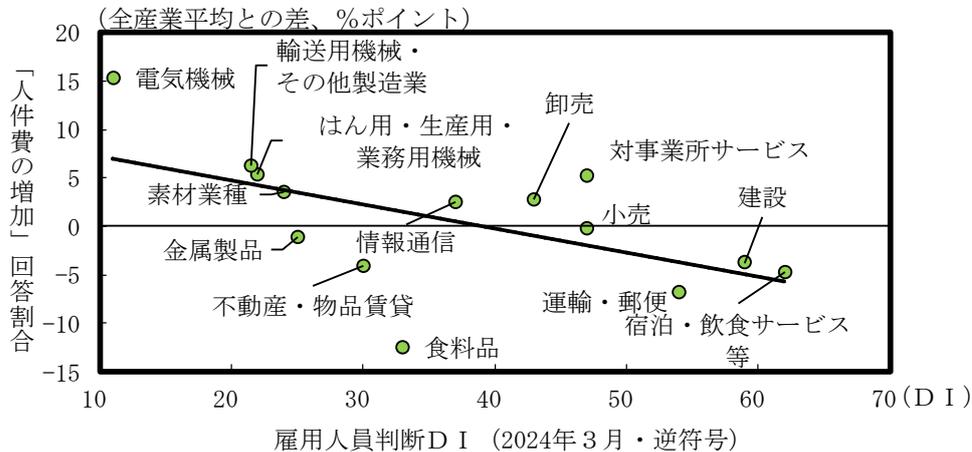


(3) 業種別の総労働時間と「健康上の配慮」と回答した割合

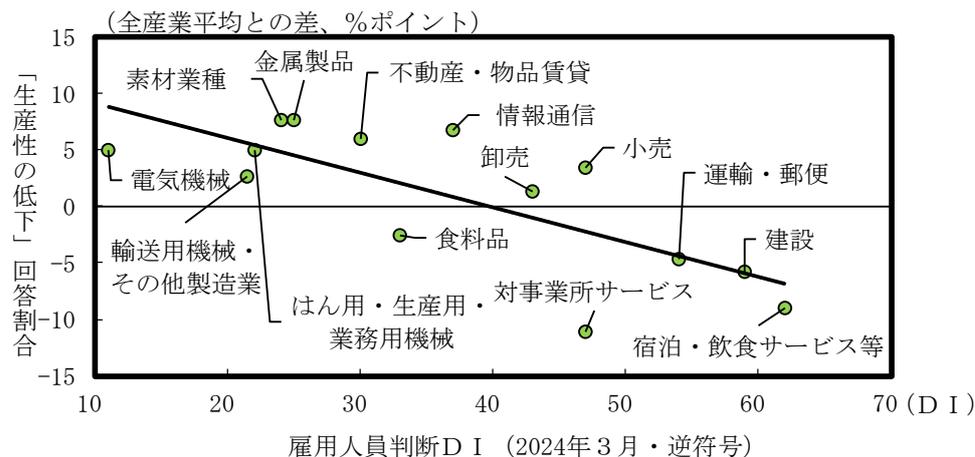


(4) 業種別の人手不足感と項目別回答割合

① 人手不足感と「人件費の増加」と回答した割合



② 人手不足感と「生産性の低下」と回答した割合



(備考) 内閣府「人手不足への対応に関する企業意識調査」(2024)、「多様化する働き手に関する企業の意識調査」(2019)、日本銀行「全国企業短期経済観測調査」、厚生労働省「毎月勤労統計調査」により作成。

（定年延長企業では、人件費率の上昇がみられる一方、収益率には影響せず）

最後に、高齢者雇用の課題として一部の企業が挙げている生産性の低下や人件費の増加が、現実に企業のパフォーマンスとして顕在化しているのかを確認する。ここでは、アンケート調査と企業財務データをマッチングし、各企業の収益率（売上高営業利益率）や人件費率（売上高に対する人件費の比率）の5年前からの変化を被説明変数として、企業規模や業種などをコントロールした上で、過去5年以内に定年を引き上げた企業とそうでない企業の違いを確認した。

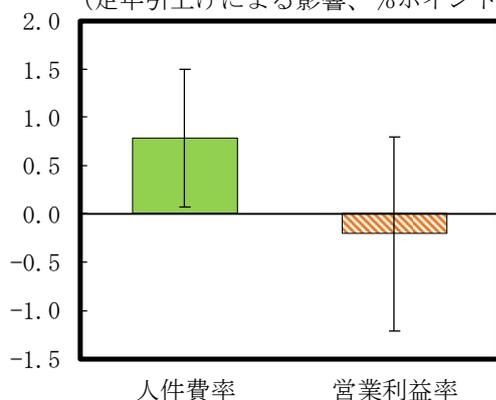
結果をみると、第3-3-24図のとおり、人件費率については、定年を引き上げた企業の方が、引き上げていない企業に比べて、上昇幅が1%ポイントほど高く、統計的に有意な差があることが確認される。一方、収益率については、定年を引き上げた企業と、引き上げていない企業との間に、統計的に有意な差はなく、定年引上げの有無が収益率という面での業績に影響を与えているわけではないことが分かる。これらを合わせると、定年を引き上げた企業では、高齢者の追加的な雇用により人件費率は相対的に高まったものの、生産性の改善など企業努力により、収益への悪影響を抑えている可能性があると考えられる。

企業にとって、定年延長や再雇用制度の導入といった高齢者雇用の増加は、一方ではコスト増加要因となり得るが、少子高齢化と人口減少が進展する下で、所要の人員を現役世代だけで確保することは、より困難になると考えられる。省力化投資をはじめ生産性の改善等を通じて、収益性を確保しつつ、豊かな知識と経験、技能を持った高齢者の活躍を促すことは、企業活動の持続可能性の観点で一層重要になると考えられる。冒頭でも述べたように、高齢者の労働市場における活躍促進は、単に労働の投入量を確保するという観点にとどまらず、高齢者が培ってきた無形のストックを活かし、次世代に継承していくという質の面でも重要な課題であり、今後も少子高齢化が進行する中においては、高齢者の高い就業意欲を社会全体として後押しする取組がますます求められると考えられる。

第3-3-24図 定年引上げを実施した企業の人件費率と営業利益率の変化

定年引上げは人件費の上昇につながるが、利益率への影響はみられない

(定年引上げによる影響、%ポイント)



説明変数	被説明変数 人件費率 (5年前からの変化幅)	(標準誤差)
定年引上げ	0.785**	(0.367)

説明変数	被説明変数 営業利益率 (5年前からの変化幅)	(標準誤差)
定年引上げ	-0.204	(0.514)

- (備考) 1. 内閣府「人手不足への対応に関する企業意識調査」(2024)、「多様化する働き手に関する企業の意識調査」(2019)により作成。
2. 図中の誤差範囲は95%信頼区間を表している。**は5%水準で有意であることを示す。推計の詳細については、付注3-4を参照。

おわりに

我が国経済においては、33年ぶりとなる春季労使交渉における高い賃上げ率、100兆円を超える企業の設備投資など、前向きな動きが随所にみられる一方で、名目賃金が物価上昇に追いつかず、経済の過半を占める個人消費が力強さを欠く状態が続いている。日本経済は今、2%程度の安定的な物価上昇の下で、名目賃金・所得の上昇がこれを上回るという、主要先進国では通常にみられ、デフレ以前の我が国でも観察された経済状況をつくりだすことができるか、そして、持続的な賃上げと活発な投資がけん引する民需主導の成長型経済に移行できるか、その分岐点にある。

こうした問題認識の下、本報告においては、我が国実体経済の状況を詳細にレビューしつつ、「デフレに後戻りしない経済構造の構築に向けた動きは着実に進んでいるか」、「人手不足がもたらす成長制約に対し、省力化投資の促進や円滑な労働移動の実現など経済の対応力は備わっているのか」、「これまで我が国が蓄積してきた金融資産や住宅資産といったストックは有効に活用されているか、これらをいかに経済の豊かさにつなげることができるか」という視点から議論を展開した。

本報告全体を通じて何が明らかになったのか、主要な論点と、それに対するメッセージを整理すれば、以下のとおりである。

●経済の下押しリスクには注意が必要であるが、デフレ脱却への歩みは着実に進んでいる。

我が国経済の緩やかな回復基調を支えているのは、好調さが継続している企業部門である。その背景の一つには、輸出関連企業やインバウンド関連業種における円安の影響もある。一方で、円安は、輸入物価の上昇を通じて国内物価を押し上げ、コストプッシュ型の物価上昇につながるリスクを内包するものであり、これは、賃金上昇が物価上昇に追いついていない中で、消費者の購買力をさらに損ないかねない恐れがある。また、価格転嫁を行えなければ、原材料コストの上昇を通じて、中小企業等の収益悪化につながる。本報告では、円安がもたらす影響についてデータを用いて検証し、①円安は、過去と比べると、現地通貨建ての輸出価格の低下にはつながっておらず、輸出数量を増加させる要因とはなっていないこと、②企業の価格転嫁行動が変容する中で、円安による川下の国内物価へのパススルーは過去よりも高まっており、円安による国内物価の押し上げ要因がより強まっていることを示している。

一方、デフレ脱却に向けた前向きな動きは着実にみられる。デフレ脱却の定義は、物価が持続的に下落する状況を脱し、再びそうした状況に戻る見込みがないことである。過去、四半世紀にわたり、政府及び日本銀行は、デフレとの闘いを続けてきたが、デフレに後戻りしないという状況をつくりだすまでには至らなかった。しかし、今回はこれまでとは異なる。従来の政策努力に加え、2年前に生じた外的要因による輸入物価の急上昇を、強力な価格転

嫁政策と賃上げ促進を通じて国内物価の持続的な上昇につなげ、この結果、現在、2%台の安定的な物価上昇が2023年秋以来8か月間続いている。この間、企業行動も変容し、物価と賃金がともに上昇することがノルムとなりつつある。我が国のデフレ脱却に向けた歩みは着実に進んでいる。この流れを確実なものとするべく、再びデフレに後戻りしない経済構造を構築していくことが極めて重要である。

今年の春季労使交渉の賃上げ率は33年ぶりの高水準となる中で、より多くの企業において、より高い賃上げ率を実現するなど賃上げの広がりが見られる。企業の価格転嫁行動は、仕入価格の転嫁に関しては、規模・業種の別を問わず、我が国がデフレ状況に陥る前の積極的な姿に戻りつつある。労務費の転嫁という観点では、人件費比率が相対的に高いサービス部門において、長らく続いてきた物価も賃金も動かないという状態から脱し、両者が共に上昇するというフェーズに確実に移行しつつある。人件費がより高いサービス分野において、物価上昇率の高まりが徐々にみられており、物価上昇の広がりという観点でも、デフレ状況に入る以前の状態に着実に近づいている。こうした中で、予想物価上昇率も、主体間でのばらつきや偏りはあるものの、いずれも過去よりも高い水準に安定化する動きが見られる。一方、中小企業においては、サービス部門を中心に、依然として、労務費の価格への転嫁が難しい状況が続いており、労務費を転嫁しやすい環境を整備するために、サプライチェーン全体での適正な価格設定と価格転嫁を定着させることが引き続きの課題である。さらに、物価と賃金がともに上昇するということがノルムとして定着していく中であっては、例えば、公共サービス料金の設定にあたり、人件費の転嫁を適切に反映するなど、各種の制度も物価・賃金が上昇することを前提としたものに変化していくことが重要である。

●省力化投資、リ・スキリング等を通じた円滑な労働移動が人手不足対応の鍵に。

企業の人手不足感がバブル期以来の歴史的な水準に高まり、若年層に限らず中年層にも広がる中で、企業部門は、賃金設定について、かつての業績連動という考え方から、雇用者の待遇改善による人手の確保・定着という考え方に大きく舵を切っている。加えて、ソフトウェアを中心とした省力化投資も着実に増加しつつある。企業単位の詳細な分析によれば、省力化投資を実施している、あるいは過去よりも増加させている企業は、そうでない企業よりも労働生産性が有意に高く、省力化投資は、企業が人手不足経済を生き抜くための有効なツールであることが示されている。一方、省力化投資のハードルとしては、コスト面のほか、新たな技術を取り扱うことのできる人材面の課題が強く意識されている。中小企業への支援を通じた省力化投資の後押しも重要であるが、これにとどまらず、リ・スキリングの促進を通じて、こうしたニーズの高い分野への人材の供給に取り組む必要がある。

また、労働力という資源の希少化がますます進む中であっては、限られたリソースの効率的な資源配分を通じて、経済全体の生産性上昇につなげることが極めて重要である。その鍵は、円滑な労働移動を可能とするマッチングメカニズムであるが、我が国の労働市場のマッ

マッチング効率性（マッチングのしやすさ）は、主要先進国と比べて低い状況にある。職種間のミスマッチは低下傾向にあるものの、大都市圏を中心に事務や販売職は労働供給が過剰である一方、多くの地域において建設や運輸、介護サービスといった分野で労働供給が不足しているという状態が構造的に続いており、職種をまたいだ労働移動も限定的である。産業間の労働移動も活発ではなく、低生産性部門から高生産性部門に労働が移動することにより、経済全体の生産性が向上するという効果は、これまでのところ十分に発現しているとは言えない。デジタル化・AI技術の発展の中で、供給過剰な事務職等では、将来、労働需要が一層減少することが見込まれる。一方、デジタル技術等と補完的な、新技術を実装する人材へのニーズが増していく可能性があることも踏まえると、労働移動を通じた資源配分の効率性の観点からも、こうした人材を育成するためのリ・スキリングが非常に重要である。また、供給が不足している職種の従事者に依存する産業では、人手の確保もさることながら、業務改革と省力化投資等を通じて、少ない人手で高い付加価値を生み出せる生産性の改善が必要である。

一般に、技術革新は労働需要の変化をもたらし、労働市場構造を変容させる。今般のAI技術の発展は、ホワイトカラーの労働需要の激変をもたらす点で、経済史のなかでも特異な存在でもある。この技術革新の大波のなかで我が国が新たな経済ステージへと飛躍するためには、動き始めた賃金を梃子にして、新技術を実装した人材の育成と労働移動の活発化を進めていくことが重要と考えられる。

●高齢者の高い就業意欲の後押しや、外国人労働者の定着に向けた支援が必要である。

これまで外国人労働者の受入れ制度が徐々に拡充され、現在、外国人労働者は、過去最高の200万人超、全雇用者の3.4%にまで達し、我が国の労働市場において欠かせない存在となっている。一方、国際的な人材獲得競争が激しくなる中で、日本がいかに競争力のある環境を提示できるかが、外国人労働者を我が国に惹きつけ、定着につなげるための重要な鍵となる。外国人労働者の受入れ増加は、国内の賃金押下げ圧力につながるのではないかという声もあるが、日本人労働者との間にみられる賃金差の4分の3は、年齢や勤続年数、事業所等の特性の違いによるものであり、これらをコントロールすると賃金格差は4分の1まで縮小することが示されている。他方、合理的に説明できない賃金差が残っているとすれば、こうした賃金差を生むような慣習の改善が求められるとともに、労働者本人への日本語教育や子どもの教育を含む日常生活面のサポート、留学生の卒業後の日本での就職支援を通じて、その定着に向けた取組の推進が引き続き重要である。

高齢就業者については、2013年以降の継続雇用確保策の強化もあって、就業者数の増加を支えてきた。我が国の高齢者は、国際的にみても健康で、より長く働きたいという意欲も強い。例えば「年収の壁」を超えて働くことによる生涯可処分所得の増加というメリットを広く周知するとともに、各種制度について就業意欲をより後押しする方向へと見直していく

ことが急務である。また、企業側では、これまで定年の引上げや定年後の高齢者の賃金低下幅の縮小を通じて、高齢雇用者確保の取組を強化してきた。こうした企業では、高齢者に対し他の従業員への指導力を期待する傾向が高く、高齢者が培ってきた知識や経験という無形のストックの継承を通じて、企業活動の持続可能性につなげることの重要性を示していると言える。高齢者雇用の課題は、労働時間の長い業種では健康面、人手不足感が相対的に低い業種では生産性の低下が指摘されるが、本報告の分析によれば、人件費の増加圧力はあるとはいえ、省力化投資等を通じた生産性の改善等で、収益への影響をカバーすることが十分可能である。高齢労働者の無形のストックを有効に活かすためにも、高齢者の働きやすい環境の構築に向け、労働時間の適切な水準への抑制や省力化投資の促進など生産性向上に取り組むことが重要と言える。

●金融資産や中古住宅への投資行動には変化がみられ、これを更に進める取組が重要。

こうした高齢者の知識や経験という無形のストックに加え、我が国の家計部門がこれまで蓄積してきた豊富な金融資産と住宅資産も、経済と暮らしを豊かにする潜在的な力を持っている。しかし、金融資産、住宅ストックのいずれについても、これまでは必ずしも有効活用されてきたとは言い難い。金融資産については、我が国では、デフレ状態が長く続き、物価が動かなかつたがゆえに、収益性は低くとも強い安全性がある現預金に偏在してきた。こうした現預金への選好により、リスク資産の長期保有が限定的であり続ける中、家計の老後に向けた資産運用は停滞し、その結果、企業の成長投資のためのリスクマネーの供給も限定的であった。住宅については、新設住宅着工戸数のフローは、住宅の除却年数の延伸もあって、ピーク時の半分弱まで減少したとは言え、引き続き住宅ストック数として世帯数を超えて増加傾向が続いている。今後も人口減少や単身世帯の増加という流れが続くことが見込まれる中で、新たな住宅の建設から、今ある住宅ストックの有効活用へと転換する必要性が指摘されてきた。しかし、これまでのところ、我が国においては、一般に住宅の寿命が短く、いわゆる新築信仰もあって、中古住宅の流通市場の発展が遅れてきた。

しかしながら、こうした金融資産や住宅資産への投資行動には変化の芽がみられる。金融資産については、これまで高齢層に偏在していたNISA口座数が、若年層を含む現役世代で着実に増加しており、物価が動き出した中、近年のNISA制度の拡充も後押しもあって、若年層を中心に、金融資産の運用スタンスはかつてよりも収益性を重視する方向に変化している。さらに、「貯蓄から投資」への流れを確実なものとするためには、金融リテラシーの向上とともに、構造的な賃上げなど家計の所得を向上させる取組が肝要である。

また、住宅についても、近年の建築費の上昇・高止まりもあって、より幅広い層で中古住宅の取得率が高まるとともに、汎用性の高いマンションにおいては、新築であるがゆえのプレミアムは消失しつつある。一方、個別性の高い戸建住宅においては、依然、新築のプレミアムは残存しており、購入者の中古住宅への志向も高いとは言えない。中古住宅市場の更な

る活性化に向け、その阻害要因となっている情報の非対称性の低減、リフォーム促進を通じた長寿命化とともに、不動産流通市場の透明化などに総合的に取り組むことが重要である。こうした取組を通じ、新築信仰から脱し、我が国蓄積されてきた住宅ストックを有効活用することにより、より多くの国民がゆとりをもった暮らしを営み、真に豊かさを感じられる経済社会の実現につなげていくことが重要である。

昨年夏の年次経済財政報告「動き始めた物価と賃金」では、我々は、過去四半世紀ほとんど動かず据え置かれてきた我が国の物価と賃金が動きだしたことを確認した。今年、我々は、企業行動が更に変容し、物価も賃金も上昇するノルムのもとで、物価と賃金が好循環に向かっていることを検証した。

人手不足経済の克服や、豊かなストックの活用など、我が国が直面する構造的な課題を乗り越えるための鍵は、価格である。賃金と物価が動き、価格メカニズムが機能してはじめて、市場経済はその資源配分機能を十全に発揮して発展することができる。物価も動く、賃金も動く、そうした通常の市場経済に戻ること、それこそが我が国を新たな経済ステージに移行させる。政府もまた、それを前提とした政策立案、経済政策運営を行う必要がある。