

一戸建注文住宅取得層の若年化傾向を 読み取る

2000年代における一戸建注文住宅の動向



社会研究部門 研究員 塩澤 誠一郎
shiozawa@nli-research.co.jp

1—2000年代における一戸建注文住宅顧客の動向

1 | 調査の概要

社団法人住宅生産団体連合会（以下、住団連）の会員企業¹を対象に 2000 年から実施している「一戸建注文住宅の顧客実態調査」（以下、顧客実態調査）の結果を用いて、2000 年から 2010 年まで約 10 年間の顧客動向を分析する。

顧客実態調査は、各企業における、各年の年初から年末までに成約した一戸建注文住宅物件について、物件が該当する調査対象都市圏域²毎に、各企業の担当者が無作為に抽出したサンプルを基に実施している。なお、各年のサンプル数は、2004 年に 2,794 票と 3,000 票を割り込んだものの、概ね 3,000 票以上を確保している。

2 | 顧客像の変化

世帯主の平均年齢は、2000 年に 45.0 歳、2001 年に 45.3 歳と 45 歳代が調査開始から 2 ヶ年続いたが、以降は概ね低下傾向で推移してきており、2000 年から 2010 年にかけて 4 歳程度若くなった。この要因として 30 代の増加が認められる。2000 年の 30 代の割合 33%に対し、2010 年は 47%となっている。

平均世帯年収は、2001 年の 906.6 万円が最高で、以降 2008 年まで 860 万円代から、890 万円代の間で推移してきた。その後は、減少傾向が顕著となり、2010 年では 807.3 万円まで低下した。

平均世帯人員は、2001 年の 3.92 人をピークに概ね低下傾向で推移しており、2010 年は 3.53 人まで低下した。

従前住宅（一戸建注文住宅に入居する以前に住んでいた住宅）の種類をみると、約 10 年間で持家戸建の割合が低下し、賃貸住宅の増加が顕著である。2000 年の賃貸住宅の割合は 26.8%であったが、2010

¹ 大手ハウスメーカーが主。年によって企業数が変動しているが、最多年 23 社、最少年 15 社である。

² 調査対象都市圏域は東京圏（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県）、名古屋圏（岐阜県、愛知県、三重県）、大阪圏（京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、滋賀県）、地方都市圏（次の政令指定都市の合計 | 札幌市、仙台市、広島市、福岡市、静岡市）である。ただし滋賀県と静岡市は 2010 年のみ。

年は44.6%に達している。この約10年間で、一次取得段階で一戸建注文住宅を取得する顧客が増えたことを示している。

新築の形式を見ると、約10年で建て替えの割合が低下し、新たに購入した土地に新築（土地購入・新築）の割合が増加してきたことがわかる。2000年の土地購入・新築の割合は29.2%であったが、2010年は49.1%を占めている。従前住宅のタイプで賃貸住宅の割合が増加してきたことと相関的であり、ここでも一次取得層が増加してきたことが認められる（以上図表1-2-1）。

図表 1-2-1 顧客属性平均値の推移

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010-2001
世帯主平均年齢(歳)	45.0	45.3	44.5	43.5	43.6	42.9	43.7	43.0	42.1	41.7	41.1	▲ 3.9
30代の割合(%)	33.1	32.1	34.6	39.7	39.9	43.8	40.4	42.8	45.7	48.3	47.0	13.9
世帯平均年収(万円)	895.8	906.6	869.2	882.1	886.2	864.1	877.6	890.0	868.8	847.8	807.3	▲ 88.6
平均世帯人員(人)	3.84	3.92	3.81	3.77	3.71	3.75	3.63	3.63	3.61	3.55	3.53	▲ 0.3
従前住宅種類												
持家戸建(%)	49.9	51.7	48.4	44.8	43.2	41.2	43.5	41.4	37.4	33.8	31.6	▲ 18.3
賃貸住宅(%)	26.8	28.2	29.8	32.6	33.5	36.5	34.7	37.0	41.1	45.3	44.6	17.8
新築の状況												
建て替え(%)	45.2	43.6	39.8	36.4	36.2	36.1	38.9	36.3	34.0	29.9	29.6	▲ 15.6
土地購入・新築(%)	-	29.2	33.8	39.3	41.7	39.2	35.3	39.7	43.5	48.5	49.1	19.9

(注) 新築の状況について、2000年調査では土地購入・新築は設問に選択肢を設けていない。したがって最右列は2010-2001の数値である。
 (資料)「戸建注文住宅の顧客実態調査/社団法人住宅生産団体連合会」を基にニッセイ基礎研究所作成

2—— 一次取得層の動向

1 | 一次取得層の顧客像

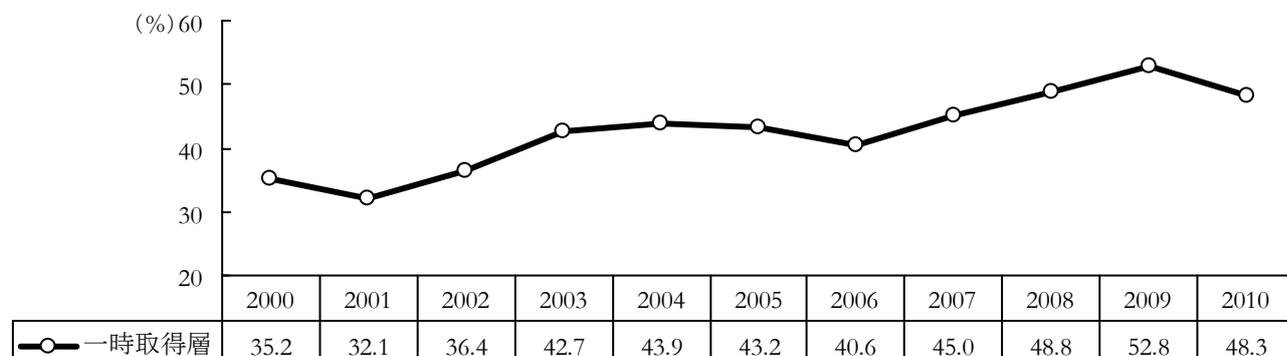
(1) 一次取得層の増加

以上のように、この約10年間で顧客の低年齢化が大きな特徴として挙げられる。それは、一次取得層が増えたことが、顧客の低年齢化に繋がったとみることができる。

そこで、一次取得層の定義を、従前住宅が持家以外で、新築形式は「新たに購入した土地に新築（土地購入・新築）」あるいは、「新たに借地して購入（借地・新築）」、「親の土地あるいは相続した土地に新築（親の土地／相続・新築）」の顧客として、全体に占める割合の推移を出すと図表2-1-1のようになる。

これをみると、一次取得層の割合がやはり増加傾向で推移してきたことが分かる。割合が最も低かった2001年の32.1%から、2004年には43.9%となり、2005、2006年は低下したものの、その後は直線的に増加し、2008年以降は5割近辺にある。

図表 2-1-1 一次取得層の割合推移



(資料)社団法人住宅生産団体連合会「戸建注文住宅の顧客実態調査」を基にニッセイ基礎研究所作成

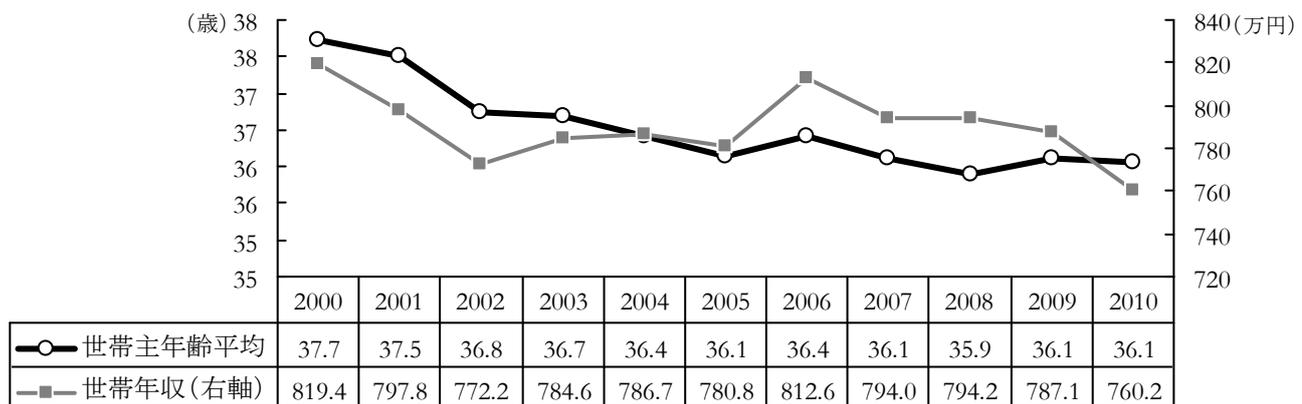
(2)一次取得層の年齢と年収

一次取得層の世帯主年齢は2000年の37.7歳が過去約10年で最も高く、2005年の36.1歳まで直線的に低下し、2006年にわずかに上昇するが、2007年に再び低下し以降は36歳付近で推移している。一次取得層の増加に伴って顧客層全体の平均年齢を下げたが、一次取得層自体の平均年齢も低下してきたことが分かる。

一次取得層全体の平均世帯年収は、世帯主年齢同様2000年が過去約10年で最も高く、約819万円となっている。2002年に約772万円まで低下し、その後若干のリバウンドが見られたが、2010年にはそれを下回った(図表2-1-2)。

世帯主の低年齢化が進行する中で、世帯年収は伸び悩み傾向で推移してきたといえる。

図表2-1-2 一次取得層の世帯主年齢・世帯年収

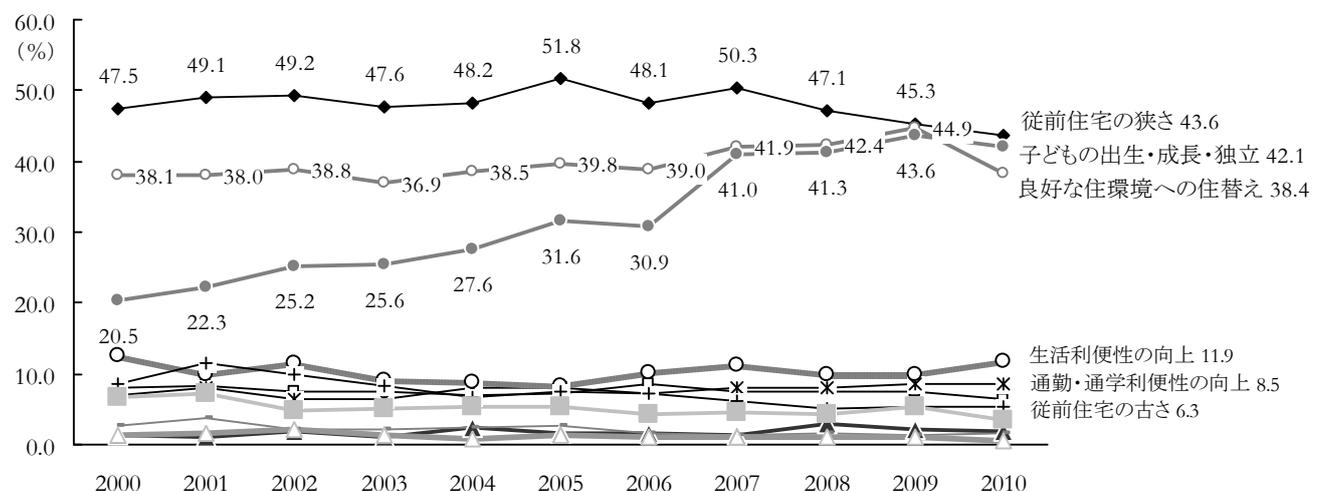


(資料)「戸建注文住宅の顧客実態調査/社団法人住宅生産団体連合会」を基にニッセイ基礎研究所作成

(3)一次取得層の建築動機

一次取得層の建築動機をみると、「従前住宅の狭さ」が約10年間一貫して最も高い割合となっており、次いで「子どもの出生・成長・独立」、「良好な住環境への住み替え」が高くなっている。特に、「子どもの出生・成長・独立」の割合は、2000年以降足許にかけて2倍以上まで伸びており、他の動機に比べて抜き出ている。この10年間で子育てを主要動機とする一次取得層が増加したことを示している(図表2-1-3)。

図表2-1-3 一次取得層の建築動機推移



(注)表示以外の判例は省略している。

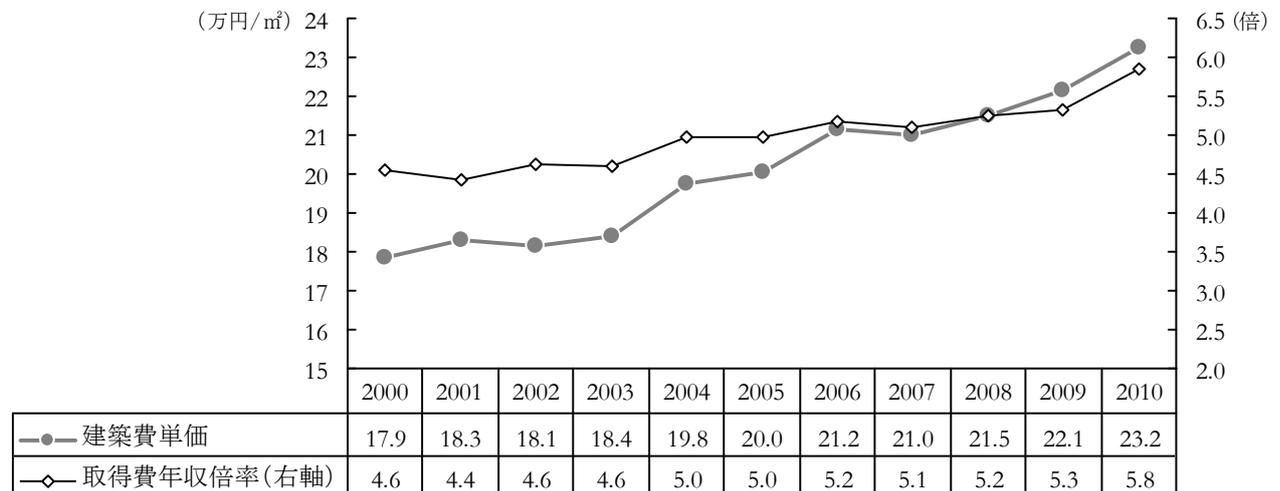
(資料)「戸建注文住宅の顧客実態調査/社団法人住宅生産団体連合会」を基にニッセイ基礎研究所作成

2 | 一次取得層が取得した一戸建注文住宅の取得費と規模

一次取得層の建築費単価を見ると、2000年の17.9万円/㎡から2010年の23.2万円/㎡まで、多少の増減はあるが、ほぼ一貫して増加傾向で推移している。

これに対し、取得費を年収で除した値である取得費年収倍率も2000年の4.6倍から2010年の5.8倍までほぼ一貫して増加している。このように建築費の増加が、一次取得層の負担を高めてきた状況が見て取れる（図表2-2-1）。

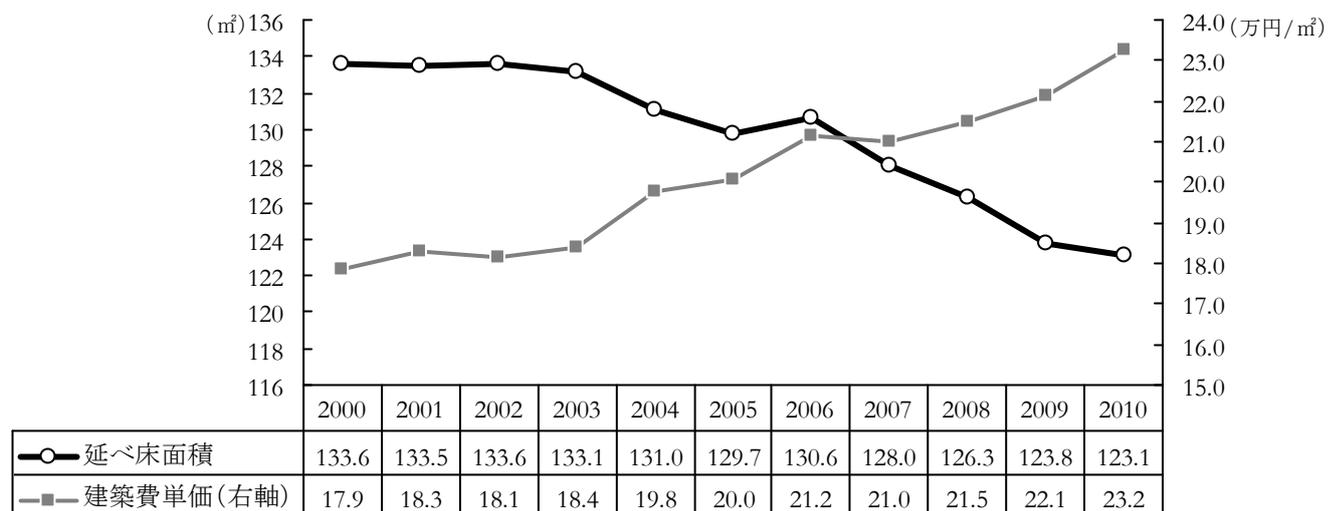
図表2-2-1 一次取得層の取得費年収倍率と建築費単価の推移



(資料)「戸建注文住宅の顧客実態調査/社団法人住宅生産団体連合会」を基にニッセイ基礎研究所作成

一次取得層の延べ床面積の推移をみると、2003年以降ほぼ縮小傾向で推移してきている。建築費の増加に伴う取得費の負担増に対し、延べ床面積を縮小することで調整している傾向が続いてきたことが読み取れる（図表2-2-2）。

図表2-2-2 一次取得層の延べ床面積と建築費単価の推移



(資料)「戸建注文住宅の顧客実態調査/社団法人住宅生産団体連合会」を基にニッセイ基礎研究所作成

3 | 一次取得層の取得資金

一次取得層の取得資金をみると、自己資金額平均は2000年の1,473万円が最も高く、以降はおおむ

ね1,100～1,200万円台で比較的安定的に推移している。これに対し、贈与額は2000年から2007年までほぼ直線的に増加している（図表2-3-1）。このように一次取得層は、一戸建注文住宅の取得に対し、自己資金を増やさずに贈与と借入に頼ってきたと理解できる。

図表2-3-1 一次取得層の取得資金(自己資金額、贈与額、借入金額)平均値の推移

	2000年	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
自己資金額(万円)	1,473	1,178	1,153	1,158	1,264	1,159	1,354	1,276	1,185	1,143	1,233
贈与額(万円)	560	726	885	996	1,105	1,216	1,275	1,407	1,181	1,184	1,074
借入金額(万円)	2,809	2,776	2,775	2,956	3,055	3,076	3,117	3,248	3,342	3,302	3,075

(資料)「戸建注文住宅の顧客実態調査/社団法人住宅生産団体連合会」を基にニッセイ基礎研究所作成

4 | 一次取得層顧客動向のまとめ

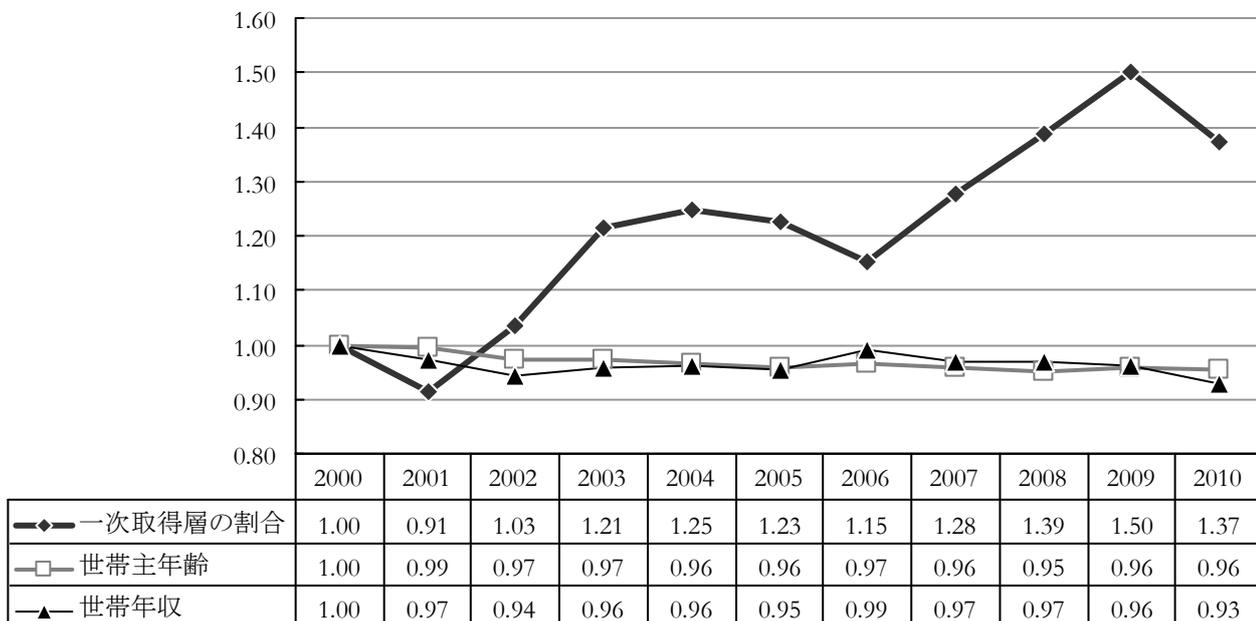
以上、一次取得層の動向をみてきたが、ここで改めて、2000年を1としたときの指数の推移からその動向をまとめてみたい。

(1) 世帯主の低年齢化と世帯年収の伸び悩み

図表2-4-1は、回答者全体に占める一次取得層の割合と、一次取得層の世帯主年齢及び年収の推移を示したものである。一次取得層の割合は2000年に比べて、2010年は1.37倍まで増加した。一方、世帯主年齢と世帯年収は2000年以降全期間において1を下回っている。

この10年間に、一次取得層が大幅に増加した中で、世帯主の低年齢化が進み、それに伴って世帯年収が伸び悩んできたことが分かる。

図表2-4-1 一次取得層の平均値の推移(一次取得層の割合、年齢、年収)



(注)2000年度を1としたときの指数

(資料)「戸建注文住宅の顧客実態調査/社団法人住宅生産団体連合会」を基にニッセイ基礎研究所作成

(2) 延べ床面積の縮小だけでは吸収しきれない取得費の上昇

図表2-4-2は住宅の規模と取得費に関する項目の推移を示したものである。取得費は2003年以降、常に1を上回って上昇しており、2010年は1.09である。建築費はさらに高い水準で上昇しており、2010年は1.11である。

これに対し、土地代は常に1を下回っており、2010年は0.63まで低下している。つまり取得費の上昇は主に建築費の上昇によるものであることが分かる。

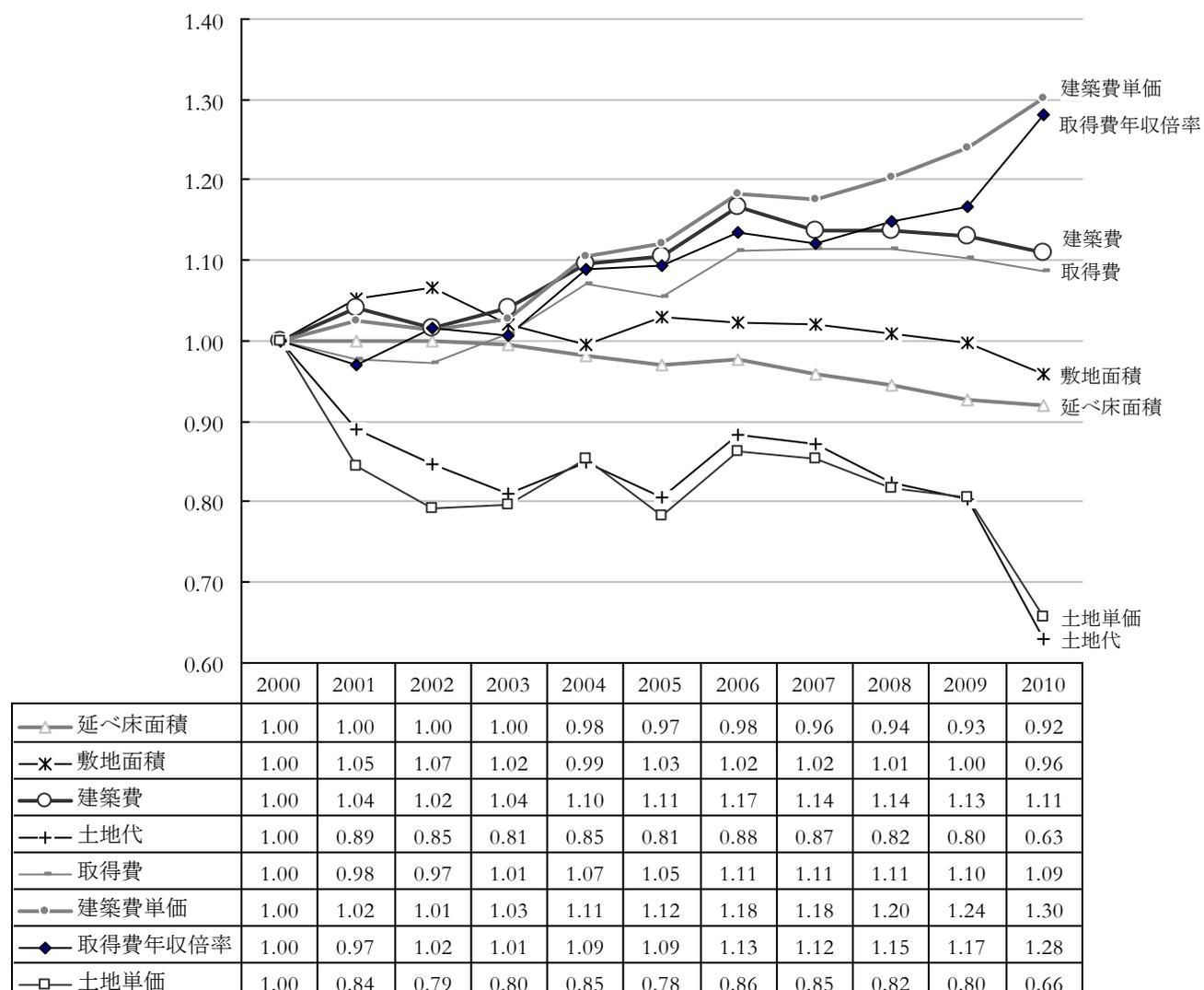
建築費単価と土地代単価を比較すると、土地代単価が低下傾向を示したのに対し、建築費単価は2002年以降常に上昇し、2010年は1.30となっている。土地代の低下を相殺し、取得費の上昇を招くほどに建築費が上昇してきたことがわかる。

敷地面積をみると、2000年以降ほぼ横ばい近辺での推移となっており、土地代の低下が敷地面積の増加には結びついていないことが分かる。

一方延べ床面積は、2000年から2003年度まで1.0で変わらず、2004年からは1を下回る低下傾向が続き、2010年は0.92となっている。このことから建築費の上昇を、延べ床面積を縮小することで調整していることが読み取れる。ただしそれでも取得費自体は上昇していることから、延べ床面積の縮小だけでは吸収し切れていないようだ。

一次取得層の年収が低水準で推移する中で、取得費は大幅に上昇してきたことから、取得費年収倍率は2010年には1.28となっている。

図表 2-4-2 一次取得層の平均値の推移(延べ床面積、敷地面積、建築費、土地代、取得費、取得費年収倍率)



(注) 2000年度を1としたときの指数

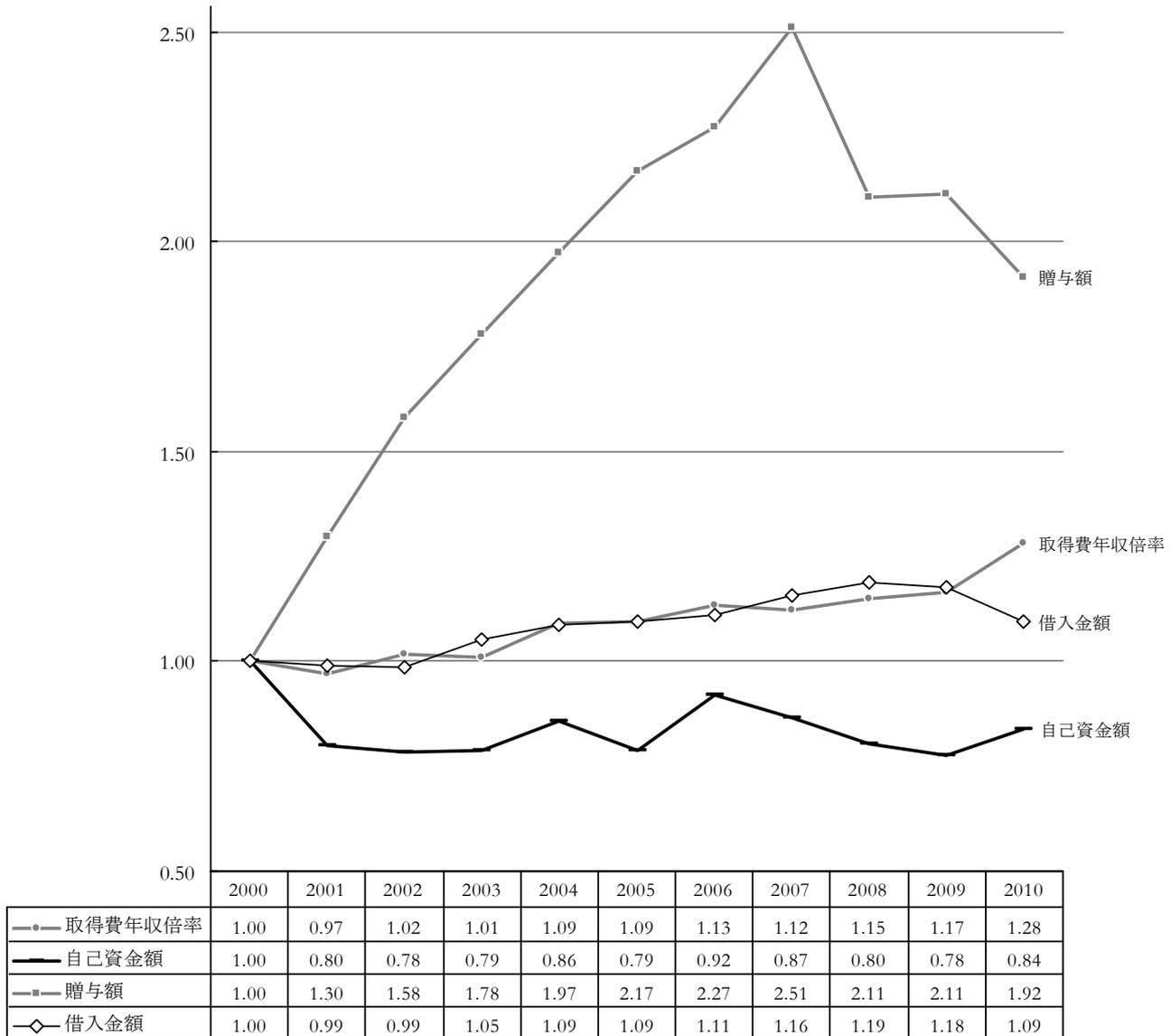
(資料) 「戸建注文住宅の顧客実態調査/社団法人住宅生産団体連合会」を基にニッセイ基礎研究所作成

(3)贈与と借入の増加

このような取得費の上昇に対して取得資金をみると、まず自己資金額は2001年以降1を下回る水準で推移し2006年以降低下し続け、2010年はやや上昇したものの0.84である。これに対し、贈与額は2007年まで上昇し続け、ピークとなった2007年は2.51に達した。2010年度は1.92である。

また、借入金額は2003年以降1を上回り、上昇傾向で推移し、ピークとなった2008年は1.19となった。このように、一次取得層は、上昇する取得費に対し、贈与と借入の大幅な増加により対応してきたことが分かる。

図表 2-4-3 一次取得層の平均値の推移(取得費年収倍率、自己資金額、贈与額、借入金額)



(注)2000年度を1としたときの指数

(資料)「戸建注文住宅の顧客実態調査/社団法人住宅生産団体連合会」を基にニッセイ基礎研究所作成

(4)一次取得層動向のまとめ

以上から2000年代の一次取得層の動向をみると、次のようにポイントを整理することができる。

- 一次取得層の大幅な増加。それに伴う世帯主の低年齢化と世帯年収の伸び悩み。
- 主として建築費の上昇が、一次取得層の取得費負担を高めてきた。

- 取得費の負担を述べ床面積の縮小により調整するが、建築費の上昇はそれを上回る水準で推移。
- 低水準で推移してきた土地代は、敷地面積の増大化には結びついてこなかった。
- 取得費の高負担に対し、自己資金は低水準のまま、借入と贈与の大幅な増加により対応してきた。

3—— 一次取得層増加の要因と建築費上昇の要因

1 | 一次取得層増加の要因

(1)一次取得層の意識の変化に伴う需要増

2000年代は団塊ジュニア世代が世帯形成期を迎え、一次取得層に該当した期間に当たる。1971～1974年生まれに当たる団塊ジュニア世代は、2000年は26～29歳、2005年は31～34歳、2009年は36～39歳に該当し、2009年の人口は(35歳も含めて)男女あわせて971.5万人で総人口の7.6%を占めている。

団塊ジュニア世代は、一般的に子育てに積極的にかかわる意識や家族との時間を大切にする志向が高いことが指摘されている。また、自分らしさを大事にする意識や身の回りの環境を充実させることに対する意識が強いと言われている³。

こうした団塊ジュニア世代の特徴は、先に見たように建築動機として、子どもの出生や成長、良好な住環境への住み替えという回答が大幅に増加し、上位を占めてきたことと一致する。つまり、一次取得層のこうした意識が、住まいに対するこだわりにつながり、住宅取得形式として一戸建注文住宅を選択させたと考えられることができる。

(2)持ち家取得を政策的に後押し

先に見たように、一次取得層の一戸建注文住宅の取得を支えているのは借入金であり、さらには贈与である。フラット35導入以降、民間金融機関による住宅ローン商品の多様化と低金利が続いた市場環境により、若く自己資金が乏しい一次取得層にとって借り入れしやすい環境が生まれた。加えて、一次取得層の親の世代の資金力が相対的に高いことと、贈与税の減税措置が、親からの贈与という形で自己資金が乏しい一次取得層の取得を後押しした。

このような取得資金面での政策的後押しが、子育て環境をより良いものとしたい意識が強い一次取得層に、そのための住まいとして一戸建注文住宅を選択させたとみることができる。

2 | 建築費上昇の要因

(1)鉄鋼資材価格の上昇

ここまで見てきたように、一戸建持ち家に対する一次取得層の需要が高まり、それを政策的に後押

³ 藤井(2006)は、団塊ジュニアの消費性向として①ライフステージのロールモデルがない、②社会に期待感が薄い、③等身大の「自分らしさ」を求める、④物欲、金銭欲が低い、⑤親子間ネットワークが強い、⑥基本、堅実、メリハリのある消費スタイルをあげて、②に関して、会社や社会ではなく自分にもっとも身近な家族を重視する志向が強い。家族のためにマイホームを取得する意思が強い。⑥に関して、基本的に堅実であるが、家族の中心の場である住まいへの投資は価値あることという意識が強い点を指摘している。藤井繁子(2006)「住宅市場のLast mass-consumer-その志向性から探る“団塊ジュニア”の行方」「賃貸需要の長期推計に関する調査研究(2006～2015年)報告書」財団法人住宅改良開発公社(2006年3月)所収

しすることで、一次取得層の取得を高めたが、建築費の上昇が延べ床面積の低下を招いた。では建築費が上昇してきた要因はどこにあるのか。ここでは仮説として2つ指摘したい。ひとつは建築資材価格の上昇に伴うものである。

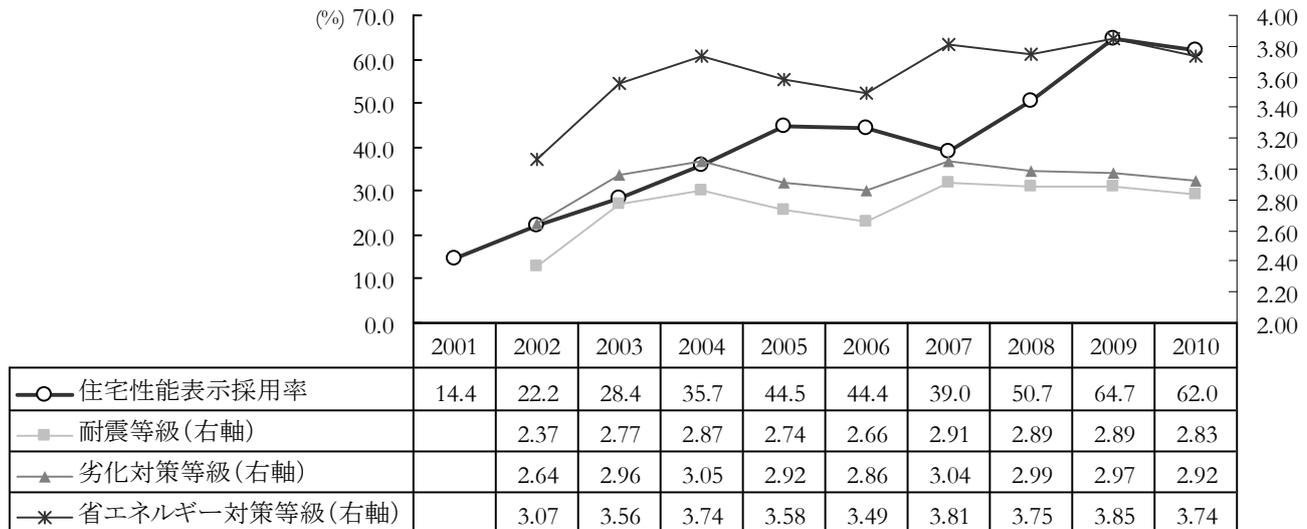
なかでも鉄鋼の物価は2000年を1としたときに、2004年に1.7倍に増加し、2008年には3倍まで増加している。これは、ほぼ一定水準で推移している紙・木製品（木製材など）や、窯業・土石製品（コンクリート、セメントなど）と比べて対照的である⁴。顧客実態調査の対象となっているハウスメーカーの一戸建注文住宅は鉄骨構造も多いことから、鉄鋼資材価格の上昇が建築費を押し上げた可能性が考えられる。

(2)住宅性能の向上

建設費上昇のもうひとつの要因は住宅性能の向上に伴うものである。2000年代は省エネ化、バリアフリー化、耐震化、長寿命化といった面から政策が次々と打ち出され、政策的に住宅性能の向上が誘導されてきた。

住宅性能の向上は、新たな建材の使用や新しい設備の追加を必要とし、これが建築費の上昇につながったのではないかと考えられる。顧客実態調査においても、住宅性能表示制度の利用が年々増えており、平均取得等級が高くなっている（図表 3-2-1）。住まいにこだわる一次取得層の高い住宅性能を求めてきた結果が表れている。

図表 3-2-1 住宅性能表示採用率の推移



(注)住宅性能表示採用率は2001年より、取得等級平均値は2002年より調査項目に追加。いずれも一次取得層に限らない全体の結果である。
 (資料)「戸建注文住宅の顧客実態調査/社団法人住宅生産団体連合会」を基にニッセイ基礎研究所作成

4—今後の課題

以上、2000年代における一次取得層の動向を見てきたが、現状の人口構成や将来人口の動向を捉えると、今後はこれまでのような数量面での一次取得層の増加は見込めないであろう。しかし現状にお

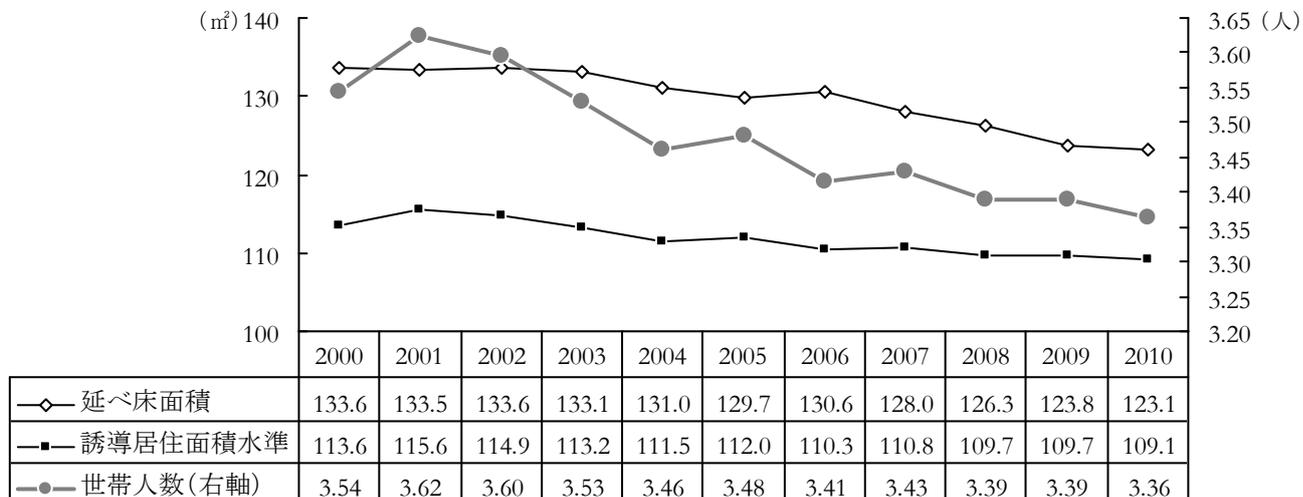
⁴ 「建設物価指数月報/財団法人建設物価調査会」に基づき、東京都区部における建築資材物価について2000年を1にしたときの指数動向である。

いて全体の40～50%を占める一次取得層が住宅選択場面で残したトレンドは、団塊ジュニア世代の影響一巡後も尾を引くものと考えられる。なぜなら過去10年間、「子どもの出生・成長・独立」が一次取得層の主要な建築動機として上位を占めており、総数が減ったとしても一次取得層の主役は若い世代であることから、このトレンドが急変して、子育てを主要動機とする割合が極端に減ることは考えにくいからである。また、一層進行する少子高齢社会において、次世代育成の観点から住まいの重要性が今以上に社会的に高まっていくことも十分想定される。そのような中で、団塊ジュニア世代が押し上げた一次取得層における住まいや住環境への意識の高まりを捉えて、若い世代が良質な一戸建注文住宅を取得できるよう支援するには、融資や税制に係る政策面での後押しが引き続き重要になる。

一方、一次取得層の動向で、建築費の上昇分を述べ床面積の縮小で調整してきた点を指摘したが、顧客実態調査の平均延べ床面積は、住生活基本計画（全国計画）で定める誘導居住面積水準⁵を上回っている（図表4-1-1）。つまり、延べ床面積を縮小してきたとはいえ、今のところ規模の面での質を維持していると言える。ただし、平均延べ床面積と誘導居住面積水準との差は徐々に縮まっており、今後も経済が伸び悩む一方で建築費の上昇が続けば、延べ床面積を縮小することで調整する幅が狭まり、ついには誘導居住面積水準を下回る可能性も考えられる。さらに一部設備の追加をあきらめるなど、住宅性能面の質を落とす結果につながりかねない。

したがって、延べ床面積をこれ以上縮小せず取得できる環境を整えることも考慮が必要である。これには一戸建注文住宅業界の努力も不可欠であるが、従来路線の延長線上でのコスト低減・品質改善努力にとどまらず、これまでとは別の観点からの発想によるイノベーション創出を期待したいところだ。

図表4-1-1 誘導居住面積水準と一次取得層における延べ床面積の推移



(注) 誘導居住面積水準は、平均世帯人員を基に一般型誘導居住面積水準の算定式に基づき作成。算定式は $25 \text{ m}^2 \times \text{世帯人員} + 25 \text{ m}^2$
 (資料) 「戸建注文住宅の顧客実態調査/社団法人住宅生産団体連合会」を基にニッセイ基礎研究所作成

〔謝辞〕

本研究は、社団法人住宅生産団体連合会の委託により、ニッセイ基礎研究所が実施した調査研究⁶に基づいている。本稿執筆を了承いただいた社団法人住宅生産団体連合会に深謝申し上げる。

⁵世帯人数に応じて、豊かな住生活の実現の前提として必要と考えられる住宅の面積に関する水準。都市の郊外及び都市部以外の一般地域における戸建住宅居住を想定した一般型誘導居住面積水準と、都市の中心及びその周辺における共同住宅居住を想定した都市居住型誘導居住面積水準からなる。「住生活基本計画（全国計画）2011年3月15日」より。

⁶社団法人住宅生産団体連合会（2010）「戸建注文住宅の顧客実態調査10周年調査研究報告書」2010年3月