

少子高齢社会における住宅と経済

はじめに

日本において少子・高齢化が類をみない速度で進行していることは、改めて述べることもない事実である。少子化・高齢化といったデモグラフィック要因の変化は、様々なチャンネルを通じて日本の社会、経済に影響を及ぼす。たとえば、生産力の低下、貯蓄率の低下、成長率の低下といったマクロ経済の変化と結びつけられて論じられることが多い。とりわけ、高齢化は住宅・施設のバリアフリー化等、高齢者対応の住宅・設備の改善を始めとして、道路・交通機関等の社会的基盤の変化を促していく論調が多い。少子化との関連では、住宅のみならず住環境を含めた議論が展開されている。

これらはマクロ経済および社会資本整備の観点から重要なポイントであることは言うまでもないが、本稿では、これらの視点を踏まえて、さらに少子高齢社会における親世代と子世代の経済面での連携に焦点を与える。経済的に豊かな高齢者が多い現在、親世代の金融資産および実物資産（住宅）の行方がミクロ（世帯）の経済は言うに及ばずマクロの経済を変化させることを指摘したい。このときに核となるのが、同居・隣居・近居といった親子の世帯の住まい方である。

親が子へ財産を遺す意図があるかどうかで、親世帯はもちろんのこと子世帯の経済生活は

家計からみた世代間の経済的連動

親世代が子世代に財産を遺す意図があるかどうかは、親世代（高齢者）の貯蓄行動に与える影響が大きく、これがマクロの貯蓄率に与える効果も当然小さくない。一方、子世代



森泉 陽子（もりいずみ ようこ）
（神奈川大学経済学部教授）

略歴

1973年 慶應義塾大学大学院経済研究科修了
杏林大学専任講師、神奈川大学助教授を経て、
1992年より現職

専門分野

都市（住宅）経済学、計量経済学

主な著書

『不動産金融工学と不動産市場の活性化』東洋経済新報社、
2003年（分担）
『住居費の国際比較』日本住宅総合センター、1992年
「新築住宅と中古住宅」『都市住宅学』2003年

違った様相を呈する。このことが、住宅市場のみならず経済全般にも異なった影響をもたらすことを以下で述べたい。さらに、このような議論を進めて、今後の高齢者の家に対する考え方の変化が、将来の住宅市場およびマクロ経済に与える効果の推測を試みる。

の経済状況が、実際に贈与・相続を受けたかどうかでかなり相違してくることは想像に難くない。

このように、親子間での資産の移転が消費・

貯蓄行動に影響を及ぼすことは、経済学における貯蓄の理論の核をなす考え方である。世帯の消費・貯蓄の経済活動を合理的に説明す

1 家計のライフサイクルと消費・貯蓄

住まいと生計を同じくして生活しているのが家計（世帯）であるが、その一生をいくつかの段階（ライフステージ）に分けて、経済活動の特徴づけることができる。例えば、結婚したばかりの時期から、子供が誕生し成長し巣立っていくという具合にライフステージが上がっていくのに合わせて、親（世帯主）の所得は増えていくが、やがては退職する。その間に転職したり、家を購入したり等のイベントがいくつもある。ライフサイクル理論を単純に述べれば、世帯はそのライフステージによって消費・貯蓄の仕方も異なるのであるが、若い時期に働いて貯蓄を行い、退職後はその資産を取り崩して消費にあてる。したがって、人口の高齢化が進むと貯蓄は減少する。どの程度減少するかという点については、人口の年齢構成に依存するわけである。現在の日本のように、高齢化が急速に進むと、貯蓄率の低下も目を見張るように急激に低下するということは、ライフサイクル理論が教えることである。

単純なライフサイクル理論を図示してみた

2 高齢者の戦略的遺産動機

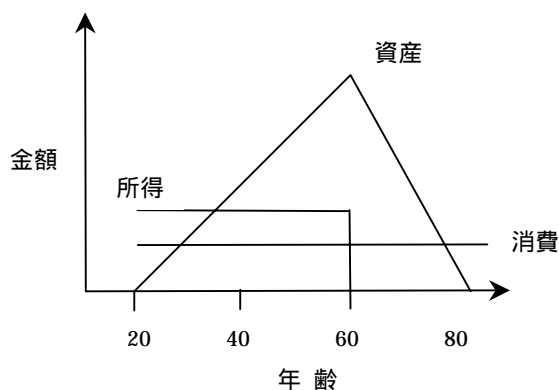
もちろん図表1のモデルは、ライフサイクル理論のエッセンスであって現実はまだ複雑であることは言うまでもない。例えば、図表1のモデルは死ぬまでに資産を全部使い切ってしまうというものであるが、実際はいつ死ぬかわからないので資産の一部が遺産として

る経済学の理論にライフサイクル仮説がある。現実の家計の消費・貯蓄を観察すると、この理論とうまく斉合的になっていることが多い。

のが図表1である。簡単のため、どの年齢でも同じ所得を得て、同じ額を消費するように描かれている。年金も考えていない（注1）。60歳まで働いて、80歳位で死亡すると仮定している。18歳か20歳代前半で就職すると、所得があるのは60歳の退職までである。それ以降は収入はないが、消費は死ぬまでしなくてはならない。退職後の消費は働いている間に貯めた貯蓄（資産）を取り崩す。つまり、退職後の消費を賄うために現役時代にお金を貯める、というのがライフサイクル貯蓄理論の本質である。

（注1）これらの点を修正することは難しくないの
で本質的問題点ではない。

図表1 家計のライフサイクル



残ってしまう。とくに実物資産である住宅はそのまま残るかもしれない。あるいは親によっては、積極的に子供に財産を遺したりする。また、図表1では初めの手持ち資産はゼロであり、親から贈与を受けたりしない。図表1の単純モデルに親が財産を子に遺したり、一

部を与えるという具合に修正を加えることはできる。ここでは、図示しないが難しいことではなく、いつ贈与・遺産を受けられるかによって資産蓄積の直線がジャンプする。

親が子に遺産を残したり、財産を贈与する意思(動機)があるかどうかで、親はもとより、子供の経済状況も変わってくる。例えば、遺産を残そうと思えば、親は貯蓄を増やそうとする。親が遺産(贈与も含む)を残そうとしていることが子世帯にわかれば、子はそれをあてにした生活をする。消費を増やし、貯蓄をしなくなるのは当然である。

遺産を残そうとすることを遺産動機と呼ぶが、このような家計の遺産動機についてホリオカ等が興味ある調査をしている(注2)。それによると、遺産動機は日本よりアメリカのほうが強く、約46%の家計は遺産を残すように努力しているそうである。日本では約26%である。過去に遺産をもらった世帯の正味資産に占める割合は約20%程度であり、これはアメリカとほぼ同じである。

日本の個人(家計部門)は全体でおおよそ1,400兆円という金融資産をもっているが、そのうち少なからずの部分は退職後の高齢者のものである。高齢者は金融資産のほかに、実物資産である住宅も持っている。これら巨額の資産を、自分たちで使い切ってしまうか、あるいは子供に生前贈与するか、遺産として残そうと思っているかによって、世代をまたがる経済生活のみならず、総消費、総貯蓄を通じてマクロ経済に大きな影響を与える。ひいては経済政策にも異なる効果を与える。

日本の高齢者が遺産動機を持っているのかどうか、という点についての研究は、前述のホリオカのほかにも数多く存在するが、それ

らの研究によると、日本の高齢者は子供に老後の面倒を看てもらおうと思って、財産を贈与したり遺産を残す。これを戦略的遺産動機と呼んでいる(注3)。つまり、親はかなり利己的であり、見返りを期待して戦略的に考えて遺産を残す。遺産として親からもらうのは金融資産と住宅である。日本の家計の遺産の大半を占めるのが住宅(土地も含む)である。その家を親からそっくり相続すれば、子は家を購入する必要はない。あるいは家を購入するときに金融資産の贈与を受ければ、子世帯が家を購入する際の資金繰りは随分と楽である。この点については、アメリカでも同様であり、若い世帯が家を購入するときには親が資金援助することが多く、子供の負担を緩和している。

住宅を購入することは、ライフサイクル上で何度もあることではないし、また金額も張るものである。このときに相続、贈与・遺産をうけるかどうかは、子世帯にとってまさにキーである。しかしながら、この連携には親の意向が強いのであるから、親が贈与・遺産の意志を持ち合わせなくてはできないことである。次節では親のこのような意志の有無によって子の経済生活状況が如何に相違し、そのことが住宅市場ひいてはマクロ経済にどのような影響を与えるのかについて検討してみたい。

(注2)チャールズ・ユウジ・ホリオカ[4]、チャールズ・ユウジ・ホリオカ等[5]。

(注3)遺産動機には、自分のためだけを考えて、つまり、この場合には自分の老後を子供に看てもらいたいのために、という理由の場合と、子供のためを思ってという場合と、商売などをついでもらいたい場合とある。日本ではこのケースがあてはまるとい

う研究結果がホリオカ等で得られている。このほかに遺すつもりはないが、死亡時期が不確定であるため、財産が残ってしまったというケースもある。これは意図せざる遺産である。これによる遺産も多いと思われる。ホリ

オカ[4]にわかりやすい解説がある。以下の議論は、日本の親世代は利己的な動機で子世代に遺産を残す（つまり、 のケース）というホリオカ等の研究成果を基礎においている。

世代間連携の核としての住宅

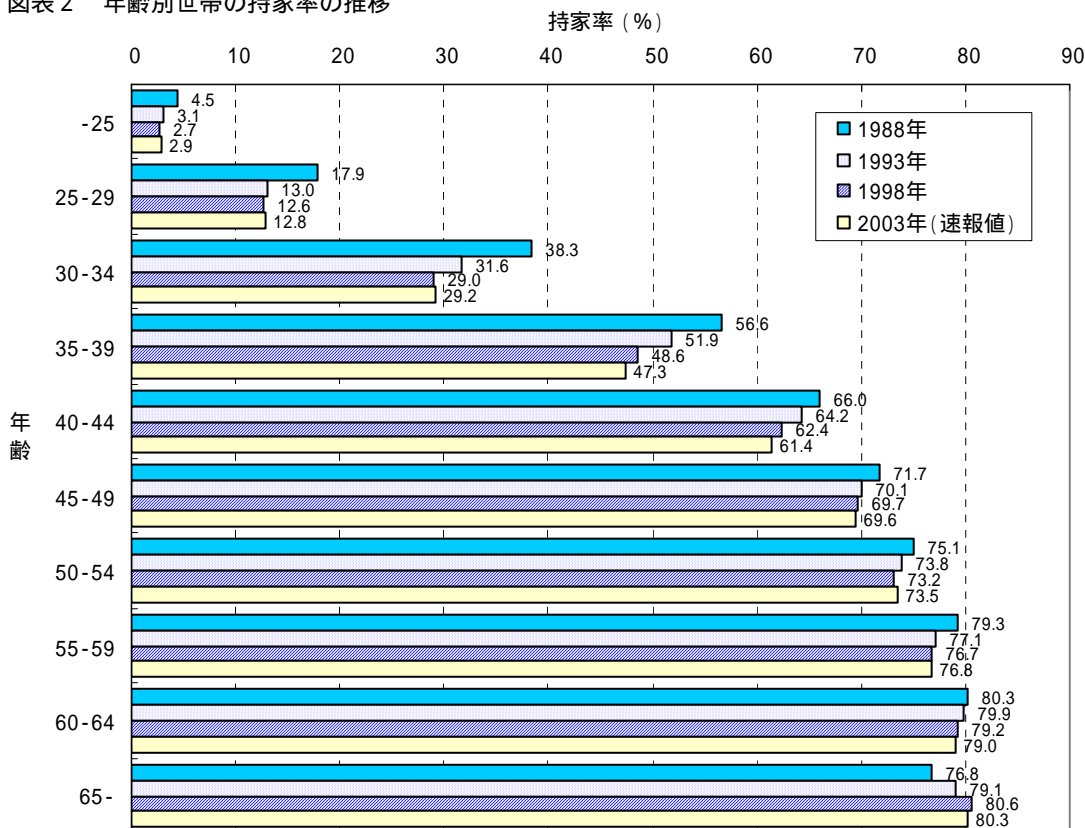
1 住宅購入と家計のライフサイクル

日本人の多くは持家志向が強い。30歳代後半から40歳代前半にかけて、初めて家を持つ家計が標準的である。図表2でわかるように、世帯主の年齢別に持家率を見てみると若年層では借家住まいが多いが、年齢が上昇するといずれは家を持つ。65歳以上では8割の世帯が自分の家を持っている。

住宅を購入しないで一生借家で過ごす場合のライフサイクルは前章の図表1であるが、住宅を購入しようとする場合には、ライフサイクルの図は異なってくる。

30歳代に住宅を購入するためには、若い時期からかなりのスピードで頭金を貯めなくてはならない。ある程度の資産が蓄積されたと

図表2 年齢別世帯の持家率の推移



出所) 1998年「住宅・土地統計調査」、2003年「住宅・土地統計調査速報集計結果」より作成

きに、ローンを組んで住宅を購入し、たいていは退職までに完済する。住宅を購入するライフサイクルを図示したのが図表3である。図表3は生涯を3つの時期に区分してある。1期は借家に住んで、住宅を購入するための貯蓄を行う。頭金がある程度貯まったら住宅を購入するが、自己資金だけでは困難な場合が多いので、ローンを組むのが一般的である。これが2期のはじめである。2期の間、ローン返済（元利均等）を続けて完済する。この時期は退職の時期である。3期は老後ということになる。図では単純化のために、住宅の値段は変わらないとし、かつ最後までに住宅を利用しつくす、いわゆるリバースモーゲージを利用している（注4）。

30歳代で初めて家を購入（一次取得者）しようとする、自己資金、つまり頭金を貯めなくてはならないので、その分消費を削ることになる。つまり、この世代はいろいろなものに消費したい時期であるが、それを我慢することになる。筆者の研究（注5）によると、このような家を購入しようと目標をたててい

2 頭金と貯蓄率

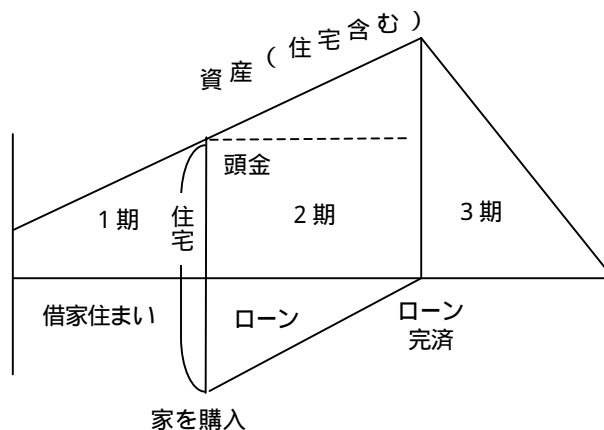
マクロ経済的にみれば、親から子世代への資産の移転がある場合、子世代は、移転がなければ蓄積しなくてはならない頭金を貯めなくてよいわけであるから、社会全体の貯蓄は減少し経済の成長は減速する。持家志向の強い日本では住宅の価格は決して安くはない。また、世帯の安全志向のために借入金以外の先進国と比較しても少ない。アメリカのように、ローンの割合が大きく、住宅（正確にはエクイティ）を担保に借入をし、それを消費にまわすことをしない日本の世帯では、住宅を購入するという目的の貯蓄が、高い貯蓄率を牽引していた。

る若い世帯（40歳未満）は、そうではない世帯に比べて30-40%も多く貯蓄している。つまり、それだけ消費を我慢していることになる。家を購入する際住宅ローンを利用することが多いのであるが、このためには一定額以上の自己資金（頭金）を金融機関から要請されるからである。

（注4）もちろん、より現実的なことをこのようなアプローチに組み込むことは、難しいことではないが、グラフに描くと複雑で見にくくなる。

（注5）森泉陽子[6]

図表3 家計の住宅購入のライフサイクル



歴史的に見れば、1960年代の高度成長期には、ちょうど団塊の世代の親が家を購入しようとしていた時であるが、住宅ローンの供給は少なく借りるにもいろいろと制約があった。したがって、家計は貯蓄をかなりしなくてはならなかった。当時は、これらの貯蓄が国内投資に廻り、日本の高度成長を支えていた時代である。団塊の世代も、自分の家を持つと懸命に貯蓄した世代である。住宅ローンも現在にくらべると利用が容易ではなかったので、自己資金を十分貯蓄しなくてはならなかった。このことが日本の貯蓄率を高めていた大きな要因である。

3 少子化での住宅購入と贈与・遺産

ところが、現在は、少子化が進行し子供は1人か2人である。子世代が夫婦で親の家を相続するとなると、家を2軒もらうこともありうる。親の貯めた金融資産も多くの子供で分けることはなく、遺産の額はおのずと大きい。また豊かな高齢者が多く、かつ子供の数が少ないとなると、若い世帯が贈与を受ける機会も昔より多く、また多額である。

贈与・遺産を受けることによって、世帯の経済状況がどのような恩恵を受けたか、という統計はないのであるが、幸い住宅購入の際の

贈与・遺産については、国土交通省「住宅市場動向調査」[2]の統計がある。この統計から、実際若い世帯の何割が親から援助を受け、かつ、どれほどの額の贈与・遺産を受けたかを計算してみた。さらに、贈与・遺産を受けない世帯と受けた世帯の違いを、住宅の値段、頭金、ローンについて調べてみたのが、以下の図表4である。この表で、若い世帯とは40歳未満の世帯である。これは前に述べたように、日本において一次取得者が30歳代後半から40歳代前半だからである。

図表4 住宅の購入と贈与遺産

	贈与・遺産あり	贈与・遺産なし
住宅の価格	3,993万円	3,444万円
貯蓄	693万円	580万円
自己資金	1,383万円	632万円
贈与・遺産額	670万円	
世帯割合	24%	76%

注1) 世帯主年齢40歳未満の世帯

注2) 2002年の分譲住宅のみを取り上げた

出所) 国土交通省「住宅市場動向調査」

図表4から、住宅購入にあたり贈与・遺産を受けた若い世帯は約24%である。これはホリオカ等の調査で、贈与・遺産を受けた世帯割合と符合する(注6)。1世帯あたり受ける贈与・遺産の額は約670万円である。自己資金は贈与・遺産を受けた世帯は1,383万円、受けない世帯は632万円であるから、ほぼ贈与・遺産の額が自己資金に相当する。貯蓄は約100万円ほど贈与・遺産を受けた世帯の方が多い。贈与・遺産を受けた世帯が購入する住宅は約4,000万円であり、受けない世帯が

購入する住宅はほぼ3,400万円であり、その差は16%程度である。贈与・遺産を受けた世帯と受けない世帯とでは、住宅の価格にはそれほど大きな差がないことから、贈与・遺産を受けない世帯はその分多く住宅ローンを組んでいるということである。

(注6)ただし、ホリオカ等の調査では、贈与・遺産は住宅購入のためだけではない。しかし、両調査を合わせてみると、日本の世帯では贈与・遺産はほとんど家を購入するための資金援助かもしれない。

4 戦略的遺産動機と親子の住まい方

親は老後の面倒を看てもらおうという意向で遺産を子供に残そうとし、あるいは贈与しようとする。当然同居するか、近くに住む（近居・隣居）ということになる。一方、子供は家を購入するとき資金面で楽であり、消費生活にもゆとりができ、子育て支援を受けられる可能性もある。そこで、老後の介護の負担を覚悟して親の意向に沿うことが子世帯にとっても有利な暮らし方となる。このような戦略的に考えられた親からの贈与・遺産が住宅を介して親世帯と子世帯との利害を一致させるのである。

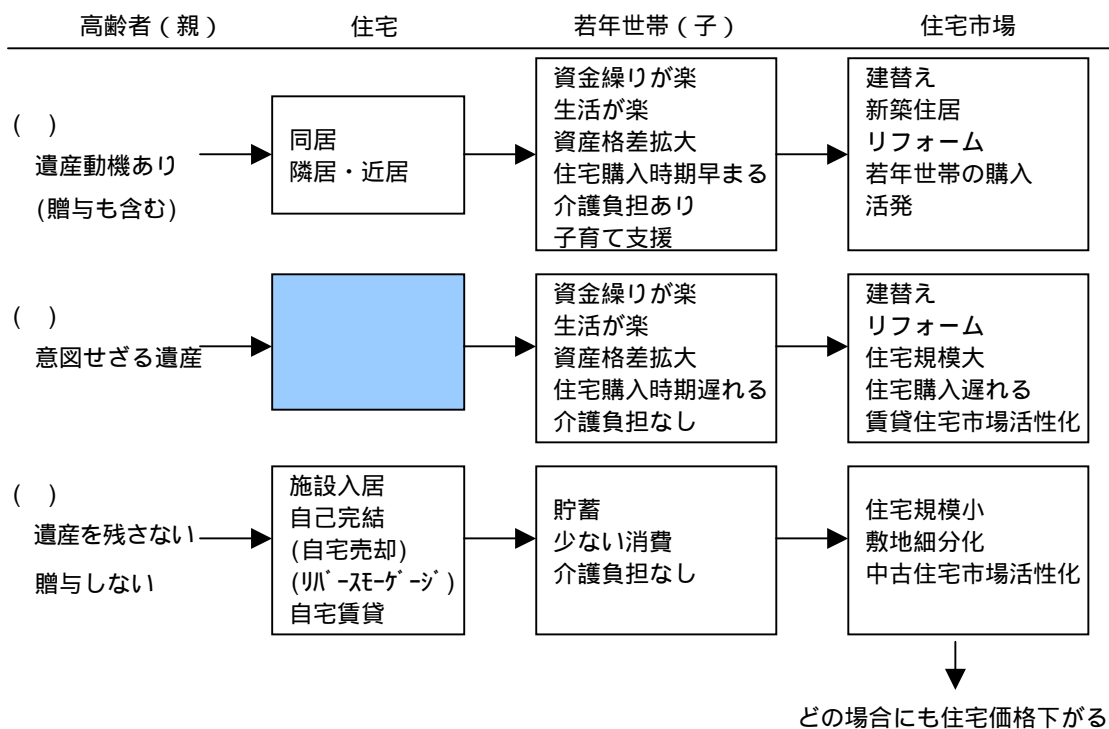
図表5に、親が子へ贈与・遺産の意向があるかどうかによって、子世帯の生活状況がどのように変化するか、さらに住宅市場にはどのような影響を与えるかを示した。

今までで述べたことは、図表5の(Ⅰ)、(Ⅱ)

のケースである。留意する点は、ここでは遺産（贈与も含む）を残そうとしている親世代は利己的で戦略的意図をもって、子世代に接するということである。(Ⅰ)では、援助を受け若年世帯が家を購入するので、早く家を持つことができる。住宅市場では、親子2世帯住宅のための建替え、リフォームが活発になる。隣居・近居では新築住宅が増加する。

(Ⅰ)は親は意図して子供に遺産（家自体のこともある）を残すケースである。しかし、親が意図しなくても子が家をもらえたり、資産（財産）が入ることもある。これらは意図せざる遺産である。この意図せざる住宅の相続も少子化では多くなる。これが(Ⅱ)のケースである。このケースでは相続・遺産をあてにして、若い世帯は住宅を購入することを先延ばしにして、通勤に便利な場所、子育てに使

図表5 住宅を核とする親子世帯のリンケージと住宅市場



利な環境で借家住まいをする。借家は何度引越しても、持家と比べて諸経費はかからないということが最大のメリットであるので、若い世帯が借家に住むのも頷ける。親が長寿となれば、この時期が長引く。しかし、いずれ

5 若年世帯の持家率と遺産

日本における若年世帯の持家率は、図表6に見るように、ドイツを除くと先進各国に比較して著しく低い(注7)。

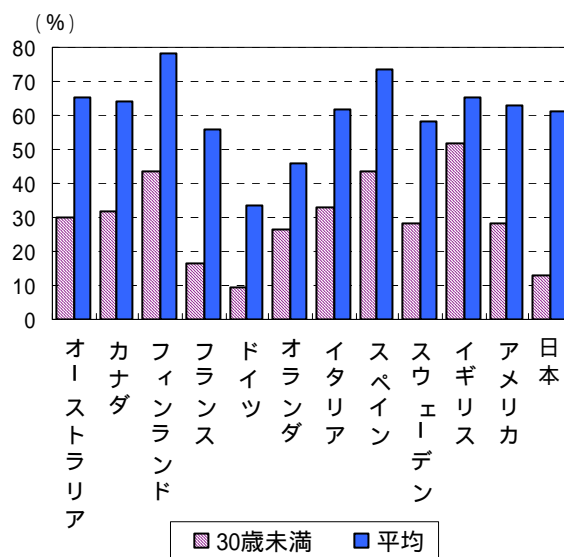
平均的持家率は決して低くはないが、若年世帯の持家率は大変低いのが注目される。アメリカ、イギリス等では、持家保有は資産運用の1つとして考えられ、若年単身のうちに価格の低い住宅を購入し、世帯のライフサイクルにしたがって、より大きな値段の高い住宅へと移り住む傾向があるのに対し、日本では中古市場の未発達などにより、資産としての持家保有が難しく、単身で若いうちは親の家に同居、あるいは家賃の安いアパートに住む。

近年の住宅購入時期が年々遅くなっていることは、図表7のコホートで明らかである。この図は、例えば、世帯主が1939~43年生まれの家計の年齢が25歳、30歳と次第に上がるにつれ、どの程度の割合の家計が持家保有になるかということ、5年おきの「住宅・土地統計調査」で計算したものである。この図から、25歳の時の持家率は年々急激に低下しているが、いずれ65歳以上になると80%もの世帯が家を持ち、アメリカとほぼ同程度の水準となっている。これは、ある年齢層に達すると、住宅購入をする家計が急激に増加することを意味している。

住宅市場への重要な影響は、賃貸市場が活性化することである。とくに相続時点の遅れは、世帯のライフステージで上位の世帯、つまり、中堅所得層の賃貸住宅への需要が増加する可

は親から遺産が入るので(住宅の相続も含めて)慌てて家を購入することもない。このことは、図表2でもみたように、近年の若年世帯の持家率の急激な低下と密接に関連する。

図表6 若年世帯の持家率の各国比較



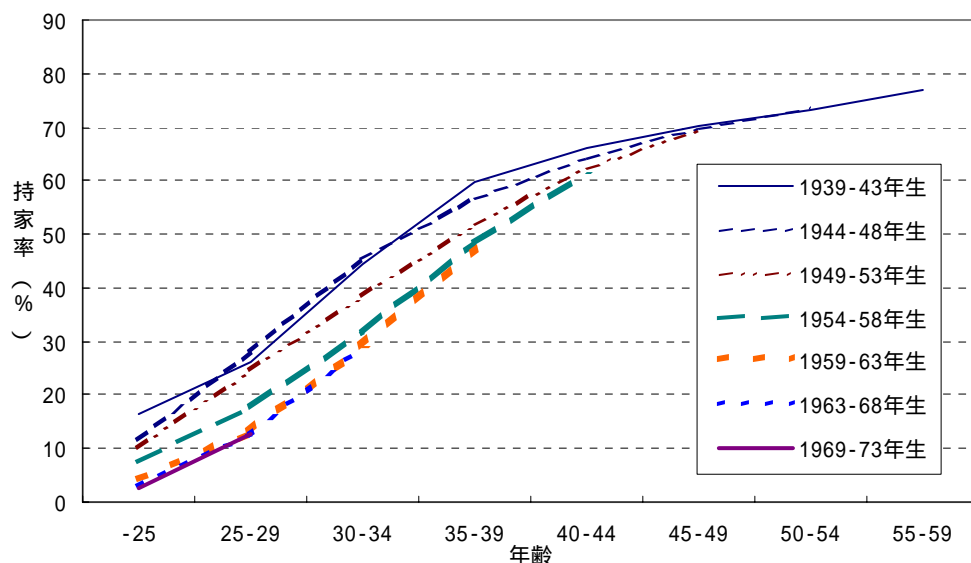
能性が高い。マクロ経済への影響は、頭金貯蓄の減少による貯蓄率の低下がある。これが近年の貯蓄率低下の重要な要因であろう(注8)。

以上のケースのほかに、図表5ではケース(III)がある。この場合は親世代は贈与・遺産を行う意思はなく、死ぬまでにほとんどの財産(住宅も含めて)を使い切ってしまうというものである。このケースについては次章で触れたい。

(注7) Chiuri and Jappelli[1]より

(注8) 日本における若年世帯の持家率が低い理由として、晩婚・未婚化の進行というデモグラフィック要因がある。しかし、これも日本固有の事象ではないので、これが主たる要因ではないであろう。また、その他経済的側面も含めていくつか考えられるが、これらの点に関しては別の機会に譲り、ここでは相続・遺産との関連に焦点を当てて、若年世帯の持家率の低下現象に言及した。

図表7 年齢別コーホートによる持家率



出所) 1998年「住宅・土地統計調査」、2003年「住宅・土地統計調査速報集計結果」より作成

アクティブシニアと子世代

1 同居・隣居・近居の最近の動向

前章では、日本の高齢者の遺産動機は(Ⅰ)の戦略的なものか、あるいは意図しない(Ⅱ)であることを述べた。とくに、(Ⅰ)の場合には、親世帯が贈与し子世帯と同居・隣居・近居することに、お互いの利害が一致するということを述べた。一方で、最近の国土交通省「住宅需要実態調査」[3] (2003年)によると、子世帯と同居している世帯は約8.6%で、5年前の調査よりおよそ5.5ポイント減少している。同じく隣居・近居は、12.9%で、2.8ポイント減少している。一方、将来の子世帯との住まい方の意向を聞いてみると、「同居したい」は15%で前回調査と比べて3ポイントの

減少、「隣居・近居」は17.8%でほぼ同じである。さらに、現在借家住まいの世帯で、将来において住宅を相続する可能性についても聞いているが、「将来相続する可能性のある親の家などがある」世帯は33.4%で、前回調査より9.3ポイントの減少である。

これらの調査の結果を総合すると、近年の高齢者の考え方は、今までのお年寄りとは異なってきていると思われる。この調査から浮かびあがってくる高齢者の姿は、子供に遺産を残さず、自らの人生は子供とは距離を置いて完結するというものである。

2 新しい高齢者像

近年、新しい高齢者のタイプにアクティブシニア（注9）という人々の存在がある。この名称には特に厳密な定義はないようであるが、要するに従来のお年寄りのイメージではなく、快活に楽しくハッピーリタイアメントということである。ちょうど団塊の世代が高齢期を迎えるときには、アクティブシニアが大勢登場すると予想される。

これらアクティブシニアに代表される新しい高齢者像を経済的な側面から考えてみると、前章最後の図表5の(III)に対応する。図では自己完結の手段として、自宅を売却して介護施設等に入る、または、リバースモーゲージで月々収入を得る、あるいは、自宅を少し改良して賃貸収入を得る、等々である。リバースモーゲージを利用すれば、先に述べたような、子世帯が意図せざる遺産で住宅を相続することも少ない。

このとき、子世代への影響は図にある通りであるが、家を購入するためには貯蓄をできるだけ多くしなくてはならない。したがって、前にも述べたが、消費生活を大いに楽しむというわけにはいかない。しかし、親の介護の負担は少ない。

この(III)のケースについて、住宅市場およびマクロ経済への影響を考えてみよう。子世帯が自己資金と住宅ローンで家を購入するのであるから、ケース(I)、(II)の場合よりも小さい規模の住宅となる。このような住宅の需要に対して、敷地規模が小さく分割されていく傾向がある。一方、新築より安い中古住宅への需要も高まるので、中古住宅の性能表示、

評価システムが確実なものとなっていけば、中古住宅市場は活性化する。マクロ経済の観点からみれば、貯蓄率の低下に歯止めがかけられる可能性がある。

ここで、思い起こしたいことは、日本の高齢者の約80%が家を持っているということである。これを子供に提供し戦略的に用いて老後の世話を頼むか、あるいは、自分自身で独立した生活を営むかは、アクティブシニアの高齢者がどの程度いるかによる。少し前までは、介護保険制度もなかったために、親世代が老後の介護について、贈与・遺産を用いた戦略的発想を持つことはある意味では、自己資産の上手な運用の仕方であったと言える。しかし、介護保険制度もスタートし、民間の介護施設も数多く開設しはじめた現在では、アクティブシニアのように自己完結した一生を終わる高齢者は増加すると考えることは妥当であろう。

いずれにせよ、高齢者は自己資産の有効活用を考えているわけであり、ひと昔前は老後の介護と引換えに資産を子世帯に贈与・遺産したが、介護の環境が変化し、遺産動機となった目的そのものが変化して、無くなってしまえば戦略的遺産動機は消滅する。自己完結した生涯のために自らの資産を使い尽くすということは、これはこれで大変合理的であり、高齢者の資産の有効活用であることに変わりはない。

（注9）アクティブシニアの特徴については、明治大学の園田真理子氏（建築学）からお聞きした。

おわりにかえて

1 住宅市場全般の動向

少子高齢社会が進むことに伴う住宅市場全般の変化について言及したい。

図表5のすべてのケースにあてはまる重要なポイントは、今後は住宅（土地）の値段が下がるということである。これは、少子化によって、住宅は供給過多傾向になるわけなので、平均的には住宅の値段は低下するということである。しかしながら、立地点、住環境の良し悪しによって、住宅（土地）の値段には格差がでてくるのは当然である。住宅市場で価格が低下すると、住宅地への需要が他用途への転用という形で増えることが予想される。つまり、住宅専用ではない建物用地である。代表的な例は、高齢者関連の施設・設備である。高齢者が多い都市では特にその傾向が進むと思われる。このときに、住宅専用地域において容積率、高さの制限の緩和のみならず、新しい施設建設等の規制をどの程度緩

2 団塊の世代の今後の動向

最後に、今後の日本の高齢者の意識・行動が気になるところであるが、図表5のどのケースが大勢を占めるかについては、これからの高齢者が贈与・遺産に対して、どのような意図をもっているかについて、もう少し時間をかけて観察していかなくてはならないであろう。しかしながら、団塊の世代が高齢者となり、ハッピーリタイアメントの老後の生活を送るようになると、従来タイプの高齢者は減少してゆくのではないだろうか。さりとてアメリカのように、利他的な高齢者のタイプ

和することができるかについての社会的・地域的合意形成が可能であるかが大きな問題となりうる。一方、地方と都市における高齢者関連の施設の充実には格差がつく。高齢者が増加するにつれ、これらの施設建設において、どこまで民間競争市場が出来上がるかは、各種の規制緩和に依存する。

次に、少子化に伴って、空家（空地）が増加することも十分予想がつく。これらの空家・空家を広い敷地にまとめることができれば、街づくり、高齢者施設の建設にも有益である。今まで、再開発は都心の高層ビル（マンション）であったが、今後高齢者の増加が多い地域に一定規模の空地ができ、アクティブシニアが急増することを前提にすれば、民間主導の高齢者用施設も含む住宅地域・地区の再開発も夢ではないであろう。

ではないとすると、自己完結タイプの高齢者が増加するであろう。

そのためには社会・経済の仕組みも、これら的高齢者を受け入れるようなものに変化しなくてはならないであろう。たとえば、リバースモーゲージを利用する環境を整える、あるいは、高齢者が自宅を売却して小さな住居へ移った時にはアメリカのように税を大幅に緩和する、等々の措置が必要である。その延長として、高齢者が自宅を売却して施設に入居した場合も同様に適用することが望ましい。

元気で行動的な高齢者が増加すれば、働ける
うちは子育てのサポートにまわることもでき
る。元気な高齢者がバリアフリーの自宅で近
所の子供たちのベビーシッターをすることも
夢ではない。元気な高齢者の労働力の活用に
もなる。

新しい高齢者の増加とともに、先に述べたよ

うなマクロ経済の変化や、住宅市場の変化の
みならず、それに関連する子育て関連市場や
労働市場でも新しい側面が浮かび上がって
くるように思われる。高齢者の行動と若年世帯
の行動とがリンクして、経済・社会全体への
変化を促すのも、そう遠い時期ではないよう
にも思われる。

<参考文献>

- [1] M. C. Chiuri and T. Jappelli “ Financial Markets, Judicial Costs and Housing Tenure: An Intertemporal Comparison ” ,IRISS Working Paper
- [2] 国土交通省 『住宅市場動向調査』
- [3] 国土交通省 『住宅需要実態調査』
- [4] チャールズ・ユウジ・ホリオカ「日本人は利己的か、利他的か、王朝的か」“ Discussion Paper Osaka University ” ,2002 年
- [5] チャールズ・ユウジ・ホリオカ、山下耕治、西川雅史、岩本志保「日本人の遺産動機の重要度・性質・影響について」郵政研究所月報,vol=4, 2002 年, pp=4-31
- [6] 森泉陽子「少子化が借家世帯の貯蓄に与える影響について」『住宅土地経済』住宅総合センター, vol=43, 2002 年, pp=4-31