

第1回：20歳代・30歳代で利用の多いペアローン ～ペアローンに向いている世帯・不向きな世帯とは？

三井住友トラスト・資産のミライ研究所 所長 丸岡 知夫

日本銀行は長らく継続していたゼロ金利政策を解除しました。国内経済におけるインフレや金利の上昇に対する懸念が台頭してきています。20～40歳代の「住まい検討の適齢期世代」「住宅ローンの返済世代」にとって、「人生初のインフレ」や「人生で初めて金利を実感する世界」が到来しています。平成の頃であれば、「家を買いたくならたらローンを組めばよい」というスタンスでも問題はなかったかもしれませんが、現在、住宅価格の上昇や金利の先高観など、取り巻く環境が複雑化してきている中で、「家の購入に踏み切れない」「家計の余剰資金はローン返済に充てるべきか」といった悩みを抱える世帯も増えてきているのではないのでしょうか。

こういったお悩みに「みんなはどうしている？」という情報を提供していくことを狙いとして、三井住友トラスト・資産のミライ研究所（以下、「ミライ研」）では、20～69歳の男女1万人を対象とした独自アンケート調査を毎年実施し、分析結果を公表しています。本年は1月に調査を実施しました。

今月号から調査結果を基に、『金利がある世界の“住まい”と“資産形成”』をお届けいたします。第1回は20歳代・30歳代で利用の多い「ペアローンの有り様」をお伝えします。

1. 20歳代・30歳代のペアローン利用率は高い



昨年のミライ研の独自アンケート調査では、住宅ローンを利用して自宅を購入した人（住宅ローン利用経験者2964人）のうち、全体では単独ローン利用率が72.0%、ペアローン利用率は8.9%となっていました。

今回のアンケート調査では、住宅ローン利用経験者（2735人）に対して借入形態（単独ローン・ペアローン）について尋ねたところ、全年代では単独ローンの利用率は68.3%、ペアローンの利用率は10.8%でした【図表1】。

ペアローンに着目すると、20歳代は16.5%、30歳代は18.6%と利用率が高く、全年代と比較すると、およそ1.5倍の水準であることが確認できました。

【図表1】住宅ローン借入形態（単独ローン・ペアローン）

回答者数		■ ペアローン	■ 単独ローン	■ 分からない、覚えていない	(%)
全年代	2735	10.8	68.3	20.9	
20-29歳	103	16.5	57.3	26.2	
30-39歳	345	18.6	62.9	18.6	
40-49歳	617	11.0	71.6	17.3	
50-59歳	821	7.9	70.6	21.4	
60-69歳	849	9.5	67.3	23.2	

*回答者：住宅ローン利用経験者

*表内年代は、アンケート回答時の年齢

2. 単独ローンよりもペアローンの方が、借入金額が高額化



住宅ローンの借入形態によって、住宅ローンの当初借入金額に差が生じているかを分析したところ、いずれの年代においても単独ローンよりもペアローンの当初借入金額の方が高額化していることがわかりました【図表2】。当初借入金額において、「単独ローン<ペアローン」の構図が鮮明となっており、特に20歳代ではペアローンの借入金額の方が2000万円ほど高額で、単独ローンとの比較では20歳代で189%増、30歳代で119%増の水準となっていました。

【図表2】住宅ローン借入金額（中央値*）比較

	ペアローン(万円) ①	単独ローン(万円) ②	増加金額(万円) ①-②	増加分 ①/②
全年代	2833	2373	460	119.4%
20-29歳	4100	2167	1933	189.2%
30-39歳	3412	2858	554	119.4%
40-49歳	2810	2482	328	113.2%
50-59歳	2558	2336	221	109.5%
60-69歳	2661	2154	508	123.5%

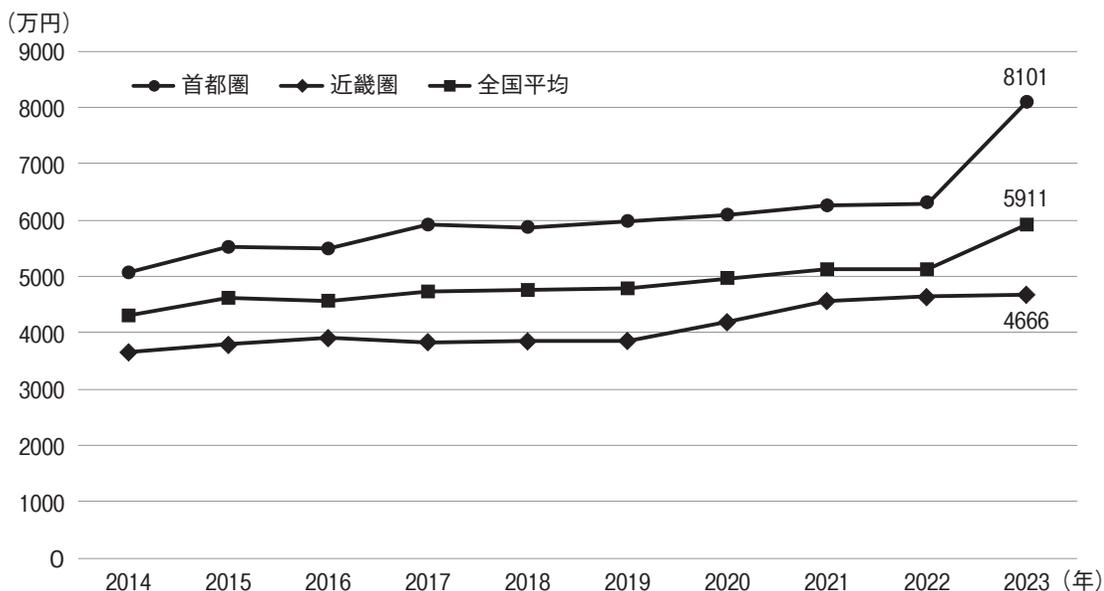
* 回答者：住宅ローン利用経験者

* 回答者数：〈単独ローン〉全年代：1869、20歳代：59、30歳代：217、40歳代：442、50歳代：580、60歳代：571、〈ペアローン〉全年代：295、20歳代：17、30歳代：64、40歳代：68、50歳代：65、60歳代：81

* 表内年代は、アンケート回答時の年齢

※中央値は、50%部分が含まれる選択肢から概算値を算出。なお、回答は各選択肢内で均等に分布していることを前提とした（中央値は四捨五入）

【図表3】マンション価格推移（2014年～2023年）



(出所) 株式会社不動産経済研究所「全国 新築分譲マンション市場動向 2023年」よりミライ研作成

新築分譲マンションの価格についても、引き続き高水準で推移しており（**図表3**），“理想の住まいを手に入れるためには、夫婦・パートナー双方で力を合わせて借入れをしなければ手が届かない”といったケースも増えてきているものと思われます。

3. ペアローンに向いている世帯、不向きな世帯とは？



ペアローンは、

- 借入額が大きくできることで物件の選択肢が広がる
- 住宅ローン控除の要件を満たした場合、それぞれが住宅ローン控除の適用を受けることができるなどのメリットが期待できる一方、
- 「子育て」、「介護」、「転職」といったライフイベントによって、いずれかの収入が大きく減少した場合であっても、返済を継続できるか

という点を、長期の目線で十分に検討しておくことが望まれます。

例えば、将来においてペアを解消（離婚など）することになった場合の選択肢は、「住宅を売却する」と「所有を続ける」に大別できますが、購入した住宅が共有名義の場合、パートナー双方の「売却同意」が必要になります。片方が売却を拒否する場合、売却ができません。また、売却に同意した場合でも、物件売却してローンを完済できればよいのですが、債務が残るケースでは、返済が困難になることもあります。

こういった点も踏まえて、「ペアローン向きの世帯・不向きな世帯」を考察してみると、

ペアローン向きの世帯の特徴

- ✓ 夫と妻のどちらも安定的で十分な収入がある
- ✓ ローン完済までは共働きの予定が立っている
- ✓ 今後ライフプランが大きく変わる予定がない
- ✓ 十分な生活防衛資金を確保できている

職種・資産状況・ライフプランが安定しており、想定外のイベント発生にも対応できる世帯に向いています。

ペアローンに向いていない世帯の特徴

- ✓ 夫と妻のどちらか一方の収入が不安定である
- ✓ 今後ライフプランが大きく変わる予定がある
- ✓ 十分な生活防衛資金を確保できていない

ペアローンは、万一のときの返済リスクが高い借入れなので、返済計画がしっかりと見通せない世帯には「ペアローンは不向き」だといえます。

住宅価格の高騰に伴い、住宅ローンの借入金額も膨張してきています。借入増への対抗策としては、従来から講じられている取り組みとして、

- ・ローン返済期間の長期化（より長く、より細く）
- ・変動金利の選好（借入れが大きいため金利はより低く）

などがありますが、年収があまり高くない若い世代の間では、「ペアローン（1馬力でなく2馬力）」という選択が増えてきていると考えられます。

対抗策を検討してみて、「それでもやっぱり返済が厳しくなりそうだ」「うちはペアローンには向かない」という場合は、「住宅購入自体を見直す」選択もありますが、「周りからの支援（親からの資金

援助：贈与、借入、共有など)で借入金額自体を減らす方策」の検討も「アリ」だと思われます。周りから支援を受ける方法について習得しておくことは、「令和のローンリテラシー」において重要になってくるかもしれません。

〈参考〉資産のミライ研究所 独自アンケート調査の概要

- (1) 調査名：「住まいと資産形成に関する意識と実態調査」(2024年)
- (2) 調査対象：全国の20～69歳の男女
ただし関連業種(金融、調査、マスコミ、広告)従事者を除く
- (3) 調査方法：WEBアンケート調査
- (4) 調査時期：2024年1月
- (5) サンプルサイズ：10811



まるおか ともお

三井住友トラスト・資産のミライ研究所 所長

1990年に三井住友信託銀行に入社。確定拠出年金業務にてDC投資教育、継続教育のコンテンツ作成、セミナー運営に従事。2019年より現職。主な著作として、『安心ミライへの「資産形成」ガイドブックQ&A』(金融財政事情研究会、2020)、『安心ミライへの「金融教育」ガイドブックQ&A』(金融財政事情研究会、2023)。24年6月に新著『「金利がある世界」の住まい、ローン、そして資産形成』(金融財政事情研究会)を上梓。

融資業務変革の基点 | 資金繰り予想の 効用と技法

古尾谷未央 [著]

A5判・168頁・定価2,200円(税込)

銀行が経営者と未来の資金繰りを共有するために

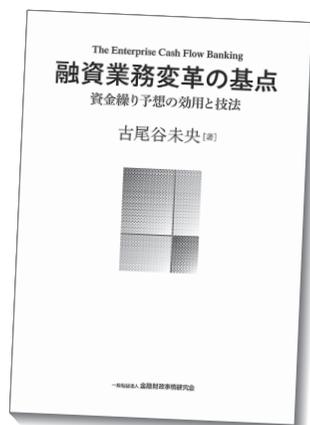
- ◆借手の資金繰りを把握することは融資の基本のはず。しかし、現在の銀行業務において資金繰りのモニタリングは必ずしも重視されていない。
- ◆企業活動に伴う資金の出入りは複雑で、経営者自身が資金繰りを計画的に管理していないことに加え、銀行にも資金繰り表作成ノウハウが不足している。
- ◆企業には固有の資金繰り特性がある。それを把握して与信管理の高度化、経営改善提案につなげるにはどうすればいいのか？

●主要目次●

- 序章 銀行というブランドの崩壊
- 第1部 資金繰り分析の手法と
新たな資金繰り予想システム
- 第1章 企業経営における資金繰り
の重要性
- 第2章 資金繰り予想システム
ICAROS-V

第2部 融資業務の未来

- 第3章 事業性評価は中小企業の
救世主か
- 第4章 新たな粉飾の窓口と
その見抜き方
- 第5章 新たなモニタリングの手法
- 第6章 新しい運転資金の考え方
- 第7章 新しい銀行の時代
- 終章



2024年4月刊行

一般社団法人金融財政事情研究会

申込先

〒160-8519 東京都新宿区南元町1-9
電話(03)3358-2891(直通) FAX(03)3358-0037