

Life
Plan
Advisor

一般社団法人
ライフプランアドバイザー協会

News²⁰²² Letter 12

vol.79

■ 特別巻頭記事

「これから10年。どう変わっていくのか!?!」Vol.2

■ 今月のトピックス

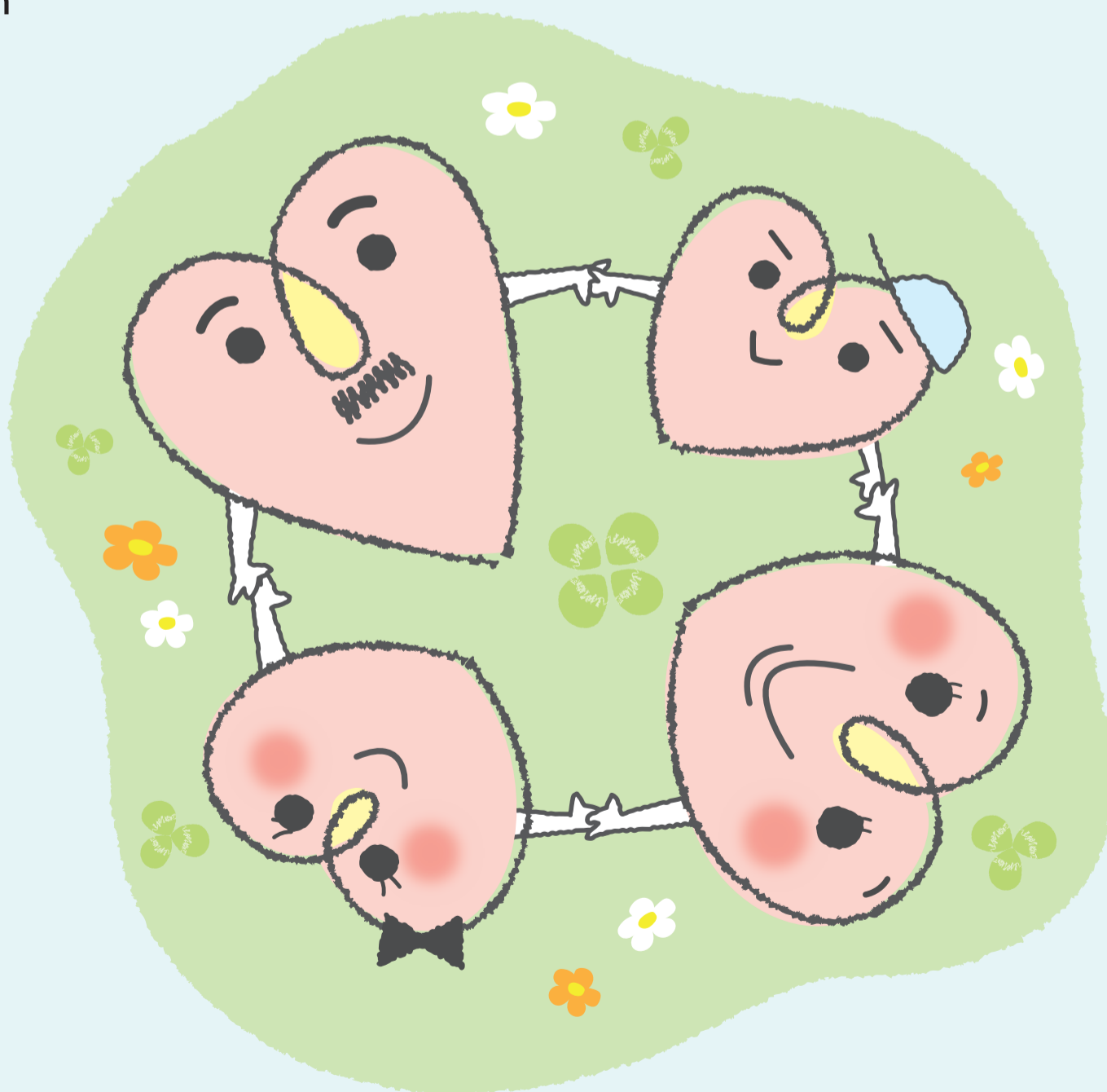
今月のトピックスはお休みです。

■ お客様向けニュースレター

「住宅ローン控除とふるさと納税、併用する時は注意!?!」

■ Information

■ 編集後記



「家族」

特別巻頭記事

「これから10年。どう変わっていくのか!?!」Vol.2

先月「これから10年。どう変わっていくのか!?!」というテーマの第1弾として「金融環境の変化」についてお話ししました。

おさらいをすると。

ポイントは「円安」と「金利高騰」となります。

1つ目は、「円安」が定着するという変化。

円安の定着は、輸入資材価格の高止まりを意味します。建築コストを下げるということは、現実問題無理ですね。

エネルギー価格の高騰により、家の省エネ性能は今まで以上に求められることも間違いありません。さらに住宅ローン控除の側面から「認定住宅」でないと売れない時代にもなります。

「資材は高止まり。」「性能は落とせない。」これは大きな問題です。

2つ目は、金利の上昇。

前半は、フラット35を代表とする長期固定金利は上昇するものの、変動金利は低位のまま推移。

現状70%の住宅ローンが変動金利ですが、この割合が90%近くになるでしょう。

そして後半になり変動金利も上昇。長期固定金利は3%後半から4%中盤。変動金利が2%前後という状態も覚悟しておいた方がいいでしょう。

ローンを組んで家を建てるのが、難しくなる。なかなかシビアな問題です。

ですから、2023年「金融環境」はまさに嵐の中に突入していくことが予測されます。

金利が上がる2030年頃までに、なんとか会社を「たくさん売る」という以外の体質に変えておくことが求められます。

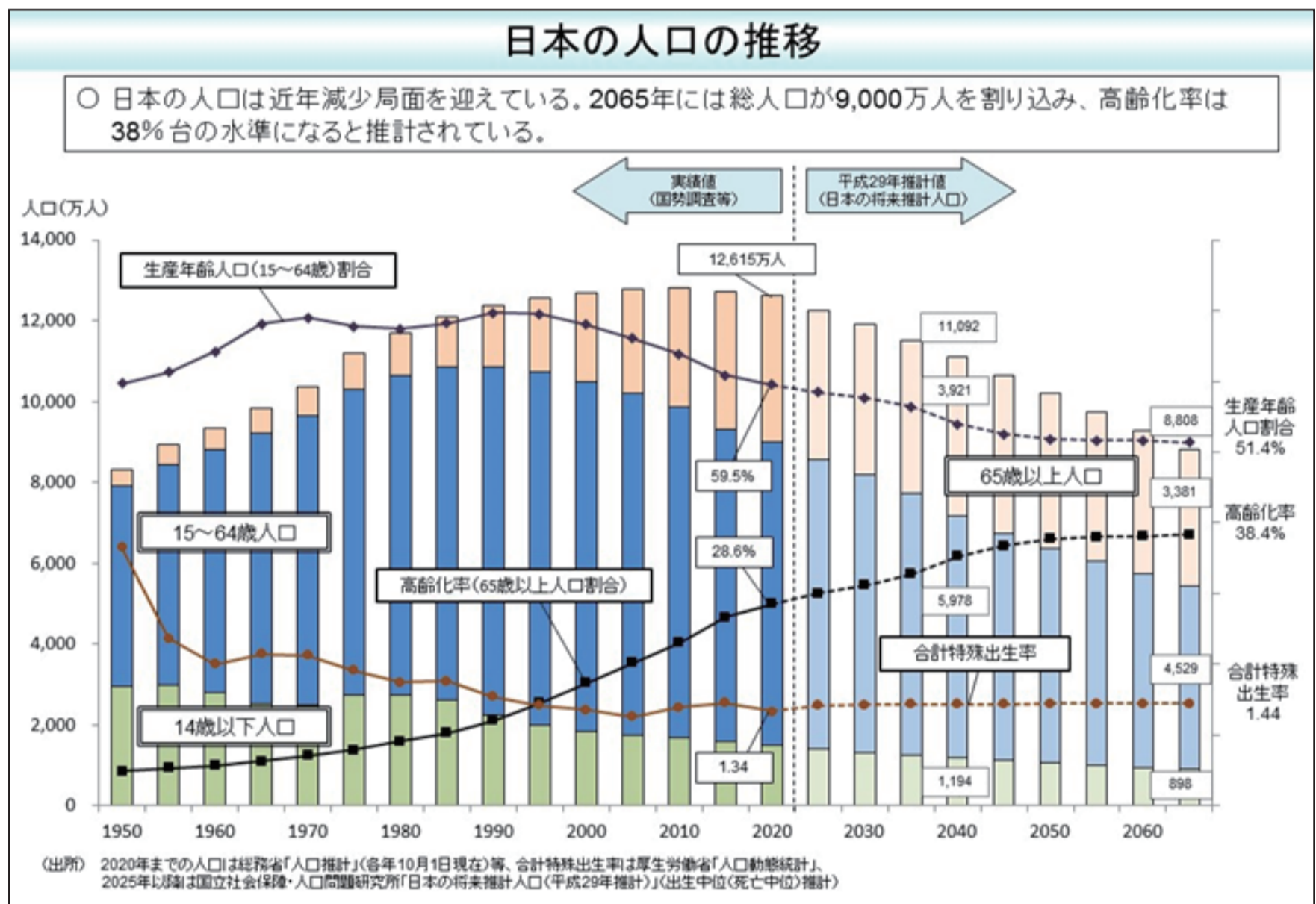
今回は第2弾「マーケットの変化」という切り口で今後10年を予測してみようと思います。

○ これから10年で減っていくもの

マーケットの変化を予測する時、一番簡単なのは、この先「増えるもの」と「減っていくもの」を見つけ出す方法です。

まずは、分かりやすいので「減っていくもの」から探していきましょう。

この先に決定的な影響を及ぼすのは、間違いなく人口です。



日本の人口は、2008年1億2810万人をピークに減り始めました。

2021年の段階で1億2570万人。それほど減り方ではないですよ。

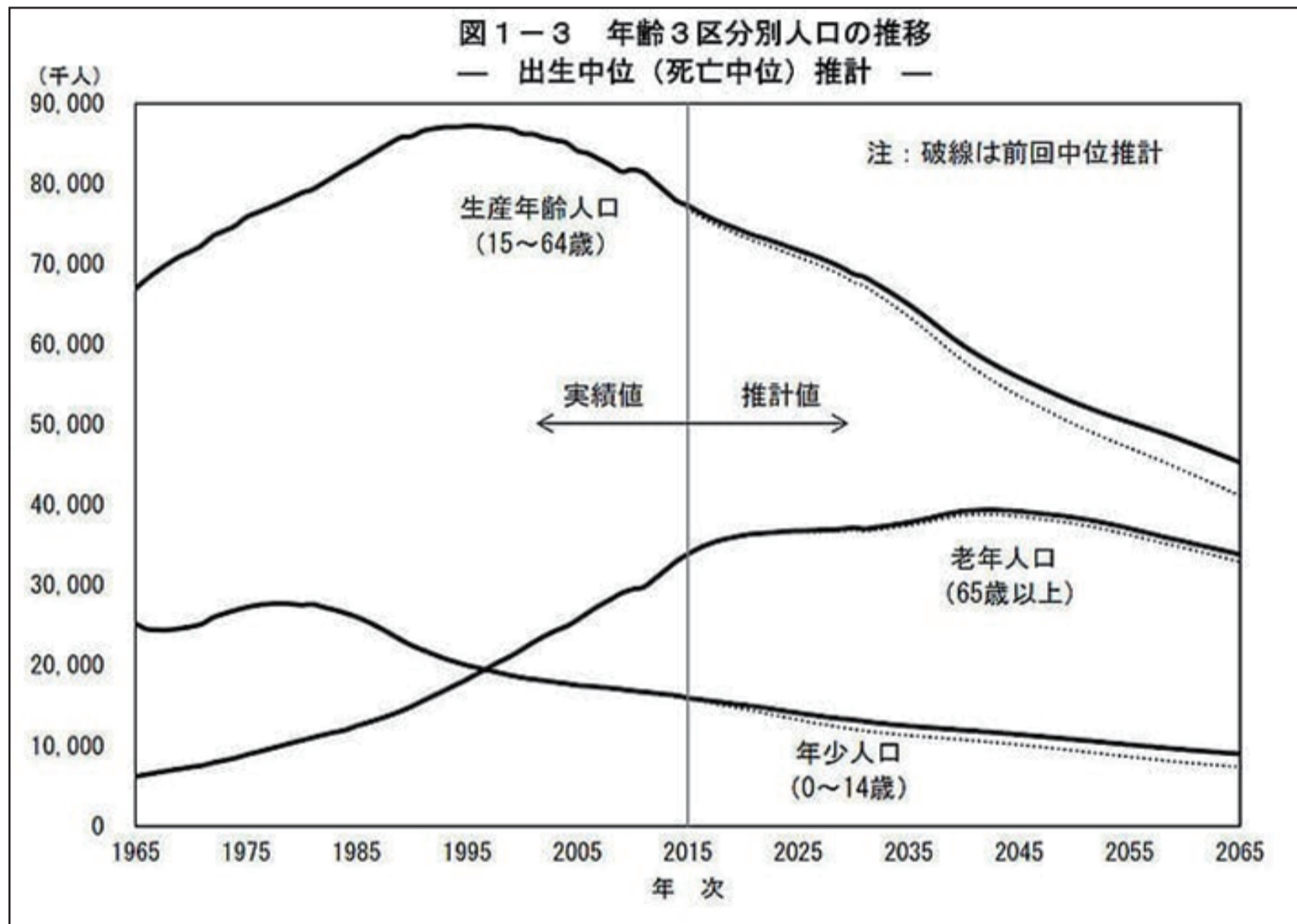
これが10年後の2032年には1億1500万人と予測されます。約1000万人の減少でしょうか。(ちなみに2050年には1億人を割り込むと言われています。この年に女性の平均寿命が90歳を超えとも言われて、2050年問題なんて言い方をされます。)

それだけ聞くとそうでもないような気がします。人口的には第二次ベビーブームが終わった1977年ぐらいと同じ人口。

しかし、1977年とまったく違うのは、人口の中身です。

15歳から64歳までの働き手の人口を「生産年齢人口」と言います。

この人口、1978年には8000万人。約70%が働き手だったのに対して、2032年は6500万人。人口に占める働き手の割合は約55%にまで低下します。さらに10年経過し、2042年ごろには人口の半分は働かない年代となるのです。



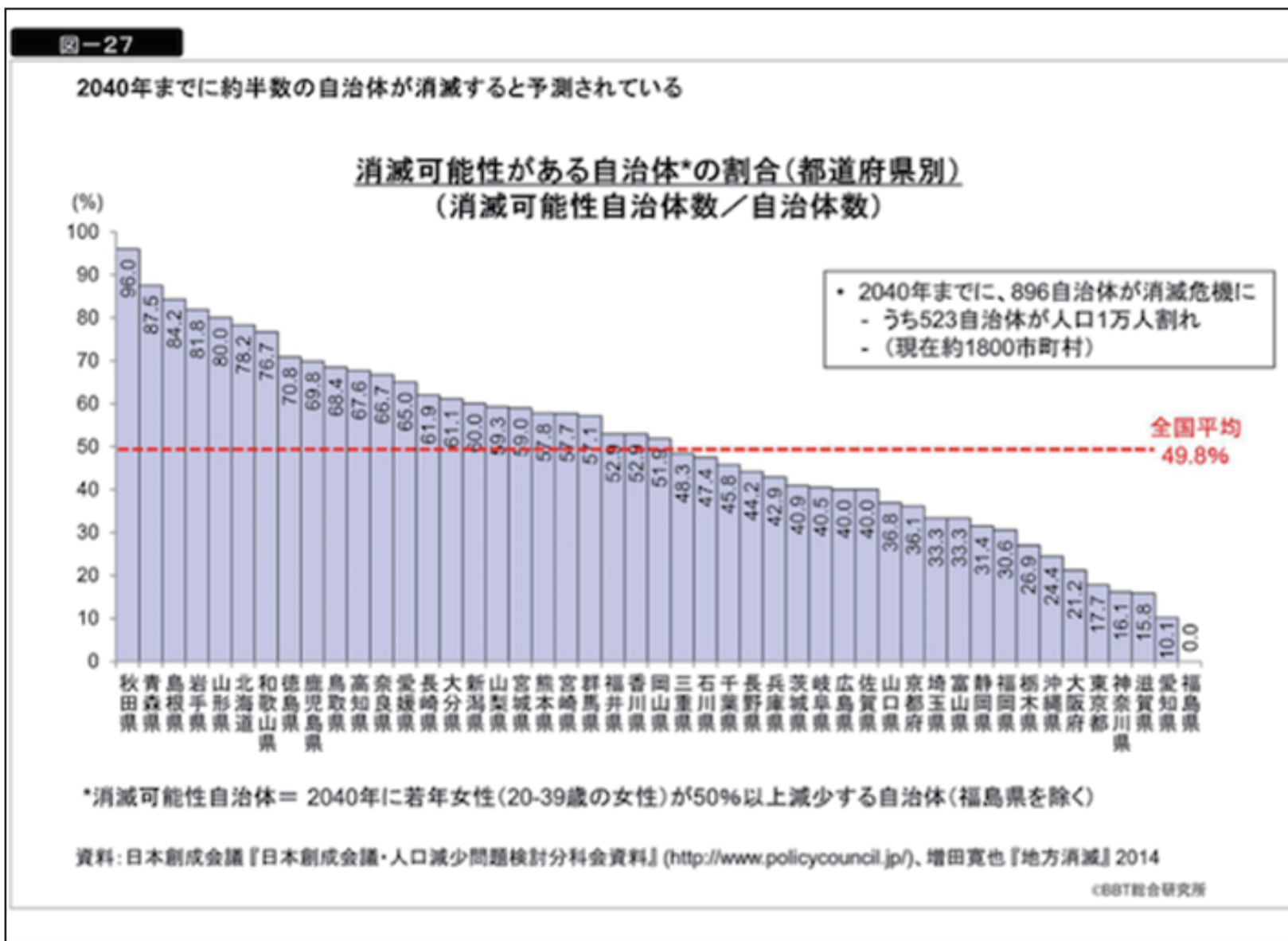
つまり、ただ「人口が減る」ではなく「15歳から64歳の人口が急激に減る」、これがこれからの景色になります。

従業員はもちろん、パートタイマーや職人に至るまで、かなりの人不足に陥ることは避けられません。

もちろん、人材は大企業に先にとられるため、中小企業が人材を確保するためには、大企業並みの給与を支払わないと、相手にしてもらえません。

「働き手が減る」ということは同時に「人件費の高騰」を意味することになります。

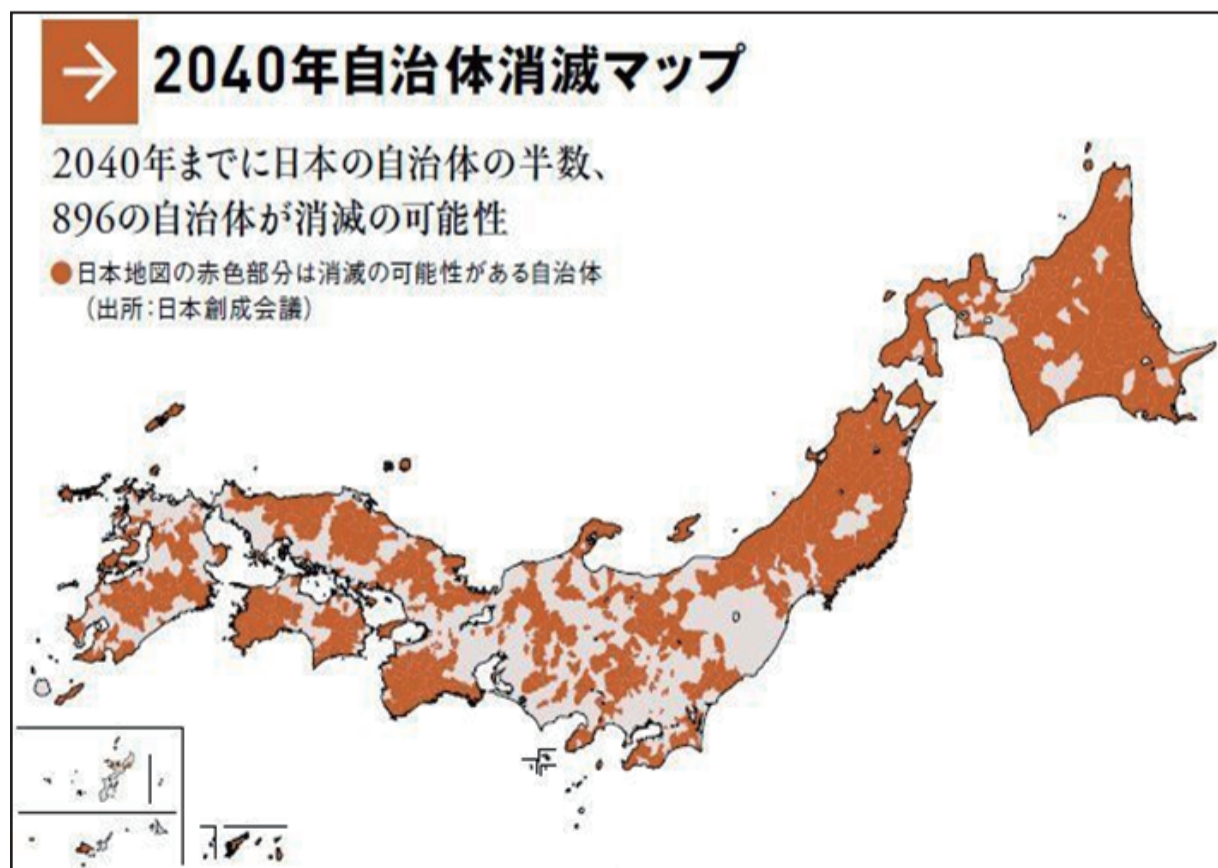
働き手の人口が減ることは、思いもしない事態を引き起こします。
 それは、町が消滅するという事です。
 これは「消滅可能性自治体」といって2040年に若年女性(20歳から39歳)が50%以上減少する自治体の割合を県別に並べた表です。



約50%の自治体が2040年の段階で消滅の危機を迎えることとなります。

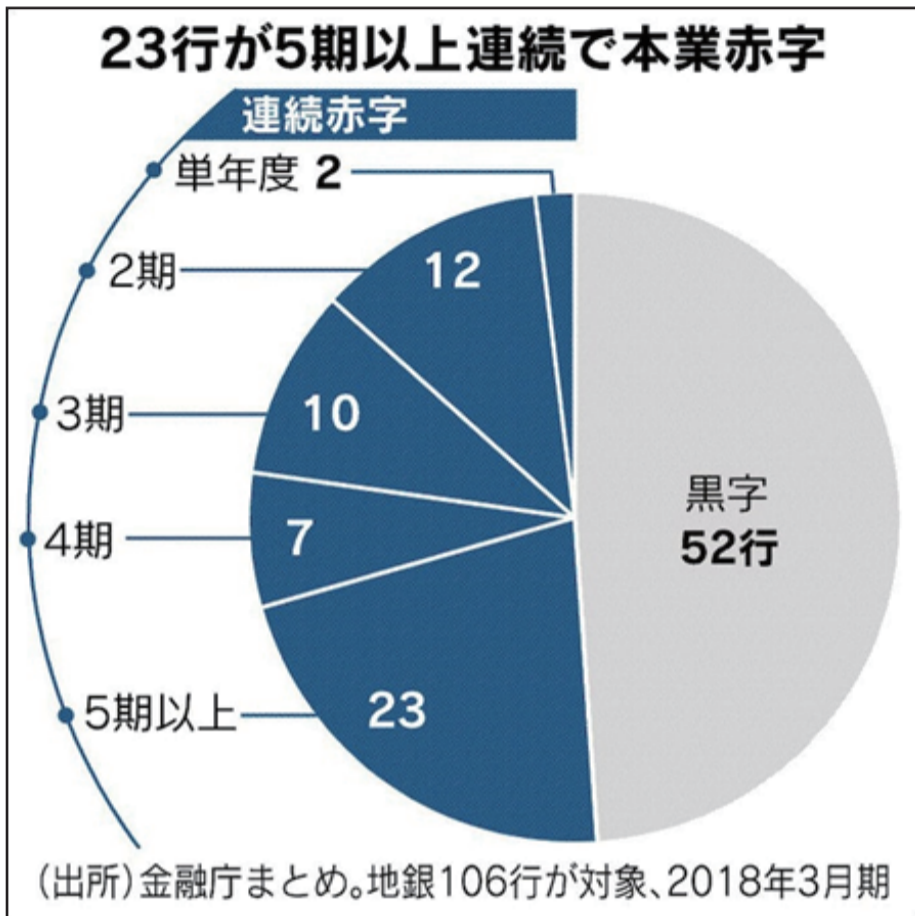
働き手の人口だけではなく、「地方の町も減る」のです。

ここから10年は、地方都市の没落がはじまります。



「働き手の減少」「地方都市の減少」は最終的に、様々な生活サービスを提供している企業にも影響を与えます。

その代表例が「金融機関」です。



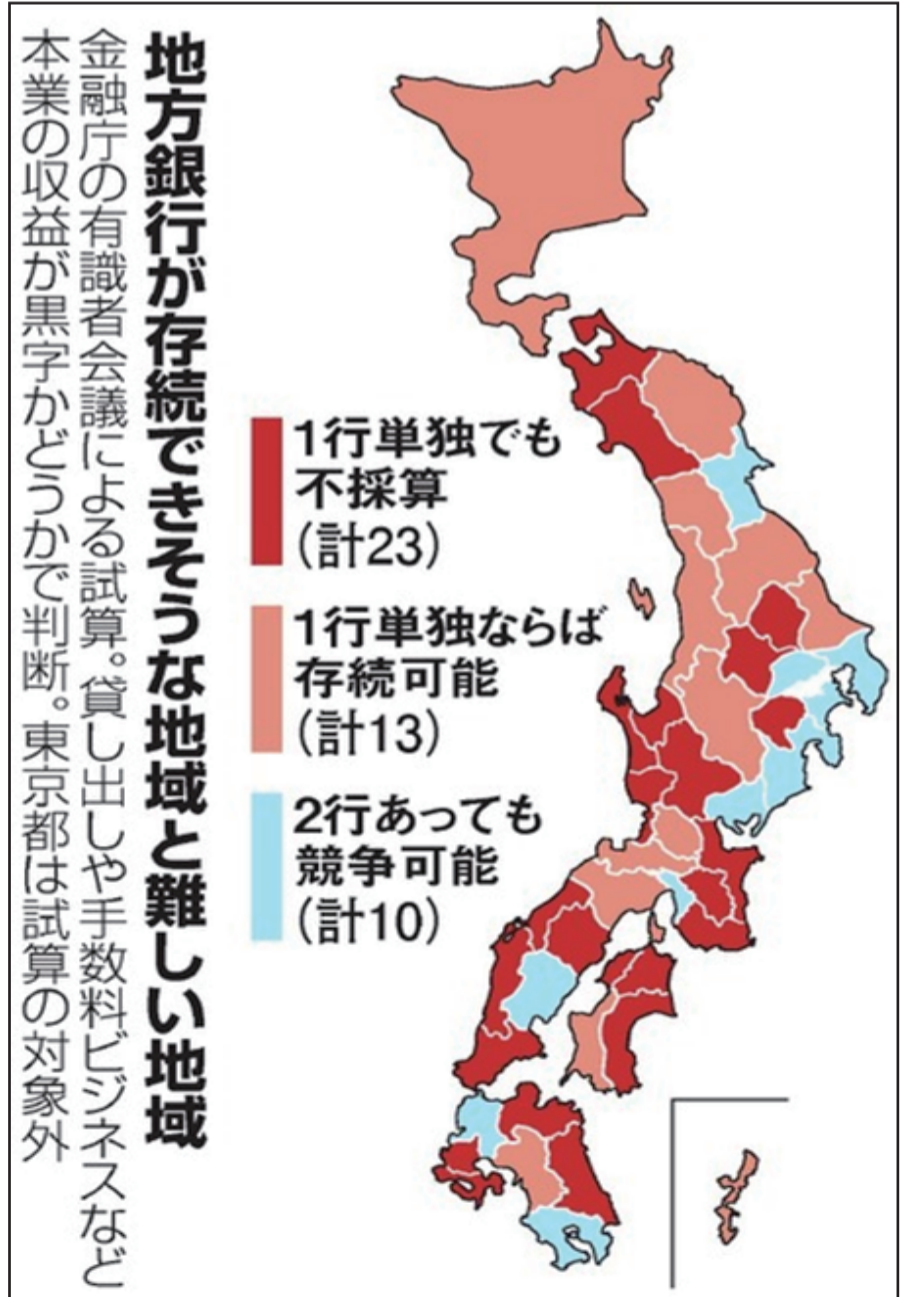
すでに今の段階で、地方銀行の半分が赤字になっています。

このまま働き手の人口が減り町がなくなれば、その割合は増えていくことを避けられません。

もう、銀行は会社存続の危機を迎えているのです。

銀行に代表される生活サービスのインフラ企業。郵便局や公共交通機関なども存続も難しくなっていくでしょう。

週に3日しか開かない銀行や、翌日配達ができない郵便局。そもそも郵便ポストが世の中から無くなる日もそんなに遠くないかもしれません。



この10年で減るものを整理するとこんな感じです。

- 人口が減る、特に「働き手の人口」が大幅に減る
- 地方の町が無くなる。
- 銀行が減る。地方公共サービスもサービス内容が悪くなる。

減るものを見ていくと、増えるものも見えてきます。

逆に、これから10年で「増えるもの」「活発になるもの」はなんですか？

都道府県別「1人暮らし率」ランキング（2020）

| 順位 | 都道府県 | 単独世帯率 | 順位 | 都道府県 | 単独世帯率 | 順位 | 都道府県 | 単独世帯率 | 順位 | 都道府県 | 単独世帯率 |
|----|------|-------|----|------|-------|----|------|-------|----|------|-------|
| 1 | 東京都 | 50.2% | 13 | 山口県 | 36.5% | 25 | 熊本県 | 33.9% | 37 | 滋賀県 | 31.9% |
| 2 | 大阪府 | 41.8% | 14 | 愛知県 | 36.3% | 26 | 岩手県 | 33.3% | 38 | 静岡県 | 31.9% |
| 3 | 京都府 | 41.2% | 15 | 千葉県 | 36.3% | 27 | 島根県 | 33.2% | 39 | 長野県 | 31.0% |
| 4 | 福岡県 | 40.7% | 16 | 大分県 | 36.0% | 28 | 福島県 | 33.1% | 40 | 新潟県 | 30.9% |
| 5 | 北海道 | 40.5% | 17 | 兵庫県 | 35.9% | 29 | 青森県 | 33.1% | 41 | 秋田県 | 30.6% |
| 6 | 神奈川県 | 39.2% | 18 | 宮崎県 | 35.8% | 30 | 三重県 | 33.0% | 42 | 佐賀県 | 30.3% |
| 7 | 高知県 | 39.1% | 19 | 徳島県 | 35.6% | 31 | 栃木県 | 32.9% | 43 | 福井県 | 29.7% |
| 8 | 鹿児島県 | 38.9% | 20 | 岡山県 | 35.6% | 32 | 茨城県 | 32.6% | 44 | 富山県 | 29.7% |
| 9 | 愛媛県 | 37.5% | 21 | 石川県 | 34.7% | 33 | 山梨県 | 32.6% | 45 | 岐阜県 | 29.4% |
| 10 | 沖縄県 | 37.4% | 22 | 香川県 | 34.4% | 34 | 和歌山県 | 32.5% | 46 | 奈良県 | 29.3% |
| 11 | 広島県 | 37.3% | 23 | 長崎県 | 34.4% | 35 | 群馬県 | 32.4% | 47 | 山形県 | 28.4% |
| 12 | 宮城県 | 36.9% | 24 | 埼玉県 | 34.0% | 36 | 鳥取県 | 32.2% | | 全国 | 38.0% |

2020年国勢調査より荒川和久作成。無断転載禁止。

まずは、「一人暮らしが増える」ことでしょうか。2020年の段階でも、東京都の1人暮らし率は50.2%。これがどんどん広がっていきます。

高齢化の結果「死別」し1人になるというケース。また未婚者の増加。

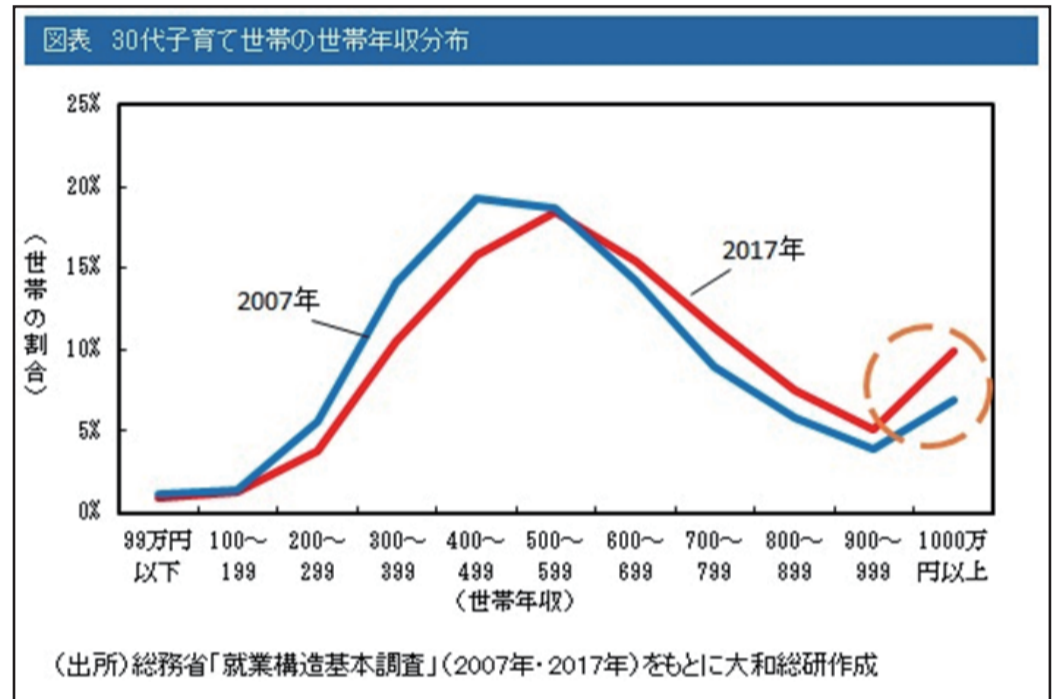
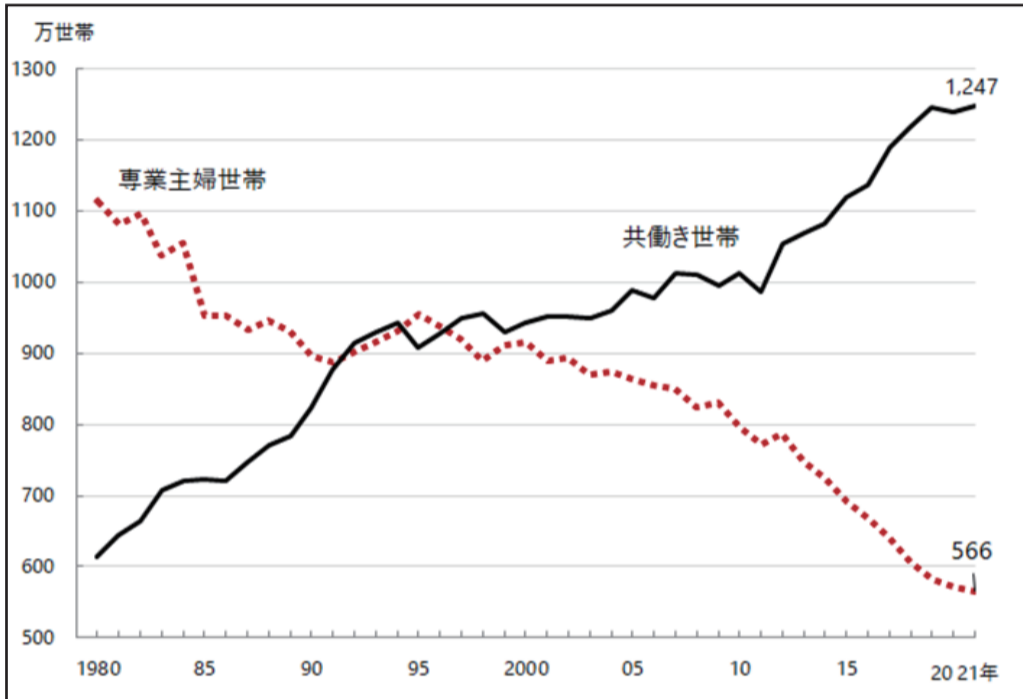
この2つがこの10年でさらに加速します。

さらに、結婚しているカップルは、そのほとんどが「共働き」になっていきます。
 団塊Jrの世代が60歳を迎える10年後には、共働き率は現在の66%から、80%程度に上昇することでしょう。

こうなれば、結婚しているカップルのほとんどが「共働き」。

そうすれば、確実に増えるのが「パワーカップル」です。
 世帯年収1000万円以上のパワーカップルは今後10年でさらに増えていきます。

ここから生まれる消費が、消費のメインとなっていくでしょう。



そしてさらに、増えるのが「リッチシニア」

| 年齢層 | 富裕層の年齢構成 | 富裕層の人数 | 日本の人口 | 年齢層別富裕層割合 | つまり何人に一人が富裕層？ |
|--------|----------|----------|-------------|-----------|---------------|
| 75歳以上 | 15% | 189,000人 | 34,303,240人 | 0.55% | 181人に1人 |
| 66-75歳 | 32% | 403,200人 | 22,932,286人 | 1.76% | 57人に1人 |
| 56-65歳 | 33% | 415,800人 | 18,302,158人 | 2.27% | 44人に1人 |
| 46-55歳 | 13% | 163,800人 | 15,140,166人 | 1.08% | 92人に1人 |
| 31-45歳 | 7% | 88,200人 | 17,198,521人 | 0.51% | 195人に1人 |
| 31歳以下 | 1% | 12,600人 | 17,448,470人 | 0.07% | 1,385人に1人 |

年齢別富裕層の割合

金融資産1億円以上の60歳代です。

新型コロナ前までのいい時代の日本であった時期にお金を貯めることができた世代が、一斉に60歳代に突入します。

さらに、この世代は、新人類世代と呼ばれ、日本のカルチャー消費を動かしてきた世代です。

つまり、新しいシニア像、新しいシニア消費が生まれるのはこの10年間なのだと思います。

増えるのを整理すれば、

- 「おひとりさま」
- 「共働き」からの勝ち組「パワーカップル」
- お金を持っている新しい「リッチシニア」

さて、この「減るもの」「増えるもの」からこの10年のマーケット変化をどう予測できるのか？

工務店からすれば、かなり逆風なことは間違いなさそうです。

地方で家を建てる人が減る。さらに住宅ローンの供給先である銀行も減り、住宅ローンの主役はネット銀行になる。そうなれば、資金計画でのグリップはできない。

傾向として、人口減少は都心回帰につながります。地方に伸びてきた住宅供給は、公共交通機関の廃線とともに、なくなり、都市部へ人口が戻ってきます。今までの地方の安い土地を買って家を建てるという考えではなく、勝ち組パワーカップルや、お金を持っている「おひとりさま」が便利のいい場所に住居を求めるという傾向は間違いのないでしょう。

では、地方に残るものは何か「リッチシニア」です。今後このお金を持っている60歳が住居に対してどんな欲望を持つか。工務店はどんな欲望を引き出せるのか。ここが大きなポイントになることでしょう。

お客様向けのニュースレター素材としてご活用下さい！

「住宅ローン控除とふるさと納税、併用する時は注意!？」

ふるさと納税の利用件数・利用金額は5年で2.5倍程度増。740万人以上の方が利用する制度となりました。

住宅を購入した人、これから検討している人の中にも「ふるさと納税」を活用している人は多いと思います。

一方、住宅購入には「住宅ローン控除」という最大のおまけが付いてきます。この制度を利用しない人はいないでしょう。

どちらも、税金が安くなる制度。もちろん併用はできるのですが、同時に気をつけないといけないポイントもあります。今回は、そのあたりを解説していきましょう。

○ ポイント1 「ふるさと納税できる金額が変わる？」

| 入居期間 | | 2022～ 2023年入居 | 2024～ 2025年入居 | |
|---------------|-----------|---|------------------|---------|
| 控除率 | | 0.7% | | |
| 控除期間 | 新築・買取再販※1 | 13年間 | | |
| | 既存住宅 | 10年間 | | |
| 控除対象限度額 | 新築・買取再販※1 | 認定住宅 (長期優良住宅・低炭素住宅) | 5,000万円 | 4,500万円 |
| | | ZEH※4水準省エネ住宅 | 4,500万円 | 3,500万円 |
| | | 省エネ基準適合住宅 | 4,000万円 | 3,000万円 |
| | | 一般住宅 | 3,000万円 | 0円※2 |
| | 既存住宅 | 認定住宅 (長期優良住宅・低炭素住宅) ZEH※4水準省エネ住宅 省エネ基準適合住宅 | 3,000万円 | |
| | 一般住宅 | 2,000万円 | | |
| 住民税からの控除上限額※3 | | 前年の課税所得金額等の5% (最高97,500円) | | |

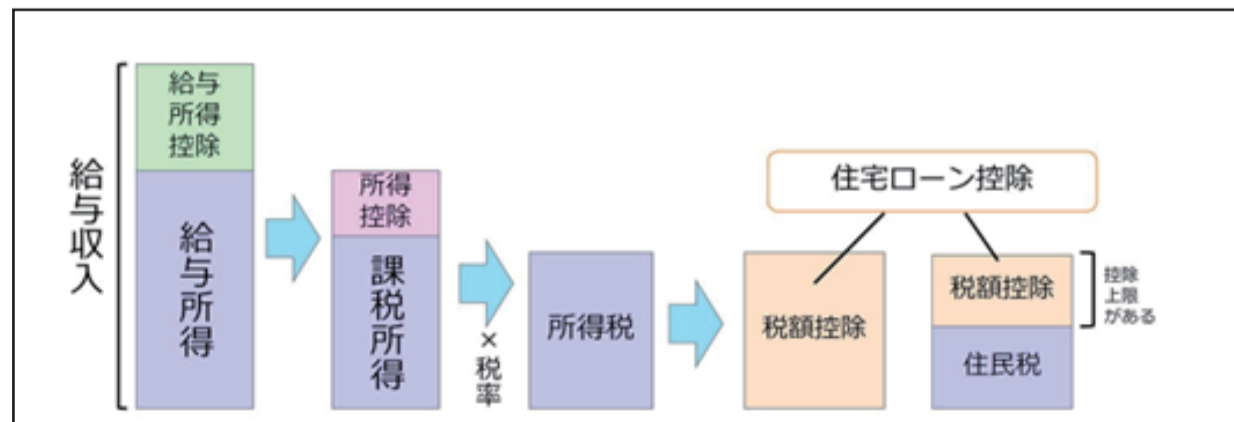
まずは、住宅ローン控除の仕組みからおさらいしてみましょう。住宅ローン控除の正式名称は「住宅借入金等特別控除」。いくつかの条件はありますが、個人が住宅ローンを利用した際に、所得税の控除が受けられます。

所得税から控除しきれない場合、翌年度の住民税からも税金が控除される(前年度の課税所得×5% [最高9万7500円]が上限)仕組みです。

2022年以降に住宅ローン控除が適用される方は、控除率0.7%、控除期間13年間です。

控除される仕組みを図にするとこんな感じになります。(下図)つまり、住宅ローン控除を利用すると、所得税で引ききれない部分が住民税で控除されるため、住民税の金額が変わります。

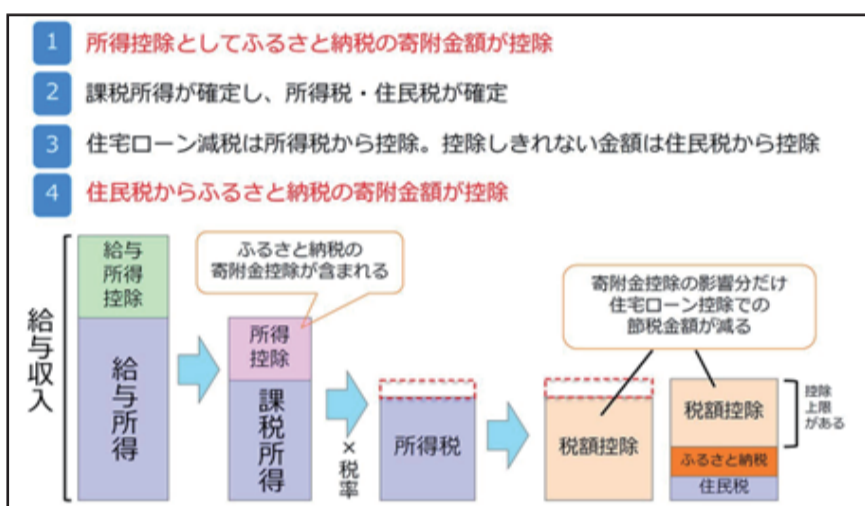
ということは、ふるさと納税で利用できる住民税の金額が少なくなる可能性があるということです。



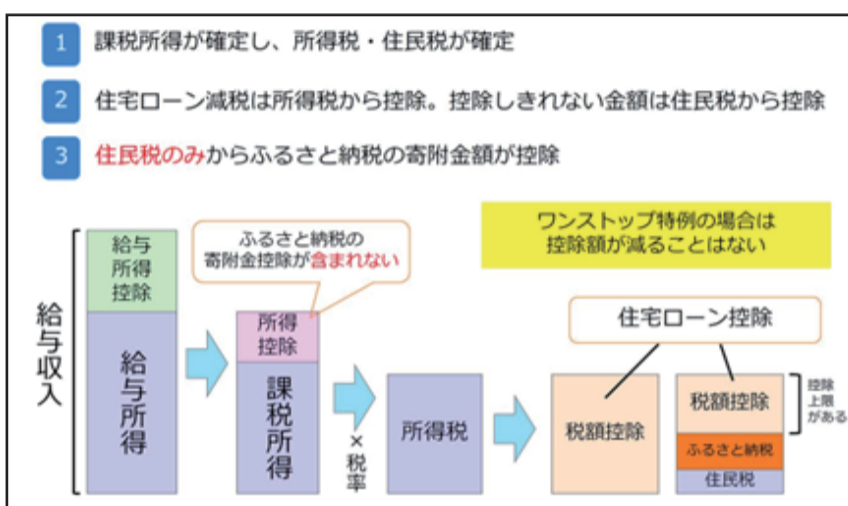
○ ポイント2 「申請の仕方でも有利不利がおこる？」

ふるさと納税の寄附による控除(寄附金控除)の申請方法には、確定申告とワンストップ特例の2つの方法があります。住宅ローン減税とふるさと納税を併用した場合の流れをみてみましょう。

<確定申告の場合>



<ワンストップ特例の場合>



ふるさと納税の寄附金控除を確定申告で行うと、所得税が還付され、翌年の住民税が安くなります。所得控除にふるさと納税の寄附金控除が含まれるため、課税所得が減り、そのぶん所得税も減ります。住宅ローン減税を活用し、所得税だけで控除しきれない金額がある場合において、ふるさと納税&確定申告を行うと、ふるさと納税の寄附金控除の分だけ、所得税から住宅ローン減税で節税できる金額が減ってしまうというわけです。

一方、ワンストップ特例の場合、ふるさと納税の寄附金控除は全額が住民税から控除されます。所得控除にはふるさと納税の寄附金控除が含まれません。したがって、課税所得は減りませんし、所得税も減りません。所得税が減らないので、住宅ローン減税で税額控除できる所得税の金額も、ふるさと納税の有無では変わりません。

つまり、ワンストップ特例の方が有利になります。しかし、住宅ローン控除は1年目だけは必ず確定申告をしなければいけません。つまり最初の1年は必ずこの影響を受けることになります。ですから、2年目以降はワンストップ特例に戻すことを忘れずに行うことが必要です。

併用のポイントを理解しながら、節税していくことが重要ですね。

ファイナンシャルプランナー 岡崎 充輝
年間 100 件以上のローン相談・保険の相談、
年間 20 回以上のセミナーを行う資金計画の専門家。
執筆本に「住宅ローンの相談を銀行にだけはいいけません」
「知らないとヤバイお金の話」等があり、
累計発行部数 43 万部以上のベストセラーに。



Information

- ニュースレターはマイページにアップしております。
マイページのURLはこちらです。
<https://select-type.com/member/login/?mi=rtn83QJchN>
- 11月29日(火)に『第16回 集合研修セミナー』を開催いたしました。
皆様、ご参加いただき誠にありがとうございました。

編集後記

2022年が終わってしまいます。皆様は今年やり残したことはございませんか？ふるさと納税もNISA枠も使い切りました。料理ができるようになりたいと思い、ふるさと納税は岐阜県関市の包丁を注文しました。『関孫六』というと、世界的にも有名なブランドらしいです。NISAは、米国企業の個別株1社を買って終わりました。個別株一点買いなどリスクの塊なので他人には絶対進めませんが、私はNISA枠は毎年推しの企業を買うと決めています。上がるというのですが。

今年は値上がりの一年でした。何をやるにも去年より躊躇してしまったのではないのでしょうか。食料品も消耗品もiPhoneも値上げラッシュで辛いですね。

所得は上がらず、強かにならなくては2023年以降を乗り越えるのは厳しいものになると思います。私も買い物に対する調査能力は向上しました。政府や大手企業・買い物サイトのシステムやキャンペーンを使い倒せば、支出の削減になるように買い物することが可能です。改めて見直しの時期なのだと思います。

皆様、今年一年ありがとうございました。来年もよろしく願いいたします。

本ニュースレターの全ての情報は、著作権法により保護されています。この情報を、一般社団法人ライフプランアドバイザー協会の許可なく一般公開してはならないものとします。一般公開とは複製・コピー・出版・講演・コンサルティング活動・電子メディア等による配信・オークション等への出品、転売等のあらゆる形式を指します。これに違反されますと、法的措置を取らせていただく場合がありますので取扱いには充分ご注意ください。

発行

LifePlanAdvisor

一般社団法人

ライフプランアドバイザー協会

株式会社ヘルプライフオカヤ TEL 0584-47-7121
〒503-0906 FAX 0584-47-7122
岐阜県大垣市室町1-55 WEB lifeplanadvisor.or.jp