

巻頭インタビュー



経済アナリスト
森永康平

季報

住宅金融

2026年度
No.77

春号

お金の知識で暮らしが豊かに



2 巻頭インタビュー

森永康平

(経済アナリスト)

5 Special Contribution

「金利のある世界」で高まる
金融リテラシーの重要性
金融経済教育推進機構 (J-FLEC)
経営戦略部長 本田幸一

6 Special Feature 1

暮らしから考える住宅購入
住まいとお金との向き合い方
J-FLEC講師・認定アドバイザー 亀谷さおり

10 季節の住まい方

花粉対策で春の暮らしを快適に!

12 Special Feature 2

全国各地で開催され好評を博す、
体験型教育イベント「キッズフリマ」
NPO法人キッズフリマ代表理事 赤池慶彦

16 JHF質問箱

「特定残価設定ローン保険」
ってどんな制度なの? ほか

18 Special Feature 3

住宅ローン返済者における
金融リテラシーの状況
住宅金融支援機構 国際・調査部 調査グループ
植崎新之介

JHF information

- 9 【フラット35】制度改正のお知らせ
- 11 【マンションすまい・る債】
~新たな利率上乘せ制度を開始~
- 23 Instagramから、住宅ローンに関する
お役立ち情報を発信中!
- 22 JHF Report
住宅金融支援機構が実施している
住宅ローン調査



住まいのしあわせを、ともにつくる。
住宅金融支援機構

HAPPINESS
IS HOME 



経済アナリスト

森永康平

経済アナリスト・森永卓郎氏の長男として所沢市で育った森永さん。
家づくりは、家族でも互いを尊重する「個の自由」にこだわりました。

森永康平（もりながこうへい）

1985年埼玉県生まれ。運用会社や証券会社で日本の中小型株のアナリストや新興市場のストラテジストを担当。2018年に金融教育ベンチャー「マネネ」を創業、CEOを務める。アマチュアで格闘技の試合にも出場している。著書に父、森永卓郎氏との共著『親子ゼニ問答』（角川新書）など。

家族の団欒を、自由な距離で。 「一緒」も「ひとり」も大切にする

所沢の戸建てで育ち、就職を機に上京。 3人の子どものためマイホームを購入

出身は埼玉県所沢市で、両親と弟の4人で戸建てに住んでいました。父は早朝から夜中まで働いており、平日に顔を合わせたり、遊んでもらったりした記憶はありません。土日もずっとリビングで仕事をしていましたが、今思えば働く姿を見られたのはよい機会だったかも。子どもが父親の仕事を目にする機会は少ないですからね。

僕と弟は、それぞれ個室を与えられていました。4歳離れているので取っ組み合いの喧嘩をすることはありませんでしたが、性格も趣味もまったく違うので、一緒の空間にずっと居たら険悪な雰囲気になっていたかもしれません。自分だけの空間で好きなことに集中できたのはありがたかったです。だから、僕も子どもができれば個室を作ってあげたいと思いました。

家を出たのは22歳の時。就職先のオフィスは六本木にあり、実家からでも通えました。でも、実家で猫を飼い始めたタイミングで、猫アレルギーであることが発覚して……。経済合理性だけを追求するなら、家賃や生活費が浮く実家暮らしが一番良い。でもそれは叶わないとなると、次に僕が考えたのは「通勤時間の削減」でした。どうせ家賃を払うのであれば、多少高くてもいいから会社の徒歩圏内に住んだほうが良いと思ったんです。

この判断が正しかったと知るのは、東日本大震災の時でした。遠方に住んでいた同僚は5時間かけて自宅に帰ったり、ホテルがどこも満室で泊まれなかったりと、大変な思いをしていたからです。震災が起こることを予測したわけではありませんが、結果的によい判断でした。その後、一駅離れた場所に一度転居して、結婚を機に広めの部屋に引っ越し、3人目の子どもが生まれた頃、一軒家を購入しました。今41歳ですが、最初の22年間は埼玉、その後19年間は東京都内で暮らしています。

外装や内装のこだわりはまったくなく、妻の好きなようにしてもらっています。逆に、立地にはこだわりました。まず最寄り駅から徒歩5分以内であること、実家まで電車1本で帰れること、そして妻の親族の居住地からも比較的近い場所にあること。我々夫婦は共働きなので、子どもに何かあった時に頼れることを重視しました。

僕の理想は、家族と過ごす空間がある一方で、それぞれのパーソナルスペースが保たれている家です。より理

想に近づけるために、自分の部屋を改良しました。仕事用スペースは机と投資取引用のディスプレイが何台も並び、宇宙船の操縦席のような空間です。キックボックスのために体を鍛えているので、仕事機の横にはベンチプレスの台座、エアロバイク、ダンベルラックがあります。「余計な作業を挟むとやらない言い訳になる」という経験則から、仕事部屋やジムを別で契約すると、習慣化の妨げになると思いました。お金もかかりますしね。だからあえて逃げられない環境を作ったんです。

ただ、改良し過ぎると妻からは非常に嫌がられるので、バレないように少しずつ進めています(笑)

父から渡された経済レポートに興味を持ち 経済アナリストの道へ

今の仕事をするようになったきっかけは、小学校での出来事です。小児喘息とアトピーの悪化を防ぐため運動を避けており、クラスメイトに交ざって遊ぶことができませんでした。友達代わりの相手をしてあげられないことを申し訳なく思った父が、ある日大量の印刷用紙を持ち帰ってきたんです。「これを裏紙に、お絵描きでもして」と。学校にそれを持って行って絵を描いていると、クラスメイトから「男のくせにお絵描きなんて」とからかわれたんです。何も悪いことをしていないので納得できませんでしたが、なんだかすべてが嫌になってしまって、絵を描くのをやめました。

休み時間にすることがなくなったので、ふと「表面には何が書いてあるのだろう」と読み始めたんです。それは、当時父が勤めていたシンクタンクで間違えて印刷しすぎた経済レポートでした。日本語で書いてあるので文字は読めますが、意味がまったくわからないんです。そ





幼少期に遊べなかった父・卓郎とは、 死の間際に最も多くの時間を過ごしました

れが逆に、僕の知的好奇心を掻き立てました。父に教えるを請うたのですが「忙しいからダメ」と言われ、代わりにマクロ経済学とミクロ経済学の分厚い教科書を渡されました。それを小学校6年生から読み始め、大学進学の際も自然と経済学部に行くことを決めていました。

今こうして振り返ってみると、父とは不思議な関係でしたね。家にほとんどいなかったのに、正直なところ父親としての印象はありません。何なら視聴者の方とあまり変わらない感覚かもしれませんね。むしろ大人になってからのほうが、仕事現場で一緒になったり、看病で会ったりする時間が増えていきました。だから一般的な家庭とは真逆で、父が亡くなる直前が、人生で最も一緒にいた時間となりました。

大事なものは「お金を増やす」だけじゃない。 資産性よりも居住性を重視すべき理由

経済アナリストとして気になるのは、物件探しにおいて、資産性だけで選ぶ人が多いことです。「この物件を買えば将来的に価値が上がるのか」という発想は間違っていないのですが、そこに傾倒し過ぎると大事な視点を見失う

のではないのでしょうか。

たとえば、公園から近い立地、子どもの数だけ細分化された部屋、趣味に特化した防音設備……。どれもQOL(生活の質)向上には最適ですが、実は市場価値や資産価値としてはマイナスに働く可能性があります。少なくとも都内は比較的地価が上がりやすいので、資産性より居住性(住み心地のよさ)を重視すべき、というのが僕の考えです。この先何十年も住むつもりなら、尚更です。

金融リテラシーはお金に関する幅広い知識を指す言葉ですが、世間では「増やす」という運用の話に偏りがちなのはやや違和感があります。増やすだけでなく、「どう使うか」と「どう守るか」も大事な要素です。損になり得ることで、自分たちの幸福に直結する選択をすることが、真のリテラシーの姿ではないのでしょうか。そのほうが「人生という限られた時間をどう過ごすか」という投資においては、たしかに納得感を得られるはずです。

インタビュー動画は住宅金融支援機構(JHF)
YouTube公式チャンネルでご覧いただけます
https://www.youtube.com/playlist?list=PLcb0j07XtnfKA4_r_69-mElwHrGxjyKXi



「金利のある世界」で高まる 金融リテラシーの重要性

🎙️ 金融経済教育推進機構(J-FLEC)経営戦略部長



本田幸一（ほんだ こういち）

2007年(平成19年)金融庁入庁。総務企画局政策課課長補佐(金融教育担当)、金融担当副大臣秘書官、企画市場局総務課信用制度参事官室課長補佐(総括)等を経て24年総合政策局総務課総括企画官兼広報室長。25年7月よりJ-FLECに出向。

中立・公正な立場で教育を提供

金融経済教育推進機構(通称:『J-FLEC』(ジェイ-フレック))は、官民一体で立ち上げた金融庁所管の認可法人である。2024年4月に設立されて2年が経過した。一人ひとりが経済的に自立し、より良い生活を送るために必要なお金に関する知識や判断力(金融リテラシー)を身に付けるよう、全国的な活動を進めている。

政府でも金融経済教育の推進を強化している。各府省庁・地方部局では、全企業の範としてJ-FLECと連携した金融経済教育研修を導入している。また、地域における金融リテラシー向上のため、地域金融機関に対し、J-FLECの講師派遣やオンライン講座等の活用を含めて金融経済教育の普及・促進への協力をお願いしている。

このほか、企業に対しては、経済団体とも連携しながら、自社の研修、人材育成、福利厚生での場面でのJ-FLECの活用を呼び掛けてきている。

知識だけではなく行動に結びつける

J-FLECの事業は、「講師派遣・セミナー開催」と「個別相談支援」の二本柱で構成される。企業や自治体、地域コミュニティ等において無料の講師派遣(出張授業)を実施し、年齢層別に体系化した「金融リテラシー・マップ」に基づき、幅広く基礎的な講義を展開している。昨今、SNSを媒介とした投資詐欺も多く、金融トラブル防止も重要なテーマである。また、電話やオンラインによる無料の個別相談も提供している。単に知識を習得するにとどまらず、自らの家計の見直しや資産運用の開始など、その知識を適切な行動につなげることが重要であり、その際

に全て自分で解決しようとせず、外部の知見を得ることも重要である。J-FLECでは、これら事業の担い手として、一定の資格と実務経験を有する個人を「J-FLEC認定アドバイザー」として認定しており、現在では全国で1,300名を超える体制となっている。

生活設計・家計管理から見つめなおす

住宅ローンの検討において金融リテラシーは不可欠であり、まず、利用者自身や家族の生活設計や、日々の家計管理を見つめなおし、収入の見通し、教育費・老後資金などの将来支出、働き方の変化など、長期的な観点で無理のない計画を立てる必要がある。J-FLECが実施する調査でも、生活設計を立てている人の割合は4割弱で推移しているほか、既に住宅ローンを利用している世帯でも同程度にとどまっており、住宅取得において金融リテラシーが活かされていない現実を映し出している。

また、近年の「金利のある世界」では、固定・変動金利の選択、繰上返済と資産形成のバランス、借換えの判断など、求められる判断は多様化している。

昨年4月、住宅金融支援機構とJ-FLECは、「住宅分野の金融リテラシー向上に向けた連携」を合意した。連携を力強く進めながら、住宅分野における金融経済教育の推進に一層貢献していきたい。

J-FLECの「主な事業」

講師派遣(出張授業)や個別相談などに関する情報を集約したページです。

<https://www.j-flec.go.jp/about/omonajigyo/>



暮らしから考える住宅購入 住まいとお金との向き合い方

～安心を描く生活設計～

🎙️ J-FLEC講師・認定アドバイザー

亀谷さおり (かめがい さおり)

都市銀行で総資産営業を経験。保険会社・代理店勤務を経て、2024年よりJ-FLEC講師・認定アドバイザーとして活動。企業研修やイベント登壇、子育て世代に寄り添う家計相談を行う。



不安が消えない時代に

近年、家計相談の現場では、住宅購入に関するご相談が増えています。オンライン相談でも、「今、買っても大丈夫か」「どのくらいまでなら借りてよいのか」といった不安を多く耳にします。

一方で、高校での投資教育の開始やNISA制度の拡充など、資産形成を後押しする環境は整いつつあります。住宅購入においても同様に、子育て世帯への支援や高性能住宅への補助、税制優遇など、制度面での後押しは充実してきています。しかし、制度が整うことと不安が解消されることは同じではありません。実際には、不安を抱えたままの方も多いと感じます。

お金の全体像をとらえる

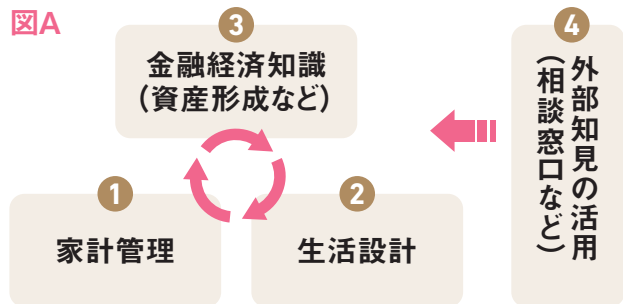
私は、その背景に「お金の全体像が見えていないこと」があると感じています。

図Aの①家計管理、②生活設計、③資産形成。この三つは別々ではなく、つながり合っています。一見すると個別の問題のように思える不安も、この全体像の中で整理することで、状況を冷静に見つめ直すことができます。

私は、住宅購入などの大きなライフイベントを迎えるときこそ、家計を見直し、生活設計を描くという基本に立ち返ることが大切だとお伝えしています。

金融リテラシーを育むために学ぶこと

金融リテラシー(お金に関する知識や判断力)を育むには、以下のことを学ぶことが重要です(=『金融経済教育』)。



出典:【標準講義資料_中堅層社会人向け】 将来に向けて知っておきたいお金の話 P7

知識は簡単に得られる時代ではありますが、本当に重要なのは、「自分や家族の場合にはどうなのか」という視点です。

わが家にはどのような選択肢があるのか。利用できる制度は何か。将来の見通しの中で、どのような判断が無理のないものなのか。必要に応じて専門家の客観的な意見を取り入れることで、自分では気づきにくい選択肢が見えてくることもあります。

制度が整ってきた今だからこそ、それを適切に理解して活用するために、寄り添いながら支える存在の重要性が高まっていると感じます。

生活設計から考える住宅購入

図Aの①「家計管理」の基本は、収入と支出のバランスを整えることです。支出を収入の範囲内に収めること。そのために、私は次の四つの視点をお伝えしています。

・第一に、収入と支出を把握すること。

収入は給与明細などで正確に確認。支出は固定費と変動費に分けて、何にいくら使っているのかを把握。

・第二に、支出を見直すこと。

「必要な支出(ニーズ)」なのか、「あればうれしい支出(ウォンツ)」なのかを整理し、優先順位を考える。また、固定費や習慣的な支出の見直しも効果的。

・第三に、お金を貯める・増やす仕組みをつくること。

給与天引きや自動積立などを活用し、収入から先に一定額を確保することで無理なく資産形成できる。

・第四に、お金を三つに整理すること。

使えるお金を「今」「近い将来」「もっと先の将来・備え」の三つに分けて考える。大切なのは、この三つのバランスをどう取るか。正解はない。自分や家族にとって納得できる配分か、定期的に確認することが重要。

図A①家計管理が「今」の収支を整える作業だとすれば、図A②生活設計は「これから」を描く作業です。

進学、就職、結婚、出産、住宅購入、子どもの独立、セカンドライフなど、人生にはさまざまなライフイベントがあります。これらを時系列で整理し、自分が実現したい出来事には「いつ」「いくら」必要になるのかをイメージすることが、図A②生活設計の第一歩です。

その際、将来やりたいことや手に入れたいものについて、できる限り計画し、金額を把握することが大切です。「毎月いくら準備すればよいか」を逆算することができます。

また、計画通りに家計管理や資産形成が進んでいるか

を確認するため、資産と負債を定期的に洗い出すことも有効です。預金をはじめとした金融商品や不動産などの「資産」と、住宅ローンや奨学金などの「負債」を整理し、その差額である純資産を把握します。年に一度でも純資産の推移を確認することで、自分の家計がどの方向に進んでいるのかを客観的に見ることができます。

「借りられる額」より「返せる額」

住宅購入は、多くのご家庭にとって人生で最も大きな支出の一つです。住宅ローンは長期間にわたる契約であり、教育費の負担が大きくなる時期やセカンドライフと重なることも少なくありません。だからこそ、大切なのは、「いくら借りられるか」ではなく「いくらなら無理なく返せるか」という、支出を“点”ではなく“線”でとらえる視点です。

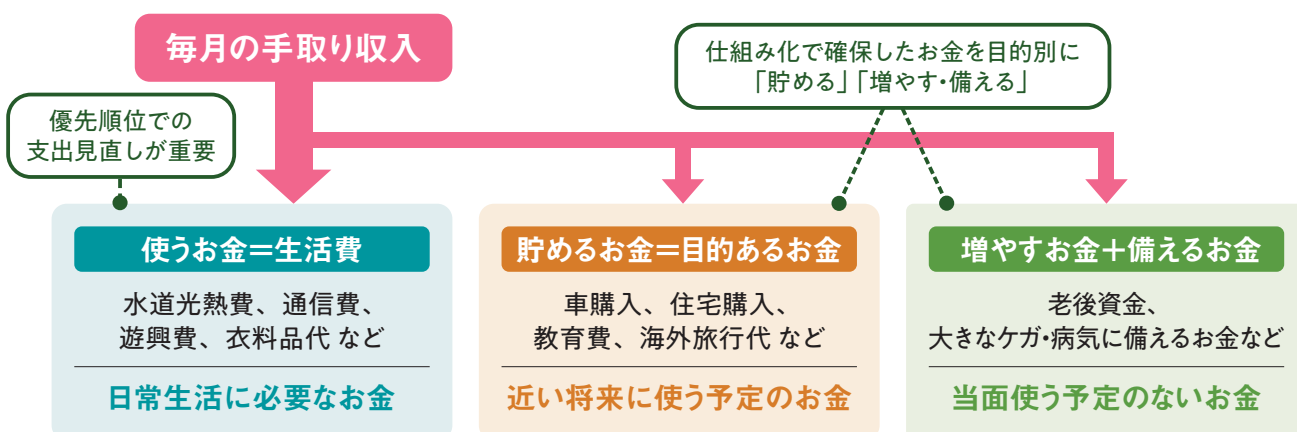
一般的な目安として、年間返済額は年収の25%以内に収めるのが一つの基準とされています。また、将来のお金の動きを一覧できるキャッシュフロー表を作成することも有効です。未来を「見える化」することで、将来の出費が無理のないものかどうかを確認することができます。

住宅購入は、単に「家を買う」という行為ではなく、これからの暮らし方を選ぶことでもあります。まずは自分たちの家計の現状を正しく把握すること。そして、これからどのような住まいや生活を実現したいのかを家族で話し合うこと。そのうえで、無理のない返済額はいくらかなのか、どのような購入方法が自分たちに合っているのかを検討していくことが大切です。

借りられる金額を基準にするのではなく、「自分たちらしく安心して暮らし続けられるか」という視点で選択すること。それが、将来まで安心して暮らせる住まい選びにつながります。

お金を3つに整理する

お金を「使う」「貯める」「増やす・備える」の3つに分類して、『仕組み化で確保したお金を目的に応じて振り分け』ましょう。



住宅金融支援機構支店等紹介

首都圏業務第一部 営業グループ

東京都、山梨県、沖縄県をサポートしています。



本店ビルで撮影した集合写真



住所:東京都文京区後楽1丁目4番10号

グループ紹介

首都圏業務第一部営業グループは、グループ長以下19名で構成され、東京都・山梨県そしてなんと沖縄県の【フラット35】の推進活動を担当しています。営業グループは、担当エリア内の金融機関や住宅事業者への営業活動を行うほか、地方公共団体との連携業務、広告業務を担当しています。若手からベテランまで幅広いメンバーが在籍し、毎週のミーティングでは活発な意見交換を行い、課題解決や新たなアイデアの創出に取り組んでいます。また、日々、千葉センターと横浜センターとも連携し知恵を出し合って切磋琢磨しています。

グループの取組

非常に多くの取扱金融機関や住宅事業者などのステークホルダーが存在するため、金融機関や住宅種別ごとによるライン制で丁寧かつ的確な支援を行っています。グループに限らず両センターとも課題や要望を共有しながら、住宅事業者と金融機関のマッチング、制度周知、金融機関・住宅事業者向け勉強会の開催等を行っています。また、住宅関連団体と連携し、会員向けの案内を実施したり、子育て世帯向けイベントへの出展やセミナーも行っています。今年度はJ-FLECと連携したセミナーを数多く開催し、幅広い層への金融リテラシー向上にも取り組んでいます。

TOPICS

グループの取組の中でご紹介した子育て世帯向けイベントのうち11月に開催した「マタニティ&ママフェスタ」では、J-FLEC講師・認定アドバイザーの亀谷さおり先生にご登壇いただきました。「～将来に向けて知っておきたいお金の話～家族の安心を守る、住宅ローンと家計のやさしいきほん」と題し、住宅取得をご検討中のママ・パパ向けに家計管理の基本的なポイントや家計に無理のないローンとは何かについてご講演いただき、分かりやすいとご好評をいただきました。



亀谷先生のご講演の様子。
講演の内容はP6～7をCheck!

【フラット35】 制度改正のお知らせ

令和8年
4月以降
資金実行分から

融資限度額を引上げ

足下の物価高に伴う住宅価格の上昇に対応するため、
融資限度額を引き上げました。

	改正前	改正後
融資限度額	8,000万円	1億2,000万円

*1 既に8,000万円以下で借入申込みをされた方で引上げ後の融資限度額の適用を希望される方は、取扱金融機関までご相談ください。なお、既に借入申込みをされた方がお借入れ金額の増額を希望される場合は、変更後の申込内容に基づき、融資の再審査が必要となりますのでご注意ください。

*2 1億円を超えるお借入れを希望される方が団体信用生命保険のご加入を希望される場合は、改めて団体信用生命保険の申込手続が必要となります。

令和8年
4月以降
物件検査
申請分から

一戸建て住宅における床面積の基準を緩和

住まい選びや生活スタイルの多様化に対応するため、
一戸建て住宅（新築・中古）の床面積の基準を緩和しました。

	改正前	改正後
一戸建て住宅の床面積 (連続建て※1住宅および重ね建て※2住宅を含む)	70㎡以上	50㎡以上

*共同建て住宅（マンション等、2戸以上の住宅で廊下、階段、広間などを共用する建て方）の床面積の基準は、現行どおり30㎡以上です。

*1 共同建て以外の建て方で、2戸以上の住宅を横に連続する建て方

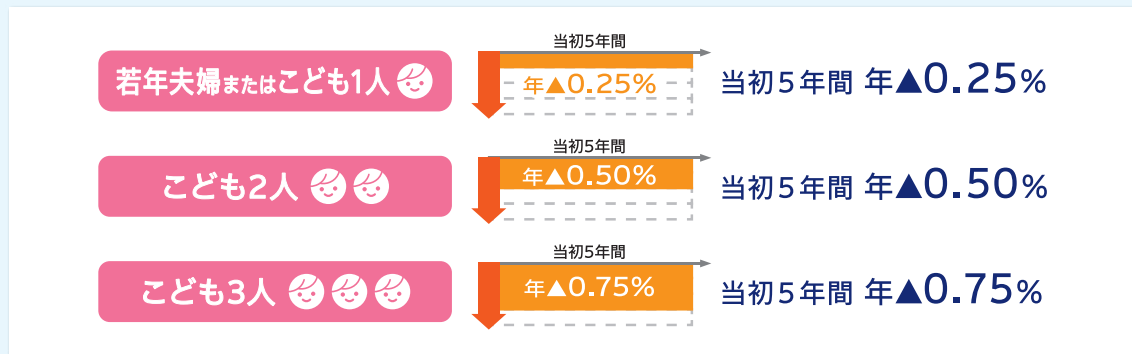
*2 共同建て以外の建て方で、2戸以上の住宅を上に乗せる建て方

令和8年
3月以降
資金実行分から

【フラット35】借換融資でも 【フラット35】子育てプラスが利用可能に

全期間固定金利への借換えの円滑化や子育て世帯等の支援のため、
借換融資でも【フラット35】子育てプラスが利用できるようにしました。

【フラット35】子育てプラスは、子育て世帯または若年夫婦世帯に対して、子どもの人数等に応じて【フラット35】の借入金利を一定期間引き下げる制度です。



*1 その他の金利引下げメニューは利用できません。

*2 【フラット35】から【フラット35】への借換で、借換前に【フラット35】子育てプラスによる金利引下げが適用されていた場合、借換後に【フラット35】子育てプラスの利用ができないことがあります。

【フラット35】
について詳しくはこちら
<https://www.flat35.com>



【フラット35】子育てプラス
について詳しくはこちら
<https://www.flat35.com/loan/lineup/flat35kosodate-plus/index.html>



【フラット35】借換融資
について詳しくはこちら
<https://www.flat35.com/loan/karikaie/index.html>



季節の 住まい方

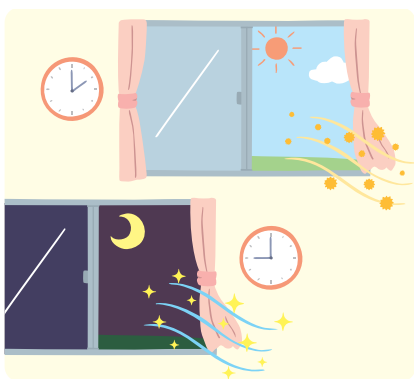
vol. 1

花粉対策で春の暮らしを快適に!

春はうれしい季節ですが、花粉対策には頭を悩ませる方も多はず。せっかくの新生活、花粉によるムズムズやだるさを家の中に持ち込みたくはありません。そこで毎日の暮らしの一工夫でできる花粉対策をご紹介します。

① 玄関で花粉をカット!

まず心がけたいのは、花粉を“家に入れたい”こと。家に入る前に花粉を落とす習慣をつくりましょう。靴底についた花粉は、玄関マットを敷いて軽くこすってから入室するのが効果的です。衣類や髪の毛についた花粉は、玄関にハンディ掃除機やブラシ、ウェットティッシュを用意して取り除きましょう。また、外出時は花粉が付きやすいウールやニットはなるべく避け、花粉が落ちやすいポリエステルなどのツルツルした素材の服を着るのがおすすめです。



② 花粉を入れない換気の工夫

花粉の季節でも換気は必要です。窓は大きく開けるのではなく、10センチ程度にとどめます。2か所の窓を少しずつ開けて風を通すことで、効率的に換気しつつ花粉の侵入を抑えます。また、換気のタイミングは、花粉の飛散が比較的少ない朝晩が最適。さらにカーテンを閉めたまま換気すれば、花粉を物理的にキャッチしてくれる効果も。換気後はカーテンについた花粉を粘着クリーナーで取り除き、窓サッシや床をウェットシートで拭き取っておきましょう。

③ 部屋の花粉は、静かに吸い取る

室内に入ってきてしまった花粉は、なるべく舞い上げずに取り除くのがコツです。掃除機をかける前にフローリングワイパーで床に落ちた花粉を拭き取りましょう。掃除機から始めると、排気で花粉が空気中に舞い上がってしまい、吸い取れません。また、加湿器を適度に使うと、花粉が水分を含んで室内を浮遊しにくくなる効果があります。フィルター付き空気清浄機を玄関やリビングに置いておくと、花粉の除去効率がさらに上がります。



監修
河野真希 (かわのまき) 家事アドバイザー

家事や料理、インテリアなど、気持ちいい暮らしを作るためのライフスタイル提案を行う。流行や思い込みにとらわれずに、無理なく持続可能で快適な暮らしづくりを応援している。

【マンションすまいる債】



～新たな利率上乘せ制度を開始～

2026年度における「マンションすまいる債」の募集を4月13日(月)から開始しました。
また、2026年度から新たに、以下の基準を満たすと評価・診断されたマンション向けに
利率を上乘せしたマンションすまいる債の取扱いを開始しました。

	10年満期時年平均利率 (税引前) ^{※2}	認定制度など	利率上乘せ基準	認定主体または 運営主体
認定すまいる債 ^{※1}	2.100%	管理計画認定制度	管理計画認定を取得した管理組合	地方公共団体
NEW ステップアップ すまいる債 ^{※1}	2.050%	マンション管理 適正評価制度	「★4つ以上」の評価を 取得した管理組合	(一社)マンション 管理業協会
		マンション管理 適正化診断サービス	「S評価」の診断を取得 した管理組合	(一社)日本マンション 管理士会連合会
マンションすまいる債	2.000%	-	-	-

※1 管理計画認定を取得したマンション向けマンションすまいる債を「認定すまいる債」、マンション管理適正評価制度において★4つ以上の評価を取得したマンションまたはマンション管理適正化診断サービスにおいてS評価の診断を取得したマンション向けマンションすまいる債を「ステップアップすまいる債」と表記しています。

※2 2026年度発行のマンションすまいる債を10年間保有した場合の10年間の年平均利率です。

マンションすまいる債とは？

マンション管理組合が行う修繕積立金の計画的な積立てをサポートするための債券です。

① 国の認可を
受けて発行される
利付10年債



② 手数料無料で
中途換金OK



③ 毎年1回
利息を受取



④ 1口(50万円)
から購入可能



<詳しくはこちら>

住宅金融支援機構ホームページ「マンションすまいる債」のご案内

<https://www.jhf.go.jp/kanri/smile/index.html>



全国各地で開催され好評を博す、 体験型教育イベント「キッズフリマ」

～子どもの自主性を育むユニークな取り組み～

🔊 NPO法人キッズフリマ代表理事

赤池慶彦（あかいけよしひこ）

帝京技術科学大学卒業（現・帝京平成大学）、1990年に株式会社東京リサイクル設立。
「すべての子どもに金融教育を」という思いから2009年NPO法人キッズフリマを設立。



お金や経済を学べる体験型の教育イベント「キッズフリマ」を運営するNPO法人キッズフリマ代表理事の赤池慶彦さんに、「キッズフリマ」の魅力や今後の展望についてお話を伺いました。

キッズフリマについて

—まず、キッズフリマについて教えてください。

キッズフリマは、子どもが実際のお金を使って売り買いを体験するフリーマーケット型のイベントです。ただのフリーマーケットではなく、「体験を通じてお金の価値やモノの価値を楽しく学ぶ場」として運営しています。大きな特徴は、売るのも買うのも子どもだけという点で

す。会場内は保護者の立ち入りを禁止し、保護者は会場の外から見守るだけで、子どもへの声かけも遠慮していただいています。お店を出す子どもはお客さんとのやり取りはもちろん、値段を決めるのも、売上や、経費、利益の計算も、どうやって売るかを考えるのも、すべて子どもが自分で考えて行います。

お店を出せるのは小学3年生から6年生までですが、買い物をする側は未就学のお子さんでも参加できます。そのため、高学年の子が小さい子に「おつりはこうだよ」と自主的に教えてあげる場面はよくあり、教える側にとっても学びになります。子ども同士で自然にお金のやり取りを教え合っています。私たちスタッフは見守りながら、必要なときにサポートする立場です。



キッズフリマの会場



お客さんとのやり取り

——キッズフリマで、子どもは何を学ぶのでしょうか。

①金融リテラシー

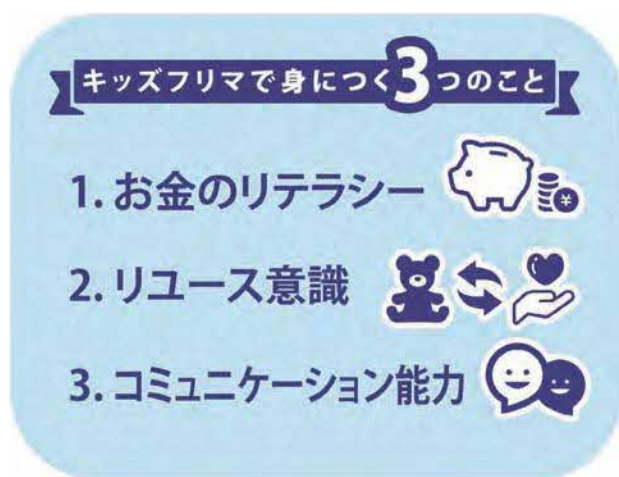
実際に現金を使って物の売り買いを体験することで、お金の大切さや価値を実感しながら学びます。頭で理解するだけでなく、体験を通じて「お金とは何か」を身につけていきます。

②リユース意識

自分にとって不要になった物が、誰かにとって大切な物になる体験を通じて、物を大切に作る心や、物が循環する社会の仕組みを学びます。

③コミュニケーション能力

学校や学年の違う子ども同士でやりとりする中で、自分の言葉で伝える力や相手の話を聞く力が育ちます。リアルな対面での交流が、社会性を伸ばす機会になります。



——キッズフリマは、いつ頃から始めたのですか。

2006年から始めているので、もう20年になります。累計で1,500回以上開催していて、出店を体験した子どもは5万人を超えました。買い物の参加も含めると、かなり多くの子どもがお金のやり取りを体験しています。

開催回数を重ねる中で、社会の変化を感じます。キッズフリマの活動を始めた頃は、「子どもの前でお金の話をするなんていやらしい」とか、「小学生の子どもに、お金の話はまだ早いんじゃないか」という反応も少なくありませんでした。家庭の中では、子どもの前でお金の話をしないという空気があの当時は強かったと思います。

最近では、高校の授業で金融教育が扱われる時代ですし、金融リテラシー形成の必要性が社会全体で語られるようになってきました。そういう流れの中で、私たちの活動に関心を持っていただける機会が増えてきました。

また、2024年には、子どもの笑顔を育む先進的な取組を行っている団体を表彰する「令和6年度子どもスマイルムーブメント大賞」にて、子どもがお金の使い方やリユース意識などを楽しみながら多様な学びに繋がる活動として東京都から表彰されました。



「令和6年度子どもスマイルムーブメント大賞」の受賞式の様子

——キッズフリマを始めたきっかけを教えてください。

一つは、日本の子ども向け金融教育がまだ十分ではないと感じたことです。海外と比べて、子どもの頃からお金について学ぶ機会が少なく感じていました。また、家庭でも学校でもお金の話をしづらい雰囲気がありました。生きていくうえで欠かせないものなのに、きちんと学ぶ場がないのはおかしいのではないか、という思いがありました。

もう一つは、私自身の経験が大きいです。中学生の頃、家庭の事情で生活がとても厳しくなった時期があり、自ら商品を仕入れ、路上で販売することがありました。大変でしたが、その経験を通して、お金の価値や働いて対価を得ることの意味を身を以て知りました。また、人と向き合うことの大切さも学びました。あの時の経験が今の自分の土台になっています。だからこそ、子どもにも安全な範囲でお金や商売の体験をさせてあげたい。ただし、私のような厳しい環境ではなく、安心して挑戦できる場で、という思いがキッズフリマにつながっています。

キッズフリマが大切にしていること

——キッズフリマを運営するうえで、大切にしていることは何ですか。

一番大切にしていることは「子どもの自主性を守ること」です。先ほどお話ししたとおり、イベント中は保護者の方には会場内への立ち入りをご遠慮いただき、子どもたちだけで売り買いを完結させることにしています。これは、子どもが自分で考え、失敗や成功を体験することが何よりの学びになると考えているからです。ただ、親としては「失敗させたくない」「つい口を出したい」というお気持ちも強く、最初のご理解いただくのが難しいこともありました。

そこで、事前の案内や注意事項、会場のサイン看板、SNSでの発信などを通じて、「これは教育イベントであり、稼ぐことが目的ではない」ということを丁寧に伝える

よう心がけています。また、キッズフリマの会場で保護者の方へ注意を促すサイン看板には「親の口出し厳禁」ではなく、「子どもの成長を見守るライン」などと記載し、やわらかく伝える工夫を重ねてきました。そのため、少しずつではありますが、保護者の方にもご理解をいただけるようになり、「子どもの自主性を守ること」ができています。

キッズフリマに参加する子どもには、イベントの冒頭で10～15分ほどのレクチャーを行います。内容は、キッズフリマで学んでほしいことや、売り買いのルール、そして「これは単なるお店屋さんごっこではなく、経済活動の体験なんだよ」ということを伝えます。レクチャーでは、新紙幣やキャッシュレス決済の話など、時事的な話題も取り入れます。身近にお金が存在していることを分かってもらい、子どもがお金に興味を持てるように工夫しています。ただ、説明が長くなりすぎると子どもは飽きてしまうので、ルール説明5分、お金の話5分程度がベストですね。



キッズフリマスタッフのレクチャー

その後、実際のフリーマーケットの時間は1時間です。フリーマーケットの時間についても、試行錯誤を重ねて、実際に参加した方からのアンケートの結果から、1時間が最適だと分かりました。45分だと短く、90分だと長いという声がありました。

また、子どもが夢中になれるように、キッズフリマの空間づくりにも力を入れています。会議室に机を並べるだけでなく、会場や什器をカラフルにすることで、わくわくできる空間を目指しています。当然、キッズフリマのスタッフも盛り上げ役として参加する子どもをサポートします。子どもが夢中になれば、会場全体が活気づくことが多いです。例えば、1人の子が「タイムセール！」と値引きサービスを始めると、周りの子も真似して自分で考え、工夫して売り方を変えていく姿を見ることがあります。このような光景を目の当たりにすると、運営側としても嬉しくなります。



子どもたちが、売上等を計算します

——参加した子どもや保護者からは、どのような反応がありますか。

子どもからは「もう一回出たい」「次はもっと工夫したい」という声が多く寄せられています。子ども自身は親に頼らなくても、一人でできたことが自信になるようです。商品があまり売れなかった子も「どうしたら売れるかな」と考え直し、次回に挑戦したいという前向きな気持ちを持ってくれます。保護者からは「子どもに任せてみる大切さを実感した」、「親が干渉しすぎていたことに気づいた」という感想があり、子どもが親の助言もなしに自発的に行動している様子を見ることに感動している方もいました。

一方、「もっと事前に親子で話せばよかった」、「準備段階で一緒に考えればよかった」という声も多いです。実は、これも私たちの狙いの一つで、キッズフリマをきっかけに家庭でのコミュニケーションが増えることを期待しています。キッズフリマに参加した日を境に、親子でお金の話をしたり、日常の買い物で値段を意識するようになったりと、親子の関係性にも良い変化が生まれていると感じます。

お金に対して苦手意識や怖さを持っている子、また、普段はなかなかお金の話をする機会がない子にこそ、ぜひキッズフリマを体験してほしいです。お金は正しく向き合えば自分を守る大きな武器になります。小さいうちからお金との付き合い方を学ぶことはとても大切だと考えています。

——印象的な開催事例があれば教えてください。

特に印象に残っているのは、大阪府泉大津市での開催です。毛布の生産地として有名ですが、次世代の産業の担い手を育てるために「幼少期から子どもの“稼ぐ力”を育てたい」という泉大津市のニーズがあり、その点で子どもが金融リテラシーを学ぶことのできるキッズフリマの活動と一致する部分がありました。

泉大津市では4年前からキッズフリマを年2回開催

し、直近で開催した昨年11月では、約700名の子どもが参加しました。地域一体となって子どもを育てていこうという姿勢がとても強く、商工会議所の方々も協力してくださるなど、まさに“まち全体で子どもを育てる”ような取組になっています。

キッズフリマは同じ地域で複数回実施することで、地域の子どもの学びに定着すると考えています。泉大津市では長い期間続けて実施しており、私たちにとっても非常にやりがいのある事例です。地域をあげて、子どもを育てる取り組みが全国に広がっていくことを楽しみにしています。

これからのキッズフリマ

——今後の展望について教えてください。

現在、キッズフリマは全国で年間100回以上開催していますが、実際に参加できる子どもの数にはどうしても限りがあり、応募が定員の何倍にもなることも少なくありません。様々な事情により、参加したくてもできない子どもに、どうやって学びの機会を届けるかが大きな課題です。

開催数を増やすことも1つの方法ですが、主催者である私たちの根本には「地域や家庭の経済状況による格差なく、すべての子どもにお金の学びを届けたい」という思いがあります。そのため今後の展開として、以下の2点を考えています。

①地域でも実施できる仕組みにより、体験の機会を広げる

一つは、私たちが主催しなくてもキッズフリマを実施できる形をつくることです。具体的には、PTAや学校などにキッズフリマのノウハウを提供し、それぞれのコミュニティで小規模でも開催できるよう支援していく構想があります。

②カードゲーム教材「ルクラ」を使って、参加が難しい子どもに学びを提供

もう一つ力を入れているのが、キッズフリマの体験をもとにしたカードゲーム教材「ルクラ」の普及です。実際



カードゲーム教材「ルクラ」の概要

のフリーマーケット形式のイベントは、不用品の準備や会場への参加が必要なため、環境によっては参加が難しい子どももいます。

そこで、物がなくても売り買いの仕組みやお金の流れを学ぶことのできるカードゲーム教材「ルクラ」を開発しました。この教材を活用し、児童養護施設や子ども食堂、放課後クラブなどにキッズフリマのスタッフが出向く「出前授業」を展開していく予定です。できるだけ多くの子どもに、お金との正しい向き合い方を伝えていきたいですね。

終わりに

——最後に、季報「住宅金融」を読んでくださる金融機関や自治体へメッセージをお願いします。

キッズフリマは単発のイベントではなく、地域の子どもの未来を育てる“土壌づくり”だと考えています。継続して取り組むことで、子どもの中にお金への前向きな感覚や、自分で考えて行動する力が少しずつ根づいていきます。

自治体の皆さまとは、泉大津市のように「地域の子どもの地域で育てる」という視点で、単発のイベントとしての開催ではなく、継続的に連携できたら嬉しいです。また金融機関の皆さまとも、出前授業や教材の活用などを通じて、一緒に子どもの金融リテラシーを育てていきたいと思っています。

多くの大人が関わることで、子どもがお金と向き合える力を身につけてもらい、自分らしく生きていける社会に近づいていくことを願っています。

キッズフリマホームページ
<https://kids-fm.jp>

／ 教えて! ／

JHF 質問箱

vol. 45

教えてくれた人



住宅融資保険部
O 調査役

住宅金融支援機構の融資制度の疑問を
JHF職員がわかりやすくお答えします!

住宅価格の高騰に伴い住宅ローンが高額化・長期化する中でも、子育て世帯等が返済負担を軽減しつつ安心して返済ができる「残価設定型住宅ローンの供給」を促進するために、「特定残価設定ローン保険（金融機関さま向けの住宅融資保険商品）」を創設しました。

Q¹ 「特定残価設定ローン保険」ってどんな制度なの？

A¹ 「残価設定型住宅ローン」を提供する金融機関さま向けの住宅融資保険商品です!

住宅融資保険とは

- 住宅融資保険は、金融機関の住宅ローンが不測の事態などにより事故となった場合に、あらかじめ機構と金融機関との間で締結した住宅融資保険契約に基づき、機構が金融機関に保険金をお支払いする制度です。
- 住宅融資保険は、金融機関の住宅ローンの損害を填補するものであり、住宅ローン利用者との保証委託契約に基づく保証とは異なるため、保険代位した場合を除き、住宅ローン利用者とは機構との間に直接の契約関係は生じません。

Q² 自動車の残価設定ローンとの違いを教えてください!

A² 返済方法などに違いがあります。

	残価設定型住宅ローン (特定残価設定ローン保険の場合)	自動車の残価設定ローン
所有権等	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅ローン利用者が取得した住宅を所有 ・利用者をご存命かつ正常返済の場合、返済期間中に「一括返済又は住宅売却による返済(退去)」を求めることはない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・車の所有権はディーラーにあるのが一般的 ・残価設定日に車の返却等が必要
月々の支払	割賦返済ローン(元利払い)の返済額と元金据置ローン(元金払いは死亡時一括償還)の支払額の合計額を支払う。	購入時に設定した残価設定日における残価分を差し引いた金額を、分割して支払う。なお、金利は残価分を含めた車両価格全体にかかる。
ローンの完済方法	<ul style="list-style-type: none"> ・元金据置ローンの元金は「死亡時」又は「割賦返済ローン完済後の任意売却時」に担保物件の売却額等により一括返済。ただし、物件処分後に債務が残ったとしても債務者(死亡時は相続人)に残債務の請求はしない*(ノンリコース)。 ・割賦返済ローンは返済期間中の元利払いで完済 	残価設定日に、次のいずれかの方法により完済 ①車を返却 ②残価を支払って車を買取 ③新しい車に乗り換え

※債務者の債務不履行等の場合はリコース

Q³ 特定残価設定ローン保険を利用した「残価設定型住宅ローン」の特徴を教えてください!

A³ 以下の特徴があります!

【特徴1】 機構と提携している金融機関が提供する住宅ローン

特定残価設定ローン保険を利用した「残価設定型住宅ローン」は、機構と提携している金融機関が提供する住宅ローンです。商品内容及び商品販売開始時期は取扱金融機関により異なります。

【特徴2】 2つのローンを組み合わせて月々の返済負担軽減

①元金据置ローン(毎月利払いのみ・元金は死亡時等一括償還)と②割賦返済ローン(毎月元利払い)を組み合わせて融資(金融機関が融資する2つのローンに機構が住宅融資保険を付保)することで、通常の住宅ローンよりも月々の返済負担を軽減できます。(ただし、総返済額は通常の住宅ローンより増加します。)

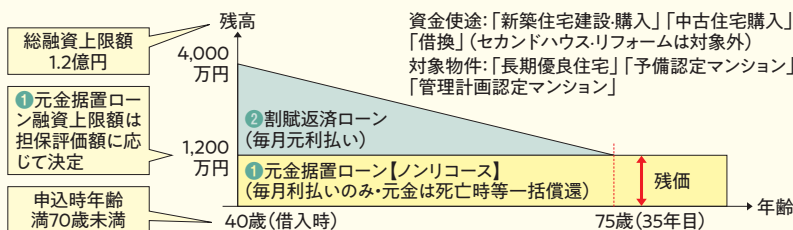
【特徴3】 割賦返済ローン完済後(高齢期)は利払いのみ

②割賦返済ローン完済後(高齢期)は、①元金据置ローンのみ(毎月利払い)となり、高齢期の居住安定化に寄与します。

【特徴4】 ノンリコースによる「残価設定効果」で住宅の売却や住み替えの円滑化を促進

①元金据置ローンは、「死亡時」又は「②割賦返済ローン完済後の任意売却時」に債務が残らない「ノンリコース」となるため、売却や住み替えの円滑化を促進する「残価設定効果」があります。

ローン残高推移(イメージ)と主な要件



(試算前提) 借入総額:4,000万円 金利:①年2.0%、②年1.0% 返済期間: ①87歳死亡想定、②35年	40～75歳 (併せ融資期間35年)		75歳～(元金据置ローン、 87歳までの12年想定)		総返済額計 ^{※3}
	想定金利	毎月返済額 ^{※1}	想定金利	毎月返済額 ^{※1}	
合計	-	9.9万円	-	2.0万円	5,648万円
②割賦返済ローン (2,800万円)	1.0%	7.9万円	-	-	3,320万円
①元金据置ローン (1,200万円 ^{※2})	2.0%	2.0万円	2.0%	2.0万円	2,328万円

※1 金利が見直されると毎月の返済額(支払額)も変更となる。 ※2 割賦返済ローン(変動金利):借入期間35年及び想定金利に基づく返済額 元金据置ローン(変動金利):想定金利に基づく支払額
 ※3 4,000万円(総融資額=担保評価額の前提)に担保掛目30%を乗じたもの。
 ※4 87歳(女性の平均寿命)で死亡した場合の総返済額(元金1,200万円を含む)。

特定残価設定ローン保険を利用した「残価設定型住宅ローン」の概要

	①元金据置ローン	②割賦返済ローン
申込要件	②割賦返済ローンとの併せ融資であること 日本国籍の方、永住許可を受けている方又は特別永住者の方	①元金据置ローンとの併せ融資であること
年齢	申込時年齢が満70歳未満であること	同左
資金用途	自ら居住する新築住宅の建設・購入、中古住宅の購入又は借換	同左
融資期間	「債務者が死亡したときまで」、「金融機関が債務者の死亡した事実を知り得た日まで」又は「債務者が担保物件を売却したときまで ^{※1} 」	借入人等の完済時年齢が満80歳未満であること 融資期間の制限なし
返済方法	利息払い(毎月)、元金は死亡時等一括償還	元利払い(毎月)
物件基準	長期優良住宅、予備認定マンション又は管理計画認定マンション	同左
融資額	以下に掲げる全ての事項を満たす額 ・割賦返済ローンとの融資額合計が1億2千万円以下 ・割賦返済ローンとの融資額合計が所要資金の100%以下 ・担保評価額(建物+土地)に担保掛目30%を乗じた額以下 ・保評価額(土地)に担保掛目60%を乗じた額以下 ^{※2}	以下に掲げる全ての事項を満たす額 ・元金据置ローンとの融資額合計が1億2千万円以下 ・元金据置ローンとの融資額合計が所要資金の100%以下
金利タイプ	金融機関の定めによる	同左
借入人等	申込人の他に1名の連帯債務者(又は連帯保証人)の設定・収入合算可割賦返済ローンと借入人等が同一であること	同左 元金据置ローンと借入人等が同一であること
総返済負担率	すべての借入れに関して、年収に占める年間合計返済額の割合(総返済負担率)が右表の基準を満たす方	同左
担保(抵当権)	第1順位(同順位)	第1順位(同順位)
団体信用生命保険	金融機関において自由に設定可	同左
取扱地域	限定なし	同左
ノンリコース リコースの扱い	次のいずれかの場合、ノンリコース(該当しない場合はリコース) ・債務者の死亡後に物件売却した場合 ・併せ融資である②割賦返済ローン完済以降に任意売却した場合	リコース(担保物件売却後に残債があれば債務者に追加請求)

※1 ②割賦返済ローン完済後の場合に限る。 ※2 当該要件の対象となる住宅は、一戸建て、連続建て及び重ね建て。

住宅ローン返済者における 金融リテラシーの状況

～機構調査結果から傾向を読み解く～

住宅金融支援機構 国際・調査部 調査グループ

榎崎新之介（ならぎきしんのすけ）

2022年大阪大学経済学部卒業、同年(独)住宅金融支援機構に入構。

2024年4月より現職にて、住宅ローン利用者の実態調査等、住宅ローン市場の調査業務に従事。



はじめに

住宅購入にかかる支出は、「教育資金」「老後資金」と共に「人生の三大支出」といわれ、住宅ローンは家計が負担する支出として最も大きいものの1つである。そのため、住宅ローンを借りる上で金融リテラシー（経済的に自立し、より良い生活を送るために必要なお金に関する知識や判断力）を身に付けることは極めて重要である。

住宅ローンを組む際に必要となる金融リテラシーについては、金融経済教育推進会議が公表する「金融リテラシー・マップ」で次の5つが記載されている（図表1）。

- ① 住宅ニーズを考慮したライフプランを描いている。
- ② 住宅ローンについて基本的な特徴を理解している。
- ③ 住宅ローンを組むに当たっては、必要な具体的知識を有している。
- ④ 自己の返済能力等に応じた適切な住宅ローンを組むことができる。
- ⑤ 必要に応じて返済計画を見直すことができる。

本稿では、住宅ローン返済者における金融リテラシーの状況を確認するために、上記の③と④に着目し、実際に住宅ローンを返済している者が「必要な具体的知識を有しているか」、「適切な住宅ローンを組むことができるか」について、住宅金融支援機構の実施したアンケート調査結果を基に評価を行う。

必要な具体的知識に関する調査結果

① 住宅ローンの基礎的知識

住宅ローンを組むにあたって必要となる基礎的な知識を確認するため、「Q1 返済期間と総返済額の関係」及び「Q2 繰上返済と総返済額の関係」について正誤を問う調査項目を設けた。

図表2がその結果である。どちらの設問についても正解者は約55%となっている。また、約35%が「わからない」と回答しており、不正解者と合わせると、約45%が必要な具体的知識を正しく理解しないままに住宅ローンを組み、返済しているといえる。

② 金融経済情勢の変化に関する知識

金融リテラシー・マップでは、「必要な具体的知識」の1つとして「長期にわたる返済期間内に、金融経済情勢の変化によっては金利負担が上昇したり、失業その他による収入減によって返済できなくなる事態があること」が挙げられている（図表1）。

図表3は、今後の返済にあたり不安に思っていることを金利タイプ別に集計した結果である。全ての金利タイプにおいて、「物価の上昇」が5割を超えて最多となった。2番目の不安については、全期間固定タイプは「想定外の大きな支出」であるが、変動金利タイプ・固定期間選択タイプは「借入金利の上昇」となった。変動金利タイプに注目す

【図表1】住宅ローンを組む際に必要となる金融リテラシー

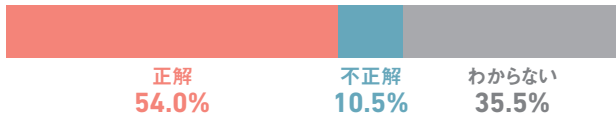
1	住宅ニーズを考慮したライフプランを描いている	・自らのライフプランを実現するうえで、住宅ローンによる住宅購入が、一括購入や賃貸等に比べてより適切であるか否か、様々な要素(収入、年齢、家族構成、相続など)を考慮し、検討している
2	住宅ローンについて基本的な特徴を理解している	・年収を上回る借入額となることが多く、返済期間は多くが10年～35年程度と長期にわたること ・住宅ローンには、民間ローンと公的ローンがあり、種類や提供する金融機関によって金利タイプ、金利、諸費用、借入限度、借入条件などが様々であること
3	住宅ローンを組むに当たっては、必要な具体的知識を有している	・「変動金利型」、「全期間固定金利型」、「固定金利期間選択型」といった複数の金利タイプを用意している金融機関が多く、金利が変動するタイプでは、ローンを組んだ後の国内の金利水準の変動によって返済額が変わるリスクがあること ・余裕資金が増えた場合などは原則として繰り上げ返済が可能であること(ただし手数料が発生する場合がある) ・長期にわたる返済期間内に、金融経済情勢の変化によっては金利負担が上昇したり、失業その他による収入減によって返済できなくなる事態があること
4	自己の返済能力等に応じた適切な住宅ローンを組むことができる	・複数の金融機関、商品を比較し、金利タイプ、金利、諸費用、借入限度、借入条件などが自分のニーズに合ったものを適切に選択することができる ・各種の金利タイプのメリット・デメリットを理解したうえで、経済状況と自らの返済能力(特に金利上昇時)に応じた金利タイプの選択を行うことができる ・「借りられる金額」と、安心して「返すことができる金額」は異なることを理解し、自らの返済能力を把握したうえで借入額・返済期間・金利タイプを判断・決定し、無理のない返済計画を立てることができる ・返済計画を立てるに当たっては、返済額のほか、住宅の取得・維持に要する税や諸費用などの負担、将来の教育資金や老後資金などの貯蓄、ライフプランの見直し可能性なども考慮することができる
5	必要に応じて返済計画を見直すことができる	・返済期間中は、定期的に返済額と収入、負債と資産のバランスをチェックのうえ返済計画の見直しを要しないかを確認し、必要に応じて、金融機関や専門家に適宜相談しつつ、繰り上げ返済や条件変更を検討することができる

(出所)金融経済教育推進会議「金融リテラシー・マップ」より抜粋

【図表2】住宅ローン正誤問題の調査結果

Q1 返済期間と総返済額の関係(答え:○) n=5000

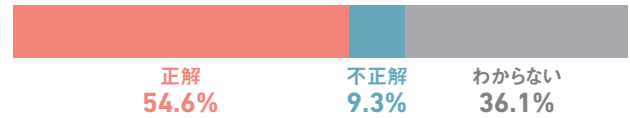
「返済期間を50年とした場合は、返済期間を35年とするより、月々の返済額は少なくなるが、総返済額は増加する。ただし、金利は同一のものとしします。」



(出所)住宅金融支援機構「住宅ローン利用者(2024年度以前借入者)調査(2025年10月調査)」

Q2 繰上返済と総返済額の関係(答え:×) n=5000

「繰上返済を行っても、住宅ローンの総返済額(元金+利息)は変わらない。」



ると、1位と2位の不安がともに5割を超えており、物価上昇と金利上昇の二重の不安を抱えているといえる。

物価上昇と金利上昇への不安について、その背景にあると考えられる金融経済情勢を確認してみたい。まず、物価である。消費者物価指数(コアCPI)は、2022年以降2%～4%の比較的高い水準で推移しており、家計支出の増加を招いている(図表4)。

次に賃金である。毎月勤労統計調査をみると、名目賃金(前年同月比)は、2022年以降継続してプラスの上昇率で推移しているが、実質賃金(前年同月比)は概ねマイナスで推移しており、物価の上昇に賃上げが追いついておらず、実質所得が減少している状況が続いている。

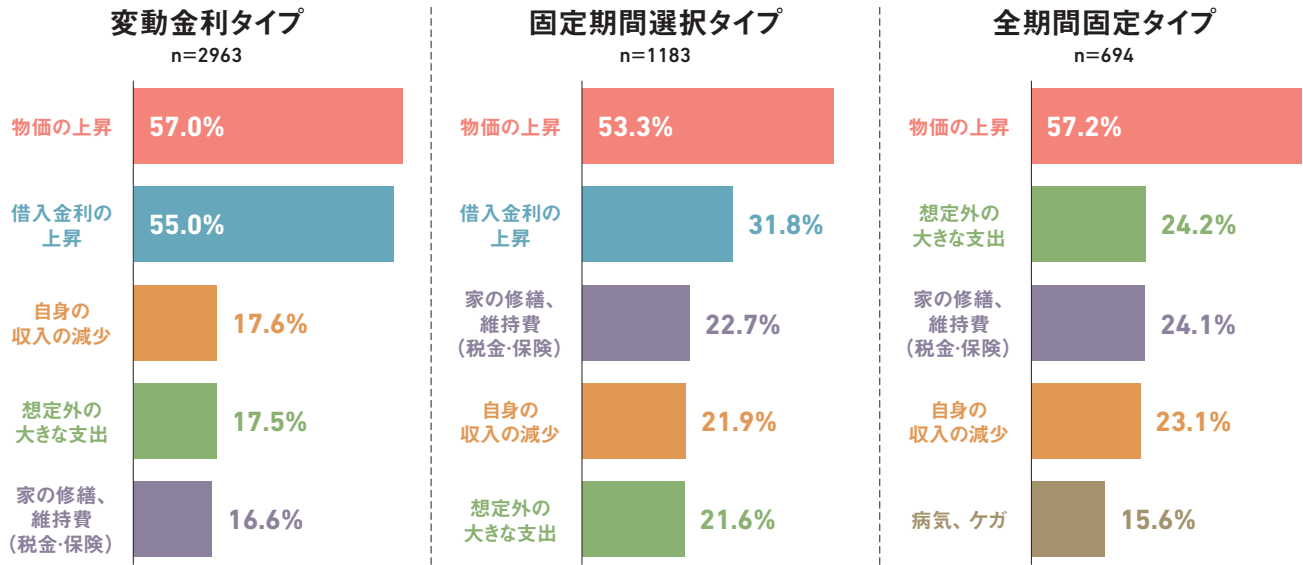
さらに、金融情勢も変化している。日本銀行は、2024年3月にマイナス金利政策を解除した後、2025年12月末までに3度政策金利を上げた(-0.1%から0.75%の水準まで段階的に引上げ)。これに伴い多くの金融機関が変動金利タイプの住宅ローン金利を引上げ、毎月の返済額にも影響を及ぼしている。

住宅ローンを組むにあたり、これらの背景を理解し、あらかじめ対応策を想定するためには、金融経済情勢の変化に関する知識が必要不可欠である。日本は長きにわたりデフレと「金利のない世界」が続いたこともあり、住宅ローンを組む際に、物価上昇や金利上昇といった金融経済情勢が変化するリスクを楽観的に考慮していた者も多かったと予想される。しかしながら、日本銀行が2%の物価安定の目標を設定し、「金利のある世界」に突入した現在において、住宅ローン金利に影響を及ぼす金融経済情勢の変化に関する知識は、今まで以上に重要性を増しているといえる。

また、金融リテラシー・マップでは、返済計画を立てる際にライフプランの見直しの可能性なども考慮することが推奨されている(図表1)。ライフイベントに注目すると、約5割がこれまでの返済期間中に出産、転職、定年退職、親族の介護のいずれかを経験したと回答している(図表5)。これらのライフイベントは、図表3における「自身の収入の減少」や「想定外の大きな支出」に繋が

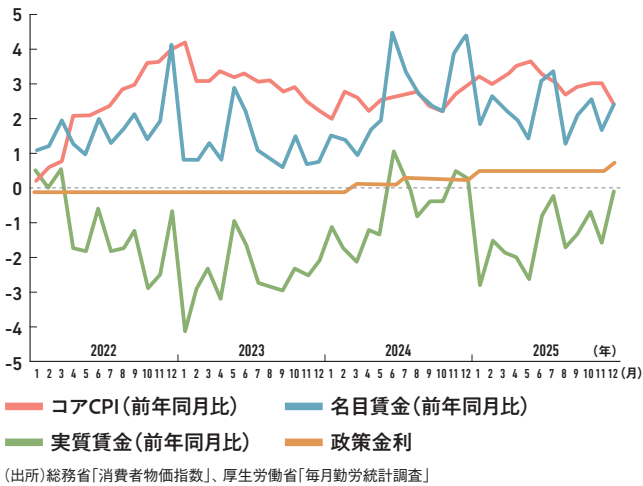
【図表3】住宅ローン返済にあたり不安に思っていること(上位5つを表示)

設問:今後、住宅ローンを返済していくにあたり、不安に思っていることはありますか。(3つまで回答可)



(出所)住宅金融支援機構「住宅ローン利用者(2024年度以前借入者)調査(2025年10月調査)」

【図表4】消費者物価指数・賃金・政策金利



ることがあり、ライフプランの見直しの可能性は住宅ローンを組む際に考慮すべき要素の1つであることが今回の調査からもみて取れる。

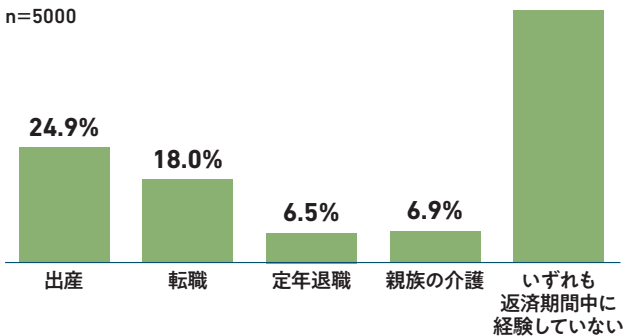
住宅ローンの組み方に関する調査結果

金融リテラシー・マップでは、適切な住宅ローンを組むために「借りられる金額」と、安心して「返すことができる金額」は異なることを理解し、自らの返済能力を把握したうえで借入額・返済期間・金利タイプを判断・決定し、無理のない返済計画を立てることが必要と示されている(図表1)。では、住宅ローンの組み方について、住宅ローン返済者はどのようなことに後悔しているのだろうか。図表6は、住宅ローンの借入当時こうしておけばよかったことは何かを聞いた結果である。約6割が「特にない(満足している)」と回答している一方で、約4割が住宅ローンの組み方について後悔が1つ以上あると回答している。具体的な内容としては「借入額(少なくともおけばよかった)」が15.3%で最も多くなっている。

また、金融リテラシー・マップでは、適切な住宅ローンを組むために、「複数の金融機関、商品と比較し、金利タイプ、金利、諸費用、借入限度、借入条件などが自分のニーズに合ったものを適切に選択すること」も必要であると示されている(図表1)。図表7は住宅ローンの選び方について、当時こうしておけばよかったことは何かを聞いた結果である。こちらも約6割が「特にない」と回答している一方で、約4割が住宅ローンの選び方について後悔が1つ以上あると回答している。具体的な内容と

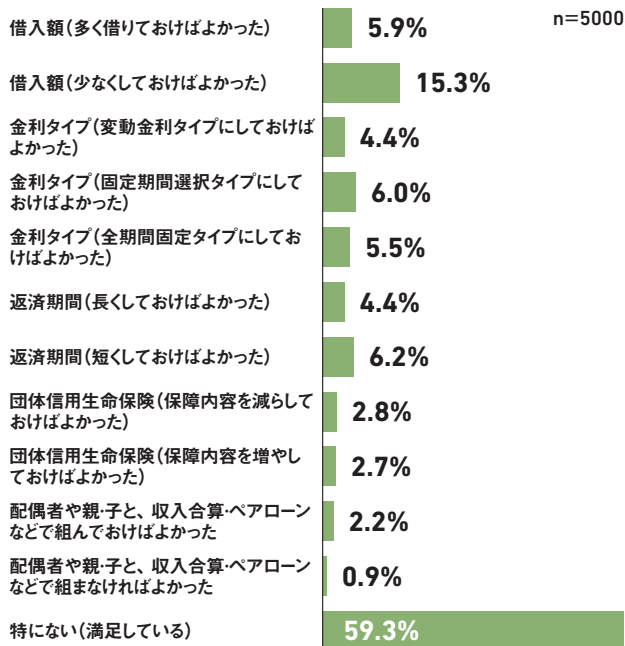
【図表5】返済期間中のライフイベント

設問:次のライフイベントのうち、住宅ローン返済期間中に世帯全体で経験した出来事をお答えください。(複数回答可)



【図表6】住宅ローンの組み方への後悔

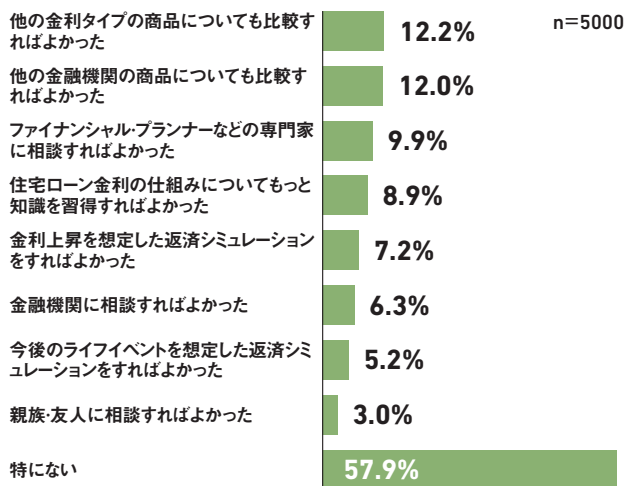
設問：住宅ローンの借入に当たり、「当時もっとこうしておけばよかった」と思う点がありますか。(3つまで)



(出所)住宅金融支援機構「住宅ローン利用者(2024年度以前借入者)調査(2025年10月調査)」

【図表7】住宅ローンの選び方への後悔

設問：現在借りている住宅ローンを選ぶ過程でもっとこうしておけばよかったと思う行動をお答えください。(複数解答可)



(出所)住宅金融支援機構「住宅ローン利用者(2024年度以前借入者)調査(2025年10月調査)」

しては「他の金利タイプの商品についても比較すればよかった」が12.2%で最も多く、次点で「他の金融機関の商品についても比較すればよかった」が12.0%と続いており、商品比較を十分行わなかったことへの後悔が多くみられた。また、「ファイナンシャル・プランナーなどの専門家に相談すればよかった」が9.9%となっており、外部知見の活用に関する後悔もみられた。

まとめ

本稿では、金融リテラシー・マップを基に、住宅金融支援機構の実施した調査結果を用いながら、住宅ローン返済者における金融リテラシーの状況の確認を行った。調査結果から住宅ローン返済者について、次のことがわかっていく。

- ・住宅ローンの基礎的な知識を正しく理解していない者が4割強いること
- ・物価上昇に不安を抱える者が5割を超え、変動金利タイプ及び固定期間選択タイプでは借入金利の上昇にも不安を抱えており、「金利のある世界」においては物価上昇や金利上昇などの金融経済情勢の変化に関する知識が今まで以上に必要なこと
- ・出産、転職、介護等のライフイベント等による予期せぬ支出の増加・収入の減少といったリスクに対する不安を抱えていること
- ・住宅ローンの組み方や選び方について、後悔が1つ以上あると回答した者が約4割いること

これらの結果を金融リテラシー・マップにあてはめると、少なくとも4割程度の住宅ローン返済者が、住宅ローンを組む際に必要となる金融リテラシーを十分に身につけずまま住宅ローンを組み、返済を継続している実態があると評価できる。

このような評価を踏まえると、これから住宅ローンを組もうと考えている方が考慮すべき具体的な行動としては、次のようなことが挙げられる。

- ・住宅ローンの資金計画の策定にあたっては、金融経済情勢に関する知識を身につけ、様々なリスク(ライフプランの見直しの可能性を含む)を想定して返済シミュレーションなどを行い、自身のライフプランにあった無理のない計画を立てる
- ・住宅ローンの選択に際しては、金融機関や金利タイプを問わず幅広く情報を収集し、商品比較を行う
- ・ファイナンシャル・プランナーやJ-FLEC認定アドバイザー、一般財団法人住宅金融普及協会に登録されている住宅ローンアドバイザーなどの専門家の意見も取り入れながら資金計画・商品選択を行う

住宅ローンを借りるにあたり適切な資金計画の立案、自身に適した住宅ローンを選択することが金融リテラシーの目的でもある経済的に自立した、より良い暮らしの実現に繋がる。

また、そのためには、金融リテラシーの更なる普及を住宅ローン関係機関が連携して推進していくことも重要であるといえる。

(本稿に関する意見の部分は筆者の見解であり、所属する組織の見解ではない。)



住宅金融支援機構が実施している 住宅ローン調査 (2026年度公表予定)

住宅金融支援機構では、住宅ローンに関する調査を行い、その結果を公表いたします。
2026年度は、以下の調査結果を公表する予定です。
調査結果については、機構ホームページに掲載いたします。

フラット35利用者に係るデータ分析

- ① フラット35利用者調査(7月)
【フラット35】の利用者の属性、資金計画、住宅等について集計・分析

インターネットを通じたアンケート調査

- ② 住宅ローン利用者の実態調査(6月、1月)
住宅ローン利用者の住宅ローン選びに関する意識や行動、
住宅ローン利用予定者の住宅取得に関する意識や行動等を調査
- ③ 住宅ローン借換えの実態調査(6月)
住宅ローンの借換えを行った方の住宅ローンの金利タイプの変化や借換え理由等を調査
- ④ 住宅ローン利用者(2025年度以前借入者)の実態調査(1月)
住宅ローンの返済を継続している方の住宅ローン返済の負担感の変化や不安に思っていること等を調査

金融機関へのアンケート調査

- ⑤ 住宅ローンの貸出動向調査(2月)
民間金融機関の住宅ローンの取組姿勢等を調査

データ、統計資料等の集計

- ⑥ 業態別住宅ローンの新規貸出・残高(8月)
日本銀行統計に加え、各業界団体へのアンケート調査を実施し、
業態別の住宅ローン新規貸出額・貸出残高を取りまとめ公表
8月には年度ごとの業態別の住宅ローン新規貸出額及び貸出残高を公表
9月・12月・3月には四半期ごとの業態別の住宅ローン新規貸出額を公表

※調査の公表時期、項目及び内容は変更する場合があります。詳しくは下記までお問い合わせください。
国際調査部 電話:03-5800-8074(営業時間:平日9時~17時)

過去の調査結果は、こちらのサイトでCHECK!

<https://www.jhf.go.jp/about/research/loan/index.html>

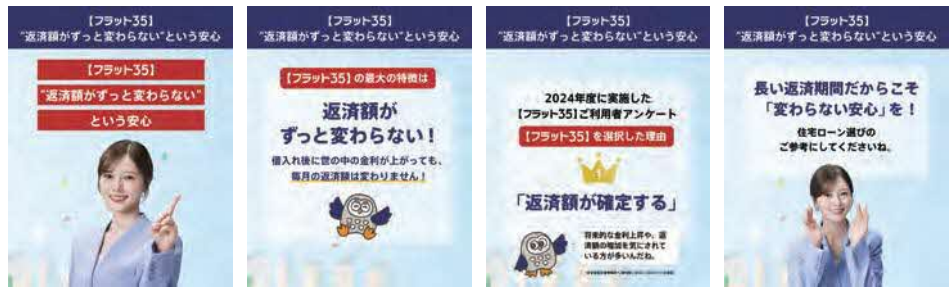


Instagramから、住宅ローンに関するお役立ち情報を発信中!

住宅ローンを初めて利用される方の疑問を解決しています。
そのほか、【フラット35】に関する情報やお金に関する情報も発信中!

白石麻衣さんが、【フラット35】を紹介

白石麻衣さんが、【フラット35】のメリットをわかりやすく解説!最大の特徴は、お借入後に世の中の金利が上がっても返済額が変わらないこと。35年という長い返済期間だからこそ、ずっと変わらない安心を手に入れませんか?



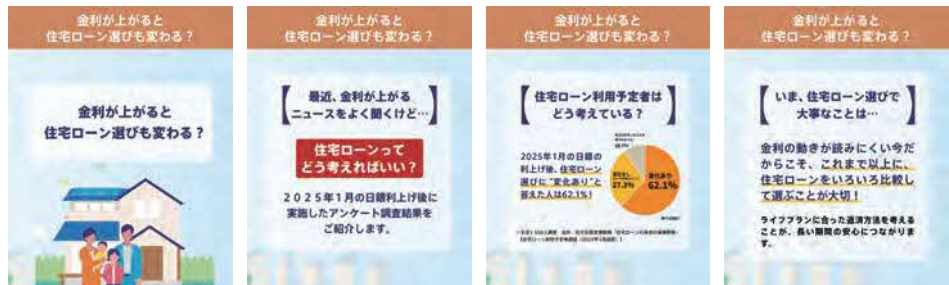
住宅ローンを借りる上で知っておきたいポイントを解説

変動金利と固定金利、あなたに向いているのは?初めて住宅ローンを借りる人がつまづきやすいポイントや、住宅ローンの疑問をゼロから丁寧に解説します。賢く借りて無理なく返すための基礎知識を、一緒に身につけましょう。



1分で読める、お金のミニコラム

日々の家計管理や節約術、マイホーム購入後のライフプランなど、知って得するお金の豆知識をサクッと1分でお届け!忙しい毎日でもスキマ時間に読めて、あなたのマネーリテラシーをグッと高めるお役立ちコラムです。



<最新情報はここからチェック!>

Instagram 住宅金融支援機構 公式アカウント
@jhf_flat35_official



禁無断転載

本誌掲載文のうち意見にわたる部分については執筆者の見解であって、住宅金融支援機構の見解ではありません。無断転載を禁じます。転載を希望される方は、必ず独立行政法人住宅金融支援機構経営企画部広報グループへご連絡願います。

借りた後は
金利上昇の
心配なし!

全期間固定金利の住宅ローン
【フラット35】

おかげさまで
140万件*
突破!
【フラット35】契約件数
※取扱開始(2003年10月)から
2024年11月末までの融資実行件数累計

返済額が
ずっと変わらない!

一定期間
最大年▲1.0%の
金利引下げ

充実の
団体信用生命保険

借入れ後も
安心サポート

公式インスタグラム
住宅ローンに関する
お役立ち情報を配信中



【フラット35】について詳しくはこちら
フラット35 検索 <https://www.flat35.com>
金利引下げには要件があります



お電話でのお問合せ **0120-0860-35** 通話料
(住宅金融支援機構カスタマーセンター)
お気軽にお電話ください。営業時間9:00~17:00(祝日、年末年始を除き、土日も営業しています。)ご利用いただけない場合は、Tel 048-615-0420へ(有料)



【フラット35】は第三者に質貸する目的の物件などの投資用物件の取得資金にはご利用いただけません。機構では、申込ご本人またはご親族の方が実際にお住まいになっていることを定期的に確認しています。



住まいのしあわせを、ともにつくる。
住宅金融支援機構