

2021. 10 No.114

三井住友信託銀行

# 調査月報



## 時論

鉄道運賃へのダイナミックプライシング適用を考える.....1

## 経済の動き

米国の雇用回復はいつ本格化するか

～労働需要及び供給両面からの検討～.....3

活況が続く中古マンション市場

～「売り手市場」でも売り物件は減少～ .....9

迫る男性育児休業制度の義務化

～少子化対策に必要な支援とは何か～ .....15

## 時論

### 鉄道運賃へのダイナミックプライシング適用を考える

鉄道運賃への変動料金制度(ダイナミックプライシング)導入が動き始めた。昨年7月に JR 東西両社が前向きに導入検討することを表明するとともに、今年5月末に閣議決定された「第2次交通政策基本計画」の中にも混雑緩和の新対策として十分に検討する方針が盛り込まれた。JR 東西両社は4月から、東京メトロも7月から時差(オフピーク)通勤・乗車に対するポイント還元サービスを開始し、ダイナミックプライシングの「実証実験」に着手している。9月には新幹線特急料金の変動幅拡大も課題に加わった。

ダイナミックプライシングとは文字通り、需給バランスの変化に応じて商品・サービスの価格・料金を機動的に変動させる仕組みである。値ごろ感を出したり需要を均したりすることで顧客満足度を高めつつ、同時に企業収益も改善させることを目指す。航空機やホテルなどの業界では以前から定着しており、最近ではスポーツやコンサートなどのチケット販売、テーマパークの入場料金などにも適用が広がっている。果たして、鉄道業界への導入は混雑緩和の切り札となるのであろうか。

朝タラッシュ時の鉄道混雑の緩和は長年の課題であった。このタイミングでダイナミックプライシングが検討される理由としては次の4点が挙げられよう。①コロナ感染防止の観点から満員電車の「密」を回避する必要があること、②乗客激減に伴いピーク時の運行・設備負担を削減する必要があること、③テレワークやオフピーク通勤が浸透し社会的な機運も醸成されてきたこと、④モバイルや IC 乗車券が普及し技術的にも可能になっていることである。

さらには、混雑緩和にはハード面とソフト面の対応があるが、これまで中心だった新線建設や複々線化、車両増結や列車本数増加などの取組みは一巡しつつあり、今後の人口減少を考慮すると鉄道会社も更なる供給力増強には消極的にならざるを得なかった。その結果として、コロナ禍以前からソフト重視の需要量分散がクローズアップされていたことも、今回の背景にあることは間違いない。

前回の「第1次基本計画(2015 年2月閣議決定)」では、東京圏の主要路線ピーク時平均混雑率を 2014 年度 165%→150%、180%超となる最混雑区間数を同 14 区間→ゼロにする目標が掲げられた。進捗状況は不芳であり、2019 年度実績はそれぞれ 163%、11 区間と高止まったままであった。混雑率のトップは地下鉄東西線内で 199%を記録し、「体が触れ合い、相当な圧迫感」を感じる状況である。他方、同計画に盛り込まれた、もう一つの課題であるバリアフリー関連は例えばホームドアの設置台数が目標の約 800 駅をクリアするなど一定の進捗を見ており、混雑緩和が残された重要な課題であることは明らかである。

コロナ禍の影響もあり、2020 年度の平均混雑率は 107%、180%超の区間もゼロと見かけ上、目標を達成した形になった。国土交通省の利用者調査によれば、東京圏の通勤回数は 2020 年 11 月に週平均 3.3 日と前年同月比▲1.3 日減少し、通勤時間帯もラッシュ時(7:00～8:30)から早出シフトが 12%、遅出シフトが 23%と、全体の 35%の人がオフピーク出勤を励行していた。一方で、混雑忌避の意識は高まり、混雑率 100%で5割強が不快と感じ、150%では実に7割近くが非常に不快と感ずることが分かった。

加えて、東京商工会議所の企業調査からは、コロナ終息後も乗客数は完全に元には戻らないものの、通勤時のラッシュは復活することが示唆される。すなわち、在宅勤務ゼロの企業が8%から 33%、時差出勤ゼロの企業が 11%から 35%に増加する見込みであり、抜本的な混雑対策が求められている。

それでは実際、通勤ラッシュによる乗客の不利益はどの程度なのか。この外部不経済を金額換算するには二つのアプローチがある。一つは通勤時間が長く混雑度が高い沿線ほど住宅の家賃が下がるという傾向から通勤に伴う疲労コストを導く方法、もう一つは混雑回避のため出社時間をずらすことで活動時間を失う機会コストを求める方法である。過去の実証分析ではかなりの幅はあるものの、いずれも混雑料金として通勤定期のおおむね 1.5～4 倍程度の運賃が必要になると試算されている。

これは理論的な数値であり、そのままの適用は困難であるが、逆に言えば、混雑の有無にかかわらず一律料金を適用することも経済原理から外れていることが理解できよう。ましてや、通勤定期は奇しくも変動料金制度の一種である継続利用割引(ボリュームディスカウント)が適用され、混雑を助長する効果を持ってしまっていることも忘れてはならない。

その反面、ダイナミックプライシングが混雑緩和の万能薬かと言うと、必ずしもそうではない。希少なチケット価格が何倍にも跳ね上がったり、運転手不足のライドシェア会社が大幅な割増料金を請求したりする事例も散見される。鉄道運賃への適用に向けて解決すべき課題は次の4点に要約できよう。

第一に、需要把握と価格設定の難しさである。ダイナミックプライシングが適しているのは、ホテルやエンターテインメントなど単発で予約型、嗜好品や非日常サービスのように需要の価格弾力性が高い商品・サービスである。逆に効きにくいのは、継続かつ随時型、必需品や代替の効かないサービスのように価格弾力性が低い医療や公共サービスなどである。鉄道利用、特に通勤乗車は多くの場合、会社が費用負担することも相まって、一般に価格変動に対する行動変化が小さい方に分類される。

第二に、過度な価格変更は顧客の信頼感を損なうことである。頻繁かつ大幅な価格改定が行われると、誰も自分よりも割安に購入した人がいるのではないかと疑心暗鬼になる。代替的な通勤手段があれば顧客離れが生じ、そうでなくても利用満足度は落ち込む可能性が高い。予め価格設定の根拠を説明し、首尾一貫していることを認めてもらう必要がある。

第三に、エッセンシャルワーカーや社会的弱者への配慮である。医療やサービス業の従事者、大企業より中小企業の雇用者ほどオフピーク通勤が難しい場合が多い。また、年少の通学者や低所得者ほど運賃値上げの影響は大きく、導入に当たっては何らかの工夫が不可欠である。

第四に、主要な運賃変更には当局認可が必要である。現状、鉄道事業の運賃は総括原価方式が適用され、上限設定とその変更は国土交通大臣の認可事項となっている。上限内の運賃変更などは事前届出で可能だが、その場合でも関係駅等への事前公告が義務付けられる。従って、出来るのは数段階の時間差運賃を一定期間固定的に運用することに止まり、とてもダイナミックプライシングと呼べる代物ではない。運賃制度の抜本見直しに踏み込むことができるかどうか重要な論点である。

こうした壁を乗り越えてダイナミックプライシングを成功させる鍵は、高度な AI 分析力や木目細かい価格設定など技術的な問題に留まらない。むしろ、顧客である乗客一人ひとりの移動ニーズを詳細に把握し、運賃変更に対する反応やロイヤルティに与える影響を解き明かした上で、混雑緩和による顧客メリットを事前想定と事後検証を通じて説明を尽くし理解していただく努力が最も大切なのではないか。お客様第一の気持ち(リスペクト)があって初めて、満足度向上と収益改善という相互の価値を共有できよう。

(上席理事 調査部 主管 井上 一幸 : Inoue\_Kazuyuki@smtb.jp)

※ 調査月報に掲載している内容は作成時点で入手可能なデータに基づき経済・金融情報を提供するものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。また、執筆者個人の見解であり、当社の公式見解を示すものではありません。

# 米国の雇用回復はいつ本格化するのか ～労働需要及び供給両面からの検討～

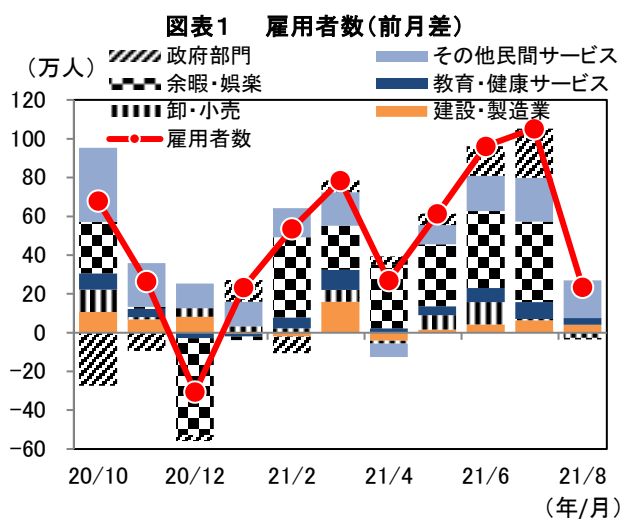
## <要旨>

8月の米雇用者数の伸びは感染拡大の影響などから大きく鈍化した。求人数が過去最高に迫る割に雇用者数はコロナ前を大きく下回ったままになっている。労働力率がコロナ前と比べて2%近く低下した状態が続いていることが、雇用者数の回復を妨げている。

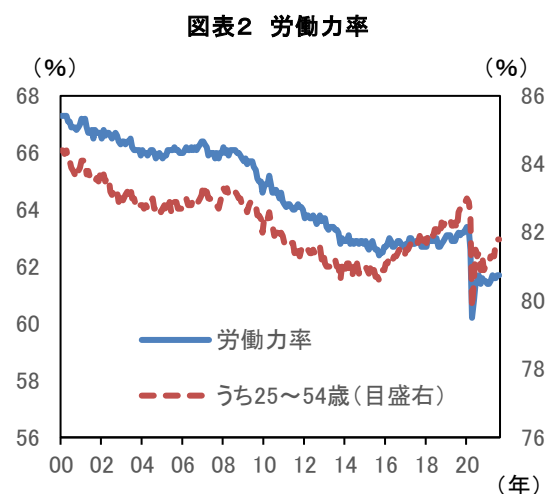
その背景として、失業給付拡充策、感染恐怖などのコロナ要因、休学中の子供の世話といった労働供給側の要因により、人々の求職活動への復帰が進んでいないことが広く指摘されている。しかし、最近の研究によると、これら供給要因が解消されても人々の求職活動への復帰にはつながりにくく、むしろ労働需要側に起因する、地域間雇用のミスマッチ、及び待遇面でのミスマッチの存在が、求職活動への復帰を阻んでいる。このように、複数の要因が障害になっていることを踏まえると、コロナ前の水準まで労働力率と雇用者数が戻るまでにはなお時間を要するとみられる。

## 1. はじめに

8月の雇用者数は前月差+23.5 万人と+100 万人を超えた7月から増加幅が大きく鈍化した(図表1)。7月の求人数が過去最高を更新するなど企業の採用意欲は旺盛であるものの、採用数が追いつかず、雇用者数はコロナ前ピークと比べて 557 万人下回ったままである。この要因の一つに、労働力率がコロナ禍で急速に低下した後、回復が緩慢なことがある(図表2)。8月時点でコロナ前ピークを2%近く下回ったままで足元は横ばいの推移に留まっており、25～54 歳に限っても、コロナ前比1%超低下したままである。



(資料)米労働省

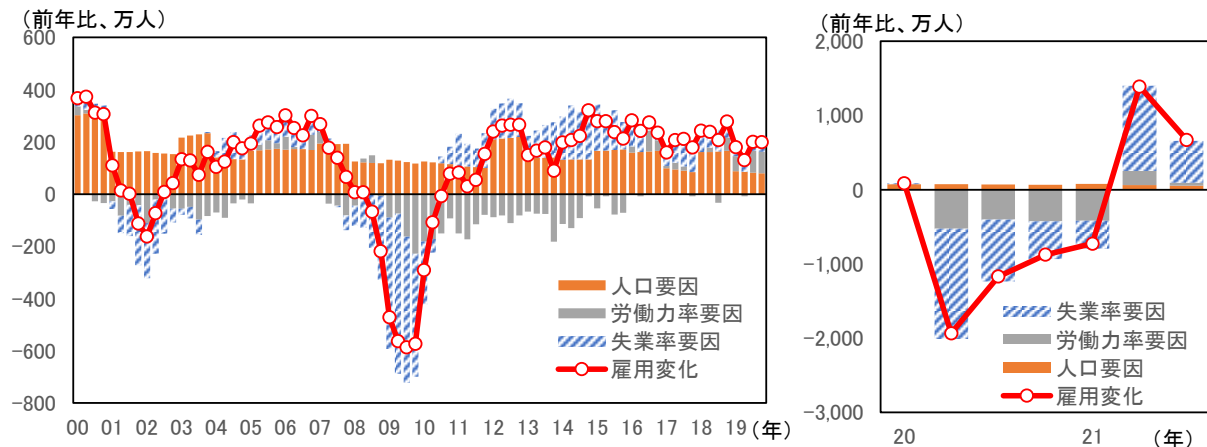


(資料)米労働省



過去の景気循環局面における雇用の変動を①労働力率要因、②失業率要因、③人口要因に分解すると<sup>1</sup>、2001 年や 2008 年の景気後退局面でも、労働力率要因は雇用者数を押し下げているが、そのマイナス効果は過去の景気後退局面で年間 200 万人程度なのに対して、足元のコロナ禍では同 500 万人程度と圧倒的に大きくなっている。経済再開に伴い 2021 年7～9月のGDPはコロナ前の水準を回復したが、労働力率は 2021 年に入って小幅なプラスに転じているものの、コロナ前水準を取り戻すほどの勢いはない(図表3)。

図表3 雇用者数変動の要因分解



(注) 下記式により要因分解。

$$\Delta E = \Delta N * (L_{t-1} / N_{t-1}) * (1 - U_{t-1} / L_{t-1}) + \Delta L / N * N_t * (1 - U_{t-1} / L_{t-1}) - \Delta U / L * N_t * L_t / N_t$$

E: 雇用者、N: 16 歳以上人口、L: 労働力人口、U: 失業者

(資料) 米労働省

## 2. 労働供給側の制約要因

では、こうした労働力率低迷の要因は何か。2021 年7月号の調査月報(「[米国: 労働供給不足は解消するか](#)」)において、筆者は、①潤沢な失業給付、②コロナ要因(自己都合)、③子供の世話という労働供給側の要因を挙げて整理し、そうした要因が緩和されていくことで、労働力率が上昇し、雇用回復が本格化すると見通した。8月に行われたジャクソンホール会議でパウエルFRB議長は、同様の旨について言及している。だが、足元の状況を整理すると、雇用は一本調子の改善とはならない可能性が高まっている。

まず、①失業給付要因についてみると、その拡充策は9月6日までにすべての州で終了した。拡充策は、就業時の収入よりも多くの給付を手にするケースが生じるなど、失業を長期化させる要因となっており、拡充策の終了により就業が促進されると期待されている。6～7月に拡充策を前倒し終了した 26 の州では、それ以外の州に比べて失業保険継続受給者数の減少ペースが速まっている。これを踏まえると、9月以降、受給者数の減少ペースがすべての州で、早期終了 26 州

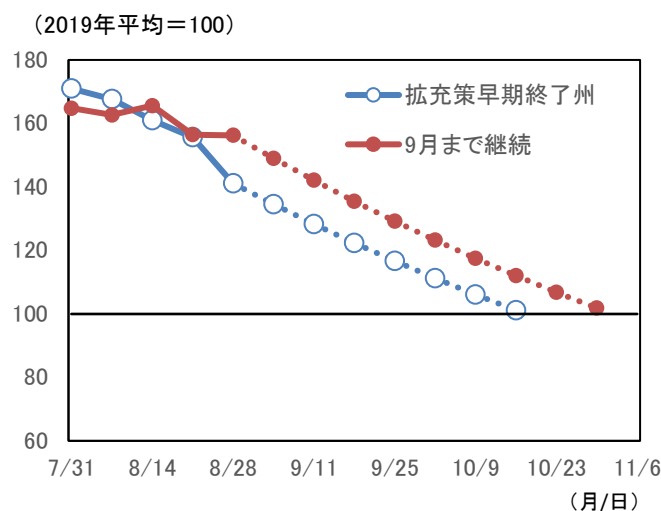
<sup>1</sup> 労働力人口とは働く意思をもつ就業者(雇用者)と就職活動をしている者(失業者)の合計であるから、「雇用者数＝労働力人口－失業者数」と表される。労働力率(労働力人口/16 歳以上人口)と失業率(失業者数/労働力人口)、16 歳以上人口の関係は、「雇用者数＝労働力率×16 歳以上人口－失業率×労働力人口」と表すことが出来る。この定義式を用いて要因分解した。

の7月並みにまで速まると仮定した場合、10～11月頃には受給者数は2019年平均水準まで低下すると試算される(図表4)。

しかし、失業保険受給者の減少が、雇用の増加につながらない可能性も指摘されている。Kyle Coombs 他(2021)は、拡充策を6月に終了した21州とそれ以外の州とを比較し、拡充策終了の影響を分析した。それによると、拡充策を早期に終了させた21州では、4月から8月第一週までの失業保険受給者減少率がその他の州よりも35%ポイント大きかったが、新規就業者比率の割合は4.4%ポイント高いに留まった。つまり、拡充策の終了による就業促進効果は、受給終了者8人中1人(4.4%/35%)となる。8月第1週は感染拡大が進んでいたため就業を先送りさせた人も多かったとみられるが、同じことが他の州でも起きれば、就業がさほど進まないことになる。

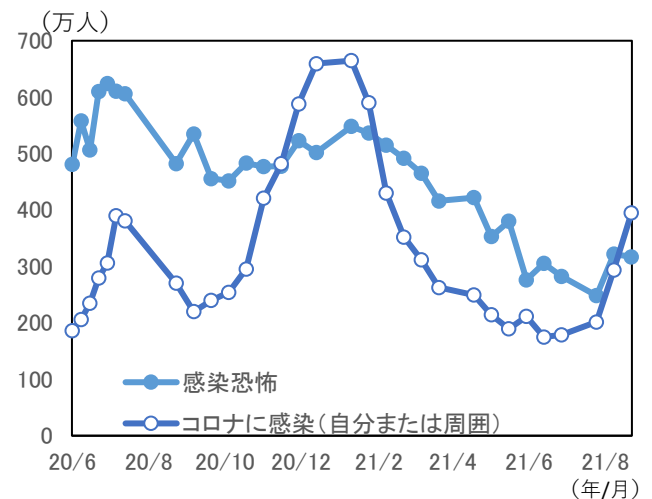
次に②感染への恐怖や、自分または周囲がコロナに感染したこと(コロナ要因)による非就業は、感染の再拡大で増加に転じている(図表5)。もっとも、ワクチン接種の進展などから入院患者数、死亡数は2021年1月の感染ピーク時に比べて抑えられており、コロナ要因による非就業も2021年1月ほどには増加していない。今後は、感染のピークアウトに伴いコロナ要因による非就業も減少に転じると予想される。感染動向次第の側面は残るが、米国のワクチン接種が徐々に高まることで、こうしたコロナ要因での非就業が再び大きく増加するとは考えにくい。

図表4 失業保険継続受給者数



(資料)米労働省

図表5 コロナ要因(自己都合)による非就業者



(資料)Household Pulse Survey

③の子供の世話については、感染再拡大により新学期スタート早々に学校閉鎖が広がっており、子供を持つ親が依然としてリモート授業の対応などに追われている。データサービス会社 Burbio によれば、9月13日時点で35州の1,700弱(1週間前には1,400弱)の学校で対面授業が停止されている。感染が再拡大する前は、9月からの新学期に多くの学校で完全対面授業が再開され、親たちの就業促進につながるとみられていた。

但し、Jason Furman 他(2021)によれば、13歳未満の子供がいる母親による雇用全体への影響は限定的であり、2021年1～2月の前年比でみた雇用率低下の1%、労働力率低下の3%を説明するにとどまるという。この傾向は2020年夏以降のどの時期でも概ね変わらず、また過去の不況時も同様であったことから、コロナ禍で特に幼い子供を持つ親の雇用が影響を受けたとはいえないとも指摘している。すなわち、足元の感染が収まって学校の対面授業が全面的に再開されたと

しても、就業促進への寄与は小さい。

以上、労働力率の回復を阻むとされた労働供給側の3つの要因について、ここ数カ月で明らかになったことをまとめると、③子供の世話による就業押し下げ効果はそもそも限定的であった、②足元の感染再拡大でコロナ要因による非就業が再び増えたが、今後は減少傾向が続くとみられる。但し、最も就業促進効果が期待される①失業給付拡充策の終了については、受給者は確実に減るとしても、就業促進効果は今のところ小さく、雇用者数回復効果がさほど期待できない可能性が高い、ということになる。

### 3. 労働需要側の要因

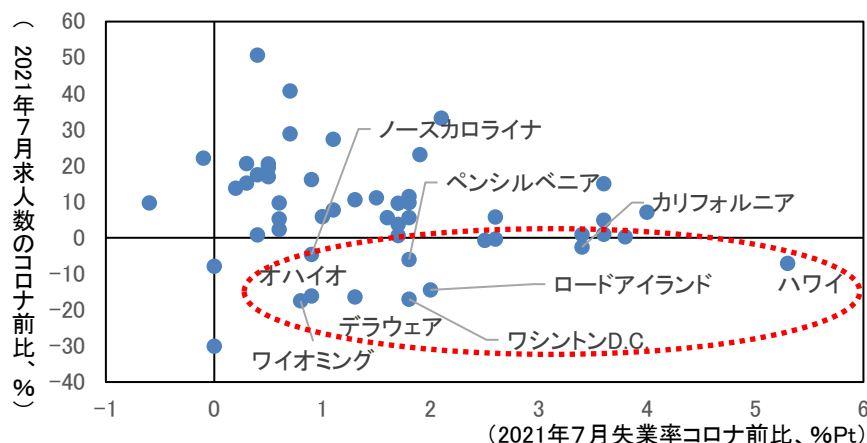
失業給付拡充策の終了によっても就業が進まないということは、労働供給側だけではなく需要側の就業抑制要因が影響していることを示唆していると考えられる。本節では、労働需要側の要因として、2つのミスマッチについて検討する。

1つ目は、求人の地域的な偏りに起因するミスマッチである。7月の州別の失業率と求人のデータによると、コロナ禍で失業率が大きく上昇した州でも、求人数がコロナ前(2020年1月)と比べて減少したままの州が散見される(図表6)。州ごとの求人動向はそれぞれの経済再開や産業構造等に応じて異なるため、当然ながらコロナ禍で失った雇用を取り戻そうとしている州ばかりではない。

Lukas 他(2021)が行った分析によれば、在宅勤務の増加により高スキル労働者が大都市圏から転出したり、地域にとどまっても行動範囲を狭めたりしたために地域のサービス消費支出が減少し、その結果、サービス消費に従事する低スキル労働者の需要(労働時間)が地方圏に比べて減少した。こうした在宅勤務の広がりによるサービス消費の需要者の移動が、サービスの担い手とのミスマッチにつながっていることも、失業率が高まった地域で必ずしも求人が増えていない一因とみられる。

2つ目に、雇用形態や学歴、年齢階層の違いに起因するミスマッチが挙げられる。賃金は①高卒以下、②若年層、③低賃金労働者、④パートタイム労働者で明らかに上昇率が高まっているが、大卒以上や中高年層、高賃金、フルタイム労働者では目立った変化がみられない(次頁図表7)。人手不足により労働需給がひっ迫しているのは、コロナ禍からの経済再生による一時的な需要急

図表6 州別 失業率と求人数の関係(2021年7月のコロナ前比)



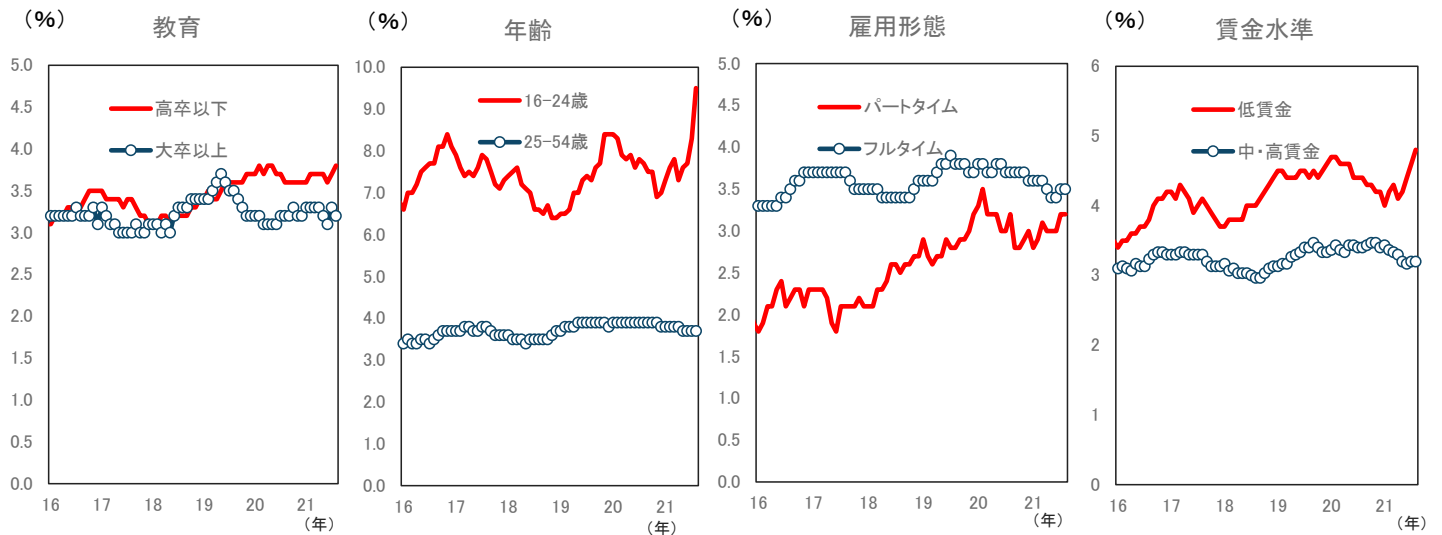
(注)コロナ前は2020年1月。

(資料)米労働省、Opportunity Insights

増への対応や、単純労働の分野が中心であり、安定した職を求める層が就業を先送りさせる要因となっている可能性がある。

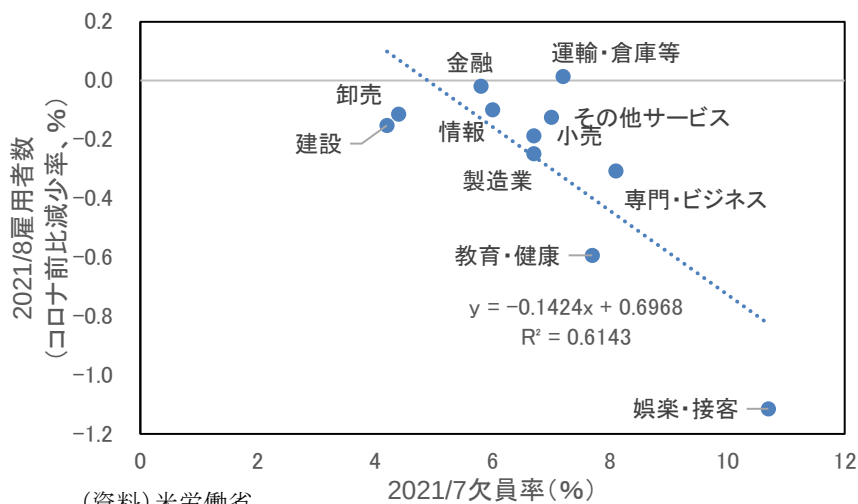
なお、業種別のミスマッチについては、コロナ前と比した雇用者数減少率が大きい業種ほど欠員率が高くなっており、コロナで職を失った人が多い業種ほど採用機会が拡大していることが窺われる(図表8)。

図表7 賃金上昇率(12カ月移動平均値)



(資料)アトランタ連銀「Wage Growth Tracker」

図表8 業種別 コロナ前比雇用減少率と欠員率



(資料)米労働省



#### 4. まとめ

労働供給側の要因だけではなく、労働需要側に起因するミスマッチが存在する状況では、人々の求職活動への復帰は進みにくい。雇用は経済再開や失業給付拡充策の終了に伴い今後も回復基調を続ける見込みだが、コロナ禍で2%近く低下した労働力率が元に戻り、コロナ禍で失われた雇用が完全に戻るには、これまで指摘されていた労働供給要因だけではなく、安定した雇用条件の求人が増えるなどによりミスマッチが解消される必要がある。そうした本格的な雇用回復は来年以降になるとみる。

(調査部 シニアエコノミスト 大和 香織 : Yamato\_Kaori@smtb.jp)

#### <参考文献>

Jason Furman, Melissa Schettini Kearney & Wilson Powell (2021) , “The Role of Childcare Challenges in the US Jobs Market Recovery During the COVID-19 Pandemic”, NBER Working Paper 28934

Lukas Althoff, Fabian Eckert, Sharat Ganapati & Conor Walsh (2021) , “The Geography of Remote Work”, NBER Working Paper 29181

Kyle Coombs, Arindrajit Dube, Calvin Jahnke, Raymond Kluender, Suresh Naiduk, Michael Stepner (2021) , “ Early Withdrawal of Pandemic Unemployment Insurance: Effects on Earnings, Employment and Consumption”, Opportunity Insights Economic Tracker

※ 調査月報に掲載している内容は作成時点で入手可能なデータに基づき経済・金融情報を提供するものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。また、執筆者個人の見解であり、当社の公式見解を示すものではありません。

# 活況が続く中古マンション市場

## ～「売り手市場」でも売り物件は減少～

### <要旨>

コロナ禍にあっても、マンションの販売状況は新築・中古ともに好調である。しかし、そのなかで中古マンション市場では少々意外な動きが起きている。というのは、中古マンションの価格が上昇して売り手にとっては売却の好機であるにもかかわらず、売りに出される物件の減少が続いていることである。

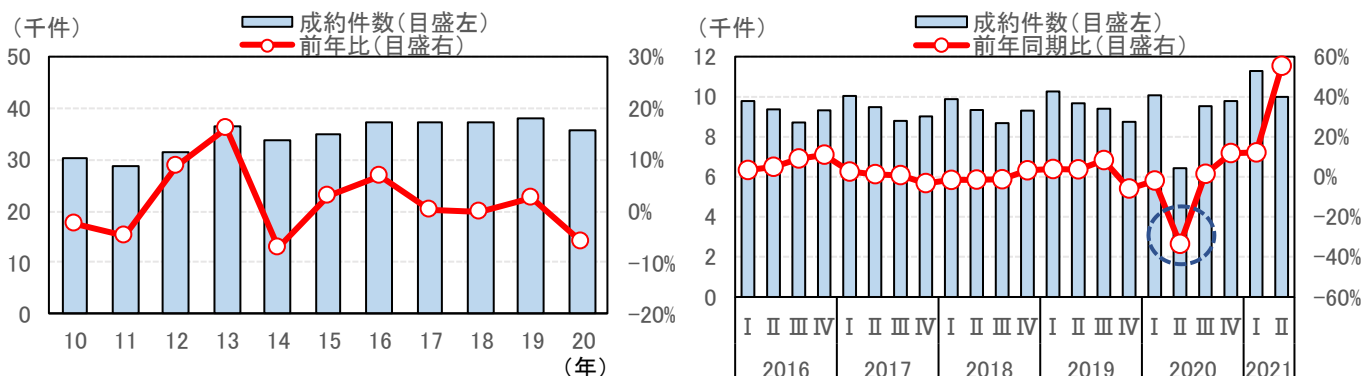
この理由として、中古マンションに比べ新築マンションの価格が大きく上昇したことや、立地による中古マンションの価格差が拡大したことで、立地や築年など条件の良い住まいへの買い替えが難しくなっていることが考えられる。

首都圏の住宅需要は、今後も堅調に推移すると見込んでいるが、地価や建築費など新築マンションの供給コストに下落の兆しはない。一次取得者などのマンション需要が、新築よりも安い中古へ向かい、中古マンションの価格も高値圏が続く可能性は高い。したがって、「より良い住まい」への買い替えが難しい状況は大きく変わらないため、「売り手市場」にあっても、中古マンションの売却物件が増加し難い環境が続くとみている。

### 1. 中古マンションの成約件数はコロナ禍による落ち込みからいち早く回復

中古マンション市場が活況である。(公財)東日本不動産流通機構(以下、東日本レインズ<sup>1</sup>)が公表しているデータによると、首都圏(東京都・埼玉県・千葉県・神奈川県)の中古マンション成約件数は、緊急事態宣言発出の影響で2020年第2四半期(4～6月)に大きく落ち込んだが、同年第3四半期には増加基調に戻り、2021年第2四半期はコロナ禍前の2019年同期を+3.2%上回る水準へ回復している(図表1)。

図表1 首都圏 中古マンション成約件数

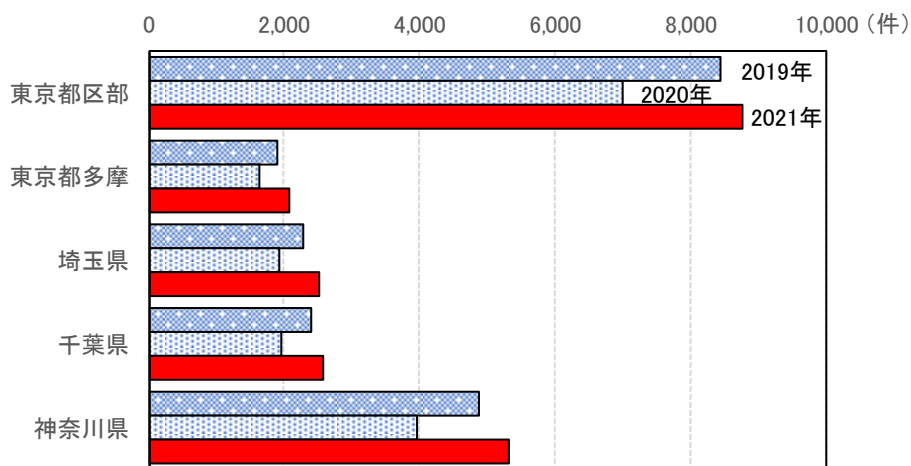


(資料) 東日本不動産流通機構「REINS TOWER」

<sup>1</sup> レインズとは、Real Estate Information Network System(不動産流通標準情報システム)という、指定流通機構の会員不動産会社が不動産情報の受け取りや提供を行うシステムの略称である。東日本レインズではこのシステムに報告・登録された成約物件や新規登録物件などのデータを公表している。

一時は東京都の人口が転出超過に転じたことから、東京の住宅需要が減少するのではないかと懸念が生じたが、中古マンションの成約件数をエリア別にみると、2021 年上期(1～6月)は東京都区部を含む全てのエリアで 2019 年上期の水準を上回っており(図表2)、中古マンションに対する需要に衰えはみられない。

図表2 首都圏エリア別 中古マンション成約件数(各年上期)



(資料) 東日本不動産流通機構「REINS TOWER」

ここで人口の動きを確認すると、確かに東京都の人口は 2020 年5月以降、転出超過になる月が増加したが、1～3月の転入超過数が大きく 2020 年累計では 31 千人の転入超過となった。2021 年に入ってから、3月と4月を除き転出超過となっているが、1～7月累計では依然として 23 千人の転入超過である。首都圏全体でみても同様に、転出超過となる月があるものの累計ベースでは転入超過を維持している(図表3)。

図表3 人口の転入超過数

| (人)    |        |         |        |        |        |       |        |        |
|--------|--------|---------|--------|--------|--------|-------|--------|--------|
| 2019年  | 東京都    | 首都圏     | 2020年  | 東京都    | 首都圏    | 2021年 | 東京都    | 首都圏    |
| 1月     | 3,763  | 6,359   | 1月     | 3,286  | 5,573  | 1月    | -1,490 | 710    |
| 2月     | 4,271  | 7,344   | 2月     | 4,578  | 7,759  | 2月    | -1,838 | 1,564  |
| 3月     | 39,556 | 69,438  | 3月     | 40,199 | 70,805 | 3月    | 27,803 | 57,970 |
| 4月     | 13,073 | 26,145  | 4月     | 4,532  | 13,055 | 4月    | 2,348  | 14,566 |
| 5月     | 4,481  | 7,729   | 5月     | -1,069 | 1,267  | 5月    | -661   | 3,884  |
| 6月     | 3,175  | 5,390   | 6月     | 1,669  | 4,258  | 6月    | -583   | 3,106  |
| 7月     | 1,199  | 2,275   | 7月     | -2,522 | -1,459 | 7月    | -2,964 | -1,829 |
| 8月     | 3,648  | 5,757   | 8月     | -4,514 | -459   | 8月    | —      | —      |
| 9月     | 3,362  | 6,174   | 9月     | -3,638 | 87     | 9月    | —      | —      |
| 10月    | 2,657  | 5,144   | 10月    | -2,715 | 1,118  | 10月   | —      | —      |
| 11月    | 2,254  | 3,883   | 11月    | -4,033 | -280   | 11月   | —      | —      |
| 12月    | 1,543  | 3,145   | 12月    | -4,648 | -2,481 | 12月   | —      | —      |
| 1～12月計 | 82,982 | 148,783 | 1～12月計 | 31,125 | 99,243 | 1～7月計 | 22,615 | 79,971 |

(注) 網掛けは転出超過となった月を示す。

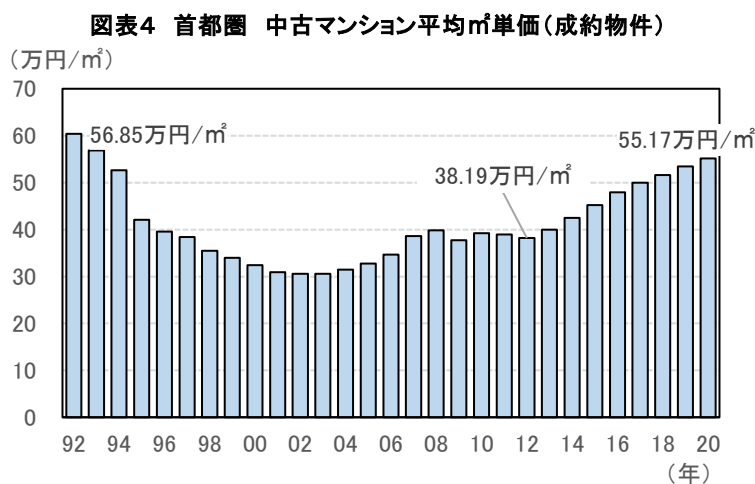
(資料) 総務省「住民基本台帳人口移動報告」

コロナ禍前の 2019 年に比べれば、東京都・首都圏ともに転入超過数が減少していることは事実だが、このような人口の動きを踏まえると、東京都や首都圏の住宅需要は減少に転じたわけではなく、依然増加基調が続いているとみるのが妥当であろう。

## 2. 価格はボトムから4割上昇

首都圏の中古マンション市場では、成約件数の増加だけではなく価格の上昇も続いている。平均㎡単価で価格の推移をみると、成約物件の平均㎡単価は 2013 年以降、上昇が継続しており、2020 年には 55.17 万円/㎡とバブル期直後の 1993 年(56.85 万円/㎡)に次ぐ水準となり、直近のボトムである 2012 年(38.19 万円/㎡)からは 44% の上昇となった(図表4)。

価格の上昇は 2021 年に入っても続いており、2021 年第2四半期(4～6月期)の平均㎡単価は 59.04 万円/㎡と一段と高くなっている。



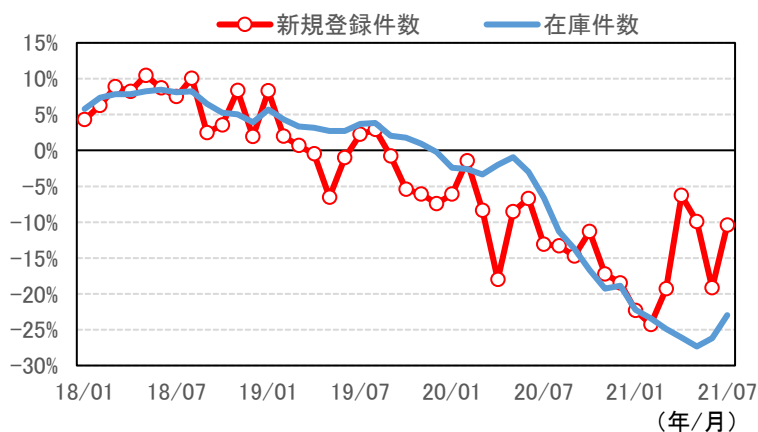
このように、中古マンション市場では価格の上昇を伴って成約件数が増加しており、価格が下落して買い易くなったから売れるようになったわけではない。中古マンション価格の上昇は、地価や建築コストの上昇を要因とする新築分譲マンションの価格上昇に引っ張られている面もあるが、堅調な需要が背景にあると考えられる。

## 3. 「売り手市場」にも関わらず売却物件は減少している

以上の成約件数や価格の動向を踏まえると、首都圏の中古マンション市場はマンションを売る側にとっては非常に売りやすい、いわば「売り手市場」と言ってもよい市場環境だが、一方では意外な現象が起きている。新規登録物件(新たな売却物件)が減少し続けているのである。

普通に考えれば、このような「売り手市場」ではマンション所有者は、売却の好機と見るので売却物件数が増加して然るべきだが、新規登録件数は減少傾向にあり在庫件数は 2021 年7月まで 20 ヶ月連続で前年同月を下回っている(次頁図表5)。

図表5 新規登録件数と在庫件数の前年同月比



(資料) 東日本不動産流通機構「REINS TOWER」

新規登録件数の減少は2019年後半から顕著になっており、2021年上期は成約件数が前年同期比+29%と増加したのに対し、新規登録件数は同比▲17%の減少と両者のトレンドは乖離が拡大している。

もちろん、過去にも同様に『成約件数増加⇔新規登録件数減少』と両者が逆のトレンドになることはあった。たとえば、リーマンショック後の2009年3月から2010年2月までの12ヶ月間は、成約件数の増加に対し新規登録件数の減少が続いていた。しかし、この時期は価格が下落していた点が現在と異なる。この時期は、リーマンショックを契機に中古マンション価格が下落に転じ、買い易くなったことで買い手側は動き始めたが、売り手側は価格が下落していることから様子見に入ったものと解釈することができよう。

それでは、価格上昇を伴って成約件数が増加している現在の局面において、なぜ売却物件数が減少しているのだろうか。更なる値上がりを期待して売却時期を先送りしているケースも一部にはあるだろうが、最も大きな理由は立地や築年などの条件が今の住まいよりも良くなる、「より良い住まい」への買い替えが困難になっていることではないかと筆者は考えている。

たとえば、所有しているマンションを売って同じエリアで新築マンションを買うケースを考えるとどうだろうか<sup>2</sup>。(株)不動産経済研究所が公表している新築分譲マンションの平均㎡単価と東日本レインズによる中古マンションの平均㎡単価(成約物件)を比較すると、東京都区部における新築と中古の㎡単価の差は、2000年には約23万円/㎡だった。2020年には2000年からの価格上昇幅が中古は約39万円/㎡だったのに対し、新築は約59万円/㎡と大きかったため、両者の差は約43万円/㎡へ拡大している(当然ながら平均㎡単価は新築>中古)。

単純に考えれば、東京都区部で70㎡の中古マンションを売って同じ広さの新築マンションに買い替える場合、必要となる追加資金は2000年には1,610万円だったのが2020年では3,010万円ということになる。つまり、中古マンション市場で所有しているマンションを売って新築マンションを買おうとすると、2000年に比べ1,400万円も多くの資金を用意しなければならず、買い替えるこ

<sup>2</sup> 以下に示す試算は、平均的なデータを用いた筆者による試算であり、実際の取引事例等に基づくものではない。



とが 20 年前より難しくなっている。

また、新築ではなく立地や広さなどの条件が良い中古マンションに買い替えるという選択肢も考えられる。ここでは、東京都多摩地区(市部)のマンションを売って、東京都区部の中古マンションに買い替えるケースを考えてみる。

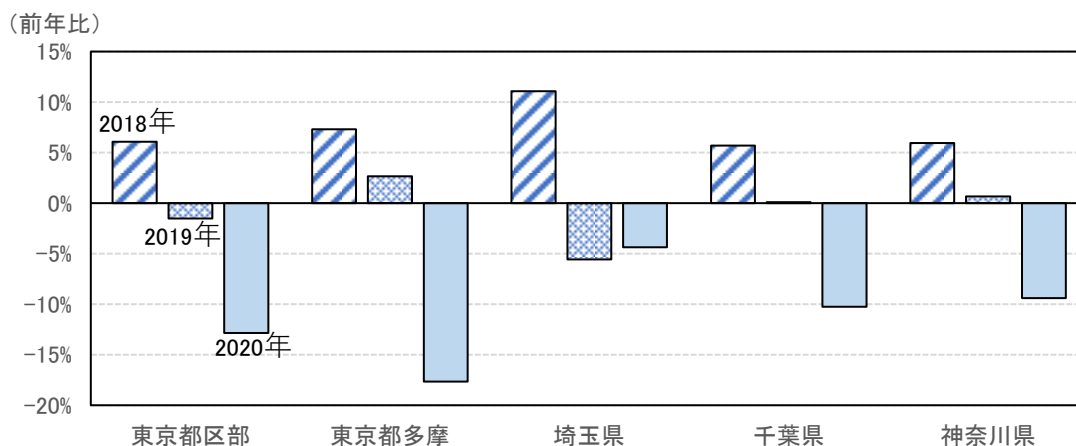
東京都区部と多摩地区の中古マンションの平均㎡単価(成約物件)を比較すると、2000 年には東京都区部が多摩地区より約9万円/㎡高かったが、区部のほうが多摩地区より価格上昇幅が大きかったため、2020 年にはその差は約 39 万円/㎡へ広がっている。多摩地区にある 70 ㎡のマンションを売って、区部で同じ広さの中古マンションを買うには 2000 年には 630 万円の追加資金で済んでいたのが、2020 年には 2,730 万円と 2,000 万円以上も余計に必要なになる。

以上に示した試算は、単純化した極端な例かもしれないが、データ上では新築と中古の価格差や中古でも立地による価格差が拡大しているのは事実である。このような価格の動きが「より良い住まい」への買い替えを困難にしており、買い替えを見送り今の住まいに留まる層が増えていることが、中古マンション市場が「売り手市場」であるにも関わらず、売却物件が減少している理由ではないだろうか。

一方、このような立地による価格差の拡大は、東京都区部のような価格の高いエリアから郊外へ住み替えを考える層にとっては、買い替えがしやすくなったとも言えるが、新規登録件数の増減をみると、東京都区部の増減率は他のエリアと大きく変わらない水準である(図表6)。

テレワーク拡大により、郊外の広い家へ住み替えを考える層が増えていると言われているが、そのために東京都区部のマンションを売る動きは、今のところ一部に留まっていると推測される。

図表6 新規登録件数の増減率(前年比)



(資料) 東日本不動産流通機構「REINS TOWER」

#### 4. マンション価格は高止まりし中古マンションの売却物件が増え難い環境が続く

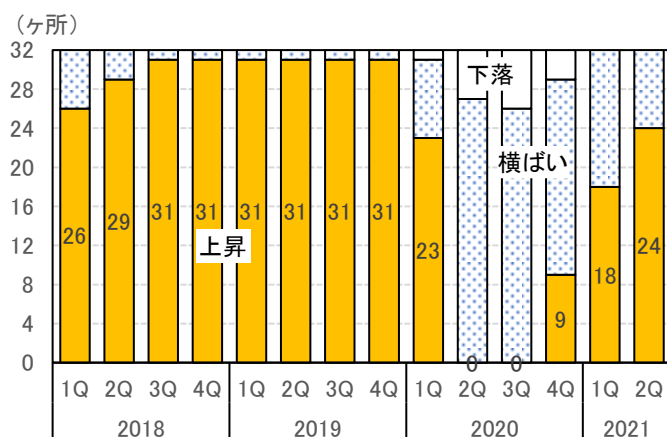
足元でも地価や建築費といったマンションの供給コストは下落しておらず、マンションの買い替えを難しくしている価格の上昇は今のところ収まる気配がない。

国土交通省が四半期ごとに公表している「主要都市の高度利用地地価動向報告～地価

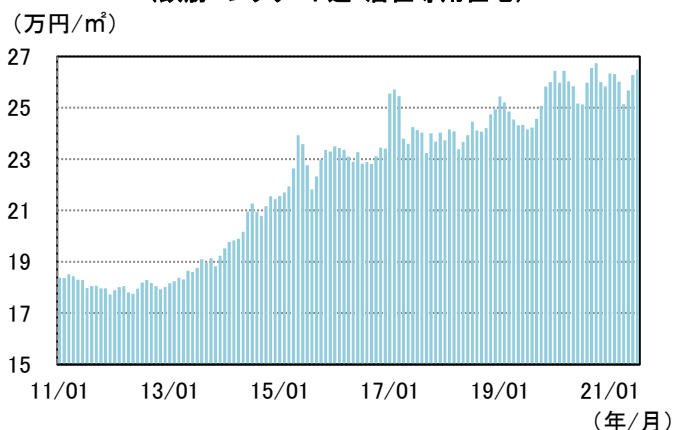
LOOK レポート～」によると、2021 年第2四半期(7月1日時点)は全国 32 ヶ所の住宅系地区のうち 24 ヶ所が3ヶ月前に比べ地価が上昇した(図表7)。同報告によると、首都圏の住宅系地区の地価上昇要因として「デベロッパーによるマンション開発素地需要」が挙げられている。

建築費についても、国土交通省「建築着工統計」からマンションの着工単価を推計すると、着工単価は 2012 年のボトムから4割上昇しており、足元でも高止まりが続いている(図表8)。

図表7 住宅系地区の地価推移



(資料)国土交通省「地価 LOOK レポート」

図表8 建築着工単価(3ヶ月移動平均)  
(鉄筋コンクリート造・居住専用住宅)

(注)着工単価は工事費予定額÷床面積で推計

(資料)国土交通省「建築着工統計」

首都圏の住宅需要全般については、①首都圏への人口流入は続いていること、②今後も低金利が続く住宅ローンを借りやすい環境が続くとみられること、③在宅勤務の拡大により賃貸住宅からマンションを含む持家への住み替えを検討する層が増えていること、などから引き続き堅調に推移するとみられる。

そのような中、新築分譲マンションは供給コストの高止まりから価格は下がらず、一次取得者などのマンション需要が、新築よりも安い中古マンションへ向かい、中古マンションの価格も高値圏が続く可能性が高い。したがって、「より良い住まい」への買い替えが困難な状況は大きく変わらないため、中古マンションの売却物件数が増加し難い環境が続くとみている。

ただし、報道等によれば、2022 年度の税制改正で住宅ローン減税の制度が見直されると伝えられている<sup>3</sup>。見直しの内容次第だが、減税額が大きく縮小するような改正となれば、改正後に新築・中古を問わずマンションなどの住宅取得意欲が鈍化する懸念があり、税制改正の行方についても注目している。

(調査部 不動産調査チーム 小林 俊二 : Kobayashi\_Shunji@smtb.jp)

<sup>3</sup> 住宅ローン減税の控除率1%より低い金利で住宅ローンを借りた場合、住宅ローン減税による控除額が支払金利を上回ってしまう、いわゆる「逆ザヤ問題」が問題視されているもの。

※ 調査月報に掲載している内容は作成時点で入手可能なデータに基づき経済・金融情報を提供するものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。また、執筆者個人の見解であり、当社の公式見解を示すものではありません。

# 迫る男性育児休業制度の義務化

## ～ 少子化対策に必要な支援とは何か～

### <要旨>

2021 年6月に改正育児・介護休業法が成立し、2022 年4月から段階的に企業に対して男性社員の育児休業取得を促進させるべく、体制整備や制度の周知・意向確認などの義務が課されることが決定した。育児休業制度の規定を設けている事業所の割合は既に8割近くに上る(2019 年度)ほか、給付金が支給される育児休業期間は国際的にも高い水準にあるなど、制度的には普及・拡充が進んでいる。一方、育児休業取得率をみると、女性と男性の差は依然として大きく、中でも男性の低さが際立っている。

育児支援策の拡充と出生率上昇の関係性は不明瞭ではあるものの、夫の家事・育児時間が多いほど第2子以降の出生が増えるという関係が確認されることから、今回の法改正は出生率にプラスの効果が期待される。

一方、義務が課される企業側には、これまでの両立支援策等の効果が実感できていない先も多く、反発も根強い。また労働者側では、育児休業よりは年次有給休暇の活用や多様な働き方の導入など、柔軟な体制を求める傾向がある。

今後、更なる労働力人口の減少が避けられない中、人材の獲得・定着はいずれの企業においても重要な課題である。今回の法改正が、育児や介護などの理由の如何を問わず誰もが休みたいときに休みを取得できる職場環境、多様な働き方の選択肢が増えるきっかけになることを期待したい。

### 1. 日本の育児休業制度の現状

2020 年はコロナ禍で婚姻数・出生数の減少が加速したこともあり、少子化・人口減少に対する問題意識が高まった。こうした中、2021 年6月に改正育児・介護休業法が成立し、2022 年4月から企業に対して男性社員の育児休業取得を促進させるべく、体制整備や制度の周知・意向確認などの義務が課されることが決まった。

なお、義務化されるのは、企業に対して男性の育児休業を取得しやすい雇用環境の整備や、労働者に対して制度の周知や休業の取得意向確認、育児休業の取得状況を公表することであり、男性従業員に対して育児休業取得が義務化されるわけではない点には留意が必要である。

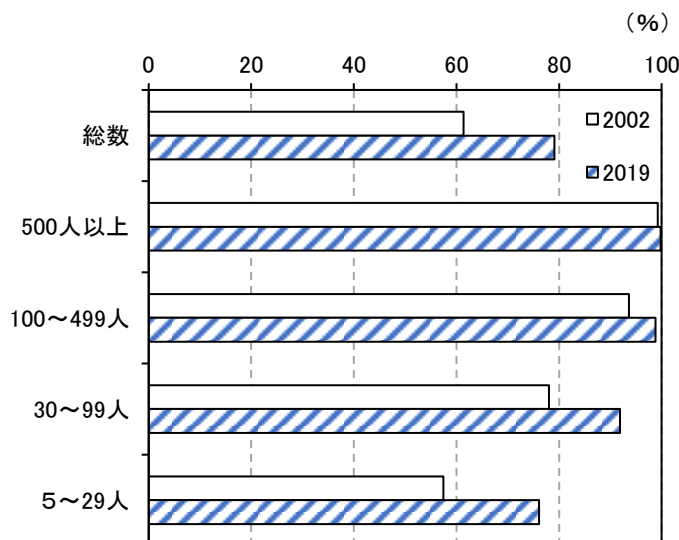
育児休業をはじめ各種育児支援の効果については不明瞭な面も多く、義務化に対する企業側の反発は根強い。本レポートでは、育児支援策の中でも主に育児休業に焦点を当て、企業の取り組み意義等について考えた。

出生数の減少傾向は日本のみならず主要先進国共通の課題となっている。女性の就業増加と出生率の上昇の両方を実現させた北欧諸国等の事例から、就業と育児の両立支援体制の充実が出生率回復の鍵とされてきた。日本においては、保育園待機児童問題のように地域の支援体制の不足やワンオペ育児と称されるように家庭内での支援が不足している面はある。その一方で、職場においては、育児休業制度の普及・拡充に加え、子育て期間中の看護休暇制度創設(2004年)や短時間勤務制度や所定外労働の制限の義務化(2009年)などにより、育児支援策を講じる企業の割合は増加しており、出産後も女性が仕事を続けることが珍しいことではなくなってきた。

育児休業制度の規定を設けている事業所の割合は、2002年度の61%から2019年度には79%とこの間で約20ポイント増加した(図表1)。特に、事業所規模が常用労働者数100人未満の事業所の増加幅が大きく、制度普及のすそ野に広がりがみられる。

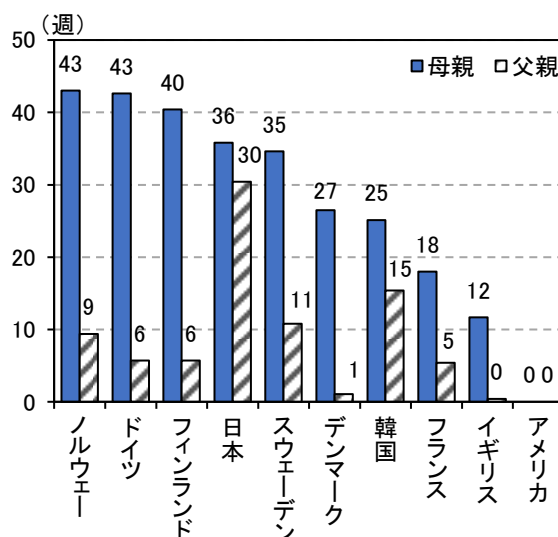
また、制度の内容についても、給付金が最大限付与される育児休業期間は、母親については両立支援策が充実しているといわれる北欧諸国とも遜色ない水準にあるほか、父親については日本が最も長い(図表2)。

図表1 育児休業制度の規定のある事業所割合



(資料)厚生労働省「雇用均等基本調査」

図表2 最大限の育児休業給付金が付与される育児休業期間の国際比較(2018年)



(資料)OECD「Family Database」

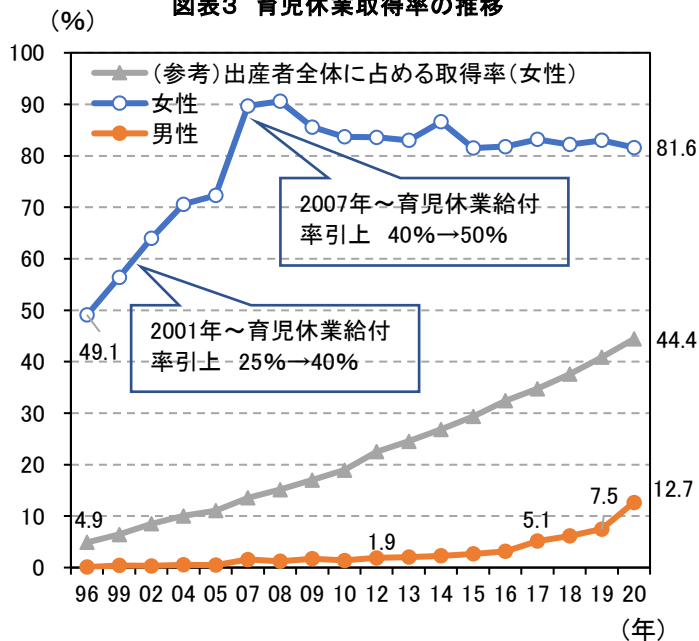
## 2. 低水準に止まる男性育児休業取得率

育児休業制度が普及・拡充する一方で、育児休業取得率についてみると依然として女性と男性の差は大きい(次頁図表3)。

女性については2007年度にかけて取得率の急上昇がみられた後は概ね80%台程度で推移している。これは、前述図表1の制度普及割合とも一致しており、制度が整備されていれば相応に取得できているとみることができる。ただし、女性の取得率についてはあくまで職場に在籍中に出産した女性に占める割合で、出産前にすでに退職していた女性は分母に含まれない。そのため、出産した女性の人数を分母とした取得率をみると、年々増加はしているものの4割程度で、仕事を継続しながら出産・育児する困難さがうかがえる。

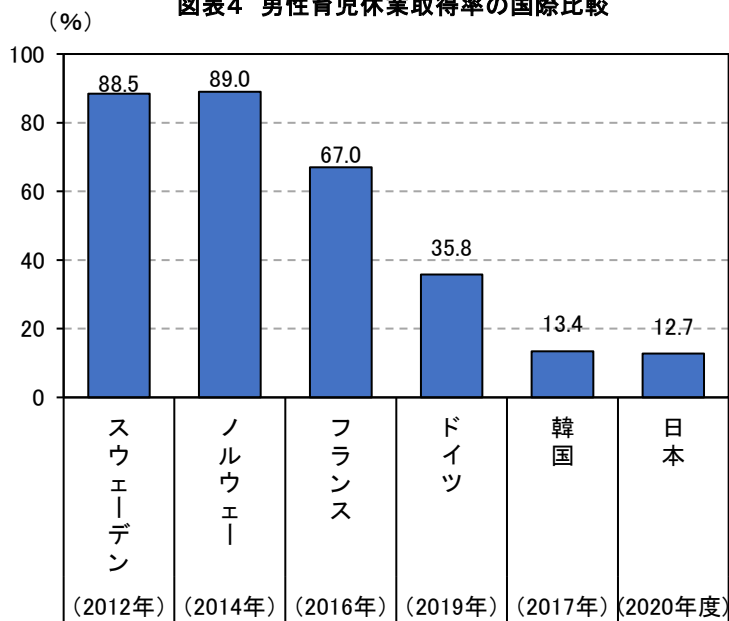
一方、男性については、政府は2002年に少子化対策として「2012年までに男性の育休取得率10%達成」をめざしていたが、実際には1.9%と目標に遠く及ばず、その後「17年までに10%」「20年までに13%」「25年までに30%」と目標が先送りされてきたという経緯がある。ここ数年は低水準ながらも男性の取得率も着実に上向いており、特に2020年度は前年から5ポイント以上も上昇するなど、目標にはわずかに及ばなかったものの、初めて10%を超えた。しかしながら、国際的にみると、日本の男性の育児休業取得率の低さは際立っている(図表4)。

図表3 育児休業取得率の推移



(資料) 厚生労働省「雇用均等基本調査」、「人口動態統計」

図表4 男性育児休業取得率の国際比較



(資料) 内閣府 第5回経済諮問会議資料等

こうした低水準にある男性の育児休業の取得促進を目的として、2021年6月に育児・介護休業法の改正が行われた。主な内容としては、いわゆる「男性版産休」の創設、育児休業制度の使い勝手の向上、企業への義務化で、2022年度中にその多くが実施されることとなる(図表5)。

図表5 育児・介護休業法の改正内容

|              | 主な改正内容                                                                 | 施行期日(*) |
|--------------|------------------------------------------------------------------------|---------|
| 男性版産休創設(新制度) | 現行育児休業とは別に、子の出生後8週間以内に4週間まで取得することができる                                  | ②       |
| 制度の使い勝手向上    |                                                                        |         |
| (新制度)        | ・申し出期限の短縮化:原則1か月前まで→原則2週間前まで                                           | ②       |
|              | ・分割取得:原則分割不可→2回可                                                       | ②       |
|              | ・休業中の就業:予定した就労不可→可                                                     | ②       |
| (現行育休)       | 分割取得:原則分割不可→2回可                                                        | ②       |
| (新制度&現行育休)   | ・有期雇用労働者の取得要件の緩和<br>→「雇用期間1年以上である者」かつ「1歳6ヵ月までの間に契約が満了」という2つの要件のうち前者を廃止 | ①       |
|              | ・改正内容に応じた育児休業給付に関する整備(雇用保険法)                                           | ②       |
| 企業への義務化      | ・新制度(男性版産休)及び現行育児休業を取得しやすい雇用環境の整備                                      | ①       |
|              | ・労働者に対する事業主から個別の制度周知及び休業の取得意向確認                                        | ①       |
|              | ・育児休業の取得状況の公表:プラチナくるみん企業のみ→従業員1000人超企業                                 | ③       |

\*施行期日パターン

①2022年4月1日、②2022年10月1日、③2023年4月1日

(資料) 厚生労働省 HP

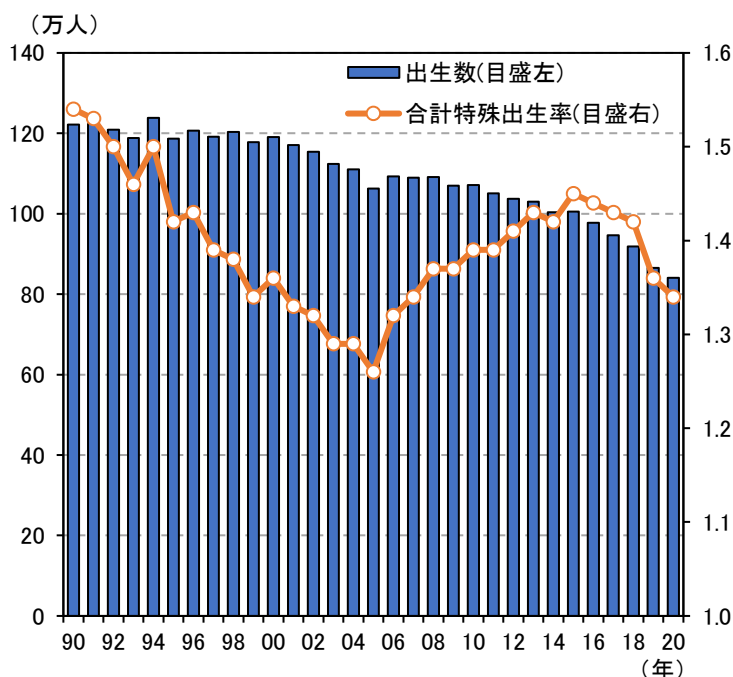


### 3. 関係性が不明瞭な育児支援策と出生率

では、実際のところ育児休業制度をはじめとする育児支援策は出生数や出生率上昇(ないし低下を止める)に寄与してきたのだろうか。この点については 2005 年から 2015 年にかけて出生率が反転上昇していた間に、有期雇用者への育児休業の適用や子の看護休暇制度の創設(2005 年 4 月施行)、育児休業給付率の引き上げ(2007 年 10 月施行)、パパママ育休プラスや所定外労働の制限制度の創設(2010 年 6 月施行)などの拡充策が実施されてきたことから、効果があったようにも見える。しかしながら、2020 年はコロナ禍という特殊要因があったとはいえ、2015 年以降下落が続いていることを踏まえると、その効果のほどは不明瞭である<sup>1</sup>(図表6)。

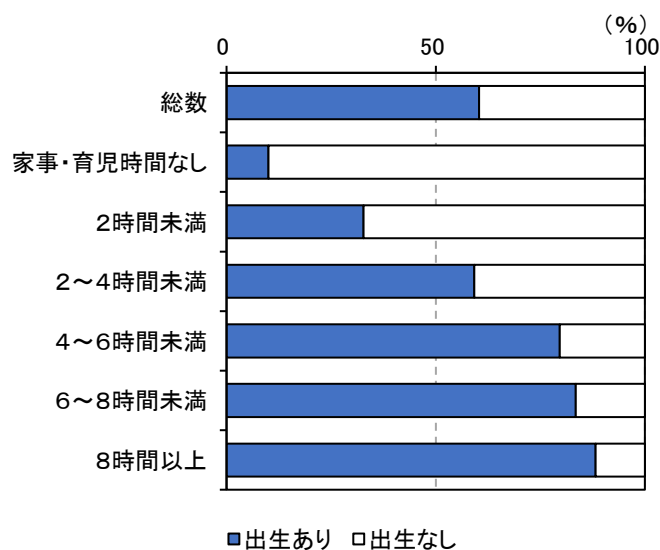
一方、2002 年 10 月時点で 20～34 歳の夫婦に対して 14 年にわたって継続的に調査した結果からは、夫の家事・育児時間が増えるほど第2子目以降の出生が増えるという関係がみられる(図表7)。日本では、長時間労働、長距離通勤などから、夫が家事・育児時間に携わる時間は世界的に見ても短い。今回の法改正で主眼としている男性の育児休業取得者が増加し、家事・育児時間が増えることで、もう一人子供を増やそうかと考える人を増やすことが期待される。

図表6 出生数と合計特殊出生率の推移



(資料)厚生労働省「人口動態統計」

図表7 夫の休日の家事・育児時間別の第2子以降の有無



(注)2002 年 10 月時点で 20～34 歳の夫婦に 2015 年まで継続的にアンケートをしたもの。

(資料)厚生労働省「21 世紀成年者縦断調査」

<sup>1</sup> 出生率は分母の女性人口と分子の出産人数の比であることから、出産人数が横ばいでも分母の縮小によっても上昇する。出生率が 2005 年から 2015 年にかけて反転上昇した要因として、2000 年時点で結婚・出産適齢期にあった団塊ジュニア世代の出産繰り延べや分母となる出産年齢人口の減少が加速し始めたことなどが考えられる。

#### 4. 企業が育児支援に取り組む意義

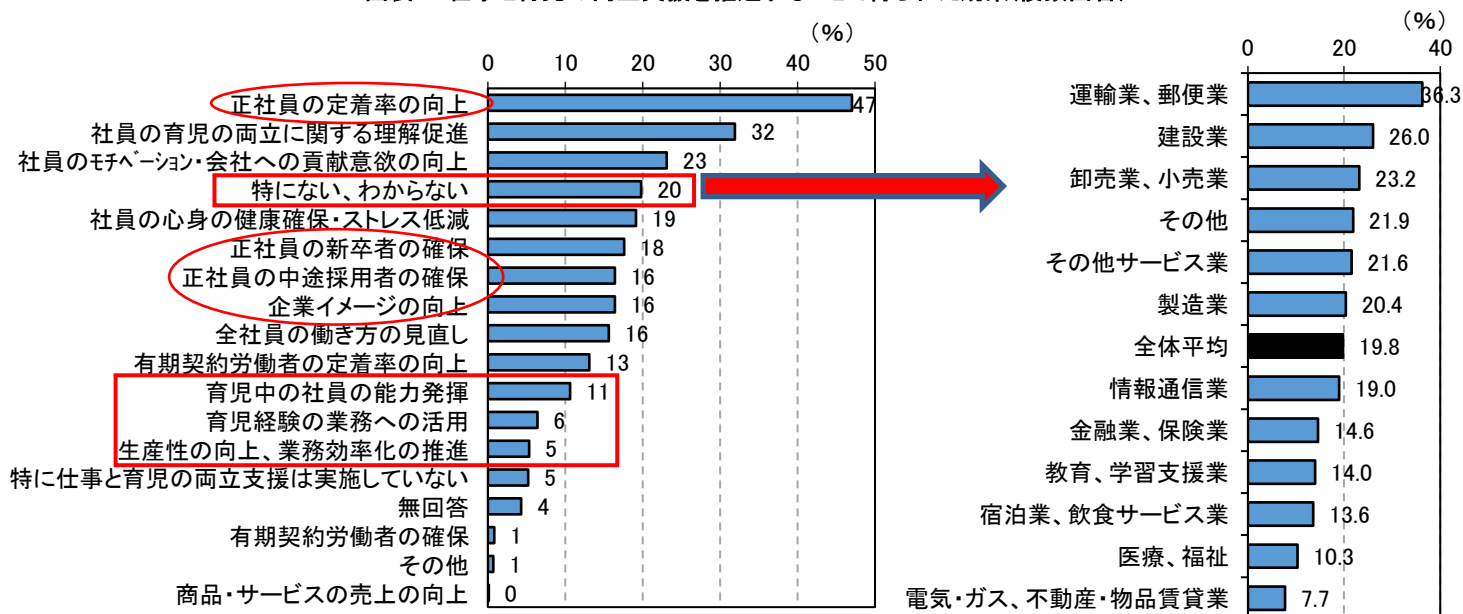
最後に、今回の改正は企業に対する義務化が大きなポイントであることから、企業が育児支援に取り組む意義や効果という点について改めて考えてみたい。

人口問題は、一企業ではなく国が取り組むべきテーマであり、企業が取り組む意義としては、あくまで自社に必要な人材の定着と獲得のために、働きやすい環境(働き方の選択肢を増やす)を提供する取り組みの一環ということに尽きるだろう。

内閣府のアンケート調査によれば(図表8)、これまで各種両立支援策を講じたことでどのような効果が得られたかとの質問に対して、「正社員の定着率の向上」や「新卒者・中途採用者の確保」、「企業イメージの向上」などが上位項目として挙がるなど、育児支援を講じることによる人材定着・確保の効果を実感する企業は多い。特に大企業を中心に「経営にプラス」との受止め方が定着している。

その一方で、「特にない、分からない」との回答も上位にあることに加えて、育児支援の副次的効果としてよく挙げられる「育児中の社員の能力発揮」や「育児経験の業務への活用」、「生産性の向上・業務効率化」といった効果を実感する企業は総じて少ないのも事実である。業種別に「特にない、分からない」の回答割合をみると、平均を超える業種では運輸業・郵便業が4割近くこの

図表8 仕事と育児の両立支援を推進することで得られた効果(複数回答)

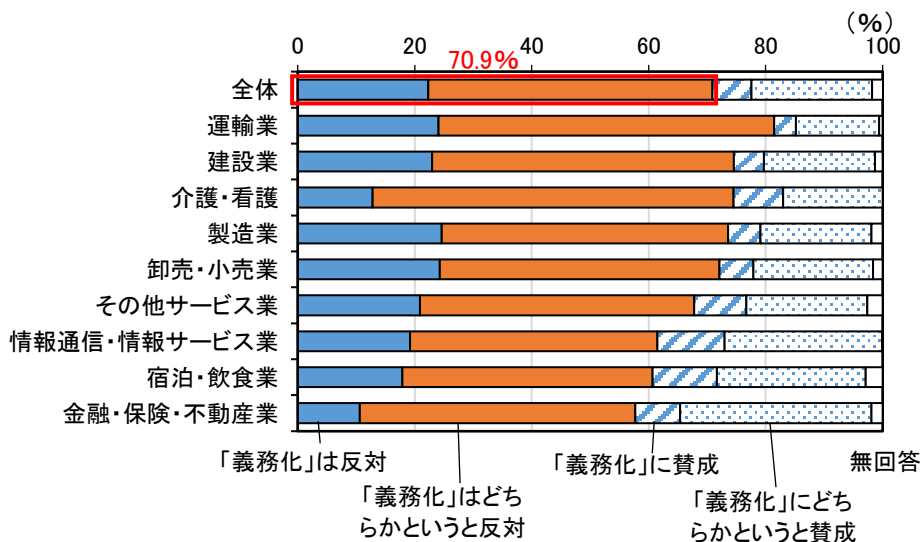


(資料)厚生労働省「令和2年度 仕事と育児等の両立に関する実態把握のための調査研究事業(企業アンケート)」

こうした企業による育児支援の効果の実感の有無が、男性育児休業促進に対する姿勢にも大きく影響している模様である。

2020年の日本・東京商工会議所のアンケートによると、男性育児休業の企業への義務化に対して70%超が反対という結果であった(次頁図表9)。人手不足感の強い業種かつ前掲の両立支援を推進することで得られた効果を感じられていない業種でその割合が高い傾向がみられる。

図表9 男性社員の育児休業取得の義務化に対する考え

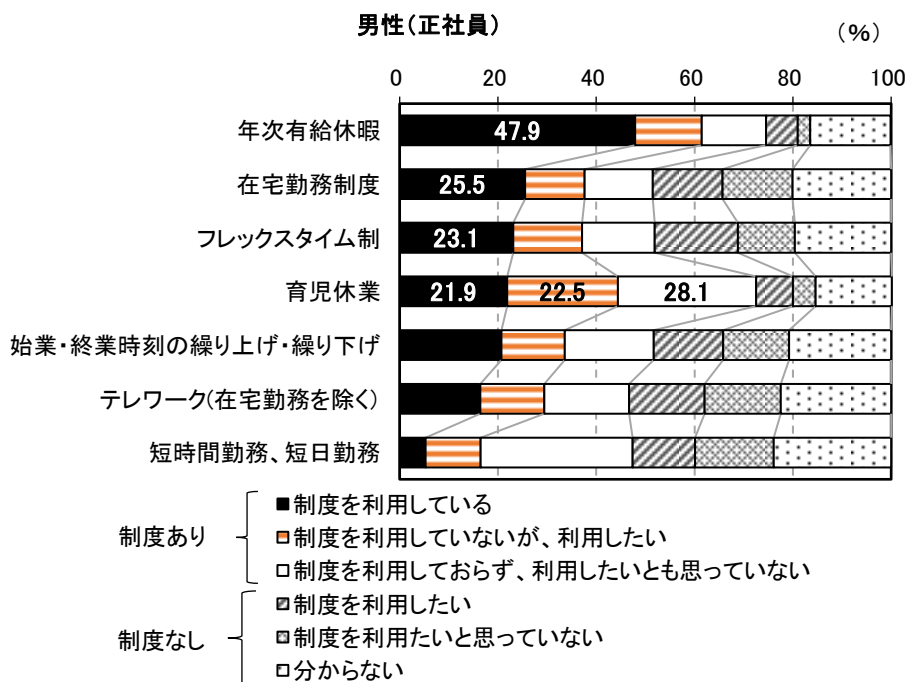


(資料) 日本・東京商工会議所「多様な人材の活躍に関する調査」

企業側からすれば、人手不足が常態化する中で、さらに長期的に欠員が出ることは困るということであろうが、だからこそ人材が確保しやすい働き方に変革する必要があるとの認識に変えていく必要があるのではないだろうか。

また、前頁図表8と同じアンケート調査で労働者側からの回答をみると、男性正社員の両立支援制度の利用状況は、育児休業以上に年次有給休暇を活用している人の割合が高く、その他にも在宅勤務やフレックスタイム、始業・終業時刻の繰り上げ・繰り下げなどの利用が多いという事実も浮かび上がる。育児休業については、むしろ「制度はあるものの利用しておらず、利用したいとも思っていない」人の割合が3割近くに上る(図表10)。

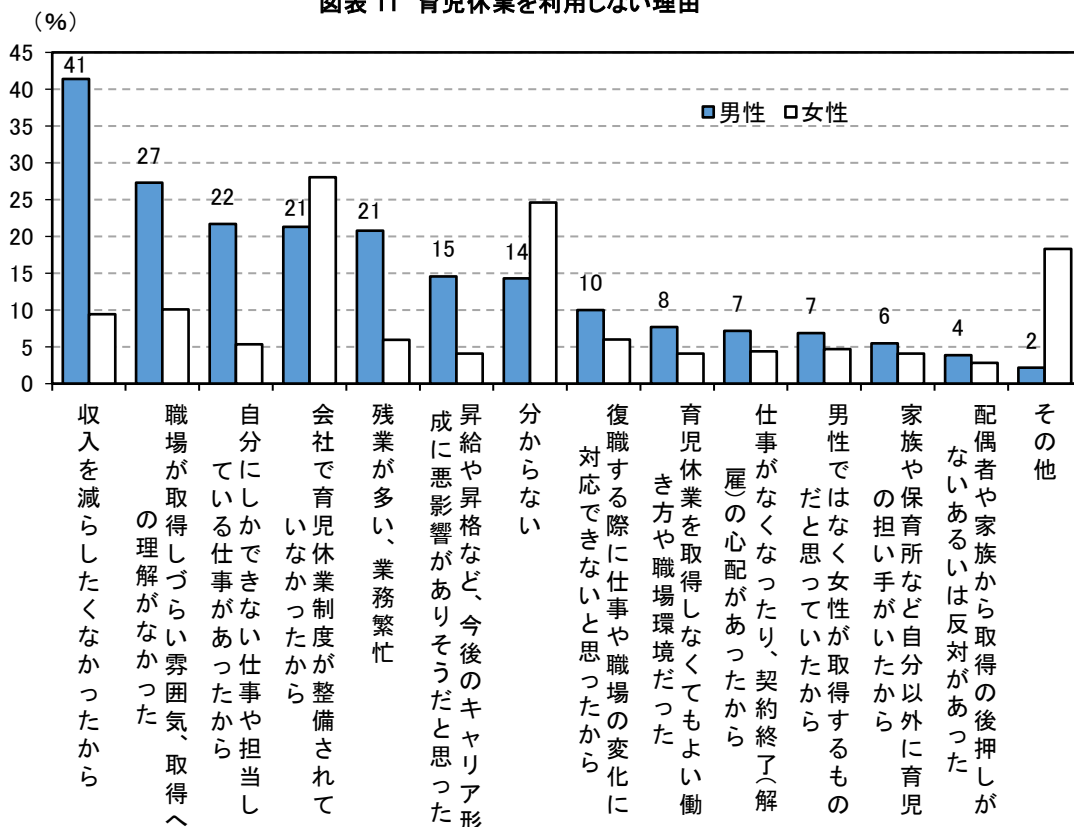
図表10 制度の利用状況



(資料) 厚生労働省「令和2年度 仕事と育児等の両立に関する実態把握のための調査研究事業(労働者アンケート)」

男性が育児休業を利用しない理由としては、よく言われる「職場の雰囲気・上司の無理解」などや「制度がない」ことよりも、「収入を減らしたくない」が最も多くなっている(図表 11)。育児休業中は雇用保険による育児休業給付金の支給や休業期間中の税の免除などで相当程度収入は補填されるが、男性の育児休業の取得日数(2018 年度調査)は5日未満が 36%、5日～2週間未満が 35%と比較的短期間の休みでもある。したがって、収入に影響のない有給休暇が残っているのであれば、有給休暇を利用した方がよいと考えるのは合理的な判断である。実際、育児休業以外の休暇を利用した理由として、「状況に合わせて柔軟に仕事を休みたい」、「申請の手続きが容易」「数日の休みで充分」「職場に迷惑がかかりにくい」といったものが挙げられている。

図表 11 育児休業を利用しない理由



(資料) 厚生労働省「令和2年度 仕事と育児等の両立に関する実態把握のための調査研究事業(労働者アンケート)」

今後、更なる労働力人口の減少が避けられず、かつ高齢化の進展で育児よりも介護に携わる人が増加していく中、人材の獲得・定着はいずれの企業においても重要な課題である。育児と違って介護は期間が不確定であるほか、対象となる年齢層も中堅的な層に影響が及ぶという点で特に男性社員への影響はより深刻である。

今回の法改正が、育児や介護のための休暇は言うに及ばず、その他の理由であっても、誰もが気兼ねなく休みたいときに休みが取得できる職場環境の整備と、多様な働き方の選択肢が増えるきっかけになることを期待したい。

(調査部 業務調査チーム 貞清 栄子:Sadakiyo\_Eiko@smtb.jp)

※ 調査月報に掲載している内容は作成時点で入手可能なデータに基づき経済・金融情報を提供するものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。また、執筆者個人の見解であり、当社の公式見解を示すものではありません。