

米国住宅問題の構造と政策動向

国内経済に直結する静かな危機

丸紅米国会社ワシントン事務所

シニア・マネジャー（国際関係、政府関係担当）上原 聡

uehara-so@marubeni.com

- 米国の住宅価格高騰の根本には、連邦政府の住宅政策がある。持ち家率向上は一定の成果を上げたが、既存所有者に開発を阻む政治力を与え、土地利用規制や許認可制度の厳格化を招いた。加えて、2008 年以降の建設業の衰退が、住宅の需給バランスに構造的な歪みをもたらしている。
- 住宅価格の高騰は米経済全体に影響を及ぼしている。若年層では住宅費負担の増加により、結婚や出産の先送りが進み、国内需要と経済成長の下押し要因となっている。このため、住宅問題は政治課題にとどまらず、米国内で事業を展開する企業にとっても無視できないリスクとなっている。
- 数十年ぶりに、住宅問題がワシントンにおいて超党派のコンセンサスを形成する珍しい政策課題となりつつある。2025 年に上院で審議入りした住宅改革法案「ROAD to Housing Act」や、議会内で親住宅派の議員連盟が登場したことなど、連邦レベルでの改革に向けた機運は高まっている。ただし、本格的な改革の実現には、地域社会に根付く強固な反対勢力や長年の規制慣習という壁をいかに乗り越えるかが鍵となる。

米国では、長年にわたる新規住宅供給の不足を背景に、持ち家の取得が困難化している。住宅価格と賃料は過去 10 年以上にわたり賃金の伸びを上回り続け、とりわけミレニアル世代や Z 世代にとって、持ち家の取得はますます難しいものとなっている。この問題はワシントンでも珍しく超党派の関心を集めており、最近では上院銀行委員会が住宅改革法案「ROAD to Housing Act of 2025」を全会一致で可決した。これは 2009 年以来初となる包括的な連邦住宅政策であり、連邦政府が地方の土地利用規制に働きかける試みとしても、約 1 世紀ぶりの重要な一歩と位置づけられる。

現在の住宅不足は、以下の三つの相互に絡み合う要因に起因している。第一に、ニューディール期の政策と戦後の住宅支援策により、持ち家率が急速に上昇し、中間層の資産形成を支えた一方で、既存の住宅所有者が財産価値の保全を最優先とする強力な政治的ステークホルダーとなった。第二に、1970 年代の環境保護運動の高まりにより、国家環境政策法（NEPA）やカリフォルニア州の環境影響評価法（CEQA）といった規制が導入され、地域の都市計画委員会や住民団体が新規開発を法的に差し止める手段を得るようになった。第三に、2008 年の金融危機を契機として、住宅建設業界は長期にわたり構造的な縮小に直面した。多くの中小建設業者が廃業し、残存企業は利益率重視の高価格帯住宅に特化する傾向を強めた結果、供給量が恒常的に抑制されるようになった。この構造的な要素は、近年の金利上昇、建築資材価格の高騰、労働力不足などの周期的要素によってさらに悪化している。

住宅不足の影響は、単なる社会問題にとどまらず、米国経済全体に波及している。若年層の世帯形成の遅れは、自動車、家具、小売など消費関連分野の内需を抑制し、ホームレス人口の増加や州をまたぐ人口移動の加速といった社会的なゆがみをもたらしている。政策関係者の間では、住宅価格の高騰が世帯形成を妨げ、ひいては経済成長を阻害するとの認識が急速に広がりつつある。

本稿では、こうした住宅取得困難の構造的要因を整理するとともに、とりわけ若年層に与える影響を明らかにする。さらに現在進行中の超党派の立法対応を検討し、近い将来に連邦レベルでの実効性ある政策対応が実現する可能性についても考察する。

1. 米国における「ホームオーナーシップ」の起源

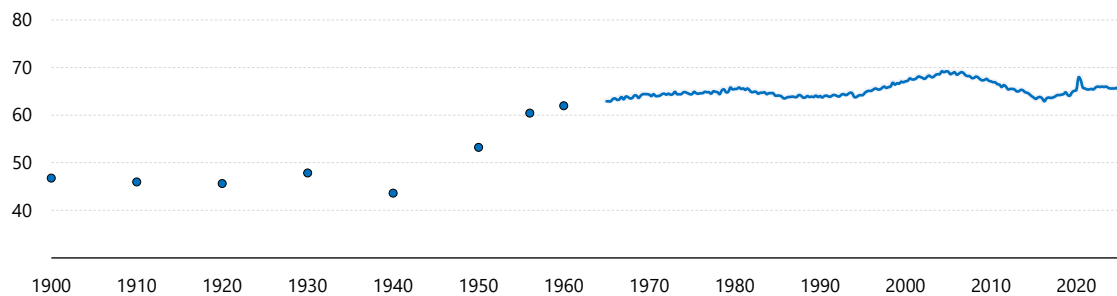
1950年代から2000年代初頭にかけて、米国における住宅所有は極めて安定し、資産形成に適したモデルとして機能してきた。20%の頭金を貯蓄し、30年固定金利の住宅ローンを組み、その利息を連邦所得税から控除する。それがたとえ築年数を経た物件であっても、価値の上昇が見込まれることが前提だった。このプロセスは単なる住まいの確保にとどまらず、中流層にとっては「資産形成のエスカレーター」としての役割を果たしてきた。最初の住宅の売却益が次の購入の頭金となり、より高価格な物件への買い替えを通じて階層的な移動が促進された。

この恩恵は個人の資産形成にとどまらず、社会全体にも広がった。米国の地方公共サービスは主に固定資産税に依存しているため、資産価値の高い地域に移り住むことは、質の高い学校、病院、警察・消防、インフラへのアクセスを意味した。また、住宅ローン完済後は実物資産を保有したまま、経済的に安定した老後を迎えることが可能となった。

こうした制度的インセンティブは相互に作用し、住宅所有は中間層の資産形成手段として不可欠な位置を占めるようになった。その結果、1940年に約44%だった全米の持ち家率¹は、2004年には69%に達し、金融危機前のピークを記録した。

戦後から1970年代にかけ、劇的な上昇を遂げた米国の持ち家世帯率

「持ち家世帯率」- 全世帯数に占める持ち家に居住する世帯数の割合（％）



出所：DQYDJ.com, Joint Center for Housing Studies of Harvard University

なぜ米国はこれほどまでに住宅所有に強いこだわりを持つのか。その背景には、憲法、文化、政治が交差する、アメリカ特有の歴史的事情がある。まず憲法上、住宅は国家権力から隔離された「私的領域」として特別な保護を受けている。たとえば、合衆国憲法第3条は平時における兵士の民家宿泊を禁じ、第4条は不当な搜索・押収からの保護を明記している。これらの規定により、「住まい」は単なる物理的空間ではなく、国家介入から守られた個人の不可侵な領域として法的に位置づけられてきた。ただし、こうした憲法上の保護だけでは、住宅の「所有」が「賃貸」よりも一貫して優先されてきた理由をすべて説明することはできない。

より本質的な理由は、米国の政治文化における財産所有の位置づけにある。独立自営の農民（ヨーマン）を理想としたトーマス・ジェファークソンの思想に象徴されるように、土地や住宅の所有は、古くから民主主義的市民性と不可分のものとされてきた。20世紀に入ると、政策立案者たちは、住宅所有を資本主義社会への主体的参加を象徴するものと捉え、「身銭を切っている」市民こそが、過激

¹ 持ち家率（Homeownership Rate）とは、全世帯のうち持ち家に居住している世帯の割合を示す指標である。これは、持ち家世帯数を全居住世帯数で割ることで算出。データは、米国国勢調査局が実施する現行人口調査（Current Population Survey）の補足調査である住宅空室調査（Housing Vacancy Survey）に基づく。1951年以前のデータについては、DQYDJ.com によってスキャンされた国勢調査から手作業で収集されたものである。

な政治運動に対して抑制的に働くことが期待された。第 31 代大統領ハーバート・フーバーが主張したように、住宅所有は経済的目標であると同時に、社会主義への防波堤でもあった。

こうした思想的基盤の上に、ワシントンはニューディール政策による大規模介入に先立ち、すでに住宅所有の促進を国家目標として徐々に受け入れつつあった。その嚆矢となったのが 1862 年に制定された「ホームステッド法」である。同法は西部開拓を主眼としていたが、連邦政府が国民の財産取得と住宅建設を支援するという先例を築いた点で重要である。より直接的な先駆けとなったのは、1920 年代に商務長官を務めたフーバー氏の取り組みであり、彼は後の住宅政策の理念的枠組みを形づくった存在でもある。

第一次世界大戦後の住宅不足に直面したフーバー長官は、1922 年に「ベター・ホームズ・フォー・アメリカ」運動を立ち上げ、住宅所有を経済成長の原動力であると同時に市民的美徳として位置づけた。さらに同氏は、建築基準の標準化、施工効率の向上、住宅ローンへのアクセス拡大などを目的とした官民連携を積極的に推進した。こうした取り組みの積み重ねにより、連邦政府は持ち家率の向上を明確な国家目標として掲げるようになり、後の大恐慌期における本格的な市場介入の思想的基盤が築かれていった。

現代の米国住宅政策の原型は、一般にフランクリン・D・ルーズベルト政権下における大恐慌への対応（いわゆる「ニューディール政策」）に求められている。その背景には、1920 年代初頭に形成された住宅バブルの崩壊がある。耐久消費財（自動車や電化製品など）の普及、郊外への人口拡大、低金利環境、住宅ローン分野での金融革新、そして新築住宅建設の急増といった複合的要因が、バブルを生み出した。

しかし、1926 年にそのバブルは崩壊し、さらに 1929 年の株式市場の大暴落が追い打ちをかけたことで、住宅市場は壊滅的な打撃を受けた。住宅着工件数は、1925 年の約 90 万戸から 1929 年には 50 万戸へ、そして 1933 年には 10 万戸を下回る水準にまで急減²した。住宅ローン債権を大量に保有していた銀行は、返済の延滞や差し押さえの急増により大きな損失を抱え、資産価値の下落によって担保の回収すら困難になった。このような状況を受け、連邦政府は住宅市場の崩壊を食い止めるべく、本格的な市場介入に踏み切ることとなった。

1930 年代に導入された連邦住宅政策は、大きく二つの柱から成っていた。第一は、住宅市場の崩壊を食い止めるための緊急措置。第二は、建設業の再活性化と住宅所有の拡大を目的とする長期的な産業政策である。

まず短期的な危機対応として、連邦政府は 1933 年に住宅所有者貸付公社（Home Owners' Loan Corporation : HOLC）を設立し、差し押さえの連鎖に歯止めをかけることを目指した。HOLC は政府保証付き債券の発行によって資金を調達し、当時出回っていた住宅ローンのおよそ 15%（多くが延滞中）を買い取ったうえで、より有利な条件³での借り換えを実施した。当時主流だったのは、利息のみを支払い、数年後に一括返済を求められる「バルーン・ローン」だったが、HOLC は元利均等返済型の長期固定金利ローンを導入し、これが金融制度における画期的な革新となった。

加えて、連邦政府は住宅金融制度の根本的な再構築にも取り組んだ。1932 年には住宅金融に特化した機関への資金供給を目的として、連邦住宅貸付銀行制度（Federal Home Loan Bank System :

² 参考 : Leamer, Edward E., 2007, "Housing is a Business Cycle", NBER Working Paper No. 13428 ([リンク](#))

³ HOLC が提供した融資は、物件価格上限が 14,000 ドルに設定されており、融資条件には、物件評価額の 80%までの貸付、年 5%の固定金利、15 年の元利均等返済が含まれていた。

FHLB)⁴を創設。さらに1934年には、一定の審査基準⁵を満たす住宅ローンに対し保険を提供する連邦住宅局（Federal Housing Administration : FHA）が設立された。

当時の住宅ローンは、返済期間が短く、融資額も住宅価格の50%を超えることは稀だった。そのため借り手は、通常5年程度で一括返済を求められるか、新たなローンへの借り換えを強いられていた。これに対して、HOLC が導入し、FHA が普及させた新たなローンモデルは、物件評価額の最大80%までを年利5%の固定金利、15～20年の元利均等返済で借りることを可能にし、従来の住宅金融慣行を大きく変える制度的転換点となった。この構造こそが、今日の住宅ローン市場の基盤を築いたとされている。

連邦政府の住宅政策が、短期的な危機対応から長期的な産業振興策へと発展するなかで、新たな課題として浮上したのが「二次市場（セカンダリー・マーケット）」の整備であった。目的は、住宅ローンの流動性を高めることで、貸し手のバランスシート上のリスクを軽減し、融資余力を確保することで住宅建設需要を刺激し、ひいては経済成長につなげることである。

1934年に制定された国家住宅法（National Housing Act）は、FHA および連邦貯蓄貸付保険公社（FSLIC）⁶の設立で知られるが、それと並行して、FHA の保険付き住宅ローンを買取る「モーゲージ・アソシエーション（住宅金融会社）」の創設も認可された。これは、公的保険が付いた住宅ローンを市場で流通させるための仕組みを制度化しようとする試みだった。

しかし、こうした住宅金融会社の設立に対し、民間金融機関の関心は乏しかった。そこで連邦政府は1935年、政府資本による介入措置として、「RFC⁷モーゲージ・カンパニー」を設立。この公的機関は、FHA 保険付きローンを買取り、二次市場の機能を事実上、政府主導で代替する役割を担った。

この一連の取り組みは、1938年に大きな節目を迎える。連邦政府は住宅ローンの二次市場を恒久的に制度化すべく、「連邦住宅抵当公社（Federal National Mortgage Association : ファニーメイ）⁸」を創設した。ファニーメイは、FHA 保険付きローンの買取りと再販を通じて、住宅金融市場の安定と住宅所有の普及を推進する中核的機関として、現代に至るまで重要な役割を果たし続けている。

⁴ 1932年の連邦住宅貸付銀行法に基づいて設立されたFHLBは、FRBをモデルにした全米12の地域銀行から構成されている。当初は連邦政府の拠出金と加盟機関からの出資によって資金が調達され、主に住宅ローンに特化した建設貸付組合（B&L）、協同組合銀行、貯蓄銀行、保険会社などの加盟機関に対して低利融資を提供していた。1989年の制度改革により、商業銀行や信用組合の参加が認められたことで、加盟数は急増した。

⁵ 制度創設当初、このローン保証は住宅価格の最大80%（上限額は16,000ドル）までを対象とし、元利均等返済方式および上限金利5%という条件が設定されていた。当時の中央値住宅価格が5,304ドルであったことを考慮すれば、これは極めて好条件のローンであったといえる。

⁶ 19世紀初頭から米国における主要な住宅ローン貸し手であった貯蓄貸付組合（S&L）を対象に、預金保険制度を運営するために設立された連邦機関。

⁷ 1932年、復興金融公社（RFC）は傘下にRFCモーゲージ・カンパニーを設立し、FHA 保険付き住宅ローンの買取りを開始した。

⁸ RFCの解体に伴い、RFCモーゲージ・カンパニーの資産はファニーメイに移管された。1968年に民営化されたファニーメイは、それ以降、連邦住宅金融抵当公社（フレディマック）とともに米国の住宅金融市場を支える役割を担っている。

2. 住宅金融と建設業に着目した産業政策の成果

第二次世界大戦後も、連邦政府による住宅金融への関与は継続され、今度は戦後の経済成長を牽引する包括的な国家戦略の一環として位置づけられた。ワシントンは持ち家率の引き上げを政策の中核に据え、住宅・建設・労働市場から家具・家電に至るまで、複数の関連産業への波及効果を狙った需要創出策として活用した。

中でも重要視されたのが、復員兵の民間生活への円滑な移行である。大学授業料の支援や職業訓練と並び、連邦政府は退役軍人省（VA）保証による「VA ローン」を提供し、数百万人規模の退役軍人に対して、頭金なし、あるいはごく少額の負担⁹での住宅購入を可能にした。

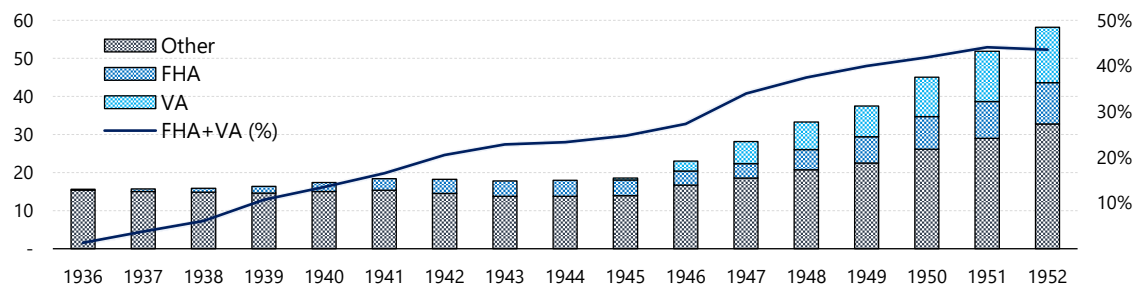
復員兵の平均年齢は 26 歳前後で、まさに世帯形成の適齢期にあった。彼らの帰還は、ベビーブームによる出生率の急上昇と重なり、住宅需要を一気に押し上げた。加えて、郊外インフラの整備が進んだことで、新興住宅地へのアクセスが向上し、郊外への移住が魅力的な選択肢として定着していった。

また、住宅ローン金利の所得税控除¹⁰や、住宅売却益に対する非課税措置といった連邦税制上の優遇措置も、住宅所有を資産形成の手段として強力に後押しした。こうした制度的支援の下、建設業は戦時体制から平時経済への移行を円滑に果たし、住宅市場は米国経済の主要な成長エンジンの一つとなった。

これら一連の政策の成果として、全米の持ち家率は 1940 年の 43.6%から 1960 年には 62%へと急上昇し、米国の中間層の姿を大きく変貌させることとなった。

戦後の持ち家率上昇をもたらした連邦政府の住宅金融革新

左軸：住宅ローン貸出残高（10億ドル） | 右軸：全体に占めるFHA + VAローンの比率（%）



出所：Grebler, Blank, and Winnick, Capital Formation in Residential Real Estate: Trends and Prospects (1956)

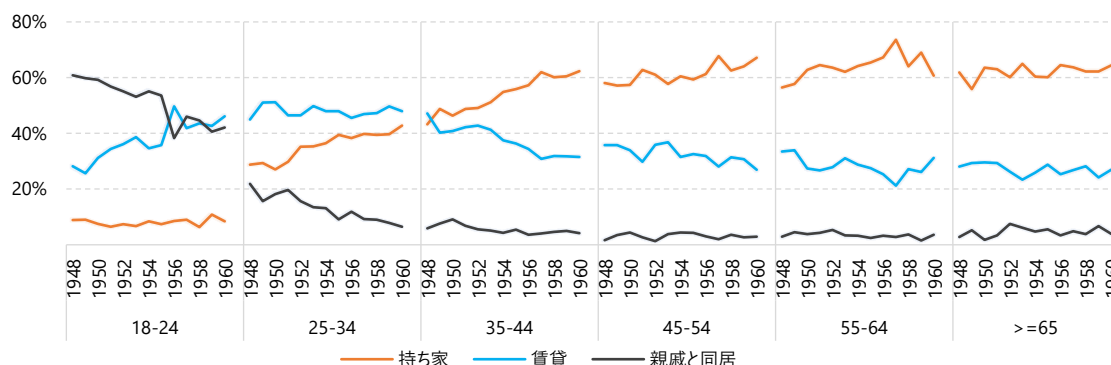
連邦政府による住宅所有拡大の取り組みは、単に戦後の住宅需要を充足するにとどまらず、米国における資産形成の価値観そのものを再定義する役割を果たした。VA ローンや FHA 融資を活用し、若くして住宅を取得した「サイレント・ジェネレーション（沈黙の世代）」（1928～1945 年生まれ）の退役軍人たちは、不動産が実質的なリターンを生む資産であることを、自らの経験を通じて体得した。そしてその教訓は、次世代であるベビーブーマーへと受け継がれ、「住宅所有こそが中間層の繁栄への主要な道である」という世代を超えた社会的期待が醸成されていった。

⁹ 1944 年に成立した復員兵援護法（通称：GI ビル）に基づき、復員兵の民間生活への円滑な移行を支援するために導入された一連の政策。

¹⁰ 住宅ローン金利に対する所得税控除の制度は、1913 年に所得税が導入された時点まで遡るが、第二次世界大戦後の高税率時代においては、住宅所有を促進する非常に強力なインセンティブとして機能した。

復員兵援護法、出生率の上昇、若年層持ち家率の向上

年齢層別居住形態の比率（％）



出所：White, Snowden, and Price Fishback, Housing and Mortgage Markets in Historical Perspective (2014)

このような文化的転換を制度的に支えたのが、ワシントンによる一貫した住宅産業政策である。大恐慌期の市場崩壊への対応と戦後の需要刺激策として始まった連邦政策は、次第により包括的で野心的な方向へと進化していった。すなわち、住宅所有を「米国市民の権利であり責任でもある」と位置づける国家的イデオロギーへと昇華していったのである。1960年代に入る頃には、住宅を所有することは単なる住居確保の手段ではなく、「アメリカン・ドリーム」の核心的象徴として、米国社会に深く根付いていた。

3. “NIMBY”の台頭

ニューディールの産業政策は、意図せざる副産物をもたらした。個別の住宅資産のみならず、居住地域の「特性」や「排他性」を維持することによってその富が左右される住宅所有層の政治的影響力が強まったのである。この新たな有権者層は、やがて自己の資産価値を守るための強力な制度的手段を獲得することになる。

1970年代に入ると、産業化と都市化の進行に伴う環境汚染の深刻化が国民の幅広い懸念を呼び起こし、連邦議会は1970年に国家環境政策法（National Environmental Policy Act : NEPA）を制定した。同法により、連邦政府の各機関は大規模プロジェクトに着手する前に、その環境影響を検討することが義務づけられた。ニクソン大統領による同法案への署名は、いわゆる「環境の10年」の幕開けと位置付けられており、その後も環境保護庁（EPA）の設立、大気浄化法（Clean Air Act）、水質浄化法（Clean Water Act）、絶滅危惧種法（Endangered Species Act）など、一連の法制度が相次いで整備されていった。

NEPAは、環境影響評価（Environmental Impact Assessment : EIA）を通じて、地域住民が連邦の許認可プロセスに介入する法的手段を与えた。この参加権は当初、環境保全を目的としたものだったが、やがて「環境」を名目として都市開発や土地利用に関する様々な争点にも用いられるようになり、その運用範囲は実質的に拡張されていった。NEPAに触発された各州も相次いで独自の類似制度を導入し、なかでもカリフォルニア州では1970年、当時の州知事ロナルド・レーガンの署名により「カリフォルニア環境品質法（California Environmental Quality Act : CEQA）」が成立。他州における環境立法の雛形として大きな影響を及ぼすこととなった。

この変化は急激かつ劇的であった。1972年、カリフォルニア州最高裁判所は、「政府の承認を必要とするすべての開発行為」をCEQAの適用対象となる「公共事業」とみなす判決を下した。この判例により、一夜にして、都市計画委員会、土地利用（ゾーニング）審議会、市議会といった地方自治体機関が、ほぼすべての開発案件について環境影響評価を実施する義務を負うこととなった。

当初は環境保護を目的として導入された CEQA や EIA といった制度は、やがて地域住民、特に住宅所有者にとって、自らの居住地域に望まない変化を阻止するための「手続き上の抵抗手段」として機能するようになった。1970 年代末から 1980 年代にかけて、こうした法制度は低所得者向け住宅、ホームレス・シェルター、さらにはほとんどの新規開発に対する反対に活用されるようになり、ゾーニングや環境審査の枠組みは、実質的に住宅所有者による拒否権として運用されていった。カリフォルニア州における制度設計はとりわけ広範だったが、同様の手法は他州にも波及し、1980 年代後半には「NIMBY (Not In My Backyard)」という言葉が定着し、特に低価格帯住宅や集合住宅の建設をめぐる地域住民の組織的反対を象徴する言葉として広く用いられるようになった。

こうした土地利用規制の変化が、すぐに住宅供給の不足を引き起こしたわけではなかった。1980 年代当時、ベビーブーマー世代が住宅購入期に差ししかかっていたが、住宅を購入しづらい状況の背景には、スタグフレーションと高金利の影響があった。1979～1982 年にかけて失業率は 5.4%から 10.7%に跳ね上がり、1980 年代初頭では、住宅ローン金利は 18%を超える水準にまで上昇した¹¹。その結果、月々のローン返済額はわずか 1 年で平均 34%も増加した¹²。ベビーブーマー世代が 30 歳を迎える頃、典型的な住宅ローンの月々の返済額は、中央値世帯所得の約 33.2%¹³に達しており、かつてないほどの負担感を伴っていた。

もっとも、当時の住宅市場の厳しさは、構造的な問題というより、景気循環に起因する一時的なものであった。やがて連邦準備制度 (FRB) がインフレ抑制に成功し、金利が低下すると、ベビーブーマー世代の多くが住宅を購入するようになった。確かに、NIMBY 的な住民意識の高まりが住宅供給の制約要因となりつつあった兆しはあったものの、この時点では、住宅供給はおおむね需要に見合った水準を維持していた。

4. 住宅建設産業の構造的縮小

2007～2008 年の金融危機は、米国の住宅建設業界に深刻な打撃を与えた。住宅需要が急減し、住宅ローンの貸し渋りも重なって、業界全体が急ブレーキをかけざるを得なくなった。販売は落ち込み、金融機関は融資審査を大幅に厳格化。こうした信用収縮のもと、多くの家庭が住宅購入のみならず、結婚や出産といったライフイベントそのものを延期せざるを得ない状況に追い込まれた。

その後、需要自体は時間をかけて持ち直していったが、より大きなダメージは供給側に残された。多くの中小建設業者が廃業に追い込まれ、生き残った大手企業も人員を削減し、竣工戸数を大幅に縮小した。2006 年には年間約 200 万戸が竣工していた住宅供給は、2011 年にはわずか 58 万 5,000 戸にまで落ち込み、第二次世界大戦後で最も低い水準となった。

リーマン・ショックを乗り越えた住宅建設業者は、その後の経営戦略を大きく見直した。企業は無理に着工数を増やすよりも、収益の安定を優先し、高級住宅に注力するようになった。結果として、住宅初購入者向けの物件は減り、住宅価格と実際の購買力とのギャップが広がっていった。この構造的な課題は今も解消されていない。

回復の足取りをさらに鈍らせたのが、人手不足の問題。金融危機の際に離職した熟練工の多くは戻ってこず、業界の担い手は年々高齢化。特に若年層の間では、建設業そのものに対する関心が薄れて

¹¹ 30 年固定住宅ローンの平均金利は、1981 年 10 月にピークの 18.6%を記録。(リンク)

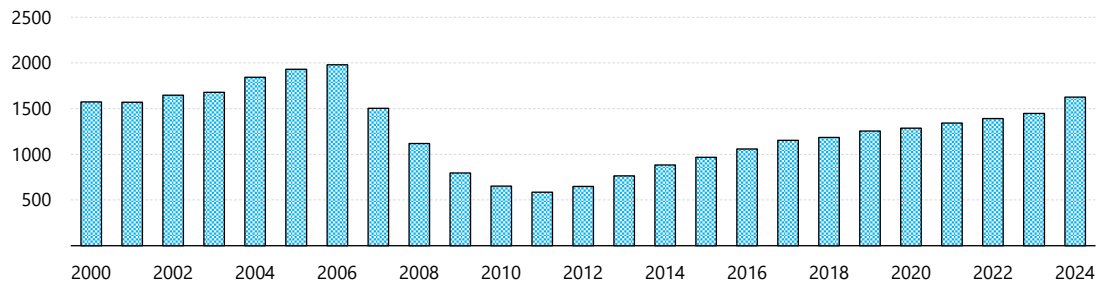
¹² シカゴ・タイトル・インシュランス・カンパニーの調査によれば、月々のローン返済額の平均は、1979 年の 449 ドルから 1980 年には 599 ドルへと上昇した。(リンク)

¹³ ベビーブーマー世代が 30 歳になる頃、平均的な住宅ローン返済額は世帯所得 (中央値) の 33.2%を占めており、現存する世代の中で最も高い割合だった。(リンク)

いき、移民労働力の伸び悩みも拍車をかけた。2022 年には住宅建設業の求人が過去最多を記録したが、それに見合う人材は供給されていなかった。

住宅建設業の衰退を背景とする慢性的な住宅供給不足

住宅竣工戸数（千戸、未調整値）



出所：U.S. Census Bureau, U.S. Department of Housing and Urban Development

金融危機以降の 10 年間で、住宅建設にかかるコストは大きく跳ね上がった。2011 年から 2020 年代初頭にかけて、建設作業員の平均賃金は 40～50%上昇し、慢性的な人手不足に直面した施工業者は、技能労働者を確保するために高い賃金を提示せざるを得なくなった。結果として、多くの現場で工期の遅延やコスト増が常態化した。

資材価格も大幅に上昇した。木材、コンクリート、石膏ボード、鋼材などの価格は、サプライチェーンの混乱や通商政策の変更、需要の急激な変動によって大きく値上がりした。たとえば木材は、2021 年には 1,000 ボードフィートあたり 1,600 ドルを超える水準¹⁴にまで高騰し、2020 年以前の 300～400 ドル前後から一気に跳ね上がった。これらの供給網は現在もなお、カナダ産木材への関税やコロナ禍による物流停滞といった要因に脆弱なままである。

加えて、土地価格の上昇も建設コストを押し上げている。ゾーニングや建築許可の遅延、さらには機関投資家による土地取得の競争が激化したことが背景にある。都市圏の一部では、住宅価格に占める土地の割合がかつての 15～20%程度から、現在では 30～50%¹⁵に達している。

さらに、規制への対応もコストを押し上げる一因となっている。新築の一戸建て住宅の場合、設計基準や各種許認可手続き、開発負担金などにかかる費用が、販売価格全体のおよそ 24%を占めるという試算¹⁶もある。

こうしたコスト上昇の影響を最も強く受けているのが中小の住宅建設業者である。中小業者は価格の変動リスクを吸収できるだけの資本力が乏しく、複雑な規制対応にも対応しきれないことが多い。その結果、多くの中小業者が市場から撤退するか、大手に吸収されていった。残った企業の多くは、

¹⁴ 2021 年当時、需要の急増とサプライチェーンの混乱により、スポット価格は 1,000 ボードフィートあたり 1,600 ドルにまで高騰した。[\(リンク\)](#) 8 月 1 日時点でスポット価格は \$438 ドル [\(リンク\)](#) まで低下しているものの、9 月引き渡しの先物価格は 1,000 ボードフィートあたり 695 ドルに達し、過去 3 年間で最も高い水準となった。これはカナダ産木材に対する輸入関税の引き上げが要因とされている。[\(リンク\)](#)

¹⁵ 一般的な目安として、土地は物件価値の 25～33%を占めるとされているが、需要の高い地域や、土地の値上がりが価格に大きく影響する既存住宅では、土地価格が全体の 30～50%、あるいはそれ以上に達することも珍しくない。[\(リンク\)](#)

¹⁶ 2021 年の全米住宅建設業協会（NAHB）の調査によると、販売用に建設された新築一戸建て住宅の最終価格のうち、連邦・州・地方レベルでの規制コストが 24%を占めた。[\(リンク\)](#)

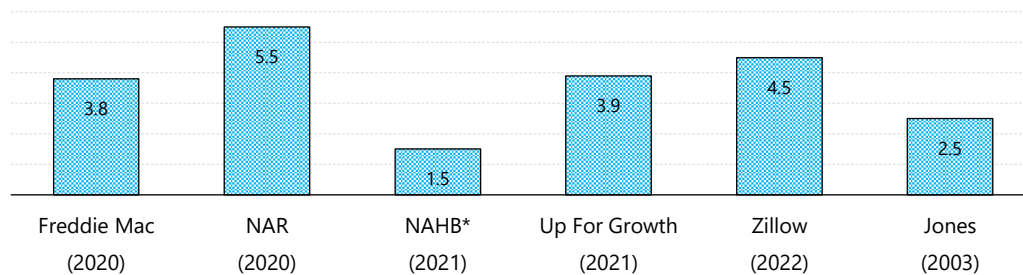
採算性を重視して高価格帯の住宅に特化する傾向が強く、初めて住宅を購入しようとする層に向けた手頃な価格の物件の供給は大きく不足している。

一方、需要面では、2016年頃からミレニアル世代が本格的に住宅購入の適齢期に入り、同時に米国の労働市場で最大の世代層となった。親元を離れて賃貸住宅に流れ込んだことで、まずは賃料が上昇。その後、多くが初めての持ち家を求めるようになり、エントリーレベルの住宅価格を押し上げる結果となった。しかし、そうした需要に対して供給は追いつかなかった。

住宅価格の高騰に直面したミレニアル世代の多くは、結婚や出産、住宅購入といった人生の節目を先送りするようになった。女性の高等教育進学率が上昇したことに加え、住宅費や学生ローンの負担が家計を圧迫し、世帯形成そのものが遅れる傾向が強まった。同時期には移民の流入も回復基調にあり、住宅需要にさらなる拍車をかけていたが、建設業界にはそれに応えるだけの供給能力も、リスクを取って規模を拡大する余力も残されていなかった。

住宅不足の試算は一樣ではないものの、一般的には3～4百万戸と理解されている

住宅不足の推計（データソース別試算）



出所：Compiled by Brookings Institution, NAHB estimate is for metro areas only

5. 二重の打撃：構造的な脆弱性と景気ショックの重なり

現在の米国住宅市場は、長年にわたって蓄積されてきた構造的な制約と、近年の景気的ショックが重なり合う、まさに「複合危機」の局面にある。かつて戦後の産業政策は、大規模な住宅所有の拡大を後押ししたが、同時にその政策の恩恵を受けた世代は、今や自らの資産価値を守るために、新規開発に対して用途地域制限や地域の同意制度などを使って抵抗する立場となっている。

さらに、2008年の金融危機は住宅建設産業を大きく衰退させ、その供給能力は今なお回復しきっていない。そして今、新たな住宅購入層として台頭してきたミレニアル世代が本格的に市場に参入しようとしているが、需給のミスマッチは深刻さを増すばかりである。構造的に応答力を失ったこの市場では、彼らの需要に応える余地がほとんど残されていない。

コロナ禍における金融緩和とリモートワークの普及は、特に郊外エリアでの住宅需要を一気に押し上げた。2022年にFRBが利上げに転じたことで、一時的に住宅価格は下落したものの、2023年春には再び上昇に転じた。需要自体は鈍化していたにもかかわらず、価格が持ち直した背景には、住宅の売り出し件数が急減したことがある。コロナ禍に低水準の金利で借り換えを行った多くの既存住宅所有者が、現在の高金利を理由にローンの借り換えや売却に消極的になっており、その結果として販売可能な物件が大きく減少している。

たとえ金利が今後下がったとしても、住宅市場に内在する深刻な構造的な歪みは解消されない。全米の住宅ストックは老朽化が進み、維持・修繕コストは年々上昇している。一方で、低所得者向け住宅への公的資金は長らく横ばい、もしくは縮小傾向にある。理論的には、需要の高い地域で新築住宅を増やすことでこうした問題を緩和できるはずだが、現実には土地利用規制が大きな障壁となっている。

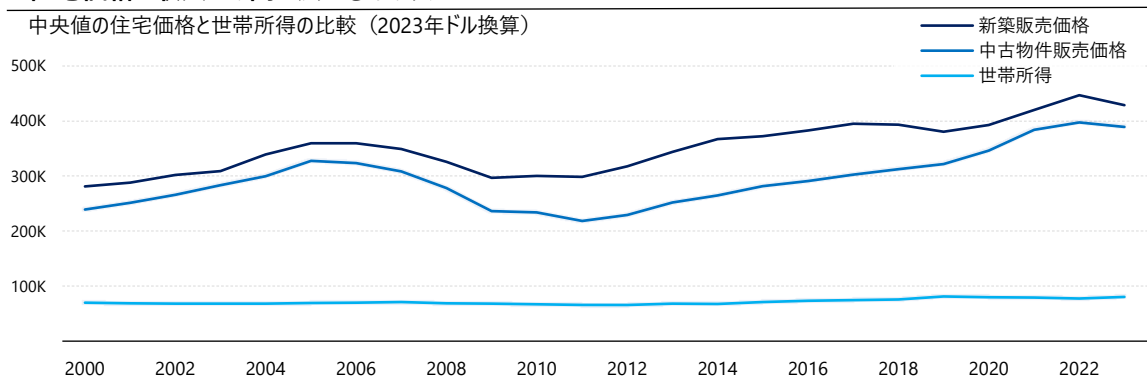
る。最低区画面積の制限や建物の高さ規制、環境影響評価などの手続きが、新築や中層・集合住宅の建設を妨げているのが実情である。

こうした規制を緩和しようとする取り組みは、地域住民の強い反発に直面することが多い。交通渋滞や治安の悪化、学校の過密化、さらには不動産価値の下落といった懸念が背景にある。近年では、戸建て住宅専用ゾーニングを撤廃する自治体も出てきてはいるが、抜本的な改革には、より強力な連邦政府の関与と、民間セクターの積極的な参加が不可欠と見られている。

その結果、住宅取得の困難化は、全国規模で深刻になっている（その度合いは地域によって異なるが、とりわけ都心部では顕著になっている）。住宅価格の上昇が賃金の伸びを上回る状況が続き、住居費が家計に占める割合も年々拡大。特に若い世代の家庭にとって、持ち家の取得はますます現実味を失いつつある。

住宅価格と収入との間に広がるギャップ

中央値の住宅価格と世帯所得の比較（2023年ドル換算）



出所: US Census Bureau, US Department of Housing and Urban Development, Federal Reserve Bank of St. Louis

米国住宅都市開発省（HUD）は、可処分所得の 30%超を住居費に充てている世帯を「コスト負担世帯（cost-burdened）」と定義している。この基準に照らすと、2023 年時点で約 4,300 万世帯（全世帯のほぼ 3 分の 1）が住居費の過重負担に直面していたことになる。

とりわけ深刻なのは、賃貸住宅に住む世帯である。2023 年、家賃負担が基準を超えた「コスト負担世帯」の数は 3 年連続で過去最多を更新し、2,260 万世帯に達した。これは全賃貸世帯のおよそ半数に相当する¹⁷。さらにその中でも、所得の半分以上を住宅費や光熱費に充てている「重度コスト負担世帯」に分類されるのは、1,210 万世帯（全賃貸世帯の約 27%）にのぼる。

持ち家世帯の間でも、住居費の負担は再び重くなりつつある。2010 年から 2019 年にかけては着実に減少していたものの、2021 年以降は再び増加傾向に転じた。2023 年には、2,030 万の持ち家世帯（全持ち家世帯の 24%）¹⁸がコスト負担世帯とみなされ、これは 2012 年以来最も高い割合となっている。

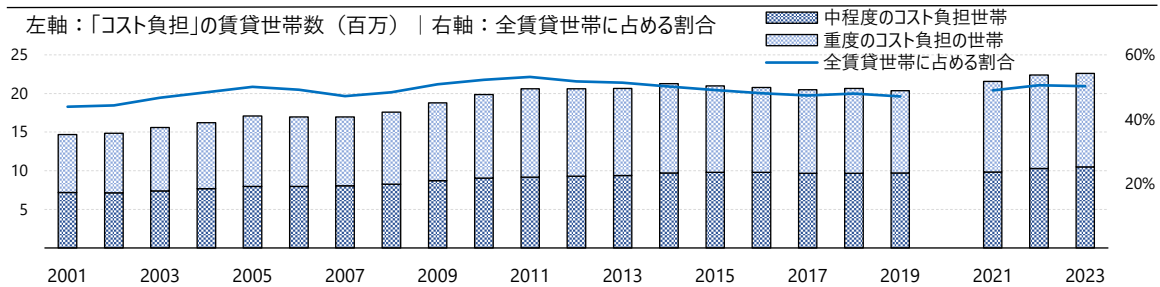
繰り返すが、コロナ禍の歴史的な低金利の恩恵を受け、多くの住宅所有者が住宅ローンの借り換えを行った。その結果、2013 年から 2023 年の 10 年間で、住宅所有世帯の月々の住居費（実質ベース）は中央値で約 2%減少している。しかし近年では、住宅保険料や固定資産税の上昇がこうしたメ

¹⁷ 米国勢調査によれば、2023 年、家賃や光熱費に収入の 30%超を費やす賃貸世帯数は過去最多の 2,260 万世帯に達した。この中には、住宅費に収入の半分超を充てる「重度コスト負担世帯」が過去最多の 1,210 万世帯含まれていた。（[リンク](#)）

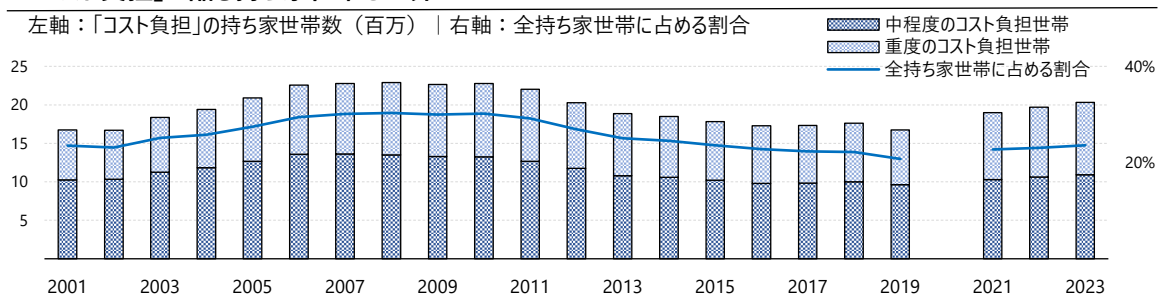
¹⁸ 住宅所有世帯のうち 2,030 万世帯（全体の 23.6%）が住宅費負担に直面していた。（[リンク](#)）

リットを徐々に相殺しはじめており、借り換えを済ませた世帯でさえ、住宅の「手頃さ」が再び損なわれつつある。

「コスト負担」に陥る賃貸世帯



「コスト負担」に陥る持ち家世帯も上昇



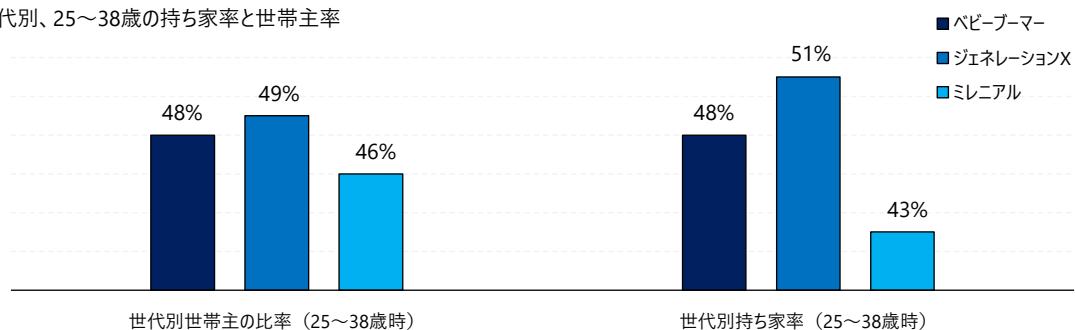
注：「中程度のコスト負担世帯」は、住居費が所得の30%を超える世帯を、「重度のコスト負担世帯」は、住居費が所得の50%を超える世帯を指す。なお、2020年のデータは、パンデミックに伴う調査の制約により欠測。

出所：US Census Bureau, American Community Survey; Joint Center for Housing Studies, Harvard University

住宅の手頃さをめぐる危機は、世代間の格差の広がりをもたらすため浮き彫りにしている。第二次世界大戦後の好景気の中で成人期を迎えたベビーブーマー世代（1946～1964 年生まれ）の約半数は、25～34 歳の間に「スターターホーム（初めての持ち家）」を購入することができた。若いうちに住宅を取得できたことは、家庭の形成や地域コミュニティの安定に寄与し、さらに不動産価値の上昇を通じて、資産形成を着実に進める土台となった。

拡大する世代間の資産格差

世代別、25～38歳の持ち家率と世帯主率



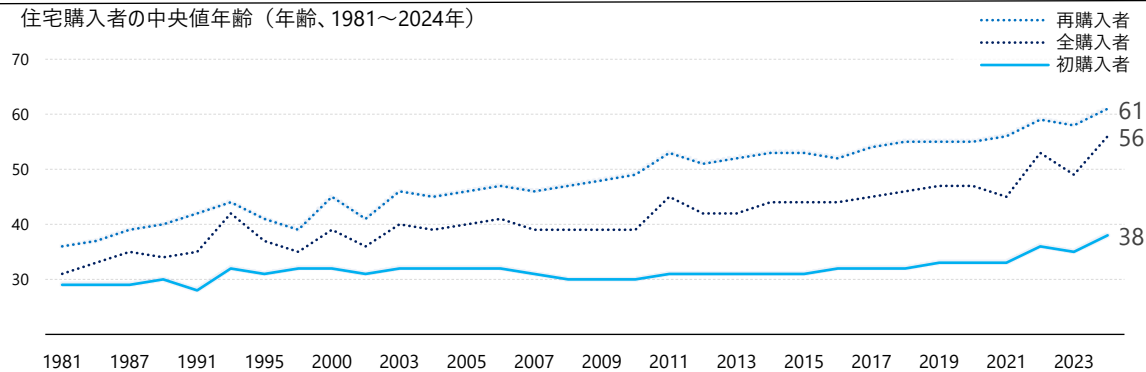
出所：2019 U.S. Census Current Population SurveyのデータをFreddie Macが計算

これに対し、世界金融危機とコロナ禍の只中で成人期を迎えたミレニアル世代（1981～1996 年生まれ）では、同じ年齢（25～34 歳）で持ち家を所有していた割合はわずか 43%にとどまる。手頃な価格のスターターホームが不足し、家賃も高騰するなかで、多くの若者が独立を先延ばしにし、親と同居したり、友人や他人と住居をシェアしたりせざるを得なくなっている。

こうした傾向から、ミレニアル世代はしばしば「ルームメイト世代」とも呼ばれる。今や彼らは米国で最大の人口層であり、労働市場でも最大のシェアを占めているが、経済成長の牽引役となるはずのこの世代が、住宅価格の高騰によって足を引っ張られているのが現状だ。2024年には、初めて住宅を購入する人の中央値年齢が38歳に達し、過去最高を記録。持ち家取得までの道のりがいかに遅れているかを物語っている。

持ち家初購入時の年齢、過去最高を記録

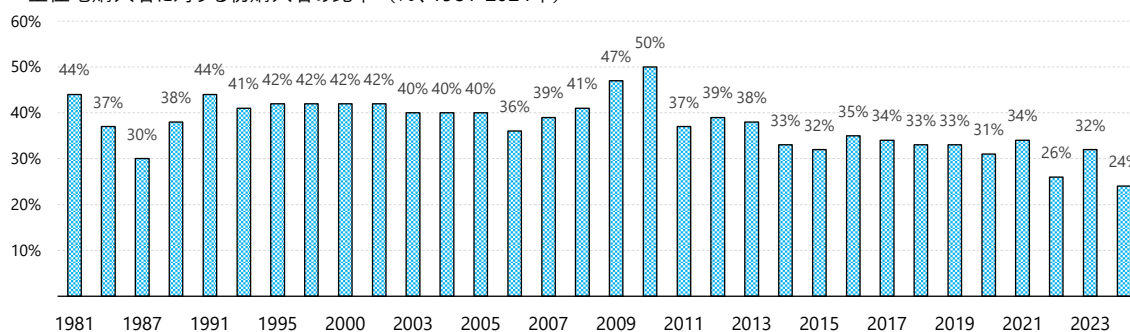
住宅購入者の中央値年齢（年齢、1981～2024年）



出所: National Association of REALTORS, 2024 Profile of Home Buyers and Sellers

住宅購入者に占める初購入者の比率は過去最低に

全住宅購入者に対する初購入者の比率（％、1981-2024年）



出所: National Association of REALTORS, 2024 Profile of Home Buyers and Sellers

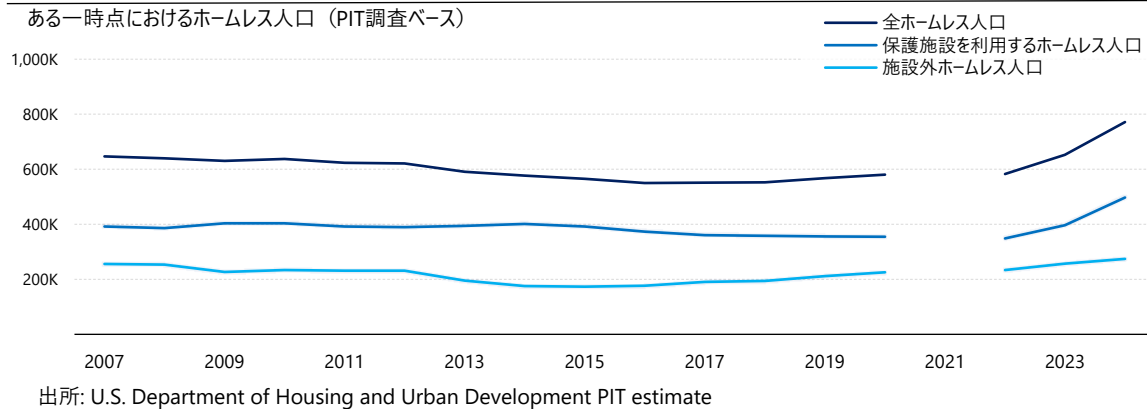
住宅価格の高騰により、多くの世帯が、雇用機会や学校、公共交通機関が集中する都市中心部や利便性の高い郊外から、より住宅価格の安い郊外外縁部や遠方地域へと移り住まざるを得なくなっている。しかし、こうした移動にはトレードオフが伴う。通勤時間や交通費の増加、公共サービスへのアクセスの低下、そして経済機会との接点が薄れるといった代償を、多くの家庭が抱えることになる。

しかし近年では、こうした周縁地域でさえ手頃とは言えなくなっており、全米各地で住宅の価格上昇がじわじわと広がっている。持ち家取得の困難化は、いまや単なる経済問題にとどまらず、ホームレスの増加、精神的な健康問題、薬物依存、公衆安全への懸念といった、より広範な社会課題とも関係している。こうした問題は、結果的に世帯形成を妨げ、地域コミュニティの発展にも深刻な影を落としかねない。

住宅価格の高騰によって住まいを失う人が必ずしも全員ホームレスになるわけではないが、その人口は確実に増加している。HUD が実施する最新の「ポイント・イン・タイム (PIT)」調査によれば、2023 年時点で米国では 77.1 万人あまりがホームレス状態にあった。これは 2007 年に全国的な統計が開始されて以降で最多となり、前年から 19%の増加となっている。全米人口全体に占める割合

で見れば 0.24%未満にすぎないものの、その多くはロサンゼルス、ニューヨーク、サンフランシスコ、ワシントン D.C.といった米国経済の中核をなす都市圏に集中しているのが現実である。

ホームレス人口、2024年に過去最多を更新



また、米国の住宅動向において、気候リスクはますます無視できない要素となっている。住宅供給が最も急増している地域の多く（たとえばフロリダ州、テキサス州、ノース・カロライナ州、サウス・カロライナ州など）は、同時にハリケーンや洪水、山火事といった気候関連の災害リスクに最もさらされている地域でもある。

これらの州は、サンフランシスコ、ニューヨーク、ボストンといった高コストの沿岸都市に比べて、住宅価格が相対的に手頃で、建設規制も緩やかなことから、多くの移住者を惹きつけてきた。しかし、その「手頃さ」の代償として、移住先の住民はより深刻な気候リスクにさらされることになる。

こうした気候リスクは、もはや机上の空論ではなくなっている。高リスク地域では住宅保険料の上昇が進み、保険会社がリスクを再評価して保険料を引き上げたり、保険の引受け自体を停止したりするケースも増えている。サンベルト地域への移住は、これまで経済的に魅力的とされてきたが、今では住宅保険の高騰や、災害後の再建に対する不確実性によって、その魅力が損なわれつつある。

ここ数年で、ワシントンの戦略的志向が「グローバル化」から「米国再生」へと本格的に転換していると言われるが、地域社会の結束を強化する施策（とりわけ安定的かつ手ごろな住宅の確保）は、極めて中核的な政策課題となるはずであろう。こうした認識のもと、いくつかの州や地方自治体では、集合住宅の建設を促すために、用途地域制限の緩和や建築基準の見直しを進める動きが出始めている。連邦レベルでも、低所得層向けの賃貸住宅建設を支援するための税額控除制度の創設や、家賃補助の拡充といった政策案が毎年のように提出・審議されているものの、これまでのところ成立に至ったものはごく限られている。

一方、建設業界の内部では、コスト削減を目的とした新たな取り組みも進みつつある。たとえば、モジュール工法や工場での部材一括製造（オフサイト・ファブリケーション）といった手法は、工期の短縮と人件費の低下につながる可能性があるとして注目を集めている。もっとも、こうした技術の普及は依然として限定的にとどまっているのが現状である。

公共部門・民間部門の双方で対応が進み始めているとはいえ、その規模とスピードは依然として不十分であり、決定的な対策が講じられないかぎり、住宅の手に入りにくさは今後さらに深刻化していく恐れがある。

6. 住宅問題を巡る超党派の「静かなコンセンサス」が形に

歴代の大統領選挙において、住宅政策が主要な争点となることはほとんどなかった。1934 年の連邦住宅庁（FHA）創設や 1974 年のセクション 8 家賃補助制度など、米国住宅政策の画期的な転換点は、いずれも選挙公約から生まれたものではない。むしろ、政権内の実務官僚や政策スタッフ、そして議会主導の立法プロセスによって制度化されたものであった。2008 年のサブプライムローン危機の際も、住宅問題は「金融システムの安定」に比べて優先順位が低く、全国レベルの候補者が住宅に関して語るとしても、「中間層の繁栄」や「都市の再生」といった抽象的な表現にとどまり、ゾーニング改革や建築許可制度といった具体的政策にまで踏み込むことはほとんどなかった。こうした制度的分野は多くが州・地方政府の所管であることも一因だが、何よりも住宅政策は、専門的な知見をもとに構築される「官僚主導型」の分野であったことが大きい。

だが 2024 年の大統領選挙では、こうした傾向に明確な変化が見られた。住宅価格と家賃の高騰が、特に若年層や大卒有権者にとって住宅取得を困難にし、従来民主党を支持してきた層の間でも不満が高まった。一方、従来は規制緩和・市場任せの傾向が強かったテキサス、アリゾナ、フロリダといった共和党主導の州でも、著しい人口流入で住宅供給が追いつかず、価格が急騰し、住宅政策が喫緊の課題として浮上した。

こうした背景の下、与野党の政策立案者の間で、供給拡大を目的とするゾーニング規制の緩和や建築許可の迅速化といった「サブライ・サイド」の改革に注目が集まり始めた。これらの政策は、保守系・リベラル系を問わず幅広いシンクタンクから支持されており、住宅問題に対する新たな超党派的合意がワシントンで静かに形成されつつある。

例えば、民主党候補のカマラ・ハリス氏は、家賃補助、頭金支援、包括的ゾーニング（inclusionary zoning）を促進するインセンティブを組み合わせ、4 年間で 300 万戸の新規住宅を建設するという公約を掲げた。一方、共和党候補のドナルド・トランプ氏は、規制緩和、減税、住宅ローン金利の引き下げを中心とする方針を打ち出した。注目すべきは、連邦所有地を住宅開発に活用するという提案が、2024 年の共和党綱領と、ジョー・バイデン前大統領が再選を目指して掲げた住宅政策の双方に盛り込まれていた点である。これは、党派を超えて共有されつつある「供給拡大」への問題意識を象徴する動きとも言える。

直近では 7 月 29 日、上院銀行・住宅・都市問題委員会が、住宅供給の拡大と価格の手頃さの改善を目的とする超党派の包括的法案「2025 年 ROAD 住宅法案（ROAD to Housing Act of 2025）」を全会一致で可決し、次の審議段階となる上院本会議へと進めた。この法案は、ティム・スコット上院議員（共和党、委員長）とエリザベス・ウォーレン上院議員（民主党、筆頭委員）によって共同提出されたもので、これまでに提出された住宅法案 27 本を一本化している。そのうち 23 本は超党派で共同提案されたものであり、幅広い支持を得ていることがうかがえる。上院本会議での採決時期は依然不透明ではあるものの、委員会での全会一致による可決は、法案成立への道筋が現実味を帯びてきたことを示している。

ROAD 法案には、米国の住宅市場における構造的なボトルネックを解消するための幅広い条項が盛り込まれている。主な内容は以下の通り：

- 住宅供給の増加実績を連邦補助金の交付要件とすることで、自治体による土地利用規制の改革を促進
- 住宅建設を迅速化するため、連邦レベルでの許認可手続を簡素化
- プレハブ住宅やモジュール住宅の生産拡大

- 低所得者層および農村部向けの既存連邦住宅支援プログラムの再認可および改善
- 支援サービスや一時的住居の整備を含むホームレス対策への投資

他方、ROAD 住宅法案に対する下院での支持は依然として不透明な部分があるものの、住宅政策をめぐる超党派の連携には前向きな兆しが見られる。2024 年末に設立された「YIMBY (Yes In My Back Yard)」議員連盟には現在 33 名が参加しており、規制緩和や住宅供給促進に向けた土地利用改革を超党派で推進している。同様に、「ビルド・アメリカ議員連盟」も超党派での取り組みとして発足し、許認可手続きの迅速化や建設基準の近代化を通じた住宅開発の加速を目指している。

また、2024 年初頭、下院は「米家族・労働者税制救済法 (Tax Relief for American Families and Workers Act)」を 357 対 70 という大差で可決した。この法案には、低所得者向け住宅税額控除 (LIHTC) の拡充や住宅信託基金への資金拠出を含む、60 億ドル超の手頃な住宅供給に向けた投資が盛り込まれている。

直近では、マージョリー・テイラー・グリーン下院議員が「住宅売却益非課税法案 (No Tax on Home Sales Act)」を提出した。同法案は、居住用住宅の売却益に対するキャピタルゲイン課税を全廃する内容となっている。現行制度では、住宅所有者は主たる居住用不動産の売却時に最大 25 万ドル（夫婦の場合は 50 万ドル）までの譲渡益を非課税とすることができるが、この控除額は 1997 年の制度導入以降、一度も住宅価格の上昇を反映して見直されたことがない。この法案は、高金利の住宅ローンと売却益にかかる課税がもたらす「ロックイン効果」¹⁹の緩和を目的としている。こうした要因によって住宅所有者が売却を控えるようになり、住宅市場の流動性が低下しているためである。トランプ大統領は最近の記者会見で、「住宅のキャピタルゲイン課税の廃止を検討している」と述べ、この構想への支持を示唆した。もっとも、この政策が富裕層に偏った恩恵をもたらすのではないかという議論も続いており、現時点の法案では、主たる居住用不動産の売却に限って非課税とする設計となっている。これにより、投資家ではなく、一般の勤労世帯を主な対象とすることが意図されている。

7. 米国住宅政策における潮目の変化

もし産業政策を、経済の特定分野を優先的に育成・拡大するための政策手段の集合と捉えるならば、ニューディール期の住宅政策は、現代米国史において最も成功した産業政策の一つと言えるのではないだろうか。連邦政府による金融制度革新（たとえば 30 年固定金利ローンの導入や、FHA やファニーメイといった政府支援機関の創設）は、低コスト融資を促進する強力な誘因構造を生み出した。その結果、住宅建設は一大産業として成長し、手頃な価格の住宅供給が拡大。数千万の米国人が住宅を通じて世代を超えた資産形成を実現した。こうして形成された中間層の住宅所有は、戦後の持続的な経済成長と広範な繁栄を支える基盤となった。

皮肉なことに、かつて住宅所有の民主化を実現した政策枠組みは、やがて既存住宅所有者という強力な有権者層を形成し、土地利用規制に対して過剰な影響力を持つ構造を生み出すこととなった。用途地域制限や裁量的な許認可、その他の規制上の障壁は、多くの場合「地域の景観保護」や「資産価値の維持」といった名目で正当化されてきたが、これらは住宅供給の柔軟性を著しく損なってきた。金利や人手不足といった周期的要因も無視できないが、今日の持ち家取得の困難化の根本原因は構造的なものであり、供給制約と需要増加との間の長期的なミスマッチにある。

¹⁹ 売却益にかかる課税に加え、低金利ローンを抱える住宅所有者は現在、売却後により高金利のローンを組まざるを得ないため、価格が有利でも売却をためらい、その結果として市場に出回る住宅の在庫不足が深刻化している。

先日、FRB のパウエル議長が率直に述べたように、「我々は十分な住宅を建ててこなかった。これは FRB が解決できる問題ではないし、たとえ金利が正常化してもそれは変わらない」。この発言は、金融政策だけでは数十年にわたる住宅供給の停滞と規制の硬直性に起因する構造的課題を解決できないという、政策当局者の間で広がりつつある共通認識を示している。

しかし、その規模や経済的重要性にもかかわらず、米国における住宅政策はワシントンにおいて常に後回しにされてきた。通商政策や関税、あるいは注目度の高い政治スキャンダルといったテーマの陰に隠れ、政策議論の主軸となることは稀だった。だが、そうした状況にも変化の兆しが見え始めている。

保守派の言論人タッカー・カールソンは住宅問題を「完全な破綻」と呼び、2024 年の共和党全国大会では J.D.バンス副大統領が「住宅価格の高騰は、あまりにも多くの政策的失敗の帰結だ」と非難した。さらにトランプ大統領は、住宅売却時のキャピタルゲイン課税の撤廃を、状況打開の一案として示唆している。

一方、左派の間では、「サプライ・サイド進歩主義 (supply-side progressivism)」あるいは「アバンドランス・アジェンダ (Abundance Agenda)」と呼ばれる新たな潮流が広がりつつある。これは、従来の進歩的立場が重視してきた労働組合の保護や厳格な環境審査の優先順位を見直し、特に土地利用における過度な規制が住宅をはじめとする生活必需品の供給を抑制していると主張する立場である。連邦議会でも、民主党議員を中心とする超党派の YIMBY 議員連盟が誕生し、土地利用規制の緩和、公共交通を軸とした開発 (Transit-oriented development:TOD)、そして許認可手続きの簡素化といった供給拡大策を積極的に推進している。

民主・共和両党ともに支持率が低迷し、政治不信がかつてない水準に達するなか、住宅の手に入りにくさは静かだが根源的な危機として浮かび上がってきている。これは、世代・階層・地域を問わず幅広く影響を及ぼしており、米国社会の基盤を揺るがしかねない問題である。長らく後回しにされてきたこの課題に、今後も超党派で継続的な政治的意志が注がれるかは不透明だ。ただ、深刻な分断が続くこの時代においても、住宅問題は例外的に、行動しないことの代償があまりに大きくなりつつある分野として、政策対応の必要性が高まりつつある。

丸紅米国会社ワシントン事務所

1717 Pennsylvania Avenue, N.W. Suite 375, Washington, D.C. 20006

<https://www.marubeni.com/jp/research/>

(免責事項)

- 本資料は公開情報に基づいて作成されていますが、当社はその正当性、相当性、完全性を保証するものではありません。
- 資料に従って決断した行為に起因する利害得失はその行為者自身に帰するもので、当社は何らの責任を負うものではありません。
- 本資料に掲載している内容は予告なしに変更することがあります。
- 本資料に掲載している個々の文章、写真、イラストなど（以下「情報」といいます）は、当社の著作物であり、日本の著作権法及びベルヌ条約などの国際条約により、著作権の保護を受けています。個人の私的使用及び引用など、著作権法により認められている場合を除き、本資料に掲載している情報を、著作権者に無断で複製、頒布、改変、翻訳、翻案、公衆送信、送信可能化などすることは著作権法違反となります。