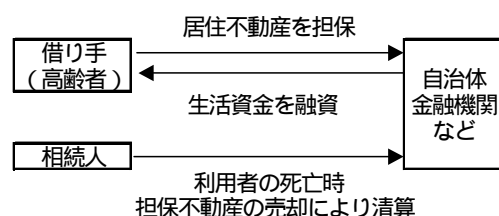


## 改めて注目されるリバースモーゲージ

### Q 1 . リバースモーゲージとはどんなものですか？

- ・リバースモーゲージとは、借り手（高齢者）が自分の持ち家に居住しながら、それを担保に老後の生活資金を借り入れ、死亡または移転時に自宅を売却することにより借入金を清算する金融商品のことです。借り手は、持ち家を売却せずに住み続けながら老後の生活資金を補填することができます。

図表 1 . リバースモーゲージの仕組み



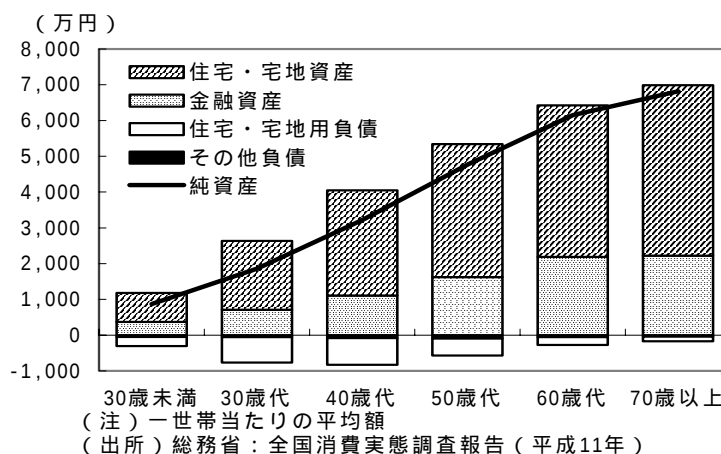
図表 2 . リバースモーゲージと住宅ローン

|         | リバースモーゲージ         | 住宅ローン              |
|---------|-------------------|--------------------|
| 借入目的    | 生活資金の補填           | 住宅の購入              |
| 借入金の受取り | 毎月・数ヶ月ごとに<br>分割受取 | 契約時に<br>一括受取       |
| 借入の返済方法 | 契約終了時に<br>一括返済    | 契約期間中に定期的に<br>分割返済 |
| 借り手の負債  | 徐々に増加             | 徐々に減少              |
| 借り手の純資産 | 徐々に減少             | 徐々に増加              |

### Q 2 . リバースモーゲージはなぜ注目されているのでしょうか？

- ・わが国では、近年、高齢化の進展とそれに伴う年金受取り額の減少、医療費負担の増大、定年後の再就職の困難さなどを背景に、高齢者の老後の生活に対する不安感が高まっています。このため、持ち家比率が高い高齢者世帯が住宅・宅地資産を活用（流動化）して生活資金を確保するメリットは大きいとみられます。

図表 3 . 世帯主年齢階級別の資産動向



Q 3 . リバースモーゲージはどのくらい利用されていますか？

- ・わが国では1981年に東京都武蔵野市で初めて導入され、その後、1990年代に都市部の自治体や民間金融機関などで実施されてきました。自治体が直接的・間接的に提供したりリバースモーゲージの実施件数は過去累計で200件弱です。1990年代以降、不動産価格の下落が続いたため、実施件数は伸び悩みました。しかし、2003年度に全国の都道府県（社会福祉協議会）で「長期生活支援資金貸付制度」（図表4）が制定され、低所得者を対象としたリバースモーゲージの利用が広がりつつあります。同制度では、従来のスキームに比べて不動産評価額が小さい物件も対象となったこともあって、導入後1年あまりの貸出件数の累計が171件（全国合計、2004年7月1日現在）と速いペースで拡大しています。特に東京都や大阪府、福岡県など都市部で実施件数が多くなっています。

図表4 . 長期生活支援資金制度（東京都の例）

|       |                                                                                                                                                             |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 借入対象  | 単独で所有している不動産に居住している世帯<br>マンションは対象にならず<br>居住不動産に賃借権等利用権及び抵当権等の担保が設定されていない<br>同居人として認められるのは配偶者、本人もしくは配偶者の親<br>世帯の構成員が原則として65歳以上<br>市区町村民税非課税もしくは均等割課税程度の低所得世帯 |
| 借入限度額 | 評価額の7割程度                                                                                                                                                    |
| 借入期間  | 貸し付け元金、利子の合計額が限度額に達するまで<br>配偶者は貸し付けを引き継ぐことができるケースあり                                                                                                         |
| 借入月額  | 生活状況に合わせて上限30万円の範囲で個別設定<br>資金交付は3ヵ月に1回（3ヵ月分まとめて）振込み                                                                                                         |
| 利率    | 年3%もしくは銀行の長期プライムレートのうち<br>いずれか低い方を基準として協議会会長が定めた利率                                                                                                          |
| 連帯保証人 | 推定相続人の中から別世帯の連帯保証人が1名                                                                                                                                       |
| 返済方法  | 原則として不動産を売却して返済                                                                                                                                             |

（出所）東京都社会福祉協議会

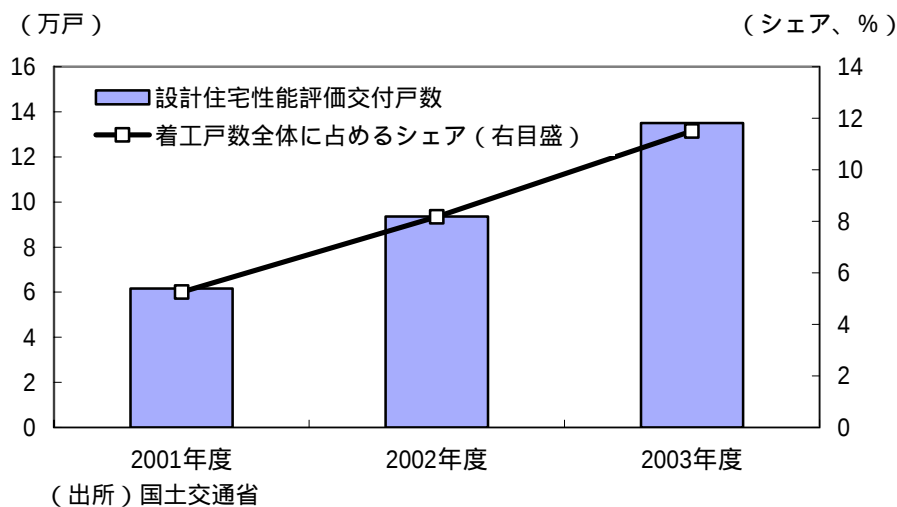
Q 4 . リバースモーゲージにリスクはないのでしょうか？

- ・この商品には、「3大リスク」といわれる商品固有のリスクがあります。借入人が契約時に想定された年齢を超えて長生きし、利用者の存命中に借入金残高が不動産評価額に達してしまうリスク、契約期間中に担保となる不動産価値が下落し、担保割れが発生するリスク、不動産価値に変化がなくても、契約期間中に金利が予想以上に上昇し、借入残高が増加する結果、担保割れが生じるリスクです。また、リバースモーゲージでは利用者の死後、不動産が処分されることを想定していますが、わが国では中古住宅の流通市場が十分に発達していなかったため、これまで貸し出しが抑制されていた面があります。

Q 5 . リバースモーゲージに対する民間の取り組みに動きはありますか？

- ・ 民間住宅メーカーでは旭化成が2003年度に、トヨタホームが2004年度になってリバースモーゲージの商品化を発表しています。この背景には、2000年の「住宅の品質確保の促進等に関する法律」の施行により、住宅資産の評価制度が整備されつつあることがあります。リバースモーゲージの取り組みが自治体だけでなく、民間部門に広がることで、今後、さらに普及する可能性が高まっています。

図表 5 . 住宅性能評価交付の状況



Q 6 . リバースモーゲージの普及に向けた課題として何が挙げられますか？

- ・ まず、リバースモーゲージの固有リスクを民間部門と公的部門でどう負担していくのかを議論していく必要があります。特に、民間部門が対応しにくい不動産価値の下落リスクに対して、米国の例を参考にしつつ、公的保険制度を導入することで、民間部門の参入を促進していくことが重要と考えられます。
- ・ また、リバースモーゲージを普及させるためには、高齢者層における認知度を一段と高め、高齢者のニーズに合った商品設計を進めていくこと、さらに、カウンセリング機能を強化するとともに、住宅ストックの資産価値を高めていくことも欠かせません。

お問合せ先 調査部 (東京) 西垣

E-mail : hideki.nishigaki@ufji.co.jp

本レポートは調査レポート「改めて注目されるリバースモーゲージ」(04/37, 2004年7月2日)を簡略化したものです。調査レポートは当社ホームページ (<http://www.ufji.co.jp/publication/report/2004/0437.pdf>) でご覧になれます。本レポートに掲載された意見・予測等は資料作成時点の判断であり、今後予告なしに変更されることがあります。