

改めて注目されるリバースモーゲージ

～ 本格的普及に向けた政策課題 ～

< 要 旨 >

1. リバースモーゲージとは、借り手（高齢者）が自ら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入れ、死亡時にその住居を売却することにより借入金を清算する金融商品である。借り手には、持ち家を売却せずに住み続けながら生活資金を確保できるなどのメリットがある。わが国では、急速な高齢化に伴う年金受取り額の減少や医療費負担の増大、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る。今後、リバースモーゲージに対する需要が大きくなる可能性は十分にある。
2. わが国のリバースモーゲージは、1981 年に東京都武蔵野市で初めて導入されたものの、90 年代には不動産価格の下落などを背景に普及が進まなかった。リバースモーゲージの普及が遅れた背景には、商品固有のリスクや、我が国固有の住宅寿命の短さと住宅流通市場の厚みの不足などの問題点もあったと考えられる。
3. 2003 年度以降、全国の都道府県はリバースモーゲージの一類型として「長期生活支援資金貸付制度」を導入している。従来に比べて不動産評価額が小さい物件も対象に入るなど、高齢者のニーズに沿う形になっており、2004 年 4 月 1 日現在、全国で 136 件の実施件数がある。また、民間の住宅メーカーも、販促の一環としてリバースモーゲージ商品の提供を始めている。
4. しかし、都道府県によるリバースモーゲージの制度化の動きは注目に値するものの、福祉政策的な側面が強く、高齢化社会に向けた抜本的施策という観点からは力不足の感が否めない。わが国においてリバースモーゲージの利用を拡大させるためには、米国の例を参考につつ、公的保険制度を早期に整備することで民間の貸し手の育成・参入を促進していく必要がある。



お問合せ先 調査部（東京）西垣秀樹

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

はじめに

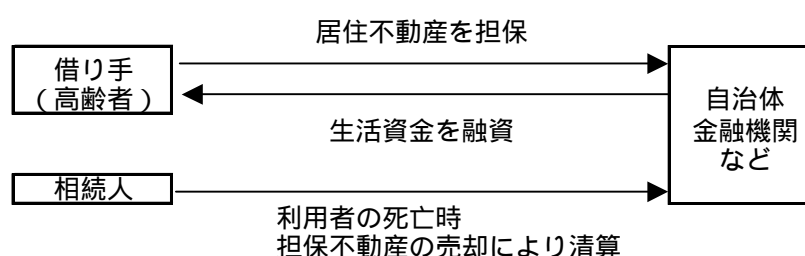
リバースモーゲージは 1981 年に東京都武蔵野市で初めて導入されたものの、その後 90 年代には不動産価格の下落などを背景に普及が進まなかった。しかし、最近になって再び注目を集めている。2003 年度から国の施策に基づいて全国の地方自治体がりバースモーゲージのスキームを活用した「長期生活支援資金貸付制度」を導入したほか、2004 年 4 月には民間のトヨタグループがりバースモーゲージ商品を発表している。そこで、本稿ではリバースモーゲージの現状と課題を検討した。

1. リバースモーゲージとは何か

(1) 商品の概要

リバースモーゲージとは、借り手（高齢者）が自ら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、死亡時にその住居を売却することにより借入金を清算する金融商品である（図表 1）。

図表 1. リバースモーゲージの基本的スキーム



(2) 通常の住宅ローンとの相違

リバースモーゲージと通常の住宅ローンでは、借入目的、借入金の受取り方法、返済方法、借り手の負債額、純資産額の推移等に関して以下のような違いがある（図表 2）。

図表 2. リバースモーゲージと住宅ローンの違い

	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・数ヶ月ごとに分割受取り	契約時に一括受取り
借入金の返済方法	契約終了時に一括返済	契約期間中に定期的に分割返済
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

(3) 借り手にとってのメリット

また、借り手側にとってのリバースモーゲージの大きなメリットは、

持ち家を売却せずに住み続けながら生活資金を確保できる。すなわち、リバースモーゲージは借り手の固定資産を現金化（流動化）する効果をもつ。

リバースモーゲージでは、返済原資が借り手の住宅資産に限定される。借入金の返済原資として住宅以外の金融資産などを想定しないノンリコースローンである。

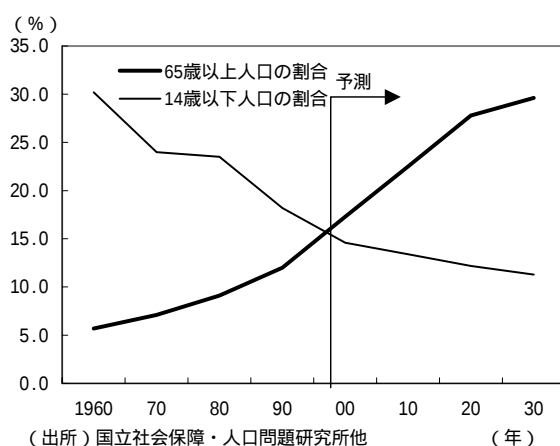
上記の諸点からわかるように、住宅資産（ストック）を保有するものの、毎月の生活資金（フロー）の補填が必要という層が多くなれば、リバースモーゲージに対する需要は大きく高まる可能性がある。

2. 急速な高齢化により高まるリバースモーゲージの重要性

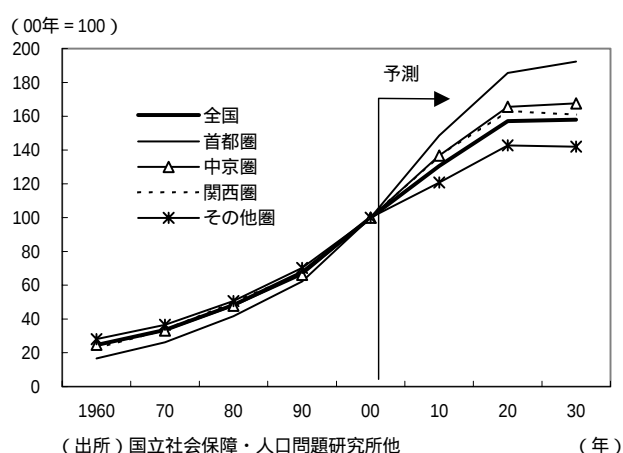
(1) 急速に進展するわが国の高齢化

今後、高齢化の急速な進展によって、リバースモーゲージの重要性は一段と増す可能性が高い。国立社会保障・人口問題研究所の『日本の将来推計人口（平成14年1月推計）』によると、わが国の高齢化率（65歳以上人口の占める割合）は、2000年の17.3%から2020年には27.8%に高まる見通しである（図表3）。また、今後の高齢化は、地域別には主に都市部で進展するとみられている（図表4）。さらに高齢者人口の増加とともに、高齢者世帯（世帯主が65歳以上の世帯）も単独、夫婦のみ世帯を中心に増加が見込まれている（図表5）。

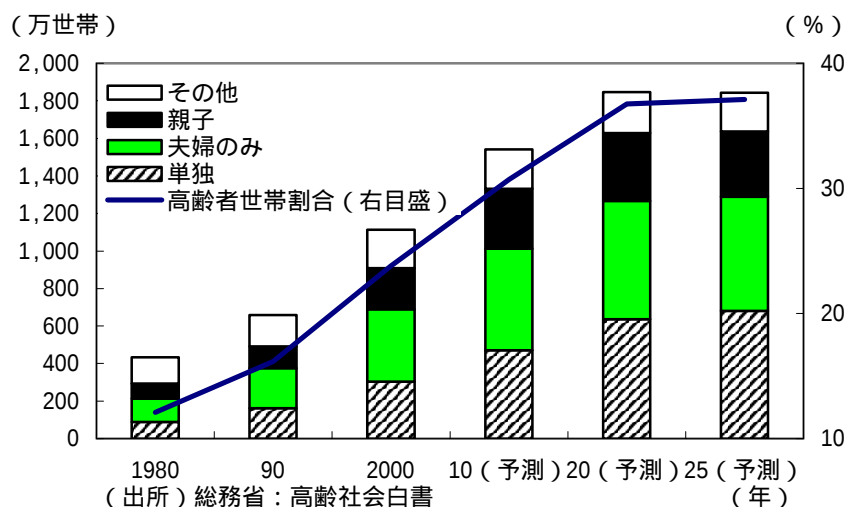
図表3. わが国の少子高齢化の進展



図表4. 都市部を中心に増加する高齢者人口



図表 5 . 高齢世帯数の変化



（ 2 ）懸念される老後の生活資金の先細り

一方、高齢者世帯の年間所得（2001年の平均所得ベース）は304.6万円と、全世帯平均（602.0万円）の半分程度となっている。ただし、世帯人員一人当たりでみると、高齢者世帯は平均世帯人員が少ないため195.3万円と、全世帯平均（213.5万円）との間に大差はなくなる¹。

しかし、急速な高齢化に伴う年金受取り額の減少や医療費負担の増大、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る方向にある。金融広報中央委員会の『家計の金融資産に関する世論調査(2003年)』によると、60歳代、70歳以上の高齢者が「老後の生活についての考え方」について「心配である」と回答した割合は2000年にはそれぞれ72.6%、60.6%であったが、2003年ではそれぞれ79.4%、69.7%に高まっている。

また、現在の中高年層については、バブル崩壊後の企業リストラによって退職金が減少するなど、引退後のライフプランは大幅に変化している。このため、高齢者予備軍についても、老後に十分な流動性を確保できるかどうかなど、先行きに対する不安が強いのが現状とみられる。

（ 3 ）固定資産を保有する高齢者世帯

高齢者世帯の資産状況

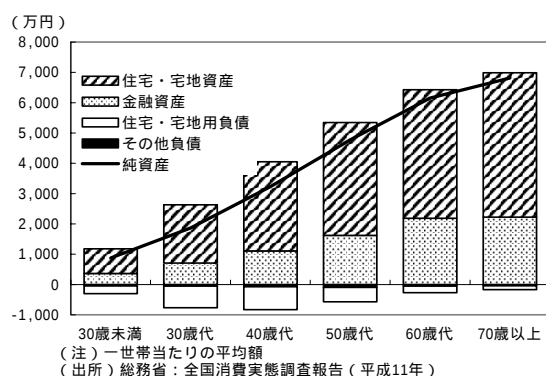
世帯主の年齢階級別の資産状況をみると、年齢とともに持ち家比率が高まる傾向にあ

¹高齢者世帯の所得を種類別にみると、「公的年金・恩給」が212.6万円（総所得の69.8%）で最も多く、次いで「稼働所得」58.2万円（同19.1%）、「家賃・地代の所得」16.5万円（同5.4%）となっている。

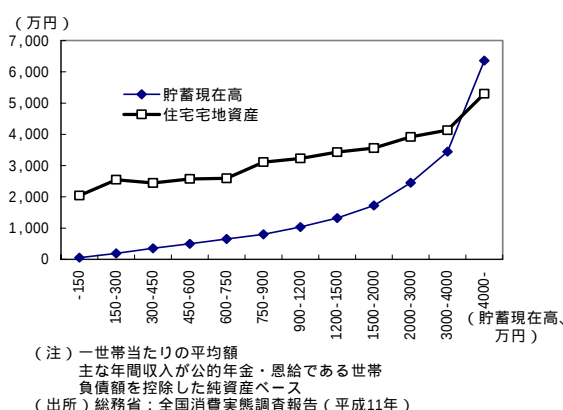
るため、保有資産額は世帯主の年齢が高くなるにつれて大きくなる（図表 6）。

また、高齢者世帯の年間収入金額別の資産状況をみると、貯蓄現在高（流動性）のばらつきは 0 から 6000 万円超と格差が極めて大きいのにに対して、住宅・宅地資産の保有額格差は 3 倍程度と相対的に小さい（図表 7）。したがって、収入格差を住宅資産の流動化によって補填できるリバースモーゲージに対する潜在的な需要は、年収が少なくかつ貯蓄は乏しいものの、住宅資産を保有する高齢者世帯を中心に大きいと考えられる。

図表 6．世帯主年齢階級別の資産内訳



図表 7．高齢者世帯の資産状況



世帯の高齢化で拡大するリバースモーゲージの潜在的市場

わが国のリバースモーゲージの潜在的市場の規模は単純に計算すると、2000 年時点で約 178 兆円と試算される（図表 8）。これは以下の計算による。

図表 8．リバースモーゲージの潜在的市場（高齢者夫婦世帯）

高齢者夫婦世帯の現住居・現居住地の資産額	4732 万円	a
住宅・土地のための負債残高	118 万円	b
高齢者夫婦世帯の現住居・現居住地の純資産額	4614 万円	c = a - b
高齢者夫婦世帯数	423 万世帯	d
資産保有世帯割合	91 %	e
リバースモーゲージの潜在的市場	178 兆円	f = c × d × e

（出所）総務省資料などを基にUFJ総合研究所試算

総務省の『平成 11 年全国消費実態調査報告』によると、高齢者夫婦世帯（夫 65 歳以上、妻 60 歳以上の夫婦のみ世帯）の現住居・現居住地の資産額（1999 年時点）は一世帯平均 4,732 万円。これから住宅・土地のための負債残高が 118 万円を控除すると、純資産額は 4,614 万円となる。一方、高齢者夫婦世帯数は 423 万世帯（2000 年）であるが、全国消費実態調査ベースの資産保有世帯の割合が全体の 91%にあたることから、これを加味して当該世帯数は 385 万世帯となる。世帯当たり純資産額に当該世帯数を乗じ

ると、高齢者夫婦世帯の現住居・現居住地の資産額は約 178 兆円となる²。

3．リバースモーゲージの問題点

高齢化の進展により需要が拡大するとみられていたにもかかわらず、90 年代以降、今日までリバースモーゲージの低迷が続いてきた背景は何なのか。次に、リバースモーゲージの 3 つの問題点（商品固有のリスク、我が国固有の問題、高齢者の意識）についてみてみよう。

（１）商品固有のリスク

リバースモーゲージにはそもそも以下のような商品固有の 3 大リスクがあるとされる。

借入人（利用者）が契約時に通常想定される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「融資期間の想定外長期化リスク」
 契約期間中に担保住宅価値が下落し、担保割れが発生する「不動産価格下落リスク」
 契約期間中に金利が予想以上に上昇し、利息を含めた借入金が増加し、不動産価格が一定であるにもかかわらず担保割れが生じる「金利上昇リスク」

こうした 3 大リスクの存在が貸し手のリバースモーゲージへの取り組みを慎重化させる要因になっている。しかし、契約に不動産担保の評価替えを定期的を実施することを盛り込むことなどでこれらのリスクを軽減することは可能である。

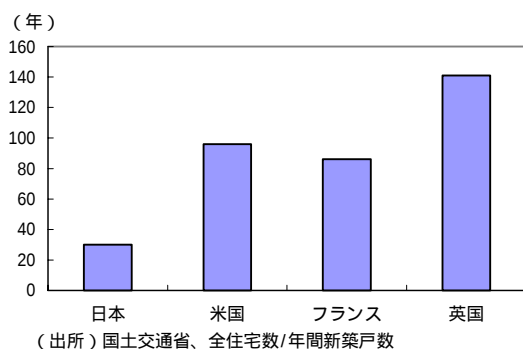
（２）わが国固有の問題点～住宅寿命の短さと住宅流通市場の厚み不足

次に、わが国固有の問題として、住宅ストックの質と住宅流通市場の問題があげられる。わが国と欧米諸国の住宅寿命を比較すると、わが国では約 30 年と、英国の 141 年、米国の 96 年に比べて大幅に短い（図表 9）。このため、貸し手側にとっては、わが国の住宅資産の価値が欧米に比べて短期間で減価するリスクが存在する。特に、高齢者の住宅資産については、既に老朽化しているものも少なくない。内閣府の『高齢者の住居と生活環境に関する意識調査（平成 13 年）』によると、現在住んでいる住宅の問題点として「住まいが古くなり傷んでいる」が 21.2%と最も高くなっている。

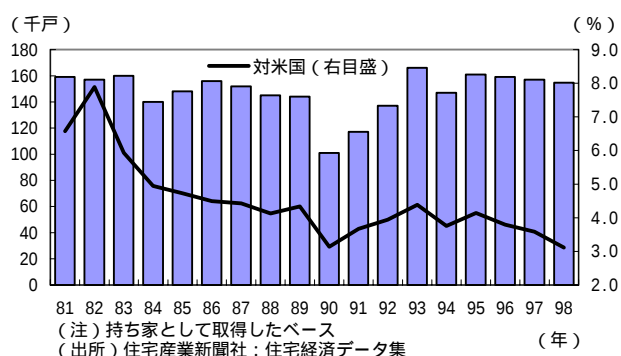
また、リバースモーゲージが普及するためには、担保不動産が円滑に処分できることが前提となるが、わが国の既存住宅流通量は年間 15 万戸程度と、米国の 500 万戸に比べて極めて小さい（図表 10）。このため、契約終了後に担保不動産が円滑に売却できず不良債権化するリスクが小さくない。これも、貸し手の取り組みを困難にしている

² 現住居・現居住地の資産額の階級別分布をみると、1000 万円未満は 13%、1000 万円～5000 万円は 70%、5000 万円～1 億円は 13%、1 億円以上は 4%となっている。

図表 9. 各国の住宅寿命



図表 10. わが国の既存住宅流通量



要因の一つである。こうした住宅寿命の短さと住宅市場の厚み不足といった問題をもたらした要因の一つには、わが国でこれまで既存住宅の流通市場を活発化させる取り組みが十分でなかったこともあるとみられる。

(3) 高齢者の意識の問題点

第3の問題点として、借り手となる高齢者の間に住宅資産を遺産として子孫に残したいという動機が強いことがリバースモーゲージの普及を遅らせたとしばしば指摘される。しかし、最近では都市部における高齢者のみの世帯の増加等を背景に価値観に変化がみられる。内閣府の『高齢者の経済生活の意識調査(2002年(平成14年))』によると、高齢者の生活費の不足への対応に関して、1995年調査で最も回答割合の大きかった「子供と同居したり、子供に助けてもらう」は36.6%から26.6%に低下し3位となり、代わって「生活費を節約して間に合わせる」、「貯蓄を取り崩してまかなう」が1位、2位となっている。

4. わが国のリバースモーゲージの系譜(従来型リバースモーゲージ)

(1) 1980年代から自治体で始まったリバースモーゲージ

わが国で最初にリバースモーゲージを制度として導入したのは東京都武蔵野市福祉公社(1981年)である。90年代に入って、わが国のリバースモーゲージは地方自治体や信託銀行など民間金融機関によって実施されてきたが、実施件数は、バブル崩壊後の不動産価格の下落を受けて地方自治体、民間金融機関ともに低迷が続いた。

地方自治体が実施する公的プランには、自治体が単独で融資する直接融資方式、民間金融機関を斡旋する間接融資方式(自治体が利用者のかわりに利息の立替払いを行い、契約終了後に不動産の売却で利息を回収する)の2種類がある。

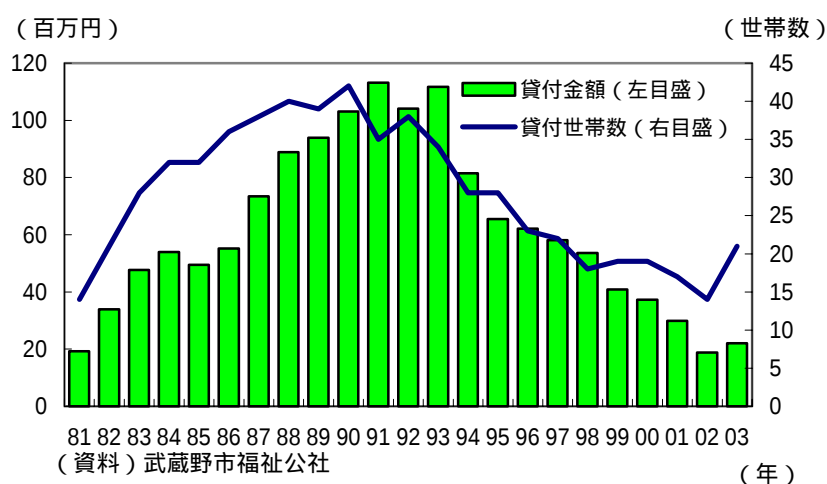
2002年度までにリバースモーゲージを導入した自治体としては、首都圏では武蔵野市

他に、世田谷区、新宿区、中野区、府中市、調布市、大田区、足立区、台東区、杉並区、文京区、練馬区、藤沢市、保谷市など、関西圏では大阪市、伊丹市、神戸市、中京圏では愛知県高浜市がある。このうち武蔵野市と中野区は直接融資方式である。

（２）武蔵野市福祉公社のリバースモーゲージの特徴

地方自治体による公的プランとして、最も歴史が古い武蔵野市のリバースモーゲージについてみると、2003年度末までの通算契約件数は97件、実質貸付金額（貸付金額から返済金額を控除）は5.1億円となっている（図表11）。年間の実施件数はピーク時（90年）の42件から大きく低下しているもの、2003年度は21件と4年ぶりに増加している。

図表 11. 武蔵野市の福祉資金貸付状況（年間ベース）



武蔵野市のケースでは貸付金の資金使途は福祉公社の基本サービス料や個別サービス料にかかる費用や、生活費（一人月額8万円以内）、医療費（月額70万円以内）、介護保険料及び利用者負担金、住宅改良費（1件の工事につき100万円以内）など広範囲にわたる。また担保物件としては、土地建物のほかに、マンション（専有面積50平米以上、建築年数13年以内）も含まれる。貸付限度額についてみると、土地建物のケースは敷地の評価額の8割以内、マンションの場合は5割以内となっている。なお、連帯保証人が必要とされていない点も大きな特徴である。

5. 改めて注目されるリバースモーゲージ

（１）全国の都道府県で制度化されたリバースモーゲージ

2002年度に、厚生労働省は国の制度としてリバースモーゲージを導入すると発表。

2003 年度以降、全国の都道府県は「長期生活支援資金貸付制度」という形でリバースモーゲージを導入している。これは、従来型の都市部の地方自治体によるリバースモーゲージとは別の枠組みであり、高齢者の生活資金を支えるための施策である。

仕組み

「長期生活支援資金貸付制度」は各都道府県の社会福祉協議会が実施主体となり、国が援助する仕組みになっている（貸付金は国が 3 分の 2、県が 3 分の 1 を負担）。申請窓口は市区町村の社会福祉協議会にある。ただし、「長期生活支援資金貸付制度」はリバースモーゲージの一類型ではあるが、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を対象にした生活保護・福祉政策的な側面が強い。この世帯条件に該当するのは高齢者世帯の半分以上とみられる（『平成 11 年全国消費実態調査報告』によると、所得が 300 万円以下の高齢者世帯の割合は全体の約 46%）。土地の最低評価額は 1,000 万円とかなり評価額が小さい物件でも対象となるため、高齢者のニーズに沿ったものとなっていると考えられる。借入れ限度額は評価額の 70% である。図表 12 は東京都の例を示したものである。

図表 12・東京都社会福祉協議会の長期生活支援資金

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 マンションは対象にならず 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 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 世帯の構成員が原則として 65 歳以上 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 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 資金交付は 3 ヶ月に 1 回（3 ヶ月分まとめて）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 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

取り組み状況

「長期生活支援資金貸付制度」の実施件数は 2004 年 4 月 1 日現在、全国で 136 件である。従来型のリバースモーゲージの累積実施件数（81 年以来、200 件弱）に比べて 1 年間の取り組みとしては速いペースとみられる。都道府県別にみると、東京都、福岡県がいずれも 26 件と最も多く、次いで大阪府 19 件、熊本県 15 件となっている。都市圏

別にみると、首都圏が 31 件、関西圏が 22 件、中京圏が 4 件となり、3 大都市圏で全体の 42% を占めている。一方、実施件数がゼロの自治体も 24 と半数に及んでおり、地域によって普及状況にばらつきが見られる。制度導入後、高齢者から自治体への照会が増える傾向にあるといわれるが、結果的に制度の条件を満たさないために成約に至らないケースもあると伝えられている。土地建物に抵当権が付いているケース、子供が同意せず連帯保証人が取得できないケース、不動産担保の評価額が低い山間地や郡部で該当しないケースなどが少なくないようである。

（２）民間住宅メーカーによるリバースモーゲージ導入

最近では、リバースモーゲージのスキームを民間住宅メーカーが利用する動きもみられる。高齢者が既存の住居を住み替えるケースや新築戸建てを購入するケースに注目したもので、ここでは 2 つの例を紹介する。

旭化成のリバースモーゲージ

旭化成は、2003 年 10 月に、住み替え型リバースモーゲージ「REMOVE」の取り扱いを開始すると発表した。新聞報道などによると、対象となる物件は戸建て住宅「ヘーベルハウス」。利用者（ヘーベルハウスの所有者）は旭化成不動産と借上げ契約を結び、家賃保証と 10 年後の買い取り保証を受ける。旭化成不動産は借り上げたヘーベルハウスを転貸し、賃貸料から金利分を引いた残額を利用者（ヘーベルハウスの所有者）に振込みをする。賃貸物件の入居者は旭化成不動産に賃料を支払う。利用者は、提携金融機関である日立キャピタルから 3,000 万円を上限に融資を受ける。利用者は受取った融資金を生活資金のほかに、住み替え用マンションの購入資金や老人ホームの入居一時金などに充てることができる。

この商品は、高齢者の住み替えを促進する効果があるとして注目されている。

トヨタグループのリバースモーゲージ

トヨタホーム（トヨタグループ）は、2004 年 4 月、トヨタファイナンスと共同でリバースモーゲージの取り扱いを開始すると発表した。愛知県に住む満 60 歳以上のトヨタホームの一戸建て住宅購入者を対象に、金融会社であるトヨタファイナンスを通じて 3 カ月に 1 回のペースで一定額が融資される。融資の限度額は担保評価に応じて決められ、契約者の死亡時に担保不動産を売却して完済される。融資金によって老後の生活資金など年金を補完することができる（図表 13）。専門相談員が定期的に不動産の価値変動を融資条件に反映させる形で貸出リスクの軽減が図られているようである。旭化成のリバースモーゲージが住み替え型であるのに対して、トヨタグループのリバースモーゲージは自宅に住み続けながら融資金を受け取るといった違いがある。

図表 13．トヨタホームオーナー向けリバースモーゲージ

借入貸付対象	満60歳以上（配偶者も満60歳以上） 愛知県のトヨタホーム販売店取扱物件（一戸建て）のオーナー
借入限度額	所定の担保評価基準に基づき決定（5年に1度見直し）
借入期間	借入人の死亡時
借入月額	担保の評価額、及び申込み時の年齢などにより決定 資金交付は3ヵ月に1回
利率	変動金利（短プラ最頻値+1.5%） 年1回2月に見直し
連帯保証人	配偶者及び推定相続人より最低1名
返済方法	不動産を売却して返済

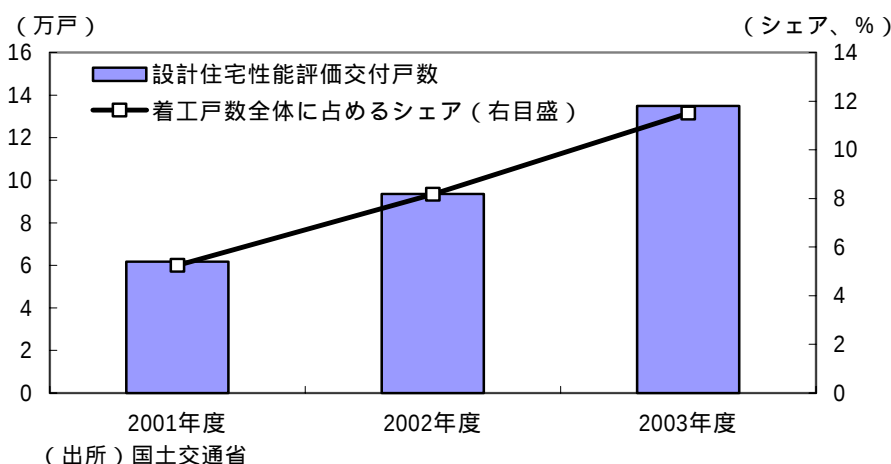
（出所）トヨタファイナンス：「ゆとり宣言」お客様ご説明資料

（3）リバースモーゲージの拡大を促した住宅資産評価制度の導入

このように、最近になってわが国におけるリバースモーゲージ市場は、国・地方自治体において福祉政策の一環として制度化される一方、民間の住宅メーカーで販促を兼ねた形で商品化されるなど広がりが出てきており、新しい局面を迎えていると考えられる。

特に、民間の参入を促進した要因として、近年、住宅資産の評価制度が整備されつつあることが指摘できよう。2000年の「住宅の品質確保の促進等に関する法律」の施行に基づいて、新築住宅は2000年10月より、既存住宅は2002年12月より、耐震性や耐久性などの基準に基づいて、客観的に住宅資産価格が評価されるようになった。実際、新築の住宅性能評価書の交付戸数は増加傾向にある。国土交通省が発表している設計住宅性能評価の交付の推移をみると、2001年度が6.1万戸、2002年度が9.3万戸、2003年度が13.5万戸と拡大傾向にあり、制度実施後の累計ベースで30.1万戸（一戸建てが8.1万戸、共同住宅等で22.0万戸）となっている。また、新設住宅着工に占める性能評価付き物件の割合は2003年度には11.5%まで上昇している。（図表14）

図表 14. 住宅性能表示制度の実施状況



ただし、既存住宅については、今のところ制度実施後の累計は 216 戸(一戸建てが 127 戸、共同住宅等が 89 戸)にとどまっている。中古住宅で性能評価が進まない背景には、建物の質が価格に反映されにくいことがあるとみられる。

6 . 一段のリバースモーゲージ普及に向けた政策課題

(1) 求められる公的保険制度の整備

これまでわが国ではリバースモーゲージ固有の 3 大リスクへの対応として、貸し手側が担保の掛目を低く設定することで担保割れリスクを小さくするなどの方法がとられてきたが、リバースモーゲージの利用を拡大させるためには、第 1 に、固有のリスクを軽減する公的保険制度の整備が不可欠と考えられる。この点、米国の事例が参考になろう。

米国のリバースモーゲージは 1960 年代に始まったが、特に 90 年代以降、拡大傾向にある。米国には年金を補完する仕組みとして、連邦政府の住宅都市開発省 (HUD) の HECM (Home Equity Conversion Mortgage)、ホームキーパー (Home Keeper)、民間金融機関のファイナンシャルフリーダム (Financial Freedom) といった 3 つのリバースモーゲージの商品スキームが存在する (補論参照)。これらはいずれも 62 歳以上の高齢者を対象としたものであり、それぞれが承認した民間金融機関が窓口となって融資を実施している。

米国の場合、リバースモーゲージは特に HECM を中心に大幅に増加してきた。HECM を提供する提携金融機関数は 97 年の 195 社から 2002 年 5 月現在で 310 社に拡大している。このように、貸し手となる民間金融機関の数が増加した一因には、1990 年頃に公的保険制度が確立され、貸し手のみならず借り手にとってもリバースモーゲージのリスクが低下したことが大きいと言われる。保険制度の中核は FHA (連邦住宅庁) によるリバースモーゲージの 3 大リスクを全てカバーする保険の引き受けである。HECM の場合、借り手は、借り入れ額 (住宅資産額) の 2 % 相当額の MIP (モーゲージ保険プレミアム) と、取り組み後に毎年プレミアム (プラスローン残高の 0.5 % 相当額) を FHA に支払う。保険料を払うことにより、借り手にとっては仮に貸し手が破綻した場合にも引き続き融資を受けることが可能になる³。一方、貸し手にとっても、融資額が住宅資産額を超えた場合の損失の発生を回避することができる。住宅都市開発省の保険評価報告によると、FHA 保険財政の予想は概ね健全と言われている。わが国においても公的保険制度を整備し、リバースモーゲージの貸し手を育成していくことが求められよう。

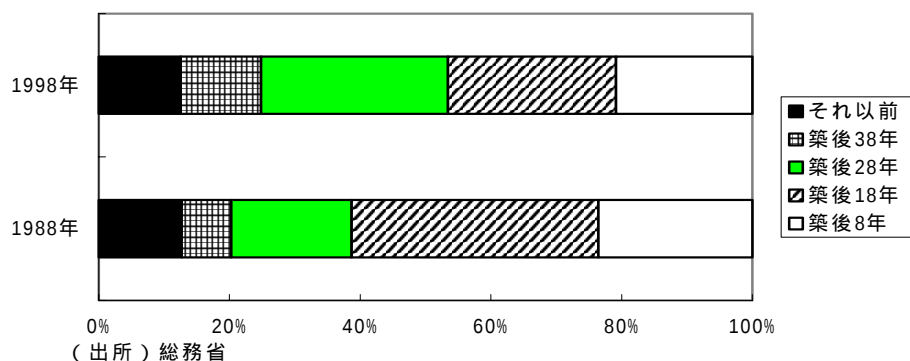
³ 米国では 80 年代以来、競争激化の中で金融機関の淘汰が進んでおり、貸し手 (金融機関) の経営破たんなどによる融資不履行の発生も珍しくない事情がある。

（２）住宅ストックの資産価値を高める施策～住宅流通市場の活性化

第２に、リバースモーゲージの普及のためには、住宅ストックの資産価値を高める施策が重要である。

わが国全体の住宅ストックの現状をみると、98年時点で築後28年以上の住宅（持ち家）が全体の半分以上を占めるなど、住宅ストックの老朽化が進んでいる（図表15）。

図表 15. 老朽化が進む我が国の建築



一方、わが国の新築住宅着工（持ち家）は2003年度が37.3万戸と4年ぶりにプラスとなったものの、5年前に比べて15%減少している。足元では団塊ジュニアといわれる30歳代前半の若年層が住宅取得適齢期に入るなど、住宅の購入が増加する可能性が指摘されているが、住宅ストックの供給と同時に、住宅ストックの質を向上させていく必要がある。わが国では、これまで構造体そのものの老朽化することで建て替え需要を生み出してきたが、今後については、欧米で定着しているといわれる強靱なスケルトンとインフィル（間仕切り壁）からなるスケルトン・インフィル（SI）住宅や100年住宅のコンセプト（考え方）を政策面から後押しし、耐久性の高い住宅を設計・供給するとともに維持管理を強化していくことが求められよう。また、良質な住宅ストックの供給を促進するための減税を実施することも選択肢として考えられよう。

これまでわが国の住宅ストックについて、欧米に比べて住宅寿命が短く、ストックの質も不十分であったのは、既存住宅の流通市場を育成する取り組みが十分でなかったことも一因と考えられる。住宅の流通市場が十分に発達しておらず、死亡時や移転時に住宅を円滑に売却・流動化できなければ、耐久性が高く寿命の長い住宅を建てることは必ずしも合理的ではなくなる。したがって、既存住宅についても、住宅の性能面・価格面に関する適正な評価と情報開示を進めることで、住宅の流通市場を活性化させていくことが重要である。

（３）高齢者のニーズに合った商品設計を

第３に、国や地方自治体が行っているリバースモーゲージを普及させるためには借り手（高齢者）側のニーズを満たすような実務レベルでの工夫の余地も大きいとみられる。

例えば、契約時には不動産鑑定料や登記費用など数十万円の諸費用がかかるといわれるが、この点については、借り手側の負担を軽減する施策が重要であろう。また、対象物件については、現状は戸建てとなっているが、戸建てを離れてマンションに移転する高齢者が増えている点などを考慮すると、今後は、武蔵野市のようにマンションも対象物件に加えることを検討する必要がある。

現状の制度では、融資の取り組みを実施する際に、資産価値が大幅に下落したときの補填や遺産相続を巡るトラブルの発生を想定して連帯保証人を求めてきたが、本来、住宅資産そのものを返済原資とするリバースモーゲージでは、保証人による弁済は二次的なものである。また連帯保証人を徴求することは、高齢者が子供から自立して生活し資産を処分するという考え方と矛盾する面がある。この点、今後、公的保険制度が整備され、貸し手側のリスクが軽減されれば、連帯保証人の取得は不要になってくるとみられる。

おわりに

これまでみてきたように、わが国のリバースモーゲージは1980年代に導入されたものの、バブル崩壊後、不動産価格の大幅な下落によって、貸し手側のリスクが高まった結果、90年代を通じて取り組み件数は低迷していた。2003年度から全国の都道府県がリバースモーゲージを制度化した点は注目されるが、福祉政策的な性格が強い限定的対応となっており、高齢化社会に向けた抜本的な施策という観点からは力不足の感が否めない。

しかし、我が国の急速な高齢化という現実を踏まえると、高齢者が住宅資産を現金化することで年金を補完していく仕組みの意義は一段と重要になってくると思われる。リバースモーゲージの利用拡大のためにも、公的保険制度を早期に整備することで民間部門の貸し手の育成・参入を促進していく必要がある。米国ではファニーメイ（連邦住宅抵当金庫）が提携金融機関からリバースモーゲージ債権を買取っていることもリバースモーゲージ拡大に寄与していると言われている。わが国でも、こうした米国の事例を参考にしつつ、リバースモーゲージのリスクを軽減するために、保険制度とともに証券化スキームの導入も今後の検討課題と考える。

以 上

補論：急増する米国のリバースモーゲージ

(1) 3 種類のリバースモーゲージ

米国のリバースモーゲージは、住宅都市開発省（HUD）による HECM、ファニーメイによるホームキーパー（Home Keeper）、ファイナンシャルフリーダム（Financial Freedom）によるキャッシュアカウントプランの3種類がある。このうち、HECM が全体の約 90%を占めると言われている。これらはそれぞれの提携金融機関を通じて、高齢者に提供されている。HECM プログラムの場合、貸し手となる金融機関は貸出額の 2 % か 2,000 ドルの大きい方をオリジネーション手数料として受取る。例えば 175,000 ドルの評価額の住宅資産の場合には、3,500 ドル（ $175,000 \times 0.02$ ）の手数料を受取ることになる。

図表 16. 米国で普及するリバースモーゲージ

提供商品	HECM	Home Keeper	Cash Account Plan
実施主体	住宅都市開発省(HUD) 政府	ファニーメイ（連邦抵当金庫） 政府系	Financial Freedom Senior Funding Corp
融資主体	HUD承認の民間金融機関	FNMA承認の民間金融機関	FFSF承認の民間金融機関
開始	1989年	1996年	1993年
実施地区	全米	全米	24州
年齢制限	62歳以上	62歳以上	62歳以上 (住宅資産額75,000ドル以上)
対象物件	一戸建て 1976年6月以降建築物 コンドミニアム タウンホーム	一戸建て コンドミニアム 信託用・リース用不動産 (協同住宅は不可)	一戸建て コンドミニアム その他
最大融資金額	160,176-290,319ドル (2004年)	333,700ドル (2004年)	無制限 住宅資産額に依存
受取方法	一括受取 固定月受取 クレジットライン 上記 ~ のミックス	固定月受取 クレジットライン 上記 ~ のミックス	オープン型クレジットライン 最低引出し額 500ドル
特徴	主に低額資産層が中心 FHAによる政府保証 受取は非課税 ファニーメイ又はHUDのキャンセル	主に中間資産層 住居移転に対応 受取は非課税 ファニーメイ又はHUDのキャンセル	主に高額資産層 受取は非課税 キャンセル

(出所) National Reverse Mortgage Lenders Association

(2) 足元で急増する H E C M

米国のリバースモーゲージは 89 年の HECM 導入以来、拡大が続き、特に足元で急増している。HECM の取り組み件数をみると、2003 年会計年度（2002 年 10 月～2003 年 9 月）は前年比 39% 増の 18,097 件となり、2004 年度についても拡大傾向にある。2003

年 10 月から 2004 年 2 月までの 5 ヶ月間の実績は前年同期比 112% 増の 12,848 件(2004 年 2 月は前年同月比 273% 増の 4,148 件と大幅に拡大) と、HECM の累積取り組み件数は 10 万件を超える水準となっている。

ニューヨーク州の場合、貸し手金融機関にはウェルズファーク・ホームモーゲージ (Wells Fargo Home Mortgage)、AIG BANK、Financial Freedom Senior Funding Corp などあり、州全体で約 20 の拠点が存在している。

米国におけるリバースモーゲージの拡大には、住宅資産価格の上昇が影響しているとみられるが、リバースモーゲージの商品価値に対する魅力が高いこともあったと考えられる。リバースモーゲージ商品に関して説明した、貸し手 (レンダー) のホームページをみると、ローンの受取りが非課税であることやノンリコースであることなどのメリットがうたわれている。

以 上

参考文献

Evaluation Report of FHA's Home Equity Conversion Mortgage Insurance Demonstration、2000.3

栗田昌之「リバースモーゲージの果たす役割」ESP、2003 年 12 月号

村本孜『「住宅ローン新商品研究会 最終報告」リバースモーゲジ商品案の提案』、House & Loan、2004 年 3 月

大垣尚司「これで安心 R M 編」日本経済新聞、2004 年 4 月 6 日、4 月 13 日、4 月 20 日、4 月 27 日