

新たな展開を見せるリバースモーゲージ

戦略調査第二グループ

統括部長 小沢 理市郎

リバースモーゲージへの注目の高まり

昨今、リバースモーゲージへの注目が高まっている。インターネット検索を行うと、様々な解説や情報発信が行われはじめている。

過去にも何度か高い注目を集めることがあったが、それは、行政機関や特定の業界、研究者間の枠を大きく超えることはなかった。しかし、今回はいささか状況が異なる。筆者自身も、個人からの問い合わせの多さに驚いているところである。

それでは具体的にどのように状況が異なっているのかについて見てみよう。

尚、リバースモーゲージの仕組み等の基本的な情報については、Best Value06 Theme7「リバースモーゲージの現況と今後の展開について（拙稿）」、住宅政策戦略チーム TOPICS「リバースモーゲージ、活用の課題とは（1）（2）（拙稿）」をご参照いただきたい。

http://www.vmi.co.jp/topics/index_topi08.html

選択肢の増加

～借入りの自由度が利用者の手に～

リバースモーゲージは、大きく「公的プラン」と「民間プラン」に大別できる。公的プランとは、自治体や社会福祉協議会などの公的機関が展開しているものである。

民間プランとは、民間金融機関やハウスメーカーが実施している商品を示している。現在では、殖産銀行、中央三井信託銀行、東京スター銀行、旭化成ホームズ、トヨタホームで実施されている。民間プランについては、バブル経済崩壊後、山形の殖産銀行が商品をリリースし、全国的な注目を集めた。その後、旭化成ホームズやトヨタホームというハウスメーカーの商品がリリースされた。両商品ともに、自社物件のオーナーのみが対象となる。旭化成ホームズについては、その商品名を（REMOVE

E）と称し、我が国初の住替え型リバースモーゲージの商品を開発したことで注目を集めた。

次いで、民間金融機関が相次いで商品展開を行った。その一つが中央三井信託銀行の「中央三井のリバースモーゲージ」、もう一つが東京スター銀行の「充実人生」である。この2つの商品は、これまでの国内のリバースモーゲージのイメージを大きく変えることになった。

これまでは、年金方式と称されてきたように、月々の生活資金を3ヶ月に一回などの間隔で融資を行うケースが一般的であった。これは、これまでの国内のリバースモーゲージでは、自治体の公的プランが中心であり、それらの制度は、福祉施策という観点からも、「生活資金」を融資するという政策目的があるからと言えよう（ただし、医療費などの一時的出費にも対応している）。一方、中央三井信託銀行では、60歳からの5年間は、極度額設定より、その範囲内であれば何度でも借入れ返済を行うことができる。さらに、65歳以降は、年一回まとまった金額の融資が行われ、その融資金は、事業性用途以外は、基本的に使途自由である。

東京スター銀行については、預金連動型（預金残高と同額の融資残高については利息がかからないなど）という特徴もあるが、借入れと返済が利用者側の意向や判断に委ねられている。すなわち、極度額の範囲内であれば、何度でも幾らでも借入れを行うことができる。（ただし、利子分については、毎月返済することが求められる。）さらに、中央三井信託銀行では、利用者に住替えの自由を与えた。これまでの国内のリバースモーゲージでは、住替えを支援する旭化成ホームズ（REMOVE）以外は、担保となっている不動産に居住継続することが前提となっており、住替えは契約終了を意味していた。しかし、中央三井信託銀行の商品では、融資金を元手に有料老人ホームなどに入所し、さらに帰る家も手放さずにおくことができる。

このように、選択肢の増加とともに様々な融資方式が現れ始めている。（図表1参照）

現行制度・商品のポジショニング

図表2、3は、現行制度・商品のポジションを示した概念図である。

長期生活支援資金貸付制度が創設される以前は、自治体プランが中心であったため、国民の大半は「選択肢がない層」に該当していた。しかし、上記した長期生活支援資金貸付制度の創設に加え、トヨタホームや旭化成ホームズのハウスメーカーによる商品展開や、中央三井信託銀行、東京スター銀行の金融機関による商品展開により、「選択肢がない層」がカバーされ始めてきた。

しかし、図表2は、所得と不動産評価額によりポジションを見たものであり、「居住地」の条件を加えると（図表3）長期生活支援資金貸付制度以外のゾーンは、利用で

きる地域が都市部に限定されており、カバーされているとはとても言えない状況にある。

選択肢がない層をカバーするためには

～何が求められているのか？～

家計調査（総務省統計局）の結果を見ても（図表4）高年齢世帯の多くは、貯蓄を切崩しながら生活していることがうかがえる。すなわち、生活資金そのものの需要があることはまちがいはないだろう。しかし、そのことと、月々に定額融資が必要なことは別ではないだろうか。

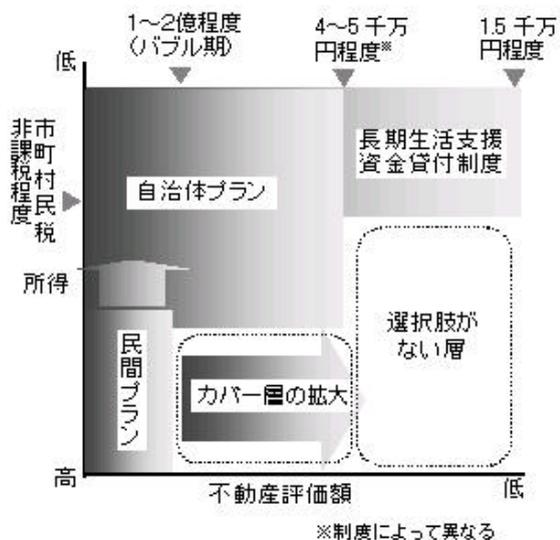
例えば、今月、来月は少し節約して、その分で旅行に行きたいとか、入院などの出費に備えておきたいとか、

図表1 我が国のリバースモーゲージ制度・商品の概要

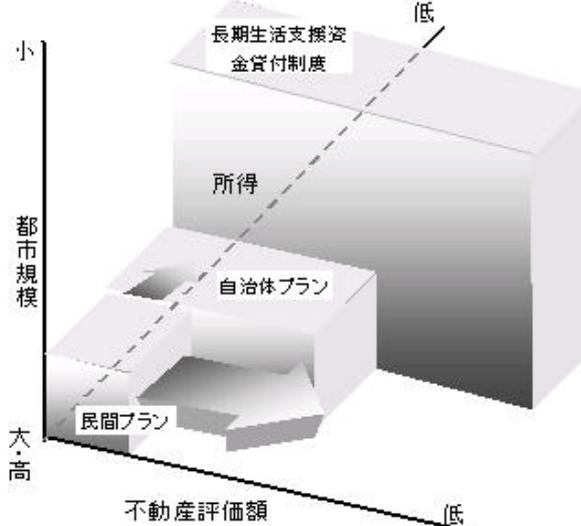
国内の制度・商品の種類		融資金の主な融資目的 資金用途				
		生活資金	住宅改修	住替え	使途自由	
公的プラン	自治体プラン	直接融資方式	●			地方自治体が窓口及び融資主体
		斡旋融資方式	●			地方自治体が窓口、民間金融機関が融資
	長期生活支援資金貸付制度				●	全国の県社会福祉協議会により実施
	高齢者向け返済特例制度				●	住宅金融公庫による融資（高齢者住宅財団による保証）
民間プラン	民間金融機関	殖産銀行	●			山形県在住者が対象
		中央三井信託銀行			●	年一回の融資、初年度増額や住替えも可能
	東京スター銀行			●	預金連動型融資 利子は毎月返済	
	ハウスメーカー	トヨタホーム	●			自社物件オーナーが対象
		旭化成ホームズ			●	自社物件オーナーが対象

資料：筆者作成

図表2 現行制度・商品のポジショニング
(不動産評価額×所得)



図表3 現行制度・商品のポジショニング
(不動産評価額×所得×都市規模)



資料：筆者作成

図表4 高齢者世帯の家計の状況



資金使途の意向は、利用者それぞれでその時の状況によって異なるであろう。

地価が低ければ、月々融資できる額も限られ、利用者にとって魅力ある商品になるとは言い難い。しかし、「年一回まとまった額を融資します。それをご自由にお使いください」、「この範囲であればご自由にお使いください」であれば、ある程度まとまった額を利用者の意向によって利用することができる。もちろん、自己管理が苦手な人、定期的な生活資金の融資を希望する人には、年金方式という選択肢を設けておけばよい。実は、このように融資方式のバリエーションを増やしていくことは、米国で実施されている制度に近づくことになる。現に米国の制度では、年金型の融資方式よりも極度額融資方式の利用率が圧倒的に高い。

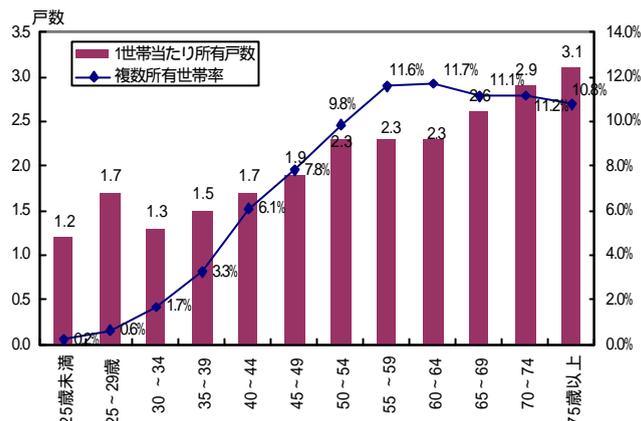
～これから視野に入れるべきこと～

リバースモーゲージの商品展開を考える場合、その対象は高齢者だけではない。

これから住宅を取得しようとする団塊ジュニア世代を中心とした世代は、人口減少・超高齢社会における主たる社会コスト負担者であり、老後の不安感も大きい。社会保障制度だけでは十分な安心感を得ることはできないため、自助努力の必要性を最も感じる世代になる可能性が高い。そのような中、住宅を取得することにより、将来リバースモーゲージを活用して、老後の生活資金・ゆとり資金を得られるとなれば、生活設計の選択肢となりうるのである。

このことは団塊の世代にもあてはまる。住宅・土地統計調査の結果からもわかるように（図表5）、団塊の世代は平均で見ると一世帯で複数の住宅を保有している。しかし、その子供達である団塊ジュニア世代は、必ずしもその住宅を相続して居住するわけではない（図表6）。つまり、今後、団塊の世代が住宅の買い増しを行っても、その資産は子供にとっては必ずしも無条件で喜んで受け

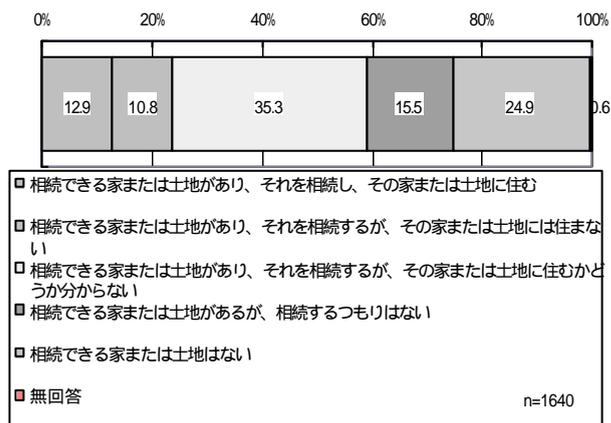
図表5 一世帯当りの住宅所有戸数



入れられるものではない可能性もある。そうであれば、自らの人生のために自らの資産で購入したセカンドハウスなどの資産は、自らで使い尽くせた方がよい。

すなわち「リバースモーゲージ付住宅の取得による老後の生活資金の確保」である。このような商品を独自に展開できる企業は現時点では限られているが、供給者と金融機関が提携すれば、全国で展開可能である。また自治体にとってもメリットがある。すなわち、リバースモーゲージ付き住宅を取得し利用できる地域は、住替え先の候補となるからである。住宅を取得しようとする若者が定住するとなれば自治体にとっても活力の源となる。よって、自治体などの公的機関と連携する可能性も秘めていることになる。

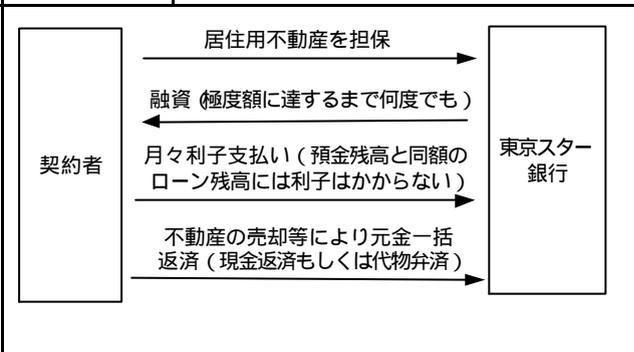
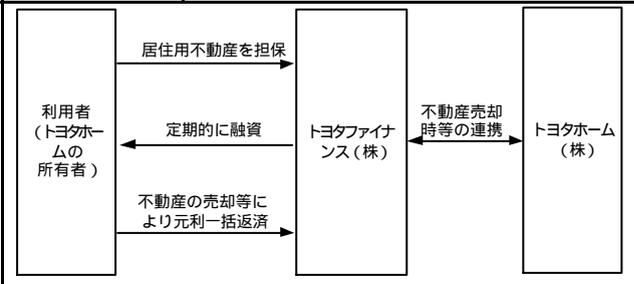
図表6 団塊ジュニア世代の不動産の相続に関する意識



資料：団塊ジュニア世代の住宅ニーズに関する調査研究（2005.3）国土交通省国土交通政策研究所

図表5 主な現行制度・商品の概要

公的プラン	長期生活支援資金貸付制度		<p>【利用者の条件】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・世帯の構成員が原則として65歳以上であること ・借入世帯が市町村民税の非課税世帯程度 ・配偶者又は親以外の同居人がいないこと ・推定相続人の中から連帯保証人1名を選任 ・推定相続人全員の同意については「得るように努めなければならない」生活保護世帯及び公的資金を借受中の世帯は、原則として貸付対象外
		<p>【融資限度額】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・居住用不動産（土地）の評価額の70%程度 ・1ヶ月当たり30万円以内の額（臨時増額が可）原則3ヶ月ごとに公布 	
		<p>【金利】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・年利3%又は長期プライムレートのいずれか低い利率 	
		<p>【担保】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・居住する不動産に根抵当権等を設定 ・不動産に賃借権、抵当権が設定されていないこと 	
		<p>【返済方法】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・契約終了時に元利金一括返済 	
公的プラン	高年齢者向け返済特例制度 (住宅金融公庫・財団法人高齢者住宅財団)		<p>【利用者の条件】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・年齢：借入申込時60歳以上（上限なし） ・月収：毎月の返済額（利子分）の5倍以上の月収 <p>【資金用途】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・浴室及び階段の手摺り設置 ・床の段差解消 ・廊下及び居室の出入り口の拡幅 等 ・マンション建替え、共同化事業
		<p>【融資限度額】</p> <p>【500万円（リフォーム融資）、1000万円（マンション建替え等）】、【公庫基準算出額】、【高齢者住宅財団が定める保証限度額】のいずれか低い額（最低額100万円）</p>	
		<p>【金利】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・固定金利（住宅金融公庫による） 	
		<p>【担保】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・建物と土地に公庫の第1順位の抵当権を設定 	
		<p>【返済方法】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利子：毎月回収（別途金融資産により） ・元本：担保不動産の売却による元金一括返済 	
<p>【その他】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・財団法人高齢者住宅財団が保証人となる必要がある ・保証料金は、契約者が高齢者住宅財団に支払う ・高齢者住宅財団は、利用者・相続人による元金償還ができない場合に、相続人に代わって住宅金融公庫に弁済 ・財団法人高齢者住宅財団は、利用者・相続人に求償を行うことになる。 			
民間プラン	中央三井のリバースモーゲージ		<p>【利用者の条件】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・満60歳以上満79歳以下（カードローン利用の場合には満64歳以下） ・一人暮らしまたは夫婦二人暮らしで、原則他に同居人がいない ・遺言信託を作成 <p>【資金用途】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・用途自由（事業性資金は除く） <p>【融資期間】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・契約終了時（死亡時等）（満80歳を向かえる年まで） <p>【金利】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・短期プライムレートに連動する変動金利

	<p>【担保】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・居住用の土地付一戸建て（共同住宅は対象外）：評価対象は土地のみ ・次のエリアに立地する物件（東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県、愛知県、大阪府、京都府、兵庫県） ・不動産評価額原則 5000 万円以上 ・保証人原則不要 	<p>【融資限度額】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土地評価額に応じて個別に設定。ただし基本は以下の通り。 ・土地評価額の 50% を限度額とし、その 120% 以上に根抵当権極度額を設定。（カードローン貸越極度額は土地評価額の 10%） ・原則、土地評価額の 3 年毎見直しに併せ、定例融資金額も見直し
	<p>【その他】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・満 60 歳から 64 歳までは極度額の範囲内（個別に設定）でカードローンを利用できる（随時借入・返済可能） ・65 歳以上からは年一定額の融資（79 歳まで） ・80 歳からは三井住友海上きらめき生命の終身年金保険に切り替え可能（加入は任意） ・初回融資時に限って増額が可能 ・担保不動産からの住替えが可能（初回増額融資金をもとに老人ホーム等に移り住むことが可能） 	
<p>東京スター銀行「充実人生」</p>	 <p>契約者</p> <p>東京スター銀行</p> <p>居住用不動産を担保</p> <p>融資（極度額に達するまで何度でも）</p> <p>月々利子支払い（預金残高と同額のローン残高には利子がかからない）</p> <p>不動産の売却等により元金一括返済（現金返済もしくは代物弁済）</p>	<p>【利用者の条件】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・60 歳以上の単身世帯・夫婦世帯（夫婦世帯の場合は両者とも 60 歳以上） ・自己名義の一戸建て住宅に居住 ・日本国籍または外国籍で永住権を持つ者 ・年間返済額の 3 倍以上の安定した収入のある者 ・契約時に判断能力を持つ者 <p>【資金用途】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業目的や生活にかかる資金に該当しない目的以外では使途自由
	<p>【融資限度額】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・極度額方式：500 万円以上 1 億円以内（10 万円単位） ・極度額の範囲内であれば何度でも借入れ可能 ・融資極度額は、土地評価額の 90% 以内
	<p>【担保】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・融資極度額の 110% の金額により第一順位の根抵当権設定 ・保証会社や第三者による保証は原則必要なし
	<p>【金利】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・変動金利制（基準金利+2.8%） ・普通預金及び外貨普通預金残高と同額ローン残高部分には利息がかからない。（預金連動型ローン）
	<p>【返済方法】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・元本部分は元本返済期日（契約者死亡時から 6 ヶ月）における一括返済 ・相続人による現金返済または担保不動産による代物返済のいずれかを選択 ・利息部分は毎月返済
<p>トヨタホーム</p>	 <p>利用者（トヨタホームの所有者）</p> <p>トヨタファイナンス（株）</p> <p>トヨタホーム（株）</p> <p>居住用不動産を担保</p> <p>定期的な融資</p> <p>不動産の売却等により元金一括返済</p> <p>不動産売却時等の連携</p>	<p>【利用者の条件】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・60 歳以上（配偶者も 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 ・下記以外の者が同居していないこと 本人、配偶者、本人が配偶者の親 ・連帯保証人及び推定相続人の同意者が取れること <p>【資金用途】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・老後の生活資金
	<p>【金利】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・短期プライムレートに連動する変動金利
	<p>【担保】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・自己所有し、居住している宅地、建物に根抵当権設定

	<p>融資限度額】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・所定の担保評価基準に基づき決定した額とする。（元利金の合計が融資限度額を超える場合、新たな融資はしない） ・年4回、3ヶ月ごとの分割融資 ・担保の評価額、及び申込時の年齢などによって異なる ・定期的に見直し
<p>旭化成ホームズ（REMOVE）</p>		<p>利用者の条件】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・申込時満20歳以上70歳未満のヘーベルハウスオーナー <p>資金使用】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・使用自由（住替え資金等） ・賃貸借期間の終了または借入者（及び配偶者）の死亡 <p>金利】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・短期プライムレート+0.6%
	<p>担保】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・担保物権に根抵当権設定 ・旭化成不動産は所定金額で買取を保証
	<p>融資限度額】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・3000万円と5年後買取保証金額のいずれか少ない金額 ・買取保証金額 = 現在査定額 × 60% ・借入者は最大3000万円の融資枠を得ることになる。 ・賃料収入から利息及び手数料を差し引いた額が利用者に支払われる
	<p>【その他】</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・賃貸借期間は5年更新（都市部では10年更新も可能） ・賃料は2年毎に見直し <p>・利用者は最大3000万円（または、買取保証金額）の融資枠を取得し、住替え資金等に充てることできる。さらに、従前住宅の賃貸により賃料から月々の利子及び手数料を引いた額を受け取ることができる。月々の利子は旭化成不動産から提携金融機関（日立キャピタル）へ支払われる。</p>

注) 各制度・商品の実施主体のホームページ、各種資料をもとに価値総合研究所作成

最後に

「住宅を売却したり賃貸することにより資金を得て住み替えるのと、リバースモーゲージを利用するのではどちらが徳か？」と訊ねられることがある。

しかし、その両者を損得だけで比較することはできない。自治体を実施している公的プランの利用者は、高齢の単身女性世帯が多い。「長年住み続けた家を手放すことができない」または、「周辺のコミュニティに支えられて生活しているため引っ越すことはできない」のである。つまり、リバースモーゲージは「自宅に住み続けながら、または確保したままその自宅をキャッシュに転換できる」という老後の生活設計上の選択肢の一つなのである。

もちろん、「自宅の売却・賃貸」も選択肢の中の一つである。このような選択肢が多様に用意され、多くの人達がそれを利用できることが必要である。それと同時に、それらの選択肢の情報が容易に取得できなければならない。これは老後の生活設計を行ううえでの一つの社会シ

ステムを構築することに等しい。その重要性和ニーズを官民ともに受け止め、今後の更なる展開が行われることに期待したい。

〔参考資料〕

- ・「リバース・モーゲージ、活用の課題とは(2)～新たな展開に向けて～」(2005.8)住宅政策戦略チーム TOPICS (拙稿)
- ・「リバース・モーゲージ、活用の課題とは」(2005.5)住宅政策戦略チーム TOPICS (拙稿)
- ・「リバース・モーゲージの現状と今後の展開」(Best Value 06 Theme7) (拙稿)
- ・「融資方式の選択肢拡大がリバースモーゲージの一層の普及につながる」(2006.2)週刊金融財政事情 (拙稿)
- ・「どうなる?2006年不動産市場」(戸建て住宅市場) (2006.4)月刊不動産流通 (拙稿)
- ・「団塊ジュニア世代の住宅ニーズに関する調査研究」(2005.3)国土交通省国土交通政策研究所
1973～80年生まれ世代を「団塊ジュニア世代」と捉え、インターネットアンケート調査を実施している。
- ・その他、実施主体のリリース資料、ホームページ情報