トピックス

日本におけるリバース・モーゲージの現状

第二経営経済研究部研究官　　奥田　健一

1　はじめに

最近、新聞等で高齢者の資産活用手段としてリバース・モーゲージという言葉をよくみかけるようになった。実はわが国においてリバース・モーゲージが導入されたのはそれほど最近のことではなく、昭和56年に武蔵野市で初めて行われて以降、いくつかの大都市圏の地方自治体や民間金融機関によって手がけられてきたが、さまざまな要因があってこれまでのところ本格的な普及には至っていないのが実情である。

しかしながら、最近になって、少子高齢化の進展による年金財政の悪化に伴い、今後公的年金の給付水準の引き下げも検討されている中で、自助努力による老後の生活資金の調達手段としてリバース・モーゲージが再び脚光を浴びてきており、官民双方において本格的な普及に向けた取り組みが行われている。

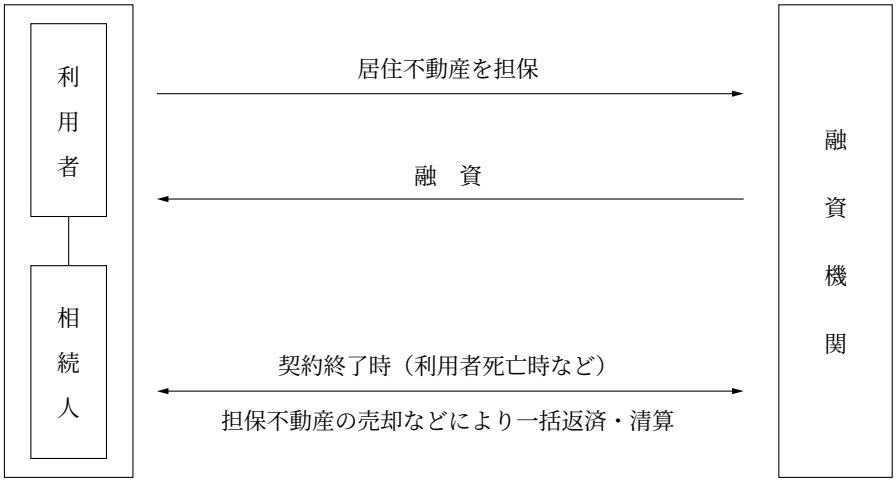
そこで本稿では、まず、リバース・モーゲージの概要に触れた後、仕組み上・運営上の主な問題点の検討を行い、最後に今後の展望を述べることとしたい。

2　リバース・モーゲージの概要

2.1　仕組み

リバース・モーゲージは、住宅資産を担保にして、そこに住み続けながら年金式に一定額ずつ資金を借り入れ、契約終了時(主に利用者の死亡時)に当該資産を売却するなどして借入金を一括返済するものである（図表１）。一般の住宅ローンが

（図表１）　リバース・モーゲージの仕組み



（出所）　日経BP社「超高齢社会の常識　リバース・モーゲージ」

最初に一括して資金を借り入れ、時間の経過とともに借入残高が減っていくのとは反対に、借入残高が増えていって最後に一括して返済する仕組みとなっているため、リバース（逆）・モーゲージと呼ばれている。

2.2　特徴、メリット

リバース・モーゲージの特徴を簡単に言えば、居住用資産（ストック）を売却することなく現金（フロー）化できる、ということになる。すなわち居住用不動産を有する高齢者は、これまで住み慣れた家に居ながらにして定期的に現金収入が得られるというメリットがある。したがって、特に資産価値のある居住用不動産を有しながらフロー資金が少なく十分な生活ができないいわゆる「ハウスリッチ・キャッシュプア」な高齢者にとっては有力な資金調達手段となる。

また、契約終了後（利用者の死亡後等）は、担保不動産は再び流通市場で売却されたり、自治体によって再開発されたりすることとなるので、住宅供給が促進され、ひいては市場の活性化にもつながるものとして期待されている。

2.3　運営主体による分類

リバース・モーゲージを運営主体別に見ると大きく公的プランと民間プランの２種類に分けられる。公的プランは地方自治体やその外郭団体である福祉公社等が運営主体になるものであり、民間プランは民間金融機関が運営主体になるものである。公的プランはさらに自治体等が直接貸出を行う方式（直接方式）と、自治体が銀行に融資斡旋を行い実際の融資は銀行が行う方式（間接方式）に分けられる。直接方式の例には武蔵野市と中野区があり、その他の自治体による公的プランは間接方式によるものである（図表２）。

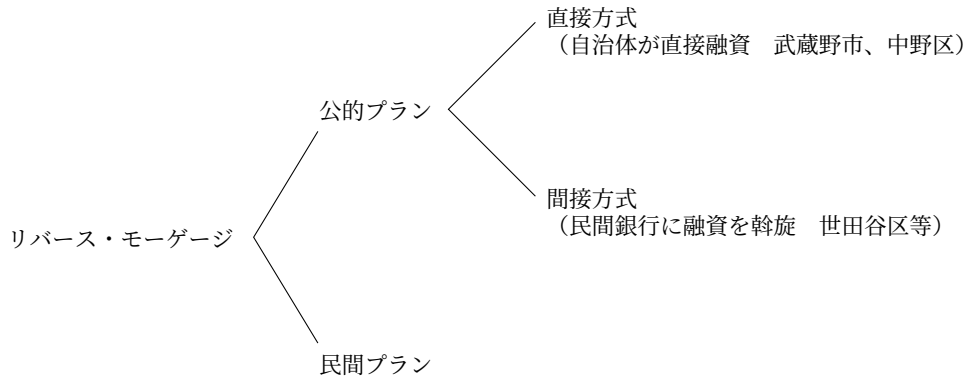
公的プランと民間プランでは利用条件が若干異なっている。おおまかには、担保不動産の条件が公的プランの多くが5,000万円以上となっているのに対して民間プランでは１～２億円以上と高くなっている。一方で資金使途については公的プランでは種類（生活費、医療費等）や使用金額について様々な制限が付されている場合が多いのに対して民間プランでは基本的に自由となっている。

このことからも分かるように、公的プランでは、年金だけでは経済的なゆとりがない高齢者の日常の生活費を補う在宅福祉的な意味合いが強いのに対して、民間プランでは、高額資産保有者がより豊かでゆとりのある老後生活を送るための金融商品的な色合いが濃くなっている。

2.4　海外のリバース・モーゲージ

リバース・モーゲージの先進国として知られて

（図表２）　運営主体による分類



いる米国では、さまざまなタイプのものが開発されているが、代表的なものとしてHUD（住宅都市開発庁）による低額資産保有者向けのHECM（Home Equity Conversion Mortgage）とFNMA（住宅抵当金庫、半官半民の組織）による中堅資産保有層向けのHome　Keeperの２つが挙げられる。また、民間機関によって高所得者層向けのものも行われている。融資の方式も年金式のものだけでなく、利用者が必要なときに引き出せる借入枠方式やそれらの併用等、利用者がニーズに応じて選択できるようになっている。

また、フランスでは、リバース・モーゲージに似たものとしてビアジェ（Viager）という制度がある。これは不動産売買の一形態であり、売主である高齢者は売買契約成立後も自宅に住み続け、買主は代金として売主が死亡するまで毎月一定額を支払い続けるものである。この取引で買主が最終的に支払う金額は、売主がどれだけ長生きするかに左右されることになる。

３　問題点の検討

高齢者の有効な資産活用手段として注目されながらもリバース・モーゲージがいまだ本格的な普及に至っていない原因として、これまでも様々な問題点が指摘され、議論されてきているが、主なものについて以下検討したい。

3.1　担保割れのリスク

これはリバース・モーゲージの仕組み上の問題点で、具体的には以下の３ケースがある。

①　利用者が当初想定した以上に長生きする

②　地価の下落

③　金利の上昇

特に②については、土地を担保とするリバース・モーゲージにとって避けて通れない、そして最大の問題点である。通常、融資限度額は担保評価額の７割程度（マンションが担保資産として認められている場合は５割）に抑えられてはいるものの、最近の地価の急落にはとても耐えられるものではない。実際に担保割れとなった例は出てきており、公的プランにおいては、融資が打ち切られたものの、担保権の実行は行われず返済は利用者の死亡まで猶予された例がある。また民間プランでは実際に担保権が実行された例もあるが、いずれにしても利用者が高齢者ということもあり、実際の対応には難しいものがあるのが実情である。

担保割れリスクへの対応策としては、保険制度の導入がある。既に米国では、HECMにおいてFHA（連邦住宅庁）による保険が付され、公的なバックアップの導入が図られている。日本においては現状そのような保険制度は存在しないが、今後の普及のためにはやはり何らかの形で公的な保険制度の導入が望まれる。具体的な内容については難しい面もあるが、検討に際しては居住用資産を保有せずリバース・モーゲージを利用できない高齢者との公平性、そして後にも述べるように利用者の自己責任を勘案する必要はあると思われる。

3.2　利用条件による制約

わが国で現在行われているリバース・モーゲージの条件面の問題点として主に以下の点が指摘されている。

①　先述の通り、担保不動産の価値については公的プランの多くが担保評価額5,000万円以上、民間プランでは１～２億円以上という要件が付されているが、最近の地価の急落により、この要件を満たすことが難しくなってきている。

②　マンションについては担保資産として認められない場合が多く、特に大都市圏に多いマンション暮らしの高齢者は利用できない。

①については、上述の通り貸出限度額が担保評価額の７割程度に抑えられていることもあり、資産価値が小さい場合は、利用者の毎月の受取額も少額になってしまい、魅力に乏しくなってしまうという事情がある。また、②については、マンションは一戸建に比べて評価が難しく、権利関係も複雑で再利用がしにくいという問題がある。

しかしながら、たとえ少額の受取額であっても生活維持のためにリバース・モーゲージを必要とする高齢者がいることは十分考えられる。また、マンションについては、一部の自治体がマンションを担保資産として認めているように、対象とすることは必ずしも不可能ではない。この問題は先述の公的プランと民間プランの違いにもみられるように運営主体のリバース・モーゲージに対する取り組み方にも関係してくるが、少なくとも在宅福祉の一環で行われているもので、かつ実際にニーズがあれば上記①、②の条件は極力緩和されるのが望ましいと思われる。

3.3　利用者側の認識の低さ

利用者側の意識面の問題点として、高齢者のリバース・モーゲージに対する認識の低さが挙げられる。その背景として次の２点が考えられる。

① 日本では従来から不動産については相続意識が強く、死ぬまで借入を続けて自分の財産を使い切るという考え方にはまだ馴染めない高齢者が多い。

② リバース・モーゲージの仕組みが複雑で高齢者には理解しにくい。

まず、①について、総務庁が平成７年に全国の60歳以上の男女3,000人に対して行った「高齢者の経済生活に関する意識調査」によると、「親の土地や家屋などの不動産を子供に譲ることについてどう考えるか」については、「不動産は、そのまま子供に継がせるべきである」が64.7%を占めている。また、「リバース・モーゲージに関心があるか」については、「利用したい」が4.0%、「関心はあるが利用するかどうかはわからない」が15.0%に対して「関心がない」が60.2%となっており、リバース・モーゲージが高齢者の間でまだ十分には認識されていない状況をあらわしている（図表３）。

しかしながら、今後の少子高齢化の進行や高齢者のみの世帯の増加に伴い、相続に対する高齢者の意識も徐々に変化していくことが予想される。また、今後公的年金の給付水準の引き下げが検討されている中で、高齢者の間で自助努力による生活の必要性が認識され、リバース・モーゲージに対する関心、ニーズも高まっていく可能性はあると思われる。

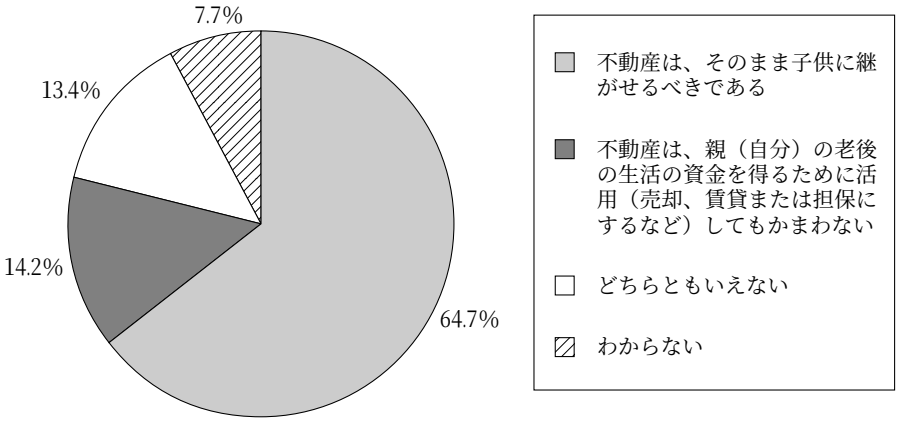
②については、仕組みそのものの複雑さもさることながら、自治体や銀行の詳しい説明を聞いて理解したうえで、膨大な量の契約書に署名・捺印しなければならない等、実務上も利用者の負担が非常に重くなってしまうことから、高齢者が敬遠してしまう面もあると思われる。この点については後にも述べるように、自治体による高齢者向けのカウンセリング等、利用者側が早い段階でリバース・モーゲージに対する理解と認識を深めることができる機会が設けられることが望ましい。

3.4　相続問題

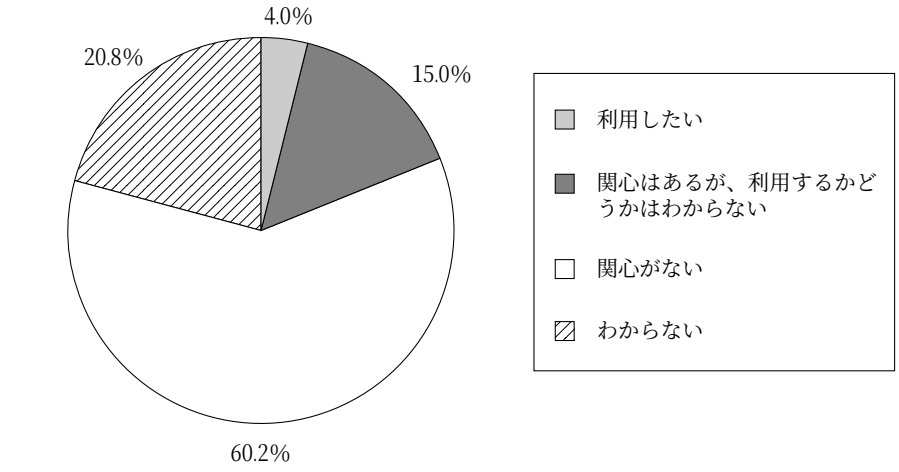
リバース・モーゲージにおいては、利用者の死後、相続人は現金で借入残高を一括返済しない限り担保資産を相続できない。このため利用に反対している相続人がいる場合は後々相続トラブルとなることも十分考えられる。したがって利用に際しては、家族（相続人）の理解を得られることが大きなポイントとなる。実務上はこれらのトラブルを未然に防ぐため、利用に際して相続人全員の同意が要件とされている場合が多い。

（図表３） 高齢者の経済生活に関する意識調査（平成７年実施）

「親の土地や家屋などの不動産を子供に譲ることについてどう考えるか」



「リバース・モーゲージに関心があるか」



（出所） 総務庁ホームページ

４ 終わりに…今後の展望

リバース・モーゲージについては、最近は様々な観点から議論されている。その中には年金問題や福祉問題等、現在日本が直面している問題と密接に関連するものも少なくなく、その意味でも今後さらに多方面からの関心を集め、普及に向けた検討が進められることと思われる。

その際の留意点としては、まず議論は全国的に一様に行われるのではなく、各地域の事情に合った形で行われることが望ましいということである。特に、これまで地方においてはリバース・モーゲージの実績がほとんどなかったことからも分かるように、大都市圏と地方とでは住宅事情や住民の意識にもかなりの相違があるものと思われる。したがって各地域の住民の意識、ニーズ等に合った議論が行われ、サービスが提供されるようになるのが望ましく、そのためにはまず各地域の自治体や金融機関がリバース・モーゲージに対する認識を深め、住民とのコミュニケーション等を通じ

て住民の意識やニーズを把握することが重要と思われる。

次に、議論に際してはリバース・モーゲージの福祉的な面だけでなく、利用者の自己責任という一面も考慮する必要があると思われる。確かにリバース・モーゲージ（特に公的プラン）は高齢者に対する在宅福祉的な意味合いが強いことは事実であるが、一方で、リバース・モーゲージは資産担保の借入金であり、居住用資産を持つ一部の高齢者が自助努力で資金を調達する一手段という側面もあることは否定できない。したがって、利用者側においては年金の受給とは違い、利用に際しては（担保割れ等）相応のリスクを負っているという意識を持つことが求められる。そして利用者がそのような意識を持つようになるためには、自治体による高齢者向けの定期的なカウンセリング等、利用者側が早い段階においてリバース・モーゲージに対する理解と認識を深めることができる機会を設けることが重要である。そのような環境が整えられたうえで、今後とも各方面で十分な議論が行われ、リバース・モーゲージが高齢者の有力な資産活用手段のひとつとして発展していくことを期待したい。

参考文献

ケン・ショーレン著、筒井豊春/宮元巌/神谷秀樹訳［1995］「リバース・モーゲージの手引き」（東洋経済新報社）

村林正次・山田ちず子［1997］「超高齢社会の常識　リバース・モーゲージ」（日経BP社）

リバース・モーゲージ研究会編［1998］「日本版リバース・モーゲージの実際知識」（東洋経済新報社）

小林和則［1999］「高齢社会の資産活用術　リバース・モーゲージ―その仕組みと問題点」（清文社）

松本由紀夫［1990］「高齢者世帯におけるストックのフロー化」（郵政研究所　調査月報　1990.12）

星田　寛［1997］「リバース・モーゲージのスキーム研究」（バンキング　1997．9）