

博士論文

リバースモーゲージ・システムの

多元的効用に関する研究

—高齢者世帯の持家と学際的考察—



愛知工業大学大学院経営情報科学研究科

経営情報科学専攻

学籍番号 B05803

氏名 倉田 剛

主任指導教授 野村健太郎

倉田剛氏 寄贈

「目次」

序章	リバースモーゲージの課題と展望	1
1	居住福祉制度の勧め	1
2	研究課題とその視角	3
	制度構成要素の検討	3
3	先行研究の検討	12
4	構成	14
I部 アメリカとオーストラリアのリバースモーゲージ		
第1章	アメリカのリバースモーゲージ	15
1	アメリカ社会とリバースモーゲージ	15
	医療制度とリバースモーゲージ	15
	リバースモーゲージの歩み	16
2	リバースモーゲージ・プログラム	19
	ホーム・エクイティ・コンバージョン・モーゲージ	26
	ホーム・キーパー・モーゲージ	29
	ホーム・キーパー・フォー・ホーム・パーチャス	30
	キャッシュ・アカウント・プラン	31
3	リバースモーゲージの特徴	32
	HECMの特徴	32
4	リバースモーゲージ市場	34
	住宅都市開発省 (HUD) の「レイト・ロック・イン」と「リファイナンス」	37
	テキサス州とリバースモーゲージ	38
	新しい動き	40
第2章	アメリカのリバースモーゲージの社会的効用と課題	42
1	アメリカの高齢者とリバースモーゲージ	42
	リバースモーゲージは万能薬ではない	42
2	ホーム・エクイティ・ローンとリバースモーゲージ	44
	高齢者の多様化するライフスタイルと生活資金	48
3	サブプライム・ローンとリバースモーゲージ	50
	高齢者の持家とサブプライム・ローン	52

第3章	アメリカのリバースモーゲージの先進性	55
1	リバースモーゲージ・プログラムのバリエーション	55
	持家を年金(現金)に転換(換金)する方法	55
	持家転換プランの基本的特徴	55
	持家転換プランの種類	55
	固定資産税延納制度	56
	セール・リースバック	60
2	高齢者の持家と物的担保融資	62
	担保物件の要件(コンドミニアムとコーポラティブズ)	63
3	地域特性とリバースモーゲージ(貸付限度と地域性)	65
	地域性と法規制	65
	地方自治体のリバースモーゲージ	68
4	リバーシブル・システムのメカニズム	69
第4章	ハワイ州の住宅市場とリバースモーゲージ	72
1	オアフ島の観光産業と住宅市場	72
	軍事基地と経済効果	74
	建設産業の抱えるジレンマ	75
2	オアフ島の住宅市場	77
	日本人の不動産投資	77
	住宅価格の上昇圧力	78
	低価格住宅供給政策	81
3	オアフ島のコンドミニアム市場	85
	追随するコンドミニアム市場	85
	コンドミニアムのコンバージョン・モデル	86
	コンドミニアム・リゾート・ホテル	87
4	ハワイ州のリバースモーゲージ	89
	金融機関とリバースモーゲージ	89
	モーゲージ・ブローカーとリバースモーゲージ	91
	住宅市場とリバースモーゲージのジレンマ	92
	リバースモーゲージ関連法	97
5	ホノルル市・郡の不動産資産税	98
第5章	オーストラリアのリバースモーゲージ	101
1	オーストラリアの不動産市場	101
	都市集中型社会のオーストラリア	101

	オーストラリアン・ドリーム	106	
2	中古住宅市場とリノベーション	110	
	サステナビリティとリノベーション	110	
	スマート・ハウスとサステナビリティ	114	
3	リバースモーゲージ市場とその特徴	116	
	リバースモーゲージ市場の背景	118	
	リバースモーゲージ・プランの基本的要件	120	
	シニア・エクイティ・リリース・ローン	121	
	エクイティ・アンロック・ローン	122	
	ベンディゴ・ホームセーフ・エクイティ・リリース	123	
	その他のリバースモーゲージ・ローン	124	
4	不動産開発と金融機関	125	
	市場経済と不動産開発	125	
	住宅金融組合	128	
	抵当銀行	131	
	不動産投資会社	131	
	金融サービス協同組合	131	
	消費者信用組合	131	
	コーオペラティブ住宅組合	131	
	共済組合	132	
5	オーストラリアの不動産権	132	

II部 日本のリバースモーゲージ

第6章	日本のリバースモーゲージ	135	
1	スタートした日本のリバースモーゲージ	135	
2	金融機関のリバースモーゲージ商品	136	
	殖産銀行の「しょくぎん・ゴールドローン・長寿」	136	
	中央三井信託銀行の「住宅担保型老後資金ローン」	137	
	東京スター銀行の「充実人生」	139	
	外資系金融機関の参入	139	
3	ハウスメーカーのリバースモーゲージ商品	140	
	旭化成ホームズの「リムーブ」	140	
	トヨタホームの「ライフサポートサービス」	144	
	積水ハウスのリバースモーゲージ商品	145	

第7章	公的リバースモーゲージ制度	148
1	自治体のリバースモーゲージ	148
	こうべ市民福祉振興協会	148
	練馬区福祉公社	149
	中野区資産活用福祉資金貸付制度	150
	高浜市リバースモーゲージ条例	151
	農業協同組合とリバースモーゲージ	152
2	厚生労働省のリバースモーゲージの課題	153
	非週及型融資と福祉性	153
	マンション（集合住宅）の排除	154
	制度担保の不整合性	155
	持家のサステナビリティとリバースモーゲージ	156
	リスクテイキングと保険	157
	既存住宅に付与する第三の価値「現存性価値」	158
	住宅政策の転換とリバースモーゲージ	158
	リバースモーゲージの事業性と福祉性の拡大	159
3	災害地復興資金のリバースモーゲージ制度	160
	神戸市災害復興住宅高齢者向け不動産処分型特別融資制度	160
	新潟県不動産活用型融資制度	163
4	沖縄県のリバースモーゲージ	167
	環境条件とリバースモーゲージ	167
	沖縄版リバースモーゲージ・モデルの提言	172
第8章	高齢者世帯とリバースモーゲージの福祉的可能性	175
1	高齢者世帯の経済	175
	退職後の生活設計	175
	持家と家計	176
	家族と貯蓄	177
	高齢者の消費性向	179
2	高齢者世帯とリバースモーゲージ	180
3	高齢者世帯の資産税負担	185
	高齢期の持家と固定資産税	185
	高齢期の住宅資産税減免措置	186
	環境税の導入とリバースモーゲージ	187
4	地域特性とリバースモーゲージ	189
	路線価とリバースモーゲージ	189

	住宅市場とリバースモーゲージ	191
	「買戻特約付住宅」とリバースモーゲージ	193
	住宅市場の課題	194
第9章	住宅資産の持続可能性とリバースモーゲージ	196
1	高齢者の持家の新たな居住福祉性概念	196
	住宅の資産性と流動化	196
	住宅資産の流動化の必然性	197
	住宅の持続可能性と資産評価基準	199
2	持家の非可視性価値	201
	住宅資産の法理論的価値「現存性価値」	201
	持家の持続可能性と物的担保力	202
	リバーシブル・システムの前提条件と新たな提言	204
	「200年住宅」の価値	206
3	リバーシブル・システムのメカニズム	208
4	不動産信託とリバースモーゲージ	212
	信託業法と信託法	212
	信託契約とリバースモーゲージ	213
	朝日信託のリバースモーゲージ信託	214
	東京スター銀行と朝日信託の業務提携	216
第10章	「住み替え」とリバースモーゲージ	218
1	高齢期の「住み替え」	219
	居住環境の条件	220
	「住み替え」の動機と効用	221
	高齢者住み替え支援制度の課題	225
2	郊外居住と「街なか居住」	225
	「街なか」住み替えとアクセシビリティ	225
	車椅子利用者とコミュニティ・バス	226
	郊外住宅地と「つくばエクスプレス」	227
	コンパクトシティの限界	228
3	「傾斜地居住」と「住み替え」	229
	段差・傾斜地の住宅地対策	229
	傾斜地の大規模再開発	230
4	「住み替え支援制度」とリバースモーゲージ	231
	住み替え支援制度の不整合性	232

	「介護同居」とリバースモーゲージ	234
	居住形態の高層化	235
終章	研究の総括と課題	238
1	国内のリバースモーゲージの問題点	238
	住宅市場の変革とリバースモーゲージ	238
	地域性とリバースモーゲージ	238
	既存ストックのサステイナビリティ	239
2	アメリカのリバースモーゲージから学ぶ点	240
	物的担保（ノンリコース・ローン）の効用	240
	ファミリー・リバースモーゲージ	241
	バリエーションと地域性	241
3	オーストラリアのリバースモーゲージから学ぶ点	241
	持家の所有権の一部移転の効用（担保効果）	241
	家族への遺留分の確保	242
	清算時の時価評価と返済分	242
4	今後の研究課題	242
	家族とリバースモーゲージ	242
	要保護世帯とリバースモーゲージ	243
	地域性とリバースモーゲージ	243
	高齢期の住み替え支援と経済的支援	244
	金融市場と不動産市場の変革	244
5	結び	245
	参考文献・巻末資料	246

序章 リバースモーゲージの課題と展望

1 居住福祉制度の勧め

わが国の少子高齢化は相変わらず進行していて、社会保障の財源を担う次世代層は薄くなるのに被保障者層は厚くなり、しかもその保障費や保障年数は膨張するばかりである。

日本政府は、膨らみ続ける高齢者医療費が財政圧迫の要因であるとして、2008（平成 20）年度から新たに後期高齢者医療制度を創設し、75 歳以上の高齢者にも医療・介護サービスに対する応分の負担を課すようになる。

国立社会保障・人口問題研究所のまとめによると、2003 年度の年金、医療、介護などの社会保障給付費は、過去最高の 84 兆 2,668 億円に上っている¹⁾。そこで 2025 年度の医療費給付費をなんとしても 49 兆円に抑え込むために、幾つかの対策を盛り込んだ 2006 年度の医療制度改革の試案を公表したのだが、その骨子は、やはり高齢者を中心にした国民側の負担増にあった。このところの日本の社会保障制度は、高齢者個人々人に対して、その生存権的必要性のある費用であっても、自己負担を加重させる方向に逆進している。しかも年々、平均寿命は更新され、高齢期は延伸化されているから、要介護年数が増えている。したがって家族の背負う有形・無形の介護（世話）負担は、かつての比ではないはずである。こうした過重な介護（世話）負担の実態は、確実にその数が増え続けている「老々介護世帯」に象徴されている。

このように個人負担を増やす向きの社会保障制度の下にあっては、高齢者家計もこれまで以上に現金の用意（備蓄）が必要になる。本稿で取り上げている「リバースモーゲージ（reverse mortgage）」は、「持家」に、そのまま済み続けながら、「現金収入（年金）」を調達できる、社会保障制度の補完的なシステムであり、少子高齢社会の日本には最も相応しい仕組みである。

本稿では、「居住」と「福祉」を両輪としているプログラムの「リバースモーゲージ」が、結果として、「持家（既存住宅）」のサステナビリティを強化させる効果にまで着目して、「リバースモーゲージ」を「居住福祉環境制度」として括っている。

社会の少子高齢化は、わが国だけに限った特異な現象ではなくて、先進諸国にも共通するものである。欧米各国でも、社会保障制度上の重要課題として、高齢者個人々人が、「自分の家」で、「健康で自立した生活」することを標榜し、「ノーマライゼーション（normalization）」の確立・支援を、政策の重要な柱に据えてきている。

アメリカでは、1980 年代後半から、リバースモーゲージ・プログラムのデモンストレーションを展開し、現在では恒久的な社会保障制度のセイフティーネットとして、普及・定

¹⁾ 『日本経済新聞』2005 年 11 月 4 日付。

着に成功している²⁾。イギリスやフランス、またカナダやオーストラリアなどでも、すでにリバースモーゲージ市場は確立されている。

翻って、わが国のリバースモーゲージは、1981年に、武蔵野市福祉公社(東京都)が始めた取り組みが嚆矢となっている。爾来、各自治体が、持家高齢者家計の経済的支援の一環として、それぞれ独自のプログラムを推進してきている。

2002年12月には、厚生労働省が、全国都道府県社会福祉協議会に対して、「長期生活支援資金制度」の導入を指示し、2003年4月から、全国共通の「生活福祉資金(長期生活支援資金)貸付制度」をスタートさせた。また、この種の民間商品としては、この数年の間に、一部の金融機関やハウスメーカーなどが開発したリバースモーゲージ商品が販売されている。

大概の家計に普遍的な点だが、家計の資財力の大半が持家資産に凝縮されている。収入の途絶えた高齢期になると、持家資産が一住みながら—その家計費の現金収入として変換されるリバースモーゲージの仕組みは、退職後(定期的な現金収入が途絶える意)の生活支援プログラムとしても、また資産運用上の効率性や合理性において優れている。

とはしながらも、リバースモーゲージは高齢者の居住用資産を原資(担保)にしているだけに、まず借り手の加齢に伴って遡増していくトラブル(身体的障害から認知症まで)から始まり、家族の問題(同居・保証人・介護・扶養)、不動産市場や金融市場の変動・改変、そして社会諸制度の変化などまでと、取り巻く制度環境は多方面に及び、複雑である。

またリバースモーゲージの制度環境の一つに、「居住地域環境(コミュニティ)」がある。コミュニティには、連帯意識や帰属意識の他に、ほぼ通底している処世観や、ライフスタイルがある。そうした非可視性要素からも、地域の平均的な家族像、相続選好、そして資産観などを掌握して、リバースモーゲージのシステムに反映させなければ、「居住福祉環境制度」としては効用不全である。以上の観点から、リバースモーゲージの研究には、学際的な視角からの探求が欠かせない。

また欧米社会のリバースモーゲージと、厚生労働省の「生活福祉資金貸付制度」とを比較するとき、そのシステムの外観は似ていても、本義的な「福祉性」から検証すれば、明らかに異なったシステムである。わが国の場合も、リバースモーゲージに対する社会的必要性について寸毫も疑念がないだけに、その普及・定着に向けた「福祉性」については、改めて検討しなければなるまい。

以上のような論拠から、本稿では、リバースモーゲージについて、学際的視角からの検

²⁾ アメリカやカナダで普及しているリバースモーゲージは、一般融資と明確に相違している点だが、「借入返済は利用者の死亡時に一括返済」であり、さらに「担保物件(持家)に継続して居住すること」が融資の条件である。リバースモーゲージ・システムを、「死ぬまで自分の家に住み続けながら、家を消費していく」仕組みとも換言できる。「貸し手」と、「借り手」との間で起こる「現金の流れ(cash flow)」の「方向」が、一般融資(forward)に対して「逆(reverse)」である点からリバースモーゲージ(reverse mortgage)と呼称されている。

討と、アングロサクソン・モデルともいうべき、アメリカとオーストラリアのリバースモーゲージについても検証を試みようとしている。

2 研究課題とその視角

制度構成要素の検討

先進各国のリバースモーゲージには、それぞれの国の、歴史、文化、教育、宗教、社会経済などの特徴が色濃く投影されている。しかしリバースモーゲージ・システムにおいては、その多彩なバリエーションにも拘らず、「機軸」そのものは、いたってシンプルである。

本稿では、先進各国のリバースモーゲージ制度の組成や作用を分析した結果、リバースモーゲージの公分母に相当する要素を下記の8項目に集約させて、各要素の主なる問題点や課題を整理している。

リバースモーゲージ・システムの、「持家（固定資産）」を、「年金（流動資産）」に変換させるメカニズムの構成要素について広義的に捕捉するならば、「受益権利者」、「対象財」、「資金」であるが、本稿では、「利用対象者」、「対象不動産」、「キャッシュ・フロー」、「リスク」、「福祉性」、「適応性」、「カウンセリング」、「関連諸法」の8つの要素に置き換えて論じている。またリバースモーゲージ・システムには、「固定資産（持家）」を、「流動化（キャッシュ・フロー）」するための作用環境として、「金融市場」と「不動産市場」が関係し、その各市場の「変動性要素」としては、「不動産価格の変動」と「金利の変動」が挙げられ、「生命関数」として、「生存年数(寿命)」が関係している。

- (1) 利用対象者(該当者条件：年齢・所得・同居人)
- (2) 対象不動産(担保条件：持家の種類・構造、権利の種類・担保)
- (3) キャッシュ・フロー（資金的条件：借入・返済・金利・用途）
- (4) リスク（変動性条件：不動産価格・金利・長命）
- (5) 福祉性(終身性・生存配偶者条件)
- (6) 適応性(柔軟性・多様性)
- (7) カウンセリング
- (8) 関係諸法

- (1) 利用対象者（該当者条件：年齢・所得・同居人）

本稿において、「公的リバースモーゲージ制度」とは、「生活福祉資金（長期生活支援資金）貸付制度」を指している。この公的リバースモーゲージ制度の「貸付対象」は、あくまでの「世帯」である。通常、「世帯」とは、「住居・生計を同じくしている者の集団」を意味するものであり、また「親族以外の者が含まれている場合」や、「一人の場

合)もあるとされている³⁾。しかし公的制度から「資金の貸付けを受けようとする者(借入申込者)」は、該当要件を備えた不動産を単独で所有している者(個人)である。

換言するならば、当該公的制度は、資金を、「世帯」に貸付けるのだが、「借入人」は「個人」と定めた制度であり、厳密に言えば、「個人」と、「世帯」の関係も曖昧である。

① 年齢規定

海外制度の借り手の適用年齢は、62歳以上の場合が多い。日本では概ね65歳以上である。公的リバースモーゲージ制度(以下、公的制度とも称する)の福祉目的からすれば、対象者を社会的弱者と括るべきであり、年齢の制約は本義的には無意味である。また世帯の構成員が65歳以上と定めているが、構成員の年齢差が制度利用を遅延させる場合も想定できるから、柔軟性を持たせるべき点である。

② 所得規定

公的制度では、その利用者の所得規約(住民税非課税程度の低所得世帯)が隘路になって、必ずしも制度利用を望む高齢者家計の経済的自立に奏功するとは言えない。医療費などが嵩んでいる高齢者家計もあり、厳格な(杓子定規な)所得制限は福祉性を損なうものである。

最近の社会風潮から、持家の相続を予定しない高齢者世帯は通増傾向にあり、いわゆる困窮世帯の救済だけでなく、老齢期の生活に余裕をもたらす資金の調達を目的とした公的制度も必要となる。

③ 同居人規約

公的制度は、「世帯」から配偶者の親以外の同居人を制限・排除しているが、子供が老親を介護しているケースも排除することになり、不適切な規約である。貸し手側の、清算(住宅の売却処分)の際のトラブル回避が目的だろうが、清算時の完全退去の確認や代位弁済予約で片付く問題であり、検討すべき点である。「第三者の同居」についても柔軟的な対応が必要である。むしろ同居人の存在によって醸成される「福祉」効果も評価すべきである。したがって「世帯」についても、改めて明確化する必要がある。

(2) 対象不動産(担保条件:持家の種類・構造、権利の種類・担保)

本項では、「持家」について、その「土地(敷地)」と「建物(専用住宅)」を一体評価し、担保設定する仕組みを想定して論及している。現行の公的制度では、「持家」の「敷地分(土地)」だけの担保評価から融資極度額を算出しているが、不適切な規定である。

「建物」を独立した権利主体と法定しながら、公的制度においては、その資産価値を認めないといった、不公正、あるいは不合理な取り扱いに映る。老朽化している建物なら、それなりに評価すれば済むことであり、借り手の、諸費用の負担を配慮した措置ならば、別の軽減方法を検討すべきである。公的制度が、建物に対しても、第三者関与を制限し

³⁾ 松村明編『大辞林』三省堂、1989年、1337ページ。

ているならば、尚更のことである。

① 資産価値と持続可能性（サステナビリティ）

制度原資である、「持家（中古住宅）」の「資産性」は重要であり、尚且つ「サステナビリティ」は欠かせない要件となる。

i 持家（中古住宅）資産の市場性（換金性）を維持・持続させることで、アメリカ市場に見られるように、中古住宅市場の需要が生起され、取引が活発になる。

そうした市場環境が整備されれば、民間企業のリバースモーゲージ市場参入も活発化し、高齢期の生活資金の調達策として多彩な商品開発も実現する。

ii 持家を、丁寧に使用しながら、必要な維持管理を怠らないで、可能ならば付加価値も高める（増築・改装など）。そうした「住まい方」が、市場での換金性（転売価格）を向上させられるならば、中古住宅の資産評価は真正化する方向に向く。

個人の、住宅寿命の延伸（サステナビリティ）に資する行為に供する融資や課税には、何らかのインセンティブ措置の用意が検討されるべきである。

② 制度対象住宅の多様性

i 現行の公的制度が、分譲型共同住宅（マンション）を、その対象から除外している点では「福祉性」に乏しく、社会保障制度のセイフティーネットにはなり得ない。また近い将来のベビーブーマーのニーズにも応えられない。社会の少子高齢化が、高齢期の居住形態の選択として、将来的には協住型施設に住み替える傾向が本流化する可能性は高く、コハウジング（cohousing）⁴⁾なども検討されるようになるからである。

高齢者にとって、戸建住宅の維持管理は加齢とともに難しくなり⁵⁾、また移動の利便性などの都合から、都市部にある共同管理のマンションへの「住み替え」が増えてくる。旧弊な観念に基づいた規約は、その「福祉性」を鑑みた場合には「不公平性」が問題視される懸念もある。

マンションも区分所有権に基づく、独立性が確定された権利主体であるが、土地（敷地）の所有権については、全体の専有面積に対する持分（専有床面積）に対応した比率に基づく持分共有であり、相応した敷地利用権となる。日本の公的制度が、融資対象を戸建住宅の土地だけに限定している意図の一つは、「高齢者の持家は老朽化した木造家屋」の想定の基に、その評価価値をゼロと踏んでいるからであろう。しかし堅固な構造を持つ中高層マンションなどの場合は、その資産価値の大半は建物部分にあり、制度の対象に組み込んでも支障ない。

ii また借地上に建築されたマンションであっても、この条理は準用されるはずで

⁴⁾ 北欧・カナダ・北米に普及している協住型住居群。倉田剛『リバースモーゲージと住宅』日本評論社、2002年、第5章参照。

⁵⁾ 2005年末から2006年初めにかけて日本各地で豪雪による被害が多発した。高齢者の戸建住宅の損壊や屋根の雪下ろしなどによる高齢者の死傷事故が例年以上に多く発生したことから、高齢化する単身世帯の増加が問題視された。

ある。「借地」上に持家を所有する場合は、制度の対象外となり、公的制度を利用できないのは、土地だけの担保評価に基づいた融資だからである。しかし「借地」上の「建物」を表示登記する方法によって、「地上権」の第三者対抗要件も構成でき、経済的価値も発生する。「定期借地権付住宅」の場合などでは、権利関係も明確であるが、現行制度では制度対象から排除されるといった不合理性も問題視されるべきである。

公的制度の「福祉性」を考量するならば、借地上の持家であっても、共同型同居（マンション）にしても、個人の「持家資産」である点に変わりはなく、その敷地や構造形状の相違を理由にして、公的制度の利用のすべてを拒むことには、不公平な行政措置と墮す懸念がある。

③ 地域特性

沖縄本島では、厳しい自然環境を慮って、戸建住宅の大半が堅固な鉄筋コンクリート構造である。したがって建物の担保評価額も高額であり、土地の評価額と逆転するケースも少なくない。この点だけでも、沖縄県においては、現行の公的制度が、地域の住宅事情と齟齬しており、形骸化している。また公的制度にも、地域特性に対応できる柔軟性を検討しなければならない所以である。自然環境条件の厳しい地域、あるいは地域環境などが特異な場合は、その地域性に対応するべくリバースモーゲージ制度の大枠では全国共通であっても一制度の運用規定など、細部に関しては、各自治体にその裁量権を委ねるケースも検討する必要性を付言しておきたい。

また1995年の阪神淡路大震災や2004年の新潟中越地震など、広域規模で甚大な自然災害を受けた地域などでは、公的制度の適用には柔軟性が要求される。

(3) キャッシュ・フロー（資金的条件：借入・返済・金利・用途）

① 公的制度の場合は、月の最高融資額は30万円であり、3ヵ月ごとに交付する。また貸付利率は3%か、あるいは当該年度の4月1日の長期プライムレートのいずれか低い利率を採用する。資金用途は、世帯の生活資金であり、特段の制限はない。

② ノンリコース・ローンの意味

アメリカやカナダのリバースモーゲージは、原則としてノンリコース・ローン（非遡及型融資）であり、その生存期間中は、例え融資総額が担保評価額を超えたとしても、融資は継続される。その場合、過剰融資については、政府保証によって補填されるシステムである。わが国のように、担保価値の変動如何によっては、融資が途中で止められるケースも想定される公的制度の不確定性のシステムには、「福祉性」は認められない。

③ 清算（返済）する場合でも、担保対象を売却処分して返済する方法の他に、相続人による代位弁済があり、この場合にはインセンティブ措置の用意があれば、よりスムーズな清算が期待できる。

④ 行政側の財政事情

厄介な問題として、自治体の窮屈な財政事情があり、各自治体が負担する制度財源（融資の3分の1）の確保が難しい。公的制度的場合は、償還（資金回収）の時期が不確定であり、いきおい自治体の予算配分では後順位になっている。

こうした実態から、資金調達には債権買い取り機構や第二市場に委ねて、政府や自治体はリスクテイキングを引き受ける仕組みが必要となる。このメカニズムの効用についても、アメリカ市場では実証されている。

(4) リスク（変動条件：不動産価格・金利・長命）

① 政府に拠るリスクテイキング

個人の生存権的居住用資産（持家）を、ノーマライゼーションのための費用に充当する福祉性目的を以って自己消費する事例に対して、国の取るべき態度は、納税者の負う「納税義務」に対応した「反対給付」を実現しなければならない。さらには憲法で保障している「福祉的サービス」の代替機能として、公的制度に生じるリスクは政府が引き受けなければならない。

日本の公的制度的場合は、連帯保証人が、融資に関するあらゆるリスクテイカーであり、しかも推定相続人がその任を指名されている。公的な福祉制度としては稚拙なシステムであり、誹謗されても仕方ない。この点についても、アメリカに学ぶところは少なくない。

- ② 金利変動や地価下落などの市場変動リスクや、長命に因る担保割れリスクなどは、いずれも借り手が負うべきリスクではなくて、貸し手のリスクとすべき性格のものである。リスク回避に必要な情報収集や分析能力において、借り手と貸し手の間には絶対的な格差があるからである。現行の公的制度的の大概が、推定相続人の連帯保証を義務付けていて、制度普及の重大な阻害要因となっている。欧米諸国の制度では、相続人の連帯保証義務を必要としていない。

(5) 福祉性（終身性・生存配偶者条件）

① 終身型融資の必要性

リバースモーゲージの特徴の一つは、高齢期（65歳以降）から始まる点であり、原則、「転居」あるいは「融資極度額（貸付限度額）」に達するまでの期間を融資期間と定めている点にある。借り手が高齢者であることから、その加齢に伴うリスクとして、借り手の「意思能力」が欠缺するケースも想定される。憂慮すべきことだが、譫妄（軽度ないし中度の意識混濁）などの場合では、周囲でも気付かないケースも珍しくもない。加齢などに因って意思能力が衰える方向にある高齢者が、市場の変動に起因した不利益を被るシステムに、「福祉性」は認められない。

公的制度的では、借り手に、「災害その他やむを得ない理由」が認められる場合に

限って、「償還猶予」あるいは「償還免除」が規定されている。しかし現実問題として、そうした事態に直面したとき、借り手の誰しものが、冷静に、適正に、対応できるのだろうか。結果(顛末)が同じならば、最初から公的制度は、「ノンリコース・ローン」、すなわち「非遡及型高齢者持家担保融資」にすれば、仕組みも簡明になる。貸付金総額(貸付元金利)が極度額に達したら、「生活保護」、あるいは「終身型保険」などに引継がれる仕組みは、借り手にとっては複雑であり、また不安な材料にもなる。

加齢に起因した意思能力の欠缺は、成年後見人制度との関係にも及ぶ点ではあるが、アメリカやカナダのリバースモーゲージに倣って、わが国のリバースモーゲージもノンリコース・ローンであれば、システムも簡明になり、またトラブルにしても、回避、あるいは軽微なものになる。

② 生存配偶者条件

多くの夫婦が、配偶者を看取り、後に一人残されるケースは少なくない。配偶者の医療費や介護費用に、家計の蓄えを取り崩してしてしまい、残された者は、孤独と生活苦に陥るケースもまた珍しくない。やはりアメリカやカナダのリバースモーゲージのように、生存配偶者にも同一条件の融資が約束されて然るべきである。

現行の公的制度にも、同様な「貸付契約の承継」が規定されているのだが、気懸りな点は、「借受人に係る貸付元利金が再評価により算定した貸付限度額(融資極度額)に達していないこと」を、生存配偶者への貸付契約の「承継」の条件にしている点である。「償還猶予」や「償還免除」の条項も適用される契約上の約束についても、同一世帯の構成員だから、そのまま承継させるべきである。

また公的制度の「同居人規定」が、生存配偶者が、子供、あるいは第三者との同居を希望することを、違背行為として拒否するならば、やはり「福祉性」に欠陥があり、改正すべき重要な課題となる。

(6) 適応性(柔軟性・多様性)

① 社会の変化と既成制度との間に生じる齟齬は、常に時局の問題となり、新たな課題を生み出している。とりわけリバースモーゲージの場合は、その制度効果が高齢者の居住用資産や家計費に及ぶ点などの特徴から、「仕組み」そのものにも、高齢者の多様な事情にも柔軟に対応できる適応性が要請されている。例えば、消費者物価の上昇に対応して、月次年金支給額を上乗せできるなどの適応(変更)は、制度の現実的な適応性能といえる。あるいは看病・介護に必要な第三者との同居などのケースにおいても、規則を盾にして拒むのならば、公的制度は「福祉制度」ではなくなる。勿論、制度の性格からして、借り手(高齢者)に不利な効果をもたらす変更(柔軟性・多様性)は論外である。

② 民間企業の市場参入

リバースモーゲージ市場への民間企業の参入は、高齢者の多様なニーズにも幅広く対応できる、柔軟性・多様性に富んだ商品開発の実現を早めるものである。民間企業の活発な参入は、債権買い取り機構や第二市場との関わりを緊密にし、リバースモーゲージ市場を安定的成長に導く。民間企業参入の経済的効果については、すでにアメリカ市場に実証されているところである。

- ③ 沖縄県の事例から学ぶ点であるが、公的制度にも、地域特性を反映させたバリエーションの用意が必要である。一定地域の固有の生活特性に対する柔軟な対応は、必要な「福祉性」である。沖縄県の場合は、「家」に対する伝統的な父系親族承継の慣習など、地域特性に基因した課題がある。「持家」が、単なる「居住用資産」でない点から、詳細は後述するところであるが、一律的で平準なリバースモーゲージでは対応が難しい。
- ④ これまでの個々人の独立した居住単位（世帯）とは、その成り立ちから異なっている、比較的、新しい居住形態の、「協住型コミュニティ(コハウジングなど)」には、システム上の適応性が要請される。海外のリバースモーゲージでは、フランスのピアジェ⁶⁾ (viager) は住宅に限定しないで、すべての財物に適用する仕組みであり、アメリカでは、資金用途を固定資産税納付に特定させたプランもあるくらいに、借り手のニーズに適応したプランの用意がある。

⑤ 住宅ローンとの接合

リバースモーゲージを、協住型コミュニティ（コハウジング）の「建設プロジェクト」に、企画の段階から組み込む方法を推奨したい。アメリカのリバースモーゲージ・プラン⁷⁾ (HomeKeeper)のように、住宅の購入に際して、住宅ローンとリバースモーゲージ・ローンをワンセットにしたプランならば、「住み替え」に際しても「買い替え」が容易になり、ライフステージに相応しいライフスタイルを選択できる可能性は格段に広がる。このプランならば、新築住宅、中古住宅のいずれの市場にも、その取引件数も増やす効果があり、市場の需要と供給の両面から貢献できる。

(7) カウンセリング

リバースモーゲージは、借り手の、スタート時の年齢が高ければ高いほど月次交付金額は多くなるシステムである。こうした特異性があるから、借り手は、契約前に、丁寧な説明（カウンセリング）を受ける必要がある。この「カウンセリング」については、現行の公的制度には明文化されていないが、貸し手と借り手の双方に、義務付けるべき重要な部分である。アメリカの場合も、トラブル回避のためにも重要な予備手続きと認めていて、貸し手の義務違反に対しては厳格な制裁措置まで定めている。

⁶⁾ フランスの伝統的なリバースモーゲージ。前掲書、第1章4節参照。

⁷⁾ Fannie Mae(米)のリバースモーゲージ・プラン (Home Keeper for Purchase)。

(8) 関係諸法

① リバースモーゲージが、原則的には持家を担保にして、その清算には、その持家の売却代金を以って一括返済する仕組みだけに、誤解や曲解を生じ易い難点がある。

また借り手が高齢者であるから、加齢による意思能力の喪失も懸念される問題であり、悪くすれば、高齢者が、その住む持家を失い、生活保護を受ける羽目にも陥りかねない「借入」になる。民間企業のリバースモーゲージ市場への進出は、まさに「両刃の剣」にもなりかねない懸念が拭えないだけに、法的環境の整備は不可欠である。

また最近の社会風潮として、高齢者をターゲットにした悪質な犯罪（詐欺事件）の枚挙に暇がない⁸⁾。こうした事態には、そのコミュニティの協力・参加が効果的である。そのためには、法定後見人制度などの関係法をさらに見直して、高齢者の日常的な行為の輔佐を、より簡便に、よりの確に、周辺の関係者に委託する必要がある、その対抗力のための法的サポートは欠かせない。東京都では、2006年度からケアマネージャーなど介護サービス関係者に、高齢者と外部業者との取引について、必要なサポートを委託する方針を明らかにしている。

② 中古住宅市場の安定的需要の確保（不動産関係の法律・基準の見直し）

高齢者の持家、すなわち「既存（中古）住宅」に対する需要が、アメリカの中古住宅市場ほどに堅固ならば、リバースモーゲージにおいても、土地だけの担保評価ではなくて、建物についても評価する、「土地・建物一体評価」が採用される可能性が高まる。

日本の場合には、住宅の築後年数による一律的な評価基準が、住宅寿命の短命化の圧力となっている。融資や減税措置などにおいても、中古住宅は新築住宅に比べて劣位な取り扱いを忍容してきた経緯がある。また所得税法の減価償却資産の耐用年数規定などは、あらゆる機会において、木造住宅の資産価値の持続性を制限的なものにしてきている。建物の築後年数に基づいた耐用年数を法定化しないで、市場の均衡的価格メカニズム（神の見えざる手）にも委ねる余地を残す向きの改正も検討されるべき点である。

アメリカの住宅市場では、ゾーニングを基にした市場調整は珍しくない。その場合では、「中古住宅」に対する需要が強固である理由の一つが、そこに住宅が「既存」していること自体が「価値」を持ち、既得権にも結び付くからである。日本の場合も、既得権は、古くから私有財産については認められてきている。建築基準法や都市計画法などにも、法施行以前の「既存建物」に関する「既得権」は明文化されている。本稿では、それをさらに拡大化して、「中古住宅」に対する「現

⁸⁾ 耐震・床下防虫工事にまつわる詐欺事件が2003年頃から多発し、被害者の大半が持家高齢者であった。

存性価値」⁹⁾の政策上の法定評価として、中古住宅ストックの購入に対しては、「中古住宅購入資金優遇措置」を設けて、税法（流通税・ローン減税など）や融資上の優遇条件（一定期間の金利引き下げ等）など、インセンティブ策の検討が必要である。

③ 家計の資産マネジメントの支援策

リバースモーゲージの利用は、「持家資産」のフロー化であり、家計における「アセット・マネジメント (Asset Management)」とも解することができる。「持家」の生存権的資産性を鑑みれば、個人の「財産権」の保護を目的にした特別法が必要になってくる。将来的には、民間企業のリバースモーゲージ市場参入は確実であり、海外資本も機を窺っている。早急に、「リバースモーゲージ・ローン法」の制定を準備しなければならない。

日本のリバースモーゲージについて、「8項目の要素」に基づいて、分析し、問題点を抽出して整理した。

アメリカやカナダのリバースモーゲージは、その福祉性は言わずもがな、多様性や柔軟性、また事業性（第二市場の用意など）などの面においても先進的であり、わが国のリバースモーゲージとは彼我の感がある。アメリカのリバースモーゲージの目的を、「高齢者の生存権的生活ニーズに対応した終身型の資金的支援」と理解するならば、わが国の現行制度の目的は、単なる「持家担保の長期生活資金融資」に過ぎない程度のものである。

日米両国のリバースモーゲージには、そこに本義的な相違がある。その要因としては、制度背景であるアメリカ社会の多層的・多民族的構造、社会保障制度の特徴、不動産市場の規模・景況などからの影響・効果が挙げられる。またアメリカの場合は、広大な国土、独立性の強い家族制度、自立性に富んだライフスタイルなど、その自然環境や社会環境などの特性が、リバースモーゲージをドラスティックで、且つフレキシブルなものにしている。

一方、日本の社会構造や社会保障制度、不動産市場や資産観、またライフスタイルなどを考量するとき、リバースモーゲージの仕組みは日本人には馴染み難い。

雑駁な話になるが、リバースモーゲージは、持家資産の「取り崩し」のシステムであり、美德と標榜されてきた「備蓄」とは、まったく「逆行」するような印象が強く、日本人は抵抗感を抱くのかもしれない。これまでの日本の伝統的な家族制度や相続観においては、私的財産の「持家資産」は次世代への承継（相続）財であり、社会保障財源の方も次世代に依存していく構図の、正・負が共に継承されていくといった「受け渡し」構造(システム)

⁹⁾ 既存建物の「現存性価値」：新たに「新築」するのではなく、「既に建物が建っている=既存」ことの、環境保全的意義を評価し、施されるコンバージョン、リノベーションなどに対する各種恩典的措置を創設する方策に困って、既存(中古)建物向けの「需要」が補強される。こうした視点からも、既存住宅の長命化と連環する「リバースモーゲージ制度」は、優れた「環境福祉システム(environment welfare system)」として高く評価できる。

の社会が長く続いてきたからである。

しかし、近年は日本の社会構造も大きく変貌を遂げている。ひと頃までは、「還暦」は、人生の終焉期が間近いことを意味していたが、この頃では、「第二の人生」のスタートラインと考えられるほどにライフスパンが延伸している。こうした社会の変貌が、個人や社会全体に課せる負担は、決して僅少なものでは済まない。

核家族化の進行から、単独夫婦世帯は増加傾向にあり、個人の長命化は、高齢者家計にも生存権的費用（医療費・介護費等）の負担分を過増化させているなど、次第に「自立型社会」へと移行している。「自立型社会」は、後期高齢期を迎えた高齢者世帯に敷衍するならば、その持家資産を一子に相続させないで一自己消費（老齢生活資金に変換）していく生存権的必要性に結び付く。したがって、これからの日本社会においては、持家資産を老齢資金へと変換するプログラムの必要性は必然的、何よりも生存権的であると論断できる。

3 先行研究の検討

村林正次氏¹⁰⁾は、『高齢社会における資産活用の方向—リバース・モーゲジの実態について¹¹⁾』の中で、「不動産活用の背景と必要性（第1章）」、「高齢者の基本的ニーズと不動産活用需要（第2章）」、「わが国における不動産資産転換プラン（第3章）」などについて論じている。村林氏は、「高齢者は加齢とともに年収は減少しフローとしての収入は低いものの、ストックとしての不動産資産（住居）は大きいため、フローとしての取得は少ない高齢者が、老後の生活を公的年金制度に依存するのみではなく、若年期に投資して得た不動産資産（住居）を資金化してゆとりある生活、福祉サービスを楽しむことが個人的にも社会的にも有意義である（4ページ）」と論じている。

村林氏が、リバースモーゲジの不動産資産を資金化する働き（機能）について簡明に解説しているのだが、本稿では、さらに進めて学際的視座から考察する手法で、高齢期の「持家」を「資金化」する転換作用について、新たに「居住福祉性概念」として理論付けした。また本稿では、住宅資産の「持続可能性」にまで及んで論究しているが、リバースモーゲジの制度研究としても先進的である。本稿では、「リバースモーゲジ」を、現役世代に取得した住宅資産を高齢期に資金化する仕組みと定義付け、その資金化（転換）する作用を「リバーシブル・システム（reversible system）」と銘打って、その転換作用から得られた果実を「制度的効用」として整理し、さらに多面的に小分割させながら新たな福祉の可能性を検討している。

また（財）資産評価システム研究センター主催の「地方税における資産課税のあり方に関

¹⁰⁾ 価値総合研究所・取締役・主席研究員。

¹¹⁾ 日本住宅総合センター。1996年。

する調査研究委員会」では、資産課税のあり方について研究報告している。

同委員会では、「インカム・プア、ストック・リッチ」な高齢者に対する資産課税のあり方が論点の一つとして取り上げられている¹²⁾。村林氏は、第2回委員会（平成18年9月11日）において、やはりリバースモーゲージについて報告（「リバースモーゲージの現状と今後の展望¹³⁾」）¹³⁾されている。

村林氏は、日本のリバースモーゲージの制度基盤の問題点について、次のような見解を明らかにしている。

- (1) 住宅の担保価値は土地にしかない。
- (2) 現在の住宅ローンは、モーゲージ・ローンではなくて、クレジット・ローンである。
- (3) リバースモーゲージは、日本においては時期尚早である。
- (4) リバースモーゲージは、単なる金融商品ではなくて、高齢者がその居住用資産を自らの生活の余裕資金として活用するためのシステムである。
- (5) アメリカのリバースモーゲージ市場から引き出す制度環境条件として、次の2点を挙げている。
 - ① 政府の保険制度が確立したモーゲージ・ローン、
 - ② 中古住宅市場の整備、など。

以上に掲げた問題点は、本稿でも指摘している点であり、普遍的な課題といえる。

- (1) 「住宅（持家）」の担保評価の場合は、建築後20年程度で、建物の評価は限りなくゼロに近づくことから、実質的には「土地」だけの担保評価に基づいた融資となるケースが多い。
- (2) 厳密には、「抵当権融資」ではなくて、「債権融資」であり、したがって人的保証が必要とされている。
- (3) 住宅市場や金融市場など関連市場が未整備。
- (4) 生存権的居住用資産を担保にした老齢年金ローンであるが、一般ローンとは、融資条件に重大な相違点がある。
- (5) アメリカやオーストラリアなどの章で論じている点だが、債権債務双方の政府保証と住宅の担保力が制度基盤を構成している。サブプライム・ローン禍が今後のリバースモーゲージ市場に如何なる影を落とすかは注目しなければならない点である。

以上に列挙した村林氏の論点は、委員会における報告として、いわば一般的な見解を明らかにした内容であり、独自の理論を展開したものとは言えない。したがって新しい理論の構築を掲げている本稿とは、明らかに異なったスタンスである。ただ村林氏が行われた、アメリカ市場の精緻な調査とその成果に対しては、敬意を払うべき実績と評価されるもの

¹²⁾ 『第2回・地方税における資産課税のあり方に関する調査研究』2007（平成19）年3月資料。

¹³⁾ 本稿の中でも、「キャッシュ・プア、ハウス・リッチ」な家計の高齢者世帯が負う固定資産税の担税力は論点の一つとして検討を加えている。

である。

本稿の場合は、その研究方法の特色とも自負している点だが、リバースモーゲージに対しては、極力、学際的かつ横断的に分析し、多面的な問題点を抽出・整理して検討を加えている。高齢期の自立生活を支援する社会保障システムとして捕捉するリバースモーゲージは、単なる高齢者持家担保長期生活支援融資制度であってはならないからである。

4 構成

本稿は、3部から構成されている。

I部では、アメリカとオーストラリアのリバースモーゲージ制度を取り上げている。アメリカ社会では公的医療保険制度や企業年金などの歪み、また所得格差などに喘ぐ高齢者家計の経済的負担を救済する措置として、リバースモーゲージ・プログラムを立ち上げた政府の取り組みは先駆的である。また住宅資産の持続可能性と金融制度との補完性についても学際的な論究を試みている。リバースモーゲージの普及には懐疑的な姿勢を固持してきたテキサス州の地域特性なども考察している。

オーストラリアの比較的新しいリバースモーゲージ市場を概説し、その好調な不動産場やドラスティックな金融市場などとの連関性についても学際的な視角から論究している。

II部では、日本のハウスメーカーや金融機関などのリバースモーゲージ商品について概説し、最近の動向とその課題を論じている。自治体や厚生労働省のリバースモーゲージ制度は、基本的人権に基づく生存権の保障、福祉性や公平性など法学的視角からも検討している。企業のリバースモーゲージ商品の利益優先ゆえの制限性、他方、公的リバースモーゲージ制度の公平性優先ゆえの狭隘性などについて論証し、夫々の目指すべき方向を明確に示している。

III部では、リバースモーゲージの制度環境として、不動産市場、住み替え支援制度、法的基盤、地域特性などを概観し、既存の住宅ストックの持続可能性の補強や、新たな法理論的価値（現存性価値）の概念について、会計学的理論から測定し、論証を試みている。本稿の理論的根幹を成している「居住福祉（well-being）概念」は、比較的新しい福祉系の理念であり、その論拠となる「福祉性価値」、即ち、「現存性価値」について定義付けしている。高齢期の経済的自立に資する「持家」の「持続可能性」の経済的価値についても、理論上はリバースモーゲージ・ローンの融資総額と等価であると論証している。リバーシブル・システムのメカニズムとして、持家の所有権の分解理論を新たに定義付けて、その論証を試みている。また気候条件の相似している沖縄本島とオアフ島について、その自然環境と暮らし、地域経済と観光などを対比させながら、環境とリバースモーゲージとの関係に焦点を当てている。

I 部 アメリカとオーストラリアのリバースモーゲージ

第1章 アメリカのリバースモーゲージ

1 アメリカ社会とリバースモーゲージ

医療制度とリバースモーゲージ

アメリカ政府は、1960年代以降、リバースモーゲージの普及には一貫して積極的に取り組んできている。その動機としては、高齢者の在宅ケアを推進させるための政策的試行や、また、その決断を迫られるに十分な社会保障制度上の必然性がある。こうした政策の重要な導因として、アメリカの医療制度が抱えてきている問題が挙げられ、医療費が高額な国だけに歴史的にも社会の深刻な病巣を形成してきている。

アメリカの医療制度のシステムは、その公的負担の比率が他の先進各国に比べても低い。その点では、アメリカは自己責任性の強い国、あるいは市場原理に基づいた社会構造だからとする釈明だけでは片付かないまで、医療制度のシステムをコントロール不能な状態に陥ってしまった。公的医療制度¹⁾の外の負担を補ってきているのが、企業保険であり、個人家計である。企業の負っている保険料の負担率は平均7割以上にもなっていることから、企業の存続を脅かす火種となりつつある。最近の新聞紙上を賑わしているゼネラル・モーターズ(GM)の経営危機を招いた要因の一つに、労働組合員の自己負担はゼロとし、退職者とその家族に至るまでを保証している企業保険の高負担が挙げられている。企業が負わされている医療費負担の重圧が、GMの経営を失速させているものと報じられている通り、アメリカ企業の経営上の深刻な足枷となっている²⁾。

さらに重大な問題として、4千500万人を超える無保険者の存在がある。彼らによる医療費の未払分が、結果として医療システム全体に再転嫁されてしまうことから、制度の健全な運営は難しくなり、不合理な問題も潜在化させて、連邦・州政府や企業の財政負担を過重にする圧力ともなっている。さらに深刻な問題は、2000年2月の国内経済調査局(NBER; National Bureau of Economic Research)の報告によって明確になった点だが、年々、増加している高齢者層(85歳以上)に費やす医療負担である³⁾。

これらの導因が、1990年代以降に顕著な医療費の高騰を招来し、アメリカの医療システム全体をコントロール不能にしている。さらに確実視されている課題として、将来、通増

¹⁾ Medical care: 65歳以上の者・障害者に医療費(入院費)を給付する社会保障制度。労働者、使用者、自営業者、及び連邦政府からの拠出資金によって運営される制度。Medicaid: 低所得者層・障害者への医療供給を目的に、連邦と州政府の拠出資金から運営されている医療扶助制度。原則として、医療行為そのものの給付され、費用支払は供給者に直接なされる仕組み。

²⁾ 日本経済新聞』2006年3月10日付。

³⁾ 拙著『リバースモーゲージと住宅』27ページ。

化していくベビーブーマー世代の医療費問題が挙げられる。その膨大な負担は連邦・州財政ばかりか、企業の経営体質を脆弱にし、個人の家計までも破綻に陥れる危惧がある。

このように混迷が続き解決の糸口の見付からない医療費負担の矛先を憂慮しているアメリカ政府は、「持家の高齢者世帯が、在宅で、最後の時まで、医療・介護サービスを受けながら、なおかつ、個人の負担分（現金）を自助的に捻出できるリバースモーゲージ・プログラム」こそ、優れた高齢者福祉政策であると確信している。アメリカ政府は、これまでも、また将来に向けても、尚一層、積極的に持家促進政策を推し進めながら、高齢期の経済的自立の支援策として「リバースモーゲージ・プログラム」の普及にも努力を惜しまない姿勢は間違いない点である。

リバースモーゲージの歩み

アメリカでも、リバースモーゲージの緒は1960年代初頭からである。連邦住宅局（FHA；Federal Housing Administration）の「リバースモーゲージ・インシュアランス・コンセプト（reverse mortgage insurance concept）」は、1980年、ホーム・エクイティ・コンバージョン・プロジェクト（HECP；Home Equity Conversion Project）からの進言から始まった。

翌1981年、ホワイトハウスの高齢化問題会議（White House Conference on Aging）では、早速、この進言を検討した結果、「FHAはリバースモーゲージ・ローンの保証プログラムを推進すべき」と決断するに至った。

1982年、高齢化問題特別委員会（Senate Special Committee on Aging）は、「持家高齢者が持家を現金に変えるリバースモーゲージ制度を発展させるためには、制度への政府保証が必要条件である」といった内容の報告書をまとめた。同年、HECPは、非利益団体（NPO）となり、NCHEC（National Center for Home Equity Conversion）として独立するに至った。

1983年、NCHECは、政府機関に対してリバースモーゲージ制度の啓蒙・普及に必要な技術的支援を行い、リバースモーゲージ・プログラムの発展に大きく寄与するようになった。

1986年、AARP（American Association of Retired Persons）は、NCHECと協力して、Home Equity Information Centerを立ち上げ、法律コンサルタントとして制度支援活動を始めた。

1987年12月の議会において、住宅都市開発省（HUD；Department of Housing and Urban Development）の、“Home Equity Conversion Mortgage Insurance Demonstration”推進を取り上げた法案が承認され、リバースモーゲージが初めて公的制度として陽の目を見た。アメリカ社会においても、HECM（Home Equity Conversion Mortgage）が連邦政府の保証が付いたリバースモーゲージ・プランとして市場に登場するまでの間は、リバースモーゲージそのものが市民権を得られてはいなかった。

1988年2月5日、レーガン大統領の署名によって、この法案は正式に法制化（FHA reverse mortgage insurance legislation）された。同年、Fannie Mae⁴⁾（Federal National Mortgage

⁴⁾ 連邦抵当金庫。HUD（住宅都市開発省）の下部組織。政府の出資はないが政府系機関（Government Sponsored Enterprises）であり、政府保証のないエージェンシー債を発行して市場から資金調達している。

Association)は、リバースモーゲージ債権の購入を発表し、翌1989年から業務を開始した。1988年に法制化したHECMのデモンストレーション・プログラムを嚆矢とする政府の「制度保証」によって、アメリカのリバースモーゲージ市場は着実に発展する方向に歩み始めた。世界的視点からしても先駆的なアメリカのリバースモーゲージ市場の礎は、この「政府保証」の効能に基づいたものであり、それはリバースモーゲージの借り手（利用者）を、清算時（死亡、売却、移動）までの期間中、債務の弁済義務から完全に解放している点に集約できる。リバースモーゲージが、単なる持家担保の高齢者生活資金長期融資制度の域に止まるものか、あるいは終身型の持家高齢者福祉年金融資制度として普及・定着できるものなのか、それを決定する主因は、「清算（借入返済）」の「時期・方法」の如何に関わっているものと明言して誤りではない。1988年以降、1991年8月30日までの間に、2500件のHECMに政府保証が付与された。

1989年、HUDは、HECMの取扱業者50社を、抽選で選出し、指名した。

1995年、FannieMaeは、独自にHomeKeeperの開発し、その販売に踏み出した。

1999年、テキサス州の承認で、アメリカ全州にリバースモーゲージ市場が拡大された。

現在、HECMとHomeKeeperの他に、Financial Freedom社のCash Account Planを加えた3種類のプランが、アメリカのリバースモーゲージ市場における主流商品となっている⁵⁾。

NPO団体のNCHEなどの手による各種の啓蒙活動や研修(カウンセリング)などが、難解でリスクなリバースモーゲージを一般者に理解させるのに寄与し、結果としてアメリカのリバースモーゲージ市場全体の発展に大きく貢献してきている点に括目しなければならない。

1989年当時のアメリカにおけるリバースモーゲージ市場を俯瞰するに、貸し手と借り手の双方が、リバースモーゲージの社会的な必要性和、背反的な制度特有のリスクについても、奇しくも共通した期待感と不安感を抱いていた様子がみえる⁶⁾。持家高齢者の方は、長い年月、ローン返済を続けてきて獲得した自己所有の持家資産であるだけに、高齢期に入ってから、再び住宅を担保にする借入を敬遠した。それに、持家は、伝統的に標榜されてきたアメリカン・ドリームの中核を構成する象徴的資産であり、同時に家族の歴史的意義をもった資産だけに、老齢年金の原資として消費してしまう仕組みのリバースモーゲージの利用には抵抗感を示す高齢者が少なくなかった⁷⁾。融資側にしても、借り手が返済の時期を迎えたときに返済不能であったり、返済を拒んだりするケースや、立ち退きにも協力しないケースなど、最悪の事態を想定してしまうと、この種の融資には消極的にならざるを得なかった。

1980年、リバースモーゲージ・プランがカリフォルニアで発売されたとき、高齢者の間では衝撃的な私的年金プランとして映った。当時のリバースモーゲージ・プランには、10

⁵⁾ Ballman:2004.p. 9.

⁶⁾ *The Outlook for Reverse Mortgage*, CRS Report for Congress, CRS-8.

⁷⁾ *Use Your Home to Stay at Home*, p45.

年間の有期限付きローンもあり、理屈から言えば、持家の資産価値の範囲内であればローンは延長・継続されていくはずであったのだが、実際には持家を売却処分する羽目に陥ってしまうケースが多発して、その件数はおよそ 200 件にも上った。HUD の見解では、彼らの行うデモンストレーション・プログラムは、こうしたリスクを回避させ、借り手側の「需要」と、貸し手側の「供給」を、同軸的に活発化させるものであり、ひいてはリバースモーゲージ市場までも拡大させるものと明言している⁸⁾。

当時の HUD の公式記録によると、1980 年以降の 10 年間に、スタートしたリバースモーゲージはわずか 3000 件であり、しかも、その内の 2000 件は民間企業の商品であった。対照的に、最後の時まで自宅に住み続けられることを保証していた、American Homestead Mortgage Corporation の IRMA (Individual Retirement Account) の方は、1984 年のスタート以来、1200 件のローンが利用されていた。

この当時の金融市場では、リバースモーゲージ・プランに対する評価は市場性のある融資商品というよりも、むしろ持家高齢者向けのサービスの商品として捉えていたし、果たしてリバースモーゲージの市場は確立できるものだろうか、といった疑念が大勢を占めていた。逆に言えば、リバースモーゲージそのものが高貴薬的な商品として捉えられていた節がある。一部の持家高齢者には便益性がある商品かも知れないが、一方では、あまりにもコスト効率の悪いローンであると疑問視されていた。とは言いながらも、当時の高齢者の持家の資産価値の総額が、6 千億ドルから 8 千億ドルと推測されていたのだから、巨大な市場を構築する可能性を潜在させていた点は確かであった。

また典型的な持家高齢者の多くは、持家の資産性を減ずるようなリバースモーゲージ・システムを好まない性向が普遍的だけに、リバースモーゲージに対する需要が希薄であると指摘するレポート⁹⁾ (*Reverse Mortgages for the Elderly*) もあった。このレポートは、1969 年から 1979 年までにわたって、11,000 以上の世帯を継続調査した退職者追跡調査 (the Retirement History Survey) の中から、さらに持家の 3423 世帯を抽出して調査した結果をまとめたものである。この調査の期間中に、25% の家族が「移動 (住み替え)」を経験している。その「移動」の動機は、退職や配偶者の死、健康上の理由などと個人的な理由がほとんどであった。また、この種の理由は、他の理由の倍以上の比率を占めるものであった。意外な理由としては、持家の資産価値を高めようとする目的を持って「移動 (買い替え)」する世帯も少なくないことである。現金収入はないが高価格の住宅を所有している世帯 (house rich, cash poor) は、移動によって 3.5% 程度、持家の資産価値を減じている。逆に、高額所得者でありながら、低価格の住宅に住んでいる世帯は、「移動 (住み替え)」することによって持家の資産価値を 72% まで高めている。こうした調査結果を踏まえて、リサーチャーは、「典型的な持家高齢者世帯 (house rich, cash poor) は、持家の資産価値を減ずるようなローンは好まない」と結論している。

⁸⁾ 注(1)参照。CRS-18.

⁹⁾ 注(1)参照。 *Reverse Mortgages for the Elderly* (CRS Report for Congress : June 27, 1989) .

1999年10月4日、筆者が、MRNLAのkay kinney (Director of Government Affairs) に、当時のアメリカのリバースモーゲージ市場の問題点について尋ねたところ、次のように答えている。

- (1) リバースモーゲージの普及が緩慢なのは、持家高齢者がリバースモーゲージの効用を理解していないことが原因である。
- (2) 高齢者世代は、「借入」を好まない。
- (3) リバースモーゲージを取り扱う融資会社の絶対数が少ない。
- (4) リバースモーゲージ業務が政府の監視下にあつて、その取扱の収益性（手数料等）が低い。
- (5) リバースモーゲージのシステムは、一般的な「借入」に比べて複雑である。

2 リバースモーゲージ・プログラム

持家高齢者が、その家に住み続けながら、持家の資産価値を現金（年金）に転換させて、なおかつ、その返済は死んだ後にする、といった仕組み（ローン）について、アメリカ政府は検討を重ねてきた。その結果、リバースモーゲージ、リバース・アニュイティ・モーゲージ (reverse annuity mortgage)、ホームエクイティ・コンバージョン・ローン(home equity conversion loan)などのプランが開発された。

リバースモーゲージの重大な要件である融資期間については、一般的には、「期限型 (term)」と「終身型¹⁰⁾ (tenure)」の2種類がある。「期限付リバースモーゲージ」は、一定の期間内に限定して融資する。「終身型リバースモーゲージ」の方は、借り手（持家高齢者）がその家に住んでいる期間中は、原則、融資が継続される（生存配偶者の場合も）。持家高齢者が十分に注意しなければならない点は、前者の「期限型リバースモーゲージ」の利用である。なぜならば、一定期間が終了した時は、その家を売却して借入れを清算するか、あるいは家を出るかの二者択一の選択しかないローンだからである。

反対に、貸し手（金融機関）側が慎重になっているローンは、「終身型リバースモーゲージ」である。その理由は、借り手（持家高齢者）に、終身（生涯）、融資の継続を約束し、その家に居住することも保証する仕組みのローンだからである。ローンの融資金額が年々増加していき、もし借り手が推定余命以上に長生きすれば、担保評価額を超えてしまう過剰融資に陥るリスクがあるからだ。しかし、近年、「終身型リバースモーゲージ」にFHAの保証が付くようになってからは、その利用件数は圧倒的に増えてきている。それまで貸し手が懸念した過剰融資のリスクも、FHAの保証のお陰で連邦政府にシフトするようになってきた。

¹⁰⁾ 不動産を保有（所有）・賃借している期間。リバースモーゲージの場合は、「持家を売却しない限り、生涯、融資を継続させる」ことと同義。この点は、生存配偶者にも同様に適用される。

現在、主なリバースモーゲージ・プランは、FHA 保証のリバースモーゲージ、ファニーメイ・リバースモーゲージ、その他に民間リバースモーゲージなどの3種類である。とりわけFHAが保証するリバースモーゲージは、借り手にとって最も有利なプランであり、その利用件数は次第に増加してきている。FHAが保証するリバースモーゲージの融資限度額は、これまで、地域の住宅中位価格に基づいて、地域ごとに上限枠が設定されてきた。現在、政策担当者の抱えている課題の一つは、地域ごとに異なるFHAローン枠を、FHAプログラムに基づいた国内統一のリバースモーゲージ融資枠に変更するか否かの検討である¹¹⁾。

2005年のNational Reverse Mortgage Lenders Association¹²⁾ (NRMLA)の報告¹³⁾によると、アメリカのリバースモーゲージ市場では、特にこの5年間、連続的に利用件数が伸びている。そのうちでも、FHA(Federal Housing Administration; an arm of the Department of Housing and Urban Development)の保証件数が、2003年度では3万7829件、2004年度になると4万3131件に上り、全体利用件数の約90%相当を占めている。アメリカ全体では僅か14%の上昇率(2003年から2004年の間は109%)ではあるが、リバースモーゲージ制度の対象高齢者数は相変わらず少なくない。取扱件数の上位3行の金融機関(Financial Freedom Senior Funding Corporation、Seattle Mortgage Company、Wells Fargo Home Mortgage)の間では、リバースモーゲージ・ローン契約件数の上昇が平均で前年度比56%の増加を示している。

HUDによると、2005年9月末の時点で、政府保証待ちの件数が36,952件であり、前年度は2万1838件であったから、明らかに利用件数は伸びている。契約に先立って義務付けられているカウンセリングの受講順位にしても、地域によっては通常の倍近い、4～6週間ほど先まで待たされている。

NCOA¹⁴⁾ (The National Council on the Aging)の報告によると、リバースモーゲージは、高齢者1320万人の在宅長期ケアの支払を支援し、またその在宅期間をさらに延長させるのにも貢献していることが明らかである。このうちの980万人は、住むことが困難な状態にまで老朽化した家の修繕費をリバースモーゲージで補い、その後もその家に住み続けられている。

持家高齢者がリバースモーゲージを利用することで、個人や家族の家計の医療費負担が軽減され、結果として州政府や連邦政府の財政的負担までもが軽減されている。その財政的効果については、NCOAの予測によると、メディケアの年間コスト(Annual Medicaid Cost Saving)は、2010年までに、全米の持家高齢者の4%がリバースモーゲージを利用して保健

¹¹⁾ Foote, Bruce E (2007) *CRS Report for Congress Reverse Mortgages: Background and Issues*. Congressional Research Service.

¹²⁾ 非営利事業団体(ワシントンD.C.)メンバーはアメリカやカナダでリバースモーゲージ商品を販売。

¹³⁾ *Reverse Mortgage Volume Increases Fifth Consecutive Year Top Four Markets in the Country Located in California*, October 28, 2005.

¹⁴⁾ 1950年設立。NRMLAが支援。個人の健康維持や高齢者の自立・社会参加など幅広い全国ネットワーク活動団体。

サービス費用を支払うとすれば 32 億 4000 万ドル、さらに利用者が 4 分の 1 相当に増えれば 48 億 6000 万ドルのコスト削減が実現できるものと踏んでいる¹⁵⁾。

大概の持家保有者は、通常の住宅ローン (forward mortgage) については、すでに持家を購入する際に利用していることから、その仕組みについては理解できている。通常の住宅ローンは、毎月、元金と利息を融資先に返済していく仕組みであり、徐々に持家に対する持分が逡増していき、逆に借入分は逡減していく。そして、ローンの返済が終わった後、持家資産を利用した資金調達の方法としては、貸家にして家賃収入を獲得するか、売却するか、担保にして借入するか、などの方法が考えられる。

いま一つは、62 歳以上の持家保有者ならば、自分の家に住み続けながら、所有権も移転させないで、そこに住んでいる限りは返済義務もないまま、融資 (現金) を利用できるローンがある。それが本書で取り上げている「リバースモーゲージ・プラン (reverse mortgage plan)」である。ここで言う、「融資を利用できる」というのは、「自分の住まい (持家) の資産性を、現金に変換する」と、換言した方が正鵠を得ているだろう。

アメリカやカナダ、またイギリスなどのリバースモーゲージ制度の解説書には、必ず、こうした解釈が明記されている。またアメリカの『THE REVERSE MORTGAGE HANDBOOK』の中には、このプランによって調達できる現金は非課税であり、その根拠を次のように説明している。

The income you receive through a reverse mortgage is not taxed ;the money is already yours. These are funds you have paid on your mortgage throughout the years. Therefore, you are not actually earning income from the reverse mortgage (Ballman. p.15) .

換言すれば、個人が、現役時代に蓄えた「資産 (持家)」を、収入のない老後 (62 歳以降) に「取り崩し」する仕組みが、リバースモーゲージ・プランである。この仕組みは、一旦、住宅 (固定資産) に凍結 (現物化) された資金 (流動資産: キャッシュ) を、リバースモーゲージ・スキームを利用して、再び、解凍 (換金化) して現金 (年金) 化させるシステムと解釈できることから、本稿では、「リバーシブル・システム (転換システム)」と造語している。「リバーシブル・システム」は、「個人が、まず“住む場所 (持家)”を作り、家族を育み、子供たちが巣立った後は、やがて次の世代に譲り渡していくシステム」であり、そこにみられる権利の「移転」は、スムーズな「社会的循環」であるし、自然環境的な「合理性」も認められる点も重要である。社会的要素である租税制度上においても、その「循環作用」に対しては課税していない点でも優れている。アメリカの他に、カナダやオーストラリアなどの制度でも、原則的には、リバースモーゲージの資金は非課税 (Free-Tax Funds) 扱いとなっている。ただし、リバースモーゲージの資金で購入した年金商品からの収入は、メディケイドや公的保証制度との関係では、通常の収入と看做されて、影響を受けることになる。

¹⁵⁾ Feb 10, 2005. *Study Shows Reverse Mortgages Can help Seniors Pay for Long Term Care at Home.* By NRMLA's Report. (Web Site)

先進各国においても、“house rich, cash poor” 高齢者家計を救済する目的のリバースモーゲージ制度の場合は、その国の社会保障制度の補完的的制度として位置付けして、様々な公的支援策を講じている。その法的根拠としては、国民の負っている「納税義務」に対する、国からの反対給付としての「福祉サービス」に該当する「老齢年金」を、国民個人が、その純粋に個人資産である「持家」を担保にして捻出している点の評価にある。

老齢期の生活資金に充当する目的（社会福祉的資金用途）の下に、自己保有の生存権的居住用資産を換金している個人の自助的作用を、本義的視点からすれば、国の社会保障サービスの代替行為とみなすことは間違いではない。こうした論理からすれば、リバースモーゲージ制度は、個人の負担になる、あらゆる部分に対して、優遇的措置が講じられて然るべき法理に基づいた制度と結論できる。

リバースモーゲージの中でも特徴的なプランとして、Deferred Payment Loans (DPLs)、Property tax Deferral (PTD)、そして Proprietary Reverse Mortgages などがある。Deferred Payment Loans (DPLs) は、すべての州ではないが、多くの州・地方のエージェンシーが、高齢者の住宅に必要な修繕や改装資金に資金用途を限定した公的なリバースモーゲージとして取り扱っている。Property tax Deferral (PTD) も、公的プラン (public sector reverse mortgage) であり、高齢者の持家の資産税納付用資金を融資して、その返済方法も他のリバースモーゲージと同様である。2000 年度の AARP (American Association of Retired Persons) の調査によると、アリゾナ、カリフォルニア、コロラド、テキサスなど各州が扱い、他にも幾つかの州・地方のエージェンシーが取り扱っていると報告されている。

Proprietary Reverse Mortgages は、他のプランと違って、「HUD’ s203-b」の融資限度枠を超えた高額な住宅を対象にして融資している全州的なプランである。このプランは、借り手の所得制限もなく、銀行や抵当会社、あるいは民間企業などが貸し手（融資元）となって販売している。ちなみに政府保証の付いた HECM の場合は、FHA から販売ライセンスを与えられた業者ならば誰でも取り扱いできる。

アメリカのリバースモーゲージ・プランの概要について、簡明に整理してみよう。

(1) リバースモーゲージ・プランの資金用途

- ① 護費用の補填分。
- ② 退職後の生活資金。
- ③ 老齢期保険商品の購入資金。
- ④ 住宅の改装・改造資金。
- ⑤ 現在の借入の返済資金。
- ⑥ 新車の購入資金。
- ⑦ 旅行資金。
- ⑧ 子や孫などへの贈り物。
- ⑨ 学費資金、などが通常の資金用途である。

(2) リバースモーゲージ・プランの適用要件

① 人的条件（年齢）

62歳以上が対象であり、持家が共有の場合は、共有者（通常は配偶者）も62歳以上でなければならない。片方が62歳以下の場合は、所有権者から外れることが条件となる。こうした措置に困難な事情がある場合は、解決方法を相談する必要がある。

② 住宅条件（担保物件条件）

主として居住している住宅であり、1年の間に少なくとも6か月以上の期間は、その場所に居住していることが必要である。しかし健康上の理由から止む無く、継続して——12ヶ月間以内ではあるが——家を空けた場合などは例外として容認されている。対象となる建物は、戸建住宅、コンドミニアム、工場生産型住宅（Financial Freedom's Cash Accountでは対象から除外）、モジュール・ホーム、4区画までの貸家ユニットの内の1区画、などである。またコーポラティブ・ハウス、セカンド・ハウス、商業用建物、農業用建物などは対象外とされている。

③ 利用者研修の受講義務

リバースモーゲージを契約する場合は、先立って、一度は、リバースモーゲージのカウンセリング（説明会・無料）の受講が義務付けられている。

④ 住宅の担保価値

主に居住している住宅の完全な所有権を保有していること。その住宅に残債や、抵当権の設定がある場合は、最初の資金を受け取る時までには完済、もしくは抹消しておく必要がある。原則として、リバースモーゲージは、唯一の抵当権設定者であり、他の権利の設定はさせていない。最初の融資金を、それまでの残債の返済に充当することも可能ではあるが、担保評価とのバランスを欠くほどの残債がある場合は、リバースモーゲージの融資は受けられない。また途中の返済義務がないリバースモーゲージでは、利用者の返済能力や所得審査は不要とされているが、個人の信用調査情報（税金滞納、ローン返済金の遅滞、犯罪歴など）などはチェックされている。

⑤ 破産

原則として、破産の場合は、すべての契約は解除されるし、返済も免除される。しかし裁判所の書面や、州の判断によっては、リバースモーゲージが継続されるケースもある。

⑥ 税金の滞納

清算時に、完納されなければならない。

⑦ 学生ローン

清算時に、義務不履行の学生ローンも完済されなければならない。

⑧ 他からの借入

清算時には、完済しなければならない。

⑨ 裁判所命令

住宅に対する抵当権実行の判決には応じなければならないが、住宅以外の資産の場合は、リバースモーゲージは影響を受けない。ただし連邦税の滞納には例外はない。

⑩ 住宅の現況

リバースモーゲージのための事務的作業として、資産評価は行われる。鑑定評価人が派遣され、住宅の内外を調査する。その際に、欠陥箇所が報告されれば、資金の受領前までに修理を済ませるか、修理業者に宛てた発注書を提示しなければならない。頻繁な外部の塗装は、シロアリの被害から住宅を護るものである。

⑪ 保険加入義務

HUD と Fannie Mae は、共に損害保険（持家オーナー保険）の加入を借り手に要求し、その賠償金額は、住宅資産の評価額を満たすものでなければならない。これに違背して、評価額以下の賠償金額の場合は、その差額相当分を、別途、補填保証しなければならない。地域によっては、融資期間中にわたって、洪水保険（flood insurance）の加入も義務付けられている。その契約額は、評価額から土地代金を差し引いた金額か、あるいは地域の最高額の契約額となる。この他に、貸し手を保護する権限保険（title insurance; 不動産の権限に瑕疵がないことを保証する保険）の加入も義務付けて、融資総額を保証させている。

⑫ 借り手の病歴

健康診断や病歴の申告は不要である。

(3) 融資限度額の決定要素

- ① 利用者の年齢（100歳寿命を想定）。
- ② 住宅の評価額（25～65%）。
- ③ 地理的条件。
- ④ 金利、
- ⑤ リバースモーゲージ・プランの種類、などの要素から融資額が決定される。

(4) 支払い方法

- ① 一括支払い。
- ② 設定した月額を契約終了時まで、継続支払い（生存中）。
- ③ 一定月額を一定期限内に支払う。
- ④ 期限内支払い（極度額設定で、自由な引出し）。
- ⑤ 上記の混合型、などが選択できる。

(5) 終期

その住宅に住み続けている限り、リバースモーゲージは継続され、利用者の死、病气、転居などを以って契約は終了する。しかし生存配偶者がある場合は、その死亡ま

で継続される。次のような場合は、契約は終了する。

- ① 生存配偶者が転居。生存配偶者が、永久的転居（ケア施設への入所など）が必要になった場合は、それまでの住宅は主たる居住の場所ではなくなり、契約は終了する。
- ② 売却、あるいは所有権の移転。
- ③ 利用者の一人が、身体的、精神的罹病で1年以上居住していない。
- ④ 融資側から指摘された住宅の修理を怠っている。利用者が、その住宅に対する、通常の、あるいは常識的な程度を超えた損耗を放置していた場合は、問題解決を要求される。こうした場合、利用者が速やかに対処しないケースでは、融資側に損害を与える懸念があり、したがって契約は終了することになる。
- ⑤ 税金や保険料の滞納や不払い、なども、結局は、貸し手側に損害を及ぼす懸念があり、ローンが終了することになる。

次のケースでは、貸し手側は、追加融資は拒否する場合がある。

- ① 融資限度額に届いた場合。
- ② 前述の各項目に該当したとき。
- ③ 利用者に破産宣告が出されたとき、
また、以下のケースでは、融資は終了する。

- ① 住宅の一部を貸した場合。
- ② 所有権を共有にした場合。
- ③ 住宅の地域のゾーニングが変更されたとき。
- ④ 住宅に、新たに別件の借入が起きた場合、などである。

(6) 返済

利用者は、主たる住居を移転する場合や、生存配偶者の死亡などは、30日以内に貸し手に通知しなくてはならない。返済方法についても、貸し手に通知しなければならない。利用者は、6か月間で、住宅を売却するか、リファイナンスするかを決定する。6ヶ月後、貸し手側から通知がない場合は、さらに90日間の延長が認められるが、最長1年間の延長期間である。

リバースモーゲージ・ローンは、ノンリコース（非遡及）型融資であるから、借入総額が住宅の資産価値で相殺される仕組みであり、住宅の価値以上の返済義務はない。住宅を子供に相続させる場合は、その借入返済の方法は、一般ローンと同様の返済方法か、個人資金を以って返済するのか、あるいは住宅を売却する方法などがある。その選択の如何に拘らず、リバースモーゲージを清算（返済）する時は、原則一括返済でなければならない。

Mortgage Insurance Premium(MIP)については、HECMローンすべてに適用され、その保険料は二つの部分から、最初に請求される。その保険料(MIP)は、持家の資産評価額か、あるいは 203-b limit の極度額の、いずれか低い金額の2%相当と、いま一つは、貸付金利プ

ラス 0.5%の上乗せ部分である(AARP-p15)。

HECM は政府のプログラムであるから、MIP そのものにも収益性はない。借り手から徴収された保険料によって、借り手は持家に無制限に居住できて、持家の担保評価が減少したとしても、貸し手に如何なる変化があったとしても、リバースモーゲージ・ローンは同一条件で継続が保証されている。

ホーム・エクイティ・コンバージョン・モーゲージ (Home Equity Conversion Mortgage)

アメリカの典型的なリバースモーゲージ・プランである HECM(Home Equity Conversion Mortgage)について、簡潔に説明すると、「62 歳以上の持家の人、住宅資産を担保にして、その家を売却することなく住み続けながら、永久的な移動があるまでは返済義務の生じない融資」である。このプランの場合は、高齢者の持家に借入残債があったとしても融資の対象となる。

融資方法としては、①定額の月次年金方式(fixed monthly payments)、②一括受取方式(a lump sum)、③当座貸越方式(line of credit:2005 年からテキサス州も適用)、あるいはこれらの④組合せ方式(combination)などの内から選択することができる。融資枠の設定は、利用者の年齢、金利、住宅資産の評価額と地域、などの条件から算出される。

借入返済(清算)については、利用者の永久的な退去(move out of home permanently)の時点から始まる。返済総額(清算金額)は、あくまでも対象住宅(担保物件)の売却代金の範囲内であり、それ以上の返済義務を負わない非遡及型ローン(nonrecourse loan)である。また売却代金で返済した後に余剰金が生じた場合には、本人あるいは相続人に戻されている。

(1) 特長

HECM は、連邦政府がリスクの保証を約束している唯一のリバースモーゲージ・ローンであり、HUD 中の FHA を通して扱われている。アメリカの場合は、リバースモーゲージ・ローン利用者全体の 95%相当が HECM を利用している。その理由としては、一つは FHA が保証する高い安全性であり、いま一つは資産価値に対する掛け目が比較的高目である、などの点が挙げられる。利用者のラスト・ステージ(退職後)から、ファイナル・ステージ(終焉期)にかけての期間中、持家、すなわち生存権的居住用資産を担保にした生活資金長期融資制度であるから、そのスキームの安定性や継続性は、最優先的な重要性を持つものである。アメリカ市場を席卷している HECM は、FHA が、融資側である金融機関の債務不履行リスクを利用者に保証する一方で、融資側に対しては、融資資金回収(返済)の不足分(住宅資産の減損分)の補填を約束している点からしても、借り手と、貸し手の双方にとって安全なローンといえる。また連邦法は、すべてのリバースモーゲージ・ローンの契約に際して、利用者の「3 日間(土曜日は加算され、日曜日は除外)の解約権(right-of-recession)」を、貸し手側に容認させている。借り手は、契約書に署名してから以降の 3 日間は、ペナルティなしの解約が認められている。

NCOA(National Council on Aging)は、2005年の報告書の中で、全米では1千300万人の持家高齢者がリバースモーゲージの推定利用者であると報告している。

リバースモーゲージ・ローンは、最初、抵当融資商品の一つであったが、住宅の市場価格が上昇するに連れて人気商品になってきた。リバースモーゲージ・ローンの多くは、FHAによって保証されていて、非課税であり、ノンリコース型融資などの点で好評である。ただ、リバースモーゲージの場合は、利用年数が短期間であると、その諸費用の負担が割高になる懸念がある。HECMの場合は、最も低額の諸費用で済むのだが、それにしても最初の立ち上げの費用(2%)と保険料(2%)、そして鑑定評価料(5%)と、合計9%相当の負担が必要になる。

2004年、アメリカ最大のプロバイダーであるFinancial Freedom社は、新商品“Simply Zero Cash Account¹⁶⁾”の販売を始めているが、このローンの場合は、最初の諸費用の負担がない。しかし、その融資対象は45万ドル以上の住宅に限定適用されていて、融資の方法も一括融資のみであり、一般的な商品とは言えない。

HECMの場合は、その融資極度額の上限が17万2632ドル(農村地域; non-metropolitan areas)から31万2895ドル(都市部; metropolitan areas)までと、地域によって規定¹⁷⁾されているのだが、最近の好調なアメリカの住宅市場の活況から、ほとんどの地域の住宅価格がHECMの規定上限枠を超えている。リバースモーゲージ・ローンの利用者のおよそ半分は、10万ドルから20万ドル相当の評価の住宅の所有者であり、62歳以上の持家高齢者の3分の1に相当する(図表-1参照)。AARPの発行している「Home Made Money-A Consumer's Guide to Reverse Mortgages」の中で、規定融資極度額(HECM's 203-b Limited)を超えている住宅であったとしても、HECM以外のリバースモーゲージ・プランの費用対利益の比較や、政府保証がついていない点などを総合的に比較・検討する必要があるとして、慎重な検討を促している(p30)。また連邦法でも、リバースモーゲージの契約前のカウンセラーとのミーティングを義務付けて、その利用に際しての十分な検討を要請している。しかし、利用者が増えてきていることから、現状ではカウンセラーのスタッフ数が不足していて、利用者は4~7週間ほど順番待ちの状態なので、HUDではさらにカウンセラーの大幅な増員計画を発表している。

(図表-1) アメリカの持家高齢者の持家評価額

持家高齢者	住宅評価額	～\$100,000	\$100,00～199,999	\$200,000～
リバースモーゲージ利用者		24%	46%	30%
持家高齢者(62歳以上)		45%	34%	21%

(出所: USA TODAY Nov22, 2005)

¹⁶⁾ 2003年にZero Point Cash Account, Simply Zeroの販売がスタートしたが適用されない州もある。

¹⁷⁾ NRMLAは2007年度から都市部を36万2790ドル、農村部を20万160ドルに引き上げる旨、2005年12月に発表した。

リバースモーゲージの利用に対しては、上述のように、所得（返済能力）審査はないし、リバースモーゲージによる収入は、原則、非課税であり、資金用途の制約もない。社会保障制度上やメディカル・ケアへの影響もないのだが、メディケイドと SSI (Supplement Security Income) には多少の影響がある。またリバースモーゲージの諸費用は、一般ローンに比較した場合は割高である。それでも、いざ持家を売却する場合と比較するならば、リバースモーゲージの諸費用負担の方がやはり軽い。

(2) 適用条件

連邦機関に関係した債務不履行の履歴がある人の場合は、The Credit Alert Interactive Voice Response System (CAIVRS) のデータに、不良債務者 (delinquent debtors) として、その社会保険番号が登録 (Federal database of delinquent debtors) されている。HECM や、その他の連邦関連の融資を利用したい場合は、こうしたデータ・チェックがあり、登録されている人は利用資格を喪失している。融資利用者資格を回復したい場合は、申請の 36 ヶ月前までに、こうしたデータから社会保険番号の登録を抹消しておく必要がある。また、過去に、HUD プログラムから、除外、あるいは忌避されたりした履歴がある人の場合も HECM の利用資格がない。

(3) 住宅資産の最低限度

HECM を利用する場合、対象となり得る住宅は、HUD' s Minimum Property Standards (MPS) の定めるところの基準に適合していなければならない。これらの基準については、ビルや住宅を、HUD プログラムに適用させるためのガイドブックが出版されている。

リバースモーゲージは、住宅の資産価値だけが担保であるから、FHA では融資を焦げ付かせないためにも住宅の状態に対する態度は慎重である。FHA から委託された鑑定士 (appraiser) が、住宅の外部の塗装の状態から内部のキッチンのキャビネットやカーペットに至るまで綿密に調査して評価する。鑑定人が、HUD 基準に適合していない個所を見つけたら、利用者は、リバースモーゲージの始まる前までに修理しておく必要がある。全体の 15% 以下の修理個所ならば清算時以降に、15% を超える修理個所ならば、清算に先立って修理を済ませておくことが要求される。30% を超える範囲の修理が必要な住宅の場合は、リバースモーゲージの実行は HUA の判断に委ねられる。一定規模以上の修理が必要とされる住宅の場合は、清算後の修理費用として工事費用を預託しておくことになる。テキサス州の場合は、こうした預託金についての規制がある。

リバースモーゲージの場合は、その対象住宅の鑑定評価の段階で、およそ半分相当が、HUD や Fannie Mae の最低基準に達するために必要な修理を、鑑定士から指摘されている。清算時まで、こうした個所の修理を終わらせておかなければならないし、地域の建設業者から、修理の見積書を取っておくように要求される。借り手が、こうした義務を怠った場合は、契約を終了させる場合もある。貸し手側は、修理の必要予算額の 150% 相当額を、別途、ファンドに組み込んでいる。

(4) 融資極度額

- ① 夫婦が利用者の場合では、若い方の年齢が算定基準となり、余命年齢数に基づく借入利息、手数料、保険料などから算定されることから、年齢条件は利用者が受け取る融資総額を左右する最大の要素である。HUD では、100 歳を最高寿命として計算している。
- ② 住宅の資産評価額か、地域の最高賠償額のいずれか低い方の金額が融資極度額になる。また FHA が決める、地域(geographic area)の融資側に保証する最高賠償額(the maximum claim amount)か、あるいは鑑定士が下す住宅評価額の、いずれか低い方が融資極度額となる。この地域の最高賠償額に比べて、住宅の評価額がはるかに高額である場合は、別のリバースモーゲージ・プランを検討する必要がある。

2004 年の事例では、フロリダ州レイク郡に建っている住宅の評価額は 18 万ドルであったが、レイク郡の最高賠償額は 16 万 1097 ドルであったから、融資極度額は、低額の方の 16 万 1097 ドルに決まった。2004 年 1 月 1 日現在、全米の融資極度額の幅が、16 万 1076 ドルから 29 万 319 ドルまでであった。その住宅の場所が、地方か、都市部かによって、それぞれ生活費が異なるのと同様に資産評価額にも格差が生じ、したがって評価基準も異なっている。2005 年 8 月 4 日以降は、全国的な FHA の融資極度額規約(Lending Limits)が見直されて、最低融資額が 17 万 2632 ドル、最高融資額が 31 万 3895 ドルにまでに引き上げられている。

(5) 金利

HECM の金利は、財務省満期固定金利 (The 1-Year U.S. Treasury Constant Maturity Rate) をベースにした変動制である。この金利は、週毎に変動し、その動きは新聞紙上に掲載される。利用者は、月単位の変動制か、あるいは年単位の変動制の、いずれかを選択できるが、一旦決定したら変更はできない。変動幅の上限は、10%と決められている。

ホーム・キーパー・モーゲージ (Home Keeper Mortgage)

1968 年当時の Fannie Mae は個人資金で運営されている個人企業であったが、現在では、世界最大のファイナンシャル・サービス企業であり、ニューヨークの株式取引企業としても登録されている。同社の使命であり目指しているゴールは、全米に持家家族をさらに増やしていくことであり、国内最大の住宅抵当融資の資金元となっている

Home Keeper は、Fannie Mae のオリジナル商品であり、1995 年以降、シニアを対象にして販売してきている。Home Keeper を HECM と比べた場合、共通点も少なくないが、仕組みなどの面では相違していて、高級住宅ならば Home Keeper の方が受け取る月次年金額は多くなる。ちなみに 2005 年度の融資極度額は 35 万 9650 ドルに規定されている。また Home Keeper は、全ての州で扱われ、Fannie Mae が保証している。連邦法は、Home Keeper の場

合であっても、利用者に対しては、HECM 同様に「3 日間の解約権」を約束させている。

(1) 適用条件

Home Keeper の融資の要件は Fannie Mae の基準に適合した構造の、戸建住宅、コンドミニアム、タウンハウスなどが対象であり、工場生産型住宅、コーオペラティブ住宅、2～4 ユニット住宅などは対象から除外されている。

- ① 共有の場合は 3 人までの共有住宅、
- ② 最高融資額は 37 万 5000 ドルが上限、
- ③ 住宅の調整評価額(adjusted property value)は、FHA の最高賠償金額と同義であり、Fannie Mae では、融資極度額としている。

(2) 関係出費

Home Keeper であっても、HECM と同様に、初期契約費用、清算時費用、月次サービス費用などの負担がある。金利は The 1-month secondary market CD index plus a margin であり、上げ幅の上限は 12% である。貸し手側は、初期契約費用に関しては、2 千ドル、あるいは融資極度額の 2% 相当額の、いずれか高い方の金額を、請求できる上限と規定している。この費用も、リバースモーゲージの融資の中にファイナンスできる。費用の内訳としては、鑑定評価、所有権調査費・保険料、クレジット・レポート、白蟻調査費用、洪水地域の確認料、契約書の作成費用、州・郡・登録費用、弁護士報酬などがあり、大概はファイナンスされるのだが、建物調査や鑑定評価など第三者費用の場合は現金払いが一般的である。また Home Keeper の月次費用には、月額 35 ドルを上限と定められている。清算費用は、対象地域によって異なっている。

(3) 返済（清算）

- ① 本人の死亡、あるいは生存配偶者の死亡。
- ② 住宅の売却。
- ③ 何年間も (for the majority of the year)、居住していなかった場合。
- ④ 住宅の修理をできなかった、あるいは怠った。
- ⑤ 契約上の義務不履行（納税、保険料支払いなど）などが、清算が始まる理由と定められている。

ホーム・キーパー・フォー・ホーム・パーチャス (Home Keeper for Home Purchase)

Home Keeper for Home Purchase は、高齢者が、リバースモーゲージ・ローンを利用して住宅を購入できる、ユニークで、Home Keeper だけのオリジナル・プランである。

高齢期に検討する、小規模住宅(downsizing home)への買い替え(住み替え)、あるいは高齢者仕様の住宅(handicap accessible home)への買い替え(住み替え)計画が、Home Keeper for Home Purchase を利用することで自己資金(蓄え)を投じないで(減じないで)実現できる。住宅を購入したいのだが、大きな金額(頭金)の支払いや、毎月、返済したくない、と考えている高齢者向けのプランである。最初の頭金を少なく、購入資金にリバースモー

ゲージ資金を流用できる。このプランは、Home Keeper の一種としての位置付けであり、ほとんどの条件で共通している。ただし、このプランの場合は通常の購入契約であるから、「3日間の解約権」の行使は認められていない。

現在の住宅を担保にして、比較的少ない借入の場合ならば適用される。通常のローンと同様に、できるだけ多額の自己資金が頭金として必要な理由は、リバースモーゲージの場合は、第1位の順位抵当権設定が要求されるからであり、また、そうしないと通常のローンとの併用が難しいからである。それまでの住宅の売却代金やリバースモーゲージ借入資金、そして自己資金など合計しても、新しい住宅の購入が難しいならば、このプランは利用できない。購入する住宅の基準は、Home Keeper の場合と同じであり、カウンセリングの受講義務もある。

キャッシュ・アカウント・プラン (The Cash Account Plan)

Financial Freedom Senior Funding Corporation の子会社である Lehman Brothers Bank (FSB) は、最近では全米で最大のリバースモーゲージの融資・販売会社である。The Cash Account Plan は、Financial Freedom 社の最初のリバースモーゲージ・ローンであり、FSB が資金を投資している。このプランは、50 万ドル以上の住宅が対象のジャンボ・ローン (Jumbo Loan) であり、州によっては、その取り扱いに多少の相違がある。

このプランは、住宅資産評価額の上限が設定されていないから、HUD や Fannie Mae の融資極度額の上限を超える住宅の場合は、広く利用されている。プランには、Standard Option と、Zero Point Option (Simple Zero Option も) の2種類があり、両方とも期間付き融資 (a line of credit) である。いずれも、「3日間の解約権」の行使が認められている。

すべての Cash Account Options に適用されるのだが、“Equity Choice Feature - rule” によって、担保評価額の満額の融資か、あるいは評価額の一部を担保設定した line of credit のいずれかを選択することができる。この他にも、借り手の都合で、資産価値の10%から最高50%までの範囲内で資産の留保も可能であり、こうした利用上の柔軟性が相続人にとって歓迎される要素になっている。

(1) 対象要件

住宅の適用基準については、他のプランとほぼ共通しているが、住宅資産評価額の下限が7万5000ドルに設定されている。戸建住宅、コンドミニアム、工場生産型住宅、4ユニットのアパート（その中に住んでいる）などが対象であり、モバイルハウス、コーポラティブハウス（ニューヨークは除く）、セカンドハウス、商業用建物、農業用建物などは対象外である。

(2) Standard Option

- ① 最初の契約費用は、住宅評価額の2%。
- ② 無期限当座貸越融資。
- ③ Annual growth rate on unused funds.

④ 1回の引出額は、500ドル以上。

(3) Zero Point Option

① 契約費用の負担はない。

② 初回の引出額は、75%以上。

③ 1回の引出額は500ドル以上。

④ 清算費用に上限がある。

⑤ スタートしてから最初5年間は返済できない。

⑥ Annual growth rate on unused funds.

Zero Point Option だけは、75%以上の融資実行が条件とされている。しかし最初の契約費用の請求は免除され、清算費用にも上限規定がある。また途中の解約にはペナルティはないが、最初の5年間は返済が制限されている。カウンセリングの受講義務なども、他のプラントと同様である。なお、借入利息に関しては、融資期間中、初年度の利率(six-month LIBOR [index] + 5% [margin])を上回るのを6%までと制限している。またサービス料(servicing fee)は、通常は自動的に月次年金に含んでいる(イリノイ州やメリーランド州は無料)。

3 リバースモーゲージの特徴

HECMの特徴

- (1) HECMの場合、洪水保険契約では住宅資産評価額から土地代金を減じた残価をもって賠償金額としている。建物の評価が住宅資産構成の中でも相当部分を占めているからである。
- (2) リバースモーゲージの申込み時に、物件調査と鑑定評価をする。その際、修理の必要な箇所を指摘し、契約前までに修理を済ませておく。融資の途中であっても、借り手側は、必要な修理を施す義務を負っている。必要な修理を怠った場合は、解約される場合がある。ノンリコース・ローンだから、資金の回収を、担保住宅を売却代金で相殺するため(清算後の売却で資金回収する)、持家の資産性(性能・機能・デザイン)の維持・継続は重要である。資産性の持続可能性が確認できる。
- (3) 同居人に対する制約がない。
- (4) コンドミニアム(マンション)やアパート(自宅併用)なども適用対象である。
- (5) 所得に対する制約がない。
- (6) 解約権については、統一されていない。
- (7) リバースモーゲージの利用目的は、住宅の修理・改装(Home renovations)費用が最もポピュラーな資金用途である。

- (8) リバースモーゲージそのものは複雑なシステムではあるが、生存中は、借入の返済がない、その家の所有権も移転しないで、住み続けられる仕組みである。注意を要する点は、借入限度額が、持家の資産価値（担保評価）／借入期間（生存年数）で計算される点である。例えば、65歳で借入をスタートする場合は、75歳からに比べて10年間分、分母を大きくするから、借入限度額も、その分、大幅に低下することになり、利用者側には深刻な問題を生じさせる可能性が出てくる。
- (9) 緊急的な出費（医療費やその他）が不足した場合は、さらに別の借入を起すことにもなりかねない。
- (10) リバースモーゲージの第1位順位の抵当権設定が足枷になるケースも考えられる。

一般的に、リバースモーゲージの利用は、70歳過ぎてからが、諸費用とのバランス面からしても効率的とされている。60歳からの利用だと融資される金額が低い点から、結局は資産リスクに陥る可能性がある。こうした検討に必要な情報は、カウンセラーが提供してくれる。また借入限度も、HECMやHomeKeeperなどでは、住宅の評価額と、地域の融資限度額のいずれか低い方の金額に設定されるため、住宅の資産評価の100%相当の借入にはならないから、清算時に行われる住宅売却の際には、その譲渡額から相続人に余剰金が渡せるケースもある。返済のパターンとしては、子供が担保資産（住宅）を売却して、親の借入返済に当てるケースが多い。2003年度のリバースモーゲージの利用件数は、前年度から、さらに76%ほど増えている¹⁸⁾。

(1) 消費者保護 (Consumer Safeguards)については、次のように整理される。

- ① 融資の保証 (Payment Guarantee)。
- ② ノンリコース・ローン (Non-Recourse Loan)。
- ③ 3日間の解約規則 (Three-Day Right of Rescission)。
- ④ 利息の上限規約 (Capped Interest Rates)。
- ⑤ カウンセリング (Counseling)。
- ⑥ 年間費用の開示 (Total Annual Loan Cost Disclosures)。

(2) 融資費用 (Costs) の諸費用について、以下の通りである¹⁹⁾。

リバースモーゲージ・ローンを利用する場合、融資側から請求される費用については、次のような項目がリストアップできる。その費用のほとんどが、一般ローンとも共通している。利用者は、契約書に署名後の3日間は、ペナルティなしの解約権が認められていて、融資側から、これらの費用を請求されることはない。

- ① 契約費用 (Origination Fee)
- ② 鑑定評価費用 (Appraisal Fee)

¹⁸⁾ Ballman, Tara (2004) *THE REVERSE MORTGAGE HANDBOOK*, Jawbone Publishing Corporation.

¹⁹⁾ *REVERSE MORTGAGES: ANNUAL ORIGINATION VOLUME FOR HOME EQUITY CONVERSION MORTGAGES (HECMs)*, FISCAL YEAR 2000-2004 (1).

- ③ 融資報告書費用(Credit Report Fee)
- ④ 保証保険料(Hazard Insurance)
- ⑤ 税務代行費用(Tax Service Fee)
- ⑥ 連邦抵当保証保険料(FHA Mortgage Insurance Premium, HECM only)
- ⑦ 権利調査費用(Title Examination)
- ⑧ 所有権保証費用(Title Insurance)
- ⑨ 登録料(recording Fees)
- ⑩ 印紙税(Document Stamps)
- ⑪ 資産調査費用(Property Survey)
- ⑫ 白蟻調査費用(Termite Clearance Letter)
- ⑬ 維持管理費用(Repair Administration Fee)
- ⑭ 洪水保険料(Flood insurance Certification)
- ⑮ 浄化槽・井戸・ガス設備調査費用(Septic/Well/Gas Line Inspection)
- ⑯ 融資事務費用(servicing Fee)

4 リバースモーゲージ市場

全米リバースモーゲージ業協会(National Reverse Mortgage Lenders Association ; NRMLA)の報告によると、アメリカのリバースモーゲージ市場では、2000年からの連続的に利用件数が伸びている(図表-3「米国HECM利用状況(2000~2004)」参照)。そのうち、FHAの保証件数が、2003年度では3万7829件、2004年度になると4万3131件であり、全体利用件数の約90%相当である。リバースモーゲージの利用率は、アメリカ全土では僅か14%の上昇(2003年から2004年の間は109%)ではあるが、リバースモーゲージの対象となる高齢者数は相変わらず少なくない。

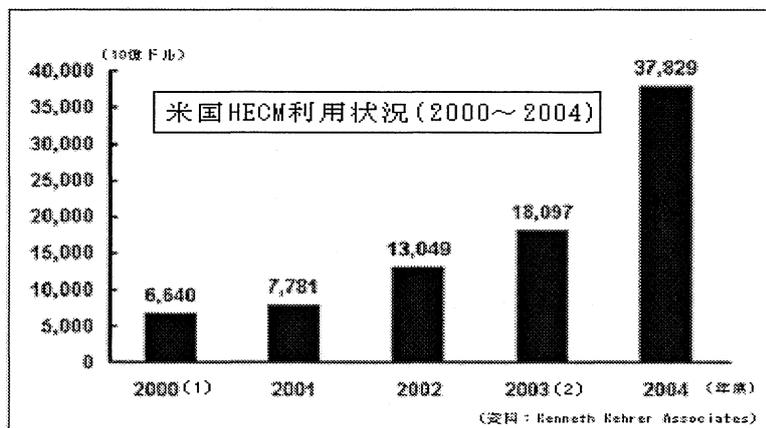
上位3行の金融機関(Financial Freedom Senior Funding Corporation、Seattle Mortgage Company、Wells Fargo Home Mortgage)の間では、ローンの契約件数が、平均で前年度比56%の増加を示している。HUDによると、2004年9月末の時点で、政府保証待ちの件数が3万6952件であり、前年度は2万1838件であるから明らかに利用件数は伸びている。最初に義務付けられている、カウンセリングの受講順位も、地域によっては通常の倍近い、4~6週間ほど先まで待たされている²⁰⁾。

またHUDの調査分析によると、1999年までの3万8000件のリバース・モーゲージのうち、388件がHUDに保険請求していることが判明し、リバース・モーゲージ1件当たりの保証保険

²⁰⁾ REVERSE MORTGAGES: ANNUAL ORIGINATION VOLUME FOR HOME EQUITY CONVERSION MORTGAGES (HECMs), FISCAL YEAR 2000-2004 (1) .

の請求額が平均 500 ドル以上になっているものと推定されている²¹⁾。

(図表-3) 「米国 HECM 利用状況 (2000~2004)」



上の図表「米国 HECM 利用状況 (2000~2004)」の中の(1)では、2000年7月から10月初めまでの期間、FHAによる保証保険が一時的に機能していなかった。図中の(2)では、HUDは2003年8月最後の2週間は追加分のHECMには保証保険が付けられなかった。

リバースモーゲージの普及を阻む要因の一つは、高齢者自身が、持家(housing wealth)を変換性資産(financial resource: fungible asset)として捉えていない点である。その他の阻害要因としては、持家は、「相続資産」であり、また「非常事態に備えた保険(insurance for emergencies)」であるとする思考である (p45)。

しかし、いざ高齢期に入って、本人(配偶者)が長期療養施設に入所するなどの事態に遭遇すると、持家の不本意な売却処分の確率は、さらに11~20%割増しされている。高齢者世帯が、その持家の売却を決断するきっかけは、長期ケア・ショック(long-term careshock)や、寡婦(widowhood)になったときであり、リバースモーゲージを検討をする前の段階であることが調査で明らかにされている。多くの高齢者に共通して見られる傾向であるのだが、健康を害した途端に、持家の狼狽売りが始まるケースが多い。

1995年から2000年の間で見られる顕著な傾向として、長期(100日以上)のナーシングホームへの入所費用の高額な負担から衝撃を受けて——その性別や家族構成などの要素によって個人差はあるのだが——そこから持家の売却が急増し始める。誰しものが健康に不安を抱くようになると、それまで慎重であった「移動」や「財産処分」などでも、早急に決断し、行動している様子が明らかである。

また調査書によると、ナーシングホームの長期入所は、結果として持家の資産価値の18%相当を減ずる負担を、単身、妻帯の区別なく、持家高齢者に課している。持家を売却する場合の資産価値の減少は、単身者家計が通常の売却によって6%、ナーシングホームに入

²¹⁾ Kenneth Kehrer Associates.

所期間中の売却処分では 23%である。夫婦世帯の場合ならば、通常の売却では 3%、ナースホームの入所時ならば 21%の資産価値の減少となっている。こうした傾向は、単身者の場合は、夫婦世帯よりも不利な売却取引が多く、また入所中の売却はさらに買い手優位の取引になっている点を示している。

アメリカ政府は、こうした高齢者世帯に関する実態調査の結果を参考にしながら、高齢者に、その持家資産の流動的な運用（リバースモーゲージプラン）の安全性と有利性について関心を持たせ、周知させようとして、各地で様々な啓蒙活動を展開している。

この調査に当たった Barbara R. Stuki (January 2005) は、自宅で生活することが高齢者の自立に重要な効果を及ぼしている点を確認している。高齢者家計にとって、その持家資産は高額医療や長期ケアの支払の保証になるものである。リバースモーゲージでは、大きな夢を買うことは難しいが、少なくとも住み慣れた家で、親しいコミュニティの友人や子供たちからもサポートを受けながら最後の時まで自立して生活できる。その他にも、リバースモーゲージからの資金で、持家を改造(modification)そして健康なライフスタイルが実現できる。ちなみに、45歳以上のアメリカ人の 36%がこうした改造を施さないでいるのは、その費用の捻出が難しいからである。

持家高齢者の 62%は、1970 年以前に建てられた、35 年以上は経過した家に住んでいる。またリバースモーゲージの借り手の 65%以上がこうした老朽家屋に生活している。こうした老朽家屋は、往々にして相当に大掛かりな修繕を必要としているのだが、実際にはコストと予算面から実行するのは難しい。老朽化が著しい住宅は、その資産価値が低減するだけでなく、近隣の住宅価格まで引き下げてしまうことから、貸し手にとっても最もリスクな担保物件と言える。

最近のアメリカ政府の方針としては、高齢者が、「自宅で暮らす (aging in place)」ために必要な「生活資金」の調達を、持家を現金(年金)に変換するプログラム（リバースモーゲージ）の利用に期待している。リバースモーゲージを利用することで、持家の資産価値をフロー化(liquidate a portion of their housing wealth)し、長期ケアの費用が調達できて、なおかつ高齢者は「移動」しなくて済み、また「担保不足(債務超過)の補填」も必要ない。とくに寡婦の場合は、配偶者の死後も同一条件で融資は継続され、しかも持家の価値以上の返済を要求されないから安心できる。

バーバラ、スチューキ (Barbara R. Stuki, Ph.D. ; The National Council on the Aging) は、その報告書（『Use your home to stay at Home(expanding the Use of Reverse Mortgage for Long-term care:A Blueprint for Action) 』）の中で、アメリカ社会においても、高齢者の長期ケア(long-term care)の費用負担は官民共に深刻な問題であると指摘して、その対応策としてリバースモーゲージを普及させる必要性について論証している。また同報告書の中では、次のような指摘を記している。

まずアメリカのリバースモーゲージ市場の規模としては、62 歳以上の高齢者世帯が 2 千 800 万世帯、その内の約半分の 1 千 310 万世帯が持家であり、リバースモーゲージの適格対

象者である。アメリカ政府の方針は、これまでの政府系の施設型長期ケアシステムから、コミュニティ型(在宅)ケアシステムへと移行させていく方向転換を図っている。また長期ケアの費用負担については、個人の柔軟な対応と個人責任の拡大についても、高齢者に理解を求めなければならない。高齢者の持家資産を、長期ケアの費用負担に対する保険資産(house for insurance)とするためには、政策上の他に、リバースモーゲージ・プランの更なる改良も検討する必要がある。またリバースモーゲージから調達できる資金によって、Medicaidの財政負担も軽減できる効果は大きい。リバースモーゲージに対する政府のインセンティブ政策は、高齢者の関心を高める目的には有効であるが、そのシステムは複雑であり、また高齢者を対象にしているだけに、借り手の資産や利益を保護する法的措置についても、改めて慎重な検討が望ましいと、結論している。

住宅都市開発省(HUD)の「レイト・ロック・イン」と「リファイナンス」

2005年7月18日、HECMの“Rate Lock-in”が承認された。HUDによる新しい方針である融資枠制限保護(Principal Limit Protection)の実施によって、リバースモーゲージの借入総額についての不確定性が改められることになる。

リバースモーゲージによる借入金の総額は、借り手の年齢、住宅の評価額とFHA-lending limit、そして予測利率(Expected Interest Rate)の各要素から決められる。しかし、これまでは、融資枠制限(Principal Limit)はExpected Interest Rateが毎週変化したので最後の週まで決定できなかった。しかしこの新しい政策によって、借り手が清算を求めれば、その時点の金利か、あるいはスタート時の金利か、いずれか低い方の金利で計算されて借入総額が確定されることになる。

例えば、73歳の借り手の評価額23万ドルの持家の場合、申込時点の予想金利(Expected Interest)が5.59%ならば、計算上は融資限度が16万1690ドルになる。融資を閉じる時点の金利が5.74%の場合ならば、融資限度額の方は15万8630ドルになる。このケースでは、申込時点の金利の方が3060ドルほど、多く利用できる計算になり、借り手に有利な方法と言える。要するに、借入限度額の予測が、早い時期(申込時)に把握できるといった点では、借り手には便利な方法である。

2005年3月、HUDは、HECMとストリートライン・リファイナンス²²⁾(Streamline Refinance)の組み合わせについて、その細部に亘った検討を終えてからスタートした。借り手が、それまでのHECMの借り替えを検討する場合、the FHA Insurance Premium(MIP)は既存の保険料との差額分のみ負担となる。また借り手が、リファイナンスによって不利益を被ることのないように、貸し手は、借り替えの際に必要な諸費用と清算時の費用などを差し引いた後の、融資可能な資金の最高額を提示しなければならない。借り手の方は、借り替えの総コストを考量しなければならない。HUDの方は、借り手側に対して、リバースモーゲージの借り替えを決断する前に、第三セクターのコンサルティング(無料)を受けながら慎重に検討

²²⁾ FHAは1980年代初めから保証付きのモーゲージを対象に手数料なしで借り替えを扱ってきた。

すべきであると注意を促している。こうしたリファイナンスは、最近の住宅市場の好況から、住宅価格の上昇、低金利、金融機関の積極的な融資などの点から、既存のリバースモーゲージ・ローンを取り替えて、住宅価格の値上がり分を上乗せした融資枠の設定に変更したいとする必要がある。

テキサス州のリバースモーゲージ

それまでは暫定的なデモンストレーション・プランに過ぎなかったリバースモーゲージ・プログラムが、1998年10月には恒久的制度として公式に承認され、また2000年1月からのテキサス州の参入によって、全州で扱われる連邦的制度となり、さらなる広範な普及が期待されている。

テキサス州は、HECMやHome Keeperといったリバースモーゲージの2大ビッグヒット商品を販売できない、全米で最後の州であった。リバースモーゲージ市場の強力な牽引力ともいべきHUDとFannieMaeは、テキサス州特有の融資規制を嫌って、そのリバースモーゲージの取り扱いばかりか、その保証や債権の買い取りまでも拒否していたからである。

高齢者人口が全米でも4番目に多いテキサス州では、持家高齢者の強い要望を背景にした州議会は、HUDやFannieMaeのリバースモーゲージ・ガイドラインに沿って、その州法を改正する方向で検討を重ねた。

1997年、同州は法を改正して、ホーム・エクイティ・ローンとリバースモーゲージの「住宅資金融資制度」は承認したが、直接、貸し手がリバースモーゲージを販売することを禁止していた。結局、それが実現したのが1998年初期であった。しかし修正条文の記載上の不手際などから、さらに遅延を余儀なくされた。

1999年5月31日、住宅資産の潤沢なテキサスの州議会は、この州にリバースモーゲージ商品の販売を承認する議案書を圧倒的多数で採択した。

テキサス州の持家高齢者の多くは、ホーム・エクイティ・ローンよりも、むしろリバースモーゲージの利用をより強く望んでいた。その理由としては、株式市場の不調などの影響もあって、月々の現金収入が少ない高齢者家計ではホーム・エクイティ・ローンの返済が滞る世帯もあり、リバースモーゲージ・ローンへの切り替えが可能になるならば、こうした事態を救済できるからである。その後も、多数の意見として、リバースモーゲージへのリファイナンスが要望された。

1999年11月2日、州法が改正されて、テキサス州民の期待の中で、2000年1月からリバースモーゲージ商品の販売が承認された。2001年のテキサス州のリバースモーゲージ利用件数は全国でも上位3番目に位置しており、2001年に組まれたリバースモーゲージのうち、487件がHECMであった。しかし、この時もまだ、ほとんどの高齢者が望んでいる当座貸付(lines of credit)のリバースモーゲージ商品は承認されていなかった。テキサス州では、それまでは、①a lump sum、②monthly payments for as long as the borrower lives in the house、③monthly payments for a set periodの、三つの方法しか、承認されていなかった。

たのである。

2005年11月8日のテキサス州議会において、かねてからの懸案であったリバースモーゲージ・ローンの支払方法の一つである当座貸越（line-of-credit）が漸く承認された。しかし、この法改正では、禁じていた当座貸越を承認する一方で、借り手が借入金を引き出す際の方法として、credit card、debit card、preprinted solicitation check、またこれらと似たような引出方法(similar device)を禁じている。その他にも、リバースモーゲージの契約手数料の徴収や予め契約していた期限を超えた貸付、あるいは貸し手側による一方的な融資枠の拡大などを禁止している²³⁾。

テキサス州は、唯一、リバースモーゲージの当座貸越（line of credit）方法を承認しない州であった。テキサス州のリバースモーゲージ利用件数は、僅か全州の12%程度であった。その理由としては当座貸越方式(lines of credit)が、州で承認されていなかったからである。実は、アメリカのリバースモーゲージ利用件数の88%がこの融資方式を選択するには、それなりの理由がある。必要なときに、いつでも、必要な金額だけを借りられる方式が、高齢者にとっては便利で好都合なのである。月次年金方式は、余命年数に基づいていて、年金と似ているのだが、固定的な収入の高齢者にとっては便利な方法である。長生きすれば、その分多くの年金を受け取ることができる。一括融資方式の場合は、借り手の負担する費用が当座貸越方式以上に多い。

この改正に漕ぎ着けるまでの背景としては、1997年まで、州政府は住宅を担保にして借入し、その住宅を借金の清算に供することを制限していた。その後、この規制は改正されて、持家担保の新しいタイプのローン商品を承認し、その資金用途についても特段の制限をなくした。このローンの一つがリバースモーゲージであった。しかしリバースモーゲージは、その利用が62歳以上とする制限があり、また日常的な出費に供する資金を借り入れして、その債務保証に持家を担保にする仕組みであることから、州政府は、リバースモーゲージの実行に際しては、その細部に及ぶ制約を加えた。

1999年、リバースモーゲージによる借入については、必要な金額を一括で借入できるように規定した。また借り手が、必要に応じて口座から引き出した金額に対してのみ、借入利息を負担させるように規定した。また借り手に対しても、借入に対する慎重な態度を促すために、容易な引き出し方法には一定の制限を加えた。

テキサス州法では、不徳な貸し手から借り手を保護するために多くの規約を設けている。これらの規約の主意は、不用意な、あるいは衝動的な借入や出費を未然に防止しようとするものである。貸し手が勝手にリバースモーゲージの融資枠を増やしたり、借入期間を変更することを防ぐ効果もある。

持家高齢者が、現金を必要とする時に限って借り入れする。また借り手が弁済できる時は、利息は払わずに借入元金だけを返済できるのである。あるいは借り手に資金需要が特でない場合は、例えば、定期的に定額の融資が契約されていたとしても、その資金分の利

²³⁾ USA TODAY 11/21/2005. By Sandra Block. Reverse mortgages let you tap cash, but be informed.

息は支払わない、などといった借り手側には都合の良い対応を、貸し手側に求めている。

このように、貸し手、借り手の双方に課した、幾つかの足枷規定が、持家高齢者の安易な借金を警告し、最終的には持家資産を手放すことのないように配慮している。確かに、当座貸越を容易にすることは、衝動的な借り入れや、予算を超過する借り入れが増えてしまう可能性が高くなる。借り手は、死亡時か、転出まで、借入金の返済が必要ないし、借入利息の支払も持家に対する借入総額の中に自動的に組み込まれているから、借り入れに対する警戒心が希薄になりやすい。こうした事態は、借り手の持家の持分を食い尽くすことになり、相続人への遺留分はおろか、本人の資金需要にも応じられない事態を招来する。

最初は、借り手の多くは、一括受取りする方法で、資金を借り出すのだが、兄弟や親戚、また子供などに、その資金を融通してしまい、結局は自分が利用できないでいる状態が問題になっている。こうした懸念を勘考した、リバースモーゲージ業界では、政府保証の商品に借り手保護の新たな方法を採用している。それは、申込の日から60日間は、一括融資を凍結する方法（Principal limit lock）である。この期間中に、利率変動があった場合は、借り手は低い金利の方を選択することができる。

テキサス州政府は、リバースモーゲージ特有のシステムが惹起する、こうした事態を懸念したから、その販売に慎重な態度を固持していたと言える。

テキサス州のリバースモーゲージ市場において、持家高齢者が、最も安全で、効率的な利用方法の「4つの経験則」として、Scott Norman（Executive Director of the Texas Association of Reverse Mortgage Lenders in Austin）は、次のようにまとめている。

- (1) 両方の借り手が62歳以上でなければならないが、本人は64歳以上。
- (2) その住宅における持分は少なくとも55%が必要であり、その持分の35%から65%の範囲内の資産価値に対して実現可能である。
- (3) 既存債務は、10万ドル以下であるべき。
- (4) 最も効率的な結果を得るには、持家の評価が40万ドル以下である。

新しい動き

2003年11月、全米住宅建設業者協会（the National Home Builders Association）、全米高齢者問題協議会（the National Advisory Council）、全米リバースモーゲージ事業者協会（the National Reverse Mortgage Lenders Association）の三つの組織は、地域高齢化協議会（Aging in Place Council；AIP）を設立させ他。その設立の主意として、まず一つは、AIPの主義・主張に、地域の行政全体の関心を向けさせようとする狙い、二つ目は、自宅で最後まで自立した生活を送りたいと考える高齢者を、地域（community）の中で、職業的に支援していこうとする複数の企業団体の連携化にある。高齢者の生活関連の企業の団体が、他の関連企業群と連携関係を保ちながら、専門ビジネス（business professional）的に支援していこうとする試みは新鮮である。生活する場所の住民同士の扶助と、地域単位の行政と、専門的事業体とが織り成す協調的な連携関係の構築は、一定レベルの支援サ

ービスの継続化が保証されるプログラムとして、期待できるものである。

リバースモーゲージ一つを考えてみても、生活資金の融資を受けられても、担保物件である住宅の、一定レベルの維持管理の義務は、借り手が負わされているし、日常の生活する上で老朽箇所は修繕しなければならない。ファイナンス面や、ハード面の適切なアドバイスは、公正な組織によってもたらされなければならない。AIP を構成する事業組織の組み合わせは、まさに合理的な鼎の関係を築くものである。

最初の「全米高齢化週間(National Aging in Place Week)」は、2003 年にコロラド州で開催された。この年は7つの市(cities)が参加し、翌年の2004年には30以上の市が参加・協賛した。さらに2005年になると、その盛況ぶりは全国的規模に発展する勢いを示すほどであった。このイベントでは、高齢者が、自分の家や地域の中で、安全で、健康的、かつ快適な生活が保障されるように、自治体や地域住民などに、その連携を呼びかけている。具体的には、健康管理、交通手段、住宅の安全化(home modification)、経済的な自立(reverse mortgage)の他に、各種の在宅での自立生活の支援サービス(senior service)などがハイライトとして掲げられている。

アメリカも、やはり少子高齢化社会でありながら、国外からの流入人口は増え続けていて、政治や経済面でも内憂外患の様相を呈している。そうしたドラスティックな社会でありながらも、常に消費活動の勢いが衰えないのは住宅市場の好調に基因しているところが大きい。アメリカの平均的世帯の家計では、貯蓄率は日本よりも低く、借入は多い点からも日本以上に住宅は重要な資産であり、どちらかと言えば先行投資型家計が一般的である。したがって持家高齢者世帯では、住宅資産をキャッシュ・フローに転換するリバースモーゲージ・プログラムには対する期待は日本社会以上であり、その点では社会保障の財源を杞憂しているアメリカ政府と協調できる。2002年頃から急激に増加してきたHECM利用件数が示唆するとおり、アメリカ社会では、リバースモーゲージ・プログラムを「アメリカン・ドリーム」のターミナル版にしようと当て込んでいる。

現在でも、アメリカはリバースモーゲージにおいては先駆的な国であり、政策的事業として公的機関の直接的支援をバックに、プランは多様化し選択性を高め、その普及の勢いは衰えをみせないできた。しかし、2007年の夏以降に表面化したサブプライム・ローンの焦げ付き騒動に端を発した金融パニックは、たちまち世界的な奔流となって欧米の金融機関の経営を逼迫させた。この騒動は、これまで右肩上がりか常態であったアメリカの住宅市場を支えてきた住宅金融にも信用収縮をもたらす需要を後退させていることから、リバースモーゲージ市場にも深刻な影を落とすものと懸念されている。

第2章 アメリカのリバースモーゲージの社会的効用と課題

1 アメリカの高齢者とリバースモーゲージ

リバースモーゲージは万能薬ではない

内閣府が2007年3月30日に発表した「第6回高齢者の生活と意識に関する国際比較調査」の調査結果によると、アメリカでは30代から老後の生活への備えを始めていることが分かる。アメリカ社会のこうした傾向は、先進国では、唯一、国民皆保険制度のない国であることと無関係ではない。アメリカの国勢調査局が、2007年8月28日に発表した「2006年度家計調査」によると、政府と民間が提供する医療保険¹⁾に加入していない国民が4千7百万人に上り、前年比4.9%増(2百18万人)となっている。6.3人に1人が無保険者(2006年)であるといった実態に対して、医療費の方は高騰が続いていて、2000年以降、推定約500万世帯が医療費を払えなくて自己破産している。同国の貧困率²⁾は2年連続して低下していて、医療保険に未加入の層は6年連続して増えている。所得の不平等さを示すジニ係数では、2006年が0.470で、過去最高の2005年の0.469を僅かだが超えてしまい、所得の格差は拡大するばかりである。

アメリカにおける「国民皆保険制度」の導入に関しては、1994年に、クリントン、ヒラリー上院議員が保険制度改革の責任者として皆保険案をまとめた経緯がある。しかし、「配給制につながる」との批判を浴びて廃案となった。2008年度の大統領選挙に備えて、民主党陣営は「皆保険」を公約として掲げているのに対して、共和党側の立場は、州や個人の選択に任せる方が効率的として、税額控除をインセンティブにした保険加入の促進を訴えている³⁾。アメリカ社会に普遍的な「自己責任」や「市場原理」などのイデオロギーが現行制度の根底にあって医療保険制度をめぐる論争には、当分、決着が付きそうもない⁴⁾。アメリカ社会に顕著な生活格差をさらに拡大化させている医療保険制度の混迷は、取りも直さずリバースモーゲージ・プログラムに期待する社会的ニーズまでも、これまで以上に膨張させるものである⁵⁾。

1) 公的医療保険制度は65歳以上の高齢者向けのメディケアと低所得者・障害者向けのメディケイドがあり、適用されるのは人口の4分の1程度。6割以上は民間保険に加入するが全額をカバーできない事例が多い。2006年までの6年間連続で増加中の無保険者数は4699万人。

2) 単身で年収1万ドル、4人家族で2万ドルを下回る層。2006年では3646万人、前年比1.3%減。

3) 2007年7月からの州民皆保険制度(Commonwealth Care Health Insurance)導入を2006年に決めた前マサチューセッツ州知事のロムニー、ミット氏も皆保険制度の導入は州ごとの対応にすべきと、連邦政府の積極的介入には否定的態度を示している。読売新聞2007年8月31日付。

4) 2007年9月13日8月5日にアイオワ州で開かれた討論会で、ジュリアーニ、ルドルフ前ニューヨーク市長が「民主党が目指すのは社会主義化した医療」と断じている。

5) 米財務省は、2007年9月24日、公的年金制度に関するレポートを発表。高齢化の進展などに伴って年金財政の悪化が深刻になりつつあり、13兆6千億ドル(約1560兆円)の財源不足を明らかにした。07

アメリカ政府が、リバースモーゲージの普及・定着に向けて本格的に取り組み始めたのは1970年代からである。住宅都市開発省(HUD)の部署である連邦住宅局(FHD)が、1987年の住宅地域開発法(Housing and Community Development Act)に基づいて、リバースモーゲージの連邦抵当保証プログラムをスタートさせた。1997年には、全米リバースモーゲージ貸付業協会(NRMLA)は、リバースモーゲージ市場の健全な発展に寄与しようと、登録会員向けにリバースモーゲージ・ローンの標準業務規約と遵守規則を作成している。

アメリカ政府は、社会保障のセーフティネットの一環として、リバースモーゲージ・プログラムのリバーシブルな仕組みが包摂する経済的合理性や福祉性を高く評価している。リバースモーゲージ・プログラムは、直接的には財政支出を節減させ、間接的な効果として予防的コントロールまでも射程内に納められる両軸的な福祉プログラムとして位置付けられている⁶⁾。こうした政府の姿勢の背景として、低所得者層や障害者向けの医療費扶助負担(Medicaid cost)の莫大な支出を節減させたい、また持家高齢者たちにも公的な生活支援の庇護を受ける時期をできる限り先延ばしさせたい、といった政策的含意がある。

住宅都市開発省(HUD)は、2006年から2011年までの戦略的政策の一つとして、政府保証付きのリバースモーゲージ・ローンHECM(Home Equity Conversion Mortgage)を、在宅での自立した生活を支援することを最終ゴールに据えた、安全で軽負担(低利・軽費用)の、低所得の持家高齢者向けの在宅支援プログラムとして位置付けている⁷⁾。

しかしリバースモーゲージと言えども万能薬(panacea)ではない。不動産市場の好調さを追い風にしながら次第に成長気運のリバースモーゲージ市場ではあるが、その一方ではリバースモーゲージ・ローンの急激な利用件数を危惧する声もある。フロリダ大学のゴラント、ステフェン教授(Golant, Stephen; 2004)は、「リバースモーゲージへの過大な期待は、高齢者やその地域に対して必ずしも良い結果ばかりをもたらさない。住み慣れた自分の家で老いていくことはロマンティックなことではなくて、実は困難な一面もあることを覆い隠すべきでない」と警告している⁸⁾。

リバースモーゲージ・ローンを利用することは、通常の場合、70~80代の高齢者が、その家に住み続けることが前提条件であり、他の場所に移転(転出)する場合は、それまでの借入総額の一括清算を迫られることを意味する。しかし高齢者が単独で生活していると、加齢と共に様々な問題が生じてくる。まず家屋の老朽化が進むから、その内部(空調・配管・配線や水周りなど)や外部(外壁・屋根)の修繕・修理、敷地内の手入れなども必要になってくる。また自分の家で安全に生活するために必要な室内のバリアフリーなども、高齢者自らが施工業者を手配し監督して、支払いをしなければならない。そうした高齢者

年4月に、年金・医療財政報告書の中で、高齢者年金の基金が2041年には破綻すると予測している。年金給付の切り下げや社会保障税(年金保険料に相当)の増税など抜本的改革は避けられないとの見方がある。

⁶⁾ 注(3)参照。

⁷⁾ Kraemer, Tammy and Kraemer, Tyler((2007), *The Complete Guide to Reverse Mortgage*, 6p.

⁸⁾ *CRS Report for Congress*, p23.

の住宅の小工事を狙って暗躍する悪徳業者も少なくないだけに心配な点である。

また最後まで、在宅で生活していきたいと望んでも、利用者（高齢者）が自立して生活できなくなればケア施設に移らざるを得ない。そうなれば、住宅を売却してリバースモーゲージ・ローンの借入総額を一括清算しなければならない。売却代金で清算した後に余剰金があればまだしも、終身年金を購入していなければ、すぐに経済的にも困窮する事態に陥ってしまう。利用者本人が、身体が健康で、精神的・能力的にもノーマルな状態を保持できていなければ、リバースモーゲージ・プログラムの「居住」と「福祉」といった多元的効用も享受できないことになる。

2 ホーム・エクイティ・ローンとリバースモーゲージ

2005年の住宅調査（American Housing Survey ;AHS）によると、アメリカでは2千5百万人が借り入れのない住宅を所有している。しかも、その半数が65歳以上の高齢者であり、その住宅が彼らの家計の重要な資産である。だから、アメリカ経済のインフレーション傾向は、高齢者の持家の市場価格を上昇させるものだが、反面、現金収入の少ない高齢者の家計にとっては、その生活関連費は嵩み、購買力も低下させるものであり、“House rich and cash poor”とも評されるジレンマを顕在化させるものでもある。そうした事態に直面した高齢者家計の選択肢の一つに、家を売却する方法があるのだが、多くの高齢者は住み慣れた家を手放すことには抵抗がある。比較的好調な住宅市場を背景にして、持家のホームエクイティ（Home-Equity）を担保にしたホーム・エクイティ・ローンの利用も選択肢の一つではあるが返済原資の点では問題がある。さりとて長年かかった住宅ローンを返済した後で、再度、長期ローン（リバースモーゲージ）を利用することにも拒否感を抱く高齢者が少なくない。現実の問題として、所得のない高齢者世帯が検討できる経済的自立の方策の選択肢は限定的だと言わざるを得ない。

アメリカの高齢者世帯の「負の貯蓄」とリバースモーゲージの関係について、石川達哉氏（2007）は、「アメリカの高齢者世帯が負の貯蓄額をファイナンスする方法の中心は、住宅資産の取り崩しから負債の増加・借入金の増額へと移っている。2000年以降の住宅価格上昇に伴って持家の担保価値が高まったことで、資金使途を住宅関連に制限されないホーム・エクイティ・ローンの借り増しが可能になったから」と論じている⁹⁾。

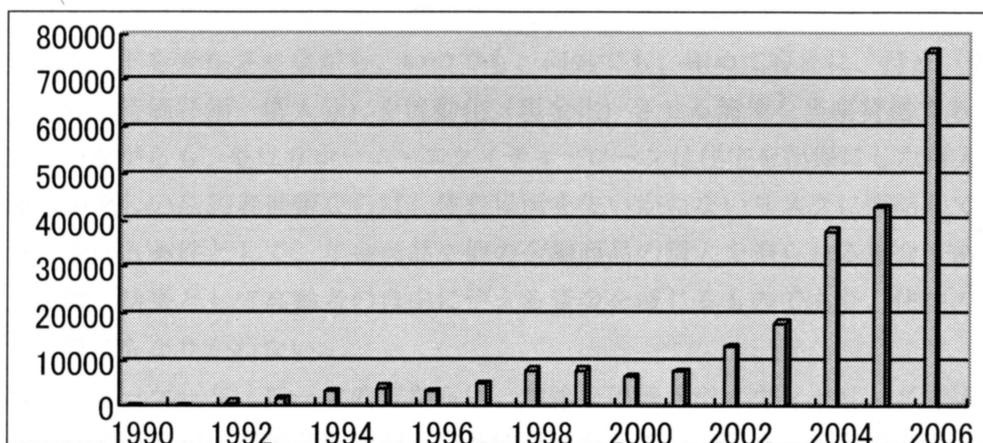
また、「アメリカの65歳以上の持家世帯のうち、2006年時点でホーム・エクイティ・ローンを利用している世帯は10.4%と1997年の倍以上に増え、逆に、住宅に関係するローンを全く持たない世帯の割合は76.7%から68.1%へと低下している。この間、リバース・モーゲージの利用世帯は0.2%から0.4%に増えたに過ぎない。資産としての持家を有効利用

⁹⁾ 石川達哉「米国の高齢者世帯はどのようにして負の貯蓄額をファイナンスしているのか？」ニッセイ基礎研究所 2007年6月18号レポート参照。

するという意味では、制限の多いリバース・モーゲージや居住地の移動を伴う持家の買い替え（住み替え）よりも、柔軟に設定できるホーム・エクイティ・ローンの方が利用可能性の高い選択肢」だからとして、石川氏は、持家高齢者世帯が、リバースモーゲージの利用に伴う煩雑さと制限性を嫌い、また「移動」を好まず、利用が比較的簡単なホーム・エクイティ・ローンに傾斜していると分析している。また石川氏は、住宅価格下落のリスクを勘案すると引退後の選択としてリバースモーゲージを利用することは大胆であるとも警告している。

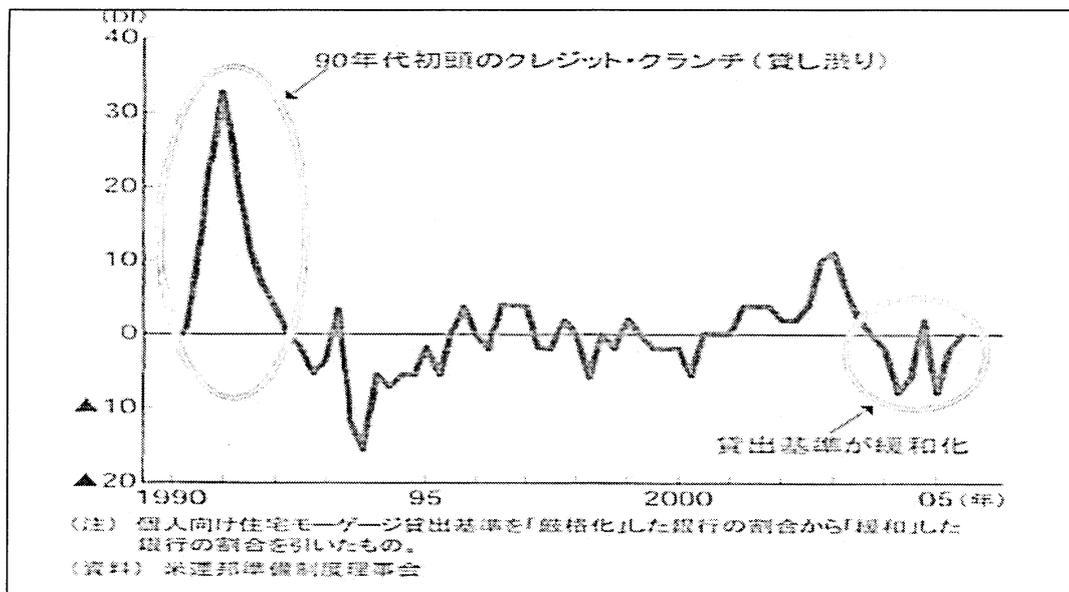
しかしリバースモーゲージ（HECM）の利用件数の方は、(図表-1)「HECM 利用件数の推移」が示すとおり、2004 年辺りから急激に伸びてきている。その要因の一つは好調な住宅市場の恩恵を受けた持家の市場価格の上昇がある。次に、アメリカ社会の高齢化が進み、医療費の高騰などの負の条件も重なって生活の困窮度も急速に深刻化しているといった経済的な背景も要因として挙げられる。また自分の家を現金収入に転換できるリバーシブル・システムの経済的合理性（ノンリコース・ローン；non-recourse loan）と、政府が保証しているローンの安全性が、高齢者から理解された結果と理解できる。また金融市場にも 2003 年後期辺りからローン貸出基準の緩和（図表-2「住宅モーゲージ貸出基準」参照）がみられ、リバースモーゲージの利用件数の急増との間に時期的な整合性が明視できる。この整合性に関しては、後述しているタラノ、ジョン（Talamo, JohnJ;2006）による指摘が傍証となる。

(図表-1) HECM 利用件数の推移



(資料：HUD、筆者作成)

(図表-2)住宅モーゲージ貸出基準



(出所：みずほリサーチ February 2006)

アメリカの持家の現役世代ならば、ホーム・エクイティ・ローン (Home Equity Loan) は「財布代わり」と称されているほどに、彼らの家計には定着した借入であり、資産価値の先取りとも受け止められている。換言するならば、ホーム・エクイティ・ローンとはキャッシュカードを介在させながら、いつでも、何処でも、極めて容易に、持家(固定資産)の値上り分(時価評価-借入分)を流動化(現金化)させる簡便な当座貸越である。

とは言いながらも、やはりホーム・エクイティ・ローンは住宅を担保にした借入であり、返済能力が乏しい高齢者世帯ならば、住む場所を失いかねないリスクに直結している。また融資を受ける条件として、年金商品や他の金融商品の購入を迫られる場合もある。この種の方法は、結果として高齢者の自由に使える資金を減じるものであり、住宅の権利まで脅かすものにもなりかねない。

リバースモーゲージ・ローンの方ならば、煩雑な手続きやカウンセリング受講などの義務が課されているが、高齢者世帯が一定条件を満たしている限り、生存中の借入返済義務は免除されているから、少なくとも住む場所(持家)を失うようなリスクからは保護されている。リバースモーゲージの社会的な役割について、明解に整理した記述を紹介しておく¹⁰⁾。

The reverse mortgage is a valuable "safety net" for seniors with low incomes, and those who need height levels of care. Lenders can play a key role to help ensure that older homeowners have the resources they need to assist seniors in

¹⁰⁾ Web-site: *Reverse Mortgage Resources & Information*, Thursday, July 20, 2006.

aging at home by:

Filling the public funding gaps - Older homeowners have an extremely difficult time pulling together funding from public programs that currently do not work together.

Expanding funding options - Most public programs target seniors who have limited financial resources or run out of money paying for care.

Providing rapid access to funds - Public services are often overburdened. Many programs have large waiting lists because the available funds aren't able to meet required demands.

It is so difficult to make financial decisions when a senior reaches the crisis point. Older homeowners must learn to plan ahead to ensure that reverse mortgage funds for living at home will be available when they need them. Planning ahead with a reverse mortgage assists a senior by:

Utilizing planning solutions - Borrowers have more options to deal with the risk of needing help at home, even if they have not been able to plan far in advance.

Reducing the fear of an empty bank account - Additional cash from reverse mortgages gives impaired elders the flexibility to fill unanticipated needs and avoid a cash crunch.

Providing the "glue" that holds financial plans together - These loans can assist in putting seniors back in a position to use their existing financial resources strategically.

Thinking strategically into the future with a reverse mortgage is the best support a senior can utilize to reduce the fears connected with leaving or losing their home. Many seniors have worked all of their lives to pay off their home. Today, utilizing their home as their bank will assist in their future peace of mind.

上述の中で明記されている点だが、低所得で、高度のケアが必要な高齢者に対して、リバースモーゲージは、「セーフティネット」として働くシステムであり、融資側がその重要な役割を果たしている。また公的支援と高齢者の切実な生活資金の枯渇とのギャップを埋める自衛的手段として、高齢者の持家を原資にしたリバースモーゲージの利用は安全で現実的な選択であるとも指摘されている。リバースモーゲージの究極の目的としては、低所得層の持家高齢者を、借り入れの返済で住んでいる家を取られたり追い出されたりすること (to reduce the fears connected with leaving or losing their home) から保護する点にあることも明言されている。

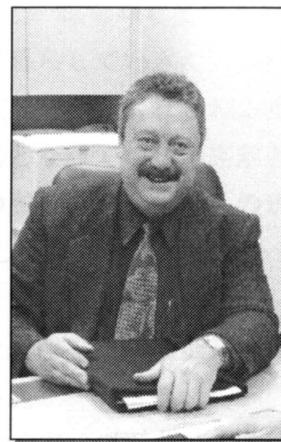
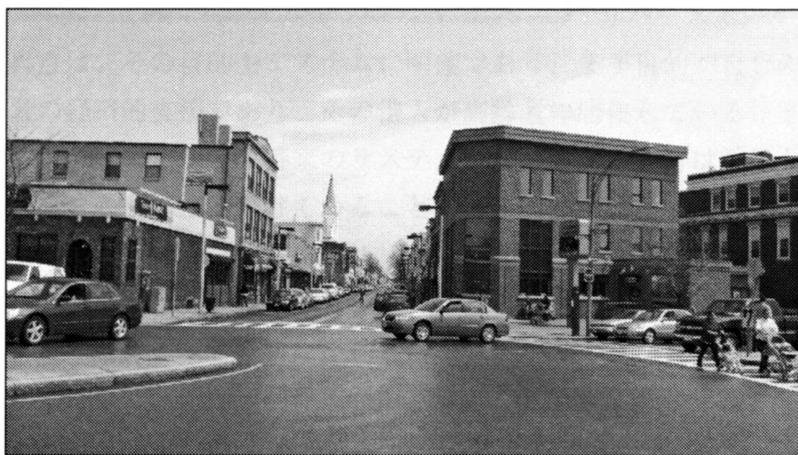
こうしたリバースモーゲージの多面的効用¹¹⁾については、2007年5月1日に、筆者がボ

¹¹⁾ 拙稿 「リバースモーゲージの多面的効用と課題」 紀要『愛知工業大学経営情報科学』第2巻第2号参

ストン郊外のイースト・ボストン・セービングズ・バンク¹²⁾ (East Boston Savings Bank ; 写真左) に、モスコーン, ミッチェル氏 (Moscone, Michael P : リバースモーゲージ・ローン責任者 : 写真右) を訪ねて、同行のリバースモーゲージ・ローンの利用者の実態について取材した際、モスコーン氏が、HECM の重要な役割として筆者に強調した点と一致するものでもあった。モスコーン氏は、リバースモーゲージの最大の利点は、「自分の家に最後まで住み続けながら、現金が手に入る」点であり、「借金で家を失うことがない」点がリバースモーゲージの最大のメリットだと強調した。同行の周辺は、ブルーカラーの住民層が多く、比較的大家族の世帯が一般的である。しかし子供は成長すると家を出て独立するから、残った老親がリバースモーゲージを利用するパターンが少なくない。ボストン中心部から車で数十分のこの地域では、既存住宅に対する需要は旺盛であり、したがって「リバースモーゲージの借入も家族が返済するケースは珍しくない」と、モスコーン氏は語っている。やがて老親が介護を必要とする頃になると、子が戻って同居する。そうしたライフ・サイクルを支える経済的支援としてリバースモーゲージが定着している様子を確認することができる。

イーストボストン・セービング・バンク

モスコーン, ミッチェル氏



(2007年5月1日撮影)

高齢者の多様化するライフスタイルと生活資金

最近、高齢者の新たなライフスタイルとして住む場所を国外に求める動きが、アメリカ社会に顕在化しつつある。国境を南下して、メキシコのシニア施設に入所するアメリカの退職者が後を絶たない¹³⁾ (図表-3 参照)。彼等が隣国のシニア施設に入所 (移住) する主

照。

¹²⁾ East Boston Savings Bank (10 Meridian Street East Boston, MA 02128) は、Financial Freedom の保証が付いたリバースモーゲージ商品を販売。同行の地域はボストン市中心部から車で20分程度離れているベットタウンであり、ヒスパニックなどが渾然と居住している。

¹³⁾ USA TODAY August 18, 2007. 多世代家族が一般的なメキシコではナーシングホームや在宅医療サービスなどの事業は比較的新興市場である。

な動機は、その入所費用の格差にあり、両国間に顕著なライフコストの格差にある¹⁴⁾。

リバースモーゲージを利用する場合ならば、住宅の資産評価額の25～65割程度¹⁵⁾の借入となるのだが、住宅を売却して税法上の優遇措置¹⁶⁾を享受すれば満額の現金が手に入る。その資金を持って軽費のシニア施設に入所する選択に誤りがないだけに、外国のシニア施設への住み替えニーズに対応したリバースモーゲージ・プランを期待する声も上がりそうな気配である。

(図表-3) USA TODAY (August 18, 2007) 記事



こうした高齢者のライフスタイルの多様化は、アメリカのリバースモーゲージ市場にも、日本にみられるような高齢者の持家を借上げて家賃収入を年金に転換する「住み替え型リバースモーゲージ・プラン¹⁷⁾」へのニーズを示唆するものであり、今後の検討課題となるテーマといえる。

アメリカのリバースモーゲージが、日本のリバースモーゲージと一線を画している相

異点は、その目的やシステムに明確であり、まず目的が自分の家で暮らしていきたい高齢者の経済的支援であり、その借入が高齢者の居住している住宅の売却だけで清算される点にある。したがって持家のサステナビリティの維持は重要な要素となっている。高齢者が自分の家に住み続けていることが、その建物に対する善管義務の履行に結び付くものが期待されているだけに、「買い替え」ではない「住み替え」に対応したリバースモーゲージは準備されていない。

こうした退職者の新たな動向に、アメリカでシニア施設の開発を展開している企業ばかりではなく、研究機関や政府担当者なども重大な関心を寄せている。

2007年3月、テキサス大学で、開発企業、病院運営や保険関係の企業、政策担当者などを集めて、メキシコ国内の退職者向けシニア施設について、フォーラムが開催された。ここでは、シニア向け施設を、アメリカ国内よりも、経済的な落差のあるメキシコ社会で展開させる方がよりアフォードブルで、ハイクオリティなシニアライフの維持継続が実現できるのではないかと、言った点について議論された。メキシコの気候条件など自然環境は、高齢者の暮らしには健康的で快適であり、物価など生活費もアメリカ社会に比べて低い。こうした自然環境と社会経済環境の両面で比較した場合、将来的にもアメリカの低所得の高齢者たちの移住が拡大する方向にあると推測できる。

14) 一例を挙げれば、メキシコのレイク・チャパラ (Lake Chapala) 地域ではナーシングホームの個室の費用が一日当たり18～50ドルであるが、アメリカならば平均206ドルである。上掲紙参照。

15) *The Reverse Mortgage Handbook-A Consumer's Guide for Senior Homeowners*. p21.

16) Income Tax Law Section 121 Exclusion等。

17) 旭化成のリバースモーゲージ・プランや国土交通省の高齢者住み替え支援制度等。

アメリカとカナダ、そしてアメリカとメキシコと、これらの国の国境を越えて繰り返されてきている移住、あるいは日常的な移動（ショッピングなど）の動機といえば、各国間の自然環境の較差であり、また社会経済に明白な落差に基因している。カナダ人の中では、1年間のうち冬季の数ヶ月間を避寒地であるメキシコに移り住むシニア層の、スノーバード（snowbird）として親しまれてきているライフスタイルは、すでに古くから定着している。またメキシコからアメリカへの人口の北上は、その時々々の時局に翻弄されながらも、その勢いは止まらないで続いている。アメリカ社会で問題視されている移住民の違法性と、彼らの労働生産力への依存との軋轢は、アメリカの社会経済に大きな影響を与えるものであり、長く両国政府間の政治的な課題¹⁸⁾ともなっている。しかしアメリカのシニア層に顕在化しつつあるメキシコへの永住目的の南下現象は、明らかに、2国間に跨る大規模な「住み替え」現象であり、最近では両国間でこうした移動（移住）を正式に容認しようとする動きがみえる。

3 サブプライム・ローンとリバースモーゲージ

2007年8月に表面化し始めた、信用力の低い個人向け住宅融資¹⁹⁾（サブプライム・ローン；sub-prime loan）の焦げ付きは、かねてからアメリカの住宅市場の危うさとして予測されてきた問題であった。また不動産市場のバブル化を懸念する声にも耳を貸すことなく無謀な融資を続けてきた金融機関と、玉石混淆されたファンドに安易に投資する海外投資家の辿る当然の帰結ともいえた。

アメリカ退職者協会（American Association Retire Peoples；AARP）の資料²⁰⁾によると、1994年のサブプライム・ローンの残高は350億ドルであったのが、2000年には4倍（1300億ドル）にまで急激に膨張している。それだけに、サブプライム・ローンの焦げ付きがいざ現実の問題として浮上したとき、その波紋は予想をはるかに超えた衝撃となって金融市場を混乱させるものであり、世界各国の金融市場までも飛び火した。

2007年10月19日、ワシントンで開催された主要7カ国財務相・中央銀行総裁会議（G7）でも、サブプライム・ローン問題が主要テーマとして取り上げられて、混迷化している金融市場の鎮静化が議論された。日銀もアメリカと協調して、金融市場の安定化を期して予定していた国内金利の引き上げを見合わせた。

この金融パニックは、アメリカの住宅市場に資金的逼迫を惹き起こし、大手の住宅関連

¹⁸⁾ 2007年5月、米国上院の超党派議員グループがブッシュ大統領の肝いりで、国境の監視の強化と同時に、市民権取得や合法的労働を可能にする内容の「包括的移民制度改革法案」を上院に提出したが、共和党保守派の反発で同年6月に事実上の廃案となった。読売新聞 2007年9月21日付。

¹⁹⁾ 低所得者向けの住宅ローン。当初の金利は年5～6%程度だが、数年後には10%を超える高金利に変化。米国の住宅投資ブームに乗って急膨張し、2000年のローン全体のシェアは2.8%、2007年には13.6%で、融資残高は1兆3千億ドルに上る（読売新聞 2007年3月19日付）。

²⁰⁾ AARP Research, November 2001.

のモーゲージ会社の経営を破綻させて、世界中の投資家を震撼させた。アルタ・ローン²¹⁾ (ALT-A loan) を主力商品として扱ってきたアメリカン・ホーム・モーゲージ投資会社 (American Home Mortgage Investment; 1988年創業) が、2007年8月11日、サブプライム・ローン・パニックのあおりから資金繰りが付かず、倒産した。アメリカのホーム・モーゲージ・ブローカーや貸付業者の大半は住宅価格の上昇を織り込んで融資していることから、価格上昇率が鈍化して資金回収が滞るような事態に直面すれば容易に経営危機に陥ってしまう体質がある。アメリカの住宅市場の特質とも言われてきた旺盛な買い替え需要が、これまで住宅価格を順調に押し上げてきた。アメリカ住宅市場の買い替え需要の牽引力は、促進する税制であり、人口の増加であり、また移民などによる落差の大きいグラデーション²²⁾ (gradation) などによって形成されてきた。

2007年9月28日のアメリカの新聞 (USA TODAY) 紙上には、2006年の8月頃から中位的新築住宅の価格の値下がりが始まり、2007年の夏には7年前の価格水準にまで下落して、その落差の大きさ (21.2%) は実に37年振りだと大きく取り上げられた。

アメリカ国内においても、その景況にはモザイク状の地域差があり、決して平坦で様ではない。その地域の中心的企业の雇用に、一旦、陰りが生じたとすれば、不安定な低所得層に貸し付けた住宅ローンが停滞化するの時間の問題であった。これまで比較的、安定気運にあったかのように見えた住宅市場の暗転は、関連市場に様々な形で収縮の連鎖反応を惹き起こした。まず住宅市場の先行きを楽観視していた金融機関は、債権回収への不安、担保物件の価格の下落、さらに資金調達不安や資金コストの上昇などの暗転から、住宅ローンの貸出基準を厳格にし、信用収縮に動く。住宅金融にクレジット・クラッチ (credit crunch) が始まり、その結果、必然的に住宅市場から均衡性が失われていく。

金融機関は、債権の保全と資金の回収を急ぐあまり、債務者が破産する前に担保物件を引き上げてショート・セール (short sell) に掛ける。こうした火急的な処理は担保物件の売り急ぎとなり、その結果、処分価格を引き下げるといった自縄自縛に陥る²³⁾。

今回のサブプライム・ローンの焦げ付きで経営危機に追い込まれたモーゲージ金融会社は、数千人単位の従業員を解雇する。その結果、職を失った人たちの住宅も売却物件として中古住宅市場に流入していく。あるいは大手金融機関は破綻を回避すべく雇用調整に着手し、転勤させる社員の住宅の処分をリロケーション会社に委託する。受託したリロケーション会社は手数料報酬であるから、受託物件の売値を下げて投売りをする。こうした一連の現象のすべてが、近隣の住宅価格を引き下げる圧力となり、住宅市場全体に悪循環を惹き起こしてしまう。

21) 1980年代中頃からスタートした、サブプライム・ローンとプライム・ローンの中間的なローン。

22) 拙著『少子高齢社会のライフスタイルと住宅』139ページ。

23) 民間調査会社リアリティ・トラック社の調査によると、米国の2007年8月の住宅差し押さえ件数はサブプライム・ローンの焦げ付きで前月比36%増、24万3947件に上り過去最高を更新。上位からカリフォルニア州 (5万7875件)、フロリダ州 (3万3932件)、オハイオ州 (1万7793件) の順。読売新聞2007年9月19日付。

サブプライム・ローンの焦げ付きで、また住宅ローンの破綻によっても、抵当流れ・差押え件数が急増して、やはり中古住宅ストックが市場に流れ込む²⁴⁾。オハイオ州北東部のアクロン（Akron）市は人口約 22 万人のゴム産業の中心地であるが、金融機関から売り出される抵当流れの中古住宅の数が地域内の売り物件の過半数を超えていると市当局が発表している。こうした供給過剰な住宅市場では、住宅価格も引き下げられ、クレジット・クランチも起こっているから、売買取引の成約に至るまでの時間が長期化する、といった悪循環に陥ってしまう。

高齢者の持家とサブプライム・ローン

世に言う“house rich, cash poor”の高齢者世帯にとっても、サブプライム・ローン・パニックは対岸の火事ではなかった。サブプライム・ローンの焦げ付きに端を発した中古住宅市場に顕著なストックの急増は、高齢者の持家の評価額までも引き下げる圧力となるものだからである。1994 年頃からサブプライム・ローンの取引残高が急激に伸びた陰には、複利（flipping）や法外な手数料など、不適正な貸付を展開した金融業者の暗躍があった。そうした悪辣な業者の格好の標的とされたのが資産価値の高い持家に住む高齢者であったからである。高齢者の持家は若い世代の持家以上に修繕費を必要としていた点が、彼らから狙われた。返済能力の低い高齢者が、借入してから数年すると毎月の返済金額が大幅に増えるサブプライム・ローンで持家を失うのは火を見るよりも明らかなことであった。皮肉なことだが、今回の金融パニックで、政府が保証するリバースモーゲージ・ローンの福祉性や安全性が、改めて持家高齢者から見直されるきっかけにもなるはずである。

リバースモーゲージのジレンマ リバースモーゲージ・プログラムにしても、近い将来の課題として、その借入の清算においては、やはり中古住宅ストックを市場に放出させる。リバースモーゲージ・ローンの 2002 年以降の利用件数の急激な上昇は、確実に中古住宅市場のストックの膨張を示唆するものである。さらに団塊世代がリバースモーゲージを利用した後の清算ならば、ほぼ同じ時期に固まって大量に中古住宅ストック放出されることになる。リバースモーゲージの清算後の中古住宅ストックは、メンテナンスがほとんど施されていない、悪い状態の家屋が大半である。最近の傾向として、金融機関の方も建物調査を軽視して、借り手側からメンテナンス確約書を取らないケースなどもあって、アン・サステイナビリティな住宅が増えてきている点も問題視されている²⁵⁾（Talamo, John J.; 2006）。（図表－2）「住宅モーゲージ貸出基準」からも明らかであるが、1992 年頃まで続いたクレ

²⁴⁾ 米国の民間調査会社リアルティ・トラック社が 2007 年 9 月 18 日発表した住宅の差し押さえ動向調査によると、低所得者向け住宅融資「サブプライム・ローン」の焦げ付き増加から、その件数は過去最高を更新した（カリフォルニア州 5 万 7875 件、フロリダ州 3 万 3932 年、オハイオ州 1 万 7793 年）。このローンの低金利が高金利に変わってきているから今後さらに増加する見通し。読売新聞 2007 年 9 月 19 日付。

²⁵⁾ 日本のリバースモーゲージでは建物を担保評価の対象から外しているから建物の老朽化のリスクは回避されているが、既存宅地ストックの供給が膨らむことに変わりはなく、やはりリスクとなる。

ジット・クランチ以降の数年間は反動で貸出基準が大幅に緩和されていた時期があったのだが、リバースモーゲージ・ローンでも他のローンと同様の緩和があったものと推測できる。この当時は、高齢者の老朽家屋に対するメンテナンスの監視も緩くなっていた危惧は拭えない。その結果として、タラモ、ジョン氏 (Talamo, John) が指摘している、必要な修理が施されていない不良状態 (un-sustainable) の中古住宅ストックが市場に流出されたものと推測できる。

こうしたアン・サステイナブルな住宅ストックが、周辺地域の既存住宅の平均価格までも引き下げる悪因と化すことを懸念する声も上がり始めている。このような事態は中古住宅市場全体の流通性を低調にさせ、さらには値崩れを惹き起す要因ともなって、ホーム・エクイティ・ローン市場は言わずもがな、一般の住宅ローンにまで悪影響を波及させてしまうことになる。

住宅市場に対する信用収縮は、金融市場を還流している投資マネーの流動性を失速させて、またもや金融機関の経営破綻にまで連鎖していく。最終的には、末端の社会的弱者である高齢者の持家の担保評価が引き下げられ、逆にローン金利は引き上げられるといったジレンマを生み、リバースモーゲージに対するニーズと関連市場とのバランスにも歪みが生じてくる。

2007年9月18日、アメリカ政府は、サブプライム・ローンの焦げ付きを発端にした住宅金融市場の混迷に対応して、住宅取得促進法 (The Expanding Homeownership Act) の改正に踏み出した。この改正によって、リバースモーゲージの貸付上限枠が従来の333,700ドルから417,000ドルまで引き上げられ、またリバースモーゲージ貸付業者が請求できる手数料の上限が従来の2%から1.5%にまで引き下げられた。この改正は、持家高齢者には鉾とも言える恩恵であるが、片や、金融業者には鞭とも言えるものとなった。

2007年10月10日、ポールソン米財務長官はサブプライム・ローンの焦げ付きが拡大している事態に対応して住宅所有者の支援策の強化を発表した。「差し押え」や「立ち退き」に悩むローンの利用者を対象に、負担を軽減する方策で政府が民間ローンと協力する方針を打ち出した。

アメリカ政府の一連の対策には、低所得者向けのローンの焦げ付きから発した金融不安が野火の勢いで拡大するのをまず鎮静化させて、個人住宅の資産性のサステナビリティを安定化させようとする強い意向がうかがえる。アメリカにおいては、個人住宅のサステナビリティが国内経済の基盤を支え、社会保障制度の補完的役割を担っているリバースモーゲージ・プログラムの制度基盤までも構築している点を、今回のサブプライム・ローンの破綻が図らずも実証する結果となった。

アメリカ社会においても、社会保障制度のセーフティネットとして普及し定着してきているリバースモーゲージは住宅の資産価値を担保にしたローンであるから、制度原資である住宅の資産性のサステナビリティが脆弱だとスムーズな運営・継続が難しくなる。

2007年8月に表面化したサブプライム・ローンの焦げ付き騒動で、これまで旺盛とされ

てきたアメリカの住宅需要にも、所得（返済能力）の伴わない虚構も組み込まれていた脆弱性が露呈された。こうしたアメリカ住宅市場の危うさは、投資家たちの投資意欲を大きく削ぐ要因となり、金融市場との協調関係にも剥離性をもたらす危惧が生じてくる。

住宅の価値は、詰まるところ、市場の需要が支える性格のものであり、中古住宅に対する需要が萎縮するクレジット・クラッシュは、ホーム・エクイティ・ローンやリバースモーゲージにとって逆風となるものである。アメリカ市民の家計と住宅市場の景況とは緊密な同調性が認められるだけに、住宅市場における健全な需要の安定こそ、持家のサステナビリティの確保には絶対必要条件であり、ひいては高齢者の持家を返済原資と定めたリバース・システムの転換性にも大きく影響する要素と言える。

最近の社会経済下では、個人の住宅資産にしても、高齢者やその世帯が裁量する域を大きく逸脱して世界的な投資マネーの還流に翻弄されている。アメリカの内政が抱えている重要課題の一つに、膨張する高齢者世帯への多角的な支援が挙げられている。高齢者の世帯を Well-being にさせるためには、高齢者向けの持家担保融資だけでは解決できない生体的変化（加齢・衰弱等）に対する政策的な支援も重要な課題として掲げる必要性を筆者は感じ取っている。高齢者世帯の多様なニーズにも対応できる、多角的支援を担う政策的プログラムの一つがリバースモーゲージであることに些かも疑念はないが、将来、アメリカのリバースモーゲージにも、「所有」と「使用」、また「定住」と「住み替え」などの権利・形態にも互換性を付与させながら、コミュニティなど居住環境までも視野に入れたシステムの組み替えも必要になってくるものと確信している。

第3章 アメリカのリバースモーゲージの先進性

1 リバースモーゲージ・プログラムのバリエーション

持家を年金(現金)に転換(換金)する方法

- (1) 「売却する方法」：転居が必要。
- (2) 「家を担保に借入する方法」：返済が必要。(Home Equity Loan)。
- (3) 「住宅資産(持家)転換プラン」：返済が不要。住み続けられる。(Reverse Mortgage ;RM)
1960年代に始まった比較的新しいプログラムであり、アメリカ各地で多様なプランが展開されている。地域差はあるが大筋では共通している。利用件数は増加傾向にあり、次第に広域に浸透しつつある。最新情報については、American Association of Retired Persons (AARP) や National Center for Home Equity Conversion (NCHEC) などで提供されている。

持家転換プランの基本的特徴

- (1) 持家の高齢者(62歳以上)を対象としている。
- (2) 利用する際、諸費用(申請料、契約手数料、保険料等)が発生する。
- (3) 現金化(借入)が進むと残余資産(持分)は減少する。
- (4) 資産価値が大きいほど、利用者の年齢が高いほど、受給額は大きい。
- (5) 死後、一括返済である。
- (6) ノンリコース・ローン(非遡及型融資)である。

持家転換プランの種類

- (1) 延払融資制度(Deferred Payment Loan ; DPL)
- (2) 固定資産税延納制度(Property Tax Deferral ; PTD)
- (3) HUD-住宅資産転換モーゲージ(公的保険付)
- (4) プレミアム方式民間保険付RM(Lender Insured RM)
- (5) シェアード・アプリシエーション方式民間保険付RM
(Reverse Shared Appreciation Mortgage ; IRMA)
- (6) 逆抵当貸付方式(Reverse Annuity Mortgage)
- (7) 民間非保険RM(Uninsured Reverse Mortgage)
- (8) セール・リースバック(Sale Leaseback)
- (9) ライフ・エステイト(Life Estate)
- (10) FNMAの新商品(Federal National Mortgage Association ; FNMA)

固定資産税延納制度

アメリカの州・自治体の一部では、所得の低い高齢者（障害者）の家計を救済する目的で、固定資産税の延納制度（The Property Tax Deferral programs ;PTD）が設けられている。PTDは、州や地方自治体が、高齢者の持家を担保にしながら固定資産税分を立替払いし、利用者は借入金と利息の返済を死亡時、転居時、売却時まで免除されている仕組みであり、ポピュラーなリバースモーゲージ・プランの一つとして普及してきている¹⁾。

しかし、PTDを、他のリバースモーゲージと並行して利用できない州・郡もある。PTDの利用者が、別のリバースモーゲージを利用しようとするならば、その延納している固定資産税の方は完納しなければならない。要するに、固定資産税の納税義務を履行していない持家高齢者はリバースモーゲージを利用できないのだが、リバースモーゲージの借入金で固定資産税を納付すれば済むことでもある。PTDの場合は、資金の流れも他のリバースモーゲージとは逆である点からすれば、むしろ別のプランであるとも言える。

PTDの内容・条件については、州・郡によって若干の相違があり標準化されていない。利用者の年齢制限²⁾や所得制限³⁾、住宅に政府の先取特権（lien）の設定、住宅からの転居や売却、また死亡時には借入分元利ともに一括清算、などの規定は、大方のPTDに共通している。また高齢者の場合は、固定資産税の他に、住宅地内の公道の維持管理費（歩道の整備や道路舗装等）の負担分についても融資を受けられるが、障害者の場合は固定資産税だけの融資となっている。

オレゴン州でも、一定の条件の下、住んでいる住宅に課税される固定資産税に対するPTD（6%、単利）が利用できる。PTDが適用される住宅の種類は、他のリバースモーゲージ・プランよりも多くて、工業生産住宅（manufactured homes）、ハウスボート（house boats）、複合住宅（multifamily）、兼用住宅（income-producing properties）などまでが対象とされている。PTDでは、他のリバースモーゲージ・プランでは対象にならない種類の住宅までも融資する理由としては、①税収の確保が政府の重要な責務だから、②担税力の脆弱な社会的弱者の家計を救済する、などを政府の重要な役割と認識しているからである。

同州では、同じような内容の制度として、(1) 高齢者固定資産税延納制度（The Property Tax Deferral program）、(2) 障害者固定資産税延納制度（The Disabled Property Tax Deferral program）、(3) 高齢者特別支援制度（The Senior Special Assessment program）などの3種類がある。

(1) 高齢者固定資産税延納制度の利用件数は、現在 7692 件（2007 年 3 月）であり、前年比は僅かだが落ちてきている。この利用件数の減少について、州政府の見解は、ベビーブーマーの退職を機に増加する方向に転じるものと予測している。アメリカ全体では、ポピュラーなリバースモーゲージの利用が急激に増えてきていることから、高齢者の

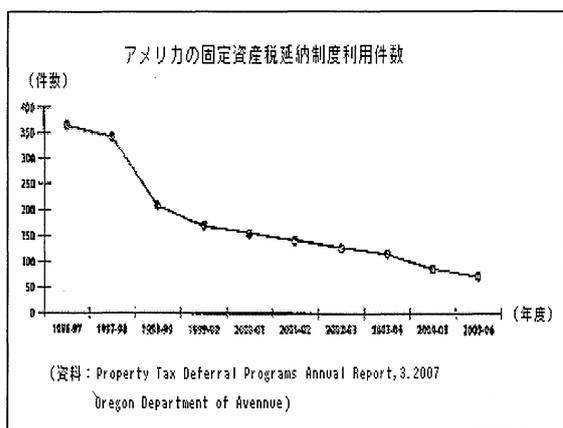
¹⁾ Oregon Department of Revenue (March 2007) *Property Tax Deferral Programs Annual Report – Senior Citizen, Disabled Citizen, Special Assessment.*

²⁾ 65 歳以上が多いが 62 歳以上とする州もある。

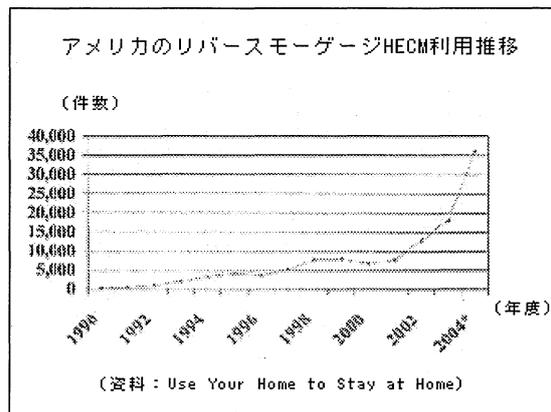
³⁾ ワシントン州では年間所得 4 万ドル以内。低・中所得層向け。

- PTD に対するニーズも、その中に包摂されたとも考えられる（図表-1、図表-2 参照）。
- (2) 障害者固定資産税延納制度は、これまで、制度そのものの存在が知られていなかったこともあって利用者は少なかったのだが、最近はその利用は徐々に増えてきて、利用状況は現在 712 件（2007 年 3 月）にまでなっている。
- (3) 高齢者特別支援制度は、前年に比べて 16 件も利用件数が減少してきていて、現在では僅か 52 件にとどまっている（2007 年 3 月）。その不振の理由としては、公的制度としての魅力が薄く、プログラムの仕組みにも問題があるのだが、とりわけ不人気な点は他の 2 つのプログラムと違って複利による融資だからである。このプログラムは、住宅の所有者が負担する道路や歩道の舗装、下水道の維持修繕費用などの融資（6%）である。

(図表-1) PTD 利用件数



(図表-2) HECM 利用件数



2005 年に、オレゴン州議会はこれらのプログラムの財政的基盤に変更を加えた。当初は、これらのプログラムの貸付金は州の一般財源からの「支出」となっていて、利用者からの返済金を補填してきていたのだが、同年にプログラムを変更して一般財源からの「借入」と切り替えて、プログラムに資金的自立性を持たせようとしている。またこれを機に、これらのプロジェクトはオレゴン州独立プロジェクト⁴⁾ (Oregon Project Independence; OPI) の中に組み込まれた。2006 年 1 月に、まず当初の資金として 25 万ドルが用意され、2008 年 1 月に、最初の予算分配が行われる予定である。最終的には 1560 万ドル規模のプロジェクトに膨張するものと予測されている。

シカゴ市の場合は、PTD と他のリバースモーゲージとを並行して利用できる。シカゴ市の PTD の概要は、次のようである。

(1) 利用者条件

- ① 65 歳以上の持家高齢者（6 月 1 日現在）

⁴⁾ オレゴン州独立プロジェクトは、高齢者向けの個人的ケア、医療マネジメント、給食、買い物、家事、移動など、生活全般にわたる支援活動のプログラム。

- ② 世帯収入が年間 5 万ドル以下。
- ③ 利用者の死後 6 ヶ月以内に 55 歳以上に達する生存配偶者。
- ④ 少なくとも 3 年以上は継続的に居住していた住宅を所有。
- ⑤ 住宅火災保険に加入。
- ⑥ 住宅の相続人であることが配偶者から書面で約束されている。

(2) 返済条件

- ① 年利 6 % の単利借入。
- ② 固定資産税の 100% を借入できるが、住宅の資産評価額の 80% までが上限。

(3) その他

- ① リバースモーゲージ・ローンとの並行利用も可能。
- ② 他の融資先の承諾は不要。
- ③ 高齢者世帯の個別の事情にも柔軟に対応。

アメリカの場合でも、その地域差はあっても現金収入のない持家高齢者の家計にとっては固定資産税の負担は深刻な問題となっている。所得税や売上税などは連邦政府や州の財源であるが、固定資産税による歳入は地方自治体の重要な財源となっている。したがって地方自治体の固定資産税の課税・徴収は、低所得層への過重負担を回避しながらの難しい取り組みとなっている。

ニュージャージー州の場合は、高齢者が家を所有したり、借りたりすること自体、経済的にも負担が重く難しい。全米納税者組合のバトキン, サム氏 (Sam Batkins; a spokesperson for the National Taxpayers Union) は、高齢者の持家は最初から非課税と定めている地域もあると話している。州によっては、固定資産税の分納や払い戻しなどの措置で持家高齢者の家計を救済している。他にも、24 の州⁵⁾ やコロンビア地域では、固定資産税の一部あるいは全額を、死亡時まで、あるいは住宅を売却する時までの期間、延納を認める延納措置を設けている。大概の郡や州は、対象の住宅に対しては第 1 位順位の先取特権を要求するし、HUD が政府保証の付いたリバースモーゲージ (the FHA Home Equity Conversion Mortgage) の利用を許可していない。こうした点は、フアンニーメイのホームキーパー (the Fannie Mae Home Keeper) やファイナンシャル・フリーダム・キャッシュ・アカウント (Financial Freedom Cash Account) でも同様である。

オレゴン州やマサチューセッツ州では、先取特権の設定順位がリバースモーゲージの後順位でも可としている。言い換えれば、両州の持家高齢者は、他の州と違って、リバースモーゲージを利用しながら、固定資産税も延納できることになる⁶⁾。しかし、この並行利用

⁵⁾ Arizona, California, Colorado, Florida, Georgia, Illinois, Iowa, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota, New Hampshire, Oregon, Pennsylvania, South Dakota, Tennessee, Texas, Utah, Virginia, Washington, Wisconsin, and Wyoming.

⁶⁾ *Property Tax Deferral Programs: What Are They and How Can They Impact a Reverse Mortgage?* NRMLA (National Reverse Mortgage Lenders Association) 資料 (2007 年 1 月 12 日)。According to Steve

の場合は、リバースモーゲージ・ローンの返済と固定資産税の完納の、両方の義務を負うことを、利用者が理解できるように、カウンセラーは十分に説明しなければならない。

ニューイングランド州では、固定資産税延納プログラムは現在のところ扱われていない。この種のリバースモーゲージが将来も扱われるとは考えにくいと、モスコーン、ミッチェル氏 (Moscone, Michael P) は話している。高齢者や障害者などの持家に課税されている固定資産税の延納を目的にしたリバースモーゲージは、自治体が扱っている。

アメリカのほとんどの州が、高齢者や障害者の固定資産税を減免する権限を自治体に与えている。通常、61歳(12月31日現在)に達した人、あるいは肉体的障害で働けない人に対しては減税措置が適用されるし、年収が2万8千ドル以下の場合でも同様の減免措置が適用される。世帯全体(配偶者や同居人も含めた)の年収が3万4千ドル未満であり、60歳以上の人ならば、申告することによって固定資産税の延納が認められている⁷⁾。

リバースモーゲージには、現金の調達他に、その支払い義務を免除される措置も家計の負担を軽減する効果があり、やはり高齢者の家計の経済的救済となっている。PTDの固定資産税の納付義務が、死亡時、転居時、売却時まで免除される仕組みは、まさに高齢者家計の救済となるものである。

PTDは、「住宅資産転換システム⁸⁾」というよりも、むしろ借入金の返済方法を「死後の一括清算」の特約をした「返済特約付住宅担保融資」と理解する方がより正確にシステムを表現している。PTDの対象となる住宅の種類を広範に定めている点、返済が死亡時、などの特徴にも福祉性が認められる。とくに一部の地域ではハウスポートや収益性住宅(兼用住宅)にまで、その固定資産税の延納を認めているのは、高齢者の経済的事情を斟酌しての措置であろう。

アメリカ政府が、PTDをリバースモーゲージの一種としている根拠は、目的が高齢者世帯の経済的救済であり、その適用要件も、(1)低所得層、(2)高齢者(65歳以上、障害者も)、(3)持家を担保、(4)返済方法(転居時、売却時、死亡時に一括払い)、(5)当初のカウンセリング受講の必要性など、他のリバースモーゲージ・プランと共通点があるからである。ただHECMやHome Keeperなどと異なっている特徴は、資金用途が納税と特定されている点である。

住宅の固定資産税は住宅コストであり、低所得の高齢者世帯には負担感が強い。PTDを利用した場合であっても、その借入利息は納税額にさらに上乗せした負担となるものである。住んでいる持家をセール・リースバック(SLB)方式で売却して、買い手側と終身型賃貸借契約、あるいは定期借家権付賃貸借契約を結ぶ方法ならば、転居時、死亡時までの居住の保証があり、家賃だけの負担となる。住宅資産の保有を望まない高齢者世帯ならば好都合

Irwin, First Vice President, Servicing Operation and Forward Planning, at Financial Freedom, San Francisco, Calif.)

⁷⁾ Kelly, Tom(2005) *The New Reverse Mortgage Formula*, p 108.

⁸⁾ (財)日本住宅総合センター『高齢社会における資産活用の方角—リバース・モーゲージの実態について—』平成8年4月版。

な仕組みと言える。

翻って日本においては、この種のリバースモーゲージは存在しない。住宅の所有者の年齢を理由にした固定資産税の軽減措置もないし、特段の延納措置も聞かない。固定資産税の未納が続くと、原則、財産は差し押えられてしまう。現金収入のない高齢者の場合は、借り入れに対する返済能力は低いことから、金融機関から融資を受けることも難しく、最終的には不本意な結末を迎えることにもなりかねない。

セール・リースバック

リバースモーゲージの変則的なプランの一つとして、アメリカの一部の州で扱われている「セール・リースバック (Sale Lease Back Transaction/Arrangement ; SLB)」がある。SLBは高齢者世帯を対象にして、「住まい」の「売却」と「継続的居住」を同軸的に実現させるプランである⁹⁾。

1970年代当時のアメリカでは、弁護士たちが、持家高齢者のために彼らの住宅資産を現金に変換する方法として、SLBを推奨していた。このプランによれば、売却資金が手に入るだけでなく、一定期間、あるいは生涯にわたって、それまでどおり家に居住する権利を取得できるからである。高齢者の持家は老朽化が進み維持修繕費が高むし、その資産価値は減少していくといったトレードオフが生じてくるが、SLBならば、この種の諸費用は買い手（投資家）が負担するし、事業用経費と認定されて非課税扱いになる。売り手の方は、資金的負担がなくても、必要な修理が施された住まいに生活できるメリットがある。

しかし商業的な取引のSLB¹⁰⁾と異なって、高齢者が売主になるSLBでは契約内容も生活上の問題などもあり複雑なスキームであることから、実際の取引件数は僅かなものであった。

本稿で検討する住宅資産のSLBの場合は、売り手（持家高齢者）が、持家の所有権を買い手（個人あるいは金融機関）に譲渡し、売り手は買い手から頭金を受け取り、毎月の割賦金についての取り決めを書面にする。買い手の方は、特段の取り決めがなくても、売り手がそのままその住宅に賃借人として生涯居住することを認めている¹¹⁾。また通常、買い手は固定資産税や主だったメンテナンス、保険料などを負担する。一般的なリバースモーゲージと違って、この取引の形式についてはFHA、あるいは金融機関によって決められているが、契約条件については、売り手（借り手）と買い手（貸し手）の意向に優先権が認め

⁹⁾ 1983年にサンフランシスコ州、1984年にボストン、ニューヨーク、ツーソン、ナソー郡が発足。

¹⁰⁾ アメリカにおいては、SLBは個人・法人の会計操作の一便法でもあって、会計上、現金を増し、不動産が抱える負債を減らすといった財務諸表の改善効果も魅力で利用されている。金融機関から事業資金を借入する場合でも、事業用資産を担保にして、その市場評価額(時価)の70~80%程度の資金しか調達できないが、SLBならば評価額(100%)どおりの資金(売却代金)が獲得できるし、好条件(割安な賃料)で一定期間の使用が確約されるメリットもある。*Commercial Real Estate*, Klein, James. SIOR, (Jinklein@kleincom.com).

¹¹⁾ 償還期間は平均10~15年程度が一般的であり、平均余命が長いほど長期間になる計算である。

られている。この SLB の最大の特長は、当事者双方のそれぞれの事情を反映させた、自由な契約条件の取り決めが認められている点である。

しかし、こうした取引上の柔軟性は、ややともすれば欠陥ともなりかねない。住宅資産の SLB の取引は実は複雑である。契約書の条文は連邦・州の法令に適合した内容であり、当事者双方のそれぞれのリスクに対して適当な保証を付しておかなければならない。この SLB の場合は、当事者双方が、取引の投機性やコスト、またリスク等について十分に理解しておく必要がある。

SLB は、ファミリービジネスとも言われ、いわゆる Grannie Mae プログラム¹²⁾として、子供や祖父が家を購入する取引や、持家高齢者を対象とした SLB などが扱われてきている。他のプランとしては、Fouratt Senior Citizen Equity Plan があり、リースバックする年金として、約束手形 (promissory note mortgage) と据え置き型年金 (deferred annuity) の二つの方式が行われてきた。約束手形の方は、10 年間、あるいは余命年数の、どちらか長い方の期間中、定額の月次年金が支給される。この約束手形の年金が終了したときは、同額の年金が売り手の生存中は支給される。このプログラムでは、市当局が買い手となって、家屋のメンテナンスや火災保険、税金なども支払った。売り手へ渡す月次代金 (割賦金) は、住宅の評価、推定余命、そして生涯コストなどの条件に基づいて算出された。売り手は、月次払いか一括払いのどちらでも選択できたし、生涯をその家で居住することが保証された。売り手が死亡した後は、市が所有権を取得し、売却して債務の清算を行う仕組みであった。

以上の3つだけが Grannie Mae のローンとして扱われていた。Fouratt プログラムにはメリットがあったが、現在は扱われていない。SLB の方はまだ持家高齢者のオプションの一つとして継続されている。SLB 契約を取り扱う元としては、投資事業として高齢者の住宅を購入する企業 (The Fouratt Corporation in Carmel, California)、あるいは公的な機関 (City of Buffalo) などがある。バッファロー市の SLB・プログラムの取扱件数は、1985 年 1 月末時点で 65 件に上った。同市の場合は、60 歳以上の持家高齢者ならば、その持家に借入れが多少残っている場合であっても適用させていた。

SLB は、「持家」の売却代金を受け取り、「借家」に変換させる仕組みであり、家計の経済力 (収入) の変化に照応して経済的権利の方も変化させている点で合理的と言える。日本においても、持家 (固定資産) をフロー化 (流動資産) させる高齢者向け持家福祉年金転換プログラムの一つとして、SLB の検討を提言しておきたい¹³⁾。

¹²⁾ U. S. Department of Health and Human Services, *Private Financing of Long Term Care: Current Methods and Resources Phase II*, ICF Incorporated.

¹³⁾ 定期借家制度 (2000 年 3 月施行) が住宅の長期間賃貸借契約を保証する。SLB の仕組みはフランスのヴィアジェ (viager: 持家資産転換プログラム) と類似点がある。

2 高齢者の持家と物的担保融資

アメリカ社会における普遍的価値観として、住宅資産は、その居住用便益は言うに及ばず、むしろ将来の資産形成（経済的便益性）を具現化する重要資産として位置付けられている¹⁴⁾。こうした資産観が根幹をなしている住宅市場だからこそ、その需要は多様性があり、また反復・継続性もある。だからこそ金融機関は、その担保物件の処分、すなわち貸付資金の回収（売却）に不安を抱くことなく確信している。

アメリカのリバースモーゲージは、原則、ノンリコース・ローン（non-recourse loan）であり、日本の場合と異なって人的保証¹⁵⁾（連帯保証）は必要とされていない。こうした日米間のリバースモーゲージに明確な相違は、債務保証の違いであり、担保力の確実性の格差に基因している。アメリカのリバースモーゲージがノンリコース・ローンであるのは、政府保証（FHA保証）に担保されているリスクヘッジ効果の他に、中古住宅ストックに対する旺盛な需要に裏付けられた持続可能性が確かだからであり、換言すれば高齢者の持家の「担保力」に不安がないからである。

住宅の資産価値の経済的実現の手法としては、賃貸物件への転換や売却などがあり、担保融資の利用もある。しかし、賃貸収益と売却益を獲得する場合には売主が持家から退出することが条件となるから、在宅居住を望む高齢者には不向きである¹⁶⁾。終身、その家に住み続けながら、住宅の所有権を保有したまま、その資産性を現金に転換させていき、返済は死後の住宅の引渡しとする仕組みはリバースモーゲージの「リバーシブル・システム」だけである。

高齢者の持家の場合、その「資産価値」とは、即ち、その「担保力」が裏付ける「資金調達力」と等価であり、ノンリコース・ローンのリバースモーゲージ・システムによって実現される住宅資産の「転換価格」であると、本稿では定義付けている。

高齢者の持家を福祉年金化するリバーシブル・システムを、広範な種類の持家にも敷衍させているアメリカのリバースモーゲージ・プログラムには先進性が認められる。また、リバースモーゲージの融資の継続期間を、原則、終身とし、さらに、その条件を生存配偶者にまで継承させている点も、福祉制度としての先進性が高く評価される所以である。

リバースモーゲージの重大な要素として「融資期間」が挙げられるが、一般的には、「期限型（term）」と「終身型¹⁷⁾（tenure）」の2種類がある。「期限付リバースモーゲージ」は、

¹⁴⁾ 日本の場合は居住を主とした用益資産として住宅を認識している。日米両国に明視できる相違が、住宅取引件数の多寡やリバースモーゲージの普及度にも反映している。

¹⁵⁾ 日本の不動産担保融資の大半はリコース（遡及）型貸付であり、人的保証（連帯保証）が必要である。したがって、担保物件の維持継続性に対する融資側の注意・関心は希薄であり、担保評価額と資金調達力（借入枠）とは不等価である。

¹⁶⁾ セール・リースバックは売却と継続居住が同時に契約される。

¹⁷⁾ 不動産を保有（所有）・賃借している期間。リバースモーゲージの場合は、「持家を売却しない限り、生涯、融資を継続させる」ことと同義。この点は、生存配偶者にも同様に適用される。

一定の期間内に限定して融資する。「終身型リバースモーゲージ」の方は、借り手（持家高齢者）がその家に住んでいる期間中は、原則、融資が継続される（生存配偶者の場合も）。前者の「期限型リバースモーゲージ」の利用については、持家高齢者は十分に注意しなければならない。なぜならば、一定期間が終了した時は、その家を売却して借り入れを清算するか、あるいは家を出るか、二者択一の選択しかないローンだからである。

反対に、「終身型リバースモーゲージ」については、貸し手（金融機関）側が慎重になっている。その理由は、借り手（持家高齢者）に、終身（生涯）、融資の継続を約束し、その家に居住することも保証する仕組みのローンだからである。ローンの融資金額は、年々、累積していき、もし借り手が推定余命以上に長生きすれば、担保評価額を超えてしまう過剰融資に陥るリスクがある。しかし、近年、「終身型リバースモーゲージ」にFHA保証が付くようになり、それまで貸し手が懸念した過剰融資のリスクも連邦政府にシフトするよう変ってきた。

現在、主なリバースモーゲージとしては、FHA保証のリバースモーゲージ、ファニーメイ・リバースモーゲージ、その他に民間リバースモーゲージなどの3種類となっている。なかでもFHAが保証するリバースモーゲージは、借り手にとって有利な点があることから、その利用件数は次第に増加してきている。しかし、これまで、FHAが保証するリバースモーゲージの融資限度額は、地域の住宅中位価格に基づきながら、地域ごとに設定されてきた。現在、政策担当者の抱えている課題の一つは、地域ごとに異なるFHAローン枠を、FHAプログラムに基づいた国内統一のリバースモーゲージ融資枠に変更するかどうかを検討する点にある¹⁸⁾。

担保物件の要件（コンドミニアムとコーポラティブズ）

HECM（Home Equity Conversion Mortgage）では、「コーポラティブズ（co-operatives；co-po）」と「コンドミニアム（condominium；condo）」については、次のように規定している（図表-1参照）。

まずコーポラティブズとは、共同所有のアパートメントの建物を指している。法人が所有権を持つ居住用不動産の所有形態で、個人は不動産を所有する代わりに、長期間の賃借（long-term lease）と、その建物に対しては、無制限の期間中、個人の単独の権利と占有の権利を持っている。言い換えればコーポラティブズを購入することは、その不動産の占有権（share in a cooperate entity）の取得であり、他の不動産の購入とは明らかに異なっている。

コンドミニアムの方は、各個人が所有する住戸が隣り合わせに接続したタイプの不動産であり、コモンスペースを共有している。コモンスペースには、土地、ロビー、エレベータ

¹⁸⁾ Foote, Bruce E (2007) *CRS Report for Congress Reverse Mortgages: Background and Issues*. Congressional Research Service.

ー、ホールなどが含まれていて、その利用には一定の規約が設けられている¹⁹⁾。

イースト・ボストン・セイビングのモスコーン氏は、コーポラティブズとコンミニウムとの比較では、その所有権が法定されているものか、あるいは個別的なものなのか、の相違があり、その点がリバースモーゲージ・ローンの可否を分けていと説明している。コンドミニウムの所有権 (ownership) は不動産法 (real estate law) に基づいた権利であり、コーポラティブズの方は会社法 (corporate law) に規定されている占有権 (possession) となる。コーポラティブズの利点はコンドミニウムに比べたら同じ構造・設備でも価格が低く、維持費も軽費である。欠点としては、その売り買いがコンドミニウムに比べたら複雑であり、したがって金融機関からの融資も難しい。コンドミニウムが不動産法に基づいた所有権であるのに対して、その占有権の法的基盤が複雑であり、不動産法ではなくて法人法に基づいている点などが融資する上で問題視されている。コーポラティブズの、こうした特徴がリバースモーゲージの対象から除外している理由となっている。

また日本では、その数は少ないが、「トレーラー・ホームズ²⁰⁾ (Trailer Homes)」や「マニファクチャー・ホームズ²¹⁾ (Manufactured Homes) などについても、次に示した一定要件を満たしていれば HECM の対象として扱う州がある。

- (1) コンドミニウム協同組合 (condominium association) の敷地内ではない、
- (2) フロアの面積が 400 square feet 以上ある、
- (3) 1976 年 6 月 15 日以降に建てられている (製造されている)、
- (4) 最初の場所から移動 (牽引) していない、
- (5) 不動産として認定され、不動産税が課税されている (その場所が自己所有地であることを意味している)、
- (6) その場所で建造され、恒久的な車台 (chassis) に固定されている、
- (7) 車軸 (axles) があり、牽引用金具 (tongue removed) も装備されている、
- (8) ユーティリティ設備が造り付けられている、
- (9) 建物の外周 (around perimeter) にスカート (skirting) が装備されている、
- (10) HUD や FHA の要項を満たした居住用の設計であり、FHA 基準の恒久的基礎が施されている、などの要件が挙げられている。

¹⁹⁾ Roth, Ken (2006) *Everthing You Need to Know Before Buying a Co-op, Condo, or Townhouse*. American Management Association.

²⁰⁾ 北米住宅市場のシェアを確実に伸ばしている。人口の 7% (1800 万人) が、730 万戸のマニファクチャー・ホームに住んでいて、年々その数は増えている。
(*Buying A Manufactured Home* Burnside, Kevin, 2002. Cycle Publishing)

²¹⁾ 注(2) 参照。

(図表-1) 不動産の比較

不 動 産 の 比 較			
不動産の種類	コンドミニアム	コーポラティブズ	タウンハウス
カテゴリー	不動産	共同持分	不動産
所有権の種類	個別区画の所有者	持分の所有者	個別の所有者
契約書	コンドミニアム証書	法人定款	所有者組合証書
賃貸借の可能性	制約付賃貸借が可能	制約付賃貸借が可能	制約付賃貸借が可能
管理者の関与	関与は少ない	売買への関与は強い	関与は弱少傾向
融資	抵当権付融資	融資は難しい	抵当権付融資
投資価値	不動産市場の景況	使用価値の評価	不動産市場の景況

(資料：CO-OP, CONDO, TOWNHOUSE、pp22～23)

3 地域特性とリバースモーゲージ（貸付限度と地域性）

地域性と法規制

リバースモーゲージの利用に際しては、その州・地域で定められた個別の法規制や条件が付される場合がある。その一部を紹介しておく²²⁾。

(1) 善管義務 (required repairs)

リバースモーゲージを利用する場合、何らかの修理を必要とする状態の住宅がおよそ半数以上に上る。建物評価をした際、HUD や Fannie Mae の最低基準を満たすためには修繕が必要だと、鑑定人が判定した場合は（時として事前に）に施さなければならない。借り手は、地域の建設業者に、その修繕工事の見積書の作成を依頼しなければならない。その見積金額が、貸付限度の 15% 以上の場合は契約の前に、それ以下の場合は契約後に修理に着手しなければならない。こうした取り決めが不履行の場合はリバースモーゲージも打ち切られて、清算を迫られる。貸し手は、見積金額の 150% の修繕費を別途に貸し付ける。

(2) 生前信託(living trust)

生前中の信託の設定。

(3) 生涯不動産権(life estate)

自己または他人の生存期間だけに限定された不動産権。この権利による使用収益権は、生涯不動産権者 (life tenant) の生存期間中に限定される。

(4) 工業生産住宅(manufactured homes)

²²⁾ The Reverse Mortgage Handbook、pp.63～73.

量産住宅。モービル・ホーム。工場から建設予定地までの間を移送して、現地では基礎にシャシーが固定されることから、量産住宅と称するようになった。不動産として認定されている州もある。

- ①1976年6月15日以降の建設、
- ②床面積が最低400sqf以上、
- ③区分や課税面で不動産の扱い、
- ④自己所有地に建造、
- ⑤HUD規格の基礎に定着、などの条件に適合していることが必要。

(5) 規格住宅(modular homes)

住宅建築の合理化のために各構成部分の形状寸法の標準化して、現場で多種類の組立施工を可能にした工法を使って建築された住宅。車輪を付けて牽引しないでトラックを使って現場まで搬送する点がモービル・ホームとは違う。

(6) コンドミニアム(condominiums)

区分所有の建物。リバースモーゲージの対象建物として登録されているか、HUD や Fannie Mae の最低基準を満たしている建物の場合は、後からの登録も可能だが、その場合は持主協同組合の前年度・当年度の予算書の写しが必要となる。リバースモーゲージの対象外となる条件は、

- ①レンタルされている戸数が50%を超えている場合、
- ②レクレーション施設リース契約のある場合、
- ③持主協同組合は建物全体に及ぶ保険契約（最低限度：1百万ドル以上の賠償保険）の写しが全戸に配布されていない建物、などである。

構造上、認証されている建物の場合でも、51%以上の持主居住 (owner-occupied) が必要条件。

(7) 私道・共有道路(private roads & shared driveways)

公道・私道を使って敷地内に、車両・人が出入りできること。道路から下っていく敷地の場合は、

- ①常時、緊急車両が入れるように路面が維持管理されている、
- ②裁判所職員によって、出入りの永久保証が台帳に登録されている、
- ③道の維持管理費用の負担については、使用者全員の承諾と公的負担も約束されていること、また、その合意が相続人や将来の所有者にまでも継承されることが保証されていること、などの条件が付される。

(8) 大規模敷地(excess land)

5エーカーを超える土地は対象外であり、その評価も低い。分筆する必要はないが、リバースモーゲージ契約してから分割する場合は相当分の清算を迫られる。

(9) 法的制約(homestead advisory)

配偶者や他の関係者に対するホームステッド法²³⁾ (Homestead Law) の保護が登記されている住宅は、通常、リバースモーゲージの対象とならない。対象と認めさせるためには裁判所の同意が必要となる。法的な承認によって、関係者の、住宅に対する全ての法的な権利が放棄される。この方法で深刻な間接的影響も解決するし、リバースモーゲージの利用に先立って、カウンセラーとの相談もできる。

ホームステッド法上の権利を放棄する場合は、

- ①別居についてカウンセリングを受ける、
- ②別居の免除は契約時にその旨の記載が必要であり、
- ③ホームステッド法制定の州内に住んでいる場合は、別居する旨の新たな登録も必要となる。

(10) 州の制約(homestead states)

ホームステッド法を制定している州は、Alabama, Arizona, Arkansas, California, Colorado, D.C, Florida, Idaho, Illinois, Kansas, Kentucky, Louisiana, Massachusetts, Michigan, Minnesota, Missouri, Montana, New Hampshire, New Jersey, New Mexico, North Carolina, North Dakota, Ohio, Oklahoma, Pennsylvania, South Dakota, Tennessee, Texas, Vermont Washington, West Virginia, Wisconsin, Wyoming)など、33州である。

(11) 定期借地権 (leasehold)

対象の住宅については、自由所有権 (fee simple) か、新たに更新された借地権 (99年間以上の契約更新) の保有が必要となる。

(12) 代理人 (財産管理者)・後見人の承諾・委任 (power of attorney, conservator & guardianship issues)

借り手に法的な当事者能力がある場合は、①本人がローン申込書に署名、②代理人の法的にも有効な代行 (署名) で、無能力者の回復が認められてローン申請が行われる。借り手の法的な当事者能力に欠陥がある場合は、

- ①本人の申込はできない。
- ②代理人、あるいは裁判所の指名する後見人・保証人の同席の下でカウンセリングを受ける、
- ③代理人の適切な証言、あるいは後見人・保証人が必要書類を代書する、
- ④当事者能力の回復に代理人の同意した場合は、必要書類を作成できる、
- ⑤代理人は、その署名、公証、証言、記述などの関しては、州法の遵守義務を負わ

²³⁾ 本稿で取り上げているホームステッド法 (Homestead Law) は「家産差押禁止法 [家産法]」であり、33州で制定されている。世帯主のもとに2名以上の家族が同居し居住している住宅を、「家産」として申告・登記すれば、債権者による差押えや競売などから免れると定めた法律であり、夫 (債務者) の不始末・怠慢などの理由で、妻や家族が住んでいる家を失わないように保護している。同法の対象となる住宅の規模や債務などの限度について定められている。アメリカの連邦法として制定 (1862年) された「自営農地法」や「不動産税免除法」などもホームステッド法と称されている。

される。

(13) 井戸・浄化槽規約 (wells & septic systems)

敷地内に井戸がある場合は、水質検査が必要であり、また住宅から少なくとも 15 フィート、境界線から 10 フィートは離れていなければならない。浄化槽が設置されている場合は、井戸と浄化槽タンクとの距離は 50 フィートが必要である。こうした施設が隣家との共有ならば、FHA ガイドラインに適合した利用協定が必要である。また 4 軒以上の共有は認められない。コミュニティの井戸を利用している場合は、州・郡の認定書や使用許可証の写しが必要である。公的設備やシャワーが利用できる場合、その利用契約が必要になり、住宅評価額の 3 % 以下の使用料である点も制約されている。

(14) 暖房 (space heaters & wood stoves)

可般〔移動〕式暖房器や薪ストーブを使用している住宅なら、①適切な構造で、なおかつ地域の消防法基準にも適合している、②鑑定人は、その暖房能力がその地域や住宅に適切かどうかを評価する。

(15) テキサス州の特約 (Texas residents)

テキサス州の場合、リバースモーゲージ・プログラムは他の州とは、その利用上や法律的な面で相違点がある。①毎月の最初の日だけに支給される、②契約時の代理行為は、配偶者だけとする。

他の相違点は、不動産関連の負担 (税金・保険料等)、修繕義務、毎月の手数料など。フィナンシャル社のリバースモーゲージ商品 (Financial Freedom's Cash Account) はテキサス州では販売されていない。HECM や HomeKeeper であっても、当座貸越契約 (line of credit options) は法律上で規制されている。現金の引き出しは、①最初の一括貸出、②借り手が住んでいる期間中は月次年金方式、③臨時出費に対応した毎月の貸出、④契約当初の予定した追加貸出、などである。またテキサス州では、追加の一括貸出を規制している。返済は随時であり、HECM の場合だけは、途中返済に基づいた貸出金額の変更が可能である。この方式はテキサス州だけに限定した貸付方式である。

地方自治体のリバースモーゲージ (Local Reverse Mortgages from the Community)

地方自治体も、高齢者住宅サービスの一環 (version of Senior Home Services) として、その住んでいる持家に限定して修繕費や改装費を融資するリバースモーゲージを設けている。その持家に居住している限り (他に転居しなければ) その返済義務はない。現金で一括融資を受けて、その返済まで利息負担が蓄積していく。またそのローンの諸費用も低額であり、場合によっては費用負担がないローンもある。この種のローンには、年齢や所得の制限規定があるし、都市部だけのローンもある。

4 リバーシブル・システムのメカニズム

リバースモーゲージの、固定資産を流動資産に転換させる機能（リバーシブル・システム；reversible system）は、高齢者が居住している持家の「所有権」を、種類の異なる二つの権利に「分解」させる手法（取引）によって形成されている。換言するならば、「財産権（所有権に基づいた）」を、「居住権」と「福祉資金請求権」という異質の「権利」に「分解」する方法であり、高齢期の「生存権的要件」の確保と保証を実現させている。アメリカのリバースモーゲージ・プログラムには、次のようなタイプの権利分解がある。

- (1) リバースモーゲージ・プラン（所有権の留保）
持家の「所有権」→①「終身居住権」
②「生活資金長期借入の担保」
- (2) 住み替え支援型リバースモーゲージ（収益型）
持家の「所有権」→①「賃貸料請求権」（定期借家権付賃貸契約）
②「生活資金長期借入の担保」
- (3) セール・リースバック（PLB：所有権の移転）
持家の「所有権」→①「終身賃借権」
②「債権（住宅売却代金請求権）」
- (4) 信託型リバースモーゲージ・プラン（財産権の移転：信託財産化）
持家の「所有権」→①「終身居住権」
②「債権（受益権）」
- (5) 固定資産税延納制度（PTD：納税義務の変更）
持家の「所有権」→①「終身居住権」
②「固定資産税延納の担保（債務）」

(1)以上に分解された権利のうち、「担保」や「債権」の方は数値（金額）的な捕捉が可能であるが、「終身居住権」や「終身賃借権」については、その終了時を予め確定することが難しく、リバースモーゲージ・システムの課題となってきた。しかし、こうした「余命」などの不確定要素にしても、簡便に解決しようとするなら、契約終了時（終身）については当初から100歳までと確定しておく方法がある。この場合の欠陥は、肝心の利用者が受け取る（利用可能な）金額が少なくなる懸念だが、少なくとも契約期間は確定できる。利用者（生存配偶者も）が100歳前に死亡してしまい、持家の処分金に残余が生じた場合には相続人に支払う。現実には、必ずしも「長生き」のケースばかりではないはずであり、逆のケースもあるはずだから、大数理論からしても大きな問題にはならない。100歳までの余命とする計算では、高齢者世帯が利用できる生活資金が少なくなる点が問題になるが、子供に現金の一部が残される可能性が高まり、実損はないし、何

よりも「担保割れ」のリスクが圧倒的に少なくなる²⁴⁾。いま一つの不確定要素の解決方法は、アメリカに見られるようなリバースモーゲージ向けの「保険」を用意して、過剰融資や市場変動のリスク（不動産価格や金利など）のリスクヘッジとする方法である。

(2) 住み替え支援型リバースモーゲージの場合は、郊外の戸建住宅から、市街地への住み替えを促し支援する、コンパクトシティ政策にも沿った制度である。高齢者の戸建を定期借家権付賃貸借契約で一定期間借上げて賃料保証し、市街地への住み替えを支援するシステムである。高齢者の持家が収益物件化する仕組みといえる。

(3) セール・リースバック・プラン (SLB; Sale Leaseback 賃貸借契約付売買) の場合は、事業用の建物・施設を対象にした資金の回収 (解放) の手段としてポピュラーであるが、アメリカの一部の地域ではリバースモーゲージの一種としても利用されている。現金収入のない高齢期には、アパートメントやコンドミニウムに住み替えしてダウンサイジングするよりも、そのまま自分の家に住み続けたいと考えている高齢者にとって、子たちが親の住宅を購入してくれて、そのまま親に賃貸させてくれる方法は魅力的である。親が、住んでいる家を、子に遺贈するのではなくて、売却する。それから親は、子 (家主) から、改めてその家をテナントとして賃借する仕組みであり、所得の大半を住宅に投入してしまい、蓄え (金融資産) が十分でない親の家計に住宅売却の頭金 (現金) が入るのは助かる。この方法は、やはり「セール・リースバック (SLB)」であり、ドメスティック・リバースモーゲージ (domestic reverse mortgage) として老親の生活資金捻出を目的にした一つの便法として、家族・友人知人間で行われてきた。

日本社会ならば、親子間で締結する住宅の売買契約は奇異な行為に映り、実際には住宅ローンの利用は難しい。しかしアメリカ社会においては、格別、奇抜な行為ではない²⁵⁾。SLBの場合は、持家高齢者が、住宅の「所有者」の立場から、その住宅の「賃借人」の立場へと移行する選択である。高齢者世帯の家計で考えれば、住宅を「所有」することで賃料の負担がない (帰属家賃) 代わりに、租税の負担 (固定資産税・都市計画税等) や住宅の維持修繕費 (リノベーション等) の出費は避けられない。片や「賃借」する立場の方は、月々の賃料の出費だけで、特段、他に負担はない。「賃借人」の立場の問題点を挙げるとすれば、住宅の賃貸借契約の継続性の保証や、賃料など契約内容の変更の危惧がある。

世帯の家計が「住宅 (不動産)」を「保有する」ことは、前述の利益や負担のほかに、

²⁴⁾ カナダやオーストラリアでは、住宅の持分の一部を担保にしたリバースモーゲージ・プランがあり、最初から子供の相続分を留保している。借入金は少ないが家族の理解も得やすい。

²⁵⁾ Son said, "I think I will eventually move there, add on a grate space to the garage so the parents can have their own space and stay there for a long time," "Who know...maybe our kids will do the same thing and home will continue to be owned by family members." (Kelly, Tom; p. 205) * Kelly, Tom (2006), *Real Estate for Boomers and Beyond*, Kaplan Publishing.

「不動産投資」の継続を意味するものでもある。不動産市場の動向によって、家計の資産状態も変動する。SBLの場合は、当初の持家を投資家に売却してしまう段階から、少なくとも不動産市場における将来リスクだけは回避できるメリットがあり、この点は一般のリバースモーゲージとも異なっている。もちろん値上がり利益の享受も失うものだが、高齢者家計にとってはリスクヘッジの方がより優先的となるはずである。言い換えれば、「住宅」を、子に相続させる承継資産としないで、売却する住宅資産として捉えている「資産観」であり、「家族観」に基づいた権利の分解である。アメリカの方が、日本人以上に、「子に住宅を遺したい」意向が強いとする調査結果²⁶⁾があるが、最近のリバースモーゲージの利用状況からすれば、必ずしもそうとは限らない。こうした背景には、親子間の生前贈与における税負担、民間のリバースモーゲージ・ローンを利用する場合の負担（諸費用・利息）などを回避しようとする意向がみえる。

また持家の「売却」によって表面化するデメリットもあり、まず「譲渡益課税」が挙げられるのだが、高齢者の持家の場合は「居住用財産の長期譲渡所得の課税の特例²⁷⁾」によって課税負担がない場合が多いから問題にはならないはずである。

一方、高齢者の持家を購入する側にしても、税法改正で節税メリットが失われた結果、参入しなくなっている。しかし最近では民間企業がリバースモーゲージ市場に参入しているだけに、こうした法改正はリバースモーゲージ市場の発展を阻む方向であり、検討されるべきである。NPOなどの積極的な市場参入を図るべき社会環境に直面している事実には反論がないはずである。STDの場合、持家高齢者が、その取引において不利益をこうむる懸念があるとするならば、後見人などの第三者の介入を法的に義務付ける方法で回避できる。家族間の取引においても、同様な方法を講じれば問題ない。リバースモーゲージは、正確には持家担保年金融資であり、住宅を担保にした融資である。一般的な融資とは異なった条件があっても、借入に対する返済義務（債務）は免れない。リバースモーゲージの清算の時期や方法についても、高齢者世帯の多様化するニーズに適応していくための試行錯誤は止めるべきではない。

(4) 信託契約に基づいたリバースモーゲージは、「信託型持家資産年金転換制度」とも言うべきシステムである。

(5) 住宅の固定資産税の納税負担を立て替えることで、高齢者家計の負担を軽減させる目的のプランであり、アメリカではポピュラーである。

²⁶⁾ 『日米家計の貯蓄行動』104 ページ。

²⁷⁾ 所得税法特別措置法第35条第1項。個人の所有する居住の用に供する土地建物を譲渡した場合には、①課税譲渡所得金額又は②課税短期譲渡所得金額の計算上、これらを通じて3,000万円の特別控除額が控除される。

第4章 ハワイ州の住宅市場とリバースモーゲージ

1 オアフ島の観光産業と住宅市場

ハワイ州オアフ島の住宅市場が過剰開発状態にあるとする批判的見解が普遍的である。その根拠としては、農業地や周辺地域へのスプロールを恐れた政府の高度利用政策(the strategy to build “up” instead of “out”)であり、また開発用地への人為的制限(artificial shortage)など、過剰な開発を懸念した施策が挙げられている。しかし、その実態は、いくつかのジレンマが複雑に錯綜している様相を呈している。

2003年の、6月と8月の2回にわたって、ハワイ州オアフ島の住宅市場調査に赴いた。その際、次のような点が気懸かりであった。

- (1) ハワイ全体の経済不況、とりわけ観光産業の不振。
- (2) 観光産業そのものの陳腐化、あるいは定番化。
- (3) ホノルル中心市街地の土地利用計画の不統合性。
- (4) 郊外住宅地のスプロール化と西側地域に見られる隔離・隔絶。
- (5) ホノルル市中心部の交通渋滞。
- (6) 住宅価格の急騰、などである。

上記の(1)については——世界的にも共通した問題ではあるが——とりわけハワイの場合は、日本からの観光収益に依存している部分が大いだけに、日本経済不振の余波が大い。

ハワイのデータブックによると、オアフを訪れる観光客の1日平均の消費金額は、1995年ではアメリカ人が132.73ドル、日本人が356.15ドル、2000年ではアメリカ人が154.92ドルに対して、日本人234.70ドルであり、アメリカ本土以上に日本に対する依存度が高い。

1995年の日本人観光客数は196万9千人、2000年では181万8千人、消費金額で見ると、1995年が43億7100万円、2000年では23億7000万円と、近年、日本人の観光客数や消費金額の減少が顕著であり、日本経済のデフレ化の影響も無視できない¹⁾。

しかしハワイの観光産業のマンネリ・ワンパターン化にも、その一因がある。(2)の観光産業の陳腐化(定番化)については、時代の勢いに追従できていない旧弊性が明確であり、従来の景観など地理的観光資源に安易に依存してきた固定的体質が要因である。

(3)ホノルル中心市街地の高層観光施設と隣接している中心部外周(edges)に、スラム化している旧住宅地の実態は、都市計画面での統合性を欠くものであり、島嶼性に起因にし

¹⁾ *The State of Hawaii Data Book 2000*, p215, p216.

た制限的土地資源の有効利用といった視点からすれば、再開発計画を立ち上げなければならない。ホノルルの中心市街地についての将来的構想としては、都市の消費エネルギーの節減、水平空間の移動の縮小などの必要性を鑑みて、垂直空間の高度利用（高層化）のプランも検討が必要かも知れない。商業空間の中に、居住空間も組み込む複合目的の融合プランは、未来的観光都市として必要な環境整備にも寄与する。観光施設（宿泊施設や物販・飲食施設など）の集中するワイキキ・エリアの中に、居住用空間（リタイア・コミュニティなど）を混在化させる都市計画は、リゾート経済のサステナビリティの補強や、スポールさせないなどから、自然環境空間の確保にも貢献するものである。

(4)の郊外への住宅のスプロール化が顕著だが(写真-1)、インフラ整備が追いつかない状態であり、場当りの開発の印象が強い。郊外からの移動は、ホノルル中心部に直結したフリーウェイがヒト・モノすべてのパイプラインであるから、通勤時間帯の交通渋滞も慢性化している。

いま一つ、潜在化されている問題だが、西側の一部にある、居住地の意図的分離は、その地域住民に対する排他的分別であり、社会を民族的に階層化させる深刻な社会問題として捉えられる。オアフ島の西側地域は、ポリネシア系、いわゆるネイティブと呼ばれている先住民の居住地である。西側地域は、東側に比べて雨量も少なく、乾燥した不毛な地域といった印象がする、貧しい集落が数ヶ所、点在している。東側地域との交流も極めて少なく、社会的に孤立したエリアとなっている。ホノルルの知人たちは、私が西側の住宅地に入って写真撮影をしたと聞いて一様に驚き、自分たちは一度も足を踏み入れたことがないと話している。この辺の事情については、複雑な歴史的経緯があり、後述しているハナウイ=ケイ・トラスク(Haunani-Kay Trask)の著書『大地にしがみつけ』の抜粋から、読み取ることができる。

(5)の、ホノルル市内の交通事情は、年々、悪化している。住宅地の郊外化の進行と相俟って、ホノルル市中心部へのビジネス機能の集積に起因したものである。その対策に苦慮しているホノルル郡・市行政はカー・シェアリングなどを促しているが隔靴搔痒の効果でしかない。郊外に建つアフォーダブル住宅から、中心部へ向かう通勤距離は延伸され、また通勤時間帯に移動が集中するから、いよいよ交通機能は麻痺するばかりである。



(写真-1) オアフの郊外住宅地

(6)の住宅市場については、その市況は2005年頃まで加熱状態であり、政策的な低金利も加担して、過剰な需要が続いている。こうした市況は、持家の資産価値も持ち上げるから、より有利な買い替えに走るか、あるいは持ち続けて将来のキャピタル・ゲインを待つような、需要が先行して供給が追いつかない、といった構図を描き、また住宅価格を急騰させている。

郊外化と政府の方針 2003 年度のホノルル郡・市政方針の中の優先的課題について、ハリス・ジェリミー (Harris, Jeremy: ホノルル郡・市長) は、次のように説明している²⁾。

まず、ハワイの土地そのものが景観を保つ中心的資源の一つであり、その景観を保護するためには、これ以上の無軌道な都市化(urban sprawl)を阻止し、健全なコミュニティの発展を併行させながら、成長を続ける都市を目指さなければならない。またオアフ島の中心部にある休閒地にも、再び農作地としての生産性を取り戻さなければならない。衰退の道を辿った農業の復活によって重要な水資源の確保を期待するものであり、そうした方向に向けた政府支援の一環として、農業用地の長期的借地権付与などについても保証している。交通輸送面においても、幹線道路やホノルル市内に見られる慢性的な渋滞問題を解消して、適正な水平移動性を取り戻すようにしなければならない。行政は、「ハート・オブ・ホノルル (The Hart of Honolulu)」計画を立ち上げ、いまから 2005 年中頃までに、イウイレイ (Iwilei) からワイキキ (Waikiki) までの区間の輸送システムの建設計画に着手する。Leeward、オアフ中心部、そしてダウンタウン間の地域輸送システム (regional transportation system) についても、同時に着手する必要がある。市民は、家族とともに過ごすべき時間を交通渋滞にあまりにも多く浪費しているからである。バスの利用についても、「スマート・カード準備しているし、バイク・システムについても、補助金などを用意して、その利用を呼びかけていく。

軍事基地と経済効果

ハワイも、本土と同様に、所得格差は顕著である。とはいいながらも、観光地に共通する点として—ハワイ州の特徴でもあるのだが—複数の仕事に携わっている家計が多く、また、比較的、高齢者の就業機会が多い点では、ハワイの家計には活力が感じられる。

オアフ島の雇用問題には、観光産業や建設産業の他にも、アメリカ軍基地の存在が大きく関わっている。ハワイ経済に及ぼす軍事基地の影響は、40 億ドル規模の産業にも相当する効果があり、24,650 種の雇用を生成する第二の経済エンジンとも評されている³⁾。

アメリカ政府は、2004 年から基地関係者用の居住施設の民営化 (Privatization) を進めている。ハワイのヒッカム空軍基地⁴⁾ (Hickam Air Force Base) の家族用官舎 (住宅) の半分相当を民営化させる方針であり、238 エーカーの敷地と 1,356 戸の既存住宅、そして関連施設を、一旦、民間企業にリースさせる。民間企業の方は、向こう 50 年間、軍事基地専用の賃貸住宅事業を企画・開発して、そのインフラなどの一切を整備しながら運営することになる。

このアクタス・プラン⁵⁾ (Actus Plans) の背景の一つには、最近の、兵士たちの家族観

²⁾ 2003 STATE OF CITY ADDRESS.

³⁾ LIFESTYLE & RECREATION, *PACIFIC BUSINESS NEWS*, Feb 20, 2004.

⁴⁾ Hickam Housing Privatization. <http://www2.hickam.af.mil/housing/privmh/>

⁵⁾ Real Estate, *Pacific Business News*. Jan 30, 2004.

やライフスタイルに変化が見られ、彼らが家族の安全や生活のクオリティ、良好なコミュニティの構築などの必要性を訴えているのに、政府側が対応した結果ともいえる。いま一つの理由として、軍の居住関連施設費用の低予算化がある。

こうした基地の大型プロジェクトは、ハワイ経済や市民生活にとって、必ずしも恩恵ばかりではなく、陰を落とす要因でもある。このプロジェクトに参画する企業群にとっては、長期に亘る公共事業受注の機会であり、また関連分野にも広範な雇用機会の生成・安定をもたらす、住宅市場にしても、その需要を顕在化させる購買力の増強として反映される。

しかし、その反面、プロジェクトに起因する建設関連企業や建設労働者（職能工も含む）の長期的な繁忙・雇用拘束は、結果として一般住宅市場には負の効果をもたらすものとなる。今回のアクタス・プランに起因した住宅着工件数の大幅な増加は、市場経済の中の自然派生的な循環性に基づいたものでない点から、その経済効果はむしろ単線的であり、建設単価だけが上昇した結末に収束される懸念もある。

オアフの住宅市場の活況は、軍事基地の関係者による安定的な住宅需要も寄与している。軍関係者が、オアフに与える経済的影響は大きく、公共投資にしても他の州に比べて安定的であり、州経済への貢献度は高い。しかし、反面、狭隘なオアフ島内に、不均衡なまでに大規模に軍事基地関係（軍関係者専用ゴルフ場なども含めて）用地を確保しているために、住宅用地を狭小にしている。

ホノルル市・郡当局としては、こうした連邦政府の政策的波紋を予測して、市民経済に向けて、時宜を得た平準化施策（市場調整）を講じなければならないことは必定である。

建設産業の抱えるジレンマ

ハワイ州の登録建設業者数は、2003年3月現在、9054社であるが、その内1095社は現在、事業活動をしていない。ハワイ州の建設工事の内、約20%相当が、非登録業者（unlicensed contractors）による違法（モグリ）な工事である。登録業者の方は、低価格で受注している非登録業者（消費税課税を免れている）の存在が、業界全体に建設価格の値崩れを惹き起こすものと懸念している。しかし電気水道設備以外の工事では、とくにライセンスを必要と規定されていないことから、自宅の修繕・改造や小規模な工事などでは、無登録業者が暗躍しやすい。アメリカ社会では、オーナー・ビルダー（owner builder）が、相当数、存在している点からも、アウトサイダーを隠蔽しやすい環境とも言える⁶⁾。

ハワイの住宅建設の50%はオーナー・ビルダーによるものであり、この種の工事の大半に非登録業者が関与している。また非登録業者は、とかくトラブルが多く、正規に納税していない点でも問題である。

建設業協会のナカムラ・カレン（Nakamura, Karen ; The Building Industry Association, Executive Director）は、建設業者登録制度のもたらす負の作用として、建

⁶⁾ Hawaii Business Magazine: Feature, *Black Market*, by Cruz, Cathy S.

設事情の混迷化を挙げ、消費者保護の必要性を指摘している⁷⁾。実態としては、非登録業者の場合はすぐに間に合うなど安直に依頼しやすい点から、消費者側からすれば「必要悪」として容認する傾向もあって、電話帳などを媒体として、現在も増え続けている。

ハワイの建設業界は、原則的にはオープンな市場であり、入札による競争が激しく、元請業者が下請業者を選択する場合などでも、ライセンスの有無は重要な問題にはならない。しかし多額な登録料（年間、数千ドル）を負担している登録業者の保護も必要なだけに、ハワイの建設事情はますます混迷化を深めている。

ハワイの戸建住宅の平均的な改造工事（remodeling job）費は、1戸当たり、およそ1万5000ドルといわれている。この金額は、一般家計にとっては相当な負担であることから、業者のライセンスの有無以上に、アフォーダブルな工事費で引き受けてくれる業者の方がより重要である。しかし、その工事内容の瑕疵や業者の倒産などのケースでは、登録業者の場合ならば工事契約補償制度⁸⁾（the state's Contractors Recovery Fund）の適用があって消費者は保護されている。

ホノルルの非登録業者のトラブルについては、2003年8月、市内で建築設計事務所（T. Suzuki Architects, Inc : Manoa Marketplace, Honolulu）を経営しているスズキ・トシ（Suzuki, Toshi）を訪問して、取材した。スズキは、「工事中に発生する事故の賠償については、非登録業者を雇った場合は、法的にも施主側の責任負担とされている。登録業者の場合は、そうした施主の負担がない点を考慮すれば、工事費の多寡に拘らず、正規の登録業者に依頼すべきである」と、話している。

建設事業は、一定期間の工期が設定され、事業の有期限性が特徴である。それゆえに、参画する事業形態は集約的であり、業者も工事期間中の営業活動は制約される。したがって大規模プロジェクトは、その期間中は一般住宅市場の住宅ストックの供給面では隘路となる要素でもある。その実際的な影響としては、建設単価、特に、労働賃金と建設資材の値上がりであり、工期の長期・遅延化である。既存建物の修繕や増改築などのような小規模工事ほど、こうした建設事情の影響を被りやすいだけに、一般家計には深刻な事態である。またホノルルの建設費の値上りについても、スズキ氏は、「最近の建設工事費の値上りは急激である。老朽化した既存住宅の購入を検討する場合でも、その修繕・改修の工事費を見積ってみると、建て替えた方が逆に安上がりなケースも少なくない。こうした事情から、中古住宅の購入を断念する顧客も増えてきている」と、説明している。

ハワイの建設事情としては、建設資材のあらかたを海外からの船舶輸送（ship course）に依存しているから、建設資材の単価は割高であり、また多くの種類や品種の建築資材を調達することも困難である。したがって、比較的、簡便な家屋が多い点もハワイの住宅の特徴である。海上の輸送についても、最近の中国経済の好調から、中国の輸入量の急激な拡

7) 上掲書参照。

8) 登録業者の掛金による制度であり、原則的には1件当たり1万2500ドルだが、それ以上の補償額のケースもある。

大が世界中の船舶不足を招来していたり、原油価格の高騰などから船舶輸送料も値上り傾向にある。またハワイは、建設関連の職能者も少なく、組合などによる非競争的な組織化も労働賃金の上昇圧力として働き、住宅価格の値上がりは当分、続きそうな様相である。

2 オアフ島の住宅市場

日本人の不動産投資

観光産業が中心的な経済基盤なオアフで、その観光産業に多様性や新規性が乏しい理由として、不動産コストの過重な負担が挙げられる。そうした不動産市場に対する有効な対策としては、「場所」に向ける「需要」と均衡する「供給」の実現なのだが、行政の消極的な土地利用政策や、開発事業を必要以上に長引かせている行政側の曖昧な態度などが隘路となっている。オアフの不動産市場に対する衰えない観光需要や、増え続ける人口などの要素は過剰な不動産需要を生成するものであり、片や、供給力の方は島嶼性に阻まれて脆弱であるから、すなわち不動産価格は慢性的に上昇気運の構図を描いている。当然の連鎖的現象だが、住宅価格の上昇、すなわち「場所代」の高騰はすべての生活コストを押し上げている。したがって生活日用品の価格も本土に比べて30%程度も高く、その原因は船便の搬入コストが余計だからという説もあるが、それはわずか5%程度に過ぎなくて、やはりオアフの地価が高いことが元凶をなしている⁹⁾。

1988年の調査¹⁰⁾によると、海外からの不動産投資に対しては、ハワイ州民の59%が反対の立場であり、賛成派は33%である。翌1989年の調査では、州民の60%が日本からの不動産投資に反感を抱いていることが明らかにされた。

当時、日本人は、不動産市場の相場に、さらに21%のプレミアムを付けたりして不動産購入に奔走していた。その投資の対象の大半が、土地か、観光施設に限定していた。そうした投資の仕方に対して、ハワイでは賛否両論があるが、中には日本人に売って利益を得た者もいた。当時の不動産市場では、日本の投資家向けの「水増し価格」が相場として固定化しれしまい、また持家を売却して借家人に変わった住民たちは、住宅のサステナビリティに無関心になり、コミュニティまでがその連帯感を喪失してしまった、などの変化が問題視された。その元凶ともいえる日本の投資家は、そうしたコミュニティの崩壊には無頓着であった点などが、州民の批判を浴びる結果となった¹¹⁾。

1987年から1990年までの3年の間に、オアフの平均戸建住宅価格は18万5000ドルから35万2000ドルにまで値上がりした。ハワイの持家所有者たちは、急激に増え続ける資産税

9) “Cost of Living” *THE PRICE OF PARADISE*. p 29.

10) 上掲書参照。

11) 西山和夫氏(談)。ハワイ大学経営学部名誉教授。ホノルル在住。日米不動産事情に精通。著書多数。

の納税負担を受け入れるしか、なす術を持たなかった。ハワイのような制限的な市場に対して投下される、短期的かつ集中的な投機的資金は、秩序と安寧に覆われた市場を、無軌道で調整の効かない市場に変貌させることとなった。

オアフの住宅の住宅市場は、1995年頃から、それまでの低調から反転して急激な値上り状況を呈している。しかし日本の不動産市場に見られたバブル市況とは、その事情を異にしていた理由は、観光関連の雇用に期待して流入する人口の増加、ハワイの優れた自然環境に魅せられて長期リゾート滞在や移住を希望する者の増、などの点であり、オアフの住宅需要は、主として実需（使用する目的）に基づいていたからである。

住宅価格の上昇圧力

2004年6月24日、米国商務省の発表によると、同年5月の新築戸建住宅の販売件数は136万9000戸、前月比では14.8%の増加と、市場の大方の予想を大幅に上回って過去最高をさらに更新させた。米国連邦準備理事会による利上げを控えて、新築住宅への駆け込み需要が膨らんだものと見られている。金利上昇の予測は、市場に、最初は中古住宅購入を選択する動きも見せたのだが、6月末の利上げが確実視されていることから、改めて新築住宅購入へとシフトしたものと見られている¹²⁾。

1992年以降、オアフの住宅市場も根強い住宅需要に支えられて、右肩上がりの好調が続いている。とりわけ1999年頃からオアフに始まった住宅価格の急騰振りは、本土の新聞紙上でも「スカイロケット」と評されているほどであった。オアフは、ハワイ州の政治・経済の中心的位置を占めている他に、米軍の環太平洋上の枢軸的な基地の存在と特徴的な建設事情、地形・地質的条件、恒常的な流入人口の増加、バケーション人口の増などの諸要素からしても、その住宅価格の上昇圧力は安定的であり、またその継続性も固い。

オアフも、その景観が重要な観光資源であり、視界を遮るおそれのある高度空間利用計画は自ずと制限的であり、その実現が難しいとされている。以前、交通渋滞の解決策として、モノレール建設プロジェクトが計画実現の寸前にまで漕ぎ着けた経緯もあったが、環境保護団体などによる強硬な反対運動の前にあえなく消滅している。また島内の複雑な地形や地質条件なども、島内の開発キャパシティを狭小なものにしている。

島内のランド・プランニングについて、2004年6月に、筆者が取材した東恩納良吉氏¹³⁾は、「オアフ島内は、地下水位が高く、地下水脈も豊富である点が障害となって、地下空間の高度利用の計画には、地下施設の防水性能や浮揚力に対する高度な技術が要求されるなどの事情がある。オアフ島の地下空間の利用は、現状の商業用駐車場などの用途に限定して許可している、地下2階までの利用範囲が、技術面やその経済性からしてもリミットで

¹²⁾ June 15, 2004. Real Estate Market Trends, <http://www.hawaiianrealestate.com/news.htm>.

¹³⁾ ホノルル市・郡の交通局長や水道局長なども歴任してきた経歴を持つ工学博士として、現在も、日米両国の大型プロジェクトのランド・プランニングを幅広く手掛けている。ハワイ大学名誉教授・Civil Engineer. 2004年6月15日、ホノルル市内で取材。

ある」と答えている。また、交通施設の地下敷設計画の実現性については、「市内を巡回しているバス路線も、時間帯によっては客数が激減している現状から、高額な地下鉄工事は採算面で、実現性は乏しい」と答えている。要するに、地上空間の高度利用を検討するしかないと言っている。こうした自然環境条件などからも誘導される場所であるが、オアフの住宅市場は売り手市場に傾倒しがちな条件を幾つか併せ持っている。そして、こうした与件から、その当然の帰結として、居住形態には高度利用化と高層空間の利用が検討され、現実化されて、現在、コンドミニアム市場にも新築と再販が活発に繰り返され、フィーバーの様相を呈している（図表-1）。

(図表-2) 州別戸建住宅価格変動

(図表-1) オアフの住宅取引件数推移

年度	戸建住宅	コンドミニアム
1997	827	937
1998	1,117	1,130
1999	1,323	1,130
2000	1,496	1,505
2001	1,646	2,059
2002	1,832	2,383
2003	1,997	3,117

(資料：Real Estate MarketTrends.)

HOW THE STATES RANKED		
Strongest and weakest single-family home price changes for the third quarter over the same quarter last year		
Rank	State	Percent price change
1	Utah	12.89
2	Wyoming	11.77
3	Montana	7.74
4	New Mexico	7.39
5	Washington	6.98
34	Hawaii	2.30
46	Rhode Island	-2.24
47	Massachusetts	-2.31
48	Nevada	-2.42
49	California	-3.59
50	Michigan	-3.74

Source: Office of Federal Housing Enterprise Oversight

(出所：2007年12月02日 *Real Life Hawaii*。Web-site)

2005年後期までは、ハワイ州の中でもオアフの住宅市場は、ホット (hot) ではなくて、むしろヒート (heat) とも評すべき過熱振りであり、中古住宅市場もまったく新築住宅市場と格差はなく、活発に取引されてきた¹⁴⁾。ちなみに2003年の中古住宅中位価格は35万ドルだが、2004年になると40万ドルまで上昇している。

こうした市況について、コールドウエル・バンカー・パシフィック・プロパティーズ (Coldwell Banker Pacific Properties) 社のコンレイ・ハーブ (Conley, Herb) は、「われわれは、こうした中古住宅価格の値上がり傾向には一向に驚かないし、最近の不動産市場の価格上昇サイクルは、当分の間、続くだろう」と予測している¹⁵⁾。また、アメリカの不動産事情の詳しく、ご自身もハワイに在住している西山和夫氏¹⁶⁾ は、「ハワイでは、“中古住宅”といった用語は使わないし、建物の築後年数などに基づいた評価は無意味であって、むしろ立地条件や建物の維持管理レベル、市場の需要傾向などを勘案した、現在の現状評価の方がより重要な意味を持っている」と話している。

¹⁴⁾ 注(11)参照。

¹⁵⁾ 米国小売大手各社の2～4月期決算から、個人消費の好調と、家屋改修向け需要が引き続き堅調の様子から、中古住宅取引の好調振りを示唆している。『日経MJ・2004年5月25日』。

¹⁶⁾ 注(11)参照。

ホノルルの場合は、本土に比べて、白人以外の人種の住民比率が高いことから、人種的階層も比較的フラットな点、外からのリゾート・ホーム需要が強固である点、そして住宅ストックの絶対数が少ない点などが反映されて、グラデーション¹⁷⁾ (gradation) が起き難い市場を形成している。しかしオアフの中古住宅市場の取引も活発なのは、比較的、資金に余裕のある層 (repeater) によって、頻繁に繰り返される「買い替え取引¹⁸⁾」が、市場の循環性 (流通性) を高位なものに維持させているからである。新築住宅は郊外の新しく開発された新興住宅地であるから、買い替えの妙味が薄い点もあって、成熟した住宅地の既存 (中古) 住宅が、買い替えの対象として人気が高く、こうした事情も、中古住宅市場の好調を支えている。西山氏も「ハワイの人たちは、住宅の“買い替え”には、とても熱心です。私自身も、すでに6回以上は買い替えしています」と語っている。また西山氏は、「ハワイの住宅価格の急速な上昇は、そう長く続くものではない」と予測しているし、オアフの不動産関係者の多くが、こうした過熱状況はバブリーであり、早晩、調整の時期を迎えるものと予測している。

2006年以降になると、本土の住宅価格にも値下り傾向がみられ、オアフにも僅かではあるが同じ現象が表れた。しかい2007年夏辺りから本土の金融市場を席卷したサブプライムローン・パニックの影響は、オアフの住宅市場には、それほど大きく及ぶことはなかった(西山氏・2008)。(図表-2)に示すとおり、ハワイ州は2006年3半期に比べて僅かだが価格が値上りしている¹⁹⁾。

いずれにしても、住宅価格の急騰は等閑視できない事態であり、ともあれ行政の手による時宜を得た市場調整が要請される時である。さりとして、かつての日本で行われた行政指導という名の下での売買 (交換) 取引の価格指導や不動産融資資金の総量規制などの方策では、前轍を踏むことになる。ホノルル市・郡の対応としては、開発規制の緩和、郊外開発の促進、強制的な低価格住宅建設の強制、低・中所得層向けの恩典的住宅融資プログラムなどを施策している。また関連して、ホノルル市は、旺盛な郊外への住宅地のスプロールに起因している深刻な交通渋滞への解決策として、新たな交通システム²⁰⁾を2003年10月に公表している。この新交通システムの財源としては、ガソリン税や自動車税の増税が予想される計画だけに家計負担を加重させるものではあるが、完成後の効果は計り知れない。地理的条件が相似している沖縄本島の場合でも、最近のモノレール敷設が地域経済の振興に奏功している事例からも、オアフの経済発展は勿論のこと、省資源や環境保護に資する

17) 拙著『少子高齢社会のライフスタイルと住宅』第5章参照。

18) 持家を買替える方法で、次第にアップ・グレイドしながら資産価値を高めていく目的があり、その「必要性」以上に、むしろ資産形成を優先させている、アメリカ社会ではごく一般的な行為。

19) 戸建住宅の2006年の四半期比較の値上り率ではハワイ州全体では2.3%、オアフ島では3.45%

(Hawaii home values still rising, report says, 2007年12月02日 *Real Life Hawaii*. Web-site)

20) 鉄道敷設計画: 2018年完成予定。2005年秋、ホノルル市長は訪日して鉄道事業への協力企業を求めた。

ものといえる。

日本の住宅市場との比較 1990年代初頭の日本の不動産市場では、転売回数に対応じた価格変更（値上げ）が見られ、次の「転売」を予定した「購入」が多発する、実態の伴わない「空取引（vacant trade）」の様相が見られた。本来的な「使用（活用）する利益」を期待した不動産購入（需要）よりも、むしろ「中間搾取的利益（転売差益）」を取り込もうとする投機目的からの取得が、不動産市場取引の主流を形成していた。極端な話をするならば、購入資金などは、頭金さえ準備できたら、次の転売先からの頭金の流用も可能であり、次の購入者もそうした事情を承知していた節さえあった。大半の金融機関が、こうした「空取引」にも眼を瞑って便乗した。当時の不動産取引の相当件数が、資金のジェット・ストリーム（jet stream）に乗って繰り返されていたからこそ、ある日突然の不動産市場への融資規制は、不動産市場の命脈を一瞬にして断つものであったし、その後遺症は重く、回復も長引くのである。

オアフの不動産市場には、少なくとも日本に見られた類の「空取引」は存在していないし、あったとしてもわずかである。なぜならば、一旦、住宅を売却（転売）したら、次の取得は難しい市況であり、自分が居住しない住宅の場合でも、バケーション・ホームや賃貸事業（収益）用に転用している。最近のオアフの住宅市場には、スムーズな「循環性」が、過剰な需要と極端に少ない供給との不均衡に困って失調しており、その結果として短期間に住宅価格が急騰している。さらに上昇圧力を複雑かつ強固なものにしている要素は、移民の増加と、海外からのリゾート需要であり、また観光ホテルのタイムシェアに跨る営業戦略の複線化が、リゾートの居住空間を共有しながら所有するといった多重性を実現したことが、また市場の需要を安定化させている。

Kauai Countyのカウンセラーである Yukimura, Joann は、「コンドは、実際に、その住宅に住むことの便益以上に、観光客用賃貸やタイムシェア商品に転用の方が収益性に優れている。したがって、本来的な居住用資産の獲得を目的にして、検討している購買層には、現在のオアフの住宅は、その価格面で不向きといえる。地元の人たちは、親と同居している者も多く、住宅を取得するのに多くの時間や労力を費やしている。こうした状況に失望して、ハワイを離れる家族も少なくない。年収の30%以上を住居費に充当しなければならない住宅事情を、政府は把握できていない。」とコメントしている²¹⁾。

低価格住宅供給政策

オアフの持家率は、米国全体で65%に対して、過去10年間、平均55%で推移している。現在、オアフの賃貸住宅に住んでいる27,000戸の世帯が、確実な住宅需要層であると、行

²¹⁾ Web Site ; <http://www.hcdch.state.hi.us/hulamae.htm>.

政側は捕捉している²²⁾ ハワイの根強い低価格住宅に対する需要は、相当なボリュームの低価格住宅の供給を実現させた。しかしその結果は案に相違して、資金力のある富裕層は複数戸の住宅を取得でき、金持ちにはさらに利益をもたらし、片や、古くからの地域住民たちには低価格住宅取得の可能性を減じる結果になったことから、かえって住宅問題を深刻化させる結末となった。住宅価格を急騰させる上昇圧力としては、次のような要因が挙げられる。

- (1) 観光部門の活況による急速な経済発展に伴って生起される強い住宅需要、
- (2) 内陸部に山脈を抱えた比較的小さな島特有の限界的地形条件、
- (3) 広大な土地を保有している、連邦、州、郡の存在、
- (4) 制約的な土地政策は、農業地の環境問題を抱えた地域の保護を主としたものであり、したがって開発用地に対しては制限的である点、
- (5) 著しく困難で、しかも緩慢であり、尚且つ費用の高む宅地開発事業の申請手続は、新規開発業者の参入を阻み、土地所有者や地元の開発業者の価格競争を罷免する点、
- (6) 開発業者に課す、必然性の薄い道路や上下水道の建設負担、その他にも開発を難しくするインフラ整備費用の負担など、
- (7) 政府が開発業者に課すところの高額な開発負担金、
- (8) 海路運送費が含まれる建設資材費の上昇、小規模開発ゆえに割高な建設工事費、建設労務者の高賃金、その他、諸々の諸費用の負担、
- (9) 1900年代の内の短期間に行われた、日本人による、ホノルルの東部地域内に点在した高級住宅の買い漁りによる価格上昇など。
- (10) 少数の地権者の思惑で行われている、土地の供給や価格の調整が住宅価格の上昇圧力になっている点についても注意を向けなければならない。現実問題として、政府を上回る規模の土地を所有している地主の存在は、ハワイの不動産市場を混迷化させる主因となっている。

しかし1979年から1986年にかけては、戸建住宅価格は値下がりし、次第に低価格化していった。1988年初期に、ハワイ政府は、新たに「60%低価格住宅政策²³⁾」を掲げて、住宅価格の高騰化に一石を投じた。しかし現実には、その政策の効果は浸透したとは評価されなかった。その結果に対して、政府の見解は、次のようなものであった。

- (1) 個人住宅市場が政策的思惑とおりに機能していないのは、開発業者は必要な低価格住宅の開発よりも高級住宅を建てている。
- (2) そうした状態を放任しているのは、政府は、地主や開発業者に“棚ぼた利益”の享受を認めていることになる。
- (3) 農業用地を住宅地に転用して供給した、低価格住宅の公的利益と、農地転用の損失

²²⁾ Counseling Center Opens Doors to Home Buyers, *Hawaii Business Daily*, Oct 27, 2003.

²³⁾ 行政が、新たな住宅地開発に対して、全体区画の60%を低価格住宅と義務付けした政策(Affordable housing requirement)。 *The Price of Paradise; Lucky We Live Hawaii?* P156.

との差引勘定については、まだ答えが出ていない。

(4) 低価格住宅としての価格設定が決して低くないことから、開発業者には負担が軽いものであった。

オアフの住宅市場は、確かに住宅価格の急騰が顕著であり、スカイロケットなどと報じられて異常視されているが、かつて日本の不動産市場に見られたバブル市場とは、明確にその組成を異にしている。なぜならば、需要そのものが実際の利用目的に基因した性格だからである。また日本の市場と相違している特徴として、賃貸需要にしても観光客向けが多く、タイムシェア²⁴⁾ (Time share) 物件への転用も少なくないなど、収益稼得目的の事業用住宅としての需要も堅固な点である。オアフ島は、世界有数の観光地のハワイ諸島の中心的位置を占めており、その優れた景観と都会的機能との融合は、世界中から安定的なリゾート需要を集積させている。

オアフも、労働力の不足から移民による人口増加が着実であり、アフォーダブル住宅 (affordable home: 低価格住宅) に対する実需もまた旺盛である。

政府は、1988年初期、「60%低価格住宅政策」を掲げて、アフォーダブル住宅の大幅な供給を目論んだのだが、結局のところ、市場の住宅価格を下方修正するまでには至らなかった。この政策そのものが、開発業者側の企業収益の確保が難しい点から、民間の開発意欲を削ぐものであった。実態は、開発業者の多くが、実需の多い低価格住宅よりも、自らの高収益性を重視した高級住宅販売を優先させていて、業界の全体としての協調を取り付けられなかった。この政策の失敗の理由としては、開発業者による住宅ストック供給は、当たり前であれば企業利益を優先させる性格のものであり、低所得者層の切実な住宅需要とは噛み合わないものであることを、行政側が理解していなかった点にある。政府は——短期的な措置とも言えるのだが——低所得者向けの低利な住宅ローン「フラ・メイ・プログラム²⁵⁾ (Hula Mae Program)」も打ち出しているのだが、これまでのところ効果は見えていない。なぜならば、肝心の住宅ストックが枯渇している市場だからである。さらには、2010年をピークに迎えて、2020年頃までは継続すると予測されている、ベビーブーマーの活発なバケーション・ホーム需要の予告データー²⁶⁾ もあることから、旺盛な住宅需要は長期的に続きそうである。こうした市安定的需要の確実視されている市場の展望からして、政府は、購入手段をサポートする優遇的住宅ローンなどの施策の他に、低所得者層の快適な居住用空間として、独立した戸建住宅だけに選択肢を固定しないで、協同組合方式による協住型コミュニティ形成などの構想²⁷⁾ についても、組上に載せるべきときである。

24) 1年間を52週に分けて、週単位で利用するリゾート用コンドの共有プログラム。権利関係は複数の種類がある。アメリカでは、タイムシェア市場が確立しつつある。拙著『少子高齢社会のライフスタイルと住宅』208ページ。

25) 所得制限など幾つかの適用制限規定のある、低所得者向けの低利の住宅ローン。

26) Real Estate Market Trends, <http://www.hawaiianrealestate.com/news.htm>.

27) 拙著『リバースモーゲージと住宅』第5章。

現実には、アフォーダブル住宅供給政策が失敗した結果、住宅市場の中では、需供関係が高価格レベルで均衡するようになり、賃貸用住宅から、戸建住宅、タウンハウス、コンドなどを含む住宅市場全般に値上がり傾向が浸透している。また住宅市場には、キャピタル・ゲイン目的の既存中古住宅の投機的供給も見られるようになった²⁸⁾。アフォーダブル住宅の需要の顕在化の次に、市場に何が起こったかといえ、ホノルルの平均的住宅価格が1990年代の最後の3年間に90%値上がりした。その急騰振りは、人口、雇用、そして経済成長率において、ハワイよりも、はるかに高位な本土の都市の住宅価格水準を凌駕するほどのものである²⁹⁾ (図表-3参照)。

(図表-3) 住宅価格の比較 (\$)

順位	都 市	市場平均価格
1	サンフランシスコ, CA	746,500
2	ロスアンゼルス, CA	454,900
3	ホノルル, HI	407,300
4	ボストン, MA	357,400
5	シカゴ, IL	333,800
6	ワシントン, D.C	332,200
7	シアトル, WA	324,900

(2,200sq. ft., 8-room, 4-bedroom. middle income families)

(資料: The State of Hawaii Data Book 2000, p461)

ハワイ政府は、1997年に制定された州法 (Hawaii State Legislature Act 299) に基づいて、一定の開発地域のアフォーダブル住宅の購入者に対して、3年~10年間、契約制限条項を規定している。この購入者が所有権を変更する場合は、その旨の届出義務を負うものであり、さらに、その住宅の使用、あるいは売却に対しては規制している。購入者は、制約期間中の居住継続の義務を負うものであり、制約期間中に売却する場合は、次の購入者についての資格上の制約があり、最初の購入価格で売却する、あるいは行政による指導価格の、いずれかの価格で売却しなければならない。

要するに、市場平均価格 (相場) 以下の低価格で購入できる代わりに、いくつかの制約規定の遵守義務を負うものである。

ウエスト・ロッチ・フェアウェイ (West Loch Fairways) とエバ・ビレッジ (Ewa Villages) 地域の所有者には、ホノルル市と地域から生じる利益 (net profit) の共有者として、値上

²⁸⁾ Real Estate Market Trends, <http://www.hawaiianrealestate.com/news.htm>.

²⁹⁾ Plasch, Bruce S & Rose, Louis A. *THE PRICE OF PARADISE: "AFFORDABLE HOUSING REQUIREMENT"*, MUTUAL PUBLISHING, 1994. Smith, James R & Smith, Diane *Living and Retiring in Hawaii The 50th State in the 21st Century* iUniverse, 2002. Smith, James R. Smith, Diane. *L. iving and Retiring in Hawaii The 50th State in the 21st Century*. Universe, 2002. p40.

り分の分け前(SAE ; Shared Appreciation Equity)が約束されている。しかし制約期間が満了した、これらの地域の住宅所有者は、一般市場で、住宅を自由に売却できるのだが、その際には、ホノルル市の持分の時価評価分の支払義務を負うことになる。

3 オアフ島のコンドミニウム市場

追隨するコンドミニウム市場

ハワイ州でも、1990年代には、検討されたが棚上げされたままの建設計画は幾つもあり、銀行の倒産などで廃案になったプロジェクトもあった。しかし、1990年代の買い手市場は、新たなミレニアムの幕開けとともに売り手側の望むような状態に好転していった。オアフにも、他の場所と同じ様に値下りしている不動産物件はあるのだが、建設費の値上りや、リタイア層を含む外からの転入層の増加が、島内の不動産価格を押し上げている³⁰⁾。

ハワイ・ビジネス・マガジン誌のキャシデイ・リッキー (Cassiday, Ricky : 2003)は、「2003年初めは、ハワイ全体の不動産市場が活況であった。ハワイ島は81%、オアフ島は23%の値上がりを記録している (マウイ島は逆に5%の値下がりであった)。コンドミニウムは、不動産市場の中でも、もっとも活発な取引状況であり、全体としては、戸建住宅13%の上昇に対して、33%の価格上昇であった。オアフ島のコンドが32%、ハワイ島では219%である。戸建住宅ではマウイが最高値383,874ドルであり、オアフの戸建住宅価格よりも3万3000ドルほど高い価格である」と、論じている³¹⁾。

再販指数(Sales Indicators)で見るオアフの戸建住宅・コンドの取引状況は、1972年度を100とした場合、2003年の前半期は754であり、その活況(あるいはフィバー)の様子がうかがえる。マウイは176、ハワイ島は104、カウワイは53であることから、オアフでは、際立ってキャピタル・ゲインを取り込もうとしている投機的な市場であることが明白である。また他の島の場合、土地自体にも開発する余裕がある点、需要層の多寡などの点から、オアフに比べて、再販取引件数は低位であると考えられる。

オアフの2003年10月の家族用中古住宅の中位価格は39万9300ドルであった。2002年10月の取引件数381件に対して、2003年は380件であるが、価格は上昇している。コンドミニウムの再販物件の場合は、その中位価格と取引件数ともに上昇していて、2003年の10月では669件の取引があり、価格は2万6500ドルから18万5000ドルまでの急騰である。価格が急騰していても比較的買い易いのは低金利のせいであるといった見方もある。

ハワイは、全米140の都市の中でも、その住宅価格の高い順からすればサンフランシスコについて5番目になる。またオアフの市場では2003年の最初から10月までに、291万ド

³⁰⁾ James R & Smith, Diane *Living and Retiring in Hawaii The 50th State in the 21st Century Universe*, 2002.

³¹⁾ Hawaii Business Magazine: *Real Estate "Hot, Hot Market"*.

ルの再販住宅取引があり、前年の215万ドルに比べて35.3%増の勢いである。

ハワイのビジネス誌の中で、スピッツ・ビル (Spitz, Bill:2004) は、「コンドのうち、一定量のユニットは、バケーション用レンタル物件か、タイムシェア物件に転用されている。その影響から、賃貸住宅市場もタイトに急変して、空室率も急速に低下し、賃料も2003年から急騰している。現在、建設中のコンドの販売計画が、一般の住宅よりも、むしろリゾート・ユニットに偏重していることから、必ずしも新築住宅着工件数が一般住宅の供給量に結び付いていない。カウワイ (Kauai) 地域に建つホテルの好況も、こうした事業用ユニット (リゾート) の供給を加勢しているし、本土からの事業用ユニットに対する旺盛な需要もまた市場ストックを薄くするものである。購入したばかりのコンドを、すかさず転売する方法で、キャピタル・ゲインを獲得できる市況には、投機性が先行したバブリーな状況下であり、住宅市場から低・中所得者層を排除するものである」と論じている³²⁾。

既存住宅ストックの市場価格は、Waiālae, Kahala, Hawaii Kai などでも急速な値上がりが見られ、また Lanika, Kailua-Beach などの風上側の海岸地域に居住することは上流階級への仲間入りの切符を手にするものであり、この1年間で20~25%相当の値上がりである。新たな開発による住宅の供給が不足していることから、建設業界で対応できるまでは、戸建住宅やコンドなどの再販物件も急速に値上がりするようになる。

コンドミニアムのコンバージョン・モデル

2006年1月では、アメリカの不動産価格は高値安定の市場が継続されてきていた。当時は、バブル (bubble) 市場とまではいかないと、精々、フロス (froth) 市場とでも評することが妥当とする見解を連邦準備理事会も示している。しかし、この右肩上りの市場がいつまで継続できるのだろうか、誰もが懐疑的になっていた。こうした背景から、デベロッパーたちは、次の戦略として新たなビジネス・プランを構想し始めた。

既存建物 (賃貸物件) を改装 (conversion) して、分譲用コンドミニウムとしてリメイクし再販する。コンドミニアムの建設計画が、新たに土地を探して購入し、それから建築許可を取得するよりも、既存の建物施設をコンバージョンする方法の方がはるかにスピーディであり、投下資金も少なく済む、などの要素から、その再販価格も売りやすいゾーンの設定が可能となった。また既存のコンドミニウムを営業用宿泊施設 (ホテル) に、あるいは既存の観光ホテルの客室 (区画) をコンドミニウムとして区分して、分譲販売するといったビジネス・モデルなど、建物の用途変更によって、利用者層や利用目的を多様化させるコンバージョン手法が、最近のアメリカの不動産市場では盛んであり、ハワイ州でも次々に展開されている。

また、オアフのコンドミニウム市場は、かつては借地権 (leasehold situation) の建物が主流であったのだが、最近では、ほとんどが不動産権 (fee simple resale) に替わってき

³²⁾ Hawaii Business, April, 2004. p47.

ている点が、不動産の可変性や流動性を圧倒的に高めている理由の一つにもなっている。

コンドミニアム・リゾート・ホテル アウトリガー・コンドミニアム・コレクション (Outrigger's Condominium Collection) 社は、ハワイ、オーストラリア、ニュージーランドに、25 カ所のコンドミニアム・リゾート・ホテルを擁している。コンドミニアム・ホテルは、比較的、新しいビジネス・モデルである。その一つのパターンとして、老朽化したホテルを買い取り (あるいは業態変更として)、大規模な改造・改装を施す。それから、改めてコンドミニアム商品として、個人や法人に向けて販売する。その中に、ホテル営業のためのマネージメント・システムを導入して、個人 (法人) の区分所有しているユニット (部屋) を、客室としてリゾート客を対象にレンタルして稼働させる。要するに、コンドミニアムと、ホテル事業との混合システムとも言える。



(写真-2) Luana Waikiki

左の写真は、ワイキキの中心部に建つコンドミニアム・ルアナ・ワイキキ (Luana Waikiki) であり、短期滞在型リゾートホテルとして営業している。しかし、元はと言えば、客室のすべてが個人所有の分譲用コンドミニアム (lodging studio type) であった。

現在、ホテル経営のアウトリガー社が、個人のオーナーが使用していない時期、その一室 (ユニット) を、リゾート・ホテルの客室として観光客を宿泊させて営業収益を上げている。その実質利益をオーナーと2分している。ハワイのように、リゾート需要の旺盛な地域の居住空間ならば、「所有する権利」や「専有する便益」を、複数の営業スキルを駆使しながら「共有」や「信託」などの複数の利用・営業システムを織り込む方法で、多元

的な収益・効用を享受できる。こうしたスキルを活用すれば、オーナー (所有者) は、自己のリゾートライフの享樂の他に、収益性やサステナビリティ面でもメリットがあるし、税法上のメリットなども享受できる。こうしたプランは、その居住空間の利用に対する、フルシーズンに亘った需要が安定的であることが前提条件となる。

ルアナ・ワイキキの場合は、景観と生活利便性、何よりも治安の面で優れている立地条件が保証されていて、それに対して個人の安定的なりゾート需要と、それを確信した企業需要が存在して、尚且つ両者がマッチングした結果とみることができる。

この種のコンバージョンには、個人 (法人) を対象にした居住用資産として、一度、販売したユニット (居住空間単位) を、再度、宿泊施設としてホテル営業の中に組み込み、ユニットごとに、その収益を、営業 (ホテル) 側と、所有者 (区分所有権者) 側との間で折半するシステムである。もちろん所有者や家族、あるいは友人が利用することは可能であり、転売もまた可能なことである。

この種のコンバージョン手法には、複数の権利・義務（債権・債務）が組み合わされている。まず、売買行為から所有権の移転が起こり、この場合も、一事業体（法人）の所有権や営業権であったホテルから、各ユニット（客室）に構造的な独立性を明確にさせ、区分所有権の対象となる要件を付加させて、第三者に販売する。こうした行為から、その建物は一棟の区分建物に変わり、共用部分も発生する。そうした後に、改めてホテル営業を目的にした第三者の営業権を導入する方法で、その建物の中で区分された個人（法人）所有の居住用資産に、レンタルの収益性が付加される仕組みである。

このように、既存の建物（施設）が、第三者に取引（所有権移転）されて、別の種類・用途に変更するケースとは別に、建物の所有者が、建物を売却してから後も新しい所有者とリース契約を結び、テナントとして使用する仕組みがセール・リースバック(SLB)である。

タイムシェアリング コンドミニウムの一室（ユニット）を、週単位で使用できる使用权が販売され、購入者はユニット単位の区分所有権を共有するタイムシェアリング（time-sharing）と呼ばれているシステムが普及している。やはり既存のホテルやコンドミニウムをコンバージョンしてから商品化しているパターンも多く、その市場は世界的なスケールにまで成長している。ハワイ州でも、最近は、コンバージョンによる物件が枯渇状態であり、タイムシェア商品として、新たに建設され販売されている。

このタイムシェアリングのシステムは、「コンドミニウム」を対象にして、「不動産賃借権」や「立入権」などの法的技術を用いて、「時間」を他者と配分しながら、特定の別荘やリゾート・マンションを、一定期間、排他的に利用する権利を取得する方法である。こうした手法が確認されたのは、1960年代初期のフランスを中心にしたヨーロッパであり、アメリカでは1970年代中頃である。現在では、関連する法的環境も整備されていて、市場は安定・拡大傾向を維持している。特にオアフのようなリゾート・ホームに対する需要と供給が不均衡な市場では、タイムシェアといったコンセプトは受入れやすい。一方、施設の構造・設備に大規模なリノベーションを必要とする時期を迎えている既存のホテル（宿泊施設）が、その資金調達の手法の一つとして、宿泊部分の一部をタイムシェア商品へとコンバージョンするケースも少なくない。

既存の建物にコンバージョンを施す手法によって、建物の使用（稼動）効率を圧倒的に向上させ、収益性も改善されれば、高度のメンテナンスを施すことも可能になり、結果として建物としてのサステナビリティは高められる。しかし、こうした展開がスムーズに進められるためには、ハワイの場合ならば、リゾート客の集客性が安定的な立地条件が不可欠な要件となる。ワイキキの、比較的古いホテルが分譲コンドミニウムや、タイムシェア物件に変更するコンバージョン・プロジェクトを検討する理由は、一つに、ホテル業そのものが設備産業であるから、頻繁に内部の設備（客室の改装やアメニティの増設など）をリニューアルする必要がある、経年と共に設備投資効率が次第に悪化してくる点にある。

コンバージョン手法は、既存ホテルが持っている、独占的で、非生産性で、非代替性の

好立地条件をそのまま継承しながら、リフォームなどの設備投資の負担を個人（法人）オーナーに転嫁できるし、また空室時の経費負担の分散などの利点が多く、建物のサステイナビリティにも資するものといえる。

4 ハワイ州のリバースモーゲージ

1990年の調査³³⁾によると、ハワイ州における、65歳～74歳の高齢者の持家率は74.0%であることから、ハワイ州におけるリバースモーゲージ利用件数の将来的な増加は確実視されている。ハワイ州にリバースモーゲージの販売がスタートしたのは、比較的、最近のことであり、1999年の第20回ハワイ州乗員議会・通常委員会で、その関係法案について報告されている。ハワイ州のリバースモーゲージも、原則的にはアメリカ本土のプランと変わらない。ハワイ州で最初にリバースモーゲージを扱った金融機関はリバースモーゲージ・ハワイ（Reverse Mortgage Hawaii）であり、続いてアメリカン・セービング・バンク（American Savings Bank：すでに撤退）、3番目のウエル・ファーゴ・ホーム・モーゲージは2002年1月、そして翌2003年1月からファイナンス・フリーダムが、それぞれ市場に参入している。

金融機関とリバースモーゲージ

ハワイのウエル・ファーゴ・ホーム・モーゲージの住宅ローン売上実績は、2002年5月までで2億7千万ドル、前年比106%であった。当時のハワイの産業界全般的な傾向としては、2002年度の企業実績は前年比を割り込むだろうとする悲観的予測が大勢を占めていた。

しかし大方の予想に反して、同行が厳しい景況下にあっても、なお積極的な営業方針を貫いている根拠は、まず良質な住宅に対する、市場の根強い需要を確信している点、不動産そのものは優良な投資対象であると確信している点、そして90年代の低迷期にあっても、封じ込められていた住宅需要の存在とその顕在化を確信している点、などが挙げられている。また同行は、持家高齢者たちにも積極的に融資してきた。人気のある住宅地に建つ老朽が激しい住宅に対しては、一般的な生活資金と建設費のローン・コンビネーションも勧めている。「隣人たちも素晴らしいし、学校の校区も申し分ないのだが、住宅が老朽化している」といった人たちには、オールインワン取引（purchase and renovate all in one transaction）も勧めている。例えば、Manoaのように安定的需要のある地域の物件は、資産性や多様性に富んでいるから市場性（人気）も高い。要するに、如何なる景況下にあっても、「好ましい近隣居住環境（neighborhoods）」の資産的評価は安定している。また同行は、

³³⁾ Executive Office on Aging State of Hawaii (1998) The Hawaii's Data Book for Older adults, pp7-6.

建築業者と提携しながら、新築住宅の建設資金融資にも積極的に展開している³⁴⁾。

同行ホノルル支店のリバースモーゲージ・ローンの取り扱い件数は、スタートから翌2003年6月までの間で、22~30件程度の実績³⁵⁾であった。この当時のリバースモーゲージの普及度は、活況な住宅市場とは裏腹の状態であったといえる。その理由として、ハワイの住民の中でも大きなボリュームを占めている、日本人、中国人、フィリピン人などの東洋系住民は、白人と違って、居住地の移動を好まない性向と、持家を相続資産と考えている家族が多い点も関係している。

同行の場合は、高齢化社会にあってシニア層の顧客取込みを主たる目的にしたリバースモーゲージ商品の販売であり、関連する各種のサービスの提供が業務拡大に貢献する効果も期待しているなど、顧客との長期的関係の構築と、薄利ながらも安定した継続的利益の獲得を期待している。

ハワイのリバースモーゲージ・プランは、本土と同じノンリコース・ローンであり、利用者に対する所得制限なども規定されていないから、その利用対象者は広範に及ぶ。また税制の面では、住宅関連の優遇的措置を講じて、高齢者の持家負担を軽減しているなど、リバースモーゲージの制度環境としては整備されている。ハワイでも、連邦法に準じて1978年の歳入法から、55歳以上の者がその主たる住居を売却した場合、一度だけ12万5000ドルの譲渡益免除を実施している³⁶⁾。

日系人とリバースモーゲージ 日系人は子供の住宅取得を手伝う傾向が強いといわれている。したがって持家を親が消費してしまうリバースモーゲージの利用件数は少ない。一方、アメリカ人は、子供が大学入学の頃から独立させ、別居させるケースが普遍的なだけに、高齢期の経済的余裕を捻出する目的でリバースモーゲージの利用には積極的である。また彼らの子供の方にしても、仕事などの関係から遠隔地に住んでいる場合などは、自分の家をすでに取得しているケースが多いなどの理由から、老親の老後生活資金の調達に持家資産を充当するプランの利用については、ほとんどの子供が賛成している。しかし最近の住宅価格の高騰化から、子供だけの資金力では住宅の単独取得が困難な場合には、やむなく同居する親子も少なくないことも事実である。住宅市場における需要の過多、あるいは住宅価格の上昇は、中古住宅市場の流動性を好転させる原動力ではあるが、その一方で、リバースモーゲージの普及を阻む隘路にもなるといったジレンマに陥る。

ハワイ州でも、核家族化の進行と、また最後まで自分の家に住み続けられるリバースモーゲージ・システムが東洋系住民には馴染み易いはずと確信している金融機関は、彼らにターゲットにした営業活動を熱心に展開している。

³⁴⁾ Wells Fargo' s Hawaii mortgage business up-2002-06-17.

³⁵⁾ Wells Fargo' s Hawaii のリバースモーゲージ・ローン担当者のキムラ・ロベルタ (Kimura, Roberta)。

³⁶⁾ Sale of Residence by 55-Year-olds. (Hawaii Law:Sec.235-2.3,235-3).

ウエル・ファーゴ・ホーム・モーゲージも、リバースモーゲージ商品の販売は2002年からのスタートであり、アメリカン・セービング・バンク（American Saving Bank）に次いで3番目の参入である。日系人社会にリバースモーゲージ商品の販売攻勢をかけようと考え、日系人のセキ・ジーン（Sekii, Jean：後に退職して独立する）を販売責任者に抜擢した。

同行よりも先行していたアメリカン・セービング・バンクは、やがてリバースモーゲージの販売から撤退することになるが、リバースモーゲージの融資資金の回収期間が長期的なのに、その割には薄利である点などが撤退の理由として挙げられている。

モーゲージ・ブローカーとリバースモーゲージ

オアフでは、2002年から本格的にスタートしたリバースモーゲージ市場は好調であり、コンドミニウム（コンド）に対しても積極的に融資する姿勢を打ち出している³⁷⁾。その背景としては、ホノルル市内にある個人の持家にはマンションも多く、戸建住宅に限定して融資するリバースモーゲージでは画餅になりかねない事情がある。

モーゲージ・ブローカーのセキ、ジーン（Sekii, Jean：社長・Hawaii Mortgage Resources）は、「ハワイの高齢者も、リバースモーゲージに対する関心は旺盛であり、リバースモーゲージのセミナーへの参加者は多い。日系人にも正確に理解してもらうために、英語の他に、日本語による説明もしている。ハワイでも、利用者は着実に増えている。政府保証のリバースモーゲージ・ローン（HECM；Home Equity Conversion Mortgage）は、“house rich, cash poor”の高齢者家計にとって、低コストで終身型プランだから人気も高いし、安心して勧められる。」と話している³⁸⁾。

アメリカのリバースモーゲージ市場では、セキ氏のようなモーゲージ・ブローカーが、リバースモーゲージ市場に果たす役割は大きい。アメリカでは、住宅資金の借入を検討する場合、その75%程度が金融サービス会社（銀行、S&L、モーゲージバンク、ファイナンスカンパニー等）の店頭で、直接、本人が出向く。あるいは最近では、インターネット上のサイトを利用して申し込むパターンが一般的である。しかし残り25%のケースでは、モーゲージ・ブローカーに、ローンの種類・条件の助言を求め、また必要書類の準備・作成を依頼する。この場合のモーゲージ・ブローカーの受託する業務は、借入金利のパターンや融資期間、あるいは手数料などについて、数百種類にも上るローン条件の中から、顧客に最も適当で、有利な組み合わせを助言し、また融資申し込みに必要な手続きの代行をする。モーゲージ・ブローカーの報酬については、従来は借り手が、貸し手に支払う融資契約の手数料の中に含まれていた。しかし、この報酬方式では、借り手に疑念を持たれる危惧があるため、予め標準報酬額を明示する方法で、貸し手とブローカーの距離・関係を明確に

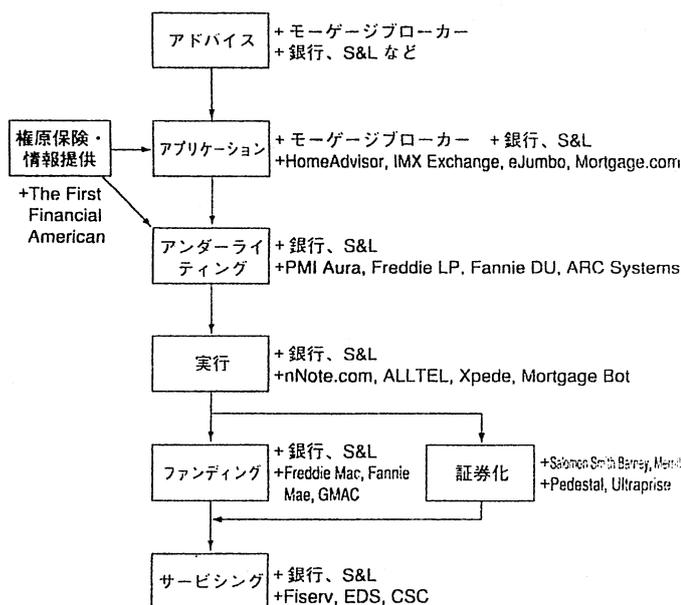
³⁷⁾ 西山和夫氏（談）。

³⁸⁾ コンドミニウム（マンション）がリバースモーゲージの対象になるための条件には、全体のユニットのうちオーナー（所有者）51%以上が居住している、単独で10%を超える持分権者がいない、90%以上が売却済み、その他、などである。

して、「借り手側の代理人」としての新しいスタイルが定着化し始めてきている³⁹⁾。

リバースモーゲージの場合は、とりわけ融資のシステムが馴染のない仕組みだけに、貸し手の説明だけでは、借り手が決断しかねるケースも予想され、金融サービス会社の方も、積極的にブローカーを介した販売に取り組んでいる。セキ氏の場合も、HECMの販売業務に携わるモーゲージ・ブローカーとしてのライセンスを取得後、協会のメンバーとして登録して、法定のカウンセリングを行い、仲介業務に当たっている。

(図表-3) モーゲージ業務のプロセス



(出所：野村総合研究所 (2002)『変貌する米銀』野村総合研究所)

住宅市場とリバースモーゲージのジレンマ

1990年代末頃から顕在化したハワイの住宅価格の急騰は、若い世代の持家取得を困難なものにしている。こうした市場では、親の住宅の相続を誘発する可能性が高く、リバースモーゲージの普及からすれば逆風となるはずなのだが、アメリカのリバースモーゲージでは、その資金用途として、子に対する金銭的支援は規制されていない。したがって子が自分の住宅を購入しようとする場合でも、親のリバースモーゲージ・ローンによる資金を当てにしているケースも少なくない⁴⁰⁾。

しかし、こうした事態は、由々しき問題を潜在させている。リバースモーゲージ本来の

³⁹⁾ 野村総合研究所 (2002)『変貌する米銀』野村総合研究所。

⁴⁰⁾ ハワイ州のリバースモーゲージ制度に詳しい、セキ、ジーン (Seki, Jean) 女史にインタビュー (ホノルル)。2004年5月9日。

目的は、“house rich, cash poor” 状態の高齢者(62 歳以上)が、その老齢期を、子に依存しないで、自らの経済的自立のための手段として用意されている福祉プログラムであるはずである。持家高齢者の自助的な高齢期の経済的自立のためのリバースモーゲージが、本人の、別の用途に流用されるケースは、深刻な家族内のトラブルを誘発する危惧がある。この種のトラブルは、被害者が老親であり、子供や親族であったりするだけに、隠蔽性が強く解決は難しい。テキサス州は、全州の中で、最後にリバースモーゲージ・ローンの自由販売を承認した州であるが、その躊躇した理由は、高齢者の財産(持家)が、容易に現金化されるリバースモーゲージ・システムに、逆に“危うさ”を懸念していたからに他ならない。勿論、持家という私有の財産処分(使途)に、法的にも何らの制約は設けられないが、しかし高齢期の福祉的目的を標榜している公的なリバースモーゲージの場合は、制度基盤である住宅市場の需給の不均衡性に基因した結果として、住宅市場の騰貴性(投機性)を鼓舞する方向に福祉目的の融資資金が流用されていると解釈しても誤りではない。

ハワイの住宅市場における過剰な需要に起因した住宅価格の上昇は、リバースモーゲージ市場の基盤を補強する現象ではあるが、皮肉な結果として、本義的な高齢者福祉の目的から外れた方向にも進みそうな懸念を払拭できないといったジレンマを惹起させている。

ハワイでも、リバースモーゲージ市場の大勢を占めている HECM には地域別の融資極度額が設定されている。したがって高級住宅の所有者にばかりでなくとも、低所得者層の持家であっても、その地域によっては市場評価額は急騰しているから、リバースモーゲージを利用し難くなっているといったジレンマもある。とはしながらも、子供のない高齢者夫婦や単身高齢者にすれば、住宅価格の高騰はリバースモーゲージに対するニーズ(期待)を高めるものには違いない。ハワイでも、退職年齢が引きされられ、退職金も期待できない方向にあるだけに、持家の運用・処分は重要度を増してきている。

ハワイの企業トップ 242 人を対象にした、現状の企業内退職制度についての意識調査の結果は、96%の回答者が、将来的には退職者コストの削減を検討していることが確認されている⁴¹⁾。こうした企業の趨勢は、近い将来は退職年齢の引き下げ化や、退職手当などの縮小化を示唆するものであることから、個人年金制度の自己加入や、リバースモーゲージの活用など、高齢期の自衛的な経済的自立は個々人のライフプランにおける重要な要素となってくる。

現在のオアフは、次のようなジレンマを抱えている。

(1) 少子高齢化社会とリバースモーゲージ。

社会の構造的な少子化現象は、持家に対しては、子の相続の可能性を高めるものであり、一方、親の高齢(長寿)化は“house rich, cash poor”な状態の高齢期の延伸と現金(収入)を必要とする高負担な老後といったジレンマを惹起させている。

(2) 住宅市場の活況とリバースモーゲージ。

⁴¹⁾ Retirement plans:96% of employers seek cuts.Pacific Business News,Jan 30,2004.

最近のオアフの活発な住宅需要が住宅価格を急騰させていることから、持家の資産性（市場価格）は向上し、その結果として子の相続意欲も亢進している。その帰結として、市場に中古住宅ストックの供給が低下して、また中古住宅の価格を押し上げる圧力になる。リバースモーゲージからすれば、住宅の市場価格の上昇は順風であるだけに、そこにまた新たなジレンマが生じる。

(3) 高齢者の持家負担の軽減措置とリバースモーゲージ。

高齢者に対する不動産税特例の適用は、高齢者の持家負担を軽減し、高齢者の「住み替え」の必要性を低下させることから、市場への中古住宅ストックは枯渇化して、また高い需要、低い供給といった売り手市場を形成するジレンマが生じる。

(4) 住宅政策と低所得者層。

1988年初頭、開発業者に対して、「60%低価格住宅」の供給を強制する政策は、業者側には不評であり、開発事業に対する事業意欲を削ぎ、消極的態度を醸成した。その結果として、低所得者層は低価格住宅の取得がますます困難になり、代わりに賃貸住宅市場の家賃上昇を招来させるといったジレンマが生じた。また賃貸住宅市場の活況は、海外投資家の関心を引くことになり、賃貸住宅への需要も喚起させてしまった結果、ますます住宅市場を需要過多に迫りやるジレンマを生じさせた。

(5) 郊外住宅地の開発促進政策。

郊外住宅地開発の政策的促進は、交通輸送費の上昇や交通麻痺を惹起し、農業用地も減少させたことから始まる水資源の枯渇と、そのリサイクル化も必要になった。その結果として財政を圧迫し、増税見直しを招き、ひいては個人家計を圧迫し、低所得者層により偏重した住宅取得能力の低下といったジレンマを惹起させた。また郊外住宅地の拡大化は、結果として階層分離を進行させ、住宅地の住民階層の固定化に繋がることから、住宅ストックの流動性を狭量なものにし、資産格差まで生じるジレンマが顕在化した。また郊外住宅開発は、地権者である少数地主に富を偏在させるものであり、ゾーニングや開発許可に対する地主の調整圧力を増大させ、また貧富の格差も拡大化し、不動産市場の公平性までも阻害するといったジレンマを惹起させた。

(6) 軍事基地関連の公共投資の功罪。

アメリカの国防関連の生産や雇用は、各地域に偏在しているが、ハワイ州の雇用に占める基地関連の雇用比率は、コロンビア特別区 18.2%、アーカンソー州 12.7%に次いで、12.3%と高位である⁴²⁾。今日、ハワイ州の土地の5%相当(239,000 エーカー)を軍関係が利用し、行政の使用する公用地は28%である。軍事施設用地の高い土地占有率は、開発用地を狭小化させている点においても、ジレンマとなっている。First Hawaiian Bankの副社長であり、チーフ・エコノミストであるLeroy Laney(1993)は、土地の狭いハワイでは、軍用地を市民に引き渡す方法も悪くないが、しかしそのやり

42) 岡崎淳一(1996)『アメリカの労働』日本労働研究機構、44ページ。

方では、住宅産業に一時的なカンフル剤程度の効果でしかなくて、軍事基地のように、ハワイ経済に、毎年、外部資金の注入を約束するものではないと警告している⁴³⁾。

冷戦終結後のアメリカでは、その国防予算も、全体としては縮小の方向にある中で、ハワイの基地に対する公共投資が削減されていないのは、脆弱なハワイ経済に対する経済効果を考量した結果に他ならない。資料によると、ハワイの軍事基地に関する政府支出は、1987年48億1100ドル、1995年74億5000ドル、2000年90億1500ドルと、むしろ増えてきている⁴⁴⁾。しかし、こうした傾向は、基地関連工事の発注を増大させ、地元建設業者の繁忙に繋がり、強気な建設相場を形成し、結局は住宅価格上昇とする連鎖反応を惹起させ、結果としてジレンマが生じてくる。オアフは、建設業者間の競争原理の働かない狭隘な市場であり、なおかつ建設資材の全てが船舶輸送費を含むことから、割高な住宅価格の市場を構成することになる。

(7) 地理的条件に起因する経済的特徴と税制効果。

オアフは、南北に並列した山脈を抱えた地形的特徴からして、狭隘な平坦地は住宅開発を制限的であり、また人口増加などの要因もあって、住宅価格は騰貴的である。

開発者に課する公的負担の調整は、少数の地主勢力と行政の思惑に委ねられている向き⁴⁵⁾もあって、オアフの住宅市場は将来的にも売り手市場が続きそうである。本土の住宅市場と似たような流動性に優れた市場を目指すのならば、持家の買い替えには税制上の促進措置が用意されなければならない。しかし住宅ストックの供給能力に限界点が明らかなオアフの場合は、いたずらに市場を加熱させる危惧がある。さりとて、「買い替え」に対する加重課税も論外であることから、税制の単独的な市場調整には期待できないとするジレンマがある。後述するところであるが、不動産の資産税の軽減措置にしても、単純には、住宅市場の活発化に貢献しないで、むしろ硬直化に利する効果の方がより強いかもしれないといった点においてもジレンマと言える。

2004年に、Manoaに建っている、築後50年を経過した既存の戸建住宅(2-bedroom、1-bathroom)が売り物件として市場に出たが、その売買契約が成立した最終金額は625,000ドルであった⁴⁶⁾。この建物は老朽化しているから、その評価額は低いはずであるが、人気の高い地域だけに中古住宅に対する需要も根強く、したがって販売価格も急騰している。

アメリカの場合は、売り物件に複数の購入希望者があるときは、オークションになる。日本の場合ならば、申込の順位によるか、あるいは抽選などで買い手を決めるのが一般的であるのに対して、アメリカは、あくまでも自由競争社会であることが確認できる。

リバースモーゲージに限らず、持家を担保にしたホームエクイティローンを検討してい

43) "Just how important is the military to Hawaii's economy" *THE PRICE OF PARADISE*. p278.

44) *The State of Hawaii Data Book 2000*, P304.

45) *The Price of Paradise; Lucky We Live Hawaii?* pp156~157.

46) Jean Seki (Reverse Mortgage Company in Hawaii) (談)。

る高齢者は、今の時期を千載一遇の好機と捉えている。こうした市場について、2003年6月、ジーン氏は、筆者に、「オアフでは、住宅価格の値上がりが続いており、6ヶ月前に585,000ドルだった住宅が、僅か半年で685,000ドルにまで急騰している。現在、ハワイの戸建住宅の平均的価格はおよそ439,000ドルであり、この平均価格が僅か1ヶ月の間に15,000ドルも上昇している過熱振りだ」と、説明している。

家族型リバースモーゲージ・プランの提言 ハワイ州の中でもオアフは、住宅市場のストックが少ないから、親子間の住宅売買契約をリバースモーゲージ・システムにアレンジしたプログラムは、ハワイの住宅事情に相応しいものである。親から子に、その持家を割賦支払方式の売買契約に基づいて譲渡する。リバースモーゲージ制度に規定されている居住形態上の制約等はなく、親子同居や別居、あるいは第三者の同居でさえも契約履行上の解約・停止条件としない。子が親の住宅の相続を選択しないで、親から住宅の所有権取得するメリットについては、単純、且つ明確にしておかなければならない。親に支払う割賦金の年額が、子の毎年度の所得税の控除対象となり、譲渡する親の方も譲渡益課税を免除される。また契約上、発生する流通税なども免除される。ただし、住宅の譲渡価格の決定は、鑑定人による評価額に基づくものとする。このプログラムに関する課税控除や免税の法理的根拠としては、契約主意である福祉的目的を鑑みているからと説明することが可能である。

このプログラムは、複数の子がある家族の場合でも、相続問題を複雑にしないメリットがある。また親子間における「扶養」や「介護」などの義務も、伝統・慣習的であるだけに曖昧な相互依存関係であり、このプログラムに包含する契約的観念を以って、改めて家族で、協議し検討する好機となる。

このプログラムの課題の一つとして、日本ばかりではなくアメリカにおいてもだが、居住用資産の親子間売買取引については、課税側のチェックが厳しい。その理由は、親子（親族間でも）間では、恣意的に低い（周辺の取引事例に比較して）価格で売買される事例が多く、所得税や贈与税などの不当な租税回避を阻止したい課税側の意向がある。しかし行政側も、このタイプの不動産取引に対しては、リバースモーゲージ制度の「ファミリーモデル」として、取引契約の標準（平準）化を進める方法で売買取引そのものを単純化し、一般取引とは別扱いにして支援し、税法上のインセンティブ措置などの用意も必要である。これまでの税法の法理にも、最近の社会経済に普遍的な観念的変容が影響しないはずがない。少子高齢化社会に基因するライフスタイルの変容が、持家資産などの場合も、その貨幣的価値の他に一広義的捕捉に基づくものではあるが一福祉的効用の領域までも探索しようとする時代に、われわれは立脚している。似たような仕組みのリバースモーゲージ・プランとして、家族間で行われるセール・リースバック（SLB）がある。

リバースモーゲージ関連法

1999年第20回ハワイ州の上院州議会・通常委員会において、リバースモーゲージ制度関係法案について審議され、その結果について次のように報告されている⁴⁷⁾。

同委員会は、リバースモーゲージが、高齢者が持家資産による固定収入を獲得する方法として次第に普及しつつあるのだが、リバースモーゲージは誰にとっても適切な方法とはいえない。そのプランの融資の方法、利用者の年齢、また現在、および将来の資金の必要性などの条件によって変化する、利益、不利益を、利用者に理解を求める必要がある点を強調している。同委員会では、リバースモーゲージの方法について、以下の点に注意を促している。

- (1) 貸し手が、法定されているカウンセリングを実施しない場合は、ハワイ改正法 480-2 節に規定された取引・商行為に該当する不法行為と看做される。また、不公正、詐欺行為、不公平な競合の強要、などの行為が違反である、などの点を盛り込んだ文言を、従来の罰則的文言と、置き換えること。
- (2) リバースモーゲージ・プランのすべてに HUD の保証が付されていない点、また他州にも融資が可能であること、融資する場合には、事前のカウンセリングを要求している連邦法に適応すること。
- (3) 必要以上に、規約を専門的にしたり複雑化させないこと。

ハワイ州議会によって決定されたリバースモーゲージ規約には、さらに次のように規定されている。

- (1) リバースモーゲージ申込書を受付ける前に、融資側はすべての利用者に対して、HUD から承認されている団体が実施する「カウンセリング」の受講が必要なことを説明しなければならない。また融資側と利用者は、受講日、住所・氏名、電話番号などを記載した書面に署名するなどの方法で「受講」を確認する必要がある。こうした手順を踏みながら、初めてリバースモーゲージ・ローンが実行されていく。
- (2) 法定の手順を怠った融資側は、その融資そのものを詐欺行為とみなされ、懲罰的でアンフェアな取り扱いを受けることになる。
- (3) リバースモーゲージは、利用者所有の住宅資産上に担保設定された金額を極度として融資するものであり、その清算は、債権譲渡、最後の配偶者の死、主たる住居としての使用を将来的にも放棄した場合、あるいは利用者自身の破産などによって始まる。
- (4) HUD によって保証されている。
- (5) ファニーメイに売却される。
- (6) 「その他」として、

⁴⁷⁾ A BILL FOR AN ACT RELATING TO REVERSE MORTGAGES which was referred S.B.No1134 entitled"www.capitaol.hawaii.gov/session1999/acts/Act50_hb1072.htm"

- ① 資産評価額の範囲内で最高額のノンリコース・ローン、
- ② 居住用家屋の資産評価額を極度額とした前払い、
- ③ 返済を希望するか、清算時期の到来まで元利ともに返済義務は負わない、
- ④ 連邦法や州法によって認定された特定の金融機関が扱うローン、などの規定がある。

金融学の名誉教授、グーツウンタッグ・ジャック (Gueetntag, Jack ; 2003) は、ハワイのリバースモーゲージについて、次のように論じている⁴⁸⁾。

「連邦住宅省の連邦プログラムである HECM は、その発展に伴って、1988 年から長期展望に変化を来たしている。プログラムに、連邦政府の指導の下、高齢利用者保護条項を新たに盛り込み、また高齢者の受給金額も増加する方向に変わってきている。現在、ハワイのリバースモーゲージの 95% が HECM であり、残りのリバースモーゲージ商品はフアニーメイやフィナンシャル・シニア・ファンディング・コーポレーションが主に扱っている。勿論、他の種類のプログラムも各州や市には幾つか用意されている。このところのリバースモーゲージの普及は、過去最高の勢いである。新しい HECM は、2001 年度の 7781 件から、2002 年には 1 万 3048 件にまで増加している。しかし活発な住宅市場からすれば、まだまだ不十分で低い成果でしかない。高齢者の増加とともに、リバースモーゲージもさらに必要なプログラムになっていくのだが、こうした情報がまだ多くの高齢者に届いていない。本格的な普及はこれから始まることになる」。

5 ホノルル市・郡の不動産資産税

1981 年 7 月 1 日、初めてハワイ州はすべての不動産資産に課税することを決定し、他の各郡においても統一された⁴⁹⁾。1948 年初頭には個人の不動産資産にも課税されるようになったのだが、当時、実際に課税対象となる個人の不動産資産はなかった。

不動産資産の内容としては、土地、土地の従属物、建物、構造物、フェンス、それらの改造物すべてが該当するものであり、それらの施設に設えている機械設備や基礎なども含まれている。それらが、例え土地の上に固定されていなくて、比較的、容易に移動することが可能な場合であっても課税の対象とされる。ただし農作物などは除外されている。

この不動産資産税は、日本では固定資産税（土地、建物、償却資産）に相当している。アメリカの不動産資産の定義としては、『法学辞典 (*Black's Law Dictionary Sixth-Edition*)』によると、「土地、そして一般的には土地の上に育つ、あるいは固定されている全て」と定義されている (p1218)。また『金融投資辞典 (*Dictionary of Finance and*

⁴⁸⁾ Gueetntag, Jack (professor of Finance Emeritus at the Wharton School of the University of Pennsylvania) : Hawaii Information Service: Consumer Real Estate News. April 14, 2003.

⁴⁹⁾ TAXS of HAWAII 2003, Capter11.

Investment Terms)』には、「土地、そしてその定着する全ての資産であり、家屋、樹木、フェンス、その他、全ての施設」と定義されている (p492)。カナダの不動産資産課税も、ほぼアメリカと同じである。ちなみに日本では、不動産については民法第 86 条①に「土地及びその定着物は之を不動産」と定められている。

日本の場合は、不動産の概念としては、土地が主たるものであり、建物については「不動産登記法に基づき登記簿に記載されうる建物」と規定している。工場抵当法の中では、工場の敷地（土地）と工場（建物）、そしてその工場内部に設備されている機械設備類などを総括して、一体の不動産とみなしている。こうした場合は、本義的な不動産ではないが法律上は不動産として扱われるものである。本来は不動産の要件として、「登記」が物権変動の対抗要件である点から、樹木の場合ならば、「立木に関する法律」に規定されていて、登記された場合には、独立した不動産とみなしている。アメリカの場合の方が、さらに広範に捕捉している印象があるが、その「利用」に重きをおいている価値観の相違に基づくものかもしれない。

オアフでも、不動産資産税は、一般的には、所有者に対して課せられる。しかし、借地・借家人、あるいは売買予約契約者に対して課税する場合もある。1965 年の改正では、借地・借家人に対する課税は 15 年以上に長期のリース契約における戸建住宅用敷地に加えられた変更にのみとされている。その他の改正としては、資産評価などに大幅な変化が生じるおそれのある特定区域にある資産の場合は、所有者から借地・借家人への所有権の移転を制限する規約もある。公共資産のテナントの場合も、その契約が長期の場合は所有者とみなされて課税される。ただし居住用の目的に限定した契約や月単位のリース契約の場合は適用から除外される。課税免除の資産についての特定は、各郡独自の取り決めによる。

非課税資産として次の項目が挙げられている。

- (1) 居住用資産として所有、あるいは居住している家屋（コーポラティブ・アパートメント、コンドミニアム、長期リース契約物件）。
- (2) 障害を持つ退役軍人の住宅。
- (3) 特定の用途、あるいは郡資産管理担当者からその旨の認定を受けた都市部の土地。
- (4) ハンセン病罹病者の所有する 2 万 5000 ドル以内の資産、あるいは資産価値の減免。
- (5) 視覚・聴覚障害者が所有する 2 万 5000 ドル以内の資産、あるいは資産価値の減免。
- (6) 学校関係の用途に供する資産。
- (7) 公立病院、あるいは看護施設。
- (8) 教会、あるいは宿泊サービス提供の施設。
- (9) 一定条件に該当する公的用途の供する資産。
- (10) 労働組合、公務員、連邦関係職員用の資産。
- (11) NPO 関係、記念館、社会サービス・教育的な博物館、図書館、芸術関係施設類。
- (12) パルプ・紙業関係の用途に供されている資産（5 年間の免除）。

- (13) 合衆国、州、郡に帰属する資産。
- (14) 私的製造物の製造に必要な機械・設備として分類されるすべての設備類。
- (15) NPO や法律に定められた低所得者救済用宿泊施設。
- (16) 農作物用倉庫（10年間の免除）。
- (17) 大気汚染処理用設備
- (18) 代替エネルギー関係設備類、
- (19) 歴史的遺産（居住用資産）。
- (20) 信用組合の所有する、あるいは借用する資産。
- (21) 屠殺場。
- (22) 1999年1月1日以降に着工して2003年6月30日までに完成している上記該当施設。

ハワイの一般消費税(General Excise Tax)は4%であり、食品から医薬品まで一律課税であるが、持家の課税負担(residential property tax burdens)に対する軽減措置が設けられていて、しかも加齢とともに軽減されていく仕組みがある。

その適用を受けるためには、

- (1) その住宅が資産台帳に「主たる住居」として登録されていること、
- (2) 住宅の所有権が登記されていること、
- (3) 減免措置の適用を申請すること、などが要求されている。

また、その軽減規定は郡によって相違するが、ホノルル郡の場合は、1990年7月1日から、4万ドルが基礎控除されている。55歳以上の所有者は6万ドル、60歳以上は8万ドル、65歳以上は10万ドル、70歳以上は12万ドルと、段階的に軽減されている⁵⁰⁾。

⁵⁰⁾ TAXES of HAWAII 2003, p277.

第5章 オーストラリアのリバースモーゲージ

1 オーストラリアの不動産市場

都市集中型社会のオーストラリア

オーストラリアは、正式には「オーストラリア連邦(Commonwealth of Australia)」であり、国土は日本のおよそ21倍弱(768万2300km²)、人口2119万人(2008年1月現在)の議会制民主主義国家である。その歴史的背景は複雑であり、政治体制でも特徴的なオーストラリアは、際立った多民族・多文化的社会を形成している。豊富な地下資源を埋蔵している国土だが、人間社会の環境としては厳しい乾燥大陸であり、その26%弱がステップ(草原)気候、31%強が砂漠気候である。そこでは植物は生育できず、高温と風化が急激に進行している。温暖湿潤気候(日本の南東部と同様)の地帯は僅か11%強に過ぎなくて、海岸都市部付近を除けば、居住地としては不向きな国土である。厳しい自然環境条件は、オーストラリアの社会経済のあらゆる局面において、「集中」と、「競争」を促すものであり、都市中心部への「人口集中」と「産業集積」の導因となっている。国全体の人口の70%が都市に集中していて、主要都市間の介在距離¹⁾が長いことから、あらゆる流通輸送のコストは割高であり、国産品といえども輸入品との価格競争にも不利な条件となっているほどである。ちなみに西オーストラリア州はほぼ西ヨーロッパと同じ広さであるが、州の人口は200万人であり、その70%以上が州都パースに居住している。人口分布は、南部から東部にかけての肥沃なデルタ地帯や南西部に集中していて、沿岸地域には首都から移り住んできたシニア層が多く居住している。

産業資本主義社会でもあるオーストラリアの18世紀後半から19世紀前半までの期間は、植地的な匂いのする都市化の時代であり、19世紀後半では、経済成長に伴った金融的機能や行政サービスの提供機能を併せ持った商業的な都市化の時代であった。20世紀に入ると、さらに都市の内部に産業化が進行してくる。1970年代の地下鉱物や天然資源ブームから、産業構造の再構成が起り、造船、製鉄、自動車製造などの基幹重工業の台頭を見ることになるが、一方では脱工業化の傾向が始まり、次第に失業率も高まった。

資本主義社会の特質でもあるのだが、オーストラリアと海外諸国との経済的均衡上の変化、あるいは国内産業の構造的変化などが要因となって、国内市場にある種の「周期性」が認められた。この「周期性」が、比較的、明確に表れている市場の一つが、不動産市場であった。オーストラリアの場合は、「土地」は最も市場性の高い商品であり、好況時には、個人や公共団体が投資して「資本化」しようとする、競争的な色合の強い「商取引」が頻

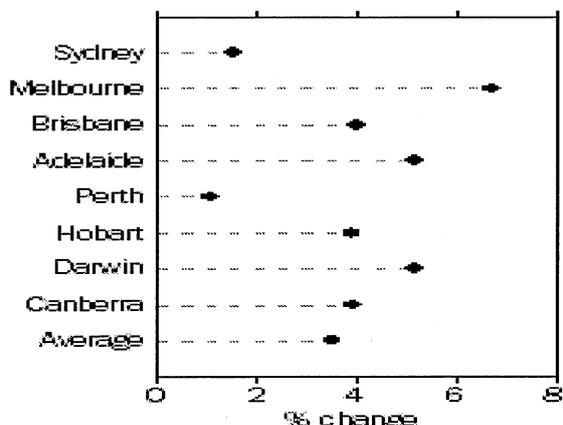
¹⁾ 「一人当たりの道路延長距離」ではオーストラリア(54.2m)が世界一長い国。『1人当たりの地球白書』27ページ。

繁に起ってきた。経済規模が膨張する好況時には、オーストラリアへの「移民」が誘引され、この急激な人口増加は、都市内部の「土地」や「住宅」をさらに不足状態に陥れ、熾烈な「市場競争」を惹起させて、土地価格を高騰化させる結果を招いた。

オーストラリアには、第二次世界大戦の終わり頃から、600万人以上の新移民が移り住んでいる。2001年で見ると、海外で生まれた人が人口の4分の1(23%)を占め、その4分の3(81%)以上が首都に住み、さらに、その半分がシドニーかメルボルンに住んでいるといった明確な都市型人口分布を形成している。経済の発展に伴った労働者獲得の必要性は、ますますその優先度を強めていった。一方、新来者の住宅需要は、生存的、緊迫的であるから、住宅地の開発事業が急速に推進された。こうした経済情勢は金融機関をしても住宅投資に駆らせるものであり、郊外の土地開発事業は拡大化し、住宅ストックの供給を促進させることとなった(Kilmartin, Leslie: 1985, 115頁)。こうして、国内経済の発展に並走しながら住宅市場も前進を余儀なくされた。

移民と住宅市場 オーストラリアの住宅市場には、その気象・地理地形、人口構造、経済、歴史などの要素から形成されている明確な特徴がある。まず広大な国土に対して、住宅地有効比率が極めて低い点である。地下資源の豊富なオーストラリアでは、その広大な国土面積は潤沢な輸出量の安定性を示すものでありながら、一方では住宅地の供給能力の制限性も示唆するものでもある。ひとたび経済膨張期に入ると、人的資源(労働力)の不足を移民に依存する伝統的パターンが繰り返される。海外から移民を誘引することは、都市内部や周辺地域の土地や住宅への需要を強め、価格上昇の圧力となるのだが、同時に、持家世帯の資産力(購買力)も向上させる牽引力にもなるものである。その結果、各世帯の消費活動を活発にしながらも、不動産への投資意欲(資産形成意欲)を掻き立てる動機にも繋がっていく連鎖を構成する。オーストラリアに見られる顕著な人口増加は、住宅ストックの旺盛な需要を増幅・強振させるものであり、金融機関までもがも郊外住宅地の開発・販売に手を染めていくきっかけになった。

(図表-1) 住宅価格の推移(07年9月四半期)



(出所: Australian Bureau of Statistics)

左の図表からも明らかだが、オーストラリアの住宅価格の高騰は大都市にあっては固定的でさえある。商業的な集積率の高い都市の不動産に対する需要は衰えを見せない。こうした傾向は、海外の投資家たちの意欲を煽り、潤沢な海外資金が集中化するパターンが繰り返されている。大都市の住宅地は、都市中心部から次第に外に向かってスプロールしていく。

キルマーチン(Kilmartin, Leslie, p. 127)は、シドニー、メルボルン、アデレードなどの都市形成には、土地の所有者や支配権者が、恣意的な影響力を働かしていた点を強調している。土地の有力者は、その富の力を使って、国家および都市にあっては自分の地位を優位に保ち、都市計画や都市発展のあらゆる段階・機会においても、その優位性を影響力として駆使できた。資本主義社会においては、利益をめぐる連環性は、そのタームやサイズの如何に拘らず、あらゆる局面で繰り返され、確認することができた。住宅市場の「需要」は——その固有の周期性を持ちながらではあるが——必ずや、何らかの形態の「供給」によって充足され、「均衡化」が起きている。しかし都市が限界的な稠密度を超えた時点から、次の連鎖（住宅需要）が起きる場所は都市の外側（郊外）に遠心状に拡散（sprawl）していく。しかし、そのパターンでは、移動機能を担う「交通輸送手段」が特に重要なインフラとなる。その「移動機能」は、それまで「疎(poor)」であった地域を、「密(rich)」な場所に変化させ、結果として、未開発あるいは低開発地域に土地を所有していた地主（多くは富裕層）の富をさらに形成するものとなり、次の郊外開発の起爆剤ともなっていく。

一般論的視点から俯瞰するならば、こうした住宅市場に普遍的な連鎖は、資産格差をさらに拡大・助長するものであり、社会の階層分化を惹起させる。そして資産格差や階層分化が一定限度を超えて固定化した社会においては、やがて住宅の実需は疲弊して、住宅を取得できない低所得層を対象にした賃貸収益物件が増えてくる。その結果は、市場の住宅ストックに循環性が失われてきて、市場は硬直化し低調化の方向に傾斜していく。賃貸物件が増え始めた地域からは、富裕層は逃げ出し、住民層の入れ替えが始まる。このような既存住宅地のグラデーションは、その居住環境を一変させるものであり、住宅価格の下降圧力ともなるものである。

しかし現実のオーストラリアの住宅市場は、こうした硬直的な環境に陥ることなく、活況を呈している。その理由として考えられる点は、移民による慢性的な人口増加、若年層の安定的な住宅購入志向、旺盛な海外からのリゾート需要、高齢化に伴う国内の住み替え需要などの要因が挙げられる。またそれらの要因を、維持あるいは加速させているエンジンが、競争的な金融市場であり、明確な政策上の支援である。

郊外開発と都市集中 開発を手掛ける能力（富・事業力）を持てる者は、確実な需要を足掛りにして、一定の開発区域の中で、利潤効率に優れた住宅地の開発を計画する。典型的なパターンとして、海岸沿いや川沿い（水辺）の地帯には、面積の広い区画の高級住宅地を造る。次に、眺望に優れた、小高い、樹木の多生するゾーンには、川辺に配した区画よりもさらに広い区画のゾーンを計画する。それらの中間的なゾーンには、中位所得層を対象にした、比較的、狭い区画の住宅地域を計画し、空間的には効率的なプランニングを心掛けている(写真参照)。

(写真1・2005.4)



川辺あり、緑地あり、高台ありのNorth Fremantleの高級住宅地。下段の写真はこの住宅地の対岸に建っているテラス

(写真2・2005.4)



建売住宅が展示販売されている。近隣のコンビニエンス店までは車で30分程走る。North Dandalup北側。Rout-20沿い。

(写真3・2005.4)



分譲住宅地であり、一部は土地だけを販売している。周辺には住宅が点在するだけで、生活サービス関連の施設は何もない。
(Pinjarra 南側：Rout-20沿い)

「自然環境条件」と「暮らし向き」 その地域の「自然環境条件」と、「暮らし向き」との因果関係については論を俟たない。オーストラリアでは、日常生活に必要な生活サービスの調達などに不安を感じるような孤立した場所に、新興住宅地が、突然、出現したりする(写真3)。主要都市を要にして放射線状にスプロールしていく新興の住宅地には、住宅地間を繋ぐ輸送交通施設の構築が、投下資金と収益のバランスから難しく、それぞれが孤立し、閉鎖的なコミュニティを形成している。郊外へのスプロールのスピードに、インフラが追いつかない状態が続いているからである。道路、通信、上下水道、公的サービス(警察・消防・保険・医療など)、ショッピングや金融サービスなど、様々な機能が未整備なままで、住宅だけが建築され、販売されている。通勤・通学コストにしても割高であり、家計にとっては不経済な住宅地となっている。

こうした環境は他の国でもないことはない。2003年の資料(田村勝省訳：2005)で、「人口密度(1 km²)」と「人口増加率(年)」を観ると、オーストラリアは3人・1.2%、カナダも3人・1.0%、アメリカが32人・1.2%、イギリス²⁾が246人・0.2%、中国が138人・1.0%、日本は349人・0.2%である。オーストラリアを、カナダと比較した場合、人口密度はほぼ同じであり、いずれの国も地下資源は豊富だが厳しい自然環境であり、カナダが酷寒ならば、オーストラリアは酷暑と乾燥の大陸である。両国に共通の点は、都市部集中度が高い点である。居住環境として捉えた場合に、厳しい自然環境条件が、人口や産業の都市集中を押し進めるベクトルとなっている。

都市への極端な産業集積は、郊外生活者に、すべてのモビリティにおける不経済性を忍容させ、「雇用機会」の選択性も偏狭にして家計を疲弊させるばかりか、所得格差の拡大化にも連鎖していくものである。水平的な連環を絶望視された地域(写真3)では、その文化的、経済的な発展は悲観的であり、その結果として、地域住民の家計にとっては深刻な問題なのだが、住宅資産のサステナビリティが脆弱化し、さらに悪循環的に都市集中を加速させていく。住宅市場から視る「都市集中」は、「居住コスト」の面でも、「競争」が進行し、次第に高負担社会を形成していく。

とは言いながらも中心都市に見られる文化・経済の稠密化現象は、オーストラリアの住宅市場にとっては、旺盛な中古住宅需要の原動力となっている。しかし文化・経済の集中化が、主として自然環境条件に基因している点も注視する必要がある。過度の都市集中化のリバウンドは「環境破壊」であり、資源やエネルギー問題に波及し、居住形態にしても無関係では済まない。こうした視角からすれば、オーストラリア政府も、アフォードブル・ホーム促進政策と併行して、地域インフラへ整備への官民共同体による取り組みが検討されなければならない時期を迎えている。

²⁾ イギリスは2004年5月のEU加盟後から移民を対象に「労働者登録制度」を導入。ポーランドなどから大量の移民を受け入れている(朝日新聞2005年11月2日)。

オーストラリアン・ドリーム

全体的に俯瞰するオーストラリアは、他国からすれば羨ましいほど質の高い生活水準が維持されており、余裕のあるライフスタイル³⁾が実現できる国として、世界中から羨望視されて移住者が未だに引きも切らないほどである。オーストラリアの国民総所得について、『世界開発報告 2005 年版』の「主要世界開発指標」で見ると、1人当たりの所得は2万1650ドル、日本は3万4510ドル（カナダ2万3930ドル、アメリカ3万7610ドル、イギリス2万8350ドル、中国1100ドル）である。

2000年度公表の資料⁴⁾の中の、「生活の質の比較(Quality of Life Rating)」の指数をみると、アメリカを100とするならば、オーストラリアは111.0、イギリス84.1、日本は58.5である。また同じ資料の「生活費(Cost of Living Comparisons-1997)」の指数では、アメリカが100ならば、オーストラリアは91、中国は99、イギリスは116、日本が152となる。「教育費(私立中高校学費)」の比較においても、アメリカが100ならば、オーストラリアは47、日本は129であり、イギリスは106となる。これらの資料の雑駁な比較から推測しても、オーストラリアが均衡型社会の形成に成功している国であることが理解できる。対照的に、日本の場合は、生活費はオーストラリアの5割増しなのに、その質はほぼ半分であり、教育費も3倍弱の高負担である。こうした格差は、日豪両国の住宅市場やリバースモーゲージ市場に、如何なる陰陽を投げ掛けているのだろうか。この点が本章のテーマとなっている。

オーストラリア社会で特筆すべき点は、住宅取得に向ける人々の関心の高さである。オーストラリア人の場合も、「オーストラリアン・ドリーム」の中心を成す持家資産は重要視されていて、比較的、若いうちから購入して、自ら居住する割合が高い。まず中古住宅を購入して「修理・改装」を加え、さらに居住していくことは、まさに「オーストラリアン・ドリーム」の実現であり、同時に、「資源・省エネルギー型」と、多民族多文化的な「多彩なライフスタイル」の実現とも言える。

しかし1986年から2001年までの期間、マイホーム所有者（あるいは購入者）層のプロポーションを見ると、持家率が減少している。この現象は、市場の動向と因果性を持ち、社会の変貌や個人のライフスタイルの変容からも影響を受けている。また持家率の低下は、戸建住宅の値上り(図表-1)や、それに伴う過重なローンの負担とも無関係ではない。こうした背景が、4階建以上の高層居住空間に人々を追いやっている⁵⁾。

また、住宅が、このような売り手市場にあっては、持家どころか、アパートさえ見付からない低所得者層が確実に増えてきている。そこで自然発生的にシェアード・エクイティ・アレンジメント⁶⁾ (Shared Equity Arrangements) の必要性が表面化してきた結果、コミュ

³⁾ 「セカンドハウス所有率」で、カナダ(20.2%)に次いでオーストラリアは2位(17.2%)。『1人当たりの地球白書』124ページ。

⁴⁾ J.K.Wilton & Company。投資顧問会社（関東財務局登録法人）。

⁵⁾ Chris Chamberlain and David MacKenzie。

⁶⁾ 近年、新たな居住空間獲得のスキーム(Homestake shared equity scheme)としてイギリス国内で普及。

ニティ・ハウジング (Community housing) などの共同居住施設が、政府の支援を受けながら、その萌芽が見えてきている。

(図表－2) 個人家計と住宅関連情報(2001～2003)

		Housing Affordability Index, Australia							
		Median	Interest	Monthly	Average Annual		Qualifying Annual		Housing
Quarter		First Home	Rate	Payment	Household Income		Income		Affordability
		Price	%	\$	Total	Disposable	Total	Disposable	Index
		\$			\$	\$	\$	\$	
2001	Mar	182,900	7.30	1,062	68,900	63,000	42,500	38,900	162.0
	Jun	194,300	6.80	1,079	69,800	63,800	43,200	39,500	161.5
	Sep	197,100	6.55	1,070	70,900	65,500	42,800	39,500	165.8
	Dec	210,100	6.05	1,088	70,700	64,600	43,500	39,700	162.7
2002	Mar	222,700	6.05	1,153	70,700	65,100	46,100	42,400	153.5
	Jun	229,400	6.55	1,245	71,900	66,000	49,800	45,700	144.4
	Sep	244,800	6.55	1,328	72,100	66,200	53,100	48,800	135.7
	Dec	259,400	6.55	1,408	72,000	66,300	56,300	51,800	128.0
2003	Mar	259,600	6.55	1,409	72,400	66,500	56,400	51,800	128.4

(出所：ommonwealth Bank / HIA Housing Report-March 2003)

(図表－2)「個人家計と住宅関連情報」によると、2001～2003年の短期間ではあるが、オーストラリアの住宅価格の年収倍率は5倍未満であり、家計の住宅ローン負担も安定的である。この資料での比較だが、住宅価格の上昇に伴って所得の方も増えているから問題は少ないが、金利が急激に上昇したりすると、住宅価格のアフォーダビリティ指数は低下傾向にあるだけに深刻な事態になりかねない。

オーストラリア最大の住宅建設業組織である住宅産業協会 (HIA; Housing Industry Association)は、そのレポート (2003年3月期)の中で、旺盛な住宅需要に対して、価格上昇気味の住宅供給を懸念している。また同協会は、最近のオーストラリアの不動産市場の傾向として、住宅価格が平均的所得層の手の届かないところにまで高騰していると指摘し、住宅建築の技術改革などによるアフォーダブル化の取り組みも必要であると警告している。住宅用地そのものが、深刻な不足状態にあることから、各都市部では天井を打つほどの急騰振りをみせている。したがって最近の新築住宅価格の土地構成比率は60%にまで高まっている。

(図表－3)「戸建住宅地の住宅価格の都市間比較」では、戸建住宅の規模や詳細が一定ではないから正確な比較は難しいが、オーストラリアの住宅の区画が大きく、余裕のある居住環境である点は確認できる。しかしその価格は、決してアフォーダブルではない。オーストラリアの一般的傾向として、最初の住宅を購入 (first home buying) する場合、中古住宅ストックを検討し選択する理由の一つが、そのアフォーダブルな価格にある点が理解できる。

(図表-3) 戸建住宅地の住宅価格の都市間比較

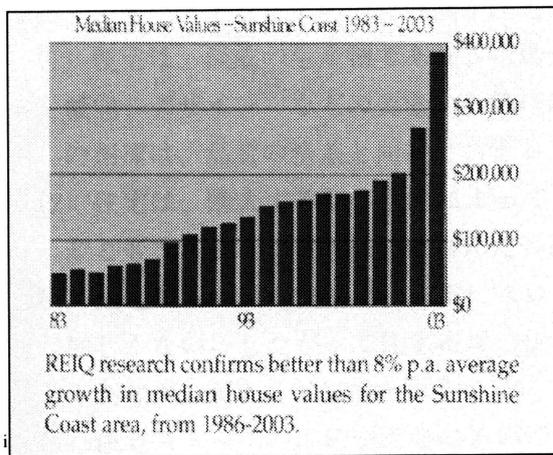
都市名	戸建住宅価格(円)	(指数)	床面積(m ²)	敷地面積(m ²)
東京	102,000,000	(100.0)	150	200
シドニー	74,189,500	(72.7)	110	550
バンクーバー	55,918,106	(54.8)	223	368
ニューヨーク	60,359,112	(59.2)	177	158
ロンドン	166,388,168	(163.1)	140	400

(2005年世界地価等調査結果：日本不動産鑑定協会資料から作成)

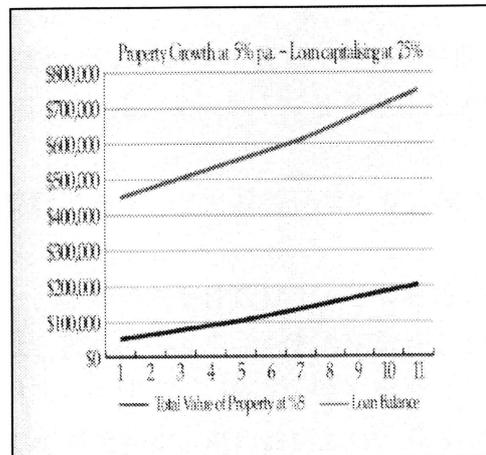
住宅市場は最も活発な分野であるにも拘らず、2004年度の最初の住宅の購入者（First home buyers）のローン利用率は、全体の13.3%であり、過去最低であった。その原因としては、7000オーストラリア・ドル(以降は「ドル」)の支援金にも拘らず、印紙税、手数料、その他、購入時の金銭的負担の重圧が挙げられる。他にも、オーストラリアの場合、戸建住宅価格に若干の値下がりがあったとしても、相変わらず高値安定基調が足枷になっている⁷⁾。

オーストラリアの金融市場の場合、ホームエクイティ・ローン（Home Equity Loan）の販売は、比較的最近のことであり、1994年からスタートしている。このローンは、一般的には住宅資産の評価額の80~85%を融資極度額としながら、あらゆる資金用途に対応できる融資であり、月々の返済を義務付けていない。1999年度でみると、持家の顧客の31%が、住宅購入以外の用途に利用している。

(図表-4) 中位住宅価格の推移（シドニー）



(図表-5) 住宅の価値とローンの上昇率の比較



(資料：The Reverse Mortgage Company Pty Ltd)

⁷⁾ Latest Property News Archive, 17/Dec/2004.

(図表-4)「中位住宅価格の推移(シドニー)」からも確認できる点だが、1986年から2003年までのシドニーの中位戸建住宅価格の推移では8%程度の上昇が見られる。

また(図表-5)「住宅資産価値と住宅ローンの上昇率の比較」では、市場における住宅価格45万ドルが5%の上昇率を描いている場合、10年間で73万3000ドルに値上りする。一方ローンの借入総額は、最初の5万ドルから19万6016ドルに増えている。このシナリオによれば、利用者(相続人)が住宅を売却してローン返済を考えたとき、53万6987ドルが手元に残る勘定になる。

オーストラリア人にとっての「住宅」は、生活安定のためにも、また退職後の経済的備蓄としても重要な資産であり、政府もまた積極的な持家政策を以って支援している。しかし、こうした堅固な持家志向は、その反作用として、住宅を長期的だが比較的低リスクで確実な投資対象とみなす市場を形成させる効果もあり、また資金供給を買って出る積極的な金融市場も手伝って、競争的な住宅投資熱を煽ることになる。だからこそ、住宅のサステナビリティが安定的な市場環境を維持できているのだが。

オーストラリアの場合、住宅を取得(投資)する平均年齢としては43歳であり、その内の82%が自分の住む家の購入であり、6%が2ヶ所に家を持ち、さらに1%は、さらにそれ以上の家を所有している。しかし最終的には、住宅所有は退職までの不動産投資であると考えている人が圧倒的多数でもある⁸⁾。

2004年8月、コストロ、ピーター(Costello, Peter; Australian Treasurer)は、国内人口の高齢化に対する政府の財政的能力の限界について触れ、住宅の資産性に注目した投資などは財政的安定を講ずる方法の一つであるとする考えを表明している⁹⁾。

消費性向と住宅資産 住宅資産は、他の財物・商品と明確に異なった性格を持つ固定資産であり、オーストラリアの消費性向が住宅市場にも反映されている¹⁰⁾。

- (1) 住宅は、混成の生産物であり、市場の需要供給の他に、建物の種類や品質(性能・機能・デザイン)などの要素から価格は形成されている。オーストラリアの住宅価格の相違は、品質の格差と同義と言える。
- (2) 住宅は、購入する側の目的によっては、消費財であり、また収益資産とも、投資資産ともなることから多様性に富んだ資産である。
- (3) 住宅ストックの供給は、非常にスローであり、年間の新築件数は1~2%程度の増加しかない。したがって住宅市場の価格調整は、供給面よりも、むしろ需要面における調整の方がより効果的と言える。
- (4) 住宅ストックの供給が需要に追いつかない需要が過剰な市場においては、住宅価格が不安定な状態が長期間に亘って続くことが、経験則と言える。

⁸⁾ オーストラリア人の35%は75歳位までの個人的年金の準備はあるが健康ならば87歳位までの準備が必要(Latest Property News Archive. 27Aug, 2004)。

⁹⁾ 注記(8)参照。

¹⁰⁾ Waxman, Peter(2004) "House Price Determination" *Investing in Residential Property*, Wrigtbooks.

オーストラリア人の消費性向に普遍的な特徴は、住宅市場にまで色濃く影響を及ぼしている。彼らは、貯蓄志向以上に消費志向が強く、あらゆる商品・サービスの対価（価格）には敏感であり、とりわけ耐久消費財については価格以上にその品質を重視する傾向がある。したがってオーストラリアの産業や消費者は、商品・サービスの購入（注文）を決定する場合にも極めて選択的である。商品に対しては、高い精度、ハイグレードを、そして安定的で能率的な供給体制まで要求する。また、ある種の製品については確実なアフター・セールス・ケアを要求し、いつでもスペア・パーツが供給されることも期待している。このように、オーストラリア人が、あらゆる売買取引において商品の信頼性を重視する消費性向は、そのままの中古住宅市場に当て嵌まるものであり、堅実で信頼性が高く、安定した市場と、住宅ストックの高位なサステナビリティを実現させている。

2 中古住宅市場とリノベーション

サステナビリティとリノベーション

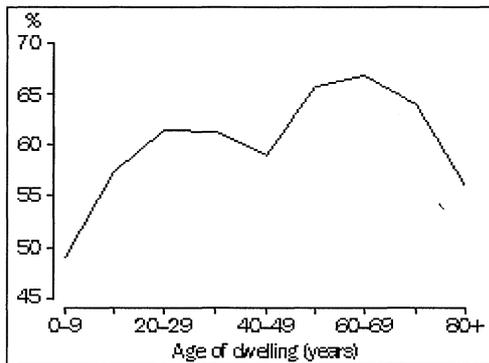
われわれは、オーストラリア社会の特徴の一つを、「住まい」と「ライフスタイル」との関係の中に探り当てることができる。彼らのライフスタイルとしては、「居住する場所」は、「移動」よりも、むしろ「定着」を好む。住宅を購入する場合でも、「新築住宅」よりも、むしろ「中古住宅」を選択して、自分たちの手で「修理・改装」を施しながら「付加価値」を高めていこうと考えるのは、初期投資（購入資金）を抑え、リターン（再販譲渡益）を最大化する方法だからである。

1920年から1949年間に建築された住宅の66%が、1999年までの10年間に修理・改装されていて、そのうちの27%は2年以内に実行されている¹¹⁾。彼らは、築後年数の新しい住宅よりも、修理・改装の必要な中古住宅の方を敢えて購入しようとする傾向がある。しかも高所得者層の方（65%）が、低所得者層（47%）以上に、頻繁に、多岐に亘って、持家に「修理・改装」を加えている。

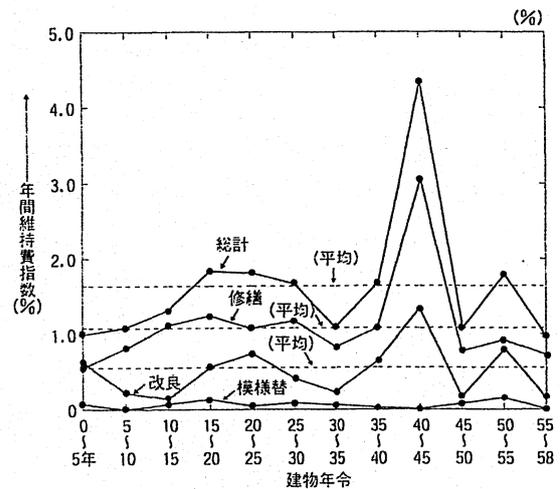
（図表-6）「住宅の築後年数とリノベーション施工」からも明らかだが、築後20年前後に最初のピーク、次に築後60年前後に2度目のピークを形成しながら、リノベーション（renovation）が加えられている。日本の場合を、（図表-7）「木造住宅維持費の建物年齢推移」で見ると、築後10～25年間に比較的簡便なリノベーションの時期があり、次に築後40年をピークにした大規模な修理・改造を施している。日豪両国のリノベーションを比較するとき、日本のリノベーションの方が全体的な施工量が少ない。また家屋の老朽化が修復可能なレベルを超えて進行してから施すリノベーションでは、寿命の延伸まで、その効果が届いていない点も明確である。人間の健康維持と同じで、トラブルの早期発見が寿命の延伸に結び付く。

¹¹⁾ Australian Housing Survey-1999.

(図表-6) 住宅の築後年数とリノベーション (図表-7) 「木造住宅維持費の建物年齢推移」
(1998~1999)



出所: Owner-occupied dwellings renovated in the 10 years to 1999. ABS 1999 Australian Housing Survey.



(出所: 橋本正五「木造住宅の寿命と建て替え」『新住宅』)

オーストラリアで、平均的な住宅といえば、平屋建、敷地面積 1000 m²程度、5~7 部屋のクラスが多い。敷地にも面積的な余裕があり、家屋の構造が平屋、などの条件が、リノベーションを容易にしているし、住まいの改装や手入れは主夫の仕事として定着している。極端に老朽化した住宅を除けば、中古住宅の多くがリノベーションを経ながら継続的に使用されていく。こうした中古住宅の優れたサステナビリティが、また中古住宅への需要に安定性を持たせ、中古住宅市場の循環性(反復性)を高水準に維持させている要素となる。

好調な中古住宅市場は、新築住宅市場以上にオーストラリア経済に貢献してきている。この点は、2002 年で、「中古住宅」のリノベーションに投じられた資金は 143 億 2100 万ドルであり、「新築住宅」に投じられた資金は、その 2 割強の 31 億 900 万ドルであったことから実証されている。こうした市場性向は、中古住宅である「持家」の資産性を制度基盤としているリバースモーゲージ市場の発展に連環していくものでもある。

1999 年の 9 月から 12 月の間に行われたオーストラリア統計局 (ABS; Australian Bureau of Statistics) の住宅市場調査 (Housing Survey) によると、オーストラリアの住宅ストックの 18% は築後 10 年未満であり、半分 (55%) 以上は 30 年未満である。居住している住宅の約 12% は 60 年間以上経過している。一般的には、「消耗」と「経年」に基因する「風化」は、居住の物理的な状態を悪化させ、修理の必要度が増していく。最もベーシックな修理 (塗り壁、配管工事、および電気工事) については、「経年」の如何に関わらず修繕が必要とされている。

1999 年に、外部の修理を必要とした住宅の割合は、築後 5 年未満の住宅の 11% から、60 年間以上経過した住宅の 63% までに及んでいる。内部の修理を必要とした住宅の割合も、同様であり、5 年未満の住宅の 16% から、60 年間以上経過した住宅の 59% まで及んだ。1999 年に、10 年間経過した住宅の 10% 未満が、主要な構造上の問題を持っていた。30 年

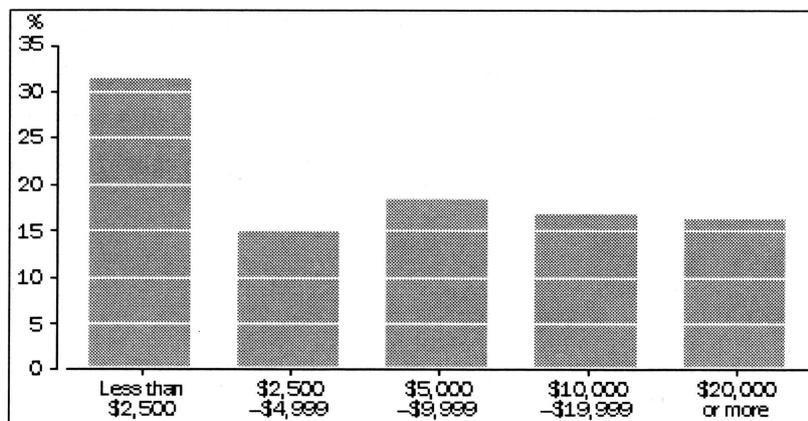
間以上経過した、およそ30%の居住と比べて、60年間以上経過した住宅の3分の1(35%)以上にも主要な構造上の問題があった。経年数によって、すべてのタイプの住宅に重要な構造上の問題が増加していた。しかし壁や床のひび割れは、経年数に拘らず、すべての住宅の最も一般的なタイプの問題であり、電気システムのトラブルに至っては5年未満を除いたすべての住宅に普遍的問題であった。また借家人の場合は、所有者以上に「修理」を必要と感じている。1999年に、54%の持家世帯に比べて、64%の借家世帯が、住宅の「修理」を必要と感じていることが報告されている。さらに緊急的修理(14%は結合した)が必要な借家世帯の割合は、持家世帯(5%)の約3倍であった¹²⁾。

オーストラリア政府の2002年度の統計資料(Australia Bureau of Statistics Australia Now)から読み取る、1999年までの10年間の中古住宅市場は、日本の場合とはその様相を異にするものであった。

まずオーストラリアでは、住宅に施すリノベーションは、ごく日常的に施される住宅の維持・管理であった。住宅のリノベーションは、買い替えなどの移動がなくて、居住空間の性能・機能に対する時宜的な欲求を満たす簡便な方法だからである。

人々は、現在の家や近隣が好きだから、また改装の方が新築に比べたら費用も安いし、家の付加価値が高まるから、移動しないで、住んでいる家を改装した方が賢明だと考えた。それに、老朽家屋を購入して改装する方法は、次のさらに上級の住宅へと買い替えするための第一歩でもあった。20世紀末の20年間は、取り付けか、交換か、改造か、増築かと、あらゆる場面で、あらゆる箇所に多彩なりノベーションが加えられた。(図表-8)「住宅リノベーション工事費比率」で、1999年までの2年間に施されたりノベーションの工事費を見ると、2500ドルから2万ドル以上まで、ほぼ同率である点から推測するに、常時、何処かしらリノベーションが施されていることが窺える。このように日常的な「手入れ」は、既存住宅のサステナビリティを延伸させるばかりか、設備面でも陳腐化を防ぎ、資産性を高めるものであり、結果として中古住宅市場の需要を安定化させている。

(図表-8) 住宅リノベーション工事費比率 (1997~1999年)



(出所: Housing Characteristics, Costs and Conditions, Australia, 1999, ABS Cat. no. 4182.0).

¹²⁾ Housing Characteristics, Costs, Conditions (ABS Cat No. 4182.0).

1999年の時点で、購入後10年以内にリノベーションを施した持家は58%（2千9百万戸）であり、そのうちでも、さらに2年以内にリノベーションを施した持家の数は1千3百万戸に上った。この場合のリノベーションは、あくまでも「改造(alterations)」や「増築(additions)」であり、「修理(repair)」や「維持(maintenance)」は除外している。

また高所得世帯の方が、低所得世帯以上に、リノベーションには熱心である。高所得世帯の傾向は、住宅にリノベーションを施すか、すでに施されている住宅を購入するかである。多くの住宅所有者は、何らかの変化が動機になって住宅を購入している。そして比較的、短期間に、リノベーションを施している。あるいは、ごく最近、リノベーション済みの住宅を購入する。通常の住宅購入のパターンとして、古い住宅を購入するか、あるいは販売業者が、販売戦略として、リノベーションを施して付加価値を高めてから高価格で販売している住宅かの、いずれかを購入している。

1920年から1949年の間に建てられた住宅の66%が、1999年までの10年間にリノベーションが施され、しかも2～3回は施されている。1999年までの10年間における、各家計のリノベーションの平均工事費は、1万2100ドルであり、それ以前の10年間の平均工事費は5800ドルであった。リノベーションの主な種類は、キッチンやバスルームなどの水回りの設備関係、そして玄関なども多く、新しい機能の取り付けや、造り付けの家具の移動や高級ペインティングなどもある。セキュリティ・ドアの取り付けも増えてきているが、家庭の防犯意識が高まってきている点と、損害保険の掛け金を抑えるためにセキュリティ・ドアの設置するケースもある。いずれも購入者のライフスタイルや要求に合わせて、古い家ほど、広範囲にリノベーションは施されている。

(図表-9)「住宅のリノベーションと所有者年齢」によると、オーストラリア人は、比較的若い時期から住宅所得をしていて、自分たちの手で頻繁に「修理・改装」を施している。またオーストラリアの住宅の半分(57%)以上が何らかの修繕を必要としていて、さらに、その2%は緊急的な修繕が必要な状態であると、政府の資料に記載されている。家計の面から、中古住宅の購入を検討する場合であれば、

- (1) 住宅購入に向ける初期投資が少なく済む、
- (2) 検討対象の周辺の居住環境が安定的であり確認するのも容易、
- (3) 将来、転売する場合も、「修理・改装」に因る「付加価値」が収益性を持つ、などの要素から、安全で功利的な選択となる。

(図表-9) 住宅のリノベーションと所有者年齢 (1989~1999)



出所： Owner-occupied dwellings renovated in the 10 years to 1999.

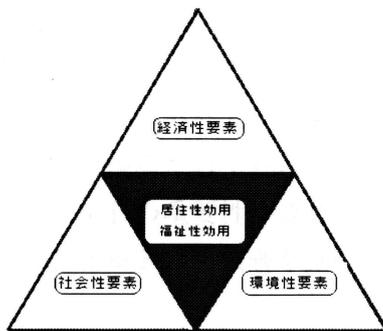
Source: ABS 1999 Australian Housing Survey.

スマート・ハウスとサステナビリティ (Smart House & Sustainability)

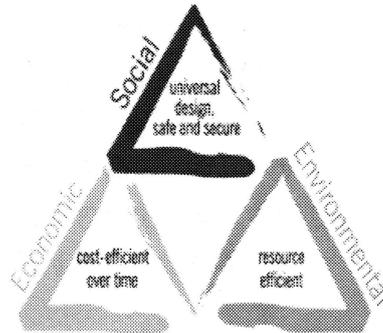
クイーンランド政府のサイト(Queensland Government web-site)には、「スマートハウス」について、次のように定義されている。

「スマートハウスは維持継続性の高い住宅デザインである。またスマート・ハウスは社会性、環境性、経済性などの面でより優れている (Smart Housing is the sustainable solution housing design. A Smart House is more socially, environmentally and economically sustainable)」。

(図表-10) スマート・ハウジング・コンセプト



住宅の資産性の構成要素 (筆者作成)



Smart Housing Concept

オーストラリアの場合、住宅のサステナビリティの増強には、官民で標榜している「スマート・ハウジング(Smart Housing)」のコンセプト(図表-10 参照)の資するところが大きい。この住宅のデザイン・コンセプト (スマート・ハウジング) の機軸をなす要素については、

- (1) 「社会的持続性 (Social Sustainability)」,
- (2) 「環境的持続性 (Environment Sustainability)」,
- (3) 「経済的持続性 (Economic Sustainability)」, の3種類の「サステナビリティ」

の集束であると解説できる。

(1)の「社会的持続性」とは、住宅の基本的要素ともいうべき、安全性(safe)や信頼性(secure)であり、またユニバーサル・デザイン(universally design)など各要素によって形成されている。

(2)の「環境持続性」とは、ムダを避けた効率的、有効的な環境資源の利用方法であり、とりわけ水はオーストラリアの場合は貴重な資源だけにその利用には慎重である。

(3)の「経済的持続性」については、投資(価格)に対応した合理的な経済(資産)性を維持するための効率性の追求とも言える。

これらの各要素に通底する点は、生活上の安全性を確保しながらの、厳しい自然環境を慮った資源の節約と効率的な利用であるから、行き着く処は、アフォーダブルでありながら、健康的で快適性を失わない、持続・継続性(寿命)の高い「住宅」の確保である。

また自然環境の条件が厳しいオーストラリア社会では、自然環境との共生が生存権的に必要であるとする結論が、このスマート・ハウジングの中に投影されていると理解できる。こうした住宅に対する資産観の普及は、中古(既存)住宅に対するサステナビリティまでも補強するものであり、また中古住宅市場の裾野を拡大させる経済的効果にも結び付くものである。

左の図の方は、筆者の主張する「住宅の資産性」の「分析図」である。「住宅」を含めた、あらゆる財物の「価値(資産性)」は、帰属している「環境」に適応した評価で計られる性格がある。その場合の「環境」は、「自然性要素」と「社会性要素」に分別され、その双方と条件的適合性を備えて初めて市場価値が生じるのであり、「経済性要素」と分類できる¹³⁾。これら3種類の各要素は、「鼎」の位置関係にあり、相互に連環性と補完性を共有しながら均衡性を保持している。また、その均衡関係から、「住宅=住まい」の健全な「居住性効用」と、人間生活に不可欠な「福祉性効用」が醸成されていると説明できる。

こうした視点からすれば、住宅のサステナビリティを意識した「デザイン」や「リノベーション」の重要性が改めて確認できるし、また日本の住宅市場に蔓延している「スクラップ&ビルド」の風潮を見直す必要性についても気付くことである。

中野不二男氏(1995、120頁)が、オーストラリアの若い世帯の生活の様子を、次のように書いている。

「結婚すると、市の中心からやや外れた住宅街に、テラス・ハウス風の古い家をローンで買う。…若い夫婦は、購入と同時にこの古い家の改装をはじめ。勤続年数しだいであるが、大学卒業後ずっと同じ会社で働いていれば、20代の後半にはクリスマス・ホリデーと合わせて2ヶ月くらいの休暇は取れるので、その時間を利用して窓の修理や床板の削り

¹³⁾ 筆者の別稿においては、「自然環境」と相対的な位置付けに「社会的環境」を配して論考している。その場合の「社会的環境」とは、「市場経済」を示す意味合いであり、広く社会制度までも包摂するものとして論じている。

出し、カーペットと壁紙の張り替えからキッチンの補修、そして時には増築までやる。ローンを始めただけで節約しなければならない若い夫婦の場合、専門の業者に頼んだりせず、夫がそうした仕事をすることが多い。けっこう専門知識と技術を必要とするので、夫は電動工具とマニュアルを買い込んで独習したり、また講習会に参加して学んだりする。…家屋に対する彼らのこうした働きぶりで忘れてならないのは、それが付加価値になるということであろう。日本では、ほとんどの一般民家の場合、財産として価値があるのは土地だけで、“うわもの”は古くなれば中古車と同じで二束三文に扱われるから、いかに改築に費用を注ぎ込もうとも、資産価値としての変化は少ない。しかしオーストラリアの場合、建築物としての家屋構造はもちろんだが、外装も内装も価値に反映するので、手間暇かけて暖炉をつくったり、ベランダを補修して毎年ペンキを塗ったとしても、たとえば売却時のことを考えれば無駄にならない。」

3 リバースモーゲージ市場とその特徴

先進各国と同様に、オーストラリアの場合も、その人口の高齢化や家族構成の変化が主因となって、徐々にではあるが社会保障制度の財政規模に膨張が見られてきている。オーストラリア社会でも、その高齢化の主因は、更新的な長命化、出生率の低下、ベビーブーマーの高齢化¹⁴⁾などが挙げられている。オーストラリア人の平均寿命は、主として死亡率の低下に因るものであるが、男性は、1947年の66.1歳から1999年には76.2歳までに、女性の場合は70.6歳から81.8歳にまで延びているが、出生率の方では、逆に、1976年の2.1子から、1999年には1.7子にまで減じている。

オーストラリアの高齢者福祉に対する予算は、これまでホステルやナーシングホームにその大半が投じられてきたが、近年では在宅ケアに焦点を合わせたノーマライゼーション政策に方向転換している。政府が、「施設介護」以上に、「在宅介護」の「効用」を認めた結果、1984年に、地域に住む高齢者のノーマライゼーションを支援する「地域在宅ケアプログラム¹⁵⁾ (The Home and Community Care Programs ; H・A・C・C)」をスタートさせている。住宅地が広域に散開しているオーストラリアでは、福祉サービスの提供者が受給者の元に派遣される方法の方がより合理的である。しかし高齢者家計の方も、経済的負担がスパイラル状態で増えてきていて、在宅で各種の福祉サービスを受けるにしても、その支払いに事欠く世帯が少なくない。

政府の公的資料 (Australian Bureau of Statistics) によると、65歳以上の夫婦世帯の68% (単独世帯なら78%) は主たる収入は公的年金であり、その持家率は86%である。現

14) 2011年から2031年の間にベビーブーマーが65歳に達する。

15) 各自治体の高齢者・障害者公的支援サービス・プログラム。移動、買物、銀行、住宅修理、カウンセリングなど生活に必要なすべてのサービスを提供する。ケアサービスのレベルに応じた費用負担があるが、利用者の所得も勘案される。

金収入のない(少ない)持家の高齢者世帯(オーストラリアでは、asset rich but cash poor)ならば、その持家資産を現金収入に変換する「リバースモーゲージ・プログラム」は、現金収入の乏しい高齢者家計を経済的に救済し、また同時に、社会保障財源も節減するものでもある。

リバースモーゲージ・プログラムの推進を検討する場合、とくに肝心の「持家率」については、オーストラリアの場合は確実に上昇方向で推移してきている。持家率の調査に拠れば、1933～1947年の調査で53%、1954年で63%、1966年で71%、1988年の調査では、普通世帯の75.9%(持家41.6%、ローン返済中の持家34.3%)が持家であり、18.2%が借家であった¹⁶⁾。(図表-11)「年齢別持家(借入)比率」からも明らかであるが、65歳以上の場合は、ローン返済も終わっている持家が圧倒的であり、また比較的、若い頃から住宅ローンを利用しながら持家を取得している傾向がうかがえる。

(図表-11) 年齢別持家(借入)比率(2002～2003)



(出所: ABS 2002-2003 Survey of Income and Housing)

リバースモーゲージそのものは、すでに先進各国がその社会保障制度の補完的プログラムの一環として推進させているポピュラーなプログラムであり、先進各国にしても、リバースモーゲージを普及させて、高齢者が病院・施設ではなくて、在宅で、医療・介護サービスを受けさせようとして取り組んでいる。オーストラリア政府の場合も、リバースモーゲージがその政府方針に沿ったシステムであり、また財政的な節減効果も大きい点から、改めて着目し、積極的に支援する方向で進めている。

かつてオーストラリアにおいても、1990年代にリバースモーゲージ商品が販売された経緯はあったのだが、この仕組みに対する消費者の十分な理解が得られなかったことから、その普及・定着にまでは至らなかった¹⁷⁾。しかし近年のオーストラリア社会では、“Asset rich but cash poor”状態の持家高齢者の家計を救済するのに、リバースモーゲージが最

¹⁶⁾ 『1人当たりの地球白書』72ページ。

¹⁷⁾ Richard Reed (University of Melbourne property expert) : Media Release, Thursday 27 November 2003. In a report written with Georgia State University's Karen Gibler (Media Release, Thursday 27 November 2003) .

適なシステムであることは誰しもが理解するところである。幸運なことに、オーストラリアの場合は、その不動産市場は好調であり、住宅価格も安定的な上昇が見込めることから、リバースモーゲージ普及の環境としては好条件である。

リバースモーゲージ市場の背景

オーストラリアにおいても、人口の高齢化と社会保障コストの膨張が懸念されており、持家高齢者の自助的な経済的自立策の一つとして、リバースモーゲージの必要性が標榜されている。オーストラリアの場合は、欧米のリバースモーゲージ市場を検討しながら自国のオリジナル・システムを模索してきた経緯があり、新規性に富んだ、よりダイナミックな市場を形成しそうな気配が感じられる。またリバースモーゲージ市場に新規参入するオリジナルネーターの動きが活発なのは、何よりも制度基盤である住宅市場の流動性が安定的だからである。その流動性の安定性を形成する要素は、特徴ある自然環境と、その影響を強く受けている社会的環境とに基づいた、旺盛な「住宅需要」であり、それが、また住宅資産のサステナビリティを強化している。加えて、そこに介在する金融市場は、ドラステイクで、多様性に優れ、あらゆる階層の需要に応じる適応性に富んでいることから、関係市場の循環性を補強し、継続させていく原動力ともなっている。

また恒常的な移民による人口増加は、オーストラリアの「社会的環境」に起因した現象である。このように、「自然環境」と「社会的環境」との相克、協調などの相対的影響を受けているオーストラリアの市場経済の発展性は図り知れないものがある。

このような環境条件が織り成す「住宅市場」は、住宅資産のサステナビリティをさらに増強させる方向を示唆するだけに、リバースモーゲージ市場の発展性にも繋がっていくものである。

またオーストラリア政府による住宅取得に対する税制優遇措置や最初の住宅購入に対する支援策（補助金や低利融資等）は極めて明快であり、簡便・迅速に実施されている点も、住宅市場やリバースモーゲージ市場への効果的なインセンティブと評価できる。さらに注視しなければならない点は、住宅資産の優れたサステナビリティを直截的に支えてきた、極めて制約的なオーストラリアの「自然環境」を考量した住宅デザイン・コンセプト「スマート・ハウジング」であり、その功績は大きい。

オーストラリアのリバースモーゲージ市場の特徴の一つであるが、海外市場の実態を十分に研究し、自国に反映させている。とりわけアメリカのリバースモーゲージ市場からは、高齢者家計と金融市場、住宅市場との補完性、リバースモーゲージに欠かせない社会的公平性や倫理性、同時に金融市場を啓蒙し監視する機関の必要性など、多くの教訓を学び取っている¹⁸⁾。

オーストラリアのリバースモーゲージも、基本的な仕組みはアメリカやカナダ、イギリスなどとほぼ同じである。コモン・ウエルズ・バンク（Commonwealth Bank）など、数行の大

¹⁸⁾ Rebecca Trott Media Liaison (rtrott@unimelb.edu.au) .

手銀行が中心になって販売している。市場に新規参入する金融機関は増える傾向にあるから、新商品の開発なども期待できそうな様相であり、オーストラリアのリバースモーゲージ市場は、かつて閉じた幕を、再び、開けようとしている。

次に、日本とオーストラリアの、それぞれのリバースモーゲージ市場を比較・検討しながら、両国の市場の明暗を検証してみよう。

(1) 不動産市場の景況の格差であり、とりわけ中古住宅市場の需要の格差が挙げられる。

まずオーストラリアの住宅市場が、日本市場と明確に相違する点は中古住宅市場に見られる旺盛な需要である。アメリカ市場にも共通する点でもあるのだが、中古住宅の需要を喚起し安定化させている要因として、オーストラリアの厳しい自然環境があり、広大な国土の中にも居住に適した土地の供給が極めて難しい点にある。都市中心部から放射線状に散開している新興住宅地では、交通機能など、必要なインフラ整備の方が追従できていない。その点においては、既成の市街地、あるいはその近隣に建つ既存の中古住宅を購入する方がインフラも整備されているし、住民層など居住環境の実態の把握が容易であり、不安が少ない利点がある。

(2) 住宅購入に対するインセンティブ(税法優遇措置等政策的支援)の格差が大きい。最初の住宅の購入(first home buying)に際して、新築住宅と中古住宅の区別なく、政府から7千ドルの補助金が支給される点や、ローン利率の厚遇などの効果がある。

オーストラリア政府は、リバースモーゲージの支援措置の一つとして、住宅資産の権利移転に関わる印紙税の繰り延べ措置を予定している¹⁹⁾。ちなみに日本では2005年度末を以って、不動産流通税(登録免許税・不動産取得税)の3年間の軽減措置(登録免許税は半分、取得税は4%が3%)が期限切れになる。流通税の取引抑制効果から、資産デフレのさらなる継続を懸念した声が多い。また、最近、中古住宅への差別的な減税措置や保証制度が撤廃・改廃されたのだが、まだ残滓が見付けられる点で、その市場における効果は薄い。

(3) 多様なライフスタイルも、決してリバースモーゲージ市場と無関係ではない。日本人とも共通する点であるが、オーストラリア人も、居住地の「移動」を好まず、「定着」を選好する風潮(ライフスタイル)が強いと言われている。こうしたライフスタイルの特徴は、日本の住宅市場に敷衍するならば、「買い替え(住み替え)=移動」よりも、むしろ「建て替え=定着」を選択するのが一般的傾向である。しかしオーストラリア人の場合は、「スクラップ&ビルド」ではなくて、「リノベーション」を自分たちの手で施して残存使用年数を延伸化させている。中古住宅市場の需要が安定しているから、既存住宅に施すリノベーションも転売する際には「付加価値」として評価されて、取引価格にも反映されるインセンティブの効果も忘れてはならない。古い家に手を加えて便利に使うといったオーストラリア独特のライフスタイルは、「住宅デザイン・コンセプト (smart housing)」に象徴されている。

¹⁹⁾ Boreham, Tim (20/10/2004) The Australian, "Shared equity reverses the mortgage burden" By Website.

以上の各要素のすべてが、リバースモーゲージ市場にとっては順風となるものである。

上記の(1)と(2)の要素は、リバースモーゲージの制度原資となっている高齢者の持家資産の担保力の補強になるものであり、リバースモーゲージ市場にとってはプラス効果といえる。とりわけ(2)の要素は、若い世代に初期投資の負担の軽い中古住宅ストックへの直截的なインセンティブとして効果がある。また金融機関の方も、安定的な中古住宅市場に向ける投資には積極的姿勢を示している。だからこそ金融機関にしても、リバースモーゲージ・ローンの場合、利息収益に止まらず、担保物件の持分の一部を共有(購入)しながら、インフレヘッジや貸越ヘッジを講じている。アメリカやカナダとの相違点でもあるのだが、オーストラリアではリバースモーゲージの融資側が、担保物件の持分の一部を保有することは、安定的な不動産市場の場合だが、リバースモーゲージ特有の問題点(リスク)の幾つかを、回避あるいは軽減できる利点がある。

(3)の要素も、中古住宅の資産性のサステナビリティをさらに延伸させるものであり、持家高齢者が自分の家(コミュニティ)でノーマライゼーションを継続できることから、まさにリバースモーゲージ・プランの適用条件(持家に継続して居住する)に適っている。

リバースモーゲージ・プランの基本的要件

オーストラリアのリバースモーゲージも、プランによって多少の相違点がある。しかし各プランに共通している条件は、以下の通りである。

(1) 対象者要件

原則として60歳(実際は65歳からが多い)以上の「持家高齢者」であり、「低所得者」を対象としている。「同居人」の有無に関する特段の規定や、「連帯保証人」を要求する規定もない。この点では、日本の制度と別の仕組みと言える。

(2) 対象不動産

「持家」が対象であり、「戸建住宅」、「共同住宅」などに対する制約的规定もない。所有権は本人が最後まで保有していて、融資期間中も融資側に移転することはない。また対象の持家が、すでに担保設定されている場合であっても、「次順位」の担保設定で、融資は実行される。

(3) キャッシュフロー

「融資形式」は、「月次年金方式」、「一括払い」、「期間内適宜融資」、あるいは、これらの「組合せ」などの選択肢がある。実際には、利用者の60%以上が、「期間内適宜融資=当座貸越融資契約」と、「一時払い」方式を選択している。

オーストラリアのリバースモーゲージの問題点の一つだが、融資が「複利」に基づくものであり、長命の利用者では資産を消費し切ってしまうケースが起きる。この種のリスクは、オーストラリア人の平均寿命(男性78歳、女性81歳)の延伸にも依拠している。

(4) 「返済(清算)方法」

「清算」については独自性があり、返済時の持家の評価額の80%を返済総額と定めているノンリコース・ローンである。したがって、残存する20%相当の資産については相続分として遺留できる。清算の「時期」は、「転居」、「住宅の売却」、「永久的な移動」の時点と定めている。この点は、欧米や日本の制度と同様である。

(5)「資金用途」にも特段の制約はなく、子供に現金を贈ることさえ可能である。

シニア・エクイティ・リリース・ローン (Senior Equity Release Loan)

このプランについては、ポリス・ナース・クレジット・ソサイティ (Police and Nurses Credit Society) と、コモン・ウエルズ・バンクとセント・ジョージ・バンク (St George Banks) の2行が中心となって取り扱われている。

このリバースモーゲージ・ローンには、以下のような規約がある。また、その販売エリアは、一部の地域(ウエスタン・オーストラリア: Western Australia)を除いた、すべての州に及んでいる。

(1) 対象者の要件

65歳以上の持家高齢者としているが、原則、持家ならば60歳以上の人すべてが適用対象となる。

(2) 対象不動産

融資の対象は、評価額が15万ドル以上の住宅である。しかし投資用財産であっても住宅ならば担保対象になり、それぞれの不動産の個別評価額を査定の対象に定めている。要するに、60歳以上の高齢者が、所有権を保有している住宅資産はすべて対象となる。融資対象から除外される資産は、以下の通りである。

- ① 空地 (vacant land)
- ② 10階建以上の複合型アパート (Apartments in complexes >10-levels in height)
- ③ 商業建物 (commercial Properties)
- ④ 地方の住宅 (10エーカー以上) (Rural Properties >10acers)
- ⑤ モービルハウス (Mobile Homes)
- ⑥ リタイアメント・ビレッジ内の住宅 (Retirement Villages Properties)
- ⑦ 法人との共有、あるいは区分所有権の住宅 (Company Share or stratum title properties)
- ⑧ 旧法の所有権²⁰⁾ (Old law title)

(3) キャッシュフロー

融資極度額は、最高75万ドルであり、その受給方法は一括払い (a lump sum) なら2万ドルが最低金額であり、月次年金方式 (periodic payment) ならば最低月次受給額は400ドル以上とし、この両方の組み合わせは可能である。(図表-12)「融資極度額と利用者年齢層」からも明らかな点だが、利用者の年齢が高いほど、融資極度額比率

²⁰⁾ 旧法 (Real Property Act 1900) に基づいた所有権。本稿34ページ参照。

も高くなっている。

(図表-12) 融資極度額と利用者年齢層

利用者の年齢層(歳)	60 - 64	65 - 69	70 - 74	75 - 79	80 - 84	85 +
融資極度額比率	10%	20%	25%	30%	35%	40%

(資料: Suzanne Doe, J.P. Dipl. of Financial Services)

(4) 返済(清算)方法

「清算」については、他のリバースモーゲージ・ローンと同様であり、融資期間の満了時に元利共の一括返済となる。他の資産を以って返済、あるいは相続人の代位弁済なども可能である。期間途中であっても、全額あるいは一部を返済できる。

清算の時期は、①対象住宅の「売却時」、②他所に「転出」した時、③生存配偶者に対して「所有権移転」してから10ヶ月以内のうち、のいずれか最も早い時期と定めている。資産評価額の20%相当分は、将来の健康管理費や相続人のために残されるノンリコース・ローンである。融資に伴う借入利息や手数料の負担はあるが、その支払いも清算時までは請求されない。このローンの融資は「複利」に拠るものであるから、借入総額は住宅の担保価値を超えてしまう場合も考えられる。そうした場合でも、相続人はその補填の責任は負わなくて済むが、その遺留分は断念することになる。

(5) 「資金用途」

資金用途に関する特段の制約はなくて、投資用資金としても可能である。ただしビジネス(運転)資金や、その関連的用途は規制されている。

(6) 諸費用

ローンの契約時に、680ドルの諸費用(application fee)、220ドルの不動産鑑定費用(valuation fee)、政府税(Government taxes)、諸費用(fees)などが必要になる。また毎月、ローン手数料として、8ドルが借入金総額に加算されていく。

(7) その他

順位1位の担保設定が条件。融資金の確定申告(Income Declaration)義務は免除されている。融資内容について、毎年7月と12月の2回、報告書を提出する。

エクイティ・アンロック・ローン (Equity Unlock Loan)

コモン・ウエルズ・バンクのローンの特徴については、以下のように整理できる。

- (1) 融資額がスライド方式(sliding scale)に基づいている。
- (2) 高齢者の住宅のダウンサイジングを目的にした「買い替え」にも利用できる。
- (3) 住宅の資産評価額の45% (上限は42万5000ドル) が融資の上限である。
- (4) 利用者が、他の場所に住むケースも、予め融資側の了解を取り付ければ可能である。
- (5) 「一括払い」か、「月次年金方式」のいずれかを選択できる。

(6) 契約時の「諸費用」は、最初に 950 ドル、毎月の経費が 12 ドルである。

ちなみに、セント・ジョージ・シニア・アクセス・ローン (The St George Senior Access Loan) の場合では、融資極度額は 10 万ドル、最初の消費費が 750 ドル、毎月の手数料が 10 ドルであり、さらにその上に、10 万ドルの融資に対して、10 年間、1,000 ドルの手数料が加算される。利用者の年齢が 65 歳から 69 歳までの場合は、最高融資限度額が 15 万ドルから (資産の 20% 相当か、15 万ドルかのいずれか低い金額額)、80 歳以上では 22 万 5000 ドル (あるいは 35% 相当であり) になる。こうした種類のローンを利用する選択は、4 万ドル以上の現金が年金に加算されるケースもあって、年金生活者の家計に余裕をもたらしている²¹⁾。

ベンディゴ・ホームセーフ・エクイティ・リリース (Bendigo Homesafe Equity Release)

ベンディゴ・バンク (Bendigo Bank) は、オーストラリアでは、比較的、遅れてリバースモーゲージ市場に参入して、シドニーやメルボルンに在住の 70 歳以上の持家高齢者を対象に、長期的融資を始めた。セント・ジョージ・バンクや ブルーストーン (Bluestone) のローンは、既存住宅を担保にした複利計算による融資であるが、ベンディゴ・バンクの場合は、「複利融資」を廃して、低リスクのローン商品を提供できると考えていた。

また利用者は、最高で、住宅の持分の 50% 相当まで、ベンディゴ・バンクに売却することができる。しかしリバースモーゲージは、利用者の死後、担保物件を売却して際に、融資資金と利息分の回収が可能かどうか問題である。このリスクについて、ベンディゴ・バンクは、融資した資金に対する利息を請求するよりも、担保物件を売却した際、担保物件の住宅価格の値上り相当分から、融資に要した資金コストを十分に補って余りある利益が回収できるものと確信していた。

利用者が、住宅の 30% 相当分をベンディゴ・バンクに売却する方法ならば、消費者はまず最初に売却資金を手に入り、最後の売却で残り分も現金化できる。こうした方法によって、ベンディゴ・バンクは、最後の清算時には、消費者の資産で受け取るか、あるいは現金返済によって、担保物件の、そのときの市場価値の 30% を確保することができる。

ベンディゴ・バンクは、オーストラリア国内のリバースモーゲージ市場が、ある程度にまで成長するのを窺っていた。また融資条件に「複利」を採用しないことで、先行しているセント・ジョージ・バンクやブルーストーンなどよりも、利用しやすいリバースモーゲージ・ローンを販売できる勝算があった。一般ローンと違って、リバースモーゲージの場合は、担保資産 (住宅) の売却処分 (清算) によっても、利息以上のキャピタル・ゲインを獲得できるものと踏んでいるからである。

ベンディゴ・バンクが、2005 年から販売するパイロット・スキームは、次のような内容で

²¹⁾ AAA Seniors Finance (suzanne@aaafinancial.com.au) Suzanne Doe, J.P. Dipl. of Financial Services.

ある。

- (1) 60 歳以上の高齢者が対象（夫婦の場合は二人とも）。
- (2) 融資担保の資産については、メルボルンか、シドニーのいずれかの地域内に建つ、完全な所有権の戸建住宅が対象。
- (3) 利用者が、住宅の持分の 30% をベンディゴ・バンクに譲渡することも可能であり、この譲渡によって、利用者は当初に必要な資金を調達できる（最高 50% まで持分をベンディゴ・バンクに譲渡できる）。利用者は、残り持分 70% の資産価値を、最後（死亡）の時までか、あるいは売却する時まで活用できる。その時の清算では、ベンディゴ・バンクの持分(30%)はすべて市場評価に基づくものであり、共有者、あるいは共有資産として処分・運用の選択ができる。

ベンディゴ・バンクは、銀行側のリスクとして、特段、担保物件の市場価格の低下(下落)を想定していない。その理由として、利用者の生涯に亘って約束されている貸付利息（年利 8%）収益が見込めるからである。しかし利息収益は利用者のライフスパン（寿命）にも依存している点では変動的であり、利用者の早死や住宅の売却などの場合、想定収益は達成できない。こうした不測の事態に備えて、ベンディゴ・バンクは、実績のある保険会社とのジョイントベンチャー手法によってリスクを分散化している。この種の商品は、ベンディゴ・バンクにとっても長期的な投資であるが不利益な投資ではない。しかし融資を継続していく途中で発生するであろう、銀行やパートナーにとってのマイナス面も想定されている²²⁾。融資側の内部モデリングによれば、利用者の長命リスクよりも、むしろ短命の方が利益獲得機会の喪失であり、ありがちな機会として想定している。

その他のリバースモーゲージ・ローン

- (1) 2005 年 4 月 19 日、オーストラリアのマクアリア・モーゲージ (Macquarie Mortgages) 社は、リバースモーゲージ市場への参入を発表した。そのリバースモーゲージ商品「シルバー・リビング (Silver Living)」は、60 歳以上の持家高齢者を対象にして、その住宅資産の 40% 相当、あるいは 50 万ドルまで融資するノンリコース・ローンである。リバースモーゲージ商品の中でもフレキシブルな商品の一つであり、変動金利、あるいは 10 年間の固定金利のいずれかを選択することができる。
- (2) リバースモーゲージ・カンパニー (The Reverse Mortgage Company) のリバースモーゲージ・ローンも、60 歳以上の持家高齢者が対象であり、アメリカやイギリスのプランをベースにした内容といえる。資金用途にもまったく制約はなく、子や孫への資金援助に充当することさえ認めている。所得証明や健康診断の必要もない。住宅に他の担保設定がある場合でも融資の対象になる。公的な資金を基金にした社会保障制度の補完的なプログラムではなくて、むしろ民間金融機関による、やや変則的、あるいは複雑なローン商品といった性格が強い。

²²⁾ Publication: Financial Review Section: Financial Services, Jonstone, Eric (02/05/2005).

- (3) オーストラリアの場合も、ほとんどの家族が、両親のリバースモーゲージ・ローンの利用には賛同している。その理由の一つは、住宅の資産評価の一部を担保にした限定的借入だからである。金融機関の方も、相続が発生する頃には資産価値も上昇して、借入返済は僅かなものになるだろう、という見方をしている。その背景としては、オーストラリアの住宅市場が安定的で堅調に推移しているに他ならない。
- (4) ビクトリア基地のある地域では、増え続ける、“asset rich, cash poor”の退役軍人（70歳以上）を対象にしたリバースモーゲージ²³⁾（Shared Equity Product）が販売されている。

オーストラリアのリバースモーゲージ商品は、長期的融資というよりも、むしろ譲渡契約といった要素が色濃いローンである。なぜならば高齢者の住宅の所有権の30%を取得して、利用者が死亡、あるいは住宅を売却する際に、金融機関もキャピタル・ゲイン（売却損の場合も）を取得する仕組みだからである。こうしたリバースモーゲージ商品は、住宅市場の長期的な成長性に対する信頼に基づいて開発されたものでもある。

オーストラリアのリバースモーゲージの特徴でもあるのだが、日本やアメリカでも制度普及の阻害要因となっている持家高齢者の「相続志向」を配慮して、最初から20%相当の相続分（遺留分）を定めるなど、制度利用に家族の同意を得やすい取り組みは優れている。

翻って日本のリバースモーゲージは、いまなお、その運用に消極的な自治体や金融機関が少なくない。高齢期の「居住」と「福祉」に関わる在宅支援プログラムといった性格上、その地域の住宅市場なども勘考しながらではあるが、「暮らしの様態（ライフスタイル）」などに表顕されている「地域特性」にも配慮したシステムの検討が喫緊の課題といえる。

4 不動産開発と金融機関

市場経済と不動産開発

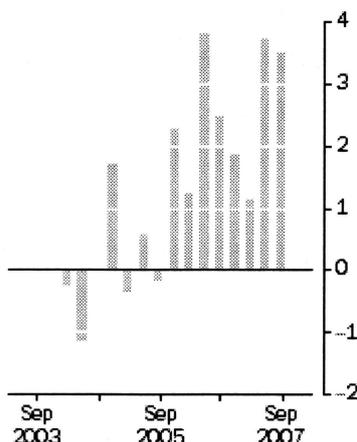
資本主義社会の特質とも言えるのだが、国内事情と海外諸国との経済的関係の均衡の変化、あるいは国内産業構造の変化などから誘発されるある種の波動が、関係市場の景況に何らかの周期性をもたらすことは経験的に認められている。この周期性が明確に表れる市場の一つに、不動産市場がある。

オーストラリアの不動産市場の開発・発展は、そのプロセスの段階で体験する政府の政策的介入（調整）の影響を過小評価することは誤りであるが、経済的環境の波動（周期性）が、より強く「促進」させ、時としては「抑制」の作用を及ぼすものである。都市は、富の配分が、土地や財産を含む商品の交換を通じて行われる市場構造を基盤としている

²³⁾ 2004年7月、オーストラリアで初めて開発・販売された「最初の住宅の購入層」を対象にしたローン。自己資金がなくても融資側と住宅を共有する方法で全額融資する。

(図表-13)「住宅価格の変動」(2003~2007年)

Weighted average of eight capital cities – Quarterly % Change



(出所: Australian Bureau of Statistics; November 2007)

(図表-13)「住宅価格の変動」では、2003年から2007年までの期間、オーストラリアの住宅価格の8大都市平均の変動率を示しているのだが、変動の起伏が明視できる。

オーストラリアの場合、巨大都市にある住宅資産は、これまでの20年間で年平均7.8%の価格上昇が見られたのだが、必ずしも、毎年、順調に値上がりしてきたわけではない。不動産価格の変動と株式市場の景況との間の連動性は認められず、むしろ不動産市場の「沈滞期」と「流動期」が、市場に周期性を生じさせてきた(Somers, Jan. 2002, p102)。ブリスベン(Brisbane)の住宅市場で検証してみると、1976年から2001年までの25年間、価格上昇は年平均7.4%(2万3500~14万ドル)であった。しかしながら1983年から1987年の4年間は僅か2.4%(5万~5万5000ドル)であり、次の5年間は14.2%(5万5000~10万7000ドル)、その後の9年間は3.0%(10万7000~14万ドル)であった。しかし、そこには明確な周期性は認められない。ソマーズ、ジャン(Somers, Jan)は、詰まるところ不動産市場の周期性(The cyclical nature of the property market)には、人間の欲望に起因した群集心理が深く関わっているものと結論している(p102)。要するに、ソマーズは、オーストラリアの住宅市場に、行動ファイナンス理論が敷衍できるものと論じている。

オーストラリアの住宅市場の特徴だが、都市中心部に人口の集中度が際立って強いことから、些細なことでも引き金になって群集心理をパニック状態に陥れ易い。そうしたタイトな市況が住宅価格に反映したとするなら、前述のような住宅価格の上昇カーブを描く市場メカニズムが理解できる。金融機関までもが投機的な不動産融資を行い、自らも開発・販売に手を下していた事態は、かつての狂騒的な日本のバブル期を彷彿させるものがある。

オーストラリアの場合、土地は最も流動性の高い市場向きの商品であり、好況時には個人や公共団体がこぞって投資して資本化しようとするから、勢い、競争的な商取引が起こる。また経済が膨張する好況時には、海外からオーストラリアへと、移民を誘致する政策

が取られる。その影響を受けて、都市内部や周辺の土地や住宅ストックは不足し、やがて需要過剰な競争的市場を形成するから、また悪循環的に土地や住宅の価格を上昇させる連鎖が起こる。しかし新来者にも住む家が必要であるから、住宅地の開発が急務であり促進策が講じられる。経済の発展に伴って労働者獲得の必要性は高まるばかりであり、経済そのものが移民への依存性を強めている景況は、金融機関をして積極的な住宅投資に走らせ、郊外の土地開発や住宅販売を促進させる方向に向かわせた（堀裕：1991、115頁）。

1851年に、ビクトリア（Victoria）で金鉱が発見され、その規模は世界の採掘量の30%強を占めるほどであった。そこにイギリスやアイルランドなどから60万人の移民（ゴールドラッシュ移民）が流入した。すでに論じたとおり、急増する新来者の住宅需要はドラスチックであり、対する住宅市場の土地供給は制限的であるから、否応なく地価が急騰し、当然ながら賃貸住宅の賃料も値上がりした。

1865年から1869年の「土地選択法（Selection Acts）」の成立から、農民が土地を取得できた。1870年代以降の、オーストラリア政府による国有地売却政策は、当然の帰結として、私有地の拡大と土地取引を活発化させた。農牧地の私有地化と集中化、商業活動の発展から、人口増加と都市部への集中化、中間所得層の拡大など、経済活動の引き起こす連鎖は、次第に都市型経済を形成していった。

この頃は、国営鉄道の敷設や農業用の灌漑施設などの整備が進み、やがて1880年代に入ると、金鉱、牧羊、農業などを中心にした経済発展が始まった。

1880年代は、主要都市（シドニー・メルボルンなど）やその郊外に、人口の集中化が起こり、住宅需要や生活に関連した商業施設の建設需要も顕在化していった。こうした建設需要に対応して、土地の開発と建物の建設に積極的に関わり、必要な資金融資を担ったのが、住宅金融組合（building society）、抵当銀行（mortgage banks）、不動産投資銀行（property and investment company）などの住宅・不動産金融機関であった。その資金源には、オーストラリア国内の貯蓄とイギリス資金が当てられた（堀裕、217頁）。

1885～90年は、都市開発と住宅建設を中心とした不動産市場の活況の時期であった。不動産投資ブームの種は、1884～85年の繁栄の都市に始まり、その後も急速に成長して、1887～88年には、旺盛な不動産投機の年を迎えた。

1888年には市場調整が不可能に陥り、株式市場までも巻き込んだ価格上昇の気運は、イギリス資本の注目を集める市場となり、積極的な資金の導入が見られて、ますます過熱されていった。

同年5月、メルボルン植民地土地投資会社が開業し、土地の仕入れもない内に66.6%の配当を約束して資金を集めた。また1887年5月からの1年間のうちに、ビクトリアに土地投資会社が112社、誕生した。

1888年10月、ビクトリア・バンク（Victoria Bank）は、投機的な土地投資への融資を中止する旨を発表した。不動産ブームの崩壊は1889年末に突然起こった。不動産金融機関に

よる不動産開発と住宅金融の無制限的な拡大策は、郊外に限界的ともいえるほどの地価上昇を招き、市場の循環性は保たれなくなってきた結果、買い手市場に転じた。棚卸資産として仕入れた土地を抱えた住宅金融組合は、厳しい販売競争に巻き込まれた。

1891年には、メルボルン銀行の土地投資会社が倒産し、次いで1893年には金融恐慌が襲った。金融機関の破綻で問題視された点は、ブーム期に投機的融資を演出した経営者の資質と金融取引及び会計制度の法的整備であった（堀裕、250頁）。

石田高生氏²⁴⁾は、オーストラリアの不動産ブーム崩壊の原因を、「金融機関の行き過ぎた不動産投資・貸付の増大と貸付基準」に求めて、以下のように整理している。

- (1) 会計監査制度の問題、
- (2) 不動産及び抵当権の評価問題、
- (3) 経営者の個人的裁量及び不正問題、
- (4) 不動産抵当貸付業務と預金銀行業務の分離問題、
- (5) 不動産価格のバランスシート記入方法、などである。

19世紀後半のオーストラリアには、預金銀行と異なる独特の非銀行金融機関の発展があり、やがて証券市場の発展にも結ぶものであった。潤沢な埋蔵資源、牧羊や農業の振興、それに関わる人口増加などと、自然環境条件や人為的環境である市場経済はちぐはぐながら、急速に発展していった。こうした市場では、資金需要は多様化し、したがって金融取引の形態も追随していくようになり、ついには金融機関そのものも分化していくといった独特の資金流通経路を形成するに至った。

オーストラリアの経済発展は、国民所得の増加を実現し、1880年代以降、イギリス資本の導入も加担して、オーストラリアの本格的な都市開発の方向に連鎖していった。こうした成長傾向は、資金仲介機能を必要とし、結果として、不動産金融銀行、不動産投資銀行、土地抵当銀行など、どちらかといえば都市型とも分類できる、多彩な金融機関を創生することになる（堀裕、209頁）。オーストラリアの全国の固定資産支出額の50%は都市地域で占めている。したがって金融機関および市場の運営と都市開発形態との間には重大な関連性が認められる（Kilmartin and Thorns, p.166）。

住宅金融組合 (building societies)

住宅金融組合は、様々な金融サービスを住宅金融市場に提供する共済組合である。銀行と同様に、住宅ローン、当座預金、クレジットカード・サービスなどの他に、投資サービスも扱っている。住宅金融組合は、イギリスで18世紀末から発展してきた自助的な組織であり、1840年代後半に、オーストラリアに出現したのだが、それから100年間は比較的小さな地方の金融機関であった。1950年から1970年までの期間、住宅に対する旺盛な需要は住宅金融組合の数を急速に拡大させ、1975年にはそれまでの最多の178の住宅金融組合

²⁴⁾ 『オーストラリアの金融・経済の発展』。

が作られた。産業界に顕著な合理化と合併の波は、1985年には、住宅金融組合を70にまで減退させた。1980年代の金融業の規制緩和以来、多くの住宅金融組合が、銀行に変わるか、あるいは合併した。2002年7月現在、15の住宅金融組合がオーストラリアに残っている。

オーストラリアの住宅金融組合は、最初、政府の、1862年の条件付土地売却の推進政策に端を発して、1860年代には5社、70年代前半に6社、その後半に8社、80年代前半に18社、やはりその後半には12社が名乗りを上げた。そもそも住宅金融組合は、都市部や郊外を対象にして住宅建設資金を融資する金融機関の一種であり、出資金や貯蓄性資金を集積して原資とし、住宅担保融資を主たる業務とした組織である。住宅金融組合は、その出資金の性格から、「永続住宅金融組合(permanent building society)」と、「期限付き住宅金融組合(terminating building society)」の2種類に分類できる。全体的には、住宅金融組合は成功しており、土地取引が公認されたことによって収益性が向上し、その結果は多彩な金融機関の萌芽にも繋がっていった。

出資者は、通常の場合「組合員」になり、「持株(shares)」に対する「配当金」が支払われ、出資元本に組み込まれた。住宅金融組合は、永続株式(permanent shares)の発行によって更なる資金調達拡大を図った。この永続性株式の配当金は定期的に現金で支払われたので人気があり、多くの投資家を募るのに成功した。

しかし住宅金融組合は、1880年代中頃から、本来の業務域から大きく逸脱して、土地に対する投機的資金投与が表面化するようになった。また組合は、未開発の政府国有地を購入して、更に細分化した区画を販売する方法で利鞘を稼ぎ、その分割地購入者に対しては8%を超える高金利で融資し、住宅資金融資の他にも、戸建住宅やテラスハウスなどの販売にまで手を染めた。

住宅金融が中心的営業である住宅金融組合の他に、大規模不動産開発やその関連融資を主とした営業担当銀行や不動産投資会社などもあるのだが、いずれの金融機関の資産も、貸付債権、不動産関連の所有権、また抵当権などで構成されている。そして、これらノンバンク系金融機関の営業活動が、1880年代の都市中心部(シティー)や郊外の不動産価格を異常に上昇させた牽引力になったことは疑いない点である(石田高生:2005-p243)。

住宅金融組合ばかりか抵当銀行や不動産投資会社の方も、政府が売却した未開拓の土地区画を、その一次取得者から直截的に購入し、宅地造成・細分化して販売した。

住宅金融組合の場合は、シティーや郊外で、一区画を「間口=20フィート」×「奥行き=80~100フィート」に細分化して販売し、そこにテラスハウスが建てられた。

1870~80年代になると、住宅金融組合にも小口貯蓄が着実に増加してきて、その顧客の多くは、家賃を負担するよりも、例えミニサイズであっても自分の家を購入した方が得策と考えるようになった。

住宅金融組合は、当初、こうした人たちが出資ないし預金して設立した組合組織の金融機関であったが、住宅建設や都市郊外の開発が進むころには、金融機関の自己資金で不動

産取引に携わるようになっていった。やがて通常業務である住宅金融の外に、不動産取引や開発事業に積極的に取り組むようになった。いくつかの住宅金融組合は不動産取引のライセンスも持っていたし、抵当銀行や不動産投資会社はさらに大規模な土地開発や建設への接近を積極的に繰り返していった。政府からの土地の購入は、条件付販売(conditional sale)によって制約されるなかで、都市開発の拡大につれて地価の上昇を招き、労働賃金の上昇とも重なって、開発・建設コストの上昇を惹起させた。要するに、土地商品が、制約的で狭隘な供給に対して、組合員の出資や小口預金を積極的に集めて資金力を付けたノンバンク系金融機関が開発攻勢をかけて、短期間に、土地の市場に急激な流動性を付与させた結果が招いたコストや価格の上昇機運と言えた。

オーストラリアの不動産投資ブームの種は、まず 1884 年から 1885 年の繁栄していた都市に萌芽し、驚異的なスピードで成長し、僅か数年後には不動産投機も更に活発化し、その勢いは株式市場にまで波及した、この数年来のインフレ現象は、1888 年頃にはあらゆる分野にまで蔓延した。こうした急激なインフレの背景には、1880 年代にはピークを迎えていたイギリス資本の積極的な導入があった(石田、244 頁)。

やがて不動産ブームの崩壊は、1889 年の終わり頃、突然に起こった。金融機関の不動産開発と住宅金融の広がり、多くの郊外の地価上昇の要因となって、需要の限界点を突破してしまった。土地の在庫を抱え込み過ぎた住宅金融組合は、不本意な販売競争を余儀なくされた。住宅金融組合に資金提供していた預金銀行は、預金金利を 4% から 5% に引き上げ、さらに不動産担保貸付を手控えた。

不動産ブーム崩壊の要因について、当時の論評は、以下のように要約している。①向こう見ずでまったく不当な借入、②信用創出期間の過度の増加、③金融負債を引き受けることに対するギャンブル的な精神と無頓着さの前例のないほどの爆発、④植民地の輸出生産物である羊毛、小麦、鉱物資源の市場価格の全般的な下落、などである。

不振の始まりは、1888 年 10 月のメルボルンにおける不動産投機の失敗に関連した会社の清算に求めるのが自然である。これによって 1880 年代の不動産ブームは緩やかに収束に向かった。その間にも、不動産関連会社の多くが倒産に追い込まれ、不動産市場の将来予測は暗転した。住宅金融組合は、大衆から資金を預かり、通常は安全な形で投資してリスクを最小限に抑えてきたのだが、一転して保有不動産の処分が難しくなり、集めた資金は仕入れた不動産の借入など債務の返済に充当しなければならなかった。

高コストの内外資金が投じられた無謀な都市開発と、1880 年代の高度成長の悪果とも言える建設コストの上昇などから設定される不動産投資の臨界点は、賃金の上昇や所得増大の広がりだけではクリアできないほど高価格帯であった。要するに、住宅の販売は、地価の上昇と建設コストの上昇から、住宅価格は高目設定となり、その価格実現に困難が生じた結果、住宅金融組合の方は、借入返済や利払いに不履行が生じたのである(石田、243~245 頁)。

現在も、住宅金融組合は、オーストラリアの住宅関連の資金需要を中心にして幅広く対応している。融資上の細かい規制は、州によって多少の相違はあるが、住宅ローン、保険商品、住宅担保ローンなどを、銀行よりも好条件で販売されている。

抵当銀行(mortgage bank)

抵当銀行は、住宅金融組合と業務の内容はほぼ同様であり、住宅金融機関の一種である。住宅金融組合との相違点は、根抵当を担保にした資金融資が主な業務であり、1件当りの融資額がより多額な点、また会社法(Company Statute)に基づいて登記された法人格を有しているから広範な営業活動が可能である点などが挙げられる。

不動産投資会社(property and investment company)

不動産投資銀行の業務は、土地取引や投資を主としていて、預金銀行の持つ抵当物件なども融資の対象にしている。資金の調達については、自己資本率や預金の比重は低く、預金銀行からの借入に依存した経営体質といえる。住宅金融組合や抵当銀行とは、その経営面においての性格を異にしている。

金融サービス協同組合 (financial services co-operatives)

金融サービス協同組合とは、一般的な個人預金や融資を扱い、ノンバンク・ファイナンシャル・インスティテューション (Non Bank Financial Institutions ; NBFi) と呼ばれる共済組合であり、住宅金融組合、消費者信用組合、コーポラティブ住宅組合、および共済組合などがある。他の協同組合と異なって、NBFi の組合はオーストラリア政府の監督下にあり、現在、250 の共済組合が組合員のために財政的な各種サービスを扱っている。

消費者信用組合 (credit unions)

消費者信用組合とは、組合員の資金を最も低金利で、相互に融通し合う方法に同意した人々から形成されている貯蓄貸付組合である。組合員は利潤目的の動機ではなくて、組合員同士の財政的安定を図ろうとする目的で結ばれている。2002 年 7 月 8 日現在、196 の消費者信用組合がオーストラリアに存在している。

コーオペラティブ住宅組合(co-operative housing societies)

コーオペラティブ住宅組合は、1935 年の初めに、ニューサウスウェールズで始まった。その目的は、低中位所得層の住宅購入希望者に向けた住宅資金の融資であり、究極的な住宅組合として、つとに知られている。組合の基金については、1956 年前までは銀行や保険会社から保証されていたが、1956 年以降は、英連邦/州の住宅基金 (Housing Agreement Funds) を、連邦政府の住宅政策予算の一部として低所得者家計に融資することが許されている。

共済組合 (friendly societies)

共済組合は 1836 年以來、オーストラリアに存在している自助的機構である。すでに 19 世紀のイギリス産業革命に、その起源を辿ることができるほど伝統的な組合組織である。

当時、職工や肉体労働者が、貧困からなる罹病や死から彼らや家族を護るために、彼ら自ら立ち上がって基金を集め、団結した。

オーストラリアの共済組合は、医療業務、病氣療養中の手当、および基金を、組合員に対する福祉サービスとして提供する目的で組織された。共済組合は、組合員にとって、しばしば植民地化の下積み時代に利用できる唯一の資金提供を役目を担ってきた。共済組合が成長するに連れて、提供するサービスはより一層多様化した。その後、共済組合は、高齢者や障害者のために、失業時の所得保障や、求職活動に必要な諸費用などを支給できる年金も扱うようになっている。年金、失業保険、疾病保険など、政府が保証する福祉制度の実現によって、共済組合は組合員に提供するサービスを、年金、投資、保険、リタイアメント、ホステル、旅行企画、休日施設などにまで、その事業規模を拡大化させている。

2001 年 5 月 9 日の時点で、オーストラリアで、最も成功している金融機関のリストの中に、39 の共済組合を見付けることができる。

1997 年、オーストラリア政府は、銀行、住宅金融組合、消費者組合、生命保険会社などに、退職資金 (retirement savings) 商品の販売を許可している²⁵⁾。

5 オーストラリアの不動産権²⁶⁾

日本は、大陸法 (フランス、ドイツ) の法制度を範とした成文法国家であり、大陸法系の法概念に基づいている。オーストラリアの場合は、英米法体系が採用されていて、基本的にはイギリス土地所有制度が継承されているから、不動産関係の法的概念にしても日本とは別のものである。

オーストラリアの不動産取引に関しては、歴史的変遷を経ながらも、英国法の土地法を継承しているから、権利関係も難解な部分が多い。さらに連邦法と州法の、法規制が二重構造を取っていて、土地に関する法律も連邦議会の専属的権限に含まれないで、州の立法権に属している。不動産の所有権の概念にしても、フリーシンプル (Free Simple)、あるいはフリーホールド (Free Hold) といった 2 種類の所有権の形態に分類されているが、実質的には日本の所有権に近いものである。フリーシンプルに到達していないリースホールド (Lease Hold) といった形もある。

土地の有効利用は、1847 年、占有許可制度の導入によって、それまで放任されていた未公認土地における、不法占有者 (スクオター) による公然の不法占有を、公式に開拓地と

²⁵⁾ A more flexible and adaptable retirement income system, Australian Government.

²⁶⁾ 堀裕 (1991) 『オーストラリアも不動産取引』111 ページ。

して定めた 19 地区内の公有地売却による土地私有と併せて、1861 年、新たに、国有地売却法(Alienation of Land Act)と、国有地占有法(Occupation of Land Act)から構成されている土地法として成立させるに至った。

この国有地占有法では、スクオターに自己の占有地に対する先買権を認めると同時に、枢密院規定(1847 年:Privy council Verdict)に基づいて、牧羊地借地契約(pastoral leases)の更新と占有の継続も保証した。ただし借地期間を、東部の第一級開拓地については 1 年間に、中部・西部地域は 5 年間で期間を制限し、それぞれの更新を可能と定めた(石田、244 頁)。

オーストラリアのほとんどの土地は、オールド・システム(Old System)か、トレンス・システム(Trens System)のいずれかの法体系の下にあり、後者のシステムは、19 世紀の間に各州に導入された。1858 年に、サウス・オーストラリアから始まり、やがてヴィクトリアに 1862 年、ニュー・サウス・ウェールズには 1863 年に、それぞれ導入されている。

こうして土地登記制度が導入され、所有権者が登記された土地は、トレンス・システムの土地、その所有権はトレンス・タイトル(Torrens Title)であり、未だに登記されていない土地は、オールド・タイトル(Old Title)、あるいは「オールド・システムの土地」であり、州によって、この登記の種類は異なっている。ちなみに、オールド・システムの土地はリバースモーゲージの融資担保の対象から除外されている。トレンス・システムの導入前は、不動産の公示方法が確立されていない状態だったので、Legal Mortgage といった担保制度の方法で、日本の譲渡担保と同様に、所有権を一旦、担保権者に譲渡する形式を採用していた。

オーストラリアの土地所有の特徴であるのだが、土地の所有権は、その上に建つ家屋や施設にも、土地の上の定着物として及ぶものと定められている。土地登記制度と区分所有登記制度(Strata Title あるいは Building Unit Title)はあるが、建物登記制度は存在しないのだから、土地の上の「付着物(Fixture)」として捕捉・評価することになる。日本の建物の場合は、民法第 86 条第 1 項や不動産登記法第 15 条²⁷⁾によって、土地とは別の所有権対象を法定し、建物登記簿も用意されている。

堀裕氏(1991)は、オーストラリアのトレンス・システムの登記について、「土地(区分所有も含む)の登記のみに限り、建物自体についての登記制度はない。建物を構成する各部分を土地に付着する動産と考え、その動産は土地に付着(attach)した時に土地の一部を構成したものとみなされる。それ故、土地所有者は、日本流に言えば、附合により、自動的にそのものに対する権原を取得する(whatever is attached to the soil becomes part of the land)。これら付着した目的物を、付加物(Fixture)と呼んでいる。」と述べている。ここで重要な点は、「付着」の度合・状態の判断である。付着の判断が、不動産か動産かを決定するからである。堀氏によれば、「土地または土地上の建物にしっかりと付着すれ

²⁷⁾ 不動産登記法第 15 条(登記簿の編成——不動産一登記用紙主義)「登記簿は一筆の土地又は一個の建物に付き一用紙を備なう。」

ば、反証のない限り、付加物」とみなされるのである。

日本の場合、民法第 86 条第 1 項に、「土地及びその定着物は之を不動産とする」と、明記されている。日本では、「定着物」についても、土地とは別個の独立性を持った「不動産」とみなし、オーストラリアでは、「動産」として捕捉している。「住宅」を考えると、日本であれば、「土地と建物の、2 個の不動産」を意味し、オーストラリアでは、「不動産である土地と、その付着物（建物：動産）」ということになる。「動産」とは、民法上では、不動産以外の「物」であり、不動産との相違は、得喪変更の対抗要件（引渡しと登記）、即時取得、設定されるほかに、物権の種類、取引の厳格性などがある。

オーストラリアの不動産物件の広告を見ても、建物は「動産」だから、その面積や建築年数などよりも、建物の価値を、使用上の利便性・快適性に重きを置いているとも、理解できる。日本の場合、建物も権利主体としての独立性を認められた「不動産」であるから、その面積や構造、建築年数などは重要な固有条件であり、販売広告の中にも明確に記載されている。日豪両国の住宅に対する期待が、固定資産としての評価基準上の資産性（担保力）が優先的な日本人と、オーストラリア人の、住む人の個人的志向（ライフスタイルの実現性）をより重視した選択とに象徴されている。

日豪両国の、不動産の権利形態の相違は、不動産評価にも反映されている。オーストラリアの場合、土地については、その場所(place)、あるいは地域の中に占める位置(location)が、主たる価値(view)を構成する。しかし、その定着物である建物の場合は、住宅としての性能・機能が基本的な評価基準である点は日本とも共通しているが、その外に、建物のデザイン性を含めた、個別性(individuality)が資産的価値を構成している。そうした評価方法の背景として、不動産の法的体系が関係していると解釈することも誤りではない。

住宅としての資産的価値を、土地と同格の権利主体として法定化している日本と違って、その家が、住宅地全体（コミュニティ）との相対性の中に、ある種の調和感(harmony)を持ちながら、尚且つその家の個性(character)も明確でありたいとする理由は——家のデザインの特徴も関与性が強いのだが——住む人のライフスタイルの象徴性を求めているからである。オーストラリアでは、こうした非可視的要素も、住宅の資産性を構成している。あるいは、そうした認識がより普遍的な市場がオーストラリアの住宅市場であるとも理解できる。そうした傾向は、不動産広告のチラシからも、明確に読み取れる。オーストラリアの不動産業者が重要事項説明書を用意しているケースは大型物件に限られており、一般住宅の場合は建築年度や建物規模などの詳細な資料（情報）を、所有者も保管していないケースも少なくない（堀裕、88 頁）。

Ⅱ部 日本のリバースモーゲージ

第6章 日本のリバースモーゲージ

高齢者の高い持家率を利として、高齢期の「居住」と、「福祉的生活サポート」の、2つの要素を同軸的に継続させていくプログラムが「リバースモーゲージ制度」であり、その制度運営の原資は高齢者の持家資産である。したがって持家資産のサステナビリティの確保は、リバースモーゲージの制度基盤を補強するばかりか、社会資本の安定化にも貢献し、ひいては懸案の温暖化ガス削減効果や環境保全にも奏功する重要な課題である。言い換えるならば、少子高齢社会にあって、リバースモーゲージの普及・定着こそ、高齢者の家計を、社会保障制度依存型から経済的自立型に移行させていく牽引力となるものであり、不動産市場やその関連市場にまで及んで革新的な経済発展を促すものとも言える。

しかし心身共に衰耗していく後期高齢期を、人々が不安なく生活していくための施策としては、現行のリバースモーゲージでは心もとない。高齢者個々人の多様な生活ニーズ（医療・介護等）に対しても、柔軟に対応できる「生活サービス・プラン」の開発などが優先的な課題となってくる。こうした新規性に富んだ商品開発について、政府が民間企業に期待を寄せるならば、市場参入を促すインセンティブの創設と、併せて利用者を保護する法的整備などの、横断的な政府の対応が必要にもなる。日本政府のリバースモーゲージ制度への取り組みは、いま、その緒に就いたばかりである。

1 スタートした日本のリバースモーゲージ

日本においても、各自治体が、その福祉制度の一環として次々にリバースモーゲージをスタートさせた。1981年から、武蔵野市で始まった「福祉資金貸付事業」はその嚆矢ともいえる試みであった。信託銀行も、1980年代半ばから、資産家を対象にしたリバースモーゲージ(信託商品)を始めた。1999年には、殖産銀行(山形)が、金融機関としては初めて単独でリバースモーゲージ商品を開発し、その販売に踏み出した。各自治体のリバースモーゲージの利用件数は、2001年度までの合計融資件数¹⁾が163件であり、民間プランの方も僅かな件数で推移している。

2003年4月、厚生労働省が、全国共通のリバースモーゲージとして、「生活福祉資金(長期生活支援資金)貸付制度」をスタートさせた。全国で、その利用状況(2004年1月1日現在)は、リバースモーゲージを扱っている社会福祉協議会が35ヶ所、融資決定件数の合計は93件であった²⁾。

¹⁾ 厚生労働省地域福祉課資料。

²⁾ 『リバースモーゲージの活用ニーズの把握及び制度促進に関する調査研究』高齢者住宅財団(2000)7ページ。

その後、民間企業によるリバースモーゲージ商品が幾つか誕生している。2003年10月、旭化成ホームズが「リムーブ」を、またトヨタホームも、翌2004年4月には住宅と金融を融合した「ライフサポートサービス」を発表している。2005年3月から、中央三井信託銀行が「住宅担保型老後資金ローン」の販売を始めた。同行は、居酒屋チェーンのワタミ・グループ（本社、東京都大田区）と提携しながら、老人ホームへの住み替え資金を融資するリバースモーゲージ商品の発売を、2005年8月22日に発表している。

また災害復興の支援措置の一つとして、神戸市は、1995（平成7）年の阪神淡路大震災で住宅を失った高齢者を対象にリバースモーゲージを始めた。新潟県は、2004（平成16）年に起きた中越地震の被災者すべてを対象にして、復興住宅建設（取得）資金の全額を融資する方法に、持家の処分をもって一括返済するリバースモーゲージ方式を採用した。

これまで、住宅関連の資金融資としては、1940年後半からスタートした、住宅建設（取得）資金の住宅ローンが主流をなしてきた。しかし少子高齢社会に転位した時期をターニングポイントとして、在宅で、持家を担保に高齢生活資金を借り入れしていく仕組みの逆住宅ローン（リバースモーゲージ・ローン；reverse mortgage loan）の多元的効用に期待する動きが顕在化し始めている。

2 金融機関のリバースモーゲージ商品

殖産銀行の「しょくぎん・ゴールドローン・長寿」

1999年度の調査（山形県企画調整部統計調査課資料）によると、山形県は、65歳以上の親族のいる世帯割合（対一般世帯総数）が全国値29.11に対して47.01と高く、全国第1位である。また持家比率（対居住世帯当り住宅数）も、全国数値59.8%に対して79.2%と高く、全国で第3位である。一方、老人福祉費（65歳以上人口1人当たり）が、全国値は21万9千6百円に対して、17万600円で全国では第43位と低い。

総務庁統計局の1999年度版「統計でみる県のすがた」によると、全国の老年人口割合が15.7%、最高率が島根県の23.1%であり、山形県の場合は21.1%で全国4位に老年人口が多く、県民のおよそ5人に1人は65歳以上である。統計数値から読む山形県像は、高齢者が多く、親子同居率が高い、そして持家率も高い。統計上の特徴からすれば、山形県の場合は、リバースモーゲージの必要性（ニーズ）は決して強くないようである。

この点について、殖産銀行のローン統括責任者（神藤純一氏）は、筆者のインタビュー調査（1999年12月16日）で、次のように答えている。「わが国も、社会的構造不況の長期化からデフレ経済状態に陥って久しい中で、殖産銀行も、金融ビックバンの波を被りながらも、地方銀行の採るべき方向と金融機関として課せられた社会的役割を模索していた。殖産銀行は、周辺地域住民の銀行に寄せる期待（ニーズ）を探る方法としてシルバーモニタ

一調査を行った。その結果、将来を見据えた、地域密着型の福祉・高齢化問題に積極的に取り組む銀行を殖産銀行の未来像として掲げるに至った。」

同行は、高齢化が顕著な地域社会の中における地方銀行の課せられた「役割」を見据えた結果、高齢社会サービスの提供の一環として、福祉ローンの発売や老健施設への融資等に積極的に取り組む姿勢を、独自のリバースモーゲージ商品“しょくぎんGOLDローン「長寿」”の発売で明らかにしたものと推察できる。

2006年7月24日、筆者の照会に対して、同行の個人ローン推進課の担当者（斉藤誠一氏）は、次のように答えている。「県内の路線価も下降しているなど、リバースモーゲージ・ローンの環境としては厳しい状況下にある。したがって積極的な販売は展開していない。利用件数も当初の1件に止まっている。」

同じ時期、首都圏など地価が高水準な地域においては、新たなリバースモーゲージ商品が開発され販売されていた。リバースモーゲージ市場にも、地域の特性に基因する濃淡が認められることからしても、一律的で平板的な福祉制度の限界を検証することができる。

殖産銀行のリバースモーゲージ商品「しょくぎん・ゴールドローン・長寿」

- (1) 利用対象者：65歳以上で、山形県在住の人。
- (2) 対象不動産
 - ① 自己所有の宅地・建物（第1順位の根抵当権設定と条件付所有権移転の仮登記設定の義務）。
- (3) キャッシュ・フロー
 - ① 資金額枠：300万～5000万円。利用用途：老後の生活資金。
 - ② 資形態：年2回、6ヵ月毎の分割融資。
 - ③ 資金利：住宅ローン10年ものの固定金利適用。利息6ヵ月毎元金に組み入れ契約期間満了時に利息総額の一括清算。
 - ④ 資期間：10年以内。担保評価見直し後、期間延長も可。最終期限は100歳まで。
 - ⑤ 済方法：契約期間満了、又は契約者死亡時には、元利金全額を一括返済（推定相続人による債務継承を審査の上、認める場合もある）。
- (4) その他
 - ① 証人：原則推定相続人のうち2名。原則推定相続人全員の同意が必要。
 - ② 証会社：殖銀カードサービス（株）の保証付。
 - ③ 扱手数料：3万1500円（消費税込）。

中央三井信託銀行の「住宅担保型老後資金ローン」

中央三井信託銀行が、2005年4月から販売を始めたこの商品（写真-1）は、20年ぶりの再開となる。今回は、発売開始から半期（2005年9月期）で13件ので成約があり、2006年3月期までには20～30件に達するものと見込んでいた³⁾。

³⁾ 中央三井信託銀行、藤井道民氏（財産コンサルタント）、2006年2月23日取材。

(1) 利用対象者

- ① 65 歳以上 79 歳以下。
- ② 1 人暮らし（原則、他の同居人のいない人）。

(2) 対象不動産

- ① 大都市圏（東京・神奈川・千葉・埼玉・愛知・大阪・兵庫・京都）内。
- ② 戸建住宅（土地の評価額が原則 5 千万円以上）を対象。
- ③ 1 位順位の根抵当権（融資限度額の 120%）の設定が条件。

(3) 融資条件

- ① 年 1 回の一定金額融資。
- ② 資極度額は担保評価額の 50% まで（3 年毎に見直し）。
- ③ 長融資期限が 15 年で利用者 80 歳到達前まで。
- ④ 短期レートに連動した変動金利。
- ⑤ 返済時期は、原則借入人の死亡時、あるいは転居、売却まで。
- ⑥ 返済方法は原則自宅の売却金による返済（余剰金は相続人に支払う）。
- ⑦ 資金用途の制限なし（事業性用途は除外）。
- ⑧ 保証人は不要。
- ⑨ 中途の返済も可能。

(4) その他

- ① 契約時に、三井住友海上きらめき生命保険商品の終身年金保険に加入すると 80 歳以降も終身年金を受け取ることができる。
- ② 三井信託銀行で遺言書の作成。

この「住宅担保型老後資金ローン」は、一般的なりバースモーゲージとは、次の条件で相違している。

- (1) 利用者が、一定年齢（79 歳）に達するまでの期間と、その融資を期間限定としているこの条件からすれば、「リバースモーゲージ・ローン」よりも、むしろアメリカ市場で人気のある「ホームエクイティ・ローン(Home Equity Loan ; HEL)に近い。HEL との相違点は高齢者に対象を限定している点である。したがって、「シニア・ホームエクイティ・ローン」と称した方が、内容をより正確に表現している。
- (2) 夫婦以外の同居人を認めない条件は、高齢者対象の融資だけに不都合である。
- (3) 対象地域が限定的であり、普遍性がない。
- (4) 融資対象が戸建住宅の土地(敷地)のみであり、マンションや借地を排除している点で制約的である。
- (5) 融資対象の不動産評価額に下限枠（5 千万円）を設定している点で制約的である。
- (6) 金融機関の商品だけに、高齢者が正確に内容を理解できているのか不安がある。NPO 機関など、利害関係のない団体による「カウンセリング」の義務付けが望ましい。

東京スター銀行の「充実人生」

東京スター銀行(東京都港区)は、2001年6月に開業し、ファイナンシャル・フリーダム(=お金の心配からの解放)を企業理念に掲げている。法人部門はノンリコース・ローンや事業の証券化などを扱い、新しい中堅中小企業を営業ターゲットと定めている。同行は、介護施設を運営するトータルケアサポート、ウエルフェアシステム、メデカジャパンなど3社と提携して、シニア世代のケアハウスへの住み替えを支援する営業方針を打ち出している。持家を手放さないで、ケアハウスへの住み替えする方式など、シニア層の多彩な生活ニーズに対応しようとしている。

同行では、2005年9月15日からリバースモーゲージ商品「充実人生」の取り扱いをスタートさせた。その内容は、以下の通りである。

(1) 利用対象者

自己名義の戸建住宅に住んでいる単身者、60歳以上(夫婦の場合は共に60歳以上)の夫婦世帯。返済能力として、年間返済予定金額の3倍以上の安定的な収入が必要。

(2) 対象不動産：本人所有の戸建住宅。対象地域は、首都圏、近畿圏、および山梨県。

(3) 資金用途：原則、生活に必要な用途。事業性用途や投資用資金用途は除外。

(4) 融資極度額

① 500万円以上1億円以内(10万円単位)の範囲内。

② 極度額上限は、担保土地の評価の90%以内。

③ 融資極度額の見直し(1年毎の評価見直し。超過融資分は1年以内に返済義務)。

(5) 融資期限：終身。

(6) 返済方法：利息は毎月返済で、元金は一括返済。利息部分は預金残高と連動制で残高相当分は利息返済なし。

(7) 担保：融資極度額の110%相当の根抵当権(第1順位)設定。

(8) 利息：変動金利制(=基準金利+2.8%)基準金利は6回目毎に見直し。

(9) 保証人：原則、不要。但し共有物件の場合のみ共有者が連帯保証人。

(10) 事務手数料

① 初回利用時：極度貸付利用手数料10万5000円(税込)。

② 担保管理料：2年目以降1万2600円/年(税込)。

(11) 繰上返済：一部繰上返済：2万1000円/回。繰上完済：3万1500円。

(12) その他：「ファイナンシング・コンシェルジュ」に登録(無料)資金カウンセリングなどのサービスが利用できる。

外資系金融機関の参入

GE コンシューマー・ファイナンス(東京都目黒区)は、世界50カ国で事業展開しているアメリカ・ゼネラル・エレクトリック・カンパニー(米GE)の日本法人であり、2005年4月から日本金融市場に参入を果たして、個人向け金融サービスの分野でグローバ

ル・モデルを展開している。その営業スタイルは、日本の既存の金融機関の常識を塗り替えるアメリカ・モデルの営業戦略であり、日本式の金融サービスを固辞して改めない既存の金融機関を震撼させるはずである。GE コンシューマー・ファイナンスの営業の機軸は、一口で言うならば、借り手のニーズに適応しようとしている「市場性向対応型」と評することが妥当である。日本の金融機関が、「貸し手側の論理」をベースに組み立てられた貸付審査基準をもって、融資対象から排除していた借り手にも融資の道を開くなどして、日本市場では新しい営業機軸を明確にしている。

しかし同行の営業姿勢も、アメリカの金融市場では、格段、珍しくもないのは、アメリカの金融市場が熾烈な競争下にあるからであり、消費者の原理に基づいているからである。この辺の事情については、拙著『少子高齢社会のライフスタイルと住宅』の中で、もう少し詳しく述べている。

同行の営業を有利にさせる強み（特徴）としては、多様な商品化が発展しているアメリカの住宅金融市場や移民が多く外国人向け無担保融資が発達した欧州市場と、ワールドワイドで個人向け金融事業を展開してきた実績を踏まえた商品設計であり、ノンバンクならではの広角度な営業上の自由度にある。この強みを生かしたアプローチで、伝統的な貸し手本位な日本市場に、新たな金融システムの開発を促す一穴となるかもしれない。

同行の営業戦略は、店舗営業やインターネット上の店舗のほかに、第三のチャンネルとして既存の地銀などとの積極的な業務提携を決めている。また営業範囲は広範であり、個人ローンの他にも、新規性の高い保険商品の開発・販売も打ち出している。こうした同行の事業展開の先には、日本国内で遅々として進展していないリバースモーゲージ市場への参入も、当然、視野に入れていると、明言している⁴⁾。

与謝野馨金融相は、2006年2月27日に開かれた金融機関との意見交換会の席上で、「金融機関が自らの責任と判断でリスクを取り金融仲介を行うことが重要な課題である」と述べて、金融機関の、担保や保証に過度に依存した融資姿勢からの脱却を要請している⁵⁾。

与謝野金融相の発言は、まさに時宜を得た内容であり、金融機関の果たす社会的役割を改めて再認識して、社会構造の変化に敏感に対応して、社会に先導性を示すような金融市場の構築に努めて欲しいものである。

3 ハウスメーカーのリバースモーゲージ商品

旭化成ホームズの「リムーブ」

⁴⁾ 「GEコンシューマーが日本市場攻略」FujiSankei Business. 2006/7/25。

⁵⁾ 『日本経済新聞』2006年2月28日付。

旭化成ホームズ（株）は、日立キャピタル（株）と、旭化成版リバースモーゲージ商品「リムーブ」を共同開発し、その発売を2003年10月に発表した。

「リムーブ」は、旭化成の住宅商品「ヘーベルハウス」の購入者（居住者）を対象にしたリバースモーゲージ・プランであり、そのプランの特徴として、「既存住宅ストック」を「キャッシュ・フロー」に転換する作用（筆者はリバースブル・システムと称している）を、利用者の「住み替え」行動によって実現している点である。具体的には、既存する「ヘーベルハウス」（持家）を旭化成が一括借り上げる方法で、賃料収入と物件担保融資を組み合わせ、住み換え費用や日常生活資金を捻出する仕組みである。この「リムーブ」では、「持家資産」を、「収益（家賃）獲得」と、「融資担保」の2つに用途に供する仕組みである。つまり、「住み替え」する手段で、居住用としての単一的な資産的効用（資産価値享受）から、収益物件（貸家）に転換させて現金収益を獲得する。いま一つは、持家を担保資産化して、生活資金の融資を受ける、といった二元的活用を実現している。多くのリバースモーゲージ・プランが、単純融資であるのに対して、持家を賃貸収益用資産に転換させることで、月々の現金収入を調達している点から、リバースモーゲージ制度の三大リスク（金利変動・資産価値下落・長生きリスク）を軽減化している点でも優れている。

「リムーブ」の内容は、以下の通りである。

(1) 利用対象者

- ① 「ヘーベルハウス」所有者で、20歳以上70歳未満の人。
- ② 配偶者ととともに夫婦での利用。
- ③ 持家に担保設定がない（本制度による借り替えでの抹消も可能）。

(2) 対象不動産

旭化成ホームズ商品「ヘーベルハウス」

(3) キャッシュ・フロー

- ① 融資枠は3000万円、あるいは旭化成不動産（株）が提示する買取保証額のどちらか、少ない金額。
- ② 貸出金利は、2年固定金利（2年毎の見直し。短期プライム+0.6%/年）。

(4) その他

- ① 旭化成不動産（株）が、「ヘーベルハウス」オーナーと「10年間一括借上げ契約（家賃保証）」を結び、さらに10年後の「買取保証」することで、日立キャピタル（株）が根抵当権設定融資（3000万円を上限）を実行する。
- ② 旭化成不動産（株）が、「ヘーベルハウス」を転貸し、その家賃収入の中から、借入金の金利と手数料を差し引いた残額を、毎月、オーナーに支払う。
- ③ オーナーは、自宅を担保にした融資極度額の中で、新たな住居に要する資金や不測の事態の備えが可能であり、さらに毎月の生活余裕資金が入る。
- ④ 契約期間は、基本的には10年間であり、さらに5年毎の更新は可能である。その際は、買取保証金額についても再提示する。

- ⑤ 借入元金は、契約期間満了時か、オーナー死亡時に持家の処分等で清算する。
勿論、随時の返済も可能である。

この「リムーブ」の特徴を、次のように整理できる。

大概のリバースモーゲージ・プランは、持家に継続して住み続けることが前提条件であるのに対して、「リムーブ」は「住み替え」を前提条件としている点の特徴である。この「住み替え」行動が、実はこのプランの重要な要素であり、次の点で優れている。まず、最近、顕著な中高年層の「都心回帰」現象にも適応できる。生活情報センターの調査結果によると、「住み替え」の理由の大半は「今後の生活をより豊かにする目的」である。またケア付きマンションやシニアハウスなどへの「住み替え」を検討するときも、このプランは歓迎される。リタイア後の期間が長いだけに、住む場所の「移動」は、生活圏のアクセシビリティの事情などからも、生存権的必要性がある。高齢者の様々なニーズに起因した「住み替え」に対応できる、リバースモーゲージのバリエーションの必要性は現実的である。

この商品の場合は、「住み替え」の結果として、良質な戸建住宅ストック（この場合はヘーベルハウス）が賃貸住宅市場に供給されることになり、市場の活性化に繋がる二次的効果がある。この種のリバースモーゲージ商品が普及することで、改めて持家の資産性のサステナビリティが評価され、注目される効果も無視できない。この商品の重要な特徴であるが、債務保証に関しては、「人的保証」ではなくて、持家を対象とした「物的保証」に依拠している点で優れている。すなわち非遡及型融資（ノンリコース・ローン）であり、したがって連帯保証人を必要としないから、家族の同意も得やすい。リバースモーゲージ制度は、高齢者世帯を対象にした融資であり、経年するにつれて、債務者の当事者能力は減退する傾向にある。他に遡及する債務は、煩わしく、とくに利用者側にすれば制度利用の隘路になる点である。アメリカやカナダの制度は、原則としてノンリコース・ローンであり、その高位な普及度と無関係ではない。

プラン運用上の都合から、推定相続人の1名が通知人になり、対象不動産は配偶者が相続する約束であり、夫婦はお互いに連帯債務者になる条件などは、規定されている。

マンション物件も対象に組み込んでいる。老朽マンションの建て替え時にも積極的に対応したいと、担当者は話している。「リムーブ」は、「住み替え」を前提にしたプランだけに、とりわけ、こうした事情にはスムーズな対応が可能である。このプランでは、対象物件の評価額の上限・下限に関しては、特段の制約が設けられていない。

スタートしてから2004年7月現在まで、折衝中の件数が30件以上であり、仮契約締結が1件であった。小郷直史氏（旭化成ホームズ株式会社、開発企画グループ課長）は、こうした結果について、「商品の仕組みが複雑であり、観念的にも馴染みのない制度だけに、オーナーの十分な理解を得るまでには多くの時間を要している、また家族や親類縁者、友人にまでも理解を得ておきたいと考えていることから、かえって性急な進行は好ましくないと判断している」と、筆者のインタビューに答えている。

この「リムーブ」が普及するか否かの鍵は、偏に旭化成ホームズの住宅商品「ヘーベルハウス」の資産性の有無、サステナビリティに基因している。同社が、独自に行った、顧客の「総合満足度」の調査結果から、次の点が確認できる。

「一般中古戸建住宅の総合満足度」と「中古ヘーベルハウスの総合満足度」との、「購入時」の満足度と、「売却時」の満足度とのギャップ（乖離）を比較すると、ヘーベルハウスの方が購入時と、売却時の共に満足度が高く、特に、「中古ストックとして売却した場合の満足度が高い」点は、重要である。要するに、「中古住宅市場においても満足する価格で売却できる」ことを示唆しているからである。言い換えれば、ヘーベルハウス商品は、その「住宅資産としてのサステナビリティが高い」ことを示している。この点が確定条件とされているからこそ、「リムーブ」商品が販売できるのである。

旭化成の「ヘーベルハウス」商品は、その躯体が、軽量鉄骨造、ヘーベル板貼の構造であり、長期間にわたっての定期点検（築後50年間に11回の点検）を販売者側の義務として継続（途中の所有者変更にとらず）している。主に、建物の基礎、躯体、外装などの「耐久性診断」、また設備（給排水・衛生・空調）機器や開口部等の「機能性確認」なども同時に実施して、その都度、必要なメンテナンスを施してきた効果が、結果として資産価値のサステナビリティに結び付いている。

また住宅の「可変性」については、機能性の長期継続化を意図した構造設計が実現されており、なおかつ「ユニバーサル空間」や「将来可変空間」などの「キーワード」を使いながら、将来の家族の変化や、世代承継、あるいは所有者の変更なども視野に入れたデザインが採用されている点も、市場の流通性（循環性）を高める重要な要素となっている。

以上のように、戸建住宅の構造、機能・性能、デザインなどの要素を、「スクラップ&ビルド」ではなくて、長期的耐用性仕様に照準を合わせたことで、中古住宅市場のストックとしても、その市場価格に反映される資産性が約束される。ちなみに、同社では、自社商品「ヘーベルハウス」を、「ロングライフ住宅」と位置付けて、「60年耐用住宅」を標榜している。

旭化成ホームズのリバースモーゲージ商品「リムーブ」の事業化によって、本稿の中で取り上げている幾つかの論点が、図らずも実証されている。まず「リムーブ」の中には、

- (1) リバースモーゲージ・プログラムの社会的必要性（実は生存権的必要性と筆者は捉えているのだが）が明確に定義されている。さらに、その制度基盤（原資）としての
- (2) 持家の資産性とその継続性が実現されている、
- (3) 利用者が「住み替え」る方法で「収益性」もプログラミングされている。

また「リムーブ」が、リバースモーゲージのシステムとして評価できる点は、

- (1) マンションなど集合型住宅が対象に入っている、
- (2) 推定相続人の連帯保証や同意の義務付け規約がない、
- (3) 非遡及型融資である、などであり、これらの要件は現行制度利用上の隘路を取り除くものである。

以上のように、旭化成ホームズのリバースモーゲージ商品を分析し検討してみたが、「リムーブ」のような仕組みのローンは、将来、普及するに違いない。

「物的保証」と住宅資産の「サステナビリティ」 日本の伝統的な住宅資金融資の大概が、「人的保証」に基づいた貸付であり、連帯保証人や生命保険契約の加入は絶対的必要条件であったが、肝心の融資対象物件に関する鑑定・評価は曖昧な程度で処理されてきた。この融資の仕組みが、実は住宅資産の継続性（サステナビリティ）を重要視しない風潮を助長し、固定化させる導因となっていた。後述するところであるが、住宅減税や償却資産課税など税法上の措置にも、やはり住宅ローンと同様の偏向を指摘することができる。

明確な「物的保証」の概念は、アメリカの不動産融資のノンリコース・ローンに表象されている。この種のローンの場合は、人的保証ではないから、融資元と融資対象の地域の距離なども問題にならない（人的保証の場合は、血縁者以外ならば近在の人物が対象になる）。「物的保証」で重要な点は、融資対象の実物価値（市場売買価格に反映する）の維持継続性である。融資期間中の住宅の必要な修理・修繕は、その住宅の資産性を持続させるためには必要である。融資側も、そのための必要な資金は追加融資も厭わない。住宅の改造などは付加価値が高まり、資産形成にも資するところから、アメリカ人は持家の補修・修繕を自分たちの手で頻繁に施している。アメリカの住宅市場では、日本の風潮の「スクラップ&ビルド」ではなくて、“buy and renovate and sale”が普遍的であり、“do it yourself”が当たり前だし、こうした慣行が中古住宅市場の流動性を持続させている。

トヨタホームの「ライフサポートサービス」

トヨタ自動車も、トヨタホームと、トヨタファイナンスサービス各社を連携させて、新たに、住宅商品の販売に、金融機能である「ライフサポートサービス」を付加させる営業展開を、2004年4月にスタートさせている。

「ライフサポートサービス」とは、トヨタホームのブランド・ビジョン[Sincerely for you：人生をごいっしょに]に基づいて、「お客様との接点・コミュニケーションの充実を図り、お客様の展望に対して生涯に亘って、その都度の必要なサービス」を、トヨタの住宅事業・金融事業が連携して提供していく手法であり、トヨタホーム・オーナーの「豊かで快適な生活」をサポートしていこうとしている。要するに、トヨタホーム商品の購入層に、ライフステージに合わせた資金ニーズに対応した融資プランの提供である。

トヨタホームの2003年度の戸建販売実績は、3930戸（前年比117%）を達成し、トヨタのグループ会社も含めた2003年度の住宅販売戸数では4650戸（前年比113%）を達成しているだけに、その資金ニーズをビジネスに取り込む営業成果は大きいものと予測される。

(1) 「ライフサポートサービス」

トヨタファイナンスサービスの子会社であるトヨタファイナンス（株）が提供している、トヨタホーム専用ローン「トヨタホームローン」の利用者を対象にした融

資プランである。リフォーム、教育、旅行、結婚など、ライフステージに合わせた資金ニーズに対応して、「無担保」、「低金利（2.8～9.5%）」で融資するプランであり、ホームローンの「返済履歴良好者」には金利面でさらに優遇を約束している。

一般金融機関では必要な「保証料」や「手数料」などを「無料」にしている特典から、トヨタホーム購入者の85%（2004年3月現在）の高利用率である。これまでは、ややもすると「売り抜け」的な印象の営業が当り前の住宅販売であったが、購入後も、その生活全般に及んで各種のサービス提供を商品化させていく企業戦略が明白である。住宅販売にセットされて、介護的サービスなどの提供が商品化される日も、そう遠い先のことではない。

(2) 「リバースモーゲージ・サービス」

このサービスは、愛知県内に在住のトヨタホームの戸建住宅購入者のうち、60歳以上の顧客を対象としたリバースモーゲージ・プランであるが、旭化成ホームズに比べても、本格的な取り組みまでには至っていない。サービスの内容としては、年金の補完的役割として老後の生活資金用途に、戸建住宅の資産価値を担保にした定期的な融資であり、契約が終了した時点で、住宅の売却の方法で一括返済の清算を予定した仕組みである。現時点では、全国規模ではないが、将来的には、「ライフサポートサービス」の中でも重要なサービスとして、広く消費者に利用されるようになるものと予測される。

(3) 「建物長期点検制度」

トヨタホームの購入者と「30年住まい安心契約」を結び、5年毎に、6回、住まいの点検とメンテナンス工事の実施を条件にしながら、建物基礎や躯体に不具合が生じた場合は「無料」で修繕する制度である。適宜に施す修理・修繕によって、住宅寿命は格段に延伸化できることから、中古住宅ストックとしての商品価値（資産性）の持続可能性は確実に高められる。旭化成ホームズを初めとする、数社のハウスメーカーが顧客に提案している「長期間メンテナンス・プラン」には、販売した住宅商品の、将来のリバースモーゲージ化を視野に入れ始めた営業展開であり、住宅性能（寿命）の長期化を、消費者と協同して実現させ、そこに新しいビジネス・チャンスを探ろうとしている企業戦積水略が窺える。

積水ハウスのリバースモーゲージ商品

積水ハウスは、りそな銀行と提携して中高年層の住宅の建て替え・増改築ニーズに応えるため、リバースモーゲージ型新型ローンを開発し、2006年4月に販売を開始した。

このリバースモーゲージ型の新型ローンの導入により、豊かな老後をおくるための新しいライフスタイルを提案し、資金不足や将来のランニングコストに対する不安を取り除くことで、シニア世帯の建て替えや増改築に対する需要の掘り起こしを目論んでいる。

(1) リバースモーゲージ型の新型ローンの特徴

この新型ローンの特徴は、返済に通常の元利均等返済タイプに加えて期限一括返済タイプを取り入れている点である。期限一括返済タイプは、毎月元本の返済の必要がなく、利息のみの返済となる。また当座貸越を利用すれば、余裕のあるときに繰上返済をして金利負担を減らし、必要なときに当初の融資額の範囲内で随時借り入れができる。そして、本人（単身）あるいは夫婦とも死亡した場合に残債を完済するものである。また新型ローンは、従来型のリバースモーゲージが生活費を生涯継続融資するのに対して、住宅建築（建替え、増改築）の資金ニーズに対応している。

(2) リバースモーゲージ型の新型ローンの商品概要（2006年3月30日現在）

- ① 利用対象者：50歳以上で、日本国籍の方又は外国籍で永住権のある者。
- ② 融資資金
 - i 積水ハウス（株）が請負う住宅建て替え資金。
 - ii 積水ハウスリフォーム（株）が請負う増改築資金。
(いずれも首都圏・中京圏・近畿圏の住宅を対象)
- ③ 融資金額：担保不動産の土地評価に応じて個別に決定。
- ④ 融資期間
 - i 最長35年（期間を定めて返済する場合）。
 - ii 終身。
- ⑤ 融資形態
 - i 証書貸付。
 - ii 当座貸越。
- ⑥ 金利・変動金利型
- ⑦ 返済方法
 - i 利息部分：毎月返済。
 - ii 元本部分：元利均等分割返済（返済期間は最長35年）。元本部分は返済期日もしくは借入金の死亡時に、手元現金もしくは担保物件の売却により返済（随時返済可能）。
 - iii 期限一括返済（返済期間は最長35年もしくは終身）。
- ⑧ 担保：対象となる物件に、りそな銀行を第一順位とする根抵当権ならびに代物弁済契約による所有権移転仮登記を設定。
- ⑨ 連帯保証人：保証人は原則不要（配偶者は連帯債務者）。

「住宅（住まい）」の本義的価値は、「居住福祉」にあり、そうした非可視的価値に重きを置く視角から捕捉するならば、「土地」と「建物」に分離・分割したら体现できない性格の一体型財産と解すべきものである。

欧米社会では、住宅、すなわち「ホーム；home」とは、「居住する場所・空間；living place」そのものであり、権利関係にしても一体性を認めている。日本社会の住宅観としては、「古くなったら、新しくする」、すなわち建替える風潮が伝統的であった。その是非はともかく、世界的規模の環境保護問題から始まる、地球温暖化への積極的対策、省エネルギー・省資源への関心が日本社会にも高まりつつある現在、これまで繰り返されてきた、安易な「ス

クラブ&ビルド」の慣行を疑問視する兆候が見え始めてきた。

また人口構造の変化からも、「住宅」が必ずしも相続財産ではなくなり、中古住宅ストックとして、再利用を検討する気運も見えてきている。また住宅価格も高額化しているだけに、その耐用性や性能・機能も高まり、一次購入者だけの使用年数（寿命）では不経済であることから、投下資金（購入代金）の回収を検討しようとする風潮が以前に比べて高まっている。こうした目論見を具現化する手法の一つが、「リバーシブル・システム」とも言える。リバースモーゲージの普及は、住宅資産のサステナビリティを補強するのに極めて有効な施策と明言できる。

第7章 公的リバースモーゲージ制度

最近の日本政府の政策は、膨らみ続ける高齢者医療費が財政を圧迫していることを理由にして、新しい高齢者医療制度の創設を検討するなど、医療・介護サービスに対する高齢者負担についても増やそうとする方針である。また厚生労働省は、2006年2月、高齢者などなどに多い「社会的入院」を減らし、医療費を抑える目的の医療制度改革法案を打ち出している。すなわち高齢者への医療サービスを、施設（病院）医療から在宅医療へと方向転換させたい意向である。こうした近年の社会保障制度の傾向から、高齢者自らの自助努力による経済的自立の必要性については、殊更、説明を要しない。高齢者の高い持家率を利として、住宅資産をキャッシュフロー化する仕組みのリバースモーゲージが、官民から期待されている所以である。

1 自治体のリバースモーゲージ

こうべ市民福祉振興協会

こうべ市民福祉振興協会¹⁾によるリバースモーゲージ制度は、利用対象者を65歳以上100歳まで、一般住宅の他にマンションも融資対象として、協会が融資先（金融機関）を紹介する間接融資方式であり、貸出利息分を神戸市が融資する仕組みである。

融資金の使用用途について特段の制限はないが、契約に推定相続人の同意を必要としている。また対象不動産については、担保評価額が2千万円以上の物件と定めている。この融資対象の最低担保評価基準を設定した目的は、低評価資産を担保にした場合の長期融資は、貸し手、借り手ともに融資コストが割高になることの回避であろうが、しかし、そこに福祉性はないし、工夫も見えない。また融資側の貸し渋りと、制度上の問題（推定相続人の連帯保証・同意など）が共にネックになっている。1999年10月31日現在の成約件数は3件である。神戸市は地震災害の被災地²⁾である点から、成約件数は他の地域に比べて多いだろうと考えていたが、結果は予想外であり、低調なものであった。

神戸市福祉部担当の片岡氏は、筆者のインタビューに次のように答えている。

「現在までに200件以上の相談を受けてきたし、現在も照会は相当件数ある。不成約となる

¹⁾ こうべ市民福祉協会振興協会福祉部（片岡氏）、1999年9月27日取材。

²⁾ 1999年5月17日『朝日新聞』掲載記事。「神戸市郊外の私鉄駅前の商店街に住むMT氏（84歳）は、4年前の阪神大震災で店舗併用住宅が全壊してしまった。住み慣れた街に戻ったが、蓄えは底をつき、国民年金は月額約8万円では生活できない。そこで神戸市が平成9年12月に始めた「被災地高齢者向け終身生活資金貸付制度」を知った。土地の評価は3千万円で、昨年9月から毎月7万円余の「年金」を受け取っている。現在、MT氏を含めて3件が融資を受けている。」

問題点を以下のように理解している。

- (1) 本人が予想していた金額より低い融資額（本人の自己資産評価とのギャップ）。
- (2) 推定相続人の同意が得られても、将来のトラブルを予測できない。
- (3) 本人だけでは決断できない（家族への遠慮、借金は恥、世間体を気にする）。

今後の課題として、最大のネックである本人の意識改革を目的とした広報活動を展開していきたい。成年後見法の改正を機会に、一自分の資産を自分が老後生活の糧とする一意識改革推進運動（シンポジウム開催）を現在、推進中である」。

練馬区福祉公社³⁾

条例化され、施行されたのが1995（平成9）年12月1日である。途中で担保制限の変更をして、利用し易くしたが、1999年10月31日現在の成約件数は2件である。

各年齢層によって、融資金額の上限を、65～69歳は5千万円、70～74歳は4千万円、75歳以上は3千万円と設定している。融資対象は、戸建住宅のみで、マンションは対象外とし、推定相続人全員の同意書、連帯保証が必要である。資金の使用用途には制限があり、間接融資方式である。資産活用福祉資金の概要は、以下の通りである。

(1) 特徴

- ① 単利。
- ② 練馬福祉公社が仲介。
- ③ 原則として90歳まで（担保評価によっては途中返済あり）。

(2) 利用対象者

- ① 65歳以上。
- ② 一人暮らしか60歳以上の配偶者との高齢者世帯。
- ③ 練馬区内に1年以上の居住。
- ④ 年間所得制限（一人世帯：2,329,420円以下、二人世帯：3,698,440円以下）。
- ⑤ 自宅以外に不動産を所有していない。

(3) 担保条件

- ① 申請者本人が居住している家屋・敷地。
- ② 独立した戸建（マンション対象外）。
- ③ 公示価格制限（担保金額）：65～69歳は5千万円以上、70～74歳は4千万円以上、75歳以上は千万円以上。
- ④ 申請者自身の名義か夫婦共有。
- ⑤ 担保設定がないこと。
- ⑥ 家屋、土地とも、第三者に賃貸、あるいは使用させていない。

(4) その他の条件

- ① 連帯保証人が必要。

³⁾ 東京都練馬区福祉公社（中村正博氏）1999年9月27日取材。

- ② 配偶者は必ず連帯保証人になり、他に推定相続人から連帯保証人を選任。
 - ③ 推定保証人全員の同意が必要な場合がある。
- (5) 融資内容
- ① 生活費や福祉サービス利用料：月額 8 万円から 15 万円の範囲で決定。
 - ② 医療費：年間 80 万円以内。
 - ③ 住宅修理費（改造費）：年間 100 万円以内。
- (6) 利子の扱い：
- ① 変動制（融資実行月毎に変動）平成 11 年 3 月：2,575～2,875%。
 - ② 金融機関から請求された利子金額を、練馬区が無利子で貸付ける。
 - ③ 元金の返済。
 - ④ 下記の場合は練馬区と金融機関とに返済しなければならない。
 - i 利用者から返済の申出の場合。
 - ii 利用者が死亡（配偶者の引継ぎも可）。
 - iii 区外への転居。
 - iv 融資額の合計（金融機関と練馬区）が担保の 70% か 1 億円に達した時。
 - v 規則に従わない時。
- (7) 返済方法
- ① 本人や相続人が貯蓄等から一括返済可。
 - ② 本人や相続人が担保不動産を売却処分して返済可。
 - ③ 担保不動産の現物で返済可。競売価格との差額不足分の返済義務有り。

中野区資産活用福祉資金貸付制度⁴⁾

- (1) 利用者資格
- ① 中野区内に 1 年以上居住し、住民登録している。
 - ② 中野区社会福祉協議会や在宅サービスを利用している。
 - ③ 65 歳以上で身体障害者手帳（1～3 級）または愛の手帳（1～2 度）を保持。
 - ④ 世帯構成委員の収入や資産状況が、生活費や医療費などを賄えない。
 - ⑤ 現在の住居が下記の条件を全て満たし、担保設定ができる。
 - ⑥ 戸建、マンションで評価額が 5 千万円以上。
 - ⑦ 賃貸していない。
 - ⑧ 担保設定がない。
- (2) 融資する資金の用途と限度
- ① 在宅福祉サービスの利用料金。

⁴⁾ 東京都中野区社会福祉協議会ほほえみサービスセンター、中野区役所生活援護課（岩佐英樹氏）、1999 年 7 月 5 日取材。「同資産活用福祉資金貸付制度は、平成 3 年 7 月 1 日に開始して、平成 11 年 7 月現在で 3 件終了し、7 件が継続中である。担保不動産に根抵当権設定、所有権移転請求仮登記設定、振込み送金は 3 ヶ月 1 回で、医療費等の場合は適宜支払う。」

- ② 日常生活費：一人当たり月額13万円以内。
 - ③ 医療費：一人当たり月額70万円以内。
 - ④ 住宅の改修費：1件当たり100万円以内。
 - ⑤ その他（冠婚葬祭費他）：中野区で認める金額。
- (3) 貸付利率：年4%（単利）。
 - (4) 貸付限度額：不動産担保評価額以内（戸建：70%、マンション：50%）。
 - (5) 貸付機関：3年毎の更新で継続可能。
 - (6) 貸付終了条件
 - ① 融資金額が限度額に達した。
 - ② 在宅福祉サービス利用者でなくなった。
 - ③ 転居した。

高浜市リバースモーゲージ条例⁵⁾

高浜市は、2001（平成13）年4月1日からリバースモーゲージ制度を開始した。在宅生活に必要な資金（いきいき資金）を次のような内容で融資するものである。

- (1) 利用者資格
 - ① 高浜市内に1年以上在住で65歳以上。
 - ② 一人か夫婦で、同居人はいない。
 - ③ 法定相続人全員の同意が必要であり、そのうちから連帯保証人選任。
- (2) 担保不動産
 - ① 本人、配偶者名義の土地付戸建住宅（マンション、借地は除外）。
 - ② 抵当権など第三者の権利の付着していない。
 - ③ 土地の評価額が2千万円以上。
- (3) 融資内容
 - ① 協力金融機関（JAあいち中央）による間接融資。月額¥60,000円が限度。
 - ② 医療費、住宅改修費などは別途、応談。
 - ③ 融資限度は担保評価の70%までとし、必要に応じて評価の見直しがある。
 - ④ 長期プライムレートによる融資であり、借入利息分は高浜市が無利息で清算まで立て替え。
 - ⑤ 融資期間は原則として10年間。必要に応じて変更も可。
- (4) 返済条件
 - ① 原則として、担保不動産の売却による清算であるが、相続人などからの一括返済は可能。

⁵⁾ 高知県介護保険推進課（栗田憲二氏）、1999年9月24日取材。

農業協同組合とリバースモーゲージ⁶⁾

農業協同組合(以下「農協」)が、リバースモーゲージ市場への参入を検討する場合は、(1) 融資機能、(2) 不動産流通機能、(3) 高齢者向け支援サービス機能(高齢者福祉事業)など、リバースモーゲージを事業化するのに必要な機能のすべてが備わっているから有利である。

(1)の「融資機能」については、不動産物件に関する調査・評価などから始まって、貸付後の不動産管理までと、「不動産融資」の一貫した機能がすでに備わっている。

(2)の「不動産流通機能」については、農協が組合員の所有する不動産の有効活用を図るといった必要性から、すでに不動産市場には参入している。

(3)の「高齢者向け支援サービス機能」については、農協が高齢者福祉事業に携わることは農協法で認められていて、すでに全国的に事業化している。その事業体制は、1999 年末時点で、助け合い組織設置の農協数は 644 カ所、ホームヘルパー養成数約 8 万人、地域福祉活動コーディネーター養成数は約 3 千人程度の陣容を形成している。

この他に、農協がリバースモーゲージを取り扱う上で好都合な条件がある。農協の有する、銀行などとは一味違った特色を持った協同組合は、非営利の会員組織であり、地域との密着度が強く、組合員や地域住民にとっても身近な存在であり、信頼も得られている点が有利な条件となる。さらにリバースモーゲージを取り扱う場合に有利な点は、必要な機能のすべてを、農協一カ所で、単独(ワンストップ性)で具備している点である。

いま一つ、農協の存在そのものが、地方行政とは緊密な関係を築いてきている経緯から、行政、特に市町村との連携のとり易さも、農協の重要な利点となる。農協の本来の事業においても、地方自治体との取引は増加傾向を保ってきているし、ホームヘルプなど高齢者福祉についての公的サービスを受託する農協も、やはり増加する傾向にある。高齢者福祉の分野においては、公的な側面も多いなどの性格上、農協がリバースモーゲージ市場で果たす役割は大きいものと期待できる。

以上の他にも、着実に先細りしている農業後継者の問題は深刻であり、農業事業者の法人化が進んでいる中で、農協の事業展開にも革新的な戦略が求められている。リバースモーゲージ市場への参入は、農協の組織的特長である統合性を利する試みであり、新たな展開を期待できる選択と言える。

自民党は、特別養護老人ホーム(特養)の設置・運営に関する規制を緩和する方針を明らかにした。議員立法で国会に関連法の改正案を提出し、2008 年からの実施を目指す方向である。これまで、地方自治体や社会福祉法人に限定していた特養の運営主体を、農協系医療機関(医療機関を運営する県単位の厚生農業組合連合会)にも認める方針である。

⁶⁾ 「リバースモーゲージと農協」『農林金融』2000 年 9 月号、1～15 ページ。

2 厚生労働省のリバースモーゲージの課題

少子高齢化が進行する社会は、高齢期がこれまで以上に延伸して、高齢者の自己負担が加重され、その家計にも自助的な経済的自立を迫る社会とも言い換えられる。日本人の平均寿命は、この数年間、継続して更新されており、最近の社会保障制度の変革はさらに高齢期の生活コストを着実に上昇させている。また、多くの人々は、高齢期に入ると、なおさらに生活環境の変化に順応できる可塑性・柔軟性が乏しくなり、住み慣れた自分の家で、最後の時まで暮らしたいと望んでいる。

リバースモーゲージとは、そうした事情の持家高齢者の生活設計に適合した、「持家資産福祉年金変換制度」とも解すべき仕組みのプログラムである。

厚生労働省が、2003年度から全国共通の制度としてスタートさせた「生活福祉資金(長期生活支援資金)貸付制度」は、持家高齢者を対象として、その持家を担保に、老齢生活資金を長期融資する仕組みであり、資金の流れる方向が一般ローンとは逆方向であることから、リバースモーゲージとして取り上げている。

厚生労働省の「長期生活支援資金制度(リバースモーゲージ)」の利用状況(2004年1月1日現在)は、取り扱っている社会福祉協議会数が35ヶ所、融資決定件数⁷⁾の合計は93件である。各自治体のプランの利用件数の方は、2001年度までの合計融資件数⁸⁾が163件であり、民間プランは僅かな利用件数で推移している。

厚生労働省の「生活福祉資金(長期生活支援資金)貸付制度」の特徴は、次の各点にある。

- (1) 持家(戸建住宅)に継続的居住の高齢者(65歳以上)が対象。
- (2) 第三者権利のない居住用不動産(土地)の70%評価額が融資枠。
- (3) 融資期間は貸付枠内。
- (4) 原則持家の売却処分による一括返済。
- (5) 配偶者・親を除く第三者の同居は拒否。
- (6) 推定相続人の連帯保証。
- (7) 市町村税の非課税(又は均等割)世帯(低所得者世帯)。
- (8) 都道府県の社会福祉協議会が担当機関。
- (9) リバースモーゲージの財源は、国が3分の2、地方自治体が3分の1の負担である。

非遡及型融資と福祉性

日本のリバースモーゲージ制度を、アメリカやカナダの制度と比較した場合、まず後者の制度には、利用者の死亡時までの継続融資(生存配偶者の場合も同じ条件で)が保証されている。またノンリコース・ローン(非遡及型融資)だから借り越し分の返済が免除さ

⁷⁾ 厚生労働省地域福祉課資料。2006年6月現在で433件の利用件数。大都市圏で75%、他の自治体で各1~2件程度(Web-site)。

⁸⁾ 『リバースモーゲージの活用ニーズの把握及び制度促進に関する調査研究』7ページ。

れている。こうした相違は、福祉性システムとしての成否を決める重大なポイントとなる。日本の大半のリバースモーゲージに共通する欠陥は、ターミナル（終身）なシステムではない点にある。制度に「終身性」がないから、融資極度額を超えた後を、終身型年金保険商品で繋いだりする。しかし、この仕組みは複雑であり、利用者の不安感は払拭できない。

また日本のリバースモーゲージが、生存権的資産である「住まい」を返済原資としながら、融資枠を設定して、途中で打切る仕組みは利用者の不安な点である。やはり日本のリバースモーゲージも、アメリカやカナダと同様に「非遡及型融資」とすべきであろう。

その論拠としては、国民の負う納税義務に対応した、国からの反対給付として、国民の誰しものが憲法上で保障されている社会保障サービスの対価の捻出を、持家高齢者の場合は、リバースモーゲージを利用して、自己資産(持家)を現金化して負担する自助的努力型の仕組みだからである。また在宅で、ターミナル・ケアや長期医療を受けようとする持家高齢者に、持家のない、あるいは持たない高齢者との間に生じる、社会保障サービスの配分の公平性が損なわれる恐れもある。

マンション（集合住宅）の排除

日本のリバースモーゲージは、融資の対象を戸建住宅だけに限定していて、尚且つ、その土地(敷地)だけの担保評価に基づいて融資枠を設定している。この規約は、以下の点で不合理な規定といえる。

最近の傾向として、郊外住宅地に住んでいた高齢者世帯が、生活利便性に優れた「まちなか（中心市街地）」に住み替えする動きが見られ、移住先は共同管理の集合住宅（マンション）が一般的である。マンションを制度対象にしていないリバースモーゲージでは、こうした社会環境の変化にも適合できないことになり、リバースモーゲージを社会保障制度の補完的なプログラムとする視座から勘案するならば早急に改正すべき課題である。

- (1) 住宅ローンを利用する場合は、マンションであっても戸建住宅と同様に、売買価格（契約額・実勢価格）を基準にした担保評価（掛目）から貸出限度額を決定し融資する。しかし、いざリバースモーゲージで融資する際には、戸建住宅であれば建物の担保評価はしないし、マンションの場合ならば区分建物そのものを融資対象から除外している。その理由は、それぞれの担保力の減損をおそれているからである。こうした融資態度の豹変は、ひとえに金融機関(貸し手)側の功利的判断に基因したものであり、住宅ローン商品は営業的にも安定した優良商品であるが、リバースモーゲージの方はリスクで、なおかつ面倒な部分が多いと踏んでいるからに他ならない。傍証かもしれないが、東京都の武蔵野市や中野区、また文京区などのリバースモーゲージでは、最初からマンションをその担保対象に定めている。
- (2) 一般的に、不動産を鑑定評価する場合は、「費用性」、「収益性」、「市場性」の3つの側面から総合的に鑑定評価し、「原価法」、「収益還元法」、「取引事例法」の手法を使っている。リバースモーゲージの担保評価においても、同様にこれら3つの要素から総

合的に評価すべきである。その論拠として、租税制度においては、マンション（区分建物）であってもその資産性を認定し、固定資産税を課税しながら、いざりバースモーゲージの段になると、その資産性を否定するといった矛盾点が明らかだからである。

- (3) 戸建住宅と、マンションとは、どちらも「居住用資産」として等しく、公的資金の融資や不動産税の課税においても格差はない。リバースモーゲージを社会保障制度の補完的制度として捕捉しているならば、その老齢生活費の自己調達目的を鑑みて、建物の構造上の相違を理由にした差別的取り扱いが改正されるべきである。この論理の正当性については、憲法上(第 22 条、第 25 条)にも明文化されている。
- (4) 「高齢者住み替え支援制度」との不整合性が問題視される。「高齢者住み替え支援制度」とは、郊外の持家高齢者が、「まちなか居住」に「住み替え」して、その持家を子育て世帯に賃貸し、家賃収入を獲得するシステムであり、「持家」の収益性を実現した制度とも言える。片やリバースモーゲージにおいては、「持家」の収益性に対しては、資産評価しないシステムであり、これらの制度間には整合性が見えない。また過疎地問題を抱えている一部の地方行政では、高齢者を対象に、「まちなか」への「住み替え」を推進させている。その「まちなか居住」の住居形態は、多くが共同管理の集合型住居（マンション）である。こうした点からも、マンションをリバースモーゲージの対象に組み込むべき正当性や福祉性については論証できる。

制度担保の不整合性

国土交通省の推進している、65 歳以上の高齢者だけで暮らす世帯を対象に設定した「住み替え支援制度⁹⁾」では、高齢者の持家を子育て世帯に賃貸して、高齢者本人には「まちなか居住」を勧めている。しかし腑に落ちない点は、リバースモーゲージでは担保評価の対象にもならないほど老朽化していると、政府が断定（推定）した高齢者の持家に、果たして子育て世帯が住めるだろうか。こうした視点からすれば、リバースモーゲージ制度と高齢者住み替え支援制度との間には、少なくとも整合性は認めにくい。

確かに、これら二つの制度は、高齢者の経済的自立の支援を主としながら、子育て世帯の居住環境への配慮もあって、相互に補完性が認められるシステムではある。しかし政府は、高齢者の重要資産である持家に抵当権を設定しながら融資する福祉資金貸付制度の目的を鑑みるならば、土地だけではなくて、居住用資産としての、土地・建物の一体性を明確にした不動産評価を実現すべきである。住み替え支援制度は、持家の居住性能（性能・機能・デザイン）の収益性も具現化できるシステムであり、結果として個人の持家の居住

⁹⁾ 国土交通省が、2006 年度中にも関連業界に呼びかけて 65 歳以上の高齢者だけで住む世帯の住み替えを支援する取り組みであり、入居者のない場合は国の基金を使って家賃保証もする予定であり、2006 年度予算案に約 5 億円を盛り込んでいる。この制度では、確実に家賃収入が得られる持家高齢者は、契約終了後はまた戻れることもあって、自宅を提供するインセンティブになるものと見込んでいる。家賃収入への期待よりも、むしろ利便性に優れた「まちなか居住」に主たる住み替え動機を持つ持家高齢者が増えてくれば、子育て世帯の負担する家賃も低くなる可能性がある。

性能のサステナビリティに向けた有効なインセンティブ効果も期待できるからである。

自民党税制調査会(柳沢伯夫会長)は、法人税の減価償却制度の全面的見直しについて、2007年度の実施に向けて準備に入った旨を明らかにした¹⁰⁾。こうした全面的見直しの政策的含意には、企業の持つ設備などの法定耐用年数を短縮化させる方法で、企業の税負担を欧米諸国並みに軽減して国際競争力を高めようとする狙いがある。ちなみに鉄筋コンクリート造の事務所は現行規定では50年の耐用年数とされているが、エレベーターや自動車などと共にも、さらなる耐用年数の短縮化が検討される。

しかし、こうした動きは明らかに社会資本の短命化に繋がるものであり、国際的大勢である省エネルギー政策や環境汚染問題に向けた企業間努力とは明らかに相反するものである。

本義に則るならば、遍く技術の進歩・高度化や新技術の開発などによる経済効果は、まず既存設備の能力・機能をさらに改良・改善させるものであり、耐用年数などにしても、その都度に延進化させるはずである。リノベーションや再生を視野に入れないで、設備や施設に対して、買い替え、取り替え、入れ替えなどの「スクラップ&バイ」しか選択肢がない法的規定に先導性や先進性は乏しく、企業の税負担軽減ばかりを注視した、狭量で拙速な取り組みと非難されるものである。

こうした企業の設備関係の耐用年数見直しの動向は、本章で取り上げている既存住宅についても考え合わせることができる。住み替え支援制度の対象となる高齢者の持家においても、賃貸物件化する際には何がしかのリノベーションが必要なはずであり、またリノベーションを施した持家の付加価値は確実に高まっているはずである。将来、こうした高齢者の持家を担保対象にしてリバースモーゲージを利用しようとするとき、その建物の担保価値を否定されたとしたら再びそこに法理論上の衝突が起こり、失策のそしりを免れない。

持家のサステナビリティとリバースモーゲージ

リバースモーゲージ特有のリスクとして、「長命リスク」と、「市場変動(地価変動・金利変動)リスク」がある。前者は、プール化による分散も可能であり、「期限付融資」によっても回避できる。市場変動リスクにしても、数年毎に繰り返される担保評価に基づいた条件見直し(調整)が歯止めとなる。

最も重要視されるべき点は、リバースモーゲージの制度原資である、高齢者の「持家」の脆弱なサステナビリティにある。その要因や対策については、これまで関係諸氏から何度となく検討が重ねられてきているが、本稿では次のように要約している。

- (1) 現行のリバースモーゲージの大半が、住宅の土地だけの担保力に依拠しているから、地価下落の影響は直接的である。建物についても、収益還元法や原価法などから算定される評価額(価値)も合算した「一体評価」するならば、全国レベルの地価リセッションに基因した「担保割れ」リスクにも、ある程度の緩衝効果が期待できる。

¹⁰⁾ 『日本経済新聞』2006年2月28日付。

- (2) 持家の持続可能性を評価して融資するシステムには、持家の居住性（性能・機能・デザイン）を維持・継続させようとするインセンティブ効果があり、結果として中古住宅市場の流動性を補強させることに繋がる。一定年数を経過した建物を再利用しようとする行為を、社会資本の有効活用として評価する優遇的措置が必要である。
- (3) 建物の付加価値（耐震補強やリノベーション等）が、担保力を増強させる評価基準（改造に因る加点補正率など）の整備が必要である。

リスクテイキングと保険

殖産銀行が、単独で行ってきた、リバースモーゲージ商品のこれまでの営業活動から、行き着いた「結論」としては、「行政の手による金融機関への債権保証（リスク・ヘッジ）を実現させることで、現在、停滞しているリバースモーゲージを蘇生させることができる」という点である。その論拠として、アメリカのリバースモーゲージの普及・定着に最も貢献度が高い要素は、政府機関によるリスク・ヘッジ機能であることが明らかだからである。

日本住宅総合センターの調査報告書には次のように書かれている¹¹⁾。

「アメリカのHUD-HECM（Home Equity Conversion Mortgage；HECM）は、HUDの内部組織である連邦住宅局（Federal Housing Administration；FHA）の保険によるリスク・ヘッジ機能があり、利用者側のリスク（融資機関の倒産、融資金の不払い等）や融資側のリスク（ロングジバティ・リスク、住宅価格の下落等）をもカバーする画期的・包括的なものであり、HUD-HECMの契約件数の増大に貢献している点に注目すべきである」。

いずれにしても、少子高齢社会の到来であり、伴ってライフスタイルの多様化も現実視されていることから、社会保障制度の補完的プランとしての位置付けであるリバースモーゲージの定着に必要とされるリスクテイキング機能への政府関与は、憲法上に明文化されている国の責務の範囲でもある。

現行の制度環境の下にあって、現実的なリスクテイキングの方法としては、「保険」が適当である。保険とは、偶然的事象の発生に起因した経済的必要を補填・充足するための経済的かつ予備的な仕組みであり、大数法則に立脚して成立している。最近の社会経済においては、保険需要は拡大する方向にあり、将来的にも保険事業の社会的基盤は堅固である。

また革新的ともいえる医療分野の発展は、少なくとも人的保険商品から不確定要素をある程度、減少させるものであり、生命体の余命までもが、許容誤差の中で捕捉できるようになっている。こうした変化は、リバースモーゲージ制度の普及にとっては順風として働き、予測を超える「長命」から「担保割れ」などの債務超過の事例も少なくなるはずである。リバースモーゲージ・ローンの場合では、債務者（利用者）、債権者（民間企業・金融機関）、政府の三者で、共同負担を原則とした終身年金保険契約によって、現行の「連帯保証人」規約も不要になり、ノンリコース・ローンも視野に入ってくる。

¹¹⁾ 『高齢社会における資産活用の方向』126 ページ。

既存住宅に付与する第三の価値「現存性価値」

その場所に、「建物が、現在、存在する」といった絶対的事実に対して、法的な価値を新たに創設することで、既存住宅の市場価値を補強することは、理論上、成立することである。既存建物に対する現行の鑑定評価基準に基づく評価（原価法、取引事例比較法、収益還元法）の他に、非可視性（無体）価値を法制度上に確立すれば、現存することの価値¹²⁾（以降「現存性価値」）は、市場でも経済的交換価値を実現できる。都市計画法、建築基準法、民法などにすでに法定されている既存権とは別に、新たに創設するものであり、その論拠を、主として環境保全的価値に置くものとする。

日本政府は、企業が発展途上国の温暖化ガス削減事業に協力して獲得するガス排出権の買い取りを明らかにし、企業の排出権獲得を後押しする方針を示している。京都議定書に定めた国内ガス排出量の削減は、企業活動の活発化と相反して、実現されていない。経済産業省や環境省では、法的環境の整備を進めて温暖化ガス排出権の購入に向けて準備を始めている¹³⁾。こうした経緯からも、国内の運輸部門や建設部門を初めとして、家庭での省エネルギー対策をさらに推進しなければならない。そうした現状を鑑みても、住宅寿命の延伸化は取り組むべき課題であり、「現存性価値」の法的な確立こそ、効果的なインセンティブとなるものである。「現存性価値」は、主として法律上の各種緩和措置と金融制度上の優遇措置に具現化される。その具体的な内容としては、

- (1) 現存性を高めるリノベーションに関する優遇措置（資金融資条件の優遇）、
- (2) 使用年数に対応した不動産取得・譲渡・交換取引などの際の税法上の恩典的措置、
- (3) 使用年数に対応した建築基準法、都市計画法、その他関係法上の緩和措置、
- (4) 使用年数に対応した廃棄処分上の特典的措置、
- (5) 使用年数に対応した固定資産税の軽減措置、
- (6) リバースモーゲージの利用上にも恩典的措置、などが、まず考えられる。

本稿別章で検討しているが、環境税の導入などと連関させることで、住宅のサステナビリティをさらに効果的に補強することは現実的である。社会資本としての住宅ストックの長命化は、周辺の住環境の整備や保存などにも寄与するものであり、日本の頻繁な「スクラップ&ビルド」の風潮にも歯止めとなるはずである。

住宅政策の転換とリバースモーゲージ

厚生労働省は、2006年度から、これまでの住宅大量供給政策の方針を、大きく転換させ

¹²⁾ 既存建物の「現存性の評価」：新たに建設するのではなく、「既に存在している；既存している」ことの環境的価値を評価し、施されるコンバージョン・リノベーションなどへの各種恩典的措置を規定する方策に因って、既存(中古)建物に向ける需要が補強される。また「環境福祉(environment welfare)」の有力なシステムとして、リバースモーゲージ制度が評価される。排出権の国際的売買が定着する最近の環境市場から推論しても、既存住宅の延命に奏功する措置に対する、行政法上「リノベーション」のインセンティブが「付加価値」として加算される評価基準の設定。

¹³⁾ 『日本経済新聞』2006年2月17日付。

た¹⁴⁾。政府は、住宅難の解消を旗印に、約40年間にわたって住宅建設の目標戸数を設定してきた「住宅5ヵ年計画」を廃して、郊外団地の新規開発への補助金の給付を取りやめる。これまでの政策は、大規模団地の開発を促し、住宅の床面積を広げてきたが、少子高齢化が世帯数全体の伸びを鈍化させ始めている点などから見直しを決断した。

2006年度以降、政府は、既存の住宅に対して、その耐震性を高め、バリアフリー化や省エネルギー化などを目標に定めて、住宅のリノベーションに重きを置く方針である。要するに、これまでの住宅戸数の「量」に重きを置いた統計的政策を、2006年度をティッピング・ポイントにして、現存する住宅の「質」を改善・向上させる内実的政策に重点を置くことになる。しかし政策の方向を、これまでと逆向きに転換する選択は、幾つもの課題を背負い込むものである。

- (1) 政府は、政策転換に際して、そのインセンティブを明確にする必要がある。持家にリノベーションを施すことが、その付加価値として資産性に結び付かなければ、特に持家高齢者に決断させることは難しい。リバースモーゲージではその住宅の評価をゼロとしている現行制度と矛盾する点も折り合いを付けなければならない。
- (2) リノベーション資金の融資については、高齢者の場合であれば、返済能力などの面からも不動産活用型融資（リバースモーゲージ）とするべきである。
- (3) リノベーションを施す場合でも、施工業者とのトラブルを想定した対策が必要になる。また施工に対する瑕疵担保責任保険の義務付けや、被害者の実証責任の排除などの法的環境の整備も欠かせない。持家高齢者の場合は、契約に伴う各種のコンサルティングや契約の代理なども想定しておく必要がある。こうしたケースに対応できるNPO機構の準備なども、やはり必要になる。
- (4) 耐震性能や省エネルギー機能などを付加させた既存住宅の購入に当たっては、各種のインセンティブ（購入資金融資や不動産流通税の優遇措置等）が必要になる。

リバースモーゲージの事業性と福祉性の拡大

旭化成ホームズのリバースモーゲージ商品「リムーブ」の事業化によって、本稿の中で筆者が論及している幾つかの理論が、図らずも実証されている。まず「リムーブ」の中には、リバースモーゲージ制度の社会的必要性（実は生存権的必要性と筆者は捉えているのだが）が明確に定義されている、さらに、その制度基盤（原資）としての、持家の資産性とその継続性が実現されていて、利用者の「住み替え」の方法で実現されている「収益性」もプログラミングされている。リバースモーゲージのシステムとして注目すべき点は、

- (1) マンションなど集合型住宅が対象に入っている。
 - (2) 推定相続人の連帯保証や同意の義務付け規約がない。
 - (3) ノンリコース・ローン（非遡及型融資）であり、現行制度の隘路を解決している。
- 旭化成ホームズのリバースモーゲージ商品「リムーブ」は、時間は要するかもしれない

¹⁴⁾ 『朝日新聞』2005年11月14日付。

が、将来、普及するに違いない。なぜならば、この「リムーブ」は、民間サイドで商品開発し、そのリバースモーゲージ商品には営利性が付加されて、民間企業の旺盛な事業意欲と活発な営業能力による事業展開、そして企業の基本的経営理念である経営的持続性などが、「鼎」のように相互に補完し合いながら機能しているからである。また「リムーブ」の備えた福祉的効用からも、高齢者の持家福祉制度としての評価と信頼を得られるに違いない。

あえて苦言を呈するならば、商品の利用までに要する時間の短縮であろう。この点は、アメリカの場合も同様である。商品の標準・平準化と広報活動の展開なども必要であるが、まず専門知識が豊富な担当者の育成が先決的であり、さらには普及に奏功する公的支援（協賛）なども検討される必要がある。

本稿では、新たな「リバースモーゲージ・プラン」を模索する上で重要なポイントを、次の4点に整理している。

- (1) ビアジェ¹⁵⁾ (viager) の日本版（割賦契約の導入等）の検討（取引形態の多様化）。
- (2) リバースモーゲージ利用者に対する福祉サービス上の恩典的措置（利用の促進）。
- (3) 相続人の代位返済に対する優遇措置（利用の促進）。
- (4) リバースモーゲージの対象不動産の購入に対する各種特典的措置（担保物件の流動性確保）。
- (5) 農業協同組合や保険会社、そして介護法人など、異業種間に通底する高齢者のニーズを分析し体系化して、ジョイント・プロジェクトの推進（リバースモーゲージ市場の拡大・充実化）。

3 災害地復興資金のリバースモーゲージ制度

神戸市災害復興住宅高齢者向け不動産処分型特別融資制度

「神戸市災害復興住宅高齢者向け不動産処分型特別融資制度（神戸市リバースモーゲージ制度）」とは、1995（平成7）年の阪神淡路大震災で住宅を失った高齢者が、神戸市内で自ら居住するための住宅を建設する、あるいは取得するための必要な資金を融資する制度である。一般的な住宅ローンでは、年齢条件などで利用できなかった高齢者の住宅再建を支援する制度であり、金融機関が土地・建物を担保に融資して、返済が不可能な場合は担保対象を処分して償還するシステムである。2006年度までの利用件数は11件であり、2006（平成18）年3月末までの申込期限は、さらに2007年度まで延長される予定である。

(1) 利用対象者

阪神・淡路大震災により居住する住宅が被害を受けたため、神戸市内に自ら居住するための住宅を建設しようとする者で、次のいずれにも該当する場合

¹⁵⁾ フランスの伝統的なリバースモーゲージ。持家の個人間取引と射幸性が特徴。

- ① 自己が所有する土地に住宅を建築する者、または新築住宅を取得する者。
- ② 抵当権等の諸権利が設定されていない、独立して売却処分可能な土地を所有する者。
- ③ 土地処分等による借入金の償還まで、融資金額にかかる元金及び利息の支払いが確実に行われると認められる者。
- ④ 次のいずれかに該当する者が居住する住宅を、建設、又は取得する者。
 - i 借受人（借受時において満年齢が 65 歳以上。以下同じ）。
 - ii 借受人及びその概ね 60 歳以上の配偶者。
 - iii 借受人及びその 65 歳以上の親又は 65 歳以上の子。
 - iv 借受人及びその概ね 60 歳以上の配偶者並びにそれらの 65 歳以上の親又は 65 歳以上の子。
- ⑤ 年間所得が 1000 万円以下で、当融資の第 1 回目の償還額（全額融資実行の翌月の元金と利息の合計額）と、他の借入金の年間返済額の 12 分の 1 の額との合計額が、年収の 12 分の 1 の額の 25% 以下となる者。なお所得の算定にあたっては同居の配偶者または子の所得を合算することができる。
- ⑥ 金融機関との間に対象不動産の処分を前提とする金銭消費貸借契約が締結できる者。ただし必要な場合には、これに加えて遺言執行引受承諾契約またはこれに代わる契約を締結できる者。
- ⑦ 金融機関が定める規定に適合する者。

(2) 対象となる住宅

- ① 建築基準法、その他関係法令に適合する住宅。
- ② 住宅部分の床面積が 175 m²以下の住宅。

(3) 融資条件

① 極度額

100 万円以上 1500 万円以下。ただし土地の評価額の 70% 以内、住宅取得の場合は住宅（土地・建物）の評価額の 70% 以内（金融機関の評価による）。

② 融資利率：当初 10 年間は年 2.8%、11 年目以降は年 3.7%。

③ 契約期間

当初の契約期間は 10 年とし、住宅を建設する者はこの 10 年間の前に最長 1 年以内で 1 カ月単位の元金据置期間がある。この据置期間を除く当初 10 年間が経過した時点で借受人が契約を希望し、かつ継続することについて神戸市及び金融機関双方に異議がない場合は契約は継続する。（その時点の状況によっては継続できないこともある。）なお当初 10 年間が経過した場合の契約期間及び据置期間中又は据置期間を除く当初 10 年間に借受人が死亡した場合等における契約期間については次のとおりである。

- i 借受人が死亡し、対象不動産の処分による清算が完了するまで。ただし、

その時点において同居する配偶者または借受時において同居する 65 歳以上である親もしくは子がいる場合で、神戸市及び金融機関の承認を得て、その者が債務を承継した場合は、その者が死亡し、対象不動産の処分による清算が完了するまで。

ii 借受人及びその配偶者または借受時において 65 歳以上である親もしくは子が、建設又は取得した住宅に居住しなくなった場合は対象不動産の処分による清算が完了するまで。

④ 償還方法

当初 10 年間で元利均等償還。ただし 11 年目以降は、償還残高に対し利子のみを償還。元金は、借受人が死亡した時等に対象不動産を処分して清算する。

⑤ 連帯保証人が必要。融資を受けようとする者は、法定相続人全員を連帯保証人としなければならない。ただし遺言等により、対象不動産の処分に支障が生じないと判断される場合は、遺贈を受ける一部の相続人を連帯保証人としてすることができる。融資を受けようとする者に法定相続人がいない場合は、遺言により対象不動産を遺贈される者を連帯保証人としなければならない。なお上記のいずれにも該当しない場合は、十分な償還能力を有する連帯保証人が 1 人、必要になる。

(4) 融資を受ける者の義務

① 借受人は、融資金の償還前において、対象不動産を譲渡し、交換し、貸与し又は担保に供する等、対象不動産に所有権を阻害する権利を設定させてはならない。

② 借受人は配偶者または借受時において 65 歳以上の親または 65 歳以上の子以外の者を居住させてはならない。

③ 借受人がこの融資の利用にあたり遺言を作成した場合は、借受人は金融機関に遺言の写しを渡さなければならない。

④ 法定相続人に異動があれば、速やかに金融機関に知らせなければならない。

これまでの利用件数は、12 件（平成 9 年度 5 件、平成 10 年度 5 件、平成 16 年度 1 件、平成 17 年度 1 件）である。2006（平成 18）年度も引き続き継続される見通しであるが、2004（平成 16）年度までは、阪神・淡路大震災復興基金から 10 年間の利子補給が受けることができた点や、ある程度まで復旧されている点などから、この制度の今後の継続については検討する余地があるといった意見もある¹⁶⁾。

土地、家屋の資産価値変動リスクについて、この制度では、融資額は土地評価額の 70% 以内であり、当初 10 年間で融資額の 30% を返済する仕組みであり、資産価値の約 50% までの変動は担保されているが、借受人もしくは相続人が死亡して、対象不動産を処分する際に資産価値が 50% 以下になった場合は、金融機関は変動リスクを負わないために神戸市が全額損失補償することになる。2006 年 2 月時点では、損失補償は起きていないが、変動

¹⁶⁾ 神戸市都市計画総局住宅政策課（民間住宅係）中原由佳氏、2006 年 2 月 23 日取材。

リスクを抱える仕組みについては検討を要する課題である。

また、この制度の利用を検討する場合、借り手に「十分な償還能力」を要求しているが、一般的には退職年齢に達する 65 歳以上の高齢者には、平時であっても難しいものであり、隘路となるものである。しかも、親か、65 歳以上の子との同居しか認めていない点から、償還能力はさらに低いものになる。災害復興住宅の建設支援を目的に謳うならば、第三者抵当権、償還能力、同居人制限などの閉塞的な条件は、柔軟な対応が用意されていなければ、単なる画餅に過ぎない救済措置に陥る。

新潟県不動産活用型融資制度

新潟県は、2004（平成 16）年に起きた中越地震のすべての被災者の生活が再建できるよう、まず住宅の再建から支援する「住宅再建総合対策事業」について、2006 年度からの実施を決定している。

現地では、2005 年 1 月末現在、仮設住宅に暮らす人は 2405 世帯（約 7 千 6 百人）に上り、そのうち生活再建方法が決まっていない世帯数は 209 世帯である。

復興を担当する（財）新潟県中越大震災復興基金では、その事業の内の「自宅再建支援」として、「宅地復旧工事補助」、「中山間地型復興住宅建設補助」、そして「不動産活用型融資制度（リバースモーゲージ）」の 3 種類のメニューを用意している。

被災者の生活再建の支援策の一つである「不動産活用型融資制度（リバースモーゲージ）」は、仮設住宅に暮らしている人を対象にした住宅再建資金の全額を融資するシステムである。この制度の内容は、復興基金を原資にしながら、金融機関等から融資を受けることが困難な被災高齢者等を対象に、その借り手（被災高齢者）の不動産や金融財産までを含む一切の相続財産を担保にして融資し、その返済方法は土地・建物の売却等による一括返済を条件としている。

大規模な震災を受けた傾斜地の原形復旧は、極めて困難であり、また膨大な工事費が必要となるケースが想定されるだけに、安全性の高い別の場所への地域ぐるみの移転計画も検討されるはずである。新潟県の不動産活用型融資制度には、従来のリバースモーゲージに共通している、「持家に継続的居住」の基本的要件は該当しないから、まったく別のシステムとなる。高齢者の持家そのものが損壊してしまい、土地でさえも原形を留めていない状態であるから、新たに建築する住宅を担保にした復興住宅建設資金の融資であり、その返済方法も、復興住宅の売却による一括返済が条件になる。また同居人規定なども、被災地の復興住宅建設であるから、その趣意を鑑みれば、柔軟な対応を前提にした、従来のリバースモーゲージとは明らかに別の仕組みとならざるを得ない。

1998 年、被災者支援の目的で、「被災者生活支援法」が超党派の議員立法で制定された。生活用品の購入などを支援目的にして、その財源については国の資金と各都道府県の基金の運用益を以って半分ずつ負担し合うものであったが、2004 年の改正で住宅費の支援にも

拡大（支給限度額 300 万円）された。しかし建物の解体費やローンの利払いなどが対象であり、被災者の生活を再生させる基盤ともなる肝心の住宅の建築費や補修費の方は資金用途から外されていた。さらに年齢や年収に対する制限もあって、実際に支援を受けられるケースは予想外に少ない。2004 年 10 月 23 日に発生した新潟県中越地震のから 2 年を経過する 2006 年 10 月に、新潟県は、仮設住宅で暮らす高齢者の住宅再建支援策として、再建する住宅や土地を担保に住宅再建資金を貸し付け、死亡後に住宅などを売却して借金を返済する「緊急不動産活用型融資制度（リバースモーゲージ）」を被災者に適用することを決めている。

土地の担保価値が低い中山間地には、本来なじまない制度ではあるが、被災者支援のために創設された「中越大震災復興基金」の事業の一環とすることで実現させた。国の支援制度が、住宅そのものの再建・修繕などに適用されない中で、国土の 7 割を占める山間地の被災高齢者向けの住宅再建支援策としては先駆的な試みとなった。

対象となるのは、住宅が全壊または半壊して仮設住宅に入居した 60 歳以上で、配偶者を含めた合計年収が 180 万円以下の世帯であり、土地と住宅の資産価値に応じて 1200 万円を上限に住宅再建資金を融資する。子供の同居は認めず、借受人と配偶者の死後、復興基金が担保の土地や住宅を売って貸付金を回収する。利率は年 0.4%と定めている。

新潟県は 2007 年 2 月、リバースモーゲージを基金事業（4 億 8000 万円）として新設し対象者などを検討してきた。5 人前後の被災者から問い合わせがあり、うち 1 人への適用が決まった¹⁷⁾。

全国知事会の調査によると、2004 年 4 月から 2006 年 12 月までの災害で被災した全国 7976 世帯のうち、住宅関係支援金を申請できた世帯は 54%、支援金を満額受けられた世帯は 19%であった。そうした事態を憂慮した自治体が、独自で上乗せ策を講じた。鳥取県は、2000 年の鳥取西部地震の後で年収制限を外して、独自で最大 300 万円を上乗せする支援策を創設した。それ以降、支援の対象を住宅本体費にまで拡大させた自治体の数は 11 都道府県に上る。新潟県も中越地震後に設けた支援制度（最大 100 万円を上乗せ）を中越沖地震にも再び適用させている。

2007 年 3 月の能登半島地震では 1 万 1000 戸以上の住宅が壊れ、同年 7 月の中越沖地震では 1 万 4 千戸の住宅が壊れた。新潟県の集計では、その内訳（7 月 26 日現在）は前회가 963 戸、大規模半壊が 93 戸に達している。こうした災害地の復興は、公共施設は公的負担で着実に復興するのだが、壊れた個人住宅の再建の方は、原則、個人の負担で行うために、その復興は遅々として進まず、結局のところ地域全体の復興そのものが大きく遅延することになっている。高齢者世帯の住宅ほど全壊率が高いのだが、皮肉なことに世帯の経済力も低いことから、その住宅の再建は極めて困難であり、仮設住宅に継続居住する世帯が少なくない。

¹⁷⁾ (財)新潟中越大震災復興基金回答(2007年5月14日)「2007年4月末現在の利用者件数『貸付決定』: 6件。」

2007年7月16日、再び新潟県に発生した地震（中越沖地震）では、住宅倒壊による死者は高齢者が大半であった¹⁸⁾。2007年7月24日、冬柴鉄三国土交通相は閣議後の記者会見で、新潟県中越沖地震の犠牲者の多くが住宅倒壊によるものであったことから「緊急対策として耐震改修支援の充実化の必要性を感じた」と述べて、耐震改修補助制度を充実させる方針を表明した。現行制度下では、住宅の耐震改修工事費のうち、国と地方自治体がそれぞれ7.6%ずつを補助しているのだが、これを約10%ずつに引き上げて本人負担を軽減し、また補助条件（年齢規定や年収規定など）も撤廃するほか、倒壊を防ぐ簡易な耐震補強への補助も新たに行う方向の模様である¹⁹⁾。同時に、リバースモーゲージ（逆抵当融資）への補助²⁰⁾も検討して、2007年度補正予算の中で整備していきたいと、整備充実を急ぐ方針を明らかにした。しかし自治体の財政規模には自ずと限界がある。青山彰久氏（2007；読売新聞社の編集委員）は、「個人の努力や自治体の支援では限界がある問題の解決こそ国の役割だ。住宅再建は復興の中心課題だ。各党と国会、政府は、『住宅は個人資産』と簡単に片づけられないみを考える時だろう。」と、論じている²¹⁾。

以下は、新潟県の危機管理局が、2007年7月19日にまとめた「平成19年新潟県中越沖地震に伴う県内の被災者に対する支援制度」の一部である。

【住宅部】

制度名：「住宅資金融資」

(1) 制度名：災害復興住宅融資

(2) 適用対象

災害復興住宅の建設、補修等への低利融資

① 建設・購入：住宅に5割以上の被害を受けた方

② 補修：住宅に10万円以上の被害を受けた方

(3) 内容

① 融資限度額

（木造の場合） 建設：1,400万円 中古：950万円 補修：590万円等

¹⁸⁾ 新潟県中越沖地震による死者は11人だが、そのうち建物の倒壊で死亡したのは9人で、全員が70～80代の高齢者。

¹⁹⁾ 厳しい地方財政にも配慮し、地方負担分を交付税措置できるよう総務省とも協議する方針を国土交通省は明らかにしている（北海道新聞2007年7月24日付）。2007年7月から耐震改修だけでも利用できるように改正された。

²⁰⁾ 国土交通省は、リバースモーゲージに新たに登記申請料や不動産鑑定料などの諸費用に対する補助金制度を創設する方針を固めた。これまでは平均的な耐震改修費用が百数十万円であるのに対して、手続関連費用が約20万円程度かかるために、その利用は少なかった。厳しい地方財政にも配慮し、地方負担分を交付税措置できるよう総務省とも協議する方針を国土交通省は明らかにしている（北海道新聞2007年7月24日付）。2007年7月から耐震改修だけでも利用できるように改正された。

²¹⁾ 「中越沖地震 住宅再建の課題」『読売新聞』2007年7月27日付。

- ② 返済期間 25 年以内
- ③ 適用金利 2.3% (H19.8.14 以降見直し)

【総務部】

- (1) 制度名：県税の減免等
 - ① 減免
 - ② 申告、納税の期限延長
 - ③ 納税の猶予
- (2) 適用対象：地震により被害を受けられた納税者(地方事務所へ申請を行い、承認を受ける必要あり)
- (3) 内容：個人事業税・不動産取得税・自動車税・自動車取得税等の県税を一定の要件のもとに減免、申告・納税の期限延長、納税猶予を行う

【社会部】

生活福祉資金等

- (1) 生活福祉資金（緊急小口資金）
 - 1-1 適用対象：被災等によって緊急的かつ一時的に生計の維持が困難となった低所得世帯
 - 1-2 制度の内容
 - ① 限度額 10 万円
 - ② 据置期間 2 ヶ月
 - ③ 償還期間 4 ヶ月（5 万円超の場合は 8 ヶ月）
 - ④ 年利率 3%（据置期間中は無利子）
- (2) 生活福祉資金（災害援護資金）※ 但し、②～④は住宅資金との重複貸付となる。
 - 2-1 適用対象：災害を受けた低所得世帯
 - ① 家財のみの損壊
 - ② 住宅の半壊
 - ③ 住宅の全壊
 - ④ ③かつ大量の土砂が住宅を埋め尽くした等
 - 2-2 制度の内容
 - ① 限度額
 - i 150 万円
 - ii 170 万円
 - iii 250 万円
 - iv 350 万円
 - ② 据置期間 1 年

- ③ 償還期間 7 年
- ④ 年利率 3 % (据置期間中は無利子)
- (3) 母子寡婦福祉資金
 - 3-1 適用対象：災害により住宅が全壊等の損害を受け、補修、保全、改築、増築の場合
 - 3-2 制度の内容
 - ① 特別限度額 200 万円
 - ② 据置期間 6 ヶ月
 - ③ 償還期間 6 年、7 年(補修、保全等)
 - ④ 年利率 3 % (据置期間中は無利子)

4 沖縄県のリバースモーゲージ

環境条件とリバースモーゲージ

沖縄本島では、厳しい自然条件と向き合う機会が多いだけに、経済活動などがペースダウンする時期(季節)がある²²⁾。こうした「自然環境性要素」の特質が、「市場経済環境性要素」に対しては、優性、あるいは劣性因子となって影響を与えている。

沖縄本島の場合、その「自然環境性要素」は「島嶼性」であり、

- (1) 亜熱帯性気候であるが、台風の通過コースに位置していて、年間の半分近くが熱帯性低気圧(台風)などによる風水害の影響を受け易い、
- (2) 島の形状が南北に帯状、
- (3) 中国大陸寄りの位置にある、などが挙げられる。

また、「市場経済性要素」としては、

- (1) 台風シーズン中は空路・海路共に運行に支障を来す、
- (2) 観光はリーディング・インダストリーであり、観光客数は毎年増加している、
- (3) 県外からの人口流入はあるが、住宅市場は島嶼性から制限的であり、
- (4) 島内の要所数ヶ所を占拠している米軍基地の存在、などが挙げられる。

沖縄本島の場合、自然環境性要素、市場経済環境性要素のいずれもが、地域の経済活動を小規模で短絡的なものにしてしている。とりわけ自然環境性要素の「帯状の細長い帯状を成す島嶼性」と、「途中、数カ所に位置する米軍基地の存在」が相俟って、島内のヒト、モノ、サービスの移動や連携を非効率なものにしてしているし、住宅地などの供給能力を減じていることなどから、南部沿岸の埋立は継続事業化されている。しかし米軍基地の存在は、

²²⁾ 2002 年の「一人当たりの労働生産性」では、全国平均 12,916 千円に対して、沖縄県は約半分の 6,629 千円。『地域ハンドブック』88 ページ。

沖縄本島にとっては異物であり、沖縄全体の政治や社会経済に不条理な「負の効果」をもたらし、その規模・位置などの変更は常に物議を醸す問題である。皮肉な点だが、オアフ島（ハワイ州）の場合は、米軍基地の存在そのものが、最近、身近なテロ・リスクへの安全弁として評価され、世界中から富裕層のリゾート需要を集めている。その連鎖として、外から労働力の流入が起こり、土地の供給力が制限的な島嶼性と合い俟って競争的な住宅需要を形成している。移民の多いオアフ島は多民族混合社会であり、そうした社会構造に好感を抱くリゾート需要の勢いも衰えを見せない。オアフ島との比較で明視できる点だが、沖縄の自然環境と政治的環境が、その社会経済に及ぼしている影響は、計り知れないほど大きい。

過疎化が進行している北部と、過密化傾向の南部とのアンバランスを解消させる施策の一つとして、「リゾート・オフィス・促進プロジェクト²³⁾」がある。沖縄県が、2005年度から掲げている沖縄振興計画²⁴⁾（「高度情報通信ネットワーク社会の実現」）は追い風ともなる施策である。離島なども含めた条件不利地域に高速・超高速インターネット・サービスなどの環境整備が実現すれば、人口密度の低い過疎地域が、一転して、快適な自然空間を確保・満喫できる、「自然環境性資産価値」の高い“SOHO専用地域”に変貌することも現実的である²⁵⁾。過疎地の特徴である「住む人が極端に少ない地域環境」を、「自然の状態が維持されていて喧騒もない地域環境」と評価する「認識転換」ができれば、そのままリゾート好適地であり、リゾート・オフィスの好立地条件にもなる。

名護市は、金融業務特別地区（金融特区；2002年7月制定）であり、情報通信産業特別地区（情報特区）でもある点から国際的な情報通信・金融特区構想を推進している。こうした特区制定は、税法上の特典や情報通信のインフラ整備などの特長が企業誘致に奏功するものであり、沖縄の自立的発展を目指した沖縄振興特別措置法（2002年4月施行）に基づいている。

「暮らし」とリバースモーゲージ 日本では、唯一、亜熱帯ゾーンに位置している沖縄県の推定人口は、1,375,811人（2008年1月1日現在）であり、前年同月比では5,006人の増加である。また同じ県内においても、比較的、高頻度で人口移動が見られる。郡部の人口では、「自然増加」に対する「社会的転出」が3～4倍であり、結果として若年層人口は減少し、高齢者世帯が増加する傾向にある。また一般的なイメージに反して、沖縄の老人（65歳以上）の一人当たりの医療費は、2002年度では78万円（全国は74万円）であり、1983年の32万円からすれば2.4倍で、その増加率は全国の2倍である²⁶⁾。

²³⁾ 過疎地の人口低密度を逆手に取って、リゾート性に優れた好立地条件と逆想させて、個人・コミュニティ単位のオフィス・居住併用住宅（SOHO）集積計画。高度情報通信環境である点は重要条件である。

²⁴⁾ 『沖縄振興施策のあらまし』第2章4「環境共生型社会と高度情報通信社会の形成。」

²⁵⁾ 2003年12月5日、北部地域ITまちづくり協働機構（HICO）が名護市民会館でSOHOデモンストラーション・フェスタ開催。

²⁶⁾ 沖縄県福祉保険部長寿社会対策室（2003）『平成15年度長寿社会対策ハンドブック』63ページ。

こうした人口構造の変化や頻繁な社会的移動、また高齢者に顕著な医療費負担の増加などの条件は、沖縄県においても、高齢者世帯の経済的自立の必要性を確信させるものである。しかし沖縄の場合は、他の都道府県とは違った生活文化圏を形成しており、島民の居住形態や住宅市場にも特色が見られる。沖縄社会の特質として、人の生涯の、誕生、成長、婚姻、出産、病気、そして死に至るまでの様々な機会の折に、集落単位で祭祀を盛大に執り行う。とりわけ門中（父系親族集団）が中心となる「墓制」に重きを置きながら、伝統的地縁帰属関係を構築し、継続させてきている。こうした因習的な集落地縁の関係については、金銭上の相互扶助機構である「模合²⁷⁾」が現在も続いていて、彼らの金融機関の利用度を極端に少ないものにしていて、などの点からも確認できる。

リバースモーゲージは、持家資産を制度原資にしている仕組みゆえに、持家に対する価値観や地域性などが強く反映する性格がある。沖縄県の場合は、その際立って因習的で保守的な地域性が強いことから、リバースモーゲージの仕組みそのものが馴染まない。「家」を、一族の中心に据えた伝統的な帰属観、あるいは宗教観が醸成する住宅(持家)の資産性は、その市場的価値(循環性)を鑑みない、むしろ旧弊な家族制度の基盤的な位置付けであり、その男子承継を頑なに守っていく地域慣習(しきたり)は、リバースモーゲージの制度概念と真っ向から衝突するものである。こうした点からしても、厚生労働省の全国共通の「生活福祉資金貸付制度」は、沖縄県ではまったく不具合なプログラムであるといえる。

さらに社会政策の視点から問題提起するならば、等しく納税義務を課せられている沖縄県民が、国の福祉サービスを、他の都道府県と同様に享受することができない不公平性を糾弾しても過ちではない。現行のリバースモーゲージは、国と県がそれぞれ財源を負担して、長い期間、融資する仕組みだけに、地方財政を窮屈にする面もある。

沖縄県社会福祉協議会では、「現行のリバースモーゲージは、地方財政の負担も長期的であり、また沖縄の地域性にも齟齬している点もあって積極的には取り組めないシステム」と断じている²⁸⁾。

沖縄県の中でも、「家」が、古くから連綿として世代承継されてきている伝統的な集落においては、リバースモーゲージを利用することに強い嫌悪感を抱いている事情については、沖縄県社会福祉協議会や地元民の聴き取り調査²⁹⁾からも確認できる。しかし、こうした地域性は、新興住宅地域では見られない性格のものであり、新興住宅地の住民たちは、リバースモーゲージの利用に対しても本土と同様の反応であった。

住民の平均的年齢が若い新興地域においては、当分、リバースモーゲージの利用対象者は出てこないものと予想される。逆に、古くからの地域(集落)では、圧倒的に高齢者だけの世帯が多く、まさに“house rich, cash poor”状態であるのだが、因習的な生活慣習がネックとなって、リバースモーゲージの利用は極めて少ないものと予測される。

²⁷⁾ 沖縄に古くから普及している庶民金融の一種。「血縁」や「職場」などで行われる「親睦目的」のものと、中小の商工業者や商店主、また高利貸等による「金融的目的」を持ったものがある。

²⁸⁾ 沖縄県福祉協議会、伊集守晃氏、2004年11月取材。

²⁹⁾ 与那城町字伊計在住、生田夫妻、2004年11月取材。

根元的な視点から捉える「家」とは、単なる「居住」だけの「シェルター」とした目的にとどまらず、家族が「健康で文化的な生活」を維持・継続させるために必要（生存権的必要性）な精神的な拠り所とする「場所」でもある。沖縄の人にとっての「家」とは、「居住」の他に、伝統的家族制度の承継・存続の場所であり、祖先の祭祀を司る、神聖で、唯一無二の象徴的な場所でもある。実際に、無人状態が続いている家であっても、少ない場合でも年に2回（正月と清明祭）は、一族の縁者全員（門中）が集い、古式に則った先祖供養を欠かすことなく、連綿と繰り返してきている。沖縄独特の墓地の形状や配置から推測しても、人の「死」を、忌むべき現象と捉えておらず、むしろ畏敬の念をもってお祭りする慣習が根強く伝承されている。こうした地域特有の風俗・慣習は、先祖からの伝承財産の「家」を担保に生活資金を借り受け、死亡時に、「家」を売却（原則として）して清算するリバースモーゲージとは、妥協の余地はなく、対立的である。したがって沖縄県民が古くから居住している地域では、少なくとも、現行のリバースモーゲージの利用・普及は極めて困難と考えられる。

しかし一方では、沖縄における新興住宅地の増加率は福岡県に次いで全国で2番目に高率であり、伝統的な生活文化を継承していない住民の数も次第に増えてきている。こうした新しい住民たちは、少子高齢社会に順応したライフスタイルの世代であり、持家の相続意向も低いことから、沖縄でリバースモーゲージが利用される可能性を高める存在となる。

沖縄本島では、主に熱帯性低気圧（台風）への防災上の理由から、戸建住宅の大半が堅固な構造の鉄筋コンクリート造（陸屋根）であり、土地も狭小ゆえに2階建の方が多い³⁰⁾。

沖縄本島も、やはり建設資材の現地調達が難しく、多くは島外から搬入している。鉄筋コンクリート構造の方が、木造に比べたら構造材（骨材）の現地調達率は高い。また埋立造成地には、工場生産の半完成品を船便で搬入して、現地で組み立てる工場生産（プレハブ）型住宅（木質系・軽量鉄骨系・沖縄仕様）が軒を並べているが、沖縄の自然環境性要素（地域特性）から計ってもリーズナブルな工法であり、今後はさらにその販売実績を伸ばすものと予想される³¹⁾。

沖縄本島の場合は、たとえ低所得者層³²⁾の持家であっても、その構造は堅固な鉄筋コンクリート造の2階建が多い。沖縄本島の住民が、生活の安全を確保するための生存権的必然性に基づいて堅固な建物を選択するのは、毎年、確実に、何回も、到来している台風が

³⁰⁾ 沖縄県の「非木造住宅率」は全国1位(82.8%)であり、鉄筋コンクリート構造の住宅が多い。『おきなわデータ算歩』192ページ。

³¹⁾ 最近、販売した自社住宅商品を担保にして将来の生活サポート資金の融資プラン（高齢者持家福祉制度）をスタートさせているハウスメーカー（旭化成ホームズやトヨタホームなど）も参入してきている。埋立地では鉄筋コンクリート構造の建物は杭打基礎が必要であり、工事費が割高になる点が嫌われて、木質系・軽量鉄骨系建物が普及している。

³²⁾ 「一人当たり県民所得」では、全国平均値を100とすると沖縄県は69.3で最下位。『平成15年度長寿社会対策ハンドブック』30ページ。一世帯当たりの実収入は全国水準（435,640円）を171,744円下回っている。エンゲル係数にも同様の傾向がみえる。『沖縄県家計調査結果』（平成19年11月）。

原因（自然環境性要素）となっている。換言すれば、沖縄本島では、たとえ低所得層であっても、取得する住宅は堅固な建物であり、その価格は安くない（木造住宅に比べて）ことから、高齢者家計と同様に、“house rich, cash poor” 状態に陥ることになる。要するに、家計の住宅関連費率³³⁾は相対的に高くなり、可処分所得の方が減じられるから、いきおい消費活動は低調になり、活力に欠けた市場を形成するパターンといえる。

住宅の「価格」と「資産性」との間には、次のような「連鎖」が認められる。

- (1) 住宅価格の年収倍率が高ければ、家計の住宅購買力（需要）は脆弱になり、結果として、住宅市場の循環性（取引）は損なわれる。
- (2) 住宅市場の循環性が低調ならば、中古住宅ストックの取引成約価格も引き下げられて、当初の取得価格とのギャップ（再販価格の下落）に苦しむことになる。転売を急ぐケースでは、ローン債務が残ってしまい、「資産性」が「負債」に反転する「負債化現象」が起きる。このような悪循環は、家計の「収入（返済能力）」と、住宅価格の「年収倍率」との間のアン・プロポーションナリな組み合わせに起因するものであり、沖縄本島の住宅市場にも当て嵌まる現象である。

沖縄県の持家率の推移は、1978（昭和 53）年の 63.3%から、2003（平成 15）年の 52.3%、2006（平成 18）年では 51.8%までと下降していて、借家率の方は、2003 年の 52.3%と、大都市並みである³⁴⁾。

沖縄の住宅建設の特徴として、貸家需要³⁵⁾が多いのは、住宅価格の「年収倍率」が高いことが要因の一つになっている。「負担の多い持家よりもアパート」といった賃貸住宅需要に繋がり、結果として沖縄本島の賃貸住宅建設件数を高めている。

住宅を取得する場合の、個人（家計）負担の軽重は、住宅価格の「年収倍率」から捕捉できる。生存権的資産とも言うべき住宅の取得負担は、富裕層には軽く、低所得者層により偏重的に負担を課す、といった不公平性がある。

（図表-1）「新設住宅の利用関係別着工戸数の推移」を一瞥すると、「持家戸数」が減少してきて、「貸家戸数」の方は、その「対持家率」安定的である。「分譲住宅（マンション）」も増えてはいない。無理して「家」を持つよりも、借りて住むスタイルを選好する層が、ある程度のボリュームを占めてきている。また 2 世代が同居する世帯も増えている。子供夫婦と同居している祖父母が、孫の成長に合わせて、近所のアパートに移り住むケースは、沖縄ではごく一般的な生活パターンである。

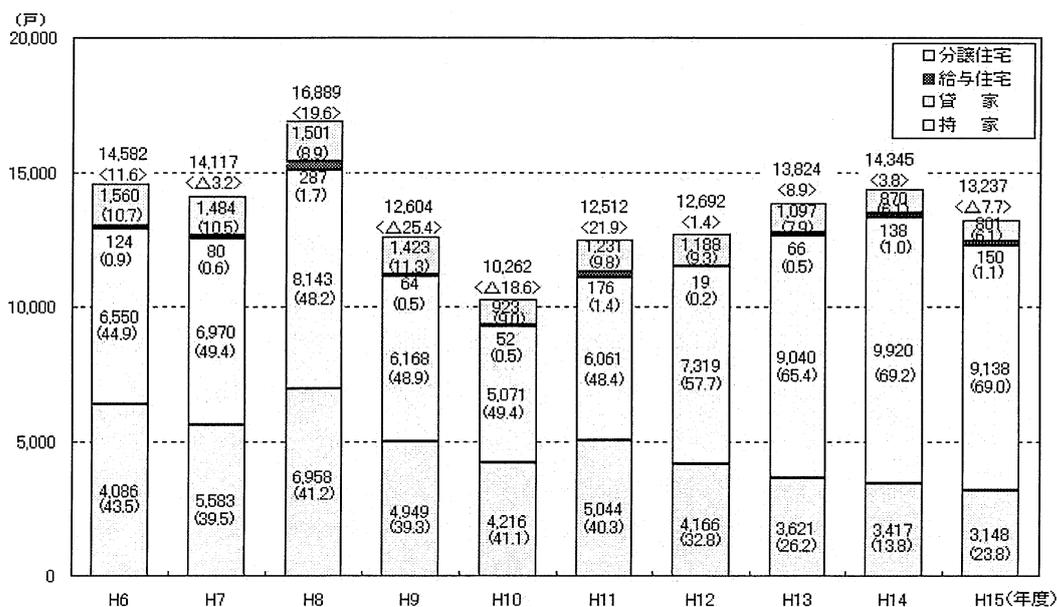
沖縄の持家率や、沖縄特有のライフスタイルからすれば、高齢者世帯が、現行の公的リバースモーゲージ制度の利用を検討するとは考え難い。

³³⁾ 勤労者世帯の住居費（実収入）比較：全国平均 19,956 円（445,993 円）に対して沖縄平均 24,244 円（333,624 円）沖縄県統計資料（平成 16 年 5 月）。

³⁴⁾ 沖縄県土木建築部住宅課資料参照。

³⁵⁾ 注（24）参照。

(図表-1) 沖縄県の新設住宅利用関係別着工戸数の推移



(注) 「建築統計年報」(国土交通省) <>内は、前年度比(%) ()内は、利用関係別構成比(%)

出所: 沖縄県土木建築部住宅課資料

沖縄版リバースモーゲージ・モデルの提言

本書では、「人的保証」と、「物的保証」の2種類のタイプを選択できる、リバースモーゲージの「沖縄モデル」を提言しておきたい。

(1) 人的保証タイプ

持家の処分を嫌う地域に適したプランとして、複数の血縁親類縁者による連帯保証モデルであり、原則的には持家の所有権を移転しない「人的保証」を柱に据えている。融資枠については、近隣に取引事例が少ない点も考量して、担保評価額の100%を融資枠とする。借り手は、債権担保となる終身生命保険契約(契約額は融資枠以上)に、貸し手の質権を設定して融資を受け、その返済は死亡時に保険金で一括返済する仕組みである。この終身生命保険契約については、本人と連帯保証人が連帯して契約し、保険金の受取人は被保険者(借り手)とする。リバースモーゲージの利用で、「生活サービス(給食・ケアサービス)」の受給プランなどもニーズが多いかもしれない。こうした、不動産処分によらないシステムでは、民間保険会社や農業・漁業協同組合などの参入によって地域性に配慮した柔軟な商品開発が期待できる。

(2) 物的保証タイプ

沖縄県のなかでも、比較的、新しい住宅地の場合は、リバースモーゲージでも、土地

の他に、建物評価も合算した担保評価額をベースにした、「物的保証」の仕組みが適当である。沖縄でも、最近、普及しているハウスメーカーの戸建住宅商品は、沖縄の3大被害源である台風や塩害、シロアリにも強い耐久力を備えた沖縄仕様で設計・施工されていて、長期間保証制度によって60年以上の耐久性能がメーカー保証されている点から、そのサステナビリティは格段に向上している。

また終戦後に建てられた沖縄の個人住宅の大半は堅固な鉄筋コンクリート構造であり、所得税法上（別表第1・機械及び装置以外の有形減価償却資産の耐用年数表）に定められた耐用年数も、木造住宅の22年に対して、2倍強の47年と規定されている。したがって中古住宅ストックに対する二次購入のニーズも堅固であり、担保物件の二次市場における資産性や事業性は持続されていて、ノンリコース・ローンの対象となり得る構造的耐久性能を備えている。リタイアメント・ライフを沖縄に定めている住民層の場合は、子との同居や相続機会は乏しいものから、連帯保証の必要ないノンリコース・ローンが適当である。この「物的保証」では、担保割れなどによる超過債務のリスクテイキングについては、利用者側も終身年金保険の加入義務を負うものとする。

日本の伝統的な住宅ローンの多くが、「人的保証」に基づいた遡及型融資（リコース・ローン）であり、連帯保証人の他に、生命保険契約も不可欠条件であった。その代わりに、肝心の融資対象物件に関する鑑定・評価は曖昧な程度で処理されてきた。この仕組みが、実は住宅資産の継続性を重要視しない風潮を助長し、固定化させる導因ともなった。また住宅減税や償却資産課税などに顕著な税法上の偏向も無関係ではない。こうした融資制度とは対極的なスタンスは、アメリカの不動産融資制度に明確な「物的保証」の概念であり、ノンリコース・ローンに表れている。

「物的保証」で、重要な点は、融資対象の実物価値（市場売買価格に反映する）である。また融資期間中の維持・管理も、その住宅の資産性持続のためには必要であり、住宅の改造などは付加価値が高まり、資産形成にも資するものである。

現行のリバースモーゲージの問題視される点の一つだが、上物（家屋）を担保評価しないで、土地の担保評価だけを以って融資枠を決めているから、堅固な構造の建物が大半である沖縄本島の場合は、その資産価値が貸付額に反映されない（写真参照）。むしろ堅固な建物は、木造住宅以上に固定資産税などの持家コストが嵩むから不利な条件にもなりかねない。こうした「長期生活支援資金貸付制度」は、社会資本である住宅資産のサステナビリティを評価しようとする気運を削ぐだけでなく、持家コストを割高なものにし、持家資産を非採算性資産に貶めるものとなる。

沖縄本島の住宅地 (2004年3月撮影)



第8章 高齢者世帯とリバースモーゲージの福祉的可能性

1 高齢者世帯の経済

退職後の生活設計

勤め人（サラリーマン）ならば、30 数年間を「現役」として活躍してきた「職場」というフィールドを、「定年」を機に退出することは、人生の中でも衝撃的な出来事かもしれない。あるいは、「結婚」以上に、重大な変化であり、予想を超える影響を受けるかもしれない。自営業者の場合ならば、サラリーマンと違って、定年退職のような急激なランディングは経験しなくて済むかもしれないが、しかし、いずれは「現役」から引き下がる時を迎えることに変わりはない。

毎日が、「日曜日」になる退職後の生活では、何を目標（生きがい）にして、時間の配分はどうするのか、家計の収入はどうなるのか、などの点について、ある程度は方向を定めていないと不安で落ち着かない。要するに、退職後の「生活（ライフ）」を、新たに「設計（デザイン）」する必要がある。家を建てる場合にも、建物の設計図が必要であるように、退職後のほぼ20年前後の年数をどう過すかについて、たとえアバウトであっても「ライフデザイン」らしいものがないと、何も決断できなくなってしまう。

本書では、退職後の「ライフデザイン」の中の主要な要素としての、「暮らし」と、世帯の「経済的自立」を主なテーマとして取り上げて検討している。

人の「暮らし」とは、(1) 住まい、(2) 家族、(3) 家計（家庭経済）の、3つの要素で成り立っている。何処で、誰と、何をして、どう生活するのか、といった要素の組み合わせによって、「暮らし」の全体像（スタイル）がほぼ決まっている。

(1) 「住まい」とは、具体的な生活の基盤のスペースの、物理的な部分を成している。生活の基盤であるだけに、その地域や立地条件、また構築物の形状や構造などの条件が、暮らしのあらゆる面に関係してくる。そうした性能・機能的な要素の他に、「住宅」は、「家計」の中でも金融資産以上に重要な資産として位置づけられるから、関係条件は、その資産価値の重要な構成要素となっている。また「住宅」は固定資産だけに、その流動化は容易ではない。したがってライフステージの転換期に検討される「住み替え」についても、一応の考慮は必要な点である。相続財産にするのか、あるいは非相続財産になるのか、などの点についても検討しておく必要がある。

(2) 「家族」とは、「暮らし」に参加し構成している人の総称であり、通常は、夫婦、夫婦と子供、夫婦の親などの集合体を指している。家族の中では、集合と離脱が繰り返されながら、世帯主が退職する頃になると、「夫婦」、あるいは「夫婦とその親」の組み合わせに落ち着くのが一般的である。家族の増員、集合、離脱が要因となって、住ま

いに、増築、建て替え、住み替えなどの変化が起こる。

- (3) 「家計」とは、世帯の経済である。家族の経済活動（勤労・非労働）によって発生する所得のすべてが家計の財源となる。世帯主が退職したりすると、一般的には定期的な安定収入は失われる。世帯主が60代に入ると、公的年金や企業年金などが定期的な収入となるのだが、公的年金の方は、年々、その支給額は減額されてきていることから、将来の経済的な不安を抱く人は少なくない。60代以降の第三ステージに入ると、家計に現金収入をもたらすために、再就職、あるいは起業する、または主婦と主夫が交代する、さらに持家を原資にした各種の不動産活用の取り組みなども検討し、決断しなければならない。

以上の3つの要素について、その結合パターンの組み換えによって、「暮らし」の方もずいぶんと変わってくる。まず(1)各要素間の優先順位を変化させる方法、(2)各要素そのものを変化させる方法、(3)新たな要素を組み入れる方法、などの方法で、「暮らし」は変わる。

持家と家計

高齢化の進行は、高齢者世帯の比率を高め、貯蓄率もマイナスに転じるなど、日本経済の様相も大きく変化させている。厚生労働省の「国民生活基礎調査」によると、65歳以上の高齢者と18歳未満の子供で成り立っている高齢者世帯は、1986年の全体の3800万世帯の6.3%であったのが、2003年には全体の4600万世帯の15.8%に上っており、17年間に2.5倍に膨れ上がってきている。世帯主が60歳以上で無職であるといった「高齢無職世帯」が全世帯に占める割合は、1985年では8.5%だったのが、2004年には23.2%まで上がってきている。2004年の家計調査によると、毎月の所得が22万2915円、そこから税金や社会保険料などの非消費支出2万7112円と消費支出25万3058円を差し引けば、5万7254円の赤字となり、その分は蓄えから取り崩すか、個人・企業年金などによって賄われている。

日本経済研究センターの資料¹⁾によると、高齢者世帯の一人当たりの消費水準は、子育て世代の9割程度であり、平均的には「まずまずの消費生活」を送っている。高齢者の収入源の柱となるのは、年金、勤労所得、財産収入（利子・配当・不動産賃貸料など）などであるが、今後は年金収入は逡減する方向にあるから、勤労所得や財産収入がこれまで以上に重要になってくる。

財産収入を生む持家資産について、アメリカやイギリスと比較した場合、日本の住宅の資産額が極めて高い水準になっている。言い換えれば、住宅価格の相違であり、日本の高齢者の持家は所得の8.9倍、アメリカは3.0倍、イギリスは3.9倍である。しかしこの格差がそのまま家計の余裕には相当しないのは、日本の住宅価格が高い点と、その平均寿命（耐用年数）が米英の3分の1から半分以下程度だからであり、売却する場合は土地代程度にしか売れない事情がある。日米英の国民の平均所得に大差はないのだから、日本の世

¹⁾ 樋浩一（2006）「貯蓄率」『貯蓄率ゼロ経済』日本経済新聞社、20ページ。

帯が背負っている住宅コストは相対的には極めて高負担となっている点も明らかである。

また、こうした日本の平均的家計の特徴は高齢期の持家を年金に変換するプログラム（リバースモーゲージ）が日本社会で機能しない要因となるものである。

アメリカの平均的家計の場合は、金利の変動には日本以上に敏感であり、家計の資金を、住宅投資から金融商品投資へと向かわせたり、反転させたりする。そのドラスティックな動きは、家計に借入金が多いためであり、金利負担の軽重が資金配分の重要な要因となっている。日本の平均的家計では、金利上昇は僥倖とする場合もあるのは、借入金が少ないからである。またアメリカの家計の動向は、住宅市場の需給のバランスに大きく影響を受けている。住宅価格の上昇分を先取りして、ホームエクイティローンで借り出しているからである。日本の中古住宅市場にはアメリカのような強固な需要が見えない分、スタグネイティブな家計になっている。しかし高齢者の家計においては、持家に投資した資金を、何らかの方法で以っても、回収（換金化）できない市場は最悪といえる。

医療費負担の重圧 都道府県と政令指定都市が運営する全国 248 の公立病院で、患者から支払われない治療代（未収金）が、2005 年 3 月末で、1 病院あたり約 3300 万円に上ることが朝日新聞社の調査で判明した。未集金発生の原因として挙げられているのは、「低所得者層の増加」が最も多く 74% であり、具体的には「生活保護には至らないが生活が困窮している患者」（埼玉県）、「年金生活者、多重債務者、無保険者、失業中の人」（鳥取県）などである。次いで、「医療費の自己負担増」を原因に挙げたのが 64% であり、「2002 年、2003 年ごろからの負担割合引き上げから顕著」（福井県）、「負担増に伴って増加傾向」（横浜市）などとする意見があった。こうした医療費未払いの背景として、各自治体では、次のような政策との関係を挙げている。

- (1) 高齢者の一割負担の徹底（2002 年 10 月）。
- (2) サラリーマン本人負担の 2 割から 3 割への引き上げ（2003 年 4 月）。
- (3) 高額な医療費の負担上限を上げた高額療養費制度の改定（2001～2003 年）。

2002 年から毎年、着実に医療費未払金額が増加していることから、個人負担の増加が主因として考えられている²⁾。少子化と長寿化の進行は、こうしたジレンマを助長はしても、解決する現象ではない点で問題視されている。

家族と貯蓄

総務庁統計局の資料（2006 年 9 月）によると、65 歳以上人口は過去最高の 2484 万人であり、総人口の 5 人に 1 人、3 世帯に 1 世帯は高齢者がいて、10 年後になると 4 人に 1 人が高齢者となる。高齢者の就業率は、欧米に比べても高いのだが、高齢無職世帯の家計は年平均約 3 万 6 千円は不足（赤字）しており、貯蓄の取り崩しによって賄われている。高齢者世帯の平均貯蓄はほぼ 1600 万円であることから楽観視できない状態である。

²⁾ 『朝日新聞』2006 年 4 月 9 日付。

可処分所得と消費支出をみると、二人以上の世帯のうち高齢無職世帯（世帯主が65歳以上で無職の世帯）については、可処分所得は減少傾向となっているが、消費支出はほぼ同程度の水準で推移している。消費支出に対する可処分所得の不足分をみると、平成12年（2万225円）から14年（3万7617円）にかけて約2倍に拡大しているが、15年は前年より2063円縮小し、3万5554円となっている。高齢無職世帯の家計簿は、約3万6000円の赤字となり、この赤字分は貯蓄の取り崩しに結び付いている。

2005年のサラリーマン世帯消費性向は74.7%であり、98年に比べて3.4ポイントの上昇である。それに60歳以上の無職世帯を加えると83.4%になる。高齢者世帯は収入が少ないから消費性向は高めに表れる傾向があり、貯蓄を取り崩して消費している結果ともいえる。

こうした消費性向の上昇は、貯蓄率の低下の裏返しでもある。内閣府のまとめたところによると、2004年度の貯蓄率は3%未満であり、55年振りの低率を示している。

（図表-1）「家計貯蓄率の国際比較」からも明らかだが、先進各国の家計の貯蓄率はそれぞれ低下している。しかし貯蓄率の高い国ほど、その低下率が逆に高くなっている。その理由としては、(1) 所得が減少している、(2) 家計への社会的負担（医療費・介護費など）が増加している、(3) 世帯の単独化が進行している、(4) 社会保障制度が整備されてきている、(5) 高齢化が進行している、などの点が考えられる。

（図表-1）「家計貯蓄率の国際比較」

家計貯蓄率の国際比較		
国名	1985年	2003年
日本	16.5	6.6
カナダ	15.8	2.5
アメリカ	9.2	3.4
オーストラリア	10.8	-1.1
イギリス	9.8	4.8

（資料：「貯蓄率」『貯蓄率ゼロ経済』20頁）

チャールズ・Y・ホリオカと万軍民の両氏が、「中国摩擦の背景に高貯蓄」（『日本経済新聞』2006年6月8日）の中で、貯蓄率と人口構造の関係について、次のように論じている。従属人口（15歳未満人口と60歳以上の老年人口）の比率と家計部門の貯蓄率との間には反比例の関係があり、世帯に子供が多ければ、その分、出費もかさむが、

しかし老後の世話をしてくれる子供も多いから老後のための貯蓄は少なくてもよい。逆に、子供が少なければ、子育ての出費は少ないし、老後の資金は必要だから、いきおい貯蓄率は高くなる。見方を変えれば、子供（人的資源）に投資するか、資産を持つかの選択の相違とも理解できる。

また両氏は、日本の少子化の原因として、「子供に金がかかる」、あるいは「子供がいると働けない」などの理由が挙げている。しかし最終的には、子供を育てて老後を依存するか、子供は少なくして金融資産に依存するかを選択の相違になる。子供も少ないと依存できないし、貯蓄があったとしても結局は人の手を借りることになるから、その損得計算は難しい。信託銀行の取り扱う「遺言信託」の件数がこの10年間で3倍近くにも膨らんでいるのは、こうした背景も無関係ではない。

高齢者の消費性向

2005年度の消費性向³⁾は約75%であり、1990年以来、15年振りの高水準を示している。数年前からの緩やかな景気回復が誘因となって、家計部門の消費意欲が高まっている結果である。日銀では、企業の業績が好調になり賃金などの所得が増加するから家計の消費意欲も盛んになり、商品やサービスの購入・消費などが活発化して、市場に好循環性が定着していると観測している。

また日経平均株価は2005年9月末から2割程度上昇しているが、株式市場の好調も消費性向の上昇には関係している。株価上昇による資産（含み益）の増加は、やはり家計の消費意欲を刺激している。この他にも、60歳以上の高齢者層の消費意欲の上昇がある⁴⁾。

60歳以上の人々の「消費性向」については、「消費行動」を分析した資料⁵⁾から、次のような特色が読み取れる。

- (1) 交際費や食費などへの出費は、60歳未満よりも明らかに膨らんでいる。旅行・観劇などや食文化などに向ける関心が高い。
- (2) 医薬品・栄養剤・サプリメントなど健康保持関係の消費も、60歳未満に比べて約2倍まで膨らんでいる。
- (3) 住宅の設備修繕・維持費では、60歳未満の約4倍に達している。退職後は、自宅で多くの時間を過ごすために、内部をリフォームして、バリアフリー化などで安全で快適な空間を確保したいとする意欲が強い。最終的には、在宅で、医療・介護サービスを受けたいと希望する高齢者が多いことから、さらにリフォームに対するニーズは拡大する。在宅で、必要な生活サービス受給のための資金調達に、柔軟に対応できる「リバースモーゲージ・プログラム」の充実に期待する声は大きくなるばかりである。

こうした消費意欲をさらに刺激しているものに、テレビショッピング、通信販売、インターネット販売などのバーチャル・ショッピング市場の存在があげられる。その購入方法の多彩性、商品情報のボリュームと新規性などがシニア層の消費行動を加速させている。

団塊世代の消費性向には、前世代に共通する消費意欲の他に、団塊世代特有の新しい消費スタイルがみられる。団塊世代の新しい消費スタイルの一つとして、「生涯学習」などへの知的投資が特徴である。そうしたニーズを予測して、東京都内の有力私大の中には、団塊世代をターゲットにした新しい学部の新設する動きがある。また日本私立大学協会でも、2004年、「シニア世代の受け入れ推進研究会」を設置して準備を始めている。同研究会の、2005年11月の中間報告では、シニア世代の受け入れによる「大学経営の安定化に貢献する」効果を強調している。

アメリカにおいては、生涯学習に向けるニーズはさらに早い時期からその萌芽を見るこ

³⁾ 消費性向：収入から税金や社会保険料などを差し引いた可処分所得に対する消費支出の割合。低収入の高齢者や若年層では高めになる。貯蓄率と合計すると100%になる。

⁴⁾ 『日本経済新聞』2006年3月22日付。

⁵⁾ 『日本経済新聞』2006年1月26日付。

とができる。アメリカ退職者協会（AARP；American Association of Retired Persons）が、1963年に生涯学習協会（Institute of Lifetime Learning）を設立して、高齢者の学習機会を積極的に図っている。ちなみにAARPは1958年に設立され、その会員の平均年齢は66歳であり、その半数強が女性会員である⁶⁾。

2 高齢者世帯とリバースモーゲージ

国民生活基礎調査⁷⁾によると、日本の高齢者世帯の推移は、1975（昭和50）年が108万9千世帯で全世帯の3.3%、2005（平成17）年には834万9千世帯となり、全世帯の17.7%を占めるまでに膨張した。また、「子と同居している高齢者（65歳以上）」の割合は、1980（昭和55）年が約7割であったが、1999（平成11）年には5割を切り、その後も減少が続いている。「子と同居していない夫婦のみの世帯」は36.1%、単独世帯は15.5%に上る。また単独世帯、すなわち「同居人なし」の世帯は、1980年が5.7%、2000年には9.6%と増えている。

こうした傾向からも明らかであるが、高齢者夫婦だけ、あるいは高齢者単独の世帯数が増加することは、その家計の経済的逼迫は勿論のこと、介護面での外部サービスへの依存度にしても、これまで以上に上昇することは必至である。こうした展開は、近い将来、高齢者世帯の経済的支援策として、リバースモーゲージ利用件数の増加にも繋がってくると推測される。しかし現行のリバースモーゲージでは、その期待に十分に答えられない。

まず、高齢者世帯が直面している生活環境を鑑みながらリバースモーゲージの利用を検討してみても、次のような問題点が浮上する。

- (1) マンション等共同型住宅に住んでいる高齢者は利用できない、
- (2) 在宅で医療・介護を受けることが難しい地域（過疎地）がある、
- (3) 在宅で終末期医療⁸⁾を受けることが難しい地域（過疎地）がある、
- (4) 家族が介護同居できない、などの点である。

日本のリバースモーゲージは、「夫婦だけの世帯」か「単独世帯」、「親と住む夫婦」「単独世帯」だけを対象にしている社会福祉制度であり、家族や知人との同居を拒む制度である。

アメリカの場合は、「同居人なし」の世帯は、2000年では40.1%⁹⁾と日本以上に高率であり、また「配偶者あるいはパートナー」との同居率も、日本の72.5%に比べたら45.45

⁶⁾ 遠藤克弥編著（2001）『最新アメリカの生涯学習』川島書店102ページ。

⁷⁾ 厚生統計協会『2006年国民の福祉の動向』第53巻第12号。

⁸⁾ 三浦文夫編（2007）『図説高齢者白書2006年度版』全国社会福祉協議会。

⁹⁾ 国民の約6割相当が「可能な限り終末期は自宅で療養したい」と望んでいる。「終末期の自宅療養」に対する関心は、どの年齢層においても極めて高い（一般75～84%）。厚生労働省「終末期医療に関する調査（2004）」。

と低率である。こうしたアメリカ社会の事情は、リバースモーゲージ市場の発展振りと整合性が認められる。しかしアメリカのリバースモーゲージは、家族と同居している高齢者も利用できるし、その借入資金を家族のためにも使えることから、その裾野は格段に広い。

高齢者世帯に必要な生活支援・扶助として、経済的支援の他に、日々の実生活面で必要とされる多彩なサービスをスムーズに受けられるためのアクセシビリティ（享受し易さ：accessibility）の確保が必要であり、近隣のボランティアな支援¹⁰⁾や家族による世話が重要になってくる。後期高齢期になると、公的（私的も）なサービスを楽しむまでのアクセス機能も失われてくるから、そうした扶助が期待できない場合は、たとえリバースモーゲージを利用している高齢者世帯であっても、最後まで在宅で単独の生活の継続は難しくなり、最後は施設（病院）に入所することになり、リバースモーゲージの借入も清算する事態にもなる。

（図表－2）「長期生活支援資金貸付制度（リバースモーゲージ）の利用件数」と、（図表－3）「在宅看取り件数」との間には、厳密ではないにしても、ある種の符合性が窺える。「リバースモーゲージの利用件数」の多い埼玉、千葉、東京、神奈川の各県の場合は、やはり「在宅看取り件数」においても同じ様な傾向がみられ、また大阪、福岡などにも同様の符合性がみられる。ただしリバースモーゲージの場合、その利用者は高齢者の単独の世帯か、高齢者夫妻だけの世帯であることから、その利用件数と、そのまま在宅での看取り件数との比較から結論を引き出すことは難しいが、「在宅介護・医療」を選択する世帯の多寡を把握するのには参考になる。しかし、「在宅看取り件数」の多寡は、在宅療養支援診療所の数と、ある程度は符合している。その種の診療所がただ一つだけしかない高知県の「在宅看取り件数」は、やはり全国で最も少ない結果となっている。政府は、2008年度から始まる75歳以上の後期高齢者を対象とした医療保険制度の診療報酬で、在宅医療を支える主治医が介護・福祉関係者と情報を居有した場合や、本人の希望に応じた終末期医療（緊急時の対応を含めた24時間体制の訪問看護）を提供したケースには報酬を手厚くする方針を示し、長期間の入院生活を送ることが多い高齢者が家族や地域で療養できるような在宅医療に軸足を移す方針を打ち出している。

「在宅看取り¹¹⁾」には、在宅を支える支援診療所の必要性については断るまでもないが、その上に在宅を支える家族の存在と、それをサポートする在宅介護サービス（ホームヘルパーなど）のスムーズな利用も重要な必要条件となって来る。しかし、子が、あるいは家族が、親の家に戻ってきて（Uターン）、老親と同居しながら世話・介護をしようとする行

10) 「介護ボランティアをする高齢者は保険料が安くなる」。厚生労働省は介護保険制度に新たな仕組みとして、2007年から取り込んだ。同年9月から東京と稲城市が9月から始めた。ボランティア活動が報酬に結びつく仕組みに疑念の声もある。『日本経済新聞』2007年10月30日付。

11) 医師が定期的に高齢者の家を訪問・診療してその死まで見届けること。かつて在宅死は8割を占めていたが、病院の整備につれて1割強まで減っている。政府は、医療費の抑制と患者の生活の質を高めようとする含意から在宅での看取り推進を医療制度改革の柱に据えている。『読売新聞』2007年10月27日付。

動は、老親がリバースモーゲージを利用することを阻むことにもなりかねない。雑駁な話として、高齢者の在宅支援を目的とする公的な福祉制度が、逆に、家族で世話・介護に当たろうとするとき隘路となっている、とも言える。

2008年4月からスタートする、75歳以上の後期高齢者を対象にした新しい医療保険制度の準備の段階で、1人当たりの保険料（一部、推定）が算定された。所得水準の高い大都市圏や老人医療費の高い地域ほど保険料も高くなっている。東京（10万2900円）、神奈川県（10万2236円）、大阪（10万1449円）、福岡（9万8210円）などでは、リバースモーゲージの利用件数も多いことから、そこに符合性が認められる。また保険料の低い、岩手（5万8433円）や山形（5万9565円）の場合は、そのリバースモーゲージ利用件数は低く、そこに、やはり符合性が認められる。

2008年度から導入される新しい高齢者医療制度は、75歳以上の後期高齢者（生活保護受給者を除く）と65～74歳の寝たきりの人たちを対象に、加入者から保険料を徴収する保険制度である。新しい高齢者医療制度の特徴の一つは、運営主体としての都道府県単位の「広域連合¹²⁾」の設立にあり、その目的は運営規模の拡大化であり、そこから財政基盤の安定化に繋がたとする政治的含意がある。この新制度の目的は、恒常的な医療費の急増をストップさせて、その適正化を図ることにある。その方策として、「介護」と「医療」とを連携させながら、「在宅医療推進」の道を探ろうとしている。こうした方向に向けた動きは、アメリカの政策上¹³⁾にも確認できるものである。

高齢者の負担する新高齢者医療制度の保険料は、在住する都道府県の高齢者医療費にも連動する仕組みである。75歳以上の高齢者の窓口負担は現行と同じ原則1割（高齢者夫婦2人で年収約520万円以上の現役並み所得者は3割）であるが、70～74歳は原則2割に上がる。ただし、医療や介護の自己負担が高額になる場合は軽減措置が新たに設けられる。とはいえ高齢化の進行は、将来的にも医療や介護の保険料を押し上げる圧力になることから、高齢者の負担が加重されていくといった懸念は払拭できない。しかし老人医療費を取り上げて考えたとき、一人当たり約97万円の福岡県と、約63万円の長野県との間の地域格差が浮き彫りになり、その平準化に向けた地域の調整力（予防的取り組み努力など）が喚起されるといった期待感が新制度に込められている¹⁴⁾。

ともあれ、こうした「医療」と「介護」の接近は、「在宅医療」の促進を示すものである。高齢者にしても、住み慣れた自分の家に居ながら（在宅）、医療・介護サービスを受けられる生活スタイルは理想的といえる。しかし、常に、そこに介在してくる高齢者が負う「費用負担」が深刻な問題として立ちはだかってくる。持家の高齢者ならば、自分の家に住み続けながら、現金が調達できるリバース・システムは好都合な生活支援策となる。

「高齢者世帯の1世帯当たりの平均所得の推移」では、総所得が2000（平成12）年319.5

12) 特定の行政事務についての行政区分を変えずに都道府県や市町村が協力して広域的行政を行う特別地方公共団体。

13) リバースモーゲージ（HECM）推進政策。

14) 『読売新聞』2007年2月6日付。

万円、2001（平成13）年・2002（平成14）年304.6万円、2003（平成15）年290.9万円と、徐々にではあるが減少する傾向がみえる。また「年齢階級別にみた通院者率（1000人に対して）」では、全般的に年齢とともに増えているのだが、55～64歳448.5、65～74歳612.0、75～84歳688.3、85歳以上618.3と、65歳辺りを境にして明らかに通院者が増加している¹⁵⁾。高齢者世帯の総所得が、年々、減少傾向であり、逆に通院機会の方は高齢化とともに増加する傾向にある。加えて、高齢者の医療負担も増えても減ることはないから、家計に占める医療費負担は確実に重くなっている。

リバースモーゲージは、こうした高齢者世帯の経済的逼迫を救済できるのだろうか。その答えは「否」である。まず、(1) マンションに住んでいる、(2) 土地の評価が1千万円以下、(3) 住民税が課税される程度の所得（生活保護の対象となる程度）がある、(4) 推定相続人が連帯保証に応じない、(5) 親以外の家族が同居している、(6) 2世帯住宅に住んでいる、(7) 土地・建物に抵当権が設定されている、などの条件に、一つでも該当する高齢者世帯ならば、現行のリバースモーゲージの利用は難しいからである。

逆に考えれば、リバースモーゲージを利用しようとするならば、(1) マンションや二世帯住宅には住まない、(2) 子がU-ターンして親の世話に当たる場合であっても同居はしない、(3) 心身が衰耗したとしてもケア施設には入らない（入れない）、(4) 仕事する場合でも住民税が非課税になる範囲内で働く、などといった反社会的ともみえる覚悟が必要になる。

以上に整理した事態からも理解できるのだが、リバースモーゲージは、高齢者や、その家族に、「健康で安全で快適な生活」を約束するものではなくて、その直截的な目的・効用は家計への資金的支援（生活資金の貸付）にある点を認識しなければならない。

高齢者世帯に、差し当たって必要な要素は、まず「資金的余裕」であり、後期高齢者の世帯ならば、さらに「人的サポート（サービス）」も必要となる。本稿で論じる「人的サポート」とは、医療や介護、また各種の公的サービスを受けるために必要とされる情報交換など、外部（社会的）機能との接続性（アクセシビリティ）の確保であり、加齢に伴って加速度的にその重要度を増してくる。本稿では、人的サービスの担い手として、家族（知人）に期待し、その同居によって、在宅での終末が実現することを期待している。

¹⁵⁾ 『2006年国民の福祉の動向』103ページ。

(図表-2) 長期生活支援資金貸付制度の累計利用件数

No	都道府県	2004年1月1日	04年12月31日	05年12月31日
1	北海道	3	8	18
2	青森県	0	1	5
3	岩手県	2	2	3
4	宮城県	1	11	14
5	秋田県	3	5	7
6	山形県	2	2	2
7	福島県	0	2	3
8	茨城県	0	1	4
9	栃木県	-	2	2
10	群馬県	-	-	0
11	埼玉県	0	3	16
12	千葉県	3	6	20
13	東京都	18	36	54
14	神奈川県	1	10	14
15	新潟県	-	3	4
16	富山県	0	1	1
17	石川県	2	5	5
18	福井県	0	0	0
19	山梨県	0	0	0
20	長野県	2	5	6
21	岐阜県	1	1	2
22	静岡県	7	13	18
23	愛知県	1	6	11
24	三重県	0	0	1
25	滋賀県	0	3	3
26	京都府	-	-	4
27	大阪府	12	33	56
28	兵庫県	-	0	4
29	奈良県	-	2	3
30	和歌山県	0	1	3
31	鳥取県	-	0	0
32	島根県	0	2	3
33	岡山県	1	3	3
34	広島県	-	-	-
35	山口県	0	2	2
36	徳島県	0	1	2
37	香川県	0	0	0
38	愛媛県	-	0	0
39	高知県	0	1	1
40	福岡県	21	37	47
41	佐賀県	-	0	0
42	長崎県	-	0	2
43	熊本県	13	18	23
44	大分県	0	4	4
45	宮崎県	0	2	4
46	鹿児島県	0	0	3
47	沖縄県	-	0	1
	合計	93	232	378

(注) 「-」は、同制度を開始していない都道府県。

(資料) 厚生労働省資料(地域福祉課調べ)

(資料: みずほ総研論集 2006年5号)

(図表-3) 在宅看取り件数

	総数	75歳以上の死亡者 1万人あたり
北海道	360	114
青森県	190	206
岩手県	267	270
宮城県	676	525
秋田県	157	168
山形県	242	255
福島県	528	381
茨城県	558	333
栃木県	294	256
群馬県	288	240
埼玉県	954	344
千葉県	1255	471
東京都	4514	787
神奈川県	1844	530
新潟県	385	230
富山県	73	96
石川県	127	180
福井県	90	161
山梨県	148	259
長野県	643	417
岐阜県	515	414
静岡県	792	377
愛知県	1398	434
三重県	317	273
滋賀県	242	335
京都府	831	558
大阪府	2345	587
兵庫県	1594	536
奈良県	431	559
和歌山県	360	479
鳥取県	213	479
島根県	214	349
岡山県	340	265
広島県	336	193
山口県	219	193
徳島県	178	298
香川県	214	301
愛媛県	445	422
高知県	30	48
福岡県	846	304
佐賀県	185	319
長崎県	357	348
熊本県	241	189
大分県	178	209
宮崎県	220	291
鹿児島県	320	243
沖縄県	118	218
全国	2万7072	387

(読売新聞調査)

(読売新聞 2007年10月27日)

3 高齢者世帯の資産税負担

高齢期の持家と固定資産税

2004年10月16日の『朝日新聞』紙上に掲載された「地価」に対する意識調査¹⁶⁾の結果は、「土地」を所有している人の負担感を明らかにするものであった。「地価」は、「値上りする方がいい」とした回答が18%、「変わらない方がいい」の回答が36%、「下る方がいい」の回答が33%であり、残り13%は「どちらでもいい」といった回答であった。

この調査結果で、まず意外に感じた点は、「地価」に対して、「下る方がいい」、あるいは「変わらない方がいい」が69%を占めていて、「上る方がいい」の18%を上回った点である。「地価」の「値上り」を歓迎・期待する回答者の大半は、「持っている不動産が高く売れるから」、「景気が良くなるから」、「豊かな気持ちになれるから」、などの考えであった。「地価」の「値下り」する方を歓迎・期待する回答者の方は、「これから土地を購入するのに都合がいい」とする回答者が29%に対して、「固定資産税が下ることを期待する」と答えた回答者が33%と、もっとも多かった。

また「地価」が「上る方がいい」という回答では「持家派」が87%を占めていたが、「下る方がいい」といった回答でも、やはり「持家派」が65%を占めていた。「地価」が上る方が、「持っている不動産が高く売れる」のだが、住んでいる「家」を売る事態を考えること以上に、毎年、課税される固定資産税や、また相続税などの重税感の方が身近な問題であり、地価上昇に伴ってさらに租税負担も増加することへの危惧が、この調査結果から読み取れる。収入の途絶えた高齢者や収入の少ない障害者の家計にとって、住んでいる家に、毎年、課税される固定資産税の負担は重く、深刻な出費となるものである。

そもそも租税は、課税する目的に応じて、「応能税」と「応益税」に区分されている。所得税は「応能税」と区分されている国税であり、人の所得の多寡（人的経済力）に累進的に照応した「人税」である。対する固定資産税の方は、「応益税」といった、物に着目した「物税」であり、比例的課税による地方税とされている。

本稿で疑問視している点は、「応益税」といった受益者負担（分任）を、固定資産税評価額を課税標準としながら、経済活動（担税力）が皆無に近い高齢者や障害者にまで、原則、一律、被せている点の正当性である。固定資産税が、「物」を対象に課せる税であり、そこに人的要素（収入、年齢など）がないことから、課税される側の条件・事情が考量されていないのかもしれない。しかし、納税者側からすれば、その「物」から得られる「応益」と「担税力」の問題がある。筆者の見解では、「応益」については、高齢者の主たる住居（principal resident）は生存権的居住に不可欠な場所（住まい）の相当し、基本的人権として国から保障されている最低限度の生活を続けるための財産として、一定年齢になり、担税力に応じた社会福祉的配慮が実現されなければならない。

また国民が負う租税については、人的な担税能力に照応した、すなわち「応能負担原則」

¹⁶⁾ 2670人を対象に朝日新聞社が行った意識調査。『朝日新聞』2004年10月16日付。

に則った課税でなければならない。わが国が福祉国家を標榜するならば、担税力のない（所得のない）社会的弱者にまで租税負担を、一律的に分任すべきではない。こうした筆者の見解は、「憲法は、国税であれ、地方税であれ、ともに租税は能う限り応能負担原則に適合させて、人税化（租税における人権尊重）を要請している」とする北野弘久氏の論述¹⁷⁾にも傍証されている。

2007年12月6日、自民党時勢調査会（対馬雄二会長）は、2008年度税制改正で、個人向けの住宅優遇税制をさらに2年間延長する方針を公表した。新築住宅を購入してから3年間は固定資産税を半減する特例（時限的措置）が延長される。ならば、本稿で主張している、生存権的居住用資産としての一定要件を満たす住宅（土地・建物）に対しては、固定資産税の減免措置を講じるべきである。地方税法第367条（固定資産の減免）においては、「貧困に困り生活のため公私の扶助を受ける者その他特別の事情がある者に限り、当該市町村の条例の定めるところにより、固定資産税を減免することができる」と規定されている。しかし、この規定を適用されるためには、

(1) 「貧困に困り生活のため公私の扶助を受ける者」である、

(2) 生活保護を受ける程度にまで、家計が貧困に陥っている、のいずれかの要件を立証する必要がある。(1)の要件を市町村側に承認されることは、実際には容易なことではなくて、そのために自殺者が出たりして社会問題にもなっている。(2)の要件は、「健康で文化的」な最低限度の生活が営めない状態に陥っている点を立証しなければならない。いずれの立証も、大いに物議をかもしそうな、主観的な、あるいは観念的な問題である。また高齢者が、行政側に立証するとしたら、さらに困難な作業となる。

老人福祉施設等の固定資産税は非課税¹⁸⁾であることから、在宅で終末期を迎えようとする高齢者が利用する公的リバースモーゲージ・プランにおいても、利用者（高齢者）の持家に対する固定資産税の免除を規定すべきとする論理には疑念を挟む余地はない。

高齢期の住宅資産税遞減措置

企業は、その保有する有形固定資産の長期間にわたる使用（営業的）に対して、「減価償却措置（depreciation）」の適用が規定されていて、その取得（購入）に要した支出（取得原価）を、その使用期間（法定耐用年数）に対応して費用配分することが、会計処理上、認められている。この減価償却によって企業が享受する利益には、節税効果がある。

本稿では、こうした租税上の恩典的措置を、個の営利追及を主たる目的にしている企業だけに留まらずに、個人の家計にも適用させるべきと主張している¹⁹⁾。その目的としては、企業会計上の「減価償却」の法理を、収入の途絶えた高齢者（65歳以上の低所得者に限定）の持家（固定資産）にも敷衍させて、高齢者の生存権的居住用資産に対しては、年

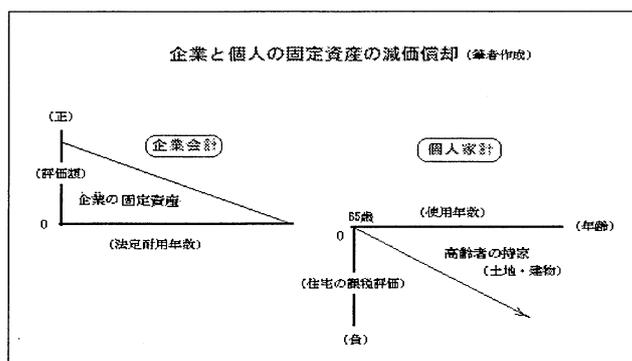
¹⁷⁾ 北野弘久（1993）『現代税法事典』中央経済社 20 ページ。

¹⁸⁾ 地方税法第 348 条第 2 項。

¹⁹⁾ その論拠は、別項で論じている「担税力」の変化にある。

次、土地・建物一体（合算）評価額を定率で逡減させていく措置の創設である。収入のない高齢者²⁰⁾を対象に限定して——リバースモーゲージの利用者に限定する要件も検討に値するものだが——その家計の資産税負担を軽減させる、経済的支援が主意である。

左図は、企業会計上の減価償却と、65歳から年次的に個人住宅（持家）の課税評価額が逡減していく新たな課税方式である。この場合の住宅の評価額は、土地と家屋の合算とする。所有者の加齢に対応して固定資産税負担が減少していき、生活保護にも結び付く。この種の減税措置は海外にもみられ、本稿ではアメリカ（ハワイ州）の高齢者の持家に対する固定資産税（property tax）減免措置を別章で取り上げている。



要するに、低所得の高齢者家計を対象にした、税・社会保障の一体型の救済措置である。リバースモーゲージの場合ならば、その対象の住宅（担保設定した土地）の市場価値を維持・継続させる方法として、その土地の二次購入者は取得後10年間は固定資産税の算定はゼロ評価とする措置なども、次

の購入（需要）のインセンティブとしては有効である。この場合の購入者は、リバースモーゲージの清算後の住宅（高齢者の持家）を取得する選択で、土地の保有コストが引き下げられるといった経済的利益が得られる。こうしたリバースモーゲージの利用上、明らかな優遇措置は、「生存権的居住用資産」に対して、本稿で明言している「現存性価値」の実現の一つであり、その結果、住宅の持続可能性が補強される有効性は、環境税を導入することで、より一層高められるものである。

環境税の導入とリバースモーゲージ

環境保護問題への取り組みには様々な手法が必要である。環境破壊の問題そのものが、人間社会ばかりか生態系全体にも波及させる影響は、複雑であり、不可逆性である場合も少なくないからである。

したがって環境問題を解決しようとする手法の種類も多彩である。法律を以って一定の行為をコントロールする法律的手法、経済的な負担を掛けることでコントロールする経済的手法、あるいは問題意識（モラル）に基因した自主的な取り組みなども考えられる。法律的手法や経済的手法は、どちらかと言えば制裁の効果を期待した手法である。わが国でもその導入が検討されている環境税は、環境負荷の行為に対して税負担を課す方法で抑制する経済的手法であり、すでに海外では導入されている²¹⁾。

²⁰⁾ 65歳以上の持家高齢者全てを対象にするものではなく、住民税非課税の家計を対象と想定している。

²¹⁾ 2007年3月28日に欧州連合の欧州委員会は、地球温暖化対策を進めるために環境関連税制の積極的活用を盛り込んだ政策文書を採択。交通輸送や水質管理、ごみ処理などの分野で環境税制を活用する方針。また家計には電力消費が少ない家電製品への切り替えを促すために優遇税制の導入案も検討中。『日 本

環境省と国土交通省の調査によると、2000年度の建設廃棄物は全国で年間8500万トンに達し、産業廃棄物全体の排出量の約2割、最終処分量の約3割を占めている。しかも産業廃棄物の最終処分場は年々確保しづらくなり、残余年数は全国で3.9年分しかない。このため、建設廃棄物の発生抑制とリサイクルの促進が急務となっていた。建設廃棄物が産業廃棄物全体の中で占める割合は約2割、そして最終処分量の約3割と相当なボリュームを占めている。

そこで2000年に制定されたのが建設リサイクル法²²⁾(Construction Waste Recycling Law)であり、一定規模以上の建築物の解体・新築工事を請け負う事業者には、建設工事から出る廃棄物の分別・リサイクルを義務付けている。分別・リサイクルの対象となる建設廃棄物は、コンクリート塊、アスファルト・コンクリート塊、建設発生木材などである。これら3つが建設廃棄物の83%を占めているため、リサイクルによる廃棄物減量効果が高いこと、またリサイクル手法が確立しており、リサイクルの義務づけで事業者が過度な費用負担を強いられないものとして指定された。将来的には、石膏ボードや塩化ビニール管などを指定される方向で検討されている。

法制化の議論が進む中で発生抑制が進み、国土交通省の調査によると、建設廃棄物の排出量は、1995年度と2000年度を比較すると14%減少し、再資源化率も58%から85%に上昇しているという。

本稿では、環境破壊行為を抑止する経済的負担としての環境税に対応して、環境保護に資する行為を促進する対極の制度として、固定資産税における優遇税制措置の新設を提言しておきたい。すなわち一定の築年数を超えた個人の住宅に対しては、その固定資産税を減免する措置であり、住宅のサステナビリティを高めるインセンティブとしても理解しやすい手法である。これまでのような安易な「スクラップ&ビルド」が、建設廃材の発生に伴うごみ処理の問題などを深刻化させてきていることから、住宅寿命の延伸こそ、廃棄物の物理的減少に直截的に繋がる有効な方法である。

2008年度与党税制改革大綱の柱は、環境対策の推進にある。長期居住が可能な住宅の固定資産税の優遇措置の創設が盛り込まれている。省エネ住宅の改修を支援したりする。リバースモーゲージのリバーシブル・システムが、直接、間接的に、既存住宅のサステナビリティの補強にも貢献する効果に疑念はない。そのためには、現行のリバースモーゲージの、高齢者の持家であっても、土地だけを担保評価する仕組みを改めて、建物も土地と一体評価するスタンスを理論的にも構築する必要があり、税法上や、関連法などから約束あされる恩典的措置の享受によって醸成される制度的利益を明確にしなければなら

経済新聞」2007年3月29日付。日本においては、かつて公害対策基本法(1967年8月3日)が施行され、その頃から各国でも活発化。日本が全面的改定をした1970年には米国も基本法を制定、1974年には英国、1976年にはフランスが続いた。日本は世界に先立って「環境権」を提唱してきた経緯がある。正常な水や空気や自然は「共同の生存条件」であり、環境が浪費されたり破壊されたりしたら、それを阻止できる法的権利を「環境権」と定義付けた。すなわち「環境は公共の信託財産」と位置付けた『日本経済新聞』2007年3月26日付。

²²⁾ 「建設工事に係る資材の再資源化等に関する法律」(平成12年5月31日法律第104号)。

ない。こうした取り組みが、福祉国家への途であることも、政府は謳わなければならない点である。

4 地域特性とリバースモーゲージ

路線価とリバースモーゲージ

国税庁が2007年8月1日に公示した全国路線価では、地価の二極化の進行が明らかである。路線価の平均値は2年連続して上昇している。しかし不動産投資のファンドマネーが集中している都市部の地価の上昇は顕著だが、バブル期のように全国一様に地価が上昇しているのではなく、下落が止まらない地域も少なくない。かつてバブル期にあっては全国津々浦々まで地価は一様に上昇したもののだが、最近の不動産市場の景況はモザイク状を呈している。

首都圏で相次いでいる大型再開発や、投資ファンドマネー流入の波が、2007年の路線価の全国平均を前年比8.6%も上昇させている要因となっている。投資ファンドマネーは大都市部から地方都市にまで広範囲に流入しているのだが、投資物件の収益性が見込める地域・場所だけに特定している点ではバブル期と異なっている。したがって個々人の住宅が投資対象になるはずもなく、大概が大型商業施設か中高層マンションなどの経営上、安定した需要が見込まれる地域だけが投資対象となっている。不動産投資信託（REIT）は、2007年6月末までの1年間で、日本各地に約1兆5千億円の不動産物件を購入している。

2007年度の北海道の路線価は前年同期比68%増であったが、東北6県のうちでは路線価がプラスに転じたのは唯一、宮城県だけである。宮城県の場合は、地方にまで投資先を求めたファンドマネーが仙台市内のマンション用地やオフィスビル用地の争奪に大量投入された結果の地価上昇である。対照的に、秋田県では、JR秋田駅前（秋田市）の最高路線価が8.6%下落している。当地の景気回復の遅れや人口減少などが引き金となって、中心市街地から事業所や店舗の撤退が止まらない状況であり、不動産市場を買い手市場一色に変わってしまったからである。

静岡県をみると、路線価は15年ぶりに下げ止まって前年比は横ばいになった。静岡市や浜松市の中心部では路線価が上昇に転じている。静岡市のJR静岡駅前の再開発による集客力への期待感、また隣接のJR清水駅近接地では複合型マンション建設による再開発では商店街が近い点から生活利便性が高く、高齢者からの関心を集めている。

JR浜松駅周辺では超高層マンションの建設が増えてきていて、やはり中心街に住宅を求めようとする需要は根強い。熱海市の商店街の周辺では、マンション建設が盛んである。1998年以降に完成したマンションは11棟（757戸）、現在、工事中や審査中のマンション建設は18棟（2380戸）に上る。

熱海市では団塊世代をターゲットにして移住（転入）を呼びかけてきているが、功を奏

して転入人口が転出人口を上回ってきている。熱海市の場合も、郊外の住宅は価格が下げ止まらず、とくに交通の不便な傾斜地に建つ住宅に対する需要は少なく、平坦な中心部の住宅に需要は偏在している。

山梨、鳥取、徳島など、不動産取得件数がゼロの県もあるように、路線価で見る不動産市場には、二極化、あるいはモザイク状が明確である。地域間の路線価の格差を惹起させている要素は、まず地域経済の景況の段差であり、地域住民の平均年齢の高齢化、世帯数・住民数の減少などが地域経済を後退させている。

こうした地域にみられる地価の格差は、リバースモーゲージ市場にも、不均衡性と深刻な隘路をもたらしている。地価の動向は、まず地域の景況を如実に示すバロメーターであり、地域経済や雇用環境の変化を反映させているばかりか、人口の流動性向まで示唆するものである。地域経済が低迷していれば、企業の経営も悪化し、雇用率も低下する。仕事を失った世帯は職を求めて都市部に転出していく。現役世代が転出すれば子供もいなくなり学校の規模も縮小していく。コミュニティが縮小すれば地域から活力は失われ、消費活動も減退していく。民間の路線バス²³⁾など交通機能は不採算を持ちこたえ切れなくて撤退する。それと連環して医療など生活に必要なサービスも撤退していく。そうした状態の地域が全国には点在している。

全国の消費者物価指数（CPI）を見ると、変動が大きい生鮮食品を除くと、2007年11月に前年同月比で0.4%上昇している。原材料の価格上昇で、地域間の物価の格差が鮮明になってきている。北海道や東北などの寒冷地にCPIの上昇が顕著なのは、原油高によるガソリン価格や電気代の引き上げが影響している。地方の企業の業績が低迷して、賃金が上がり難く、消費者の購買意欲も乏しいといった、地方経済の悪循環が懸念される状況である。

エネルギー、食料、家賃などの「生活必需品」が直近の最安値からどの程度値上りしたかを地域ごとに試算したところ、北海道の月額3,965円、東北の2,854円であり、最も低い沖縄の765円とは3,000円程度の開きがある²⁴⁾。地価ばかりか、生活必需品の価格まで、地域間の格差は認められる。厳密な捕捉ではないにしても、地価の低い地方ほど、経済力も脆弱であり、高齢者世帯の生活コストの相対的負担も重いとすれば、リバースモーゲージへの期待感は強い理屈である。しかし、実際には公的制度も企業のプランにしても利用できないケースが少なくない。こうした景況の地域の住宅地の場合は、ハウスメーカーや金融機関のリバースモーゲージ・ローンは、まず利用が難しい。高齢者の平均的な持家（土地）が下限評価額（1,500万円）を下回るような地域ならば、厚生労働省のリバースモーゲージ・ローン（長期生活資金融資制度）の利用も覚束ない。もちろん、国土交通省の高齢者住み替え支援制度もスムーズには利用できない。なぜなら高齢者の持家に対する

²³⁾ 国土交通省によると全国の路線バスの系統数は2005年度末で4万796であり5年前に比べて4%減少。利用が極端に少ない路線に対する国の補助金が2001年度から打ち切られた。2002年には路線廃止が許可制から届出制に変更。33道府県で系統数が減少、14都府県で増加。住民の足の確保にコミュニティバスの運行を増やしている市町村も多い。日本経済新聞2007年8月2日付。

²⁴⁾ 「物価上昇、地域差が拡大」『日本経済新聞』2008年1月21日付。

借り手も期待できないような地域だからである。

こうした検討からも行き着く結論だが、全国一律のリバースモーゲージ制度では、本当に経済的支援を必要としている持家高齢者世帯が利用できない仕組みである。現行のリバースモーゲージ・システムには欠けている、地域の特性に合致させられるような柔軟性の付帯がぜひ必要な課題である。

住宅市場とリバースモーゲージ

少子高齢化に起因した社会構造の変化や、金融市場のグローバル化などに起因する、日本の社会経済の地殻変動は、固定的で内政的な不動産市場と金融市場に、かつてない変革を迫るものであった。従来とはまったく異なったコンセプトの「逆住宅ローン」とも解すべきリバースモーゲージ・ローンは、まさしく金融商品のニューモデルの萌芽と捉えることができる。

しかし、リバースモーゲージの仕組みは、そう新しいものではなくて、古くは18世紀のフランス社会にその類型を見出すことは可能であり、またイギリスにも伝統的な金融スキームとして存在していた。フランスでは、個人間の取引であったし、イギリスでは、古くは一家族の家業として続けられてきた金融ビジネスであった。

「リバースモーゲージ」も、高齢者の居住している住まい、すなわち「持家」を担保（不動産担保）にした長期生活資金融資契約であり、不動産担保融資プランの一つである。したがって、不動産の担保価値の維持継続性（サステナビリティ）は重要な要素となる。

本稿で論じている「持家」の価値、すなわち不動産の市場価値（相場）は、1990年初期から始まった不動産価格の暴落（バブル期）の余韻がまだ収束していない。これまで日本経済の基盤は、土地の価格の恒常的値上りであったのが逆転してしまい、不動産市場は大きく後退した。日本におけるリバースモーゲージは、融資に対応させる担保能力（地価）の不安定性が制度基盤を脆弱なものにしているだけに、その普及には相当時間を要するものと予測されている。不動産市場の需給のバランスが維持されていれば、不動産価格（地価）の安定化が実現できる。政府が繰り返してきている、新築家屋を中心に据えた住宅減税措置だけを以って、市場のプロポーシオンを整えようとすることは短視的であり、これまでも効果は薄かった。人々のライフスタイルや家族観、価値観などが、大きく変貌しているのに、政策だけが相変わらずだから新鮮味もないし、陳腐化の様相を呈している。

本義的には、「住宅」とは単なる家屋（シェルター）ではなくて、家族の生活の本拠地であり、社会生活の基盤ともなる個人の重要な資産でもある。海外では、「ドリーム」の象徴的資産とされているし、日本でも「恒産」として扱われ、継承（相続）資産とされてきた。しかし、近年では、そうした伝統的な社会的メカニズムも変化してきている。

不動産市場においても、改新的なシステムを模索しなければならない必然性については、誰しもが理解を示している。個人住宅にしても、これまでのような「スクラップ&ビルド」の風潮は見直されるべきとする意見は多い。しかしながら、片方で築後20年程度を経過

した木造住宅には、その資産価値をほとんど認めていない実態も現実であるだけに、そう単純な問題ではない。

日本の各地で、コミュニティの「過疎化」と「集約化」が蔓延している。また高齢者が生活利便性の良い都市部のマンションなどへの住み替えを支援する取り組みが、国土交通省によって、2006年度から始められている。こうした取り組みに通底している要素として、人の「移動」があり、これまで日本社会の特質であった「定住」とは裏腹な社会現象が、行政主導で始まろうとしている点に着目すべきである。日本社会にも始まろうとしている生態的移動は、実はアメリカやカナダなどでは頻繁に見受けられる生活パターンであり、日本の不動産市場にも新たな流動性が期待できる予兆なのかもしれない。

政府は2008年度から、中古住宅市場の取引の活発化の支援策に着手する。中古住宅の年間取引件数では、アメリカが約680万戸、イギリスが約180万戸に対して、日本の場合は20万戸弱と極端に少ない。政府は、「住宅長命化」を柱にして、政策展開する方針を打ち出している。

本稿では、最近の住宅市場の性向も反映させて、以下の改革案を提言したい。

(1) 「住宅地の区画規模の倍増プラン」

スペース的余裕のある住宅地開発（コモン・スペースと区画の拡大化）は経年後の環境の熟成が期待できる。各住戸の敷地に余裕があれば、住宅の増築や改築を容易にする可変性が向上し、次の二次購入者のインセンティブにもなり、結果として住宅のサステナビリティに奏功する。欧米の住宅に施される頻繁なリノベーションも、区画のスペース的余裕が大いに関係している。日本の平均的な戸建住宅の区画は、160～170㎡程度が平均的な面積であり、増改築には制限的な条件となっている。

(2) 「住宅価格の引き下げ」

住宅価格を引き下げると、その年収倍率も低下するから、市場の住宅購買力は増強されて売買取引も活発化する。その結果、住宅需要も増幅されて、中古住宅のサステナビリティも確保できる（需給補正率が改善）。住宅価格の引き下げは、中古住宅市場における再販価格と、当初の取得価格との乖離（下落）幅を縮小することから、中古住宅の負債化（市場価格と借入金額との逆差額）が免れるし、不動産取得の関連税負担も軽減する。

(3) 「住宅の構造的改革」

住宅の、構造、性能、機能などについては、最低限度を標準化して、設備機器は住宅購入者のオプション（後付方式）とする。この方法で、平均的な住宅構造の標準価格を引き下げる改革に業界を挙げて取り組む。(1)の「余裕のある敷地」に、平屋建ての住宅ならば、軸組、壁、床、屋根などの主要構造部を工場生産して、現場で組み立てる工法である。そのメリットは、

- ① 初期投資が少ないのは、工場生産部分が大半だから、
- ② 性能・機能については、構造部材に組み込まれている、

- ③ 新築、改造、解体などが容易だから工期も短縮できる、職能工にも依存しない、搬入が容易だから傾斜地などにも建築できる、オーナービルダーが可能である、
- ④ 可動性（移動も可能）があり、
- ⑤ 3R (reuse/recycle/reduce) が実現できるから環境保護に寄与する、などの利点がある。

「インフィル構造」や「200年住宅」などとは対極的な軽構造だが、性能・機能・デザインに遜色はない。こうしたタイプの住宅は、環境、経済、技術などの面で優れている構造であり、そのサステナビリティは高い。現在のハウスメーカーの住宅商品には、こうした取り組みがない。

最近の風潮として、住宅の相続による承継が減ってきている。高齢者世帯の場合は、リバースモーゲージを利用し居住者の交代が繰り返されるような社会環境（ライフスタイル）に変移しつつあるから、建物の構造的強度は重要になる。住宅設備については、その都度の居住者が、必要な性能・機能を変更・付加させていけば合理的である。

各地で取り組み始めている過疎地対策（高齢者のまちなか居住）や、子育て世帯と高齢者世帯に向けた「住み替え」支援政策は、これまでの「住処」に対する観念を大きく転換するものである。居住スタイルが、これまでの「定着」から、「移動(住み替え)」に転じさせるティッピング・ポイント (Tipping Point) は、一つは少子高齢化であり、次に住宅ストックの充足にある。言い換えれば、当分の間、住宅は、「建て替え」よりも、むしろ「再利用」であり、そこに居住者の「交代」が介在し、「移住」が起きている点がこれまでと違う。

「買戻特約付住宅」とリバースモーゲージ

住宅を購入する際に、将来の一定時期に販売者が買戻す特約を建物売買契約に盛り込んでおく。将来、その時期が到来したら、そのときの時価評価額で、売主が買戻す約束である。その買戻しに応じるか否かは、売主となる所有者が選択できる。こうした内容の契約を、リバースモーゲージ・ローンと組み合わせて、「買戻特約付住宅リバースモーゲージ」とする。このプランは、

- (1) 買戻しの時期はオーナーが70歳以降、
- (2) 買戻金額は、そのときの時価評価額、
- (3) キャッシュフロー：
 - ① 買戻金の受領方法（全額受領、分割受領、その他）は選択できる、
 - ② 家賃を支払う、
- (4) 死亡（あるいは転出）時には住宅を引き渡す、
- (5) 住宅の所有権の移転は清算時（住宅を明け渡す時）とするが、所有権移転の仮登記
- (6) 信託方式を組み込むことも可能、

(7) 住宅の管理、保険加入。公租公課の負担などは買い戻し側の義務とする、などの仕組みである。

いま一つ、バリエーションとして、「残価設定型住宅売買契約」が考えられる。将来の一定時期の買い戻しを織り込んだ住宅売買契約であり、将来の一定時期の、住宅の残存価値の評価を測定して、当初の売買契約金額から、その評価額を差し引いておく。この契約にリバースモーゲージ・ローンが付帯させておくプランである。

このプランならば、

- (1) 当初の購入資金（初期投資）が少なくて済む、
- (2) 借入する場合でも、その借入返済金額が少ない、すなわち家計の住宅費用が軽減される
- (3) 買い戻されてから（引渡し）以降は、賃貸借契約に切り替え手、家賃を払う、
- (4) 改めて、その住宅を購入する。
- (5) 購入資金を借入し、その借入返済は、死亡（あるいは転出）時に、その住宅を引き渡すことで清算できる。Fannie Mae の Home Keeper for Home Purchase に近いプランである。

これらのリバースモーゲージ・プランには、信託方式を組み合わせることで、その実行が担保される。

2004年4月から、東京急行電鉄（東京都渋谷区）が、東急沿線エリアを対象にした住み替え促進事業「ア・ラ・イエ」の本格的展開を始めている。事業の内容は、リフォーム住宅の販売であり、「住み替え」を希望している持家所有者との共同事業とも言える。建物を東急電鉄で買い取り、デザイン性に優れた高機能住宅にリフォームした住宅を、土地所有者との共同で販売するプロジェクトであり、土地についても最終的には「買い取り（100%）保証」を付けている。事業の対象地は、開発から50年以上経過した住宅地であり、街全体が成熟期に入っていることから、リフォーム住宅への需要は安定している。

この事業には、(1) 住み替えニーズの達成、(2) 自宅のリフォーム資金の調達にリバースモーゲージ・ローンの組み込み、(3) 住まいのダウンサイジングが可能、(4) 「セール・リース・バック」方式で、所有者から賃借人に替わり、売却代金を手に入れ、家賃で住むことが具体化できる、等などで時宜に適ったプログラムとなる。こうし、複数の形態の組み合わせによって、新しいビジネス・モデルの萌芽が期待できる。

住宅市場の課題

- (1) 社会の構造的変化や家族・個人のライフスタイルの変化に追従できていない不動産業界には、すでに「陳腐化」が始まっている。従来の取引規模（件数・金額）の増強よりも、むしろ取引深度（内容：企画・運用管理・リスクテイキング）の拡大が、社会からも要請されている。
- (2) 多様化社会と成熟化社会にあつて、不動産市場においても、「商品開発」や「取引形

態」にも、あらゆるニーズに対応できる「可変性」と、「交換」や「セール・リースバック」、あるいは「バイ・レット・リース」などにみられる「多様性」が要求されている。

「不動産は固定資産」であるとした既存観念を、「不動産は流動資産」にも変換できる、あるいは不動産に「稼働性」や「可動性」を付加させるビジネス・プログラムを開発する取り組みは、縮小・減退化が蔓延している社会経済に、改めて流動性や循環性をもたらすものになる。リバーシブル・システムが不動産市場に新たなビジネス・モデルを萌芽させる起爆剤にもなる得る可能性には説明を要しない。

- (3) 環境保護、高齢化問題、社会資本の整備などに貢献するリバースモーゲージの普及に加勢する不動産事業に、「社会責任投資(Socially Responsible Investment ; SRI)」の勧誘も新たな取り組みになる。

リバースモーゲージ市場と不動産市場が協調・発展できる施策を模索しようとする動機は、夫々の市場に相乗効果が期待できると考えたからである。そのための具体的な方向付けとして、不動産市場においては、リバースモーゲージに対応した新しいビジネス環境整備を推し進め、またリバースモーゲージでは、高齢者福祉サービス市場との接近・摺り合せを検討し、これら3つの市場環境を整合させる必要がある。こうした取り組みにも、金融証券市場との協調関係の構築が必要であり、もちろん、各ステイクホルダーにおいても既存の観念やシステムを超えた柔軟性や革新性が要求されることになる。

リバースモーゲージ市場から放出される中古住宅ストックについては、次のような視点からの考察が必要になる。

- (1) 中古住宅のリサイクリングやコンバージョンなど、新しいリモデリング・プログラムを模索する。店舗・事務所兼用住宅・企業社宅等、収益性を付与させる再生化等。
- (2) 中古住宅ストック購入への融資・税制上の支援策が必要になる。
- (3) 中古住宅の既得権に付与する法的利益の確立が、融資や税制上の特典の付与、耐震等改造補助金の交付などの施策には必要になる。
- (4) 中古住宅ストックの投資信託市場の商品化。点在する個別物件のバンドリング等。

第9章 住宅資産の持続可能性とリバースモーゲージ

1 高齢者の持家の新たな居住福祉性概念

人間社会にみられる万象は、究極のところ大自然の摂理の下、その接する環境の許容と制約のうちで繰り返されてきている。しかし現代の人間社会では、限りある資源を放埒に消費し尽くして、再生不能な荒廃物だけが蓄積されている。そうした流動性や再生性が失われた社会や経済、文化や教育は利他的であって、後生に豊潤な環境を残そうとは寸毫も考えていない。われわれは、その営み・活動のすべてにわたって謙虚さと畏敬の観念が要求されていることを、いつの間にか放念してしまった。あらゆる種類の「資源」の、「消費」と「活用」に際しては、そこに「流動性 (liquidity)」や「再生性 (recycle)」の付帯は大原則である。とりわけ経済財の取引にみられる「流動性」こそ、資源の持続可能性をシステム上、補強・延伸させる重要な要素である。

本稿では、住宅(持家)の資産価値の持続可能性(サステナビリティ; sustainability)について、社会福祉の一つである「リバースモーゲージ」の制度原資としての視角から検討を試みている。また住宅の資産性については、市場の需要(流動性)に基因した市場評価額(経済的測定=相場)が伝統的であるが、本稿では、新たな居住福祉性概念として、リバースモーゲージ・プログラムを媒介させる方法で、高齢期の持家に「生存権的価値」まで確立させようと目論んでいる。

住宅の資産性と流動化

日本の住宅の短命さは国際的比較においても突出している。住宅の“スクラップ&ビルド”の周期があまりにも短期(短命)だから、住宅ストックとして、住宅市場での還流期間が極めて短くて、流動化させる牽引力(需要)が起こる間もないほどである。当然のことだが、短命な住宅ならば、その資産性は脆弱なものであり、築後20年程度でも売買取引上では資産価値はゼロ評価に近いとされている。中古住宅の資産性は、主として市場における需要の多寡・濃淡、すなわちフロー化させる牽引力の強弱が握っている。「

こうした中古住宅ストックの流動化を促す牽引力となるものは、市場の需要であり、購入を決定付ける利益(メリット)の確信である。購入意思の決定までのプロセスでは、幾つかのプラスとマイナス要素の比較が行われるはずである。この場合の要素は購入者の事情によって異なってくるが、経済的利益が確かならば中古住宅は流動化(所有の移転)する。賃貸収入が確実な立地条件などは分かり易い要素である。売り手が約束する賃貸利益としては本稿別章で論じているセール・リースバック(SLB)がある。このように、住宅が、その所有者や入居者を交代させながらも、住宅寿命を延命化させるプログラムの開発に

は産官額も協調して取り組むべき問題である。短命な住宅寿命は、環境資源を頻繁に消費し、建設廃棄物の処理が問題視され、地球温暖化問題にも発展しているからである。

現役時代、自ら（家族も）の勤勉さをもって獲得した資財を、その「住まい」の取得に投じる（invest）ケースは一般的である。やがて「扶助・介護」を必要とする高齢期を迎えたとき、多くの家計は現金収入が途絶える。だから、住宅に投じてある資金を、高齢期の「生活資金」に転換させたい（return）とする声には共感できる。こうした目論見は、「住宅」という固定資産にリバーシブルなシステムを組み込む手法で、かつて住宅購入に投じた資金を、再び、流動化（フロー化）させることが具現化できる。

先進各国の間では、早くから、この種のプログラムとして、「リバースモーゲージ」が社会保障制度のセイフティーネットの一翼を担ってきている。日本でも、リバースモーゲージの類のプランは信託銀行や自治体が扱ってきた。厚生労働省も、2003年初頭から全国共通の「長期生活支援資金貸付制度」をスタートさせているが、認知度も低く、利用件数も僅かである¹⁾。その理由としては、制度上の問題点の他に、不動産市場の低迷が影響して肝心の住宅（持家）の資産評価が低く、リバーシブル・システムが十分に機能できない点がある。現行のリバースモーゲージ制度は、住宅を担保評価する場合、その土地だけに限定して建物部分の評価しない規約であり、住宅の土地が敷地利用権であるマンションを利用対象から除外している²⁾。したがってマンションに住む高齢者世帯は、戸建住宅の所有者ならば利用できるリバースモーゲージを利用することができない。こうした点もリバースモーゲージが普及できないネックとなっている。「個人の居住の用に供する建物」の構造や所有の形態が異なることを理由にして、公的制度の福祉的効用の享受に格差を生じさせている現行制度は、福祉国家の措置としては不公正であり、早急に検討すべき点である。

また個人が住宅（持家）の購入に投じた資金に「流動性」を付帯させられる居住福祉プログラムの普及・定着も、やはり福祉国家としては必要な社会的インフラとなる。付随的な効果だが、住宅の資産価値の持続可能性も補強・増強されることで、社会資本の持続にも奏功し、資源・エネルギーの節約や地球温暖化防止などにも繋がっていく。い。

住宅資産の流動化の必然性

これまで、わが国の貯蓄率は、国際的比較においても高いとされてきた。しかし内閣府の国民経済計算によると、貯蓄率は1970年代後半をピーク（23%強）に、それ以降は下降傾向を示していて、2002年では6%程度にまで低下してきている。その要因の一つに、世帯の高齢化問題がある。ライフサイクル仮説によると、若いときは老後に備えて貯蓄するが、退職後は収入以上に消費するから、当然、貯蓄率はマイナスに転じてしまう。「家計の金融資産に関する世論調査（平成18年）」によると、高齢期には「定例的な収入が減少し

¹⁾ リバースモーゲージの利用件数（2007年3月末）532件。『毎日新聞』2007年5月29日付。

²⁾ 老朽マンションの建て替えは高齢者世帯には深刻な問題。実態調査を進めて柔軟に対応できるリバースモーゲージ制度の検討が必要。

たので貯蓄を取り崩した」家計が5割強に上り、「老後が心配」とする回答は8割強まで増加している。その心配の理由（種）としては、「十分な貯蓄がないから」、「年金・保険が不十分だから」などが挙げられている。また「貯蓄の目的」を、「老後の備え」とする回答が1992年頃から逡増している。

本来、社会保障基金への貯蓄は家計の貯蓄とは代替的關係にあるはずであり、社会保障制度が整備されてくれば、高齢期に備える予備的貯蓄も減少してくる理屈である。しかし最近の度重なる保険料の引き上げや支給条件（支給年齢や支給額等）などの不本意な改正は、社会保障に対する将来的な不安感をこれまで以上に煽っており、家計の自衛的措置として自助的な貯蓄行動に結びついている。事実、2003年からの貯蓄率はわずかながらも上昇カーブを描き始めてきている点で、そこには因果關係が認められる。

しかし平均的な高齢者世帯の家計の多くには経済的な余裕がなくて、将来の漠然とした不安を払拭するに足る資金を蓄えることは極めて難しい。平均的な家計では、暮らしている住宅（持家）が金融資産以上に重大な資産であることが多い。

「住宅」を「現金化」したい場合は、まず「売却」する方法があり、家賃収入を獲得する「住み替え」の方法も考えられる。しかし、これらの方法では世帯に「移動（転居）」を強いるものであり、住み続けながら「現金」を調達する方法ではないから高齢者世帯には不向きである。現住している住宅を担保にして生活資金を借り出す方法の一つに、住宅担保ローンがある。しかし短期的融資（1年間が多い）であるから借入利息は毎月払い、契約期間終了時には原則全額を返済しなければならない。返済能力（現金収入）のない高齢者世帯の場合、その「住む場所」を失う羽目にも陥るリスクもある。リバースモーゲージならば、少なくともこの種のリスクは回避できるシステムであり、高齢者の居住福祉プログラムとして合理的なローンである。高齢者世帯が自分の家に住み続けながら、その持家を年金（現金）に転換し消費していくリバースモーゲージは世情に照応した「居住福祉制度」として囑望されている。とはいえ、その返済は、死後、住宅の売却代金で一括返済が条件であるから、住宅は原則相続財産にはならない。これまで日本でも、住宅は子供への相続資産となるのが伝統であった。しかし最近の風潮では、親が住宅を必ずしも子に遺すとは限らなくなってきている。住宅を、親が自らの老齢生活資金として転換し消費していく選択も珍しくない。皮肉な展開だが、不動産市場の長期的な低迷が不動産（住宅）に対する経済的（値上り）期待感を弱めてしまい、租税や維持管理費用など所有コストの負担感を増幅させていることから、子の方も以前に比べたら相続意欲が希薄になってきている。

こうした社会の変化は、高齢者世帯にリバースモーゲージの利用を促すものとなる。しかし遺憾なことだが、日本のリバースモーゲージは融資総額が貸付枠に達したときは原則清算の時を迎える。公的制度でも、こうした場合の措置が明文化されていない。この点では杜撰であり、高齢者を対象にした福祉年金制度としては致命的な欠陥となっている。

住宅の持続可能性と資産評価基準

リバースモーゲージは、生存中の借入返済義務を免除して、死後に担保物件の処分、あるいは相続人の代位弁済によって一括清算する仕組みであり、その返済方法が一般の不動産担保融資とは明確に一線を画している。「住宅資産転換方式（ホーム・エクイティ・リバージョン・システム；home equity reversion system）」とも集約できるリバースモーゲージは、その資金の流れの向きが、一般の住宅ローンとは「逆方向（リバース；reverse）」であり、その「逆進性」を以って、資金の「転換（reversibility）」、あるいは「還元（refund）」とも理解できる特徴がある。

アメリカのリバースモーゲージの場合、建物も土地と一体の「住宅資産」として評価されていて、建物の老朽化や破損部分もリノベーション（交換・修繕）で修復可能な状態・程度ならば家屋の評価をゼロにまで引き下げる要因としていない。もちろん老朽化や破損が著しい建物はそれなりの評価しか得られない点は日本と変わらないのだが、そこに建物が「現存」している「事実（現存性）」が、「住宅」としての「居住空間的性能」を明確化させ、「主たる住居（principal home）」としての「法的対抗力」も保障されている³⁾。簡明に言うならば、そこに建物があるからこそ、人が生活できる空間が確保されているのであって、まず建物が「存在（既存）」していることを「価値（existing-value）⁴⁾」として認めている。また、そうした法定便益（既得権など）を有効視することで、家屋の構造的な老朽化・破損、あるいは性能・機能・デザイン面での陳腐化などの問題（ペナルティ）はリカバリーできる要素であり、現存する住宅を土地だけの評価に制約してしまうほどのことにはならない。

アメリカのリバースモーゲージが、高齢者の住宅（持家）を評価する場合は、「生活する場所（living place）」としての「使用する価値（use-value）」に基軸を置いている。対照的に、日本のリバースモーゲージでは、高齢者の住宅（持家）を評価するスタンスとして、あくまでも「交換する価値（exchange-value）」に基づいた評価であり、「市場経済的価値（相場）主義」に偏重している。日本の公的なリバースモーゲージの多くは、その貸付限度（融資枠）を住宅（持家）の土地（敷地分）だけに限定した担保評価に基づいて設定している。

日本の場合、「建物」も独立性を付与された不動産であり、その資産評価にも単独性を認めているのだが、せいぜい30年程度の使用年数（耐用年数とは別）がゆえに融資の際の担保力（市場評価）は極めて僅小であり、結果として「土地」に偏重した評価が現実的である。このような住宅の資産評価上の相違が、中古住宅市場の景況にも格差を惹起させ、結果としてリバースモーゲージ市場にも大きな隔たりを顕在化させている。

本稿では、こうした論理を発展させて、「建物が“現存”する事実に対して、法理論上の

³⁾ 土地利用規制（zoning）に対する既得権的対抗力と税法上の恩典（Income Tax Law Section 121 Exclusion）なども享受できる。

⁴⁾ 建物が“現存している事実”から派生させる法的価値を、報告者は「現存性価値」と表現している。

“資産性”を制度上に構築させる法的環境の整備が必要であり、社会福祉性が住宅の“無形資産性⁵⁾”のサステナビリティに重大な影響を与える要素となり得るもの」と論断している。住宅の「無形資産性」のサステナビリティを補強する法的環境の整備の一つとして、リバースモーゲージの対象住宅（土地）の購入（予約も含めて）を促進させる公的な支援策（融資・課税・その他）なども、住宅（持家）の資産性を高める結果に結びつくものと期待できる。またリバースモーゲージの対象住宅を購入（予約も）するケースを想定した場合——個人情報開示への配慮は必要な点であるが——リバースモーゲージの当初の段階からその対象住宅の購入の予約やセール・リースバック方式（Sale Leaseback；以下、SLB）などのバリエーションを織り込む手法も新たなメリットも生み出す可能性が高い。

しかしリバースモーゲージであっても、必ずしも持家高齢者の逼迫した家計を救済できる万能特効薬とは限らなくて、制度原資たる住宅（持家）の市場価値が下落すれば、その転換して使える現金（借入金）も僅かな額となり、家計に経済的余裕をもたらすまでに達しない場合も十分考えられる。要するに、持家すなわち中古住宅の資産性を持続させる（値上がりしなくても）ことが、リバースモーゲージの福祉的効用を確かなものにする要因であり、この点は海外の場合でも同様である。

日本の住宅市場には「買い替え（住み替え）需要⁶⁾」が少ない点も、住宅のサステナビリティを脆弱にしている。イギリスの持家率の時系列パターンをみると、彼らは若い時から住宅を取得し、高齢期に入ると「住み替え」など居住地を変更する方法で住宅を「流動化⁷⁾」させている。こうした傾向は、裏返せばイギリスの住宅の優れたサステナビリティ（持続可能性）が認知されていて、また「住み替え」などに伴う住宅需要も安定しているからこそ描かれる構図である⁸⁾。

イギリスの住宅市場のいま一つの特徴として、世代間で頻繁に取引が行われている流動性に富んだタテ型市場構造であり、だからこそ住宅資産のサステナビリティも取引の都度、段階的に補強されていくメカニズムが形成されている。日本の場合は、親子間で行われる住宅取引（売買）に対して利用できる住宅ローンが見付からない。この点については、親子間で行われる経済的行為は相続に基づいた承継としか看做していない、旧弊で梗塞的な金融制度の残滓であり、最近の世情とは著しく乖離している。金融市場においても、住宅資金の流動性を高めることで、住宅のサステナビリティを増強できるばかりか、リバースモーゲージの普及にも奏功視、ひいては金融市場の活性化にも資する効果に着目すべきである。

5) 法人税法上の「無形固定資産に認める権利」に準ずる概念。

6) 国土交通省が2006年から始めた「高齢者住み替え支援制度」など、「住み替え」支援の動きがある。

7) 売却やリバースモーゲージ利用等。

8) 最近、日本でも耐用年数200年の「長持住宅」の建設を税制優遇や建築補助策で促進しようとする動き（二百年住宅ビジョン）がある。住宅の平均寿命は、イギリス75年、アメリカ44年、日本30年（『日本経済新聞』2007年8月26日付）。

2 持家の非可視性価値

住宅資産の法理論的価値「現存性価値」

リバースモーゲージのリバーシブル・システム (reversible system) は、「生存権的居住用財産 (不動産)」を、高齢期のある一定時期 (日本の場合は 65 歳以降の) をターニングポイントにして、「福祉年金 (現金収入)」に転換させる仕組みであり、実現される「居住と福祉」の同軸的効用こそ社会保障制度を補完するものとして期待されている。また、リバーシブル・システムは高齢者世帯の家計にもたらす福祉的効用だけでなく、不動産市場においては住宅ストックの流動性を高める牽引力としても働き、結果として住宅資産のサステナビリティの補強にも奏功するものである。リバースモーゲージ・プログラムのリバーシブル・システムは、住宅資産の持続可能性を補強・延伸させ、地球温暖化対策としても優れているだけでなく、家計にも環境会計理念の導入を促すソーシャル・プログラムとしても評価できるものである。これらの多元的効用が、リバースモーゲージを単なる持家高齢者世帯の経済的自立支援策だけに収束させてはならない論拠となっている。

日本のリバースモーゲージの実態は、「高齢者土地担保長期融資制度」の域を外れるものではなくて、土地の担保力に立脚し、連帯保証を付けた「期限付融資」である。したがって区分所有のマンションなどは制度の対象から排除されてしまうし、また土地だけの担保力に基づいた単純な年金融資だから、地価が下降している地域では機能しない。土地の担保力だけに偏重したシステムの公的制度は、「中古住宅 (持家)」の資産価値を、土地の市場評価 (相場) だけに限定させてしまい、建物を修理しながら長く使おうとするモチベーションさえも希薄にしてしまうといった副作用も懸念される。こうした論考から、住宅資産のサステナビリティの補強には、構造的要素だけでなく、リバースモーゲージ・プログラムにも世代間移転システムなどを積極的に織り込むことで、住宅市場に政策的な流動性を派生させることは現実的と結論できる。

アメリカのリバースモーゲージの場合、建物も、土地に付着した一体の「住宅資産」として評価されていて、建物の老朽化や破損した部分であってもリノベーション (交換・修繕) で修復可能な状態・程度ならば家屋をゼロ評価にまで引き下げる要因としていない。

その場所 (土地) の上に建物が「現存」している「事実 (現存性)」が、「住宅」としての「居住空間的性能」を明確化させているからこそ、「主たる住居 (principal home)」としての「法的対抗力」も保障されている理屈である⁹⁾。簡明に言うならば、「そこに建物があるからこそ人が生活できる空間が確保されている」のであって、まず建物が「存在 (既存)」している事実を、「価値¹⁰⁾ (existing-value)」として、法律上でも認識・保護している。建物が「現存する事実」から獲得できる法定便益 (既得権など) を有効視 (無形の資

⁹⁾ 土地利用規制 (zoning) に対する既得権の対抗力と税法上の恩典 (Income Tax Law Section 121 Exclusion) なども享受できる。日本でも「既存住宅」に対しては法的規制の一部を緩和する措置は存在する。

¹⁰⁾ 建物が“現存している事実”から派生させる法的価値を、本稿では「現存性価値」と表現している。

産性)するならば、建物の構造的な老朽化・破損、あるいは性能・機能・デザイン面にみる陳腐化などの問題(ペナルティ)は、回復、あるいは後付け可能な要素としている資産観は、現存する住宅であっても土地だけの評価に制約してしまう日本の資産評価とは明らかに異質なものである。

アメリカのリバースモーゲージが高齢者の住宅(持家)を評価する場合は、「生活する場所(living place)」としての「使用する価値(use-value)」に基軸を置いている。対照的に、日本のリバースモーゲージの場合は、評価するスタンスが、あくまでも「交換する価値(exchange-value)」に基づいていて、「市場経済的価値(相場)主義」に偏重している。日本の公的なリバースモーゲージのあらかたが、住宅(持家)の土地(敷地分)だけに限定した担保評価に基づいて貸付限度(融資枠)を設定している。

日本の場合、「建物」も独立性を付与された不動産であり、その資産評価にも単独性を認めているのだが、せいぜい30年程度の使用年数ゆえに融資の際の担保力(市場評価)は極めて僅小であり、結果として「土地」に偏重した評価が現実的である。このような住宅資産の評価上の相違が、日米の中古住宅市場の景況にも落差をみせていて、やはりリバースモーゲージ市場にも大きな隔たりを顕在化させている要因となっている。

本稿では、こうした論理を発展させて、「建物が“現存”する事実に対して、法理論上の“資産性”を制度上に構築させる法的整備が必要であり、社会福祉性が住宅の“無形資産性¹¹⁾”のサステナビリティを補強する要素となり得る」ものと論断している。

では、住宅の「無形資産性」のサステナビリティを補強する法的整備の一つとして、リバースモーゲージの対象住宅(土地)の購入(予約も含めて)を促進させる公的な支援策(融資・課税・その他)なども、住宅(持家)の資産性を補強する結果に結びつくものと期待できる。またリバースモーゲージの対象住宅を購入(予約も)するケースを想定した場合——個人情報開示への配慮は必要な点であるが——リバースモーゲージの当初の段階からその対象住宅の購入予約やセール・リースバック(SLB)などのバリエーションを織り込む手法も新たなメリットも生み出す可能性が高い。

また、2007年7月に起きた新潟県中越地震の被災地では、崩壊して原形を留めていない宅地に対しても、その場所にかつて住宅が現存していた事実(現存性)を認定したからこそ、住宅の復興基金が給付されている。こうした事例からも、「現存性価値」の存在を理論的に実証することは現実的である。

持家の持続可能性と物的担保力

欧米では、中古住宅ストックであっても、その資産性の持続可能性が高いのは、主として市場における需要の多寡・濃淡、すなわちフロー化させる牽引力に基因している。中古住宅ストックを循環させる牽引力となるものは、端的に言ってしまえば市場の需要であり、取引を動機付ける利益(メリット)への期待や確信である。取引成立の意思決定までのプ

¹¹⁾ 法人税法上の「無形固定資産に認める権利」に準ずる概念

ロセスにおいては、プラス・マイナスの属性の認識、測定 (measurement) などが行われる。この場合の測定対象 (object) は購入者の動機によって異なるが、経済的利益が明視できれば中古住宅ストックは流動化 (所有の移転) する¹²⁾。賃貸収入が確実な立地条件などは分かり易いプラス要素である。

アメリカ社会における普遍的資産観として、住宅は、その居住用便益だけにとどまらず、むしろ将来キャッシュフローを稼ぎ出す積極的な能力 (経済的便益性) を備えた資産として認識されている¹³⁾。こうした資産観が根幹をなしている住宅市場だから、その需要にも多様性があり、また反復・継続性もある。またこのような市場が背景にあるからこそ、金融機関の担保物件の処分、すなわち貸付資金の回収 (売却) も確実視されている。

アメリカのリバースモーゲージは、原則、物的担保融資 (ノンリコース・ローン) であり、日本の場合と違って、人的担保¹⁴⁾ (連帯保証) は要求していない。日米間のリバースモーゲージに明確な相違は、両国間の物的担保の信頼性における日米間の格差に基因している。アメリカのリバースモーゲージの場合は、政府保証 (FHA 保証) に担保されているリスクヘッジ効果の他に、中古住宅ストックに対する旺盛な需要に裏付けられた持続可能性が確かであり、即ち、高齢者の持家の「担保力」に対する信頼性が高いからである。

高齢者の持家の「資産価値」を測定するとき、ノンリコース・ローンのリバースモーゲージ・システムによって実現される持家の「転換価格 (貸付枠)」が、現実の「資産価値」であり、それは融資側が測定する担保評価、即ち「担保力」が裏付ける「資金回収力」と等価であると、本稿では定義付けている。

アメリカ社会でポピュラーなリバースモーゲージ・プラン¹⁵⁾ (Home Equity Conversion Annuity Mortgage ;HECAM) を日本の制度と比較するとき、そのシステム上に根本的な相違点が見える。その一つは、政府系の保険機能が担保不足 (債務超過) を保証するノンリコース融資であり、だから生存配偶者の場合も亡くなる時まで同一条件で融資が継続されている。その債務保証保険は、借り手が当初に保険料を負担して加入するのだが、日本の場合はその類の保険は存在していない。アメリカのリバースモーゲージ・プログラムに導入されている「債権債務の双方保証機能」こそ、高齢者の持家の絶対的な「担保力」を構成している要となっている。

いま一つの「担保力」の補強要素として、貸し手が、借り手に対しては、厳格な建物の

12) 売り手が、買い手に賃貸利益を保証する取引としてはセール・リースバックがある。

13) 日本の場合は居住を主とした用益資産として住宅を認識している。日米両国に明視できる相違が、住宅取引件数の多寡やリバースモーゲージの普及度にも反映している

14) 日本の不動産担保融資の大半はリコース (遡及) 型貸付であり人的保証 (連帯保証) が必要である。したがって担保物件の維持継続性に対する融資側の注意・関心は希薄であり、担保評価額と資金調達力 (借入枠) とは不等価である。日本のリバースモーゲージでは、土地の評価だけで建物は評価していない。

15) 政府が債務保証する低所得層向け (低金利・低コスト) のリバースモーゲージ・プラン。2007年夏、先進各国の金融市場にまで波及した米国のサブプライム・ローンの焦げ付き騒動は住宅モーゲージ貸出基準の緩和が基因であった。HECMの利用件数が急増し始めた時期も、やはり住宅モーゲージ貸出基準が緩和された2003年頃からである。

保守・管理義務を課している点である。貸し手が担保物件を良好な状態にまで修繕させ維持させておきたい理由は、資金回収を住宅の売却代金で清算する仕組み（ノンリコース・ローン）だからであり、借り手に建物保険の加入も義務付けて補填している。厳格な物的担保融資であることが、住宅資産の持続可能性を補強・延伸させている要因となっている。金融機関が、資金回収のために処分する住宅に対しては、その資産評価は担保評価額と等価と測定できる理屈である。こうした金融市場と住宅市場との関係の中のメカニズムが、既存の住宅の持続可能性を補強させている、すなわち「担保力」の補強として機能している。

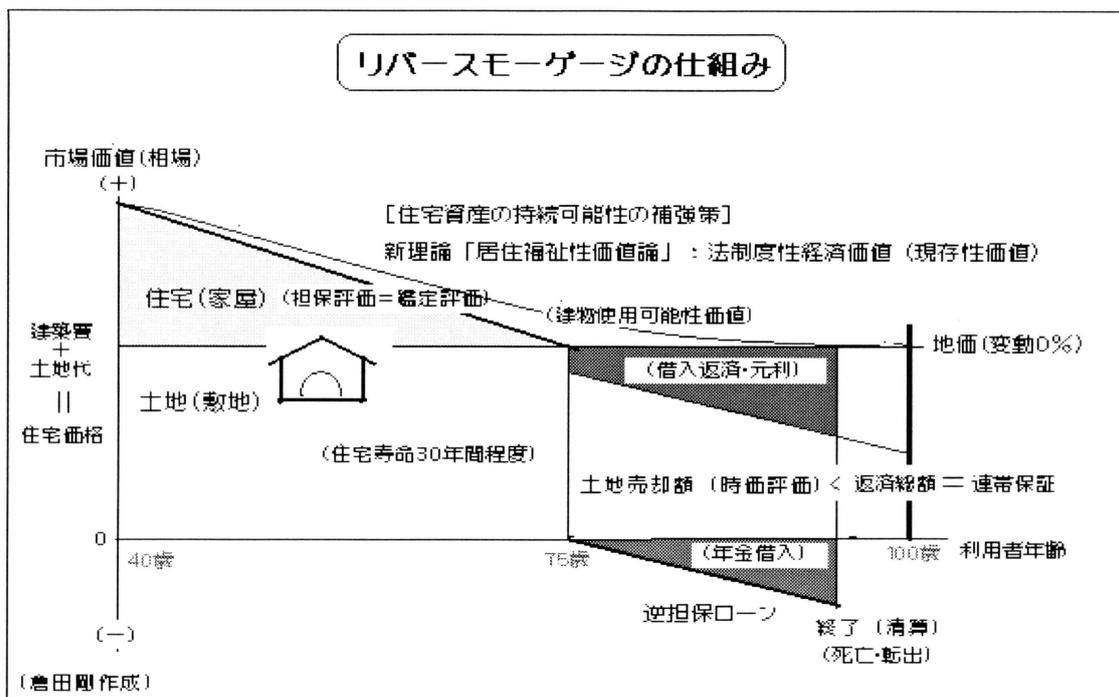
日本のリバースモーゲージ市場の実態は、土地の担保力だけに立脚した物的担保融資ではなくて、厳密には人的担保も付けた「期限付融資」である。土地だけの担保力に基づいた単純な年金融資だから、持家の資産価値を、土地の市場評価（相場）だけに限定させてしまい、建物の持続可能性は著しく阻害されてしまう構図となっている。貸付資金を回収する場合でも、その担保物件に対する購買は、新築志向の需要層だけに限定されてしまい、担保力は大きく削がれてしまう危惧がある。換言すると、持家の担保力は脆弱であるから、持家資産の持続可能性にも確信性を欠き、結局は人的保証にも依存しなければならない所以となっている。

アメリカの金融市場において、厳格な物的担保のノンリコース型融資が継続させている背景としては、政府系の保証機能があり、また旺盛な需要が確かな中古住宅市場があるからに他ならない。そのいずれもが不確かな日本の市場においては、革新的な取り組みがない限り、リバースモーゲージの普及は覚束ない。

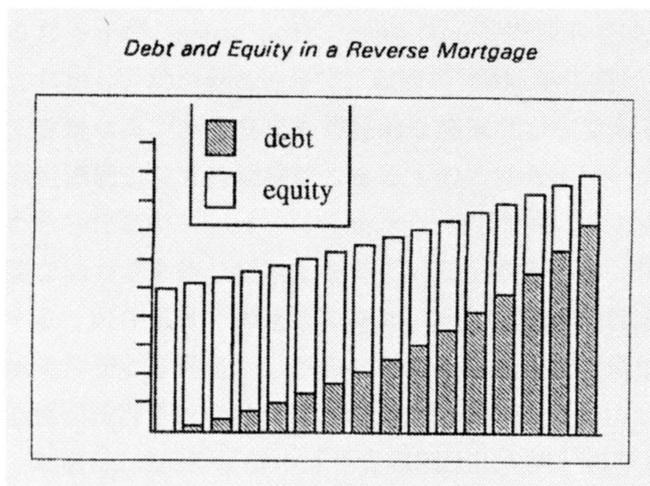
リバーシブル・システムの前提条件と新たな提言

（図表－1）では、40歳で住宅を取得し、それから35年経過して75歳でリバースモーゲージ・ローンを利用したケースを解説している。住宅価格（土地代＋建築費）のうち、家屋の方は35年経過した場合は評価額はゼロであり、土地の価格（地価）の方は変動がないと想定している。75歳から時系列的にリバースモーゲージ・ローンによる借入総額は増加している。それに対応して返済総額（元利＋金利）の方も累積されていく。やがて利用者の死亡（永久転出）で、清算が始まる。その際、原則、担保設定された住宅（持家）が売却されて返済されるのだが、その売却代金が借入総額よりも少ない場合は、その差額分の補填は連帯保証人にも、その責（債務）が及ぶことになる。担保物件の他にまで、債務が遡及する契約の融資（リコース・ローン）だからである。アメリカやカナダなどのリバースモーゲージ・ローンの多くは、ノンリコース・ローンだから、清算時には住宅の引渡しを以って、利用者の返済義務（債務）は相殺される。

(図表-1) リバースモーゲージの仕組み (筆者作成)



(図表-2) アメリカのリバースモーゲージ



(出所: Ken Scholen 1996年資料)

アメリカの場合、(図表-2)からも明らかな点だが、高齢者の持家であっても、その市場価格(相場)は常に値上りすることが前提条件とされている。だから、その売却代金で借入が完済されるケースが大半である。さらに、その仕組みに対するリスクテイキングとして、政府の保証が付いている。カナダやオーストラリアの住宅市場でも、僅かであっても安定的な値上りが維持されている。

わが国の、短期な住宅寿命(内閣府の資料では30年程度)を、オーストラリアなどに顕著であるリノベーション効果で、その使用年数を延伸させる試みの有効性については疑念はない。いま一つ、日本のリバースモーゲージも、アメリカの場合のように「物的担保」言い換えればノンリコース・ローンにすれば、その普及も現実化できる理屈である。融資の条件として、高齢者の持家のサステナビリティを維持継続させる方策を盛り込み、融

資総額（元利共）の回収を、担保物件の売却処分で実現させる方法である。この条件が満たされたら、その住宅の市場価値は、融資総額と等価であることを実証することになり、住宅の担保評価、すなわち「担保力」が市場価値と等価とも評価できることになる。簡単に言うならば、住宅のサステナビリティの確保が、住宅の価値であり、融資の場合の担保力ともなるということになる。

さらに、住宅に対する市場の需要が旺盛ならば、その担保力は確かなものになる。本稿で主張している点は、その需要を補強する方策であり、まず法制度性価値の創生で、その目論見を実現できるものと論証している。

「200年住宅」の価値

国土交通省は、2008年の通常国会に「200年ビジョン」推進のための新規法案を提出する意向を明らかにしている。同省の泉洋人住宅局長は、「成熟経済化に入り、家計の住宅取得負担を軽減しなければならないことは誰の目にも明らか。建設、管理、流通、金融などあらゆる面で施策を講じていく。業界の意識改革も含め、機は熟した」と強い意欲を表明している。同省は、「世界一の長寿国である日本の住宅が、世界一、短命」である矛盾を解決したい意向である。まさに“Japanese long, house short”であり、また“house expensive, house poor”である。住団連の調査によると、一次取得者層の土地と建物を合算した住宅取得費は、世帯年収倍率で見ると平均6.32倍であり、他の先進諸国に比べても高い率である¹⁶⁾。アメリカのように、“house rich, cash poor”ならばリバースモーゲージも普及するだろうが、house poor, cash poor”の日本では果たして普及するのだろうか。

しかし、だからといって、政府の「200年住宅ビジョン」の推進については、俄かに同意できかねる、あまりにも短絡的な施策だからである。住宅の構造が長持ちすれば、住宅の資産価値までも持続継続できるものとは考え難い。住宅とは、ヒトの居住する場所、すなわち「住まい (human living space)」であるだけに、住宅を取り巻く周辺環境条件も重要な関わりを持つ要素となっている。本義的な「住まい」としての価値とは、広義で捕捉する「居住福祉」の達成にあり、その持続可能性を探るならば、構造的な要素の他に、環境条件なども勘考し、さらにリバーシブルな資産的転換性などを包摂した総合的な持続可能性が検討されなければ、画竜点睛を欠くことにもなりかねない。

政府は、2008年度の「与党税制改正大綱」のなかで、長期居住が可能な住宅と認定を受けた新築住宅に対して、固定資産税の5年間半減を約束している。認定がなくても、新築住宅にかかる固定資産税を3年間半減させる現行措置は2007年度末で期限切れするが、そのまま2年間延長される。こうした新築住宅に対する優遇的措置は、そのまま既存住宅（中古住宅）にも適用させるべきである。居住用資産が、「新築」か「既存（中古）」か、言い換えれば、「新しい」か、「古いか」だけの一点を以って、国民の租税負担に格差を生じさ

¹⁶⁾ アメリカの場合、年収6万5千ドルならば15万8千ドルの住宅で2.4倍、18万2千ドルで2.8倍であり年収の3倍以内で余裕を持って取得している。BUILDERS' MAGAZINE, 1996-10, 6ページ。

せる政府の税制は、明らかに不公正な制度と言える。既存ストックの有効利用を標榜しながら、片や新築住宅の建設を促進させている点が整合性を欠いている施策である¹⁷⁾。

国土交通省は、2008年1月31日、の新築着工戸数が前年比17.8%減の106万741戸だと発表している。着工戸数は1967年ぶりに110万戸台を割り、下落幅はバブル崩壊直後の1991年以来の低水準であった。その理由としては、耐震データ偽装問題を受けた建築基準法の厳格化が基因していると大方の観測である。国交省は、今回の着工戸数の減少について、「建築基準法の改正の影響であるとして、きわめて重く受け止めている。対策を進め、回復を期待したい」と言明している。だから、2007年末で期限が切れる新築住宅に対する減税措置をさらに2年間延長したわけだが、理解に苦しむ施策である。

統計数値上ではあるが、世帯数に対する住宅戸数は十分とは言わないまでも、深刻な不足はなく、着工戸数が40余年ぶりに減少したから、さらに住宅減税を延長させて新築住宅の着工を促す喫緊の必要性が何処にあるのだろうか。日本は、少子化であり高齢化の進行は世界一最速の国であるから、新築住宅の着工戸数が毎年右肩上りの必然性もないし、必要性も薄い。既存の住宅ストックを、さらに使用年数を延ばし、また世代間の継承をスムーズに進めるための促進的政策を優先させるべきときである。要するに、個人住宅の持続可能性を向上させる方策が、国際的な懸案である環境破壊の阻止効果から鑑みても、優先的に実行されるべきである。既存住宅に、耐震性能や省エネ機能などを補強しながら、3R(Reuse, Recycle, Reduce)の具現化に優遇向けて措置を講じなければならない。したがって新築住宅以上に、既存住宅に対する優遇措置の方を重くしなければ、2008年度から着手すると発表している「住宅長寿化促進税制」の創設などと裏腹な施策となってしまう懸念があり、著しく整合性を欠いた対応である。

政府は、既存ストックに必要な性能を付加させて再活用させる方向に舵を切るべきであり、併せて住環境の整備に対しても目配りは欠かせない。

住宅の標準的な評価基準としては、次のような項目が考えられる。

「住宅の評価基準」

(1) 住宅の構造的評価（客観的・主観的評価基準）

- ① 性能（耐久耐震性、防音・断熱・遮蔽性）
- ② 機能（給排水衛生設備）
- ③ デザイン（外部・内部）

以上の3要素については、「客観的評価」が可能である。

- ④ 住み易さ（使い勝手の良否）については「主観的評価」となる。

(2) 周辺地域の居住環境的评价（客観的評価基準）

- ① 自然環境（安全性、汚染リスク、地理・地形的条件など）
- ② 交通機関（アクセシビリティ、安全性、コストなど）

¹⁷⁾ 国土交通省は、2006年度から、ニュータウンの土地利用規制を緩和するなど、既存ストックの再活用を促す規制緩和を打ち出す方針。

- ③ 公共施設（医療、保安、教育、文化・教養施設など）
- ④ 商業施設（店舗、各種アミューズメントなど）
- ⑤ 人的条件（地域住民：類型・分布・密度・犯罪発生率など）
- ⑥ 雇用条件（産業集積、労働人口、賃金水準など）
- ⑦ 行政サービス（生活サービス、住民コストなど）

リバースモーゲージのリバーシブル・システムは、「生存権的居住用財産（固定資産）」を、高齢期をターニングポイントにして「福祉年金（現金収入）」に転換させるものであり、実現される「居住と福祉」の同軸的効用こそ社会保障制度を補完するものである。また、リバーシブル・システムは高齢者世帯の家計にもたらす福祉的効用だけでなく、不動産市場においては住宅ストックの流動性を高める牽引力ともなり、結果として住宅資産のサステナビリティの補強にも奏功するものである。この点が、リバースモーゲージを単なる持家高齢者世帯の経済的自立支援策だけに収束させてはならない論拠である。

日本の現行のリバースモーゲージの実態は「高齢者土地担保長期融資制度」の域であって、土地の担保力だけに立脚した「期限付融資」である。だからマンションも制度の対象から排除されてしまうし、また土地だけの担保力に基づいた単純な年金融資だから、地価が下降している地域では機能しない。土地の担保力だけに偏重したシステムの公的制度は、「中古住宅（持家）」の価値を、土地の市場評価（相場）だけに立脚させてしまい、建物を修理しながら長く使おうとするモチベーションを希薄にしてしまう危惧がある。

こうした論及から、住宅資産のサステナビリティの補強には、構造的要素だけでなく、リバースモーゲージなどにも住宅の世代間移転システムを織り込むことで、市場に政策的な流動性を派生させることは現実的と結論できる。

3 リバーシブル・システムのメカニズム

リバースモーゲージ・プランの、固定資産を流動資産に転換させる機能（リバーシブル・システム）は、高齢者が居住している持家の所有権を、種類の異なる二つの権利に「分解」させる手法（取引）によって形成されている。換言するならば、「財産権（所有権に基づいた）」を、「居住権」と「福祉資金請求権」という異質の「権利」に「分解」する方法であり、高齢期の「生存権的要件」の確保と保証を実現させている。固定資産である住宅を、流動資産（キャッシュ・フロー）に転換させることは、一般的な契約（取引）によって実現可能な経済行為である。しかし、「居住」と「福祉」の目的に合った条件を充たしながら、長期間、死亡（転居）する時まで融資を継続し、しかも死後の一括返済で、といった方法（リバーシブル・システム）は複雑であり、効率的ではないし功利的とも言えない。しかし海外では金融機関がリバースモーゲージ市場に参入していて、それなりに営業的実績を

重ねている。日本においては、一部の金融機関が扱っている商品はリバースモーゲージの類似品である。またハウスメーカーにしても、自社の住宅商品の差別化と顧客サービスの一環として地域限定で取り扱っているに過ぎない。

日本と海外諸国のリバースモーゲージ市場に顕著な格差の要因は、(1) 金融市場の格差、(2) 住宅市場の格差、(3) 法的環境の相違、(4) 資産観やライフスタイルの相違、などが挙げられる。日本にリバースモーゲージ市場が確立できない理由としては、(1) 金融市場に高度な金融テクニクや取引形態に多様性がない、(2) 住宅市場に流入人口などに起因した旺盛な需要が薄い、(3) 不動産取引形態にも多様性がない、(4) 新築住宅が優先的な税法制度、(5) 高齢期の施設依存型ライフスタイル、などの各要素が阻害している。とりわけ、日本のリバースモーゲージ市場には、アメリカやカナダにみられるバリエーションがない点でも、その利用を窮屈にしている。リバースモーゲージ・プランは、これまでの日本社会には稀有な仕組みであり、次のような種類の「権利の分解」がある。

(1) リバースモーゲージ・プラン (所有権の留保)

- 持家の「所有権」一分解→①「終身居住権」
②「生活資金長期借入の担保」

(2) 住み替え支援型リバースモーゲージ (収益型)

- 持家の「所有権」一分解→①「賃貸料請求権」(定期借家権付賃貸契約)
②「生活資金長期借入の担保」

(3) セール・リースバック (PLB: 所有権の移転)

- 持家の「所有権」一分解→①「終身賃借権」
②「債権 (住宅売却代金請求権)」

(4) 信託型リバースモーゲージ・プラン (財産権の移転: 信託財産化)

- 持家の「所有権」一分解→①「終身居住権」
②「債権 (受益権)」

(5) 固定資産税延納制度 (PTD: 納税義務の変更)

- 持家の「所有権」一分解→①「終身居住権」
②「固定資産税延納の担保 (債務)」

これらの「権利」のうち、「担保」や「債権」は、数値 (金額) 的な捕捉が可能であるが、「終身居住権」や「終身賃借権」については、その「終了時」を予め捕捉することが難しく、リバースモーゲージ・プログラムの課題 (リスク) となってきた。しかし、「余命」などの不確定要素にしても、簡便に解決しようとするなら、契約終了時 (終身) については当初から 100 歳までと確定しておく方法が有効である。この方法は、肝心の利用者が受け取る (利用可能な) 金額が少なくなる懸念があるが、少なくとも契約期間は確定できる。利用者 (生存配偶者も) が 100 歳前に死亡してしまい、持家の処分金に残余が生じた場合には相続人に支払う。現実には、必ずしも「長生き」のケースばかりではなくて、逆のケー

スもあるはずだから、大数理論からしても大きな問題にはならない。100歳までの余命とする計算では、高齢者世帯が利用できる生活資金が少なくなる点が問題になるが、子供に現金の一部が残される可能性が高まり、実損はないし、何よりも「担保割れ」のリスクが圧倒的に少なくなる¹⁸⁾。不確定要素の解決方法のいま一つは、アメリカに見られるようなリバースモーゲージ向けの「保険」を用意して、過剰融資や市場変動のリスク（不動産価格や金利など）のリスクヘッジとする方法である。

(2) 住み替え支援型リバースモーゲージの場合は、郊外の戸建住宅から、市街地(街なか)への住み替えを促し支援する、コンパクトシティ政策にも沿ったプランと言える。高齢者の戸建住宅を定期借家権付賃貸借契約で一定期間借上げて賃料保証し、市街地への住み替えを支援するシステムであるが、現在のところ、具体的な事例はない。高齢者の持家を、収益物件化させる仕組みであり、旭化成のプランなどが相当する。

(3) セール・リースバック・プラン (SLB; 建物賃貸借契約付売買) の場合は、事業用の建物・施設を対象にした資金の回収(解放)の手段としてポピュラーであるが、アメリカの一部の地域ではリバースモーゲージの一種としても利用されてきた。現金収入のない高齢期には、アパートメントやコンドミニウムに住み替えしてダウンサイジングするよりも、そのまま自分の家に住み続けたいと考えている高齢者にとって、子たちが親の住宅を購入して、そのまま親に住ませる方法である。親が、住んでいる家を、子に遺贈するのではなくて、売却する。それから親は、子(家主)から、改めてその家をテナントとして賃借する仕組みであり、所得の大半を住宅に投入してしまい、蓄え(金融資産)が十分でない親の家計に住宅売却の頭金(現金)が入るのは助かる。そのシステムは、「セール・リースバック(SLB)」であり、ドメスティック・リバースモーゲージ(Domestic Reverse Mortgage)として老親の生活資金捻出方法の一つであり、家族・知人間で行われてきた。家族以外にも、SLBが事業として税法上のメリットがあった時期には投資家(購入者)の参入もあったが、法改正以降はポピュラーではなくなった。

日本社会ならば、親子間で締結する住宅の売買契約は奇異な行為に映り、実際には住宅ローンの利用が難しい。しかしアメリカ社会においては、格別、奇抜な行為ではない¹⁹⁾。SLBの場合は、持家高齢者が、住宅の「所有者」の立場から、その住宅の「賃借人」の立場へと移行する選択である。高齢者世帯の家計で考えれば、住宅を「所有」することで賃料の負担がない(帰属家賃)代わりに、租税の負担(固定資産税・都市計画税等)や住宅の

18) カナダやオーストラリアでは、住宅の持分の一部を担保にしたリバースモーゲージ・プランがあり、最初から子供の相続分を留保している。借入金は少ないが家族の理解も得やすい。

19) Son said, "I think I will eventually move there, add on a grate space to the garage so the parents can have their own space and stay there for a long time," "Who know...maybe our kids will do the same thing and home will continue to be owned by family members." (Kelly, Tom; p. 205) * Kelly, Tom(2006), *Real Estate for Boomers and Beyond*, Kaplan Publishing.

維持修繕費（リノベーション等）の出費は避けられない。片や「賃借」する立場の方は、月々の賃料の出費だけで、特段、他に負担はない。「賃借人」の立場の問題点を挙げるとすれば、住宅の賃貸借契約の継続性の保証や、賃料など契約内容の変更の危惧がある。

世帯の家計が「住宅（不動産）」を「保有する」ことは、前述の利益や負担のほかに、「不動産投資」の継続を意味するものでもある。不動産市場の動向によって、家計の資産状態も変動する。SBLの場合は、当初の持家を投資家に売却してしまう段階でから、少なくとも不動産市場における将来リスクだけは回避できるメリットがあり、この点は一般のリバースモーゲージとは異なる特徴といえる。もちろん値上り利益を享受するチャンスも失うものだが、高齢者家計にとってはリスクヘッジの方がより優先的となるはずである。言い換えれば、「住宅」を、子に相続させる承継資産としないで、売却する住宅資産として捉えている「資産観」であり、「家族観」である。アメリカの方が、日本人以上に、「子に住宅を遺したい」意向が強いとする調査結果²⁰⁾があるのだが、最近のリバースモーゲージの利用状況からすれば、必ずしもそうとは限らない。

こうした背景には、親子間の生前贈与における税負担を、あるいは民間のリバースモーゲージ・ローンを利用する場合の負担（諸費用・利息）などを回避しようとする意向がある。また持家の「売却」によって表面化するデメリットもあり、まず「譲渡益課税」が挙げられるのだが、高齢者の持家の場合は「居住用財産の長期譲渡所得の課税の特例²¹⁾」によって課税負担がない場合が多いから問題にはならないはずである。

一方、高齢者の持家を購入する投資家の方は、まず高齢者世帯からの家賃収益が確保できる。また消極的な経済効果ではあるが、購入した住宅について建物賃貸借契約の締結によって不動産貸付事業が具体化するから、建物の減価償却措置などに基づいた現金留保のメリットがある。また高齢者の持家（土地）の購入といった投資に対する市場変動による正負の経済効果を楽しむことになる。不動産賃貸事業の場合は、高齢者の賃料支払能力の不安や建物賃貸借契約の終了時期の捕捉が難しい、などの点はリスクとなってくる。

(4) 信託契約に基づいたリバースモーゲージは、「信託型持家資産年金転換制度」とも言うべきシステムである。

(5) 住宅の固定資産税の納税負担を立て替えることで、高齢者家計の負担を軽減させる目的のプランであり、アメリカではポピュラーなプランである。

20) 『日米家計の貯蓄行動』104 ページ。

21) 所得税法特別措置法第35条第1項。個人の所有する居住の用に供する土地建物を譲渡した場合には、①課税譲渡所得金額又は②課税短期譲渡所得金額の計算上、これらを通じて3,000万円の特別控除額が控除される。

4 不動産信託とリバースモーゲージ

信託業法と信託法

中世のイギリスから発祥したと言われている「信託」は、家族間で行われる財産承継の仕組みであった。現在でも、イギリス、アメリカ、カナダ、オーストラリア²²⁾など英米法（コモン・ロー）系の国においては、発生当初から現在に至るまで、信託は個人のエステイト・プランニング（資産管理）、すなわち「家族間信託（family trust/discretionary trust）」として大きな役割を担ってきている²³⁾。日本においても信託の発展は見られたのだが、貸付信託が主流であって、諸外国のような家族間信託の類の業務は行われてこなかった。

日本では、1922（大正11）年に、規制法として信託業法、実体法として信託法が制定され、以降は実質的な改正がなくてきた。しかし、この80余年間にみられた社会や経済の構造的な変貌は目覚しく、信託に対する社会のニーズも多様化してきた結果、2004（平成16）年に信託業法が改正されて、知的財産権等を含む財産権一般の信託が可能となり、信託業の担い手も拡大されて金融機関以外の参入も可能と改められた。

最近の金融市場の発展の様子は急速であり、国際化の席卷もあって複雑化してきている家族構造の変化や資産観の多様化、また金融市場の拡大化、不動産市場の構造的変化などのなかで、個人の財産の管理や運用を複雑で高度なものにしている。したがって信託機能（財産管理、転換、倒産隔離）に対する信頼や期待は、企業ばかりか個人（家族）層においても膨らんできている。

2005（平成17）年7月15日、法制審議会の信託法部会では、信託法改正要綱試案として（1）受益者集会制度、（2）受益者監督人（仮称）、（3）受益権の有価証券化、（4）その他、などを打ち出している。このうちの（2）「受益者監督人」とは、高齢の受益者を保護するために選任された弁護士など、専門家を指している。将来の日本には、これまで以上に高齢者世帯の財産管理が必要になり、リバースモーゲージも持家資産の運用の柱となるはずである。高齢者の終末期に向かった資産管理には、時代性を反映させた法的保護が不可欠であり、信託法の整備は必至となる。

2006（平成18）年3月、「信託法案」は国会で可決され、同年12月15日（平成18年法律第105号）に公布され、翌年2007年9月30日に施行された。

新しい信託法の特徴としては、

- （1）当事者の私的自治を尊重する立場から従来の信託法の制限的な規約を改めて、より平易化している。
- （2）受益者のための財産管理制度としての信頼性を確保する目的で、受益者の権利行使

²²⁾ オーストラリアでも80年以上前から利用されてきて、現在は全州で普及。個人資産が金融機関の破産や不払からも保護され税法上の恩典もあり、低コストでシンプルな仕組み。

²³⁾ 新井誠編訳・ドノヴァン・W.M. ウォーターズ（2000）『信託の昨日・今日・明日』日本評論社。

の実効性や機動性を高めている。

- (3) 近年の社会経済に顕著なニーズの多様化に照応して、新たな類型の信託制度を創設している²⁴⁾。この信託法の改正は、信託の利便性を向上させ、信託の活用をより多化させたことから、少子高齢化の社会の中で世代間の財産移転の問題や、長命化ゆえより重要度を増してきている個人の財産管理や保護、また社会的弱者の生活支援や保などの面でも有効な信託法となり、一般生活により接近した制度に進化してきている

信託契約とリバースモーゲージ

リバースモーゲージの仕組みは、高齢者、高齢者世帯の家計の経済的困窮、不動産（住宅）の年金化（融資）、連帯保証（相続人）などの構成要件から成り立ち、「信託」との組み合わせを検討するとき、双方の特性に整合性や適合性が認められて、相性（共通項）は悪くない。「信託契約」の場合も、委任者（高齢者）から、その住宅資産の活用を委託された受託者（信託会社）は、その裁量で、受益者（持家高齢者）のために、連続的（リバースモーゲージならば死亡時・転出時まで）に、住宅資産の保全、管理、運用、処分などの作業（信託業務）を継続させていくからである。将来、高齢者が、能力喪失、あるいは謔妄などの事態に陥ったときを想定するならば、信託方式を利用する方が成年後見などよりも合理的で事故も少ない²⁵⁾。財産権を保全し、また所与の信託目的を安定的に継続維持する、などの点においても、も、「成年後見としての制度の転用を含めて、信託は高齢者のための財産管理に有効な法的基盤を提供できる（新井誠氏：2004. 32 ページ）」。またリバースモーゲージに相当する信託上のスキームとして、「信託利用不動産担保年金式融資」を掲げて、不動産管理信託の形式を取りながら、実質的には「高齢者の生活資金に関する融資」が可能であり、高齢者が受益権を取得したうえで、譲渡もしくは質入などの方法で資金化できる（新井誠氏：2004）。

信託の仕組みの概要は、「本人（委託者）が他人（受託者）に財産権を引渡し、一定の目的（信託目的）に従って、本人が指名した第三者（受益者）に利するために、受託者がその財産（受託財産）を管理・処分することを委託する契約」である。本稿で取り上げている信託型リバースモーゲージの場合は、信託の利益を享受する者が本人自身（委託者）であるから「自益信託」であるが、受託者以外の人に利益を渡す「他益信託」もある。

不動産信託契約とセール・リースバック 不動産信託契約とセール・リースバックには、共通する点が多い。いずれもが、相手側（受任者、投資家）に家の所有権を移転させるのだが、そのまま家に住み続けられる（利用）。オーナーから賃借人の立場に入れ替わるのだから、家に関する税や保険料の負担、また家屋の修繕などから本人は解放される。重要な共通点として、どちらも現金収入が得られる。信託契約では、「受益権」の基づいた融

²⁴⁾ 寺本昌広「新しい信託法の概要」『Jurist』2007・6・1。

²⁵⁾ 任意後見人による詐欺などの犯罪が少くない。「70歳後見人、勝手に2000万円使う。」『毎日新聞』2008年1月13日付。一般市民が研修を受けて担うケースが出始めている。

資が受けられる、あるいは「受益権」を譲渡して「年金商品」を購入する方法も選択できる。セール・リースバックでは、割賦払いを受けられる、あるいは一括払いも選択できる。

朝日信託のリバースモーゲージ信託

朝日信託の「リバースモーゲージ信託」の特徴については、次のように整理できる。

(1) 「任意後見付財産管理運用信託」

朝日信託のリバースモーゲージ信託（下図参照）を利用すれば、60歳以上のシニア世代が宅（持家）を処分しないで、そのまま住み続けながら生活資金を調達することができる。朝日信託のリバースモーゲージ信託の場合は、一般的なりバースモーゲージでは対応できない、利用者の条件であっても、利用者が持家を朝日信託に信託する方法で、より幅広いサービスを受けられるメリットがある。たとえば、配偶者以外の家族が自宅に同居しているケースや、賃貸住宅併用に居住しているケースであっても利用できる点などである。また朝日信託のリバースモーゲージ信託では、利用者の相続発生後も生存配偶者が金融機関（この場合は東京スター銀行）の利用資格要件を満たせば引き続きリバースモーゲージを利用することができる。このリバースモーゲージ信託では、任意後見機能が付与されていることから、利用者が万が一認知症になった後でも、生活資金、医療費、介護費用等のための資金を引き続き金融機関から借り続けることができる仕組みである。利用者の相続発生後は、ご自宅を換価して借入金を返済し、残余財産がある場合は、相続人に交付することになるのは他のリバースモーゲージと同様である。利用者は、その住宅を信託財産として、朝日信託と信託契約を結び、受益権を受け取る。指定金融機関が根抵当権を設定する方法で、融資枠（極度額）を設定する。利用者は、設定された融資枠の範囲内で借入を行い、生活資金、医療費、介護費用等の支払いに充当できる。

(2) 金融機関のリバースモーゲージとの相違

- ① 金融機関のリバースモーゲージを利用できない下記の場合でもリバースモーゲージを利用できる。
 - i 配偶者以外の家族が自宅に同居している場合
 - ii 賃貸住宅併用の場合
- ② 利用者の相続発生後も生存配偶者が引き続きリバースモーゲージを利用できる。
- ③ 利用者が万が一認知症になられた後も、生活資金、医療費、介護費用等のための融資を受け続けることができる。
- ④ 利用者が万が一認知症になられた場合には、身上監護及び財産管理に関して、任意後見人と朝日信託が連携して十分なサポートを行う。

(3) 手続の流れ

① リバースモーゲージ信託の申込

利用者が受託審査に必要な書類を揃えて申込する。

② 指定金融機関での融資審査、融資実行

朝日信託指定金融機関の融資審査を経て、融資実行を行う。

③ 任意後見つき財産管理運用信託契約の締結と財産の受託

朝日信託との間で任意後見つき財産管理運用信託の契約を締結して、朝日信託はリバースモーゲージの対象となる持家を受託する。

④ 金融機関からの生活資金の借入

⑤ 任意後見系や訓締結

利用者が決めた任意後見人と任意後見契約（公正証書）を締結する。

⑥ 利用者の判断能力が低下した場合、任意後見人が家庭裁判所に任意後見者監督人選任の申し立てを行い、任意後見監督人を選任する。これにより任意後見が開始する。信託契約の範囲内で任意後見人の指図下に朝日信託が引き続き住宅の管理を行う。

(4) 相続の開始と借入金の返済

① 利用者の相続が開始したときは、朝日信託が信託財産である住宅を換価処分のおかげ金融機関の貸付金を返済する。返済後の剰余金はお客様の相続人に交付する。

② 利用者の相続が開始したとき、生存配偶者が引き続きリバースモーゲージの利用を希望する場合は、金融機関の利用資格要件を満たせば、生存配偶者がリバースモーゲージを引き継ぐことができる。利用者の配偶者の相続の開始のときに、利用者の金融機関からの借入金とあわせて返済することができる。

朝日信託の「リバースモーゲージ信託」について、その担当社員であり弁護士の石井裕氏は、筆者に次のように説明している。

「持家の高齢者からの問い合わせは予想以上に多い。実際に成約にまで至った件数は数十件ほどである。高齢者たちは公的年金だけの現金収入では家計に余裕がないことから、自分の家に住み続けながら生活余裕資金が借りられるリバースモーゲージ信託には関心が高い。実際にを営業していて、この信託商品に対する退職者層の潜在的ニーズは大きいと改めて実感している。問題になる点とすれば、リバースモーゲージ信託の仕組みがやはり理解し難い点であり、今後の課題となる。マンションを融資の対象から外しているのは、その資産価値の継続性に不安があるからだ。戸建住宅であっても、やはり家屋の資産価値の持続性について予測することが難しいから、結局、土地だけの担保評価に基づいた融資に落ち着いてしまっている²⁶⁾。」

²⁶⁾ 2007年7月3日取材。

東京スター銀行と朝日信託の業務提携

2006年12月20日、東京スター銀行（本店：東京都港区、代表執行役頭取 CEO：タッド・バッジ）と朝日信託（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：皆見一夫）は、東京スター銀行の新型リバースモーゲージ「充実人生²⁷⁾」の利用者に対して、朝日信託が「任意後見つき財産管理運用信託²⁸⁾」を提供するといった業務提携の体制を公表した。両社が、営業協力を通じて、シニア世代の住宅資産活用の選択肢がさらに拡大し、また「任意後見つき財産管理運用信託」の利用によって、利用者（シニア世代）の不測の事態（認知症等）の場合にでも、事前の意思に基づいた財産管理・運用が可能となる。

東京スター銀行は、60歳以上のシニア世代のセカンドライフの生活余裕資金の融資サービスの核と位置付けした新型リバースモーゲージ「充実人生」の販売をスタートさせている。一方、提携先の朝日信託の方は、2005年9月に、日本で初めての個人信託専門会社として信託業務に参入している。朝日信託の社員は、ほとんどが弁護士、公認会計士、税理士などのスペシャリストであるから、信託業務だけでなく、法律・税務・財務のスペシャリスト・グループとして、個人の財産管理、扶養、認知症、円滑な相続、事業継承など比較的困難な業務に対して、個人信託などの手法を活用しながら高齢化社会特有のニーズに対応している。

東京スター銀行のリバースモーゲージ商品「充実人生」を利用する場合に、朝日信託と業務提携することで次のようなメリットが挙げられている。

- (1) 任意後見制度を利用する方法で、利用者（高齢者）が万が一、認知症等になられた場合でも「充実人生」のご契約終了（終身）まで継続できる。
- (2) 利用者が生前に住宅資産の相続人として配偶者を指定しておく方法で、生存配偶者も「充実人生」の継続利用が可能となる。
- (3) 従来の「充実人生」は、単身世帯や夫婦世帯を対象にしていたが、この提携によって、子供たちなど配偶者以外の家族が同居していても継続利用が可能になる。
- (4) 利用者や家族の他にも居住者が住む可能性のある賃貸併用住宅等でも、「充実人生」の利用が可能となる。

本稿では「信託型リバースモーゲージ」と称するが、リバースモーゲージのシステムは次の要素からしても信託契約には馴染みが良い仕組みといえる。

27) 2005年9月に発売した新型リバースモーゲージ商品。60歳以上のシニア世代を対象に、生活資金の補填、高額医療費の支払い、海外ロングステイや別荘の購入費用、住宅リフォーム、有料老人ホームへの入居のための資金等々を融資する資産活用ローン。

28) 朝日信託の「任意後見つき財産管理運用信託」は、利用者本人が判断能力を有しているうちに、自らが選んだ任意後見受任者に対して、精神上的の障害により判断能力が不十分な状況における自己の生活、身上監護及び財産管理に関する事務などについて代理権を与える任意後見契約を締結し、利用者と朝日信託との信託契約において、その任意後見人（任意後見契約発効後の任意後見受任者のこと）も連携しながら利用者の財産管理に関する事務を行う信託。利用者は「充実人生」を利用することで、東京スター銀行に持家を担保提供し、金銭の借入を行う。また同時に朝日信託にも持家を信託し受益権を受け取る。

- (1) 信託財産は、高齢者の居住している「持家（個人住宅）」である。
- (2) 年金方式で生活資金の貸付か家賃収入を確保する。（信託財産の運用・管理）
- (3) 持家の高齢者が受益権者となる。
- (4) 受益権者は任意後見を信託先に委託できる。
- (5) 信託会社は、受益権者が死亡時、転居時、売却時に的確な対応ができる。
- (6) 最終的には信託財産を売却処分して一括清算する。

第10章 「住み替え」とリバースモーゲージ

ヒトは、これまでも自然環境に対して果敢に適応してきたのだが、時々には人智を超えた自然の破壊力に打ちひしがれてしまう。2004年10月の新潟県中越地震では300軒余の住宅が倒壊し、いまなお多くの被災者たちは、彼らの村落から遠く離れた仮設住宅で「避難生活（移住）」を余儀なくされている。また2007年3月に能登半島沖で地震が発生し、石川県内に甚大な被害をもたらした。いずれの場合も高齢者世帯が被ったダメージは深刻であり、その復旧は容易なことではない。こうした災害地に見られる「避難生活」も一種の「住み替え」といえるのだが、しかし、その動機は緊急的な生命安全の確保であり、非自発的な理由による。

広義で捕捉する、ヒトの「営み」は、所詮「自然環境」の許容のなかで繰り返されてきた。「ヒト」と、その生活する「環境」との関係に介在する条件は多種多様であり、また、つねに変化している。その「環境」にしても、「自然環境」と「社会環境」に大別できる。前者は地域を取り巻く自然条件であり、後者はインフラが相当し、近隣のコミュニティなども含まれる。「ヒト」と「環境」の関係には、連続的に変化が生じている。「ヒト」の生命条件が変化（加齢）して、その生活環境との関わりに齟齬をきたしているとき検討する「住み替え」は摂理に適った選択といえる。

われわれは、被災など悲惨な体験から、あるいは高齢期を迎えて、「家」が単なるシェルターではなくて、「暮らし」の基盤であり、源泉であることに改めて気付く。

「ヒト」と「環境」との間には、時系列的な変化（ズレ）が起きている。加齢によって生活能力が減耗していく「ヒト」は、ノーマライゼーションが継続できるようなインフラを備えた地域（コミュニティ）を探す必要がある。長寿化社会では、加齢に起因した「住み替え志向」は、先々、顕在化していく。国民一人ひとりに、そのライフステージに適應した居住環境の整備・確保を約束することは、福祉国家を標榜している政府の重要な責務の一つである。翻って長命化した「ヒト」は、そのライフステージに適合した生活環境に「住み替え」する自由が与えられ、そこでも「健康で安全、かつ快適な生活」が保障されている¹⁾。

少子高齢化社会の日本にあっては、高齢者（障害者）のノーマライゼーションの支援・保障は国家的な課題である。また高齢期にある個人にしても、家計の経済的自立のほか、生活上、安全上、必要なアクセシビリティの確保は生存権的な重要課題である。その方策の一つとして、現役当時から住んでいる場所から、より「アクセシビリティ」の優れた場所への「住み替え」は合理的な選択であり、新たなライフスタイルの実践にも繋がる。

本稿で論じているアクセシビリティとは、単純にモビリティの難易を示すだけにとどま

¹⁾ 憲法第22条「居住・移転及び職業選択の自由、外国移住及び国籍離脱の自由」。

らず、生命の安全や住宅のサステナビリティにまでも影響する重要な要素であると、改めて明言しておきたい。また健常者だけではなくて、車椅子利用者（障害者）単独のアクセシビリティをもって、あらゆる環境性能などを評価する視線こそ、わが国の社会経済や教育、文化などに福祉性を付与させる端緒となるものであることも付言しておきたい。

本章で取り上げている「住宅地のアクセシビリティ」とは、すなわち「住む場所と目的地との間の移動の難易度」であり、とりわけ、高齢者（障害者）の自立的（支援者がいない意）移動（モビリティ）の可能性や難易度については、車椅子利用者の視線から検討してみた。また、高齢者の住む場所の「アクセシビリティ」と、「住み替え」する必要性や必然性の関係についても、急勾配の傾斜地にある住宅地を事例に取り上げながら検討を試みている。

住宅地の資産評価の標準的な構成要素の一つに、「アクセシビリティ²⁾ (accessibility)」が挙げられる。住宅地ならば、まず緊急車両（救急車・消防車など）のアクセシビリティの確保は生存権的な必要性があり、警察のパトロールなど、防犯サービスの享受も近年では住宅地の重要な評価ポイントとなっている。また震災や水害などの際には避難所へのアクセシビリティも、住民の生命の「安全性」には深く関係する要素となるものである。また住宅地のベーシックな評価要素の一つである「生活利便性」にしても、日常生活に必要な各種サービスの享受や、消費活動する場所・施設などへのアクセシビリティの評価を表すものである。

こうした個々人の日常的な行為・行動についてのアクセシビリティを検討するとき、国民の誰に対しても等しく、その「居住、移転」の自由や、「健康で文化的な最低限度の生活を営む」権利の保障を約束している国の関わりについても明確に認識しておかなければならない点である。

1 高齢期の「住み替え」

現住している住宅への満足度の国際比較 2005（平成17）年の内閣府の調査（「第5回高齢者の生活と意識に関する国際比較調査結果の概要」）で、「現在、住んでいる住宅形態」についてみると、「一戸建の持家」では、日本（86.9%）、アメリカ（73.8%）、フランス（59.2%）、

²⁾ 「現状では、車椅子利用者の外出については介護者が同伴することを前提の改造をされているところが多く、要介護者が自分の意思で外出または屋外に出ることは考えられていない。現在、バリアフリーの道づくりがすすめられており、今後、車椅子利用者が外出しやすい環境が整ってくると考えられるが、介護が必要になってもできるだけ自立した生活を送るためには住宅のアプローチに付いてもいろいろな選択肢が可能な計画が必要になる。」宮本雅子（2006）「戸建住宅の玄関アプローチの実態と居住者の意識」『日本家政学界誌』Vol. 57, No. 5。

韓国（42.7%）、ドイツ（42.7%）であり、日本が顕著に高い。

また「現在、住んでいる住宅」の問題点は、日本では、第一に「老朽化」、次いで「高齢者には使いにくい」であり、アメリカでは「住宅に関する経済的負担」と「広すぎて管理が大変」となっている。現在の住宅への満足度の比率では、アメリカの79.8%に対して、日本は34.9%と満足度は低い。ちなみに、フランス68.4%、ドイツ74.5%、韓国26.6%である。この「満足度比率」にみられるアメリカと日本の格差については、日米両国の「買い替え件数」と、「リノベーション頻度」のギャップに起因している。

日本の場合は、住宅地の地形・形状的条件などでも、島嶼性からして平坦地が少なく傾斜地が多く、したがって住宅のアクセシビリティ（出入りなどの難易度）も住む人の高齢化とともに劣悪化していく傾向がある。この問題の解決方法としては、通常の場合なら、住む人の生活に相応しい住宅に「住み替え」する選択が最も効果的であり、高齢者世帯の住み替え支援はとくに日本ではその必要性が強い。行政側にしても、アクセシビリティの劣悪な住宅に住む高齢者への各種サービスの提供は高負担となるだけに、積極的に取り組むべき課題と言える。

居住環境の条件

新潟県中越地震で自宅を失った被災者向けの災害公営住宅が、2006年4月に完成した³⁾。新潟県では、2007年春までに、長岡市、小千谷市、十日町市、川口町の4市町16ヶ所に335戸の災害公営住宅を建設する計画であった。しかし先陣の市営住宅の入居希望状況には空室が多く出そうな様子で、行政担当者を慌てさせた。被災地から離れた場所で、駅やスーパーなどからも離れた場所の住宅には、入居希望者が少ない。住宅の立地条件として肝心な生活利便性を二の次にした住宅に入居希望者が少ないのは当たり前である。確かに、災害被災者に対する救済的な公営住宅の建設であるから、居住者の多少の不便は仕方ないかもしれないが、その結果は明白である。その世帯や家族の構成などから定まる「生活スタイル」を誤って捕捉すると、こうしたミスマッチが生じてくる。

居住する場所については、家族の構成、年齢、夫婦の就業状態、地域との関わり（人間関係・居住年数など）などの要素から総合的に判断して、その家族の特徴をパターン化する必要がある。家族の規模や行動範囲などから、「多世代同居」と「単一家族」、「移動型」と「非移動型」、または「高活動型」と「低活動型」など、その家族の特徴から「生活スタイル」を読み取らなければならない。しかし生活スタイルは、時間の経過とともに変化する。結婚して間もない夫婦と、定年近い夫婦では、まったく異なった生活スタイルを持っている。

こうした視点から整理する「居住環境の条件」としては、大きく分類して、(1)「自然環境」、(2)「市場経済環境」、(3)「社会環境」の、3つの環境要素に集約できる。

- (1)「自然環境」は、居住環境の要素としては最も重要である。身近な場所に自然が感じ取れる住宅地の人気が高いのは、経済的効率性を優先させた非自然的社会で労働

³⁾『読売新聞・夕刊』2006年4月5日付。

している現代人にとって、原初的な癒し効果を、唯一、確認できるからである。人間社会にとって好ましい自然環境とは、その存在が視界に入り、そこに立ち入るのにも比較的容易な距離が保たれていて、なおかつ洪水や土砂崩れなどの自然災害の危険がない場所である。とりわけ近年は、環境保護・保全問題に対して、世界的にも関心が高まりつつある。

- (2) 「市場経済環境」とは、人間社会の経済的行為の反復に好適な条件を整えた環境と説明できる。移動するのに便利な交通機能、選択幅の多い職場、商業的・文化的サービスの享受、その他、人間の欲望を充足させる社会的機能などの無制限性が挙げられよう。具体的には、経済活動を包摂するのだが、生活の利便性に代表される部分が多い。買物や通勤・通学の便利さ、医療施設や公的施設（図書館や文化施設など）などの整備、住宅地全体の成熟度、さらに職場との距離（通勤時間）、近隣の雇用環境、地域住民のタイプ、将来の都市計画など、経済的、文化的、教育面などから、あらゆる社会活動の集積である。
- (3) 「社会的環境」については、秩序ある人間社会を維持継続させていくのに必要とされる、法制度なども包含する、すべての社会規律・規範である。人間の誰しにも、安全で健康的、そして文化的で快適な生活を保障するのに必要な社会的ルール全般が法的環境であり、地域社会の不文律などを包摂した非可視的な社会的約束ともいえる。

「住み替え」の動機と効用

「住み替え」とは、「住む場所」を他に変更する方法である。住んでいる場所（住まい）が家族や本人の事情の変化に適応しなくなった場合、その解決方法の一つとして「住み替え」が検討される。

「住み替え」の動機（理由）としては、次のように整理できる。

- (1) 非自発的動機
 - ① 自然環境要素（防災上の理由）
 - ② 社会環境要素（法的強制力・公害・インフラ等の理由）
 - ③ 土地収用法・マンション建て替え円滑法等
 - ④ 個人生活要素（健康上・経済上・生活利便上・その他）
- (2) 自発的動機（個人・家族）
 - ① 生活（ライフスタイル）の変化（職場：退職・再就職）
 - ② 高齢期の住宅のダウンサイジング
 - ③ 家賃収入の確保（住み替え支援制度）
 - ④ 子供との同居
 - ⑤ 各種施設への入所
- (3) 「住み替え」の方法

- ① 一時的住み替え：仮設建物の利用・支援制度利用（街なか居住）
海外滞在（中長期）
- ② 永久的住み替え：買い替え・施設入所・家族との同居・海外移住
- ③ 「住み替え」の支援プログラム
- (3) 住み替え支援制度
 - ① 公的制度：「高齢者住み替え支援制度」、「自治体の取り組み^③」、「その他」
 - ② 民間商品：「旭化成ホームズ」、「東京スター銀行」、「その他」

本稿では、非自発的動機である「個人生活要素」に起因した高齢者世帯の「住み替え」に焦点を当てて、その選択への公的支援の必要性を検討している。

- (1) 2006年10月からスタートした、政府の「高齢者の住み替え支援制度⁴⁾」では、高齢者世帯には郊外の住宅地から街なかへ、子育て世帯には高齢者の持家の方に「住み替え」を促している。世代間で、「住まい」を交換することによって、それぞれの世代の「暮らし」に適した居住環境を選択させる機会を与える仕組みである。高齢者には、その持家からの家賃収入が得られるシステムであり、高齢者世帯の「家計」に現金収入をもたらす経済効果も狙った制度である。しかし、この「住み替え支援制度」にも、次のような隘路が考えられる。

- ① 高齢者が、住み慣れた場所を一時的にしても離れて、「街なか」に移り住むことを承諾するだろうか。
- ② 高齢者の持家を、子育て世帯に賃貸するために必要になるリノベーション費用の負担と、移転のための諸費用、借り上げ家賃収入などは、バランスするだろうか。
- ③ 高齢者は、最終的には、「引越し」を2度経験することになり、精神的負担はどうだろうか。

- (2) 「住まい」を「買い替え」て、売却代金と購入資金との差額を確保する方法。

新たな土地に住み替えて、新しい「暮らし」を拓く決断であり、次のような選択肢がある。この方法は、「住まい」、「家族」、「家計」のすべての要素が大きく変化する。

- ① 住民誘致プラン（過疎化対策）の検討。
- ② 海外プラン（軽費生活）の検討。
- ③ 再就職と転地の検討。

⁴⁾ 移住・住み替え支援制度は、非営利法人である有限責任中間法人移住・住み替え支援機構が運営に当たり、現在10件の成約で、貸したい(400件)。借りたい(100数十件)の状況。大垣尚司氏(機構代表理事)に確認(07年5月11日講演会)：原則全国をエリアにし、各県に委託業者2~3社を用意したい(全宅連)。傾斜地住宅でも貸したい希望があれば対応したい。同氏は、中古住宅の資産性を賃貸収益性に置き換えて、「住む」後の「貸す」行為で家賃収入を獲得する資産効果に注目している。この場合は、耐用性能・年数が前提になる。土地だけでは収入にならない、と考えて現実的で分かり易い資産性の明確化を試みている。同機構の事業はその第一歩を踏み出したばかり。

(3) 「買い替え」と「リバースモーゲージ」の一体化プラン。

「住まい」の売却、あるいは消費ともいえるものであるから、持家資産は、「家族」への相続財産ではなくなり、「家計」では、持家の資産価値を現金に変換（年金化）するから、持家資産は担保になり、借入（年金）の返済に充当される。

① 「持家」の「私設リバースモーゲージ・プラン」。

「割賦販売（家賃程度の支払・フラット 35 等利用）」するか、セールリースバック方式を採用する。

② 「リバースモーゲージ」を利用する。

(4) 「協住型ライフスタイル」の選択。

「コハウジング」や「コーポラティブハウス」などへの参画であり、単独の「住まい」から、「共同型住居」への移行であり、「家族」は、擬似的家族（コミュニティ参画者）との連帯感、「家計」においては、持家の区分所有権と共有（利用）権（シェアリング）の認識が必要になる。

また、「住み替え」の要素としては、次のように分類できる。

(1) 住み替えの理由：①家族の都合 ②リタイア ③その他

(2) 住み替え期間：①期間型、②永久型

(3) 住み替えのエリア：①国内、②国外

(4) 住み替え先：①持家から持家、②持家から借家 ③借家から持家 ④借家から借家

団塊世代が、退職を機に検討するライフプランの一つとして、「住み替え」が挙げられる。その動機としては、家族の都合もあるが、本人（夫婦）の意志に基づく場合が少なくない。2002年1月に行われた国土交通省の「土地問題に関する国民の意識調査」によると、60歳以上の世代の9割が「現住居に住み続けたい」、残り1割は「住み替える」意向が明らかである。住居形態で見ると、「住み替える」意向は、「持家」の場合が5.4%、「賃貸住宅」では17.1%である。

「住み替え」を考える理由（動機）については、男性と女性とでは異なり、また60歳を境に、それまでと理由が異なっている。やはり退職期が人生における大きな転機になっている。60代の男性の「住み替え」の主な理由として、

(1) 「現在の住宅の周りの自然環境、周囲環境に不満がある」、

(2) 「現在の住宅の質に不満がある」の二つがあげられている。

70歳以上になると、(1)の理由「周囲の環境条件」が優先している。60代の女性の場合は、「現在の住宅が古くなった」ことが最も大きな理由であるが、70歳以上になると、いま一つ、「親や子供、友人などとの同居、別居のため」が加えられている。

男性の場合では、「退職」を機に、家で過ごす時間が増えてくることから、周囲の環境条件に関心が高まり、家のクオリティ（性能・機能）に対しても、改めて関心を持つように

変わってくる。女性の場合は、男性の都合にある程度合わせている様子がかがえるが、70歳以上になると、配偶者を亡くして1人になる確率が高いため、「子供や友人との同居」などが理由になってきている。

国土交通省（2003年1月調査）が、全国市町村に居住する満20歳以上の男女を対象に調査した結果によると、「住み替え」の意向がある人は、30代では44.3%、60代に入ると7.5%、70代では4.6%であった。三大都市圏に住む団塊世代との格差は、どこに原因があるのだろうか。まず大都市圏の団塊世代の「住みたい場所」の特徴は、海や山の豊かな「自然環境」か、あるいは「近くに自然がある場所」に住みたいと希望している。それまでの人口の稠密な人工的環境に長く生活していたことによる「疲労感」が、「癒される」自然環境に接近したい欲望に駆られるものと推定される。

また国土交通省が2005年に行った、三大首都圏に住む団塊世代の男女2千人を対象に、「これからの10年の生活様式(ライフスタイル)」について聞いたところ、東京圏では約4割、大阪圏では34%、名古屋圏では24%が、それぞれ「新たな住まい」での生活を希望していると答えている。また首都圏の同世代に退職後の住みたい場所を聞いたところ、1位は「海に近いところ」で23%、「地方中小都市」が20%、「山に近いところ」が19%であった。かつて職を求めて都市部に移り住んだ団塊世代が、その勤めを終えて故郷に戻るケースも少なくないはずである。

過疎化が進んでいる地方自治体では、こうした団塊世代の意向を利として、積極的な住民誘致策を講じている。

国土交通省の意識調査⁵⁾から探ってみると、「借家」を希望する理由としては、「転居しやすい」がもっとも多く、次いで「長期にわたる住宅ローンが不安」があげられている。1位の理由では、「住み替え」を予定・想定している層が薄くないことが理解できる。2位の理由については、中古住宅ストックの中で適当な物件が見付ければ、購入価格は低いから、ローンも少なくすむ。こうした推察から、中古住宅市場の流動性が高まれば(取引制約率の改善)、「転居(住み替え)」も比較的容易になるし、住宅ローンの負担感も軽減できる問題である。

不動産業者がまとめた2000年度下半期中古住宅市場における売主顧客分析(契約実績)によると、個人71%、非宅建業者法人22.9%、宅建業者5.6%の取引のうち、「買い替え」目的の売却は41.8%、「現金化」目的の売却が31.1%であった。都市基盤整備公団(2000年)の「平成9・10・11年度・都市・住宅に関する市民意識調査」によると、戸建住宅に住んでいる高齢者予備軍(45~64歳)の21%は、集合住宅(マンション)を「終の棲家」として希望していることが明らかになった⁶⁾。

⁵⁾ 『少子高齢社会総合統計年報2004年版』(2004)生活情報センター、274ページ。

⁶⁾ 『住宅新報』2001年5月4日付。

高齢者住み替え支援制度の課題

国土交通省が、2006年10月から進めている「高齢者住み替え支援制度」は、郊外の戸建住宅に住む高齢者が生活利便性の高い都市部への住み替えするのを支援するプログラムである。65歳以上の高齢者だけの世帯数は、全国に780万世帯（2004年時点）あり、同省は、この制度の導入によって2015年には最大83万世帯が市場に出てくるものと踏んでいる。確かに、単独で戸建住宅に住む高齢者が、その家屋の維持管理に当たることが次第に難しくなってくるし、修理修繕を施す場合でも詐欺犯罪などにも警戒を怠れない煩わしさもある。住民の高齢化が進行している地域では、乗客数の減少などの理由でバス便の運行が極端に減少したりして、日常的な移動（商店街や病院などへの）にも支障をきたしていることから、移動の少ない「街なか」へ住み替えする選択は間違いではない。

住み替え支援制度の仕組みは、高齢者世帯の持家に、子育て世代が入居するといった、世代間の居住環境の交換でもあり、住宅の売買ではない「建物質貸借契約（3年間の定期借家権付）」の締結によって、現金収入のない高齢者世帯には家賃収入を、子育て世帯には家賃の軽負担を保証しながら、両世代の同軸的な生活支援を目論見としている。

しかし、この支援制度には、高齢者の持家の「建物条件」と「立地条件」について問題がある。一つは、高齢者世帯が背負う経済的負担である。その持家を賃貸に供する場合には、その持家の「耐震補強」や「リノベーション」などの費用を高齢者世帯が負担することになる⁷⁾。次ぎに、持家の場所（立地条件）によっては生活利便性も低く、借り手（賃借需要）が見付からない事態もあり得る。要するに持家の立地条件が住み替え支援制度のテッピング・ポイントとなり、生活の利便性を求めて街なかに移住する高齢者世帯の持家には、借り手が見付るだろうか、大いに疑問である。住み替え支援機構の代表者（大垣尚氏）は、この疑問に対しては、「それなりの賃料で借上げたい」と答えていたが、公的制度の説明としては釈然としない回答であった⁸⁾。

高齢者住み替え支援制度のなかに、リバースモーゲージ・プラン導入の可能性が検討されている様子だが、現時点では明確にされていない。この住み替え支援制度の持家の「長期借上げシステム」は、リバースモーゲージの「リバーシブルシステム(reversible system)」とは異なる仕組みであり、子育て世代の賃貸ニーズが薄い地域では機能しない欠陥がある。また、高齢者世帯が賃貸収入を獲得するための先行投資として負担する耐震性補強工事やリノベーションの費用と、家賃収入との損益分岐点が気懸かりな点である。

2 郊外居住と「街なか居住」

「街なか」住み替えとアクセシビリティ

⁷⁾ 耐震補強工事積算額は平均200万円程度だが、実際の工事費は600万円程度。大垣尚氏談。

⁸⁾ 2007年5月11日、「都市住宅学会開催セミナー」質問への回答。

国土交通省が、2006年度から始めた「住み替え支援制度」の政策的含意の一つが、高齢者世帯と子育て世帯との間で行われる居住空間の交換、すなわち生活環境の交代であり、また双方の家計の経済効果と、生活のコンフォタビリティを向上させる効果も併せて想定している。確かに、車の利用（運転）が必要な郊外住宅地の暮らしは、高齢化とともに困難になるし、また近隣の間人間関係（コミュニティ）にも変化が生じてくる、などの点から、にわかに転地（住み替え）の検討は現実味を帯びてくる。要するに、この制度の、いま一つの目的は、高齢者家計に対する経済的支援（家賃収入の確保）にもあるのだが、その根底には、高齢者世帯のノーマライゼーションの維持・継続の狙いがあり、生活利便性に優れた「街なか」に居住することで、日常生活上、欠かせない「移動（モビリティ）」の「安全性」と「容易性」を確保しようとする意図がある。

しかし、現実の「街なか」生活空間は、その効率性・経済性の優先的 추구から、いきおい垂直的高層空間が多くなっている。こうした高密度の生活空間の特徴なのだが、人のアクセシビリティ（昇降や水平移動）の確保は人工的代替装置（エレベーター・エスカレーター等）に負うところが大きい。とはいえ現実問題としては、街なか、とりわけ、ヒト・モノ・サービスの集積場所ともいえる駅周辺の空間は、車椅子利用者には支援者を必要とする場合が多く、高齢者自らによる単独移動に対しては、ある種の精神的苦痛・肉体的負担を強いるシステムとなっている。健脚な高齢者はともかく、車椅子利用者の場合は、エレベーターや昇降補助器（写真1）を利用しなければならないのだが、第三者の手を借りて利用する設備がほとんどである。さらに大変な点は、その場所に辿り着くまでの歩道やバス停などが交通量の多い車道のすぐ脇にあり、車両の排気ガスや騒音に近い（低い）位置での移動を強いられている。このように、高齢者（障害者）が「街なか」への「住み替え」を検討する場合でも、日常生活に必要な生活サービスを享受し、消費するためのアクセシビリティには問題点が多いことから、事前の慎重なチェックが必要となってくる。

従来からの郊外住宅地ならば、さらにアクセシビリティには深刻な問題がある。自分の家から外に出て、バス停にたどり着くまでの区間にある横断歩道の段差や勾配・傾斜は、利用者の限界的な腕力に頼った車椅子で通り抜けることは容易ではない。また車椅子利用者がバスを利用するにも、多くの場合は支援者を必要としている。家の前までの送迎バス（自動車）があれば、車椅子利用者の負担は軽く、足腰に障害がある人でも、比較的、自立した生活が続けられる。カナダやアメリカでは、車椅子専用バス（写真2）があり、戸口から戸口まで低料金での利用できるような「ホイール・チェア・バス（Wheel chair bus）・プログラム」がある。高齢者の単独世帯が比較的多い欧米社会では、こうしたモビリティ・システムが工夫され、普及している（写真3）。しかし日本の場合は、近い将来、こうしたシステムが普及する兆しはみえないことから、支援者のいない人は、モビリティ機能の整備された「街なか」への住み替えを、やはり検討しなければならない。

車椅子利用者とコミュニティ・バス

最近、コミュニティ・バス⁹⁾の運行が、各地で相次いでスタートしている。静岡県内でも、2005年度に裾野市で、2006年秋には熱海市や伊東市も導入を決めている。地域の高齢化と、中心市街地の活性化に対応した動きであり、高齢者のアクセシビリティをサポートしようとする試みである。

熱海市の場合は、「車を運転できなくなり、バスを利用しないと生活できない人たちのための対応」であり、主として生活（買い物）支援を目的にしている。同市のコミュニティ・バスは2006年10月から1年間の時限的試行運行であり、同市が業者のジャンボ・タクシーを借り上げて、運行する。その運行プランは、毎週3日間（月・水・金）、運行時間は1日5時間（午前2時間・午後3時間）、料金100円（一律・6歳未満は無料）である。しかしこのコミュニティ・バスには、車椅子利用者が単独で乗車できるような対応措置がないことから、必ず介護者の付き添い（支援）が必要となる¹⁰⁾。

伊東市の場合は、コミュニティ・バスの主な目的が中心市街地への人（観光客）の誘導であり、しかも平坦な地域だけの運行に限定して高齢者などへのモビリティ・サービスの一環ではない。職員の話では、伊東市内は急勾配の傾斜地が多い地形から、低床式車両が使用できない事情もあるらしいが、その対策は取られていない¹¹⁾。

両市の共通点は、ともに中心市街地の衰退化（落ち込み）が激しく、また高齢化も急速に進行している。また海岸に向かっての急傾斜面に造成された住宅地が多い点も両市は似ている。地域住民の高齢化から、定期路線バスの運行回数が大幅に削られて、自力で移動できない高齢者（障害者）に対応した福祉目的の公的移動手段の確保に対する行政側の責務には法的な必然性が認められる。

郊外住宅地と「つくばエクスプレス」

近年、地方自治体の多くで、居住領域の縮小化（コンパクト化）が検討されている。しかし片方では、住宅地の郊外化が急激に展開されている地域もある。その典型的な事例の一つが、つくば市（茨城県）であり、2005年のつくばエクスプレス（TX）の貫通を機に、住宅地の水平的展開が急速に進められている。新駅の開設と同時に、まず大型ショッピングセンターがオープンし、その周辺に開発された新興住宅地には、若い世代から退職者まで、比較的、多世代が混在しながら次々に転入してきている。

つくば駅から数キロ離れた既存集落（中根・金田台地域）の中に建設が予定されている新興住宅地の場合は、郊外居住のモデル的な取り組みとして、「農地・緑地・住宅地」の一体型区画の分譲計画が決まっている。現在は、予定地域内に遺跡が発見されたことから、その着工は遅れている。しかし地元の地権者の中には、つくば駅からのTX延長が実現されなければ、分譲地のアクセシビリティに難が生じるとして、着工への協力には慎重な態度

⁹⁾ 地方自治体が住民の移動手段を確保するために運行する路線バスを総称している。

¹⁰⁾ 熱海市まちづくり課（井上将来氏）2006年8月25日。

¹¹⁾ 伊東市観光課（中井智実氏）2006年8月25日。

を示している者もある。確かに、つくば駅からのアクセスも十分な整備が施されていないまま、周辺地域にまで住宅地の開発を急ぐ社会的必要性には疑念を禁じ得ない。また予測されていた点だが、新旧の住民間での軋轢も懸念され始めている。

政府は、「住生活基本法（平成 18 年 6 月 8 日、法律第 61 号）」第 3 条の中で、「近年の急速な少子高齢化の進展、生活様式の多様化その他の社会経済情勢の変化に的確に対応しつつ」、現在及び将来における国民の良質な住宅の供給等を図り、また同法第 4 条では、「地域の自然、歴史、文化その他の特性に応じた、環境との調和に配慮」することで、良好な居住環境の形成を求めている。地元で行われている急速なスプロールは、同法の趣旨と明らかに齟齬している。

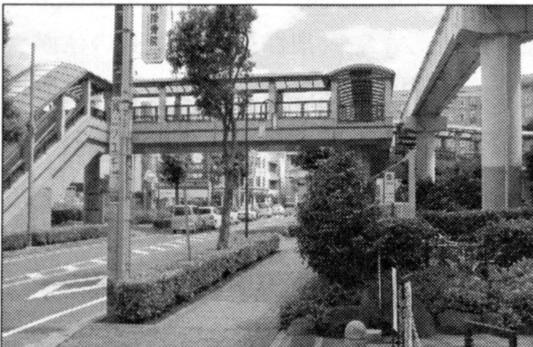
コンパクトシティの限界

最近、地方都市の普遍的な動向として、「コンパクトシティ」への転向を狙上に載せている自治体は少なくない。これまでの潮流であった郊外への拡大発展志向に対して、逆に、市街地中心部に求心的に縮小し、高密化の方向へと反転させようとする試みである。

コンパクトシティの国内先進地と評されている青森市（佐々木誠造市長）の場合は、1999 年の都市計画マスタープランの中で郊外開発を抑え、センターゾーンに商業施設やマンションなどの民間投資を集中させて、各種関連施設も効率的に誘導した。こうした求心的な都市計画の具体的な意図の一つは、年間 30 億円にも上る「除雪費」の削減であり、また豪雪地域特有の行政サービスが、郊外に拡散している住民に十分に届かないといった問題を解消したい意向もある。しかし、こうした中心街への人口の集中化にも問題がないわけではない。冬になると路面が凍結する商店街の中を、高齢者が歩行することは難しいことから、結局、車に乗って郊外の大型店に向かうようになる。

また 2010 年には、青森駅から 4 キロ離れて東北新幹線新青森駅の開業予定があり、新青森駅の周辺に民間投資が集中し、マンションの建設ラッシュが勃発すれば、住宅地の郊外化が再発する懸念は拭えない¹²⁾。

（写真－1）流山市横断歩道橋



ユーカーが丘線地区センター駅（千葉県）付近の昇降口（上） 通路に設備されている車椅子用階段昇降機（下）

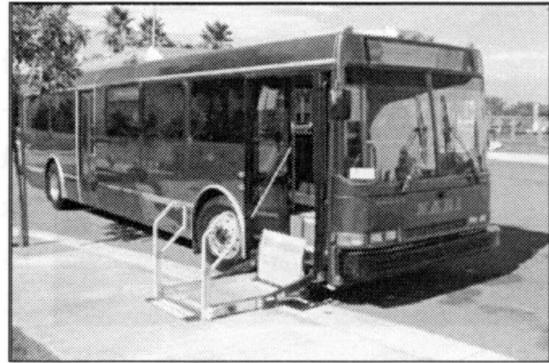
¹²⁾ 『日本経済新聞』2006 年 4 月 24 日付。

(写真-2) ホイール・チェア・バス



(ハワイ州ホノルル市・2005年8月撮影)

(写真-3) カナダのバス



(カナダ・サイト)

3 「傾斜地居住」と「住み替え」

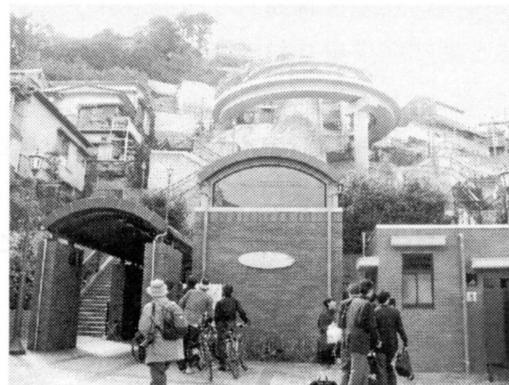
段差・傾斜地の住宅地対策

熱海市に隣接している湯河原町（神奈川県）の場合も、地形的には伊東市や熱海市と酷似して、海岸に向けた傾斜地に住宅が多い。山側に位置する JR 湯河原駅前と平地の住宅



地の間には大規模な落差（段差）があつて、住民が駅を利用する場合は遠くから迂回しながら近づいて行かなければならない。しかし、最近、その段差を解消させる大型エレベーターが設備されてからは、当面、駅へのアクセシビリティは一気に改善されている（左の写真）。

市街地全体が、すり鉢状に傾斜地で取り囲んだ地形の長崎市（長崎県）でも、やはり急勾配の傾斜地にある住宅への対応として、大規模なエレベーターとループ橋を設備している（右の写真）。しかし、そのエレベーターの場所までたどり着くにも急な階段を昇降しなければならない場所に建っている住宅が少なくない。



呉市（広島県）の急斜面にも、張り付くように棚段状の狭小な住宅地がある（次ページの写真）。その大半が、1930年頃に急造された簡便な構造の住宅であり、相当に老朽化が進ん

で修繕を必要としている様子だが、運搬が厳しいから、工事費も割高になり、結局、放置されたままの家屋は少なくない。こうした状態の住宅に暮らしている高齢者（障害者も）のアクセシビリティは劣悪であり、早晚、平坦な市街地に住み替えなければならない生存権的必然性がある。また、こうした「住み替え」に対しては、早急に何等かの公的福祉支援が講じられるべきであり、その法的根拠は明確である。



右の写真（静岡県三島市内）の左側の住宅は、階段を利用しなければ出入りできない。高齢者でなくても、車椅子を利用する歩行障害者ならば、たとえば右側のような平坦な住宅地へ「住み替え」を希望するはずである。国交省の住み替え支援制度が、利用者条件を高齢者（年齢要件）だけに限定している狭隘な現行規定は早急に検討されなければならない。



急勾配の傾斜地に建てられた住宅に接続する通路はすべて階段である。こうした条件の住宅に住む高齢者は、「外出」することが次第に難しくなり、最後まで単独で住み続けられなくなる。災害が発生したときでも、緊急車両が接近できない、移動能力が衰耗した高齢者（障害者）は自力で「避難」することも覚束ない。

全国的にも、こうした劣悪なアクセシビリティの住宅に住む高齢者（障害者）世帯の数は少なくない。政府は、現行の高齢者住み替え支援制度とは別に、「救済的住み替え支援制度」の創設を優先的に進めなければならない。また、それに照応した高齢者家計の経済的支援措置として、新たなリバースモーゲージ・プログラムの検討もやはり優先的懸案となる。

以上に述べたような緊急車両の近接も難しい傾斜地の住宅に住んでいる高齢者の、平坦地への住み替えこそ喫緊の課題なのだが、具体的な対策が講じられている様子がみえない。また、こうした急勾配の斜面にある狭小な土地に対する購買需要は期待できないから、固定資産税などの租税負担だけが高齢者家計に重くのしかかっている。

傾斜地の大規模再開発

急斜面の宅地を対象にした再開発は、斜面（法面）全体を一団の開発用地として、その地権者全員が連帯して大規模開発する方法が考えられる（写真7）。完成した共同建物に対する権利関係は、参画した各地権者の所有地に対応した専有面積（持分）をシェアする

方式を採用し、小規模宅地の地権者や低所得の地権者のために低額賃貸住戸などの用意も想定した全体構想が必要になるはずである。その共同住宅の構造としては、ユニバーサルデザインの低層（1～2階）構造で、各住戸と、エスカレーター・エレベーターなどの「上下・水平移動装置」を利用しながらエントランスまで結びつけるデザインが適当である。

また、その場所から市街地まで定期運行するコミュニティ・バスの用意は必要不可欠なアクセシビリティの要件となる。そのプロジェクトの規模にもよるのだが、診療所、食料費品店、美容理容店、クリーニング店などの生活関連サービスの付帯なども検討事項に組み込みたい。このような種類・構造の共同住戸ならば、シニア層から若い世代まで、あるいは2世代で近接した住戸に住むことも具体的であり、こうしたライフスタイルは世帯の保有車両台数を減少させる点からも好条件となる。また、こうした性能・機能・デザインの



の住戸には、安定した需要が期待できることから、そのサステナビリティも高く、資産的効用面でも好循環が起こるはずである。現金収入のない高齢者が地権者である場合は、建設費負担の段階から、リバースモーゲージ・ローンの利用も視野に入れたプロジェクトが望ましいことは改めて断るまでもない。左の写真は神奈川県平塚市の傾斜地を利用した共同住宅である（2007年5月撮影）。

4 「住み替え支援制度」とリバースモーゲージ

国土交通省が2006年10月から進めている「高齢者住み替え支援制度」は、郊外の戸建住宅に住む高齢者が生活に便利な都市部に住み替えするのを支援するものである。65歳以上の高齢者だけの世帯数は、2004年時点で全国に780万世帯あり、この制度の導入によって2015年には最大83万世帯が市場に出てくるものと同省は踏んでいる。

移住・住み替え支援制度は、非営利法人である有限責任中間法人移住・住み替え支援機構が運営に当たり、現在10件の成約で、貸したい（400件）、借りたい（100数十件）の状況である。大垣尚司氏（機構代表理事）に確認（07年5月11日講演会）したところ、各県に委託業者2～3社を用意して、原則全国をエリアにしたい（全宅連）。傾斜地住宅でも貸したい希望があれば対応したい、と答えている。

同氏は、中古住宅の資産性を賃貸収益性に置き換えて、「住む」後の「貸す」行為で家賃収入を獲得する資産効果に注目している。この場合は、耐用性能・年数が前提になる。土地だけでは収入にならない、と考えて現実的で分かり易い資産性の明確化を試みている。

同機構の事業は最初の第一歩を踏み出したばかり。確かに郊外の戸建住宅の場合、高齢

者世帯が単独で維持管理することは負担になり、また日常的な移動（商店街や病院などへの）も徐々に難しくなってくる。片や子育て世帯にはスペースに余裕のある郊外の戸建住宅が好都合である。この制度の目的は、その世帯に相応した、居住環境の交換であり、住宅の売買ではない賃貸借契約（3年間の定期借家権付）で、現金収入のない高齢者世帯には家賃収入を、子育て世帯には家賃の軽負担を保証して、両世代の同軸的な生活支援を目論見としている。

しかし、この制度を利用して、高齢者の持家を賃貸に供する場合は「賃借需要と立地条件」がテイッピング・ポイントとなる。また持家の「耐震性」なども問題視され、リノベーションの費用負担が懸案となる。同機構の大垣尚司氏（代表理事）は、現在の機構の営業エリアは東京近郊であるが、基本的には各県にメンバー企業を配して、全国の「移住・住み替え」ニーズに対応したいと話している。しかし高齢者の持家の「耐震性能」の確保については、費用負担が少くない（平均600万円程度）点が問題視されている。

そうした高齢者の「負担（投資）」のインセンティブとして、制度にリバースモーゲージをプログラミングする方策は有効である。たとえば賃貸借契約の期間満了後（65歳以上）にはリバースモーゲージが利用できる特約などは、持家高齢者からも好感が持たれるはずである。

2000（平成12）年の内閣府の調査（「第5回高齢者の生活と意識に関する国際比較調査結果の概要」）によると、日本の住宅所有形態は自己所有率（88.6%）が高く、また戸建住宅の比率もほかの国に比べて高い。また日本の場合、現住の住宅に「不満」を抱えているケースが多く、その理由として「老朽化」と「内部の使い勝手の不便さ」が挙げられている。アメリカの場合、現住の住宅への満足している比率は81.6%であるのに対して、日本の場合には25.6%と満足している比率は低い。この格差については、アメリカの住宅市場と日本の住宅市場の間の「買い替え」の件数と、「リノベーション」の度合の、二国間の格差に起因したものと理解できる。また、日本の場合、その島嶼性から住宅地の地形・形状的条件などでも傾斜地が少なくない、などの特徴があり、住宅とのアクセシビリティ（出入りなど移動）も住む人の高齢化とともに住み難さに結びつく要因となってくる。この点の解決方法としては、通常の場合なら「住み替え」が有効であり、高齢者世帯の住み替え支援はとくに日本の場合には必要度が高い。行政側にしてもアクセシビリティの悪い住宅に住む高齢者への各種サービスの供与も高負担である点などからも積極的に取り組む課題となる。本稿の場合では、単純な住み替えだけにとどまらず、リバースモーゲージ・システムの組み込みの検討は忘れてはならない点である。

住み替え支援制度の不整合性

内閣府が、2005年11月にまとめた調査報告書『都市と農山漁村の共生・対流に関する世論調査報告書』によると、都市部に住んでいて「農村、山村、漁村などに住みたい」願望を持つ人が20.6%であり、50代の男性では38.2%に上った。また移住を決めるための必要

条件として、「医療機関の整備(43.8%)」、「安価な家屋・土地(43.3%)」、「居住地決定に必要な情報(41.3%)」などが挙げられていた。「平日は都市部、週末を農漁山村」といったライフスタイル(生活)を希望する人は37.6%、50代男性では45.5%であり、その実現の必要条件としては、「時間的余裕」が66.8%、次いで「医療機関の整備」や「安価な家屋・土地」などが、それぞれ30%台であった。受け入れ側の農漁山村の在住者の方も、都市住民の移住に対して、歓迎意向が65.7%であった。

こうした調査結果を見ると、幾つかの基本的条件が整備されれば「人的対流」の実現は不可能なことではない。「医療機関の整備」は、進んだ情報技術を駆使しながら日常生活の健康管理を続け、緊急態勢として高度な機動力を備えた医療車の用意がまず考えられる。「時間的余裕」については、雇用環境の対応を労使間で調整すれば解決できる。「地域情報」の収集は、国土交通省が2006年度から試行する「中古住宅価格ネット公開プログラム」などのローカル版を開設する方法で、ある程度は補える。

「安価な家屋・土地」探しも、地域内に既存する高齢者の持家(空家)の活用を優先的に考え、高齢者世帯との「住み替え策」も有効な措置となる。この場合であれば、高齢者世帯が、子供の近くへの移住、あるいは「まちなか」に移住して、その持家を、都市部からの移住者に賃貸するといったシステムの「住み替え型リバースモーゲージ」の実現が視野に入る。こうした試みには、すべて「人」の「移動」が基本的な条件となっている。

タイムリーなことに、2006年度から、政府の住宅政策が、従来の「数量」を重視したスタンスから、新たに「品質」に重きを置いた方向に転換した。すでに住宅ストックが充足状態にあるから、今後は、既存ストックの活用・延命化を政策的願意に決めているからである。同じ路線上の政策として、国土交通省は65歳以上の高齢者だけの世帯の持家を対象にして、「住み替え支援制度」を推進する。郊外の戸建住宅に住んで不便している高齢者世帯と、広い戸建住宅を希望している子育て世帯との間で、数年間の住まいの交換(定期借家契約)を支援して、夫々の世帯の最適環境に生活できる「期限付き移住」を目論んでいる。この制度は、高齢者が郊外の戸建住宅を売却することなく、生活利便性の高い都市部のマンションに移り住む、「住み替え」支援の取り組みである。郊外の戸建住宅は高齢者にとって維持管理も負担であり、病院などとのアクセスも不便なケースが少なくない。一方、広い戸建住宅を希望している子育て世代の、郊外の戸建住宅への賃貸需要も旺盛であることから、両世代間で、居住の交換を、売買契約ではなく、賃貸契約(3年程度の定期借家で借り上げる)で進めようとする目論見である。不動産、建設、有料老人ホーム、住宅リフォームなどの業界に呼びかけて、非営利型の中間法人を設立し、賃貸契約の仲介をする。高齢者世帯には、借り手が付かない場合であっても、予定家賃の約8割相当の一定額を保証して、差額は中間法人の事務運営費や家賃の補填に回す仕組みである。

この支援制度の問題点は、肝心の高齢者の持家のサステナビリティであり、第三者に賃貸できる状態が維持されているかどうかである。リノベーションを施して、なおかつ住み替えするインセンティブが働くかどうかという懸念もある。こうした危惧に対する措置

としては、持家の品質(性能・機能・デザイン)を維持・継続させていくだけの経済的インセンティブが必要になる。その場合、最も合理的なインセンティブは、住み替え支援制度と、リバースモーゲージ制度の組み込みである。一定期間を市街地に住み替えて、やがて持家に戻るとき(65歳以上)は、リバースモーゲージを利用する方法である。もちろん、このタイプのリバースモーゲージでは、最初の賃貸物件化の際のリノベーション資金も、リバースモーゲージの借入として組み込まなければ、高齢者の福祉制度としては成り立たない。こうした居住環境の世代間の交換プログラムは、不動産市場ばかりではなくて、その関係市場にも広範に及ぶビジネス・チャンスを生み出す経済効果は大きい。

しかし、こうした試みも、本来的に、「住処」の「移動」や「変化」をきらい高齢者にも、「住み替え」を促すものであり、数年間を移住して、また持家に戻ることになる。このシステムでは、子育て世帯には学齢期の都合もあるが、高齢者には、ややもすれば一時的で、不慣れな「まちなか暮らし」の体験程度に陥る心配はある。欧米社会に定着して久しいシニア・コミュニティ・ビレッジのような、最後のその時まで豊かに過ごせる居住環境を備えたコミュニティ造りに、そろそろ政府が主導で取り組むべきであり、風向きが変わる2006年度こそ、その幕開けとすべき時である。

「介護同居」とリバースモーゲージ

団塊世代も、今後10年も経たないうちに「親の介護」に直面するケースが出てくる。そして20年先には、自分が「介護」される立場になるかもしれない。親の「世話」や「介護」を考えなくて済む人は別として、団塊世代は、その定年の前後になるとは、そろそろ田舎に住んでいる親の「世話」や「介護」の話題が夫婦の会話に出てくる。近頃では、退職を待っていたように始まる「熟年離婚」も深刻な問題であるが、夫の親の介護が原因となる「介護離婚」、老母が老父の介護をする「老々介護」、田舎に住んでいる老親の介護のために夫婦で交代で帰省を繰り返す「介護帰省」なども、少子化と高齢化のもたらす深刻な問題である。一人っ子同士の結婚ならば、夫婦二人が4人の親を受け持つことになり、その4人の親の世話や介護を引き受けることになる。こうした関係では、将来、夫婦で親の家に「住み替え」して「同居」することが必要になってくる。

65歳以上人口の割合は、1950(昭和25)年以降、年々上昇しており、2004(平成16)年には19.5%と、総人口のほぼ5人に1人の割合となっている。国立社会保障・人口問題研究所の推計によると、この割合は今後も上昇を続け、10年後の平成26年には25.3%と、総人口のおよそ4人に1人が65歳以上になると見込まれている。

『週刊東洋経済(2006年5月27日号)』には、親の介護の実態を、厚生労働省「2004年国民生活基礎調査」を参考にした、次のような内容の記事が掲載されている。

同居している父親の「世話」をしているのは、母親25%、息子19%、息子の嫁20%、親戚2%であり、家族が「通い」で、「別居している父親」を「世話」をしているのは9%、「施設に入っている父親」の世話しているのが14%、「その他不明」が6%となっている。

長命は、健康な状態ならばともかく、他の人の手を借りなければ生活できなくなる「被介護」を経験する可能性も高まることを示唆している。したがって夫婦だけの生活ばかりではなくて、老親を介護しながら過す「第三ステージ」も想定しておかなければならない。

一方、少子高齢社会のなかで、社会保障制度の財源の不足から、政策の方向も医療費や介護サービス費用などの個人負担を増やし、70歳以上の現役世代並みの所得者の窓口負担が2割から3割に増し、高額医療費の自己負担限度額も引き上げられ、さらに70歳以上の長期入院患者は、食費、居住費が自己負担と変わる。さらに70～74歳の医療費窓口負担が1割から2割に増える。

しかし、一方では要介護の老親を抱えながらでは、働くことさえも難しくなる。こうした生活には、老親を「在宅」の状態に、必要な医療や介護のサービスを利用していくことになるから、公的年金のほかにも「介護費用」の用意が必要になってくる（図表－1参照）。

（図表－1）親にかかる介護諸費用（月額）

親（父か母の独り）の暮らしと介護レベル	介護諸費用	親の収入（月額）
1 「89歳、独り暮らし、要介護1」	7892円	国民年金（父）5万円
2 「80歳、父親と2人暮らし、要介護4」	3万2771円	国民年金（親夫婦）10万円
3 「76歳、要介護3、有料老人ホームに入所」	24万8720円	厚生年金（父）25万円
4 「82歳、要介護5、特養ホームに入所」	15万8870円	厚生年金（父）18万円

（資料：「親にかかるお金」『週刊東洋経済』2006年5月27日号。28～29ページ）

「介護費用」などを確保する方法として、「リバースモーゲージ」の利用は賢い選択である。親と同居しながら親を介護する。そしてその必要な医療・介護費用などは、親の持家資産（土地）を担保にして借入を起し、親が死亡したときに、その家を処分して返済すればよい仕組みは合理的である。しかし現行の公的リバースモーゲージでは、「配偶者又は親以外の同居人」を認めていないから、原則的には、子供が親と同居しながら介護する場合は「リバースモーゲージ」を利用できない。さりとて親に、その家を「生前贈与」させる方法には高額な費用負担が発生するばかりか、複雑な家族内のトラブルも予想される。

リバースモーゲージの「同居人」に対する制限規定は海外のリバースモーゲージにも見当たらない。日本だけの、誤った不適切な規定であり、行政は早急に改正しなければならない。

居住形態の高層化

このところ、首都圏を初めとして大都市の中心部には、住居の高層化が急速に進んでいる。一体、その動因は何だろうか。高騰化する地価と旺盛な需要のせめぎ合いの結果、その妥協点が高層化として収束したのだろうか。地価の変動については、その需要と供給の均衡性に起因していることは確かであるから、旺盛な土地需要に対して供給の方が限定的

である結果、地価の急騰に結びついている。では次に、旺盛な需要の源泉を組成している要素を考えてみよう。職住近接が生み出す移動距離短縮の効果、高機能・高品質な都市型サービスが享受できる生活利便性の効用、ヒト・モノ・カネ、情報などの集積性の効用などを可視性効用として括るならば、ステイタスと感じて自己満足できる精神的優位性の効果なども非可視性効用として捕捉できるものである。ただし、本稿では、直下型地震の震災予測とかについては触れていない。

居住空間の高層化は、居住レベルの上昇であり、グランドからの離脱である。水平方向への広がりに対して、圧倒的な垂直型への移行である。高層マンションに住むことは、大袈裟な表現をするならば、「毎日、寝起きする場所が展望台」ともいえる高所に生活することを意味する。その垂直移動の作用は、主としてエレベーター（昇降機）に依存するのであり、電動モーター（交流か直流の）に依存する生活になる。要するに高度機能の機械装置に依存した生活であり、それらの安定的な作動に欠かせない監視・管理の人的サービスも前提となる、エネルギー高消費型と人的サポートの不可欠な外的サービス依存型に偏重した居住空間であるから、当然、高負担型家計となる。高層型居住環境に生活することは、所得がなくなる退職期には蓄えが必要な生活スタイルであり、老後の経済的不安を抱えている高齢者家計には不向きともいえる。

2006年10月から始まった「住み替え支援制度」は、地方の戸建住宅に住む持家高齢者を対象にして、「街なか住まい」を推進するものである。戸建住宅（持家）の賃料（借上げ）を生活資金にして生活利便性の高い都市部に移住させる方法で、ノーマライゼーションの継続を意図した制度である。しかし、街なかの住み替え先は、戸建住宅よりも共同住宅（中高層マンション）の方が主流になる公算が大きい。その場合、月々、負担する管理諸費用は、将来的には値上りする傾向が一般的である。街なか居住の利便性は、地方に比べて格段に改善されるが、高齢者家計の経済的バランスも改善されるかどうかについては疑問が残るところである。また移転先が、賃貸用建物なのか、買取住宅なのか、あるいは戸建住宅とマンションとでは抱える問題が違ってくる。自己所有のマンションの場合は、現行の公的リバースモーゲージでは、その利用は難しい。武蔵野市の場合であっても、マンションの貸付限度額は戸建住宅に比べて低い設定（資産評価の50%）となる。要するに、土地の持分が少ないマンションは、戸建住宅よりも資産評価は低く、一般的には購入価格と転売価格とのギャップ（減価率）も大きい場合が多い。戸建住宅に比べてマンションの値下り（減価）率の方が高い理由は、高機能住宅ゆえに設備関係の陳腐化が大きい、共用部分がある、維持管理・積立金など月々の負担がある、建て替え問題、などが挙げられる。共同住宅であるが故の利便性や経済性が、権利の変更（抵当権設定）・移動（売却処分）の場合になると、足枷になってくるケースも想定される。コーポラティブ住宅などになると、さらに小規模であり、それだけに個々の負担率は高くなり、また住民との人間関係がマンションなどに比べたら濃密な分、第三者への権利移動が難しい。アメリカやオーストラリアなどのリバースモーゲージでも、コーポラティブ・ハウスは融資対象から除外されてい

る。不動産に限らず固定資産の場合、その「資産性」については、他者への権利移動や引渡しの容易（難易）度に左右されることが実証されている。既存住宅の売買のケースを考えた時、既存の建物があればその建物の条件に縛られることになるが、更地ならば、その利用に対する考慮条件は圧倒的に少なくなることから、更地取引（更地渡し）が歓迎されている。アメリカでポピュラーなリバースモーゲージ・プラン（HECM; Home Equity Conversion Mortgage）では、4区画の賃貸住宅（小規模アパート）であっても、その一つに住んでいれば対象にしている。それなりに賃貸収入が期待できる収益性と、他の目的に転用し難い規模である点などから、その資産性を評価している理由がある。またマンションであっても、その全体の半分以上（51%）区画に所有者（owner）が居住している建物ならばその区画は、リバースモーゲージの対象としている。賃貸比率が逆転することは、十分な管理が危ぶまれるものと懸念しているからであり、そのことが資産評価に及ぼすダメージを危惧しているからである。

居住形態の高層化は、その縦型の構造的特徴からして、居住者（世帯）の個別化、あるいは孤立化する傾向が戸建住宅に比べて強い。また隣接する区画同士は界壁一枚を隔てているだけの距離的近接性は高いにも拘らず、相互の關係に緊密なコミュニケーションが形成され難い。上下階の關係においては、生活音の問題が常に介在するし、横の並びの關係においても、やはり音の問題はトラブルに発展しやすいといった、構造上の特性に起因したものといえる。共同型集合住居の場合は、とくに防音性能は重要な要素であり、生活の快適性に直接的に關係する要素だけに、その住戸の資産性にも大きく影響する。一つの集合体の中に所属しながら、居住ユニットとしては、構造的にも、機能的にも、独立性が要求される用途に使用されるといった背反性が、住民同士の意思の疎通を妨げ、戸建住宅では問題視されないような些細な問題（齟齬）であっても、トラブルとして増幅させる要因として働く。また棟全体の維持修繕費などの戸別負担や、管理体制の充実などの機能も、やはり資産性を形成する重要な要素である。

終章 研究の総括と課題

1 国内のリバースモーゲージの問題点

住宅市場の変革とリバースモーゲージ

アメリカやオーストラリアのリバースモーゲージ市場の動向と、住宅市場の景況の関係には、明らかに連関性が確認できる。リバースモーゲージのシステム上の基盤を構成している経済的原資が住宅の資産性にある限り、住宅市場の動向や景況は、直接、間接的に影響を与え合う要素となっている。リバースモーゲージ・プログラムを日本に普及・定着させる目的から鑑みる日本の住宅市場の問題点について、本稿では次のように整理している。

- (1) 市場に顕著な新築住宅偏重の傾向、あるいはリノベーションよりも「建て替え」を推奨する傾向が大勢である。
- (2) 少子化社会のため住宅需要の裾野が狭い。
- (3) 金融市場が旧弊であり、ローン商品が資金需要の多様化に追随できていない。
- (4) タテ割り行政の弊害から、住宅関連政策間の相互性や横断性が乏しい。

また、「既存住宅市場」の問題点としては、

- (5) 住宅の評価基準も未整備であり、価格設定が不合理なために、資産性が脆弱である。
- (6) 住宅地の環境に対する評価基準が未整備であり、居住環境の価値の資産化が難しい。
- (7) 敷地が狭小なストックが多く、したがって可変性に劣る住宅が少なくない。
- (8) 急勾配の傾斜地などアクセシビリティに問題があるストックも少なくない。

政府は、住宅政策の柱に新築住宅の建設促進を据えないで、既存の住宅地の整備や住宅のサステナビリティの補強・増強などを促進させる政策に重心を移すべきである。少子高齢社会にあっても、かつての高度経済成長期と同じ路線の踏襲では時代錯誤も甚だしい。やはり政府は、成熟社会に相応しい住宅市場の構想を明確に打ち立てるべきときにある。

地域性とリバースモーゲージ

日本の国土は、四方が海に接していて、その形状は南北に長い。したがって北方と南方では、その気候条件にも相当の較差がある。当然、各地域には、その場所なりの特徴があり、生活環境にしても、肥沃で平坦な地域、港湾近くの地域、傾斜地の多い山間部等々、その地域特性は様々である。近年の人口構造の変化・特徴は、こうした地域性に、さらに複雑な陰陽を刻み始めている。都市部への産業・情報の集積が再び起こり、それは若い世帯にとっても都市部周辺への接近・移動の誘因となり、結果、地方に住む高齢者世帯との世帯・家計の分離・分割が顕在化してきている。しかし、一旦、都市に移住した若い世代が、再び故郷にUターンする現象もみられるのだが、親の介護が理由であるケースが少な

くない。

高齢者世帯の経済的自立を支援するリバースモーゲージの場合、こうした家族の事情も勘考されていなければ社会保障制度の補完的なネットとして利用できない。現行の公的リバースモーゲージには、家族の同居を阻む条項が盛り込まれている。

都市部の高齢者世帯には、夫婦だけ、あるいは単身が多い。また戸建住宅に住む世帯以上に、共同型住宅（マンション）に住んでいる世帯数が多い、あるいは将来的には増えていく傾向にある。居住している住居の形態が、戸建型に限定されている現行のリバースモーゲージを、不本意にも利用できない高齢者世帯は少なくないはずである。年収の制限にしても、地方と都市部では取得や生活費にも格差は歴然であり、地域性が勘考されていないことからしても、リバースモーゲージに期待する高齢者世帯の経済生活支援は画餅となる。こうした理由からも明らかだが、リバースモーゲージには、地域性に配慮できる裁量権を地方自治体や社会福祉協議会に委譲するといった、制度上の柔軟性が必要になってきている。

既存ストックのサステナビリティ

住宅寿命が、日本は30年、アメリカは44年、イギリスは75年、などといわれている。確かに、日本の住宅の場合、建物は築後20年もすれば実際の取引上ではゼロ評価であり、売買契約上、建付減価などの条件が付されたりする。建物が現存していること自体が、売買取引価格を引き下げる条件ともなりかねない、新築志向の住宅市場であることは間違いない。また、こうした傾向を助長する向きの政策が相変わらず繰り返されているから、マッチポンプである。住宅を長期間使用するよりも、30年程度使用したら、建て替える方が有利、あるいは便利とする理由があるのかもしれない。住宅は、建てた後、長く使うことが必ずしも、家計にとって、経済的、効率的ではない、あるいは家族にとって不便なことかもしれない。欧米の社会や経済と、わが国のそれとは確かに、相当な違いが存在することは認めざるを得ない事実である。だから、他の国と比較しながら、その模倣は必ずしも正しくないかもしれない。しかし環境保護の視点からすれば、30年前後で建て替えを繰り返している日本の住宅市場は大いに問題である。

2008年初頭に、新築の着工件数が落ち込んだら政府は狼狽して、木造住宅の耐震性に関する審査基準を緩和、あるいは先延ばししている。こうした対応は、耐震性を重視し補強しようとする建前と、住宅関連市場の景気の冷え込みを懼れる本音が錯綜しており、行政の態度に一貫性を欠いた失態である。住宅の新築件数を抑えて、既存住宅の再利用を促し、その需要を喚起させる政策は、何故、打ち出されないのだろうか。市場に、新築ストックが増えてくれば、既存ストックの需要は減少し、その価格も落ち込むのは当り前の現象である。その結果、中古住宅市場は、再び「建て替え」を選択する方向に誘導されていく。

アメリカでは、住宅市場の需給調整の常套手段として、地域を限定しながらではあるが、新築件数を抑えて、既存住宅のサステナビリティを保持させている。市場に需給の調整

機能があるから、高齢者の持家を物的担保としながら、死後一括返済の長期融資(リバースモーゲージ)が可能であり、アメリカの住宅市場は日本とは明らかに異っている。

こうした論理ならば、リバースモーゲージにしても、日本の社会経済に馴染みの良いシステムを検討しなければ、日本の高齢者世帯にとって実利的な効用を具現化できないことになる。

本稿では、リバースモーゲージ・プロジェクトの主意を実現させるために有効な理論を明確にしている。それは、生存権的な位置付けにある住宅(兼用住宅でも)に限って、福祉国家を標榜する視座から論証する、既存住宅の「現存性価値」であり、また、その価値に対する政策的容認と積極的支援の必然性である。別の表現をするならば、「生存権的居住用資産の政策的価値」とも言い換えることも妥当である。この価値を、法制度上、明確な経済性価値と定めることで、その既存住宅の市場性価値を構築しようとする目論みであり、したがって「非可視的価値」、あるいは「無体性価値」とも位置付けられる。

こうした論理に基づいた「価値」であるから、住宅の築後年数の経過は、「価値」のプラス要因として評価されるべきものであり、その所有者の年齢も価値形成の要因となるものである。本稿の「現存性価値」の構築は、結果として、既存住宅の経済性価値、すなわち換金性を補強するものであり、ひいてはサステナビリティの増強にも繋がるものである。

2 アメリカのリバースモーゲージから学ぶ点

物的担保(ノンリコース・ローン)の効用

アメリカの代表的なリバースモーゲージ(HECM)は原則としてノンリコース・ローンであり、すなわち物的保証の融資である。そして債権債務双方のリスク・テイキングは政府の保険が担っている。金融機関が、担保物件を処分して、その融資(債権)総額(元利金)の回収を実現させたと推定できるならば、その担保物件の市場評価額も、債権総額とほぼ等価と看做すことは、理論上、誤りではない。こうした融資契約上に明確な「担保性」の経済的価値・効用を、本稿では改めて「担保力」と称して、サステナビリティの表示的価値とも看做している。

また建物や付属施設の経年による劣化・損耗の方は、債務者が負っている維持継続性義務の履行によってある程度は修理・回復されているものと期待できるからである。住み手に(リバースモーゲージの場合は持主であり借り手)、自主的管理・修繕の履行を義務付けている融資条件が、副次的効果として住宅のサステナビリティの補強に寄与している点にも、本稿では着目している。

これら2点から、リバースモーゲージ・ローンに伴う経済的効用として、担保物件(本稿では住宅)のサステナビリティを補強する効果を論証することができる。また日本の担保融資の人的保証の仕組みとの比較からも、やはり物的保証の効用が確認できる。

ファミリー・リバースモーゲージ

セール・リースバック型のリバースモーゲージ・プランを、当時、投資家たちが引き受けた理由は、その取引に税法上のメリットが期待できたからこそであり、その税法改正を期に、投資家の参入は消滅したと言われている。一方、高齢者の家族や友人知人たちが取引相手になって、この方式で老後の生活支援をしているケースがあり、「ファミリー・リバースモーゲージ」とも称されている。セール・リースバック取引が、家族内で、あるいは信頼性の高い人間関係の中において、経済的完結性を実現できる点では合理的であり、安全性も高い仕組みだと評価できる。日本の場合は、親子間で取引される住宅売買契約に対する融資は実行されていない。したがって、ファミリー・リバースモーゲージの日本版は難しい。住宅資産の売買取引を、一般的な取引だけに限定している金融制度の狭隘性は、検討されるべき時にある。購入資金で年金商品を購入する、高齢期の生活資金とする、あるいは他にも資金需要があって、持家を現金化する方法の一つとして理解すれば、取引上の買い手が、家族であっても何等の阻害理由にはならないはずである。見知らぬ買い手との間で、セール・リースバックの取引をスムーズに執り行うことには将来の不安は残る。セール・リースバックの仕組み（契約）は、信託銀行と業務提携する方法などで、より安全性・確実性が高まる特性が評価できる点である。

バリエーションと地域性

リバースモーゲージ・プランの種類は多彩であり、高齢者世帯の各事情に適合したプランが選択できる。固定資産税に特定したプラン、住宅の「買い替え」にも適合した仕組みのプランもある。また融資極度額にも、その地域性（都市部や地方）が反映されているから高齢者世帯の事情に対する適合性も高く、利用し易い点ともいえる。

3 オーストラリアのリバースモーゲージから学ぶ点

持家の所有権の一部移転の効用（担保効果）

オーストラリアのリバースモーゲージの特徴の一つでもあるのだが、金融機関に、高齢者の持家の持分の一部を売却する仕組みがある。この点は、融資側が、担保物件の所有権の持分共有者となることで、債権が補強される効果がある。金融機関は、不動産市場の変動に起因した経済的効果を結局的に享受する立場にも立つことになる。したがって、債権債務の流動性を高めることも可能であり、リスク回避にも奏功するし、金融市場の活性化にも寄与するなど、その経済的効用は大きいものとなる。

一方、高齢者世帯にしても、持家の持分の一部を融資先に売却できるから、その分は借入金額が減少するし金利負担も軽減されるなど、その経済効果は明確である。

家族への遺留分の確保

住宅の、約2割程度の持分は、推定相続人への残留（遺留）分として、リバースモーゲージの担保対象から、最初に除外される。この措置は、家族への配慮であり、高齢者がリバースモーゲージを利用することに対しても、家族からの同意・賛同を得やすい、などの利点がある。勿論、残留分の確保は、そのまま高齢者の終身居住を保証する効果ともなり、貸し手、借り手の双方の安全性や信頼性を高める効用がある。

清算時の時価評価と返済分

返済時の時価評価の8割相当分を以って清算する仕組みには、高位な福祉性を確認することができる。アメリカのリバースモーゲージ（HECM等）では一般的なノンリコース融資であっても、売却時に余剰金が発生すれば、遺族に払い戻しがあるが、それ以外のケースでは清算後に遺される資金はない。日本のリバースモーゲージでは、逆に、残債が発生すれば連帯保証人（通常は相続人）に債務履行の請求が及ぶ。

オーストラリアのリバースモーゲージの多くは、複利（compound interest）に基づく融資であり、借り手側の利息負担が大きい点は問題である。融資側にすれば、融資期間中に、十分な利息収益を獲得できる目算があるからこそ、「8割返済」が実現できるのかもしれないのだが、住宅の取得が容易ではないオーストラリア社会ならではの仕組みとも理解できる。オーストラリアでは、住宅の所有権一つを取り上げてみても、その物権に対するスキームは多様であり、可動的であり、互換性と融通性に富んでいる。同国は、広大な国土を擁しながらも、居住環境として適正な地域や面積は狭隘である。そうした地理的な特性が、人口の集中度を高め、共存共生社会を構築する必然性と、また、そうした社会の継続のためにも、こうしたリバースモーゲージが必要な社会システムの一つとして普及するのだろう。

4 今後の研究課題

家族とリバースモーゲージ

リバースモーゲージとは、持家の高齢者世帯が利用対象者であり、その持家を原資にした生活資金長期貸付制度とも解すべきプログラムを、広義で総称している。日本の公的なリバースモーゲージの場合は、両親以外に同居人がいない世帯に限定している。したがって高齢者世帯の家計の経済的自立は、ノーマライゼーションの継続上、重要な条件となってくる。

また、住民税が免除される程度の低取得の高齢者世帯が、最後まで、そこに住み続けていくことも融資の条件であるから、その住宅の固定資産税も払い、住宅の保険料なども負担し、破損したら、それ相当の修理を施さなければならない。こうした自立生活を、高齢

者だけで、果たして何年間継続させられるだろうか。加齢と共に、生活そのものが負担になってくるはずであり、覚悟が必要であり、苦痛と不安に苛まれる。家族と同居しているならば、こうした種類の負担感は軽減されるし、孤独感からも救われるから健康な状態が延伸する可能性も高まる。先進各国のリバースモーゲージと同じ様に、日本のリバースモーゲージ・プランから「同居人規定」を排除すべきである。

日本では、家族間の取引や契約などは一般的ではないだけに、対応するローン商品もないが、アメリカやイギリスでは当たり前に行われている取引であり、それに対応した融資も行われている。日本の金融市場も、家族間の取引を容認するように変われば、セール・リースバック方式のリバースモーゲージ・プランも利用できるなど、福祉的効用がさらに拡大される。

要保護世帯とリバースモーゲージ

生活保護制度における、要保護世帯の居住用資産（持家）の取扱いに関しては、これまでも、とかく物議をかもししてきた。持家の被保護者が死亡した場合、その持家を扶養義務者が相続することに対して、社会的公平観から問題視する向きが少なくなかったからである。扶養義務者が、被保護者に対して何らの援助もしないのに、持家等だけは相続しているといった現状に国民の理解を得ることは難しい。こうした背景から、「要保護世帯向け長期生活支援資金」が創設されて、2007（平成19）年4月から施行されるに至った。要保護状態にある高齢者世帯が、その居住用資産である持家を高齢期の生活自立資金として転換させていく選択（リバースモーゲージの利用）に対して、扶養義務者（家族）としての対応が改めて問われる社会環境に変化しつつある。

しかし、要保護世帯と要介護世帯との間に、格段の経済的相違は見付け難く、あったとしても僅少である。要保護世帯向けの長期生活支援資金の貸付制度に規定されている以下の各点はそのまま高齢者世帯向けの長期生活資金貸付制度（リバースモーゲージ）にも敷衍すべき内容である。この問題については、改めて検討の俎上に載せなければならない。

- (1) 500万円以上の資産価値の持家（集合住宅も対象）を対象と定めた「貸付対象規定」
- (2) 推定相続人の「同意」を得られるよう努めると定めた「推定相続人規定」
- (3) 貸付期間の途中からの第三者同居を認容しようとする「同居規定」
- (4) やむをえない理由により貸付元利金の償還未済額の全部又は一部の償還を免除する「償還免除規定」

地域性とリバースモーゲージ

2008年2月に、中期的な国土づくりの指針となる国土形成計画の方向が固まり、2008年度中に「広域地方計画」が策定される予定である。その主な目標の一つに、「持続可能な地域の形成」があり、「集約型都市構造への転換と、二地域居住の促進」が掲げられている。これまでの、東京中心の「一極一軸」型の構造を問題視して、改めて首都圏を含む八つの

広域地方圏ごとの自立的発展を目標に掲げている。

こうした国土形成政策の転回は、リバースモーゲージにも影響あるものと考えられる。本稿で主張している、「地域性」を反映させた「リバースモーゲージ」に転じる可能性が生じてくる。少なくとも、8つの広域圏の、それぞれの住宅市場や暮らしなどの地域特性が、高齢者世帯の生活支援政策にも織り込まれなくては不合理だからである。

高齢者世帯に係る地域性については、下記の要素が考えられる。

- (1) 高齢者世帯の特性（経済力、家族構成、居住形態）、
- (2) 住宅市場（平均的住宅価格、戸建・共同型の戸数、需要と供給の均衡性）、
- (3) 高齢者世帯に必要なインフラの実態（病院、福祉施設、交通手段、商業施設）、
- (4) 高齢者世帯への地方財政や福祉政策、などである。

以上の要素は、夫々、相互に関連性が強いだけに単独性は薄い。2008年度から着手する新たな国土形成計画では、8つの広域圏内における自立的発展を目指している点から、規制の強化・緩和や、市場調整などの行政措置は、これまで以上に地域性に配慮して行われることになる。本稿で取り上げているリバースモーゲージの場合も、上記の地域性特質を織り込んだ、地域版リバースモーゲージを模索する作業がこれから始まる。

高齢期の住み替え支援と経済的支援

高齢者世帯の自立生活を支援するのに、経済的支援の他に、生活サービス支援がある。日常生活を続けるインフラとして、まず移動（mobility）の確保が最優先されるべきであり、その安全性も重要な要素となる。かつて日本の社会では、定住型居住形態が固定的であったが、昨今は大きくその様相を変貌させてきている。その変貌の要因としては、社会的組成の縮小化であり、また人口の高齢化が挙げられる。現役時代に住み着いた場所に、そのまま高齢期になっても住み続けるためには、家族などによる補助・補佐が必要になる。高齢者だけの単独居住は難しい場所、例えば呉市の階段住宅などに住んでいる高齢者世帯ならば、やがて「住み替え」が必要になってくる。高齢化に基因した非自主的な住み替えに対しては、公的支援が必要であり、持家高齢者の場合は、リバースモーゲージの適用が望ましい。「住み替え型リバースモーゲージ」の社会的必要性については論を要しない。

金融市場と不動産市場の変革

日本の金融市場においては、家族間の不動産売買取引を特別視していて、通常の住宅ローンを実行しない。「二世帯住宅」の場合、住宅ローンを利用できるのは、区分所有権の客体となり得る構造ではなくて、その権利関係は単純な共有持分にに基づいているからである。住宅資金についても、融資の種類や方法にバリエーションが少なく、標準的な取引に限定して融資する狭隘性が、結果として住宅市場の流通性までも低位なものにしている。社会構造の変化、とくに人口構成の変化は、「住まい」に対するニーズや取引形態なども多様化させてくる傾向にあり、金融商品にしても対応できるバリエーションも必要になってくる。

住宅に関する取引形態にしても、「残価設定付建物売買契約」や「下取り予約特約付建物売買契約」などと、売買した後であっても、ライフステージの変化に対応できる「セール・リースバック方式」とか「下取り予約」などの「特約」を設定することで、「住宅取引」は圧倒的に活発になり、住宅のサステナビリティも補強される。要するに、不動産に関する「所有」と「利用」の関係の中に、請負、信託、区分、共有、分割、資金、運用、管理、貸借、交換、買戻し、残価設定、下取り、予約、等々、あらゆる種類の契約を取引形態として整理し、不動産市場と金融市場の中に織り込む試みは夫々の市場の改革に結び付くものとなる。不動産市場と金融市場との連携を強め、協調性を高める方法で、双方の市場に新たな商品需要を生み出し、不動産の本義的な資産性もこれまで以上に多様化することが視野に入ってくる。

5 結び

本研究の主たる目的は、リバースモーゲージのリバーシブル・システムがもたらす多元的効用であり、新たな理論である「居住福祉性価値」について論証する点にあった。リバースモーゲージの、高齢者の持家を担保に生活資金を融資すること自体に特筆すべき特徴はないが、死亡後に一括清算する返済方法には「福祉性」、また「終身居住」と「老齢年金」を同軸的に実現させる転換作用（reversible system）に、住宅資産の循環性と還元性から形成される持続可能性を確信したことが研究動機となった。

リバーシブル・システムの「福祉的効用」としては、「持家」を高齢期の生活資金の原資に転換させられる点であり、「持家」を、「売却」するのではなくて、「所有しながら、継続的に居住できて、なおかつ生活資金も調達できる」点にある。

リバースモーゲージ・プログラムの、高齢者世帯が享受できる「経済的効用」については、殊更、議論を要しないが、例えば、融資適用の年齢制限を外す、あるいは「予約」や「先付け」など選択性に富んだ契約要件を織り込む手法で、「住まい」に異次元の資産性や担保力が萌芽するといった、新たな可能性については刮目すべき価値がある。

将来も少子高齢化が進行する日本社会において、成熟した社会福祉の達成を望むならば、「社会的利益の共有と分配」、「社会的投資に対する世代間の負担」、「社会的責任の分担」など、これまでの日本社会には確立されていない種類の社会福祉システムが必要になる。そして、その実現を期するならば、まずインフラの整備として、「環境」、「福祉」、「経済」、そして「情報」にも跨る次世代型連環システムの構築を先行させなければならない。

本研究にしても、その端緒を開いたばかりである。

最後になってしまったが、愛知工業大学院の野村健太郎教授、そして中田信正教授から賜ったご指導ご鞭撻に対して、ここに深甚なる謝意を表しておきたい。

参考文献・資料

- ・ 新井誠 (2004) 「財産活用的手法と実際 (1)」『実践成年後見』No.9。
- ・ 新井誠編訳・ドノヴァン・ウォーターズ (2000) 『信託の昨日・今日・明日』日本評論社。
- ・ 石川達哉 (2007) 「米国の高齢者世帯はどのようにして負の貯蓄額をファイナンスしているのか？」ニッセイ基礎研究所 2007年6月18号レポート。
- ・ 石田高生 (2005) 「金融恐慌の特殊性」『オーストラリアの金融・経済の発展』日本経済評論社。
- ・ 伊波貢 (2003) 『おきなわデータ散歩』沖縄タイムズ社。
- ・ 遠藤克弥編著 (2001) 『最新アメリカの生涯学習』川島書店。
- ・ 小沢理市郎・他 (2000) 『リバースモーゲージの活用ニーズの把握及び制度促進に関する調査研究』高齢者住宅財団。
- ・ 北野弘久 (1993) 『現代税法事典』中央経済社。
- ・ キルマーチン, レスリー (Kilmartin, Leslie)・他 (著) 吉井弘 (訳) (1988) 「都市開発プロセス」『オーストラリアの社会構造』勁草書房。
- ・ 倉田剛 (2004) 『少子高齢社会のライフスタイルと住宅』ミネルヴァ書房。
- ・ 倉田剛 (2007) 「リバースモーゲージの多元的効用と課題」紀要『愛知工業大学経営情報科学』第2巻第2号。
- ・ 厚生統計協会 (2006) 『2006年国民の福祉の動向』第53巻第12号。
- ・ 厚生労働省社会・援護局地域福祉課 (2004) 「財産活用的手法と実際 (2)」『実践成年後見』No.9。
- ・ 白戸一秀 (2004) 「長期生活資金 (リバースモーゲージ) 活用の実際」『実践成年後見』No.9。
- ・ 田村勝省 (訳) 世界銀行 (2005) 『世界開発報告 2005』シュプリンター・フェアラク東京。
- ・ チャールズ・ユウジ・ホリオカ、浜田浩晃編著 『日米家計の貯蓄行動』日本評論社。
- ・ 寺本昌広 「新しい信託法の概要」『Jurist』2007・6・1。
- ・ 橋本正五 (1948) 「木造住宅の寿命と建て替え」『新住宅』新住宅社。
- ・ 藤井良広 (2005) 『金融で解く地球環境』岩波書店。
- ・ 堀裕 (1991) 『オーストラリアも不動産取引』同文館。
- ・ 中野不二男 (1995) 『もっと知りたいオーストラリア』弘文堂。
- ・ 日本政策投資銀行 (2005) 『2005年度版地域ハンドブック』。
- ・ 牧厚志 (1991) オーストラリアの消費、貯蓄、投資』三菱経済研究所。
- ・ 牧野昇 (監修) BOX 編集部 (編) (1988) 『1人当たりの地球白書』ダイヤモンド社。
- ・ 三浦文夫 (2007) 『図説高齢者白書 2006年版』全国社会福祉協議会。
- ・ 村林正次 (1996) 『高齢社会における資産活用の方向—リバース・モーゲージの実態について—』日本住宅総合センター。
- ・ 琉球銀行経済調査室 『沖縄県経済の2004年の回顧と2005年の展望』。
「転換点を迎える米国住宅ブーム」『みずほリサーチ February 2006』。

- ・ 樋浩一 (2006) 「貯蓄率」『貯蓄率ゼロ経済』日本経済新聞社。
- ・ 「高齢者の有効な資産活用手段リバースモーゲージ」みずほ総研論集 2006 年 iv 号。
- ・ 『2006 年国民の福祉の動向』厚生統計協会。
- ・ AAA Seniors Finance (suzanne@aaafinancial.com.au) .
- ・ AARP Research, November 2001.
- ・ Australian Housing Survey-1999.
- ・ Ballman, Tara(2003) *The Reverse Mortgage Handbook-A Consumer's Guide for Senior Homeowners.* Jawbone Publishing Corporation.
- ・ Boreham, Tim(20/10/2004)The Australian, “Shared equity reverses the mortgage burden” By Website.
- ・ CRS report for Congress
- ・ Financial Review, Bendigo backs reverse logic. 02/05/2005.
- ・ *FHA Spot Condo Affidavit*, A Subsidiary of IndyMac Bank.
- ・ Foote, Bruce E(2007) *CRS Report for Congress Reverse Mortgages: Background and Issues.* Congressional Research Service
- ・ Housing Characteristics, Costs, Conditions (ABS Cat No. 4182.0).
- ・ In a report written with Georgia State University's Karen Gibler (Media Release, Thursday 27 November 2003) .
- ・ Kraemer, Tammy and Kraemer, Tyler((2007), *The Complete Guide to Reverse Mortgage,* Avon, Massachusetts Latest Property News Archive, 17/Dec/2004.
- ・ Program report Counting the Homeless (ABS cat. no. 2050.0) by Chris Chamberlain and David MacKenzie.
- ・ Rebecca Trott Media Liaison (rtrott@unimelb.edu.au) .
- ・ *Reverse Mortgage Resources & Information*, July 20, 2006 Richard Reed (University of Melbourne property expert) : Media Release, Thursday 27 November 2003.
- ・ Scholen, Ken(1996) *Your New Retirement NEST EGG*, NCHEC-Press.
- ・ Somers, Jan(2002) MORE WEALTH from Residential Property, Herron Book Distributors.
- ・ Suzanne Doe, J.P. Dipl. of Financial Services).
- ・ Talamo, John J(2006) *The Mortgage Answer Book*, Sphinx Publishing
- ・ The State of Hawaii Data Book 2000.
- ・ The Robert Wood Johnson Foundation & The Centers for Medicare and Medicaid Services *Your Home to Stay at Home Expanding the Use of Reverse Mortgage for Long-Term Care: A Blueprint for Action* .
- ・ The National Council on the Aging(2005).
- ・ *USA TODAY*, August 18, 2007.