



～ リバースモーゲージの現状と行方 ～

■リバースモーゲージとは

リバースモーゲージは関連する書籍*1が初めて世に出た頃はほとんど普及していませんでしたが、今では、住宅の資産活用の方法として広く知られるようになってきました。

*1：超高齢社会の常識-リバースモーゲージ- 1997 日経BP 村林正次・山田ちづ子)

リバースモーゲージは、「居住用資産を担保にして融資を受けて、居住を継続しつつ、死亡時に一括返済する仕組み」です。武蔵野市が最初に制度化し、その後、各種の制度・商品が出て来ましたが、海外にも類似のものがあります。

本来は住宅に資産価値があってこそ、成立するものです。我が国では居住用資産といっても建物ではなく土地が担保対象でした。しかし、その土地も価格が低下していますので、本質的な住宅の資産化等が必要とされます。

とはいえ、リバースモーゲージを商品として有する金融機関も増加しており、今後にも期待も出来るような状況でもありますので、現状と今後の展開に向けて概観してみたいと思います。

■多様化するリバースモーゲージ商品

1970年代から、キャッシュアップ・ストックリッチと言われた高齢者に対する福祉面での有償サービスの議論の中で研究されてきました。1981年に最初に開始した武蔵野市の制度はマンションも対象にした自治体による直接融資制度であり、先駆的な取り組みでした。その後、自治体で同様の動きがありましたが大半は市が金融機関を斡旋する間接（斡旋）融資方式でした。1980年代には十数自治体が導入しましたし、さらに民間では信託銀行やハウスメーカー等も参入しました。しかし、バブル崩壊以降は低迷しました。自治体の制度も大半は福祉協議会を窓口にして民間が融資していましたので同様ですし、公的な制度は国による「不動産担保型生活資金貸付制度」に統合されました。

その後、新たな動きとして東京スター銀行が意欲的に参入し、大都市を対象にして、現在では8000件以上の契約数に至っています。他の金融機関も静観していましたが、金融庁による住宅資産の活用推進への指導や住宅金融支援機構の保険付商品等の動きにより増加しつつあります。

現時点では62行が関連の商品を有しています。

融資金の用途は当初は福祉面での有償サービスの対価を得ることでしたが、民間の参入により生活資金等（事業資金以外）の多様な用途に使われるようになってきました。例えば、継続居住が基本でしたが高齢者施設等への住み替え目的、さらには、リノベーションや住宅の取得にまで広がっています。元来は「現在所有している住宅を担保に設定する」でしたが、住宅取得においては「新たに取得する住宅を担保にする」になります。要するに、リバースモーゲージの定義を「住宅ローンの返済方法を死亡時一括返済にする」ことになります。

住宅金融支援機構ではこの種の商品を扱っており、機構が融資するものでは、まちづくり融資（高



出典：民間住宅ローンの実態に関する調査報告書（各年度版）（国土交通省）
 「リバース60の利用実態等の公表について」（平成30年5月 住宅金融支援機構）
 注）リバースモーゲージ型住宅ローン（リバース60）（住宅金融支援機構）の取扱機関数は、2016年度以降は年度末、2015年度以前は不明。

リバースモーゲージ取扱い金融機関数の推移

齢者向け返済特例制度)があり、これはマンションの建替えや市街地再開発事業等における権利者の住宅取得の活用することが出来ます。さらに、機構が住宅融資保険を付与する「リ・バース 60」(リバースモーゲージ型住宅ローン)ではノンリコース型もあり、利用金融機関が増加しています。

現在、リバースモーゲージを扱っている金融機関は漸増傾向にあります。かつての信託銀行中心から都市銀行、地域銀行、信用金庫等と広範囲となっていますが、現時点では必ずしも積極的に契約件数を増やしている状況ではありません。しかし、過半数の金融機関は「取扱い検討中の商品」としてリバースモーゲージを挙げていますので今後の増加が期待されます。

■海外のリバースモーゲージ

海外でも同様の制度・商品はあります。米国では早くから民間の商品が出されてきましたが、本格的に普及したのは1989年に開始した国によるHECM(Home Equity Conversion Mortgage)です。カウンセリング機能も充実しており、中堅資産層を対象にした国による保険制度によりノンリコースとなっており、2018年時点で累計契約数は110万件を超えています。

フランスではビアジェという数百年の歴史のある制度があります。これは相対取引の売却型(所有権は移転)であり、買手は売手が死亡するまで一定額を供与し、売手の死亡時に住宅が手に入るという射幸契約です。近年ではファンドの組成や融資型商品も登場しています。

■これからのリバースモーゲージの行方

住宅が資産でない環境の中でリバースモーゲージを本格的に普及させることは難しいところですが、今後の方向としては、①福祉的視点として、「施設への転居、相互支援システム、補足給付等」、②生活をより享受する視点として、「都心部のマンションや一部の戸建てを選択的にターゲットにしたノンリコース型商品」、③住宅の資産化・市街地再生の視点として、「住宅取得型(住宅ローン)等」を推進することが有用・必要と考えられます。

マンション建替えや再開発事業が必要とされる中、リバースモーゲージにより高齢者の増し床の取得等が実現すれば高齢者自身の生活再建はもちろん市街地再生にも大きな効果があります。その際には、将来に亘って資産価値のある新たな住宅を担保にすることが重要であり、住宅の資産化の良いきっかけともなります。相続等の対応として信託の活用も一層重要となります。

110万件以上と最も普及している米国でも利用者は高齢者世帯全数のわずか数%です。重要なことは「必要な時にいつでも必要な資金が得られる状況にしておくこと」です。豊かな老後をおくるため、住宅の資産化・市街地再生にも有効ですので、官民でさらなる充実を図ることが期待されます。

一般社団法人 不動産総合戦略協会
理事長 村林正次