

# 01 リバースモーゲージ及び類似商品比較

米英仏のリバースモーゲージや類似商品の調査結果を比較検討する。

## 1. 制度形態のあり方について

制度形態としては、リバースモーゲージの言葉通りの「融資型」と、フランスのヴィアジェに代表される売買型がある。英国のエクイティ・リリースのうち、ライフタイム・モーゲージは融資型であり、ホーム・リバージョンは売買型に整理できる。ただし、英国のホーム・リバージョンは利用されなくなっている。逆にフランスの米国型リバースモーゲージである PVH は導入したものの普及は遅れており、フランス人は文化的にアングロサクソンによる融資型よりもヴィアジェによる売買型の方が肌に馴染むのかもしれない。

ヴィアジェにおける終身定期金契約の考え方はフランス民法典に記されているが、日本は民法を設ける際にフランスやドイツの民法典を参考にしたため、日本の民法の第 689 条にはフランスのような終身定期金契約の規定がある。これは現在ではほとんど使われていない規定と言われるが、仮にわが国においてヴィアジェと同様の制度を導入しようとした場合は、既に民法上に制度構築の足がかりがあることとなる。不動産取引ならば、金融機関のみならず、不動産業界も市場に参入できる可能性がある。ただし、この点についてはかなり以前より議論はされてきたようだが、進展はみられない。その最大の理由として、射幸性のある契約を日本への導入するにあたっての、消費者保護も考慮に置いた、文化的な側面からの課題があるものと考えられる。

## 2. 高齢社会に対峙した国策・ビジネス課題

各国の政府支援策をみると、米国とフランスの場合は、今後の超高齢社会に対応し、国策としてリバースモーゲージやヴィアジェの普及を非常に強く推進しようとしている。この傾向は以前よりも強まっており、大きな変化である。この政策目的のために、米国では FHA 保険制度の健全性を維持しながら、HECM の普及を促進するために、多くの事例データに基づき、HECM のきめ細やかなルール変更を試行してきた。

フランスでは不動産銀行に加え、特に財務省傘下の預金供託公庫 (CDC) が国策として高齢化に挑む姿勢を強く示している。

英国では、政府の支援はなくても、高齢化によるニーズの変化をとらえ、民間ベースでも NNEG 条件を維持しつつ、ビジネスを拡大しようという民間セクターの強い意気込みが感じられた。

わが国では具体的な政府支援策が提示されているわけではない。米英仏の危機感からすると、超高齢社会において世界のトップを走る日本はこのままでよいのか疑問に思えてくる。

図表VI-1 米英仏のリバースモーゲージの比較と進化

|                    | 米国<br>リバースモーゲージ                    | 英国<br>エクイティ・リリース              | フランス<br>PVH                            | フランス<br>ヴィアジェ               | フランス<br>ヴィアジェ・ファンド                  |
|--------------------|------------------------------------|-------------------------------|--|-----------------------------|-------------------------------------|
| 制度形態               | 融資型                                | 融資型、売買型                       | 融資型                                    | 売買型                         | 売買型                                 |
| 公的支援の有無            | 公的 FHA 保険制度                        | なし（民間）                        | 準公的な不動産銀行                              | なし（民間）                      | CDC 有、なし（民間）                        |
| 政策関与               | 国策として推進                            | 金融規制のみ                        | 国策として推進                                | 民間取引                        | CDC 分は国策                            |
| 対象資産               | 居住持家のみ                             | 戸建・共同建て住宅                     | 持家・別荘、賃貸相談                             | 持家・別荘等                      | 持家・別荘等                              |
| 借り主年齢条件<br>※契約成立要件 | 62 歳以上                             | 原則 65 歳以上                     | 65 歳以上                                 | 特に明示なし<br>※虚有権 > 居住権        | 特に明示なし<br>※虚有権 > 居住権                |
| 配偶者                | 対象 (62 歳以下も可)                      | 対象 (65 歳以上)                   | 対象 (65 歳以上)                            | 対象                          | 対象                                  |
| 貸付金額上限             | 625,500 ドル                         | 250 万 £                       | 個別対応                                   | 個別対応                        | 個別対応                                |
| 資金用途の制限            | なし                                 | なし                            | なし                                     | なし                          | なし                                  |
| 資金引出し方法            | 一時金 + 定期金                          | 一時金                           | 一時金                                    | 一時金 + 定期金                   | 一時 + 定期、一時金                         |
| LTV                | 0.553 (75 歳、5.5% 利子率水準)            | 最大 0.54<br>現状 0.2~0.4 程度      | 個別対応                                   | 0.6 前後                      | 個別対応                                |
| 住宅所有・居住権           | 債務返済まで                             | 債務返済まで                        | 債務返済まで                                 | 終身居住権                       | 終身居住権                               |
| ノンリコース NNEG        | ○                                  | ○                             | ○                                      | 終身定期金                       | 公的: 終身定期金<br>民間: 一時金のみ              |
| 金利のタイプ             | 変動及び固定                             | 固定                            | 固定                                     | —                           | —                                   |
| 現在の金利水準            | 3.8~4.2%位                          | 6.45%                         | 6.45% (保証料込み)                          | —                           | —                                   |
| 消費者保護              | CFPB 監督、カウンセリング義務                  | FCA 監督、FSCS、アドバイザー助言、金融オンブズマン | 公証人を通じた契約条件の理解                         |                             |                                     |
| 年間契約数、規模           | 5.8 万戸、161 億ドル<br>持家世帯の 1% 弱の需要    | 16.65 億ポンド<br>総住宅融資の 1% ほどの需要 | 累計 800 件程度                             | 年間 4,500 戸位                 | 官民計 2~2.5 億ユーロのファンド組成               |
| 住宅価格上昇率            | 長期的に 4.0% 程度                       | 2000 年以降 6% 程度                | 長期的に 2% 程度、バブル崩壊を経験                    |                             |                                     |
| 住宅の維持管理            | 借り手責任                              | 借り手責任                         | 借り手責任                                  | 売り手責任                       | ファンドにて管理                            |
| 制度の進化状況            | 高齢化を強く意識。金融危機をクリア。安定した普及に向けて制度再構築。 | 金融危機をクリア。民間ベース NNEG 商品の技術開発。  | 高齢化を強く意識。2006 年の法改正により誕生。住宅価格の地域変動を考慮。 | 2006 年法改正により法人との契約に問題がなくなる。 | 高齢化を強く意識。需給ギャップ解消に向けたファンド化。一時金のみ採用。 |

(資料) 各国でのヒアリング結果より作成。

### 3. 資金の用途と制度提供主体

米英仏各国の商品では、国が支援している商品であっても、借り手や売り手が得た資金の用途はほとんど制限されていない。これは高齢世帯においても、単に住宅のリフォームや介護費用、年金を補填するだけでなく、老後の QOL をより豊かに改善してもらうことを含め、多様なニーズに対応させるためと考えられる。

日本でも民間銀行によるリバースモーゲージ商品は、事業用や投機的な目的以外の資金用途も認めている。しかし、公的な関与のあるリバースモーゲージ商品については、関係省庁による目的別のものに限定されており、消費者の選択幅は限られ、縦割り行政の弊害が出ている。たとえば、住宅金融支援機構の「住宅融資保険を活用したリバースモーゲージ型住宅ローン～特定個人ローン保険（一括返済融資型）のご案内～」（平成 28 年 4 月）によると、民間金融機関との融資契約にあたって同制度に基づき付保対象となるのは、住宅建設や改修、サービス付き高齢者向け賃貸住宅に入居する際の一時金などに限られている。

生活資金を補填する目的の場合は、厚生労働省が管掌する不動産担保型生活資金貸付制度などを頼ることになるが、同制度は住民税非課税等の世帯や担保とする土地の評価額 1,500 万円以上を対象としており、適格者は非常に限られたものである。

わが国でも、米仏のように、省庁の枠組みを越えて、高齢者の生活をあらゆる面から支えるリバースモーゲージが創設されてもよいのではないか。

## 4. 日本のリバースモーゲージには利払いが必要

今の所、国や民間が提供しているわが国のリバースモーゲージは、元本返済は借り手や配偶者の死亡時まで猶予するが、金利は別途、契約期間中に支払い続けなければならない。変動金利が適用される場合は、借り手は金利変動リスクも、長寿リスクも負担せねばならない。金融機関は LTV の設定により、住宅価格の変動リスクをみているように見えるが、実際には評価を見直した時点で債務が超過しておれば（住宅価格が下落しておれば）、超過分は一定期間内に返済しなければならない。したがって、日本の金融機関はリバースモーゲージ商品とは言っても、大まかに言えば、不動産担保融資であること以上のリスクを負担しているわけではない。米英流に言うところ、実態は **Interest Only**（元本は一定期間猶予されるが、利払いは毎月行う）という融資に他ならない。

## 5. 住宅価格と金利変動への対応

日本で NNEG やノンリコースといった融資条件が普及しないのは、住宅価格（実際には土地価格と家屋の過剰な市場における減価による）の見通しがマイナス成長を続けてきたからと考えられる。一方、米英仏では 2～6% という長期上昇率を活かした運営が可能という違いがある。

しかし、金利のロールアップは米英では 4～6% という高い水準で行われているわけで、住宅価格の上昇を利子負担が相殺していることにも注意が必要である。日本ではフラット 35（でも 2% 水準を下回る金利（借入期間 20 年以上）の適用例が出ており、低利環境をうまく使えば、住宅価格の想定上昇率が低めでも、魅力あるリバースモーゲージ商品を創出できる可能性があるのではないか。フランスの民間ヴィアジェ・ファンドでは、住宅価格の上昇率のベースラインを 1%、インフレ率を 1% に設定して投資家に対する目論見書を作成している。

## 6. 物件の維持管理の重要性

米英仏の住宅価格の上昇は、単に市場の変化に委ねられているのではなく、適切な維持管理が前提であることに注意する必要がある。何よりも維持管理が容易ではない家屋部分に依存しないで土地の価格だけに依存する不動産・金融市場体制を続けてきたことが、既存住宅市場整備を含め、わが国の不動産市場、住宅市場の発展を歪めてきた。

米英仏各国におけるリバースモーゲージ契約では、借り手による適切な維持管理は厳格な融資条件であり、これを怠ったためのデフォルトも少なくはない。フランスの伝統的なヴィアジェ契約では、そこまで厳密な維持管理は要請されていなかったようだが、最近のヴィアジェ・ファンドでは、費用をかけ、バリューアップを含めたプロパティ・マネージメントにより総合リターンの向上を図ろうと努力している点に留意する必要がある。

わが国でも既存住宅市場の価格情報整備や鑑定・評価・検査体制、瑕疵担保責任保険制度の整備などはもちろんのこと、賃貸や分譲マンションだけではなく、戸建持家を含めた維持管理が適切に行われるようにすることが、やがて市場全体の住宅価格の水準を引き上げることになるはずである。

## 7. 消費者保護と NNEG・ノンリコース条件のリバースモーゲージ

最後に重要な点は、消費者保護を前提にすると、米英仏の経験のように、NNEG やノンリコース条件のリバースモーゲージやヴィアジェ類似の取引方式などの開発と商品化が必須ではないかという点である。ここでも住宅の質的情報や市場価格情報、鑑定や評価手法の整備などが基盤になることは言うまでもない。NNEG やノンリコース条件をもつ商品を創出するにあたり、たとえば当初から年金のような定期払いを行わず、一括で借りてもらおう方式をとることも考えられる。これによって借り手が長生きした場合のリスクを解消することができる。一方、年金払いが必要ならば、借り手は資金を元手に、生命保険会社等から年金商品を購入すればよく、市場参加者がビジネス上、得意な分野においてリスクを分担する発想である。

さらに、各国で行っているような消費者に対する第三者のカウンセリングやアドバイスの仕組みに学び、ネガティブ・エクイティとは何かを含め、適切な消費者保護策を講じて行かなければならない。

これまで長きにわたり各国におけるリバースモーゲージ制度の研究が行われてきたが、以上のように、わが国では米英仏と比べうるような商品化は行われていない。今後、高齢者の資金需要は急速に高まるはずであり、米英仏におけるリバースモーゲージ商品の進化を参考に、わが国でも従来にはないリバースモーゲージ商品を創出していくことは引き続き重要な課題と考えられる。

## 02 成年後見制度や信託制度の活用状況

### 1. 米国の場合

米国では、日本の相続税制と異なり、遺産税による遺産課税制度をとっていることもあり、550 万ドル以上の遺産がないと、遺産税は課税されることがない。遺産税の支払いを心配するのは、死亡時に税を支払う被相続人の方であり、それも日本円換算で6億円程度の資産がある者にとっての懸念事項となる。

このためスーパーリッチと言われる富裕層が、主に信託制度などを用いて、遺産税を減らすために生前中に贈与を行うことが多いし、世代間移転税 GST を念頭に孫への遺贈を図ることなどがある。今回、ヒアリングを行った McDermott Will & Emery の話では、中堅家庭において信託などを用いたエステートプランニングを行うこともあるが、平均的な顧客の資産規模は 5,000 万ドルで、多い場合は 10 億ドルという規模とのことである。

予想に反し、ほとんどの米国人は、信託や遺言を使っていないという。その理由はそれほど大きな資産を所有していないからである。

遺言は法的オプションとしてあるが、生存中の資産管理には使えない。このためのオプションとしては法定成年後見制度がある。しかし、成年後見制度を利用するにも弁護士費用等が多額となるため、実際にそれを使おうとする家族は少ない。富裕者層を除くと、日本と同様に、家族で高齢となった親の面倒をみるということが一般的である。

信託制度は民事でやるならそれほど費用がかかるわけではないが、老後の資産管理を行うには大変優れた制度である。簡単な信託設定なら、5,000 ドル程度で引き受けたこともあるが、その他納税申告のための税理士費用なども発生する点に留意する必要がある。ただ、それほど資産のない平均的な世帯において、そうした費用をかけた上で信託設定を行い、委託者に指名された家族が受託者責任を全うするかと言えば疑問であり、それほど事例はない。その他の方法としては、日本の任意成年後見制度にあたるものとして、委任 (Power of Attorney) がある。

いずれの場合も、老後の資産管理の執行者にあたるのは、ほとんどの場合が弁護士である。

不動産業者が米国においてエステートプランニングに関わることはないが、信託設定を行う場合などに、プロパティマネージャーとして、信託財産の運用に関わることになる。

以上からすると、米国や日本における成年後見制度や信託制度自体はほぼ同様であるし、これらの制度を活用した場合において特に支援措置が講じられるわけでもない。日本における課題として考えられることは、米国の経験からすると、こうした制度に対する認識や理解を深めることにあるのではないかという指摘を受けた。

不動産に関して言えば、米国では住宅を所有することに対し、大きなインセンティブを与え続けており、アメリカンドリームを支えてきたわけだが、金融危機を経て、それほど所得が少なくても自宅と別荘を持てる米国の制度下において、所有することがドリームなのかを見直す動きもあるという。

## 2. 英国の場合

英国大手の法律事務所である Ashfords LLP へのヒアリングによると、信託制度は、英国の場合は財産を信託化することによって、相続税負担を減らす手段として使うのが一般的とのことであるが、子どもへの資金的保護のために使われることもある。ただし、長期的な所得を補償する手段として使われることはあまりなく、この点は日本の考え方とは違うのではないかという。

信託制度そのものの機能については米国や日本とも同様だが、高齢者が持家を信託財産とした場合には、英国の金融機関は、当該不動産をベースにした融資は行わないとのことである。ただし、居住している持家以外に十分な担保価値をもった不動産を所有している場合は融資を行う場合がある。これはエクイティ・リリースとは違う不動産担保融資ということになる。

同法律事務所は、エクイティ・リリースの法的な手続き業務を行っていることに加え、アドバイザーとしての業務も行っていることから、エクイティ・リリースに対する一般の人の考え方が分かるという。一般に人々がエクイティ・リリースを使わざるを得ないとすると、その人々は将来に向けて適切な準備ができなかったとみなされることが多いとのことである。これは、エクイティ・リリースの普及を抑制しているひとつのポイントと判断される。

成年後見制度については、任意貢献制度の手続きを拡張し改善しているが、逆に複雑な規制となり、商事信託を有利にしている面があるという。2007年10月以前の同制度は、個人の財務取引だけをカバーしていたが、それ以降は健康面や福祉面もカバーできるようになったという。委任状を行使するまでは高齢者は自らの判断を行使できることから、老後の資産管理のために委任をとることは重要という。

## 3. フランスの場合

フランスは早くから高齢社会を迎えた国のひとつであり、既に1968年には民法改正が行われ、禁治産制度が導入されていた。しかし、この制度は日本が真似た制度でもあり、日本と同様に、分かりにくく硬直的な制度であった。ESSECのProf. Bernard Bizetによると、フランスの成年後見制度や補佐制度の整備は2007年と2009年に行われたばかりであり、高齢者自身の本来の権限を尊重した方向に改善されているとのことである。

一方、フランス民法典には、英米の信託法のような所有権限と経済的権限の分離という概念は未知のものであり、信託制度そのものが存在しなかったが、2007年になってようやくフランス版信託法が導入され、2009年に改正されたばかりである。

## 4. 各国対応からの示唆

成年後見制度や信託制度は、高齢者の資産の管理のためには重要であり、利便性を高めるべく制度改正が行われてきたことなど、米英仏の対応には共通性があるものの、各国の弁護士等の感覚からすると、それほど多くの一般世帯が活用している制度ではないという。その根本的な理由は、弁護士等への継続的かつ高価なフィーの支払いが必要になる面があり、一般的な世帯というよりも、資産をもつ富裕層が活用する制度という認識にある。

英仏では、近年において成年後見制度の中でも特に委任制度等の改革が行われたばかりである。日本では2000年に介護保険制度と共に成年後見制度の導入が行われている。日本が抱えてきた制度課題を英仏でも改善しようとしてきた点は参考になるだろう。しかし、本調査は、成年後見制度や信託制度についての国際比較を念頭に置いたものではないため、詳細な調査は行っていないが、米国を除けば、各国はともに制度改革や利用に向けて同様な課題を共有しているように思われる。

## 03 総論

### 1. 各国の特徴

今回の調査対象国の状況に関し、共通して言えることは、第1に、高齢者の所有不動産を活用して生活の安定を図るための方策について、各国とも積極的な取組みがなされていることである。そして、第2に、現行の制度や商品の普及に努める一方で、新たな仕組みや新たな商品の開発にも併せて務めていることである。

ただし、その具体的な取組み内容については、各国の歴史的・社会的事情を反映して、以下のように、それぞれ特徴が見られる。

まず、米国においては、①連邦政府の強力な支援がリバースモーゲージ(HECM)を支えている。②HECMの発展型として、高齢者が現住する住宅を売却すると同時に、新たな住宅を、自宅を担保とするリバースモーゲージによって取得し、高齢者向け住宅や家族と同居できる住宅への移転、あるいは、生活資金の確保を一括して実現できるHECM for Purchaseという新たな商品も登場している。

ここで注目すべき点は、高齢者が住み慣れた自宅に住み続けることを前提とするのがリバースモーゲージであるという、これまでの概念に加えて、高齢者のQOL(Quality of Life: 生活の質)を向上させるための新たな住宅への移転も可能ならしめるリバースモーゲージ商品も現れていることである。そもそも、リバースモーゲージは、持家所有者の自宅に対する愛着(attachment)を前提として組成された仕組みであるが、持続可能な居住の保障とは、現住する住宅にそのまま住み続けるという、いわば形式的な側面を重視するのではなく、高齢者のQOLの維持・向上を図るという、いわば実質的な側面を重視するならば、移転も視野に入れた制度設計がむしろ望ましいということになる。こうした観点に立てば、米国の新たな動き、即ち、リバースモーゲージの多様化は、我が国にとって参考にするべき点である。

次に、英国においては、1986年以降次々と制定された、いわゆる「金融サービス法」に代表されるように、金融市場の自由化が先進諸国の中でも最も進んでおり、エクイティ・リリースの状況も、こうした先進的な英国の金融事情が反映されている。即ち、①米国のような政府の支援はなく、民間市場の自律により商品が組成・提供されている。②消費者保護と商品の安定供給を両立させるために、業界の自主ルールによる規律に加えて、オンブズマンによる公正中立な紛争の予防・解決が図られている。

我が国においては、住宅政策上、新築住宅・既存住宅、あるいは、持家・賃貸住宅を通じて様々な公的支援が行われており、こうした文脈上、リバースモーゲージなど高齢者の住生活向上策に対しても何らかの公的支援を講じることは、重要な論点である。

ただし、民間の創意工夫により供給されることが基本となるべきであり、その意味において、英国における民間による自律的な仕組みと公正中立な第三者による消費者保護システムは、我が国にとって参考にするべきである。

フランスにおいては、古くから固有の制度としてヴィアジェ契約が存在するが、このような伝統的な仕組みに加えて近年、①ヴィアジェをベースにした証券化商品が登場するなど、古来の制度と現代の金融手法を融合させた取組みが見られる。②さらに、米国型リバースモーゲージの導入も図られている。

そして、これらの取組みにおいては、フランス不動産銀行(Crédit Foncier de France)や預金供託公庫(Caisse des Dépôts et Consignations: CDC)のような準公的機関や公的機関の役割が大きい。そもそも、社会住宅に代表されるように、フランスの住宅政策においては、民間に対する公的支援が伝統的に充実しているが、そうした社会民主主義的な政策がこの分野においても等しく見られるわけである。このようなフランス政府の政策スタンスは、同じ EU 構成国である英国とは若干相異なるが、福祉国家観に立脚した政策スタンスという意味では、同じように福祉国家を目標とする日本にとって親和的である。ただし、ヴィアジェ契約制度のような、フランスの歴史的・社会的状況に基づく固有の仕組みを我が国にそのまま持ち込むことは極めて困難であろう。

なお、本調査では直接の調査対象とはしなかったが、フランスにおいては高齢者の住宅に学生を同居させる異世代ホームシェアの取組みが積極的に展開されている(以下の記述は、丁 志映千葉大学大学院工学研究科建築・都市科学専攻助教授の研究成果による)。これは、NPO が仲介者としてマッチングを実施しているもので、シェア居住を希望する高齢者と学生は年会費を支払う。契約方式は、高齢者の健康度合と、学生が高齢者と一緒に過ごす時間によって家賃が異なる仕組みになっており、一般に、①毎晩、夕食以降の時間を高齢者と共に過ごし、週末も屋内にいる場合は家賃が無料になる「無料住居」、②学生が定期的に在宅し、買い物の手伝い、食事のシェア、郵便の受け取り、パソコンの操作方法の説明など日常生活の手伝いをする場合は家賃が 80~120 ユーロとなる「経済的住居」、③高齢者が自立している場合であって、高齢者への付き添い義務や時間帯の制限はなく、学生がどのような手伝いをするかは自由に決めることができる場合は家賃が 200~600 ユーロになる「連帯住居」という類型がある。連帯住居の家賃でも、周辺相場の 2 分の 1~3 分の 1 水準である。

この仕組みの大きな特徴は、高齢者の持家を利用した「オーナーシップ型異世代ホームシェア」だけでなく、低所得層の高齢者が住む賃貸住宅でも事実上、オーナーと同じく一部の家賃収入が得られる「サブレット型異世代ホームシェア」も可能な点である。少額ながら収入を得られ、かつ、若者が同居することによる QOL の改善という一石二鳥の効果が注目に値する。

詳細は、以下の文献を参照されたい。

○丁 志映「世界の助け合いハウジングシステムから、近未来の日本社会を救う解決策を探ろう」

KENCHIKU TOKYO、9~12 頁、2014 年 7 月

○上松幸平・四ツ釜直哉・丁 志映「フランスにおけるストックを活用した公共賃貸住宅(HLM)のタウン型シェア居住「Beguinages」について—各国における新たなシェア居住に関する研究 その 5—」日本建築学会大会学術講演梗概集、241~242 頁、2015 年 9 月

## 2. 我が国における対応を考える上での視点

以上に要約した各国の特徴を踏まえ、我が国における高齢者の所有不動産を活用して生活の維持・向上を図るための方策を考える上での視点を、以下に提示したい。

第1に、住宅すごろくの多様化である。

職業生活を終えた後の生存年数が長くなる超高齢社会においては、高齢者のライフスタイルは多様化していくであろうし、逆に言えば、多様なライフスタイルを選択できるような社会環境が高齢者にとってのQOLを向上させる基礎的条件となることに異論はないであろう。そうすると、高齢者の住生活も多様化していくこととなる。かつての日本においては、人生における標準的な住生活パターンを示す概念として、「住宅すごろく」という語が多用された。今日の超高齢社会においては、「2トラックの住宅すごろく」概念が必要である。即ち、第1トラックは、生まれてからリタイアする時までであり、第2トラックは、リタイア後である。そして、第1トラックにおいては、通勤、教育など自分の意思以外の要因により住生活パターンが規定される側面が強いのに対し、第2トラックにおいては、高齢者自身のQOLの維持・向上が最優先・最重要視されるべきであり、もっぱら高齢者自身の意向を最大限反映した住生活が可能になるようにすべきである。そのためには、多様な選択肢が提供され、高齢者自身がそれらの中から自分にとって最適のものを意思決定できる状況が確保されている必要がある。

このような文脈において、リバースモーゲージやシェア居住などは、高齢者にとって第2トラックの住宅すごろくの多様化を実現する手段の一つとして位置付けることができる。

第2に、トータルな取組みである。

高齢者の生活の維持・向上を図るためには、若年者に対するのとは異なる取組みが必要であることは論を待たないが、住生活に限ってみても、住宅政策の守備範囲を超えた取組みが必要である。

具体的には、制度的基盤として信託制度や成年後見制度の運用改善により、高齢者の住生活の維持・向上に資するあらゆる仕組みが使いやすくなるようにすべきである。

第3に、高齢者のフロー・ストック両面を活用した取組みである。

即ち、高齢者が居住する住宅を含む所有不動産のみならず、現在保有する他の財産、そして、将来の年金などの収入すべてを考慮した制度設計がなされるべきである。

第4に、商品の内容と手続きの両面が満足できるものでなければならない。

英国では、業界の自主ルールにより、エクイティ・リリースを利用しようとする顧客は、事前に第三者のアドバイスを受ける仕組みが確立しているが、その際、エクイティ・リリースを利用しない選択肢も含めてアドバイスを受けるようになってきている。また、家族の同意を得ることとされている。これらの仕組みが、高齢者の拙速な意思決定を防止する効果を有し、これにより高齢者や家族の満足度を高めることとなっている。

このように、商品の内容と手続きの双方について透明性を高めることにより、顧客たる高齢者のみならず家族という利害関係者の満足をも確保する商品設計がなされるべきである。

第5に、消費者（高齢者）保護の仕組みである。

上述した英国の事例は、事前的な消費者保護の仕組みでもあると言えるが、それと同時に、事後的な消費者保護の仕組みもまた必要である。この点については、やはり、英国は進んでおり、オンブズマン制度が導入されている。今回の調査により、このオンブズマン制度は金融商品全般にわたる制度であり、エクイティ・リリースにおいてオンブズマンに処理を依頼するトラブルの比重は、他の金融商品に比べて大きくはないことが確認された。さらに、興味深い点は、オンブズマンに持ち込まれたトラブルのすべてがオンブズマン自身による解決手続きに乗るのではなく、事務局から相手方への電話・メールによる照会手続きの中で自主的に解決される事例が最も多いという事実である。つまり、オンブズマンという第三者による公正中立的な判断は、裁判所の判決にも比較し得る厳正なものであり、そのことを背景に現実妥当な解決として当事者による自主的な解決が図られていると評価できる。

裁判外紛争処理手続き(ADR)は、我が国では近年に至り制度の充実が進められているものの、実際の活用度は他の先進諸国に比して必ずしも高くない。ましてや、オンブズマン制度は行政分野では活用されているものの、民間分野では立ち後れているのが我が国の現状である。

そこで、高齢者の所有不動産を活用した生活安定方策においても、裁判外の第三者による紛争処理システムを導入することは、事後的解決手段の充実という側面だけでなく、いわゆる抑止的効果により事前のトラブル防止にも資するものと期待される。

### 3. 不動産業界の取組みの視点

高齢者の所有不動産を活用した生活安定方策において、特に中小不動産業の分野でどのように対応すべきかという課題について、以下に視点を述べる。

第1に、リバースモーゲージに代表される商品類型は、あくまでも高齢者にとって第2トラックの住宅すごろくを充実させるための選択肢の一つに過ぎない。そして、このような商品類型が市場においてメジャーな存在になることは考えにくい。こうした点を考慮すると、中小不動産業としては、このような商品類型を含め、顧客たる高齢者の第2トラックの住宅すごろくを充実させるための多様な選択肢を提供できる営業活動を展開していかなければならない。

既に、一部の不動産業者において、関係分野の専門家や他の業態と連携しつつ、高齢者の生活や資産に関する問題（相続を含む）についてワンストップで解決を図るビジネスモデルを構築しているところが見られる。こうした先進的な取組みを業界全体として推進する必要があるだろう。

第2に、現在の我が国においては、空き家・空き地問題が深刻化しており、こうした遊休不動産の有効活用への取組みが活発化しているが、超高齢社会というマクロな視点と、高齢者の資産活用というミクロな視点を融合すると、高齢者が所有する不動産を福祉転用することは重要かつ有用な解決方策の一つである。

即ち、高齢者が所有する不動産を福祉目的の居住や施設に転用することは、そこで提供される福祉サービスを、オーナーである高齢者自身も享受することができる可能性があり、これにより高齢者の資産の有効活用、収入確保に加えて、地域の福祉サービス水準の向上と高齢者のQOLの向上をも図ることができるのである。

そして、この福祉転用にリバースモーゲージの仕組みを組み合わせることにより、高齢者自身のQOLの維持・向上と社会的な効果を同時に実現できる新たなビジネスモデルを生み出せるものと考えられる。

第3に、フランスの事例で紹介した高齢者と若年者のシェア居住は、NPOにより運営されているが、こうした仕組みに不動産業者としても関与できるのではないかという視点がある。

即ち、自宅に居住する高齢者に相応しい若年者をシェア居住のパートナーとしてマッチングする役割は、地域に根差した不動産業者として果たすことができると考えられる。例えば、賃貸住宅の管理を受託している不動産業者にとっては、高齢者と若年者の双方の居住ニーズを把握できる立場にあるので、そうした情報を活用して、シェア居住のマッチング・ビジネスを行うことが想定される。

第4に、中小不動産業の業容・業態の多様化として、リバースモーゲージのような高齢者が自宅に住み続けるための仕組みに連携するビジネスの開拓である。

例えば、リバースモーゲージを導入するに当たり、契約した高齢者が自宅に住み続けるために高齢化対応リフォームが必要になる場合が想定される。また、高齢者に対する見守りのようなソフトな事項も含め、高齢者の生活と資産を安全・安心な形で保全することが不可欠であるが、こうした業務を地域の事情を熟知した不動産業者として引き受けることが考えられる。もとより、こうしたビジネスは、いわゆる利幅の大きい営業ではないが、こうした取り組みを地道に積み重ねていくことにより、地域の不動産に関するトータル・ソリューションを提供することができる信頼できる業者として認知を受けることが期待される。したがって、このような長期的な展望を持ちつつ、積極的に取り組んでいくべきものと考えられる。