

第2回長期固定ローンの供給支援のあり方に関する検討会

平成22年2月22日

【瀬口民間事業支援調整室長】 定刻を少し前でございますが、皆様おそろいでございますので。それでは、ただいまから、第2回長期固定ローンの供給支援のあり方に関する検討会を開会いたします。本日はお忙しい中、ご出席をいただきまして、まことにありがとうございます。私、事務局を務めます、国土交通省の瀬口でございます。よろしくお願いいたします。

本日は市場関係者の皆様からご意見を発表いただくことになっておりますので、本日発表いただきます順番にまず発表者の皆様をご紹介します。

全国銀行協会業務部業務部長、辻松雄様でございます。

【辻氏】 全銀協業務部長の辻です。よろしくお願いいたします。

【瀬口民間事業支援調整室長】 株式会社三井住友銀行ローン事業部事業開発グループグループ長、堤広志様でございます。

【堤氏】 堤でございます。よろしくお願いいたします。

【瀬口民間事業支援調整室長】 続きまして、日本住宅ローン株式会社代表執行役社長、安藤直広様でございます。

【安藤氏】 安藤でございます。よろしくお願いいたします。

【瀬口民間事業支援調整室長】 同じく日本住宅ローン株式会社社長室長、岡野誠様でございます。

【岡野氏】 岡野です。よろしくお願いいたします。

【瀬口民間事業支援調整室長】 最後に、株式会社生活設計塾クルー取締役、深田晶恵様でございます。

【深田氏】 深田です。よろしくお願いいたします。

【瀬口民間事業支援調整室長】 それでは、議事に入ります前に資料の確認をさせていただきます。お手元の議事次第の下の方に、配布資料一覧を掲げております。

資料1は事務局からの資料でございますが、前回検討会におきまして各委員からご質問等をいただきました事項についてでございます。資料2が、全銀協様からのプレゼン用の資料でございます。資料3が「日本モーゲージバンカー協議会の概要」という標題になっ

ておりますが、日本住宅ローン株式会社様からの資料でございます。資料4が「住宅ローン利用者の現状と問題点」ということで、深田様からのプレゼン用の資料でございます。最後の資料5が、事務局からの「次回検討会の議事等について」という資料でございます。

以上5点の資料でございます。資料の欠落等がございましたら、事務局までお申し出ください。

それでは、これからの議事運営につきましては、若杉座長にお願いしたいと存じます。よろしくお願いいたします。

【若杉座長】 改めておはようございます。本日はお忙しい中、委員の皆様にはご出席いただきまして大変ありがとうございます。

それでは、議事次第に従いまして議事を進めさせていただきます。本日は、市場関係者等からの意見発表が主な議事内容でございます。本日は3つの発表をいただきますが、次回の検討会で、この発表に基づきまして委員の方々と議論をしていただく予定でございます。そういうことで、本日は発表者の方から発表いただくことが主な目的でございますので、議事の進行にご協力よろしくお願いいたします。

まず発表をお伺いする前に、前回の検討会で委員から質問のあった事項について、いろいろ調べていただきましたので、事務局からその結果を説明していただきたいと思っております。それでは、よろしくお願いいたします。

【事務局】 資料1に基づきまして、前回の検討会で委員の皆様方からいただいた事項について事務局で調査してまいりましたので、その簡単なご報告をさせていただきます。

表紙をめくっていただきまして、1ページでございます。我が国の住宅ローンの状況について、前回、平成19年のデータをもとにご説明させていただいたのですが、もう少しアップデートできないのかというご質問をいただいたところでございます。左のほうに2つグラフをつけてございますが、民間金融機関に対するアンケート調査ということで、住宅金融支援機構がやっている調査でございますけれども、左上の数字、平成20年度では変動金利のパーセンテージが36.7%ということで、前年度の22.3%より大きくふえているという足元の状況でございます。

左下のグラフは、同じく住宅金融支援機構の調査で、これは利用者に対するアンケートの調査でございますが、変動金利型というところの青のパーセンテージでございますけれども、平成21年12月のアンケート結果によりますと、大体5割程度、49.8%の方が変動金利を使っているという足元の状態でございます。

めくっていただきまして次の2ページでございます。住宅金融公庫、旧公庫が独立行政法人になるに当たって、もしくはその証券化支援業務をやるに当たってどのような議論があったのかというお問い合わせをいただいたところでございます。

上のほうの四角でございますが、大体政府部内では平成13年6月とか、12月とかそのくらいに議論がございました。ポイントとしては、2つ目の丸のところに書いてございますが、「民間でできることは、できるだけ民間に委ねる」という大きな行革の流れがございまして、この公庫について、貸付自体については民間金融機関に委ねなさいと。そのかわり民間金融機関の債権を買い取って、証券化をするなどの業務形態としなさいということが言われまして、平成13年12月18日、特殊法人等整理合理化計画ということで、下に四角で囲ってございますが、5年以内に住宅金融公庫は廃止すると、そのかわりに証券化支援業務をやって、独立行政法人を設立してその業務をやらせるということが閣議決定されたところでございます。

参考までに、下の四角に書いてございますが、当時、民間の方からどういう意見があったのかということで資料をいろいろと探りまして、平成13年11月に、全国銀行協会からペーパーが出ているようでございます。これのポイントといたしましては、住宅金融公庫の貸し出しというのは財政負担をかけるような形で行われているということで、このような貸し出し形態を継続することは難しいのではないのでしょうか、抜本的に是正すべきではないのでしょうか。そのかわりにアメリカの例を参考にしながら、民間金融機関の住宅ローンを証券化する際に、公的な機関が買い取りとか保証をすとか、そういった形で民業の補完に徹しなさいということが、平成13年11月に言われているところでございます。

このような議論に基づきまして、3ページでございますが、住宅金融公庫法を改正したのが平成15年でございます。証券化支援業務を新たに追加するという改正でございますが、ここで国会で議論があったのは、例えば融資選別をしないように気をつけなさいということが、附帯決議で決められているところでございます。この改正に続きまして平成17年に、旧住宅金融公庫、独法の住宅金融支援機構に変更するという改正を行っておりまして、似たような附帯決議が行われているところでございます。

資料の4ページでございます。これは住宅金融支援機構の組織形態を議論する前提として、どのような経営状態にあるのかということもきっちり把握すべきだというご指摘に基づく資料でございます。足元の経営状況でございますが、一番下の合計の欄、単位は億円

ベースですが、平成20年度決算で146億円の当期損失が出ているという状態でございます。合計ですと、1,777億円の繰り越し欠損金が出ているということで、メインの業務であります証券化支援勘定に係る決算状態といたしましては、当期では28億円の損失、通期ではいまだ193億円の累積欠損金が出ているということでございます。

右下のグラフを見ていただきますとおわかりになるかと存じますが、証券化支援業務は最初に債権を発行する経費が非常にかかるということで、下の緑の棒グラフになってございますけれども、これをだんだん長期間にわたって回収するというので、中長期的にはこの損失の状態が解消していくものとだというふうに認識しております。

すみません、1つ資料の訂正でございますが、財形住宅資金貸付勘定のところに174億円という数字がございますけれども、これは374億円の誤りでございます。失礼いたしました。

めくっていただきまして5ページ、この経営状態が今どういう達成状況にあるのかということで、独法でございますので5年間の中期目標・中期計画をつくってございます。まず1つ目にポイントとして挙げられますのは、平成23年度までに補給金を廃止すると、もう補給金はいただかないという体制になることが1つ目のポイント。2つ目のポイントといたしましては、左下でございますが、平成23年度までに単年度収支を黒字化しますと。これは旧公庫から引き継いだ既往勘定以外の勘定でございますが、ここについて単年度黒字化をするという状態。右上の繰越損失金についても、平成28年度までにその解消を目指すということが言われております。

このような中期目標・中期計画に基づいて、今、財務の状況がどうあるかということをご検討いただければと思っております。

6ページでございます。これは前回の議論の中で、民間金融機関の審査がなかなか厳しくなっているのではないのでしょうかというご意見があつて、何かわかるものということで、事務局が仰せつかったところでございます。私どもの調査ではございませんで、住宅関連事業者さんがアンケートをとっておりまして、その結果でございます。データとしてはちょっと古うございまして、平成20年9月にとったデータでございますが、住宅関連団体の加盟事業者にアンケートをとったものだと聞いております。この中で、アンケート結果といたしましては、「融資を断られるケースが増えた」と回答した方々52社ということで、随分多くなっているというふうに聞いているところでございます。右のほうの円グラフでございますが、以前より民間金融機関の審査が厳しくなったという回答が5割程度いらっ

しゃるというところでもございました。

1枚めくっていただきまして7ページの参考資料、これは前回もお示しした資料でございます。このアンケートの時点は平成20年の9月とか10月ということですので、前回の資料と照らし合わせますと、赤いバーで囲っておりますけれども、民間金融機関に対するアンケート、いわゆるDIと照らし合わせると、このアンケートをとった時期は確かに若干、赤い棒グラフが下がっておりますので、融資が非常に厳しくなったというふうに指標上はとれるのかなと。現在は少し改善状態にありますので、少し古い時点のデータということをご認識いただければと思っております。

8ページでございます。これは民間金融機関の変動金利ローンの返済ルールが、どのような形で決まっているのでしょうかというお尋ねでもございました。いろいろと古い文書をあたりますと、大蔵省の通達が昭和58年に出ているようでございます。この中の下の②でございますが、変動幅上限という形で、割賦金の増額は25%以内とすると。これがいわゆる125%ルールのルーツでございます。この通達自体は平成6年7月に廃止されているものでございますが、この通達を受けて各銀行の業界団体の間で、一般的な標準ルールとして125%ルール、つまり5年ごとにその返済額が見直されるんだけど、その見直し後の返済額はそれまでの返済額の125%を超えることはないという、125%ルールが今は使われているというふうに認識しております。

9ページ、それと関連いたしまして、前回の議論で金利が上昇した局面において、未払利息が出たことがあるのでしょうか、出た場合はどのくらいのインパクトがあったのでしょうかということがお尋ねとしてございました。いわゆる未払利息のイメージということを実ん中に模式図で書いてございますが、金利自体は半年ごとに見直されますと。ただ、金利の返済額の上昇は5年ごとでございますので、急激に金利が上昇するような局面においては、125%ルールがかかりますので、すべての支払いが利息になってしまう。さらに金利が上昇した場合は、未払いの利息が出てきまして、最終的に未払い金がどんどん積み重なっていく。つまり利息がその返済額を上回ってしまうようなパターンが、概念上はあり得るということになっております。

一部シミュレートをしてきたものが下の図でございますが、例えば昭和63年6月、優遇前の金利でございますけれども、4.9%で借りた方がいらっしゃるとします。その後金利の上昇が平成元年、3年ぐらいにございまして、その後5.7%とか6%とか、後は4年目から7.5%になったケースをシミュレートいたしますと、右のほうに未払利息という

ところで黒三角を立ててございますが、毎月毎月支払い切れていない利息が発生しているという状態にございます。これがどんどん積み重なっております、5年目の平成4年5月の時点では大体60万円ぐらいの未払利息、残高というものがあります。

ただ、この金利局面ですと、左のグラフを見ていただけるとおわかりかと存じますが、だんだん金利が下がっておりますので、この金利の低下に従って未払利息部分もだんだん返済に充てられるということになりまして、平成4年の11月、12月にはもうこの残高がなくなってしまうという結果でございました。民間金融機関にいろいろヒアリングをしたんですけども、確かに未払利息が発生した方というのはいらっしゃるのですが、この金利の低下などの影響を受けまして、最終期日までに未払いが残った方はあまりいらっしゃらないのではないのでしょうかというお答えでございました。

次が10ページでございます。これは民間金融機関が消費者に対して住宅ローンのリスクを説明する際に、どういうルールがあるのでしょうかということのお尋ねでございました。大きく分けて2つございまして、景表法に基づく公正競争規約が1つ、銀行の業界団体に適用されております。これの中身は、例えば金額に関する事項とか、リスクに関する事項とか、そういったものを消費者にきっちり説明しましょうというルールでございます。具体的には上の表の「別表3」という右の四角のところに書いておりますが、例えば利用者が変動金利を用いられる場合には、金利変動の基準とか頻度、後は最後に括弧書きで書いてございますけれども、未払利息が発生する可能性がある場合には、最終返済回の取り扱いをどうするかということも説明してくださいというルールになっております。

もう少し細かいルールが、全銀協様の申し合わせで決まっております、少なくとも右で掲げているような項目については住宅ローンの契約時までに原則として書面で説明をしますと、その中身は何ですかということが「変動金利型」の四角のところに書いております。例えば(5)に書いてございますが、現在の適用金利が最後まで絶対水準であるとの誤認を防止する措置であるとか、(6)でございまして、当然その適用金利とは違う金利状態になっていきますので、貸出時における適用金利とは異なる金利での返済額の試算結果に関する事項を説明しなさいねというようなことが、全銀協のルールとして決まっているというふうに伺っております。

11ページでございます。これはたしか、住宅金融支援機構は現在民間金融機関のローンを買って証券化をしているのですが、そのような類似の機関がほかにあるのでしょうかというお尋ねでした。結論から申し上げますと、今、そのような形で証券化をしてい

る機関はございませんというのがお答えでございます。一部住宅ローンの証券化という点で申し上げますと、メガバンクなどで自分たちが発行したローンについて、それを信託受益権の形で証券化している例はございますが、住宅金融支援機構が現在やっておりますように、いろいろな地域の幅広い金融機関からローンを買って証券化をしているという機関は、現在の時点ではございませんというのがご回答でございます。

次の12ページでその理由を述べておりますが、住宅ローンの証券化には規模の経済、スケールメリットがあるのではないかと考えております。

そのスケールメリットの構成要素が3つぐらいあるのかなと考えておまして、①、②、③と書いております。1つ目が単位事務コストを低減する効果があります。1つの機関がよりたくさんMBSを発行することによって、ローン1債権当たりの単位事務コストが下がっていくということがスケールメリット。もう一つのスケールメリットは、②効率的なリスク管理と書いてございますが、1つの機関がより多くのローン債権の信用リスクを管理するというので、大数の法則が効く形でリスク分散が可能になるというところがスケールメリットの2つ目。3つ目のスケールメリットが、標準的な商品の発行による調達コスト減ということで、同一の機関が、同じ性質のMBSを毎月毎月発行する。それが指標的な銘柄になるということで、そのMBSの積み上げによって流動性が確保されるという3つの要素でスケールメリットがある。結果として、今現在、証券化支援業務を買取るような形でやっているのは、ほかの民間金融機関では見当たらないという現状でございます。

13ページ。前回の検討会で、諸外国で金利変動が起こったときにどういうことが起こったのかということも、我が国に対する示唆になるのではないのでしょうかということをご指摘いただきました。英国と米国の例を調べてございますので、まずは英国の例をご紹介します。左上の棒グラフで赤い部分が若干多いのですが、欧米諸国の中でも特に変動金利が多い国として有名でございます。この英国がどうなったかということでございますが、右の棒グラフと折れ線グラフなのですが、1990年ぐらいから金利が上がったということが観測されております。赤い折れ線グラフが金利でございますが、1988年、89年、1990年あたりに金利がぐっと上がったという局面でございます。

この結果、何が起こったということでございますが、差押率を青の棒グラフで示してございますけれども、1990年あたりにぐっとふえているということで、非常にたくさんの返済困難者が発生したという状態だと聞いております。この状態をどうとらまえるかと

ということが、英国の政府部内でもいろいろと議論されているようでございまして、2つレポートがございまして。1つ目のレポートは、下の四角に書いてございまして、例えば金利が2.5%上昇した場合に、半分以上の世帯が返済に困るとということがレポートの内容の一つ。もう1つ目が、英国の住宅ローン残高のGDP比がアメリカよりも高いですと。これは2003年のレポートでございまして、結局その金利上昇に伴って、ペイメントショック、支払いが困難になる方が急激にふえることが、マクロ経済に非常に大きな影響を与えるのではないかとということが言われております。

これも2003年のレポートでございまして、これが結局、ユーロを導入するに当たって、ほかのヨーロッパ諸国に比べて金利変動がマクロ経済に与える影響が非常に大きいということが指摘されてございまして、こういう構造の違いが将来的にユーロを導入するときには障害になるのではないのでしょうかということが指摘されております。

14ページ、もう一つ、次は米国の状況でございまして。前回の検討会と若干重複する部分でございまして、アメリカはほかの国と比べて長期固定型のローンの金利の割合が高い国でございまして。左下のグラフでございまして、2007年以降、プライム、サブプライム、変動固定問わず、延滞率が上昇している傾向にございまして。この要因をいろいろな指標を使って分析したんですけれども、やはり2007年以降に失業率が上昇したという要因が相関関係としては一番大きいと。真ん中の下のグラフでございまして、2007年、2008年にかけてぐっと上がったという状態がございまして。もうプライム、サブプライム、固定変動問わず、これが一番効いたのではないかと。

次に効いたファクターは何かと申し上げますと、右上でございまして、住宅価格が2007年以降ぐっと下がっているということで、なかなか借りができなくなって、ある程度高い金利でずっと引っ張らざるを得なかった。特にサブプライムローンの利用者について、その住宅価格が下落して借りができなくなったという要素が多いですと。これに加えて、変動金利をご利用されている方には、2006年ぐらいから連邦の金利がぐんぐん上がっていきまして、これに伴って毎月の返済額が上昇したと。以上の3つの要因で、結果的には変動金利を利用されている属性があまりよろしくないサブプライムの方の延滞率が、ぐっと上がっているというふうに理解しております。

続きまして15ページ、16ページでございまして。これは前回の議論の中で、支援機構のMBSは一体どういった要因でスプレッドが変わるのでしょうかというお尋ねをいただきました。専門の方でいらっしゃいます〇〇委員と〇〇委員に、それぞれご見解をいただ

きまして、私のほうで簡単にまとめたものでございます。適宜、両委員に補足いただければ非常にありがたいと思っています。

まず支援機構のMBSを構成するリスク・プレミアムが何なのかということでございますが、一般的な事業債、社債でございますけれども、社債については信用リスク・プレミアムと流動性リスク・プレミアムで構成されますと。これに対して、支援機構のMBSは発行体の信用力に基づく信用リスク・プレミアムというものはあまりありません。それはなぜかと申しますと、政府100%出資の独立行政法人が発行体であるということと、MBSを発行するときに超過担保を設けておりますので、この信用リスク・プレミアムはあまり大きな要因ではありません。そのかわりに何があるのかといいますと、支援機構のMBSはパススルーで償還されますので、ローン債務者が期限前の償還をすることによって、キャッシュフローが一定ではない。一定ではないということをもって、これはキャッシュフロー変動リスク・プレミアムとして、リスクとしては認識されますと。その他、例えばMBSに固有の規制がかかるとか格づけが変わるとか、そういったような外部環境が変わることもスプレッドの上昇要因になります。

以上のような状態を踏まえまして、我が国で、例えば期限前償還率が大きく変わったかといいますと、そういうことはありません。MBS市場を取り巻く規制とか制度について、何か特段の変更はなかったということで、結局のところ支援機構MBSのスプレッドは流動性リスク・プレミアム、つまりマーケットの需要と供給で決まる流動性リスク・プレミアムで決定されるのではないのでしょうかというのが、理論的なご見解でございました。

めくっていただきまして16ページ、その需給関係というのは一体何で決まるんだということで、〇〇委員のご見解を記したペーパーでございます。2つ目のポツでございますが、支援機構のMBSの供給額については、毎月毎月買い取った住宅ローンを発行しておりますので、あまり変動するようなものではございません。結局のところ、支援機構MBSのスプレッドを決めるのは需要ではないでしょうかというご見解でございます。投資家が需要を左右される大きな要因は3つ。1つ目がMBSに対する信用力。発行体と政府との距離とか発行スキームがどうなるかという信用力に対する評価。2つ目が投資家の資金余力、どれだけ投資する余力が、足元の資金にあるかという投資の余力。3つ目がMBSの流動性、例えばいざ資金需要が生じたときに、ちゃんと転売できて現金化できるというようなMBSの流動性。この3つを投資家は考えております。

支援機構のMBSにつきましては、下のグラフに書いてございますが、平成20年12

月、平成21年1月にスプレッドがぐっと上がった局面がありました。このときの状態を今から考えると、どういうことが起こったのかということもご見解としていただいております。結局、米国のサブプライム問題に端を発した金融収縮がまずあり、投資家ができるだけ手元に資金を置いておきたいという行動に移りましたということで、投資家の投資余力が減退したと。さらに証券化商品に対する不安感みたいなものも一部ありまして、支援機構のMBSについても、投資家の間に信用力とか、流動性に不安が生じて、一定の買い控えが起きたのではないのでしょうか、いろいろな複合的な要因だったのではないのでしょうかというご見解でした。

昨年の年度当初以来、だんだんスプレッドが低下してございまして、今ではもう金融危機以前の水準に回復しておりますが、これは市場の混乱がある程度回復して、MBSの信用力とか流動性に対する不安が後退したこと。後は景気低迷から投資家の資金余力が拡大したことということで、需要を集めたことが背景ではないのでしょうかということでございます。

以上が事務局からの発表でございます。

【委員】 どうもありがとうございました。ただいまの前回に対する補足説明について、ご意見、ご質問等はございますか。よろしいですか。

それでは、時間もきついで、次の議事に入っていきたいと思っております。先ほどもお願いしましたが、きょうは3つの報告がありますので、一応30分以内ずつということで進めさせていただきます。報告者の方にも、委員の方にもご協力をよろしくお願いいたします。

本日は長期固定ローンの役割や必要性、長期固定ローンの供給支援の必要性などについて、市場関係者等からのご意見をいただくこととしております。3つの発表があるわけですが、最初に全国銀行協会さんより発表をお願いいたします。

それでは、よろしくお願いいたします。

【発表者】

本日はこの長期固定ローンの供給支援のあり方に関する検討会の場で、ご説明する機会をいただきまして、まことにありがとうございます。私ども全銀協は、いわゆる都市銀行、メガバンクと言われている銀行のほか、地方銀行、第二地方銀行協会加盟行、それから信託銀行、一部外国銀行など約150を会員とする業界団体でございます。

当協会では、住宅ローンにつきましては、私どもの内部組織でございます業務委員会というところに対応しております。本日は本年度の業務委員長行の三井住友銀行とともに

出席させていただいております。それでは、早速資料の説明をさせていただきます。

資料2でございます。ブルーの資料になりますけれども、1ページめくっていただきまして目次がございます。ここは飛ばさせていただきます、次に住宅ローンの新規貸出額及び期末貸出残高でございます。これはもう既に皆さんご存じかと思っておりますけれども、左の図にございますように、新規の住宅ローンの貸出額につきましては、2000年のころが25兆円ということであったわけですが、減少ぎみでございます、09年は第2四半期までなものですから、08年までを見ますと20兆円を若干切るような状況でございます。これが新規の貸出額でございます。そういったことがございますので、実際の住宅ローンの貸出残高は右にございますけれども、こちらも2000年のころは183兆円ほどございましたが、08年、09年につきましてはさらに減少しております、180兆円を若干切っているという状況でございます。

1枚めくっていただきまして、次に3ページ、住宅ローン金利に係るニーズでございます。先ほどそれぞれ変動型、固定期間選択型、全期間固定型につきましては事務局からご説明がありましたので、左の図は飛ばさせていただきます、右側でございます。借り入れた住宅ローンを選択した理由でございますけれども、7割は低金利であるということでございます。やはり価格が一番重要ということでございます。それから、いろいろなサービスの一環ではあるんですけれども、柔軟な繰り上げ返済が可能であること。次に、これはしばしばあることではございますけれども、住宅業者の紹介というようなことが、消費者の方々の住宅ローンの決定要因の大きな3つでございます。

4ページです。③の住宅ローンの金利水準の推移でございます。これも皆さんよくご存じのように、歴史的な低金利が続いている状況でございます。下に幾つか色分けをして金利を書かせていただいておりますけれども、10年もの国債の1.32から始まりまして、2.475、2.776、3.58、4.20というような感じで、それぞれの金利がこういった形で並んでいるということでございます。それで、現在は歴史的な低金利ではあるんですけれども、下のグラフの左側を見ていただくとわかるように、過去においては高水準の時期もあったわけでございます。

そうしますと、お客様に対しては金利の変動リスクの説明というのが非常に重要でございます。今が低金利であっても、将来的には金利が上昇する可能性もあるということでございます。そうしますと、当然のことながら消費者の方々の負担がふえるということもございます。そういった点の説明が重要ということでございます。それから、一方で長期の

固定ローンの商品も品ぞろえとしては必要ということでもあります。これは言うまでもなく、将来金利が上がると予想されるお客様につきましては、月々幾ら払うかということをご事前に決めておきたい、固定しておきたいというお客様もいらっしゃいますので、引き続き長期の固定ローン商品の品ぞろえも必要ということでございます。

5ページになります。住宅ローンの供給についての基本的な考え方でございます。要するに事業者向けの融資とどこが違うんだということでございますけれども、最初にありますように、まず住宅ローンは20年、35年というような形でかなり長期にわたる小口の融資——小口といっても何千万円単位でありますけれども——融資であります。住宅ローンについていいますと、ある程度条件が同じでございますして、大量供給することでリスクの分散が図られているということでございます。それが1点目の違い。

それから、これが一番大きな違いなのかなと思っておりますけれども、単なる貸し出しではなくて、お客様の住宅購入というライフイベントのお手伝いをしているという認識が銀行にはございます。要するに一生に一度の大きな買い物ということでございますので、私どもはそういう認識でおります。

それから3点目、個人のお客様の金融知識とか理解度、これは現在、事前にインターネットでお調べになったりして、銀行の窓口を訪ねるといような方もございますので、お客様自体もかなり知識をお持ちになっておりますが、メインバンクとか、取引がある事業者とは、金融の知識や理解度の面では若干異なると思われまます。先ほど言いましたように、ライフイベントの中のお手伝いということで、かなり巨額のお買い物という形になりますので、私どもといたしましては、商品についてより一層丁寧なご説明が必要であろうというふうに考えております。

6ページでございます。低金利ということで、低金利の価格競争が一方ではあるんですけれども、住宅ローンにつきましてはいろいろなお客様のニーズというものが出てきておりました、ニーズの多様化に合わせて、下に書きましたようなそれぞれの商品とかサービスを現在提供しているところでございます。左側にそれぞれ分類いたしましたけれども、消費者の多様なニーズに対応した住宅ローンのサービスという形で、もう既に皆さんご存じの借り換えローンとか、3大疾病とか7大疾病と言われております疾病保障付き住宅ローン、債務返済支援保険付住宅ローンとか、やや条件を広くした形でのワイドの団信付住宅ローンとか、最近ではインターネットを使って繰り上げ返済ができるようなサービスの提供、それから住み替えローン、定期借地権付きの物件というのもございますので、それに対する

定借住宅ローンといったものを提供しております。そういう意味ではいろいろなお客様のニーズがありますので、そういうものを都度、商品開発していているというのが実情でございます。

次の実際の金利環境の変化に応じたものにつきましては、そこに書きましたけれども、金利上昇のリスクを回避するという観点からは、超長期固定金利型の住宅ローンとか、金利のキャップ、金利上限が付いた住宅ローンとか、預金残高に応じて貸出金が減るような形の預金連動型住宅ローンとか、固定金利と変動金利のミックス型、すなわち3,000万円住宅ローンを借りたら、例えば1,500万円は固定金利で、残りの1,500万円は変動金利といったようなミックス型の住宅ローンを提供しております。それから、変動金利ではありますが、返済額は一定にしたいというお客様もいらっしゃいますので、返済額一定型住宅ローン、こういったものを提供しているということでございます。

やはり、住宅ローンは銀行のメインビジネスの一つであって、収益的にも柱であることは従来より変わりありませんし、昨今は競争が厳しいですが、引き続き重要な柱であることは間違いない、と思っております。

続きまして、7ページでございます。MBS市場の状況でございますけれども、先ほど事務局からも若干説明がありました、オリジネーター別の証券化商品の発行額ということで、下にグラフを示してございます。17年、18年を境にして、全体の証券化商品の発行額は減少しているという状況でございます。特に17年、18年のころはゼロ金利の解除というようなことがございまして、今後その金利は上昇するのではないかというふうにご考えられて、固定期間型のものに、かなりお客様が乗りかえるということがあったわけですが、その後思ったほど金利は上がらないという状況でございました。それから、景気回復が遅れたことや構造計算書の偽装問題もあり、いろいろな要因が絡まったこともありまして、その後この証券化商品の発行額はそれほど伸びていないという状況でございます。直近ではリーマンショックのような形で、なかなか証券化商品が売れないということもあったかと思われまます。

次に、8ページでございます。まさにこの会合のテーマかと思われまますけれども、長期固定ローンの役割、必要性についてでございます。

銀行が長期固定の住宅ローンを提供する場合には、機構が提供する証券化事業や保証の付与、すなわち、保証型による供給支援というのは引き続き一定のニーズがあるというふうにご考えております。ただし、先ほどちょうど事務局にご紹介いただきましたけれども、

かつて私どもも意見書を出させていただきましたが、今後とも住宅金融支援機構の業務につきましても、「民業の補完」の役割を私どもは期待しているということでございます。

証券化の話からは外れますが、例えばフラット35で保留地を扱っていただいています。この保留地等はなかなか民間でやろうとしてもできない部分でもございます。民間にはできないところを補完していただいているということで、そうした点は非常に期待しております。このため、引き続き、民間にできないところをいろいろサポートいただきながらやっていければ、と思っております。

「民業の補完」という観点につきましては、金融機関も様々な立場がございます。例えば長期固定ローンの提供に関しまして、自前ではなくて機構のサポートが必要だという銀行もあります。そういうところにつきましては、引き続き機構が提供するところの証券化支援事業、フラット35の提供への期待がございます。

一方で、長期固定ローンを自前で提供している銀行やフラット35を取り扱っていない銀行もございまして、そういった銀行ではフラット35につきましては、商品性とか顧客層において、営業上の競合関係が生じております。そうした実態がございますので、その点につきましては最大限配慮願いたいという声が、私ども業界の中にもございます。

それからもう1点が、先般の緊急経済対策に基づきまして、金利の1%引き下げというのが行われているわけですが、今現在は1年間の時限措置、というふうにお伺いしておりますが、民間の金融機関のプロパーの住宅ローン金利と比較しても、1%の引き下げのほうが競争優位となり得る金利水準でございますので、ある意味既に民間金融機関への影響を懸念する声が出てきております。この措置につきましては、今申し上げましたように、「緊急かつ時限的な措置」と伺っておりますけれども、金利の引き下げの拡大措置というものが来年以降も引き続き延長されるかどうか、ということにつきましては、やはり事前に十分議論が尽くされる必要があるのではないかというふうに考えております。

一方で、経済対策ということであれば、本来、機構の商品だけではなくて、民間のプロパーローンにつきましても、例えば同じように公的な利子補給制度というようなものが採用されることが望ましいのではないかと考えております。

次に、機構の事業について、以下のような制度改善を求める声があるということでございます。

まずは、制度改定の検討経緯がやや不明確ということでございます。国交省や機構との

事前の意見交換や、民間金融機関の意向が制度改定の検討に反映される仕組みが必要であろう、と考えております。

最近の制度改定の具体的な例といたしましては、21年6月の際、フラット35の資金使途に借換えが追加されました。それからフラット35Sの金利1%の引き下げ、これは22年2月でございます。

こういったケースの場合、制度改定が非常にタイトなスケジュールになるということもございまして、銀行の営業店の現場のほうからは、混乱の声も聞こえてきております。

例えばフラット35などの商品性の見直しにおきましても、当然のことながら銀行の中では業務マニュアルの見直しとか、お客様との契約書類の書式の見直し、見直し後の営業マニュアルの営業店への周知徹底、契約書類の書式の送付などを行う必要がございますので、ある意味、やむを得ない時間的スパンというものもあるわけでございますけれども、できる限りその点につきましては事前にご相談いただければと思っております。

もちろん各金融機関もできる限りの対応の努力はしていますけれども、こうしたことでお客様との間でトラブルが生じてしまうという懸念がございますので、その点につきましては、どうしても私どもの事務作業も必要であるため、機構から「商品性を見直しを決定したからすぐに対応してください。」と言われてもできない部分があり、ある程度の準備期間が必要であると考えております。

今後ともこうした実情をご勘案いただきまして、制度改正時には、早い段階での事前のご相談をお願いしたい、ということでございます。

次に、下から2番目になりますけれども、各種の業務受託手数料の話でございますが、こちらにつきましても水準の見直しというものを求めてございます。基本管理回収手数料や繰り上げ返済手数料をはじめといたしまして、水準の見直しを毎年希望させていただいております。「事務コスト等に鑑みて、水準を算出し、設定している」という形で機構からはご返事をいただいております、なかなかご対応いただけていないという実情がございますので、こちらにつきましても引き続き見直しのご要望をさせていただきたいと思っております。それから、証券化支援事業につきましては、徴求書類など、事務手続の簡素化を要望する声があります。

最後に9ページですけれども、どちらかといいますと、最近は金融円滑化のほうの話でありまして、むしろなかなか返済ができないというお客様が増えてきております。全銀協として以下の取り組みを実施・検討中ということで、私ども全銀協のホームページに、店

舗検索ができたり、住宅ローンをはじめとした相談会の情報を載せようということを考えております。こうしたことで、お客様の住宅ローンへのアクセスを簡便にしていくというようなことを考えております。それから変動金利につきましては、シミュレーション機能を全銀協のホームページの中につけたいと考えております。最後、実際にこういった不景気な状況でございますので、ボーナスがなくなってなかなか返済ができなくなったというような方々もいらっしゃいますので、私どもの「銀行とりひき相談所」の東京、大阪で、現在カウンセリングサービスというものを実行しているところでございます。

このような形で全銀協においても、幾つかの住宅ローンに関するサービスを提供しているということを、最後に報告させていただきまして、私の報告とさせていただきます。

以上です。

【委員】 どうもありがとうございました。

それでは、各委員から質問や意見を受けたいと思います。どうぞ自由に手を上げてくださればと思います。いかがでしょうか。どうぞ。

【委員】 どうもいろいろ教えていただき、ありがとうございます。

まず1つ目、口火を切るという意味でお尋ねします。7ページでMBS市場の状況についてご説明いただいているのですが、これを素朴に見ると、もともと1兆5,000億円ぐらいの水準だったのが、17年、18年にはちょっと大きくなったが、その後、都市銀行の部分が減ってしまったと読めます。つまり、単純にこれを見れば、支援機構が出てきて民間が追い出されたというふうに見えないわけではないんですが、そのような感覚があるのでしょうか。それとも、従来、都市銀行がされていた証券化ビジネスというのは、都市銀行にとって魅力的でなくなったといった、何か特別な事情があるのかについて、ご説明いただければと思います。

【発表者】 民間が追い出された、という感覚ではありません。17年下期から18年上期当時に多かった借換のニーズが大幅に減少し、その分証券化が減ったとは思いますが。

【委員】 もう1点、別の点ですが、景気とか経済の状況によって住宅ローンの審査基準というのは、抽象的ですが変動するものなのではないでしょうか。支援機構についても国会で、もともと安定的に資金が供給できるようにという要請があったわけですが、民間の金融機関としては、そのあたりはどういう状況でしょうか。

【発表者】 審査基準は、毎年など頻繁に変えるということはないと思います。

審査基準というよりは、直近は、景気が悪くなって実際に収入が減ってしまったお客様が増えたことをもって、基準が厳しくなったと捉えられているのかもしれませんが。

【委員】 ありがとうございます。それでは、〇〇委員。

【委員】 4ページの住宅ローンの金利水準で1点ご質問ですけれども、一番右側の足元、銀行の民間の変動金利のレートが2.475%でございます。それに対してフラット35の平均金利が2.776%になっています。金利の競争力という点ではこの2つを比べた場合に、どちらのほう为消费者に受け入れられているとか、競争力があるとかいうご認識でしょうか。

【発表者】 2.475というのは店頭の金利であり、実際の貸出金利はこれより低いので、昨今、変動金利型を使われるお客様が多いものと認識しております。

「変動金利」についてもきちんと説明を行っています。

【委員】 優遇の条件について、代表的なものはどんなものがあるのでしょうか。

【発表者】 大手不動産会社の分譲マンションに住まれる方とか、例えば自己資金が20%以上あるというような方に対しては、金利を比較的安くしているようなこともあります。

【委員】 ありがとうございます。ほかによろしいでしょうか。

それでは、時間も限られておりますので、先に進みたいと思います。どうもありがとうございました。

続いて、次の報告に移りたいと思います。日本住宅ローン株式会社さんから発表をお願いいたします。よろしく申し上げます。

【発表者】 本日はこのような機会をいただきまして、ありがとうございます。

それでは、まず弊社はモーゲージバンクということで、モーゲージバンクとはどういうものかというところからご説明を申し上げたいと思います。モーゲージバンクとは、基本的には預金を持たない非預金金融機関が、住宅ローンの証券化等を活用しながら、住宅金融を中心業務として行っている業態でございます。現在、モーゲージバンク全体で26社ほどございまして、お手元の資料3にございます日本モーゲージバンカー協議会、これが業界団体でございますけれども、そのうちここに加盟しているところが21社ございます。まだまだ若い業態でございます、モーゲージバンカー協議会自体、この資料の2番にございますように平成17年7月22日に設立したということでございます。実は来月、平

成22年3月には、この業界団体を一般社団法人に改組する予定でございます。

実際にモーゲージバンクがどのくらいの実績を上げているかというところが、お手元の資料の5番でございます。平成21年4月から平成22年1月までの間に、まず件数ベースで言いますと、メインでやっておりますフラット35の中で52.6%の割合を占めるといってございます。その他というところがございますのが——すみません、その他という書き方で大変恐縮ですけれども、いわゆるモーゲージバンク以外ということで、基本的にメインは預金金融機関ということになります。これが金額ベースでいきますと、モーゲージバンク26社で65%ぐらいの割合を示すということで、件数ベースで約5割、金額ベースで65%ぐらいといったところが今の実績でございます。

これを過去のヒストリーで見ていきますのが6番でございます。まず折れ線グラフで、先ほど申し上げた融資金額ベースの割合ということで、最終的に2009年上期が65%ぐらいなのですが、これは過去2005年から、割合としてはどんどんと上昇基調にあるというのは見ていただけるかと思っております。下の棒グラフですが、これは、融資金額の累計ということで、正確な残高ではなく、単純に融資金額を積み上げたものではございますが、これが順調に積み上がってきておまして、2009年上期のところではほぼ2兆円ぐらいの累計金額になってきているということも見ていただけるのではないかと考えております。

では、どういったところがモーゲージバンクになっているかという点が、次のページの資料でございます。これがモーゲージバンカー協議会の会員一覧ということで21社ございますが、これを見ていただくと、かなりバリエーションに富んだ金融機関となっているということがお分かりいただけるかと思えます。具体的には、弊社のように住宅メーカーをベースにしている会社、住宅関連事業者をベースにしている会社でございますとか、あるいは火災保険の供給等を通じながらの関連だと思っておりますが保険会社がやっているところに加えて、あと一部にはインターネットや、ローンコンサルティングを行う店舗とか代理店を通じて、ローン販売をやっているようなビジネスモデルのところもございます。いずれにしても、このどれも基本的には販管費負担とか、システム負担を最小限に抑えて、できる限りコスト競争力を維持しつつ、なるべく最小限のサービシングフィーでやっているように考えている業態でございます。

このモーゲージバンカー協議会の概要としては以上でございます、この後いろいろなお説明をしたいのですが、今申し上げましたように、モーゲージバンカー協議会はいろい

ろな業態が入ってございますので、これからのご説明は、できましたら弊社固有のお話と
いうことでさせていただきたいと思っております。

まず弊社の概要ですが、資料をお付けしていませんのですけれども、設立母体としては積
水ハウス、大和ハウス工業、住友林業、積水化学工業、日立キャピタルの5社が出資して
いる会社で、基本的には株主のハウスメーカー4社のお客様に、フラット35を提供して
いるということでございます。

フラット35の割合でございますが、平成22年1月末現在の残高の内訳としましては、
大部分がフラット35でございます。では、残りの部分は何かということでございますが、
ここにつきましては以前、フラット35で100%融資ができなかったころ、融資率が8
割、9割までというときに、頭金支援の部分ということでローンを提供させていただいて
おりました。これがほぼ残りのメインになってくる部分でございます。

フラット35の中で少しだけ補足させていただきますと、買取型と保証型という2つの
パターンがございまして、現状は買取型しか扱っておりません。実は昨年1月までは、保
証型も扱っていたのですが、リーマンショックの影響ということで休止させていただいて
おります。一昨年の1年ぐらいは保証型もかなりの割合で取扱っていたのですが、
これについては今はできなくなっているということです。保証型に関してはどうい
うものかといいますと、先ほど買取型については機構にローンを買い取っていただくスキーム
あるとのご説明があったと思うのですが、保証型のほうは機構に保証を付していただいて、
我々がある意味で独自に証券化をするという形でございます。

なぜそれができなくなったかということ、結局、独自で証券化をしているところに機構の
保証がついていたわけではございますが、なかなか独自証券化というのが、リーマンショ
ック、サブプライムショック以降、証券化マーケットが非常に厳しい状況になったときに、
どうしてもコスト高、あるいは証券化ができないといったようなことになりまして、結局
は保証型については休止になっているということでございます。逆に言いかえますと、我々
はこの証券化の非常な荒波の中で、何とか今もやっていけるのも、先ほど規模の経済とい
う話もございましたけれども、まさに機構に買取型をやっているおかげだとい
うことで、大変感謝申し上げたいと思っております。

それから、実際に我々のローンの特色というところでございますが、まず地域特性につ
いては、基本的にはほぼ全国すべての県でローンの提供をさせていただいておりまして、
これは提携ハウスメーカーの営業エリアにリンクしているということでございます。全体

を100%としたときの各県別のシェアをみますと、当然のことながらいわゆる契約件数が多い県のほうが多くなっておりますが、契約件数の中のシェアということで考えますと、もちろん個別性を1個1個見ていけば違うのですけれども、全体で見ればどの県もそんなに大きなシェアの違いというよりは、基本的に我々の理解としては、おしなべて全国展開をきちっとさせていただいているというふうに思っております。

優良住宅取得支援制度の利用状況ということでございますが、弊社の場合はちょっと個別事情もございますけれども、提携ハウスメーカーの住宅であれば、基本的には標準仕様で優良住宅の認定が受けられるということで、大部分は優良住宅の制度を適用した金利引き下げが行われているという形になってございます。

利用者等の特性というのも、あわせてご案内申し上げたいと思います。やはり私どもとしては、フラット35というローンを通じて、できる限り幅広い方にローンを提供させていただきたいと思っております。そんな中でまず1つ目として非常にご評価いただいている点では、転職、就職して間もない方の利用を特に区別せずご提供させていただいているということでございます。これは収入の割り戻し計算ということで、例えば転職後数カ月しかないというときに、それを年換算して年収と考えてローンをご提供させていただく審査基準になっておりまして、実際に、現在の勤務先の前年の収入が1年未満の利用者の方の割合が相応の割合になっております。

それから、親子リレー返済ということで、これは例えば借り入れる方の年齢が高い等の理由でなかなかローンが借りにくいといった場合に、一定範囲の親族、お子さんであったり、お孫さんであったり、その配偶者の方であったり、そういう方に一緒に債務者となっていただいて、収入の合算をしたり、あるいはその子どもの年齢をベースに借り入れ期間を考慮することができるということで、今まで借りにくいそういったご高齢の方でもローンをお借り入れいただくような仕組みがございます。

職業別というところでも、基本的には職業による申し込み要件という区別はしておりません。そういったことによって、会社員、公務員の方以外、例えば自営業の方などの比率も相応に高い比率になっております。当然この比率は時期によって異なりますけれども、ただ一つ言えるのは、根強く自営業の方にお申し込みいただいているということが言えるのかなと考えております。

また、先ほど三井住友銀行様からもお話がございましたが、保留地、仮換地等の利用というのも、平成19年6月から保留地も融資対象になったこともございまして、利用が増

えております。以前であればなかなか住宅ローンの利用が限られていた敷地の利用という点で意義が大きいと思っております。

次に、サービシングフィーについての考え方でございますが、これについてはモーゲージバンカー協議会のお話でもさせていただきましたが、基本的にモーゲージバンクは店舗網を持たないで低コスト運営をさせていただきながら、できる限り低金利の住宅ローンを提供していきたいということでございます。特に弊社の場合で言いますと、基本的には我々が一番の目的とするところは、株主の住宅メーカーの住宅販売の役に立つというところを最優先に考えてございます。もちろん最低限の利潤というのは弊社も追求はいたしますけれども、逆に言いますと、必要以上の利潤を追求するというよりはいかに住宅販売のお役に立てるかというところで、こういったサービシングフィーの設定をさせていただいておりますので、かなりぎりぎりの低水準のところを設定させていただいて、結果的にお客様に低利なローンを提供できればと考えているところでございます。

あと、これはちょっとテクニカルな部分ですけれども、フラット35のタイプとして、契約の最初の段階で事務手数料のほか少し多目の手数料、特約料的な手数料を払っていただいて、金利を少しだけ低く抑えるというタイプと、当初事務手数料のみお支払いいただいて、少しだけ金利が高いというタイプがございます。弊社の場合は後者、すなわち事務手数料を払っていただくだけでその後金利のほうは少し高目になっているといった、いわゆる我々は標準型と呼んでいますけれども、その取り扱いがかなりの割合を占めているという形になってございます。

それから、預金金融機関との関係というのを我々がどう考えているかというところでございますけれども、当然のことながら、ローン利用者の方のニーズはさまざまということで、本来ハウスメーカーの目線でいきますと、お客様それぞれのニーズに合ったローンを提供すべきと思っております。その中でお客様に十分な選択肢をご提供するというのが我々は重要だと思っております。その中で特に弊社の役割は、全期間固定ローンであるフラット35をご提供する部分というような考え方にのっとっております。当然いろいろなお客様のニーズで、先ほどより出ています変動ローンのほうがむしろそのお客様のニーズに合っているケースもあるかと思っておりますので、そういった意味では、特に預金金融機関と我々が競合するとは考えておりませんで、変動とか固定金利選択型とかをどちらかというところはメインで扱っていただいている預金金融機関とは、お客様のニーズを補完し合って共存関係にあると考えております。我々としては、特にハウスメーカー出資の会社という

観点でいきますと、むしろお客様に十分な選択肢があるのかどうかというところを考えており、常にお客様の住宅取得のお役に立てるかというところで考えていきたいと思っております。

そういった意味で、フラット35の改善要望というところにつきましても、かなり現場に根ざした相当細かい部分のお話になることをお許しいただきたいんですけども、ハウスメーカーの営業店を訪問した際に頂戴する実需に基づいたご要望をお話しさせていただきます。

1つは融資限度額の中に諸費用、例えば火災保険料とか、あるいは今借り換えではご対応いただいたのですが、新規のローンのほうでいきますと登記費用、こういったものを含めてほしいとか、中古住宅を取得する場合に、買った後リフォームをしたいといった場合にリフォームの費用を含めてほしいとか、住宅の買い替えに当たって既存の残債務があった上で借り換えるケースがかなり多いわけですけども、その残債務を含めた融資を可能としてほしいとか。あるいは、これは金融的にはかなり難しいという理解でいますので、要望があるというご紹介だにご理解いただければと思いますが、申し込み時の金利を適用してほしいといったような、いろいろな要望事項がございます。ただ、どちらかというところ、どれも現場に根ざしたかなり細かい論点だと思っていますので、この場の制度そのものを論じるところでご議論いただくのが適切かということがありますが、一応ご紹介ということにさせていただきますと思っています。

最後になりますが、今回の1%金利引き下げに関しましても、私どもとしては、むしろ株主ハウスメーカーの販売促進にどのぐらい寄与できるかというところを考えております。おかげさまで、今、現場を回らせていただきますと、この1%引き下げというのに関して、販売の営業にかなり活用できますというお褒めの言葉をいただけて、我々の設立目的からすると、そういうところでご協力できるのは非常にありがたいと思っております。あと先ほど共存、補完関係と申し上げましたけれども、そうは言いながら、今はどうしても変動金利といったものの返済額が少なくなることから、変動金利が使われがちということではありますけれども、我々としては安心、安定という観点の部分を中心に啓蒙させていただいて、本来全期間固定のほうが向いている人が変動金利に行かないように、逆に言うと、当然、全期間固定ではなくて、変動金利が向いている方にはむしろ変動金利をお使いいただけるようにというところをきちっとご理解いただけるような啓蒙活動というのは、ぜひさせていただきますと思っています。

そんな中で私どもとしては、もし変動金利の返済額の部分で非常に魅力のある部分もあって、全期間固定のメリットも得たいというお客様がいる場合に、我々がミックス貸しと呼んでいる、半分変動、半分固定といったような品ぞろえというのも、場合によっては機構の助けも借りながら、今後拡充を考えていければと思っているところでございます。

資料がない部分もあって大変恐縮でございましたが、私からの説明としては以上とさせていただきます。

【委員】 どうもありがとうございました。

【委員】 ありがとうございます。

それでは委員の皆さん、ご質問とかご意見、よろしくお願いたします。どうぞ。

【委員】 1点ご質問ですけれども、ハウスメーカーがモーゲージバンク業界に参入する目的としては、今のご説明で住宅販売の促進に寄与するという事かなと理解していますが、実際にでき上がった住宅を販売される際にローンを銀行に紹介するよりも、自前のモーゲージバンクでローンをつけると、具体的にどういう点で住宅販売の促進に寄与するのでしょうか。

【発表者】 やはりまずお客様の中で、例えば全期間固定を所望される方がいらっしゃったときに、多分時期にもよるのだと思いますが、預金型金融機関だと、もちろん提供できる——できないとは全然申し上げませんが、金融局面によっては非常に金利が高くなってしまうということがあると、結局、金利がネックで販売ができないこともございます。

ただ、実際のところ、今の局面は変動金利で非常に魅力的な商品もございますので、変動金利でお借入れいただいて、住宅販売をされているケースもあるとは思いますが、その辺は局面局面で変わってくるものでございますので、少なくとも弊社のほうは、どちらかというによく井戸水のようにと言われますけれども、暑いときも寒いときも同じ一定の基準でずっとローンを出し続ける形で、全期間固定ローンを出すということ。あわせて先ほどお話しさせていただきましたように、金利だけではなくてフラット35で独特の審査基準というか、なるべく幅広いお客様にご提供できるような審査基準になっているところも、本来なら銀行のローンがつかないかもしれないときに、弊社でフラット35を使ってお借入れいただくようなことができるという意味で、販売するハウスメーカーからは非常に期待があるというふうに理解しております。

【委員】 もう1点、よろしいですか。

【委員】 どうぞ。

【委員】 追加でもう1点ご質問ですけれども、今のご説明、先ほどのプレゼンテーションでフラット35のお取り扱いが大部分です。もし仮にお取り扱い商品のバリエーションとして変動金利もふえると、それはより住宅販売の促進に寄与できるということですか。

【発表者】 現状の局面でいうと、実はハウスメーカーのほうからそういった、先ほどのいわゆるミックス貸しというものを使えるようにしてほしいというようなご要望はございますので、そういった中で、例えば幅広いフラット35のおお客様にご提供できる同じ基準で、変動金利もご提供できて、ミックスということでのバリエーションが広がれば、それがどのぐらいのインパクトがあるかというのは何とも言えませんが、少なくともプラスの効果というのはあるのだらうと理解しています。

【委員】 ありがとうございます。

【委員】 よろしいですか。ほかにいかがでしょうか。

【委員】 もし差し支えなければ結構ですけれども、株主のハウスメーカーの住宅販売に寄与するためにフラット35を供給されているということなのですが、ハウスメーカーが販売の際に、フラット35以外の住宅ローンを借りている、主に変動金利だと思うんですけれども、そういったお客様の比率が実際にどのくらいあるのかというイメージを教えてくださいいただけます。

【発表者】 そこに関しましては、今の局面だと、おそらく世の中一般の全期間固定の住宅ローンの比率とそんなに変わらない形になっております。覚えていませんが、多分、今の比率が2割前後とか15%とかそんなものだと思うんですけれども、実際に弊社の割合というのも——実はハウスメーカーごとに使っている比率は違うのですが、全期間固定が占める割合はそんな水準で、逆に言いますと、残りは変動金利ないしは一定期間固定型の何年固定といったようなものなんだろうとっております。

【委員】 ありがとうございます。

【委員】 どうぞ。

【委員】 フラット35の主たる供給者としてこの経済対策で特に大きなものとして金利引き下げとLTV100%のものが導入された効果、例えばLTVの高いものが市中へ出回っている割合、実際にお貸し出した割合はどのようになっていますでしょうか。

【発表者】 やはり100%お借り入れできる形になったのが、去年の6月からですけれども、それ以降、お申し込みの件数というのはかなり増えてきておりまして、何割増しといったようなレベルでは増えてきております。さらに昨今の1%引き下げというものについても、申し込みの件数は何割増かという形で増えておりますし、このあたりはまだ始まったばかりですので、これからどのぐらいのプラス効果があるのかというのは、多分、これによって住宅販売がどのぐらい増えるかということにも影響すると思っておりますので、我々としてはむしろそれでお申し込みが増えることを期待したいと思っております。

【委員】 よろしいですか。ほかにいかかですか。どうぞ。

【委員】 制度のことを少し教えていただきたいんですけども、全国に展開されていて、それぞれのマーケットで住宅ローンの競争環境は違うと思うのですが、御社の貸出金利は全国均一で、同じ時期に提供すれば全く同じ金利なのでしょうか。それとも地域によって金利が違うのでしょうかというのが第1点目です。それから、フラット35で支援機構が決められている審査基準と全く同じものなのか、それより低いと落ちるわけですから、それらにプラスアルファをのせられているのかという点を、2つ目としてお聞きしたいです。そして、3つ目は先ほど全銀協さんから説明がありましたけれども、住宅ローンの返済が厳しくなっているような方に対するの支援であるとか相談というの、モーゲージバンクとしてもされているのでしょうか。

この3番目は、店舗がなく、ローコストでやっているというメリットとの関係で教えていただけたらと思います。

【発表者】 まず地域で金利を変えているかということでございますが、特に地域で金利を変えていることはございません。逆に言いますと、ある地域で非常に魅力的な低金利で出されている金融機関がほかにいらっしゃるということであれば、むしろその金融機関のローンを使っていたほうがよく、我々は先ほどの競合ということあまり考えておりませんので、そういった意味では、そこではどうぞその金融機関をお使いくださいということやっております。従って競争環境に関係なく、基本的には日本全国一律の金利を使わせていただいているという形でございます。

それから、2点目の新たな審査基準を付しておりますかというところでございますけれども、基本的にはどちらかという定量的というか、そういった審査基準に関しましては

ほぼ機構のフラット35の審査基準というのを援用して使わせていただいております。定性的なところでの判断という意味では、そこはおそらく各金融機関でどこまで厳しく見るかというところは違ってくると思いますので、独自の審査をしているという可能性もありますけれども、そのあたりについては我々のほうでどこまでだったらい悪いというのは、独自の基準を設けておりますが、ただそれが機構の審査基準にアドオンされているものかという、見方によっては微妙なところなのかなと思っております。

最後の返済困難な方に対するご対応というところでございますが、これについては機構のほうからかなり柔軟ないろいろな制度をいただいております、我々としてはそれにのっとって、基本的にはお客様のそういったご相談にはかなり前向きにご対応させていただくということでやっておりますので、それについてはおそらく銀行さんのご対応とほぼ変わらない形だろうと思っておりますのでございます。

【委員】 よろしいですか。

【委員】 店舗が少ないということですが、遠隔地に対しては、そういう対応はどのような形でされるのですか。

【発表者】 住宅ローンの申し込みに際しては、基本的には店舗は少ないというか、一つしかございませんので、ハウスメーカーの営業マン、管理マンからの取り次ぎということでさせていただいて、その後、最終的には我々のほうで、コールセンターとかお客様相談室というところでご質問等はお受けしながらやっていきます。そういう意味ではインターネットバンキングにも近いようなイメージもあるかもしれません。ただ、実際に取り次ぎの書類という意味では、現地で営業マン、管理マンのほうで取り次がせていただいて、我々のほうに書類が送られてくるような形をとっております。我々としてはできる限り効率化を考えており、そのためにワークフローの管理システムみたいなものを持ちながらやっているところでございます。

【委員】 では、あと最後に1点だけ。

【委員】 その場合に、支援機構そのものがもう少しお手伝いをするとかいうことはあり得ないのでしょうか。支援機構は全国に店舗があるはずですので。

【発表者】 そうですね。もちろんそういう議論も可能性としてはあり得ると思えますけれども、ただ、なかなか住宅ローンの書類というのはかなり細かい部分もございまして、どちらかというとその辺は弊社のほうで集中一括して確認して、プロセスを進めていく方法がよろしいかとは思っています。もし機構にご依頼するとすれば、どうしても機構の

コストアップにつながってしまうのではないかと思います。

【委員】 はい。それでは、まだいろいろあるかもしれませんが、次のご報告もありますので、以上にさせていただきたいと思います。どうもありがとうございました。

それでは、続いて最後になりますが、発表をお願いいたします。よろしく申し上げます。

【発表者】 生活設計塾クルーというのは、ファイナンシャルプランナーが7人で構成する会社で、保険商品、金融商品、住宅ローンのあっせん等を一切行わずに、相談業務をやっているという会社で、私はそちらで日々相談業務を行っています。相談内容は、保険の見直しや資産運用などいろいろある中で、私は住宅ローンのご相談をメインとしております。ですから、きょうは住宅ローンの相談を受けている者として、利用者の現状と今の状況を取り巻く問題点というのをご報告させていただきたいと思います。

資料4と書いてあるものを見ていただけますでしょうか。最初のページに、住宅ローンを取り巻く環境の変化とあります。皆さんよくご存じだと思いますけれども、長期期間公庫ローンが主流の時代が続いていた頃は、公庫ローンを目いっぱい借りて足りない分を銀行ローンという形の存在だったので、銀行ローンはどこで借りても金利も商品もそれほど変わりませんでした。それが、2001年末に公庫廃止のニュースが流れてから、各行からいろいろな住宅ローンが出るようになり、民間ローンは活性化されました。私は、よくこれを「住宅ローンの民営化」というふうに申し上げます。いろいろな民間商品が出てくるのはとてもいいことである一方、商品・サービスは多種多様となり、金利優遇の仕組みは複雑化して、一般の方たちは何を選んだらいいのか、あまりに選択肢が多くてわからないという状況となりました。そして、その間ずっとゼロ金利は続いていました。ゼロ金利政策が解除されても、結果として現在はほぼゼロ金利の政策に戻って、そして直近のところでは再びゼロ金利になったことで、新規ローンのメガバンク3行に限ってという、新規ローンの9割近くが変動金利の状況です。

レジュメの3ページは、最近の住宅ローン利用者の動向です。1つ目は、商品選択の動向と選択理由ですが、とにかく変動金利ローンを選択する方が大半。先ほどの国交省からの資料は全国レベルなので8割、9割のシェアにはなっていないのですが、メガバンク3行に限ると、新規ローンの8割から9割を変動金利ローンが占めています。これは、かつてないことで、ちょっと異常な事態ではないかと思います。全国的な残高で見ると、メガバンク3行の残高というのは大半を占めるわけですから、やはりここはちょっと見逃せないポイントだと思います。変動金利の基準金利は2.475%で、そこから1.5%の割引

を受けて、0.975%という適用金利となります。これは、かなり見た目にインパクトがありますから、不動産事業者が強く勧めるという状況です。

2点目は、住宅ローン利用者がローンを選択する場合の判断要素ですが、毎月の返済額で判断する方が大半です。多くの方が銀行や商品を選ぶ前にまず金利タイプを選択します。その際最初の段階で何を見るかというと、毎月の返済額です。目先の金利の低い金利タイプが毎月の返済額が少なくため、変動金利に偏るわけです。判断するためには、もっとほかの要素、例えば金利が上昇した場合のその方の返済額のシミュレーションや、60歳時の残高などが必要なのですが、それらをその場で見せられることがないので、結果として毎月の返済額だけで判断してしまうというのが現状です。

そして3点目の動向として、自己資金が少ない人ほど変動金利型を選ぶというのがあります。頭金が少ないと借入額が多くなるために、固定金利型だと毎月返済額が多くなって借りられなくなるため、金利の低い変動金利を選んでしまうという、いろいろな意味での悪循環が続いています。

4ページは具体例です。変動金利は「借りすぎ」を引き起こすとありますが、例えば新築のマンションで物件価格は4,500万円、今、現状で売られている新築マンションというのはまだ地価が下がる前に土地を購入しているものなので、地価が下がったとはいっても、マンションの物件価格はまだまだ高く、なかなか普通のサラリーマンが買えないという状況です。そんな中で、例えば4,500万円の物件に出会い、その方が毎月11万円ぐらいただったら返せるといったとき、変動金利であれば毎月の返済額が11万円台で、4,000万円借りることになる。そうすると、頭金が500万円でも4,500万円のマンションは買える。しかし、これを固定金利の3%とすると、毎月返済額が11万円台では借入額は3,000万円になって、頭金は1,500万円必要。頭金を1,500万円用意できない人は少ないため、全く手が出ないという方が大半になるわけです。

この段階で毎月の返済額だけを見て、「まだまだ景気が悪いから、変動金利型は金利が上がらないから当面変動金利で借りましょう」と不動産事業者に言われて、変動金利で借りることを決める方が非常に多いのです。不動産の売買契約を結んでから、私の住宅ローンの本を読み、住宅ローンの仕組みを知り、びっくりしてご夫婦でご相談に来られます。ご夫婦のうちのどちらかが、変動金利は怖くなったので固定に変えたいとおっしゃるのですが、4,000万円借りると15万円以上になり、こんなに返せないと言います。また、60歳時の残高も私は必ずお見せしますが、仮にこの人が1次取得者で多い35歳ぐらいの

人だとすると、変動で4000万円借りると60歳時の残高は1,470万円、固定で3000万円借りると1,200万円ぐらい、固定で4,000万円借りると1,500万円以上のローン残高が残る。もちろんこういったものはモデルルームで見せられていないので、ほんとうに毎月の返済額だけを見せられ、そして景気が悪い間は変動で大丈夫と言われ、売買契約を結んでいる方が非常に多いです。1次取得者に多い年収層は600万円から700万円ぐらいで、そういった人たちが4,000万円も借りるとするのは、これまで相談を受けてきた経験上、ちょっとあり得ないと思っています。変動金利の怖さを知り固定に変えたくても、頭金をさらに用意できないと返済額が多くなる、では購入を取りやめたいと思っても、すでに手付け金を打って売買契約を結んでいるため4,500万円のマンションを買うことは決まってしまうわけです。

次のページに「頭金が少ないとバランスシートが逆ザヤに」とあります。個人の方のバランスシートは、預貯金、株式、不動産などが資産に来て、負債は主に住宅ローンで、その差が純資産になるわけですが、新築マンションを生み出すコストが20%ぐらいと言われていしますので、よほどの人気物件で地価が上がらない限り、大体買った瞬間に20%くらい値下がりします。たとえば4000万円の新築マンションを購入すると、買った瞬間にマンションの価格が3,200万円まで下がる。預貯金は手元に100万円ぐらいしか残らないとなると、頭金5%入れたとしても、買った直後のバランスシートは500万円の債務超過になる。

私がよくこういう話をしたりすると、住宅ローンは長期期間、低金利で借りられる、個人にとって非常にメリットがあるものだから、こういうものを書くこと自体ばかばかしいというご指摘を一部の同業者から言われることもあるんです。しかし、私のメッセージはぎりぎりの資金計画で買ってしまう人、つまり今後、経済の状況やその人の収入の状況などが変わったときに、デフォルトしてしまいそうな人に向けてのものです。誰にでも起こりえることです。頭金がたくさん入れることは、収入が下がったり、経済の環境が悪くなったときの保険になります。多額のローンでバランスシートが逆ザヤになるのは避けるべきです。昨年、頭金ゼロでフラット35が借りられるようになったというのは、ちょっと問題ではないかと思っています。

6ページは、なぜ変動金利の利用者が多いのか、その理由を挙げています。1点目に不動産業者、住宅の売り手主導のローン選択が大半だということです。住宅金融支援機構の調査で、「どうやって住宅ローンを選びましたか」の質問に、住宅・販売事業者からの情報

というのが約4割を占めます。ファーストコンタクトの影響が大きい。

また、頭金が少ない場合、現場のモデルルームなどでは、変動を勧めなければ物件販売を成約できない現状があります。そこで言われているのが、2点目にある「日銀はまだまだ金利を上げません」というフレーズ。「こんなに景気が悪いのだから日銀が金利を上げるわけがない」と、全国で言われているようです。私のところにご相談に来る方は、皆さん不動産事業者にこのように言われたとおっしゃいます。例えば銀行が投資信託を販売する場合に、株は必ず上がりますよとか、株は必ず下がりますよとかいうことを言うと、さまざまな法律に抵触するわけですが、不動産事業者の「日銀は金利を上げるわけがない」というのは抵触しない。3点目にあるとおり、住宅ローンには消費者保護の法律や罰則規定がないというは非常に問題ではないかと思っています。

先ほど全銀協さんの資料のなかに、銀行業における表示に関する公正競争規約というのがありますが、これはポスターとかチラシとか、表示事項についてです。その下に全銀協の申し合わせ抜粋に、金利変動に関する説明についてということでルールが出ています。たしか2005年末ぐらいできた申し合わせだったと思いますが、確かにそれ以降、大手行はきちんとやられているとお見受けします。銀行に取材に行っても感じますし、お客様の話を聞いてもそう思います。

ただ、地方で住宅ローンのセミナーなどで行った際に感じるのは、全国の地銀、そして規模の小さい信金とかまで、きちんとそのような説明がされているかということ。フラット35も扱わずに変動金利ローンしか扱っていない信金というのも、全国には多いかと思うので、やはりこれは銀行・不動産業界双方にかかる、一定のルールが必要ではないかと思っています。

次の7ページは、短期金利と長期金利の連動のルールについてです。今日お集まりの皆さんはこれについてはよくご存じで、釈迦に説法かと思いますが、ご説明させてください。変動金利ローンは日銀の政策金利に連動します。ですから、日銀が金利を上げたり下げたりすると、その後の10月1日、4月1日の基準日に変動金利ローンの基準金利の見直しが行われます。固定金利ローンは主に10年国債の利回り、つまり長期金利に連動するわけなのですが、長期金利は短期金利よりも先行して上下することが多い。ここまでの説明は実際にはモデルルームでは行われていません。とにかく変動金利は、日銀が金利を上げなければ上がらないというところで話は終わっています。

次の8ページにあるのは、変動金利よりも長期固定金利のほうが先行して上がるという

のを、実際に過去の例で見えていきます。2006年7月に、ゼロ金利が解除されました。日銀の政策金利はずっとゼロ金利で張りついていたので、表の一部と化していますけれども、そこから0.25%の利上げがあって、その翌年の2月に、もう一回0.25%の利上げがあって、その2つ上の直線のところを見ると、変動金利も基準月の関係で確かにちょっと何ヵ月かおくらせていますが、同じような動きをしています。そして、10年固定を長期のものの物差しとして持ってきていますが、10年ものの国債の利回り、折れ線グラフと住宅ローンの10年固定の基準金利も同じような動きをしています。

注目したいのは、ゼロ金利解除の前に、10年固定のほうはもう長期金利とともに先行して上がっているということ。これは当時、このまま消費者物価指数など各種指標の結果が良ければ、7月の金融政策決定会合でゼロ金利を解除するかもしれないよという市場へのアナウンスが6月ぐらいからあったために長期金利が上昇して、それに反応して10年固定のほうが上がっている。つまり、変動金利だけを見ていて、固定が上がっていることが気がつかないので、ギリギリまで変動を利用して固定に移るとするのはシステム上無理ということです。モデルルームではそこまでの説明は行われていないので、変動金利を借りている方というのは、自分の返済予定表、6カ月に1回来るものしか確認していないという状況です。

次の9ページは、変動金利ローンの仕組みと注意点です。皆さん、前の回などご説明があったと思うので、すでにおわかりかと思います。2つ目と3つ目のところが、金利が上昇すると、返済額は変わらずに利息割合がふえる、返済額が変わらないと、適用金利が上がっても気がつかない可能性があるかとあります。

これを次の10ページの図で見たいと思います。例えば変動金利のリスクということで、3,000万円借りた場合を図式化したものです。横幅は毎月の返済額約8万5,000円で、結果的に4年間金利が変わらなかったとすると、利息が減っていくことに連動して、元金充当部分が少しずつふえていく。金利が低いので、ほんとうにちょっとずつしか割合は変わっていきません。②のほうは、仮に1年経過後から半年ごとに0.25%ずつ変動金利の適用金利がアップしたとすると、利息がだんだん増えてきます。毎月の返済額はキャップがついているので変わりませんから、元金充当部分が減ってくる。これがもっと早いテンポで金利が上がってくると、今日の冒頭でお話があったような未払利息の発生ということになるわけです。

このように図にしてみるととてもわかりやすく、当たり前のことに見えますが、銀行か

ら送られてくる返済予定表というのは、6ヵ月分の返済予定です。金利は6ヵ月しか約束していないからです。ですから、金利が上がって利息の部分が増え、元金が減っている状態となると、毎回送られてくる返済予定表、A4で大体この真ん中辺ぐらいに返済内訳が出ているのですが、それをきれいにつなぎ合わせて見ていかないと、この内訳の変化に気がつかないのです。通帳だけ見ていると、適用金利が上がったことさえ気がつかないかもしれません。

経済の専門家にしてみると、変動で借りていてそんなにぼんやりしている人がいるのだろうかと思うかもしれませんが、多くの人は返済予定表の中身をきちんと見るのは、送られてきて最初の、二回だけです。借りてしまった後は日々の生活で忙しいので、金利やこういった返済額の内訳の変化をチェックしている方は、今のところほとんどいないというのが現状です。

次の11ページは、現状の問題点をまとめてみました。

1つ目として、多くの方が変動金利の仕組みとリスクを理解せずに借りていること。目先の金利の低さに魅力を感じる利用者は、変動金利のリスクよりもメリットをより聞かされることで誘導されてしまいます。銀行に行くと、特に大手行では変動金利のリスクをちゃんと説明されていますが、多くの方は売買契約を結んでから、ローン選びをします。その段階で銀行に相談に行くため、もう買うことを決めた人は、固定では返済額が多くて変動で借りるしかなくなります。

2つ目は、「借りすぎ」の問題。冒頭で申し上げましたとおり、変動金利は目先金利が低いので、普通の人の年収では将来的に返せないのではないかというくらいの金額を借りてしまう。

3つ目として、リスク説明のルールがないため、「物件を売る」ためのセールストークが横行していること。「固定金利だと売れない、変動金利だと売れる」という状況で、現場で出される情報にどうしても偏りがあります。

最後に12ページ、現状の問題点を解決するには、いつも申し上げていることなのですが、金融機関と不動産業界を合わせた横断的なルールが必要。これは、きちんとリスク説明をこの程度までしなくてはいけないというルールが必要だと思っています。その際には、概念図のようなもの、変動金利は金利が上がったらこうなりますよという図で説明するのではなくて、その方の借りている金額や年齢とか、そういった属性に基づいた返済額の推移のシミュレーションであったり、60歳時の残高を試算するということが必要だと思

ます。

2つ目は、変動金利の金利上昇リスクを具体的に見せないと、長期固定を選ぼうと思わないので、リスクを説明すべきということ。変動金利のメリットだけを説明されているので、固定を選ぼうとおもう理由がないというのが現状です。変動金利などの金利上昇リスク、過去の金利の推移に基づいた金利上昇リスクを見せることで、「あ、返済期間というのは長いし、我が家はこれ以上リスクをとれないので固定にしたほうがいいのではないかと気がつくわけです。ですから、こういった変動金利を、きちんと説明を義務づけるということが大切です。

3つ目は「変動金利型に偏らないような金利設定をお願いします」という銀行さんへのお願いです。2.475の変動金利の基準金利から、全期間1.5%引きというかつてない金利優遇が始まってしまったがために、適用金利が1%を切るという変動金利になっています。これは本当にインパクトがあるので、利用者はどうしてもここに流れてしまうのです。長期金利と照らし合わせて全期間固定が3%弱、3%前後とかいうのは妥当だとは思いますが、それだと変動金利があまりに低過ぎて、そちらに魅力を感じないと思うので、変動金利の金利優遇をちょっと変えるといいのではないかと思います。そうすると9割近く変動に偏るという事態がすこし解消されるのではないのでしょうか。

あともう1点、ここの資料には書いていないのですが、変動ではなくて、例えば5年固定などの金利を魅力的に見せることで、変動金利過多は防げるのではと思います。長期固定と5年固定との組み合わせで借りると、5年あれば、例えば5年たったときに金利がこういうふうになった場合に毎月の返済額はこれぐらいアップする、ローン残高はこれぐらいになるという計画が立てられるんです。でも変動だと、いつか金利は上がるかもしれないと、その「いつ」はわからないので、まるで対策が立てられません。変動ではなくて5年固定あたりのところでもうちょっと魅力的な金利——つまり金利優遇、基準金利を下げるであったり、金利優遇、金利割引をその部分拡大するなりして、もうちょっと魅力的な5年固定にしていだけたら、少し状況は変わるのではないかと思います。

以上です。

【委員】 どうもありがとうございました。

それでは、ちょっと時間も大分差し迫っていますけれども、どうぞご質問とかご意見をお願いします。はい、どうぞ。

【委員】 ありがとうございます。変動金利型がオーバーローンを招くというご説明だったと思います。頭金ゼロもしくは、少ない頭金でも借り入れが行われる。あるいは返済額のみを重視したようなローンの選択が行われるということであれば、オーバーローンを招くのは、変動金利型だけではなくて、当初固定でも、あるいは長期固定でもあり得るという理解でよろしいですか。

【発表者】 はい。長期固定にすると、例えば4ページの表にありますが、固定金利で4,000万円借りようとすると、15万円以上の返済額になるので、実際にはこんなに返せないと思うので、借りられなくて3,000万円ぐらいの借入額に落ち着くというのが今の状況だと思います。

【委員】 そのような状況において、今は経済対策の一環でフラット35についても、当初1%金利を下げる、返済額を抑える、あるいは頭金ゼロでも借り入れられるというような商品を提供していますけれども、これは生活設計の安定性という意味からはどうお考えでしょうか。

【発表者】 経済対策の部分ですか。

【委員】 今の商品の状況です。

【発表者】 頭金ゼロで貸すのは長期固定のものであったりしても、よくないことだと思います。頭金をつくる期間というのが、私はローン返済の練習期間だと思っているからです。ご相談に来られる方で「あ、返していけそうだな」と思えるのは頭金をきちんと貯めている方です。

【委員】 ありがとうございます。

【委員】 はい。ほかにいかがですか。どうぞ。

【委員】 長期固定ローンも期限を長くすれば長くするほど、目先返済金額が減ると思います。支援機構も35からもっと長いものを考えているので、そのあたりについてはどのようなご意見をお持ちでしょうか。

【発表者】 長期優良住宅の促進に合わせて、返済期間が最大50年というフラットが昨年出ましたが、これも個人の方の生活の実態には合っていないのではないかと考えています。長期優良住宅であったとしても、やはり最大で35年でしょうね。50年とかにすると、ほんとうに利息ばかり返していて、元金が全然減っていきません。個人の方のローンとしては35年でも長いと思います。返済期間を短縮しないと自分たちの老後の設計に影響が出てくるということも、60歳時の残高を見せないと利用者は認識しにくい。です

から、そういった点もきちんと見せていけるような枠組みを作るべきではないかと思いません。

【委員】 ほかにいかがですか。今の状況はちょうどアメリカの2004年の状況によく似ているということでしょうか。

【発表者】 そうですね。今後の爆弾をいっぱい持っている人が多いという部分でいったら、個別的なところは別だとしても似ていると思います。

【委員】 ほかにいかがですか。やはり変動金利はリスクがあるわけで、それがどうしても今の低い金利でもって隠されているという警告だと思うのですが……。

もし特になければこれで終わりに。大変明快な説明でよくわかりました。どうもありがとうございました。

【発表者】 ありがとうございました。

【委員】 それでは、ご三方からパブリックオピニオンということで報告をいただきました。あと、きょうの報告に基づいての議論は次回我々でやりたいと思いますので、よろしく願いいたします。では、改めてきょう3つの機関の方々、どうもありがとうございました。

最後に、事務局から次回の検討会の議事等についてご説明があります。よろしく願いします。

【事務局】 資料5でございます。第3回の検討会を4月2日のまた同じく10時で予定してございますが、議事について簡単にご説明させていただきます。

1つ目といたしましては、本日皆様からいただいた意見の発表の内容とか、後は委員の方々からいただいた意見を事務局で簡単にまとめて、最初にこういう議論でしたよねということの整理ができればと思っております。議事の2つ目ということで、引き続き本日の検討テーマであります長期固定ローンの役割とか、後は供給支援のあり方についてということで、市場関係者などの方からの意見発表を予定しております。現在、地方の銀行の扱いがどうなっているんだというようなご意見をいただきましたので、地銀協さんをお願いしている一方で、あと公募で幾つか応募いただいておりますので、公募の中から、例えば住宅関連事業者の団体の方であるとか、アナリストの方とか、そういった方から発表をいただくことを予定しております。議事3ということで、次回の発表も踏まえて、委員の先生方に検討テーマに係る論点について議論していただくという場を設けようと考えております。

第4回以降の次々回以降でございますが、例えば長期固定ローンの供給を支援する際の公的支援のあり方とか、あるいは組織形態についてということで、もし委員の先生方にこういう方々の意見が聞きたいということがございましたら、おっしゃっていただければ私たちのほうで探すなり、個別にご相談するなり、そういった動き方ができますので、もしそういう方が今ございましたら、おっしゃっていただければと思っております。もし本日もない場合は、後ほどメールなどで調整していただくことも考えておりますので、よろしくお願ひできればと思っております。

【委員】　　そういうことで次回以降ですが、供給支援の方法としての証券化手法とか、供給支援のための公的関与のあり方、あるいは供給支援を担う組織形態等について、どのような方からご意見を伺ったらいいか、もし今、委員の方から何かアイデアという候補を出していただければありがたいのですが、いかがでしょうか。

特になければ、引き続き事務局でもってパブリックコメントを募集していただくこととなりますが、よろしいですか。もしまたありましたら、直接でも事務局に希望を出していただければと思います。

それでは、そういうことで次回以降の検討会の発表者については、引き続き公募を行っていきたく思いますので、よろしくお願ひいたします。

ちょうど予定していた時間が参りましたので、このあたりで本日の議事を終わらせていただきますと思います。最後に事務局から連絡事項があるようですので、事務局にマイクをお返しいたします。

よろしくお願ひいたします。

【瀬口民間事業支援調整室長】　　長時間のご審議、ありがとうございました。第3回の検討会でございますが、先ほど事務局から申しあげましたように、4月2日、10時から開催を予定いたしております。発表者の選定につきましては、今回と同じような形で、後日委員の皆様にメール等でご連絡させていただきますので、よろしくお願ひいたします。また、第4回でございますが、4月23日の10時からということで、今、委員の皆様の仮押さえをさせていただいているかと思いますが、この日を含めまして4回以降の日程につきましては、改めて事務局より、日程確定のためのお伺いの連絡をさせていただくことを予定しております。

本日は長時間にわたる活発なご議論をいただきまして、まことにありがとうございました。以上をもちまして、本日の検討会を終了いたします。

— 了 —