

第3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4月2日

【瀬口民間事業支援調整室長】 それでは、ただいまから第3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住宅局総務課の民間事業支援調整室長の瀬口でございます。よろしくお願いいたします。

本日も会議の前半におきまして、市場関係者の皆様方等から意見を発表いただくことになっておりますので、まず発表をいただく順番にご紹介申し上げます。

社団法人全国地方銀行協会を代表しまして、会長行の横浜銀行経営企画部協会担当部長、伊藤智則様でございます。

【伊藤氏】 横浜銀行の伊藤でございます。よろしくお願いいたします。

【瀬口民間事業支援調整室長】 続きまして、社団法人住宅生産団体連合会住宅税制・金融委員長で旭化成ホームズ株式会社顧問の竹内一様でございます。

【竹内氏】 竹内でございます。よろしくお願いいたします。

【瀬口民間事業支援調整室長】 社団法人プレハブ建築協会、戸嶋猛雄様でございます。

【戸嶋氏】 プレ協の戸嶋です。どうぞよろしくお願いいたします。

【瀬口民間事業支援調整室長】 社団法人日本住宅建設産業協会、嘉屋本義明様でございます。

【嘉屋本氏】 日住協の嘉屋本でございます。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、有限会社オイコス代表取締役、大森広司様でございます。

【大森氏】 大森と申します。よろしくお願いいたします。

【瀬口民間事業支援調整室長】 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ほうに配布資料一覧という形で記載させていただいておりますが、本日は、資料1から資料7までの資料をお配りいたしております。各資料の右肩に資料ナンバーを振らせていただいております。

資料等に欠落等ございましたら、事務局のほう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、若杉座長のほう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】 皆さん、おはようございます。お忙しい中、ご出席いただきまして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、会議の前半に、長期固定ローンの役割や供給支援の必要性、あり方について、関係者からの意見発表をお伺いし、後半に、前回及び今回の発表の内容を踏まえ議論を行いたいと考えております。

なお、後半の議論におきましては、発表者の皆様にはご退席いただいた上で委員のみで議論を行うこととしたいと存じますので、ご理解をお願いいたします。

それでは、まず本日は5名の関係者の方にお越しいただいておりますので、順次発表をいただき、質疑応答を行いたいと考えます。

また、発表の最後に、公募にご応募をいただいた社団法人全日本不動産協会愛知県本部のご意見についても事務局よりご報告いただきます。

それでは、まず初めに、社団法人全国地方銀行協会より発表をお願いいたします。

【発表者】

本日は、このような貴重な機会をいただきましてまことにありがとうございます。

冒頭、資料のタイトルが配布資料一覧と異なっておりますけれども、長期固定ローンの役割全般についてご報告いたしたく、こういうタイトルにさせていただきました。

地方銀行にとりましては、住宅ローンにつきましては、貸し出しにおける構成比も大変増えておりまして、非常に力を入れておる業務でございます。お客様の多様なニーズにこたえるべく常時努めておるところでございます。本日は、そうした住宅ローンに対する取り組みを踏まえつつ、お客様の住宅取得ニーズを金融面からサポートしております地域金融機関の立場から、長期の固定ローンのご説明をさせていただきたいと思っております。

それでは、資料に従いましてご説明いたします。

まず1枚目めくっていただきまして、1ページ目からご説明いたします。

こちらの住宅ローンの実績につきまして、まず地方銀行の取り組み状況をご説明したいと思います。

こちらは国内銀行における住宅ローンの実績、残高の推移でございます。1990年以

降ということで、薄い青の棒が国内銀行全体、濃い青の棒が地方銀行の残高の合計でございます。

残高は、直近のデータは、済みません、2008年度のデータしかとれなかったのですが、けれども、2008年度末の残高と申しますと、国内銀行では100兆、地方銀行は約4割ということで約40兆ぐらいというふうになっております。

ここ10年間の直近の増加額を見ますと、国内銀行全体では10年間で約30数兆増加しておりますが、地方銀行はその中で20兆増加しております。増加額の約6割が地方銀行ということで、先ほど冒頭申しましたとおり、地方銀行につきましては、住宅ローンに力を入れているところでございます。

続きまして2ページ目です。

こちらは現在の地銀における住宅ローン取り扱いの商品内容ということで、基本的な商品内容についてご説明をしたいと思います。

基本的には、住宅ローン利用者はさまざまなニーズがございますので、そちらについて幅広い商品のラインナップで各種申し込みにこたえられるように取りそろえております。

こちらに書きましたのは、特に金利のところということで、金利の商品のお話をしたいと思うのですが、変動金利から固定金利、固定から変動ということで、融資期間内にお客様のライフプランというか、そういった考え方に応じて金利を変動させるような商品であったり、あと、長期間一定の固定金利というような、金利についてもこういった商品を取りそろえておりますし、また昨今では、環境に伴う排出権のクオカードつきローンとか、あとは生命保険、がん保険ですとか、所得保障保険、そういった保険がついた商品など、幅広く商品性を設計していろいろな商品を展開しております。

金利につきまして、3つ目の丸です。借入当初の利払い負担を抑えたい方、完済までお得な金利を利用したい方、こういったきめ細かく希望を把握して商品提供をしております。

4つ目の丸でございます。地銀各行では、それぞれの商品のメリット、デメリット、注意事項など、住宅ローン商品の内容をしっかりと説明した上で、ご理解いただいた上での商品提供をするよう業界を挙げて心がけております。

今日お手元にはお配りしていませんけれども、全国地方銀行協会ですけれども、全国地方銀行協会ですけれども、こうした金利等の変動リスクについてのご説明パンフレットを約8枚、8ページ物なんですけれども、そういったものも用意して、各銀行、金利の変動についての説明、固定は固定で逆な意味でのリスクがございますので、そういったものの説明に注力しております。

続きまして3ページ目、こちらは、そういった中での住宅ローンの取り扱い状況の、特にフラット35と通常の住宅ローンの比較も含めてのご説明です。

平成17年度から20年度、左上の棒グラフ、こちらがこの4年間の総体の住宅ローンとフラット35全体の取り扱い状況でございます。このように先ほど増加額につきまして国内銀行の約6割が地方銀行という説明をいたしましたけれども、ここ4年間で見ますと、安定的に約5兆円の取り扱い額ということで推移をしております。

その中で右側にグラフを2つ縦に並べておりますが、住宅ローンとフラット35の、目盛りが違いますのでちょっと大きさは単純に比較できないのですけれども、取り扱い状況ということで分けたものが出ております。

右側の上のほうが地銀のプロパーの住宅ローン、右下がフラット35ですけれども、プロパーのほうの住宅ローン、平成19年度は、件数ベースでは、ちょっと目盛りの関係もありまして大きく下に下がっているように見えると思います。こちらは建築基準法改正という特殊要因で、一時販売が減った時期がございましたので、こういう形になっておりますけれども、現状は20年度は回復、21年度直近の情報はないんですけれども、やっぱりリーマンショック以降、不動産業者さんの仕入れ、販売につきましては、報道のとおり、着工件数も減っておりますので、全体的には住宅ローンの件数が減っているかとは思いますが、引き続き販売スタンスにつきましては力を入れてやっておりますので、大きくは減っていないという状況だと思います。

フラット35につきましては、ここ4年間、17年度から20年度というところで見ますと、若干下がっているという状況が続いております。ただ、後ほど申しますけれども、足元で新しい商品の投入がございましたので、ここ数カ月のところは変わっているのではないかと考えられますが、申しわけございません、データがとれておりませんので、実績ベースでの把握はできておりません。

4ページ目、1枚めくっていただきまして、円グラフがあると思います。

こちらは、今回のテーマが長期固定住宅ローンということでございますので、地方銀行64行の長期固定住宅ローンの商品の品ぞろえの状況ということで、こちらが期間別にどのような取り扱いをしているかというグラフでございます。

黄色い固定の融資期間が10年以下の35行というのは、融資期間10年物の固定しかそろえていない銀行。右上の35年固定14行というのは、35年の固定金利ローンを販売している銀行ということ、そういう見方で見ていただければと思います。

こちらにつきましては、10年超の固定金利を持つ銀行ということでも29行ということになっておりますので、10年を超える長期の固定金利を提供するには、やはり証券化等による金利のリスクヘッジを、手段を検討する必要があります。そういった意味ですべての銀行で対応できているわけではないということがこのグラフからご理解いただけるかと思えます。

公的機関、後ほどフラット35のお話もしたいと思いますけれども、民業の補完という意味では、地方銀行業界にとっては一定の評価というか、こういう形での補完をいただいているという現状でございます。

ただ、販売状況を見ますと、今、歴史的な低金利水準ということで、足元の金利が安い変動金利商品というのも実際問題販売状況は多くございまして、必ずしも超長期の固定が売れているというわけではないのですけれども、一応、足元では変動金利の商品も含めて期間の短い固定金利、そちらに人気が行っているという状況でございます。

続きまして5ページ目、こちらは証券化スキームということで、民間金融機関が例えば35年の長期資金の住宅ローンをやった場合のスキームと、住宅金融支援機構の証券化スキームを並べて書いたものでございます。

上段のスキームにつきましては、民間金融機関の証券化スキームということで、地銀界では、最近5年間の証券化実績は約8,600億円程度、こちらはヒアリングで個別銀行から調査したベースでございます。8,600億円程度というふうに聞いております。

ということで、機構の証券化実績に比べますと、まだまだ発展途上という状況でございます。

両スキームを比較していただきますとわかるとおり、機構につきましては、やはり機構の信用力というんですか、国の信用力という点があるというところで、信用力につきましては、若干ハンデを負っているという状態がございます。裏返せば住宅ローンのプライシングに影響が若干与えられているというのが現状でございます。

続きまして6ページ目、今まで現状についてご説明いたしましたので、これからもう1回整理をして、今回の長期固定金利についての地銀界の意見ということでご説明をいたしたいと思います。

長期固定ローンの役割についてということで、住宅ローンにつきまして、お客様のニーズはさまざまでございます。幅広い選択肢が必要ということで、そういう中で長期固定ローンというのは重要な選択肢の1つになっております。

民間金融機関における独自の長期固定ローンの取り扱いにつきましては、先ほど報告いたしましたとおり、それぞれさまざまな状態になっております。独自の長期固定ローンの取り扱いがある銀行、ない銀行がございます。そういった中で長期固定ローンの供給支援にかかわる証券化事業につきましては、一定の役割があるということで、先ほども申しましたとおりでございます。

続きまして7ページ目、そうした中で、長期固定ローンにかかわる公的機関のあり方についてということで、公的機関として提供する証券化商品につきましては、民間独自の証券化への取り組みにも配慮した対応が必要ではないかという考えを持っております。

証券化市場、こちらにつきましては、発展をしていくにはやはり一定の市場規模や流通性の確保が必要ということがございます。

そのために、機構の証券化商品も市場規模や流通性の確保という面で役割を果たしているだけだと思っていますし、また、民間金融機関が証券化商品を組成しやすい環境づくり、そういったものもそういった証券化市場の発展のためには重要ではないかと思っております。

そういう中で、一方、現在の住宅金融支援機構の証券化商品は、国の信用力が背景となっておりますので、民間金融機関に比較してより低金利での調達が可能となっているというのも現状でございます。

そうした中で、公的機関において、民間金融機関の経済合理性をゆがめない金利設定が必要であろうかと考えております。

8ページ目です。

そういう市場一般での金利設定についての配慮が必要ということと、もう1点、長期固定ローン、金利とは若干違うのかもしれませんが、商品性という面でも先ほどの証券化市場を発展させる民間の固定金利ローンをさらに育てていくということで申しますと、やはり商品性、金利だけではございません、いろいろな期間もございます。民間金融機関に比べて優位性のある商品がございます。最近、経済対策の中で出されているフラット35S、こちらにつきましては、今のところ、金融の引き下げ幅が1%ということで、非常に表面金利が安く設定できるような状況になっております。

また、最長50年、フラット50というような商品もございまして、やはりなかなかこういった50年の長期ローンというのは、マーケットでの金利、リスクヘッジができない中で、民間金融機関、商品設計が多様なニーズがあるものの、商品自体ができないという

ようなこともございますので、そういった経済合理性をなかなか超えているのではないかとと思われるような商品設定につきましては、でき得ればいろいろな協議や一定の議論を踏まえた上で、民業圧迫にならないような期間設定、取扱期間や適用範囲を絞るなどの配慮をしていただいた上で、景気対策等で必要だという理解はしておるんですけども、実際の商品の取扱期間や適用範囲を絞る等の配慮が必要ではないかというふうに考えております。

また、8ページ目の下の枠のほうでございますけれども、こちらにつきましては、フラット35やもとの直接貸し出し、そういったものにかかわる業務委託に対するコストの話でございます。こちらの改善要望につきましては、昔から全国地方銀行協会では業界として意見を出しておるんですけども、やっぱり1つ、管理回収負担というんですか、こちらにつきましてはの配慮、あと、繰上返済、条件変更での事務への手数料水準の見直し、また、管理回収業務というところで、私も前任の部署に住公センターという部署の上部組織の融資二部長をやっていたものですから、実際、システムの投資コストですとか、そこに伴うコールセンターをつくったり、そこで回収、リースもやっておったものですから、そこでの負担というのは目の当たりしておったものですから、ぜひ手数料水準につきましては配慮いただかないと、なかなか民間でもこういったもの、長期固定についての業務委託につきましては、今までなかなか実質赤字というような状態が続いておりますので、配慮が必要かと思えます。

ということで、長期固定につきましては、繰り返しになりますけれども、なかなか品ぞろえもできていない銀行もございます。地方銀行にとりましては、長期固定のフラット35の支援については一定の評価がございますけれども、昨今の景気対策に伴う35Sのような低利での金利設定であったりとか、取り扱うに当たっての事務負担、その辺に一定の配慮が必要ではないかというのが我々の意見でございます。

最後のページは、一応、法律の条文でございますけれども、ご一読いただければということでございます。

以上で説明を終わります。ありがとうございました。

【委員】 どうもありがとうございました。

それでは、委員の方々、ご意見とかご質問等ありましたら、どうぞ。

どうぞ。

【委員】 ご説明ありがとうございました。

1つだけ質問なんですけれども、プレゼンテーション資料の4ページ目に地銀における長期固定住宅ローンの供給ということで、円グラフを掲げていただいております。黄色い最大固定期間10年以下が35行さんということで、ご説明でも金利のリスクヘッジが必要になってくるということをおっしゃられていましたが、やはり10年を超える固定ローンを提供する場合に、特に10年以上のところの金利リスクのヘッジというのは、個別行での対応はかなり難しいという理解でよろしいのでしょうか。

【発表者】 やはり取り扱いが大きい地方銀行であれば、ある程度まとめて投資家に販売できるんですけれども、それでもまとめるのに時間はかかります。ローンの中身のチェックであったり、監査法人だったり、数カ月は証券化組成に時間がかかりますけれども、それでも主要行ではできるんですけれども、やはり取扱高が小さい銀行ですと、組成するのは単独ではなかなか難しいと思っております。

【委員】 組成とおっしゃるのは、証券化を組成するということですか。

【発表者】 ええ、そうです。ある程度やっぱり規模が出ないと売却が難しいということがありますので、35年ばかり売っているわけではございませんから、そういう中で売っている商品の質をある程度そろえて投資家に売るということを集めるのが大変だということなんです。

【委員】 なるほど。証券化しないで長期固定のローンをバランスシートに持ったまま金利リスクをスワップ等でヘッジをするということもされていらっしゃるのでしょうか。

【発表者】 いや、スワップではやっていないと思います。なかなかそういう10年超のマーケットが非常に薄くなっておりますので、リスクヘッジができにくいということなんです。

【委員】 ありがとうございます。

〇〇委員、どうぞ。

【委員】 ご説明どうもありがとうございました。

今の〇〇委員のご質問とも若干関係するんですが、住宅ローンのリスクといいますと、主なものは長期固定の住宅ローンですと、金利リスク、期限前返済のリスク、それから信用リスクという主に3つあると思っておりますけれども、先ほどの金利リスク以外のリスクも含めて、マネジメントがしにくいリスクというと、そのうちのどれになるかということをご教えてください。

【発表者】 やはり信用リスクはマネジメントは難しいと思います。経済情勢の変化で

昨今の円滑化法もできておりますけれども、給与所得の増減、住宅ローンはやっぱりボーナス返済というものがございますので、ボーナス返済のところでは1月、7月というのが非常に多いんですけれども、やはりボーナスについては、今、業績によって連動される企業さんが増えていきますので、信用リスクのコントロールは難しい。

あともう1点、担保の評価です。やはり新築で評価をする、今、購入金額で全額融資をする、そういう傾向が非常に多いかと思っておりますけれども、やっぱり一たん住んでしまえば中古でのマーケット価格に急に変わりますので、例えば、わずか1年で5,000万の家が4,000万の価値になるというようなところでの担保評価のところでは。そういう面も含めた信用リスクのコントロールというのは非常に難しいので、やはり一定レベルの審査基準を持ちながら販売していかないと、後々いろいろな意味でロスが出るという可能性が出てくると思います。

【委員】 ありがとうございます。

ほかにはいかがでしょうか。

では、もう一度。

【委員】 済みません、私の質問の趣旨としては、地銀さんで引き受けにくいリスクということで、おそらく融資は住宅ローンを含めて皆さんされていると思っておりますので、イメージとしては、信用リスクは引受可能なリスクなのかと、もちろん審査をきちんとするという前提においてですけれどもいかがでしょうか。また、それ以外の部分で、例えば金利リスク以外の期限前返済リスクということも含めていかがかなというふうに思ったんですけれどもいかがでしょうか。

【発表者】 証券化をする前提では、やっぱり期限返済を前提とした平均残存期間を想定して十数年で設定しておりますので、そういう意味での期限返済の金利リスクというのは、長期固定においてはある程度見越してやっているかと理解しております。

ただ、先ほど言いましたように、組成ができない銀行にとっては、実際はなかなか販売できないという状況がございますので、そういう意味ではなかなか引き受けにくいリスクということになっていると思います。

【委員】 よろしいですか。

【委員】 ありがとうございます。

【委員】 では、〇〇委員、どうぞ。

【委員】 ご説明ありがとうございました。

今お話しいただいたことにも絡んできますが、7ページに触れておられる機構は国の信用力を背景としているので低金利での調達が可能ということを挙げておられるんですけども、例えば、それ以外に個別銀行様の段階で証券化をされようとする、大数の法則を働かせにくいとか、機構さんだとたくさん集められるのでリスクをプールしてそれだけ管理しやすくして有利な発行ができるという、そういう側面というのをおありなんですか。

【発表者】 実際、横浜銀行は個別行ということですので把握できていないんですけども、横浜銀行が発行している35年住宅ローンにかかる証券化商品は、手前どもの住宅ローンを保証している信用保証会社がついていますので、横浜銀行の子会社の保証がついています。ということは、リスクはある意味一定になっていますので、大数の法則、確かにすべてスコアリングをして一定の条件以上の債権を投資家に販売しておりますけれども、そういう意味で、必ずしも大数の法則がすべてではないのが、投資家の方が判断されるに当たっては、横浜銀行の保証会社の保証つき住宅ローンの購入という判断をされているのではないかなと思われま。

【委員】 どうぞ。

【委員】 ただ、その際の、例えば、ある意味で保証料が高いというような状況になると、やはり機構さんのほうが大数の法則を働かせて有利に発行できているということも可能性としてはあり得るのかと思うんですけども、あまりそこは現時点では民間としては認識されていないということでしょうか。

【発表者】 そうですね。件数的にもやっぱり1,000件とか、そういう単位で売却していますので。

【委員】 ほかに。

はい、どうぞ。〇〇委員。

【委員】 最後にコメントいただいた点で、管理回収業務等のコストが固定化していて、民間銀行にとって実質赤字の部分があるとご発言がございましたけれども、こういうような赤字負担を民間が負うことによって、7ページにご指摘いただいたような経済合理性をゆがめているような金利設定が、国の保証以外の要素で実現されているというふうにお考えでしょうか。

【発表者】 両方あります。国の保証という面で機構債の発行レートと我々の債権の発行レートの差が、やっぱりございますので、そういう差はある。そういった面と、片側で

の事務コスト、両サイドであると思います。

【委員】 よろしいですか。

〇〇委員、どうぞ。

【委員】 3つほどあるのですが、1つ目は、今、地方金融機関、つまり、地銀の証券化というのは少ないという事実があるのですが、これは支援機構があるためにクラウドファンディングアウトされているというようなイメージがあるのか、そうではなくて、もし支援機構がなかったとしても、こういう証券化がないというふうなご認識かということです。別の言い方をすれば、支援機構を廃止した場合には、地銀協が協会全体で証券化のスキームをつくるというようなことが可能かという点が第1点です。

第2点は、7ページのところで、民間金融機関が証券化商品を組成・提供しやすい環境づくりが不可欠とおっしゃっているんですが、この環境というのは、例えば、後ほど出てくる手数料のことなのか、どういうことをおっしゃっているのか具体的に教えていただくとありがたい。

それから3点目は、8ページで応分のコスト負担が必要ということなんですけれども、事務局からご説明いただいているのでは、フラット35の証券化ローン金利というのは、各行が独自のサービシングフィーを乗せて発売できるというふうに書いてあるんですけれども、この独自のサービシングフィーとまた別の概念なのか、この独自の実際には独自とっていないのか、この3点目を教えていただければと思います。

【発表者】 1番目のご質問、地銀全体での証券化というお話、協会ではなかなか難しいんですけれども、そういうアレンジみたいなものがあって組成する分には、おそらく可能ではあるかとは思いますが、それぞれのもとの値段もあれば、属性もあればということで、現実には至っていません。審査基準がやっぱりばらばらであったり、先ほど言いましたように保証がついているとか、そういった要素もございますので、今、現実にはできていない。可能性がゼロではないとは個人的には思います。

続きまして、2つ目のご質問ですね。民間金融機関が証券化商品を組成しやすい環境づくりが不可欠ということでございますね。1つは、やはり35年のローンが実際問題、金額は小さいのでなかなか組成しにくいということがあります。小口でも販売できるような投資家というか、販売できるようなマーケットになっていけば、地銀としては実際組成しやすい環境ということはあると思います。マーケット自体の取り引きが活性化するという意味で、提供しやすい環境づくり、プレーヤーが増えるというか、卵が先か鶏が先かみた

いな話になってしまうんですけども、そういう意味での民間機関が取り扱い、住宅ローンを販売しやすい環境づくりです。そういう意味で、フラット35の表面レートが経済合理性のある金利設定であれば、またそういう商品設計がしやすいとか、そういうイメージがございませぬ。

最後につきましては、管理回収業務につきましては、実は非常に足の長い仕事でございまして、根気も必要で、ずっと順をたどって6カ月まで延滞して次のステージというふうには当然なりませんので、お客様のお話をしっかり聞いて、最善の提案をし、その中には月々10万のところを数万円返すとかということで、事務処理も異例な取り扱いをしたりとか、実際問題、そういうイレギュラーな処理を非常にやっております。お金だけ入金しておいてください、自動引き落としという世界から、手落とし、コンサルティング的のところ、そういう意味も含めたコストということで、なかなかそういうコストがとれていないというのが実態ですという意味でございませぬ。

【委員】 よろしいですか。

【委員】 そういうコストを金利というか、ほかのサービシングフィーに織り込むというのが制度の原則ではないのかと思うんですけど、そういうものではないでしょうか。

【発表者】 個別行の話もしますと、現在、我々のほうでホームページに横浜銀行で出しているフラット35は2.94%で35年。織り込んだ数字にはなっているとは思いますが、販売は全然ない。というのは、ほかの銀行さんはもっと安いレートでやっておりますので、銀行さんであったり、最近、宅建業界さんのノンバンクだったり、そういうところはそういう金利以下。そこがサービシングフィーを織り込んだレート設定をされているかどうかまではちょっと把握できていませんが、我々のほうはそういうレート水準でやってはおります。

いかんせん過去のものも入っているものがあります。直接貸し出しのころのものもありますが、このフラット35に限って言うと、1つは、現在の債権回収のルールでは、一応、一定の期間がたつと、サービサーに管理を移管するということが今できていないと聞いておりますので、そういったことができる、また管理コストは大分変わってくる。競売とか任意売却まで自行でやらなければいけないというところまでやると、相当管理負担は重いと思います。

【委員】 よろしいですか。ちょっと時間の関係がありますので。もし追加の質問があれば、事務局を通してお願いします。

最後に確認なのですが、地銀が長期固定ローンを出すときには、売却するということが大前提でローン供給しているわけですか。

【発表者】 金利リスクは期間と面でございますので、長期になればなるほど、やはりリスクヘッジが非常にしっかりできないと売却はできないと。

【委員】 ということで、売却が前提なんですね。

【発表者】 そうですね。

【委員】 お忙しいところ、どうもありがとうございます。

それでは、早速ですが、次の発表をお願いしたいと思います。

社団法人住宅生産団体連合会より発表をお願いしたいと思います。よろしく申し上げます。

【発表者】 皆さん、おはようございます。

先に、昨年の12月のフラット35S、1%の金利引下げ、これが起きた瞬間に、圧倒的にそっちに切りかえがどんどん動いているという面では、ほんとうに国民は長期、固定、低利、この3つさえそろえば長期固定ローンが必要なんだというのは、ほんとうに実感として感じております。これがまた非常に住宅デフレの中を下支えをして、どうにか今、立ち直りつつあるという面では、長期固定ローンというのは非常に大事だなというのは再認識いたしました。

2ページ目からポイントだけ説明します。

ご存じのように、やっぱり20代、30代が建築旺盛な世代でございます。ここにありますように、持ち家指向というのは、当然50、60になったら、持ち家がかなり高くなっていますから、若いメンバーはまだ持ち家を持ちたい、できれば持ちたいという方で持っていない方が半分以上おられて、この方々がこれからもどんどん家を持っていかなければならない。当然、老後を含めて年金で借家という生活はほとんどイメージできない部分も含めて、持ち家指向が非常に高いというのが上でございます。

それ以外に、金融面でも支援が必要なのは、こういう既存不適格、いわゆる新耐震以前の建物がかなり、まだ1,000万戸以上あるという状態とか、高齢者の問題を対応するのにバリアフリーがまだ全然進んでいない問題とか、25%の低炭素の問題、こういうことが大きな問題として住宅の中であって、こういうものが住宅金融というところと非常に深く連携をしているということでございます。

3ページ目は、それが左側にありますように、30代までで半分以上の方がお建っていた

だいているわけですが、この中で特徴的なのは、年々どんどん増えていっているというところがございます。50代、60代のところはどんどん減っていますけれども、ここはどちらかといえば自己資金側の方なんです。借り入れの方はどんどん増えていっているというところがございます。

4ページ、これはいろいろな住団連で調査をしておりますけれども、借入金という部分が8割を占めておまして、平均的に3,244万という借り入れをされています。

次のページ、5ページですけれども、特に20代、30代の方が先ほど言いました借り入れが多いわけですが、当然、20代、30代は年収が少ない。借り入れが多い、当然、長期の返済が必要というようなことで、返済期間が非常に長くなるというところが5ページの説明でございます。

一方、6ページは、所得がどんどん下がっていっているという実態でございます。右側にありますように、30代、30～34、35～39歳の方々が、年収水準で言うと、この10年ぐらいで約50万から60万年収が下がり続けているということになります。下にありますように、そういう面では、十分な資力が無いわけです。そういう環境の中で、お客様のほうも目先、持ち家は持ちたい、だけど、年収も不安がある。だから、当面金利の低い変動金利を選ばざるを得ないというような状況になっています。

7ページは、これはもう非常にシンプルな三大資金、生活資金、住宅ローン、教育資金、こういう大きなお金がかかるわけですが、以前はブルーのラインで、いわゆる年功序列、終身雇用ということで、60歳から年金が出るというカーブの中にこういう矢印の資金が必要だったわけですが、今、実態上は赤の点々のように、いわゆる転職が多かったり、業績反映と先ほどもありましたけれども、賞与が業績反映で非常に大きく変動するというようなこととか、60歳から65歳まで年金が入らないという問題等を含めて、こういうライフイベントの中に非常に大きなお金がかかるわけですが、この中で長期にわたる変動というのは、非常にリスクが大きいです。

8ページは、いろいろなデータが、変動金利は5割だとかという話が今最近あるわけですが、直近の話で聞くと、ハウスメーカーの担当がいろいろ銀行に直接聞いてみたんですけれども、メガバンクAでは、変動金利がもう7割、Bでは7割から8割、信託では9割というのが現時点での、いわゆる公庫とかいろいろな調査は1年前のデータが出てきますけれども、現実的には、こういうような形で8割の方が、地銀さんの場合はちょっと私はわかりませんが、メガバンクの場合にはこんな形に今なっている。

9ページを見ていただきますと、これは一番上の左上に31%が一番右側で54.2%というのがありますけれども、たかだか15カ月の期間で変動金利が31%から54%、20%も増えてきているという実態がありまして、全期間長期固定の場合は一番下のピンクですけれども、29.9が15.9ということで、この流れでどんどん変動が使われていくと、おそらく1年後、2年後のデータでは7割とかという水準に行くのではないかとというふうに予測しております。

次のページ、10ページでございますけれども、当然ローンの選択肢は広いほうがいいわけで、お客様が選ばれるわけですが、この中で見ていただきますと、変動型の一番右だけを説明しますけれども、変動が少し増えつつ、24%という、一番黄色の部分です。これが実態では先ほど申したように50%、本来は、変動は使いたくないだけども、変動を使わざるを得ないなという方が3割もおられる実態というところでございます。

11ページですけれども、何度も申し上げますけれども、お客様が変動金利を選択したいんだというのが、誤りとまでは言えませんが、基本が一番上にありますように、当面の返済額が低いからに過ぎないというのが原点にあります。

銀行窓口の説明、これは先ほど地銀の方からはきちんと説明しているという話がありましたけれども、我々の営業担当がお客様と一緒に銀行に行ってローンの説明を受けたりするときに、営業担当がよく聞く言葉が、真ん中の黄色がありますけれども、日銀の政策緩和もあって、短期プライムはここ数年低いですよ、この景気の先行きから見てもそんなにすぐ上がるとは考えられません。ただし最後はお客さんの選択ですと。だから、そういう面では、住宅ローンというのは、20年、30年にわたったリスクまでの説明は十分されていない状態があるのではないかと考えています。

ただ、営業担当も、せっかくお建ていただくのに高い金利で借りたら建たないねということもありますから、そういうことをどう対応していくかというのは非常に苦労している、それが今回のフラット35Sの1%問題みたいになった瞬間にそちらにぐっと流れていくという問題があります。

特に下のほうにありますけれども、今回の1%下がることで、変動との差が月1万円ぐらい、これは所得によるんですけれども、月1万円ぐらいの差であれば長期固定がいいね。2万を超えたらもう変動がいいねという境目があるようで、この辺の水準が非常に重要で、これ、先ほど言いましたように、1%引き下げになって、今では、利用者はそれ以前のフラット35Sのおそらく四、五倍になっているのではないのでしょうか。一月前に3倍ぐら

いという話がありましたけれども、さらに増えてきておりまして、そういう面では、長期固定で低利というのが非常に大きいという。

12ページは、これは先ほどの地銀協さんと同じですけれども、住宅関連の我々の会社とか、メーカーでも、この説明はきちっとしています。当然、ローンアドバイザーの教育を受けて、いろいろな説明をきちっとしてやっております。ただ、我々の仕事は家を建てていただくのが仕事ではなくて、建てていただいた後、何十年お住まいいただくのがお仕事なんですね。そういう面では、やはり金利変動リスクで将来家を手放さざるを得ないような状況のリスクのあるものは、基本的に我々もウェルカムではありません。ただ、市場の中でやむを得ずそういう動きになっているということだと思います。

次の13ページ、長期固定ローンの継続的・安定的な供給、これは我々は金融機関ではありませんから、言い切ってしまうて申しわけありませんけれども、民間金融機関では安定供給に限界が来るのではないだろうかという心配をしています。これはいわゆるALM等の制約もありますし、いろいろなことを含めて、銀行は銀行で健全性をどこまで担保できるかという問題が絶えずつきまとうので、こういう問題があつて、そういう面では金融環境が大幅に変わったときに、こういうこと、長期固定が民間で供給できなくなる可能性もゼロではないのではないかなと思っています。

そういうものを受けて、長期固定ローンをやっぱり供給できる仕組みの整備、これは当然、我々が言うところ証券化市場を整備する以外ないのだと思います。アメリカでも証券化市場は非常に大きな市場になっておりますけれども、これも数十年かかっております。30年、40年たつて今の市場ができています。日本はスタートしてまだ数年、数年たつたときにリーマンショックがあつて、投資家が逃げていったということになっておりますけれども、ここをやっぱりきちっと再整備していかないと長期固定ローンというのは供給していくのは難しいのであろうと。ただ、証券化支援事業を今中心になっていただいている機構の問題に言うと、やっぱりもっとコストの問題、いわゆるスプレッドの問題、投資家に販売するときのスプレッドの交渉力等を含めて、もう少し頑張っていただけるのではないかと思いますし、ぜひいただいて、これが低金利で供給できる体制にさせていただきたいなど。

14ページは、住宅金融は先ほど言いましたようにいろいろな質の向上との関連も非常に大きいものですから、特に民間でも幾つか特徴のある質の向上で金利をちょっと安くしますという商品がありますけれども、支援機構の場合は、省エネとか、耐震とか、バリアとか、耐久とか、長期優良を含めて、いろいろなことの支援をしていっておりますから、

そういう面では、こういう政策を支援機構だけなのか、何らか国の政策関与の中で民間の中に少し落とし込めるのかわかりませんが、こういうことも必要ではないかと思っています。

15ページは、これは悲鳴に近い話が最近多くて、融資選別の問題です。当然、いろいろな金利リスクとか、信用リスクとか、いろいろなリスクがある部分は非常にわかるわけですけれども、いろいろな団体の中で融資選別で家を買えない、建てられないという方が、極端な場合は3件のうちの1件は融資選別でノーになるというような話なんかいろいろな団体から出てきておまして、そういう面では、こういう融資選別のないローンという部分をどう構築するのかという部分も非常に重要だと思います。

下は先ほども質疑がありましたように、いわゆるスワップみたいなものが証券化と一体としてもあるわけですけれども、スワップだけではなかなか長期を安定的にやるのは厳しいのではないのだろうかというふうに判断しております。

そういう意味で、最後に住宅金融はもうアフォーダビリティ、要するに、建てたい人がきちっと建てて、将来的にも問題なく過ごせるという金融をきちっと組んでいくということだと思います。当然、品ぞろえ自体を多様にしていくということはあるわけですけれども、やはり長期固定で低利というニーズが非常に大きな中で、これが使えない状態を何らかぜひ打破をしていただきたいと思います。

そういう面では、一番最後に、低コストの長期固定ローンを、継続的・安定的かつ大量に供給できる、市場ニーズがあれば対応できるという整備をぜひお願いしたいと思っております。以上です。

【委員】 どうもありがとうございました。

それでは、委員の方々。

では、〇〇委員。

【委員】 ご説明ありがとうございました。

6ページの右側で、30代の男性の平均年収の推移ということで、2008年にかなり大きく落ち込んでいます。次の7ページも拝見いたしますと、現役リタイヤ世代の青い線に比べて、赤い現代世代が下のほうに賃金がシフトしているということで、やはりご感触としても、2008年以降、30歳代の男性の所得環境とか賃金環境が激変したというようなご印象をお持ちでいらっしゃいますでしょうか。

【発表者】 会社としても当然そういう30代だけではなくて、特に大きなものは業績

反映の賞与の部分が、6カ月になったり、1カ月になったりするという世の中になってしまっていて、昔は2.5カ月プラスマイナス0.5ぐらい、そういう部分のところは圧倒的に大きいのだと思います。

【委員】 それがやはり2008年ぐらいにそういうことが大きくいろいろな企業に浸透したというようなご印象……。

【発表者】 そうですね。

【委員】 ありがとうございます。

【委員】 よろしいですか。

ほかにいかがですか。

どうぞ。

【委員】 最後の15ページのところで、融資選別という問題をお取り上げになっているんですけども、現状、支援機構からフラット35という商品が一応あるんですけども、それにもかかわらず、やはりこれが問題になっているとすると、フラット35に力不足の点があるのかという点を教えてください。支援機構がなくなればもっと大変ということとはわかるんですが、現状でこういう問題が起こっているということについては、どうふう理解されますか。

【発表者】 これは日住協さんのほうが具体的な話はよろしいかなと思うんですけども。

【発表者】 済みません、日本住宅建設産業協会と申しますが、基本的な、今、〇〇さんのほうからご説明いただいたご意見に全く同じなんですけれども、今の部分、15ページの関連で、実は当協会で、直近、2月にアンケートを実施させていただいたんですが、その中でやはりどうしても購入層が年収が600万以下という方が大体80%ぐらいなんです。そうしますと、毎月の返済金額をどうやって捻出していくかというところに、お客様方はみんなそこに力点を置くわけです。そうしますと、どうしても民間の金融機関が用意しておられる短期の商品のほうに行くわけなんです。そうしますと、金利が低いからそっちのほうへ行くわけですけれども、かなりの事例が上がってきておまして、15ページにも書いてございますように、勤務先あるいは勤続年数が非常に短いとか、自営業者とか単身者、大体審査にも乗らないというようなアンケートがかなり来ております。しかしながら、何とか住宅を欲しい、買いたいという方々にとってみれば、多少金利が高くても、支援機構さんの用意しておられる全く選別ということがない、そちらのほうへ皆さ

ん方が何とかシフトしていているというのが現状でございまして、この厳しい審査の実態というのは、実はアンケート、今日、そのアンケートの報告書をご提示してございませ
んが、必要であればこちらのほうでまとめてございまして、ご提示ができればと思
います。

【委員】 ありがとうございます。

よろしいですか。

ほかにいかがですか。

よろしいですか。

どうもありがとうございました。

では、続きまして、有限会社オイコスより発表をお願いしたいと思います。よろしくお
願いします。

【発表者】 オイコスと申します。

まず、オイコスというふうに言われてもよくご存じでない方がほとんどだと思いますの
で、まず私がどういう人間かということをやっとプロフィールのほうで書かせていただ
いたんですけども、住宅情報誌ですとか、インターネットの記事をコンテンツを提供し
たり、要するに、俗に言う住宅ジャーナリストみたいな仕事をしておるといことで、2
0年ぐらいやっていますので、住宅業界はずっと見てきました。一応、消費者向けに記事
を書いていますので、消費者にどういった情報が必要かとか、そういったことを常に仕事
で考えておるとい立場でございまして。

最初にどういうスタンスの意見を述べさせていただくかというところをまとめてお伝え
したいんですけども、まず、今までのお話にもありましたけれども、現状の住宅ローン
市場で、民間金融機関さんの変動金利が中心になっているというところで、それが要する
に住宅ローンを借りる消費者のほうに金利の変動リスクが負わされているというか、消費
者がそういったリスクを負っているという現状がある。

一方で、長期固定、今回の検討会のテーマですけれども、長期固定ローンを消費者の方
は借りたいと今ご発言もありましたけれども、現状ですけれども、民間の金融機関さん
のほうで独自にそういった長期固定ローンを提供するケースというのは非常に限られてい

では、フラット35はどうかというところでも、民間の変動金利に比べると非常に取り
扱い件数は限られているという現状があるというところを考えると、やはり長期固定ロー
ン、要するに、フラット35ですけれども、消費者の立場から考えても、もうちょっと普

及促進すべきではないかというのが私の立場です。そのためにどうすればいいかというところを述べさせていただければというふうに思っております。

資料の3ページ目なんですけれども、変動金利が非常に多いという現状はもうさんざん皆さんもご認識であろうと思うんですけれども、なぜそんなに変動金利が多いのかというところで、これも当たり前のことなんですけれども、金利がまず圧倒的に低い。現状で不動産会社さんと金融機関さんが提携されている変動金利が、もう1%を切るようなレベルになっていますので、フラット35が現状2%台後半から3%台ということですから、金利については4ページ目にも、現状、4月時点の金利水準を載せさせていただきましたけれども、ここで変動金利が各銀行さん、1%台が適用金利になっていますけれども、一番下の提携ローンのところで0.975というのがありますが、実際にお借りになる方の多くは、不動産会社さんと金融機関さんが提携されている、要は、一般の方向けのホームページとかで掲載されている金利よりもさらに低い0.975とか、0.875とか、そういった金利で借りていらっしゃるということですので、圧倒的に金利が低い。

以前ですと、変動金利はちょっと危ないなというのが利用者の側にも認識としてあったと思うんですけれども、最近は低金利が長期化しておりますので、金利上昇リスクへの不安が薄らいでいる。これが実際に記事をつくったり、家を買われる方を取材したりとかという中でも圧倒的に今そういう、そもそも金利が上がらないだろうと考えていらっしゃる方が増えている。これは新聞を読んだり、不動産会社さんにそのように説明があったとか、そういったこともあるかなと思っております。

変動金利が多い理由として、不動産会社さんが変動金利を勧めるということがもう1つあると。実際、住宅情報誌とかに出ている広告とかを見ても、掲載されている支払い例というのはほとんどが変動金利である。頭金がなくて、ボーナス返済を併用しているのに、毎月返済だけを大きく掲載するとか、そういったケースが相変わらず多いだろうと。

あと、不動産会社さんの中には、フラット35をわりと積極的に勧めるケースもあるかとは思いますが、ほとんど変動金利しか扱っていないという、特に仲介会社さんの場合はそういう傾向が強いかないという印象があります。

あとは、金融機関さんのほうで、フラット35よりもプロパーをお勧めになるというケースがあることは事実です。

5ページ目に行ってくださいまして、変動金利にはリスクがあると、これは今さら私が言わなくても皆さんもよくご存じだと思いますので、あんまり詳しくは言いませんけれど

も、金利上昇で負担が増えるということと、あと、元金がなかなか減らない、これは返済額を5年固定するですとか、あと、返済額が上がるときに125%までであるといったルールがあるので、返済額が抑えられるけれども金利が上がるということで、最悪の場合は未払利息が発生する可能性もある。

では、そのようなリスクをどういうふうに回避すればいいのかということで、住宅情報誌などの記事でよく書かせていただくやり方としては、とにかく繰上返済しろと。金利が低いうちになるべく早めに繰上返済すると、元金が減った分、返済額が増えないで済みますよということで、これは7ページ目の図表4でちょっと書かせていただきましたけれども、こんなような、3,000万借りて、6年目に300万繰上返済すれば、金利が2%上がったとしても、1万5,000円ほどの返済額アップで済みますよとか、そんなことを書いたりとか、あとは、5ページ目に戻っていただいて、固定金利と併用する。要は、変動金利で全部借りると危険なので、プロパーの35年固定でもいいですし、フラット35でもいいんですけども、変動金利と半分ずつ借りるとか、そういったことで仮に変動金利が上昇しても返済額の上昇が抑えられるように組んではいかがでしょうかとか、そういったことを記事で書いたりいたします。

リスクを回避する一番よい策は、固定金利を利用するということですがけれども、これは金利がちょっと高いので、予算を下げなければいけないとか、そういった制約が出てしまうということです。

8ページ目なんですけれども、フラット35、では、フラット35を利用したいんですけども、何が問題になっているかというところで、まず金利が高い。変動金利に比べればやっぱり高い。先ほどの変動金利との逆ですけども、不動産会社さんがフラット35を勧めない。理由としては予算が下がってしまうことと、手続きが煩雑だと、特に仲介会社さんの場合は嫌がるという傾向が強いかなと。

あとは、金融機関さんのほうでも、プロパーローンを勧めて、フラット35についてはあまり勧めないケースが多いんですけども、ただし、次に書きましたけれども、昨今の金融円滑化法によって若干、これはまだ実際そうになっているというのがデータで示されているわけではないんですけども、ちょっと懸念しているのが、返済条件変更に対応しなければならないというところで、それを回避するために金融機関さんのほうでリスクのある顧客に対して、プロパーではなくてフラット35を勧める。そちらですと借りやすいですよというようなケースです。それがどんどん進んでいくと、フラット35が増えるのは

いいんですけれども、若干リスクの高い利用者ばかりが利用するということになりかねないかなと思っておりまして、9ページ目には、最近の業態別の、これはフラット35の申請件数ですけれども、書いておきましたけれども、これを見ると、一番右側の平成21年度2月末現在ですけれども、かなりフラット35は前年度に比べると増えているという状況がわかるかと思うんですけれども、これは理由としては、12月からフラット35Sで1%下げたということとかもあるかと思うんですけれども、そのリスクを回避するために金融機関さんのほうで若干フラット35を勧めるケースが増えてきているのもあるのかもしれないなと思っております。

10ページ目、では、ここで言う課題というのは、長期固定金利のフラット35をどのように普及促進させるべきかということなんですけれども、まず不動産会社さんのほうで、あと、消費者さんのほうに営業というか、PRを強化する。フラット35というのは、金利の上昇リスクがなくて、変動金利だけだとリスクがありますから、利用を考えるとどうですかというようなところをもう少し認知していただくようにPRしたほうがいいのではないかなと思っておりまして、フラット35登録マンション、中古マンションではフラット35が使えるマンションをあらかじめ登録しておくとか、あと、フラット35Sは中古の場合だと使いやすくなっているとか、そういった最近の動きはありますけれども、そういったことももうちょっと力を入れてみてはいかがかなと思っております。

あと、これはアイデアレベルなんですけれども、例えば不動産会社さんに販促の手数料みたいなものをフラット35を紹介してくれた場合につけるとか。

あとは、手続きの簡素化、これも適合証明申請をして審査するとかというようなことで、かなり手続きも煩雑ですし、時間もかかってしまうということなので、単純に届出制にするとか。

あとは、フラット35S、1%引き下げということで利用が増えているようなんですけれども、これをさらに力を入れて、例えば、エコポイントが最近話題になっていますけれども、エコポイントが使えるれば自動的にフラット35Sも使えるようにするとか。あとは、長期優良住宅の場合は、当初10年だけでなく、20年間1%引き下げるとかといったことも考えられるのではないかと。

11ページ目にフラット35の住宅の種別の利用件数も出しておいたんですけれども、これを見ると、この一番右側の下のほうのフラット35Sの中古の件数が今年度になってかなり増えているということが読みとれるかと思うんですけれども、ちょっとグラフが出

ないのでわかりにくいんですけども、これはフラット35Sを中古の場合ですとハードルを下げて使いやすくしているといったことで利用件数が増えていることもあるのかなということで、やはり使いやすしたりとか、金利を下げたりとか、そういうことで利用したいと思っていらっしゃる潜在ニーズが多いので件数が増えるのではないかと。

あと、これもアイデアレベルですけども、10ページ目の最後のところ、フラット35の金利を多様化してはどうかと。今回、長期固定ローンの検討ということなのでちょっと議題からそれてしまうかもわからないんですけども、例えば、財形住宅融資と同様に、5年固定タイプにするとか、あと、ちょっとここで書かなかったんですけども、民間ローンの場合、金利引き下げの条件として、頭金が多い人、2割以上ある人とか、返済負担率、返済額が年収に占める割合が20%以下の場合には金利を0.2%下げるとか、そういった対応も民間さんの場合されていらいっしゃいますので、そういった考え方をフラット35にも導入する。要は、リスクの高い人ばかりがフラット35を使うということではなくて、ちゃんと資金計画が安全というか、ちゃんと考えて頭金を用意している人ですとか、返済額を抑えていらいっしゃる方には金利を引き下げますよというような対応をすることで、さらに優良なお客様がフラット35を利用してくれるのではないかと。

最後に、これも書かなかったんですけども、フラット35を促進すると、やはり民業圧迫という問題が出てくるかなと思うんですけども、そうは言っても、フラット35の規模自体が民間ローンに比べればまだまだ小さいということと、あと、フラット35を民間の金融機関さんが窓口になって扱うことで手数料が入るわけですから、その手数料のところを先ほどの議論がありましたけれども、もっと高めるとか、その辺を工夫することで民業圧迫というよりは、民間とフラット35で共存していくというやり方はあるのではないかなというふうに思っております。

以上です。

【委員】 どうもありがとうございました。

それでは、委員の方々、ご意見とかご質問がありましたら、どうぞ。

はい、どうぞ。

【委員】 ありがとうございました。

1点質問なんですけれども、8ページで、返済能力の高い顧客にはプロパーローンを勧める傾向が強いということで図表6をご参照されていらいっしゃいますが、実際にこの図表6でどのようにそういう傾向が読みとれるか、もう一度ご説明いただいてもよろしいでし

ようか。

【発表者】 図表6はフラット35の申請件数ですので、この数字だけ見て金融機関さんが返済能力の高い顧客を自分のところにキープして、それ以外のお客さんをフラット35にお勧めするという事は、ちょっとこの数字からだけだと正直言って読みとれないんですけれども、ここのところフラット35の件数が今年度になって増えているというところで、若干そういった融資選別みたいな動きの裏返しでフラット35が増えてきているのかもしれないということで出させていただいたので、ちょっと根拠にはなっていないと思います。

【委員】 ありがとうございました。

【委員】 よろしいですか。

ほかにいかがですか。

はい、どうぞ、〇〇委員。

【委員】 どうもありがとうございました。

10ページ目の一番下の5年固定タイプのところですが、これは財形住宅融資と同様ということは、5年ごとに金利をそのときのマーケット水準に応じてリセットするという形だと思います。これは将来の金利上昇リスクを伴った金利タイプだと思いますが、それをあえてご提案されているのはどういうところに理由があるか教えていただけますでしょうか。

【発表者】 やはり5年ごとに金利を見直すということで将来の金利変動リスクというのは避けられないと思うんですけれども、その辺については証券化とか、公的な信用力というところで、民間の5年固定に比べて金利が低くできるかどうかはよくわかりませんが、現状のフラット35の35年固定に比べれば、固定期間を5年に短くすることで金利が下げられるだろうと。さらに何らかの民間の5年固定の場合は、金利が上昇したらそのまま返済額が連動してアップしてしまうんですけれども、そこに変動金利のような125%ルールに近いような上昇を抑えるルールですとか、そもそも金利を政策的な形でもいいですが、金利上昇を抑えるというような仕組みができれば、そういった形もあるのかなというふうに思っております。

【委員】 よろしいですか。

ほかに。

はい、どうぞ。

【委員】 この認知度がまだ足りないのではないかというフラット35に対するこの10ページのご提案ですけれども、これについて、競合しそうな民業を進めていらっしゃる地銀協さんのご意見を伺いたいと思います。

こういうものがもし実施されたら、先ほどの管理負荷が高いとか、実質赤字だと言っていらっしゃる民間の銀行としては、これはもう勘弁してくださいという話なのか、いや、喜んで協力しましょうということなのか、ちょっとご感想をお伺いしたいと思います。

【発表者】 説明した後は発言したくてもできないのかなと思ったんですけれども、なかなか言い方は難しいんですけれども、ただ、今お聞きしてずっと感じていたところは、やはりフラット35の、例えば先ほどの、ちょっとご質問の趣旨と逸れてきてしまうかもしれませんけれども、5年タイプ云々という話もありましたけれども、そもそもの調達レートというか、市場金利がございますので、そこの合理性がないと、やはりどこかに負担が回ります。それが財政であるかちょっとわかりませんが、信用リスクの問題も同じなんですけれども、そういった意味で、認知度云々という意味では、しっかり揭示もしておりますし、ご説明もしておりますけれども、やはりどういうレートを適用できるかというところは民間としてもきちんと調達コストから、事務コストから足し算をした上での設定をしておりますので、結果として、フラット35が売れていないというのは、そういう意味での合理性がなかなか見出せないという中での売れていないということかと思えます。

認知度という面で決して我々地方銀行業界の中で聞くと、フラット35をしっかりとご説明して売っているところもございますので、その辺では特に地方に行けば行くほどしっかりやっているというふう聞いております。

ただ、Sのほうは、あまりに安いので、表面レートで、済みません、ちょっとしゃべり過ぎかもしれませんが、やっぱり5年、10年の商品より安いですから、やはりそれは今のところでの競合はほんとうに正直言って激しいと聞いております。今日も出かけに住宅ローンセンターの人間に聞きましたけれども、やはり我々の適用レートベースでも10年の固定の実行レートよりは間違いなくSのほうの方が0.5%ぐらい安いですから、ここがどうなのかなという感じはしております。

【委員】 ありがとうございます。

仮に、そのSの話で、経済対策の手段としてフラット35に対して1%引き下げがなされたわけですけれども、民間の銀行の長期ローンにも同じような扱いをしましょうといっ

たときには、民業の圧迫にはならず、長期ローンが国民に浸透することに資する、とお考えですか。

【発表者】 できるできないということはあるかもしれませんが、調達レートが5年のスワップレートですとか、10年のスワップレートをベースに銀行は方針を立てていますので、そこが変わるという前提であれば、銀行はその分安く下げて販売することは可能です。

【委員】 よろしいですか。

【委員】 はい。

【委員】 ほかに。

よろしいですか。

では、ちょうど予定した時間になりましたので、以上にしたいと思います。

どうもありがとうございました。

それでは、続きまして、社団法人全日本不動産協会愛知県本部に対して事務局がヒアリングに行ってまいりましたので、それについてご報告をいただきたいと思います。よろしくをお願いします。

【事務局】 それでは、お手元の資料4をごらんいただければと思います。

本日の議論のテーマでございます長期固定の住宅ローンの供給のあり方につきましては、公募に対しましてもうお一方応募をいただいております。ここにございます全日本不動産協会愛知県本部の山口様でございます。この山口様からのご提案につきましては、先ほど座長からもご紹介がございましたけれども、私ども事務局がこの愛知県のほうに伺いまして、直接この山口様のお話を伺いまして、本日の資料4は、これを事務局のほうで取りまとめを行いまして、山口様ご本人も確認いただいている内容でございます。

それでは、内容をご説明させていただきます。

山口様はいろいろな観点からご意見をいただいております。まず、全体の総論といたしましては、公的な金融機関として住宅金融支援機構は必要ではないか。特に現在のように民間金融機関の融資が出にくい状況にあっては、こうした公的機関の役割が大きいのではないかというご指摘でございます。

その次でございますが、この支援機構の業務面でいろいろ改善の余地があるのではないかというご指摘をいただいております。審査などが非常に役所的である。あるいは、機構職員の姿勢が機械的である。もう少し民間のマインドを持つ必要があるのではないかと

いうご指摘をいただいているところでございます。

その次でございますが、具体の制度面でございます。個人向けの住宅ローンにつきましては、もう少しフラットの審査が通りやすくなることが望ましい。自営業者や日雇い業者に対して、今断られているようなケースも通るようになるのではないかとというご指摘をいただいているところでございます。

それから、こうした長期固定ローン全般の話でございますけれども、これはそのローンを利用する際に消費者の観点から見て選択肢として存在することに意義があるのではないかとというご指摘でございます。

また、家を建てることは国民の夢につながる、あるいは社会を安定化させるという観点からも、持ち家取得の推進というのは重要ではないかとというご指摘でございます。

こうした個人向けのローンの観点に加えまして、住宅不動産事業者向け、事業者向けの融資につきましても、最近、民間金融機関の融資姿勢が厳しいということでございますので、支援機構が実施してございますまちづくり関連の融資についても、活用いただいているようでございますけれども、そういうつなぎ融資が出ないなどの課題があるというご指摘をいただいているところでございます。

こうしたローンのもろもろの問題につきまして、バブル以前の高度成長期のように広く国民に必要な資金が行き渡るように行政としても取り組みを強化すべきである、このようなご意見をいただいているところでございます。

資料4の説明は以上でございます。

【委員】 ありがとうございます。

それでは、ただいまの報告について、何かご意見、ご質問等ございますか。

よろしいですか。

特にこれ以上、ご意見、ご質問等がないようでしたら、議事を先に進めさせていただきたいと思います。

それでは、会議の冒頭でお知らせいたしましたように、発表者の皆様には、ここでご退席をいただきたいと思います。

今日はお忙しい中、どうもありがとうございました。

(発表者退席)

【委員】 それでは、これより前回及び今回の発表内容を踏まえつつ、長期固定ローンの供給のあり方に関する議論を行いたいと思います。

議論に先立ちまして、事務局より前回検討会での発表内容、本日の議論の論点等について、ご説明をいただきたいと思っております。よろしくお願いいたします。

【事務局】 それでは、お手元の資料5をごらんいただければと思います。

資料5でございますが、横紙のパワーポイント1枚紙でございます。これは前回の検討会の発表概要、これをまとめたものでございます。前回の発表の内容の復習ということで、簡単に紹介させていただきます。

まず、1人目のプレゼンテーション、全国銀行協会、それから三井住友銀行による意見発表がございました。

まず、金利変動リスクにつきましては、説明が重要であると。また、この長期固定ローンの品ぞろえというのも必要であるというご指摘でございます。

住宅金融支援機構の役割といたしましては、民業補完の役割を期待していくということでございます。

金利1%引き下げにつきましては、影響を懸念する声の一部にあるというご指摘もございました。

また、こうした制度改正につきましては、所要の意見交換などが重要ではないかというご指摘でございます。

こうした意見発表をもとに、右のところでございますけれども、住宅ローンの審査基準、これの変更状況などにつきまして質問はいただいているところでございます。

2つ目でございます。2つ目のプレゼンテーション、モーゲージバンクを代表して日本住宅ローンのご発表をいただいております。

まず、ローン利用者のニーズはさまざまであるということでございますので、この長期固定ローンも含めて十分な選択肢を与えるということは重要ではないかということでございます。

それから、預金金融機関とモーゲージバンクの関係ということでございますけれども、利用者のニーズを補完し合う関係で成っているのではないかというご説明でございました。

また、ほかの金融機関に比べまして、本日も話題に上りましたサービシングフィー、債権管理のコストの部分でございますけれども、モーゲージバンクにつきましては、諸費用を抑えることによりまして、これを低金利につなげているということでございます。

また、委員からのご質問につきましては、ハウスメーカーがモーゲージバンクを持つようなケースの考え方。それから、モーゲージバンクが提供する金利の地域ごとの状況、こ

それは地域によって金利が変わるようなことはない。融資基準も基本的には同じであるというご説明でございました。

それから、返済困難者対策につきましても、専門部署から設置して対応しているというようにご説明をいただきました。

それから3人目でございます。生活設計塾のファイナンシャルプランナーの深田様でございます。深田様からのご説明でございますけれども、最近の住宅ローン利用者でございますけれども、毎月の返済額だけで住宅ローンの選択、これは変動型のローンを選択する人が非常に増えているというご指摘でございます。

変動金利につきましては、これは当初の返済負担は小さいということで、結果として借り過ぎを引き起こす懸念があるのではないかとというご指摘でございます。

また、利用者の多くがリスクを理解していないので、リスク説明の共通ルールを設けることなど、もう少しここは改善の余地があるのではないかとというご指摘でございました。

また、委員からの質問でございますけれども、変動金利型のみで借り過ぎが起こるのかということでございますけれども、これについては起こりやすいと言えるのではないかとということでございます。

また、フラット35につきましてのいわゆる10割融資でございますけれども、これにつきましても借り過ぎにつながる面があるのではないかとというご指摘でございました。

それから、フラット35の50年タイプの考え方につきましては、一般の個人の生活実態には必ずしも合っていないのではないかとというご指摘でございました。

以上が前回検討会におけます発表、それから質疑の内容でございます。

続きまして、資料6でございます。縦紙の1枚紙に簡単なメモ書きでございます。資料6でございます。

本日は、今ご説明しました前回の発表内容、それから本日の3つのグループの発表内容、これを踏まえまして、委員の皆様方にいろいろ意見表明をしていただければと考えてございます。資料6は本日の議論の論点ということで、あらかじめ委員の皆様方にはメールで配付をさせていただいているかと思いますが、改めて説明をさせていただきます。

1つ目でございますが、そもそも政府はこういった長期固定ローンの供給の支援を行うべきか否かという点でございます。また、行うべき、あるいは行わないべきとした場合に、その理由は何かというポイントでございます。

2点目でございます。仮に政府が長期固定ローンの供給支援を行うとした場合という前

提が入るかと思いますが、そうした場合、どのような形で支援を行うことが望ましいのかということでございます。

下に例といたしまして、論理的に政府の政策手法として想定され得るものを取りあえず例としてお書きしてございます。この住宅金融支援機構のような民間住宅ローンの証券化を支援するような枠組み、信用補完、利子補給、税制、情報提供、民間金融機関に対する規制、それから過去に行っていたような直接融資と、このほかにもいろいろ想定され得るものはあるかと思いますが、どのようなスタイルのものが望ましいのかと、この2点の論点につきましてご議論いただければありがたいと考えてございます。

資料5と6の説明につきましては以上でございます。

【委員】 ありがとうございます。

それでは、そういうことで、こういうようなことについてご意見を皆さんから伺いたいと思いますが、どなたからでも結構ですので、ご意見をいただければと思います。

では、お願いします。

【委員】 そうしましたら、資料6のまず1番について、私の今考えていることを説明したいと思います。

1番は、主語が「政府は」になっていますので、言いかえれば、公的な支援が必要か否かということであろうかと思いますが、私としては、2つのポイントを考えています。

まず1つ目は、長期固定ローンが必要か否かということなんですけれども、第1回目の検討会の配付資料の中で、日本の90年初等に民間銀行の変動金利がかなり上昇したという事例がご紹介されています。もう1点は、イギリスにおいても変動金利のローンが90年代初等にやはり上昇して、かつ変動金利ローンの返済負担額が増えて延滞率が上昇したというグラフがございました。したがって、国民をそういう金利上昇リスクにさらさないということが重要な政策課題になれば、長期固定ローンがまず必要になってくると考えます。

さらにその際に、先ほどの横浜銀行の方のご説明のとおり、長期固定ローンは、なかなか個別行でヘッジしにくい、超長期のスワップ市場もありませんし、証券化以外になかなかヘッジするツールがないというご説明があったと思いますので、長期固定ローンが必要だという判断になると、どうしても公的な支援が必要になってくるのかなと思います。ですので、1つは、長期固定ローンを供給すべきか否かというところで、長期固定ローンの供給が必要であれば公的支援がやはり一緒についてくるのかなという感じはします。

2つ目のポイントですが、こちらはローンの金利が変動か固定かとは別の次元を考えていまして、1回目の検討会で、日本銀行の公表している主要銀行の貸出運営スタンスのグラフが示されたと思います。特に個人向けの貸出運営スタンスについては、どういう形状であったかという、2008年12月に最も貸出スタンスが厳しくて、その後は緩やかに改善はしているんですけども、2005年に比べるとまだまだ貸出スタンスが低い水準、厳しい水準だったというグラフでございました。民間銀行の場合は、貸出運営スタンスがその時々を経済情勢でぶれると思います。これは当然なことであろうと思ひまして、営利法人ですので、外部環境が変わって利益が上がらない、リスクが高くなると思えば貸出スタンスは厳しくすると思うんですね。住宅ローンの供給についてはそれでいいんだということであれば、多分公的な支援は必要なくなってくると思うんですけども、経済状態がいいときも悪いときも比較的安定した住宅ローンの供給が必要であろうという政策的な立場になれば、公的な供給支援が必要になってくるのかなと思います。

以上です。

【委員】 ありがとうございます。

ほかにいかがですか。

お願いします。

【委員】 1点目につきましては、〇〇さんとほぼ同意見でございまして、第2回、それから本日の検討会でもさまざまなご指摘がありましたように、変動金利の住宅ローンでは、やはり目先の低金利を前提に借り過ぎというリスクがあるということでございますし、これは最終的には政策としてどう考えるか、日本の国民の個人の負債のポートフォリオというのが大きく考えればあるわけですけども、それの中における変動金利の負債の比率というのが増えてきた状態というのを国としてどう考えるかということになると思います。

国そのものの借金ということでは国債を借りているわけですけども、国債の場合には固定金利と変動金利の割合はどうかという、変動というのはごくごく一部ですが、短期の国債は変動金利と同様と考えてよいと思います。それに対して、長期の国債、これがどういう比率になっているかというのも参考になると思います。金利が低いものだけがよければ、全部短いところで借りればよいという考え方もあるかとは思いますが、それでも、今、国債の多くが固定金利で40年債まで発行されているという、そういったところを踏まえて、個人の負債ポートフォリオを国としてどういうふうにするかということだと思います。

そういう意味で、長期固定金利が必要かどうかというところから考えると、変動金利だけでは、将来、市場金利が上昇したときに不安があるということであれば、我が国全体として全国あまねく選別なくというような言葉もありますけれども、長期固定の住宅ローンを供給できるインフラというものがまず必要だと考えております。

その次の最終的に政府が支援を行うべきかどうかという点については、まさしく民間だけでは全国あまねく選別なくというのは非常に難しいという今回の検討会、それから前回の検討会でのご意見を承っておりますと、政府支援は必要ということになると考えております。

2番目のポイントについては、また……。

【委員】 いや、どうぞ一緒にやってください。

【委員】 続けてよろしいですか。

【委員】 はい。

【委員】 供給支援の形態ということで幾つか事例を挙げていただいております、証券化という資金調達の見点と、あと、下のほうに出ている情報提供ですとか、さまざまなポイントがあるかとは思いますが。先ほど申し上げたような長期固定ローンの供給支援を政府が行う目的が、全国あまねく選別なく安定的に相対的低利の長期固定ローンを提供することだとすると、現状のフラット35、それから買い取り証券化の枠組みというのは、私としてはベストに近い支援の形態だと考えております。

先ほど申し上げましたように、民間の金融機関がなかなか独自で自前で提供するのが難しいという理由が、調達と運用のミスマッチ、つまり、預金を中心とした短期金利に連動した負債に対して、長期固定の住宅ローンは長期固定金利、しかも期限前返済のリスクもあるということですので、そこがうまくマッチングしない、その管理が難しいというところだと思います。それを解決していくためには、やはり民間の金融機関がとれないリスクを引き受け可能な人にうまく移転していくということで、住宅ローン、あるいはその住宅ローンの固まりというものが持ついろいろなリスクを、リスクの裏側にはリターンもあるわけですので、それを最も高く買ってくれる人にうまく分配していくという仕組みが必要かと思っております。そういったところからすると、住宅金融支援機構のほうで、全国一定の貸付条件、選別のない貸付条件というものを設定して、これが政策目的だとすると一番重要なところになるわけですが、それがまずあって、その買い取り証券化というプラットフォームを提供して、もともと住宅ローンは売買しづらいものですが、それを証

券の形に買えて売買しやすい形に変換してあげる。その上で信用リスクについては住宅金融支援機構が引き受けをして、なかなか引き受けのしづらい金利リスク、それから期限前返済のリスクについては、マーケットでそれをとれる投資家が引き受ける、こういうようなリスク分担ができておりますので、非常に理にかなっていると考えております。

さらにやや補足しますと、支援の形態ということですが、現行の証券化の枠組みというのか非常にいいと思っておりますが、この場合、少なくとも資金調達の源泉がマーケットという形になっておりますので、やはり投資家から見た長期的な制度の安定性、安心感というものが非常に重要だろうと思います。その意味では、住宅金融支援機構はもちろん独立行政法人という政府関係機関ではございますけれども、政府による長期固定ローンの供給支援に対するコミットメントというところが非常に重要になってくると思います。

政府のコミットメントと一口に言っても、具体策というのはなかなか難しいところがありますけれども、個人的な意見としては、買い取り証券化だけではなくて、全体の仕組みの中に、例えば一部政府保証を入れるような、そういったことも考えられるのかなと思います。MBSそのものについては、超過担保もついていて、住宅金融支援機構のクレジットということで、今、格付機関によっては国債よりも高い格付がついているという状況で、先ほどの民業圧迫という議論もあるかと思っておりますので、ここに政府保証というのは、ちょっとtoo muchとは思いますが、けれども、MBSだけで仕組みが回っているわけではないと思いますし、SBというか、普通の債券も発行されていると思いますので、そういったものも含めて、何らかの形で、政府保証を使った証券化支援業務へのコミットメントというものは、より長期的に安定的にやっていくためには、一考の余地があるのではないかなというふうに考えております。

済みません、長くなりましたが以上です。

【委員】 ありがとうございます。

では、〇〇さん、いいですか。

【委員】 簡単に申し上げたいと思います。

まず、長期固定ローンの供給支援を行うべきかどうかということで言いますと、基本的には現状においては支援すべきではないかという印象を持っております。

家を建てたい消費者の側からすると、長期固定ローンへの一定の需要は多分あるだろうと思いますが、おそらく市場が不完全な部分があるので、それを民間ベースだけでは供給し切れないという中では、許容し得るコストの範囲でそれがもし促進されるのであれば、

政策として意味があるだろうというのは基本的な認識でございます。

それをどう行うべきかということで申しますと、基本的には、マーケットをベースとした証券化の支援という現行路線が好ましいのではないかと考えております。幾つかその背景認識がございますけれども、一言で言えば、証券化市場がまだ少なくとも我が国においては未成熟な中においては、機構が支援を行ってその市場を成熟させていく、ひいては長期固定ローン、さらには住宅投資を促進していくということには一定の意味があるだろうと考えております。

これまで何回かお話を伺っている範囲では、濃淡はございますけれども、一定の役割を機構に期待する声が少なからずあったという印象を受けております。また、こうした一定の役割を期待するというのは、ある種、中長期的な視点ですけれども、短期的にも気になる点があります。今、変動金利にかなり顧客が流れているというお話が幾つかありましたけれども、現在の証券化商品に原資産たる住宅ローンのリスクプロファイルがどの程度きちんと評価されているのかというのが不透明な部分もあり、今後の安定的な証券化市場の運営に対して若干の疑念がございます。そうした中においては、やはり大きくここで現行路線をかじを切るよりは、現状の証券化市場の定着を進めていくことが望ましいのではないかと考えています。

私からは以上です。

【委員】 ありがとうございます。

では、〇〇委員、どうぞ。

【委員】 まず、長期固定ローンの支援についてですけれども、経済学で考えると、市場が失敗をする場合に、政府が関与するということが原則です。これまでの議論をお伺いする範囲で考えると、例えば、山口さんからのコメントがあったように、多くの人が家を持つことによって国民の夢がかなえられる社会だという気持ちになるとか、社会が安定するというようなことがあるとすると、外部性があるわけですから、何らかの政府のコミットがあり得るとするのは1つ出てくると思います。

さらに市場の失敗ということでは、民間に任せておくと、何らかの理由から十分にサービスが供給されないということがあり得ます。今までの3回の意見では、規模の経済というのが非常に大きいことが指摘されており、規模の経済がある産業では、基本的に民間に任せておくとまずいことになるという教科書的な理解からしても、関与が必要だというふうになってくると思います。

また同時に、私が初回に申し上げましたけれども、大都市部ではたくさんの金融機関があって、住宅ローン市場での競争が十分成立していると思うんですけども、地方部に行った場合に、やはり競争が十分ではないということで、先ほど〇〇委員が、全国あまねく選別なくとおっしゃいましたけれども、まさにそういう観点でも、競争を一定程度維持するという観点からも、何らかの政府の関与というのが望まれるのではないかというふうに考えております。

【委員】 ありがとうございます。

では、〇〇委員。

【委員】 論点1については、私も条件つきイエスと申し上げます。

長期固定ローンのニーズについては、さまざまな発表者の方から、やはり社会に何らかの形で、固定ローンが品ぞろえとして用意されていることが望ましいと考えます。

現在は変動ローン主流でございまして、その担い手が経済合理性を追求する民間ですので、気がついてみると、長期固定ローンがどこにもないということにもなりかねませんので、これを用意しておくことが社会として必要だろうと考えます。

ただし、民間には長期固定ローンを供給する意思も能力も、実績を有している金融機関がこれまでの発表にありますように存在しておりますので、政府、変えて言うと、機構の支援はその活動をやはり補完するにとどめるべきだろうというふうに考えます。これは国としての費用対効果の問題だと思います。長期ローンを用意するのにどの程度関与するかということなのだろうと思っています。

そういうことから考えますと、例えば、転職者であったり、自営業者であったり、民間の融資基準に合わないような利用者向けのローンとしてのフラット35の提供というのは理にかなっていると思います。

一方で、昨今の経済対策で導入された35Sの1%利下げというものは、多くの発表者をご指摘されたように、経済合理性の上に立つ民間がこれに対抗する独自商品を供給できるはずもないので、補完の域を超えているのだろうし、政府のかける費用としては一体どうなのだろうかということは論じる必要があると思います。

これまで住宅金融公庫から機構に変わる中で、証券化を1つの柱とされたということについては、評価できることがあると考えています。本邦には、証券化商品の最劣後部分を引き受けるリスクテーカー、エクイティの投資家が、まだ十分に育っていないというのが私の観察です。

したがいまして、民間の銀行などは、証券化をしてローンを売っても、最劣後部分を抱えざるを得ないという問題があります。買い取り型という商品形態を通して、機構はその最劣後部分を、本邦においてエクイティの投資家があらわれるまで肩がわりするという過渡的な役割を担っているのではないかというふうに考えています。

そういうことから考えますと、当初の機構改革にあったときの供給支援の形であれば、今後も存続して活躍してほしいというふうに考えます。

2番の論点について言いますと、民間住宅ローンの証券化、それから証券化への信用補完についてはあるべきであろうし、利子補給が必要であれば、これは民間にも同じ措置をすべきだろうというふうに考えます。

逆に民間金融機関に対する規制、あるいは公的機関による直接融資ということは、これは民間にゆだねていくということの逆行でございますので、反対と申し上げたいと思います。

以上です。

【委員】 ありがとうございます。

では、私からも意見を言わせていただきたいのですが、ちょっと時間がないので1のほうを中心にお話ししますけれども、日本の住宅の戸数と人口の関係で言えば、多分そんな家がすごく不足しているということはないので、あまり国が関与する必要はないかなと思うんですけれども、それは間違いではないですか。単純に戸数だけ言ったら絶対に不足しているということは……。

【事務局】 そういう意味では、単純に住宅の戸数と世帯数を比べますと既に逆転しておりますので、例えば、戦後の絶対的不足というような意味での住宅政策の目標、課題というのはなくなってきておりますけれども、当然、質の面、あるいはコスト面、アフォーダビリティというようなさまざまな側面でまだまだ政策課題は多いという考えでございます。

【委員】 私、特に質の面が問題だと思うんですが、日本の個人の住宅は比較的寿命が短くて、あっという間に価値がなくなってしまいますね。でも、それだとやっぱり国民の富の形成という点から言うと、むだが多いと思いますので、やはり適切にメンテナンスさえしていけばずっと長持ちするような家をこれからつくっていくということが国富の形成という点で大事なことだと思うんですね。そういう意味で言いますと、今のまま行きますとそういうような機運ができませんから、国がやはり政策的にそういう住宅の建設をサポ

ートするということが重要だと思っています。そのときに、ちゃんとクオリティーのいい住宅で長持ちするものであれば、多少は高くなるかもしれませんが、もう一方で中古になったときに価値がありますので、比較的ローンの負担や何かが少ないと思うんですね。ですから、そういうことで、長期ローンでやっても、たった今の低金利のときでも長期ローンでも十分競争力があるような、そういうローンができるのではないかと思いますし、そういうことで少し質という点から考えていきますと、やはり国がもう少し力を入れるべきではないかなということが1つです。

それからもう1つは、皆さんご指摘されていることですけれども、やはり銀行は合理的に行動していると思うんです。金利のミスマッチを避けるために変動金利で供給しているわけですが、やはり消費者のほうが十分賢いとは言えませんので、それをやはりある程度教育したり、誘導したりしていく必要があるわけで、そのためには国がそういうローンの供給には関与すべきではないかなというふうに思います。その方法としては、やはり皆さんご指摘されているように、証券化がいいんじゃないかなということでございます。

ちょっと時間がありませんので、またこれからも議論の時間があると思いますのでお話ししたいと思いますが、大体以上のようなところで。

そういうことで、よろしいですか。

では、ちょうど時間も参りましたので、今日の検討会は以上にしたしたいと思います。

【委員】 ありがとうございます。

では、そういうことで、今日はお忙しい中、長時間にわたってありがとうございました。今日の検討会は以上ということにさせていただきます。どうもありがとうございました。

— 了 —