

国土交通政策研究 第104号

高齢者等の土地・住宅資産の有効活用に関する研究

2012年3月

国土交通省 国土交通政策研究所

主任研究官 酒井 達彦

前研究官 福田 裕恵

研究官 中島 裕之

研究官 明野 齊史

## はじめに

わが国では、人口規模の大きい団塊世代が完全退職する時期に差し掛かり、今後、本格的な長寿社会を迎えることとなる。

長寿社会の到来に伴い、高齢者がより充実した老齢期を送るためには、退職後の余命の長期化を念頭に置いたライフプランの再構築が求められている。

わが国の高齢者世帯の特性として、持家率が高いものの金融資産が十分でないこと（ハウスリッチ・キャッシュプア）が各種調査等で指摘されている。余命の伸長により増大する老齢期の経済的負担に対応するためには、高齢者世帯の特性を活かして、所有する土地・住宅資産を活用した資金の確保が円滑に行われることが重要となる。

また、既存ストックの利用状況を概括すると、高齢者世帯と子育て世帯の間で、居住ニーズと住宅ストックにミスマッチが生じており、既存住宅ストックが効率的に活用されているとは言い難い状況にある。

本調査研究では、わが国の高齢者世帯の特性を活かした老齢期の経済的負担への対応、居住ニーズと住宅ストックのミスマッチの解消を図ることが必要であるとの問題意識から、わが国の高齢者の世帯及び子育て世帯の住まいを巡る現状、意向の把握を目的としたアンケート調査、グループインタビューの実施のほか、海外の高齢者住宅の事情、住宅を活用した資金調達の実情の調査等を実施した。

本調査研究の実施に関し、わが国が抱える住宅問題全般については立命館大学大学院法学研究科の大垣尚司教授、高齢者の住み替えについては明治大学理工学部の園田眞理子教授、海外の住宅金融については住宅金融支援機構住宅総合調査室主任研究員の小林正宏氏から多くの有益なご意見をいただいた。

また、国内、海外の調査においては、関係機関等の方々から多大なご協力をいただいた。

ここに、本研究にご協力いただいた皆様方に厚く感謝の意を表したい。

平成 24 年 3 月

国土交通省	国土交通政策研究所	主任研究官	酒井達彦
		前研究官	福田裕恵
		研究官	中島裕之
		研究官	明野齊史

## 要旨

少子高齢社会への対応が喫緊の課題となっているわが国において、高齢者の保有している土地・住宅資産を有効に活用することが、豊かな老後の実現や循環型社会の実現に向けて重要な施策であることが認識されている。

本研究は、高齢者世帯、子育て世帯を対象としたアンケート調査、グループインタビューの実施により、資産活用ニーズ、居住ニーズを把握するとともに、資金調達や高齢者のライフスタイルに合った住まい方に関する海外事例を調査し、これらにより得られた知見を基に、高齢者の住宅資産を活用した資金調達と高齢者のライフスタイルに合致する住宅の提供を図るためのスキームの検討を行ったものである。

第1章では、研究の背景を述べた上で、高齢者のニーズに合致した居住環境の提供、住宅の活用による多様な資金調達手段の提供、高齢者が所有する住宅の次の担い手と期待されるターゲットの意向を踏まえた住宅ストックの循環方策の確立、という研究の目標を示す。

第2章では、高齢者による住宅資産の活用可能性について考察する。

まず、高齢者による居住環境の改善ニーズと高齢者の資金ニーズを明らかにするために、既存の各種統計、アンケート調査の整理・分析を行う。次に、資金調達手法としての自宅の売却、賃貸、リバースモーゲージのメリット、デメリットを比較するために、自宅の処分方法や処分後の居住形態のパターンを想定し、それぞれの場合の貯蓄残高の推移について簡易シミュレーションを行う。

さらに、中高年者・高齢者の将来における住み替えに関する潜在的ニーズを明らかにするために、「50歳代」「60歳代前半男性」「60歳代前半女性」「70歳代」の4グループに分けて行ったグループインタビューの分析を行う。

第3章では、高齢者が保有する土地・住宅資産の活用手法の一つであるリバースモーゲージについて、米国、英国との比較を行い、考察する。

第4章では、高齢者向け住宅に先進的に取り組んでいる事例として、オランダとデンマークを取り上げる。

まず、両国の社会・経済環境、福祉制度について、概観・整理を行う。次に、オランダの住宅政策の動向を整理し、特徴的な制度として、高齢者を含む多世代が居住しているコ・ハウジングと健常者と要介護者が混住している高齢者住宅を紹介する。デンマークに関しても同様に、住宅政策の動向を整理し、介護住宅であるプライエボーリを紹介する。

また、高齢者の居住志向に関するわが国とオランダ、デンマークの共通点、相違点を整理し、わが国でも取り組み可能な仕組みについて検討する。

第5章では、高齢者が所有している住宅の「次の住まい手」として期待される子育て世帯の住まいに関する意識に関して考察を行う。

まず、既存の各種統計調査から子育て世帯の中古住宅や住宅購入の資金調達等に関する

意識を把握し、次に、30歳代の子育て世帯層を「戸建持家希望」「マンション持家希望」「賃貸希望」の3グループに分けてグループインタビューを行い、「持家と賃貸」、「新築と中古」などの観点から、子育て世帯層の住宅ニーズを分析する。

第6章では、高齢者の住宅ストックの循環を実現するスキームに関して考察を行う。

まず、高齢者の住宅ストックの循環を実現するために、『コレクティブハウス』と『買取オプション付き定期借家契約』というスキームを提案する。

次に、提案した二つのスキームの関係主体、前者については「65歳～74歳の高齢者」、後者については「75歳以上の親が所有している住宅資産を相続する可能性のある人」と「30歳代の子育て世帯」に対して行ったアンケートを基に、スキームのニーズや課題を分析する。

第7章では、全体のまとめとして、以下のような見解を示している。

- 「住宅」というハード面での質の確保と同時に、「生きる場所」としての意味での社会における高齢者の存在意義をセットで提供できる『コレクティブハウス』のような形態の住環境の提供により、高齢者が「幸せな住み替え」のビジョンを描き始めると考えられる。
- 高齢者の資金面の不安解消への解決策、子育て世帯の居住の選択肢拡大策として提案した『買取オプション付き定期借家契約』は、一定の需要があることが分かったが、居住の安定性を望む子育て世代に対して、同じ地区内での住み替えを可能とする賃貸住宅の供給システムを整備していく必要がある。

keyword：高齢者世帯、子育て世帯、土地・住宅資産の活用、資金調達、住み替え、住宅ストックの循環

# 目次

<b>第1章 調査の背景と目的</b> .....	1
1. 調査の背景 .....	1
2. 調査の目的 .....	1
3. 調査内容 .....	1
3-1 高齢者による住宅資産の活用可能性について(第2章) .....	1
3-2 リバースモーゲージの活用可能性について(第3章) .....	1
3-3 高齢者に適した住環境のあり方について(第4章) .....	2
3-4 高齢者の住宅ストックの活用主体としての子育て世帯の傾向について(第5章) .....	2
3-5 高齢者の住宅ストックの循環を実現するスキームの検討(第6章) .....	2
4. 調査の対象 .....	3
4-1 高齢者 .....	3
4-2 子育て世帯 .....	3
4-3 対象地域・立地 .....	3
<b>第2章 高齢者による住宅資産の活用可能性について</b> .....	5
1. 高齢者の住宅・資金ニーズに関する統計資料の分析 .....	5
1-1 高齢者の居住改善に対するニーズ .....	5
1-2 高齢者の資金調達ニーズ .....	11
2. 高齢者の住宅資産の活用方法 .....	17
2-1 住宅の売却 .....	20
2-2 住宅の賃貸 .....	20
2-3 リバースモーゲージ .....	20
2-4 簡易シミュレーション結果 .....	22
3. 高齢者の住宅・資金ニーズに関するグループインタビュー .....	26
3-1 実施の背景と目的 .....	26
3-2 実施概要 .....	26
3-3 グループ分けと参加者の属性 .....	26
3-4 グループインタビューの流れ .....	38
3-5 調査結果 .....	41
4. 高齢者による住宅資産の活用可能性 .....	60
4-1 各世代における居住ニーズ .....	60
4-2 建替え、住み替え、リフォームについて .....	62
4-3 住宅資産を活用した資金調達手法について .....	63
<b>第3章 リバースモーゲージの活用可能性について</b> .....	65
1. わが国におけるリバースモーゲージに関する現状 .....	65
2. わが国におけるリバースモーゲージの活用可能性 .....	67
2-1 アメリカ、イギリスのリバースモーゲージから得られること .....	67
2-2 韓国のリバースモーゲージ制度について .....	68
2-3 わが国におけるリバースモーゲージ普及の可能性について .....	68
<b>第4章 高齢者に適した住環境のあり方について</b> .....	71
1. 海外事例調査 .....	71

1-1	各国の概要と高齢者を取り巻く環境の整理	71
1-2	オランダの住宅と高齢者	73
1-3	デンマークの住宅と高齢者	81
2.	高齢者にとって適切な住まい提供における留意点	88
2-1	高齢者の居住志向に関するわが国とオランダ、デンマークの共通点・相違点	88
2-2	高齢者の自発的な住み替えを促進する仕組みについて	89
<b>第5章</b>	<b>高齢者の住宅ストックの活用主体としての子育て世帯の傾向について</b>	<b>91</b>
1.	子育て世帯の住まいや資産の実態	91
1-1	子育て世帯の住まいの実態	91
1-2	30歳代(2人以上世帯)の資産の状況	95
2.	子育て世帯の住まいに関する動向(グループインタビュー結果)	96
2-1	実施の背景と目的	96
2-2	実施概要	96
2-3	グループ分けと参加者の属性	96
2-4	調査結果	97
3.	子育て世帯が高齢者の住宅ストックを活用する上での留意点	106
<b>第6章</b>	<b>高齢者の住宅ストックの循環を実現するスキームの検討</b>	<b>109</b>
1.	関係主体の動向の整理	109
1-1	高齢者の現状・動向	109
1-2	住宅資産活用方策としてのリバースモーゲージ	109
1-3	デンマーク、オランダの高齢者の住宅事情	109
1-4	子育て世帯(賃貸住宅在住)の意向	110
2.	高齢者の住宅ストックの循環を実現する上での課題	110
3.	スキームの提案	112
3-1	高齢者の生活ニーズにあった住宅の提供	112
3-2	高齢者の住宅資産の有効活用に関するスキーム案	114
4.	スキームの検証	116
4-1	65～74歳の高齢者	116
4-2	75歳以上の親所有の住宅資産を相続する可能性のある人	131
4-3	30歳代の子育て世帯	146
5.	スキーム実現に向けた課題	157
5-1	コレクティブハウス(コ・ハウジング)	157
5-2	買取オプション付き定期借家契約	157
<b>第7章</b>	<b>まとめ</b>	<b>159</b>
1.	高齢者等の土地・住宅資産の有効活用の可能性・必要性と課題	159
1-1	高齢者	159
1-2	子育て世帯	160
2.	課題の解決方策と今後の調査研究の方向性	161
<b>参考資料</b>	<b>諸外国におけるリバースモーゲージの現状</b>	<b>163</b>
1.	アメリカのHECMについて	163
2.	イギリスのエクイティリリースについて	169
3.	韓国のリバースモーゲージ(住宅年金)	178

## 第1章 調査の背景と目的

# 第1章 調査の背景と目的

## 1. 調査の背景

本格的な長寿社会を迎え、高齢者の「余生」が長期化する中、ライフスタイルにあった居住環境の提供に対するニーズが高まっている。しかし、高齢者の住まいは、子育て時に購入した住宅が多いことから、現在のライフスタイルと居住環境の間にはミスマッチが生じていることが想定される。一方、1990年代以降の地価下落により、購入時と比較して住宅の価値が大きく低下している可能性が高いことから、「売却+住み替え」を躊躇する高齢者も一定数存在するものと考えられる。

一方、人口減少社会を迎え、住宅ストックの循環の必要性が指摘される中、高齢者の住宅資産の有効活用は大きな役割を果たすことが期待されている。そのためには、高齢者が資金的な余裕を持ちながら現在のライフスタイルに合った住み替えを実現するとともに、住宅ストック（中古住宅）の魅力を高め、次の居住者へと引き継いでいくための環境整備が必要と考えられる。しかし、高齢者が所有する住宅を巡る需要と供給のアンバランスが、ストック循環に至らない大きな理由であると考えられる。

## 2. 調査の目的

本調査では、高齢者の所有する住宅資産の循環を実現するという観点から、「高齢者のニーズに合致した居住環境の提供」「住宅の活用による多様な資金調達手段の提供」「高齢者が所有する住宅の次の担い手と期待されるターゲットの意向を踏まえた住宅ストックの循環方策の確立」という目標を設定し、現状分析を行うとともに、解決方策の提案を行った。

## 3. 調査内容

「高齢者の住まいのあり方」「住み替えや老後の生活を充実させるための住宅を活用した資金調達方法」「高齢者が所有する住宅ストックの市場での循環方策」を主眼に、文献調査、アンケート調査・グループインタビュー、海外現地調査等を実施した。

### 3-1 高齢者による住宅資産の活用可能性について(第2章)

わが国の高齢者の資金・住宅ニーズを統計資料等から分析するとともに、住宅を活用した資金調達手段の商品構成等の整理を行った。また、首都圏の高齢者・中高年者の住み替えに対する考え方、住宅を活用した資金調達方法（売却・賃貸・リバースモーゲージ等）に関する認識を把握するためにグループインタビューを実施した。

### 3-2 リバースモーゲージの活用可能性について(第3章)

高齢者が住み慣れた自宅への継続居住を前提としながら、住宅を活用して資金を調達できるリバースモーゲージについて、日本、アメリカ、イギリスの現状把握とわが国での普及の可能性を検討するために、国内外の既存文献の調査を行った。



### 3-3 高齢者に適した住環境のあり方について(第4章)

高齢期の住まいのあり方の目標像を設定するため、高齢者用の住宅の質の高さに定評のあるオランダ、デンマークの高齢者用住宅と居住者の実態について、既存文献の調査を行うとともに、現地調査を実施した。

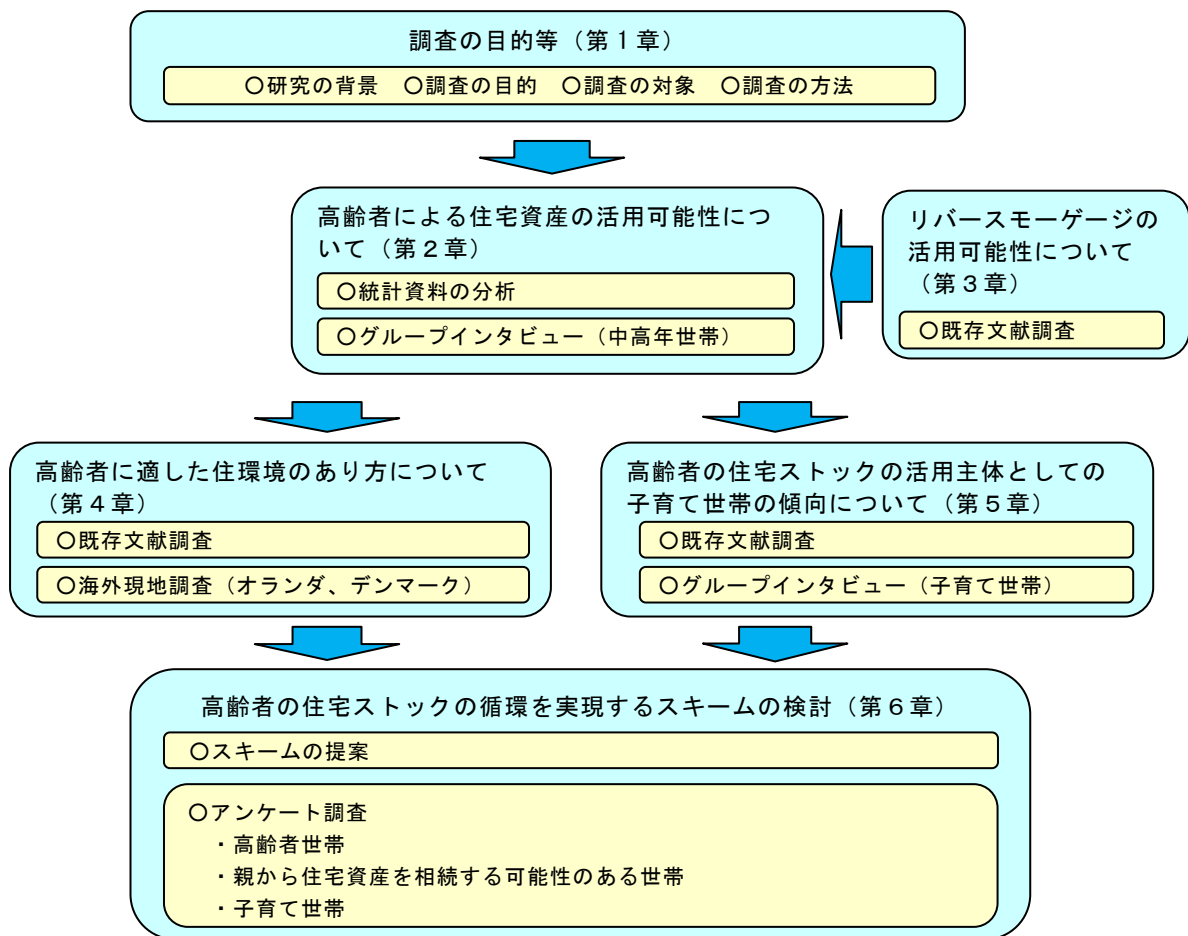
### 3-4 高齢者の住宅ストックの活用主体としての子育て世帯の傾向について(第5章)

住宅の購入をはじめ、住み替えの機会が多いと思われ、また、高齢者の所有する住宅の潜在的な次期居住者として想定される子育て世帯の住まいに関する価値観を文献調査などをもとに分析した。また、中古住宅や戸建て住宅、賃貸住宅に対する考えを把握するために、首都圏1都3県の賃貸住宅在住の子育て世帯の男女を対象としたグループインタビューを実施した。

### 3-5 高齢者の住宅ストックの循環を実現するスキームの検討(第6章)

高齢者が「住み替えたい」と思うような新たな住まい方や、高齢者の住宅資産を活用した資金調達方法のスキームの提案を行い、高齢者、子育て世帯等を対象に提案したスキームの利用意向等についてアンケート調査を行った。

図表 1 調査内容



## 4. 調査の対象

本調査の対象を以下のように設定する。

### 4-1 高齢者

良質な住宅ストックを所有するとともに、積極的・消極的理由を問わず、高齢者を対象とした住宅や施設に住み替えする可能性がある層として、65歳以上の持家層を「高齢者」として設定した。

### 4-2 子育て世帯

現在、高齢者が所有・居住する住宅の次の潜在的居住者として、首都圏1都3県の賃貸住宅に在住の子育て世帯を調査の対象とした。

### 4-3 対象地域・立地

住宅ストックの資産価値（特に地価）が比較的高い大都市圏における住み替えスキームの構築を検討する。本調査においては、首都圏1都3県を対象地域とした。



## 第2章 高齢者による住宅資産の活用可能性について

## 第2章 高齢者による住宅資産の活用可能性について

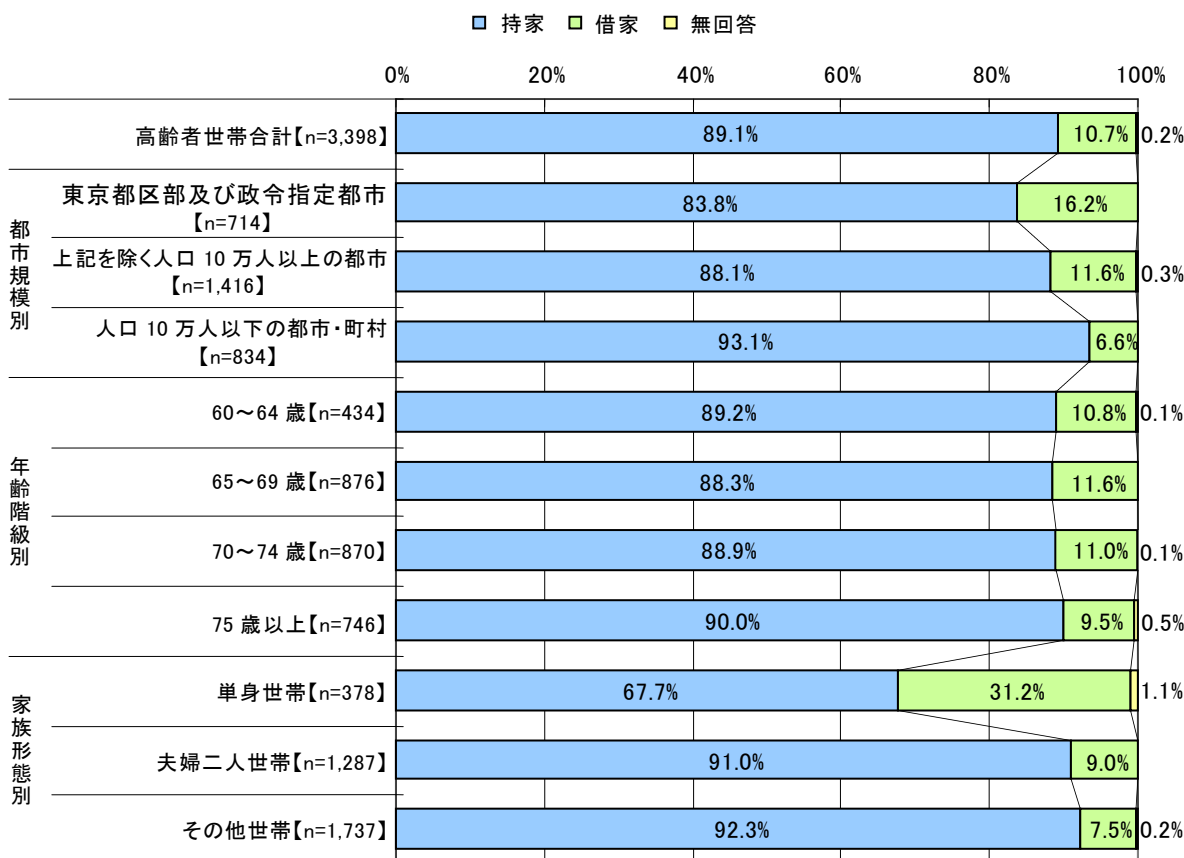
### 1. 高齢者の住宅・資金ニーズに関する統計資料の分析

本章では、高齢者を対象とした既存の各種統計、アンケート調査を整理・分析することで、高齢者による居住環境の改善ニーズ及び高齢者の資金ニーズを明らかにする。

#### 1-1 高齢者の居住改善に対するニーズ

内閣府の「平成20年高齢者の生活実態に関する調査」によれば、60歳以上の高齢者世帯全体の89.1%は「持家」住まい、10.7%は「借家」住まいとなっている。都市規模別には、「東京都区部及び政令指定都市」（16.2%）、家族形態別には「単身世帯」（31.2%）などで「借家」割合が高い点に特徴がある。

図表 2 高齢者世帯の居住形態

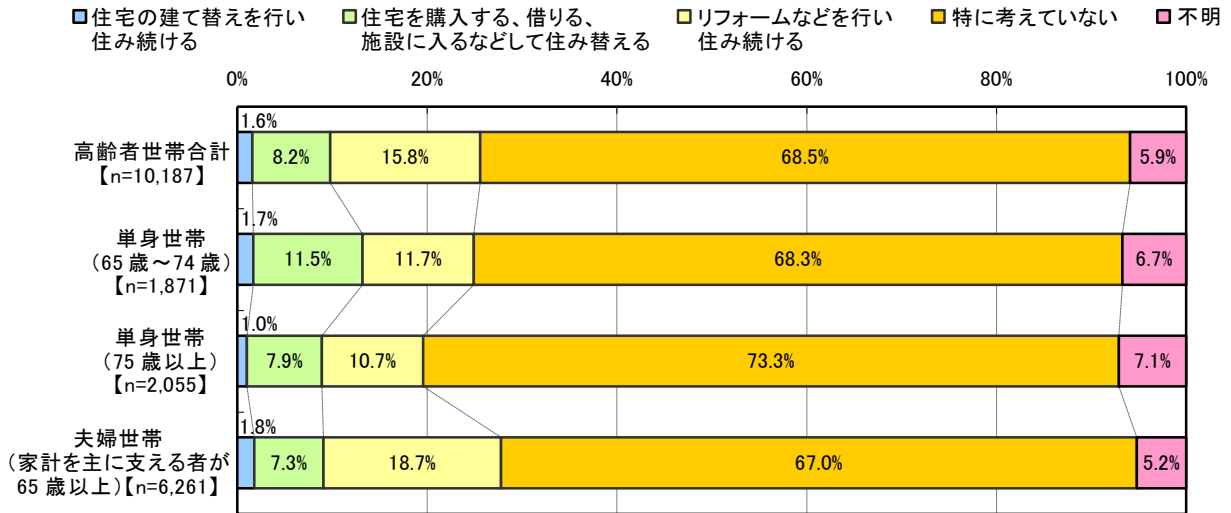


出典：内閣府「平成20年高齢者の生活実態に関する調査結果」

高齢期において、建替え、住み替え、リフォームなど、住宅・住環境改善ニーズのある高齢者世帯は全体の25.6%で、意向のない高齢者世帯は全体の68.5%となっている。住宅、住環境の改善ニーズのうち、建替えニーズは全体の1.6%、住み替えニーズは全体の8.2%、リフォームニーズは全体の15.8%となっている。なお、夫婦世帯（家計を主に支える者が65歳以上）は、単身世帯に比べてリフォームのニーズが高い。

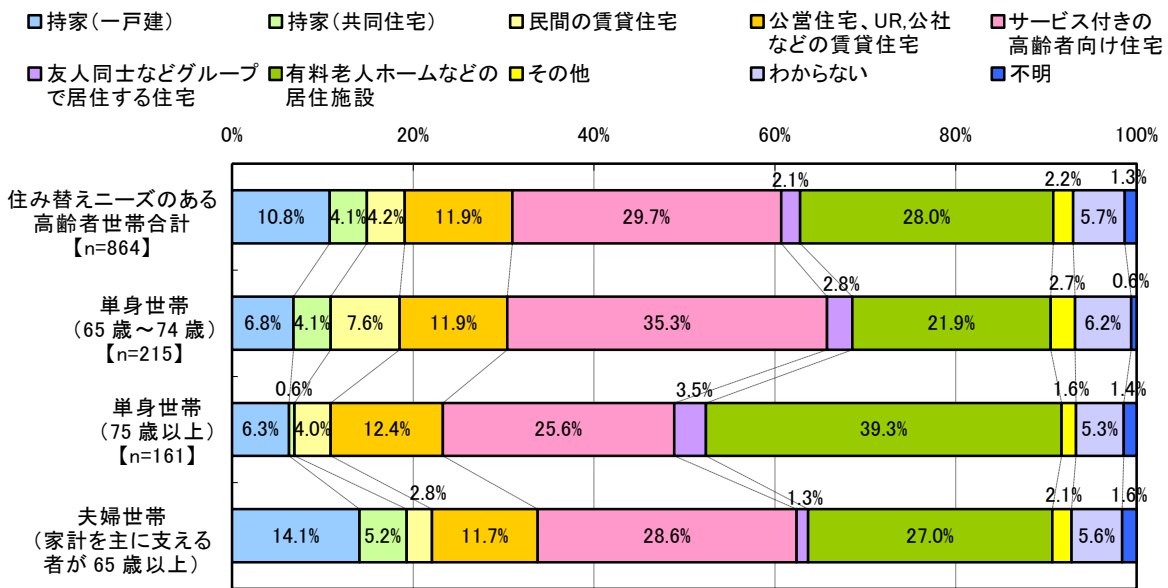
また、高齢期における住宅・住環境改善ニーズのうち、住み替えニーズのある世帯について、住み替え先の望ましい住宅形態は、「サービス付きの高齢者住宅」が全体の29.7%と最も高く、続いて、「有料老人ホームなどの施設」が全体の28.0%、「公営住宅、UR、公社などの賃貸住宅」が11.9%、「持家（一戸建）」が10.8%となっている。世帯構成別には、75歳以上の高齢者単身世帯において「有料老人ホームなどの施設」が39.3%、夫婦世帯（家計を主に支える者が65歳以上）において、「持家（一戸建）」が14.1%と他に比べて比較的高い割合になっている。

図表 3 高齢期における住宅・住環境改善ニーズ



出典：国土交通省「平成20年住生活総合調査」

図表 4 高齢期の住み替え先として望ましい住宅形態

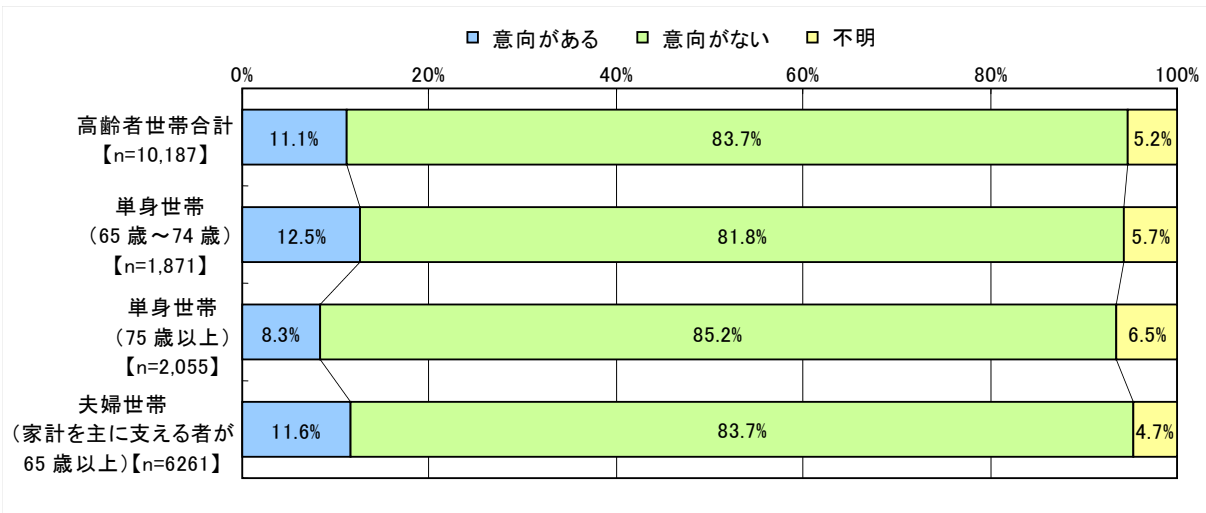


出典：国土交通省「平成20年住生活総合調査」

以上のように、漠然とした高齢期における住宅、住環境の改善ニーズがある一方で、現時点における建替え、住み替え、リフォームなどの住宅・住環境改善の意向は、全体で11.1%と、ニーズに比して低い割合となっている。

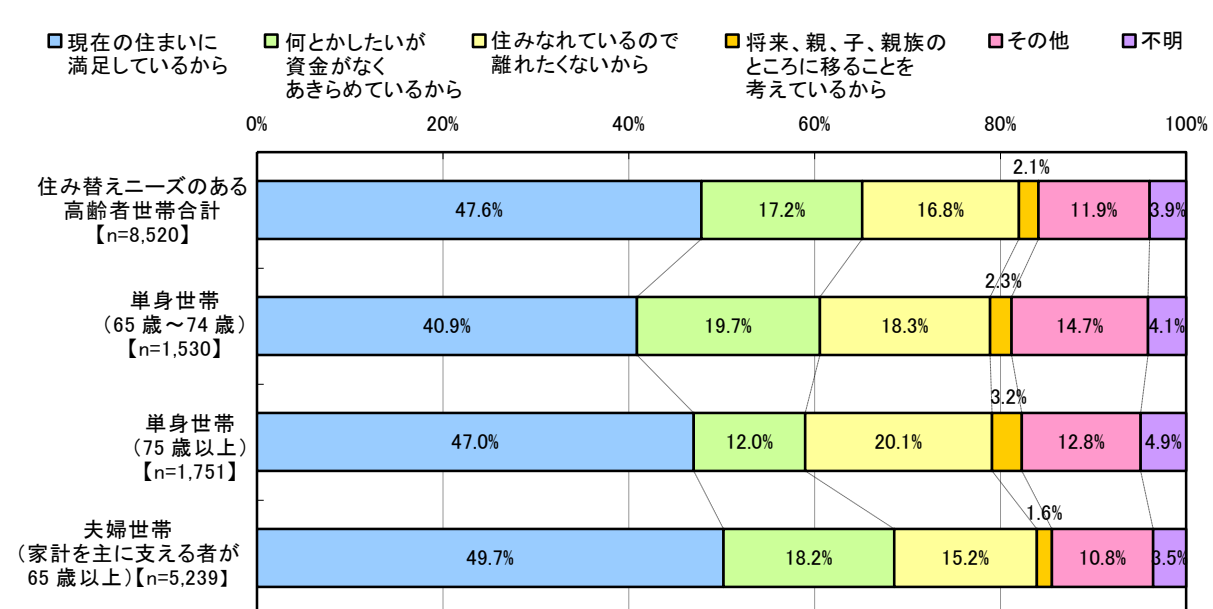
住宅、住環境改善の意向のない理由としては、「現在の住まいに満足しているから」(47.6%)、「住みなれているので離れたくないから」(16.8%)という現在の住宅・住環境を肯定する要因によるものが多い一方、「何とかしたいが資金がなくあきらめているから」という、資金的制約により実現できないという回答も17.2%と高い割合となっている。

図表 5 現時点における高齢者世帯の住宅・住環境改善意向



出典：国土交通省「平成20年住生活総合調査」

図表 6 現時点における高齢者世帯の住宅・住環境改善意向のない理由

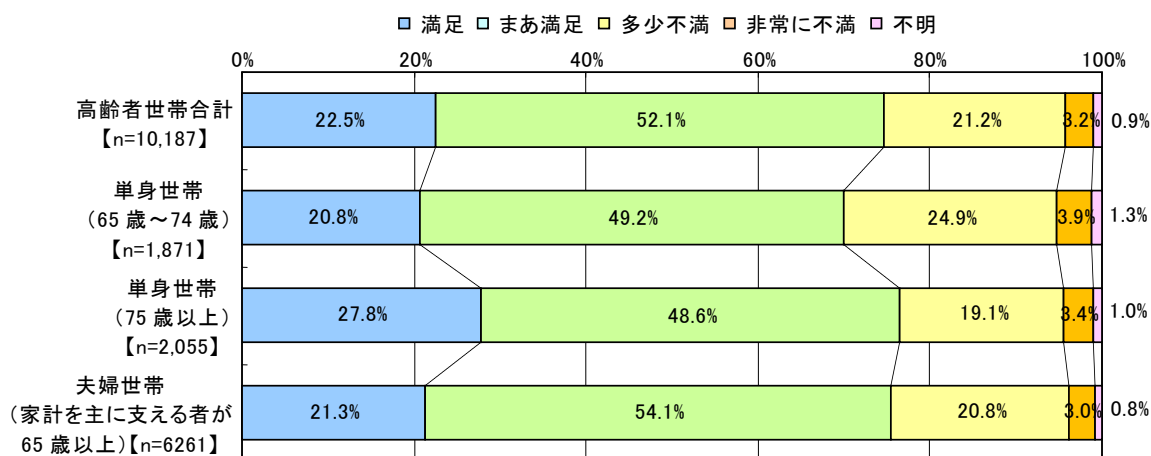


出典：国土交通省「平成20年住生活総合調査」

高齢者世帯の住宅、住環境に関する満足度については、「満足」が 22.5%、「まあ満足」が 52.1%と、合わせて 74.6%の世帯が住宅、住環境に満足している傾向にある。その一方で、「多少不満」が 21.2%、「非常に不満」が 3.2%と、合わせて 24.4%が、住宅、住環境に満足していない傾向にある。

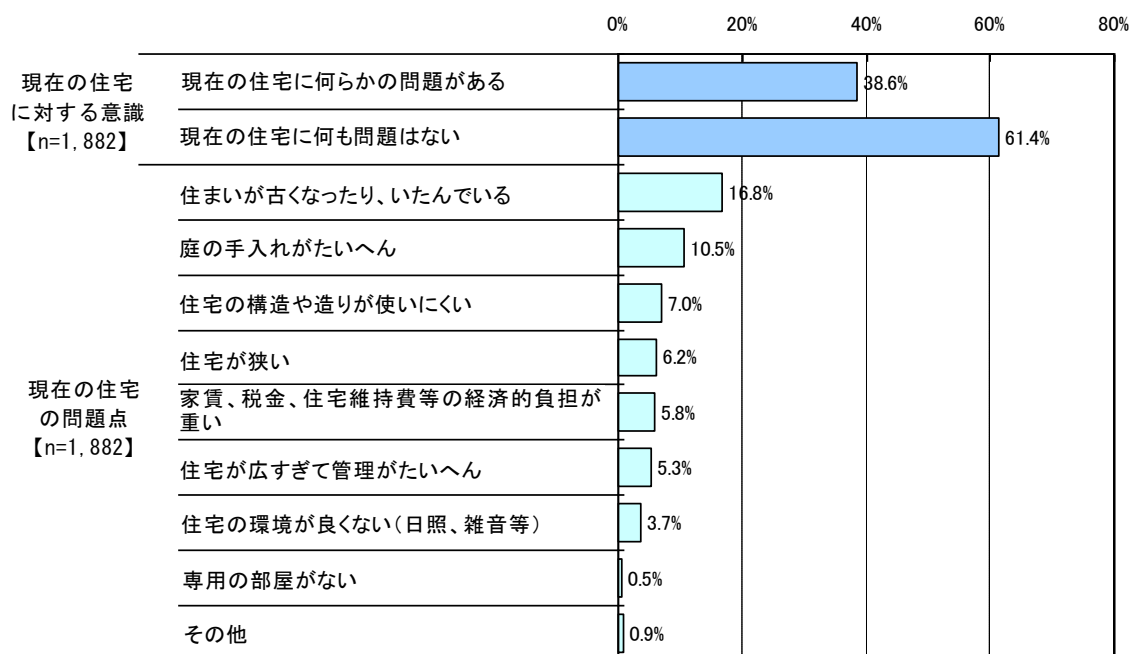
また、高齢者世帯のうち 38.6%は、現在の住宅に何らかの問題を感じており、その問題点は、「住まいが古くなったり、いたんでいる」(16.8%)、「庭の手入れが大変」(10.5%)、「住宅の構造や造りが使いにくい」(7.0%)などとなっている。

図表 7 高齢者世帯の住宅、住環境に関する満足度



出典：国土交通省「平成 20 年住生活総合調査」

図表 8 高齢者世帯の住宅に対する意識、問題点

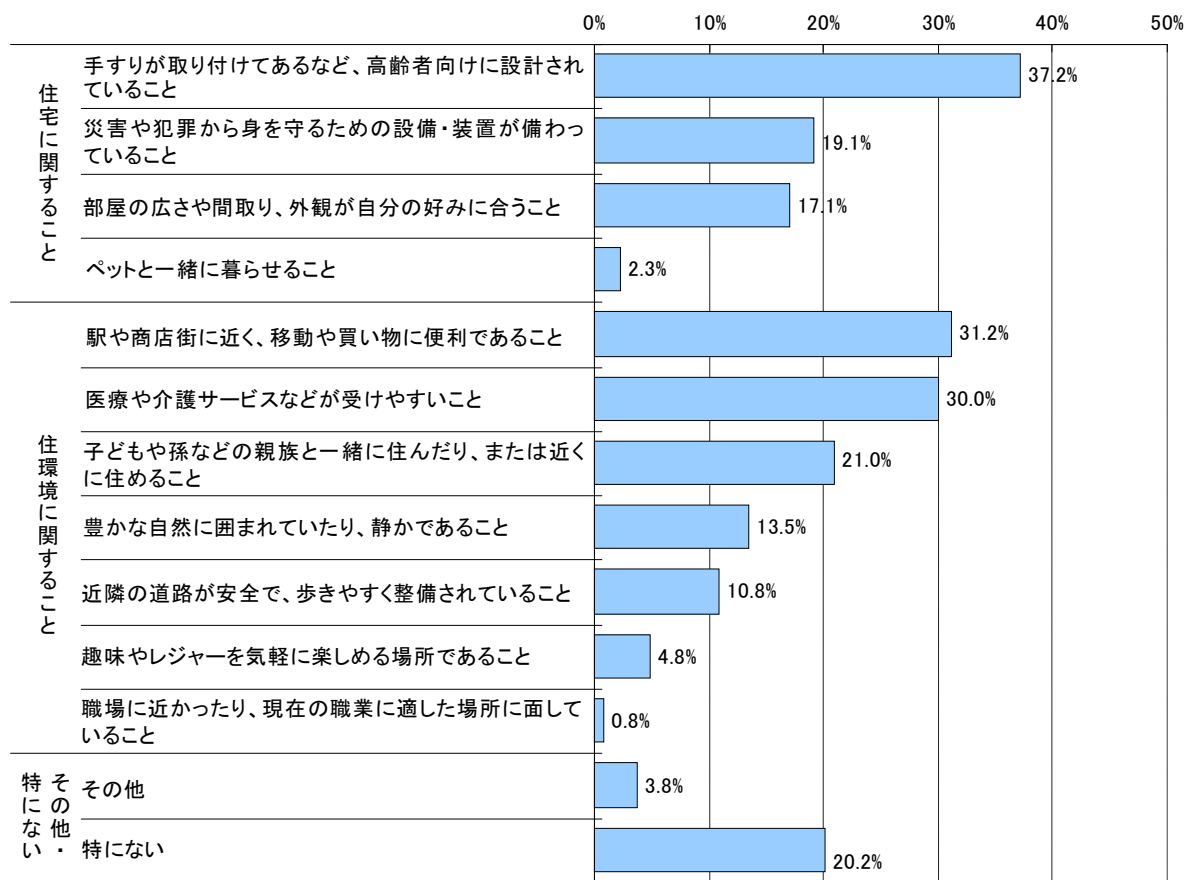


出典：内閣府「平成 21 年度高齢者の日常生活に関する意識調査結果」



高齢者世帯が住宅、住環境に関し、優先する事項は図表 9 のとおりである。住宅については、特に「手すりを取り付けてあるなど、高齢者向けに設計されていること」が 37.2%と高い割合となっている。住環境については、「駅や商店街に近く、移動や買い物に便利であること」が 31.2%、「医療や介護サービスなどが受けやすいこと」が 30.0%と、利便性を重視する回答が高い割合となっている。一方、「豊かな自然に囲まれていたり、静かであること」が 13.5%など、郊外や地方部を連想させる環境を希望する回答者も一定存在している。その他、「子供や孫などの親族と一緒に住んだり、または近くに住めること」が 21.0%など、子供との関係性を重視する世帯も多い。

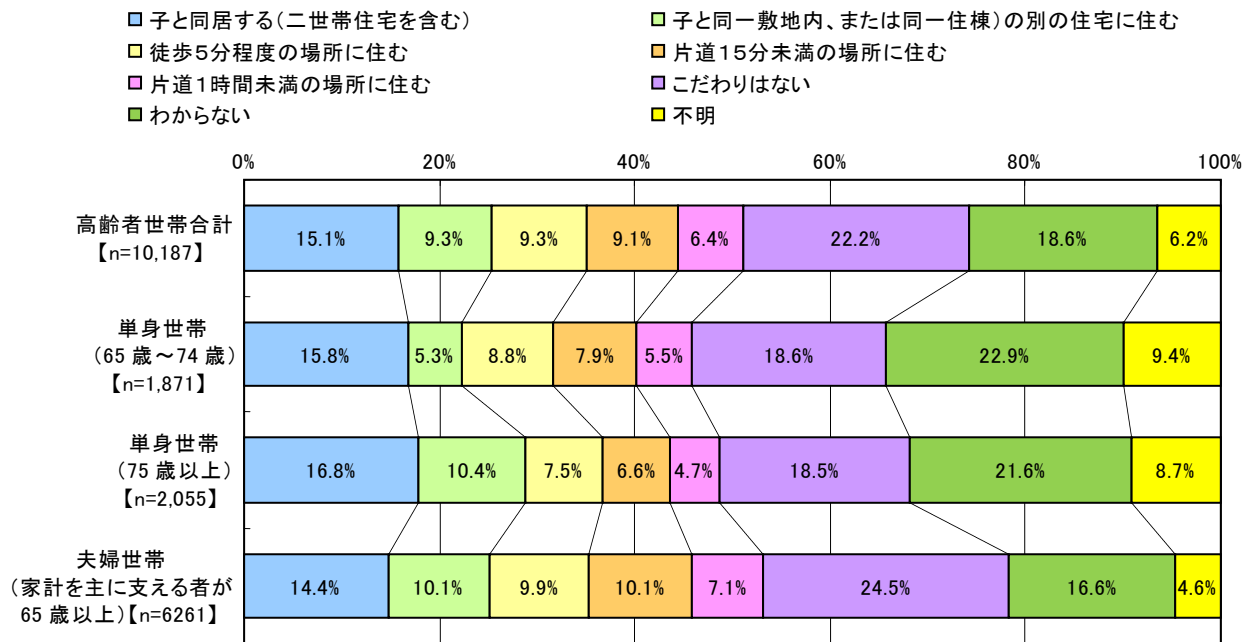
図表 9 高齢者世帯が住宅、住環境に関して優先する事項



出典：内閣府「平成 17 年高齢者の住宅と生活環境に関する意識調査結果」

子供のいる高齢者世帯については、子供と同居したい意向のある世帯が 15.1%、同一敷地内から片道 1 時間未満まで、子供と近接して住みたいという意向のある世帯が 34.1%となっており、子供との居住にこだわりをもつ高齢者世帯は合わせて 49.2%と、全体の約半数となっている。その一方で、子供との居住に「こだわりはない」と回答する世帯は 22.2%となっている。子供との住まい方にこだわりのある世帯は、こだわりのない世帯の 2 倍以上となっている。

図表 10 子供のいる高齢者世帯における子供との住まいのあり方に関する意向

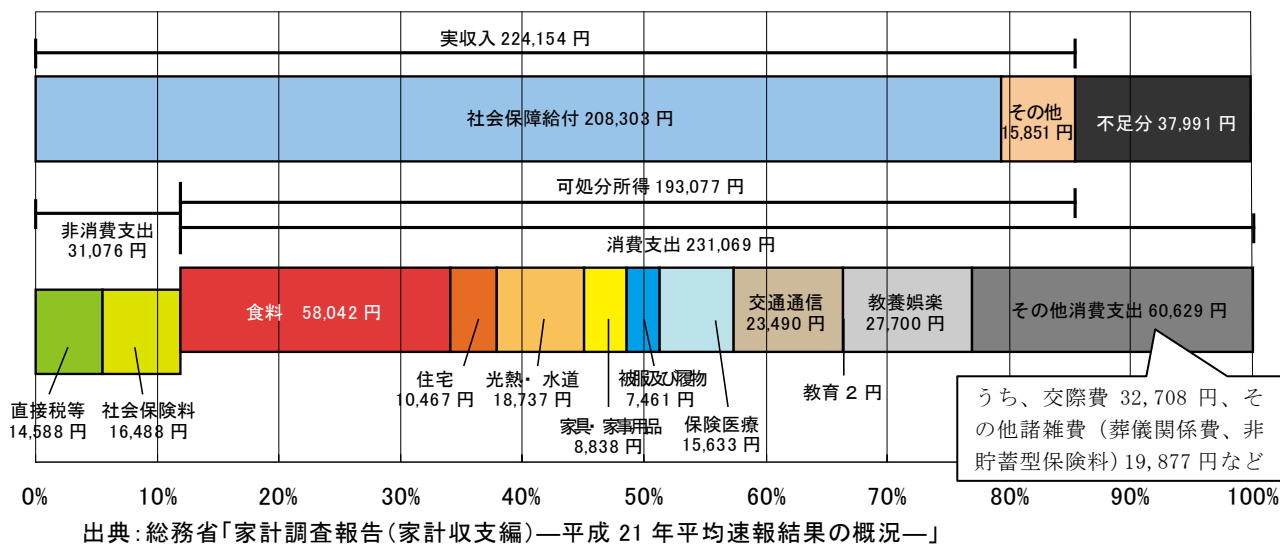


出典：国土交通省「平成 20 年住生活総合調査」

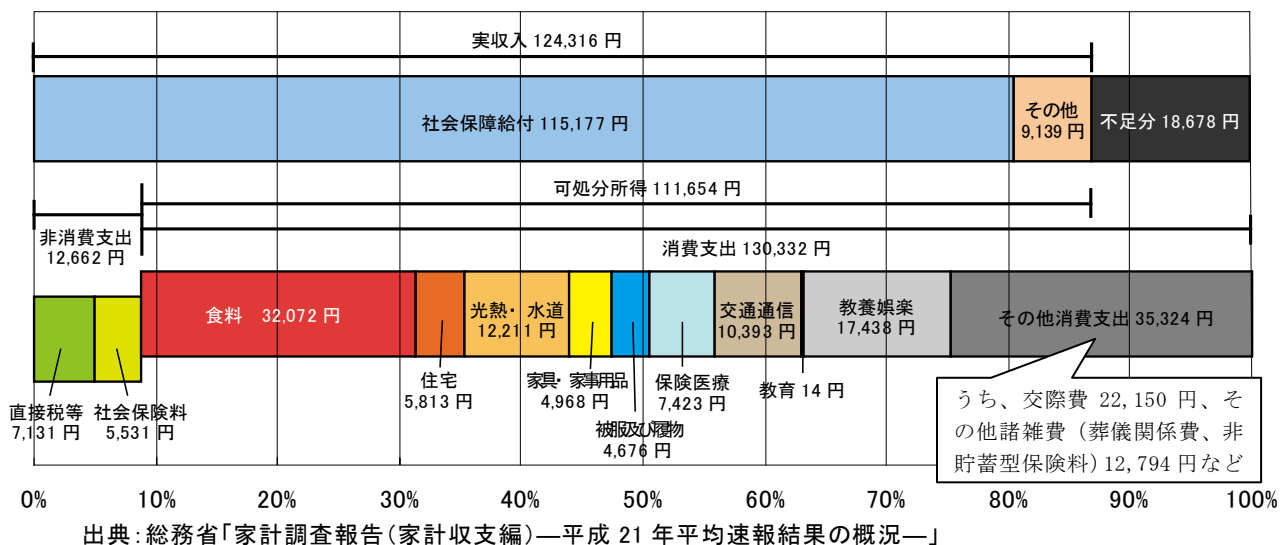
## 1-2 高齢者の資金調達ニーズ

総務省「家計調査報告(家計収支編)―平成21年平均速報結果の概況―」によれば、高齢者夫婦世帯(無職世帯)の月額平均実収入は約22万4,000円、月額平均実支出は約26万6,000円である。高齢者単身世帯(無職世帯)の月額平均実収入は約12万4,000円、月額平均実支出は約15万円である。持家世帯を想定し、上記より月額平均家賃分を除外すると、高齢者夫婦世帯(無職世帯)の月額平均月額実支出は約26万2,000円、高齢者単身世帯(無職世帯)の月額平均月額実支出は約14万3,000円となり、それぞれ月額平均不足額は約3万8,000円(高齢者夫婦世帯(無職世帯))、約1万8,000円(高齢者単身世帯(無職世帯))となる。以上の月額平均不足額につき、貯蓄額より取り崩すことにした場合、高齢者夫婦世帯(無職世帯)では、貯蓄額1,000万円で23年目、貯蓄額1,200万円で27年目、貯蓄額1,500万円で34年目に資金が底をつく計算となる。

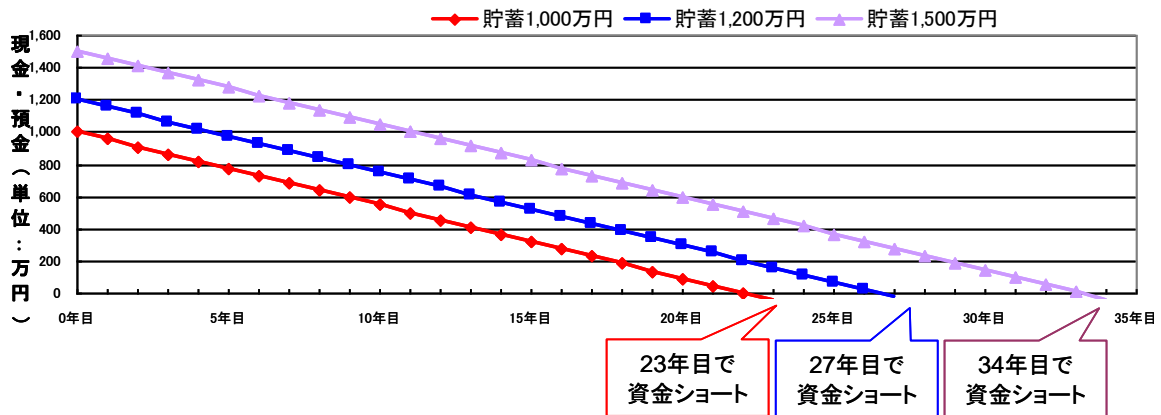
図表 11 持家高齢者夫婦世帯(無職世帯)の家計収支



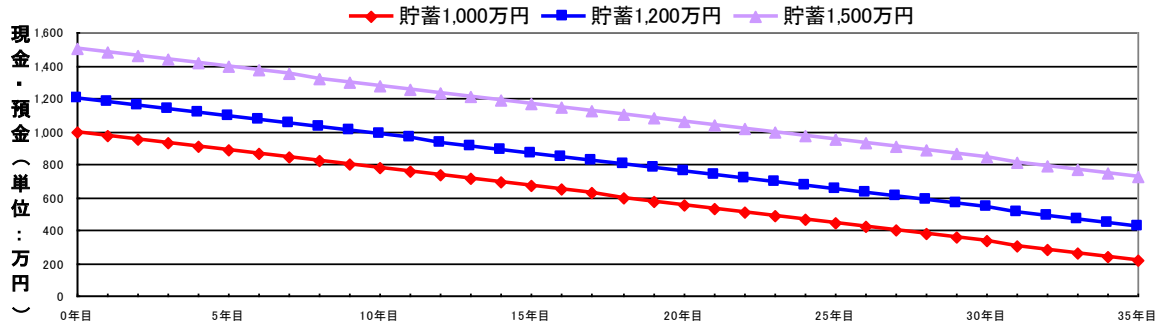
図表 12 持家高齢者単身世帯(無職世帯)の家計収支



図表 13 持家高齢者夫婦世帯(無職世帯)の貯蓄残額シミュレーション  
(毎月月額不足分 3.8 万円を貯蓄より取り崩した場合)



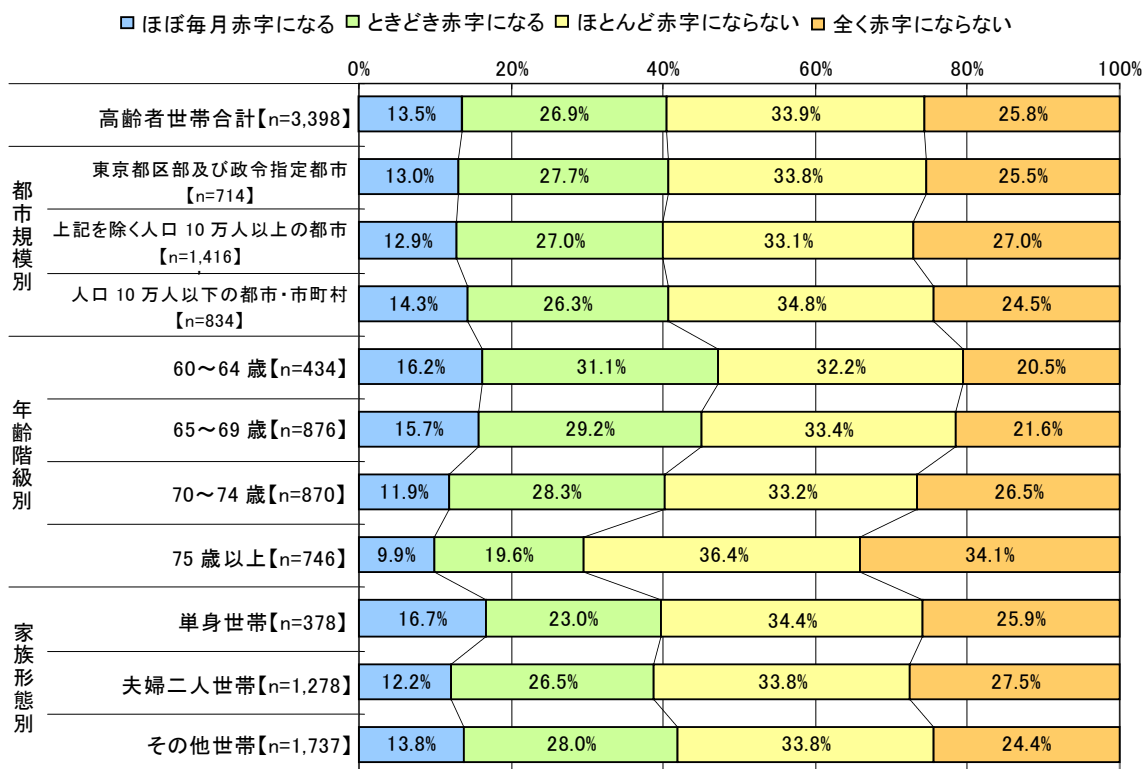
図表 14 持家高齢者単身世帯(無職世帯)の貯蓄残額シミュレーション  
(毎月月額不足分 1.8 万円を貯蓄より取り崩した場合)



内閣府の「平成 20 年高齢者の生活実態に関する調査」によると、高齢者世帯の家計の状況について、「ほぼ毎月赤字になる」(13.5%)、「ときどき赤字になる」(26.9%)を合わせて全体の 40.4%は家計が赤字になる傾向がある。

赤字になる傾向について、都市規模別、家族形態別に特徴は見られなかったが、年齢階級別には、年齢が若年になるほど、家計が赤字になる傾向が見られる。

図表 15 高齢者世帯の家計の状況



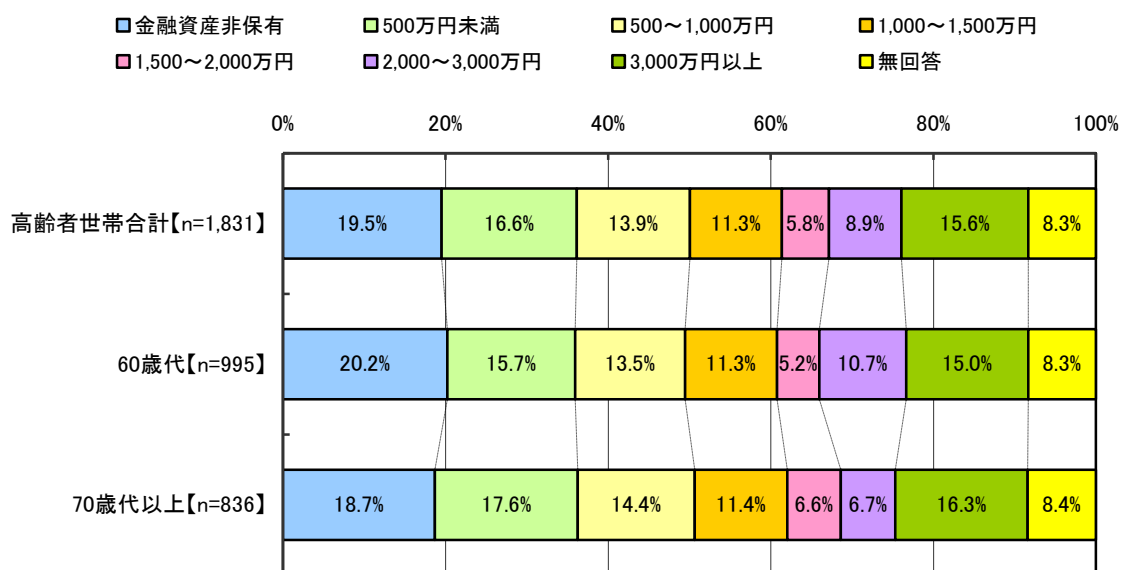
出典：内閣府「平成20年高齢者の生活実態に関する調査結果」

金融広報中央委員会の調査によれば、平成22年度における二世帯以上の高齢者世帯の金融資産保有額は、60歳代で平均1,539万円、中央値800万円、70歳以上で平均1,707万円、中央値750万円となっている。60歳代よりも70歳以上の方が平均値と中央値との差が開いていることから、世帯間での貧富の差は、年齢が高齢になるにつれて、より拡大していることが分かる。なお、金融資産保有額の分布状況では、「金融資産非保有」が全体の19.5%、「500万円以下」が全体の16.5%と金融資産の少ない世帯が多い一方で、「3,000万円以上」の富裕層も15.6%と比較的多くなっており、やはり資産の格差が大きい点に特徴がある。

高齢者世帯の金融資産目標残高は、60歳代で平均2,284万円、中央値1,000万円、70歳以上で平均2,194万円、中央値1,000万円となっており、実際の保有額に比べて60歳代では平均750万円程度、70歳以上では500万円程度の金融資産が足りない状況にある。なお、分布では、金融資産目標残高は「1,000～2,000万円」を目標とする層が多い。

高齢者世帯の金融資産の保有目的としては、「病気や不時の災害への備え」(74.5%)、「老後の生活資金」(73.3%)への回答が飛びぬけて高くなっている。また、上記に続いて「特に目的はないが、金融資産を保有していれば安心」が26.8%と多く、老後生活においてある程度まとまった資金を、安心のために蓄えておきたいという高齢者のニーズが強いことがうかがえる。一方、「旅行、レジャーの資金」(10.4%)、「耐久消費財の購入資金」(10.3%)、「住宅の取得または増改築などの資金」(9.3%)など、老後生活における積極的な消費のためと考える世帯はいずれも約1割程度に留まっている。

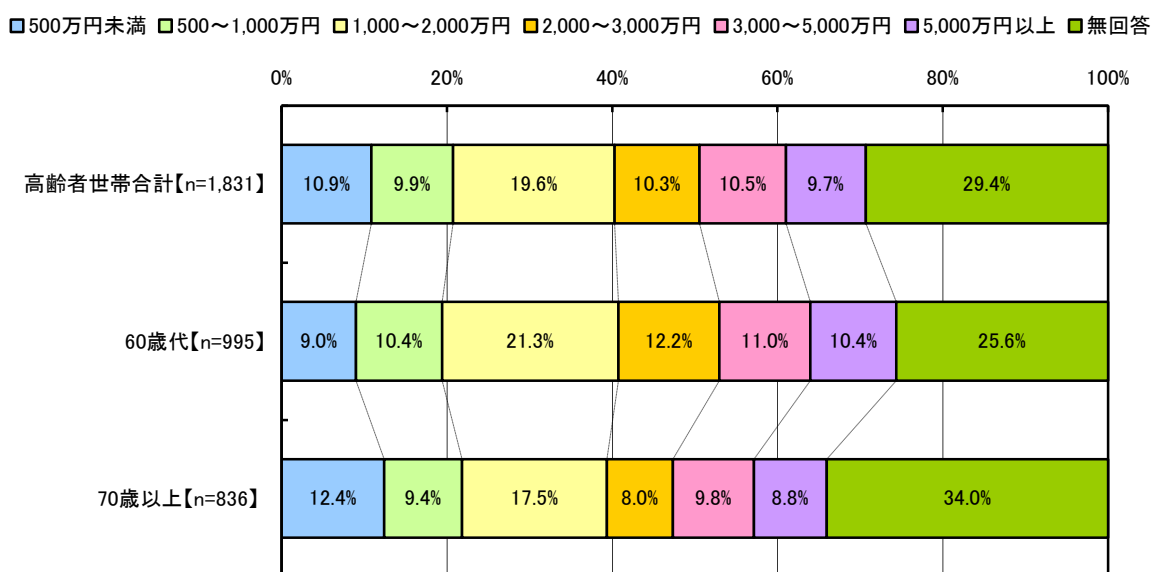
図表 16 高齢者世帯(二人以上世帯)の金融資産保有額の状況



出典：金融広報中央委員会「平成 22 年家計の金融行動に関する世論調査[二人以上世帯調査]」

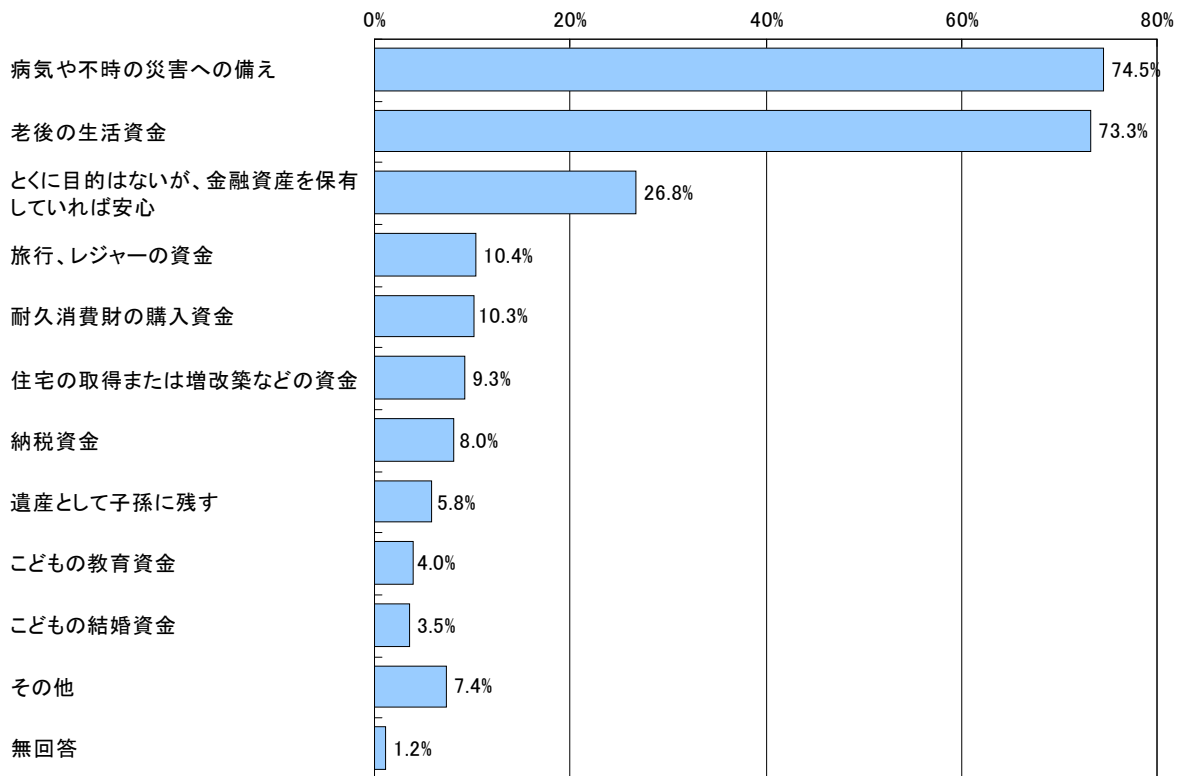
なお、金融資産には預貯金、株式、生命保険を含む

図表 17 高齢者世帯(二人以上世帯)の金融資産目標残高の状況



出典：金融広報中央委員会「平成 22 年家計の金融行動に関する世論調査[二人以上世帯調査]」

図表 18 高齢者世帯(二人以上世帯)の金融資産保有目的



出典：金融広報中央委員会「平成 22 年家計の金融行動に関する世論調査[二人以上世帯調査]」  
60 歳代と 70 歳以上の回答を合計して算出している

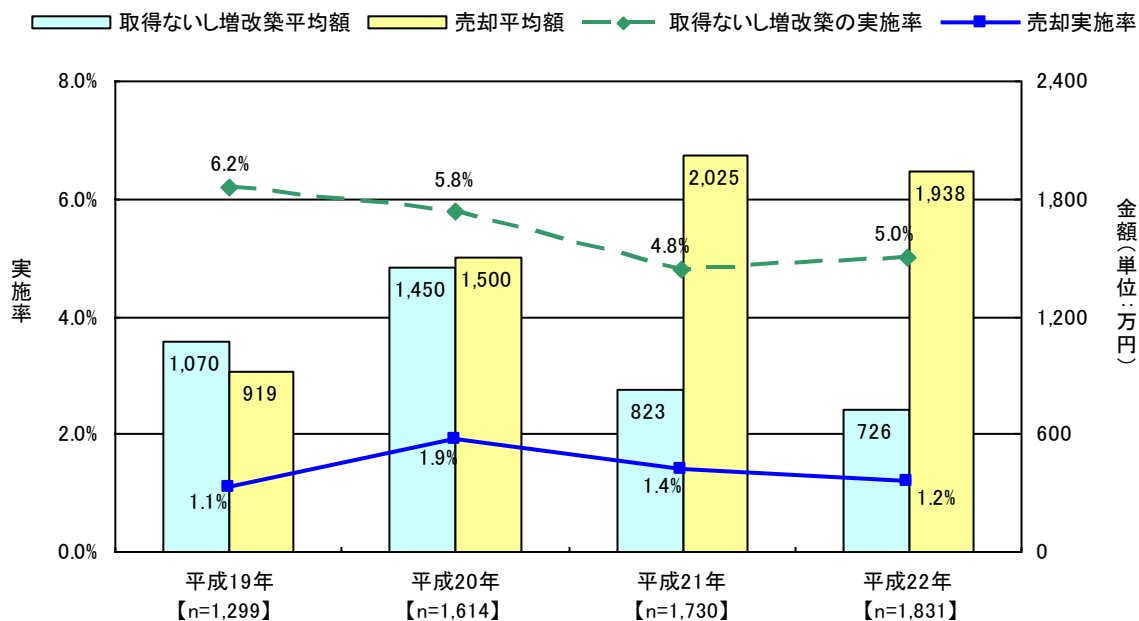
金融広報中央委員会の調査によれば、60 歳以上の高齢者世帯（二人以上世帯）で、直近 1 年以内に住宅や土地の取得及び住宅の増改築を実施したと回答した割合は、過去 4 年間の平均で 5.4%、住宅を売却したと回答した割合は 1.4%となっている。なお、高齢者による土地の取得及び住宅の増改築平均額は 1,017 万円、住宅の売却平均額は 1,595 万円となっている。近年では、取得及び増改築の平均額が減少し、売却平均額が増加する傾向にある。

また、土地の取得及び住宅の増改築平均額に対する借入金額の割合は、過去 4 年間の平均で 14.1%、土地の取得及び住宅の増改築に伴い土地または住宅を売却している割合は、過去 4 年間の平均で 10.1%となっており、自己資金のみによって土地の取得及び住宅の増改築を行う傾向が強い。

リフォームのみに限定すると、高齢者世帯のリフォーム額は「100～300 万円」が全体の 27.5%となっており、少額のリフォームが最も多くなっている一方、「1,000 万円以上」という高額のリフォームも全体の 19.0%と、高い割合を示している。年代別、住宅形態別には、特に 70 歳以上の戸建住宅世帯について、「1,000 万円以上」の高額のリフォーム割合が高い（24.2%）点に特徴がある。

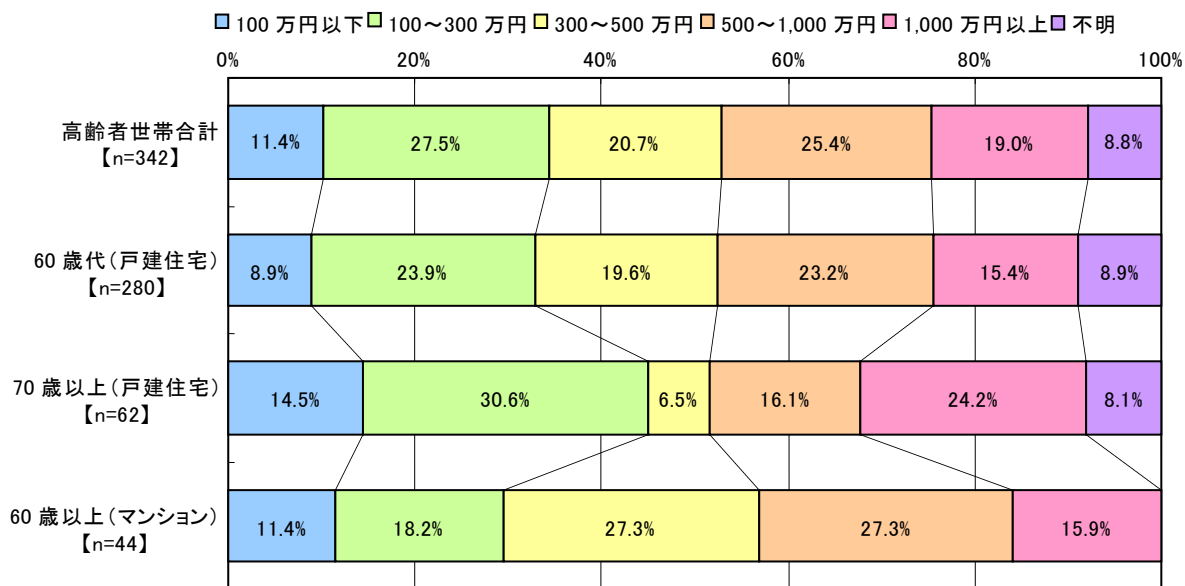
リフォーム費用の調達方法については、全体の 78.8%が全額自己資金で負担しており、特にマンションのリフォーム実施における全額自己資金で負担した割合は 93.2%と非常に高くなっている。

図表 19 高齢者世帯(二人以上世帯)の土地・住宅の取得ないし増改築及び売却について



出典：金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査[二人以上世帯調査]」  
直近1年間の行動について、60歳代と70歳以上の回答を合計して算出している

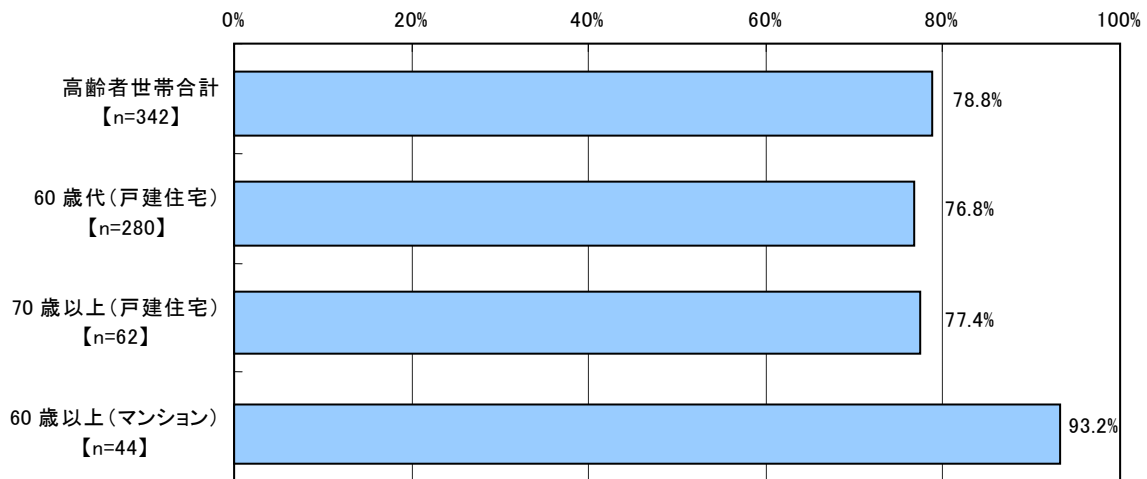
図表 20 高齢者世帯リフォーム額



出典：一般社団法人住宅リフォーム推進協議会「平成21年度住宅リフォーム実態調査」



図表 21 自己資金のみでリフォームを実施した世帯の割合



出典：一般社団法人住宅リフォーム推進協議会「平成 21 年度住宅リフォーム実態調査」

## 2. 高齢者の住宅資産の活用方法

「1.」にて整理、分析した既存の統計調査結果を要約すると、以下のとおりである。わが国における高齢者世帯の持家率は 9 割弱と非常に高い状況にあるものの、高齢者世帯の 3 割程度は、現在の住宅もしくは住環境に対して不満や課題を抱えている。しかし、その不満、課題の解決について具体的に検討を行っている世帯は 1 割程度に留まっている。

高齢者が住宅もしくは住環境に対する不満や課題の解決方法について具体的な検討を行うことのできない理由として、高齢者世帯の経済的な問題が大きい。高齢者世帯は、夫婦世帯で平均月額 3.8 万円、単身世帯で平均月額 1.8 万円の資金が不足しており、不足分についてはそれまでに貯蓄した金融資産を取り崩して賄う必要がある。しかし、多くの高齢者世帯は、万が一のために金融資産を 1,000~2,000 万円ほど保有していたいというニーズがあり、現状において目標金融資産保有額におよそ 500~750 万円程度足りないと感じている。こうした環境下において、さらに資金の不足額を取り崩さねばならないという現在の家計の状況に、不安を感じる高齢者世帯は多く存在しているものと想定される。

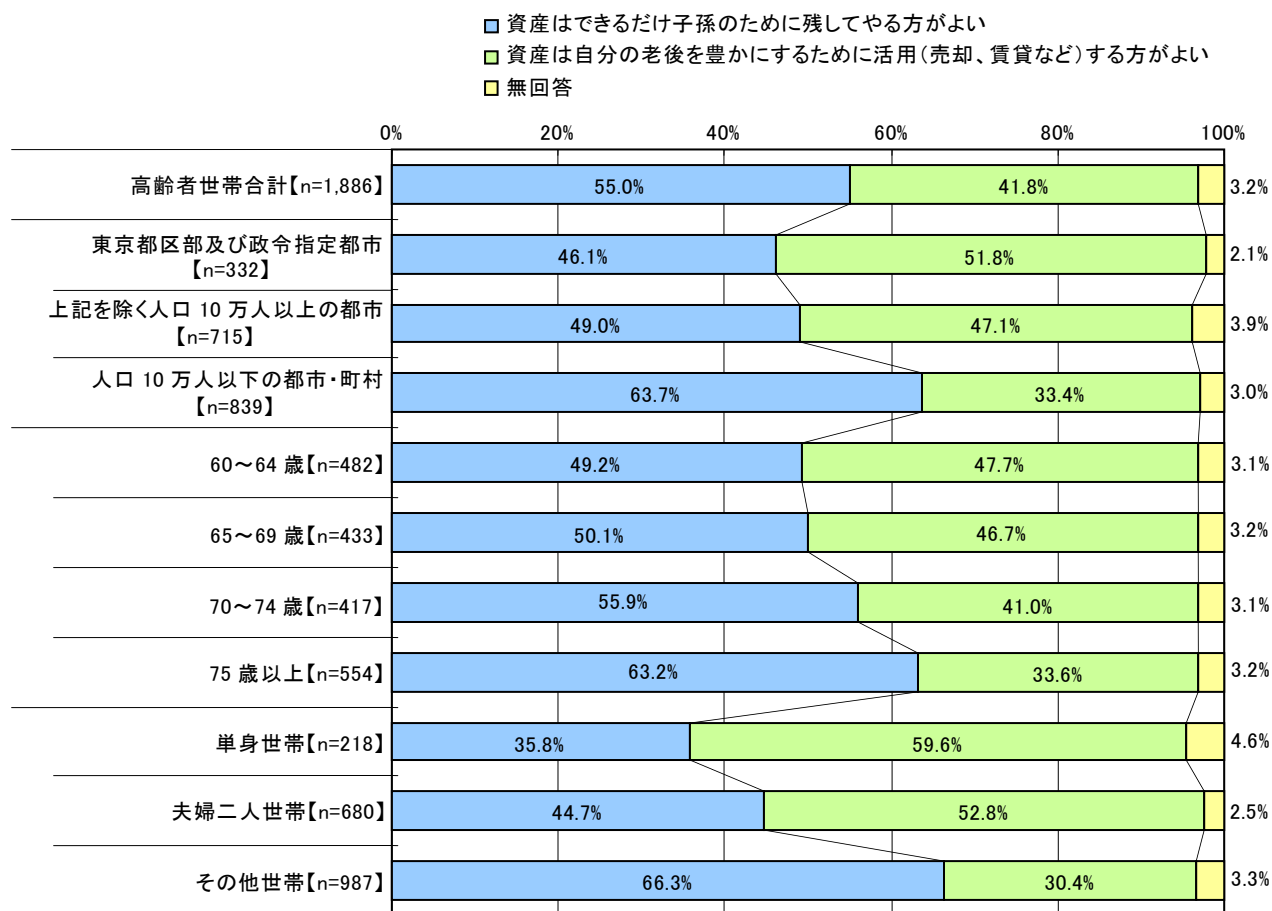
住宅及び住環境の改善を行うためには、住宅の建替え、住み替え、リフォームという選択肢が存在する。ただし、いずれの場合においても、1,000 万円程度のまとまった支出が発生する可能性がある。高齢になってからローンを組むのが一般的に困難なことから、建替え、住み替え、リフォーム資金を全額自己資金で賄わざるをえないと認識している高齢者世帯にとっては、現在の家計の状況に鑑み、具体的な住宅の建替え、住み替え、リフォームを検討するきっかけが持てないという状況に置かれているものと想定される。

しかしながら、現状において、高齢者世帯は、自身の老後期に求める住宅及び住環境について、①高齢者に対応した住宅に住むこと、②より利便性の高い住環境に住むこと、③子供とより近い環境に住むこと、④自然豊かな環境に住むこと、について一

定のニーズを有している。上記ニーズを実現するためには、現在の高齢者の家計におけるキャッシュフローのみならず、保有する住宅資産ストックの活用を積極的に検討していく必要がある。

内閣府の「平成 17 年度高齢者の住宅と生活環境に関する意識調査結果」によれば、高齢者のうち約 4 割 (41.8%) は、「資産は自分の老後を豊かにするために活用 (売却、賃貸など) する方がよい」という考え方に近いと回答しており、特に地方部よりも都市部で、高齢世代よりもより若い世代で、そして一般世帯よりも高齢者単身もしくは夫婦世帯で、それぞれ高い割合を示している点に特徴がある。

図表 22 高齢者世帯の資産に対する態度



出典：内閣府「平成 17 年度高齢者の住宅と生活環境に関する意識調査結果」

そこで、本調査では、住宅資産の活用方法として、「夫 65 歳、妻 60 歳」「夫 75 歳、妻 70 歳」「夫 80 歳、妻 75 歳」の各世帯について、住宅の住み替え (購入、賃貸)、継続居住した場合の貯蓄残高の推移について、簡易的なシミュレーションを実施した上で、資金調達手段としての自宅の売却、賃貸、リバースモーゲージの各手法のメリット、デメリットを比較する。3 通りの手法に共通する前提条件を図表 23 の通りに設定した。

図表 23 簡易シミュレーション実施にあたっての前提条件

高齢世帯の貯蓄額	・有識者からの意見をもとに、1,000万円と設定
居住住宅の市場価格	・1,500万円（金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査」より設定）
生活資金不足額	・月額38,000円（総務省「家計調査報告（家計収支編）」より、夫婦のみ無職世帯として設定）
居住住宅を売却した場合の収入	・居住住宅の市場価格－売却手数料
居住住宅を賃貸した場合の賃料	・年間賃料収入＝居住住宅の市場価値×キャップレート7%（郊外の賃貸マンションの値をもとに算出：各種税負担、管理費、資本的経費込み）
居住住宅を担保にリバースモーゲージを活用した場合の条件	・月額の生活資金不足額38,000円について、市場価格の50%を限度として、毎月融資を受けるものとして想定 ・金利4%、複利方式、元利一括死亡時返済として想定
新たな住宅の購入費用	【郊外の戸建住宅を購入する場合】（東京駅まで電車で約1時間程度の中古住宅を想定） ・住宅価格（本体）は800万円 ・購入する住宅の価格＋購入手数料＋不動産登記関連費用 ・売却する場合は、15年後に500万円を想定 ----- 【近郊のマンションを購入する場合】（東京駅まで30～40分程度の中古マンションを想定） ・住宅価格（本体）は1,800万円 ・購入する住宅の価格＋購入手数料＋不動産登記関連費用
新たな賃貸住宅への入居費用	・新たな賃貸住宅に係る費用は月額10万円（賃料：9万円、共益費1万円） ・夫、妻が亡くなるまでの各2年間は介護管理費用（1人月額2万円）を追加する ・東京駅まで電車で30分程度の高齢者専用賃貸住宅を想定 ・入居費用として60万円を想定
現住居に住み続ける場合、あるいは、一時転居の後、戻ってくる場合	・バリアフリー化等の改装費用として200万円を計上

上記条件の他、各手法を用いた場合の留意点を「2-1」「2-2」「2-3」に示す。

## 2-1 住宅の売却

### ア) 住宅を新たに購入する場合

現在居住する住宅を売却し、新たに住宅を購入し住宅のダウンサイジングを行う場合、住宅に係る固定資産税評価額が減少するため、固定資産税、都市計画税の減額効果が発生する。簡易シミュレーションでは、土地に係る固定資産税、都市計画税の減額効果を生活資金不足額より控除した。なお、マンション購入の場合は、固定資産税、都市計画税は従前どおりと仮定した。

### イ) 賃貸住宅に住み替える場合

現在居住する住宅を売却し、新たに賃貸住宅に入居する場合、住宅に係る固定資産税、都市計画税が不必要となることから、居住住宅の固定資産税、都市計画税分を生活資金不足額より控除した。

## 2-2 住宅の賃貸

### ア) 住宅を新たに購入する場合

現在居住する住宅を賃貸した場合、住宅に係る維持管理費用を賃貸住宅の各種諸経費（管理費、資本的経費）によって負担することができるが、新たに購入した住宅に維持管理費が必要となるため、差し引きゼロとして設定した。

### イ) 賃貸住宅に住み替える場合

現在居住する住宅を賃貸した場合、住宅に係る維持管理費用を賃貸住宅の各種諸経費（管理費、資本的経費）によって負担することができるため、居住住宅に係る維持管理費分を生活資金不足額より控除した。

## 2-3 リバースモーゲージ

後期高齢期にはバリアフリー化など抜本的な対応が必要という想定の下、家計収支内に住宅の維持管理費分も含まれているが、リフォーム費用として 200 万円を計上した。なお、リバースモーゲージの融資限度額は市場価格の 50%と設定したため、融資の元利金が融資限度額に到達した時点で、新たな融資が打ち切られるものとした（返済の必要はなし）。

なお、シミュレーションのもととなる各世代の居住パターンについては、図表 24 のとおり設定した。なお、平均余命は、厚生労働省「平成 21 年簡易生命表」を活用し、夫婦二人が存命の場合には生活資金不足額を月額 38,000 円、妻のみ存命の場合には月額 18,000 円として設定した。

以下に、上記シミュレーションを実施時における、妻の平均余命到来時の貯蓄残高をまとめる。

図表 24 各世帯におけるシミュレーション実施パターン一覧

世帯モデル	居住パターン	
夫 65 歳、 妻 60 歳	売却－購入－賃借	自宅を売却した上で、当初 15 年間は郊外の戸建住宅を購入し居住、その後、高齢者専用賃貸住宅 <sup>1</sup> （以下「高専賃」とする。）に移住する
	賃貸－購入－元の居住地に戻る	自宅を賃貸に出した上で、郊外の戸建住宅を購入し居住、15 年後に売却し、元の自宅を改装した上で戻る
	リバースモーゲージ	現自宅に継続居住。バリアフリーなど改装費として、15 年目に 200 万円を計上
夫 75 歳、 妻 70 歳	売却－購入	自宅を売却した上で、近郊の中古マンションを購入する
	売却－賃借	自宅を売却した上で、高専賃に移住する
	賃貸－賃借	自宅を賃貸に出した上で、高専賃に移住する
リバースモーゲージ	現自宅に継続居住。バリアフリーなど改装費として、1 年目に 200 万円を計上	
夫 80 歳、 妻 75 歳	売却－賃借	自宅を売却した上で高専賃に移住する
	賃貸－賃借	自宅を賃貸に出した上で高専賃に移住する
	リバースモーゲージ	現自宅に継続居住。バリアフリーなど改装費として、1 年目に 200 万円を計上

<sup>1</sup> 平成 23 年 10 月の「サービス付き高齢者向け住宅」登録制度の創設により、高専賃の制度は廃止となった。

## 2-4 簡易シミュレーション結果

### ア) 夫 65 歳、妻 60 歳の世帯

#### ■売却－購入－賃借

自宅を 1,500 万円で売却した上で、郊外の戸建住宅を 800 万円で購入。15 年間居住の後、売却し、高専賃に入居する。

売却直後の貯蓄額が約 1,600 万円で最も高くなる。その後、生活費の補填で徐々に減少するものの、2 件目の自宅の売却で一時的に貯蓄は増加する。しかし、高専賃入居後は家賃負担が重く、25 年目で資金が底をつくことになる。

#### ■賃貸－購入－元の居住地に戻る

自宅を賃貸に出した上で、郊外の戸建住宅を 800 万円で購入。15 年間居住の後、売却し、元の自宅に戻る。なお、その際には、バリアフリー化など 200 万円をかけて自宅を改装する。

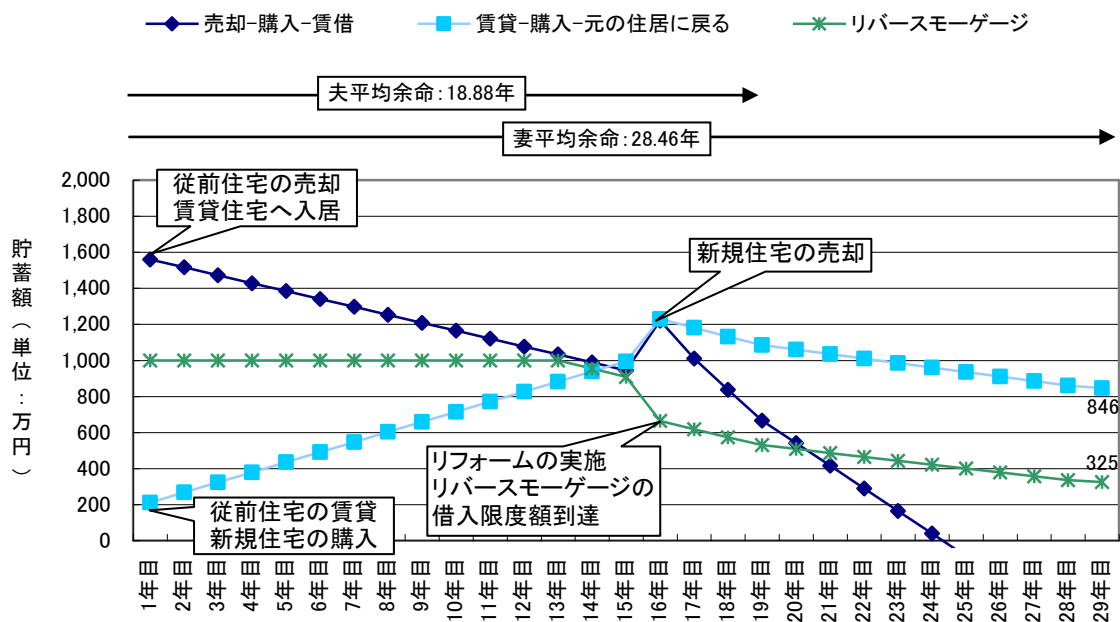
新しい自宅購入直後の貯蓄額が約 200 万円と厳しい状態になる。しかし、15 年経過後、自宅に戻る際に別宅を売却することにより、リフォーム代 200 万円を計上しても、貯蓄額は約 1,200 万円へと回復する。その後は、生活費の補填は必要になるものの、比較的余裕を持った資金計画を立てられる。

#### ■リバースモーゲージ型

継続居住し、リバースモーゲージにより生活資金を補填。15 年経過後、バリアフリーなどのリフォーム費用として 200 万円を計上する。

13 年目まではリバースモーゲージによる融資により、貯蓄額 1,000 万円を保持する。14 年目以降は貯蓄の取り崩しによる生活費の補填、16 年目にリフォーム費用 200 万円などが発生するが、最終的には約 330 万円の貯蓄が残るものと考えられる。

図表 25 夫 65 歳、妻 60 歳の世帯の簡易資金シミュレーション



イ) 夫 75 歳、妻 70 歳の世帯

■売却－購入

自宅を売却した上で、近郊の中古マンションを 1,800 万円で購入する。  
 マンション購入直後の貯蓄額が約 600 万円と少ない状況になる。その後も、生活費の補填が必要な状況が続き、14 年目で資金が底をつく。

■売却－賃借

自宅を売却した上で、高専賃に入居する。  
 自宅売却直後の貯蓄額は約 2,200 万円に上るものの、その後は賃料、生活費の補填により減少が著しく、17 年目に貯蓄が底をつく。

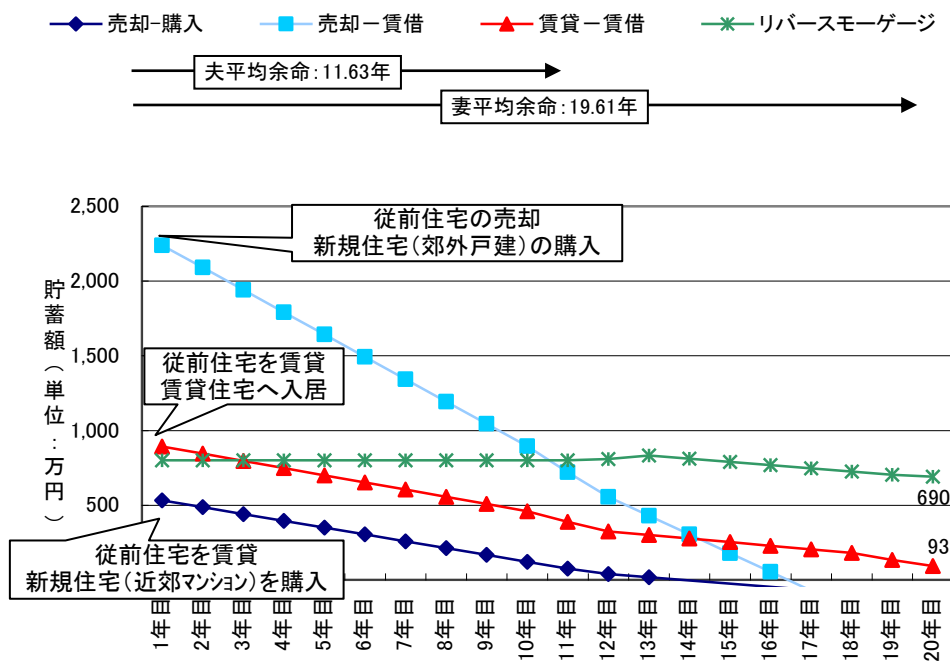
■賃貸－賃借

自宅を賃貸に出した上で、高専賃に入居する。  
 賃料負担や生活費の負担はあるものの、自宅の賃料収入で一定程度は相殺されるため、最終的には約 100 万円残る。また、いざというときには自宅の売却収入により資金を調達できるというメリットもある。

■リバースモーゲージ

継続居住し、リバースモーゲージにより生活資金を補填。最初にバリアフリーなどのリフォーム費用として 200 万円を計上する。  
 当初にリフォーム代として 200 万円の出費があるものの、その後はリバースモーゲージによる融資を受け、14 年目までは 800 万円以上を維持する。その後は、生活費の補填が必要になるものの、資金の減少は少なく抑えられる。

図表 26 夫 75 歳、妻 70 歳の世帯の簡易資金シミュレーション



## ウ) 夫 80 歳、妻 75 歳の世帯

### ■売却－賃借

自宅を売却した上で、高専賃に入居する。

自宅売却直後の貯蓄額は約 2,200 万円に上るものの、その後は賃料、生活費の補填により減少が著しく、最終的には 65 万円しか残らない。

### ■賃貸－賃借

自宅を賃貸に出した上で、高専賃に入居する。

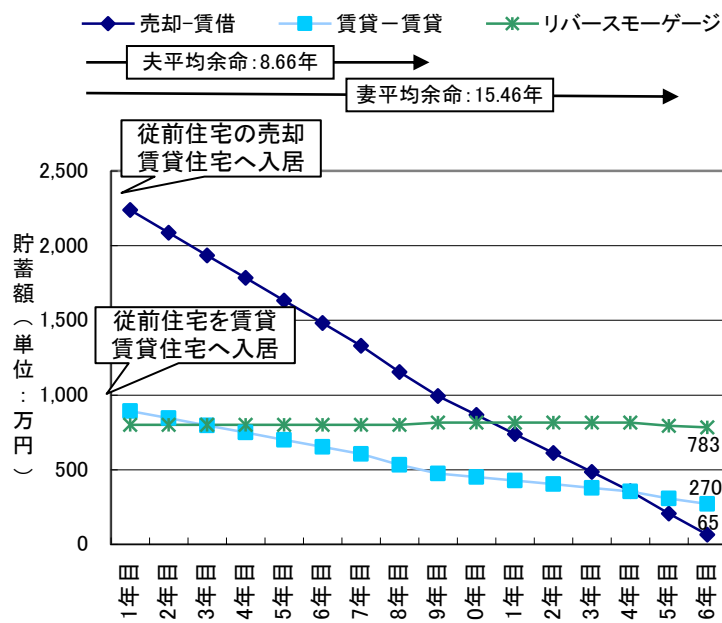
賃料負担や生活費の負担はあるものの、自宅の賃料収入で一定程度は相殺されるため、最終的には 300 万円弱残る。また、いざというときには自宅の売却収入により資金を調達できるというメリットもある。

### ■リバースモーゲージ

継続居住し、リバースモーゲージにより生活資金を補填。最初にバリアフリーなどのリフォーム費用として 200 万円を計上する。

当初にリフォーム代として 200 万円の出費があるものの、その後はリバースモーゲージによる融資を受け、平均余命期間中はほぼ 800 万円を維持できる。

図表 27 夫 80 歳、妻 75 歳の世帯の簡易資金シミュレーション



## エ) まとめ

ア)～ウ)の簡易シミュレーションの結果から、対象世帯がどの世代に属しているのかにより、適切な住まいのスタイル・資金調達方法が異なることがわかる。

「夫 65 歳、妻 60 歳」といった若い世帯の場合は、自宅を賃貸に出した上で新たな住宅を購入するなど、複数の住居を所有するという選択肢は、その後の売却などを考慮すれば、有効に機能すると考えられる。ただし、貯蓄を切り崩さなければ購



入できないような物件を購入することは、早期の資金ショートを引きかねない。一方、高齢化した世帯においては、リバースモーゲージという選択肢も浮上してくる。住み慣れた自宅において一定の生活の質を維持したまま暮らしていける上、資金計画も立てやすいものと思われる。また、住み替えをする場合でも、現住居を売却するよりも賃貸に出した方が貯蓄の減少を抑えることができるという結果も出ている。

図表 28 簡易資金シミュレーション結果一覧

世帯モデル	居住パターン	妻の平均余命到来時の貯蓄の状況	
夫 65 歳、 妻 60 歳	売却－購入－賃貸	×	25 年目で資金ショート。自宅も売却済なので、他の資金調達手段もなくなる
	賃貸－購入－元の居住地に戻る	○	当初貯蓄額は少なくなるものの、自宅の賃料収入、2 軒目の自宅の売却収入等により余裕が生じる
	リバースモーゲージ	△	14 年目までは安定。その後は徐々に貯蓄を取り崩すことになる
夫 75 歳、 妻 70 歳	売却－購入	×	貯蓄を切り崩すほどの住宅を購入すると、早期に資金がショートすることになる
	売却－賃貸	×	当初貯蓄額は高いものの、賃料、生活費の補填が重くのしかかり、早期に資金ショートする
	賃貸－賃貸	○	賃料負担や生活費の補填が、自宅賃料収入で一定相殺。いざという時に自宅を売却できるという安心感もある
	リバースモーゲージ	○	13 年目までは現在の貯蓄額を切り崩す必要はない。その後は徐々に生活費分を取り崩すことになるが、平均余命分は余裕をもって賄える
夫 80 歳、 妻 75 歳	売却－賃貸	×	当初貯蓄額は高いものの、賃料、生活費の補填が重くのしかかり、早期に資金ショートする
	賃貸－賃貸	○	賃料負担や生活費の補填が、自宅賃料収入で一定相殺。いざという時に自宅を売却できるという安心感もある
	リバースモーゲージ	○	平均余命までであれば、リバースモーゲージからの融資により貯蓄を取り崩すことなく生活できる

### 3. 高齢者の住宅・資金ニーズに関するグループインタビュー

#### 3-1 実施の背景と目的

既存のアンケート調査では、中高年者・高齢者の今後の住まいの希望として、現住宅への継続居住ニーズが強く、住み替えニーズは約1割程度に留まっている。しかし、中高年者・高齢者が、現住宅への継続居住以外の選択肢について明確なイメージを持たないことが、住み替えに対する消極的なニーズにつながっている可能性があることも考えられる。そこで、現住宅への継続居住以外の選択肢についての情報を提示した上で、中高年者・高齢者の将来における住み替えに関する潜在的なニーズを明らかにする。

また、50歳代、60歳代、70歳代では、それぞれ今後の居住に対するニーズが異なると考えられることから、グループインタビューを通して世代間の相違を明らかにする。可能であれば、各年代の相違点が、経験してきた経済・文化的な違いに起因しているのか、または、余生の長短に起因するものなのかについても合わせて確認する。

グループインタビューを通じて明らかになった中高年者・高齢者の住宅に関する潜在ニーズに対し、どのような課題があるかについて確認し、課題を克服するための方策を検討する。

#### 3-2 実施概要

平成23年2月に計4回実施

#### 3-3 グループ分けと参加者の属性

「50歳代男女」「60歳～65歳の男性」「60～65歳の女性」「70歳以上男女」の4グループ（各グループ6名）で実施した。なお、ファシリテーターは、「50歳代男女」「60歳～65歳の男性」は立命館大学大学院の大垣尚司教授、「60歳～65歳の代女性」「70歳以上男女」は明治大学の園田眞理子教授が務めた。

図表 29 グループインタビュー実施グループ

グループ番号	年代・性別	ファシリテーター
グループ1	50歳代男女	立命館大学大学院 大垣尚司教授
グループ2	60歳～65歳の男性	
グループ3	60歳～65歳の女性	明治大学 園田眞理子教授
グループ4	70歳以上男女	

参加者の属性については、生活を維持・豊かにするために、住宅資産を活用した資金調達をする可能性があるという観点から、「持家を保有し、平均的な金融資産を保有する国民」を抽出した。参加者の抽出に際しては、ネットリサーチ・アンケート調査のリサーチ会社に登録している中高年者・高齢者のサンプルを対象に、保有金融資産・年収、保有住宅の種別、同居家族の状況、建物の築年数などに関する基礎調査（ネット調査）を実施し、図表30に記載された条件と合致したサンプルを抽出し、グループインタビューへの参加を依頼した。

図表 30 グループインタビュー参加者抽出条件

参加者の属性	共通条件	居住地域	1都3県居住者（グループ1、2、3、4）		
		平均的な金融資産保有者	年間世帯所得 600～800万円（グループ1） 保有金融資産 500～1,500万円程度（グループ2、3、4）		
	グループニング	年代・性別	①50歳代の男女	<ul style="list-style-type: none"> <li>・団塊世代の下の世代</li> <li>・退職を控え、どのような居住スタイルを希望しているかを確認</li> </ul>	
			②60～65歳の男性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・団塊世代</li> <li>・65歳の完全退職を目前に、リタイア後にどのような居住スタイルを希望しているかを確認</li> </ul>	
			③60～65歳の女性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・男性がセミリタイアの状況にあり、男女それぞれの意見が異なる層であると考えられる</li> </ul>	
			④70歳以上の男女	<ul style="list-style-type: none"> <li>・団塊世代の上の世代</li> <li>・リタイア後数年を経た世帯であり、単身世帯も多い</li> </ul>	
	参加者抽出条件	住宅の種別	「戸建て」「マンション」の双方からサンプルを抽出		
		同居家族の状況	「単身または夫婦二人世帯」「配偶者以外の同居者がいる」の双方からサンプルを抽出		
		居住年数	現住宅の居住年数が10年以上をサンプルとして抽出		
		建物の築年数	現住宅の築年数が10年以上をサンプルとして抽出		
住宅取得方法		「相続により取得」「購入により取得」の双方からサンプルを抽出			
将来の居留意向		「現住居に住み続けたい」「近くに住み替えたい」「遠くに住み替えたい」「住み替えたいが現住居にとどまると思う」「わからない」からサンプルを抽出			

## 【参考】グループインタビュー対象年代の特徴

本調査の対象となる、「50歳代男女」「60～65歳男性」「60～65歳女性」「70歳以上男女」は、それぞれ生まれ育った時代背景が大きく異なる。各世代が置かれてきた環境等が高齢期における将来展望の持ち方にどのような影響を及ぼすかを検証するために、プレ団塊世代として「1940年生まれ（2011年現在71歳）」、団塊世代として「1948年生まれ（2011年現在63歳）」、ポスト団塊世代として「1955年生まれ（2011年現在56歳）」を例に、周辺環境の整理を行った。

### ア) 出生

合計特殊出生率は1947年より統計が開始されているため、1940年生まれのデータは把握できないものの、高い数値を示していたものと思われる。また、1948年生まれについても4.40と非常に高いものの、1955年生まれの段階では2.37にまで落ち込んでいる。団塊世代と言われる1947年から1949年と以降の間で合計特殊出生率に大きな差がある要因としては、1948年に施行された優生保護法（現在の母体保護法）により中絶が一部認められ、さらに翌年の改正で、経済的な理由によっても認められるようになったことなどが挙げられる。

以上のことから、各世代において生まれ育った環境が大きく異なる可能性があることがわかる。また、兄弟数が多い場合は、家督相続者（主に長男）とそれ以外で置かれている環境が大きく異なる可能性があることを考慮する必要がある。

図表 31 各世代合計特殊出生率の違い

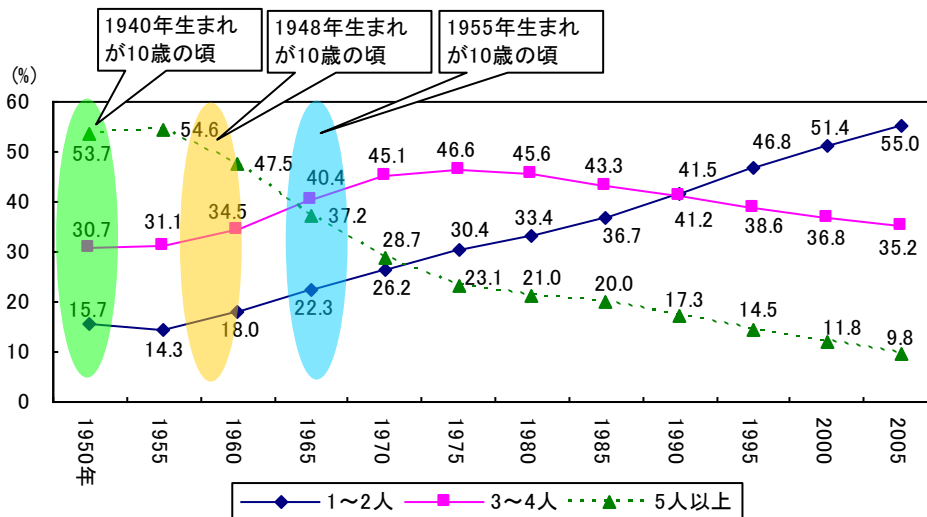
1940年生まれ	1948年生まれ	1955年生まれ
—	4.40	2.37

出典：厚生労働省「人口動態統計」

家族（普通世帯）の人数については、1950年（1940年生まれが10歳、1948年生まれが2歳）には、「5人以上」の割合が過半数を超えていた。また、1960年（1948年生まれが12歳）においても、減少傾向にはあったものの「5人以上」は5割近くを占めていた。しかし、1965年（1955年生まれが10歳）には、「3～4人」が「5人以上」の割合を上回り、家族の規模は急速に縮小していった。以上のことから、1940年生まれ、1948年生まれは「大家族系」、1955年生まれは「小家族のさきがけ」とみなすことができる。

なお、後述するように各世代が子育てをする1970年代～1990年代は「3～4人」が主流となっている。

図表 32 普通世帯の人員の推移



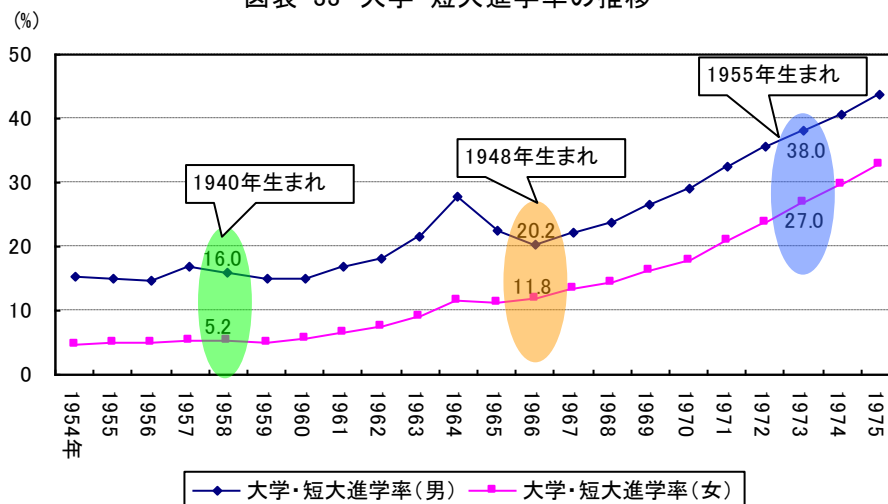
出典: 国勢調査

イ) 教育

大学・短大進学率については、1940年生まれが男性16.0%、女性5.2%と低く、1948年生まれについても緩やかに上昇しているものの、男性20.2%、女性11.8%にとどまっている。しかし、1955年生まれについては男性38.0%、女性27.0%と急激に上昇した。

1940年生まれや1948年生まれの世代については、特に地方農村部の中学卒業生が東京や大阪、名古屋などの大都市の製造業の現場などに集団就職し、「金の卵」として貴重な労働力として重宝され、高度経済成長期の日本経済を支えてきた。こうしたことから、多くの若者が中学卒や高校卒で社会に出ていると考えられる。

図表 33 大学・短大進学率の推移

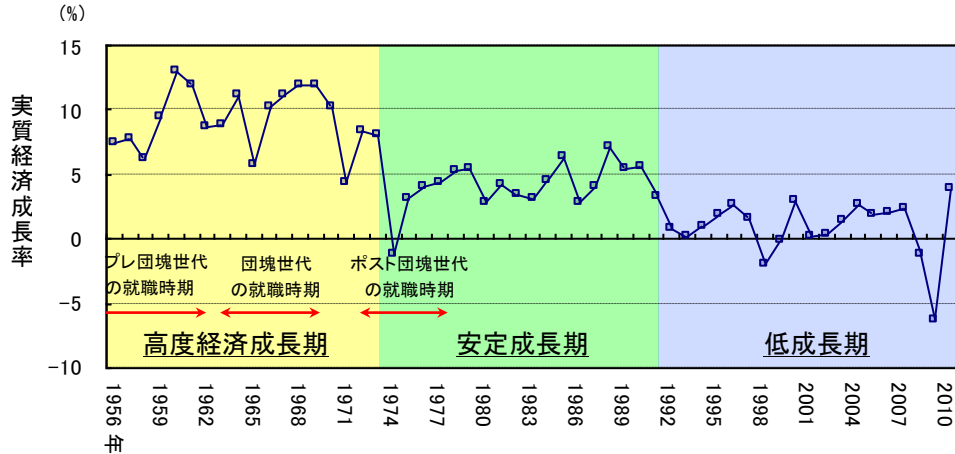


出典: 学校基本調査

## ウ) 就職

「イ) 教育」でも前述のとおり、1940 年生まれ、1948 年生まれの各世代については、中学、高校、大学卒の就職時期がいずれも高度成長期にあたっており、日本経済の発展に貢献する労働力として重宝された。一方、1955 年生まれについては、高度経済成長期の終焉から安定成長期への移行期にあたり、前の 2 世代ほど、就職は容易ではなかったものと考えられる。

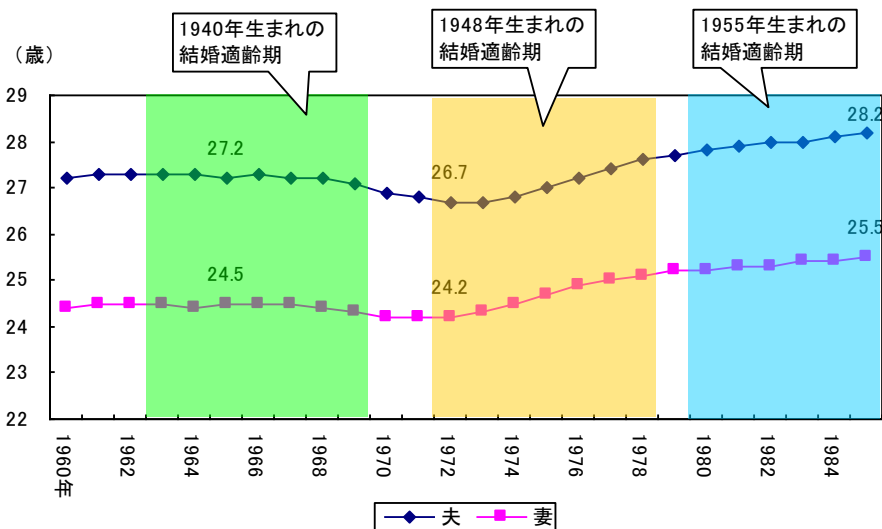
図表 34 各世代の就職時期と実質経済成長の関係



## エ) 結婚・出産

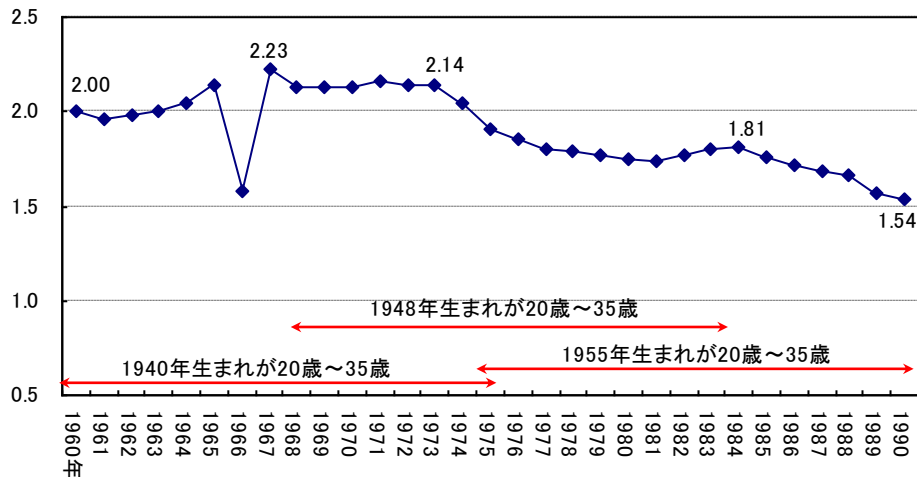
初婚の時期については、1960 年代を通じ下がる傾向にあり、1972 年には男性は 26.7 歳、女性は 24.2 歳となった。しかし、その後は上昇傾向に転じ、1985 年には 28.2 歳、女性 25.5 歳と晩婚化が進んだ。また、合計特殊出生率については、1940 年生まれの出産適齢期と思われる 1960 年代から 1970 年代前半にかけては 2 以上であったものの、1970 年代後半以降は急速に低下し、1990 年には 1.54 にまでなった。このため、1940 年生まれの世帯と、1955 年生まれの世帯の間では、子供の数に違いがあるものと思われる。

図表 35 平均初婚年齢の推移



出典: 国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集(2010 年版)」

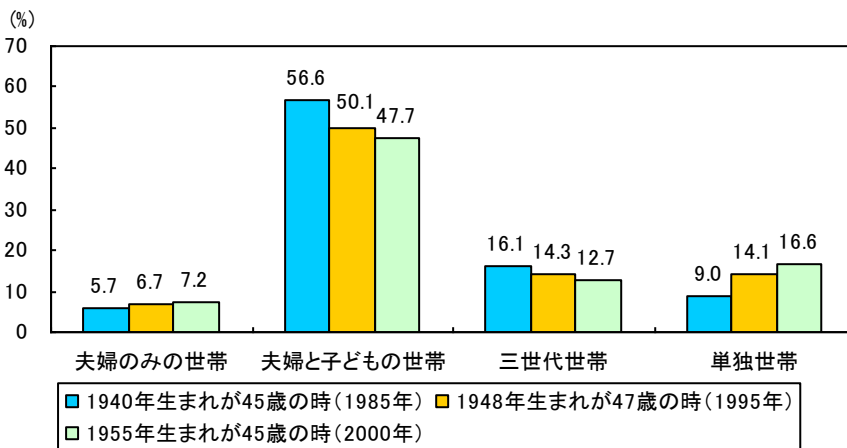
図表 36 合計特殊出生率の推移



出典：国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集」、厚生労働省「人口動態統計」

このほか、各世代の40歳代半ばの家族類型を見てみると、夫婦と子供の世帯が5割前後と最も高い割合であることには変わりはないものの、世代が若くなるほど割合は下がる傾向が見られる。また、三世帯世帯についても同様の傾向が見られる。一方、単独世帯の割合は、世代が若くなるほど上昇する傾向が見られ、夫婦のみ世帯についても上昇率はわずかではあるものの、同様の傾向が見られる。以上のことから、現在70歳以上の人については「核家族」か「三世帯」、50歳代の人については「核家族」か「単独世帯」が主流になっていることがうかがえる。

図表 37 各世代の40歳代半ばにおける家族類型(45～49歳の年齢階級で算出)



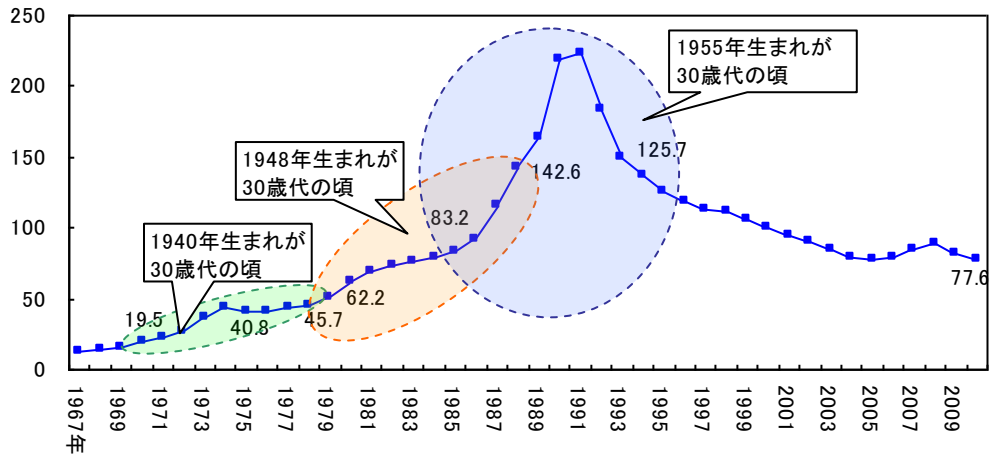
出典：国勢調査

### オ)マイホーム購入

マイホームの購入適齢時期を30歳からの概ね10年程度と設定した場合、1940年生まれのマイホーム購入時期の30歳からの10年間の6大都市の市街地価格指数は19.5(1970年)から62.2(1980年)と、2000年の100、2010年の77.6を下回っている。このため、この時期に住宅を購入した場合は含み益を得ている可能性が高い。

一方、1948 年生まれについては、30 歳代前半は 2010 年の水準（77.6）を下回っていたが、以降も上昇を続け 1988 年には 142.6 にまでなった。当該世代は、マイホーム購入適齢期の前半で実際に購入していた人と、後半で購入した人により、現在の含み益に大きな差が出た世代であると考えられる。1955 年生まれについては、マイホーム購入適齢時期がバブル経済時期・崩壊時期と重なっている。指数がピークに達した 1991 年（223.4）に購入した人のみならず、多くの人たちが含み損を抱えているものと考えられる。

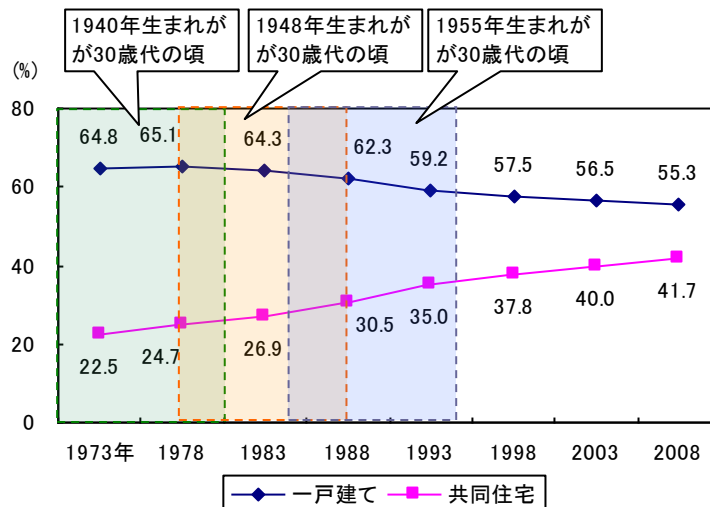
図表 38 市街地価格指数(6大都市)の推移



出典:財団法人日本不動産研究所研究部「市街地価格指数」

また、住宅の建て方については、1978 年（1940 年生まれが 38 歳）においては、戸建住宅が 64.8%を占めており、1983 年（1948 年生まれが 35 歳）においても 64.3%とその割合はほぼ変わらなかった。一方、1993 年（1955 年生まれが 38 歳）には、一戸建ての割合は 59.2%に下がる一方、共同住宅の割合が 35.0%に上昇した。世代が若くなるほど共同住宅に居住している可能性が高くなることが推定される。

図表 39 住宅の建て方の推移

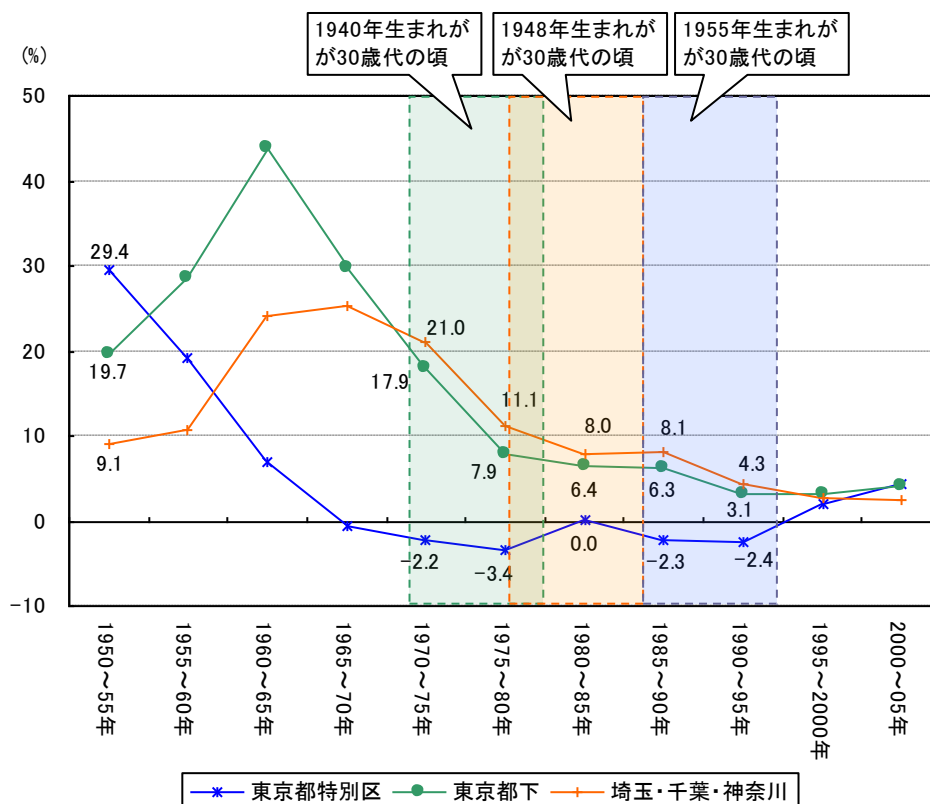


出典:住宅・土地統計調査



各世代がマイホームを購入するであろう30歳代の各時期は、東京都心部の人口が減少傾向にあった一方、東京都下や埼玉県・千葉県・神奈川県といった東京近郊の各県の人口が大幅に増加した時期と重なる。例えば、1970年～75年の5年間の人口増加率は、東京特別区がマイナス2.2%なのであったのに対し、埼玉・千葉・神奈川は21%増、東京都下は17.9%増となっている。その後、埼玉・千葉・神奈川の人口増加率は鈍っていくものの、1955年生まれのマイホーム購入時期にあたる1990年代前半まで同様の傾向は続いた。本調査対象の各世代についても、同様の傾向があったものと考えられる。

図表 40 首都圏1都3県の人口増加率の推移



出典：国勢調査

また、JR常磐線を例に沿線自治体の人口伸び率を見てみると、東京駅から約20キロに位置する松戸市では、1965年～1970年の人口伸び率が58.5%を記録した後、その後は急降下した。一方、東京駅から30～40キロ内に位置する柏市、我孫子市では急激な人口増加は1970年代前半まで続いた。さらに、東京駅から40キロを超える取手市では人口増加率のピークは1970年代後半まで続き、50キロを超える牛久市、龍ヶ崎市でも1970年代後半から1990年代にかけても高い人口伸び率を維持した。以上のことから、郊外化は時代の経過とともに拡大し、マイホームの購入時期が遅いほど、東京から遠い郊外住宅地に居住する機会が高まった可能性がある。

図表 41 JR 常磐線沿線自治体の人口増加率の推移

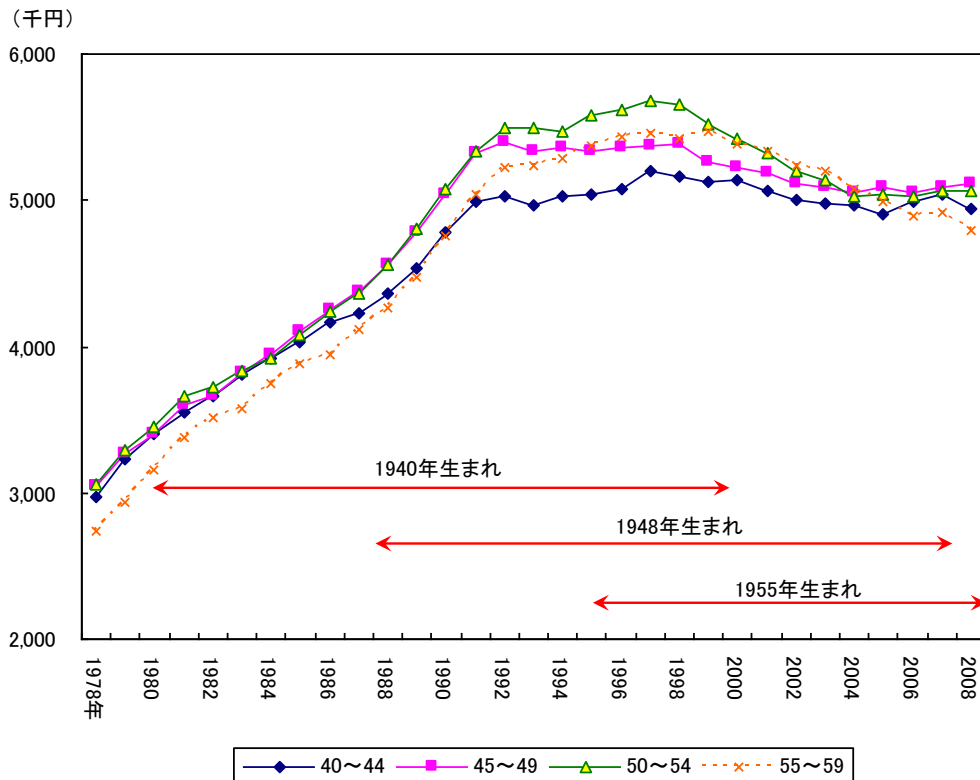
自治体名	東京駅からの 距離(駅名)	人口増加率の推移 (1965年から1995年までの5年毎)														
松戸市	21.5 キロ (松戸駅)	<table border="1"> <caption>松戸市 人口増加率の推移 (%)</caption> <thead> <tr> <th>期間</th> <th>人口増加率 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1965~70年</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>1970~75年</td> <td>38</td> </tr> <tr> <td>1975年~80年</td> <td>18</td> </tr> <tr> <td>1980年~85年</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>1985年~90年</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>1990年~95年</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>	期間	人口増加率 (%)	1965~70年	60	1970~75年	38	1975年~80年	18	1980年~85年	8	1985年~90年	8	1990年~95年	5
期間	人口増加率 (%)															
1965~70年	60															
1970~75年	38															
1975年~80年	18															
1980年~85年	8															
1985年~90年	8															
1990年~95年	5															
柏市	32.7 キロ (柏駅)	<table border="1"> <caption>柏市 人口増加率の推移 (%)</caption> <thead> <tr> <th>期間</th> <th>人口増加率 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1965~70年</td> <td>38</td> </tr> <tr> <td>1970~75年</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td>1975年~80年</td> <td>22</td> </tr> <tr> <td>1980年~85年</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>1985年~90年</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>1990年~95年</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>	期間	人口増加率 (%)	1965~70年	38	1970~75年	35	1975年~80年	22	1980年~85年	15	1985年~90年	12	1990年~95年	5
期間	人口増加率 (%)															
1965~70年	38															
1970~75年	35															
1975年~80年	22															
1980年~85年	15															
1985年~90年	12															
1990年~95年	5															
我孫子市	37.1 キロ (我孫子駅)	<table border="1"> <caption>我孫子市 人口増加率の推移 (%)</caption> <thead> <tr> <th>期間</th> <th>人口増加率 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1965~70年</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>1970~75年</td> <td>55</td> </tr> <tr> <td>1975年~80年</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td>1980年~85年</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>1985年~90年</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>1990年~95年</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>	期間	人口増加率 (%)	1965~70年	50	1970~75年	55	1975年~80年	35	1980年~85年	12	1985年~90年	10	1990年~95年	5
期間	人口増加率 (%)															
1965~70年	50															
1970~75年	55															
1975年~80年	35															
1980年~85年	12															
1985年~90年	10															
1990年~95年	5															
取手市	43.2 キロ (取手駅)	<table border="1"> <caption>取手市 人口増加率の推移 (%)</caption> <thead> <tr> <th>期間</th> <th>人口増加率 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1965~70年</td> <td>45</td> </tr> <tr> <td>1970~75年</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>1975年~80年</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td>1980年~85年</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>1985年~90年</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>1990年~95年</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>	期間	人口増加率 (%)	1965~70年	45	1970~75年	30	1975年~80年	35	1980年~85年	12	1985年~90年	8	1990年~95年	5
期間	人口増加率 (%)															
1965~70年	45															
1970~75年	30															
1975年~80年	35															
1980年~85年	12															
1985年~90年	8															
1990年~95年	5															
龍ヶ崎市	51.3 キロ (佐貫駅)	<table border="1"> <caption>龍ヶ崎市 人口増加率の推移 (%)</caption> <thead> <tr> <th>期間</th> <th>人口増加率 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1965~70年</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>1970~75年</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>1975年~80年</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>1980年~85年</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>1985年~90年</td> <td>18</td> </tr> <tr> <td>1990年~95年</td> <td>22</td> </tr> </tbody> </table>	期間	人口増加率 (%)	1965~70年	8	1970~75年	10	1975年~80年	8	1980年~85年	15	1985年~90年	18	1990年~95年	22
期間	人口増加率 (%)															
1965~70年	8															
1970~75年	10															
1975年~80年	8															
1980年~85年	15															
1985年~90年	18															
1990年~95年	22															
牛久市	56.4 キロ (牛久駅)	<table border="1"> <caption>牛久市 人口増加率の推移 (%)</caption> <thead> <tr> <th>期間</th> <th>人口増加率 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1965~70年</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>1970~75年</td> <td>45</td> </tr> <tr> <td>1975年~80年</td> <td>48</td> </tr> <tr> <td>1980年~85年</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>1985年~90年</td> <td>18</td> </tr> <tr> <td>1990年~95年</td> <td>10</td> </tr> </tbody> </table>	期間	人口増加率 (%)	1965~70年	15	1970~75年	45	1975年~80年	48	1980年~85年	30	1985年~90年	18	1990年~95年	10
期間	人口増加率 (%)															
1965~70年	15															
1970~75年	45															
1975年~80年	48															
1980年~85年	30															
1985年~90年	18															
1990年~95年	10															

## カ) 給与

住宅ローンの返済や高齢期に向けた貯蓄に向けて重要な時期である 40 歳代～50 歳代の給与の水準について見てみると、1940 年生まれについてはほぼ上昇傾向が続いていた。50 歳代を迎えた 1990 年代以降、伸び悩みが見えたものの、退職年齢である 60 歳まで給与水準が大きく下がることはなかった。また、この世代の 50 歳代後半の給与は、40 歳代の各層よりも高い水準にあるなど、「年功序列」が体现されていた時代であったとも考えられる。

一方、1948 年生まれについては、40 歳代半ば以降は給与が伸び悩み、また、50 歳代に入ると下落に転じるなど、厳しい経済環境に置かれ始めた世代とも言える。さらに、現役世代である 1955 年生まれについては、基本的に給与は下落が続いているほか、近年は 50 歳代後半の給与水準が最も低くなってきていることにも留意する必要がある。

図表 42 40 歳代以降の年齢階級別給与水準の推移



## キ) 価値観

サントリ一次世代研究所の、世代別の価値観に対する分析によると、1940 年生まれが該当する「昭和 10 年代生まれ」については、「勤勉実直世代」として、戦中・戦後の混乱期・貧しい時代を過ごしてきたために、「節約する」「物を大事にする」「我慢する」素養が身につけているとしている。また、家庭観については、「男は仕事、女は家庭で家事・育児」という役割分担の意識が強く、専業主婦にもプロフェッショナルの意識が高かったという。このほか、前述のとおり、節約意識の高い世代であったため、十分に資金を確保した上で、余裕のある老後の生活を送られる可能性が高いとしている。一方、「男は仕事、女は家庭」という役割分担意識が強かったた

め、老後の生活のビジョンについて夫婦間でズレがある可能性もあると指摘している。

1948年生まれが該当する「昭和20年代生まれ」については、「走り続ける頑張り世代」として、貧しいながらも自由な雰囲気には満ち溢れていた幼少時代、高度経済成長期中には企業戦士として活躍してきた。一方、家庭観については、新しく入ってきた欧米の家族観の影響を受けつつも、実際には男女の役割分担は明確にあったともしている。高度経済成長期を体感していたこと、ベビーブーム世代であったことから、電通の調査レポート「2007年団塊世代市場攻略に向けた調査レポート『退職後のリアルライフⅡ』」にもあるように、「激しい競争の中、日本経済を引っ張ってきた」という自負があるものと思われる。

1955年生まれが該当する「昭和30年代生まれ」については、「ワンランクアップ消費世代」として、消費社会の申し子として、子供時代から現在に至るまで消費に対する意識が高い世代として位置づけられている。

図表 43 世代別の価値観イメージ一覧

調査対象世代	～1940年生まれ	1945年～1950年	1950年～1960年
通称	勤勉実直世代 (昭和10年代生まれ)	走り続ける頑張り世代 (昭和20年代生まれ)	ワンランクアップ消費世代
価値観	<ul style="list-style-type: none"> <li>「節約する」「物を大事にする」「我慢する」素養が身についている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>貧しいながらも自由で開放的な社会に育まれる</li> <li>社会の多様化を経験</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>消費社会の申し子、結婚後も物欲は旺盛</li> <li>社会や政治に対する関心は低い傾向</li> </ul>
家庭観	<ul style="list-style-type: none"> <li>「男は仕事、女は家庭」という役割分担ができている</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本人同士の愛に基づくニューファミリーに憧れるものの、実際には、男女の役割は明確化したまま</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な価値観が芽生えてくる</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>これまでの我慢の成果で、資金面で余裕のある老後を送る傾向がある</li> <li>ただし、仕事漬けであった夫と、夫の世話から解放されるという意識の強い妻の間でズレが生じる危険性がある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「日本経済を支えてきた」「いつも競争していた」「よくがんばってきた」という自負心がある<sup>2</sup></li> </ul>	—

出典: サントリー一次世代研究所 HP

(<http://www.suntory.co.jp/culture-sports/jisedai/active/theory/index.html>) など

#### ク)まとめ: 高齢期の住み替え・建替えの促進を検討する上での留意点

ア)～キ)の結果を受け、高齢期の住み替え・建替えの促進を検討する上での留意点について以下のとおりまとめる。

「70歳以上(1940年生まれまでの人)」については、節約や我慢の精神が身につ

<sup>2</sup> 電通「2007年団塊世代市場攻略に向けた調査レポート『退職後のリアルライフⅡ』」

いており、手持ちの資金はある程度余裕があるものと想定される一方、リスクを冒してまで住み替えや建替えをする可能性は低いものと思われる。また、夫婦間で価値観にズレが生じているケースも多いという前提に立つと、人生の中でも重大な決断である住み替え・建替えにまで踏み込めない可能性がある。

また、「60歳～65歳（1945年～1950年生まれ）」については、高度経済成長期に社会で活躍したという点では「70歳以上」と共通ではあるものの、戦後の自由な空気の下で育ってきた影響で、新しい文化にも寛容であるという特徴はある。このため、住み替えや建替えに対する理解が深まれば受け入れる素地はあるものと思われる。一方で、マイホームの購入時期次第では含み損を抱えている場合も想定され、その場合は住み替えを躊躇することも考えられる。また、この世代は、男女平等の意識は強いものの、実際には男女の役割分担が明確化しており、夫婦間のビジョンの共有が、住み替え・建替え実現のカギとなるものと思われる。

最後に、「50歳代（1950年～1960年生まれ）」については、消費意欲は旺盛であるものの、不動産の含み損を抱えている場合は、特に住み替えを促進する上で大きな課題となると思われる。従来の売却にとらわれない方法で、資金を確保する手法を提供することが必要になると考えられる。

図表 44 各世代の高齢期における住み替え・建替えを促進する上での留意事項

調査対象世代	～1940年生まれ	1945年～1950年	1950年～1960年
通称	戦前・戦中派世代	団塊世代	ワンランクアップ消費世代
子供時代の家族形態	大家族	大家族が減少傾向に	核家族の先がけ
教育	中学卒、高校卒が大半	中学卒、高校卒が大半	大学・短大卒も増加
就職	高度経済成長期にあたり、特に地方の中卒・高卒者は「金の卵」ともてはやされる	高度経済成長期にあたり、特に地方の中卒・高卒者は「金の卵」ともてはやされる	高度経済成長期が終焉し、厳しい就職環境に
結婚・出産	男性は27歳、女性は24歳。子供は2人以上	男性は26歳、女性は24歳。子供は2人程度	男性は28歳、女性は25歳。一人っ子の家庭も
結婚後の家族形態	夫婦と子供の核家族が主流	夫婦と子供の核家族が主流	夫婦と子供の核家族が主流だが、単身世帯も一定の割合に
マイホーム	郊外居住。含み益がある可能性が高い	郊外居住。含み益、含み損どちらの可能性もあり	郊外居住。含み損を抱えている可能性が高い
老後の資産形成	節約精神で堅実にためている可能性が高い	50歳代の給与の伸び悩みの影響次第	給与は伸び悩み、住宅ローンと合わせて十分に資金を確保できていない可能性
高齢期の住み替え・建替えを検討する際の留意点	節約志向が強く、老後の資金も確保できているので、あえてリスクのある住み替え・建替えをする可能性は低い	住み替え・建替えがムーブメントとして認知されれば受け入れる可能性はあるが、居住不動産の評価次第	住宅資産が含み損の可能性が高い。売却以外の有効な資金確保の仕組みが必要である

### 3-4 グループインタビューの流れ

グループインタビューの実施スケジュール例は図表 45 のとおりである。グループインタビューは「テーマ 1: 今後の住まいについてのニーズと課題の把握」と「テーマ 2: 今後の資金計画と住宅資産を活用した資金調達の可能性についての把握」の 2 つのテーマに基づき実施した。

図表 45 グループインタビューの流れ(午後 1 時開始の場合)

時間	テーマ	アクティビティ
13:00	開会挨拶	
13:03	自己紹介	
13:10	テーマ 1: 今後の住まいについてのニーズと課題の把握	今後の住まいに関する希望についての意見交換
13:50		住み替えを考える上での課題について意見交換
14:10	休憩	
14:25	テーマ 2: 今後の資金計画と住宅資産を活用した資金調達の可能性についての把握	老齢期にかかる資金について説明
14:30		今後の資金計画についての展望や不安について意見交換
14:50		住宅資産を活用した資金調達方法についての説明
14:55		住宅資産の活用の可能性と課題についての意見交換
15:28	閉会挨拶、グループインタビュー終了	

#### テーマ 1 今後の住まいについてのニーズと課題の把握

シニアのライフスタイルにおける住み替えの動機や事例などを適宜紹介しながら、参加者の住み替えに対するニーズの有無を把握した。なお、ここでの課題については、資金面のみならず、地域コミュニティや親族との関係などを幅広く把握した。

##### ■ポイント

- ・ 住み替えに積極的でなかった人が、実は潜在的希望者である可能性があるのか。その場合はどのようなニーズがあるのか。
- ・ 住み替えを断念する理由はどのようなところにあるのか(資金面、配偶者や親族の反対、コミュニティへの愛着、情報不足から来る漠然とした不安等)

#### テーマ 2 今後の資金計画と住宅資産を活用した資金調達の可能性の把握

既存調査の結果をもとに、老齢期に必要な資金は年金だけでは足りず、預貯金を取り崩していく必要がある旨を、統計データを用いたシミュレーションなどで説明した。その上で、参加者の今後の資金計画や不安などについて意見交換を行った。

■ポイント

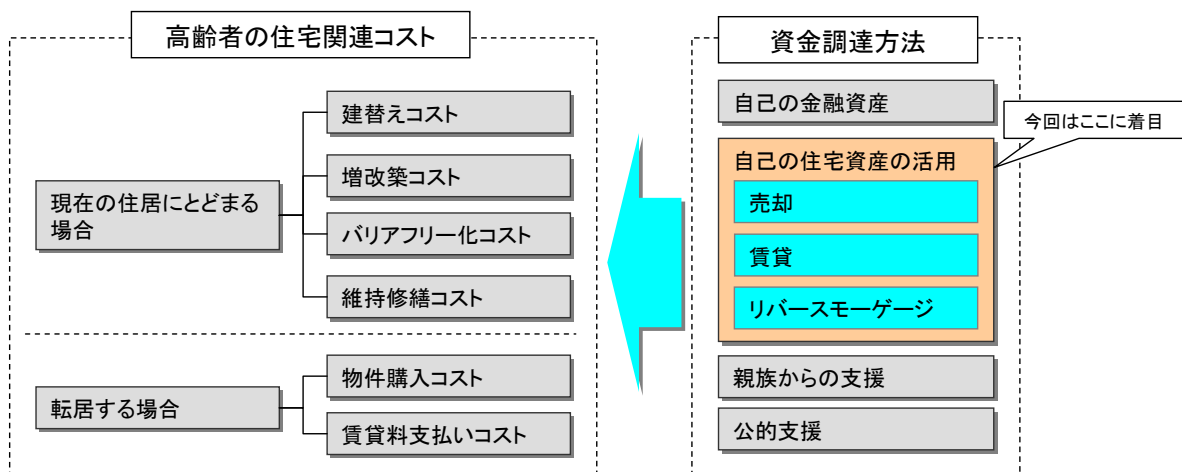
- ・ 参加者が長期的な資金計画に基づいて生活を送っているか否かについて。
- ・ 継続居住の場合でも多額の費用がかかるという事実に対する参加者の認識について。
- ・ 現在の出費のうち、住宅関連にかけている費用はどれくらいか、また住宅関連以外にはどういったところにお金をかけているのか。また、そのきっかけは何なのか。

また、老後の生活資金を調達する方法として、住宅資産を活用する方法があるということについて、「売却」「賃貸」「リバースモーゲージ」に分けて説明した上で、紹介した方法の認知度や印象や利用意向、利用を阻む要因について詳細に把握した。

■ポイント

- ・ 各制度に対する理解度と利用の意向、その理由について。
- ・ 住宅資産を所有することへのこだわりがあるのか、あるいはないのか。
- ・ 将来の住宅資産の処分に関する意向について(相続の有無)、またその理由について。

図表 46 高齢者の住宅関連コストと資金調達方法のイメージ



老後資金の調達方法に関する意見を聴取するにあたっては、高齢者が住み替え、建替え、リフォームにあたって必要となる資金について、住宅及び住環境の変更ニーズにあわせたケースに合わせ、以下のとおりにまとめた。

図表 47 高齢者の住宅関連コストと資金調達方法のイメージ

住み替え先	住み替え理由	住み替え例（立地、コストなど）
都心のマンションに移住	<ul style="list-style-type: none"> <li>・子供の独立により家が広く感じる</li> <li>・毎日の掃除、2階のベランダとの往復など、負担も増してきていると実感している</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ターミナル駅まで電車で約10分</li> <li>・駅から徒歩6分</li> <li>・延床面積：55㎡（1LDK+書斎）</li> <li>・価格：5,200万円</li> </ul>
郊外の戸建住宅に移住	<ul style="list-style-type: none"> <li>・騒がしい環境。もっと落ち着ける場所に住みたい</li> <li>・都会に住んでいると近所づきあいもさほどないので将来が不安だ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ターミナル駅まで電車で約55分</li> <li>・駅から車で10分</li> <li>・中古住宅（築4年）</li> <li>・土地：200㎡、建物：80㎡（3LDK）</li> <li>・価格：1,600万円</li> </ul>
海辺の戸建住宅に移住	<ul style="list-style-type: none"> <li>・子供が独立したので必ずしも今の家に執着する必要はなく、環境の良いところに住みたい</li> <li>・憧れだった海辺の家に住みたい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東京まで電車で1時間10分</li> <li>・駅からバスで20分、海岸まで500m</li> <li>・中古住宅（築13年）</li> <li>・土地：170㎡、建物：90㎡（4LDK）</li> <li>・価格：800万円</li> </ul>
高齢者住宅に移住	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自宅の維持修繕も大変だし、共働きだったので地域コミュニティとのつながりもない</li> <li>・快適な場所で新しいコミュニティに溶け込みたい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東京まで電車で30分</li> <li>・駅からバスで10分</li> <li>・居住面積40㎡</li> <li>・入居一時金：2,000万円</li> <li>・健康管理費：800万円（2人分）</li> <li>・月額管理費：10万円</li> </ul>
郊外の戸建住宅から高専賃に移住、自宅は賃貸に	<ul style="list-style-type: none"> <li>・将来介護が必要になるという不安はあるものの、元気なうちは老人ホームには入りたくない</li> <li>・ただし、今の自宅を処分する決断はできない</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・都心まで電車で15分</li> <li>・駅からバスで20分</li> <li>・居住面積40㎡（1DK）</li> <li>・初期費用：60万円</li> <li>・賃料・共益費：10万円</li> <li>・自宅は貸し出し、毎月10万円の賃料収入</li> </ul>



### 3-5 調査結果

#### ア)グループ1 50歳代の男女

##### ■参加者の属性

参加者	主な属性、環境
A氏	女性。戸建住宅に居住。住宅ローンが20年近く残っている。夫は60歳で、定年退職まであと8年。子供は全て独立している。夫の両親、自身の父親は他界している。ローン返済後の移住も良いかもしれないと考えている。
B氏	男性。戸建住宅に居住。定年まであと8年。住宅の規模は3LDKで、子供2名（高校1年、中学1年）と同居。生まれ育った地域なので、現住居に継続居住を希望している。
C氏	女性。マンションで一人暮らし。一人娘であり、高齢となった母親のために近傍にマンションを購入した。ローン期間は残り15年程度。65歳くらいまでは継続雇用を希望。母親の健康が不安になったら同居する必要があると感じている。
D氏	男性。マンションに居住。妻が他界し現在は一人暮らし。住まいは3LDKでローンは全て完済している。将来は田舎暮らしも良いのではないかと考えている。
E氏	女性。マンションに居住。子供は独立。自身は一人娘で、最近、両親が住宅の建替えを行い、自身、娘夫婦の部屋も用意してくれている。現状は両親と同居の予定は無く、将来は同居か、現住居への継続居住か決めかねている。
F氏	男性。戸建住宅に居住。妻、娘2人と同居。現住居は相続により取得したためローンは無い。築30年以上であるため、今後の家族構成も踏まえつつ、改装、建替えを検討。両親は畑を含む土地を保有しており、自身もその一部を相続することになっているが、車がないと不便な場所であるため、移住すべきか悩んでいる。

##### ■結果概要

##### ○現在の住居の問題点

住宅ローンを抱えている参加者が多いのが特徴であった。退職時までには繰り上げ返済しようという意志はあるものの、その後の資金計画については、一部参加者を除くと描ききれていないという感想が多く聞かれた。

##### ■主な意見

- ・「現在はローン返済など今のことで精一杯」(A氏)
- ・「マンションの頭金は親に捻出してもらった。ローン残債はあと15年程度である。定年退職は60歳だが、65歳くらいまでは継続雇用が可能と考えている。ローンを繰上げ返済し、完全退職までには完済したいと考えている」(C氏)

老朽化など現在保有している住宅の課題は認識しつつ、子供と同居している場合などでは、「子供が独立してから考える」というように、今後の家族構成の変化が生じてから対策を決める姿勢が強く見られた。

##### ■主な意見

- ・「現在は娘と同居しているが、将来、出て行ってしまってから考えようと思っっている。今後の家族構成も踏まえつつ、リフォーム、建替えを考えるつもりである」(F氏)

高齢となった親族の近隣に居宅を構えるというケースも見られた。就労をしているため、実家との距離と仕事上の利便性のバランスが取れる居住地を選択していることがわかった。

#### **主な意見**

- ・ 「以前は現在と異なる地域に住んでいたが、高齢となった親のために親の住宅の近傍にマンションを購入した」(C氏)
- ・ 「両親と同居する予定は無く、高齢の両親の世話のために、自身が自宅と両親の家を往復するなどして対応している」(E氏)

### ○将来の居留意向・予定

移住に対して肯定的な意見を持つ参加者は多かったものの、具体的な検討を始めている例はなかった。要因としては、「現住居の住宅ローンが残っており、返済するまでは次のビジョンが見えない」「現在は子供と同居しているものの、今後は独立なども見込まれており、今後の家族像が見えてこない段階では検討もできない」ことが背景にあるものと思われる。

#### **主な意見**

- ・ 「将来はどうかと悩んでいるところである。本当は、もう少しこじんまりしたところに住み替える方がよいのではないかと考えている。田舎暮らしも良いのではないかと考えている」(D氏)
- ・ 「漠然とであるが、現時点では移住したいと考えている。夫が完全退職すれば、いつでも移住することが可能である。ただし、具体的なことは何も決まっておらず、現時点では、都会、田舎のどちらが良いかということを決めるのが難しい」(A氏)

将来の親の介護のために引越しをする可能性については、一部参加者は検討しているものの、仕事を抱えているうちは仕事上の利便性を優先したいという意向が強かった。定年後についても、「実家に帰郷することも選択肢のうちの1つだが、車がないと不便なところなので移住すべきかどうか悩んでいる」というように、首都圏における現在の生活利便性が低下することへの不安感が強いことがうかがえる。

#### **主な意見**

- ・ 「母親が住む旧公団の住宅は、家賃も安く、車椅子が通れるようにリフォームなどが施されており、母親は、今すぐ移住したくはないと考えているようである。自分自身としても、通勤事情を考えると、現在の住宅から移住することは考えていない」(C氏)
- ・ 「両親は畑もある広大な敷地を保有しており、自身もその一部を両親から分け与えてもらえることになっている。ただし、車がないと不便な場所であるため、そちらに移住すべきか悩んでいる」(F氏)

## ○居住意向を決定する要因

現在のところは、「相続している家に居住」「親の近くに移住」「住宅を購入」など、現住居に住んでいる理由は様々である。子供の独立や親の介護の必要性など、夫婦（あるいは自分）以外の要素が居住意向に影響を及ぼす可能性が高いことがわかった。

### 主な意見

- ・「現在は娘と同居しているが、将来、子供が独立してから考えようと思っている。今後の家族構成も踏まえつつ、リフォーム、建替えを考えるつもりである」(F氏)
- ・「高齢の母親が一人暮らしをしている。まだ元気なので大丈夫であるが、将来的には、母親と自分が同居する必要があると考えている」(C氏)

子供のころから首都圏に居住している参加者からは現住居への愛着が強く、他地域への移住を希望する声は少なかった。

### 主な意見

- ・「田舎暮らしもそんなに悪くないという漠然としたイメージはあるものの、生まれてからずっと現在の地域に居住しているので、現時点では、移住したいという願望はあまりない」(B氏)
- ・「両親は畑もある広大な敷地を保有しており、自身もその一部を両親から分け与えてもらえることになっている。ただし、車がないと不便な場所であるため、そちらに移住すべきか悩んでいる。妻があまり移住したがるらない」(F氏)

現実問題として、ローンが残っていること、将来の支出が読めないということも、新たな居住スタイルの検討を妨げている要因にもなっている。

### 主な意見

- ・「移住するタイミングは、夫の退職後であると考えている。現在はローン残債もあるので、ローン完済してから（60歳くらいになってから）本格的に考え始めるのではないだろうか」(A氏)
- ・「自身が保有するマンションのローン残債を可能な限り早く返済したいという思いが強い」(C氏)
- ・「自身の移住のタイミングとしては、自らの退職後であると考えている。現状では、60歳くらいまでは働こうと考えている。ただ、移住するにあたって、退職時にどの程度の金銭的余裕があれば良いかがよくわかっていない」(D氏)

## ○今後の資金計画

高齢期の資金計画について40歳代後半から検討・実行していく必要があると考える参加者がいる一方、前述のとおり、多くの参加者は住宅ローンを抱えており、住宅ローンの返済を終えた後の資金計画を考える余裕がないというのが実情であった。

### 主な意見

- ・ 「現在はローン返済など今のことで精一杯であり、今から準備しなければと思うが、結局この状況は60歳代になってもあまり変わらないような気がする」(A氏)
- ・ 「退職後の生活については、まだあまりイメージができていない。少しでも生活費の足しにするため、なにかパートやバイトなどをするのではないかと考えている」(F氏)

マンション居住者は、値上がりしていく修繕積立金、戸建住宅居住者は将来のリフォーム費用の調達など、住宅の維持・管理に係る費用の増大に対する不安感が強い。

### 主な意見

- ・ 「マンションに居住しているが、築15年目にして大規模修繕を実施し、負担金を請求されることとなった。修繕積立金も上がっているし、今後、突然修繕の必要性が発生するかもしれない。その他、個々の部屋のリフォームは別途実施しなければならない。今後どの程度お金が必要になるのか分からず不安である」(E氏)
- ・ 「現在の自身の選択としては、更地にして売却するか、我慢して住み続けるのかの二択になるものとする。我慢して住み続ける場合には、どうしてもリフォームを行う必要がある。現時点では、自身でリフォーム代金を調達することも融資を受けることも難しいと考えている」(F氏)

## ○住宅資産を活用した資金調達について

リバースモーゲージについては将来の資金調達の選択肢としては考えられるものの、融資額の少なさがネックになっており敬遠される傾向がある。

### 主な意見

- ・ 「子供に家を相続させたいという思いは全くないため、住宅を処分することに全く抵抗はない。ただし、リバースモーゲージについては、現状で、借りられる額が少なすぎる印象がある」(A氏)
- ・ 「リバースモーゲージは、借りられる額が少なすぎるように思う。絶対に活用しない。自身に子供はいないものの、仲の良い親族に資産を残したいという思いもある」(C氏)
- ・ 「リバースモーゲージの活用が選択肢としてありうるかもしれない。その際、自身が保有する住宅の評価額がどうなるかが最も気になる点である」(F氏)

居住地を変更する場合には現住居の処分を前提として考えている参加者が多いものの、物件購入時からの資産下落が気になり、十分な資金を調達できない不安を抱いている。

### 主な意見

- ・ 「現在のマンションは売却しても安価であることが懸念される。同じマンション

の住人が売却したが、びっくりするくらい安かった」(C氏)

- ・「現在のマンションが思った価格で売却できるかわからない。同じマンションの中でも、売却している人、賃貸している人がいる」(D氏)
- ・「バブル時に物件を購入したため、現在では購入額の半分程度まで資産価値が下落している状況にある」(E氏)

### ■グループインタビュー結果から見える示唆

ローンの残債がある、子供の独立が済んでいない、現時点では親の介護問題がまだ発生していないなど将来の住まいに係る不確定要素が多く、かつ、現時点では、生活に困っているというわけではないことから、まだ将来の具体的な世帯像がつかめていない世帯が多かった。

ただし、将来的には何らかの居住環境を変化に迫られるだろうとの意識は強く持っているため、60歳代以降の完全退職後を備え、現在の自らのおかれた環境を踏まえ、今後どのような選択肢がありえるのかという点について、より検討するための機会が与えられる必要がある。

### イ)グループ2 60歳～65歳の男性

#### ■参加者の属性

参加者	主な属性、環境
A氏	都心のマンションで一人暮らし。海外をまたにかけ、近々起業予定。移住する予定は基本的にはない。
B氏	郊外の戸建住宅在住。子供は独立し夫婦世帯。再雇用制度を活用し現在も働いている。将来は都心のマンションに住みたい気持ちはあるが、具体的な予定はない。
C氏	23区内の戸建住宅在住。一人暮らし。30歳代で現住居を購入したが、バリアフリー対応はできていない。将来は都心のマンションへの転居も検討している。
D氏	都心のマンションで夫婦世帯。自宅で個人事業を手がけている。マンションの老朽化が進み、不安を抱いている。
E氏	23区内の戸建住宅在住。再雇用制度を活用中。将来は郷里に一度戻り、現住居は子息に譲るが、介護が必要になった際には面倒を見てもらえればと考えている。
F氏	郊外のマンションで夫婦世帯。郷里の母親の体調が優れないため、郷里に戻る予定だが、マンションの買い手がつかず困っている。

### ■結果概要

#### ○現在の住居の問題点

いずれの参加者も現在は健康面、体力面での問題はなく、現住居で生活ができてきている。しかし、高齢の親と将来の自分の姿を重ね合わせ、将来の住まいや生き方に対して不安を抱くようになってきている様子がうかがえる。

#### ■主な意見

- ・「自分の親のケースを見ても、ずっと元気であると思っていたものが、足が弱ってきて階段の上り下りがつらくなってくるなどの状況が出てきている。このため、現在の住まい(木造2階建て)では、70歳代を過ぎるとつらくなっていくのでは

ないかと思うようになった」(C氏)

- ・「昨年、他界した母は、最後は施設に入れたが、それまでは自宅介護していた。自分の先のことを考えると、介護において子供に負担をかけたくないという思いが強くなった」(B氏)

子供が独立した後の子供部屋は物置になるなど、有効活用が行われていない。また、建築物そのものの老朽化が進行しており、対策が迫られていると参加者は認識している。

#### **主な意見**

- ・「親から引き継いだ物件のため、老朽化が進行している(築約40年)。マンションそのものの老朽化が進行し、配管、電線などの問題が出てきている。現在、管理組合の理事を務めており、そうした工事の検討をしているが、これから東京のマンションの老朽化が進行するとどうなるのだろうかという思いはある」(D氏)
- ・「子供の部屋は物置になっている」(D氏)

### ○将来の居留意向・予定

参加者の中で首都圏以外への居留意向(予定)がある参加者は、いずれも郷里(実家)に帰るといったケースであった。しかし、参加者により、親の介護によりやむを得ずという理由と体が動くうちは郷里で過ごしたいという理由があり、動機は異なる。

#### **主な意見**

- ・「郷里に暮らす母親の体調が思わしくないため、帰らざるを得ない状況である。本来であれば、子育てが終わった後で、夫婦で現住居でもう少しのんびりしたいという気持ちはあったが、人生はなかなかうまくいかない。現在は少しあわてている状態だ」(F氏)
- ・「元気なうちに故郷に帰って生活できればとも思っている。田舎には昔の同級生も数多く残っている。(妻は同郷だが)『(行きたいなら)一人で行け』と言われている」(E氏)

郊外に居住する参加者からは、生活の利便性がより高くなる都心部への移住を志向する傾向が見られた。しかし、具体的な計画には入っておらず、現段階では漠然とした考えにとどまっている様子もうかがえる。

#### **主な意見**

- ・「現在は親から相続した持家に住んでいるが、将来(65歳以降)は、銀座に近い場所(築地など)のマンションなら、映画鑑賞や散歩、買い物にも便利そうなので、できれば移住したいと考えている」(B氏)
- ・「漠然とした考えだが、都心のバリアフリーマンションに住み替えたいと思っている」(C氏)

田舎暮らしは利便性が低いというイメージが参加者の間には根強く、実家が地方部にある参加者を除くと、移住希望者はいなかった。首都圏の現住居での生活を前提にしていること、高齢化していく中で通院の可能性が生じてくることを考慮して、利便性を重視していることがうかがえる。

#### 主な意見

- ・ 「地方に住む母は要介護5で施設に入所することになった。たまたま、知り合いの紹介で施設に入所できたものの、仮に入所待ちとなると、近隣に住む親類が面倒を見なければならないところであった。その意味では、田舎に住むこともあまり簡単なことではなさそうだなという思いはある」(D氏)
- ・ 「地方は病院が大丈夫なのかと心配になった」(D氏)
- ・ 「出身が大阪で大学生から東京という人生を送っているの、自然豊かなところに住みたいというイメージが湧いてこない。退屈してしまうのではないと思う」(C氏)
- ・ 「土地の高度利用を進めれば都心の居住コストも下がってくるのではないだろうか。何でもコストの安い田舎に行けばいいという発想では解決しないのだと思う」(A氏)
- ・ 「田舎でも、土地以外のコストは決して安くはないはずだ」(C氏)

近い将来は現住居への継続居住や都心のマンションへの移住を考えつつ、最終的には高齢者施設に入所することも選択肢として考えている参加者も複数いた。親に対する介護の経験から、自らは「子供に迷惑をかけたくない」という思いが背景にある。

#### 主な意見

- ・ 「(自分が妻に介護をされる前に)施設に入れればと思っている。なってからでは遅いので」(B氏)
- ・ 「80歳代半ば過ぎまで生きて、自分自身での生活が厳しいと思う寸前に、介護付有料老人ホームに行くのではないかなと思っている」(C氏)
- ・ 「現在の住居から都心のマンションに住み替えたいと考えており、そのマンションを売却して施設に入所できればと考えている」(C氏)

### ○居住意向を決定する要因

居住意向については、自身の希望よりも配偶者(妻)の意向を優先すべきという意見が多数を占め、結果として多くの世帯は、現在の生活スタイルと変わらない形態を選択するのではないかという結論に至った。

#### 主な意見

- ・ 「我々の年代になると、自分がしたいことに妻はついてきてくれないと思う」(A氏)
- ・ 「『田舎に引っ込む』というような感覚だと、女性には嫌がられると思う」(D氏)
- ・ 「働いている間は夫に好き勝手されてきて、退職した直後に再び夫の希望を一方

的に言われても、妻は同意できないのだと思う」(C氏)

- ・「我々の世代は、『妻がどのように生きるのか』ということを中心に人生設計を行うべきだと思う」(A氏)
- ・「女性だけの視点で言えば、田舎より東京の方が圧倒的にいいのではないだろうか」(D氏)

自らが希望しているわけではないものの、子供側が二世帯住宅を提案しているという参加者がいたほか、若者の収入が伸び悩んでいる現実に直面し、現住居の活用方法を検討している様子もうかがえる。

#### 主な意見

- ・「自分はできれば子供と一緒に住みたくはないが、最近長男が『二世帯住宅にしたい』と言い始めた」(B氏)
- ・「(子供が今の家に住んでくれたらいいと思っているのかという問いに対して)住めるのであればその方がいい。自分は何とか生活できるけれども子供たちの余裕はないのでとなると、子供と協力する形で財産を移していかなければならないと思う」(D氏)

仮に自らが移住を希望する場合は、単に良好な居住環境を求めるだけでは不十分という意見が聞かれた。すなわち、これまでの人生で培ってきたものを活かす環境がなければ、男性の場合は移住を決断しにくいということであった。また、前述のとおり、「都心のマンションに移住した後に、最終的には高齢者施設へ入所」というビジョンを描いていた参加者がいたように、「老後」を単一のものとみなすのではなく、高齢期の各ステージにおいて住まいに関するニーズが異なるという点についても着目しなければいけないことがわかった。

#### 主な意見

- ・「現在の家からだと、子供が通勤できないので一緒に住むことができない。子供が住んでいる地域に移住ということも考えられるが、親がいるのでそちらの面倒を見ざるを得ない。人生の各段階の状況に合わせて移動しやすいシステムがあればいいと思う」(F氏)
- ・「『住むため』ではなく『何かをするために』田舎に行くというのであればいいのだと思う。その場所で何かできることがあるのであればいい。(「何か」というのは)仕事なり、今までやってきたことを活かせることなのだと思う。サラリーマンがいきなり農作業というのは無理があると思う」(D氏)
- ・「様々なケースを想定し、選択できるような支援メニューづくりが必要になってくる。自分のように相続人がいない場合は、全ての資産を換金できるのが良いわけだから」(A氏)



## ○今後の資金計画

いずれの参加者も年金など現在の収入で日常生活を送ることに對し問題がないと回答した。今後の資金計画についても「将来購入するマンションを売却し高齢者施設に入居する」など、比較的楽観的な考えを持っていることがわかった。

### 主な意見

- ・ 「事業で失敗して借金を抱え込まない限り大丈夫である。一人暮らしなので計算もシンプルである」(A氏)
- ・ 「現行の年金制度に変更がなければ何とかやっていける」(B氏)
- ・ 「耐久消費財の購入の際には貯蓄の取り崩しが必要になるが、日常生活を送るには年金で賄える」(C氏)
- ・ 「医療費など特別にかからなければ、毎月の生活費であれば問題ない。貯蓄は万が一の時にとっておける。そんなにお金を使う機会もない」(D氏)

前述のとおり、日常生活を送るには現状の収入で十分にやっていけるが、高齢者施設に入居する際などにはまとまった資金が必要であるという認識を持つ参加者もいた。また、郷里の実家に移住する際のリフォームの費用を調達する仕組みはないか関心を持った参加者もいた。

### 主な意見

- ・ 「資金用途として、有料老人ホームに移り住むときの入居一時金としてまとまった資金が必要になってくるかもしれない」(A氏)
- ・ 「有料老人ホームの入居保証金のローンを組めるということであれば相当需要があると思う」(A氏)
- ・ 「(JTI が住宅金融支援機構と提携した住み替えローン(機構住み替え支援ローン)の説明を受けて)実家のリフォームに適用できればいい」(F氏)

## ○住宅資産を活用した資金調達について

購入時と比較して資産価値が減少している可能性が高い現実に直面しているにも関わらず、維持・管理の面倒さから売却を選択しようとする回答者がいた。固定資産税やマンションの管理費も負担感が大きく、こういった資金負担から開放される売却が選択される傾向がある。

### 主な意見

- ・ 「面倒なので売却した方がいい。ただし、現在売りに出しているが、なかなか買い手がつかない」(F氏)
- ・ 「固定資産税と管理費がかかってくるので、意外と自己負担も大きいと思う。売ってしまった方が面倒ではない」(F氏)
- ・ 「隣の家が売りに出したものの結局売れずに賃貸に出している」(E氏)

前述の売却を選択する理由との関連で、「賃貸は面倒」「(所有権が残っているので)固定資産税や管理費がかさむ」ということで敬遠する参加者が複数いた。一方、賃貸がコスト面で効率的という参加者もあり、前述の賃貸を敬遠していた参加者についても、長期的なコストについて説明すると前向きな姿勢に転換した。

#### 主な意見

- ・「隣の家が売りに出したものの結局売れずに貸しに出しているが、修理代などがかさむという話を聞いた」(E氏)
- ・「面倒なので売却した方がいい」(F氏)
- ・「新しい部屋を借りて、現在の自宅は貸しに出すというのが最も合理的だと思う」(A氏)
- ・「(グループインタビューでの賃貸のメリットを聞いて)貸すのも選択肢の一つであると思うようになった」(F氏)

リバースモーゲージについては、独身の参加者の中には関心を持つものもいた。一方で借りられる金額の少なさから、利用するとしてもより高齢になってからという意向であった。

#### 主な意見

- ・「一人暮らし世帯には需要があるかもしれない。調達したお金で世界一周旅行でも行ければ楽しい」(C氏)
- ・「80歳過ぎには、残りの人生を計算して利用できるかもしれない」(A氏)
- ・「そのような選択肢をつくってもいいのではないだろうか。ただし、住み続けるために金を借りるというのはあまり意味がない」(A氏)

### ■グループインタビュー結果からの示唆

多くの参加者は、「都心居住」など、漠然とした将来の住まいのあり方に対するイメージを持っているものの、具体的な行動には移していない。一方、実際に移住を計画しているのは、親の介護など、必要に迫られて行っている例である。また、子供の方から二世帯同居を提案してくる例もある。このほか、居住形態を決めるのは配偶者の意向によるところが多いという意見で一致するなど、60歳～65歳の男性は、自らの意思というよりも周囲の意見に耳を傾け、最終的な判断を行うという傾向が見られた。このため、「郷里の実家に帰る」「現住居を建替え(改修)して二世帯同居」といった状況に合わせた、支援策が必要になってくるものと思われる。

また、一部を除き多くの参加者からは「子供が自分の介護をすることは望まない」という意見が聞かれた。そのような希望をする層の住まいの受け皿として、「江戸の長屋のようなコミュニティ」を創造するというニーズも一定あるものと思われる。

また、今後の住み替えの可能性について、「60歳代後半」という意見が多数聞かれた。前述のとおり、60歳～65歳の男性は家族をはじめ周囲の意見を熟慮した上で最終決定する傾向があることから、60歳代後半の移住を目指す場合は、長期間の検討・準備期間が必要であると思われる。

## ウ)グループ3 60歳～65歳の女性

### ■参加者の属性

参加者	主な属性、環境
A氏	61歳。戸建住宅に居住。夫は就労中で、自身もパートで働いている。子供は3人で、将来は現住居を娘夫婦に譲って、自身の面倒を見てもらいたいと考えている。
B氏	62歳。マンションに居住。夫は他界し、子供も独立したため現在は1人暮らし。娘がひと駅隣に住んでいる。将来は地方で気の合う人達との共同生活をしたいと考えている。
C氏	60歳。戸建住宅に居住。夫は61歳で、現在も働いている。夫と義父、次男の4人暮らし。自身の両親は90歳前後で、現在は有料老人ホームで生活している。息子が結婚し、夫婦だけになった後は、自分たちも有料老人ホームに移り住むことを考えている。
D氏	62歳。戸建住宅に居住。住宅はバブル期に購入。夫は就労中で、自身もパートで働いている。夫と息子の3人暮らし。娘は独立して近隣に居住。自身の両親は健在で弟が面倒をみている。移住の可能性もあるが、夫は地元出身で知り合いも多く、今後もここに住むものと考えている。
E氏	63歳。離婚歴があり現在は独身。継続雇用で62歳まで働き、現在はパート。仕事のほか、遊びでも積極的に活動している。現在は横浜にマンションを所有しており生活に便利だが、今後のことを考えるとどうしようかと思案している。
F氏	63歳。戸建住宅に居住。夫は就労中で、3人の子供は独立している。現在は郊外の持家に住んでいるが、築30年が経過し、リフォーム、買い替え、建替え、都心への移住などを考え始めている状況にある。

### ■結果概要

#### ○現在の住居の問題点

子供が独立し、別の世帯を構えるなどして、部屋数が多すぎて持て余しているという意見が多かった。ダウンサイジングも検討したいが、子供と同居する可能性や子供が来訪した際の部屋の確保など、子供との関係性が要因で検討に踏み切れないという意見が多かった。

#### ■主な意見

- ・「現在は夫婦で住んでおり、家の半分はほとんど使っていない。娘夫婦を呼んで一緒に暮らすか、もしくは家自体が古いため、夫婦どちらかが他界するまで二人暮らしの後、娘夫婦を呼んで家を建て替え、夫婦残ったほうの面倒を見てもらいたい」(A氏)
- ・「現在の住まいは3LDKだが、うち2部屋はほとんど使っていない。小さい家に引っ越したいと思う反面、子供が訪ねてきたときのことを考えると、手放したくない気持ちもある」(B氏)
- ・「子供たちが独立したあとに広い家を管理するのは疲れるだろう」(D氏)

戸建住宅に居住する者は、多くがリフォームを実施済みである。一部、オール電化やバリアフリーの対応を実施している。太陽光発電については、検討したもののコストの面から断念したという意見が多かった。

### 主な意見

- ・ 「壁のリフォームなどは必要なリフォームは行っている。ただし、太陽光発電パネル設置にかかる数百万円の費用負担は思い切れない」(A氏)
- ・ 「一時期太陽光発電パネルの設置も考えたが、屋上の構成上設置費用が嵩んでしまい、償却期間に20年かかると言われて諦めた。代わりにオール電化にした」(C氏)
- ・ 「バブル期に戸建住宅を建て、同じ業者に頼んで数年前にリフォームした。ヘルニアを患っていたので、リフォームの際には階段は手すりの設置でなくスロープを設置した」(D氏)
- ・ 「リフォームの際に大方のバリアフリー化はした。住宅の省エネ化は実施していないが、オール電化にしたいと考えている」(F氏)

### ○将来の居留意向・予定

子供が独立している場合であっても、自身の住宅に余裕がある場合、近隣に子供が居住している場合には、二世帯住宅もしくは近隣への移住を望む意見が多かった。現時点で、子供世帯と具体的な話し合いを行っているという意見もあった。

### 主な意見

- ・ 「家が広いので、娘夫婦を呼んで一緒に暮らすか、もしくは家自体が古いため、夫婦どちらかが他界するまで二人暮らしの後、娘夫婦を呼んで家を建て替え、夫婦残ったほうの面倒を見てもらいたい。娘夫婦は現在マンションのローンを返済中である。ローンが終わればマンションを売却して同居すると言っている」(A氏)
- ・ 「現在は横須賀に住んでおり、暖かな気候で友人もいるのであまり離れたくはない。引っ越すならマンションがいいだろう。横浜に娘が住んでいるので、その近くにマンションを買うのが良さそうである」(F氏)

現在の居住地から離れたくないという意見が多い一方で、一部には、郊外への移住を希望する意見も存在した。

### 主な意見

- ・ 「将来は地方の寒くないところで、気の合う人達との共同生活をしたい。以前那須に別荘を買おうと考えたこともあったが、冬場が寒すぎることで、車が必須であることから断念した。もう少し温かく、千葉県館山市のような、電車の便の良いところに移住したい」(B氏)
- ・ 「現在は埼玉在住だが、夫婦だけになった後は海沿いのマンションや老人施設などに住んでも良いと考えている」(D氏)

## ○居住意向を決定する要因

単身世帯である場合や、配偶者の他界や子供の独立などで単身世帯となってしまった場合には、老後に備えた移住について、漠然としながらもイメージをもち、検討を始めている。

### 主な意見

- ・ 「家を売却して、価値観の同じ人たちと共同で住めるところがあれば移り住みたいという考えもある。イメージは昔の長屋のような、個室でプライバシーは守りつつ、助け合って生活できる場所である。できれば女性だけで、農業などをしつつ生活したい」(B氏)
- ・ 「自分は持家で1人暮らしなので、自分が病気になったときの不安感がある。元気なうちに後見人などを設けて後を託しておくか、今のうちにマンションを処分して後々楽なところに移住しようかと最近考え始めた。有料老人ホームやシニア向けマンションなど、かなりのお金がかかるようである。マンションを売却すればまとまった資金になるので、購入してしまうか、あるいは気の合う人たちとの共同生活もいいのかもわからない」(E氏)

多くの場合には子供が独立しているが、一部独立せずに同居している子供がいるケースもあった。そうしたケースでは、子供の将来の居住環境を確保するため、自らの居住環境の方向性を検討する傾向にあった。

### 主な意見

- ・ 「同居している息子は、結婚したら独立してもらいたい。夫婦だけになったら6LDKを売却して移住したい」(C氏)
- ・ 「息子がフリーターに近い状態で同居している。今後も、援助の必要があると考えている。夫は家族を大切にしようなので、自分と同じく息子との同居を望んでいると思う。中古のマンションに買い換えを行うと資産価値が目減りが激しいので、子供に何も残してやれないという不安がある」(D氏)

単身世帯以外では、老後に対しての具体的なイメージはもてないようであるが、自らの両親の老後の姿を見るにつけ、自らの老後のあり方をイメージしているという意見があった。

### 主な意見

- ・ 「娘が介護士と結婚したため、将来は自分の家を娘夫婦に譲って、自分の面倒を見てもらいたいと考えている。娘も、母である自分と祖母との二世帯同居をする姿を見て育っており、娘の夫も同居に理解がある」(A氏)
- ・ 「自身の両親は現在93歳と88歳。父はアルツハイマーを発症しており、現在は有料老人ホームで生活している。現在同居する息子が結婚し、夫婦だけになった後は自分たちも有料老人ホームに移り住むことを検討している」(C氏)

## ○今後の資金計画

株式への投資や投資用マンションを保有しているなど、現状において生活資金に不安がある状況にはない。ただし、自らが今後の居住環境を改善するためには、何らかの形で資金調達が必要であるとの認識を持っていた。資金調達のためには、売却、賃貸など居住住宅を活用する必要性を感じているケースも多かった。

### 主な意見

- ・ 「二世帯住宅にしたいが、娘夫婦はローン返済中であるし、自分は年金生活の身なので、お金がないのが課題である」(A氏)
- ・ 「共同で住むのであれば、同じ考えを持つ仲間を集める必要がある。株式への投資などもやっており、現下の金融危機の影響で資産を減らしてしまった。資金は無くて当たり前のもりで、困ったら子供に頼むこともできる。今は特に何かの行動を起こしているわけではないが、年齢を重ねる前に仲間集めをしなければならないだろう」(B氏)
- ・ 「自分も株式への投資をやっている。どのような選択をするにせよ、やはり資金がないとつらい。家を売却するにしても、老人ホームに入るにはまとまった資金が必要」(C氏)
- ・ 「今の住居は1997年に買ったマンション。移り住むのが好きなので数年くらいで買い換えており、今は13年目くらいである。便利なので住み続けたいが、万一病気などになったときのため、安心できる場所に移住したいとも思う。有料の施設は、高額のお金がかかるので、身体が丈夫なうちはここに住んでいたい。その不安感を除けば特に課題はない。また、投資目的のワンルームマンションを持っている、家賃は下がっているが、ローンと家賃収入でバランスする程度である」(E氏)
- ・ 「居住環境の改善に係る選択肢は多い。リフォームするか、買い換えるか、建て直すか、あるいは横浜の娘のそばに引っ越して孫の面倒をみに行くか。ここ数年のうちに結論を出すつもりである」(F氏)

## ○住宅資産を活用した資金調達について

他の手法との比較を行うことなく、単純に自宅を売却して、施設に入居する、新たに買い換えるという意見があった。ただし、特にバブル期に住宅を購入した者について、居住住宅を売却した場合の含み損を回避したいという意見もあった。

### 主な意見

- ・ 「自宅を売却するのが現実的だと思う。自宅のローンは終わっているのだから、現在同居している息子が住み続けるのであれば売却する。自分たち姉妹も、両親が有料老人ホームに入居する際に、『遺産は不要だから、資産は自分たちのために使ってくれ』と言っているし、自分たち夫婦も、蓄えは夫婦で使い切るつもりである。自宅を売却して自分たちの施設入居費用にし、月々の出費は蓄えと年金から捻出する。そのための余剰資金を、夫が働いている今のうちに貯めるつもりで

ある」(C氏)

- ・「住宅を買い替える、という方法が現実的。ただし、現在の住宅を売却し、中古のマンションに買い換えを行うと資産価値が目減りが激しいので、子供に何も残してやれないという不安がある」(D氏)

売却との見合いの中で、特に生活資金の補填や新たに入居する賃貸住宅の賃料と相殺が可能となる場合には、居住住宅の賃貸を選択するという意見もあった。

#### 主な意見

- ・「子供に何かを残すというつもりはないが、今も銀行預金を崩して生活しているので、自宅を賃貸で利用して家賃収入に充てる方式がよい。多少収入として残れば生活の足しにできるだろう。売ってしまってもよいが、自宅が現物として残っているというのも良い。自宅を賃貸で運用し、地方の高専賃に居住できたら嬉しい。都心に近い現住居は貸し出せそう。この家賃収入で地方に住みたい」(B氏)
- ・「現在、バブル期に買ったマンションを所有しており、家賃は下がってきているものの、売却すると含み損が出るので賃貸収入に充てている。今後夫が退職して収入が減ることを考えると、今の住居を貸し出して、新しく住まいを探す方法がよさそうである」(F氏)

リバースモーゲージについては、ほとんどの参加者からは活用を希望する意見がなかったが、唯一、独身で居住住宅を相続する必要のない者から、他の手法との比較・検討可能性に関する意見がなされた。

#### 主な意見

- ・「売却、賃貸、リバースモーゲージ、いずれの方法も検討したことがある。自宅を売却や賃貸利用にすると、新しい住居を買う、もしくは借りる必要が生じる。リバースモーゲージは継続居住できるという点で魅力的である。将来的に、自分が死んだら住居は必要なくなる。譲る相手もおらず、リバースモーゲージが利用できれば、この方式もいいのではないかと考えている。独身でマンションを持っている高齢者も多いはずである。もし、マンションでリバースモーゲージを活用できるならば見積もりなどってみたい」(E氏)

### ■グループインタビュー結果からの示唆

子供がまだ独立していない世帯や、独立した子供世帯が比較的近隣に居住している場合には、子供との同居や近隣のマンション等への住み替えを検討するというニーズが多く、自らの居住環境の選択に子供の意見が大きく影響を与えている点が特徴的であった。

ただし、介護については、子供の世話になりたいという意見は少なく、必ずしも介護のために子供を当てにしているということではないようであった。なお、すでに自らが親の介護の問題を経験している者は、基本的には親の介護のあり方を踏襲するかたちで、自らの将来の居住イメージを構築しているようであった。また、子

供が独立している場合は、居住住宅を相続させたいという思いは少なく、自らの老後のために有効に活用したいという思いが強かった。

住宅をバブル時に購入したケースでは、単純に売却した場合には含み損の発生も想定されるところである。それゆえ、売却による含み損を回避するため、居住住宅を賃貸することを希望する者も存在したが、多くの場合、各手法との比較・検討をしないまま、単純に売却を選択する意見が多かった。現時点では、具体的な将来の居住イメージを検討しておらず、必ずしも経済的な合理性から判断しての意見ではなかったためと想定される。

自身が単独世帯を構成している場合については、将来の居住環境に関する検討を始めており、現在の居住住宅の活用方法について、具体的な比較、検討を行っている者も存在した。なお、独身世帯で特に相続の必要がない者の場合には、リバースモーゲージの検討可能性はある。

## エ)グループ4 70歳以上の男女

### ■参加者の属性

参加者	主な属性、環境
A氏	男性。戸建住宅に妻と居住。子供は独立し、家が広すぎて困っている。現在は介護の必要はないが、貯金を使い果たした際の不安がある。安全面を考慮しマンションへ移住するか、リフォームして、現在の家に住み続けるか決めかねている。
B氏	男性。マンションに平成6年から妻と居住。子供は全て独立。管理面ではマンションの方が楽であるが、管理費や修繕積立金などの費用が発生するのが難点である。また、固定資産税、都市計画税の負担感がある。
C氏	女性。戸建住宅に約30年前から居住。約5年前に屋根や水周りのリフォームを行ったが、バリアフリーの対策を講じていない。未婚の息子と同居。現状でどうか生活を維持しているので、あまり老後の暮らしについて切実に悩んでいない。
D氏	女性。戸建住宅に夫と居住。2人の子供は独立し近隣に居住。自宅は耐震、バリアフリーともに未対応で、管理に負担感がある。地域に愛着があり、近隣に子供いるので、現住居に近く、小さくて良いマンションを探している。
E氏	女性。マンションで夫、息子と居住。近くに畑を借りて野菜作りなどを楽しんでいる。以前は戸建住宅で両親と同居していたが、両親が退職後70歳で住宅を売却したため、自身もマンションへ移住した。父親への遠距離介護の経験から、高齢期は、ただ暮らすだけではなく、生き甲斐が必要であるとの思いが強い。
F氏	男性。マンションに居住。3人の子供は全て独立。母親を引き取ったが、エレベーターが未設置、定期的な通院が必要などの理由で、介護付き有料老人ホームへ入居させた。現住居を売却して近隣のマンションを購入、娘の近くに移住、実家の売却益で実家近くのマンションを購入などの選択肢で悩んでいる。

### ■結果概要

#### ○現在の住居の問題点

戸建住宅の場合には、築年数が経っており、老朽化が進んでいるため、大規模なリフォームの必要性が生じている。また、マンションの場合には、設備の老朽化やバリアフリーという観点から、将来的にはリフォームもしくは住み替えを検討しなければならないという意見もあった。



### 主な意見

- ・ 「現在の住宅は築 29 年であり、今後、耐震補強、バリアフリーがともに必要になる」(A 氏)
- ・ 「リフォームについては、ヒーツ(ガス住棟セントラル暖冷房給湯システム)の切り替え、風呂のリフォーム、エアコンの買い替えなどの必要があり、ある程度まとまった資金が必要となる」(B 氏)
- ・ 「自宅は耐震、バリアフリーともに未対応」(D 氏)
- ・ 「5階に住んでいるが、エレベーターがない。10年前自身の母親を自宅に引き取ったが、エレベーターが設置されていないこと、病院への定期的な通院が必要となったことなどの理由から、1年前より介護付きの有料老人ホームに入居することとなった」(F 氏)

子供の独立後、住宅が広すぎて管理が面倒になっている。

### 主な意見

- ・ 「夫婦二人暮らしであり、子供はすでに独立しており、家が広すぎて困っている」(A 氏)
- ・ 「住宅は 60 坪あり、広く管理が面倒くさくなってきている」(C 氏)

## ○将来の居留意向・予定

現状で夫婦が健在かつ健康に問題がないため、将来の居住環境についての具体的なイメージに関する意見は少なかった。また、現状の生活に大きな不満を抱えているという状況も少なかった。ただし、介護が必要となった場合など、将来の漠然とした不安は抱えているようであった。

### 主な意見

- ・ 「現在、夫妻ともに年金を受給しているが、それでも生活はギリギリである。今のところ介護の必要はないが、貯金を使い果たしたらどうなるかということに不安がある」(A 氏)
- ・ 「実際のところ、今後の生活について、あまり深刻に考えていない。現状で、日常生活には支障をきたしていないということも大きい」(B 氏)
- ・ 「現状でどうにか生活を維持しているので、あまり老後の暮らしについて切実に悩んでいない」(C 氏)
- ・ 「自身のこれからについて、まだ具体的に考えていない」(E 氏)

介護について、子供を当てにしているという意見はほとんど無かった。子供を当てにせず、近隣住民や親族などの地縁や血縁などを大事にすべきという意見もあった。

### 主な意見

- ・ 「子供は全く当てにしていないし、自身の住宅を相続したいという意向も少ないようである。子供に自身の介護をしてもらいたいとは全く思わない」(A 氏)
- ・ 「現在、電車で 1 時間程度のところに娘が住んでいるが、介護をしてもらうこと

は考えていない。もし、自分一人になったとしても、娘と住みたいとは思わない。ただ、これは現時点での考えであるので、実際1人になったらどうするかは分からない。そういう意味では、あと5年程度のうちに老後の方向性を決めないと危険かもしれないと感じている」(C氏)

- ・「子供は同居を望んでいるが、絶対子供の世話にはなりたくない。幸い、自身の住宅の近所の人たちと仲がよく、何かと助けてくれている。こうした地縁を大事にしたい」(D氏)
- ・「一番下の妹が10歳離れており、近隣に居住している。もし1人になったら、自分の面倒を見てくれていると約束してくれている」(E氏)
- ・「各地域に知り合いがおり、助け合うグループがいる。そういう状況に身を置いているので、どこに行っても寂しくないと考えている」(F氏)

## ○居住意向を決定する要因

介護について、極力子供の世話になりたくないという思いが強い一方、夫婦のいずれかが他界し独居になった場合で、近隣に子供が居住している場合には、子供世帯との同居を選択せざるを得ないだろうという意見があった。ただし、本件について、子供世帯と十分に話し合っている状況にはない。

### 主な意見

- ・「配偶者が1人になった場合には、近隣に居住する娘と住むことになるかもしれない」(A氏)
- ・「3人の息子のうち、近隣に居住する息子には子供がいない。この息子が、最終的には自身と妻との面倒を見てくれるかもしれない。ただし、互いの意向を確認したわけではなく、それほど当てにはできないと考えている。配偶者が1人残された場合には、近隣に住む息子夫婦がなんとかしてくれるのではないかという期待がある。現在自身が居住するマンションは、2LDKで少々狭いが交通の便が非常に良いところであるので、妻だけになれば、息子がマンションを引き払って移住してくるという選択肢も十分ありうる」(B氏)
- ・「娘のうちの一人が、夫婦のうち、どちらか一方のみになった場合には同居したいといっている。個人的には、夫婦ふたりのうちから施設に入居することが望ましいと考えている」(F氏)

## ○今後の資金計画

具体的な資金計画を検討しているケースは少なかったが、もしも建替え、住み替え、大規模リフォームを行うこととした場合には、貯蓄だけでは資金が不足していることを認識している。

### 主な意見

- ・「どちらかが先に他界した場合には、施設に入居することを希望する。入居費用については、自身の住宅を売却して調達する。貯蓄だけでは、施設への入居は難しい」(B氏)
- ・「現在のマンションを売却して、近隣のマンションを購入するか、娘の近くに移

住するか、自身の実家を売却した後に建設されるマンションの一室を購入し入居するかを選択肢で悩んでいる」(F氏)

## ○住宅資産を活用した資金調達について

居住住宅を売却した場合に得られるキャッシュに対し悲観的であり、可能であれば経常的にキャッシュの得られる賃貸を希望する意見が多く、移住・住みかえ支援機構(以下、「JTI」とする。)のマイホーム借上げ制度<sup>3</sup>に高い興味を示していた。ただし、既に自らの親の住宅を賃貸した経験などがある者では、賃貸住宅とすることの管理の煩雑さ、賃料の不安定さを認識しており、長期安定的な賃貸条件を望む意見があった。

### ■主な意見

- ・「JTIの制度に興味はあるが、自身の住宅が古く、小さいので、本当に貸すことができるかが不安である。子供に貸せるということであればよいのではないか。」(C氏)
- ・「個人的には、JTIの制度に非常に興味がある。現在、公的年金と個人年金を合わせて、一応貯蓄が出来る程度に収入はある。それに加えての収入として、貸す住宅があれば、ぜひとも活用したい」(D氏)
- ・「以前、両親の戸建住宅を賃貸に出していたことがあった。6年前までは、入居者が連続して存在したが、近隣の開発の進行に伴い、競争が激化し、現在は借り手がないという状況にある。居住していない住宅があっても、税や管理費で非常にコストがかかるので、昨年、思い切って売却してしまった。JTIの制度は興味深いが、定期借家契約の契約期間が3年間という点に不安がある。高齢期に差し掛かるとあまり短期的には物事を考えられない。最低10年、願わくは20年の安心が欲しい」(E氏)
- ・「現在の住宅を売却するとかなり安価になるのではないかと危惧している。自身のマンションは賃貸する方が良いかもしれない。新しいマンションと現在のマンションを2つ保有しておいて、介護が必要となった際に、全て売却して施設に入居するというコースが望ましい」(F氏)

## ■グループインタビュー結果からの示唆

現状の年金収入等において生活する分には不自由は感じておらず、建替え、住み替え、リフォームといった居住環境改善ニーズについて、あまり意識しない傾向にあった。ただし、住宅の老朽化やバリアフリーへ未対応となっているなど、現在の居住住宅に継続的に居住するためには、ある程度まとまった資金が必要となるということを漠然と意識していた。

なお、介護にあたっては、子供の世話になりたくないという考えが強かった。しかしながら、実際に健康に不安が生じた場合や夫婦のどちらかが他界して独居になった場合について、近隣に居住する子供を少なからず当てにしているという面も強

<sup>3</sup> 50歳以上の世帯の持家をJTIが借上げて転貸する制度。借り手がつかない場合も最低賃料を保証するほか、最長終身の利用が可能である。また、入居者とは3年ごとの定期借家契約を締結するため、希望する場合は自宅に戻ることも可能である。

かった。

基本的に居住環境改善に関するニーズは少なく、住宅資産の活用方法について十分な比較、検討をしている状況になかったが、もし、現在の住宅が不必要となった場合には、売却するよりも賃貸を希望するという意見が多かった。ただし、親の住宅を賃貸住宅として運用した経験のある者からは、賃貸住宅の管理に係る煩雑さ、賃料の不安定さに関する発言があり、高齢期に差し掛かっての賃貸住宅経営の難しさが指摘された。

## 4. 高齢者による住宅資産の活用可能性

### 4-1 各世代における居住ニーズ

首都圏に居住する50歳代から70歳代の男女にに対するグループインタビューの結果、世代間に共通する価値観、世代間で異なる価値観があることがわかった。

#### ア) 世代間で共通する価値観

##### ■地縁よりも家族との関係を重視

参加者の回答傾向から、地域コミュニティの存在は将来の住まいのあり方を検討する上で、必ずしも大きな要素ではないことがわかった。首都圏在住者にとっては地域コミュニティへの期待は大きくはなく、むしろ家族との関係で、住まい方や居住場所を検討している可能性が高い。すなわち、現在の生活利便性を大きく損なうことなく、子供をはじめとする親族とのより親密な関係を維持できるのであれば、首都圏内での移動にはさほど躊躇しないということである。特に、今回のグループインタビュー参加者の場合、子供たちも首都圏在住というケースが多く、近県や同じ沿線での引越しについて、積極的な意見が聞かれた。首都圏の中老年・高齢者のコミュニティは地域コミュニティよりも大きな範囲にわたっていることが考えられる。

##### ■大規模なリフォームや建替え、住み替えにはなかなか踏み込めない

前述のように、50歳代から70歳代の中老年・高齢者の住まいの考え方は家族との関係によって大きく左右されている。このため、「子供が独立するまでは決められない」「親の介護が一段落するまでは」というように、現住居の活用方法、処分方法について明確な回答を出せないでいることがうかがえる。このため、自宅のリフォームを行う場合でも水周りなど必要最低限のものにとどめる場合が多い。

#### イ) 世代間で異なる価値観

##### ■若い世代ほど将来の資金計画に不安

住宅ローンの借入期間の長期化や収入の頭打ちなどを背景に、若い世代ほど定年時に老後の生活のための十分な資産を構築できていない可能性がある。グループインタビューにおいても、60歳～65歳の各グループでは、資金面での不安を口にする参加者は少なかったものの、50歳代においては住宅ローンを抱えている参加者も複数いたことから、「今は住宅ローンの支払いで精一杯」と、老後の資金計画にまで考

えが及んでいないことがうかがえる。

#### ウ)住まいに求めるニーズが世代間で異なる

前述のとおり、50歳代から70歳代の中老年・高齢者の住まいに関するニーズは家族との関係によって大きく異なるが、その内容は各世代、親との関係、子供との関係により大きく異なる。

##### ■子供との関係を重視する場合(50歳代)

子供も独立し、すでに持家である場合、自宅を処分して子供の居住地の近隣への引越しを希望する例が見られる。子供が独立していない場合は、独立後の大規模リフォームなどを検討している例も見られた。

##### ■子供との関係を重視する場合(60歳～65歳)

自宅を建て替えて二世帯住宅として、子供と同居する可能性を示唆する参加者もいた。子供とのコミュニケーションの円滑化のみならず、経済的な側面もあるものと思われる。

##### ■親との関係を重視する場合(50歳代、60歳～65歳)

親の介護が必要となった場合、親元あるいは親の居住地の近隣に住居を構える例があった。このうち、50歳代については親の介護が一段落した段階で、自ら希望する場所への転居を望むという声が聞かれた。

図表 48 中老年・高齢者の住まいに関する課題・希望と想定される居住スタイル

		50歳代	60歳～65歳	70歳代
課題		・住宅ローンの残債があり、老後のことまで考えられない	・資金面の不安はないが、現住居を持って余し、バリアフリーにも対応していないという実感はある	・耐震化やリフォームの必要性を認識 ・現在の生活環境に不安はあるが、具体的な行動はできていない
希望	住み替え	・子供も持家なので、現住居へのこだわりは強くはない	・子供との同居や近隣への住み替えを検討 ・都心居住を志向	・現住居での居住が前提だが、夫婦の一方が他界の場合には子供に対する期待も
	建替え・リフォーム	・子供が独立してから考える	—	—
	その他	—	・男性は、配偶者の意向を尊重する傾向	—
想定される居住スタイル		・子供の独立後に大規模リフォーム ・子供の居住地の近隣への転居 ・ライフスタイルの変化に合わせ、最終的な棲家としての高齢者施設への入居も視野	・現住居を活用した二世帯住居の建設 ・子供の居住地の近隣への転居	・自らが子供の住居に移転 ・住まいのダウンサイジング

## 4-2 建替え、住み替え、リフォームについて

### ア)住み替え意向について

今回のグループインタビューでは、住み替えに関して希望を抱いている参加者が少なからずいた。また、60歳～65歳の女性は、居住している住宅が現在の家族のニーズを満たしていないことに対して、不満を抱いていることがわかった。

住み替えのイメージとしては、リゾート地など地縁のない遠方地への住み替えを希望する例は多くは見られなかった。対照的に、「子供の近くに住みたい」あるいは「郷里に帰る」などのような、親族との関係を重視した住み替えをイメージしていることがわかった。特に、「子供の近くに住みたい」という場合、子供が同じ首都圏に住んでいるケースが多く、「現在と大きく変わらない生活パターン・生活利便性を維持し、子供からは独立した生活を送るものの、近くにはいたい」という意識が垣間見られる。このような意見は主に60歳～65歳女性、70歳代男女の間で多く見られた。

一方、「郷里に帰る」というパターンでは、親族が所有している住宅資産を活用することが前提にあり、住宅の購入には結びつかない可能性が高い。「郷里に帰る」パターンを想定しているのは、60歳～65歳をはじめとする男性において、選択肢として検討されていることがわかった。

50歳代男女についても子供が独立している家庭では、「子供の近くに住みたい」という意見が見られた一方、子供と同居している家庭については、具体的な住まいのあり方を展望していない可能性があることがわかった。「子供との同居・別居」「別居している場合は子供の住居との距離」が、中高年・高齢者の住まいのあり方を決める要素と考えられる。

現在居住している住宅資産をそのまま子息に相続させる意向を示した参加者は多くはなかった。多くの参加者が、子供も住宅資産を保有しているケースが多いことが影響している可能性がある。

### イ)建替え・リフォームの意向について

リフォームについては多くの参加者が適宜実施しているものの、経年劣化による器具の交換や耐震化など、必要に迫られて実施するケースが多いことがわかった。一方、現在の構成員のニーズに合わせた大規模なリフォームや建替えについては、積極的な姿勢はあまり見られなかった。子供との関係等により現住居の活用方法が未定であること、まとまった資金調達が困難であることなどが要因として考えられる。

年代を問わず、子供から一定独立した生活を送りたいと思う参加者が大半を占める一方、子供との二世帯住居の可能性を検討している参加者もいた。これまでの同居とは異なり、互いの家庭の独立性確保を前提とした新しい二世帯同居の形が求められている可能性がある。

また、「住み替え意向」の項目で、「郷里に帰る」選択を検討する中で、実家のリフォームの可能性に言及する参加者もいた。現住居だけでなく、住み替え先のリフォームについても一定の需要がある可能性がある。

マンション居住者は築年数の経過に伴い、共用部の大規模改修を実施している。その結果、修繕積立金の負担が増えていることに対する不満が見られた。一方、戸

建住宅居住者については、修繕用の資金を積み立てているわけではないため、大規模な修繕が必要になった場合でも、応急処置的な対応で済ませている可能性があることもわかった。

#### 4-3 住宅資産を活用した資金調達手法について

グループインタビューでは、いずれの世代についても現時点における収入の範囲内において生活することが可能な状況にあり、生活費の補填のために資金調達が必要となるとの意見はなかった。また、建替え、住み替え、リフォームという住環境の改善の行う際にも、多くの場合、その費用を賄うために住宅資産を活用した資金調達が必要との意見は少なかった。

住宅資産の活用に関する検討がなされるのは、特に現在の住宅からの住み替えを行うにあたって、現在の住宅をどうするかといった問題に直面した場合に限定される傾向が強かった。なお、検討にあたっては、特に売却及び賃貸の手法が比較される傾向が強く、リバースモーゲージの活用が検討されるケースは少なかった。

売却と賃貸との比較においては、得られるキャッシュフロー及び負担感という2点について意識される傾向が強かった。

得られるキャッシュフローについては、バブル以降の住宅価格の下落に対する認識が強く、売却を選択した場合における実際の売却価格に対する不安が非常に高かった。ただし、現在の住宅に係る売却価格の水準について必ずしも正確に認識しているというのではなく、近隣住宅の売却希望価格を参考にしているという認識が多かった。また、参加者の居住地の近隣では、住宅の売却を希望していても売却に至らないというケースも発生しているようであった。一方、賃貸を選択した場合、自らの住宅の賃料水準を把握しているケースは少なく、近隣での事例も少ないため、売却した場合に比べて経済的メリットを比較することが難しい状況がうかがえた。また、10年、20年単位における長期間の賃料水準の安定性について不安感を抱いており、特に投資用マンションの賃貸や親の住宅の賃貸を行った経験のあるケースでは、その不安感が強かった。

負担感については、特に、賃貸を選択した場合、住宅を保有することの負担感が強く意識されていた。具体的な内容としては、固定資産税、都市計画税といった明確な金銭負担に加え、近隣や友人など賃貸の経験を持つ者の話などから、住宅の維持管理に関する漠然とした各種負担感が強く意識されていた。上記負担感に対する忌避感は非常に強く、売却価格が想定範囲以下であっても、売却を選択する可能性が高いとの意見が多く聞かれた。

リバースモーゲージについては、住宅が非常に老朽化しており大規模リフォームもしくは建替えが必須である場合の建替え、リフォーム費用の調達手段、もしくは自身のみで単身世帯であり、かつ現在の住宅を誰にも相続させる希望がない場合に限定して、活用検討の余地があった。なお、後者の場合には、用途は必ずしも限定的ではなく、住宅資産の生前のキャッシュ化という側面が強かった。

上記を踏まえ、高齢者による売却、賃貸、リバースモーゲージに係る認識方及び課題点、今後の方向性についてまとめる。

売却については、自身が期待する売却価格と実際の売却価格に相当の乖離があると認識されており、現下のマーケットでの売却は相当不利であることが認識されて

いる。その一方で、住宅を賃貸することに比べて、住宅を保有することの負担感を回避することが出来ることから、消去法において現状で最善の手法であると認識されている傾向にある。ただし、期待する売却価格と実際の売却価格との乖離状況については正しく認識されておらず、またどの程度の乖離であれば売却を選択するかという水準も明確になっていない。

賃貸については、売却の次善の方法であるとの認識が強く、特に住宅を賃貸することに対する各種の負担感を非常に重く捉えている傾向がある。また、基本的には売却と同様に、現在の住居に再度戻ることを前提として捉えていないため、長期安定的な賃料の安定も必要であると考えられる傾向が強い。ただし、賃貸に関し認識されている負担感は、金銭的、物理的及び心理的な負担が渾然一体となった漠然とした負担感である。各種負担感を定量的、定性的なリスクとして適切に整理、評価し、その上で売却と賃貸との間の経済合理的な比較が行われることが必要である。

リバースモーゲージについては、現在の住宅に継続居住を前提として、活用用途もしくは家族構成が非常に限定された手法であるといえる。上記限定的な利用者層の活用しやすい制度、商品の提供が必要となる。

図表 49 中高年・高齢者の住まいに関する課題・希望と想定される居住スタイル

	売却	賃貸	リバースモーゲージ
現在の認識	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自身が期待する売却価格と実際の売却価格との乖離を漠然と認識</li> <li>・住宅を保有する負担感を回避するという点において、賃貸よりも優先度が高い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・住宅を保有することに対する金銭的、物理的及び心理的な負担感があり、売却の次善の手法として認識</li> <li>・長期安定的な運用が期待される</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・継続居住が前提</li> <li>・活用用途（大規模リフォーム及び建替え）もしくは家族構成（高齢者単身世帯で相続人なし）が非常に限定</li> </ul>
課題・今後の展望	<ul style="list-style-type: none"> <li>・期待する売却価格と実際の売却価格との乖離状況の精緻な把握</li> <li>・どの程度の乖離状況であれば売却を選択するかの水準の確認</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・住宅を保有することに対するリスクの適切な整理、評価</li> <li>・長期安定的な賃料確保のための仕組みづくり</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・限定的な利用層が活用しやすい制度、商品の検討</li> <li>・現住居での継続居住を前提としない商品・制度の検討の可能性（例：アメリカにおけるHECM for Purchase<sup>4</sup>）</li> </ul>

<sup>4</sup> ケアハウスや高齢者用コンドミニウムなどの住宅を購入することを目的に、新たに購入する住宅を担保に融資するプログラム。2009年1月より取り扱い開始。全融資枠を住宅購入資金用に利用しなかった場合には、残りを生活資金として年金方式で受け取ることが可能である。利用者や担保不動産など融資条件、返済方法、金利、手数料などは、従来のHECMと同じである。



### 第3章 リバースモーゲージの活用可能性について

## 第3章 リバースモーゲージの活用可能性について

### 1. わが国におけるリバースモーゲージに関する現状

わが国におけるリバースモーゲージのうち、代表的な制度、商品は図表 50 のとおりとなっている。

公的機関が提供する融資制度のうち、厚生労働省が社会福祉協議会を通じて提供する「生活福祉資金貸付制度（不動産担保型生活資金）」は、「借入世帯が市町村民税非課税か均等割課税の低所得世帯であること」という条件が設定されており、資金使途は自由であるが、生活困窮層に対する生活資金の補給という性格が強い制度となっている。住宅金融支援機構が提供する「高齢者向け返済特例制度」は、一定の規模の住宅について、1,000 万円を限度に融資を行う制度であるが、資金使途がバリアフリー工事または耐震改修工事と限定的になっているとともに、融資期間にわたって金利を支払う必要がある。

民間金融機関が提供する融資商品は、いずれも資金使途は自由である。ただし、中央三井信託銀行の「住宅担保型老後資金ローン」は、三大都市圏に立地する土地評価額 4,000 万円以上の戸建住宅を融資対象としており、比較的富裕層を対象とした融資商品であるといえる。東京スター銀行の「充実人生」は、融資限度額は土地評価額の 80%と高く、融資最低額 500 万円以上と、比較的利用しやすい条件となっている一方、融資期間にわたって金利を支払う必要がある。

いずれの制度、商品においても共通する条件として、戸建住宅にて利用される場合、資産価値は土地価格のみに限定されるという点が挙げられる。また、融資限度額は、土地評価額の 50~80%に設定されており、利用者が期待する融資額を見込みにくいという点に留意が必要である。

土地評価額に対して融資限度額が低く抑えられている理由は、リバースモーゲージを融資する際、金融機関が、①長生きリスク、②金利変動リスク、③不動産価格変動リスクの 3 大リスクを自社でヘッジする必要があるためと考えられる。

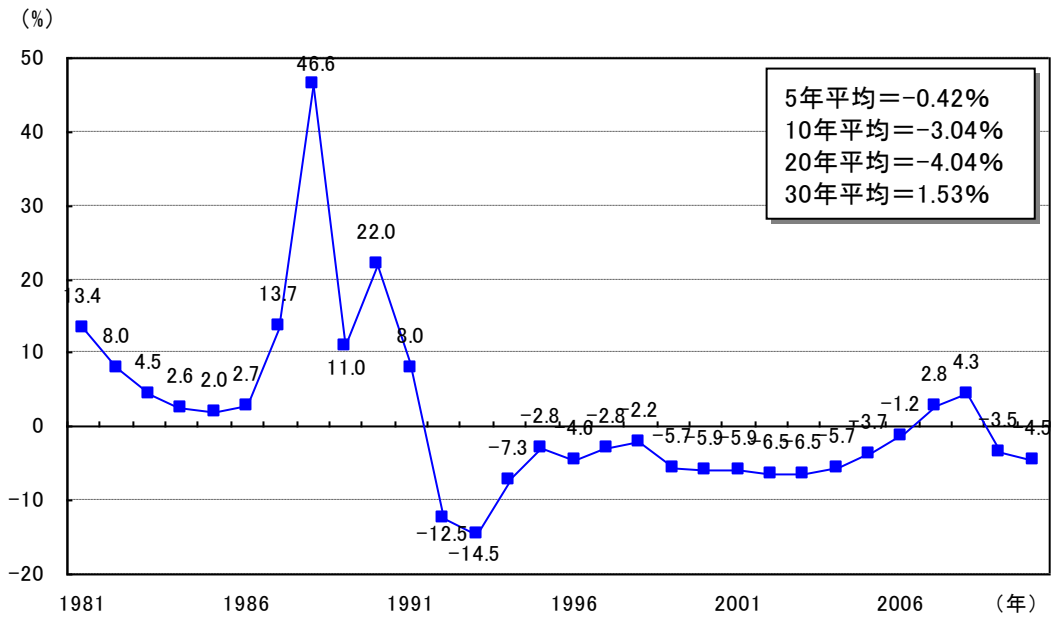
ただし、金融機関へのヒアリング等によれば、3 大リスクのうち、①長生きリスクについては、生命表の活用によりある程度リスクを確定することが可能である。また、②金利変動リスクについては、多くの制度、商品が変動金利を採用することで、金利の変動リスクをヘッジすることが可能である。しかし、③の不動産価格変動リスクについては、わが国における中古住宅市場が未発達であり、有用なトラッキングレコードがないため、価格変動リスクを確定することが困難であることに加え、図表 51 に見られるように、バブル崩壊以降、住宅地における地価の上昇が継続して発生していないこと、戸建住宅の資産価値における建物価値の割合が極端に低く、しかも減価のスピードが速いことなどから、そもそも住宅担保融資に適しにくい住宅価格の構造になっているという点が指摘されている。

図表 50 わが国において提供されている主なリバースモーゲージ制度、商品

	公的機関による融資制度		民間融資商品	
	厚生労働省	住宅金融支援機構	中央三井信託銀行	東京スター銀行
	生活福祉資金貸付制度 (不動産担保型生活資金)	高齢者向け 返済特例制度	住宅担保型 老後資金ローン	充実人生
利用者の条件	<ul style="list-style-type: none"> <li>借入世帯が市町村民税非課税か均等割課税の低所得世帯であること</li> <li>世帯の構成員が原則65歳以上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>借入申込時に契約者が満60歳以上</li> <li>総返済負担率が年収400万円未満の場合には30%以下、年収が400万円以上の場合には35%以下であること</li> <li>カウンセリングを受けていること</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約時に契約者が60歳以上83歳以下であること、ただし、枠内引出自由型については、契約時に契約者が60歳以上79歳以下であること</li> <li>同行の遺言信託を利用していること</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約時に契約者が満55歳以上満80歳以下であること(配偶者は50歳以上)</li> <li>年収が120万円以上であること</li> </ul>
住宅の条件	<ul style="list-style-type: none"> <li>戸建住宅、マンション</li> <li>概ね資産評価額1,500万円以上</li> <li>5年以上居住していること</li> <li>賃借権、抵当権が設定されていないこと</li> <li>マンションの場合、面積50㎡以上、築年数13年以下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>戸建住宅、マンション</li> <li>戸建住宅の場合、住宅部分の面積が50㎡以上、マンションの場合は40㎡以上</li> <li>融資額100万円以上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>戸建住宅のみ</li> <li>三大都市圏(東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県・愛知県・大阪府・京都府・兵庫県)に立地すること</li> <li>土地の評価額(同行評価)が4,000万円以上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>戸建住宅、マンション</li> <li>融資額500万円以上</li> <li>【戸建て、マンション共通】</li> <li>営業店に2時間程度で来行可能であること</li> <li>【共同住宅のみ】</li> <li>東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県内に立地すること</li> </ul>
融資限度額	<ul style="list-style-type: none"> <li>土地評価額の70%相当額</li> <li>月額融資額は、30万円/月以内</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>【戸建住宅】</li> <li>1,000万円または評価額の60%のいずれか低い額</li> <li>【マンション】</li> <li>1,000万円または、更地評価額の60%のいずれか低い額</li> <li>1,000万円または鉄筋コンクリート造および鉄骨鉄筋コンクリート造の場合は評価額の40%(その他の構造の場合は評価額の20%)または、いずれか低い額</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>土地評価額の50%以内</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>戸建住宅は土地評価額80%、マンションは評価額50%</li> <li>融資限度額は500万円～1億円</li> </ul>
資金使途の制約	<ul style="list-style-type: none"> <li>特になし</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>バリアフリー工事または耐震改修工事</li> <li>マンション建替え</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>特になし</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>特になし</li> </ul>
金利条件	<ul style="list-style-type: none"> <li>変動金利</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>固定金利</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>変動金利</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>変動金利</li> </ul>
返済方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>元利金一括返済</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約者は毎月金利を返済</li> <li>元金は、申込者死亡時に相続人により返済</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約者死亡時に相続人が元利金一括返済</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>契約者は毎月金利のみを返済</li> <li>手元資金により随時返済可能</li> <li>元金は、申込者死亡時に相続人が返済もしくは代物返済</li> </ul>

出典:各種公表資料

図表 51 三大都市圏における平均地価変動率の推移(住宅地)



出典:国土交通省「公示地価」

## 2. わが国におけるリバースモーゲージの活用可能性

### 2-1 アメリカ、イギリスのリバースモーゲージから得られること

#### ア) 商品の信用力向上に向けた取り組み

アメリカの場合は政府による保証システムの構築、イギリスの場合は業界団体における規範の設定により、リバースモーゲージ商品をノンリコースで提供している。特にイギリスの場合は、1980年代後半から1990年代前半にかけて、リバースモーゲージ関連商品が消費者に大きな損害を与えたために、消費者の商品に対する信頼は大きく失墜していた。このため、規範の設定は、商品に対する消費者の信頼回復に大きく貢献したと評価する声が聞き取り調査先でも聞かれた。

また、イギリスの場合、エクイティリリース商品はブローカー経由で販売されるのが主流である。利用者はブローカーを通じ、エクイティリリースに限らない、多様な選択肢の中から自らの状況に最も適した商品を選択できる環境が整えられている。

#### イ) 利用者像

アメリカでは本来、リバースモーゲージは、比較的低所得の住宅所有者が対象とされていた。また、イギリスの利用者に対する調査においては、住宅資産の価値については平均的であるとの結果が出たものの、関係者への聞き取り調査においては、エクイティリリースの利用は家族の支援や公的支援を受けられない場合の最後の手段という位置づけであるとの見解を得た。さらに、イギリスでは年間約2万件の利用があるものの、モーゲージ市場全体に占める割合は極めて小さく、持家に対する

愛着も強いことから、商品が広く定着しているとは言いがたいというのが、現地関係者の認識であった。

イギリスのエクイティリリースの業界団体 SHIP の報告やエクイティリリース利用者を対象としたバーミンガム大学の調査によると、エクイティリリースで調達した資金の用途については、住宅の維持・改修や休暇での利用が多かったものの、一方で、債務の弁済も高い割合となっていることが明らかになった。住宅ローンやクレジットカードの支払いなど、債務弁済のためのエクイティリリースの利用は近年増加しているという報道もなされている。イギリスにおいても資金繰りに困る高齢者がエクイティリリースを利用するという傾向が強まっているものと考えられる。

#### ウ) 商品のリスクに対する考え方

イギリスの事業者ヒアリングにおいては、リバースモーゲージの 3 大リスクのうち、長生きリスク、金利変動リスクについては、事業者のこれまでのノウハウを活用すればヘッジすることは可能との回答を得た。一方、不動産価格変動リスクについては、消費者の満足度の高い商品を提供するためには、長期的な視点ではインフレ率程度に上昇することを前提にすることが求められていることがわかった。事実、イギリスの住宅価格は長期トレンドでは上昇を続けており、また、エクイティリリースが普及のスピードを上げた 2000 年代は、住宅価格が特に上昇した時期と重なっている。この傾向はアメリカにおいても同様に見られる。以上のことから、住宅価格が長期トレンドで上昇することは、リバースモーゲージ商品を提供する上で極めて重要な要素であり、この点はわが国の住宅市場の動向とは異なっている点である。

さらに、イギリスでは住宅流通の大半は中古住宅で占められており、その評価も新築住宅と比較して大きく劣るわけではない。中古住宅に対する安定した評価が、エクイティリリースの利用を促進している可能性はある。

### 2-2 韓国のリバースモーゲージ制度について

韓国のリバースモーゲージ制度については、導入後間もなく、現在その普及に取り組んでいる状況であり、まだ、同国内においても評価がきちんとなされている状態ではない。

したがって、わが国に対する示唆点を抽出するには時期尚早と考えられるので、今後の推移を引き続き注視することとしたい。

### 2-3 わが国におけるリバースモーゲージ普及の可能性について

わが国におけるリバースモーゲージ関連商品、制度の提供は約 30 年にも及ぶものの、アメリカ、イギリスのような普及には至っていない。そこで、わが国でリバースモーゲージが普及しない要因をアメリカ、イギリスとの違いから整理をしていく。

#### ア) 中古住宅に対する評価が低い上に、土地価格は低迷傾向にある

前述のとおり、わが国の住宅は、建物の価値低下のスピードが極めて速いため、一般的にリバースモーゲージを利用する際には建物価格は考慮されない。また、土地価格についても近年は下落傾向にあること、さらに今後は本格的な人口減少社会が到来することを勘案すると、利用者が満足できる商品を提供することは困難であ

る可能性が高い。以上のことから、わが国のリバースモーゲージ関連商品、制度は、「民間金融機関が提供する富裕層向けの商品」あるいは、採算を度外視する「公的機関が提供する低所得者向けの制度」に限定される結果となってしまうている。

#### イ) 現在のところわが国に市場は存在しない

アメリカやイギリスのリバースモーゲージ利用者の資金使途として大きな割合を占めているのは借金の返済である。しかしながら、グループインタビューの結果からも、リバースモーゲージの対象となる年齢層の人たちの間で借金を抱えている高齢者は極めて少ないものと思われる。また、前述のとおり、建物としての住宅に対する評価が低いために、メンテナンスやリフォーム等は住宅価格の向上に貢献しにくいために、こうした需要も多くは望めないのが現状である。

しかしながら、50歳代に対するグループインタビューでは、住宅ローンを抱えている参加者も多くおり、こうした人たちの老後の生活資金を賄う目的で、リバースモーゲージを含めた住宅資産を活用した資金調達に対する需要が高まる可能性は否定できない。

#### ウ) 利用者資格や資金使途の制約が厳格

わが国にもリバースモーゲージ関連商品・制度は数多くあるものの、特に公的制度の場合、資金使途に制約を付しているものが多い。アメリカのHECMの場合は公的保証がついているのにも関わらず資金使途は自由であるし、イギリスのエクイティリリースについても非営利団体が実施している一部事業などを除き、基本的には資金使途に制限はない。すなわち、わが国のリバースモーゲージは、供給者側の政策的な意図や民間事業者の収益確保の観点から、利用者や資金使途が限定されており、普及が妨げられているのである。今後、この状況が改善しない限り、普及も進まないものと考えられる。

以上ことから、わが国の現在の住宅市場の構造や高齢者のニーズ、供給者の立場を勘案すると、アメリカ、イギリスで提供しているのと同タイプのリバースモーゲージを普及させることは極めて困難であると思われる。



## 第4章 高齢者に適した住環境のあり方について



## 第4章 高齢者に適した住環境のあり方について

### 1. 海外事例調査

わが国においては、高齢者は「都心居住」「子供の住まいの近くに住む」など、漠然とした願望は持ちつつ、具体的な動きへと発展することは極めて少ないことがわかった。この要因としては、高齢期の生活ニーズに対応する居住環境に関するモデルが提示されていないこと（もしくはそのメッセージ性が弱いこと）、また、高齢期の課題である資金面での不安を払拭できていないことが考えられる。このため、高齢者の住宅に関する取り組みが進んでいる海外先進事例を調査することとした。調査対象は、わが国の高齢者向け住宅政策が今後直面するであろう、「独居老人の増加を見越した居住環境の提供」や「豊かな余生を送るための住まい方の取り組み」が進んでいるオランダとデンマークの2カ国とした。本調査では、高齢者用住宅の実態、また、どのような状況において住み替えが実施されているのかを把握し、わが国の高齢者の住環境への適用可能性を検討することを目的に現地ヒアリング調査を実施した。以下では、文献調査、ヒアリング調査の内容を中心に、デンマークとオランダの高齢者住宅を取り巻く現況をまとめる。

図表 52 平均世帯人員と単独世帯割合の国際比較

国名	年次	平均世帯人員(人)	単独世帯割合(%)
オランダ	2005	2.3	35
デンマーク	2006	2.2	38
日本	2005	2.56	29.5
	2030(推計)	2.27	37.4

出典：国立社会保障・人口問題研究所

#### 1-1 各国の概要と高齢者を取り巻く環境の整理

オランダ、デンマークの高齢者の住環境について概観する前に、各国の社会・経済環境、福祉制度について、概観・整理する。

##### ア)一人あたり GDP(2010年)

デンマークが最も高く、オランダ、日本と続いている。

図表 53 各国の一人あたり GDP(2010年)

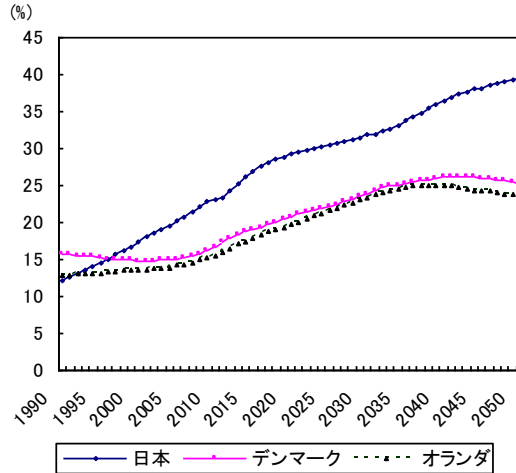
国名	1人あたり GDP (USドル) (順位)	
	IMF	世界銀行
デンマーク	56,147 (6)	55,992 (8)
オランダ	47,172 (10)	47,917 (12)
日本	42,820 (16)	39,738 (22)

出典：IMF、世界銀行

## イ) 高齢化率

1990年代初頭までは日本が最も低い水準にあったが、1990年代後半には最も高くなった。今後の推計においても、日本の高齢化率の進行が最も急激であると予測されている。

図表 54 各国の高齢化率の推移と将来推計



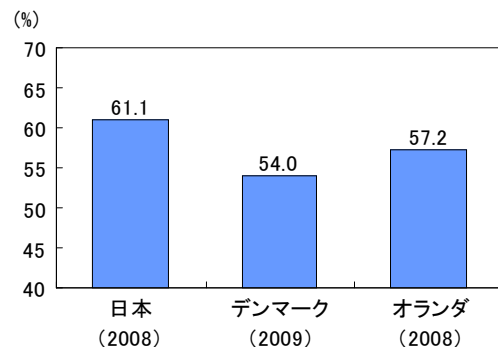
出典: OECD Factbook2009

## ウ) 持家率

日本の持家率が61.1%で最も高く、オランダ(57.2%)、デンマーク(54.0%)と続いている。

なお、オランダは全住宅ストックのうち32%が社会住宅で占められている(2009年現在)。

図表 55 各国の持家率

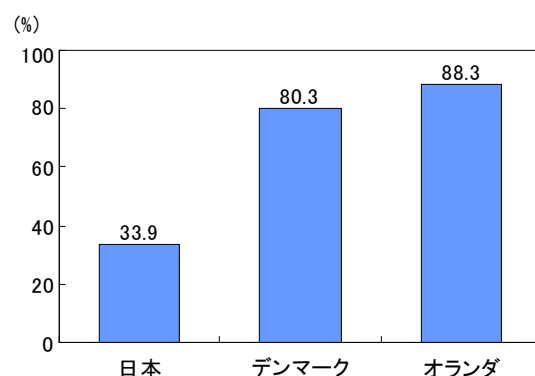


出典: HYPOSAT、住宅経済データ集

## エ) 年金の所得代替率

各国の年金の所得代替率(年金給付額の、その時点での現役世代の平均収入に対する比率)を見てみると、日本が33.9%であるのに対し、オランダ(88.3%)、デンマーク(80.3%)ともに、80%を超えている。ただし、オランダ、デンマークの数値は公的年金と職域年金を合計した数値であり、公的年金のみの場合は、それぞれ、30.2%、22.9%となる。

図表 56 各国の年金の所得代替率(2009年現在)(注)



注) 日本は公的年金、デンマーク・オランダは「公的年金+職域年金」をもとに所得代替率を算出

出典: OECD

## オ)年金の仕組み

デンマークの公的年金のうち、全員が強制加入する国民年金については税財源によって賄われているのが特徴である。一方、オランダの場合、全員が強制加入の国民保険制度は、賦課方式と一部積立方式の併用により運営されている。

年金の受給年齢は両国ともに 65 歳であるが、デンマークでは 2024 年以降順次引き上げが行われ、67 歳になる予定である。

図表 57 デンマーク、オランダの年金制度の概要

	デンマーク	オランダ
体系	国民年金、労働市場付加年金 (ATP)、個人年金の 3 階建て。	国民保険制度 (一般老齢年金)、職域年金 (企業年金・公務員年金)、個人年金 (年金保険) の 3 階建て。
被保険者	国民年金は全国民が強制加入。ATP は、全被用者 (週 9 時間以上勤務。公務員を含む) と失業保険などの手当受給者が強制加入するとともに、自営業者が任意加入	一般老齢年金は、国内居住者・国外居住かつ国内就労者が強制加入。職域年金は半強制加入。
財源	国民年金は一般税により賄われる。また、ATP は、勤務時間により 3 段階の保険料が設定されている (2009 年現在、フルタイム (月 117 時間以上) で月 3,240DKK (約 5.3 万円)。このうち 1/3 を被用者, 2/3 を雇用主が負担する)。	老齢年金の保険料率は給与所得の 17.9% であり、法定上限は 18.25% となっている。
支給開始年齢	65 歳 (2024 年から 27 年にかけて段階的に 67 歳に引き上げる)	65 歳
基本受給額	<ul style="list-style-type: none"> <li>■国民年金 (2009 年)</li> <li>基礎給付 (満額) : 63,408DKK (約 103 万円)</li> <li>加算給付 (満額) : 63,468DKK (約 103.5 万円) (単身者)</li> <li>■ATP</li> <li>拠出額と運用収入による。現在は最大で約 2.3 万 DKK (約 37.5 万円) の年金額で基礎給付の 36% 程度の水準。</li> </ul>	老齢年金 : 【夫婦】 1,011.64 ユーロ + 休暇手当 56.71 ユーロ (約 11 万円) 【単身】 694.19 ユーロ + 休暇手当 40.50 ユーロ (約 7 万 7,000 円)

出典:財団法人年金シニアプラン総合研究機構

## 1-2 オランダの住宅と高齢者

### ア)住宅政策の歴史

オランダの住宅政策は公衆の健康を念頭に展開されてきており、1901 年の住宅法がその根本になっている。同法は、衛生や採光など、健康に関する最低限の要求水準を設定することを目的として制定されたものである。また同法は、住宅協会の法的基盤を確立した法律でもあり、住宅協会の住宅建設に対して長期低利の融資を行うことが明記された。

オランダでは、第二次世界大戦前までは、住宅政策は自治体の所管事項であり、中央政府は大きく距離を置いていた。しかし、第二次世界大戦後、住宅不足が顕在

化する中、住宅政策が中央政府の中で重要な位置を占めるようになった。1970年代になると政府の住宅政策はさらに強化され、1974年のRent and Subsidy Memorandum（賃料と補助に関するメモ）では、国民の誰もが（どのようなセグメントに位置していようと）質の高い住宅を享受できるようにすると明記された。

しかし、1980年代以降、予算面の制約等により、中央政府の姿勢は変化を遂げ、住宅政策は縮小していくこととなった。1988年に当時の住宅省副大臣であったヘルマによって発表された「ヘルマメモ（90年代の住宅に関するメモ）」では、国の住宅政策への関与への大幅縮小、ならびに住宅協会への財政支援の原則廃止、社会住宅のターゲット層を低所得者層に絞ることをうたい、その後の政策に反映された。

さらに、2000年に発表された「2000年住宅政策」(The 2000 Memorandum)（住宅政策の基本方針）では、選択の自由を念頭にした持家政策の推進をうたい、政府の直接介入ではなく、市場の重要性を説いている。一方、低所得者グループの住居費の削減、高齢者・心身障害者向けのケアの拡大などもうたっている。

こうした政策転換の結果、オランダでは1990年代から2000年代初頭にかけて、低金利、金融の自由化、高い需要にも支えられ、住宅価格が2倍に上昇、持家率は1985年の42.6%から2010年には59.3%にまで上昇した。一方、全住宅ストックに占める社会住宅の比率は、1985年の38.8%から、2010年には31.5%にまで減少している。

図表 58 オランダの住宅政策の概要

年代	住宅政策の主な変化
1901年	<p><b>■住宅法(Housing Act (Woningwet) of 1901(法律))</b></p> <p>住宅法による住宅政策、特に社会住宅に関する特徴の主な内容は以下のとおりとなっている。</p> <p>①住宅や建築物の居室面積、採光、通風、給排水などに関し、地方自治体が基準を設定する。また、建築基準に違反する住宅の所有者に対する改善命令や居住者の立ち退き命令などの権限を有する。</p> <p>②国は住宅協会(housing association)の社会住宅(social housing)の建設に際し、長期低利の融資を行う。なお、社会住宅は、主に困窮者層を対象としたものであるが、制限は設けていない。</p> <p>③地方自治体は市街地や建築制限・建築禁止区域などを設定するとともに、将来の土地利用に関する都市拡張計画(Town extension plan)を策定し、10年ごとに計画の見直しを行う(人口1万人以上、あるいは過去5年間に人口が20%以上増加した地方自治体が対象)。</p>
1947年	<p><b>■住宅分配法(Housing Allocation Act(Woonruimtetwet))(法律)</b></p> <p>住宅(社会住宅、民間の賃貸住宅の双方。また、一部の持家にも影響)の配分に関し、市町村に重要な権限を与える。以下の4点が主な内容となっている。</p> <p>①住宅許可(Woonruimtevergunning)の権限は市町村が有する。権限は持家に対して与えられなければならない。</p> <p>②住宅規則(Woonruimteverordening)：市町村は住宅供給の基準を定める。</p> <p>③住宅の配分</p> <p>④住まいの誤った利用の禁止：市町村によって指導される。</p>
1950年	<p><b>■Rent Act(Huurwet)(法律)</b></p> <p>州の法令により、毎年家賃の増額が認められるようになった。</p>

1974年	<p>■<b>Rent and Subsidy Memorandum (Nota Huur- en Subsidiebeleid)の発表(方針)</b></p> <p>低所得世帯への適切な住宅の供給を実現するためには、国家の強力な介入が必要と主張。住宅協会に平均的所得の世帯のための手ごろな価格の住宅の建設を進めさせることを意図していた。</p>
1979年	<p>■<b>Housing Rent Act (Huurprijzen Woonruimte/HPW)(法律)</b></p> <p>1950年のRent Act (Huurwet)に代わる形で制定(賃料レベルに関する条項は民法に統合されることとなった)。適正賃料に関する事項、許容される家賃値上げレベル等に関して規定した。</p>
1988年	<p>■<b>ヘルーマメモ(Heerma Memorandum)(90年代の住宅に関するメモ)(方針)</b></p> <p>住宅政策に対する国の関与を弱める内容で、1990年代の住宅政策に大きな影響を与えた。主な内容は以下のとおり。</p> <p>①住宅協会への財政支援は原則として中止する。</p> <p>②国の住宅政策の権限のほとんどは自治体と住宅協会に移譲される。また、住宅協会の自主性を高め、自治体は限定的な監督にとどめる。</p> <p>③1995年には社会住宅の新規建設に対する補助を廃止する。</p> <p>④社会住宅の建設・管理は主に低所得者層に絞ったものとする。一方、住宅協会は、中間層向けの高家賃の住宅と持家住宅の建設も行う。</p>
1992年	<p>■<b>Dwelling-linked Subsidies Order (Besluit Woninggebonden Subsidies/BWS)(規則・命令)</b></p> <p>補助金の配分に関し、市町村が大きな権限を持つようになった。補助基金は以下の4つに分類される。</p> <p>①社会住宅の建設や1940年以前に整備された住宅の近代化のための予算</p> <p>②民間賃貸住宅用、ならびに賃貸住宅、持家に対する一度限りの補助</p> <p>③地域の不都合な状況に対する一度限りの補助のための予算</p> <p>④特別な状況における賃料減免のための予算</p>
1993年	<p>■<b>Housing Allocation Act (Huisvestingwet) of 1993(法律)</b></p> <p>1947年の住宅分配法の緩和。1998年には、市町村の権限の対象は上限を超えない水準の住宅にのみ適用されることとなった。</p> <p>■<b>社会住宅管理運営令(Management Decree on Social Rental Sector (Besluit Beheer Sociale Huursector - BBSH))(規則・命令)</b></p> <p>住宅協会の実施事項が、自治体や政府による事前承認制から、年次レポートによる事後評価になるなど、住宅協会の裁量範囲が拡大した。</p> <p>住宅協会は住宅法に基づき登録を行い、社会的な見地から役割を果たさなければならない。すなわち、住宅協会は、質が高く求めやすい価格帯の住宅を供給し、借入者の参加を促し、資金面での継続性を保護し、近隣街区の住みやすさの構築に貢献し、住宅と介護のための準備を行うことである。</p>
1995年	<p>■<b>1995 Dwelling-linked Subsidies Order(規則・命令)</b></p> <p>賃貸住宅の運営費用に対する補助金は完全に廃止された。一方、社会住宅保証基金(WSW)は政府から1億5,000万ギルダー(6,800万ユーロ)を受け取った。このような状況の変化により、住宅協会の経済的独立性が強化されることとなった。</p>
2000年	<p>■<b>政策文書「2000年住宅政策」(The 2000 Memorandum)(方針)</b></p> <p>選択の自由を念頭にした持家政策の推進をうたい、直接介入ではなく、市場の重要性を説いている。一方、低所得者グループの住居費の削減、高齢者・心身障害者向けのケアの拡大などもうたっている。</p>

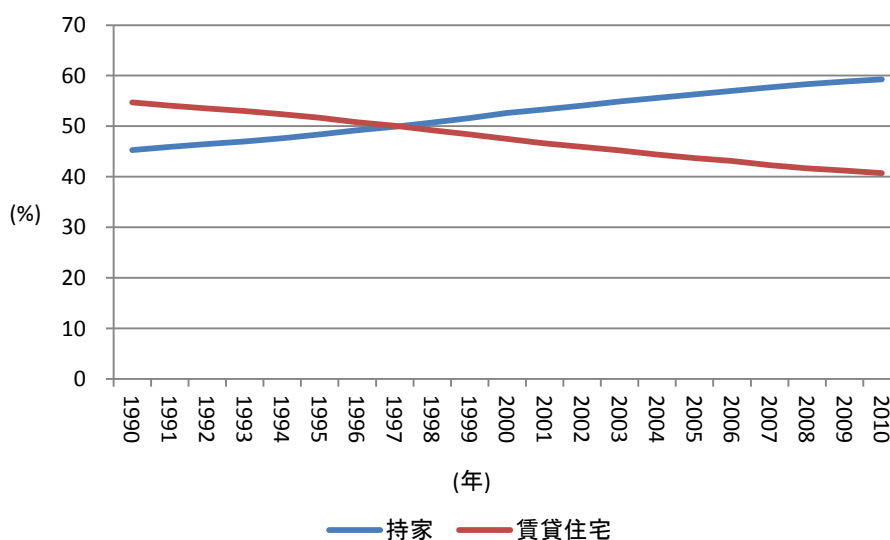
出典：角橋徹也(2009)「オランダの社会住宅」、Kirchner(2005)「Safeguarding target-groups specific housing supply A European comparison」、各種公表資料

図表 59 オランダの住宅のシェアの推移(所有形態別、タイプ別)

	1985年	1990年	1995年	2000年	2005年	2010年
<b>住宅総ストック</b>	5,289,320	5,802,364	6,191,922	6,589,661	6,858,719	7,172,436
<b>財産(%)</b>						
持家	42.6	45.3	48.4	52.6	56.3	59.3
民間賃貸住宅	18.6	16.2	14.1	11.7	10.1	9.0
社会住宅	38.8	38.5	37.6	35.8	33.6	31.7
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>資産タイプ(%)</b>						
戸建	69.7	70.3	70.7	70.9	71.1	70.9
集合住宅	30.3	29.7	29.3	29.1	28.9	29.1
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

出典:オランダ王国政府 HP

図表 60 持家と賃貸住宅の比率の推移



出典:オランダ王国政府 HP

#### イ)社会住宅政策に関する行政の関与

オランダの住宅政策における行政の関与は主に中央政府と自治体(市町村)によって行われている。中央政府(住宅・空間計画・環境省(VROM))では、社会関連規則の制定や補助金などの基本的なフレームを定めるとともに、国の政策を自治体レベルにまで普及させるための協議や、住宅協会に対する財政面・実施面での監視を行っている。

一方、自治体(市町村)では、行政区域内にある住宅協会や居住者(テナント)組織と協議し、社会住宅を含めた「住宅政策文書」とその事業内容を明記した事業計画書を作成し、住宅供給数やその配置に関する住宅規則を作成するなど、住宅の質や量の確保に関して重要な役割を担っている。

州については住宅政策にはほとんど関与していないものの、自治体(市町村)間の調整機能を発揮することもある。

図表 61 社会住宅の政策に関する行政機構の役割分担

機関	役割
住宅・空間計画・環境省 (VROM)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社会住宅関連規則の制定や補助金などの基本的なフレームを定める。</li> <li>・ 住宅協会設立の許可権を有する。</li> </ul>
州政府	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 住宅行政にはほぼ関与しない。</li> </ul>
自治体 (市町村)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「住宅政策文書」とその事業内容を明記した事業計画書の作成。</li> <li>・ 住宅供給数やその配置に関する住宅規則の作成。</li> </ul>

出典：角橋徹也(2009)「オランダの社会住宅」

### ウ)住宅協会の役割

住宅協会の役割については、1993年に制定された社会住宅管理運営令において明記されている(2001年改正)。すなわち、ターゲット層が優先的に入居できるように住宅を供給することや社会住宅の適切な維持・管理を行うことである。また、高齢者や障害者に対する適切な住宅の供給も住宅協会の役割とされている。

図表 62 社会住宅管理運営令における住宅協会のミッション

<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 全ての住宅において良好な質を保証する。</li> <li>・ 事業の資金面での継続性を保証する。</li> <li>・ 政策上、特に注意を払うべき層(主に高齢者層、障害者、マイノリティ、ホームレス等)に対し、優先的に賃貸住宅を提供する。</li> <li>・ 組織の政策や運営について居住者を参画させる。</li> <li>・ 近隣やコミュニティにおける生活の質の向上に貢献する。</li> <li>・ 介護や監督を必要とする人たちに対する住宅の提供に貢献する。</li> </ul>
---

出典：aedes(2007)「Dutch social housing in a nutshell」

### エ)高齢者の住み替えの実態

高齢者の住宅に関する傾向としては、過去には、オランダ人は高齢になると、高齢者用の施設に入り介護を受けていた。しかし、そのような方式は多額の資金を必要とすることから、政府も方向転換し、なるべく自宅に住み続け、必要なサービスを提供するようになってきている。また、高齢者自身の趣向としても、可能な限り自宅で余生を過ごしたいという傾向が高まっている。このため、高齢者用住宅に入居する時期は遅くなる傾向にあるという。

ヒアリング調査によると、オランダでは現在、65歳以上の高齢者で施設に入所しているのは6%に過ぎず、残りの94%は自宅で適宜支援を受けながら暮らしているという。

### オ)高齢者を含む多世代居住の形態:コ・ハウジング

個別の住居を有しつつも、共同のキッチンやリビングルームなど有し、若者から高齢者まで様々な世代が共住するコ・ハウジングという居住形態がある。本調査では、アムステルダム市の郊外に位置するオランダで最初のコ・ハウジングである Hilversumse Meent を調査対象とした。

## ■住宅の概要

住宅戸数は50戸で、全て賃貸住宅（41～107㎡）となっている。各住居にはキッチンや浴室などが備わる一方、共用スペースも整備されている。同団地には2階層のコミュニティが形成されている。1つは近接する4～5戸で構成するクラスターで、キッチン・リビングを備えたコモンルームが整備されている。

もう1つの階層は、趣味や趣向に基づいたグループ組織であり、グループのための陶芸スペースや木材加工場などが整備されている。

## ■住宅運営の仕組み

コ・ハウジングの運営は財団<sup>5</sup>により行われている（社会住宅を財団が借りているという形態）。入居者全員が会員であり、毎月総会を開催して、重要事項等を決定している（多数決）。選挙で選出した役員による役員会はあるものの、全員が平等という考えに則って活動している。

庭の管理をはじめ、様々な目的別にチームが形成され、ボランティアで施設等の維持・管理にあたっている。コ・ハウジングのそもそものコンセプトは、必要最低限の住居（個人用）があった上で、共用できるキッチン、洗濯機等を整備するというものである。

図表 63 コ・ハウジング(Hilversumse Meent)の様子(左上:外観、右上:作業室、左下:住居内部、右下:クラスターの共同キッチン)



<sup>5</sup> オランダ語では、“stichting” と呼ばれる、市民が自由に設立することのできる非営利法人。会員は不要だが、目的の実現に向けた規約が必要である。（出典：長坂寿久（2003）「オランダのNPOセクター」『季刊国際貿易と投資』第54号）



コ・ハウジングの全住戸は5軒単位とするクラスターに分類される<sup>6</sup>。クラスター単位で共同の台所・ダイニングルームなどが整備され、週に何回共同で食事をするかなどについては、各クラスターのメンバーで決定する。入居者についても、クラスター単位で募集を行い、面接の後、クラスターメンバーが入居者を決定している。面接の後、入居候補者から辞退することも可能である。また、あるグループで選ばれなかった人が、他のグループに入居者として選定されることもある。

## ■暮らしの様子

住民活動の内容は、各クラスターのメンバーによって決められている。

家賃例としては、約85㎡の住宅で月額約670ユーロ（約7万円<sup>7</sup>）である。家賃に加え、サービスコスト、共同のアクティビティのための費用も払うため、通常の社会住宅と比較すると若干割高ではあるが、それ以上のものを得られているというのが入居者の感想である。

住宅が整備されて以来の居住者もいるが（5～6世帯）、そうした人たちは高齢化が進み、通院したり入院している人もいる。ただ、オランダでは訪問介護も受けることができるので、健康状態が悪化するまで自宅に住み続けることは可能である（何らかの支援が必要な高齢者を見守っていきこうと自発的な動きが出てくるのも、こうした住宅の特徴である。お互いの距離が非常に近いので、異変にも気づきやすくなっている）。

高齢者が子供たちの面倒をみってくれることもあるので、補完関係が成立しているという。ただし、他人に依存するばかりでなく、経済的にも社会的にも自立した存在であることも求められている。自立した人を入居者として選定することが、この住宅の成功の要因でもあると入居者は考えている。

## エ) 健常者も要介護者もミックスして暮らす高齢者住宅: ユマニタス財団

オランダには住宅協会が所有・運営する高齢者住宅のほかにも、高齢者用の住宅が存在する。ユマニタス財団が運営する高齢者住宅もそのうちの1つである。同財団が運営する住宅の特徴は、ケアを必要とする高齢者とそうでない高齢者が混在して居住するスタイルにある。また、住宅の1階には周辺住民も立ち寄れるレストランやバー、スーパーマーケットなどの店舗を整備し、高齢者が「小さな村」の中で、生き生きと暮らすことのできる工夫を施している。

ユマニタス財団は1959年に設立され、現在では集合住宅と在宅ケア、看護などを提供するNPOとして活動しており、1990年代半ばより永住型高齢者集合住宅のコンセプトを実践に移している。

## ■住宅のコンセプト

ユマニタス財団では、人間に幸福をもたらすためには、「個人レベルの幸福（本人が自分の人生のことを決められるということ）」と「コミュニティレベルの幸福（何かに所属することによって得られる幸福。家族への所属、コミュニティへの所属、国への所属、趣味のグループへの所属など）」の視点からアプローチしていくことを

<sup>6</sup> このほかに、クラスターには属さない独立した Student house も2軒ある。

<sup>7</sup> 1ユーロ=105円で計算

信条としている。

「個人レベルの幸福」を実現するために、「Apartment for life（生涯暮らせるアパート）」の実現を目指し、仮に障害を抱え介護が必要になったとしても、それまでと同じ住居でそのまま暮らし続けることができるという仕組みをつくった。また、「Yes culture」といい、居住者の要望に対し「ノー」と回答しない環境を創出している。

「コミュニティレベルの幸福」については、同じテーマで話し合えるきっかけをつくるために、建物内に本格的なレストラン<sup>8</sup>を開業するなどのさまざまな取り組みをしている。また、博物館や小さな動物園、農場なども整備している。

図表 64 ユマニタス財団の高齢者住宅(左上:外観、中上:住宅内のキッチン、右上:住宅内のリビングルーム、左下:共用部のアトリウム、右下:スーパーマーケット)



<sup>8</sup> ユマニタス財団の代表によると、一般的に「食」は他人とのコミュニケーションを図る上での話題づくりに非常に有効な手段になるとのことである。

## ■入居者像

入居者の収入レベルはあらゆる層にわたっているが、約半数は最も低い所得レベルにあり、収入は国からの年金のみとなっている（月に850ユーロ、2人で1200ユーロ）。しかしユマニタス財団の一般的な住宅はほとんどが家賃補助適用対象<sup>9</sup>となる72㎡（2～3部屋）以下なので、低所得者でも入居して十分な生活を送ることができる。

ユマニタス財団の高齢者住宅と通常の家賃住宅との違いは、住宅だけでなく「cure and care」（治療と看護）を提供している点である（食事施設があったり、各種アクティビティが展開されている）。

入居者のタイプは主に2つある。1つは、病気とその結果による障害で自宅での生活が困難になった高齢者で、全体の3分の2を占めている。そして、残りの3分の1は特に障害のない健全な高齢者である。ユマニタス財団の住宅では同じ場所で生涯居住が可能であるので、早めに自分の意志で住み替えしようという傾向があるのが特徴と言える。この要因としては、財団の方針・理念の根底に、「様々なタイプの人たちが集まって暮らすことが重要である」という考えがあるためである。そこでは、「障害者と健全者」、「分譲住宅と賃貸住宅」、「オランダ人と外国人」などというように、様々な人々が混在することを意識的に行っている。また、前述のように、高齢者住宅の付帯施設として、スーパーマーケット、レストラン、バーなどが併設され、住宅全体が一つの「村」として機能していることにより、健全者にとっても快適な空間が形成されている点も、健全な高齢者の居住を促進しているものと考えられる。

### 1-3 デンマークの住宅と高齢者

#### ア)住宅政策の動向

住宅協会をはじめとする非営利住宅団体に対する補助の仕組みは既に第二次世界大戦前に整備されていたものの、現在の仕組みに近いシステムは1946年住宅補助法により確立された。

その後も政党間による住宅政策の合意などにより、社会住宅の整備は進み現在ではデンマークの賃貸住宅の43%（全住宅ストックの19%）を占めるまでに至っている（参考：デンマークの持家率は51%で、賃貸住宅は45%となっている）。

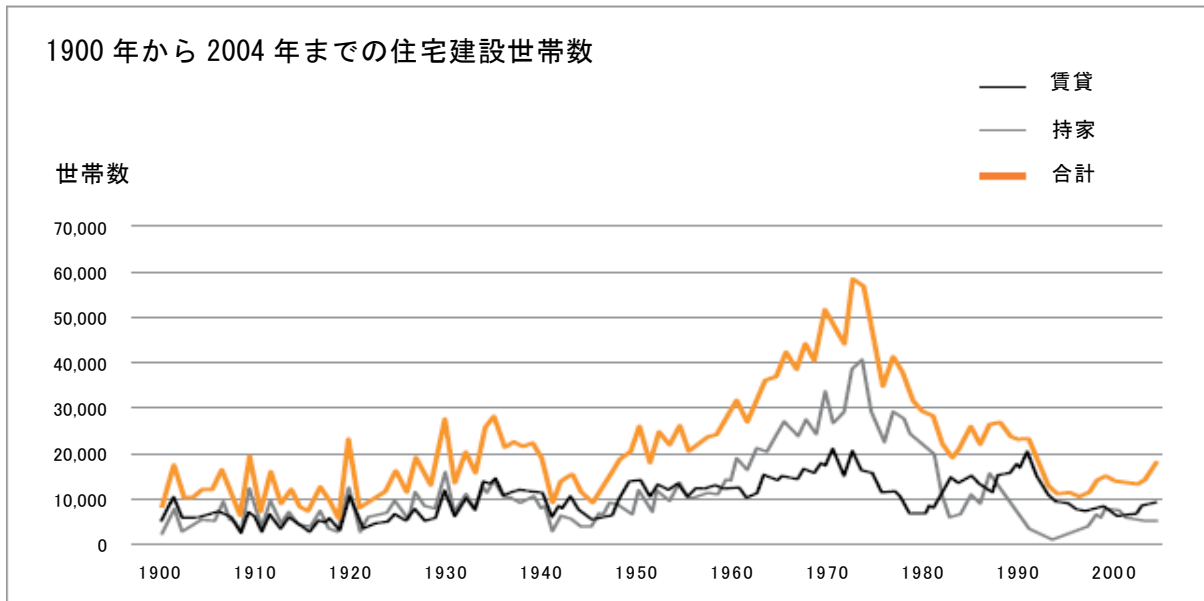
図表 65 デンマークの住宅ストックの所有形態(2010年)

形態	ストック数	全体に占める割合
個人や民間事業者等	1,968,358	71.6%
非営利、社会住宅	523,312	19.0%
協同組合住宅	203,146	7.4%
公有住宅	54,512	2.0%

出典：Statistical yearbook 2011

<sup>9</sup> オランダでは低所得者層に対する家賃補助が普及しており、社会住宅だけではなく、民間賃貸住宅居住者も家賃補助の対象となる。なお、民間借家に関しても政府が定める範囲内に家賃設定を行わなければならない。

図表 66 1900 年以降のデンマークの住宅建設戸数



出典: Danish Building Research Institute, “A short history of housing and housing policy in Denmark since 1945”

#### イ) 高齢者のための住まいの歴史<sup>10</sup>

デンマークでは 20 世紀初めより、高齢者のための施設として養老院の整備が進められた。第二次世界大戦後の 1952 年には養老院に関するガイドラインが設けられ、国からの低利融資補助によって整備が進むことになった。1960 年代に入ると養老院の流れを継ぐ大規模なプライエムの整備が本格化した。1967 年のプライエムのガイドラインによると、プライエムはトイレ・シャワー付きの個室が基本であり、面積は 17 m<sup>2</sup>前後であった。また、緊急時のアラームなど、高齢者の介護対策が採られていた。

図表 67 1967 年のプライエムのガイドライン

- ・ 個室（面積は 17 m<sup>2</sup>前後）にトイレ・シャワー付きを基本とする（1995 年時点でトイレなしのものは約 21%）
- ・ 緊急時用のアラーム付き
- ・ ベッドは施設のものを使用するが、その他については使い慣れた家具を持ち込むことも可能。

出典: 松岡洋子(2005)「デンマークの高齢者福祉と地域居住」

しかし、1970 年代後半に入ると高コストな施設型の高齢者福祉に対する見直しを求める声が高まり、1979 年には政府内に高齢者政策委員会が設置され、改善策を検討した。委員会は、1982 年にかけて 3 回の報告書を提出したが、中でも、「自己決定（高齢者の自己決定を尊重し、周りはこれを支える）」「残存能力の活性化（今ある能力に着目して自立を支援する）」「継続性（これまで暮らしてきた生活と断絶せず、

<sup>10</sup> 松岡洋子（2005）『デンマークの高齢者福祉と地域居住』新評論、松岡洋子（2003）「デンマークの高齢者住宅とケア政策」『海外社会保障研究』164 号

継続性をもって暮らす)」という高齢者三原則により、デンマークの高齢者福祉政策は施設対応型から、在宅でのケア充実（住まいとケアの分離）へと方向を転換することとなった。

1987年に制定された改正社会支援法では、施設タイプであったプライエムを1988年以降建設しないこととするとともに、同年の制定の高齢者・障害者住宅法により、それまでの年金受給者住宅、高齢者向け住宅、保護住宅などの居住形態が「高齢者住宅」として一元化され、障害者・高齢者向けの公営賃貸住宅である高齢者住宅の建設が始められることとなった。

その後、高齢者用の住宅も国全体の住宅の基準に沿った形で整備されるべきという考えの下、1997年には、高齢者・障害者住宅法は社会住宅法（lov om almene boliger）に統合され、社会住宅法の基準に準じて高齢者用の住宅も整備されることとなった。

図表 68 デンマークの住宅及び高齢者住宅関連法制の動向

年代	住宅及び高齢者住宅関連の動向
1933年	<p>■社会改革法</p> <p>「福祉は貧しい人を救うための施しではなく、権利意識に基づいて国民全体に提供されるサービスである」という普遍主義的な福祉の理念を確認。</p>
1936年	デンマークで初めての高齢者向け公営住宅（年金受給者住宅）が整備
1946年	<p>■The 1946 Housing Subsidy Act(1946年住宅補助法)(法律)</p> <p>住宅協会などに対し、住宅整備に際するローンを組成。</p>
1947年	<p>■住宅省の創設</p> <p>戦後の住宅不足への対応にあたることとなる。</p>
1960年代	養老院に代わりプライエムが建設され始める。
1966年	<p>■政党間において住宅に関する合意が成立</p> <p>戦後の住宅政策を見直し、賃貸住宅市場を8年間で正常に戻すこと、高賃料を払えない入居者を対象とした住宅手当の導入、古い民間賃貸住宅の払い下げなどが柱。</p>
1975年	<p>■政党間において4年間にわたる住宅に関する合意が成立</p> <p>毎年8,000戸の住宅（うち2,000戸は社会住宅）を整備することとする。</p>
1979年～ 1982年	<p>■政府内に高齢者政策委員会を設置</p> <p>高齢者三原則「自己決定」「残存能力の活性化」「継続性」が打ち出される。</p>
1987年	<p>■改正社会支援法</p> <p>1988年以降のプライエムの建設を禁止する。</p> <p>■高齢者・障害者住宅法</p> <p>障害者・高齢者向けに建てられた公営賃貸住宅である高齢者住宅の建設が始まる。</p>
1996年	<p>■改正高齢者・障害者住宅法</p> <p>プライエボーリの建設に対して法的根拠が与えられる。</p>
1997年	高齢者・障害者住宅法は社会住宅法（lov om almene boliger）に統合される

出典：各種公表資料

## ウ)社会住宅の概要<sup>11</sup>

社会住宅は全住宅ストックの約2割を占めているが、その半数以上は1970年以降に整備されたものであり、第二次世界大戦以前に整備されたのは2%に過ぎない。

社会住宅の平均床面積は77㎡であり、110㎡以上のものは全体の4%である。

社会住宅のうち約4分の3は、マンションタイプ（複層構造）であり、残りの4分の1がテラスハウスやセミデタッチハウス（二戸タイプ）などとなっている。

2007年にCentre for Housing and Welfareが発行した「デンマークの住宅」によると、社会住宅には91万4,000人が居住しており、1世帯あたりの平均人数は1.9人となっている（デンマーク全体の1世帯あたり人数は2.2人である）。住人のタイプとして最も多いのは子供のいない単身者で全体の54%以上を占める。一方、子供がいる世帯は23%であり、一人親家庭は全体の11%となっている。

平均的な社会住宅（77㎡）の年間平均コスト（賃料）は4万6,000クローネ（64万4,000円<sup>12</sup>）であり、コペンハーゲン都市圏とそれ以外の地域の間で大きな違いはない。社会住宅と民間の賃貸住宅を比較すると、1㎡あたりの単価は民間賃貸住宅の方が37%高くなっており、さらに一般的に民間賃貸住宅の方が面積が広いことから、一戸当たりの平均賃料は民間賃貸住宅の方が50%近く高くなっている。

## エ)住宅協会の概要

社会住宅を建設・所有・維持管理する住宅協会は、デンマーク国内に約700ある。これらは約7,500のセクション・部門で構成されており、各セクション（通常は団地）は協会の財産を所有している。各セクションは、民主的に選出された地域の委員会により運営されているが、最終的な法的、経済的権限は住宅協会の委員会に残っている。

社会住宅を新規建設・リノベーションするには、公共団体（中央政府、地方自治体の双方）から補助を受けることができる。住宅協会はまず、整備費用の84%相当分のローンを組み、地方自治体から14%相当分の支援を受ける。残りの2%分には入居者の保証金が充てられる。また、ローンの返済は、入居人からの賃料によって行われる（入居者の多くは政府から家賃補助を受けるので、家賃補助を通じて住宅協会が政府からの支援を受けるという仕組みになっている）。さらに、高齢者用住宅の場合、介護サービス等は地方自治体により提供されるため、そのためのスペースの建設費用は地方自治体により負担される。

デンマークの住宅協会は、特定の人たちだけに住宅を貸し出すわけではなく、誰もが社会住宅に住むことができる。各住宅協会は、ウェイティングリスト方式に従い、希望者を入居させている。

住宅協会の位置づけは「民間組織」ではあるものの、助成を受けているため、政府や自治体から法的な統制・監視を受けている。さらに、地方自治体は、社会住宅の少なくとも25%を社会目的のために割当てることができる。

住宅協会もその他の住宅関係セクションも利益目的で運営されているわけではなく、家賃はコストに基づいて設定されている（出費と収入のバランス）。

<sup>11</sup> Danish Building Research Institute (2007), "A short history of housing and housing policy in Denmark since 1945"

<sup>12</sup> 1デンマーククローネ=14円で計算

## オ) 高齢者用住宅の種別

デンマークでは高齢者のほぼすべてが通常の住宅に居住しており、高齢者向け住宅に住んでいるのは8%のみとなっている。その8%の内訳は、3%が高齢者住宅（エルダボリー）か Sheltered housing、残りの5%がプライエボーリとなっている<sup>13</sup>。通常、Sheltered housing は社会住宅であり、立地や設備面において高齢者に配慮したものとなっているが、その場でケアやサポートを受けられるわけではない。プライエボーリは、その場で状況に応じたケアを受けることができる。90歳以上の高齢者の約3分の1がプライエボーリに居住しており、95歳以上になると半数以上がプライエボーリかケアホームに居住している。

### ■ 高齢者住宅等（エルダーボリー）

高齢者住宅（エルダーボリー）は、通常社会住宅と非常に類似性が高く、床面積は平均で65㎡、最大で85㎡となっている。なお、バスルームとキッチンには車椅子のままでも利用できるように比較的広めに作られている。自治体の社会関係部局が高齢者の申込者に住戸を割当てており、高齢者は住宅協会とリース契約を締結することとなっている。ホームヘルプや介護は地方自治体の社会関係部局から提供される（外部のホームヘルプサービス等を利用することになる）。高齢者住宅（エルダボリー）には約2万7,000人（約2万6,000戸）が入居している。

Sheltered housing は、高齢者住宅が導入される前に一部の地方自治体で採用していた方式で、ケアハウスに近い。高齢者住宅への移行が進んでいるが、2006年現在、3,000戸が残っている。

### ■ プライエボーリ

プライエボーリは、もともとはプライエム（図表69参照）として施設のような形態をとっていたが、徐々にコンバージョンされ、近代化が図られている。しかし、2006年現在、約1万4,000の古いタイプのプライエムが残っている。一方、現代的なプライエボーリは2006年現在、3万3,000戸整備されている。

プライエボーリは、ミニキッチンとバスルームを備えた独立住戸で構成されている。また、独立住戸に加え、入居者が利用できるラウンジや共同キッチンが整備されている。スタッフは清掃をしたり、入居者のケアをすることとなっている。プライエボーリへの入居者は自治体の社会関係部局により割当てられる。

割当て基準は厳格であり、高齢者は身体面あるいは精神面において非常に虚弱・薄弱でなければならず、そのため、平均居住期間は1～2年程度と短くなっている。プライエボーリは4万7,000戸が整備されている一方、高い死亡率であるがゆえ、居住者数は4万5,000人とどまっている。また、入居基準が厳しいために、高齢者の大部分はこうした住宅に住むことはない。

### ■ その他（高齢者用コ・ハウジング）

高齢者用のコ・ハウジングは、様々な所有形態（非営利住宅、コーポラティブハウジング、持家）により展開されている。コ・ハウジングの典型的な例としては、

<sup>13</sup> Danish Building Research Institute (2007) 前掲書

通常の住宅よりも社会的にしっかり結びついたコミュニティへの居住を希望する高齢者グループにより立ち上げられるスキームである。コミュニティの結びつき度合いは様々であるものの、共同の食事会、会議、様々な趣味の活動等が展開されている。また、入居者は病気になったり虚弱になったりした場合のケアをコミュニティに期待することもあるが、実際にはコミュニティが長期ケアを提供することはできない。2006年現在、約3,500のコ・ハウジングが整備され、約5,000人が居住している。

図表 69 デンマークの高齢者住宅の種別

	プライエム・保護住宅(プライエムに準ずる施設)	プライエボリー(介護住宅)	エルダーボリー(高齢者住宅)
利用者像	中～重度要介護高齢者	軽～中度要介護者	自立～軽度要介護者
住宅の形態	長期療養施設タイプ	ユニットケアが基本。プライエムの2倍近くの居住面積を確保。	通常の公営住宅と大きな差はない。
介護サービス	介護職員が常駐し、介護・家事援助等を実施(24時間365日対応体制)	介護職員が常駐し、介護・家事援助・見守り等を実施(24時間365日対応体制)	外部のホームヘルプサービスや在宅介護サービスを利用

出典: 認知症介護情報ネットワーク「デンマークの認知症ケア動向 I 高齢者介護システム」

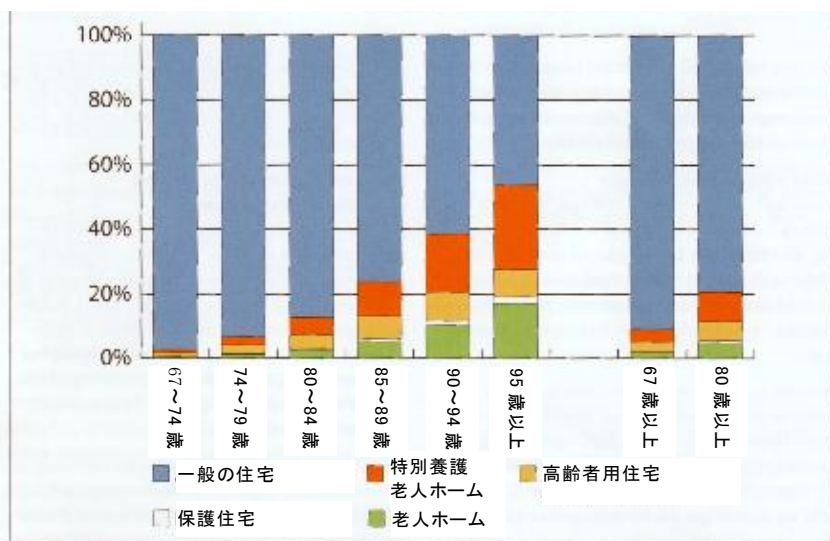
#### カ) 高齢者の住み替えの実態

ヒアリング調査に協力してくれた Sbi (デンマーク建築研究協会) のシニアリサーチャーの Gottschalk 氏によると、デンマークでは通常、子供が独立した後も親は広い家にそのまま住み続ける。67～74歳では、高齢者用の住宅に住む人はほとんどいない。85歳以上の人でも80%近くの人たちが通常の住宅に住んでいる(Nursing homeに住むのはかなりの要介護の人のみ)。95歳以上になってようやく、半数以上が高齢者用の住宅に住んでいる。

このため、60歳以上の高齢者の居住形態としては、最も多いのが通常の一戸建て、以下複層の通常の住宅(アパート)、テラスハウスと続いている。

最近の高齢者は、暖かい気候を好む傾向にあり、スペインやフランス、トルコに移住する人も増えてきているが、

図表 70 66歳を超える高齢者の居住形態(2006年)



出典: Gottschalk 氏提供資料



絶対数は少ない。また、サマーハウス（デンマーク国内）に一年中住むことを選択する人も増えてきているものの、多数派にはなっていない。

さらに、高齢者用のコ・ハウジングは広がりつつあるが、高齢者の居住形態に占める割合は約1%程度に過ぎない。

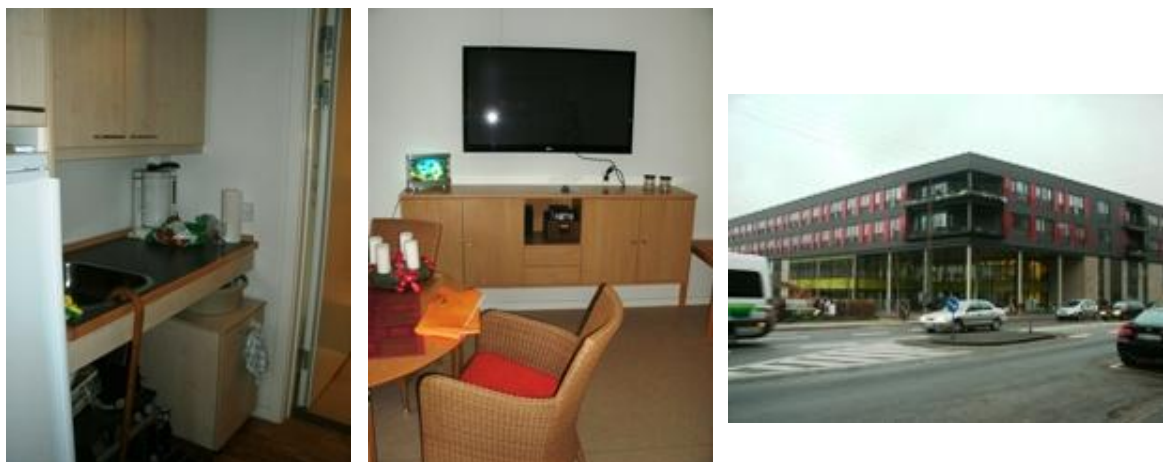
#### キ)プライエボーリの特徴

プライエボーリには、1部屋～3部屋のタイプがあるが、ほとんどの住宅は2部屋（65㎡。これは共用スペースを含めた持分であり、居住者の専用面積は45㎡程度）で構成されている。入居者は収入状況に応じて、手元の自由資金を一定残す形で家賃補助を受けられることができるため、収入の少ない高齢者でも安価に入居することが可能となっている（補助対象は65㎡以内の物件に限られている）。専有面積の間取りとしては、ベッドルームとリビングルームで構成される場合が多い。身体障害を抱えた人が暮らしていけるように、ベッドルームは広めに確保しており、16～18㎡程度となっている。また、バスルームも、介護作業ができるように6～7㎡と広めに確保されている。さらに、小さなキッチンをついたリビングルームは22～23㎡程度となっている。ただし、コモンエリアに大きなキッチンがあるので、通常居住スペース内で料理することは想定していないという。

図表 71 デンマークのプライエボーリの内部(左:コモンルーム、右:ベッドルーム)



図表 72 デンマークのプライエボーリ(左:ミニキッチン、中:リビングルーム、右:外観)



プライエボリーは、一部に 300 ユニットという大規模な施設もあるが、一般的には 70~100 ユニット程度となっている。このユニット数は地方自治体により決められる。70~100 程度のユニットは、必要なサービスを効率よく提供するのに適切な規模であり、また、「家」としての実感をもてる規模でもあるとのことである。さらに、ユニットは小グループに分けられるが、1 グループを 6 人で構成するとサービスの面では良いが雇用の面で非効率になる。この結果、提供できるサービスの質と効率の面からグループの人数は 8~11 人が適切であると考えられている。各フロアにはそれぞれのグループ用にコモンエリアが整備されており、そこで入居者同士が交流を図ったり、併設されているキッチンで食事の提供を受けることもある。入居者はコモンエリアにすることもできるし、自室でくつろぐこともできるという「選択権」を与えられている。スタッフにとっても、コモンルームでの出会いを通じて顔馴染みになることができるというメリットがあるという。

プライエボリーの中には、地域住民が利用できるカフェ等を備えたものもある（喫茶や食事用として利用）。また、デイケアセンターが設置されていて、入居していない周辺の高齢者も利用できるようになってきているところもある。

地方自治体はプライエボリーへの入居希望者が現れた場合には 2 ヶ月以内に物件を紹介しなければならず、地方自治体は、プライエボリーの需給バランスを計る必要がある。そのため、既存の高齢者向けでない社会住宅をプライエボリーに改修するのか、あるいは新たにプライエボリーを整備するのか判断しなければならない。なお、ヒアリングを行ったコペンハーゲン市の場合は、市内の高齢者人口が減少傾向にあることから、高齢者向け住宅が供給過多になっており、逆に不足している若者向け住宅への改修を行っている。一方、コペンハーゲン市の周辺自治体では、高齢者向け住宅が不足しており、供給方法が問題になっている。

## 2. 高齢者にとって適切な住まい提供における留意点

### 2-1 高齢者の居住志向に関するわが国とオランダ、デンマークの共通点・相違点

今回の調査で高齢者用住宅の質・供給面ともに充実しているオランダ、デンマークにおいても、多くの高齢者は、高齢者用住宅ではなく、住み慣れた自宅で余生を過ごすことを望んでいることがわかった。多くの高齢者にとって、住み慣れた自宅を離れるのは、自発的な意思ではなく、身体的事情等やむをえない状況が生じた時となる。この傾向は、わが国においても共通であると考えられる。

一方で、住宅協会が整備する高齢者住宅の質は非常に高く、デンマークの場合、1 人暮らしで、共用部込みで約 65 m<sup>2</sup>、専有部のみで約 45 m<sup>2</sup>が確保されている。間取りもベッドルームとリビングルームが別々に設けられ、シャワー室とトイレは車いすでも利用でき、さらに、介護者も一緒に入れるように設計されている。そのため、一度入居すれば、要介護度が上がっても最後まで同じ部屋で生活することが可能となっている。デンマークにおける高齢者福祉の政策の変遷にもあつたとおり、デンマークでは、介護が必要になった高齢者は施設に入所するのではなく、住み慣れた自宅で可能な限り介護を受け続ける、あるいは地域内で介護に適した住宅に居住するという考えが現在では強く根付いていると考えられ、介護付きの住宅（プライエボリー等）が地

区レベルで整備されている。なお、プライエボリーへの居住については地方自治体が厳格に審査するなど、介護を必要とする場合の高齢者の住み替えについては、共通の基準が整備されていると考えられる。このことは、オランダの高齢者用住宅についても同様である。

わが国においても、平成 23 年 10 月にサービス付き高齢者向け住宅（以下、「サ付き住宅」とする。）の登録制度が開始されるなど、高齢者の居住の安定化に向けた取り組みが進められている。しかし、サ付き住宅は、住宅によりサービス内容、対象とする居住者（健常者～要介護層等）の幅が広い点、民間事業者が展開する住宅である点などにおいて、デンマーク、オランダの高齢者用住宅と異なる。デンマークやオランダでは、住宅政策に対する政府の関与が強いため、わが国との単純な比較はできないものの、住み慣れた地域に根ざした形で、サ付き住宅が整備され、安定したサービスを提供することが、高齢者の住み替え促進につながるものと考えられる。

## 2-2 高齢者の自発的な住み替えを促進する仕組みについて

デンマークでは、全体的なボリュームは小さいとは言え、海外移住やサマーハウスへの移住をする高齢者なども増えてきている。中でも、共同のキッチンやリビングルームを持つコ・ハウジングは人気を集めている。この入居者同士の共助を前提とした住まいのシステムは、個人主義を前提とした欧米でも根強い支持を集めている。また、本調査の聞き取り調査先となったオランダの Hilversumse Meent では多世代が共住するコ・ハウジングが形成されていた。同所では整備後 30 年以上が経過し、居住者の年齢構成に多少の変化はあるものの、子育て世帯と高齢者世帯が助け合う雰囲気が醸成されている。50 戸程度のコ・ハウジングは、より小さなコミュニティ単位であるクラスターの活動を通じ、コミュニケーションの大切さ、生きる喜びを育んでいるという。

わが国では、地域のコミュニティ活動は従来から盛んであった上に、近年は目的指向型（趣味等）のコミュニティ形成なども盛んになってきている。同じ価値観を持った人たちと共助するコミュニティを形成していく「コ・ハウジング」という住まい方は、わが国においても浸透していく可能性はあると考えられる。

図表 73 グループ居住の形態例

名称	概要
コーポラティブハウス	住まいを求める人たちにより建設組合を結成し、組合として土地の取得、建物の設計・工事の発注をする住宅。居住者の希望が住宅に反映されるとともに、仲介業者を通さない分、安価に住宅を購入できるメリットがあると言われている。
コ・ハウジング、コレクティブハウス	それぞれの住宅は各戸に台所、浴室、トイレを備えて独立しているが、共同の食堂等のコモンスペースを持つ集合住宅。オランダやアメリカではコ・ハウジング、スウェーデンやデンマークではコレクティブハウスと呼ぶことが多い。
グループホーム	認知症の高齢者等が少人数のグループとなり、専門介護者のケアを受けながら、可能な限り自立した生活を送る居住形態。
シェアードハウジング	1つの物件（戸建、マンション等）で、親族ではない複数人が共同居住する形態。各居住者が個室を持ちつつ、キッチンや浴室、トイレなどの水周りを共用するケースが多い。

### 【参考】アメリカのアフィニティ・ハウジング

アメリカでは近年、高齢者用の住宅として、同じ趣向や関心を共有できる人同士で共住し、状況に応じて介護等を受けることもできる「アフィニティ・ハウジング (Affinity Housing)」が注目されている。アメリカの高齢者団体 AARP による記事 “Finding Your Niche Housing in Retirement – or Before! The rise of affinity communities” (2011年3月)によると、全米には約100のこうしたニッチのコミュニティが形成されており、ベビーブーマーが75歳を迎える今後10～15年の間にその数は急増するだろうという有識者のコメントを紹介している。アフィニティ・ハウジングのテーマとしては、類似の関心事項、宗教、専門的なバックグラウンド、ライフスタイルなどが挙げられている。

## 第5章 高齢者の住宅ストックの活用主体としての子育て世帯 の傾向について

# 第5章 高齢者の住宅ストックの活用主体としての子育て世帯の傾向について

## 1. 子育て世帯の住まいや資産の実態

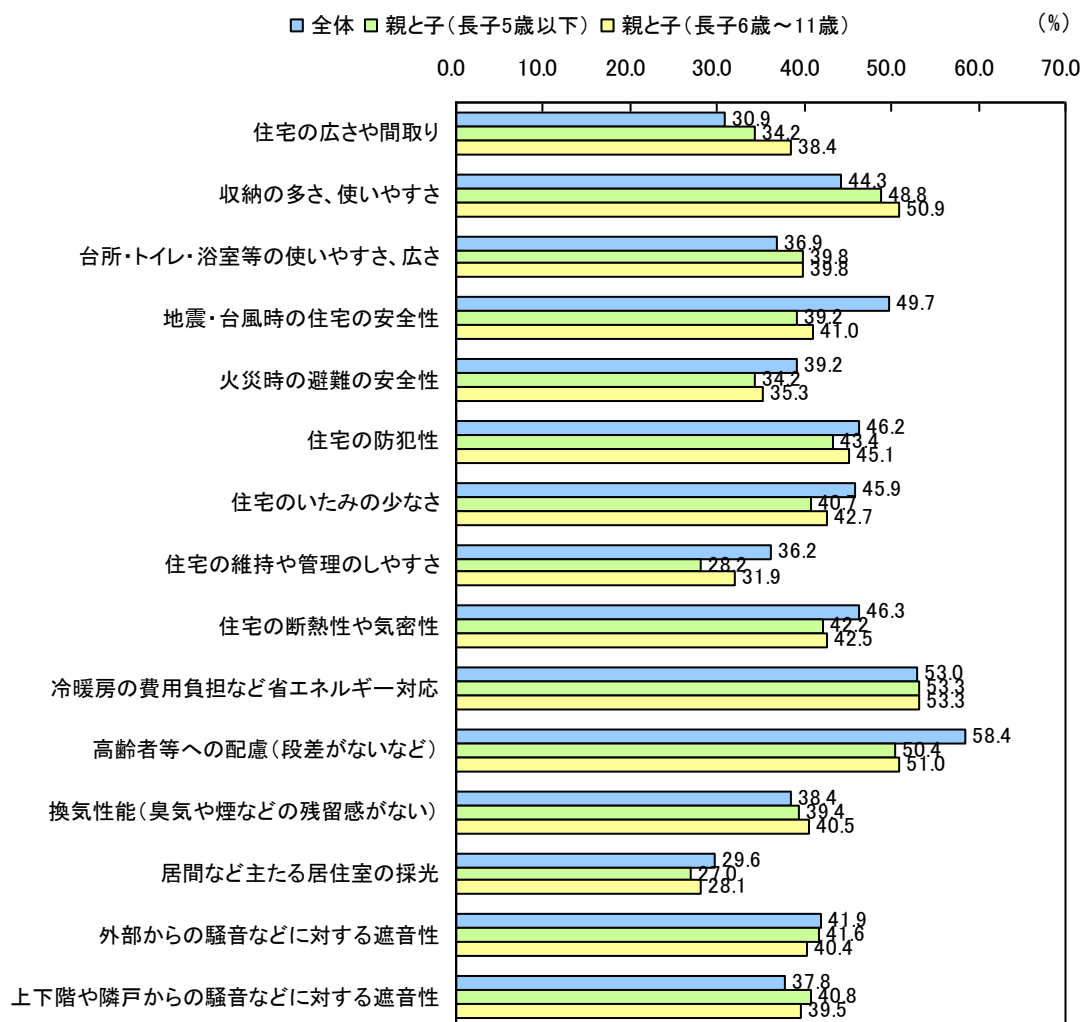
高齢者の所有する住宅の潜在的居住者となりえる子育て世帯（特に子供が低年齢の世帯）の住宅や資産の実態を、各種統計調査を通じて明らかにしていく。

### 1-1 子育て世帯の住まいの実態

#### ア) 住宅への不満

平成 20 年住生活総合調査によると、子育て世帯の住宅の各要素に対する不満（「多少不満」＋「非常に不満」）は、「住宅の広さや間取り」「収納の多さ、使いやすさ」において、全世帯平均よりも高くなっている。

図表 74 住宅の各要素に対する不満率

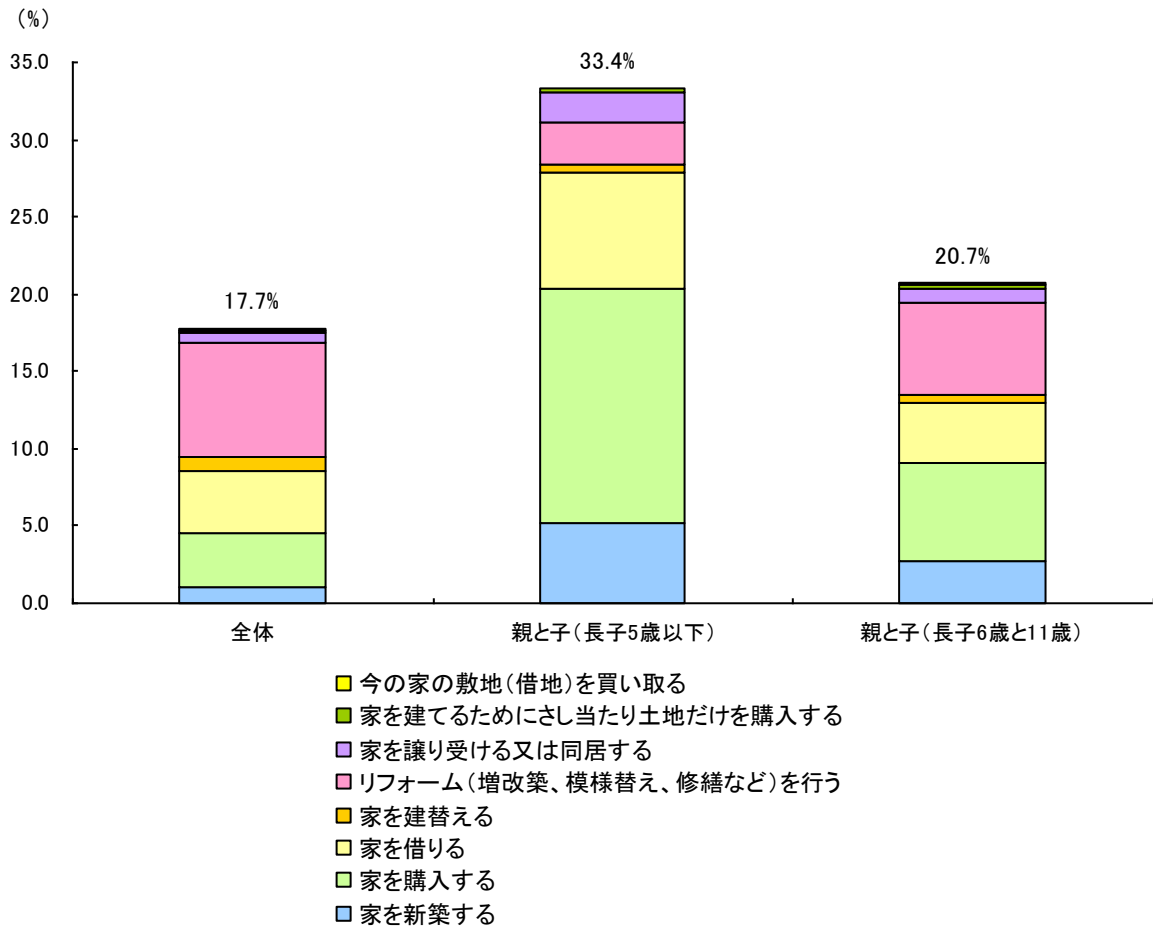


出典：平成 20 年住生活総合調査

### イ)住宅の住み替え・改善の意向

子育て世帯の中でも、長子が5歳以下の家族類型は、特に住み替えや改善の意向が強くなっている。全世帯の「住宅の住み替え・改善の意向」が17.7%なのに対し、「長子5歳以下」は33.4%に上る。具体的な内容としては、「家を購入する」(15.2%)が最も高く、「家を借りる」(7.5%)、「家を新築する」(5.2%)が続くが、全体として、購入・新築で全体の20%を超えている。

図表 75 住宅の住み替え・改善の意向

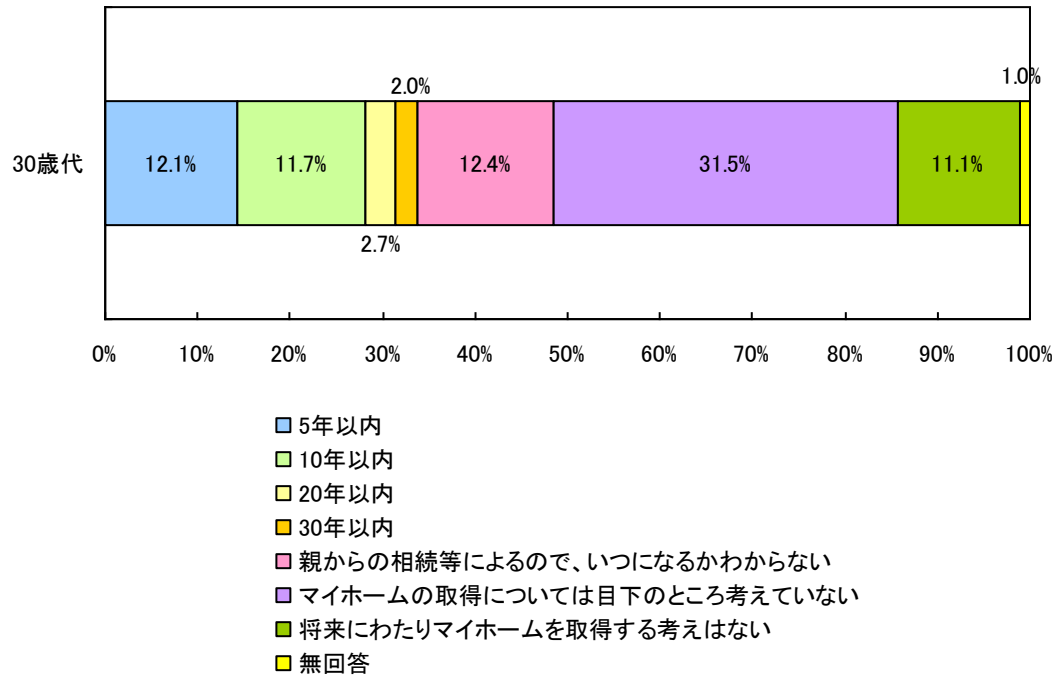


出典:平成20年住生活総合調査

ウ)非持家世帯の自家取得予定(30歳代の2人以上の世帯)

30歳代の非持家世帯の12.1%が5年以内、11.7%が10年以内に自家の取得を予定している。一方、31.5%が「マイホームの取得については目下のところ考えていない」と回答している。「将来にわたりマイホームを取得する考えはない」の11.1%とあわせると30歳代の40%以上が持家取得には積極的ではない。

図表 76 非持家世帯の自家取得予定(30歳代)



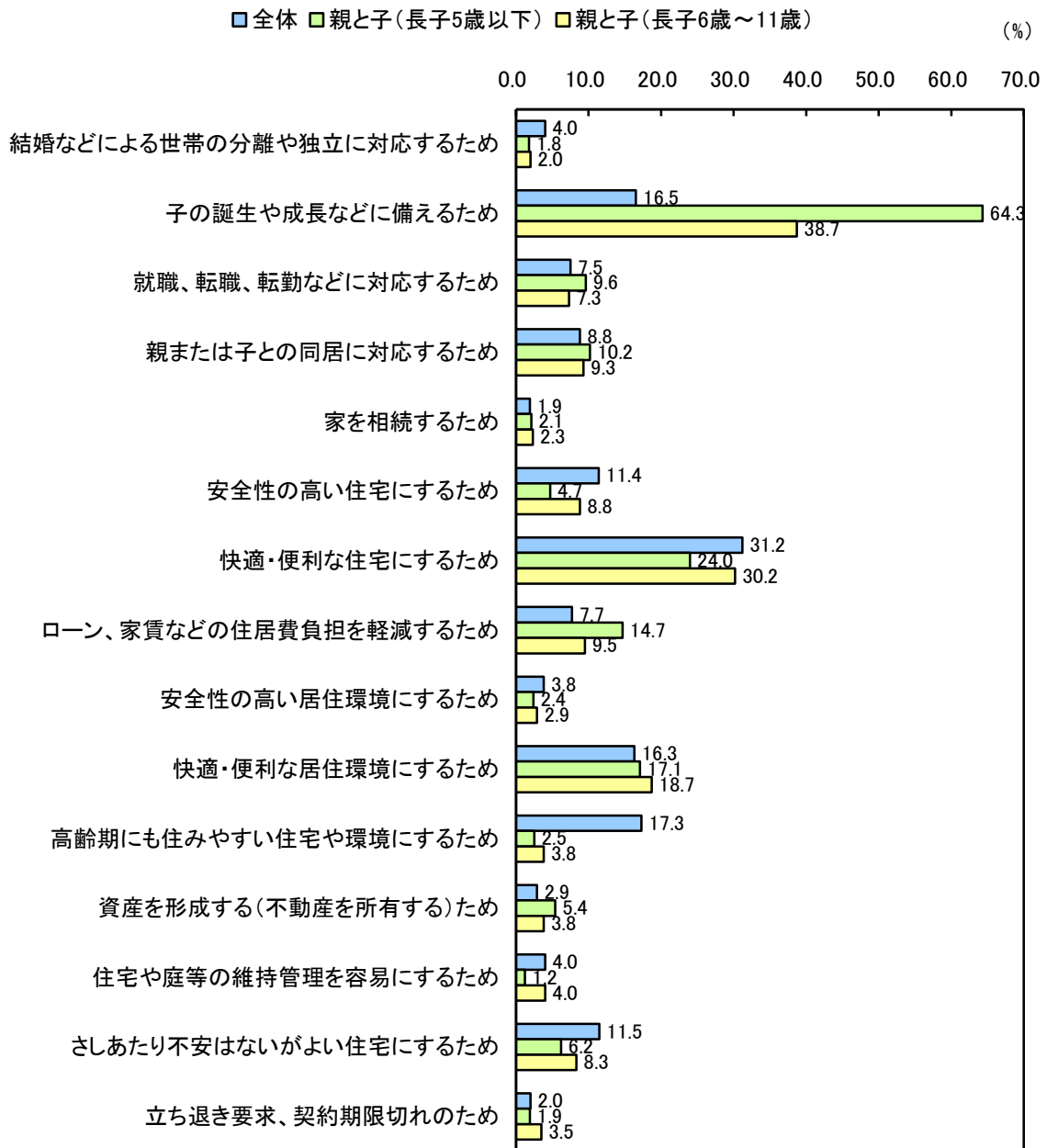
出典:平成20年住生活総合調査



## エ) 住み替え・改善の目的

子育て世帯（長子が5歳以下）において、「子の誕生や成長などに備えるため」（64.3%）が非常に高い割合となっている。長子が6歳～11歳においても同様の傾向が見られた。一方、「資産を形成するため」については、全体の傾向と同じく一桁台にとどまっており、資産価値の上昇に対する期待は住み替えに際しては大きな動機とはなっていないことがわかる。

図表 77 住み替え・改善の目的



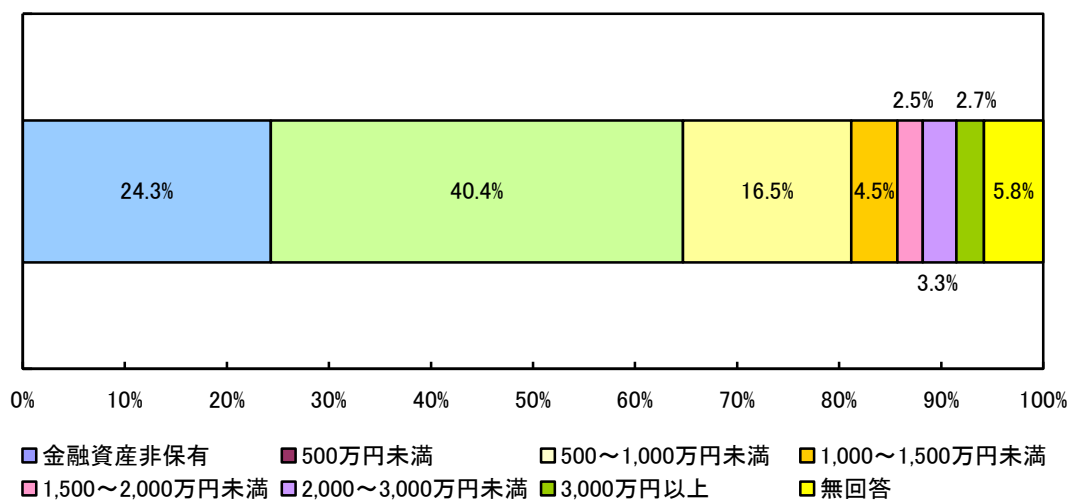
出典：平成20年住生活総合調査

## 1-2 30歳代(2人以上世帯)の資産の状況

### ア) 金融資産の状況

30歳代の2人以上世帯の24.3%は金融資産を保有していない。また、保有している場合でも、40.4%が500万円未満にとどまっている。

図表 78 30歳代(2人以上世帯)の金融資産の保有状況

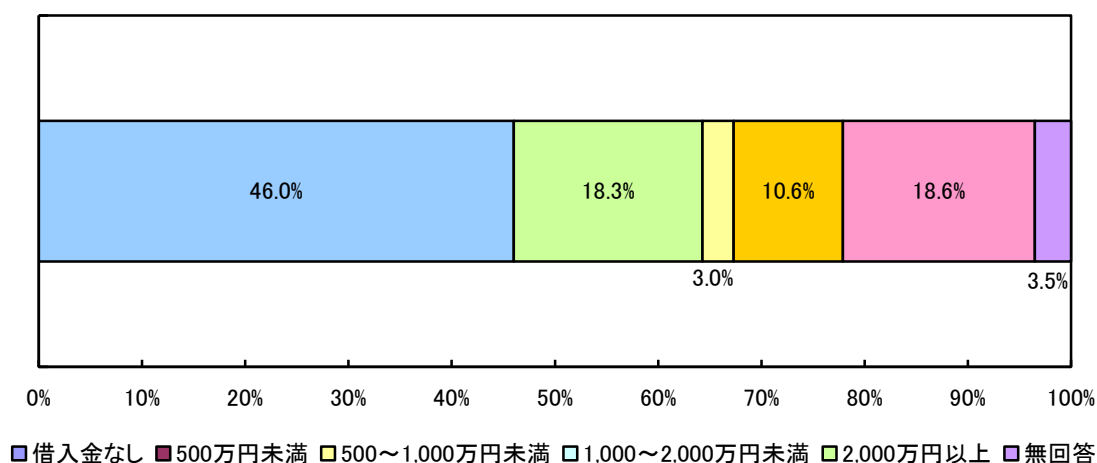


出典：金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査[二人以上世帯調査]」

### イ) 金融負債の状況

30歳代の2人以上世帯の46.0%は借入金なしである一方、18.6%が2,000万円以上と回答しており、借入金のある者となない者の差が激しくなっている。

図表 79 30歳代(2人以上世帯)の借入金の状況



出典：金融広報中央委員会「家計の金融行動に関する世論調査[二人以上世帯調査]」

## 2. 子育て世帯の住まいに関する動向(グループインタビュー結果)

### 2-1 実施の背景と目的

第2章では、高齢者の住み替えの潜在的なニーズがあることが明らかにされた。しかし、実際には、様々な理由により、住み替え(現在のニーズにあった住環境の実現)は進んでいないことも明らかになった。結果として、子育て対応型の住宅で夫婦のみあるいは単身世帯が高齢期を過ごす「ミスマッチ型持家」が大量に発生し、中古住宅市場に物件が供給されないという事態に陥っていることが想定される。

高齢者が住み替えをしない最大の理由は現在の住宅に住み続けたいからであるが、その一方で経済的理由(=現在の住宅が処分できない)により住み替えを断念している高齢者がいる。そこで多くの高齢者が居住しているファミリー向け住宅の「次の住まい手」として期待される30歳代子育て世帯を対象に、住宅に対するニーズ(新築住宅と中古住宅の選好)、特に中古住宅に居住する際の留意点、住宅に投資できる金額等を把握することを目的として、グループインタビューを実施した。

### 2-2 実施概要

平成23年10月に計3回実施

### 2-3 グループ分けと参加者の属性

首都圏1都3県(東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県)の30歳代の子育て世帯で現在、賃貸住宅に居住している男女を、将来の希望居住形態別に、「持家(マンション)」「持家(戸建)」「賃貸住宅」の3グループに分類した。

図表 80 グループインタビュー実施グループ

グループ番号	希望居住形態
グループ1	持家(マンション)を希望する首都圏の子育て世帯の男女
グループ2	持家(戸建)を希望する首都圏の子育て世帯の男女
グループ3	賃貸住宅を希望する首都圏の子育て世帯の男女

参加者の属性は、比較的廉価な価格(賃料)で質の高い住宅への居住を希望する可能性がある層という観点から、「年間世帯収入(500万円程度)」、「親世帯と別の世帯を形成していること」、「将来的な住み替えニーズがあること」とした。そして、ネットリサーチ・アンケート調査会社に登録している30歳代子育て世帯の男女のサンプルの中から上記の条件に該当する男女12人を抽出しグループインタビューを行った。

図表 81 グループインタビュー対象者の条件設定

参加者の属性	共通条件	年齢	30～40歳の男女	
		居住地域	1都3県居住者	
		所得	年間世帯収入 500万円程度 ※1	
		その他条件	<ul style="list-style-type: none"> <li>・親世帯と別の世帯を形成していること</li> <li>・子供が少なくとも1名以上いること</li> <li>・将来的な住み替えニーズがあること</li> </ul>	
	グループニング	居住志向	確認事項	
		①分譲（マンション）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新築・中古の選好</li> <li>・持家・賃貸の選好</li> </ul>	
		②分譲（戸建）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・親の居住不動産に対する考え方</li> <li>・住宅を決定するにあたってのポイント</li> </ul>	
		③賃貸	<ul style="list-style-type: none"> <li>・今後の資金計画 など</li> </ul>	
	属性に関する事前確認事項	現在の住宅の種別	現在の居住住宅の「戸建」「マンション」「分譲」「賃貸」の別	
		子供の数	「小学校低学年以下」「小学校高学年以上」の子供の人数	
		理想の建物状態	「新築」「中古」の選好	
		理想の居住形態	「持家」「賃貸」の選好	
		住み替えニーズ	「住み替えニーズがある」人を対象として選定	
世帯主通勤先		世帯主の就業先の都市名		
	親からの住宅の相続可能性	1都3県における親の居住不動産の有無と相続可能性について		

※1 総務省「平成21年度全国消費実態調査」によれば、二人以上の世帯の家計で、世帯主が30代の平均世帯収入は588万円となっている。本調査では、平均値よりも少し下の世帯収入層として設定する。

## 2-4 調査結果

### ア)グループ1 持家(マンション)への住み替えを希望する男女

#### ■参加者の属性

参加者	主な属性、環境
A氏	女性。夫と子供2人。埼玉県内の夫の社宅に住んで7年目。2LDKで部屋が狭いのが悩み。具体的ではないが物件チェックはしている。
B氏	男性。妻と4歳の子供1人。23区内の2DKの賃貸に8年間住んでいる。最近、賃貸に住み続けるか、持家(マンション)にするかを具体的に検討している。
C氏	男性。妻と子供2人。神奈川県内の賃貸のテラスハウスに居住しているが、最近手狭さを感じている。新築のマンションのモデルルームを見学中。
D氏	女性。夫と子供1人。千葉県内の駅から徒歩約10分の賃貸住宅(1階)に住んでいる。夫の持ち物が多く、1部屋使っている。このため、2LDKだがほぼ1LDKとなってしまう。

#### ■結果概要

##### ○現在の住居の問題点

賃貸住宅に多く見られる浴室・トイレ一体型のユニットバスや収納の狭さ、老朽化などが、主な課題として挙げられる。

### 主な意見

- ・ 窓が一方にしかなく、風が通らない。当初は階段を歩いて2階へというのは気に入っていたが、最近は子供が階段を使うのを見ていると危険だと考えるようになった。(C氏)
- ・ 浴室とトイレが一緒に不便、かつ狭い。更新料の負担が大変。(B氏)
- ・ 収納がすごく少なく、荷物もなかなか置けない。築30年で、排水溝が詰まるなど老朽化が進んでいる。また、1階なので、治安の面から、夏場窓を開けられないのも悩み。(D氏)

## ○持家の良さ

高齢期になっても賃貸住宅に住み続けることができるのかという不安は、持家取得に突き動かす大きな要因の一つになっている。また、住宅に関する費用を払い続けることによる資産形成という側面からも持家のメリットを感じている。ただし、資産価値の上昇に関する期待はない。

### 主な意見

- ・ 老後のことを考えると賃貸は心配。社宅は10年までしか住めない。年をとってからローンを組むのも難しいので、持家をもっていたいという思いはある。ただし、将来に価格が下がるのは仕方がなく、あまり気にしていない。(A氏)
- ・ 60歳を超えても賃貸物件に住み続けられるかは不安。ローンを組むにしても、年齢的に結構ぎりぎりかもしれない。住み続けるところを確保したい。持家の資産価値が将来低下してもそれは仕方ない。(B氏)
- ・ 賃貸だと払いっぱなしで一切資産が残らない。また、賃貸だと壁に画鋲をさせないなど、気を使うものもある。退職してからは、駐車場と管理費とくらいで毎月3~4万円で暮らせるのがベスト。あまり資産価値は気にならない。(D氏)
- ・ 持家がないと格好付かないと妻が話している。ただし、持家を購入しても固定資産税などの負担もある上、広いところを探すと地元を離れなければならないので厳しい。(C氏)

## ○住宅を探す上での課題

予算面の制約から中古物件もやむなしと考えている一方、35年ローン等の借り入れに対しては慎重である。住み替えの際の立地に関しては、親の実家の近くというのも念頭に置いている。

### 主な意見

- ・ 子供が学校に通うことを考えると、学校が近い方が良い。住宅の広告では、頭金なしという物件もあるが怖い。できれば頭金を1~2割程度は準備しておきたい。(A氏)
- ・ 予算面の制約から、地元で物件を探すと中古物件になってしまう。築30~40年ともなると不安である。実家の周辺なども念頭に、地域外への住み替えも検討し始めている。頭金なしというのも一瞬魅力を感じているが、やはり不安。(B氏)
- ・ 公園や小学校、病院が近くにある地域で探している。通勤時間も重視。妻は、実

家の近くに住みたいという意見を持っているようだ。子供が小さいので、それでも良いかなと思っている。(C氏)

- ・住宅ローンの支払いが最も不安。35年ローンではなく、20年で返済が終わることができる価格帯を探している。なるべく子供には負担をさせたくない。新築は無理だと思っている。また、地元を出たくなく、どちらかの実家近くに居住したい。(D氏)

### ○賃貸住宅に対する思い(JTIの定期借家住宅も含む)

賃貸住宅はデメリットばかりではないと考えているものの、敷金・礼金など、居住者にとって「無駄」と感じる出費が多いことなどが課題となっている。JTIの定期借家契約の仕組みについては、魅力的であるものの、3年という期間の短さを指摘する声があった。

#### ■主な意見

- ・賃貸が嫌だということはないが、狭くて不便。持家を持っていると安心という思いが強い。(A氏)
- ・最終的には持家が良いが、次の引越し先が賃貸である分には構わない。ただ、引越し代や敷金・礼金などが、最終的にムダになるようであれば、わざわざ賃貸にする必要はないように思う。JTIの住宅については、一時的に住むのなら良いかもしれない。敷金礼金がいらぬというのも良い。(B氏)
- ・JTIのスキームについては3年契約というのはネック。落ち着かない。(C氏)
- ・絶対賃貸住宅が嫌だとは思わない。ただ、自分のものではないし、家主に気を付けなければならないというのが気になる。一方、賃貸であれば、修繕は家主がやってくれるなど、管理面でのメリットもある。JTIのスキームについては良いと思うが、広くて安いところに3年間住んでしまっ、次にマンションを購入したときに狭い場所に満足できるかという問題がある。また、期間が限定されるのは良くない。(D氏)

### イ)グループ2 持家(戸建)への住み替えを希望する男女

#### ■参加者の属性

参加者	主な属性、環境
A氏	女性。夫と8歳と6歳の子供2人。現在、23区内のUR住宅に住んでいるが、ぼんやりと持家にするか、賃貸にするのか検討中。
B氏	男性。妻と3歳と0歳の子供2人。23区内の民間賃貸住宅に居住しているが、更新時期が近づいているため、持家取得も視野に入れている。
C氏	男性。妻と3歳の子供1人。埼玉県内の民間の賃貸住宅の在住(1LDK)に在住。職場まで車で約1時間かけて通っているが、手間を考えると住み替えも難しいと感じている。
D氏	女性。夫と7歳と2歳の子供2人。千葉県内のUR住宅に引っ越したばかり。今すぐではないが、持家はほしいと考えている。

## ■結果概要

### ○現在の住居の問題点

現在の賃貸住宅では面積が狭い、また周囲への騒音などから、子供たちがのびのびと暮らせないという問題点が指摘された。特に、騒音問題を避けるという意味で、将来は戸建を希望する傾向が見られる。

#### 主な意見

- ・（賃貸住宅だと）原状回復して返却しなければいけないので、壁などをいじることもできない。前回の賃貸住宅を出て行く際に、壁の件がもとで敷金の返還についてもめたので、壁については非常に気を遣っている。（A氏）
- ・1LDK（44㎡）なので狭さが課題。買い物や通勤などの生活環境には恵まれているのだが、子供が「自分の部屋がほしい」「友達を呼びたい」となった時に可哀想という思いはある。また、壁に子供がいたずらをするので、退去時に敷金が戻ってこないという問題点はある。持家にすれば、子供にも壁を使って遊んでもらうこともできる。（B氏）
- ・現在、住まいは2階にあるが、子供が騒ぐと1階の住人から天井をつつかれ、不安な気持ちになった。賃貸住宅は、周囲の住人と交流をしないのが作法のようなどころもあるため、自分たちのことをどのように感じているのかがわからないのが不安でもある。（C氏）
- ・UR住宅に居住しているが、今後、家賃がどの程度上昇していくのかが心配である。また、子供をもう1人ほしいという願望を持っており、勉強机を1人1台与えるとなると現在の住居（3LDK）でも狭くなってしまう。（D氏）

### ○持家・賃貸の選好と、持家購入に際しての不安

持家（戸建）、特に新築住宅に対する人気が高い。一方、住宅購入に際しての資金計画に際しては、頭金を一定程度準備する必要性は強く感じているものの、現状はその準備が十分ではないと感じている。

#### 主な意見

- ・新築がいい。ただし、今後のライフスタイルの変化がどのようになるのか想像もつかないので、踏ん切りをつけて持家を取得することができるかがポイントである。（近年頭金ゼロ物件も増えてきていることに対し）なぜ頭金ゼロでもいいのか、そのカラクリを知りたい。（A氏）
- ・新築戸建がいいが、何十年にわたり、住宅ローンを支払い続けることができるのかが不安である。ローンのシミュレーションとかもしている。頭金は、若干は用意しており、できれば15年程度で払い終えたい。（B氏）
- ・持家（戸建）が希望だが、（頭金ゼロでも購入できる物件があることに対し）実際には苦しい支払いが待っているのので、そのような条件で購入しようとは考えない。ローンの期間としては、年金が現在の水準を維持することが困難であることを考慮すると、長期のローンは組めないと感じている。（C氏）
- ・持家（戸建）が希望だが、住宅ローンが不安である。一般的に、物件価格の2割を頭金として準備しておくと言われているが、そこまで資金を貯めるのは

現状では無理である。購入する場合にも、夫の定年後にも支払いがあるという状況は避けたい。退職金が出るかもわからない状況なので。ローン支払い期間は可能な限り短くしたい。(D氏)

### ○持家に対する資産意識について

住宅に求めるのは現在の自分たちの質の高い暮らしをサポートする役割であり、将来の資産形成の可能性については全く考えていない、あるいは悲観的と言える。

#### 主な意見

- ・ 資産価値が高くなるにこしたことはないが、特に考慮はしていない。(A氏)
- ・ 全くない。子供のためのスペースを設けられればそれで良い。(B氏)
- ・ (資産意識については)前時代的な神話であると思う。次の世代の人たちが、今、我々が住んでいる場所に価値を見出して購入するとは思えない。(C氏)
- ・ 全く考えていない。今、どれだけ気持ちよく暮らせるかという点を重視している。あまり先のことは考えていない。(D氏)

### ○賃貸住宅への今後の居住について(定期借家物件も含む)

現状では賃貸住宅に対して大きな不安はなくても、高齢期においても同じ条件で借りられるのか、また、現在と同水準の家賃を支払うことができるのかといったことに対する不安は大きい。さらに、JTI 物件のような、廉価な定期借家契約の物件に対しては、子育ての継続性の観点から、10 年程度は継続居住できるタイプのものを望む声が多かった。

#### 主な意見

- ・ (JTI 物件については) 移り住める(住み替えができる)条件が揃っているのであれば魅力的である。(A氏)
- ・ (JTI 物件については) 選択肢としてはあるかと思う(家賃が安いのは魅力)。ただし、3年後に退去しなければならない場合に、代わりに住む場所がないということになると困ると思う。対象物件がどの程度あるのかを知りたい。子供が高校生になるぐらいまで住めるのであれば問題ない。小学校・中学校は仲の良い友達と一緒にいさせてあげたい。(B氏)
- ・ 賃貸住宅を借りるには保証人が必要であり、高齢時には不安が付きまとう。その点、賃貸にはリスクがあると感じている。(C氏)
- ・ 賃貸物件は、今はいいが、高齢者になった時に現在と同じ水準に家賃は支払えないと思う。それであれば、今頑張って持家を買って、高齢時には住宅にかかる負担が軽減されるのが望ましい。(JTI 物件については) 3年毎に退去しなければならない可能性がある点がひっかかる。代替りの物件が少ないこと、引越し費用がかかることがネックとなる。また、子供が小学生になると、転校はさせたくないと考えている。このため、これから引越しをする場合は同じ校区内でできればと考えているが、JTI の物件はないのではないだろうか。賃貸期間は10年であれば検討するかもしれない。(D氏)



## ○居住地の立地的な条件について

現状の立地条件が最善と考えている声が大半を占めた。ただし、子供にとって良い環境であること、配偶者の同意を得られることという 2 点をクリアすれば、郊外等への住み替えも検討されうることがわかった。

### 主な意見

- ・ 夫が 23 区内で働いている。23 区を離れると大変になってしまうので、現在居住している地域周辺かつ、夫の実家の近くが条件になる。(A 氏)
- ・ 通勤、子供にとって良い環境、妻が近所の人たちとうまくやっていけるかという 3 つの条件をクリアする必要がある。その条件をクリアできるのであれば、郊外でも良いと考えている。中古戸建で広めのところに住めるのであれば、それでも良いと感じている。(B 氏)
- ・ 地方出身であるので、自分の子供も自然豊かなところで育てたいという気持ちはある。しかし、都会出身の妻は、田舎居住には否定的。上記条件を考えると、環境を変えるには覚悟がいる。(C 氏)
- ・ 生まれ育った地域から離れるとなると大きな決断を下さなければならない。ただし、子供にとって良い環境なのであれば、検討はしたい。(D 氏)

## ○新築住宅が好まれる理由、中古住宅に求められる点

多くの参加者は新築住宅を希望しているが、予算の制約から、中古住宅も選択肢に入れるという傾向も見られる。築年数の目安は 20~30 年だが、物件次第という状況である。

### 主な意見

- ・ 夫は新築派。自分も、長く住むことを前提に考えると新しい方がいいと感じる。しかし、ローンのことを考えると、中古で妥当なものがあればという思いもある。どうしても新築というわけではなく、中古でも条件に見合ったものがあれば、ローンとの兼ね合いで選択する可能性もある。20 年ぐらいだが、状態が良ければそれ以上もあり得る。周囲に中古住宅を購入した人はいない。(A 氏)
- ・ 住宅ローンのことを考えると中古の持家に傾きつつある。新築の魅力を言うならば、新しいので設備も最新のものになるというところにあると思う。リノベーション物件についても、中古で自分の気になるところを徐々にリノベーションしていくのはいいことだと感じている。物件探しの際には、場所を聞いて、周りを見るようにしている。ただし、家の中を見られないので、判断が難しい。周囲に古い家が多ければ、高齢者が多数居住しているのかというように、想像はできる。高齢者が多いのはプラス材料だと捉えている(「若い変な人」がいるよりも安心感がある)。子供にも興味を持っていただければ、良い近所づきあいができる期待を持つことができる。築年数は 30 年が目安。(B 氏)
- ・ 自分が一生懸命働いて手に入れる持家なのであれば、やはりきれいなところがいい。中古の場合は、以前の居住者がどのような使い方をしていたのかが非常に気になる。築年数は 20~30 年が目安。(C 氏)
- ・ リノベーション物件については、中が新しいのはいいが、同時に外観が古いのは

気になる。(D氏)

### ○理想のコミュニティについて

子供がうるさくしても理解してくれる同年代の子育て世帯がいることが安心感につながるという意見が大勢を占めた。

#### ■主な意見

- ・ 子供はどうしても騒いでしまうので、そのことを理解してくれる同世代の世帯であった方がよい。(A氏)
- ・ 自分自身、これまで生まれ育った地区から出たことがないということもあり、周囲に同世代の知り合いがいる環境が良いのではないかと感じている。(B氏)
- ・ 周囲の環境はなかなか選べるものではないが、商店街などがあり、買い物が便利なところが良い。(C氏)
- ・ 子供がいる同じような世帯が周囲にいた方が安心である。ちょっとうるさくしてもお互い様とってくれるかなという思いはある。(D氏)

### ウ)グループ3 賃貸住宅への住み替えを希望する男女

#### ■参加者の属性

参加者	主な属性、環境
A氏	女性。子供と2人暮らし。公営住宅に約4年住んでいる。築20年ほどで、やや古めである。
B氏	男性。妻と子供2人。千葉県内の社宅在住。通勤の不便さが課題。
C氏	男性。妻と子供1人。神奈川県内に妻の両親と一緒に家を建てたが、自分だけは単身赴任をしている。以前は同居していた
D氏	女性。夫と1人の子供がいる。東京都内で、駅から20分ほどの1LDKのマンションに住んでいる。静かで気に入っているが、3人で住むには狭いのが悩みである。

#### ■結果概要

### ○現在の住居の問題点

現在の賃貸住宅では面積が狭い、また子供の出す騒音などが問題という声が目立った。子供のことなどを考え、住み慣れた地域での住み替えを希望する参加者が多かった。

#### ■主な意見

- ・ 古めということと、民間とは違い市営なので低コストに作られており、壁が薄かったり、トイレがウォシュレットではなかったり、家具も一切ない。収納家具も自分で購入しなければならず、収納場所に困ってきている。場所が駅から遠く、坂の下にあるので、立地的にも悩みがある。駅から近く、坂の上にある物件を探したい。いくつかの物件は見学したが、家賃との折り合いがつかない。市営住宅は一度出してしまうと再び入ることはできないので、なかなか踏み切れない状態である。子供が小学6年生なので、中学までは同じ地域に住んだほうがいいと思っている。(A氏)

- ・ 築 30～40 年という古さ。見た目や内装は問題がないが、子供の元気がよく、朝の 5 時からドタバタが始まるので、そういう面では少し気になる。駅までの距離が長いという点も不満である。(B 氏)
- ・ 家を最近建てたが、妻の両親の事を中心に考えて建てたので、収納が足りないなど不便な面もあり、自分の家族にとって良いロケーションを探して住み替えをしたいと考えている。子供が成長して家を出ていくということも考えると、空間が余るということも予想されるし、お金の事も考えると、賃貸がいいのではないかと考えている。(C 氏)
- ・ 狭さ以外に不満はない。子供にとってはとてもいい環境なので、この地域で 1 階で広い部屋を探したいと考えている。(D 氏)

## ○賃貸のメリット

持家の場合、住宅の維持・管理に関する手間や費用がある一方、賃貸住宅の場合は家主が面倒を見てくれるというメリットが大きいと感じている。また、大地震の際のリスクについても認識されている。さらに、将来は実家で同居という可能性もある参加者は持家取得に慎重であった。

### 主な意見

- ・ 実家が同じ市内にあり持家（マンション）なので、最終的にはそこに一緒に住む可能性もあるので、賃貸でいいと考えている。実家で、「これが壊れたから直さないといけない」といった両親の会話を聞いていると、持家は面倒だと感じている。(A 氏)
- ・ 将来的な事を考えると実家に持家があり、いざとなればそこに住めばいいという考えもあり、先もなかなか読めないということもあって、賃貸でも良いと考えている。(B 氏)
- ・ 最近自宅を建てたという理由もあるが、自分達の将来を考えると、自分たちの暮らしに合わせて部屋の広さを選んで住めるという良さがある。持家にしてしまうと、色々とお金もかかってしまう。(C 氏)
- ・ 以前はお金があれば持家がいいと考えていたが、東日本大震災もあり、家を建てるのは怖い。なるべく今住んでいる地域にいたいので、賃貸で様子見をしたいと考えている。賃貸であれば、地震で家がつぶれても大きな損害にはならない。周りの人とも地震があるので、持家は怖いと話している。(D 氏)

## ○賃貸のデメリットと言われる点(資産形成できない等)に対する考え

持家の資産性には大きな期待はしておらず、また、子供に資産を残すこともあまり考えていなかった。

### 主な意見

- ・ 子供に資産を残したいという考えはあまりなく、自分でやって行って欲しいと思っている。(A 氏)
- ・ 最終的にはどれだけ住みたいかという期間によると思う。そこで持家か賃貸かと思極めていくと思う。(B 氏)

- ・（持家の資産性に関しては）総支払の金額でどちらがいいかということを考える。持家は全て自分で何もかも支払わなければならない。一方、借りる場合はいろいろ選択できるので、借りたほうが安上がりだと考えている。（C氏）
- ・持家が資産になるかというのも、日本の経済状況を考えるとあまり期待できない。（D氏）

## ○JTIの制度について

制度自体は魅力的であるものの、居住期間に制限が出ることにに対する不安は大きい。子供が義務教育を終了するまでの期間は、同一地域に居住したいというニーズは大きい。

### 主な意見

- ・子供が中学を卒業するまでは同じ地域でというのが、条件となってくる。（A氏）
- ・期間の面で、子供を転校させなければいけない可能性が出てくると難しいと思う。（B氏）
- ・見た目には持家になってしまい、町内会でのお付き合いなども出てくると思うので、選択肢には入らないと思う。一戸建て自体が難しい。マンションでの物件であれば魅力的だと思う。（C氏）
- ・（賃料が）安いのであれば3年契約でも魅力的である。ただし、転校する可能性が出てくると、子供が新しい学校を気に入ればいいが、気に入らなかつたら難しい。（D氏）

## ○中古住宅居住の条件

築年数としては10～20年程度が目安。ただし、水周りを中心にしっかりとしたりリフォームが必要であると考えていた。

### 主な意見

- ・中古に住むのであれば、今より古くなければいい。20年くらいが目安である。（A氏）
- ・10年前後が良い。（B氏）
- ・古ければ古いほどリフォームができるので、それでもいいと思う。ただし、水周り、台所、お風呂などは腐食しやすいところなので、最低限そこは直しておいて欲しい。また、古くても、木造と鉄筋があれば鉄筋を選びたい。木造か鉄筋かはちゃんとチェックするが、築年数は手抜きもあるので、重視していない。（C氏）
- ・現在の住まいの近くに築30年の物件が出ていたが、見た目はそれほど経っているようには見えなかった。手入れができていれば、30年くらいでも良い。（D氏）

## ○居住地のコミュニティについて

慣れないコミュニティに入り込むことに抵抗はないという意見がある一方、事前に自分たちが希望する環境に適合したものか見極めた上で選択するという参加者もいた。なお、高齢者がいるコミュニティは、安心感があるなどの理由から、肯定的に受け止められていた。

### 主な意見

- ・ 慣れないコミュニティに住む抵抗感は全くない。これまでもそのような感じで、空いたところに住むというケースだったので、近所に挨拶に行けば問題ないと思う。(A氏)
- ・ 特に気にしない。隣近所に変な人がいるといったことがなければ、逆に地域に入って行きたいと思う。(B氏)
- ・ 気になる。以前住んだところが周りのコミュニティと隔離された場所で、挨拶に行っても怪訝な顔をされた。そんなところで、子供は育てたくない。家を建てた時も、周りに新築が横並びに数件あるというところも条件に入れていた。空いたところの物件が、どういった地域なのかというところは、重視している。それが良ければ、もちろん入りたい。なお、高齢者が多いと「安心」というイメージが強いと思う。若い人が多く変な人も入って来やすいというリスクがあるよりは、良い。(C氏)
- ・ 高齢者が多いと自分の子供(孫)のように扱ってくれるかもしれない。逆に、新築だけのところで、同じような年代ばかりの世帯だとトラブルが起こりそうである。(D氏)

### ■グループインタビューの結果からの示唆

グループインタビュー参加者の間での共通点は、持家に対する資産性を期待していない点である。自分たちが快適に暮らせる環境を実現することが最大の目標であり、その後の資産価値については、重視していないという傾向がうかがえた。

持家住宅と賃貸住宅を希望する理由の差異としては、「敷金・礼金などを看過できない『無駄』な費用と見るか(持家取得派)」「持家の維持・管理にかかる手間や費用が大きな負担と見るか(賃貸住宅派)」が考えられる。また、賃貸住宅派は、各年代のライフスタイルに応じた居住形態を選べるメリットを考える一方、持家派からは、高齢期になっても現在と同じ水準の賃料を払い続けることができるのか、また、物件を借りられるのかということに対する不安も聞かれた。

JTIが実施している定期借家契約による廉価な賃貸住宅の提供については、魅力的なプログラムであるという評価の一方、3年単位の契約による居住の不安定性を指摘する声もあった。

中古住宅については、築年数は一定期間までは許容する一方、水周り、耐震性などの補強などは求められる。

以上のように、賃貸住宅、中古住宅に対するニーズは小さくはないものの、より良い条件の物件を、子育て世帯のライフスタイルに合わせる(例：子供の中学卒業までは同一地区内で居住したい)形で提供することが求められる。

## 3. 子育て世帯が高齢者の住宅ストックを活用する上での留意点

子育てを開始し、子育て世帯同士の交流が始まった時点で、他地域への転出可能性は低くなる可能性がある。特に、保護者自身が同一地域で生まれ育っている場合については、他地域への転出可能性はさらに低くなるものと考えられる。他地域に転出す

る場合でも、親の実家との近接性や通勤の利便性など、条件は厳しく、住宅の質や広さだけでは、これまで縁のなかった地域への住み替えは困難が生じると想定される。

なお、本グループインタビューにおける参加者は、住宅の資産性に対する期待はほとんど抱いていなかった。持家を選択する理由は、「自分たちが望む住宅の形を実現できること（質が高まること）」と「高齢期になっても安心して住むことのできる場所を確保できること」に集約される。このため、賃貸住宅においても、上記条件をクリアする住宅を提供できれば、魅力を感じる子育て世帯も多数あるものと考えられる。

また、定期借家契約については、同契約により家賃が安くなることを歓迎しつつも、居住の安定性の観点から、少なくとも子供が義務教育を終了するまでは居住を保証されることが必要という意見が目立った。こうした子育て世帯のニーズを契約にどのように反映していくのが課題である。



## 第6章 高齢者の住宅ストックの循環を実現するスキームの検討



## 第6章 高齢者の住宅ストックの循環を実現するスキームの検討

### 1. 関係主体の動向の整理

スキームの検討に先立ち、これまでの各調査により明らかになった関連主体の動向等について整理する。

#### 1-1 高齢者の現状・動向

第2章「高齢者による住宅資産の活用可能性について」では、グループインタビュー等から以下のことが明らかになった。多くの高齢者は、将来の住まいについて都心居住などを思い描いているものの、実際に具体的な行動に移す人は少ない。むしろ、親の介護など家庭の事情により、住み替えを検討しなければならないケースが多いと言える。また、子供との関係も住み替えをする大きな動機のひとつになりえる。その場合も、同居ではなく、同地域、あるいは近接地域での別居という、子供と「つかず離れず」の距離感を望んでいる人が多い。

また、住宅資産の活用方法については、処分の際には売却を想定している場合が多い。賃貸については、ロコミなどを通じ、維持・管理の負担が大きいというイメージを抱かれている。ただし、資産活用方法としての賃貸の有効性についての認識が高まる可能性はある。リバースモーゲージについては、独身者など限定的な利用にとどまるものと考えられる。

#### 1-2 住宅資産活用方策としてのリバースモーゲージ

第3章「リバースモーゲージの活用可能性について」では、住宅資産を現金化する有効な手法と考えられているリバースモーゲージについて、わが国での普及可能性について検討した。イギリスはアメリカと並び、エクイティリリース（リバースモーゲージ）の利用が進んでいる国と言われているが、エクイティリリースは、あくまでも低・中所得世帯向けのニッチな商品として認識されており、「家族の支援が得られない」「公的支援も受けられない」などの状況に置かれている場合の「最後の手段」という位置づけにあることがわかった。

また、イギリスでは、近年の金融危機以降、住宅価格は下落したものの、長期的には上昇傾向が続くと見られていることから、提供者（事業者）側、利用者側ともに、商品利用により恩恵を受けることが可能であり、ある程度普及していくものと考えられる。一方、わが国の場合は、住宅価格の下落に歯止めがかからず、長期的に見ても、人口減少等の要因により住宅価格の上昇は見込めないことから、リバースモーゲージが普及するのは非常に困難であるという見解に至った。

#### 1-3 デンマーク、オランダの高齢者の住宅事情

第4章「高齢者に適した住環境のあり方について」では、デンマーク、オランダの高齢者向け住宅を中心に調査した。デンマーク、オランダともに、住宅協会の供給する「社会住宅」が全住宅ストックに占める割合が高い。わが国の公営住宅と比較すると、両国の社会住宅は入居者層の幅が広く、また、住宅の質が高い。高齢者住宅も住

宅協会を通じて提供され、住宅としての機能を維持しつつ、適切な介護を提供する仕組みが整えられている。

一方、高齢者の介護のためのみの住宅を整備するという思想は、財政面でも効率的ではないという認識が浸透してきており、近年は、可能な限り在宅介護を受けられる仕組みづくりに力が注がれている。また、高齢者にとっても、住み慣れた住まいへの愛着が強いことから、高齢者住宅への入居年齢層は上昇傾向にあるという。

デンマーク、オランダでは、住まいの質の向上を目指して、様々な取り組みが進められている。多世代共住型コ・ハウジングや欧米では珍しい二世帯同居型社会住宅、高齢者と学生のハウスシェアなど、様々な実験を実施している。こうした取り組みは主流には至っていないものの、社会における高齢者の居場所や価値を見出し、住宅ストックの有効活用にも結びつくという点においては評価されるべきものである。

#### 1-4 子育て世帯(賃貸住宅在住)の意向

第5章「高齢者の住宅ストックの活用主体としての子育て世帯の傾向について」では、グループインタビュー等で以下のことがわかった。子育て世帯は子育てを始めた時点で遠距離の引越しを望まなくなる傾向が強くなるものと思われる。さらに、自分自身が生まれ育った地域からこれまで離れることがなかったという層も親世代よりも多く存在する。親との同居は望まないものの、すぐに連絡とりあえる距離に住むことを望む傾向がある。

多くの子育て世帯は、持家を所有することを希望しているものの、特に都心部において、自身の予算と希望する条件の住まいとの間でギャップが大きくなり、中古住宅、あるいは同じ沿線の郊外、自身の実家の近辺等を基本に物件を検討するようになる。

持家購入の動機は、自分自身・家族の生活の質の向上が第一であり、住宅の資産性についてはさほど重視していない層も多い。賃貸住宅の弱点と言われる「敷金・礼金などの費用がかかる」「自由に小規模改装等ができない」「高齢期の住まいが保証されていないと不安」が克服できれば、賃貸住宅という選択肢も見直される可能性がある。

## 2. 高齢者の住宅ストックの循環を実現する上での課題

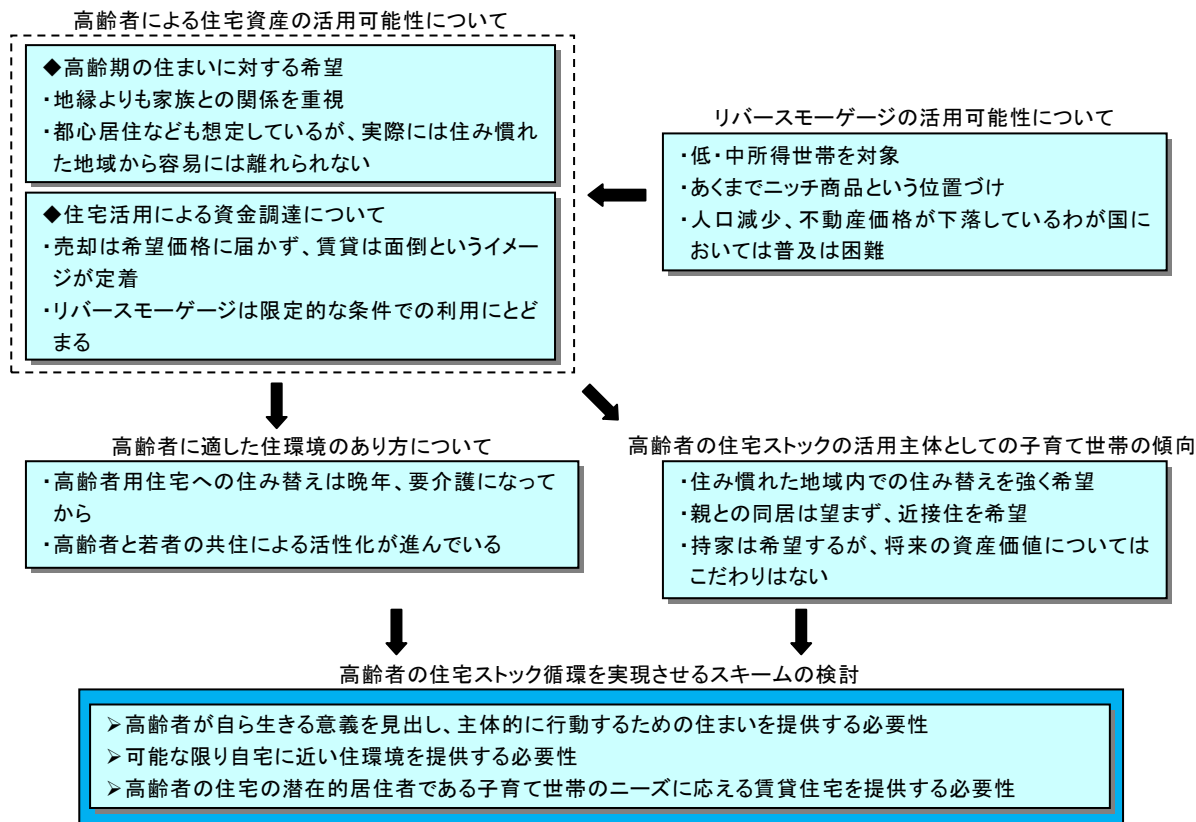
以上の各種調査の結果を踏まえ、「わが国の高齢者のライフスタイルに合わせた適切な住み替えの促進」と「高齢者の住宅資産を活用した資金調達方法の確立」を目指す上で、以下の3点の課題が考えられる。

1点目は、高齢者が自らの生きる意義を見出し、主体的に行動するための住まいを提供する必要があるということである。同世代とのつながり、多世代とのつながり、社会全体とのつながりを感じることでできる環境を、住まいを通して提供していくことが求められる。

2点目としては、わが国、諸外国を問わず、大多数の高齢者は住み慣れた我が家で生涯を過ごしたいと考える点を考慮することが求められる。介護が必要になり、自宅を離れる必要が生じた場合も、可能な限り自宅に近い住環境を提供できる体制が求められるものと考えられる。また、高齢者を支える家族をサポートするという観点からも、高齢者が住まなくなった住宅の有効活用策を提供することが必要になってくる。

3点目は、高齢者の住宅の潜在的居住者である子育て世帯のニーズに応える賃貸住宅を提供する必要があるということである。子育て世帯が賃貸住宅に対して抱く不安や不満を克服するために、質が高く、小規模な改装ができて、子育て等の観点から、住み慣れた地域で安心して住み替えができる環境ができれば、高齢者の所有する住宅も含めた住宅ストックの有効活用が進むものと考えられる。

図表 82 高齢者の住宅資産の循環に関連する主体や先進事例の動向



### 3. スキームの提案

「1.」におけるこれまでの調査結果の整理を受け、「高齢者の住み替えニーズにあった住宅の提供の視点」、「高齢者の住宅資産の有効活用に関する視点」から2つのスキームを提案する。

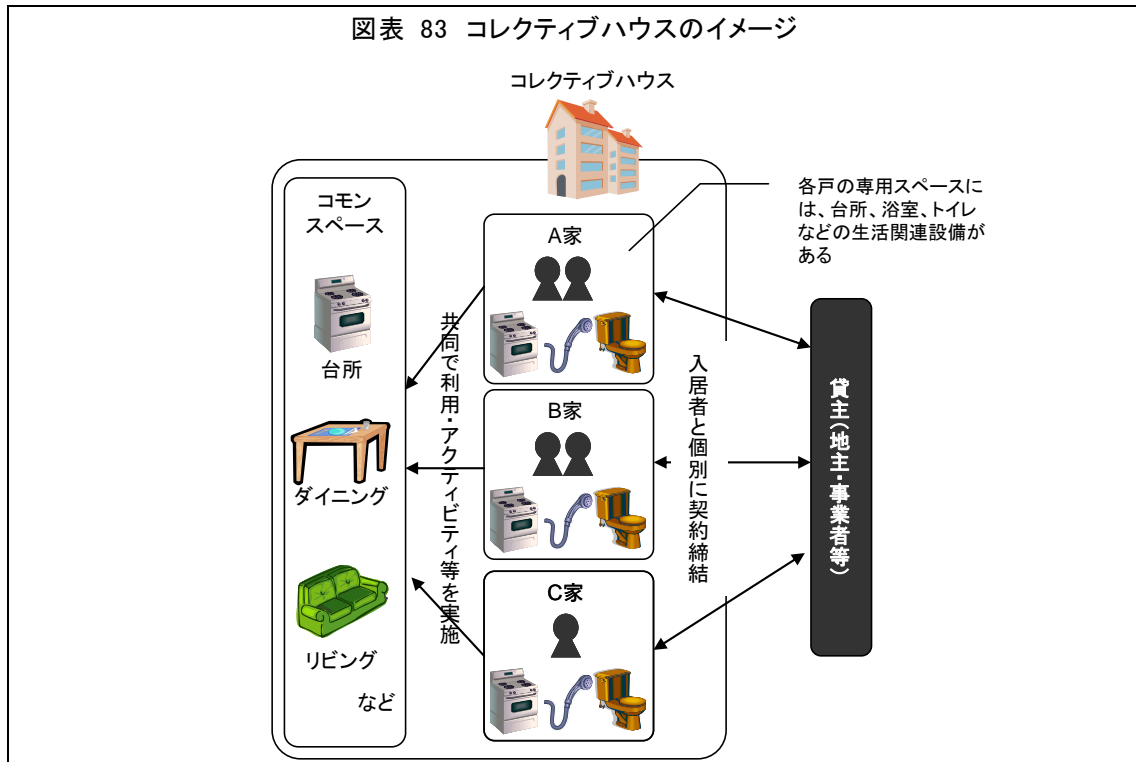
#### 3-1 高齢者の生活ニーズにあった住宅の提供

これまでの調査結果から、わが国の内外を問わず、子供や親との関係による住み替えを除き、高齢者は住み慣れた自宅での継続居住を望む傾向が強いことが明らかになった。一方、デンマークやオランダでは、住宅としての独立性を保持しつつ、ダイニングルーム等の共用施設を持ち、住民同士でコミュニケーションを積極的にとっていくコレクティブハウス（コ・ハウジング）に対する評価も高くなっている。わが国の場合、特に男性が就労中には地域社会とのつながりが希薄であり、定年後に地域のコミュニティへの参画が課題となっている。このため、コレクティブハウスという新しいコミュニティ形成型住宅への居住が、高齢者の生きがい増進につながると期待される。

以上のことから、コレクティブハウスの魅力や課題について、高齢者の意向を把握する。

コレクティブハウス
<p><b>■背景</b></p> <p>○高齢者</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 高齢期に差し掛かると、自宅や庭の維持管理が負担となってくる。</li><li>・ 特に男性は、就労期間中は地域コミュニティとの関わりが薄く、定年退職後の生きがいづくりは、喫緊の課題である。</li><li>・ 高齢者の生活スタイルに適して、社会との関わりを持てる住環境の創出が求められている。</li></ul> <p>○若者をはじめとするその他の世代</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 核家族化が進行し、子育て等に関する悩みを相談したり、助けを求めることができないう環境に置かれている家族が多い。</li><li>・ 地域コミュニティ活動が希薄化する中で育った世代であるため、他世代とのコミュニケーション方法がわからなものの、コミュニティへの憧れはある。</li></ul>
<p><b>■スキームの内容</b></p> <p>その1 自室に台所、浴室、トイレなどの生活設備を有しつつ、入居者が共同利用する大規模な台所やリビングルームなどを有するコ・ハウジングを整備する。</p> <p>その2 入居者は独立した生活を営みつつも、共用部において各種レクリエーション活動を自主的に展開し、入居者同士が助け合えるコミュニティの実現を目指す。</p> <p>その3 コレクティブハウス内でのイベントや維持管理のコーディネートのみならず、入居者の選定についても、入居者により構成される協議会が責任を持って行う。</p>

図表 83 コレクティブハウスのイメージ



■スキームの適用事例イメージ

- ・ タイプ 1：多世代共存型コレクティブハウス（親が留守中の子供の面倒を高齢者がみる、介護が必要な高齢者の世話を若者世代が行うなど）。
- ・ タイプ 2：高齢者用コレクティブハウス（共通の趣味や嗜好を持つ高齢者同士が集まり、共同で生活していく）。

なお、本調査では、高齢者用コレクティブハウスに焦点を絞り、居留意向や期待・懸念事項を把握する。

■スキームの想定プレイヤー

主体	期待される役割
高齢者	潜在的な居住者として、コレクティブハウスの設計段階から参加。入居後は、主に共用部分について自主的に管理・運営を行う。
コーディネーター	設計やグループ形成のコーディネートを行う NPO 等がある。
公的機関	オランダでは社会住宅の一環としてコレクティブハウスが提供されるケースがある。また、阪神大震災後には兵庫県において公営のコレクティブハウスが提供された事例もある。地方公共団体、住宅供給公社、UR 都市機構等が既存ストックを活用してコレクティブハウスを提供するという事も想定される <sup>14</sup> 。

<sup>14</sup> UR 都市機構では、ファミリー向け賃貸住宅を友人・知人同士で借りることができる「ハウスシェアリング制度」を開設している。また、名古屋でも、親族関係にない単身の高齢者同士が共同生活する「高齢者共同居住事業」を平成 23 年度に開始した。

### 3-2 高齢者の住宅資産の有効活用に関するスキーム案

既述のとおり、わが国においても欧米諸国においても、高齢者は現住居への継続居住を望む傾向が強く、介護が必要になって初めて住み替えを検討するというケースも少なくない。高齢者が介護や療養のためにしばらく自宅を空ける一方、今後の自宅の取り扱いについては決めかねている場合には、定期借家契約を活用した賃貸の活用が有効であると考えられる。一方、最終的には売却を想定しているものの、しばらくの間は所有しておきたいという層も、高齢の親を持ち、将来、その住宅資産を相続する可能性のある層を中心にいるものと想定される。

また、子育て世帯にとっても、将来の住宅購入を念頭に置きつつ、当該住宅の住み心地、ならびに地域の雰囲気等を把握することを目的に、当面賃貸住宅に居住することを望む層がいるものと想定される。

以上のことから、従来の定期借家契約に、一定期間後の買取オプションをつけた契約形態の魅力について、高齢の親の住宅資産を相続する可能性のある層と子育て世帯層の考えを把握する。

#### 買取オプション付き定期借家契約

##### ■背景

##### ○高齢者やその家族

- ・ 多くの高齢者は、自宅に住めなくなる時期を「いつかは来るが先の話」と捉えている。このため、住み替え時期は、自らの身体が自由が利かなくなる後期高齢期であると考えられる。
- ・ 上記状況に鑑みると、高齢者は自らの意思により住み替えをするのではなく、介護が必要になった時点で、親族の意向により行われる可能性も高い。
- ・ 親族の立場からは、少なくとも親の存命中は親の自宅を処分しない可能性が高い。一方、親の介護費用についてどのように資金調達するのが課題となる。

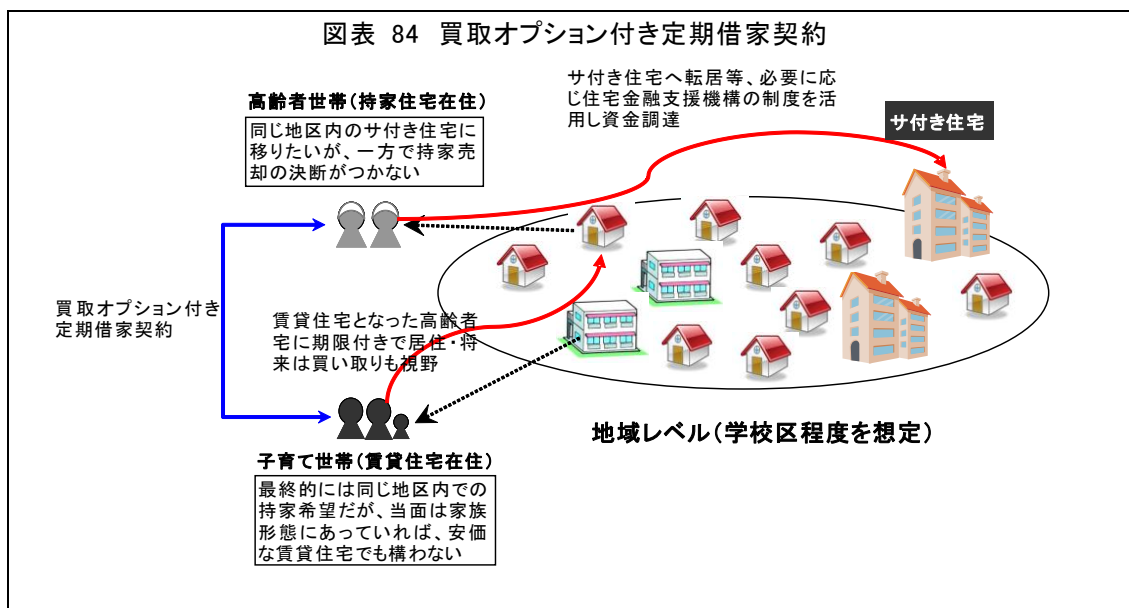
##### ○子育て世帯

- ・ 子育て世帯については、子供が保育所や幼稚園に通うころから引越しを検討する場合、子供の転校・転園を避けるために、地域内で物件を探す傾向が強い。
- ・ 子育て世帯の多くは持家の資産性に対するこだわりは低く、賃貸住宅でも中古住宅でも条件に合うところであれば、さほど躊躇せずに居住する。

##### ■スキームの内容

- その1 高齢者が所有する自宅について、耐震補強などの安全対策や各種リノベーションを実施する。
- その2 子育て世帯や独身の若者等に対し、一定期間（例：10年間）の定期借家契約を締結し、当該住宅を貸し出す。
- その3 一定期間（例：10年間）の入居後、入居者が希望した場合、当該物件を購入することができる。入居者が購入を選択しなかった場合、所有者は再契約を締結するか否かを決定することができる。

図表 84 買取オプション付き定期借家契約



■スキームの適用事例イメージ

- ・ 郊外型：郊外の一戸建て住宅（戸建て住宅を子育て世帯に貸す）。
- ・ 都会型：都心部をはじめとする一戸建て住宅（シェアハウスにリノベーションした上で、部屋ごとに貸し出す）。

■想定するスキームのプレイヤー

主体	役割
高齢者	持家を活用し、若者世帯等に期限付きで住宅を貸し出す。高齢者自身は、介護を必要とする場合は、同一地区内のサ付き住宅に入居、介護を必要とせず新たな生きがいを追求する場合は、都心あるいは自然豊かな地域へ一定期間移住する。
子育て世帯	高齢者が住んでいる住宅の次期潜在的居住者。当初数年間は定期借家契約により「お試し居住」を行い、住まいや周辺環境について評価を行った上で、最終的に購入・継続賃貸（再契約）、退去を選択する。
仲介機関	子育て世帯の住まいに対するニーズの把握と空家となっている高齢者所有の物件の開拓、マッチングを行う。現在でも、高齢者の住宅を借り上げ、リーズナブルな家賃で提供している移住・住みかえ支援機構のような組織が関与することを想定。
金融機関	高齢者の住み替えや自宅の改装費に係る融資。あるいは、お試し居住後に子育て世帯が実際に住宅を購入する際の融資などに関して積極的に関与する。現在でも住宅金融支援機構では、リバースモーゲージ型ローンに対する融資保険制度を設けており、こうした制度を拡大適用することを想定する。

## 4. スキームの検証

「2.」で提案したスキームのニーズや課題を検証することを目的として、「65歳～74歳の高齢者」「75歳以上の親所有の住宅資産を相続する可能性のある人」「30歳代の子育て世帯」を対象として、インターネットによるアンケート調査を実施した。

### 4-1 65～74歳の高齢者

#### ア)実施概要

##### ■対象者

首都圏1都3県在住で持家を持つ65歳～74歳までの男女500人。なお、対象者については、以下の条件を満たすサンプルを抽出した。

就労状況	無職あるいは、パート・アルバイト
居住形態	持家世帯
家族と住まいの状況	子供と別居している世帯
現在の金融資産	1,500万円未満
住宅の築年数	20年以上

##### ■調査実施方法

インターネット調査会社のサンプルに対し、インターネット上で配信・回収

##### ■実施時期

2012年2月

#### イ)結果(全体)

##### ■属性

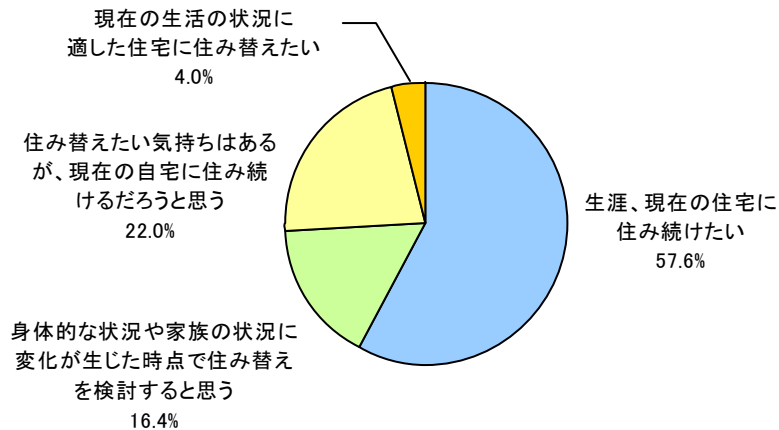
性別	男性 (74.0%)、女性 (26.0%)
年齢層 (65～74歳)	65～69歳 (57.0%)、70～74歳 (43.0%)
居住地 (首都圏1都3県)	埼玉県 (18.4%)、千葉県 (22.4%)、東京都 (27.6%)、神奈川県 (31.6%)
就労状況 (無職あるいは、パート・アルバイト)	働いていない (年金受給、専業主婦・主夫) (91.8%)、働いている (アルバイト・パート等) (8.2%)
居住形態 (持家世帯)	持家 (一戸建て) (71.0%)、持家 (マンション) (29.0%)
家族との住まいの状況 (子供と別居している世帯)	現在は夫婦のみ世帯で暮らし、別居の子供がいる (92.4%)、現在はひとり暮らしで、別居の子供がいる (7.6%)
現在の金融資産 (1,500万円未満)	300万円未満 (19.4%)、300～500万円未満 (23.4%)、500～1,000万円未満 (30.2%)、1,000～1,500万円未満 (27.0%)
住宅の築年数 (20年以上)	築20～30年未満 (45.0%)、築30年以上 (55.0%)



## ■今後の住み替え意向

「生涯、現在の自宅に住み続けたい」が57.6%に上る一方、「住み替えたい気持ちはあるが、現在の自宅に住み続けるだろうと思う」が22.0%、「身体的な状況や家族の状況に変化が生じた時点で住み替えを検討すると思う」も16.4%に上り、住み替えも視野に入っていることがうかがえる。

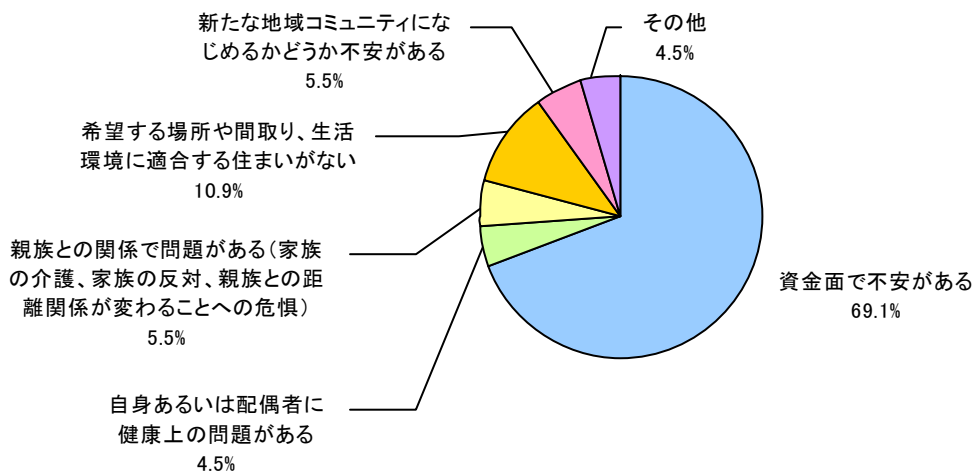
図表 85 今後の住み替え意向(N=500)



## ■住み替え意向があるのに現在の自宅に住み続ける理由

住み替え意向に関する設問で、「住み替えたい気持ちはあるが、現在の自宅に住み続けるだろうと思う」を選択した回答者に対し、住み替えられない理由をたずねたところ、「資金面で不安がある」が69.1%で、他の項目を大きく上回った。

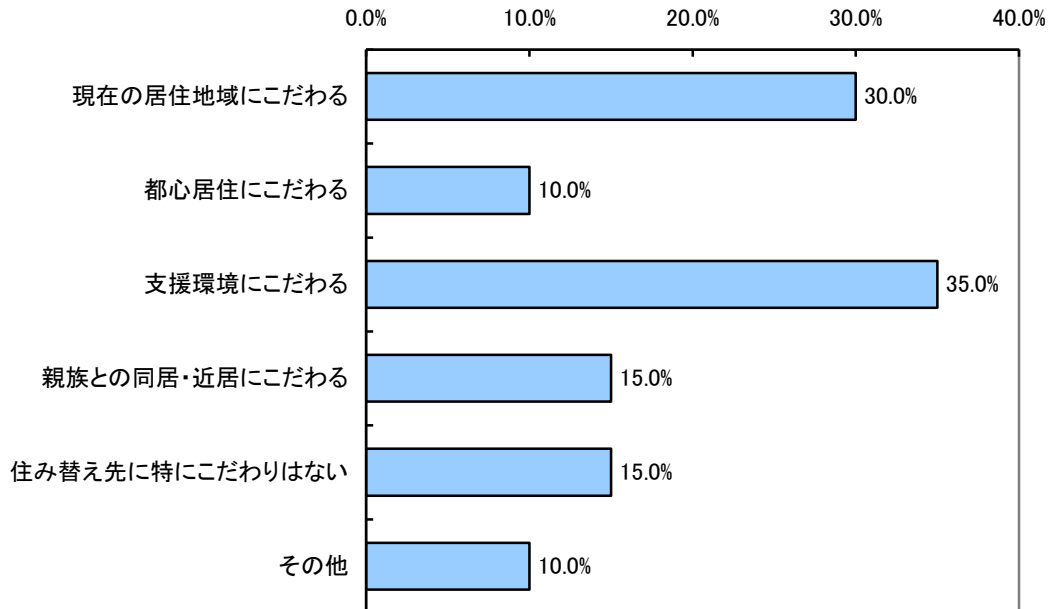
図表 86 住み替え意向があるのに現在の自宅に住み続ける理由(N=110)



### ■ 住み替え先へのこだわり

住み替え意向に関する設問で、「現在の生活の状況に適した住宅に住み替えたい」を選択した回答者に対し、住み替え先へのこだわりをたずねたところ、「自然環境にこだわる」が35.0%で最も高く、「現在の居住地域にこだわる」が30.0%で続いた。

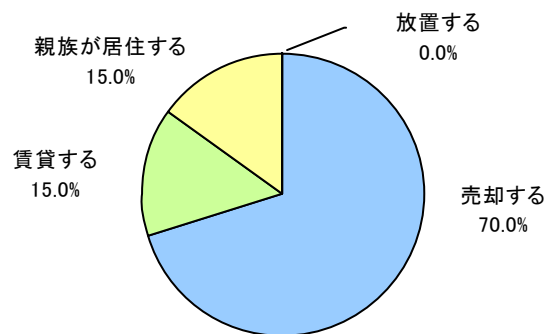
図表 87 住み替え先へのこだわり(N=20)



### ■ 住み替えをする場合の現在の自宅の取り扱い方法

前問と同様、住み替え意向に関する設問で、「現在の生活の状況に適した住宅に住み替えたい」を選択した回答者に対し、住み替えの際の、現在の自宅の取り扱い方法についてたずねたところ、「売却する」が70.0%で他の項目を大きく上回る一方、「賃貸する」は15.0%にとどまった。

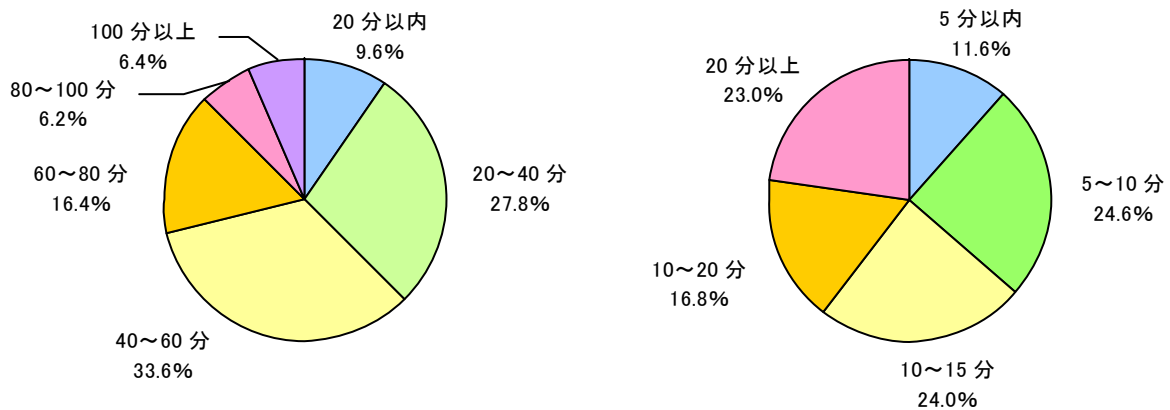
図表 88 住み替えをする場合の現在の自宅の取り扱い方法(N=20)



### ■居住地の立地

自宅の最寄り駅から山手線の主要ターミナル駅（新宿、渋谷、池袋、東京、上野、品川、秋葉原等）までの所要時間、ならびに自宅から最寄り駅までの徒歩による所要時間をたずねた。最寄り駅からターミナル駅までの所要時間は「40～60分以内」が、33.6%で最も高く、「20～40分以内」が27.8%であった。また、自宅から最寄り駅までの所要時間については、「5～10分」（24.6%）と「10～15分」（24.0%）、「20分以上」（23.0%）がほぼ同じ割合であった。

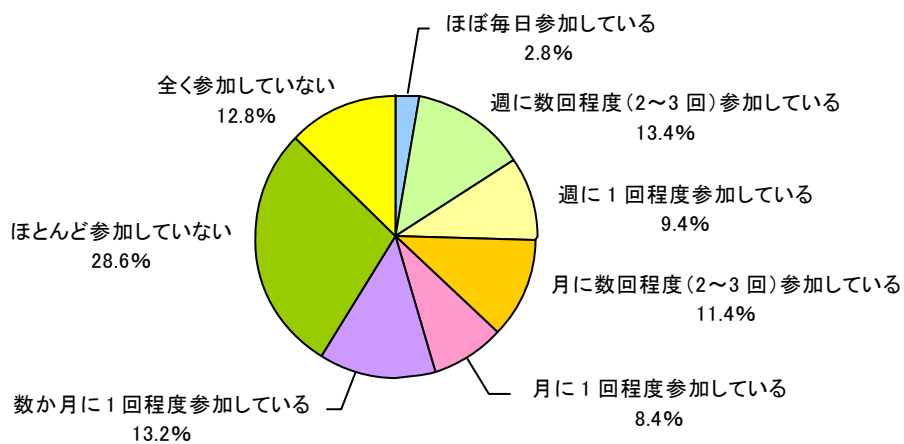
図表 89 最寄り駅から山手線ターミナル駅までの所要時間(左)と自宅から最寄り駅までの所要時間(右)(N=500)



### ■地域コミュニティ活動への参加状況

現在居住の地域コミュニティ活動への参加度をたずねたところ、「ほとんど参加していない」（28.6%）、「全く参加していない」（12.8%）というコミュニティ活動への消極派が40%強であったが、一方で、コミュニティ活動に「月に数回」以上参加しているという積極派も37.0%となっている。

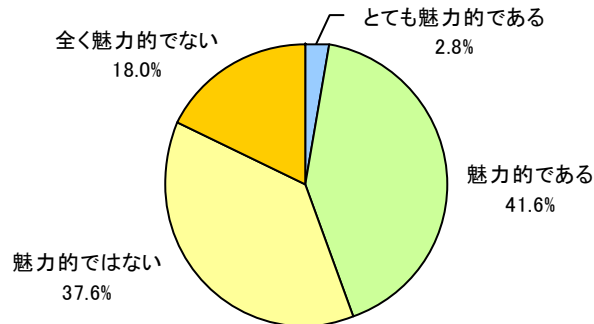
図表 90 地域コミュニティ活動への参加状況(N=500)



## ■コレクティブハウスに対する印象

コレクティブハウスに対する印象をたずねたところ、「とても魅力的である」(2.8%)と「魅力的である」(41.6%)の合計割合が44.4%に達した。

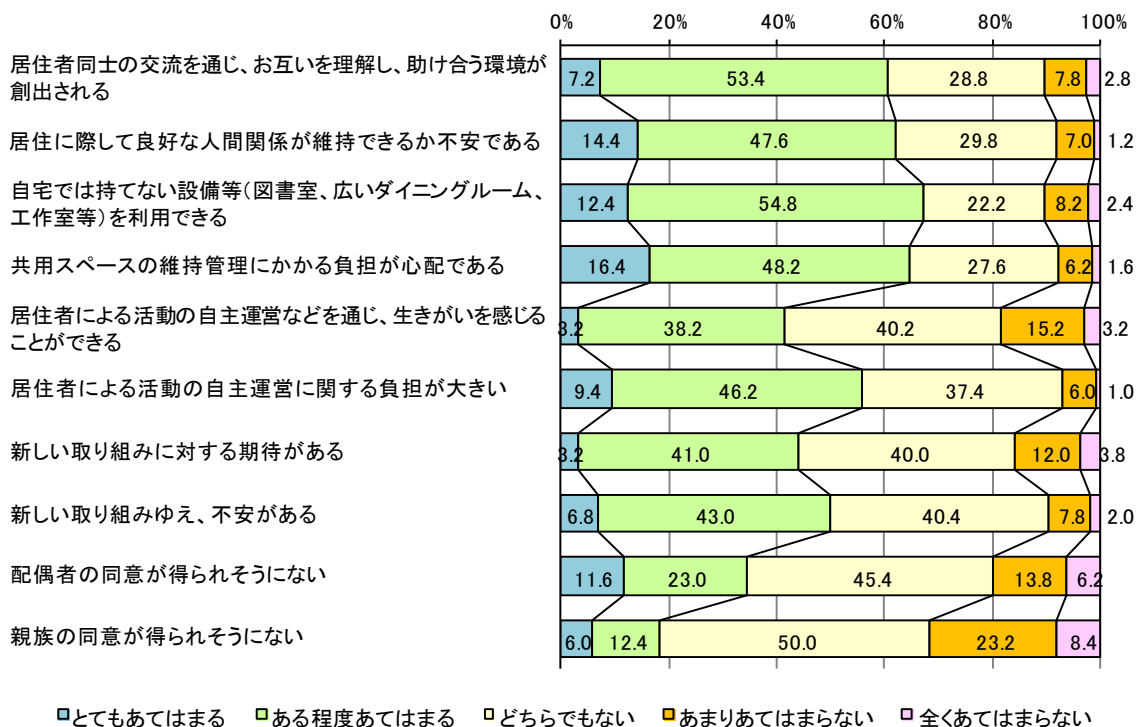
図表 91 コレクティブハウスに対する印象(N=500)



## ■コレクティブハウスに対する期待と懸念

コレクティブハウスに対する期待と懸念をたずねたところ、期待としては、「自宅では持てない設備等(図書室、広いダイニングルーム、工作室等)を利用できる」(とてもあてはまる12.4%、あてはまる54.8%)、懸念としては、「共用スペースの維持管理にかかる負担が心配である」(とてもあてはまる16.4%、あてはまる54.8%)の割合が高かった。

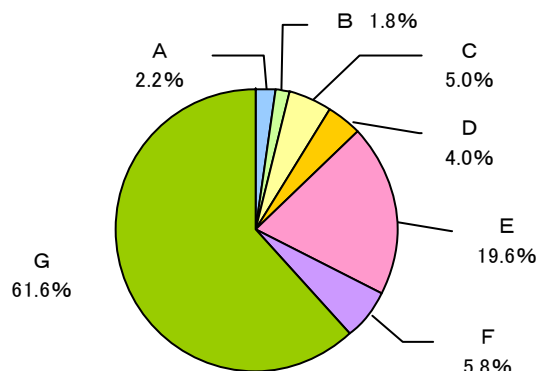
図表 92 コレクティブハウスに対する期待と懸念(N=500)



## ■子供世帯との距離の今後の意向

「現状のままで良い」が61.6%で最も高く、特に同居は望んでいない様子が見える。ただし、健康状態の変化等により、よりアクセスしやすい場所への転居や同居を想定する層も一定数存在していることがわかる。

図表 93 子供世帯との距離の今後の意向



A	近い未来（10年以内程度）子供と同居したい（子供世帯への引越し）
B	近い将来（10年以内程度）子供と同居したい（子供世帯が引越し）
C	近い将来（10年以内程度）子供世帯と頻繁にアクセスできる距離の住まいや高齢者施設に引っ越したい
D	近い将来（10年以内程度）子供世帯が頻繁にアクセスできる距離の住まいに引っ越してきてほしい
E	健康状態の変化や夫や妻の死去等、家族構成の変化が起こった場合、子供世帯との同居（子供世帯への引越し）やアクセスしやすい距離の住まいや高齢者施設への引越しを検討したい
F	健康状態の変化や夫や妻の死去等、家族構成の変化が起こった場合、子供世帯に引っ越してきてもらいたい
G	現状のままで良い

### ウ)クロス集計

回答傾向に違いが見られると考えられる設問について、下表の4つの属性・設問の選択肢別回答者を中心にクロス集計を行った。

図表 94 クロス集計軸

属性・設問	クロス項目
性別	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 男性</li><li>・ 女性</li></ul>
持家の住宅種別	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 一戸建て</li><li>・ マンション</li></ul>
今後の住み替え意向	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 生涯、現在の自宅に住み続けたい</li><li>・ 身体的な状況や家族の状況に変化が生じた時点で住み替えを検討すると思う</li><li>・ 住み替えたい気持ちはあるが、現在の自宅に住み続けるだろうと思う</li><li>・ 現在の生活の状況に適した住宅に住み替えたい</li></ul>
地域のコミュニティ活動への参加の頻度	<ul style="list-style-type: none"><li>・ ほぼ毎日参加している</li><li>・ 週に数回程度（2～3回）参加している</li><li>・ 週に1回程度参加している</li><li>・ 月に数回程度（2～3回）参加している</li><li>・ 月に1回程度参加している</li><li>・ 数ヶ月に1回程度参加している</li><li>・ ほとんど参加していない</li><li>・ 全く参加していない</li></ul>

## ■今後の住み替え意向

### ○性別

「身体的な状況や家族の状況に変化が生じた時点で住み替えを検討すると思う」の回答割合が女性の方が5ポイント以上高かった。

### ○住宅種別

「生涯、現在の自宅に住み続けたい」について、「持家（一戸建て）」の回答割合（62.0%）が「持家（マンション）」（46.9%）大きく上回った。逆に、「持家（マンション）」において、「住み替えたい気持ちはあるが、現在の自宅に住み続けるだろうと思う」（26.9%）の割合が、「持家（一戸建て）」（20.0%）を5ポイント以上上回っている。

### ○地域のコミュニティ活動への参加頻度別

「ほぼ毎日参加している」「週に数回程度（2～3回）参加している」において、「生涯、現在の自宅に住み続けたい」の回答割合が高かった。

図表 95 今後の住み替え意向 クロス集計

(%)

		回答者数(人)	生涯、現在の自宅に住み続けた	身体的な状況や家族の状況に変化が生じた時点で住み替えを検討すると思う	住み替えたい気持ちはあるが、現在の自宅に住み続けるだろうと思う	現在の生活の状況に適した住宅に住み替えたい
全 体		500	57.6	16.4	22.0	4.0
性別	男性	370	57.6	14.9	23.2	4.3
	女性	130	57.7	20.8	18.5	3.1
種 住 別 宅	持家(一戸建て)	355	62.0	15.8	20.0	2.3
	持家(マンション)	145	46.9	17.9	26.9	8.3
コ ミ ュ ニ ティ 活 動	ほぼ毎日参加している	14	64.3	14.3	14.3	7.1
	週に数回程度(2～3回)参加している	67	61.2	14.9	20.9	3.0
	週に1回程度参加している	47	55.3	19.1	21.3	4.3
	月に数回程度(2～3回)参加している	57	52.6	17.5	28.1	1.8
	月に1回程度参加している	42	54.8	19.0	21.4	4.8
	数か月に1回程度参加している	66	59.1	13.6	22.7	4.5
	ほとんど参加していない	143	58.0	16.8	21.0	4.2
全く参加していない	64	57.8	15.6	21.9	4.7	

## ■コレクティブハウスの魅力

### ○性別

女性の方が魅力的と感じる割合が高かった。

### ○住宅種別

「持家（マンション）」において、「魅力的である」の割合が高かった。

### ○地域のコミュニティ活動への参加頻度別

「週に数回（2～3回）参加している」を除き、全体的な傾向として、地域のコミュニティ活動に参加している人ほど、コレクティブハウスを魅力的であるという割合が高くなる傾向が見られた。

図表 96 コレクティブハウスの魅力 クロス集計

(%)

		回答者数(人)	とても魅力的である	魅力的である	魅力的でない	全く魅力的でない
全体		500	2.8	41.6	37.6	18.0
性別	男性	370	1.6	41.1	39.2	18.1
	女性	130	6.2	43.1	33.1	17.7
種別	持家(一戸建て)	355	2.8	39.4	36.9	20.8
	持家(マンション)	145	2.8	46.9	39.3	11.0
住み替え意向	生涯、現在の住宅に住み続けたい	288	3.8	33.3	40.6	22.2
	身体的な状況や家族の状況に変化が生じた時点で住み替えを検討すると思う	82	2.4	53.7	36.6	7.3
	住み替えたい気持ちはあるが、現在の自宅に住み続けるだろうと思う	110	0.0	51.8	31.8	16.4
	現在の生活の状況に適した住宅に住み替えたい	20	5.0	55.0	30.0	10.0
コミュニティ活動	ほぼ毎日参加している	14	0.0	71.4	28.6	0.0
	週に数回程度(2～3回)参加している	67	6.0	43.3	35.8	14.9
	週に1回程度参加している	47	2.1	61.7	17.0	19.1
	月に数回程度(2～3回)参加している	57	3.5	56.1	35.1	5.3
	月に1回程度参加している	42	0.0	42.9	42.9	14.3
	数か月に1回程度参加している	66	1.5	40.9	33.3	24.2
	ほとんど参加していない	143	2.1	31.5	49.7	16.8
	全く参加していない	64	4.7	28.1	32.8	34.4



## ■コレクティブハウスへの期待と懸念

「とてもあてはまる」「あてはまる」の合計値における各属性の特徴を整理した。

### ○性別

「男性」が高かったのは、「自宅では持てない設備等を利用できる」であった。一方、「女性」が高かったのは、「居住に際して良好な人間関係が維持できるかが不安である」「共用スペースの維持管理にかかる負担が心配である」「居住者による活動の自主運営に関する負担が大きい」「新しい取り組みゆえ、不安がある」であった。全体的に、女性の不安が大きいことがわかった。

### ○住宅種別

「持家（一戸建て）」が高かったのは、「配偶者の同意が得られそうにない」であった。また、「持家（マンション）」が高かったのは、「居住者同士の交流を通じ、お互いを理解し、助け合う環境が創出される」「居住者による活動の自主運営などを通じ、生きがいを感じることができる」「新しい取り組みに対する期待がある」であった。

### ○地域のコミュニティ活動への参加頻度別

コミュニティ活動への参加頻度が高い層では、「居住者同士の交流を通じ、お互いを理解し、助け合う環境が創出される」の割合が高い傾向が見られた。

図表 97 コレクティブハウスへの期待と懸念 クロス集計

(%)

		居住者同士の交流を通じ、お互いを理解し、助け合う環境が創出される	居住に際して良好な人間関係が維持できるかが不安である	自宅では持てない設備等（図書室、広いダイニングルーム、工作室等）を利用できる	共用スペースの維持管理にかかる負担が心配である	居住者による活動の自主運営などを通じ、生きがいを感じることができる	居住者による活動の自主運営に関する負担が大きい	新しい取り組みに対する期待がある	新しい取り組みゆえ、不安がある	配偶者の同意が得られそうにない	親族の同意が得られそうにない
性別	男性	61.4	59.7	70.5	63.0	41.9	52.7	44.9	47.8	33.5	17.3
	女性	58.5	68.5	57.7	69.2	40.0	63.8	42.3	55.4	37.7	21.5
種別	持家（一戸建て）	58.6	63.1	66.8	65.4	39.4	56.3	41.1	50.7	36.1	20.3
	持家（マンション）	65.5	59.3	68.3	62.8	46.2	53.8	51.7	47.6	31.0	13.8
住み替え意向	生涯、現在の住宅に住み続けたい	54.2	55.2	62.2	60.1	39.6	52.4	37.8	47.2	35.8	19.8
	身体的な状況や家族の状況に変化が生じた時点で住み替えを検討すると思う	72.0	74.4	73.2	70.7	51.2	59.7	58.5	51.2	30.5	17.1
	住み替えたい気持ちはあるが、現在の自宅に住み続けるだろうと思う	64.5	70.9	72.7	72.7	39.1	60.9	44.4	58.2	37.3	16.4
	現在の生活の状況に適した住宅に住み替えたい	85.0	60.0	85.0	60.0	40.0	55.0	75.0	35.0	20.0	15.0
コミュニティ活動	ほぼ毎日参加している	71.4	57.1	85.7	57.1	64.3	35.7	50.0	21.4	21.4	14.3
	週に数回程度（2～3回）参加している	71.6	68.7	68.7	70.1	46.3	65.7	44.8	46.3	37.3	16.4
	週に1回程度参加している	72.3	59.6	74.5	59.6	55.3	51.1	51.1	59.6	36.2	23.4
	月に数回程度（2～3回）参加している	71.9	56.1	66.7	63.2	49.1	54.4	56.1	42.1	38.6	26.3
	月に1回程度参加している	64.3	57.1	66.7	71.4	52.4	52.4	42.9	57.1	19.0	16.7
	数か月に1回程度参加している	59.1	66.7	68.2	62.1	36.4	60.6	42.4	45.5	27.3	10.6
	ほとんど参加していない 全く参加していない	53.1 43.8	64.3 56.3	65.0 60.9	65.0 62.5	35.0 26.6	51.0 60.9	42.7 32.8	54.5 48.4	42.7 29.7	21.0 14.1

### 【コレクティブハウスへの期待・懸念に関するクラスター分析】

コレクティブハウスに対する期待や不安に関し、現在居住している住宅の条件が、どのような影響を及ぼすのかを把握することを目的として、住宅の種別（戸建、マンション）と立地（最寄り駅や、最寄り駅からターミナル駅までの所要時間）をもとに、サンプルを分類し、特徴を比較した。

グループは、都心からの距離、最寄り駅からの距離の双方が近い「グループ A」、都心からの距離は近くないが、最寄り駅には比較的近接している「グループ B」、ターミナル駅から遠く最寄り駅からも近くない「グループ C」に分類した。また、各グループはさらに、「戸建」「マンション」の種別に、さらに、コレクティブハウスの魅力に関する設問における「肯定派（とても魅力的である+魅力的である）」と「否定派（魅力的でない+全く魅力的でない）」に分類した（図表 98 参照）。

図表 98 クラスター分析におけるグループ分け(立地)

		最寄り駅から山手線ターミナル駅までの時間					
		20分以内	20～40分	40～60分	60～80分	80～100分	100分以上
最寄り駅までの時間 (徒歩)	5分以内	A	B	B	C	C	
	5～10分						
	10～15分	B	C	C			
	15～20分						
	20分以上	B	C	C			

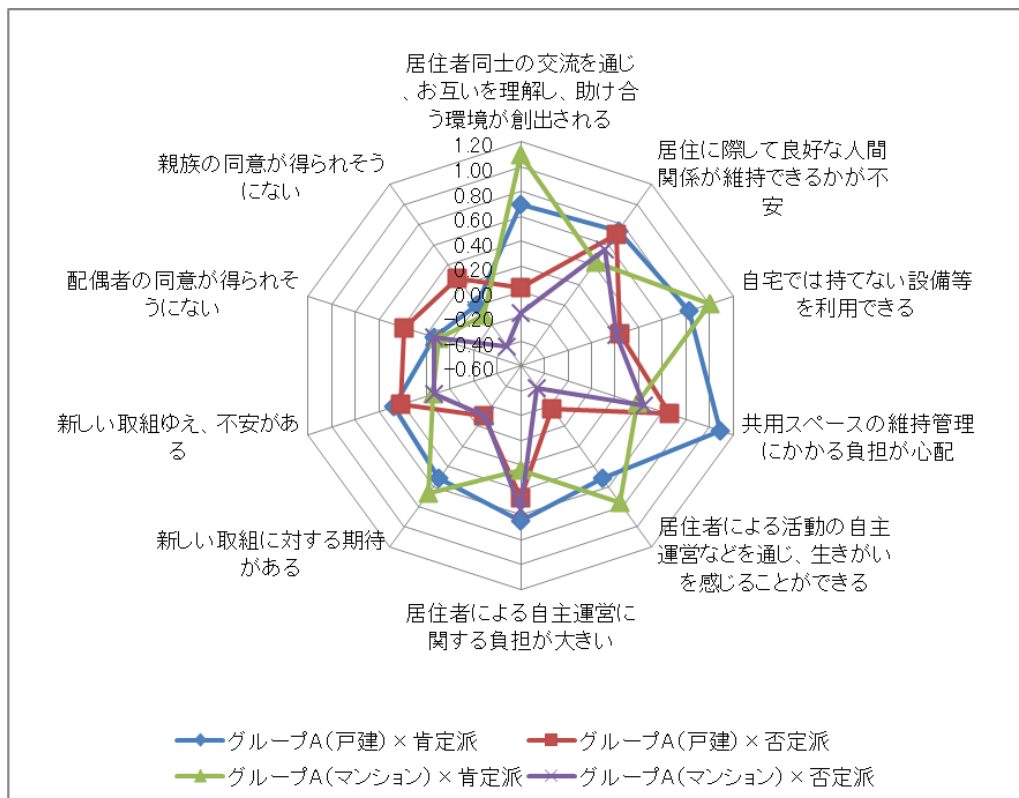
把握方法としては、コレクティブハウスへの期待・懸念に関する設問の回答に対し、「とてもあてはまる」：2ポイント、「ある程度あてはまる」：1ポイント、「どちらでもない」：0ポイント、「あまりあてはまらない」：-1ポイント、「全くあてはまらない」：-2ポイントとし、それぞれの回答者数を掛け合わせて足し合わせた総ポイントとそのグループの該当数で除して、数値を算出し、その数値をレーダーチャートで表示することで、各クラスターの特徴を比較することとした。

なお、チャート内の各項目とアンケート選択肢の整合表を下記に記す。

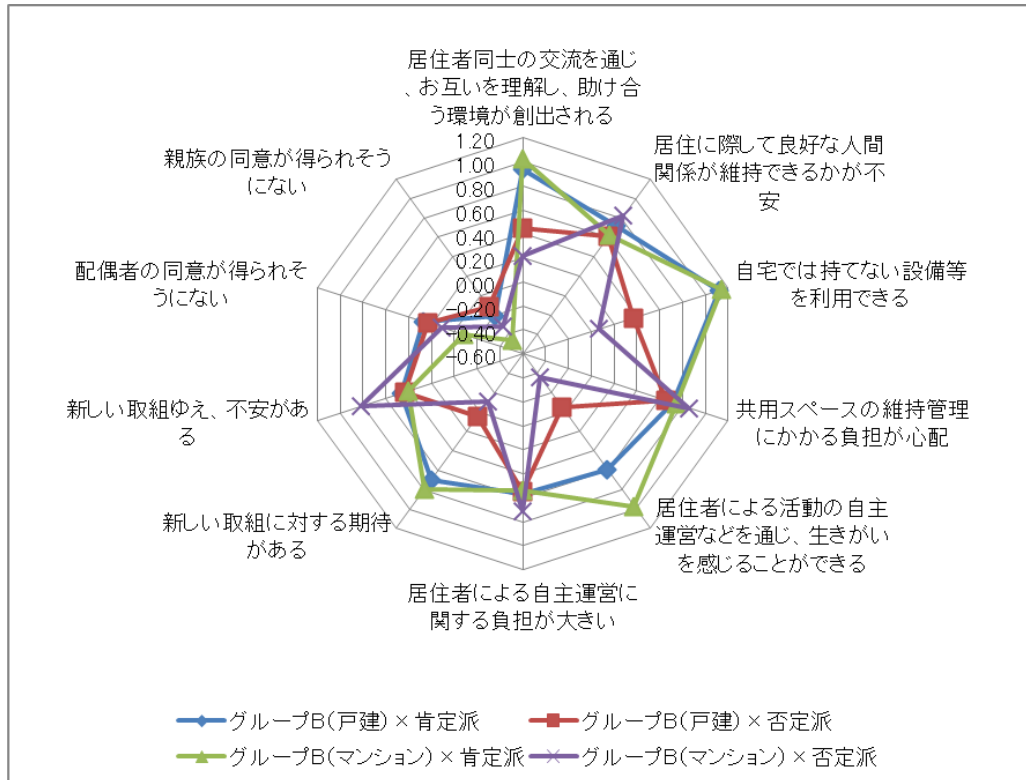
図表 99 レーダーチャートとアンケート選択肢の対応表

レーダーチャート	アンケート選択肢
居住者同士の交流を通じ、お互いを理解し、助け合う環境が創出される	居住者同士の交流を通じ、お互いを理解し、助け合う環境が創出される
居住に際して良好な人間関係が維持できるかが不安	居住に際して良好な人間関係が維持できるかが不安である
自宅では持てない設備等を利用できる	自宅では持てない設備等（図書室、広いダイニングルーム、工作室等）を利用できる
共用スペースの維持管理にかかる負担が心配	共用スペースの維持管理にかかる負担が心配である
居住者による活動の自主運営などを通じ、生きがいを感じることができる	居住者による活動の自主運営などを通じ、生きがいを感じることができる
居住者による活動の自主運営に関する負担が大きい	居住者による活動の自主運営に関する負担が大きい
新しい取組に対する期待がある	新しい取り組みに対する期待がある
新しい取組ゆえ、不安がある	新しい取り組みゆえ、不安がある
配偶者の同意が得られそうにない	配偶者の同意が得られそうにない
親族の同意が得られそうにない	親族の同意が得られそうにない

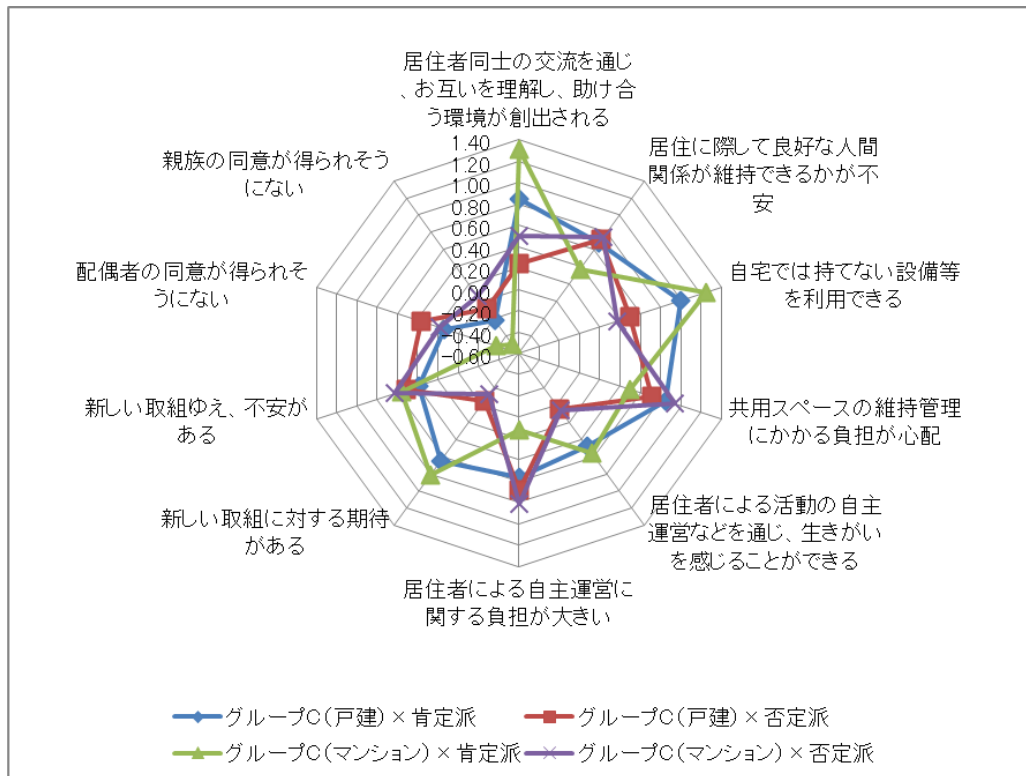
○グループ A



## ○グループ B



## ○グループ C



### 〔肯定派のマンション住民はコレクティブハウスへの期待が特に大きい〕

全体として、コレクティブハウスに対する「肯定派」の方が、そこから得られるメリットに対する期待も大きい。「居住者同士の交流を通じお互いを理解し、助け合う環境が創出される」というコミュニケーション面での期待と、「自宅では持てない設備等を利用できる」という利便性に関する期待の間には大きな差は見られなかった。

なお、住宅の立地別では大きな差は見られなかったが、グループ A、C のマンション居住者の「肯定派」において、特に、コレクティブハウスから得られるメリットへの期待が大きいことがわかった。

### 〔親族や配偶者の意向は大きな要素にはならない〕

各グループ、「肯定派」「否定派」を問わず、「配偶者の同意が得られそうもない」「親族の同意を得られそうもない」という意識は弱いことがわかった。すでに、配偶者や親族との間で、今後の生活の方針について共通認識を有していることなどが理由としては想定されるが、いずれにしても、外部要因により意向が大きく左右されることがないと考えられる。

## ■コレクティブハウスの居住者の構成の希望

### ○性別

「男性」が高かったのは、「趣味やボランティア活動の仲間」であった。その他については、性別間に大きな差は見られなかった。

### ○住宅種別

「持家（マンション）」が高かったのは、「同じ居住環境に住みたいと思う有志」であった。その他については、住宅種別間に大きな差は見られなかった。

### ○住み替え意向別

「生涯、現在の自宅に住み続けたい」の層で、「同じ居住環境に住みたいと思う有志」の割合が低かった。

### ○地域のコミュニティ活動への参加頻度別

コミュニティ活動に「ほとんど参加していない」「全く参加していない」層は、「現在の居住地のコミュニティの仲間」「趣味やボランティア活動の仲間」の割合が低かった。

図表 100 コレクティブハウスの居住者構成の希望 クロス集計

(%)

		回答者数(人)	現在の居住地のコミュニティの仲間	会社時代の仲間	学生時代の仲間	趣味やボランティア活動の仲間	同じ居住環境に住みたいと思う有志	希望する 新たな試みとしてコレクティブハウス等を	居住者の構成にこだわりはなく、自身の	その他
全体		500	20.0	3.4	6.8	37.0	50.6	22.6	4.6	
性別	男性	370	20.0	3.8	5.9	38.4	50.5	23.5	5.1	
	女性	130	20.0	2.3	9.2	33.1	50.8	20.0	3.1	
種 住 別 宅	持家(一戸建て)	355	18.6	3.9	7.3	37.7	47.9	22.8	5.6	
	持家(マンション)	145	23.4	2.1	5.5	35.2	57.2	22.1	2.1	
住 み 替 え 意 向	生涯、現在の住宅に住み続けたい	288	22.2	3.5	8.0	38.2	42.7	20.8	5.6	
	身体的な状況や家族の状況に変化が生じた時点で住み替えを検討すると思う	82	8.5	2.4	4.9	34.1	65.9	25.6	2.4	
	住み替えたい気持ちはあるが、現在の自宅に住み続けるだろうと思う	110	23.6	3.6	4.5	35.5	56.4	25.5	4.5	
	現在の生活の状況に適した住宅に住み替えたい	20	15.0	5.0	10.0	40.0	70.0	20.0	0.0	
コ ミ ュ ニ ティ 活 動	ほぼ毎日参加している	14	21.4	7.1	7.1	57.1	57.1	28.6	0.0	
	週に数回程度(2~3回)参加している	67	23.9	4.5	9.0	43.3	47.8	20.9	3.0	
	週に1回程度参加している	47	34.0	2.1	4.3	55.3	53.2	17.0	0.0	
	月に数回程度(2~3回)参加している	57	28.1	5.3	10.5	45.6	56.1	12.3	0.0	
	月に1回程度参加している	42	19.0	2.4	2.4	42.9	50.0	21.4	7.1	
	数か月に1回程度参加している	66	22.7	1.5	3.0	30.3	53.0	25.8	4.5	
	ほとんど参加していない	143	12.6	3.5	8.4	29.4	55.2	26.6	4.2	
全く参加していない	64	12.5	3.1	6.3	25.0	32.8	25.0	14.1		

## 4-2 75歳以上の親所有の住宅資産を相続する可能性のある人

### ア)実施概要

#### ■対象者

首都圏1都3県在住で、親が75歳以上、かつ将来親の住宅資産を相続する可能性のある男女500人。なお、対象者については、以下の条件を満たすサンプルを抽出した。

居住形態	持家世帯
親の住宅・相続可能性	親が持家、かつ相続可能性あり
親との同居・別居	別居世帯
親の持家の場所	首都圏1都3県

#### ■調査実施方法

インターネット調査会社のサンプルに対し、インターネット上で配信・回収

#### ■実施時期

2012年2月

### イ)結果

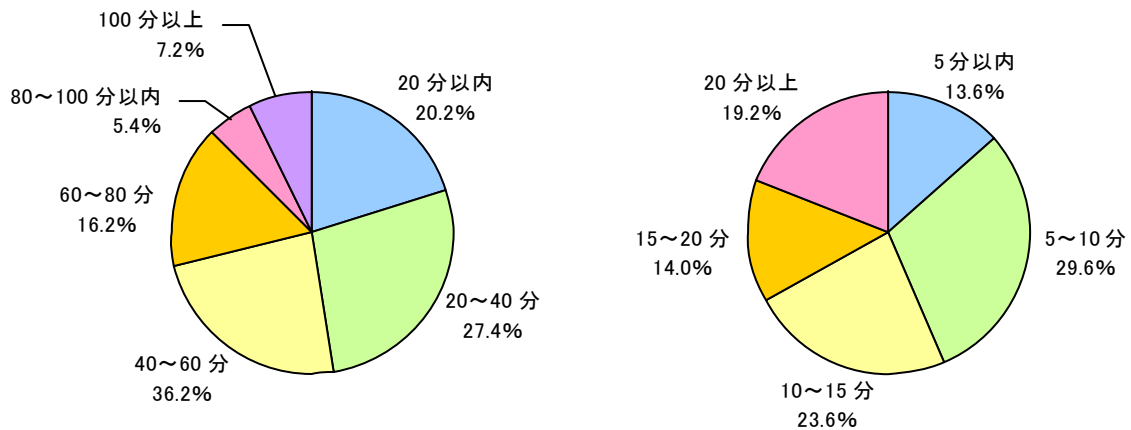
#### ■属性

性別	男性 (60.2%)、女性 (39.8%)
年齢層	30～34歳 (0.4%)、35～39歳 (1.8%)、40～44歳 (8.4%)、45～49歳 (28.4%)、50～54歳 (38.6%)、55～59歳 (22.4%)
居住地 (首都圏1都3県)	埼玉県 (19.6%)、千葉県 (14.2%)、東京都 (36.6%)、神奈川県 (29.6%)
職業	会社勤務 (一般社員) (21.4%)、会社勤務 (管理職) (21.2%)、専業主婦 (19.6%)、パート・アルバイト (9.6%)、公務員・教職員・非営利団体職員 (8.4%) など
親の年齢 (75歳以上)	75歳～80歳未満 (63.4%)、80～85歳未満 (29.6%)、85歳～90歳未満 (6.6%)、90歳以上 (0.4%)
居住形態 (持家世帯)	持家 (一戸建て) (53.2%)、持家 (マンション) (46.8%)
親の住宅種別と相続可能性 (複数回答)	持家 (一戸建て) 相続可能性あり (82.4%)、持家 (マンション) 相続可能性あり (21.0%) など
親の持家の場所 (複数回答) (1都3県)	東京都内 (44.0%)、神奈川、埼玉、千葉 (63.0%)、茨城、栃木、群馬 (1.4%)、上記以外の道府県 (8.4%)

### ■相続可能性のある住宅の立地

親から相続する可能性のある住宅の最寄り駅から山手線の主要ターミナル駅（新宿、渋谷、池袋、東京、上野、品川、秋葉原等）までの所要時間と、当該物件から最寄り駅までの所要時間をたずねたところ、主要ターミナル駅までの所要時間については、「20～40分」が27.4%で最も高く、「40～60分」(23.6%)、「20分以内」(20.2%)が続いている。また、当該物件から最寄り駅までの所要時間については、「5～10分」が29.6%で最も高く、「10～15分」が23.6%が続いている。

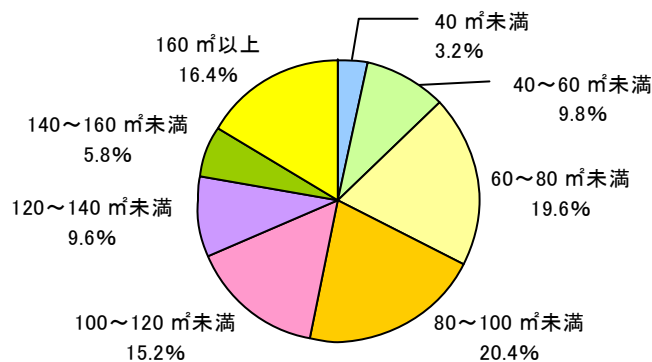
図表 101 相続可能性のある住宅の最寄り駅から山手線ターミナル駅までの所要時間(左)と、住宅から最寄り駅までの所要時間(右)(N=500)



### ■相続可能性のある住宅の延べ床面積

「80～100㎡未満」(20.4%)と「60～80㎡未満」(19.6%)で40%を占めている。

図表 102 相続可能性のある住宅の延べ床面積

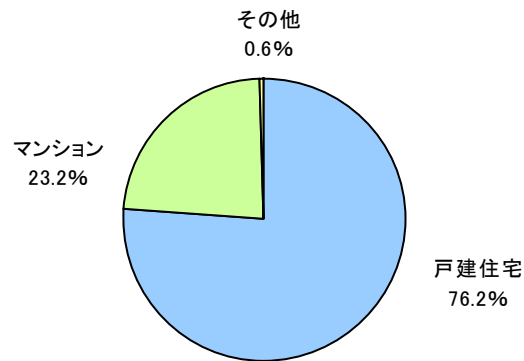




### ■相続する可能性のある住宅の種別

「戸建住宅」が76.2%で「マンション」の23.2%を大きく上回っている。

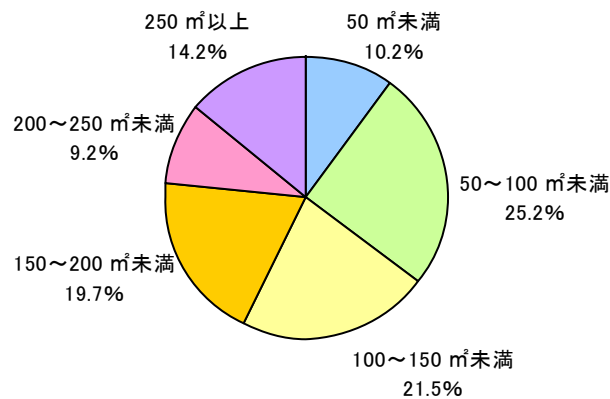
図表 103 相続する可能性のある住宅種別



### ■相続する可能性のある住宅(戸建住宅)の敷地面積

戸建住宅を相続する可能性があるとして選択した回答者に対して、敷地面積の規模をたずねたところ、「50～100㎡未満」が25.2%で最も高く、「100～150㎡未満」が21.5%で続いている。

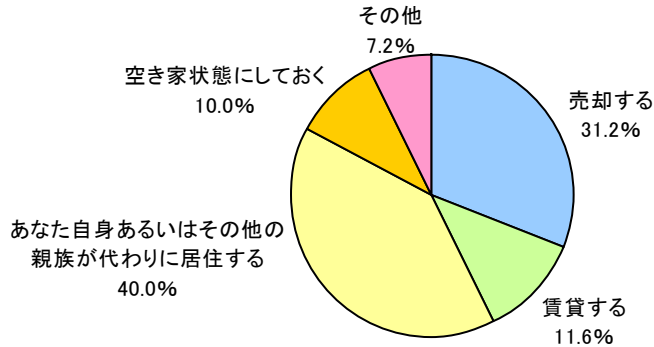
図表 104 相続する可能性のある住宅(戸建住宅)の敷地面積(N=381)



■住宅を相続することになった場合の当面(5年程度)の活用方法

「あなた自身あるいはその他の親族が代わりに居住する」が40.0%で最も高く、「売却する」が31.2%が続いている。「賃貸する」は11.6%にとどまっている。

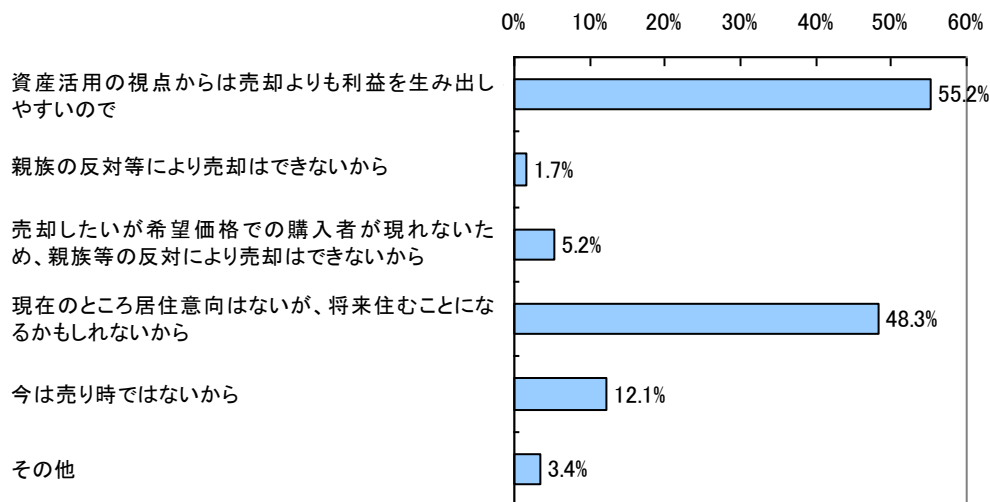
図表 105 住宅を相続することになった場合の当面(5年程度)の活用方法(N=500)



■賃貸する理由(複数回答)

相続する住宅の当面の取り扱い意向について、「賃貸する」を選択した回答者に対して、その理由をたずねたところ、「資産活用の視点から売却よりも利益を生み出しやすいので」(55.2%)と「現在のところ居住意向はないが、将来住むことになるかもしれないから」(48.3%)が高い割合となっている。

図表 106 相続物件を賃貸する理由(複数回答)(N=58)



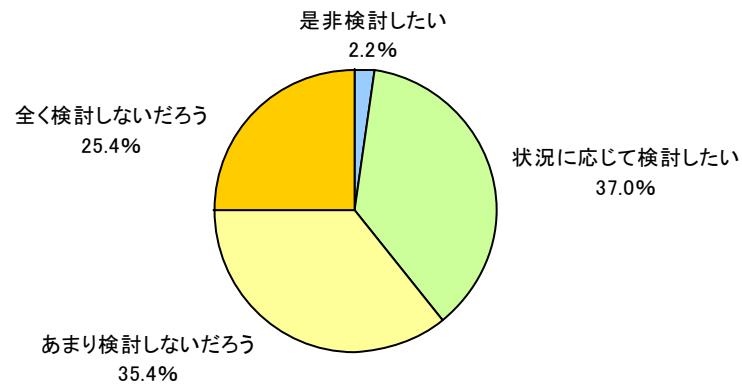
## ■買取オプション付き定期借家契約について

### ○買取オプション付き定期借家契約

賃料は相場よりも安くなるものの、借主が気に入れば契約満了時点で当該住宅を買い取ってもらえるという特約の付いた定期借家契約があるとすれば、空き家となった親の住宅に対して、このようなシステムの活用を検討しますか。なお、借主が買い取り権を行使しなかった場合は、再契約もしくは他の借主を探すこととなります。

親が自宅を離れ、高齢者住宅や施設への入所、あるいは回答者自身や兄弟・姉妹等との同居により、今後、自宅に戻る見込みがない場合の、親の自宅の取扱い方法について、買取オプション付住宅の利用可能性についてたずねたところ、「状況に応じて検討したい」が37.0%に上る一方、「あまり検討しないだろう」(35.4%)や「全く検討しないだろう」(25.4%)の割合も高くなっている。

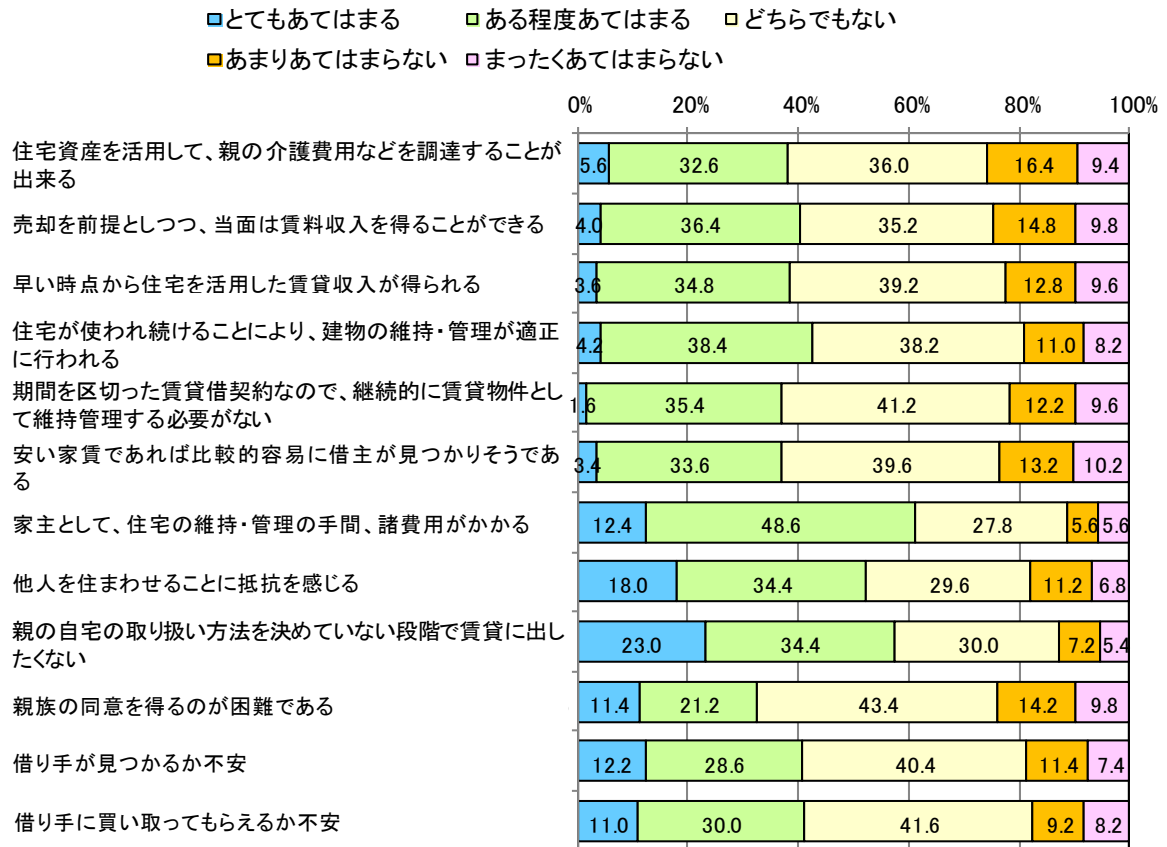
図表 107 買取オプション付き定期借家契約の利用意向(N=500)



## ■買取オプション付き定期借家契約への期待・懸念

「家主として、住宅の維持・管理の手間、諸費用がかかる」（とてもあてはまる 12.4%、あてはまる 48.6%）や「親の自宅の取り扱い方法を決めていない段階で賃貸には出しにくい」（とてもあてはまる 23.0%、あてはまる 34.4%）、「他人を住ませることに抵抗感を感じる」（とてもあてはまる 18.0%、あてはまる 34.4%）など、懸念が目立つ結果となっている。

図表 108 買取オプション付き定期借家契約への期待・懸念(N=500)



### ウ)クロス集計

回答傾向に違いが見られると考えられる設問について、下表の 5 つの属性・設問の選択肢別回答者を中心にクロス集計を行った。

図表 109 クロス集計軸

属性・設問	クロス項目
性別	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 男性</li><li>・ 女性</li></ul>
持家の住宅種別	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 一戸建て</li><li>・ マンション</li></ul>
相続可能性のある住宅の立地（山手線のターミナル駅から最寄り駅までの所要時間）	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 20 分以内</li><li>・ 20～40 分</li><li>・ 40～60 分</li><li>・ 60～80 分</li><li>・ 80～100 分</li><li>・ 100 分以上</li></ul>
買取オプション付き定期借家契約	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 是非検討したい</li><li>・ 状況に応じて検討したい</li><li>・ あまり検討しないだろう</li><li>・ 全く検討しないだろう</li></ul>

## ■相続する住宅の当面の取り扱いの方向性

### ○性別

性別間で大きな差の違いは見られなかった。

### ○住宅種別

回答者の現在の住宅種別が『持家（一戸建て）』において、「空き家状態にしておく」が比較的高かった。また、『持家（マンション）』において、（相続する住宅を）「売却」の割合が高かった。

### ○相続する可能性のある住宅の立地別

「60～80分」で「売却する」の割合が高かった。また、60分以内の各項目では「賃貸する」の割合が15%前後であったのに対し、100分以上では0%であった。「100分以上」では、「空き家状態にしておく」の割合が高かった。

### ○買取オプション付き定期借家契約の検討意向別

積極的に検討している層ほど、「売却する」や「賃貸する」の割合が高くなる傾向となった。

図表 110 相続する住宅の取り扱いの方向性 クロス集計

(%)

		回答者数(人)	売却する	賃貸する	あなた自身あるいはその他の親族が代わりに居住する	空き家状態にしておく	その他
全体		500	31.2	11.6	40.0	10.0	7.2
性別	男性	301	30.6	12.0	39.5	10.3	7.6
	女性	199	32.2	11.1	40.7	9.5	6.5
住宅種別	持家(一戸建て)	266	28.2	9.4	42.1	12.4	7.9
	持家(マンション)	234	34.6	14.1	37.6	7.3	6.4
相続可能性のある住宅の立地	20分以内	101	26.7	15.8	39.6	8.9	8.9
	20～40分以内	137	32.8	13.1	40.9	5.1	8.0
	40～60分以内	118	31.4	14.4	39.8	6.8	7.6
	60～80分以内	81	38.3	4.9	34.6	16.0	6.2
	80～100分以内	27	25.9	11.1	48.1	14.8	0.0
	100分以上	36	25.0	0.0	44.4	25.0	5.6
定期借家契約	是非検討したい	11	54.5	18.2	27.3	0.0	0.0
	状況に応じて検討したい	185	36.2	12.4	33.5	11.9	5.9
	あまり検討しないだろう	177	29.9	12.4	43.5	6.2	7.9
	全く検討しないだろう	127	23.6	8.7	45.7	13.4	8.7

## ■買取オプション付き定期借家契約に関する検討意向

### ○性別

「全く検討しないだろう」は『男性』のほうが、「あまり検討しないだろう」は『女性』のほうが割合が高くなっている。

### ○住宅種別

「全く検討しないだろう」は『持家（一戸建て）』のほうが、「あまり検討しないだろう」は『持家（マンション）』の方が割合が高くなっている。

### ○相続する可能性のある住宅の立地別

『100分以上』を除き、相続可能性のある住宅の立地が山手線のターミナル駅から近いほど、「状況に応じて検討したい」の割合が高かった。

図表 111 買取オプション付き定期借家契約に関する検討意向 クロス集計

(%)

		回答者数(人)	是非検討したい	状況に応じて検討したい	あまり検討しないだろう	全く検討しないだろう
全体		500	2.2	37.0	35.4	25.4
性別	男性	301	2.7	36.9	31.9	28.6
	女性	199	1.5	37.2	40.7	20.6
種別 住宅	持家(一戸建て)	266	2.6	37.6	31.2	28.6
	持家(マンション)	234	1.7	36.3	40.2	21.6
住宅の立地 相続可能性のある	20分以内	101	4.0	42.6	29.7	23.8
	20～40分以内	137	0.0	40.1	35.0	24.8
	40～60分以内	118	2.5	37.3	36.4	23.7
	60～80分以内	81	3.7	33.3	38.3	24.7
	80～100分以内	27	0.0	22.2	51.9	25.9
	100分以上	36	2.8	27.8	30.6	38.9

## ■買取オプション付き定期借家契約への期待・懸念

### ○性別

『女性』の回答割合が『男性』の回答割合よりも5%ポイント以上高かったのは、「住宅資産を活用して、親の介護費用などを調達することができる」、「早い時点から住宅を活用した賃料収入が得られる」「住宅が使われ続けることにより、建物の維持・管理が適正に行われる」「期間を区切った賃貸借契約なので、継続的に賃貸物件として維持管理する必要がない」「安い家賃であれば比較的容易に借主が見つかりそうである」「家主として、住宅の維持・管理の手間、諸費用がかかる」「他人を住まわせることに抵抗を感じる」「親の自宅の取り扱い方法を決めていない段階で賃貸には出しにくい」「借り手が見つかるか不安」であった。女性の方が期待も懸念も大きいことがわかった。

### ○住宅種別

『持家（一戸建て）』の回答割合が『持家（マンション）』の回答割合よりも5%ポイント以上高かったのは、「安い家賃であれば比較的容易に借主が見つかりそうである」であった。また、『持家（マンション）』の方が5%ポイント以上高かったのは、「住宅が使われ続けることにより、建物の維持・管理が適正に行われる」であった。

### ○相続する可能性のある住宅の立地別

山手線ターミナル駅までの所要時間が短いほど、「住宅資産を活用して、親の介護費用などを調達することができる」「売却を前提としつつ、当面は賃料収入を得ることができる」「早い時点から住宅を活用した賃料収入が得られる」「住宅が使われ続けることにより、建物の維持・管理が適正に行われる」「期間を区切った賃貸借契約なので、継続的に賃貸物件として維持管理する必要がない」などのプラス評価項目に対する回答の割合が高かった。

### ○買取オプション付き定期借家契約への期待・懸念

検討に前向きな層ほど、「期間を区切った賃貸借契約なので、継続的に賃貸物件として維持管理する必要がない」や「早い時点から住宅を活用した賃料収入が得られる」などの賃料収入に対する期待が非常に高い割合となった。



図表 112 買取オプション付き定期借家契約への期待・懸念 クロス集計

(%)

		住宅資産を活用して、親の介護費用などを調達することができる	売却を前提としつつ、当面は賃料収入を得ることができる	早い時点から住宅を活用した賃料収入が得られる	住宅が使われ続けることにより、建物の維持・管理が適正に行われる	期間を区切った賃貸借契約なので、継続的に賃貸物件として維持管理する必要がない	安い家賃であれば比較的容易に借主が見つかりそうである	家主として、住宅の維持・管理の手間、諸費用がかかる	他人を住まわせることに抵抗を感じる	親の自宅の取り扱い方法を決めていない段階で賃貸には出しにくい	親族の同意を得るのが困難である	借り手が見つかるか不安	借り手に買い取ってもらえるか不安
全体		38.2	40.4	38.4	42.6	37.0	37.0	61.0	52.4	57.4	32.6	40.8	41.0
性別	男性	34.6	38.9	33.9	37.2	31.6	30.9	54.8	46.2	52.5	30.9	37.9	37.9
	女性	43.7	42.7	45.2	50.8	45.2	46.2	70.4	61.8	64.8	35.2	45.2	45.7
種別	住宅 持家(一戸建て)	38.0	42.5	40.6	39.8	37.2	40.2	60.5	50.8	58.6	32.3	39.5	41.7
	持家(マンション)	38.5	38.0	35.9	45.7	36.8	33.3	61.5	54.3	56.0	32.9	42.3	40.2
住宅の立地 相続可能性のある	20分以内	42.6	47.5	44.6	48.5	42.6	41.6	61.4	47.5	56.4	27.7	31.7	35.6
	20～40分以内	40.9	46.0	43.8	46.0	40.1	43.8	65.0	59.9	64.2	37.2	48.9	48.2
	40～60分以内	41.5	38.1	40.7	41.5	35.6	35.6	61.9	53.4	54.2	37.3	37.3	38.1
	60～80分以内	33.3	40.7	30.9	38.3	37.0	33.3	56.8	46.9	50.6	24.7	40.7	43.2
	80～100分以内	22.2	14.8	14.8	29.6	22.2	29.6	55.6	40.7	55.6	33.3	40.7	29.6
100分以上	27.8	25.0	27.8	36.1	25.0	16.7	55.6	55.6	55.6	61.1	30.6	47.2	41.7
家契約の検討意向	買取定期借家は是非検討したい	72.7	72.7	81.8	63.6	90.9	63.6	81.8	45.5	36.4	27.3	27.3	45.5
	状況に応じて検討したい	57.8	60.5	57.8	61.1	55.7	50.8	71.4	51.9	62.2	31.9	51.4	55.1
	あまり検討しないだろう	26.0	33.3	29.9	36.2	28.8	32.2	61.0	53.7	57.6	36.7	37.9	35.6
	全く検討しないだろう	23.6	18.1	18.1	22.8	16.5	21.3	44.1	52.0	52.0	28.3	30.7	27.6

### 【買取オプション付き定期借家契約への期待・懸念に関する詳細分析】

「買取オプション付き定期借家契約」に対する期待や不安に関し、相続する可能性のある住宅の条件が、どのような影響を及ぼすのかを比較するために、住宅の種別（戸建、マンション）と立地（最寄り駅や、最寄り駅からターミナル駅までの所要時間）をもとに、サンプルを分類した。

グループは、都心からの距離、最寄り駅からの距離の双方が近い「グループ A」、都心からの距離は近くないが、最寄り駅には比較的近接している「グループ B」、ターミナル駅から遠く最寄り駅からも近くない「グループ C」に分類した。また、各グループはさらに、「戸建」「マンション」の種別に、さらに、買取オプション付き定期借家契約の利用意向に関する設問において「肯定派（是非検討したい＋状況に応じて検討したい）」と「否定派（あまり検討しないだろう＋全く検討しないだろう）」に分類した（図表 114 参照）。

図表 113 詳細分析におけるグループ分け(立地別)

		最寄り駅から山手線ターミナル駅までの時間					
		20分以内	20～40分	40～60分	60～80分	80～100分	100分以上
最寄り駅までの時間 (徒歩)	5分以内	A	B	C	C	C	
	5～10分						
	10～15分	C	C	C	C		
	15～20分						
	20分以上	C	C	C	C	C	

比較方法としては、「買取オプション付き定期借家契約」に関する設問の回答に対し、「とてもあてはまる」：2ポイント、「ある程度あてはまる」：1ポイント、「どちらでもない」：0ポイント、「あまりあてはまらない」：-1ポイント、「全くあてはまらない」：-2ポイントとし、それぞれの回答者数を掛け合わせて足し合わせた総ポイントとそのグループの該当数で除して、数値を算出し、その数値をレーダーチャートで表示することで、各分類の特徴を比較することとした。

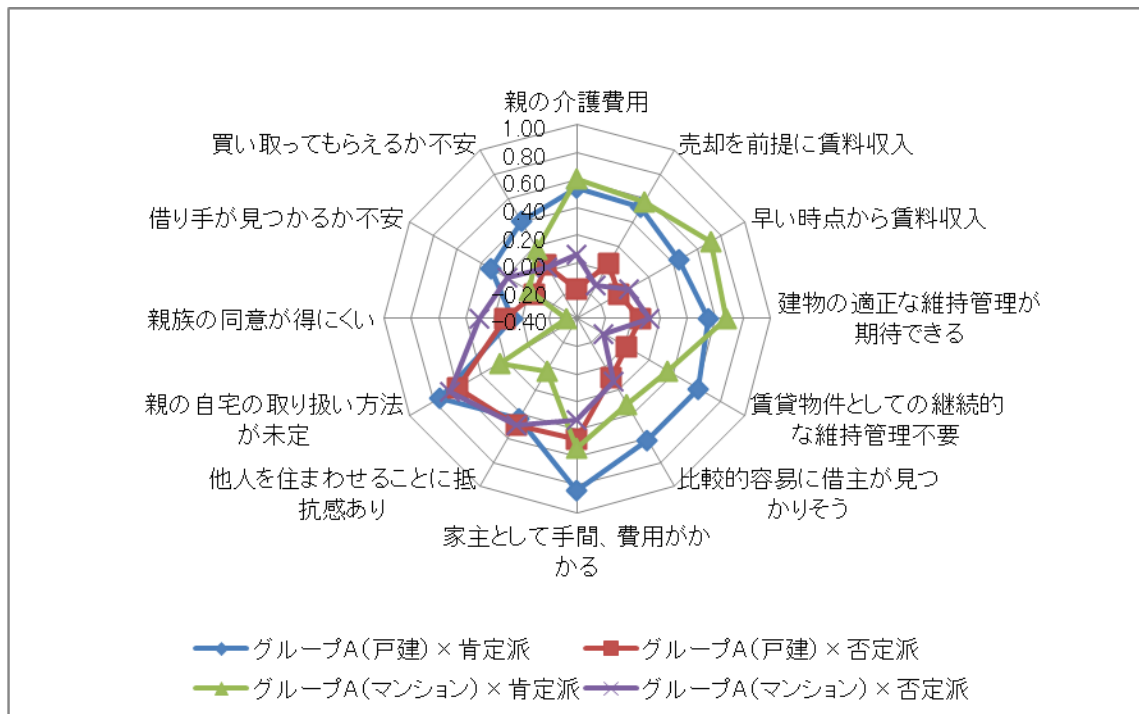
なお、チャート内の各項目とアンケート選択肢の整合表を下記に記す。

図表 114 レーダーチャートとアンケート選択肢の対応表

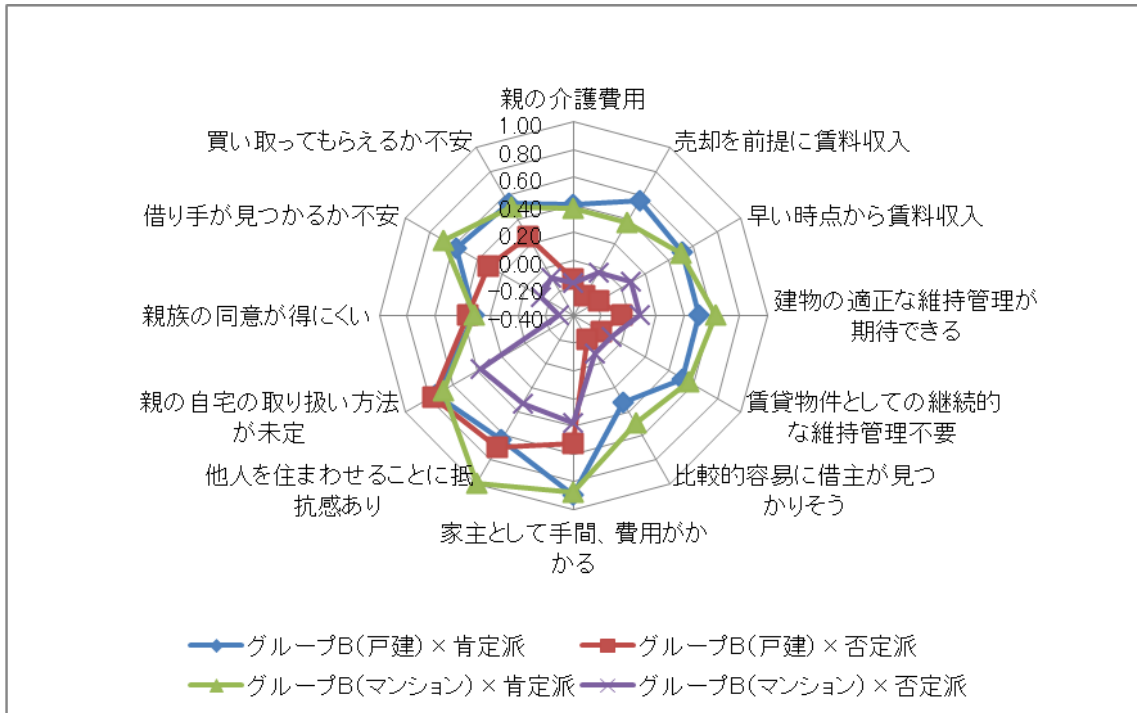
レーダーチャート	アンケート選択肢
親の介護費用	住宅資産を活用して、親の介護費用などを調達することができる
売却を前提に賃料収入	売却を前提としつつ、当面は賃料収入を得ることができる
早い時点から賃料収入	早い時点から住宅を活用した賃料収入が得られる
建物の適正な維持管理が期待できる	住宅が使われ続けることにより、建物の維持・管理が適正に行われる

賃貸物件としての継続的な維持管理不要	期間を区切った賃貸借契約なので、継続的に賃貸物件として維持管理する必要がない
比較的容易に借主が見つかりそう	安い家賃であれば比較的容易に借主が見つかりそうである
家主として手間、費用がかかる	家主として、住宅の維持・管理の手間、諸費用がかかる
他人を住ませることに抵抗感あり	他人を住ませることに抵抗を感じる
親の自宅の取り扱い方法が未定	親の自宅の取り扱い方法を決めていない段階で賃貸には出しにくい
親族の同意が得にくい	親族の同意を得るのが困難である
借り手が見つかるか不安	借り手が見つかるか不安
買い取ってもらえるか不安	借り手に買い取ってもらえるか不安

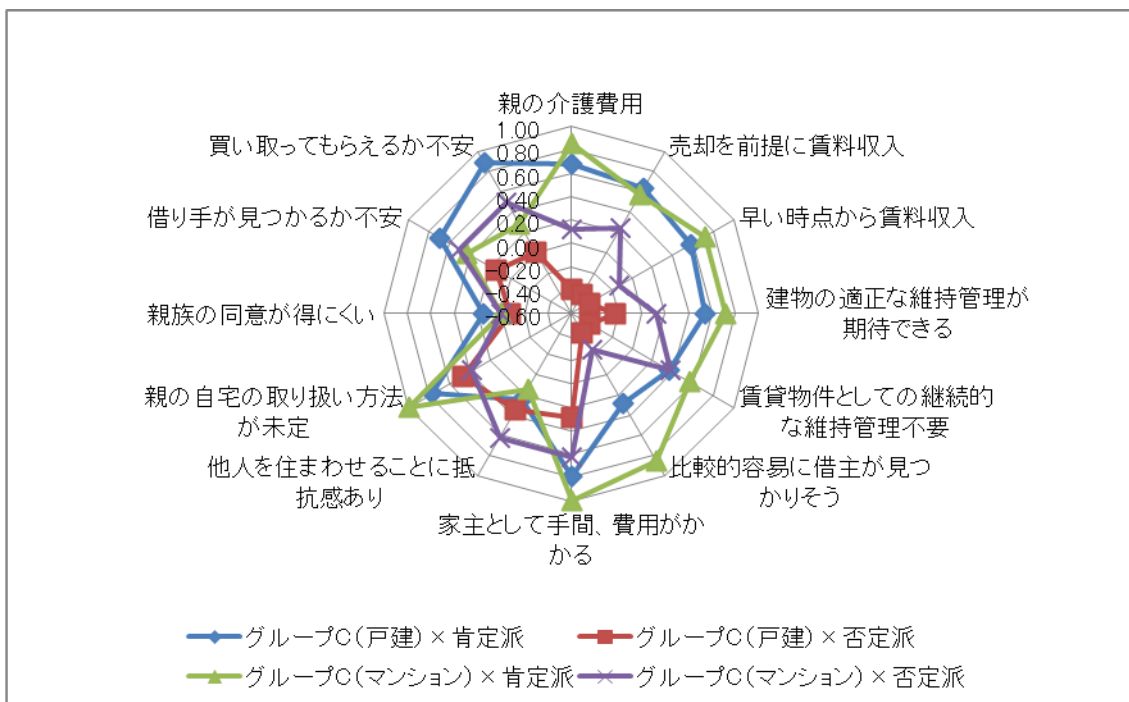
### ○グループ A



○グループ B



○グループ C



### 〔住宅資産を活用した収入への期待〕

全体として、『肯定派』において、「親の介護費用を調達できる」「早い時点からの賃料収入を得られる」など、住宅資産を活用した資金調達への期待が高いことがわかった。立地特性については、都心に近く住宅資産としての価値が比較的高いと考えられるグループ A だけでなく、都心からの距離が離れたグループ C においても同様に高いことがわかった。

### 〔建物の適切な維持管理に関しては期待・不安が交錯〕

全体として、『肯定派』において、買取オプション付き定期借家契約を活用することにより、建物の適正な維持管理が期待できると考えていることがわかった。立地別に大きな差はなく、住宅が使われることが適切な維持管理に結びつくと考えている様子がうかがえる。その一方で、『肯定派』では「家主として手間、費用がかかる」という不安も抱えており、上述の住宅資産を活用した収入への期待と、物件の維持管理にかかる費用との差額が、制度利用に影響を及ぼす可能性があると考えられる。

### 〔他人に住ませることへの抵抗感は肯定派、否定派双方にある〕

他人に住ませることへの抵抗感は『肯定派』『否定派』ともに高い。特に、グループ B の「マンション」の『肯定派』においては高くなっている。グループ B は都心からの距離が一定離れた郊外に立地する住宅を想定しており、郊外の住宅ストックの循環を促進する意味で、こうした抵抗感を緩和することは重要になってくるものと考えられる。

### 〔遠方の戸建ほど買い取ってもらえるか不安が高まる〕

本提案の重要な要素である将来の買取り可能性については、全体として、『肯定派』の方が不安に思っていることがわかった。『戸建』『マンション』の別では、グループ B を除き、『戸建』の方が不安に思っており、特に、都心からの距離が遠いグループ C の『戸建』に関しては、将来の買取りに関する不安が高くなっている。賃借人にとっての「お試し居住」の色彩の強い本提案が、賃貸人にとっては逆に不安を高めることになっている可能性も否定できない。

#### 4-3 30歳代の子育て世帯

##### ア)実施概要

###### ■対象者

首都圏1都3県在住の30歳代の子育て世帯の男女500人。なお、対象者については、以下の条件を満たすサンプルを抽出した。

居住形態	賃貸住宅在住
世帯年収	500万円未満
親との同居・別居	現在別居で今後も別居予定
親の持家の場所	首都圏1都3県

###### ■調査実施方法

インターネット調査会社のサンプルに対し、インターネット上で配信・回収

###### ■実施時期

2012年2月

##### イ)結果

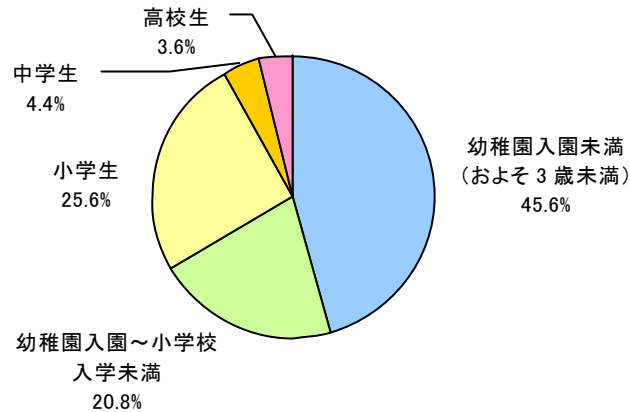
###### ■属性

性別	男性(37.8%)、女性(62.2%)
年齢層(30歳代)	30~34歳(45.2%)、35~39歳(54.8%)
居住地(首都圏1都3県)	埼玉県(17.8%)、千葉県(14.2%)、東京都(43.8%)、神奈川県(24.2%)
職業	専業主婦(38.4%)、会社勤務(一般社員)(30.0%)、パート・アルバイト(13.2%)など
住宅の種別	民間賃貸住宅(83.2%)、公的賃貸住宅(16.8%)
現在同居している子供の数(1人以上)	1人(60.0%)、2人(31.2%)、3人以上(8.8%)
世帯年収(500万円未満)	300万円未満(23.4%)、300万円~400万円未満(34.8%)、400万円~500万円未満(41.8%)

### ○長子の年齢

「幼稚園入園未満（およそ3歳未満）」が45.6%、「小学生」が25.6%などとなっている。

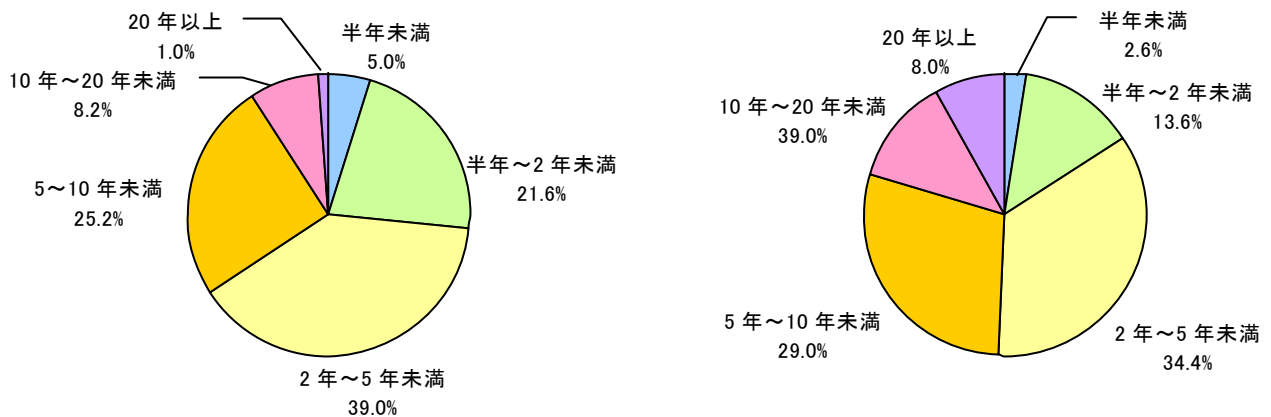
図表 115 長子の年齢(N=500)



### ○現住居ならびに現在の居住地(概ね小学校区)への居住期間

現住居への居住期間については、「2年～5年未満」が39.0%で最も高く、「5年～10年未満」が25.2%となっている。居住地についても同様で、「2年～5年未満」が34.4%で最も高く、「5年～10年未満」が29.0%となっている。

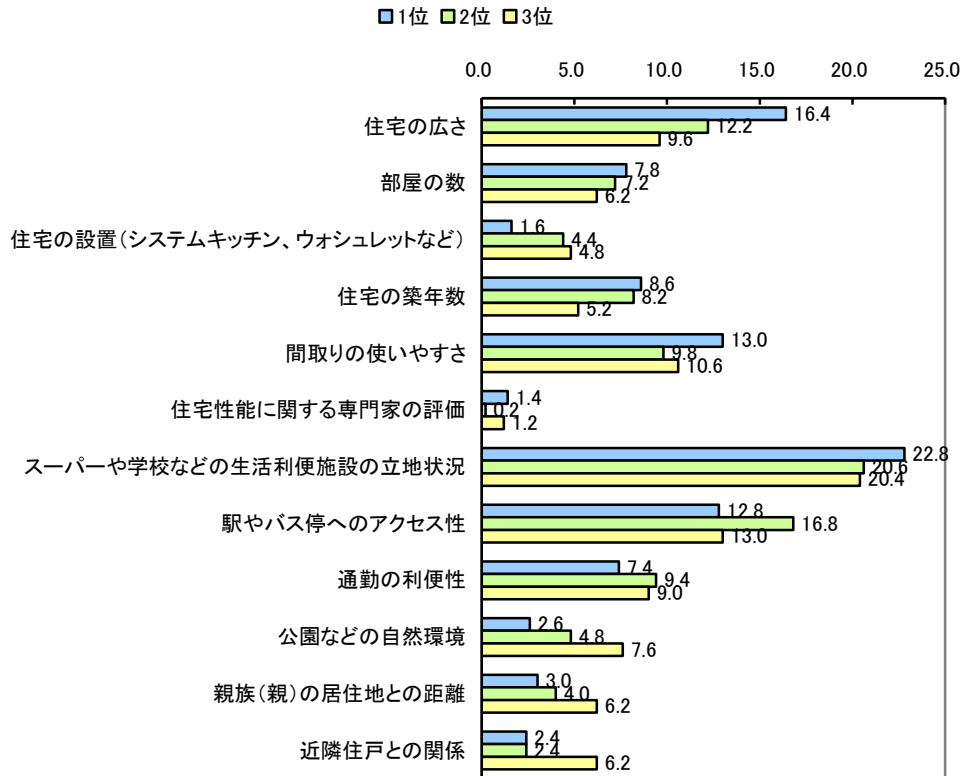
図表 116 現住居での居住期間(左)と現在の居住地での居住期間(右)



## ■中古住宅購入の際に重視する点

中古住宅を購入する際に重視する点について、1位、2位、3位を選んでもらったところ、1位で最も高かったのは「スーパーや学校などの生活利便施設への立地状況」(22.8%)で、「住宅の広さ」(16.4%)、「間取りの使いやすさ」(13.0%)が続く。2位、3位についても概ね同様の傾向が見られる。

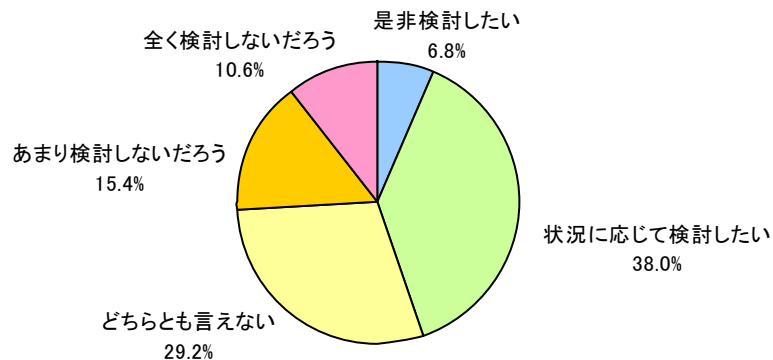
図表 117 中古住宅購入の際に重視する点



## ■買取オプション付き定期借家契約の検討意向

「状況に応じて検討したい」が38.0%で最も高く、「どちらとも言えない」が29.2%で続いている。

図表 118 買取オプション付き定期借家契約の検討意向(N=500)



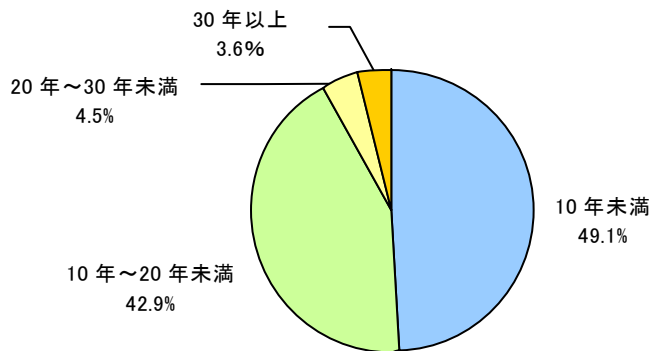


### ■買取オプション付き定期借家住宅の築年数と契約期間の許容範囲

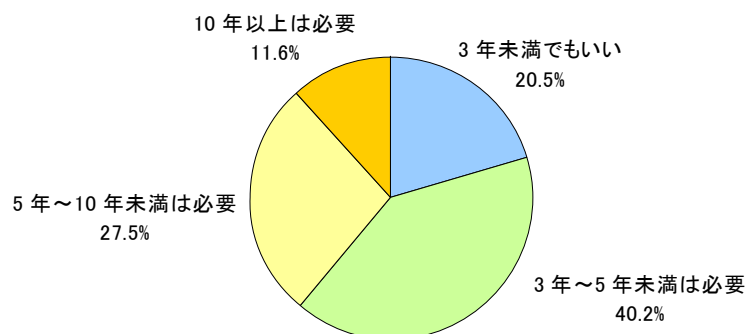
前問の買取オプション付き定期借家契約の住宅の検討意向として「是非検討したい」あるいは「状況に応じて検討したい」を選択した回答者に対し、住む場合の築年数の許容範囲をたずねたところ、「10年未満」（49.1%）と「10年～20年未満」（42.9%）で90%以上を占めている。

また、契約期間については、「3年～5年未満は必要」（40.2%）が最も高く、「5年～10年未満は必要」（27.7%）が続いている。

図表 119 買取オプション付き定期借家住宅の築年数の許容範囲(N=224)



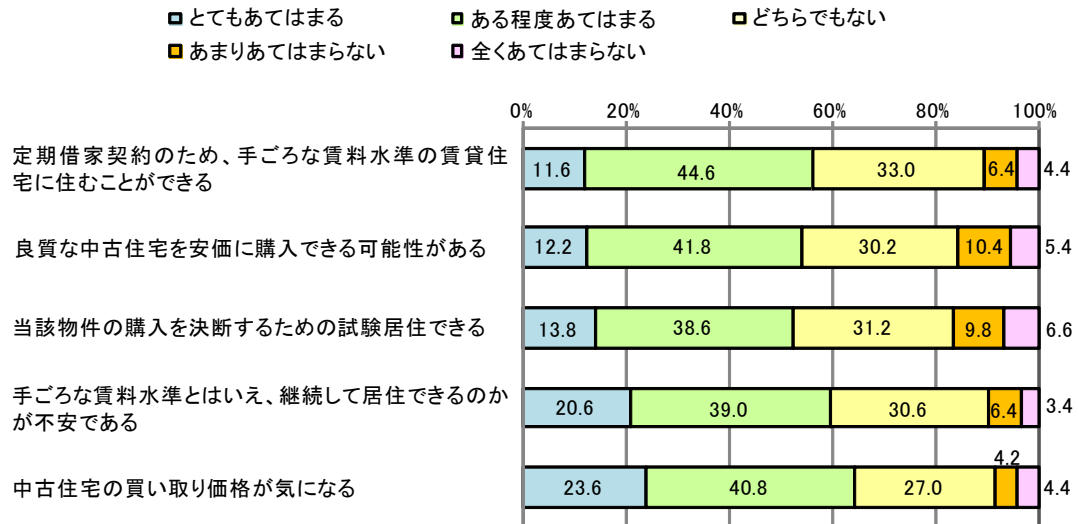
図表 120 買取オプション付き定期借家住宅の契約期間の許容範囲(N=224)



## ■買取オプション付き定期借家住宅への期待・懸念

「中古住宅の買取り価格が気になる」（とてもあてはまる 23.6%、あてはまる 40.8%）や「手ごろな賃料水準とはいえ、継続して居住できるのかが不安である」（とてもあてはまる 20.6%、あてはまる 39.0%）の割合が高くなっている。

図表 121 買取オプション付き定期借家住宅への期待・懸念(N=500)



## ウ)クロス集計

回答傾向に違いが見られると考えられる設問について、下表の3つの属性・設問の選択肢別回答者を軸にクロス集計を行った。

図表 122 クロス集計軸

属性・設問	クロス項目
性別	<ul style="list-style-type: none"> <li>男性</li> <li>女性</li> </ul>
長子の年齢	<ul style="list-style-type: none"> <li>幼稚園入園未満（およそ3歳未満）</li> <li>幼稚園入園～小学校入学未満</li> <li>小学生</li> <li>中学生</li> <li>高校生以上</li> </ul>
買取オプション付き定期借家契約の検討意向	<ul style="list-style-type: none"> <li>是非検討したい</li> <li>状況に応じて検討したい</li> <li>どちらとも言えない</li> <li>あまり検討しないだろう</li> <li>全く検討しないだろう</li> </ul>

■現在住まいの地区(概ね小学校区を想定)での居住年数

○性別

性別で大きな差は見られなかった。

○長子の年齢別

全体として、長子の年齢が高くなるほど、居住年数が長くなる傾向が見られた。

○買取オプション付き定期借家契約の検討意向別

「是非検討したい」で回答割合が高かったのは、5年未満の居住期間の比較的短い項目の回答割合が高かった。

図表 123 現在住まいの地区での居住年数 クロス集計

(%)

		回答者数(人)	半年未満	半年～2年未満	2年～5年未満	5年～10年未満	10年～20年未満	20年以上
全体		500	2.6	13.6	34.4	29.0	12.4	8.0
性別	男性	189	3.7	15.3	33.3	29.1	11.6	6.9
	女性	311	1.9	12.5	35.0	28.9	12.9	8.7
長子の年齢	幼稚園入園未満(およそ3歳未満)	228	5.3	20.6	46.9	18.0	5.3	3.9
	幼稚園入園～小学校入学未満	104	1.0	10.6	27.9	43.3	9.6	7.7
	小学生	128	0.0	6.3	25.0	35.9	21.9	10.9
	中学生	22	0.0	4.5	13.6	31.8	22.7	27.3
	高校生以上	18	0.0	5.6	5.6	33.3	38.9	16.7
買取オプション付き定期借家契約の検討意向	是非検討したい	34	5.9	23.5	41.2	20.6	8.8	0.0
	状況に応じて検討したい	190	3.2	13.7	31.6	30.5	13.2	7.9
	どちらとも言えない	146	1.4	12.3	39.7	25.3	13.7	7.5
	あまり検討しないだろう	77	1.3	13.0	39.0	27.3	11.7	7.8
	全く検討しないだろう	53	3.8	11.3	18.9	41.5	9.4	15.1

■中古住宅に居住する際に重視すること(1位)

○性別

『男性』で割合が高かったのは、「通勤の利便性」であった。『女性』で割合が高かったのは、「住宅の築年数」「間取りの使いやすさ」であった。

○長子の年齢別

『中学生』で回答割合が高かったのは「部屋の数」、『小学生』では、「スーパーや学校などの生活利便性施設の立地状況」、『高校生以上』では「通勤の利便性」であった。

○買取オプション付き定期借家契約の検討意向別

『是非検討したい』で回答割合が高かったのは、「間取りの使いやすさ」と「通勤の利便性」であった。

図表 124 中古住宅に居住する際に重視すること(1位) クロス集計

(%)

		回答者数(人)	住宅の広さ	部屋の数	住宅の設備(システムキッチン、ウォッシュレットなど)	住宅の築年数	間取りの使いやすさ	住宅性能に関する専門家の評価	利便施設の立地状況	駅やバス停へのアクセス性	通勤の利便性	公園などの自然環境	親族(親)の居住地との距離	近隣住戸との関係
全体		500	16.4	7.8	1.8	8.6	13.0	1.4	22.8	12.8	7.4	2.6	3.0	2.4
性別	男性	189	16.9	7.4	1.6	5.3	9.5	1.1	24.3	13.2	11.1	2.6	2.1	4.8
	女性	311	16.1	8.0	1.9	10.6	15.1	1.6	21.9	12.5	5.1	2.6	3.5	1.0
長子の年齢	幼稚園入園未満(およそ3歳未満)	228	15.8	7.5	3.9	11.0	11.4	1.8	17.1	14.5	8.3	3.9	3.1	1.8
	幼稚園入園～小学校入学未満	104	19.2	4.8	0.0	5.8	17.3	0.0	23.1	11.5	9.6	1.0	3.8	3.8
	小学生	128	16.4	8.6	0.0	8.6	12.5	0.8	32.0	10.9	2.3	2.3	3.1	2.3
	中学生	22	9.1	22.7	0.0	4.5	18.2	9.1	22.7	9.1	4.5	0.0	0.0	0.0
	高校生以上	18	16.7	5.6	0.0	0.0	5.6	0.0	27.8	16.7	22.2	0.0	0.0	5.6
買取オプション付き定期借家契約の検討意向	是非検討したい	34	11.8	2.9	2.9	2.9	20.6	2.9	17.6	17.6	14.7	2.9	0.0	2.9
	状況に応じて検討したい	190	14.2	9.5	2.1	7.9	13.2	1.6	24.2	12.6	7.9	1.6	2.6	2.6
	どちらとも言えない	146	19.2	9.6	0.7	11.0	11.0	2.1	17.8	12.3	4.8	3.4	5.5	2.7
	あまり検討しないだろう	77	18.2	5.2	1.3	9.1	15.6	0.0	31.2	7.8	6.5	2.6	1.3	1.3
	全く検討しないだろう	53	17.0	3.8	3.8	7.5	9.4	0.0	22.6	18.9	9.4	3.8	1.9	1.9

## ■買取オプション付き定期借家契約の検討意向

### ○性別

性別で違いが見られたのは、『男性』で、「全く検討しないだろう」の割合が女性よりも高く、逆に、『女性』では、「どちらとも言えない」の割合が女性よりも高かった。

### ○長子の年齢別

『高校生以上』では「全く検討しないだろう」の割合が高かった。

図表 125 買取オプション付き定期借家契約の検討意向 クロス集計

(%)

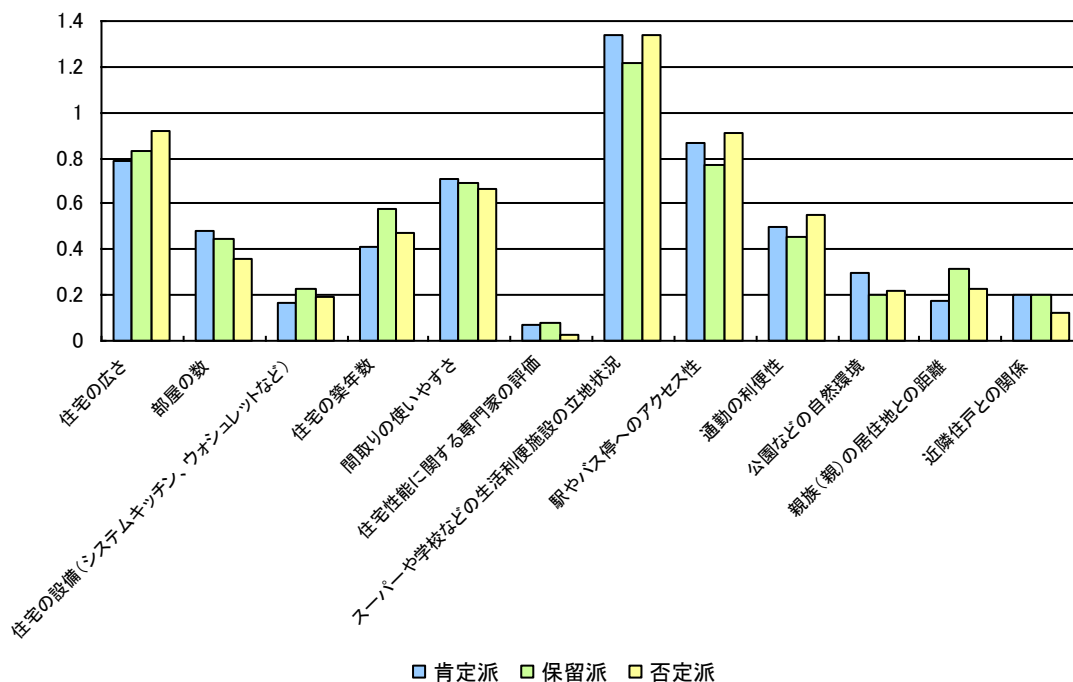
		回答者数(人)	是非検討したい	状況に応じて検討したい	どちらとも言えない	あまり検討しないだろう	全く検討しないだろう
全 体		500	6.8	38.0	29.2	15.4	10.6
性別	男性	189	8.5	36.0	24.9	15.3	15.3
	女性	311	5.8	39.2	31.8	15.4	7.7
長子の年齢	幼稚園入園未満(およそ3歳未満)	228	8.3	32.5	16.2	16.2	11.0
	幼稚園入園～小学校入学未満	104	5.8	48.1	13.5	13.5	7.7
	小学生	128	5.5	39.1	16.4	16.4	10.2
	中学生	22	4.5	50.0	13.6	13.6	4.5
	高校生以上	18	5.6	27.8	11.1	11.1	33.3

**【買取オプション付き定期借家契約の検討意向と中古住宅に居住する際に重視すること、同制度に対する期待や懸念との関係性について】**

買取オプション付き定期借家契約の検討意向の差が、中古住宅に居住する際に重視する要素とどのように関係しているのかについて、サンプルを分類し、特徴を把握した。

グループは、買取オプション付き定期借家契約の検討意向について、「是非検討したい」「状況に応じて検討したい」をまとめて『肯定派』、「どちらとも言えない」を『保留派』、「あまり検討しないだろう」「全く検討しないだろう」をまとめて『否定派』とした。

図表 126 買取オプション付き定期借家契約の検討意向と中古住宅に居住する際に重視することの関係性



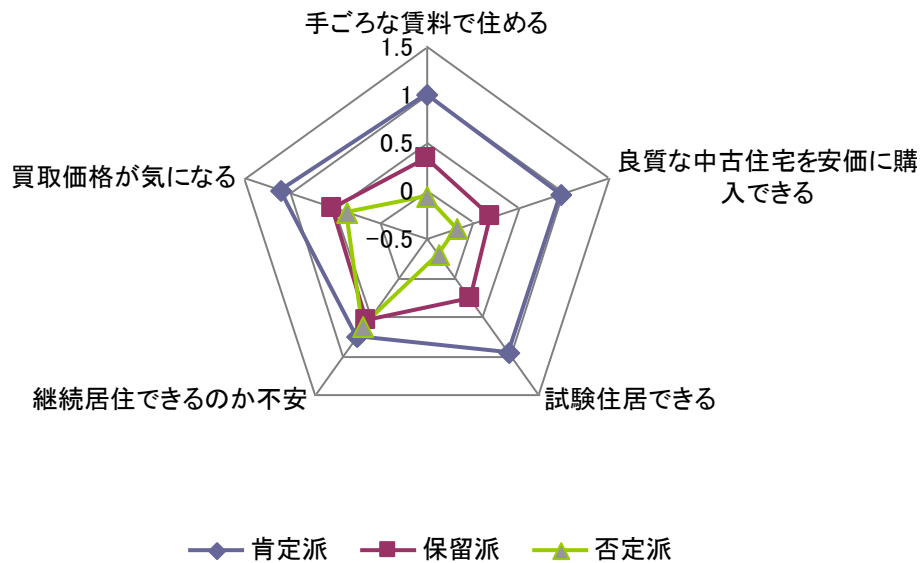
把握方法としては、「中古住宅に居住する際に重視すること」に関する設問の回答に対し、1位の選択肢を3ポイント、2位の選択肢を2ポイント、3位の選択肢を1ポイントとし、各選択肢の合計ポイントを『肯定派』『保留派』『否定派』の人数で割り戻し、数値を算出した。

**【『肯定派』と『否定派』に大きな差は見られなかった】**

中古住宅に居住する際に重視する項目を『肯定派』、『保留派』、『否定派』で比較してみたところ、大きな差は見られなかった。「スーパーや学校などの生活利便施設の立地状況」が全グループで他の項目を大きく引き離して第一位となっており、「駅やバス停へのアクセス性」と「住宅の広さ」が第二位、第三位とほぼ並んでいる。「公園などの自然環境」や「近隣住戸との関係」といった居住環境の項目に関しては、買取オプション付き定期借家契約の『肯定派』のほうが高い選好を示している。

また、買取オプション付き定期借家契約の検討意向の『肯定派』『保留派』『否定派』の同制度に対する期待、懸念事項の特徴についても把握した。把握方法は、買取オプション付き定期借家契約のシステムに期待する点、懸念する点の各項目について、「とてもあてはまる」：2ポイント、「ある程度あてはまる」：1ポイント、「どちらでもない」：0ポイント、「あまりあてはまらない」：-1ポイント、「全くあてはまらない」：-2ポイントとし、それぞれの回答者数を掛け合わせて足し合わせた総ポイントをもそのグループの該当数で除して、数値を算出、その数値をレーダーチャートで表示することで、各クラスターの特徴を掴むこととした。

図表 127 買取オプション付き定期借家契約への期待と懸念(肯定派、保留派、否定派別)



〔継続居住の保障は共通の課題〕

全体として、『肯定派』が全ての項目に対して高い数値を示した。ただし、「継続居住できるのか不安」については、『保留派』『否定派』ともに高い数値となっている。買取オプション付き定期借家契約は、賃借側にとって、「試験居住できる」というメリットはあるものの、一定期間後に退去する可能性については言及していなかったため、この点について、不安が大きかったものと考えられる。

## ■買取オプション付き定期借家契約への期待・懸念(1位)

### ○性別

『女性』で割合が高かったのは、「当該物件の購入を決断するための試験居住ができる」「手ごろな賃料水準とはいえ、継続して居住できるのかが不安である」「中古住宅の買取り価格が気になる」であった。

### ○長子の年齢別

『幼稚園入園～小学校入学未満』で回答割合が高かったのは「定期借家契約のため、手ごろな賃料水準の賃貸住宅に住むことができる」「良質な中古住宅を安価に購入できる可能性がある」であった。

### ○買取オプション付き定期借家契約の検討意向別

『是非検討したい』『状況に応じて検討したい』では、「定期借家契約のため、手ごろな賃料水準の賃貸住宅に住むことができる」と「良質な中古住宅を安価に購入できる可能性がある」「当該物件の購入を決断するための試験居住ができる」が、80%前後の高い割合であった。

図表 128 買取オプション付き定期借家契約への期待・懸念 クロス集計

(%)

		定期借家契約のため、手ごろな賃料水準の賃貸住宅に住むことができる	良質な中古住宅を安価に購入できる可能性がある	当該物件の購入を決断するための試験居住ができる	手ごろな賃料水準とはいえ、継続して居住できるのかが不安である	中古住宅の買取り価格が気になる
全体		56.2	54.0	52.4	59.6	64.4
性別	男性	53.4	51.9	45.5	54.5	59.3
	女性	57.9	55.3	56.6	62.7	67.5
長子の年齢	幼稚園入園未満(およそ3歳未満)	54.8	53.5	49.6	60.1	62.7
	幼稚園入園～小学校入学未満	64.4	59.6	57.7	58.7	65.4
	小学生	53.9	51.6	52.3	59.4	67.2
	中学生	54.5	54.5	59.1	59.1	63.6
	高校生以上	44.4	44.4	50.0	61.1	61.1
買取オプション付き定期借家契約の検討意向	是非検討したい	85.3	88.2	79.4	64.7	85.3
	状況に応じて検討したい	82.1	78.9	78.4	69.5	81.1
	どちらとも言えない	37.7	36.3	38.4	48.6	49.3
	あまり検討しないだろう	36.4	31.2	22.1	61.0	61.0
	全く検討しないだろう	24.5	24.5	24.5	49.1	37.7



## 5. スキーム実現に向けた課題

### 5-1 コレクティブハウス(コ・ハウジング)

欧米と同様、本調査の対象者についても、生涯、現在の自宅に住み続けたいという回答が過半を占めた。一方、住み替えたい気持ちはあるが現在の自宅に住み続けるだろうという消極的な継続居住派も20%以上存在し、そのうちの約70%が、資金面がネックと考えていることがわかった。

コレクティブハウスについては、賛否両論があったものの、魅力的と感じる層も40%以上存在することがわかった。コレクティブハウスへの期待としては、自宅では持つことのできないような設備等を共用として利用することができる点や入居者同士の共助などが挙げられる。一方で、ここでも資金面の不安が大きくなっている。

また、性別では、女性がコレクティブハウスに対し、期待も不安も大きいことがわかった。男性と比較して、女性は現居住地において地域社会と強いつながりを形成していることが影響している可能性もある。このほか、クラスター分析の結果から、コレクティブハウスへの居住に関する期待・不安は、立地（都心からの距離や最寄り駅からの距離）には大きく左右されないことがわかった。居住形態別では、マンション住民の『肯定派』において、コレクティブハウスへの期待が特に大きいことがわかった。

以上のことから、資金面やコミュニケーション面での不安を解消するための仕組みづくりの充実とセットになった、高齢者向けの住宅の供給が望まれる。特に、女性の間で多かった「住み慣れた場所を離れる」という不安を解消し、新しい社会の理想像を示すようなモデルケースの創出を通じ、より多くの高齢者が前向きな住み替えをすることが望まれる。

### 5-2 買取オプション付き定期借家契約

現在高齢者が所有・居住している住宅に将来居住することが考えられる30歳代の子育て世帯は、40%以上が検討したいと回答したことから、買取オプション付き定期借家契約に対する一定の需要はあるものと考えられる。一方で、住宅の築年数の許容範囲を20年未満とする回答が90%以上を占めており、供給される住宅には、築20年以上経過したものも相当数存在するものと思われることから、需要と供給の間でミスマッチが起きる可能性がある。また、買取オプションを行使する際の住宅の買取価格を懸念する回答が最も多かったことを踏まえれば、利用者にとって、資金面でのメリットを感じることでスキームとすることが求められる。特に、同オプションに対して肯定的な姿勢を示す層は、地域の自然や通勤・通学、買い物環境など、住宅地としての質の高さを重視しており、良好な住環境の創出が中古住宅のストックの循環に貢献する可能性がある。

また、高齢者が施設に入所する場合などに、一時的に住宅資産の管理を任される可能性のある親族の意向としては、何らかの形で検討の意向を示したのは約40%と比較的高い割合となった。親族の懸念としては、賃貸をすることによる、住宅の維持、管理の手間、諸費用などがあるが、こうした家主側の負担はJTIが実施しているマイホーム借り上げ制度などを活用することにより、軽減されるものと考えられる。また、親の自宅の取り扱い方法を決めていないうちに賃貸に出すことへの抵抗感も強いこと

から、買取オプションはつけずに、従来 JTI が実施しているタイプのスキームの周知を図るというのも選択肢として考えられる。クラスター分析の結果からも、都心地域だけでなく、都心から離れた地域に親の住宅がある回答者も、住宅資産を活用した資金調達に対して期待が大きいことがわかった。このことから、都心だけでなく、郊外でも機能するような住宅ストックの循環のスキーム構築が求められると考えられる。

## 第7章 まとめ

## 第7章 まとめ

調査結果から得られた結果、及び今後の調査研究に向けた方向性の整理を以下にまとめる。

### 1. 高齢者等の土地・住宅資産の有効活用の可能性・必要性と課題

#### 1-1 高齢者

これまでの調査結果から、わが国だけでなくイギリス、オランダ、デンマークにおいても、全体として高齢者は住み慣れた我が家での居住を続ける傾向が強いことは明らかになった。特に、欧米では、海外にも住まいを構える一部の層などを除くと、「住み慣れた我が家で生涯を過ごしたい」という願望は強い。一方、わが国においては、自発的ではないものの、「家族の事情」により、住み替えを検討・実施する世帯は少ないものと想定される。本調査のグループインタビューにおいても、親の介護や子供と近接した暮らしを望むといった理由から、住み替えを検討・実施する高齢者が多かった。この点において、わが国においては、欧米と同等、あるいはそれ以上に、高齢者の住み替え需要は高いとも考えられる。

一方、高齢者が住み替えをする上での障害も複数存在する。最初の障害は資金面での障害である。多くの高齢者が年金以外の収入源を持たない中、不可避ではない住み替えという投資を行うことに対する不安は大きいものと考えられる。本調査のインターネット調査においても、住み替えをしたいが結局はしないと回答した高齢者の多数は、その理由として資金面の不安を挙げている。

2番目の障害として、家族の意向と自ら（配偶者を含む）の意向の折り合いをつけることが現状では困難なことが挙げられる。高齢者が親の介護を目的とした住み替えをする際には、自らのための「ポスト介護」のビジョンも描く必要があるものの、現状においてそこまで考える余裕がないケースが多い。また、子供との関係で住み替えをする場合でも、子供（世帯）の動向の変化により、新たな対応を迫られる可能性も想定される。高齢者が以上のような不安定かつ流動的な環境に置かれている中では、現住居の売却を前提とした住み替えはリスクを伴うものと考えられる。

さらに、仮に住宅資産を売却する場合も、1990年代以降の住宅価格の長期的な下落により、保有不動産の価値が下がっていることも考えられ、高齢者の将来の生活の不安を軽減するほどの資金を得られない可能性もある。わが国の高齢者の余生が長くなったこと、また、国家の財政状況が悪化したことにより公的福祉サービスの向上を望みにくい現状においては、上記「家庭の事情」を除き、高齢者が、多額の資金を必要とする不要不急の住み替えを選択する動機は少ないと言わざるを得ない。

一方、これまでの住宅資産の活用による資金調達手法が、売却に偏っていた点も、高齢者の住み替えを促進する点において課題として挙げられる。わが国の住宅市場の特性上、賃貸住宅として運用することが、長期的な視点において効果的な資金調達であることが、本調査におけるシミュレーションでも明らかになったが、グループインタビューにおいては、多くの高齢者は自らの住宅資産を賃貸物件として活用することに対しては消極的であった。「古い物件には借り手が現れない」「維持・管理の手間がかかる」などのイメージが口コミにて伝わっているものと考えられる一方、資金調達

手段としての優位性については理解が広まっていないことなどが要因として考えられる。また、リバースモーゲージについては、住宅価格の下落に歯止めがかからない現状においては、提供する金融機関側、利用する高齢者側の双方にとって、メリットの少ない商品であると認識されている。

以上のように、高齢者の居住志向に影響を与える要素、ならびにわが国の住宅市場の動向を整理すると、高齢者の土地・住宅資産の有効活用を検討する際には、以下の課題を克服することが必要である。1点目として、わが国の高齢者の生活のパターンが家族（親、子供）の動向に影響を受けやすく、一方で高齢者の余生が長期化する中、「自らのための住まい」を考えることが求められる。高齢期にとって最善の住まいのあり方を検討する際には、「最終的には住み慣れた我が家で」という要望も多いと考えられることから、現在の住宅に将来戻ってくることも加味した住み替えビジョンの提示が必要である。2点目としては、上記の将来の再居住可能性も踏まえた、住宅資産を活用した柔軟な資金調達手法を確立することである。「ビジョン」と「資金面での不安の払拭」がそろった時に初めて、高齢者の能動的な住み替えが始まるものと考えられる。

## 1-2 子育て世帯

子育て世帯については、子供が地域との関係を持ち始めた時点（保育所や幼稚園への通園等）から、住み替えに際しても現在居住する地区での滞留を希望するケースが増えるものと思われる。グループインタビューにおいては、特に首都圏出身者ほど、自分が生まれ育った場所に住み続けることへの希求が強い傾向が見られた。一方、経済の低迷の影響による所得の伸び悩みもあり、子育て世帯が居住を希望する地区が都心あるいは都心近くの場合、現在の家族の希望を満たす住環境を実現することは容易ではないことが明らかになった。このため、こうした世帯では、「新築から中古へ」、「中古住宅の購入も厳しい場合は郊外へ」といったように、妥協をしなければならない状況に置かれているものと考えられる。

子育て世帯の多くは持家の購入を望んでいる。ただし、グループインタビューにおいて挙げられた持家のメリットは、「自分たちの望む住環境の実現」や「賃貸住宅での不自由さ、敷金・礼金などの無駄がなくなる」「高齢期においても住宅に不自由しない」であり、必ずしも持家でないと実現が不可能という性質のものではない。一方、持家の最大のメリットの1つである、住宅の資産性にこだわる参加者はいなかった。持家と賃貸住宅の最大の違いは不動産という資産を持つか否かである。子育て世帯が「持家のメリット」として考えている事項は、賃貸住宅においても実現することは可能である。

「1-1 高齢者」にて述べた、「住宅資産を活用した柔軟な資金調達手法」を確立させるためには、潜在居住者たる子育て世帯にとって魅力的な賃貸住宅を提供するという視点を取り入れることが求められる。グループインタビューから導き出された、「住み慣れた地域で見つかる」「現在の家族構成や状況に適した住宅を廉価にて提供される」「少なくとも子供の就学中は同一地区への居住が可能である」「高齢期になっても住み替えが簡単にできる」賃貸住宅は、高齢者の所有する住宅資産が優良な中古住宅として市場に十分に供給されることにより、子育て世帯にとっても新たな選択肢として提供される可能性が高まる。

一方、高齢者が所有する住宅を子育て世帯が利用する上での課題も残されている。

多くの子育て世帯は、中古住宅の中でも築年数の浅い物件を望む傾向が強い。一方、高齢者の所有する住宅は、子育て期に新築した築 20～30 年程度の物件が多いものと思われる。高齢者の住宅資産の有効活用を図るためには、上記のような物件でも安全性が確保されること、また、現代の家族のライフスタイルに適応した設備が整えられるとともに、中古住宅に対する理解を深めてもらうための工夫が必要になってくるものと考えられる。

## 2. 課題の解決策と今後の調査研究の方向性

高齢者が所有する住宅の有効活用を図るための先導的なスキームとしては、JTI の「マイホーム借り上げ制度」が挙げられる。本調査の新スキーム検討に際しても、同制度の仕組みが重要な役割を果たした。マイホーム借り上げ制度は、高齢者が自らのライフスタイルに合った居住地を選択する自由を享受しつつ、住宅を活用した資金調達が可能となるので、高齢者にとってメリットの大きいスキームであると考えられる。しかし、「ポスト定年」「ポスト介護」等の明確なビジョンを描ききれない状況においては、こうした制度の良さが活かしきれない可能性もあることが、本調査で明らかになった。

そこで、本調査で検証したのが、高齢者が能動的に住み替えを希望するような新たな居住形態に対する高齢者の反応である。具体的には、コレクティブハウスに対する印象や期待・懸念を把握した。調査の結果、コレクティブハウスのような、他の居住者との新たな社会的なつながりを作り出す活動については一定割合の高齢者が評価をしていることが明らかになった。コレクティブハウスへの期待については、自宅では実現できない共用設備の利用といったハード面のメリットから、共助の実現といった無形の財産への欲求など多様にわたっている。したがって、本調査の結果は、高齢者の住み替えを促進するにあたっては、「住宅」というハード面での質の確保（現在居住している住宅と比較した際の利便性の向上等）と、「生きる場所」という意味での社会における高齢者の存在意義をセットで提供することの重要性を示している。「家族との関係」というわが国特有の事情を尊重しつつ、高齢者の「個」としての意思・存在意義が活かされる住環境の提供により、高齢者が「幸せな住み替え」のビジョンを描き始めると考えられる。なお、アンケート調査の結果からも、コレクティブハウスへの居住について肯定的な態度を示した回答者の期待や懸念事項は、現在の居住地ではなく、現在居住の住宅種別（戸建、マンション）の影響を受けることがわかった。このため、戸建居住者、マンション居住者の生活や周囲とのコミュニケーションの特性を把握した上で、コレクティブハウスをはじめとする魅力ある住環境を提供することが求められると考えられる。

もう 1 つの課題である、高齢者の資金面の不安解消への解決策、子育て世帯の居住の選択肢拡大策として、マイホーム借り上げ制度を基礎とした「買取オプション付き定期借家制度」の利用意向の把握を行った。これは、将来的に再居住する可能性を残しつつも所有する住宅を活用した資金調達を行いたい高齢者や高齢者の家族と、現在は十分な資金はないものの質の高い住環境の実現に向けて住宅購入を検討している子育て世帯の双方にとってメリットとなることを目指して検討したスキームである。イ

インターネット調査の結果から、子育て世帯の約40%が同制度に対して評価するなど、一定の需要があることがわかった。また、高齢者の住宅を相続する可能性のある人たちを対象としたインターネット調査においても、約40%が検討の意思を示すなど、供給側の意欲も決して低くないことがわかった。一方で、インターネット調査を通じ、需要側と供給側の動向にミスマッチが生じることも明らかになった。最も根本的な問題は、子育て世帯は、高齢者が所有している築20~30年以上の古い住宅への居住を望んでいないことである。築年数の古い物件が人々に与えるネガティブな印象（「安全面への不安」「間取りや設備の古さ」「見た目」など）を克服するための対策が求められる。デンマークでは、設備面での陳腐化進み空室が増加した高齢者住宅を、学生向けに提供するという事例があったように、子育て世帯だけでなく、ターゲットとする枠を拡大することも検討するべきである（築年数の古い一戸建ては学生用のシェアハウスにコンバージョンするなど）。

買取オプション付き定期借家契約はあくまでコンセプトの段階にとどまっている。子育て世帯へのインターネット調査においても、購入する場合の価格やいつまで賃貸が可能なのかといった条件面次第という結果も出ている。購入する場合の住宅価格の設定の考え方、オプション行使に際しての法的要件の整理など、スキーム構築に際してあがってくる課題について、詳細に検証していくことが求められる。

また、定期借家契約は、居住期間が限定されるがゆえに賃料水準が低めに設定される傾向はあるものの、居住の安定性を望む子育て世帯にとっては課題が残る可能性がある。このため、同じ住宅に住み続けることは不可能でも、同じ地区内での住み替えを可能とする賃貸住宅の供給システムが必要になってくるものと考えられる。今後は、地域内の住宅のニーズとシーズを細かく把握し、マッチングしていくマネジメントの推進方策についても検討していくことが望まれる。

## 参 考 資 料

諸外国におけるリバースモーゲージの現状



## 参考資料 諸外国におけるリバースモーゲージの現状

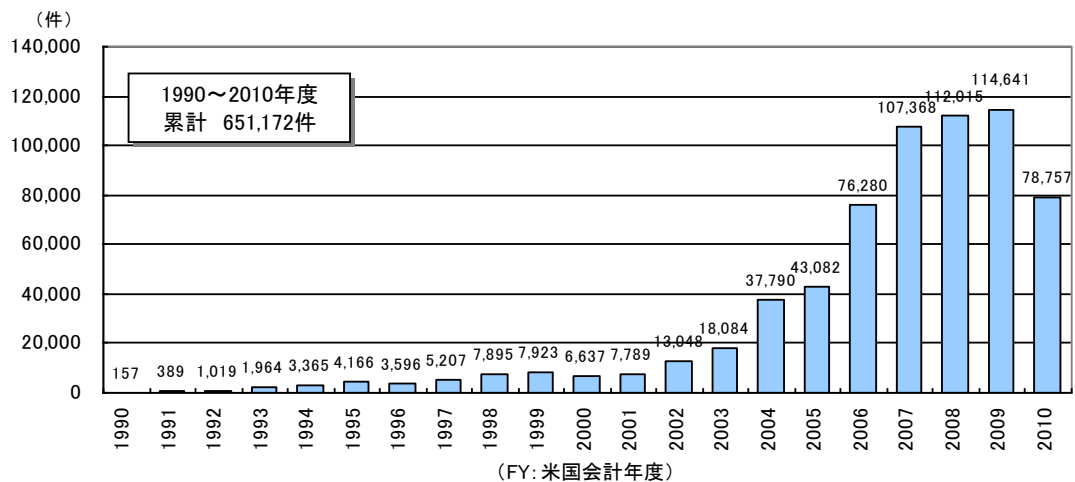
### 1. アメリカのHECMについて

#### ア) 市場の概要

アメリカのリバースモーゲージ市場は、公的保険制度が付いた HECM (Home Equity Conversion Mortgage) が中心となっている。HECM は、1989 年に 2,500 件を上限として 5 年間のパイロットプランとして実施され、以降数度にわたり上限の見直しが行われた後、1998 年度より HUD (Department of Housing Urban Development : 連邦住宅・都市開発省) による恒久制度として提供され、上限数の制限が撤廃されることとなった。

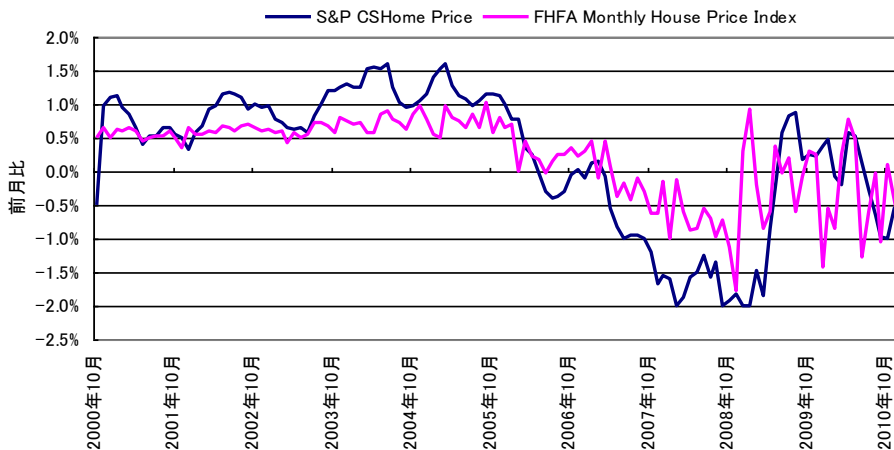
HECM 契約件数は、提供が開始された 1989 年度以降、概ね右肩上がり契約件数が増加してきたが、2009 年度の 114,841 件をピークとして、2010 年度には 78,757 件と急激に減少している。新規契約件数の減少は、サブプライムローン危機以降のアメリカにおける住宅価格の下落傾向が現在もなお回復しないことが影響しているとともに (図表 130)、これまで HECM 債権の買取りを行ってきた FNMA (ファニーメイ : 連邦住宅抵当公庫 : Federal National Mortgage Association) が、2008 年の国有化後、HECM 債権の買取りを停止したことなどの融資に係る条件変更も大きく影響していると考えられる。

図表 129 HECM 新規契約件数の推移



出典: HUD 公表資料

図表 130 アメリカ住宅インデックスの推移(前月比)

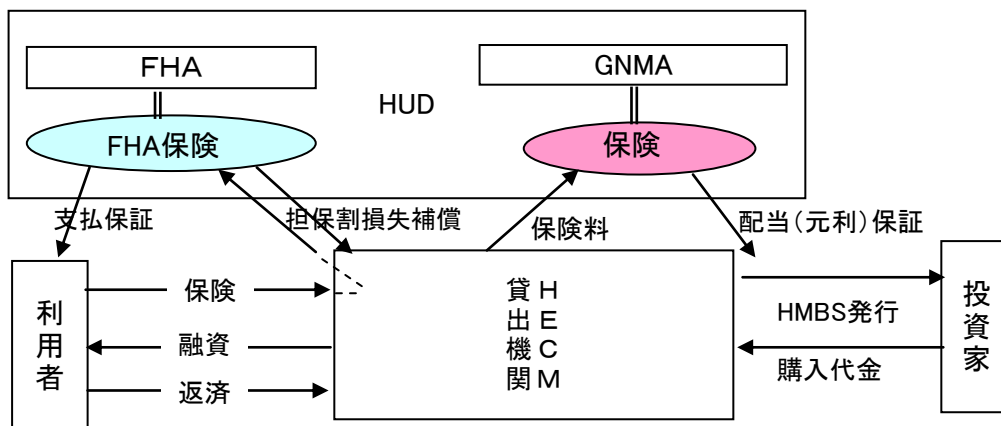


出典: S&P ケース-シラー Home Price の SPCS20R 及び FHFA Monthly House Price Index  
いずれも季節調整済みの値を使用

### イ) 提供商品の特徴

HECM は、HECM 貸出機関である民間金融機関等が一定の基準で融資を行うリバースモーゲージに対し、HUD の下部組織である FHA (Federal Housing Administration: 連邦住宅庁) が、「利用者に対する支払い保証」及び「HECM 貸出機関に対する担保割れの損失補償」を行うための公的保険を付保している点が特徴的である。付保にあたっては、利用者から融資開始時及び融資期間中に保険料の徴収を行う。また、HECM 民間金融機関は、同じく HUD の下部組織である GNMA (ジニーメイ: 政府抵当金庫: Government National Mortgage Association) に保険料を支払うことで、HECM 債権をオフバランスするために証券化商品である HMBS (HECM 担保証券: HECM backed security) を発行する際に、投資家に対する配当 (元利金) 保証を付保することが可能となっている。

図表 131 HECM の仕組み



HECM の融資形態では、極度枠融資を選択する利用者の割合は制度導入当初から50%以上と高く、その割合は年々上昇し、2009年度には90%を超えるに至っている。なお、2009年度には極度枠融資を選択した利用者の半数近くが最初に枠全体の80%以上を引き出しており、その割合は年齢が若い層ほど高い傾向にある。

図表 132 HECM の融資形態のシェア

	1994 年度	1999 年度	2007 年度	2009 年度	2010 年度※
Tenure 終身融資	8.2%	6.2%	3.7%	2.3%	1.8%
Term 確定期間融資	11.1%	6.2%	1.5%	1.2%	0.8%
Line-of-Credit 極度額融資	56.6%	67.7%	87.0%	90.8%	92.7%
Modified-tenure 終身融資と極度額融資の併用	7.9%	7.3%	4.5%	2.4%	1.8%
Modified-term 確定期間融資と極度額融資の併用	16.2%	12.6%	3.3%	3.3%	2.2%

出典: HUD “An Actuarial Analysis of FHA Home Equity Conversion Mortgage Loans In the Mutual Mortgage Insurance Fund Fiscal Year 2010”

※ 不明 0.8%

#### ウ) 金利

HECM 商品は様々な金利タイプの中から選ぶことが可能であるが、2009年と2010年では選択するパターンは大きく変わった。2009年においては、毎月変動型が87.6%と大半を占めていたが、2010年は逆に固定金利型が68.8%を占めることとなった。後述のように利用者の低年齢化が進んでおり、長期利用を見越し計画的な資金計画を必要としていることなどが要因として考えられる。

図表 133 HECM 商品の金利別利用状況

		2009 年	2010 年
US Treasury-Indexed (財務省インデックス)	毎月変動型	53.4% (61,202 件)	0.7% (413 件)
	毎年変動型	0.7% (833 件)	0.0% (8 件)
	固定	9.4% (10,792 件)	37.0% (22,417 件)
LIBOR-Indexed (ロンドン銀行間取引金利インデックス)	毎月変動型	34.3% (39,270 件)	30.5% (18,440 件)
	毎年変動型	0.0% (26 件)	0.0% (7 件)
	固定	2.2% (2,533 件)	31.8% (19,248 件)

出典: HUD “An Actuarial Analysis of FHA Home Equity Conversion Mortgage Loans In the Mutual Mortgage Insurance Fund Fiscal Year 2010”

#### エ) 利用者の使途と属性

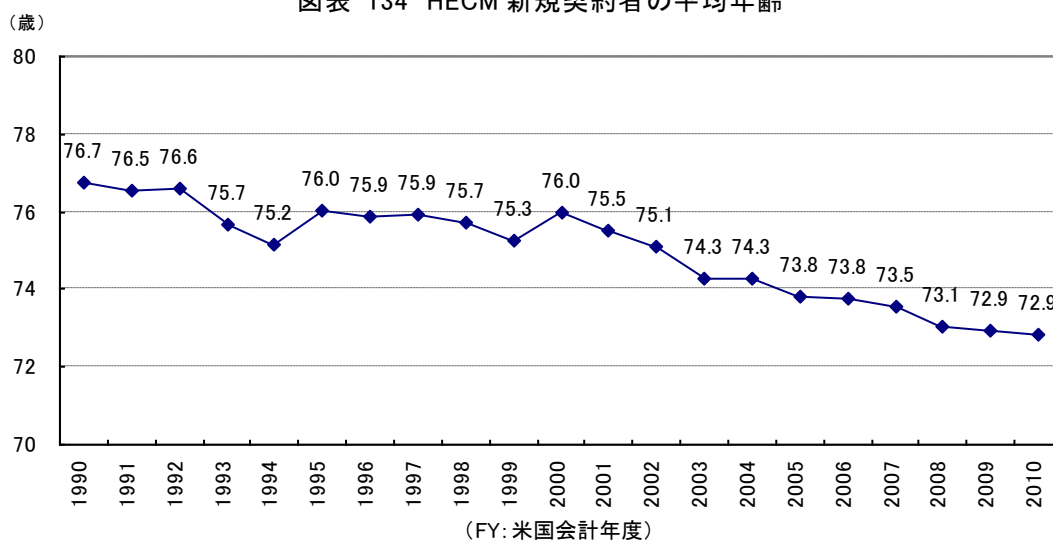
HECM の利用者の平均年齢は、1990年代にはおよそ75歳程度で推移していたが、恒久制度となった2000年以降、若年化の傾向にあり、直近の2010年度では、72.9歳となっている。

また、世界最大の高齢者組織（NPO）である AARP（American Association of Retired Persons: 全米退職者協会）が HECM 利用者と HECM 非利用者（カウンセリングは受けたものの利用には至らなかった人たち）の合計約 1,500 人に対して行った調査<sup>15</sup>によれば、HECM 利用者は、HECM 非利用者に比べて、年収が低い傾向にあり、比較的 low 所得層の利用が進んでいる点が見えてくる。

利用者の平均住宅価値や家族形態については HUD が公表している。平均住宅価値については、2000 年には約 14 万 2,000 ドルであったのが、2006 年には 2 倍以上の約 29 万ドルに達した。その後、若干低下したものの、2010 年においても約 28 万ドルとなっている。また、家族形態については、2000 年の時点では独身女性が過半数を占めていたものの、徐々にその割合は低下し、2010 年には 42.5% になっている。代わって、独身男性や 2 人以上の割合が徐々に増加しており、HECM の利用者の多様化が進んでいることがうかがえる。また、利用者の人種構成については、白人が 73% を占めており、アフリカ系（黒人）が 15%、ヒスパニックが 8% で続いている。

HECM 利用の資金用途としては、AARP の利用者調査によると、「生活の質の向上」や「緊急・不足の支出」といった目的が多いが、主目的としては、「住宅ローンの返済」「住宅の修繕・改修」などが上位となっており、まとまった資金が必要な場合に、やむを得ず HECM を活用し、残ったお金を生活資金に充当している利用者が多いものと想定される。AARP の調査における HECM 利用者のうちの 47% がローンを抱えていたといい、これは 62 歳以上の平均値（32%）を 15% ポイントも上回っている。

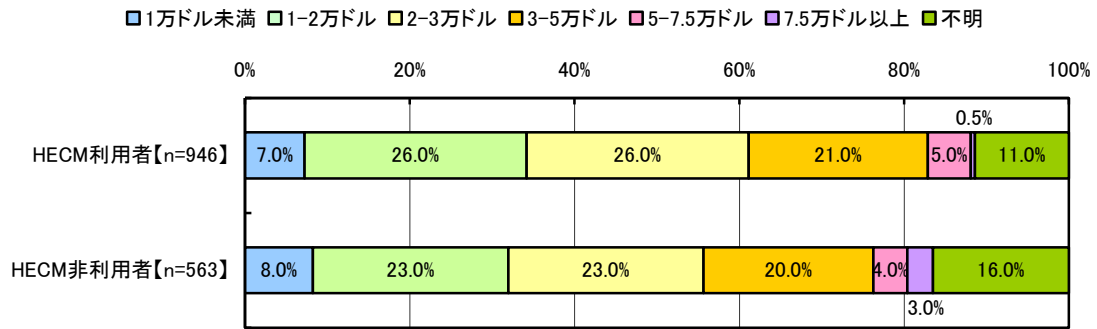
図表 134 HECM 新規契約者の平均年齢



出典: HUD 公表資料

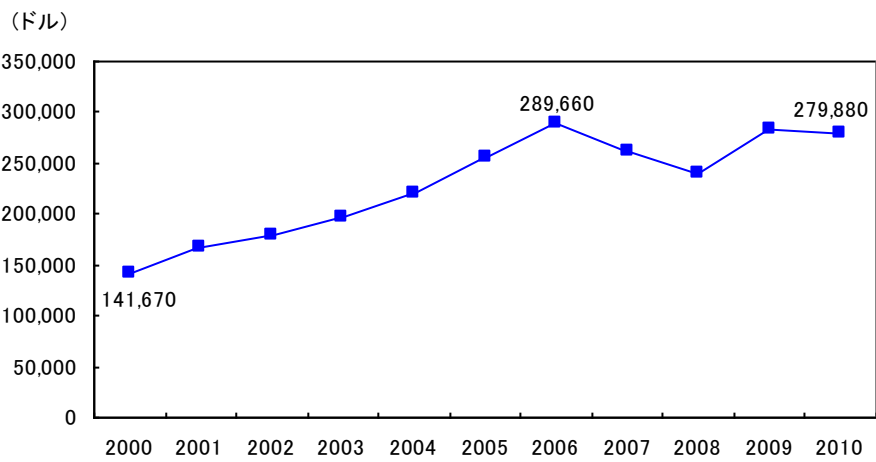
<sup>15</sup> Donald L. Redfoot, Ken Scholen, S. Kathi Brown, “Reverse Mortgages: Niche Products or Mainstream Solution?”, AARP, December 2007

図表 135 年収からみた HECM 利用者と HECM 非利用者との比較



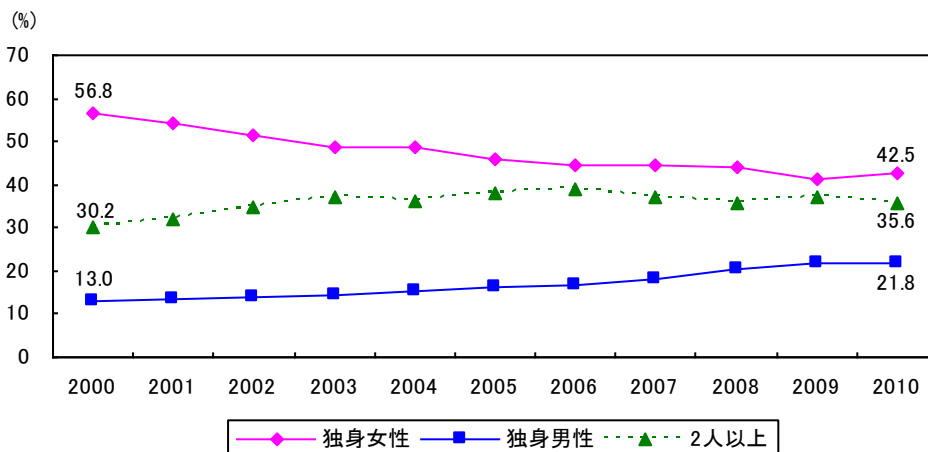
出典：AARP“Report on the 2006 AARP National Survey of Reverse Mortgage Shoppers”

図表 136 HECM 利用者の平均住宅価値



出典：HUD

図表 137 HECM 利用者の家族形態の推移



出典：HUD

図表 138 利用者の人種構成(2010 年度)

人種	利用割合
アフリカ系 (黒人)	15.10%
アジア系	1.52%
ヒスパニック	7.97%
ネイティブアメリカン	0.35%
白人	72.79%
不明	2.27%

出典: HUD

図表 139 HECM 利用者の資金使途

	主な資金使途	資金使途
住宅ローンの支払い	19%	32%
住宅の修繕・改修	18%	43%
生活の質の向上	14%	60%
日常生活費	10%	36%
緊急・不足の支出	9%	62%
住宅ローン以外の債務返済	7%	25%
医療費等関連支出	5%	16%
固定資産税・保険料の支払い	5%	22%
家族への経済的援助	2%	9%
投資・年金保険・介護保険の購入	1%	4%
家事などの諸雑費	1%	9%

出典: AARP“Report on the 2006 AARP National Survey of Reverse Mortgage Shoppers”

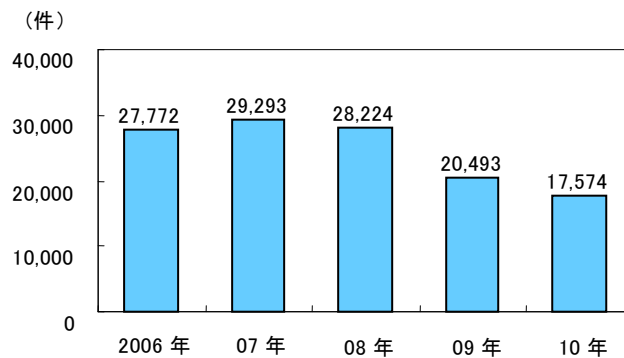
## 2. イギリスのエクイティリリースについて

### ア) 市場の概要

大多数のレンダーが加入する業界団体 SHIP（後述）の統計によると、同団体加入のエクイティリリースの契約件数は2007年に約2万9,300件となっている。しかし、2008年以降は減少傾向にある。また、融資高についても、2000年代に入り急激な伸びを示し、2007年にピークに達したものの、2008年には減少に転じた。その理由としては、関係者からは金融機関の撤退及び金融市場全体に対する消費者の信頼が薄くなっているなどがあげられた。しかしながら、人口当たりの契約件数ではアメリカとほぼ同水準にあるなど、エクイティリリースが普及している国であると位置づけることができる。

しかし、イギリス全体のモーゲージマーケットから見ると、エクイティリリースのマーケットは非常に小さく、モーゲージ市場全体に占めるシェアは1%程度と高くない。特に金融危機以降の2年間、多くの金融機関がエクイティリリース・マーケットから撤退している。

図表 140 SHIP 加盟各社のエクイティリリース契約件数の推移

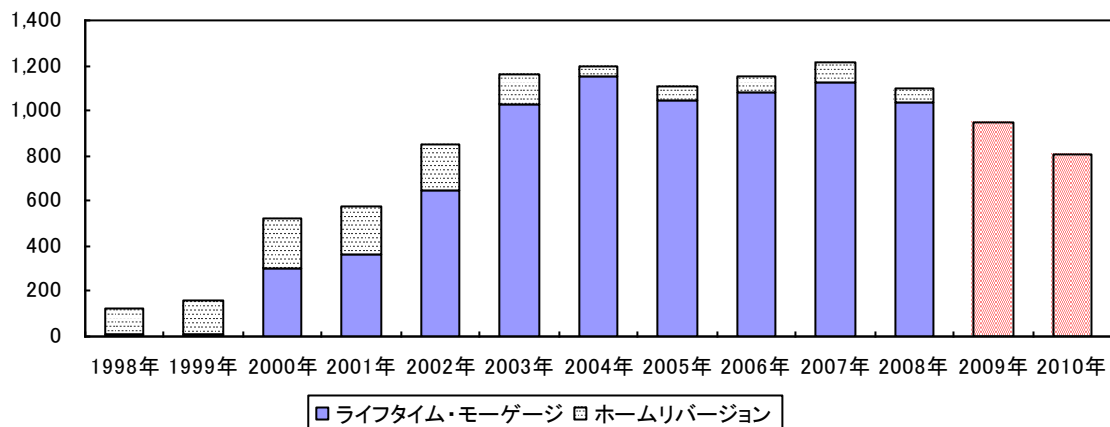


出典: SHIP ホームページ

注) 2010年の数値は第三四半期までのものである。

図表 141 SHIP 加盟各社のエクイティリリース融資高の推移

(単位: 百万ポンド)



出典: SHIP ホームページ

注) 2009年、2010年の数値は合計数値のみが公開されていた

## イ) 提供商品の特徴

イギリスのエクイティリリースの商品は、主に担保設定型の「ライフタイム・モーゲージ」と売却型の「ホーム・リバージョン」の2つに大分される。市場シェアでは、ライフタイム・モーゲージが95%を超える圧倒的な高さとなっている。

### ■ライフタイム・モーゲージ

ライフタイム・モーゲージはわが国のリバースモーゲージ商品と同様、高齢者（借り手）は居住不動産（自宅）に抵当権を設定してレンダー（保険会社等）から融資を受ける。契約終了時には借り手、あるいは相続人が不動産を売却するなどして融資金を一括返済することとなっている。

ライフタイム・モーゲージの中には様々なタイプの商品がある。一般的なのは「Roll-up mortgage」と呼ばれる商品であり、一括あるいは適宜融資された資金は契約終了時まで一切返済する必要がなく、契約終了時に「元本+利息」を一括返済することになる。一方、

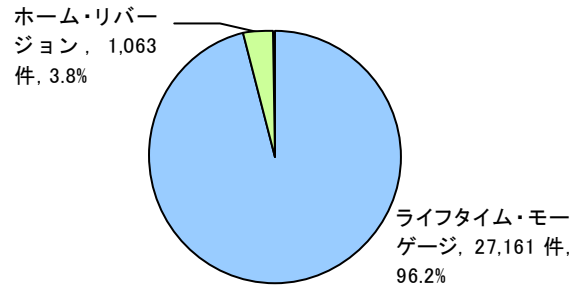
「Interest-only mortgage」という商品は、利息分のみ毎月返済し、契約終了時には元本を一括返済する。この商品は、毎月の収入が利息返済分だけ減るものの、「Roll-up mortgage」のように「元本+利息」にさらに利息が積み上がることはないので、トータルでの返済額を低く抑えることができる。このほか、利息の代わりにあらかじめ上乗せ分の金額を合意しておく「Fixed repayment mortgage」という商品もある。

### ■ホーム・リバージョン

高齢者（売却者）は居住不動産（自宅）の一部、または全てをレンダーに売却し、売却代金の支払いを受けるとともに、生涯居住権の保障を受ける。高齢者の死亡後、レンダーは物件を売却し、高齢者の居住不動産持分比率に応じ相続人に売却代金の一部を支払う。

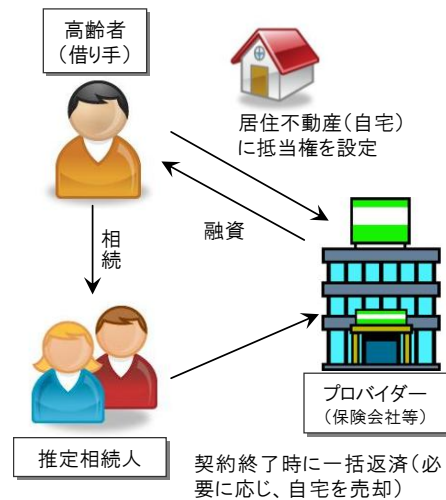
ライフタイム・モーゲージと異なり、住宅資産の所有権は契約とともに高齢者（売却者）からレンダーに移転する

図表 142 商品別シェア(2008年)

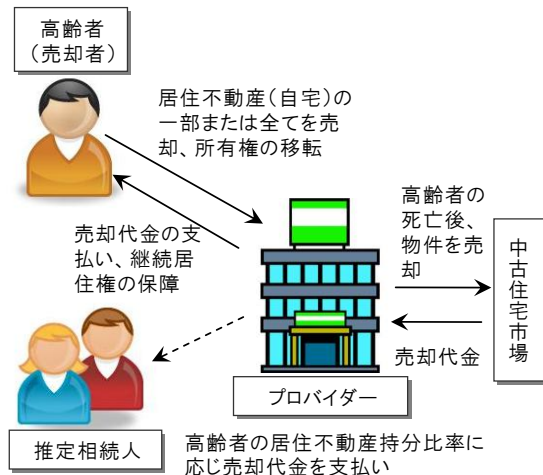


出典: SHIP ホームページ

図表 143 ライフタイム・モーゲージの仕組み



図表 144 ホーム・リバージョンの仕組み





ことになる。一般的に LTV (Loan to Value) はライフタイム・モーゲージより高いと言われているが、その分、利用可能年齢は高めに設定されている。

図表 145 ライフタイム・モーゲージの商品種別

タイプ	融資方法	毎月の利息の支払い (当初融資額 4万5,000ポンド、年利 6.5%)	毎月の 収入	死去あるいは15 年後に転居した 場合の負債額(当 初融資額4万 5,000ポンド、年利 6.5%)	資産売却後の 収益の流れ	備考
Roll-up mortgage	一括	なし	なし	11万5,733ポンド	貸し手は融資額+利息分を回収する。借り手あるいは受益者(保険受取人)は、残額を受け取る	利息の支払いがない分、融資額が急速に積み上がっていく
	適宜 (収入型)	なし	定期的な収入または必要時に引き出す	7万5,087ポンド (毎月250ポンド引き出した場合)		
Interest-only mortgage	一括	243.75ポンド	なし	4万5,000ポンド	貸し手は融資額を回収する。借り手あるいは受益者(保険受取人)は、残額を受け取る	15年間契約が続いた場合、利息として合計4万3,875ポンド支払うことになる
Fixed repayment mortgage	一括	なし	なし	4万5,000ポンド+事前に合意した金額+死去した日からローン支払日までの利息	貸し手は融資額+事前合意額を回収する。借り手あるいは受益者(保険受取人)は、残額を受け取る	契約期間が延びた場合でも支払額は変わらない

出典: Money made clear ホームページ

([http://www.moneymadeclear.org.uk/pdfs/equity\\_release.pdf](http://www.moneymadeclear.org.uk/pdfs/equity_release.pdf))

図表 146 ホーム・リバージョンの商品内容

タイプ	資金入手方法	利息の毎月の支払い	毎月の収入	収益	資産売却後の収益の流れ	備考
Home Reversion	一括払いタイプ	なし	なし	死去時の不動産価格とどの程度の資産を売却するのかわかる	ホーム・リバージョン会社が当該資産を市場にて売却。借り手とその受益者(保険受取人)は契約時に売却していなかった資産の売却益を得る	通常、不動産の市場価格の35%から60%程度の金額を得る
	月次払いタイプ		調整次第			家賃を支払わなければならない場合もある

出典: Money made clear ホームページ

([http://www.moneymadeclear.org.uk/pdfs/equity\\_release.pdf](http://www.moneymadeclear.org.uk/pdfs/equity_release.pdf))

### ウ)エクイティリリースに関与する組織・事業者

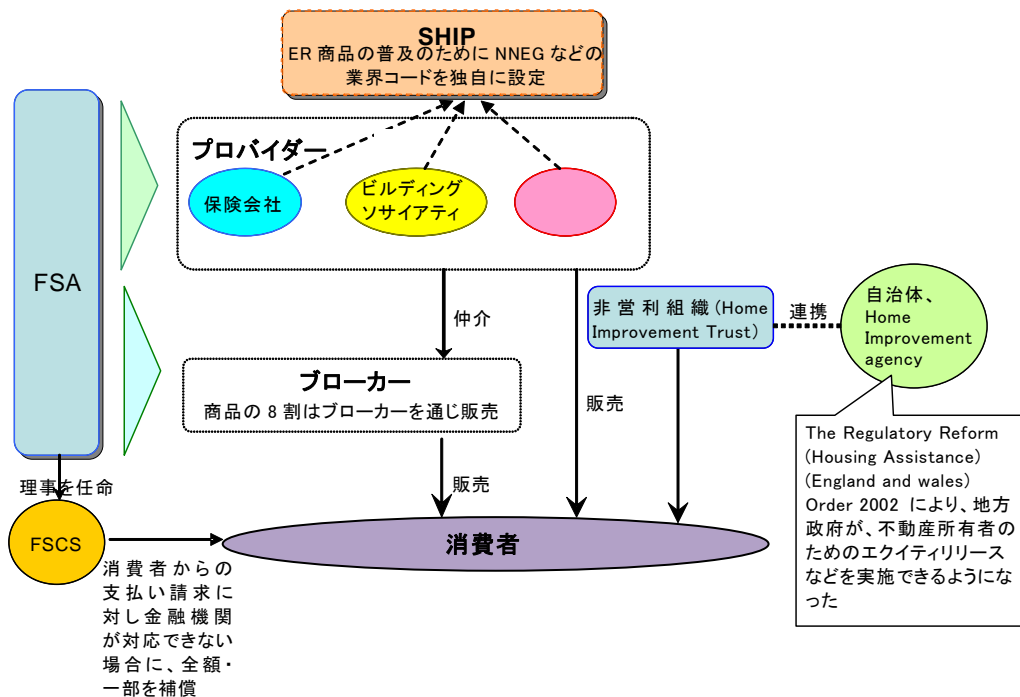
アメリカと異なり、イギリスにおけるエクイティリリースに関する中央政府の関与は、消費者保護の観点から、FSA (Financial Services Authority: 金融サービス機構) がレンダー、ブローカーを規制下に置いている以外は限定的である (事業者が倒産した時などの消費者の資産保護に関しては FSCS (Financial Services Compensation Scheme: 金融サービス補償機構) がカバーしている)。むしろ、イギリスにおけるエクイティリリース市場においては、業界団体である SHIP (Safe Home Income Plans) が商品の安全性の確保や普及・啓発に大きな役割を果たしている。

エクイティリリースのレンダーは保険会社、ビルディングソサイアティ (住宅金融組合)、モーゲージ会社などで構成されている。市場の大半を占めるライフタイム・モーゲージの販売事業者数は、2005 年初頭の 14 から 2007 年中ごろには 27 にまで伸びたものの、2010 年末には 12 へと急減した。

商品の 8 割程度はブローカーを通じて販売される<sup>16</sup>。レンダーのケースと同様、ブローカーの数も近年は減少傾向にあり、2006 年初頭には約 1,100 であったものが、2010 年末には約 600 になっている。

また、The Regulatory Reform (Housing Assistance) (England and Wales) Order 2002 により、地方自治体が、不動産所有者のためのエクイティリリースなどを実施できるようになった。このため、地方自治体は非営利組織である HIT (Home Improvement Trust) を通じ、民間の商品を利用できない人たちに対し、住宅の修繕費用の補填を目的とした商品の提供を行っている。

図表 147 イギリスのエクイティリリース関連事業者の相関図<sup>17</sup>



<sup>16</sup> 2010 年第 4 四半期においては 81%となっている。

<sup>17</sup> SHIP に加盟していなかった主要レンダーであった Scottish Widows は 2011 年 1 月に市場から撤退した。

## ■SHIP

SHIP は 1991 年にエクイティリリースのレンダーによって設立された業界団体である。イギリスでは SHIP の設立の前よりエクイティリリース商品が提供されていたものの、1980 年代後半のインフレーションと土地価格急落の同時進行により多くの契約者が損失を被り、社会問題となっていた。SHIP は、エクイティリリース商品の安全性の向上を目指すとともに、消費者の信頼を再び高める必要があるという背景をもとに設立された。

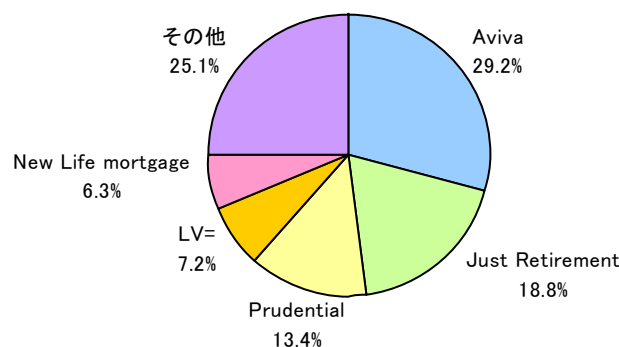
SHIP の最大の特徴は、加入レンダーが遵守する商品規範を設けている点である。中でも、抵当に入れている住宅資産の評価額以上の返済をする必要がない NNEG (No Negative Equity Guarantee) は、商品に対する消費者の信頼度向上に大きく貢献している。

## ■レンダー、ブローカー

前述のとおり、イギリスのエクイティリリース商品のレンダーは保険会社、ビルディングソサイアティ（住宅金融組合）、モーゲージ会社などで構成されている。ライフタイム・モーゲージの販売事業者数は、2005 年初頭の 14 から 2007 年中ごろには 27 にまで伸びたものの、2010 年末には 12 へと急減した。

2009 年の市場のシェアを見ると、保険会社の AVIVA が 29.2% で最も高く、3 番目にも保険会社の Prudential が入っており、エクイティリリース市場は主に保険会社によって展開されていることがわかる<sup>18</sup>。上位 5 社でシェアの約 4 分の 3 を占めている。2007 年以前はビルディングソサイアティの事業者なども商品を提供していたが、2007 年の金融危機以降、撤退する事業者が相次いだ。その要因としては、「金融危機の影響により不動産の価値が低下し、それによりマーケットの規模も縮小している」「金融危機以降、モーゲージの証券化市場が機能しなくなり、金融機関の資金調達が困難になったため、複数のレンダーがエクイティリリース・マーケットから撤退した。特に、金融機関は債権の売却による資金調達が困難になってしまった」ことなどが考えられる<sup>19</sup>。

図表 148 エクイティリリースの市場シェア(2009 年)



出典:FSA 提供資料

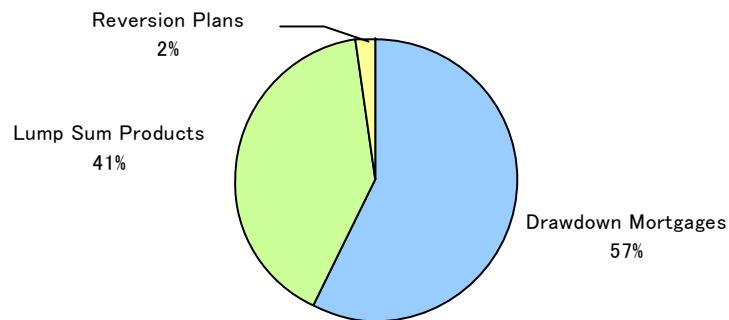
<sup>18</sup> ただし、Prudential は 2009 年末をもって市場から撤退しており、マーケットシェアも変化していることが予想される。

<sup>19</sup> イギリス現地聞き取り調査による。

## ■販売商品

2010年第4四半期のSHIP加盟社における商品販売動向を見ると、一定の枠内で自由に資金を引き出すことができる「Drawdown Mortgages」が市場の57%を占めており、契約時に一括引き出しを行う「Lump Sum Products」が41%となっている。居住不動産（自宅）の一部、または全てをレンダーに売却し、売却代金の支払いを受けるとともに、生涯居住権の保障を受ける「Reversion Plans」は2%に過ぎない。

図表 149 2010年第4四半期の販売商品別シェア(SHIP加盟社)



出典: SHIP ホームページ

## エ) 利用者の属性と用途

利用者の属性や資金の用途に関する公的な調査は実施されていないものの、バーミンガム大学の Louise Overton 氏が、約 500 名のエクイティリリース利用者を選り分け、利用者の属性及び利用用途等を調査した報告書「Housing and Finance in Later Life」を 2010 年 6 月に発表した。ここでは、同報告書に記載されている内容を中心に、イギリスのエクイティリリースの利用者像を明らかにしていく。

## ■利用者の収入の状況

Louise Overton 氏の調査によると、エクイティリリースによる収入を除く世帯年収が 1 万ポンド (140 万円<sup>20</sup>) 未満の回答者は 27% (カップル世帯 15%、単身者世帯 40%) に上った。報告書では、単純比較は困難としているものの、政府の年金受給者の収入調査「The Pensioners' Incomes (PI)」における実収入の中央値 (2008 年~2009 年) が、カップルで 19,396 ポンド (272 万円)、シングルで 10,712 ポンド (150 万円) であると紹介している。

また、ほぼ全ての利用者は公的年金を受給しており、さらに個人年金にも加入している人の割合も高かった (全体 85%、カップル世帯 91%、単身者世帯 79%)。これは「The Pensioners' Incomes (PI) Series」における全体平均の 68% よりも高い数値であり、報告書では、「エクイティリリースは個人年金の代替というよりも補充」という観点で使われている可能性が高いとしている。

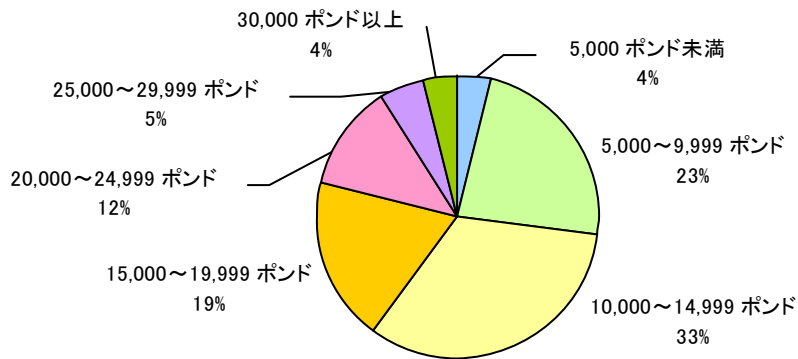
一方、60 歳以上の低所得者を対象とした公的扶助制度「年金クレジット」の利用者層も 14% (カップル世帯 10%、単身者世帯 19%) 存在している。報告書によると、本来、収入増により年金クレジット受給資格を喪失する恐れがあることから、こう

<sup>20</sup> 1 ポンド 140 円で算出

した低所得者層がエクイティリリースを利用することはないとしている。

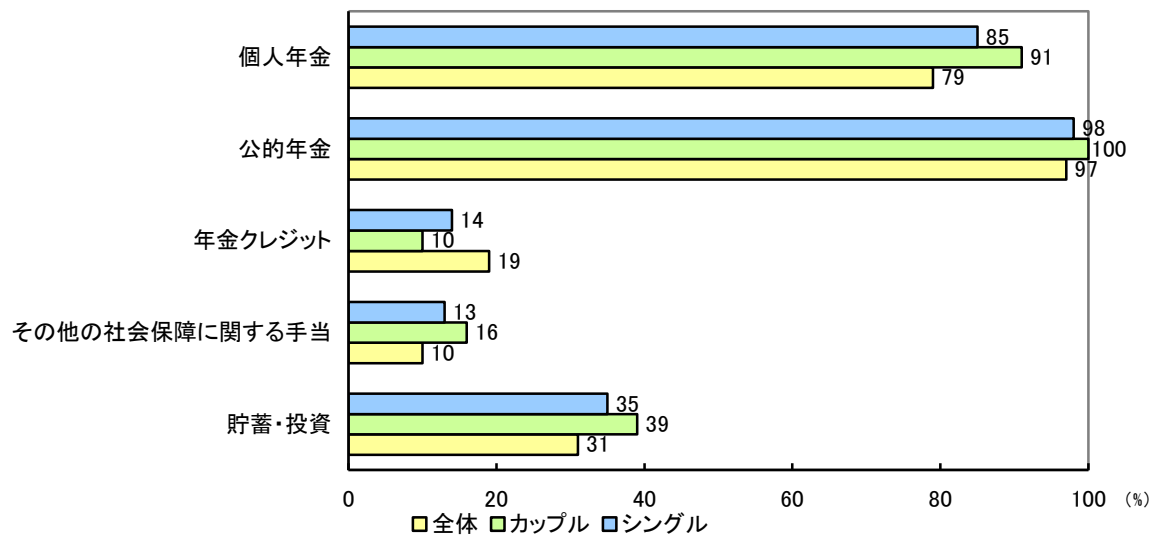
また、英国の現地聞き取り調査では、エクイティリリースはあくまで利用者にとって「最後の手段 (last resort)」であるとの声が聞かれた。家族からの支援を受けることができず、公的な支援制度の適用対象にもならない場合の利用に限られるとのことであった。

図表 150 エクイティリリース利用者の世帯年収の状況



出典: Louise Overton (2010), "Housing and Finance in Later Life"

図表 151 エクイティリリース利用者の収入源の状況

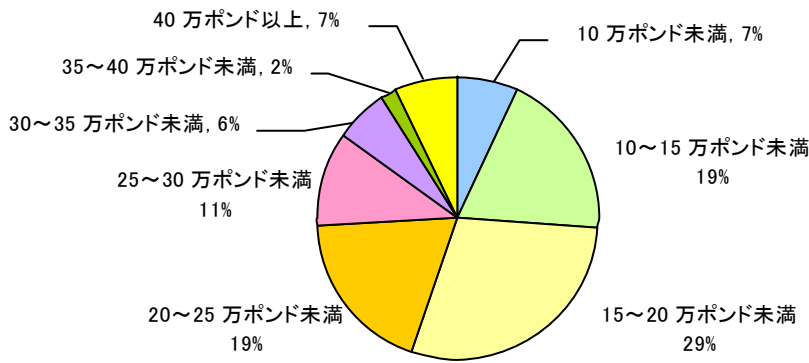


出典: Louise Overton (2010), "Housing and Finance in Later Life"

### ■利用者の住宅資産

住宅の資産価値は「15万～19万ポンド」(29%)、「10万～14万9,999ポンド」(19%)、「20万～24万9,999ポンド」(同)の範囲が高くなっている。ハリファックス・ハウス・プライス・インデックスによる住宅の平均価格(16万9,777ポンド)を基準にし、住宅資産15万ポンド以上を「平均以上」と仮定すると、利用者の7割以上が平均かそれ以上の住宅資産を所有していることになる。

図表 152 エクイティリリース活用者の住宅資産価値



出典: Louise Overton (2010), "Housing and Finance in Later Life"

### ■利用用途

エクイティリリースの利用用途は、「住宅の維持・改修」(46%)が最も高く、「休暇」(36%)や「住宅の改善」(33%)などが続いているが、突出して高い項目はない。ただし、自宅に関する支出に活用されている傾向はうかがえる。

一方、「債務の弁済」(35%)も高い割合となっている。SHIPが2009年に発表した報告書「Facing the Future」における上位レンダー利用者の使用用途においても「借金(ローン)の返済」が上位にきている。また、2011年に発表された報告によると、2011年の第一四半期にエクイティリリースを利用した高齢者の31%が調達資金の全額あるいは一部を、住宅ローンやクレジットカードの支払いなどの借金返済に充てていることが明らかになった<sup>21</sup>。同報告によるとこの数値は、2010年の第4四半期の23%から上昇傾向にあるという。

図表 153 エクイティリリースの用途

用途	割合
住宅の維持、改修	46%
休暇	36%
債務の弁済	35%
住宅の改善	33%
親族等の支援	26%
投資・貯蓄	24%
生活資金への充当	19%
余暇	17%
その他	12%
相続税の節税	9%
健康維持のため	8%
早期退職のため	1%

出典: Louise Overton (2010), "Housing and Finance in Later Life"

<sup>21</sup> The Telegraph (2011年5月25日) "Equity release pensioners in £25,000 of debt"

図表 154 エクイティリリース各社の利用者の使途ベスト4

Just Retirement	Home & Capital	Aviva	Key Retirement Solutions
借金の返済	モーゲージの返済	自宅の改善	自宅の改善
自宅の改善	ローンの返済	生活の質の向上	休暇
家族への支援	収入に継ぎ足し	家族への贈答	借金の返済
高価な資本財の購入	ライフスタイルの充実	借金返済	モーゲージの返済

出典：SHIP(2009)，“Facing the Future”

## オ)リスクへの対応

イギリスには、アメリカのような担保割れによる損失補償をする公的な仕組みはないが、大多数のエクイティリリースのレンダーが加盟する SHIP では、商品のノンリコースを保証する NNEG を規定として設けており、消費者側にとってのリスクは極めて低いのが現状である。一方、各事業者は金利リスクや長生きリスク、不動産価格下落リスクなどを分析した上で、利益を上げられる商品を提供することが求められている。

金融機関は、エクイティリリースの債権をパッケージにして、固定金利商品として資本市場で売却していた。しかし、金融危機以降、資本市場が凍結し、金融機関は債権の売却による資金調達が困難になってしまい、その結果、金融機関のエクイティリリース市場からの撤退が相次いだ。

一方、年金基金の長期に安定した投資先として、エクイティリリースは適している。保険会社では、エクイティリリースが、自社が保有する年金基金の投資対象としての1つのアセットクラスとなっている<sup>22</sup>。

また、エクイティリリースは、高齢者の余命や金利の動向を分析した上で担保割れしない商品設計を行う点などで、保険商品との類似点が多い。保険会社では、平均余命や住宅価格の推移、住宅の老朽化の度合いなどの要因をもとに、他の市場のリスクとの相関関係、補完関係を分析して商品設計を行っている（例：長寿化が進めばエクイティリリース商品の利息は高まる一方、生命保険の支払い額は減少していく）。このように、商品設計における相関性、類似性があることから、イギリスのエクイティリリース市場において、保険会社が大きな役割を果たしているものと思われる。

## カ)問題点

関係者への聞き取り調査によると、イギリスにおいてエクイティリリースの普及を阻害している要因は、文化的要因（退職後の人生を楽しむという雰囲気がない）、住宅に対する考え方（イギリスでは家を「城」と形容し、その不動産を担保に再び借金をするという考えはなかなか浸透しない）、政策との不整合性（政府からの支援、税金の優遇措置などの対策が必要）にあるという。特に3点目については、エクイティリリースを利用したために、公的支援を受けられなくなるという事例も発生しており、政策的観点からのエクイティリリースに対する支援が必要とする関係者も多い。

<sup>22</sup> イギリス現地聞き取り調査による。

### 3. 韓国のリバースモーゲージ(住宅年金)

#### はじめに

大韓民国（以下「韓国」と略称）におけるリバースモーゲージは、主として韓国住宅金融公社により「住宅年金／逆モーゲージ」(주택연금／역모기지)という商品名で供給されている。

韓国住宅金融公社（以下「公社」と略称）は、「韓国住宅金融公社法」に基づき国と中央銀行である韓国銀行が出資して設立された機関であり、住宅抵当債権等の流動化と住宅金融の信用保証に関する業務を遂行している。2007年1月11日の同法改正により、公社の業務に「住宅担保老後年金保証業務」が追加されたものである。

#### ア) 制度導入の経緯<sup>23</sup>

韓国では、従来、一部の金融会社がリバースモーゲージローン商品を販売していたが、満期が10～20年と短く、販売実績も極めて低迷している状況にあった。

そこで、金融政策を所管する財政経済部（当時。現在は企画財政部）は、少子・高齢化対策の一環として、政府系シンクタンクである韓国金融研究院に研究を委託し、韓国金融研究院は2005年11月16日、「逆モーゲージローン活性化案」を発表した。

その内容は、政府が保証を行うリバースモーゲージローン商品を創設するもので、制度利用者の条件は、65歳以上であること、1世帯で2以上の住宅を所有する者でないこと、所有する住宅の価格は鑑定価格3億ウォン以下であることなど、資格が限定されるものであった。社会保障としての性格を帯びているので、複数住宅所有者や高級住宅保有者を除外すべきという考え方に基づくものである。毎月受け取る貸出金は、加入者の年齢が高く住宅価格が高いほど増え、医療費や子女の結婚準備金などで大金が必要な場合は、貸出金総額の一部を一度にもらえる混合型終身支払い制度も認める。さらに、逆モーゲージローン貸出金で利子に相当する金額は所得から控除し、不動産保有課税も減免する恩恵を与えるべきだとした。

この制度により、65歳の加入者が鑑定価格3億ウォンの家を担保に、毎月100万ウォン程度を受け取ることができ、対象者数は、大都市圏だけで約32万世帯となるものと推算された。

財政経済部は、この研究成果で示された案をたたき台に、韓国住宅金融公社法の改正作業を進め、2007年1月11日に改正法が公布され、同日付で施行された。

#### イ) 制度の仕組み<sup>24</sup>

##### (定義)

「住宅担保老後年金保証」とは、住宅所有者が住宅に抵当権を設定して、金融機関から大統領令で定める年金の方式により老後生活資金の貸付を受けることにより負担する金銭債務を、公社が勘定の負担により保証する行為をいう（韓国住宅金融公社法第2条第八号の二。以下「法」と略称）。この場合、住宅所有者（配偶者がいる場合には、配偶者を含む。）は、65歳以上でなければならない（令第3条の2第2項）。

<sup>23</sup> 周藤利一「韓国の住宅リバースモーゲージ制度」（建設物価調査会『月刊住宅着工』2008年6月号）

<sup>24</sup> 周藤利一前掲論文



「住宅担保老後年金債権」とは、金融機関が住宅担保老後年金保証を受けた者に貸し付ける資金に対する債権をいう（法第 2 条第八号の三）。

「金融機関」とは、次の基金又は機関をいう（法第 2 条第十一号、令第 15 条）。

- ・「住宅法」による国民住宅基金
- ・「銀行法」により認可を受けて設立された金融機関（金融機関とみなす外国金融機関の国内支店及び代理店を含む。）
- ・「韓国産業銀行法」による韓国産業銀行
- ・「中小企業銀行法」による中小企業銀行
- ・「長期信用銀行法」による長期信用銀行
- ・「信託業法」による信託会社
- ・「保険業法」による保険事業者
- ・「相互貯蓄銀行法」による相互貯蓄銀行
- ・「与信専門金融業法」による与信専門金融会社
- ・「農業協同組合法」による農業協同組合中央会、地域組合及び品目組合
- ・「水産業協同組合法」による水産業協同組合中央会、地区別水産業協同組合及び業種別水産業協同組合
- ・「セマウル金庫法」によるセマウル金庫連合会及びセマウル金庫
- ・「信用協同組合法」による信用協同組合中央会及び信用協同組合
- ・「山林組合法」による地域組合及び専門組合

#### **（住宅担保老後年金保証関係の成立）**

公社は、住宅担保老後年金保証を受けようとする者に対し、住宅担保老後年金保証に関し、次の事項を説明しなければならない（法第 43 条の 2 第 1 項）。

- ① 住宅担保老後年金として支払われる金額、弁済時期及び弁済方法に関する事項
- ② 所有住宅に対する抵当権設定に関する事項
- ③ 住宅担保老後年金債権等の行使の範囲に関する事項
- ④ 抵当権設定等の制限に関する事項
- ⑤ 住宅担保老後年金保証料に関する事項

公社は、住宅担保老後年金保証のため、住宅担保老後年金保証を受ける者が担保として提供する住宅に、抵当権者を公社とする登記をすることができる（法第 43 条の 2 第 2 項）。

公社は、住宅担保老後年金保証を行うことと決定したときは、その旨を、住宅担保老後年金保証を受ける者及びその債権者となるべき者に対し、それぞれ通知しなければならないが、通知があった日から 60 日以内に、主たる債権債務関係が成立しなかったときは、当該住宅担保老後年金保証関係は、成立しない（法第 43 条の 2 第 3 項・第 5 項）。

住宅担保老後年金保証関係は、住宅担保老後年金保証を受ける者と債権者との間に、主たる債権債務関係が成立したときに成立する（法第 43 条の 2 第 4 項）。

#### **（住宅担保老後年金保証債務の履行）**

金融機関は、次の事由が発生したときは、公社に対し、住宅担保老後年金保証債

務の履行を請求することができる（法第 43 条の 3 第 1 項、令第 28 条の 2 第 1 項・第 2 項）。

- ① 住宅担保老後年金保証を受けている者及び配偶者（住宅担保老後年金保証契約を締結した当時から、継続して、住宅担保老後年金保証を受けている者と婚姻関係にある配偶者に限る。）がすべて死亡した場合
  - ② 住宅担保老後年金保証を受けている者が死亡した後、配偶者が 6 カ月以内に、担保住宅の所有権移転登記及び金融機関に対する老後生活資金金銭債務の引受を終えていない場合
  - ③ 住宅担保老後年金保証を受けている者及び配偶者が、担保住宅から他の住所に引っ越した場合
  - ④ 住宅担保老後年金保証を受けている者及び配偶者が、1 年以上継続して、担保住宅に居住していない場合。ただし、入院等、社長が定めて公社のインターネットホームページに公告するやむを得ない事由により居住していない場合を除く。
  - ⑤ 住宅担保老後年金保証を受けている者が担保住宅の所有権を喪失した場合
  - ⑥ 住宅担保老後年金貸付の元利金が、抵当権の債権最高額を超過すると予想される場合であって、金融機関又は公社の債権最高額変更要求に応じない場合など
- 公社は、履行請求があったときは、主たる債務、利子及び債権回収費用債務を、遅滞なく、履行しなければならない（法第 43 条の 3 第 2 項、令第 28 条の 2 第 4 項）。

#### （住宅担保老後年金保証債権等の行使範囲）

住宅担保老後年金債権及び公社の住宅担保老後年金保証債務の履行による求償権は、住宅担保老後年金債権を担保した対象住宅（以下「担保住宅」という。）に対してのみ行使することができるが、抵当権に優先する次のいずれかに該当する事由により公社及び金融機関が担保住宅から回収できなかった金額については、債務者の他の財産に対しても、住宅担保老後年金債権及び求償権を行使することができる（法第 43 条の 4 第 1 項・第 2 項）。

- ・「国債基本法」第 35 条第 1 項及び「地方税法」第 31 条第 1 項の規定による租税債権
- ・「勤労基準法」第 37 条第 2 項の規定による賃金債権
- ・住宅担保老後年金保証を受ける者の死亡等、契約解除事由が発生した後に支払われた住宅担保老後年金支払金
- ・住宅担保老後年金保証を受けた者の故意又は重過失により担保住宅が毀損して、回収できない金額

#### （住宅担保老後年金保証債権の譲受）

公社は、次の事由が発生した住宅担保老後年金債権を、勘定の負担により譲り受けて、保有することができる（法第 43 条の 5 第 1 項、令第 28 条の 4）。

- ① 既に支払われた住宅担保老後年金貸付の元利金が、担保住宅の価格を超過する場合
- ② 「債務者回生及び破産に関する法律」による金融機関の破産宣告その他の事由により、金融機関が住宅担保老後年金保証を受けた者に対し、住宅担保老後年

金を支給することができない場合

この場合、公社は、金融機関が住宅担保老後年金保証を受けた者に対して有する権利義務を承継する（法第 43 条の 5 第 2 項）。

#### **（住宅担保老後年金保証を受けた者の保護）**

住宅担保老後年金を受ける権利は、譲渡、差押及び担保の対象として提供することができない（法第 43 条の 6）。

#### **（抵当権設定等の制限）**

住宅担保老後年金保証を受けた者は、債権確保に支障がない場合、すなわち住宅担保老後年金保証を受けた者が、住宅担保老後年金貸付元利金予想総額以上の金額を債権最高額として、金融機関又は公社に対し、抵当権を設定した後に次の行為を行う場合及び住宅担保老後年金保証を受けた者が、担保住宅に居住しながら、保証金なしに、月費を受領して、担保住宅の一部を賃貸する場合を除き、次の行為をしてはならない（法第 43 条の 7 第 1 項、令第 28 条の 5）。

- ①担保住宅に、抵当権又は仮登記担保権等の担保物権を設定する行為
- ②担保住宅に傳賃権を設定する行為
- ③担保住宅を賃貸する行為

住宅担保老後年金保証を受けた者は、公社の同意なしに、制限物権を設定することができない財産であること並びに差押、仮差押、仮処分及び賃貸借の目的物とすることができない財産であることを、所有権登記に附記登記しなければならない（法第 43 条の 7 第 2 項）。

この附記登記日以後に、担保住宅に、制限物権が設定された場合又は差押、仮差押、仮処分若しくは賃貸借の目的物となった場合には、その効力を無効とする（法第 43 条の 7 第 3 項）。

#### **（住宅担保老後年金保証料等）**

公社は、住宅担保老後年金保証契約を締結する場合には、住宅担保老後年金保証を受ける者から、担保住宅の価格に 100 分の 2 を乗じて算出した初期保証料を受けることができる（法第 43 条の 8 第 1 項、令第 28 条の 7 第 1 項）。

公社は、勘定の運用状況等を考慮して、住宅担保老後年金保証を受けた者から、保証金額に年 1,000 分の 5 を乗じて算出した保証料を受領することができる（法第 43 条の 8 第 2 項、令第 28 条の 7 第 2 項）。

初期保証料及び保証料は、金融機関が住宅担保老後年金保証を受けた者の負担により、住宅担保老後年金保証契約で定めた日に、公社に納付しなければならない（法第 43 条の 8 第 3 項、令第 28 条の 7 第 3 項）。

#### **（住宅担保老後年金保証料の総額限度）**

勘定の住宅担保老後年金保証総額は、次の金額を合算した金額の 30 倍を限度とする（法第 43 条の 9 第 1 項、令第 28 条の 8）。

- 一 基本財産
- 二 勘定の積立金

### **(求償権の行使等)**

公社が信用保証債務を履行したときは、その債権者は、公社が求償権を行使するのに必要なすべての書類を、遅滞なく、公社に送付して、その求償権行使に対し、積極的に協力しなければならない（法第 40 条・法第 39 条第 1 項）。

公社は、債務者に対する求償権の事後管理として、次の措置を講じることができる（法第 43 条の 10・法第 39 条第 2 項）。

- ① 求償権の保存のためやむを得ない場合における担保物の取得
- ② 法的手続その他いかなる方法によっても、求償権の行使が不可能な場合における求償権の償却

公社は、信用保証債務を履行した場合、主たる債務者が次のいずれかに該当する場合には、その主たる債務者に対する求償権の行使を猶予することができる（法第 43 条の 10・法第 39 条第 3 項）。

- ・主たる債務者の財産が求償権の行使に伴う費用に充当して、残余が発生する余地がないと認められる場合
  - ・求償権の行使を猶予することにより、将来の主たる債務者の債務償還能力が増加する余地があると認められる場合
  - ・その他求償債権の回収増大のため必要な場合であって、大統領令で定める場合
- 公社は、求償債権の効率的な回収及び管理のため必要と認める場合には、理事会の議決を経て、次の者に対し、求償債権を売却することができる（法第 43 条の 10・法第 39 条第 4 項）。
- ・「企業構造調整投資会社法」による企業構造調整投資会社
  - ・「産業発展法」による企業構造調整専門会社又は企業構造調整組合
  - ・その他不良債権の売買又は管理を専門とする者であって、大統領令で定める者

### **(債権者の義務)**

信用保証関係成立の通知を受けた債権者は、次のいずれかに該当する場合には、その旨を公社に遅滞なく、通知しなければならない（法第 43 条の 10・法第 40 条）。

- ① 主たる債権債務関係が成立したとき
- ② 主たる債務の全部又は一部が消滅したとき
- ③ 債務者が債務を履行しなかったとき
- ④ 債務者が期限の利益を喪失したとき
- ⑤ その他保証債務に影響を及ぼすおそれがある事由が発生したとき

### **(損害金)**

公社が信用保証債務を履行したときは、当該債務者から、その履行した金額について、年率 100 分の 20 を超過しない範囲内で、大統領令で定めるところにより、損害金を徴収する（法第 43 条の 10・法第 42 条）。

### **(住宅担保老後年金保証勘定)**

信用保証を通じた住宅金融の活性化のため、公社内に、住宅金融信用保証基金が設置されており、住宅担保老後年金保証を通じた老後生活資金の円滑な供給のため、基金内に、住宅担保老後年金保証勘定を設置する（法第 55 条・法第 59 条の 2）。

勘定は、次の財源により造成する（法第 59 条の 3 第 1 項）。

- ・ 政府の出えん金
- ・ 金融機関の出えん金
- ・ その他の者の出えん金
- ・ 保証料収入金
- ・ 求償権行使に伴う収益金
- ・ 勘定収益金の運用収益金
- ・ 金融機関又は政府が管理運用する基金からの借入金
- ・ その他勘定の造成により大統領令で定める資金

政府は、毎会計年度ごとに、予算の範囲内で、一定の金額を、勘定に出えんすることができる（法第 59 条の 3 第 1 項）。

金融機関は、その貸付金額に、年 1 千分の 3 を超過しない範囲内で、財政経済部長官が定める料率を乗じた金額を、勘定に出えんしなければならない（法第 59 条の 3 第 1 項）。

勘定は、次の用途に使用する（法第 59 条の 4 第 1 項）。

- ① 住宅担保老後年金保証債務の履行
- ② 借入金の元利金償還
- ③ 住宅担保老後年金債権の譲受及び住宅担保老後年金の支払
- ④ 勘定の造成、運用及び管理のための経費
- ⑤ 住宅担保老後年金制度の発展のための研究開発
- ⑥ その他勘定の設置目的を達成するため必要な場合であつて、大統領令で定める用途

#### ウ) 税制上の措置<sup>25</sup>

税制上の優遇措置として、「住宅担保老後年金利子費用控除」がある。これは、年金所得のある居住者が、住宅担保老後年金の支払を受ける場合には、その支払を受けた年金に対し、当該年度に発生した利子相当額を、当該年度の年金所得金額から控除するものである。

この場合、控除すべき利子相当額が 200 万ウォンを超過する場合には、200 万ウォンを控除し、年金所得金額を控除する場合、その超過金額はないものとする（所得税法第 51 条の 4）。

この控除を受けることができる年金は、次の要件をすべて満たさなければならない（所得税法施行令第 108 条の 3 第 1 項）。

- ① 「韓国住宅金融公社法」第 2 条第八号の二による住宅担保老後年金保証を受けて、支払を受けた住宅担保老後年金であること
  - ② 当該住宅担保老後年金加入直前年度の総合所得金額が 1,200 万ウォン以下である居住者が加入して、支払を受ける住宅担保老後年金であること
  - ③ 住宅担保老後年金加入当時、担保権の設定対象となる住宅（年金所得がある居住者の配偶者名義の住宅を含む。）の基準時価が 3 億ウォン以下であること
- なお、上記③の「基準時価」とは、「所得税法」に規定する税法上の価格概念で、

<sup>25</sup> 周藤利一前掲論文

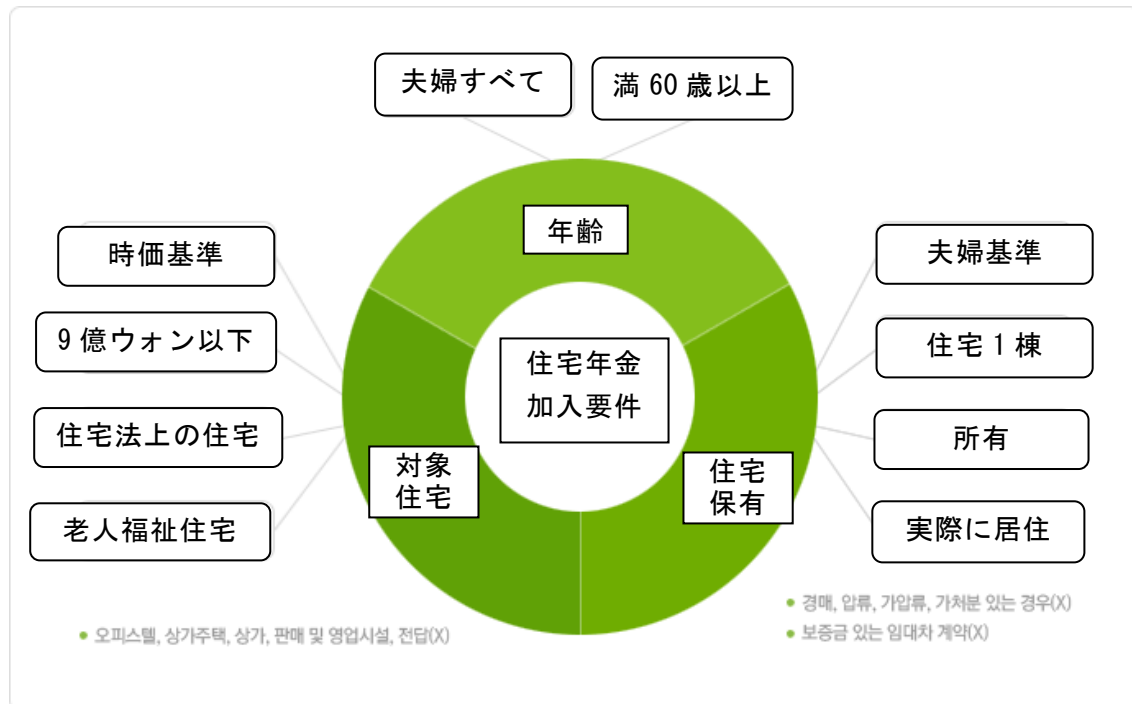
「不動産の価格公示及び鑑定評価に関する法律」による個別住宅価格（戸建て住宅）及び共同住宅価格（マンション）をいう（所得税法第 99 条第 1 項第一号エ）。そして、個別住宅価格とは、建設交通部長官が鑑定評価の手法により標準的な戸建住宅を対象として、毎年公示する標準住宅価格を基準として、基礎自治体である市長・郡守・区庁長が、毎年、個別の戸建住宅の価格を決定して、告示するものであり（不動産の価格公示及び鑑定評価に関する法律第 16 条）、共同住宅価格とは、建設交通部長官が鑑定評価の手法により、毎年、すべての共同住宅価格を決定して、告示するものである（同法第 17 条）。いずれも、鑑定価格であることから、基準時価 3 億ウォンの住宅とは、市場の実勢価格では 4 億ウォンに相当するとされている。

また、ここでいう利子相当額とは、当該住宅担保老後年金を支払った金融機関又は韓国住宅金融公社が発給した住宅担保老後年金利子費用証明書に記載された金額とする（所得税法施行令第 108 条の 3 第 2 項）。

この住宅担保老後年金利子費用控除を受けようとする者は、課税標準確定申告書に、住宅担保老後年金利子費用証明書を添付し、納税地管轄税務署長に提出しなければならない（所得税法施行令第 108 条の 3 第 3 項）。

## エ)住宅年金の商品概要

### ■加入要件



### ○年齢要件

住宅所有者(本人)及び配偶者の年齢が申請日現在満 60 歳以上でなければならない。

例えば、本人が満 63 歳で、配偶者が 58 歳の場合には、利用できない。

### ○住宅保有要件

本人及び配偶者を基準として、申請日現在、住宅を 1 棟のみ所有し、実際に居

住していなければならない。

- ・ 同居する子女が別個の住宅を所有していることは差し支えない。
- ・ 住宅年金を利用中にさらに住宅を所有することとなっても、引き続き住宅年金を利用することができる。

### ○対象住宅要件

- ・ 一般住宅は、「住宅法」上の住宅でなければならない。すなわち、戸建住宅、多世帯住宅、連立住宅及びマンション(住商複合建築物を含む。)<sup>26</sup>。
- ・ 住宅価格は、9億ウォン以下でなければならない<sup>27</sup>。
- ・ 抵当権、傳貰権、賃貸借契約は、あってはならない(解除を条件に加入が可能)<sup>28</sup>。
- ・ 老人福祉住宅は、「老人福祉法」上の分譲型老人福祉住宅であって、当該地方自治体に申告された住宅でなければならない<sup>29</sup>。

### ○保証期限

終身：所有者及び配偶者の死亡時まで

### ○住宅年金契約解約事由

- ・ 本人及び配偶者全員の死亡
- ・ 担保住宅の所有権喪失(火災による住宅消失、再建築・再開発等による住宅所有権喪失を含む)
- ・ 本人が死亡後、配偶者が6ヶ月以内に所有権移転登記及び債務引受をしない場合

---

<sup>26</sup> 住宅年金の対象でない場合

- ・ オフィステル、商家住宅、商家、販売及び営業施設等
- ・ 不動産登記簿上の権利侵害(競売申請、差押、仮差押、仮処分、仮登記等)がある場合

<sup>27</sup> 住宅価格の評価方法

- ・ 韓国鑑定院のインターネット市況 → 国民銀行のインターネット市況 → 韓国鑑定院の正式な鑑定評価額の順に適用。

<sup>28</sup> 抵当権、傳貰権、賃貸借契約がある場合の住宅年金加入方法

- ・ 住宅年金随時引出権を活用して、賃貸借契約等を加入後1ヶ月以内に解除すればよい。
- ・ 随時引出権は、貸付限度の50%(個人ごとに異なり、最大金額は2億5千万ウォン)まで使用することができる。(注12参照)

<sup>29</sup> 加入可能な老人福祉住宅

- ・ トウンチョン洞フソン：ソウル特別市江東区トウンチョン洞、・ソウルシニアズ江西タワー：ソウル特別市江西区登村洞
- ・ グレース・ヒル：ソウル特別市江西区登村洞、・ソウルシニアズ加陽タワー：ソウル特別市江西区登村洞
- ・ ノーブレスタワー老人福祉住宅：ソウル特別市城北区鍾岩洞、・シニアキャッスル・クラシオン：ソウル特別市恩平区ノクボン洞
- ・ シニアズハウジング・ド・ゴールデンパレス：ソウル特別市鍾路区母岳洞、・貞洞霜林院：ソウル特別市中区貞洞
- ・ 楽園台シルバータウン：釜山広域市機張郡鼎冠面龍水里、・ポミゴールドリーズンビル：仁川広域市西区麻田洞
- ・ ソウルシニアズ盆唐タワー：京畿道城南市盆唐区九美洞、・フィーダーハウス：京畿道城南市盆唐区亭子洞

- ・ ミョンジアルペンハイム：京畿道龍仁市処仁区南洞、

※その他の「老人福祉住宅」は、個別に判断。

- ・1年以上担保住宅に居住しない場合<sup>30</sup>

## ○支給方式

利用途中に支給方式及び引出限度設定比率の変更が可能<sup>31</sup>。

### ①終身支給方式

- ・個別引出金を設定せずに、一生毎月一定金額を支給する方式

### ②終身混合方式

- ・一定限度（貸付限度の50%）内で個別引出を許容して、残余部分に対して毎月一定金額を一生支給する方式
- ・個別引出用途は、住宅購入（賃借）資金、射倖性、贅沢娯楽性でない用途はいずれも許容

### 月支給金支給類型：月支給金増加オプション

- ・毎年3%ずつ月支給金が増加する方式
- ・利用初期には終身支給方式（定額型）より月支給金が少ない。
- ・終身支給／終身混合の2方式の中から選択して申請可能

図表 155 月支給金比較(住宅価格3億ウォン、終身支給方式基準)(一般住宅、単位：千ウォン)

加入年齢	終身支給 定額型	増加オプション選択時				
		加入時	5年後	10年後	15年後	20年後
60	709	514	596	691	801	929
65	864	646	749	868	1,006	1,167
70	1,064	821	952	1,104	1,280	1,484
75	1,330	1,061	1,231	1,427	1,654	1,918
80	1,688	1,398	1,621	1,879	2,179	2,526

※老人福祉住宅の月支給金は一般住宅と異なる。

<sup>30</sup> 1年以上居住しないとは？

- ・住宅年金は高齢者の住居安定のために担保住宅に‘一生居住’することを保障する。
- ・しかし、住宅年金利用者及び配偶者がいずれも1年以上担保住宅に居住しない場合、住宅年金は終了する。

1年以上継続居住しなくても住宅年金が終了しない場合の条件

- ・次の事由に該当する場合、住宅年金を継続して利用できる。  
ただし、その事由を公社にあらかじめ書面で通知した場合又は公社が直接確認してやむを得ない事由であると認定する場合に限る。

区分	具体的限定期理由
病院、療養（施設）所等入院	病気療養、心身療養等
他の住宅長期滞留	子ども等の扶養
隔離、収容、収監	官公庁の命令によりやむをえない場合
その他	個人的な特別な事情等を公社が認めた場合

<sup>31</sup> 引出限度の意味

- ・住宅年金利用者がまとまった金として活用するために、貸付限度の一定範囲であらかじめ設定した金額をいう。



### 月支給金減少オプション

- ・利用初期には終身支給方式（定額型）より月支給金が多い。
- ・毎年3%ずつ月支給金が減少する方式
- ・終身支給／終身混合の2方式から選択して申請可能

図表 156 月支給金比較(住宅価格3億ウォン、終身支給方式基準)(一般住宅、単位:千ウォン)

加入年齢	終身支給 定額型	減少オプション選択時				
		加入時	5年後	10年後	15年後	20年後
60	709	929	797	685	588	505
65	864	1,108	951	817	701	601
70	1,064	1,334	1,146	984	845	755
75	1,330	1,625	1,396	1,198	1,029	884
80	1,688	2,007	1,723	1,480	1,271	1,091

※老人福祉住宅の月支給金は一般住宅と異なる。

### ○使用用途

設定した金額を引き出すときは、次の表の使用用途に適合しなければならない。

区分	一般用途	貸付償還用途
用途内容	医療費、教育費、住宅維持修繕費、冠婚葬祭費等、一般的な老後の生活資金  *利用不可能な用途 ・住宅購入及び貸借資金 ・賭博、投機等、射倖性及び奢侈娯楽性支出資金等	先順位債権の償還資金 ・抵当権担保付貸付金、貸与金等 ・傳賃権を設定した傳賃保証金 ・賃貸借契約を締結した賃貸保証金
使用限度	貸付限度の30%以内(最大1億5千万ウォン)	貸付限度の50%以内(最大2億5千万ウォン)
支出対象	所有者、配偶者、所有者及び配偶者の直系家族と兄弟姉妹	当該住宅を担保とする債権
申請時期	実際の支出日から1年前後	住宅年金申請時

### ○貸付金利

3ヶ月CD金利+1.1%

- ・貸付利子は毎月貸付残額に加算され、加入者が直接現金で納付する必要がない。

### ○保証料

初期保証料及び年間保証料

- ・初期保証料：住宅価格の2%を最初の年金支給日に納付
- ・年間保証料：保証残額の年0.5%を毎月納付
- ・保証料は取扱金融機関が加入者負担で公社に納付して、貸付残額に加算される。

### ○担保の提供

第1順位の根抵当権を設定する。

- ・第三者（子供、兄弟等）が所有する住宅を担保とする住宅年金は利用不可
- ・保証金額の120%で抵当権設定

### ○貸付金償還

- ・利用者の死亡後に住宅処分価格で一括償還する。
- ・債務負担限度（貸付金償還額）は、担保住宅処分価格の範囲内に限定する。
- ・貸付金はいつでも別途の中途償還手数料なしで全額又は一部償還が可能（ただし、初期保証料は払い戻しされない。）。

貸付金の償還		
金額比較	償還すべき金額	備 考
住宅価格<貸付残額	住宅価格	不足する部分は、加入者（相続人）に請求しない。
住宅価格>貸付残額	貸付残額	残余部分は、加入者（相続人）が保有する。

### ○税制上のメリット

区 分	内 容
抵当権設定時	登録税免除、教育税免除、国民住宅債券購入義務免除、農漁村特別税免除
住宅年金利用中	財産税25%減免（ただし、5億ウォン超過住宅は5億ウォンに該当する分に限り減免）、貸付利子費用所得控除（200万ウォン限度）

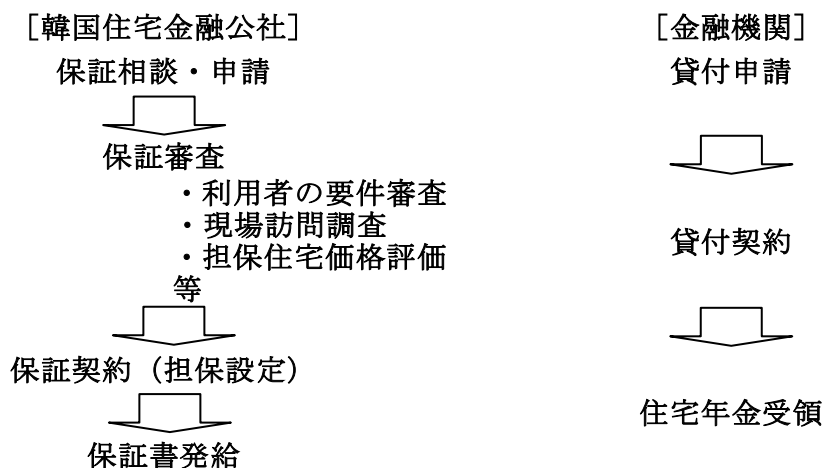
### ○住宅年金の終了事由

（韓国住宅金融公社法施行令第28条の2参照）

- ・住宅年金利用者及び配偶者が全員死亡した場合
- ・住宅年金利用者が死亡した後、配偶者が6ヶ月以内に担保住宅所有権移転登記及び金融機関に対する住宅年金貸付の引受けを終えなかった場合
- ・住宅年金利用者と配偶者が担保住宅から他の場所に引っ越した場合（担保住宅を変更した場合を除く。）
- ・住宅年金利用者と配偶者が1年以上継続して担保住宅に居住しない場合。ただし、入院等韓国住宅金融公社社長が定めて公社のインターネットホームページに公告する事由で居住しない場合は除く。
- ・住宅年金利用者が担保住宅の所有権を喪失した場合
- ・住宅年金貸付の元利金が抵当権の債権最高額を超過すると予想される場合として金融機関又は公社の債権最高額変更要求に応じない場合
- ・第1号から第6号までの事由のほか、住宅金融委員会が定める一定の事由が発生した場合

## オ)住宅年金の加入手続

### ■手続のフロー



### ■必要書類

書類目録	発給場所	備考
住民登録謄本 2部	住民センター (洞事務所)等	・配偶者が別に住民登録している場合には、配偶者住民登録謄本を追加 ・1部は住宅年金を受領する金融会社に提出するのに使用する。
転入世代閲覧 1部	同上	
家族関係証明書 1部	同上	
印鑑証明書 1部又は 2部	同上	・約定書類に‘自筆署名’という場合には1部のみ必要である。ただし、自筆署名の代わりに印鑑捺印をする場合には2部が必要。 ・1部は根抵当権設定のために登記所に提出することにのみ使用する。
登記権利証原本	本人保管	・根抵当権設定登記に使用し、使用後に返還する。
身分証(本人及び配偶者)	同上	・住民登録証など
住民登録抄本 1部	住民センター (洞事務所)等	・不動産登記簿謄本上の‘当該住宅住所’と‘所有者住所’が異なる場合に提出する(住所が同じ場合は必要ない)。

※発給を受ける書類は、住宅年金申請日から1ヶ月以内に発給を受けたものでなければならない。

### ■住宅年金の申請場所

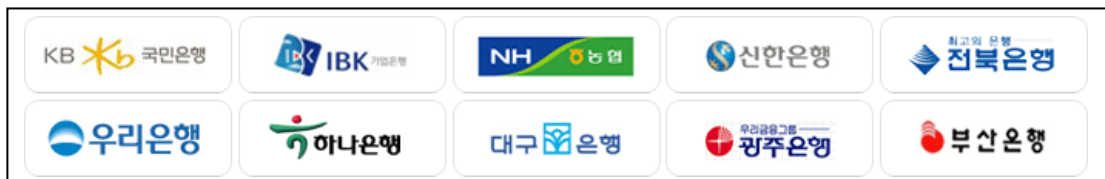
支社名	電話番号	位置
本社営業部	1688-8114	ソウル特別市中区南大門路 5 街 6-1 YTN タワー3 階
ソウル南部支社	02-3290-6500	ソウル特別市江南区駅三洞 677-25 大通りタワービルディング 18 階
ソウル北部支社	02-3499-3300	ソウル特別市道峰区倉洞 12-3 斗勝ビルディング 8 階
釜山蔚山支社	051-804-3977	釜山広域市釜山鎮区釜田洞 260-1 韓国外為銀行西面支店 5 階
大邱慶北支社	059-430-2400	大邱広域市中区徳山洞 110 三星金融プラザ 23 階
仁川支社	032-441-2155	仁川広域市南洞区九月 1 洞 1146-9 勇進ビルディング 7 階

光州全南支社	062-370-5700	光州広域市西区治平洞 1208-2 番地韓国土地公社 8 階
大田忠南支社	042-223-2620	大田広域市西区屯山 2 洞 949 番地信協中央会館 2 階
京畿支社	031-898-5040	京畿道水原市勸善区勸善洞 1023-3 ソウル保証保険ビルディング 9 階
江原支社	033-259-3600	江原道春川市中央路 1 街 80 SC 第一銀行春川支店 2 階
忠北支社	043-299-2800	忠清北道清州市興徳区福台洞 858-2 泰山ビルディング 5 階
全北支社	063-241-2779	全羅北道全州市徳津区麟後洞 2 街 1573-1 私学年金会館 6 階
慶南支社	055-278-2900	慶尚南道昌原市中央洞 93-2 韓国教職員共済会慶南会館 6 階
済州支社	064-726-5160	済州特別自治道済州市蓮洞 251-1 大信証券ビルディング 3 階

### 住宅年金取扱金融機関

国民銀行      企業銀行      農      協      シンハン銀行      全北銀行  
 ウリ銀行      ハナ銀行      大邱銀行      光州銀行      釜山銀行

※下記は、各金融機関のロゴである。



### ■住宅年金の実績

図表 157 韓国住宅金融公社の事業実績

(単位：百万ウォン)

	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年 (見込み)
ポグムチャリローン(モーゲージ)	4,219,183	1,386,729	3,595,177	4,243,648	5,943,001	6,000,000
流動化証券	4,378,091	3,396,024	3,893,504	4,154,107	10,993,521	6,000,000
住宅金融信用保証	4,805,410	4,121,402	5,088,914	6,760,308	9,654,530	8,000,000
住宅年金(リバースモーゲージ)	—	—	602,509	863,260	1,747,445	2,000,000

(資料)同公社 HP より

上表のとおり、件数は公表されていないが、金額ベースで見ると、住宅年金（リバースモーゲージ）の実績は住宅ローンの3分の1程度に達しており、制度導入後まもないにもかかわらず、かなり普及していると言えよう。

なお、2010年12月17日付東洋経済日報インターネット版によれば、2010年11月のリバースモーゲージ商品の新規加入者は245人で、前年同月の約2.8倍増。2007年にリバースモーゲージが導入されて以降、過去最高水準となった。2007年11月が78人、2008年11月が60人、2009年11月が89人となっている。

#### カ) 韓国の高齢者世帯の居住実態と住宅資産・負債の現況

韓国住宅金融公社が2008年と2010年に実施した「住宅年金需要実態調査」（同公社のホームページに掲載）により、高齢者世帯の居住実態、住宅資産・負債の現況を、高齢者全体と住宅年金利用者とを比較しながら見ると、次のようになっている。

##### ■住宅の保有実態

世帯主が60歳以上の高齢者世帯1,500世帯のうち住宅を保有している持家世帯の割合は96.8%と極めて高い。持家所有者の保有住宅数は、1戸が95.6%、2戸が4.1%、3戸以上が0.3%と、ほとんどが自己居住住宅のみの所有形態となっている。なお、借家世帯3.2%の契約形態は、一時金無しの家賃月払い借家が0.1%、一時金有りの家賃月払い借家が0.3%、一時金のみで月払い無しの借家（チョンセと呼ばれる韓国特有の借家）が1.7%、その他が1.1%の分布となっている。

		全体	住宅の種類		
			戸建て	マンション	長屋等
(実数)		1,500	739	567	170
持家		96.8%	97.6	96.0	96.1
借家	一時金のみで 月払い無しの借家	1.7%	1.1	2.1	2.8
	一時金有りの 家賃月払い借家	0.3%	0.1	0.5	0.0
	一時金無しの 家賃月払い借家	0.1%	0.1	0.2	0.0
	その他	1.1%	1.1	1.2	1.1

##### ■住宅の種類

住宅を保有する高齢者世帯の住宅種類を見ると、戸建て住宅が49.3%と最も高く、次いでマンションが37.9%、長屋建てが11.9%、その他1.0%となっている。

これに対し、上記の高齢者のうち住宅年金（リバースモーゲージ）を利用している者の住宅種類を見ると、戸建て住宅がわずかに8.7%に過ぎないのに対し、マンションが85.8%と圧倒的に多く、長屋建て等は5.7%となっている。

すなわち、韓国のリバースモーゲージ利用者はマンション保有者が中心であることがわかる。

##### ■住宅の規模

住宅を保有する高齢者世帯の住宅の規模を見ると、全体の平均は105.5㎡である

のに対し、リバースモーゲージ利用者は 97.3 m<sup>2</sup>となっており、リバースモーゲージ利用者の住宅規模が若干小さい。

規模分布を見ると、全体では 100 m<sup>2</sup>未満が 61.5%と最も高く、次いで 100 m<sup>2</sup>以上 130 m<sup>2</sup>未満が 21.0%、130 m<sup>2</sup>以上 165 m<sup>2</sup>未満が 8.3%、165 m<sup>2</sup>以上が 9.1%となっている。

これに対し、上記の高齢者のうち住宅年金（リバースモーゲージ）を利用している者の住宅の規模を見ると、100 m<sup>2</sup>未満が 56.5%、100 m<sup>2</sup>以上 130 m<sup>2</sup>未満が 31.4%、130 m<sup>2</sup>以上 165 m<sup>2</sup>未満が 7.1%、165 m<sup>2</sup>以上が 5.0%となっている。

すなわち、韓国のリバースモーゲージ利用者の住宅規模は、平均値では全体より若干小さいものの、中間規模の住宅に分布が集中していることがわかる。

### ■住宅の価格

住宅を保有する高齢者世帯の住宅の価格を見ると、全体の平均は 1 億 8,611 万ウォンであるのに対し、リバースモーゲージ利用者は 2 億 6,167 万ウォンとなっている。また、リバースモーゲージの利用を相談中の者の住宅価格は 3 億 5,672 万ウォンともっと高い。

価格分布を見ると、全体では 1 億ウォン以下が 49.7%と最も高く、1 億ウォン超過 2 億ウォン以下が 22.7%、2 億ウォン超過 4 億ウォン以下が 16.8%、4 億ウォン超過 5 億ウォン以下が 6.6%、6 億ウォン超過が 4.2%となっている。

これに対し、上記の高齢者のうち住宅年金（リバースモーゲージ）を利用している者の住宅の価格分布を見ると、1 億ウォン以下が 11.7%であるのに対し、1 億ウォン超過 2 億ウォン以下が 30.4%、2 億ウォン超過 4 億ウォン以下が 41.3%と最も多く、4 億ウォン超過 5 億ウォン以下が 13.1%、6 億ウォン超過が 3.5%となっている。

すなわち、韓国のリバースモーゲージ利用者の住宅価格は、低価格のものや特に高価格のものは多くなく 1 億ウォン超過 4 億ウォン以下の住宅に分布が集中していることがわかる。

### ■住宅関連債務の状況

住宅関連債務とは、住宅担保貸付を受けて債務残高がある場合と、持家を賃貸して返還債務のある一時金を受領している場合の 2 ケースがある。住宅を保有する高齢者世帯の住宅に関連する債務の状況を見ると、全体のうち 25.4%が住宅関連債務を抱えており、この数値は 2 年前の 2008 年の値である 13.4%に比べて増加している。

また、債務がある高齢者の住宅価格に対する債務残高の比率は平均 23.7%となっている。

債務のうち保有する住宅を担保として貸付を受け、残高が残っている者の比率は、高齢者世帯の 15.9%である。債務残高の分布を見ると、1 千万ウォン未満が 6.7%、1 千万ウォン以上 2 千万ウォン未満が 14.2%、2 千万ウォン以上 3 千万ウォン未満が 10.5%、3 千万ウォン以上 4 千万ウォン未満が 19.7%、4 千万ウォン以上 6 千万ウォン未満が 23.0%、6 千万ウォン以上 1 億ウォン未満が 11.3%、1 億ウォン以上が 14.6%となっている。

他方、持家を賃貸して返還債務のある一時金を受領している高齢者の比率は 11.8%である。そして、一時金の分布を見ると、1 千万ウォン未満が 25.4%、1 千万

ウォン以上2千万ウォン未満が13.6%、2千万ウォン以上3千万ウォン未満が9.0%、3千万ウォン以上4千万ウォン未満が5.1%、4千万ウォン以上6千万ウォン未満が10.2%、6千万ウォン以上1億ウォン未満が11.9%、1億ウォン以上が24.8%となっている。

### ■保有住宅の相続計画

高齢者が保有する住宅を子女に相続させる意向を有する割合は、全体の79.1%となっており、高い割合を占めている。ただし、住宅をすべて相続させたいとする者の比率は55.6%、住宅価格の一部を相続させるとする者は23.5%となっている。

これに対し、住宅年金（リバースモーゲージ）を利用している者のうち、保有する住宅を子女に相続させる意向を有する割合は、55.2%となっており、2008年の62.5%より低下している。そして、住宅をすべて相続させたいとする者の比率は11.2%に過ぎず、住宅価格の一部を相続させるとする者は44.0%となっている。

すなわち、住宅年金（リバースモーゲージ）利用者の遺贈動機は一般に比べてやや低いことがわかる。

### ■ベビーブーマーの資産状況

韓国のベビーブーム世代（1955～1963年生まれ）は、720万人に上るが、現在、定年退職を迎える時期に差し加かろうとしている。メットライフ生命老年社会研究所、ソウル大学老化高齢社会研究所及び世論調査会社ギャラップコリアの調査によれば、定年後の生活費の個人負担が先進国に比べ重いにもかかわらず、老後への備えは進んでいないという。

ベビーブーム世代の54.2%は地方出身者で、職探しや進学、家の引っ越しなどのために10～20代でソウル等の都会に出た者が多い。朝鮮戦争後、体系的な教育を受けた最初の世代に当たり、全体の4分の3が高卒以上と、親世代（高卒以上は11.0%）に比べ高学歴である。自分自身を中産層と認識する割合も87.7%に達している。現在も男性の93.1%と女性の60.8%が経済活動を続けており、1日当たりの勤務時間は男性9.7時間、女性8.9時間。男性の63.2%と女性の39.9%が中途退職した経験を持つ。全体の91%が既婚者で、平均24.95歳で結婚し、約1年後に第1子をもうけており、子供の数は平均1.92人である。

世帯所得は、2009年時点で平均386万ウォン（約28万円）と、韓国全体の世帯所得（343.2万ウォン）の1.12倍である。資産の内訳は不動産が82.4%、金融が14.8%。住宅所有率は74.0%で、不動産資産のほとんどが持家である。金融資産は76.8%が預金・積立金、年金商品、貯蓄性保険など比較的安定した商品が占め、相対的に変動性の高い商品への投資は15.9%にとどまる。

ベビーブーム世代の先陣、1955年生まれは2010年に満55歳となり、早い者は定年を迎えた。回答者が希望する定年年齢は平均64.8歳だが、実際の定年は平均62.3歳である。定年後の生活には最低でも月平均211万ウォン必要と見積もっている。このうち29.3%を公的年金、4.6%を企業年金から調達する考えで、残り66.1%は個人的に準備する必要がある。しかし老後に備え、貯蓄又は投資をしている者は約半分、金額は月平均17万ウォンにすぎないという。

## キ) 韓国国民のリバースモーゲージに対する意識

韓国住宅金融公社が毎年実施している国家承認統計である「住宅金融及びプログラムチャリローン需要実態調査」(2009年版)によれば、住宅金融の利用経験のある世帯、ない世帯を通じたリバースモーゲージに関する意識は、次のようになっている。

図表 158 住宅年金／リバースモーゲージ商品の認知度

問い：あなたは、住宅を担保として老後生活に必要な生活資金を毎月年金形式で支払う住宅年金／リバースモーゲージ商品について知っていますか？

	人数 (名)	よく知っ ている (%)	ある程度 知っている	名前だけ 知っている	聞いたこ とがない (%)	計 (%)
全 体	3,500	4.9	40.7	43.5	10.9	100.0
○居住地						
ソウル	761	5.3	36.8	48.1	9.9	100.0
京畿道	788	5.8	37.9	44.7	11.5	100.0
広域市	939	4.7	43.5	40.9	11.0	100.0
地方都市	1,012	4.1	43.3	41.6	11.1	100.0
○世帯主年齢						
20歳代	378	3.2	18.5	52.9	25.4	100.0
30歳代	1,024	3.1	36.2	46.9	13.8	100.0
40歳代	1,248	6.1	45.9	40.2	7.8	100.0
50歳代以上	850	6.0	48.4	40.1	5.5	100.0
○世帯の所得						
130万以下	697	3.7	23.5	51.2	21.5	100.0
131～226万	747	2.8	32.7	50.2	14.3	100.0
227～316万	773	4.4	48.5	38.8	8.3	100.0
317～427万	587	6.1	47.5	41.7	4.6	100.0
428万以上	693	7.8	52.2	35.2	4.8	100.0
○世帯主職業						
専門職	316	4.7	39.6	43.7	12.0	100.0
事務／管理職	1,380	5.3	44.3	42.2	8.3	100.0
自営業	624	6.3	43.8	42.9	7.1	100.0
技能サービス	792	4.0	38.5	44.4	13.0	100.0
無職／その他	388	3.1	28.6	47.2	21.1	100.0
○結婚の有無						
既婚	2,704	5.3	44.9	41.7	8.1	100.0
未婚	796	3.4	26.5	49.6	20.5	100.0
○住宅の有無						
所有	1,927	5.9	45.7	40.9	7.4	100.0
非所有	1,573	3.6	34.6	46.7	15.1	100.0
○住宅所有・居住						
住宅有・自家居住	1,643	6.0	46.7	40.4	7.0	100.0
住宅有・借家居住	284	5.6	40.1	44.4	9.9	100.0
住宅無・借家居住	1,573	3.6	34.6	48.7	15.1	100.0



図表 159 住宅年金／リバースモーゲージ商品の広告に対する認知度(重複回答)

問い：住宅年金／リバースモーゲージ商品に関する広告は、どの媒体を通じて接しますか？

	テレビ (%)	ラジオ (%)	インター ネット	新聞 ・雑誌	地下鉄 ・バス	屋外広告 物	チラシ	無回答
全 体	58.4	8.2	42.9	43.7	4.5	1.3	2.0	4.6
○居住地								
ソウル	58.2	8.9	41.5	46.1	7.9	1.7	2.5	5.4
京畿道	59.3	9.2	42.5	44.0	5.0	2.0	1.7	3.9
広域市	57.5	7.5	40.0	43.8	3.8	1.1	1.7	5.5
地方都市	58.7	7.6	47.0	41.6	2.2	0.4	2.0	3.7
○世帯主年齢								
20歳代	47.5	8.2	42.6	36.2	7.8	0.7	2.5	8.5
30歳代	54.9	9.7	50.6	37.4	5.8	2.2	2.5	5.8
40歳代	59.5	8.1	41.6	43.9	3.2	0.9	1.5	3.6
50歳代以上	64.4	6.7	36.4	53.1	3.9	1.0	1.9	3.2
○世帯の所得								
130万以下	54.5	7.7	40.6	38.2	6.6	1.8	2.6	7.1
131～226万	58.9	9.1	42.3	39.8	5.8	1.6	1.9	5.2
227～316万	60.2	7.2	44.1	41.9	4.2	1.0	2.3	3.5
317～427万	58.9	9.3	44.6	48.4	4.1	1.3	0.5	3.6
428万以上	58.5	8.0	42.6	50.2	2.3	0.8	2.4	3.9
○世帯主職業								
専門職	51.8	4.3	42.4	47.8	4.0	0.7	2.9	6.1
事務／管理職	55.6	7.7	45.0	45.2	4.9	1.0	1.7	4.5
自営業	64.3	10.5	41.4	47.9	3.3	0.9	2.1	2.6
技能サービス	61.1	8.9	42.5	40.3	6.0	1.7	2.2	3.9
無職／その他	58.5	8.2	38.2	33.3	2.6	2.3	1.3	8.8
○結婚の有無								
既婚	59.4	8.2	41.9	44.8	4.0	1.1	1.8	4.2
未婚	54.3	8.1	46.8	39.3	6.6	1.7	2.7	6.0
○住宅の有無								
所有	60.1	8.9	41.3	44.3	3.6	0.8	1.9	4.2
非所有	56.1	7.3	45.0	42.9	5.8	1.9	2.0	5.1
○住宅所有・居住								
住宅有・自家居住	59.9	8.5	40.9	45.2	3.5	0.8	1.8	4.2
住宅有・借家居住	60.9	10.9	43.8	39.1	3.9	0.8	2.7	4.3
住宅無・借家居住	56.1	7.3	45.0	42.9	5.8	1.9	2.0	5.1

図表 160 住宅年金／リバースモーゲージ商品の記事・ニュース・報道の認知経路(重複回答)

問い：住宅年金／リバースモーゲージ商品に関する記事、ニュース及び報道は、どの媒体を通じて接しましたか？

	人数 (名)	テレビ (%)	ラジオ (%)	インター ネット (%)	新聞・雑 誌 (%)	無回答 (%)
全 体	3,119	65.1	9.6	49.3	43.4	4.3
○居住地						
ソウル	686	64.6	9.0	48.0	44.3	4.8
京畿道	697	64.6	11.0	49.2	43.2	4.6
広域市	836	65.1	9.3	47.6	45.0	5.1
地方都市	900	66.1	9.1	52.0	41.3	2.8
○世帯主年齢						
20歳代	282	48.6	9.9	44.7	36.5	8.5
30歳代	883	60.4	10.6	54.4	34.4	5.5
40歳代	1,151	67.9	9.6	49.6	45.4	2.8
50歳代以上	803	72.4	8.2	45.0	52.8	3.5
○世帯の所得						
130万以下	547	59.6	9.1	45.2	37.7	6.4
131～226万	640	65.9	9.4	47.3	38.4	5.2
227～316万	709	66.3	9.0	52.6	40.8	2.8
317～427万	560	67.5	10.2	52.7	46.8	3.6
428万以上	660	65.6	10.3	48.2	52.9	3.8
○世帯主職業						
専門職	278	58.3	6.5	48.9	47.8	6.1
事務／管理職	1,266	62.7	9.5	52.1	44.1	4.0
自営業	580	72.2	11.2	48.4	48.6	2.6
技能サービス	689	66.8	10.0	46.9	41.1	3.8
無職／その他	306	64.4	8.8	45.1	31.7	8.2
○結婚の有無						
既婚	2,486	66.7	9.5	48.8	44.9	4.0
未婚	633	59.1	10.1	51.3	37.3	5.4
○住宅の有無						
所有	1,784	67.0	10.3	48.0	45.0	3.8
非所有	1,335	59.1	8.6	51.1	41.3	4.9
○住宅所有・居住						
住宅有・自家居住	1,528	67.1	10.5	47.1	45.9	3.7
住宅有・借家居住	256	66.0	9.4	53.1	39.5	4.7
住宅無・借家居住	1,335	62.7	8.6	51.1	41.3	4.9

図表 161 住宅年金／リバースモーゲージ商品への加入意向

問い：あなたに住宅があるとしたら、老後に必要な生活資金を充当するため住宅年金／リバースモーゲージ商品に加入することについて、どのように考えますか？

	く 加 入 意 思 は 全 ①	い 加 入 意 向 は な ②	① + ②	と 考 え て み た こ と が な い ③	る 加 入 意 向 が あ ④	い 是 非 加 入 し た ⑤	④ + ⑤	計
全 体	4.5	7.8	12.3	48.6	34.7	4.4	39.1	100.0
○居住地								
ソウル	4.3	6.8	11.2	47.7	35.9	5.3	41.1	100.0
京畿道	3.8	6.9	10.7	47.0	38.2	4.2	42.4	100.0
広域市	4.3	8.5	12.8	48.7	34.9	3.6	38.6	100.0
地方都市	5.2	8.6	13.8	50.5	30.9	4.7	35.7	100.0
○世帯主年齢								
20歳代	7.4	7.7	15.1	52.6	28.6	3.7	32.3	100.0
30歳代	3.3	8.8	12.1	52.1	31.3	4.5	35.7	100.0
40歳代	3.8	7.0	10.8	45.4	38.9	4.8	43.8	100.0
50歳代以上	5.4	7.9	13.3	47.2	35.4	4.1	39.5	100.0
○世帯の所得								
130万以下	6.2	7.0	13.2	47.1	33.4	6.3	39.7	100.0
131～226万	4.3	7.1	11.4	52.2	32.4	4.0	36.4	100.0
227～316万	3.2	7.2	10.5	47.7	36.9	4.9	41.8	100.0
317～427万	2.9	7.7	10.6	51.1	34.9	3.4	38.3	100.0
428万以上	5.5	10.0	15.4	45.2	36.1	3.3	39.4	100.0
○世帯主職業								
専門職	5.1	10.8	15.8	45.3	33.2	5.7	38.9	100.0
事務／管理職	4.0	7.2	11.2	49.6	35.8	3.4	39.2	100.0
自営業	4.5	7.4	11.9	47.1	36.9	4.2	41.0	100.0
技能サービス	3.8	7.2	11.0	48.2	34.2	6.6	40.8	100.0
無職／その他	7.0	9.5	16.5	50.8	29.6	3.1	32.7	100.0
○結婚の有無								
既婚	4.1	7.4	11.5	48.6	35.5	4.4	39.9	100.0
未婚	5.8	9.0	14.8	48.6	32.0	4.5	38.6	100.0
○住宅の有無								
所有	4.7	8.3	12.9	49.9	33.7	3.4	37.2	100.0
非所有	4.2	7.2	11.4	47.0	35.9	5.7	41.6	100.0
○住宅所有・居住								
住宅有・自家居住	4.6	8.6	13.2	50.5	33.0	3.3	36.3	100.0
住宅有・借家居住	4.9	6.3	11.3	46.8	38.0	3.9	41.9	100.0
住宅無・借家居住	4.2	7.2	11.4	47.0	35.9	5.7	41.6	100.0

図表 162 住宅年金／リバースモーゲージ商品への加入意向がない理由

問い：あなたが住宅年金／リバースモーゲージ商品に加入しない理由は何ですか？

	だ 老 か 後 ら の 準 備 が 充 分	ら 子 う 女 に 扶 養 し て も	な 周 る 囲 の 耳 目 が 気 に	さ 住 せ 宅 た を い 子 か 女 ら に 相 続	に 住 寄 宅 付 を す 慈 る 善 か 団 体 等	い 制 か 度 ら が 信 頼 で き な	ら 現 れ 在 な 家 い が な く 考 え	な 内 い 容 が よ く わ か ら
全 体	35.7	4.4	4.0	28.7	7.7	2.3	4.7	1.9
○居住地								
ソウル	22.4	8.2	7.1	28.2	8.2	4.7	5.9	3.5
京畿道	29.8	2.4	2.4	34.5	8.3	0.0	10.7	0.0
広域市	39.2	5.8	3.3	26.7	5.8	1.7	2.5	1.7
地方都市	44.3	2.1	3.6	27.1	8.6	2.9	2.1	2.1
○世帯主年齢								
20歳代	29.8	7.0	1.8	28.1	12.3	5.3	1.8	7.0
30歳代	33.1	4.0	1.6	29.0	9.7	3.2	0.8	1.6
40歳代	34.1	3.7	6.7	27.4	4.4	1.5	9.6	1.5
50歳代以上	43.4	4.4	4.4	30.1	7.1	0.9	4.4	0.0
○世帯の所得								
130万以下	22.8	7.6	6.5	21.7	7.6	5.4	9.8	3.3
131～226万	21.2	5.9	5.9	29.4	9.4	2.4	4.7	3.5
227～316万	35.8	3.7	3.7	34.6	11.1	0.0	0.0	1.2
317～427万	41.9	1.6	1.6	32.3	8.1	1.6	4.8	0.0
428万以上	56.1	2.8	1.9	28.0	3.7	1.9	3.7	0.9
○世帯主職業								
専門職	42.0	6.0	2.0	18.0	16.0	0.0	4.0	0.0
事務／管理職	44.2	3.2	2.6	29.9	4.5	0.6	4.5	2.6
自営業	33.8	2.7	2.7	32.4	6.8	2.7	4.1	2.7
技能サービス	26.4	9.2	8.0	28.7	8.0	2.3	4.6	2.3
無職／その他	25.0	1.6	4.7	29.7	9.4	7.8	6.3	0.0
○結婚の有無								
既婚	38.3	3.2	4.2	30.5	6.1	1.9	4.8	1.6
未婚	28.8	7.6	3.4	23.7	11.9	3.4	4.2	2.5
○住宅の有無								
所有	41.0	3.6	2.8	31.7	4.8	2.4	2.4	1.6
非所有	28.3	5.6	5.6	24.4	11.7	2.2	7.8	2.2
○住宅所有・居住								
住宅有・自家居住	42.9	2.8	2.8	32.3	5.1	1.4	1.4	1.8
住宅有・借家居住	28.1	9.4	3.1	28.1	3.1	9.4	9.4	0.0
住宅無・借家居住	28.3	5.6	5.6	24.4	11.7	2.2	7.8	2.2

[続く]

	年金支給額が 確実でない	自宅 でなくなる 気がする	まだ 老後につ いて考 えてい ない	家の 価値 より 支給 額が 少 な く な る	利 子 が 高 い	特 に 理 由 な し	計 (%)
全 体	1.6	0.5	2.1	0.7	0.7	5.1	100.0
○居住地							
ソウル	4.7	0.0	2.4	1.2	0.0	3.5	100.0
京畿道	1.2	0.0	1.2	2.4	2.4	4.8	100.0
広域市	0.8	0.8	3.3	0.0	0.8	7.5	100.0
地方都市	0.7	0.7	1.4	0.0	0.0	4.3	100.0
○世帯主年齢							
20歳代	1.8	0.0	1.8	0.0	0.0	3.5	100.0
30歳代	2.4	0.8	3.2	2.4	0.8	7.3	100.0
40歳代	1.5	0.7	1.5	0.0	1.5	5.9	100.0
50歳代以上	0.9	0.0	1.8	0.0	0.0	2.7	100.0
○世帯の所得							
130万以下	3.3	1.1	1.1	1.1	0.0	8.7	100.0
131～226万	2.4	1.2	5.9	0.0	2.4	5.9	100.0
227～316万	1.2	0.0	1.2	1.2	0.0	6.2	100.0
317～427万	1.6	0.0	1.6	1.6	0.0	3.2	100.0
428万以上	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.9	100.0
○世帯主職業							
専門職	0.0	0.0	4.0	0.0	0.0	8.0	100.0
事務／管理職	1.3	0.0	1.3	1.3	0.6	3.2	100.0
自営業	0.0	2.7	5.4	1.4	0.0	2.7	100.0
技能サービス	3.4	0.0	1.1	0.0	2.3	3.4	100.0
無職／その他	3.1	0.0	0.0	0.0	0.0	12.5	100.0
○結婚の有無							
既婚	1.0	0.3	1.6	1.0	1.0	4.5	100.0
未婚	3.4	0.8	3.4	0.0	0.0	6.8	100.0
○住宅の有無							
所有	1.2	0.4	2.4	0.8	0.8	4.0	100.0
非所有	2.2	0.6	1.7	0.6	0.6	6.7	100.0
○住宅所有・居住							
住宅有・自家居住	0.9	0.0	2.3	0.9	0.9	4.6	100.0
住宅有・借家居住	3.1	3.1	3.1	0.0	0.0	0.0	100.0
住宅無・借家居住	2.2	0.6	1.7	0.6	0.6	6.7	100.0

本報告書は、国土交通政策研究所における研究活動の  
成果を執筆者個人の見解としてとりまとめたものです。  
本報告書が皆様の業務等の参考となれば幸いです。