

リバース・モーゲジの需要

生命保険文化センター『サラリーマンの老後のライフスタイルについてのアンケート』調査(2004年3月)による

村 本 孜

< 目 次 >

1. はじめに
2. 『サラリーマンの老後のライフスタイルについてのアンケート』(2004年3月)
 - 〔2.1〕 同アンケートのリバース・モーゲジ調査
 - 〔2.2〕 リバース・モーゲジの利用意向の状況
3. ロジット分析によるリバース・モーゲジの利用意向
 - 〔3.1〕 全体的な分析
 - 〔3.2〕 利用意向の可能性の分析
 - 〔3.3〕 住み替え型リバース・モーゲジのニーズ
4. 価値観とリバース・モーゲジ,そして住宅ローン
 - 〔4.1〕 価値観とリバース・モーゲジの利用意向との関連
 - 〔4.2〕 住宅ローン保有の特性
5. むすび

1. はじめに

村本 [2006] で,個人・家計にとってリバース・モーゲジが,その生涯所得・生涯収支にとってイノベーションになる手法であることを明らかにした。リバース・モーゲジの実際の需要がいかなる水準になるか,種々の推計がある(たとえば,経済政策研究所 [1995] など)。公的年金制度とリバース・モーゲジの関連を検討した生命保険協会 [2001] では,リバース・モーゲジを導入す

ることによって、公的年金負担を減少させることが可能になることを示している¹⁾。

以下では、生命保険文化センターが、2003年11～12月に行なった『サラリーマンの老後のライフスタイルについてのアンケート』調査を利用して、リバース・モーゲジがいかなる階層に需要されるのか、そしていかなる価値観の保有層に需要されるのかを明らかにしたい。価値観に注目するのは、リバース・モーゲジの定着が、個人の遺産動機や生涯行動に大きな変化をもたらす可能性が高いからである²⁾。

2. 『サラリーマンの老後のライフスタイルについてのアンケート』(2004年3月)

(2.1) 同アンケートのリバース・モーゲジ調査

『サラリーマンの老後のライフスタイルについてのアンケート』調査(2003年12月実施)は、「くらしのモニター」として生命保険文化センターの事業に協力している者(30～59歳の男女)に対して行なわれたもので、老後のライフスタイル(生き方、暮らし方)をどのように展望しているかを調査したものである³⁾。とくに、現在の家族・家計の状況、勤務先の状況などの現実的側面を考慮した「現実的な予想」としての老後のライフスタイルと、これらの現実

1) 生保協会の『高齢化社会を見据えた公的金融のあり方』は「業界内限」の調査報告であるので、詳細を記すことはできないが、リバース・モーゲジを導入し(2000年以降2059年までに世帯主が60歳に到達した世帯を対象に利用予定者を推計)、1世帯が年間75.9万円借入とするとそのリスクに関するコストを公的負担した場合、2013～2072年に約30兆円、2000年現価に割り戻して約4.7兆円のコストが発生するものとした。1年当たりは4.954億円、2000年現価で795億円であり、これに対し厚生年金(老齢年金)の上乗せで年間75.9万円受け取るには年間5.3766兆円の財源が必要とした(2025年の1年間のコスト)。厚生年金の受給者割合に合わせるため、リバース・モーゲジにかかるコスト4.7兆円を単年度に直すと1.908億円で、厚生年金の28分の1でしかない、と指摘した。最近の論議の整理は野田[2006]を参照。野田によれば、リバース・モーゲジ市場の規模は10兆円と試算されている。

2) 本稿は、村本[2004]を基にし、その精緻化、深堀りを行なったものである。

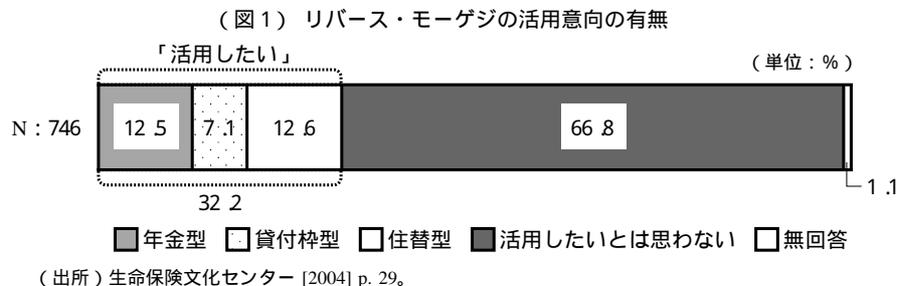
3) この調査は『生活設計と金融・保険に関する調査 第6回』として、2003年11～12月にかけて実施され、調査地域：首都圏(埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県)50km圏、調査対象：満30～59歳の男女正規従業員、サンプル数：2,150、有効回収数：816、回収率：38.0%、調査方法：郵送法、調査時期：2003年11月27日～12月14日、である。回収率の点で有効性に不満はあることを認識した上で、他の調査に見られない有用な情報を含んでいるので、以下ではこの調査に基づく考察を行なった。

リバース・モーゲジの需要

的条件を解除して回答者が手の届くかもしれない「希望」としての老後のライフスタイルを調査している点で興味深いものである⁴⁾。

この調査によれば、リバース・モーゲジの利用意向を直接的に調査している。その際、リバース・モーゲジを年金型、貸付枠型、住み替え型に分け、その定義・内容を説明した上で、回答を求めた。

その結果、リバース・モーゲジの利用意向は、全体で32.2%になること、性別では女性の利用意向が高い(男性30.5%、女性36.0%。女性の場合、住み替え型リバース・モーゲジのニーズが高く、ニーズの半分程度になる)ことが明らかになった。



〔2.2〕 リバース・モーゲジの利用意向の状況

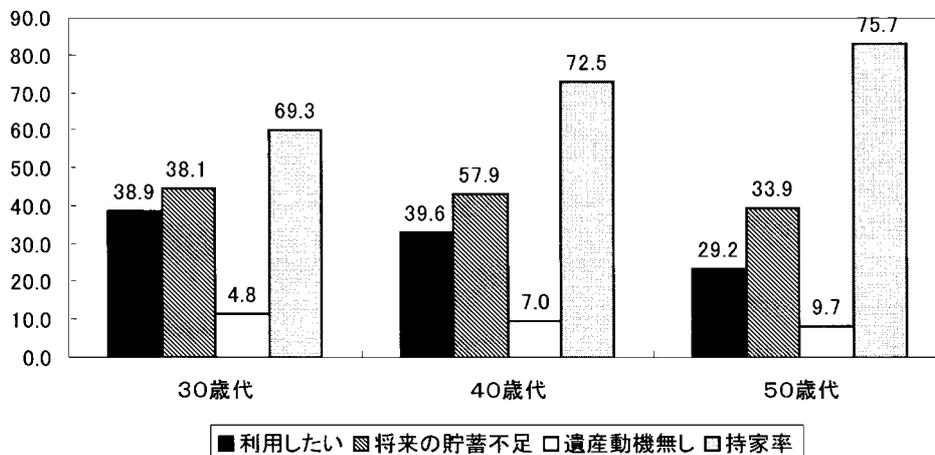
リバース・モーゲジの利用意向の詳細は、以下の通りである。

年代別にみると、若い世代ほど利用意向が高く、高齢層になればなるほど利用意向は低くなる(持家率は、30歳代 40歳代 50歳代と高くなる)。利用の理由は、公的年金の将来への不安が高く、若い年世代ほどその傾向が高い(図2)。若年世代にとって公的年金制度が、制度リスクとして認識され、かつ給付水準の低下を予測しているため、公的年金の補完としてリバース・モーゲジを活用しようとするスタンスが分かる。若い世代は住宅保有をしていない可能性が高く、今後保有する場合に、金融資産保有と実物資産保有が無差別になっていると考えられる。

金融資産の保有の多寡による利用意向は、金融資産保有が少ないほど、

4) 以下の記述は、村本 [2004] による。また、住み替え型リバース・モーゲジについては、大垣 [2004] の第3章、とくに pp. 240~244 参照。加えて筆者が座長を務めた住宅金融公庫 [2004] も住み替え型リバース・モーゲジを詳細に検討したものである。

(図2) リバース・モーゲジの利用意向(1) - 年代別 -



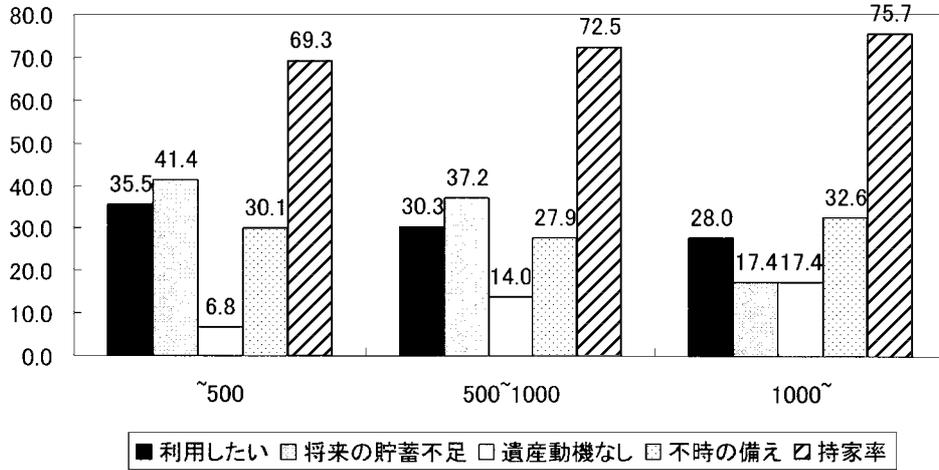
リバース・モーゲジの利用意向は高い(持家率は高資産層ほど高い)。手持ちの金融資産保有額が多ければ、リバース・モーゲジの利用はしなくても済むので、当然の結果といえよう。さらに、将来への貯蓄の備えが十分出来ないからという理由も、現在の金融資産保有と連動しており、金融資産保有額が少ない層ほど、将来への貯蓄の備えが小さいとしており、説得的である。金融資産保有が大きいほど、遺産を残すつもりがないという遺産動機無しの層が多いのも興味深い(高資産層ほど遺産動機が希薄になる。図3)。

世帯年収別にみると、世帯年収が多いほど、リバース・モーゲジの利用意向は低い傾向が分かる(持家率は高年収ほど高い)。年収が低いほど、将来への貯蓄の備えが十分ではないので、リバース・モーゲジで補完しようという理由であろう。また、高収入層ほど遺産動機が希薄であることも分かり、の結果と併せ、高資産層・高収入層で遺産動機が希薄であることがインプライされたことになる(図4)。

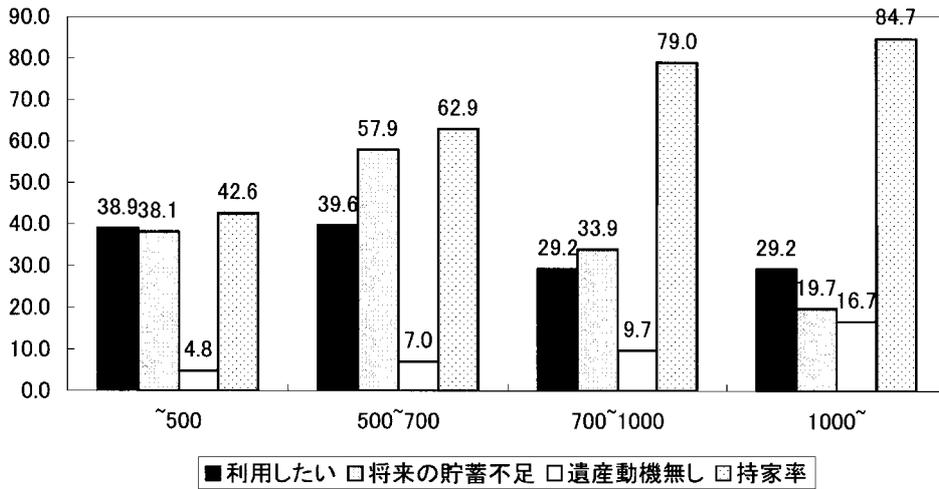
持家層では30.8%で、借家層では39.6%の利用意向となっており、借家の方がリバース・モーゲジの利用意向が高いことが明らかである。このことから、借家居住者の方が、将来、住宅取得(持家)をしてそれを資産として活用する意向の強いことが分かる。持家層の遺産動機(土地や住宅は子供に引き継がせたい)は、持家で38.4%、借家で35.5%で、持家層の方が高い。これは、すでに資産を保有している層の方が、遺産動機が強

リバース・モーゲジの需要

(図3) リバース・モーゲジの利用意向(2) - 金融資産保有別(単位:万円)-



(図4) リバース・モーゲジの利用意向(3) - 世帯年収別(単位:万円)-



いことを示すもので、その分リバース・モーゲジの利用意向が低いであろう。

以上の結果を含め、表1および表2は同アンケート調査におけるリバース・モーゲジの活用以降の有無とリバース・モーゲジを活用する理由について総括したものである。

社会イノベーション研究

(表1) リバース・モーゲジの活用意向の有無(総括)

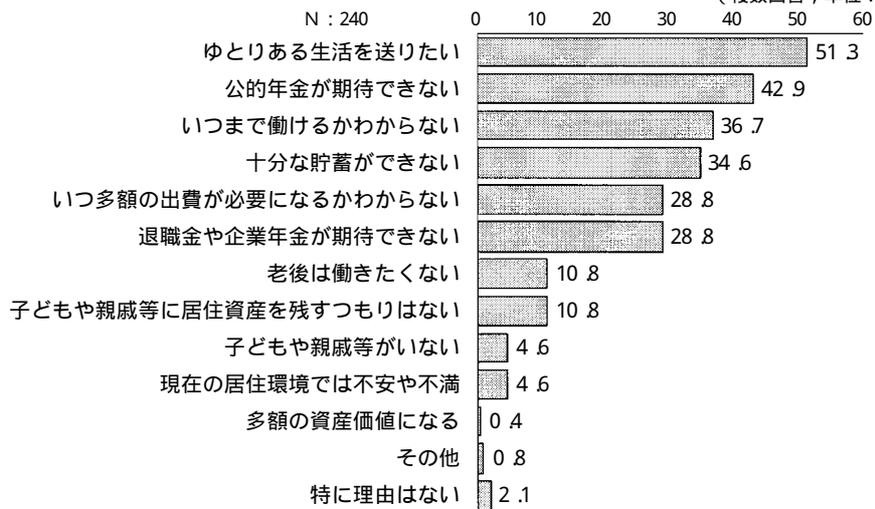
(単位: %)

	N	年金型	貸付枠型	住替型	活用したい	活用したいとは思わない	無回答	
全体	746	12.5	7.1	12.6	32.2	66.8	1.1	
男性	521	13.6	7.1	9.8-	30.5	68.9	0.6-	
女性	225	9.8	7.1	19.1+	36.0	61.8	2.2	
30歳代	280	15.0	10.4+	13.2	38.6+	60.7-	0.7	
40歳代	239	13.8	5.0	14.2	33.1	64.9	2.1	
50歳代	227	7.9-	5.3	10.1	23.3-	76.2+	0.4	
世帯年収	500万円未満	91	16.5	7.7	22.0+	46.2+	53.8-	0.0
	500~700万円未満	160	18.1+	8.1	11.3	37.5	62.5	0.0
	700~1,000万円未満	218	11.5	6.0	11.9	29.4	68.3	2.3+
	1,000万円以上	229	9.2	8.3	11.4	28.8	71.2	0.0
居住形態	持家・ローンなし	376	11.2	7.4	13.0	31.6	67.6	0.8
	持家・ローンあり	195	11.8	6.2	11.3	29.2	70.3	0.5
	賃貸住宅	131	16.0	7.6	16.0	39.7+	58.0-	2.3
	社宅・借り上社宅・寮	43	16.3	7.0	4.7	27.9	69.8	2.3
金融資産	500万円未満	375	14.9+	7.5	13.1	35.5	63.7	0.8
	500~1,000万円未満	142	9.2	7.0	14.1	30.3	69.0	0.7
	1,000万円以上	164	9.1	7.3	11.6	28.0	71.3	0.6
世帯類型	単身世帯	9	33.3	0.0	11.1	44.4	55.6	0.0
	夫婦のみ	93	16.1	12.9+	8.6	37.6	62.4	0.0
	夫婦と子	503	12.5	6.6	13.7	32.8	66.0	1.2
	三世帯	64	3.1-	4.7	4.7-	12.5-	85.9+	1.6
	その他	69	14.5	5.8	18.8	39.1	59.4	1.4

(出所) 生命保険文化センター [2004] p. 31。

(図5) リバース・モーゲジを活用したい理由

(複数回答, 単位: %)



(出所) 生命保険文化センター [2004] p. 30。

リバース・モーゲジの需要

(表2) リバース・モーゲジを活用したい理由

(複数回答, 単位: %)

	N	ゆとりある生活を送りたい	公的年金が期待できない	いつまで働けるかわからない	十分な貯蓄ができない	いつ多額の出費が必要になるかわからない	退職金や企業年金が期待できない	
全体	240	51.3	42.9	36.7	34.6	28.8	28.8	
男性	159	53.5	42.1	39.0	36.5	30.2	29.6	
女性	81	46.9	44.4	32.1	30.9	25.9	27.2	
30歳代	108	48.1	44.4	32.4	39.8	28.7	31.5	
40歳代	79	59.5	43.0	40.5	21.5-	27.8	29.1	
50歳代	53	45.3	39.6	39.6	43.4	30.2	22.6	
世帯年収	500万円未満	42	40.5	45.2	42.9	33.3	28.6	40.5
	500~700万円未満	60	56.7	41.7	46.7	56.7+	30.0	30.0
	700~1,000万円未満	64	50.0	40.6	28.1	23.8	29.7	25.0
	1,000万円以上	66	53.0	43.9	28.8	19.7	30.3	21.2
居住形態	持家・ローンなし	119	51.3	40.3	37.8	33.6	27.7	25.2
	持家・ローンあり	57	49.1	49.1	33.3	40.4	31.6	33.3
	賃貸住宅	52	51.9	46.2	42.3	32.7	30.8	34.6
	社宅・借り上げ社宅・寮	12	58.3	25.0	16.7	25.0	16.7	16.7
金融資産	500万円未満	133	55.6	35.3-	34.6	41.4+	30.1	25.6
	500~1,000万円未満	43	44.2	41.9	34.9	37.2	27.9	34.9
	1,000万円以上	46	47.8	60.9+	43.5	17.4-	32.6	28.3
世帯類型	単身世帯	4	25.0	75.0	50.0	0.0	25.0	25.0
	夫婦のみ	35	51.4	42.9	34.3	28.6	37.1	28.6
	夫婦と子	165	52.1	41.2	34.5	37.6	26.1	28.5
	三世帯	8	37.5	75.0	62.5	37.5	25.0	12.5
	その他	27	51.9	40.7	44.4	29.6	37.0	37.0

(出所) 生命保険文化センター [2004] p. 31。

3. ロジット分析によるリバース・モーゲジの利用意向

[3.1] 全体的な分析

この調査を利用して、リバース・モーゲジの利用意向(需要関数)をロジット分析の活用により整理することとする。これによれば、リバース・モーゲジの利用意向は、

- ・男性ダミーが有意ではないこと、
- ・30歳代ダミーが40歳代ダミーよりも有意なこと、
- ・保有金融資産額が有意でないこと、

から、女性・若年層・低資産保有などで高いことが分かり、先の結論とも整合

社会イノベーション研究

(表3) リバース・モーゲジの利用意向

	係 数	p-値
男性ダミー	- 0.252	0.336
30歳代ダミー	0.525	0.029
40歳代ダミー	0.425	0.070
本人収入	- 0.0004	0.504
世帯収入	0.0001	0.845
保有金融資産額	- 0.0002	0.072
持家ダミー	- 0.229	0.272
早期退職希望ダミー	0.102	0.659
雇用継続希望ダミー	0.430	0.047
老後は現在と異なる場所に住みたい	0.021	0.919
老後は新しい人間関係を拡げたい	- 0.062	0.631
老後は新しく趣味を始めたい	0.327	0.027

的であることが分かる。このほか、価値観との関連では、老後に積極的に活動したい、ないし自己実現的な層に利用意向が強いことが分かる。

この調査では、老後の住まい方について調査しており、住み続け型（従来型。現在の地域・街に住む）を希望するか、住み替え型（新規型。異なる地域・街に移転する）を希望するかが、情報として得られる。表4はその状況を示したものであが、

- ・年齢別にみると、「従来型」（現在の住まいに住み続ける）は高齢層ほど高く、50歳代で39.2%となっている、
- ・世帯年収別にみると、500万円未満層で「従来型」が41.8%と高くなっている、
- ・居住形態別にみると、持家・ローンなしで「従来型」が33.9%、社宅・借上げ社宅で「新規型」（他の場所に住み替える）が89.8%と高くなっている、

という傾向がある（表4。リバース・モーゲジの利用意向との関係は〔3.3〕で詳述する）。

〔3.2〕 利用意向の可能性の分析

全体的傾向のほかに、居住意向（継続居住（住み続け）か、移転（住み替え）

リバース・モーゲジの需要

(表4) 希望する住まい方

(単位：%)

		N	従来型	新規型	無回答
全体		816	30.0	69.4	0.6
男性		560	28.6	70.7	0.7
女性		256	33.2	66.4	0.4
30歳代		296	25.4	73.6	1.0
40歳代		261	26.1	73.6	0.4
50歳代		250	39.2	60.4	0.4
世帯年収	500万円未満	110	41.8	57.3	0.9
	500～700万円未満	176	27.8	71.6	0.6
	700～1,000万円未満	231	26.8	72.7	0.4
	1,000万円以上	238	30.3	69.7	0.0
居住形態	持家・ローンなし	384	33.9	65.6	0.65
	持家・ローンあり	200	29.0	70.0	1.0
	賃貸住宅	181	28.2	71.3	0.6
	社宅・借上げ社宅・寮	49	10.2	89.8	0.0
金融資産	500万円未満	420	30.0	69.5	0.5
	500～1,000万円未満	153	27.6	71.9	0.7
	1,000万円以上	169	29.0	70.4	0.6
世帯類型	単身世帯	13	38.5	61.5	0.0
	夫婦のみ	104	29.8	69.2	1.0
	夫婦と子	541	28.3	71.2	0.6
	三世代	66	34.8	63.6	1.6
	その他	83	36.1	63.9	0.0

(出所) 生命保険文化センター [2004] p. 22.

か)などを加味した分析をロジット分析によって行なうと、全体の傾向との対比で興味深いことが分かる⁵⁾。土地の保有に関する「希望」に関する調査項目(この調査では、家族・家計の状況を考慮しないと、「希望としては、現役期に取得した(する予定の)住宅を老後に売却、賃貸、リフォーム等をしたい」という設問から、住み替え意向を調査している)、以下のことが明らかになった(表5、および付表参照。なお、表5の～と表4の従来型・新規型との厳密な対応はない)。

老後の土地活用の希望という観点からは、「土地を売却したい」(売却希望)と考えている層にリバース・モーゲジの利用意向が強い。

その傾向は中高年に見られる。また、持家層や個人年金加入層でも「土地を売却したい」(売却希望)と考えている層にリバース・モーゲジの利用意向がある。ただし、金融資産や実物資産額は低い層なので、実際の利

5) 計測に当たっては第一生命経済研究所 村上主任研究員・高樋副主任研究員の協力を得た。

用可能性は低いかもしれない。

実物資産が多く、世帯収入も多い富裕層（実物資産4,000万円以上、世帯年収1,000万円以上）では、「土地を貸したい」（賃貸希望）と考えている層にリバース・モーゲジの利用意向が強い。富裕層で実物資産を有効活用したいと考えている層にはリバース・モーゲジがオプションの一つとして響く可能性がある、と考えられる。

に関して、土地利用に関する「希望」という観点、すなわち現在の仕事・家族・家計とは無関係に、現役期に取得した住宅を将来売却・リフォーム・賃貸などにする意向を調査した項目によれば、「売却意向」だけが有意であるが（表5）、意外なことに、「住み続け意向」では、リバース・モーゲジの利用意向は負の関係にある（これは、住み続け型リバース・モーゲジの支持が低いのか、あるいは「希望」の観点なのか、であるかによるものかは不明である）。

表5の ~ の5つの居住に関する変数を詳細に見ると（付表参照）、

- ・30歳代では有意な変数はないこと、40・50歳代では「売却希望」が有意なこと、
- ・年収500万円未満層・700～1,000万円層では有意な変数はないこと、500～700万円層では「売却希望」が有意なこと、1,000万円以上層では「売却希望、賃貸希望」が有意なこと、
- ・金融資産保有階層別では、500万円未満層、500～1,000万円層では「売却希望」が有意なこと、1,000万円以上では有意な変数はないこと、

が明らかであった。

さらに、現在の住宅が持家か、借家（賃貸）かで、表4の居住に関わる変数をチェックすると、

- ・持家では、「売却希望」が有意なこと、借家・社宅では有意な変数がないこと、

という結果であり、また、保有する住宅資産の価額について、

- ・1,500万円未満層では、「売却希望」が有意なこと、1,500～2,500万円層では、「住み続け希望」が有意なこと、2,500～4,000万円層では有意な変数はないこと、
- ・4,000万円以上では、「賃貸希望」が有意なこと、

という結果を得た。個人年金加入の有無でチェックすると、

- ・個人年金加入者は、その受給年金額の多寡に関わらず、「売却希望」が

リバース・モーゲジの需要

(表5) リバース・モーゲジの利用意向の有無

(被説明変数)	リバース・モーゲジの利用意向		住み替え型リバース・モーゲジの利用意向	
	係数	標準誤差	係数	標準誤差
住み続け希望	-0.192	0.354	-0.136	0.487
売却希望	0.954	0.278	1.092	0.331
賃貸希望	0.579	0.314	0.996	0.360
建て替え・リフォーム希望	0.013	0.275	0.131	0.364
子供に生前贈与希望	0.179	0.278	0.433	0.350

有意で、未加入層では有意な変数はなかったこと、という結果であった。

いずれにせよ、現在の住宅資産を「売却希望」ないし「賃貸希望」の場合に、リバース・モーゲジの利用意向が強いということは、「住み替え型リバース・モーゲジのニーズが強い」ことを意味すると理解することができよう。

〔3.3〕 住み替え型リバース・モーゲジのニーズ

先のように、家族・家計の状況を考慮せず、老後の土地活用の希望という観点を明確化すると、「土地を売却したい」と考えている層にリバース・モーゲジの利用意向（とくに住み替え型リバース・モーゲジ）が強いことが明らかであった。

そこで、住み替え意向とリバース・モーゲジの利用意向の関係をチェックした。その基本的な仮説は、

- ・仮説1：住み続け意向の層は、リバース・モーゲジの利用意向がある、
 - ・仮説2：住み替え意向の層は、リバース・モーゲジの利用意向がある、
- というものである。

リバース・モーゲジの利用意向を被説明変数とするロジット分析を行なったところ(表5)、住み替え意向がある層でリバース・モーゲジの利用意向が高いことが分かった。すなわち、表5の結果から、売却意向のある層と賃貸意向のある層で、リバース・モーゲジ利用意向が高いのである。当然ではあるが、住み替え意向のある層では、住み替え型リバース・モーゲジの利用意向が強かった。仮説2が支持されたといえよう。

逆に、住み続け意向層ではリバース・モーゲジの利用意向は高くなかったが、

(表6) リバース・モーゲジの形態住み替え後住宅

				RM の担保物件
		賃 貸	購 入	
従前住宅	売却	RM なし	購入資金不足充分 リフォームなど融資枠 月々式融資	住み替え後の住宅
	賃貸	融資枠(入居一時金) 月々式融資	購入資金不足充分 リフォームなど融資枠 月々式融資	(賃貸 賃貸の場合) 従前の住宅 (賃貸 購入の場合) 従前の住宅ないし 住み替え後の住宅

(出所) 住宅金融公庫 [2004], 村本 [2006]。

これは従来の住み続け型リバース・モーゲジに限界を感じているか、あるいは遺産動機が強いためか、などの理由によるものと考えられる。このように、住み続ける層でリバース・モーゲジに対するニーズが弱いことは、今後、新たな住み続け型リバース・モーゲジ商品を開発する必要のあることを示すものとして注目される。

4. 価値観とリバース・モーゲジ,そして住宅ローン

[4.1] 価値観とリバース・モーゲジの利用意向との関連

次に、この調査を用いて、いかなる価値観の層でリバース・モーゲジの利用意向があるかをチェックした。予想される仮説は、遺産動機の低い層ないし自己実現的な価値観の層では、自分の持ち家は活用し、自らの生活を充実させたいと考えるので、リバース・モーゲジの利用意向が高いものと予想されるというものである。今回調査では、生活をする考え方として価値観を調査しているので、それとの関連でリバース・モーゲジの利用意向についてロジット分析を用いて検討したのが、表7である。

・リバース・モーゲジの利用意向のある層は、

- ア．自分を犠牲にしても家族のためならつくしたい
- イ．将来の生活をいろいろと考えるより、現在の生活を大切にしたい
- ハ．できるだけ高い目標をたてて、それに挑戦したい
- ニ．責任を伴うことはできるだけ避けたい

と考える価値観の持ち主であることが分かる。アの価値観は大人主義な保

リバース・モーゲジの需要

守的な価値観層であり、遺産動機が強い層であろうからリバース・モーゲジを利用してでも財産を子孫に残そうとするものと考えられる。これに対し、イ・ハの価値観は自己実現的な層であり、自己実現層でのリバース・モーゲジ利用意向の高いことが分かる。

・リバース・モーゲジの利用意向のない層は、

ホ．どんな苦勞してでも、自分の夢は実現させたい

ト．趣味や遊びに熱中しているときが一番幸せだ

と考える価値観の持ち主であることが分かる。ホ・トの価値観は自己実現的な層であり、自己実現層でのリバース・モーゲジの利用意向が低いことも明らかになった。

このように自己実現的価値観を有する層では、リバース・モーゲジの利用意向について両方の見方があることが分かった。この限りでは価値観とリバース・モーゲジの利用意向との関係は明確ではないが、少なくとも大人主義的な価値観の保有層でもリバース・モーゲジの利用意向があることは、価値観とは関係なくリバース・モーゲジを利用する考え方が定着しているともいえよう。

50歳代という高齢期を間近にした層は、段塊の世代を含み、アクティブシニアとして行動している層も多いが、この世代では、

イ．将来の生活をいろいろと考えるより、現在の生活を大切にしたい

ハ．できるだけ高い目標をたてて、それに挑戦したい

という価値観の保有者（自己実現的価値観）でリバース・モーゲジの利用意向が強い。反面、

(表7) 価値観とリバース・モーゲジの利用意向

〔被説明変数〕	全世帯		50歳代	
	係数 (標準誤差)		係数 (標準誤差)	
孤立しても自分の主張貫く	0.095	(0.0941)	-0.022	(0.206)
自分を犠牲にして家族にはつくす	0.143	(0.0979)	0.054	(0.233)
将来よりも現在の生活が大事	0.1297	(0.0913)	0.268	(0.200)
苦勞しても自分の夢は実現したい	-0.290	(0.1176)	-0.622	(0.250)
努力・訓練が必要なことは回避	-0.240	(0.1156)	-0.290	(0.253)
高い目標をたてて挑戦したい	0.171	(0.1127)	0.126	(0.253)
趣味・遊びに熱中時が一番幸せ	-0.119	(0.0947)	0.025	(0.214)
責任を伴うことは回避したい	0.146	(0.1156)	0.282	(0.235)

ホ．どんな苦労してでも、自分の夢は実現させたい
という同じような価値観の保有者ではリバース・モーゲジの利用意向は強くない(表4)。さらに、「努力や訓練が必要なことはあまりやりたくない」と考える層ではリバース・モーゲジの利用意向は低く、保守的な層はリバース・モーゲジの利用ではなく、遺産動機が強いのかもしれないことを窺わせる。

〔4.2〕 住宅ローン保有の特性

生命保険文化センターの2004年調査は、住宅ローンの保有に関して貴重な情報を与えているので、リバース・モーゲジそのものではないが、個人・家計の負債行動という観点から整理しておきたい。住宅ローン保有について、いかなる要因がその決定に重要かを整理すると、表8のようになる。

住宅ローンを保有している場合には、以下のような特性を持っている。

世帯収入や月々の生活費などの世帯収入の水準を表す所得変数は有意にプラスで、当然の結果である。

金融資産についてはマイナスに有意であるが、これは住宅資産を購入する際に頭金として充当ないし取り崩しているからであろう。すでに住宅ローンを保有しているので、金融資産は保有していない、ないし保有できない状況なのである。

老後のリフォーム意向がマイナスになっているのは、現在住宅ローンを保有している場合にリフォームの意向が薄いということであり、実際にリフォームを行なう場合に、新たに住宅ローンを組むかは不明である。

価値観との関連では、住宅ローン保有とは負ないし住宅ローン保有にネガティブな価値観は「家族のために尽くしたい」という伝統的価値観(大人主義、集団主義)と、「危険を冒しても自分のやりたいことを貫く」という自己実現的価値観である。この限りでは、住宅ローンと価値観とは一定の関係を見出しにくい。

しかし、「人を引っ張っていくより人に従っていきたい」という安全性・安定性重視の価値観と住宅ローン保有が正の関係にあり、住宅保有を安定的と考えれば納得的である。この点で、有意性は低くなるが、「努力や訓練が必要なことはあまりやりたくない」というリスク回避的な価値観と住宅ローン保有が正相関していることと整合的である。

有意度を低くすると「人と孤立しても正しいと思う考えを主張する」苦

(表8) 住宅ローン保有者の特性

		B	標準誤差	Wald	自由度	有意確率	Exp(B)
VAR00002	年齢(5歳刻み)別	0.23	0.13	3.25	1	0.07	1.25
VAR00003	世帯年収別(区分)	0.50	0.11	19.55	1	0.00	1.66
VAR00004	金融資産額別	-0.62	0.13	23.42	1	0.00	0.54
f30n	月々の生活費(実数)	0.05	0.01	28.54	1	0.00	1.05
q2ln2	現実の老後のリフォーム意向	-0.64	0.11	31.78	1	0.00	0.53
f5	正規従業員数	0.11	0.06	3.58	1	0.06	1.12
q68.1	家族の負担になっても納得いく生き方をする(統合)	-0.14	0.12	1.38	1	0.24	0.87
q68.2	人と孤立しても正しいと思う考えを主張する(統合)	0.18	0.12	2.10	1	0.15	1.20
q68.3	人を引っ張っていくより人に従っていききたい(統合)	0.25	0.13	3.78	1	0.05	1.29
q68.4	自分を犠牲にしても家族のためにつくしたい(統合)	-0.32	0.12	6.60	1	0.01	0.73
q68.5	自分にプラスとなる人とだけつきあいたい(統合)	-0.07	0.11	0.41	1	0.52	0.93
q68.6	隣近所とのつきあいを積極的に行いたい(統合)	-0.10	0.13	0.58	1	0.45	0.91
q68.7	将来の生活を考えるより現在を大切にしたい(統合)	-0.09	0.11	0.73	1	0.39	0.91
q68.8	苦勞をしても、自分の夢は実現させたい(統合)	0.19	0.15	1.68	1	0.20	1.21
q68.9	努力や訓練が必要なことはあまりやりたくない(統合)	0.19	0.14	1.71	1	0.19	1.21
q68.10	高い目標をたてて、それに挑戦したい(統合)	-0.03	0.15	0.04	1	0.84	0.97
q68.11	時代に取り残されぬよう積極的に努力したい(統合)	0.09	0.16	0.33	1	0.56	1.10
q68.12	趣味や遊びに熱中しているときが一番幸せだ(統合)	-0.14	0.11	1.57	1	0.21	0.87
q68.13	責任を伴うことはできるだけ避けたい(統合)	-0.08	0.14	0.32	1	0.57	0.92
q68.14	楽しいことしか、したくない(統合)	0.07	0.13	0.30	1	0.59	1.07
q68.15	危険を冒しても自分のやりたいことを貫く(統合)	-0.30	0.14	4.39	1	0.04	0.74
定数		-0.54	1.12	0.24	1	0.63	0.58

「労してでも自分の夢は実現させたい」「時代に取り残されぬよう積極的に努力したい」「楽しいことしかしたくない」という自己実現的な価値観と住宅ローン保有は正相関である。

このように価値観と住宅ローン保有には一定の関係は見出しにくいですが、それぞれの価値観に対応して、説明ができるともいえよう。

5. むすび

リバース・モーゲジの実現については、その議論の段階は終わり、実現可能性の追求の段階となっている。公的年金への不安を解消する上で重要な制度でもある。最近、ハウスメーカーで自社物件を対象に住み替え型リバース・モーゲジを提供する事例も現われ、民間金融機関の対応も期待されている。持家を「終の棲家」とする従来型の住宅双六ではなく、持家の次に老後の住まいを求める層も多くなっており、マクロの住宅循環としても整合的な住宅双六が考えられている。リバース・モーゲジにもその動向にフィットした工夫が必要なのである。

いずれにしても、リバース・モーゲジの普及と定着は、個人の金融行動とくにその生涯金融行動（資産選択、負債選択）に重要な変化をもたらし、個人の金融行動のイノベーションとなる。これは、個人の生涯経済行動が王朝モデルからライフサイクル・モデルへのシフトとして単純化できる側面もあるものの、むしろそれらが価値観の転換に繋がるので社会の構造変化に与える影響が大きいと思われる。

〔参考文献〕

Bernheim, D., Shleifer, A. and Summers, L., "The Strategic Bequest Motive," *Journal of Political Economy*, Vol. 93 No. 6, Dec. 1985, pp. 1045~1076.

Weil, P., "Overlapping Families of Infinitely-Lived Agents," *Journal of Public Economics*, Vol. 38 No. 2, Mar. 1989, pp. 183~198.

麻生良文・神谷佳孝「王朝モデルは成り立つか - マイクロ・データによる分析 - 」1996年度金融学会春季大会報告論文，1996年5月26日。

チャールズ＝ユウジ＝ホリオカ・藤崎秀樹・甲野貴嗣・奥井めぐみ・渡部和孝・石橋尚平『貯蓄動機・遺産動機・親子同居の日米比較』郵政研究所，1998年10月。

住宅金融公庫総合調査室『住宅ローンの新商品に関する研究会報告書』2004年3月。

経済政策研究所『ストック化に対応した老後保障システムに関する調査研究』1995年3月。

リバース・モーゲジの需要

- 建設省建設経済局宅地課『リバース・モーゲジの契機とした少子高齢化社会に対応した安心して暮らせるまちづくりに関する検討報告書～定借保証金担保融資の導入を契機とした取り組み～』2000年10月。
- 喜多村悦史『日本型リバース・モーゲジの構想』都市文化社、2000年。
- 高齢者住宅財団『高齢者の住宅資産の活用による安心居住システムに関する資産活用の新たなスキーム等についての検討調査報告書』2003年3月。
- 村本 孜「家計における資産選択とリスク管理の関係」『金融・経済構造の変化に関する調査研究』(平成12年度総務省郵政企画管理局委託調査)2001年1月, pp. 1~40。(『簡易保険調査研究季報』Vol. 3, 2001年8月, pp. 45~81 に収録)
- 「世帯別資産保有とリバース・モーゲジ(その1),(その2)」『住宅問題研究』Vol. 17 No. 2, 2001年6月, pp. 3~24。同 Vol. 17 No.3, 同年10月, pp. 31~58。
- 「リバース・モーゲジの実現可能性 - 住み替え型リバース・モーゲジのケース - 」『JILIForum』No. 13, 2004年3月, pp. 5~13
- 「住宅金融と証券化 - 中小企業金融における証券化との対比において - 」『住宅・金融フォーラム』創刊号, 2006年1月, pp. 8~15。
- 「金融資産・所得格差と資産選択 - 最近の状況を取り上げるに当たっての視点 - 」『季刊 個人金融』創刊号 (Vol. 1 No. 1), Sep. 2006, pp. 1~6。
- 編『日本人の金融資産選択』東洋経済新報社, 1998年3月。
- 編『グローバリゼーションと地域経済統合』蒼天社, 2004年3月。
- 中川忍・片桐智子「日本の家計の金融資産選択行動 - 日本の家計はなぜリスク投資に消極的であるのか? - 」『日本銀行調査月報』1999年11月, pp. 79~113。
- 野田彰彦「高齢者の有効な資産活用手段 リバース・モーゲジ」『みずほ総研論集』2006年号, pp. 41~85。
- 大垣尚司『金融アンバンドリング戦略』日本経済新聞社, 2004年。
- 生命保険文化センター『生活設計と金融・保険に関する調査 第6回』2004年3月。
- 生命保険協会『高齢化社会を見据えた公的金融のあり方』2001年12月。
- 総合研究開発機構『高齢者の生活資金確保のための居住資産の活用に関する研究』(NIRA RESEARCH REPORT No. 20011008), 2001年9月。
- 住信基礎研究所『高齢社会におけるストック資産のフロー化による自立的生活の確立 - 日米リバース・モーゲジ最新事情 - 』1996年1月。
- 高山憲之・麻生良文・宮地俊行・神谷佳孝「家計資産の蓄積と遺産・相続の実態」高山憲之・チャールズ=ユージ=ホリオカ・太田清『高齢化社会の貯蓄と遺産・相続』日本評論社, 1996年4月。

*) 2006年度教員特別研究助成の成果の一部である。

社会イノベーション研究

(付表) [2.2] のバックデータ (ロジット分析)

(被説明変数)		リバース・モーゲジの利用意向						
		30歳代		40歳代		50歳代		
		係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差	
住み続け希望		- 0.594	0.562	0.772	0.705	0.025	0.703	
売却希望		0.436	0.421	1.580	0.617	1.538	0.530	
賃貸希望		0.202	0.481	1.583	0.642	0.030	0.667	
建て替え・リフォーム希望		- 0.392	0.426	0.576	0.572	0.337	0.563	
子供に生前贈与希望		- 0.135	0.432	0.865	0.641	0.353	0.619	
世帯 年収	500万円未満		500～700万円		700～1000万円		1000万円超	
	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差
	- 0.397	1.131	0.615	0.771	- 1.093	0.734	- 0.177	0.647
	1.092	1.020	1.343	0.671	0.362	0.550	1.251	0.487
	1.114	1.246	1.156	0.741	- 1.007	0.737	1.288	0.530
	- 0.300	0.970	0.660	0.620	- 0.656	0.557	0.141	0.489
	0.797	0.803	0.707	0.560	- 0.448	0.619	- 0.098	0.556
金融資 産保有	500万円未満		500～1000万円		1000万円超			
	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差		
	0.003	0.519	0.408	0.865	- 0.214	0.679		
	1.155	0.418	1.278	0.607	0.636	0.565		
	0.700	0.512	0.950	0.693	0.639	0.580		
	0.163	0.411	0.607	0.632	- 0.464	0.548		
	0.117	0.393	0.975	0.775	0.051	0.566		
居住 形態	持家		借家		社宅・借上			
	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差		
	- 0.512	0.415	0.297	0.895	8.230	10.767		
	0.867	0.303	1.153	0.871	8.918	10.775		
	0.481	0.343	1.413	1.051	3.857	7.155		
	- 0.272	0.306	0.810	0.778	7.545	10.754		
	- 0.069	0.333	0.578	0.642	1.420	1.514		

リバース・モーゲジの需要

住宅 資産額	1500万円未満		1500～2500万円		2500～4000万円		4000万円超	
	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差	係数	標準誤差
	0.288	0.778	-2.090	1.008	-0.092	0.823	-3.190	7.278
	1.404	0.579	0.899	0.628	0.337	0.597	2.539	1.848
	0.323	0.751	-0.234	0.684	0.697	0.680	3.303	1.562
	0.118	0.572	-1.174	0.678	-0.442	0.606	1.264	1.544
	0.403	0.595	-0.964	0.692	-0.714	0.854	-0.194	1.681
個人年 金加入	加入		未加入					
	係数	標準誤差	係数	標準誤差				
	0.076	0.463	-0.602	0.569				
	1.269	0.368	0.498	0.445				
	0.553	0.395	0.520	0.534				
	0.292	0.360	-0.406	0.451				
	0.147	0.363	0.264	0.443				