

# 既存住宅ストックによる市場の好循環を促す品質の維持・性能の向上・評価・金融・流通の一体的仕組みの開発・周知・試行事業

＜調査Ⅲ＞維持管理への取組みとリバースモーゲージ等への意識に関する事業者調査結果

平成29年6月6日

<調査結果概要>	別冊	3 リバースモーゲージ関連調査	
		ニーズ	12
<調査Ⅰ>住宅所有者等への維持管理と対処状況に関する調査結果	別冊	案内／取扱い金融機関	13
		案内 理由（自由回答）	14
		取扱い意向	15
		取扱い意向 理由（自由回答）	16
<調査Ⅱ>住宅所有者への老後生活に関する調査結果	別冊	4 リバースモーゲージ移行型ローン関連調査	
<調査Ⅲ>維持管理への取組みとリバースモーゲージ等への意識に関する事業者調査結果		消費者側の評価ポイント	18
概要	2	企業側のメリット	19
1 属性調査		ビジネスチャンス	20
勤務先の所在地	3	ビジネスチャンス 理由（自由回答）	21
従業員規模	4	消費者にとってどのような商品か	23
事業内容	5	消費者にとってどのような商品か 理由（自由回答）	24
来社する顧客の年齢層	6	商品の紹介意向	25
来社する顧客の主な相談内容	7		
2 維持管理関連調査			
維持・管理への取組み	8		
修繕計画の案内	9		
アフターメンテナンスへの取組み	10		
定期点検への取組み	11		

<調査Ⅲ>維持管理への取組みとリバースモーゲージ等への意識に関する事業者調査結果

事業者である（一社）全国住宅産業協会会員に対して、維持管理への取組み、リバースモーゲージ等に対する意識などについて調査した。

調査方法 ①FAXを利用した調査、②専用Webページを利用したインターネット調査

調査対象 （一社）全国住宅産業協会会員

設問数 スクリーニング0問・本調査26問

アンケート実施日 2017年2月1日(木)～2月17日(金) 計17日間

合計回収数 106サンプル(①74サンプル、②32サンプル)

合計有効回答数 106サンプル(①74サンプル、②32サンプル)

調査主体 （一社）全国住宅産業協会 ワンストップサービス特別委員会

実施会社 (株)コプロシステム

回答の取扱い 原則として回答者の記入通り集計しているが、以下に該当する場合は、回答を「不明」として集計から除外。

①選択肢以外の回答を記入している。

②回答として明らかに認識が不可能である。

③未記入である。

有効回答の定義 有効回答は、以下の条件にあてはまるサンプルを除外したものである。

①全設問で無回答である。

アンケートの入力ルール

①で回収したアンケートをデータとして入力する際、以下のルールで行った。

a 単一回答に複数記入がある場合は、何も記入しない。(無効)

b 文字不明瞭の場合は、●を入力。

c 誤入力を防ぐため、SA、MA設問は2回入力し、FA設問は2回目は目視チェックを実施。

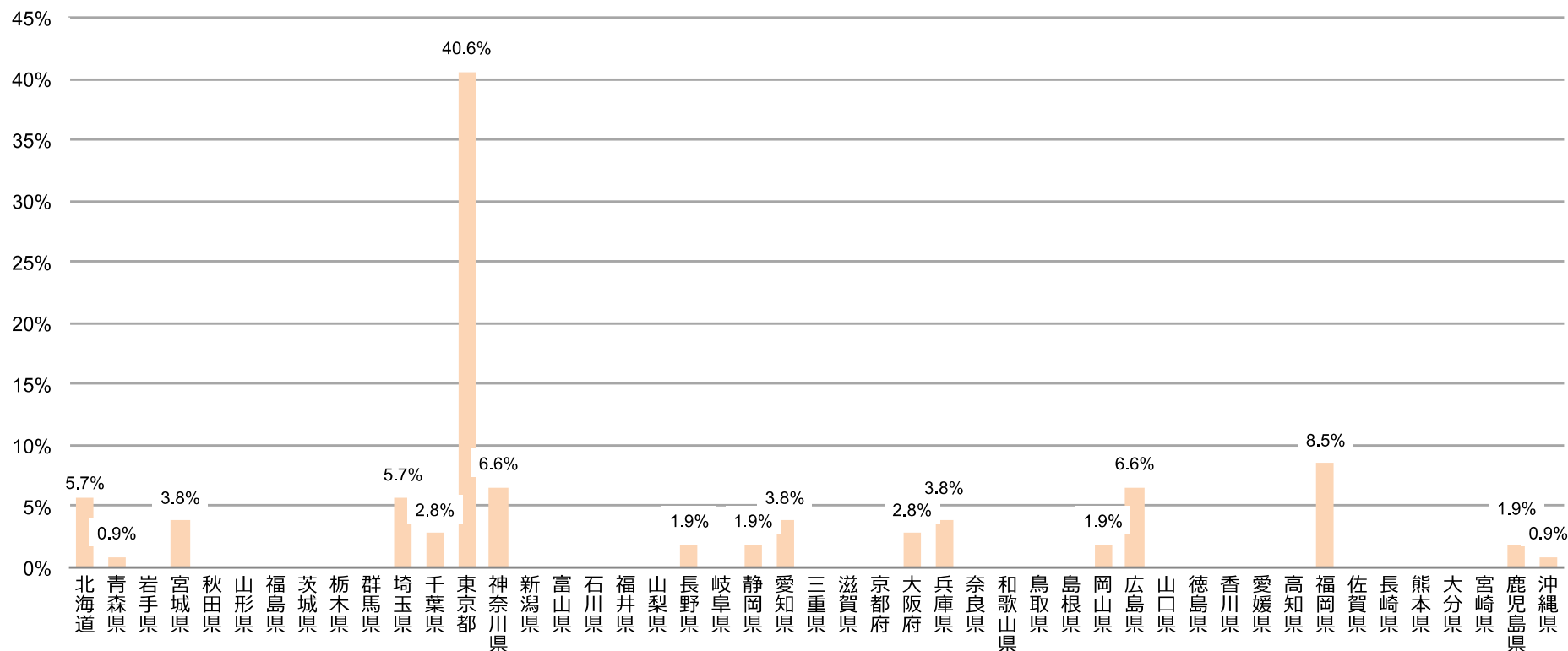
その他 設問のうち「理由(自由回答)」部分は、全住協事務局が調査データから抜粋し文言を修正をして記載。

調査結果について 調査Ⅰの「調査結果及び調査データの公表等について」による。

## ■勤務先の所在地

Q1. あなたの勤務先（以下、貴社）及びご回答いただく方について、以下の情報をお書きください。

FA(n=106)

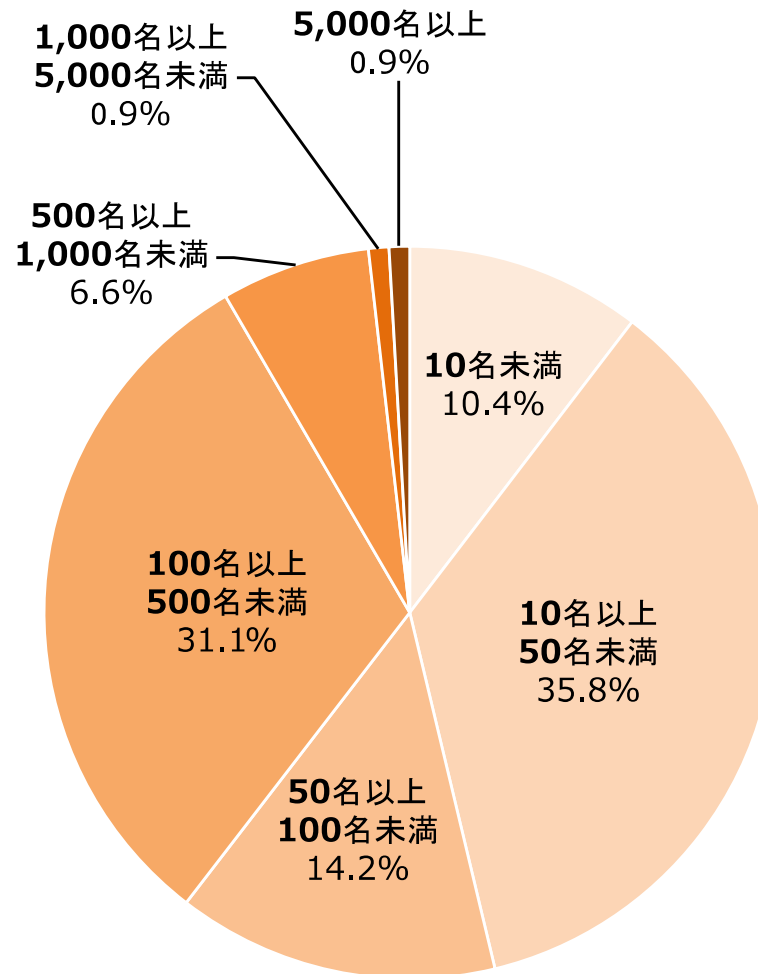


※Q2（所属協会）、Q3（業務エリア）は略。

## ■従業員規模

Q4. 貴社の従業員規模を教えてください。

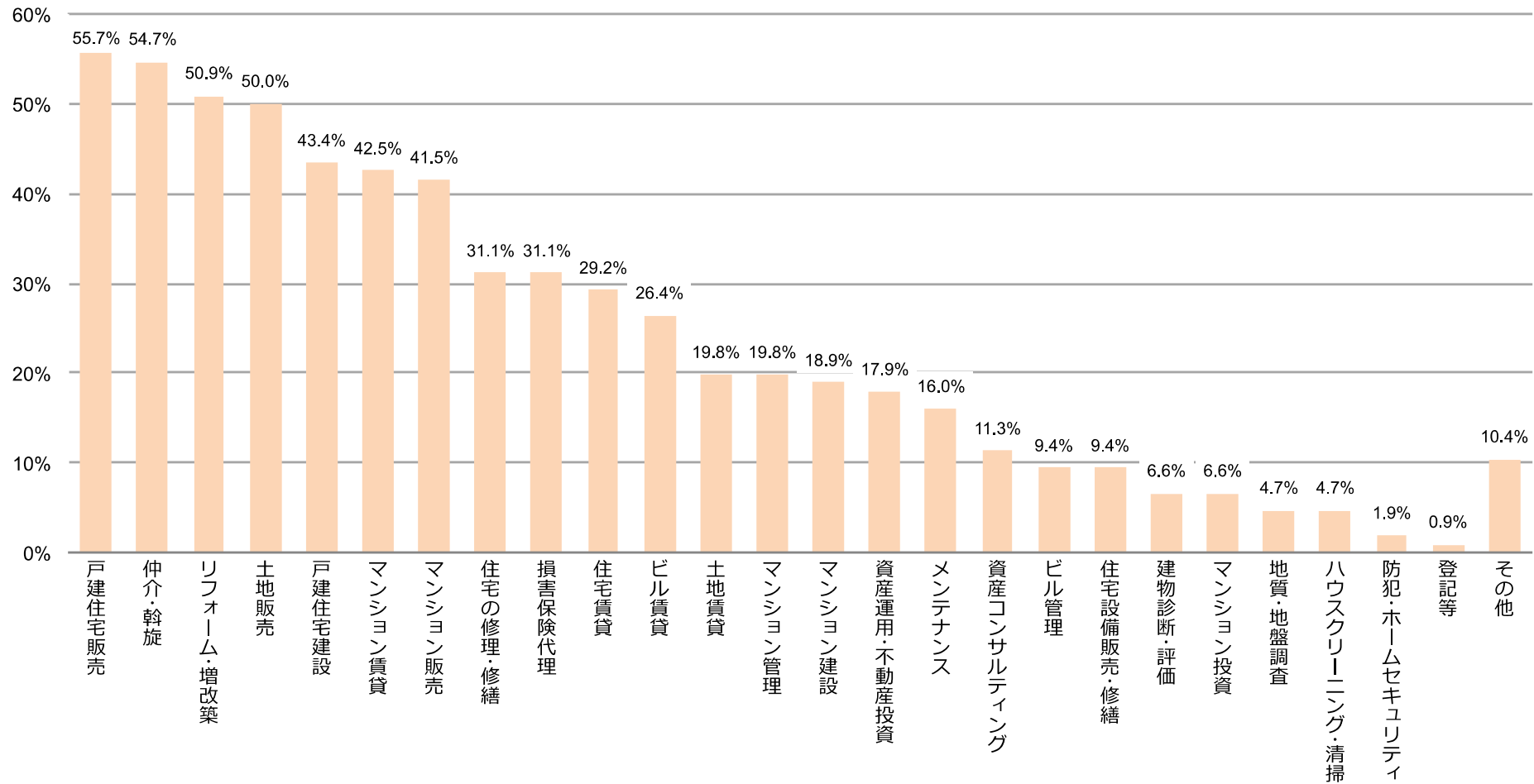
SA(n=106)



## ■ 事業内容

Q5. 貴社の事業内容にあてはまるものを、以下から選んでください。

MA(n=106)

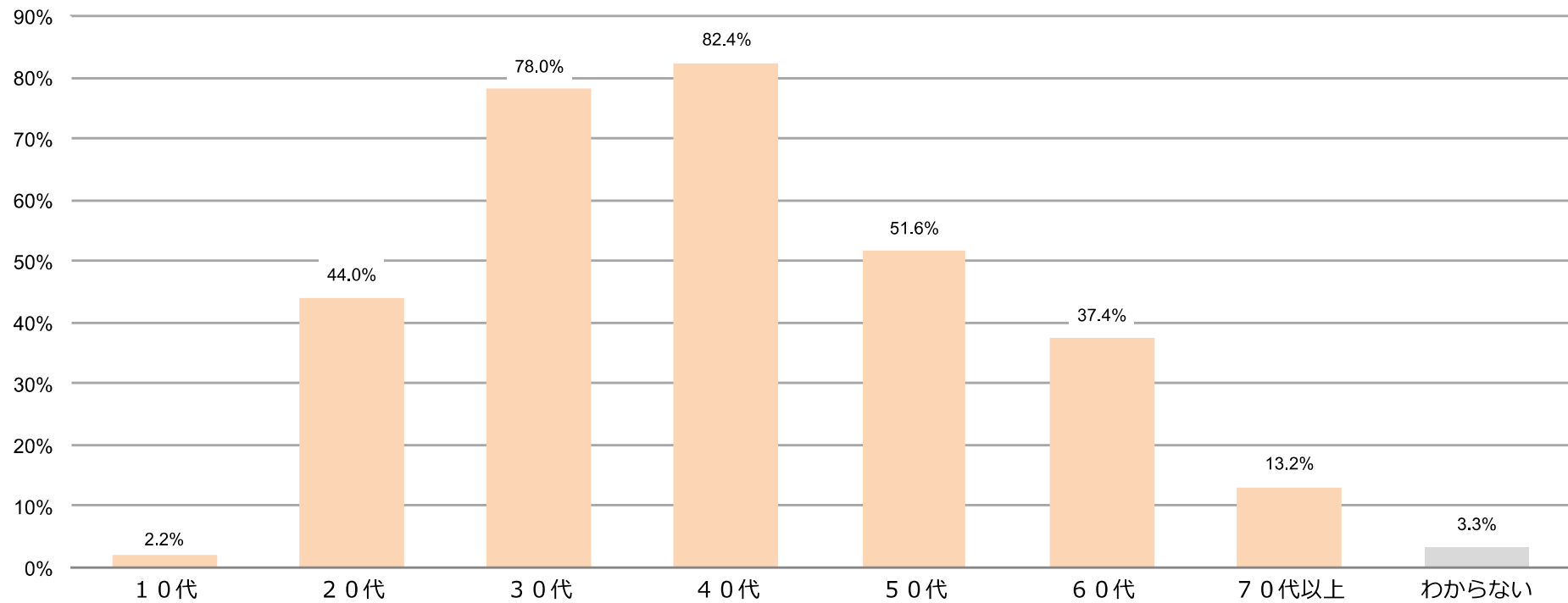


※Q6（注力する業務））、Q7（個人顧客の来社状況）は略。

## ■ 来社する顧客の年齢層

Q8. 貴社に来社する個人のお客様は、どれぐらいの年齢層の方が多ですか。

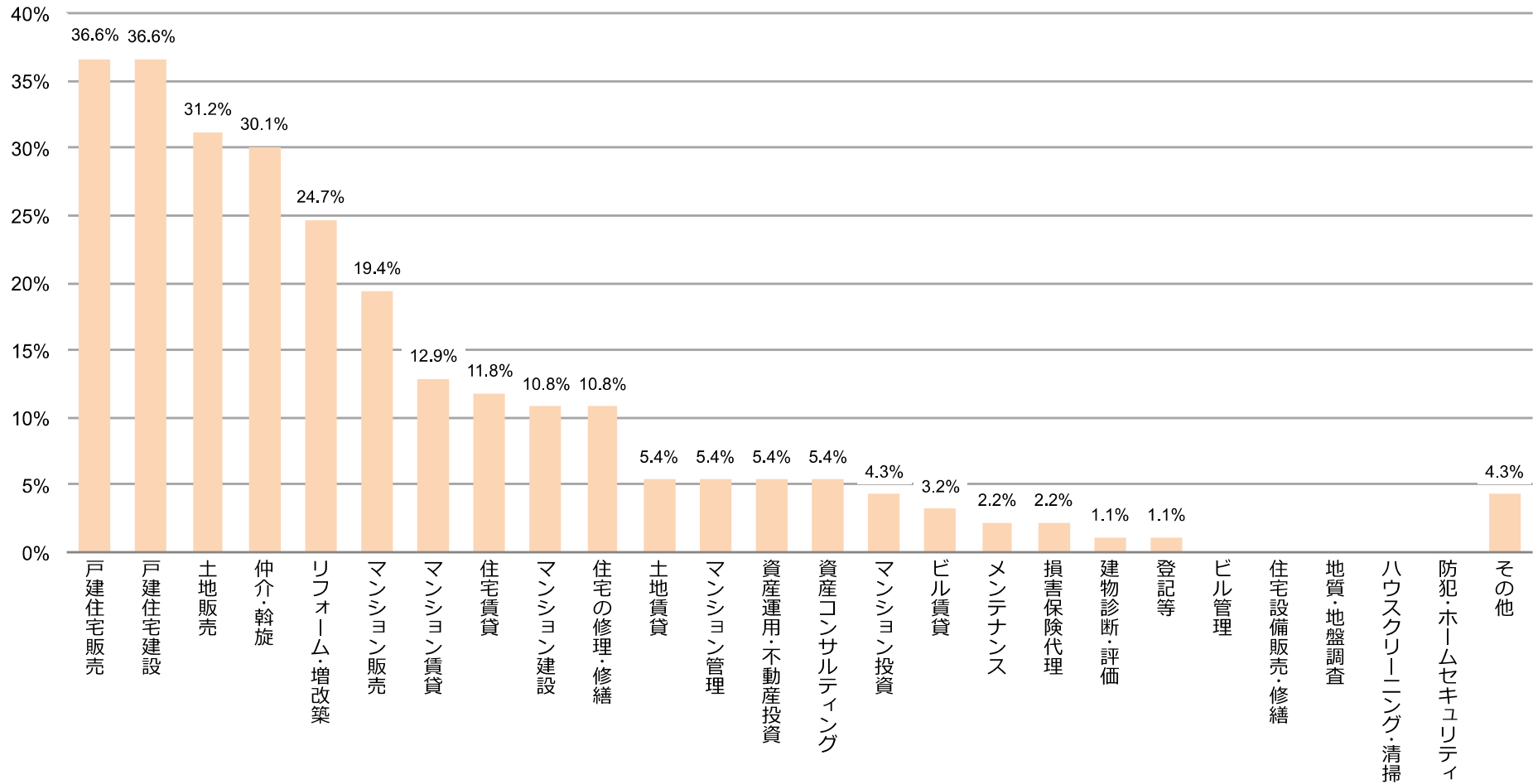
MA(n=91)



## ■ 来社する顧客の主な相談内容

Q9. 貴社に来社する個人のお客様のご相談内容で、特に多いのはどんな内容ですか。

MA(n=93)

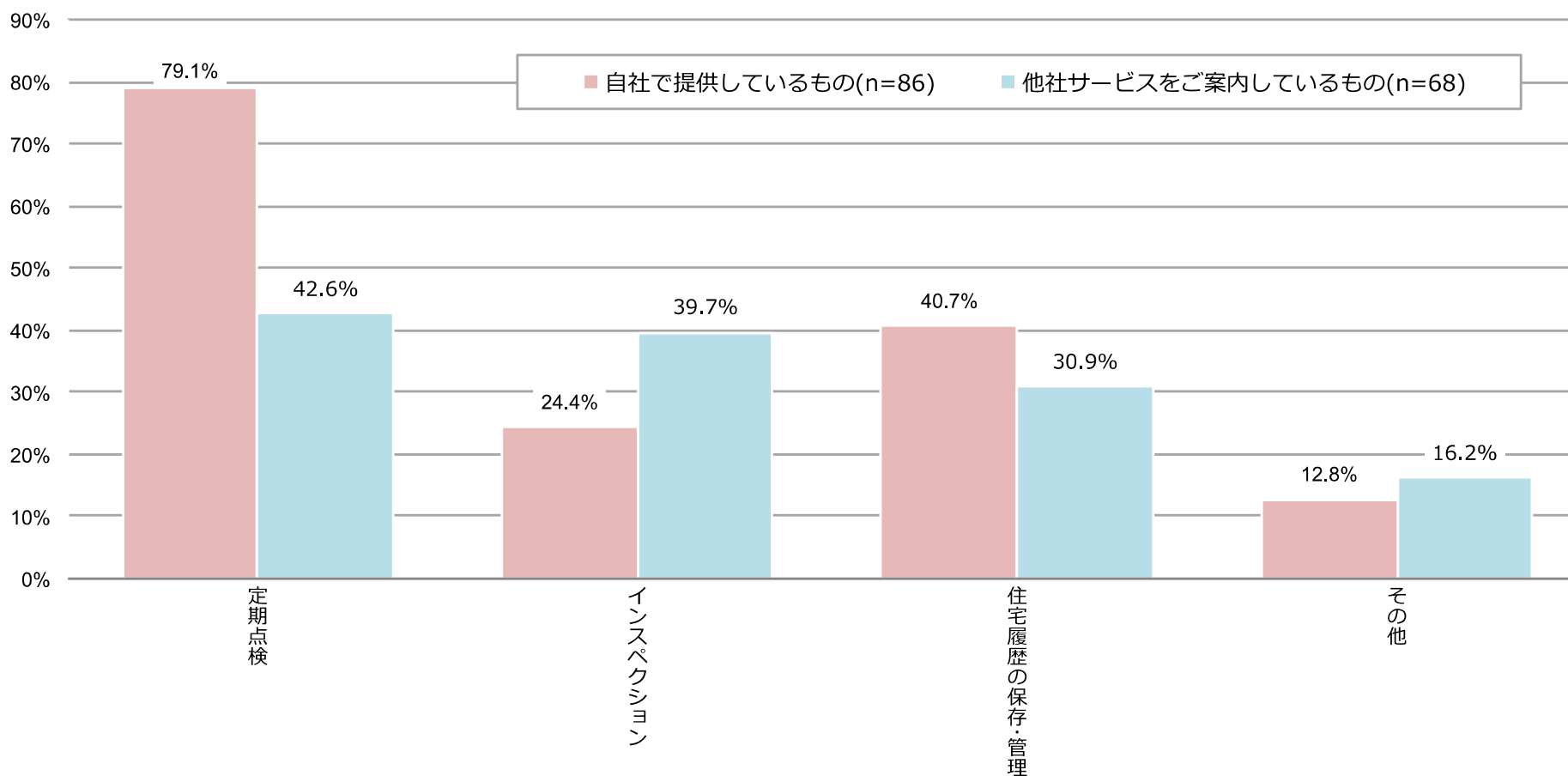




### ■維持・管理への取組み

Q10. 以下の住宅の維持や管理に関する取組みのうち、貴社が個人のお客様にご案内しているものを、①自社で提供しているもの、②他社のサービスをご案内するもので分けて教えてください。選択肢にない内容を実施している場合は、「4. その他」を選んで、具体的な内容をお書きください。

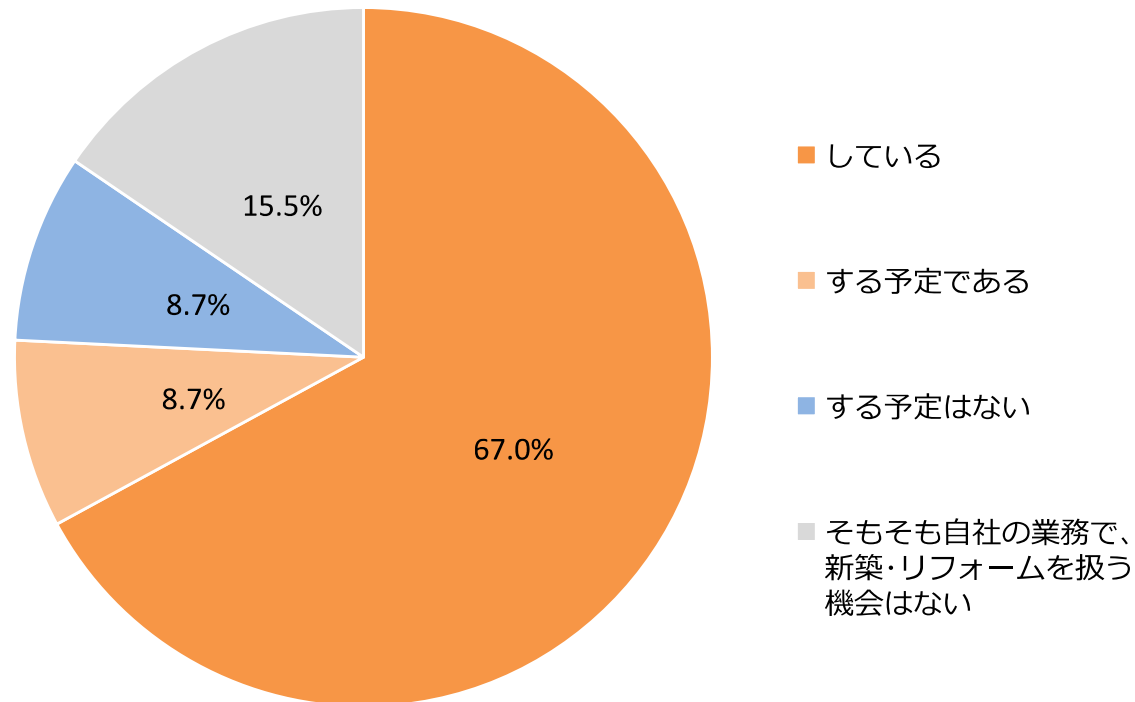
MAMAT (n=86/68)



## ■修繕計画の案内

Q11. 貴社では、個人のお客様が新築を契約するときや、住宅をリフォームするときに、修繕計画についてもお説明・ご案内していますか。

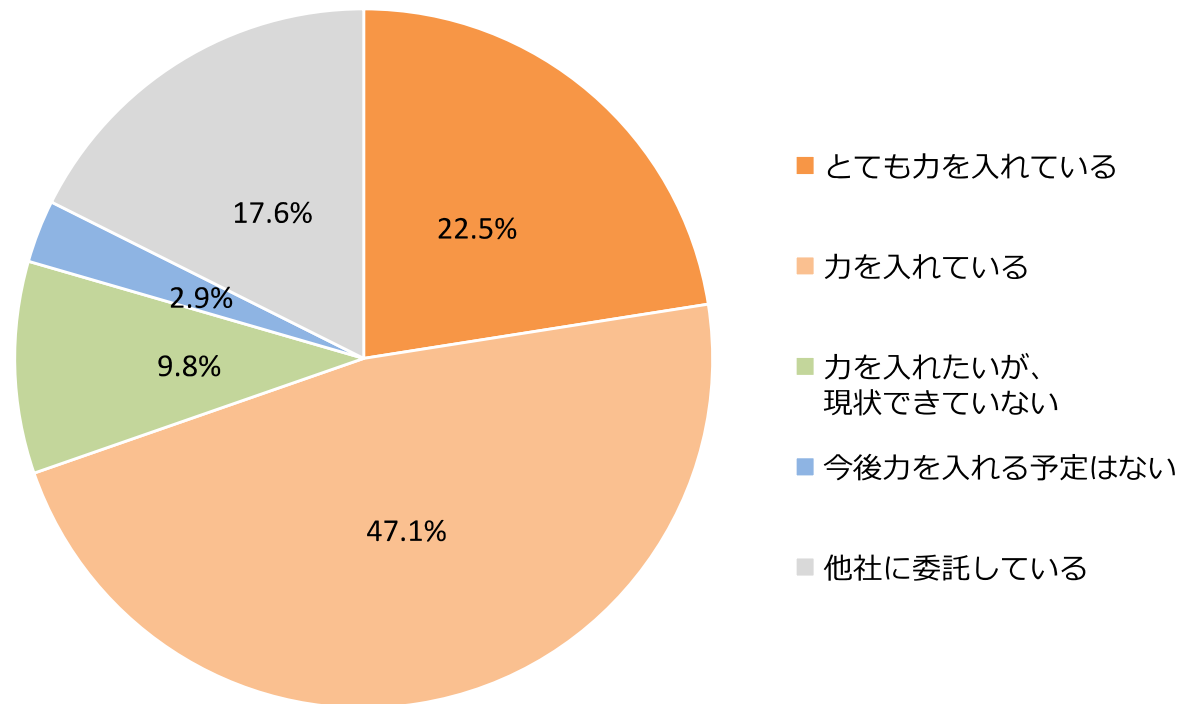
SA(n=103)



## ■アフターメンテナンスへの取組み

Q12. 貴社では、住宅の維持や管理などのアフターメンテナンスに力を入れていますか。

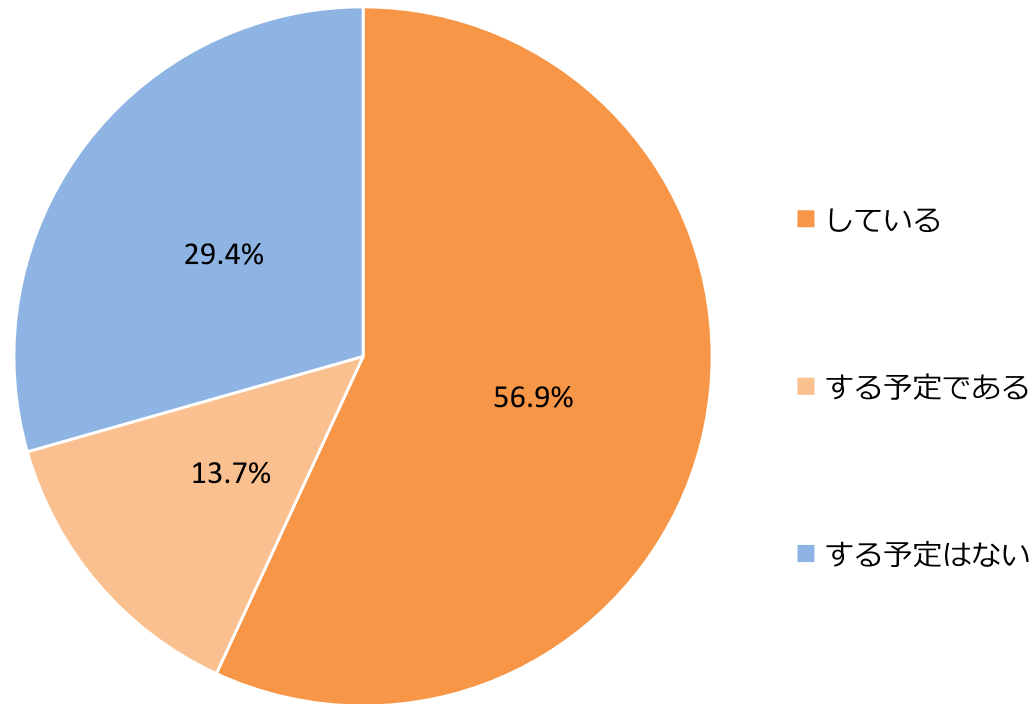
SA(n=102)



## ■ 定期点検への取組み

Q13. 貴社では、住宅の定期点検に関して、社内教育などの内容周知や専任スタッフの確保などを行っていますか。

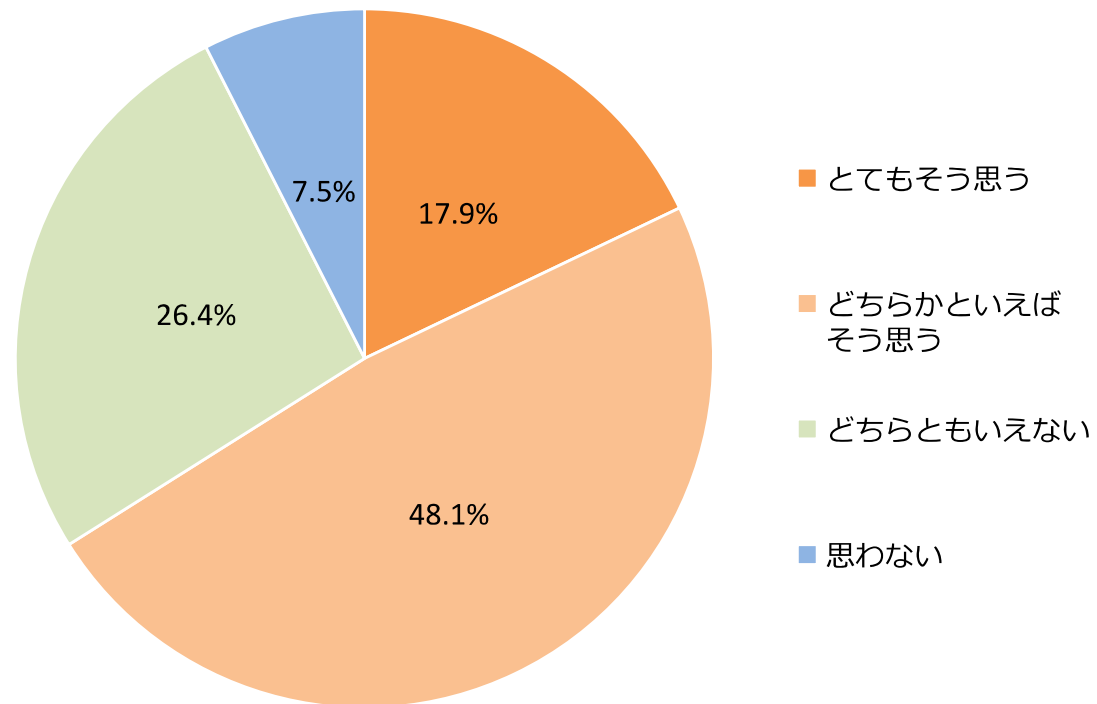
SA(n=102)



## ■ ニーズ

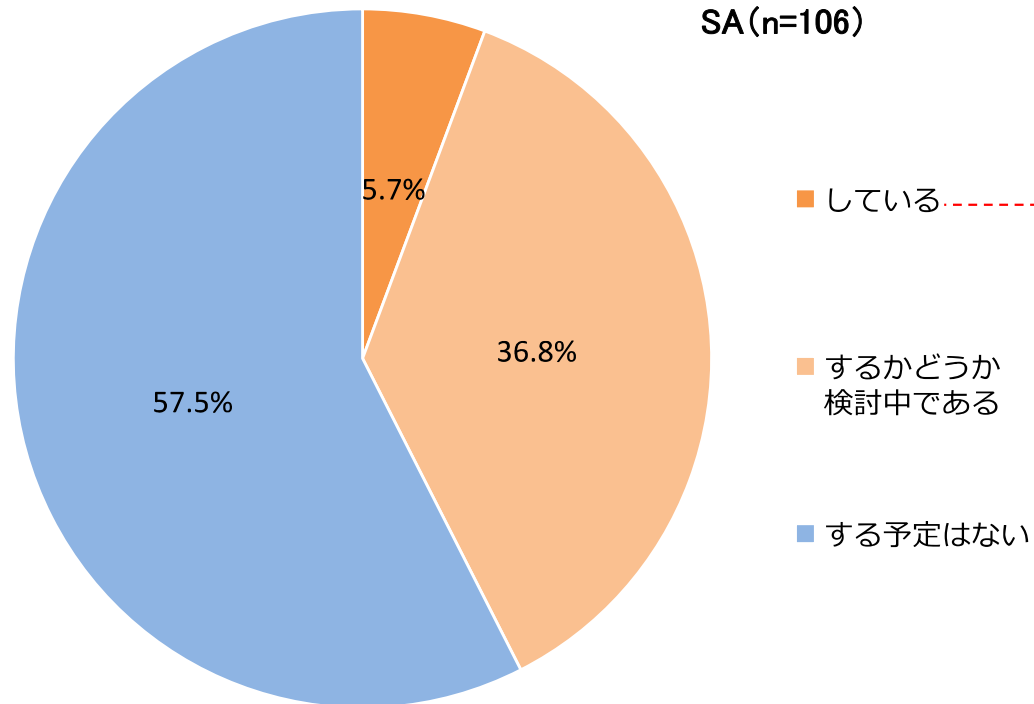
Q14. リバースモーゲージは、住宅を所有しているお客様のニーズがあると思いますか。

SA(n=106)



## ■案内

Q15. 貴社では、現在リバースモーゲージをお客様へご案内していますか。



## ■取扱い金融機関

Q16. 貴社がご案内するリバースモーゲージを取り扱っている金融機関の名前を教えてください。

FA (n=8)

	件数
東京スター銀行	2
大垣共立銀行	1
三菱東京UFJ	1
みずほ銀行	1
千葉銀行	1
広島銀行	1
七十七銀行	1
実績なし	5

## ■案内 理由（自由回答）

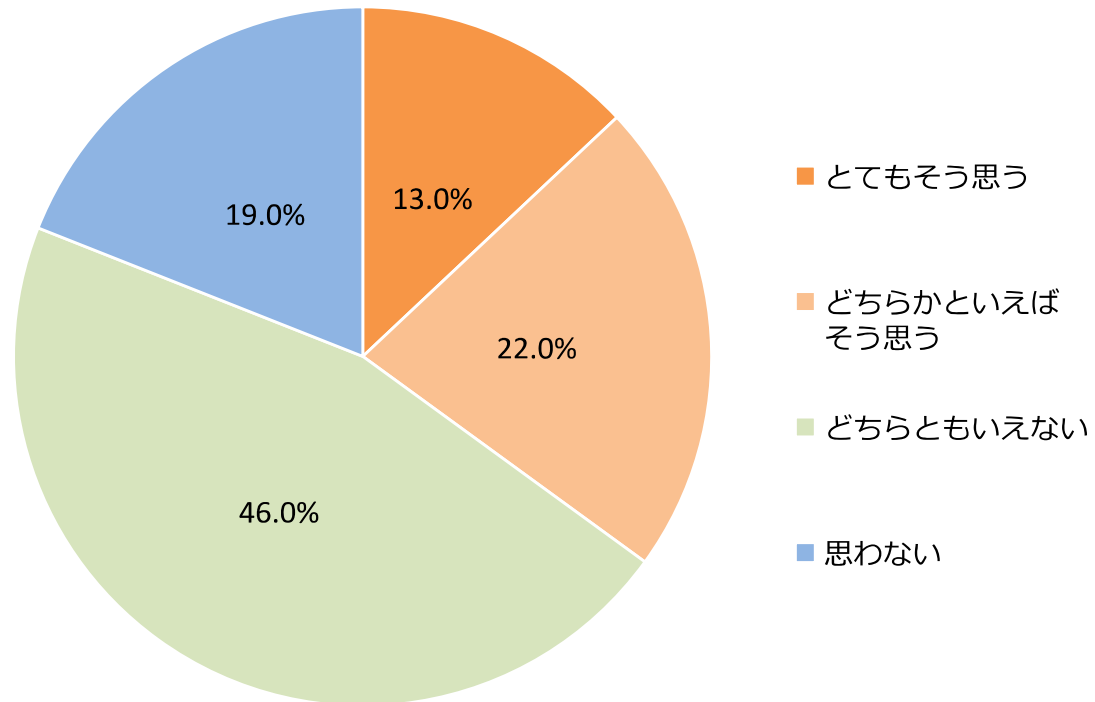
Q17. リバースモーゲージをお客様へご案内することで、どのようなビジネスチャンスやメリットがあると思いますか。  
(Q15で「リバースモーゲージをお客様へご案内している」と回答した企業対象)

1. 既存の住宅ローンやリフォームローン以外で資金を確保でき、住み替え、リフォームの促進につながる。
2. 新築やリフォームにおいてメリットがある。例えば、増築資金、二世帯住宅の建設資金への活用。
3. 資産の有益な利活用、ニーズのマッチング効果。
4. 住宅の流通の活性化。
5. 自社保有底地に関して、借地権者が購入する際に活用。
6. リフォーム、買換え、資産運用。
7. 空き家対策、相続問題の解決。
8. セカンドハウスや老人介護保険施設へのスムーズな入居。
9. 幅広い年齢層への提案。
10. 建替え型リバースモーゲージの提案。

## ■ 取扱い意向

Q18. 今後、リバースモーゲージを取り扱いたいと思いますか。

SA(n=100)





## ■取扱い意向 理由（自由回答）

Q19. 前問（Q18）の回答を選んだ理由を、できるだけ詳しく教えてください。

各回答の理由（概要）

<「とてもそう思う」理由>

1. 売却でない選択肢として活用できるのではないか。
2. 今後、高齢者が急増していくなかで、今後の年金受給や収入面で不安を感じる人も急増し、生活の維持確保に必要な資金調達手段として高いニーズが見込めるのではないか。
3. 幅広い年齢層に提案ができるのではないか。
4. 年金不安をリバースモーゲージにて払拭できるのではないか。
5. 少子高齢化が加速しているなかで、高齢者の介護問題が浮き彫りになっている。子供側の介護には限界があり、福祉施設の入所などが必要になってくるなど本制度が必要になるのではないか。

<「どちらかといえばそう思う」理由>

1. 今後の社会情勢を考えるとニーズは高まるのではないか。
2. ライフプラン提案の選択肢となり得るのではないか。
3. リバースモーゲージにより得た資金により別な消費が喚起できるのではないか。
4. 高齢者施設への入居希望者の入居金支払いの選択肢の一つとして考えられる。
5. 高齢化社会に伴い、高齢者が増加するものの生活が困難になる高齢者も増えることが予想されるなかで、所有資産のなかでもっとも高額であると考えられる居住用の住宅と土地を担保にした融資は必要になるのではないか。

<「どちらともいえない」理由>

1. リバースモーゲージの要件があいまいで取組みづらい印象がある。
2. 使いやすい仕組み否か不明なため。
3. 現段階では、リバースモーゲージの方法は、想定される顧客のニーズに合っていないのではないか。しかし、今後どう変わるのかはわからない。
4. リバースモーゲージでは、不動産の評価がかなり低く出してしまうため普及は難しいのではないか。

<「思わない」理由>

1. 資産を失くしてしまう商品と感じる。
2. リバースモーゲージには、長生きリスク、担保価値下落リスク、金利上昇リスクなどがあると言われている。また、近年だと認知症等発生時への対応などにも課題があると考えられ、そのような課題は、地方自治体等公的機関が高齢福祉対策事業等として実施している場合は別にして、民間ではリスクヘッジできないのではないか。

## ■消費者側の評価ポイント

Q20. この商品の中で、消費者に評価される点はどんなところだと思いますか。

FA(n=90)

### ▼ 多かった意見

内容	件数
建物の価値が評価される	35
資金が手に入る	17
老後の生活の選択肢が増える	12
老後の不安が解消される	7
自宅を手放さなくてもいい	4

### ▼ その他の意見

- 自宅全体の資産価値がわかる
- ある程度評価されているので面倒な手続きが簡素化され、自分自身で担保余力が把握できる
- 馴染みの銀行で相談可能である
- 幅広い年齢層に提案ができる

## ■企業側のメリット

Q21. この商品の中で、企業側のメリットを感じるのはどんなところですか。

FA(n=106)

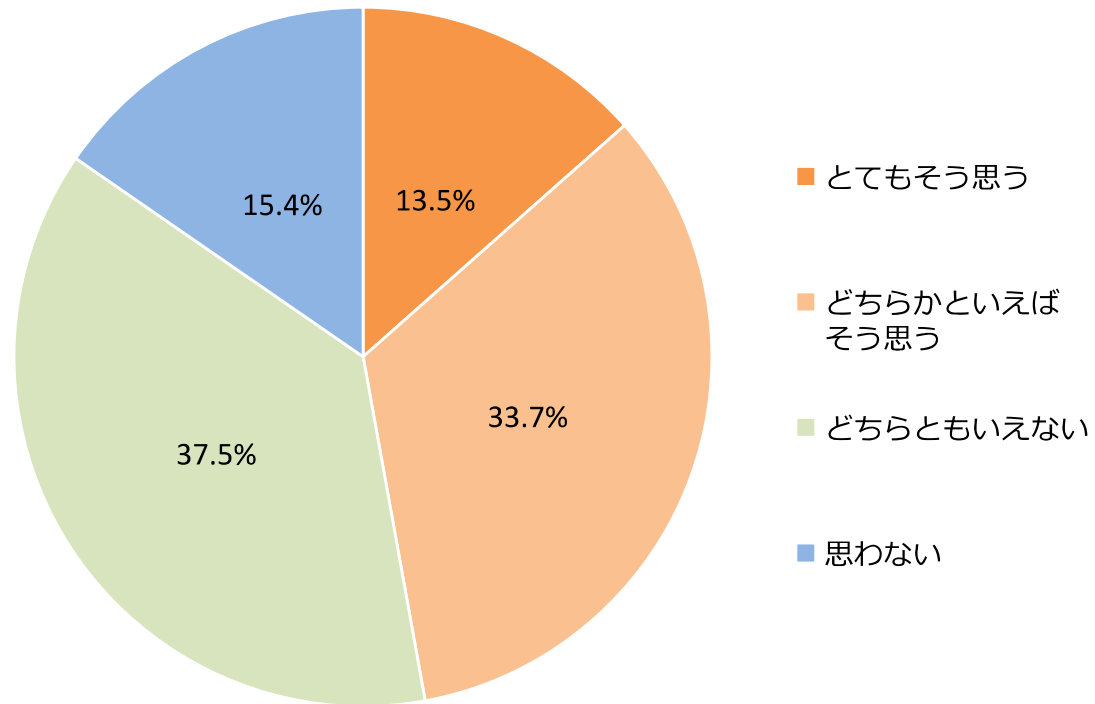
### ▼ 多かった意見

内容	件数
消費者の建物維持管理の意識が向上する、リフォーム/建替事業が拡大する	28
消費者のニーズや提案先が拡大する	17
住宅販売の活性化・流動化につながる	12
消費者の資金用途の選択肢が増える	8
新築契約時などに消費者の安心材料や動機付けになる、住宅需要が喚起される	6

## ■ ビジネスチャンス

Q22. この商品をお客様にご紹介することで、貴社にとってビジネスチャンスが広がると思いますか。

SA(n=104)



## ■ビジネスチャンス 理由（自由回答）

Q23. 前問（Q22）の回答を選んだ理由を、できるだけ詳しく教えてください。

各回答の理由（概要）

<「とてもそう思う」理由>

1. 高齢者が増えれば、必要とする人は増えるのではないか。年金支給額が減少する事態が生じた場合に頼る人も増加するのではないか。
2. 建物の価値を加味できる事により、資産価値を上げられる可能性がある。
3. 若年層の将来の資金不安をリバースモーゲージにて解消できるのではないか。
4. 建物価値を守るための意識が高くなり、リフォーム・リノベーションが活性化するのではないか。
5. 将来への不安を感じると預金を使いたがらない傾向が大きくなり、また核家族化の進行のなか子供に資産を残すという考え方も少なくなっているのではないか。このような状況で保有資産の範囲のなかで資金調達ができる選択肢があれば良いのではないか。

<「どちらかといえばそう思う」理由>

1. 消費者の維持管理にかかる投資推進に寄与するのではないか。
2. 提案の幅が広がるのではないか。
3. 性能評価制度（設計／建設）、長期優良住宅の仕様が今まで以上に評価されるのではないか。

<「どちらともいえない」理由>

1. 地方では土地の価値下落があり得るので担保割れをおこすのではないか。
2. 金利、税制を含めてトータルで判断しないとなんともいえないのではないか。
3. 物価や建物の償却の増減を加味すると、目論見通りに推移するか不明ではないか。
4. 建物価値の評価基準が不明確ではないか。
5. リバースモーゲージという商品の内容、メリットとデメリットがしっかり把握できていない。
6. 不動産の売却したほうが良い場合もあり得るので、一概にいえないのではないか。
7. 住宅取得者が、最初からリバースモーゲージへの移行を考えて住宅取得をするのか疑問に感じる。

<「思わない」理由>

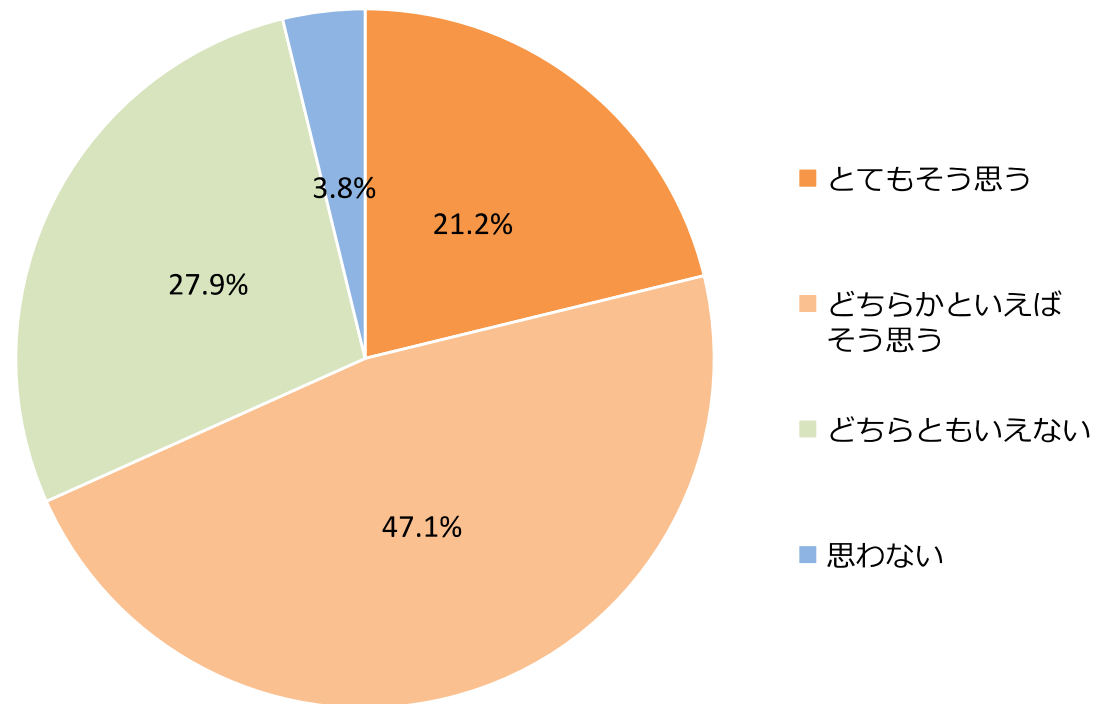
1. 金融機関の関連不動産会社が物件を売却することになると考えられるので、ビジネスチャンスという観点ではメリットを感じられない。
2. 住宅を担保にして資金調達を検討する顧客は少ないのではないか。



## ■消費者にとってどのような商品か

Q24. この商品は、住宅を所有しているお客様に喜ばれる商品だと思いますか。

SA(n=104)





## ■消費者にとってどのような商品か 理由（自由回答）

Q25. 前問（Q24）の回答を選んだ理由を、できるだけ詳しく教えてください。

### 各回答の理由（概要）

#### <「とてもそう思う」理由>

1. 自分が行う修繕次第で、受取れる資金が増えるのではないか。
2. 老後の選択肢が増えるのではないか。
3. 自分で築いた資産であれば、それを有効活用して自分や家族のために資産を使えることにつながるのではないか。ある意味、遺産配分を生前贈与しているともいえる。また、自分のために使い切ることも選択も可能になる。
4. 老後資金を得るために住宅を売却せずに居住しながら資金を得られる仕組みは社会的にも意義があると考えられる。また、住宅の維持・管理をしっかり行うことを評価する不動産評価システムが一般化すれば、不動産流通にも寄与するのではないか。

#### <「どちらかといえばそう思う」理由>

1. 子供に負担をかけずに自由な選択ができる。
2. リフォームを実施することで住宅の再生化につながるのではないか。
3. 資産の価値をより明確にできるのではないか。また老後への負担軽減になるのではないか。
4. 相続における紛争予防という視点で有効ではないか。
5. 資金調達の選択肢が増えるのではないか。

#### <「どちらともいえない」回答>

1. 借入条件等の全体像によるのではないか。
2. 相続人がいる場合は検討しないのではないか。相続人がいない場合は良いのではないか。

#### <「思わない」回答>

1. 相続人から反対されるのではないか。

## ■商品の紹介意向

Q26. この商品を、貴社で実際にお客様にご紹介したいと思いますか。

SA(n=104)

