

(研究の背景と目的)

我が国は人口減少社会の進行に伴い既存住宅が空き家となりその増加が深刻化すると見込まれている。一方我が国の住宅品質が向上し耐久性、耐震性に優れた既存住宅も増加し若い世代を中心に手頃で良質な既存住宅へのニーズが高まっている。しかしながら我が国の住宅市場は従来から新築重視であり、既存住宅の流通シェアは14%とアメリカの90%、イギリスの86%やフランスの64.0%に比べ極めて低調である。一方雇用の非正規化の進展に伴い若年層の間や世代間の所得格差が拡大し、銀行や地域金融機関から住宅ローンが借りられない世帯も広がっている。これは、品質の分からない既存住宅は買い手の取引への不安が大きく売買は低調であること、非正規雇用者の多くが住宅ローン市場から排除されていることが主な要因である。この状態が続けば既存住宅がそれを欲する世帯に提供されないまま空き家として放置される一方、持ち家が無い世帯が増加し、社会不安が拡大していく懸念がある。

本研究は、既存住宅を活用し、住宅を持たない国民の住宅取得を支援する金融的手法はどのようなものか、その手法は金融機関の経営の安定化につながるのかという問題意識の下、既存住宅を活用した住み替えが活発に行われているニュージーランドの住宅取引、住宅金融サービスを調査・分析し、我が国において手頃で良質な既存住宅が広く国民に行き届き、併せて銀行等の経営の安定化にも寄与する住宅金融のあり方に関する示唆を得ようとするものである。

特に、ゆうちょ銀行は住宅ローンに本格参入していないが、あまねく小口金融サービスを提供していくには債券運用に特化することによる金利リスクを減らし、住宅ローンなどの小口で安定した信用リスクに分散することが課題となる。我が国の住宅金融サービスが歪みを抱えるなかで、小口顧客のニーズに応えゆうちょ銀行の経営基盤の安定化にも資する住宅ローンのあるべきモデルについて示唆を得ようとするものである。

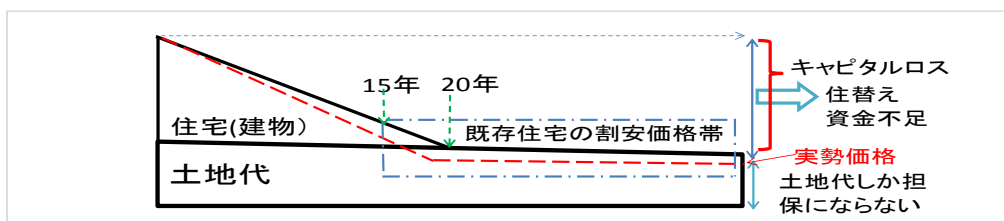
○ ニュージーランドと対比した我が国住宅取引市場

ニュージーランドの住宅市場は既存住宅取引が90%を占める公正で効率的な仲介市場である。その特徴は①売り手と買い手の情報の非対称性の解消(買い手は仲介手数料を負担せず住宅検査に費用をかけられる)、②不動産取引の分業化 ③顧客の当事者責任の削減(損害保障保険を活用した事業者負担)、④消費者保護の徹底(苦情処理制度の充実)、などが図られ、消費者は安心して既存住宅の取引ができ、既存住宅は適切な修繕さえ行えば住宅の価値がほぼ永久的に保全される資本財となっている。

我が国の既存住宅取引はそのプロセスの殆ど全て不動産業者が担い、買い手は住宅の品質情報を入手できない。また通常既存住宅は売り手の瑕疵担保責任免除を条件に取

引され、契約後に発見された瑕疵は買い手の責任となってしまう。このため既存住宅は、買い手に住宅品質の瑕疵が潜在するのを了解してもらう形で築年数に応じて一律査定され、20年を待たずに建物価格が消滅する市場が形成されてきた。その結果日本の住宅は資産の蓄積ができない耐久消費財となっている。日本の住宅政策は2006年の住生活基本法で既存住宅を活用するストック重視に政策転換され、不動産流通システムの抜本改革に向け諸施策が打ち出されているがあまり効果を発揮していない。

図：既存住宅流通市場の歪み



注：国土交通省資料を筆者が一部加筆

○ ニュージーランドと対比した我が国の住宅金融市場

ニュージーランドでは住宅ローンを国民の殆どが借りられる仕組みがある。世帯収入が基準をクリアすれば勤務属性に関わらず貸付が受けられ、住宅ローン保険、所得補償保険を組み合わせることで顧客は殆どのリスクに対応してローン返済が保障され、収入が不安定な世帯でも住宅ローンを借りることが可能である。一方、わが国の住宅金融市場は貸出競争が著しい収入の安定した世帯と貸出市場から排除された収入の不安定な世帯に二極化している。これは金融機関が勤務属性(勤務先、正規・非正規等の別等)で貸出先を絞り込んでいるためである。

○ 収入が不安定な世帯による既存住宅購入に伴う住宅ローンのリスク検証

「収入安定世帯(年収400万円)による新築住宅の購入」、「収入不安定世帯(年収300万円)による築20年の既存住宅の購入」という2つの事例のリスクを比較検証し、借り手の信用リスクが変わらない場合、収入の不安定な世帯が手頃な既存住宅を購入する際に利用する住宅ローンの方が、新築住宅のケースよりも貸倒れリスクが小さいことを論証する。

図表：借り手の信用リスクと住宅ローンの貸倒率との関係

区別	購入戸建てローン期間	銀行ローン	信用リスク	保険によるカバー率	修正後信用リスク①	貸倒損失率②				貸倒率 (①*②)			
						5年	10年	15年	20年	5年	10年	15年	20年
表7：ケース2 収入安定世帯 (年収400万円)	新築住宅 35年ローン	可	0.20%	0	0.20%	-41.4%	-49.0%	-57.4%	-67.8%	-0.08%	-0.10%	-0.11%	-0.14%
表7：ケース3 収入不安定世帯 (年収300万円)	築20年 既存住宅 20年ローン	不可	2%	90%	0.20%	-34.1%	-19.7%	34.0%	0.0%	-0.07%	-0.04%	0% [0.17%]	ローン 完済

我が国の団体信用生命保険は死亡、高度障害、三大疾病(特約)等による再就労不能の際の住宅ローン支払免除を基本としており、収入不安定な世帯が「職を失った時」

「病気や怪我で仕事ができない時」の返済をサポートできない。このため、就労できない期間のローン返済を保障する保険を導入すれば収入の不安定な世帯が手頃な既存住宅を購入する際の住宅ローンを新築住宅に比べて低リスクで提供できる可能性が高い。金融機関は市場の歪みを直視し、住宅金融サービスを国民の経済生活の変化に合わせて見直し、新たな視点で顧客ニーズを発掘する市場開拓が必要ではないか。

○ ゆうちょ銀行が媒介するスルガ銀行の住宅ローン

2008年にスタートした、ゆうちょ銀行が媒介するスルガ銀行の住宅ローン「夢舞台」は「働く女性応援型Ⅰ及びⅡ」、「派遣・契約社員応援型」など収入が不安定な世帯に提供する画期的な住宅ローンであるが、取扱額は低調である。その理由は収入の不安定な世帯が既存住宅購入時に持つ不安を解決できないためと考えられる。

○ 収入の不安定な世帯の返済不安に対応する住宅ローン保険(返済保障保険)

収入の不安定な世帯は住宅ローン借入に当たり、失業や病気・怪我の際の返済に不安を感じている。ニュージーランドは転職がしやすく雇用属性による賃金格差もわずかで女性の社会進出も進んでいるが、こうした雇用環境に応じ就労できない期間の住宅ローンの支払いを保障する保険がある。キウィ保険(株)の住宅ローン保険は、共働き世帯が夫婦で加入すると死亡時等にそれぞれ保障額(住宅ローンの50%~125%で選択)全額が支払われるだけでなく、病気等で働けない場合は最長2年間(仕事に復帰できない場合は全額)、失業の場合は最長6月間、保障額に応じ毎月一定額がローン返済用に支給される商品であり、我が国でも収入の不安定な世帯の返済リスクを軽減する同種の保険の導入が望まれる。

○ 既存住宅の購入時の不安に対するソリューション提案

買い手(借り手)が良質な既存住宅を公正な価格で安心して購入できるようにするためには、金融機関が適切な顧客サポートを行う必要があり、①売り手との公正な交渉とホーム・インスペクションの活用、②耐震診断を活用と優遇税制の活用、③既存住宅瑕疵保険による瑕疵保障と優遇税制の適用、などは顧客にとって重要なソリューション提案となる。

○ 郵政金融への示唆

ゆうちょ銀行は、ユニバーサルな金融サービスの提供という政策課題を金融的手法で解決しグループの経営を支える構造がキウィバンクと共通しており、キウィバンクと同様、小口金融分野での安定した経営基盤の確立が最優先の課題である。ゆうちょ銀行が「かんぽ生命と連携したキウィ保険と同種の住宅ローン保険の提供」、「既存住宅に関する情報の非対称性を解消するソリューション提案」など、手頃で良質な既存住宅の購入を望む中低所得層の国民をサポートする住宅金融サービスを導入することは有望な新規市場の開拓となり、郵政金融のコア・コンピタンスを確立する有力な方策となる。

ニュージーランドの住宅取引及び住宅金融に関する調査分析

－我が国の住宅金融への示唆－

滋賀大学大学院 経済学研究科
博士後期課程 中尾 彰彦

1 はじめに

我が国は人口減少社会の進行に伴い既存住宅が空き家となりその増加が深刻化すると見込まれている¹。一方我が国の住宅品質が向上し耐久性、耐震性に優れた既存住宅も増加し若い世代を中心に手頃で良質な既存住宅へのニーズが高まっている。しかしながら雇用の非正規化の進展に伴い若年層の間や世代間の所得格差が拡大し、銀行や地域金融機関から住宅ローンが借りられない世帯も広がっている²。これは、品質の分からない既存住宅は買い手の取引への不安が大きく売買は低調であること、非正規雇用者の多くが住宅ローン市場から排除されていることが主な要因である。この状態が続けば既存住宅がそれを欲する世帯に提供されないまま空き家として放置される一方、持ち家が無い世帯が増加し、社会不安が拡大していく懸念がある。

本研究は、既存住宅を活用し、住宅を持たない国民の住宅取得を支援する金融的手法はどのようなものか、その手法は金融機関の経営の安定化につながるのかという問題意識の下、既存住宅を活用した住み替えが活発に行われているニュージーランドの住宅取引、住宅金融サービスを調査・分析し、我が国において手頃で良質な既存住宅が広く国民に行き届き、併せて銀行等の経営の安定化にも寄与する住宅金融のあり方に関する示唆を得ようとするものである。

2 研究の背景、研究目的等

1) 研究の背景と我が国の住宅市場の現状

我が国の住宅取引はハウスメーカー・銀行ともに新築重視のスタンスを続けており、既存住宅の流通シェアは14%とアメリカの90%、イギリスの86%やフランスの64.0%に比べ極めて低調で³(図1参照)、次のような歪みや問題点が生れている。

ア 買い手には既存住宅の情報が殆ど入らず、品質の悪い住宅に当たっても買い手の責任となる不透明な市場のため、安心して取引できない。

¹ 米山秀隆(2012)

米山(富士通総研)は現状の新築ペースで行くと日本の空き家率が2008年の13.1%(7軒に1軒)から2028年には23.1%(4軒に1軒)に拡大すると予想している。

² 山内直樹・森田隆大(2010) p.31

多くの金融機関の住宅ローンは「形式審査方式」を採っている。「形式審査方式」とは借入人が年収等を証明する書類を提示し職業、在職年数などの必要事項を記入し、条件を満たせばローンが承認される方式である。

³ 国土交通省編(2012),p3

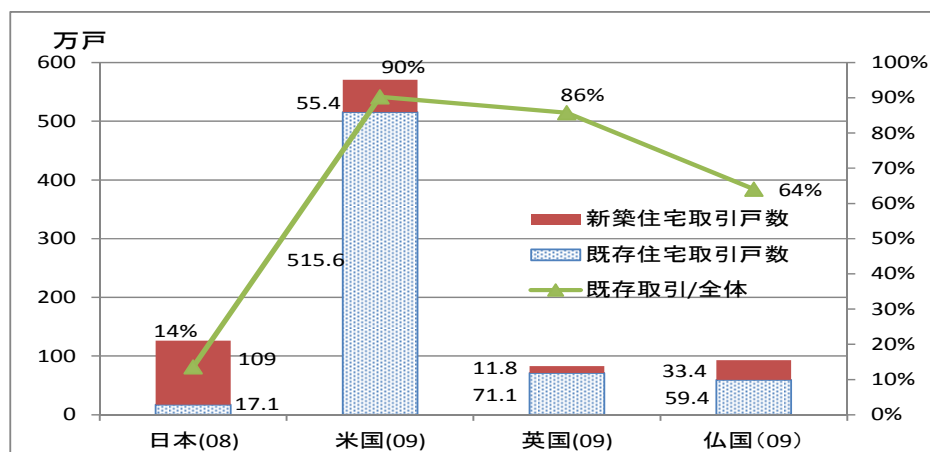
イ 銀行等は収入の不安定な世帯に対する住宅ローンを提供していないため、非正規雇用の多い若年代は割安な既存住宅さえ購入が難しくなっている。

ウ 戸建住宅の価格は築年数で査定され 20 年でゼロとなり、住宅の品質が評価されない。

エ 我が国の住宅は築年数 30 年で取り壊して立て直され、リユース・リサイクル型社の実現に逆行している。

このように、我が国は既存住宅市場の不完全さや銀行等の住宅金融サービスの歪みによって国民のニーズに適う既存住宅取引が進まない現状にある。

図 1：既存住宅流通シェアの国際比較



出所：国土交通省(2013),p5

資料

日本：住宅・土地統計調査(2008)(総務省)、住宅着工統計(2009)(国土交通省)

米国：Statistical Abstract of the U.S.

英国：コミュニティ・地方政府省

フランス：運輸・設備・観光・海洋省

2) 研究の目的

(1) ニュージーランドの住宅市場の概観

ニュージーランドの住宅市場、住宅金融サービスは概ね次のとおりである。

ア 住宅取引の 90%以上が既存住宅で、立地環境、外観、内装、リフォーム等の総合的な価値を基準に需給によって取引価格が形成され、我が国のように既存住宅が経年によって一律価格査定されることはない。

イ Real Estate と呼ばれる仲介業者が既存住宅取引を積極的に仲介し、ライフサイクルに応じた住み替えが活発に行われている。

ウ 消費者保護規制、苦情処理制度、監督官庁の監査など顧客の立場に立った取引環境が整備されている。

エ 銀行以外のファイナンシャル・カンパニーが貸し手となり自営業者や非正規雇用者な

ども住宅ローンの貸出を行っているほか、住宅ローンブローカーが顧客の住宅ローンアドバイザーとして銀行等と提携し住宅ローン及び住宅ローン保険等の提案を行うことで国民の殆どの層に住宅ローンが行き届いている。

このように、ニュージーランドの住宅取引・住宅ローン市場は消費者の立場に立った環境整備が進み、それが既存住宅取引の活性化、消費者保護、銀行等の経営の安定化につながっていると考えられる。

(2) 研究目的1：我が国住宅金融への示唆

研究目的の第一は、既存住宅を活用した住み替えが活発に行われているニュージーランドの住宅取引・住宅金融市場の理念、仕組み、サービス内容を現地調査し、その分析を通して我が国の住宅取引、住宅金融市場の歪みや解決策を探ることである。それによって収入の不安定な世帯を含め多くの国民が良質な既存住宅を手頃な価格で購入できるようサポートし、かつ銀行経営の安定化に資する住宅金融サービスのあり方について示唆を得ることである。

(3) 研究目的2：我が国郵政金融への示唆

本研究は、博士論文「ニュージーランドの郵政金融「キウィバンク」の研究－我が国郵政金融への示唆－」作成の一環として実施するもので、研究目的の第二はゆうちょ銀行のビジネスモデルに関する示唆を得ることである。

キウィバンクは 01 年にNZポストの子会社として設立され、郵便局を通じた小口金融サービスを全国に復活し、その後も高い成長を続ける銀行である。中低所得層や中小零細企業へのセーフティーネット機能を担い、政策をビジネスとして実現することに成功した郵政金融モデルである。これまでの研究でSOE⁴であるニュージーランド・ポストの子会社として設立されたキウィバンクは、資産の多く(85%以上：2012年度)を個人向け住宅ローンに融資し、市場運用のリスクや金利リスクは採らず、許容するリスクを小口の信用リスクに限定し、住宅ローンの利ざやと関連の手数料収入の拡大でリスクの少ない収益構造を構築したことが分かった。

ゆうちょ銀行は民営化後も融資等の新規サービスが規制され、資金の90%以上を国債等の債券に運用している。高い金利リスク、薄い資金利鞘など厳しい経営環境に置かれ経営的自立が困難な状況となっている。ゆうちょ銀行は住宅ローンに本格参入はしていないが、あまねく小口金融サービスを提供していくには債券運用に特化する金利リスクを減らし、住宅ローンなどの小口で安定した信用リスクに分散していくことが課題となる。

本研究は、ゆうちょ銀行がキウィバンクと同様、収入が不安定な世帯を含む多くの国民に、ユニバーサルな総合的住宅金融サービスを提供する方法でコア・コンピタンスを構築

⁴ NZ ポストは国有企業法(86年)に基づき設立された国有企業(SOE)であるが、ニュージーランドの国有企業改革は「公」と「私」を含め全てのアクターを等しく扱い公正な競争の場・共通の土俵を整備するという思想の下、国有企業に対し精緻なガバナンス構造が採用された。本稿では国有企業法(86年)の下で設立された国有企業を他と区別するため SOE と呼ぶ。

することが可能であるかを探ろうとするものである。

3) 調査対象及び調査方法

2014年4~6月、ニュージーランドの住宅市場及び住宅金融サービスの実態を把握するため現地を訪問し、表1のとおりインタビュー調査を行った。調査対象は、住宅仲介業者(以下 Real Estate)、住宅ローンブローカー(以下 Mortgage Broker)、キウイバンク、ニュージーランド・ホームローン社(以下 NZHL 社)、オーストラリア・ニュージーランド銀行 ((以下 ANZ 銀行)である。

表1：ニュージーランド住宅取引・住宅金融に関する調査（2014年4~6月）

調査時期	調査方法	調査対象	所属・役職	氏名	調査内容
4月7日	面談	Independent Mortgage Broker	MW Fianncila 22 Kings Cres. Lower Hutt	Mike Wong	・住宅ローンブローカー発展の背景事情、顧客メリット、商品内容、銀行・仲介者との関係、独立事業者の特徴
4月8日	面談	Mortgage Broker	NZ Homeloan社 Owner Manager	Steaven Kirk	・住宅ローンブローカー発展の背景事情、顧客メリット、商品内容、銀行・仲介者との関係、収益源
4月8日	面談	Real Estate (会社形態)	Professiona Real Estate Area Manager	Christian Casbolt	・顧客への情報提供、消費者保護規制、値付け基準、市場の公平性・透明性、仲介手数料等
4月9日	面談	住宅ローン取扱銀行	ANZ bank Business Manager	Helen McGorugh	・銀行の住宅ローン審査、外部との連携、住宅ローン関連保険、返済不能時の対応と債権回収、住宅ローン貸出競争
6月18日	書面	住宅ローン取扱銀行	Kiwibank Banking Consultant	Megan Watt	・銀行の住宅ローン審査、外部との連携、住宅ローン関連保険、返済不能時の対応と債権回収、住宅ローン貸出競争
4月10日	面談	Independent Real Estate	Leaders社	Deborah East	・顧客への情報提供、消費者保護規制、値付け基準、市場の公平性・透明性、仲介手数料等

3 ニュージーランドの住宅取引と住宅金融サービスの特徴

1) 住宅取引市場の特徴

ニュージーランドの住宅取引市場の構造は図2のとおりである。

ニュージーランドの住宅取引は2009年に施行された Real Estate Act に基づいて行われており、住宅取引仲介業者は Real Estate と呼ばれる。Real Estate の業務は売り主から不動産の売却を受注し、売り主と販売方法を協議し、物件をリストアップして顧客への物件情報を準備し、購入希望者に物件を紹介して販売を行う業務である。

Real Estate は一般的に会社形態を採り、業務は一般に売り物件を受注する社内担当と独立したライセンスを持ち個人経営者の立場で会社と契約するセールス担当(Independent Real Estate と呼ばれる)に分かれる。

Real Estate は売り物件を集めて販売する業務が中心であるが、買い手から地域・価格などの条件指定で買い注文を受けることもある。一人のセールス担当が売り手、買い手両方の注文を受けるケースもある。

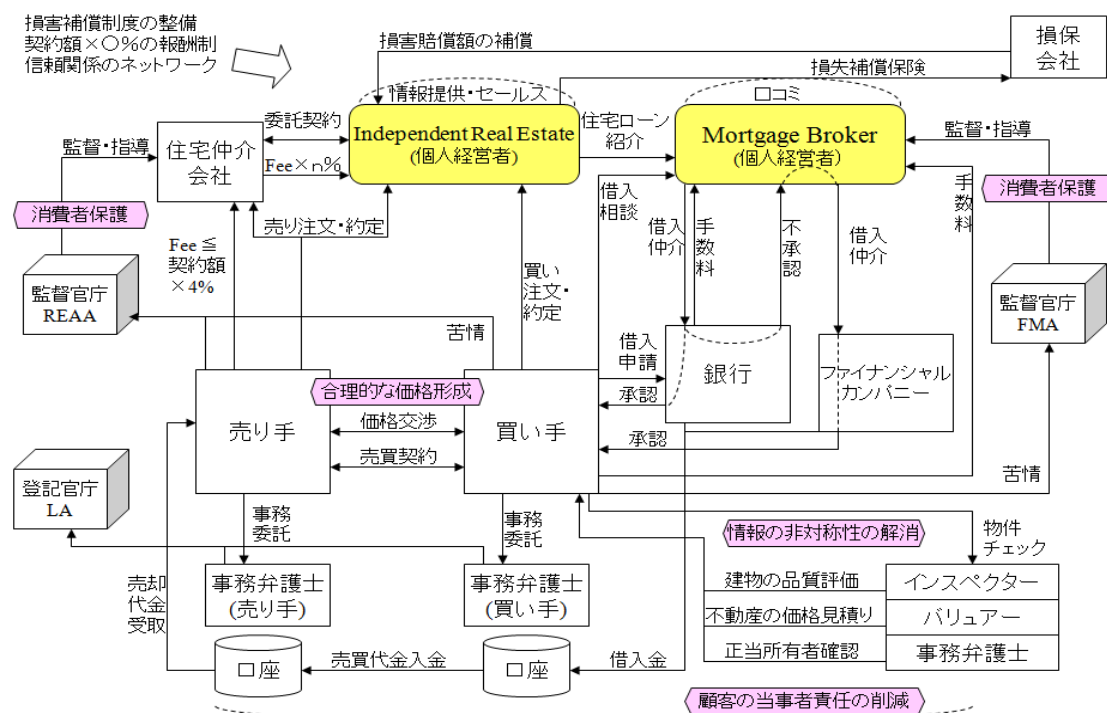
売り主は一社だけのソウル・エージェンシー (Sole agency) とするか、複数の会社とエ

ージェンシー契約を行うか選択でき、複数の社と契約した場合は数社で物件情報を共有することになる。顧客への物件情報の提供はチラシ、新聞、website、売却物件の専門誌への掲載などの方法を行っている。独立 Real Estate の場合は、自分で顔写真入りの物件ニュースを発行し、ニュースやチラシの各戸配布、業界紙への掲載、ウェブサイトの運営などによって顧客への情報提供やコンタクトを行っている。

ニュージーランドの住宅取引は物件の 90%が中古物件で新築は 10%程度であり、立地の良いクラシックで趣のある建物が高い評価を受け、築年数で一律に減額されるようなことはなく消費者の需給(人気)で価格が決定される。

Real Estate は一般的に会社形態を採り、業務は一般に売り物件を受注する社内担当と独立したライセンスを持ち個人経営者の立場で会社と契約するセールス担当(Independent Real Estate と呼ばれる)に分かれる。

図 2：ニュージーランドの住宅取引市場の構造



注：現地インタビューに基づき筆者作成(2014年4月現在)

ニュージーランドの取引市場は消費者を保護し公正で効率的な市場とするため、次のような工夫が行われている。

(1) 「売り手」と「買い手」間の情報格差の解消

ア 仲介手数料は売り手のみが負担(4%以内)し、買い手は仲介手数料が要らないため物件の品質や評価のチェックに費用をかけることができる。

イ 買い手は売り物件の品質、評価額、真の所有者を調査し、売り手が提示する価格に対抗できるため、売り手・買い手間の情報の非対称性が緩和される。

① 買い手はビルダー・インスペクターに建物の品質チェック(証明書類の提出)を依頼することができる。一回 400~1000 \$ 程度である。

② 買い手はバリュアーに物件の価格評価を依頼して、売り手の提示価格に対抗できる。

③ 買い手は自身の事務弁護士(ソリスター)に売り物件の所有者調査(売り手が真の所有者であるかの確認)を依頼することができる。

ウ 物件のチェックシステムが整備されているため、買い手の自己責任が軽減される。

(2) 消費者保護制度の徹底

ア Real Estate 法で業者の営業活動を明確に規定する行動規範「Code of Conduct」や取引における消費者保護法制が明確化され、取引での開示事項が定められている。

イ 業者の説明不足等に関する苦情を役所(Real Estate agency Authority)が受理し、業者を監督指導するシステムが整備されている。

ウ 業者の説明責任等に対する訴訟制度、損害賠償制度が整備されている。

エ 現金の授受や登記は全て事務弁護士(ソリスター)が法的手続きに沿って行うことで、買い手・売り手の自己責任の負担が小さくなっている。

(3) 公正な住宅取引と価格交渉

ア ニュージーランドでは一業者が売り手と買い手の仲介を行うケースは多い(仲介手数料は売り手が負担)が、取引の公平性を担保するため、①オークション、②入札(tender) ③negotiation ④fixed price ⑤buyer inquiry(買い手の注文条件)の5つの方法の一つを選択して行われる。

イ Real Estate は付近の取引相場等、Capital Value(固定資産評価額)等を参考にマーケット・アプライザー(00~00\$)を設定する。

ウ 買い手はレジスターValue(不動産鑑定評価)を出したり、インスペクターによる物件診断をした上で価格交渉を行う。購入予約から売買契約まで一定の調査期間を設けるのが一般的である。

エ ニュージーランドでは売り手・買い手のそれぞれに事務弁護士(ソリスター)がついて法的な正当性、客観性を維持する仕組みができています。

(4) 消費者保護制度の徹底

ア Real Estate 法で業者の営業活動を明確に規定する行動規範「Code of Conduct」や取引における消費者保護法制が明確化され、取引での開示事項が定められている。

イ 業者の説明不足等に関する苦情を役所(Real Estate agency Authority)が受理し、業者を監督指導するシステムが整備されている。

ウ 業者の説明責任等に対する訴訟制度、損害賠償制度が整備されている。

エ 現金の授受や登記は全て事務弁護士(ソリスター)が法的手続きに沿って行うことで、買い手・売り手の自己責任の負担が小さくなっている。

(5) Real Estate の活動を強化、保護する仕組み

ア Real Estate は独立した個人経営者が殆どで、会社と契約し成功報酬のみで働く。

イ Real Estate、Mortgage Broker、銀行、弁護士等の個人の信頼関係をベースとした営業ネットワークが機能している。

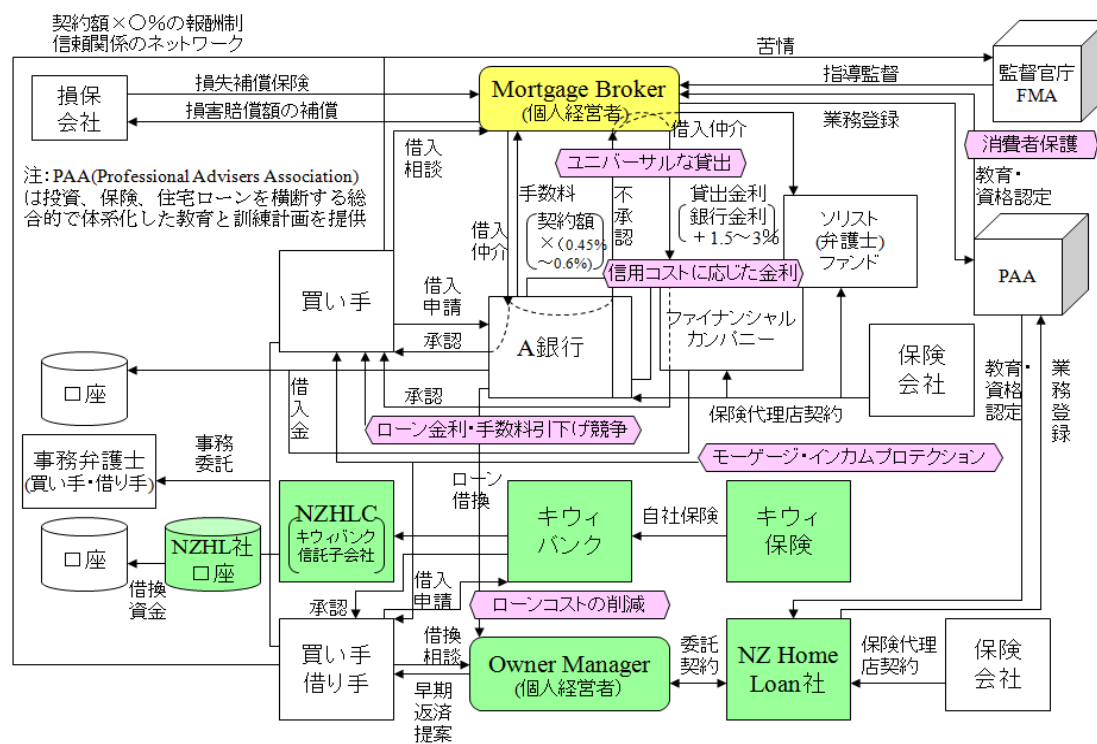
ウセールスパークソンは市場開拓や PR に自分の才覚やアイデアを動員し、顧客満足・顧客メリットを最大化する営業活動でニッチ市場を開拓している。(顧客の評価が得られないセールスパークソンはネットワークから脱落する)

エ 契約に瑕疵があり損害賠償金を負担する場合の損害補償保険(professional indemnity)が整備されており、セールスパークソンはリスクを恐れず営業することができる。

2) 住宅金融市場の特徴

ニュージーランドの住宅金融市場の構造は図 3 のとおりである。

図 3 : ニュージーランドの住宅金融市場の構造



注：現地インタビューに基づき筆者作成(2014年4月現在)

ニュージーランドの住宅ローンの1/2強は4大外資系銀行、キウィバンク、ローカル金融機関(タラナキ銀行等)が直接提供している。残りの1/2弱はMortgage Brokerを経由した銀行やファイナンス・カンパニーが提供する住宅ローンである。1990年代ニュージーランドの銀行の殆どが外資系銀行に買収された時代も、Mortgage Brokerが借り手と外資系銀行を仲介し住宅ローンサービスに大きな影響はなかったとされる。

Mortgage Brokerは住宅の購入を予定している人から住宅ローンの相談を受け、所得・担保等をもとに借入金融機関、借入れ方法、借入金額等の提案を行う業務であり、個人経営者と会社形態の事業者がある。個人経営者(インデペンデント・ローンブローカー)はリファイナンス、借り換え、ローンのとりまとめなど様々な業務を行うケースも多い。住宅ローンブローカーは全国で 800 人が事業登録している⁵

ニュージーランドの住宅ローン市場では、外資系銀行、キウィバンクなどが金利や銀行手数料に加え弁護士費用を銀行が負担する等住宅ローンの獲得競争が激化している。キウィバンクやファイナンシャル・カンパニー⁶は主に中低所得層に住宅ローンを提供しているため借入を受けられない顧客は限定的で、住宅ローンは多くの国民に行き渡っている。住宅ローンの早期返済のための借換えビジネスが様々なアイデアで成長し、キウィバンクやその子会社である NZHL 社はローンの切替ビジネスで成功した企業であり、結果として借り手の住宅ローン負担の軽減に繋がっている。

(1) 住宅ローンの審査と借り手の借入行動

ア 銀行は固定給与としての年収(過去数年間)、自己資金等による実質的な返済能力を審査するが、年収が年間返済額を上回っておれば住宅ローン審査は通る可能性が高い。

イ ファイナンシャル・カンパニーの場合査定基準は銀行より緩く、返済能力の査定にはアルバイト収入⁷や下宿人からのレント⁸などの不定期収入も加算され、世帯収入を集めて過去 1 年の実績と今後 1 年の収入見込が返済額を上回れば審査が通る可能性が高い。

ウ 顧客から相談を受けた**Mortgage Broker**は、融資先として銀行を優先して探し⁹、銀行から借入れられない場合、ファイナンシャル・カンパニーを当てる。

エ ファイナンシャルカンパニーの貸出金利は銀行より 1.5~3%高いが、顧客は借入をして住宅の入手を優先する傾向にある。将来銀行への借り換えを見込んでいるためである。

オ 住宅ローンの審査が通らないのは、家計の全収入を集めて週・月の返済額に満たない場合などごく一部であり、多くの国民は住宅ローンを借り入れることができる¹⁰。

(2) 住宅ローン関連保険

ア 銀行や **Mortgage Broker** は住宅ローン契約時に保険会社の提供する住宅ローン保険 (**Mortgage Protection Insurance**)、収入保障保険(**Income Protection Insurance**) を活用しており、我が国のような信用保証制度(保証料)は存在しない。

イ 住宅ローン保険は、借り手が死亡した場合の住宅ローン返済免除、重大な疾病の場合一定額の支給のほか、永久または一時的障害に対する一定年数、解雇等に対する一定月

⁵ Professional Advisers Association HP, About NZMBA 参照

⁶ クレジットユニオン、ソリスト(弁護士)ファンドなどがある。

⁷ 週数時間のアルバイトでもその証明が提出されればローン返済能力として考慮される。

⁸ 過去 1 年の家賃収入証明資料と今後 1 年間の入居証明があれば収入とみなされる。

⁹ 銀行融資の場合 **Mortgage Broker** へのコミッションを銀行が払い顧客には負担がかからないが、ファイナンシャル・カンパニーの場合は顧客負担となるため

¹⁰ 自己資金の少ない住宅一時取得者は、**Kiwisaver** を活用している。

数の住宅ローンの支払いを行う保険である。銀行の住宅ローンアドバイザーが顧客のニーズを踏まえ、保障額の組合せを提案している。

- ウ 収入保障保険は顧客が一時的に病気やけがで仕事ができない場合、収入の一定割合をカバーする保険である。
- エ 銀行やMortgage Brokerは、住宅ローン保険、所得補償保険、既契約の生命保険、火災保険等を組み合わせ、顧客に応じた返済リスク管理を提案している。なお、住宅ローン保険や所得補償保険の加入率は5割程度とみられる¹¹。

(3) キウィバンクの住宅金融サービス

- ア 住宅ローンは新規借入より他の銀行からの切替え(Re-financing)が多い。
- イ キウィバンクの場合は、Mortgage Broker や Real Estate とは連携しておらず、他のファイナンシャル・カンパニーへの融資先紹介も行わない。借換えの相談に来る顧客をターゲットとし、引き続き融資可能かをフォローしていくためである。
- ウ 住宅ローンの顧客はロコミが多く、「キウィバンクに口座を持つ顧客がカウンターに相談に来る。」「カウンタースタッフが住宅ローンの申込み可能性のある顧客を紹介する。」「顧客が新たな顧客を紹介してくれる。」というパターンが多い。
- エ 中低所得層からの住宅ローン申請が多いので、審査にあたっては年収と支出を調査し、定期的にローン返済が可能かどうかを重視する。月賦などの出費が多くローンの返済に不安がある場合は短期ローンの返済を急がせ、3-6か月後に再度面談し返済の可能性を審査する。相談に来た顧客には家計簿の見方や資金繰りをアドバイスし、一度住宅ローン申請を考慮した顧客は定期的にアプローチを続ける。
- オ 住宅ローンに連の保険商品として住宅ローン保険(Home Lone Insurance)と生活保険(Life & Living Insurance)があり、これらを組み合わせで提案するが、商品は全て自社保険(キウィ保険会社の商品)である。キウィバンクの住宅ローン保険は、借り手は保障を借入額の50%~125%の範囲で選択でき、既契約の生命保険と組み合わせで低コストでリスクをカバーできるようにしている。

表2：キウィ保険会社の住宅ローン保険の保険料 (単位：NZ\$)

区別	女性(33歳)		男性(35歳)	
	保険料月額	保険料週額	保険料月額	保険料週額
死亡	15.75	3.63	18.75	4.33
死亡、病気・怪我	26.85	6.20	28.07	6.48
死亡、病気・怪我 失業	35.04	8.09	36.81	8.49

注：注：180,000NZ\$(約1,500万円)の住宅ローンで100%保障の場合保険料額
出典：Kiwibank HP、Kiwi Insurance

- カ Kiwisaver scheme を利用は申込者の約50%を占め、利用者は増加している。
- キ 銀行の借入顧客へのフォロー

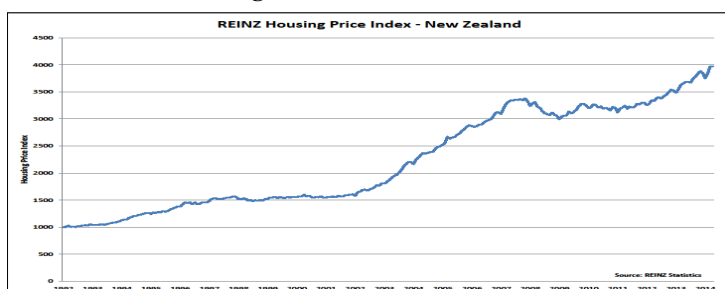
¹¹ ANZ銀行:Helen McGorugh氏(Mortgage manager)へのインタビュー (2014年4月9日実施)

返済不能に陥りそうな顧客に対しては、家計の動きをチェックし返済の助言を6ヶ月継続して行う。1か月間ローン返済を止め(Mortgage Holiday と呼ばれる)顧客が資金難から抜け出せるよう配慮することもある。

(4) 住宅ローンの貸倒れと担保回収

ア 住宅ローンの貸倒れは低く、銀行にとって安全な融資先と考えられている。これは、住宅価格が長期的に上昇(図4参照)しており、住宅取引市場が活性化しているため担保回収リスクが少ないためである。

図4：REINZ Housing Price Index – New Zealand



注：1992年を1,000とする住宅価格指数である。

出典：REINZ(Real Estate Institute of New Zealand) Statics

イ 借り手が返済不能となった場合は、銀行が担保として差し押さえた住宅を Real Estate を通じて売却し担保回収する方法が一般的である。(競売は殆ど行われない)

ウ 売却しても借り手にローンが残った場合は借り手に差額の支払いを請求する。その場合、個人資産が返金の対象になる。銀行はモーゲージセールを掛けたり、競売に出したりして絶対に売却する。住宅ローン残高を下回る価格で売れた場合、借り手に残高支払いを要求するが全額回収できなければ銀行のロスとして貸倒金として処理することになる。我が国と同様リコース型ローンであるが、ニュージーランドでは住宅流通市場が機能し中古住宅価格も上昇傾向にあるので、銀行が住宅市場で合理的な価格で売却でき、貸倒れ損失の拡大が抑制されていると考えられる。

(5) Kiwisaver の活用による住宅取得支援

ア Kiwisaver は2007年からスタートした退職後の生活のため国民が自主的に行う長期的な貯蓄のシステムである。若い参加者は住宅の一次取得のためにその資金を活用することができ、その仕組みの運営は Housing NZ 社が提供している。

イ Kiwisaver が提供する住宅一時取得のための支援策は、①first-home 助成金、② first-home 貯金引出し、③ウェルカムホームローンの3つであり、対象は家計年間所得が一人の場合は8万NZ\$(約700万円)までの中低所得層が対象である。

ウ ①first-home 助成金は最高5,000NZ\$の政府助成金の支給、②Kiwisaver の貯蓄額を限度とする貯金の引出し、を活用し、これら①、②を自己資金とし銀行等から取得額の90%までの住宅ローン借入を受けることができる。

エ 若い世代は、最初に比較的安価な住宅を購入する際、Kiwisaver を効果的に活用しており、住宅取得支援策となっている。

(6) 住宅ローンにおける競争促進

ア 2001年にスタートしたキウィバンクは住宅ローン市場に貸出金利や手数料で競争を持ち込み、その後他行も弁護士費用を負担するなどして対抗し、激しい住宅ローン獲得競争が行われている。表3、表4は直近の住宅ローン及び預金金利を比較したものであるが、貸出金利の低下が定期預金金利との利鞘が1%台と圧縮していること、キウィバンクは差別化を図るため新築金利を優遇していることが分かる。

表3：ニュージーランドの主要銀行の住宅ローン金利比較

(単位：%)

	Kiwibank		ANZ	ASB	BNZ	Westpac
	standard	new build special	standard	residential	standard & flybuy	standard
Variable Floating	6.15	5.15	6.24	6.25	6.34	5.99
1 Year	5.85	5.6	5.95	5.95	5.85	5.95
3 Year	6.60	6.35	6.55	6.85	6.25	6.85

注：2014年5月23日のデータに基づく

出所：www.interest.co.nz

表4：ニュージーランドの主要銀行の定期性金利の比較

(単位：%)

	Kiwibank	ANZ	ASB	BNZ	Westpac
minimum balance	\$10,000	\$10,000	\$10,000	\$20,000	\$10,000
1 Year	4.35	4.20	4.10	4.25	4.00
3 Year	5.00	5.25	5.00	5.00	5.00

注：2014年5月23日のデータに基づく

出所：www.interest.co.nz

イ NZHL社は1996年に設立され、全国に69店舗を持ち数千の顧客に約40億NZ\$の住宅ローンをキウィバンクの資金等を活用して提供するMortgage Brokerであり、ユニークなシステムで早期返済を提案し、ローンの切替を主力にサービスを展開している。

NZHL社は顧客の返済口座を一元管理(個人又は家族複数名義で所有)し、変動金利、1年固定、2年固定・最長5年固定の貸付残高の組み合わせで管理する。給与等が変動金利の口座に入金され、貸付も返済も同一金利であるため、実質的に貸出残高が減少ことになる。この仕組みを利用することで、顧客の400,000\$ (30年満期)の住宅ローンの場合、年間150\$セーブでき住宅ローンの期間を銀行より10年短縮できる。NZHL社の貸付金利はキウィバンクより約0.2%高いが、返済額が削減され早期返済が可能となるユニークなシステムである。

ウ ニュージーランドの住宅ローン市場は商品の多様化、金利・手数料競争、ローン切替競争、市場開拓が進展し、その結果顧客のメリットが質的・量的に拡大している。

(7) Mortgage Brokerの役割と消費者保護

- ア Mortgage Broker は独立した個人経営者が殆どで、Real Estate、銀行、弁護士等の個人の信頼関係をベースとした営業ネットワークを活用し、顧客のニーズをヒアリングしながら、顧客に合った住宅ローン関連サービスの組み合わせを提案するアドバイザーの役割を果たしている。
- イ ロコミ、紹介による営業が中心で、顧客満足や顧客メリットを最重視する営業活動を行って顧客から支持されることが成功の必要条件となっている。
- ウ 契約に瑕疵があり多額の損害賠償金を負担する場合の損害補償保険(professional indemnity)が整備されているため、セールスパーソンはリスクを恐れず営業することができる。
- エ Mortgage Broker はアドバイス業のみで現金の取扱は禁止され、Financial marketing Authority の監督・指導を受ける。

3) ニュージーランドの住宅取引・住宅金融市場のまとめ

(1) 住宅取引市場

その特徴を一言で表すと、公正公平な市場ルールの下、消費者の利益と権利が守られる効率的な仲介市場となっていることである。主なポイントは次の4点があげられる。

- ① 売り手と買い手間の情報の非対称性の解消に努めていること
売り手が仲介手数料を負担し、買い手が物件の情報を取得するための住宅検査費用等を負担しやすくなっている。
- ② 不動産取引の分業化が進んでいること
- ③ 顧客の当事者責任を削減していること
取引に伴う瑕疵は原則として不動産仲介業者が負担し、仲介業者の負担も損害保険により軽減を図り、消費者の不利益が及ばないような工夫がされている。
- ④ 消費者保護制度の徹底
苦情処理制度の強化を図っていること

(2) 住宅金融市場

商品・サービスの差別化と競争が浸透し、ユニバーサルな住宅金融サービスが実現していることである。主なポイントは次の4点があげられる。

- ① ユニバーサルな住宅ローンが提供されていること
信用コストに応じたローン金利が形成され、返済能力があればどの世帯でも住宅ローンが借りられる。
- ② 商品・サービスの差別化と競争が図られていること
金利・手数料競争により顧客利益が実現し、商品の差別化によりニッチ市場の開拓が進んでいる。
- ③ 保険を活用したリスク管理が進んでいること

銀行の住宅ローンアドバイザーやモーゲージブローカー等がモーゲージ・インカムプロテクションという手法で住宅ローンのリスク管理のための顧客助言を行っている。

④ 消費者保護の徹底

顧客責任の削減や苦情処理制度の強化が図られている。

このように市場環境の整備を推進することによって、消費者は既存住宅を安心して売買でき、ライフサイクルに応じた住替えができるようになっているのである。

(参考)

3-2 米国の住宅市場・住宅金融市場の仕組み

ここでは米国の住宅市場、住宅金融市場を概観する。ニュージーランドの市場との類似点も多く、我が国の既存住宅市場、住宅金融市場の特殊性がより鮮明になる。

1) 米国の住宅流通市場の概要

米国の住宅取引は不動産業者とそれ以外の多くの専門家との協業で行われている点はニュージーランドと同様である。買い主がローンを選んだり事前審査を受けたりする際は **Mortgage Broker**、物件の品質検査はインスペクター、物件の権利関係の調査についてはタイトルインシュアランス会社、契約後の決済、引き渡しまでのプロセスはエスクロー会社といったプレーヤーが実施する。売り主についても基本的に同様であり、米国の不動産業者は買い主・売り主の取引全体のフォローアップはするものの、購入物件の検索や売却物件に対する購入希望者の募集といった営業活動と、それぞれの依頼主と利害の対立する相手との交渉業務に全力を掛けることができる¹²。

このように米国の住宅流通市場は業務の分業化が進み責任もその業務範囲に応じて各プレーヤーが負い、更に万が一引渡し後に瑕疵や錯誤が発覚した場合その損害額を負担しなければならないため、損害を補償する保険に入っているのである。米国の不動産業者は日本の業者に比べ業務の負荷が小さいだけでなく自らの責任範囲と責任に対する実費負担も小さいものになっている。つまり分業体制の下で各プレーヤーが少ない負担で各自の責任を全うする仕組みができているからこそ、売り主・買い主の責任範囲とリスク負担も限定され、消費者は安心して既存住宅の取引ができるのである。

米国では不動産会社は依頼主の代理として依頼主の権利を守る義務があるので、原則として買い主又は売り主のいずれか一方のみの依頼を受けることとなっている¹³。不動産会社に支払う仲介手数料(売買代金の約5~6%)は売り主側が負担し、売買契約が成立した際、その仲介手数料を折半し売り主側不動産会社が買い主側の会社に支払うルールになっている。一方物件の検査や権利関係の調査は買い主が自らの負担でインスペクター、タイトルインシュアランス会社を雇うことが一般的である。

つまり米国では売り主が仲介手数料を負担し、買い主が自らの負担で物件の品質や権利

¹² 岡崎卓也(2009)

¹³ 米国では、大部分の州で州法によって不動産取引の双方代理・双方仲介を禁止している。

等に関する情報を取得（情報の非対称性を解消）することで、売り主と対等の立場で価格交渉ができ、同時に手数料を折半するルールによって不動産業者もそれぞれの依頼主の立場で売買価格、修繕負担などのネゴシエーションに専念できるのである。このようにして公正な市場環境を整備し、売り主・買い主双方が納得して契約することで合理的な取引価格が形成されるようになっている。全体としてみると売り主側の手数料負担が大きくなっており、情報面で不利な立場にある買い主の負担を軽くして公平な市場環境を整えることで、買い主が購入の意思決定を行い易くしているのである。

2) 住宅金融サービス

米国では、住宅ローンの中心的な貸し手は商業銀行、貯蓄金融機関、モーゲージ・バンクであるが、実際に顧客からローンの申込みを受け販売する役割は、**Mortgage Broker** が大きなシェアを占めている。**Mortgage Broker** のほとんどは従業員数名の小規模業者で、多くの州でライセンス制となっているものの参入障壁は低く、その数は全米で約 3 万事業者あるといわれる。

Mortgage Broker の業務は、顧客の要望、条件にあったモーゲージを紹介するだけでなく、貸し手(銀行等)への申込みから契約成立するまでの顧客サポート全般を行い、手数料を顧客、金融機関双方から受け取る仕組みである。**Mortgage Broker** の顧客獲得はそのほとんどはロコミ(紹介)によるもので、紹介先としては不動産業者、建築業者が多いが、この他弁護士、既存顧客からの紹介もあり、それぞれの **Mortgage Broker** が独自に紹介先ルートや顧客を獲得、管理していく仕組みとなっている。顧客にとっても **Mortgage Broker** が住宅ローンを検討する際の最も身近な存在であり、相談先としては貸し手となる金融機関を上回っている。

銀行等の貸し手は、かつては **Mortgage Broker** を競争相手と見てきたが、現在ではブローカーの方がより効率的にモーゲージを販売できるという認識に変わってきており、むしろ **Mortgage Broker** を有効なチャンネルと位置付け、業務の効率化策として積極的に **Mortgage Broker** を活用するようになっている。

つまり、住宅ローンの組成業務は、①業務量の変動が大きい、②競争が激しい、③専門性が必要、④面談が重要、などの特徴があるため、特に受付・販売をブローカーにアウトソースしてチャンネルの多様化を図り、自社はシステム・商品提供、資金の提供等の製造分野に注力する傾向が大手銀行を中心に高まっている。

米国の住宅ローンはノンリコース型(非遡及型：物件を売却してローンの支払いが残っても債務者負担とならない)ローンである。1929年に始まる大恐慌下において住宅ローンの債務者が職もなくし不動産を手放した後も債務が残ること仕組みが大きな社会問題となった。これを受けてカリフォルニア州で「**anti-deficiency law**=担保物件競売後の不足額の請求を制限・阻止する法律」が成立し、同様の法律が全米各地に広がり、ノンリコースローン型

の住宅ローンが定着していった¹⁴。

しかしノンリコースローンを銀行が受け入れるには

- ① 担保価値として既存住宅に適正な価値が付いている(既存住宅市場が機能している)こと
 - ② 当該住宅の価値が金融システムの中で補完されること
- が必要であった¹⁵。

米国では1970～80年代にかけ金融自由化に伴ってS&Lなど住宅ローンを専業にしていた金融機関の多くが破綻し大手銀行に吸収合併された。その際銀行等のリスクを軽減するため、かれらが保有するモーゲージを政府系の住宅金融会社(フレディーマックやファニーメイなど)に売却できるようモーゲージ証券市場の整備が図られた。さらに住宅ローンに内包される各種リスクの負担を一金融機関に集中させず、証券会社、投資家等が分担してリスクを負担できるよう証券化が推進された。

証券化は銀行の金融仲介機能の分解(アンバンドリング)という特徴をもっていた。証券化は融資業務における諸機能を分解し、**Mortgage Broker**、銀行等住宅金融機関、格付会社等がそれぞれ専門的に分担して行う仕組みをもたらしたのである。こうした流れの中で2000年初頭以降サブプライム・ローン問題が発生し、それが引き金となり2007年からの世界金融不況を引き起こしたことは記憶に新しい。なぜサブプライム問題が発生したのかを改めて整理すると、

- ① 銀行等は貸付債権を譲渡してオフバランス化するので、借り手の厳格な審査を行うインセンティブを欠き、安易な貸付を行うというモラルハザードが生じた。
- ② 投資家は銀行等に比べ証券化商品のリスクを正確に判断する情報を得られなかった。
- ③ 格付会社は投資家よりも格付け依頼者の利益を優先する格付けを行っていた。
- ④ **Mortgage Broker** は歩合給であるため成約件数の増加を優先させ借り手の信用度のチェックをおろそかにし、サブプライム・ローンにも適さない借り手のローン申請書にサインするという不正行為も見られた。

などの点が指摘されている¹⁶。これに加えるとすれば

- ① 監督官庁による各プレーヤーの業務に対するコンプライアンス規制の整備、監査・指導が不十分であったこと。
- ② **Mortgage Broker** が住宅ローン関連の保険サービスを扱っておらず、リスク管理に対するスキルが不足し、アドバイザーとして機能していなかったことが指摘できると考えられる。

図5は全米の主要都市圏における一戸建て住宅の再販価格を下にS&P社が公表しているS&P ケース・シラー住宅指数であるが、米国の住宅価格動向を表す最も一般的な指数とされる(2000年=100)。これを見ると米国の住宅価格は2012年には2006年のピーク時の60%

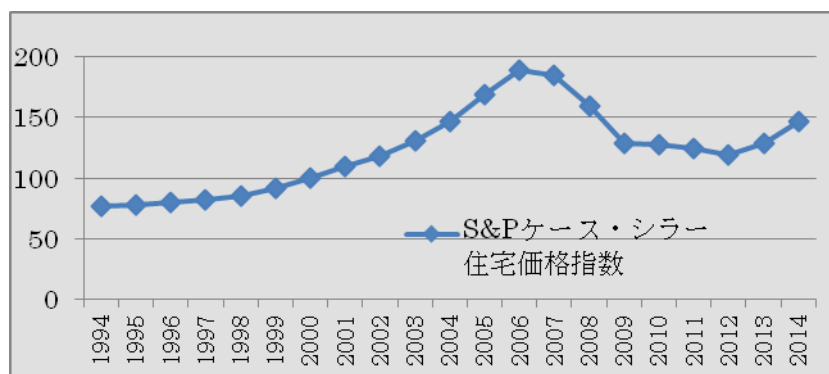
¹⁴ 全ての州で同様の法律が存在している訳ではない。「米国の住宅ローンが全てノンリコース」という訳ではない。

¹⁵ 前田拓生(2011)pp75-76

¹⁶ 千田純一(2008)pp45-46

ほどに下落している。米国ではノンリコースローンが銀行経営に与えるリスクに配慮して証券化、銀行業務のアンバンドリング化が進められたが、こうした金融機関のリスク転嫁手法は不動産価格の下落影響が拡散し経済に大きな影響を及ぼす構造を作ったのである。

図 5：S&P ケース・シラー住宅指数



4 我が国の住宅市場・住宅金融市場の現状と市場の歪み

1) 我が国の住宅市場の負のスパイラル構造

わが国では 2006 年に住生活基本法が施行され、日本の住宅政策はそれまでの住宅の建設を主眼とする施策から、既にある住宅を壊さずに活用していくといったストック重視の政策に大きく舵が切られた。2012 年に策定された日本再興戦略においても、我が国の住宅政策について「消費者に必要な情報の整備・提供や築年数を基準とした価格設定手法の見直しなど不動産流通システムの抜本改革を図る」と謳われるなど既存住宅市場の課題解決に向けた方向性が示された¹⁷。また、国土交通省は 2012 年に「中古住宅・リフォームトータルプラン」を策定し、既存住宅市場の活性化の重要性とそのための取組課題を国民に示したところである。

「中古住宅・リフォームトータルプラン」では、無理のない負担でライフサイクルに応じた住まいを国民が確保できるよう、中古住宅の流通・リフォーム市場の整備を打ち出している。つまり、「消費者・生活者の視点に立って、安心して中古住宅を取得できリフォームを行うことのできる環境整備を進めるとともに、既存住宅ストックの質の向上や流通の促進等の取組を総合的に推進することにより、国民の住宅の選択肢の幅を広げ、国民一人ひとりが無理のない負担で、ライフステージやライフスタイルに応じた住宅を確保できるようにすること」が現下の住宅政策の重要課題としているのである¹⁸。

このようなスタンスの下で、国土交通省は優遇税制や市場改革で既存住宅市場の活性化策を進めているが、現在のところ住宅市場において新築重視からストック重視へという大きな変化は生じていない。日本の住宅市場改革における最大の課題は住宅流通市場が陥っ

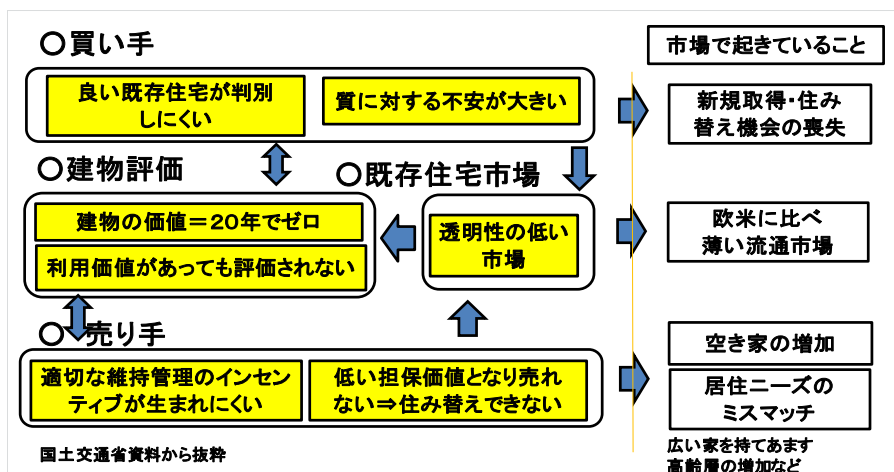
¹⁷ 国土交通省編(2013)p8

¹⁸ 国土交通省編(2012)p2

ている負のスパイラル¹⁹を断ち切ることにある、と言われる。住宅流通市場における負のスパイラルとは具体的に次のとおりである。

我が国の既存住宅市場には情報の非対称性が存在し、買い手がその既存住宅がLemon(不良品)かPeach(適切な品質のもの)かを評価できないため適切な価格付けが行われない。このためたとえその住宅に利用価値があっても実態として住宅価格が単なる経過年数である「築年数」で評価され、建物の価値は20年で消滅してしまう。その結果評価できる価値は土地のみあるいは建物(いわゆる上物)は負の資産という状況になる²⁰。住宅の適正価値が評価されないと金融機関も住宅そのものを担保とする貸付が困難になるため、住宅購入者は資金的な手当てに窮する²¹。結果として当該住宅は処分され土地のみが転売され新築住宅が建設されるか、住宅が処分されないまま空き家として放置される。このようにして、日本では既存住宅が「社会的資産」として循環されず処分または放置されるという現象が生じる。このことが「既存住宅市場の負の連鎖」と呼ばれているのである。(図6参照)

図6 わが国既存住宅市場の負の連鎖



注：国土交通省(2014), p22 を一部修正

2)日本の住宅市場の現状と歪み

(1) 日本の既存住宅流通市場の現状

日本では既存住宅の購入または売却の依頼を受けてから取引が完結するまでのプロセスのほとんどを不動産業者のみが行う。米国やニュージーランドのように分業化が進んでおらず、不動産業者は売り主、買い主両方からの注文を受けることができるため一方の依頼主のために価格交渉をする仕組みにはなっていない。

インスペクション(建物検査)についても買い主の認知度が低く、既存住宅購入時に不動産業者からの情報提供もあまりなされていないため利用が進んでいない。買い主の多くは売

¹⁹ 前田拓生(2011)p70、国土交通省編(2013)p11

²⁰ リチャード・クー／佐々木雅也(2008)p68、岡崎卓也(2009)p69

²¹ 前田拓生(2011)p69

り主との情報の非対称性を解消する術をもたず「良い既存住宅を判別できない」、「住宅の質に対する不安が大きい」ことが既存住宅取引が進まない要因となっている。

既存住宅取引は情報の非対称性の存在に加え、引渡し後に瑕疵や錯誤が発覚した場合その損害額を業者が負担する仕組みがない。現在提供されている既存住宅売買瑕疵保険は売買後に隠れた瑕疵が発見されるケースを想定し既存住宅に掛ける保険であり、ニュージーランドのようにセールスパーソンの責任で生じた損害額を補償するためセールスパーソン自身が掛ける保険とはなっていない。このため不動産会社やセールスパーソンが説明責任を問われることは殆どなく、契約時に発見できなかった瑕疵は実態として買い手の責任となるのである。

山崎福寿(1999)は、日本の中古住宅の取引量が少なく低質にシフトしている理由を「基本的な原因は消費者が中古住宅についての情報を十分得られないからである。また消費者が問題のある住宅を誤って購入した時の責任の所在が明確に規定されていないからである。買い手と売り手間で著しい情報の非対称性によって市場が機能しなくなる。」²²と説明する。

一方、リチャード・クー／佐々木雅也(2008)は首都圏の一戸建ての建物部分の価格が築年数を経るごとにどのように減少していくかを試算している。これによると「1998年～2007年の平均で、新築時点で1平方メートル当たり18万円だった建物部分の価格は築11年～15年でわずか1万円になり、築16年以降に至っては、建物価値はマイナスになっている。これは建物の修繕・除去費用などが考慮されているからだと考えられる。」²³と言う。日本では住宅のメンテナンス志向が乏しく、また売却時には売り手(事業者を含む)の瑕疵担保責任免除を条件に取引が行われる。このため売却価格は割引かれ、買い手も瑕疵を承知で安く購入しようとするので既存住宅は経年で査定され、築年数が長い既存住宅は土地価格以下で取引されるようになった、と言われる。

リチャード・クー／佐々木雅也(2008)は、「欧米諸国では、適切な修繕さえすれば住宅の価値がほぼ永久的に保全される資本財であるのに対し、日本の住宅は税法上の減価償却年数より早く価値が減価し、約15年で建物部分が無価値になる耐久消費財となっている(処分されてしまう)。その結果、日本は住宅ストック(資産)の蓄積から得られる豊かさを享受できなかった。」²⁴と総括する。このように、日本の既存住宅は市場慣行や国民の嗜好・意識を反映し、その多くが良質な資産を形成することなく廃棄されてきたのである。

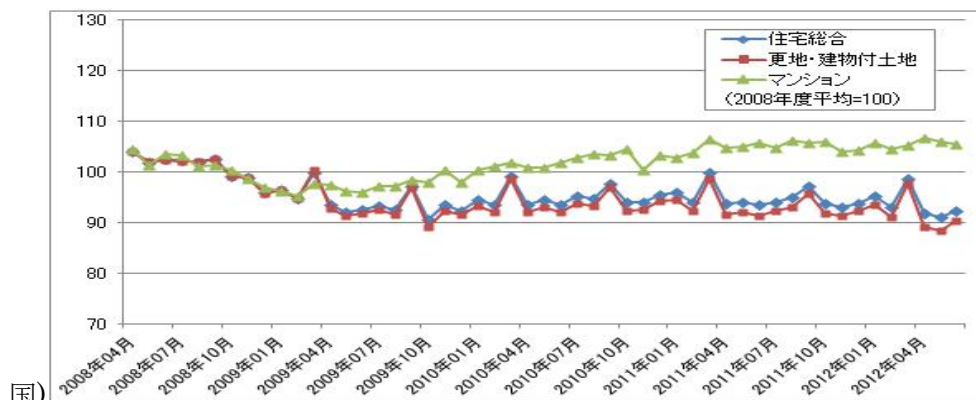
国土交通省は、年間約30万件的住宅・マンション等の取引価格情報をもとに、毎月の不動産価格を指数化した不動産価格指数の試算値を公表している(図7参照)。2011年不動産価格指数(住宅)に関する国際指針が作成され、G20諸国はこの国際指針に従って指数の整備を進め、主要国は2012年までに運用開始することを予定しており、我が国でも2012年試験運用を開始したものである。

²² 山崎福寿(1999),p263

²³ リチャード・クー／佐々木雅也(2008),p69

²⁴ クー／佐々木(2008),p65

図 7：不動産価格指数(住宅：全



出典：国土交通省

注：不動産価格指数(住宅)は毎月の市場動向の変化を把握することを目的とするため、物件の立地や特性による影響を除去し、いわば同一品質の物件を仮定し不動産市場の動向を把握する手法を採っている。

不動産価格指数を見ると我が国の場合、一戸建住宅は更地・建物付土地価格として表示され地価動向を反映し一貫して下落している。これは我が国の中古住宅取引には不動産業者による建物価値のない建物付土地の買取り価格が反映され、既存住宅の消費者間の取引が機能していないことを表している。住宅総合値の方もマンション価格より更地・建物付土地価格の値動きにほぼ収斂しており、我が国の不動産価格は建物より圧倒的に地価動向を反映していると考えられる。

(2) 日本の既存住宅市場の歪み

ア ニュージーランドと比較した日本の既存住宅市場の特徴

ニュージーランドや米国の住宅取引の理念は基本的に共通しており、両国ともに既存住宅市場は「公平公正な市場ルールの下、消費者の利益と権利が守られる効率的な仲介市場を創る」という考え方に基づいている。ニュージーランドの住宅市場は

- ① 売り手と買い手間の情報格差の解消(買い主は仲介手数料がなく住宅検査に費用をかける)
- ② 不動産取引の分業化
- ③ 顧客の当事者責任の削減(損害保障保険を活用した事業者負担)
- ④ 消費者保護の徹底(苦情処理制度の充実)

が図られ消費者は安心して既存住宅を取引でき、既存住宅は適切な修繕さえすれば住宅の価値がほぼ永久的に保全される資本財となっている。

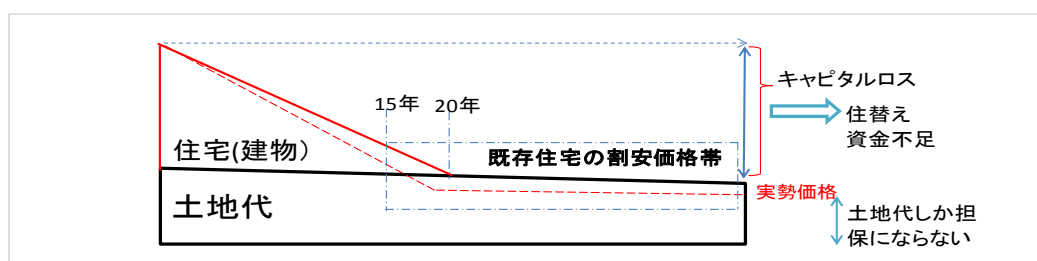
一方、我が国の住宅市場は新築住宅が圧倒的ウェイトを占めている。既存住宅については車と同様年とともに劣化が進むという意識が共有され、売り手は瑕疵担保責任免除という条件で、買い手は情報の非対称性と瑕疵の存在を承知で安く購入する市場取引が形成さ

れてきた。海外と比べ住宅に関する国民の意識や市場形成が根底から異なっているのである。近年、住宅の品質が飛躍的に向上し住宅が耐久性、耐震性が向上し20年で廃棄する必要のない住宅が増えているにも関わらず、未だに20年で建物価格が消滅する商慣習で取引され、築年数の長い既存住宅の品質と価格の間に次のような歪みが生じている。

イ 既存住宅の価格形成の歪み

我が国の土地価格は1991年をピークに一貫して下落し、地下公示価格では1991年の全国平均73.2万円/㎡から2013年17.1万円へと1/5まで下落し、過去10年を見ても平均3%弱の下落となっている。一方、建物価格も築年数とともに下落するためバブル期以降に新築住宅を取得した国民は押し並べて住宅価値の減失と土地価格の下落により大きな評価損を抱えている。また今後の新築住宅取得者も現状の制度のままでは20年後の住宅価値の減失と人口減少社会による土地価格の下落で多額の評価損を被り続けることになる。

図8：我が国の既存住宅の価格形成の歪み



出典：国土交通省(2013),p41 を下に筆者が加筆

近年のわが国の住宅価格(戸建て)の推移を概念的に示したのが図8である。この図から読み取れることは

- ① 新築住宅の取得者の多くは建物価格の下落の影響で20年後には大きな含み損を抱える。住宅を売却しても住宅ローン残高を賄えないケースも予想される。
- ② 新築を建て老後に住み替えようとする場合、土地代しか残らず資金不足が予想される。
- ③ 耐久性に優れた築15年以上の建物を割安価格(殆ど無料)で入手できる可能性がある。

ということである。特に住宅の品質向上が進み耐用年数が伸びているにもかかわらず、品質が価格に反映されないのは情報の非対称性に起因する市場の歪みであると指摘できる。

こうした状況を受け、国土交通省は戸建住宅の建物評価を抜本的に見直し、既存住宅がその状態や機能に応じて適切に評価されることを目指し、平成26年3月「中古戸建て住宅に係る建物評価の改善に向けた指針」を発表した。これは補修等による建物価値の回復を積極的に評価する原価法の運用の改善・精緻化を図り、それによって建物評価を改めていこうという取組である²⁵。

しかしながら、ホーム・インスペクションが普及していない現状や相続に伴う空き家の

²⁵ 坂根工博(2014),pp18-22

供給増等を考慮すると、原価法による精緻な建物評価が今後市場に定着していくかどうかは未知数である。

ウ 既存住宅の品質と価格の歪み

国土交通省は、平成 20 年度時点において総戸数 4,950 万戸のうち耐震性のある建物が 3,900 万戸(約 80%)、耐震性のない建物は 1,050 万戸(約 20%)としている²⁶。これによると新耐震基準施行(昭和 56 年 6 月)後の昭和 57 年以降の建物はほぼ耐震性があるが、昭和 56 年以前の建物は半数以上が耐震基準を満たしていない。1995 年の阪神淡路大震災の被害状況を例にとると、死者数の大部分が建物等の倒壊が原因で、昭和 56 年以前の建物に被害が集中した(昭和 56 年以前の建物のおよそ 30%が大破以上の被害を受けたが新耐震基準で建てられた建物が大破したのは数パーセントにとどまった)とされる。

昭和 57 年以降の建物か、耐震基準を満たしているかは住宅の品質を評価する上で重要なファクターであるが、買い手の多くは耐震基準や品質情報を取得できないために取引価格の形成に殆ど影響がないと言われる。これも情報の非対称性に由来する市場の歪みである。昭和 57 年以降の建物は平成 26 年度時点で住宅総数の 70%を超え、そのうち築 20 年を超える建物も増加していくので、既存住宅の購入にあたり耐震基準に適合するか否かは重要な判断基準となると考えられる。

これまで我が国では、

- ① 築 20 年以上の中古住宅(一戸建ての)の取得は住宅ローン控除(減税)の対象外である。
- ② 築 20 年以上(木造の場合)の住宅取得は登録免許税の軽減措置の対象にならない。

など、築年数の長い住宅取引を阻害するような規制が存在した。

しかし、近年ストック重視への政策転換により、耐震基準に適合していることが証明された住宅は築年数にかかわらず①の住宅ローン控除、②の登録免許税の軽減措置の対象²⁷となり、税制上は新築住宅とほぼ同様の扱いに緩和されている。

しかしながら、

- ① 耐震基準適用申請は原則として所有者(売り手)から行う必要があるが、売却価格に影響しないため売り手にはコストのかかる²⁸申請を行う動機がない。
- ② 不動産業者は申請に係る手数が煩わしい(知識が乏しい)ため、買い手に耐震基準適用申請に関する積極的な情報提供を行わない。
- ③ 買い手は耐震基準に関する軽減税制を知らず、物件の引渡しが終わった後に買い手の負担で耐震診断・補修工事を行い適合証明書の取得を行うか、住宅ローン控除等の申請を諦めるケースが多いと言われる。

このように、築年数の長い住宅に対する税制上の優遇措置があっても、運用には障壁があり品質向上や市場活性化のインセンティブとして働いていないのが現状であり、これも

²⁶ 国土交通省ホームページ「住宅・建築物の耐震化について」(2014.7.1 現在)

²⁷ 1981 年の改正建築基準法以降に建築された住宅は殆ど耐震基準をクリアするといわれる。

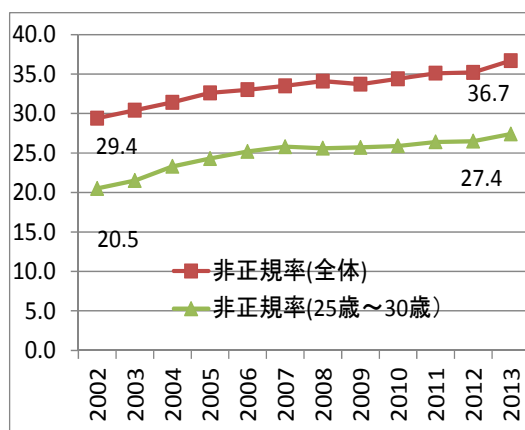
²⁸ 耐震診断費用 54,000 円、適合証明書発行費用 21,600 円(各情報会員向け価格:日本木造住宅耐震補強事業者協同組合 website(2014.7.6))

情報の非対称性に起因する歪みの一つと考えられる。

エ 既存住宅への需給の高まりと住宅市場・住宅金融市場の歪み

今日雇用の非正規化が進み特に若年層の非正規率の上昇が顕著である(図9参照)。これに伴い、住宅の一次取得者層である30代男性の平均年収が2010年現在、30～34歳が432万円、35～39歳が505万円と、過去10年余の間でそれぞれ80万円以上大幅に減少している²⁹(表5参照)。このため30歳代以下の世代は高額のローンを組んで新築住宅を建てる余力がなくなり、それに伴い若年世代で新築にこだわらない層が大幅に増加し³⁰、住宅へのニーズが新築から既存住宅や空き家の活用にシフトしてきている。

図9：雇用の非正規率の進展



出典：総務省「労働力調査」

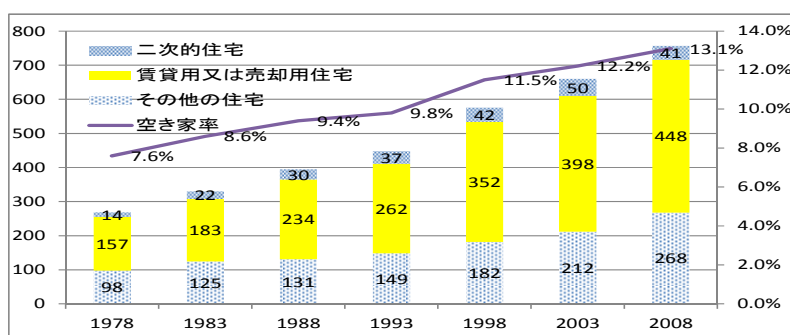
表5：年代別平均年収

年齢	性別	平均年収(万円)		1997～2010年	
		1997年	2010年	減少額(万円)	減少率(%)
25～29歳	男	413	366	-47	-11.4%
	女	311	293	-18	-5.8%
30～34歳	男	513	432	-81	-15.8%
	女	307	299	-8	-2.6%
35～39歳	男	589	505	-84	-14.3%
	女	291	292	1	0.3%
40～44歳	男	645	577	-68	-10.5%
	女	286	286	0	0.0%
45～49歳	男	695	633	-62	-8.9%
	女	275	278	3	1.1%
50～54歳	男	737	662	-75	-10.2%
	女	283	283	0	0.0%
55～59歳	男	702	599	-103	-14.7%
	女	273	256	-17	-6.2%

出典：国税庁「民間給与実態統計調査」

注：非正規率(%)=非正規雇用/雇用者(除役員)

図10：わが国の空き家の増加状況



出典：住宅・土地統計調査(総務省)

注：二次的住宅：別荘等、その他の住宅：居住世帯が長期不在や取壊し予定の住宅

²⁹ 国土交通省編(2013)p3

1997年では30～34歳が512万円、35～39歳が589万円

³⁰ 国土交通省編(2013)p4

ゆとり世代と親世代の意識変化：マイホーム購入する際に中古住宅の購入を検討する(した)か。

ゆとり世代：中古住宅を検討する79.1%、親世代：中古住宅を検討した38.1%

出所：“ゆとり世代”と“親世代”のすまいと距離に関する意識調査(三井リアルティ)

一方、我が国では少子高齢化の進展等により空き家が増加（図 10 参照）し、今後人口減少社会の到来でその傾向が顕著になることが予想される。

ところが、若年世代の需要増と既存住宅の供給増をマッチングし取引を成立させる市場が育っていない。多くは住宅金融市場の問題であるが、若年世代が安全で耐久性のある既存住宅をなるべく安く入手し将来の生活基盤を安定化できるような住宅取引及び住宅金融サービスが整備されていないのである。この点も我が国の住宅市場の歪みである。

3)日本の住宅金融市場の現状と歪み

(1)日本の住宅金融市場の現状

ア 住宅ローン市場の二極化

わが国の住宅ローン市場は二極化しているのが特徴である。都市銀行、地方銀行、信金・信組・農協等の地域金融機関やネット専門銀行は新築住宅や住宅ローンの借換え等の分野で金利・手数料等の貸出競争を展開している。インターネット専門銀行が金利・サービス面で競争をリードしている。

一方、我が国では金融機関の住宅ローン審査は属性(正規か非正規化か)、勤続年数、年収等の形式審査が優先され³¹。形式審査基準に達しない借り手は審査が通らないケースが多い。非正規社員など所得水準が低く収入が不安定な世帯の多くは住宅ローン審査が通らず住宅を持っていないのである。つまり貸出競争が著しい収入の安定した世帯と貸出市場から排除された収入の不安定な世帯に二極化しているのである。

近年貸出競争の激化に伴い、金融機関は融資対象の拡大を図っており収入等の審査基準は緩和されつつあるが自営業者、零細企業の事業主、フリーランス、非正規労働者は住宅ローン審査が通らず住宅を持っていない世帯が多く存在する。比較的安価な既存住宅に対する供給と需要がともに高まっているが住宅ローンが借りられないために需給をマッチングさせることができないのである。

総理府統計局の平成 20 年度(2008 年度)の住宅・土地統計調査によると持家のない世帯(居住世帯ありの世帯数のうち持家世帯を除く世帯)の割合は 31.1%で、世帯数 1,540 万世帯に上っている。住宅ローン利用世帯における世帯収入が 400 万円未満の世帯の割合は過去 2 年間の平均が 11.3%に過ぎない³²。持家のない世帯の多くは中低所得層に属すると考えられる³³ので、約 20%の中低所得世帯は住宅購入のニーズはあっても住宅を購入できない世帯と推察される。

ニュージーランドでは信用コストに応じたローン金利が形成され住宅ローンサービスが

³¹ 注 2 参照

³² 住宅金融支援機構「民間住宅ローン利用者の実態調査」2012 年度、2013 年度調査(各 3 回)の平均値

³³ 厚生労働省(2012)

世帯収入が 400 万円未満の世帯(高齢者を除く)の割合は 36.5%であり、持ち家のない世帯率 31.1%と概ね重なっている。

国民の殆どに行き渡るようになってきている。一般的に銀行は固定給与としての年収(過去数年間)や自己資金等を審査するため貸付を受けられない場合があるが、ファイナンシャル・カンパニーはあらゆる収入を合算した世帯収入を基準として審査する(過去1年の実績と今後1年の収入見込を審査)ため、借り手の大部分は審査基準を満たすと言われる。貸出金利は信用リスクを考慮し金利は1.5%~3%程度銀行より高いが、所得の少ない若年世帯はファイナンシャル・カンパニーから住宅ローンを借りて住宅を購入し、固定所得が増加した段階で銀行ローンに切り替えるという行動を取ると言われる。日本ではこのような住宅金融サービスが存在しないため相当数の世帯が住宅ローン市場から排除されてしまうのである。

イ 信用保証制度と団体信用保険によるリスクカバー

わが国では金融機関の指定する保証会社の信用保証が住宅ローン契約に組み込まれ、銀行の多くはこの制度を活用している³⁴。これは連帯保証制度に倣い、返済が一定期間滞った場合に銀行の関連会社である保証会社等が借り手に代わってローンの支払いを行う仕組みであり、保証料は住宅ローン金利に0.2%の上乗せで徴取される。ローン返済と保証料負担の二重構造に対する批判もあり、³⁵近年ネット専業銀行など保証料不要を謳い文句にするところも増加している。

また多くの金融機関は借り手に団体信用生命保険への加入を義務づけている。団体信用生命保険は住宅ローンの返済中に借り手が死亡または高度障害になった場合に保険会社が住宅ローンの残金を支払う保険であり、一般的にはローン金利に0.3%程度上乗せされる。団体信用生命保険の基本サービスでは疾病の備えとなっていないが、近年三大疾病特約、八大疾病特約等特約によって病気に備える団体信用生命保険が普及してきている³⁶。しかし、この特約は疾病によって就業不能になった場合にその後の住宅ローン支払いを免除する特約であり、非正規労働者等が必要とする病気で勤務できない期間中の住宅ローンを立て替えて支払うタイプの保険ではない。

一方ニュージーランドには保証制度はない。借り手が病気・失業等で住宅ローンの支払いが出来なくなった時に備え、銀行やMortgage Brokerは住宅ローン契約時に保険会社の提供する住宅ローン保険(Mortgage protection insurance)、所得補償保険(Income Protection Insurance)を組み合わせることで必要な保障を顧客に提案する。住宅ローン保険は死亡、病気・怪我等により就労不能になった場合に住宅ローンに伴う保障額を一括して支払う商品であり、所得補償保険は病気・怪我又は解雇・失業等で働けない時の給与の一定割合の支給を保障する商品である。Mortgage Brokerや銀行の住宅ローン・アドバイザーはそれらを組み合わせ、顧客に必要な種類の保険と保障額を提案している。

近年我が国でも損害保険会社が病気・怪我の場合の所得補償保険を発売している³⁷が、住

³⁴ 金利上乗せ型の場合は0.2%と定められ、一括前払い型に比べると見えない形で借り手の負担が大きくなっている。

³⁵ 清水洋(2013),pp44 - 48 など

³⁶ 三大疾病保障特約、八大疾病保障特約などがある。

³⁷ 生命保険会社(外資系等)は所得補償保険と同種の収入保障保険を販売している。

宅ローンと組み合わせた保険としてあまり普及しておらず、解雇・失業に伴う所得補償保険は未発達である。

わが国の住宅ローンの保証・保険制度の歪みを整理すると

- ① 所得補償保険が普及しておらず、収入の不安定な自営業者や非正規雇用者は怪我や病気で収入が減った場合のリスクに対応していない。
- ② 借りが返済不能となった時は保証会社への返済が滞るため、連結ベースで考えると金融機関のリスクを保全できない。
- ③ 保険と保障額を顧客に応じてカスタマイズできない。

などである。このように日本のこれまでの住宅ローンの保証制度、保険商品は借りのリスクだけでなく、金融機関のリスクを回避する機能が果たせていないことがわかる。

(2) 日本の住宅金融市場の歪み

わが国の住宅金融市場にどのような歪みが生じているかを、①新築住宅、②既存住宅、③住宅ローンの借換えの別に整理すると次のとおりである。

① 新築住宅

新築住宅は主に高所得・安定所得層が対象で収入の安定度は高く融資額も大きく、金融機関にとって優良な貸出先であり、激しい金利・サービス競争が展開されているため貸出金利が低下し利ざやは薄くなっている。しかし新築住宅は今後の建物価格の下落の影響を受け、貸倒れが発生した場合には一件当たりの回収不能額は大きくなる。銀行は借りが失業した時のリスクをカバーできないため貸倒れリスクは小さくない。

② 既存住宅

築年数が長い既存住宅の購入者は主に低収入・不安定収入世帯で、供給量の増加に対し需要者が少ないので割安である。築15年以上の場合殆ど土地価格で入手できるので今後建物価格の下落は小さく、貸倒れが発生しても損失額は新築に比べて少ない。しかし、金融機関が低収入・不安定収入世帯への住宅ローンを排除しているため市場は拡大していない。自営業者や非正規雇用者は収入が不安定であるが、病気や怪我による休業期間の住宅ローン支払いは保険³⁸を活用することでカバーできるので、少額融資であれば有望で安定した市場となることが期待できる。

③ 住宅ローン借換え

住宅ローン借換えは、金利選好によって低金利ローンに乗り換えるケースと借りの所得減少で住宅ローン返済が難しくなったケースの二パターンが考えられる。バブル期からの土地と建物下落で住宅の資産価値が大幅に下落しているケースが多い。金融機関の運用難もあり借換え顧客獲得のため激しい金利・手数料競争が展開されている。住宅価値(V)に対する住宅ローン残高(L)が100%を超えている事例が殆どで、担保追加されない限り貸倒れリスクが高くなっている。

このように我が国の金融機関は信用リスクに敏感になるあまり顧客を選別していること

³⁸ 表8参照

が市場の歪みを生んでおり、借り手である国民の利益だけでなく金融機関の収益や運用リスクに影響を与えている可能性がある。次章では効率的なニュージーランドの住宅金融市場から我が国の住宅金融市場の今後の道筋をひも解いてみたい。

5 我が国の住宅金融への示唆

1) ニュージーランドにおける住宅金融市場の歪みとその解消への道筋

ニュージーランドは規制緩和が進んだ国であり、市場に歪みが生じた場合には市場を効率化する方向に裁定が働き、次のように歪みが解消されている。

- ① 1980年代後半から2000年代初頭にかけて外資系銀行による市場寡占が進み、貸出金利や手数料が高止まりする状況が生まれた。キウィバンクは2003年に住宅ローンに進出し金利・手数料・サービスの競争を持ち込み、競争を通じて消費者に利益が還元され、キウィバンクは住宅ローン規模を拡大し利ざやと手数料で安定した経営基盤を築いた。
- ② 銀行の審査は世帯の固定収入で判断するので、銀行融資を受けられない借り手も多い。そうした借り手に対しては審査基準の緩やかなファイナンシャル・カンパニーが銀行より少し高い金利で住宅ローンを提供するようになった。顧客の信用リスクに金利裁定を働かせることで多数の国民が住宅ローンを組めるようになっているのである。
- ③ 住宅ローンの負担が過大となった借り手をローンの借換えで救済する方法を考えたのがキウィバンクとその子会社のNZHL社である。顧客からの相談に対応して早期返済の提案を行い、返済計画・返済状況をフォローしながら顧客負担の削減を図る方法で貸出の増強を図っている。
- ④ 住宅ローンに伴うリスクはMortgage Protect Insurance(住宅ローン保険)とIncome Protect Insurance(所得補償保険)を顧客に合わせて提案し、借り手のリスクと同時に金融機関のリスク緩和を図っている。

このようにニュージーランドでは金融機関が市場で発生する様々な歪みを好機ととらえ、それをカバーするビジネスモデルを作って市場を創出し、歪みを埋めることで収益を確保しているのである。

2) わが国の住宅金融サービスへの示唆

(1) 新築住宅ローン(安定所得世帯)と既存住宅ローン(不安定所得世帯)の比較

ア 借り手のリスク

我が国の住宅金融サービスへの示唆を検討するに当たり住宅市場、住宅金融市場の歪みが借り手や金融機関にどのような影響を与えているかを把握する必要がある。そこで「収入安定世帯(年収400万円)による新築住宅の購入」、「収入不安定世帯(年収300万円)による築20年の既存住宅の購入」という事例を用い、競争の激しい安定所得世帯向け住宅ローン市場から排除される不安定収入世帯向け住宅ローンとのリスクの違いを比較検証する。

(前提条件)

A 収入安定世帯(年収 400 万円)

- ①新築住宅を 2,000 万円、土地 1,500 万円、計 3,500 万円で購入する。
- ②自己資金は購入額の 90%とする。
- ③ケース 1 は返済期間 25 年、ケース 2 は返済期間 35 年とする。

B 収入不安定世帯(年収 300 万円)

- ①築 20 年の既存住宅を 100 万円(リフォーム代金は 400 万円)、土地 1,500 万円で購入するものとする。
- ②ケース 3 は返済期間 20 年(リフォームなし)、ケース 4 は返済期間 20 年(リフォームあり)、ケース 5 は返済期間 25 年(リフォームあり)とする。

表 6：安定所得世帯(新築住宅)と不安定所得世帯(築 20 年既存住宅)の住宅ローン比較

区 別	収入安定世帯(年収400万円) 新築住宅2,000万円 土地 1,500万円 計 3,500万円		収入不安定世帯(年収300万円) 築20年既存住宅 100万円 土地 1,500万円 計 1,600万円		
			リフォームなし	リフォーム400万円	
	返済期間25年 ケース1	返済期間35年 ケース2	返済期間20年 ケース3	返済期間20年 ケース4	返済期間25年 ケース5
	万円	万円	万円	万円	万円
土地価格①	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
建物価格②	2,000	2,000	100	500	500
総費用③	3,500	3,500	1,600	2,000	2,000
自己資金(③×0.1)④	350	350	160	200	200
借入額(③-④)⑤	3,150	3,150	1,440	1,800	1,800
借入金利(2.5%固定)	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%	2.5%
年収⑥	400	400	300	300	300
年間返済額⑦	169.6	135.1	91.6	114.5	96.6
年収返済比率(⑥/⑦)	42.4%	33.8%	30.5%	38.2%	32.2%
元金返済額(=⑤)	3,150	3,150	1,440	1,800	1,800
利息返済額⑧	1,089	1,580	391	489	623
総返済額(⑤+⑧)⑨	4,239	4,730	1,831	2,289	2,423
全額返済時の資産価値⑩	796	618	806	806	796
資産価値の総投資額比(⑩/⑨)	18.8%	13.1%	44.0%	35.2%	32.9%

注 1：総投資額は支払額の単純合計であり、経過年数による割引計算はしていない。

注 2：宅地価格は過去 10 年間の住宅地の全国平均地価変動率(-2.65%)³⁹を踏まえ、今後年 3%で下落するものと仮定。費用総額の 90%を借入れ、年 2.5%の固定金利で住宅ローンを組むものとした。

以上の 5 パターンについて借り手と金融機関のリスクと効果を検証したのが表 6 である。「収入安定世帯向け住宅ローン(新築)」では 35 年ローンを組んだ場合、総投資額に対する資産価値は 13.1%に過ぎない。一方、「収入不安定世帯向け住宅ローン(既存住宅)」では、リフォームなしの場合、20 年ローンを組んだとして総投資額に対する資産価値は 44.1%となる。またリフォームありの場合 25 年ローンを組んだとして総投資額に対する資産価値は

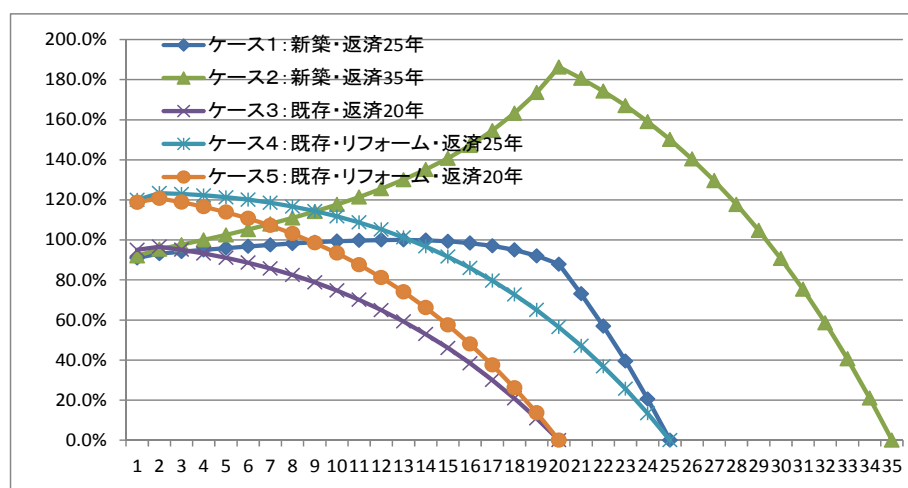
³⁹ 都道府県地価調査(国土交通省土地建設産業局地価調査課調べ)の対前年変動率(住宅地：全国平均)の平成 16 年～平成 25 年の 10 年平均である。

32.9%となり、既存住宅を取得する方が少ない負担で高い投資効果が得られる。築20年で建物価格が消滅する既存住宅市場の歪みがそのような結果をもたらすのである。

イ 金融機関のリスク

金融機関サイドのリスクはどのようになるのだろうか。図11は、住宅ローン借入残高(L)を住宅の資産価値(V=土地価格と建物価格の合計)で割り戻したL/Vを計算し、当該住宅ローンに対する金融機関のリスクの推移を見たものである。

図11：住宅ローン残高(L)／住宅価値(V)の推移



注：住宅ローン残高(L)／住宅価値(V)は、事例1~3の5パターンについて、住宅価値(土地価格(3%ずつ下落)+建物価格(築20年で0円となりその後は一定)と住宅ローン残高を年度毎に求め、その比率を算出したものである。

図11を見ると「収入安定世帯の新築住宅ローン」では35年ローンを組んだ場合、約25年間にわたりL/Vは100%を超え、購入から20年後には180%となり借り手が返済不能になった場合の貸倒リスクが大きくなる。一方、「収入不安定世帯の既存住宅ローン」の場合、「リフォームなし」ではL/Vは全期間100%を下回り、リフォームありの場合でもL/Vは13年後から100%を下回り、貸倒れリスクはむしろ小さくなる。建物価格の歪みが新築住宅のリスクを高め、築年数の長い既存住宅のリスクを低くする結果となっている。

ここから指摘できることは、借り手の信用リスクが同じレベルであれば、新築住宅の方が貸し手にとってもリスクが大きいことである。

ウ 不安定収入世帯の信用リスクへの対応

収入の不安定な世帯は、住宅ローン借入時に2つの不安を抱える。「職を失った時の返済不安」と「病気・怪我で働けない時の返済不安」である。ニュージーランドでは雇用が流動化し転職が頻繁に行われ正社員、非正規社員の雇用条件の格差が少なく、労働形態や収入手段も多様化している。また女性の社会進出も進展し、夫婦の収入で住宅ローン返済が行われるのが一般的である。失業時の最低限の保障が税金で賄われるようになっている。

ニュージーランドのモーゲージ・インカムプロテクション保険はこうした国民の雇用環境や生活実態に合わせて設計されており、「職を失った時の返済不安」や「病気・怪我で働けない時の返済不安」に対応したものとなっている。

我が国の団体信用生命保険は、死亡、高度障害や三大疾病（特約）、八大疾病(特約)による再就労不能時に住宅ローンの支払いを免除するものであり正規労働者を前提として設計されたものである。つまり非正規雇用者など収入不安定な世帯が「職を失った時」「病気や怪我で仕事ができない時」の返済に対応した保険にはなっていないのである。近年、我が国でも損保会社が所得補償保険(Income Protection Insurance)を提供するようになってきたが、住宅ローンの返済保障として普及するには至っていない。また、失業時の保障は団体信用生命保険の特約として提供する銀行は一部に存在するが、実態として殆ど利用されていないのが現状と考えられる。

エ 借手手の信用リスク(返済不能発生率)と貸倒率の関係

金融機関は信用リスクによって住宅ローンの貸出先を絞り込んでいるが、その選択が合理的であるかを判断するためには、信用リスクと貸倒率(損失の発生率)との関係を検証する必要がある。表7は収入不安定世帯と安定所得世帯における信用リスク(返済不能発生率)と貸倒率の関係を整理したものである。

表7：借手手の信用リスクと住宅ローンの貸倒率との関係

区別	購入戸建てローン期間	銀行ローン	信用リスク	保険によるカバー率	修正後信用リスク①	貸倒損失率②				貸倒率 (①*②)			
						5年	10年	15年	20年	5年	10年	15年	20年
表7：ケース2 収入安定世帯 (年収400万円)	新築住宅 35年ローン	可	0.20%	0	0.20%	-41.4%	-49.0%	-57.4%	-67.8%	-0.08%	-0.10%	-0.11%	-0.14%
表7：ケース3 収入不安定世帯 (年収300万円)	築20年 既存住宅 20年ローン	不可	2%	90%	0.20%	-34.1%	-19.7%	34.0%	0.0%	-0.07%	-0.04%	0% [0.17%]	ローン 完済

注：回収不能率は表7の住宅ローン借入残高(L)と競売にかかった場合の清算価値S(住宅の資産価値(V)×0.6)を下に、「回収不能率=(S-L)/L」として算出した。また貸倒率は貸倒損失額を貸出額で割り戻した数値(≒①×②)である。

表7から指摘できることは、

- ① 貸倒率は住宅ローン借入残高(L)と住宅の資産価値(V)(特に清算価値(S))との関係に影響を受けるため、築年数の長い住宅(=建物価格の下落が小)の方が貸倒率を抑制できる。
- ② 収入が不安定な世帯でも返済リスクをカバーする保険を活用すれば、貸倒リスクが低下し融資が可能になることである。

カ 我が国住宅金融への示唆

多くの金融機関は収入不安定な世帯は信用リスク(返済不能発生率)が高いと判断し融資を行わない。しかし、金融機関にとって既に信用リスクは返済不能の発生リスクをヘッジする保険の活用というリスク管理可能な領域となっており、信用リスクで貸出先を選別するという金融機関の判断に合理性が乏しいことを示している。金融機関が信用リスクで貸

出先を選別し優良顧客のみに過当競争を展開するのは、徒に住宅ローン市場の歪みを拡大するだけでなく金融機関の経営体力を蝕む可能性が高い。逆に収入の不安定な世帯に対し保険を活用して信用リスクを抑制しながら築年数の長い住宅の購入原資として住宅ローンを提供する方が金融機関にとって安定した収益基盤になる可能性があることを示している。

金融機関にとって重要なことは、市場の歪みを直視し、これまでの住宅金融サービスを国民の経済生活の変化に合わせて見直すとともに、新たな視点で顧客ニーズを発掘できる市場を開拓していくことではないだろうか。ニュージーランドの住宅金融サービスはどのような変化への対応の重要性を示唆している。

6 収入が不安定な世帯に対する住宅ローンの提供とゆうちょ銀行への示唆

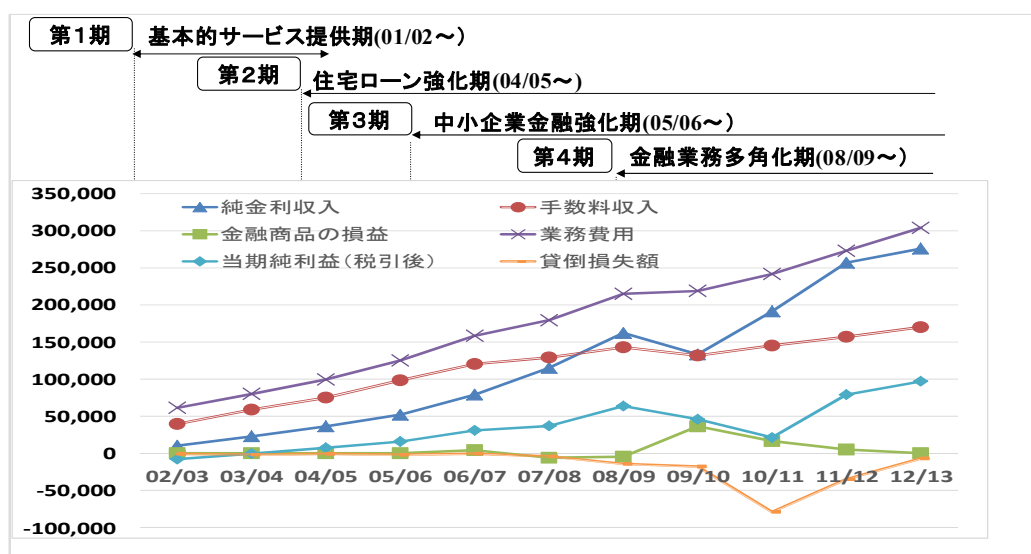
1) ゆうちょ銀行の現状

(1) キウィバンクの成功への道筋とゆうちょ銀行の経営課題

ア キウィバンクの成功への道筋

ゆうちょ銀行のビジネスモデルを検討するに当たり、01年に設立以降、短期間のうちに小口金融サービスをユニバーサルに提供し安定した軽軽基盤を確立したキウィバンクの成功の軌跡を振り返ることとする。

図 12：キウィバンクの発展と損益の推移



出典：kiwibank(2008－2013)

キウィバンクは NZ ポストが郵便の退潮を見越し、金融ビジネスで事業の再生を図るという構想の下設立した銀行であり、10年余の間に NZ ポストの中核的企業として成長し、今や金融が NZ ポストグループの経営を支える構造となっている。(図 12：参照)

キウィバンクの成功は次の道筋で進められた。

- ① 中低所得者向け基礎的金融サービスからスタートしたが黒字化の目途はなかった。

- ② 外資系銀行の寡占によって発生した歪み(寡占利得)に着目し、競争を通じて消費者利益の向上と住宅ローン資産を蓄積し、安定した経営の基盤の基礎を作った。
- ③ 個人・中小零細企業などニッチ市場のニーズに応えユニバーサルな金融サービスの強化を図った。
- ④ 小口金融サービスの高度化・多様化を図り商品・サービスに関する高い評価を得た。という段階を踏んだものであり、③の「金融のユニバーサルサービス」、④の「小口金融サービスの高度化・多様化」はともに、②のコアとなるビジネスモデルが確立しなければ実現しなかったものである。

表8、表9を見ると、キウイバンクは資産の85%以上を住宅ローンに貸出し貸倒れが少ないことが分かる。また収益に占める手数料収入の割合が約40%と高いが、これらの多くが住宅ローンに伴う保険料収入である。キウイバンクは外資系銀行の寡占利得に着目し、顧客満足度が高く価格競争力のある住宅金融サービスで競争優位に立ち、住宅ローンの拡大とその保険料収入等によってリスクの少ない安定した収益構造の構築に成功したのである。そのビジネスモデルは厳しい競争とSOEのガバナンス構造という制約の下で英知を絞り生み出されたコア・コンピタンスと言えるのである。

表8：キウイバンクと我が国銀行等との財務比較

区 別	2012年度損益計算等(単位:千NZ\$,億円)							
	キウイバンク		全国銀行		信用金庫		ゆうちょ銀行	
	損益等	構成比	損益等	構成比	損益等	構成比	損益等	構成比
純金利収入(資金収支)	276,000	61.9%	79,361	77.2%	17,299	96.0%	15,263	94.5%
手数料収支	170,000	38.1%	18,422	17.9%	722	4.0%	881	5.5%
その他収支		0.0%	5,030	4.9%				0.0%
業務総収支	446,000	100%	102,813	100%	18,021	100%	16,144	100%
業務費用	304,000		67,753		13,963		11,008	
貸出金及び前払金の減損額	-7,000		-6,583		-2,084		0	
その他経常収支等 (その他利益+臨時損益)			5,044		-958		899	
税引後当期純利益	97,000		30,311		2,165		3,739	
預金残高	12,120,000		6,986,462		1,249,273		1,760,961	
貸付金残高	13,202,000		4,786,309		636,876		41,345	
預 貸 率	108.9%		68.5%		51.0%		2.3%	
自己資本	858,000		396,601		73,805		109,976	
自己資本利益率(ROE)	11.3%		7.6%		2.9%		3.6%	
自己資本比率	12.50%		11.57% (11.07%)		13.04%		66.04%	

出典：Kiwibank(2012), *General Disclosure Statement & Annual Report*.

表9：キウイバンクの貸出と貸倒率

区 別	2012年度(12/13)			2011年度(11/12)			
	個人向け 貸出	企業貸出	計	個人向け 無担保貸出	住宅ローン	企業貸出	計
貸出金	11,832,000	1,370,000	13,202,000	280,000	10,670,000	1,495,000	12,445,000
構成比	89.6%	10.4%	100.0%	2.2%	85.7%	12.0%	100.0%
貸倒損失額	23,000	31,000	54,000		16,000	68,000	84,000
貸倒率	0.19%	2.26%	0.41%		0.15%	4.55%	0.67%

出典：Kiwibank(2012a-2013), *General Disclosure Statement & Annual Report*.

イ ゆうちょ銀行の経営課題

ゆうちょ銀行が日本郵政グループの経営を支える構造となっているのはNZポストと同様であり、郵便市場の縮小が見込まれる中で日本郵政グループの中核企業として収益性への期待は大きい。しかしながら、ゆうちょ銀行は債券に特化した金利リスクを全面的に負い、金利水準が上昇した場合日本郵政グループが再生不能になるというリスクを抱えている。このため金利リスクに左右される経営体質をキウイバンクのようにリスクの少ない安定した収益構造に改革し、グループの再生を牽引できるコアとなるビジネスモデルの確立が急務となっているのである。表10はゆうちょ銀行の純資産が金利上昇に伴う債券価格の下落により、どのような影響を受けるかを概算したものである。

表10：金利上昇がゆうちょ銀行の純資産に与える影響(試算) (単位：億円)

項目	金利上昇に伴う純資産の変化								備考(平成25年度末)	
	0.50%	1.00%	1.50%	2.00%	2.50%	3.00%	3.50%	4.00%	種別	残高
金利上昇幅	0.50%	1.00%	1.50%	2.00%	2.50%	3.00%	3.50%	4.00%		
価格下落率	-1.96%	-3.87%	-5.74%	-7.57%	-9.36%	-11.11%	-12.82%	-14.49%		
保有債券評価差額	-32,547	-64,264	-95,317	-125,705	-155,429	-184,489	-212,885	-240,617	保有債券残高	1,660,570
うち会計上の損失計上額	-14,985	-29,588	-43,885	-57,876	-71,561	-84,940	-98,014	-110,782	その他有価証券	764,540
評価換算差額等合計	19,662	19,662	19,662	19,662	19,662	19,662	19,662	19,662	株主資本額	94,983
会計報告上の純資産	98,660	84,057	69,760	55,769	42,084	28,705	15,631	2,863	評価換算差額等合計	19,662
時価評価による純資産	82,098	50,381	19,328	-11,060	-40,784	-69,844	-98,240	-125,972	純資産の部合計	114,645

注1：2013年度ゆうちょ銀行決算資料に基づき筆者が試算

注2：債券の残存期間は平均4年とした。(ディスクロージャー資料に基づき試算)

ゆうちょ銀行は国債を中心とする債券への運用により2013年度末で約58%という高い自己資本比率を維持している。しかし運用資産は債券に偏っており多様な資産に運用する邦銀等に比べ全面的に金利リスクを負っている。この表は、会計報告ルール上では4%までの金利上昇は自己資本の範囲で吸収可能であるが、時価評価ベースでは2%金利が上がると資本の部は実質赤字化することを表している。ゆうちょ銀行の流動性の高い通常貯金と定額貯金で構成されるため、金利上昇に伴う損失拡大や資金流出問題に配慮する必要があり、このような債券運用に偏重した金利リスクを信用リスク分散し収益力強化を図ることが課題となっているのである。ゆうちょ銀行の経営的自立の道筋は未だ明確になっていないが、顧客の99%は個人であり、個人を中心とする小口金融サービスを強化していくなかで金利リスクをできるだけ抑えつつ資金利ざやと手数料収入で安定した経営基盤を構築していくことが基本となる。小口金融分野では貸倒れリスクの低い住宅ローンが資産運用の柱となるが、ニュージーランド住宅金融市場及びサービスから得られる示唆を下に、ゆうちょ銀行が経営基盤の確立と顧客サービスの強化を両立できる住宅ローンモデルのあり方を整理することとしたい。

(2) ゆうちょ銀行の住宅金融サービスの現状

ア ゆうちょ銀行の住宅ローン媒介業務

ゆうちょ銀行は、2008年第一地銀であるスルガ銀行と提携し、ゆうちょ銀行が代理業務

として媒介するスルガ銀行の住宅ローンの取扱いをスタートさせ、現在全国 82 のゆうちょ銀行店舗でサービスを提供している。住宅ローンの媒介はゆうちょ銀行にとっては住宅ローン業務に進出するためのノウハウ取得と体制づくりを目的としたものであるが、表 11 のとおり、2013 年度の新規取扱額は 244 億円とスタート時の 1/2 以下に低迷している。

表 11：ゆうちょ銀行の住宅ローン媒介業務

	(単位: 億円,%)					
年 度	2008	2009	2010	2011	2012	2013
新規取扱額	562	740	619	315	240	244
対前年比	—	132%	84%	51%	76%	102%

出典：ゆうちょ銀行(2008－2013)

また 2012 年秋、ゆうちょ銀行は個人向け住宅ローンへの本格的な参入を総務省、金融庁に認可申請したが金融庁との調整が進まず承認には至っておらず、今後の展望が見えない。

イ ゆうちょ銀行が媒介する住宅ローンの概要

ゆうちょ銀行が媒介するスルガ銀行の住宅ローン「夢舞台」には一般的な「基本プラン」の他、住宅ローンを借りにくいとされる世帯にも利用しやすいタイプが揃えられているのが特徴である。「個人事業主応援型」、「働く女性応援型Ⅰ及びⅡ」、「アクティブシニア応援型」「キャリアアップ応援型」、「派遣・契約社員応援型」など、勤続年数や年収などの要件を満たせず銀行の住宅ローンは利用できないが、多少金利が高めでもローンを組みたいというニーズに応えるラインナップとなっている。適用金利は変動金利型で 2.475%～、固定金利選択型 3 年 3.0%～(いずれも 2014 年 7 月 20 日現在)で借入条件等によって実際の適用金利は変わってくる。表 12 は「夢舞台」の住宅ローンのタイプの一例である。

表 12：ゆうちょ銀行の住宅ローン媒介サービス「夢舞台」の主なタイプ(一部抜粋)

個人事業主応援型	前向きにがんばる個人事業主の方を応援する住宅ローン
	個人事業主の方の働く活力と夢を応援します
働く女性応援型ⅠⅡ	家族を支えながら働く女性のための住宅ローン
	仕事に家庭にと忙しいワーキングマザーや独身女性のマイホーム取得を応援します
アクティブシニア応援型	人生のセカンドステージを応援するアクティブシニアのための住宅ローン
	50歳以上の方の住み替えなどを応援します
キャリアアップ応援型	前向きな転職者のための住宅ローン
	キャリアアップのための前向きな転職者のマイホーム取得を応援します
派遣・契約社員応援型	企業を支える派遣社員・契約社員のための住宅ローン
	派遣社員・契約社員のマイホーム取得を応援します

出所：スルガ銀行 HP より抜粋(2014.7.20)

ウ ゆうちょ銀行が媒介する住宅ローンの現状・問題点

「夢舞台」はゆうちょ銀行の店舗のみで提供する住宅ローンであり、その商品設計にはゆうちょ銀行の意図が働いていると考えられる。銀行で住宅ローンを借りられない顧客に

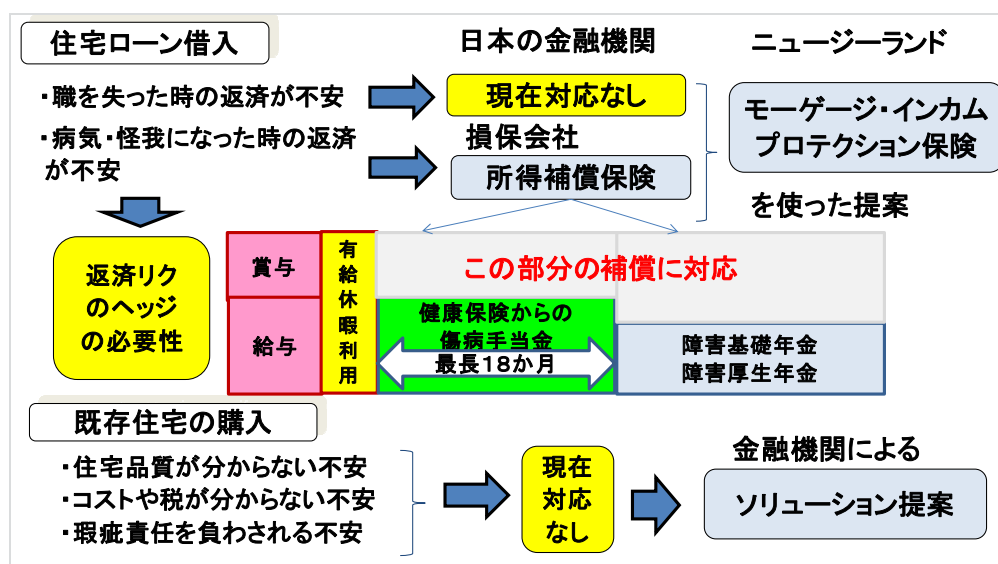
新たな住宅ローン市場を創造し、ユニバーサルな住宅ローンを提供しようとするもので、顧客ターゲットとしては我が国にはなかった画期的な住宅ローンである。

しかし顧客タイプ別に様々なメニューを揃えても現在のところ取扱いは僅かであり、高い金利を負担してまで住宅ローンを組もうとする顧客の行動には結びついていない。収入の不安定な世帯は住宅が欲しいと思っても、住宅ローンを組むに当たっては様々な不安や問題に直面しており、それに対する課題解決ができないと住宅購入まで進めない。ゆうちょ銀行の住宅ローン媒介サービスの取扱いが伸びないのは潜在需要がないのではなく、顧客の課題を解決する提案ができていないと考える必要があるのではないか。そこで既存住宅の購入を希望する収入の不安定な世帯に対する住宅金融サービスのあり方をニュージーランドからの示唆を踏まえて整理することとする。

2) 既存住宅の購入を希望する収入不安定世帯への住宅金融サービス

日本の金融機関はこれまで収入安定世帯だけをターゲットし、住宅購入が決定した顧客又は借換えニーズのある顧客に対し、金利競争によって住宅ローンを提供してきた。既存住宅の購入を希望する収入不安定世帯をターゲットとする住宅ローンは、従来のように審査基準をクリアした顧客に資金を提供するだけの住宅ローンでなく、住宅購入に当たって顧客の課題を解決しそれを住宅ローンに結び付けるというプロセスが必要となる。顧客の課題解決に当たり、顧客の不安とその対応を整理したのが図13である。

図13：収入不安定世帯の既存住宅購入時の不安



注：資料筆者作成

(1) 収入不安定世帯の既存住宅購入時の不安

収入不安定世帯は既存住宅購入や住宅ローンの借入に当たり次の不安を持っている。

- ① 職を失った時、病気や怪我で働けない時の返済が不安

② 「既存住宅の品質が分からない」、「住宅取得の諸費用や諸税が分からない」、「瑕疵があってもその責任を負わされる」ことが不安

というものである。これらは既存住宅の購入を希望する中低所得層に共通する不安であり、既に述べたように我が国の住宅市場・住宅金融市場の歪みによって生じたものである。その不安や問題が解決しない限り住宅ローンには結びつかないのである。

(2) 収入不安定世帯の不安に対するソリューション提案

非正規雇用は病気等による休業期間中の所得補償が乏しく、また職を失うリスクも正社員より高いので、病気・怪我や失業時の収入減少による返済不安が大きい、ということが収入不安定世帯の住宅ローンに対する最大の不安である。我が国の団体生命保険は三大疾病等になった場合に保険料支払いを免除する商品で、病気・怪我による休業期間中の所得を補償するものにはなっておらず、解雇や失業時の補償に対応した商品もない。このため非正規雇用者等は住宅ローンを安心して組めないのである。

一方、ニュージーランドの場合、インカム・プロテクション保険への加入を銀行の住宅ローンアドバイザーやモーゲージブローカーが行い、収入が不安定な世帯でも安心して住宅ローンが組めるようになっている。また、キウイバンクの兄弟会社であるキウイ保険⁴⁰が提供する住宅ローン保険は、死亡や病気・怪我で就業不能になった場合の返済免除に加え、収入が不安定な世帯の病気・怪我や失業時の収入減少に対応した所得補償を提供する画期的な保険になっている。その概要は表 13 のとおりである。

表 13：キウイ保険(株)の住宅ローン保険の概要

区別		女性(33歳)	男性(35歳)	備 考
		保険料月額	保険料月額	
①	死亡	\$15.75 (約1,340円)	\$18.75 (約1,590円)	・夫婦共同で18万NZ\$(約1,500万円)の住宅ローン(ともに非喫煙者)の場合の保険料である。
②	死亡、病気・怪我	\$26.85 (約2,280円)	\$28.07 (約2,390円)	・夫婦それぞれが100%の住宅ローンをカバーでき、死亡等の保険事由が発生したときは全額(18万NZ\$)が支給される。
③	死亡、病気・怪我 失業	\$35.04 (約2,980円)	\$36.81 (約3,130円)	・病気等の場合の保障月額は1,440 \$(約12万円)となる。 ・1NZ\$ = 85円で換算
【住宅ローン保険の特徴】 1 3つのオプションの中から自分のニーズに合う保険を選択できる。 2 住宅ローンの50%から125%の範囲で保障を選択できる。 3 夫婦のどちらか一人に何かあった場合に、家族が保障を得られる。 4 住宅ローン残高の上限50万ドル(約4,300万円)まで支払われる。 5 病気や怪我で働けない場合、最長2年間、上限4,000 \$(約34万円)まで支払われる。仕事に復帰できない場合は上限額50万 \$(約4,300万円)まで支払われる。 6 失業(解雇)の場合は、最高6月間、月額保障額(上限4,000 \$)が支払われる。但し、週25時間以上勤務する労働者が対象(自営業者は除く)				

出典：キウイバンク HP(2014年8月21日現在)

⁴⁰ ニュージーランドの銀行は準備銀行による規制(資産の1%以内)の範囲で銀行業務を実施可能。キウイ保険の経理はキウイバンクの決算に合算されており、詳細は不明。

キウイ保険が掲げる住宅ローン保険の商品内容を見てみると、夫婦共稼ぎの場合それぞれが住宅ローンの100%の保障をカバーでき、例えば、表13の事例③「死亡、病気・怪我、失業」の保険に夫婦共同で18万NZ\$(約1,500万円)加入すると、夫婦どちらか一方に死亡事由等が発生した時は保障額全額が支払われ、また病気等で働けない場合は最長2年間、失業の場合は最長6月間、月額1,440\$(約12万円)支給されることになっている。ニュージーランドの場合、雇用が流動的で転職がしやすい雇用環境であること、正規非正規の区別が少ないこと、女性の社会進出も進んでいること、などから働けない間の住宅ローンの支払いを保障する保険に対するニーズに応える形で商品設計されたものと考えられる。

わが国も、非正規社員の増加、賃金低下等に伴う夫婦共稼ぎの増加、雇用の流動化が進んでおり、このような雇用環境や社会情勢の変化を踏まえ顧客ニーズに合った住宅ローンの提供が必要となっている。金融機関としても非正規化の進展等を単に信用リスクの高い顧客の増加と捉え住宅ローン市場から排除するのではなく、新たなビジネスチャンスととらえ信用リスクをコントロールできる保険を活用し、収入の不安定な世帯の住宅ローン市場の開拓に取り組む積極性が望まれるところである。

(3) 既存住宅購入時の不安への対応とソリューション提案

我が国では、既存住宅の取引は売り手・買い手間の情報の非対称性が大きく、また瑕疵担保責任免除で取引されるため、買い手が抱える②の不安、つまり「既存住宅の品質が分からない」、「住宅取得の諸費用や諸税が分からない」、「瑕疵があってもその責任を負わされる」ことへの不安を解消するような市場の仕組みが構成されていない。そこで買い手(借り手)の立場に立つ金融機関が借り手の不安を解消するため、顧客の視点で既存住宅取引の課題解決を図る金融サービスを行う必要がある。その具体的方策を以下に示すこととする。

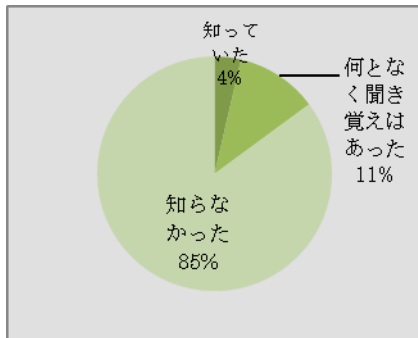
ア 住宅診断の必要性

我が国では、買い手は物件の品質情報が入らず住宅の品質に対する不安が大きいことに加え、通常売り手(事業者を含む)は瑕疵担保責任免除を条件としているため、買い手は提示価格が適切なものか判断できないうえ、契約時に発見できなかった瑕疵は買い手のリスクとなり購入に踏み切れないのである。

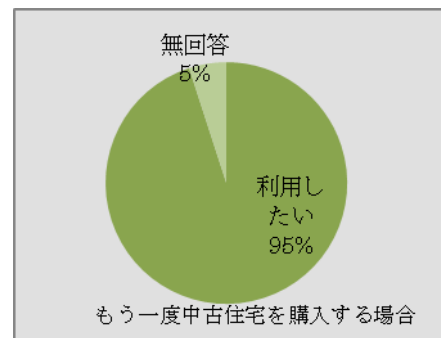
ニュージーランドでは購入したい住宅の品質を把握するため通常ホーム・インスペクション(住宅診断)を利用するが、我が国では未だに浸透していない。図14、図15を見るとホーム・インスペクションの認知度は低いですが、既存住宅の購入時に使った人はその必要性を強く認識していることが分かる。ホーム・インスペクションとは、既存住宅(戸建て)の購入前に第三者である一級建築士が行う住宅診断のことで、建物の劣化具合や新築時の施工ミスなどをチェックし、診断結果を既存住宅の購入判断などに役立てるサービスである。住宅診断を行うコンサルティング会社は通常耐震診断サービスを同時に実施しており、住宅診断・耐震診断・耐震基準適合証明書の発行をセットとして10万円以下で請け負うケースが一般的である⁴¹。

⁴¹ 住宅診断大手のA社の場合、中古一戸建て住宅診断60,000円、耐震診断(オプション)10,000円、耐震

図 14：ホーム・インスペクションの認知度 図 15：ホーム・インスペクションの利用意向



出所：「インスペクションに関する調査」
(リクルート社：2010年11月調査)



出所：「ホーム・インスペクション 100人のホンネ」(NPO 法人日本ホームインスペクターズ協会調べ、2010年5月)

通常既存住宅の住宅診断は、我が国では仲介業者や売り手の協力を得にくい場合がある。買い手は売り手に対する遠慮もあり事前に住宅診断の申し出をしないことも多いと言われる。しかし海外の事例を見ても分かるとおり、関係者が住宅品質を正確に把握した上で売買交渉することが公正な市場取引の原点であり、既存住宅市場の拡大に連れそうしたプロセスが我が国でも必要となってきた。住宅診断によって品質を確認し、それに基づき価格交渉し納得する価格で購入できれば買い手の不安や課題は解決し、同時に金融機関も担保とする住宅の品質や価格を正當に評価できることになる。既存住宅に関しては金融機関はリスク管理対策としても住宅診断を採り入れたコンサルティングが必要となっていると考えられる。

イ 住宅診断を活用したソリューション提案

通常既存住宅の住宅診断は売買契約を交わす前に行う。その際売り手及び仲介業者の都合や取引のスケジュールの関係で売買契約を先にしたいという申し出を受けることがある。売り手は瑕疵担保責任免除を条件として売却することが多いため、売買契約後に住宅診断を行って欠陥が発見された場合買い手は売り手にその対応を要求できなくなってしまう。

買い手は売り手の代理人である仲介業者から瑕疵担保責任免除の申し出を無条件に受け入れてしまうことも多いと思われるが、契約後に住宅診断を行う場合、買い手が権利を保全するためには、売り手に「瑕疵担保責任有り」に条件変更してもらい、瑕疵担保期間を明確に定めた上、その期間内に住宅診断を行い、瑕疵があれば売り手に要求するというプロセスを踏む必要がある。このことを知らないと買い手は住宅の欠陥に関する請求が行えず泣き寝入りをすることになる。仮に売り手及び仲介業者から契約前の住宅診断の協力が得られず瑕疵担保責任の設定も拒否されるようであれば、買い手(借り手)のリスクだけが大きくなるため気に入った住宅でも「購入を再検討した方がよい」という助言も必要になる。

証明書の発行手数料 12,000 円、消費税 6,560 円、計 88,560 円となっている。(2014年7月20日現在)

このように、買い手(借り手)は住宅品質だけでなく取引に関しても情報非対称性のリスクを負っているため、金融機関としても品質・取引両面から借り手の情報の非対称性を解消するためのサポートを行う必要が生じているのである。

金融機関が中立的なインスペクション会社(検査会社)とタイアップし、売り手との間の瑕疵担保責任と瑕疵担保期間の設定、住宅診断、工事費用の見積り、売買価格交渉など一連のプロセスを提案し、買い手が納得できる価格で購入できるようフォローしていくというソリューション型の提案も有効と考えられる。

ウ 既存住宅に関する税制等優遇措置とソリューション提案

国土交通省が既存住宅に様々な税制等優遇措置を講じているのは既述のとおりである。これまで築20年以上の既存住宅を購入した際住宅ローン控除の適用を受けるには売り主名義の耐震基準適合証明書が必要であったが、平成26年度税制改正において住宅取得者も所定の手続きで耐震改修を行い、適合証明書を取得すれば住宅ローン控除の適用を受けられるよう改正された。これは売買後に住宅ローン控除を受けられないことに気付いた買い手からクレームがあったためと考えられる。

しかしながら、事後的に適合証明書を提出する場合は買い手の耐震工事費の負担が増えるケースが多い。証明書が必要であることを先に知っておれば、契約前に耐震診断、耐震工事費見積り等を行って価格交渉に反映させる(それに協力しない仲介業者や売り手であれば交渉を中止する)ことも可能だったのである。多くのインスペクション会社は、住宅診断と合わせて耐震診断及び適合証明書発行サービスの取扱いを行っており追加手数料も手頃である。その意味でインスペクション会社に住宅診断と耐震診断を同時に委託し耐震診断適合証明書を取得する方法が合理的なのである。金融機関としてはこうした事業者の紹介や優遇税制に関する情報提供に努め、買い手が取引に付随する交渉を公正かつ有利に展開できるよう積極的にサポートしていくことが必要であると考えられる。

エ 既存住宅売買瑕疵保険を活用したソリューション提案

既存住宅の売買では、瑕疵担保責任免除(現状有姿⁴²)が有効とされてきたため買い手にとって取引の不安材料とされてきた。そこで2008年度にスタートしたのが既存住宅売買瑕疵保険である。任意加入の保険であるがこの保険に加入していれば購入した既存住宅に一定の瑕疵があったときにその補修費用がカバーされる仕組みとなっている。個人間売買の場合は保証を行う検査機関が保険に加入する。売り手は検査機関に対し検査と保証を依頼し、検査機関は対象となる住宅の検査を実施する。検査機関から申し込みを受けた保険法人は引渡し前に現場検査を行ったうえで保険を引き受けることになり、検査機関と保険法人の二段階の検査を受けることで買い手に対する保証が行われる。保険の加入に当たっては保険料と現場検査手数料が必要で、保険料は売り手、買い手、仲介業者のいずれが負担してもよい。保証の対象となるのは構造耐力上の主要部分、雨水の漏水を防止する部分などで補修費用の他、補修工事中の仮住まい費用なども保証される制度である。保険の対象とな

⁴² 既存住宅取引の約60%は「現状有姿」で保証のない取引となっている。

るのは1981年の新耐震基準施行後に建てられた建物で保険金額は上限500万円と1,000万円の2種類がある。保険料・検査料は保険会社・検査会社によって異なるが、総額10万円～15万円という料金が標準である。

この保険は、住宅取引で不利な立場になりやすい買い手の権利を守りリスクを保障するため国土交通省の主導でスタートした制度であり買い手のメリットは多い。しかしながら分かり難い、保険料の負担の仕方も明確でない、仲介業者から買い手へのフォローは期待しにくい、などの課題もあり現在のところ利用は進んでいない。

この保険の最大のメリットは、新耐震基準施行後の建物であれば保険に加入することができ、その「保険付保証明書」があれば、耐震基準を満たす既存住宅の取得にかかる税の証明書類として活用できることである。つまり1981年の建築基準法改正後に施工された建物であれば耐震基準適合証明書がなくても、保険付保証明書でそれと同等の税制優遇措置を受けることができるのである。

この保険に対する買い手(借り手)の認知度は低く、仲介業者のフォローもあまり期待できない。既存住宅売買瑕疵保険は契約前に行う必要(契約時点から発効)があるので、契約以前にこの保険を知っておれば買い手のリスク保全だけでなく、優遇税制の適用に大きな効力を発揮する。借り手の立場に立つ金融機関は保険制度や契約のプロセスを正しく理解し、買い手(借り手)に最大の利益をもたらす提案が必要になる。

オ 耐震化促進に伴う自治体の補助事業とソリューション提案

政府の中央防災会議で策定された「地震防災計画」では、大規模地震による死者を半減するため、2015年度までの耐震化率の目標を90%(平成20年：約79%)とし、新成長戦略(2010年6月閣議決定)においては2020年度における耐震化率の目標を95%としている。政府は住宅の耐震改修等について30万円/戸を緊急支援し、自治体の補助事業としてこれを実施することになり、各市町村は独自の補助事業を展開している。一般的には1981年6月の新耐震基準以前の建物が対象で、各世帯からの申請により住宅の無料耐震診断を行いその後の耐震工事費の一定割合を負担するもので、低所得層に手厚く補助を行う自治体も見受けられる。1981年以前の建築の住宅の購入を検討している借り手は耐震基準適合証明書の取得や既存住宅売買瑕疵保険への加入は困難であるので、この自治体の補助事業を活用し購入する住宅の品質向上を図る方法が有効であると考えられる。

カ 既存住宅購入時のソリューション提案の総括

表14は買い手(借り手)が既存住宅を購入する際に採るべき対策とその効果を整理したものである。表15は既存住宅の購入に係る税制優遇措置の概要である。

収入の不安定な世帯は新築住宅を買う経済的余力はなく、割安に入手できる既存住宅を購入対象として、賃貸を続けるか住宅ローンの月々の返済に不安を抱えながら住宅を購入するかギリギリの選択を行うことになる。こうした顧客は単に金利優遇提案ではなく、住宅購入で失敗しないためのプロセス、税金や補助金による各種優遇策など、安心してコスト・パフォーマンスの高いソリューション提案を望んでいる。住宅ローンの申し出があった際

には、既存住宅に対する借り手へのソリューション提案として

- ① 税金や手数料などの諸経費
- ② 住宅品質に関する売り手との公正な交渉方法とホーム・インスペクションの活用
- ③ 耐震診断及び優遇税制の適用を受けるための耐震診断適合証明書の活用
- ④ 既存住宅瑕疵保険による契約後発見した瑕疵に対する保障と優遇税制の適用
- ⑤ 自治体による耐震改修補助事業

など借り手が最良の課題解決が図れる支援を行うことが必要とある。

金融機関は売買契約前にこれらの説明を行うことで借り手は、売り手との公正な交渉の展開、住宅品質の向上、総コストの削減などに万全の対応を図ることができる。また同時に金融機関にとっても貸出資産のリスクを保全にする対策になる。知識を持たなかったために借り手が契約後無駄な出費を招くことのないよう事前の説明が必要なのである。

表 14：既存住宅購入時に買い手に必要となる対策とその効果

ソリューション提案	1981年6月以降施工	1981年5月以前施工	効果	顧客負担
住宅診断	ホーム・インスペクション会社に委託し建物の劣化具合を項目ごとにチェックし、診断結果を購入判断に役立てる。工事費用などが価格交渉資料となる。		・購入判断、価格交渉への反映 ・住宅品質の向上	【診断】 10万円程度 【工事費】 状態による
耐震診断及び同適合証明書の取得	・耐震基準適合の可能性高い ・適合しない場合は耐震工事を行ったあと証明書を取得	耐震基準適合は困難	・優遇税制の適用(証明書の売買前取得の場合)住宅ローン控除、登録免許税、不動産取得税、贈与税 ・耐震品質の向上 ・価格交渉への反映	【診断・証明書発行】 10万円以内 【工事費】 数十万円から百数十万円
既存住宅売買瑕疵保険及び付保証明書の取得	・建築(施工)年月の分かる公的書類があれば保険加入及び付保証明書の取得可能	不可	・売買後発見の欠陥を保証 ・優遇税制の適用 住宅ローン控除、登録免許税、不動産取得税、贈与税	【保険料・検査料】 10万円程度
耐震化促進に伴う自治体の補助事業	—	・構造評点を0.7以上に引き上げるための耐震改修工事に要する経費	・耐震品質の向上 ・自治体による費用補助 耐震診断無料 工事費補助 工事費の一部(数十万円)	【工事費】 実費-補助金

表 15：既存住宅の取得に関する税制優遇措置の概要(2014年6月末現在)

(単位:万円)			
項目	租税優遇措置	事例	優遇額
住宅ローン控除 所得税等	借入額の1%を10年間控除 中古住宅の場合 最高200万円まで	10年間の平均借入額 1,000万円場合	100
登録免許税	所有権移転登記 2%⇒0.3%	固定資産税評価額 500万円の場合	8.5
	抵当権設定登記 4%⇒1%	債権額 1,000万円の場合	3
不動産取得税	建築の時期により、定額を固定資産税評価額から控除 適用税率3%	固定資産税評価額 500万円、昭和61年 建築の場合	13.5

注1：中古住宅への租税優遇措置は、築後20年以内又は耐震基準を満たすことの証明を取得した住宅が対象となる。

注2：既存住宅瑕疵保険付保証書は中古住宅の取得にかかる優遇税制の適用に必要な「耐震基準を満たすことの証明書類」として利用できる。

注3：この他に、平成26年度末までの時限措置として、住宅取得資金贈与の非課税措置(一般住宅500万円、省エネ耐震住宅1,000万円)がある。相続税精算課税との併用が可能となっている。

3) ゆうちょ銀行への示唆

(1) 今後の金融機関の住宅金融サービスの展望

我が国は人口減少社会の進展、既存住宅の供給過剰と空き家の増加、若年層を中心とする所得の減少、ストック重視社会に向けた住宅政策転換、消費税率の引き上げ等に伴い、今後新築住宅市場は緩やかに縮小し既存住宅市場が拡大していくと考えられる。また、国民の世帯収入を見ると、「正社員による高収入・収入安定世帯」と「自営業者・非正規社員・年金生活者等による収入不安定世帯」に二極化していく可能性が高い。

日本の銀行・地域金融機関はこれまで高収入・安定収入世帯だけをターゲットし、住宅購入が決定した顧客又は借換えニーズのある顧客に対し、金利競争によって住宅ローンを提供してきた。新規住宅市場が縮小していく中で、銀行等が既存住宅市場やそれをターゲットとする収入の不安定な世帯に市場を拡大していくことができるであろうか。

銀行等は既存住宅の供給増加や所得水準の減少に伴い、国民の良質で割安な既存住宅に対するニーズの向上に合わせ、既存住宅の購入を支援する住宅金融サービスを強化していくと考えられる。一方、収入不安定世帯については、失業や病気・怪我等に伴う返済リスク(信用リスク)が収入安定世帯に比べ高いこと、また失業や病気・怪我による休業期間の所得を補償する保険も普及していないことから、銀行等が信用リスクを取り収入の不安定な世帯に住宅ローンを積極的に拡大していくとは考えにくい。

図16：我が国の住宅ローンの現在と今後の展望

区別	金融機関	現 状	必要な対策	今後の展望
収入安定世帯	銀行 地域金融機関 ネット銀行等	・新築、借換え 金利・手数料競争	ソリューション提案 (品質、コスト・税金、 瑕疵責任への不安に対応)	新築市場の縮小
		・既存住宅 シェア10%台 住宅購入の不安⇒		・既存住宅市場の拡大 ・収入不安定な世帯の 住宅取得を支援
収入不安定世帯	一部 (ゆうちょ銀行 媒介ローン等)	・利用は僅少	住宅ローン 返済保障保険 (病気・怪我や失業 の不安に対応)	ゆうちょ銀行の コア・コンピタンス構築

注：筆者作成(2014年6月)

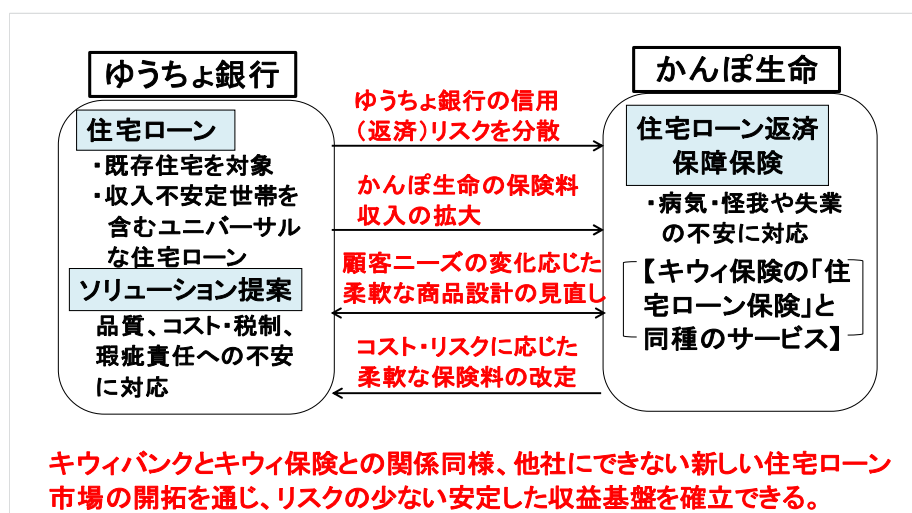
わが国も、非正規社員の増加、賃金低下等に伴う夫婦共稼ぎの増加、雇用の流動化が進んでおり、このような雇用環境や社会情勢の変化を踏まえ顧客ニーズに合った住宅ローンの提供が必要となっている。金融機関としては、非正規化の進展等を単に信用リスクの高い顧客の増加と捉え住宅ローン市場から排除するのではなく、新たなビジネスチャンスととらえ信用リスクをコントロールできる保険を活用し、収入の不安定な世帯の住宅ローン市場の開拓に取り組む積極性が望まれるところである。

図 16 は今後の我が国の住宅金融サービスを展望したものである。収入が不安定な世帯を含む中低所得者層が良質で手頃な既存住宅の購入を支援する住宅金融サービスを提供するとすれば、小口金融のユニバーサルサービス義務を負うゆうちょ銀行がそれを担う必要があるのではないだろうか。

(2) ゆうちょ銀行の住宅ローンへの示唆

銀行等における個別信用リスクを排除する風土が変わらないならば、新規参入者であり従来の団体信用保険や保証制度に縛られなくて済むゆうちょ銀行は新たな商品設計で、「収入の不安定な世帯」と「既存住宅市場」をターゲットとする住宅金融サービスに参入しやすい状況にあると考えられる。なぜなら、ゆうちょ銀行はキウイバンクと同様に兄弟会社に保険会社であるかんぽ生命を保有しているからである。図 17 は、ゆうちょ銀行がかんぽ生命と連携して提供する郵政金融の住宅ローンサービスのイメージ図である。

図 17：郵政金融における住宅金融サービス（イメージ図）



注：筆者作成(2014年8月現在)

かんぽ生命はキウイ保険の住宅ローン保険と同種の保険を提供し非正規雇用者の失業や病気・怪我に伴う休業時の所得を補償することで、ゆうちょ銀行が抱える信用リスクを分散し収入不安定な世帯への住宅ローンを実現できると考えられるためである。それによって、顧客ニーズがあっても市場開拓が進まなかった中低所得者層の住宅ローン市場の開拓

が可能となり、住宅ローン資金の提供によるゆうちょ銀行の利ざや収入、住宅ローン保険の提供によるかんぽ生命の保険料収入の確保、を通じて郵政金融安定した収益基盤となる可能性が見込まれるのである。

ゆうちょ銀行がかんぽ生命と連携して、収入の不安定な世帯を含む中低所得者層の既存住宅の取得を支援する住宅金融サービスを提供することは、今後の郵政金融のコア・コンピタンスとなる可能性を秘めている。その理由は次のとおりである。

- ①銀行等が進出していない中低所得層の既存住宅の購入という大きな市場開拓につながる。
- ②ゆうちょ銀行の信用（返済）リスクを分散できる。
- ③代理店業務と異なりかんぽ生命の保険料収入を直接拡大することができる。
- ④顧客ニーズの変化に応じた柔軟な商品設計の見直しをすることができる。
- ⑤兄弟会社間であるのでコスト・リスクに応じた柔軟な保険料の改定が可能である。

しかし、これは中低所得者層の既存住宅の取得を支援する住宅金融サービスはゆうちょ銀行は他の銀行等よりも実現しやすい環境にあることを意味するにすぎず、実現に当たっては様々な検討課題の検証が必要となる。

(3)今後の検討課題

本論文では不安定収入世帯に対する築年数の長い住宅ローンという組合せは顧客の資産形成と金融機関サイドの安定経営を両立させる可能性が高いことを指摘した。しかし、ゆうちょ銀行が収入不安定世帯への既存住宅ローンという組合せで新たな市場を開拓し、それが郵政金融サービスのコア・コンピタンスと成り得るかについては以下の点に関する検証が必要であると考えられる。

ア 信用リスクの削減

わが国はニュージーランドと異なり、非正規雇用者に対する雇用面や社会保障面でのセーフティネットが行き届いていない。このため、かんぽ生命と連携して提供する住宅ローン保険で収入の不安定な世帯の信用リスクを収入が安定した世帯の水準まで削減可能であるか多角的な検証が必要である。

イ 信用保証制度と返済リスクの管理

わが国固有の保証制度の存在は返済リスクの管理を歪めている可能性がある。ニュージーランドでは銀行が住宅ローン債権を管理しており、滞納が発生しそうな場合は差し押さえを避け、条件変更等によって顧客の返済をサポートするのが一般的である。借り手の住宅喪失を防ぎ返済金が増えることが銀行にもメリットがあるためである。一方わが国では滞納が一定期間を経過すると保証会社が顧客の債務を代位弁済し債権が保証会社に移行するため、銀行は返済条件の変更に対応しないまま事務的に競売等の処理を行われるケースが多い。その結果借り手と貸し手双方の損失を拡大している可能性がある。このため信用保証制度の導入の是非や返済リスクの管理のあり方について検討が必要である。

ウ 債権回収のあり方

わが国の住宅ローン債権の回収は、「滞納→代位弁済→裁判所による競売」という市場を

通じない回収方法が優先されてきた。この方法では市場原理が機能せず競売不動産は市価より大幅に安い価格で売却され、かつ裁判所の競売コストも掛かるため債権回収効果が乏しく、残債の形で借り手の負担が膨らむことになる。ニュージーランドの場合、「滞納リスクの把握→返済条件の変更等→滞納→銀行による差し押さえ→不動産会社を介した市場売却→銀行から顧客への残債務の請求」の流れで、市場実勢に応じた効率的な債権回収が図られている。我が国でも既存住宅市場の整備に合わせ債権回収のあり方を検討する必要がある。

エ 住宅ローン審査と顧客面談

ニュージーランドでは、住宅ローン審査において顧客の家計診断による返済能力のチェックが重視されている。既存住宅の購入を希望する中低所得者層の場合、返済余力が乏しいので、顧客面談を定期的に行い顧客の返済をサポートする必要性が高まるが、このような事務コストの上昇をカバーできるのかを検証する必要がある。

オ 住宅ローンアドバイザーの役割と要員確保

中低所得者層の既存住宅の購入をサポートするためには、住宅ローンアドバイザーが重要な役割を果たす必要があり、その内容は次のとおりである。

- ① 面談による顧客の返済能力の見極め
- ② 公正で安心できる住宅取引を行うためのサポート
- ③ 住宅購入時に税やコストを抑えながら良質な住宅を取得するためのサポート
- ④ 金利リスクを考慮した最適な住宅ローン金利の組合せの提案
- ⑤ 顧客の住宅購入とローン設定に伴う各種のリスクを回避する保険の提案
- ⑥ 顧客が滞納で住宅を失わないための、家計管理や返済維持のサポート

などであり、現在の銀行における住宅ローン担当者とは異なり、顧客のためのファイナンシャル・プランナーとしての重要な役割が求められるが、そのための要員養成や事務コストなどの採算性を検証する必要がある。

7 結びにかえて

ニュージーランドの住宅取引や住宅金融は公正かつ効率的な市場であり、最大の特徴は「売り手」・「買い手」間の情報の非対称性を減らし消費者の権利を守る工夫がされ、売り手・買い手がともに安心して取引ができること、自営業や非正規雇用者でも住宅ローンの支払いが保障される保険によって概ね誰でも住宅ローンを組めることの2点であった。

一方、日本の住宅取引市場は大きな歪みを抱える。情報の非対称性によって買い手は安心して既存住宅を購入できないため、築20年以内(戸建の場合)に建物価格がゼロになるといふいびつな市場が構成され、築年数の長い既存住宅はむしろ割安に放置されている。政府は既存住宅を活用しストック重視社会に転換できるよう、優遇税制や市場改革で既存住宅市場の活性化策を講じているが成果はあまり上がっていない。

少子高齢社会の進展で今後既存住宅の供給が大幅に増加し、一方格差社会に直面する若

年世代は既存住宅へのニーズを高めているが、その需要と供給をマッチングする住宅金融サービスに欠陥がある。金融機関は信用リスク(審査基準)によって一定基準以下の借手を排除しているためである。

ニュージーランドのように返済可能な借手なら誰でも住宅ローンを組めるよう金融システムを効率化しないと、既存住宅は空き家として放置される一方、収入が不安定な世帯は老後の安定生活が得られず社会不安が増大していく。我が国はこうした政策課題をビジネス的に解決する住宅ローンモデルを必要としているのである。

政府は既存住宅の取得を支援し品質向上を図る様々な支援策を講じる一方、買い手の情報不安を解消し権利を保護する対策も講じている。これらの制度や保険による返済保障を活用すればこれまで住宅ローンを借りられなかった世帯にも貸出できる可能性が広がる。

この論文では、ゆうちょ銀行がかんぽ生命と連携し、キウイ保険と同種の住宅ローン保険を提供すれば、ゆうちょ銀行の信用リスクの分散化を図りつつ正規雇用者の失業や病気・怪我に伴う休業時の所得を補償することができ、ゆうちょ銀行の信用リスクの分散化を図りつつ、収入不安定な世帯への住宅ローンを実現できる可能性が高いことを指摘した。

銀行や金融機関が収入の安定した優良顧客だけをターゲットとして競争を続けるならば、ゆうちょ銀行は過当競争を避け、既存住宅にニーズを持つ中低所得層を対象とする新しいユニバーサルな住宅ローンの創設という戦略で住宅ローンをスタートさせることが有効なのではないだろうか。我が国の既存住宅市場と住宅金融サービスにおける2つの歪みに対応したサービスを開発することがビジネスチャンスとなり、安定した収益基盤を構築できる可能性があることを本研究の分析結果が示しているのである。

(参考) ニュージーランドの住宅市場及び住宅金融に関する調査の取りまとめ

ニュージーランド調査で訪問した、住宅仲介業者(Real Estate)、住宅ローンブローカー(Mortgage Broker)、ニュージーランド・ホームローン社(NZ HL 社 : 会社組織の Mortgage Broker)、オーストラリア・ニュージーランド銀行(ANZ 銀行 : 住宅ローン提供銀行)、キウイバンクに対するインタビュー結果は次のとおりである。

1 住宅取引と仲介業者(Real Estate)の業務⁴³

(1) Real Estate の業務形態

ニュージーランドの住宅取引は 2009 年に施行された Real Estate Act に基づいて行われており、住宅取引仲介業者は Real Estate と呼ばれる。Real Estate の業務は売り主から不動産の売却を受注し、売り主と販売方法を協議し、物件をリストアップして顧客への物件情報を準備し、購入希望者に物件を紹介して販売を行う業務である。

Real Estate は一般的に会社形態を採り、業務は一般に売り物件を受注する社内担当と独立したライセンスを持ち個人経営者の立場で会社と契約するセールス担当(Independent Real Estate と呼ばれる)に分かれる。

Real Estate は売り物件を集めて販売する業務が中心であるが、買い手から地域・価格などの条件指定で買い注文を受けることもある。一人のセールス担当が売り手、買い手両方の注文を受けるケースもある。

取扱物件の 90%が中古物件で新築は 10%程度である。Real Estate は仲介だけでなく別会社(子会社)を作って農地を宅地転換して造成・分譲し、近くの建築業者に建築を依頼して、新築物件として売り出すことも行う。一戸建てが多いが、住宅密集地ではコンドーム(マンション)として販売することもある。

売り主は一社だけのソウル・エージェンシー(Sole agency)とするか、複数の会社とエージェンシー契約を行うか選択でき、複数の社と契約した場合は数社で物件情報を共有することになる。顧客への物件情報の提供はチラシ、新聞、website、売却物件の専門誌への掲載などの方法を採用している。

独立 Real Estate の場合は、自分で顔写真入りの物件ニュースを発行し、ニュースやチラシの各戸配布、業界紙への掲載、ウェブサイトの運営などによって顧客への情報提供やコンタクトを行っている。

(2)取引物件の価格形成

売買物件の販売は、①オークション、②入札(tender) ③negotiation ④fixed price ⑤buyer inquiry(買い手の注文条件)の 5 つの方法の一つを選択して行われる。

Real Estate は付近の取引相場等、Capital Value(固定資産評価額)等を参考にマーケット・アプライザー(00~00\$)を設定する。買い手はレジスターValue(価格評価)を取るこ

⁴³ Real Estate へのインタビューは次のとおり

Professionals 社 : Christian Casbolt 氏(General Manager)(2014 年 4 月 8 日実施)

Leaders 社 : Deborah East 氏(Independent Real Estate)(2014 年 4 月 10 日実施)

ともできるのでそれらが基準になる。似たような物件の販売価格、固定資産税の設定のため地方の政府が決める **Government Value**(**Ratable Value** と呼ぶ)などをみてマーケット・アプライザー(00~00\$)を決める。

土地の価格と建物の状態が主なガイドラインで、価格はその合計額となる。価格決定にはどのような立地か(学校、スーパー、高級住宅街等)が最も重要である。

(3)仲介手数料と **Real Estate** の歩合報酬

仲介手数料は売買価格の4%以内とされ、売り手だけが負担することになっている。

我が国のように売り手・買い手の両方から手数料を取るようにすると仲介業者が物件情報を独占し、買い手との間で情報非対称性が拡大し消費者利益に反するおそれがあるためである、欧米主要国は殆どが売り手負担のみとなっている⁴⁴。

売買が成立した場合の手数料の配分は、会社が手数料の一定部分を取り、残りを売り物件の受注担当とセールスパーソンで折半するのが一般的である⁴⁵。

なお、会社により雇用形態・報酬体系は異なるが **Independent Real Estate** の場合は、固定給はなく歩合給のみで働く⁴⁶。

(4)消費者保護制度

2009年の **Real Estate** 法で「**Code of Conduct**」が決められ、不動産取引部門に消費者保護法制が明確化された。また苦情処理制度が設けられ監督官庁である **Real Estate agency Authority** は消費者の苦情受け付けを行い、個別の **Real Estate** の動向を監視している。消費者からの苦情があった場合 **Real Estate** の事務所に係官が査察に入ることもある。

買い手は次の方法で売り物件の品質(現状)や住宅価格の評価を知ることができるようになっている。

- ① **ビルディング・インスペクター**：建物の状態をチェック評価し、ビルダー・インスペクションのレポートを作成し、買い手に渡す。一回400~1000\$程度である。
- ② **バリュアー**：不動産のバリュープライスを見積り買い手に提示する。買い手は売り手の価格提示に対抗することができる。
- ③ **ソリスター**：買い手の事務弁護士(ソリスター)は売り手が真の所有者であるかどうかを調べることができる。

などの制度が整備されている。買い手は仲介手数料が不要となっている代わりに、買い手の物件情報の非対称性を補完するため、物件の品質や評価に費用を掛けられるようになっているのである。

⁴⁴ わが国では、中小の仲介業者を保護するため売り手・買い手両方から仲介手数料(売買価格の3%以内)で徴取できることになっている。

⁴⁵ **Leaders** 社の場合、家を1件売却すると売り主は売値の3.25%+650\$+GST(消費税)を**Leaders**社に支払う。そのうち、会社が50%、売却家屋のリスティングエージェントが25%、セールス担当が25%を受け取る。

⁴⁶ **Professionals** 社の場合、ウェリントン近辺で40%の市場シェアを持ち、約40名のセールスパーソンと契約している。売買が成立した場合、手数料は受注担当とセールスパーソンが折半する。

買い手への情報提供については、**Real Estate agency Authority** の「Code of Conduct」の中で買い手に知らせる情報が決められている。セールスパーソンはその **Template** の書類を持参し、個別に開示内容を記入して買い手の確認を取るシステムことになっている。

(5) Real Estate、住宅ローンブローカー、銀行との関係

Real Estate が住宅ローンブローカーを紹介するケースが多いが、両者が共同営業することはない。また、買い手が物件の購入を決める際には、銀行や住宅ローンブローカーとの間で住宅ローンの借入れの話が決まっていることも多い。

(6) 弁護士等法律の専門家の役割

売り手も買い手も独自のソリスター（事務弁護士）と契約する必要がある⁴⁷。（手数料が発生する）ドキュメンテーションの作成・提出、モーゲージや担保の設定、政府機関（**Land Authority**）への持ち主変更などの報告にソリスターが必要になる。

(7) 売買に伴う資金の流れ

売買契約が成立した場合、買い手は **Real Estate** のトラスタアカウントに売買価格の 10% を **Deposit** として入金する。販売価格の全額が手配完了した時、売買代金の 4% の手数料を差し引いて、残金を売り手のソリスターの口座に入金する。売買契約期間は 7 日から 6 週間の範囲で設定されるので、その満了日までに、買い手は資金調達や担保設定をして自分のソリスターの口座に残りの 90% 分を入金する。買い手のソリスターは売り手のソリスターの口座に差額を入金して売買契約が成立する。売り手のソリスターは自分の費用を差し引いた残金を売り手個人の口座に送金して物件売買は完了する。

2 住宅金融と Mortgage Broker⁴⁸

(1) Mortgage Broker の業務形態

住宅の購入を予定している人から住宅ローンの相談を受け、所得・担保等をもとに借入金融機関、借入れ方法、借入金額等の提案を行う業務であり、個人経営者と会社形態の事業者がある。個人経営者(インデペンデント・ローンブローカー)はリファイナンス、借り換え、ローンのとりまとめなど様々な業務を行うケースも多い。住宅ローンとしては既存住宅のローン仲介が多い。住宅ローンブローカーは全国で 800 人が事業登録している⁴⁹。

住宅ローンの 30%~50% はローンブローカー経由で、銀行やファイナンス・カンパニーを使って消費者に住宅ローンを提供している。1990 年代ニュージーランドの銀行の殆どが外資系銀行に買収された時代も、住宅ローンブローカーの存在で消費者住宅ローンの借入に大きな影響はなかったとされる。

⁴⁷ ソリスターは売買契約書作成などのドキュメント作成を作成する。売り手・買い手双方のソリスターは取引の内容をランド・インフォメーション NZ に登録する。

⁴⁸ Mike Wong 氏(Independent Mortgage Broker)(2014 年 4 月 7 日)へのインタビューに基づき作成

⁴⁹ Professional Advisers Association HP, About NZMBA 参照

(2) Mortgage Broker と金融機関との連携

住宅ローンブローカーは特定の他、ファイナンシャルカンパニー(クレジットユニオンを含む)、ソリストファンド(弁護士が資金提供するファンド)とも提携している。最初はローン金利の銀行を紹介するが、年収や自己資金の関係で銀行から借りられない場合はファイナンシャルカンパニー(クレジットユニオンを含む)を紹介する。ファイナンシャルカンパニーは銀行に比べ 1.5%~2~3%高い金利を払うと融資 OK のケースが多い。

(3) Mortgage Broker の手数料

ローン契約を締結した時銀行からローンの 0.45%~0.6%のコミッションを受け取る。また銀行から契約残高に対し年 0.1%~0.15%の Fee をもらう。18 月以上維持した場合はもらえるが、ローンがキャンセルになった場合は返金することになっている。

ファイナンシャル・カンパニーの場合、ローンブローカーへの手数料はないのでその額を顧客から受け取ることになる。

(4) Mortgage Broker による保険の仲介

アドバイスの一環として保険商品を紹介し、Fee を保険会社から受け取る。保険はモーゲージ・プロテクション保険、インカム・プロテクション保険に大別される。顧客を守るスタンスで心から顧客をサポートするのが住宅ローンブローカーのサービス哲学である。

(5) Mortgage Broker による貸付・返済・担保設定等の業務

貸付業務はできない。Mortgage Broker はそもそもお客様の現金をハンドリングできない。FMA(Financial marketing Authority)が、厳しく監督している。現金の取扱は事務弁護士(ソリスター)の役割である。Mortgage Broker は担保設定や担保の回収等に関わることは一切ない。全て銀行が行う。

(6) Mortgage Broker のリスク

財務上のリスクはないが、しいて言えば顧客に訴えられるリスクがある。このため、professional indemnity (損失補償保険)に年間 2,000 ドル加入しており、50,000 ドルまで保証される。

(7)サブプライム・ローン問題発生リスク

米国のように住宅価格の上昇を担保に、車など 100%を超えるローンを進めるようなことは NZ では一切行われておらず、サブプライム問題が発生することはない。NZ はリーマンショックのあとの住宅価格下落の影響を他国ほど受けていない。

(8) Mortgage Broker と Real Estate、銀行との連携

Real Estate と連携・情報交換して営業するスタイル、会計士、弁護士の紹介を中心に自営で顧客を獲得するスタイル(弁護士等には紹介料を払う)など様々である。Mortgage Broker と銀行とも顧客を紹介し合う関係であり、互いの信頼関係が重要である。

(9) Loan to Value 規制

銀行の規制は自己資金 20%以上になったが、この規制はファイナンシャル・カンパニー(クレジットユニオンを含む)には適用されない。ファイナンシャル・カンパニー経由の場合は 90%まで借りられる。

(10)顧客の金利選択に関する提案

固定金利・変動金利とも期間が細かく分かれており、定期的に顧客に電話をし相談に乗る方法が一般的である。

(11)Mortgage Broker の資格

Mortgage Broker は PAA(Professional Advisers Association)で投資、保険、住宅ローン
を横断する総合的で体系化した教育と訓練を受け資格試験をパスし、業務登録することが義務付けられている⁵⁰。

(12)消費者が Mortgage Broker を活用するメリット

顧客の立場でアドバイスできる点である。銀行の行員はサラリーマンであり大勢の顧客を扱うので、個々の顧客から長時間ヒアリングし顧客の立場で提案できない。

3 ニュージーランド・ホームローン社(NZHL社)⁵¹

(1)NZHL 社の沿革と現在の位置づけ

NZHL 社は 1996 年に設立され、全国に 69 店舗を持ち数千の顧客に約 40 億 NZ\$の住宅
ローンをキウィバンク等の資金を活用して提供している住宅ローンブローカーである。

NZ ポスト(キウィバンクホールディングス)は、同社の株式を 2005 年に 51%、2009 年
には 76%、2012 年には 100%取得し完全子会社化したが、NZHL 社への貸付資金はこれまで
どおりキウィバンクと ASB 銀行が提供している。NZHL 社はキウィバンクの住宅ローン残
高の 28%を取り扱っている。

(2)業務形態

住宅ローンの切替え提案が多いが、既存住宅の購入に伴う住宅ローンを受注すること
もある。同社のサービスは、住宅ローンと保険を活用し顧客ができるだけ早くローンから解
放されるのを手助けすることに焦点を置いている。

(3)NZHL 社の資格

会社としては、NZMBA,PAA に加入しているが、セールスパーソン個人では加入する必
要はない。

(4)NZHL 社の顧客メリット

NZHL 社のサービスは顧客の返済口座を一元管理することで顧客の早期返済を実現する
というメリットがあり、そのシステムを自社で保有している。

⁵⁰ 住宅ローンブローカーはNZMBAへの登録は必須(登録料500\$)、PAAへの登録は任意である。

⁵¹ NZHL社:SteavenKirk氏 (Owner manager)へのインタビュー(2014年4月9日実施)に基づき作成

NZHL 社の返済口座は個人又は家族複数名義で所有でき、変動金利、1年固定、2年固定・最長5年固定の貸付残高の組み合わせで管理している。個人からの入金(給与等)は変動金利の口座に入金され、その分貸出残高が減少する。変動金利の口座は貸付も返済も同一金利である。この仕組みを利用すれば、顧客の400,000\$の住宅ローンは銀行だと20-30年満期であるが、NZHLの仕組みを使うことで年間150\$セーブでき住宅ローンの期間を10年は短縮できる。NZHL社の貸付金利はキウィバンクより0.2%ほど高いが、当社のシステムを使うと早期返済でき、顧客メリットが大きい。

また、顧客にとって銀行は担当が変わるがNZHL社は一人の顧客に長時間にわたってフォローでき顧客ニーズに対応できるというメリットも大きい。

(5)資金の流れ

NZHL社は、貸付資金をASB銀行はMortgage holding trust company、キウィバンクの場合はNew Zealand Home Lending Companyという信託子会社を経由して受け取る。NZHL社は他の住宅ローンブローカーと異なり、信託会社経由で貸付け、キウィバンクからの貸出資金はNew Zealand Home Lending Companyが担保の管理と回収を行う形である⁵²。

(6)Owner managerの手数料、NZHL社の収益

新規契約に対しては、ローン額の0.6%のfeeを銀行からもらう。既契約については総額の0.01%が月額報酬となる。

キウィバンクとNZHL社の貸出金利の金利差(0.2%)がNZHL社の収益となる。

(7)Owner managerのリスク

Owner managerは資金を直接扱わないので財務上のリスクはない。強いて言えば、店舗の維持コストを収益でペイできるかという問題である。⁵³

(8)NZHL社のリスク

キウィバンク等から資金を信託銀行に受け入れて貸し出す方式のため、貸し倒れリスクを負うことになる。信託銀行が管理する。

(9)住宅ローンの内訳

住宅ローンの切り替えが約70%、新規が約30%である。

(10)金利変動に対する顧客への助言

定期的に顧客とコンタクトを持ち返済金利の相談を受付けている。顧客には通常金利リスクの分散を勧める⁵⁴。ローンの期間は最長25年だが、固定金利は最長5年である。

⁵² SteavenKirk氏が契約した約200件の顧客のうち、返済不能は過去8年間で1件のみとのこと。

⁵³ SteavenKirk氏がウェリントンの中心地に広い店舗を構える理由は、「ロコミだけでなく飛込み客の確保を狙ったもの。事業が成功すれば将来営業権を高く転売できるので、そのために週70時間働いている」とのこと

⁵⁴ SteavenKirk氏は「2007年からリーマンショックにかけて金利が急低下したが、固定金利でなく金利分散を勧めていたお蔭で顧客の負担少なくて済んだので、金利分散を顧客に勧めている」とのこと

(11)Kiwisaver を活用する中低所得層の利用

キウィセーバーを使うには 500 時間のトレーニングを受ける必要がある。中低所得層の利用が多いので金額が小さい半面、時間がかかるので NZHL 社のオーナーマネージャーは通常取り扱わない。

(12)NZHL 社のキウィバンク経営安定への貢献

NZHL 社はこれまでキウィバンクから付与された目標をクリアしており、今後とも実現可能である。他の銀行(キウィバンクを含む)からローンを切り替え、顧客の返済期間の短縮(ローン負担の軽減を図る)という他の住宅ローンブローカーにはない顧客メリットの大きいスキームなので今後とも成長性が高い。

NZHL 社には数年前 ANZ 社や ASB 社など豪州系の銀行からも株を売ってほしいとの引き合いがあったが、NZHL 社のオーナーは信念をもって外資系銀行に株式を売却せず、NZ ポストに株式売却を持ちかけ同社はキウィバンクホールディングスの子会社になった。NZ ポストが同社を買収したメリットは大きく、キウィバンクの成長や NZ ポストの経営安定に貢献していると考えられる。

4 住宅ローンを提供する銀行(ANZ銀行)⁵⁵

(1)Mortgage Broker との連携

Mortgage Broker のグループと付き合いがあり、住宅ローンのうち 75%が銀行直接で 25%がブローカー経由である。但しブローカー経由も直接自行で取り扱う住宅ローンと全く同様に扱う。Mortgage Broker とは信頼関係を基本にお客を紹介し合っており、付き合いを大事にしている。

(2)銀行や顧客が Mortgage Broker を使うメリット

住宅ローンの審査は過去数年の年収等を基準にしているが、年収が少なく銀行で融資できない顧客については住宅ローンブローカーに紹介している。住宅ローンブローカーは顧客に Finance Co を紹介できる。顧客にとっては、ブローカーの方が個別のニーズを聞きやすく、融資先についての様々な選択肢を持っている。

(3)ANZ 銀行における住宅ローンの位置づけ

ANZ 銀行は NZ でのサービスを 125 年前に開始しており、開始当社から住宅ローンはあった。ANZ 銀行の貸出において住宅ローンとビジネスはほぼ同程度の比重だと思われる。

(4)住宅ローンの貸出競争における優位性

住宅ローン市場の競争は激しい。弁護士手数料が約 1,300 \$ かかるがその費用を銀行がカバーするというインセンティブを与える方法で顧客を獲得している。住宅ローン市場では ANZ が最大のマーケットシェアを持っている。National Bank と併合した結果である。

⁵⁵ ANZ 銀行:Helen McGorugh 氏(Mortgage manager)へのインタビュー (2014年4月9日実施)に基づき作成

(5)住宅ローンの担保設定・回収について

ア 返済不能の場合、裁判所による差し押さえ競売でなく、銀行が差し押さえて売りに出す（Real Estateに依頼する）ケースが多い。

イ 担保の設定や貸倒れの回収は住宅ローンブローカー経由分も含めて銀行が行う。NZでは、担保物件の売却額がローン残高に足りない場合は保険で保証できないので、顧客は差額を返済することになる。日本と同じノンリコース型のローンである。

ウ 顧客が差額の返済もできない場合は、損失として会計処理する。

(6)住宅ローンにおける保険の活用

ア 保険会社 CIGNA の保険を代理店販売している。

イ 2重保険となる場合は保険の解約ではなく、Income Protection 保険、Life Insurance 保険、とのパッケージで掛け金額の減額交渉等を行う。

(7)顧客に勧誘する住宅ローンの金利タイプ

様々な期間の固定金利と変動金利を組み合わせたものを勧めている。通常満期が来た部分の金利をどうするかを顧客と相談して決めている。固定金利部分を満期前に変動金利に切り替える場合は、金利の差額分を顧客からもらうことになる。

(8)Real Estate からの住宅ローンの紹介

Real Estateは個人的な付き合いを重視し銀行か住宅ローンブローカーのどちらを紹介するか決めていられると思われる。

(9) Kiwisaver の活用

顧客がデポジットを自己資金の一部として活用するケースはある。

(10) 住宅価格の調整が銀行経営に与える影響⁵⁶

① 住宅価格の主な高騰要因と今後の持続性

住宅価格の高騰は移民の増加と値段の高騰を見越した売り主の売り渋りが主な原因である。値上がりはオークランドが大きく全国的にばらつきがある。昨年10月の Loan to Value 規制の導入で現在住宅価格は安定傾向にある。

② 住宅価格の大幅な調整の可能性

NZの住宅価格は景気のサイクルと連動しており、RBNZが価格上昇を抑えるための規制を行い安定化してきている。リーマンショック後もNZの住宅価格はそれほど影響を受けず大きな調整をしなかった。NZの長期的な経済情勢を考慮しても大幅な調整は想定しにくい。

③ 金利上昇や住宅価格下落による顧客のデフォルトリスクの増加について

経済の変動よりも、家計の収入の減少や病気などの要因で返済できなくなるケースの方が多いと見込んでおり、金利上昇や住宅価格の下落を見越したリスク回避策は特段行っていない。

⁵⁶ 下記インタビューに基づき作成

ANZ銀行:Helen McGorugh氏(Mortgage manager)(2014年4月9日実施)

家計の収入の減少や病気などのリスクに備えるため、顧客には住宅関係の保険に入るよう勧めている。ANZ 銀行は自社商品として保険を取り扱っていないので、Vero と代理店契約をし、エージェントとして勧誘している。

④ 準備銀行による Loan to Value 規制に伴う銀行リスクの変化

Loan to Value 規制の変化は銀行にはそれほど影響はない。所得の大きい顧客には 95% まで貸したことがある。銀行がリスクを感じるのは、Loan to Value 比率の高い顧客が何らかの事情で 5 年以内に住宅を売らなければならなくなったようなケースである。

5 キウイバンク(Kiwibank)⁵⁷

(1)住宅ローン営業

新規借入より、他の銀行からの切替え(Re-financing)が多い。

(2)住宅ローン審査

年収と支出を調査し、定期的なローン返済が可能かどうか判断する。月賦などの出費が多くローンの返済に不安がある場合は、月賦などの短期ローンの返済を急がせ、3-6 か月後に再度面談し住宅ローンの返済の可能性を判断する。6 か月後に検討しても無理なら、更に 1 年後を検討。家計簿の見方や資金繰りの相談にのり、1 度住宅ローンの申請を考慮した顧客は定期的にアプローチし住宅ローンの可能性を審査する。

(3)他行と比較したキウイバンクのメリット

窓口が開いている時間が他行に比べて長いため、ホームローン・スペシャリストと面談アポを取りやすい。

表 8：キウイバンクの窓口時間

	平日(月～金)	土曜日
キウイバンク	8:30～17:30	オープン
外資系銀行	9:00～16:00	クローズ

(4)ホームローン・スペシャリスト

ア 住宅ローンの顧客にアドバイスをするホームローン・スペシャリストを主要郵便局に配置している。ウェリントン市内には 4 名配置。

イ ホームローン・スペシャリストは 1 か月間の Kiwi Bank 専用の In-house training を受け、最後にテストを受けパスすればライセンスを得る。コース内容には金融に関する諸々の科目が盛り込まれ、資質やサービスの質などが査定される。国家資格ではない。また定期的 (6 ヶ月—1 年) な面接で評価を受ける。

(5)ホームローン・スペシャリストの外部機関との連携

ア Mortgage Broker、NZHL 社、Real Estate とは全く連携はしていない。

イ 他金融機関への融資先紹介は行っていない。(キウイバンクで今後融資が可能かを

⁵⁷ 2014 年 6 月 18 日、Kiwibank, Banking Consultant の Ms. Megan Watt 氏から書面インタビューにより聴取。

フォローしていくため)

ウ ソリスター(事務弁護士)やインスペクターを紹介することもない。

(6)顧客の獲得

次のような方法で口コミによって顧客を増やしている。

- ・キウイバンクに口座を持つ顧客がカウンターに相談に来る。
- ・カウンタースタッフが住宅ローン申し込み可能性ある顧客を紹介してくれる。
- ・顧客自身が別の顧客を紹介してくれる。

(7)顧客からの相談内容

住宅ローンを組む前の 5-10%の頭金の集め方や貯め方、手配の仕方を説明することでローン申し込みにつながる。

(8)顧客に提案する住宅ローン

今現在は NZ の政府の金融政策等の動きで将来金利が上がると予想されているため、ほとんどが 1-3 年の固定金利である。

(9)住宅ローン関連保険の提案

住宅ローン保険(Home Lone Insurance)と生活保険 (Life & Living Insurance) をセットにして提案するが、商品は全て自社保険 (キウイ保険会社の商品) である。

(10) kiwisaver を活用した住宅ローン

増加しており申込者の約 50%は Kiwisaver scheme を利用している。

(11) 住宅ローンの貸倒れと回収

ア 返済不能に陥りそうな顧客にはアドバイスを頻繁に行い毎月彼らのお金の動きをチェックし返済が出来るよう助言し、少なくとも 6 ヶ月継続して行う。Mortgage Holiday と呼ぶが、1 か月ほどの期間のローン返済を止め顧客が資金難から抜け出られるように配慮することもある。

イ 返済不能になったときは Kiwi Bank が担保となる住宅・ローンを引き取り、住宅を市場で売却しローン返済に充てる。売却価格がローンが残った場合は、借り手に残高支払いを要求し、返済できないときは銀行のロスとして会計処理する。

【参考文献】

- Kiwibank(2008－2012a), *General Disclosure Statement & Annual Report*.
- Kiwibank (2012b), *Home Loan Get Mortgage free quicker*.
- New ZealandGovernment (2010), *New Zealand Housing Report 2009/2010*
- Reserve Bank of New Zealand(2013a), *Financial Stability Report*, May 2013
- Reserve Bank of New Zealand(2013b), *Trends in the New Zealand housing market, A speech delivered to Property Council of New Zealand in Auckland On 15 October 2013 by Grand Spencer, Deputy Governor*
- Professional Advisers Association HP, About NZMBA
- New Zealand Home Loan HP.
- Kiwibank HP, Home loans
- 岡崎卓也(2009)「既存住宅流通の活性化に関する考察－日米間の比較をもとに－」『建材試験情報(2009年8月号)』(財)建材試験センター
- 坂根工博(2014)「中古住宅流通の現状と課題」『住宅金融 2014年夏号』
- 清水 洋(2013)『国家が個人資産を奪う日』平凡社
- 千田純一(2008)「サブプライム・ローンの陥穽－わが国の証券化への教訓－」『商学研究第49巻第1号』
- 中尾彰彦(2013a)「ニュージーランドの郵政金融の分析－キウィバンクと国有企業のガバナンス改革との関係を中心に－」『国際公共経済研究第24号』国際公共経済学会
- 中尾彰彦(2013b)「キウィバンクとゆうちょ銀行の収益及びリスク構造の比較分析－ゆうちょ銀行への示唆－」『びわ湖経済論集第12巻第1号』滋賀大学大学院経済経営研究会
- 前田拓生(2011)「日本の既存住宅市場における問題点とその活性化に資する制度・インフラについての考察」『高崎経済大学論集第54巻第2号』高崎経済大学
- 室谷有宏(2003)「米国における住宅ローン貸出市場の変化と将来像」『金融市場(2003年2月号)』農林中金総合研究所
- 山内直樹・森田隆大(2010)『信用リスク分析－総論』金融財政事情研究会
- 山崎福寿(1999)『土地と住宅市場の経済分析』東京大学出版社
- 山崎古都子(2012)『脱・住宅短命社会－住居管理と中古住宅市場の課題－』サンライズ出版株式会社
- 家森信善・西垣鳴人(2009a)
「ニュージーランドの郵政民営化：「失敗」についての再検証」『会計検査研究(2009年5月号)』会計検査院

家森信善・西垣鳴人(2009b)

「ニュージーランド・キウイ銀行の市場競争への影響—わが国郵政金融事業
民営化後への示唆—『生活経済学研究第 30 巻』、生活経済学会

家森信善・西垣鳴人(2010)

「郵政民営化の見直しモデルとしてのニュージーランド」『個人金融(2010
冬)』ゆうちょ財団

米山秀隆(2012)「空き家率の将来展望と空き家対策」『研究レポート No392 (2012 年 5 月号)』
富士通総研経済研究所

リチャード・クー／佐々木雅也(2008)「なぜ日本は豊かになれないのか」『知的資産創造(2008
年 10 月号)』

国土交通省編(2012)「中古住宅・リフォームトータルプラン」国土交通省

国土交通省編(2013)「中古不動産流通市場の活性化に向けた施策の展開について」国土交通
省、土地・建設産業局

厚生労働省編(2012)「平成 24 年国民生活基礎調査の概況」厚生労働省

住宅金融支援機構 HP

「民間住宅ローン利用者の実態調査（平成 24 年度第 1 回—第 3 回）」住宅金
融支援機構<http://www.jhf.go.jp/files/100164863.pdf>

富士通総研(2012)「空き家率の将来展望と空き家対策」