

全住協 第311号  
平成29年2月1日

会 員 各 位

一般社団法人 全国住宅産業協会  
ワンストップサービス特別委員会  
委員長 阿部 憲一

### リバースモーゲージに関するアンケート調査について

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

さて、特別委員会ではワンストップサービス構築に向けた検討を進める過程で、国土交通省の平成28年度住宅ストック維持・向上促進事業に応募し採択されましたが、本事業の一環として標記の調査を実施することとしております。

既に昨年末に消費者向けの調査を行いました。このたびは会員向けの調査を行います。

つきましては、下記により調査を実施させていただきますので、是非調査にご協力いただきますようお願い申し上げます。 敬 具

#### 記

1. 目 的 国土交通省平成28年度住宅ストック維持・向上促進事業に採択された「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・向上・評価・金融・流通の一体的仕組みの開発・周知・試行事業」の具体化に向けた市場調査
2. 送付資料
  - ・リバースモーゲージに関するアンケート調査票  
(国土交通省平成28年度採択補助事業 対応)
  - ・リバースモーゲージに関するアンケート回答用紙
  - ・国土交通省「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」の経過報告
3. 回 答 2月17日(金)までに下記のいずれかの方法でご回答ください。
  - (1) F A Xによりご回答いただく場合  
2の回答用紙を全住協事務局宛 (F A X 03-3511-0616) にご返信ください。
  - (2) W E Bによりご回答いただく場合  
回答用URL (<https://enquete.cc/q/enquete2>) にアクセスして、ご回答ください。
4. そ の 他 2の送付資料が電子ファイルで必要な場合、また検討経緯などについては下記までお問い合わせください。
5. 問合せ先 事務局 米山・原田 T E L 03-3511-0611

# リバースモーゲージに関するアンケート調査票

(国土交通省平成28年度採択補助事業 対応)

このアンケート調査票とは別に回答用紙を同封しております。ご回答を回答用紙にご記入の上、回答用紙に記載されている番号に**FAX**でお送りください。

また、「意思決定者ではない」など、お答えにくい質問については、個人的な感触・判断、ご存知の範囲で構いませんのでお答えください。

はじめに、あなたの勤務先についてお聞きします。

**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、以下の情報を回答用紙にお書きください。

- |          |         |
|----------|---------|
| ・貴社名     | ・部署名    |
| ・勤務先の所在地 | ・回答者の名前 |

**Q2.** 以下の全住協の団体会員のうち、貴社はどこに所属していますか。

(ひとつだけお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

- |                    |                     |
|--------------------|---------------------|
| 1. (一社)全国住宅産業協会    | 2. (一社)北海道住宅都市開発協会  |
| 3. (一社)秋田県住宅宅地協会   | 4. (一社)東北住宅産業協会     |
| 5. (一社)北信越住宅産業協会   | 6. (一社)富山県住宅宅地協会    |
| 7. (一社)北陸住宅宅地経営協会  | 8. (一社)静岡県都市開発協会    |
| 9. (一社)東海住宅産業協会    | 10. (一社)中京住宅産業協会    |
| 11. (一社)関西住宅産業協会   | 12. (一社)岡山県住宅宅地供給協会 |
| 13. (一社)広島県住宅産業協会  | 14. (一社)四国住宅宅地経営協会  |
| 15. (一社)九州住宅産業協会   | 16. (一社)九州分譲住宅協会    |
| 17. (一社)鹿児島県住宅産業協会 | 18. (一社)沖縄住宅産業協会    |
| 19. わからない          |                     |

**Q3.** 貴社のサービスの対象地域(業務エリア)について、都道府県単位で回答用紙にお書きください。

**Q4.** 貴社の従業員規模を教えてください。

(ひとつだけお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

- |                 |                   |                     |
|-----------------|-------------------|---------------------|
| 1. 10名未満        | 2. 10名以上50名未満     | 3. 50名以上100名未満      |
| 4. 100名以上500名未満 | 5. 500名以上1,000名未満 | 6. 1,000名以上5,000名未満 |
| 7. 5,000名以上     |                   |                     |

**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。

(いくつでもお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

- |                  |                |                  |
|------------------|----------------|------------------|
| 1. 土地販売          | 2. 戸建住宅販売      | 3. マンション販売       |
| 4. 戸建住宅建設        | 5. マンション建設     | 6. 土地賃貸          |
| 7. 住宅賃貸          | 8. マンション賃貸     | 9. ビル賃貸          |
| 10. マンション管理      | 11. ビル管理       | 12. メンテナンス       |
| 13. リフォーム・増改築    | 14. 住宅の修理・修繕   | 15. 仲介・斡旋        |
| 16. 住宅設備販売・修繕    | 17. 損害保険代理     | 18. 建物診断・評価      |
| 19. 資産運用・不動産投資   | 20. 地質・地盤調査    | 21. ハウスクリーニング・清掃 |
| 22. 防犯・ホームセキュリティ | 23. 資産コンサルティング | 24. マンション投資      |
| 25. 登記等          | 26. その他        |                  |

**Q6. Q5で選択したもののうち、貴社が特に注力する業務を選んでください。**

(いくつでもお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

- |                  |                |                  |
|------------------|----------------|------------------|
| 1. 土地販売          | 2. 戸建住宅販売      | 3. マンション販売       |
| 4. 戸建住宅建設        | 5. マンション建設     | 6. 土地賃貸          |
| 7. 住宅賃貸          | 8. マンション賃貸     | 9. ビル賃貸          |
| 10. マンション管理      | 11. ビル管理       | 12. メンテナンス       |
| 13. リフォーム・増改築    | 14. 住宅の修理・修繕   | 15. 仲介・斡旋        |
| 16. 住宅設備販売・修繕    | 17. 損害保険代理     | 18. 建物診断・評価      |
| 19. 資産運用・不動産投資   | 20. 地質・地盤調査    | 21. ハウスクリーニング・清掃 |
| 22. 防犯・ホームセキュリティ | 23. 資産コンサルティング | 24. マンション投資      |
| 25. 登記等          | 26. その他        |                  |

**Q7. 貴社には、個人のお客様が来社することはありますか。**

(ひとつだけお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

1. 個人のお客様の来社がある
2. 個人のお客様の来社はないが、消費者向けの商品・サービスがある
3. 個人のお客様の来社はなく、商品・サービスは企業向けである

➡「3」を選んだ方は、Q8、Q9をとばして、Q10をお答えください。

**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いですか。**

(いくつでもお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

- |        |        |          |          |
|--------|--------|----------|----------|
| 1. 10代 | 2. 20代 | 3. 30代   | 4. 40代   |
| 5. 50代 | 6. 60代 | 7. 70代以上 | 8. わからない |

**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。**

(いくつでもお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

- |                  |                |                  |
|------------------|----------------|------------------|
| 1. 土地販売          | 2. 戸建住宅販売      | 3. マンション販売       |
| 4. 戸建住宅建設        | 5. マンション建設     | 6. 土地賃貸          |
| 7. 住宅賃貸          | 8. マンション賃貸     | 9. ビル賃貸          |
| 10. マンション管理      | 11. ビル管理       | 12. メンテナンス       |
| 13. リフォーム・増改築    | 14. 住宅の修理・修繕   | 15. 仲介・斡旋        |
| 16. 住宅設備販売・修繕    | 17. 損害保険代理     | 18. 建物診断・評価      |
| 19. 資産運用・不動産投資   | 20. 地質・地盤調査    | 21. ハウスクリーニング・清掃 |
| 22. 防犯・ホームセキュリティ | 23. 資産コンサルティング | 24. マンション投資      |
| 25. 登記等          | 26. その他        |                  |

**Q10. 以下の住宅の維持や管理に関する取り組みのうち、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。

(それぞれいくつでもお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

①自社で提供しているもの

- |         |              |               |        |
|---------|--------------|---------------|--------|
| 1. 定期点検 | 2. インспекション | 3. 住宅履歴の保存・管理 | 4. その他 |
|---------|--------------|---------------|--------|

②他社のサービスをご案内するもの

- |         |              |               |        |
|---------|--------------|---------------|--------|
| 1. 定期点検 | 2. インспекション | 3. 住宅履歴の保存・管理 | 4. その他 |
|---------|--------------|---------------|--------|

**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ご説明・ご案内していますか。

(ひとつだけお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

1. している
2. する予定である
3. する予定はない
4. そもそも自社の業務で、新築・リフォームを扱う機会はない

**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。

(ひとつだけお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

1. とても力を入れている
2. 力を入れている
3. 力を入れたいが、現状できていない
4. 今後力を入れる予定はない
5. 他社に委託している

**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。

(ひとつだけお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

1. している
2. する予定である
3. する予定はない

ここからは、リバースモーゲージについてお聞きします。

**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。

(ひとつだけお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

1. とてもそう思う
2. どちらかといえばそう思う
3. どちらともいえない
4. 思わない

**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。

(ひとつだけお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

1. している
2. するかどうか検討中である
3. する予定はない

▶ 「1. している」を選んだ方は、Q16、Q17を答えて、Q18、Q19はとばしてください。  
▶ 「2. するかどうか検討中である」、「3. する予定はない」を選んだ方は、Q16、Q17はとばして、Q18、Q19をお答えください。

**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。

(回答用紙にご自由にお書きください。)

**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。

(回答用紙にご自由にお書きください。)

**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。

(ひとつだけお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

1. とてもそう思う
2. どちらかといえばそう思う
3. どちらともいえない
4. 思わない

**Q19.** 前問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。

(回答用紙にご自由にお書きください。)

ここからは、全住協が考える新しい金融商品についてお聞きします。  
以下の商品の説明をお読みいただいた上で、ご回答ください。

商品名： リバースモーゲージ移行可能型ローン

内容： 住宅ローンを、自分の好きなタイミングでリバースモーゲージに切り替えられる仕組み。  
切り替えた場合、リバースモーゲージによって借り入れできる金額から住宅ローンの残高を差し引いた金額が、資金として受け取れることになる。

(例)住宅ローン残高:1,000万円

リバースモーゲージで借り入れ可能と算出された総額:3,000万円

リバースモーゲージで受け取れる最大金額:2,000万円

現在のリバースモーゲージは、建物の価値はほとんど加味されず、土地の価値だけが自宅の資産価値とみなされることが多いが、この『リバースモーゲージ移行可能型ローン』では、リフォーム、インスペクション、住宅履歴管理などの、住宅の価値を維持することを目的とした取り組みが資産価値の算出の際に評価され(※)、実際に建物の価値を加味した上で、資産価値を算出する。

※これは、国交省・補助事業にて採択を受けた全住協が、開発に向けて取り組む施策のひとつです。

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

(回答用紙にご自由にお書きください。)

**Q21.** この商品の中で、企業側のメリットを感じるのどんなところですか。

(回答用紙にご自由にお書きください。)

**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。

(ひとつだけお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

1. とてもそう思う      2. どちらかといえばそう思う      3. どちらともいえない      4. 思わない

**Q23.** 前問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。

(回答用紙にご自由にお書きください。)

**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。

(ひとつだけお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

1. とてもそう思う      2. どちらかといえばそう思う      3. どちらともいえない      4. 思わない

**Q25.** 前問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。

(回答用紙にご自由にお書きください。)

**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。

(ひとつだけお選びいただき、その数字を回答用紙にお書きください。)

1. とてもそう思う      2. どちらかといえばそう思う      3. どちらともいえない      4. 思わない

アンケートにご協力いただきまして、誠にありがとうございました。

# リバースモーゲージに関するアンケート【 回答用紙 】

Q1	貴社名				部署名			
	勤務先の所在地	都・道・府・県			回答者のお名前			
Q2		Q3					Q4	
Q5	※「26.その他」を選んだ方は、具体的な内容を記述してください。							
Q6	※「26.その他」を選んだ方は、具体的な内容を記述してください。							
Q7		Q8						
Q9	※「26.その他」を選んだ方は、具体的な内容を記述してください。							
Q10 ①	※「4.その他」を選んだ方は、具体的な内容を記述してください。				Q10 ②	※「4.その他」を選んだ方は、具体的な内容を記述してください。		
Q11		Q12		Q13		Q14		Q15
Q16								
Q17								
Q18		Q19						
Q20								
Q21								
Q22		Q23						
Q24		Q25						
Q26								

ご協力いただき、誠にありがとうございました。  
 お手数ですが、上記の番号へFAXいただきますよう、お願い申し上げます。

# 国土交通省「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」の経過報告

この度、全住協では、国土交通省 平成28年度住宅ストック維持・向上促進事業にて採択された「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」の具体化に向け、主にリバースモーゲージなどに関する市場調査（対象地域：東京都、埼玉県、神奈川県、千葉県）を実施いたしました。調査結果を以下にお知らせしますので、ぜひご覧ください。

**[対象者①条件]** ・30～60歳の男女、 ・自分が持ち家に住んでいる または親が持ち家に住んでいる、 ・過去または現在、住生活に関して困りごとがあった(ある)  
**[対象者②条件]** ・50～75歳の男女、 ・自分が持ち家に住んでいる、 ・老後の収入や生活資金について心配がある

※設問形式について 「SA」…単数回答 「MA」…複数回答

## ●資産について

資産を家族に残したいか[A]、自分や配偶者で使いたい(B)？ (各SA)

対象：① (n=1,450)

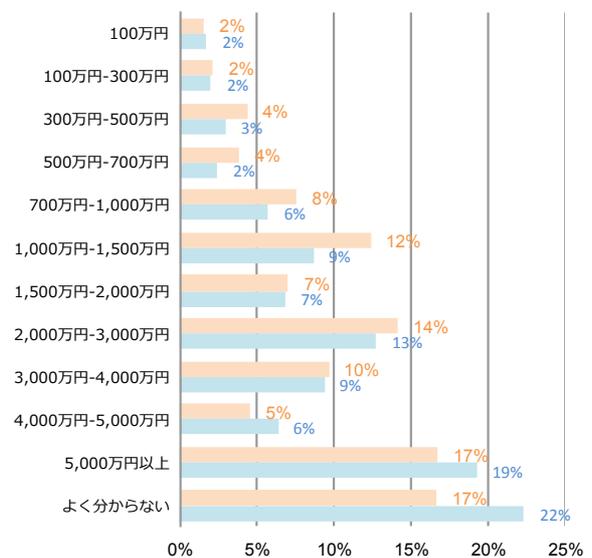


対象：② (n=1,457)



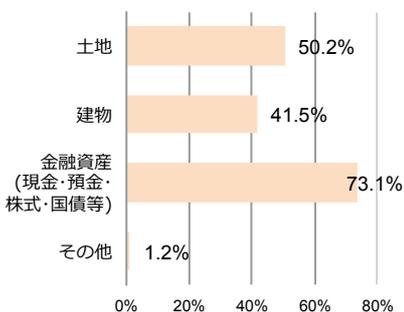
老後の資金として、最低でもいくら蓄えておきたいか？ (SA)

対象：① (n=1,450) 平均2,535万円  
 対象：② (n=1,457) 平均2,822万円

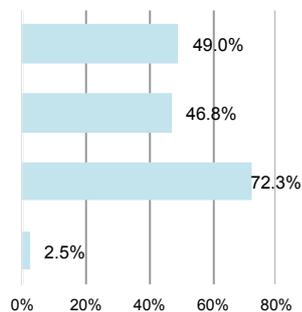


どんな資産を家族に残したいか？ (MA)

対象：① (n=1,450)



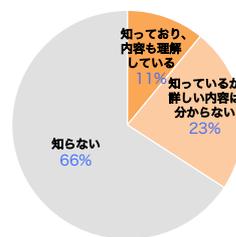
対象：② (n=1,457)



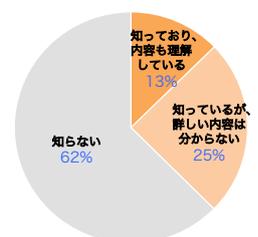
## ●リバースモーゲージについて

リバースモーゲージを知っているか？ (各SA)

対象：① (n=1,450)



対象：② (n=1,457)



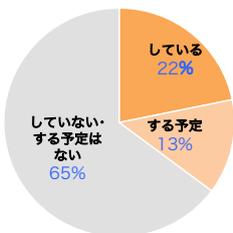
資産については、家族に残したいタイプよりも自分で使いたいタイプの割合が多かった。残したい資産では、金融資産が最も多く、土地や建物は半数程度にとどまる。リバースモーゲージについては、半数以上が未認知の状態、ここに大きな年代差はない。また、住宅の修繕の履歴を記録したり、インスペクションを実施したりなどの住宅維持行動は、まだ一般的ではないようだ。

## ●住居の状態を維持する行動について

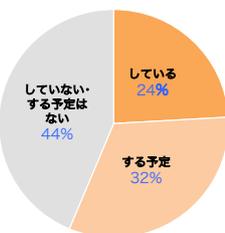
現住居の状態を維持するために、以下の対策を行っているか？ (各SA)

対象：② (n=1,457)

・劣化部分を自分で修繕



・劣化部分を、業者に修繕依頼



・修繕の履歴を記録



・インスペクションを依頼



調査手法：Webアンケート  
 実施日：2016年12月22日(木)～12月27日(火)  
 調査実施会社：株式会社コプロシステム