

## 第9回：自宅は資産？—住まいを活用してシニア期の質を高めよう

三井住友トラスト・資産のミライ研究所 所長 丸岡 知夫

人生100年時代を迎え、老後は20～30年続くことが前提となりました。「資産はあるが、使えるお金が少ない」という声は増え、節約や就労延長だけでは不安を埋めきれない世帯も目立ちます。背景には、日本の家計は資産に占める自宅不動産の比率が高い構造を持ち、「居住としての価値は大きいが、現金収入に直結しにくい」というジレンマがあります。住み慣れた地域やコミュニティを離れたくないという心理的ハードルも強く、売却＝資金化に踏み切れないといった悩みは、FPの現場でも実感されることでしょう。この課題に対し、「住み続けながらキャッシュフローを得る」選択肢として、リバース・モーゲージやリースバックが注目されています。住まいを消費財としてではなく、人生後半のキャッシュフロー源かつQOL（生活の質）を支える資産として位置付ける視点です。

## 1. 自宅は資産か？一年代で分かれる意識



資産のミライ研究所の調査（2022年）では、自宅保有者のうち自宅不動産を「換金可能な資産」と考えている層は24.3%にとどまり、「生涯住むので資産として考えていない」が60%と多数派でした。20代は資産視点が強く（「資産として考えている」が37.1%）、将来の住み替え原資としての意識が見られる一方、50～60歳代は約8割が「資産として考えていない」という結果になりました【図表1】。

【図表1】 自宅不動産への意識調査（回答者は自宅保有者）

- 考えている（時価での評価額もおおよそ把握している）
- 考えている（時価での評価額は判らない）
- 考えていない（資産と思ったことがない）
- 考えていない（生涯居住するつもりなので）

	回答者数	（%）			
		■ 考えている（時価での評価額もおおよそ把握している）	■ 考えている（時価での評価額は判らない）	■ 考えていない（資産と思ったことがない）	■ 考えていない（生涯居住するつもりなので）
合計	5300	8.2	16.1	15.9	59.9
20～29歳	365	15.7	21.4	20.2	42.7
30～39歳	648	7.0	20.2	14.9	58.0
40～49歳	1167	7.2	15.6	17.2	60.1
50～59歳	1409	7.5	15.1	15.1	62.4
60～69歳	1711	8.4	14.5	15.1	62.0

出所：三井住友トラスト・資産のミライ研究所 「住まいと資産形成に関する意識と実態調査」（2022年）

## 2. 住まいの資産価値を生かして生活の質を高める



住まいを資産として考えている層はまだ限定的ですが、長くなったシニア期の「生活の質」を向上させる観点では、自宅を「暮らす場所」としてだけでなく「資産」として賢く活用する意識を持つことが非常に重要になっています。それを具体化する金融サービスとして、リバース・モーゲージやリースバックがあります。シニア期における安心・安全な状態は、ストレスの軽減と精神的なゆとり

の有無に大きく左右されると思われますので、この視点も踏まえて、仕組みと効用について整理してみます【図表2】。

① リバース・モーゲージ：シニア期における「自由と安心の再獲得」

リバース・モーゲージは、自宅不動産を担保として金融機関や公的機関から資金を借り入れる住宅ローン制度の一種で、自宅に住み続けながら生活資金を確保することができます。借り入れる形態は年金式や一括支払い、限度枠内での引き出し方式などさまざまです。返済方法は原則として、借入人の死亡時や契約期間満了時の一括返済とされ、返済金には担保不動産の売却金や現金（借入人が死亡した場合は相続人や保証人が支払う）が充てられます。借入金の資金使途は原則自由なので、生活資金の補完として活用可能です。ただし、事業性資金とすることや投資に充てることは認められません。

民間金融機関のリバース・モーゲージは、資金回収の確実性が求められることから、自宅不動産であっても土地の担保価値や流動性に着目し、都市圏などエリアを限定して取り扱っている場合が多いのが実情です。また、若年層が利用すると契約期間が超長期となり、金利変動や不動産価値の変動リスクが大きくなることから、若年層の利用を認めない年齢制限（利用は60歳以上など）を設けています。

リバース・モーゲージによってもたらされる心理的な安全性や満足感、効用として、以下のような点が考えられます。

- ・ 月々の資金を得ることで生活費の不安が緩和され、精神的な安定が得られる
- ・ 老後資金に困らず家計の見通しが立つことで、日常生活の満足度が高まる
- ・ 余剰資金で趣味の活動や地域でのイベントへの参加などが可能になる
- ・ 外出や交流の頻度が高まることで、孤立の予防や認知機能の維持も期待される
- ・ 医療や介護サービスへのアクセスが広がり、選択肢が増える（例：リハビリ付きのデイサービスの活用など）

【図表2】 リバース・モーゲージとリースバックの特徴とQOLへの効用

	制度の特徴	QOLへの効用
① リ バ ー ス ・ モ ー ゲ ー ジ	<p>シニア期における「自由と安心の再獲得」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 自宅を担保に資金を借入</li> <li>◇ 生活資金として使途は原則自由</li> <li>◇ 返済は死亡時・契約満了時に一括</li> <li>◇ 利用は高齢者が中心（年齢制限あり）</li> <li>◇ 都市部など対象エリアが限定される</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 生活費の不安が和らぎ、安心感が得られる</li> <li>● 老後資金の見通しが立ち、生活満足度が高まる</li> <li>● 趣味や地域活動に参加しやすくなる</li> <li>● 外出・交流が増えて孤立や認知機能低下を防ぎやすい</li> <li>● 医療・介護サービスの選択肢が広がる</li> </ul>
② リ ー ス バ ッ ク	<p>シニア期における「自立と選択の拡大」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◇ 自宅を売却して資金を得る</li> <li>◇ 売却後も賃貸で住み続けられる</li> <li>◇ 年齢制限なし・使途自由</li> <li>◇ 売却額は相場より低めになる傾向</li> <li>◇ 賃貸契約には期限がある</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● まとまった資金で老後プランを立てやすい</li> <li>● 住み慣れた家・地域で生活を続けられる</li> <li>● 近所付き合いや通院などの生活リズムが維持できる</li> <li>● 住宅管理や相続の負担が減り、やりたいことに集中できる</li> </ul>

② リースバック：シニア期における「自立と選択の拡大」

リースバックは、所有不動産（自宅不動産など）を投資家や専門会社などの第三者へ売却すると

もに、引き続き自宅に住み続けるための賃貸契約を締結する仕組みです。リースバックの売却金の資金用途は自由なので事業資金としての活用も可能で、利用に当たっての年齢制限もありません。ただし、売却価格が相場よりも低くなる傾向にあることや、賃貸契約には期限が設けられることなどについて留意が必要です。

リースバックの特徴として、一括で大きな資金を得ることができる点があります。これを、シニア期の自立と選択の幅の拡大に活用することも考えられます。リースバックによってもたらされる心理的な安全性や満足感、効用としては、以下が考えられます。

- ・大きな資金が得られることで、自分らしい老後プランが立てやすくなる（例：高齢者住宅への入居資金、医療・介護保険の充実など）
- ・住み慣れた地域・家を離れずに生活を続けられることで、心理的な安定と社会的つながりが維持できる
- ・近所付き合いや通院ルートといった地域コミュニケーションが維持できることは、高齢期には大きな安心感となる
- ・住宅の維持費や相続対応などの負担が減ることで、「シニア期に本当にやっておきたいこと」に集中できる（例：趣味の時間の確保、ボランティア活動、孫や親族との時間の拡大、資格取得など）

### 3. 住まいとファイナンシャル・ウェルビーイング



住宅ローンを長年返済し続けて「自分のもの」になった住まいです。今後、住まいの持つ「資産価値」の活用が広がることで、老後資金の準備方法が多様化し、各世帯の実情に応じた選択肢が広がっていくことが大いに期待されます。

住まいを「資産」として再認識し、住まいが持つ経済的な価値をシニア期の生活の質を向上させるために活用していくことは、シニア期のウェルビーイング（生活における良い状態）やファイナンシャル・ウェルビーイング（家計における充足感）の向上・充足につながります。シニア期は「守る時代」という印象が強くありますが、「整える」「選ぶ」「楽しむ」時代でもあります。人生の後半戦をより自分らしく、納得できる形で過ごすことができるように、スマートな住まいの活用に向けた知識・情報の普及、そして浸透が望まれます。

次回からは本連載のタイトルを『住まいと資産形成～ファイナンシャル・ウェルビーイングに向けて』にリニューアルし、生活者の視点から住まいやローン、資産形成といったライフイベントとファイナンシャル・ウェルビーイングの関係について考察していきます。どうぞご期待ください。

丸岡 知夫（まるおか ともお）

三井住友トラスト・資産のミライ研究所 所長

1990年に三井住友信託銀行に入社。確定拠出年金業務部にてDC投資教育、継続教育のコンテンツ作成、セミナー運営に従事。2019年より現職。主な著作は『「金利がある世界」の住まい、ローン、そして資産形成』（2024年、金融財政事情研究会）。2025年よりデジタル版日経ヴェリタススペコラム寄稿中。