

## 第2回事業運営審議委員会の審議概要

■日時：平成26年8月26日（火）13時30分開始～15時30分終了

■場所：住宅金融支援機構本店

■出席者：若杉委員長、池尾委員長代理、渡邊委員、倉橋委員、河村委員

### <議事1：平成25年度機構財務の概要>

機構から、平成25年度機構の財務の概要について説明した。

#### ○平成25年度決算の概要

- ・ 法人全体として2,459億円の当期総利益を計上し、平成25年度末をもって繰越欠損金を解消
- ・ ただし、平成25年度の利益剰余金1,576億円には、証券化支援勘定における将来の信用リスク等の発現に備えるための積立金670億円（利益処分後）及び団体信用生命保険事業における積立金3,127億円を含んでいる。
- ・ 中期計画における収支改善項目に関して、①既往債権管理勘定以外の勘定においては、昨年度に引き続き、繰越欠損金の解消、②既往債権管理勘定においては、中期計画どおり繰越欠損金を着実に削減

この際、次のとおり議論があった。

委員）既往債権管理勘定において、1,600億円ほど利益が出ている。当時の貸付金利の水準が高かったうえ、財投からの借入は繰上償還していることが背景と思われるが、理由は何か。また、現在のファイナンス方法は何か。

機構）金利の高い財投からの借入分を、ペナルティ無しで任意繰上償還するという仕組みにより、繰越欠損金を一定に解消した。これにより、既往債権管理勘定は逆ざやから順ざや構造に変わった。なお、現在のファイナンスについては、お客さまからの回収金やSB調達によって行われている。

委員）リスクに備えるための必要額の算出は、計算の方法によって変わるのか。

機構）例えば、属性の良いお客さまについては、借換等による任意繰上償還が多い傾向がある。同じ金額でも、その中のお客さまの属性がどうなっているかによって信用リスクが変わるということ。機構としてもポートフォリオの全体を見て必要積立額を積算しなければならないと考えている。

### <議事2：平成25年度業務実績の概要>

機構から、平成25年度業務実績の概要について説明した。

#### ○国民に対して提供するサービスその他の業務の質の向上に関する目標を達成するためとるべき措置

- ・ 証券化支援業務
- ・ 住宅融資保険業務
- ・ 団体信用生命保険等業務

- ・ 住宅資金融通業務等の実施
  - ・ 東日本大震災への的確な対応
- 業務運営の効率化に関する目標を達成するためとるべき措置
- ・ 組織運営の効率化
  - ・ 一般管理費等の低減
  - ・ 業務・システム最適化
  - ・ 入札及び契約の適正化
  - ・ 適切な内部統制の実施
  - ・ 積極的な情報公開
- 予算、収支計画及び資金計画、その他主務省令で定める業務運営に関する事項
- ・ 収支改善
  - ・ リスク管理の徹底等
  - ・ 人事に関する計画
  - ・ 宿舎に関する事項

この際、次のとおり議論があった。

委員) 証券化支援事業での返済困難者対策として、特例措置を実施した対象者は何件くらいあるのか。

また、住宅融資保険に関する保険金支払いの標準処理期間の処理率実績 92%について、昨年度はどうだったのか。こういう数字を出す以上は、何か比較できるものがあって、それとの対比で「昨年度はこうでした。今年度はこうでした。」という見方ができると分かりやすい。そういう観点で差異を追求したい。

機構) 返済困難者対策として、特例措置を実施した対象者は 60 件弱。期間延長という方法に加え、より支援の必要なお客さまには金利引下げを行っている。この特例措置を含め、返済方法の変更を行った件数全体としては 120 件ほどある。公庫時代の債権は経過期間が長いので条件変更も多いが、証券化支援事業は経過期間が短いので、条件変更までいく件数は少ない。

機構) 平成 24 年度における処理率実績は 94.2%。昨年度より下がっているが、審査の一部は金融機関が行っており、その後機構が審査して支払決定するため、どうしても処理に時間がかかる。ただ、中期計画での処理率目標 8 割は大きく上回る実績となっている。

委員) 機構としての大きな方向性をどうお考えかということをお尋ねしたい。住宅金融支援機構になって、これまでの直接融資から大きく業務を転換し、財投との関係も変わった。公庫を改革する際はアメリカ型のファニーメイやフレディマックを参考に、国内において証券化支援事業を主たる業務として市場を構築してきたが、その後情勢も変わり、アメリカはサブプライムのような危険なローンを不透明な形で組成して証券化を行い、オフバランスで売って失敗した。そのような経緯もあるので、今後、経済環境の変化にも耐えられるような事業展開を考えていかなくてはならない。

そのような状況の中で、機構には、欧州において欧州中央銀行やイングランド銀行が ABS 改革に向けて取り組んでいる事例等も踏まえて検討を進めてもらいた

いと思っているが、今回、アメリカのジニーメイと連携する意味は何か。

また、機構のような組織が、小さな金融機関が参入できるような証券化の仕組みを作っていてほしい。

機構) 現状認識としては、国から機構はプレイヤーよりはサポーターとしての位置づけを求められてきた経緯があり、その意味で足元を固めてきたと考えている。ようやく一定にストックを貯め、事業も安定化してきたところ。米国の証券化において、仕組みとして問題があったと思うのは、証券発行後に住宅ローン資産をオンバランスとするのかオフバランスするのかということ。機構は住宅ローンが適正かどうかの審査をして、その審査した債権を機構がオンバランスでリスクテイクする仕組みになっている。金融機関も機構も審査するので、責任感も違う。米国では、サブプライム問題後、オンバランスにしなさいという動きも出てきた。機構は、いわば先行的に取り組んできたと思っている。

機構の証券化は、米国型の証券化そのままではなく、結果としてカバードボンドのいいところが含まれていると考えている。例えば、返済条件変更については、米国のように全部オフバランスにするとできないということもあって、機構でオンバランスとするビジネスモデルを作った。いわば「ハイブリッド型」だと考えている。現在は、財投機関債として買ってくれている投資家もいる。

民間金融機関が証券化に更に参入できるようにしたいと常々考えており、足元では需要がないが、将来的には保証型を強化していくことが必要と感じている。その意味では、「プラットフォーム」という言葉がキーワードになると思っている。金融機関をはじめ市場の皆さまにプレーしてもらえるベースを提供することが機構の仕事ではないかと考えている。

ジニーメイとの提携に関しては、ジニーメイⅡとあって、単独の金融機関で証券化するのではなく、小さな金融機関を集めて証券化できるという仕組みがあり、大変興味があった。彼らはそういうことをメインでやってきており、ヒントをいただけるのではないかと考え、MOU (Memorandum of Understanding : 了解覚書) 締結に至った。金融機関がプレーできるための基盤を公的な機関である機構が整備していくべきではないかということ。リバースモーゲージについてもジニーメイは積極的に行っており、まさに、プラットフォームを提供していると考えている。

### <議事3：機構を取り巻く住宅市場・住宅金融市場の状況>

機構から、機構を取り巻く住宅市場・住宅金融市場について説明した。

#### ○住宅着工の現状と将来の見通し

##### (1) 住宅着工の現況

最近(2014年)の住宅着工戸数は、持家とマンションにおいて大きく減少。持家については、消費税の引上げ等による実質賃金の減少、マンションについては、資材価格や労賃の上昇等の影響がそれぞれ考えられる。

##### (2) 中長期の見通し

将来的には、少子化、高齢社会による人口構成の変化等に伴い、住宅着工戸数は減少傾向となることが予想される。

## ○中古、リフォーム市場のポテンシャル

高齢化の進展等により、住宅ストックの有効活用が必要になってくると、中古の流通及び住宅リフォーム市場の活性化に対する金融面でのニーズも高まる可能性がある。

## ○民間金融機関の動向

民間金融機関は、住宅ローンに対して積極的に取り組んでいるものの、現在は低金利を背景に変動金利がその大部分を占めており、また、貸出残高の増強が目的であるため、証券化のニーズは低い状況にある。

この際、次のとおり議論があった。

委員) 大都市と地方を比べると特徴が出てくる。今後の住宅着工という点では、地方にはあまり建たないので、そういったことが機構支店の将来的な配置にも影響してくるかもしれない。地域別の検討や対応は考えているのか。

機構) 地域的なマーケットの動きを組織に結びつけた議論はしていないが、行革の観点で2支店を他支店と統合することになっている。したがって、現在11支店あるが、第二期中期計画終了時に9支店になる。トータルの着工ボリュームが増えず、地域的にはさらに落ち込んでいくこともあり得ることを踏まえて、将来的な支店の配置を考えていかなければいけないが、一方で、機構の大きな使命として災害対応をはじめとした直接融資というものがある。仮に地域金融機関が減り、さらに機構の支店がなくなると地域に与える影響が大きいので、今後は民間金融機関の配置状況や機構の支店との調和が取れた形で検討していく必要がある。

委員) 例えば、コンパクトシティを促進するために、政策的に関わっていくことが重要な課題だと考えている。

機構) コンパクトシティに関しては、住宅政策としての課題で、住宅金融だけで誘導するのはほぼ不可能だが、都市計画及び公共投資の集中によって、いろいろな都市でコンパクトシティの動きが出てきている。

機構) 具体的に、石巻市の中心部において再開発によるコンパクトシティ化を目指しているが、機構もそこに融資している。コンパクトシティに向けた再開発の融資をやっていくという方向性は打ち出している。

委員) 例えば、中心市街地の活性化として、街なか居住を進めるためにフラット35S並みに金利に差をつけて、街なか居住を優遇するという事も考えられる。

機構) 金利優遇等の取組は住宅政策の重点の置き方による。これまでは、住宅の質に重点を置いており、フラット35でもその部分で金利を下げている。住宅政策として、街なか居住促進にどのくらい援助するのか、そのとき当機構はどのような役割を果たしていくのかという仕組み作りが大事になる。

委員) 金融機関だとどうしてもサプライサイドの話になり、「金を出すから家を買ってくれ。設備投資をやってくれ。」となるけれど、本当は需要を喚起するような政策を打ち出す必要がある。動いてもらうには知恵を出すことが大事なのだろう。

委員) 機構は政策執行機関であって企画立案機関ではないが、情報を一番持っているのは現場に近い機構だから、そういう情報に基づいたアイデアは企画立案機関にフィードバックする必要がある。

委員) ツーバイフォー工法やプレハブ工法の工事費単価が上昇しているのは理解して

いるが、分譲住宅において在来木造軸組工法のコスト単価が下がっている理由は何か。

委員) プレハブメーカーだと、例えばスムストック等を活用して長期的に価値を高め  
に維持しようとしているが、パワービルダーではそこまでの取組はないのか。

機構) 建築コスト＝資産価値ということではない。基本的に、建築コストはここ数年  
上がっている。プレハブ等を供給している大手ハウスメーカーは、付加価値をい  
かに高めるかに力を注いでいる。一方、在来木造はいわゆるパワービルダーがコ  
スト削減に力を入れていると聞いている。例えば、使う木材の仕様を統一化したり  
、オプションを少なくしたり、工期を短縮するなどの工夫をして価格を下げて  
いる。この結果、ハウスメーカーと違う客層の拡大に成功している。ただ、資産  
として評価されるかは経済的な要因にも影響され、立地や建設事業者の違いも関  
係してくる。したがって、これらの結びつきについては、今のところは関係ない  
と思っている。

委員) なぜアメリカでは資産価値が日本の倍くらい高いのか。

機構) アメリカは中古市場が非常に充実している。新築は年間 100 万件くらいなの  
に対して、中古は 500 万件ほど取引されている。

委員) 日本では、資産としての減耗率をみたときに、お金をかけたものは長く持つが、  
いわゆる安普請の場合はガクンと落ちてしまう。

機構) 木造一戸建ての仕様によって評価の高低が極端に分かれるほどには中古市場が  
成熟していない。住宅の性能によって資産価値が違うという方向で世間に広めて  
いった方がよいかもしれない。

委員) 日本では、国民が大変な思いをして住宅ローンを組んで住宅を手に入れている  
のに、30 年経つと資産価値がなくなり、所得環境も悪くなる中で無駄なお金を払  
わされていることになる。でも新築志向は依然として強い。欧米では古いものも  
どんどん売れている。国土交通省に検討してほしい課題である。

委員) アメリカでは、郊外の D I Y ショップで窓枠を買って交換するような、G D P  
統計に表れないけど資産価値を高める取組をしている。

機構) 昭和 20～25 年には、旧耐震で安普請で、土地がないので狭い家が軒並み建った。  
これらの粗製濫造住宅は耐用年数が極めて短い。ここ 20 年くらいは耐震化や断熱  
性能も上がっており、マンションは 200 年持つとも言われている。

機構) 特に都心のマンションは変わったと思う。古くても、売ることを考えて買って  
おり、管理組合もメンテしているケースが多い。マンションは、きちんとメンテ  
すれば高く売れるが、戸建て、特に地方の戸建てはなかなかそうはいかない。木  
造は 20 年経つと価値がゼロというのが業界の慣行になってしまっている。きちん  
とメンテやリフォームをすればきちんと評価されるというような動きが、アメリ  
カのように常識化すれば変わっていくと思う。正に今、それを変えようとしてい  
るところだが、まだうまくいっていない。

委員) ライフスタイルが変化して、郊外の戸建てが売れていない。都心のマンション  
なら古くても立地が良ければ高く売れる。

委員) 空き家が増えていることも、中古住宅として市場に出しても評価されないこと  
につながる。世田谷区のような地域でも空き家を見かける。それらの空き家を持  
主がさまざまな目的で利用する仕組みや他の人に貸す仕組みを作って、それに対

するリフォームも組み合わせる融資などもあるといい。

委員) 空き家が増えているのは、建物が無くなると固定資産税が高くなることが一因と思われる。

機構) 空き家に関しては、大きな問題になっている。地方公共団体の長は、市町村としてどのようにして空き家を減らしていくかということに苦慮している。

委員) 金融機関は信用力の高い人に対して借換競争をしていて、消耗戦のようになっている。これも、日銀が民間金融機関の保有する国債を引きはがすようなオペレーションを行っていることが原因の一つだが、貸出の残高を増やすことが目標のようになっている。これで金融環境が変わったら、日本は大変なことになる。少子高齢化もあって厳しい状況で家もなかなか手に入らない。そういう状況にあって、これは政策的な問題であり国土交通省の役目かもしれないが、中古リフォームやリバースモーゲージをはじめとする、国民が住宅取得しやすいような環境作りをお願いしたい。

機構) 中古住宅購入に対して国民が魅力を感じていないのではないかと思う。ここで思い切って中古住宅市場を見直さなければならぬのではないか。

委員) 家をいくらメンテしても、資産価値が維持されていない周りの家がどうなのかということもある。住宅政策があって住宅金融があるのであって、住宅金融があって住宅政策があるのではない。これらは両輪。日本では金融が動けば消費者はお金を使ってくれると誤解されている。

委員) 証券化の仕組みについては、長い目で先を見据えた中で、どう変えていったらいいのかという点について、検討していただきたい。

機構) 例えば、機構が提供している保証型において、小さい金融機関も取り組みやすくなるような仕組みの検討も必要と考えている。機構としては、買取型だけではなく、他の商品における工夫も必要だと考えており、商品の品揃えを増やすのも大事なのではないかと考えている。

委員) 民間企業を社外取締役として見る場合、経営には、コストダウン、効率化及び経営判断のスピードという観点が必要。コストダウンに関しては、同じ仕事をやっているのであれば、去年に比べてどれくらいコストを安くして仕事をしたかということを見る。2つめは効率化の視点。そして3つめはスピードという視点。マネジメント層がどれくらい早く意思決定できているか、会議体の設計やミーティング設計をしているのかということを見る。例えばキャノンでは、「朝会」として役員が必ず毎朝集まっている。セブンイレブンでは「業革委員会」を毎週月曜日に行って情報交換している。そういうことが最初の2つに響いて、結果として経営に関する数字が出てくる。これらは、究極的にはマネジメントという観点で経営者のアカウンタビリティにつながり、社外取締役が監督と執行という観点からチェックしたときのものさしになるというロジックでつながっている。資料作成にもそのような観点を盛り込んだ方がよい。