

中長期の経済システムのあり方を考える

～住宅ストックの活用・リバースモーゲージによる戦略～

成城大学教授 村本 孜

昨年末、新経済成長戦略が示された。『人間のための経済』というスローガンの下、環境・エネルギー大国、健康大国が目指されている。新戦略は、地球温暖化、少子高齢化という二つの課題を解決する対策を、需要と雇用を生み出す機会と位置付け、日本の技術・システムの輸出によりアジアの経済成長を後押しして、外需を得る方向を示した。「環境・エネルギー」のほか、「健康」「アジア」「観光・地域活性化」「科学・技術」「雇用・人材」を戦略分野に置き、公共事業・財政頼みでも、行き過ぎた市場原理主義でもない「第三の道」とした。経済成長率については、年平均で名目3%、実質2%以上を実現し、名目GDP（国内総生産）を2020年には現在の1.3倍超の650兆円程度へ高めることを目指し、100兆円の需要増と470万人を新規雇用するというものである。

新成長戦略の方向は理解できる。しかし、人口減少社会の課題である経済成長を支える人口成長、資本係数、貯蓄率、技術革新（イノベーション）のいくつかが高度成長のようにプラスに働かないことへの配慮が今一つである。高齢社会を支える経済システムを「高福祉・高負担」で支えるのか、「中福祉・中負担」で構築するのかという基本的視点が明確ではない。高齢比率が3割を超える状況では高負担は止むを得ないとしても、それが高福祉になるのか、中福祉なのかが不明確なのは、展望が開けないからである。「低福祉・高負担」の社会は避けたいからでもある。北欧型の「高福祉・高負担」は、日本のように高齢人口が3000万人を超える国では容易でない。いわゆる公助だけではカバーしにくい。

そこで、自助が必要になるし、介護などのマンパワー面では共助も不可欠になる。共助を相互扶助として捉えれば、保険原理もその範疇に入ることになり、生命保険による共助を一層普及させることも重要なのである。

当面の経済問題との関連で言えば、需給ギャップはGDP比7%程度の30兆円台であるという。リーマン・ショック後の輸出減少の分がそのまま反映されたものとされる。今後、中国経済の回復などアジア経済の復調に伴う輸出増があるとしても、この部分を早急に補うことは容易ではない。何より外需依存経済の脆弱性はリーマン・ショックで明らかである。

だとすると、内需依存への転換というシナリオになるのだが、輸出依存度が12%程度とはいえ、輸出企業への部品供給などの間接輸出も考慮すれば輸出依存比率はかなり高い。たとえば、大企業製造業の輸出関連生産は41.5%でそのうち直接輸出は6割である。これに対し、中小製造業の輸出関連生産は26.4%でそのうち直接輸出は46%ほどである。輸送機械で見ると大企業は52.8%が輸出関連で、うち3分の2が直接輸出であるのに対し、中小企業では輸出関連比率はほぼ同じだが、直接輸出は4分の1ほどで、間接輸出が大きい（中小企業白書2009年より）。つまり、内需転換といっても製造業は部品供給などで輸出企業依存が高いので、簡単に内需転換とはいえない。当面は外需依存を一掃することは困難である。したがって、自動車に替わるリーディング産業をどう構築するのが課題となる。新成長戦略では、ロボット（介護等）、環境、医療・介護などがラインナップされるが、やや決定打に欠ける。自動車ほどの裾野産業を

持たないからでもある。超伝導などの基本的な技術革新が俟たれる。

そこで、足元の経済対策も踏まえ、1つの見方を提示したい。それは、高齢社会の自助に関わるものである。自助というと貯蓄ということになるが、資産保有は金融資産に留まらない。住宅という実物資産住宅も資産保有では重要である。この住宅をキャッシュフローとして活用できれば自助に繋がる。「資産のフロー化」がそのエッセンスである。住宅がフローからストックの時代に移行し、ストック活用が言われて久しい。住宅のストック化の意味は、いかにストックとしての価値を維持し、その価値を「見える化」するかがポイントである。自動車に車検証があるのに、住宅に「家歴書」（住宅の履歴情報である改修などを記録するもの）が必要なことはいまでもない。これは住宅の瑕疵担保責任や性能表示などで実現しつつある。

しかし、木造住宅であれば20年程度で価値が事実上ゼロになるという住宅価値の評価に基本的な問題がある。これはいずれ家歴書の普及で解決しよう。ということは、いかに優良な住宅を建築するかである。ストックが存在するということは、リフォームを確実にこなうことである。

民主党のマニフェストには「リフォームを最重点に位置づけ、バリアフリー改修、耐震補強改修、太陽光パネルや断熱材設置などの省エネルギー改修工事を支援する」とあり、かつ「正しく鑑定できる人（ホームインスペクター）の育成、施工現場記録の取引時の添付を推進する」とし、リフォームと家歴書を重視している。さらに、「定期借家制度の普及を推進する。ノンリコース（不遡及）型ローンの普及を促進する。土地の価値のみでなされているリバースモーゲージ（住宅担保貸付）を利用しやすくする」とし、上物重視のリバースモーゲージの利用促進を謳っている。

リフォームによるストック活用・家歴書・土地ではないリバースモーゲージは、住宅そのものの価値を活用するアイデアで住宅のキャッシ

ュフロー化という自助の根幹をなすものである。問題は上物といってもこのリバースモーゲージに耐えうるのかである。新耐震基準制定の1981年以前の住宅は32%存在し、住宅戸数は5500万戸なので、1600万戸の建替えは必要である。低く見積もっても800万戸のストック入れ替え需要が発生する。1戸2000万円の住宅として、160兆円の需要である。この住宅需要を向こう10年間で顕在化させ、年間16兆円の住宅需要を喚起する。現在の住宅投資はGDP比5%なので、これを8%程度に上昇させることにより、内需を牽引するのである。需給ギャップは相当埋められよう。さらに住宅の生産誘発係数は高く、裾野効果は大きい。

住宅需要の原資は、高齢者層の保有する金融資産800兆円の2%程度を活用することで相当部分がカバーされる。すなわち、高齢者に老後保障を担保した上で、2000万円程度の住宅取得を促すのである。200年住宅仕様とし、バリアフリー・耐震・太陽光パネルなどを設置した環境対応住宅で、リバースモーゲージ利用に耐えうるものとする。これらを自己居住にせず、若い子育て世代に賃貸して、家賃収入を得てもよい。

さらに、団塊の世代は現在60歳代前半であり、あと10年弱は勤労可能であるので、「新現役チャレンジ事業」などを活用し、中小企業の経営に参画し、一時的に地方に移転する（中小企業の8割は東京圏以外にある）。高齢化した中小企業の経営者を補助して経営の支援をし、次世代に引き継ぐという事業承継である。

中小企業の3割は黒字経営であっても後継者難で廃業の危機にある。日本の中小企業は、雇用の7割を抱える存在であるが、1999年の484万社が2008年に420万社と年間数万社減少している。優良な技術・技能を持つ企業が後継者難のみで廃業するのは高齢社会といっても問題である。「移住・住替え支援機構」を使用すれば、いずれ東京に戻って元の住宅に住むことも可能である。「10年Iターン」も団塊の世代には良い選択肢ではないだろうか。