

融資担保評価・リスク解析サービス開発プロジェクトの概要

取組概要

<課題認識と事業目的>

【課題】国内では新築主義の傾向が強いため良質な中古住宅ストックが適正に評価されず、維持管理・リフォームを行うインセンティブが働かない悪循環構造が問題視されている

【事業目的】高齢者や子育て世帯の住替え等の円滑化を目標とし、良質な中古住宅が資産として適正に評価されることにより資産的な観点から維持管理・リフォームを行うインセンティブが生じる環境が構築されることを目指す

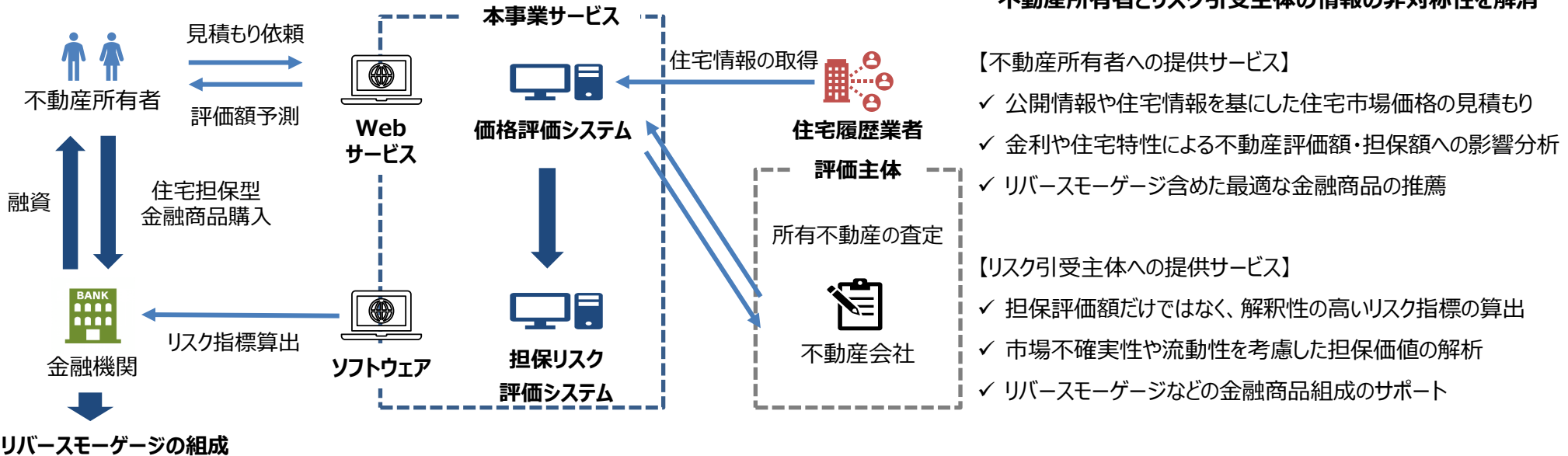
<事業の概要>

下記サービスやリスク算定手法の普及を目指すことで、既存住宅価格の見直しと適切な担保価値の算出による中古住宅市場の活性化を金融面より支援する

- ◆ 統計手法を用いた**新築・中古住宅の住宅取引価格の高精度予測**による個人・事業者向けの簡易不動産査定サービスの構築
- ◆ リバースモーゲージなどの金融商品における、**不動産担保リスクの算出**サービスの展開
- ◆ 上記リスク算定手法を利用した金融商品組成・保険商品開発支援

全体像

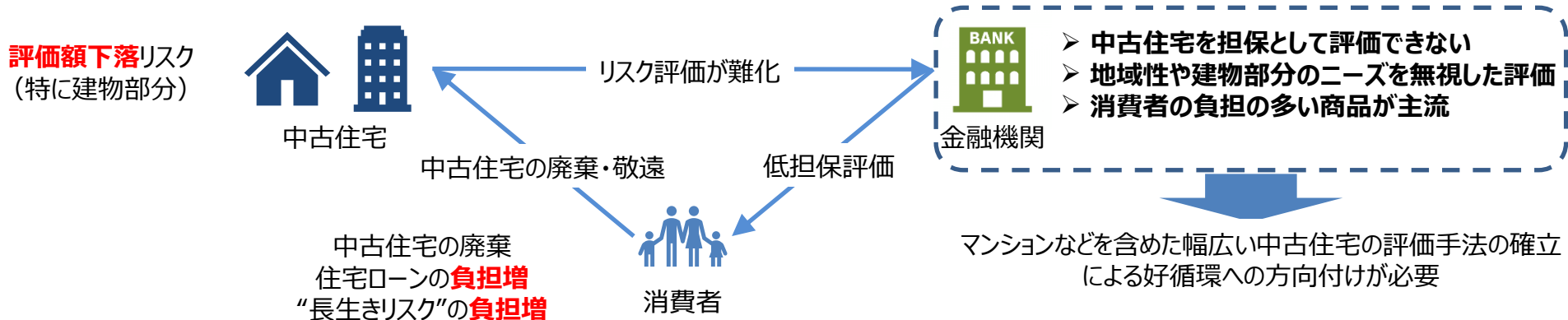
<スキーム>



取組の詳細①

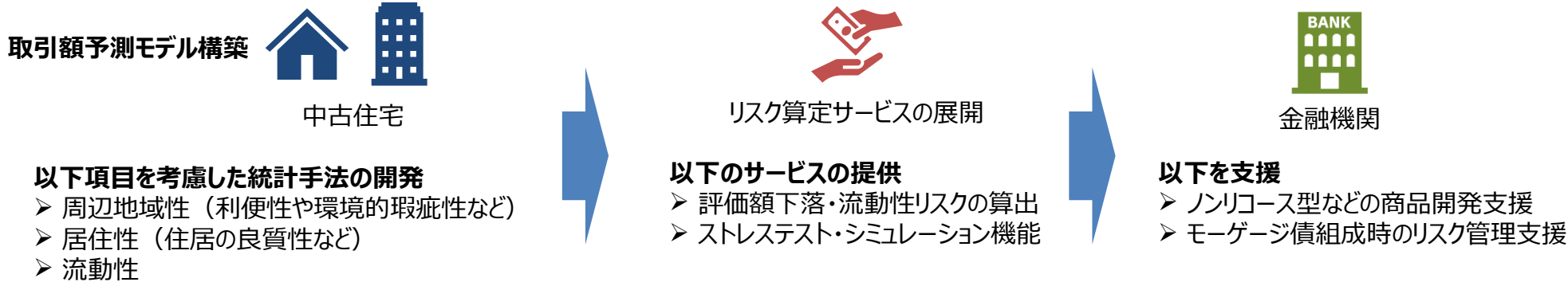
<現状の課題認識>

課題：国内では良質な中古住宅ストックが適正に評価されず、維持管理・リフォームを行うインセンティブが働かない悪循環構造が問題視されている



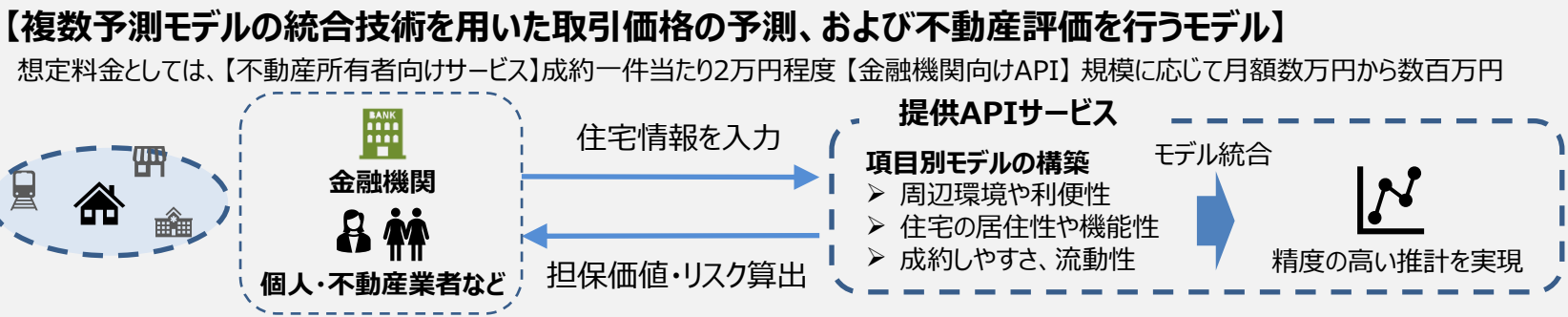
<課題を踏まえた事業の目的>

事業目的：高齢者や子育て世帯の住替え等の円滑化を目標とし、良質な中古住宅が資産として適正に評価されることにより資産的な観点から維持管理・リフォームを行うインセンティブが生じる環境が構築されることを目指す

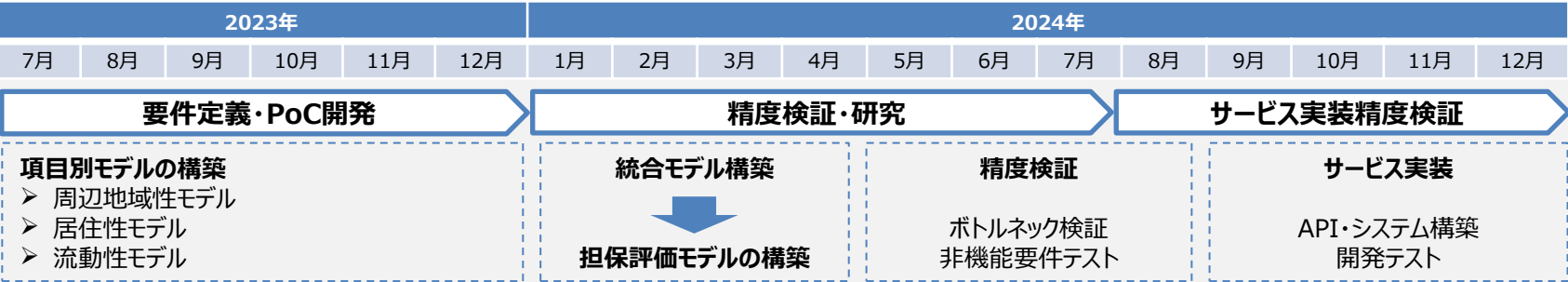


取組の詳細②

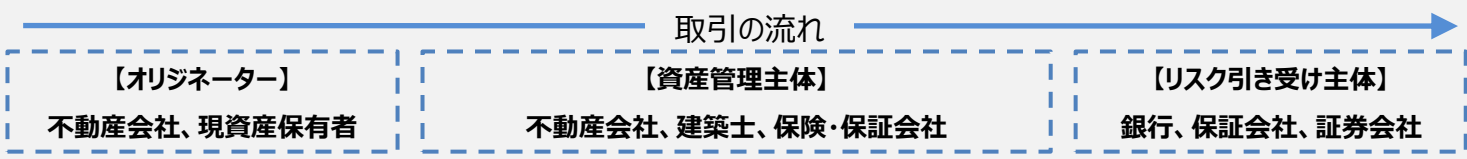
評価モデル
サービス仕様



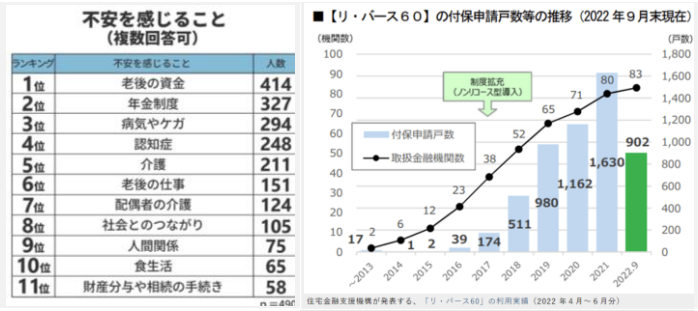
スケジュール



対象市場



市場ニーズ



老後の資金需要の高まり
 ノンリコース型リバースモーゲージの市場が拡大

↓

資産活用の選択肢が多様化し、資金需要が増す

参考: <https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2204/27/news178.html>
 参考: <https://www.jhf.go.jp/files/400362201.pdf>

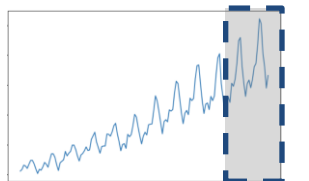
取組の詳細③

<先進性（※体制整備及び周知に係る事業は対象外）>

評価時に以下の**3つの視点**に沿った、高精度かつ解釈性の高いリスク分析が行える予測モデルの構築

<従来の手法>

- ✓ 残存耐用年数
- ✓ 再調達価格
- ✓ 建物面積 など



予測期間

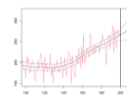


既存のAI・人工知能

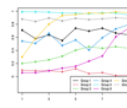
担保価格を予測することはできるが、
評価のメカニズムがブラックボックス
どのくらい確からしいかは不明

<本研究での手法>

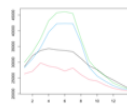
周辺地域性モデル



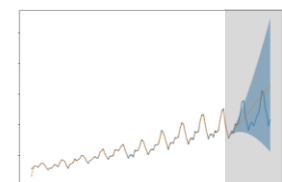
居住性モデル



流動性モデル



複数の解釈可能なモデルを統合し、
「高精度かつ解釈性の高い予測」を実現



予想評価額を変動幅で表現

担保割れリスクを推計の安定性を定量化しつつ行うため、証券化やリスクヘッジへの応用幅が飛躍的に向上

<実現可能性>

開発

- 【リスク要因】
- ◆ SLA未達リスク
 - ◆ 未納リスク
 - ◆ 予算上のリスク

- ✓ 多数の予測品質向上のための施策を検討
- ✓ 利用手法については精度実証済み
- ✓ 開発工数や必要機材・インフラは少ない

導入

- 【リスク要因】
- ◆ 既存手法との競合
 - ◆ サービス形態と導入要件のミスマッチ
 - ◆ 理解・認知不足による敬遠

- ✓ 既存手法との比較を公表し、利点を明確に
- ✓ セキュリティ規定に沿ったサービスインフラ構築
- ✓ セミナーなどを通じた基礎技術の普及

事業化・運用

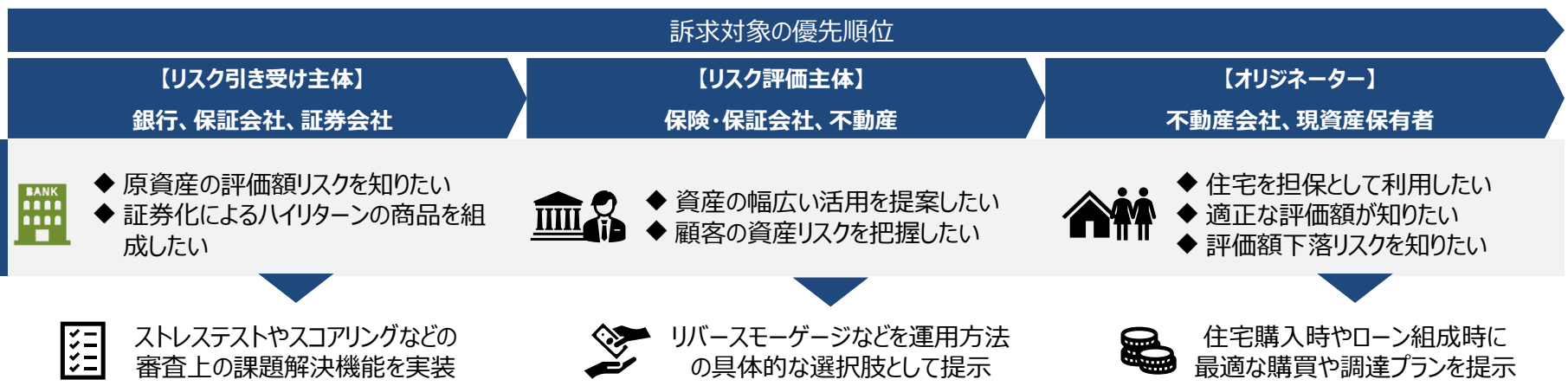
- 【リスク要因】
- ◆ 運用コストと収益のバランス
 - ◆ セキュリティ
 - ◆ 障害対応・サポート体制

- ✓ 従量課金体系による運用コストのリスク低減
- ✓ クラウドサービス上のセキュリティ設定の徹底
- ✓ 可用性・信頼性の高いシステム構築の検討

金融機関へのサービス提供時に具体的な利用における障害についてヒアリングを行い、要件に応じた導入を支援

取組の詳細④

<訴求性>



具体的なリバースモーゲージ債の組成や提案内容を提示するなどニーズへの具体的な対応が可能

<普及可能性>



- ✓ リバースモーゲージ市場への金融機関の参入意思は比較的強い
- ✓ 老後資金への需要も高まり、高リスク商品の消費者のニーズも高い

普及に向けた施策

金融機関向け	オリジネーター
<ul style="list-style-type: none"> ◆ 開発技術に関するセミナーの開催 ◆ HP等での事業内容の公表 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 価格見積もりサービスの公開提供 ◆ 評価額ヒートマップの公開

既にセミナー事業を展開しており、過去実績よりインプレッションが相当数見込める

リバースモーゲージ債権者、オリジネーター側への両面的ンアプローチを検討

参考： <https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/content/001597868.pdf>

融資担保評価・リスク解析サービス開発プロジェクトの概要

取組の詳細⑤

<定量的な目標・効果（見込み）>

【不動産所有者への提供サービス・目標利用者数】

令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
3000件	6000件	10000件	15000件	20000件

【リスク引受主体への提供サービス・目標導入金融機関数】

令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
5社	10社	30社	50社	70社

本事業のビジネスモデル

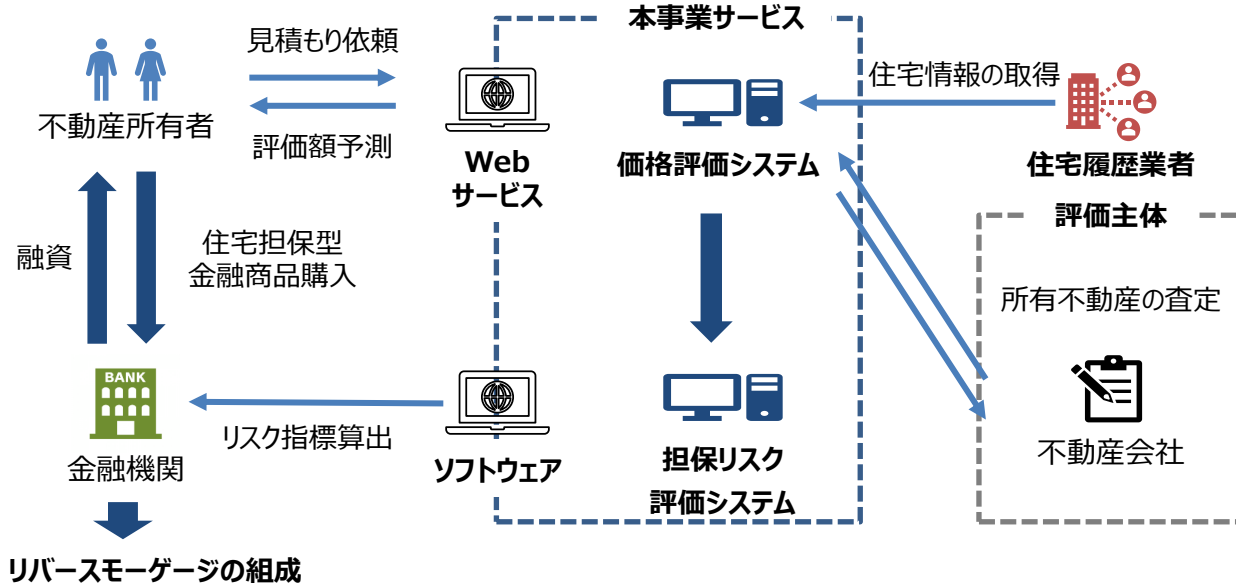
【不動産所有者への提供サービス】

- ✓ 公開情報や住宅情報を基にした住宅市場価格の見積もり
- ✓ 金利や住宅特性による不動産評価額・担保額への影響分析
- ✓ リバースモーゲージを含めた最適な金融商品の推薦

【リスク引受主体への提供サービス】

- ✓ 担保評価額だけではなく、解釈性の高いリスク指標の算出
- ✓ 市場不確実性や流動性を考慮した担保価値の解析
- ✓ リバースモーゲージなどの金融商品組成のサポート

<スキーム>



リバースモーゲージの組成