



A

JTI 残価設定型住宅ローン 成功事例集 (2026.1.09版)

一般社団法人移住・住みかえ支援機構

注意と目次

この事例集は、JTI協賛企業各社の事例のうち、汎用性のあるものをピックアップしています。これ以外の事例をお知りになりたい場合は巻末のJTIの問い合わせ先にご連絡願います。

- ・地元ビルダーとの競合に勝利 事例1
- ・マンション購入検討客を取り込めた 事例2
- ・価格差1,000万円のローコストビルダーに競合勝ち 事例3
- ・オール現金志向の顧客に残価の特色で成約 事例4
- ・支払額の不安を払拭 事例5
- ・残価が利用出来る土地に限定して探すことにした 事例6
- ・残価ローンでSハウスに競合勝ち 事例7
- ・自営業者ならではの資金的な想いに残価で対応 事例8
- ・50代で自宅を建て替えるにあたり残価を活用 事例9
- ・20代夫婦の長期ローン不安を払拭 事例10
- ・55歳の賃貸居住者に対応 事例11
- ・残価で予算を1,000万円伸ばせた 事例12
- ・I工務店で契約済の顧客を残価で解約→自社で契約 事例13
- ・家で多額のローンに縛られたくない思いに合致 事例14

成功事例1

地元ビルダーとの競合に勝利

条件

- ・ 建設地：福島県いわき市
- ・ 形態：建替
- ・ 年齢55歳
- ・ 最低保証家賃30,000円
- ・ 借入金額：2,200万円
- ・ 残価設定月：36ヶ月・3年

ニーズ

・ 親から譲渡された元家作に住んでいたが劣悪で、相続発生で、別途、実家も取得したので、そこを建て替えて小さくても良いから快適な家、出来れば優良な住宅メーカーの家、に住みたいと思い立った。しかし現実には、規模は小さいとはいえ55歳からのローン開始になるので、計画には当然ローン返済不安が生じた。そのローン不安の対策としては地元ビルダーで安価で建てるしか方法がなかった。

残価設定型住宅ローンの提案

・ 半ば諦めと恐れで入って来た住宅メーカーの展示場で残価設定型住宅ローンを提案され、借入から3年で60歳前でのリバモ開始（40,000円/月の返済となる）が確約されるので返済不安に対し決定打となり地元ビルダーに競合勝ちした。（ビルダーは地銀ローンのみ提案）

たまたま展示場に入ったことで接点が生じ、最終的に受注に至ったが、本来は接点なく地元ビルダーに決まっていた案件。つまり、目に見えないところで動いている顧客でも残価で成約が可能であることを示した事例である。

子供への財産関連

- ・ 子供はいないが、残債によっては兄弟に残すことも選択肢の中に入っている模様。

成功事例2

マンション購入検討客を取り込めた

事例

- ・ 建設地：山形県山形市
- ・ 形態：土地から購入
- ・ 年齢：47歳
- ・ 最低保証家賃：30,000円
- ・ 借入金額：4,000万円
- ・ 残価設定月：276ヶ月・23年後

ニーズ

・再婚を機に現住居のアパートよりもグレードの高い居住空間を求め、当初は分譲マンション購入を考えていた。その時にマンション営業マンから、定年（65歳）を見据えた返済計画を組まないと定年後は収入が減少するので返済が苦しくなるというアドバイスを受けた。お客様はそれはもっともだと思い、そしてその年齢及び毎月支払い可能額から逆算した予算額は2,500万円だった。結果、本来の目的の良質な居住空間を探す選択肢が狭められていたが、他に選択肢もなく、諦めていた。

残価設定型住宅ローンの提案

・予算的には1,000万円はオーバーすることを承知で、参考までに住宅メーカーの展示場を訪れた。担当営業が初回接客ですぐさま残価設定型住宅ローン適性客だと判断し、残価で着座して頂いた。その中でも、一流メーカーの建売住宅を購入できた上で残価設定月後は公営住宅の家賃並の支払いで済むこと、そしてそれはもともと基準として考えていた定年以降の支払い不安も払拭が可能なることで、返済額低減オプションにとりわけ強い興味を示された。最終的に残価が決め手となって成約に至った。残価設定月は70歳で、定年予定年齢を5歳オーバーしているが、33年のローンを組めることで当初ローン返済額がマンション購入時より抑えられるので、その差額を繰上げに返済すれば良いと考え、障害とはならなかった。

子供への財産関連

・大学生の息子がいるが、同居や相続の予定は今のところない。子供が物件を将来欲しがればその時に考えたいと思っている。つまり、相続させたいければ手段はある、と言う点も残価の魅力と感じた。

成功事例3

価格差1,000万円のローコストビルダーに競合勝ち

条件

- ・ 建設地：神奈川県小田原市
- ・ 形態：建替
- ・ 年齢56歳
- ・ 最低保証家賃：35,000円
- ・ 借入金額：2,500万円
- ・ 残価設定月：36ヶ月・3年

ニーズ

・ 相続した家に住んでいたが、老朽化が激しく、建て替えを余儀なくされていた。自己資金は2,500万円あるが56歳からローンを借りて80歳まで返済するとしたら負担できる支払額は60,000円/月が限度であり、逆算すると1,500万円ほどしか借りられないことがわかっていて。従って建替予算は4,000万円であり、ローコストビルダー4社ほどが当初の検討対象であった。しかしせっかく建て替える以上は優良なメーカー住宅が本来の理想であり、ローコストビルダーと商談しつつ、住宅メーカーにダメもとで資料請求した。

残価設定型住宅ローンの提案

・ 住宅メーカーで見積もりをすると5,000万円であり、ビルダーと1,000万円の差があった。しかし営業担当は残価設定型住宅ローンを提案。研修で取得した、【ローコストは30,000円/月安いが返済完了までずっとその支払額（今回は60,000円）が続く→一方、当該住宅メーカーは1,000万円高いが残価だと残価設定月（今回は3年後から可能）以降は支払額は大幅に圧縮される→どちらが得か？→その仕組みの根拠となる性能や体制】のトークを展開。その結果、1,000万円の価格差が現実の返済額と同時に性能差でも埋まり、成約に至った。尚、リ・バース60系でも対応可能な案件ではあるが、借入時に新型リバモが約束されている点で優位性を感じた。

子供への財産関連

- ・ 子供がいないので、その点でも残価向きの顧客であった。

成功事例4

オール現金志向の顧客に残価の特色で成約

条件

- ・ 建設地：東京都台東区
- ・ 形態：建替
- ・ 年齢：55歳
- ・ 最低保証家賃：60,000円
- ・ 借入金額：2,000万円
- ・ 36ヶ月・3年

ニーズ

- ・ 現住居が老朽化し雨漏れ等が酷くなってきたので、早急に建替の必要が生じた。
- 一方で、施主は現在の勤務がいつまで続けられるか不安であり、現金のみでの建替にこだわっていた。自己資金は2,500万円であったので必然的にローコスト住宅を検討するに至った。
- 実態はローコストメーカーでも都心部での建替だと2,500万円では不可能で、1,000万円の追加予算、つまり1,000万円の借入れ（40,000円/月）が必要であった。
- ・ よって、望んでいない借入れが必須となるが、そこまでしてローコスト住宅しか建てられないのかという思いから計画が停滞し、なんだかの打開策が必要とされていた。
 - ・ 当該住宅メーカーは商品自体は気に入られ、ニーズには合っていたが、予算がローコストメーカーよりさらに1,000万円高く、全く合わない事から初期段階で検討メーカーから外されていた。

残価設定型住宅ローンの提案

残価設定型住宅ローンで、担当が顧客に再度アプローチした。
特に今回の場合は台東区という立地から、残価設定月が3年目（実際は1ヶ月後から可能だが借入機関の3年規定が入る為）でスタートする。
そこで「当初3年の支払額はローコスト住宅で借り入れた場合の倍（80,000円/月）になるが、3年目以降は返済額軽減オプションで支払額が40,000円に圧縮されるので、3年間だけは賃貸住宅の家賃並みの支払いをすれば、以降はローコスト住宅選択時の月支払いでメーカー住宅に住める」という図式が成り立ち、スムストック等、ローコスト住宅には無い付加価値と合わせて成約に至った。

子供への財産関連

- ・ 独身なので財産を残す必要が無かった

成功事例5

支払額の不安を払拭

状況

- ・ 建設地：群馬県 高崎市
- ・ 形態：土地から購入最低保証家賃30,000円
- ・ 年齢：45歳
- ・ 最低保証家賃：30,000円
- ・ 借入金額：2,900万円
- ・ 残価設定月：244ヶ月・20年

ニーズ

- ・ 子供が4歳と3歳で、子供のために持ち家願望が強くなり、勤務先（自衛官）の定年が55歳（退官後の再雇用があっても65歳）である事から高額かつ長期の支払いを懸念していた。少しでも返済額を軽くするためにビルダー系建売を検討していたが、上質なメーカー住宅の分譲地を見学したところ、こういった分譲地で子育てをしたいという思いが強くなった。しかし、資金計画書を見て、自分には難しいと感じていた。

残価設定型住宅ローンの提案

- ・ 担当者は残価設定型住宅ローンを提案し（残価設定月は65歳）、良質な家に住みつつ、子供の学費がかかってくる時期と退官後の再雇用先での定年の時期に支払額が1/3以下になる事が決め手となり、成約に至った。
また、オプション行使後に自分が亡くなっても連帯債務者の奥様が住み続けられることも別な決め手になった。
- ・ 機転を利かせ、JTI担当者に同席を依頼した効果も大きかった。

子供への財産関連

- ・ 将来、子供に相続される可能性は視野に入れている。従って、生活状況を見ながら繰上げ返済や一括返済をして完済することも考えている

成功事例6

残価が利用出来る土地に限定して探すことにした

状況

- ・ 建設地：福岡県久留米市近辺予定
- ・ 形態：土地から購入
- ・ 年齢：35歳
- ・ 最低保証家賃：30,000円程度の場所を希望
- ・ 借入金額：5,000万円ほどの予定
- ・ 残価設定月：300ヶ月・25年を希望

ニーズ

- ・ 現在商談中（土地探し中）のお客様の事例である：土地探しを当該住宅メーカーに依頼していたが、希望エリアは土地価格が高く、相応の金額での長期ローン支払い、とりわけ定年の60才後の支払いへの不安を感じていた。しかし家を持つなら良質な住宅メーカーの家が良いと認識しており、理想と現実の狭間で決め切れていなかった。

残価設定型住宅ローンの提案

- ・ 担当者は、顧客の理想に近い物件の査定済のお客様提案シートで残価設定型住宅ローンを説明した。このことで、自分のニーズであった、「新型リバモでの定年後の支払い不安」と、「良質な住宅メーカーの購入が可能」が可能となり、今後は残価設定型住宅ローンが使用可能な物件の中で自分の支払額や希望残価設定月（60才）に合った物件を探すことに決めて、競合排除等差別化するに至った。

子供への財産関連

- ・ 夫婦2人のみなので問題はない。自身の財産を最後まで有効活用出来る残価設定型住宅ローンはニーズにピッタリであった。

成功事例7

残価ローンでSハウスに競合勝ち

状況

- ・ 建設地：広島県東広島市西条町
- ・ 土地から購入
- ・ 年齢：49歳(ご主人：広島M社勤務)・奥様・お子様(4歳)
- ・ 最低保証家賃：30,000円
- ・ 借入金額：5,000万円
- ・ 残価設定月：257ヶ月(70歳)

ニーズ

・これまで転勤族で、昨年まで海外にいた。帰任後は賃貸住まいだったが、ようやく定住出来るような勤務形態になったので、土地家探しを始めた。勤務企業がSハウスと強力なつながりがあり、そこで探してもらっていた。社有地で良い物件があったが、ローン返済を地銀で82歳まで返済する計画となり、支払い不安を感じていた。自己資金はお持ちの方だが、今後のために自己資金は残しておきたい考えでもあった。

残価設定型住宅ローンの提案

- ・上記の理由で、Sハウスに決めきれず、JTI協賛企業の展示場に来場。担当者は別な土地を提案するも、支払いに関しては条件はSハウスと変わらず、決め手に欠けていた。その時にたまたま残価研修(ZOOM)があり、長期ローンに対する返済不安を低減出来ることを知り、査定申請→提案を行った。
- 結果、返済額軽減オプションで支払い不安が解消出来ることで、完全に競合排除でき成約に至った。重要事項説明時にJTI担当者もZOOM同席し、各種質問に返答して、不安感を払拭した。

子供への財産関連

- ・子供に財産を残すかどうかは未定だが、もし残すとなった場合は残債は自己資金で資金で資金で精算する予定。こういった将来の選択肢が選べることも成約理由であった。

成功事例8

自営業者ならではの資金的な想いに残価で対応

事例

- ・ 建設地：島根県松江市
- ・ 形態：土地から購入
- ・ 年齢：47歳
- ・ 最低保証家賃：25,000円
- ・ 借入金額：6,500万円
- ・ 残価設定月：218ヶ月・18年

ニーズ

- ・ 現住居が古くなったが、建替よりも後述の理由により現住居を売却しての住み替え（建売購入）を考えていた。自営業者であるため、今後の事業継続を見据えて、なるべく手元に現金は残しておきたいというニーズがあった。従って、現住居が売却出来たとしても、その売却益を新居購入に使う予定はなく、結果、新居購入にはフルローン活用が条件であり、年齢も考えると多額のローン支払いにも不安があり、様々な物件を見ていたが決め切れていなかった。

残価設定型住宅ローンの提案

- ・ 2023年2月に初めてメーカー住宅の建売に来場した。その時は物件は気に入ったが価格面で折り合いが付かなかった。しかし、営業担当が渡していた残価のリーフレットを自宅で再見した顧客が興味を持ち、4月に再来場し、残価を中心に商談を進めることになった。

結果、成約となった。ポイントは下記の3点である。

- ①新型リバモに転換することで支払額が圧縮でき、その分現金を手元に残せるという他のローンでは実現出来ないメリットがニーズに合致した。
- ②現住居の売却益をあてにせずに良質の家に住める。
- ③現状は事業は順調なので、残価設定月を標準の71歳から65歳に前倒しして、当面の支払い額を多くする反面、リスクに備えることが可能となるなど、柔軟な対応が可能であった。

子供への財産関連

- ・ 子供はまだ小さいので、相続時の方向性はまだ決まっていない。将来は子供とその辺を話し合うことになりそうとのこと。

成功事例9

50代で自宅を建て替えるにあたり残価を活用

条件

- ・ 建設地：大阪府 吹田市
- ・ 形態：建替え
- ・ 年齢：55歳。
- ・ 最低保証家賃：50,000円
- ・ 借入金額：3,800万円
- ・ 残価設定月：41ヶ月・4年

ニーズ

- ・ 親の家を相続して住み続けてきたが、老朽化してきたので建替えをしたい。
- ・ 自己資金はそれなりにあるが、病気、怪我に備えてできれば老後に温存したい。
- ・ ローンが25年（完済年齢80歳）になるため、返済額が大きな金額になる上、定年後も返済が続くので支払いが続けられるか心配であった。
- ・ 60歳を越えたらリバースモーゲージに借り換えることも検討したが、確実にその時点のローン残高をリバモに借り換えられるか、今の時点で確定することが難しく、万が一リバモに使用出来なかったり残高に足りなかった際の不安が払拭出来ず、建築意欲は旺盛であったのに計画が停滞していた。

残価設定型住宅ローンの提案

- ・ 土地ありで、最低保証家賃が5万円以上の地区の場合、建物分だけの借入れに対して、土地の評価額が大きくなるので、60歳前後に残価設定月が到来することも十分ありうることを担当営業が予測し、残価査定をしたところ、予測通り、60歳前後で残価設定月がやって来ることが判明し、顧客に提案した。
- ・ 物件は子供に相続させるか決めてはいなかったが定年後は返済額をとりあえず圧縮してキャッシュを温存。状況に応じて期限前弁済をして子に相続させることができるようにするといった柔軟な対応が可能となった。
- ・ 返済額軽減オプションを実行した場合事実上「自宅の終身借家」となる。借入額が土地の評価額に比べて小さい金額だと、残価設定月に返済額軽減オプションを行使すると、直接RMになることが少なくない（3年間はローン返済必要）、建築時に確約出来る条件はリ・バース60より有利となるなど、多くのメリットがある点もアピールポイントとなり、成約に至った。

子供への財産関連

- 子供が家を相続を相続しないことが確定したら死亡後家を処分して返すノンリコース型のローンがよい。
- 子供が将来同居することになれば残債を繰り上げ返済することで子に相続させることもできる。

成功事例10

20代夫婦の長期ローン不安を払拭

状況

- ・ 建設地：静岡県
- ・ 土地から購入
- ・ 年齢：26歳(ご主人：自営業)・奥様・お子様（0歳）
- ・ 最低保証家賃：35,000円
- ・ 借入金額：4,690万円
- ・ 残価設定月：467ヶ月(67歳)

ニーズ

・ ご結婚してまもないご夫婦で賃貸アパート（家賃85,000円）にお住まいであったが、早めに家を購入して落ち着いた生活を希望されていた。協賛企業ハウスメーカーに土地紹介を受け、プランも含めて気に入ったが、まだ年齢が26歳で収入から月々の返済が難しかった。月々の返済金額を抑えるため返済期間50年で提案したが完済時76歳となるため不安を感じられ、決めきれなかった。

残価設定型住宅ローンの提案

- ・ 残価設定型住宅ローンを提案することで67歳以降の返済額が軽減できることから不安が薄らぎ購入の決め手になった。なお、住宅ローンは完済する目標だが自営業という不安定な立場なため保険として残価のオプションを付けておくことも安心材料となった。

子供への財産関連

- ・ お子様が0歳のため、子供に財産を残すかどうかは未定。

成功事例11

55歳の賃貸居住の单身者に対応

状況

- ・ 建設地：神奈川県茅ヶ崎市
- ・ 土地から購入（建売住宅）
- ・ 年齢：55歳(ご主人：会社員。独身)
最低保証家賃：50,000円
- ・ 借入金額：5,860万円
- ・ 残価設定月：168ヶ月(69歳)

ニーズ

・ ローンに縛られない2LDK賃貸マンション（賃料20万円/月）で单身生活を謳歌していたが、サーフィン等多趣味で、手狭にはなっていた。近隣に協賛メーカーの建売住宅が建ったので、購入の意思は全くなかったが、ふらりと立ち寄った。

設定型住宅ローンの提案

- ・ 接客した担当営業者が「单身者」「賃貸居住者」という残価設定型住宅ローンに最適な顧客であると判断し、性能や保証よりもまずは残価設定型住宅ローンの説明から入ったところ、返済額軽減オプションを使えば69歳以降は支払い額が56,000円/月（当初支払いは229,000円/月）と大幅に軽減されることが明らかになり、賃貸より明らかに有利であることから一気に購入意欲が向上した。加えて、手狭な部屋の問題も大幅に解決することから購入に至った。

子供への財産関連

- ・ 将来も結婚する意思がないので財産を残す必要がなく、この点でも残価設定型住宅ローンにマッチングしていた。

成功事例12

残価で予算を1,000万円伸ばせた

状況

- ・ 建設地：山形県山形市
- ・ 土地から購入（建売住宅）
- ・ 年齢：47歳(ご主人：会社員)・奥様（パート）・大学生の息子（非同居）
最低保証家賃：30,000円
- ・ 借入金額：4,000万円
- ・ 残価設定月：276ヶ月(70歳)

ニーズ

・ 賃貸居住していたが子供が東京の大学に行き、将来戻る見込みもないことから、これを機に夫婦で戸建てに住む機運が生じた。ただし、老後の高額ローン支払いを避けるために70歳までの完済とし、その結果、予算を3,000万円に限定した。加えて奥様の母親が一人暮らししていることから、物件は実家近隣希望という条件もあり、物件探しが難航していた。協賛メーカーの建売が実家のそばに完成したので、予算が1000万円ほどオーバーすることを知りつつ見学に訪れた。

設定型住宅ローンの提案

- ・ 担当営業者が査定済みの残価設定型住宅ローン査定書で試算したところ、残価設定月がちょうど70歳時点となり、支払額も29,000円/月に圧縮されることが判明した。これで本来の懸念の「老後の高額支払い」が払拭されることになり、当初の予算3,000万円にこだわる必要が無くなったことと、将来奥様の実家に移ることになっても、残債の心配がないことから成約に至った。

子供への財産関連

- ・ 子供が山形に戻る可能性が少ないので、物件を子供に残すことは考えていない。

成功事例13

I工務店で契約済の顧客を残価で解約→自社で契約

状況

- ・ 建設地：名古屋市港区
- ・ 建て替え
- ・ 年齢：55才（ご主人・会社員兼アパートオーナー）・奥様（主婦）・娘
- ・ 最低保証家賃：35,000円
- ・ 借入金額：4,500万円
- ・ 残価設定月：38ヶ月（3年・最短）

ニーズ

・ 自宅が痛み建て替えの必要が生じたが、55才からの借入での建築は80才まで返済が続くことになり、年金生活時の支払いの困難が予想され（アパート収入は借入返済が多く、当面は期待出来ない）、これが同居の娘への経済的負担を強いることを懸念し、毎月支払いが若干は安くなる**価格の安いメーカー（I工務店）で契約した。しかし相当額の支払いが80才まで続くことには変わりはなく、不安を感じていた。**

残価設定型住宅ローンの提案

・ オーナーが以前から所有していたアパートのメーカー（JTI協賛メーカー）の担当者がオーナー訪問した際に他社既契約であるも不安が未解決であることを知り、残価設定型住宅ローンを提案した。建て替えであり自己資金もあることから残価設定月は最短で到来し、老後の生活に合わせて支払額の圧縮時期を自由に選択出来る。これによってニーズであった、①年金生活後の支払い負担が軽減される。②娘への経済的負担をかけなくて済む。が解決出来ることからI工務店を解約し、協賛メーカーで契約するに至った。

子供への財産関連。

・ オプションを実行すれば自宅はJTIに引き渡すことになるが、その頃はアパート経営からの収入・預金も目処が立つのでそれまで状況を見つつ、自分の家は自分の代で終わらせる選択肢も一つとして柔軟に考えている。

成功事例14

家で多額のローンに縛られたくない思いに合致

状況

- ・ 建設地：群馬県前橋市
- ・ 新築（土地使用貸借）
- ・ 年齢：36才（ご主人・金融機関勤務）・奥様（主婦）
- ・ 最低保証家賃：35,000円
- ・ 借入金額：3,900万円
- ・ 残価設定月：240ヶ月（20年）

ニーズ

・ 父親の所有地を分筆し自宅を新築する計画があったが、近年の建築費の高騰から一定の性能の家を建てるには4,000万円ほどのローンを組む必要があることがわかり、役職定年や早期退職など自身の将来の収入の未確定な要素があった為に高額・長期のローンを組むことに抵抗があって計画が進まなかった。土地所有者の父親も長期ローンには否定的で、計画進行には父親の賛同も必須条件であった。そのような状況下で紹介により当該協賛メーカーとの接点があった。

残価設定型住宅ローンの提案

・ 営業担当者が残価設定型住宅ローンの本来の目的に合致した顧客だと判断し、提案(金融商品タイプ)。これによって懸念事項であった、

- ①長期ローンを組んでも将来の収入減をなど不確定要素に備えられる。
- ②希望である、一定の性能を有するが高額の価格の家を建てられる。
- ③高額長期のローンへの対応策で父親の理解も得られた。

以上で、協賛メーカーで契約するに至った。

尚、金融商品タイプの残価設定型住宅ローンなので、一般の住宅ローンより金利が高くなるが、顧客は将来への安心料だと認識した。

子供への財産関連。

・ 子供はいないので、この点でも残価設定型住宅ローンに向いていた顧客であった。

JTI 残価設定型住宅ローン 問い合わせ先

03-5211-0772

平日9:00～17:00

(土・日・祝日は休み)