特集【論説】 高齢者居住の問題と課題 ～市場を通じた高齢期の安定した居住確保のために～

リバースモーゲージ：逆風からの離脱 ～転変する資産ポートフォリオと最適居住への選択肢～ Reverse Mortgage: Moving Forward in the Head Winds

Chizuko YAMADA : Housing Research and Advancement Foundation of Japan 山田ちづ子*

Abstract: Investigating the recent progress and present status of the reverse mortgage products in Japan and the United States, we see continuous efforts to explore and meet potential demands, and reduce diverse risks and costs inherent in these products.

This paper treats these new approaches to reverse mortgages and their significant advantages, which could address the innate contradictions that are revealed when attempting to restructure reverse mortgage products. It suggests that the reverse mortgage market has the possibility of fairly rapid growth and emphasizes the importance of 1) detecting the enormous latent needs of the “house-poor cash-poor” households; 2) promoting credit-line payment methods for multiple purposes in various life stages; 3) providing optimum housing choices to enhance the stability and quality of life; and 4) constructing impartial and broad supportive systems that help users choose suitable alternatives.

keywords : Home Equity Conversion, House-rich Cash-poor, Line of Credit, Asset Portfolio,

Optimum Housing Alternatives

逆・住宅ローン、ハウスリッチ・キャッシュプア、極度額融資方式、資産ポートフォリオ、最適居住選択

バブル崩壊以降の逆風下で、長期にわたり雌伏を余儀なくされてきたわが国のリバースモーゲージは、ポストバブル期から今日の「いざなぎ」超えの景気拡大期に至り、逆風からの離脱を窺う展開となっている。昨今では高齢期の経済的自立支援は言うに及ばず、「大量退職」する団塊世代の資金需要といった観点からも注目度が高まっており、新時代到来を印象づける制度・商品が登場し利用が伸びる一方で、なべて低調な従来型公的（自治体）プランが一部で新規契約を停止するなどの新陳代謝が見られ、市場構造は大きな変貌を遂げて

いる。（注1）

このようなタイミングで、日米の最新動向を一瞥しつつ、追い風への転換を視野に勢いを増す再起動の実態に考察を加えてみたい。（注2）

1. わが国における新・公的プランと民間新プレーヤーの台頭

今世紀に入り、住宅金融公庫（2007年4月より住宅金融支援機構）の「高齢者向け返済特例制度」、厚生労働省主導で各都道府県の社会福祉協議会を実施主体とする「長期生活支援資金貸付制度」と

いった全国ベースの公的制度（新・公的プラン）がスタートするとともに、民間においても中央三井信託銀行、東京スター銀行などが相次いで新商品（新・民間プラン）を開発し市場参入を果たすなど、瞠目すべき進展が見られる。かつて一時代を画した「武蔵野方式」を嚆矢とする自治体制度（従来型公的プラン）、信託銀行の商品（旧・民間プラン）に代わって、市場を牽引し、新プレーヤーの台頭を鮮明に印象づけている。

2003年に始まった長期生活支援資金貸付制度は、住民税非課税程度の所得階層の世帯を対象とし、居住継続を前提にした土地担保の元利一括返済型リバースモーゲージである。短期間で、従来型公的プランの四半世紀にわたる契約実績累計を抜き去り、2006年12月末時点で496件、融資限度額合計は約91億円（厚生労働省地域福祉課）に達した。「ハウスリッチ・キャッシュアップ」（持家低収入）層の潜在ニーズを着実に掘り起こしていると言えるであろう。新たに2006年になって、財政上の観点から、生活保護に「優先」させる位置づけが打ち出されている。「最後のセーフティーネット」である生活保護受給をリバースモーゲージが肩代わりするのであれば、同じフロー資金の授受であっても、給付から融資への大転換となるため、諸般のリスクやコストの発生などについて、利用者側に説明を尽くし理解を求めるインフォームド・コンセントの徹底が不可欠である。

民間においても、2003年には旭化成ホームズによるわが国初の住替え型リバースモーゲージ「REMOVE」といったメーカー提供商品、2005年には中央三井信託銀行の「リバースモーゲージ」、東京スター銀行の「充実人生」が矢継ぎ早に新規開発・商品化され、わが国のリバースモーゲージの市場構造を一気に塗り替えることになった。後二者はともに土地担保型であるが、住替え時の資金需要にも対応し、保証人不要の自己責任型商品である点において画期的である。

中央三井信託銀行の「リバースモーゲージ」は、60歳からの極度額融資のカードローンに始まり、65歳から79歳までの有期定額融資方式（毎年1回）に連なる。利用者の80歳到達時以降は、生命保険の終身年金保険をオプションで付与し、融資から保険にスイッチすることにより、利用者側が終身にわたりキャッシュフローを掌握できる元利一括返済型商品である。「長生きリスク」の壁を打破すべく営々と積み重ねられてきた努力が、結実しているといえよう。80歳から83歳までの高齢者の場合には、有料老人ホームの入居一時金などの資金需要を想定し、一括融資方式で対応している。

新・民間プランの筆頭格は、最も新しい東京スター銀行の元本一括返済型の「充実人生」である。毎月金利返済が必要で年収条件も問われるが、発売後わずか1年で数百件の契約実績に到達（日経金融新聞2006年12月6日付）し、新市場のトッププレーヤーに躍り出ている。往時の信託銀行等による旧・民間プラン全体の契約実績累計を凌駕する、まさに“バブル期超え”の大ヒットである。

加えて、本商品の独自色は、いわゆる「三大リスク」（長生き、不動産価格下落、金利上昇）のシェアリングスキームを、「預金連動型」極度額融資方式として打ち立てている点である。借入れ（＝預金口座入金）と同時に融資金が預金化することにより、融資金と既存預金が融合・一体化する。年収条件（返済利子年額が年収の35%以下）付きながら、融資残高と同額以上の預金残高を口座に維持する限り、たとえ利用者の長寿により契約期間が長期化したとしても利息は一切かからず、金利コストならびに金利リスクが完全回避できる。その間、不動産価格が急落して融資限度額が融資残高を上回った場合には、利用者には元金返済義務が発生するが、預金残高の一部を返済に充当することにより当座は凌げる。

「ハウスリッチ・キャッシュリッチ」（持家高収入）層にとっては、退職後の比較的年齢の低い段

階から借入れ開始した場合でも、融資残高以上の預金残高が常に口座に保たれていれば、金利コスト＝金利リスクを案ずることなく利用できるため、コスト効率が高く、かつリスクが低い商品であるといえよう。年収と金融資産においてキャッシュリッチであり、なおかつハウスリッチであるほど、常時、「備えあれば憂いなし」の潤沢な「充実人生」を掌中のものにできるのである。今日の地価の反転トレンドのもとでは、毎年の担保評価額の見直しにより、借入れ可能枠の通増も見込めることから、一層有利に資産活用できるであろう。

わが国においても、今後利用者の急増に伴い、さまざまな場面で新たな課題が浮上してくることが予想される。利用者や対象物件の属性および融資実態の定量的な分析ならびに満足度調査などを通じて、コストおよびリスクの適正な相互負担と低減の観点から、さらに商品性が高められることが期待される。

2. 米国における市場の急拡大とHECMの主導的地位

「ローン大国」米国で圧倒的優位を占め続けているのは、リバースモーゲージ史上の“金字塔”とも言える連邦住宅都市開発省（HUD）のHECM（Home Equity Conversion Mortgage）である。ベビーブーマーをも巻き込んで認知度が急上昇しているHECMは、ローン債権を連邦抵当金庫（FNMA）が買い取るほか、需給両サイドの「担保割れリスク」を公的保険が完全ヘッジする鉄壁無比のセーフガードを擁する。

近年では、HECM＝低額持家層、Home Keeper（FNMA）＝中堅持家層、Cash Account Plan（民間のファイナンシャル・フリーダム）＝高額持家層という「市場の棲み分け」が一気に流動化し、HECMの独り勝ち的な構図を呈している。新規契約におけるHECMのシェアは、ここ数年、件数ベースで常に9割以上に達している。（注3）ス

タート直後の1990年には157件に過ぎなかった契約件数は、2003年、2004年には、歴史的な低金利と住宅価格の高騰を追い風に、対象住宅の適格条件やリファイナンス条件の緩和などのスキーム改善と相俟って爆発的な伸びを示し、その後も金利上昇にもかかわらず鰻上りである。「灼熱の住宅市場」が一転して急冷却した2006年においても85,639件と暦年最高記録を更新し、累計で約24万件に達した。（注4）連邦住宅庁によれば、融資残高は2006年12月時点で優に206億ドルに上る。最近では、要介護状態での在宅生活の長期化を支える資金調達手法としても、熱視線が注がれている。

HECMの快進撃は、終身にわたって定額融資が保証される生存年金方式ではなく、使途自由の極度額融資方式が牽引している。このHECMの極度額方式においては、類似のHome Keeperやわが国の「充実人生」と異なり、借入れの未消化枠が自動的に通増する仕組みになっている点が相対優位である。しかも、その通増率は、極度額方式の富裕層向け民間商品Cash Account Planより高い。

わが国の場合と対照的に、独走するHECMも、ニッチプレーヤーに甘んじるHome Keeperも、所得制限や担保不動産を含めた保有資産額の制限が皆無である。HECMにはFHA（連邦住宅庁）リミット（地域により200,160ドル～362,790ドル）が、Home KeeperにはFNMAリミット（全米一律417,000ドル）が実際の融資額の算定基準額として設定されているのみである。したがって、HECMは事実上、中堅・高額持家層でも、条件さえ満たせば利用できる。一時的に特別な資金需要が発生した場合、居住地にもよるが、1,000万円程度であれば、HECM極度額方式で余裕をもって一括借入れできるため、相対的に有利なHECMに飛びつくケースが多々あるものと推測される。そのような意味ではHECMは、「持家年金」では断じてなく、むしろ、実物資産と金融資産、ストックとフローが自在に相互乗り入れする戦略的ポートフォリオ

の一部として、積極活用されているといえるであろう。

仮に、住宅価格の頂点で、好条件の高い担保評価額でHECMを契約し、極度額を最大限借入れたとしよう。公的保険付きのノンリコースローンであることから、後に住宅価格が大幅下落したとしても、あらゆるリスクが100%ヘッジされ、利用者は立ち退きや元利返済を迫られることは毫もなく、安心して終生居住継続できる。HECMに限らず、今後もこのようなホームエクイティ・ローンのなリバースモーゲージ利用は、保有資産や資金需要の多寡を問わず伸びていくであろう。

米国において異彩を放つ孤高のスキームは、FNMAが1997年に市場投入した、高齢者のライフスタイルに適した居住選択を支援する「住宅購入のためのHome Keeper」である。高齢者の少なからぬ転居ニーズに応える住替え支援型あるいは住宅取得促進型のリバースモーゲージであり、不動産価格と年齢に応じた額の頭金の支払いのみで住宅購入が可能な仕組みになっている。極度額方式で最大限借り入れた状態に等しい利用形態であり、通常の住宅ローンの借入れが困難な高齢者向けの、月々の返済が不要な新型住宅ローン、換言すれば、フォワードモーゲージとリバースモーゲージがシンクロナイズしたローンともいえよう。

取得住宅に住み続ける限り、収入条件を問われることもローン返済を迫られることもない。従前住宅が担保物件となるわが国の住替え型商品と異なり、担保物件は転居先となる新規取得住宅であるため、従前住宅が借家の層も利用できる。地価の低い地方部の低額住宅から地価の高い都市部の高額住宅への転居が実現しやすくなる利点もある。従前住宅が持家の場合、その売却代金と新規取得住宅の頭金の差額をフロー資金として掌握し、老後の生活資金に充てることもできる。

米国では、維持管理しやすい小規模住宅にダウンサイズしたり、住宅価格の低い地域に移住した

りする場合などに利用されることが多い。1997年の税制改正でキャピタルゲイン課税が大幅に軽減されていることもこのスキームの利用メリットを高めていると考えられる。

最近、業界サイドでは、利用者本位に立脚した改善案として、居住継続を前提にしてきたHECMについて、この住替えタイプの導入に加え、地域ごとに異なるFHAリミットを単一化することなどを提案しており、HUD側では早期実現に向けて積極的に動いているほか、全米退職者協会(AARP)と連携して、カウンセリング体制と人材の質的充実を推進している。また、2007年に入って、HECMの低金利バージョンも発売された。

HECMやHome Keeperと対照的に、融資額の上限規定がなく青天井で担保価値相応の巨額融資を受けられる民間商品のCash Account Planは、契約時の諸コストを初めて全面撤廃したオプションも提供している。ユーザーニーズに応えた商品開発の一例といえよう。さらに、屈強のHECMに対抗し市場競争力を強化すべく、融資条件の有利性を高めたCash Account Advantageを新規開発・商品化するなど、全方位型の市場拡大の動きが活発化している。

HUDのHECMプログラム担当者によれば、現段階ではなお「揺籃期(a state of infancy)」のリバースモーゲージは、「近い将来、住宅担保型のフォワードモーゲージに比肩する市場規模に成長することが確実視」されており、この潮流の最前線で先陣を切ろうとする融資機関や投資家が増え、事業への関心や参入意欲が盛り上がりを見せている。しかし、HECM創設以降、ほぼ一貫して右肩上がりが続いてきた米国住宅市場は、2006年に至って変調をきたしている。HECMが初めて遭遇する住宅市況の調整・下降局面の試練が、「三大リスク」ヘッジ機能にどのような波紋を投げかけるかは未知数である。最終リスクをとるFHA(公的保険主体)へのインパクトをはじめ、融資機関ならび投

資家の動向など、今後の帰趨が注目される。

3. 再起動加速へのレバレッジ

上述のように、わが国のリバースモーゲージに漸く訪れた転機を次なる飛躍へのステップとするために、フォワードルッキングな視点で以下に論点整理してみよう。

1) 「ハウス “プア”・キャッシュプア」層への浸透

「キャッシュプア」(低収入)との相関が高く、潜在的な利用ニーズが大きいのは、むしろ「ハウス “プア”」(低額持家)層ではなかろうか。

米国のHECMおよびHome Keeperでは、融資額の算定基準となる住宅資産額の上限設定のみであり、いかなる低額不動産保有層であれ、土地・建物を含めた居住空間としての住宅の資産価値に見合った融資を受けることができる。

わが国の従来型公的プランでは、地価の持続的下落過程で、担保評価額の下限条件を引き下げる動きが見られたが、新・公的プラン「長期生活支援資金貸付制度」、新・民間プラン「充実人生」では、この下限は、土地のみを担保にさらに低く設定されている。成約が好調な理由のひとつはこの点にあると考えられる。ランド＝ハウス “プア”層からのアクセスが増え、シニアマーケットのボリュームゾーンへと急速に裾野が広がりつつある。

しかし、上記両プランでは、担保を土地のみに限定しているため、建物については、いかにキャッシュプア層の持家であっても、担保評価対象から排除されており、建物部分が主体のマンションは端から蚊帳の外である。(注5)加えて「充実人生」には最低収入条件も設けられている。最も切実なニーズを有すると想定される「ランド＝ハウス “プア”・キャッシュプア」層への門戸開放に向けては、わが国の不動産評価体系の根底に根強く存する“土地神話”の“創造的破壊”が不可避である。

これは、単なる商品性の改善やスキーム再構築の次元を大きく超える、根源的問題であろう。

いずれにせよ、土地しか担保評価されない状況においても、利用者の生前に売却により融資金を一括返済する可能性も視野に入れ、建物の維持管理や正確な修繕履歴の記録を保持するとともに、良好な近隣関係・周辺環境も含めたトータルな居住空間としての資産価値の向上に努めることの重要性が、今後一段と高まっていくであろう。

2) 資産ポートフォリオの弾力的再編

「老後」生活の振幅は極めて大きい。心身状態の変動リスクの高い高齢者向けに、既定の住宅への「終身居住継続」を前提とした「年金型」の固定的な融資方式はそもそも馴染まない。不透明極まりない不可視の「老後」ではなく、ほかならぬ「今」の資金需要に即応する機動的な融資こそがニーズに合致しているであろう。伸縮自在に融資を受けられ、短期間での終結もありうるホームエクイティ・ローン型の極度額融資こそが、リバースモーゲージの面目躍如たる活用形態であることは、今や言を待たない。わが国においても「充実人生」のブレイクが、これを実証したといえるであろう。この極度額方式への認識の高まりは、今後、団塊の世代以降の潜在需要層が、「固定」資産の「固定」観念から自らを解き放つ契機となるであろう。

団塊の世代を含む高齢者予備軍の資金需要に着目しよう。この世代では、子供の教育費や結婚資金、住宅取得援助などの支出も多く、定年後の再就職や起業準備のための自己研鑽に技能習得、老親介護などによる一定期間の休職に起因する一時的資金需要、自身の健康管理や老後に備えた各種保険商品の購入、自宅リフォーム、退職記念の海外旅行など、この世代特有の多種多様で複合的な資金需要がある。相続税や相続に際する代償金を支払うための、いわば“一世代後ろ倒し”した利用方法もあろう。

このように、極度額方式はリバースモーゲージの潜勢力を全開させ、高齢層の資産活用手法に留まらず、幅広い年齢層がライフサイクルの諸断面で多様なニーズを満たすための資産ポートフォリオの再編、あるいは総合的・包括的なアセットマネジメントの一環として機能することが可能となる。

3) ライフステージに応じた最適居住の実現

居住継続にとらわれず、ライフスタイルに適した柔軟な居住選択を支援する、生涯を通じた最適居住の実現手段としての意義を、今一度顕揚したい。

わが国でも、近年、従前住宅を保全した住替え対応型の商品が注目を集めているが、米国FNMAの「住宅購入のためのHome Keeper」は、借家層を含むあらゆるシニア層に、新規の住宅需要を喚起・誘発するスキームとしても評価に値しよう。移住先の新規取得住宅を担保とする、米国で唯一のきわめてシンプルな住替え型リバースモーゲージであるが、わが国ではいまだこのタイプの商品は存在しない。

わが国ではマンション建替えのための制度（神戸市、住宅金融公庫）が、このスキームと似通っている。これらは同一地点での一定期間を経た“住替え”と見なすことができよう。しかし、FNMAの住替え型商品の最大の特徴は、同一地点に限らず、また期間を経ることなく、新築・中古流通市場で自らが移り住む住宅を新たに選択・取得する際に随時利用できることである。すなわち、居住者の高齢化とともに老朽化した戸建て住宅やマンションを建替え、再びその地に居住し続けるのではなく、それを潔く手放して、自身のライフステージや心身状況に即応した別の住宅を購入・入居する際になどに利用できる。高齢者の場合、居住継続意向も強い一方で、転居により住宅や居住環境、生活利便性をグレードアップしたり、身体状況に

応じて意図的に安心・安全を確保したりするための住替えニーズも、今後増えていくものと推測される。

住宅の老朽化に遭遇して費用捻出に困窮する年金生活者や、子供や孫の住む大都市圏への移住を望む地方居住の高齢者などにこのような選択肢が用意されれば、身の丈にあった住替えが促され、最適居住の実現に資するであろう。2006年ごろから出現している、都心部やリゾート地におけるシニア向け分譲マンションなどに適用可能であれば、事業者間の横断的な業務提携も実現し、需要開拓の範囲も広がるであろう。

4) 多様化する選択肢と中立的カウンセリングの重要性

リバースモーゲージは、フローおよびストックの資産を自身の生涯を通じてどのように徹底活用しつつ自己再分配し、いかに後顧の憂いなく自らのリビングニーズを満たしていくかについて、的確な判断と選択が問われる金融・不動産商品である。

わが国においては、新・公的プラン、新・民間プランの出現とともに、一部の大都市圏地域においては利用検討者が複数商品から択一することが可能になった。例えば、東京都武蔵野市で土地評価額5,000万円の戸建て持家に単独居住する住民税非課税の高齢者は、従来型公的プランの武蔵野方式、新・公的プランの「長期生活支援資金貸付制度」、新・民間プランの中央三井信託銀行の商品、東京スター銀行の商品を比較検討して選択することができる。「ヘーベルハウス」など、メーカー提供の商品が利用可能な場合にはさらに選択肢が増える。

これらについて、自力で情報収集と比較考量を行い、最終決断できる高齢者は少数派ではなかろうか。元来リバースモーゲージは、単独制度、単体商品としては十全には機能しにくい非完結性を

有している。自身の心身状況に照らして、複数商品・制度の中で、どれを選ぶのが最も適切かについて、売却、賃貸による現金化や、その後の住まい方の選択肢も含めて、利用検討する高齢者に対し情報を提示し、ポスト・リバースモーゲージをも見通した、まさに人生の決算期の生活経営と資産ポートフォリオ再構築の視点から、住宅・不動産、金融、税制、就業、生活を串刺しにした幅広い見地できめ細かくカウンセリングを行うことの重要性が高まるであろう。併せて、資産の維持管理状況の把握や意思能力喪失リスクへの対応も兼ねて、契約期間を通じて利用者に対し継続的なサポート体制をとることが望ましい。このようなカウンセリングの新機軸の樹立とともに、人材確保・育成が急務である。

4. 小括

リバースモーゲージによって、住宅不動産は、居住の場としての本来の役割を過不足なく果たしながら、同時にその固定的な資産価値が流動化してキャッシュに姿態転換する。ストックとしてのマイホームへの居住継続と、フローとしての「ホームメイド・マネー」の享受。このような一挙両得が実現し、個人ベースで持家居住メリットが極大化する。

一方、住宅不動産から捻り出されたキャッシュが消費・贈与・納税・社会保障負担・寄付等に振り向けられることにより、個人・家計の枠組みを超えて、富の社会的再分配を促し、成熟社会にふさわしい価値再創造と価値循環がもたらされる。個人・家計の資産価値が姿を変えて社会に還流し、世代や階層を超越したストック＝フローの再分配が円滑化するといえよう。

リバースモーゲージは、千差万別の対人サービス・リテール事業にほかならず、もとより完全無欠の黄金解やステレオタイプの妙諦はありえない。たとえ“日本版HECM”の創設は望蜀の域にせよ、

難題に真摯に対峙し、試行を重ね、果敢に乗り越えていく不断の営為こそが、新たな雄飛へのスプリングボードとなろう。「およそ人間が不可能なことを成し遂げようと努力しなかったとしたら、可能なこともできなかったであろう。」(マックス・ウェーバー)(注6)

(注1) 最新の制度、商品等を含む全体像については、吉村直子「リバースモーゲージ～本格的普及に向けての課題とは」(長谷工総合研究所『CRI』No.332所収, 2006年3月)、小沢理市郎「新たな展開を見せるリバースモーゲージ」(価値総合研究所『Best Value』Vol.11所収, 2006年4月)、野田彰彦「高齢者の有効な資産活用手段リバースモーゲージ～普及に向けた課題とマンションへの適用可能性」(みずほ総合研究所『みずほ総研論集』2006年IV号所収, 2006年11月)が、一覧表とともに剴切な解説を付している。本稿で割愛した基本的仕組みおよび1990年代半ばまでの内外の動向把握には、住信基礎研究所編『超高齢社会の常識リバースモーゲージ』(日経BP社, 1997年)が好便。

(注2) 本稿に鏤めた日米の最新動向に関しては、住宅金融公庫、財団法人高齢者住宅財団、厚生労働省、旭化成ホームズ、中央三井信託銀行、東京スター銀行、全米リバースモーゲージ事業者協会(NRMLA)、連邦住宅都市開発省(HUD)、ファイナンシャル・フリーダム等のホームページ情報に依拠したほか、「リバースモーゲージ商機」(日経金融新聞2006年12月6日付)、「リバースモーゲージ」(朝日新聞朝刊2007年1月13日付)、Robert Irwin, Buy or Sell Real Estate After the 1997 Tax Act, 1998, John Wiley & Sons, Inc., 永田俊一編『信託改革』2005年、日本経済新聞社、Warren Boroson, The Reverse Mortgage Advantage, 2006, McGraw-Hill, Tom Kelly, The New Reverse Mortgage Formula, 2006, Thorndike Press等をも適宜参照した。これらに加え、米国の現状については、ニュージャージー州在住の金融税制コンサルタント松本武文氏ならびにHUDのHECMプログラムスペシャリストErica Jessup氏からも情報提供を受けた。

(注3) HECMは、民間商品の創出と成長を促進する革新的な触媒機能を意図したプログラムであり、市場での突出したポジショニングの持続は、HUD当局にとっては想定外である(上記Erica Jessup氏)。

(注4) HECM累計契約件数の、高齢世帯主(65歳以上)が居住する持家戸数に占める比率は、1999年の0.2%から2005年には0.9%へと急上昇している。2005年時点ですでに、持家居住高齢世帯のおよそ100軒に1軒がHECMを利用していることになる。American Housing Survey for the

United States: 1999, 2005, HUD and U.S. Census bureauを参照。

(注5) 上掲野田論文は結論部で、「マンションへの適用可能性」を主題的に論究している。

(注6) Max Weber, Der Sinn der Wertfreiheit der Soziologischen und Ökonomischen Wissenschaften, Methodologische Schriften, S.253, S. Fischer Verlag, 1968