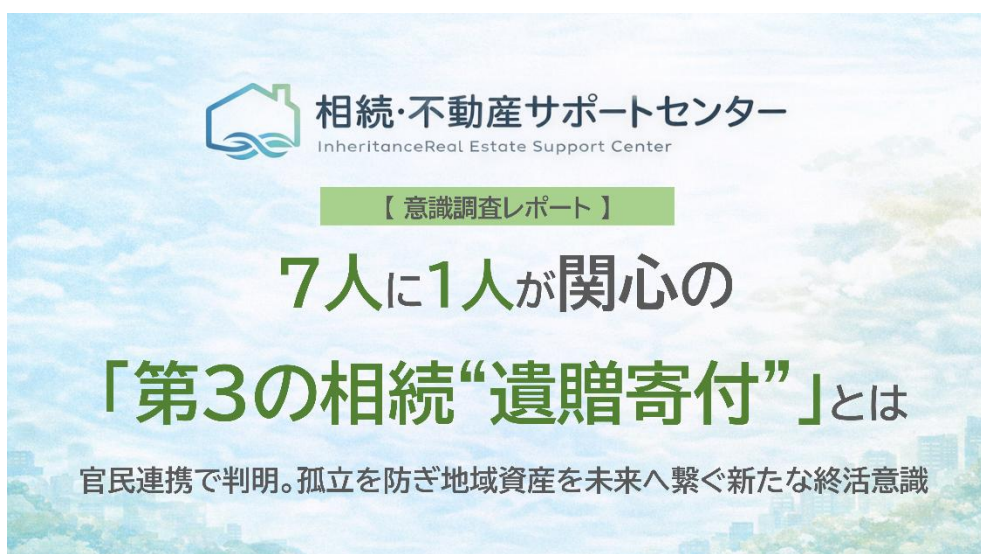




【意識調査レポート】

7 人に 1 人が関心の「第 3 の相続（遺贈寄付）」とは 官民連携で判明、孤立を防ぎ地域資産を未来へ繋ぐ新たな終活意識 ～153 名の集計結果を公開。中原区では 40・50 代の現役層も注目～

社会課題の解決を目指す団体へ資産を託す「遺贈寄付」の普及を支援する、特定非営利活動法人 相続・不動産サポートセンター（所在地：東京都渋谷区、代表理事：宮川 大輝）は、川崎市との「遺贈寄付に関する協定」に基づき、2025 年 9 月から 12 月にかけて川崎市内各区で合計 11 回の「相続対策セミナー」を川崎市後援で開催いたしました。セミナー参加者 153 名を対象としたアンケート調査の結果、7 人に 1 人が自身の資産を社会のために役立てる「遺贈寄付」に関心を持っていることが判明しました。本リリースでは、シニア世代のリアルな終活意識と、エリアごとに異なるニーズのアンケート結果を公開いたします。



意識調査サマリー

【「遺贈寄付」への潜在ニーズ】

セミナー参加者の 7 人に 1 人（14.3%）が「遺贈寄付」に関心を表明。自治体との連携による適切な情報提供が、シニア世代の社会貢献意欲を呼び起こす有効な一石となることが示唆されました。

【現役世代（40・50 代）の早期意識】

通常は 70 代以上が中心の相続セミナーにおいて、中原区等のエリアでは現役世代（40・50 代）も来場。親の相続に加え、自身の将来を早期に見据える「プレ・シニア層」のニーズが顕在化しています。

【官民連携による集客・信頼の獲得】

川崎市後援により、全 11 回で累計 193 名（平均 17.5 名）が来場。「自治体との連携」が、心理的ハードルの高い相続・寄付分野において、市民の安心感と信頼獲得に直結することが確認されました。

■「遺贈寄付」への潜在ニーズ

「遺贈寄付」とは、遺言によってご自身の資産の全部または一部を、特定の個人や自治体、NPO などの社会貢献団体へ贈る仕組みです。家族への承継だけでなく、社会の未来へ資産を託す「第 3 の相続」として、近年注目を集めています。

セミナー参加者の関心項目で最も多かったのは「遺言書の必要性（58.4%）」、次いで「相続発生後の手続き（37.7%）」となりました。多くのシニア世代が「家族に負担をかけたくない」という切実な思いから、生前贈与や相続税対策を含めた「守りの相続」を検討している現状が浮き彫りとなっています。

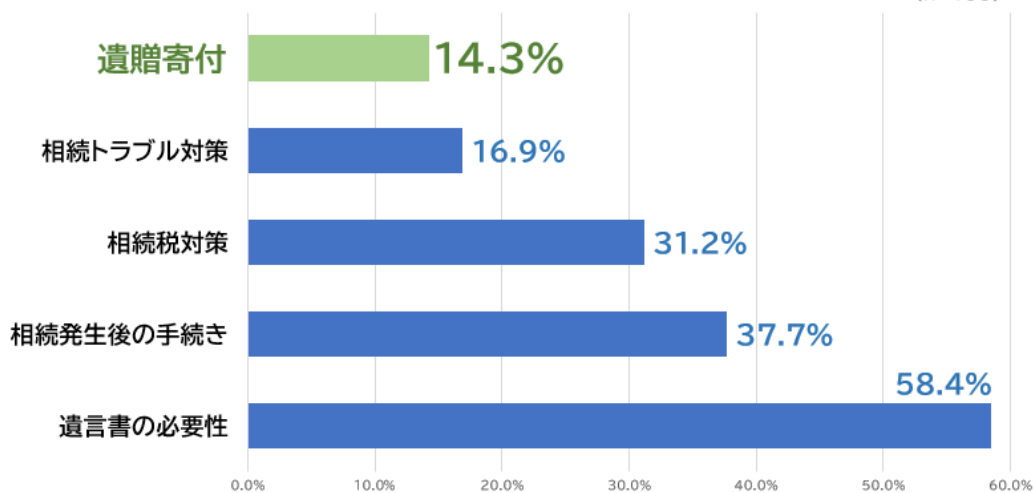
特筆すべきは、こうした実務的な備えと並行して、「遺贈寄付」への関心が 14.3%に達している点です。これは、相続を単なる資産の引き継ぎ（防衛）としてだけでなく、自身の人生の証を次世代や社会へ「活かす」選択肢として捉える層が、一定数確実に存在することを示しています。

また、具体的に相談したい内容として最も多かったのは「相続税対策（41.2%）」となりました。これは、「自分の意志を遺したい（遺言）」という前向きな思いがある一方で、それを実現するためには「税金や実務的な不安をまずは解消したい」という、極めて具体的で現実的な一歩を踏み出そうとしている意欲の表れと言えます。こうした専門的なハードルをクリアにすることが、想いを形にするための重要な鍵となりそうです。

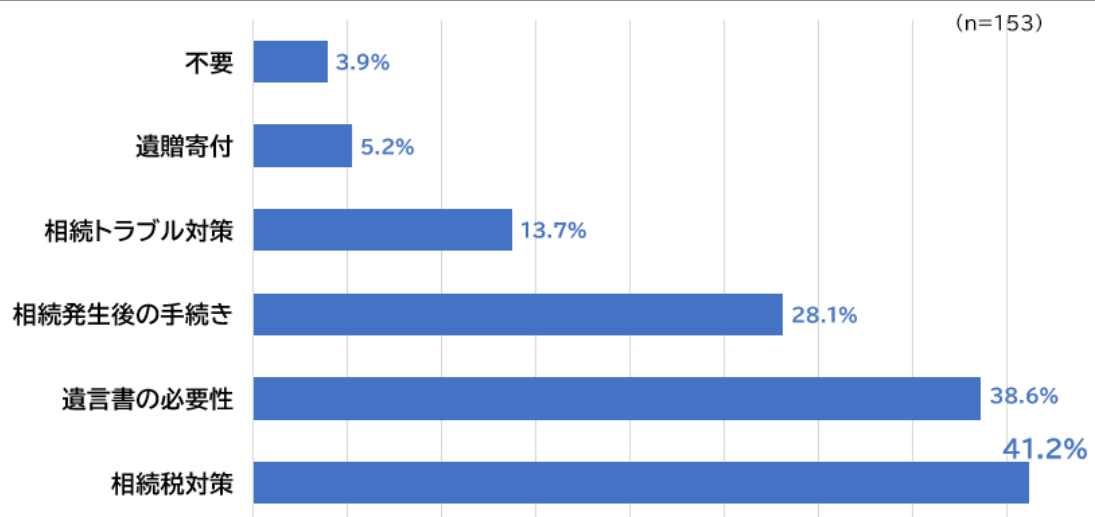
自治体と連携した中立的な場での情報提供と、信頼できる相談窓口の存在。この 2 点が揃うことで、これまで潜在的だった「社会に役立てたい」という志が、具体的な資産還元へと繋がる可能性が極めて高いことを示唆しています。

Q. 関心を持った内容について2点お聞かせ下さい。(2点まで回答)

(n=153)



Q. 実際に相談したいと思った内容を2点お聞かせ下さい。(2点まで回答)



相続・不動産サポートセンター (IRSC)
Inheritance & Real estate Support Center

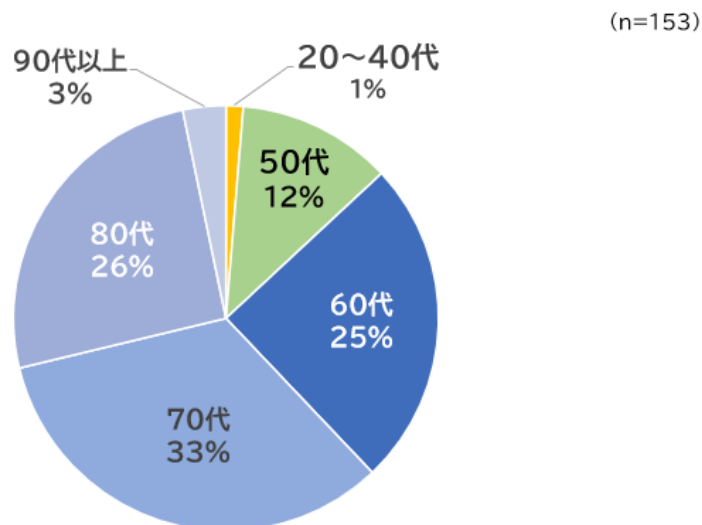
■ 現役世代（40・50代）の早期意識とエリアの特性

セミナー参加者の年代層は、全体では70代が中心ですが、中原区での開催においては40代・50代といった比較的若い世代の参加も存在し、親の相続と自身の将来を同時に考える「プレ・シニア層」のニーズが顕在化しました。

特に富裕層が多いとされる中原区では、節税や税申告への関心が他エリアよりも高く、「守る相続」だけでなく、贈与や寄付を組み合わせた「賢い資産の遺し方」としてのニーズが確認されました。戦略的な資産承継の一環として「遺贈寄付」が捉えられている点は、これまでの寄付観を覆す新しい傾向といえます。

この「中原区モデル」とも呼べる動きは、同様の属性を持つ全国の都市部自治体にとって、休眠預金の防止や地域資産の還流を促進する「都市型遺贈寄付推進の先行事例」となります。

参加者の年代



相続・不動産サポートセンター (IRSC)
Inheritance & Real estate Support Center

■官民連携による集客・信頼の獲得

本プロジェクトでは、川崎市の後援を受け、全 11 回のセミナーで累計 193 名（1 回平均 17.5 名）の来場を記録しました。相続や寄付といった極めてプライベートかつセンシティブな分野において、当初の企画段階から安定した集客を維持できたことは、「自治体との連携」が市民にとって強力な安心材料となったことを裏付けています。

相続・遺贈寄付の啓発において最大の壁となるのは、市民が抱く「どこに相談すれば騙されないか」という心理的な不信感やハードルの高さです。自治体が後援し、中立的な立場にある NPO が運営を担うことで、営利目的ではない「公共の相談窓口」としての信頼性が担保されました。

■志を未来へつなぐ選択：市民が語る「遺贈寄付」検討の背景

セミナー参加者へのアンケートでは、単なる善意による寄付に留まらず、家族形態の変化や「老老相続」への不安など、現代シニアが抱える切実な課題が浮き彫りとなりました。

寄せられた声に共通しているのは、遺贈寄付が「自分らしい人生の締めくくり」や「残された家族・地域への配慮」といった、具体的な課題解決の手段として機能している点です。特におひとり様世帯の増加や、相続人も高齢化する「老老相続」への対策として、自治体が受け皿となる遺贈寄付は、市民の精神的な安心感（ウェルビーイング）に直結しています。

以下に、今回の調査で寄せられた代表的な声を紹介します。

「自分らしい終活」の発見（60 代・女性）

子どもがおらず、相続人不在のため終活に無関心だったが、年齢的に意識し調べ始めた時に遺贈寄付を知ったことが、「自分らしい終活」を考えるきっかけになった。

夫婦最後のひとりになった後の安心（70 代・男性）

子どもが不在のため、夫婦間で財産を遺し合う予定だったが、最後のひとりになった後の資産の行方をあまり考えていなかった。そんなときに「遺贈寄付」を知り、大切な財産の使い道が見つかり安心した。

住み慣れた地域への恩返し（80 代・男性）

子どもは不在で配偶者は先に他界。相続にも無関心だったが、「遺贈寄付」という方法を知った。これまで個人事業主として地域の方々に支えられて商売ができた。地元へ恩返しをしたいという考えに至り、地元・川崎市への寄付を検討し始めた。

「老老相続」を見据えた負担軽減（80 代・女性）

配偶者は他界し、子どもも 60 代で独居。将来的に老老相続となることから、自身の死後、子どもに相続税申告などの負担を与えたくない。「遺贈寄付」と「遺言による子どもへの相続」を組み合わせることで、子どもへの相続税負担を軽減できる具体的な手法を知ることができた。

※上記のコメントは、アンケート回答内容から趣旨を損なわない範囲で要約・編集したものです。

■今後の展望：「川崎市モデル」を全国の自治体・事業者へ

今回の結果を受け、相続・不動産サポートセンターは、川崎市での成功事例を「都市型遺贈寄付推進モデル」として、以下の展開を強化してまいります。

- ・**エリア特性に応じた施策の最適化**：中原区のような税務意識の高いエリアでの専門家連携セミナーや、各地域の課題（空き家・孤立化等）に即した普及啓発を強化します。
- ・**自治体連携の全国展開**：埋もれてしまう地域資産を、地域課題解決の財源へと繋げる「社会的な受け皿」の構築を、全国の自治体へ支援・提案します。
- ・**事業者との共同展開による QOL 向上**：顧客の人生の満足度（QOL）向上を目指す金融機関や士業団体等と連携し、専門的な相談窓口の開設やコンサルティングを推進します。

■【宮川の視点】遺贈寄付は、人生の集大成を『志』に変える、最も前向きな選択肢

今回のアンケート結果から、私たちが想像していた以上に『自分の資産を社会に役立てたい』という温かい志を持つ方が多いことに驚かされました。遺贈寄付は決して強制されるものではなく、人生の集大成における輝かしい選択肢の一つです。特に、おひとり様世帯の増加や老老相続といった現代特有の課題に対し、行政と連携したこの『川崎市モデル』が、市民の不安を安心へと変え、志を未来へ繋ぐ確実な仕組みになると確信しています。今後はこの実績を携え、全国の自治体や金融機関の皆様と共に、地域資産を地域で活かす「新しい公共」の形を広げていきたいと考えています。

監修者プロフィール



宮川大輝（みやがわひろき）

相続空き家コーディネーター 想いと資産を次の世代へ。

NPO 法人 相続・不動産サポートセンター代表理事／大希企画株式会社 代表取締役

創業 38 年の大希企画株式会社代表。空き家・不動産管理に関する豊富な経験を持ち、地域資産の維持・活用支援に取り組む。

専門分野：不動産売買、相続に関する空き家活用

NPO 法人 相続・不動産サポートセンター代表理事／大希企画株式会社 代表取締役社長である、宮川大輝（遺贈寄付コンサルタント／大希企画株式会社 代表取締役）への取材、講演、メディア出演などのご依頼を承っております。空き家問題に関する専門的な知見や地域活性化の事例紹介など、幅広いテーマでの対応が可能です。ご依頼・お問い合わせは以下までご連絡ください。

※本調査結果は、2025 年 9 月～12 月に開催されたセミナーの総来場者数 193 名のうち、有効回答が得られた 153 名のアンケートに基づき作成しています。

■NPO 法人 相続・不動産サポートセンターについて

当センターは、遺贈寄付の普及を通じて「想い」と「資産」を次世代へつなぐ支援団体です。最大の強みは、寄付の障壁となりやすい不動産（負動産）の遺贈寄付を専門にサポートする、全国初のワンストップ体制を整備している点です。弁護士・税理士・不動産鑑定士等の各専門家ネットワークと連携し、相談から実行支援までを一貫して対応。不動産の保有リスクを解消し、相続の課題を社会貢献へと転換する「新しい公共」の仕組みを構築しています。

法人名：特定非営利活動法人相続・不動産サポートセンター

代表理事：宮川大輝

所在地：東京都渋谷区東一丁目 1 番 37 号大希青山ビル

設立：2024 年 8月

電話：03-6427-5439

事業内容：・ 遺贈寄付の実行支援
・ 不動産の引き取り・管理

URL：<https://sfs-npo.org>



相続・不動産
サポートセンター
InheritanceReal Estate Support Center