

「年末帰省」で高まる“親の家・土地どうする問題” 相続登記義務化から約 1 年半、相談 1.7 倍^{※1} に増加 士業×不動産×NPO の連携体制で複雑化する負動産を解決強化

東京・神奈川を拠点に不動産事業・リフォーム事業を中心に展開する大希企画株式会社（本社：神奈川県横浜市、代表取締役：宮川大輝）は、士業ネットワーク「士希の会」および NPO 法人「相続・不動産サポートセンター」と連携し、相続空き家の一気通貫解決スキームを構築しています。この 3 つがそれぞれの専門領域で役割を担うことで、相続空き家の“社会課題としての解決”と“地域経済を動かす新たな循環づくり”を両立しています。

2024 年 4 月の相続登記の義務化以降、これまで放置されてきた「実家」や「共有不動産」をめぐる相談が急増。当社への相談件数は前年同期比で約 1.7 倍^{※1} に急増し、2025 年 1 月～10 月の新規相談は約 1,300 件にのびりました。2018 年の空き家事業開始以来、累計で約 6,500 件超の相談、約 1,450 件超の成約実績を有し、その中には「相続人が刑務所に入っている」「契約書のない外国籍入居者マンション」「3 代遡って相続登記をした」など、従来にはなかった複雑事例も含まれます。法改正後の半年間で見えてきた“負動産”の新たな課題と、現場から導かれる解決の糸口を報告します。

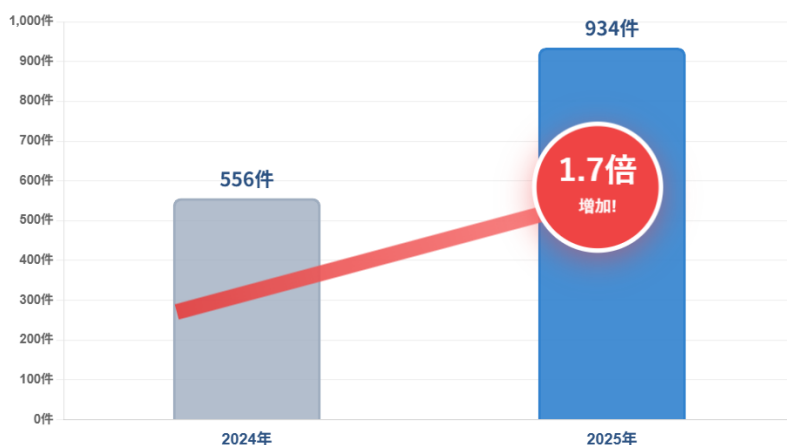
※1：2024 年 4 月～10 月と 2025 年 4 月～10 月の相談件数を比較した数値



■ 遠方にある相続した空き家例

 相談件数の推移

年間合計比較（4月～10月）



相続登記義務化から半年。“放置できない”空き家問題に

2024 年 4 月、改正不動産登記法により相続登記が義務化され、違反すると最大 10 万円の過料が科されるようになりました。さらに、2023 年改正の空き家法では“管理不全空家”も指導対象となり、所有と管理の双方で“放置できない時代”が本格化しました。しかし、制度が変わっても「家族が対応できない構造」は変わっていません。

総務省の住宅・土地統計調査（2023 年）によると、全国の空き家は約 900 万戸^{※2} に達し過去最多を更新。そのうち約 57.9%^{※3} が相続をきっかけに発生しており、相続前に対策をしていた家庭は 2 割にとどまることが示されています。対策内容として最も多かったのは“被相続人との話し合い”ですが、それでも対策を実施した家庭のうち約 3 割は最終的に空

き家化しているのが実態です。つまり、“行動しても結果が出ない”層が一定数存在しており、これは所有者の意識の問題ではなく、「既存の不動産流通の仕組みが対応しきれていない構造的課題」とも言えます。

こうした中、大希企画には、「今まで未登記であったが、相続登記をして、所有していることが明確になり、なんとかしないといけないと思うようになった」など、相続や空き家に関する相談が相次いでいます。特に年末の帰省シーズンには「実家の管理が行き届いていない」「親が高齢で対応できなくなっている」といった相談が増え、相続不動産が家族にとって“先送りできない課題”として顕在化しています。空き家率も 2023 年には 13.8%※²と上昇し、いまや「7～8 軒に 1 軒が空き家」という計算になります。これは“もう誰かの問題”ではなく、“自分たち全員の課題”として向き合うフェーズに入っているということです。

■「遠方・高齢・複数相続」 相続空き家の 3 大トレンドが顕在化

相続登記義務化の開始に伴い、空き家に関する相談数は増加しています。一方で、大希企画に寄せられた 1,390 件の相談分析から見てきたのは、件数自体は増加しているものの、根本的な課題は従来と大きく変わっていません。むしろ、既存の課題がより複雑化・長期化している傾向が見られます。

<相談内容 TOP 3>

① 遠方相続（全体の 46%）：

都市部に暮らす子世代が、地方の実家を相続するケースが増えています。現地確認の負担や判断の先送りにより、結果的に空き家期間が延び、管理コスト・劣化・近隣トラブルリスクが増加する傾向にあります。「片道 3 時間かかるため、片付け・現地確認・売却判断が進まず、放置期間が長期化」、「固定資産税の負担だけが続き、結論が出せない」という声が多数。また、遠方ゆえの心理的距離が意思決定をさらに遅らせ、問題を先送りする結果につながっています。

② 高齢相続（全体の 38%）：

相続する側がすでに 70 代というケースが目立ち、「体力・判断力・行政手続きの負担」という壁が顕在化しています。さらに増えているのが、高齢兄弟間での相続処理です。相続手続きを進める主体が複数かつ全員高齢という状況では、

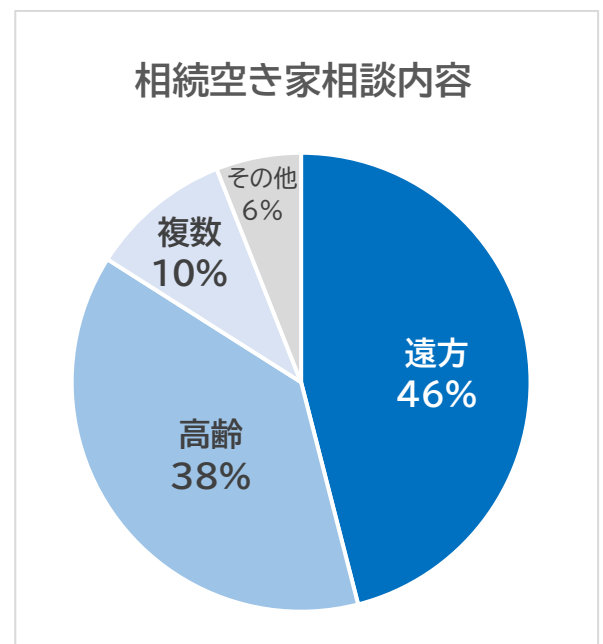
「判断がまとまらない」「転居・入院・認知症による対応不能」「書類準備・意思確認に時間がかかる」など、本来より数倍長い手続き時間が必要になる傾向が確認されています。その結果、「相続した不動産を次の相続へどう引き継ぐか」という二重課題が顕在化しています。

③ 複数相続（全体の 10%・増加傾向）：

親世代が複数の土地や建物を所有していたケースでは、地域ごとに対応窓口が異なるため、手続きが煩雑化しています。都市部のマンション／地方の実家／利用していない山林・農地といった種類・用途・管轄が異なる不動産が重なるケースでは、「何から手をつけるべきかわからない」という声が特に多く寄せられています。

■相談が増えた背景：義務化が“判断を先送りできない現実”を可視化

従来多かった「共有持分の整理」「相続人不明」「手続き放置」といった課題は今も継続していますが、義務化されたことで、「そのうちやろう」→「やらないといけない」という心理転換が起きています。結果として、先送りされていた課題が一斉に



表面化し、相談が前倒しで増加している状況です。

【ビジネスモデル】"収益ゼロ"の物件をどう再生するのか

■ 他社が断る案件こそ、ビジネスの核心

大希企画の最大の特徴は「断らない」ことです。通常の不動産会社が「収益性がない」と判断する案件や、相続登記が3代前で止まっている、相続人が刑務所に入っている、契約書のない外国籍入居者がいる、3代遡って相続登記をしたなど、こうした複雑且つ手間がかかる案件こそ、同社のビジネスモデルの核心です。

■ 3段階分類による収益構造

大希企画の空き家の解決の仕組みは、空き家を以下の3段階に分類し、それぞれに最適な収益モデルを適用しています。この体系的な仕組みにより、「相続で止まった不動産を再び動かす」ことを可能にしています。

区分	状況	対応策	収益モデル
流通性の高い空き家	売却・流通可能	測量、解体、リフォームで再販売	転売利益
流通性の低い空き家	活用に工夫が必要	シェアハウス・民泊化・大家の会*連携	賃料収入
流通性が極めて低い空き家	再流通困難	有料引取り+周辺地権者との再整備、太陽光パネル設置等で付加価値化	事業化利益

* 大希企画が運営し、全国の投資家とともに、生活保護受給者や独居高齢者、持病を抱える方など住まいの確保が難しい方々に向けて低家賃の賃貸運営を行う投資家集団

■ "誰も悪くない放置"を止める「不動産×土業×NPO」の三位一体モデル

この独自のビジネスモデルを支えるのが、3つの組織の連携体制です。大希企画では、不動産再生・リノベーション事業を軸に、土業ネットワーク「土希の会」、およびNPO法人「相続・不動産サポートセンター」と連携。「相続」から「再生・活用」までを一貫支援する体制を構築しています。



● 予防フェーズ：【土希の会】（土業ネットワーク）これからの暮らしに、安心と温もりを

地域に暮らす方々の「困った」を「安心」に変える専門家ネットワーク。弁護士・税理士・司法書士などが連携し、相続相談の中で不動産が関わる案件を大希企画に橋渡し。相続登記・債務整理・遺産分割協議をサポートし、法務面の障壁を一括解決します。

〈事業内容・強み〉

- ・相続、終活、不動産に関する専門家ネットワークの構築
- ・地域密着型の支援活動（相談会・セミナー・イベント）
- ・専門家、協力店向けの教育（勉強会開催・認定制度）
- ・行政・社協・施設・専門機関との協定締結

●再生フェーズ：【大希企画株式会社】（創業 38 年） 思い出が詰まった家に、新たな物語と役割を

「流通が止まった不動産を再び社会に循環させる」ことが大希企画の使命です。地域密着で空き家・相続案件を多数解決し、買取再販やリノベーションを通して"負動産"も独自ネットワークで再生。

〈事業内容・強み〉

- ・不動産の調査・買取・再生・販売をワンストップで実施
- ・再建築不可・老朽・低価格など流通困難物件への対応
- ・士業や専門家との連携により法的・税務リスクを整理
- ・空き家再生による地域価値向上

●還元フェーズ：【NPO 法人 相続・不動産サポートセンター】（2024 年設立） 恩返しと恩送りで、豊かな社会を

「恩返し」と「恩送り」が循環するあたたかな社会づくりに貢献します。遺贈寄附支援や社会還元を目的に設立された NPO。相続の中に不動産が含まれることで「寄附したくてもできない」というケースが多発している課題に対応。不動産に関する専門知見を持つ大希企画がサポートに入ることで、寄附手続きがスムーズに進む仕組みを構築し、不動産の処理・活用と寄附・再生・社会還元を一体化させた取り組みを実現しています。

〈事業内容・強み〉

- ・負動産（流通困難物件）の有料引取サービス
- ・包括遺贈の受け入れ・管理・換金・助成事業
- ・行政・社協との協定締結による公的信頼性の確立（川崎市・横浜市社会福祉協議会）

【実例紹介】「誰も悪くない」からこそ止まる相続

【相続空き家事例①】

遺品整理で発覚、“契約書のないマンション”も安全に整理

＜不動産の概要＞ 築 50 年の商用マンションの一面
（外国籍入居者あり、賃料滞納中）

【状況】 故人の遺品整理中に所有が判明。当該区画には外国籍経営者の飲食店が入居しているが賃料等の支払いが滞り、さらには契約書もない。相続登記は未了で、故人には複数の借金や異母兄弟関係も判明し、売却や放棄の判断が困難な状況で悩んでいた。

【解決の道筋】 士希の会は加盟士業の司法書士に依頼し、借金の概算を算出。大希企画は現地調査を行い、見積もりを迅速に作成しました。その結果、依頼者は遺産を相続して物件を売却することを希望。滞納賃料や債務を精算し、安全に資産を処分する手順を整備しました。司法書士は異母兄弟との相続放棄



■ 築 1977 年の相続物件

交渉をはじめ、相続手続き全般を担当。加えて、交渉に応じない店子への内容証明郵便の送付も行いました。これにより、大希企画への物件売却はスムーズに進み、相続発生から依頼者の借金清算完了まで 約半年で解決 しました。複雑な相続関係でも、専門家による一括対応により家族の負担を大幅に軽減できた事例です。

【相続空き家事例②】 遠方に散らばる 4 件の相続物件も、一括対応で負担ゼロに

＜不動産の概要＞ 築古の千葉県御宿の別荘と、東京都内の投資用マンション 3 戸

【状況】 宮城県在住の依頼者から、関東地方にある 4 件の不動産について相談。親子間の相続案件でしたが、依頼者は被相続人の生前、これらの物件についてほとんど把握していなかった。別荘は長年放置され、マンションは賃借人が居住しているため管理や売却が困難な状態。さらに、遠方での管理対応も難しく、4 件すべてをなるべく早く、手間をかけずに売却したいとご要望。

【解決の道筋】 千葉県の御宿にある別荘は長く放置されており、さらに少し不便な立地のうえに築年数もかなり古く、通常のルートでは売却が困難な物件でしたが、大希企画が現地調査と買い手の調整を実施。別荘は「空き家ネットワーク」を活用して買い手を確保、東京都内のマンションも含め 4 件を一括で買取り。電話やメールで密に連絡を取りながら、現地確認などの立ち合いも士希の会が代行しました。最初の相談から約 5 カ月で全手続きが完了し、遠方からの負担を最小化しました。



■ 千葉・御宿の別荘物件。長く放置されていたため、建物の外観も内部もかなり傷みが進んでいた

■【宮川の視点】“誰も悪くない放置”をどう止めるか

相続空き家の多くは、「やる気がないから放置している」ではありません。遠方に住んでいて手続きができない。思い出があり踏み切れない。兄弟で意見がまとまらない。専門家を探す手間に疲れてしまう——。そんな“誰も悪くない事情”が積み重なり、気づけば数年、時には 10 年以上そのまま…というケースが後を絶ちません。しかし、多くの方にとって相続や不動産の相談先はわかりづらく、土業への相談は心理的ハードルがあり、土業の先生方も不動産実務に精通しているとは限りません。地元の不動産会社でさえ「扱えません」「売れません」と断る物件が増えています。

一方で、法律や行政制度はすでに“放置できない時代”がすでに始まっています。空き家の管理義務化、相続登記義務化、固定資産税の優遇措置の見直しなど。対応を先延ばしにするほど、精神的・金銭的負担が膨らむリスクが高まっています。だからこそ、私たちの役割は「困っている人が相談できる環境をつくること」だと強く感じています。誰か一人では解決できない相続空き家の課題に対し、土業・自治体・金融機関・不動産の専門家が連携し、ワンストップで受け止める仕組みが

求められています。実際、私たちのもとには“どこにも相談できなかった”という声とともに、全国から相談が届き続けています。

年末年始は、多くのご家庭で家族が集まる貴重な時間です。帰省のついでに、ご実家をゆっくり眺めてみてください。そして、「この家、これからどうする？」と、ぜひ一言だけでも声に出してみてください。その一言が、“誰も悪くない放置”に終わりをつける最初の一步になります。

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。

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

大希企画株式会社 代表取締役社長である、宮川大輝（相続空き家コーディネーター／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。

【会社概要】

社名：大希企画株式会社

本社所在地：神奈川県横浜市青葉区市ヶ尾町 1055-21

代表者：代表取締役 宮川 大輝

設立年月日：1988 年 5 月 27 日

資本金：30 百万円

従業員数：52 名

HP：<https://www.daiki-planning88.co.jp/index.html>



※2 [総務省「令和 5 年住宅・土地統計調査」（令和 6 年 9 月公表）空き家数及び空き家率の推移ー全国（1978 年～2023 年）](#)

※3 [国土交通省「令和 6 年空き家所有者実態調査 結果のポイント」（令和 7 年 8 月公表）空き家の利用状況（相続前の対策有無別）](#)