

【おひとり様の不動産相続・整理に関する意識調査】

亡き後の自宅放置を懸念も

4割以上が「気後れ」から相談できず孤立する実態

～「何をどうすべきか」の前段階で、現状を客観的に診断する「くらしドック」～

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、身寄りのない「おひとり様」や、ほとんど交流がない遠い親族しか身寄りがない不動産所有者 163 名を対象に、「不動産相続・整理に関する意識調査」を実施いたしました。本調査では、おひとり様当事者が「自分の死後、地域に負の遺産を遺したくない」と強く願う一方で、相談窓口に対する心理的気後れや、将来コストの不透明さから「先送り」を選びがちになっている深刻な構造課題が浮き彫りになりました。

【おひとり様の不動産相続・整理に関する意識調査】

亡き後の自宅放置を懸念も

4割以上が「気後れ」から相談できず孤立する実態

～「何をどうすべきか」の前段階で、現状を客観的に診断する「くらしドック」～



意識調査サマリー

【相談前の“迷子”】

ネットで調べるも 4 割が「相談先迷子」に。相談前に「情報を整理したい」ニーズが 3 割超。

【空き家への懸念】

亡き後の自宅について、3 割以上が「近隣迷惑」、2 割以上が「建物の老朽化」を懸念。

【意識と行動の乖離】

「検討は必要だが億劫」が最多。一方で、現在は「検討の必要性なし」「先送り」が各約 4 人に 1 人。“分かっているけど動けない”現実が、空き家問題を加速。

【窓口への気後れ】

4 割は「相談したくない」。その背景には「方針が決まっていない段階での気後れ」がハードルとなる実態。

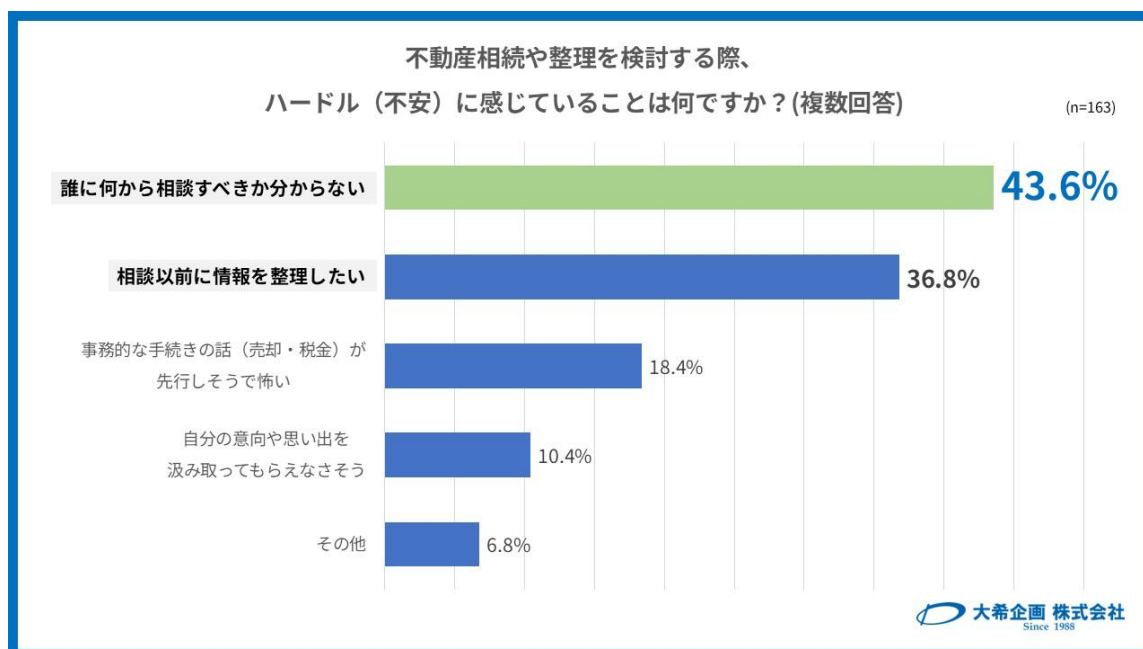
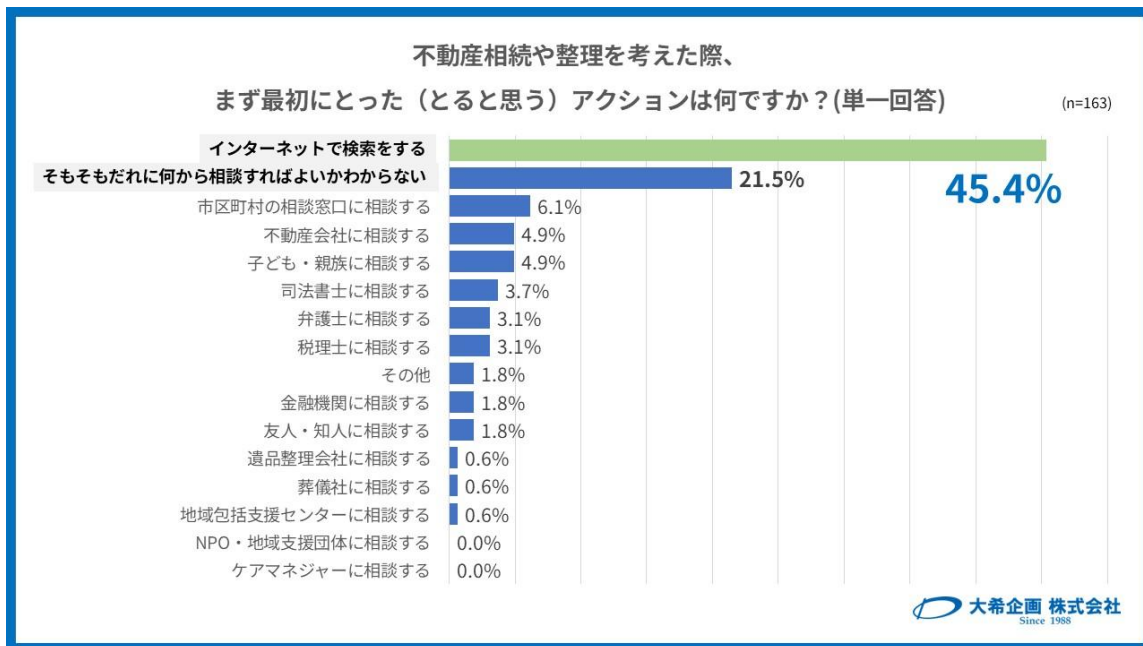
【コストの盲点】

固定資産税に約 6 割が「将来の不安」を覚えるも、放置による「累計コスト」未認識が 5 割超。

■ 調査結果詳細

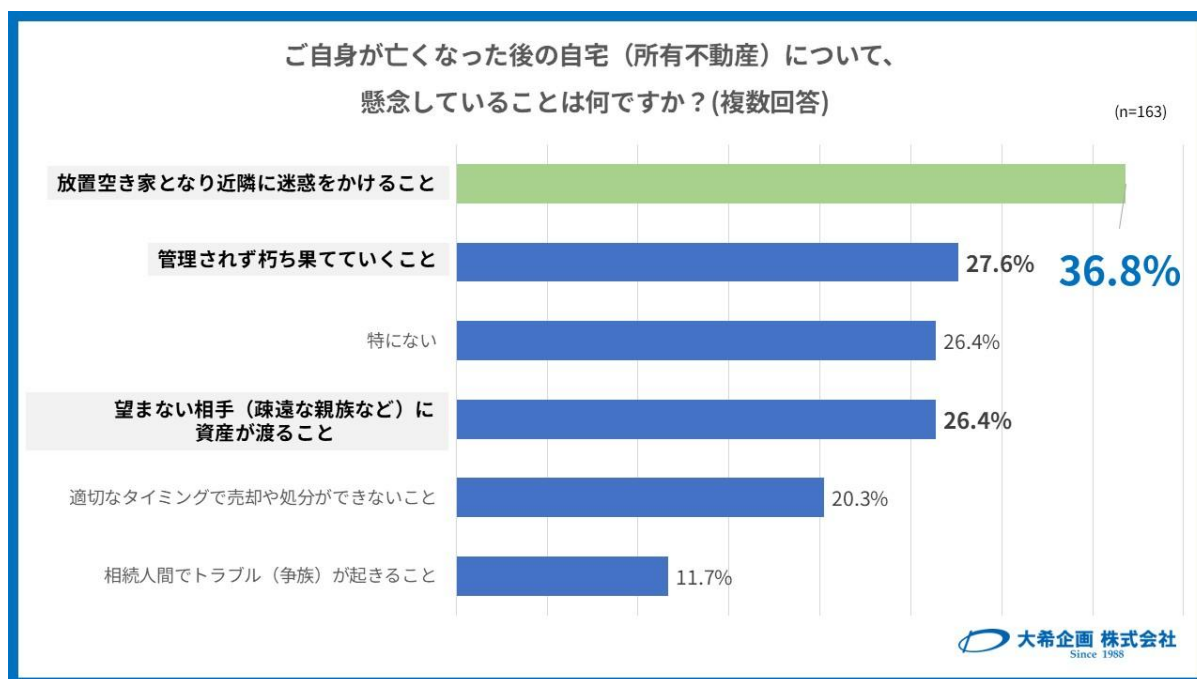
不動産整理の初動はネット検索に頼るも 4 割が「相談先迷子」に。相談以前に「まずは情報を整理したい」という潜在ニーズが 3 割超。

所有不動産の整理を考えた際、まず最初にとった（とると思う）アクションを尋ねたところ、「インターネットで検索をする（45.4%）」が最多となった一方で、「そもそも誰に何から相談すればよいかわからない」が 21.5%で次点となりました。専門窓口や行政に直接アクセスする前に、まずは自力で調べようとするものの、そこで情報過多になり行き詰まっている様子がうかがえます。また、不動産整理を検討する際、どのような点にハードルや負担を感じるかを尋ねると、「誰に何から相談すべきか分からない」が 43.6%で最多となり、「相談以前に情報を整理したい（36.8%）」が続きました。身寄りのないおひとり様にとって、不動産の行く末は極めて重い課題であるからこそ、「何をどうしたいか」の意思が固まっていない段階で、不動産会社や士業といった実務的な窓口に行くことへの抵抗感是非常に強いと言えます。「具体的な相談」の一手手前で、「まずは自分の状況や選択肢をフラットに整理したい」という切実な“相談未満のニーズ”が、3 割を超えて存在している実態が浮き彫りになりました。



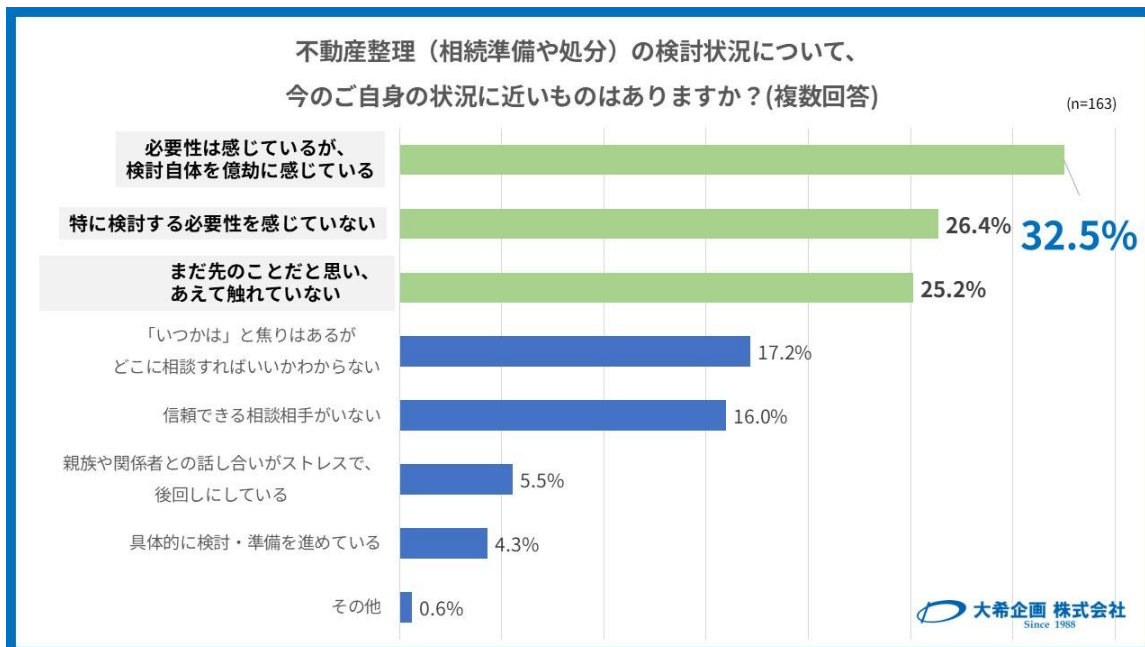
自身が亡くなった後の自宅について、3割以上が「放置空き家となり近隣に迷惑をかけること」、2割以上が「管理されず朽ち果てていくこと」を懸念。

「ご自身が亡くなった後の自宅（所有不動産）についての懸念」では、「放置空き家となり近隣に迷惑をかけること（36.8%）」が最多となり、次いで「管理されず朽ち果てていくこと（27.6%）」、「望まない相手（疎遠な親族など）に資産が渡ること（26.4%）」と続きました。事務的な手続きである「適切なタイミングで売却や処分ができないこと（20.3%）」以上に、「自分が亡くなった後、家が管理されずに荒れ果て、地域社会や近隣住民に実害（迷惑）を与えてしまうのではないか」という、死後の不動産リスクそのものを重く受け止めている傾向が強く表れています。だからこそ、単なる売却手続きの案内ではなく、本人が健康なうちから「将来どのようなリスクやコストが発生するか」を客観的に予測・シミュレーションし、生前から対策を約束しておけるような伴走型サポート（健康診断型アプローチ）の必要性が、今後さらに高まっていくものと考えられます。



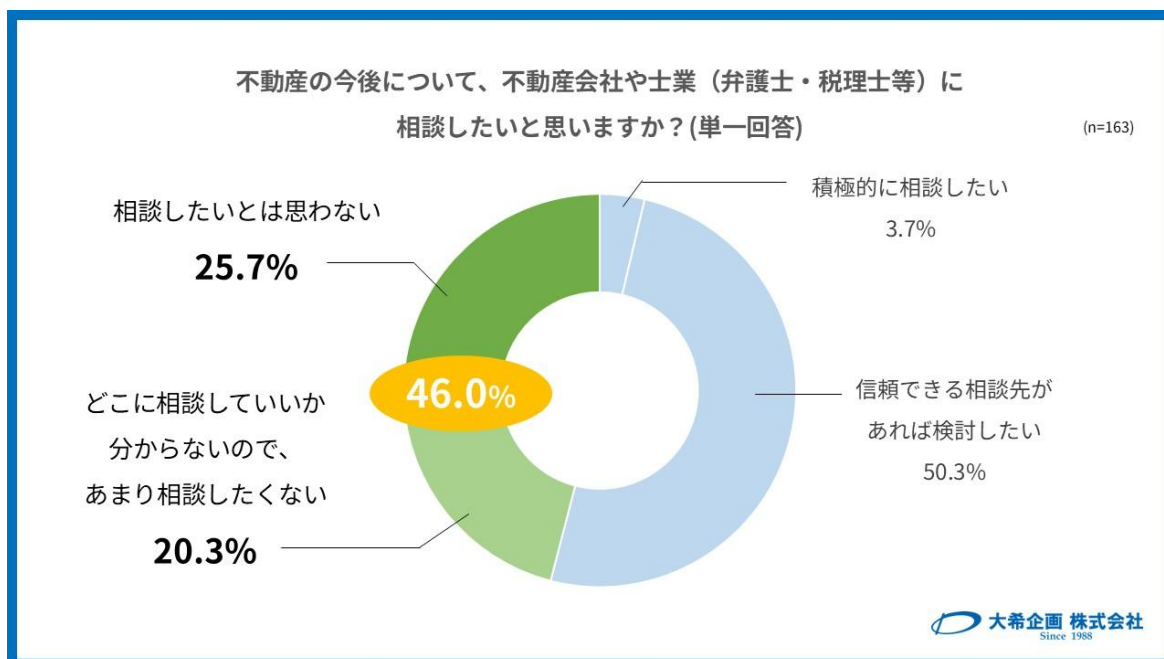
亡き後の不安を抱えつつも、現在は「必要性なし」「先送り」がそれぞれ約4人に1人存在。未来の懸念と現在の行動の乖離が空き家問題を加速させる要因に。

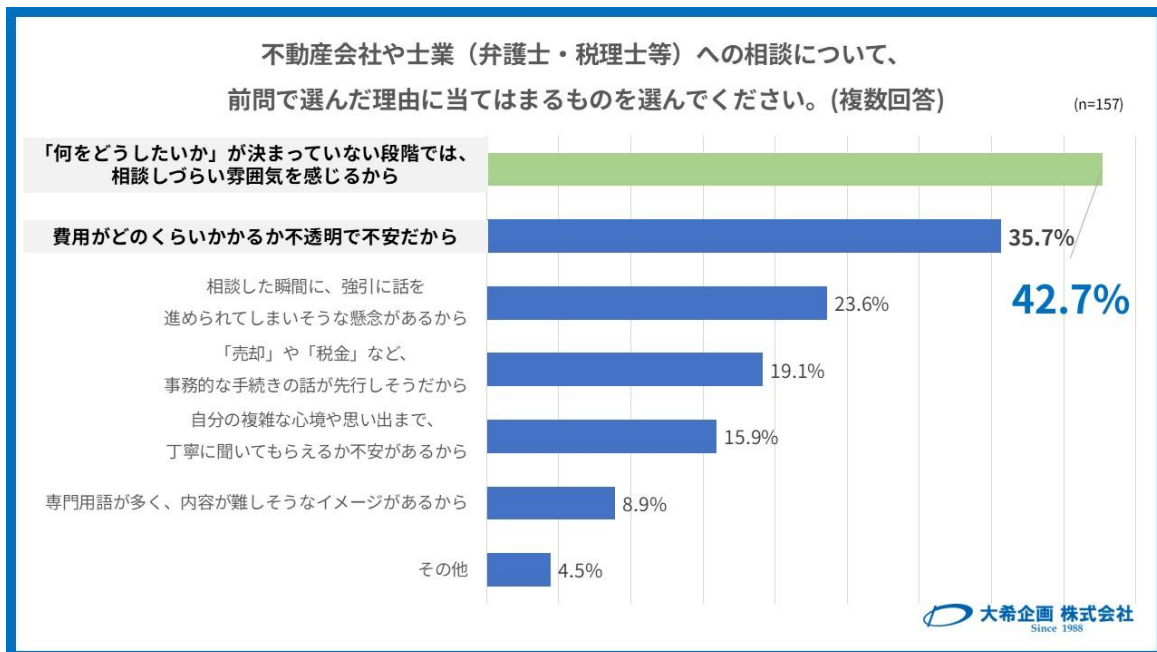
「不動産整理（相続準備や処分）の検討状況」について尋ねると、「必要性は感じているが、検討自体を億劫に感じている」が32.5%で最も高くなりました。頭では理解しつつも、精神的・手続き的な負担を前に二の足を踏んでいる様子がうかがえます。一方で、「特に検討する必要性を感じていない」が26.4%、「まだ先のことだと思い、あえて触れていない」が25.2%と、それぞれ約4人に1人の割合で存在しています。現在「必要性を感じていない」「あえて触れていない」という回答が目立つ背景には、「死後の不安はあれど、それは自分が亡くなった後の未来の話であり、自分が生きている『今』すぐに困るわけではない」という、未来の懸念と現在の行動の乖離があると考えられます。身内に引き継ぐ相手がいないおひとり様や、遠い親族しかいない方の場合、良くも悪くも周囲から「早く決めて」と急かされることがないため、「まだ元気だから先でいい」と現状維持を選びがちになります。しかし、この「心配だけど、今すぐ動く必要性はない」という先送りの心理こそが、日本の空き家が減らない根本的な構造課題です。本人が健康を損ねたり、認知症を発症したりした瞬間に不動産がロックされ、本人の意向（空き家にしたくないという願い）が反映されないまま、結果として「放置空き家」へと自動的に移行してしまうリスクを内包しています。



半数が不動産会社や士業への相談意向はあるものの、4割以上は「相談したくない」。その背景には「何をどうしたいか決まっていない段階での気後れ」がハードルとなっている実態が浮き彫りに。

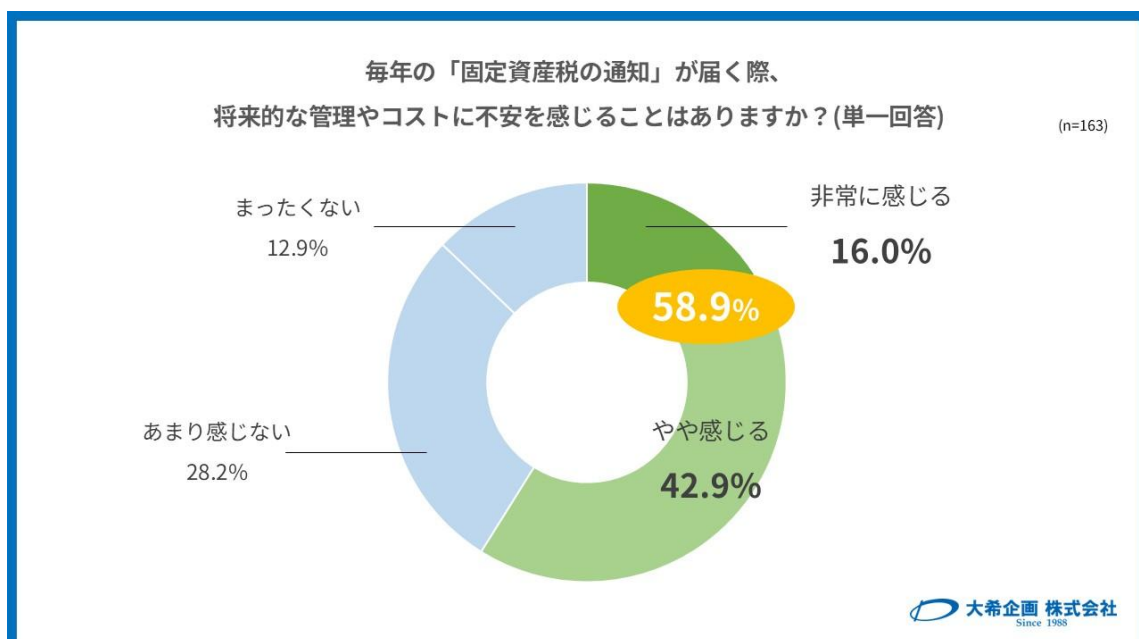
不動産の今後について、不動産会社や士業（弁護士・税理士等）への相談意向を尋ねたところ、「積極的に相談したい（3.7%）」「信頼できる相談先があれば検討したい（50.3%）」を合わせ、半数以上（54.0%）が相談への意欲・関心を持っていることが分かりました。一方で、「どこに相談していいかわからないので、あまり相談したくない（20.3%）」「相談したいとは思わない（25.7%）」と、全体の46.0%が相談に対して慎重・否定的なスタンスをとっています。この「相談したいけれど躊躇している層」と「相談したくない層」に対し、その理由（懸念点）を尋ねたところ、「『何をどうしたいか』が決まっていない段階では、相談しづらい雰囲気を感じるから（42.7%）」が最多となりました。次いで「費用がどのくらいかかるか不透明で不安だから（35.7%）」、「相談した瞬間に、強引に話を進められてしまいそうな懸念があるから（23.6%）」、「『売却』や『税金』など、事務的な手続きの話が先行しそうで（19.1%）」と続きました。この結果から、おひとり様が求めているのは「物件の査定」や「税金の計算」といった実務的な手続きの提示以上に、その手前にある「自分の家をどうしていくべきか」という方向性を一緒に整理してくれる存在であることがわかります。「まだ心が定まっていない段階で行くと迷惑をかけるのではないか」「相談した瞬間に売却へと囲い込まれるのではないか」という気後れや不安が、不動産整理を妨げる要因の一つとなっているようです。

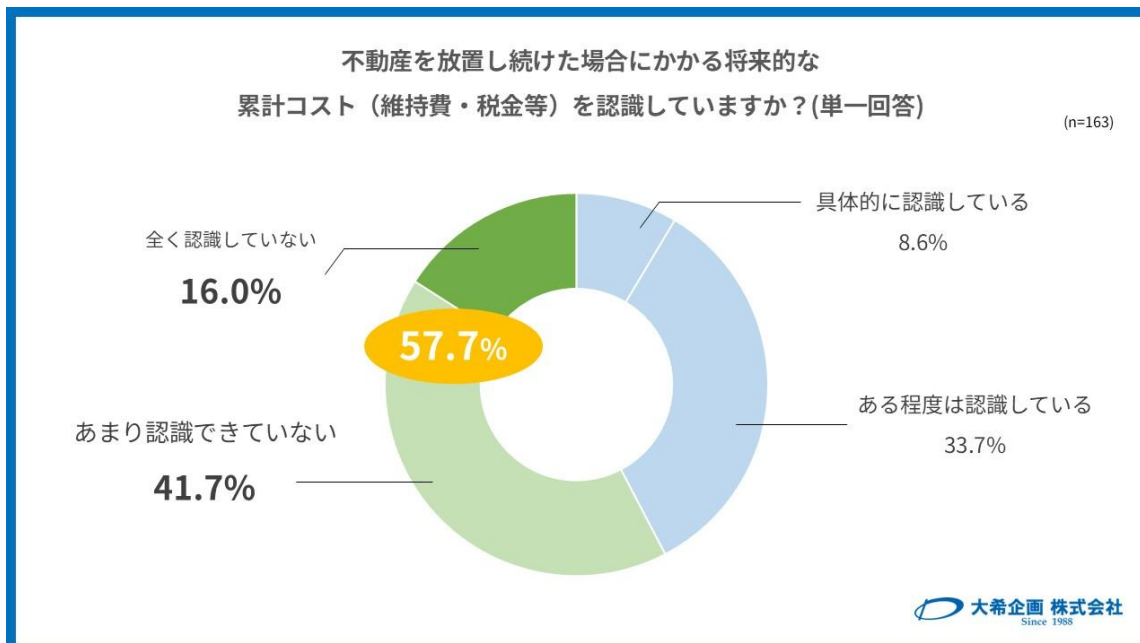




固定資産税の通知に約 6 割が「将来の不安」を覚えるも、放置による「累計コスト」を認識していない人が 5 割超という大なるギャップ

毎年の「固定資産税の通知」が届く際、将来的な管理やコストに不安を感じることを尋ねたところ、「非常に感じる（16.0%）」「やや感じる（42.9%）」を合わせて 58.9%が不安を抱いていることが分かりました。一方で、「不動産を放置し続けた場合にかかる将来的な累計コスト（維持費・税金等）」の認識を尋ねると、「具体的に認識している」と答えたのはわずか 8.6%に過ぎませんでした。反対に、「あまり認識できていない（41.7%）」「全く認識していない（16.0%）」を合わせると、57.7%が将来的な累計コストを把握していないという実態が浮き彫りになりました。「毎年税金の通知書が届くたびに、この家をこのままにしておいて大丈夫だろうか」と漠然としたストレスを感じているものの、実際にどれほどの経済的痛手を被るのかという『具体的な現実（総額コスト）』からは目を背けている（または知る機会がない）状態を示しています。しかし、放置コストが可視化されないまま時間が経てば、老朽化による修繕費や空き家対策特別措置法による増税など、老後資産を静かに蝕んでいきます。固定資産税の通知書という「年に一度の最大の接点」があるにもかかわらず、それを「ただ税金を払うだけの憂鬱なイベント」で終わらせてしまっていること、そして将来のコストを客観的に診断・シミュレーションしてくれる窓口が存在しないことが、おひとり様の重い腰をさらに重くさせ、負動産化を加速させている真因だと言えます。





■ 考察と今後の展望：おひとり様の「相談未済の孤立と先送り」を解消する、未来リスク可視化の重要性

本調査により、おひとり様が抱える不動産整理の課題は、単に「手続きが面倒」という実務的な問題ではなく、「誰に何から相談すべきか分からない」という相談手前の段階における心理的なハードルにあることが浮き彫りになりました。多くの人が死後の放置空き家による近隣迷惑を強く懸念している一方で、検討時のハードルとして「相談以前に情報を整理したい」という要望が3割以上にのぼる実態は、当事者が具体的なアクションを起こす前段階でのサポートを必要としていることを示しています。特に、不動産会社や士業への相談に対して、何をどうしたいか決まっていない段階での気後れという壁があり、かつ、固定資産税の通知に漠然と不安を抱きながらも5割超が「将来の累計コストを認識していない」というギャップが存在します。これは、おひとり様にとって「売却か維持か」の判断基準となる客観的なリスクやコストのシミュレーション（可視化）が行われていないために、具体的な相談への一歩を踏み出しにくい環境にあることを物語っています。人間がなんとなくの体調不良を覚える段階で、人間ドックの具体的な数値を見て初めて自身の健康状態を客観的に把握できるように、不動産にも「今すぐに売り買いの相談をする」前段階で、将来のリスクやコストを客観的に可視化する『健康診断（ドック）』の仕組みが不可欠です。

大希企画株式会社は、この「具体的な相談の手前にあるハードル」を解消するため、意思決定の前段階でおひとり様の暮らしと不動産の未来をトータルで可視化・診断する「しきサポ」の『くらしドック』サービスを推進してまいります。単なる物件査定や事務的手続きの枠組みを超え、年に一度の固定資産税のタイミングなどを契機に、誰もが安心して自分の財産の未来を客観的に整理できる社会の実現と、放置空き家問題という社会課題の予防に貢献してまいります。

【調査概要】

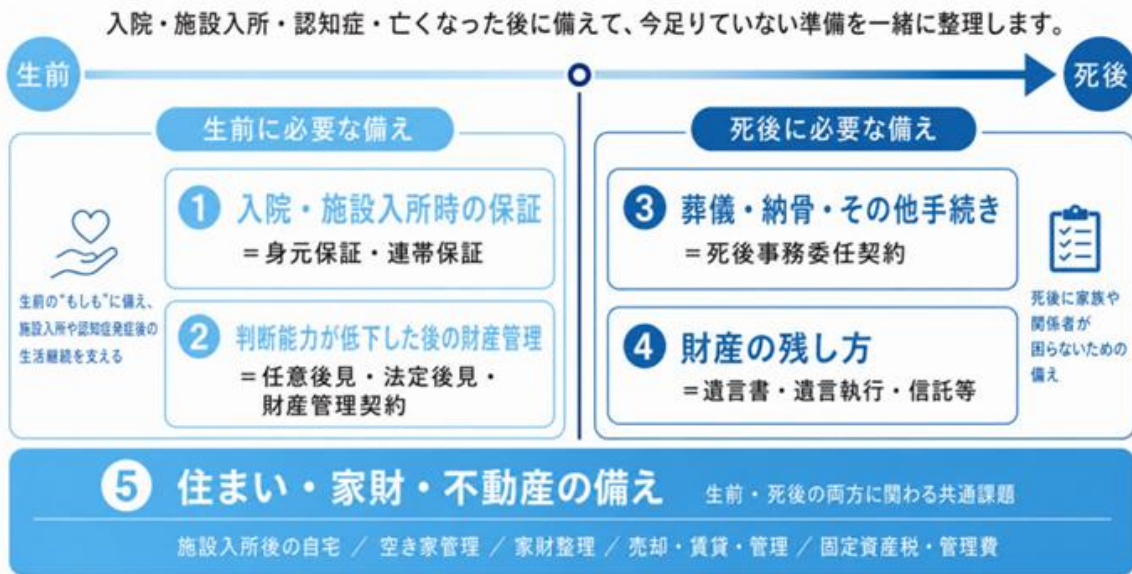
- ・調査対象： おひとり様や、身近な親族（配偶者・子供）がおらず、自身が亡くなった後に遠い親族に不動産が相続される予定の50代～60代以上の男女
 - ・サンプル数： 163名
 - ・調査期間： 2026年5月22日～2026年5月26日
 - ・調査方法： インターネットリサーチ
 - ・調査主体： 大希企画株式会社
- ※本リリースの調査結果をご利用いただく際は、「大希企画 調べ」とご明記ください

■ 「具体的な相談」の一手手前で、現状と未来のリスクを可視化する『くらしドック』とは

大希企画が運営する、一般社団法人 士希の会「しきサポ」では、何かをすぐに契約・売却するための面談ではなく、元気な今のうちに「頼れる人」と「必要な備え」を専門相談員と一緒に確認・整理するサービス『くらしドック』を提供しています。

【くらしドックで一緒に確認する「5つの備え領域」】

生前・死後の両方に関わる共通課題として、以下の5つの領域において「今のままで大丈夫なこと」「専門家に相談した方がよいこと」を明確に仕分けします。



<生前>

- ①入院・施設入所時の保証：万が一の際の身元保証人・連帯保証人の有無
- ②判断能力低下後の財産管理：認知症発症後等の各種手続きや生活判断の支援体制（任意後見等）

<死後>

- ③葬儀・納骨・その他手続き：死後に家族や関係者が困らないための死後事務手続き
- ④財産の残し方：意思が固まっていない段階からの、遺言書や信託の必要性の整理

<生前・死後の両方に関わる共通課題>

- ⑤住まい・家財・不動産の備え：施設入所後の自宅管理、空き家リスク、家財整理、将来の固定資産税や維持コストの可視化

【くらしドックのご利用の流れ】



- ① くらしドックで確認：今の状況やご希望を丁寧に伺います。
- ② ご家族・親族・身の回りにいる信頼できる方に確認：頼れる方と相談し、役割や希望を共有します。
- ③ 必要に応じて専門家へ相談：必要な場合は専門家と連携しながら進めます。

■地域のシニア相談窓口「しきサポ」について

「しきサポ」は、医療・介護領域だけでは解決しきれない高齢者やそのご家族の課題を早期に受け止め、地域一体となって必要な支援につなぐ相談窓口で



す。国交省の「空き家利活用モデル事業」に採択されているほか、横浜市・豊島区の社会福祉協議会との協定や、川崎市の遺贈寄付に係る支援事業者に選定されるなど、公的信頼の土台のもとで運営されています。

介護保険の外側にある「住まい・終活・死後の備え・不動産・片付け」といった重いテーマを、ケアマネジャーや当事者が一人で抱え込まずに済む社会インフラを目指しています。

【団体概要】

組織名：一般社団法人 土希の会（しきサポ）

所在地：東京都渋谷区東一丁目 1 番 37 号大希青山ビル

代表理事：宮川 大輝

設立年月日：2019 年 12 月 12 日

電話番号：0120-775-228

MAIL：info@akiya-sozoku.jp

HP：<https://akiya-sozoku.jp/>

【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：54 名

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

