

【2026 年 8 月調査】穴吹興産がリースバック検討者 300 人を調査

50 代以上の 83.7%が「5 年以上・長期居住」を検討

～リースバックの検討理由、比較方法や重視ポイントを調査～

穴吹興産株式会社（本社：香川県高松市、代表取締役社長：穴吹忠嗣、以下「あなぶき興産」）は、株式会社市場開発研究所の協力のもと、リースバックの利用・検討経験がある方 300 名を対象に、第 5 回目となる独自アンケート調査（実施時期：2026 年 8 月）を実施しました。

調査の結果、リースバックを検討した理由として最も多かったのは「老後資金の確保」43.3%でした。また、50 代以上では 83.7%が「普通借家契約（長期）」または「5 年以上の定期借家契約」を検討しており、資金を確保するだけでなく、売却後も住み慣れた自宅で長く暮らしたいというニーズがうかがえる結果となりました。

▼調査についての解説記事

[【2026 年 8 月最新】リースバック検討者 300 人を独自調査 | 検討理由・比較した方法・重視ポイントを解説](#)

<https://www.anabuki.ne.jp/kaitori/column/7799-2/>

調査実施の背景

自宅に住み続けながら資金を確保できる方法として、リースバックは老後資金や生活資金、資産整理など、さまざまな目的で検討されています。一方で、検討する理由や重視する条件は、年代やライフステージによって異なります。

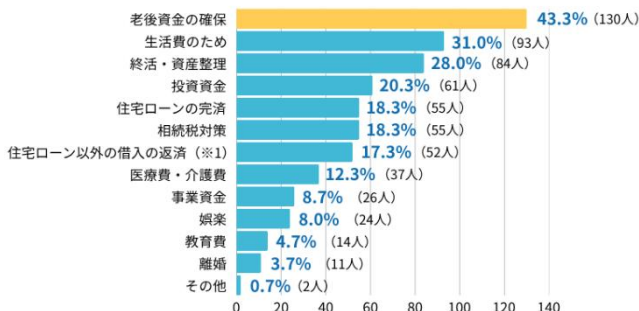
あなぶき興産では、リースバックを取り巻く市場の現状や、検討者ニーズの意識の変化を継続的に把握することを目的に、定期的なアンケートを実施しています。今回は、リースバックを検討したことがある 300 人を対象に、検討理由や重視した条件、売却後に希望する居住期間、比較した方法などについて調査を行いました。

調査の主な結果

■リースバックの検討理由は 1 位は「老後資金の確保」43.3%

リースバックの検討理由

複数回答・n=300



出典：穴吹興産「リースバックに関する調査」（2026年8月実施・n=300）

※1：ワークレジット・リボ払い含む

リースバックを検討した理由を複数回答で聞いたところ、「老後資金の確保」が 43.3%で最多となりました。次いで「生活費のため」31.0%、「終活・資産整理」28.0%となっています。年代別では、50 代以上で「老後資金の確保」が 52.9%、「終活・資産整理」が 35.3%だった一方、30～40 代では「生活費のため」が 37.4%となるなど、年代によって検討目的に違いが見られました。

■ 50 代以上の 83.7%が「5 年以上または長期」での居住を検討

売却後に検討した賃貸借契約について聞いたところ、全体では「普通借家契約（長期）」が 46.0%、「定期借家契約（5 年以上）」が 21.7%となり、合わせて 67.7%が 5 年以上または長期での居住を想定していました。

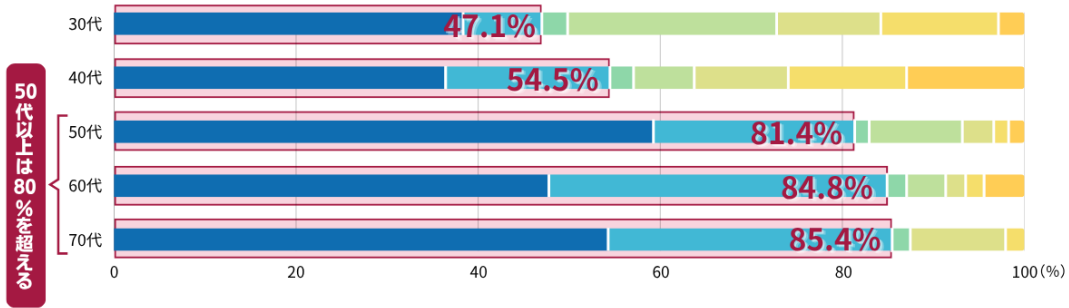
年代別にみると、50 代以上は 83.7%に達し、年代が上がるにつれて、長期での居住を検討する割合が高くなる傾向が見られました。

【年代別】5 年以上または長期（※）での居住を検討した割合



単一回答・30代 n=70/40代 n=77/50代 n=59/60代 n=46/70代 n=48 ※1…「普通借家契約（長期）」または「定期借家契約（5年以上）」を選んだ人の割合

● 普通借家契約（長期） ● 定期借家契約（5年以上） ● 定期借家契約（4年） ● 定期借家契約（3年）
● 定期借家契約（2年） ● 定期借家契約（1年） ● 定期借家契約（1年未満）



出典：穴吹興産「リースバックに関する調査」（2026年8月実施・n=300）

■ 重視するのは「売却金額」だけではない。家賃 53.3%、賃貸借期間 46.0%

リースバックを検討する際に重視した点では、「売却金額」が 67.0%で最多でした。一方で、「家賃」53.3%、「賃貸借期間」46.0%も上位となりました。

自宅をいくらで売却できるかだけでなく、売却後に毎月支払う家賃や、どのくらい住み続けられる契約なのかまで含めて検討している人が多いことが分かります。

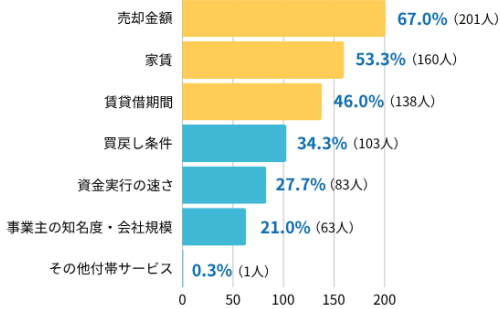
■ 95%がリースバック以外の方法も比較・検討

リースバック以外に検討した方法では、「通常の売却」63.0%、「不動産会社による買取」54.3%、「リバースモーゲージ」34.7%、「不動産担保ローン」17.3%となりました。

「特になし」は 5.0%にとどまり、95.0%がリースバック以外にも何らかの方法を検討していました。リースバック単独で判断するのではなく、複数の資金化方法を比較している実態が見えます。

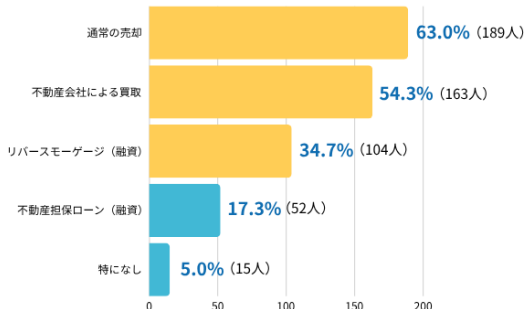
リースバック検討で重視した点

複数回答・n=300



リースバック以外で検討したもの

複数回答・n=300



出典：穴吹興産「リースバックに関する調査」（2026年8月実施・n=300）

調査を終えて

■調査から見た「資金確保」と「いまの暮らしを続けたい」というニーズ

本調査では、「老後資金の確保」がリースバックを検討する理由として最も多く、特に 50 代以上では長期間住み続けられる契約を検討する割合が高い結果となりました。

また、売却金額だけでなく、家賃や賃貸借期間も重視されており、リースバックを検討する際には、「いくら資金を確保できるか」と「売却後にどのような暮らしを続けられるか」の両面が重視されていることがうかがえます。

あなぶき興産は、引き続き独自調査を行うことで検討者様のニーズを確かめながら、リースバックの正しい知識を広めるために尽力してまいります。

調査概要

- 調査主体：穴吹興産株式会社
- 調査協力：株式会社市場開発研究所
- 調査方法：インターネット調査
- 調査対象：10,000 名のスクリーニング調査により抽出されたリースバックの利用・検討経験がある全国の男女
- 回答者数：300 名
- 調査時期：2026 年 8 月

企業概要

穴吹興産株式会社

所在地：〒760-0028 香川県高松市鍛冶屋町 7-12

代表者：代表取締役社長 穴吹 忠嗣

設立：1964 年 5 月 25 日

事業内容：分譲マンション事業、不動産ソリューション事業、区分マンション投資事業ほか

公式サイト：<http://www.anabuki.ne.jp>

本件に関するお問い合わせ先

穴吹興産株式会社 区分投資事業部 企画業務グループ（担当：松岡/志賀）

住所：東京都港区芝大門 2-2-1 ACN 芝大門ビルディング 8F（東京本社）

TEL：03-6809-5964

E-mail：stock_mansion@anabuki-kosan.co.jp

公式サイト：あなぶきのリースバック（<https://www.anabuki.ne.jp/kaitori/>）