

空き家をめぐる政策・金融・管理(5)

～秋田県内の空き家管理とあきた空き家かんりの事例～

多田 忠義

要旨

空家等対策の推進に関する特別措置法で空き家に対する所有者の管理責任が明文化され、特定空家等に指定された場合、税制優遇措置が適用されなくなるなど、空き家を適正に管理する必要性が、以前にも増して高まっている。それゆえ、空き家所有者の中には、空き家の管理を第三者に委託する需要が存在すると考えられる。

秋田県内の空き家を対象に空き家管理サービスを実施している企業・団体を Web 上で検索すると、少なくとも 50 以上存在することが分かった。このうち 8 割が不動産業を主な事業とし、1 割は便利屋、建築業、石材加工業などの地元企業であった。これらの企業・団体のほとんどは、何らかの形で家屋の管理や建築・修繕、個宅訪問型ビジネスを展開しており、その延長で空き家管理に参入していることがうかがえた。

一方、空き家管理サービスが主な事業である LLP あきた空き家かんりは、空き家問題が新聞報道で頻繁に取り上げられる以前から、空き家の管理保全が地域社会の環境保全につながるとの思いから、空き家管理や付随する作業を請け負っていた。事業開始前には、農村部の物件を中心に多くの依頼があることを想定したが、実際には、市部に多かった。また、開始当初は管理依頼が少なかったものの、空き家対策条例等の法規制が開始されたことで社会的な関心度が高まり、空き家管理需要を取り込むことに成功した。

管理を依頼したい過疎地域や農村部の空き家が空き家管理を営む企業・団体の事業対象地域に含まれない可能性は、十分考えられる。地域との関わりが深い農協や地元不動産業者、建築業者が、ノウハウを共有しつつ、地域保全活動の一環として、空き家管理事業へ参入することが現実的であると考えられる。

はじめに

本レポートは、増加し続ける空き家と、それをめぐる諸課題に対し、政策、金融支援、管理の視点から現状と課題を検討する連載の第 5 回目である。

今回は、空き家管理に焦点を当てる。空家等対策の推進に関する特別措置法（以下、空家特措法という。）で空き家に対する所有者の管理責任が明文化され、特定空家等に指定された場合、固定資産税や都市計画税の特例が適用外となるな

ど、空き家を適正に管理する必要性が、以前にも増して高まっている。このため、不在状態にせざるを得ず、かつ所有者自らの手で管理できない場合、第三者に依頼してでも空き家を管理したいという需要が存在すると考えられる。

今回事例として取り上げる管理団体は、空き家管理に早くから取り組んできた有限責任事業組合（LLP: Limited Liability Partnership）あきた空き家かんり（以下、LLP あきたという）である。この LLP に着

図表1 主な事業で分類した秋田県内で空き家管理事業を営む企業・団体数（Web検索）

分類	主な事業（筆者による判断）						総計
	不動産業	便利屋	建築業	石材加工業	その他	空き家管理業	
株式会社	15	-	2	-	1	-	18
上場企業関連会社	2						2
未上場企業関連会社			1				1
あきた不動産事業協同組合員	10						10
空き家管理系グループ傘下	2						2
上記以外	1		1	1			3
有限会社	20	-	1	-	-	-	21
あきた不動産事業協同組合員	19						19
上記以外	1		1				2
不明	7	4	-	-	-	-	11
あきた不動産事業協同組合員	7						7
上記以外		4					4
NPO法人	-	-	-	-	2	-	2
公益社団法人 （シルバー人材センター）	-	-	-	-	1	-	1
LLP	-	-	-	-	-	1	1
総計	42	4	3	1	3	1	54

（資料）筆者作成

（注1）2018年5月下旬～6月上旬にかけて、キーワード「秋田 空き家 管理」で検索し、空き家管理サービスの記述が確認できた企業・団体等を取りまとめた。このため、秋田を含まない市町村で当該サービスを提供する企業・団体等が計上されていない可能性がある。

（注2）あきた不動産事業組合では、各組合員が当該サービスを引き受ける。

目した理由は、①これまでの連載で秋田県を事例として取り上げてきたこと、②一定期間、空き家管理事業に取り組んでいることで明らかになっている課題等を検討できること、③空き家管理事業に比較的参入しやすい不動産業や建築業ではなく、主な事業を空き家管理としている事例に焦点を当てることで、社会課題の解決方法や直面する課題等を検討できること、の3点が挙げられる。

まず、LLP あきたの事業競争環境を推し量るため、秋田県内の空き家を管理対象とする空き家管理事業者をインターネット上で調べ、空き家管理サービスがどのような企業・団体によって営まれているかを把握した。次に、LLP あきたの事業について述べ、実績や課題等を考察した。

不動産業の関連事業として営むケースが多い空き家管理サービス

秋田県で空き家管理サービスを営む企業・団体の全体像を把握するため、18年5月下旬から6月上旬にかけて、キーワード「秋田 空き家 管理」でWeb検索を実施し、企業・団体の形態や主な事業等の情報を整理した（図表1）。

結果、秋田県内で空き家管理サービスを実施しているとみられる54の企業・団体等のうち8割（42社）は、主な事業が不動産業であった。これは、売買や賃貸への誘導が見込め、本業とのシナジーが発揮しやすいためである。なお、42社の中に、上場企業の関連会社は2社含まれている。

ちなみに、空き家管理事業に取り組む企業のなかには、フランチャイズ方式で全国各地に協力店を展開する事例、管理団体の

図表2 LLPあきた空き家かんの事業経過

年	月	出来事	年間新規 依頼件数
2007	8	メンバーの一人が、空き家問題に取り組みたいと思うようになる	0
2008	3	有限責任事業組合あきた空き家かんり（以下、LLPあきたという）設立基本契約締結（組合員は6名）、法務局への登記、事業開始 LLPあきたのWebサイトを開設（受注の窓口）	
	6	自治体Web（能代市、大館市）へバナー広告を掲載（3ヶ月）	
	8	秋田県よりコミュニティビジネス立ち上げ支援推進事業の補助対象となる	1
2009	5	自治体Web（美郷町）へバナー広告を掲載（3ヶ月）	
	10	初めて管理を依頼される（2017年末の解散まで継続）	0
2010		新規依頼なし	
2011	4	2件目の管理依頼（後年、管理物件の売却を機に依頼終了）	1
2012	5	NHK、読売新聞でLLPあきたの空き家管理が紹介される	9
	7	秋田魁新報でLLPあきたの空き家管理が紹介される	
	8	自治体視察受け入れ（佐賀県の1自治体）	5
2013	4	秋田魁新報でLLPあきたの空き家管理が紹介される	
2014		新規依頼は2件	2
2015	8	日本農業新聞でLLPあきたの墓参り代行が紹介される	1
2016		新規依頼なし	0
2017	3	大学研究者より事業内容に関するヒアリング調査を受ける	0
	12	LLPあきた解散	

（資料）LLPあきた空き家かんり提供資料、聞き取り調査より筆者作成

全国組織を設立する事例（図表1の「空き家管理系グループ」の2社はその傘下であることを指す。）、空き家管理に関する独自の資格を制定する事例が確認される。

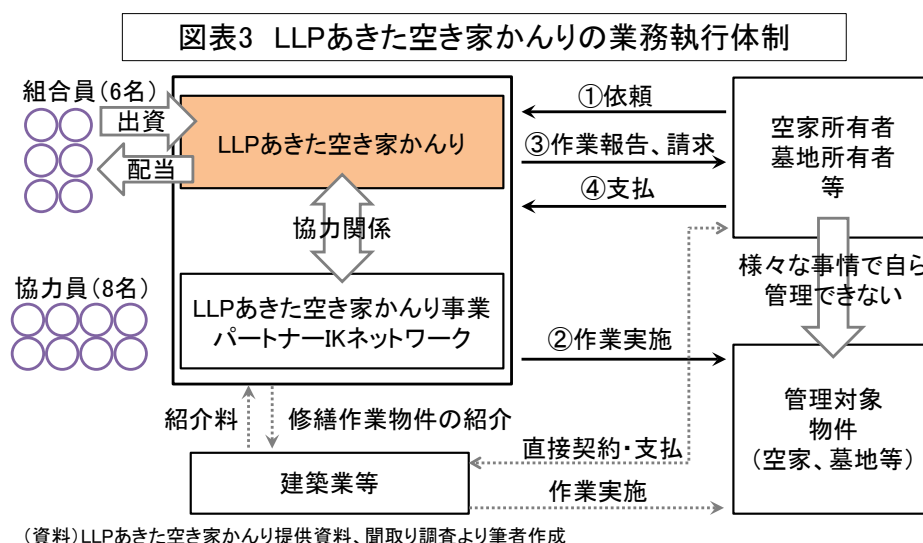
次に高い割合であった企業・団体の主な事業は、便利屋（4社）、建築業（3社）、石材加工業（1社）で、いずれも上場・非上場関連会社や空き家管理系グループには属さない独立した地元企業や分類不明（個人事業主と推定される）の事業者であった。とくに、石材加工業を営む会社は、ビジネスの成り行き上、遺品整理なども手掛けており、空き家管理事業も、顧客ニーズを受けて事業を拡大したことがWeb上で把握できた。

残る企業・団体は、シルバー人材センター、NPO法人、LLPである。1つのNPO

法人は、空き家の管理に加え、空き家・空地の利活用、高齢者の安心住まいサポート等を実施し、もう一つのNPO法人は、空き家・空地の利活用に関する相談や管理業者斡旋等に取り組んでいる。両NPO法人は、それぞれ15年、17年と、空家特措法の成立後に設立しており、秋田県内での空き家に対する関心が、ボトムアップの活動として具体化している。

そして、主な事業が空き家管理業に分類された企業・団体は、本レポートがこれから紹介するLLPあきた1社のみであった。つまり、秋田県内では、空き家管理事業が独り立ちできるほど需要が高まっているとは言い難い状況であることが推察される。

なお、図表1に挙げた企業・団体の多



くは、管理メニューを複数提供している。各社でメニューの詳細が異なるために単純な比較はできないものの、標準的と思われるメニューは、月 5,000～10,000 円程度である。中には、外観確認と写真撮影、郵便物の整理・転送を月 1 回 500 円で請け負うところや、月 2 回の屋内外作業を 13,000 円で請け負うところもあり、相場は、いまだに定まっていないように感じられる。

空き家管理の先駆けとなった LLP あきた空き家かんの取組み

ここからは、LLP あきたの設立や事業内容、管理物件の概要などを紹介し、空き家管理事業の実態や課題などを掘り下げていきたい。

1. 事業の開始経緯と業務体制

まず、LLP あきたの事業経過を図表 2 にまとめた。設立のきっかけは、設立メンバーの一人が、自分の子供の大学卒業研究をきっかけに空き家問題に取り組みたいと思うようになったことである。

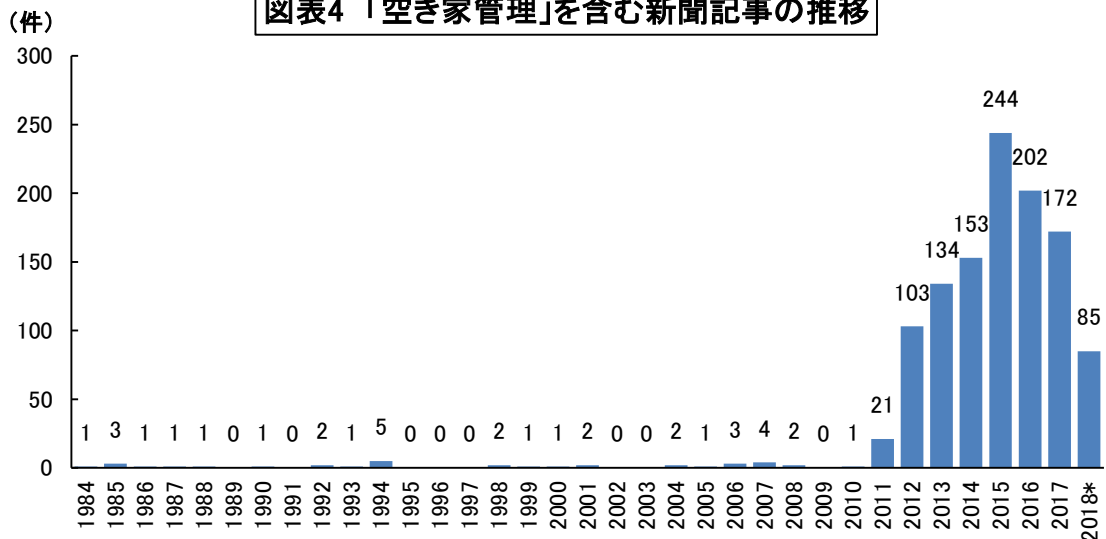
LLP あきたは、2008 年に設立された。

当初、5 人のメンバー(組合員)で設立し、その多くは、定年退職を迎えるタイミングでの設立となった。メンバーの内訳は、農協 OB が 2 名、JA 共済連秋田の OB が 2 名、大工が 1 名で、後に Web サイト構築などを受け持つ IT 担当として 1 名が加わり、組合員は計 6 名となった。

その後、LLP 秋田の協力組織である LLP あきた空き家かんり事業パートナーIK ネットワークを立ち上げ、同ネットワークに協力員として 8 名を迎え、計 14 名体制で運営することとした。協力員は、秋田市に 4 名、鹿角市、大仙市、八郎潟町、上小阿仁村にそれぞれ 1 名在住し、秋田市以外の秋田県各地域をできるだけカバーすることで、1 件でも多く管理依頼を受けられるように工夫している。また、協力員は、組合員が農協勤務時代や地元で築いた人脈である。

図表 3 は、LLP あきたの業務執行体制を示したものである。LLP あきたは、様々な事情で自ら自宅等を管理できない所有者と管理にかかる契約を行う。これを受け、LLP あきたは、組合員、協力員の中から、管理依頼物件への近接性等を考慮して担

図表4 「空き家管理」を含む新聞記事の推移



(資料) 日経テレコンより筆者作成

(注) 2018年6月19日に実施した日経テレコンの記事検索に基づく。キーワードは「空き家管理」、検索条件は全期間、対象媒体は日経各紙、全国紙、一般紙、専門誌である。1,195件が該当し、うち、見出し等で記事内容が重複するものを除いた1,150件を年別集計にした。*は6月分までである。

当者を選任し、その担当者は依頼作業の実施、および作業報告を行う。依頼者は、作業料をLLP あきたに支払い、LLP あきたが作業実施担当者に精算している。

万が一、管理業務中に雨漏り等修繕を要する部分が発見された場合、LLP あきたは、所有者に対して修繕の要否や業者のあっせんを行うこととしている。もし、所有者が、LLP あきたの紹介する業者で修繕を希望する場合、所有者は修繕内容を確認の上で業者と直接契約し、修繕費を直接業者に支払う。ただし、LLP あきたが紹介した案件であるため、業者はLLP あきたに対して、一定の紹介料を納めることとしている。

管理依頼は、秋田県にゆかりのある人が遠隔地から依頼をすること、管理を依頼する世代は、情報検索の手段としてインターネットを利用すること、を考慮し、LLP あきたでは、インターネットでの受付を主とする体制を構築した。

なお、こうした事業体制の構築が秋田県に認められ、LLP あきたは、08年8月、コミュニティビジネス立ち上げ支援推進補助事業の補助対象となった(図表2)。

2. 空き家管理の先駆けであるLLP あきた

LLP あきたが設立された08年は、住宅・土地調査の実施年であるものの、空き家管理に関する政策等の大きな動きは見られなかった。

実際、全国紙および一般紙(地方各紙)を対象に新聞記事検索した結果、キーワード「空き家管理」で該当する記事は、11年以降に多く集中する(図表4)。これは、全国の各自治体が空き家対策条例を制定し始めたことに呼応するもので、空き家管理の必要性も、このころに広く認知されるようになった。また、14年に成立し、15年に施行された空家特措法は、空家等を所有者に対する家屋の管理義務を明確にした。これにより、空き家管理

の必要性が社会一般認知されるようになり、該当記事数がピークとなった。

このように、LLP あきたの設立、事業開始は、新聞記事検索の結果からみても、空き家にかかる法規制に先行する点でも、空き家管理の先駆けであったといえる。

3. LLP という組織形態の選択と設立趣旨

LLP あきたの設立メンバーは、組織形態として LLP を選択した。LLP は、「創業を促し、企業同士のジョイント・ベンチャーや専門人材の共同事業を振興する」（経済産業省 Web）目的で 05 年に創設された制度であり、図表 5 に掲げる特徴を持つ。

設立メンバーが LLP を選択した理由は、構成員（パススルー）課税であること、登記費用が安価であること、ガバナンスや配当などが構成員間で柔軟に決められること、である。また、存続期間を有限事業組合契約書に明記する必要がある、LLP あきたは 10 年とした。これは、社会に対して事業を通じた空き家問題の提起を実現しつつ、メンバーの体力負担などを考慮した結果、定めた期間である。

図表5 LLPの主な特徴

項目	説明
根拠法	有限責任事業組合契約に関する法律
設立方法	有限事業組合契約を作成し、出資金を払い込みの上、契約書を法務局に登録する
登記費用	登録免許税として6万円
事業執行	出資者全員（出資だけの組合員は認められない）
責任	有限（出資額を限度とする）
ガバナンス	出資者の間で柔軟に決めることができる
損益・剰余金の配分	出資者の労務や知的財産、ノウハウの提供などを反映して、出資比率と異なる配分が可能
課税	構成員課税（パススルー課税）
法人格	なし（法人格を要件とする業務（官公庁の入札等）を行うことができない）
最少人数	2人
存続期間	契約書に明示する必要あり（延長する場合は、変更登記が必要）

（資料）経済産業省Web等を参考に筆者作成

図表 6 は、LLP あきたの設立趣意書にあたるものである。08 年は、団塊世代の大量退職時代を迎えており、引退後に生まれ育った故郷へ移住する動きがみられた時期であった。こうした時代背景が、「やがて故郷へ帰ろうとする人々」という表現につながり、彼らが住まうであろう住宅の管理事業を立ち上げさせた原動力となったといえる。

図表6 LLPあきた空き家かんりの設立趣旨

秋田県は少子高齢化の尖兵的位置にあり、町や村の機能が低下、衰退あるいは消滅の危機さえすでに予測されている状況にあります。

特に目立つ現象は空き家の急増です。平成15年度の行政調査（5年毎）によれば、空き家屋率は総住宅数の10%を超え、44,200戸を数えるに至っております。

さらに65歳以上の高齢単身者世帯も4万世帯以上あり、将来の空き家の予備軍とも言え、今後も増加局面は続くものと思われます。一端放置された家屋はそれ自体腐れ落ちるだけでなく、その地域環境の劣化、地域社会の衰退にもつながっていきます。

この状況に対し、いろいろな視点からの課題解決の取り組みがあるわけですが、我々は家屋の腐敗からの防止が、村の保全につながる取り組みのひとつであると考えました。やがて故郷へ帰ろうとする人々と、彼らの村の再生への思いの強さを確信し、その取り組みの時まで、当該空き家屋の保全管理を主体に、それと付随して発生する各種の要請に応える事業を行うこと目的として、我々は当該組織体を設立するに至りました。

平成20年3月
有限責任事業組合あきた空き家かんり
事業運営協議会

（資料）LLPあきた空き家かんり提供資料を基に筆者作成

（注）下線部は、本旨に反しない範囲で筆者が加筆修正した部分である。

LLP あきたの事業内容・経過と解散

次に、LLP あきたの事業内容・経過や、解散後の動向を紹介する。

1. 想定外の依頼者像と依頼件数の少なさ

LLP あきたは、依頼者像を首都圏や秋田県から遠隔の都市部に居住し、インターネット経由の依頼

に抵抗をあまり感じない人たちとを考えていた。LLP あきたは、これに基づき、自治体 Web にバナー広告を掲載するなどして地道な宣伝活動を行ったが、09 年まで、管理依頼はなかった（図表 2）。

実際、08 年 3 月の設立後、1 件目の依頼は 09 年、2 件目の依頼は 11 年と、事業開始から 4 年で 2 件の依頼にとどまった。設立趣旨で掲げた地域保全活動の一つである空き家管理は、依頼数の伸び悩みという想定外の事態に直面したのである。

しかし、多くの依頼は、電話でなされたものであった。依頼者とのやりとりを通じて LLP あきたのメンバーは、「特に高齢者は、生の声で依頼したい傾向があった」と述べている。もちろん、ほとんどの依頼者が、LLP あきたの Web サイトを閲覧していたが、インターネットショッピングに抵抗感のある人は、家の管理をインターネットで依頼できなかった可能性が高い。

つまり、多くの所有者が家や敷地の管理を第三者に依頼すること自体にある種の抵抗感があり、業法や業界が未確立な状態では、依頼先に対する信頼感や安心感がいかに得られるかが第一に必要であることを示唆する。

図表7 管理物件の依頼者所在と管理物件の所在との関係(17年7月時点)

依頼者 所在県	管理物件所在市町（秋田県）							総計
	秋田市	能代市	大館市	鹿角市	由利本荘市	大仙市	八郎潟町	
宮城県	2							2
秋田県	1	1						2
茨城県	1							1
埼玉県	1		1				1	3
千葉県	2							2
東京都	(1)			1				1(1)
神奈川県	2	1						3
長野県						1		1
愛知県					1			1
総計	9(1)	2	1	1	1	1	1	16(1)

(資料) LLP あきた空き家かんり提供資料を基に筆者作成

(注) () の数字は、墓参り代行のみ(空き家管理なし)の件数で、外数である。

2. 空き家条例制定で訪れた転機

LLP あきたに転機が訪れたのは、2010 年に所沢市で空き家管理条例が施行されたことを契機に全国の各自治体で同様の条例制定が進み、空き家管理の必要性が社会で広く認知されるようになった頃である。12 年に複数のマスコミに取り上げられたことで管理依頼の敷居は大きく下がり、この年だけで 9 件の依頼を受けている（図表 2）。その後、管理物件の売却による依頼取りやめ等があったものの、筆者がヒアリングした 2017 年 7 月時点で、LLP あきたは 16 件（墓参りを含めると 17 件）を管理している。

3. 市部に多い管理依頼の空き家

LLP あきたは、依頼者像を、首都圏を中心とする秋田県から離れたところに居住している人とし、管理物件の所在を、これまでの生活経験から町村部（特に農村地域）に多いと考えていた。

そこで、前述の 17 件の内訳を示した図表 7 をみると、物件管理の依頼者は関東在住者が多く（11 件、64%）、宮城県や長野県、愛知県在住者など、すべての依頼者は東

図表8 LLPあきた空き家かんりのメニュー、作業内容、料金

メニュー	作業内容	金額
基本コース	●屋外の管理 ・建物外部からのチェック ・開口部の施錠確認 ・ドアの状態の確認 ・窓の状態の確認 ・ポスト内の郵便物確認 ・雪落とし、雪かき ●屋内の管理 ・通風、換気（60分） ・清掃 ・雨漏りチェック ●有事後の巡回 （地震、台風などにより被害の可能性がある場合）	月1回巡回の場合 5,000円/月
おためしコース	●屋外の管理 ・建物外部からのチェック ・開口部の施錠確認 ・ドアの状態の確認 ・窓の状態の確認 ・ポスト内の郵便物確認 ・雪落とし、雪かき	月1回巡回の場合 3,500円/月
敷地の点検・管理	●除草・草刈り、庭木の刈り込み ●不法廃棄物の点検・報告	8,000円/1回
墓地清掃・墓参り代行	・清掃 ・供物、供花、線香、お清め水 ・礼拝	9,500円/1回

（資料）LLPあきた空き家かんり提供資料を基に筆者作成

日本在住で、概ね想定通りであった。

一方、管理物件の多くは秋田市に集中し（10件、59%）、そのほかの市でも、管理物件は市街地に立地しており、想定とは異なる結果となった。

ちなみに、秋田市以外に立地する管理物件は7件であった。図表1に挙げた企業・団体のうち、秋田市以外の地域を管理対象とするところは少なく、LLPあきたによる管理可能エリアの広さが、管理依頼件数を増加させた要因の一つと考えられる。

4. 事業内容

LLPあきたでは、空き家の管理や付帯メニューを図表8の通りに用意している。

基本コースは、依頼物件の外観目視だけでなく、屋内の通風、清掃、雨漏りを確認する。料金は、依頼件数を増やせるよう、月1回5,000円で基本コースを提

供し、LLPあきたの解散まで、この料金を継続した。本来は、もう少し高めの料金設定を検討したが、管理途中で依頼者に値上げ交渉し、管理依頼を中止されるよりも、継続して依頼してもらうことを優先した。

おためしコースは、基本コースから屋内作業を省略したものである。料金は、基本コースと同様の理由で、月3,500円とした。

これら2コースで実施されない除草、剪定作業等は、敷地の点検・管理により実施される。料金は、1回8,000円である。なお、図表6で示した設立趣旨に掲げている通り、空き家の保全管理を主としていることから、敷地の点検・管理単体では受け付けていない。実際、複数の依頼を断ったとのことである。また、関連サービスとして、墓地清掃、墓参り代行を、1回9,500円で実施している。

LLP あきたでは、管理依頼の作業を実施した際に、図表 9 で示した作業報告書を作成し、依頼者へ送付している。ちなみに、筆者が LLP あきたに確認したところ、報告書の特記事項には作業して気が付いた点を丁寧にお知らせするほか、作業結果を複数の写真で知らせる等の工夫がみられた。

LLP あきたで最も多い管理作業は基本コースで、7 件の依頼を受けている（図表 10）。この他の依頼も含めた 16 件の空き家管理数は、13 年時点の秋田県の空き家（その他住宅）3.35 万戸に比べ、ごくわずかである。

しかし、LLP あきたは、空き家対策条例が新聞に大きく取り上げられる以前から空き家管理の必要性を認識し、管理を希望する空き家所有者の需要に应运ってきた。16 件（墓参りを含めると 17 件）の管理依頼が継続していることは、LLP あきたが得た信頼の証といえる。

5. 解散後も一部で空き家管理を継続

LLP あきたは、17 年 12 月をもって解散したが、LLP あきたの設立メンバーの一人が LLP あきた解散直前まで担当していた 8 件の管理を、一部の組合員や協力員の支援を受けながら、継続して実施している。

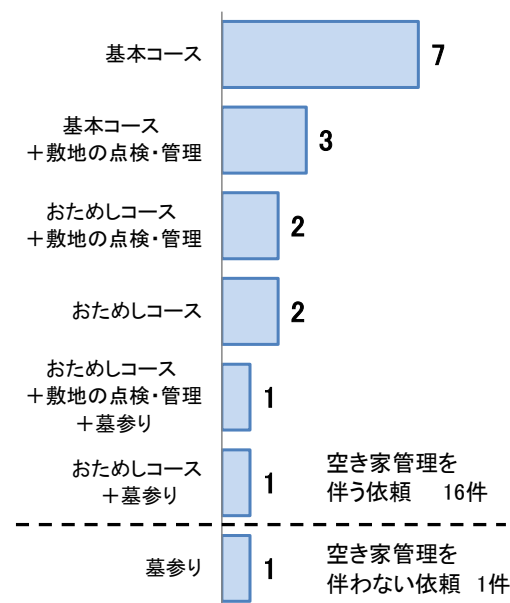
8 件の内訳は、敷地の点検・管理が 5 件、基本コース＋墓参り代行が 1 件、基本コースが 1 件、墓地清掃・墓参り代行 1 件で、LLP あきたと同一料金である。

依頼の多くが、屋内外の点検よりも、除草に集中している点が、図表 10 の特徴とは異なる。前述の通り、LLP あきたでは、設立趣旨に従い除草だけの依頼は断ってきたものの、同解散後は、管理依頼者の希望に沿い、除草だけの依頼も受けた。

図表9 LLPあきた空き家かんりの作業報告書

（資料）LLPあきた空き家かんり提供資料を転載

図表10 空き家管理等の依頼状況
（17年7月時点）



（資料）LLPあきた空き家かんり提供資料を基に筆者作成

LLP あきたのメンバーは、一部の空き家管理を LLP 解散後も引き受けた理由を、「これまで継続して管理依頼してくれたことへのお礼の意味合い」と説明した。

依頼者（所有者）と LLP あきたとの間で信頼関係が築かれたからこそ、管理が依頼されたといえる。こうした人間関係の構築が、空き家管理事業の継続性を担保する要因の一つと指摘できる。

空き家管理のビジネスモデルを考える

1. LLP あきたの実績が意味すること

LLP あきたのメンバーが「思ったほど依頼がない」と述べたように、社会での空き家に対する課題認識は進んでいるものの、統計で推定される空き家数に比べて、空き家管理の依頼数は少なかった。国土交通省「平成 26 年空家実態調査」によれば、調査対象となった空き家所有者の 77.2% が空き家管理を専門業者等に委託するつもりはないと回答しており、空き家管理の需要規模は現時点で小規模と判断せざるを得ない。

また、管理依頼が増加しない要因として、買い手がつかない、仏壇などの家財を処分できない、建物の所有者が老人ホーム等に入所して長期不在である、住まない家に費用はかけたくない、もしくは費用をかける金銭的余裕がない、といった所有者の置かれた諸事情も影響していると考えられる。

それでも、本レポートは、LLP あきたに管理を依頼し、LLP あきたが解散した後も継続して依頼する人たちの存在を重視したい。現在、ボランティアの位置づけとして提供される管理が継続していることに対し、LLP あきたは、「10 年間の事業を通じて、空き家を管理しなければならぬ」という課題が社会に提起できたので、LLP の設立意義は達成できた」と総括している。空き家管理を依頼してもらうハードルは高く、事業としての採算性も厳し

いが、一定の需要に応える取組みは必要であることを示唆する。

事実、LLP あきた解散後も、依頼者の多くは、雑草繁茂などで近隣住民に迷惑がかからないよう、最低限の手入れを希望している。こうした近隣への配慮を具体化する事業の存在は、所有者の高齢化が進行し、首都圏への人口集中が一段と高まる今日では、ますます不可欠な存在といえる。それゆえ、空き家管理事業が取り組まれるためには、地域の実情に応じたビジネスモデルの構築が求められる。

2. 現実的な空き家管理

管理を依頼したい過疎地域や農村部の空き家が、空き家管理を営む企業・団体の事業対象地域に含まれない可能性は、十分考えられる。こうした地域で空き家管理を実現させるために LLP あきたが実践したことは、農協時代に培った人的ネットワークに基づき、地域ごとに協力員を配置したことである。

事業の広域展開は、依頼件数の確保につながり、事業の採算性改善に寄与すると考えられる。しかし、LLP あきたの事例や国土交通省の調査結果が示す通り、空き家管理の絶対的な需要数が小さく、空き家管理ビジネスがコミュニティビジネスの域に達することは容易でない。

ゆえに、地域との関わりが深い農協や地元不動産業社、建築業者が、ノウハウを共有しつつ、地域保全活動の一環として、空き家管理事業へ参入することが現実的であると考えられる。なお、一部の農協では、関連会社等を通じて空き家管理に取り組む事例が確認出来ており、この点は、別稿で報告したい。

（本連載は今回で終了）