

## 民泊問題——町会長の迅速果敢な行動が 住民を救う

新今里一北町会長 安藤公一

ある日突然、A4版の次のような告知文が投函されます。「国家戦略特別区域法および大阪市条例にもとづき適法民泊として営業を開始することになりました」。自分の家のすぐ近く、あるいは隣家が民泊になるという。「つきましては(1週間後の)〇月〇日午後1時より、中央区の弊社会議室にて説明会を開催いたします。なにとぞふるってご参加ください」。指定の日時といい、会場(遠方の雑居ビル)といい、まったく事業者側のペースであり、近隣住民の都合も感情もまったく無視しています。

衝撃とストレス、将来への不安。これから年がら年中ゾロゾロと外国人観光客がトラックを引きずりながらやってきて、絶え間ない騒音とゴミやタバコの吸い殻の放擲に悩まされるのか? しかも事業者はなんと外国人ではないか! 文句を言おうにもとてもじゃないが話の通じそうな相手ではない。

営業を阻止することは出来ません。大阪市経済戦略局が発行した見開きの美しいパンフレット『民泊を正しく知っていただくために』には、たんに民泊反対というだけで営業を中止させることはできないと明記されています。そりゃそうでしょう。特区民泊は数年前から始まった政府と大阪市の肝いりの事業です。民泊施設をつくったオーナー、事業者も相当な投資をしています。司法書士や行政書士などの法律家もついています。「民泊反対!」と叫んだところで「はいそうですか」とやめるわけがないでしょう。

しかし、あきらめて拱手傍観してはなりません。民泊というのは基本的に地元住民に迷惑をかけることで成り立つ商売です。施設のオーナーと事業者にそのことを痛感させ、住民を苦しめない適正な民泊運営をするよう誓わせなければなりません。我々に向かって、自らの言葉で、直接——。それにはやはり説明会です。

このとき民泊事業者にわたりあえるのは地域の町会長をおいてほかにありません。迅速果敢な行動が必要になります。近隣住民をまとめ、町会長のもっている威厳と貫禄、カリスマ性を総動員し、事業者に説明会開催の日時と会場を改めさせます(平日なら夜7時開始、会場は施設内)。そして説明会に住民を大挙動員し(20人前後)、事業者側をとりかこんで質問攻めにして叩くのです。これで勝てます。

現在私の町内には民泊が5軒ありますが、住民とのあいだに目立ったトラブルはありません。説明会が決定的な成功をおさめてきた何よりの証拠です。民泊事業者は町会費を納め、私との関係はきわめて良好です。これからそのことをお話しします。

# 民泊問題——町会長の迅速果敢な行動が住民を救う (安藤公一)

## 1. 『今里クリスタルホテル』の衝撃 (2017年7月)

## 2. J S社との遭遇 (2019年夏)

## 3. 町会長による対民泊の戦略と戦術

「(電話で事業者に向かって)おたくが昨日近隣住民に配布した民泊開設の告知文、あれはいったい何ですか。新今里の住民をナメてはいかん！」。

電話で事業者に命じて、説明会の日時と会場を改めさせる。

説明会場に住民を大挙動員する。

事業者、オーナーをして地元住民にきちんと挨拶させる。

住民が質問攻めを行ない、事業者側を圧倒する。

適切な施設運営をしますと事業者側に誓わせる。

住民が施設を隅々まで内覧し、さらに細かい注文をつける。

町会費の支払いを約束させる。

「(説明会の最後で住民に向かって) 宿泊客が騒がしくしていたら、私を呼びなさい。私が静かにさせる。だから何も心配せんでいい」。

## 4. 民泊事業者とのあいだに良好な関係を築く

「(事業者に) 町会費を支払ってくれている以上、君たちも新今里一北町会の一員です。わからないこと、困ったことがあったら、何でも町会長の私に相談しなさい」。

事業者と定期的に面談して意思の疎通をはかる。

町会長みずから宿泊客を制御し、事業者側に貸しをつくる。

適宜住民に文章で報告することで、住民を安心させる。

## 5. 終わりに——これから約1年間で住民と町会長にとって 正念場か。