

In April 2022, Osaka City University and Osaka Prefecture University merge to Osaka Metropolitan University

Title	(第4章)新華僑のビジネス動向と地域コミュニティへの波及効果：カラオケ居酒屋、民泊、福祉アパート経営の実態から
Author	陸 麗君
Citation	URP「先端的都市研究」シリーズ. 17巻, p.69-81.
Published	2019-03-25
ISBN	978-4-904010-32-7
Type	Book Part
Textversion	Publisher
Publisher	大阪市立大学都市研究プラザ
Description	グローバル都市大阪の分極化の新たな位相：日本型ジェントリフィケーションの多様性
DOI	

Placed on: Osaka City University

Osaka Metropolitan University

第4章

新華僑のビジネス動向と地域コミュニティへの波及効果 —カラオケ居酒屋、民泊、福祉アパート経営の実態から—

陸 麗君

1 はじめに

第3章では、主に西成区新今宮駅南東地域において近年急速に発展してきたカラオケ居酒屋を中心に、この地域の土地利用の変化を考察した。そこからは、近年、華商たちが商店街の土地利用に大きな変化を及ぼしてきたことがわかる。この地域におけるカラオケ居酒屋の急増した理由には、地域の特質と立地の利便性に加え、新華僑たちのビジネスにおける同郷・同胞間の強靱なネットワークが挙げられる。

しかし、カラオケ居酒屋の急増で注目を集めたこの地域では、近年カラオケ居酒屋自体がある種の飽和状態を呈しているようにも見受けられる。一方で、幾つかの新しい動きが生じていることも注目される。すなわち、海外からの旅行者の増加に伴い、民泊の施設が増加傾向にあり、地域内の土地価格が上昇し始めている点である。さらに2022年3月には星野リゾートが新今宮駅前で高級ホテルのグランドオープンを予定し、夢洲では2024年に開業を目指すカジノ構想（IR事業）があり、2025年には大阪万博が開催される予定である。こうした近い将来に発生する一連の動きを、新華僑たちは当地域の発展の促進要因として大いに期待している。こうした背景の下で、カラオケ居酒屋に続くさらなる発展を狙った、新たな取り組みが動き始めている。

本章では西成区新今宮駅南東地域におけるカラオケ居酒屋以外の動きに焦点を当て、華商たちの取り組みを中心に考察したい。それを通して、まず、西成区新今宮駅南東地域、ひいてはインナーシティの西成区における地域の特徴と動きを捉えたい。次に、ニューカマーのビジネスと地域との関わりを考えたい。

なお、本章で言う新今宮南東地域の調査対象地は第3章の調査地とほぼ同じものである。つまり第3章の図3-1で示したように、西成区の飛田本通り商店会を構成する動物園前一番街、動物園前二番街、今池本通、新開筋中央、飛田本通、飛田本通南から成る。ただ華商たちの不動産ビジネスの物件はこの地域外のものも含める。また本章で取り上げる内容は、特別な説明がない限り、すべて筆者が聞き取りに基づいている。

2 新今宮南東地域における新華僑の起業の経緯³

新華僑・華人が新今宮駅南東地域の商店街でカラオケ居酒屋を経営するようになったのが、2010年前後からであった。第3章でも示したように、2015～2018年の間、商店街の店舗からカラオケ居酒屋への転用がピークに達した。それらのカラオケ居酒屋の経営者あるいはオーナーはほとんどが、新華僑・華人で占められる。

では、なぜこの地域でカラオケ居酒屋が短期間で急増したのか？またなぜ経営者あるいはオーナーのほとんどが新華僑・新華人なのか？これらの疑問に答える端緒として、カラオケ居酒屋を「普及」させた中心的な人物であるLC氏及びGS氏の経歴を簡単に紹介しておこう。

LC氏は1990年代末に福建省福清市から来日した。勤勉で忍耐強く、商機には常にアンテナを張っている。来日して以来、西成区あいりん地域に住んでいるため、この地域を熟知している。LC氏がカラオケ居酒屋を営むきっかけは、2005年にLC氏が購入した店でカラオケと日本料理を運営したところ、たいへんな人気を博したことにある。そこでLC氏は、あいりん地域でカラオケ居酒屋をさらに展開することになった。その後、2013年にLC氏は不動産会社を設立し、日本人名義の商店街の空き店舗を買い上げ、カラオケ居酒屋に改装してから売却あるいは賃貸に出すことをはじめた。

一方、GS氏はLC氏と同じ福建省福清市出身で、2000年代初頭の来日後に日本語学校で日本語を勉強し、大阪府にある私立大学に進学し、日本で大学教

³ 本節の一部は陸（2017:25-26）の内容をベースに書き直した。

育を受けた。GS氏は大学で勉強しながら、日本人経営のラーメン屋でアルバイトをし、ビジネスのノウハウを覚えた。また大学生時代、すでに会社を設立するほどビジネスへの意欲があった。大学卒業後、この地域で不動産業を営むに至っている。GS氏は、カラオケ付きのラーメン店で年配の人たちが歌っている光景からヒントを得た。そこでカラオケ付きの居酒屋をオープンしたが、それはLC氏よりやや早い時期であった。過去の日本人経営のラーメン屋の場合、客層の中心は年配者でカラオケ1曲200円であった。これに対しGS氏のカラオケ居酒屋では、若い女性店員を入れ、客層を若者に定め、一曲100円に設定したところ大変な人気になった。その意味で、GS氏はこの地域のカラオケ居酒屋の火つけ役であったと言える。また、GS氏は不動産の売買だけではなく、リフォームの業務にも携わり、確実に実績を上げてきた⁴。

さらに指摘しておきたいのは、第3章の表3-1に示した55軒のカラオケ居酒屋物件の、2階の用途である。第3章では、それらの物件の1階の用途変更を中心に議論したが、2階あるいは3階はプライベート空間であり、その用途の詳細を明らかにできていなかった。しかし、筆者による聞き取りの限られた事例ではあるが、2階のほとんどが住居として使われていることがわかった。入居者にはカラオケ居酒屋の経営者もいれば、一般の賃借人もいるという。そのような、1階・店舗、2階・住居の物件は、収益率が高いことから人気が高い。

LC氏やGS氏はカラオケ居酒屋の物件を、誰に、どのように売却あるいは賃貸したのか？実は、そこには中国人のネットワークが大きく関わっている。GS氏とLC氏は、自身の会社のホームページ上でそれらの不動産情報を掲載しているが、その他にも主に中国人ネットワークを通じ、親戚、友人、親戚の親戚、友人の友人に至るまで買主あるいは賃借人（経営者）を募り、カラオケ居酒屋の軒数を増やしてきた。このように、LC氏とGS氏は自らカラオケ居酒屋の経営を担うのではなく、周りの人も引き込んでカラオケ居酒屋の展開を推し進めてきたといえる。

日本在住の新華僑・華人による情報の伝達あるいは情報へのアクセスには、

⁴ 編者の水内俊雄らが2015年11月に行ったGS氏に対するインタビューによる。

主に以下の5つの方法がある。(1)中国人向けのWebサイト、例えば「小春」(<https://www.incnjp.com/portal.php>)。(2)Wechat(微信)とそれに関連するネットワーク、例えばWechatの「微信群(グループ Lineに類似)」や「朋友圈」(タイムラインに類似)。(3)中国語の活字媒体、例えば「閩西華文時報」など。(4)従来ある福建同郷会や華僑総会などの組織とそれらの活動。(5)友人、同郷間の口コミ。これら5つの情報伝達方法のうち(3)・(4)・(5)はこれまでも主要な方法として活用されてきたのに対し、(1)・(2)は比較的新しい方法である。特に(2)のWechatは、今、中国人の主要なコミュニケーションの媒体となり、中国人、あるいは中国語話者の間における情報伝達と社交の重要なツールとなっており、新華僑・華人のほとんどの人がこれを使用しているようである。「微信」という「非対面的」「匿名的」な手段がビジネス情報を取得するファーストステップとして活用される一方で、情報の確認やさらなる問い合わせなどの過程では、電話や直接会っての相談、あるいは同郷・親族関係を通じた確認など、「対面的な」方法が重視される。つまり、セカンドステップでは、従来の地縁・血縁などを基盤とする華僑・華人のネットワークが依然活用されているのである。

なお、カラオケ居酒屋の経営に関して、華僑たちが地元商店街との軋轢と歩み寄りについては陸(2018、2019)を参照されたい。またカラオケ居酒屋の急増に伴う地域内の店舗の建物利用の変化については第3章を参照されたい。

以下は華商たちが取り組むカラオケ居酒屋以外のビジネスについて論じた。

3 民泊をめぐる華商たちの不動産ビジネス

前述した通り、この地域で華商たちの本格的なビジネス参入は、カラオケ居酒屋の展開を通じてであった。しかし近年、カラオケ居酒屋の軒数がほぼ飽和状態に達し、関係者はこれ以上の発展が困難ではないかと認識しているようである。LC氏は「カラオケ居酒屋が増えすぎ、限界にきている」、「別の方向の展開を考える必要がある」と話していた。その一方で、近年の日本では外国人観光客が急増し(図4-1)、宿泊施設の建設が急がれるような状況も生じてい

た。大阪市は特にその影響を強く受けている。

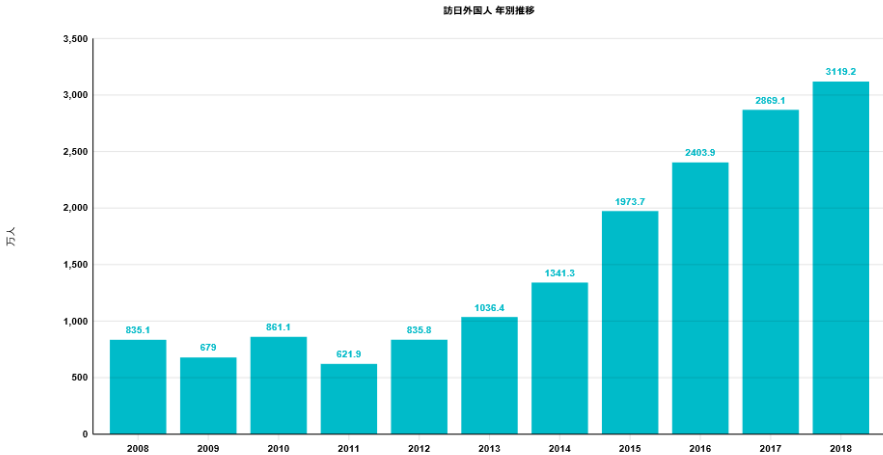


図 4-1 訪日外国人人数年別推移(2008-2018)

(出典: 日本政府観光局)

3-1 有利な立地条件

この地域は、前章でも指摘されたように、JR 線と南海線の新今宮駅、さらに大阪メトロ御堂筋線の動物園前駅が立地し、関西空港までは南海線や JR 線で乗り換え無しで行けることに加え、天王寺・難波・心斎橋といった人気の観光エリアにも近いという、優れた交通の利便性を有している。また、2022 年の春には、新今宮駅前で星野リゾートグループが高級ホテルの開業予定もあり、この地域に対する注目度は一層高まっている。と同時に、既述のとおり、この地域の持つ歴史的な要因から、土地価格が相対的に安いという特徴がある。地域内の一部で土地価格の上昇傾向もみられるとはいえ、それでも周囲の区域に比べまだ比較的安い。

このように、訪日外国人が増加傾向という背景下、この地域の立地条件と比較的安価な土地価格は、民泊経営の上で有利な条件となった。実際、2015 年前後、商店街でカラオケ店舗が急増した時期とほぼ同時期に、新今宮駅南東の地

域及びその周辺では、新華僑による民泊の経営が開始されている。

3-2 民泊経営と土地利用の変化

端的に言えば、こうした民泊経営は主として以下の二つの段階を経て今日に至っている。それに伴い、この地域の建物の利用はカラオケ居酒屋経営とは異なる様態を呈している。

まず、第一段階の 2016 年頃までの時期である。この段階では、新華僑の土地建物のオーナー自身が民泊経営を行うことが主流で、場所もアーケードの商店街の周辺が主であった。例えば、新今宮駅の北部と北東、浪速区の恵美須町などで新華僑たちが民泊経営を営んでいた。これらの民泊物件の具体的な入手経緯には主として以下の三つのケースがあった。(1)適切な物件(一軒家)を購入し、民泊に改装するケース。例えば、二階建ての古い麻雀荘を購入し民泊に改装する例がある。(2)マンションの一室を借りて民泊経営を行う。その場合、オーナー了承済みのケースもあれば、オーナーが民泊経営を知らないケースもある。(3)自分所有の賃貸物件を民泊に転用するケースである。当時、民泊物件の仲介業者、例えば Airbnb などは、公的な民泊の経営許可がなくても物件の登録と仲介が可能であった。そのため、それらの仲介サイトを利用して、あるいは口コミや中国の旅行会社と連携して集客が行われていた。この時期、新華僑に限らず、無許可経営の民泊が多く、問題視されるようになったことも記憶に新しい。

新華僑たちは各自で民泊経営を行うが、立ち上げの際、経営のノウハウはホテルでの従業経験がある同郷人から教わったそうである。また、民宿のオーナーあるいは経営者たちが(その当時、ほとんどの事例がオーナー＝経営者であった) Wechat(「微信」)でグループを設立し、そこで情報交流や時には携帯用の Wi-fi といった物品の貸し借りをを行い、華人間のネットワークを駆使して、民泊経営を互いに助け合う状況があった。

この段階では、民泊経営はまだ現在ほど多くなかった。また、民泊の具体的な経営に際しては、例えば、駅までゲストを迎えに行くといったサービスや、マンションの一室を用いた民泊経営の場合に、ゲストに廊下を静かに通ることを要請したり、ゴミをきちんと再分別してから出すなど、経営者が細心の注意

を払っていた。つまり、地域とのかかわりが多少なりともある中で、なるべく地域に迷惑をかけないようにすることによって、経営のスムーズ化を図っていた。筆者の調査した限りでは、大きなトラブルもなかったという。一軒家を民泊にした場合でも、周囲の商店主と挨拶するなど、比較的良好な関係性を保たれていたようである。

次に、第二段階の2017年から2019年3月初めまでの時期で、商店街での展開及びオーナーと経営者の分離が顕著になっていくことを特徴とする。

この時期には、上述の段階で述べたような無許可の民泊経営に対する指導と取り締まりが厳しくなり、2018年4月25日には「大阪市違法民泊撲滅チーム」が設置された (www.city.osaka.lg.jp/kenko/page/0000434127.html)。こうした背景のもと、個人で民泊を行う新華僑の人々は許可申請を行うようになった。一方、LC氏は商店街の空き店舗や空き家を民泊用に建て直したり、リフォームしたり、民泊の経営許可を得て運営会社に民泊運営を委託し、固定の賃貸料を受け取るという形式で民泊ビジネスに精力的に参入してきた。

表 4-1 商店街における LC 氏所有の民泊物件(一部)

No.	場所	物件内容	時期	民泊の経営方式
1	山王3丁目	3階建て 1Fはラーメン屋と福建料理の店と民泊4室 2Fは民泊11室 3Fは華商会のオフィス 以前はパチンコ屋	2017/11	専門業者に委託経営
2	山王2丁目 その①	3階建て 1Fと2Fは約106平方ずつ、 3Fは約75平方 以前は空き店舗	2018/11	専門業者に委託経営
3	山王2丁目 その②	木造二階建て 以前は倉庫	2019年3月初め	専門業者に委託経営の予定
4	山王2丁目 その③	6階建て、1階は店舗、2～6階は民泊計15客室	2019/3	専門業者に委託経営の予定

		以前は料理屋		
5	天下茶屋北 1丁目	木造2階建て 1階と2階計76平方 以前は住宅	2019/2	販売 民泊許可申請済み で交付
6	太子1丁目	3階建て 以前は住宅	建設中	専門業者に委託経 営の予定

(筆者の調査により作成)

表 4-1 に示した、この2年あまりに LC 氏が建設・リフォームした主な民宿物件をみると、以下の2点の特徴を指摘できる。一つはすべての物件は民泊経営が可能になるまでに仕上げることで、もう一つは（No.5 の売り出し物件を除き）すべて専門業者への委託経営という形態をとっていることである。

このように、カラオケ居酒屋の旺盛な出店と並行して、新華僑たちはさらなるビジネスチャンスを求め、民泊経営にも進出してきた。物件単位でみると、比較的大きな面積の土地・店舗が入手された際に、カラオケ居酒屋よりも民泊経営が選好される傾向がある。また、民泊用の物件は、地域内でまとまった単位で購入された際、その用途に供されることが多い。新華僑たちがカラオケ居酒屋につぐビジネスの一つとして、民泊用住宅の開拓に期待をかけているといえる。

ここで一つ指摘しておきたいのが、表 4-1 の No.1 の物件の1階部分の利用である。当初、1階の商店街の通りに面する部分には、企業型保育所を作る計画があった。というのは、ちょうどその頃、商店街にはカラオケ居酒屋の従業員を初め就業する若年層が増え、子供の保育のニーズを満たす必要が生じたからである。仮に保育所が設置されれば、より多くの人が商店街で働くことが可能となるというメリットもある。加えて、商店街の活性化にも資するとの目論見もあった。しかし、残念ながら立地上保育所設置補助の条件を満たせず、その構想は実現に至らなかった。とはいえ、華商たちの保育所設置の構想は、衰退を克服する可能性をなかなか見いだせなかった地域において、経済的活性化のみならず、社会的に貢献しようという取り組みとして、評価されるべき動きとして捉えることができる。

3-3 福祉アパート経営

さらに LC 氏は、所有物件の一部を、生活保護受給の高齢単身者に賃貸する「福祉アパート」としても提供する役割を担っている。2017 年 1 月時点で、LC 氏が所有する約 30 戸の賃貸物件の約半分がいわゆる福祉物件であった。当時テレビで「孤独死」の問題が注目を集めるなどしており、LC 氏は自身の物件で同様のことを絶対起こさせないという思いから、日本人の介護福祉士を雇う形で 2016 年 12 月に介護サービスを提供する許可申請に至り、2017 年 1 月から実際に介護サービス（部屋の掃除、入浴、買い物、病院への付き添いなど）を始めた。自身の貸借人に対してサービスを周知したところ、その中から介護サービスを受けた人が 3 人いた。しかし、サービスの維持が難しくなって LC 氏は約半年後には事業中止を決断したのだが、その後、必要とする入居者に対する他社の介護サービス紹介は継続している⁵。

また孤独死を防止する目的で、LC 氏は毎月の賃貸料を貸借人から手渡しで集金している。他の日本人の近隣不動産業者もやっていることであるが、手渡しにすることで、受け取りの際に入居者の状況確認を行っている。それ以外に、1 か月に最低 1 回は挨拶に行き、入居者の安否確認を行うこともしている。

同じく福建省出身でこの地域で不動産ビジネスを展開する GS 氏も、少なくとも 6 部屋の福祉アパートを提供している。他にも、福清出身の不動産業者 SQ 氏が、テレビや寝具付きの福祉アパートを提供している。

以上のように、この地域の新華僑たちは、ドライにビジネスを展開すると同時に、福祉サービスの質の検証まではできていないが、この地域の特殊性を考慮し、地域のニーズにあった住宅提供という役割も果たしている。

3-4 「大阪華商会」と中華街構想

この新今宮駅南東地域でビジネスを行う新華僑たちは、ネットワーク化の新たな展開として、2017 年 12 月に一般社団法人「大阪華商会」（以下「華商会」

⁵ この介護サービスに関して、LC 氏がどこまでサポートしているのかなどについて、今後サービスの受ける側も含めてさらに調査研究を行う必要がある。

と呼ぶ)を設立した。会長はLC氏で、会員はこの地域のビジネスで活躍している約40名の福建籍の新華僑たちである。会員にはこの地域で不動産ビジネスに従事する新華僑が多いほか、西成区以外の地域で独自のビジネスを行いつつこの地域に不動産投資をしている新華僑もいる。

華商会はアーケード商店街を初め、西成区でビジネスを展開している新華僑が互いにビジネスを進めていく上で、情報交換や相談の場となっている。例えば、表4-1のNo.1の物件を建設するにあたって、「保育所の構想」や民泊に経営転換などは華商たちが集団の知恵とでもいえる。また、大型物件を動かす際に、華商会は資金の誘致や情報交換、そして対応を練る母体でもある。さらに言えば、華商会は華僑団体にイベントや学習会などを開催する際に場所提供も行っており、本格的な福建省のお茶セットが用意されており、華僑たちの交流の場となっている。

この会が成立以降に積極的に進めてきたのが、商店街を「中華街」にするというプロジェクトである。冒頭で述べたように、大阪市では2024年に開業予定のIR事業、2025年に開催予定の万博と、経済活性化に向けた大きな転機を迎えようとしている。華商会の人たちもまた、これらのメガイベントをこの地域でのビジネスの大きな促進要因と捉え、「中華街」プロジェクトを通じて内外からこの地域への投資を呼び込むねらいを有している。

その構想が提示されるに至った背景として、第3章でも触れた、この地域で長年のビジネスによって新華僑たちが蓄積してきた実績をみないわけにはいかない。日本人商店主が高齢化と後継者不足に陥ってこの地域の商店街が廃れていたまさにその時期、新華僑たちが参入し、カラオケ居酒屋、民泊経営などを通じて地域経済に対して少しずつ影響力を強めてきた。現在では、商店街の中には半分くらいが華商たち所有の物件となったケースもある。

中華街構想自体は、それ以前から関係者の間で議論の俎上に上っており、華商たちは様々な力やネットワークを活用しながらこの構想の実現化を推進してきた。2019年2月15日、華商会主催の新年会で「大阪中華街開発委員会」が発足し、中華街構想が公式に発表された結果、その存在が広く知られるようになった。中国関連のメディアだけでなく、日本の主要なメディアがこの構想案を報じたことから、その注目の高さがうかがえる。

中華街構想の骨子およびそれに対する地元の反応などについては、主要なメディアが報道されており、参考にされたい⁶。中華街構想はまさに現在進行形で進められており、今後その動向を注視していく必要があるだろう。

4 小括

本章では、新今宮駅南東地域に位置するアーケード商店街を事例に、新華僑たちがカラオケ居酒屋につぐビジネス、具体的には民泊用住宅の建設（建て直すトリフォーム）及び中華街構想への取り込み、そして地域とのかかわりについて考察してきた。

また、この地域の特殊性からくる福祉アパートのような地域のニーズに合った住宅提供のほか、地域の活性化に貢献する狙いから生じた企業型保育園の認可申請の取り組みも紹介した。

この2年近く、LC氏を初め、新華僑たちは商店街の空き家と空き店舗、倉庫、レストランなどを民泊用住宅に改装したり建て直したりしてきた。こうした一連の動きは、新華僑たちによるエスニック背景の活用と、この地域の交通利便性と安価な土地価格、さらにはインバウンド急増とをうまく結合したものと評価しうるだろう。民泊用住宅の増加が、地域の土地利用形態に着実に変化をもたらし、また地域の風景も変容させてきた。この間の商店街の変遷を回顧すると、かつて地元の年配の人たちがほとんどであったところへ、まずカラオケ居酒屋の林立により、地域外からの若いビジネス客が増えた。そして、民泊用住宅の増加の結果、外国人客、特に子連れ外国人観光客が多く出現した。これを非常に新鮮な光景だと感じるのは、筆者だけではないであろう。この地域に確実に賑わいが戻っていることは否定できないのである。加えて評価すべきこととして、企業型の保育所の認可申請の事例からもわかるように、新華僑たちは地域の一員として地域のニーズを考え、地域の活性化に貢献しようと確実に行動を起こしている。福祉アパートのような住宅提供や賃貸者の安否確認など、この地域の独自のニーズに合わせ、新華僑不動産業者が果たしている民

⁶ 例えば、朝日新聞 2019/2/16 の関連報道。

間のセーフティネットとしての役割も、今後の地域づくりという点で見逃せない。

これらの様々な活動を背景に提示された「中華街構想」について、今後の成否のカギとなるのは、華僑たちの努力だけではなく、地元商店街の人々、関連する各団体との話し合いによる相互理解であろう。地元の人々にとって、地域にあるこのエスニック資源をどのように活用することで、互いに win-win の結果を得られるのかも大きな課題である。このことは、本章の事例地域のみならず、グローバル化の中での大都市大阪を考える際、「まちづくりにいかにエスニック資源を活用するのか」、さらに新華僑たちが「いかに地元と協力しながらビジネスを展開していくのか」など、第1章で述べた「第4象限」の具体例として、地元の人々、行政、新華僑のそれぞれの主体が向き合うべきチャレンジになるといえよう。

謝辞

最後に、調査研究にご協力していただいた新華僑の方々、地元商店街の皆様、関係団体の皆様に厚くお礼を申し上げたい。

〔参考文献〕

朝日新聞(2019/2/16)

<https://digital.asahi.com/articles/photo/AS20190216000930.html>

日本政府観光局 (www.mlit.go.jp/kankocho/siryoutoukei/in_out.html) 2019/3/3

陸麗君 (2017) 「越境にともなう起業と社会圏の形成—関西地域の新華僑・華人の経済活動を中心に—」『日中社会学研究』2017年第25号 22-31頁。

陸麗君(2018) 「5.インナーシティにおけるニューカマーと都市空間の再形成」

(先端的都市研究拠点 2017年度公募型共同研究によるアクションリサーチ)

大阪市立大学都市研究プラザ『URP先端的都市研究シリーズ13』55-60頁。

陸麗君 (2019) 「第16章インナーシティの新華僑と地域社会」『さまよえる大都市・

大阪—「都心回帰」とコミュニティー』東信堂 314-322 頁（予定）。