

教宣 せぶん

スーツを着た「地上げ屋」

都会で下町の庶民を相手に商売をしているAさんのところに、ピリッとしたスーツ姿の、見るからに「好青年」がやってきました。「この街全体が都市再開発計画の対象になりました。おめでとうございます。ついては、ここに大きなビルを建てるので、新ビルの中で商売をしてもらいたいと思うのですが、いかがでしょう?」。「また、もう一つのプランも用意しました。この保証金です。奮発して、世間相場以上の額を用意しました。この保証金を利用して、どこかでご商売をされても、決してご損はないと思います。」「こちらの都合もあるので、3カ月後に答えを出して下さい」。青年はそう言って帰っていきました。

Aさんは「ずいぶん乱暴な話しだな」と思いながらも、悩みました。後日、青年に「新ビルでの商売って、どのくらいの面積が用意されるのですか?」「何階に入るのですか?」「どういう目的のビルなのですか?」と電話で尋ねました。青年は「いま協議しているところなので、まだハッキリと決まっていません」と言い、Aさんの質問には答えませんでした。Aさんはさらに悩みました。

3カ月が過ぎ、Aさんの元に青年がやってきました。青年は「答えをお聞かせ下さい」と切り出しました。Aさんが「新ビルの詳細が決まらなると判断できない」と答えると、青年は「もうすぐ新ビル構想の中間答申が出ますが、それを待っていたら保証金がもらえなくなりますよ」と、Aさんの選ぶ道があたかも一つしかないことを伺わせるように言いました。Aさんがまだ迷っていると、青年はシビレを切らしたように「日本はいま経済合理性の時代なのです。こんなところで赤字の商売をされても日本の迷惑になるのです。ここにビルが建てば、あなたが稼ぐ何百倍もの、いや何千倍もの利益を生むことができます。周辺住民の利便性も上がります。それを阻む権利があなたにはありません」とたたみ掛けました。Aさんはビックリしました。しかし、Aさんは、ここで、きれいに着飾っているこの「好青年」が、実はただの「地上げ屋」と変わりが無いことに気がつきました。

いま、これと同じことが私たちの身の回りで起きていると思いませんか?