

## 米国の民泊事情と Airbnb の戦略（第1回）

執筆者 KDDI 総合研究所 特別研究員 高橋陽一

### ▼記事のポイント

#### <サマリー>

シェアリングエコノミーの代表格とされる Airbnb は、資金難で家賃も払えない状態から今や 300 億ドルの企業へと成長し、スタートアップの成功例としてしばしば名前が挙がる。Airbnb が展開する民泊ビジネスは、新しい技術やサービスが既存の市場に破壊的変革をもたらしている典型的なパターンと言える。既存体制との摩擦や利用上のトラブルなど、さまざまな問題を抱えながらも着実に利用者を増やし、サービスを拡大している。

本レポートでは 2 回にわたり、米国の民泊事情と Airbnb の戦略を概観する。第 1 回目では主として 2014 年までに Airbnb が辿ってきた足跡を振り返るとともに、既存市場への影響や法的枠組みに着目しながら米国の民泊の歩みを紹介する。第 2 回目では民泊の普及につれて顕在化してきた問題点を踏まえ、Airbnb がどのように立ち回り、戦略を構築・修正してきたかを、主として 2015 年以降の動きを中心に考察するとともに、米国の民泊をめぐる最新動向を概観する。

#### <主な登場人物>

Brian Chesky Joe Gebbia Nathan Blecharczyk Paul Graham

#### <キーワード>

Airbnb 民泊 シェアリングエコノミー

#### <地域>

米国

---

# Short-Term Residential Rentals in the US and Airbnb's Strategies (Part 1)

TAKAHASHI, Yoichi

*Research Fellow, KDDI Research Inc.*

---

## Abstract

Airbnb, one of the sharing economy titans, has grown from a startup struggling to pay its rent to a company valued at 30 billion dollars, making it one of the most frequently-referenced startup success stories. Its short-term rental business is a typical example of an innovative technology or service bringing disruptive transformation to traditional markets. Even though it faces numerous problems, including ongoing friction with established vested interests and user-related troubles, the company has steadily increased its user numbers and expanded its services.

This two-part report gives an overview of the short-term residential rental market in the US and the strategies of Airbnb. This first installment of the report looks back on Airbnb's origin and growth up to around 2014, along with an introduction of the development of the short-term rental market in the US, focusing on its impacts upon the traditional markets and regulatory environments. The second installment will discuss some problems associated with the development of this market, and how Airbnb has managed and developed its strategies through its activities in 2015 and beyond. It will also touch upon the latest trends and current topics surrounding the short-term rental market in the U.S.

## Key Players

Brian Chesky Joe Gebbia Nathan Blecharczyk Paul Graham

---

## Keywords

Airbnb short-term rental sharing economy

---

## Regions

US

---

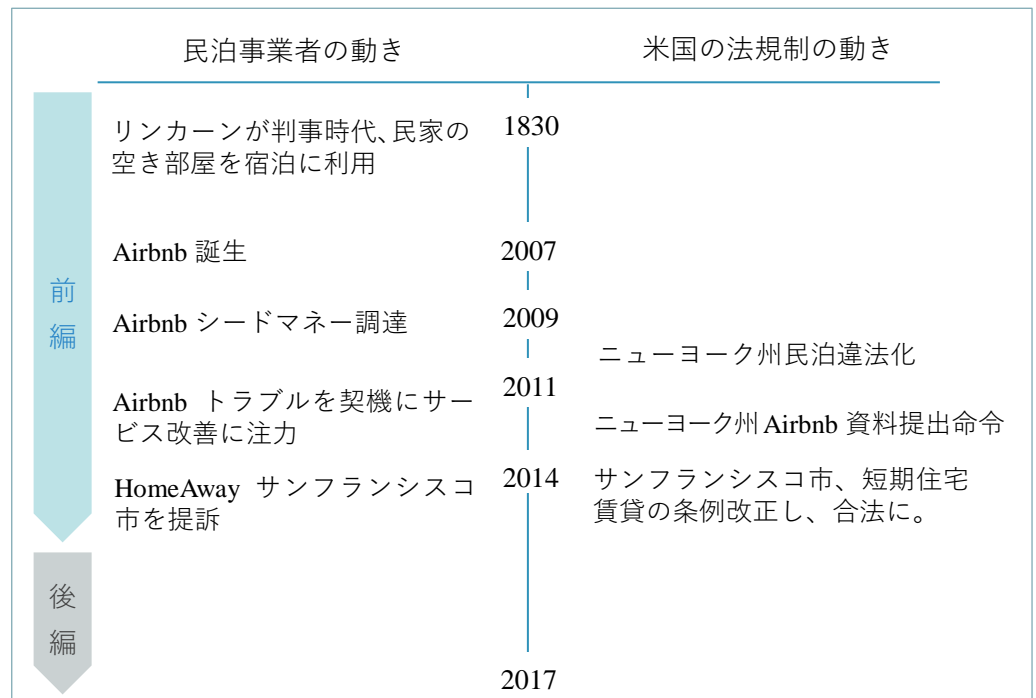
## 1 はじめに

Uberと並びシェアリングエコノミーの代表格とされるAirbnbは、資金難で家賃も払えない瀕死の状態からスタートし、10年を経た今、300億ドルに評価される企業に成長した。スタートアップの成功例としてしばしば名前が挙がり、手本にされる。

Airbnbが展開する民泊ビジネスは社会や制度を変え、人々のライフスタイルを変えつつある。既存のサービスでは満たせなかった需要に応え、新たな事業分野の裾野を広げている。さまざまな問題を抱えながらも着実に成長・発展を遂げている。

本レポートでは2回にわたり、米国の民泊事情とAirbnbの戦略を概観する。第1回目の本稿では主として2014年までにAirbnbが辿ってきた足跡を振り返るとともに、既存市場への影響や法的枠組みに着目しながら米国の民泊事情を紹介する。

日本では2017年6月に「住宅宿泊事業法」（いわゆる民泊新法）が成立し、2018年早々にも施行される運びとなった。民泊の本格的な展開が日本でも繰り広げられようとしている。この機に米国の先行事例を押さえておくことは有意義であろうと思われる。



## 2 リンカーンも民泊を利用した

ホワイトハウスにはリンカーン元大統領の幽霊が出ると噂されている「リンカーンベッドルーム」と呼ばれる部屋があるそうだが、その存在以前にも「リンカーンベッドルーム」はあったと、Airbnbが紹介している<sup>1</sup>。

1830年代、エイブラハム・リンカーンがイリノイ州の弁護士で巡回裁判所の判事を務めていた頃、担当地域を巡回するときは、民家の空き部屋を宿泊に利用していたそうだ。

これはリンカーンに限らず、田舎の地域を巡回する弁護士や判事は皆同様の状況だった。当時の田舎にはホテルなど存在しなかったため、宿泊するには民家を利用するしかなかったというのが実情だ。

宿泊場所として民家を利用することは、安く寝床を確保できるだけでなく、地域の人々と知り合いになれるいい機会でもあった。特にリンカーンの場合には、その誠実で公正な人柄が行く先々で知れ渡り、知名度を上げるのに大いに役立った。

受け入れる民家の側でも、優れた人物と知り合いになれるいい機会でもあり、臨時収入も得られるとあって、喜んで受け入れた。軒先に「空き部屋あり」の看板を掲げる民家も珍しくなかった。

インターネットやスマホやアプリはないものの、コンセプトは現代の民泊と変わらない。言わば「人民の、人民による、人民のための宿泊」。これが民泊の原点と言える。

## 3 Airbnbの足跡

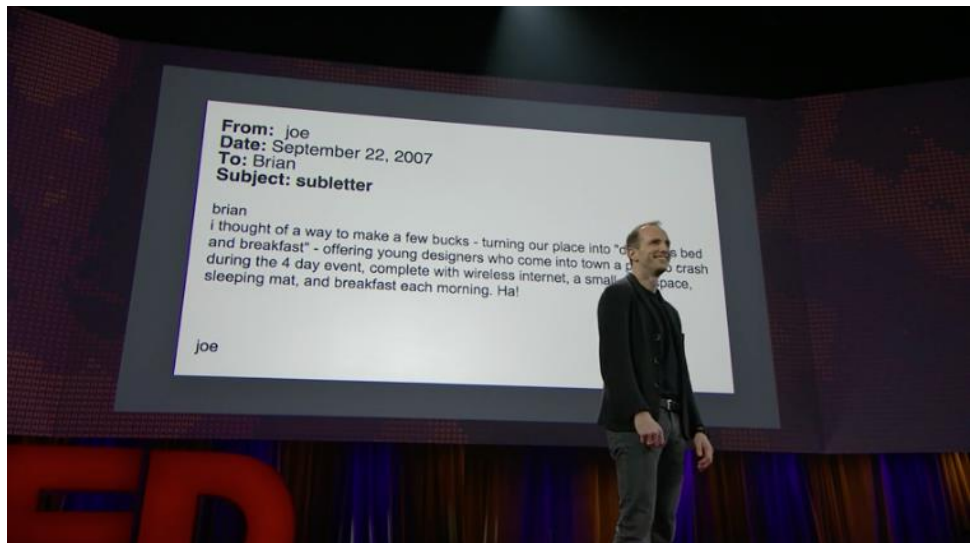
### 3-1 誕生は1通のメールから

Airbnbが誕生するきっかけとなった1通のメールがある。2007年9月、後にAirbnbの共同創業者兼最高プロダクト責任者となるJoe Gebbia（ジョー）が、同じく後に共同創業者兼最高経営責任者となるBrian Chesky（ブライアン）に送ったもの。

Rhode Island School of Design (RISD) で工業デザインを学んだジョーとブライアンは、漠然とした起業の夢を携えてサンフランシスコに移り住む。アパートに同居していたが、貯金も十分でなく収入もなかったため家賃の支払いに困り果てた。

<sup>1</sup> <https://www.airbnbcitizen.com/lodging-by-the-people-for-lots-of-people/>

【図表1】 Airbnb誕生のきっかけとなった1通のメール



(出所) TED2016におけるジョーのプレゼンテーション/TED.com

目をつけたのは10月に開催されるデザイナー向け国際コンファレンスでホテルが全部満室になっていたこと。サンフランシスコでは大きなイベントが頻繁に開催されるが、そのたびにホテルは軒並み満室となり、宿泊料金は跳ね上がる。

ジョーがブライアンに送ったメールは次のようなもの。

小遣い稼ぎの方法を考えた。今のアパートを「デザイナーズベットアンドブレクファスト」にする。4日間のコンファレンスにやって来る若いデザイナーたちにWi-Fiと机と寝床と朝食を提供する。どうだい！

2人はゲスト用に「エアーベッド」と呼ばれる空気で膨らませるタイプの簡易ベッドを3台用意した。宿泊と朝食を提供する宿泊施設「Bed & Breakfast (B&B)」にちなんで、このサービスを「AirBed & Breakfast」と名付けた。

「airbedandbreakfast.com」というwebサイトも立ち上げた。まだ予約やコンタクトができるシステムではなく、サービスの内容や連絡先などが載っている程度の簡単なもの。宿泊料金は1人1泊80ドルに設定した。

おそらく若くてお金のない男たちが利用するのだろうと想像していたら大間違い。初のゲストとして泊まったのは、インド出身のアモル（30歳）、ユタ州の5児の父のマイケル（45歳）、ボストン在住のキャサリン（35歳）という男性2人と女性1人。

「見知らぬ人＝危険」というのが一般的な考え方。見ず知らずの他人の家に泊まることは、泊める方にとっても泊まる方にとっても、不安や緊張感に満ちた体験であったことだろうが、実際にやってみたら、なかなかいいものだったようだ。

中でもアモルは、ジョーとブライアンがアパートでプレゼンの準備などを行っているのを目の当たりにし、自らもデザイナーとしてのスキルを活かして2人を手伝い、

起業の一端を体験した。ここに泊まったことで人生が変わったと語っている。

これは単に宿泊の場であるだけでなく、出会いの場でもあり、友情を育む場でもある。普通なら何年もかかって築かれる友情が、一つ屋根の下で過ごすことで数日のうちに築かれることもわかった。「これはいける」と2人は直感した。

## 3-2 創業はしたものの

---

起業の目処が立ち、ジョーは元ルームメイトでハーバード大卒のソフトウェアエンジニアのNathan Blecharczyk（ネイサン）を招き、3人で会社を興した。コンセプトは、世界中のどこでもホテルを予約するように誰かの家を予約できるというもの。

ただ、それほど大事業になるとは思えず、併行してルームメイトのマッチングサービスの準備も進めた。これに取り組んで4か月後、「roommates.com」が同じようなサービスをしていることがわかり断念。もっと早くチェックすればよかったと後悔。

それからはエアベッド一筋となる。2008年3月にテキサス州オースティンで開催されたイベント「SXSW」向けにサービスを開始した。このときのゲストは2人だけ。そのうち1人はブライアン自身だった。開始はしたもののほとんど注目されなかった。

実際、このビジネスが大きく成長するとは、創業者の3人でさえも思っていなかったのだから、周囲の誰も思っていなかったはずだ。もともと家賃が払えるだけの収入が稼げればいい、という程度の気持ちでスタートしたものだ。

2008年8月に本格的なwebサイト「airbedandbreakfast.com」を立ち上げた。3回のクリックで誰かの家を予約できるようにした。スティーブ・ジョブズがiPodを考案したときに、3回のクリックで音楽に辿り着けるようにしたのをヒントにした。

支払いのシステムは独自に開発した。Airbnbがゲストから宿泊料を徴収し、手数料の10%を差し引いて、残りをホストに支払う仕組みにした。支払い手数料が発生するのを避けるため、第三者の決済サービスは通さないようにした。

部屋の予約だけでなく、検索、評価、支払いもできる、現在のシステムとほぼ同様のものができあがった。エアベッドやカウチがあれば誰でもホストになって貸し出せる。「仮の宿の新しいカタチ」としてTechCrunchなどでも紹介された<sup>1</sup>。

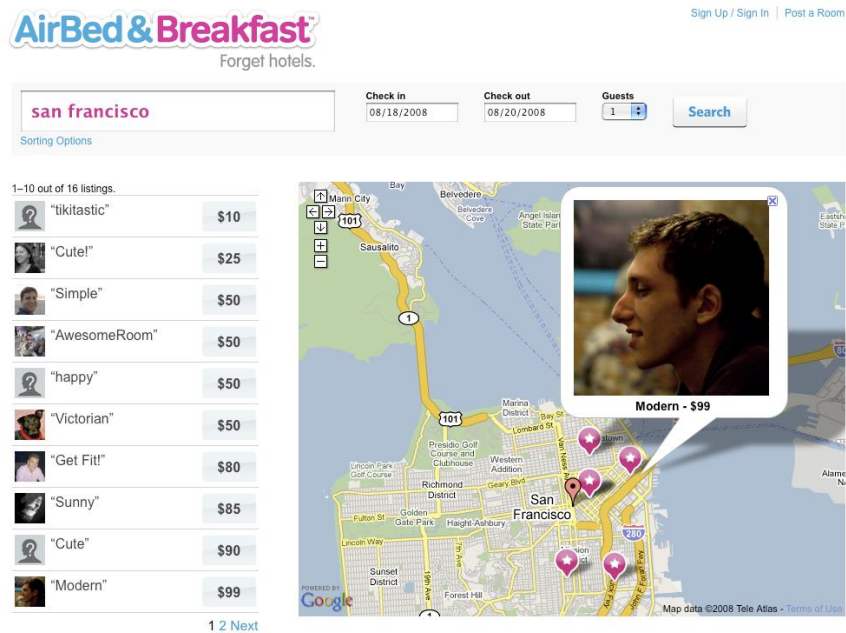
資金調達も試みた。目標額は15万ドル。企業価値を150万ドルと見積もり、10%の持分の引き受け先を探した。

---

1

<https://techcrunch.com/2008/08/11/airbed-and-breakfast-takes-pad-crashing-to-a-whole-new-level/>

【図表2】初期の「airbedandbreakfast.com」のサイト



(出所) TechCrunch

15人の投資家を紹介されたが、そのうち7人からは何の返事もなく、残りの8人のうち、4人からはコンセプトが合わないとの理由で断られ、1人からはこの市場は好きではないとの理由で断られ、3人からは特に理由を告げられずにパスされた。

多くの人にとって、見ず知らずの他人の家でエアベッドに寝るというアイデアが成功するとはとても思えなかった。共同創業者の2人がデザイナーだという異色の素性であることも、起業としては心許ない印象を与えた。

さらに、この種のサービスが犯罪に使われるかもしれないという不安も拭えなかった。部屋の中の物を盗まれる、壊される、暴行・殺人などの犯行現場になるといった可能性が危惧された。

サービスが拡大して多くの人に利用されるようになればなるほど、そのような犯罪の可能性も高くなるという宿命がある。これをいかに克服し、安全・安心のサービスを維持するかという課題に対する解決策は見出せていなかった。

### 3-3 民主党全国大会を狙う

当座の資金源はクレジットカードだけが頼りだった。1枚のカードの利用枠は5,000ドル。ジョーとブライアンクレジットカードはそれぞれ4枚ずつ。2人合わせて4万ドル近い負債に達していた。

ゲストがいなければホストが付かず、ホストがいなければゲストが付かないという、「ニワトリとタマゴ」のような問題だ。いかにしてゲストとホストの両方を一度に集めるか、それが課題だった。



狙いを定めたのは2008年8月の民主党全国大会 (DNC)。2008年の大統領選で民主党がオバマを次期大統領候補に指名した大会だ。この大会にはコロラド州デンバーに8万人が集まる。同市にホテルは2万7,000室しかない。これはビッグチャンスだ。

ニュースに取り上げてもらおうとCNNやNew York Timesにメールを出した。「他人の住居に泊まりたい人はいない」と断られた。ローカルニュースにもメールを出してみたが何の反応もなかった。

絶望的になって、ローカルのブロガーにすがった。それもできるだけ読者数の少ないマイナーなブロガーを狙った。読者が3人しかいないようなブロガーでもよかった。その方がエアベッドに興味を持って書いてくれるだろうと見込んだ。

読みは当たった。マイナーなブロガーが書いたブログをメジャーなブロガーが取り上げた。「DNC」を検索するとブログがヒットするようになった。ローカルニュースがそのブログを取り上げ、全国ニュースがローカルニュースのネタを取り上げた。

結局、DNCの期間中に80件の予約が取れたが、まだ負債を完済するには程遠い。DNCが終わってしまうと、予約はゼロになってしまった。DNCが毎週あればいいのに、と恨めしく思った。

### 3-4 シリアルに救われる

---

「エアベッド」の部分ではなかなかうまく行かないので「ブレクファスト」の部分に着目してみた。朝食と言えばシリアル。次期大統領候補のオバマとマケインをテーマにしたデザインのシリアル用の箱をそれぞれ500個ずつ作ることにした。

2人ともデザインはお手の物。印刷はUCバークレーの学生に安くやってもらい、箱の組み立て・糊付けは自分たちでやった。箱には「シリアル番号」を打った。中味のシリアルは近くのスーパーで買ってきた。箱だけ変えて1箱40ドルで売った。

シリアルのテーマソングまで作った。オバマとマケインのそれぞれの歌を作って、自ら演奏し歌って録音した。シリアルのサンプルを有名なブロガーやマスコミに送り、ブログや記事にしてくれるのを期待した。幸いCNNが取り上げてくれた。

結果的にはオバマのシリアルは飛ぶように売れた。3日間でほぼすべて売り尽くした。中にはeBayで再販する人たちさえ現れた。1箱350ドルや500ドルの値がつくこともあった。こんなに高くても売れるのかと悔しかった。



【図表3】 オバマとマケインのデザインのシリアル



(出所) Pando<sup>1</sup>

一方、マケインの方はあまり売れなかった。途中から、オバマを1箱買うとマケインが1箱付いてくるという抱き合わせ販売もしたが、それでも売れ残った。結局シリアルで3万ドル以上を売り上げ、負債はほぼ完済できた。シリアルがAirbnbを救った。

「シリアル (serial) な起業家」と言えば、次々と起業しては経営を他者に譲るということを繰り返す起業家のことだが、ブライアンはそれをもじって自身を「シリアル (cereal) な起業家」と呼ぶ。

ただし、この時点では負債がなくなったというだけで、マイナスがゼロになっただけの話。その後の事業展開に必要な資金が確保できたわけではなく、エアベッドの利用者が増えたわけでもなかった。

2008年11月頃にはまた深刻な資金難に直面し、瀕死の状態に陥る。貯金が底を突く。冷蔵庫にはケチャップしかない。部屋を見渡すと、売れ残ったマケインのシリアルがあった。それでしばらく食いつないだ。またしてもシリアルに救われた。

### 3 - 5 Y Combinatorの支援で好転

周囲の勧めにより、スタートアップを支援するアクセラレータの門戸を叩くことになった。Y Combinator (YC) の共同創業者の1人であるPaul Graham (ポール)

<sup>1</sup>

<https://pando.com/2013/01/10/brian-chesky-i-lived-on-capn-mccains-and-obama-os-got-airbnb-out-of-debt/>

に会い、エアベッドのプレゼンをした。

予想どおり反応は良くなかった。「本当にエアベッドに寝る人なんているの?」、「頭がどうかしてるんじゃない?」というようなコメントが返ってきた。「やっぱりだめか」と諦めムードになり、退散することにした。

別れ際にオバマとマケインのシリアルを渡し、これで瀕死の状態から救われた話をすると、「君らはゴキブリのようだね」とのコメント。そのときは貶されたように感じたが、「ゴキブリ」は後日、褒め言葉だったとわかった。

ポールからブライアンに電話がかかってきた。「1箱4ドルで買えるようなシリアルを40ドルで買うよう人々を説得できるなら、エアベッドに泊まるよう説得することもできるはず」、としてYCの支援プログラムに受け入れられた。

見ず知らずの他人の家のエアベッドに寝るというビジネスのアイデアはまったく評価されなかったが、ゴキブリのようになかなか死なないしぶとさだけは評価された。

2009年1月、YCから2万ドルのシードマネーの支援を受けることができた。YCからは資金だけでなく多くの教訓を得ることができた。たとえば創業メンバーは全員がフルタイムで事業に専念し、かつ寝起きを共にすることが大切だと学んだ。

「生活はスタートアップの敵」、「スタートアップは死ぬのではなくて消え行くもの」というのがポールの口癖。生活に追われて事業に専念できないために消えて行くスタートアップがいかに多いことか。

ブライアンら創業メンバーは共同生活をし、朝8時に起床、夜12時に就寝。起きている間は事業に専念し、他のことは一切やらないようにした。これを4か月も続けると、完全にAirbnbに専念する体質になった。

ポールからはまた、Airbnbの方向性を左右するような大事なアドバイスをいくつももらった。一番のアドバイスは、「100万人に好かれるよりも100人に愛される方がいい」というもの。

シリコンバレーでよくある勘違いは、アプリを開発したらできるだけ広めて数百万人に好かれようと思えること。ポールによればこれは最悪の考えだ。そんなに多くの人に少しばかり気に入られるよりも、100人に大好きになってもらう方がいい。

YCの支援を受けながら、Airbnbのホストとゲストは徐々に増えて行った。とはいえ、その頃の1週間の収入は200ドル程度。これを創業者3人で分けなければならないのだから大変だった。

ホストの数はニューヨーク市が一番多かった。ポールのアドバイスによりブライアンとジョーはYCの本部のあるマウンテンビューからニューヨークに頻繁に通い、ホストの1人1人に会った。ホストの家に泊まり、レビューを書いたりもした。

ホストの受け取り分のチェックはブライアンが自ら手渡した。あるホストは泣きながらそのチェックを受け取った。家賃が払えずにアパートを立ち退かざるをえな

かったところをAirbnbが救ってくれたと、嬉し泣きしていた。

ニューヨークでリステイングされている物件の中で、よく予約が入る物件と入らない物件があった。この人気の差は何だろう、予約が入らない物件は何が問題なのだろう、との疑問が湧いた。

分析してみたところ、人気のない物件には一つの共通点があった。写真の見栄えが良くないことだ。素人がケータイで撮った写真などが使われていた。写真の出来が悪い物件には予約が入りにくいという明らかなパターンがあった。

当時はiPhoneなどのスマホがまだそれほど普及していない時代。ホストにとって物件の写真を撮ってコンピュータに保存するだけでも大変な作業だ。まして見栄えの良い写真となると極めて難しい。そこで物件の写真撮影の支援もした。

ボタンをクリックするとプロのカメラマンがやって来て写真を撮ってくれるサービスがあったらどうか、とホストに聞いてみたら、是非やってほしいとの反応だった。とりあえず当面は「プロのカメラマン」はブライアンが引き受けることにした。

ニューヨークの物件の素人っぽい写真を全部プロフェッショナルな写真に入れ替えた。その効果は1週間で現われた。1週間で200ドルだった収入が400ドルに増えた。具体的な施策が収入増につながった初めての体験だった。

2009年3月にはサービス名を「AirBnB」に変更した。webサイトも「airbnb.com」にし、ロゴも変更した。物件は一戸建てやアパートの他、別荘やお城など多様化した。多くの選択肢の中から選べるようになったことで、人気も高まり利用も増えた。

【図表4】 Airbnbのロゴ変更



(出所) Vator<sup>1</sup>

Airbnbの手数料も改定した。ゲストが予約した宿泊代金の7%から10%と幅をもたせ、長く泊まるほど手数料の料率は低くなるようにした。またホスト側からもゲストがチェックアウトした後に一律3%の手数料を徴収することにした。

<sup>1</sup> <http://vator.tv/news/2016-02-26-when-airbnb-was-young-the-early-years>

TechCrunchによれば、2009年3月時点でのAirbnbのリスティング件数は2,500件、登録ユーザー数は1万件近くに上る<sup>1</sup>。

当時、短期賃貸のリスティングが可能なサイトとしては他にHomeAway、Vacationrentals.com、Free-rental.comなどがあり、いずれもビジネスは活況を呈していたが、その中でAirbnbは物件の多様化と宿泊料金の安さで優位性を維持しようとしていた。

物件は部屋貸しや共用スペースの提供が基本だったが、それに加えてアパートやバケーションレンタルでの利用促進も図った。将来的には集合住宅の管理会社やホテルなどの事業用にも利用を拡大することとしていた。

2009年4月にはSequoia Capitalから60万ドルのシードマネーを調達することができた。当時はリーマンショック後の経済危機が尾を引いており、ベンチャーキャピタルはお金を出し渋るものと予想されていた中でのラッキーな資金調達だった。

Airbnbの資金調達はその後も順調に進み、2010年11月にはシリーズA投資ラウンドでGreylock Partnersなどから720万ドル、2011年7月にはシリーズBでAndreessen Horowitzなどから1億1,200万ドルを調達した。

2010年はAirbnbの利用が急増し、累計宿泊件数が1月の10万件から年末には80万件となった。160か国以上の旅行者が利用し、旅行先は89か国に渡った。人気の旅行先としてハワイ、シドニー、東京、レイクタホ、オースティンなどが挙がっていた。

### 3 - 6 Airbnbがお詫びしてサービスを改善

2011年8月、Airbnbは「お詫び」をするとともに、ホストのための損害保険を用意し、カスタマーサポートを改善すると発表した。サンフランシスコのホストのEJさんが部屋を荒らされて経済的にも精神的にも大打撃を被った事件を受けてのものだ。

事件は同年6月に起こった。EJさんが1週間の出張を終えてアパートに戻ると、部屋が滅茶苦茶に荒らされていた。単に押し入れただけでなく、強盗され、破壊され、散らかされ、完全にゴミ置き場と化して異臭を放っていた。

Airbnbを通じてこの部屋を借りたゲストの名前は「Dj Patrson」。男か女かもわからない。しかも自分の名前のスペルを間違えている（正しくは「Patterson」となるはず）。これは怪しいと最初から疑うべきだったと悔やむが、もはや後の祭り。

「Dj Patrson」なる人物は、おそらく他の数名の仲間とともに、1週間たっぷり部屋の中の探索を楽しんだものと見え、部屋の隅々まで荒らされていた。EJさんは貴重品をクローゼットにしまって鍵をかけておいたが、そのドアも破られていた。

1

<https://techcrunch.com/2009/03/04/y-combinators-airbed-and-breakfast-casts-a-wider-net-for-housing-rentals-as-airbnb/>

パスポート、現金、クレジットカード、祖母の宝石類なども盗られた。カメラやiPodやパソコンも失い、写真や日記や彼女の全人生の詰まったバックアップ用のハードディスクも持ち去られた。

薄気味悪いことに、この人物は宿泊中に、EJさんに感謝のメールを送っていた。親切なホストだ、ゲストのプライバシーを尊重してくれる、日当たりのいい綺麗なアパートだ、2階の小さなロフトが素敵だ、云々。今から思えば吐き気がする。

犯人は犯行現場に戻ってくる可能性もある。EJさんはもうこのアパートには住めない気がしている。とても気に入っていたアパートだったが。暴行を受けたという気持ちで打ちのめされ、立ち直れそうもなかった。

Airbnbに対しては、事件後の対応は誠実によくやってくれていると感じているが、ホストとゲストの直接の連絡を禁じ、ゲストの詳細情報を教えてくれないというポリシーがこのような犯罪を起こしやすくしているとの問題点もブログで指摘した。

TechCrunchのライターがAirbnbにEJさんへの対応について尋ねたところ、広報担当者は、「警察の捜査に協力はするがホストへの補償はしない」と答えた。一方、ブライアンは「ケースバイケースでできる限りのことをする」と述べていた。

それから数日後、Airbnbは正式にブログで、このような事件が起こってしまったことに対して率直にお詫びをするとともに、今後の改善策を発表したという次第だ。このとき発表された新施策は以下のとおり<sup>1</sup>。

- ホストが被った損害を最大5万ドル（2012年5月からは100万ドルに増額された）まで保険でカバーする「Airbnb Guarantee」を導入する。
- 電話とメールによるカスタマーサポートを24時間対応とする。
- カスタマーサポートの要員を倍増する。それまで42人だったのを88人にする。さらにカスタマーサポート部門の責任者としてeBayから経験10年のベテランを迎え入れる。
- 不正行為に対処する専担部門「Dedicated Trust & Safety Department」を設置する。
- カスタマーサポートから返事がないなどの場合に、いつでもブライアンが直接メール（brian.chesky@airbnb.com）で連絡を受け付けるようにする。

同時期にAirbnbは他にもサービスを拡充する施策を相次いで実施した。2011年9月には月極めの賃貸の取り扱いを開始した。すなわち長期賃貸という新たな市場への参入となる。「Airbnb Sublets」という短期賃貸とは別のwebサイト<sup>2</sup>を新設した。

これにより旅行者に加えて、定住地が決まるまでの仮住まいとしての利用者、1学

<sup>1</sup> <http://blog.airbnb.com/our-commitment-to-trust-and-safety>

<sup>2</sup> <https://www.airbnb.com/sublets>



期だけの海外留学生、企業の長期出張者など、多彩な需要に応えられるようになり、利用者の裾野が大きく広がることとなった。

この月極め賃貸の取り扱い開始を記念して、プロモーションも実施した。28日間を超える賃貸について、最大6か月間までの範囲で、ひと月あたり200ドルを値引きした。ただし1週間の期間限定。

また、ブライアン自らがカメラマンとなってホストに代わって物件の写真を撮っていたサービスは、2010年夏には本物のプロのカメラマンと契約して試行サービスに移行し、2011年10月には正式サービスとしてスタートした。

試行中に契約したカメラマンは世界383都市で1,000人を超え、このサービスを利用した物件数は1万3,000件以上に達した。サービスは物件をリストアップしているホストには無料で提供され、当該写真には「お墨付き」のリボンが付された。

Airbnbによれば、プロのカメラマンが撮った写真が掲載された物件はそうでない物件よりも2.5倍も予約が多く、宿泊料にして1か月あたり1,025ドルも差が出るとのことだ。

ホストにとってはプロフェッショナルな写真を無料で撮ってもらえた上、予約や売り上げが増えるという、願ってもないサービスであるが、同時にAirbnbやゲストにとってもメリットをもたらした。

Airbnbにとっては物件が実在することや良好な状態であることを直接目視で確認できるというメリットがある。また、ゲストにとってもそのような確認済みである物件であることがわかるので安心して予約ができるというメリットがある。

2012年10月にハリケーン「Sandy」がニューヨークを襲い、大洪水で多くの家庭が住居を失った際には、Airbnbは被害者に無料で仮住居を提供した。これはホストの好意に依存するものであるが、Airbnbも専用サイトを開設して手数料を無料にした。

この無料プログラムはニューヨーク市と緊密に協力して実施したもので、同市の市長はプレスリリースで「困っている人と助けてくれる人をマッチングする素晴らしい方法」と称賛。災害時における民泊の有用性をアピールする出来事となった。

資金調達も引き続き順調に行われ、2013年10月にはシリーズC投資ラウンドでFounders Fundなどから2億ドルを調達。さらに2014年4月にはシリーズDでDragoneer Investment Groupなどから4億7,500万ドルを調達した。

この時点でAirbnbの企業価値は100億ドルと評価された。ホストは世界190か国、3万4,000都市以上に広がる巨大なオンラインサイトに成長した。



## 4 民泊の法的枠組み

新しい技術やサービスが登場すると、既存の法制度をそのまま適用することが難しくなり、新たな法的枠組みの整備が迫られるといったことがしばしば起こりうる。民泊もその典型的なパターンに当てはまる。

### 4-1 そもそも民泊は違法なのか

米国では民泊に関するルールは州や市町村の法律や条例による。さらにアパートやコンドミニアムなどの集合住宅では管理事務所や管理組合の規則により、また賃貸物件であればリース契約により、「転貸禁止」などの形で制限されることが多い。

民泊に関する法的枠組みが整備されていない状況において、個別の明確な禁止規定もない場合でも、実質的にホテルと同等とみなされるときは、ホテルを営むために必要な要件を満たしていないと「違法ホテル」として扱われる可能性が高い。

ホテルとして適法に営むためには、許認可、建物・設備、安全上の措置、占有税の徴収・納付、記録の保持等、きわめて多くの要件を満たさなければならない。その一部でも満たしていないと「違法ホテル」になってしまう。

たとえば日本と同様、米国にも「ゾーニング」と呼ばれる用途地域による土地の用途制限がある。通常、ホテルは商業地域でないと営業してはいけないことになっている。これだけでもほとんどの民泊は違法ということになってしまうだろう。

一方、ホテルと同等かどうかの判断基準が確立されていない地域も多く、違法かどうかははっきりしない状態にあるものや、事実上違法状態でも取り締まるのが難しいなどの理由で放置されているケースも少なくない。

そのような実態を利用して、本来はホテルとして所定の要件を満たした上で運営すべきところ、民泊の衣をまとって義務や負担を免れようとする「悪意の違法ホテル」を営んでいるケースもあることは否定できない。

### 4-2 ニューヨーク州が正式に違法化

ニューヨーク州では住宅の30日未満の短期賃貸を禁じる法律が2010年に成立し、2011年5月から施行された。ホテルと同等とみなすかどうかの判断を宿泊日数が30日未満かどうかを基準にすることにして、「違法ホテル」の排除を目指した。

これにより大部分の民泊が正式に違法となった。ただしこのルールはその住宅の居住者が不在の間に短期賃貸することを禁じるもので、居住者が在宅している間に住宅の一部を貸し出すことは違法ではない。

また、ゲストが30日以上滞在する意思があったにもかかわらず、事情により30日未満の滞在になってしまったときも違法とはされない。さらに居住者と共同生活をしているメンバーが使用する場合の例外規定も設けられた。

初回の違反には通常1,000ドルから5,000ドルの罰金がかかるとされているが、2回目以降の違反に対してははるかに高額な罰金が科せられ、数万ドルに達することもあるというから、かなりの抑止力がありそうに見える。

ところが、この法律の施行により民泊が減少したかと言えば、まったくそんな気配はなかったようだ。正式に違法とされてからも民泊は衰えをみせなかった様子を、「法律は行動を変えなかった」とNew York Magazineが伝えている<sup>1</sup>。

2011年11月の時点でニューヨークでは8,324件の物件がAirbnbにリスティングされていた。同業のHomeAwayは1,221件、Craigslistは1,000件以上。その多くが違法だったが、ある弁護士によればそれを取り締まるメカニズムができていなかった。

この法律は他人を泊めるという行為を規制するものであるが、広告を規制するものではない。すなわち、webサイト上に違法な民泊の物件情報が表示されているだけでは取り締まることができなかった。

違法かどうかの判断も難しい。多くの人が入り出る大規模な集合住宅などでは、誰がゲストで誰が居住者なのかの区別がつきにくい。ゲストだとわかったとしても居住者が不在なのかどうかを確かめるのも難しい。

さらに、たとえ違法な民泊を見つけたとしても、どこに連絡すればいいのかわからない。警察か、市役所か。どこが管轄しているのかについては、法律上も明記されていなかった。

実際にはこの場合、「311」に電話するのが適切な方法となる。これは緊急性の低い市民サービス用の番号で、各種の問い合わせや苦情等の窓口となる。壁に落書きされたとか、道路に穴が開いているなどの際の通報先となる。

「違法ホテル」との通報があった場合、市の担当者が現地を調査するなどして然るべき措置をとることになっている。それを知らない人が多いため、違法な民泊が見つかってもなかなか是正されないといったケースもある。

それでもニューヨーク市は新法の施行後、「違法ホテル」の撲滅に向けて取り締まりを強化し、WNYCによれば2011年中に1,897件の違反を摘発している<sup>2</sup>。

### 4-3 一般人のホストが摘発されたケースも

本来優先的に摘発されるべきは「悪意の違法ホテル」であろうが、一般人の民泊ホストといえども安心はできない。2013年5月、ニューヨーク在住のwebデザイナーのナイジェル（30歳）は、2,400ドルの罰金を命じられた。

ナイジェルが友人と共同で借りていた2寝室のアパートのうち1寝室を、2012年9月にAirbnbを通じてロシア人旅行者に3泊だけ提供したことが咎められた。1泊100

<sup>1</sup> <http://nymag.com/realestate/realestatecolumn/short-term-rentals-2011-12/>

<sup>2</sup> <http://www.wnyc.org/story/267183-nyc-tells-airbnb-hosts-dont-get-too-cosy/>

ドルで300ドルの収入を得ただけだった。

貸した期間中、ナイジェル自身は不在だったが友人は在宅していた。それにもかかわらず居住者が不在の間の短期賃貸とみなされた。ナイジェルがゲストと連絡を取り合っていたことや、友人は同一世帯のメンバーではないと判断されたからだ。

当初、ニューヨーク市は建物やゾーニングなどに関する4件の法令違反も加算し、7,000ドルの罰金を求めたが、市の環境規制委員会が最終的に4件は該当しないと判断し、不在中の短期賃貸を禁じた法律に違反したという1件のみを認定した。

この法律は大家の行為を規制するものだったことから、表向き罰金を命じられたのはナイジェルに部屋を貸していた大家だったが、実の当事者であるナイジェルが責任を持って対処することになった。

それにしても多くの「違法ホテル」が存在する中、なぜナイジェルが目をつけられたのか。行政は通常、通報や苦情に基づいて調査・処分することになっているので、誰かが通報したか苦情を申し入れた可能性があるが、真相は明らかではない。

この罰金命令に対しては、Airbnbが訴訟費用を含めて全面的にナイジェルをサポートし、ヒアリングの場でも反論を展開するなどして擁護した。これが「違法ホテル」として先例になると民泊ビジネスが危うくなるので、Airbnbとしても大問題だ。

本件はニューヨーク市とナイジェルの双方が控訴して再審理された。最終的にナイジェルの友人が在宅していたことが居住者の在宅にあたるかどうか争点となり、同委員会は2013年9月、居住者の在宅にあたるとしてナイジェルを無罪放免とした。

Airbnbと民泊コミュニティにとっては喜ばしい結果となったが、共同で入居していた友人が在宅していたことで最終的に無罪となったもので、さもないと有罪になっていたところだった。ニューヨークの民泊ホストはまだ安心はできない状況だ。

#### 4 - 4 ニューヨーク州がAirbnbに資料提出命令

ニューヨーク州の司法長官は2013年10月、違法な民泊の実態を調査するため、Airbnbに対し、当時リスティングをしていた約1万5,000人に上るホストの情報を提出するよう命じた。

Airbnbは、自身について違法の嫌疑をかけられたわけではないが、この命令に対しては、「不合理に広範囲」だとして抵抗する姿勢を示した。ただし一方的に拒否するだけでは解決しないことも承知していた。何らかの妥協点を見出す必要がある。

Airbnbは短期賃貸を規制する2010年の法律の改正を求めた。居住者不在でも短期賃貸を認めるべきであると主張した。そのかわり、ゲストに対してホテルと同様の「占有税（いわゆるホテル税）」を支払わせることを提案した。

これによりゲストにとっては利用にあたっての費用が若干高くなるというデメリットがあるものの、ニューヨーク市にとっては税収が増えるという効果があり、ホストにとっては強制捜査の恐怖から逃れられるというメリットがある。

Airbnbはまた、このサービスは副業として小遣い稼ぎをするような使い方が本来の趣旨であるとして、実質的に「違法ホテル」を営むなどの犯罪的行為に対しては、撲滅に向けて市に協力する意向も示した。

Airbnbとしては、これまでの「何でもあり」のアプローチでは通用しないことはわかっており、ホテルのようでホテルでないという民泊の実態について、きちんとした法的地位を確立することが必要だと考えた。

当時、カリフォルニア州では公益事業委員会がUberなどのライドシェアリング型配車サービスについて、一定の安全基準の順守を義務付けるかわりに合法と認める動きに出ていた。これと同じような枠組みを民泊にも適用しようとするものだ。

## 4-5 民泊のイメージ向上策

Airbnbはニューヨーク州の司法長官からの資料提出命令に抵抗する一方で、民泊に対するイメージを向上させるための手も打っていた。たとえば前述のようにハリケーン「Sandy」来襲の折に被害者に無料の宿泊を提供したのもその一例だ。

2014年3月には「シェアードシティ」イニシアチブを開始したと発表した。これは市町村の自治体と提携・協力してシェアリングエコノミーを推進し、住みやすい都市づくりをしようというもの。

最初の「シェアードシティ」になったのはオレゴン州ポートランド。同市は都市の改革に関しては予てからリーダー的存在であり、起業の促進や省エネ・環境保護や「コワーキング・スペース」の推進などにも積極的に取り組んでいた。

同市の市長や職員に会い、Airbnbのオフィスを同市に設置することや、市と協力して住民のニーズに応え、理想的な共有都市の実現を推進したいとの意向を伝え、理解を得た。

同市のホストの住居には煙感知器と一酸化炭素感知器を無償で設置した。Airbnbがホストに代わってゲストから税金を徴収して市に支払うことも提案した。これは初めての試みで、うまく行けば他の都市にも拡大することにした。

同市の緊急管理局と連携してホストを対象に災害時の対応についての訓練も行き、また観光局と連携して観光客の誘致のために共同キャンペーンも行うこととした。同様の運動を他の都市にも広げるべく、各自治体に呼びかけた。

民泊が住宅市場に与える悪影響についての懸念払拭にも努めた。民泊が広まるとその地域の家賃が上昇したとか賃貸住宅の供給が逼迫したなどの問題が出たのかどうか、UCバークレーの教授に調査を依頼し、悪影響がないとした報告書<sup>1</sup>を紹介した。

1

<https://2sqy5r1jf93u30kwzc1smfqt-wpengine.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/2014/04/Short-TermRentalsandImpactonApartmentMarketNY1.pdf>

違法や不適切な実態の民泊を排除する取り組みも強化した。全世界で50万人以上いたホストの大半は自分の住居を旅行者に提供する一般人だが、中には定常的に多数の物件を保有・管理して貸し出しているホストもいることは事実。

さらにホストの大半はゲストに快適な宿泊環境や良好な人間関係やその地域ならではの体験などを提供しているが、中にはゲストに不快な思いをさせている例や、近隣に迷惑をかけたたり不安を与えたりしている例もあった。

そこでAirbnbではニューヨーク市で徹底的な実態調査を行い、不適切と判断された2,000件以上のリスティングについて、2014年に入ってからホストに警告を発し、2014年4月には当該のリスティングを削除したと発表した。

削除したリスティングについては、ゲストが利用中のものもあるので、ホストのアカウントは生かしたまま、新たな予約はできないようにし、利用中のゲストがすべてチェックアウトした後、当該ホストのアカウントを削除することとした。

## 4-6 ニューヨーク市の民泊は72%が違法

2014年5月、Airbnbはニューヨーク州の司法長官の求めに応じて情報を提出することに同意し、2010年1月1日から2014年6月2日までの間にゲストが宿泊した約50万件の取引に関する情報を提出した。

司法長官はこの情報に基づき、2014年10月、ニューヨーク市における民泊の実態調査の結果を公表した<sup>1</sup>。何と、72%が違法という結果が出た。ただし、この発表に対して、Airbnbは「不十分で古い情報に基づいている」と疑問を呈している。

司法長官の発表によれば、住居を1軒丸ごと貸すのは居住者不在と推定できるので違法と考えられ、それに該当するのが予約数で約30万件、収入で約3億ドル、物件数で2万5,532件、ホスト数で2万835件となり、物件数で言うと72%が違法ということだ。

同調査はまた、Airbnbを通じて短期賃貸される物件数やAirbnbの売り上げが急増していることを示した上で、本来はホテルとして占有税をゲストから徴収して市に払うべき金額が対象期間中の合計で約3,347万ドルに上るとの調査結果も公表した。

同調査はさらに、「商業利用」の実態も発表した。3件以上の物件を保有しているケースを「商業利用」としてカウントしたところ、ホスト数で1,406件（6%）、収入で約1億7,000万ドル（37%）、予約数で約18万件（35%）となった。

また、商業利用者の上位12件の収入ランキングも発表した。何と、一番多く物件を保有していた商業利用者は、物件数が272件という驚くべき数字だった。予約数は約3万件、収入は約684万ドルに上る。

<sup>1</sup> <https://ag.ny.gov/pdfs/AIRBNB%20REPORT.pdf>



## 4-7 サンフランシスコで初めて合法化

Airbnbの本拠地であるサンフランシスコは、米国で初めて民泊を正式に合法と認めた都市だ。2014年10月、Ed Lee市長は、「Short Term Residential Rental（短期住宅賃貸）」を規制する改正条例に署名した。発効は2015年2月。

それまでの条例では、大家がアパートなどを実質的にホテルとして運営することを防止するため、30日未満の住居の賃貸が禁止されていた。民泊を特別扱いするルールがなかったことから、この規定が民泊にも適用されることになっていた。

新条例は民泊に対して、一定のルールを設けて規制するものであるが、逆にそのルールを守っている分には合法であるというお墨付きを与えるもので、民泊を社会的に認知し、法的枠組みを確立したという点で画期的な出来事だ。

そのルールとは、居住者は原則としてその住居を短期賃貸（30日未満）することが禁じられるが、以下のすべての要件を満たす場合に限り例外的に認めるというもの。

- ホストは、市に短期住宅賃貸の登録をして、短期賃貸登録番号を取得しなければならない。登録料は50ドル（これは後に250ドルに引き上げられた）。
- 引っ越してきたばかりの居住者は、その住居に継続して60日以上居住した後でなければ登録の申請をすることができない。
- ホストは短期賃貸する住宅を1年のうち275日以上占有しなければならない。すなわち、ホストが不在中に短期賃貸できるのは1年間で90日以内に限られる。
- 住宅を賃借しているホストは、その家賃月額を超える料金をゲストに課金してはならない。
- ホストは50万ドル以上の損害をカバーする保険を自ら用意するか、または同等以上の保険をプラットフォームが提供することを証明する書類を提出しなければならない。
- ホストは連邦、州、郡・市の税法に従って、所定の税金を納付するほか、一時的占有にかかる税金（占有税 - ゲストが支払う金額の14%）をゲストから徴収して市に納付しなければならない。
- ホストはサンフランシスコ市の財務・納税事務所に事業登録を行い、登録証を申請して取得しなければならない。これが占有税を徴収・納付する権限があることの証明となる。
- ホストは短期賃貸する住居について自らの居住日数や短期賃貸により他人に有料で貸し出した日数を証明する書類を2年間保存しなければならない。

これに違反した場合は1日につき1,000ドル以下の罰金が科せられる。



なお、プラットフォームを通じて短期賃貸を行う場合、市が認めた適格のプラットフォームが占有税の徴収・納付や登録証の取得を行うときは、ホストはその義務を免除されることとなった。

## 4 – 8 HomeAwayがサンフランシスコ市を提訴

2014年11月、Airbnbと競合するHomeAwayがサンフランシスコ市を訴えた。同市の新条例が憲法の通商条項に違反するとして、その宣言的裁定を求めるとともに新条例の発効を恒久的に差止めることを求めたもの。

HomeAwayはテキサス州オースティンの会社であるが、新条例が施行されるとサンフランシスコに住宅を持つ非居住者やAirbnb以外のプラットフォームが著しく不利になるという懸念を抱いて動き出したもの。

HomeAwayはAirbnbよりも歴史は古く、2005年に設立され、バケーションレンタル物件のマッチングサービスとしては全米最大規模のオンラインサイトを運用してきた。2013年の売上は3億4,650万ドル。

HomeAwayの当初のビジネスモデルは、ホストからの加入料のみで、ゲストが支払う宿泊料に応じた手数料を取るわけではなかった（後に手数料方式も導入する）。リスティングした後はホストとゲストの間で連絡や支払いを直接やりとりする。

一方、Airbnbのビジネスモデルはホストとゲストの間に「仲介者」としてしっかり介在し、双方から宿泊料に応じた手数料を取るというもの。しかもゲストとホストの直接の連絡は禁止され、宿泊料の支払い・受け取りもAirbnbを介して行われる。

HomeAwayによれば、新条例は2つの点で差別的取り扱いをしているために、州際通商を困難にするものであり、憲法の通商条項に違反している。

- 新条例が施行されるとサンフランシスコの居住者しか短期賃貸ができなくなる。サンフランシスコに物件を所有または賃借している非居住者は短期賃貸ができなくなるという点で差別的取り扱いを受ける。
- 新条例が施行されると特定のビジネスモデルを採用しているプラットフォームしか使えないことになる。すなわち事実上Airbnbしか使えないことになり、HomeAwayを含む他のプラットフォームが不利益を被る。

新条例ではホストがゲストから占有税を徴収して市の納税事務所に納めるという義務をプラットフォームが肩代わりすることができるが、これはプラットフォームがゲストから宿泊料を徴収しているビジネスモデルでないと対応できない。

すなわち、HomeAwayのビジネスモデルには適用できないので、ホストはプラットフォームを通じてサンフランシスコの物件をリスティングするときはAirbnbを使わざるを得ない。これはAirbnbにとって極めて好都合なルールだとの主張だ。

さらに、この新条例の草案作成にはAirbnbが深く関わっており、成立に向けてロビー活動も盛んに行っていたとも主張している。2014年11月の選挙運動期間中に

Airbnbの取締役2名が市議会のメンバーに合計67万4,000ドルの寄付をしたことを挙げ、市議会で条例を支持したのはそのメンバーであると指摘している。

要するに、Airbnbは市議会のメンバーを買収し、自己に有利な条例を起草・成立させたとの主張だ。これに対して、連邦地裁は2015年1月、HomeAwayの訴えを退ける決定を行った。

サンフランシスコ市の反論によれば、新条例はプラットフォームに占有税の徴収・納税を義務付けるものではなく、原則的にはホストがその義務を負っているもので、これは新条例が成立する前から変わっていない。連邦地裁はこれを支持した。

さらにこの決定では、新条例が同市の居住者と非居住者を差別的に取り扱っていることは認めている点が特筆される。ただ、HomeAwayが同市に物件を所有している当事者ではないため、原告としての適格性がないとして退けられたものだ。

もしサンフランシスコに物件を所有する非居住者が同様の訴えを起こしたら、新条例は差別的であり違憲であると判断される可能性は十分にあるという、不安定な状態での民泊解禁となった。

以上で、Airbnbが誕生から7年で100億ドルと評価される企業にまで成長した足跡と、民泊ビジネスの成長とともに米国の法規制も変化している状況を見てきた。その後も民泊とAirbnbはさまざまな問題を抱えながらもさらに発展することとなるが、その経緯や最新動向については第2回目に譲ることとしたい。

**【執筆者プロフィール】**

氏名：高橋 陽一（たかはし よういち）

経歴：KDD（現KDDI）にて海外通信事情の調査、サービス企画、海外の通信事業者との交渉、法人営業等を担当した後、1995年よりカリフォルニア支社（ロサンゼルス、サンフランシスコ）勤務。1999年より外資系通信事業者の日本オフィスに勤務。2006年より日本のIT企業にて米国現地法人の設立、運営等を担当。2010年4月よりKDDI総研にて特別研究員として、海外の通信市場・政策動向の調査分析に従事。2011年9月よりサンフランシスコ在住。