

## 内外交差点

## 情報を享受できる環境

### X Taxiとは何者か?⑤

成田 康太郎氏 (X Taxi DX委員会理事) 5人目/12人



「父危篤につき早急に帰国し、会社を手伝うべし」という漫画のセリフのような入電が、約17年前に留学先のアメリカであり、抵抗むなく強制入社させられたことを思い出します。ちなみに、父は先月も元気に韓国（カジノ）に行っていました。

父や兄と仕事をする際のやり辛さと、地方タクシー特有の課題やジレンマを感じながら、建設的な議論ができる機会を探していました。そのような中で、仙台中央タクシーの清川（晋）さんの紹介でX Taxiに参加し、活発な議論と情報の豊富さに感銘を受けつつ、日々勉強させていただいています。当会の紹介は他の方が素晴らしい記事をあげておりますので、私からはX Taxiを通じて解決したい事業課題を勝手に紹介させていただきます。自由寄稿らしいので（笑）。

私は入社以来、タクシー乗務員の社会的地位の向上とタクシーによる地域貢献をミッションに掲げています。しかしKPI（重要業績評価指標）として設定している所得増の施策を練る度に、市場原理との乖離に悩まされています。参入障壁の高さと価格規制から適正な競争が難しいため、統廃合が進まない状況が続いています。これにより、マイクロ思考がマジョリティとなり、規制のため革新的なサービス新設も厳しいことで料金を上げざるを得ない状況となっています。その結果、需要が減少し、参入障壁により供給減少が鈍化しており、乗務員の収入が減少しています（歩合給のため）。

拙い内容で申し訳ございません。要約すると市場作用のないビジネスモデルのため、乗務員にツケが回り、自浄作用も難しそうという分析でした。確かにライドシェアを始めとする利用者目線での改革を

無視できる時世ではないなと感じることもあります。ただし、特に都市部とは市場が異なるため、これらの現象はすべての地域に当てはまるわけではないことも理解しています。

コロナ後の今、供給不足が業界の大きなトピックとなっています。一方、乗務員はその恩恵により、ようやく一般平均収入に近づいてきている良好な状況です。より健全な待遇となっていると実感していますし、待遇改善の単純な解の一つとも思います。一方、私自身、経営者としてはもっと乗務員を増やしたいです。なぜなら、歩合給なのでリスクは乗務員に分散されるからです。乗務員が増えれば増えるほど会社は安定します。社のステークホルダー向けのポジショントークです。他方、利用者はどうでしょうか、地方の物価からして基本的にタクシー料金は高いため、そのペルソナは富裕層、交通弱者の高齢者、必要性の高い企業やインバウンドにますます絞られていきそうです。

なかなか三方よしとはならないこの業界において、各自治体や都市部においての画一的なルールやサービスをどう変革していくか、これらを議論・提言し、情報を享受できる環境として、X Taxiに参加して本当に良かったと実感しております。例えば供給不足の指標データとしてドライバーの収入は含まれるのか、SNSやインフルエンサーの影響は、国やアプリ事業者の思惑は、活用できそうなICT情報は—など、多彩な議論をZoomやLINE、Slack等で瞬時にできることはX Taxiならではの強みだと感じております。弊社では統廃合促進のためM&Aを進めているのですが、今後もアプリ会社によるWinner-takes-allの時代に備える必要性からも、シェア拡大の重要性を認識しています。しかしミッションである乗務員の社会的地位の向上と、社会貢献の密度が高ければジョイントする事も必要かとX Taxiを通して実感しております。変化に強い会社体制を築くために、是非X Taxiを有効活用していただければ幸いです。これからも多様な視点からの議論と情報共有を通じて、業界全体の発展に貢献していけることを心がけたいと存じます。

