

内外交差点

「ライドシェア出現から10年」⑤ 台湾のタクシーアプリ戦略に学ぶ

浦田 誠氏 (ITF政策部長) 第5/12回

「この会社に来る前は、ドコモに勤めていました」。台湾大車隊の幹部である楊榮輝氏は、昼食会でさりげなくそう教えてくれました。それは、私たちが台湾最大手のタクシー会社である大車隊を訪ねた6月27日のこと。楊氏の一言が重要な意味を持つことに気づくのは同氏が食事の後、会社の概要と戦略を本社で説明してくれた時です。

「台湾大車隊の設立は2002年8月で、資本総額は5億9千万台湾元(約27億円)。タクシー市場の占有率は25%で、年間乗車回数は8000万人。車両数は2万3000両」と述べた上で楊氏は、「いま交通から生活・物流・マスメディアへと事業を広めている」と説明し、主なサービスとして①交通は、タクシー、運転代行、乗客の要望に合わせたサービス(無音、無会話、充電など)②生活は、住宅清掃、旅行手配、自動車修理、クリーニング、引っ越し③物流は、ネットショッピング、書類運送④マスメディアは、車体広告、車内モニターによる広告を挙げました。

すでに680万人強の利用者が会社のアプリ「55688」をダウンロードしており、提携する企業は7万社を数え、対応できる電子決済アプリは32種類あり、年間の決済総額は186億台湾元に上るとのことでした。さらに、自社システム開発のため、IT技術者を100人雇い、現在は人工知能を使ってタクシーの移動を予測したり、顧客情報や行き先に基づいたCMを流そうとしているそうです。

本紙でも既報のとおり、台湾は厳しくライドシェアを禁止するとともに、アプリを使った配車サービスを「多元化タクシー」として新たに規制したため、ウーバーもこれに従うことを余儀なくされています。そうした中、台湾のタクシー事業者は、そのアプリを介して生活の様々な領域へサービスを広めようとしているのです。なるほど、これが大車隊の企業戦略であるなら、ドコモのようなIT企業にいた人材は欠かせないでしょう。

この戦略は、東南アジアでライドシェアとフード

デリバリー市場をほぼ独占しているクラブとゴジェックがめざす「スーパーアプリ」構想に通じるものです。

両社は、客を運んだり食事や日用品を配達するだけではなく、融資・決済から公共料金などの支払いまで、一つのアプリで全てできるようにしているのです。クラブでは、運転手や配達員の3割がアプリを介してローンを組んでいます。融資額は、即座に分かる収入、客からの評価、事故の有無から判断されます。

同時に、こうしたスーパーアプリが東南アジアで普及したのは、個人情報を保護する法律や規制がないに等しいからだ指摘する声や、巨大な民間企業による監視社会が広まるという懸念が聞かれます。一方的にアカウント停止(解雇)されると、自分の口座も凍結されてしまうというトラブルも起きています。

これに対し、中華民国労働部(日本の厚生労働省に相当)は、フードデリバリー配達員のアカウント停止や報酬の計算間違いをめぐり、「会社と配達員の間で労働部が入って仲裁し、企業にデータを公開させることをめざしている」と、訪問時に解説してくれました。また、台風が直撃した時は、アプリをシャットダウンさせ、働くものの安全を確保するなど、国としてアプリを運営する企業に一定の権限を持つようとしています。偽装請負は看過しない姿勢で、最高裁まで争って勝利したケースもあります。さらには、アプリを介した事業の公正公平な発展を啓発する「協会」が設立されています。

こうした話を聞くと、台湾は東南アジアとはだいぶ違った方向へ進もうとしていると感じました。

楊氏は最後に、「わが社はすでに日本の大和自動車交通とアプリの相互提携をしているが、こうした関係をもっと広めたい」と述べましたが、これは理にかなったサジェスションです。韓国を含めた東アジア3カ国ではこの間、ウーバー反対運動を通じてライドシェア空白地帯が形成される中、自国のタクシー会社によるアプリ配車サービスが優勢だからです。

この構想が今後どのような展開を見せるのか。労働者の保護など、どのような条件がその前提となるのか。注目に値します。

