

## 内外交差点

# ダイナミックプライシングのすすめ

## ライドシェアに関する考察④

岩城 秀行氏（行政書士） 第4/12回

ダイナミックプライシング（変動価格制）について、もう少し話をさせていただこうと思います。皆様はダイナミックプライシングの導入で価格競争の激化で値下げ合戦が再燃し、企業利益を損ねるようなイメージや大幅な価格変動が乗客の不信感を招き、客離れが進むのではとご心配されている方もいらっしゃるのではないかと思います。

需要が減れば、価格が下がる。かつて、大阪市域交通圏では初乗り2キロ500円や5000円超5割引のような価格設定をして、需要の落ち込みをカバーしてきた歴史があります。これはダイナミックプライシングとは別物ですが、価格と需給には一定の関係性があることの証です。

現在、タクシー、ハイヤーともに公定幅が決められています。残念ながら、この制度は、瞬間的な需給の変化に対応するものではありません。需要が高く、どんなに忙しい時でも、価格は同じ。事業者、乗務員側から見ればどれだけ忙しくなっても利益や給与は上がらない。どんなに忙しくても、忙しくない時を考慮すれば、人的、物的投資を増やすことができない。利用者側から見れば程度の悪い車が来ても、高級車が来てもほぼ同じ価格。設備投資のインセンティブが働かなくなり、車両の新陳代謝が進まず、顧客の満足度も低下していきます。

人的投資も同じことで、どんなに教育投資してもしなくても同じ運賃、同じ収益なら教育を熱心にやる事業者にはインセンティブは働きません。

どうして、こんな矛盾のある制度になってしまっているのか。現在のタクシー、ハイヤーの運賃認可は総括原価方式が基本になっていて、公定幅運賃はその原価計算を省略したレディメイドの簡易的な総括原価方式といえます。

「総括原価方式とは商品やサービスを提供するための原価に、資金調達コスト、適正利潤を上乗せして公共料金を決定する方式。電力料金、ガス料金、水道料金、鉄道運賃などの設定で採用されている。この方式は複数企業による競争が行われにくく、単

一、もしくは少数の企業が独占的に公共サービスを提供している場合に採用される。自由に価格を設定できるようにしておくと、独占事業者

が過大な利潤を得ようとして高額な料金を設定し、消費者が不利益を被る可能性があるためである」

（日本大百科全書より引用）。この説明からもわかるように総括原価方式は需要と供給の最適化を求める制度ではなく、公共サービスを提供する独占企業がその地位を利用して、高額な料金設定をしないようにする制度であり、また、その裏返しとして独占企業以外の企業の参入を拒む制度になっているといえます。以前にもお話させていただいたようにタクシーは地域公共交通であり、それを守るためにある程度の参入規制も止むを得ないことも事実です。このようにある程度の参入規制をしながらも、需給の最適化＝生産性の向上を図っていかなければ、利用者、事業者、労働者の「三方良し」は実現できないと考えます。

私は現行の総括原価方式から地域公共交通機関としての安全性、快適性を担保する最低限の運賃、また地域公共交通機関としての繁忙時の上限運賃を定めたい。例えば、ビッグデータを活用したAIによるダイナミックプライシングが導入できないか、議論すべき時に来ていると思います。

AI化DX化が進む現代社会でこの総括原価方式が化石に見えるのは私だけでしょうか。今の日本経済は長期のデフレを脱却し、インフレ基調になっています。かといって、単純な運賃値上げは実質賃金が下落する状況では全体的な需要減を招いてしまい、得策とは言えません。そこで、AIによるダイナミックプライシングが有効な手段として、議論されるべきではないのかと思います。

