

## 内外交差点

# 願望に比例しない空虚な怒号

## 高木地区デマンド型乗合タクへの道(前編)

森田 玲子氏 (姫路タクシー社長) 第6/12回

今回の寄稿ではや折り返し、6回目になる。前半では姫路市と当社の「観光」について多くの誌面をいただいたが、今回と次回は姫路市と協力し、運行している公共交通「高木地区デマンド型乗合タクシー」運行への道のりについてお話ししようと思う。私の中ではタクシーという仕事をする中で姫路市との取り組みは私の成長と大きく重なる。話は14年前に遡る。

仕事を始めたばかりの頃、兵庫県タクシー協会姫路支部を通じ、当社のグループ会社である飾東交通宛に、とある協議会への参加依頼が舞い込んだ。姫路市の北東部にあたる飾東地域のバスが減便されるため、コミュニティーバスを運行してほしいという地域住民の声に応える形での協議会であった。

右も左も分からない私は好奇心を抱き、支部長に参加の意思を伝えた。すると彼は「森田さん、悪いこと言わないからやめとき、どうせ某社が取らんやし時間の無駄や」と。どういう事なのか尋ねると、数年前にも他の交通不便地域で同様の話があったが、運行したのは某社だったと。それならうちのような該当地区のタクシー会社の社長にも尋ねてみようと思って聞いてみた。するとその社長は「どうせ某社に決まると分かっていたから参加しなかった。でも蓋を開けてみたら車両は貸与だし、金額もうちならもっと安く行けたわ」と言うではないか。

私はここで学んだ。市民の我々が何だかよく分からないところで、何の競争も生まれない社会実験が行われ、税金が投入されている現実を。某社は確かに姫路を代表するような大きな会社で、多くのバス路線も担っている尊敬すべき会社だが、このような形の独占は正しいとは言えないし彼らとしても不本意であろう。ましてや競合は土俵に乗らずして結果に文句だけを言っている。結局この地域は目標値に届かず2年で終了。私には単に「住民を黙らせる大義をつくるための社会実験」に思えた。それにしてもその代償は大きい。

私は反対する支部長に、見聞を広げるためにも協議会に参加する意思を伝えた。ハイエース2両で乗合

バスを運行するという2年間の社会実験に向けて、4~5回に及ぶ協議会では非常に活発な議論が繰り広げられた。メンバー構成は市役所、

地元出身の市会議員、某社、地元の自治会長が数名と私である。時にはバス停の位置を巡ってある自治会長(80代男性)が机を叩き声を荒げ「こんなん、納得いくか!」と途中退席されるようなエキサイティングな場面もあった。それから数カ月の協議会を経て、入札の日になり、うちうちとしての適正価格を提示。結果某社が落札した。

支部長からは「やはりそうだったやろ」と言われたが、私に落胆はなかった。何度か某社の担当者と顔を合わせるうちに、お互いの価格の算出についてなども話していたし、同業他社と同じ瞬間に地域の課題を共有できただけでも満足であった。少なくとも2社による競争入札が行われたことは意義深い。

そして2年が過ぎ、社会実験の検証結果を聞いた私は愕然とした、目標値と余りにもかけ離れている。当然、本格運行になどならず2年で打ち切り。「ちなみに…」と市役所の担当者に、机を叩いて退出してまでバス停の位置を主張した自治会長の地区の結果も聞いた。…え?! 高齢の女性が数回利用していただけだったのだ。女性だけしかカウントされていないということは、彼は乗っていない。あの大声は何だったの? まだ若く、社会経験の少ない私にとっては人間不信とも言えるほどの失望であった。

しかし私はここでまた大きなことを学んだ。声の大きさは住民の要望の強さに決して比例しないということだ。これはその後、あらゆる場面で立証された。市役所担当者に言わせると、あの自治会長は出来るだけ自宅の近くにバス停を置きたかっただけなのだと。それなのにコミバスの利用はされないのですか?と問うと「そんなつもり全くありませんよ~現にあの会長はずっと自家用車で移動していますからね」と。意味が分からない。代表者面して協議会には出てきて、自分が利用するつもりも無いバス停の議論で机を叩く。

どこに「本当の声」はあって、どうすればそれに出会えるのか。以降、私は常にそれを考えるようになった。そしてそれは「現場」にあると思ひ至るようになった。次回、それをお話したい。

