

内外交差点

タクシーの生産性の向上を 考えられる9つの施策

貞包 健一氏 (ほほえみグループ代表取締役) 第4/12回

2017年第24回規制改革推進会議にて「多様な運転手が旅客運送サービスを提供する新たなタクシー事業の実現」を発表したのは、全国的なタクシー運転手の減少を憂慮してのことです(当連載第1回に掲載)。では、何故そこまで運転手が減少しているのでしょうか？それは、言うまでもなく比較的自由に働けるという魅力よりも、得られる報酬が少ないという問題が大きいからです。

私がタクシー事業を経営するようになった1991年頃は、タクシー乗務員と全産業労働者との年収差は、まだ100万円程度でした。弊社の乗務員の中でも、持家を建てる者もいたり、昭和の時代まではそう悪くない仕事でした。その後、全産業労働者との賃金格差は広がり、それと同時に新たにタクシー乗務員になる人が減少してきました。タクシーの売上が減少した一番の原因は、家用車の増加ですので、他の公共交通と同様に有効な対応策があったとは言えないでしょう。しかし、タクシー業界がそれに対抗する何らかの手を打ってきたかという点、残念ながらそうは言えないと思います。

タクシーの利用者が減少し売上が減少すると、運賃を値上げする。するとさらに利用者が減少するので、再度運賃を値上げするという悪循環を繰り返してきたと言えるでしょう。1970年頃から、「2年ローテーション」と言われる運賃改定が1990年代まで続きました。当時の物価や賃金の上昇に対応する手段としては当然の流れだったのかもしれませんが、私は生産性の向上と、もっと新たなビジネスモデルの創出にも力を注ぐべきではなかったかと思う次第です。

生産性の向上について、以前に私が代表世話人を務めているチームネクストで検討した際には、下記のようなことが挙げられました。

1) 乗合タクシー運行の規制緩和

(タクシー会社による自由な計画作り)

路線バスが1日に数本でも走っていると公共交通会議にもかけられないが、デマンド乗合タクシーをし

たら利益が確保できそうな地域はたくさんある。

2) タクシー乗務しながらの副業(生活支援事業など)

サブスク型で会員

を募り生活支援事業を提供するビジネスは、地域に根差したタクシー会社ならではのビジネスになり得る。

3) タクシーの復路空車の利用

(実車率を高める工夫)

復路のタクシーは運賃を安くするなどして、実車率を高める工夫を。

4) 駅待ち、空港待ち等の生産性評価と対策

時間単価が最賃にも満たないような場所には待機しないで、待機を必要とする施設側が待機料を負担するような転換を。

5) 高速道路の活用促進

(タクシーの高速道路無料化を政策に)

6) サブスク運賃制度の研究(成功例を作る努力を)

7) 過疎地のタクシーは補助金で維持する方向に

8) 運転以外の付帯サービスの明確化と有料化

9) 譲渡譲受の簡略化

(効率化を上げるべく統合の勧め)

株式譲渡での全車譲渡は簡単な手続きで済むのに対し、譲渡譲受の手続きは新規認可と同じで膨大な書類と期間が必要なのは改めるべき。

新たなビジネスモデルとしては、かつて代行運転や介護送迎がタクシー業界にもチャンスでしたが、ことごとく逃してきました。そして、今回はライドシェアがタクシー業界にとっての新たなビジネスチャンスになっています。果たして、これも逃がすのでしょうか？

