

内外交差点

規制を言い訳にしない事業展開を 時に真正面からの体当たりも必要

貞包 健一氏 (ほほえみグループ代表取締役) 第9/12回

2002年に小泉純一郎政権が構造改革の目玉政策として、地域を限定して規制を緩和・撤廃するという構造改革特区を創設しました。以前から、鉄道やバスではあたり前の「定期券」がタクシーにもあっていいのではないかと考えていたことから、この構造改革特区に出してみようと思立ちました。この時に提出した提案は、次の3件です。

1. 新たな運賃システムを導入することにより、新規顧客を開拓する。①タクシー定期券②フリーパス券③時間制定額運賃④乗合運賃
2. 新たな割引制度を導入することにより、新規顧客を獲得する。①往復割引②特定日割引（敬老の日、タクシーの日など）③割引率の多様な回数券
3. 標準処理期間として定められている運賃料金の認可処理機関を特例として大幅に短縮する。

提案理由として、次のように記載しました。「タクシーはメーターによる運賃収受が基本であるが、正確かつ公平である反面、“運賃がわかりにくい”“割高感がある”“多様なサービスに対応できない”などの問題点がある。運賃の認可制度そのものは理解できるが、運賃の種類を規制することは多様なサービスに全く対応できないものとなっている。個別移送の強みを生かした新しいニーズを開拓するために、運賃メニューを国が規制する制度を緩和していただきたい」。

この提案に対して、ありがたいことに内閣府が国交省に回答を求め、その回答に対してさらに再検討を求め、再々検討を経て最終的な結論に至りました。一次回答、二次回答の詳細は省きますが、最終的に「現行制度のもとでも実現可能なアイデアが相当程度含まれているものと考えられ、道路運送法に定める差別的取り扱いや不当な競争でない等の認可基準を満たしていれば可能である」との結論をいただいた次第です。

実は、特区に提案を出す前に、運輸支局に「定期券やフリーパス券の導入について」を書面で伺ったのですが、「時期尚早」と断られました。それが、この提案により、国交省から地方運輸局に周知が図られるこ

とになり、タクシー定期券・フリーパス券の認可が得られることになりました。

この時からタクシー定期券・フリーパス券を販売し始めてから約

20年になります。恥ずかしながら、当初ほどの情熱が自分の中に残ってなくて、現在はホームページで探して問い合わせが時々ある程度です。これまでの問い合わせや申し込みは、多岐に渡ります。中には、東京都内の発着地点での定期券の申し込みもありました。遠方のご家族からの依頼もありました。導入当初から長く使われた方は、亡くなられるまでご夫婦で通院、買い物、友人宅などへ自家用車と変わらない利用をしていただきました。定期券等は紙ベースなので事務的に大変な面もあり、私以外のスタッフは販売に消極的ですが、今頃ならアプリで申し込みや管理が出来たらいいのにとったりもします。

最後に、事業用福祉タクシーのレンタカー事業です。2006年の道路運送法改正で78条3項のぶら下がり許可でも自家用車が使用できることになり、弊社でも介護タクシーに一部自家用車を導入しました。自家用車であれば、休日などにレンタカーで貸し出すこともできるのではないかと考えて、福岡運輸支局に相談に行きました。支局の担当者の中で意見がふたつに割れ、すんなりとはいきませんでした。最終的に「ダメな理由がない」とのことで、福祉タクシーでレンタカー事業を始めることになりました。利用する方には好評でしたが、福祉車両とレンタカーとの自動車保険の料金が大きく違うことから、収支が合わずに数年後に撤退しました。

最近、日本版ライドシェアの許可をいただき、求人を出したその日に4人の応募がありました。ただ、運転者の要件に初任者診断を受ける必要があり、初任者診断の枠そのものが少ないのと、夜間に副業で働こうとする人にとって、昼間に受けないといけな診断も障害となります。誰がこんな条件を考えたものかため息が出てきます。タクシー事業は、新たに何かを始めようすると、常に規制の壁にぶつかります。しかし、運輸当局担当者も深く考えずに制度を設計していることもあり、我々事業者は現場の実情をしっかりと説明し、どんどん真正面から体当たりすることも必要だと思うこの頃です。

