

「供給過剰」とは何か

特別監視地域の指定要件変更への疑問

平成14年の改正道路運送法施行以降、当社は全国展開をはじめ低価格のタクシーや新サービスの拡充等により事業拡大を図ってきた。安全快適かつリーズナブルな運賃でタクシーを提供することが利用者との信頼関係を生み、「選ばれる」タクシーであることが現在5都市に拠点を構えるまでになった最大の要因と考えている。

ところが、より多くの利用者に選ばれるために必要な増車・新規参入へのハードルが上げられてしまったことは、「何故なのか」という思いを禁じ得ない。

1 事故や賃金低下は経営者の問題。全体論にしてはならない

本年7月の特別監視地域、特定特別監視地域の指定要件変更が、増車・参入のハードルを上げたが、その指定要件としては「1日1車当の実車キロ又は営業収入が平成13年度と比較して減少」となっている。しかしながら平成14年の改正道路運送法施行により、新たな運賃体系やサービスの導入など事業者間の競争や格差が生まれていることも踏まえて議論すべきではないか。法の趣旨と照らし合わせても全事業者の平均値で図ることが正しいのかどうか甚だ疑問である。

利用者が望むサービスを提供できる環境ができ、実際に利用者の声を受け止め、運転者の接遇や運賃などに反映させている事業者がある。そしてそのような事業者はサービス水準が上がることで需要が増え、運転手の増員や車両の増車ができるようになる。そこには「選ばれる」タクシーと「選ばれない」タクシーという事業者間の格差が生まれる。これは法改正の趣旨がもたらす当然の結果であり、同じ条件で営業を行っている訳ではないのに同じものとして評価されることは不自然ではないか。

台数の増加、供給の増加が叫ばれているが、そもそも増車は需要の変化や運転者の充足状況に応じて自然に発生するものであり、売上確保のために無理に行われるような恣意的なものではない。恣意的に増車をし、十分なサービスを提供できない運転者が増加しているからタクシー離れが加速するのである。結果賃金の低下や事故を引き起こしているのは、事業者・経営者の責任であり市場全体の責任ではない。

2 限られた需要ではなく、どうやって需要を拡大するか

行政も事業者も「タクシー業界全体の衰退を進行させてはならない」という同じ危機感を持っていることは間違いない。問題は、この状況を打破するためにどういう対応策をとるかということだ。

今回の増車や新規参入に対する規制は、「これ以上需要は増えない、だから参入へのハードルを高くして一車当の分け前を多くしよう」という考えに立っているが、既存事業者のみを保護するような規制をかけた後に需要の拡大を図ることは可能であろうか。競争を抑制する中で、利用者に向けたサービスが提供できるようになるのか。また、今回の参入規制において、不適切な事業者は排除するとして事前監査制度や減車勧告等も行われることになったが、それで本当に悪質事業者は排除されていくのだろうか。今、悪質とされている事業者は、増車届も減車届も出さなければ監査が入るまで、悪質と判断されることはない。

既に新規参入事業者も含めて、競争は続いており、「選ばれる」タクシーの選別ができつつある状態である。「ど

うやったら需要が拡大できるか、利用者を増やせるかを考えている」事業者もいる。その中であって良いタクシーが容易に増えない、或いは容易に参入できないという状況が、利用者にとって決して正しいとは言いきれないだろう。また今回の特定特別監視地域の指定により、60日前までに増車届を出すことになったが、運転者数の変動が多い現況にあって、もし車が足りなくなった場合60日間は運転者の稼働日数を減らさざるを得ない。売上が見込める事業者であれば大きな痛手となる。良質の運転者を確保したくても、「車を増やすのに2ヶ月かかるので待ってください」と言えるであろうか。新規でタクシー運転者を目指す人にとっても不利益となる可能性がある。もちろん事業者にとっても、この変化の速い時代に経営判断の現れが60日後というのは遅すぎる。

「需要は限られている」という発想がもたらす弊害を考慮すると、「利用者視点で需要を拡大する」という考えに立った対応を行わなければ需要自体が今より縮小していくことは目に見えている。

3 タクシーの社会性を高めるサービスと多様な運賃体系は小規模事業者でも実現できる

既存事業者が引き続き新たなニーズの開拓や新しいサービスを開発しなくてはならないことは、国土交通省が既に指摘している。平成18年のタクシーサービスの将来ビジョン小委員会やタクシー事業を巡る諸問題に関する検討ワーキンググループ（第9回）での配布資料における事業者によるサービス向上の取り組みに着目してみると

質の高いサービスの提供

ITシステムの活用(GPS・ICカード、クイックペイ)

利用者の緊急要請に応じたサービスの提供

利用者がタクシー会社を選択できる環境の整備(のりば整備)

高齢者の需要に応じた運賃の導入(定期券、高齢者パス等)

外国人や女性向けのサービス

ユニークなアイデアで様々なサービスを行うタクシー

少子高齢化社会に対応したビジネスモデルを展開

環境対策に取り組む事業者

女性ドライバーによるサービス提供

育児支援タクシー

乗合タクシー

→ ハロートーキー(株) (株)トマト交通

→ 神奈中ハイヤー(株)

→ つばめタクシー

→ 日本交通(株)

→ ミケ森タクシー

→ 第一交通産業(株)

→ 近畿タクシー(株)

→ 大興タクシー(株)

→ エコロ21(株)

→ なでしこキャブ

→ 花園タクシー

→ 大豊ハイヤー、かこタクシー

規制緩和により様々なサービスが実現したことが分かるが、うち4つ(波線)のサービスは平成14年の道運法改正以降に参入した事業者により行われていることは注目すべき点であろう。いずれも少台数(10台程度)で参入した事業者であり、その後保有台数が増加していることから需要が拡大したことが伺える。新しいアイデアを試行錯誤できるのは、新規参入事業者の特権であり、これを妨げる規制は良いのであろうか。

参入を目論む、競争を仕掛けるということはその市場に魅力があるからであり、そこで本当に良いサービスが何かを切磋琢磨することが、利用者にとって、そして事業者にとって最も大きな利益となるはずである。

運賃については既に多くの事業者で取り入れられているように遠距離割引や高齢者割引、当社のきもの割引に始まり、定額運賃、タクシー定期券、プリペイドカードなど利用促進につながる取り組みが行われている。さらには基本運賃についてもワンコインタクシーを始め様々な運賃体系が出てきており、利用者の選択の幅を広げていることは非常に大きな意義がある。

ところが、そうしたアイデアを持って、新規参入しようとしている事業者にとって最低車両数が40台(30

台)に引き上げられたことで、2億円程度の資金を確保する必要性が出てきた。安全性の担保のため、ということであるが、40台という根拠は明確になっていない。さらに最低車両数の引き上げは、優秀な乗務員の育成に莫大な時間とコストをかける結果となり、参入のリスクが高くなってしまう。例えば当社の2交替制で計算すると、10台であれば約24～5人。40台になると100人近い運転者を育成することになる。中小規模の事業者は参入のチャンスを絶たれたと言っても過言ではないだろう。

4 優秀な運転者の育成こそが急務

しかしながら、いくら良いサービスを開発してもそれを提供できる運転者がいなければ本物のサービスにはならない。当社は事業規模を拡大させていくにあたり、何より「良質な運転者の確保・育成」に基準をおいている。いくら車両数があってもそれを稼働させる運転者がいなければ意味がない。そしてその運転者の運転技術、接客サービスは全員が高い水準で保たれていなければならない。なぜなら利用者が常に安心して「選べる」からだ。それが「ブランド化」であり、ブランド化には多大なコストがかかる。

弊社では選任前の約2週間の研修に始まり、指導員添乗のOJT、入社3ヶ月研修、毎月開催の全員業務集会、春期秋期研修、さらに個々の接客技術を高める観光課勉強会、英会話勉強会など枚挙に暇がない。また事故苦情を惹起した運転者にも再教育のプログラムを用意している。現在では、医療分野における予防医学のように、どうすれば事故を起こさないか、お客様に不快感を与えないかという事故苦情防止教育に教育の比重を置いている。無論それぞれに教育コストがかかっており、新入社員の採用や保証給を含めると年間で約6億円かけており、それは年間利益にも匹敵している。メーカーにおける設備投資、先行投資のようにタクシーではサービスを提供するのは機械ではなく人間だからこそ5年先、10年先を見据えて投資しているのである。それほど教育という部分は、タクシー業界にとって重要になってくる。

それでもなお、事故苦情はゼロにはならないのが現実である。ここに人間教育の難しさがあるが、そこで諦めてしまうか継続するかは経営者のスタンスや経営理念の違いである。

5 タクシー産業だけが保護されるのはなぜか

まだ「選ばれる」タクシー事業者の数は決して多くはないが、新規参入事業者であっても新しいサービスを提供し需要を拡大させることができることは、3で見た通りである。金融自由化をはじめとする各産業での自由競争や公共事業の削減が進む中で、なぜタクシー産業だけがこれほど規制に守られるのだろうか。

規制ではなく、需要拡大のために必要な教育をまず取り組まなければならない。製造業であれば先端技術の獲得や生産性向上のためにコストをかけ、国も補助金を出すなど力を入れている。サービス業においては、人材が全てである。エムケイにおいては、京都府から認定を受けた職業訓練校として協同組合京都タクシー協会を設立しドライバー教育に力を入れている。前述の選任前研修や再教育のプログラム等を取り入れたタクシー大学の設立はエムケイの悲願である。ところが、このような取組を一事業者だけが行ってもタクシー全体の需要の増加は微々たるものであり、業界全体が取り組まなければならない。

すなわち国に求めることは、国が主体的な立場となって、教育について取り組むことである。例えば、各都道府県単位でタクシー協会が本格的な事故苦情の防止教育を行うよう指導監督を行ったり、補助育成を行うことなどが考えられる。同時に、現場の運転者を始め管理者、整備士、経営者に至るまで最先端のサービスを提供するための教育を行い、意識改革を推進していくことも必要である。

本年7月の特別監視地域、特定特別監視地域の指定要件の変更の背景にある、「供給過剰」の定義について分析をしてみた（弊社で回収できる範囲で集めたデータであるので誤りがあればご容赦頂きたい）。

6 特別監視地域に指定された都市圏の実績比較

	東京 23 区武三		大阪市域		神戸市域		札幌		福岡	
	H13	H19	H13	H19	H13	H19	H13	H19	H13	H19
A 期末車両数	51,572	54,785	19,130	21,450	7,922	8,222	5,571	5,312	6,123	6,855
平成 13 年比		106%		112%		104%		95%		112%
B 年間車両稼働率	85.1	79.1	83.2	73.8	83.3	77.2	97.3	93.1	92.8	88.6
C 期末車両数×年間稼働率	43,888	43,335	15,916	15,830	6,599	6,347	5,421	4,943	5,682	6,074
平成 13 年比		99%		99%		96%		91%		107%
D タクセン運転者登録数	98,975	100,721	39,372	36,738	—	—	—	—	—	—
平成 13 年比		102%		93%						
E 一日一車売上	51,326	50,414	31,712	29,696	28,765	27,750	37,866	30,946	35,144	32,343
平成 13 年比		98%		94%		96%		82%		92%
F 一日一車実車キロ	126.9	123.3	88.9	90.6	82.7	77.9	107.2	85.1	106.6	94.7
平成 13 年比		97%		102%		94%		79%		89%
G 実車率	44.3	45.5	43.1	43.0	42.9	40.0	36.7	34.2	39.4	37.6
平成 13 年比		103%		100%		93%		93%		95%
H 年間事故件数	7,472	6,045	2,304	2,433	888	902	1,197	1,175	1,704	1,525
1稼働(C)当事故件数	0.00047	0.00038	0.00040	0.00042	0.00037	0.00039	0.00060	0.00065	0.00082	0.00069

※車両数、実車率＝数字で見る自動車 2003 及び 2008(日本自動車会議所発行)より(法人個人合計)。

車両数のうち、福岡 13 年度は福岡県統計資料より、札幌 19 年度は札幌運輸支局より。

神戸市域 13 年度は自由化後の増車台数資料から推定。

稼働率＝タクシー事業を巡る諸問題に関する検討WG資料より ※福岡の稼働率はH18の需給指標より

一日一車売上、実車キロ＝特定特別監視地域指定時通達より。

事故件数＝交通事故総合分析センター「交通事故統計年報」の都道府県データ。

1稼働に対する事故件数＝ $H / (C \times 365)$

7 実際の稼働数は増えていない

上の表は、先般特別監視地域に指定された政令指定都市を含む5つの営業区域のデータである。平成13年～平成19年の間、札幌を除き各営業区域とも車両数が増加しているが、車両稼働率は総じて減少しているため実際に稼働している台数は増加していない。にもかかわらず「街にタクシーが溢れている」と言われるのは何故だろうか。

8 車両数増、運転者減

東京、大阪両タクシーセンターの登録運転者数の数をもて

	東京	大阪
H 1 3	98,975	39,372
H 1 9	100,721	36,738

※数字で見る自動車 2002 及び 2008(日本自動車会議所発行)より

東京は台数 3,213 台増に対し、乗務員 1,746 人増。大阪は台数 2,320 台増に対し、乗務員 2,634 人減となっている。台数が増加したからと言って、それに応じた運転者の増員がされている、ということではない。

9 事故が減っている地域もある

緊急調整地域の指定要件となっている、事故件数に目を向けてみると 1 車稼働当の事故件数は

東京・福岡 → 減少
大阪・北海道 → 増加
神戸 → 横ばい

という結果になっている。従って、供給の増加に伴って事故が増加するという相関関係があるとは言い切れないのではないかと。しかも、東京・大阪の比較では車両数は両地域とも増えているものの、年間の事故件数では東京は純粋に減り、大阪では増えている。これもひとえに経営者の意識の問題であり、大阪の経営者は東京に比べて事故防止に対する取組の意識が薄いと言わざるを得ない。

監査の強化により、悪質事業者を退場させる規制はあってしかるべきと考えるが、帳票類の記載漏れなどの重箱の隅をつつくような監査ではなく、このように事故に対する意識の低い事業者をどのようにして発見し指導監査していくか、監査手法を十分に検討してもらいたい。

10 実車距離が伸びる地域がある

特別監視地域に指定された要件としては、「1 日 1 車当の実車キロ又は営業収入が平成 1 3 年度と比較して減少」となっている。確かに平成 1 3 年度と比べそれぞれの項目が減少(太字部分)しているが、大阪市域の一日一車実車キロは平成 1 3 年度に比べ上昇している。つまり、「運賃を下げることによって、全体の利用距離が長くなった」と推測することができる。一概には言えないが、運賃の変化(値上げ・値下げ)によっても変化する可能性があるのではないだろうか。規制緩和により、利用者には選ばれるための競争が行われ、結果利用距離が伸びているという捉え方もできる(今回特別監視地域に指定された営業区域では、大阪市域のほか姫路西播磨交通圏・鹿屋交通圏・沖縄本島でも実車距離が伸びている)。

国土交通省の供給過剰の捉え方はすなわち、パイは一定であるという考えに基づいている。そうであればもちろん、もちろんプレイヤーの数が増えれば一人当たりの分け前は減るのである。しかしこの大阪の例で見ると確かに売上は下がっているものの実車距離は伸びている。これは言い換えるとお客様の回数であれ距離であれ利用が増えた、つまり需要が拡大していると考え。国土交通省の供給過剰の前提に需要の拡大がないということは甚だ不合理である。なぜなら、そこには需要を拡大しようとする事業者の努力が考慮されていないからだ。マーケットの拡大を計算に入れず再規制を論じてよいのだろうか。

果たして売上や実車キロだけで供給過剰と判断できるものだろうか。

11 ドライバーの労働条件は悪化しているか

タクシー 運転者		推定年間賃金	推定年間 労働時間			推定年間賃金	推定年間 労働時間
		(円)	(時間)			(円)	(時間)
東京都	H13	4,363,100	2,604	北海道	H13	3,169,100	2,280
	H18	4,313,700	2,400		H18	2,569,400	2,376
	H19	4,483,400	2,508		H19	2,624,700	2,508
大阪府	H13	3,567,000	2,268	福岡県	H13	3,047,400	2,424
	H18	3,278,100	2,304		H18	2,801,500	2,340
	H19	3,558,400	2,244		H19	2,725,600	2,376
兵庫県	H13	3,075,400	2,352				
	H18	2,727,700	2,172				
	H19	2,593,400	2,220				

上記は、タクシー運転者の推定年間賃金と推定年間労働時間について、厚生労働省の賃金構造基本統計調査のデータを集めたものである。毎年6月度の実績をもとに年間の賃金と労働時間を推定するものだが、

- 1 東京 → 労働時間が減り、年間賃金が増えた。
- 2 大阪 → 労働時間・年間賃金ともにほぼ横ばい。
- 3 兵庫・福岡 → 労働時間が減り、年間賃金も減った。
- 4 北海道 → 労働時間が増え、年間賃金は減った。

一般的にタクシーの売上は、労働時間に左右されると言われており、それ故労働強化に対する行政の監視は厳しいが、上記表によると2（大阪）と3（兵庫・福岡）は自然な事に見受けられる。4（北海道）は何らかの対処が必要と思われる。ところが1（東京）は労働環境から言えば理想的であるといえる。

このように各都市で年間賃金と労働時間の相関関係は多様であるにも関わらず、この度国土交通省は同じ一律の特別監視地域、特定特別監視地域という規制をかけており、本来国交省の目的とする労働環境の改善との関連性に乏しいのではないだろうか。

12 おわりに

産業構造の変革の手法として、ハードランディングとソフトランディングとがある。金融分野においては、当初は批判もあったものの小泉竹中構造改革によって、日本の金融機関のグローバル化は成功し今まさにサブプライムローン問題に苦しむアメリカ金融業界に救いの手を差し伸べている。これは、ハードランディングの良い例と言えよう。

タクシーにおいては、地域ごとに諸問題があるが上記の表からも、例えば北海道のような全てにおいて悪化しているような都市は現状では真綿で首を絞めるかのような衰退が続くだろう。そこではハードランディングが必要ではないだろうか。一層の競争を促すことで統廃合といった淘汰を推し進め、経営者自体の入退場が起り意識改革をなしえた経営者だけが事業を発展できる、これが市場原理というものである。

弊社の言わんとするところは、ドライバーだけの教育ではタクシー産業は変革できない、経営者の意識改革が必要であり、経営者を取り巻く行政・労働組合も同様である。

以上