

恒例の オリジンセミナー展示会

今年もシステムオリジンのセミナー展示会が、9月28日に「アルカディア市ヶ谷（東京）」、10月4日に「大阪国際会議場（大阪）」で開催された。今回、清野は株式会社タクシーアシストの立場で展示会説明員として参加させていただいた。

東京でのセミナー展示会は1995年から21年、大阪での展示会は1998年から18年、ほぼ毎年、無線機会社やメーカー機器会社等の、多くのタクシー会社をお客様とする業者と共にこのセ



ミナー展示会を開催し続けたことになる。

タクシーに関係する様々な製品を、ワンストップで展示する場はあまり無いと思われるので、システムオリジンとしては例年、力をいれて取り組んで来たし、今後も続けてくれるのではないかと思っている。

セミナー展示会は、タクシー関係機器の展示部屋と、セミナーを開催する部屋が別々に設けられており、セミナーについては例年、その時々々のタクシー業界にとってホットなテーマと、そのテーマに因應るべくオリジンの製品開発のコンセプト、開発計画を提案するという趣旨で行ってきた。

昨年であればGIS（地図情報）を使ったマーケティング分野の草分けである株式会社JPSの平下社長の講演を聞き、そしてシステムオリジンの新商品サービス企画部の畑山リーダーが、実際のタクシー事業者様の走行データを活用して地図上に展開するマーケティングに挑戦をした。

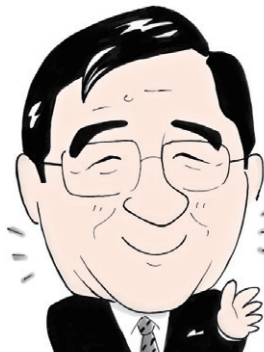
今年はスマホが社会の

清野吉光氏のコラム 第94回

団塊 耕 志 録

清野 吉光(きよの よしみつ) 略歴

1950年 長野県四賀村生まれ、松本深志高校卒業。1968年上智大学外国学部ロシア語科入学、1971年 中退。その後印刷関係など様々な職業に従事。1976年清水市の日の丸交通入社。1980年静岡市内の事務機器センターに入社。1982年システムオリジンを仲間と創業、専務取締役。1992年代表取締役社長就任。2000年株タクシーサイト創立、現取締役会長。2007年タクシーアシスト代表取締役社長に新任。2016年3月システムオリジン社長退任。



企画旅行の活用

隅々まで浸透し、タクシー業界でもスマホによるタクシー注文の仕組みが定着し始め、さらにウーバーなどスマホを活用した白タク・ライドシェアがタクシー業界の存立基盤を脅かそうとする局面で、このスマホをタクシー事業者が運行管理、乗務員サポートの面で有効に活用できないだろうか？というテーマになった。タイムリーな課題だと思ふ。

その課題のコンセプトを「タクコン（オリジンの事務処理システムの名称）を持ち出す」とし、その製品名を「モバイル・タクコン」と名付け、乗務員自身が営業と自己管理に活用できることを目指している。機能としては、①需要予測機能、②労働時間や営業目標の管理、③忘れ物の随時対応、④健康診断受診の追跡管理などを、手持ちのスマホを通して利用できるものとなっている。

もちろん事務処理システムであるタクコンのデータがそのベースとなっているので、需要予測機能などではリアルタイム性に制約はあるが、今後のリアルタイムな

プロンプ情報やオープンデータ等とのリンクなどを目指すことにより、需要と供給、とりわけ交番表等の組み合わせに時間帯、天候、渋滞などによる需要変動予測などを反映させるレベルまでいけば、タクシー事業の生産性も高まるのではないだろうか？

タクシーの場合、まず供給ありきで、機械的に出勤の交番が生まれ、需要の変動に対する供給量のフレキシブルな対応がなされていないのではないか。

今や労働時間の規制も強まり、また乗務員も不足し、絶対的な供給量に制約が出ている段階（実在車両数が過剰であるにも拘わらず）で、限られた供給量を的確に需要に合わせて提供する仕組みが是非とも必要になってきており、そのシステム作りが時間当たりのタクシー業の生産性を向上させる上で必要な投資なのではないかと思ふ。

都市の現実

一部の都市の、一部の会社

では既に、需要に供給が間に合わないという現象が起きており、顧客を選択するという現象も発生していると聞く。その一方で、同じ都市の別の会社では仕事が無くて困っている。この現実がスマホによる地域共同配車の仕組みが必要とされる所以だと思ふ。

もちろんサービスの良い会社にお客様が集まり、悪い会社は顧客が少くないというのは、質を巡る競争の結果として当然ではあるが、地域全体からみれば大きな機会損失が起きており、また利用者にも不便をかけることになる。

地域全体の最適マッチングを構築した上で、なおかつ各社の営業努力やサービスの質が評価されるような仕組みが必要とされている。現在全タク連で検討されている「相互レーティング」の仕掛けは、その意味で意義あることだと思ふ。

地方の現実

一方、地方の多くの中小都市では、まずタクシーの需要

自体が少ない。また需要があっても運転代行や介護タクシーなどとの競争に勝てない。そうした中で稼げなければ、乗務員さんの成り手もない。悪循環である。

しかし、従来のタクシー需要が少なくても、移動の需要そのものが無い訳ではない。むしろ公共移動網が貧弱な地方にこそ、潜在的には需要が存在している。ただ、そうした需要に現在のタクシーのサービスメニュー、質、価格が合わないという現実がある。

どのようにその現実を突破するのか？

危惧するのは、全国一律で運営される道路運送法はしばしばこうした地方の現実にもそぐわない場合がある。地域の移動の問題は地方の行政や医療、教育、街おこしなど深く関わっており、地域との深いつながりの中で、そのあるべき姿を追求しないと解決できない。その意味で地方の運輸行政は国の管轄ではなく、地方の首長に責任を持つてもらい、地方の実状

に合わせたルール作りをし、てもらうのが良いと思ふし、地域公共交通会議もそうした文脈の中での運営が目指されているのではないかとも思ふ。

が、そうは言っても、自家有用賃運送の権限を地方に移しても、手を挙げる自治体は非常に少ないと聞くし、地域の移動問題に対して積極的に取り組むにはかなりのハードルがあると聞く。

そういう点で、現時点では地方のタクシー事業者にとって、現在の苦境を突破する手段としては、やはり旅行業のスキームを活用するのが良いのではないかと思ふ。

企画旅行の活用

いま、ライドシェア対策の一環として事前確定運賃が検討され、来年度における実証実験の予算要求措置まで講じられている。素晴らしいことだと思ふ。

利用者利便という観点からは、事前に行きたいところまでの運賃が確定して事前決済ができれば助かるし、ま

た事業者と乗務員は、配車場所にお客様が見当たらないという場合のキャンセル料の確保、運賃を巡る利用者とのトラブルを防ぎ、精神的にも良い。

が、より柔軟な利用者ニーズに応じた移動サービスメニューの開発、価格体系、さらに宿泊やイベント参加など他のサービスと組み合わせた移動サービスの展開という点では、旅行業を活用したスキームは柔軟性と発展性があると思ふ。

利用者、移動を担う事業者、そのマッチング業者の三者がウインウインの精神で様々な移動を含む企画旅行メニューを共に開発していけば、とりわけ地方で新たなタクシー（移動）産業の可能性が生まれてくるのではないだろうか？

利用者（タクシーサイト）、タクシー事業者（システムオリジン）、旅行業者（タクシーアシスト）を、ITで繋ぐポジションにいるオリジングループのミッションもこの辺にあるのではないかと思ふ。

（2016年10月26日記）



タクシー乗務員紹介事業

厚生労働大臣許可 有料職業紹介許可番号 13-ユ-307552

ヒューマンエンジンサポート株式会社

<http://td500.jp>

弊社は、元トップドライバー関隆氏による「流し方教室」受講の受付窓口です

ヒューマンエンジンサポート株式会社

〒101-0047 東京都千代田区内神田 1-12-14 廣瀬ビル1F

TEL: 03-5281-3088

