

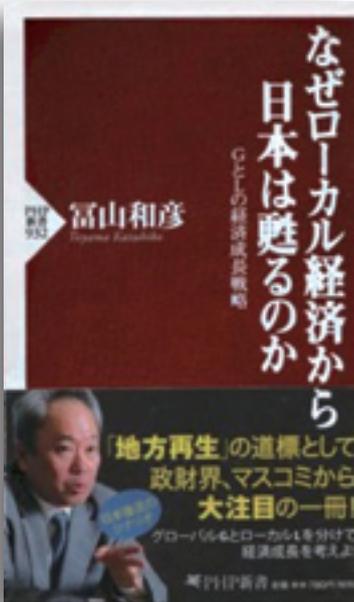
ローカル経済としての  
タクシー産業

最近、非常に興味深い本を読んだ。富山和彦と言う人の書いたPHP新書『何故ローカル経済から日本は甦るのか』（GとLの経済成長戦略）という本だ。富山和彦と言う人はボストンコンサルティンググループ出身で、2003年の産業再生機構設立時にCOOに就任。JALなどの再生に当たって、京セラの稲盛会長に白羽の矢を立てた人だ。今は株式会社経営共創基盤の代表取締役で、東北の破綻した路線バス複数社を統合したみちのりホールディングスの運営など、『常駐協業型成長支援』の経営コン

サルを行っている。このほか、様々なケースのM&Aを手掛けてきた。私がこの本に強く関心を持ったのは、ローカル産業の主要産業としてのサービス産業、とりわけ富山氏が手掛けるバス産業の隣接産業としてタクシー事業について、深く分析、言及しているからである。目の鱗がおちたというのか（もしかしたら、しごく当たり前の事だったのかも知れないが）、ローカル産業としてのタクシー産業の今後の進むべき方向が示されたような気がする。

## GとLの経済成長戦略

その前に本の副題にもなっている「GとLの経済成長戦略」について、説明が



## 清野吉光氏のコラム 第75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。現在に至る。

スマート  
レギュレーション

必要だと思う。詳しくは是非本書にあたって欲しいが、「G」とはグローバル経済の事、そして「L」とはローカル経済の事。その二つの分野にまたがる仕事をしてきた富山氏は、その二つに流れる経済原則は異質なものであり、大企業と中小企業ではなく、グローバルとローカルで分けて考える必要があるとの事。そしてグローバルでの競争は、いわばオリンピックレベルの戦いであり、全世界的な視野と布陣の中で、「規制緩和」⇨全世界標準の枠組みの中で、戦わざるを得ない。しかし、実は日本の殆どの産業がローカル経済圏のプレーヤであり、ここでは「ものづくり」ではなく「サービス産業」が主流である。とりわけサービス産業における最大の業種は、公共サービスである。地域公共交通機関、医療、介護、保育もすべて一種の公共サービスだ。もちろんタクシー産業も、ドアツードアの無くてはならない公共サービスだ。そして富山氏は公共サービスであるが故に、賢い

規制（スマートレギュレーション）が必要だと言う。この間の新自由主義的規制緩和路線の下に、規制緩和が無前提的に是とされてきたが、そしてそれは、グローバルに展開する物財の産業や企業にとつては避けられない事だったが、しかしローカル産業においては「規制緩和の号令のもと、お気楽に規制緩和だけを進めてしまおうと、マーケットの競争密度は過度に高くなる。過当競争になると労働人件費率の高いサービス産業では、おろかな経営者ほど生き残るために労働者を切り捨てる。行き着く先はブラック企業化である」（前掲書P200）。タクシー産業では、もちろん労働者を切り捨てるつもりはなかったが、規制緩和の中で増車と運賃競争が、一人当たり營收を極端に低下させ、歩合制が基本であるが故に、意図せずとも乗務員にそのしわ寄せは行きやすい。だからこそ、この間の特措法による、再規制が行われているのだらう。

## スマート レギュレーション

問題は、このスマートレギュレーションの内容である。富山氏はこう提言している。「(バスの)隣接業界のタクシー業界では、タクシーの数が増えすぎ、賃金や労働時間などのタクシー運転手の労働条件の悪化とそれに伴う安全性の低下懸念を根拠に、台数規制と価格規制を強化する制度改正が行われた。しかし、こっちのほうは、労働条件の話ならば、最低賃金の上昇や労働監督の強化で対応するのが本筋のスマートな規制に思える。中途半端に価格と供給量に介入するやり方は、結局生産性が低く、運転手を酷使しているようなブラックな業者でも、保有台数が既得権化し、退出しなくなる。」(前掲書P.201)

## ローカル産業は 労働生産性こそ問われる

富山氏の提案する「スマ

ートレギュレーション」は台数規制や運賃規制ではなく、最低賃金の上昇と労働監督の強化という、ある意味、多くのタクシー事業者にとつては目の飛び出るような提案である。まさにこの二つの点に、多くの経営者が苦吟しているからである。彼の提案は、まさにこれをクリアできない経営者は、意図せずして「ブラック企業」になってしまい、市場からの退出を、遅かれ早かれ迫られるだろうと言う。何故なら、労働人口の構造的な減少に伴い、労働者の産業、企業毎の奪い合いが起こり、労働集約産業としてのサービス産業がそもそも成り立たなくなるからである。富山氏はローカル産業の世界に生きる企業の最重要KPI(主要業績指標)は労働生産性(単位労働時間当たりの付加価値生産性)だという。多分多くのタクシー経営者にとつてこういう指標はあまり、関心の無い事であり、同じくサービス産業に分類されるシステムオリジンの経営者である自分も、恥ずかし



い事にKPIもよく知らなかったし、ましてやオリジンの付加価値生産性を計算した事も無い。しかしグローバル企業のKPIは資本生産性らしいが、ローリスク、ローリターン、ローカル産業であるサービス産業はこの指標が決定的なものであるという。ローカルな世界で今一番必要とされている事は「集約化」という事であり、地方で言えばコンパクトシティ化という事でもある。そして集約化を推し進める推進軸こそが労働生産性を高める事ができる経営の下への統合であるという。

## 労働生産性は如何にして 高められるか?

多分、多くの経営者に

「現実のタクシー業で、労働生産性を簡単に高められれば苦労はしない!それができないから苦労しているのだ!」と叱られそうだ!確かにその通りだと思う。しかし、その労働生産性を高められなければ、その産業と企業に未来は無いのだ!そして今、現在のタクシー産業は最低賃金の支給もままならないほど労働生産性は低いのだ。が、逆に言えばタクシー(移動)をとりまくニーズは実は無限にあり、また供給の質と効率の抜本的な改善で、労働生産性を上げて行く余地は、確かにあるのだと思う。その為の意識の改革、経営の改革、行政の改革、仕組みの改革、総じてビジネスモデルの改革は簡単ではないが、それを成し遂げる事業者が各地に登場すると信じていたい。これは移動サービスのみならず、日本のサービス産業全体の課題でもある。日本再生の一翼として、業界がこの課題解決をして行くことに、少しでもお役に立ちたいと思う

(2015年2月22日記)

タクシー買取専門店だから出来る高価買取

LPG、ガソリン、過走行、低年式等でも大丈夫!

# 株式会社ジェット

## ☎ 03-6454-9896

〒174-0041 東京都板橋区舟渡 1-15-9 ブローブ浮間舟渡 101 FAX: 03-6454-9994 東京都公安委員会 第305561207814号