

## 事前運賃決定

実は私が社長を務めている株式会社タクシーアシストは、れっきとした旅行会社である。旅行業法に基づく東京都知事登録旅行業第315972号として登録しており、2008年以来、旅行業を営んでいる、と言う事になっているが、残念ながら旅行会社としての実力をつけているとは言い難い。

そもそも旅行会社として登録したのは、事前運賃決定支援システム「たくあしく



ん」を合法的に実現するためには、旅行業による手配旅行の仕組みで運営することが必要であり、ある意味、その為のみ、旅行会社の登録をしたというのが実際であった。

しかし、当時はタクシー業界の反発が強く、地方の一部の事業者には受け入れてもらえないことができなかった。メーター運賃制度を壊すのでは、という危惧からであった。我々にその意図がなくても、運用の仕方によっては、その可能性が全くないとは言えず、残念ながらこの仕組みは大きく普及せずに、いわばアイドリング状態で今日まで続いて来た。

ところが、ライドシェア問題を契機に事前運賃決定、事前決済への業界行政の取り組みが始まり、ライドシェアに対抗した利用者利便に配慮する動きも加速化しつつある。タクシーアシストとしては

## 清野吉光氏のコラム 第93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。



## 旅行事業の志

こうした動きと連携しつつ、事前運賃決定支援システム「たくあしくん」の再起動とアプリ化による本格的普及を目指して行きたいと思う。

## 募集型企画旅行への挑戦

さらに募集型企画旅行に制限のある第3種の旅行者から第2種の旅行者へのレベルアップを図り、単に運賃先決めの仕組みをカバーするだけでなく、タクシー、とりわけジャンボタクシー等を活用した募集型企画旅行を手掛け、全国のタクシー事業者に新しい需要を届きたいと思っている。が、これが口で言うほど簡単な事では無い事も痛感している。利用者の興味をそそるタクシーを使った募集型企画旅行を如何に企画し、その内容を利用者的に確に届け、さらにその需要を効果的にタクシー事業者に繋ぐか？旅行業そのものにほぼ素人の我々に、果たしてそんな事が可能か？

客観的には、兄弟会社に月間200万人に及ぶ利用者からのアクセスがあるタク

シー専門のポータルサイトを運営している株式会社タクシーサイトがあり、また親会社である株式会社システムオリジンは1080社のタクシー事業者を顧客に持ち、ことタクシーという世界の中では利用者、事業者ともそれなりのネットワークがあると言える。

またチームネクストという全国の新しい試みをされているタクシー事業者のネットワークの事務局も運営させていたでいてる。

しかし、こうした「枠組み」そのものから、あるいは「枠組み」がありさえすれば何かが生まれてくれるというのは多分錯覚だと思われる。

私の悪い癖で、仕組みや枠組み、構想を作るとそれで安心(?)してしまい、その中身作りに対するノウハウや具体性に欠ける傾向がある。そういう点で、チームネクストの会員であるタクシー事業者の皆さまのサービスコンテンツが非常に大きな意味を持つと思われる。この8月に代表世話人に就任された三ヶ森タクシーの貞包社長は日本初の「定期券」、タ

クシーアシストの株主でもある福岡の大稲自動車「和食タクシー」や「シンデラタクシー」などといった創意にあふれたメニューが開発されている。また旅行業部門を自ら作り、「バーベキュータクシー」や「ホテルタクシー」、「玉露タクシー」などを行っている静岡の千代田タクシーは、清水港に寄港するクルーズ船に様々な企画ツアーをしかけている。

さらに長野県のマルモタクシーは、南アルプスへの登山客用に乗合による定額手配旅行を準備し、登山客の需要に応えようとしている。こうした全国各地で試みられている旅行に限らない移動需要を、旅行業の法的、業務的スタイルを取り込むことによって、顕在化させようとしている。

福岡で実験的に行われている大手旅行会社のJT Bによるジェロントクシーはその際たるものではないかと思う。自宅、病院、ショッピングセンターなど任意の3地点間を月極め乗り放題で乗れるという仕組みを、定款を変えることによって募

集型企画旅行で実現している。まさに「総合生活移動産業は旅行業である」（寺前秀一著『ユビキタス時代の人流』）という寺前氏の慧眼が生きてくる。

ライドシェア陣営もまた、この旅行業のスキームを活用することで、移動産業のプラットフォーマーとして食いこもうとしているが、逆にタクシー業界こそ、このスキームを活用し、新しいサービスメニューと価格体系を作り出し、ライドシェアと白タク陣営の長所に対抗し、自らの優位性を確保して行くべきであると思う。

確かに規模の小さな地方のタクシー事業者にとつては自ら旅行者になることは難しいことではあるが、だからこそ旅行者者としてタクシーアシストが様々なタクシー事業者のサービスメニューを研究し、それを旅行業の募集型企画旅行としてブラシユアップし、全国化していく役割があると思っている。

「おもてなし」を支える志

ところで、そうした新たなサービスメニューを作り上げて行く上で、何が肝なのだろうか？やはり問われて来るのは「志（こころざし）」なのではないかと思う。つまり「旅行事業の志」。募集型企画旅行が一体何を目指すのか？当然、お客様の満足をもたらすことであり、そのための「おもてなし」の実現である。ともすれば旅行企画が単なる「あご、あし、まくら」の組み合わせに終わり、そもそもお客様にどのような感動を味わってもらえるのか、その為にとのようしたらよいのかを考え抜くというプロセスがおろそかになりがちである（そんな低レベルの旅行者は生き残れないのかも知れないが…）。

旅行者者ではないが、旅行者者のような「志」を持つ「社員旅行」を運営している会社が身近にある。このコラムでも何回か触れさせていただいた社名灯の武内工業所である。実はこの8月27日、今年の6月初めに行われた北海道道東の社員旅行のビデオ上映会が、武内工業所グループの東京カップが

入居するビルの地下にある中華料理屋「源」で行われた。武内工業所の社員旅行は、その企画の段階、そして旅行の実施、さらに旅行の様子をビデオに撮影し、数カ月後にその懇談会を、視聴を兼ねて行うという、まさに一粒で三度おいしい旅行として企画され実行される。ある意味社員はお客様で、その満足度を高めるためのおもてなしが、様々な場面で準備され、実行されている。旅行会社のサポートはあるが、「お客様」に楽しんで貰いたいという「志」の部分は武内社長の強い思いからである。

我々が旅行事業を本当に首尾よく実現し、利用者とタクシー業界に役立つものとするためには、この強い志とそのため具体的にノウハウの蓄積が必要である。「神は細部に宿る」というが、細部が不得手な私としては、タクシーアシストのスタッフの人に支えられて、なんとかこの「志」だけは持ち続け、神の宿る「細部」を実現して行きたいものだ。

（2016年9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**  
東京都公安委員会 第305561207814号

本社：〒174-0041 東京都板橋区舟渡 1-15-9 プローブ浮間舟渡 101 ☎03-6454-9896