

チームネクスト第4回岐阜セミナー デマンド交通に地域交通の未来あり



タ

クシー産業の未来を切り開き、タクシー産業の新しい発展を目指すことを目的に活動するチームネクスト（代表世話人＝天野清美つばめ自動車社長）は7月12日、岐阜県多治見市にある多治見市産業文化センターにおいて、4回目となるセミナーを開催した。

チームネクストが正式に発足後、初の開催となる今回は「新しい市場としての乗り合いタクシー（デマンド交通の立ち上げ方）」をテーマに、株式会社コミュニティタクシー（岐阜県多治見市）の岩村龍一社長が「公共交通と生活支援企業について」、あおい交通株式会社（愛知県小牧市）の松浦秀則社長が「タクシー業から総合旅客事業者へ」と題した講演を聞いたほか、出席会員らと活発な意見交換を行った。

セミナー終了後に参加者らはバスに乗り、コミュニティタクシーの運行する「古虎溪（ここけい）よぶくるバス」のバス停やルートを視察したほか、場所をオースタット国際ホテル（多治見市）に移し、懇親会を行った。

清野事務局長あいさつ



これまでのプレイベントを通じてチームネクストの意義を感じて頂き、今回から正式なセミナー合宿を発足させて頂く。今日はみなさんが興味ある内容だろうし、講師も実践に基づいた内容だと思ふ。

天野代表世話人あいさつ



日本で一番暑いところに暑い時期に来て頂き、感謝申し上げます。今日は地域性の高いデマンドを含めた取り組みについて、講演を頂く。私の会社のテレビCMは「タクシーに出来ること」をキャッチコピーに出している。それを私達がもっと出来る

こと、こういうことを含めて話を頂きたい。

岩村社長講演

業界を正すため参入



当社は10年前に立ちあげ、タクシー・貸切バス・乗り合いバスのほかに便利屋サービスを行っている。社員数は71名だが、パートさんが半数を占めている点が、他の事業者と違うと思う。タクシーは21台、バスは10台保有し、規制緩和でトラック事業から参入した。タクシー業界はトラック業界から見ると競争は起きていないようだし、当時は距離が近いと乗務員が舌打ちし、小銭を持っていないと叱られる、それらを正す気持ちで参入した。

便利屋事業

本業で社会的課題をビジネスで解決し、ソーシャルビジネスが増殖していくことが願ひ。シェアは25%

だが、主婦・高齢者を時給で雇用し、昼勤だけの方が7割いる。便利屋事業は高齢者向けの草刈りやごみの片付けなど、出来ることはなんでもやっている。これは地域の高齢者に仕事を与え、働き甲斐を持ってもらうことも考えているが、効率やスピードは悪い。スタッフは40名ほどで、それなりに売り上げもある。

飛び地の区域拡大

元々は地域限定の月極め定額の乗合タクシーを作りたいと思っていた。しかし運輸局に失笑された。しかし今は地域公共交通会議において承認されたら、なんでも認められることになった。それに乗って、結果的にデマンドバスとなった。何度か市に足を運ぶうちに職員らと仲良くなり、民間事業者が独立を前提に公の仕事をしていくような施策に乗る方法で、始めてみてはどうかという話になった。それで3年間限定で補助金を貰い、市内最南端で市之倉トライアングルバスを運行開始した。

これは区域内どこでも乗降が可能で、区域外も別料金で乗降が出来るようにした。通勤時間以外は乗り合わせとし、15人乗りのハイエースを使っている。それは、タクシーの同業者の足の引っ張りがないから。それを走らせてみると、市街地への移

古虎溪よぶくるバス概要
 限りなく路線バスに近い区域運行
不定期不定路線 区域限定乗合バス
 ①会員制②事前予約③早朝深夜運行④乗降地点限定

古虎溪駅区域 ↔ ハイランド区域

片道200円
 (深夜割増200円)
 1ヶ月定期7,000円
 半定期5,000円

乗降地点 4ヵ所

日祝を除く平日午前6時より深夜0時まで運行。
 JR線到着に合わせて約20分間隔で運行。
 会員登録、予約はネット、メール、電話で可能。
 運行車両は貸切・乗用許可車両転用可能。

動よりも地域内での乗降が多かった。そこで飛び地の区域拡大を行ったところ、役所が地点登録の面白い許可の出し方をしたので、それが後に登場するバスのヒントになった。採算ラインには乗らず、3年で補助金が打ち切られたが、補助金なしでも絶対黒字化すると見込んでいた。

専門家不在の分野

なぜなら団地の近くに無人駅があり、ここにバスを通せば便利になる。しかし急こう配や高さ制限など障害もあり、路線の競合禁止という問題も出てきた。そこで団地住民と検討会を開き、運輸局や同業者も呼んで協議し、やろうと決まった。朝晩は



して、デマンド交通は流行の兆しがあつて、これは専門家不在の分野であり、新たなビジネスの可能性がある。それには①貸切バスの許可を取る②企画書を書けるようにする③行政と上手く付き合う、この3つを実践して欲しい。

駅の送迎、昼は地域の乗り合いという組み合わせで、それが地域公共交通会議で承認を受け、運行に至った。運行は日祝休みで公共交通として批判を受けるが、これがデマンド交通の良さだと思う。

人口減少、少子高齢化によりタクシー市場は縮んでおり、景気は今後絶対良くなることはない。地方の100台以下のタクシー会社は潰れる。そこで乗務員に御用聞きに行かせ、個人面談して新たなビジネスを

探った。その一つの方向として、デマンド交通は流行の兆しがあつて、これは専門家不在の分野であり、新たなビジネスの可能性がある。それには①貸切バスの許可を取る②企画書を書けるようにする③行政と上手く付き合う、この3つを実践して欲しい。

感謝される仕事を

きちっとした事業計画を立てれば、利益が確保された魅力ある商売だし、ライバルもいない。そして利用者がお礼を言いながら、乗務員にお金を払って降りていく。これが醍醐味だ。今後、地方でタクシーを続けるなら、新しいものを作っていくしかない。自分の商売に夢を持ち、利用するみんなが喜んでくれるものを作っていくべきだ。

松浦社長講演

住民ニーズを捉える



元々弁護士になりたかったが、父が他界しやむなく継いだ。その時に青年会議所に入り、会社作りは人作りだと気付き、そのためには自分作りも必要だと思った。その間何度かタクシー会社に嫌気がさしたが、会社理念を作ろうと思ひ、何のために「社員の幸せの実現」・何をもって「地



域住民ニーズの観点に立った新しい旅客輸送システムを創造する」・どのように「親切に」と決めた。公共交通とは、住民ニーズを捉えることだ。自家用車時代に、乗合バス事業は時代に合わず、難しい。タクシーも郡部では相当厳しい。なので新しい旅客システムを創造しようという題目を挙げて、10年前から取り組んだ。

事例を作る

日本一のタクシーを作ろうと思っていたが、たまたま小牧市でいろんな事が起こった。それまでスクールバスを小型10台で運行していたが、桃花台団地で住民運動が起きて、春日井までの交通を求めた。1台のバスで学生送迎の間に住民を乗せて運行出来ないかと思つたが、中部運輸局は事例がないから絶対ダメだと。そこで桃花台バス運営会という団体を作つて、貸切バスを行うことにした。その1週間前に中部運輸局が、このように書類を書けばオッケーすると打信があり、乗合許可を貰った。その時は苦労して許可を取つたが、今はけっこうスタンダードになつて

しまった。次に県営名古屋空港が変わり、豊山町というバスの通過する地域が出来てしまった。するとその地区の住民から打信が来たので、なんとか乗合バスの資格を取り、路線を作った。これをきっかけに、この地区周辺のコミュニティバスをいくつもやることになった。

貧乏くじが發展

全国的に路線バスが撤退しコミバスが増えたが、地区を限れば貸切バス事業者でも営業出来る。大手撤退で貧乏くじを引き受けたが、逆に大きく發展した。採算性は考えず、とにかくやってみようとスタートしたが、上手く小牧市に起こった風に乘れた。

タクシー業から脱皮し、今はバスが70両、タクシー30両、社員は170人ほどいる。この中でデマンド交通は、10年前に運輸局に企画書を出した。それは中国や韓国であるような、一人500円づつで6人乗る、という発想だ。みんなで乗るワゴンだからミゴンと名付けて、春日井で乗り合いバスの終了後に、乗り合い式のタクシーを始めた。

乗ってもらえる足

やりたかった事は2つ、一つは郡

部では高くタクシーに乗ってないので、市民の足を作るということ。もう一つは、乗務員の労働条件の改善だ。デマンドバスやミゴンは固定給で、時間の拘束もある。デマンド交通をやるには腹を据えてないと出来ない。問題は3〜4人乗って、どうやってコントロールするかだ。しかし法的には少しづつ解決されてきており、行政も考え方が変わってきている。

実はデマンド交通とは、郡部でのコミバスの失敗によるものだ。バスとタクシーの間で落ち着いてくる。今後の方向性も分からないし、地域によってやり方も千差万別だ。しかし、本当に乗ってもらえる足を作るとするのが面白い。

貸切から乗合へ

事業者の使命は、世の中に必要なものを提供することだ。もう一つは労働条件の向上だが、今のタクシーを続けていても難しい。これからはITの利用、グローバルな展開、運賃の低価格化、消費税アップを価格転嫁したら、利用者が離れてしまう。そのためにも貸切から乗合への動きしか

ない。デマンド交通の特色としては、まずは乗合式、2番目に一律定額、3番目にドアツードアに近い形。4番目に地域限定運行、5番目に事前予約が必要だということ、タクシーとバスのどちらの面も持っている。しかしどう取り組むかは自治体と事業者で話し合い、その地区に合うものを作っていく。



セミナー終了後、デマンドバスを視察



懇親会



今日の講演は非常に刺激を受けた。京都の運賃は沖繩に次いで安く、さらに

安い下限割事業者が3割いて過当な競争で疲弊していた。今回17年ぶりの運賃値上げになり、エムケイが同調してほっとした。第一ハードルは越えたが、まだ大きなハードルもある。今日のような夢のある話を持ちかえり、成果の出るよう頑張りたい。

