

「多様なサービスに対応した運賃のあり方」についての意見書

専門委員 貞包健一

多様なサービスを導入するには、必ず運賃をどうするかという課題が発生する。あるいは、新規マーケットを開拓するためにも、運賃についての議論は避けて通れない問題である。

タクシー運賃は、タクシー事業者や乗務員双方にとって、経営あるいは生活の基盤となるものであり、安易な値下げや過度な値段競争は避けなければならない。しかし、現状の稼働実態と利用者ニーズとのマッチングを考えた場合、現状のメーター制のみによる運賃体制に固執しては先には進めない。必ず事業者と利用者双方にメリットのある点が存在する筈であり、事業者はその研究をしていく必要がある。

1. 車両の運行状態の分析

図1は、当社の平均的な1日の需要の推移を示している。当社では、繁忙時間帯の需給状況に合わせた車両配置をしており、繁忙時間帯は、需要と供給が逼迫している。従って、繁忙時間帯の運賃値下げはそのまま売上の低下に繋がってしまう。一方、他の時間帯は多少運賃の値下げをしてでも需要を掘り起こしていくことが必要である。この需要の緩急を考慮せずに運賃を議論することは得策ではない。閑散時間帯で、どのような客層がどのような目的で利用するかを考え、ターゲットを絞った商品を開発する必要がある。

図1 タクシーの1日の需要(最大を100とする)

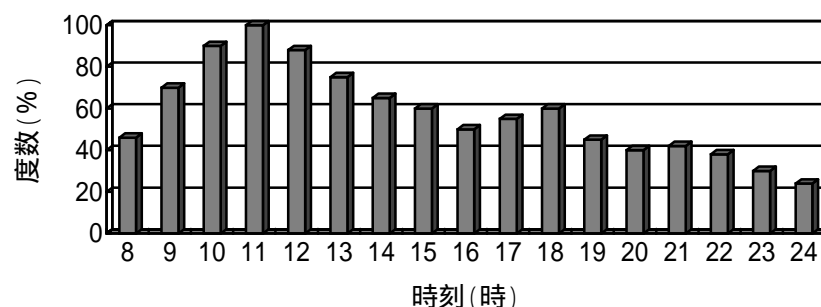
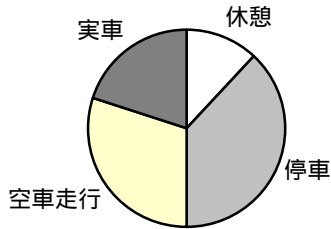


図2は、タクシーの1日の営業状態を示している。実車率が40%であっても、特に地方では休憩あるいは停車中の時間が半分近く占めているため、勤務時間の2割程度しか実車営業していないのが実情である。実車率を上げることも大切であるが、空車で停車待機している時間を有効に使うことを考えねばならない。

図2 タクシーの1日の営業状態



タクシーの売上を構成因子に分解してみると次の式で表すことができる。
 タクシー売上 = 平均走行速度 × 実車率 × 走行時間率 × ^円単価 × 労働時間

ここで、実車率 = 実車^台 / 総走行^台

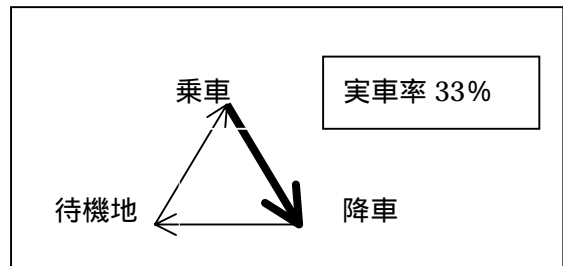
走行時間率 = 総走行時間 / 勤務時間

表1に、実際の事例を示す。平均速度は、交通渋滞の状況や高速道路を使用した場合などに影響するが、自身でコントロールできるものではない。しかし、お客様が待っている状態の繁忙期では、この走行速度が売上を支配することになる。言い換えれば、繁忙時間帯にお客様が増えたとしても、数十年前の自家用車の少ない時代のような売上は見込めないことになる。実車率の差以上に、都市間での売上レベルに差がつくのは、走行時間率の違いが大きいと思われる。表1の時間帯毎の比較によって、繁忙時間帯の走行時間率が高いのがよくわかる。「休む暇も無い」時間帯が増えれば売上が向上するのは明白である。

表1 売上を構成する因子の実績例

対象	平均速度 (km/h)	実車率 (%)	走行時間率 (%)	^円 単価 (円/km)	勤務時間 (h)	1時間あたり売上(円)
乗務員A	23.6	36.7	56.8	355	19	1,746
乗務員B	19.0	43.5	48.9	389	19	1,572
乗務員C	24.0	33.7	42.0	356	19	1,209
7時~9時	21.4	43.3	41.0	395	2	1,500
10時~12時	21.1	43.8	75.8	398	2	2,788

実車率を考えた時に、完全予約制では、右図のような形になり実車率は上がらない。介護タクシーがこの状態である。流し形態を併用できる方が効率はよくなる。



2. タクシー運賃のあり方

1) 全体的な考え方

タクシー運賃の価格弾力性(運賃を増減させた時に需要がどれくらい反応するか)については、明確に研究された結果は認識していないが、1以上にはならないと思われる。従って、基本運賃を引き下げることが得策ではない。むしろ、燃料費の高騰など、コスト負担の上昇に応じて、適宜変更できる体制が必要である。このことは、全国各地域で理論的な裏付けのないまま運賃競争が繰り広げられているが、理論的な検証を行い結果を発信するべきである。

時間帯毎に需要の差が大きい現状を考えると、閑散時間帯の需要拡大に向けて何らかの対策を考える必要がある。割引については業界内で異論も多いが、需要拡大策は適切な割引制度しかないと思われる。

運賃の考え方は、概ね航空会社の設定している運賃に倣っていくことが将来の方向性ではないかと考えている。季節や時間帯によって増減する基本運賃と、様々な顧客をターゲットとした割引制度を組み合わせた形である。

2) 時間距離併用運賃制度の見直し

時間距離併用運賃は、利用者にとってわかりにくい制度であり、距離制のみに移行するべきである。その主な理由としては、

- ・ タクシー以外の公共交通機関は、早く目的地に到達できるほど料金が高くなるが、タクシーは逆であり一般的な概念と逆行している。
- ・ 毎日同じ経路で乗車する利用者に対して、時間的な兼ね合いで異なる運賃となることに違和感がある。複数の台数で同経路を移動するときも同様である。
- ・ 距離制であれば、事前に見積もりをすることが可能になる。将来、運賃予告制度を導入する場合にも必須の条件となる。

3) 自動認可運賃枠の車種毎の弾力的な運用

車種毎に自動認可運賃枠が決められているが、様々なサービスを行っていく場合に必ずしも大きい車両ほど運賃が高くなくても良いケースが想定される。ワゴンタクシーや介護移送などの場合に運賃を安く設定したいケースが出てくるということである。下記の事例のように車種毎や時間・距離制運賃の枠を外していくべきではないか。運賃は、車種だけでなくサービスに応じて決めていくものであり、選択肢を増やしていくべきではないか。

	現状の運賃区分	(将来)車両用途に応じて設定
小型車	上限運賃	距離制は小型車上限、時間制は小型車下限
中型車	上限運賃	距離制は中型車上限、時間制は小型車下限
大型車	上限運賃	距離制は大型車 D, 時間制は中型車 B

4) ターゲットを絞った割引制度事例

若年層

学割、定期券、わりかん制度、乗合、セット割引
インターネット予約割引（時間帯毎に運賃設定）

児童送迎

乗合運賃

主婦、高齢者層

フリーパス券、乗合タクシー、往復割引、観光運賃

ビジネス層

ビジネス定期、時間貸切、往復割引、
他の交通機関とのセット割引

その他顧客全般

時間帯別の予約料金（早割り）

バースデー割引

複数台数予約割引

割増に関するもの

繁忙期割増（年末等）

降雪時割増

荷物割増（スキー板、自転車など特殊な装置が必要なもの）

当社の割引制度

有限会社 三ヶ森タクシー

1. 定期券
特定区間のみ 1 ヶ月乗り放題
1 ヶ月定期代 = 区間運賃 × 20 日 × 2
(20 日往復分の代金)
2. 学割定期券
学生限定の定期券。
1 ヶ月定期代 = 区間運賃 × 18 日 × 2
3. 高齢者フリーパス券
65 歳以上限定で、選択した運賃範囲内であれば 1 ヶ月乗り放題。
フリーパス券代 = 運賃 × 30 × 2 × 0.8
(1 ヶ月毎日往復した場合の 2 割引という設定)
4. のりのり 100
1 ヶ月基本料金 1 万円で、10% 割引。
(携帯電話の料金を参考に設定した)
例えば、1 ヶ月の利用が 15,000 円の場合、1 万円基本料金 + 3,500 円
(1,500 円の割引)
1 ヶ月の利用が 9,000 円でも、1 万円の基本料金は変わらない。
5. のりのり 150
1 ヶ月の基本料金 1 万 5 千円で、15% 割引。
(基本料金には、17,647 円分のタクシー代が含まれることになる)
6. 鉄道との共同割引きっぷ (ちくタクきっぷ)
鉄道とタクシー初乗券をそれぞれ 5 枚ずつセットにして、約 15% 割引いた回数券仕様のチケット

割引制度の考え方

従来の利用者への値引ということではなく、新たな需要を創造できると予測できるような割引制度を考えている。