

内外交差点

売上向上への理論的戦略 生産性に関する目標設定を

貞包 健一氏 (ほほえみグループ代表取締役) 第5/12回

前回に引き続き、タクシーの生産性についての話です。タクシーの生産性については、何も目標が定められていません。どれくらいの実車率で、どれくらいの売上を目指すべきなのか、国が目指している数字は何もありません。ただ、どんなに生産性が低くてもいいのかというと、最低限守らなければならないのが最低賃金です。

最低賃金は、各県で違いますし、今年も10月には上がるでしょうから、仮に1時間1000円としましょう。1時間1000円の賃金を払うためには、給与の歩合率を50%とすると、

$$1000 \div 0.5 = 2000 \text{円/時}$$

の売上がないといけません。タクシーの運賃は決まっていますから、現在の北九州交通圏の場合は、初乗運賃が587円/キロ、爾後が286円/キロですので、平均運賃の1170円でキロ当たり単価を計算すると、390円/キロとなります。ここで、上記2000円の売上を得るために走る距離は、

$$2,000 \text{円/時} \div 390 \text{円/キロ} = 5.1 \text{キロ/時}$$

となります。一般道路の平均走行(旅行)速度を25キロ/時とすると、

$$5.1 \text{km/時} \div 25 \text{キロ/時} \times 60 \text{分/時} = 12.2 \text{分/時} \text{ (1時間の約20\%)}$$

これだけ、実車走行をすることが最低条件になります。実車率を45%とすると、走行時間は、

$$12.2 \text{分/時} \div 0.45 = 27.1 \text{分/時} \text{ (1時間の約半分)}$$

以上より、1時間乗務する中で、その半分が走行時間であり、実車時間は20%程度(時間実車率とも言う)ということになります。これは、最低賃金を払うための最低条件ですが、地方ではこのあたりが平均的な数字ではないかと私は考えております。

1時間の中で、10分間の休憩時間を設けるにしても、あと20分間は走行できる余裕があります。時間実車率の現状20%を40%にできれば、運賃を半額にしても同じ売上

になると考えれば、半額ではないにしても、ダイナミックプライシング等で空いている時間を埋めることで生産性が上がると予想できます。

ただ、安ければいいというものでもなく、時間あたりの売上を上げるための理論的な戦略が必要です。

私は、将来の最低賃金1500円も視野に入れ、タクシーの売上目標を1時間当たり3000円程度に設定すべきだと考えています(首都圏以外)。国として、目標数字を掲げ、それを達成するために何をすべきなのかを事業者と一緒に考えて欲しいと願っております。

運賃改定も認可証をいただく際には、概ね次のような条件が付いています。「運転者の労働条件の低下につながらないように配慮し、乗務員の理解を得ること」。そして、実際に運転者の給与が上がったかどうかの調査も行われたりしています。

それも必要なことかもしれませんが、運賃改定の効果があったのかを学術的に調べるの方が大事なのではないかと、いつも思っております。つまり、価格弾力性がどうだったかの検証が必要で、運賃改定の効果があって初めて労働条件の改善に生かしているかを追求するべきでしょう。

1時間の売上目標を例えば3000円に設定することで、さまざまな課題が明らかになってきます。例えば、タクシーの流しが有効かどうか。人口密度等の差異によって、期待値(平均的な売上)が目標値に達しない地域は、止めるべきではないか。あるいは、流しという労働に対して付加料金を設定すべきではないか。ある駅のタクシープールでの状況を3時間程度調べたことがあります。明らかに目標値に届かないような空港や駅待ちもあると予想されます。交通空白地等で、タクシーの貸切料金を設定する場合にも、この目標値が参考になります。もちろん、時間制運賃という選択もありますが、私はこの時間制運賃に疑問を持っている(次号で解説予定)からです。

最後に、国交省に「交通空白解消本部」ができましたが、「決起大会」に終わるのではなく、できる限りデータに基づく検証を行い、具体的な対策を見出して欲しいものです。

