



ニーズ ウォンツ
Needs・Wants & 地域資源の発見と創造

コミュニティ
ビジネス叢書

新しいタクシービジネス

会員・予約(非流し)システムと経営者・ドライバーのコラボ

■執筆者(執筆順・敬称略)

- 駒野 剛／朝日新聞論説委員
 木原 圭介／(株)遠賀タクシー代表取締役(福岡・遠賀町)
 西野 俊典／旭タクシー(株)代表取締役(旭川市)
 山下 勝久／(有)大和タクシー代表取締役(香川・坂出市)
 吉田 稔／(社)愛知県タクシー協会顧問
 大興タクシー(株)顧問(愛知・刈谷市)
 森崎 清登／近畿タクシー(株)代表取締役(神戸市)

■体裁：B5変形判／124頁

■発刊：2008年10月19日

■本体価格：2,400円
(税込2,520円/送料300円：2冊まで)

【会社・団体の
共同購入の割引】

- ①3～9冊：1冊 2,340円(約7%引、税・送料込)
- ②10～19冊：1冊 2,260円(約10%引、税・送料込)
- ③20冊以上：1冊 2,140円(約15%引、税・送料込)

【本文から】

[吉田氏]タクシー業界はこれまで、「営業」と言えば、「売上」と同義語だった。予約型は、経営者と管理職とが「仕事をとってくる」ことが大きな仕事となってきます。そういう意味では、タクシー業のスタイルが大きく変わっていく時代に突入していると思う。

[木原氏]これまでのタクシービジネスモデルは流し営業が中心でしたから、ある意味「ドライバーの意思ひとつ」になっていたことに気付かされたのです。会社には管理部門はなく、いわば、「幻の管理システム」の上に成り立っていたのです。予約制は、従来のタクシービジネスモデルと大きく異なります。予約制にすることによってさまざまなサービスの開発が可能となり、売上予測もできます。社員の給料も初めて固定給を実現することができるのです。その意味では、予約制のシステムは、タクシー業界再生のキーワードとして大きな可能性を秘めているのではないかと考えています。

【内容；目次】

1章 新システム：会員・予約制の開発と運行 — 利用者とのパートナーシップ精神から

1. 岐路に立つタクシー事業と新しい業態開発の取組み

朝日新聞／駒野 剛

今なぜ、タクシー問題なのか！？

冷戦終焉後、世界規模で労働力の移動

「規制緩和」政策の功罪

～全国のタクシー乗り歩きから見てきたもの～

幸せそうに仕事をするタクシードライバーとの出会い

—ZOCメーター(遠賀タクシー)の透明性の衝撃
ZOCとプリウス(トヨタ)の共通点

—常識を超えた革命的なシステム

事業者の創意・工夫が未来への変革を生む

2. 完全予約営業(会員制)タクシー＝新ハイヤーZOC ～実績にみる運賃・サービスと経営、労働環境の向上～

遠賀タクシー／木原圭介

ZOC誕生のキーワード～鯨は網で捕れ～

サービスの選択権を利用者に

時間制運賃の自由化—運送法改正が発想の原点

「運賃を下げ、乗務員の給料を上げる方法」

半額運賃を実現したシステムの特徴

「値下げ」で実績をあげたZOC—流し営業との差別化

お客様が共感し、共に創っていく「ZOC」

東京の試乗会で実証された「全国展開」の可能性

タクシーから「新ハイヤー」の時代へ

(裏面へ)

3. ケア会員1万人から見た個別移動体サービスの将来像

旭タクシー／西野俊典

きっかけはヨーロッパ視察
タクシーにも花形時代があった
介護タクシーを駄目にした介護保険制度
ケア輸送と半額運賃と固定給制の並立
運賃半額で会員が1万人を超える
固定給制でドライバーの資質が向上した
経営者とドライバーへの相乗効果
半額運賃は地域を活性化する
新ビジネスは「流し営業」と「歩合給制」の放棄から

4. 予約制子育てタクシーの取組みとその効果、事業化上の課題

大和タクシー／山下勝久

介護タクシーへの参入
「少子化」をキーワードとした新規事業の展開
「子育てタクシー」はお母さんの切実なメールから
経営者の認識不足が客離れを起こす
夢は「全国に子育てタクシーを！！」
ドライバー研修会とNPOとの連携
今後の課題と「子育てタクシー」の近未来を展望する

5. タクシー事業をコアとした新規事業展開の考え方

～ペットサービス事業、空港乗合タクシー等の会員制のサービス～

大興タクシー／吉田 稔

タクシー会社の経営理念／新しいビジネスモデル開発の
背景／タクシーは需要構造の変化に対応できていない
サービス業となるためのビジネスモデルの考え方
「高齢者の生活支援」をキーワードに開発した新サービス
「ペットは大切な家族」はビジネスのキーワード
「ペットのタクシー」成功の秘訣／「ペットのタクシー」から
「熱帯魚リース」へ、そして本業のタクシーへ
F (Function/機能)がタクシー事業活性化のキーワード

6. 地域密着から生まれた新しい観光タクシーの形

～積極的なメニュー開発が予約営業を育てる～

近畿タクシー／森崎清登

「スイーツの街・神戸」に新しい観光タクシーを
ケーキ屋に「welcome山田様」／「幸せを売るスイーツタクシー」
新しい観光タクシーと価値感
「神戸ビーフタクシー」走る
タクシーで神戸の新たな魅力づくりに貢献
神戸を元気に、そして陽の当たるタクシー産業を願って

2章 [討論会] タクシーの予約(会員)制営業の特性と活用～ビジネス戦略を探る～

司会：駒野 剛 パネラー：木原圭介／西野俊典

山下勝久／吉田 稔／森崎清登

1. 新しいタクシーサービスの充実・展開に向けて

～「ナンバーワン」より「オンリーワン」を求めて～

運賃と情報サービスの等価交換の可能性／高いニーズのタクシー・トッピングサービス／旅行業界を介在させた新たなサービス開発／サービスは質の差別化で活性化できる／「スイーツタクシー」人気の秘訣

2. 新事業成功のポイントと同業者との「共生」は?!

同業者を気にしていたら何もできない／「お客様の立場に立つ」ことが成功の基本／「子育てタクシー」に業界も熱い視線／「夢のあるタクシー」に育てていくために／ドライバーと共にアイデアを検討し実践する／ZOCシステムのフランチャイズ化構想

3. 固定給制が働きがいを生み、タクシーを元気にする

「値下げは低給料化につながりはしないか?!」／「値下げ」は「値上げ」よりリスクが小さいー新しい利用者層の開発／ドライバーの固定給制の意義とは／経営者の「覚悟」が固定給制を実現する／まず、最低賃金の保障から始めよう／業界挙げて「歩合給全廃」に取組むべし／ハイヤーが固定給化の早道／流し営業からの脱却：新しいビジネスモデルとしての予約型タクシー

4. 「規制緩和」の評価と近未来への方途

規制緩和の功罪と「民規規制」／中途半端だった規制緩和／タクシー再生のカベとなる歩合給制／運賃問題にまっ正面から取り組む／「理念なき規制緩和」に効果は期待できない／不透明な時代の再生の方途／「ブルーオーシャン」を探せー新しいタクシー需要の発掘

3章 タクシーの近未来『輸送からサービス業へ』のメニュー開発

1. 輸送業から総合生活移動産業へ

～タクシー業界の活力とフロンティアの創造～

(地域科学映像シリーズNo.45)

2. タクシードライバーは移動サービスのプロ

～質の高いサービス業の担い手を目指して！～

(地域科学映像シリーズNo.46)

お申し込み・お問い合わせ

あすの街と村を考える



地域科学研究会

東京都千代田区一番町6-4ライオンズ第2-106

TEL 03(3234)1231 FAX 03(3234)4993

URL : <http://www.chiikagaku-k.co.jp/>

【常備店】取次：東京官書普及 03(3292)1601 政府刊行物サービス・センター：札幌 011(709)2401 仙台 022(261)8320 広島 082(222)6012 沖縄 098(866)7506
政府刊行物サービス・ステーション：北海道 011(231)0975 宮城 022(222)6486 三重 059(228)4812 大阪 06(6443)2171 愛媛 089(941)7879 福岡 092(721)4846
書店：ジュンク堂(池袋, 仙台, 大宮, 新宿, 新潟, 名古屋, 福岡) 三省堂(神戸) 書泉グランデ/八重洲ブックセンター/紀伊国屋(新宿, 札幌, 横浜) 丸善(丸の内, 日本橋)

----- 申込書 年 月 日この申込書に記入・捺印してお申込下さい(Fax/Email可) -----

新シリーズ・内発的発展①「新しいタクシービジネス」 _____ 冊 ※割引価格でのご購入の場合は直接当会へお申込下さい。

団体名 _____ TEL () _____

住 所 〒 _____ FAX () _____

部課役職名 _____ 必要書類 [納品書() 請求書() 見積書()]

担当者 _____ 所定用紙(ご同封下さい)

_____ 個人申込 支払方法 [銀行振込() 郵便振替()]

【書店購入用】
取次：東京官書普及
ISBN978-4-925069-53-3

※ご記入いただいた個人情報は当会の活動(出版等の申込受付、連絡、請求、案内等)のみに使用させていただきます。