

タクシー営業戦略が収入に与える影響

東北大学 学生員 ○川口 康弘
東北大学 正 員 徳永 幸之
東北大学 正 員 鈴木 登夫

1. はじめに

需給調整規制を緩和することで、競争を促し、市場を活性化させようという一連の規制緩和の流れの中、タクシーの需給調整も 2002 年に緩和された。規制緩和以降、タクシー業界では新規参入や増車が相次ぎ、競争は激しくなったものの、増車に見合う需要の増加は見られず、ドライバーの労働環境の悪化やその改善を目的とした運賃値上げ、客待ちの違法駐停車による渋滞の発生、事故の増加といった問題も顕在化している。規制緩和から 6 年が経過したことから、規制緩和が市場に与えた影響について検証しておく必要がある。

大都市におけるタクシーは流しやタクシー乗り場での営業が中心で、選択の自由が少ないことから、競争原理が働きにくいとも言われている。しかし、塚田ら¹⁾は営業成績の異なる運転手では駅トリップの内訳や営業形態に違いがあり、営業戦略が収入に影響を及ぼすことを明らかにしている。しかし、これは事業者の視点に立った分析であるが、タクシー業界では歩合制を採っているために営業戦略をドライバー任せにしている事業者も少なくない。

本研究では、全国で増車率が最も高い仙台市のタクシードライバーを対象に、ドライバーがどのような営業戦略を採り、その結果として営業収入がどうなっているか、現状を明らかにするとともに、その関係について分析を行う。

2. ドライバータイプ別営業実態

(1) 使用データ

使用データは 2007 年 2 月に宮城県仙台市において行われたタクシードライバー実態調査であり、配布 408 票、回収は 265 票(回収率 65.0%)であった。

(2) ドライバーの分類

分析をするにあたり、タクシードライバーを経験年数と年齢によって分類した。規制緩和後タクシードライバーになったドライバーを「新規参入」とし、

表 1 タイプ別サンプル数と平均勤務時間

	新規参入	若手	ベテラン	全体
サンプル数	53	89	110	252
平均勤務時間	19.7	19.1	17.3	18.4

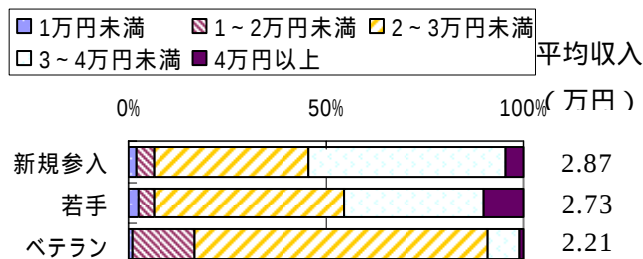


図 1 ドライバータイプ別の営業収入

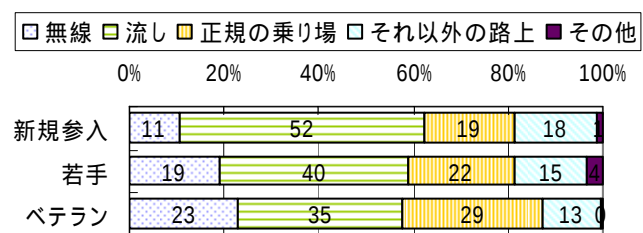


図 2 ドライバータイプ別の営業形態

規制緩和前からのドライバーで勤務年数が 15 年以下および 15～18 年で年齢が 55 歳以下のドライバーを「若手」、残りのドライバーを「ベテラン」とした。タイプ毎のサンプル数と平均勤務時間を表 1 に示す。

(3) タイプ別の営業収入・営業形態

図 1 はドライバータイプ別の営業収入の内訳であるが、経験年数の少ない新規参入組が最も平均営業収入が高い。一方、勤務年数の長いベテランは他に比べ営業収入がかなり低く、新規参入者とベテランとで営業戦略に大きな違いがあると考えられる。

図 2 はドライバータイプ別に営業形態（客を乗せた場所）の割合を見たものである。どのタイプも「流し」と「正規の乗り場」が主な形態であるが、ベテランは無線の割合や正規の乗り場での営業が他者に比べ高く、新規参入組は流しや正規の乗り場以外の路上での営業が他者に比べ高い。このような営業形

態の違いが営業収入に影響を及ぼしている可能性が考えられる。

3．営業収入への要因モデル

(1) 共分散構造分析の導入

ドライバータイプと営業収入には営業戦略が絡んでいると考えられるため、それらの関係を一度に表現するため共分散構造分析を用いて分析した。そのモデルを図3に示す。営業収入へ影響を及ぼす因子として勤務時間、営業努力、違法行為の3つの営業戦略を仮定した。これら因子のうち、営業努力と違法行為は潜在変数であり、それらを測定するものとしてそれぞれに観測変数を設けた。営業努力は、「仲間との情報交換」、「イベントによって客待ち場所を変更」、「日にちによって客待ち場所を変更」、「時間によって客待ち場所を変更」の4つの観測変数で構成し、違法行為は、「ドアの空け待ち」、「交差点付近などの駐停車禁止場所での客待ち」、「二重駐車」の3つの観測変数で構成した。ドライバータイプは、営業収入に大きな差があった「新規参入」と「ベテラン」のを採用した。また、ドライバータイプ以外にも、「働く意欲」や「努力次第で客増できる」と言う内面的な要素も営業戦略や営業収入に関係すると考え変数に加えた。

(2) 推定結果

モデルの適合度を示す GFI と AGFI はそれぞれ 0.865 と 0.776 でまずまずの値が得られた。まずドライバータイプから各因子への影響を見ると、新規参入者の営業戦略は主に違法行為で、次に長時間勤務である。一方ベテランは違法行為、勤務時間、営業努力共に影響が負で、どちらの戦略もあまりとっていないことがわかる。これらは先に述べた両者の営業形態の特徴と関連付けることができる。次に各営業戦略から営業収入への影響を見ると、営業努力に比べ違法行為がより強く影響しており、現状下では営業努力より違法行為をしなければ収入に結びつかないと考えることができる。そのため、表2のドライバータイプから営業収入への効果を見ると、新規参入者は違法行為を介して営業収入に結びつく効果がもっと高く、営業努力が負であってもその影響は小さい。対するベテランは営業努力・違法行為共に負に働くが違法行為をしないことが営業収入に

負の影響を強く及ぼしている。また、勤務時間も営業収入に正に働くことから、新規参入者は長時間労働をして乗客を獲得していることがわかる。努力で客が増えるという考えや意欲もそのモチベーションが違法行為にではなく営業努力につながり、結果的に営業収入にもつながっている。

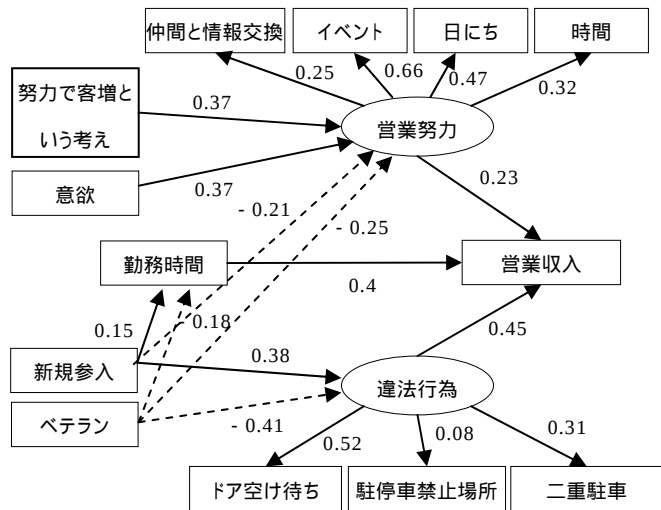


図3 ドライバー営業戦略モデル

表2 各因子を通しての営業収入への影響

因子	新規参入	ベテラン
勤務時間	0.061	-0.070
営業努力	-0.049	-0.058
違法行為	0.169	-0.184

4．おわりに

本研究では、タクシードライバー実態調査に基づき、ドライバーの営業戦略が営業収入に与える影響について分析した。その結果、現在のタクシードライバーは、客を獲得するためになりふり構わず違法行為や長時間労働をしなければ営業収入に結びつかないというのが現状であり、規制緩和後の新規参入者がそのような戦略を採る傾向が強いことが明らかになった。一方でベテランドライバーは、無線や正規の乗り場での客待ちなど特別な営業戦略を採らずに勤務時間も短いために収入が大幅に減少し、それにより働く意欲が低下し、さらに収入が減少するという悪循環に陥りかねない。今後、正当な営業努力が収入増に結びつくような市場整備が求められる。

参考文献

1) 塚田悟之, 高田邦道: 公共交通システム構築へのタクシー交通運用のあり方—無線配車管理システム動態データの GIS 処理, 交通工学, vol41, pp73, 2006