

地道な浸透を見せる 「タクリーチ」



* 西井猛氏

大成交通 (神戸市)



大成タクシーグループ(西井猛代表)の大成交通(西井社長、神戸市中央区)が展開している「タクリーチ」が順調な広がりを見せているようだ。昨今、無線において配車委託が話題となっているが、同システムはどのような特徴を持っているのか? 西井社長に話を聞いた。(鈴木)

タクリーチはもともと、大成タクシー(西井社長、神戸市北区)で運用していたポケットタクシー協会(金子一彦社長、千葉県船橋市)のクラウド型配車システム「ポケットタクシー」を、大成交通がOEMの上、モール化したもので、他社からの配車委託を容易に受けられるようにしたシステムだ。西井社長は、同システムの特徴として、「顧客の囲い込み」を重視していると説明。無線協同組合やコールセンター委託式の無線配車では、実運用の面では顧客の共有が起こってしまうことから、特に地方業界で課題となる顧客の囲い込みが行いにくい状況になっていると指摘し、「当社の場合は完全に1エリア1社の契約しか受けないので、競争が発生しない。よりマクロな形での全国版の共同配車センター」と説明する。クラウドPBXの発達により成立したのだという。

半年で3倍の展開エリアに

地方業界では地域で複数のタクシー会社が地域大手を中心に同一ブランドを立ち上げて、共同配車を行うというトレンドがあることについて、西井氏は「ある意味では個社の独立性を奪ってしまう側面がある」との危惧を示す。西井氏の考え方では地方ごとの連合体としてではなく地域ごとの緩やかな連合体として全国共同配車センターサービスを展開しているのだという。これまで無線配車の多くを占めていた大都市圏においては、「配車アプリを含めてタクシーを呼ぶ方法が多数確立されている」ため、地方部を中心とした展開を模索しているのだという。

こうした考えが徐々に浸透を見せているのか、昨秋に本紙が取材した中ではサービス展開エリアが2エリアのみだったが、23年6月には長野県長野市、大阪府大阪市、福岡県福岡市など計6エリアに拡大している。当初、「急速な拡大は目指していない」と話していた西井社長だが、「意外とスムーズな展開になっている」と感想を語っている。

同システムのもう1つの特徴は、「配車1本100円」というシンプルな料金体系だ。また、時間帯での利用も可能であるため、配車コストの低い時間帯は自社無線で対応してコストの高くなる深夜帯等のみ限定して配車のアウトソーシングを行うことも可能だ。特にそうした問題を抱えている事業者では、事業主自らが配車業務を行うことで金額に表れない機会損失が発生していると考えているという。

1秒でも早い移動こそが最大の価値

タクリーチでは配車センターの増設を徹底して行わず、個社ルールを一切受け入れないことで配車作業を極限まで簡略化し、「1回100円」のローコスト化を実現している。これは、「他社の企業努力を否定するわけではないが、乗務員が人の移動の足を担い、一刻一秒でも早くお客様を目的地にお連れする以上の価値はない」というリアリストの西井社長の経営哲学からくるものようだ。

配車アプリの普及により、影響力が小さくなった感もあるタクシー無線だが、ベンダー側も様々な戦略を練っている。自社にフィットするシステムはなにか? 今一度見直してみる必要もあるだろう。