

## MKタクシー緊急全国雇用創出計画

2008年の後半はサブプライムローン問題を端緒にアメリカを発信地とする世界的な経済不況が日本にも多大な影響を与えております。世界的企業として名だたるトヨタ自動車を始めとする日本の最大手メーカーも、派遣社員や契約社員など非正規雇用の雇い止めを次々に行い、さらには正社員もがリストラの対象となるという報道が連日なされております。数千、数万の失業者が増えることが確実視され、政府も雇用促進対策に追われております。

これまでバブル崩壊後の経済の低迷期に企業が利益を生み出すことが出来たのは、売上を増進したことではなく、全体の約3分の1が非正規雇用といわれる労働者構造に見て取れるように人件費削減に代表されるコストの圧縮によるものである、という指摘もありますように、ついにこれ以上削り取るものもなく痩せ細った企業の屋台骨は限界に達し、形となって日本経済にひずみが現れて来たのだと思われま

す。2009年は消費者心理がさらに冷え込むことでモノが今以上に売れなくなり、その結果さらなる人員整理がなされることは想像に難しくなく、一層デフレ経済へ進むのではないのでしょうか。

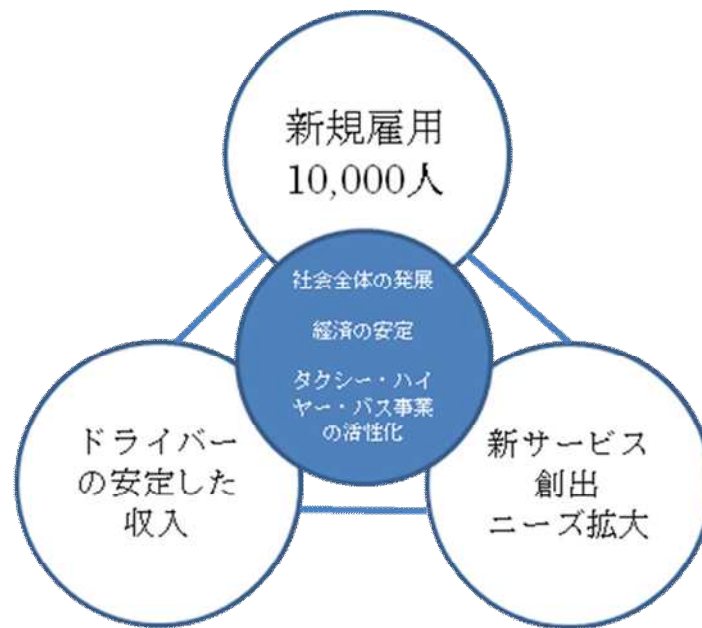
さて、私共MKタクシーグループ(エムケイ株式会社、東京エムケイ株式会社、大阪エムケイ株式会社、神戸エムケイ株式会社、名古屋エムケイ株式会社、福岡エムケイ株式会社、滋賀エムケイ株式会社、札幌エムケイ株式会社、広島エムケイ株式会社、横浜エムケイ株式会社(設立予定))10社はこの度、今後1年間を目標に全国で合計約1万人の正社員雇用を行い、特に若年層、中年層の雇用の受け皿となると同時に、タクシー・ハイヤー・バス事業のさらなる活性化に取り組んで参ります。

MKタクシーグループでは本年7月に東名京阪神以外の全国5都市に新たに進出することを決定し、タクシー事業の許可申請を行い、福岡エムケイが本年12月、滋賀エムケイが年明け1月に開業する予定であり、残る三社も順次申請を進めております。前述のとおりデフレ経済下では「安くて質の高いサービス」が消費者に支持され選ばれます。新規進出するエリアでも利用者が利用しやすいような運賃設定と誰もが近距離でも安心してご乗車いただけるような親切なサービスを心がけております。

超高齢化社会へと突入するわが国で老人の方が安心してお使いいただけるタクシーや、国土交通省が推進するVisit Japanキャンペーンによる海外からの旅行者に対応する語学が出来るドライバーの育成や、自治体との協議によるジャンボタクシーやマイクロバスを使ったコミュニティ送迎などの新しい交通体系の確立など、タクシー・ハイヤー・バス事業には大きな社会的役割が期待されています。各地に進出したMKタクシーがこの度の不況の影響で職を失わざるを得ない方々の新しい活躍の場として正社員雇用と徹底した教育で、一流のサービスドライバーへと成長し、一家の生活を守るだけの収入を得られるようになることは、社会に大きな示唆を与えます。

しかしながら現在、国土交通省では2002年の規制緩和後わずか6年でタクシー業界の要望によってタクシー再規制へと方針転換をし、既存事業者を守り、新規参入や増車に大きな障壁を設けております。去る11月に国土交通省に対し再規制反対を求める署名539,008名分を提出致しましたが、MKタクシーのこの度の緊急雇用計画にとって再規制は大きなマイナスであります。高齢化したタクシー産業に若年層や中年層といった新しい雇用需要を生み出し、利用者が安心してタクシーを使えるよう

に産業全体が生まれ変わることがなければ、タクシー産業は衰退の一途を辿ることは疑いありません。  
 関係各位におかれましては、何卒本雇用計画の趣旨をご理解いただき、ご支援ご鞭撻を賜りますよう伏  
 してお願い申し上げます。



## 目次

### 1. 計画の概要

- 1 - 1 全国10都市へ事業展開と新規雇用
- 1 - 2 雇用創出による効果
- 1 - 3 平均賃金と平均年齢
- 1 - 4 MKの教育

### 2. 新規雇用に伴うMKグループの変化

- 2 - 1 増員に伴う増車
- 2 - 2 投資コスト
- 2 - 3 事業計画(2009年度)

### 3. 新サービス創出による移送ニーズの拡大

- 3 - 1 基本サービスと近距離利用
- 3 - 2 選ばれるための仕組み
- 3 - 3 観光タクシー・英会話タクシー
- 3 - 4 タクシー修学旅行
- 3 - 5 役員車、スクールバス運行などのドライバー派遣
- 3 - 6 空港送迎サービス(定額タクシー)・エスティマハイブリッド
- 3 - 7 空港乗合タクシー「スカイゲイトシャトル」
- 3 - 8 路線型乗合タクシー・都市交通改革
- 3 - 9 個人タクシーMKパートナー
- 3 - 10 介添サービスタクシー
- 3 - 11 緊急通報支援サービスタクシー

### 4. 新規雇用需要を阻害する規制強化

- 4 - 1 国土交通省による監視地域指定について
- 4 - 2 監視地域指定の問題点
- 4 - 3 タクシー運転者登録制度導入による弊害
- 4 - 4 法改正と再規制は新規雇用を阻む

# 1. 計画の概要

## 1-1 全国10都市へ事業展開と新規雇用

現在、MKグループでは、京都・東京・大阪・神戸・名古屋の5都市でタクシー・ハイヤー事業を展開しております。2008年7月には新たに福岡・滋賀・札幌・広島・横浜の5都市への進出計画を発表し、福岡MKは本年12月に、滋賀MKは来年1月に開業を予定しており、残る3社も2009年度中に開業を予定しております。同時に策定しました「MKグループ5ヵ年事業計画」において、現在約1,500台、3,000名のところ、5年間で全国約3,300台、6,800名への倍増を計画しております。

この度の近年稀に見る雇用状況の悪化は、社会に大きな悪影響を及ぼすことは必至であることから、MKグループにおきましては5ヵ年計画を一層前倒しにすることで、今後1年間で全国のMKタクシーが展開する10都市で1万名の正社員雇用を行うことを決定致しました。雇用の受け皿として企業の社会的責務を果たすとともに、安全で便利で快適なサービスを提供するため、車両数の増車やサービスの拡充をして参ります。

新規雇用はすでに事業を行っている既存の会社（東名京阪神）より順次、通常の採用活動に加えて行います。雇用人数の内訳は東京MK、大阪MKが年間1,500名、京都MK、神戸MK、名古屋MK、福岡MK、札幌MK、横浜MKが年間1,000名、広島MK、滋賀MKが年間500名となり、合計1万名の新規雇用創出となります。

これによりMKタクシーグループは現在（2008年12月現在、未開業は開始時の見込み）3,050名のドライバーは1年後に13,050名へと増員します。

### 社員数

推移	08年12月	(開業) 1年後	雇用
京都MK	1,871人	2,871人	1,000人増
東京MK	442人	1,942人	1,500人増
大阪MK	306人	1,806人	1,500人増
神戸MK	349人	1,349人	1,000人増
名古屋MK	82人	1,082人	1,000人増
福岡MK	0人	1,000人	1,000人増
滋賀MK	0人	500人	500人増
広島MK	0人	500人	500人増
札幌MK	0人	1,000人	1,000人増
横浜MK	0人	1,000人	1,000人増
合計	3,050人	13,050人	10,000人増

福岡MKは2008年12月開業予定  
 滋賀MKは2009年1月開業予定  
 広島MKは2009年2月開業予定  
 札幌MKは2009年4月開業予定  
 横浜MKは2009年6月開業予定

## 1-2 雇用創出による効果

総務省による労働力調査（平成20年7月～9月期平均）結果によるとMKグループが進出する10都道府県の完全失業者数は、132万人。今回の1万名の雇用創出により、完全失業率は4.13%から4.10%へと0.03%改善され、10都市における完全失業者のうち0.76%分の受け皿となります。

(人,%)

	完全失業者	完全失業率	M K雇用	比率
北海道	136,000	4.80%	1,000	0.74%
東京都	281,000	3.91%	1,500	0.53%
神奈川県	172,000	3.65%	1,000	0.58%
愛知県	113,000	2.77%	1,000	0.88%
滋賀県	23,000	3.10%	500	2.17%
京都府	57,000	4.34%	1,000	1.75%
大阪府	245,000	5.66%	1,500	0.61%
兵庫県	115,000	4.17%	1,000	0.87%
広島県	52,000	3.55%	500	0.96%
福岡県	126,000	4.95%	1,000	0.79%
	1,320,000	4.13%	10,000	0.76%

総務省 労働力調査都道府県別  
結果(平成20年7~9月期平均結  
果、平成20年11月28日公表分)  
より抜粋

また、1人あたりの失業等給付金額は53.4万円(平成18年度 一般求職者給付「基本手当 基本分」÷「初回受給者数」 平成18年度雇用保険事業年報より)であることから  
10,000人×53.4万円=53億円相当の効果があります。

さらに、雇用対策与党案では3年で2兆円かけて140万人の雇用の下支えを行うと報じられております。一人当たり約140万円の対策予算となります。本計画でMKが1万人の雇用をすれば、2兆円÷140万人×1万人=143億円相当の効果があります。

この合わせて200億円相当の効果とは、言うなれば国民の税金を使わなくて済むということであり、MKグループが1万人の雇用を実現することで税金の使用は少なくなり、さらに雇用された人が安定した収入を得ることで国内消費需要がその分高まります。

### 1 - 3 平均賃金と平均年齢

MKグループでは、お客様に質の高いサービスを提供するために、安定した収入を得る環境をつくることを第一としております。平成19年度のMK5社平均の年間賃金は453.2万円です。国税庁「民間給与実態統計調査」、厚生労働省「賃金構造基本統計調査」の統計をベースに全国のサラリーマンの平均年収は437.2万円であり、タクシードライバーの平均年収は341.9万円です。いずれもMKグループが高いことが伺えます。

#### 平均年間賃金比較

MK5社平均 1	サラリーマン 2	タクシー 3
453.2万円	437.2万円	341.9万円

- 1 京都MK、東京MK、大阪MK、神戸MK、名古屋MKのMK5社のタクシー・ハイヤー社員(皆勤者のみ)の平成19年度実績
- 2 国税庁「民間給与実態統計調査(平成19年)」より
- 3 厚生労働省「賃金構造基本統計調査(平成19年度)」より

安定した収入は家族の生活を守るために必要不可欠であり、そのためMKグループでは働き盛りである30代 - 40代が多数在籍します。平均年齢を比較するとMK平均が48.5歳であるのに対し、全国のタクシー会社平均は55.9歳です。東京、大阪の大都市部ではタクシーセンターに登録するドライバーの平均年齢は東京で56.4歳、大阪で58.8歳です。

運転者の平均年齢比較

MKグループ平均	48.5歳
タクシー平均 1	55.9歳
東京MK平均	44.6歳
東京平均 2	56.4歳
大阪MK平均	46.2歳
大阪平均 3	58.8歳

- 1 平成19年賃金構造基本統計調査より
- 2 東京タクシーセンター調べ 法人タクシー  
平成19年 東京都
- 3 大阪タクシーセンター調べ 法人タクシー男性  
平成20年11月29日現在 指定地域(大阪地域)内

MKタクシーで特徴的な採用活動として、新卒者をファーストハイヤー候補生・トラベルコーディネーターとして毎年採用していることです。「最上級のおもてなし」というMKタクシーの目指すタクシー・ハイヤー像に若者が夢を持ち、接客技術や観光知識、語学知識を磨くのです。語学については毎年イギリスへの社内選抜の語学留学制度があり、これまで約40名以上を派遣しており、英会話ができるドライバーは100名以上在籍しています。下記は新卒者のファーストハイヤー候補生・トラベルコーディネーターと職員の採用数の推移です。

新卒採用状況

年度					
S51	職員 (人)	タクシー (人)	年度	職員 (人)	ハイヤー (人)
S52	6		H5	2	14
S53	8		H6	6	25
S54	21	23	H7	5	63
S55	6	9	H8	18	45
S56	1	6	H9	17	22
S57	4	8	H10	24	22
S58	1	2	H11	22	25
S59	3	8	H12	25	28
S60	1	4	H13	19	4
S61	0	5	H14	21	26
S62	2	5	H15	31	15
S63	3	4	H16	28	24
H1	13	3	H17	25	14
H2	5	0	H18	32	10
H3	4	0	H19	31	3
H4	4	1	H20	24	12

平成5年よりファーストハイヤー候補生(トラベルコーディネーター)として採用。  
H20は内定確定者の数字。

## 1 - 4 MKの教育

タクシードライバーとしての働き方には企業によっても、そこで働く個人によっても様々ですが、MKグループは徹底した教育によるサービスの質の向上を目指し、それによってお客様から支持され選んで頂くことによって高い売上をあげて安定した収入を確保しています。選ばれば、それだけ売上が上がり、ドライバーも安定した生活ができ、サービスの質もより向上します。

この好循環がMKタクシーの「お客様第一主義」の理由です。同じお客様の命を預かる商売として、なぜ飛行機のパイロットは尊敬され、タクシードライバーはそうでないか。答えは、教育にあります。従来タクシー事業者はドライバー教育をおろそかにしていました。MKは、教育の重要性に早くから気付き、これに取り組みました（前述の好循環への第一歩）。市民からタクシーは生活になくてはならないものとして、もっと認知いただき、安心してタクシーにお乗り頂けるものにしなければ、タクシー産業全体が衰退するでしょう。そのための教育であり、「タクシーの社会的地位向上」なのです。乗務員一人ひとりが、MKの社員としての「誇り」をもって仕事をする、研修では、言葉遣いや挨拶、サービスマナーに加えて、そのような精神を身につけてもらいます。

### 教育計画

4月	全員業務集会	<b>全員業務集会</b>
5月	全員業務集会	各営業所2回ずつ開催し、全社員はいずれかに出席。約2時間。来賓講演、役員講話、事故対策、苦情対策など。昭和48年より30年以上続き、講演頂いた来賓は2,000名以上。
6月	全集研修	<b>全集研修</b>
7月	全員業務集会	各営業所2回ずつ開催し、全社員はいずれかに出席。約2時間。ドアサービスの確認、役員講話、事故対策、苦情対策など。
8月	全員業務集会	<b>秋季研修・春季研修</b>
9月	秋季研修	約一ヶ月間に渡り、毎日午前・午後の2回の半日研修。小型研修と中型研修に分けて開催。全社員参加（毎回50人程度）ドアサービス確認、役員講話、事故・苦情対策、GPS対策など。
10月	全員業務集会	<b>入社3ヶ月目研修</b>
11月	全員業務集会	入社3ヶ月経過した新入社員が1日かけて参加する。年間4回開催。ドアサービス確認、役員講話、事故・苦情対策、GPS対策など。
12月	全集研修	
1月	全員業務集会	
2月	全員業務集会	
3月	春季研修	

以下は、社員の任意で参加する研修であり、個々の接客技術を高める機会となっている。

観光勉強会	観光案内に必要な知識を取得し、社内資格である「観光ドライバー」の資格を取得するための研修。（月6回開催）
京都検定	京都MKでは、京都商工会議所主催の「京都観光文化検定試験（京都検定）」にも積極的に受験。既に資格取得済のドライバーも在籍。（年1回、取得費用2級半額、1級全額会社負担）
英会話勉強会	海外からお越しになるお客様をアテンドするための語学勉強会。
英国留学制度	平成4年からは、選出された数名が約1ヶ月間英語学研修に赴き、その技術を磨いている。（年1回、全額会社負担）
ホームヘルパー講習	将来の介護サービス等の新規事業に向けて、ホームヘルパー2級の資格取得を奨励。（適宜、講習費用の60%会社負担）
警備員講習	警備事業とタクシーとの連携を見据え、警備員講習を実施。（適宜、講習費用全額会社負担）

お客様が評価される「MKブランド」とは会社でも経営者でも業績でもなく、お客様に直接サービスを提供するドライバーです。そのためMKの発展はドライバー個々のスキルアップに負っており、教育には大きな力を入れています。MKでは質の高いサービスを提供するタクシードライバー教育機関として、また都市交通についての学問も深める「交通大学」の構想を持っています。

## 2. 新規雇用に伴うMKグループの変化

### 2-1 増員に伴う増車

本計画によりMKグループは現在(2008年12月現在、未開業は開始時の見込み)1,523台の車両数は1年後に合計5,932台へと4,409台の増車となります。

		08年12月 又は開業時 見込	開業1年後	増車増員
京都MK	車両数	877台	1,305台	428台増
	社員数	1,871人	2,871人	1,000人増
東京MK	車両数	264台	883台	619台増
	社員数	442人	1,942人	1,500人増
大阪MK	車両数	167台	821台	654台増
	社員数	306人	1,806人	1,500人増
神戸MK	車両数	178台	613台	435台増
	社員数	349人	1,349人	1,000人増
名古屋MK	車両数	37台	492台	455台増
	社員数	82人	1,082人	1,000人増
福岡MK	車両数	(50台)	455台	455台増
	社員数	(70人)	1,000人	1,000人増
滋賀MK	車両数	(40台)	227台	227台増
	社員数	(80人)	500人	500人増
広島MK	車両数	(24台)	227台	227台増
	社員数	(40人)	500人	500人増
札幌MK	車両数	(40台)	455台	455台増
	社員数	(80人)	1,000人	1,000人増
横浜MK	車両数	(40台)	455台	455台増
	社員数	(80人)	1,000人	1,000人増
合計		1,523台	5,932台	4,409台増
		3,050人	13,050人	10,000人増

08年12月の合計数には、未開業会社の見込み数は含んでいない。

福岡は2008年12月開業、滋賀は2009年1月開業

広島は2009年2月開業、札幌は2009年4月開業

横浜は2009年6月開業を予定している。

### 2-2 投資コスト

本計画を遂行するにあたっての投資コストは次のとおりになります。

採用教育コスト...求人媒体費用、二種免許取得費用、教育期間中の賃金、新人保証給の期間の補填額  
などをあわせ、100万円/一人あたり

車両コスト...車両本体、機器類などをあわせ、250万円/1台あたり

営業所設置コスト...車両100台に1ヶ所の営業所の設置、什器備品などあわせ、1億円/1ヶ所

上記コストを本計画で積算すると、  
採用教育コスト 1万人×100万円=100億円  
車両コスト 4,409台×250万円=110億円  
営業所設置コスト 44ヶ所×1億円=44億円  
となり、合計254億円となります。

現在のMKグループ年商(約400億円)に匹敵する投資額となりますが、一括の費用ではありませんので、これを自己資金や金融借入などでまかなっていくことが出来ます。

また、前述のとおり政府が進める雇用対策のひとつとして、キャリア形成や資格の取得の補助となる職業訓練給付制度や職業訓練バウチャー(職業訓練利用券)などの制度を、例えば二種免許取得について対象とすることが出来れば、求職者本人にとっても採用育成する企業側としても有意義なものとなります。

その額は1万名×20万円=20億円になりますが、前述の失業保険や雇用対策費用など税金を投じるのであれば、二種免許取得の補助は目的にかなっていると考えられます。

## 2-3 事業計画(2009年度)

本計画を実行しますと、2009年度のMKグループの事業計画は下記のとおりです。

タクシー10社のみで

MKタクシーグループ(10社)売上高 約779億円(2007年度実績比316%)  
MKタクシーグループ(10社)経常利益 約31億円(2007年度実績比460%)

MK観光バス、京都MKアミューズメント事業部門、MK石油を加えた12社で

MKグループ全体(12社)売上高 約943億円(2007年度実績比233%)  
MKグループ全体(12社)経常利益 約38億円(2007年度実績比289%)

<別添資料の説明>

平成20年7月に策定したMKグループ五ヵ年事業計画は、この度の雇用創出計画により改訂しましたので、下記2点を添付しています。

MKタクシー緊急全国雇用創出計画(平成20年12月)  
MKグループ五ヵ年事業計画(平成20年7月)

### 3 . 新サービス創出による移送ニーズの拡大

MKタクシーは従来の「タクシー」の概念にとらわれないサービスの開発に努めて参りました。雇用計画における重要な点のひとつとして供給を増やしたところでそれだけ利用者の需要があるのか、社員の生活を守れるのかという問いがあります。

MKとしましては、創業約50年にわたる実績と規制緩和後の各都市における利用者の評価と企業の発展成長した経験から、「そこにマーケット・ニーズを生み出す」という確信の元に事業を展開して参ります。

#### 3 - 1 基本サービスと近距離利用

MKでは徹底した教育による親切で質の高い接客マナーと安い運賃で、これまでタクシーそのものを忌避していた利用層や近距離利用をためらう利用層へ安心してご利用いただくサービスを提供しています。新規出店地域においても「これまでタクシーが怖くて乗れなかったが、MKは親切で安心だから乗ることが出来る」という高齢者や女性の声を頂いております。

古くは挨拶の励行や身体障害者優先乗車から始まり、女性のお客様が玄関に入られるまで待機したり体の不自由な方の乗降車の介添えや荷物をお運びするエスコートサービスや、平成4年から全車禁煙車両とするなど業界に先駆けたサービスを展開し、タクシー利用者そのものの裾野を広げています。

#### 3 - 2 選ばれるための仕組み

MKでは、お客様がMKタクシーを利用しやすいように、様々な仕組みを構築しています。なかでも最も効果の高いGPS無線配車システムは、京都MKでは一日約12,000件の配車を行い、迅速確実にお迎えに行くことによって利用者利便を向上しています。

街中でMKタクシーを見つけやすいようにタクシーの屋上灯（行灯）はLEDによる発色で昼間でも遠くから空車かどうか分かりやすいとMKを選んでご乗車いただく方に好評です。またMKタクシーは駅待ち営業を行いませんが、繁華街などにMKタクシー専用乗り場を設け、ご利用いただきやすい環境を整えております。

全乗車回数に占める無線配車の割合（無線率）は、どれだけMKを選んでご乗車いただいているかのバロメーターです。京都MK・東京MK・名古屋MKで約5割。大阪MKで約7割、神戸MKに至っては約9割が無線配車による予約の仕事であり、車両台数が不足している地域については、まだまだお客様の配車の要望にお答えできずにやむを得ずお断りしている、という現状があります。

#### 3 - 3 観光タクシー・英会話タクシー

自らの能力を向上させることは仕事に直結します。観光タクシーは、移動のみならずお客様に同行し観光地のガイドも行います。各営業所で「観光課」を組織し、ドライバーが中心となって独自の勉強会を実施。社内試験を設け、その試験をパスしたものでなければ観光タクシーの乗務はできない制度となっています。近年では「京都検定」の取得も推奨しています。

また、海外からお越しのお客様をアテンドする英会話ドライバーの育成も行っております。平成4年には英国留学制度を設け、毎年数名が語学研修に派遣されており観光タクシーとともに接客レベルを向上させています。英語のみならず多言語に対応できる組織をつくり、観光需要を高められるようにしたい考えです。

#### 3 - 4 タクシー修学旅行

観光バスによる団体行動ではなく、タクシーによるグループ行動を修学旅行に取り入れる研修スタイルをいち早く取り入れました。近年は生徒様自身が事前学習にてコースを決め、班ごとにタクシー

に分かれて京都の歴史や文化を学ぶ研修が増えつつあります。さらに観光コース組みができるホームページ「京都探検ナビ」を開設し、研修をより充実したものとするための仕組みを作っております。

昭和53年からわずか数校でスタートしたタクシー修学旅行は、現在年間約600校、台数にしてのべ約14,000台規模で生徒様をお供するまでになり、京都のタクシーに完全に新しいマーケットを作り出しました。MK観光ドライバーの豊富な知識やマナーが生徒、学校、旅行社の三者より好評を得ています。

### 3 - 5 役員車、スクールバス運行などのドライバー派遣

企業の役員車やスクールバスへのドライバー派遣を従前より行っています。ドライバーの採用・育成、車両の維持管理といった手間を省き、MKのサービスを身につけたドライバーが必要なときに、必要なだけフレキシブルにご利用頂けるサービスです。京都では87社、東京23社、大阪46社、神戸19社、名古屋5社のご利用があります。

アウトソーシングの拡大により、これらのドライバー派遣の拡充、さらには運転だけではない付加価値をつけながら、事業の拡大を進めていきます。

### 3 - 6 空港送迎サービス（定額タクシー）・エスティマハイブリッド

旅行やビジネスなどで空港を利用される方にとって、都心部から離れた空港までのアクセスは大きな荷物やフライト時間などの制約もあって、思いの外負担が大きくなります。MKでは、お客様のご希望時間に併せて、ご自宅 - 空港間を定額料金で提供するサービスを始めております。

現在、東京 - 成田間 約2,400台/月、名古屋 - セントレア間 約160台/月、京都 - 伊丹間 約330台/月、京都 - 関空間 約100台/月の利用があり、大阪・神戸エリアでの運行も計画中です。

また、成田やセントレアの各空港付近には営業所を開設し、今後関空付近にも営業所を設け多様なニーズに対応していきます。

長距離の移動に快適な車両空間を提供するため、3人乗りや4人乗りのエスティマハイブリッドを各社で導入しています。

### 3 - 7 空港乗合タクシー「スカイゲイトシャトル」

タクシーより大きく、バスより小さい。乗合ジャンボタクシーの導入は新たな輸送手段として広がりを見せています。空港定額タクシー運行開始前の平成9年には空港送迎乗合タクシーを運行させ、現在京都 - 関空間(約18,000人/月)、京都 - 伊丹間(約8,000人/月)、神戸 - 関空間(約8,700人/月)と多数のご利用頂き、全く新しい空港アクセスのマーケットを作り出しています。乗合制ならではの廉価な運賃と飛行機のフライト時刻に併せた運行編成が好評です。

### 3 - 8 路線型乗合タクシー・都市交通改革

また、利用が減った路線バスの代替手段として近年乗合タクシーが注目され、平成17年7月からは、京都市交通局の生活支援路線を当社のジャンボタクシーで代替運行し、バスよりコストを抑えた分、増便・増客に成功しました。現在はバスでなければ利用者が乗り切れなくなっています。これらの代替運行は、MKが30年余かけて行った交通問題への提言、新交通体系構築(昭和49年「新しいタクシー」、昭和53年「市バス民営移管に関する要望書」、昭和55年「都市交通改革に関する要望書」、平成11年「京都観光業界の発展を目指して」、平成12年「MKグループ10万人雇用創造計画書」、平成13年「京都市の新交通体系」)への第一歩と言えます。

人口減少をはじめとして、交通弱者と呼ばれる人のニーズに乗合タクシーは対応することができ、

今後も進出する各地の状況を見極めながら乗合タクシーを運行させていきたい考えです。

### 3 - 9 個人タクシーMKパートナー

個人タクシーの資格を取得し、営業を開始した後もMKの行灯（表示灯）を装着してMKと同様の営業ができるフランチャイズ制度を取り入れています。

一定の基準を満たした者だけがパートナーとして個人タクシー営業を行っていますが、MKの豊富な仕事量（行灯、無線配車、観光貸切、専用のりばなど）に裏打ちされた安心の営業環境で、自分の裁量で営業スタイルを管理できることから特に高齢層の運転者にとって一つの目標となる制度です。

以上のようにMKタクシーでは、新サービスを創出し、新しいニーズを生み出しているのです。超高齢化社会に突入する日本社会において、点から点へとピンポイント送迎が出来るタクシーはより一層重要な役割を担います。誰もが行きたいときに行きたいところへ行ける、「交通バリアフリー」の実現がMKの願いです。

今後は下記のような分野へも進出して参ります。

### 3 - 10 介添サービスタクシー

ホームヘルパー資格取得を奨励し、高齢者が気軽に外出してもらえるよう乗降介助や付き添いのサービスを展開します。多くのドライバーを確保することでいつでも、どこでも呼び出せる体制づくりを目指します。現在、京都MKでは約100名がホームヘルパー2級の資格取得済みで、介護福祉士、ケアマネージャー有資格者も在籍。

### 3 - 11 緊急通報支援サービスタクシー

警備員資格取得を奨励し、タクシーにセキュリティサービスを付加します。GPSによる配車システムと連動し、非常時には最寄の空車を急行させ速達性を高めます。現在京都MKで導入しているGPSシステムの配車時間は約5分～10分であり、増車することでさらに短縮できる見込です。また京都MKでは平成9年に警備業の認定を受けており、これらのノウハウを活用し、要員の育成に努めていきます。

## 4 . 新規雇用需要を阻害する規制強化

平成 20 年 7 月 11 日の国土交通省通達（「一般乗用旅客自動車運送事業（タクシー）に係る緊急調整地域の指定等について」）により、規制緩和は再規制に逆流し始めたといっても過言ではありません。

特に、営業区域を単位とする特定特別監視地域の指定によって、大半の都市圏で増車・新規参入へのハードルがあげられたことは、意欲ある事業者にとって大きな壁となっています。以下にその問題点について検証していきます。

### 4 - 1 国土交通省による監視地域指定について

1 日 1 車当の実車キロ・営業収入などの指標を基準に、現行の営業区域のうち特に過当競争と認められる営業区域を指定し、一定の条件を満たす営業区域においては増車及び新規参入に関する規制を行うことが決定しました。指定期間は、原則 3 年間とされています。

#### 指定区分

全国の営業区域において、1 台当たりの売上等の実績が一定基準に該当する営業区域を以下の 3 つの指定地域に分類しています。

A 緊急調整地域

B 特別監視地域 - B' 特定特別監視地域

A 緊急調整地域 （現在仙台市 1 地域のみ）

指定された後は、増車・新規参入ともに禁止となります。

B 特別監視地域 （現在 5 3 7 地域指定）

但し、増車・新規参入といった部分の規制はありません。

B' 特定特別監視地域 （現在 1 0 9 地域指定）

次のいずれかに該当する地域

指定要件

特別監視地域（の指定条件に該当する地域、1 日 1 車当売上や実車キロが前年比減等）のうち、供給拡大により運転者の労働条件の悪化を招く懸念が特に大きな地域（概ね人口 3 0 万人以上の都市を含む営業区域）を指定。

指定要件

特別監視地域（の指定条件に該当する地域、1 日 1 車当売上や実車キロが平成 13 年と比べて減少）のうち、供給拡大により運転者の労働条件の悪化を招く懸念が比較的大きな地域（概ね人口 1 0 万人以上の都市を含む営業区域）を指定。

指定要件

特別監視地域 ~ のうち、上記指定要件 又は に準ずるものとして、地方運輸局長が指定

上記要件のいずれかを満たした場合、特別監視地域に指定されます。

また、増車・新規参入にも以下の規制がかかります。

#### 【増車への対策】

（1）労働条件等に関する計画の提出・減車勧告制度

(2) 増車前監査(註: 60日前までに増車届)・増車見合わせ勧告・減車勧告制度

(3) 基準車両数内の復活増車に対する監査の特例

(4) 一定規模以上の減車を行い、その車両数を維持をしている限りは、  
原則として監査を免除

【新規参入への対策】

(1) 労働条件等に関する計画の提出・是正勧告制度

(2) 最低車両数の引き上げ

引き上げ(政令市40両、30万人都市30両)

(3) 社会保険未加入事業者に対する処分制度

(4) 必要に応じて許可前の現地確認

#### 4 - 2 監視地域指定の問題点

上記の監視地域指定の基準については以下の疑問が残ります。

特別監視地域の指定において、平成13年と比較して1日当実車キロが1キロでも減った、1日当運収が1円でも安い、という点だけで危険視(特別監視地域指定)されてしまう。平均値のみの判断で、地域の実情も事業者間の格差も考慮されていないのではないかと。

特定特別監視地域の指定において、に連動して、営業区域に人口が多い都市があるという理由だけで指定される、ということも理解し難い。

都市部 = 労働条件の悪化を招く、という考えは余りに短絡的ではないかと。

特定特別監視地域の60日前増車届は事業者の柔軟な対応を損ねる。

通常ドライバー募集をかけてから、二種免許の取得をし、教習を行い実際に乗務に就くまでには約1ヶ月半程度かかる。

60日前から増車を見込むことは難しく、車両を抱えたままドライバーが入社するのを待つ、という非効率な経営を余儀なくされる、という点においては国土交通省が想定する「経営努力」と相反するものではないかと。

最低車両数の引き上げは大資本の企業にしか参入チャンスを与えていない。実質的な規制と何も変わらない。新しいアイデアを持った新規参入事業者の力を削ぐものである。

これらの実質的な規制が、法律ではなく国土交通省の一通達でなされてしまったことは規制緩和を機に改正した道路運送法の趣旨と大きく異なるものである。

緊急調整地域の指定については細目に渡り条件が定められているのに対し、特定特別監視地域の指定は比較的容易にでき、その規制は緊急調整地域と実質的には大きな隔たりがありません。国土交通省には指定基準の再考を求めてまいります。

#### 4 - 3 タクシー運転者登録制度導入による弊害

本年6月14日から、東京・大阪に次いで全国の政令指定都市11都市(札幌、仙台、さいたま、千葉、横浜、名古屋、京都、神戸、広島、北九州、福岡)において利用者利便確保・輸送の安全確保のためタクシー運転者制度が導入されています。

主な制度の内容としては

1. タクシー運転者登録の要件

タクシー運転者登録を受けるためには、運輸局長が認定する講習（法令、安全、接客及び地理）の受講・修了が必要となる（東京、大阪については、引き続き地理試験も実施）。登録後は運転者証が発行され、その運転者証を掲示して乗務する。

2. タクシー運転者登録の取消処分など

登録タクシー運転者が悪質な法令違反を行ったり重大事故を惹起したなどの場合は、運輸局長が登録の取消処分を行い、一定期間、指定地域での乗務ができなくなる。

軽微な違反の場合は警告を行うとともに違反点数を付与し、一定の点数に達した場合は講習の受講命令が出される。

導入された11の地域で登録・講習を管轄する機関が設立され、事業者は乗務員採用時にこの講習を経て運転者として選任するルールとなったが、一部で弊害も出てきています。

例えば、下線部に示した講習については、登録制度が導入されている都市間で運転者の異動があった場合には元々居た地域の登録を抹消してから、新しい地域で登録を行う必要があります。登録費用も地域により差が生じている状況です。

また新規会社を設立し、運転者の登録を行おうとする場合は新任運転者の講習を受けることとなりますが、運輸局より事業許可が出された後でしか受講出来ない（登録ではなく受講すら出来ない）とされていますが、明らかに登録制度を定めた法の主旨から離れ、新規事業者に徒に時間と出費を強いています。

さらには、最低車両数が40台のため開業前に80人程度は受講することとなります。ところが1回の講習に参加人数の上限が設けられている地域もあり、予約次第では、認可～事業開始まで相当の期間が掛かってしまうこととなります（認可を受けた40台全て登録（＝ナンバープレート交付）手続きを済まさなければ事業を始めることはできない）。始まったばかりの制度ですが、新規参入にまったく配慮のない運営がなされており、監督官庁である国土交通省は早急に改善すべきです。

#### 4 - 4 法改正と再規制は新規雇用を阻む

国土交通省は来年度国会でタクシーを再規制するべく道路運送法改正準備を進めております。新規参入や意欲ある事業者の増車が規制されることになれば、本雇用計画に重大な支障をきたすばかりでなく、規制緩和以前の護送船団方式に戻り今より利用者離れが加速することは明らかです。監督官庁である国土交通省は事業者を守るのではなく、利用者に向けた商売を行うよう経営者が意識改革するよう指導監督することです。そしてそのことが将来のタクシー産業の隆盛につながるのです。

これから日本経済は更なるデフレ経済へと突入し、消費心理はますます冷え込むことでしょう。その一因として不安定な雇用状況があり、それによってモノは売れず企業は売上を低下させ、さらに雇用調整を行う、という負の連鎖につながります。この負の連鎖を止めるためには雇用の促進は欠かせません。今、この厳しい状況の中であえてMKグループは新規雇用と全国で新しいタクシー・ハイヤーを使ったマーケットの創造に取り組もうとしております。

関係各位並びに国土交通省、厚生労働省におかれましては、「MKグループ緊急全国雇用創出計画」にご賛同賜りますとともに、ご支援ご鞭撻のほど宜しくお願い致します。

以上