



ライドシェアがタクシーを駆逐する日

執筆者

KDDI総研 特別研究員 高橋陽一

🕒 記事のポイント

サマリー

UberやLyftなどのライドシェアリングが勢いを増している。利用者は順調に増え、多額の資金調達にも成功している。必ずしもいいニュースばかりでもないが、良くも悪くも交通サービス市場をかき回している。一方タクシー業界は苦悩している。ライドシェアリングに利用者ばかりかドライバーまで奪われ、存在感がどんどん薄くなっている。

タクシー業界はこれまで規制に縛られてきたが、それは規制に守られてきたということでもある。ライドシェアリングがタクシーと同じようなことを自由にできるようになるといろいろなところに影響が出る。タクシー会社が打撃を受けるだけでなく、エコシステムが崩れ、市場は大混乱に陥る可能性がある。規制当局が簡単にそれを認めるはずがないとの一定の安心感がこれまではあった。

カリフォルニア州でその風穴が開けられた。タクシーよりも軽い規制で、もっと便利で柔軟性やメリットの大きい交通サービスが合法的に提供できることになった。ライドシェアリングによる破壊的イノベーションが一気に加速する可能性がある。タクシー業界だけではなく、レンタカーやパーキングやその他の既存業界もうかうかしてはいられない。ライドシェアリングと徹底的に戦うか、または仲間に入れてもらうかの決断が迫られている。

主な登場者 Uber Lyft Sidecar CPUC SFMTA DeSoto Cab FlightCar

キーワード ライドシェアリング ライドヘイリング TNC タクシー 破壊的イノベーション

地域 米国

Title	The Day When the Taxi Will be Pushed Out by Ridesharing
Author	TAKAHASHI, Yoichi Research Fellow, KDDI Research Institute
Abstract	<p>“Ridesharing” companies such as Uber and Lyft are gaining in popularity. They have captured a large number of users, and have also secured a substantial amount of funding. Without doubt they are disrupting the transportation service market, both in a good and bad way. On the contrary, the taxi industry is suffering. They have lost users as well as drivers, and they are even losing their presence in the market.</p> <p>The taxi industry has been regulated; that is to say, they have been protected by the regulations. There would be a major disruption if ridesharing companies were allowed to freely usurp the taxi’s position. It could damage the taxi industry, as well as their ecosystem, and it would put the market into disorder. People may have been complacent in thinking that the regulatory body would not allow such consequences.</p> <p>The State of California has made a landmark decision. Ridesharing companies have been allowed to lawfully provide similar or even better and more flexible services than taxis, under lighter regulations. This change can possibly accelerate the disruptive innovation of ridesharing. Those who could be affected by this innovation may not only be taxis but rent-a-car, parking and other related industries. There are two options: to fight the losing battle against the shift to ridesharing, or to join them.</p>
Key Players	Uber Lyft Sidecar CPUC SFMTA DeSoto Cab FlightCar
Keywords	ridesharing ride-hailing TNC taxi disruptive innovation
Region	United States of America

1 はじめに

UberやLyftなどのライドシェアリングが勢いを増している。利用者は順調に増えており、多額の資金調達にも成功している。方々でトラブルを起こしたりもしているが、良くも悪くも交通サービス市場に旋風を巻き起こしている。

その影響で、サンフランシスコではタクシーの利用客が激減し、タクシードライバーのなり手も減少しているという。このままだとライドシェアリングに押しやられて、タクシーが駆逐されてしまう日が来ないとも限らない。どうしてそんなことになってしまったのか。

既稿「ライドシェアリングのジレンマ^①」では、2013年5月時点において急速に成長していたライドシェアリングの状況と問題点を概観した。特に交通サービスという規制分野に新しい技術を使ったサービスが登場し、それに対して規制が追いついていない状況を紹介した。

本稿はその続編として、その後ライドシェアリングに何が起こったかを、タクシー業界など周辺の業界動向や今後の方向性も含めて概観することとしたい。

なお、「ライドシェアリング」という用語はUberなどの交通サービスを指す言葉としては適切ではないとの主張がある。「ライドシェアリング」はカリフォルニア州の法律では、営利を目的としない相乗りのことを意味するものとして定義されているからだ^②。

ジャーナリストのバイブルと称されるAssociated Press（以下「AP」）社のスタイルブックが2015年1月、Uberなどの新しい交通サービスを「ライドシェアリング」と呼ぶのをやめ、今後は「ライドヘイリング（ridehailing^③）」と呼ぶとの指針を打ち出した^④。

そのような主張や指針があることを踏まえながら、本稿ではあえて「ライドシェアリング」を使う。AP社の言う「ライドヘイリング」に加え、狭義の「ライドシェアリング」や「カーシェアリング」などに関わる分野もカバーしたいからだ。



^① (脚注1) <http://www.kddi-ri.jp/article/RA2013012>

^② (脚注2) PU Code第5353条(h)

<http://leginfo.ca.gov/cgi-bin/displaycode?section=puc&group=05001-06000&file=5351-5363>

^③ (脚注3) “hail”には、タクシーを拾うという意がある。

^④ (脚注4)

<http://www.buzzfeed.com/charliwarzel/lets-all-join-the-ap-stylebook-in-killing-the-term-ride-shar#wkj3DELDMA>

さらに、世間一般では未だにUberや同様のサービスを指して「ライドシェアリング」と呼ぶのがかなり定着している。今のところ、全部ひっくるめて広義の「ライドシェアリング」と呼んでもさほど違和感はなさそうだ。

2 カリフォルニア州が開けた風穴

Uberのような新しい交通サービスに対し、何らかの規制をすべきか、規制するとしたらどのような規制が適切かについて、カリフォルニア州公益事業委員会（以下「CPUC」）が検討を行っていたが、2013年9月19日、画期的な決定を下した^①（脚注1）。

なお、CPUCは検討開始段階ではこの新しい交通サービスを「NOETS（New Online-Enabled Transportation Services）」と呼んでいたが、決定段階では「TNC（Transportation Network Company）」に変えた。前者では呼びにくかったようだ。

結論としては、TNCは基本的にはリムジンやハイヤーと同類となるチャーター・パーティ・キャリア（またはトランスポーターション・チャーター・パーティ）（以下「TCP」）として分類されることとなった。

すなわち、TNCはCPUCの管轄下で州の規制に服することになり、規制要件を満たす限りは合法的に営業できることになった。他州では営業停止命令が出たりグレーのまま放置されたりしている状況で、こんな決定を行った州は今までになかった。

ただし、既存のリムジンやハイヤーとまったく同じというわけではない。たとえばドライバーは普通免許で個人所有の車を使用するなど、新しいタイプの交通サービスであることを考慮し、TCPの中に「TNC」という新たな区分を設けた。

その上で、TNCを「カリフォルニア州で営業する組織（会社、パートナーシップ、個人事業主等）であって、個人所有の車両を使用するドライバーと乗客を結びつけるオンライン化されたアプリまたはプラットフォームにより交通サービスを事前に手配し、報酬を得て提供するもの」と定義した。

この定義によれば、TNCにはuberX、Lyft、Sidecarなどが含まれることになる^②（脚注2）。Uberの中にもいくつかのサービスがあるが、TNCに該当するのはuberXのみで、uberTAXI、UberBLACKなど他のサービスはTNCには含まれない。

この決定に基づき、TNCは各社ごとにCPUCの許可を取得し、ドライバーの犯罪歴をチェックし、ドライバー向けの訓練プログラムを確立し、ドラッグやアルコールに関してはゼロ・トレランス（厳然たる対応）方式を適用し、所定の保険を用意



^①（脚注1） <http://techcrunch.com/2013/09/19/cpuc-ridesharing-regulations/>

^②（脚注2） 本稿執筆時点（2015年2月）で7社がTNC許可を取得している。
（http://www.cpuc.ca.gov/PUC/Enforcement/TNC/TNC_Licenses_Issued.htm）

するなどの義務を負うこととなった。

さらに、使用する車両には「トレードドレス」を装着することが義務付けられた。すなわち各ドライバーは所属するTNCごとに目印となる装飾を車両に施さなければならないことになった。たとえばLyftならピンクのヒゲ、Sidecarならサイドミラーに付けるオレンジ色のカバーがトレードドレスとなる。Uberにはそれまで特にトレードドレスがなかったため、新たにUberのロゴマーク「U」のステッカーをフロントガラスの助手席側の下隅に内側から貼り付けることになった。

【図表1】「トレードドレス」を装着したUberの車両



(筆者撮影)

ところで、Uberはそもそもドライバーと乗客を結びつけるアプリを提供しているだけで、交通サービスには該当しないのでCPUCには管轄権がないと主張していたが、それは否定されたことになる。

Uberは1996年通信法まで持ち出して、以下のような主張をしていた。

- 1996年通信法は「電気通信」と「情報サービス」を区別した。これはFCCが歴史的に「基本」サービスと「高度」サービスについて、規制上異なる扱いをしてきたことを成文化したものの。
- IP電話会社のVonageに関して、FCCは、使用場所が固定されないVoIPサービスは純粋な州際サービスであり、州の規制には服さないと決定した。eBayについてもカリフォルニア州控訴裁が、州の訴因を免れると決定した。

- カリフォルニア州公益事業委員会法（以下「PU Code」）第710条では、CPUCは原則としてVoIPやIPベースのサービスを規制してはならないと規定している。
- Uberはスマートフォン（以下「スマホ」）のアプリを提供しているだけであって、IPベースのサービスを提供する事業者に他ならないから、CPUCが規制することはできない。

これに対し、CPUCは、この主張はまったくの的外れで事実誤認もはなはだしいとして、次のように反論した。

- CPUCは交通サービスを規制しようとしているのであり、乗客とドライバーを結びつけるスマホのアプリを規制しようとしているのではない。交通サービスを便利にするためにスマホのアプリを使用したからといって、その交通サービスに係るCPUCの管轄権がなくなるものではない。
- Uberが引用した連邦や州の法令からは、CPUCがTNCを規制できないとする結論を導くことはできない。PU Codeに基づき、CPUCは公共の安全を守り不当な競争を防止するためにTNCに違法な営業をさせないようにする権限がある。さらに州政府法に基づき、公共の安全と福祉を確保するためには、違法なタクシーなどが使う電話サービスを停止させる権限さえ持っている。Uberの主張によればこのような権限もなくなることになり、整合性がとれなくなる。
- FCCや上位の裁判所はこれまでに、CPUCや他の州公益事業委員会がTNCを規制することは1996年通信法で認められないとする決定を行ったことがない。
- 連邦取引委員会（FTC）もこれまでにTNC関連の規則制定手続きにコメントを提出しているが、州政府にはTNCを規制する権限がないと述べたことはない。

TNCを規制すべきではないとの主張のサポートとして、UberはGoogleの電力量管理アプリ「PowerMeter[☞]（脚注）」も持ち出していた。Googleはこれを開発したからといって電力会社にはならなかった。同様にUberも交通サービスのアプリを開発したからといって交通サービスになるわけではない、という論理だ。

これに対してCPUCは、UberとGoogleでは大違いだとして、以下のよう反論した。

- Uberは顧客の料金支払いに関わる取引をコントロールしている。顧客はUberに料金を支払い、Uberはそこから手数料を差し引いて残りをドライバーに渡している。



☞（脚注） 2009年10月に開始したが、2011年9月に終了した。

- GoogleのPowerMeterは、顧客から料金を取ることはないし、このアプリによってGoogleが他から収入を得ているということもない。
- もしUberが、地図上で空車の位置を示すだけで、予約も取らず、料金も手数料も取らないとすれば、PowerMeterと同じという例えは多少当てはまるかもしれない。

CPUCはこれにとどまらず、もっと適切な例えとして、Googleの検索サービス「Search」を持ち出した。ユーザがキーワードを入れて検索した結果がリスト表示されるというものだが、2011年にGoogleは虚偽の医薬品広告をリスト表示させたことで、5億ドルを支払うことに同意している。Searchはユーザを違法で有害な商品に結びつけて公共安全を脅かしたとされた。

違法で有害な薬品を販売した業者に責任があることはもちろんだが、それに加えてユーザと違法な薬品を結びつけたソフトウェア・プラットフォームの提供者にも責任があるとされた例だ。

CPUCの決定は、TNCを規制対象にすべきでないとの主張を退けてはいるが、規制といっても市の規制よりも緩い州の規制であり、内容は既に満たしているものや容易に満たせるもので、大きな負担にはならないとして、TNCは概ね歓迎している。

一方タクシー業界にとってはこの決定は不満だ。TNCはタクシーと真っ向から競争している。タクシーは厳しい市の規制に服しているというのに、TNCは州の緩い規制でのびのびと動ける。こんな競争は不当だと猛反対している。

3 勢いに乗るライドシェアリング

3-1 TNCの値下げ攻勢

TNCとタクシーの規制の違いの一つに、料金規制がある。タクシーは距離と時間に応じたレートが市当局（サンフランシスコでは市交通局（以下「SFMTA」）によって定められており、それを積算する料金メーターを車両に装備しなければならないとされている。TNCにはそのような規則がないので、料金を自由に決めて柔軟に変更でき、車両にメーターを装備する義務もない。この利点を活かして、Uberが料金攻勢を仕掛けた。

2014年1月、UberはuberXの料金を値下げした。サンフランシスコのuberXの料金は、それまではタクシーと同額で、基本料が3.50ドル、1マイルごとに2.75ドル、渋滞時などの低速走行時は1分ごとに0.55ドルだったが、同年1月9日から基本料が3ドル、1マイルごとに1.50ドル、低速走行時は1分ごとに0.30ドルに引き下げられた。

たとえば10マイルを渋滞なしでスムーズに走行した場合の運賃は、タクシーの場合は31ドルになるのに対し、uberXでは18ドルで、タクシーの42%引きの格安運賃となる。

Uberはさらに2015年1月、uberXの料金をまた値下げして、タクシーとの格差を広げた。サンフランシスコでは基本料が2.20ドル、1マイルごとに1.30ドル、低速走行時は1分ごとに0.26ドルとなった。10マイルの走行では15.20ドルで、タクシーの半額となる。

LyftはUberとほぼ同様の料金を維持しているが、場所によってやや違いがあり、サンフランシスコでは基本料が2.25ドル、1マイルごとに1.35ドル、1分ごとに0.27ドルと、わずかだがUberより高い。

しかもUberは料金にチップが含まれているので乗客はチップを支払う必要がないことになっており、アプリ上でもチップを上乗せできない。一方Lyftの料金にはチップが含まれておらず、乗客がアプリ上でチップを上乗せできるようになっている。

もっともUberの料金に含まれているとされるチップは、必ずしもドライバーに渡っているわけではないとの指摘もあり、ドライバーからも多くの苦情が寄せられている。これはこれで営業上や労働法上の問題がありそうだ。

総じてUberの待遇に不満を持っているドライバーは多いようだが、もし他社の方が好条件だとすれば、ドライバーは単に他社に転職すればいいだけの話だ。他社への転職や兼業も自由にできるという柔軟性もTNCの利点だ。

料金設定の柔軟性ではSidecarに勝るものはないだろう。ドライバーが料金を自由に決められる。乗客がアプリで乗車区間を入力すると、運行可能なドライバーが料金の安い順に表示されるので、乗客は事前に最安のドライバーを選ぶことができる。

料金だけでなく車が来るまでの予想時間や評判なども考慮して最適なドライバーを選ぶことができるので、乗客にとっては選択の余地が大きい。ただし、たとえ最安のドライバーを選んだとしても、それはSidecarの中での最安であって、UberやLyftなどと比べて常に最安だとは限らない。

ドライバーにとっては、料金は安くても多くの客を乗せて稼げれば良いという場合もあれば、あまり安いレートでは乗せたくないという場合もあるだろう。その日の天候や時間帯、忙しさなど経済事情に応じて料金を決められれば都合がいい。そのような柔軟性が大きいのがSidecarのメリットだ。

ところで、ドライバーに料金を自由に決めさせると、料金競争がエスカレートしてどんどん値下げが進むのではないかと心配になるが、実態はそうでもないようだ。

料金比較サイト^④([脚注1](#))などで運賃を比較すると、Sidecarが必ずしも最安になっていないことや、最大手のUberが最安になるケースが多いことがわかる。これは何を物語るものか^⑤([脚注2](#))興味深い。

3-2 需要に応じた料金調整システムでイメージ低下

料金を自由に設定できるということは、値下げはもちろん、値上げすることも自由だということだ。実際、Uberは値上げもしている。

Uberは需要に応じて料金を調整する「Surge Price」というシステムを導入している。週末やイベント時や大晦日など、需要が増大して供給が追いつかないようなときに十分な車両が確保できるよう、ドライバーへの報酬を引き上げ、その分顧客向けの料金も値上げするというものだ。

報酬が高くなることでドライバーと車両の数が増える一方、顧客向けの料金が高くなることで需要は抑えられるので、需要と供給のバランスが取れるだろうという発想だ。理論的には正しいはずだが、これはなかなか評判が悪い。

需要が増大して「Surge Price」が発動されると、2.0x、3.0xなどの倍率がUberアプリに表示され、料金が通常時の2倍、3倍などになることがわかるようになっていく。それは顧客が車を呼ぶ前にわかるので、利用したくなければしなければいいのだが、事情によりどうしても利用せざるを得ない顧客にとっては手痛い仕打ちだ。

料金の調整は基本的にデータとアルゴリズムに基づいて機械的に行われる。したがって、災害時など人情的には値上げすべきでないだろうと思われるような場合でも容赦なく発動される。これが世間の反感を招く元だ。

たとえば2014年12月11日、ここ数年で最大と言われるほどの猛烈な嵐がサンフランシスコを襲った。公共交通機関がストップし、タクシーを拾うのも困難な状態になった。そのときのuberXの料金が通常の3.8倍という、これまでにない最高レートを記録した^⑥([脚注3](#))。

嵐で大変だということにUberの料金まで値上げされて、市民はダブルパンチを食らったとして非難の嵐となった。嵐で波が高くなる「Storm Surge (高潮)」という言



^④([脚注1](#)) たとえば「WHAT'S THE FARE (<http://www.whatsthefare.com>)」というサイトでTNC各社やタクシーの料金の比較ができる

^⑤([脚注2](#)) 情報経済学者ならば、『情報の非対称性が解消すると「見えざる手」が働く実例だ』と主張するに違いない。

^⑥([脚注3](#))

<http://sanfrancisco.cbslocal.com/2014/12/11/uber-surge-prices-highest-ever-during-big-bayareastorm-fares-3-8x-normal-rate/>

葉があるが、これは嵐でUberの料金が高くなることをも意味する、と揶揄されたりもした。

考えてみれば、需要に応じて料金を変えるというのは航空会社やホテルだってやっている。市場原理に委ねるといって、世間一般でよく用いられている手法だ。私企業であれば当然の行為とも言える。これがなぜ非難されなければならないのか。

これは災害時などに人の不幸につけこんで便乗値上げをして儲けるとはけしからんという、道義的な怒りの感情だろう。まさにマイケル・サンデル著『これからの「正義」の話しよう』で提起された「美德」に関わる問題だ。

ただ、Uberからすればそうせざるを得ないという事情がある。「Surge Price」が機械的だといっても、人手で調整しようと思えばできないことはない。需要が大きくても値上げすべきでないときにはそのように手を加えることはできるはずだ。

実はUberも一度美德を発揮したことがある。実際にやってみたら大変なことになってしまい、これではとてもやって行けないとして止めてしまったものだ。Uberのブログにその経緯が記されている^④（脚注）。

2012年10月にハリケーン「Sandy」が東海岸を襲った。公共交通機関がマヒして需要が跳ね上がった。Uberは車両の数を増やすため、ニューヨークのドライバーの報酬を2倍にしたが、状況を考慮して顧客向けの料金はそのままに据え置いた。

もしドライバーの報酬を引き上げなければ、この悪条件の中、動いてくれるドライバーの数は半分以下になってしまう。そうするとどうしても使わざるを得ないという人さえ見えなくなってしまい、社会的使命を果たすことができなくなる。

結局報酬が2倍になったことで、車両の数が通常時の3倍に増え、稼働時間も長くなった。その結果、Uberがドライバーに支払う報酬が1日だけで10万ドル以上の増額になってしまった。この分は顧客からは回収していないのですべてUberの持ち出しとなる。これではビジネスが続けられない。

そういうわけで、その翌日にはまた元どおり、ドライバーの報酬倍率に連動して顧客向け料金も値上げする方法に戻した。それ以来、何があろうと機械的な運用を続けている。適用する倍率は需要に応じたものとなり、特に上限は設けていない。

Lyftも2013年11月に追随し、同様のシステム「Prime Time Tips」を導入した。LyftはUberとは異なり、料金の倍率は2倍を上限にしている。また値上げだけでなく閑散時には10-50%値下げする「Happy Hour」も導入している。

これまでのタクシーでは考えられなかった多彩な施策がTNCでは難なく実現できてしまう。時にはユーザにとって負担が増える施策をやらざるをえないこともある



^④（脚注） <http://blog.uber.com/2012/11/01/hurricane-sandy-pricing-update/>

が、それで大きな非難の声が上がるということは、それだけTNCの利用者が増えていて、場合によってはなくてはならない存在にもなっていることを示すものと言える。

3-3 資金調達も順調

2015年1月、Uberは転換社債の発行により16億ドルを調達した。それ以前にも2014年12月には6億ドルと12億ドルの2回、2014年6月には12億ドル、2013年8月には2億5,800万ドルなど、現在までに計9回に渡って総額49億ドルを調達している。

直近の調達以外はすべて出資によるもので、2014年12月に12億ドルを調達した際には、企業価値は400億ドルと評価された。設立して4年しか経っていない会社にかかるこんなに多額の出資をすることは、サンフランシスコのタクシー会社を全部合わせたよりも高く評価するとは、「投資家はどうかしている」とする批判的な意見もあった。

ところが投資家はどうかしていたわけではなかったようだ。Business InsiderがUberのCEOのTravis Kalanick氏の言葉を引用する。サンフランシスコのタクシー会社を全部合わせた売上額は年間1億4,000万ドル。それに対し、Uberのサンフランシスコにおける売上額は年間5億ドル。既にサンフランシスコのタクシー会社を全部合わせた売上額の3倍以上の規模になっている。しかもUberの売上額は年率200%のペースで伸びている^④（脚注）。

ライドシェアリングの中でもUberの事業規模は異常とも言えるほどずば抜けているが、Lyftも健闘している。2014年4月に2億5,000万ドルを調達したが、それ以前にも5回に渡って資金調達を行い、トータルで3億3,250万ドルを調達。

さらに2015年3月12日、LyftはシリーズE投資ラウンドで5億3,000万ドルを調達した。そのうち3億ドルを楽天が出資することで合意した。楽天の出資比率は11.9%とされていることから、Lyftの企業価値は25億ドルと評価されたことになる。

LyftはUberには大きく水をあけられているものの、「Uberよりもフレンドリー」をモットーに、今のところ「文化を育む」ことを主眼としてマイペースで事業を展開し、ライドシェアリング市場で第2位の座を確保している。

3-4 勢い余ってトラブルも

ライドシェアリング各社の動向に関して伝えられているのは、いいニュースばかり



^④（脚注）

<http://www.businessinsider.com/uber-revenue-san-francisco-2015-1#ixzz3PNkw67tW>

りではない。特にUberは米国内のみならず海外にも積極果敢に進出していることから、世界のあちこちで当局やタクシー業界との摩擦を起こしたり、ドライバーによるトラブルなどが起こしたりしている。

たとえば2014年12月9日、サンフランシスコとロサンゼルス地方検察局が共同でUberを提訴した。ドライバーの犯罪歴のチェックを適正に行っていないにもかかわらず、顧客に安全だとの虚偽の説明を行ったことや、「安全乗車料」の名目で1ドルを徴収し、適正なチェックを行っているように見せかけたり、当局に相談なく「空港使用料」を徴収したりしていたことが問題視された。

また同日、インド・ニューデリー市はUberに営業停止を命じた。ドライバーが女性客に暴行を働き、逮捕されたことで、Uberがドライバーの犯罪歴チェックを怠り、住所も正しく登録しておらず、適切に管理していなかったことが発覚したからだ。

同じような時期に、スペインの裁判所とタイの当局がそれぞれUberに対し、未登録のドライバーを雇用して無許可でタクシーサービスを提供したとして、営業停止を命じた。オランダの控訴裁判所もUberは違法との下級審の決定を支持した。

同12月12日にはフランスでも、Uberが同国で展開する格安カープールサービス「UberPOP」を2015年1月から禁止することを政府が決めた。同サービスに対しては現地のタクシードライバー数百人が道路を封鎖するなどの反対活動を行っていた。

同12月24日には韓国のソウル中央地方検察局が、Uberと現地レンタカー会社のMK Koreaを、違法なタクシーサービスを提供したとして起訴した。両社によって不当に損害を被っているとの現地タクシー会社からの苦情申し立てに応えたものだ。

2015年1月15日、サウスカロライナ州公益事業委員会は、Uberの子会社Rasierに対し、州の許可を事前未取得することなく営利目的で交通サービスを提供しているのは違法であるとして、営業停止を命じた。

同1月16日には、ボストンのタクシーオーナーグループがボストン市を訴えた。UberやLyftなどが不当で違法な事業を行っているのを放置していることにより、メダリオン（タクシー許可証）の価値が下がり、タクシー業界の権利が侵害されているとして、是正を求めたものだ。

日本でも同3月4日、Uberが福岡で実施していたライドシェアリングの実験が、営業許可を受けずに自家用車でタクシー事業を行う「白タク」に該当する可能性が高いとして、国交省が中止を求める行政指導を行った。

さまざまなトラブルの背景にはTNC側の管理・運営が適切でなかったことや新しいサービスに対する規制の枠組みが整っていないこともあるが、深刻な影響を受けているタクシー業界が大きな危機感を抱き、生き残りをかけて反発しているということもある。

4 苦悩するタクシー業界

4-1 タクシー利用客が激減

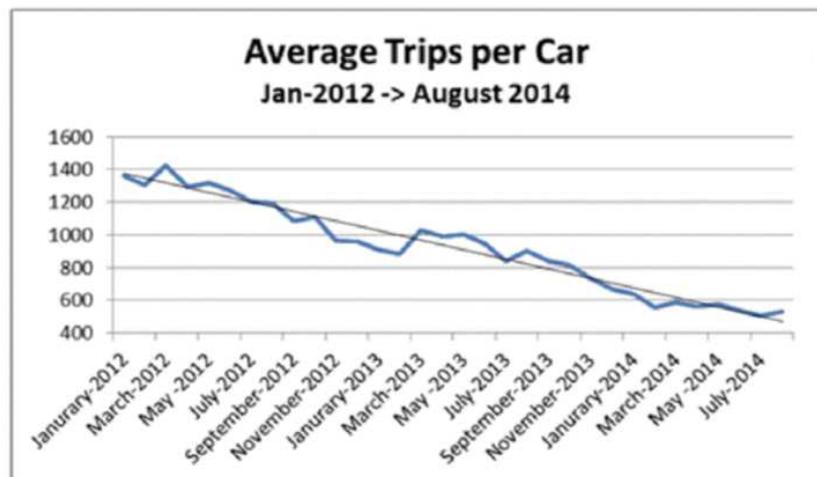
ライドシェアリングがタクシーに深刻な影響を与えていることを示す資料^④（脚注）が、2014年9月に開催されたSFMTAの理事会で提示された。ライドシェアリングの台頭によって、タクシー業界が健康を害していると説明している。

それによると、サンフランシスコでのタクシー1台あたりの月間平均乗車件数は、2012年3月から急激に減少傾向をたどっており、2012年3月の1,424回に対して2014年7月には504回と、約3分の1近くにまで減っている。これは明らかにTNCの影響だとしている。

【図表2】 タクシー1台あたりの月間平均乗車件数

Impact of TNCs

- Major impact on overall taxi industry



（SFMTAのレポートより）

4-2 タクシーの敗北とジレンマ

2014年7月、タクシー会社がライドシェアリングに敗れたことを認めたとの記事



④（脚注）

<http://www.sfexaminer.com/sanfrancisco/report-says-sf-taxis-suffering-greatly/Content?oid=2899618>

がSF Weekly紙に掲載された^④（脚注）。

7月の暑い中、夏休みの観光シーズンはタクシー会社にとっても書き入れ時だといふのに、1日のどの時間帯でも、どのタクシー会社も車両の4分の1くらいが遊休状態にあるという。

サンフランシスコ最古参のタクシー会社「DeSoto Cab」の共同オーナーの一人であるHansu Kim氏は、これまで業界をかき乱すTNCの略奪的行為に対して声高に批判してきた。UberやLyftなどが規制のない環境で自由を謳歌しているのを憂慮してきた。

CPUCの決定により打ち出された、誰でもリムジンの許可証が取得でき、それを自家用のプリウスの中に無造作に置いて、オンデマンドの「ライドシェア」サービス用の車両に変身させることができるような新ルールについても非難している。

「これはジレンマだ」と同氏は語る。タクシー業界ではドライバーのなり手が急激に減っている。巷には完全に規制が外されたビジネスが存在し、リムジンがタクシーのように振舞っている。このまま厳しい規制の下で戦いを強いられると、ビジネス撤退に追い込まれそうだ。

そこで同氏は考えを変えた。「どうせ勝てないなら、仲間に入れてもらおう」と。

同氏は、タクシーの許可証を市に返還して、全部の車両にリムジンやハイヤーの区分であるTCPの許可証を掲示することを考えている。許可証の維持のためにタクシーだと1台あたり月2,500ドルかかるが、TCPだと月250ドルで済む。

同社は現在200台の車両を保持している。1台あたり月2,500ドルだと全体では年間600万ドルの出費。タクシー許可証の維持費は9月には1台あたり月1,800ドルに下がることになっていたが、それでもまだTCPの方が安い。

リムジン会社になることで、市ではなくて州の規制下に入る。サンフランシスコに本社があっても、州内のサンフランシスコ以外の都市で客を乗せることも許される。これがタクシーだとそうはいかない。SFMTAに違反切符を切られることになる。

「DeSoto」というブランドはそのまま、車体の色もそのままで行く。屋根の行灯とメーターだけ取り外す。「ちょっと見はタクシー」というリムジンもありだ。これまでに築いたブランドイメージは、リムジン会社になっても役に立つことだろう。

変身するには3か月もあればいい。他のタクシー会社もきっと追随するに違いない。とんでもない偽善者だと言われるかもしれない。この抜け道がいいことだとは



^④（脚注）

<http://www.sfweekly.com/thesnitch/2014/07/21/desoto-cab-might-leave-taxi-game-to-compete-with-uber-lyft>

思わないが、生き残るためにはしかたがない。

その後、同社は若干方針変更し、タクシー向け配車アプリを提供する「Flywheel」と提携し、2015年2月、1930年代から使ってきたブランド名を「FlywheelTaxi」に変更し、車体の色も真っ赤に塗り替えた。今のところメダリオンは維持しているが、ライドシェアリングと同じようなことができる体勢を整え、ライドシェアリングよりも魅力あるサービスを目指している^④（脚注1）。

4-3 タクシー業界の生き残る道

ライドシェアリングの台頭は、タクシー業界にとっては脅威ではあるが、将来生き残るためのヒントであると考えられなくもない。ライドシェアリングがこれほどの発展を遂げているのは、ユーザにもドライバーにも運営会社にもそれぞれにメリットがあるからだ。ライドシェアリングを見習い、そのメリットを取り入れることができればタクシー業界にも生残りのチャンスはあると考えられる。

その兆しを感じさせる象徴的な動きがロサンゼルスで起こった。2015年1月15日、ロサンゼルス市タクシー委員会は、同市の全タクシーに対し、Uberのような配車アプリ（e-hail app）を使用することを義務付ける決定を行った^④（脚注2）。

ロサンゼルスでは現在2,300台のタクシーが走っているが、2014年中には乗車件数が21%減少した。これは規制の緩いライドシェアリングとの不当な競争を強いられているからだとして、タクシー業界が同市に苦情を訴えていた。

これを受けて同委員会は、タクシーがいかにしてライドシェアリングに対抗できるかについて検討を行い、上記の決定を行ったもの。「万能薬ではないだろうが、少なくとも改善策にはなる」と、同委員会のEric Spiegelman委員長が語っている。

ロサンゼルスでは流しのタクシーを拾うのが困難だという実情がある。空港や大きなホテル以外ではタクシーを拾うことができず、通常はタクシー会社に電話して、車がやってくるまで長時間待つことになる。配車アプリが使えるようになればユーザも助かるだろうし、タクシーの利用も増加するだろうと期待された。

このルールは2015年8月20日に実施され、違反したドライバーに対しては1日につき200ドルの罰金が科されることになりそうだ。ただし、アプリの仕様・機能や、そ



④（脚注1）

<http://www.sfgate.com/business/article/DeSoto-S-F-s-oldest-taxi-firm-rebrands-6087480.php>

④（脚注2）

<http://www.reuters.com/article/2015/01/15/usa-taxis-california-idUSL1N0UU2R520150115>

もそも統一的なアプリを新規に開発するのか、既存のアプリを使えるようにするのか、料金を柔軟に設定できるようにするのかなど、詳細はまだ決まっていない。

このようなアプリの使用はタクシーにとっても好ましいことであると受け止められており、タクシー業界もこの決定には反対していない。むしろ、アプリの機能などに関する議論に積極的に関わりたいとしている。ただし、これによりどの程度事態が改善するのか、これによって不当な競争の問題が解決されるかどうかについては懐疑的であり、これだけでは不十分との見方が優勢だ。

同委員長も、「最低限に見積もってもこれは大きな第一歩」であると述べているように、今後も同様の動きが加速・拡大すると見られ、タクシー業界全体がライドシェアリングに変身する可能性さえ否定できない状況だ。

5 広がるライドシェアリングの裾野

今後タクシー会社までもが仲間入りするかもしれないライドシェアリング。方々でトラブルを起こしながらも、その勢いは衰えを見せていない。それどころか、新たなタイプのビジネスも成長しており、裾野も広がっている。

ライドシェアリングの中でも一風変わっているのが、**2012年2月**にサンフランシスコでサービスを開始した**FlightCar**だ。これは空港周辺の駐車場で車を預かり、それを他人に貸し出して、借り手がついた場合には使用量に応じて車の所有者に報酬を支払うというもの。

車の所有者にとっては空港までの足代が節約でき、空港近くに無料で駐車できるばかりか、借り手がつけば報酬がもらえ、さらに返してもらうときには車が洗車されてきれいになっているという、メリットの多いサービスだ。

ちなみにサンフランシスコのダウンタウンから空港までタクシーを利用すると、片道**60ドル**くらいかかる。距離は**20マイル**くらいなので、マイカーを使えばガソリン代は**3ドル**程度で済むが、今までは駐車場代の負担が大きかった。

空港の駐車場を利用すると駐車料金が**1日につき18ドル**かかる。**1週間**預けたとすると、駐車料金だけで**126ドル**の出費。これならタクシーを使った方が安いくらいだ。預けるのがもっと長期間になればそれだけ出費がかさむ。

それを解決する手段として現れたのが**FlightCar**だ。車を預ける側の利用者にとってのメリットのみならず、車を借りる側の利用者にとっても、レンタカーを利用するよりもかなり安く借りられるというメリットがある。

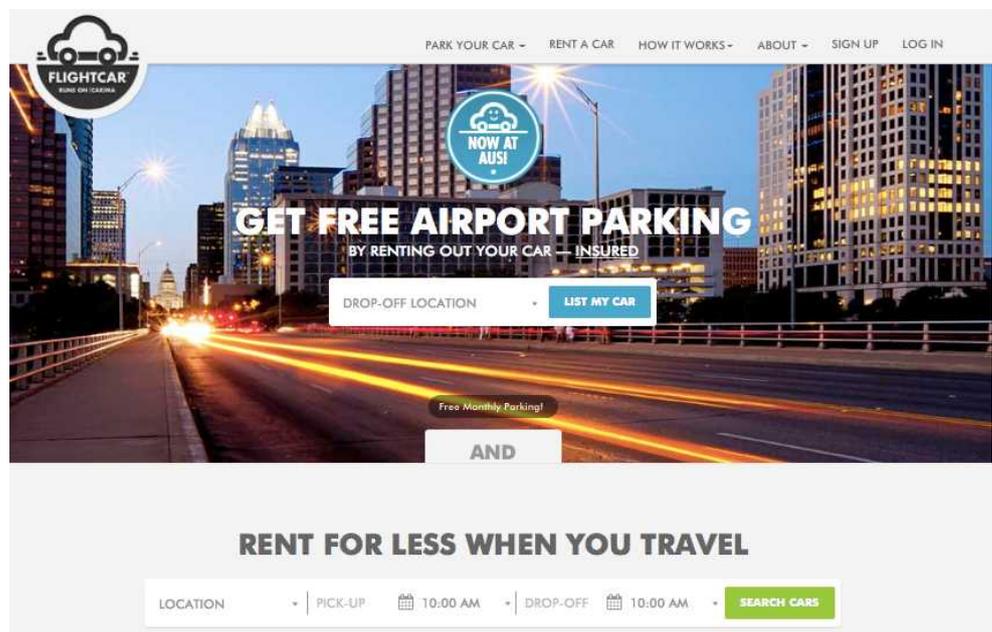
とにかく利用者にとってはいいことづくめのサービスのように見えるが、本当にいいことばかりなのか、何か問題はないのか、サービスは順調に運営されているのか。これを確かめるにはまずは利用してみるのが一番だ。というわけで、車を貸す側として**3回**にわたって利用してみた。

5-1 サービスの仕組み

車を貸す側としてサービスを利用するための手順は以下のとおり。

まずFlightCarのホームページ^(脚注)でサインアップをする。トップページの画面右上の「SIGN UP」をクリックしてメールアドレスを入れ、パスワードを設定するとアカウントが作成される。

【図表3】 FlightCarのトップページ



(FlightCarのホームページより)

サインアップした後、車を貸し出すためのリストアップの登録をする。トップページで車を預ける空港を選択する。次に車の情報を入力して「NEXT」をクリックし、旅程の情報を入力して「LIST MY CAR」をクリックするとリストアップが完了する。



^(脚注) <https://flightcar.com>

【図表4】車と旅程情報の入力画面

The image shows two side-by-side input forms on the FlightCar website. The left form, titled 'YOUR CAR', includes fields for Year (2001), Make/Model, Seats (2), Transmission (Automatic), Mileage (0-50,000 Miles), and Color. It also has a checkbox for 'I smoke in my car' and a 'NEXT' button. The right form, titled 'YOUR TRIP', includes a Location field (San Francisco Airport (SFO)), From/To fields (Drop-off/Pick-up), Departure/Arrival Airline and Flight Number fields, a note about pickup delays, Number of People in Party, and How did you hear about us? (Google). It has 'PREVIOUS' and 'LIST MY CAR' buttons.

(FlightCarのリストアップサイトより)

出発当日、FlightCarのオフィスに車を持って行き、スタッフに引き渡すと、FlightCarが用意したハイヤーが空港まで無料で送ってくれる。

FlightCarは預かった車を貸しに出す。借り手がつくと、車の所有者に報酬が支払われる。報酬の金額は、当初は貸し出された日数に応じたものだったが、その後走行距離に応じたものに変更された。現時点での報酬レートは車の年式やグレードによって違うが、2009年式以降のスタンダード車の場合、走行距離1マイルにつき10セントが所有者への報酬となる。1日あたりの走行距離が75マイルを超えると、超過分については1マイルにつき40セントの報酬となる。

ガソリン代は「原状回復」を基本的なルールにしている。すなわち、車を借りた人は借りた時点のガソリンタンク残量の状態で返すことになっている。万一、不足していた場合は、市場価格に基づく不足分のガソリン代に加えて手数料として10ドルが借りた人に課金される。車の所有者に対しても、FlightCarは原状のタンク残量で返却するか、不足分を市場価格で精算するとしている。

車の所有者が旅行を終えて空港に到着すると、FlightCarが用意したハイヤーが迎えに来てFlightCarのオフィスまで送ってくれて、車を返してもらって帰宅するという段取りだ。

5-2 初めての利用では苦い体験

FlightCarを初めて使ったのは2013年8月のこと。1週間ほど旅行でサンフランシスコを離れることになったので、その間、FlightCarにマイカーを預けることにした。

リストアップの画面で8月11日の午後1時から18日の午前7時まで預けるよう登録した。リストアップが完了すると、FlightCarからメールで確認番号やスケジュールの確認やオフスの場所などの情報が送られてきた。

出発の当日、マイカーでFlightCarのオフィスへ向かった。地図で見ると大きな道路沿いに入り口があるはずだったが目印がなくわかりにくかった。1ブロックを1周して細い道路沿いに小さい看板があるのを見つけ、何とかオフィスにたどり着いた。オフィスといっても屋根なしの駐車場の中に管理人用の小屋があるだけだった。

小屋の前でスタッフが待ち構えていた。名前を告げるとスタッフはタブレットの画面を操作しながら何やら情報を入力する。最後にタブレットの画面上で情報に間違いがないか確認してから指でサインをして手続きは完了。車の状態、たとえばどこに傷があるかなどを、特に確認することもなかったが、大丈夫なのだろうか。

空港までは長い車体のリンカーン・タウンカーで送ってくれた。これはFlightCarが手配したリムジン会社のサービスのようだった。他に乗客はいなかったので広々とした後部座席を一人で専有して出発ターミナルに直行した。

その翌日、FlightCarから、早速借り手が見ついたとの連絡がメールで来た。その内容は8月11日に貸し出して18日の午後10時に返却されるというもの。筆者が旅行から戻ってマイカーを引き取る日時よりも返却の方が後になっていた。

「返却の方が後になっているが、これでは戻って来たときに車がないということではないか。これは間違いではないのか」とFlightCarにメールで問い合わせると、「再確認して調整したので問題ない」との返事が来たので安心していった。

1週間の旅行を終えて、サンフランシスコ空港に到着した。事前にメールで指示されていたとおりにFlightCarに電話をすると、すぐにハイヤーが迎えに来て、FlightCarのオフィス兼駐車場まで連れて行ってくれた。

そこで最初のトラブルに遭遇した。マイカーがない。スタッフが駐車場を懸命に探しているが、見当たらない。念のためオーバーフロー用の別の駐車場も見つけてくれたが見付からない。

30分くらい外で待たされた後にスタッフが近づいて来て、借りた人がまだ返していないと言う。返却が後になる件は調整できていなかったのか。それとも借りた人の予定が急が変わって延長されたのか。そういうこともあるだろうが、調整の件も延長の件もスタッフは何も知らなかったようだ。

とりあえずその日は代車を借りて帰宅することにし、後で車が返ってきたらスタッフが自宅まで届けてくれて交換することになった。車がいつ返却されるのかも含めて、その日のうちに担当者が状況を電話で知らせてくれるとも言っていた。

帰宅して代車のグローブボックスの中を覗いて驚いた。車の登録証や所有者の保険カードがそのまま入っていた。所有者の個人情報丸見えだ。自分の車もそんな状態で他人に貸し出されているとすれば問題だ。

結局、その日は夜になっても担当者から連絡が来なかった。車がなかったことも問題だが、スタッフが何も把握していなかったことも問題だ。電話で状況を知らせると言ったのに、その電話もなかった。いろいろと問題が多い。その旨、カスタマーサポートにメールで文句を言っておいた。

翌朝、FlightCarからメールが来た。連絡ミスがあったようで申し訳ないということと、車が返却されたので取りに来るようにとのことだ。自宅まで届けてくれるはずではなかったのか。メールでそれを伝えたら、自宅まで届けるとの返事が来た。最初から自宅まで届けると言ってくれればいいものを。

その日の午後、スタッフがマイカーを自宅まで届けてくれた。アパートの前の路上に二重駐車をして車の交換をした。その際、スタッフは両方の車の状態をチェックすることもなく、何か問題があればオフィスに連絡してくれと言って忙しそうに代車に乗り込んで行ってしまった。

戻って来たマイカーをその場でチェックすると、いくつか新しい傷がついていた。左後部ドアとフロントバンパーとボンネットに複数の擦り傷。修理するほどではないが、塗装が剥げているだけでなく少し凹みのある傷も2か所あった。

すぐにFlightCarのカスタマーサポートにメールを出した。多数の傷がついていたことを伝え、写真も添付して送った。このような傷がつくのはよくあるのか、もしこれが当たり前ということなら、もうこのサービスを使うことはないだろうとも書いておいた。

2日経ってから返信のメールが来た。写真を見る限りでは、車を預かった前と後で違いがあるとは認められないとの冷たい返事だった。車を預けたときには汚れのために傷がわからなかったが、返す際にはきれいに洗車するので傷がわかったという例がよくあると言う。明らかに元からあった傷だろうと決めつけている。

傷の部分を拡大した写真を添付し、車を預かった時点でこの傷があったというのなら、その証拠写真を見せてほしい、と返信した。そもそも、こんな食い違いになっているのは、車の引き渡し時点で双方立会いのもと、車の状態の確認作業をしなかったのが原因だ。そのことも文句を言っておいた。

また2日後に返事が来た。一応「申し訳ない」とのお詫びの言葉が入っていたが、残念ながらこの程度の傷は通常の使用の範囲内だと言い張る。その担当者は、ニュージャージー州に住んでいたそうだが、フリーウェイを走るとこの程度の傷がつくことは日常茶飯事だったと言う。

こちらはまだ気持ちが収まらないので、40年間運転してきたが1週間にこんなに多くの傷がついたのは初めてだ、と返信してやった。他人の車を借りているという意識を持って、大切に丁寧に扱うべきだし、万一傷がついてしまったら、こちらから指摘する前に事情を説明して詫びるくらいのことをしてもらいたい、との趣旨の文句も言っておいた。

さらに、いくつかの傷のうち、2か所はかなり大きめで、これは通常の使用の範囲

内とは言えないのではないかと伝え、その傷の部分を拡大した写真をメールに添付して送った。もしこのくらいの傷がつくのが日常茶飯事というなら、もうこのサービスを使うことはないし誰にも勧めることはないだろうとも付け加えた。

FlightCarから再度「申し訳ない」との言葉と、お詫びとして150ドルのチェックを送るとのメールが来た。こちらとしてはサービス改善の一助にでもなればとの思いでクレームをただけだったが、せっかくの申し出なので受け入れることにした。

その他に車が貸し出された期間に対応する報酬が120ドル。トータルで270ドルのプラス。それと引き換えに、修理するほどではないが多数の傷というマイナス。サービスを利用して良かったかどうかは微妙だが、新車なら利用したくないところだ。

傷の件はこれで解決ということにすることにして、もう一つ気になったのは、代車のグローブボックスの中に車の登録証や所有者の保険カードのオリジナルがそのまま入っていたこと。これは個人情報保護の観点からまずいのではないかと。

FlightCarにメールで問い合わせたら、車の登録証については個人情報がわかる部分を隠してコピーをとり、オリジナルの書類はFlightCarのオフィスに保管しておく、コピーだけを車の中に置いておくことにしているとのこと。また保険については最大100万ドルが補償される保険をFlightCar側で用意し、その保険カードを貸し出す車に備え、所有者の保険カードはオフィスに保管しておくことにしている。今回の代車については手違いで両方とも所有者のオリジナルの書類をそのまま車に残してしまった。申し訳ない、今後気をつけるとの返事が来た。

これで一見落ち着かと思われたが、数日してまた別な問題が発覚した。車を借りた人がゴールデンゲートブリッジを渡ったらしく、通行料の6ドルが筆者のアカウントから差し引かれていた。

サンフランシスコのゴールデンゲートブリッジは2013年3月から料金所が無人になり、通行料を現金で支払うことができなくなった。FasTrakという日本のETCに相当する装置を付けていれば自動的にそれに課金されるが、付けていない場合は事前にホームページでアカウントを作り、車のナンバーとクレジットカードを登録するか、十分な金額をアカウントに入れておかななくてはならないことになっている。

ゲートを通過した際に監視カメラがナンバープレートを撮影し、それに紐付けられたアカウントから通行料が自動的に差し引かれる仕組みだ。もしFasTrakがなく、事前にアカウントも作っていないければ、ゲートを通過した際にナンバープレートが撮影され、車の所有者に違反切符に近い請求書が送られて来る。それを期限内に支払えば違反にはならないが、あまり気持ちのいいものではない。

筆者のマイカーにはFasTrakが付いていないがアカウントを作っておいたので、ゲートを通過した際にナンバープレートが撮影され、筆者のアカウントに課金されたようだった。

FlightCarの説明では貸し出す車にはFlightCarのFasTrak装置を搭載するので所有者のアカウントには課金されないはずだった。これも事実と違っていった。早速文句

を言って、通行料が差し引かれている明細のコピーをメールで送った。

また2日して返事がきた。今度は「申し訳ない」とのお詫びと、6ドル分のチェックをすぐに送るとの素直な対応だった。

以上のような顛末で、初めての利用ではありとあらゆる問題に遭遇した感じだった。サービス本格開始前のバグ出しに協力したようなものだ。サービス開始後1年以上も経っているというのに、まだこんな状態だとすれば、先行きが心配だ。

5-3 2回目の利用は大幅改善

2014年9月に1か月近くサンフランシスコを離れることになったので、またFlightCarを使ってみることにした。前はさんざんな体験をしたので、もう使うのはやめたら、と家族には反対されたが、前回から1年以上も経っており、サービスが改善したかどうかを確かめる必要があると、反対を押し切って申し込んだ。

9月8日から10月5日まで車を預けるようにリストアップした。引き渡しは特に問題なく済んだ。その後、9月10日から17日まで貸し出されたとの連絡がメールで来た。次に9月18日から22日まで貸し出され、また9月22日から10月1日まで貸し出され、さらに9月30日から10月3日まで貸し出されたとの連絡があった。10月1日に返す予定だった人は9月30日に返したようだ。それにしてもすごい人気だ。ほとんどずっと貸し出されっぱなしの状態だ。借りる側の利用者が随分増えているようだ。

旅行を終えて空港に到着すると、FlightCarからテキストメッセージが来ていた。Webサイトを見るか電話するようにと書いてあった。Webサイトへのリンクをクリックすると、着陸したか、荷物を受け取ったか、その他人数や服装などの質問に答え、荷物を受け取ったら出発階の出口のドア番号7番で待つようにとの指示もあった。

到着階ではなく出発階で待たなくてはいけないというのが面倒だ。なぜ到着階にしないのかと思いながら荷物を引いてエスカレータで1階上に上がった。7番出口で待っていると間もなくハイヤーがやって来て、FlightCarのオフィスまで送ってくれた。今回はマイカーはあるにはあったが洗車中だったので15分ほど待たされた。

洗車が終わったというので車の状態を確認しに行った。どこにも新しい傷はなかった。グローブボックスの中も確認した。オリジナルの書類が入っていたが、個人情報隠したコピーとFlightCarの保険カードも一緒に入っていた。他にハンバーグ店の紙袋と空の紙コップも入っていた。これはその場で言って片付けてもらった。

帰宅してから、トランクに備えていたカーゴネットがなくなっているのに気がついた。荷物が安定するように支えるためのネットだ。車を預ける際に、私物はすべて取り除いたが、ネットは借りた人も助かるだろうと思って残しておいたものだ。

カスタマーサポートにメールを送り、忘れ物の中にネットがないか聞いてみた。スタッフ全員に確認し、オフィスの中も探したが、ネットは見当たらなかったとの返事が来た。おそらく車を借りた人が荷物と一緒に持って行ってしまったのだろう。

これは諦めるしかないかと思っていたら、FlightCarの担当者から、ネットを買って送るので品番等を教えてほしいとの連絡が来た。純正のネットが掲載されているeBayの販売サイトを知らせた。しばらくして新品の純正ネットが送られてきた。何事も責任を認めようとしない米国の会社にしては珍しく親切な対応だった。

それ以外は特に問題はなく、対応も親切になっていたので、概ね好印象を受けた。前回に比べればサービスは大幅に改善していると感じられた。

今回の貸し出しによる報酬は132.40ドル。27日間預けたうち、21日間貸し出され、走行距離は1,324マイルだったとの明細が送られてきた。前はこんな明細も来なかった。これも改善点だ。

5-4 3回目の利用は概ね満足

2回目に利用した際の好印象に気を良くし、年末年始にサンフランシスコを離れることになったときにまたFlightCarを使ってみることにした。3度目の正直だ。

12月20日から1月18日まで預けるようリストアップした。FlightCarの駐車場の場所が変更されていた。前の場所からそう遠くはないところにある倉庫の建物内で引き渡しをするようになっていた。屋根付きになったので雨のときなどには助かる。

出発当日、車を預けに行くと、何と倉庫の前に数台の車が列を作って順番待ちをしていた。クリスマス前ということもあり、利用者が増えているのかもしれないが、そもそもFlightCar自体の知名度や人気が高まっているのかもしれない。スタッフが1台ずつ捌いているが、大忙しだ。

15分ほど待たされてやっと順番が来た。車を引き渡す処理が済み、空港まで送ってくれる送迎車を待つ。混んでいるためか、なかなか車が来ない。同じく空港まで行こうとしている人たちが数人待っていた。

そこへ、並んでいる車の列に割り込むように黒いSUVが入ってきた。運転していたのはインド系らしきお婆さん。みんな行儀良く並んでいるのに割り込むとは非常識な奴だ、と思っていたら、このお婆さんが、空港に行く人はこの車に乗れと言う。何とこのお婆さんが空港まで送ってくれる車の運転手だった。

FlightCarの送迎車で他の客と相乗りになったのは初めてだった。これもFlightCarの利用者が増えているからだろう。筆者を含め、合計4組、7人が同じSUVに乗り込み、空港ターミナルに向けて出発した。

運転手のお婆さんは走行中ずっと携帯で電話をしていた。オフィスと連絡をとり次に拾う客のことを話しているようだった。5分ほどで空港に到着し、航空会社ごとに乗客を降ろしていく。まずは国際線の2組を降ろした。まだ筆者の他にもう1組の国内線組が残っていた。そこでこのお婆さんは、あろうことか拾う客を探し始めた。

出発の客を全員降ろしてから到着の客を乗せるのが筋というものだろう。まだ出発の客が2組残っているにもかかわらず、国際線の出口沿いをゆっくり走りながら、車を待っていそうな人に、助手席側の窓越しに片っ端から名前を聞いて回っている。

出発客の1人が我慢しきれずに、「出発まで1時間しかないので早く降ろしてくれないか」と文句を言った。お婆さんは何かぶつぶつ言いながらしぶしぶ国内線の出発ターミナルの方へ向かった。筆者は出発まで2時間以上余裕があったが、航空会社が手前だったので、先に降ろしてもらった。

1か月の旅行を終えてサンフランシスコ空港に到着した。国内線なので荷物をピックアップするとすぐに出口だ。FlightCarからテキストメッセージが来ていた。テキストにリンクされていたWebサイトを見ると、前回同様、出発階の出口のドア番号7番で待つようにとの指示があった。

前回利用したときよりWebサイトがずいぶん充実していた。迎えに来る車が今どの辺りにいるかを地図上で確認できるようになっていた。あと何分くらいで到着する予定なのかも表示されるようになっていた。

出発時と同じような黒いSUVが来た。今度の運転手は白人の若い男だ。乗り込むと、すでに1人乗客がいたが、この客は少し進んだ先の航空会社の入口で降りた。出発の客だったのだ。つまり、この前インド系のお婆さんがやろうとしていたように、出発の客を降ろす前に到着の客を乗せたわけだ。

これで到着の客を出発階の出口で待たせておく理由がわかった。最小の手間とコストで最大の効果をあげようというわけだ。これもFlightCarの利用者が増えているからこそできることであり、そうせざるを得ない状況なのだろうと推察される。

FlightCarの駐車場に着くと、マイカーが洗車された状態で待ち構えていた。引き取りの手続きは速やかに完了した。新しい傷はついていなかった。車内にゴミが残っていることもなく、なくなったものもなかった。

今回リストアップした期間は29日間で、そのうち貸し出された期間が27日間。走行距離は1,376マイルで、報酬は137.60ドルだった。明細にはさらに、空港の駐車場を利用した場合の想定コスト（522ドル）も今回節約できたとの説明もあった。

本来ならパーキング代として522ドルを支払わなければならなかったところ、それを支払う必要がないどころか、逆に137.60ドルがもらえ、さらに車が洗車されてきれいになって戻って来た。これはなかなかいいかもしれない。

このビジネスモデルではドライバーは車の所有者ではないので、AP社の言う「ライドヘイリング」とは違う。レンタカーやカーシェアリングに近いと思われるが、個人所有の車を貸し出すという点で、既存のサービスとは異なる。

これが普及すればタクシーはますます使われなくなるのではないかという気がした。タクシー会社だけではない。パーキング会社やレンタカー会社や空港送迎のシャトルサービスなどにも影響が出るだろう。

6 おわりに

実は本稿を書き始める前には、ライドシェアリングがタクシーを駆逐するなんて、たとえあるとしてもかなり先の話だろうと漠然と考えていた。実際、TNCの登場はタクシー業界には深刻な影響を与えないとする見方もあることは確かだ。

ところがいろいろ調べながら原稿を書き進めるうちに、ひょっとしたら現実のものになるのではないか、それもそう遠い先の話ではないのではないかという気がしてきた。タクシーや規制の存在意義があるのかどうかはわからなくなってきた。

タクシー業界はこれまで規制に縛られてきたが、それは規制に守られてきたということでもある。規制を順守するためにはコストもかかり、さらにタクシーの許可証を取得するのに数十万ドルもかかる。これが大きな参入障壁となっている。

それだけのコストや労力を費やしてやっとタクシー業を営むことが認められた事業者にとっては、タクシーは特権だ。誰でも簡単に提供できるようになってしまっただけでは困るというのは理解できる。タクシー会社だけでなく、メダリオンを貸し出して稼いでいる人たちや、メダリオン取得のためのローンを提供する業者などもいて、巨大なエコシステムができ上がっている。

規制当局にとっても、公共安全を確保するという大きな使命のほかに、メダリオンの発行や規制手続きにより収入が入ってくるという側面もあるので、おいそれと規制を緩和するわけにはいかない。

この市場にライドシェアリングが無遠慮に入ってきて、タクシー会社と同じようなことが自由にやれるようになると、メダリオンの価値はなくなり、エコシステムが崩れ、市場は大混乱に陥る可能性がある。そんなことは規制当局が簡単に認めるはずがない、と多くの人が今まで思っていたに違いない。

カリフォルニア州で今、その風穴が開けられた。若干の規制はあるにせよ、基本的にはメダリオンを取得することなくタクシーと同様の、またはもっと便利で柔軟性やメリットの大きいサービスが合法的に提供できることになった。

これにより、タクシーが所属する交通サービス市場において、ライドシェアリングによる破壊的イノベーションが一気に進む可能性がある。既存業界にとっては一大事だ。

うかうかしてはいられないのはタクシーだけではない。レンタカーやパーキングや、その他の業種にも波及する可能性がある。ライドシェアリングと徹底的に戦うか、または仲間に入れてもらうかの決断が迫られることになる。

【執筆者プロフィール】

氏名：高橋 陽一（たかはし よういち）

経歴：KDD（現KDDI）にて海外通信事情の調査、サービス企画、海外の通信事業者との交渉、法人営業等を担当した後、**1995年**よりカリフォルニア支社（ロサンゼルス、サンフランシスコ）勤務。**1999年**より外資系通信事業者の日本オフィスに勤務。**2006年**より日本のIT企業にて米国現地法人の設立、運営等を担当。**2010年4月**よりKDDI総研にて特別研究員として、海外の通信市場・政策動向の調査分析に従事。**2011年9月**よりサンフランシスコ在住。