

タクシー台数の制限（参入制限）を多くの地域で可能にする特別措置法が6月19日、成立した。格安運賃の認可が厳しくなり、タクシー会社が共同で台数削減に取り組むことが可能になる。

02年に原則自由となったタクシー参入の規制緩和が逆戻りだ。

しかし、タクシー業界は本当に営業努力をしているのだろうか。首都圏では、07年12月

タクシー料金改革を

に初乗り料金（上限）を660円から710円に値上げし、メーターのキザミも80円から90円にした。多くの小売価格が下落しているなかで、首都圏のタクシーの値上げは不思議であった。

新規参入があつて、値上げをすれば、実車率が落ちるのは当然であろう。しかし、新規参入の規制がその答えだろうか。供給側の論理だけで、需要の要因がまったく考慮されていない。

タクシー需要は、時間帯や天候によって大

東京大教授

伊藤 隆敏



きく変動する。深夜は価格が高くてもそれほど需要は減らない（価格弾力性が低い）ので深夜料金がある。

一方、昼間でも雨の日は需要が高く、晴天

を利かせて自分の番が来るのを待っている。

そこで、晴天で、客待ちが長い場合に、簡単に割引料金ができるようにするとよいだろう。特定の駅前などで、列が長くなれば20%割引（タイムサービス）の看板を立てて客を集めることも考えられる。

の日は需要が低い。夏の炎天下、都心のホテルや郊外の駅では、タクシーの客待ちの列が長くなる。運転手も暑いので、エンジンをかけっぱなしにして冷房を利かせて自分の番が来るのを待っている。そこで、晴天で、客待ちが長い場合に、簡単に割引料金ができるようにするとよいだろう。特定の駅前などで、列が長くなれば20%割引（タイムサービス）の看板を立てて客を集めることも考えられる。渋滞のある地域であれば、市内定額サービスも安心感を与えるかもしれない。福祉タクシーへの公的補助も高齢化社会では必要だ。従来の発想を超えた需要発掘のアイデアを競うべきだ。