



業界レポート

タクシー業界

株式会社CCイノベーション

令和5年11月

目次 -CONTENTS-

01. レポートサマリー
02. 基礎知識
03. 業界の動向
04. 今後の焦点
05. CCIのソリューション

基礎知識

- タクシー業は乗車定員10人以下の自動車による旅客運送業。
- 市場規模は約1.5兆円であり、1990年代以降は減少の一途を辿る
- 人件費が7割を占める労働集約型産業。

業界の動向

- 2014年以降は規制見直しによる需給調整が続く。
- ドライバーの平均年齢が高く、業界全体として社員の高齢化が進んでいる。

今後の焦点

- タクシー業界の今後の取るべき戦略としてM&A、配車アプリ活用が挙げられる。
- 現状の利用に配車アプリは未だ根付いていない。

タクシー業とは

- タクシー業（ハイヤーを含む）とは、道路運送法により「一般乗用旅客自動車運送事業」に分類された、乗車定員10人以下の自動車で旅客を運送する業種の1つである。

タクシー業の種類

種類	事業の定義・形態
法人タクシー	一般乗用旅客自動車運送事業のうち、法人が所有する車両を用いて、法人が運行する事業
個人タクシー	一般乗用旅客自動車運送事業のうち、事業の許可を受けた個人が自ら経営者となり行うタクシー事業
福祉タクシー	一般乗用旅客自動車運送事業のうち、福祉自動車を使用して行う運送や、障害者等の運送に業務の範囲を限定した許可を受けたタクシー事業

商流

車両調達

運行

車両メーカー

トヨタ自動車

日野自動車

いすゞ自動車

日産自動車

三菱ふそう
トラック・バス

など

タクシー会社

日本交通 MKタクシー グリーンキャブ 第一交通産業 チェッカーキャブ

大和自動車交通 日の丸交通 個人タクシー など

申請

許可

調達・購入など

調達・購入など

国土交通省

東京海上日動火災保険
損害保険ジャパン
など

東邦液化ガス シェル石油販売大阪発売所
ENEOSフロンティア コスモ石油販売
出光リテール販売 など

北陸地域の主なタクシー事業者

福井県

- 福井交通(株)
- 福井バス(株)
- 福井都タクシー(株)
- ケイカン交通(株)
- 敦賀第一交通(株)
- (株)サンキュータクシー

富山県

- 富山交通(株)
- 高岡交通(株)
- 桜井交通(株)
- (株)金閣自動車商会
- 旭自動車(株)
- となみ観光交通(株)

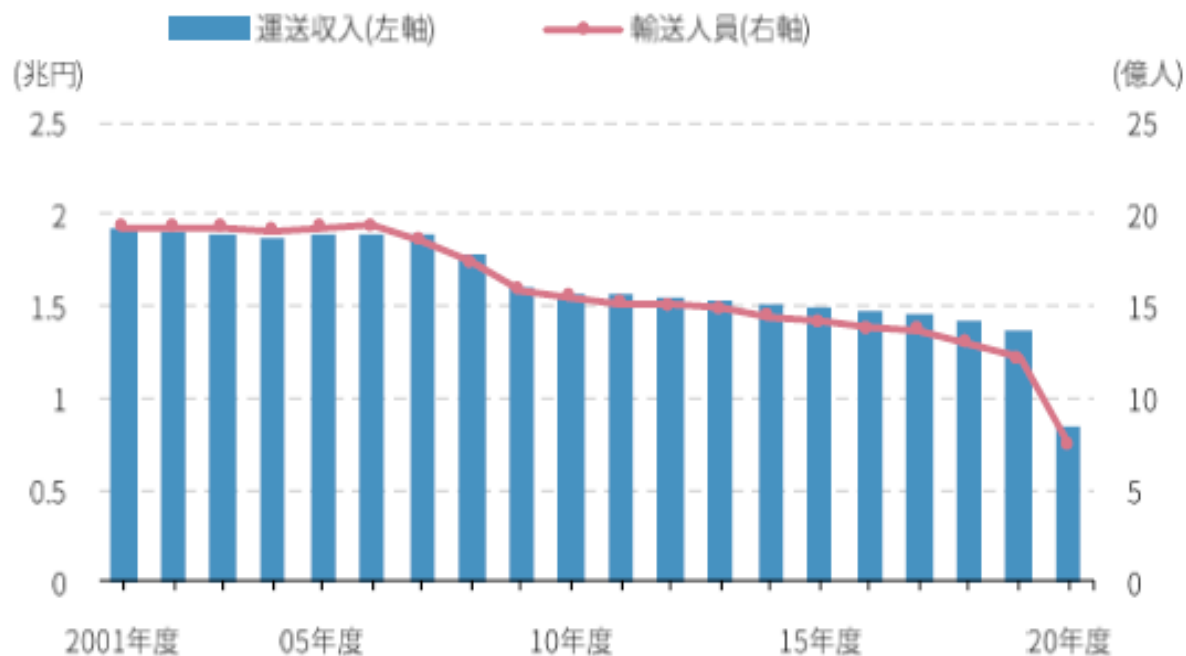
石川県

- 石川交通(株)
- (株)富士タクシー
- 大和タクシー(株)
- 石川近鉄タクシー(株)
- 金城交通(株)
- 大和自動車交通(株)

市場規模、輸送人員推移

- 運送収入、年間輸送人員共に1970年度にピークを迎え、その後は長年に渡って減少傾向。
- 2020年度はコロナ禍により市場規模、輸送人員共に急減した。

タクシーの運送収入と輸送人員の推移

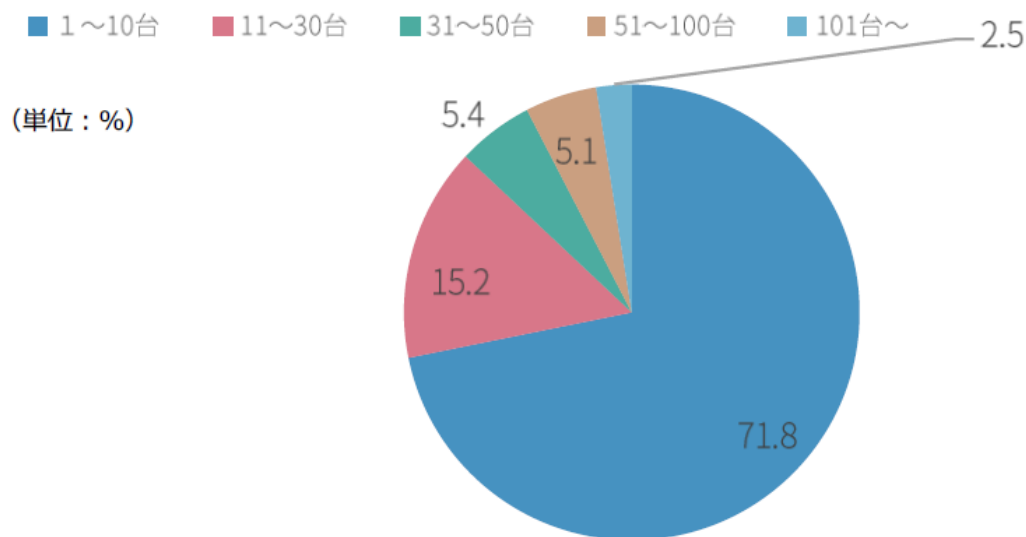


02. 基礎知識

中小・零細事業者が多い

- タクシー業界は中小・零細事業者が多い。
- 2020年度末の事業者は1万6736社。このうち保有車両が10台以下は71.8%を占める。
- 従業員数も10人以下が65.9%、11人以上30人以下が15.4%を占める。

タクシーの車両別の事業規模(2020年度末)

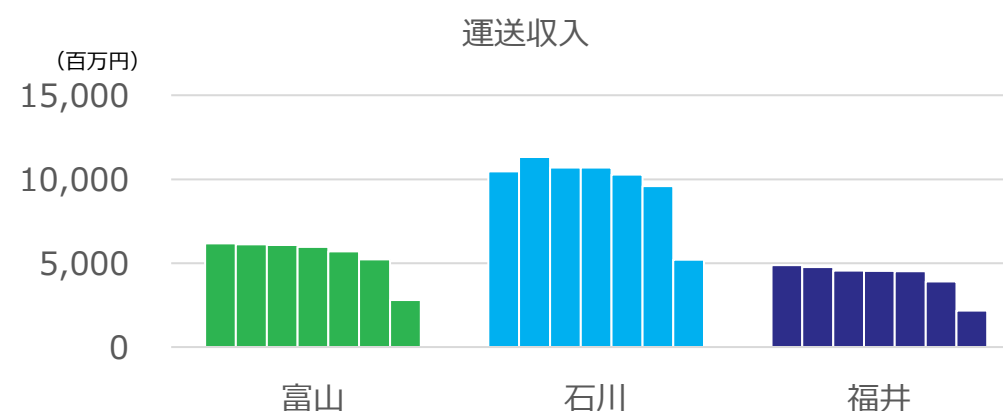
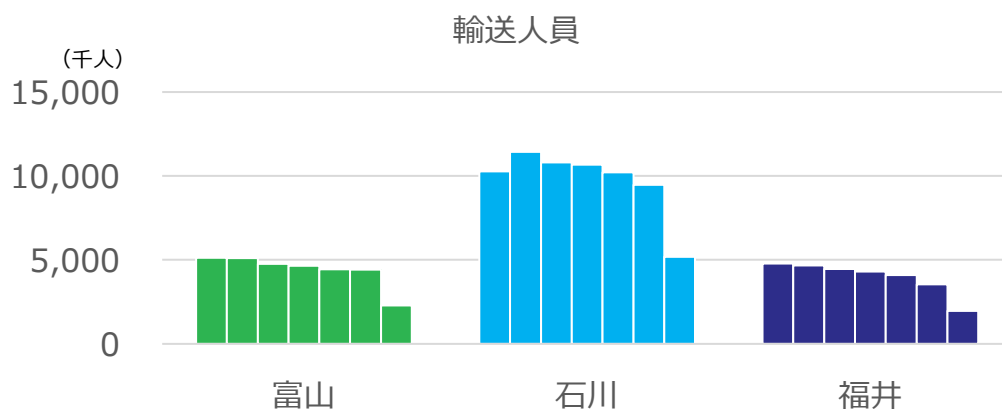
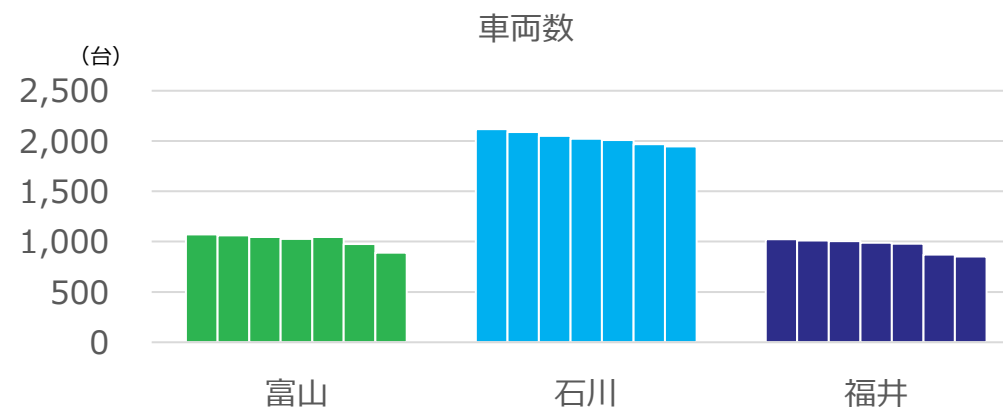
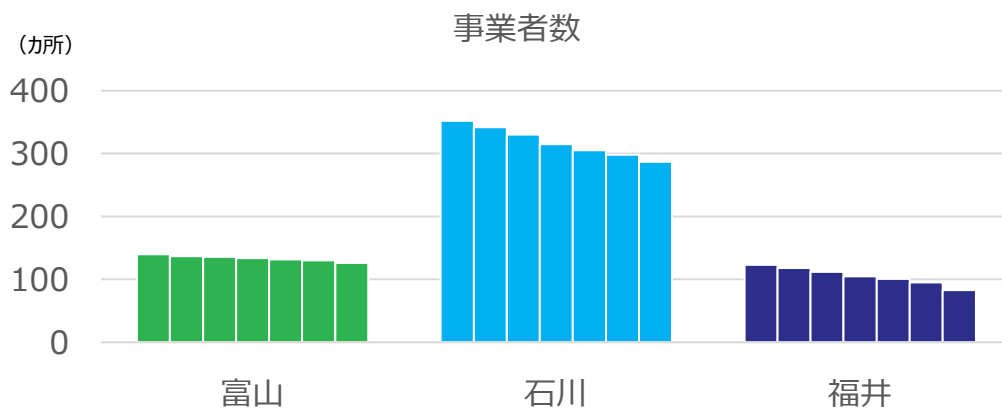


注釈：n = 1万6736

出典：ハイヤー・タクシー年鑑2022

北陸三県の事業者数、車両数、輸送人員、営業収入（2014年度～2020年度）

- 各県ともにコロナ禍以降の2020年度は売上減少。
- 石川県は観光需要により各数値で高い水準。

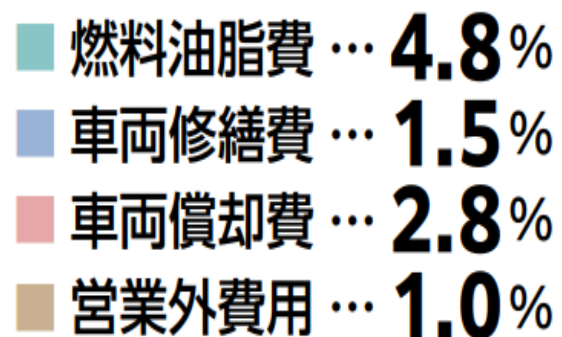
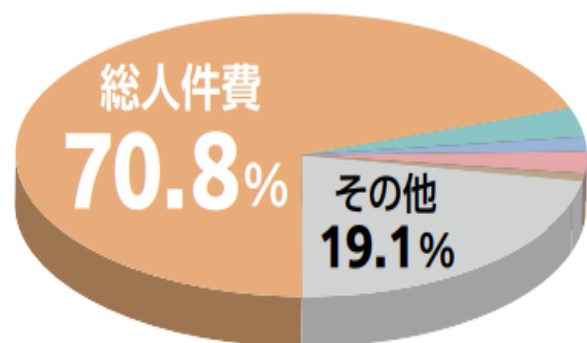


(国土交通省地方運輸局ハイヤー・タクシー事業（法人・個人）輸送実績資料をもとに当社作成)

The CC Innovation, Ltd. All rights reserved.

タクシー業界の原価構成

- 2020年度のタクシーの原価構成は人件費が約7割を占めており、労働集約型の産業といえる。
- また燃料油脂費が4.8%を占めており、経営が原油価格の変動に左右されやすい。



その他 … 19.1%

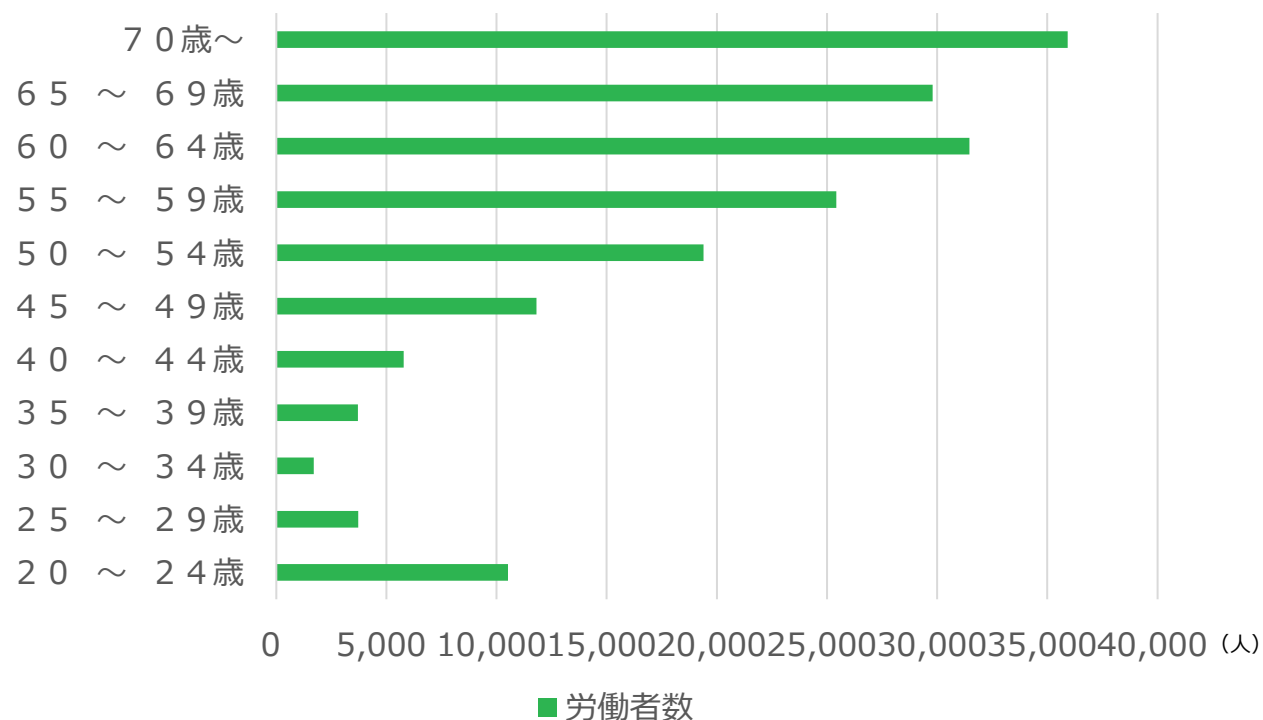
- ・保険料
- ・自動車リース料
- ・施設賦課税
- ・施設使用料
- ・事故賠償費
- ・道路使用料等

2021年度 特別区・武三地区（標準事業者28社）

出典：東京ハイヤー・タクシー協会「東京のタクシー2023」

ドライバーの高齢化

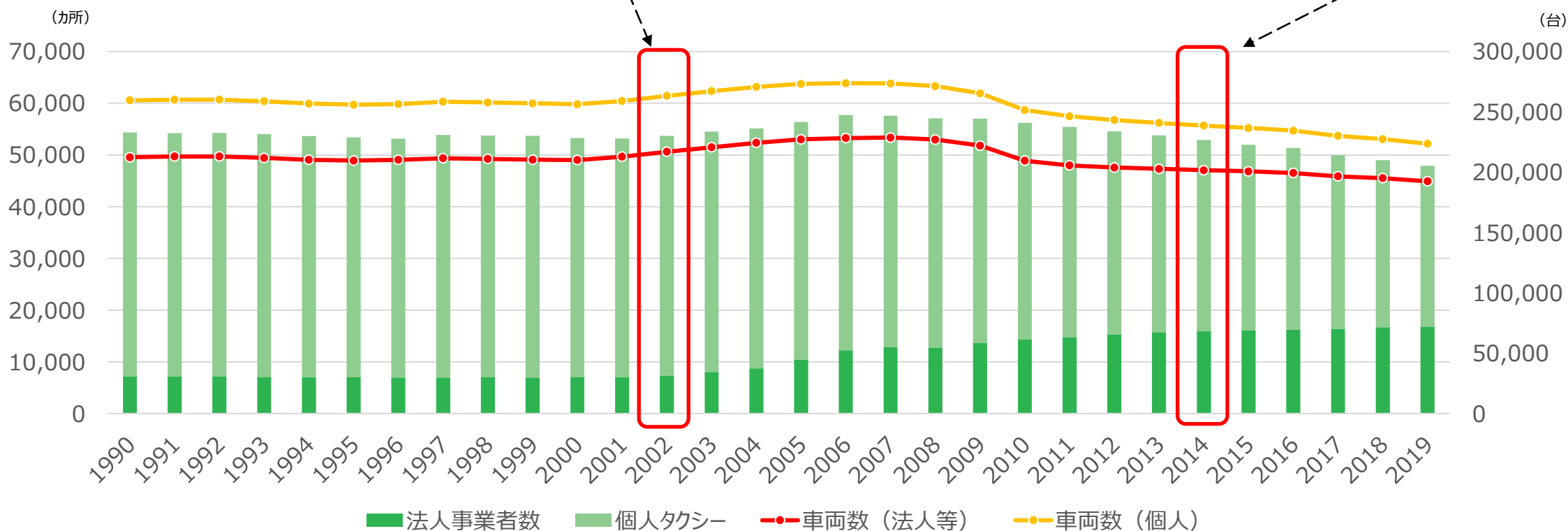
- タクシー業界は平均年齢が高い。
- 厚生労働省の「賃金構造基本統計調査」によるとドライバーの平均年齢は60.7歳で高齢化が進んでいる。
- 理由は長時間労働が敬遠されていること、定期的な新卒採用の遅れなどが理由に挙げられる。



03. 業界の動向

需給調整

- 2002年に法律改正により免許制から許可制に変更され、大都市では新規参入事業者が増加した。
- その後、過当競争の抑制のため、2013年にタクシー適正化・活性化法が改正され2014年から都市部などで車両数の削減が義務付けられた。



CC Innovation / est.2021

03. 業界の動向

主要企業の動向

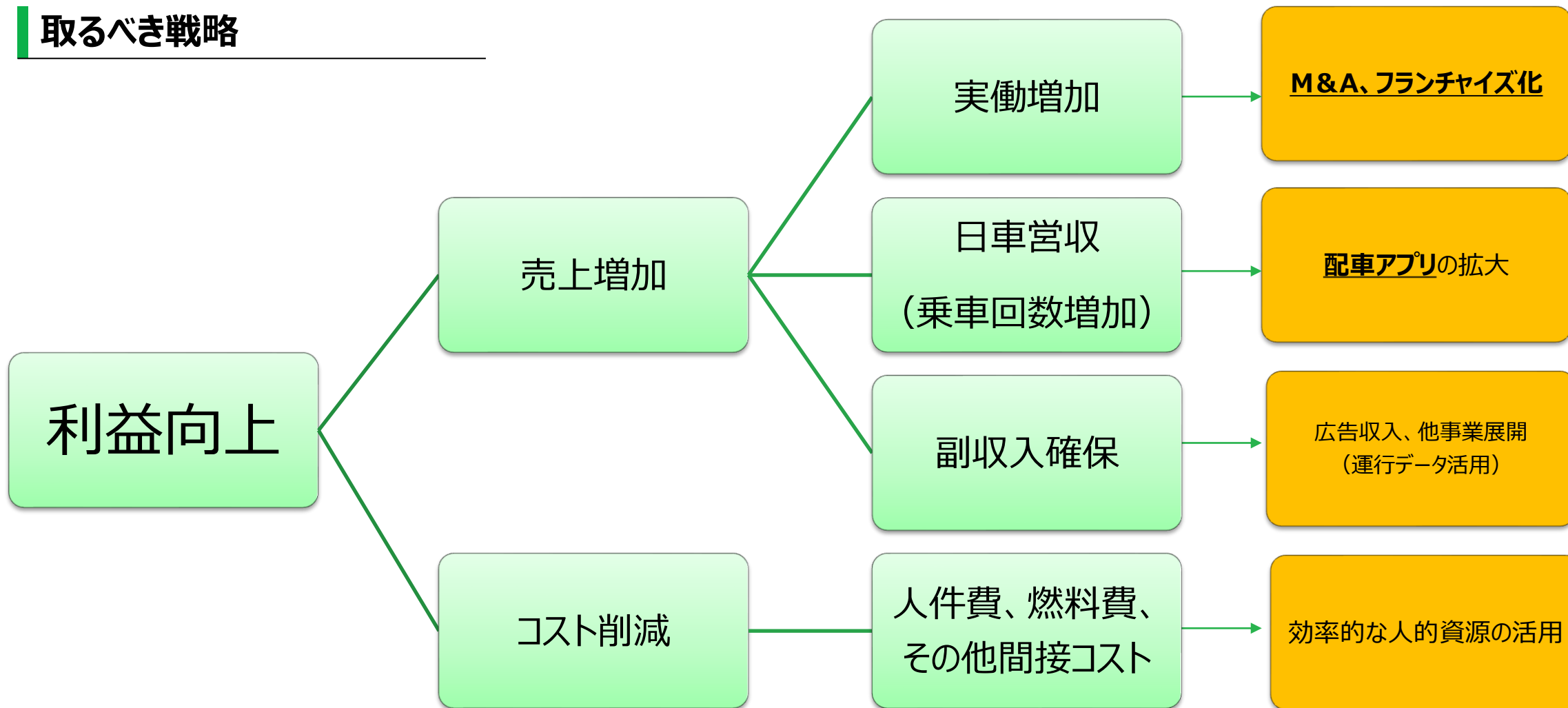
- 2020年のコロナ禍の混乱以降、インバウンド減少、国内旅行需要減少に伴い売上高は減少しているもののコロナ禍の影響が近年和らいでいることで売上は回復傾向にあると考えられる。
- 国内最大手は日本交通。

全国の主要ハイヤー・タクシー会社の売上高

企業名	売上高（単位：百万円）	決算期
日本交通Gr	119,320	2023/5
第一交通産業Gr	98,972	2023/3
国際自動車Gr	47,086	2023/3
飛鳥交通Gr	38,100	2019/7
大和交通Gr	17,795	2023/3

各社HPをもとに当社作成

取るべき戦略



04. 今後の焦点

M&Aのメリット

売り手のメリット

事業承継問題の解消

- 後継者不在など事業承継問題による廃業を回避でき、従業員の雇用を維持する可能性が高まります。

競争力の強化

- 売却先が大手タクシー会社やグループになる場合、資源やネットワークの統合により、競争力が向上する可能性があります。これにより、サービスの質の向上や市場シェアの拡大が見込まれます。

資金調達と企業価値最大化

- M&Aは、資金調達的手段として利用できます。売却により得られる資金は、会社の経営資源の強化や事業拡大に活用できるため、成長戦略の実行に役立ちます。また、適切なバイヤーを選ぶことで企業価値を最大化することも可能です。

経営資源の最適化

- M&Aによって、冗長な経営資源の削減や合理化が可能です。効率的な経営体制の構築により、コスト削減や業績向上が期待されます。

運営業務に専念

- タクシー業界における厳しい競争や規制への対応には多大な労力が必要です。売却によって、経営者は事業運営に集中できる環境を手に入れることができます。

買い手のメリット

市場シェアの拡大

- M&Aによって、既存の競合他社を統合することで市場シェアを拡大できます。これにより、新たな顧客層へのアクセスや需要の増加が期待されます。

ネットワークの強化

- 買収先のタクシー会社のネットワークやリソースを取り入れることで、サービスエリアの拡大やサービス品質の向上が実現します。

ブランド価値の向上

- M&Aの買い手としてのポジションを周知することで、自社のブランド価値もを向上させることができます。これにより、消費者からの信頼を得やすくなります。

競争力の強化

- 買収先の会社が持つ技術やノウハウを取り込むことで、サービス向上や効率化が実現し、競争力を向上させることができます。

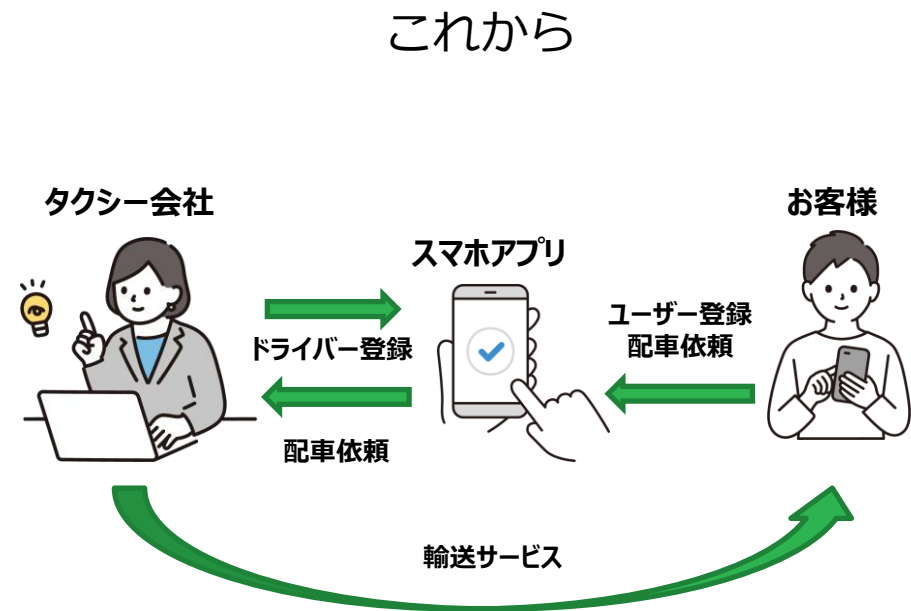
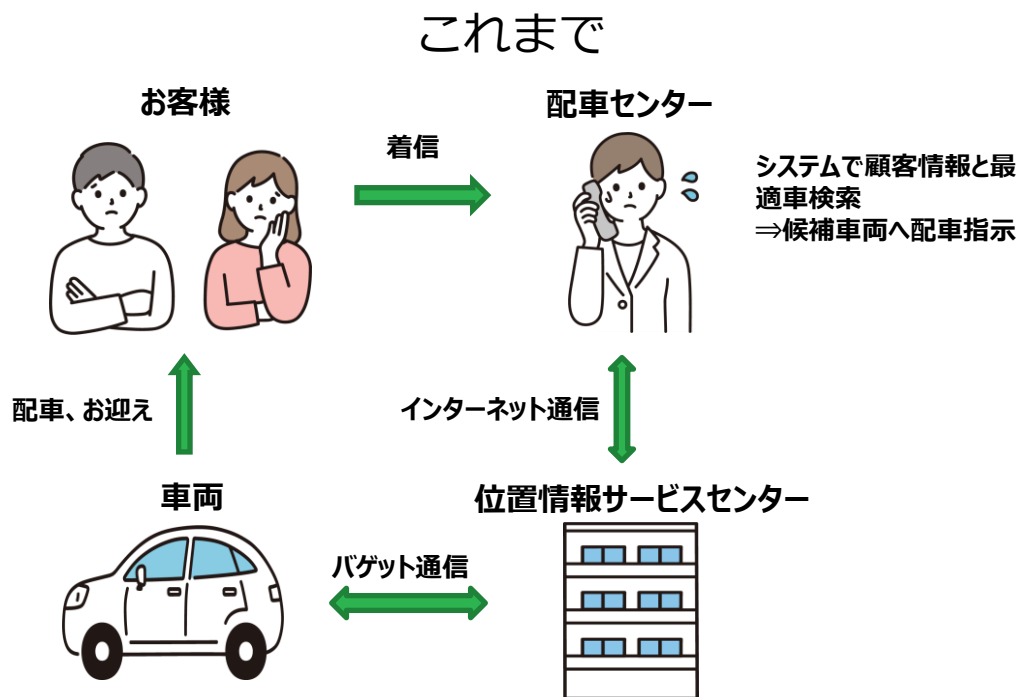
経済的効率の向上

- 規模の経済や運用効率の向上により、コスト削減や収益増加の可能性があります。これにより、収益性を向上させることができます。

04. 今後の焦点

配車アプリについて

- スマートフォンの位置情報システムを使うタクシー配車アプリ。利用者が車を呼びやすくなり事業者も車両を効率運用できる。
- 日本交通系のジャパントクシーが2011年に始めて先行し、DeNAなどが追撃。2019年にはソニー系のみんなのタクシー(現:S.RIDE)が登場し、海外系のウーバー・ジャパン(東京・港)は2020年7月、日の丸リムジン、東京エムケイ、エコシステムと提携して東京に進出するなど国内タクシー業界で存在感を高めている。



04. 今後の焦点

CC Innovation / est.2021

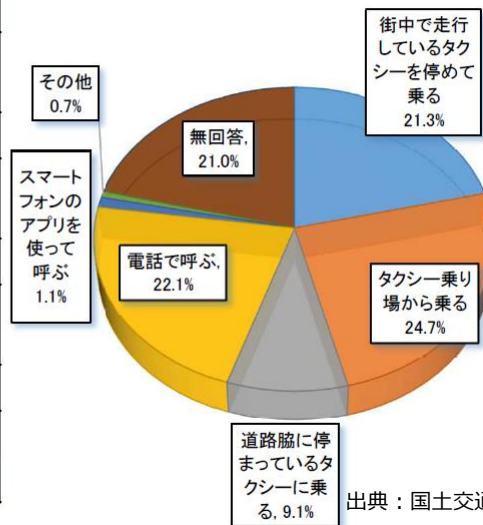
配車アプリへの意識調査

- タクシー利用方法は「街中で走行しているタクシーを停めて乗る」「タクシー乗り場から乗る」「電話でタクシーを呼ぶ・予約する」はそれぞれ20%以上。
- 「スマートフォンの配車アプリ」は1%となっている。
- スマートフォンアプリを利用したタクシー利用には未だ根付いていない。

どのような方法でタクシーを利用しますか？（複数選択可）

回答対象者656人（うち無回答194人）

選択肢	回答	回答数	割合
1	街中で走行しているタクシーを停めて乗る	196	21.3%
2	タクシー乗り場から乗る	228	24.7%
3	道路脇に停まっているタクシーに乗る	84	9.1%
4	電話で呼ぶ	204	22.1%
5	スマートフォンのアプリを使って呼ぶ	10	1.1%
6	その他	6	0.7%
7	無回答	194	21.0%
計		922	100.0%



出典：国土交通省「タクシーに関するアンケート調査」

※「6 その他」と回答した主な意見は別掲

北陸地域の配車アプリ対応（北國新聞記事）

- 金沢市内では2023/7/18に米国大手のタクシー配車サービス「ウーバー」の提供が開始。
- 提携した金沢第一交通の工合田社長は「国内外の誰もが手軽にタクシーを呼べる環境をつくっていく」と述べた。
- 石川県内では大和タクシー（金沢市）など6社が日本交通グループの配車アプリ「GO」を使用したサービスを提供している。



ウーバータクシーの運行を紹介する
工合田社長（右）と竹井営業本部長
（左）

金沢市内で18日、米国大手のタクシー配車サービス「ウーバー」の提供が始まった。市内の事業者9社約180台が加盟し、訪日客需要を取り込む。日本法人のウーバージャパン（東京）と、タクシーを運行する

北陸初、訪日客需要見込む

ウーバータクシー 金沢で始動

金沢第一交通（金沢市）は同日、金沢商工会議所で発表会を開き、スマートフォンアプリを使ったサービスを周知した。サービスの提供は19都市目で、北陸では初めて。配車アプリ「ウーバー」は、スマホの地図上で乗車場所と行き先を指定すると、付近のタクシー運転手に連絡が入る仕組み。ウーバータクシーは世界約70カ国で利用されている。発表会では、ウーバージャパンモビリティ事業部の竹井規道営業本部長が「金沢は外国人にとっても人気の高いまちだ。観光、ビジネスいずれの需要にも貢献したい」とあいさつし、金沢第一交通の工合田修身社長は「国内外の誰もが手軽にタクシーを呼べる環境をつくっていく」と述べた。石川県内では大和タクシー（金沢市）など6社が日本交通グループの配車アプリ「GO」を使ったサービスを提供している。

コンサルティングメニュー

<p style="text-align: center;">経営戦略</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営理念・ビジョン策定 経営計画の策定 個別施策の立案 	<p style="text-align: center;">コストマネジメント</p> <ul style="list-style-type: none"> 原価管理体制の構築 物件費削減に関する助言 アウトソーシングの受託 	<p style="text-align: center;">人材紹介</p> <ul style="list-style-type: none"> 最適な人材マッチング 独自のネットワーク 人材定着サポート
<p style="text-align: center;">ビジネスマッチング</p> <ul style="list-style-type: none"> 新たな販売・仕入先の紹介 新商品・新技術開発パートナー紹介 グループ会社コレゾの活用 	<p style="text-align: center;">人事制度・人材育成</p> <ul style="list-style-type: none"> 人事評価制度の策定 賃金制度の設計 階層別・専門別研修の実施 	
<p style="text-align: center;">ICT</p> <ul style="list-style-type: none"> システム導入・更改のサポート 独自アプリによる生産性向上 社内コミュニケーションの活性化 	<p style="text-align: center;">業務効率化</p> <ul style="list-style-type: none"> BPR企画・立案 クラウド会計を活用した事務効率化 各種業務のマニュアル化 	
<p style="text-align: center;">海外展開</p> <ul style="list-style-type: none"> 海外販路の開拓 海外拠点の設立に関する支援 貿易手続に関する助言 	<p style="text-align: center;">M & A・事業承継</p> <ul style="list-style-type: none"> 企業の売却・買収のコーディネート 企業価値算定に関する助言 経営の承継に向けた社内体制整備 	



- CCIではお客さまの課題を明確にとらえ、お客さまに最適なソリューションを提供します。
- 北國フィナンシャルHD各社、各業務提携機関がお客さまの成長戦略をご支援します。

WEBサイト



[株式会社CCイノベーション
\(ccinnovation.co.jp\)](http://ccinnovation.co.jp)

当社のコンサルティングに
ついての詳細はこちら

LinkedIn



[株式会社CCイノベーション
LinkedIn](#)

コンサルティング事例やセミナー情報を発信中
ぜひフォローよろしくお願いいたします！

Facebook



[株式会社CCイノベーション
Facebook](#)

お問い合わせフォーム



[株式会社CCイノベーション
お問い合わせフォーム](#)

専門コンサルタントが
ご相談を承ります。
お気軽にご連絡ください！

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客さま御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。