

米国等における人の移動ニーズに対応したサービスの新潮流

—自動車交通分野のマッチングビジネス—

タクシーに代表される人の個別的な移動ニーズに対応した自動車交通に係るサービス分野において、最近米国等で顧客と輸送手段とを簡便かつ効率的にマッチングすることを可能にする、IT技術を活用した新しいモビリティを提供するサービスが出現し、かなりの成長を見せている。この動きに対しては、利用者の支持を得る一方で、一部のサービスに対して既成運送秩序との摩擦も生じており、政策当局の対応も紆余曲折が見られるように、まだ解決すべき問題を抱えている。しかし、多様な人の移動ニーズにきめ細かく対応する新たなサービスの提供者の登場は、自動車交通分野におけるイノベーションとして積極的に評価できる。

キーワード | タクシー、ハイヤー、カーシェアリング、ライドシェアリング、スマホアプリ、P2P

中田 徹
NAKATA, Toru

MBA 前 一橋大学商学部特任教授

1——はじめに

個人の移動ニーズに応えるサービスは、移動手段に関する技術進歩により、その内容や質は急激な発展を遂げてきた。

しかし個人の移動ニーズは本来的に、発地から目的地までの、人それぞれに固有のものであるが、そのような個別かつ多様なニーズに対して、サービスを提供する側がきめ細かく対応する枠組み（ビジネスモデル）という点になると、交通産業のこれまでの歴史を振り返ってみて、どれだけ大きな革新があったであろうか。昨今急速に発展しているIT技術は、モノの取引の世界においては個人個人の極めて多様なニーズへの対応という面で、大きな革新をもたらしているのに対し、交通に関しては、これまで大きな変化をもたらして来なかった。しかし最近、米国や欧州の一部のみられる最新技術を活用して人のモビリティを向上させる新たなサービスには、ようやく交通の分野にも新たな息吹をもたらすのではないかと期待がある。その動きを概観して、その課題と可能性を検討してみたい。

なお、人の移動ニーズへの対応は、通常、運送サービスと表現され、車両などの輸送手段とそれを運転操縦する人の役務という2つの要素を提供して客体を目的地まで移動させる形態が主流である。しかしモビリティを求める人の中には、運転能力はあるが自動車を持ち合わせない、または車はあるが運転できないという場合も多く、これに対しては2要素をセットで提供しなくとも、輸送手段、あるいは運転役務という1要素だけ提供することによってニーズは充足される。人口減少、少子高齢化が急速に進むわが国において、ますます多様化する人の移動ニーズに機動的に対応するために、サービスの提供についても多様な形態を活用す

ることが重要であり、本稿では輸送手段と役務という2要素をセットで提供する運送だけでなく、輸送手段のみを提供するものにも着目し、これらを含めて以下「交通サービス」と名付けて論ずることとする^{注1)}。

2——交通サービスにおける新たなビジネスモデル

2.1 個別の移動ニーズに対応した交通サービス

交通サービスの提供形態には大別して①通勤通学等に代表される定型的な移動ニーズを念頭に、サービスの提供者側で予め定めた路線を予め定めたスケジュールで車両を運行し、そこへ旅客を誘引するタイプの事業と、②個人個人の特定の移動ニーズに応じて、個別に車両を貸切り、サービスの利用者側の指示により発地から目的地まで車両を運行させる、仮に①が既製品タイプなら、いわばオーダーメイドタイプの事業がある。

過去の歴史を振り返るに、①の定型ニーズに対応する事業については、需要量や時間価値の急激な増大に対応して、インフラや運行システムの整備により、顕著なサービスレベルの向上が図られて来た。これに対し個別的ニーズへ対応する②のタイプについては、モータリゼーションの進展により一般大衆が自家用車で移動する自由を獲得し、モビリティに大変革が生じた状況の中で、他人の移動ニーズにサービスを提供する事業という面においては、顧客からの申込みを営業拠点（辻）で待ち受ける「辻馬車」のビジネスモデルから、大きな変化は見られないのではないか^{注2)}。

しかしながら、人口減少や少子高齢化が急速に進む中、地方バス路線の廃止が進んでいるように、①の定型的な交通サービスの維持が困難になり、②の個別的なサービス

でこれを補う必要性が生じる場面が増加することも考えられ、今後、個別ニーズに対応するタイプの交通サービスの役割が増大することから、これまで以上に内容を充実し、効率的、効果的に運営するためのビジネスモデルの革新が課題となる。

2.2 「流し」と「手配」

2.2.1 タクシーかハイヤーか

厳密に言うと、個別ニーズに対応する交通サービスは、車両を貸切るタイミングの相違によってさらに2つに大別される。①主として大都市圏の中心部で見られるように、路上で通りかかった車両を呼び止めるか、乗り場で待機している車両の先頭を捕まえるかにより（英米ではこのhailが、タクシーとそれ以外の旅客運送を事業として区別するメルクマールである）、車両を確保した上で、その場（on the spot）で運転手に運送を委託する、いわゆる「流し」のタクシーと、②予め電話等により事業者に対して運送の申込みを行い、応諾した事業者が差し回す車両に乗車するような、予め手配された（pre-arranged）運送、いわゆるハイヤー的なビジネスがある。

わが国では個別の移動ニーズに対応する事業としてタクシーは①②両方に対応するのが普通であり、法制上も両者を特に区別していない^{注3)}。しかしながら諸外国の立法例では、同じ都市圏内の移動ニーズであっても両者はマーケットが異なるとして、それぞれを明確に区別し互いに領分を侵さないような事業規制が行われている。すなわち路上で申込み（hail）を受けるタクシーは、その場で無差別の運送引受け義務がかかる一方で、運賃は規制され、また新規の事業参入が厳しく抑制される。これに対し、利用者から申込みを受け、予め車両の貸切り契約を締結してから運送を開始するタイプの事業については、hailを受けることが厳しく禁止され、併せて使用車両の車種クラスを限定する等によりタクシーとの差別化も図られるが、運賃に関する規制は緩やかで、また参入についても形式要件を定めるのみとすることが多い^{注4)}。

2.2.2 車両の提供というサービス

ここまで交通サービスは、顧客のために自動車を運転するという役務提供を伴う運送事業を念頭に置いてきたが、「はじめに」でも述べたように、移動ニーズがあってもその手段を持たない者にとっては、移動手段さえ提供されれば、それを自分で運転することで移動ニーズは十分満たされる場合も少なくない。

わが国のように人口が減少し少子高齢化が進行すると人は極めて希少な資源となるので、人による役務の価格に上昇圧力がかかる中、移動ニーズを充足する手段として、車

両のみを提供する交通サービスが果たすべき役割は、これまで以上に拡大して捉えてよいのではないだろうか^{注5)}。しかも、従来車両の貸渡し事業は前節の①流し、②手配の区別で見ると、もっぱら限られた営業拠点での②手配の形態で運営されてきているが、もしこの分野でも「流し」的なサービスの可能性が追求されるならば、利用者にとっての利便性が高まり、利用の拡大が図られると考えられる。

2.3 これまでの交通サービスの限界

個々人の移動ニーズに対して個別に対応する交通サービスには、現状では一つ大きな課題があるように思える。それは需要者、供給者双方にとって「偶然性」に左右される要素が極めて大きい点である。

需要者から見て、「流し」においては、そもそもサービスの利用可能性、すなわち必要ときに空車を確保できるか否かは当然偶然に支配されるし、サービスの具体的内容たる運転手や車両の状況についても同様である。「手配」の場合は、利用可能性は確実になり、事業者の選択も可能となるが、事業者情報を開示する環境整備が不十分な状況では、事実上、利用者は事業者が差し向けた運転手や車両を単に受け入れるだけとなる。つまり「流し」であれ「手配」であれ、個別ニーズに対応したオーダーメイド的なサービスでありながら、硬直的な価格制度も重なって、消費者は購入するサービスの内容についてほとんど支配を及ぼすことができず、満足できるかどうかは、運転手または車両とのいわば「出会い」の偶然性に依存してきたと言えよう。

他方、供給者側から見ても、空間的、時間的にランダムに発生する個別の移動ニーズを受身で「待つ」ことが事業運営の基本となる。一定の需要想定の下に商品を営業拠点で並べて待つ（手配）か、ニーズのある現場まで出る（流し）か、手法の違いはあれ、取引成立は偶然に左右され、ブランド化による顧客の囲い込み等によって継続的関係を構築することは難しい。しかも個々の取引の収益性が判明するのは事後的である。

このように供給者にとって、一旦商品を用意した後は、事業の成果が市場における偶然に支配され、サービスの質を向上させる等マーケティングの努力により収益を向上させるインセンティブが働きにくい状況にあったと言える^{注6)}。また、天候の急変等により需要が局所的に急増したような場合に、供給力が硬直的なので直ちに需給が逼迫し、乗り場に長蛇の列が生じてしまう現象は稀ではないが、このような状況に対して、機動的に需給をコントロールし、時間価値の高い利用者のニーズに適切に対応できるような仕組みも備わっていない。

以上のような構造的な限界に対し、既存の交通サービスは個別ニーズに対応すべきサービスの提供者として、これ

まで有効な対策を講じることが出来なかった。

2.4 IT技術活用を契機としたイノベーション

顧客からの申込みに対して迅速な配車を可能にするタクシー無線は、この分野のイノベーションであったが、近年のIT技術の進歩と普及、具体的にはGPSと携帯情報端末スマホの普及は、これを活用したWebベースでの効率的配車という更なるイノベーションを生んでいる。これは、従来の電話による手配と比較して、いわゆるワンクリックで事が済むため利便性が格段に高く、また事業者側としても配車業務の自動化、効率化が可能となるため積極的に導入が進められている^{注7)}。しかし、この新技術において重要なポイントは、交通サービスを求める個々の利用者と、これに対応する個々のサービスの供給者とを簡便かつ円滑にマッチングし、しかも相互に相手の属性を把握することを可能とすることであり、これを活用することでビジネスモデルを大きく変革させる契機となりうる。

すなわち、これまで事業者は自らの計画に基づき車両を市場に配置し、同質の交通サービスを利用者に提供する、あくまで商品の供給者(サーバー)としての視点で事業を行ってきた。これに対して、個々人の移動ニーズは、ODはもとより時間価値もそれぞれ異なり、さらに安全への関心、運転手の技量や対応、車両の快適さといった感覚的な要素(安心や満足感)も含め、本来極めて個別かつ多様であることから、この点に着目して、機動的にきめ細かくサービスする、より顧客志向的なビジネスモデルが考えられる^{注8)}。近年のIT技術の発展は、事業者というサーバーを飛び越して、顧客Peerに対して、その固有のニーズに適合したサービス要素(車両または運転手)Peerを、効率的にマッチングする機能を飛躍的に向上させており、これを活用することで交通サービスにおける新しいビジネスモデルの実現が可能になると考えられる。

あたかも、インターネットの世界におけるクライアント・サーバー型とP2P型の2つのネットワークの型に対応するように、事業者が管理下にある商品を顧客に配分するこれまでのサーバー・クライアント型ビジネスモデルに対して、事業者の配分機能を省略ないし極小化し、顧客とサービスを直接結びつけるP2P型のビジネスモデルが重要性を増している。そこではPeer相互間で、一定の匿名性を確保しつつも、それぞれの属性情報や取引結果(つまりサービス内容)に関する評価を交換することにより、サービスに関する情報が関係者間で共有され、サービスのブランド化が成立する可能性がある。このようなP2P型ビジネスは、個別の移動ニーズに応える様々な交通サービスの提供において広く適用が可能であり、個々のニーズの存在を確実に直接把握することによって、前節で述べた従来のサービスの

限界であった偶然の要素を大きく減殺し、個々の顧客の多様なニーズに確実に対応できる消費者志向型ビジネスの成立をもたらす可能性を感じさせる。

近年米国を中心に、最先端のITを活用して手近な交通サービスを簡便に探し出してモビリティを高める、新たなP2P型ビジネスモデルが出現し、個別ニーズに対応した交通サービスにおけるイノベーションと評価できる動きが生まれている。次節では、特にカーシェアリングやライドシェアリングの分野における新しい取組みをいくつか紹介し、その意義や問題点を論じてみたい。

3——カーシェアリングの進展

自動車を自ら運転することは、移動ニーズを充足する手段として、移動の自由度や柔軟性という点で優れている。全人口の中で自動車運転資格を持つ個人は年々確実に増加しており、自家用乗用車は今後とも人の移動のための主たる交通手段として位置づけられよう^{注9)}。しかし車両保有コストの高さ、また特に大都市においては駐車スペース確保の問題を考えると、必ずしも自身で乗用車を所有せずとも、移動ニーズに応えられるよう図る必要がある。そこに車両だけを他人の利用に供する交通サービスが求められる。これがレンタカーやカーシェアリングの意義である。

ただ、これをさらに活用するためには、次のような利用を抑制する要素を改善することが課題である。①必要な時に必要な場所で車両が入手できるかどうかの不確実性。②利用者の現在地から車両の所在地(営業拠点)まで、また真の目的地から指定された車両返却地までの迂回コスト。③車両をビジネスとして保有貸出することに伴う運営コストひいては利用コストの増大。

カーシェアリングは、会員制の採用によってレンタカーに比し経費を抑制し、車両の利用し易さ向上を目指す制度と言える。これについてIT技術の活用と、都市側の駐車政策面での支援によって、さらに利便性を高め、運営コストを削減するイノベーションを起こし、モビリティを向上するための事業として拡大しようとする試みが行われている。

3.1 ワンウェイで乗捨て可能な新しいカーシェアリングサービス(car2go)

3.1.1 概要

独ダイムラー社の子会社car2go North America LLCが⁵⁾2009年に米国オースティン市と共同でパイロット事業^{注10)}として開始したカーシェアリング事業は、ダイムラー社の2人乗り「スマート」をベースにした車両を使用し、翌年5月に「ホームエリア」として指定された市中心部の範囲内において300両で一般市民に対してサービスが開始された¹⁾。

利用方法としては先ず会員として登録し、その後は具体的な車両の利用ごとに料金が課金され、クレジットカード等を通じて徴収が行われる。特別な営業拠点はなく、Webページまたはスマホアプリの地図上にリアルタイムで表示される利用可能車両の中から選択する。予約は可能だが必須ではない。車両に装着されたカードリーダーに会員証を読み取らせることより利用が開始され、ホームエリア内の駐車した場所で、会員証を再びリーダーに読み取らせることによって利用を終了させる。料金は、会員となる初期費用(登録料)は別にして、利用時間に対応した時間制を採っており、保険、駐車料金、ガソリン代等込みの合計額となっている²⁾。

3.1.2 特徴

car2goの最大の特徴は、運営主体が保有する車両を借受けるという意味では従来型BtoCビジネスではあるものの、利用可能な個々の車両の現在地を地図上にリアルタイムで一覧表示することによって、一旦会員となってしまう特段の事前手続きなし、路上にある空き車両をon the spotで利用可能とし、利用者に車両との「出会い」を極めて容易化したところにある。通信の流れとしては、事業者サーバーにアクセスして情報検索するのでサーバー・クライアント型だが、機能としては車両Peerを利用者Peerに直接マッチングすることを支援するP2P的なサービスと言えよう。

しかもcar2goは、オースティン市との協定に基づき駐車禁止の場所以外なら路上のどこでも駐車させ、そこで利用契約を終了させることが出来るとした点で画期的といえる。近年のカーシェアリングには、借りた場所に戻す必要のない、いわゆるワンウェイ型のものが増加しているが、発地着地とも一定の拠点に限定されるのが通常である。それに対しcar2goは、特別な専用スペースが一般車駐車禁止エリア内に用意されているものの、駐車をそれら特定の場所に限定しているわけではなく、駐車禁止でなければホームエリア内の路上どこでも自由な「乗捨て」が可能である。従って利用を終了するとその地点に車両がそのまま残され、次の利用者はその場所から借受けを開始することになる。つまり利用者は地域内の路上にランダムに配置された車両の中から適宜(流しタクシーをhailするように)選択できることになる。これにより一般の拠点ベースのビジネスと異なり、車両の借受け返却に伴う迂回コストの極小化が図られ、利便性の点において従来のサービスよりも優位性のあるP2Pビジネスと言える^{注1)}。

このビジネスモデルを可能にするのは、車両の状況を遠隔で把握し管理できるGPSやIT技術であるが、事業者としてそれを活用するだけでは高いサービスレベルを維持する

のは困難であり、道路使用や駐車政策を司る都市側の協力が極めて重要な要素である^{注12)}。

3.1.3 同様のワンウェイ型プロジェクトとの比較

ワンウェイ型のカーシェアリングは近年各地に登場しているが、その中で横浜市の「チョイモビ」は、横浜市中心部で2013年10月より1年間の予定で開始した超小型電気自動車を活用した実証実験である³⁾。利用はcar2goと同様、会員登録後にWeb上で利用可能車両を検索し、人手を介することなく時間料金で片道の借受契約が締結される。しかしcar2goとの大きな違いは、利用が特定の拠点相互間に限定され、さらに借受けに当って会員サイトでの予約チェックイン手続きが必要で、しかもその時点で目的地、つまり返却場所を決める必要がある点である⁴⁾。

これは、チョイモビのような電気自動車では、航続距離の制約と充電時間を考慮すると、拠点への帰着を求めるとは止むを得ず、仏パリで展開されている電気自動車によるカーシェアリングautolib^{注13)}においても、同様に借受は拠点間に限定される。さらに大都市の厳しい駐車環境の中では、車両を返却する段階で場所探しを強いられる利用者の不安を除去する意味も認められるし、また、事業運営者にとっても車両の計画的かつ効率的運用の上で意義があるだろう。しかしここまで事前の手配を求めるのは、ワンウェイ型カーシェアリングの機動性、弾力性を減殺する要因となりうるのではないか。

car2goやautolib'では、予約も可能ではあるが、空車であることさえ確認できればon the spotで借受けし、直ちに利用開始することが可能であり、予め返却場所を決めておくことも求めてはいない。autolib'では借受けを終了する際には拠点へ戻すことが条件なので、予約しておくオプションは用意されているが、利用者に対して選択肢を提供する仕組みの方が、機動的、弾力的利用を可能にする点で優れていると評価できる^{注14)}。

3.1.4 car2goの課題と問題点(設計と現実のギャップ)

しかしながらcar2goの現実の運用においては、当然課題も多いようで、利用者の評価⁵⁾から探ると、コンセプトには高い評価があっても、運用面では多くの不満が見える。特に、地図で表示された場所に車両が見つからない(GPS精度に起因する問題?)、発車の動作、借受け終了手続き等が円滑に行えないメカニカルなトラブル(車両管理が遠隔で行われているため、整備が行き届かない?)によって時間や料金を無駄にしたと主張する声が多い。高度なシステムだけに実際の運用には困難を伴うと想像される。

さらに、駐車禁止区域に車両を放置して警察に検挙された利用者に対して課す高額なペナルティについても、数

多くの苦言が寄せられている。ただしこれについては、car2goが市内の路上駐車について相当の特権を与えられており、しかも任意の地点で乗り捨てが出来るが故に、利用者が車両の駐車場所にあまり注意を払わなくなる、つまり駐車に関するモラルハザードが生じている可能性を指摘しておく。なお、事業の収支状況が開示されないまま運営主体による一方的な通告で近年2年続けて料金の値上げが実施されていることに対して強い批判がある⁶⁾。

3.2 純粋なP2P型カーシェアサービス (Getaround)

運営主体が保有車両を貸出すBtoCビジネスとは異なり、純粋な個人間取引、すなわち車両を短期間使用したい個人と、保有する車両を自分が使用しない間、他人に提供する個人とを効率的にマッチングし、個人と個人との間で車両のシェアを容易に実現する純粋なP2Pビジネスも生まれている。その代表的な例が2010年、米シリコンバレーで創業したGetaroundである^{注15)}。

その仕組みは、自分の車両の一時的な貸出しを考える個人がその車両属性と貸出料金に関する情報等を予め登録しておく、借受けを申込みした者に対して、近傍に所在する登録車両のリストが提示される。借受け希望者がその中から特定の車両を選択すると、車両所有者は引受けるかどうか判断し、貸出す場合には申込者に対して回答され、その後車両の受渡しが行われるというものである。会費はなく、実際に車両の貸借受けが行われた際、所有者が設定し利用者が支払う料金の一定割合が手数料として運営主体に支払われる⁷⁾。

このようにGetaroundでは、同地域内でも互いに面識のない人々の間で、車を借りたいPeerと車を貸したいPeerとをスマホアプリによってマッチングするP2P型ビジネスの典型と考えられる。運営主体は車両を保有せず個人所有車両の空き時間を活用するので、運営コストが軽減され、また車両受渡しは個人相互間で適宜調整されるなど、利用形態が柔軟なことからカーシェアリングの普及拡大に効果を発揮することが期待される。

このようなビジネスを可能とするには、ITが果たす役割が勿論大きい。同時に自分の車両を赤の他人に貸し出すことに対する所有者の抵抗感、つまり他人と非対面で即時的に契約関係に立つことに伴う様々な経済的リスクを軽減する方策の構築がカギとなる。これについてGetaroundでは、事前の対応として借受者の信用(交通事故歴等)に関しチェックを行うとともに、事後的対応として、万一貸出中に交通事故や車両の損傷が発生した場合の賠償保険として車両所有者に100万ドルまでの保険を提供する^{注16)}。また車のキーの受渡しについても人的な接触なしに特別な装置により電子的に行うオプションも用意されている。

3.3 カーシェアリングの現状の評価と今後の方向性

car2goは現在、欧米7カ国25都市で約1万台の車両で運営され⁸⁾、Getaroundは創業以来、米国内5都市で事業が展開され、年々事業収入も拡大しているとされる⁹⁾。このようなビジネスモデルが受容される素地には住民の所有資産に対するドライな感覚等、文化的背景も影響すると思われる。わが国においても、近年、土地家屋などの資産全般について「所有から利用へ」と意識が変わりつつあるとはいえ、自家用乗用車については所有者の「こだわり」は強く、このようなビジネスが日本社会の中で共感を得て広がるのは簡単でないかも知れない。

しかし、事業の損益分岐点を引き下げ、また利用可能性を拡大し、場合によっては対象を個人所有車両まで動員することによって利便性を向上させる、ここで見たようなカーシェアリングを活性化する動きは、既存の交通サービスの供給が不十分な地域においてモビリティの確保を改善する可能性を探る観点で、わが国でも今後積極的に検討するに値する施策ではないだろうか。

4——ライドシェアリングの新たな展開

自分自身で自動車を運転できない状況においては、移動ニーズを充たすためには車両を運転役務とセットで提供される必要がある。この場合、これまで基本的にはタクシー等の運送事業者に依頼するしか手段がなかったが、個人が自家用車を他人の使用に委ねるカーシェアリングのアナロジーとして、個人が自家用車とその運転という役務とをセットで他人の利用に供する交通サービスが考えられた。これがビジネスとして有償で行われるいわゆる「ライドシェアリング」である^{注17)}。

本来ライドシェアリングは、発地と目的地が共通な友人や同一コミュニティの互いに見知った者同士が基本的に無償で同乗する、いわゆるカープoolsが原型となり、それが会員制のもの、さらに掲示板等による呼びかけで集まった者同士が利用するものへと発展していったとされる¹⁰⁾。近年、これを人の個別的な移動ニーズに対応した本格的な交通サービスとして、ITを活用し商業ベースで、つまり有償で展開する新たなビジネスモデルが登場している。

新たなライドシェアリングは、自分の移動空間(自動車)を他人とシェアし、他人をその目的地まで運転しても良いと考える多様な個人を、収入を得る機会を与えることで動員し、これをスマホアプリによって、移動ニーズに対して効率的にマッチングできる環境を作ることによって、ネットワーク上に仮想的な交通サービス事業者を形成し、既存の運送事業者では実現できなかった多様なサービスを提供しようとするものである。米国内の大都市を中心に複数の

ベンチャー企業によって開始され、(特に既存サービスの水準に不満の高い地域において) 利用者の支持を集めている。

ライドシェアリングにおいては、個人による運転という役割が伴うことから、サービス内容について当事者間に問題が発生する恐れは大きい。さらに外形的には、参入や運賃等が法令によって規制されているタクシー等既存の運送事業者と区別が付きにくいいため、運送法体系の中で、これをどのように位置づけるのかという問題もあり、実際、法廷闘争も含め既存事業者との間で激しい紛争が各地で生じている。ここでは、代表的な事例として主にUberを取り上げ、サービスの特徴と法的な紛争の論点を見ることとする^{注18)}。

4.1 Uberの概要

2010年6月米国サンフランシスコ市において、IT技術を活用して、フリーの自家用乗用車の運転者を動員し、移動を必要とする者に対して高いレベルのサービスを効率的に提供する事業として、インターネット関連企業家によって開始された。現在では、世界各地約70都市で事業展開されている^{注19)}。

利用に当たっては、まず、Uberが開発したスマホアプリをダウンロードすることによって、Uberとの間で、Uberとパートナー契約を結んだ運転者を紹介斡旋するサービスを受ける契約を結ぶことが必要である(この段階では無料)。実際にサービスを利用する段階では、アプリがGPSによる利用者の現在位置情報を基に付近で利用可能な車両を検索し、マッチングされれば当該車両で申込んだ利用者の居場所まで運転者が迎えに来て、目的地まで運送を行う。運賃料金はスマホのGPS情報に基づく時間と距離により計算され、登録されたクレジット情報を用いてアプリ上で基本料金(初乗り)と合算された額が決済されることになる¹¹⁾。

なおUberとしては、運送行為の当事者(サービスプロバイダー)はあくまで運転者個人であって、Uber自身は運送事業者ではないと主張する¹²⁾が、輸送の対価たる運賃の制度設計と都市別の料率設定はUberが行っており、実際の運賃相当額も資金収支的には一旦Uberに計上される。

当初は、一般のタクシーとは差別化された、セダン(わが国の黒塗りハイヤーに近いイメージ)やSUVなどのハイクラスの車両を使用した、お抱え運転手をイメージした高いレベルのサービスを標榜し、運賃もタクシーよりは割高というコンセプトでスタートした¹³⁾。しかしその後、HVなどのコンパクトカー(uberXと呼ぶサービス)やタクシー用車両を使用した、よりローコストのサービスにも拡大したため¹⁴⁾、既存業者と競合し、摩擦を激化させる要因にもなったと考

えられる。

4.2 特徴と問題点

Uberは、IT技術を活用し、個別的なニーズに効率的に対応した交通サービスの可能性を拡大しようとする試みである。利用形態としてはタクシーと大きく異なるものではないが、既存のサービスとは異なる次のような特徴が見られる一方で、問題も抱えている。

第1に、ITを活用したマーケティング一般で見られるように、消費者による商品(この場合は運送行為)評価を積極的にフィードバックし、その結果をサービスの運営者と消費者とで共有する仕組みを用意することにより、運営者にとっては提供する商品(傘下に置く車両と運転者)の選択、消費者にとっては将来の商品購入に当たり、踏まえるべき重要な情報として活用できるよう図っている。これによって信頼性向上やブランド化に結び付くことが期待される。

第2に、提供されるサービスが、許可を受けた運送事業者のフリートではなく、独立した個人による基本的に自家用乗用車を使用した輸送であることから、需要に応じた弾力的なサービス供給が期待される。

第3に、従来の運送事業規制の枠組み外であるとして、車種や運賃の設定が自由に行われる。特に、その時々々の需給状況に応じて運賃を変動させる考え方が採用され、アプリの運賃決定アルゴリズムにそのような要素(Uberはsurge pricingと呼ぶ)が組み込まれている。それが発動されるとスマホ画面に表示され、通常より高額であっても利用するかどうか確認する仕組みになっている。従って需給逼迫時には、会社の主張によれば、運賃収入増に誘引されて、より多くの運転者が市場に参入し、結果としてより多くの人にとって利用の機会が増えるようになる¹⁵⁾。ただし、実際その変動幅が場合によっては数倍規模となるように極めて大きいことから、利用者の反発がある^{注20)}。

第4に、顧客と運転者とをマッチングをするために互いのIPアドレスを交換するソフトウェアを提供しているが、Uberは、自身の立場はそれに留まり、自身は運送事業者ではないとする。このため運送契約はあくまで利用者と運転者との間で締結され、自身は交通事故等の運送に関する責任を負わないと主張する¹⁶⁾、もしUberが既存の運送法規制の枠外となるならば、利用者の安全確保や権利保護に大きな支障が生じる。

4.3 米国カリフォルニア州における状況

2010年6月Uberがサンフランシスコ市で事業を開始すると、規制当局たるCPUC(California Public Utilities Commission)は10月、無許可の旅客運送であるとして事業停止命令を発出し、Uberがその後も事業を継続したた

め、2012年11月には\$20,000の課徴金を課すなど、当初これを厳しく抑制する対応を見せた^{注21)}。

ところがその直後の12月、CPUCは方針転換を図り^{注22)}、翌2013年1月には課徴金手続きを中断し、事業の継続を容認することとした^{注23)}。同年夏には空港で運転者や利用者が法令違反で当局に逮捕される事件¹⁷⁾が発生するなど状況は依然混乱したが、9月にCPUCは新たな決定を行い、アプリを利用してオンラインで利用者と自家用車の運転者とを結びつけ、有償で事前に手配された運送サービスを提供する企業をTNC (Transportation Network Company) という新しいカテゴリーに位置づけ、その第1段階の措置としてCPUCによる一定の規制の下に事業実施を認めた¹⁸⁾。

4.3.1 CPUC決定¹⁹⁾における論点整理

CPUCは次のような論点について判断を示した。

まず、ITを活用した配車に関する情報提供だけであって運送には直接従事していないとの主張に対して、たとえ通信手段は従来と異なるとしても、旅客運送を手配する点で従来運送事業者が行ってきたものと変わるところは無い。また、運賃収受を代行しその一部を収益とする等、顧客と運送人との契約関係に関わっており、実際Uber等は良質なハイヤーサービスとして一種のブランドを確立しつつあること等から、自ら旅客運送を行う者と実体として変わらないと結論付けた。

第二に、Uber等のサービスは、既に規制の対象となっている個々の運送人を取り纏めているに過ぎないので、新たな規制は必要ないとの主張に対し、運転者がTNCの定めた営業方法に従って運送を行う場合には、それはTNCのコントロール下で行われた、そのサービスの一環と看做される。その結果、事故が生じた場合、運転者加入の賠償保険では対象外とされる恐れがある。従ってもし規制でTNCに運送責任を負わせないと、顧客に対して責任を負う者が全くないことにもなりかねず、利用者に著しい不利益を与えてしまうと指摘した。

第三に、運送の対価は受取っていないとのUber側の主張に対して、運送が有償か否かは、対価を直接受け取っているかどうかではなく、企業がその運送事業に伴って何らかの商業的利益 (business benefit) を受けているか否かを基準とすべきである。その意味で、TNCは有償で運送行為を行っているともみなされる。

最後に、Uber等のサービスが、「流し」なのか「手配」なのかという論点については、事前にアプリをダウンロードし会社とサービス契約を締結していること、また個々の運送において利用者は乗車の前に所在地から申込みを行っており、それを受けた運送である証拠もサーバー上に残されていることから、事前に手配された運送と位置付けて問題

ないと結論付けている^{注24)}。

4.3.2 導入された主な規制

CPUC決定に基づく規則は28項目の要件を規定するが、主なものは次のとおりである。

①ITを活用した運送のマッチングサービスを行うためには、TNCとしてCPUCの許可が必要。②アプリを通じて事前に手配された運送に限られ、流し営業 (street hailを受けること) は禁止。また、空港での営業については別途空港当局の許可が必要。③TNCとして1事故当り最低100万ドルの損害賠償保険の付保。さらに運転者個人の損害保険も付保。④運転手、車両について一定の安全対策の実施。

4.4 米国ワシントンD.C.における状況

ワシントンD.C.においても、Uberが2011年12月に事業を開始した直後から²⁰⁾、違法性を主張するタクシー業界と規制当局のDCTC (The District of Columbia Taxicab Commission) という直接の関係者に留まらず、市議会など幅広い主体を巻き込んで、新しい交通サービスを容認するか否か、またどの行政機関が規制権限を有するかの争いも含め、様々な議論が行われた。

4.4.1 紛争の背景

Uberが参入した時期、D.C.では運賃改訂を契機に、クレジットカードによる運賃支払い、バリアフリーや環境対応車の導入等、タクシー事業の「近代化」が緊急の課題とされ、市議会においてその具体化へ向けた議論が行われていたところであった^{注25)}。2012年1月Uberに関しまず問題にされたのは、乗客から距離および時間に応じて運賃を収受している点である。もしタクシーならば認可運賃をメーターに基づいて収受すべきであり、もしハイヤーならば事前に合意された時間制運賃であるべきであるから、いずれにせよ違法ではないかという点^{注26)}である。

市議会の中ではタクシーとの競合を懸念して、ライドシェアリングに対しタクシー初乗りの5倍以上とする最低運賃規制を導入しようとする動きも出たが、7月、タクシー事業「近代化」のための立法措置を進める中で、それと並行しライドシェアリングの取扱いについても改めて検討を行うことになった^{注27)}。そして12月、電子的配車による高級セダンで行う運送については、「流し」は禁止するが、旅客や運転者の安全面に関わる事項以外はタクシー規制当局 (DCTC) の規制を受けないと規定された^{注28)}。これは、Uberのようなスマホアプリを活用した新たなライドシェアリングの活動が容認されたと受け止められ、Uberは勝利宣言²¹⁾を掲げた。

ところが翌2013年、DCTCは立法措置実施のための細

則制定を進める中で、Uberに関して5月以降、クレジットカード決済の禁止や車種の制限等の新たな規制を導入する動きに出て紛争が再燃した^{注29)}。そのような中、8月、DCTCに調査委員会（パネル）を設立し、新たなライドシェアリングの問題点を整理するとともに、対応方針案を提示するよう求められた。

4.4.2 DCTCパネル報告書²²⁾による問題点の整理

パネルは2014年1月の報告書で、Uberのようなライドシェアリングは交通サービス分野のイノベーションではあっても、利用者の安全確保という面では問題があるとして、「自家用車を運転する非職業運転手を、電子的手段で旅客に配車する貸切り運送」という新たな交通サービスのジャンルとして定義し、次の点を考慮して適切な規制の枠組みを設定するようDCTCに勧告した。なお、最終的な結論を出されるまでの間の暫定措置として、一定手続きのもとで事業継続を容認する立法措置が講じられた^{注30)}。

①Uber等の有償による運送は、本来の「ライドシェアリング」とは異なるので区別すべきである。②運転者が付保する自家用車向け損害賠償保険では旅客運送中の事故は保険対象外とされる恐れがあり、Uber等のサービス提供者が、輸送責任を否定することは消費者保護上問題である。③運送事業に従事する運転資格^{注31)}の有無にかかわらず、パートタイムに自家用車で人の運送を行う場合について、現状では運転者と車両の両面で安全対策は十分とは言えない。④タクシー事業と事実上競合関係にあり、競争条件が異なるままこれを放置すれば、タクシー車両の減少につながる恐れがある。

4.5 フランスにおける状況

フランスでは、新たなライドシェアリングはタクシーとは区別された観光ハイヤーVTC (les véhicules de tourisme avec chauffeur) として開始されたが、新たなビジネスの登場に対する既存事業者や労働組合の不満は強かった²³⁾。2013年10月、仏内務省は、業界からの問題提起に応える形で、VTCに対し規制強化を行うこととし、長期契約を結んでいる場合を除き、VTCを利用する場合は事前予約が求められ、しかも予約から運行開始までに少なくとも15分以上経過することを求めた（2014年1月施行）²⁴⁾。これはタクシーのみに許されている「流し」をVTCが違法に行っているとして導入されたもので、特に空港における予約無し営業に対して反発が強まっていたことに対応し、事前予約かどうかのメルクマールを明確化しようとしたものであった^{注32)}。

これに対し、15分の制約は既存事業者も含めVTC側から営業上大きな制約になるとして反対が表明される一方、タクシー側からはより長く30分から1時間とすべきとの不

満が表明された。とりわけタクシー事業者（＝運転手）の反発が強く、2014年1月、規制施行直後に大規模なデモが企画される中、パリ郊外ではUber車両に対する襲撃事件（乗客を無理やり降ろし、窓ガラスの破壊、タイヤへの切りつけ）も発生した²⁵⁾。一方、行政裁判所 (Le Conseil d'État) は2月、同規制の適法性の審査を行い、事前予約と最低15分の制約というタクシーとの差別的取扱いはVTCの経済的利益に対する緊急かつ重大な脅威となりうるとして、規制の施行差止めを決定した^{注33)}。タクシー運転手組合は再び大規模なデモを実施しており、VTC車両に対する襲撃も引き続き見られるなど過激な反発が続いている²⁶⁾。

4.6 アマチュアドライバーの動員 (Lyft)

Uberが、いわばプロのドライバーが運転する、運送事業者と同等またはそれ以上のサービスが受けられることを売り物にするのに対し、自家用車を運転するアマチュアドライバーによるサービスであることを強調するLyftのような事業者も存在する。2012年8月、サンフランシスコで事業を開始したLyftの場合、利用者の求めに応じた移動サービスは営業行為ではなく、コミュニティの構成員同士の好意に基づく、あくまで相乗り（文字通りのライドシェア）と位置づけているところに特徴がある^{注34)}。

しかし、「親切な」ボランティアによる純粋に好意に基づく行動では、提供できるサービスのボリュームや持続可能性という点で問題がある。このためLyftは、自家用車で他人を運んでもよいと考えている潜在的サービス提供者に対して、Lyftに参加することにインセンティブ（報酬）を用意することによって、安定的な供給力を確保しようとしている。ただ運転者の受け取る報酬は外形的には運送の対価と変わるものではなく、これを運賃と区別された「寄付」とする会社の主張は、いわば強弁であって各方面から批判を受けている^{注35)}。その意味でLyftのシステムは現行法規制上確かに問題があるが、他方で自家用車保有者にインセンティブを提供することによって交通市場に新たなサービス供給を動員するビジネスモデルは、ITを活用したマッチング技術と相まって、地域における人々のモビリティの向上を図る一つの大胆な試みとして評価できよう^{注36)}。

4.7 ライドシェアリングの現状の評価と今後の方向性

ビジネスとしてのライドシェアリングは、新たなサービスが各地に登場する一方、既存事業者の権益を侵し運送秩序を揺るがしかねないとして関係者の強い反発を招いている。そのため、その取扱いについて各地の議会、裁判所等も巻き込んだ激しい論争が闘わされており、規制当局の対応も、それぞれ紆余曲折し、最終的な決着が付けられたとは言えない極めて流動的な状況である。

しかしながらいずれの地域においても、(恐らく、個別的ニーズに対応する運送事業の現状が満足すべきものではないとの認識が背景にあって) 新技術に基づくフリーの運転者と自家用車を動員してマッチングする新サービスに対して、従来の事業区分を単純に当て嵌めてその芽を摘み取るのではなく、多様な個別ニーズに応えるための事業者の創意工夫を評価し、交通サービス市場における公正な競争を促進し利用者の選択の範囲を拡大する方向で取り組んでいるように見える。

その際、注目すべきは第1に、いわば業界秩序との関係では、「流し」(hail) によるon the spotの運送という特定の営業形態を、タクシーだけに留保するとの伝統的な規制の考え方が尊重維持されていることである。それを前提とした上で、安全対策の充実強化を条件として、hailに該当するか否か両者の境界線に迫る新しいジャンルのサービスを、あえて積極的に位置づけようと取り組んでいる点は注目すべきであると考ええる。

第2に、新しいサービス提供者側が、運送の仲介者に過ぎない(Uber) とか有償運送ではない(Lyft) といったいわば無理筋の理論構成で適法性の問題をクリアしようとしたのに対し、規制当局は新たな運送サービスとして正面から法令上位置づけようと取り組んでいる点である。

これに対してわが国ではライドシェアリングビジネスはまだ本格的な議論となっていないが、特に業界秩序との関係では「流し」か否かよりは、営業用の車両かどうかの区別が重要視されていることから、その壁はより厚いかも知れない。わが国では福祉など一部の公益性が高いと判断される事業に係る運送について「有償性」を弾力的に解釈して実費の範囲で自家用車による有償運送を容認する等の対応が行われているが、これは業界調整のために一部の業態に境界線を引く妥協的アプローチと言えよう。しかし、営業車によるサービスが不十分な地域においてモビリティを向上させるために、個人の自家用車を活用することを、積極的に検討してみる価値はあるのではないかと思われる。

また、2014年3月から日本でもサービスを開始したUberは、個々の運送事業者を旅客との間で媒介する旅行業者と位置づけられ、Uberと利用者との関係は旅行業法を適用するとの考え方で整理されている模様である²⁷⁾。つまりわが国の対応は、米国でのアプローチとは異なり、Uberの主張に沿ってライドシェアリングを運送そのものとは位置づけず、他の法体系を活用することで必要な規制を行うとするものであるが、誰がどのような責任を負うか十分説明が必要であろう^{注37)}。

いずれにせよ、これらの取扱いにとって真に重要なのは、米国の規制当局も強く懸念を示しているように、運転

者と車両に関する安全対策、事故の場合の補償対策が確保されているかどうかであると考ええる。

5——終わりに

マーケティングの世界では一般的に、大量生産大量消費の画一的な消費社会から個性化・多様化の進む成熟社会に発展を遂げた現代では、いくら生産者(売り手)が品質の高い商品を用意しても、消費者のニーズやウォンツに合致していなければ受け入れられず、あらかじめニーズを把握し、それに合わせた売れる商品を提供しなければならない、と言われる。その中で、交通に関するニーズというのは、本質的に顧客ごとにそれぞれ異なる発地から着地までの個別的なものであることを考えるならば、交通産業は消費者の個別のニーズやウォンツに合致した商品を提供することが本質的に求められていると言わなければならない。その意味で、P2P技術に裏打ちされた交通産業におけるP2Pビジネスの進展は、サービス提供の本来のあり方を想起させ、これまで定型的なサービスでいわば「我慢」していた層にさえ影響を及ぼす、重要な契機になりうると考える。

米国を中心に出現している新たなサービスは、潜在的なものも含め多様かつ大量の移動ニーズに対して、これに相応した十分な供給がマッチングされていないのではとの問題意識から、新たな設備投資や要員増強ではなく、既存の資源の中で十分活用されていない部分を動員し、効果的に稼働率を上げる形で市場への供給力を増加させるユニークな取り組みである。

Google会長のE.シュミットらは近著²⁸⁾の冒頭で、コネクティビティ(ネットワークへの接続性)がかかってないほどの規模で広がり、誰もがいつでもどこでもインターネット網にアクセスできるようになると、仕事はより効率的、生産的、創造的な方法で行われるだろう。そうするうちに旧来組織や制度の多くも、それに応じて変化せざるを得なくなり、さもなければ時代に取り残され、現代社会で意義を失うだろう、と説いている。これまで大きな技術革新のなかった個人の個別的移動ニーズに対応したサービスの分野にもITを活用した新しい波が押し寄せ、人々はより柔軟な移動手段を得る可能性があるように見える。本稿で紹介した米国を中心とした人の移動に関するサービスにおける新たな潮流が、いずれもITを専門とするイノベーターによって起業され、既存の交通事業者に挑戦する形で進められていることも象徴的である。Googleを初め、各国の自動車メーカーが一斉に開発を進めている自動運転の様に、今後の技術革新は個別ニーズに対応した交通サービスの世界を一変させる可能性を秘めている。

注

- 注1) 役務だけを提供するサービスも当然考えられ、運転代行業がその例であるが、本稿では対象としない。
- 注2) 17世紀前半に“hackney coach”と呼ばれる4輪馬車を貸切りで運行する事業が英国に導入され、1654年にロンドン地域で免許を受けたものが300両あった(Encyclopedia Britannica). London Hackney Carriage Act 1831 (1831 Ch.22) 第1項によれば、逐年増車されたロンドンの馬車による個別輸送サービスは“Hackney Carriage”に統合され、1833年1月まで1,200台に制限された。現在ロンドンタクシーに関する規制の根拠であるLondon Cab Order 1934は、Cabの定義としてそのHackney Carriageの定義を引用している(第2条第2項)。
- 注3) わが国の道路運送法は、小型乗用車を貸切って運送するものを「一般乗用旅客自動車運送事業」(第3条第1項ハ)と定義するが、それを細分化した規定はなく、タクシーとハイヤーの区別は、主として運賃規制の観点から行政の運用(通達)上で行われている。ハイヤー限定で許可を受けた場合には営業所ベースでの営業に限られるとされている。
- 注4) 英米では一般にタクシーとハイヤータイプのビジネスは厳然と区別され互いを隔てる壁は厚い。例えばニューヨークのイエローキャブはあくまで流し専門であり、予めの輸送手配は禁じられている。このため配車のための双方向無線の装備も、事前予約となかなかねないため禁止された(1985年2月)。このため、わが国では特段の紛争もなく導入されたスマホアプリによるタクシー呼び出し(e-hail)について、ニューヨーク市が2012年12月よりイエローキャブで実証実験を開始したところ、双方向無線禁止の趣旨に反し、2つの事業形態の区別を損う恐れありとして問題化した。ハイヤータイプのいわゆるブラックカー業界から実験差止め訴訟が提起されたが、2013年4月ニューヨーク州最高裁はこれを棄却した(Black Car Assistance Corp. et al. vs. City of New York et al. No. 100327-2013)。
- 注5) もし急速に技術開発が進められている自動運転が将来実用化されれば、車両と役務の区別自体が意味を失うことになるが、本稿ではその議論はしない。
- 注6) 一部の個人タクシーが深夜帰宅客を対象に、車内で缶ビールやおつまみを無償で提供するなどの“サービス”向上を図り、顧客の指名を狙った「居酒屋タクシー」は、業界としては珍しい顧客囲い込みマーケティング戦略と言えた。ただし不公平として強い社会的批判を受け、2008年10月、事業者は運輸局より運賃料金割戻し禁止違反で行政処分を受けた(http://www.mlit.go.jp/report/press/jidoshao3_hh_000028.html)。
- 注7) 東京の大手事業者が2011年にタクシー配車申込みのためのスマホアプリを提供したのが代表的。配車を効率化するとともに、自社への顧客囲い込みを狙ったマーケティングツールである(日本交通タクシー配車アプリ:<https://itunes.apple.com/jp/app/ri-ben-jiao-tongtakushi-pei/id413621592?mt=8>)。
- 注8) マーケティングの世界では、この流れを「製品中心のマーケティング1.0」と、情報化時代に登場した「消費者志向のマーケティング2.0」と対比して説明する(Philip Kotler [2010], *MARKETING 3.0: From Products to Customers to the Human Spirit*, (恩蔵直人監訳、藤井清美訳 [2010], 『コトラーのマーケティング3.0』, 朝日新聞出版, p. 10))。
- 注9) 運転免許保有者は最近10年間に約360万人増加して2013年末に8,186万人となり(警察庁交通局運転免許課「平成25年版 運転免許統計」)、15歳以上総人口(総務省統計局人口推計同年12月確定値)の74%を占める。首都圏の旅客輸送人員のうち自家用乗用車によるものは自動車交通の中で78%を占める(平成22年度版 都市交通年報)。
- 注10) オースティン市は持続可能な交通ネットワーク形成を目指す市政の一環として、2009年11月car2goとの間で“Agreement for Pilot Car Share Program”を締結した(www.austintexas.gov/edims/document.cfm?id=145020)。これによると市当局は、市内にcar2go専用の駐車スペースを確保するのに対し、car2go側は市職員に勤務時間中、月当たり合計約700時間まで無償車両利用を認めることとされている。
- 注11) 従来型カーシェアに比して料金面でも優位性があるかについては、car2goは車両が拠点に返還されないことで運営管理費用が高むとも考えられ、全て「込み」の料金である点も考慮すると、従来型より割高となる可能性はある。情報提供頂いた米テキサス大学オースティン校運動生理・健康教育学部スポーツ開発研究所研究員小倉俊氏によると、用務先までの往復利用では、従来型の方が価格的に優位とのこと。
- 注12) オースティン市ではcar2go車両が超小型であることも活用し、前述のパイロットプログラム協定に基づき、バス停など通常では駐車が許容されない場所にも、専用の駐車スペースを確保するなど、特権的な取扱いを講じている。
- 注13) autolib'はパリ市と周辺45自治体が結成した事業組合(Le Syndicat Autolib' Métropole)が仏企業Bolloréに公共サービスの実施を12年間委託する形で運

- 営されているカーシェアリングサービスであり、パリ市内で4人乗り小型電気自動車66台、33箇所のステーションにより2011年11月開始された。最終的に3,000台1,100箇所が計画されている。事前に基本契約(1日、1週間、1ヶ月または1年から選択)を締結した上で、利用時間に応じた料金を支払う(分単位、最低20分より)(autolib'parisホームページ:<https://www.autolib.eu/fr/>)。
- 注14) チョイモビがまだ実証実験段階のプロジェクトであることを差し引いたとしても、拠点数が限られている(2014年3月現在58カ所)。これは、car2goやautolib'では道路の路側スペースを活用しているのに対し、チョイモビは公共駐車場等の一角を借りる形で展開されており、用地コストの違いが背景にあると思われる。それぞれの都市の道路事情ないし駐車政策の相違が影響していると考えられる。
- 注15) カリフォルニア州シリコンバレーにあるSingularity University (2008年にIT企業等の出資で設立された研究大学院大学)で実施されている大学院研究プログラムに参加した学生が、自動車は保有中の大半は不稼働状態である点に着目して起業したという(Getaround Press Release [2010/5/21], “Getaround Makes the Maker Faire 2010”, http://www.getaround.com/press/library/2010/05/21-Getaround_Makes_the_Maker_Faire_2010, accessed 2014/2/11)。
- 注16) 2010年9月、加州議会は、個人所有の車両をカーシェアに使用する場合の損害賠償保険制度に関し、貸出中の車両による事故の責任は車の所有者ではなくカーシェア事業者が負う旨の立法措置を行い、事業の振興を図った。(California Legislative Information 2010 Bill # AB-1871, http://leginfo.ca.gov/faces/billNavClient.xhtml?bill_id=200920100AB1871&search_keywords=)
- 注17) これは有償で人の輸送を行うことになるため、「本来の」ライドシェアリングとは異なり、後述するように規制当局によってはこれに対して別の名称を付すべきと主張するところがあるが、ここでは事業者の呼称に従って便宜的に「ライドシェアリング」と表記する。
- 注18) 新たなライドシェアリングはわが国にも進出の動きがある。しかし、ハイヤーの区別の問題も含めタクシー事業規制の内容は異なっており、わが国では運賃のクレジット決済や、スマホアプリによる配車システムなどがスムーズに受容され、加えて2002年の需給調整規制廃止もあり、新たなサービス登場のインパクトも諸外国ほどは強いものではない。
- 注19) 世界のITベンチャーのケーススタディを行っているサイトの記述(http://www.tc.umn.edu/~ssen/IDSC6050/Case15/Group15_index.html)に基づく。なお報道ではUberは事業として順調に成長しており、年間15億ドルの収益を上げる見込みのもとに、投資家から企業価値120億ドルと評価されるとのこと、ITベンチャーとしては大成功の部類と目される(Wall Street Journal電子版 [2014/5/22], “Uber Discusses Investment at \$12 Billion Valuation”)。
- 注20) 報道で2011年吹雪の大晦日ニューヨークでUberが通常運賃の7倍(最低\$175)を提示し、利用者の猛反発を招いた例を紹介している(New York Times 電子版Bits [2013/12/16], “Customers Out in the Cold Balk at Uber Surge Pricing”)。なお、Uberは2014年3月、surge pricingが30分以内に終了する見込みがある場合に、運賃の下落を条件に申込みが有効となる選択肢(Surge Drop)を提供する対応を行った(<http://blog.uber.com/surgedrop>)。
- 注21) CPUCは“Notice to Cease and Desist” [2010/10/19]を発行(Uber blog [2010/10/25], “Uber’s Cease & Desist”, <http://blog.uber.com/2010/10/25/ubers-cease-desist/>)。さらに事業が継続されたため“Citation for Violation of Utilities Code” [2012/11/13]を発行。処分理由としてCPUCは、損害賠償保険の付保や、運転手の事故歴の管理等、安全確保対策が不十分であることを強調している(CPUC Press Release [2012/11/14], “CPUC CITES PASSENGER CARRIERS LYFT, SIDECAR, AND UBER \$20,000 EACH FOR PUBLIC SAFETY VIOLATIONS”, <http://www.cpuc.ca.gov/PUC/transportation/Passengers/CarrierInvestigations/>)。
- 注22) CPUCは旅客利便と安全確保の観点からライドシェアリングを評価し新しいルールを策定するための手続きを開始する提案を発表(CPUCホームページ [2012/12/4], “CPUC Proposes to Evaluate Ridesharing Services Via New Proceeding”, http://www.cpuc.ca.gov/PUC/transportation/Passengers/CarrierInvestigations/CPUC_Proposes_to_Evaluate_Ridesharing_Services_Via_New_Proceeding.htm)。
- 注23) Uberは事業の適法性が認められたと発表(Uber Blog [2013/1/31], “California Clears Uber to Continue and Expand Operations”, <http://blog.uber.com/2013/01/31/california-clears-uber-to-continue-and-expand-operations/>)。
- 注24) CPUCは、Uberのサービスのうち、UberXとリムジンや高級セダンによるその他のサービスとを区別し、後者は、通常営業用の車両であって運転者個人の所有ではないことからTNCの定義には該当しないとし(CPUC決定, p. 24),

TNC許可を与えていない。

注25) タクシーに対する利用客からの厳しい批判に議会として早急に対応する必要が意識された(The Washington Post D.C.Politics [2011/12/18], “D.C. cab service could get overhaul”).

注26) DCTC委員長自身でUberを利用して運賃に関し違法性の存在を確認し、その場で当該運転者を摘発した顛末を地元紙に投稿している(R. Linton, Washington Post Opinion [2012/1/28], “The D.C. Taxi Commission’s problem with Uber”, http://www.washingtonpost.com/opinions/the-dc-taxi-commissions-problem-with-uber/2012/01/25/gIQAglzHWQ_story.html).

注27) 2012年7月, タクシー事業近代化のためDCTCのタクシー事業監督に係る機能強化と財政基盤の確立を図るためのTaxicab Service Improvement Amendment Act of 2012, D.C. Law 19-184, 59 DCR 9431 (2012/10/22施行)の立法過程で, 最低運賃に関する条項を盛り込む動きがあったが, Uber側のロビー活動の結果, 撤回された(The Washington Post: Post Local; D.C.Wire [2012/7/10], “D.C. Council delays action on Uber fare regulation”). 同法Sec. 20項は, スマホ活用する高級セダンサービスについて同年12月までの規制導入猶予を規定した。

注28) Public Vehicle-for-Hire Innovation Amendment Act of 2012, D.C. Law 19-0270, 60 DCR 1717 (2013/4/23施行) 電子的に配車された高級セダンで運送するサービスを“Sedan-class Vehicle”と定義し(DC Code §50-303. (20)), それに関するDCTCの権限は“rules and regulations that are necessary for the safety of customers and drivers or consumer protection.”に限定された(DC Code §50-329. (a)). 電子的配車サービス(digital dispatch service)は管轄外と規定する(DC Code §50-329.02. (b)).

注29) DCTCはタクシー事業「近代化」の一環として2013年5月, タクシー車両にGPSとクレジットカード認証機能を有した新しいメーターの導入を推進するため, その装着を事業者に義務付けた(規則60 DCR 6993). これに合わせ, 電子配車サービス事業者に対してもタクシーと同等の義務を課すこととした(規則60 DCR 8714) ことで, メーターと一体化した料金システムを装備していないUberは, 事実上サービス提供が禁止されることになった. さらに8月, プリウスなどの小型の環境対応車の使用をタクシーに限定し, 電子配車サービスはより大型の高級セダンとする規則制定が提案された(http://dctaxi.dc.gov/sites/default/files/dc/sites/dc%20taxi/release_content/attachments/Determinations%20and%20Findings%20-%20Luxury%20Class%20Services%20and%20Operation%20of%20Sedans%20-%20Chapters%2012%20and%2014%20%288-19-13%29%20FINAL.pdf).

注30) Livery Class Regulation and Ride-Sharing Emergency Amendment Act of 2013, D.C.Act 20-169, Sec 14a.

注31) DCではClass “C”と呼ぶ定員15人超の乗用車についてCommercial Driver’s Licenseが要求される(DCMR 18-1312).

注32) 「流し」か事前の手配かどうかを区別するため時間のメルクマールを定める立法例は, 例えばワシントンDCにもある(15分)(Washington Rev. Code Section 308-83-200.).

注33) 行政裁判所は決定の中で, 政府が同規制の根拠としているVTCをタクシードライバーと明確に区別すべきとする理由や交通改善に対する効果について疑問を呈し, 規制の適法性が疑われるとしている(Le Conseil d’État l’ordonnance [14/02/05], “Décret VTC”).

注34) 利用者と運転者はコミュニティ構成員として, まず拳と拳をゴツンと突合せる挨拶(fistbump)を交わり, 車中で会話を楽しむよう促される. 運転者に支払うのも決して運賃ではなく, あくまで好意に対する謝礼, 寄付(donation)であると構成される(Lyft blog [2012/8/30], “Lyft has Launched!”), <http://blog.lyft.com/posts/2013/11/8/mayor-kevin-johnson-welcomes-lyft-to-sacramento>).

注35) 例えばCPUC決定(p. 20)はこれを有償運送と断定しているが, 本文4.3節で述べたとおりCPUCの有償性の判断はわが国での一般的解釈と比較してもかなり広範である。

注36) カリフォルニア州では, LyftをTNC事業として位置づけ, 事業許可を与えた(CPUC Permit [2014/4/9], <http://www.cpuc.ca.gov/NR/rdonlyres/F85AB278-0449-4B9D-9F60-168EF92EDB07/LyftIncPermit.pdf>).

注37) 他人の輸送サービスを組織化して提供する事業を運輸業ではなく旅行業の枠組みで捉える考え方は, かつて「高速ツアーバス」でも適用された. しかしこれが通常の「高速路線バス」と外形的に区別がつきにくく, 旅行者がどこまで運送責任を負うか不明確と問題になった。

参考文献

1) Daimler Press Release [2010/11/17], “car2go Austin Celebrates First Anniversary With Approximately 15,000 Registered Members and Fleet

Extension”, <http://media.daimler.com/dcmmedia/0-921-1193661-1-1347875-1-0-0-0-0-1-0-1549054-0-1-0-0-0-0-0.html?TS=1409665946486>, accessed 2014/1/30.

2) car2goホームページ, <https://www.car2go.com/en/austin/>

3) 横浜市 [2013/9/25], “国内初・超小型モビリティによる大規模カーシェアリング「チョイモビヨコハマ」スタート!”, 「横浜市記者発表資料」, <http://www.city.yokohama.lg.jp/ondan/press/h25/130925press.pdf>, accessed 2014/2/5.

4) 「チョイモビ横浜」ホームページ, <http://www.choi-mobi.com>

5) Yelp, car2go Recommended Reviews, <http://www.yelp.com/biz/car2go-austin>, accessed 2014/2/5.

6) autobloggreen [2013/12/9], “Car2go raises carsharing prices in most North American cities”, <http://green.autoblog.com/2013/12/09/car2go-raises-carsharing-prices-in-most-north-american-cities/>, accessed 2014/2/5.

7) Getaroundホームページ, <http://www.getaround.com>

8) Daimler Press Release [2014/2/4], “Carsharing with the three-pointed star”, <http://media.daimler.com/dcmmedia/0-921-614319-1-1670103-1-0-0-0-1-0-0-0-1-0-0-0-0.html?TS=1410143291285>, accessed 2014/2/11.

9) Getaround Press Release [2012/9/20], “Getaround goes to Chicago: Leading Peer-to-Peer Car Sharing Service Moves East”, <https://www.getaround.com/press/library/2012/09/20-Getaround-Goes-to-Chicago>, accessed 2014/2/11.

10) District of Columbia Taxicab Commission (DCTC), Report of the Panel on Industry [2014/01/24], “Findings and Recommendations on ‘RIDESHARING’”, p. 10.

11) Uberホームページ, “Rider Support”, <https://support.uber.com/hc/en-us>

12) Uberホームページ, “Terms & Conditions”, <https://www.uber.com/legal/usa/terms>

13) The WashingtonPost blog [2012/1/11], “Uber car service runs afoul of D.C. Taxi Commission”, http://www.washingtonpost.com/blogs/mike-debonis/post/uber-car-service-runs-afoul-of-dc-taxi-commission/2012/01/11/gIQAxH3UrP_blog.html, accessed 2014/4/30.

14) Uber blog, “The New UberX: Better, Faster, and Cheaper than a Taxi”, <http://blog.uber.com/2013/06/11/uberx-cheaper-than-a-taxi/>

15) Uberホームページ, “Fares and Fees”, <https://support.uber.com/hc/en-us/articles/201836656-What-is-surge-pricing-and-how-does-it-work->, 及びCEOによる見解表明, <https://www.facebook.com/traviskal/posts/10152081106885944>

16) Uberホームページ, “Terms and Conditions” (前掲URL).

17) TIME電子版Business & Money [2013/8/1], “Wanna Share a Ride at the Airport? Be Careful before You’re Arrested”.

18) CPUC Press Release [2013/9/19], “CPUC Establishes Rules for Transportation Network Companies”, <http://docs.cpuc.ca.gov/PublishedDocs/Published/G000/M077/K132/77132276.PDF>

19) CPUC [2013/9/19], “DECISION Adopting RULES AND REGULATIONS to Protect Public Safety While Allowing New Entrants to the Transportation Industry”, <http://docs.cpuc.ca.gov/PublishedDocs/Published/G000/M077/K192/77192335.PDF>

20) The Washington Post: PostLocal [2012/1/11], “Uber car service runs afoul of D.C. Taxi Commission”.

21) Uber blog [2012/12/04], “DC COUNCIL CLEARS PATH FOR UBER’S FUTURE”, <http://blog.uber.com/2012/12/04/dc-council-clears-path-for-ubers-future/>, accessed 2014/1/31.

22) DCTC, op.cit.

23) Les Echos.fr [2013/10/14], “Taxis contre VTC, la drôle de guerre sur un marché très convoité”.

24) décret n° 2013-1251 du 27 décembre 2013.

25) CNET News [2014/1/13], “Taxi dispute gets physical in France with attack on Uber car”.

26) Le Figaro Economie電子版 [2014/02/11], “Les taxis decident une grève reconductible”.

27) CENT Japan [2013/11/26], “ひっそりと開始した「黒船」配車サービス「Uber」に乗車—国内ではタクシー会社と提携”.

28) Eric Schmidt, Jared Cohen [2013], *The New Digital Age : Reshaping the Future of People, Nations and Business*, Random House, (櫻井祐子訳[2014], 『第五の権力—Googleには見えている未来—』, ダイヤモンド社), pp. 3-5.

(原稿受付 2014年6月17日)

The Recent Development of New Personal Road Transportation Services in the U.S.

By Toru NAKATA

The recent developments in the U.S. and France of a new breed of personal road transportation service are studied, which utilizes the IT technologies and smart phone applications in particular to facilitate the efficient matching of a customer with a vehicle. Although regulatory bodies have been put in a delicate position, facing the harsh challenges from traditional taxi industries against some of the services, it should be noted that they make efforts to redefine regulations with a view to accommodating the innovation of the industry.

Key Words : taxi, sedan, carsharing, ridesharing, smart phone application, P2P
