

地方地域の公共交通機関としての役割の意識の強いタクシー経営者様へ

安い、簡単、速いの三拍子そろっただけではなく、
稼ぎたい乗務員に稼ぐ機会を提供する

お助け
します

モール型ネット配車システム「**ポケットタクシー**」と
格安配車代行サービス「**タクリーチ**」が問題解決！

地方のタクシー営業にとって、配車室は営業の最前線
配車室の改善で問題解決、乗務員のやる気アップ、収益も大きく向上する

こんな課題・問題点がありますか

急な配車係の病欠・欠勤に無理なく対応

ベテランの急な退社、大きな穴の心配ご無用

配車係と乗務員の癒着は他の乗務員のやる気をそぐ

まんねり先頭配車は活気をそぐ。やる気アップの策はコンペ配車だ

株式会社ポケットタクシー協会
〒273-0021 千葉県船橋市海神6-23-25
金子一彦 tel. : 080-3598-7763

地方のタクシー営業にとって配車室は営業の最前線 配車室の改善で問題解決、やる気アップ、収益も大きく向上

急な配車係の病欠・欠勤に無理なく対応

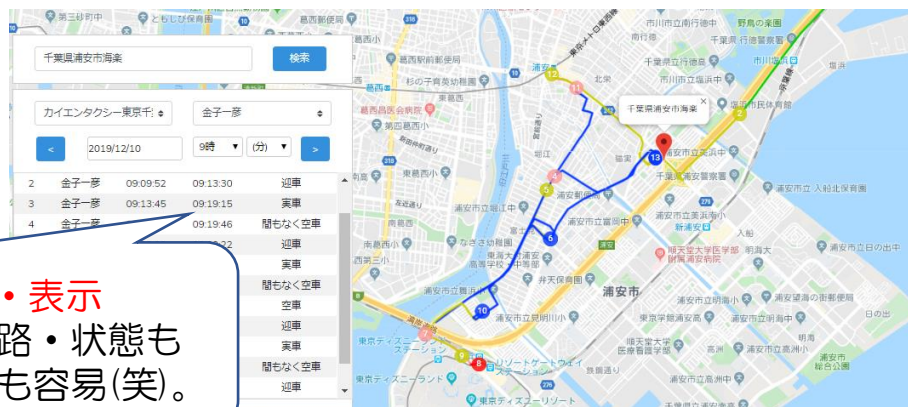
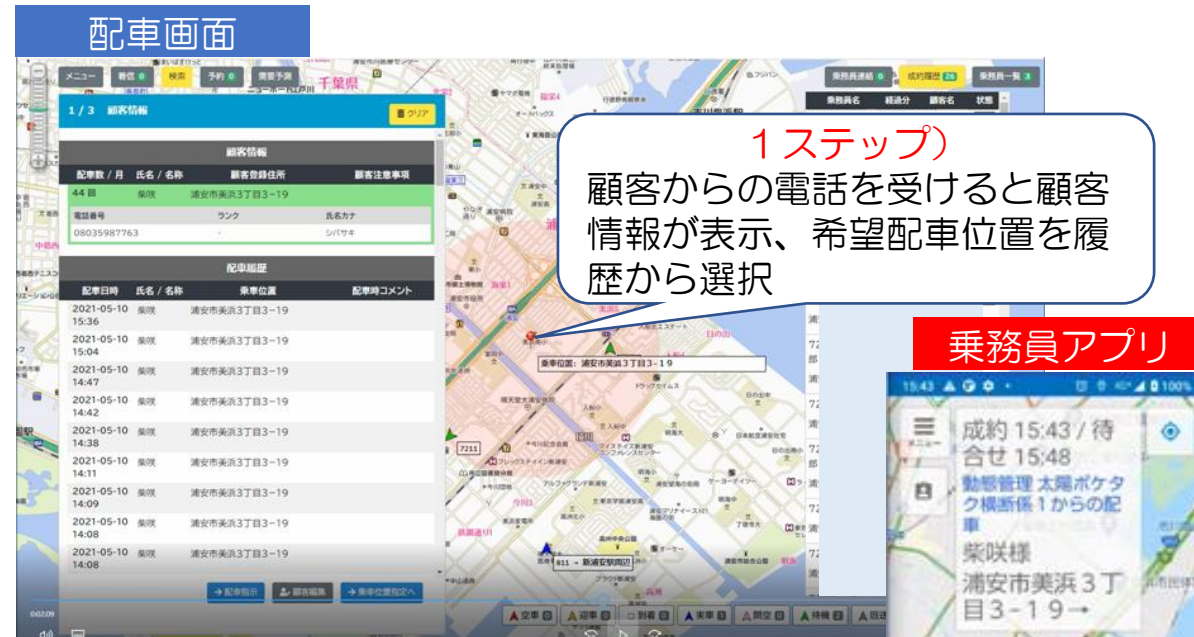


ベテランの急な退社、大きな穴の心配ご無用



ポケットタクシーの導入メリット

- 1) **速い** **スピーディーな顧客対応**で、**優良顧客囲込み**
顧客を待たさない配車決定のスピード感で顧客を逃がさない仕組み
一人の配車係の生産性向上（一人で1時間に200回の配車要求を満たす）
- 2) **安い** **価格破壊的低料金**
低コストで、**本格的な**動態管理配車システムの構築
月額300円/車両 + 従量課金（1配車12円から）
- 3) **簡単** マニュアル要らずの簡単な操作性
配車に必要な機能は**15分で習得可能（実績より）**
- 4) **顧客配車アプリ**で**配車センターの負担・人件費の削減**
配車依頼方法の選択（通話とアプリ）増で配車センターの負荷軽減
- 5) **テレワーク対応** モール化で在宅オペレーション柔軟勤務
配車センター統合、代行、在宅勤務可能で働き方改革を実現
人材の募集も容易に！ 例）配車代行サービス「タクリーチ」
- 6) **間もなく空車・需要予測** **稼ぎたい乗務員を支援**
新人乗務員でも実車率・高売上で賃金保証期間の短縮
意欲的な乗務員が顧客を捕まえる仕組み（特許申請済み）で売上増加



走行経路検索・表示
乗務員ごとに走行経路・状態も一目瞭然。警察対応も容易(笑)。

**ポケットタクシー
スーパーレジ方式**

インターネット環境があれば、どこでも配車業務の実行が可能



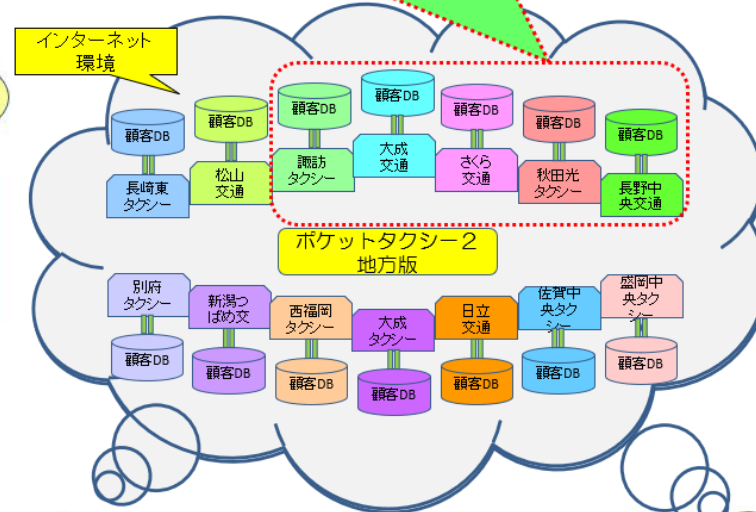
よく使われる例として、配車室を締めた時間帯は無料の顧客アプリで記録も残ります。アプリ間通話も無料。



顧客のタクシーを呼ぶ選択肢を増やして更なる顧客の困り込み

ポケットタクシー2 地方版は大規模ショッピングモールシステム

複数のタクシー会社が統合配車室を設けることも可能
時間帯により、統合配車室ごと代行委託も可能



大規模ショッピングモールのように、ポケットタクシーはインターネット上に存在するモールシステム。
参加するタクシー会社は各自のスペースを持ち、各自固有の顧客データベースを持ちます。
システム的には、モールに参加するタクシー会社は裏でつなげることが可能で、その機能を利用して参加タクシー会社同士が代行することも可能です。
更に、テレワーク機能により在宅でも配車処理が可能となります。



ユーザー事例：星田交通（大阪府）

熟練配車係の高齢化、体調不安、旧システム無線機の電波不感エリア拡大、無線アンテナや設備の維持修繕費増大と配車室の維持・運営は年々厳しき増大。心配事が現実。営業エリアを熟知した配車係の突然の戦線離脱。この大きな穴を埋めるために社長自ら配車係にトライ。

運行管理や設備管理も自らこなしていた社長も自らの限界を知ること。

更に、アンテナ故障で思わぬ出費。

「社長の決断」

知人であった「タクリーチ」運営会社社長に、相談し、自社の要望も聞き入れてもらう一方、配車ルールを一新、導入後3ヶ月で配車回数の増加で成功に至った。



配車室

●新しいシステムを入れる言うことで退社しようかと思った。旧システムを覚えるのに、先輩にこわごわ教わった来た。苦労した。

●顧客情報、配車履歴をクリックするだけなので、簡単、楽です。

●以前のように、ルートを音声で案内する必要がない。

●代行会社は、土地勘もないのによく配車出来るな、歓心する。涙出る（笑）。



経営者

●タクリーチのメール報告は、リアルタイム。

●古い乗務員は最初は戸惑ったが慣れてきた

●順応の良い乗務員はどんどん売上も伸びてる。

●リモートで他の端末からも誰がどんな状態も見える。乗務員の行動、現場の見える化

●電話殺到のキャパオーバーも代行で対応できる。逆に、穴も埋めれる。

●タクシー業界のBCP（事業継続）対策に最適

●タクシー企業の危機管理も対応してる

ユーザー事例：光タクシー（秋田県）

コロナ禍の影響で飲食店の営業が制限され、秋田県由井本荘の街の経済は疲弊、タクシーの売上は激減、経営の危機に直面。会社組織維持のためには乗務員の給与の確保、営業の最前線の配車室の運営、コスト削減が必須と社長自ら配車係にトライ。

しかし、365日早朝より深夜までつなぎ続けることの限界を知ること。

「社長の決断」

市販の配車アウトソーシング会社を研究し、「コストの安さ」、「システムの信頼性」から「タクリーチ」を選択、導入後わずか2ヶ月で成功に至った。配車ルールも、売上を伸ばせる競える方法に変更。



配車室

●パソコン操作は不慣れ。指一本で操作している。

●4人いた配車係は今私一人で回してる。

●以前、配車出来ないのに電話がジャンジャン耐えきれず退職した配車係もいた。

●反発した乗務員は一人いますよ。だけど、今後はどこのタクシー会社も遅かれ早かれ変わるよ。

●活気が出てきた。受け身から攻め、積極性が要求される仕組みだが皆対応でき出した。凄く積極的に配車を受け、売上を伸ばしてる人たちが全体を引っ張っていく。いい傾向。

●まさか、神戸の人たちと一緒に仕事をするとは考えてはなかったが。勉強になる。

●秋田県と神戸では滅茶苦茶離れた距離にあり、土地勘もないのに、正直心配だった。

しかし、結果として何の心配もない状況。満足。



経営者