

Management Viewpoint

自己啓発 『 タクシーに見る仕事に対する創意工夫 』

筆者はタクシーに乗るたびに「景気は？ 地元企業の動向は？」と運転手に聞いて、仕事に役立てるようにしている。データには出てこないような各地の景気がわかるからである。

しかし最近「タクシーに乗り始めて日が浅いもので・・・」という答えに出くわす場面が増えてきた。聞くと、不況の煽りを受けて職を求め、タクシー業界に転進したという運転手が多いようである。何度かそういう場を繰り返しているうちに「日が浅くわからない・・・」という運転手の多くは、タクシー業界でも売上不振の方が多いことに気づいた。ふと考えてみると、以下のような疑問が浮かぶ。

『観光地のタクシーを除き、普通は運転手を指名することはなく、“流し”か“配車センター任せ”だが、それでも話題の豊富さによって売上の差は出てくるのか？』

これに対する直接的な答えは“NO”である。売上の差は、話題の豊富さではなく、その人に“気づきのセンス”があるかどうかで決まるのではないだろうか。何も考えずグルグル廻ったり、駅前で居眠りしながら待っているタクシーは、お客さまをつかまえられる可能性の高い場所や時間を把握していないのである。言い換えれば“ぼた餅のある棚の下にいない”のである。

過当競争のタクシー業界にあって、十分な売上を上げようと思えばどのような行動が必要であろうか。自分のエリアでどの地区に活気があるか、どの時間帯が多いか、どの業種がタクシーを頻繁に使う余裕があるかなどを分析し、それに基づいて走ったり、待機したりすることで可能性が広がるのである。つまりマーケティングである。

同時に配車システムをしっかり理解し、誰よりも早く配車コールをキャッチし、対応できる体勢を整えておくのも重要である。

話題の豊富さによって売上に差は出ないが、ツボを押さえ効率良く安定的に売上を上げる運転手は、おのずと地元の景気や業界についての話題が豊富になるのである。

業績を上げるという目標に向かって真剣になるからこそ、知恵も努力も生まれてくる。自身の仕事に対してどこまで真剣に向き合っているか、再度振り返ってみてはいかがであろうか。

以上

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html

◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原著作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

企業の未来を賭けた次年度戦略の術、ここに提言！

経営戦略セミナー

毎年11月～12月にかけて全国10都市で開催される経営戦略セミナーでは、企業のさらなる成長・発展に向けた戦略構築のための確かな指針と、革新ノウハウ・成功事例をタナベ経営が総力をあげて提言いたします。

世界経済・日本経済の動向を踏まえて次年度の経営環境を予測し、とるべき戦略の基本方向と、打つべき具体策をご提案する経営セミナー！

経営戦略セミナーの特徴

7万人以上のご参加実績！ 全国で毎回約1,500名の経営者・幹部の皆さまにご参加いただいている恒例の経営セミナーです。

次年度のとるべき基本戦略をズバリ提言！

激変する世界経済・日本経済の動向を踏まえ、次年度の経営環境を予測し、とるべき戦略の基本方向と、打つべき手をズバリ提言いたします。

講師陣はタナベトップコンサルタント

経営の現場を熟知したタナベ経営のコンサルタントが共同執筆した当経営セミナーのテキストをもとに、午前の部の第1講では「企業を取り巻く経営環境と取るべき基本戦略」を、午後の部の第2講では「来期の戦略実践具体策」を、タナベトップコンサルタントが明示します。その後、地域特有のテーマによる分科会（パネルディスカッション等）の開催、という三部構成になっております。



会場：全国10箇所（北海道・仙台・新潟・東京・名古屋・石川・大阪・広島・福岡・沖縄）

日程：10月より随時開催

お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部
担当 湯山

住所：〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41

TEL:06-7177-4006 [E-mail: nw@tanabekeiei.co.jp](mailto:nw@tanabekeiei.co.jp)