

# 【タクシー会社向け】2022年時流予測セミナー

PC・スマホで  
セミナー参加!

選べる曜日!スマホからもOK!  
ご都合の良い日程で以下よりお選びください。

一般価格 11,000円(税込)  
/一名様  
会員価格 8,800円(税込)  
/一名様

オンライン開催 2021年 11/18 [木] 11/24 [水]  
申込締切日 11月14日[日] 11月20日[土]  
※オンラインミーティングツール[Zoom]を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

開催時間  
13:00~15:00  
ログイン開始 12:30~

日程がどうしても合わない企業様へ。個別経営相談承ります まずは、お問合せ下さい TEL.0120-958-270 [平日9:45~17:30] 担当:小泉

講座	セミナー内容
第1講座	<p><b>2021年の振り返りと年内に"必ず"すべきこと</b></p> <p>セミナー内容抜粋 ① 2021年の総決算!タクシー業界の現状を徹底解説 ② 残り1ヵ月!年内に"必ず"すべきこと ③ 2022年!アフターコロナに向けた出口戦略</p> <p>株式会社 船井総合研究所 人材・ものづくり支援部 コンサルティングチーム リーダー <b>小泉 勇貴</b></p> <p>前職は国内タイヤメーカーに勤務。船井総研入社後、介護、障がい・交通業界を中心に業績アップコンサルティングを提供。事業計画をもとに採用計画を構築することで、新卒・中途採用だけでなく、定着・育成も一貫してサポートすることを得意とする。また、近年の人手不足を受け、自社採用のみならず、人材紹介事業の立ち上げ・サポートも行っている。</p>
第2講座	<p><b>ズバリ!タクシー業界時流予測2022</b></p> <p>セミナー内容抜粋 ① 2022年はこうなる!タクシー業界時流予測 ② 使わないもったいない!補助金特集 ③ 6,000万円採択!事業再構築補助金採択の5つのポイント</p> <p>株式会社 船井総合研究所 人材・ものづくり支援部 コンサルティングチーム <b>根本 光</b></p> <p>主にタクシー・バス業界における新卒・中途採用コンサルティング、中長期的な事業計画など現場密着型へのコンサルティングに従事。特にWebマーケティングを活用した採用コンサルティングを得意とし、その後の定着・育成までをサポートしている。また、タクシーやバス、トラックなどのドライバー人材紹介事業の立ち上げ支援も行っている。</p>
第3講座 特別 ゲスト 講師	<p><b>タクシー会社発!最新の時流適応システム大公開!</b></p> <p>セミナー内容抜粋 ① タクシー会社発のシステム会社が語る2022年の時流とは? ② 移動制約者×送迎マーケットで成功したビジネスモデル大公開 ③ 台車売上2倍を実現!いま流行りのAI乗り合い配車システム</p> <p>山口第一交通グループ 代表取締役社長 <b>坂田 敬次郎 氏</b></p> <p>新卒で株式会社船井総合研究所へ入社。その後、その後投資ファンド兼コンサルティング会社を経て、家業のタクシー会社に入社、現場を経て、現在は代表取締役に就任。2018年にはAI乗り合い配車システムを開発すべく同僚のシステムエンジニアを率い、株式会社REA(東京)を設立する。その後は、多角化した既存事業の経営もさることながら、IT領域への進出、コンサルティング会社で培った経験を活かし、新たなタクシービジネスモデルを構築している。</p>
第4講座	<p><b>全ての経営者に"今"考えて欲しいこと</b></p> <p>株式会社 船井総合研究所 DX支援本部 マネージング・ディレクター <b>山根 康平</b></p> <p>中小企業向けデジタルマーケティングの専門家。国内最先端のマーケティングノウハウと船井流経営法を駆使し、数多くの企業の業績アップを実現してきた。机上の空論を嫌い、実現可能性の高い提案のみで構成されたコンサルティングは多くの経営者から支持されている。同社史上最年少の28歳で部長に昇格し、現在は約50名の専門コンサルタントが所属する部門の責任者を務める。</p>

お申し込み方法 — WEB からの申し込み —



右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/079301>



タクシー業界関係者の皆様へ

コロナでタクシー業界はどう変わった?  
2022年はどうなる?

時流に適応し、経営を立て直す道しるべ

# 2022年タクシー業界時流予測セミナー

船井総研が提言!2022年に起こる3つの出来事を大胆予測

- ・生き残れる企業と生き残れない企業の差
- ・2022年のトレンド!6割経済を生き残るために必要なこと
- ・加速するDX化が与えるタクシー業界への影響

2022年経営を立て直すカギとなるデマンド乗合ビジネス

タクシー会社がタクシー会社のために作った  
乗り合い配車システムを駆使し、仕事を獲得しつつ配車コストも下げる  
時流に適応したビジネスモデルを大公開

✓ 自治体からのデマンド案件のみで **売上1億円** 達成

✓ AI乗り合い配車システム導入で **コールセンター業務大幅削減**

✓ **単年1,000万** の法人送迎サービスを **多数受注**

山口第一交通グループ  
代表取締役社長  
**坂田敬次郎 氏**

PC・スマホで  
セミナー参加!

2021年 11/18 [木] 11/24 [水]

【開催時間】  
13:00~15:00  
(ログイン開始 12:30~)

一般価格 11,000円(税込)  
/一名様  
会員価格 8,800円(税込)  
/一名様

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催 明日のグレートカンパニーを創る  
**Funai Soken**

【タクシー会社向け】2022年時流予測セミナー お問い合わせNo.S079301

船井総研セミナー事務局 E-mail: [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。  
株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBからお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **079301**

# 2022年に向けてこんなお悩みありませんか？ そのお悩み全て解決します！



こんな方には  
おすすめ

とにかく今すぐに  
タクシーの売上を  
元に戻したい

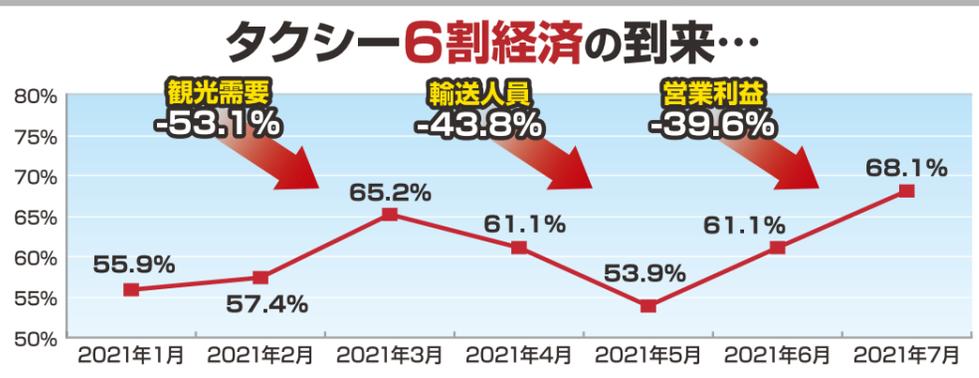
業務改善や生産性向上で  
売上の底上げが必要だと  
感じている。

2022年にタクシー  
業界がどうなっていくか  
気になっている

2021年成功している  
会社はどんなことを  
しているのか知りたい

新規事業も検討しているが、  
タクシー事業と相関性が  
ある事業で売上を立てたい

## コロナがタクシー業界に与えた影響と変化



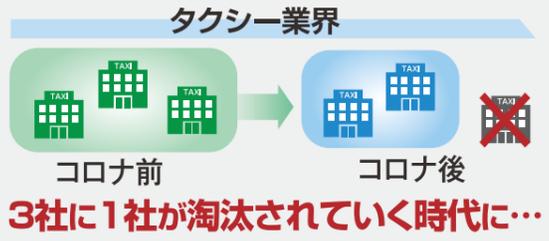
- 売上減少で想定される  
4つの課題
- 1 人件費削減
  - 2 車両減台
  - 3 営業停止
  - 4 事業撤退

営業収入(2019年対2021年同月比)全国ハイヤー・タクシー連合会公表データ参照

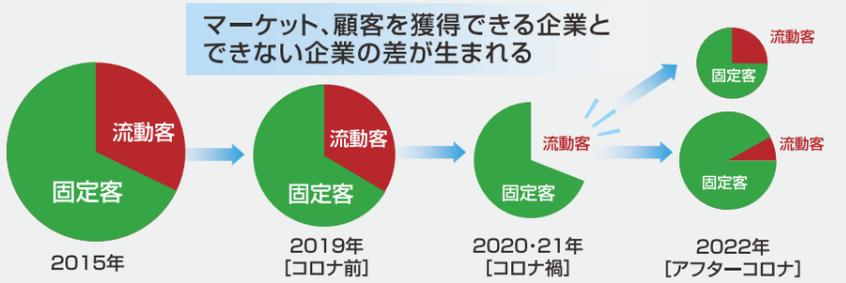
## 売上減少でタクシー業界に何が起きているのか？2022年はどうなるのか？

### 提言① 業界が縮小し、生き残る会社と残れない会社の二極化が進む。

コロナは収束に向かっているが、2022年も急激な需要回復は考えにくく、その中でも売上をあげるために事業を立て直し、成功している企業が生き残り、事業立て直しが難しい特に中小企業ほど淘汰(合併・統合)されていく。



### 提言② マーケット、顧客の取り合いが起きる。



2022年、既存マーケットの取り合いでなく、新マーケットの取り合いになる。特に近年注目を集めている「配車アプリ」や「乗り合いサービス」といった新マーケットへの参入と競争が激化する可能性が高い。

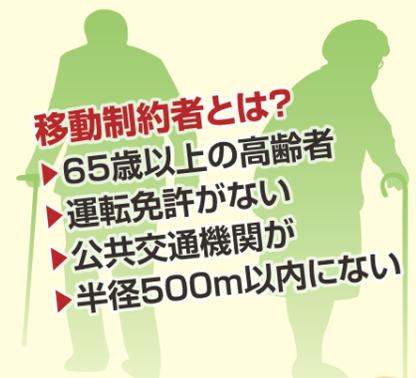
### 提言③ デジタルシフト、DXが2021年以上に発展していく。

コロナの影響で一番進んだといっても過言ではないデジタルシフト・DX化。今はまだ発展途上で2022年はさらに加速すると考えられている。まだ誰もやっていないタクシー業界に必要なデジタルシフト・DX化を船井総研が0から解説する。

## 2022年を生き残るためには？

2022年注目されているのが、今まで収益化が困難だった“移動制約者”の送迎マーケット。  
DXによる業務効率化、配車コスト削減で収益化可能に！

### “移動制約者”×送迎マーケットを狙う3つの理由

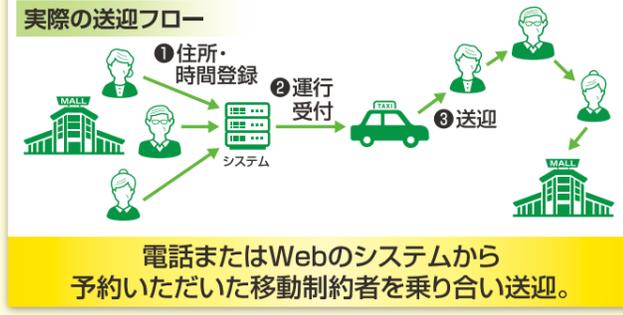


**1 固定客を獲得し、安定した売上を確保可能**  
移動制約者を新規固定客にし、コロナ禍で失った4割の売上を補填。コロナ後も安定した売上を確保。

**2 コロナ禍でも伸びているマーケット**  
移動制約者は2015年時点で824万人。2025年には1,000万人まで増加と推計。(総務省公表)

**3 後発でもマーケットに参入しやすい**  
移動制約者は公共交通網が発達していない地方エリアに多く、送迎ニーズが高いにも関わらず、取り組んでいるのは、自治体とコミュニティバスなどの一部事業者のみ。そのため、ガラガラの空白マーケットで中小企業でも参入が容易。

## ゲスト講座 スーパー1社の送迎で月商90万円！コロナ禍で唯一残されたマーケット！ 移動制約者×送迎マーケットで“稼げる”ビジネスモデル



**ポイント① ストック型の安定収入を確保可能！**  
自治体・企業と月・年単位の契約を結ぶことでストック型収益を確保。契約先の営業開拓方法、案件入札方法はセミナーにて解説。

**ポイント② システム導入による生産性向上**

- ▶ 台車売上を最大3倍に向上
- ▶ 手書きでの経路作成不要
- ▶ 1分で予約完了！高齢者も乗務員も使いやすいシステム設計
- ▶ 研修・システム管理付きで1台から導入可能
- ▶ 配車室のコスト30%減少

