

介護タクシー事業経営のガイドライン

合同会社まるごと

(住所:長野県東御市本海野1052番地1、電話番号050-1706-8293)

本資料は、合同会社まるごとが介護タクシー事業を立ち上げ、運営している経験を基に、介護タクシー事業の経営に関する考え方について整理したものであり、ある前提、条件下における事例、仮説となっていますことをご理解の上、参照頂ければ幸いです。

内容に関するご質問、お問い合わせについては、上記連絡先までお願いします。

作成:令和8年1月31日

1. 事業の特性

1. 介護タクシーは「運送業」と「対人サービス業」の両面を持つ
 - ・単に目的地へ人を運ぶだけの移送サービスではない。
 - ・旅客運送業の中でも、サービス業としての側面が強い。
2. 安全性・信頼性が事業継続に直結する
 - ・安心感を与え、信頼を得ることが、リピーターや評価の獲得につながる。
 - ・運送事業者としての自覚、法令遵守の徹底、誠実な経営姿勢が必要。
 - ・サービス業としての心構えを持ち、日常生活における安心・快適さを利用者の状況に合わせて提供していく。
3. 待ちの姿勢では売り上げ・稼働率が上がらない
 - ・予約制、受動型のタクシーではあるが、待っているだけでは売り上げや稼働率は上がらず、事業継続には積極的な取り組み姿勢が重要。

2. 基本的な収益構造

1. 売上は「件数 × 単価」で決まる

- ・1件あたりの単価、稼働件数(時間)の把握が重要。

2. 定期利用の確保が安定収益につながる

- ・送迎受託(ソーシャル・ムーバー株式会社提供のCareDriveの活用)や通院、透析など定期的な利用を確保することで、「見える数字」を持ち、売上の最低ラインを上げていくことが大事。

3. 主な収入源

1. 運賃収入

- ・基本運賃(距離・時間制)→自動認可運賃のため上限が決まっている
- ・迎車料金

2. 介助料金(介護保険外サービス)

- ・移乗介助、階段介助、院内介助など
- 料金設定は自由だが、周辺相場なども考慮の上で設定する

3. 機材レンタル料金

- ・車椅子、ストレッチャー等の貸し出し料金

4. 定期送迎

- ・通院、透析
- ・送迎受託(CareDriveの活用による、医療・介護事業所等からの業務委託による定期・時間契約型送迎が一例)

5. 貸切・時間契約(イベント型外出など)

- ・日帰りツアーのようなお出かけ企画

6. タクシー救援事業(届け出により、タクシー・設備を他事業へ使用できる)

- ・買い物代行や便利屋などのサービス提供

4. コスト構造(固定費・変動費)

1. 主な固定費: 稼働しなくても発生

- ・車両費 (車検、点検、駐車場、税金)
- ・保険料 (任意保険・賠償責任保険)
- ・通信費 (携帯、通信回線やサブスク)
- ・事務所費 (家賃、水道光熱費)
- ・人件費 (固定給の場合)

2. 主な変動費: 運行量に比例して発生

- ・燃料費
- ・消耗品費
- ・人件費 (時間外や時間給の場合 稼働と連動)

5. 損益分岐点の考え方

1. 「月間固定費 ÷ 乗車1件あたり粗利 = 月間必要乗車件数」
 - ・この数字を元に経営計画を立てる
 - 距離・時間・介助内容により変動するため、期間毎の実績を基に算出
2. 上記を満たすために、1日あたりに必要となる乗車件数を把握
 - ・損益分岐点を上回る件数、稼働を目指す
3. 稼働率低下は赤字に直結する
 - ・サービス提供を継続するためには、常に稼働率向上に注力する

6. 経費試算

介護タクシーの経費イメージ(個人事業主を前提として、人件費以外)

項目	月額(万円)
営業所家賃(賃借・ローン)	3～7
車庫代	0.5～2
車両費(リース・ローン)	2～5
燃料費	3～5
保険料	1～2
整備費・消耗品費	0.5～1
通信費(携帯など)	1
合計	11～23

7. 事業性試算①: 単発の介護タクシーのみの場合

【前提条件】

- ・個人事業主
- ・1件あたり平均売上: 3,000円 (初乗運賃+加算運賃+介助料)
※合同会社まるごとの昨年実績
- ・1件あたり粗利: 2,900円 (主に燃料費、走行距離7kmを前提)
- ・月間固定費: 前項6.経費試算から引用した180,000円

【損益分岐点: 単発タクシー利用の必要数】

- ・ $180,000円 \div 2,900円 = 約62件/月$ (月20日稼働の場合、1日あたり3件強)

- ・単発利用のみの場合、一定件数を下回ると赤字になりやすい。
- ・安定経営に向けて、単発利用の確保に加え、継続的に稼働を確保できる顧客や業務開拓、収益率の高いプログラム企画等の取り組みが重要となる。

8. 事業性試算②: 定期送迎業務併用の場合

(通院・透析・介護施設送迎受託等)

【前提条件: 介護施設の送迎受託(週5日)の場合】

- ・個人事業主
- ・定期送迎(CareDrive利用): 時間あたり売上3,500円、時間あたり粗利3,200円
- ・朝夕の送迎受託→ 月間売上: $3,500円 \times 4時間 \times 22日 = 308,000円$
粗利: $3,200円 \times 4時間 \times 22日 = 281,600円$

【固定費との関係】

- ・ $281,600円$ (定期送迎粗利相当) - $180,000円$ (6. 経費試算) = $101,600円$ (収益)
→単発タクシーの売上はそのまま増益につながる

・定期送迎は時間型契約であるため、月初時点で一定の売上が見込め、事業の安定性向上に寄与する。

9. 事業性試算比較

- ・何れも、人件費を計上しない個人事業主を事業前提としています。
- ・評価は、あくまでも、合同会社まるごとの事業としての実績、感覚に基づいた参考情報です。

項目	単発タクシーのみ (事業性試算①の場合)	定期送迎業務併用 (事業性試算②の場合)
売上の特徴	予測困難 変動中～大	予測可能 変動小～中
損益分岐点	単発タクシー利用 月62件	定期送迎のみで超える
低稼働リスク	高い	低い
経営安定化 (収益化)可能性	低い	高い

10. 稼働率向上に向けた着眼点

1. 行政・医療機関・介護事業所等との連携

- ・市町村福祉課、社会福祉協議会、病院、介護事業所、ケースワーカー、ケアマネージャー等の機関や担当者から、利用者を紹介をいただく。

2. 定期利用者（通院・透析等）や定期的な業務の開拓

- ・通院、透析、買い物など、リピートして利用いただける利用者や、定期的に稼働できる送迎受託(CareDrive活用)の確保により安定的な収益を増やす。

3. 空き時間帯の有効活用

- ・イベント型外出支援プログラムを介護施設や行政機関に提案するなどにより、空き時間帯を活用した売上機会を創出しつつ、介護タクシー事業者としての認知向上、柔軟な対応姿勢やサービスなどに関する宣伝を図る。

11. 料金設定の考え方

1. 安さのみを訴求しない

- ・安全性、介助品質などを含めた価値を料金に反映し、利用者にも理解を図る。
- ・良質なサービスを提供して適正な利益を保ち、経営安定化を図る。

2. 事前説明によるトラブル防止

- ・見積金額を伝えることが望ましい。
- ・タクシー料金と介助料を合わせた金額は、利用者から見ると高額に感じる。
- ・料金トラブルは行政や他の利用者、市民にも伝わり、信用や信頼を損ねる。

12. 人材・体制面のポイント

1. ドライバーは接客担当者である

- ・個々のドライバーの振る舞いや態度が会社や提供するサービスに対する信頼、信用に大きく影響する。

2. 教育・指導が顧客満足度に影響

- ・安心感、信頼感の積み重ねが、リピート利用につながる。
- ・複数のドライバーが居る場合、それぞれの対応差は、そのまま顧客満足度の差となる。
- ・顧客情報共有、教育、指導により、運行と対応の質を一定水準に保ち、属人的な資質に依存したり、影響を受けることを避けた体制づくりが重要。

13. まとめ

- 介護タクシーは「運送業 × サービス業」
- 稼働率向上と定期収入確保が経営安定化の要諦
- 安さではなく、提供価値で選ばれる事業設計が重要