

ガチで稼ぎたいドライバーだけ見てください！

マル秘営業術

※ 警告 ※

このレポートは本気で稼ぎたいドライバーのみ
読んでください。

「このままぬるい営業でいいや」と考えている
ドライバーさんは、今すぐ読むのを止めること
をお勧めします。

こんにちは、タクオです。

毎日の乗務おつかれさまです！

**タクドラとして日々営業していると、
「売上の良い日」があれば「思わしくない日」
もあります。**

**タクシーは、景気や天候の影響を受けやすい
仕事ではありますが、「売上の波」は
可能な限り小さいほうが良いですね。**

**そこでこのレポートでは、確実に売上を作る
ために日々僕が意識していること・実践して**

いることをご紹介しますと思います。

タクシーは「**正解のない仕事**」なので、
「ここに書いてあることが全て」ということは
決してありません。

しかし、「『大きなヒント』になることは間違いない」と思って書いています。

東京 23 区のドライバーさんはもちろん、
他のエリアで頑張っている方にとっても
参考になる内容になっていますよ！

それでは、まいりましょう！

第 1 章：覚悟を決めろ

— 稼ぐための 3 つの掟 —

1. 「常識」を捨てろ

●「普通の営業」では絶対に稼げない

タクシー業界に入ったばかりとき、ほぼ全ての乗務員が「新人研修」を受けたと思います。

もちろん僕も受けたましたが、そのときは「タクシーの基本は『流し営業』である」

と教わりました。

教官が「人出の多い都心や繁華街を流していれば、自然と売上も上がるよ」と話していたんですね。

それを聞いた僕は、「へえ！ そうなんだ！
じゃあ流しまくるぞ！」と思い、その教えを
しばらく忠実に守っていました。

しかし、5 年間のタクドラ経験から、「タクシー
は流し営業が基本」というのは、**半分本当・
半分ウソ** だと感じているんですよね。

では、なぜ教官はあんな話をしたのか？

実は、タクシー会社にとって「最も都合の良い人材」というのは、

●無事故・無違反・無クレーム

●無遅刻・無欠勤

●長期間働き続けてくれる

**これら全てを守ってくれる「無難な乗務員」
なのです！**

タクシー会社になると、「ガンガン稼いでくる
ドライバー」は、実はそれほど欲しい人材では
ないんですね。

「売上はそこそこで構わないよ。それよりも、
“普通”に出社してくれて、文句も言わず
無難にずーっと働いてね 」

これが「タクシー会社の本音」なんです。

ですので、新人にいちばん無難な「流し営業」
を推奨するんです。

しかし、実際は「稼いでいるドライバー」ほど、
流しの他にも多くの「スキル」や「テクニック」
を持っています！

ここからは、そんな「**トップドライバーたちの
秘密**」を話していきます。

「普通の営業」以外のこともたくさん紹介しま
すので、よく目を見開いて読み進めていって
ください。

● 他のドライバーの真似は即刻禁止

タクシードライバーに求められるのは、まずは何より「安全運転」ですね。

それに加えて「それなりに丁寧な接客」ができれば、タクシードライバーとしての基本は十分に形作られます。

しかし、中には他のドライバーの運転や接客を見て、「この程度でいいんだ」と無意識に真似している人もいないでしょうか。

これの何が問題なのかというと、「先輩方は必ずしも『良い例』ばかりではない」ということ。

例えば、無理な追い越しをする先輩ドライバーの走り方を取り入れたら、運転が乱暴になり、事故のリスクが高まります。

また、無愛想な接客を見習えば乗客から信頼してもらえず、無用なクレームを起こす上に、“上客”を獲得するチャンスも失います。

タクシードライバーは、それぞれが「プロフェッショナル」です。

他者の「クセ」を真似ることなく、常に最善の運転と接客を心がけてましょう。

その上で、自分のスタイルを持った「真のプロフェッショナル」を目指してほしいと、個人的には願っています。

●「良い場所」には誰もいない時間に行け

タクシー運転手にとって、稼げる「良い場所」を見つけることは、とても重要ですよね。

しかし、誰もが狙う場所では競争が激しく、実車にできるまで時間がかかってしまいます。

そこで大切なのが、「他のドライバーがいない時間」を狙うことです。

例えば、深夜～早朝の時間帯は、タクシー需要が高まるのは繁華街なので、大半の

空車が繁華街を目指しますよね？

対して同じ時間帯でも、「小さな需要」がある場所もあるんです。

例えば、未明のホテル。

**飛行機や電車の早朝便を利用したい人は、
空港や駅に向かうため、早い(遅い)時間に
タクシーを利用します。**

同様に、病院やオフィス街も時間帯によって客層が変わり、「小さな需要」が生まれます。

例えば、病院であれば、深夜に家族が救急搬送された方が、付添い後の帰宅のために。

オフィス街であれば、終電後の遅い時間まで残業したビジネスマンが、帰宅のためにタクシーを利用するなど。

このように、ライバルが少ない時間の「小さな需要」を確実に捉えることで、効率的に稼げたりするのです。

「良い場所」はもちろん重要ですが、それだけに固執せず「良い時間帯」を見つけること。

**これも、タクシー運転手として成功するための
カギとなるのです。**

2. 圧倒的な情報収集

●「新しいビル」を調べ尽くせ

**品川駅高輪口、東京駅八重洲口、虎ノ門、
新宿駅西口 etc.**

**東京では様々な街でビル・施設の建て替え
(再開発)が進められています。**

**これは東京に限らず、全国各地で見られる
流れですよ。**

様々なエリアで新しいビル・施設が開業していますが、それらの早めに情報をチェックしておくことも、日々の営業に役に立ちます。

- 出入口はどこにあるのか**
- タクシー乗り場はあるのか**
- どんな客層が利用しているのか**

これらをリサーチして把握しておくだけで、新たな営業スポットの開拓に繋がり、他のドライバーを“出し抜く”ことができるのです。

それに、お客様から「(新しくできた)●●ビルまで」と指示されて、ビビったり迷っていたら、「真のプロ」とは言えないじゃないですか。

完成間もないビル・施設は、地図やカーナビにも載っていないことが多いです。

だからこそ、日々街の景色に注意を払い、建物の特徴や人の流れを実際に確認することが重要です。

**エントランスの位置、駐車禁止エリア、
周辺の交通事情まで調べ尽くすことで、
「一歩先を行くサービス」が提供できますよ！**

新しいビルができたら、すぐに足を運べ！

これも売上に繋がる「秘訣の一つ」です。

3. 人脈を武器にしろ

● 警備員・ディスパッチャーと仲良くなれ！

タクシードライバーにとって、ビル・施設の警備員やディスパッチャー(DSP)との関係は、思っている以上に重要だったりします。

なぜなら、警備員・DSP は「安全を守ってくれる存在」であると同時に、「リアルな街」を知っている存在でもあるからです。

**ですので、警備員・DSP と良好な関係を築き、
会話しやすい環境を作っておくと、彼らから
「売上アップのヒント」を貰えたりします！**

**関係を築くために、日々ちょっとした挨拶を
交わしたり、^{ねぎら} 労いの言葉を掛ける。**

それだけで充分なんです！

**それを積み重ねていくことで、お互いに協力し
合う関係が築け、他のドライバーには教えな
いような情報を共有してくれたりしますよ！**

警備員・DSP は、ただの「毎日会う人」ではなく、効率よく売上を作るための **大切なパートナー と考えましょう。**

警備員・DSP と仲良くなることは、あなたが思っている以上に有効ですよ！

● ホテルマンとコミュニケーションを取ろう

毎日走っていると、ホテルのスタッフに顔を

覚えてもらえることも少なくないですよ？

そんなホテルマンとコミュニケーションを取ることも、売上アップに大きく寄与してくれます。

先ほどの警備員・DSP と同じですね。

ですので、自分から声を掛けて、ホテルマンとの関係を築くことをオススメします。

警備員・DSP と同様に、まずは「明るい挨拶」を一言交わすだけで OK です。

世間話ができたら、なお良いですね！

また、ホテルマンとある程度の関係性が築けたら、「差し入れ」を渡すことでより良い関係性を築けたりします。

これもまた、警備員・DSP にも共通します。

例えば、旅行先で見つけた美味しそうな土産やお菓子など。

**当然ですが、「大袈裟」に「恩着せがましく」
渡すのは NG です！**

挨拶や他愛ない会話ができる関係性を築いた上で、「昨日日帰りで旅行に行ってきました」と、名産品をサッと渡すだけで OK です。

そんな「小さな心遣い」で彼らが少しでも喜んでくれたら、こちらも嬉しいですね。

挨拶もそうですが、ちょっとした「気遣い」がホテルマンたちにとっても癒しとなり、巡り巡って自分自身にも返ってくるのです。

第 2 章：「ガチ勢」の行動パターン

この章では、桁違いの売上を安定してあげる「ガチ勢」の行動や意識について解説していきます！

「桁違いの売上」を定義すると、多くのドライバーが目標としている「營收 100 万円」とします。

「營收 100 万円」を毎月確実にあげるドライバーは、例外なく何かしらの「秘訣」を持っています。

時間帯・季節・天候 etc.

**「環境」や「条件」に合わせて柔軟に立ち
回りを変える・決める彼らの「秘訣」をご紹介します。
していきましょう。**

1. 朝の立ち回り方

● ホテルのチェックアウト組を確実に狙おう

言うまでもなく、ホテルのチェックアウトの時間帯は、我々タクシードライバーにとって「絶好のチャンスタイム」です。

特に 7～10 時は、曜日を問わず多くのチェックアウト組が空港・ターミナル駅や観光地に向かうためにタクシーを使います。

また、「宿泊客の層の特徴」を見極めることも重要です。

“金に糸目をつけない”外国人客が多いホテルでは、長距離の仕事に当たる確率が高い

傾向にあるからです。

**宿泊料が高い「ラグジュアリーホテル」も
同じですね。**

加えて、荷物の積み込みを手伝い、丁寧な対応をすれば、リピーターになってくれたり、良い評価を得られる可能性も高くなります。

立地や時間帯に合わせてチェックアウト組を狙い、単価の高い仕事をゲットしましょう。

● 朝は「外から内」に向かう

これも「わざわざ言うまでもない」ですね。

時間帯ごとの「人の流れ」には、揺るぎない規則性があります。

それが、「朝は『外から内』へ」
= 自宅や郊外から都心へと向かう。

反対に、夕方以降は「内から外へ」の移動が増加します。

ですので、朝は「頭」を都心の方へ向けて、
夕方以降は「外側」に向けて流すことで、
お客様を効率よく乗せられます。

（わざわざ言うまでもないことですけどね 笑）

流す路線は、基本的には「●●通り」「■■■
街道」といった大通りで十分です。

その上で「あの辺には大きなマンションが
密集しているから」といった根拠があれば、
大通りの奥に入ってみても OK です。

また、大通りではなくても、路線バスが走っている道路は、タクシー利用客も多い傾向にあるので、覚えておきましょう。

2. 午前～夕方前の立ち回り方

● 役所の受付時間を把握しよう

タクシードライバーとして日々多くの乗客を運ぶ中で、役所や行政機関へ行くお客様を乗せることも少なくないですね。

都庁・県庁、市区役所、保健所、法務局 etc.

**そして、「役所・行政機関へ出向く人が多い」
ということは、逆も然り！**

**「役所・行政機関から乗る人が多い」という
ことにも繋がります。**

**特に昼の時間帯(概ね 10～16 時)の役所・
行政機関には、「いろんな属性」のお客様が
来訪します。**

基本的には「近場需要」が多いですが、想像以上の“ミドル”や“ロング”に遭遇することもありますよ！

例えば東京だと、「練馬区役所に許可申請をしに来た、千代田区在勤の不動産業者」など。

来訪者の特徴を掴んで、役所・行政機関を「有効な営業スポット」として活用してください。

● 大企業・有名企業を狙い撃て！

タクシードライバーとして働く我々にとって、
毎日の仕事には「戦略」が必要です。

特に大企業・有名企業のオフィスが集中する
エリアでは、効率良く客を見つけるための工
夫が必要です。

東京ですと、丸の内・大手町・虎ノ門などです
ね。

例えば、

- 大規模オフィスビルの位置を把握しておく
- 大企業・有名企業の所在地を覚えておく
- 売上好調な企業を調べておく

これらを頭に入れておくだけで、

**「どこに・どんなタクシー利用者がいるのか」
がイメージできるようになり、降車後すぐに
次のお客様を乗せられるようになります。**

また、昼のビジネス街には満遍なく

**タクシー利用者がいるため、「丁寧に流す」
ことも力ギとなります。**

**会議やプレゼンが多い時間帯に合わせて
ビジネス街を流す or 付け待ちして、急ぎのビ
ジネスマンを狙うのも有効ですね。**

**さらに、企業のイベントやセミナーが開催され
ている日は、人の流れが予測しやすいので、
効率よく収益を上げるチャンスとなります。**

**こんな感じで、平日の日中は大企業・有名
企業の周辺でビジネスエリートを“狙い撃ち”
することで、効率よく売上を作ることができますよ！**

**大企業・有名企業や業績好調な企業は、
タクシー代などの経費にうるさくないことも
「都心のビジネス街はおいしい」と言える
理由です。**

●「自治体病院」より「大学病院」

**大学病院は、専門的で高度な治療を求める
患者が多く訪れます。**

なぜなら、「名医」と呼ばれる著名な医師がいることが多いからです。

そのため、他院からの紹介などで遠方から訪れる方も多く、ターミナル駅や空港への移動手段としてタクシーを利用する頻度が高い傾向にあります。

さらに、体調が思わしくなかったり、治療後の身体的負担の軽減のために、

「ちょっと遠いけど、電車ではなくタクシーで帰ろう」というお客様も、大学病院にはたくさん

います。

加えて、大学病院には「ブランド力」があるので、いわゆる「富裕層」の来院が多いのも特徴と言えますよね。

一方で、「県立病院」「市民病院」などの「自治体病院」は、地域に密着した医療を提供しているので、近場の利用客の割合が多い傾向にあります。

**そのため、「自治体病院」からの利用客は、
「大学病院」に比べて運行距離・単価ともに
「短く低い」傾向にある、と考えて OK です。**

**このように、タクドラ的な視点では、
「自治体病院よりも大学病院のほうが
営業に有利」と言えるので、**

**大学病院に空車が少なかったときは、積極的に
付けてみましょう！**

3. 夕方～深夜・未明の立ち回り方

● 夕方は「近距離需要」を避ける！

夕方以降に「帰宅」や「繁華街等への移動」でタクシー需要が増えることは、僕が言うまでもないですね。

特に平日の夕方は、都心に限らずどこの街でも「入れ食い状態」になるので、深く考えずに流すだけでもお客様を乗せられます。

しかし、闇雲に流しているだけでは「近場需要」に^は嵌まってしまい、「何組も乗せたのに、思ったより売り上げられなかった…」という結果になりがちです。

このような「近場需要」を避けるために、
夕方は **都心中心に営業する** と良いでしょう。

都心やオフィス街には、中距離・遠距離の利用客がいる反面、夕方の住宅街は、

「子どもを保育園に迎えに行く」
「スーパーでの買い物帰り」といった

近場の利用者が大半です。

**ですので、夕方は都心に入って、可能な限り
「単価」を狙い、時間効率を高めていきましょ
う！**

●「夜を制する者」が「稼ぎを制す」！

**往年のヒット曲のようなタイトルですが(笑)、
タクシードライバーにとって「夜の繁華街」
は、まさに「勝負の時間帯」ですよ！**

**特に 22～25 時は、それまでの時間帯より
距離・単価が高くなり始めるだけでなく、
そこそこ利用客もいるので、確実に売上を
積み上げるには最適な時間帯と言えます。**

**この時間帯は、やはり繁華街を中心に
営業するのが良いでしょう。**

**「単価」「客数」の両方を狙いやすいので、
売上を最大化できる機会が広がります。**

**飲み会帰りのサラリーマン、残業終わりの
ビジネスマン、遅くまで遊ぶ自由人 etc.**

客層也多岐にわたるので、幅広い営業も可能です。

ただ、酔っ払い客が多くトラブル発生の確率も高い時間帯なので、注意が必要です。

とはいえ、売上を上げるためにもこの 22～25 時の時間帯を活かさない手はありません。

この時間帯は繁華街だけではなく、有名・高級レストランが入っている大規模な

**複合施設や、ナイト営業している観光スポット
などもオススメです！**

● 終電後の駅周辺はチャンス！

**終電が終わった後、それまで賑やかだった
駅周辺は一気に静まり返ります。**

**しかし、この静けさこそが、タクシードライバー
にとって絶好のチャンス！**

終電を逃した人、飲みすぎて帰れない人々が

こぞってタクシーを探し始めるからです。

**曜日・時期によっては、普段は見かけない
客層の人がタクシーを探していることがありますし、**

**場合によっては、乗り場に多数の利用客が
並んでいることもあります。**

**また、交通量の少ない深夜帯はスムーズな
運行が可能で、時間効率を高めることが
できるのもこの時間帯のメリットですね。**

**そんなわけで、「終電後の深夜帯」には
日中とは異なる魅力が詰まっています。**

タクシードライバーにとっては、まさに「ゴールデンタイム」と呼ぶに相応しい時間帯なので、ここを頑張ってみましょう。

第 3 章：「ガチ勢」の極秘テクニック

● 改札から 60 メートル先の死角ポイント

25 時、都内の某駅前。

**終電に乗り遅れた人たちが、タクシーを探して
彷徨い始める時間帯だ。**

**ほとんどの人が駅の改札を出て、その先の
タクシー乗り場に直行するが、実はその奥、
ちょうど改札から 60 メートル先に「死角」と
も言えるポイントがあるのだ。**

**駅の照明が途切れ、街灯も暗いところにある
1 軒のコンビニ。**

**この時間にこの駅に来たら、僕は必ずその
コンビニの前に 3 分だけ停車してみる。**

**なぜなら、長距離移動の前に買い物したり
トイレを済ませたい人がその店へ入ることを
知っているから。**

**店から出てきた人は、「駅まで戻るのが
面倒だから」と、そのまま店の目の前にいる
僕の車に乗ってくれるのだ。**

―――

**僕の「秘訣」を、ちょっと小説っぽいテイストで
書いてみました(笑)**

**これはあくまで一つの例ですが、利用者の
「行動特性」や「心理」を考えることで、**

「えっ！こんな場所が？」

**という場所が、あなただけの営業スポットに
変わります！**

**そのためにも、日頃から他のタクシーや
人の流れを観察しておきましょう！**

**実は、僕はそんな「自分だけの乗車スポット」
を 20 ヲ所以上持っていて、日々の営業で
フルに使い切っています。**

● 裏口から出てくる「エグゼクティブ」を狙え

**日々の売上を最大化するには、いかにして
「質の高い客」を見つけるかも重要です。**

**その方法はいろいろありますが、中でも
「エグゼクティブ」と呼ばれるような社会的
地位が高い層を狙うのも有効な手法です。**

**例えば、「エグゼクティブ」は、ビルの正面
玄関ではなく「裏口」から出てくることが多い
ですよね。**

**これは、「目立たず迅速に移動したい」という
心理から来るものです。**

我々の仕事は、彼らの心理や特性を見極め、

タイミングを合わせて対応することです。

**裏口に近い場所で待機しておけば、すぐに
タクシーに乗れるので、彼らにとってもメリット
になりますよね。**

**さらに、エグゼクティブ層は時間に非常に
敏感です。**

**忙しい仕事の合間を縫って移動している
ため、迅速かつ快適なサービスを提供する
ことが求められます。**

**「正面玄関の一般社員」ではなく、
「裏口から出てくるエグゼクティブ」に
照準を合わせる**

それだけで高単価の仕事を得ることができます。

このように、少しの「観察」と「準備」をすることで、あなたの売上は確実に上がっていくでしょう。

● イベントスケジュールは 1 ヶ月先までチェック

タクシードライバーとして確実に売上を作るためには、**イベントスケジュールを事前に確認しておく**ことも重要です。

特に、大規模イベントやコンサート、スポーツの日程を予め把握しておくことは、「**非日常の大きな需要**」を掴む上でとても有効です。

そのために、最低でも 1 ヶ月先までのイベントスケジュールを確認し、「**需要の急増**」に備えておきましょう。

そして、可能であれば早めにシフトを調整し、イベント日に乗務できるよう準備しておきましょう。

そうすれば、月単位で見たときの売上も伸びているはずです。

また、イベント当日は会場周辺で渋滞が発生しやすいので、事前にルートを確認しておき、渋滞対策を講じておきましょう。

スムーズな運行が可能になり、時間効率も高まりますよ！

**イベント情報を常にチェックし 1 ヶ月先までの
予定をイメージするだけでも売上が安定し、、
また一步トップドライバーに近づけます！**

第 5 章：「ガチ勢」の営業マインドと具体策

1. 圧倒的な準備

● 天気予報アプリを常時複数チェック

タクシードライバーとして「営業力」を高めるために、天気予報のチェックも欠かせません。

天候は人・街の動きに大きく影響を与えるため、適切な準備をして臨機応変に対応することが求められるのです。

ですので、天気予報アプリを活用して、リアルタイムで情報を把握し、効率的な営業を実現しましょう。

そのためにも、複数の天気予報アプリを常時チェックすることがポイントになります。

例えば、定番の『ウェザーニュース』や『Yahoo!天気』は、エリアごとの詳しい天気情報がチェックできる上に、予報精度も高いと評判です。

これに加えて、日本気象協会公式の『tenki.jp』には雨雲レーダー機能があり、2 日先までの雨雲の動きが確認できます。

アニメーションが使われ直感的に見やすいのは『天気ライブ°（気象ライブ）』ですね。

これらのアプリを複数チェックすることで、予測精度がさらに高まるでしょう。

特に雨や雪などの悪天候時にはタクシー需要が急増するので、天気予報アプリを使って早めの準備ができるはずです。

天気の変化に迅速に対応できるよう、複数のアプリを使って常に最新情報を捉え、一日の営業戦略をシミュレートしておくことも売上アップに直結しますよ！

● 規制・工事情報をチェックする

乗務日の朝、僕の一日はその日の規制・工事の情報をネットで調べ、頭に入れることから始まります。

**大規模イベントやマラソン大会はもちろん、
工事による規制や通行止めなど、あらゆる
交通情報を頭に入れておきます。**

**そうすることで、お客様に最適なルートを
提案でき、その結果自分自身も効率の良い
営業ができるようになるからです。**

**また、いざ営業を始めたら、車載のカーナビや
アプリなどを基にリアルタイムの交通情報を
常に把握するようにもしています。**

渋滞情報を見て、

「●●通りは渋滞中だから、▲▲通りのほうが早く安く送り届けられるな」

と判断したら、それをお客様に伝えた上でこちらから最適なルートを提案する。

このような「習慣」と「意識」のによって渋滞を回避できるだけではなく、突然の渋滞に慌てることもなく、メンタル的にも安心して営業できるようになりました。

**最初は面倒に感じるかもしれませんが、
慣れてくるとさほど負担に感じなくなるので、
ぜひ試していただきたいと思います！**

● ホテルの宿泊・予約状況を聞く

**第 1 章でも書きましたが、ホテルスタッフとの
関係構築は、我々タクシードライバーにとって
思っている以上に重要です。**

**彼らと信頼関係を築いていれば、当日の
チェックアウト数や翌日以降の稼働率など、**

**お客様の動向を教えてもらえるので、
効率的な付け待ちが可能になるからです。**

**また、深夜・早朝に空港へ向かうお客様は、
ホテルスタッフも事前に把握しているケースが
多く、前もって聞き出して“狙い撃ち”ができ
たりします。**

**このように、ホテルスタッフは日々の営業を
大いにサポートしてくれるので、「我々にとって
本当に有能なパートナーだな」と最近は考え
るようになりました。**

2. 売上目標の設定

● 隔勤 8 万・日勤 4 万を最低ラインにしろ

昼日勤の僕は、「1 日の売上 4 万円」を
必達目標として毎日乗務しています。

経験を重ねたからできるのかもしれませんが、
僕は「最低 4 万円はできるでしょ？」という
セルフイメージを持って営業しています。

そりゃあ僕だって、たまに 4 万円に届かない
日もありますよ(笑)

けど、それでもこの「最低ライン」は僕にとって「単なる目標」ではなく、あくまで「当たり前
前の数字」なんです。

天候や曜日に関係なく、この「最低ライン」を達成するために、時間帯や場所を戦略的に選択していて、

その意識が、安定した売上に繋がっているのだと思います。

ですので、**隔勤のドライバーは 8 万を、**
昼・夜日勤のドライバーは 4 万 を最低限の

目標に据えて頑張ってみてください。

最初のうちは、できなくて当然です。

**しかし、「目指さないことには、いつまで
経っても達成できない」こともまた事実です。**

● 月間売上 100 万円を必達目標に

**前項の内容と重なる部分が多いですが、
隔勤 1 日 8 万円・日勤 1 日 4 万円を安定し**

て達成していると、月間の売上はおよそ 100 万円になります。

この目標を達成するために、「毎日の数字」を積み重ねていくわけですね。

年間だけではなく、1 ヶ月単位で見ても、「繁忙日」と「閑散日」の波があるので、ダメな日があったとしても OK です！

一喜一憂せず、あくまで **1 ヶ月単位で売上を見ること** が大切です。

**その上で、日々の乗務で効率的な営業を
心がけていれば、どんな乗務員さんでも少し
ずつ数字がついてくるようになるはずです。**

**また、月度初めの出足は意外と重要で、
この時期に余裕を持った売上を確保できれば
月度末に余裕を持って営業できます。**

**ですので、月度の初めはスタートダッシュがで
きるよう準備もしておきましょう。**

● 繁忙期は 20%増しが当たり前！

年末年始や年度末といった「繁忙期」は、他シーズン以上の売上が見込める重要な時期です。

この時期は、人々の外出頻度が高まるだけでなく、長距離利用も増加します。

よって、繁忙期はその他の時期より **最低でも 20%増** の売上 を目指して走りましょう。

年末年始の忘年会・新年会や年度末の

**歓送迎会を戦略的に狙うことで、
年間の売上も最大化させることができます。**

**そして、この時期は年間を通して需要の変動
が少ない病院より、オフィス街を中心に営業
し、忙しいビジネスマンを狙っていくと、**

**空車時間を長引かせることなく
効率的な営業ができます。**

最終章：「ガチ勢」への最後のアドバイス

1. 体調管理も立派な仕事

● 休憩の「タイミング」と「長さ」を意識しろ

乗務時間が長い隔勤ドライバーは、適切なタイミングで・適切な長さの休憩を取ることが特に重要になります。

一つの目安として、**4 時間毎に 20～30 分の休憩**を取ると良いでしょう。

20～30 分の休憩・仮眠であれば、体のリズムを崩さず、かつ営業に充てられる時間が大きく削られることもないからです。

また、仮眠を取った後は、乗務再開の前に軽い運動を行うと身体も脳も覚醒します。

安全運転は、どんな状況においても全てに優先します。

ですので、自分自身の安全のためにも休憩・仮眠後の軽い運動を習慣にしましょう。

● 休憩は売上の少ない時間帯で

効率的に売上を作るために、「どの時間帯で休憩を取るか」は、とても重要です。

例えば、7～9 時、17～19 時、22～25 時といったピーク時に休憩を取ってしまうと、せっかくの「ボーナスタイム」を活かしきれません。

そこで、10～12 時、14～16 時、20～22 時など、利用客の少ない時間帯に休憩を取ることで「機会損失」を最小限に抑えられます。

●「栄養剤」や「眠気覚まし」を常備しろ

タイトルを見ただけだと、「どんなに調子が悪くても走り続けろ！」と言っているように見えちゃいますよね(苦笑)

僕が言いたいのは、むしろその逆です！

タクシーの仕事をしていると、ときには食事を摂れないくらい忙しい日もあります。

**同様に、休憩・仮眠も適切に摂れないことも
ときどきありますよね？**

**そんなときに無理して運転を続けていると、
お客様や周囲の車両はもちろん、あなた自身
の安全にも大きな影響を与えかねません。**

**ですので、「どうしても食事や休憩がとれ
ない」けど運転しなければならないときは、
栄養剤や眠気覚ましの力を借ります。**

**繰り返しになりますが、どんなときでも安全
運転が全てに優先します。**

**栄養剤や眠気覚ましを常備しておくだけで、
あなた自身の安心にも繋がりますよ。**

2. 稼ぎたいならこれを守れ

● このレポートを常に携帯しろ

**ここまで紹介した「営業のコツ」や情報は、
5年間の経験で培った「僕の財産」として、
今でも大切に守っていることばかりです。**

つまり、これらの情報は日々の努力と試行
錯誤の末に得られた貴重な知識なのです。

ですので、このレポートを迷ったときや苦しいと
きのバイブルとして、あなたにも常に持ち歩い
てほしいと願っています。

● 他のドライバーには絶対に教えるな

タクシー業界での成功の秘訣は、個々の努力
と工夫にあります。

**自分自身が見つけた効率的な営業方法や、
築き上げた信頼関係は、他のドライバーと
容易く共有すべきものではありません。**

**ですので、ここで紹介した内容は「僕とあなた
の財産」であり、今後の「競争力の源泉」と
なる貴重なものだと考えています。**

**無用に他のドライバーに見せたりせず、「あな
ただけの財産」として活用してください。**

● 真似されたら即効性が消える

効率的な営業方法は、多くの人が実践しはじめるとその効果が薄れていく傾向にあります。

特に、優良な待機場所や営業手法は、競合が増えることで即座に価値が低下します。

ですので、このレポートは、自分だけの営業スタイルを確立し常に新しい方法を模索するために、あなただけの「参考書」として取り扱ってほしいと、僕は考えています！

**僕はブログで、羽田空港タクシー乗り場への
入構方法を詳しく解説しています。**

**おかげさまで東京の多くのドライバーさんたち
に見ていただいています、それが原因なの
か、**

**「最近羽田で新人さんを見かけることが増え
た」という声もよく耳にします。**

**何を言いたいのかというと、
「有益な情報ほどすぐに広まってしまう」
ということ。**

今回自己紹介した人だけにこのレポートを配っているのは、「本当の同志」を見つけないから。

そのために、「毎日の乗務で役立つ情報を配布した」という経緯があります。

そして、「マル秘レポート」と言っているものの、内容の抽象度はまだまだ高いです。

あえて、人によって解釈のレベルに差が出る形にしています。

**具体的な内容のレポートは、流石に LINE で
お繋がりしてるだけの人には共有できないで
すよね(笑)**

正直な話、

「●●ホテルのスタッフと繋がるべき」とか、

「■■■株式会社のビルに何時に行くと良い」

とか。

**そこまで具体的な情報をあげることもできます
が、みんなが真似してしまうので、それはでき
ません。**

**なので、この情報はあなたの手の内で収めて
おいてください。**

ご理解のほど、よろしくお願いいたします。

補足：改めて「基本」を確認

● 全ての行動は法令順守が前提

**タクシードライバーとして、道路交通法を始め
とする各種法令の遵守はとても重要です。**

これは単なるルールではなく、お客様と自身の安全を守るための「基本中の基本」です。

スピード違反や無理な追い越しなど、安全と免許を脅かす行為は可能な限り行わないよう心がけて、

「長く安定して稼げるドライバー」を目指してください。

● 安全運転は絶対条件 無理な運転は厳禁

前項の繰り返しになりますが、どんなに急いでも、安全運転が最も重要です。

お客様の要望があっても、危険な運転は断固として拒否しましょう。

また、天候が悪い時は特に慎重に、車間距離を十分に取り、スピードを控えめにする。

これらがプロドライバーとしての誇りであり、原則でもあります！

● 定期的な休息は必須 健康管理を最優先！

これも繰り返しになりますが、長時間の運転を安全に行うために、定期的な休息と健康管理は不可欠です！

睡眠時間の確保、適切な食事、定期的な運動を心がけ、常に健康な状態を保てるよう意識しましょう。

また、会社で行われる年に 2 回の健康診断は必ず受診し、自身の身体のことを理解・

把握しておくことも大切です。

**そして体調不良のときは決して無理はせず、
「休む勇気」を持ってください。**

**これらは、安全運転と楽しいドライバー生活の
基盤となる、重要な「意識」と「習慣」です。**

最後に

**僕が持っているノウハウ・経験の一部を書き
連ねたこのレポート。**

**内容・量ともに大ボリュームとなりましたが、
最後までよんでいただき、本当にありがとう
ございます！**

**このレポートを実践できる覚悟があれば、タク
シードライバーとして「上位 10%以上」の
圧倒的な売上 = 収入 を手にすることができます。**

**「ガチで稼ぎたい方だけが、ここで紹介した
技術・スキルを使う資格がある」と考えている
ので、このレポートを参考に、**

**「あなたにもぜひ実りあるタクドラ生活を送っ
ていただきたい」と願っています！**

**そして例の如く、「同志」を絞っていくために
も、今回のレポートの感想を僕に送っていただ
けると嬉しいです。**

**自己紹介、感想を書かないで「クレクレ！」と
言ってくる属性の人と繋がりたくないので、
どうぞご容赦ください(笑)**

タクオ 