

## タイムズ24社との業務提携について

東京海上日動火災保険株式会社(取締役社長 広瀬 伸一、以下「当社」)は、近い将来にシェアリング・MaaS(Mobility as a Service)社会が本格的に進展することを見据え、予約制駐車場サービスと当社の保険・サービス・ネットワークが相乗効果を発揮して新たな価値を提供すること、人と人々が安心・安全に出会ってクルマを利用できる環境を作ることを目的に、タイムズ24株式会社(代表取締役社長:西川 光一、以下「タイムズ24」)と業務提携契約を締結いたしました。

### 1. 背景

モノや場所などを多くの人と共有して利用するシェアリングエコノミーや、あらゆるモビリティサービスを「1つのサービス」として繋げる Mobility as a Service(MaaS)は、社会の課題解決や利便性向上に資する仕組みとして、国の成長戦略にも掲げられるなど、様々な分野で注目度が高まっています。

なかでも「駐車場」は、交通領域におけるシェアリングや MaaS の進展を支える上で不可欠な要素の1つであり、近年は時間貸駐車場に加え、空きスペースを有効活用したい方と確実にクルマをとめたい方をマッチングする予約制駐車場サービスの利用も増加しています。

しかしながら、イベント開催時の会場、駅周辺、住宅地など、駐車場が不足しているエリアが数多くあり、駐車場を探すためのうろつき走行による渋滞や路上駐車などの問題が発生することもあります。

これまで当社は、『安心と安全』の提供を通じて、豊かで快適な社会生活と経済の発展に貢献する」という経営理念のもと、業界で初めてとなるドライブレコーダーを活用した保険商品の開発や、市町村やNPO法人などが自家用車を用いて有償運送する場合の保険の開発など、カーライフやモビリティサービス領域において、安心・安全をお届けする取り組みを行ってまいりました。

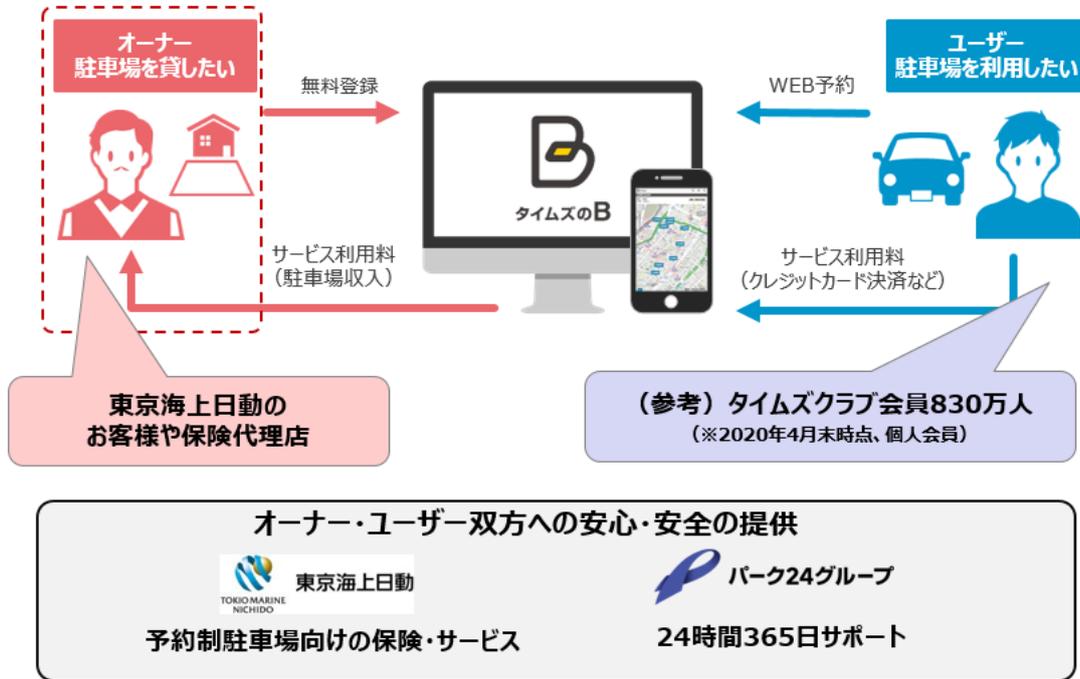
当社はこうした取り組みをさらに加速させ、わが国において駐車場のリーディングカンパニーであるタイムズ24と提携し、タイムズ24の予約制駐車場サービスと、当社の保険・サービス・ネットワークが相乗効果を発揮することで、不足する駐車場の確保をはじめとする社会課題の解決や、利用者の安心・安全や利便性の向上につなげてまいります。

### 2. 具体的な取り組み

駐車場ビジネス・ネットワークにおいて国内で圧倒的な実績・リソースを有するタイムズ24の強みと、豊富な法人・個人顧客や全国約5万店の代理店ネットワークを有する当社の強みを掛け合わせ、以下の取り組みを行います。

- 当社のお客様や保険代理店を通じて、タイムズ24の予約制駐車場サービス「B」のネットワーク拡大を図り、事業者・個人の遊休スペースの収益化、本業誘客などによる収入確保、不足する駐車場の確保、違法駐車・渋滞の解消など、社会課題の解決に貢献してまいります。
- ユーザー・オーナー双方にさらなる安心・安全をご提供することを目指し、予約制駐車場や MaaS 領域におけるリスクの調査や保険・サービスの研究開発を進めてまいります。

<イメージ図>



**3. 今後について**

当社は今後も、MaaS 領域の取り組みを加速させ、様々なパートナーと共に地域・社会の課題解決に取り組んでまいります。

以上