

Media Information  
2018年3月28日

## BMW グループとダイムラーAG がモビリティ・サービスの統合に合意

- 自動車の草分けと革新の先導者により、将来の持続可能なアーバン・モビリティの方向付けを主導
- シームレスで、多様性があり、早く、すぐに利用できる独自の顧客サービスを生み出すための協力関係を形成
- オンデマンド・モビリティのためのエコシステム:カーシェアリング、ライド・ヘイリング、パーキング、チャージング、マルチモダリティを一元化
- アーバン・モビリティと大都市における QOL(生活の質)という課題に対する持続可能な解決策
- この合併事業は、両社のデジタル・ビジネス・モデルを確実に拡大

ミュンヘン/シュツットガルト:BMWグループとダイムラーAGは、顧客に持続可能なアーバン・モビリティ・サービスを提供するために、単一の供給者として協力することを発表した。両社は本日、両社のモビリティ・サービスに関する事業単位について合併する契約を締結した。責任ある競争当局の審査および承認を条件として、BMWグループとダイムラーAGは、カーシェアリング、ライド・ヘイリング(相乗り)、パーキング、チャージング(充電)、マルチモダリティ(多様式)の各分野における既存のオンデマンド・モビリティ・サービスを組み合わせ、戦略的に展開する予定である。両社は、それぞれが所有するモビリティ・サービスを含む合併事業モデルの株式を50%ずつ保有する。また、それぞれのコア・ビジネスにおいて両社が引き続き競合する立場であることに変わりはない。

この取引の目的は、革新的なモビリティ・サービスのプロバイダーとして優位に立つことである。持続可能なアーバン・モビリティを達成するため、両自動車メーカーは都市やコミュニティなどで提携企業をサポートして、顧客にユニークな体験を提供できるような将来のモビリティを形成することを目指している。

提携企業は、顧客が指先ひとつで利用できるインテリジェントでシームレスに接続されたモビリティ・サービスの包括的エコシステムを提供することになる。またBMWグループとダイムラーAGは、共にこの新しいビジネス・モデルを持続的に成長させ、世界規模でのサービスを提供可能にする計画である。企業として提携することで両社はアーバン・モビリティや顧客ニーズの変化によって生じる課題に対処し、大都市におけるQOL(生活の質)を向上させるために、都市、地方自治体、およびその他の利益団体と協力する。この合併では、カーシェアリング用電気自動車の提供や、充電機能や駐車方法に関する容易なアクセスの提供などにより、エレクトロモビリティを促進する。その結果、持続可能なモビリティ・サービスを体験したり、利用したりすることがより簡単になる。

BMW AG 取締役会会長のハラルド・クルーガーは、次のように語る。「BMWグループは将来のモビリティを形作り、そのための新たな方向性を打ち出します。当社の企業戦略である NUMBER

ONE> NEXT (ナンバー・ワン>ネクスト)は、BMW グループに、デジタルの未来、およびエミッション・フリー(排出ガスのない)の未来へ向けたロードマップを示します。計画に従って両社のモビリティ・サービスを組み合わせることで、独自のデジタル・エコシステムが構築されます。この提携により、お客様はエミッション・フリーの未来のモビリティを、より簡単に実現することができます。両社は、引き続き最高のプレミアム・カーづくりのためのライバル関係を維持します。このモビリティ・サービス合併計画は、両社のリソースを分け合い、新たな競争相手に強いシグナルを送ることになるでしょう。」

ダイムラーAG 取締役会会長兼メルセデス・ベンツ・カーズ統括のディーター・ツェツェ氏は、次のように語っている。「自動車技術の先駆者として、将来のアーバン・モビリティを形成するという仕事を他の人たちに任せることはできません。将来はこれまで以上に車を所有しないで車で移動をしたい人が増えるでしょう。私たちは、アーバン・モビリティのためのユニークで持続可能なエコシステムを開発するため、両社の専門知識と経験を組み合わせることを望みました。ダイムラーは、CASE(ケース)戦略を通じて自動車メーカーからモビリティ・サービスの提供者への変革を積極的かつ体系的に追求しています。CASEとは、コネクティビティ(connectivity)、自律走行(autonomous)、シェア&サービス(sharing & service)、電気自動車(electric mobility)の頭文字からなる略語です。」

BMW AG 取締役会のメンバーで、BMW グループのMINI、ロールス・ロイス、BMW Motorrad、カスタマー・エンゲージメント、およびデジタル・ビジネス・イノベーション責任者のピーター・シュヴァルツェンバウアーは、次のように語る。「モビリティの未来は都市にあります。都市をより生活しやすくするための鍵は、持続可能な輸送方法とモビリティ・サービスを使いやすく、かつ複合的に組み合わせたインテリジェントかつシームレスなサービスです。当社の従業員の先駆的な仕事ぶりや取り組みが、こうしたサービスを提供するための価値ある基盤となりました。彼らが成し得たすべてについて感謝したいと思います。」

ダイムラーAG 取締役会のメンバーで、ファイナンス&コントローリングおよびダイムラー・フィナンシャル・サービスの責任者のボード・ウバー氏は、次のように解説する。「『将来の持続可能なモビリティは柔軟性と接続性を持つ』、これが、当社のパートナーであるBMW グループと共有するビジョンです。私たちは共に、何百万もの顧客に極めて魅力的な製品やサービスを提供し、生活を楽にし、環境をより暮らしやすいものにすることができます。計画中の合併事業が提供するサービスは、都市が提供するモビリティ・サービスを補完するものとなります。」

折半出資による合併事業モデルは、以下の5つの分野で複合的なサービスを提供するように設計される:

- 1) **マルチモーダルおよびオンデマンド・モビリティ**(moovel および ReachNow):  
予約や支払い機能を有し、さまざまな移動手段をインテリジェントかつシームレスに結んで利用できるようにすることで、ユーザーにとって大きな付加価値が生まれる。また、都市におけるプライベートな移動という課題に対する解決策を提供する。
- 2) **カーシェアリング**(Car2Go および DriveNow):  
Car2Go および DriveNow は、世界 31 か所の大都市で合計 2 万台の車両を運用している。カーシェアリングは車両をより便利に利用でき、都市部の車両総数を減らすことに貢献できる。すでに 400 万人以上の顧客がこれらのカーシェアリング・サービスを利用している。
- 3) **ライド・ヘイリング**(mytaxi、Chauffeur Privé、Clever Taxi、Beat):  
ヨーロッパ最大のタクシー・アプリを利用して、タクシーを呼ぶか、あるいはフランスの大都市の場合、フランスのライセンスを持つドライバーを呼ぶことができるサービス。合計 1,300 万人の顧客と 14 万人のドライバーが、タクシー配車サービスの mytaxi、Clever Taxi、Beat か、またはプライベート配車サービスの Chauffeur Privé を通じてこの現代的かつ実用的で迅速なライド・ヘイリング・サービスを利用している。指先ひとつで見ず知らずの他人とタクシーを共有できる mytaximatch などの革新的なサービスは、都市において多数の一人乗車による移動車両を削減し、都心交通の混雑を緩和するために多大な貢献をしている。
- 4) **パーキング**(ParkNow、Parkmobile Group / Parkmobile LLC):  
チケット不要、キャッシュレスのオンストリート・パーキング(路上の駐車スペース)利用、または駐車場の検索、予約、支払いサービス。駐車スペースを探し回る走行時間を削減できる革新的なデジタル・パーキング・サービス。現在、駐車スペースを探している自動車が道路交通の約 30%を占めているという調査結果が示す通り、道路交通量を大幅に削減できる。
- 5) **チャージング**(ChargeNow、Digital Charging Solutions):  
世界中に 143,000 か所以上の充電スタンドを有する世界最大の公共充電ステーション・ネットワークを簡単に見つけ、充電し、支払いができるサービス。都市部での優先駐車権と組み合わせることで、電気自動車の普及を促進し、広くこの駆動技術を知らしめ、さらに移動方法に電気自動車を容易に組み込むことができる。

合併事業の設立は、ダイムラー・ファイナンシャル・サービスの評価と収益に大きな影響をもたらす。今年度内に競争当局の承認が得られれば、ダイムラーAG のグループ見通しに調整が加えられる。同社はダイムラー・ファイナンシャル・サービスの金利支払前税引前利益(EBIT)が前年より大きく増えるであろうと予想している。グループ全体で見ると、EBIT が前年よりやや大きくなる可能性が高いことを意味している。

**BMW  
GROUP**



Rolls-Royce  
Motor Cars Limited

**DAIMLER**

今年度内に関係当局の承認を得られた場合、合併事業の設立は BMW AG のグループ財務諸表において一時的な評価および収益への影響を引き起こし、その結果、同社の指標調整につながる。グループ・レベルでの税引前利益は、2018 年は前年比でわずかに増加する。また評価および利益への影響は、自動車分野の EBIT マージンに影響を及ぼさない。

合併プロジェクトは、それぞれ競争当局の審査および承認が必要である。最も理想的と思われるカスタマー・エクスペリエンスは、既に現時点で両提携企業のサービスの焦点となっている。したがって、当初は何百万人もの顧客にとって何も変更はない。既存のサービスは、同じレベル、同じ品質で提供される。