

# 私たちの想い・これまでの歩み

この資料では、EMot/MaaS Japanを企画・開発・運営している小田急電鉄次世代モビリティチームの、MaaSに対する想い・考え方やこれまでの歩みについて、ご紹介します。

## MaaSの捉え方

Mobility as a Service(MaaS)という考え方は、『自家用車を保有せず「移動の自由」を享受できるサービス』として提唱されました。

MaaSの取組の**定義や捉え方は多様化**していますが、その多くは、この転換を**実現するための手段**です。

「個別に運営されている交通サービスを束ね、一つのサービスとしてブランド化する」ことで、自家用車より魅力的にみせる。これを実現するために、複数の交通手段に対して電子チケット購入・利用や経路検索を可能にするアプリ・ウェブサイトがMaaSの取組と呼ばれます。EMotサービスも、この類型に該当します。

また、オンデマンド交通や自動運転など、新しい柔軟な交通サービスの導入が、MaaSの取組と呼ばれることも多くなっています。



### MaaSの定義・取組の広がり

複数サービス  
統合型

新サービス型

## MaaSは万能薬ではなく、地域課題の見極めと既存サービスの活用が重要

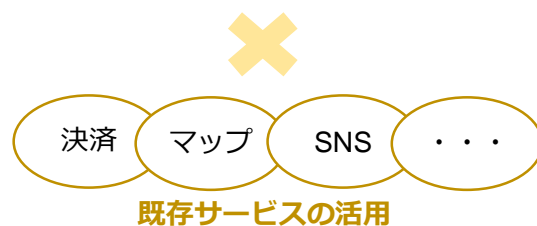
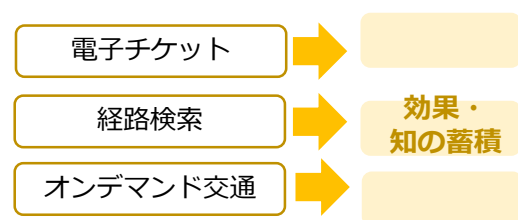
MaaSは、「自家用車保有を置き換える」という、提唱時の大目標が注目を集め、「モビリティ革命」を起こす万能薬のように言われることがあります。

しかし、個別の取組は、導入するだけで問題が解決する「**万能薬**」ではありません。

一方で、**地域の課題にあわせて導入**すれば、効果や将来に向けた知見を得ることができます。

また、**全てをモビリティに関する領域で解決するのではなく**、決済、マップ、あるいはSNS等の**他の領域のサービスと連携**することで、オンラインからの誘客強化や、現場の販売窓口・機器類の負担軽減に貢献できます。

加えて、MaaS導入の過程の中で、**現場オペレーションの見直し**とあわせて進めることで、交通サービスのDXに繋がっていきます。



現場のサービスにも組み込まれる中で、最終的には交通サービス全体の活性化に

## これまでの歩み

EMotサービスは、2019年秋にサービスを開始し、様々な取り組みや機能改善を続けてきました。2022年の秋には月次決済金額1億円を越え、多くの方にご利用頂いております。これからも現場で日々起きている社会やお客さまの課題に寄り添いながら、皆さまに信頼されるサービスとして進化を続けていきます。

リンクからニュースリリースをご覧ください

### MaaS Japanお取扱い金額（累計）

