

2024年4月23日

トヨタファイナンス株式会社  
Mysurance 株式会社

【日本初】新車購入者と販売店の相互扶助による新保険制度  
「愛車 PROTECT トヨタのミニ車両保険」の全国展開  
～保険料が毎月変動する新しい保険体験！「ハイブリッド型 P2P 保険」～

トヨタファイナンス株式会社（本社：愛知県名古屋市、代表取締役社長：西 利之、以下「TFC」）と損害保険ジャパン株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：石川 耕治）の子会社で少額短期保険業を営む Mysurance（マイシュアランス）株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：桐山 正弘、以下「Mysurance」）は、2023年8月より一部のトヨタ販売店（以下「先行販売店」）を通じて「愛車 PROTECT トヨタのミニ車両保険」（以下「本保険」）を先行販売してきました。今般、多くのお客様さまや先行販売店の皆さまからご好評をいただいたことを受け、取扱販売店を全国のトヨタ販売店に順次拡大してまいります。

（注）「愛車 PROTECT」は TFC と Mysurance の共同登録商標です。



トヨタファイナンス

MYSURANCE

新車購入者限定

- ☑ 万一の事故時には最大10万円を補償
- ☑ 自動車保険の等級には影響なし

**愛車 PROTECT**  
トヨタのミニ車両保険

愛車だからこそ、等級を気にせず修理したい。  
愛車にキレイに乗り続けるための Must item

## 1. 開発の背景

自動車保険は、車の事故によるさまざまな損害を補償し、ドライバーの安心・安全なカーライフをサポートする保険として、世の中に広く普及しています。

一方で、こすり傷や凹み傷等のいわゆる小損害事故時には、車両保険を使用することで自動車保険の等級がダウンし、次年度以降の保険料が上がることから、車両保険を使用せずに自己負担で修理するケース、または修理そのものをあきらめるケースがありました。

そこで、「愛車だからこそ、等級を気にせず修理してほしい」「愛車にキレイに乗り続けてほしい」という想いから、万一の事故時には最大10万円を補償し、自動車保険の等級に影響しない保険商品を

開発しました。

本保険は、Peer to Peer（ピア・ツー・ピア、以下「P2P」）<sup>※</sup>という仕組みを活用し、新車購入者の集団（以下「Pool」）を形成して、保険事故が発生した場合はこのPoolから保険金をお支払いします。保険料は、前月の保険金支払総額と加入契約数によって合理的に算出し、毎月変動します。また、「お客さまと販売店」の新たなコミュニティを創造するため、販売店（保険契約者）が保険料の一部を負担することができる、これまでにない新しい仕組みを構築しました。

（※）P2Pとは、いわゆるシェアリングエコノミーを保険に適用したもので、一般的に、保険金支払総額を加入契約数で均等に割り、保険料は一律後払いで領収するものです。

## 2. 本保険の特長

### (1) ビジネスモデル

お客さまは「自動車保険の等級を維持し、愛車にキレイに乗り続けられる」、販売店は「お客さまとの接点強化、事故車の入庫につながる」ほか、保険料の一部を販売店（保険契約者）が負担することで、買い手と売り手の相互扶助を実現することができます。またP2Pの特性上、保険事故（＝保険金支払い）が少なければ翌月の保険料がすぐに安くなること、毎月の保険料推移をお客さま（加入者）が把握できる仕組みを構築していること等により、事故の無い世の中への機運が高まることで、『三方よし』のビジネスモデルの構築を目指します。

### (2) 3つのPROTECT

本保険では「愛車」「等級」「お財布」をPROTECTします。



## 3. 商品概要

### (1) 補償内容

自損事故や車同士の事故はもちろんのこと、飛び石やいたずら傷など、車両保険の一般条件と同等の幅広い補償を提供します。1事故あたり最大10万円を補償します。

（注）加入の条件として、本保険で補償対象とする自動車が他の自動車保険において次のいずれかの条件を満たす場合に、ご加入いただけます。

- ・車両保険の免責金額（自己負担額）が10万円以上の場合
- ・車両保険をセットしていない場合

### (2) 毎月合理的に保険料を算出

保険料は、前月の保険金支払総額と加入契約数によって合理的に算出し、毎月変動します。なお、保険料は前月の結果に基づき領収します。

(注) 保険料上限額が設定されているため、毎月の保険料は一定金額以内に収まる仕組みとなっています。

### (3) ハイブリッド型 P2P 保険の仕組み【日本初】

従来の P2P 保険は、「保険会社とお客さま（保険契約者）」という関係で、お客さま同士で保険料を負担し合うことが一般的でしたが、本保険は、「お客さまと販売店」の新たなコミュニティ創造を目指した、全く新しいハイブリッド型 P2P 保険として、販売店（保険契約者）が保険料の一部を負担することができる仕組みを構築しました。

(注) 販売店（保険契約者）は、途中で保険料負担額の設定を変更することが可能です。（ビジネスモデル特許出願中）

## 4. 加入方法・保険金請求方法

お客さまは、ご自身のスマートフォンやパソコンから本保険に加入できます。加入手続きは、車検証の QR コードを読み取ることで自動車の情報が自動入力され、最短 3 分で完結します。デジタル技術を活用し、面倒な申込手続きを簡素化することで、UX 向上に努めました。

また、本保険は「事前登録」という機能を用意しており、お客さまは、新車購入（注文）時から納車までの間に事前登録いただくことで、自動車の車検登録予定日前にリマインドメールを受け取ることができるため、加入手続き漏れを防止し、納車日前に保険加入できます。納車当日に面倒な手続きが不要となり、安心して納車日を迎えていただけます。

万一の事故の際は、トヨタ販売店に入庫・修理していただき、お車の写真や領収書等を Mysurance のマイページ上でアップロードのうえ保険金請求していただくことで、最短で翌日にはお客さまの銀行口座に保険金をお支払いします。

(注) 「QR コード」は株式会社デンソーウェブの登録商標です。

## 5. お客さま・先行販売店<sup>※</sup>の声

(※) 千葉トヨペット、トヨタユナイテッド静岡、ネットトヨタ中部、福岡トヨペット、ネットトヨタ福岡、ネットトヨタ北九州

本保険にご加入いただいたお客さまを対象に実施したアンケート<sup>※</sup>では、「愛車 PROTECT に加入する決め手となったポイントを教えてください」という質問に対して、「等級ダウン（次年度以降の保険料）を気にせずに修理できるから」が最上位となるなど、多くのお客さまに、本保険の特長に共感していただいております。

(※) 2024 年 2 月 8 日～3 月 27 日の間に実施。有効回答者数：112 名

お客さま	<ul style="list-style-type: none"><li>・新車を購入した直後の運転に慣れない時でも安心して乗れるので、心強い。</li><li>・もっと早くにこのような保険があればよかったのと思う。</li><li>・（自動車保険の）車両保険に 10 万円の免責を設定することで、保険料がお得になるうえ、10 万円以内の修理なら、次年度以降の保険料を気にせずに修理できるのがいいと思った。</li><li>・チラシを見た瞬間にお得だと思った。</li></ul>
先行販売店	<ul style="list-style-type: none"><li>・（お客さまは）納車直後の事故で落ち込んでいる様子だったが、愛車 PROTECT に加入いただいたことで、愛車を迷うことなく修理することができた。『ありがとう。助かった。』との感謝の声をいただいた。</li><li>・お客さまのお車の小さな損傷にも対応ができ、（自動車保険の）保険料にも影響がないため、CS 向上に大きく貢献してくれる。</li><li>・小傷修理の際、自動車保険を使わずに修理できるというお話をすると、お客さまは皆、驚かれる。</li></ul>

## 6. 今後について

TFC では現在、全国のトヨタ販売店に、本保険制度の導入をお勧めする活動を行なっております。導入を決定したトヨタ販売店から順次（早ければ夏頃より）、お客さまに本保険のご案内を開始する予定です。

### 【問い合わせ】

- ・トヨタファイナンス株式会社 総合企画部（広報担当）：工藤  
Email : m2\_kudo@toyota-finance.co.jp
- ・Mysurance（マイシュアランス）株式会社 マーケティング部広報G：住田  
Email : sys\_marketing@mysurance.co.jp

### <トヨタファイナンス株式会社について>

<https://www.toyota-finance.co.jp/>

トヨタファイナンスは、トヨタグループの金融会社として、「モビリティ金融サービス会社」への変革を目指しています。「期待を超える金融サービスで、モビリティ社会の未来とお客さまの笑顔を創造すること」を企業理念に掲げ、自動車系金融会社ならではのユニークかつ最適なソリューションでお客さまの金融ニーズにお応えしています。

### <Mysurance 株式会社について>

<https://www.mysurance.co.jp/>

Mysurance（マイシュアランス）は、「保険に新しい価値を。お客さまに新しい体験を。そして、世の中をもっとスマートに。」をミッションに掲げ、デジタル技術を活用してお客さまの多様なニーズに寄り添う商品やサービスを提供することで、従来にない保険の新しい体験と価値を創造していきます。

以上