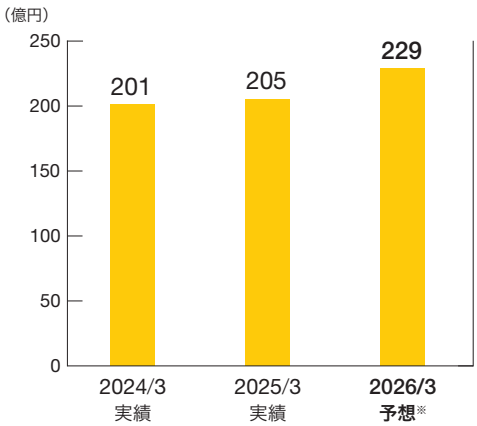


新規領域

「グリーン・モビリティ」の事業化

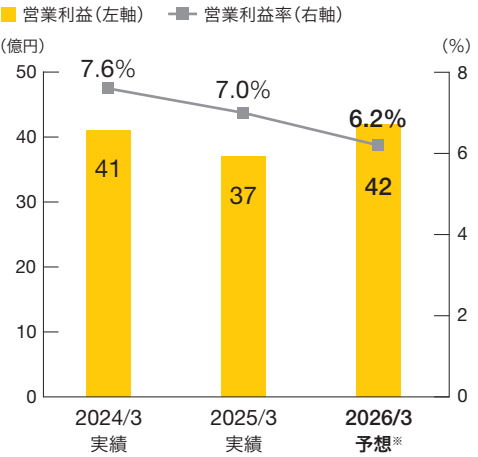
多様なパートナーとの共創により、  
環境・社会課題を解決するビジネスモデルの創出を通じて、新たな収益源を創出します。

モビリティ事業 営業収益(外販)



※2025年7月30日に開示した予想数値

モビリティ事業 営業利益



主要サービス

車両整備

ヤマトグループの車両を管理・整備してきたノウハウを活かして、トラック運送事業者などに対して、マルチブランドでの自動車整備や物流施設・設備の管理、保険販売などのトータルサポートを提供しています。全国の整備拠点と土日・夜間を問わない24時間365日体制を強みとして、お客様の車両の稼働率の最大化に貢献しています。

EVライフサイクルサービス

ヤマトグループ内での環境投資や実証実験を通じて蓄積したEVおよびエネルギーマネジメントなどのノウハウを活用し、車両を使用する事業者の円滑なEVの導入・運用やメンテナンス、エネルギーマネジメントなどをワンストップで提供します。導入時の負荷や初期投資を抑えながら、事業者の脱炭素化の取組みを支援しています。

ヤマトグループのリソース・ノウハウ

EV  
約**4,200**台



太陽光発電設備  
約**130**基



車両整備拠点  
約**70**拠点



※2025年3月期末

「グリーン・モビリティ」の推進

ヤマトグループは、物流の2024年問題や気候変動への対応などの環境・社会課題に向き合い、ビジネスパートナーとともに課題解決に積極的に取り組むことで、温室効果ガス(GHG)排出量の削減や、持続可能で効率的な物流システムの構築、社員の健康

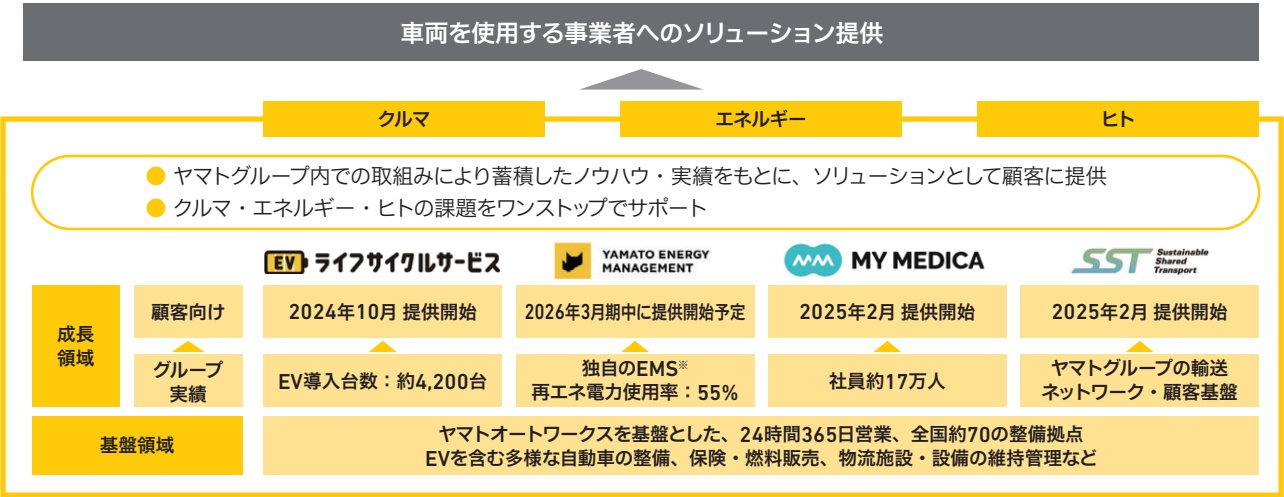
管理などの知見とノウハウを蓄積してきました。それらを「グリーン・モビリティ」のビジネスモデルとして磨き上げ、サプライチェーンの持続可能性を高めるソリューションとしてお客様に提供することで、ヤマトグループの新たな成長につなげていきます。

	車両を使用する事業者が抱える課題	ヤマトグループのこれまでの取組み※
環境課題	<p>■ GHG 排出量削減への対応</p> <p>日本は2030年度 GHG 排出量46% 削減(2013年度比)および2050年カーボンニュートラル実現を目指しています。事業者は国によって GHG 排出量削減が求められており、一定以上の GHG を排出する事業者は排出量の算定・報告・公表を義務づけられています。また、一部自治体では、大規模事業所に対して GHG 排出総量削減を義務づける独自制度を導入しています。</p> <p>■ EV・再生可能エネルギー由来電力(再エネ電力)の活用</p> <p>走行時に二酸化炭素を排出しないEVへの期待が高まる一方、EVの商用利用に向けては多くの課題があることから、本格的な普及に至っていない現状があります。</p> <p>課題の例</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・内燃車より高価な車両価格および、充電インフラ整備に伴う初期投資</li><li>・充電時間や航続距離などの課題による業務効率悪化の恐れ</li><li>・再エネ電力の効果的な活用</li></ul>	<p>▶自社の GHG 排出量削減 (2021年3月期比 △15%)</p> <p>▶サプライチェーン(Scope3)の GHG 排出量を測定する仕組みの検討 →詳細はP.45「環境戦略」参照</p> <p>▶集配業務で使用しやすいEVの実証・導入 (約4,200台)</p> <p>▶再エネ電力の活用 (再エネ電力使用率55%)</p> <p>▶独自のエネルギーマネジメントシステムの開発 →詳細はP.45「環境戦略」参照</p>
社会課題	<p>■ 深刻化する輸送力不足</p> <p>トラックドライバーの働き方改革に関する法律が2024年より適用される一方で、物流の停滞が懸念される「2024年問題」が顕在化しました。何も対策を講じなかった場合、2030年には輸送能力が34%不足し、荷物の遅延や物流コストの高騰につながるとされています。政府は物流の持続性向上に向けて「物流効率化法」と「貨物自動車運送事業法」を改正し、すべての荷主と物流事業者に物流効率化に取り組む努力義務を課しています。</p> <p>■ 従業員の健康管理の重要性</p> <p>トラック業界は50歳以上が約半数を占め、また労働時間も全職業平均より約2割も長いことから、健康リスクが他業種と比較して高いと言えます。また、健康起因事故が近年増加傾向にあることから、2021年より健康診断未受診のドライバーによる健康起因事故が行政処分の対象となりました。運送事業者にとって、社員の健康管理が事業継続に直結する喫緊の課題となっています。</p>	<p>▶運び方の見直し(中継輸送など)</p> <p>▶輸送パートナーの適切な働き方の支援</p> <p>▶ボックスチャーターやダブル連結トラックの活用</p> <p>▶貨物専用機の活用を含むモーダルシフトの推進</p> <p>▶健康経営の推進 ヤマトグループ内での再検査受診率98%</p>

※2025年3月期末

培った知見やノウハウを活用したビジネスモデルの事業化

これらの課題に対して、私たちが培ってきたノウハウを結集し、お客様へ「クルマ」「エネルギー」「ヒト」の各領域のソリューションをワンストップで提供することで、お客様の持続可能なサプライチェーン構築を支援すると同時に、ヤマトグループの新たな収益の柱として事業の拡大を図っています。



※エネルギーマネジメントシステム

新規領域

EV ライフサイクルサービ

EVライフサイクルサービス

事業戦略

車両を使用する事業者の脱炭素化に向けて、EVの導入・運用に関する支援をワンストップで提供する「EVライフサイクルサービス」を2024年10月より提供しています。

本サービスは、ヤマトグループが全国規模でEV導入を進める中で培った知見とノウハウを基盤として、EVの調達や効率的な活用ノウハウ、再生可能エネルギー由来電力(以下、再エネ電力)の供給、独自開発のエネルギーマネジメントシステムなどをパッケージ化して提供することで、車両を使用する事業者のスムー

》 強み

- ・全国約70の整備拠点／24時間365日営業のメンテナンス
- ・EVの大規模導入実績
- ・独自開発のエネルギーマネジメントシステム※1
- ・再エネ電力の供給※1

※1 2026年3月期中に提供開始予定



ズなEV導入と活用を支援します。また、バッテリーの価値を考慮した残価設定や補助金の活用などにより、脱炭素と経済性の両立を実現します。

今後は、車種・車格の拡大やバッテリーのリサイクル、交換式バッテリー対応EVの取り扱いなど、引き続き自社の脱炭素化を推進する中で得た知見をサービスに反映させ、事業者への提供価値を高めていきます。



2024年12月より、アルフレッサグループへサービスの提供を開始



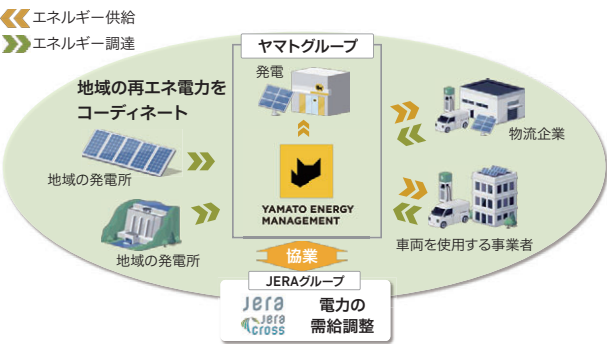
ヤマトエナジーマネジメント

事業戦略

太陽光発電などの再エネ電力は天候によって発電量が変動するため、発電した電力を効率的に活用するエネルギーマネジメントが求められます。ヤマトグループは2025年1月に電力の調達と提供を手がけるヤマトエナジーマネジメント(株)を設立しました。電力小売事業者として市場や地域の発電所から電力を調達することで、電力量や再エネ電力比率、コストをコントロールし、安定的に再エネ電力を調達できる体制を構築しています。

》 強み

- ・全国の拠点ネットワークを活かし、地域で発電された再エネ電力の「地産地消」を推進
- ・独自開発のエネルギーマネジメントシステム
- ・太陽光発電設備の導入



共同輸配送 (Sustainable Shared Transport)

事業戦略

企業間の垣根を越えた「共同輸配送」による物流の標準化・効率化を目指して、荷主企業や物流事業者など多様なステークホルダーが参画できる共同輸配送のオープンプラットフォームの構築に取り組んでいます。荷主企業の出荷計画・荷物量などの情報と物流事業者の運行計画などの情報をつなぎ、需要と供給に合わせた物流のマッチングを行うことで、トラックの積載率向上と安定運行を実現します。

サービス提供にあたっては、ヤマトグループが宅急便で培った

》 強み

- ・宅急便の提供で培った約180万社の法人顧客および3,500社以上の物流事業者とのパートナーシップ
- ・輸配送ネットワーク・オペレーション構築のノウハウ
- ・富士通(株)(共同出資者)のブロックチェーンなどの技術やサイバーセキュリティの知見を活用した安全なデータ連携基盤



顧客基盤や物流事業者とのパートナーシップ、輸配送ネットワーク構築のノウハウなどを活用して、安定した輸送力の確保と環境に配慮した持続可能なサプライチェーンの構築に取り組んでいます。

2025年2月より、宮城県から福岡県間において1日16便の幹線輸送の提供を開始しました。今後は対象地域やダイヤの拡充に加えて、マルチモーダルを推進し、共同輸配送を加速させていきます。

》 想定効果(2026年3月期末)

- ・持続的で安定した輸送手段の確保：協業パートナーの拡大
- ・GHG排出量の削減：削減率 42.2%※2
- ・ドライバーなどの労働環境、処遇の改善：省人化率 65.1%※3

※2 2026年3月期末の排出量をもとに、改良トンキロ法にて試算

※3 2026年3月期末の輸送量をもとに、年間運転時間を試算



MY MEDICA

事業戦略

ヤマトグループは、従前より医薬品の新たな流通ネットワークの構築に取り組んできたアルフレッサ(株)との連携のもと、自動車運送事業者の社員の健康管理と重症化予防を目的としたオンライン医療サービス「MY MEDICA(マイメディカ)」の提供を2025年2月より開始しました。

サービスの開発にあたっては、まずはヤマトグループ内でサービスの提供を開始しました。勤務形態が不規則で通院が続けにくいドライバーでも、休憩中などの短時間で手軽に受診できる運

用体制を構築し、再検査受診率の向上効果を確認しました。トラック・タクシー・バス業界などの自動車運送事業者にも本サービスをご利用いただくことで、社員の再検査受診を促し、未治療者および治療中断者の早期治療や重症化予防につなげるとともに、受診案内や受診状況の可視化などを通じて管理者の負担や行政処分リスクを軽減し、持続可能な物流・交通インフラの実現と経済価値の創出を図っています。



ドライバーは、休憩中などの空き時間を活用して受診可能

》 強み

- ・ヤマトグループ内での運用実績
- ・再検査受診率98% (一般的には50～75%)
- ・自動車運送事業者にターゲットを絞ったサービス設計
- ・ヤマトグループのネットワークを活用したおくすりの配送