



**YAMATO**  
**MOBILITY & MFG.**

**証券コード 7886**

# **地球に優しい輸送の未来づくり**

## **～ 創業100年へ向けた新たな挑戦 ～**

2025年12月12日  
個人投資家向け企業IRセミナー

**ヤマトモビリティ&Mfg.株式会社**

**1 当社概要**

**2 事業内容**

**3 決算概要**

**4 地球に優しい輸送の未来づくりへの挑戦**

# 1. 当社概要

---

- ・ 会社概要
- ・ 沿革
- ・ 拠点

## [創業]

1937年(昭和12年) 2月11日

創業88年

## [資本金]

1,168,614,272円

## [上場市場]

東証スタンダード市場 (コード番号7886 ※1995年JASDAQ店頭登録)

## [代表者]

代表取締役CEO / 鈴木 昭寿

代表取締役COO / 重岡 幹生

## [本社所在地]

埼玉県川越市古谷上4274

## [従業員数]

90名(単体) / 928名(連結) ※2024年3月末現在



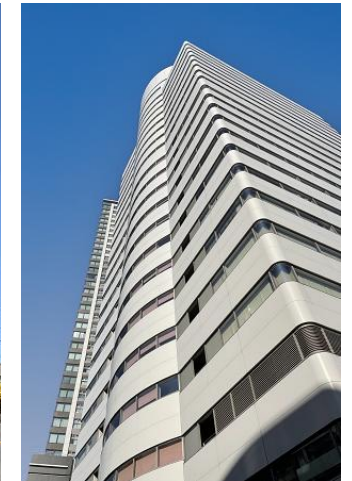
代表取締役CEO  
鈴木 昭寿



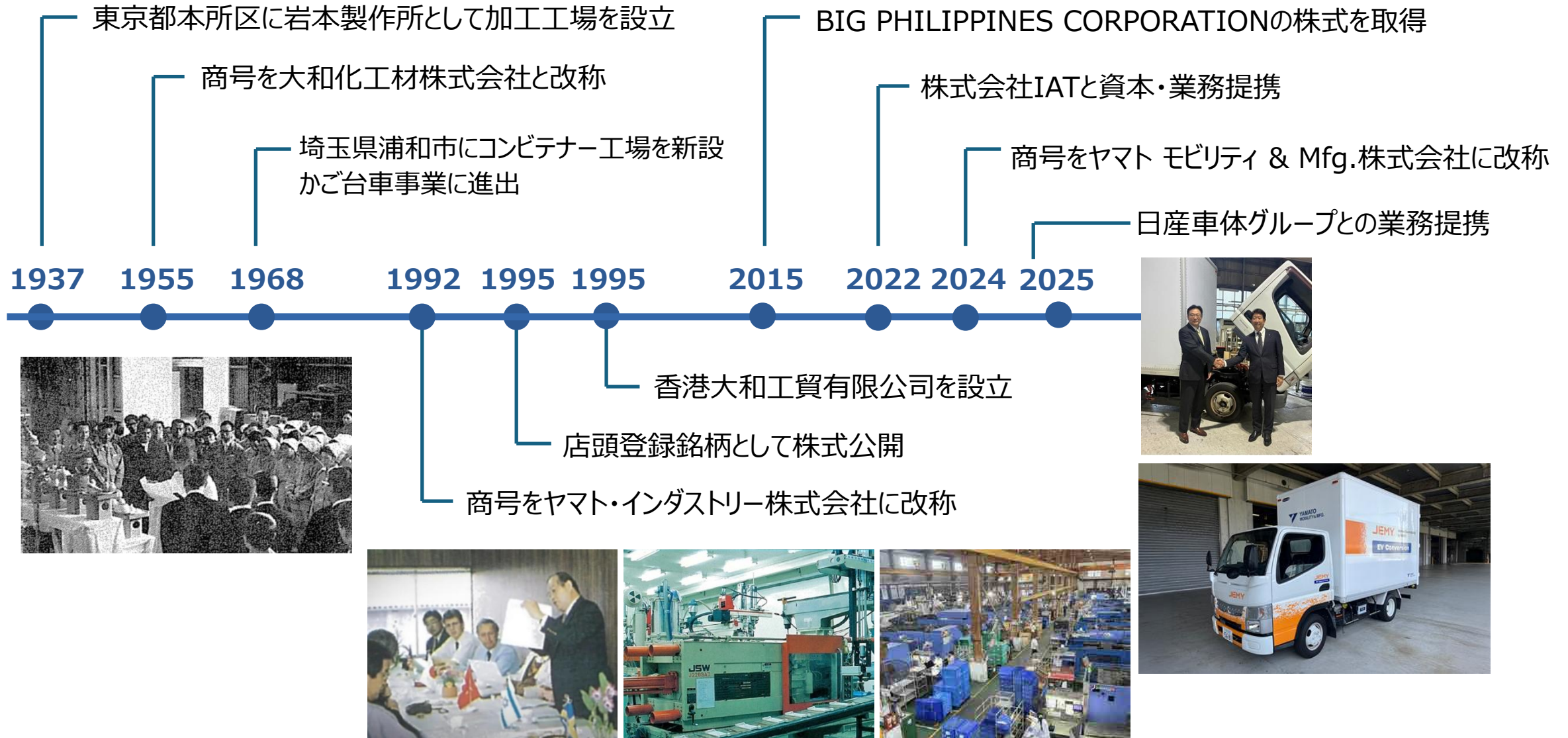
代表取締役COO  
重岡 幹生



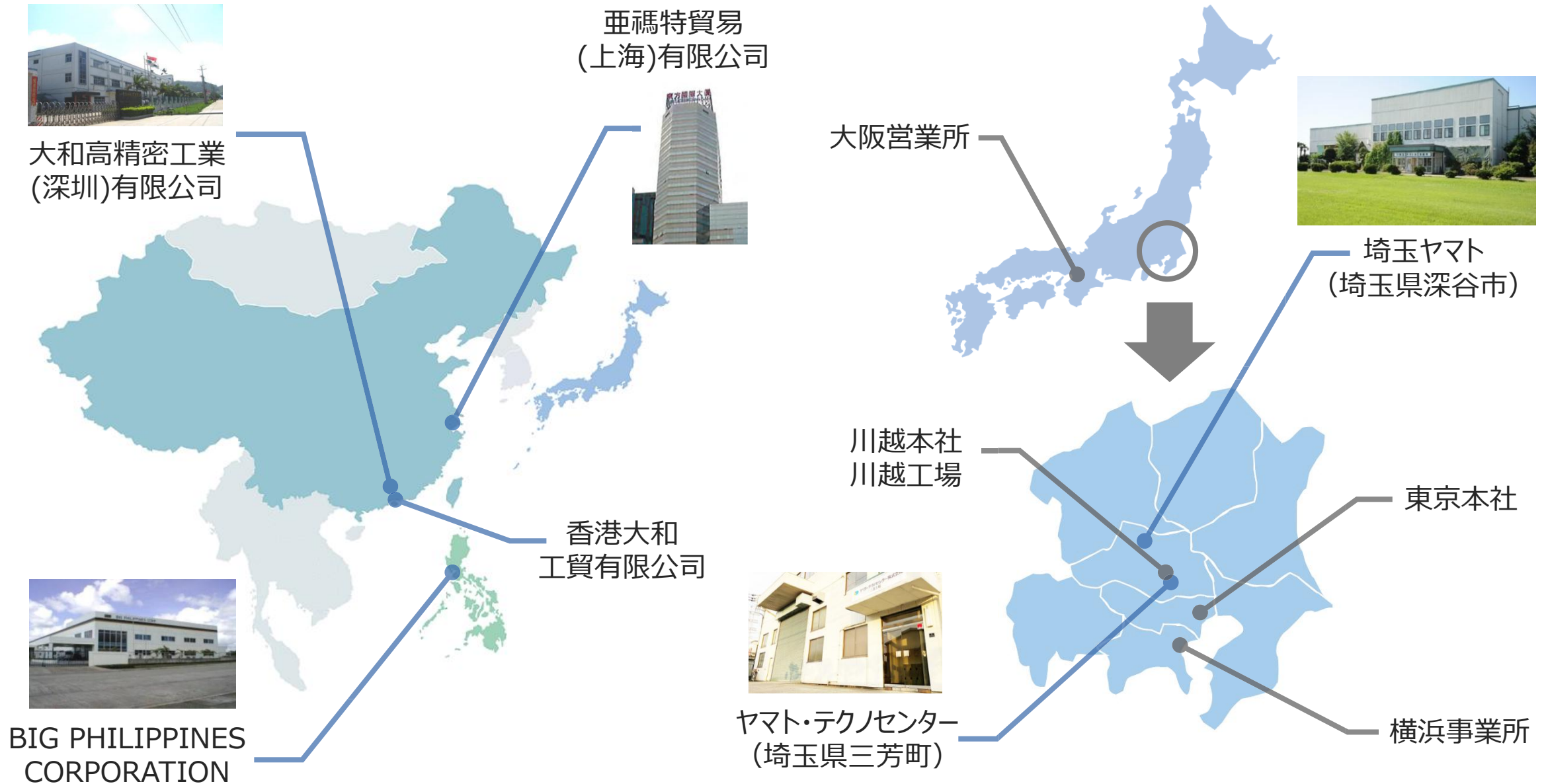
川越本社



横浜事業所





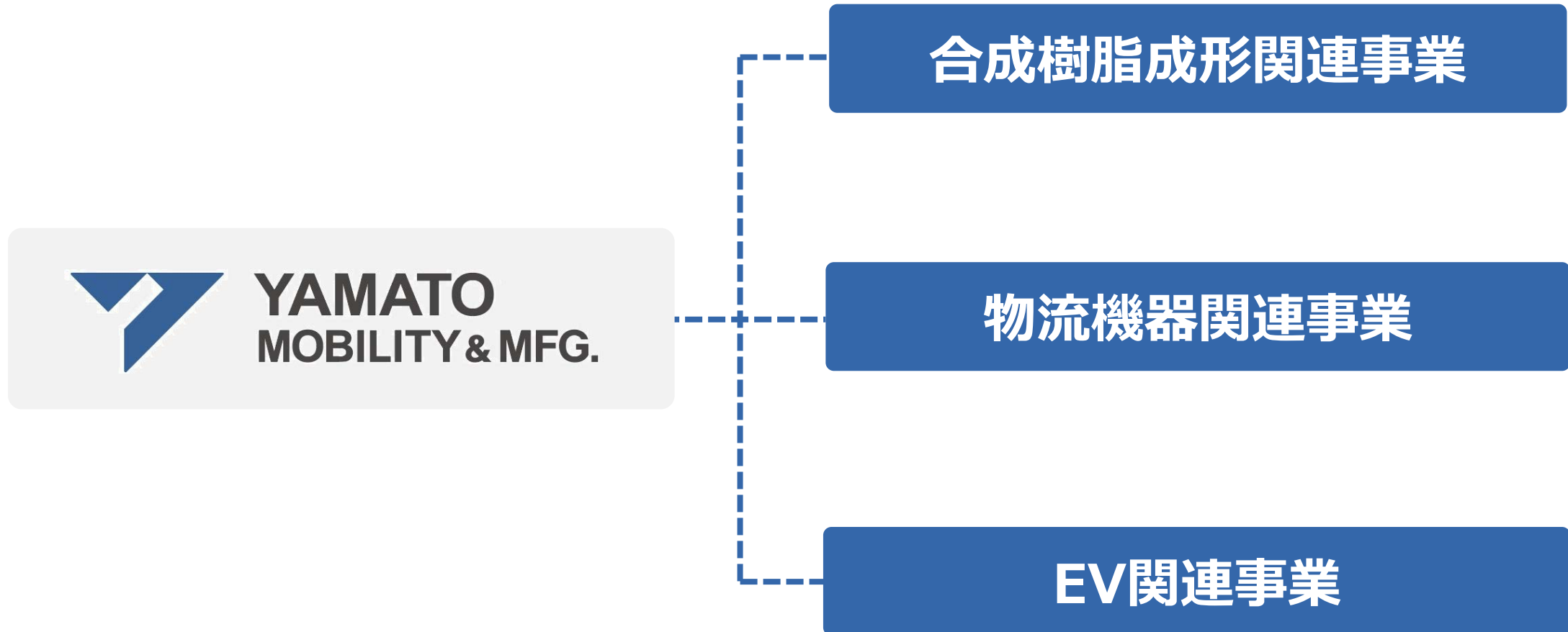


## 2. 事業内容

---

- ・ 合成樹脂成形関連事業
- ・ 物流機器関連事業
- ・ EV関連事業

## ヤマトを支える3つの事業



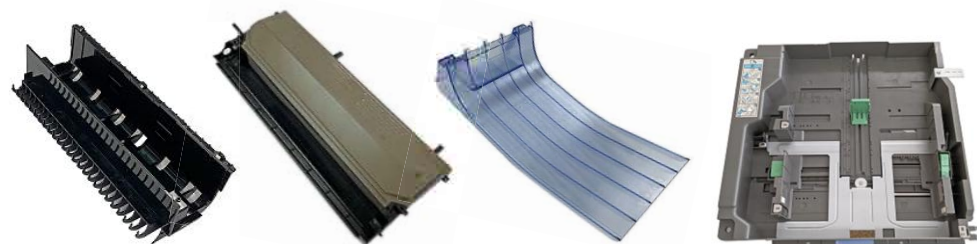


## 仕事の未来を支えるオフィス機器をサポート

B2B

その他  
25%

OA機器  
75%



## 自社製品：車中泊用 簡単窓枠排熱ダクト

YouTubeチャンネル「ごっつチャンネル GT-work」コラボ製品

B2C



Car Goods Magazine  
10月号に掲載されました

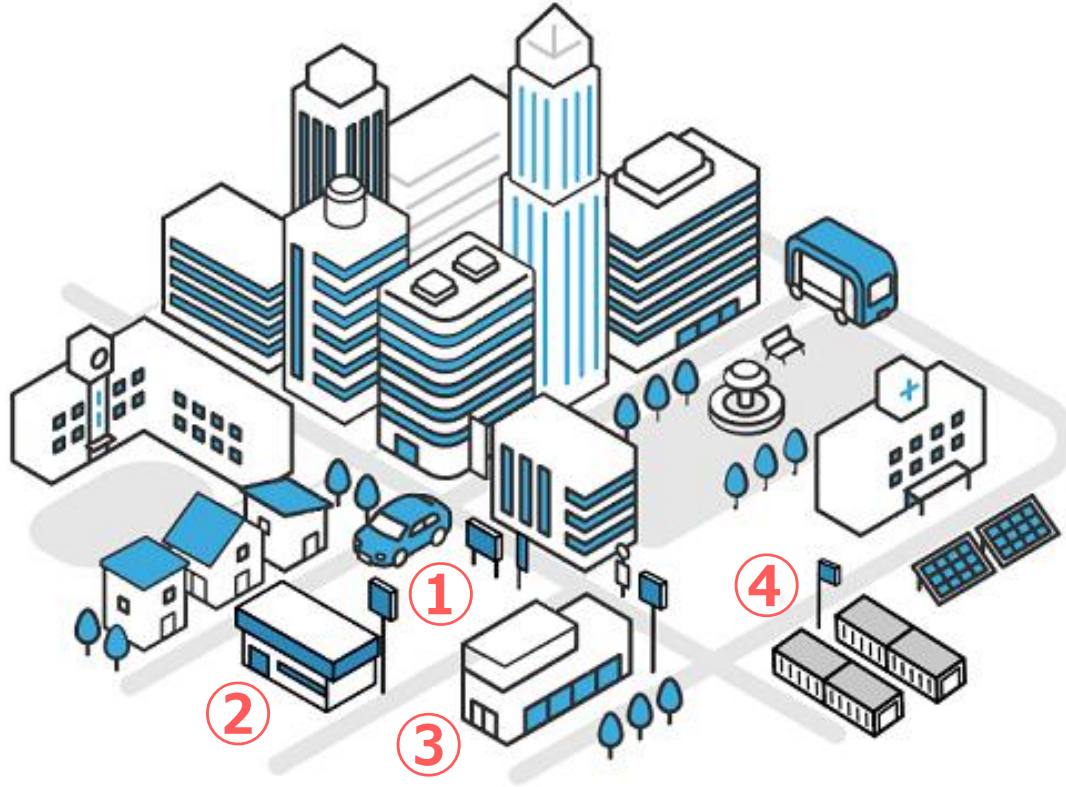


## ネットショップ開設



射出成形をコアとした樹脂成形品及び金型の製造・販売

## 全国の街づくりに貢献するヤマトの看板



◆企画・設計・製造・施工までワンストップサービス

◆真空成型を用いた製品の企画・設計・製造



## 日本初の“かご台車”（コンビテナー）の生みの親、物流革命の草分け

### ◆ 豊富な製品ラインナップと優れた商品開発力

18シリーズ56種の規格品に加え、ニーズに応じた特注台車も展開。  
当社の技術力と品質力は、各業界のお客様からご評価いただいております。



### ◆ 新製品 上下観音扉付ロールコンビテナー

【上下分割式の観音扉】

一部開閉で荷崩れや荷物の落下リスクを軽減  
上段・下段で用途に応じた柔軟な運用が可能



### ◆ 様々な現場で活躍

宅配などの物流拠点から、スーパーマーケット・ドラッグストアなどの流通店舗まで、幅広い業界で使用されています！



## 1 EVコンバージョントラック事業

- ◆ 高品質で信頼性の高い日本製中古トラックをEVに改造
- ◆ 新車のEVと異なる形で、日本のEV比率向上に貢献



### ◆ 新ブランド JEMY®

JEMYは「Japanese Electric Mobility by Yamato」の頭文字で、日本の電動モビリティ文化を変える想いを込めています。

## 2 EV完成車輸入販売事業

- ◆ 高品質・低コスト、日本市場に最適なEV車両をご提供
- ◆ IATとの提携を通じて、EV48をベースに開発進行中



## 3 汎用電池モジュール事業

- ◆ 2024年『国際物流総合展』にて、電池モジュール事業への参入発表。EV向け高性能バッテリーセルを多用途に展開し、高品質と低コストの両立を目指す。



## 3. 決算概要

---

**EV関連事業の立ち上げ遅れや中国子会社譲渡の影響により、今期業績は悪化の見込み  
事業再構築を推進し、EV関連事業の立ち上げを推進することにより、来期以降の業績回復を目指す**

	2025年3月期 実績	2026年3月期 (百万円)				
		2Q実績	当初計画	修正計画	中国子会社譲渡 の影響額 ※1	実質減
売上高	16,072	5,983	17,900	9,915	▲3,812	▲4,173
合成樹脂関連事業	12,795	5,017	12,424	7,858	▲3,812	▲754
物流機器関連事業	3,277	931	2,431	1,960	—	▲471
EV関連事業 ※2	—	35	3,045	97	—	▲2,948
売上総利益	1,785	667	1,920	1,125	▲137	▲658
営業利益	202	▲190	240	▲339	▲26	▲553
経常利益	81	▲279	170	▲520	▲11	▲679
当期純利益	▲339	▲203	120	▲526	▲11	▲635

※1. 2025年8月29日付で中国子会社の株式60%を譲渡したことにより、当該子会社は第3四半期以降、連結の範囲から除外され持分法適用関連会社となりました。その影響額を記載しています

※2. EV関連事業は、2026年3月期より報告セグメントに追加しました



**中国子会社3社を持分法適用関連会社化したことにより、2026年3月期売上高は当初計画より大幅に減少  
今後は持分法による40%の投資損益を、当期利益に計上することになる**

2025年8月29日付けで3社の株式の60%を譲渡（6/19公表済）

## 香港大和工貿有限公司

2025年度期末業績（単位：HK\$）

売上高 629,905,296

営業損益 ▲1,097,402

## 大和高精密工業（深圳）有限公司

2025年度期末業績（元）

売上高 341,440,676

営業損益 ▲1,673,711

## 亜碼特貿易（上海）有限公司

2025年度期末業績（元）

売上高 247,406

営業損益 ▲474,895

### 株式譲渡の影響

完全子会社から40%の持分法適用関連会社へ

#### 売上高

**計上せず**

今期影響額

▲3,812百万円

（下期売上計画）

#### 営業利益

**計上せず**

今期影響額

▲26百万円

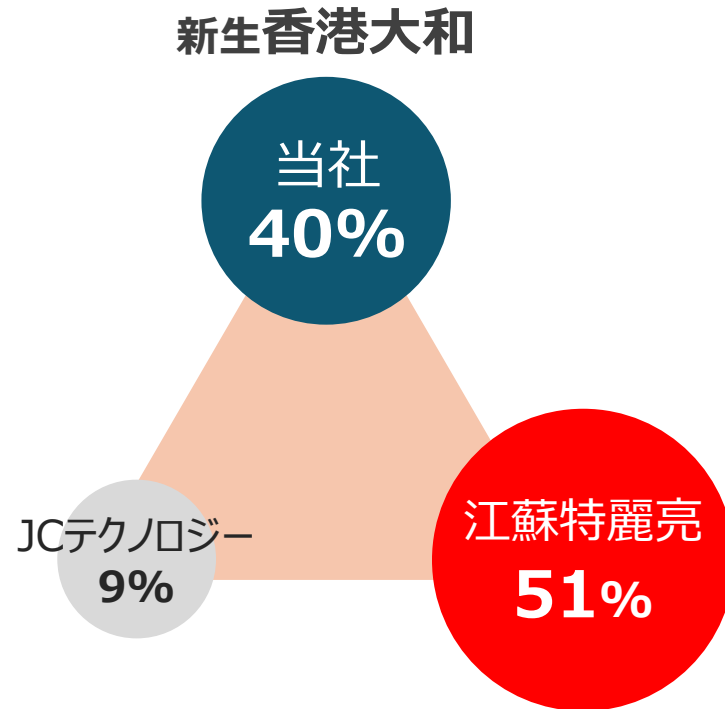
（下期営業利益計画）

### 当期利益

**持分法による40%の投資損益を計上**

**※合成樹脂関連事業において、下期売上は大幅に減少するものの、営業利益では黒字化を見込む**

江蘇特麗亮を新たなパートナーとして迎えることにより、合成樹脂関連事業の業績を  
安定的に維持しつつ、新パートナーとの新規事業立ち上げを模索し、新たな拡大を目指す



100%完全子会社から40%の  
持分法適用会社へ移行  
持分法による40%の投資損益を計上

## 江蘇特麗亮

事業内容 : 電子工業品加工/半導体材料製造、プラスチック成形



### 《期待されるシナジー》

- ◆ 技術連携による既存顧客への提案力強化
- ◆ ローカルネットワークを活用した新規市場開拓
- ◆ ハイエンド高付加価値製品への展開

## 4. 地球に優しい輸送の未来づくりへの挑戦

---

～ EVコンバージョントラック事業 ～

～2020年

2021年

2022年10月

2024年10月

長年の  
収益安定化



樹脂・物流による  
強固な事業基盤

自動車分野への  
進出検討




新たな収入源  
としての挑戦へ

戦略的  
パートナーシップ  
構築の加速



外部連携による  
事業促進

IATグループ  
との連携

 ヤマト・インダストリー  
(幅広い顧客資産を保有)



(中国No1 自動車開発会社)



シナジーの創出と  
競争力強化

社名変更  
(新たな挑戦への決意)

YAMATO  
MOBILITY & MFG.

JEMY®



地球に優しい輸送の  
未来づくりの実現へ





幅広い顧客資産を保有



中国No1 自動車開発会社

世界最大のEV市場から、  
競争力のあるEV技術や部品を導入

BUSINESS GROWTH



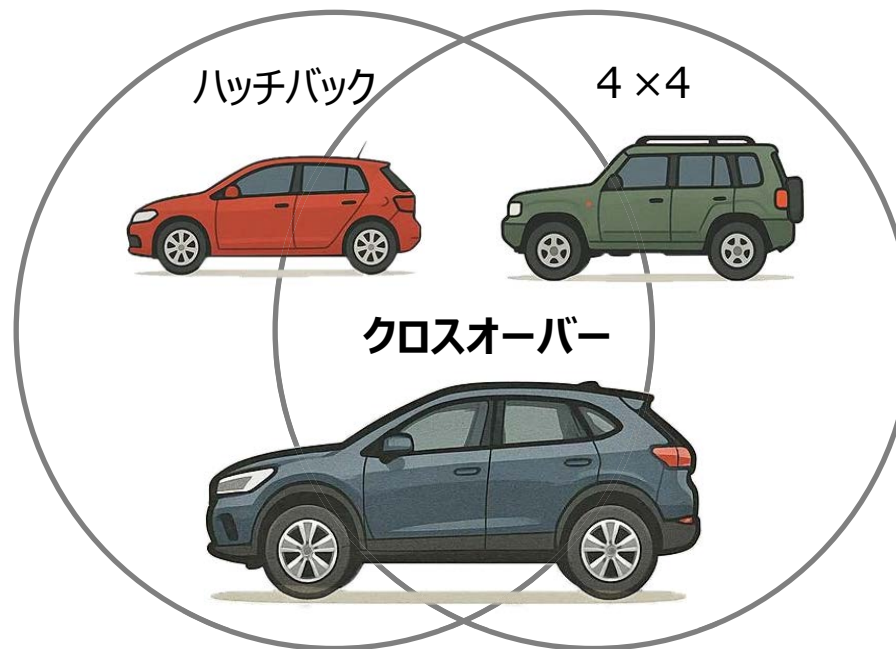
他社には無い、大きなアドバンテージ



## 新たな価値の創造



日産 キャシュカイ



商品開発リーダーとして**クロスオーバー**という新しいカテゴリーの車を開発



欧州を中心に、中国その他世界中で240万台の販売を記録



**各社新車開発のロールモデルとなる**

日産で培った“他がやらないことをやる”をヤマトでも実践



## 地球にやさしい輸送の未来づくり



中国EV技術の導入



環境に優しい物流車の開発



EVの普及に貢献

社会に必要とされ続ける100年企業へ

## ■ 何故日本でEVが普及しないのか？

①

EVトラックの  
価格の高さ



②

航続距離の短さ



③

バッテリー寿命の  
問題



④

充電インフラの普及が  
進んでいない



## 日本の 物流業界の課題



VS

CO2削減  
(環境)

利益確保  
(コスト)

「環境」と「コスト」の板挟み状態



**商用車のEV化は  
ビジネス継続の必須条件**

乗用車と異なり  
経済合理性が求められる

## 求められる イノベーション



**相反する課題を  
両立させる解決策**

## 当社の提案 唯一無二のビジネスモデル



**中古トラックの  
再利用によるEV化**

既存の資産をEV化することで、新車EV導入にかかる初期コストを削減



**「環境」と「コスト」の  
両立を実現**

無理なく環境対策を行い、同時にランニングコストの削減効果を実現



**循環型社会  
への実現**

本モデルは、お客様のビジネスを持続可能にし循環型社会の実現にも貢献

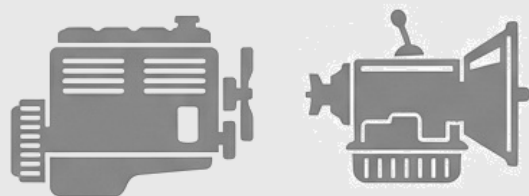
## EVコンバージョントラック事業のコンセプト ～新たな付加価値の創造と提供～



中古ディーゼルトラック

—

エンジン、ミッションなど



取り外し

再生

- 低コスト
- 高品質
- 短時間

国内初！



EVトラック

+

EVモーター、バッテリーなど



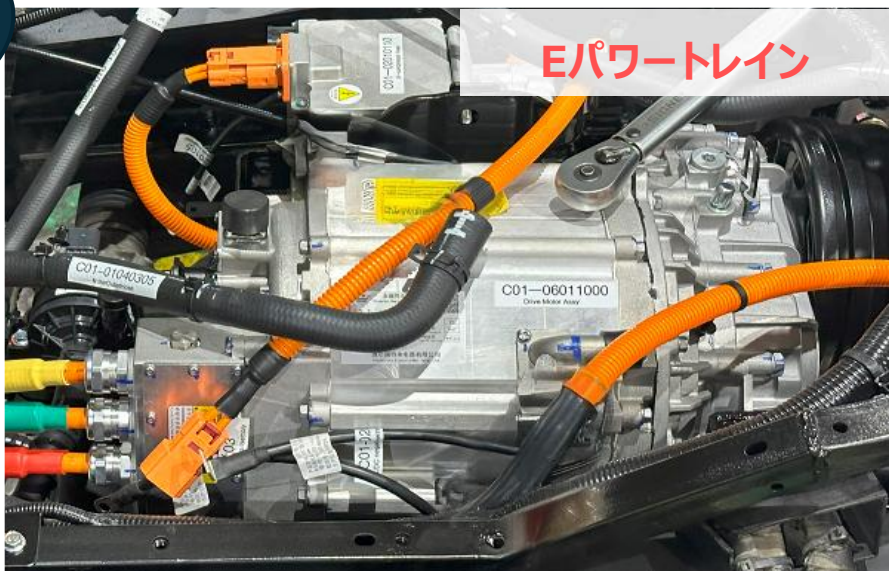
取り付け



1



2



## 信頼性、耐久性とコスト競争力の両立

### ① 日本製トラックの**耐久性**を保持

- シャーシ、フレーム、キャビン等の構造部品の活用
- 法定3か月定期点検、1年車検による十分な整備

### ② 中国製の競争力のある部品を採用

- 中国市場において実績があり、**コスト競争力**に優れたバッテリー、モーター等の部品を厳選し採用

◆ これらの**融合**により新車EV価格の1/3～1/4のコスト

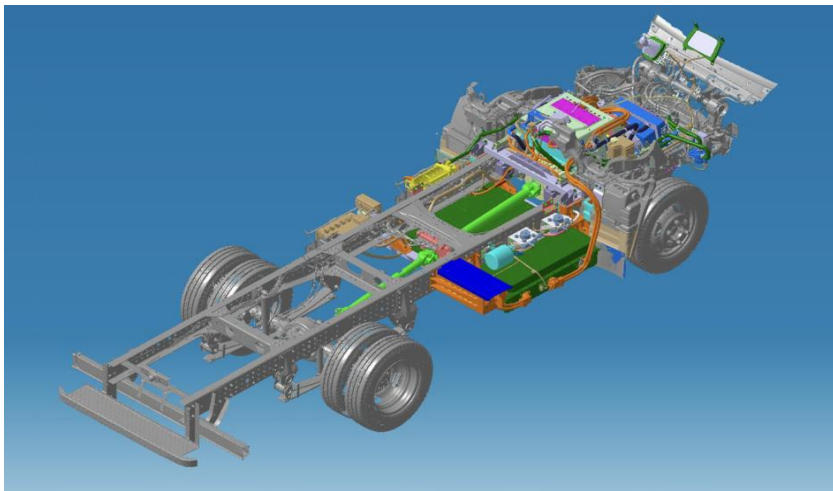
日中融合によるシナジーの創出



## わずか2日半でEV化完了！

- ◆ **改造キット** : 必要な部品をまとめてパッケージで提供
- ◆ **完全ボルトオン設計** : スキルを問わず安定した品質を実現

※ 改造キット 特別な工具を必要とせずに取り付けられるパーツのセットのこと  
ボルトオン 溶接ではなく、ボルトおよびナットにより部品を接合すること



## 短納期・高品質の実現



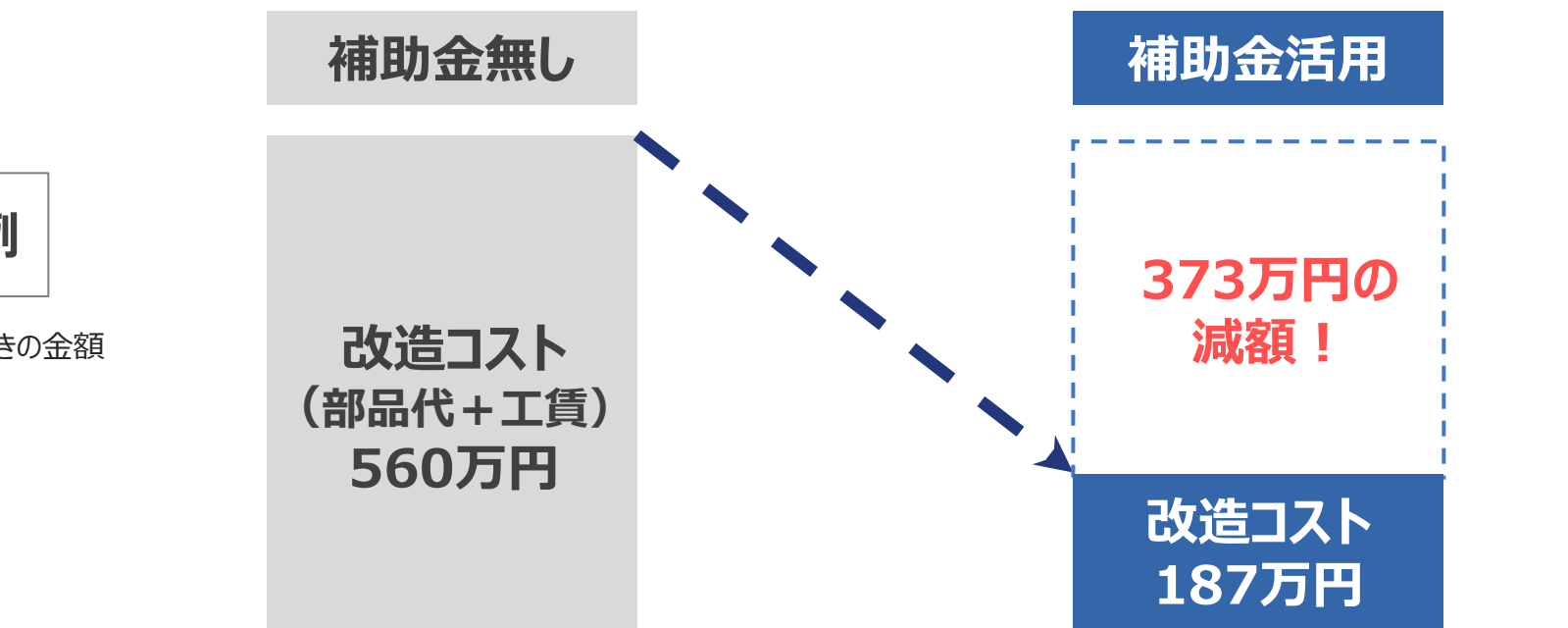
- 2024年7月、「EV改造トラック」が商用トラック電化補助金の支給対象として追加
- 2024年度（令和6年度）補正予算 商用車等の電動化促進事業にて、当社製品が補助金対象として正式認可
- 受付期間：2025年3月31日（月）～2026年1月30日（金）

<執行団体>



## 補助金活用例

注：改造コストは消費税抜きの金額



自己負担額 わずか1/3！

## EVコンバージョントラック事業

### ◆ 量産・量販前提のEVコンバージョントラックとして**国内初**のナンバー取得



SBSホールディングスへ初号車納車式（4/15）

### ◆ 大型トラックのEVコンバージョン開発に着手



三菱ふそう スーパーグレート25t



### ◆ 小型トラックの適用車種を拡大



三菱キャンター2tを来春追加予定

6月

## EVコンバージョントラック事業

### ◆ EVコンバージョントラックを中心としたPR/IR活動の積極推進

#### 1 マスメディアを通じた広報宣伝活動

- テレビ  
TV東京「ワールドビジネスサテライト」
- 新聞・雑誌  
・トラック総合情報誌「フルロード」  
・自動車専門誌「モーターマガジン」  
・日刊工業新聞



#### 2 デジタル媒体の積極活用を通じた広報宣伝活動

- ▶ SNSを活用した若年層・一般層へのアプローチ



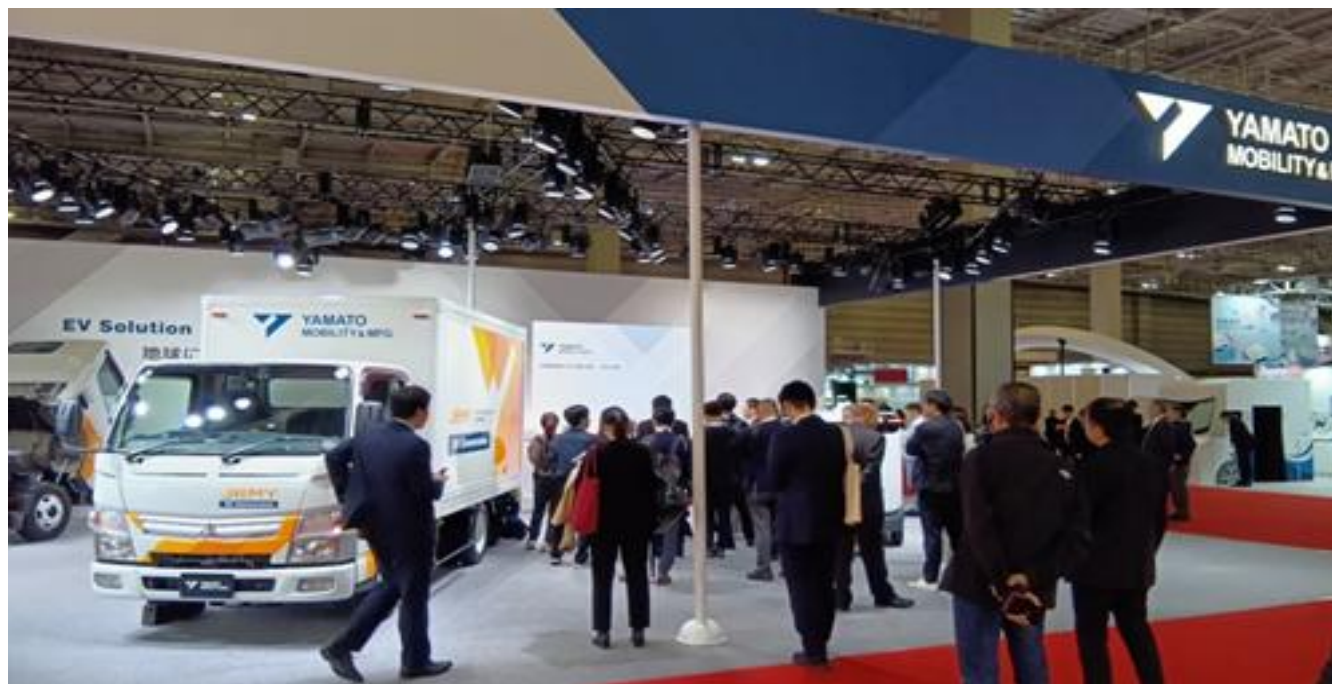
Instagram





## EVコンバージョントラック事業

### ◆ 2025 JMS (Japan Mobility Show) 出展を核とした広報活動



EVコンバージョントラックの認知度向上を図るため、既に販売を開始している1.5t車の生産車展示に加え、今回新たに2t車を発表、さらに自動搬送車(コンセプトカー)を展示し、多くのメディアや業界関係者の注目を集めた。



キャンター-2.0t（先行試作車）



自動運転 小型搬送車（コンセプトカー）

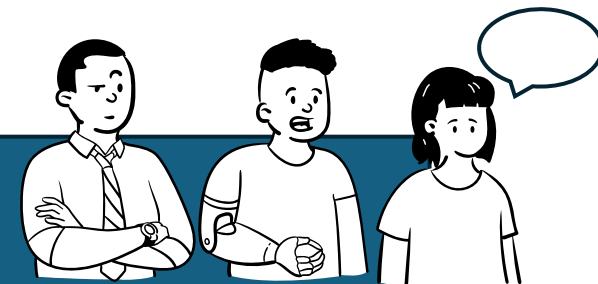
## ◆お客さまの**4**大懸念

1 **改造**に対する組立品質及びアフターサービスへの懸念

2 **中古車**ベースへの劣化・寿命懸念

3 **EV**そのものに対する懸念

4 **中国製**部品の品質懸念



5 **ドライバー**不足と**普通免許**の壁



これら懸念の払拭とベネフィットへの転換は持続的な成長には不可欠

## 日産車体グループとの業務提携で、組立品質及びアフターサービスの懸念を払拭



2025年10月  
架装委託基本結契約締結



### ① 中古車（ベース車）の 適正評価・診断



製品評価シートを用いた車  
両状態の定量的把握と品質  
保証

### ② 日産車体グループの 品質基準



日産車体グループの厳格な品  
質基準を導入することで、品  
質と信頼性を飛躍的に向上

### ③ 全国規模の サービス展開



関西圏に新たな生産拠点を  
確立し、全国のお客様へ迅  
速なサービスを提供



## EVそのものに対する懸念・中国製部品の品質懸念を払拭

### 各種パートナーシップ企業との連携による新たなサービスの提供

#### ④ バッテリー診断 /エネマネの推進



- 定期的なバッテリーSOH診断サービスの実施
- 充電設備やエネマネ等、EV運用に不可欠なインフラ整備を支援

#### ⑤ 安全性に優れた LFPバッテリーを採用



- 発火リスクの高い三元系バッテリーを不採用とし、リン酸鉄リチウムイオンバッテリー（LFP）を採用

#### ⑥ 世界基準で証明された 信頼性を確保

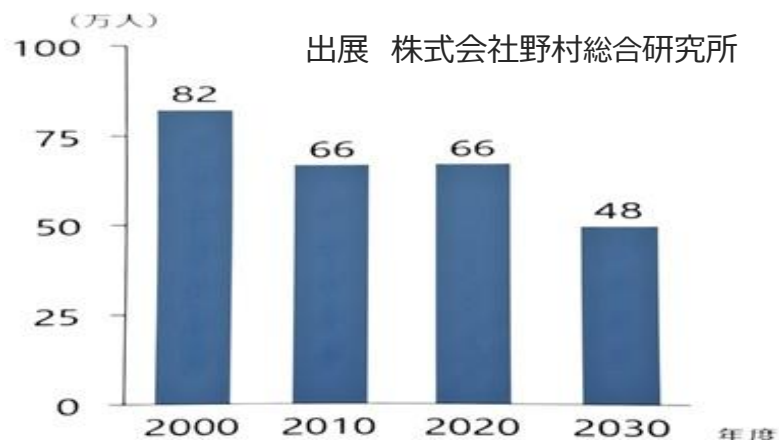


- 世界最大手CATL製のバッテリーを採用
- 大手グローバルOEMの採用実績が信頼性を証明

## ドライバー不足の懸念と普通免許の問題

### ◆ 減少し続ける営業ドライバー

人手不足により、企業は若年層や外国人ドライバーの採用を迫られています。

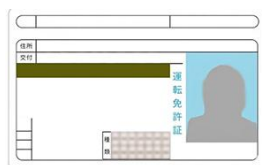


解決策

### ◆ 採用者がトラック運転できない



免許制度変更により、新人ドライバーの多くは普通免許でGVW（車両総重量）3.5トン未満車しか運転できず、中型トラックを運転できません。



普通免許  
(GVW3.5t未満)

### ◆ 日産車体グループとの業務提携

本年10月に生産委託で合意済みのAWKと新たに開発支援に関する業務委託契約を締結。

### ◆ 普通免許で乗れるEVトラックの開発

積載量1.5tクラスの日産アトラスのEV化により普通免許ドライバーを即戦力化できる車両を開発します。



日産アトラス（F24型）



アトラス生産ライン

※ 普通免許  
車両総重量3.5t未満の制約



車両全体

+



乗員

+



積載量

+

< 3.5 t

車両総重量

## 市場の現状



対象：小型ディーゼル/  
ガソリントラック



車齢：10～15年

車齢が高く、エンジンや排  
気系のメンテナンス負担が  
増加



積載量：1.1～3.0t

物流のラストワンマイル  
などで多用される、最も  
需要が多いクラス

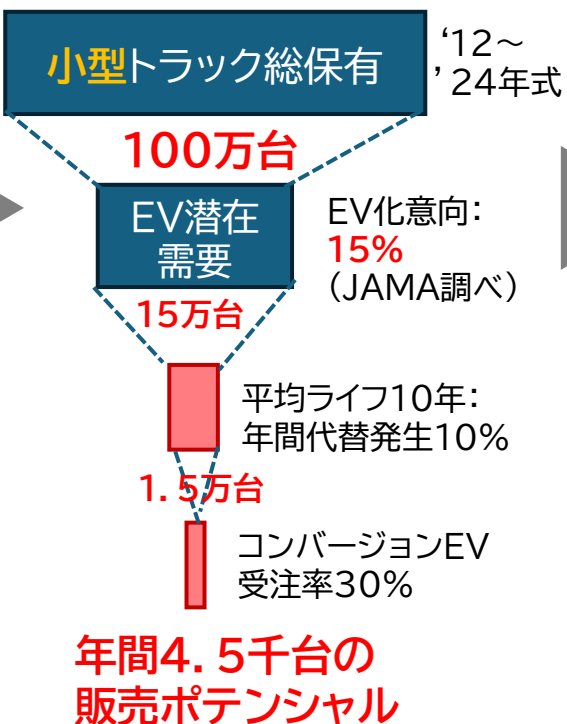


推定国内保有台数

100万台

## 潜在市場の規模

- 小型トラック市場から見た  
EVコンバージョンの潜在需要



## 唯一無二の優位性



高い技術力

世界最大のEV市場で鍛え抜  
かれた有数の自動車部品か  
らさらに厳選して採用



強力なパートナー提携

パートナー企業との連携によ  
り開発・生産・販売体制を強化



幅広い「製品ラインナップ」

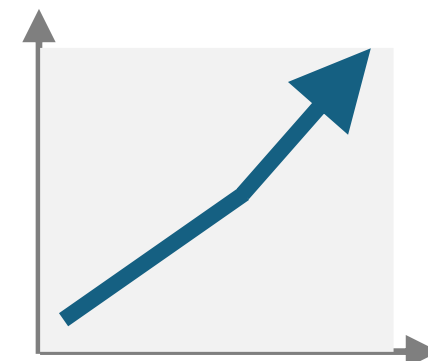
多様な車種に対応可能な  
コンバージョンキットを提供

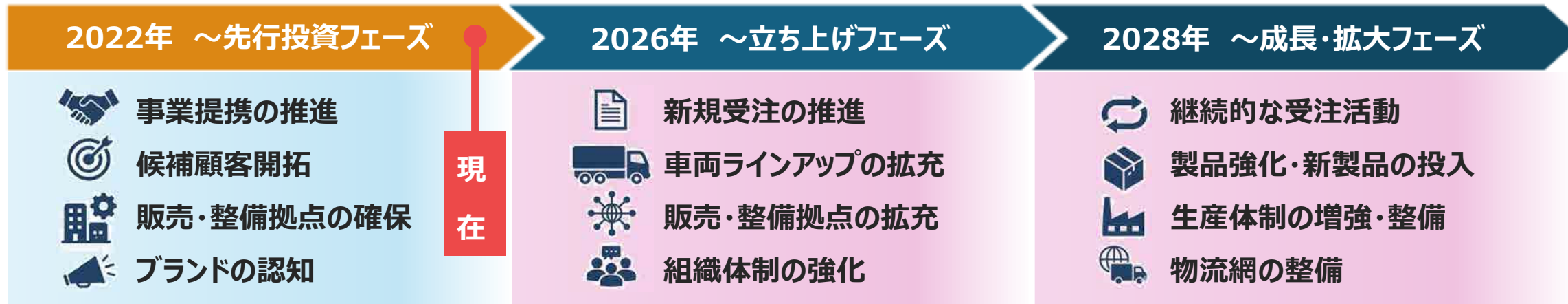
## 事業拡大イメージ



品揃え、地域拡大とパートナ  
ーとの強固な連携等、当社の優  
位性を活かすことで、売り上げ  
を伸長

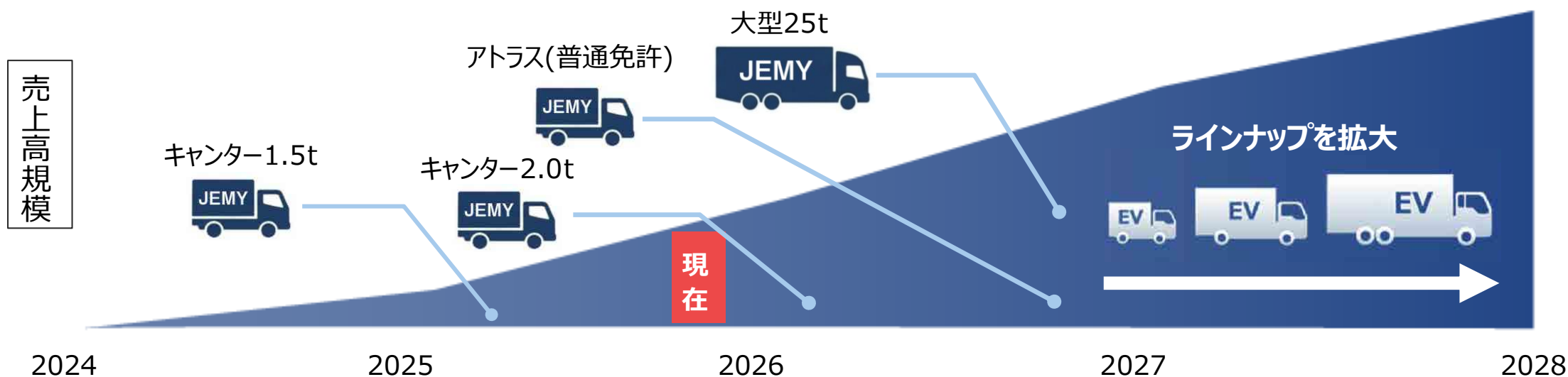
売上





**売上げ200億規模、営業利益 20億円を目標（2028年度）**

<売上高イメージ>





- ◆ EVコンバージョン化の先を見据えた、次世代物流ソリューション企業への進化
- ◆ IAT社との自動搬送車コンセプトカー共同開発による社会課題の解決



コード	上場市場	株価 12/11 終値
7886	東証STD	869円



出典：Yahoo! JAPAN ファイナンス

# EV Solution Provider

## 地球に優しい輸送の未来づくり

本日はご参加いただき、  
誠にありがとうございました。





## 【見通しに関する注意事項】



**YAMATO**  
**MOBILITY & MFG.**

本セミナーおよびセミナー資料に含まれる将来の見通しに関する記載は、現時点で入手可能な情報に基づいて判断したものであり、不確定な要素を含んでおります。実際の業績などは、今後のさまざまな要因の変化によって、これらの見通しとは異なる結果となる可能性がありますことを、予めご了承ください。