

Business Introduction Deck

2026

事業紹介 日本語版



MSBとは？

「所有」から「使用」へ

—モビリティをサービスとして活用する



現地でモビリティサービスを展開するスタートアップと連携し、多様なニーズに応える最適なソリューションを提供します。

モビリティへのアクセスを高めることで、さまざまな社会課題の解決に貢献します。

目次

1. はじめに

- 企業概要
- ヤマハ発動機の新事業開発
- MSBのミッション、ビジョン
- MSBの拠点展開

2. 主要事業紹介

1) モビリティアセットマネジメント

- MSBのモビリティアセットマネジメントとは？
- 国別詳細：インド・ナイジェリア



2) ラストマイルデリバリー

- MSBのラストマイルデリバリーとは？



- スタートアップとのさらなる共創

参 考

- パートナーの声・エンドユーザーの声
- 事業を通じた社会貢献

はじめに



起源：2つのヤマハ

日本楽器製造株式会社
創業



1897



現：ヤマハ株式会社



1955

二輪事業が独立



現：ヤマハ発動機株式会社



企業理念

感動創造企業

世界の人々に新たな感動と、豊かな生活を提供する

180以上の国・地域で製造・販売を展開
100社以上の海外グループ会社を有するグローバル企業



財務データ



売上高

2兆5,342億円

営業利益

1,264億円



海外売上比率

94%

(2025年12月期)

事業ドメイン

ランドモビリティ



売上増成比
64%

マリン



売上増成比
21%

アウトドアランドビークル



売上増成比
6%

ロボティクス



売上増成比
4%

金融サービス



売上増成比
5%

(2025年12月期)

なぜヤマハ発動機が新事業に挑むのか？

持続的な成長に向けた 次の事業の柱を築くため

森林計測



精密農業



メディカル
デバイス



屋外自動搬送



モビリティ
サービス
(MSB)



車両用二次電池
サブスクリプション



抗体
プロファイリング



エアロ
ソリューション



Mission

ユーザーニーズの変化(*1)を捉えたソリューションを提供することで
モビリティへのアクセスを高め、社会課題解決に取り組みます

Vision

関連するパートナーと共にエンドユーザーも含めたエコシステム(*2)をつくり、
様々な用途に対応したモビリティとの新たな関係性を構築します

(*1) 「ユーザーニーズの変化」とは？



(*2) MSBの「エコシステム」とは？





本 社



ヤマハ発動機(株) MSB部



設 立 年 2020

所 在 地 静岡県磐田市・神奈川県横浜市

海 外 拠 点



国	社 名		設立年	事 業 内 容
インド	Moto Business Service India		2021	モビリティアセットマネジメント
ナイジェリア	Moto Business Service Nigeria		2021	モビリティアセットマネジメント
日本	CourieMate Japan		2020	ラストマイルデリバリー
ウガンダ	CourieMate Uganda		2020	ラストマイルデリバリー
タンザニア	CourieMate Tanzania		2023	ラストマイルデリバリー

主要事業紹介



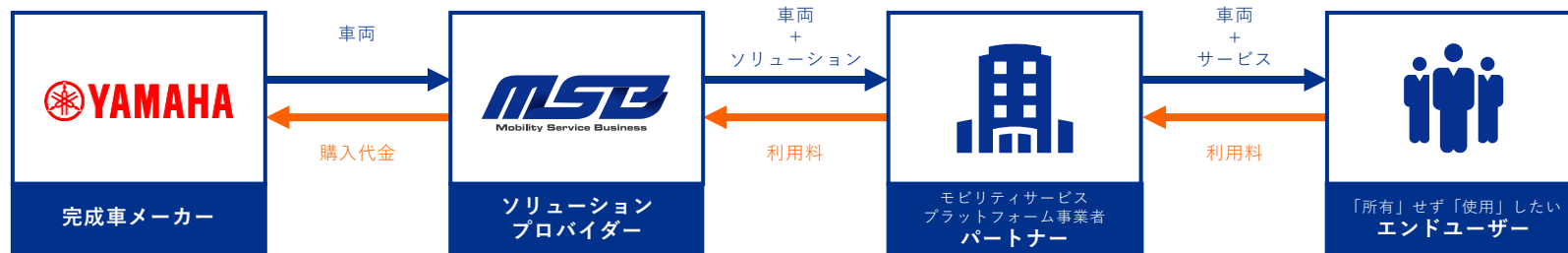
1

モビリティアセットマネジメント



モビリティを「所有せず使用する」新たなニーズへ、自社保有の車両＋知見を活用したソリューションを提供。
プラットフォーム事業者への車両リース等により、多様なモビリティサービスの拡大を支える。

バリューチェーン



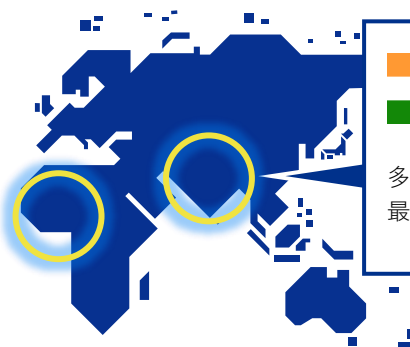
展開地域



NIGERIA



急速な都市化の中、移動手段の拡大と雇用の創出を目指す




INDIA



MOBILIZE YOUR GROWTH
MOTO BUSINESS SERVICE INDIA PVT. LTD.

多様なオンデマンド型ニーズに対し、最適なソリューションを提供する



インド

世界最大の二輪車市場
多様な新ニーズが拡大

年間約20,000,000台 – 世界最大の二輪車市場

経済成長に伴う社会の変化

- ・都市化の進行、長距離通勤の増加、環境問題の高まり など

上記の社会変化により拡大する多様なモビリティニーズ

- ・収入源の獲得手段としてのニーズ
(デリバリー、ライドシェア、クイックコマース等)
- ・通勤・レジャー等での多様な移動手段のニーズ拡大
- ・業務用途におけるEV導入の急拡大



大規模市場と新たな需要を背景に、B2Bリース市場が持続的に拡大

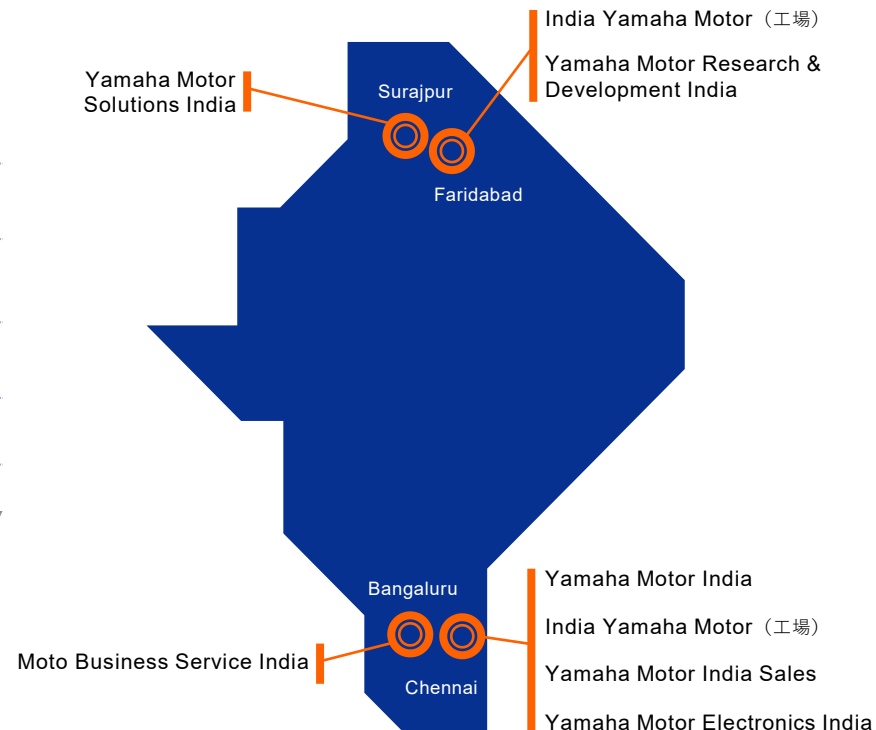


Moto Business Service India Pvt. Ltd.

所在地	バンガロール（カルナータカ州）
事業内容	モビリティサービス事業
事業開始	2021 設立・事業開始
従業員数	66名（2025年8月時点）
Webサイト	https://www.mbiz-service.com/in/



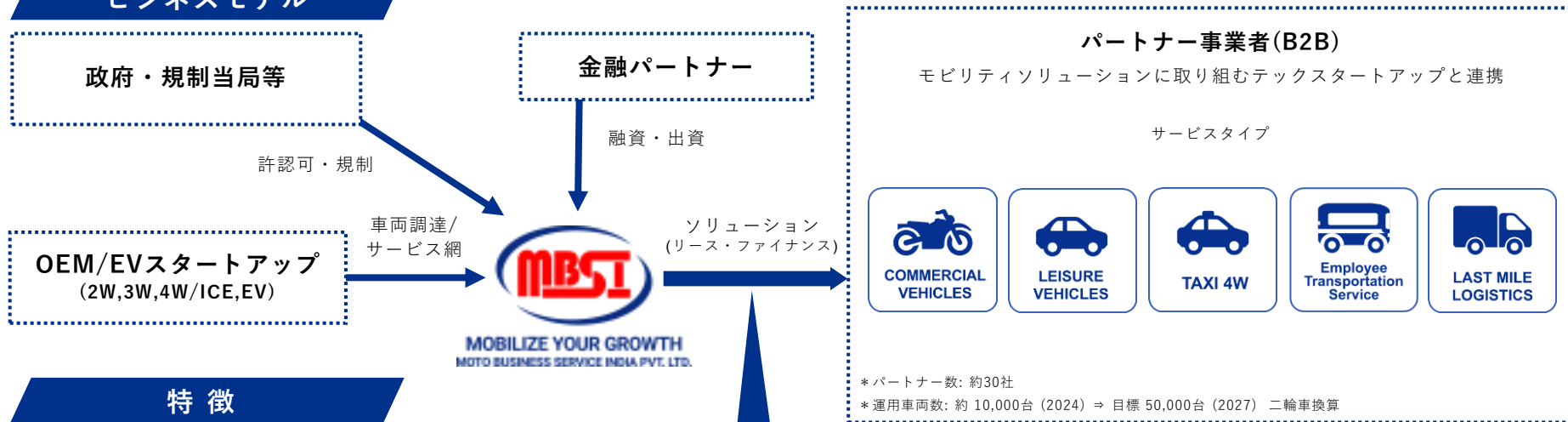
インド ヤマハ発動機拠点所在地



ビジョン

- ・車両の利用用途の拡大
- ・雇用機会の創出
- ・インドの人々のQOL（生活の質）向上への貢献

ビジネスモデル



迅速な事業運営

- ・迅速な対応
- ・スムーズな車両提供

顧客起点のサービス

- ・複数ブランド車両の取り扱い
- ・インド全土での展開
- ・高水準の安全基準

アフターセールスサポート

- ・定期メンテナンス・サポートにより、車両のダウンタイムを最小化

データマネジメント

- ・データ分析により生産性を向上し、コストを削減

課題

パートナー拡大とEV移行への対応推進

与信審査プロセスの最適化

多様なB2Bパートナーの財務・運営能力を、迅速かつ正確に評価すること

EVを中心とした車両調達先の技術評価

新興EVブランドにおける品質・残存価値・耐久性などを正確に評価すること

アセットマネジメントの高度化

地域ごとの道路環境や使用負荷の違いを踏まえ、メンテナンスや稼働率を最適化すること



安全性・信頼性・効率性を軸としたアセットマネジメントで事業拡大を目指す

ナイジェリア

モビリティがあれば収入機会を得られるが、
車両購入のための金融アクセスが限定的

アフリカ最大の人口：約2.4億人

収入拡大手段としての強固な二輪車需要

- ・ 二輪車を利用することで、ドライバーとしての安定的な雇用を得られる

金融アクセスの難しさ

- ・ ローンや与信の制限により、個人での車両購入が困難

不安定なマクロ経済

- ・ 事業運営には高い耐性と柔軟性が求められる



MSBの挑戦：安定した生活を手に入れるために必要な人へ、モビリティを届ける。

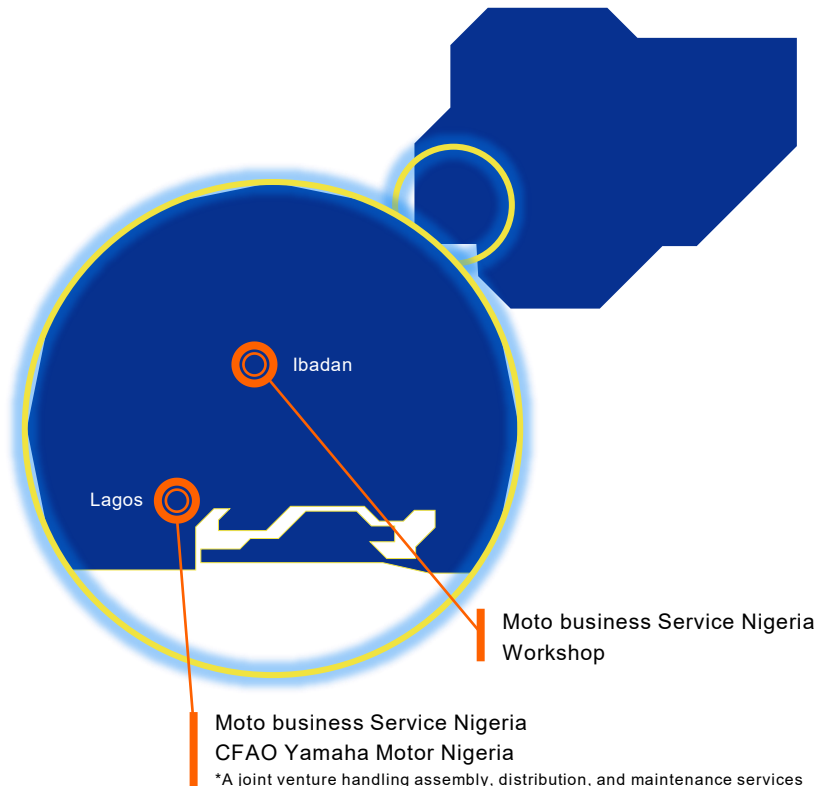


Moto Business Service Nigeria Ltd.

所在地	ラゴス
事業内容	モビリティサービス事業
事業開始	2021 設立・2022事業開始
従業員数	42名 (2025年1月時点)
Webサイト	https://www.mbiz-service.com/ng/#company-info



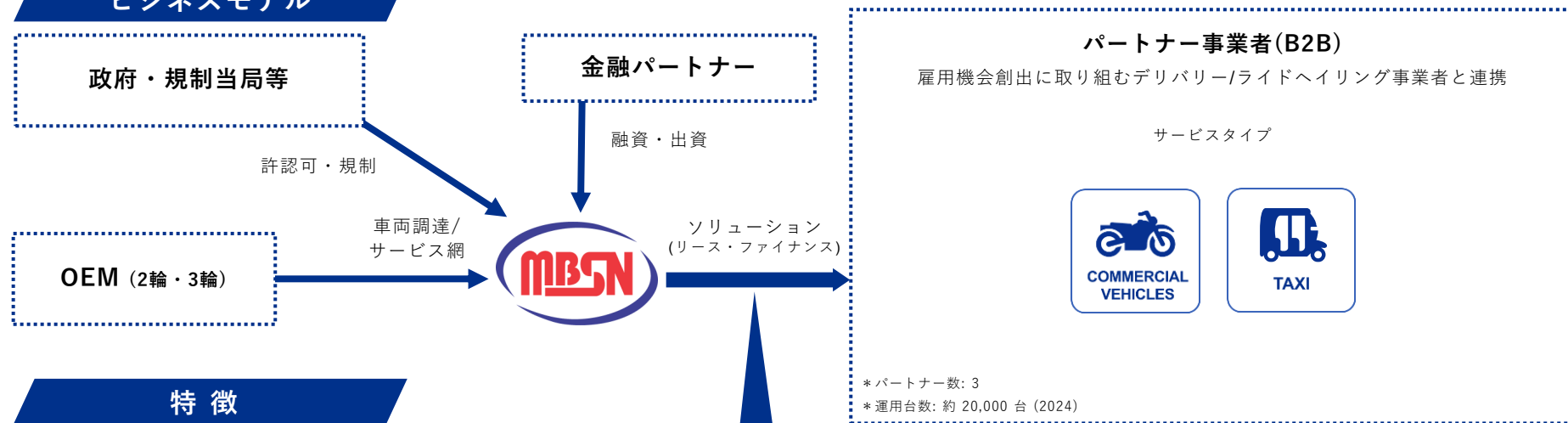
ナイジェリア ヤマハ発動機拠点所在地



ビジョン

現地パートナー事業者とともに、モビリティを通して「働くためのインフラ」を構築し、ナイジェリアの人々の安定した収入と社会的自立を支援する

ビジネスモデル



特徴

メンテナンス・安全講習の実施による、安全性と収入の安定の確保

・MBSN自社のワークショップ（整備工場）を運営



ヤマハモデルの市場展開を拡大

・アフリカ向けモデル Crux-Revの展開を拡大中



課題

メンテナンス意識の浸透による車両価値の維持

車両の基本的な点検や部品交換を浸透させ、残存価値の低下を防ぐ。

マルチブランドの柔軟性と自社シェアの両立

多様な顧客ニーズに応えながら、販売拡大とブランド認知向上を図る。

変動の大きいマクロ環境下での資金確保

為替・金利リスクを吸収しつつ、必要な運用台数に応じた運転資金を確保する



変動の大きい環境下で多様な課題に対応しながら、事業拡大を目指す

2

ラストマイルデリバリー





CourieMate

CourieMate Uganda

所在地 カンパラ（ウガンダ） / ダルエルサラーム（タンザニア）

事業内容 ラストマイルデリバリー事業

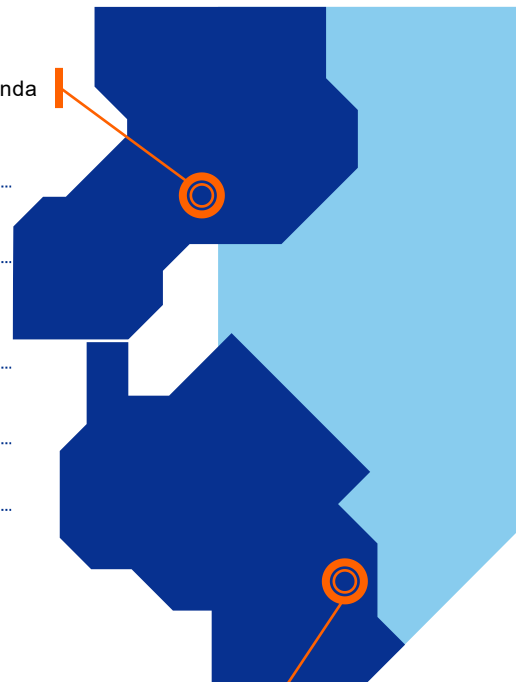
2016 ウガンダにて創設

2020 ヤマハ発動機グループ会社化（MSB子会社）

事業開始 2023 タンザニアにて事業開始

従業員数 50名（2026年1月時点 *パートタイム除く）

Webサイト <https://www.couriemate.com/>



CourieMate Tanzania



展開市場

Eコマースが拡大する次のフロンティア市場



Eコマース年平均成長率
(CAGR) (2025-2030予測)



ウガンダ

16.2%



タンザニア

10.1%

現地課題

信頼性の高いデリバリーサービスの不足

不正確な配送

(住所システムの未整備等による)

遅延 / 破損 / 紛失

(専門ドライバーの不足など)



MSBの取り組み

倉庫からお客様の玄関先まで
正確・迅速・安定した配送サービスを実現

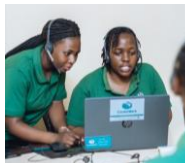
独自のITシステム
スマートフォンを活用し
お客様の正確な位置情報を把握

+

専門のスタッフとドライバー
自社スタッフを含む

+

二輪車での配送
トラックよりも機動性高



現在の実績

-取引顧客数： **350以上** (2020年1月-2025年6月)

-配送件数：約 **22万件** (2020年1月-2025年6月)

(*2024年：約 **60万件** → 2025年：約 **15万件**)

-主要都市における配送成功率： **94.3%** (2025年6月時点)

・Eコマース市場の成長を支え、生活の質向上を目指す

・ドライバーの雇用機会を創出する



主要事業の枠を超えた共創を目指して



現地スタートアップへの小規模投資の実施

【参考】

- パートナーの声・エンドユーザーの声
- 事業を通じた社会貢献





パートナー

「MBSIとの連携以降、他のリース会社から車両を調達することはありませんでした。ヤマハの事業運営および技術支援における独自の強みを信頼しています。バッテリーやスペアパーツといったあらゆる課題も共に解決でき、この点は他社にはない大きな強みです。」

— Fae Bikes（EVレンタル事業）CEO

エンドユーザー



「教育も貯蓄も十分ではありませんでしたが、デリバリードライバーとして働けるようになりました。」

— フードデリバリードライバー

「収入が安定し、家族を支えられるようになりました。貯金もできるようになり、自分の家を持つという夢も持てるようになりました。」

— フードデリバリードライバー



「レビューを見てサービスを知りました。アプリで簡単に使えるので便利です。」

— レンタル利用者

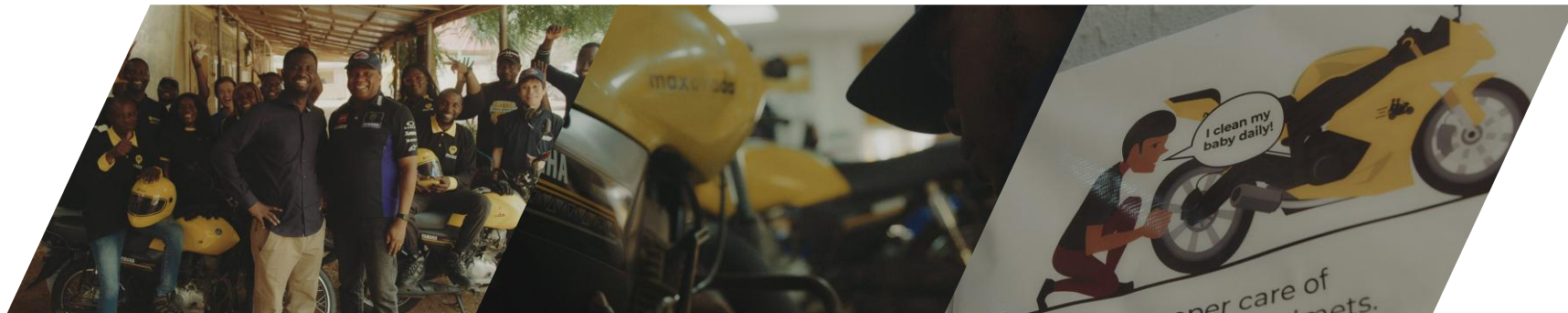




パートナー

「ナイジェリアにおける最大の課題の一つは、若年層の雇用機会が限られていることです。多くの人が自分でバイクを購入することができません。私たちはこの事業を通じて、雇用機会を創出しています。ナイジェリアではバイクタクシーは一般的に利用されていますが、メンテナンスや安全運転に対する意識は十分とは言えません。MBSNとともに、メンテナンス文化の定着を目指しています。」

— Max (MBSNパートナー) 共同創業者兼CEO



RB for Women : ライディングレッスンを通して女性の自立・活躍を支援

インドでは、Royal Brothers社（現地パートナー企業）と共同で女性向けライディングレッスンを開催。安全に二輪車を運転するスキルを通して、インドの女性たちが自信を持って未来を切り開くための支援を目指しています。



