

Frontal Inc.

TDBC WG09 | SDGsナレッジバンク セミナー | 2026.6.16

SBT認証取得

経営戦略としての環境配慮への取組

フロントル株式会社 (福岡/京都)



SCIENCE
BASED
TARGETS

DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION



今年も、危険な暑さ。

年々、夏は厳しくなっています。猛暑日も、熱中症による救急搬送も、増加の一途。

屋外で長い時間を過ごすドライバーにとって、暑さはもはや「我慢」では済まない、無視できないリスクです。

なぜ、こんなに暑くなったのでしょうか。





猛暑は「気候変動」の一症状。 その一因が、温室効果ガス(CO₂)。

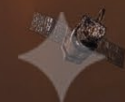
大気中の温室効果ガス(CO₂など)が増え、地球全体が温まっています。猛暑・豪雨・台風の激甚化は、その表れです。

つまり、CO₂排出を減らすことは、巡り巡って「暑さ」対策にもつながる。その流れが、いま世界全体で加速しています。

約19%

日本のCO₂排出量に占める
運輸部門の割合

出典：国土交通省／環境省（2023年度）





脱炭素を動かす「3つの主要エンジン」

脱炭素は、3つの力で社会全体を動かしています。

01

可視化と削減目標設定

排出量を「測り」、科学的な削減目標を立てる（SBT等）

02

強制開示と要請

大企業の開示義務が、取引先への要請（Scope3）に広がる

03

経済的インセンティブ

補助金・カーボンプライシング・金融による後押し

強制開示と要請

2027年から、プライム企業はサプライチェーン全体のCO₂排出量の開示が始まります。

※ 時価総額3兆円以上の大企業から段階的に開始（金融庁・SSBJ基準）



取引先である運送会社にも……

SBT（科学的削減目標）とは？

【定義】

パリ協定が目指す「世界の平均気温上昇を1.5℃に抑える」科学的根拠に沿って設定される、削減目標のこと。



SCIENCE
BASED
TARGETS

DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

約
20%

PRIME MARKET

東証プライム企業の取得率

約
40%

MANUFACTURERS

主要メーカーの取得率

※ 取得率は各社公表・WWFジャパン等より（2024-2025）

当社フロントルの対応

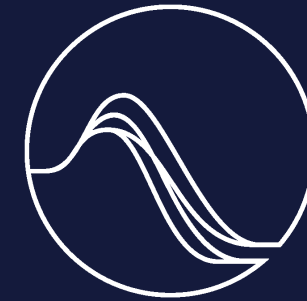
2024年

SBT認証を取得しました。

待っていれば、いずれ荷主から求められるかもしれない。

それなら受け身ではなく、自分たちから挑戦しよう！！

そう考えました。



SCIENCE
BASED
TARGETS

DRIVING AMBITIOUS CORPORATE CLIMATE ACTION

認証取得

29

社目の挑戦

私たちの取組

燃費を上げる切り口を、大きく2つに整理しました。



アプローチ ①

トラックのエンジン性能の維持・メンテによる省燃費化

含まれる取組

水素DHAT / カーボンニュートラルオイル / エンジン洗浄



アプローチ ②

運用面による省燃費化

含まれる取組

エコドライブ / 効率的な配車 (AI)

▶ 次ページで、5つの取組を具体的に紹介します。

煤を“出さない”・“溜めない”



運用面の省エネ

クルマを変えずに、“運転”と“運び方”で燃費を上げる。



運用 ①

エコドライブの徹底

日々の“運転”を変える

- 急加速・急減速を抑える
- こまめなアイドリングストップ
- 適正・一定速度を保つ
- デジタコで運転を“見える化”し改善



運用 ②

配車・ルート最適化（AI）

そもそも“走る量”を減らす

- AI配車で積載率・実車率を高める
- ルート最適化で走行距離を削減
- 空車回送・ムダな横持ちを減らす
- 帰り荷のマッチングで実車率UP

ポイント：車両への投資なしで、“運転”と“運び方”だけで燃費を上げられる。

まとめ

自社の排出を把握したうえで、5つの取組で「減らす」を進めています。

01

水素 DHAT

水素を活用して
燃焼効率を改善



02

エンジン洗浄機

内部の汚れを除去し
燃焼効率を改善



03

エコドライブ

急加速抑制など
日々の運転を改善



04

効率的な配車（AI）

AIで配車・ルートを
最適化し走行を削減



05

カーボンニュートラルオイル

DPFの煤を削減し
CO2をオフセット



燃費の改善以外の変化

従業員の燃費に対する意識が向上



地域・金融機関との連携や協力が増えた





これからも、前へ。

脱炭素は、当社にとってはコストでも義務でもなく、取引先に**選ばれ続けるための経営戦略**です。

今後は**EV・FCV（燃料電池車）の導入**も視野に、取組を続けます。





ご清聴ありがとうございました！

フロンタル株式会社

代表取締役 野村 勝義