

事業ポートフォリオの変革

持続的な企業価値向上を実現するため、ヤマトグループは事業ポートフォリオの変革を進めています。具体的には、各事業をその役割に応じて「基盤領域」「成長領域」「新規領域」に分け、事業の成長性と資本収益性(ROIC)をもとにメリハリのある経営資源配分を行います。基盤領域自体の収益構造を改革し安定化させると同時に、そこから生まれるキャッシュを成長領域における法人向けビジネスの拡大などへ戦略的に投下することで、グループ全体の持続的な利益成長を加速させていきます。

3つの事業領域

基盤領域

役割

安定した
キャッシュ・フローと
利益の創出

事業方針

宅急便ネットワークの強靱化と
提供価値の拡大

- ・プライシングの適正化
- ・宅急便収入の拡大
(営業力の強化・拠点戦略の推進)
- ・オペレーティングコストの適正化
- ・バックオフィス改革

主要事業・サービス

エクスプレス(EXP)事業
対象顧客: 宅急便部門(小口法人・個人)
法人部門(大口法人)
対象領域: ラストマイル領域、輸送領域
主要サービス: 宅急便・宅急便コンパクト・EAZY
投函商品(ネコポスなど)
JITBOXチャーター便



成長領域

役割

利益成長を牽引

事業方針

法人向けビジネスの拡大

- ・CL: 大型DC・FC案件の獲得
- ・GL: 注力領域へのリソース集中投下
- ・M&Aによる成長加速

主要事業・サービス

コントラクト・ロジスティクス(CL)事業
主要サービス: 顧客別の最適ロジスティクス設計
グローバル(GL)事業
主要サービス: フォワーディング、
海外CL



新規領域

役割

新たな収益源の創出

事業方針

「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
- ・環境・社会課題の解決を通じた
経済価値の創出

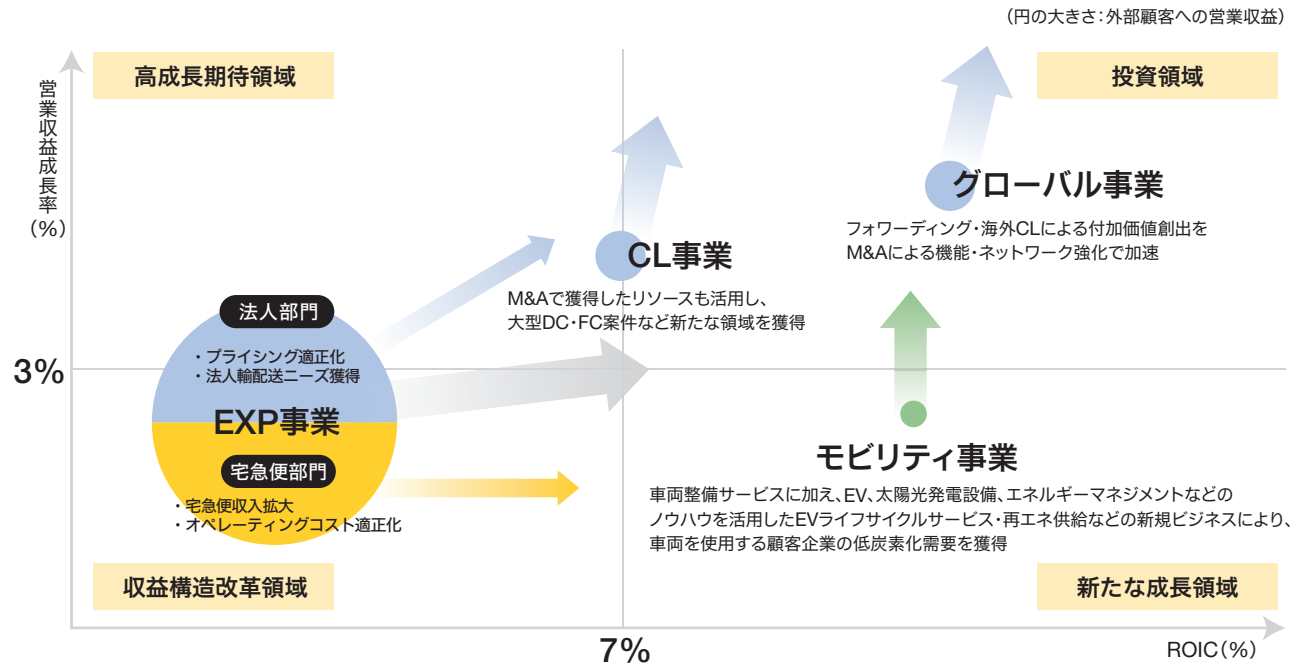
主要事業・サービス

モビリティ事業
主要サービス: 車両整備
EVライフサイクルサービス
エクスプレス事業(新規取組み)
共同輸配送のオープンプラットフォーム
(Sustainable Shared Transport)
その他事業
自動車運送事業者向けオンライン医療サービス
(MY MEDICA)

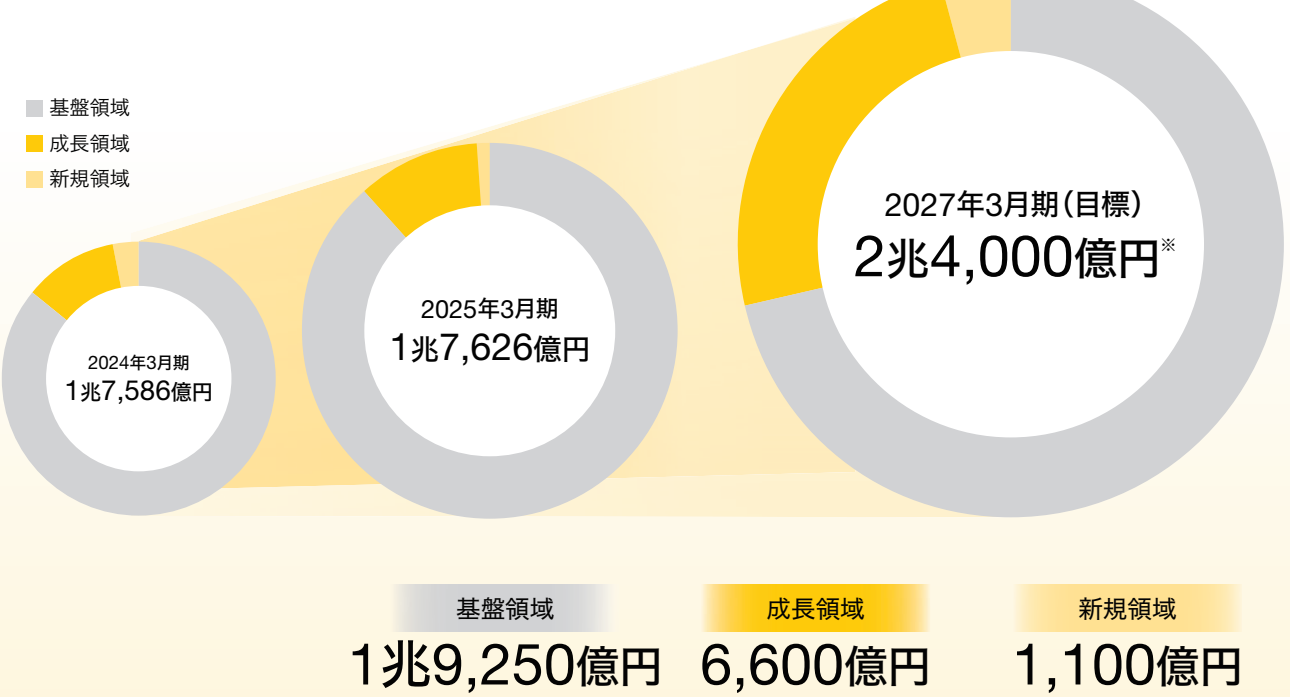


事業別の方向性

グループ全体の持続的な利益成長を実現するため、「事業成長性」と「資本収益性」を軸に各事業の役割と方向性を定めています。各事業の現在地と目標を明確にし、定期的なモニタリングと見直しによって経営資源を最適に配分していきます。



領域別営業収益の推移



※グラフ内の目標値は中期経営計画の発表(2024年2月)時点のものです。現在(2025年9月)、計画を精査しています。