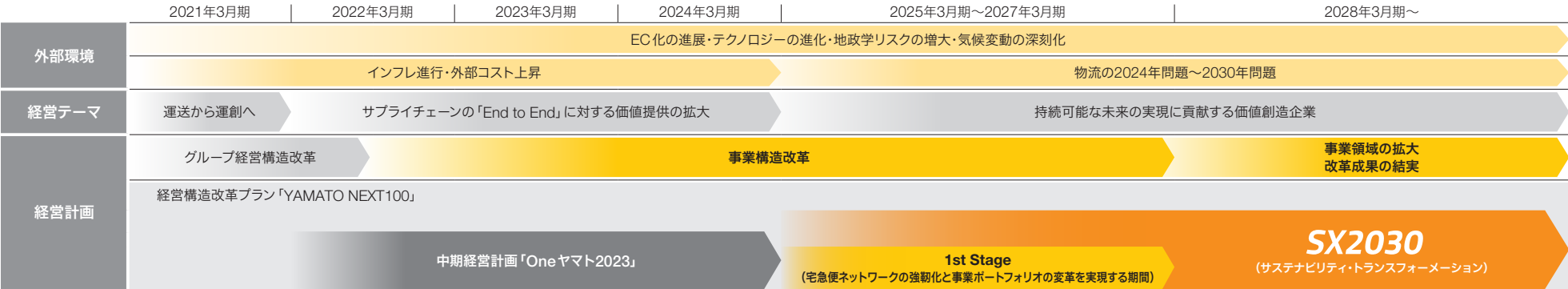


ヤマトグループは、2030年の目指す姿「持続可能な未来の実現に貢献する価値創造企業」に向け、中期経営計画「サステナビリティ・トランスフォーメーション2030 ～1st Stage～」を推進しています。私たちは、これまでに構築してきた強靱なネットワーク基盤を活かしつつ、「資本効率をより重視した経営の浸透」を進めています。過去の投資成果を確実に利益へと結びつけることで、資本コストを上回る資本収益性を早期に実現します。

■ 中期経営計画「サステナビリティ・トランスフォーメーション2030 (SX2030) ～1st Stage～」の位置づけ



業績および主要KPIの推移

■ 財務指標の推移

指標	2024年3月期(実績)	2025年3月期(実績)	2026年3月期(実績)
営業収益	1兆7,586億円	1兆7,626億円	1兆8,656億円
営業利益	400億円	142億円	283億円
営業利益率	2.3%	0.8%	1.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	376億円	379億円	136億円
ROE(自己資本利益率)	6.3%	6.5%	2.4%
ROIC(投下資本利益率)	4.2%	1.4%	2.6%

■ 主要な非財務指標の推移(マテリアリティ指標)

指標	2024年3月期(実績)	2025年3月期(実績)	2026年3月期(実績)
GHG 排出量削減率※1	△11%	△15%	△20%
再生電力利用率※2	37%	55%	68%
社員意識調査※2			
働きやすさ	66%	70%	69%
働きがい	60%	59%	60%
障がい者雇用率※3	3.1%	3.3%	3.1%
女性管理職比率※2	6.1%	6.6%	6.9%

※1 国内連結会社および(株)スワンの自社排出(Scope1+Scope2)、2021年3月期比 ※2 対象範囲：国内連結会社および(株)スワン
※3 対象範囲：国内連結会社および(株)スワン(障害者雇用状況報告対象外の会社については除く)

現状の課題認識と今後の方針

1. 宅急便ネットワークの強化と「稼ぐ力」の再構築

ヤマトグループは、中期経営計画に基づき、持続的な成長に向けた「宅急便ネットワークの強化」を進めています。アセット・ガバナンス方針に基づく大型の非事業用不動産の流動化や、データ起点の集配ルート設計の導入など、一定の成果を創出しています。一方で、物価上昇といった外部環境の変化や、想定を超える宅急便取扱数量の下振れに対し、リソース適正化のスピードが追いつかず、直近では投下資本に見合うリターン(ROIC)を創出できていない現状を真摯に受け止めています。これを打破すべく、聖域なき見直しとAI・データドリブン経営を断行し、需給・配送・価格モデルの高度な最適化を進めます。これにより、外部環境の変化に依存することなく安定的に利益を創出できる強靱な収益構造へと転換し、「稼ぐ力」を再構築します。

2. 成長を加速させる「事業ポートフォリオ」の変革

宅急便ネットワークの強化と並行し、グループの中長期的な成長を牽引する「事業ポートフォリオの変革」を推進しています。基盤領域の収益性回復によって創出されたキャッシュを、成長領域であるコントラクト・ロジスティクス(CL)やグローバルといった法人向けビジネスの拡大へ規律をもって最適に配分します。高度な在庫管理・流通加工機能と、全国につながる仕分け・輸配送機能を融合させることで、エクスプレス事業への過度な依存から脱却し、高付加価値ビジネスへの転換を加速させます。

3. 2030年に向けた持続的な価値創造

強靱な宅急便ネットワークと、事業ポートフォリオの変革によって生み出されるグループの総合力を最大限に活かし、法人から個人まで、お客様のサプライチェーン全体を最適化するロジスティクスパートナーへと提供価値を深化・拡大させます。これらの取組みを通じて、2030年の目指す姿である「持続可能な未来の実現に貢献する価値創造企業」を体現していきます。