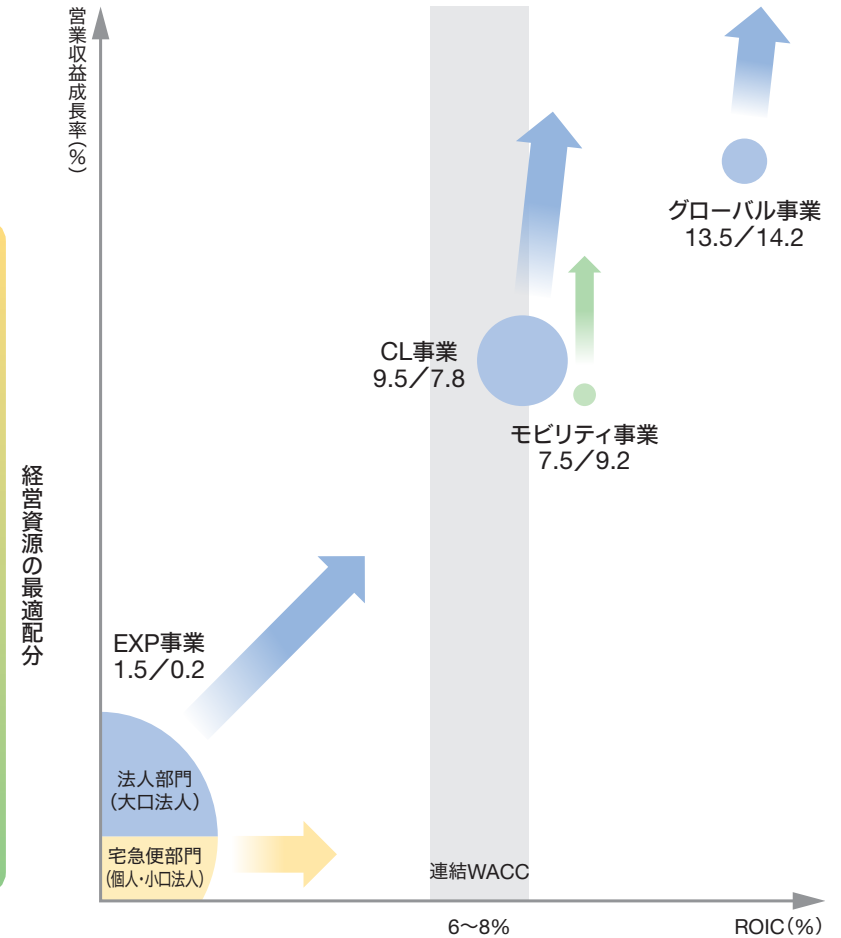
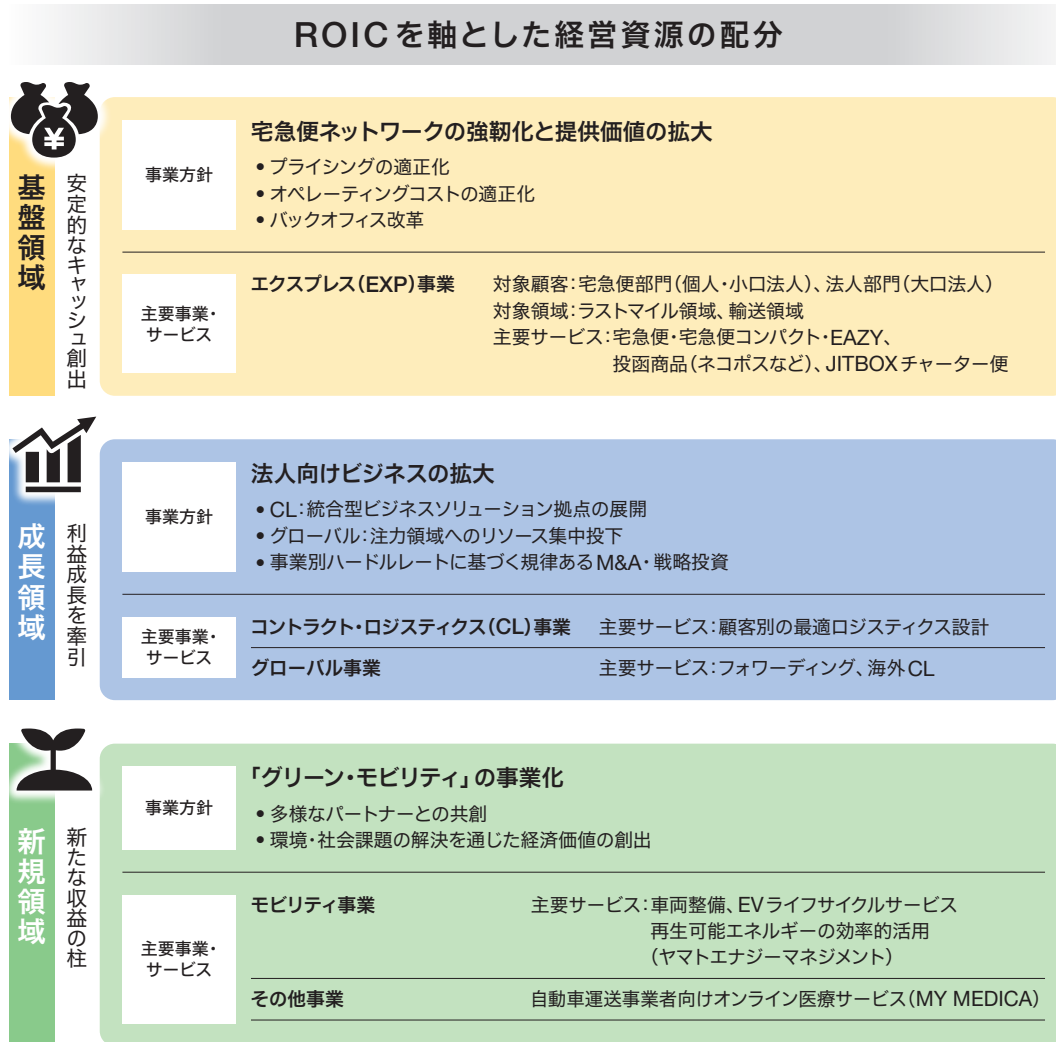


「稼ぐ力」の再構築によって経営基盤を強化し、持続的な企業価値向上を実現するため、ヤマトグループは事業ポートフォリオの変革を進めています。

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。

基盤領域であるエクスプレス事業自体の収益構造を改革し、安定的なキャッシュを創出する体制を整えます。そして、そこから生まれる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戦略的に投下します。宅急便のインフラと法人向けソリューションを高度に融合させることで、グループ全体の持続的な利益成長を実現していきます。



円の大きさ: 外部顧客への営業収益
 事業名の下の数値: 営業収益成長率/ROIC
 ※営業収益成長率は2026年3月期の前期比、ROICは2026年3月期実績。
 横軸6~8%は中期経営計画期間(2025年3月期~2027年3月期)の当社想定連結WACC