



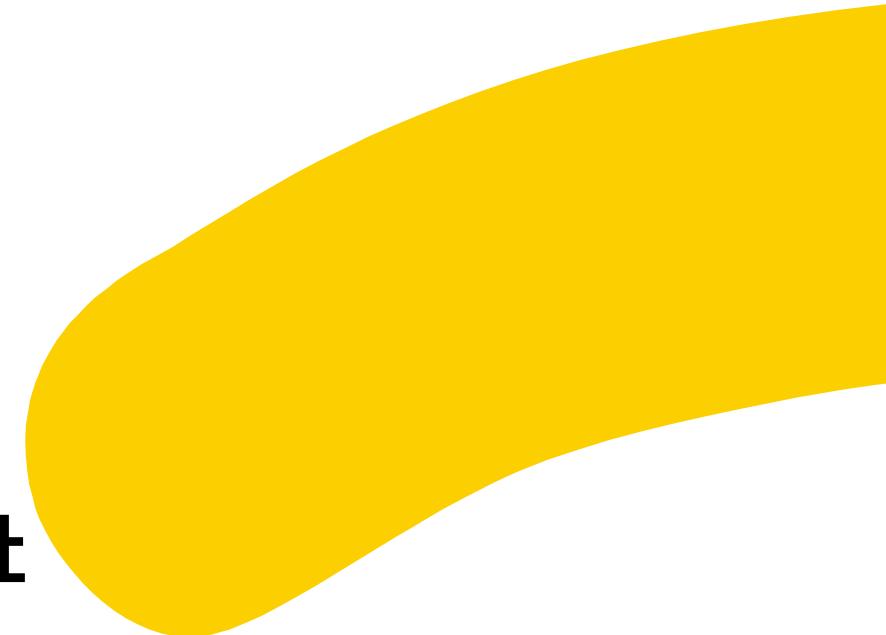
YAMATO
HOLDINGS

ヤマトグループ 決算説明資料

<2026年3月期 第3四半期>

2026年2月2日

ヤマトホールディングス株式会社



1. 連結経営成績サマリー (2026年3月期)

- ・第3四半期（単体・累計）は、増収・増益を達成
- ・市場環境および施策の進捗を反映し、通期予想を修正

(億円)	3Q単体 実績	前期比較		3Q累計 実績	前期比較	
		増減	伸率 (%)		増減	伸率 (%)
営業収益	5,319	+278	+5.5	14,387	+942	+7.0
営業利益	423	+11	+2.7	385	+123	+46.9
親会社株主に帰属する 四半期純利益/当期純利益	300	△99	△24.9	251	△36	△12.8

通期 今回予想	前回予想比較		前期比較	
	増減	伸率 (%)	増減	伸率 (%)
18,600	△200	△1.1	+973	+5.5
280	△120	△30.0	+137	+97.1
150	△90	△37.5	△229	△60.5

1. 実績と評価

増収増益基調を維持

- ・3Q単体・累計ともに増収・増益を継続
- ・宅急便部門（小口法人・個人）は、届出運賃を改定し、単価を引き上げ
つつ取扱数量の拡大を継続
- ・最需要期において円滑なサービスを提供し、新規・既存顧客の信頼を獲得（今後の営業収益拡大につながる）
- ・改善余地の大きい「都市部近距離輸送」の効率化施策は、配車の二元管理による台当たり運行回数向上に着手

2. 予想修正の背景

需要変動への対応力が課題

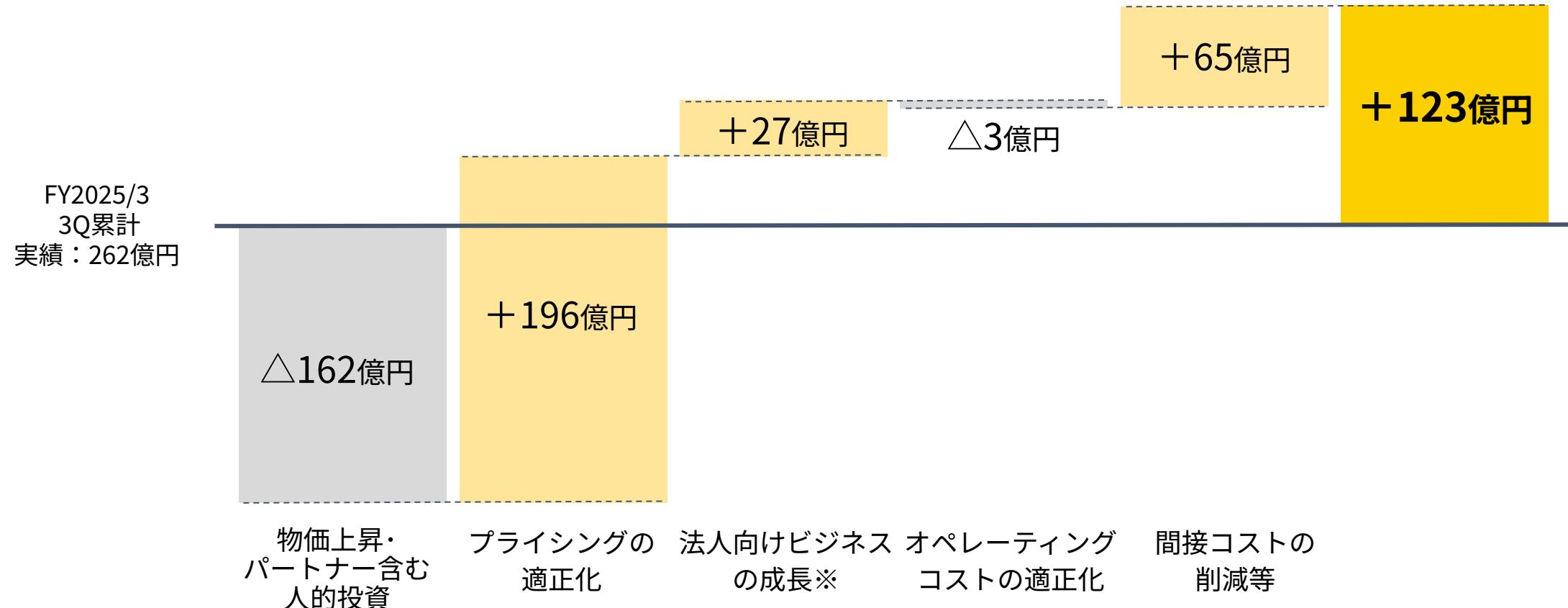
- ・経営の優先課題としてプライシングの適正化に注力する中、法人部門（大口法人）の数量が想定から乖離し、営業収益は想定に届かず
- ・予め織り込んだ数量減少を超える下振れによる輸送効率低下と都市部近距離輸送における効率化施策の遅れなどにより営業利益は想定に届かず
- ・数量の下振れ補償を一部收受するも、広範な需要変動へのさらなる対策が必要
- ・最需要期である3Q業績の下振れおよび4Q業績見通しを踏まえ、通期営業利益予想を400億円→280億円に修正

2. 営業利益の増減要因 (前期差)

- 「物価上昇・パートナー含む人的投資」の継続、「オペレーティングコストの悪化」が利益を押下げたものの「プライシングの適正化」等の施策効果により、第3四半期累計で123億円の増益

FY2026/3
3Q累計

実績：385億円



※のれんの償却費（約11億円）、本社関連費用の配賦方法変更影響（約18億円）を除いた実力値ベース

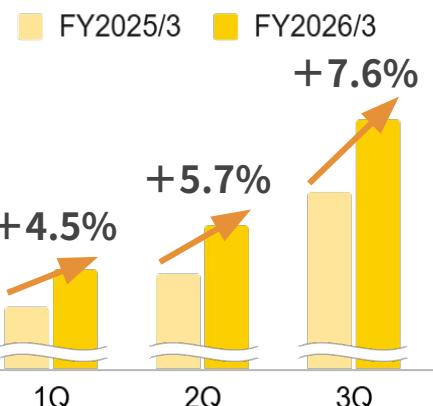
3. 宅急便収入の拡大（宅急便部門）

- 相対的に単価の高い宅急便部門では、取扱数量を拡大し営業利益を押し上げる方針
→単価を引き上げつつ、5四半期連続で数量増加。営業強化の継続とコスト適正化に注力

取扱数量・平均単価の推移※1
 (対前年伸率)



SD稼働当たり収入の推移
 (対前年伸率)



不在率の推移
 (3Q累計)



FY2026/3 3Qの進捗・課題

- 宅急便部門の取扱数量が増加継続（単価水準も上昇）
 - 引き続き拠点や人材等の再配置を進め営業力を強化し、競合他社からの切り替え獲得等により、取扱数量が増加
 - 不在率低下に伴うSD※2の集荷比重拡大に加え、10月からの届出運賃の改定も寄与し、SD稼働当たり収入は大幅に増加

FY2026/3 4Q以降の方針・施策

- 宅急便の利用促進とプライシングの適正化を継続
 - ニーズを踏まえた柔軟なプライシング設定による宅急便の利用促進と、付加価値に応じた適正な運賃・料金収受を推進
- トップライン成長と安定した利益を生むオペレーション構築
 - タッチポイントやサービスラインアップの拡充、地域課題を解決するソリューション提供など営業強化を継続
 - 地域ごとの市場性や集配業務量に基づきリソース最適配置とコストコントロールを強化

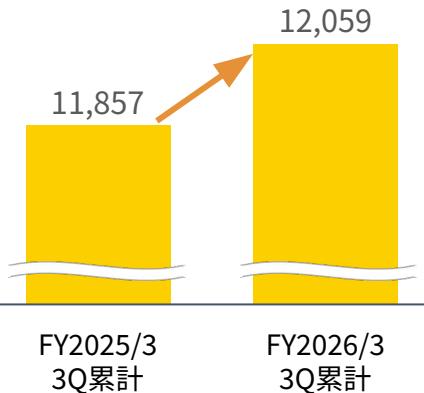
※1 宅急便・宅急便コンパクト・EAZY
 ※2 セールスドライバー

4. プライシングの適正化（法人部門）

- 提供価値に応じたプライシングの適正化を推進し、収益性を向上させる方針
→法人単価は上昇が継続。さらなる適正化に向けて「法人契約の精緻化」を推進

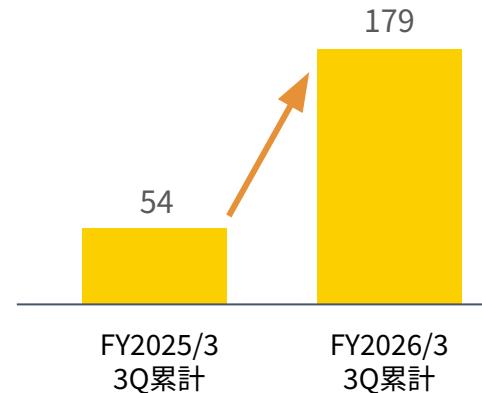
EXP事業 営業収益（外販）

(億円)



EXP事業 営業利益

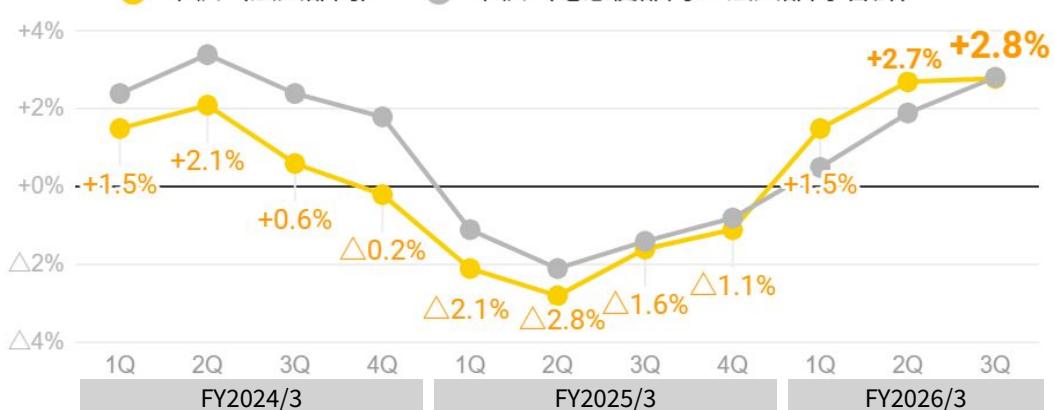
(億円)



平均単価の推移※ (対前年伸率)

単価（法人部門）

単価（宅急便部門 + 法人部門 合計）



FY2026/3 3Qの進捗・課題

- プライシング交渉・単価上昇が進展も数量が下振れ
 - 当期注力し進めてきた顧客との交渉結果が順次反映し、法人単価は前年比で上昇
 - プライシング適正化に伴う低採算な荷物の取扱い抑制やインフレ等による荷動き鈍化（ECセール・クールギフト低調）により、取扱数量が想定以上に減少し、営業収益は想定に届かず

FY2026/3 4Q以降の方針・施策

- 提供価値に応じたプライシングの適正化を継続

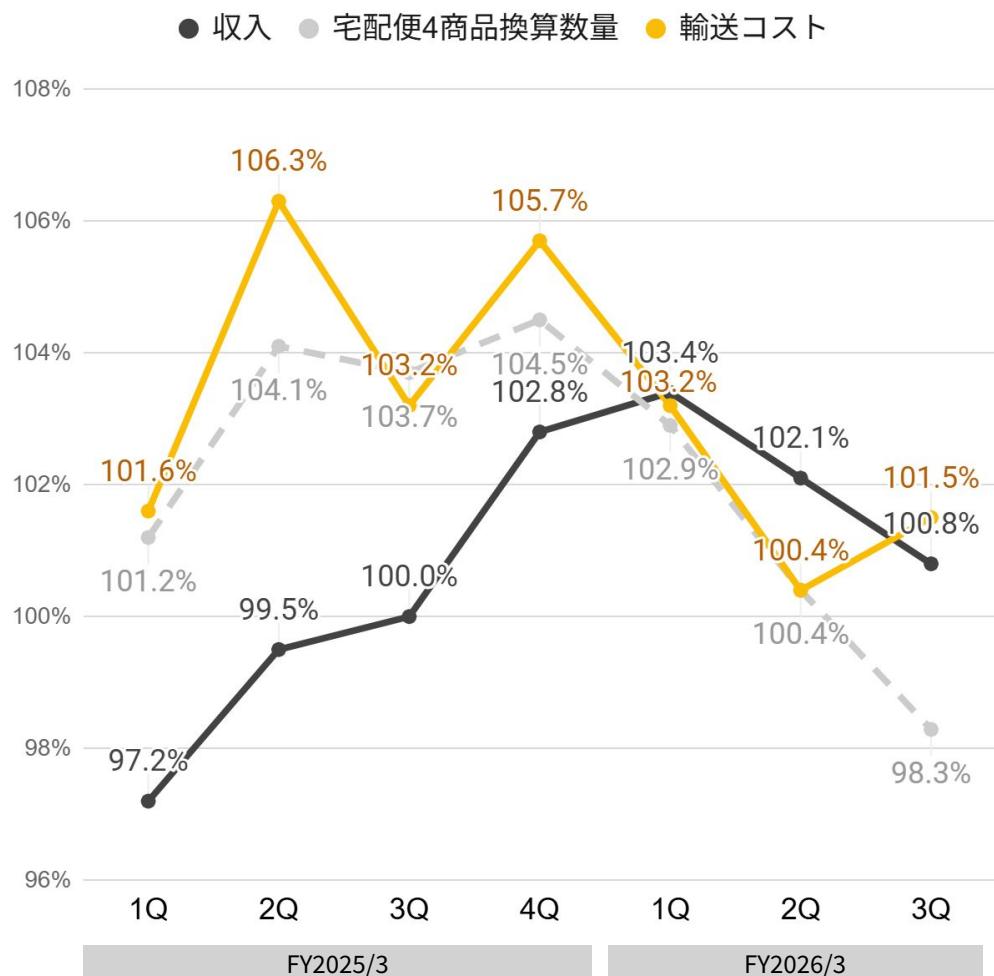
- インフレ下の最重要課題として、安定品質が生む提供価値をプライシングに反映させる方針を堅持
- 大口法人顧客とのリレーション強化と契約精緻化を推進
荷姿や付帯作業、受託予定数量などに基づく課金項目の標準化・明文化を加速

→数量変動リスクに対処し、提供価値に見合う適正対価の確保を図る

5. オペレーティングコストの適正化

- 最需要期に取扱数量が想定を下回ったことで、輸送効率が低下し輸送コストが悪化
- 輸送の効率化施策に遅れが生じたものの、来期の効果刈り取りに向けたプロセスを推進

収入・数量・オペレーティングコストの推移※（前年同期比）



FY2026/3 3Qの進捗・課題

- 時間軸の適正化による品質維持と作業・域内輸送の効率化**
 - 期首より輸送時間軸の整流化等を推進した結果、最需要期にも円滑なオペレーションを提供。仕分け作業と域内輸送の効率化施策も引き続き進展
- 調達単価の上昇および数量下振れによる効率低下**
 - 調達単価の上昇に加え、想定以上の取扱数量の下振れによる輸送効率の低下により、輸送コストが悪化
- 都市部近距離幹線輸送における効率化施策遅れ（想定比較）**
 - 配車の一元管理による台当たり運行回数向上に着手したが、実効性確認やパートナーとの調整に尚時間が必要

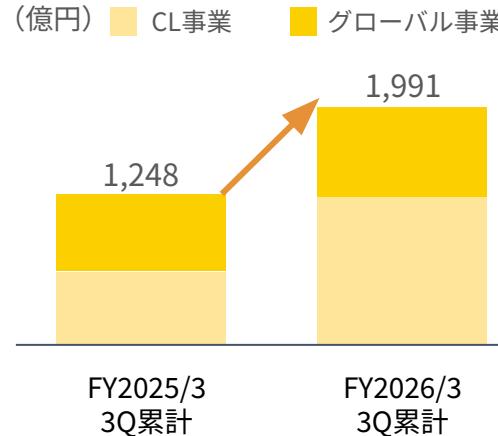
FY2026/3 4Q以降の方針・施策

- 業務量減少を前提とした厳格なコストコントロール**
 - 外部委託の抑制と自社リソース(車両・人員)の最大活用を徹底し、足元の収支改善を図る
- 幹線輸送の効率化施策によるコスト適正化**
 - 改善余地の大きい「都市部近距離輸送」において、データに基づく最適配車の本格運用を3月より開始し、来期1Qより車両台数の削減による効果刈り取りを図る

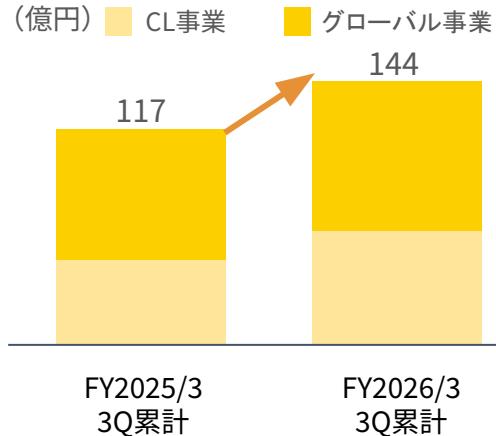
6. 法人向けビジネスの成長

- 提供価値を拡大し顧客のビジネス拡大を支援することで、当社の利益成長につなげる方針
→CL・グローバル事業ともに案件パイプラインを着実に積み上げ、増収・増益※

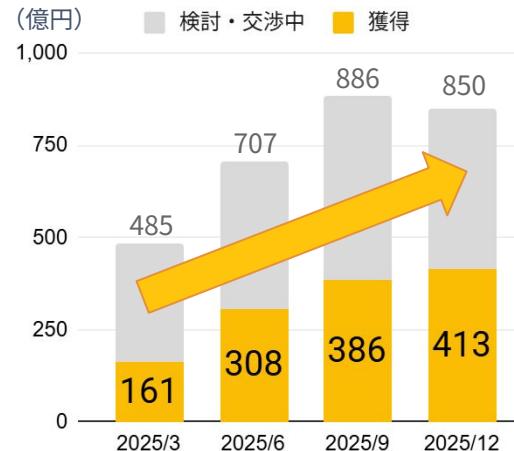
営業収益（外販）



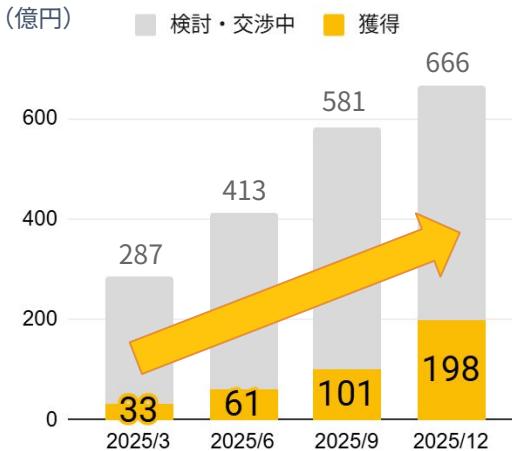
営業利益※



CL事業 案件パイプライン 将来営業収益見込み額 推移



グローバル事業 案件パイプライン 将来営業収益見込み額 推移



FY2026/3 3Qの進捗・課題

- 案件パイプラインの順調な稼働開始と増収（CL事業）
 - CL事業の推進体制強化およびナカノ商会のノウハウ活用により、案件パイプラインを着実に積み上げ増収
 - 案件立ち上げコストの抑制と拠点の稼働率向上による収益性向上が課題
- 国際小口輸送の拡大と契約高度化（グローバル事業）
 - 国際小口輸送の取扱拡大が全体を牽引し営業収益が拡大
 - さらに大手越境EC事業者との契約改定が完了。単価改定に加え「最低数量保証」契約を導入し今後の収益安定化に貢献

FY2026/3 4Q以降の方針・施策

- 輸配送・ロジ一体型拠点の活用と収益構造の強化（CL事業）
 - 「統合型ビジネスソリューション拠点」による高付加価値化と、既存拠点の再編・不採算是正による利益率向上
- グローバルビジネスへの付加価値創出（グローバル事業）
 - 成長目標（営業収益CAGR+10%超）の達成に向け、戦略的トレードレーンへの集中と混載効率の向上により、FWD事業の収益性と競争力を強化

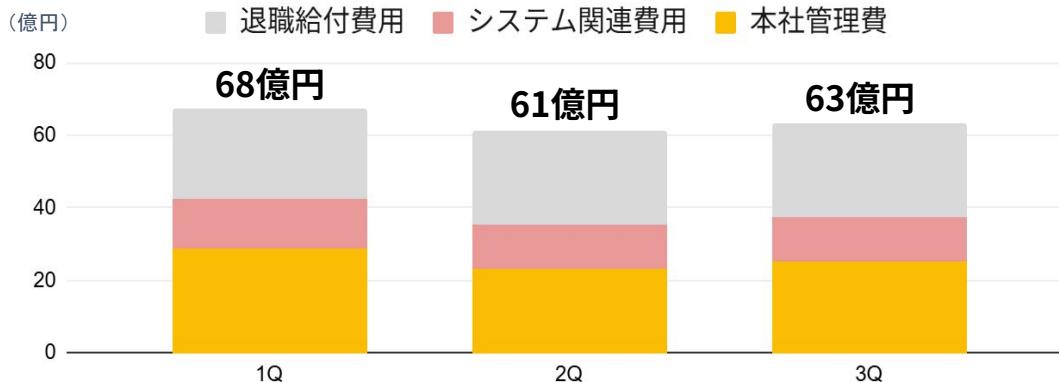
※ のれんの償却費（約11億円）・本社関連費用の配賦方法変更影響（約18億円）を除いた実力値ベース

FWD：フォワーディング CL：コントラクト・ロジスティクス

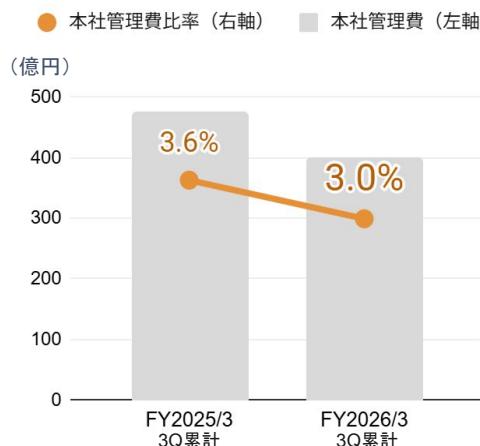
7. 間接コストの削減

- ・業務プロセス改革による間接部門のスリム化や投資効率の精査によるコスト削減を推進
→引き続き間接コストのコントロールに注力
データ・ドリブン経営の推進により構造的なコスト削減を目指す

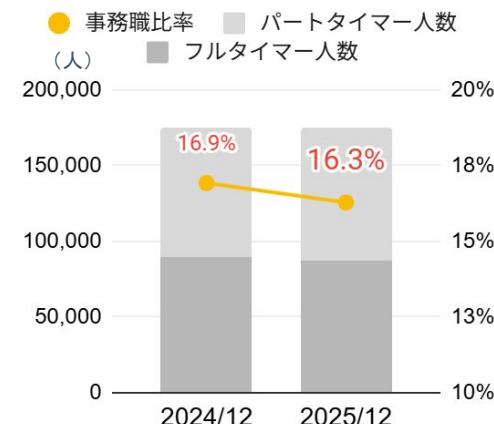
間接コストの削減額（主要項目）



本社管理費の推移 ※ヤマト運輸



社員数および事務職比率の推移



FY2026/3 3Qの進捗・課題

・間接部門のスリム化

- ・本社管理費の削減：業務効率化と組織スリム化により、間接部門約700名※の人材を収益源であるフロント部門へ再配置
- ・システム関連費用の削減：バックオフィス業務において、業務ツールの内製化による脱SaaS・外部委託費を抑制

FY2026/3 4Q以降の方針・施策

・データ・ドリブン経営の本格推進

- ・生成AIをはじめとした進化するテクノロジーを有効活用し、バックオフィス領域や管理部門の業務効率化、および人材の適正配置を推進し、構造的なコスト削減を図る

8. 連結業績予想（主要指標）

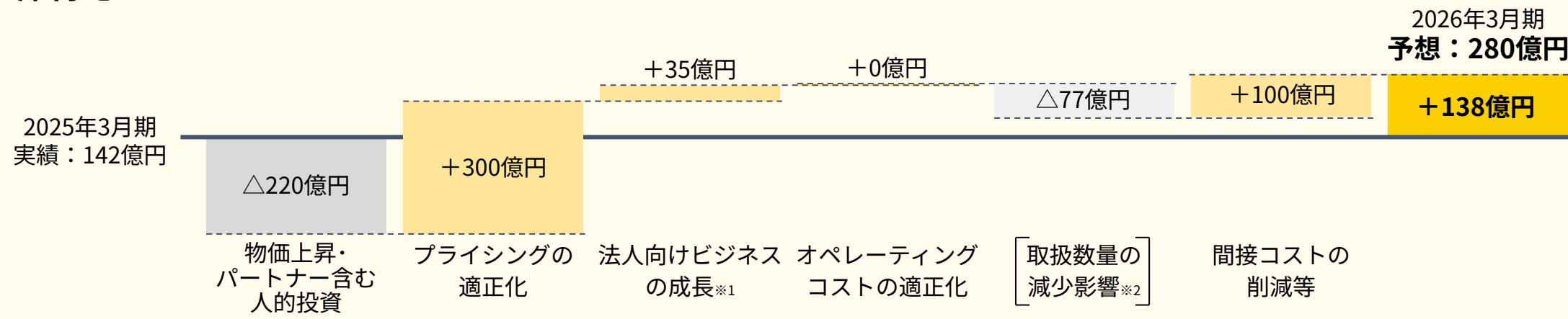
(億円)	FY2025/3 実績	FY2026/3 前回予想	FY2026/3 今回予想	前回予想比較		前期比較	
				増減	伸率 (%)	増減	伸率 (%)
営業収益	17,626	18,800	18,600	△ 200	△ 1.1	+973	+5.5
営業利益	142	400	280	△ 120	△ 30.0	+137	+97.1
利益率 (%)	0.8	2.1	1.5	△ 0.6	—	+0.7	—
経常利益	195	400	270	△ 130	△ 32.5	+74	+37.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	379	240	150	△ 90	△ 37.5	△ 229	△ 60.5
ROE (%)	6.5	4.1	2.6	△ 1.5	—	△ 3.9	—
ROIC (%)	1.4	3.7	2.6	△ 1.1	—	+1.2	—

※(株)ナカノ商会の連結影響含む（2025年3月期第4四半期～）

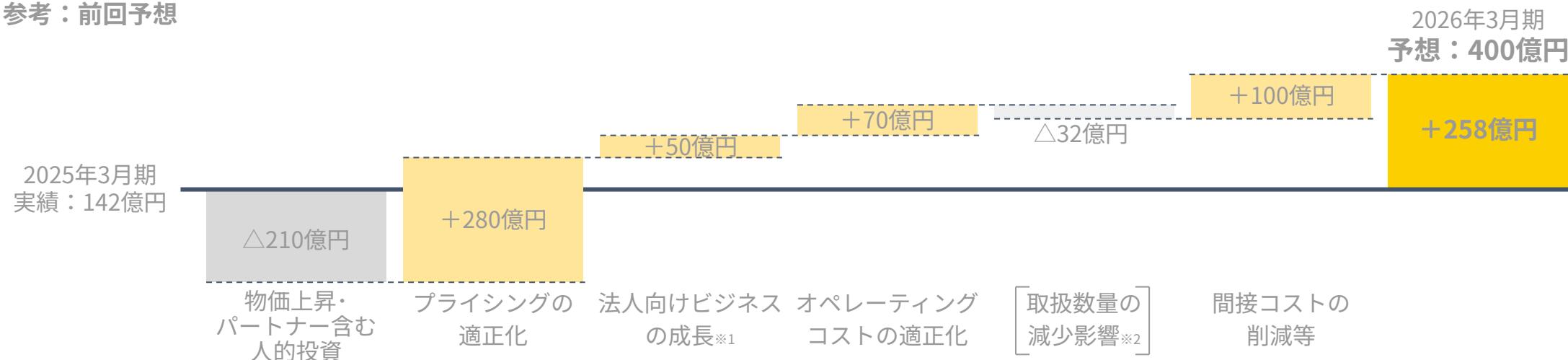
9. 連結業績予想_営業利益の増減要因（前期差）

- 「オペレーティングコストの適正化」における施策効果が想定を下回ったことを主因に通期営業利益予想を修正

今回予想



参考：前回予想



※1 のれんの償却費（約14億円）、本社関連費用の配賦方法変更影響（約23億円）を除いた実力値ベース

※2 数量減少による財務影響のみを独立して算出。「プライシングの適正化」「オペレーティングコストの適正化」は1個当たりの改善効果を基に算出するため、相互に重複はない

10. 資本効率の最大化に向けた財務戦略（再掲）

- これまでの「守り」の財務から、資本効率を重視した「攻め」の財務戦略へ転換
- ストックであるバランスシートを徹底的に効率化して成長原資を創出しつつ、規律ある成長投資と株主還元に最適配分し、企業価値向上につなげる

バランスシート・マネジメント

目的

- 成長投資と株主還元の源泉となるキャッシュ・フロー創出力を最大化

施策

- 保有資産の最適化
 - 保有する不動産等の有効活用または売却・オフバランス化を継続して進める
 - 政策保有株式の継続的縮減
- 最適な資本構成の追求
 - 自己資本比率の目安：45%程度
 - 財務規律を維持しつつ、有利子負債を戦略的に活用してWACC（加重平均資本コスト）の低減を図り、最適な資本構成の確立と持続的な企業価値向上を実現する

キャピタル・アロケーション

目的

- 創出したキャッシュを、企業価値を最大化する先に最適配分する

資金使途

- 事業ポートフォリオ変革を加速する「成長投資」
 - 設備投資：宅急便ネットワークの強靭化やDXなど、基盤事業の収益性向上に資する投資を厳選して実施
 - M&A：明確なシナジーが見込める案件に対し実施
 - 規律：ROICなどを基準に資本効率の最大化を徹底
- 株主価値を最大化する「株主還元」
 - 安定配当：配当性向40%以上を目標
 - 自己株式取得：2024年11月公表の500億円は完了→当初掲げた1,000億円の株主還元は完了予定
追加の自己株式取得を検討
(キャッシュ・フローの動向、株価水準などを考慮)

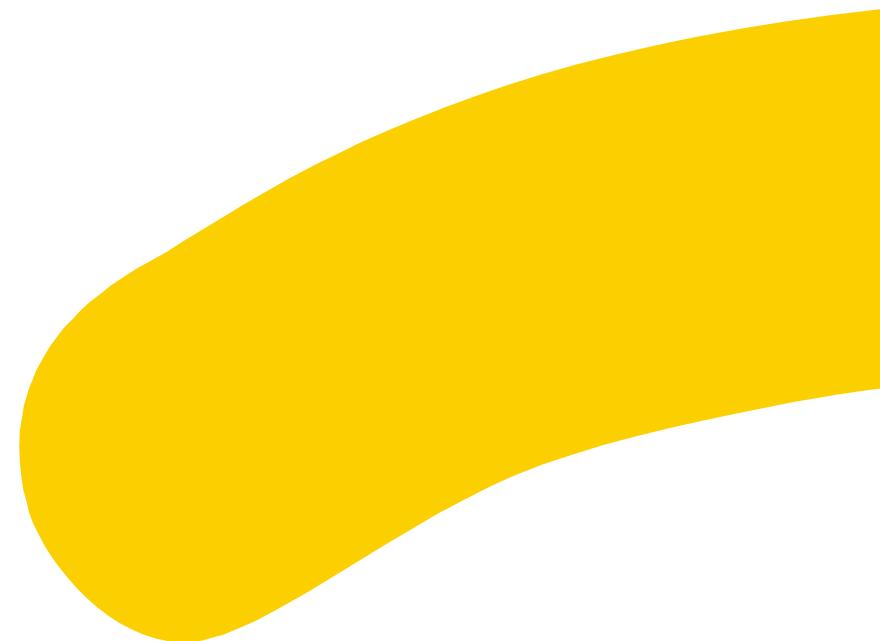
11. 来期以降の方針（新経営体制）

- ・施策の実効性を「現場」と「財務」の両面で再検証し、収益力を着実に引き上げる
- ・資本配分の規律を徹底し、資本コストを上回る質の高い利益成長を追求する

方針	利益成長ドライバー	施策の柱	価値創出に向けた「3つの基軸」
コスト構造の抜本的改革	オペレーティングコストの適正化	ネットワーク構造の再定義と固定費の削減 <ul style="list-style-type: none"> ・都市部近距離輸送の効率化と自社戦力の最大活用 ・低稼働拠点の整理・縮小による固定費削減を断行 	現場における「実効性」 ×
	間接コストの削減	生産性の飛躍的向上と構造的なコスト削減 <ul style="list-style-type: none"> ・AI活用等による業務標準化・効率化 ・間接部門の人材を直接部門へ大胆にシフト 	データに基づく「妥当性」 ×
収益の質的向上と成長領域の加速	プライシングの適正化	顧客MIXの最適化と戦略的プライシング <ul style="list-style-type: none"> ・顧客ごとの収益性に基づきキャパシティを配分 ・高付加価値のクール領域を強化（適正受受・サービス拡充） 	資本コストに見合う「収益性」 △
	法人向けビジネスの成長	経営資源の集中投下による成長加速 <ul style="list-style-type: none"> ・CL：中核人材を積極投入し、事業規模の拡大を牽引 ・グローバル：専門人材採用と国際輸送の調達力強化 	
資本効率の最大化に向けた財務戦略		資本効率重視の経営 <ul style="list-style-type: none"> ・エクスプレス事業の大規模投資に目途 ・保有資産の最適化を加速。 <p>キャッシュは成長領域への厳選投資と株主還元に最適配分</p>	企業価値向上

補足資料

<2026年3月期 第3四半期>



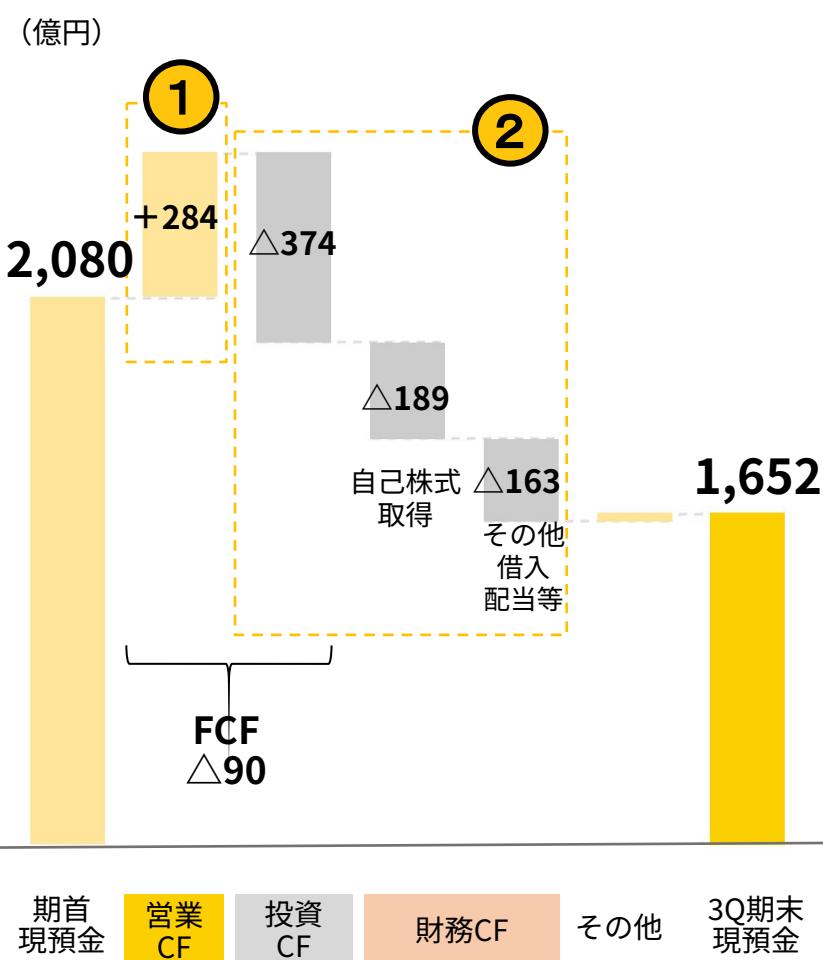
12. 連結業績（第3四半期累計）

(億円)	FY2025/3 3Q累計期実績	FY2026/3 3Q累計実績	前期比較		主な要因（前期差） ※△は費用・損失
			増減	伸率（%）	
営業収益	13,445	14,387	+942	+7.0	
営業利益	262	385	+123	+46.9	
営業外損益	4	△3	△7	-	受取利息および配当金 16 (+0) 支払利息 △18 (△7) 為替差損 △11 (△3)
経常利益	267	382	+115	+43.3	
特別損益	127	6	△120	△94.8	固定資産売却益 18 (+18) 投資有価証券売却益 2 (△135) 子会社における自己新株予約権消却損 △6 (△6)
税金等調整前四半期純利益	394	389	△5	△1.3	
法人税等	104	137	+32	+31.3	
四半期純利益	289	252	△37	△13.1	
親会社株主に帰属する四半期純利益	288	251	△36	△12.8	

※(株)ナカノ商会の連結影響含む（2025年3月期第4四半期～）

13. 連結キャッシュ・フロー

- ① 本業の収益回復により、キャッシュ創出力が改善
- ② 戦略的な成長投資と株主還元を実行



(億円)	FY2025/3 3Q累計 実績	FY2026/3 3Q累計 実績	増減	主な要因 (前期差)	
営業CF	71	284	+213	税金等調整前純利益 未払消費税等の増減 法人税等の支払額	389 (△5) 137 (+112) △195 (△159)
投資CF	△728	△374	+353	有形固定資産の取得 子会社株式の取得	△322 (+24) — (+353)
FCF※	△657	△90	+567		
財務CF	737	△352	△1,089	借入金・社債等の 増減の純額 自己株式取得 配当金支払	△19 (△1,006) △189 (△90) △141 (+9)
現金および 現金同等物の 四半期末残高	2,041	1,652	△388		
減価償却費	355	394	+39		
設備投資	471	461	△10		

※フリー・キャッシュ・フロー (FCF) = 営業CF + 投資CF

14. 連結貸借対照表

- ・健全性を意識しつつ、有利子負債活用と株主還元により自己資本比率をコントロール
- ・バランスシート・マネジメントを強化し、保有資産の最適化に向けたアクションを推進

(億円)	2025年3月末	2025年12月末	増減（前期末差）
資産合計	12,674	13,212	+538
流動資産	5,211	5,674	+462
うち現金及び預金	2,086	1,657	△429
うち受取手形、売掛金及び契約資産	2,197	3,024	+826
固定資産	7,462	7,538	+75
うち建物及び構築物	1,778	1,843	+64
うち車両運搬具	293	238	△55
うちリース資産	443	528	+84
うちのれん	158	147	△11
負債合計	6,670	7,255	+585
うち有利子負債	1,737	1,902	+164
純資産合計	6,003	5,956	△46
うち株主資本	5,603	5,530	△73
うちその他の包括利益累計額	289	316	+27
自己資本	5,892	5,847	△45
自己資本比率（%）	46.5	44.3	△2.2
D/Eレシオ（倍）	0.29	0.33	+0.04

※ (株) ナカノ商会の連結影響を含む

15.セグメント別業績

FY2026/3 第3四半期累計

(億円)	エクスプレス 事業	コントラクト・ ロジスティクス 事業	グローバル 事業	モビリティ 事業	その他	合計	調整額	連結損益 計算書計上額
営業収益	12,380	1,413	778	509	505	15,588	△ 1,200	14,387
外部顧客に対する営業収益	12,059	1,243	747	155	181	14,387	—	14,387
セグメント間の内部営業収益又は振替高	321	170	30	353	324	1,200	△ 1,200	—
営業費用	12,201	1,365	711	470	454	15,203	△ 1,201	14,001
セグメント利益	179	48	66	39	51	385	0	385
利益率 (%)	1.5	3.4	8.5	7.8	10.2	2.5	—	2.7

FY2025/3 第3四半期累計

(億円)	エクスプレス 事業	コントラクト・ ロジスティクス 事業	グローバル 事業	モビリティ 事業	その他	合計	調整額	連結損益 計算書計上額
営業収益	12,146	646	667	416	543	14,421	△ 975	13,445
外部顧客に対する営業収益	11,857	609	639	150	188	13,445	—	13,445
セグメント間の内部営業収益又は振替高	288	37	28	266	354	975	△ 975	—
営業費用	12,091	600	596	386	482	14,157	△ 974	13,182
セグメント利益	54	45	71	30	61	263	△ 1	262
利益率 (%)	0.5	7.1	10.7	7.3	11.3	1.8	—	2.0

【前期比較】

(億円)	エクスプレス 事業	コントラクト・ ロジスティクス 事業	グローバル 事業	モビリティ 事業	その他	合計	調整額	連結損益 計算書計上額
営業収益	増減	+234	+767	+110	+93	△ 37	+1,167	△ 224
	伸率 (%)	+1.9	+118.7	+16.5	+22.4	△ 7.0	+8.1	—
外部顧客に対する営業収益		+201	+634	+108	+5	△ 7	+942	—
		+32	+132	+1	+87	△ 30	+224	△ 224
営業費用	増減	+109	+765	+114	+83	△ 28	+1,045	△ 226
	伸率 (%)	+0.9	+127.5	+19.3	+21.7	△ 5.8	+7.4	—
セグメント利益	増減	+124	+2	△ 4	+9	△ 9	+121	+1
	伸率 (%)	+227.6	+4.6	△ 6.5	+30.3	△ 15.8	+46.1	—
								+123
								+46.9

※(株)ナカノ商会の連結影響含む (2025年3月期第4四半期～) /2026年3月期より、ヤマト運輸(株)の本社関連費用の各事業への配賦方法を変更

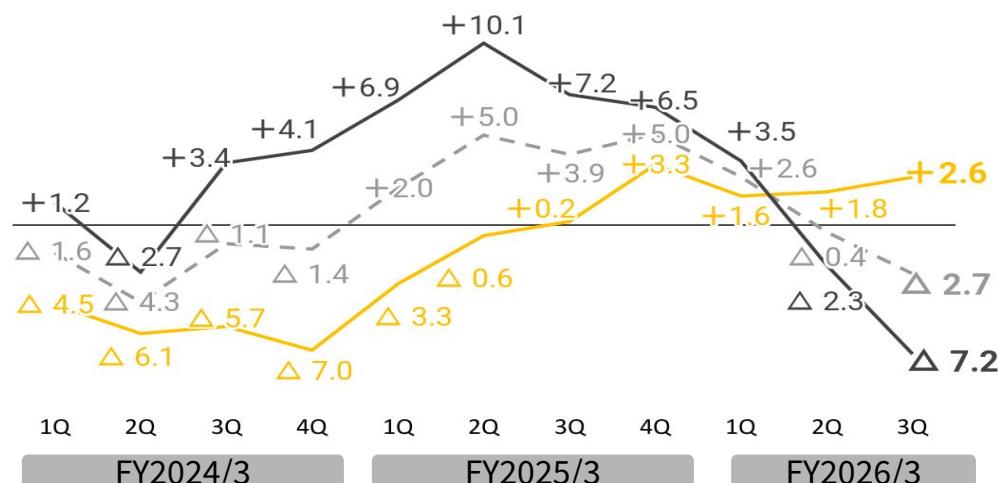
16. 取扱数量・単価動向

- ・宅配便3商品：宅急便部門の数量拡大および法人部門のプライシングの適正化が進展
- ・ネコポス：サイズ拡大や置き配対応の開始等による新たな需要取込み・数量拡大
- ・クロネコゆうメール：サービスラインアップの一つとして販売継続（配達は日本郵便に委託）

取扱数量

(千個)	FY2025/3 3Q累計実績	FY2026/3 3Q累計実績	伸率 (%)
宅急便・宅急便コンパクト・EAZY	1,511,652	1,505,928	△0.4
宅急便部門（小口法人・個人）	685,953	700,014	+2.0
法人部門（大口法人）	825,699	805,914	△2.4
ネコポス・クロネコゆうパケット	294,878	333,013	+12.9
クロネコゆうメール	84,996	73,280	△13.8

宅配便3商品 領域別取扱数量推移（前年同四半期比）

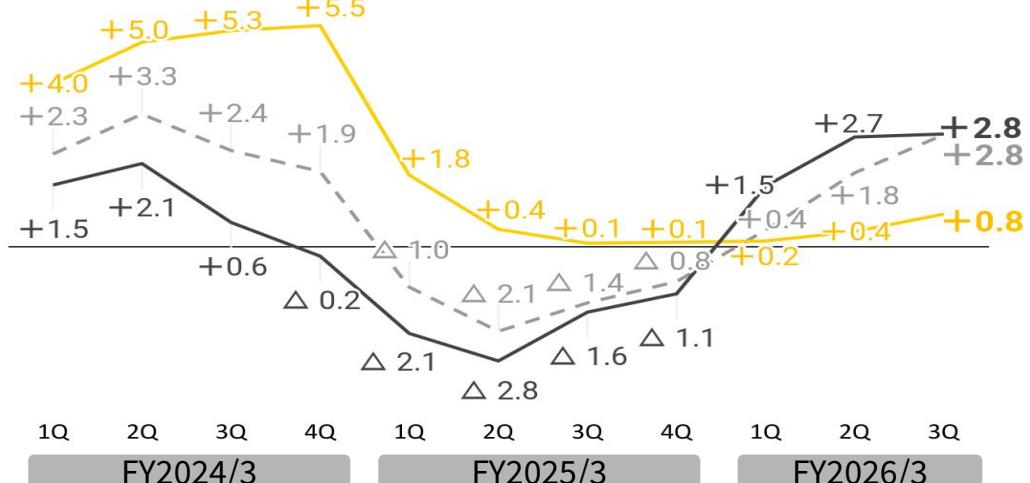


平均単価

(円)	FY2025/3 3Q累計実績	FY2026/3 3Q累計実績	伸率 (%)
宅急便・宅急便コンパクト・EAZY	713	726	+1.8
ネコポス・クロネコゆうパケット	189	189	-
クロネコゆうメール	79	86	+8.9

— 合計（宅急便+法人） — 宅急便 — 法人

宅配便3商品 領域別単価推移（前年同四半期比）



※宅配便3商品：宅急便・宅急便コンパクト・EAZY

17. 連結営業費用（第3四半期累計）

(億円)	FY2025/3 3Q累計実績	FY2026/3 3Q累計実績	前期比較	
			増減	伸率 (%)
営業収益	13,445	14,387	+942	+7.0
営業費用	13,182	14,001	+819	+6.2
下払経費	5,213	5,934	+721	+13.8
委託費	2,794	2,999	+204	+7.3
集配委託	714	841	+126	+17.7
作業委託	355	354	△0	△0.2
EC物流NW	202	140	△62	△30.9
その他	1,521	1,663	+141	+9.3
傭車費	1,800	2,187	+386	+21.5
その他	618	748	+130	+21.1
人件費	6,040	6,141	+100	+1.7
社員給料	4,083	4,165	+82	+2.0
法定福利費	760	768	+7	+1.0
退職給付費用	202	125	△76	△38.0
賞与・その他	994	1,081	+87	+8.8
車両費	410	417	+7	+1.7
車両修繕費	207	215	+8	+3.9
燃料油脂費	203	202	△1	△0.6
その他経費	2,791	3,031	+240	+8.6
減価償却費	354	393	+39	+11.0
システム関連費用	447	411	△35	△8.0
施設使用料	697	899	+202	+29.0
その他	1,291	1,326	+35	+2.7
合計	14,455	15,526	+1,070	+7.4
内部仕入消去	△1,273	△1,524	△251	-
営業利益	262	385	+123	+46.9

※(株)ナカノ商会の連結影響含む（2025年3月期第4四半期～）

18. 従業員の状況

(人)	FY2025/3 3Q			FY2026/3 3Q			前期比較			
	フル タイマー	パート タイマー	計	フル タイマー	パート タイマー	計	フル タイマー	パート タイマー	計	伸率(%)
総人数	89,099	86,119	175,218	87,392	87,786	175,178	△ 1,707	+1,667	△ 40	△ 0.0
エクスプレス 事業	78,608	79,692	158,300	76,743	81,529	158,272	△ 1,865	+1,837	△ 28	△ 0.0
コントラクト・ ロジスティクス事 業	3,658	3,759	7,417	3,851	3,804	7,655	+193	+45	+238	+3.2
グローバル事業	2,385	235	2,620	2,469	210	2,679	+84	△ 25	+59	+2.3
モビリティ事業	1,494	586	2,080	1,420	596	2,016	△ 74	+10	△ 64	△ 3.1
その他	2,954	1,847	4,801	2,909	1,647	4,556	△ 45	△ 200	△ 245	△ 5.1

FY2026/3 通期

案件(M&Aを除く)	目的	3Q累計実績 461億円	今回予想 700億円	前回予想差 △100億円
成長投資	拠点戦略	オペレーションの効率化と固定費の削減 働きやすい職場環境の構築	71億円	140億円 △80億円
	DX推進	お客様への提供価値の拡大や オペレーションの変革による生産性向上	38億円	60億円 △20億円
	新規事業	将来の事業成長と持続可能な未来に 資する新たな事業創出	1億円	10億円 △10億円
環境投資	EV充電設備 ・太陽光発電等	低炭素社会の実現や、お客様に対する 環境負荷の少ない物流サービスの提供	73億円	130億円 +30億円
経常投資	宅急便既存拠点の 改修等	既存ネットワークの維持	115億円	160億円 △20億円
	その他拠点、 既存システムの改修等	既存事業の維持等	162億円	200億円 △0億円

20. 連結業績予想

(億円)	FY2025/3 実績	FY2026/3 前回予想	FY2026/3 今回予想	前回予想比較		前期比較	
				増減	伸率 (%)	増減	伸率 (%)
営業収益	17,626	18,800	18,600	△ 200	△ 1.1	+973	+5.5
営業利益	142	400	280	△ 120	△ 30.0	+137	+97.1
利益率 (%)	0.8	2.1	1.5	△ 0.6	—	+0.7	—
経常利益	195	400	270	△ 130	△ 32.5	+74	+37.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	379	240	150	△ 90	△ 37.5	△ 229	△ 60.5

宅急便・ 宅急便 コンパクト・ EAZY	数量 (千個)	1,961,213	1,959,500	1,942,000	△ 17,500	△ 0.9	△ 19,213	△ 1.0
	宅急便部門 (小口法人・個人)	891,931	910,200	912,200	+2,000	+0.2	+20,268	+2.3
	法人部門 (大口法人)	1,069,282	1,049,300	1,029,800	△ 19,500	△ 1.9	△ 39,482	△ 3.7
ネコポス・ クロネコ ゆうパケット	数量 (千個)	391,154	438,500	450,000	+11,500	+2.6	+58,845	+15.0
クロネコ ゆうメール	単価 (円)	189	188	189	+1	+0.5	—	—
	数量 (千冊)	110,076	93,400	94,700	+1,300	+1.4	△ 15,376	△ 14.0
	単価 (円)	79	86	86	—	—	+7	+8.9

※(株)ナカノ商会の連結影響含む (2025年3月期第4四半期～)

21. 連結業績予想 (セグメント別)

(億円)		FY2025/3 実績	構成比(%)	FY2026/3 予想	構成比(%)	前期比較	
						増減	伸率(%)
エクスプレス 事業	外部顧客に対する営業収益	15,347	87.1	15,552	83.6	+204	+1.3
	営業利益	△128	△94.2	22	8.0	+150	—
コントラクト・ ロジスティクス 事業	外部顧客に対する営業収益	970	5.5	1,630	8.8	+659	+67.9
	営業利益	55	40.8	59	21.5	+3	+5.7
グローバル事業	外部顧客に対する営業収益	859	4.9	973	5.2	+113	+13.2
	営業利益	90	65.9	85	30.9	△5	△5.8
モビリティ事業	外部顧客に対する営業収益	205	1.2	213	1.1	+7	+3.9
	営業利益	37	27.6	47	17.1	+9	+24.3
その他	外部顧客に対する営業収益	244	1.4	232	1.2	△12	△5.1
	営業利益	82	59.9	62	22.5	△20	△24.4
連結仕訳	外部顧客に対する営業収益	—	—	—	—	—	—
	営業利益	5	—	5	—	△0	—
合計	外部顧客に対する営業収益	17,626	100.0	18,600	100.0	+973	+5.5
	営業利益	142	—	280	—	+137	+97.1

※各セグメントの営業利益および営業利益構成比は、セグメント間取引消去前の数値／(株)ナカノ商会の連結影響含む (2025年3月期第4四半期～)
／2026年3月期より、ヤマト運輸(株)の本社関連費用の各事業への配賦方法を変更

22. 連結業績予想 (営業費用他)

(億円)	FY2025/3 実績	FY2026/3 前回予想	FY2026/3 今回予想	前回予想比較		前期比較	
				増減	伸率 (%)	増減	伸率 (%)
営業収益	17,626	18,800	18,600	△200	△1.1	+973	+5.5
営業費用	17,484	18,400	18,320	△80	△0.4	+835	+4.8
下払経費	6,937	7,626	7,671	+45	+0.6	+733	+10.6
委託費	3,645	3,815	3,867	+52	+1.4	+221	+6.1
集配委託	944	1,073	1,086	+13	+1.2	+141	+15.0
作業委託	455	430	449	+19	+4.4	△6	△1.4
EC物流NW	246	192	177	△15	△7.8	△69	△28.2
その他	1,998	2,120	2,155	+35	+1.7	+156	+7.8
傭車費	2,473	2,830	2,858	+28	+1.0	+384	+15.5
その他	818	981	946	△35	△3.6	+127	+15.5
人件費	7,949	8,146	8,098	△48	△0.6	+148	+1.9
社員給料	5,384	5,545	5,524	△21	△0.4	+139	+2.6
法定福利費	1,006	1,037	1,021	△16	△1.5	+14	+1.4
退職給付費用	269	171	169	△2	△1.2	△100	△37.2
賞与・その他	1,289	1,393	1,384	△9	△0.6	+94	+7.3
車両費	524	548	526	△22	△4.0	+1	+0.4
車両修繕費	258	263	267	+4	+1.5	+8	+3.2
燃料油脂費	265	285	259	△26	△9.1	△6	△2.4
その他経費	3,765	4,032	4,014	△18	△0.4	+248	+6.6
減価償却費	485	516	526	+10	+1.9	+40	+8.3
システム関連費用	587	550	546	△4	△0.7	△41	△7.1
施設使用料	988	1,225	1,214	△11	△0.9	+225	+22.8
その他	1,703	1,741	1,728	△13	△0.7	+24	+1.4
合計	19,177	20,352	20,309	△43	△0.2	+1,131	+5.9
内部仕入消去	△1,692	△1,952	△1,989	△37	—	△296	—
営業利益	142	400	280	△120	△30.0	+137	+97.1
従業員数合計 (人)	172,822	174,200	173,100	△1,100	△0.6	+278	+0.2
フルタイマー	88,102	87,200	86,700	△500	△0.6	△1,402	△1.6
パートタイマー	84,720	87,000	86,400	△600	△0.7	+1,680	+2.0
設備投資総額 (億円)	846	800	700	△100	△12.5	△146	△17.3

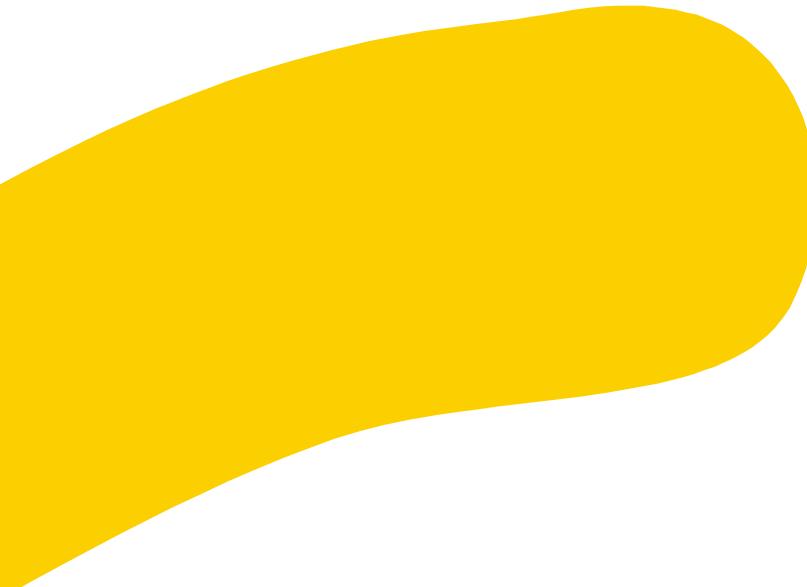
※(株)ナカノ商会の連結影響含む (2025年3月期第4四半期~)

23. 連結業績予想（営業費用・第4四半期：1~3月）

(億円)	FY2025/3 4Q実績	FY2026/3 4Q予想	前期比較	
			増減	伸率 (%)
営業収益	4,181	4,212	+30	+0.7
営業費用	4,302	4,318	+16	+0.4
下払経費	1,724	1,736	+11	+0.7
委託費	850	867	+17	+2.0
集配委託	229	244	+15	+6.7
作業委託	100	94	△5	△5.7
EC物流NW	43	36	△6	△15.3
その他	477	491	+14	+2.9
傭車費	673	670	△2	△0.3
その他	200	197	△3	△1.7
人件費	1,908	1,956	+47	+2.5
社員給料	1,300	1,358	+57	+4.4
法定福利費	245	252	+6	+2.7
退職給付費用	67	43	△23	△34.9
賞与・その他	295	302	+7	+2.4
車両費	113	108	△5	△4.5
車両修繕費	50	51	+0	+0.2
燃料油脂費	62	57	△5	△8.4
その他経費	974	982	+7	+0.7
減価償却費	131	132	+1	+0.8
システム関連費用	140	134	△6	△4.3
施設使用料	290	314	+23	+8.1
その他	412	401	△11	△2.7
合計	4,721	4,783	+61	+1.3
内部仕入消去	△419	△464	△45	-
営業利益	△120	△105	+14	-

24. 連結業績予想（従業員数）

(人)	FY2025/3 実績			FY2026/3 予想			前期比較			
	フル タイマー	パート タイマー	計	フル タイマー	パート タイマー	計	フル タイマー	パート タイマー	計	伸率(%)
総人數	88,102	84,720	172,822	86,700	86,400	173,100	△1,402	+1,680	+278	+0.2
エクスプレス 事業	77,786	78,389	156,175	76,000	80,000	156,000	△1,786	+1,611	△175	△0.1
コントラクト・ ロジスティクス 事業	3,583	3,765	7,348	3,900	3,900	7,800	+317	+135	+452	+6.2
グローバル事業	2,370	229	2,599	2,500	200	2,700	+130	△29	+101	+3.9
モビリティ事業	1,461	585	2,046	1,400	600	2,000	△61	+15	△46	△2.2
その他	2,902	1,752	4,654	2,900	1,700	4,600	△2	△52	△54	△1.2



免責事項

この内容は、投資判断の参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的としたものではありません。提供情報の内容については万全を期しておりますが、完全性、正確性を保証するものではありません。いかなる情報も、不的確な記載や誤植等を含む可能性があります。銘柄の選択、投資の最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願いいたします。当社としては一切の責任を負いかねますのでご承知ください。