



2025年10月30日

各 位

会社名 ヤマトホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 長尾 裕
(コード番号：9064 東証プライム市場)
問合せ先 執行役員 I R統括 寺澤 敦
(TEL. 03-3541-4141)

ヤマトグループ中期経営計画「サステナビリティ・トランスフォーメーション 2030 ~1st Stage~」のアップデートに関するお知らせ

ヤマトホールディングス株式会社（本社：東京都中央区、代表取締役社長：長尾裕）は、2027年3月期を最終年度とするヤマトグループ中期経営計画「サステナビリティ・トランスフォーメーション 2030 ~1st Stage~」（以下「SX2030 ~1st Stage~」）をアップデートすることについて本日決定しましたので、お知らせします。

記

1. 背景

ヤマトグループは、気候変動や労働力人口の減少、過疎化の進展、輸送力不足の深刻化など不確実性が高まるこれから先も、経営理念に掲げる「豊かな社会の実現への貢献」を通じた持続的な企業価値の向上を実現するため、「持続可能な未来の実現に貢献する価値創造企業」を2030年の目指す姿として定めました。そして、2027年3月期を最終年度として策定した「SX2030 ~1st Stage~」を「宅急便ネットワークの強靱化と事業ポートフォリオを変革する3年間」と位置づけ、取組みを推進しています。

初年度（2025年3月期）は、物価上昇や2024年問題の影響があった中、事業環境の変化に対応した戦略施策の一部が想定通りの効果創出に至らなかったことなどから、計画と実績に差異が生じました。これらへの対応を進め、同年度下期より増収・増益に転換。本日公表の2026年3月期 第2四半期（中間期）決算において、営業利益が前年同期に比べ112億円改善するなど、宅急便ビジネスの収益性改善や法人向けビジネスの利益成長に向けた取組みの成果が着実に表れ始めています。

そこで、「SX2030 ~1st Stage~」の長期ビジョンおよび事業方針は維持しつつ、現時点で見通せる施策の積み上げに基づき、最終年度（2027年3月期）の数値計画を見直しました。

引き続き、今中間期に進捗している利益成長ドライバーの強化を図るとともに、バランスシート・マネジメントの強化とキャピタル・アロケーションの最適化を通じて企業価値向上に取り組んでいきます。そして、中長期視点で成長戦略と構造改革を両輪で回し、持続的な成長を目指していきます。

2. 主要経営指標

経営指標	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	2027年3月期 計画
営業収益	1兆7,626億円	1兆8,800億円	1兆9,400億円
営業利益	142億円	400億円	600億円
営業利益率	0.8%	2.1%	3.1%
経常利益	195億円	400億円	600億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	379億円	240億円	360億円
ROE	6.5%	4.1%	6%以上
ROIC	1.4%	3.7%	5%以上

3. 重点戦略

(1) 利益成長ドライバーの強化

- プライシングの適正化：
法人顧客との交渉進展および相対的に単価の高い宅急便部門の取扱数量増加により、宅急便の平均単価は今期第2四半期に前年同期比+1.8%と上昇基調。今後も付加価値に応じたプライシング適正化を継続し、収益性を改善する。
- 法人向けビジネスの成長：
コントラクト・ロジスティクス事業、グローバル事業ともに案件パイプラインが順調に拡大中。サプライチェーン全体のパートナーとして、EC・BtoB向けソリューション提供を加速。加えて、M&Aや戦略的業務提携を推進することでさらなる成長を目指す。
- オペレーティングコストの適正化：
輸送オペレーションの見直しにより、輸送コストは改善傾向。今後は幹線輸送の効率化や配車プロセスの最適化などを本格化させ、さらなるコスト適正化を推進する。
- 間接コストの削減：
バックオフィス領域や管理部門の業務効率化、人材の適正配置を推進し、構造的なコスト削減を図る。

(2) さらなる成長に向けた取組み

- 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、自動配車による輸送オペレーションの効率化やバックオフィス業務改革、プライシングの最適化など全社的に活用。人材の適正配置および育成施策を同時に推進することで、構造的なコスト削減と付加価値の創出による利益成長を目指す。
- グリーン・モビリティの事業化：
自社で培った「ヒト・クルマ・エネルギー」に関するノウハウを結集し、新たなソリューション事業を構築。EVライフサイクルサービス、エネルギーマネジメント（ヤマトエナジーマネジメント株式会社）、オンライン医療サービス（株式会社MY MEDICA）等を物流事業者や荷主企業にワンストップで提供。法人顧客の安全・環境課題の解決に貢献し、新たな収益源を創出する。

4. 資本効率の最大化に向けた財務戦略

(1) バランスシート・マネジメンツの強化

- 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・オフバランス化を検討するとともに、政策保有株式を継続的に縮減を図る。
- 最適な資本構成の追求：
財務規律を維持しつつ、有利子負債を戦略的に活用することで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。
※自己資本比率：45%程度（目安）

(2) キャピタル・アロケーションの最適化

- 事業ポートフォリオの変革を加速する「成長投資」：
宅急便ネットワークの強靱化やDXなど基盤事業の収益性向上に資する投資、および成長領域において明確なシナジーが見込める案件に対するM&Aなどを、規律に基づき実行
※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」
 - ・ 配当方針：
引き続き、安定性と継続性を重視し、配当性向40%以上を目標とする。
 - ・ 自己株式取得：
2024年11月に公表した500億円の自己株式取得は完了

成長投資の進捗、キャッシュ・フローの動向、株価水準などを総合的に勘案し、追加の自己株式取得を検討する。

以上