

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営理念

社会的インフラとしての宅急便ネットワークの高度化、生活関連サービスの創造、革新的な物流システムの開発を通じて、豊かな社会の実現に貢献する

連結営業収益
2～2.4兆円

連結営業利益
1,200～1,600億円

連結営業利益率
6%以上

ROE
12%以上

② 中長期の経営戦略

1. 宅急便ネットワークの強靱化

プライシング適正化、営業所改革、ネコサポ展開、ふるさと納税事業拡大、輸送効率化を推進

2. 法人ビジネス領域の拡大

ナカノ商会とのシナジー創出、大口法人顧客への多様な輸送対応、グローバル事業強化

3. 新たなビジネスモデル化

EVライフサイクルサービス、ヤマトエナジーマネジメント、Sustainable Shared Transport、MY MEDICAなど新事業展開

4. グループ経営基盤強化

人事・デジタル・環境社会戦略推進、サステナブル経営強化

③ 対処すべき課題

① 市場環境変化への対応

- ・人口減少や個人消費低迷による基盤領域の市場縮小に対応
- ・2024年問題や物価上昇によるコスト増に対する収益確保
- ・少子高齢化・過疎化進展と労働力不足への対策

② 宅急便事業の収益性向上

- ・ラストマイル領域の業務量変化への対応
- ・輸送領域の都市部・地方部間流動量変化への対応
- ・付加価値に応じたプライシング適正化推進

③ グローバル・リスク対応

- ・不安定な国際情勢とサプライチェーン変化への対応
- ・地政学リスク増大への対応
- ・気候変動深刻化への対応

面接で使えるポイント

- ・2027年3月期に営業利益1,200～1,600億円達成を目指す中期経営計画『SX2030～1stStage～』を推進中
- ・EVライフサイクルサービス、ヤマトエナジーマネジメントなど環境課題解決型の新事業を展開
- ・ネコサポなど地域密着型店舗やふるさと納税事業で地域創生に貢献する戦略を展開中

証券コード 9064

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

暗記する数字3つ

連結売上高
1.87兆円営業利益率
1.5%財務健康度
32点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 69.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収

1,248万円

陸運業内 1位/57社

平均年齢

36.4歳

陸運業内 56位/57社

平均勤続

10.3年

陸運業内 52位/57社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

要するに

運輸・物流業界における大手企業

主力事業・セグメント

- ・EXP 84.6%
- ・Contract物流 8.9%
- ・グローバル 5.3%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高1.87兆円の大企業
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: ヤマト運輸、関西国際空港第1ターミナル4階に荷物の受け取り・

