



ZERO

2018年6月期 決算説明会資料

(2017年7月~2018年6月)

2018年8月27日
株式会社ゼロ

◆ アジェンダ

- ① 2015-2017年度 中期経営計画の振り返り
- ② 2018-2020年度 中期経営計画の概要
- ③ 2019年6月期の業績予想

◆ アジェンダ

- ① 2015-2017年度 中計の振り返り
 - 2018年6月期の業績概要
 - 自動車総市場の推移
 - ゼログループの業績推移
 - 基本戦略の進捗状況
 - 2018年6月期の業績分析
- ② 2018-2020年度 中計の概要
- ③ 2019年6月期の業績予想

2015-2017年度 中計の振り返り ① 2018年6月期の業績概要 4

(単位：百万円)

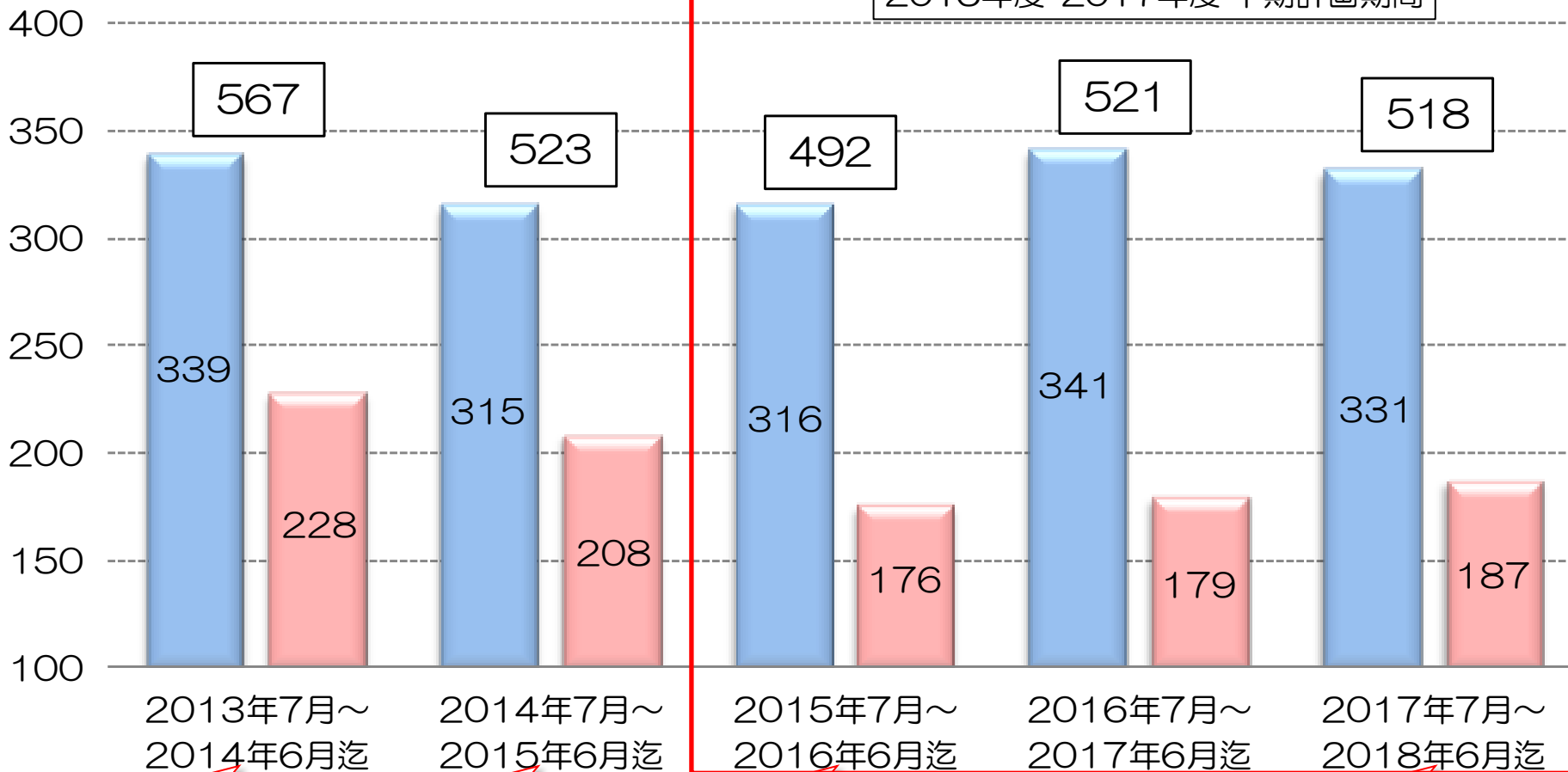
	2017年 6月期実績	2018年 6月期当初予想 (2017年8月時点)	2018年 6月期修正予想 (2018年5月時点)	2018年 6月期実績
売上収益	79,134	80,700	80,700	81,376
営業利益 (営業利益率)	5,630 (7.1%)	5,400 (6.7%)	4,050 (5.0%)	4,116 (5.1%)
税引前利益	5,568	5,330	4,030	4,094
親会社株主に 帰属する 当期利益	3,445	3,310	2,000	2,129
基本的 1株あたり 当期利益	207.69円	199.94円	120.51円	128.33円

国内自動車販売台数推移(当社会計期間基準)

■ 新車(登録車) ■ 新車(軽自動車)

※出所：日本自動車販売協会連合会、
全国軽自動車協会連合会

(単位：万台)



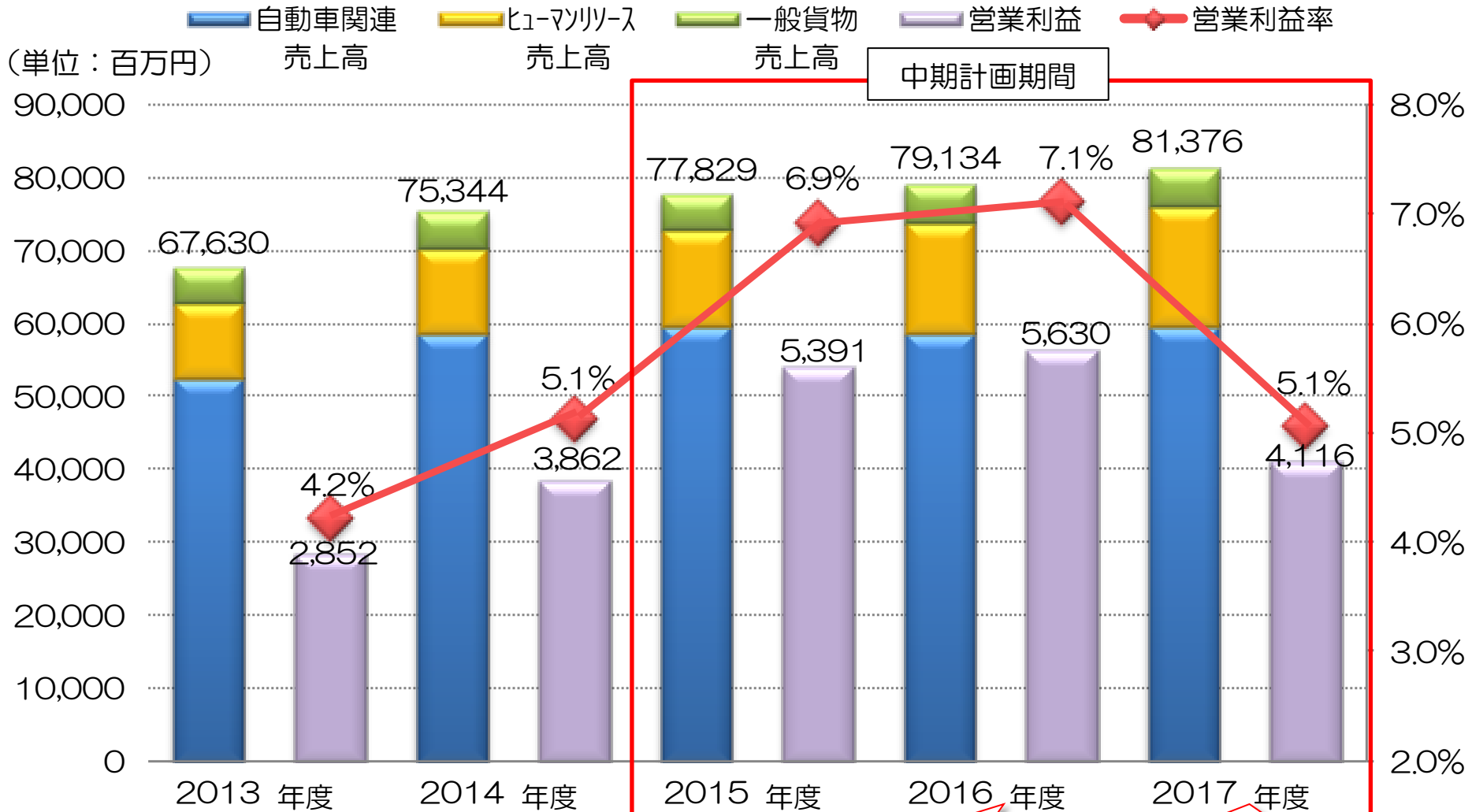
2014年4月
消費税増税前の
駆け込み需要

2015年4月
軽自動車
税制変更

2016年4月
三菱自動車
燃費不正問題

2017年9月
日産・スバル
完成検査問題

ゼログループの業績推移



TCILとの
業務資本提携

(有)新和陸送
子会社化

ゼロ・プラス
九州設立

ゼロ・プラス
関東設立、
ゼロ・プラス
BHS子会社化

協力会社6社事業譲受、
HIZ子会社化、
ゼロ・プラス中部、
西日本、東日本設立

成長戦略の3本柱

- ① 車両輸送事業に伴う周辺事業の拡大
- ② 人材事業、一般貨物事業の拡大
- ③ アセアン事業の推進

非車両輸送事業の拡大

- ◆ バイク輸送への本格参入
(2016年12月) 高栄運輸
(現ゼロ・プラスBHS) 買収
- ◆ 空港関連人材事業への参入
(2017年6月) A リリーフ社設立
- ◆ バイオマス発電事業への参入

アセアン事業の推進



ゼロ足利パーツロジスティクスセンター

- ◆ CKD物流事業への参入
(2019年) タンチョングループ
スバル車タイ生産開始
- 自動車業界に例のない一貫物流体制の構築
- タンチョンとの業務資本提携の象徴的事業

事業基盤の再構築

- ① 輸送体制の地域ブロック化の推進
- ② グループシナジーの創出

ブロック化の完成

- ゼロ本体、輸送子会社7社、コア協力会社6社の合計14社を全国5ブロックに再編



グループシナジーの創出

- ◆ 類似事業の集約
- ◆ インフラの共有化
- ◆ ジャパン・リリーフの活用促進
- ◆ 新規事業の開拓

連結セグメント売上収益・営業利益の内訳 (IFRS) (単位：百万円)

売上収益	2017年 6月期	2018年 6月期	増減
自動車関連	58,687	59,515	+828
ヒューマン リソース	15,000	16,489	+1,489
一般貨物	5,446	5,371	△75
売上収益 合計	79,134	81,376	+2,242

営業利益	2017年 6月期	2018年 6月期	増減
自動車関連	5,938	4,658	△1,280
ヒューマン リソース	661	529	△132
一般貨物	895	882	△13
調整額	△1,864	△1,954	△90
営業利益合計 (利益率)	5,630 (7.1%)	4,116 (5.1%)	△1,514

自動車関連事業

- (+) 車両輸送他：バイク・トラック輸送、大型整備拡大
- (+) 中古車輸出：体制再構築完了、マレーシア向け拡大

自動車関連事業

- (-) 輸送効率の悪化 (完成検査問題、繁忙期受注見合わせ)
- (-) コンプライアンスへの対応、乗務員不足
- (-) 外部環境への対応(燃料費、車両費増加)

ヒューマンリソース事業

- (+) 送迎・派遣事業：地域シフトによる営業拡大
- (+) 新規事業：空港ビジネス (AGPとの合併会社)
福祉・介護ビジネス

ヒューマンリソース事業

- (+) 送迎・派遣事業の増収に伴う利益増加
- (-) 求人費用増加、時給単価上昇による労務費増加
- (-) 新規事業立ち上げに伴う初期費用増加

一般貨物事業

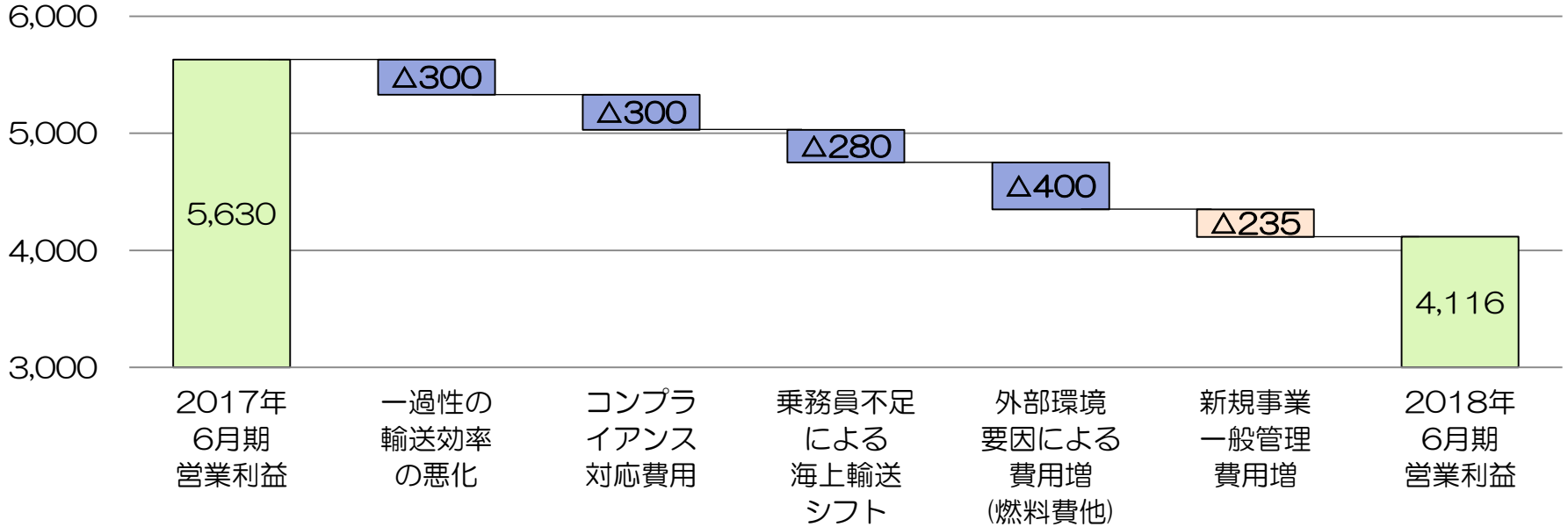
- (+) 運輸・倉庫事業：既存顧客の深耕、新規顧客の獲得
- (-) 港湾荷役事業：完成検査問題による自動車荷役減少

一般貨物事業

- (+) 運輸・倉庫事業の増収に伴う利益増加
- (-) 港湾荷役事業の減収に伴う利益減少

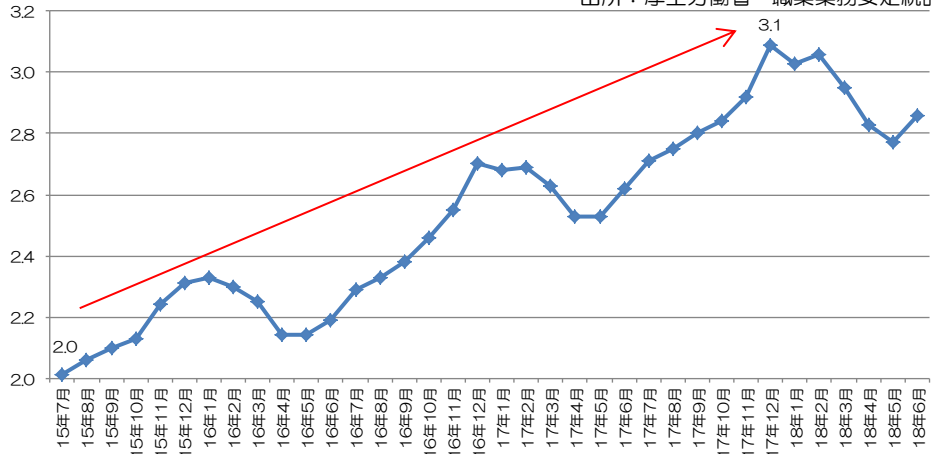
営業利益の詳細

(単位：百万円)



自動車運転の職業 全国有効求人倍率推移

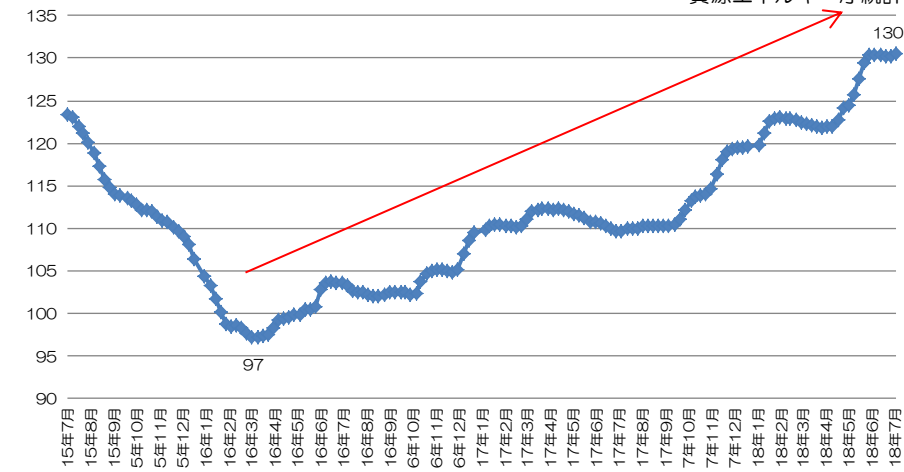
出所：厚生労働省 職業業務安定統計



軽油価格の推移

出所：経済産業省 資源エネルギー庁統計

単位：円/L



◆ アジェンダ

① 2015-2017年度 中計の振り返り

② 2018-2020年度 中計の概要

- 自動車業界の変化
- 取り巻く環境
- 基本戦略

③ 2019年6月期の業績予想

自動車の会社からモビリティの会社へ変化

C.A.S.E. 技術の深化とMaaSの普及

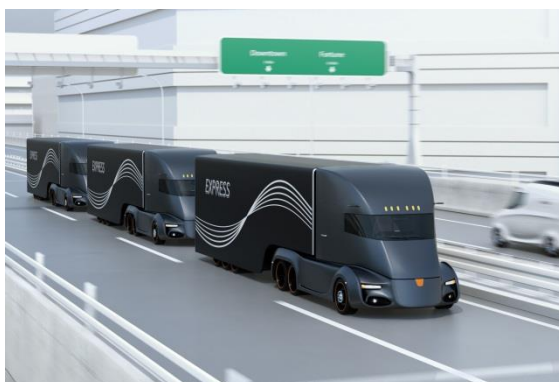
クルマを軸にしたインフラ環境の整備と共に、ライフラインとしての公共交通の実現を目指し、異業種との連携を加速させ、2020年東京オリンピックに向けた実用化を図る。



C.A.S.E.の実用化イメージ
運転する喜びと自動運転の楽しみ



次世代型自動運転 ライドシェアEV



トラック隊列輸送



空飛ぶTaxi



空飛ぶクルマ

2018年度

2019年度

2020年度

★2018年9月 安倍自民党総裁選
 ★2018年11月 米国中間選挙
 ★2019年5月 改元
 ★2019年7月 参議院選挙
 ★2019年10月 消費税増税
 ★2020年8月 東京オリンピック
 2020年11月 ★ 米国大統領選挙

2019年1月～9月までが
 車両輸送需要のピーク
 (18年度下期～19年度 第1四半期)

2019年10月迄 消費税増税による駆け込み需要
 2019年3-4月 車検需要のピーク
 2019年 各社新型車の発売

2020年8月東京オリンピックが
 日本経済の活性化のピーク
 (~20年度 第1四半期)

- 訪日外国人の増大(政府目標：4,000万人)
- C.A.S.E. の深化とMaaSの実用化
- ASEAN市場の経済成長

東京オリンピック以降は
 日本経済、自動車市場は失速
 (20年度下期)

- 高齢化が加速(団塊の世代が75歳入り目前)
- 労働力不足、労働需給逼迫が継続
- 外国人労働者政策の変化への対応

持続的成長への
基本戦略



- M&A・業務提携
- 投資
設備・システム
- 安全品質
- 人材育成
- 働き方改革
- アウトソース

中期計画における
数値目標

2020年度連結売上高
1,000億円達成

2020年度連結営業利益
60億円以上



2021年の創立60周年へ向けて
ZERO - 60 (ゼロダッシュ60)

◆ アジェンダ

- ① 2015-2017年度 中期経営計画の振り返り
- ② 2018-2020年度 中期経営計画の概要
- ③ 2019年6月期の業績予想

(単位：百万円)

	2018年 6月期 実績	2019年 6月期 業績予想
売上収益	81,376	84,000
営業利益	4,116	4,300
税引前利益	4,094	4,280
親会社株主に 帰属する当期利益	2,129	2,200
基本的1株あたり 当期利益	128.33円	132.56円

業績予想の前提

- 車両輸送における売上台数は横這い
 - 増税前の駆け込みにより下期偏重型
- 一過性の輸送効率悪化から回復
- 地域ブロック化の効果刈り取り
 - 輸送機材・拠点配置の最適化
- 乗務員新規採用促進
- 所定内労働時間、福利厚生統一
- 燃料費上昇を想定(年度平均15円/L)

対処すべき今後の課題

① 事業環境の更なる激化

- 乗務員の不足、高齢化
- 輸送機材の老朽化
- 燃料費の高騰
- 繁閑差への取り組み

② コンプライアンス対応

- 車両制限令への対応強化
- 路上荷扱いへの対応強化

③ 働き方改革の推進

- 総労働時間の管理
- 労働諸条件の改善



株式会社 ゼロ