



株式会社ゼロ

Business Report

2023.7.1 ▶ 2024.6.30

株主・投資家の皆さまへ 第78期 報告書

Deliver Our Passion to The Future

Back to Basics

株式会社ゼロ

〒212-0013 川崎市幸区堀川町580番地
ソリッドスクエア西館6階

TEL 044-520-0128 FAX 044-549-3204
URL <https://www.zero-group.co.jp/>



平素は格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。
ここに、当期業績ならびに今後のゼログループについてご報告いたします。



2024年9月 代表取締役社長

高橋 俊博

社長就任のご挨拶

株主の皆様方には、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

2024年7月1日をもちまして、前社長 北村竹朗の後任として代表取締役社長に就任いたしました。今後も一層の努力を重ね、社業の発展に尽力してまいりますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

当社は、1961年に日産自動車株式会社の子会社・日産陸送株式会社として設立され、日本の自動車市場の成長と共に歩みを進め、2001年にマネジメント・バイアウト(MBO)により株式会社ゼロとして独立し、祖業である車両輸送だけでなく、自動車オークション会場における構内作業やドライバー人材を中心とする人材サービス事業など周辺ビジネスを拡大してきた結果、2021年度には念願のグループ売上高1,000億円を達成いたしました。

今年度から始まった中期経営計画は「品質への原点回帰」をテーマに掲げています。私たちは、あらゆる「品質」を徹底的に磨き上げることで、すべてのステークホルダーの皆様の期待を超えるサービスを提供し、自動車流通業界において圧倒的なNo.1の総合物流企業およびサービスプロバイダーを目指してまいります。

当期業績概況

当連結会計年度におけるわが国経済は、能登半島地震の影響による下押しが一部見られるものの、緩やかに持ち直し、ないしは回復しております。

国内の自動車市場におきまして、新車販売台数合計は前連結会計年度(以下、前年同期という)比で97.6%(日本自動車工業会統計データ)と減少いたしました。2023年の年末より相次いで発生した、一部完成車メーカーでの不正問題による出荷停止の影響を受けております。中古車登録・販売台数は、上半期までの新車販売の回復に加え、円安によって中古車輸出が旺盛となったことにより、前年同期比で102.3%と増加いたしました。

売上収益・営業利益共に、国内自動車関連事業を中心に増収・増益となりました。

これらの結果、当社グループの業績は、売上収益1,407億51百万円(前年同期比105.9%)、営業利益62億22百万円(前年同期比122.6%)となりました。また、税引前利益は62億27百万円(前年同期比122.6%)となり、親会社の所有者に帰属する当期利益は41億500百万円(前年同期比120.7%)となりました。

配当について

当期における基本的1株当たり連結当期利益は245.61円となりましたため、当社の利益配分の方針に基づき、当期の年間配当金は61.40円(中間15.00円、期末46.40円)とさせていただきます。

今後のゼログループについて

次期連結会計年度におきましては、売上収益においてマレーシア向けの中古車輸出が為替の動向も踏まえた上で、現地の需要が一服すると見込んでおります。営業利益においては、車両輸送事業の効率化を推進することに加えて、料金改定の効果が通年寄与することから増益を見込んでおります。

株主の皆さまにおかれましては、今後ともご支援を賜りますようお願い申し上げます。

2025年6月期の業績見通しについて

2025年6月期の業績見通しにつきましては、売上収益1,350億円、営業利益81億円、税引前利益81億円、親会社の所有者に帰属する当期利益55億円を見込んでおります。

また、配当予想につきましては配当性向を**25%から33%**に引き上げ、年間配当金は107.40円(中間43.00円、期末64.40円)を計画しております。

国内自動車関連事業

単位：百万円

売上収益は、主幹事業である車両輸送事業において、上半期における中古車業界の混乱に加え、下半期においては一部新車メーカーの不正問題による出荷停止の影響を受けながらも、中古車登録・販売台数の回復に伴って中古車輸送の受託台数が増加したことから、国内自動車関連事業全体でも増収になりました。

売上収益 **63,775** セグメント利益 **6,994**

前年同期比 **109.6%** ▲

前年同期比 **138.2%** ▲

コロナ禍が明けたことに伴って乗務員の有効求人倍率が増加している環境下で消費者物価指数や最低賃金の上昇を受けて、採用費及び労務費単価を引き上げていることに加えて、EV化を見据えた輸送機材の投資に伴って車両費が増加しました。一方で、2024年1月に車両輸送事業において料金改定を行ったことに加え、整備事業における納車前整備点検の台数が増加したこと、また、建機回送事業において能登半島地震に伴ってレンタル建機会社からの回送依頼が増加し、加えて株式会社ソウイングを2023年11月に連結子会社化したことにより同社の利益が純増となったことから、セグメント利益は増益となりました。

車両輸送事業におきましては、2024年6月期までの中期経営計画で掲げている「デジタル化」「グリーン化」「ニューノーマル」への対応を引き続き進めております。「デジタル化」におきましては、輸送デジタル化推進室を立ち上げ、計画的な配車を実現するシステムの構築を推進しております。また新たに、お客様からお預かりした自動車の状態を、乗務員がタブレット端末を用いて記録するデジタル化のプロジェクトを立ち上げ、推進しております。「グリーン化」におきましては、自動車の電動化に伴って自動車の重量が増していることに対応すべく、最大積載量を増やした輸送機材を順次導入しております。また、EV化が加速している中で、EV車両輸送における付帯業務の実施を含めたインフラの構築を検討して推進しております。「ニューノーマル」への対応におきましては、「物流の2024年問題」に対応すべく、乗務員の運転時間を維持しながら、荷扱い分業体制の推進等によって運転時間以外の間接時間削減を進めると同時に、乗務員の新規採用、輸送機材の効率的な運用も進めてまいります。しかしながら、慢性的な乗務員不足の環境の上に消費者物価指数の上昇が加わり、最低賃金や労務費単価が上昇し続けている中、乗務員一人当たりの総労働時間を削減させながらも待遇を維持・向上させていく必要があること、及び総労働時間を削減したことによる輸送戦力の減少を補うために乗務員の新規採用や輸送機材の導入を進めていく必要があることを重要な経営課題と認識しております。

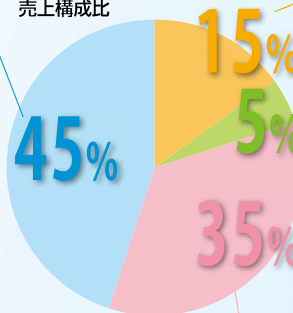
トピックス

前中期経営計画の振り返りと新中期経営計画の骨子について

2021年7月より始まった前中期経営計画では、売上収益1,000億円以上、営業利益50億円以上を目指してまいりましたが、最終年度である2024年6月期に売上収益1,407億円、営業利益62億円と、掲げていた目標を達成することができました。要因としては、グループ会社の業容拡大による収益の増加、M&Aに伴う売上拡大、円安やマーケットシェア拡大により中古車輸出事業の売上が大幅に伸長したことなどが挙げられます。

そして、2024年7月からの新中期経営計画では、当社の企業理念である「品質」へ原点回帰を行い、「量より質」を重視した取り組みを行ってまいります。(P.7-8にて新中期経営計画の概要について説明いたします。)

売上構成比



ヒューマンリソース事業

単位：百万円

送迎事業は、新規契約の獲得及びMaaS(Mobility as a service)事業の増車に伴い増収となりました。人材サービス事業は、ドライバーの派遣人員数が増加したことから増収になり、空港関連人材事業は航空機発着回数が回復したこと及び外国人採用を進めたことによって派遣人員数が増加したことから増収になりました。セグメント利益は、各事業の増収に伴い増益となりました。

売上収益 **21,638** セグメント利益 **810**

前年同期比 **104.9%** ▲

前年同期比 **108.0%** ▲

一般貨物事業

単位：百万円

港湾荷役事業は、バイオマス発電所向けの燃料荷役について、新たな発電所向けの荷役を獲得したことから増収になりましたが、運輸・倉庫事業は、不採算顧客から撤退したことによって減収となり、一般貨物事業全体でも僅かに減収となりました。セグメント利益は、港湾荷役事業において増収に伴い増益となりましたが、2024年1月11日に当社川崎複合物流センターにおいて発生した火災に対する損失を計上した結果、一般貨物事業全体で減益となりました。

売上収益 **6,398** セグメント利益 **790**

前年同期比 **99.5%** ▼

前年同期比 **66.6%** ▼

海外関連事業

単位：百万円

中古車輸出事業は、上半期においては円安を背景に日本からの新車輸出が旺盛になったことに伴い自動車運搬専用船の船枠が限られ、マレーシア向けの中古車輸出台数を制限せざるを得ない状況でありましたが、下半期においては、十分に船枠を確保することができたため増収となりました。また、中国における車両輸送事業は、新規顧客を獲得したことで増収となりました。一方、CKD事業は、下半期において梱包台数が減少したことから減収となりました。

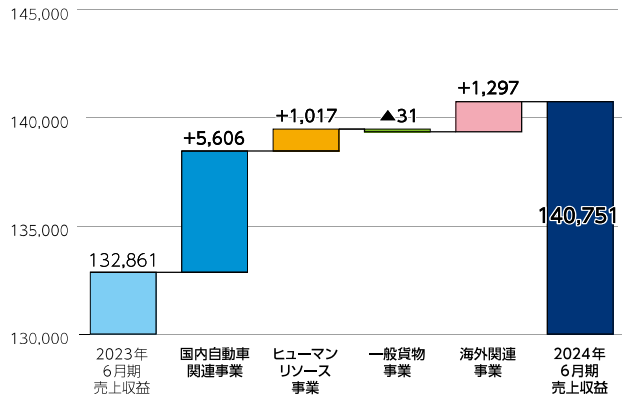
売上収益 **48,938** セグメント利益 **76**

前年同期比 **102.7%** ▲

前年同期比 **15.6%** ▼

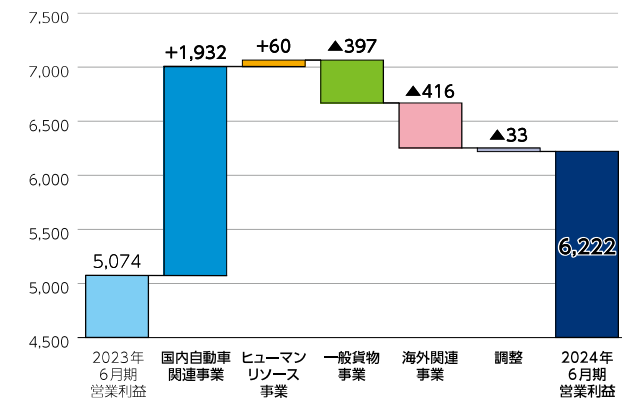
セグメント利益につきまして、中古車輸出事業と中国における車両輸送事業は増収に伴い増益となりました。一方、CKD事業は、CKD部品の向け先である顧客がASEAN事業における方針を転換したことに伴い減損テストを実施した結果、主に足利パーツロジスティクスセンター(倉庫)の使用権資産の減損損失を計上することになったことから、海外関連事業全体で減益となりました。

■ 第78期の業績分析 (売上収益) (百万円)



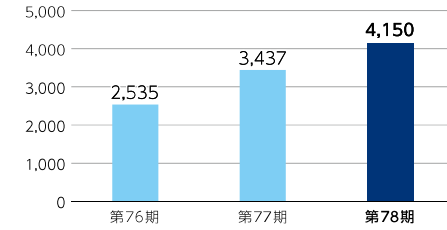
- 国内自動車関連事業
 - (+) 車両輸送：料金改定実施、能登半島地震に伴う建機回送依頼の増加、買取先とのシナジー効果
 - (+) 周辺事業：納車前整備点検増加、ソウイング連結化
- ヒューマンリソース事業
 - (+) 送迎：新規契約獲得及びMaaS事業の増車
 - (+) 人材サービス：取引先拡大に伴うドライバー派遣人材増員及び航空機発着回数増加に伴う空港関連の派遣人材増員
- 一般貨物事業
 - (+) 港湾荷役：新たなバイオマス発電所向け荷役の獲得
 - (-) 運輸・倉庫：不採算顧客からの撤退
- 海外関連事業
 - (+) 中古車輸出：主要マーケットであるマレーシア市場の需要拡大
 - (+) 車両輸送（中国）：新規顧客獲得
 - (-) CKD：下半期における梱包台数減少

■ 第78期の業績分析 (営業利益) (百万円)

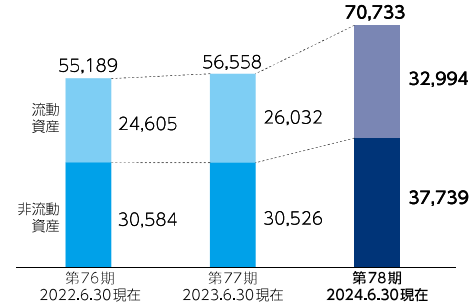


- 国内自動車関連事業
 - (+) 車両輸送：受託台数増加、料金改定実施
 - (+) 車両輸送：復荷の獲得、輸送効率化に伴う増益
 - (+) 周辺事業：M&Aによる買取先の増収に伴う増益
- ヒューマンリソース事業
 - (+) 全般：各事業増収に伴う増益
 - (+) 人材サービス：派遣人材増員・増収に伴う増益
- 一般貨物事業
 - (+) 港湾荷役：増収に伴う増益
 - (-) その他：川崎複合物流センターにおける火災損失
- 海外関連事業
 - (+) 中古車輸出・車両輸送（中国）：増収に伴う増益
 - (-) CKD：顧客の方針転換に伴う減損損失

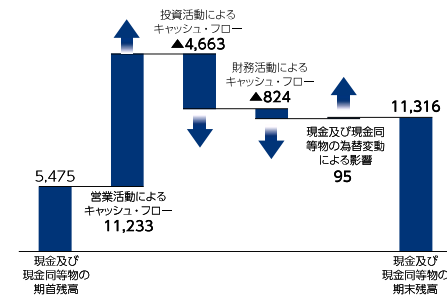
■ 親会社の所有者に帰属する当期利益 (百万円)



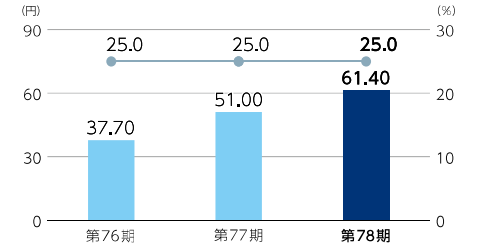
■ 資産 (百万円)



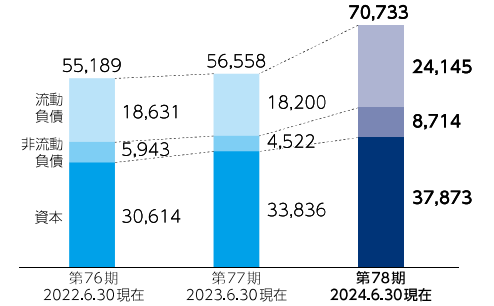
■ キャッシュ・フロー (百万円)



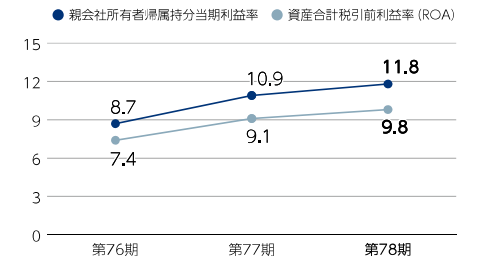
■ 配当金/配当性向



■ 負債・資本 (百万円)



■ 親会社所有者帰属持分当期利益率/資産合計税引前利益率 (ROA) (%)



前中期経営計画の振り返り(業績)

(百万円)

	実績			目標値
	FY21	FY22	FY23	
売上収益	107,045	132,861	140,751	100,000以上
営業利益 (営業利益率)	3,912 (3.7%)	5,074 (3.8%)	6,222 (4.4%)	5,000以上 (5.0%以上)
ROE	8.7%	10.9%	11.8%	(8.0%以上)
PER	6.9倍	6.5倍	7.5倍	-
PBR	0.58倍	0.68倍	0.84倍	(1.0倍以上)



中期経営計画の最終年度目標

売上収益 1,500 億円以上 (1,407億円)	営業利益 100 億円以上 (62億円)	営業利益率 6.5% 以上 (4.4%)
ROE 14.0% 以上 (11.8%)	PER 8.0% 以上 (7.5倍)	PBR 1.0 倍以上 (0.84倍)

※下段数字は2024年6月期実績

2024-26年度 中期経営計画の骨子

『品質への原点回帰』

財務品質	人的品質	物流品質	営業品質
資本コスト経営	人材投資(人的資本)	事故・クレームの削減・対策	顧客の期待値を超えるサービス
株主還元方針の見直し	プロ意識の醸成	輸送戦力の確保	適正な料金
コストの適正化	人事・評価制度の見直し	運び方・拠点のあり方見直し	グループシナジー
財務体質強化	グループ人材の充実・確保	デジタル投資	新領域・エリア開拓

2026年度目標

連結売上高 **1,500** 億円以上、営業利益 **100** 億円以上
(ROE14.0以上)

ゼログループが目指す姿

財務品質	ムダの排除による収益性向上と社会貢献度で株主や社会から一目置かれる	ZERO
人的品質	リーディングカンパニーとして認知され優秀な人材に選ばれる	ZERO
物流品質	安全かつ高品質な全国輸送ネットワークでお客様から選ばれる	ZERO
営業品質	自動車流通における総合物流企業・サービスプロバイダー	ZERO

改善に向けた 具体的な取り組み

① 株主還元方針の見直し

配当性向の引き上げ
25%→33%

② 株式流動性の向上

株式持ち合い(政策保有) 解消に向けた対応

③ 資本収益性の向上

	FY23	▶	FY26
売上収益	1,407億円	▶	1,500億円以上
営業利益	62億円	▶	100億円以上
ROE	11.8%	▶	14.0%以上

④ IR活動の充実

情報開示の充実
IRサイトリニューアル予定 (2024年内)

当社の2024年問題への取り組み例



会社情報/株式情報

会社概要 (2024年6月30日現在)

商号	株式会社ゼロ ZERO CO., LTD
主な事業内容	自動車を中心とする輸送、自動車の整備、中古車輸出、港湾荷役、一般貨物の倉庫業・運送業、人材事業 他
創業	1961年
資本金	3,390百万円
連結対象会社数	19社
発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式総数	17,560,242株
株主数	2,328名

■大株主の状況 (上位10名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数(千株)	持株比率
1 ゼニス ロジスティクス リミテッド	8,208	47.9%
2 SBSホールディングス株式会社	3,577	20.9%
3 東京海上日動火災保険株式会社	638	3.7%
4 ゼニス ロジスティクス ピーティーイー リミテッド	586	3.4%
5 株式会社日本カストディ銀行 (信託E口)	469	2.7%
6 株式会社フジトラスト コーポレーション	363	2.1%
7 栗林運輸株式会社	255	1.4%
8 株式会社商船三井	222	1.3%
9 株式会社カイソー	217	1.2%
10 ゼロ従業員持株会	194	1.1%

※持株数は千株未満を切り捨てて表示しております。
 ※上記のほか、自己株式が450千株あります。
 ※株式会社日本カストディ銀行(信託E口)の所有株式469千株は、株式給付信託(BBT、BBT-AS)制度導入に伴う当社株式であります。なお、当該株式は、連結財務諸表においては自己株式として表示しております。
 ※持株比率は、自己株式を控除の上算出し、小数点第2位以下を切り捨てて表示しております。

役員 (2024年6月30日現在)

代表取締役社長	北村 竹朗	取締役	鎌田 正彦
代表取締役副社長	柴崎 康男	取締役	上村 俊之
取締役	小倉 信祐	取締役	和田 芳幸
取締役	高橋 俊博	常務監査役	塩谷 知之
取締役	タン・エンソン	監査役	鈴木 良和
取締役	ブレン・タン	監査役	加藤 嘉一

※取締役のうち鎌田正彦、上村俊之、和田芳幸は、社外取締役であります。
 ※取締役のうちタン・エンソン、ブレン・タンは、非常勤執行役員であります。
 ※監査役のうち鈴木良和、加藤嘉一は、社外監査役であります。

株主メモ

事業年度	7月1日から翌年6月30日まで
定時株主総会	毎年9月
定時株主総会の基準日	毎年6月30日
剰余金の配当基準日	期末配当 6月30日 中間配当 12月31日
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目3番3号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
郵便物送付先 お問い合わせ先 お取扱店	<p>■証券会社に口座をお持ちの場合 お取引の証券会社になります。</p> <p>☑️注記 未払配当金の支払、支払明細発行については、下の「特別口座の場合」の郵便物送付先・電話お問い合わせ先・お取扱店をご利用ください。</p> <p>■証券会社等に口座をお持ちでない場合(特別口座の場合) 〒169-8507 東京都杉並区和泉2-8-4 0120-288-324(フリーダイヤル) [土・日・祝日を除く9:00~17:00] みずほ信託銀行株式会社 ※本店及び全国各支店* ※トラストラウジではお取扱できませんのでご了承ください。</p> <p>☑️注記 単元未満株式の買取・買増以外の株式売買はできません。 証券会社等に口座を開設し、株式の振替手続を行っていただく必要があります。</p>
未払配当金のお支払	みずほ信託銀行*及びみずほ銀行の本店及び全国各支店 ※トラストラウジではお取扱できませんのでご了承ください。
公告方法	当社のホームページ(https://www.zero-group.co.jp/)に掲載します。 ただし、事故その他のやむを得ない事由によって電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。
上場証券取引所	東京証券取引所 スタンダード市場