

株式会社ゼロ 2006年6月期 決算説明会



代表取締役社長 岩下 世志

ZERO Co.,Ltd.

平成18年8月30日

1. 05年度(2006年6月期)の状況

ZERO Co.,Ltd.

1-1 05年度(2005年7月～2006年6月)の実績(速報)



ZERO Co.,Ltd.

2005年度実績

単位:百万円

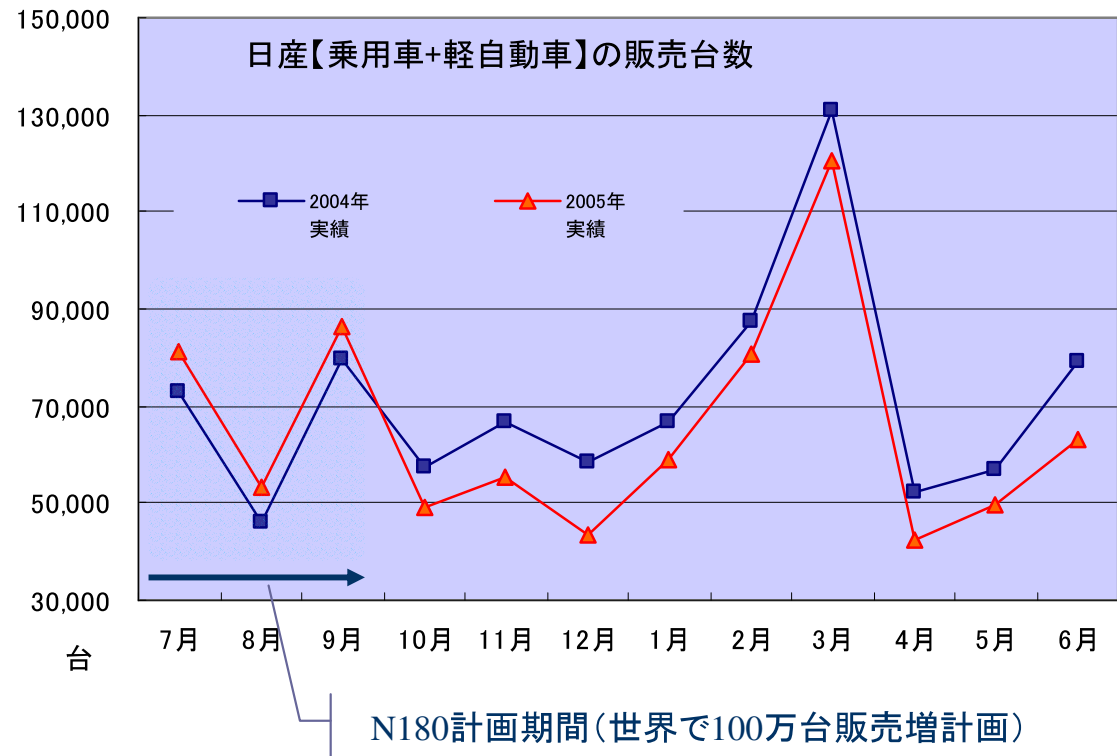
単体	04年度	05年度	前年差
売上高	51,033	48,993	▲2,040
経常利益	1,110	522	▲588
当期利益	447	138	▲309
連結	04年度	05年度	前年差
売上高	51,862	51,205	▲657
経常利益	1,615	1,034	▲581
当期利益	740	426	▲314

※連結対象会社:ゼロ・トランス、ゼロ九州、苅田港海陸運送、ティービーエム、フルキャストドライブ

■ 日産自動車の不振

期間	日産販売台数
2003年7月～2004年6月	810千台
2004年7月～2005年6月	854千台
2005年7月～2006年6月	784千台

対前年で70千台の落ち込み



■ その他

- ・中古車輸送受託の伸び悩み(マーケットも低迷)
- ・車両整備(メンテナンスリース)の減
- ・日産自動車からの原価低減要請への協力(単価減)

1-2(2) 05年度減収の主な要因

ZERO Co.,Ltd.

単位:百万円

単体売上高	04年度	05年度	前年差
車両輸送	36,684	35,824	▲860
車両整備	8,731	7,339	▲1,392
その他輸送関連	3,509	3,610	+101
カーセレクション	1,022	1,098	+76
一般貨物輸送	1,087	1,122	+35
合計	51,033	48,993	▲2,040

車両輸送 売上高変動要因

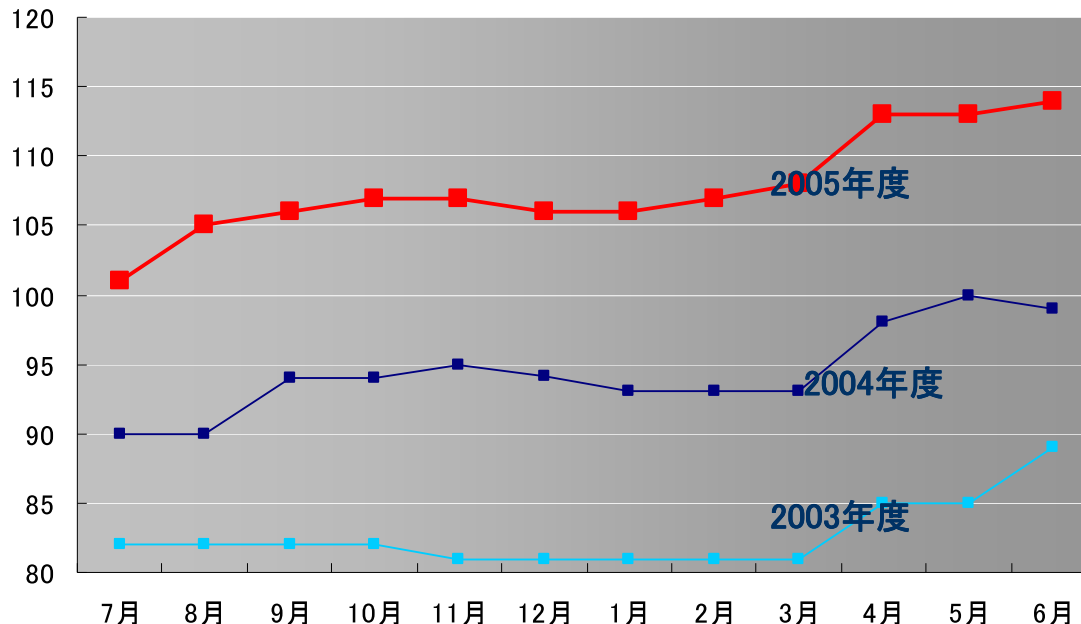
日産関連売上台数減	▲1,100
日産自動車価格改定	▲200
中古車輸送の落込み	▲300
その他販社業務等拡大	+300
日産売上区分変更	+450

車両整備 売上高変動要因

メンテナンスリース廃止	▲800
日産向け売上高減	▲300
その他整備減 他	▲300

1-3(1) 05年度減益の主な要因

全国軽油店頭平均価格(単位:円/L)



■燃料代の高騰

前年同月に対し

10~15円/L高く推移。

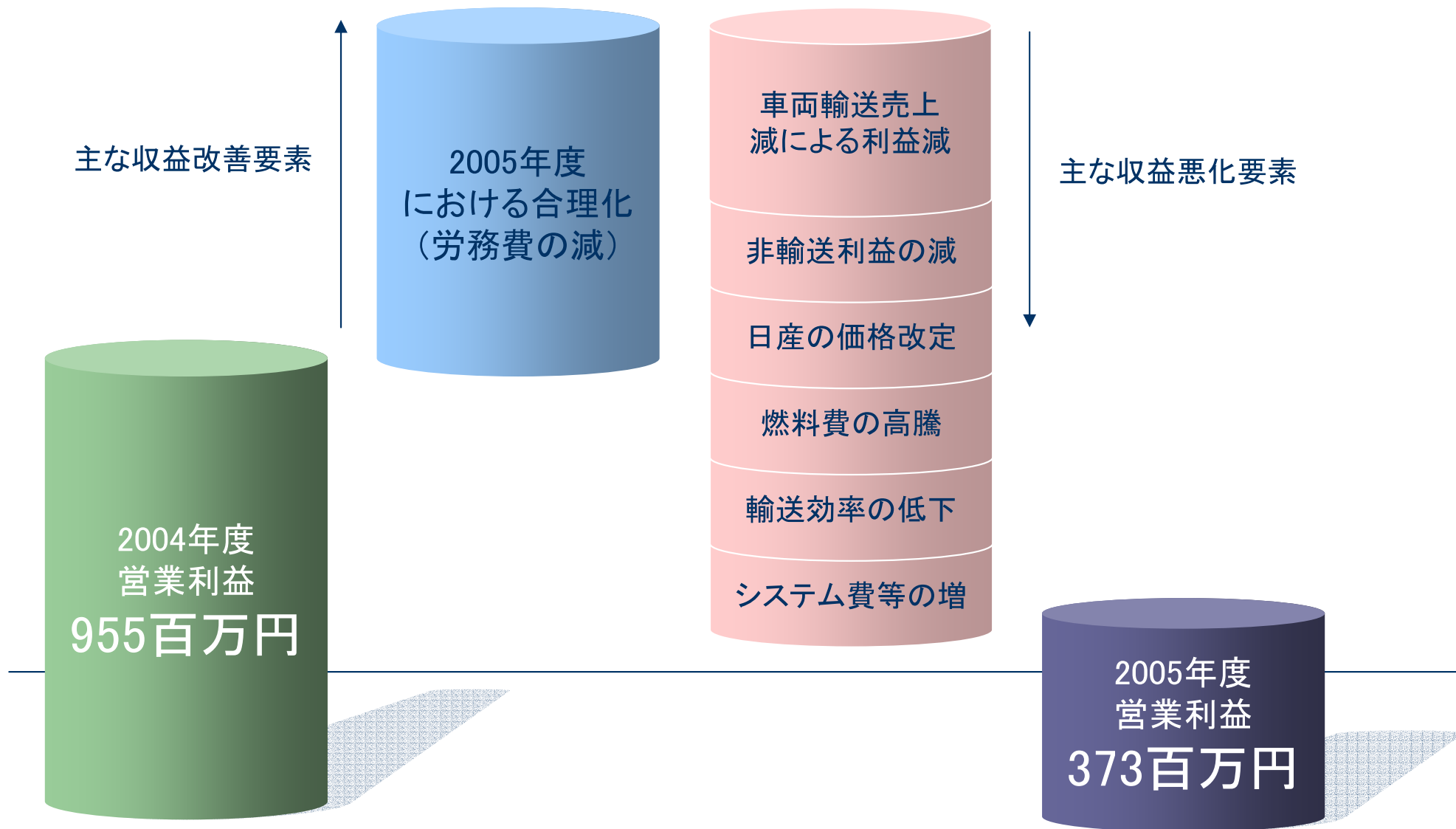
2年間で30円/Lの高騰

(※2006年8月、さらに高騰)

■その他

- ・輸送ボリューム減による限界利益減、輸送効率の低下
- ・日産自動車からの原価低減要請への協力
- ・輸送システムの開発・稼動による諸経費の増

1-3(2) 05年度減益の主な要因



2. 06年度(2007年6月期)の取組み

2-1 当社を取り巻く環境と戦略の転換

ZERO Co.,Ltd.



輸送効率の悪化

日産自動車工場の
関東地域集中化
(京都工場・愛知機械⇒関東集約)

輸送トレンドの変化
(陸送の短距離化・海上輸送化
・個から個へのピンポイント輸送)

輸送コストの増

原油価格の
急激な高騰
(2年間で30円/Lの値上がり)

排ガス規制対応
車両への代替
(グループ700両の全入れ替え)

絶対量の減少

国内新車販売の
頭打ち
(軽自動車を含み全需600万台/年)

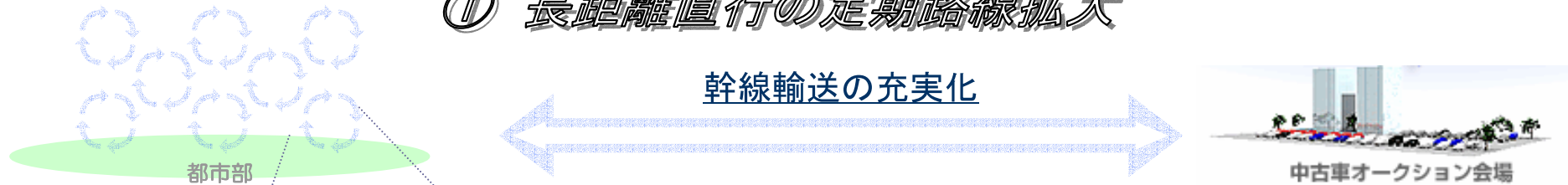
中古車マーケットの
伸び悩み
(販売台数800万台/年で横ばい)

幹線中心の輸送から、幹線+端末輸送を充実したビジネスモデルへ転換

荷主と輸送会社、双方の「コスト削減」と「サービス(納期・CS)向上」を目指す

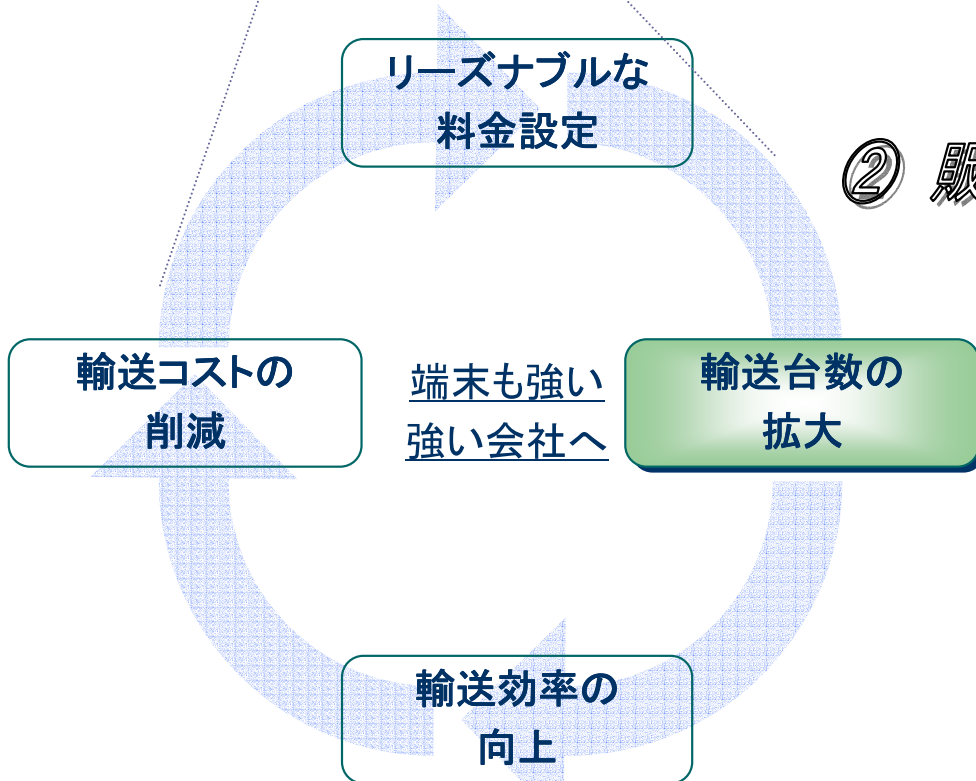
- お客様に接するサービスの品質を高め、CSの更なる向上を実現する
- 点から点への輸送を囲い込んで面としてのボリュームを拡大、輸送効率を向上させる

① 長距離直行の定期路線拡大



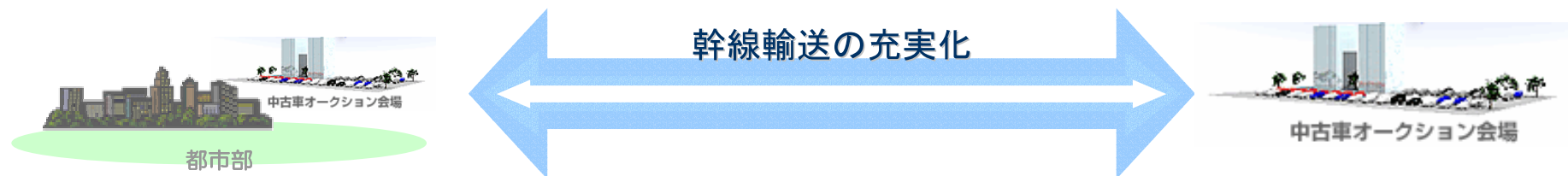
主要顧客のニーズに応える路線を

② 販売会社の輸送・周辺業務一括受託



販売会社の下取り車を含む
域内輸送・周辺事業の拡大に取り組んでいる。

① 長距離直行の定期路線拡大



《これまでの問題点》 中古車輸送の獲得が遅れている

- ・新車輸送の路線が幹線となってネットワークを構築していた。
- ・地場輸送業者などに当社より低い価格で仕事を取られるケースが散見されるようになってきた。

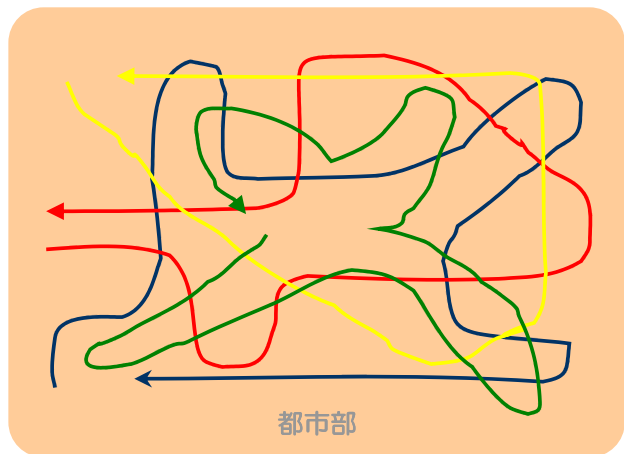
《対策》 顧客に対して利便性が高く、当社としても輸送効率の良い路線を開通する

- ・納期短縮(オークション開催の翌日に届ける)を強味に顧客を取り込む。
- ・営業サイドとしては、顧客及び商品の的が絞れるため、セールスしやすい。
- ・まとまった輸送を作り、収益性が高いドル箱路線が設定できる。

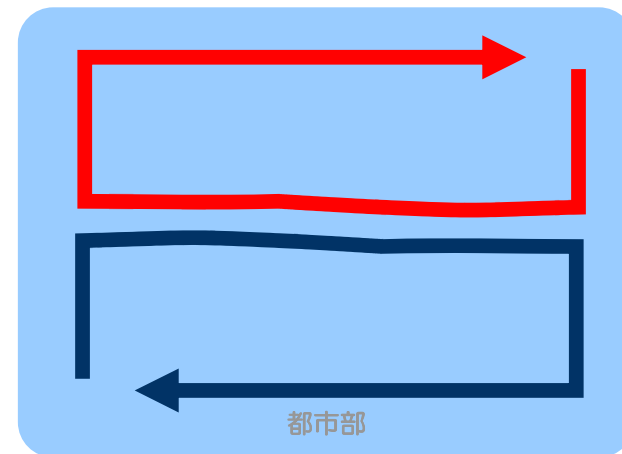
《具体例》

USS東京(木曜日開催)～HAA神戸	週25台(5両分)
JAA(水曜日開催)～HAA神戸	週60台(12両分)
CAA中部(水曜日)～首都圏	週20台(4両分)

② 販売会社の輸送・周辺業務一括受託



- 元請の受託
- 輸送会社買収
- エリアの再構築

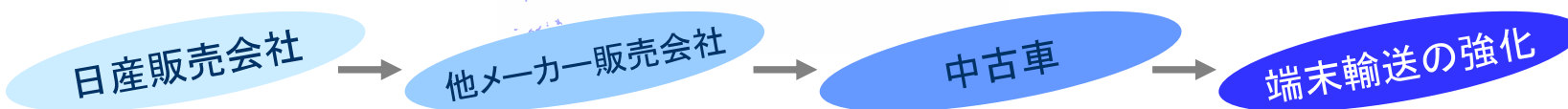
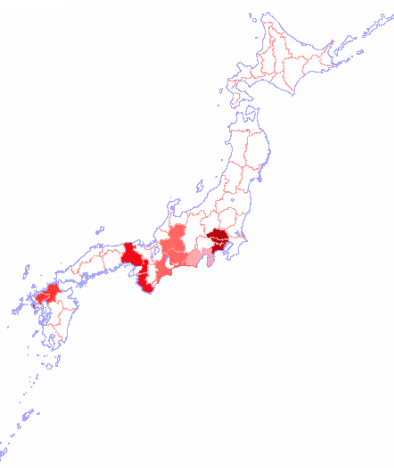


《現状》

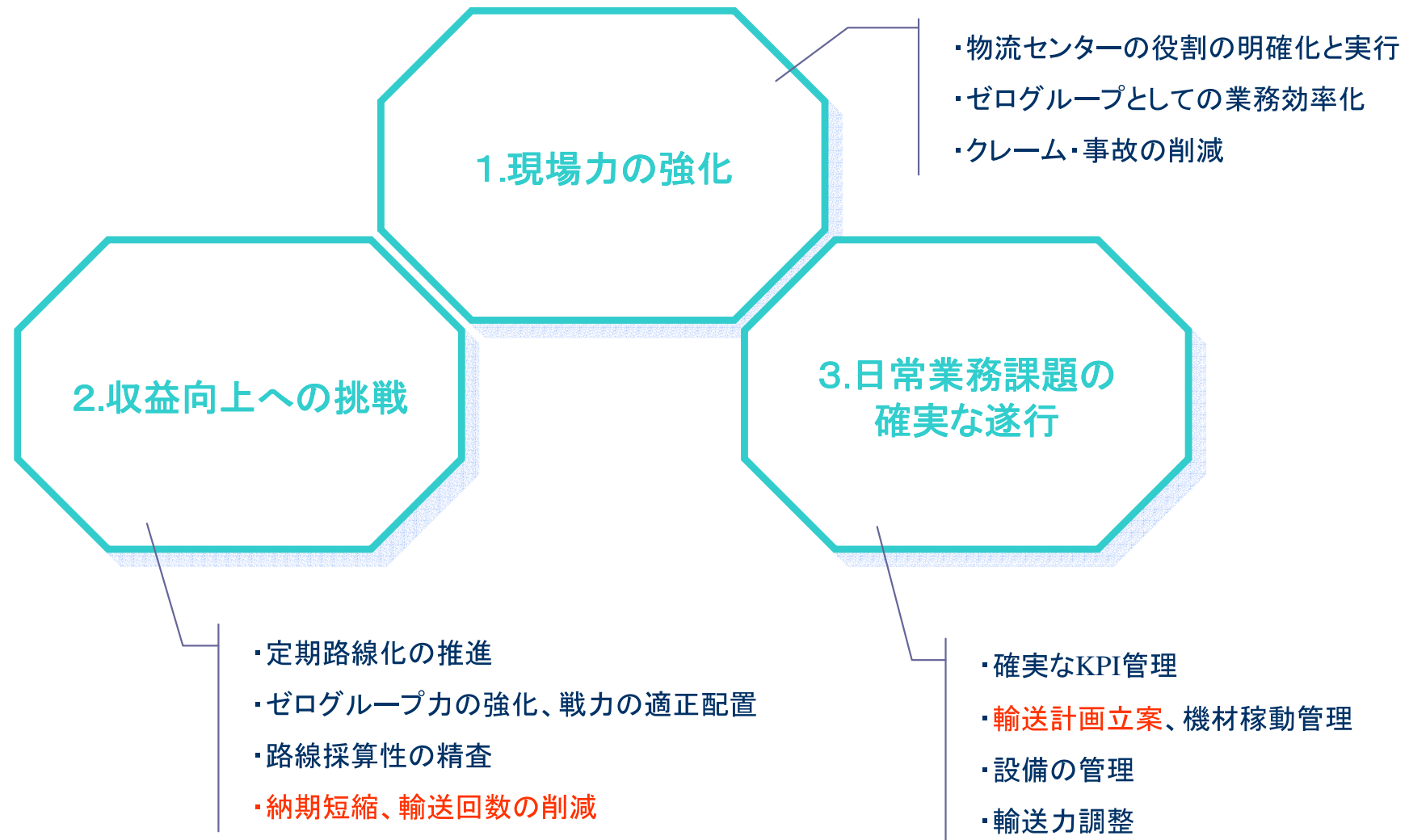
- ・メーカーごとの多くの販社が別々に輸送体制を持って地域内の配送を行っている。
- ・ロットで輸送できないため、輸送効率が悪く、コスト高になっている場合が多い。

《対応》

- ・地域内の輸送(新車移管、下取車、オークション搬入等)を一括して受託
- ・輸送効率をあげてコスト削減
- ・名変代行など周辺業務も一括受託
- ・当社の中古車、マイカーの集荷配送も地域輸送ネットワークに組入れる。



06年度の輸送体制における改善の取り組み



① 車両輸送事業における取り組み

共同輸送のみならず、協業・融合することで輸送の効率化が図れる企業とのアライアンス、M&Aを進めます。

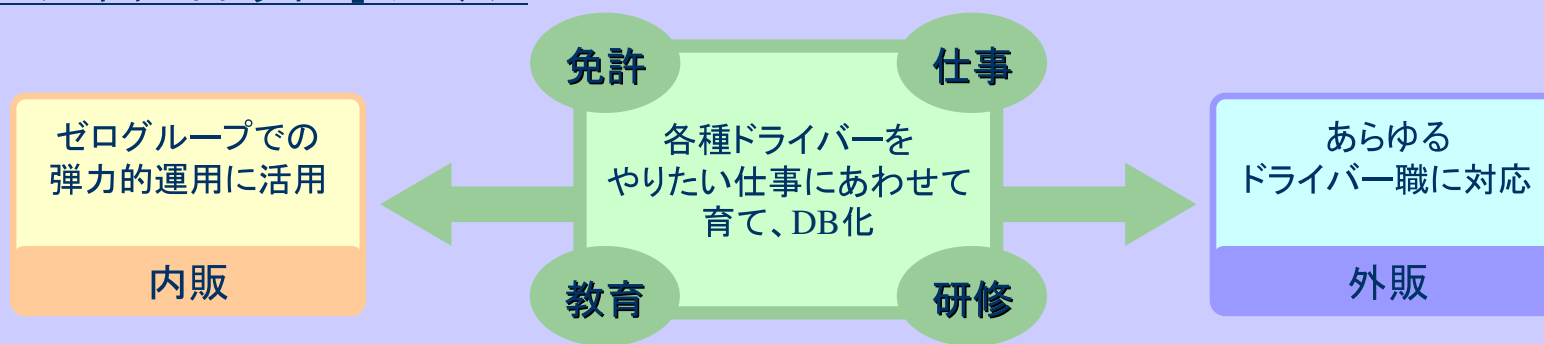
- ・ 端末輸送の効率改善
- ・ 全国規模での幹線輸送の効率改善

② 一般貨物輸送事業の拡大

新規事業の柱である一般貨物輸送の企業を継続的にリサーチし、優良な企業(財務、取引先、経営者)の買収を継続します。

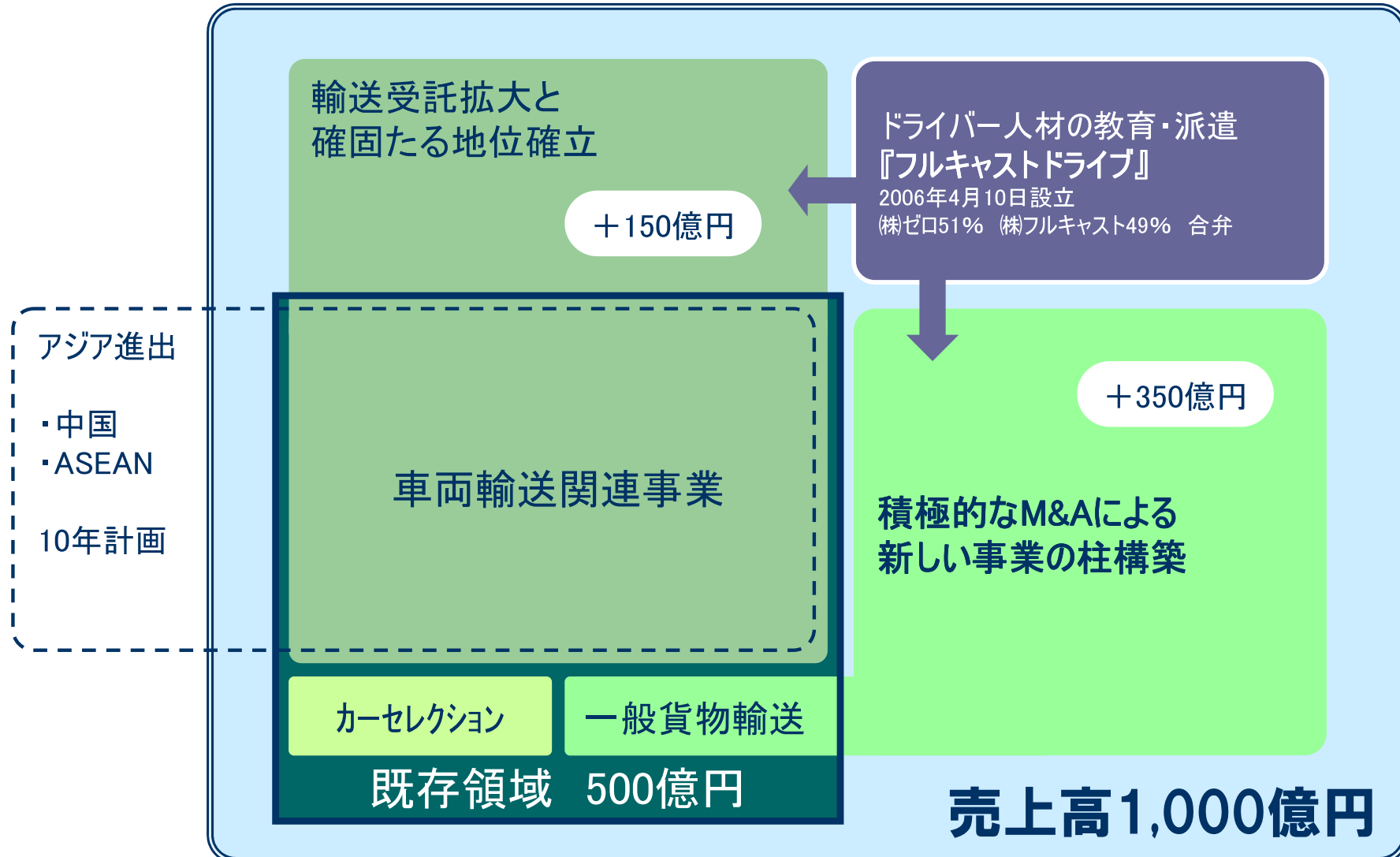
③ 人材派遣事業の活用した新しい戦略

「フルキャストドライブ」のモデル



2-5 当社の中長期戦略（利益のある成長を目指して）

連結売上高1,000億円・営業利益率5%体制へ



3. 06年度(2007年6月期)の業績予想

ZERO Co.,Ltd.

3-1 06年度(2006年7月～2007年6月)の目標 単体



ZERO Co.,Ltd.

単位:百万円

単体	05年度	06年度	前年差
売上高	48,993	51,500	+2,507
経常利益	522	550	+28
当期利益	138	300	+162

主な売上高の変動要因		主な経常利益の変動要因	
日産自動車台数減	▲300百万円	日産自動車価格改定	▲200百万円
日産自動車価格改定	▲200百万円	燃料費高騰	▲150百万円
整備売上の減	▲300百万円	車両代替費用増	▲200百万円
中古車拡大	+1,300百万円	システム費用増	▲100百万円
販社業務獲得	+1,300百万円	車両整備限界利益減	▲100百万円
その他	+700百万円	車両輸送限界利益増	+800百万円

※コスト増の料金反映は計画に織り込んでいないが、優先課題として取り組む

3-2 06年度(2006年7月～2007年6月)の目標 連結



ZERO Co.,Ltd.

単位:百万円

連結	05年度	06年度	前年差
売上高	51,205	57,100	+5,895
経常利益	1,034	1,100	+66
当期利益	426	600	+174

※連結対象会社:ゼロ・トランズ、ゼロ九州、苅田港海陸運送、ティービーエム、フルキャストドライブ、九倉

主な売上高の変動要因		主な経常利益の変動要因	
ゼロ単体売上増	+2,500百万円	新子会社追加影響分	+50百万円
新子会社追加影響分	+3,350百万円		

※コスト増の料金反映は計画に織り込んでいないが、優先課題として取り組む

3-3 06年度(2006年7月～2007年6月)の配当方針



ZERO Co.,Ltd.

当社は安定配当＋業績連動型の配当を実施しておりますが、
2006年度より、安定配当のベースをアップし、株主への還元を図ります。

2005年度 配当方針

1株当り 連結当期純利益	100円以下	100円超～200円	200円超～
年間配当金	20円	1株当たり当期純利益×20%	1株当たり当期純利益×25%

2005年5月 株式分割を反映した配当方針

1株当り 連結当期純利益	33.34円以下	33.34円超～66.67円	66.67円超～
年間配当金	6.67円	1株当たり当期純利益×20%	1株当たり当期純利益×25%

2005年度配当実績・・・上期10円(分割反映後3.34円)
下期4円(予定)

2006年度 配当方針

潜在株式調整後 1株当り 連結当期純利益	40円以下	40円超～80円	80円超～
年間配当金	8円	1株当たり当期純利益×20%	1株当たり当期純利益×25%