

株式会社ゼロ

2007年6月期（2006年7月～2006年12月）

中間決算説明会



代表取締役社長 岩下 世志

ZERO Co.,Ltd.

平成19年2月16日

1. 中間期 業績の状況

ZERO Co.,Ltd.

1-1 2007年6月期中間決算

中間期(2006年7月～2006年12月)の実績

単位:百万円

単体	05年度	06年度	前年差
売上高	23,835	23,113	▲722
経常利益	187	▲191	▲378
当期利益	65	▲85	▲150
連結	05年度	06年度	前年差
売上高	24,963	25,728	+765
経常利益	461	▲193	▲654
当期利益	221	▲155	▲376

※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、九倉

↓ 日産自動車の不振

期間	日産国内販売台数
2005年7月～2005年12月	379千台
2006年7月～2006年12月	337千台 (▲42千台…▲11%)

- ⇒ 車両輸送事業の減（国内新車輸送等の減）
- ⇒ 構内業務の減（出荷地でのエリア内配送他）
- ⇒ 新車納車前整備台数の減

※日産系販売会社からの受託（車両輸送、カーセレクション）も減少

↑ 中古車輸送の受託台数回復

中古車輸送は営業活動の成果が出始めており、前年比110%前後のペースで推移している。

1-3【単体】売上高の事業別変動



ZERO Co.,Ltd.

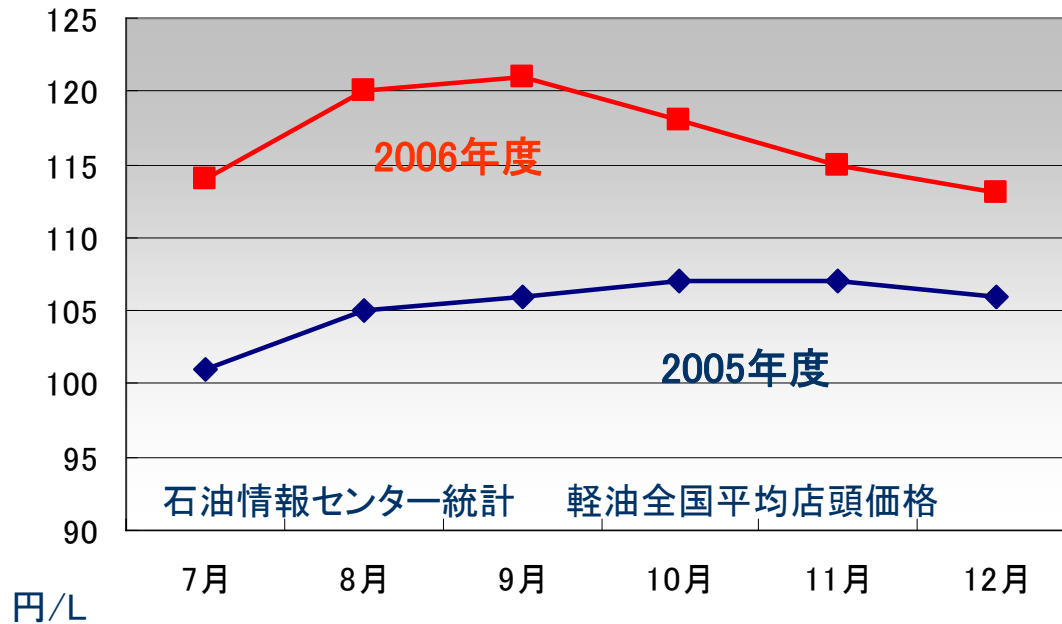
2007年6月期 事業別単体中間売上高(2006年7月～2006年12月)

単位:百万円

売上高		05年度 (中間)	06年度 (中間)	前年 同期差
車両 輸送 関連	車両輸送	17,438	17,166	▲272
	車両整備	3,503	3,375	▲128
	構内業務ほか	1,825	1,561	▲264
	小計	22,766	22,102	▲664
カーセレクション		525	438	▲87
一般貨物輸送		544	573	+29
合計		23,835	23,113	▲722

1-4【単体】利益変動の主な要因 ①

ZERO Co.,Ltd.



↓ 燃料代の高騰

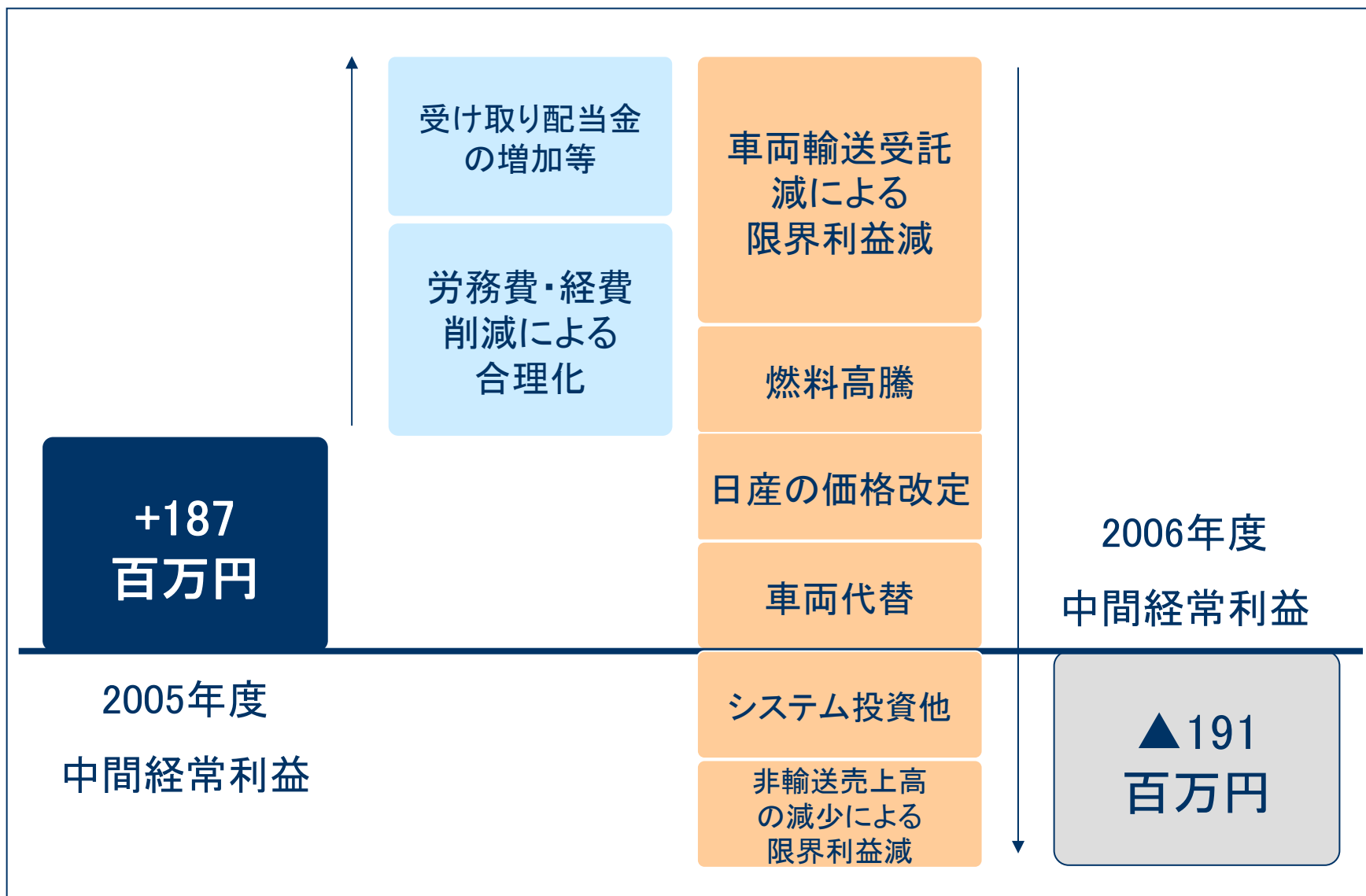
価格高騰は落ち着きつつあるも、前年同月に対し

10~15円/L高い水準で推移。

↓ その他

- ・環境問題対策に伴うキャリアカーの代替費用
- ・日産自動車からの原価低減要請への協力(年率1%)
- ・輸送システムの開発・稼動による諸経費の増
- ・商品センター新設に伴う一時費用の発生

1-5 【単体】 経常利益の変動要素



1-6【連結】業績の変動要素



ZERO Co.,Ltd.

2007年6月期 連結中間実績(2006年7月～2006年12月)

売上	25,728百万円・・・対前年差:+765百万円
	<p>↑ 新規に2社が連結組入れ : (株)九倉、(株)フルキャストドライブ</p> <p>↓ 既存連結子会社の売上減少 : (株)TBMの販売会社からの受託減</p>
経常利益	▲193百万円・・・対前年差: ▲654百万円
	↓ ゼロ単体の経常利益減 (▲518百万円 子会社配当除く)
	↓ ゼロからの輸送受託減による限界利益減 : (株)ゼロランズ、(株)ゼロ九州
	↓ 連結子会社の車両代替費用増 : 主に(株)ゼロランズ
	↓ (株)フルキャストドライブが設立初年度のため赤字

2. 通期の見込み

ZERO Co.,Ltd.

上半期の実績をベースとした前提

- 日産自動車不調が続くベースで織り込んでいる(ただし下期偏重)
- 現在交渉中の販社周辺業務の受託拡大を一部織り込んでいる
- 中古車輸送の受託台数回復傾向を織り込んでいる
- 輸送効率改善効果を一部織り込んでいる

突発的に発生する事項

- 本社売却に伴う固定資産売却益を織込んでいる
- 本社移転費用及び新本社賃借料の発生を織込んでいる

織込んでいない事項

- 料金改定に伴う単価上昇(受託台数減のリスクがあるため)

2007年2月14日公表値

単位:百万円

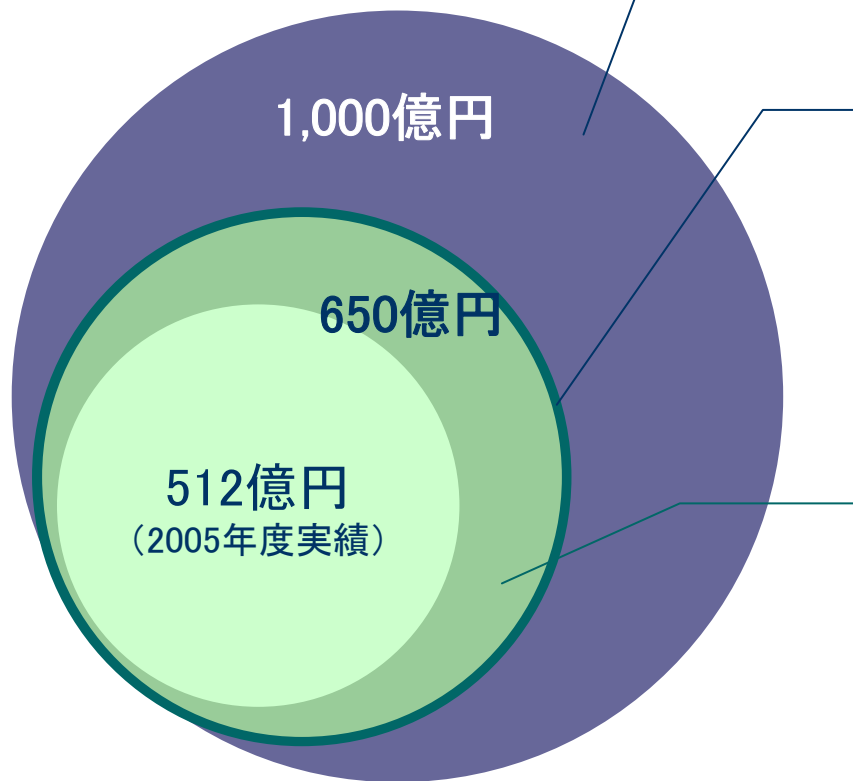
単体	05年度	06年度	前年差
売上高	48,993	50,200	+1,207
経常利益	522	240	▲282
当期利益	138	820	+682
連結	05年度	06年度	前年差
売上高	51,205	55,700	+4,495
経常利益	1,034	560	▲474
当期利益	426	920	+494

※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、九倉

3. 事業の取り組み状況

ZERO Co.,Ltd.

ゼロの中期戦略



新規ビジネス拡張

- 一般貨物輸送への進出
- M&Aの推進

収益率改善

- 輸送効率の徹底的向上
- 適正料金の設定
- 経費の削減

既存ビジネス強化

- 端末輸送の強化
- 中古車輸送の拡大

環境問題対策

原油価格の高騰

国内需要の低迷

外部環境の悪化

全路線の運び方を見直し

顧客別、路線別の収益状況を把握し、低収益路線を把握

全国33箇所の物流センターで輸送効率改善の知恵出し

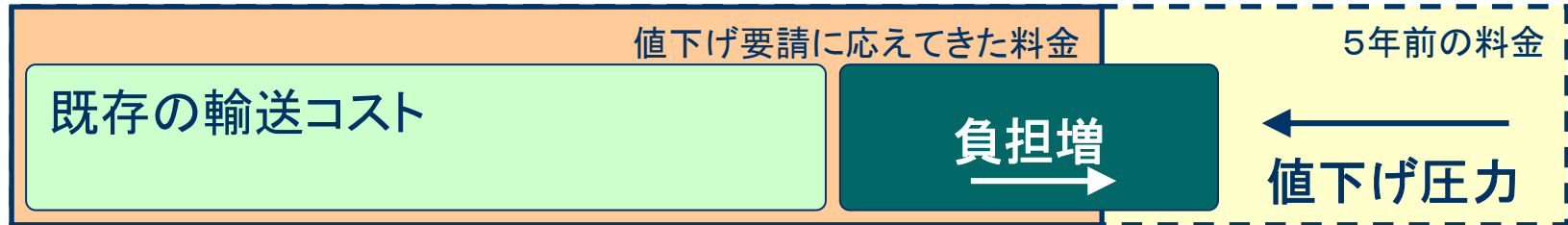
- ・中継回数の多い路線の配車方法(経路)見直し
- ・同一ブロック内での輸送の直行化(ブロックごとの改善)
- ・復荷の確保が難しい路線の洗い出しと営業活動強化

2007年春から全国で本格展開

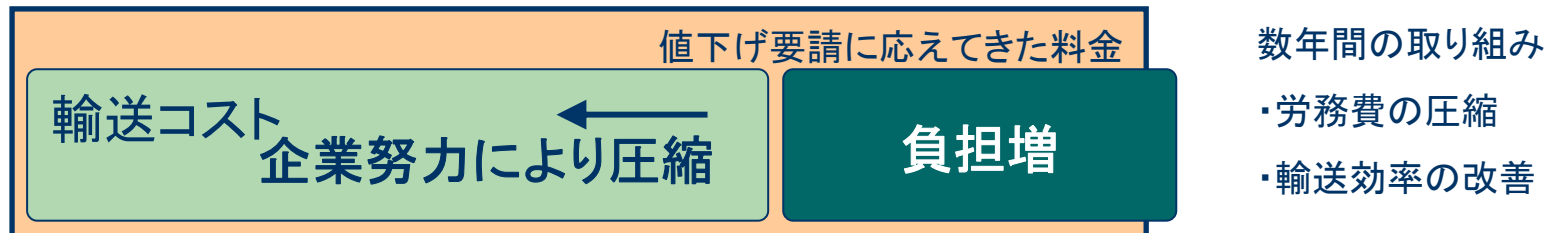
3-3 収益率改善 ② 2007年1月より料金の改定

ZERO Co.,Ltd.

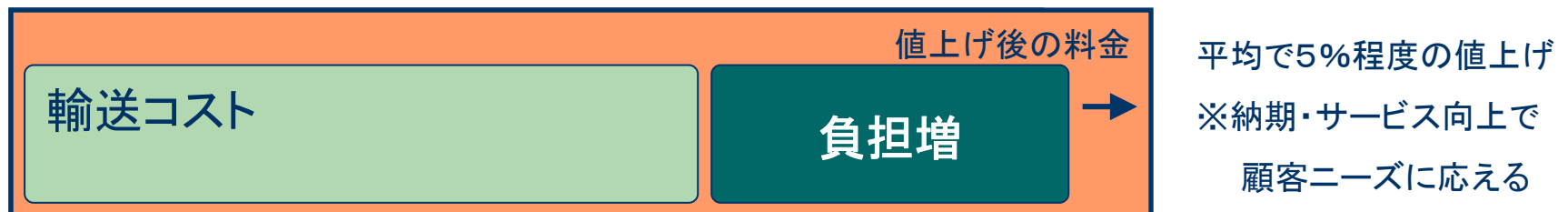
1. コスト負担増の環境下でデフレ化での値下要請



2. 当社を含むグループ全体での努力で輸送コスト圧縮



3. 企業努力ではカバーしきれない部分を顧客にご理解いただいた



端末輸送のビジネスモデル構築の背景

長距離輸送の減少

モーダルシフトにより海上輸送が増加（陸送は中・短距離化）

商品コストを抑制するために近隣から商品を集めて輸送費を節約

輸送ニーズの変化

ネットオークションや個人間売買の増加でピンポイント輸送が増加

納期や料金など、ユーザーから高い利便性、サービスが求められる

端末輸送の重要性は、近い将来必ず高まる

⇒当社はこのビジネスを今のうちに強めていきたい

3-4 既存ビジネスの拡大 端末輸送の強化 (2)

■ すでに輸送のトレンドには特色が現れている

→納車先

↓引取先

	北海道	東北	関東	中部	近畿	中国 四国	九州
北海道	■						
東北		■					
関東			■	■			
中部			■	■	■		
近畿			■	■	■		
中国 四国						■	
九州							■

2005年度一般車の輸送実績ベース

同一地域内輸送

+

東名大内の輸送

↓

全体の7割

短距離化・集中化

端末輸送の強化

車両輸送の「引取→納車」ボリュームマトリックス表

3-5 既存ビジネスの拡大 端末輸送の強化 (3)

ZERO Co.,Ltd.

- 端末輸送での成功の鍵
 - ・ボリュームの獲得
 - ・利便性

2006年度上半期の実績

①日産自動車販売会社の販売会社輸送業務の獲得

(販売会社から発生する輸送及び付帯業務)

※大都市を中心に業務拡大を推進中

輸送業務を
受託済み

日産特販(株) …2006年度より本格稼動
 日産プリンス大阪販売(株) …2006年12月開始
 北九州日産モーター(株) …2007年8月開始目処

②BMW東京の輸送(店舗配送)を獲得(2006年10月より)

⇒これにより、BMW Japanの国内輸送は100%当社が受託となった

⇒ 他メーカー販売会社も含め、今後も積極的に囲い込みを図る

一般貨物輸送事業戦略

低迷する収益率のてこ入れは当然のことながら、中期戦略の達成に向けた体制を強化中。



■ 家電配送事業の拡充

- ・2006年9月に東京商品センターを開設（ビックカメラの受託拡大）
- ・大手家電量販店の関東圏配送を受託（三洋ロジスティクスと関係強化）

■ 組織の強化

- ・組織の体制と営業力強化（東日本部門と西日本部門を新たに組織化）

■ その他営業拡大

- ・食品配送を新規に受託（大阪第2商品センター開設）

4. その他

ZERO Co.,Ltd.

4-1 本社移転と現本社の売却について

ZERO Co.,Ltd.

現在の神奈川県横浜市鶴見区から、
同県川崎市幸区ソリッドスクウェア内へ
2007年5月に移転することを決定。

現本社ビル(含む土地)も売却することを決定。



背景

- ①現本社ビルの老朽化により、耐震補強や空調、水道・電気等の設備補修に膨大なコストがかかることが判明
- ②社内改革の一環で「社内コミュニケーションの強化」を挙げており、ワンフロアオフィスへ移転し強化を図る

影響

2007年6月期に税引き後当期利益で710百万円の計画外利益が発生

2007年5月以降、本社賃料(年間約150百万円)が新たにコスト増となる

※11月24日に行った「自己株式の取得」開示の内容

取得上限株数	100万株（発行済み株式数の約5.7%）
取得上限金額	10億円
取得する期間	2006年12月1日～2007年6月30日

※2007年1月末時点での取得累計・・・176,200株

目的

- ・将来のM&Aの資金源とする
 - ⇒企業価値を上げ、適当な時機に「売出」を実施して資金調達
- ・総合的な株主還元（低迷する株価のでこ入れ）
- ・買収防衛策の一環

ご質問などありましたらお受けいたします。

不明点がございましたら、

経営企画部にお問合せください。

電話:045-502-1438 小川 まで