

2007年6月期 株式会社ゼロ 決算の概況



ZERO CO.,LTD.

1. 2006年度(2007年6月期)の状況

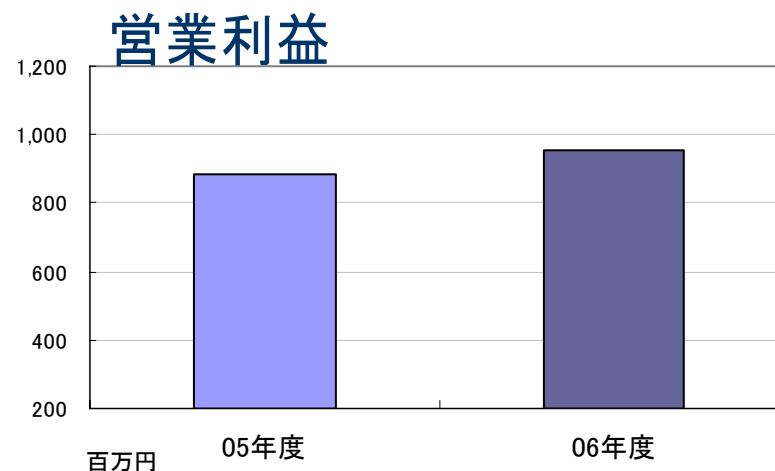
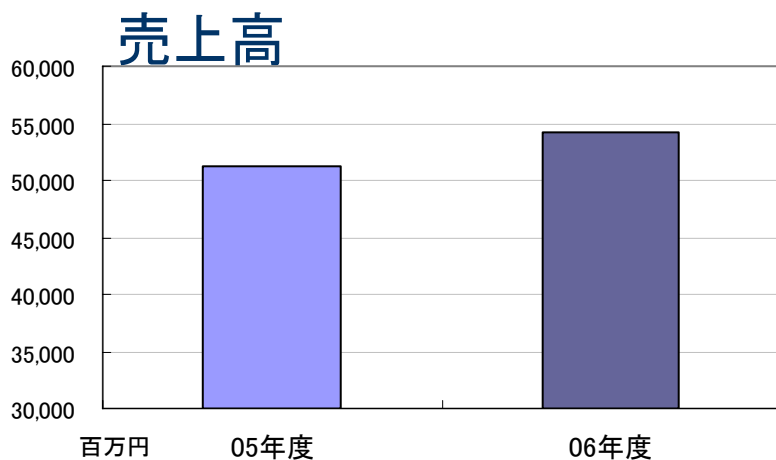


ZERO CO.,LTD.

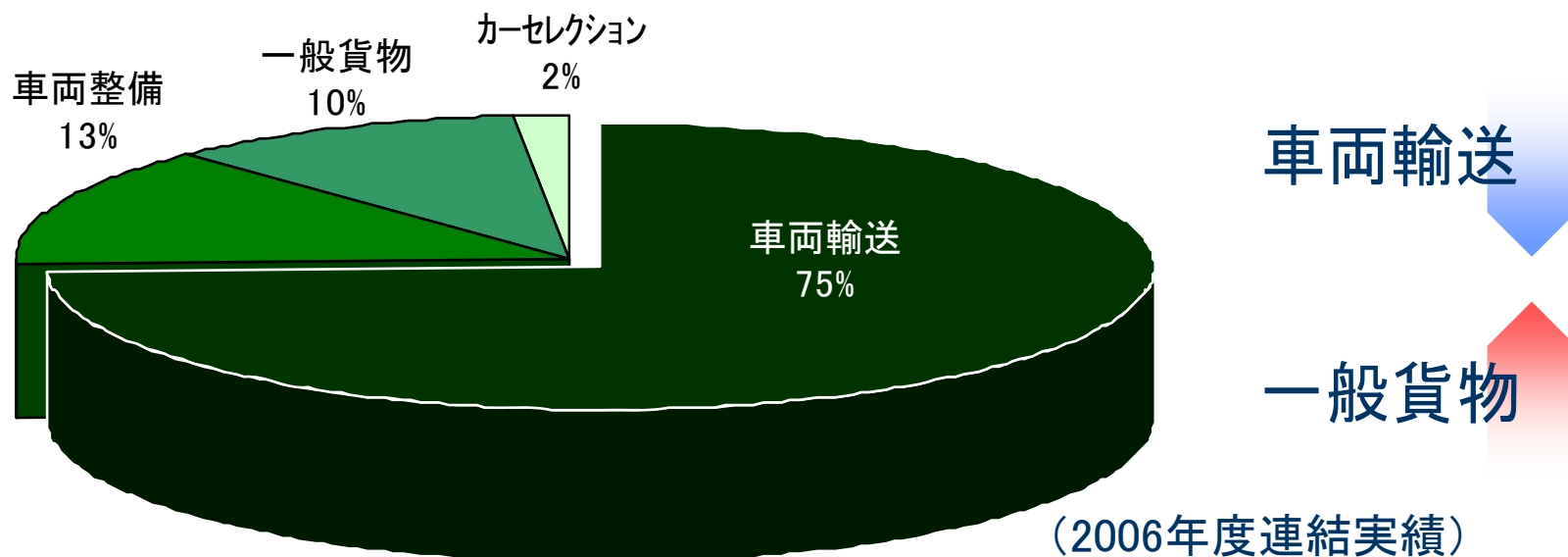
1. 2006年7月～2007年6月 連結実績

単位:百万円

通期	05年度		06年度		前年比・差	
	上期	下期				
売上高	51,205		54,177		+5.8%	
	24,963	26,242	25,728	28,449	+3.1%	+8.4%
営業利益	883		952		+69	
	406	477	▲250	1,202	▲656	+725
当期利益	426		660		+234	
	221	205	▲155	815	▲376	+610



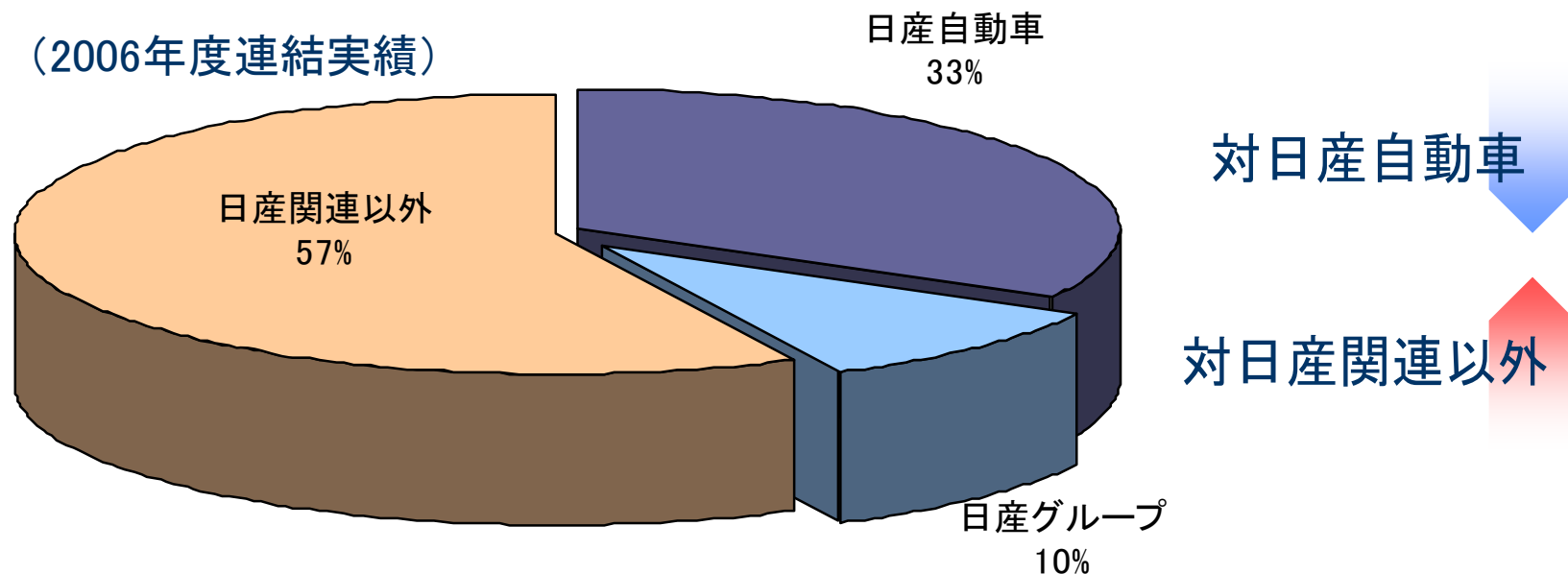
2. 連結売上高の事業別構成比率



事業	2005年度		2006年度	
	実績	構成比	実績	構成比
車両輸送	40,732百万円	80%	40,296百万円	75%
車両整備	7,225百万円	14%	7,288百万円	13%
一般貨物	2,150百万円	4%	5,616百万円	10%
カーセレクション	1,097百万円	2%	975百万円	2%
合計	51,205百万円	100%	54,177百万円	100%

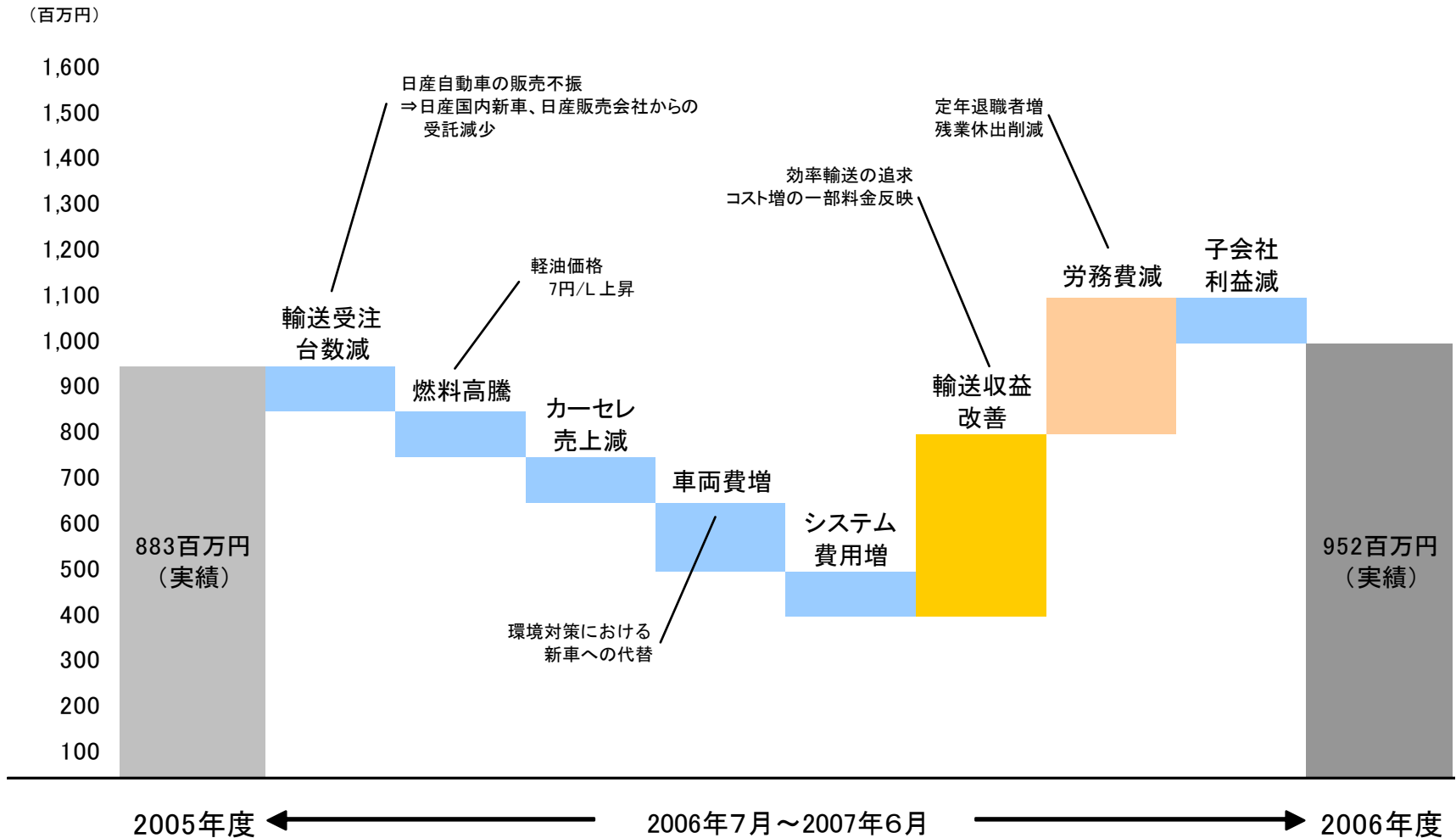
3. 日産グループへの売上依存度

(2006年度連結実績)

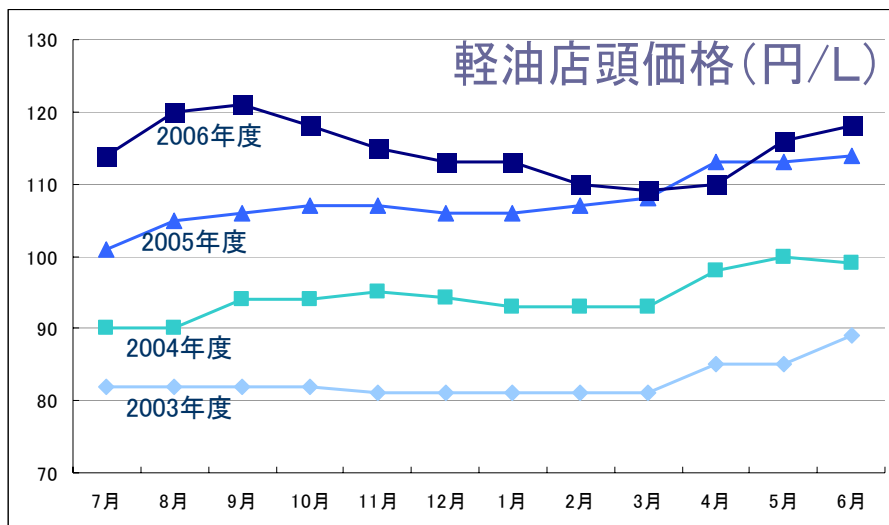


取引先種別	2005年度		2006年度	
	実績	構成比	実績	構成比
日産自動車	18,856百万円	37%	17,973百万円	33%
日産グループ	4,911百万円	10%	5,528百万円	10%
日産関連以外	27,438百万円	54%	30,676百万円	57%
合計	51,205百万円	100%	54,177百万円	100%

4. 連結営業利益の変動(対前年度)要素



5. 外部環境について（ご参考）



数値：石油情報センターより

■ 燃料単価の継続的上昇

軽油店頭価格年間平均単価（前年差）

2003年度	83円
2004年度	94円 (+11円)
2005年度	108円 (+14円)
2006年度	115円 (+7円)

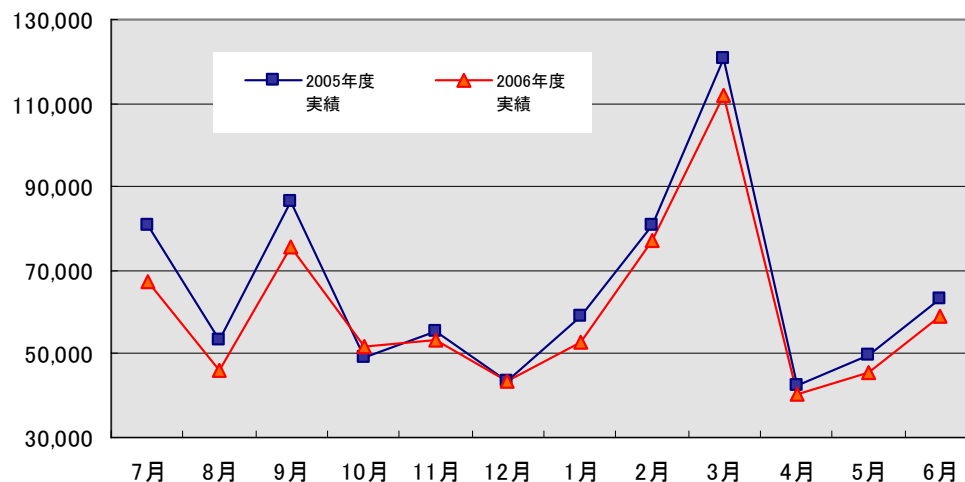
■ 自動車国内販売の不調

日産自動車の国内販売台数(7~6月)

2004年度	854千台
2005年度	784千台 (▲70)
2006年度	723千台 (▲61)

数値：日本自動車工業会より

日産自動車(乗用車+軽自動車) 販売台数



6. 配当方針について

配当方針

当社は安定配当＋業績連動型の配当を実施しております。

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%

		2005年度	2006年度	前年差
潜在株式調整後 1株当り当期純利益(通期)		23円97銭	37円61銭	+13円64銭
1株当り 配当金	上期	3円34銭	4円	+66銭
	下期	4円	4円	—
	合計	7円34銭	8円	+66銭

※2005年度上期実績は株式分割(1対3)を加味しております。

2. 今期の見通し

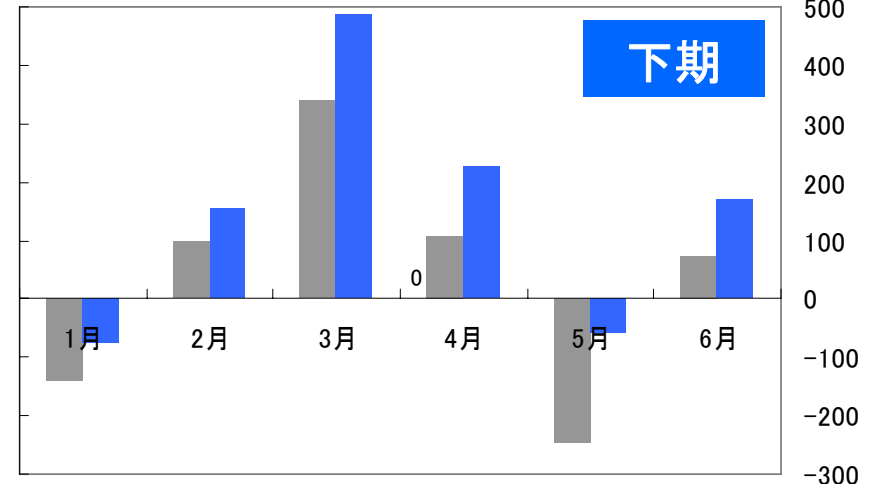
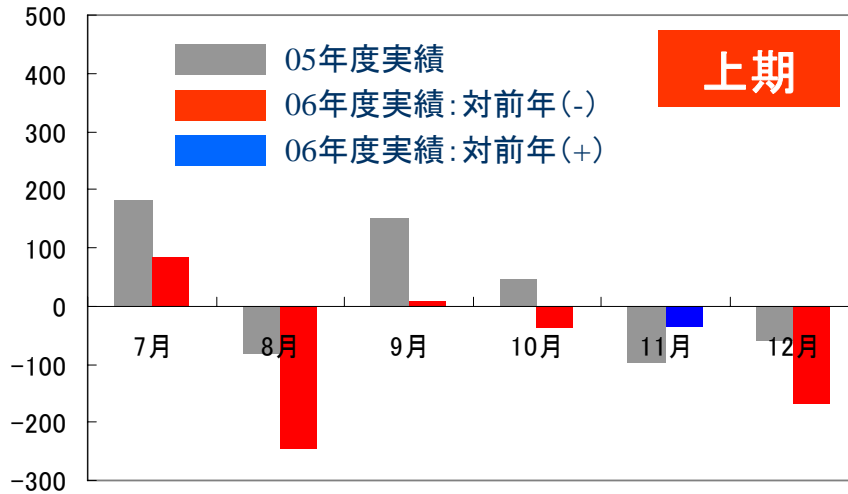


ZERO CO.,LTD.

1. 2006年度下期からの収益 新しいトレンドへの転換

▼営業利益(単体)の月別推移 (2006年7月～2007年6月)

単位:百万円



2005年度	136
2006年度	▲393
前年差	▲529

2005年度	237
2006年度	906
前年差	+669

原油価格の高騰

日産の急激な落ち込み

改善活動の遅れ

輸送方法の抜本的見直し

コスト増の一部を料金に反映

機材の有効活用

2. 連結営業利益の会社予想値変動要素

輸送収益改善のイメージ

(百万円)

1,900
1,800
1,700
1,600
1,500
1,400
1,300
1,200
1,100
1,000
900
800
700
600
500

		100百万円	100百万円
0百万円	400百万円	500百万円	600百万円
上期	下期	上期	下期
2006年度		2007年度	

効率輸送の追求
コスト増の一部料金反映

輸送収益
改善

約7億円

1,650百万円
(予想)

軽油価格
5円/L 上昇

燃料高騰

環境対策における
新車への代替

車両費増

日産自動車の販売減
(72.3万台→70万台)を
中古車でカバーする

本社費用
増加

輸送受注
台数増

カーセレ
売上増

一般貨物
収益改善

2006年度

2007年7月～2008年6月

2007年度

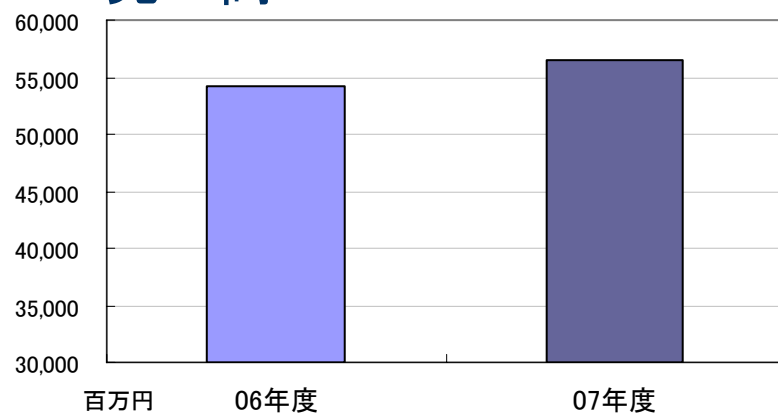
952百万円
(実績)

3. 2007年7月～2008年6月 連結見込み値

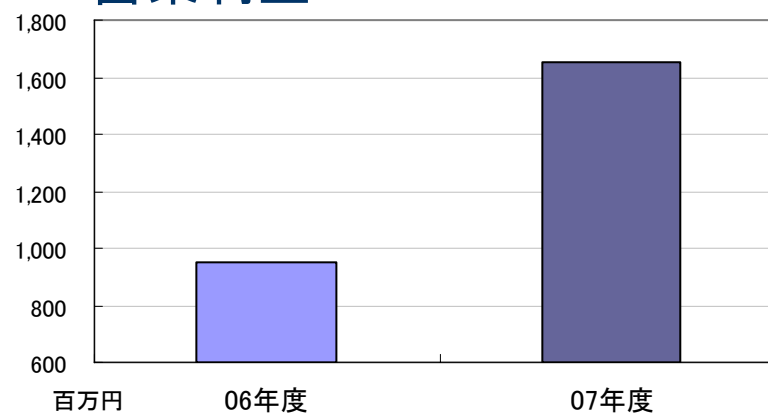
単位:百万円

通期		06年度		07年度		前年比・差	
上期	下期						
売上高	54,177		56,500		+4.3%		
	25,728	28,449	27,000	29,500	+4.9%	+3.7%	
営業利益	952		1,650		+698		
	▲250	1,202	330	1,320	+580	+118	
当期利益	660		960		+300		
	▲155	815	190	770	+345	▲45	

売上高



営業利益



3. 今後の取組み



ZERO CO.,LTD.

1. 輸送収益率のさらなる改善

輸送方法の
抜本的な見直し

全拠点が一丸となって、無駄な中継輸送を削減し、より良い輸送経路の抽出を行っております。

受注1台当りの利益追求

請求・支払単価の
継続的な見直し

企業努力で吸収できないコスト負担増を輸送料金に反映し、収益力の強いグループを構成します。

輸送体系全体の再構築

拠点・輸送機材・
ドライバーの再配置

現状の輸送ボリューム、バランスに合った戦力の再配置を行い、固定費の有効活用を実現します。

機材効率の徹底管理

輸送台数拡充による
積載率の向上

機材稼働率、積載率の低い輸送経路を把握し、効率を上げる輸送獲得の営業活動を推進します。

すでに取組んでおり、一定の効果が始めている活動

今後取組みを本格的に開始する活動

2. サービスの強化

■ 営業体制の強化 ⇒ 輸送シェアの拡大

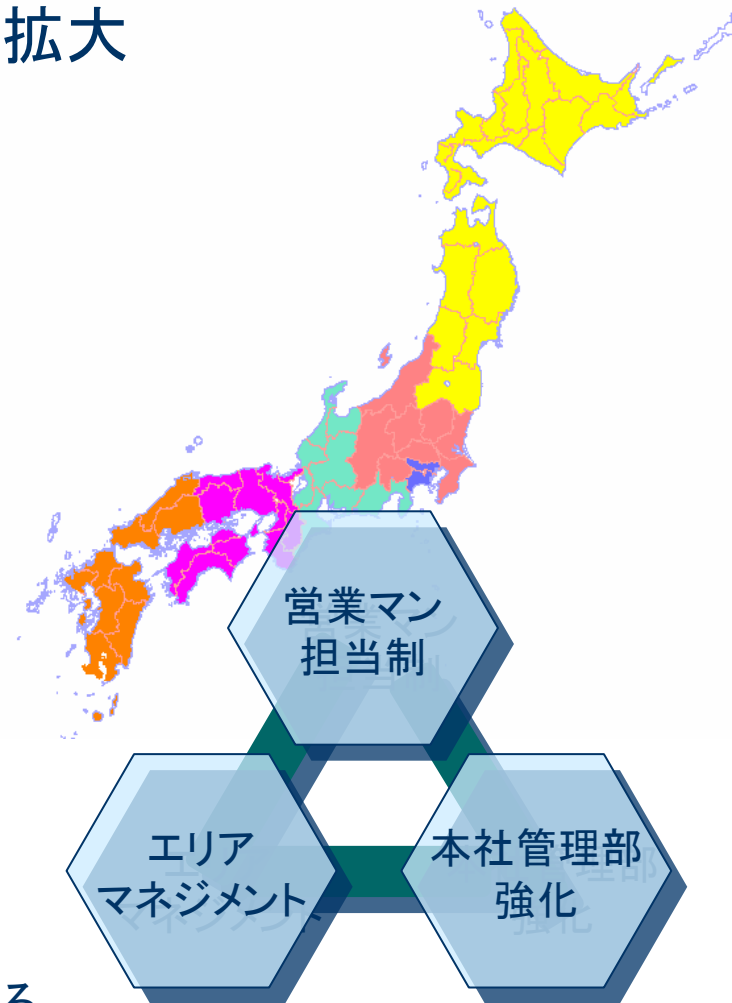
- ・「待ち」営業から「攻撃型」営業へ
- ・全営業マンの顧客担当制・目標明確化
- ・重要顧客のニーズ吸上げと徹底サポート
- ・地域別の進捗管理を厳格化

■ 輸送レベルの向上

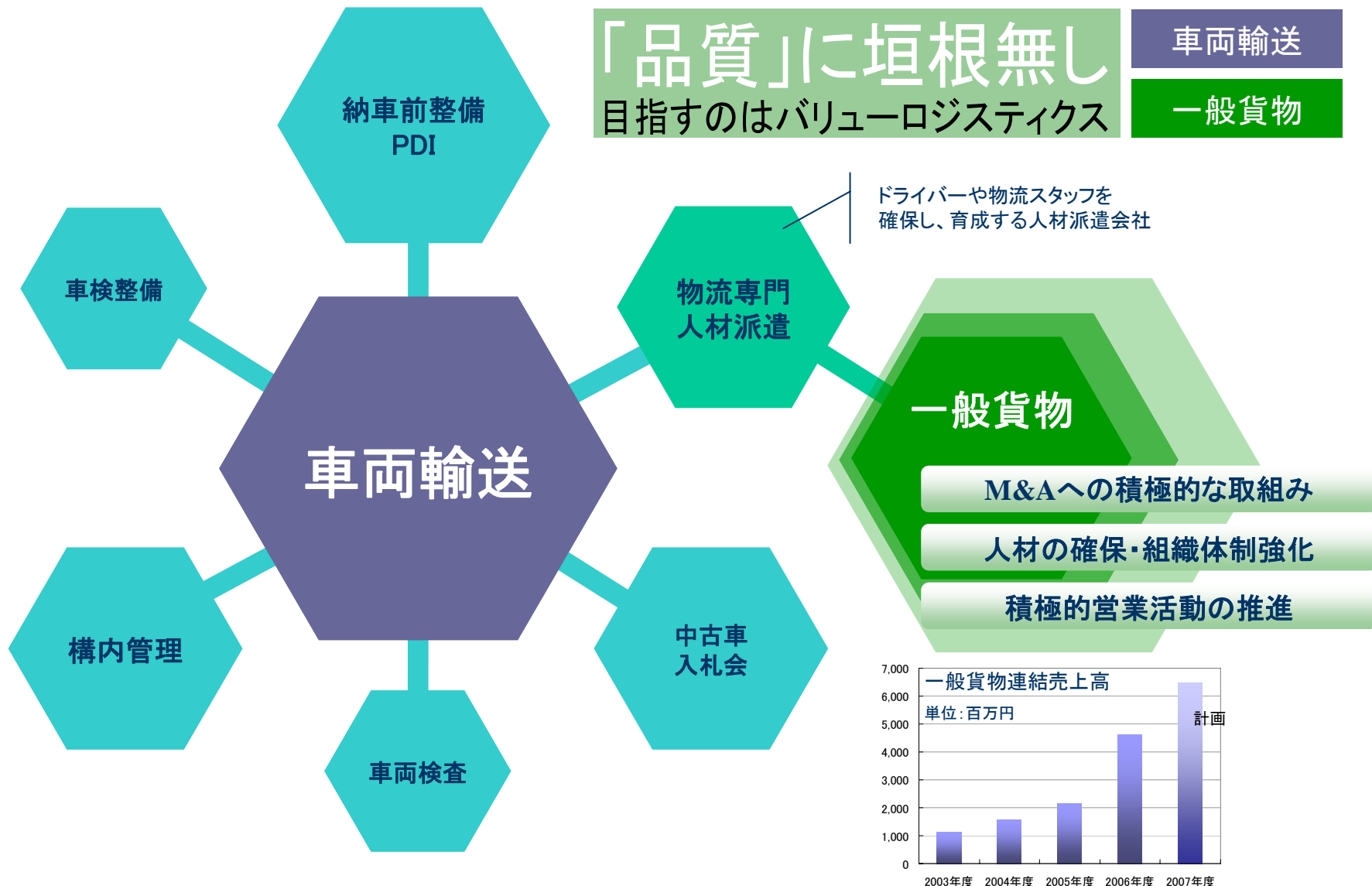
- ・輸送品質レベルのさらなる改善
- ・輸送納期の短縮

■ 端末輸送への注力

- ・販売会社の周辺業務受託
- ・全国都市部にきめ細かい輸送網を構築する



3. 新しいビジネスへの挑戦



4. 中期計画のモデル ～志の大きな会社～

連結売上高1,000億円・営業利益率5%体制へ

