



2025 年 8 月 25 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ゼ ロ
 代表者名 代表取締役社長 高橋 俊博
 (コード番号 9028 東証スタンダード)
 問合せ先 執行役員コーポレート戦略本部長 伊達 貴司
 (TEL. 044 - 520 - 0106)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について (第2版)

当社は、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、現状の分析・評価、並びに改善に向けた具体的な取り組みをアップデートいたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 現状の分析・評価

当社の PBR は 2025 年 6 月末時点で 1.21 倍 (cf. 2024 年 6 月末時点 0.84 倍) であり、この一年間で当面の目標として掲げた PBR1.0 倍以上を達成できたことに対して、一定の評価をしております。一年前に改善に向けた具体的な取り組みとして掲げた、①株主還元方針の見直し、②株式流動性の向上、③資本収益性の向上、④IR 活動の充実、全てが奏功したことで相乗効果を生み出し、株価上昇のモーメンタムを作り出せたものと認識しております。

一方で現状に満足することなく、PBR や PER をはじめとする各種経営指標を更に改善させていくことが上場企業としての使命であると考えております。特に PER の逆数である益利回りを基準にした株主資本コストは 13.9%と高水準であり、ROE は 17.9%と益利回りを基準にした株主資本コストも上回りエクイティ・スプレッドはプラスになっているものの、CAPM で算出される株主資本コストである 6.4% (5 年修正 β 、流動性リスクプレミアム含む) と比較すると乖離が大きく、当社の収益性・成長性が市場に浸透しきれていない可能性を認識しております。PER を引き上げていくことで益利回りを基準にした株主資本コストを引き下げ、エクイティ・スプレッドを更に拡大させることが肝要であると理解しております。

今後、当社が取り組むべき課題としては、①流通株式比率をスタンダード市場の上場維持基準に適合させること、②資本収益性を継続的に向上させていくこと、③IR 活動を通じて企業認知度を向上させていくこと、の 3 点と認識しております。

	単位	2020 年 6 月期	2021 年 6 月期	2022 年 6 月期	2023 年 6 月期	2024 年 6 月期	2025 年 6 月期
売上収益	百万円	89,501	92,171	107,045	132,861	140,751	147,843
営業利益	百万円	3,675	5,332	3,912	5,074	6,222	10,228
税引前利益	百万円	3,679	5,373	3,947	5,080	6,227	10,213
当期利益※1	百万円	2,374	3,626	2,535	3,437	4,150	7,179
純資産※2	百万円	24,864	28,280	30,067	33,285	37,209	42,901
ROE	%	9.9	13.6	8.7	10.9	11.8	17.9
期末株価	円/株	868	1,284	1,044	1,334	1,852	3,055
PBR※3	倍	0.58	0.76	0.58	0.68	0.84	1.21
PER※3	倍	6.1	5.9	6.9	6.5	7.5	7.2

※1 親会社所有者に帰属する当期利益、※2 親会社所有者に帰属する持分

※3 株式時価総額の前提：期末株価×発行済株式数（自己株式控除後）

2. 改善に向けた具体的な取り組み

A. スタンダード市場の上場維持基準の適合に向けた取り組み

2025年6月末時点の当社流通株式比率は20.60%であり、スタンダード市場における上場維持基準を満たしておりませんでした。また、2025年6月末を以て上場維持基準の経過措置期間が終了したに伴い、2025年8月20日に東証より公表された改善期間該当銘柄一覧に当社が掲載されております。

一方、2025年8月19日の「株式の立会外分売終了に関するお知らせ」、および本日の「第三者割当による自己株式処分完了に関するお知らせ」で開示した二つのコーポレートアクションが完了したことに伴い流通株式比率は25%以上になり、スタンダード市場における上場維持基準に適合する見込みとなります。但し、現時点では東証による審査前であります。

B. 資本収益性の継続的な向上

2025年6月期は一過性の増益要因があったとは言え、営業利益100億円以上を達成することができ、中期経営計画において掲げた2027年6月期の目標営業利益を2年前倒しで達成することができました。他方、中期経営計画で掲げた「営業品質」「物流品質」「人的品質」「財務品質」の向上を実現するための以下16の具体的な項目については、依然として道半ばであり、残り2年をかけて16項目全てを達成していくことで、さらに資本収益性が高められると確信しております。また、事業ポートフォリオや資産ポートフォリオの組み換えを進めることで、ROIC経営を実践してまいります。

営業品質：「顧客の期待値を超えるサービス」「新領域・エリア開拓」「グループシナジー」「適正な料金」

物流品質：「事故・クレームの削減・対策」「輸送戦力の確保（役割分担）」「運び方・拠点のあり方見直し」「デジタル投資」

人的品質：「グループ人材の充実・確保」「人材投資（人的資本経営）」「プロ意識の醸成」「人事・評価制度の見直し」

財務品質：「財務体質強化」「コストの適正化」「資本コスト経営」「株主還元方針の見直し」

C. IR活動の充実

株主・投資家の皆様と対話をする機会を増やし、当社を取り巻く事業環境（車両輸送事業における当社のポジションや参入障壁など含め）、今後の成長戦略を共有させていただき、株価およびPBR/PERの向上に繋げてまいります。またESG関連の開示を充実できるよう、準備を進めております。

また、2025年8月26日に予定しております2025年6月期の決算説明会では、中期経営計画の進捗状況やこれからの取り組み内容等について、説明させていただくことを予定しております。

以 上