



2025年6月期 決算説明会

株式会社 ゼロ

2025年8月26日
代表取締役社長 高橋 俊博

アジェンダ

01 2025年6月期 決算概要

02 2026年6月期 見通し

03 質疑応答

アジェンダ

01 2025年6月期 決算概要

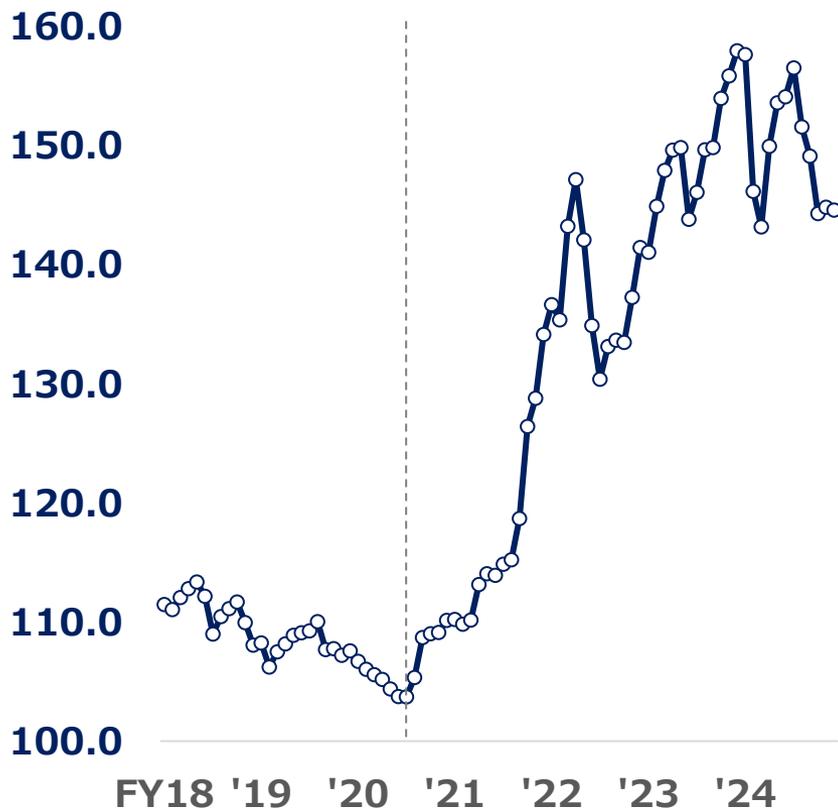
02 2026年6月期 見通し

03 質疑応答

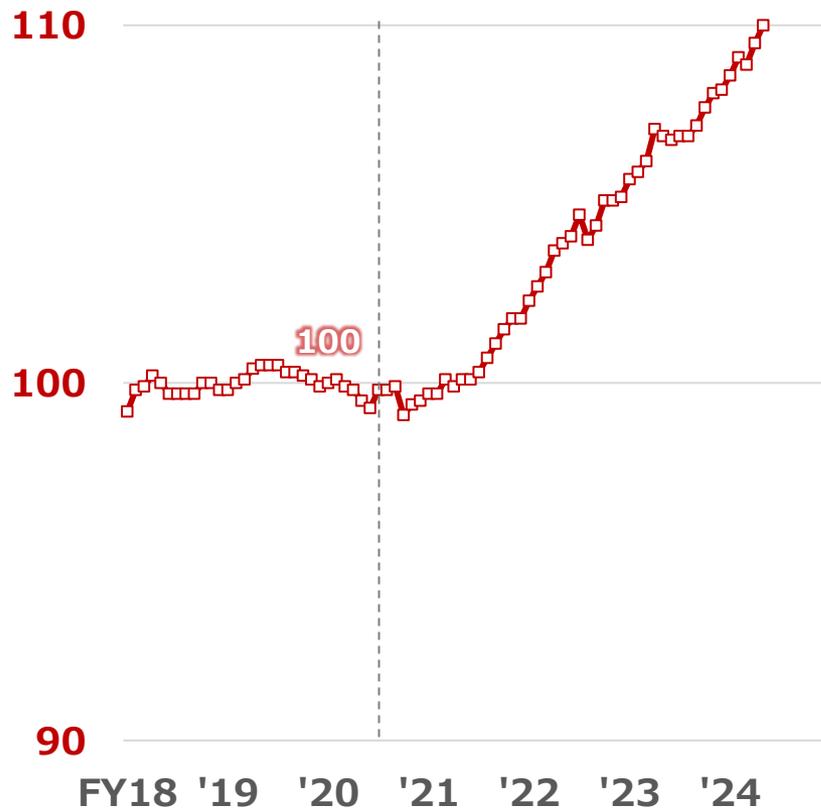
外部環境 ～為替・消費者物価指数～

2021年以降急激に進んだ円安も一因となり、消費者物価指数の上昇が継続

為替レート（円/ドル）



消費者物価指数（総合）

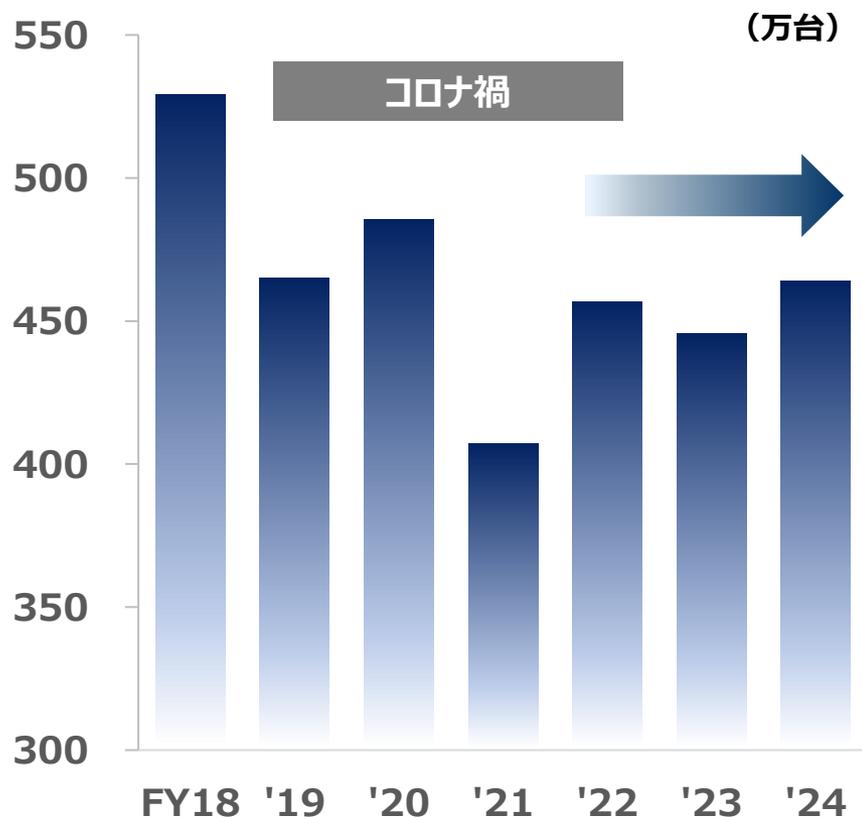


(出典：日本銀行、総務省統計局等より当社作成、年度は7-6月期累計)

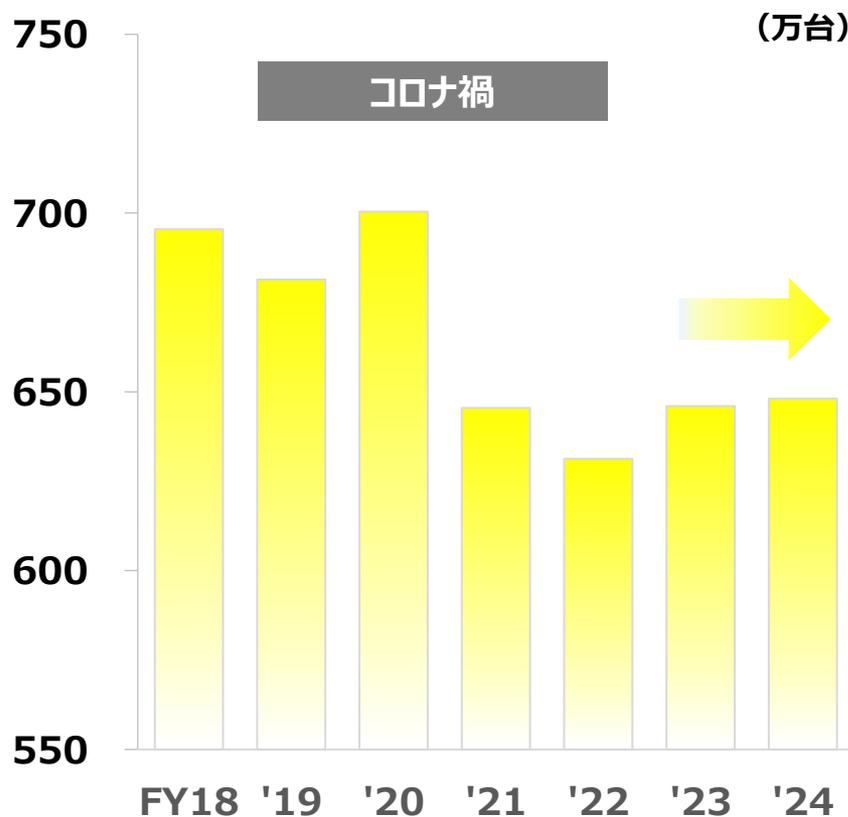
外部環境 ～自動車販売・登録台数推移～

自動車メーカーの認証不正があった前期に比べ新車販売は微増となったものの、新車・中古車ともに台数はほぼ前年度水準

新車販売台数



中古車販売・登録台数

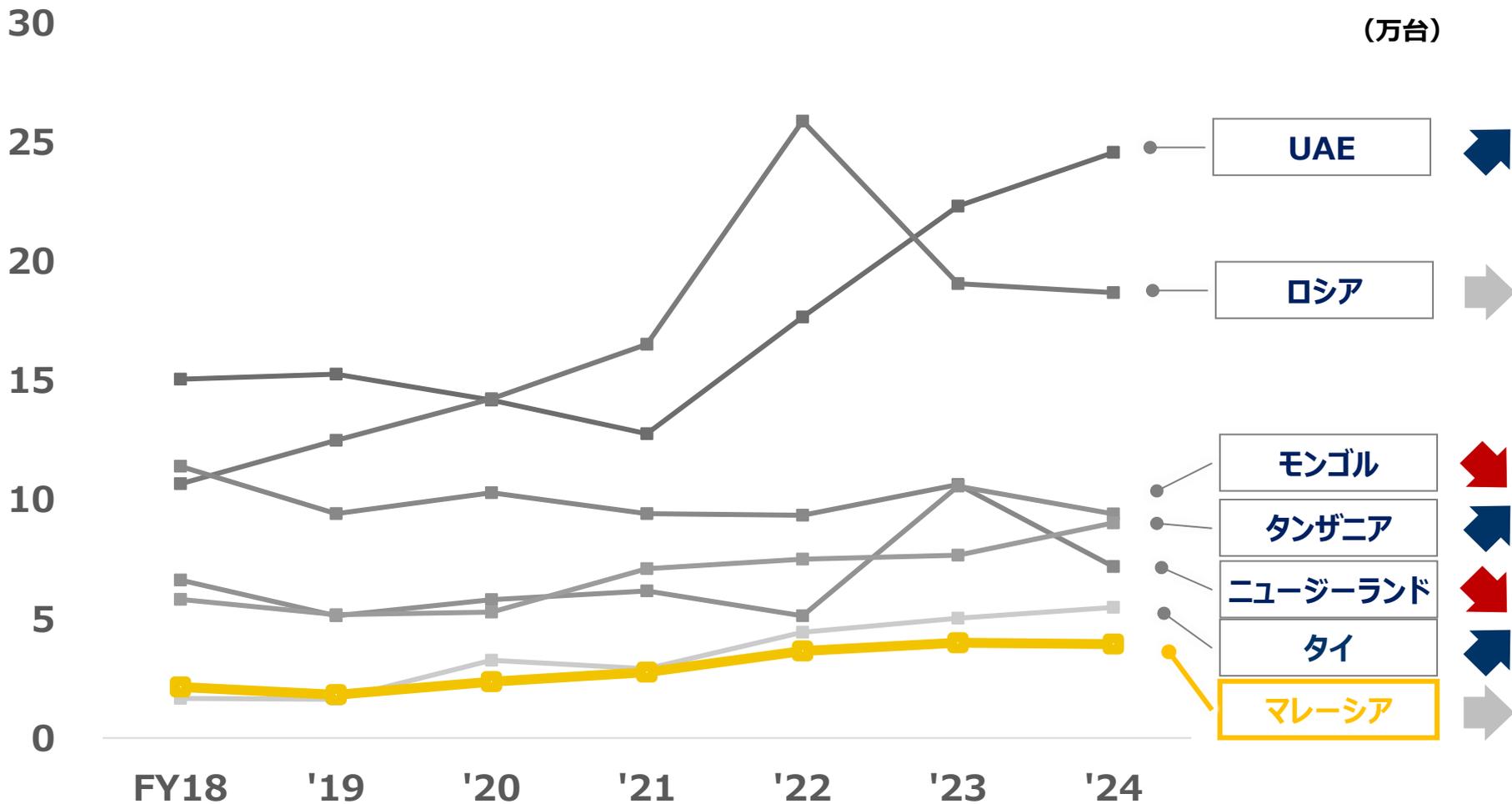


(出典：自工会、自販連、全軽自協等より当社作成、Fiscal Year(FY)は7-6月期累計)



外部環境 ～国別中古車輸出台数～

ハブ拠点のUAE向けが引き続き伸長する一方で、マレーシア向けは横ばいになりつつある



(出典：財務省貿易統計、ゲーネット自動車流通等より当社作成、Fiscal Year(FY)は7-6月期累計)



2025年6月期 業績ハイライト

売上収益

+5.0%

1,478億円

▲
(1,407億円)

営業利益

+64.4%

102億円

▲
(62億円)

営業利益率

+2.5%

6.9%

▲
(4.4%)

ROE

+6.1pts

17.9%

▲
(11.8%)

PER

△0.3倍

7.2倍

▲
(7.5倍)

PBR

+0.37倍

1.21倍

▲
(0.84倍)

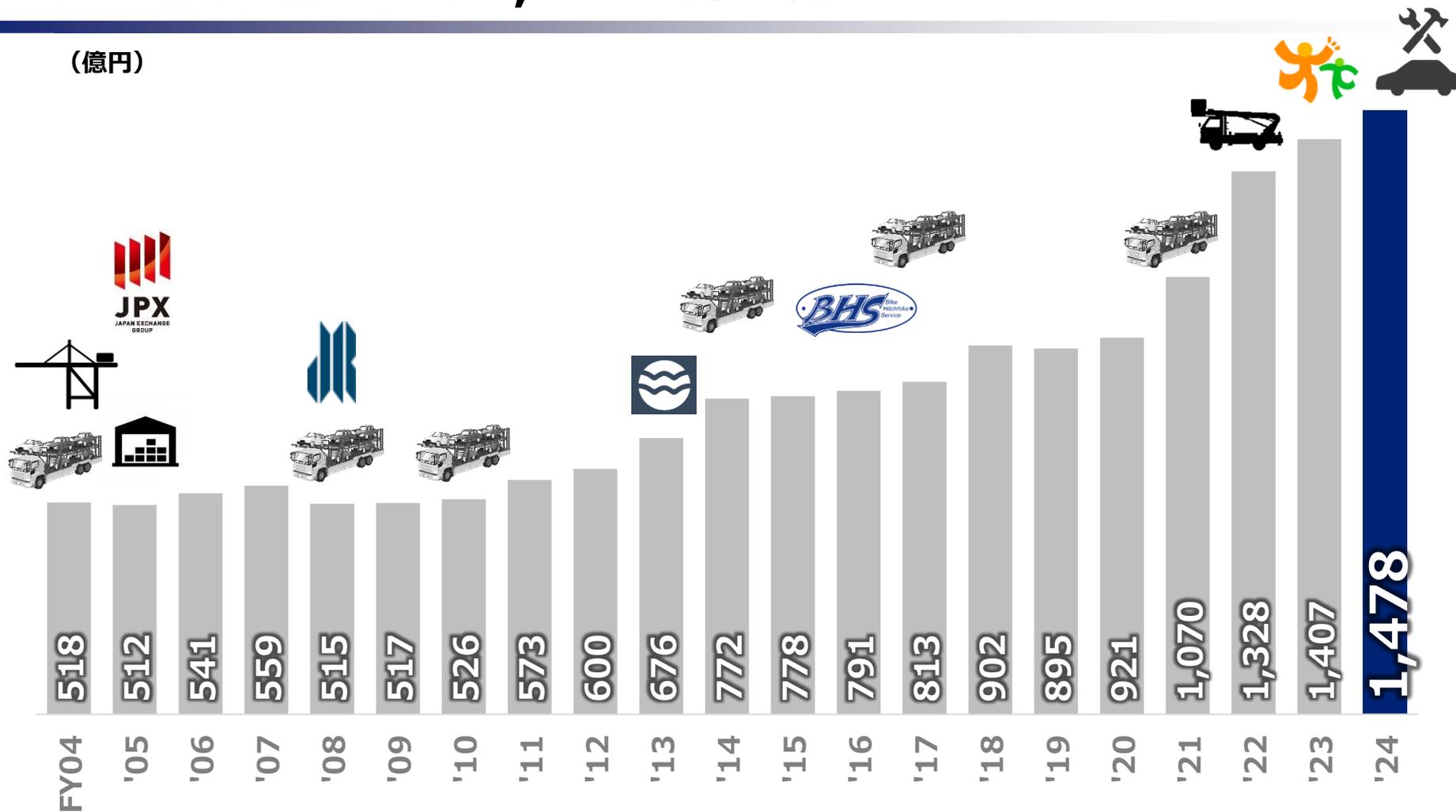
※下段数字は2024年6月期実績



売上収益推移

売上収益は、過去最高の1,478億円を達成

(億円)



(注) Fiscal Year (FY) は7-6月期累計

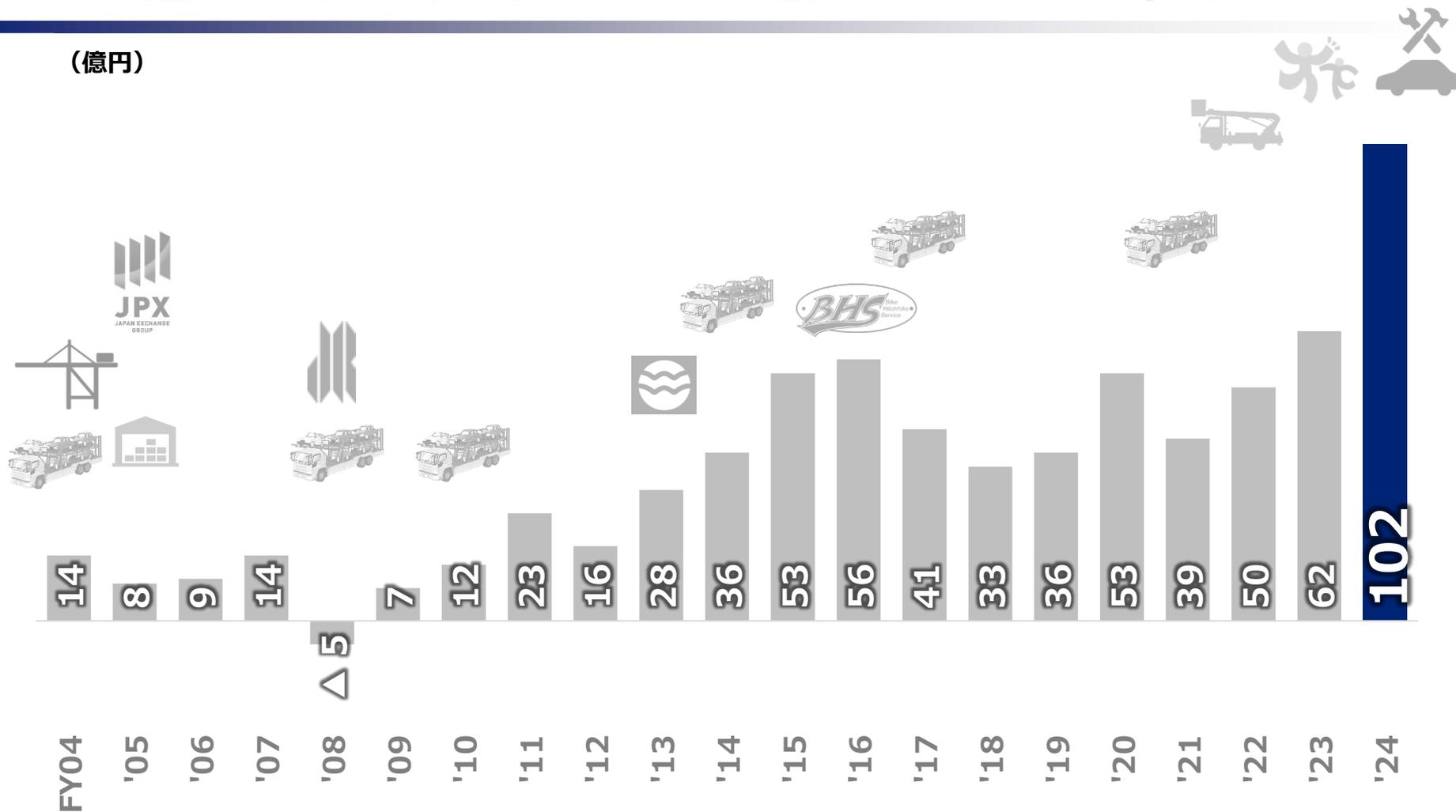


ZERO CO.,LTD.

営業利益推移

営業利益についても、計画を大幅に上回る過去最高の**100億円**を突破

(億円)



(注) Fiscal Year (FY) は7-6月期累計



ZERO CO.,LTD.

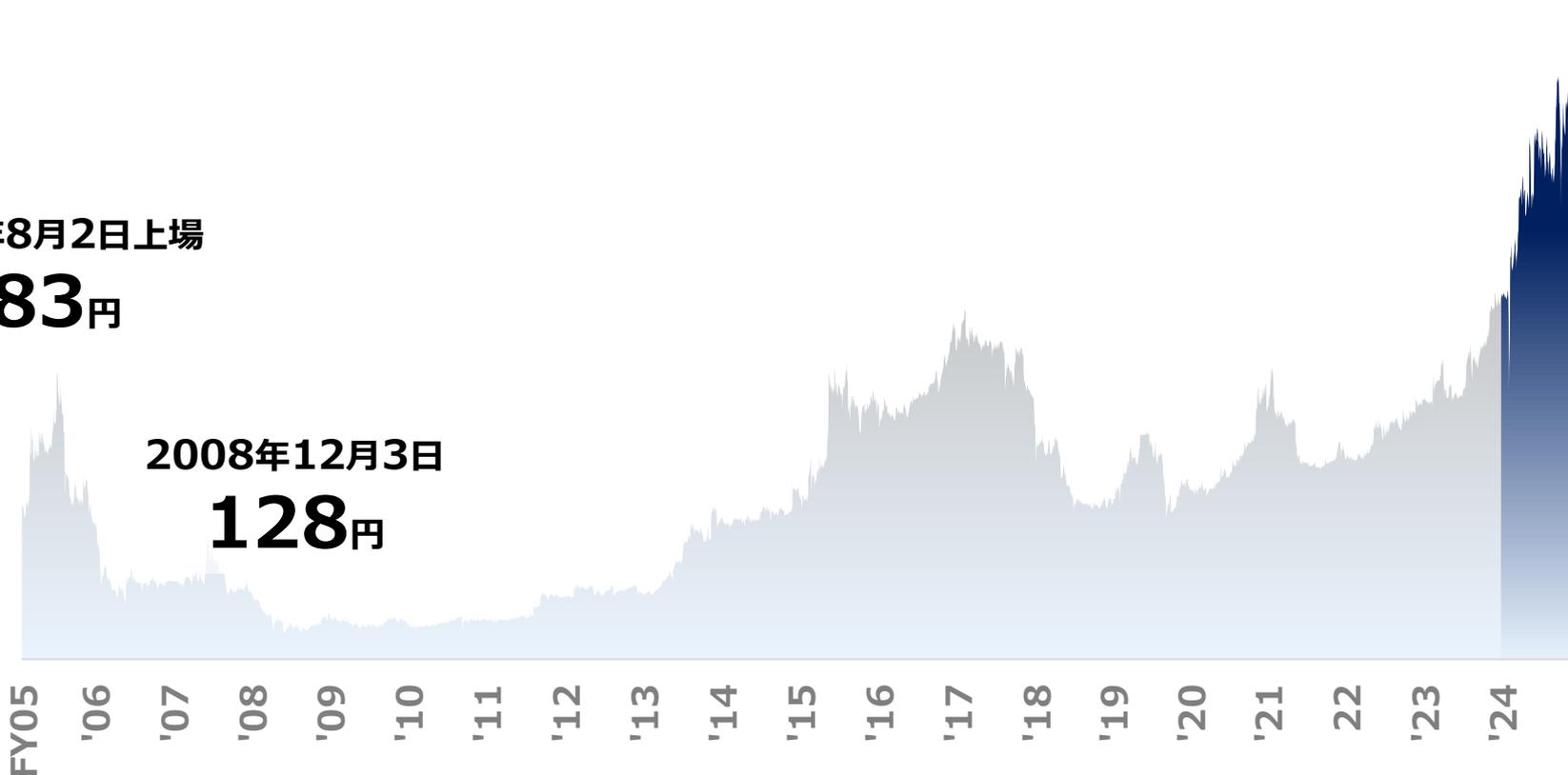
株価推移（終値）

上場来、株価は長らく低迷していたが、2025年6月に上場来高値の**3,330**円を記録

2025年6月5日
3,330円

2005年8月2日上場
783円

2008年12月3日
128円



(注) Fiscal Year (FY) は7-6月期累計



業績概要

(百万円)

	実績		2025年6月期	前年度 差異	業績見通し
	2023年6月期	2024年6月期			2025年6月期
売上収益	132,861	140,751	147,843	+7,092	145,000
営業利益 (営業利益率)	5,074 (3.8%)	6,222 (4.4%)	10,228 (6.9%)	+4,006	10,200 (7.0%)
税引前利益	5,080	6,227	10,213	+3,986	10,200
親会社の所有者に 帰属する当期利益	3,437	4,150	7,179	+3,029	7,100
親会社の所有者に 帰属する持分	33,285	37,209	42,901	+5,692	-
ROE ※	10.9%	11.8%	17.9%	+6.1%	-
基本的1株あたり 当期利益	203.96円	245.61円	423.91円	+178.30円	419.32円
年間配当金	51.00円	61.40円	139.90円	78.50円	138.40円
配当性向	25.0%	25.0%	33.0%	33.0%	33.0%
(参考) DOE	2.7%	2.9%	5.9%	+3.0%	-

※ROE = $\frac{\text{親会社の所有者に帰属する当期利益}}{\text{親会社の所有者に帰属する持分 (当該期とその前期の平均値)}}$



業績概要

国内自動車関連事業を中心とした2024年問題対応およびグループ全体におけるさらなる営業活動や適正な料金への見直し等を進めた結果、過去最高の売上・利益を達成

売上収益



- (+) 2024年問題対策に伴う輸送戦力確保による受託台数増加
- (+) ゼログループ全体において実施した適正な料金への見直し
- (+) ヒューマンリソース事業における営業活動推進による増車・増員等
- (+) 中古車輸出事業におけるパートナーとの関係強化等によるマーケットシェア堅持

営業利益



- (+) 復荷獲得や粗利益に重きを置く営業活動推進、グループ会社の業績が好調に推移
- (+) 受託台数維持および料金改定効果等
- (+) 前期に発生した川崎複合物流センターの火災に対する補償計上
- (-) 2024年問題対応コストや採用費・労務費単価の上昇、車両費等の負担増加
- (-) ソウイングの事業変動に伴うのれんの一部減損損失の計上

PBR



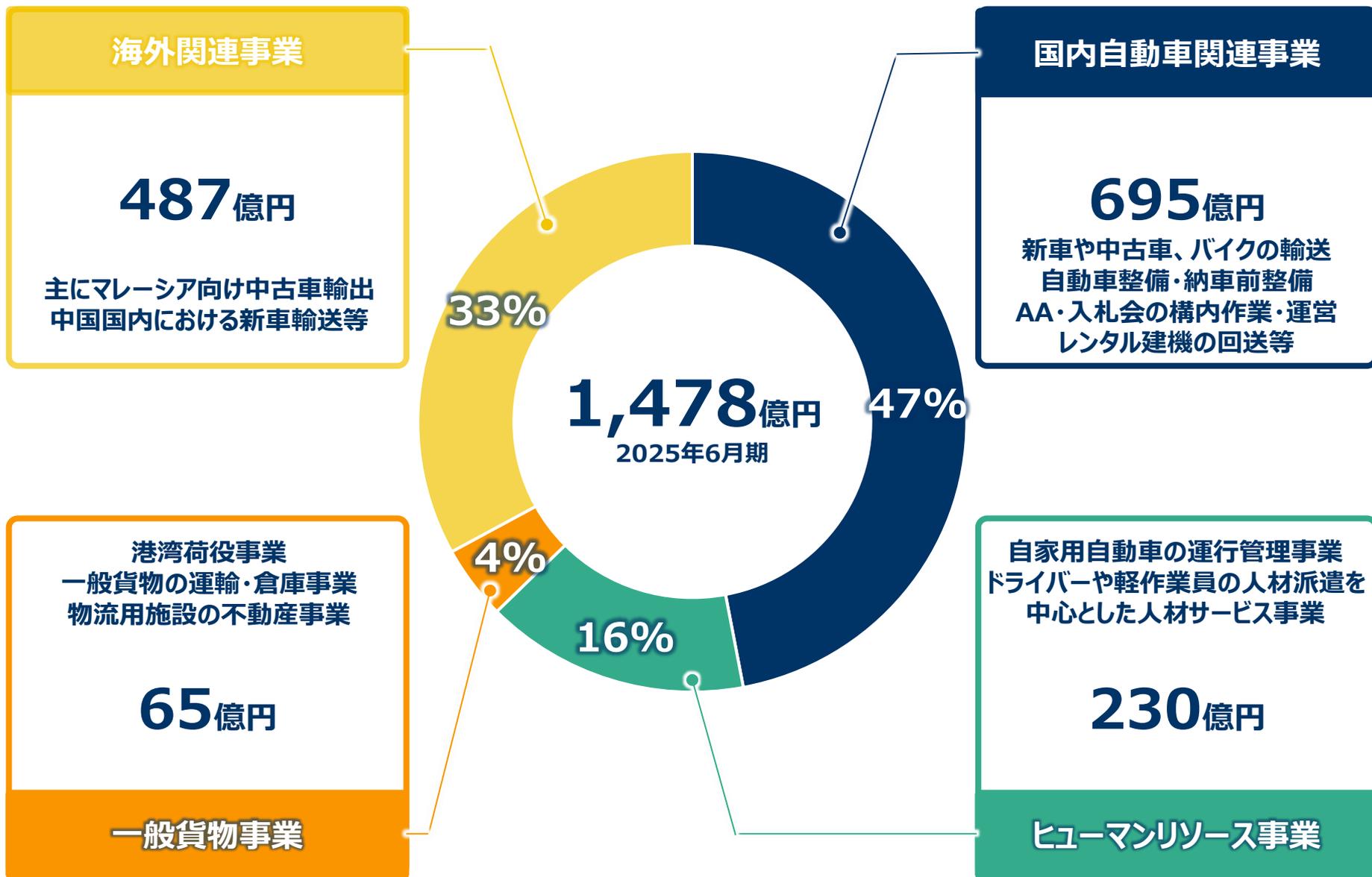
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組みの発表や好調な業績、上場維持に向けた活動等による流動性向上が市場から評価され、PBR 1倍超えを継続

トピックス

- IRサイトリニューアル、IR Streetにて投資家向け情報掲載開始
- 当社株式の立会外分売実施（合計1,650,300株）、自己株式処分（295,400株）
→ 2025年8月25日付けにて、上場維持基準適合の見込み（審査中）

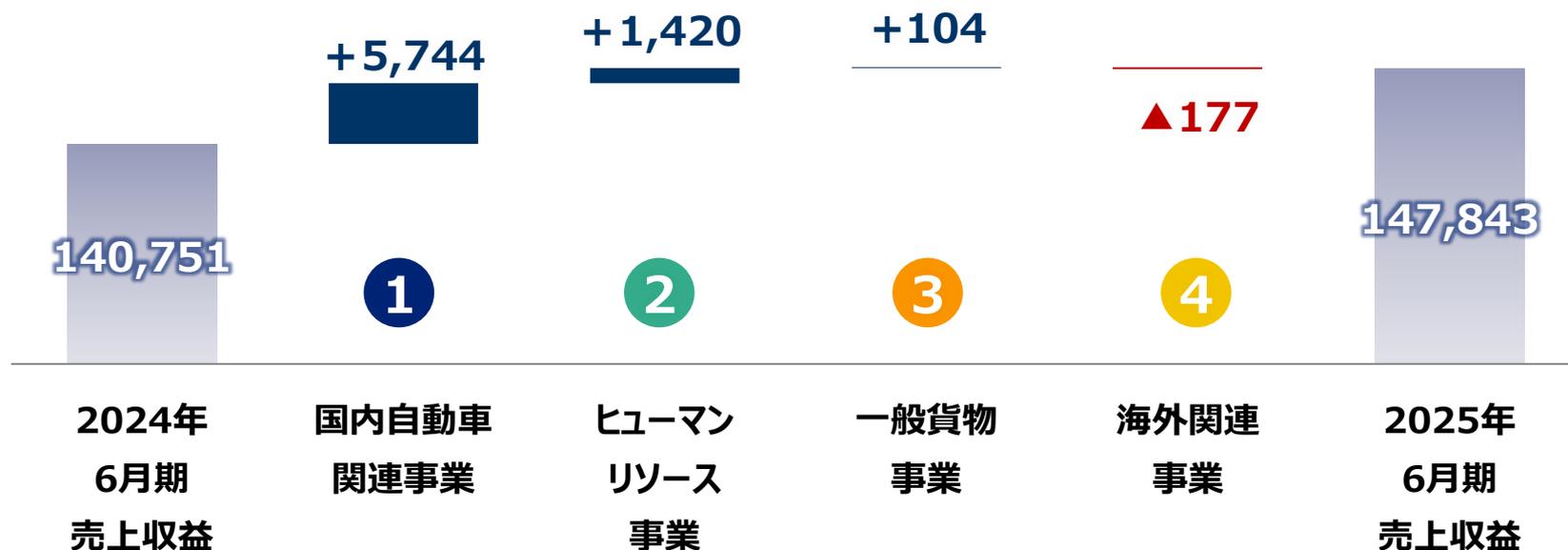


事業構成（セグメント売上収益）



業績分析（売上収益）

（単位：百万円）



① 国内自動車関連事業

- (+) 車両輸送：2024年問題対策に伴う輸送戦力確保による受託台数維持
- (+) 周辺事業：BHS・IKEDA業績好調、ソウイングの子会社化
- (+) 車両輸送：新車・中古車の輸送料金引き上げ

② ヒューマンリソース事業

- (+) 送迎：ドライバーの採用手法見直しによるドライバー確保
- (+) 送迎：新規契約の獲得及びMaaS事業の増車
- (+) 人材サービス：ドライバーの派遣人員数の増加

③ 一般貨物事業

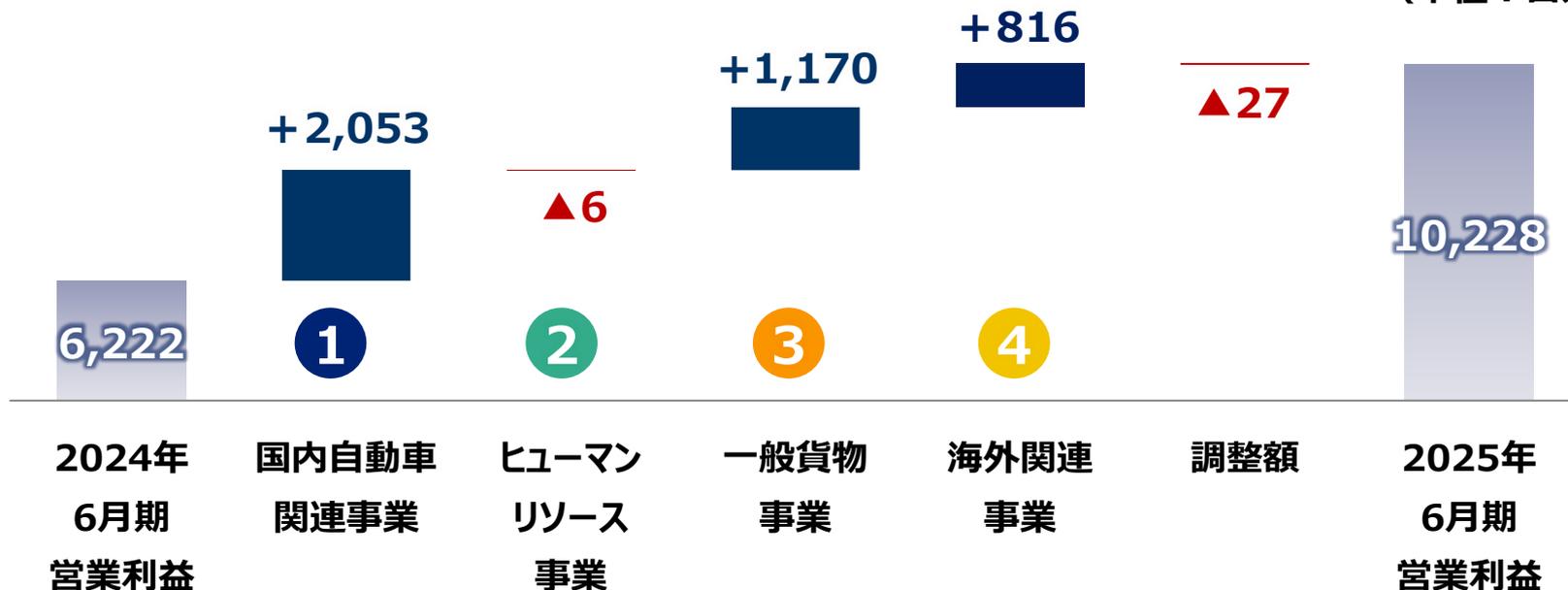
- (+) 運輸・倉庫：顧客との価格交渉を通じた料金の適正化
- (-) 運輸・倉庫：主要顧客の取扱荷量の減少
- (-) 運輸・倉庫：2024年問題に伴う備車先の減少
- (+) 港湾荷役：一部顧客の荷役量の増加

④ 海外関連事業

- (+) 中古車輸出：上期は一時的に台数制限を余儀なくされたが、下期は自動車運搬船の船枠の確保等により日本国内の滞留車両の船積み進展
- (-) 車両輸送（中国）：日系完成車メーカーの不振

業績分析（営業利益）

（単位：百万円）



① 国内自動車関連事業

- (+) 車両輸送：復荷獲得や粗利益に重きを置く営業活動推進
- (+) 周辺事業：BHS・IKEDA業績好調、ソウイングの子会社化
- (+) 車両輸送：新車・中古車の輸送料金引き上げ
- (-) 車両輸送：2024年問題対応コスト・労務費・車両費上昇
- (-) 周辺事業：事業環境の変動に伴い、のれんを一部減損処理

③ 一般貨物事業

- (+) 港湾荷役：増収に伴い増益
- (+) 運輸・倉庫：不採算事業の見極めや新規案件の立ち上げ、新規顧客の獲得が奏功し、増益
- (+) 運輸・倉庫：前年同期における火災損失の補償計上

② ヒューマンリソース事業

- (+) 送迎：新規契約の獲得および増車に伴う増収により増益
- (+) 人材サービス：ドライバーの派遣人員数の増加に伴う増収により増益
- (-) 新規事業：運転ドットコムは先行投資を行っているものの、計画を下回ったことから減益

④ 海外関連事業

- (+) 中古車輸出：増収に伴い増益
- (-) 車両輸送（中国）：減収に伴い減益
- (+) その他：前年同期におけるCKD事業の減損損失計上

バランスシート of 状況

(単位：百万円)

科目	2024年6月期 期末	2025年6月期 期末	対前期末
流動資産	32,994	38,249	+5,255
現金及び現金同等物	11,316	16,643	+5,326
営業債権等	17,326	17,431	+105
棚卸資産	2,979	3,137	+158
その他	1,372	1,036	▲335
非流動資産	37,739	35,699	▲2,040
有形固定資産	24,845	22,468	▲2,377
のれん及び無形資産	5,328	5,306	▲22
投資不動産	2,949	2,958	+8
その他	4,615	4,967	+351
資産合計	70,733	73,948	+3,215
負債合計	32,860	30,417	▲2,442
社債及び借入金	5,100	5,000	▲100
資本合計	37,873	43,530	+5,657
負債及び資本合計	70,733	73,948	+3,215

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

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

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

	2024年 6月期	▶	2027年 6月期
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

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

① 株主還元方針の見直し

2025年6月期～
引き上げ実施

② 株式流動性の向上

立会外分売・
株主自己株式処分等により
流通株式比率25%以上
達成の見込み

③ 資本収益性の向上

	2024年 6月期	▶	2027年 6月期
売上 営業利益	11.8%	▶	14.0%以上

中期経営計画における
アクションの着実な実行

④ IR活動の充実

IRサイトリニューアル
オンライン決算説明会開催

アジェンダ

01 2025年6月期 決算概要

02 2026年6月期 見通し

03 質疑応答

2026年6月期見通し

(単位：百万円)

	実績	業績見通し	前年同期比	
	2025年6月期	2026年6月期	金額	比率
売上収益	147,843	145,000	△2,843	98.1%
営業利益 (営業利益率)	10,228 (6.9%)	10,300 (7.1%)	+72	100.7%
税引前利益	10,213	10,300	+87	100.9%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	7,179	7,200	+21	100.3%
基本的1株あたり 当期利益	423.91円	425.11円	+1.20円	100.3%
年間配当金 (中間配当)	139.90円 (43.0円)	140.30円 (56.0円)	+0.40円 (+13.00円)	100.3%
配当性向	33.0%	33.0%	-	-

※ROE = $\frac{\text{親会社の所有者に帰属する当期利益}}{\text{親会社の所有者に帰属する持分 (当該期とその前期の平均値)}}$



ゼログループを取り巻く環境

中長期的には市場縮小の兆しがある中、より専門性や品質が高い企業が顧客を獲得できるチャンスであり、物流の基本に立ち返り、お客様の期待に応え、超えられる体制構築が課題

市場・顧客
(Customer)

「物流の2024年問題」への対応

人口減少や所有形態の変化に伴う自動車流通台数の減少
大型車・重量車・EV車両等の増加に伴う輸送効率の低下
物価上昇や賃金上昇が物流業界の料金改定に波及

2024年問題
×
マーケット頭打ち

競合
(Competitor)

コスト上昇に伴う物流会社・陸送会社の体力低下
自動車メーカーによる陸送会社囲い込み
ドライバー人材の獲得競争激化

プレイヤーの
選別

自社
(Company)

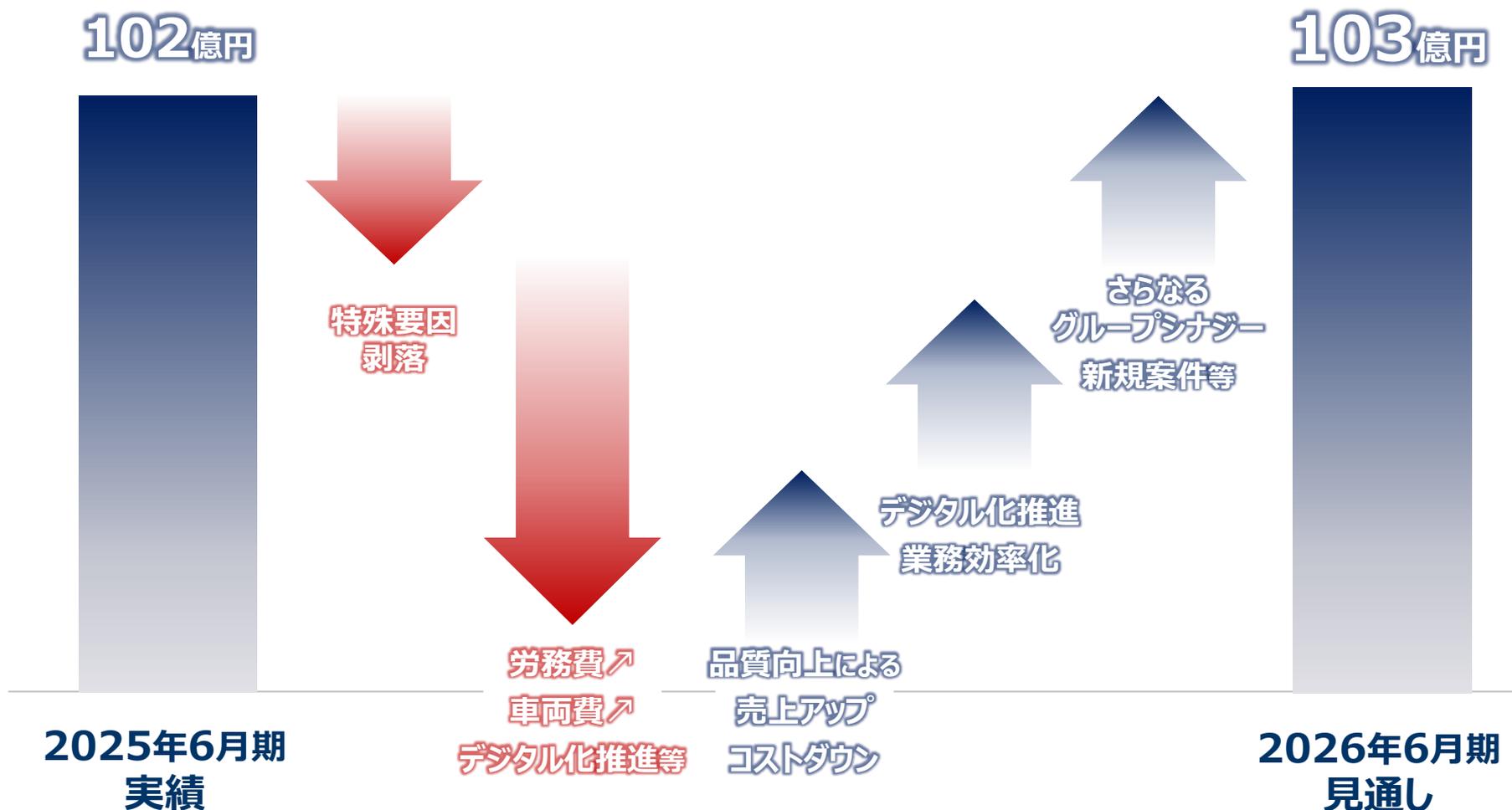
「物流の2024年問題」への対応

乗務員の高齢化に伴う世代交代への対応（人手不足）
乗務員採用窓口の一元化に向けた体制の構築
事故・クレームの削減・対策
デジタル化の推進による業務負荷軽減・業務効率向上

人手不足
×
デジタル化

2026年6月期見通し

2026年6月期はさらなる成長を実現できるゼログループとなるための**チャレンジの年**





我々の祖業である車両輸送事業を

もっともっと強くしたい



中期経営計画の最終年度目標（2027年6月期）

売上収益

1,500億円以上
▲
(1,478億円)

営業利益

100億円以上
▲
(102億円)

営業利益率

6.5%以上
▲
(6.9%)

ROE

14.0%以上
▲
(17.9%)

PER

8.0倍以上
▲
(7.2倍)

PBR

1.0倍以上
▲
(1.21倍)

※下段数字は2025年6月期実績



ゼログループが目指す姿

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



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



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



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



2024-26年度 中期経営計画の骨子

『 品質への原点回帰 』

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

輸送戦力の確保
(役割分担)

運び方・拠点の
あり方見直し

事故・クレームの
削減・対策

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)

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

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
(ROE 14.0%以上)

『品質への原点回帰』

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

輸送戦力の確保
（役割分担）

運び方・拠点の
あり方見直し

事故・クレームの
削減・対策

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）

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

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
（ROE 14.0%以上）

2026年6月期における主なアクション

国内自動車 関連事業

テーマ：品質とデータを基軸とした、高効率・高収益輸送体制への変革

- 事故・クレームの根本原因の追究による品質優位性の確立
- 原価や提供価値に応じたプライシング戦略の導入
- 戦略的輸送ネットワークの再構築（輸送戦力および拠点のあり方見直し）
- 2024年問題への戦略的対応継続および輸送デジタル化の推進

ヒューマンリソース 事業

テーマ：「ドライバー人生のすべてが、ここにある」生涯キャリアパスの構築

- ゼログループにおける現業スタッフの採用窓口の一元化
- 外国人・シニア・女性の活躍推進を含む多様な採用プラットフォーム構築

一般貨物事業

テーマ：既存資産・事業の価値最大化

- 港湾荷役事業における人材確保（採用強化、定年延長等）
- 保有資産の有効活用

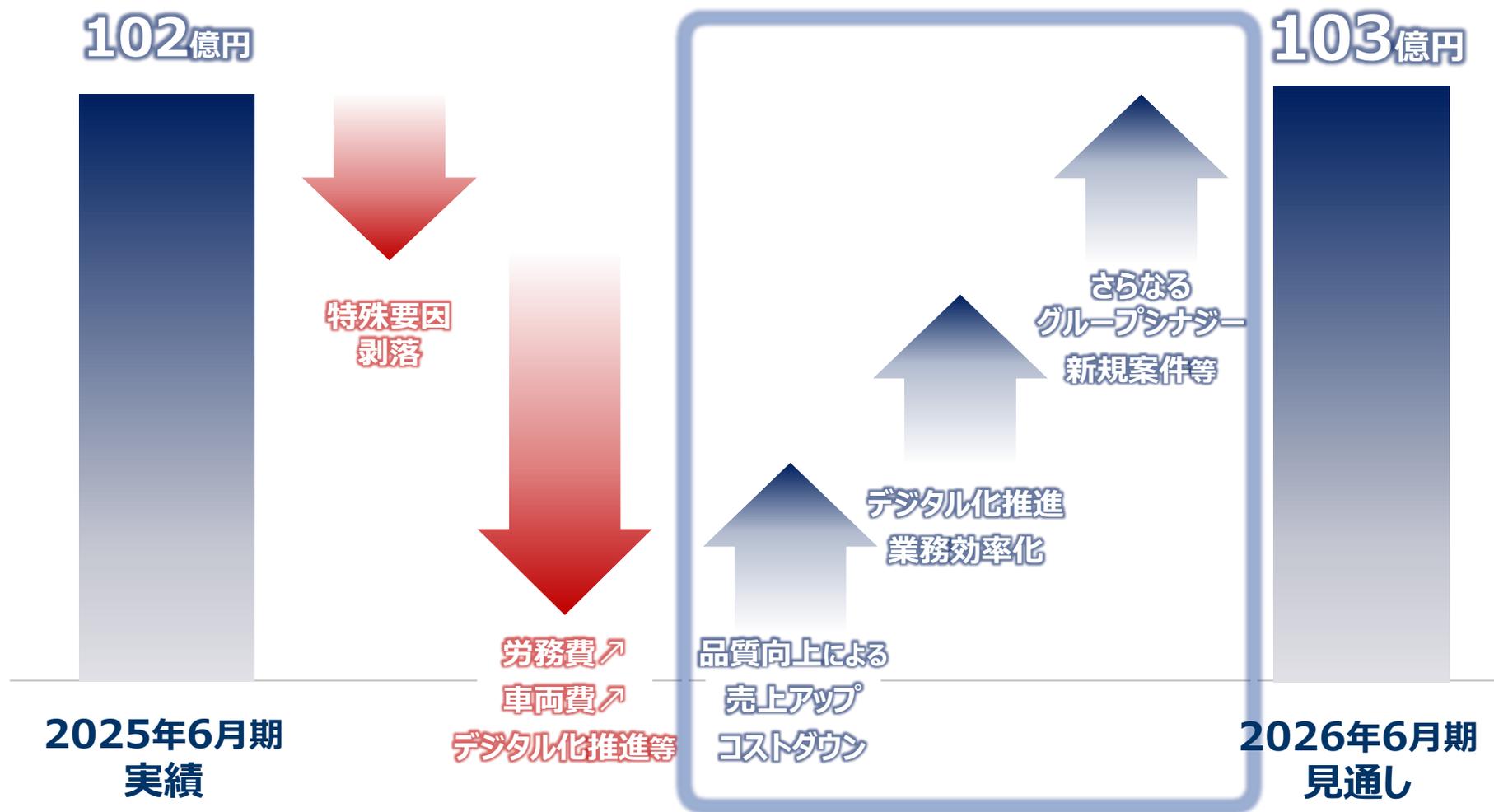
海外関連事業

テーマ：既存事業の深耕と、周辺地域への展開可能性の検証

- 中古車輸出事業におけるパートナーとのさらなる関係強化
- 他地域におけるゼログループのビジネス展開可能性の模索
- 中国における車両輸送事業の見極め

2026年6月期見通し（再掲）

2026年6月期はさらなる成長を実現できるゼログループとなるための**チャレンジの年**



アジェンダ

01 2025年6月期 決算概要

02 2026年6月期 見通し

03 質疑応答

質疑応答

- ご発言・ご質問の際は、挙手願います
- 司会が指名いたしましたら、会場係員の誘導に従い、ご質問をお願いいたします
- ご発言・ご質問の際は、**「お名前」**を述べて下さい
- お時間の都合上、すべてのご質問に回答ができない場合があることをあらかじめご了承ください



将来見通し等に関する注意事項

- 本資料は、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
- 本資料には当社およびグループ各社の将来予想に関する記述が含まれておりますが、将来の業績を保証するものではありませんので、将来の業績は、経営環境の変化などにより、現在の当社の将来予想と異なる可能性があることにご留意ください。
- 本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、利用者ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提供させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。