



2026年6月期 決算説明会

株式会社 ゼロ

2026年8月24日
代表取締役社長 高橋 俊博

エグゼクティブサマリー

01

中古車輸送拡大と単価改善で増収

新車輸送は減少したものの、中古車輸送の受託拡大および単価改善が寄与し、国内自動車関連事業は増収

02

M&A・USS受託が収益拡大に貢献

M&Aによる事業基盤の拡充に加え、日本最大の自動車オークション会場のUSS東京を含む2会場の構内運営業務の新規受託が寄与

03

効率化施策と増収効果により増益

輸送機材の稼働率の向上や輸送経路見直しなどの収益改善施策に加え、増収効果により国内各事業が増益

04

人材・DXへの戦略投資を継続

乗務員を始めとする従業員の処遇改善や人材確保、システム投資など、将来成長に向けた投資を継続して実施

05

海外セグメントは輸出回復も中国事業低迷等により減益

マレーシア向けの中古車輸出は回復したものの、中国事業の低迷および前年同期の一過性要因の反動等により減益

アジェンダ

01 2026年6月期 決算概要

02 2027年6月期 見通し

03 質疑応答

アジェンダ

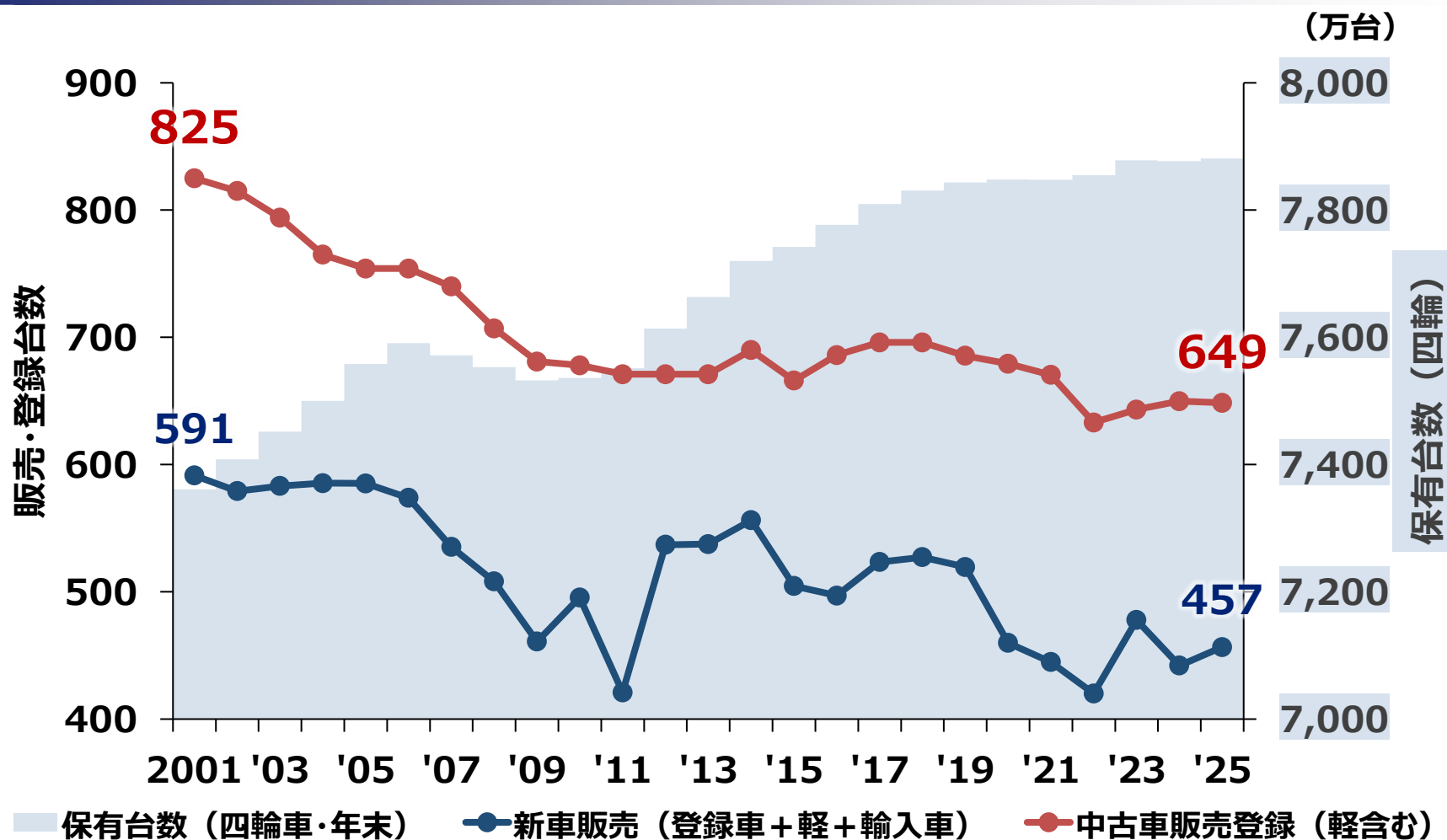
01 2026年6月期 決算概要

02 2027年6月期 見通し

03 質疑応答

外部環境 ～新車・中古車販売と保有台数の年次推移（暦年）～

新車・中古車販売は長期的に減少する一方、保有台数は増加基調がおおむね継続



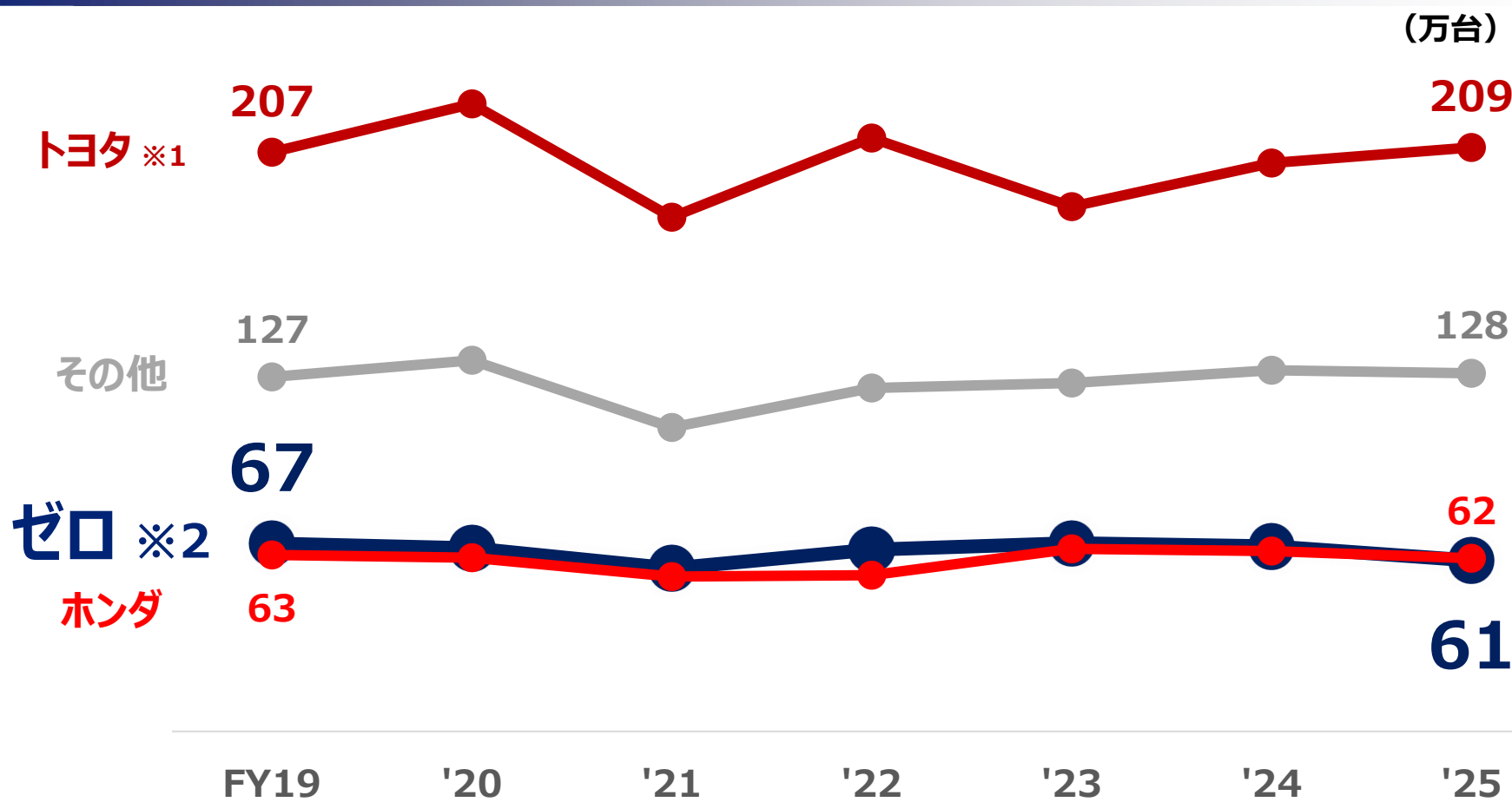
出典：自販連、全国軽自動車協会連合会、JAMA、国土交通省
販売は左軸（万台）、保有は右軸（万台・四輪車/年末）。新車＝登録車＋軽＋輸入車合算。



ZERO CO., LTD.

外部環境 ～メーカー別新車販売台数～

ゼロが元請けをしている4社の販売台数は**減少**している



※ 1 : トヨタ=トヨタ+レクサス+ダイハツ、※ 2 : ゼロ=日産+三菱+三菱ふそう+BMW+MINI

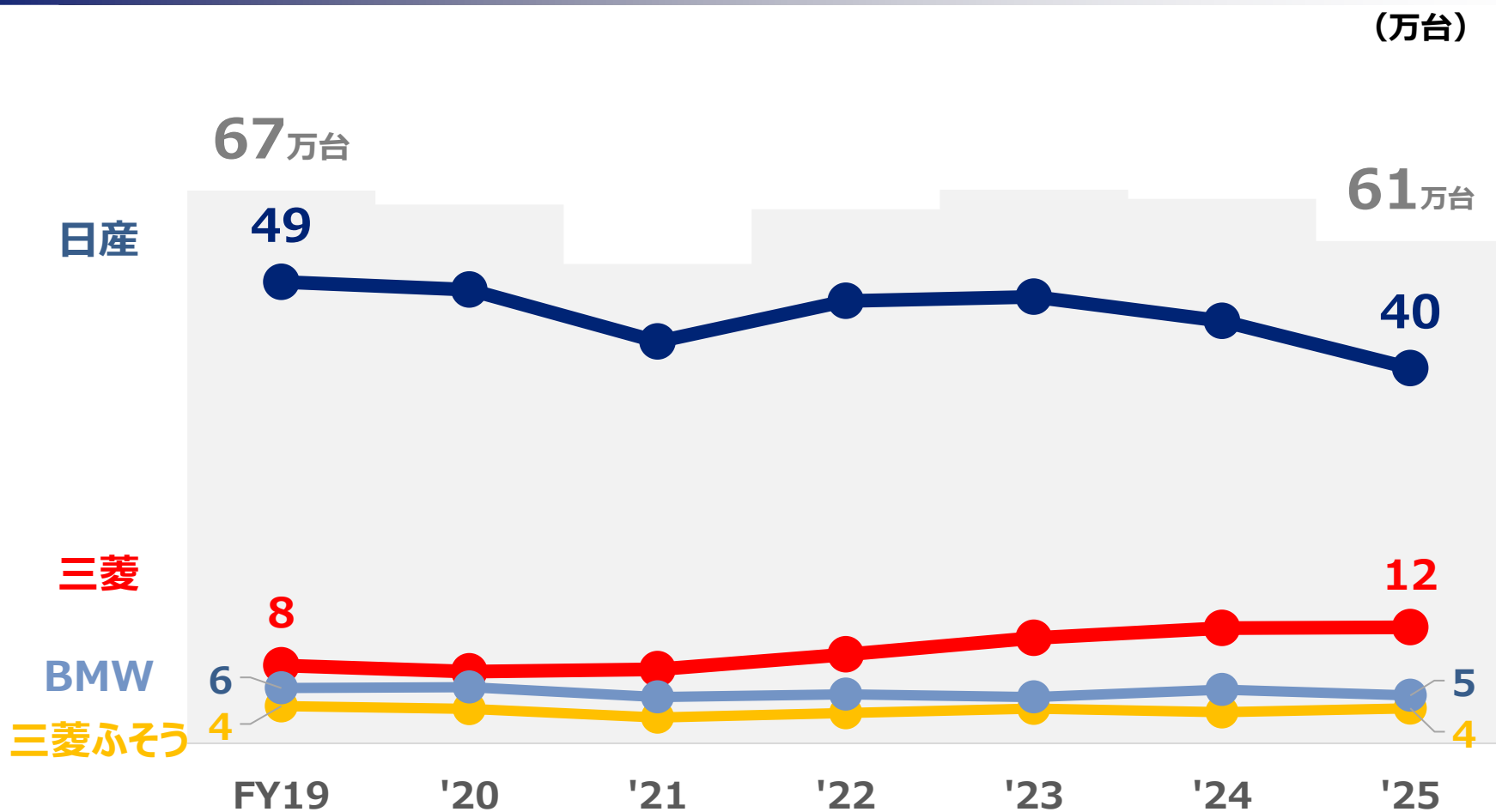
(出典：自工会、自販連、全軽自協等より当社作成、Fiscal Year(FY)は7-6月期累計)



ZERO CO.,LTD.

外部環境 ～メーカー別新車販売台数／ゼロ元請～

日産の販売減少 ↓ > 三菱の販売増加 ↑



(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)

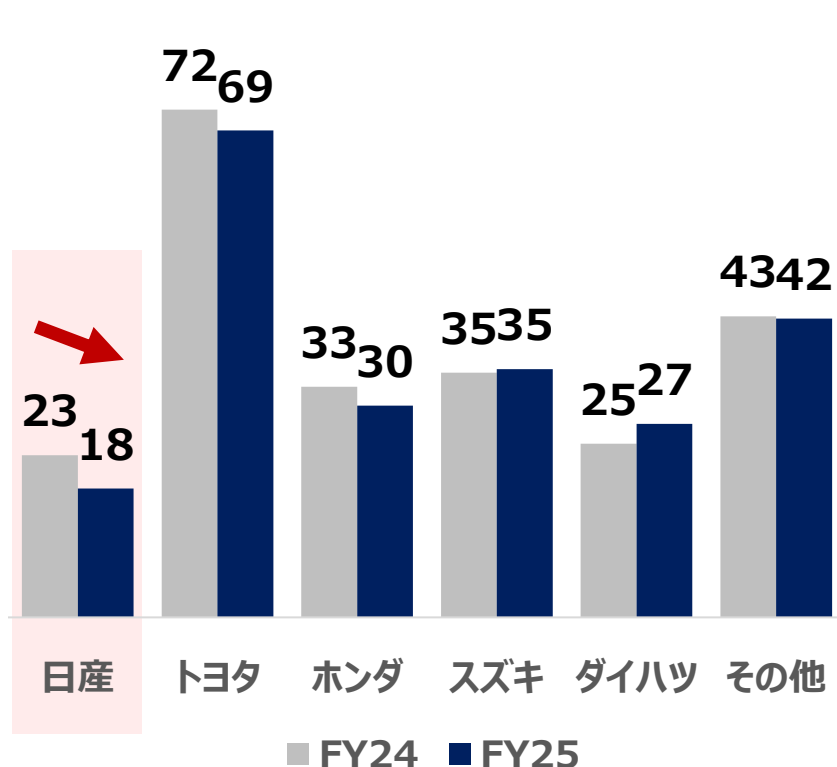


ZERO CO.,LTD.

外部環境 ～メーカー別自動車販売推移～

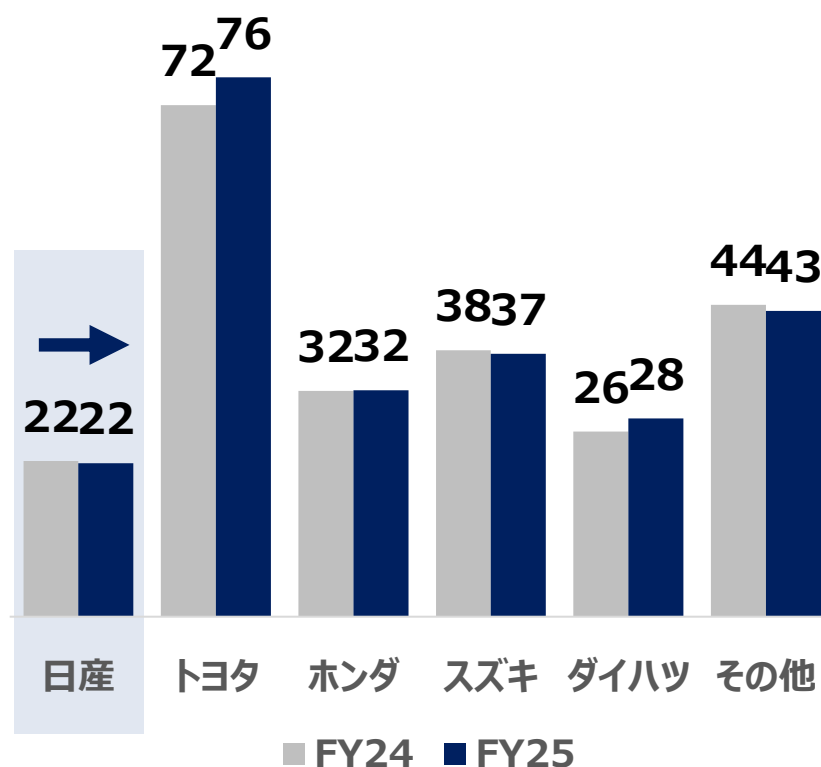
日産の販売台数は、上期において前期比では大幅な減少となったが、下期は横ばいとなった

上期（7-12月期）



下期（1-6月期）

(万台)



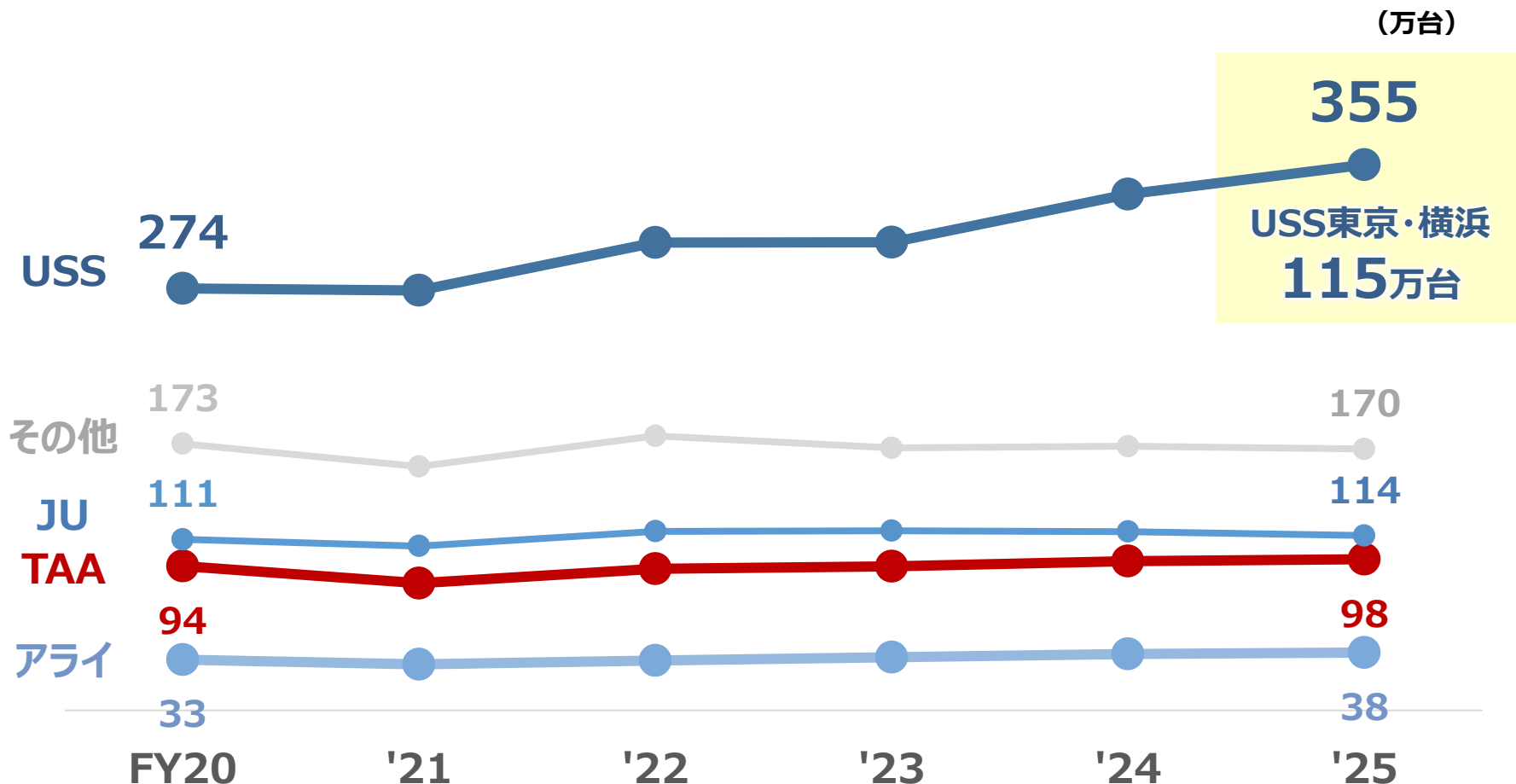
(出典：自工会、自販連、全軽自協等より当社作成、Fiscal Year(FY)は7-6月期累計)



ZERO CO.,LTD.

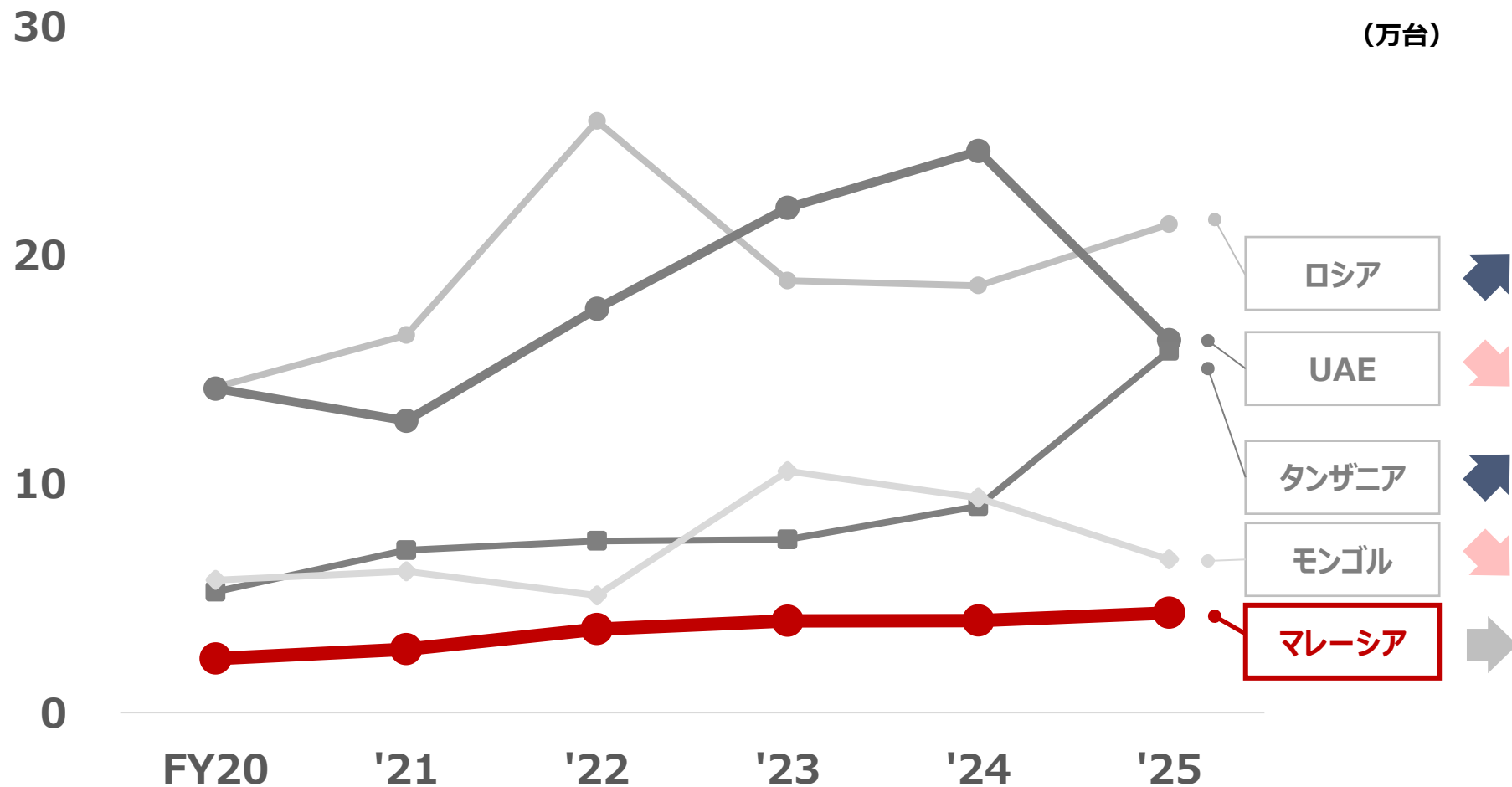
外部環境 ～主要自動車オークション出品台数推移～

自動車オークションへの出品台数は、USSがけん引役となり、増加傾向



外部環境 ～国別中古車輸出台数～

中東情勢の悪化に伴いUAE向けが急減、タンザニアを始めとするアフリカ向けの輸出が増加するなど変動が激しい中、マレーシア向け輸出台数は堅調に推移



業績ハイライト

売上収益
(前年同期)

+1.8%

1,505億円

▲
(1,478億円)

営業利益
(前年同期)

+0.8%

103億円

▲
(102億円)

営業利益率
(前年同期)

△0.1pts

6.8%

▲
(6.9%)

ROE

△2.0pts

15.9%

▲
(17.9%)

PER

+1.4pts

8.6倍

▲
(7.2倍)

PBR

+0.07pts

1.28倍

▲
(1.21倍)

※下段数字は2025年6月期実績

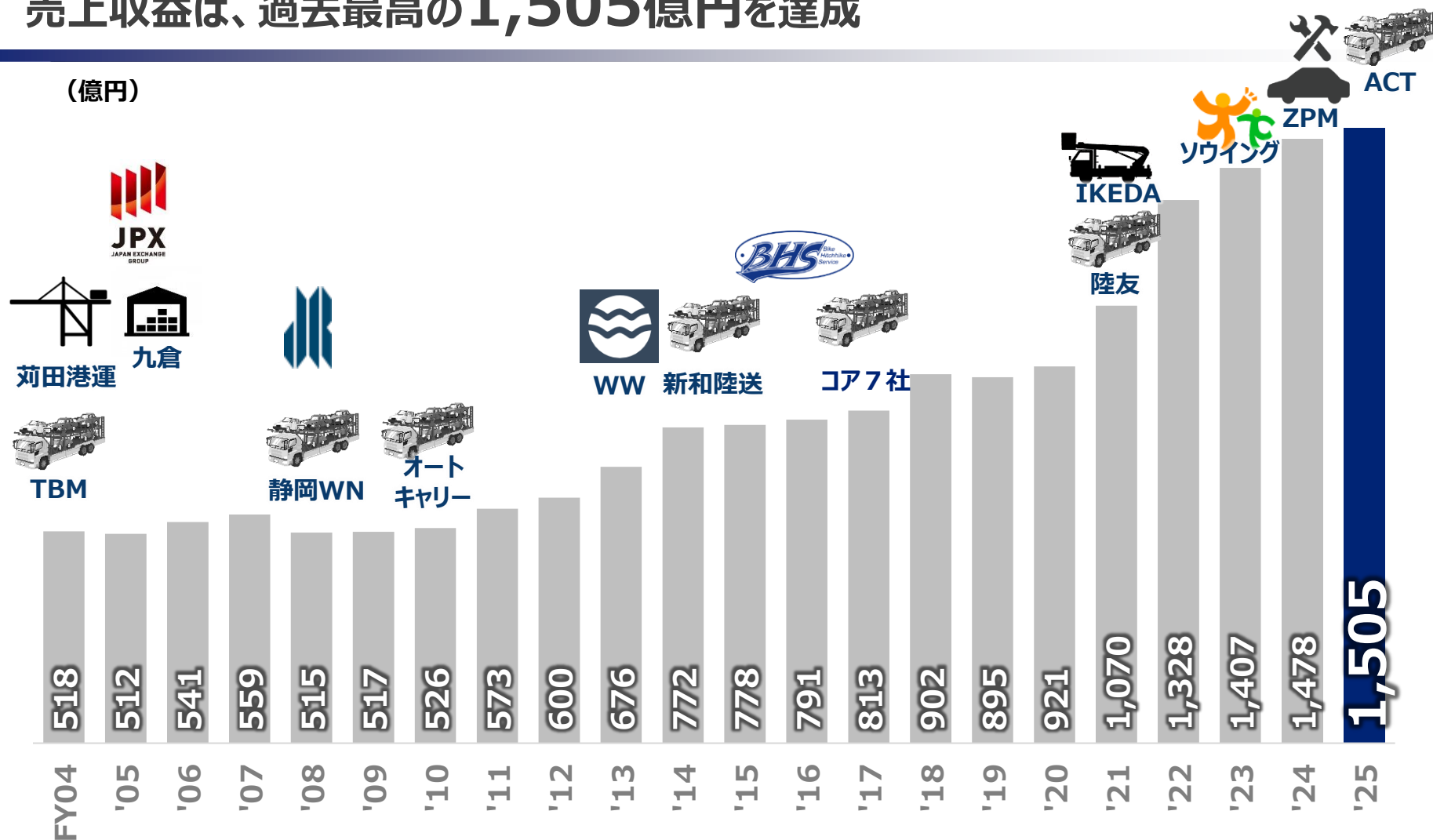


ZERO CO.,LTD.

売上収益

売上収益は、過去最高の**1,505億円**を達成

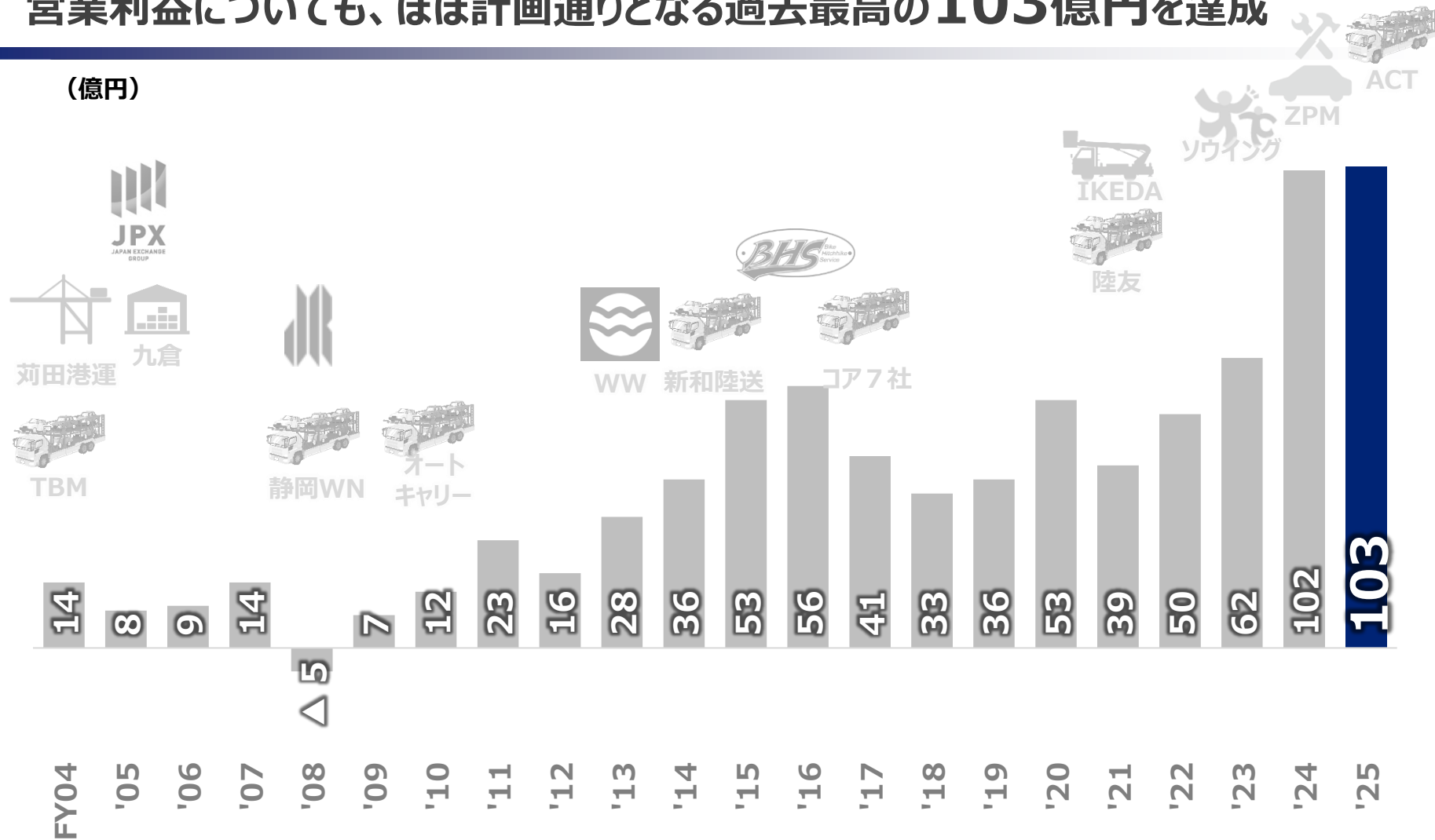
(億円)



営業利益

営業利益についても、ほぼ計画通りとなる過去最高の**103億円**を達成

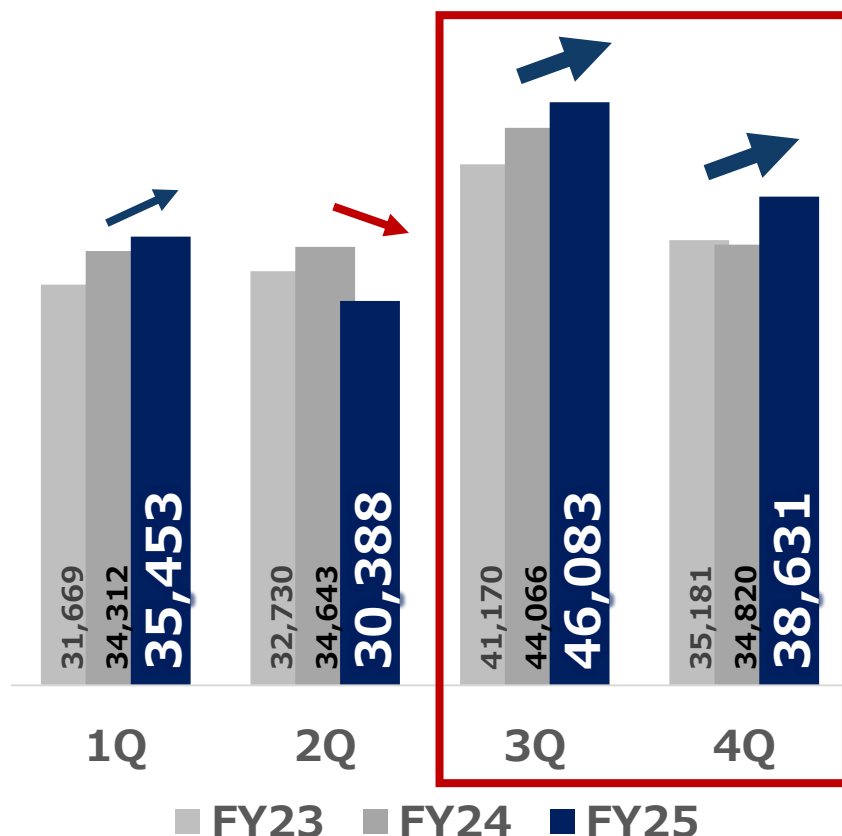
(億円)



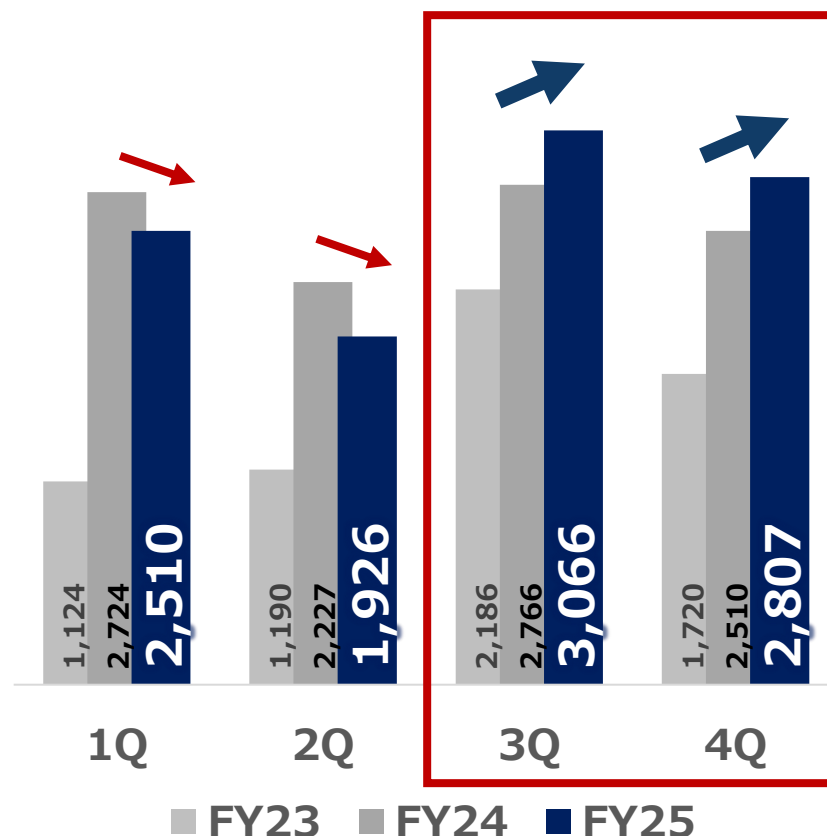
業績ハイライト（四半期別業績推移）

2026年6月期の上半期は新車の落ち込みを中古車でカバーしきれない状況であったが、下半期は中古車輸送の受託強化や輸送効率化の進展等により、対前年でプラスとなった

売上収益 (百万円)



営業利益 (百万円)



業績概要

(百万円)

	実績			前年度 差異	業績予想
	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期		2026年6月期
売上収益	140,751	147,843	150,556	+2,712	145,000
営業利益 (営業利益率)	6,222 (4.4%)	10,228 (6.9%)	10,311 (6.8%)	+82	10,300 (7.1%)
税引前利益	6,227	10,213	10,308	+94	10,300
親会社の所有者に 帰属する当期利益	4,150	7,179	7,212	+33	7,200
親会社の所有者に 帰属する持分	37,209	42,901	48,093	+5,192	-
ROE ※	11.8%	17.9%	15.9%	▲2.0pts	-
基本的1株あたり 当期利益	245.61円	423.91円	424.94円	+1.03円	425.11円
年間配当金	61.40円	139.90円	140.30円	+0.4円	140.30円
配当性向	25.0%	33.0%	33.0%	-	33.0%
(参考) DOE	2.9%	5.9%	5.2%	▲0.7pts	-

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



ZERO CO.,LTD.

業績概要

中古車輸送拡大と事業領域の拡大により、自動車流通のインフラ企業への進化が前進

売上収益



- (+) 中古車輸送受託を強化したことで、前年比で輸送台数増加
- (+) 輸送力の維持・確保および機動的な輸送対応を実施
- (+) 粗利を意識した営業活動による台当たり単価の上昇
- (+) ZPM子会社化による連結寄与およびUSS構内運營業務受託開始
- (-) 新車需要低迷に伴う新車輸送台数の減少

営業利益



- (+) 輸送経路見直し等による効率化推進および粗利重視営業の継続
- (+) 非車両輸送事業（HR・一般貨物等）の増益
- (+) 前年同期に計上したのれんの減損損失の反動
- (-) 人材確保・処遇改善およびシステム投資の継続
- (-) 2024年問題対応としての分業体制構築や物価上昇に伴う整備費の上昇
- (-) 前年同期に計上した火災損失補填の剥落

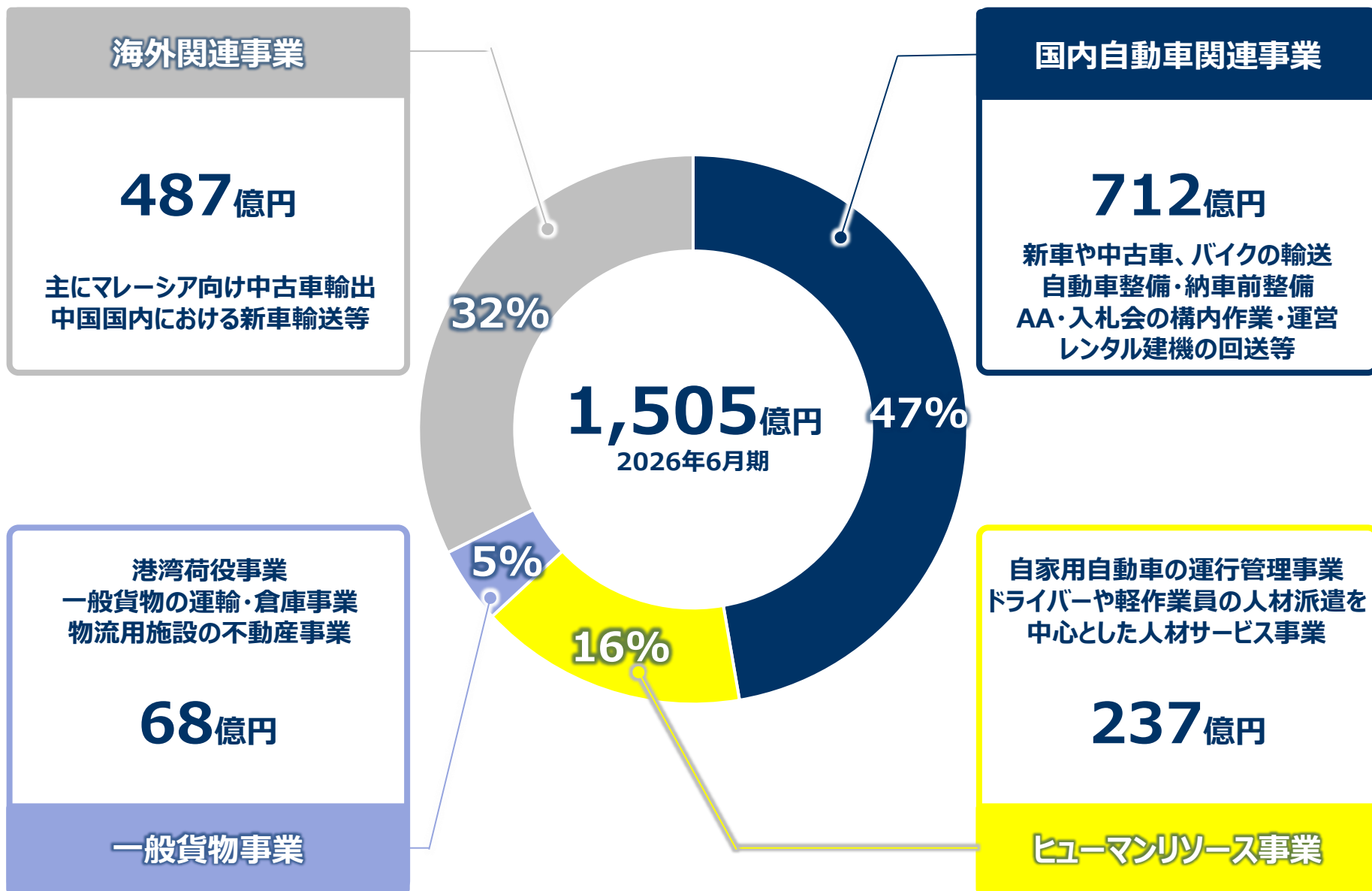
トピックス

自動車流通インフラ企業への進化が着実に進展

- 中古車輸送の拡大と単価改善を継続
- USS受託およびM&A効果が寄与
- 人材・システム投資を継続し事業基盤を強化



事業構成（セグメント売上収益）



※構成比は小数第一位を四捨五入しているため、合計が100%にならない場合があります



業績分析（売上収益）



① 国内自動車関連事業

- (+) 車両輸送：市場低迷等に伴い輸送台数の減少続いたが、下半期は中古車輸送の受託強化により台数増加
- (+) 車両輸送：中古車輸送は粗利を意識した営業活動推進により台当たり単価上昇
- (+) 周辺事業：ゼロ・プラス・メンテナンスの子会社化
- (+) 周辺事業：2026年1月～国内最大のAA会場のUSS東京を含む、2会場の構内運營業務の受託開始

③ 一般貨物事業

- (+) 運輸・倉庫：倉庫事業で新規案件立ち上げ（撤退したCKD事業の資産を有効活用）
- (+) 港湾荷役：バイオマス燃料や一部顧客における貨物の荷役量増加
- (-) 港湾荷役：自動車の荷役量が減少

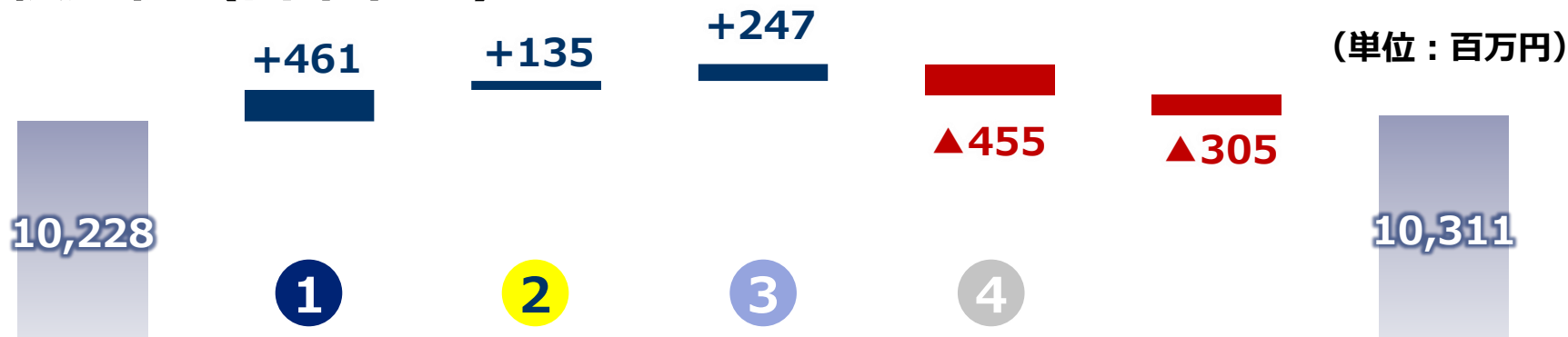
② ヒューマンリソース事業

- (+) 送迎：低採算となっていた現場における料金改定
- (+) 送迎：ドライバーの採用手法及び入社後のフォロー体制見直しによるドライバー確保に伴う新規契約獲得
- (+) 人材サービス：車両輸送事業のドライバー採用をHR事業に一元化したことで採用効率の向上・人材プールの拡充により、グループ内外へのドライバー派遣数が増加

④ 海外関連事業

- (+) 中古車輸出：マレーシア国内の港湾施設のひっ迫に伴い船舶滞留・船枠制限により出荷抑制による影響があったものの、船枠確保を進め増収となった
- (-) 車両輸送（中国）：日系メーカー不調に伴う受託台数の減少および契約更新に伴う売上単価減少

業績分析（営業利益）



2025年6月期 国内自動車 ヒューマン 一般貨物 海外関連 調整額 2026年6月期
 関連事業 リソース事業 事業 事業

① 国内自動車関連事業

- (+) 車両輸送：輸送機材の稼働率向上や輸送経路の見直し
- (+) 周辺事業：M&Aや新規案件受託等に伴う増収効果
- (+) その他：前年同期に計上した減損損失の反動（ソウイング）
- (-) 車両輸送：乗務員の処遇改善や積極的なシステム投資など将来の成長に向けた戦略的投資の継続に伴うコストアップ
- (-) 車両輸送：2024年問題への対応に伴う分業体制構築
- (-) 車両輸送：輸送機材の火災対応を含む整備関連費用増加

③ 一般貨物事業

- (+) 運輸・倉庫：新規案件立ち上げ等に伴う増収効果等
- (+) 港湾荷役：荷役量増加等に伴う増収効果
- (+) 不動産：契約更改に伴う賃料収入改定
- (+) その他：減損損失等の戻入れ
- (-) その他：前期に計上した火災損失補填の剥落

② ヒューマンリソース事業

- (+) 送迎：料金改定および新規契約獲得に伴う増収効果
- (+) 人材サービス：増収効果および業務効率化の進展
- (+) その他：運転ドットコム事業の減損損失を上回るコスト削減
- (-) 人材サービス：最低賃金の引き上げや間接員の採用による労務費増加

④ 海外関連事業

- (+) 中古車輸出：料金改定効果や業務内製化等コスト削減
- (+) 中古車輸出：船舶滞留・船枠制限改善による増収効果
- (+) M&A：タイにおいてACTの連結化
- (-) 中古車輸出：前期に計上した一過性増益要因の剥落
- (-) 車両輸送（中国）：顧客からの売上単価減少要請の影響

バランスシートの状況

(単位：百万円)

科目	2025年6月期 期末	2026年6月期 期末	対前期末
流動資産	38,249	41,150	+2,900
現金及び現金同等物	16,643	17,156	+512
営業債権等	17,431	19,279	+1,847
棚卸資産	3,137	4,089	+952
その他	1,036	624	▲412
非流動資産	35,699	36,034	+335
有形固定資産	22,468	21,833	▲634
のれん及び無形資産	5,306	5,253	▲52
投資不動産	2,958	3,047	+89
その他	4,967	5,899	+932
資産合計	73,948	77,184	+3,235
負債合計	30,417	28,763	▲1,654
社債及び借入金	5,000	6,600	+1,600
資本合計	43,530	48,420	+4,890
負債及び資本合計	73,948	77,184	+3,235

アジェンダ

01 2026年6月期 決算概要

02 2027年6月期 見通し

03 質疑応答

ゼログループを取り巻く環境

市場縮小と人手不足が進行する中、品質・輸送力・サービス領域を強化し、自動車流通のインフラ企業への進化を加速

市場・顧客
(Customer)

中長期的には人口減少や若年層の車離れによる市場縮小
EV化・大型化等による輸送難易度の上昇
物流品質・納期遵守への要求水準の高まり
新物効法の施行を背景とした物流最適化・適正化ニーズの高まり

市場縮小
×
品質重視

競合
(Competitor)

2024年問題やコスト上昇による業界再編・淘汰
ドライバー不足を背景とした輸送力格差の拡大
自動車メーカーによる物流最適化・集約の進展
物流品質・対応力による競争優位の重要性増大

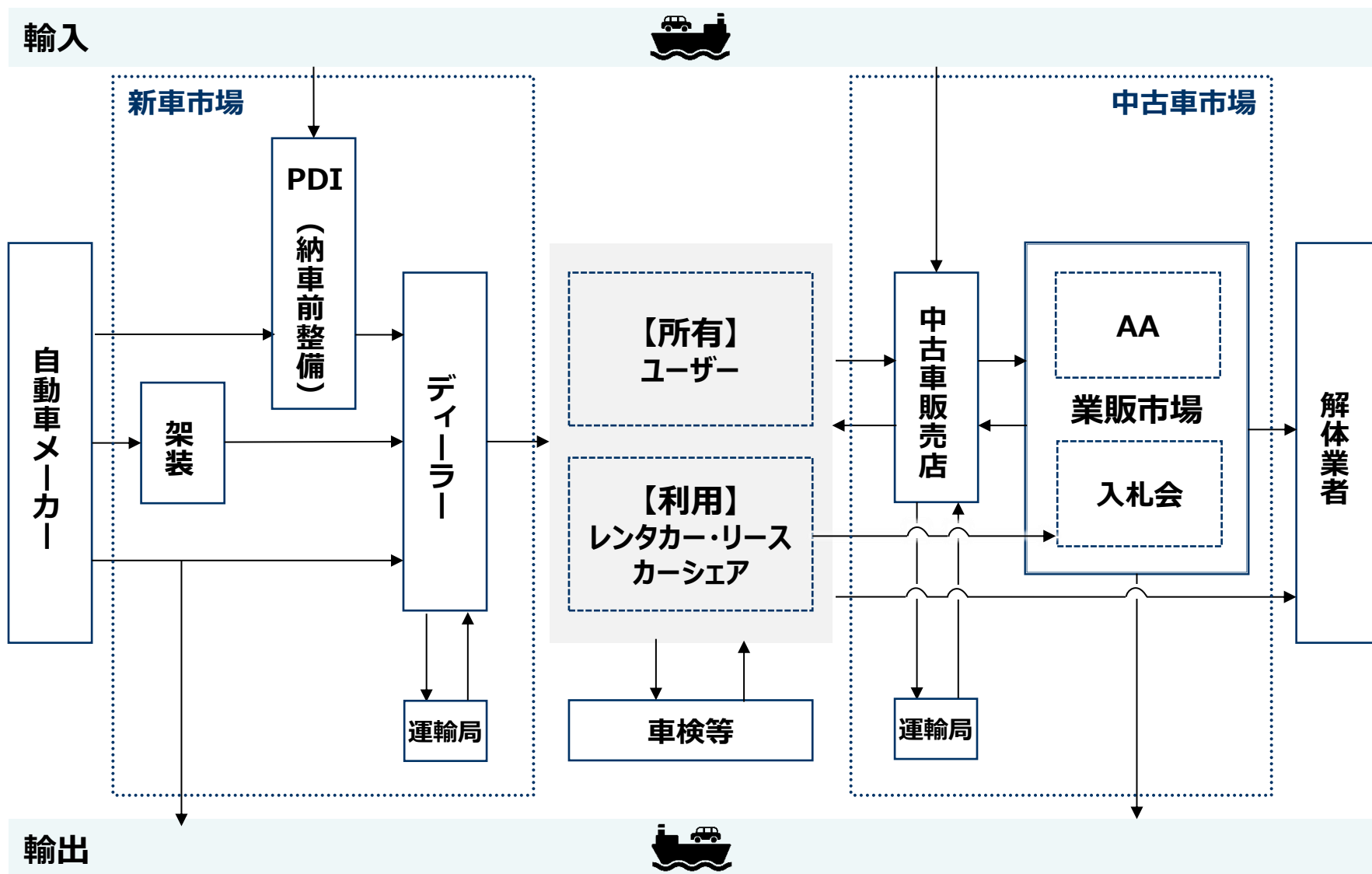
プレイヤーの
選別

自社
(Company)

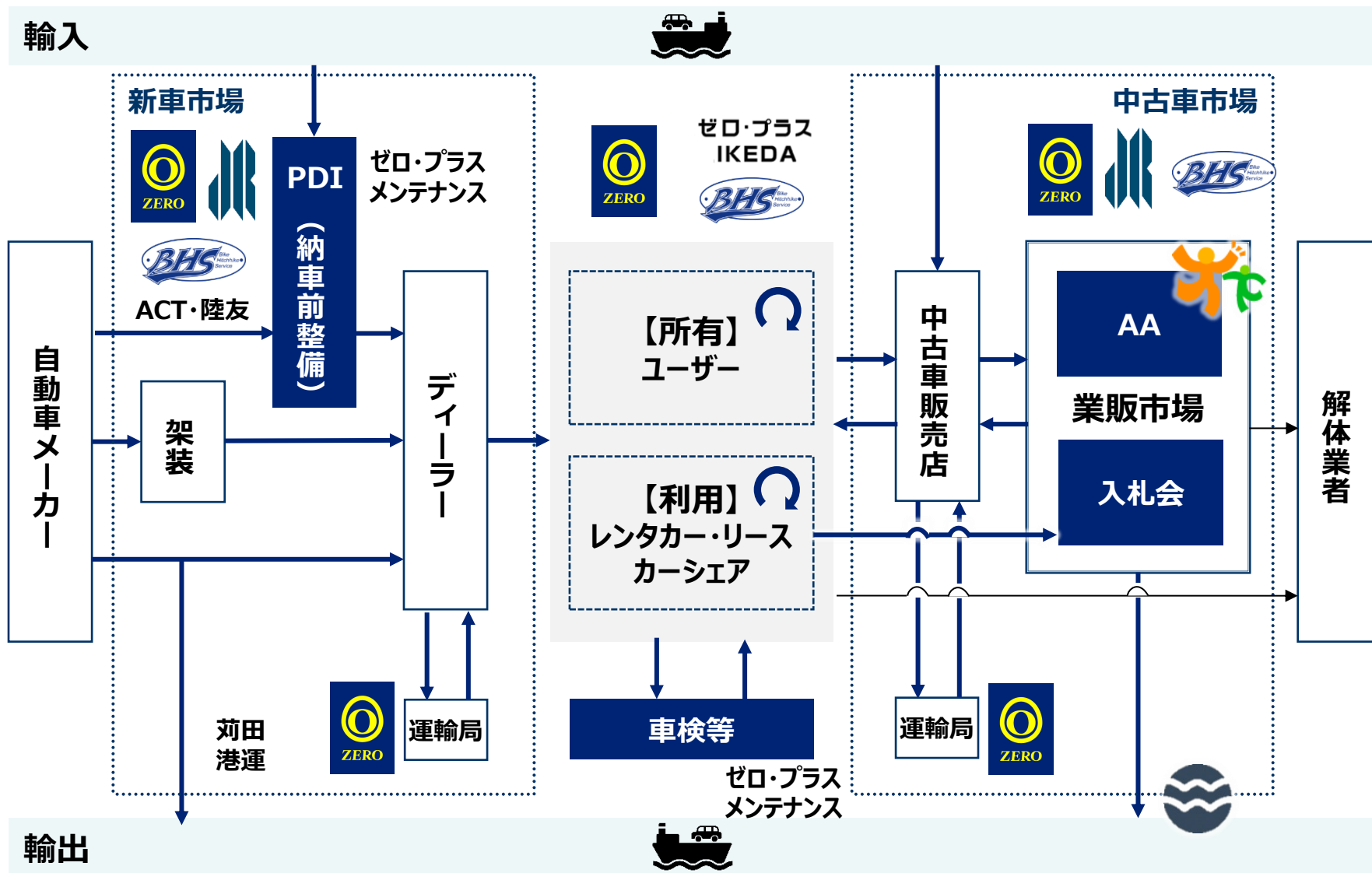
輸送力確保・人材定着による供給力強化
事故削減・品質向上への継続的な取り組み
DX推進による生産性向上と業務効率化
車両輸送に加え自動車流通サービス領域を拡大

人材・DX
×
インフラ化

自動車流通市場概念図



自動車流通市場におけるゼログループ





自動車流通の



インフラ企業への進化

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)

中期経営計画の骨子（進捗状況）

実施完了

着手済み・実行中

今期の注力テーマ

『 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）

2027年6月期における主なアクション

国内自動車 関連事業

自動車流通インフラ企業への進化に向けた収益力・品質の向上

- 品質事故・クレームの削減および納期遵守による顧客価値向上
- 原価・提供価値を踏まえたプライシング戦略の推進
- 輸送ネットワーク・拠点配置の最適化
- 物流課題の深掘りを通じたソリューション提案の強化
- Web受注・配車システム等のDX推進による生産性向上

ヒューマンリソース 事業

グループ人材基盤を支える採用・育成機能の強化

- グループ採用窓口の一元化推進
- 外国人・シニア・女性活躍を含む採用チャネル拡大
- ドライバー・現場人材育成機能の強化

一般貨物事業

物流・港湾インフラ機能を活かした収益拡大

- 港湾荷役事業における人材確保・生産性向上
- 倉庫資産・不動産資産の有効活用

海外関連事業

海外事業ポートフォリオの最適化と収益力向上

- マレーシア輸出事業のさらなる収益力向上
- 海外事業の収益力向上と選択と集中
- 国内グループ会社とのシナジー追求

輸送力拡充に向けた人的基盤の強化

これまでの取り組み

採用広報の強化



- 公式note、採用LP等の活用
- 事業や仕事内容の理解促進、入社前後のギャップ緩和

採用機能の集約



- ジャパン・リリーフとの連携
- 現場人材採用の窓口を一元化

採用から育成・定着までを
一体的に推進する体制へ

現場人財戦略部の新設 (カスタマーサービス本部)



採用



育成



定着

輸送戦略と人材戦略を一体で推進し、
持続的な輸送力の拡充を目指す

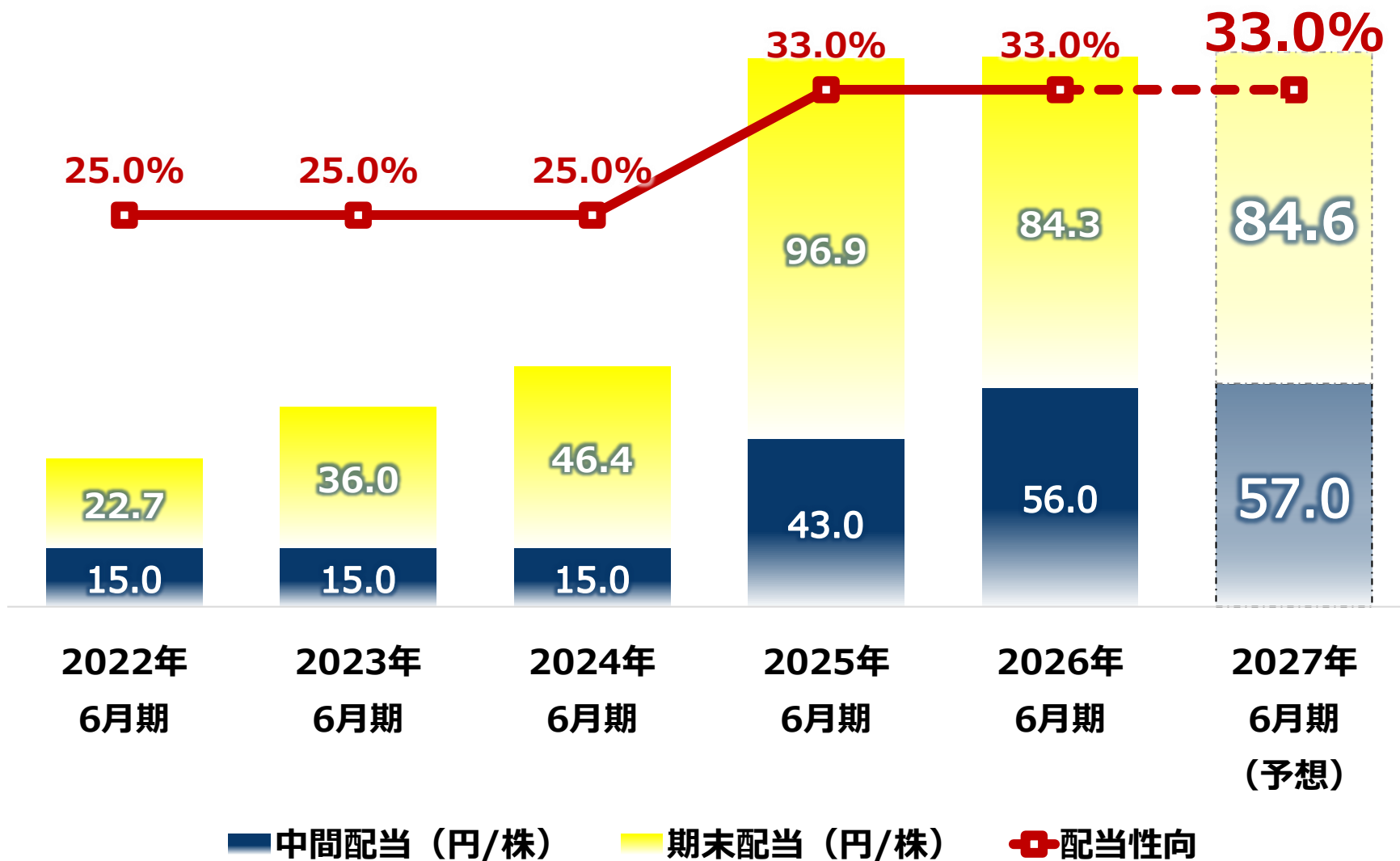
2027年6月期見通し

(単位：百万円)

	実績	業績見通し	前年同期比	
	2026年6月期	2027年6月期	金額	比率
売上収益	150,556	155,000	+4,444	103.0%
営業利益 (営業利益率)	10,311 (6.8%)	11,000 (7.1%)	+689	106.7%
税引前利益	10,308	11,000	+692	106.7%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	7,212	7,300	+88	101.2%
基本的1株あたり 当期利益	424.94円	429.18円	+4.24円	101.0%
年間配当金 (中間配当)	140.30円 (56.00円)	141.60円 (57.00円)	+1.30円 (+1.00円)	100.9%
配当性向	33.0%	33.0%	-	-



株式配当予想



アジェンダ

01 2026年6月期 決算概要

02 2027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は負いません。