



2025 年 5 月 9 日

各 位

会 社 名 神姫バス株式会社
代表者名 代表取締役社長 長尾 真
(コード：9083 東証スタンダード市場)
問合せ先 経営企画部長 濱田 環樹
(TEL. 079-223-1247)

中期経営計画（2025-2027）の策定ならびに
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（アップデート）

当社は、2028 年 3 月期を最終年度とする「中期経営計画（2025-2027）」を策定しましたのでお知らせいたします。

また、“検討中”としておりました「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」についても、改善に向けた取り組み方針を決定し、本中期経営計画内にて言及しておりますので、あわせてお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画（2025-2027）

（1）基本方針

『持続的成長を支える既存事業の強化と成長事業の開拓・拡大』

（2）重点戦略

①既存事業の強化

- ・路線バスを軸とした地域に最適な交通体系の構築
- ・ライフプラットフォームによるワンストップサービスの提供
- ・不動産賃貸業による安定収益の確保（優良物件への投資、既存資産の入れ替え）

②成長事業の開拓・拡大

- ・不動産開発事業に参入し、仕入→開発→販売を行うフロー型ビジネスを始動
- ・インバウンドを含む旅行需要の取り込み
- ・M&A も活用した周辺事業・新規分野への投資

③人的資本経営の推進

- ・働きやすさと働きがいが高めるための積極的な人的投資を実行
- ・社員一人ひとりの自己実現に寄り添いながら、人材の採用・成長・定着を促進し、人的投資が企業価値向上に繋がるサイクルを構築

(3) 主要セグメントの基本方針

■自動車運送

- ・「安全は全てに優先する」という基本理念のもと、基幹事業として地域からの信頼の源泉となり、当社グループの持続的成長を支える
- ・地域の足を支え、移動をベースに地域を活性化させる

■不動産

- ・自動車運送事業と並ぶ第二の柱へ成長させるため、重点的に投資を実行する
- ・既存事業の着実な成長に加え、不動産開発など収益力の高いフロー型ビジネスへの投資配分を高め、資本収益性を向上させる

■旅行貸切

- ・乗務員確保により堅調な貸切バス需要を取り込む一方、インバウンドバストリップで高い満足度獲得と集客シェア拡大を図る
- ・「唯一無二の上質なサービス」である真結ブランド事業については、関西から瀬戸内、また東京発着企画へチャレンジし、当社ブランドの拡散に努める

(4) 数値目標

	2024 年度実績		2027 年度計画
売上高	52,954 百万円	→	59,000 百万円
営業利益	3,474 百万円		3,700 百万円
経常利益	3,729 百万円		3,800 百万円
親会社株主に帰属する当期純利益	2,471 百万円		2,570 百万円
売上高経常利益率	7.0%		6.4%

(5) 設備投資計画

戦略的投資	180 億円	成長投資 150 億円（不動産関連、新規事業、M&A、他） 基盤強化 30 億円（新本社オフィスビル、環境対応）
維持・更新投資	70 億円	車両更新、既存物件の設備更新
合計	250 億円	

2. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

当社の PBR（株価純資産倍率）は 0.4 倍程度で推移しております。ROE（自己資本利益率）は CAPM ベースの株主資本コストを若干上回るものの、株主や投資家の皆様が期待する水準はより高いものと認識しております。本中期経営計画の着実な実行、また成長投資を機動的に実行することにより、資本収益性の向上と PER 向上を図り、企業価値向上に向けて取り組んでまいります。

詳細につきましては、添付資料「中期経営計画（2025-2027）」をご参照ください。

以 上



2025.05.09



中期経営計画 (2025 - 2027)

東証スタンダード市場

9083

I. トップメッセージ ～中期経営計画（2025-2027）の策定に関して～

当社は、本中期経営計画の最終年度である2027年度に創立100周年を迎えます。度重なる不況や逆境の中でも、「地域共栄・未来創成」という企業理念のもと、バス事業を堅調に拡大させ、不動産事業、旅行貸切事業、レジャーサービス事業等でのチャレンジを通じて、持続的な成長を実現してまいりました。今後の人口減少や少子高齢化が本格化する社会においても、地域と従業員を大切にし、グループ構想2030で掲げる『まちづくり・地域づくり企業』へ進化することで、更なる成長を目指します。

本中期経営計画では、バス事業を基盤とした『既存事業の強化』を図るとともに、『成長事業の開拓・拡大』に取り組む、いわゆる両利きの経営を推進します。基盤事業であるバス事業においては、「安全は全てに優先する」という基本理念のもと、安全戦略、エリア戦略、営業戦略を着実に遂行するとともに、神戸・大阪方面での事業開拓、拡大を図ります。不動産事業と旅行貸切事業は、成長可能性のある事業と位置付け、重点的に投資を実行します。不動産事業では既存分野の着実な成長に加えて、開発事業へ進出し、更なる収益基盤の強化を図ります。旅行貸切事業は、首都圏以西におけるインバウンドを含めた需要の取り込みに注力します。

これらの事業戦略と並行して『人的資本経営』を推進します。人材を経営の根幹と位置付け、積極的な投資と育成を行い、従業員の働きやすさと働きがいが高めることで持続的な企業価値向上を図ります。最優先課題である運転士の確保にも積極的に関わり、事業の機会を逃さず、拡大に繋げてまいります。

引き続き、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

神姫バス株式会社

代表取締役社長 長尾 真



目次

I. トップメッセージ 1

II. 会社概要

会社概要と事業内容 3

神姫バスグループの歩み 4

神姫バスグループの理念体系 5

III. 前中期経営計画の振り返り

総括 6

5つの重点戦略 7

IV. グループ構想2030

あるべき姿 9

実現に向けた成長イメージ 10

V. 中期経営計画

基本方針・重点戦略 11

目標数値 12

セグメント別戦略 13

グループ構想2030実現に向けた
新たな取り組み 19

人的資本経営の推進 20

DXの取り組み 21

サステナビリティ 22

キャッシュアロケーション 23

株主還元方針 24

VI. 資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

現状分析 25

改善に向けた取り組み 26



会社概要と事業内容

会社名 神姫バス株式会社

設立 1927年8月8日

資本金 3,140百万円

本社所在地
姫路本社：
兵庫県姫路市西駅前町1番地
神戸本社：
兵庫県神戸市中央区
小野柄通7丁目1-18
三宮ビルディング北館3階

グループ会社 19社（国内16社、海外3社）

従業員数 3,426名(連結)

1,614名(単体)

※2025年3月31日現在、臨時従業員を除く



自動車運送

乗合バス（路線バス・高速バス）、タクシー、車両管理業、貨物輸送



レジャーサービス

カフェ・飲食、書籍・物販



車両物販・整備

車両関連部品の販売、自動車整備



旅行貸切

旅行商品の企画・販売、貸切バス、観光周遊バス、高速バス



不動産

不動産賃貸、建設工事、住宅の建築・販売、仲介、管理、清掃及び警備



その他（生活関連サービス）

公共施設の管理・運営、福祉（保育・介護）、広告代理・WEBサービス



II.会社概要

神姫バスグループの歩み

会社の変遷

1950年

路線バスのボディカラーを
現在のカラーリングへ変更



「神姫自動車株式会社」創立
バス1両、タクシー3両で事業開始

1927

事業の変遷

1949年

自動車関連商品
卸売事業

1959年

旅行事業
広告事業

1961年

大阪証券取引所へ上場
(市場第二部)

1972年

社名を「神姫バス株式会社」へ変更



現姫路本社が入居する神姫ビル
(1972年完成当時)

1964年

不動産事業

1970年

自動車整備事業
飲食事業

1987年

車両管理事業

2016年

上質な旅ブランド
「真結」スタート



2018年

東京オフィス開設

2021年

水素を燃料として走る
燃料電池バスの導入

2022年
市場第二部から
スタンダード市場へ移行

2023年

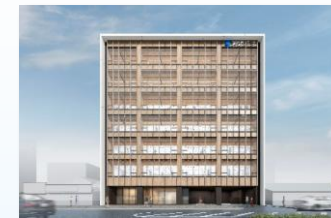
電気バスの導入



2025年 100周年(2027年) 事業

本社機能を2拠点化へ …… 姫路本社は新たに建設中の
新オフィスビルへ移転

神戸・三宮に
「神戸本社」を新設



2025

2027
100周年

2030

(画像出典)

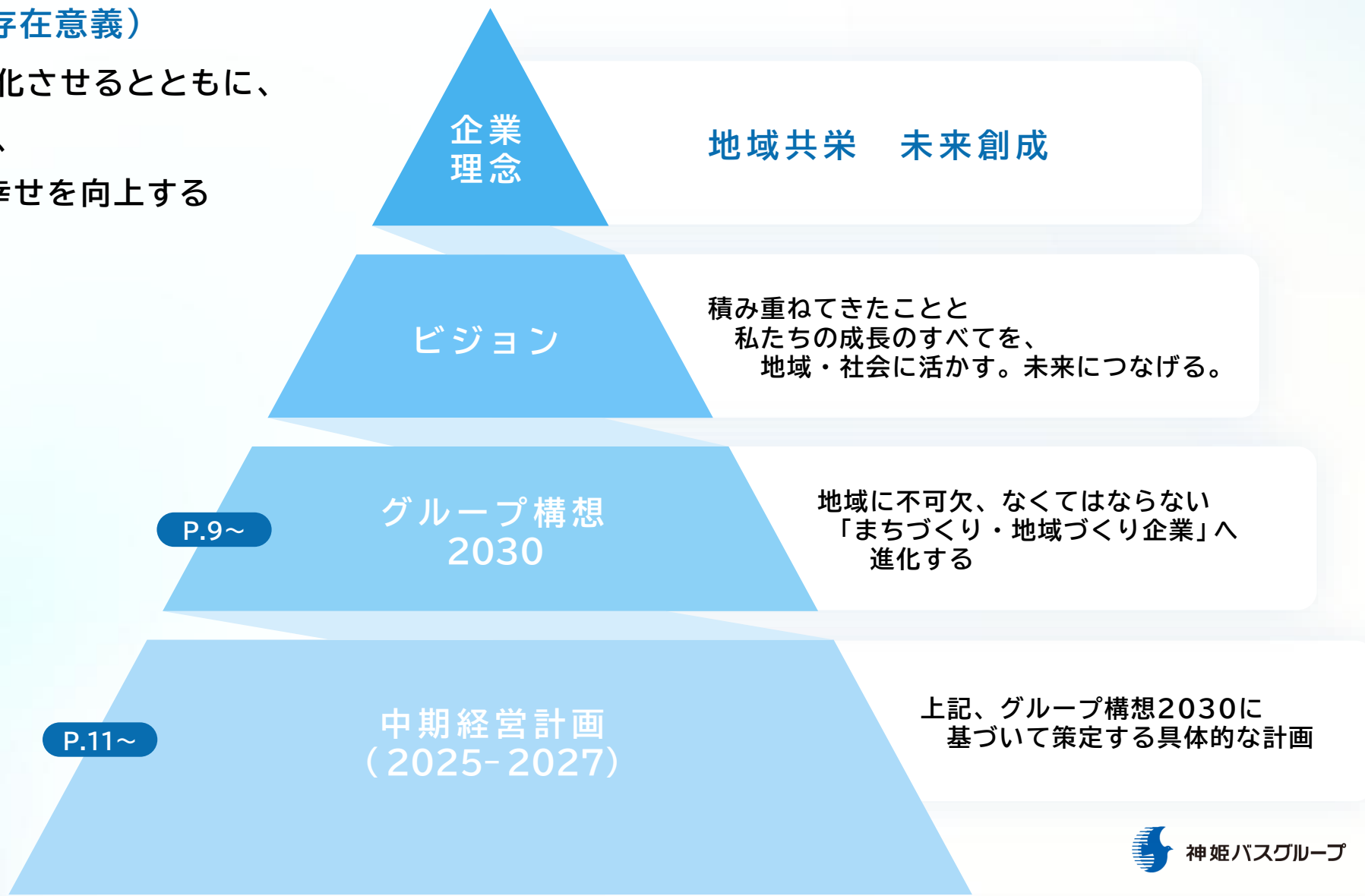
神戸本社：森本倉庫株式会社HPより引用
バス車両：神姫バス70年史



神姫バスグループの理念体系

当社グループのパーパス(存在意義)

移動をベースに地域を活性化させるとともに、
地域の人々の生活を支援し、
地域と共に従業員・家族の幸せを向上する





総括

基本方針

利益水準の回復と事業構造改革

前中期経営計画の
最終年度目標を
前倒しで達成



コロナ禍で減少した路線バスや高速バス・旅行需要の回復、運賃改定の効果、投資の抑制による減価償却費の減少により、2023年度にコロナ禍前の売上・利益水準に回復。



まちづくり・地域づくり企業へ進化するため、地域に適した交通体系への転換や、成長投資による事業拡大、グループ会社の再編など、事業構造改革を推進。

単位：百万円	コロナ禍前			2024年度 実績	2024年度 目標
	2018年度 実績	2022年度 実績	2023年度 実績		
売上高	45,889	44,820	49,480	52,954	48,000
営業利益	2,326	2,362	3,145	3,474	2,400
経常利益	2,567	2,622	3,283	3,729	2,500
親会社株主に帰属する当期純利益	1,749	1,766	2,251	2,471	1,700
経常利益率	5.6%	5.9%	6.6%	7.0%	5.2%





5つの重点戦略

01

神戸エリアでの路線拡充、
観光周遊バスの充実を
はじめとする事業拡大

「シティーループ」運行開始

- 神戸市内で観光周遊バスを運行開始

連節バス「ポートループ」延伸

- 神戸駅、新神戸駅への延伸

神戸空港へのアクセス強化

- シャトルバス「マリンエアシャトル」拡充
- 県内各地から神戸空港への延伸



シティーループ



ポートループ

02

中山間地での地域に適した
交通体系への転換と
地域密着サービスの提供による
サステナブルな事業モデル確立

地域に適した交通体系への転換

- 路線バスをコミュニティバスに代替
- 予約に応じて運行するデマンド交通の導入
- 自動運転バスの実証実験を実施
- スクールバスや従業員輸送の拡大

地域密着サービスの提供

- 路線バスを活用した移動販売（マルシェバス）や、
農産物等の貨客混載を実施



自動運転バス



貨客混載

03

不動産事業の拡大

安定収益確保のための収益物件の取得

- 賃貸事業で累計90億円の投資を実施
- 事例：姫路市サービス付き高齢者向け住宅、赤穂市
商業施設用地、三田市学生向け賃貸マンション

総合不動産業としての事業拡大

- 保育園やドラッグストア等の建設案件を受注
- 加古川住宅展示場に常設型モデルハウス
「大人かわいい1/2平屋」を開設
- マンションや古民家のリフォーム、リノベーション



大人かわいい1/2平屋





5つの重点戦略

04

ノンコア、かつ不採算事業は
グループ内再編による
効率化・収益力強化、または売却・撤退

バス事業のグループ会社2社を合併

- 中山間地域での運営の効率化を図り、地域に密着した最適なサービスを提供できる体制を構築

広告代理業とWEB制作の
グループ会社2社を合併

- 交通広告とデジタル広告の融合で、顧客ニーズに対応する提案力と販売力を強化



ウイング神姫（バス事業）



神姫Bizプロデュース
（広告・WEB事業）

05

未来への成長投資の実行

車両への投資

- 姫路エリアで観光ループバス、大型路線バスのEV車両を導入
- 専用車両「YUI PRIMA OLIVIA」を使用した瀬戸内周遊ツアーを開始

「Local Prime」開設

- 地域の特産品や体験を紹介・販売する専用サイト「Local Prime」を開設
- リアル店舗「Travel Lab」ではLocal Primeで取り扱う商品の販売やイベントを開催し、人とモノとを繋ぐ場所を提供

Localprime



Local Prime



Travel Lab

研修センターを建替

- 運転士への安全教育、適正検査を行う設備を充実

M&Aの実施

- 老舗の飲食店「与太呂」の全株式を取得

本社機能の2拠点化

- 2025年1月に神戸本社を新規開設、2025年12月に姫路本社移転（予定）



研修センター



神戸本社



2030年のあるべき姿

地域に不可欠、なくてはならない

「まちづくり・地域づくり企業」へ進化する

人々の移動を促す

- 兵庫県内各地から神戸・大阪への直通路線の拡充
- 高速バス路線の増強
- 中山間地での持続可能な交通体系を構築

交流人口を増やす

- インバウンド需要の取込
- 古民家・旧家を活用した宿泊・飲食・観光施設の運営
- 地域の観光コンテンツの販売



不動産



交通



農業



観光



ライフ

プラットフォーム構想

当社グループの事業や他社連携で、
ワンストップサービスを提供し、
地域を支える。

広告



レジャー



飲食



保育・介護



パートナーとの
連携





実現に向けた成長イメージ

P.6~

中期経営計画
2022-2024

利益水準の回復と
事業構造改革

売上高 529億円
営業利益 34億円

P.11~

中期経営計画
2025-2027

持続的成長を支える
既存事業の強化と
成長事業の開拓・拡大

売上高 590億円
営業利益 37億円

P.9~

グループ構想
2030

地域に不可欠、なくてはならない
「まちづくり・地域づくり企業」へ進化する

売上高 650億円
営業利益 40億円

マテリアリティ

安全・安心なサービスの提供、地球環境の保全、地域との結びつき強化、人権の尊重と人材の確保・育成、ガバナンスの充実

P.22

外部環境

少子高齢化・労働人口減少、インバウンド増加、エネルギーコスト増加、IT技術の多様化



基本方針

持続的成長を支える既存事業の強化と成長事業の開拓・拡大

地域と従業員を大切にし、ともに発展・成長していくため、両利きの経営を推進する。バス事業を基盤とした『既存事業の強化』を図るとともに、『成長事業の開拓・拡大』に取り組むことにより、次の100年も地域になくてはならない『まちづくり・地域づくり企業』への進化を目指す。

重点戦略



既存事業の強化

- 路線バスを軸とした地域に最適な交通体系の構築
- ライフプラットフォームによるワンストップサービスの提供
- 不動産賃貸業による安定収益の確保
(優良物件への投資、既存資産の入れ替え)



成長事業の開拓・拡大

- 不動産開発事業に参入し、仕入→開発→販売を行うフロー型ビジネスを始動
- インバウンドを含む旅行需要の取り込み
- M&Aも活用した周辺事業・新規分野への投資



人的資本経営の推進

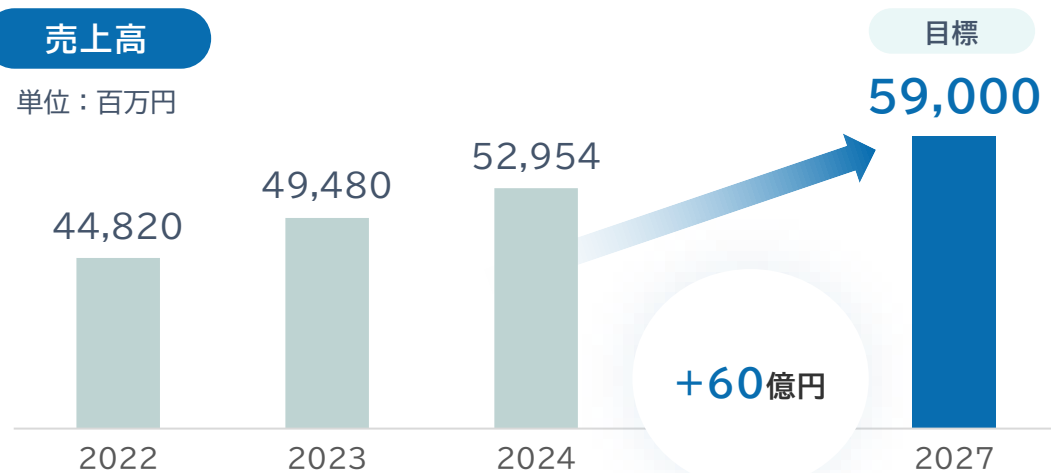
- 働きやすさと働きがいが高めるための積極的な人的投資を実行
- 社員一人ひとりの自己実現に寄り添いながら、人材の採用・成長・定着を促進し、人的投資が企業価値向上に繋がるサイクルを構築



目標数値

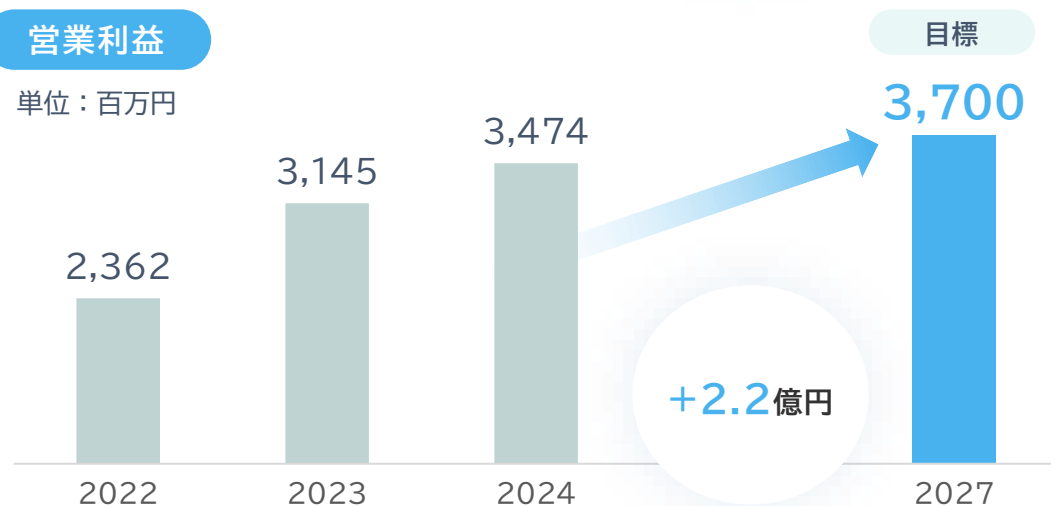
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



単位：百万円

2024年度 実績

2027年度 目標

売上高

52,954

59,000

営業利益

3,474

3,700

経常利益

3,729

3,800

親会社株主に帰属する
当期純利益

2,471

2,570

経常利益率

7.0%

6.4%



中期経営計画

セグメント基本方針

- 安全は全てに優先する
- 地域の足を支え、移動をベースに地域を活性化させる
- 基幹事業として地域からの信頼の源泉となり、当社グループの持続的成長を支える

エリア戦略

エリア拡充と地域に最適な交通体系構築

神戸・大阪
エリア

- 観光路線（シティールート、ポートルート）の活性化
- 神戸空港線、神戸アリーナ線の需要獲得
- 神戸・大阪中心部への路線の開拓・増強

基盤エリア

姫路・明石・三田

- 需要に応じた路線再編
- 効果的ダイヤ編成による生産性向上
- 行政連携強化

中山間地
エリア

- 地域の特性に応じた持続的な交通体系の構築
- 新たなキャッシュポイント創出

高速バス

- 収益路線の増強
- インバウンド需要の獲得

安全戦略

運行管理の高度化「神姫バス安全管理2.0
ソフト&ハードのアップグレード」

- 運輸安全マネジメントの推進
- 運行管理、指導教育体系の見直し・再構築
- 運行管理のデジタル化
- 運転士高齢化対策（乗務基準、健康管理、研修体系の再検証）

営業戦略

ICTを活用した顧客サービスの向上、
増客施策の推進

顧客サービスの向上

- 新ICカードサービスの導入
- キャッシュレス環境の整備
- 路線バス検索機能の整備

増客施策の推進

- インバウンド対応
- 企画体験型商品の造成
- 新たな運賃サービスの導入





中期経営計画 セグメント基本方針

- 自動車運送事業と並ぶ第二の柱へ成長させるため、重点的に投資を実行する
- 既存事業の着実な成長に加え、不動産開発など収益力の高いフロー型ビジネスへの投資配分を高め、資本収益性を向上させる



既存事業の強化

賃貸事業

- グループ全体の利益水準を長期的に安定させることを目的とし、投資基準に適合する優良物件へ積極的に投資を行う
- 現物不動産に加えて、不動産リート・ファンドへの投資、戦略的な資産の入替を行い、投資利回りを適切にコントロールし、安定的な賃貸資産ポートフォリオを形成する



2025年1月竣工 学生マンション
グランネクサス松山高砂町



2026年1月竣工予定
姫路市内 賃貸マンション

住宅事業

- 注文住宅の品質を活かした建売住宅の販売拡大
- 環境負荷の少ない省エネルギー住宅の普及



建設事業

- 大規模案件に対応できる組織体制の構築（専門人材の獲得、パートナー企業との協業）
- 事業規模拡大に向けたM&Aの推進

新たな領域の開拓・拡大

- 不動産開発事業へ重点的に投資し、新たな収益の柱へ拡大させる
- 3Dプリンター住宅関連事業の可能性探索
- 自治体や地域企業との連携・共創、エリア価値を高める不動産起点の「まちづくり・地域づくり」



中期経営計画

セグメント基本方針

- 乗務員確保により堅調な貸切バス需要を取り込む一方、インバウンドバストリップで高い満足度獲得と集客シェア拡大を図る
- 「唯一無二の上質なサービス」である真結ブランド事業については、関西から瀬戸内、また東京発着企画へチャレンジし、当社ブランドの拡散に努める



インバウンド

- 世界に誇る日本の観光地と都市圏をつなぐ独自性のあるバストリップを企画（首都圏～西日本）
- 専用車両「YUI PRIMA OLIVIA」で周遊する瀬戸内のローカルで上質な旅行サービスを展開



YUI PRIMA OLIVIA



LIMON

サービス

- 安全を最優先とし、安心して快適な旅を提供
- 運転士、バスガイド、アテンダントの人材確保
- 車内サービスのブラッシュアップ



真結専属運転士



YUI PRIMA OLIVIA座席



アテンダントによる車内サービス

組織戦略

- 多国籍な人材の受入による効果的なマーケティング・販売
- 営業拠点の再編、京都・東京への拠点拡充



中期経営計画

セグメント基本方針

- 市場シェア拡大に向けた成長投資と人的投資を実行する
- 収益力の強化を図るとともに、輸送の更なる安全・安心に貢献する

自動車整備

- 主要工場を建替え、県下最大クラスの工場を新たに建設

建設予定地：兵庫県姫路市（現神姫商工㈱本社）

完成時期：メイン工場稼働2026年（完全竣工2028年）

- 大型車両の整備受入能力の向上
- 鈑金塗装・架装整備の強化に取り組み、新たな整備需要を獲得
- 最新鋭設備の導入による効率性向上
- 働きやすく魅力のある職場環境の構築



- 神戸エリアでの営業強化、整備需要の獲得
- 業容拡大に向けた採用強化と人材育成研修の充実
 - 外国人整備士の積極的な受け入れ
 - 整備技術の向上・新たな整備技術の獲得を目的とした研修実施



車両物販

- 次世代の関連部品を含め、多様な商材の取り扱いを強みに新規顧客の開拓を推進
- ソリューション営業を通じて、既存顧客との関係強化・販売拡大
- 業容拡大に向けたM&Aを推進





中期経営計画

セグメント基本方針

- 既存事業の収益性向上と新しい事業領域の開拓に取り組む
- 地域とのつながりを重視した事業運営を実施する

飲食

- 食に関する多様な事業・業種・業態を展開
- 店舗改装や魅力あるメニュー開発により、既存事業の収益性を向上させるとともに、オリジナルブランドの業容を拡大



2025年4月オープン「豚と炭火。こぶた家」



天ぷら「与太呂」

書籍・物販

- 書店やカフェ・イベントスペースを併設した新事業モデルを確立
- イベントや移動販売等を通じて「ヒト」「モノ」「カネ」をつなげる場づくり、地域づくりに寄与



交流拠点の開発

- 行政と連携の下、地域とともに「住んでよし」「訪れてよし」の観光地づくりを実現

淡路島西海岸に「AWAJI EARTH MUSEUM」を2025年3月オープン

所在地：兵庫県淡路市小倉173番3 北淡震災記念公園内

屋内施設（カフェ・ショップ）と緑あふれる
隣地公園エリアが一体となった自然体験型ミュージアム

カフェでは地産地消をテーマに淡路島を感じるフード&ドリンクを提供



外観



ガーデン（イメージ）



ショップ



中期経営計画

セグメント基本方針

- 地域の生活を支えるサービス・施設・商品を展開する

介護・保育

- 介護・保育施設の安定運営、まちづくり・地域づくりに寄与



サービス付高齢者住宅「青山の郷」



しんきひかり保育園

公共施設の管理・運営

- 指定管理者制度に加え、PPP（Public Private Partnership）による公共施設の管理・運営拡大



書写山ロープウェイ



兵庫県立こどもの館

ECサイト「Local Prime」

- 地域コンテンツの掘り起こし、PR、販売で地域興しを実践
- Local Primeのリアル体験の場「Travel Lab」でのイベント開催、物販



～観光、体験、特産品等
「かたる、つたえる、つながる」
兵庫県のとっておきを～

広告・Web

- 交通広告・Webサイト、SNS広告に加え、イベント開催など、アナログとデジタルを組み合わせたプロモーションの展開



農業

- 地域の農家の支援、兵庫県内の野菜を集荷・販売





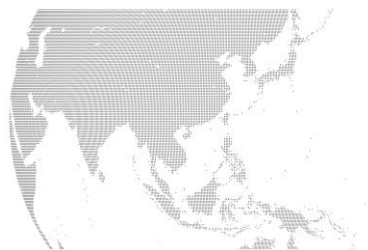
グループ構想2030実現に向けた新たな取り組み

中期経営計画 基本方針

- 新規事業の探索を通じて、社会課題の解決に向けて取り組む
～労働力確保、まちづくり、地域交通維持、環境対策～

01 外国人ドライバーの受け入れ

- インドネシア等からドライバー（特定技能実習生）の受入れ、他社への斡旋を推進



02 環境に配慮したバスの導入

- EVバス・FCVバスの継続的な導入
- レトロフィットEVバスの検討（ディーゼルバスを改造しEVバスとして再活用）



燃料電池バス（水素バス）



電気バス

03 古民家・旧家を活用した宿泊・飲食施設及び観光施設

- 地域の美しいもの・文化を伝え、旅と暮らしの豊かなひとときを提供
- 地元観光・人流創出への貢献



04 自動運転バスの運行

- 地方自治体と連携し、自動運転バスの実装、レベル4（特定条件下における完全自動運転）の実現に向けて継続的に取り組む



自動運転バスの実証実験



人的資本経営の推進

中期経営計画 基本方針

- 働きやすさと働きがいが高めるための積極的な人的投資を実行する
- 社員一人ひとりの自己実現に寄り添いながら、人材の採用・成長・定着を促進し、人的投資が企業価値向上に繋がるサイクルを構築する

採用・育成

採用

- 乗務職** - 多様な人材採用など、事業維持・拡大に向けた運転士採用を強化
- 非乗務職** - 事業部門別インターンシップの導入
- 事業部門や役割に応じた専門人材、外国人、キャリア人材の積極採用

人材育成

- 乗務職** - 安全な運転技術・接客スキル習得のための入社後研修、定期的なフォローアップ研修
- 運行管理者など、乗務経験を活かしたキャリアパス制度
- 非乗務職** - マネジメントスキルやITスキル向上研修の強化
- 個々の成長ステップに応じた人材配置
- 早期昇格の実現に向けた人事評価制度の見直し

働きやすさ・働きがい

- 持続的な賃金引上げなど、処遇改善の実施
- 定年延長の実施、グループ内流動による人材定着促進
- 安心して乗務に集中できる環境の整備（ドラレコで運行状態をリアルタイムで把握）
- DX推進による労働負荷の軽減と生産性向上
- 多様な人材が集まり、多様な働き方が実現できる新しい職場環境を整備

新姫路本社・神戸本社のオフィスコンセプト

「社員がひと・社会と結びつき、ともに成長できる空間」

- 当社グループ全体の連携強化に加え、地域・社会ともつながりを持つことができる空間づくり
- 多様な働き方に沿ったオフィス環境を構築することで、エンゲージメントの向上、成長機会の提供、優秀な人材へのアプローチなどを推進

健康経営

- 健康経営優良法人の認証取得の継続（ホワイト500の認定を目指す）
- 健康投資による従業員の活力と生産性向上（健康セミナー開催、ヘルスキーパーによるリフレッシュサポート）
- 健康起因事故の防止（健康推進体制の強化、社内保健師による指導、乗務職に対するSAS検査・脳ドックの実施）



DXの取り組み

01 運行管理の高度化

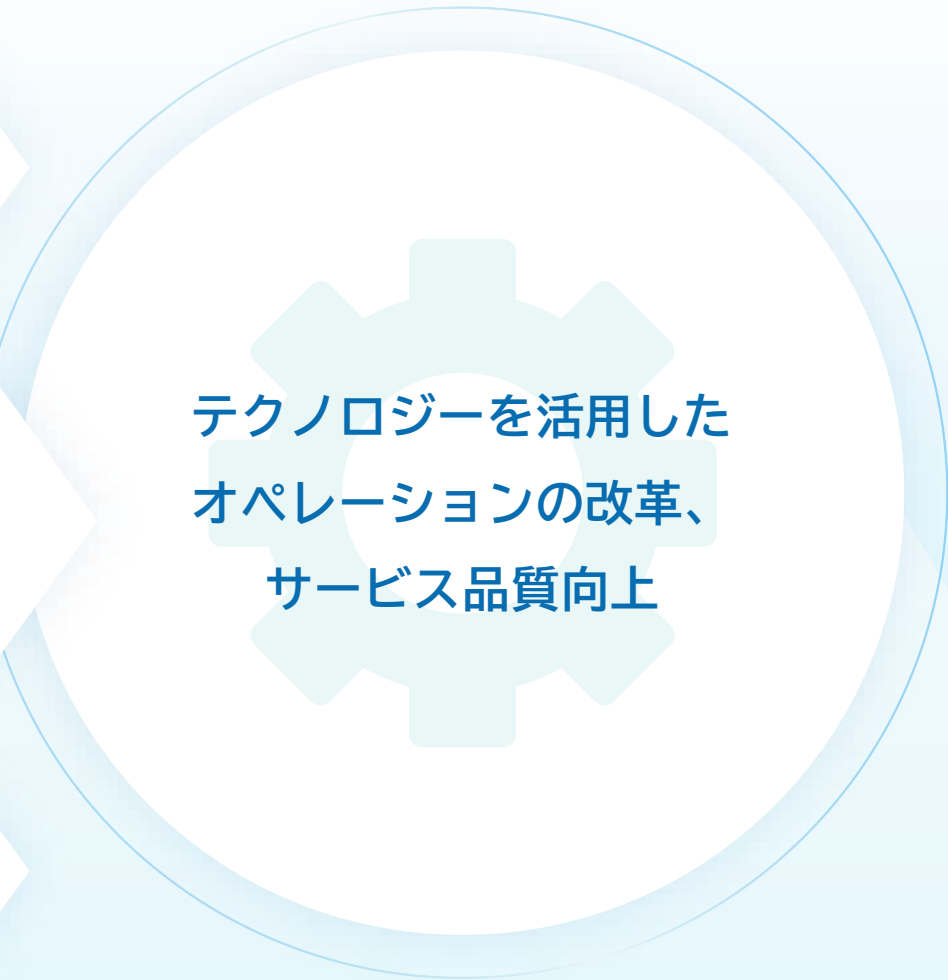
- 通信型ドラレコの導入と車内カメラを増設。運行管理者が運転中の危険なシーンをリアルタイムで把握するとともに、バス運転行動の”見える化”を実現
- 運転士情報をIT基盤と統合することにより、情報一元化による効果的な管理とペーパーレス化を実現
- 点呼業務のIT化により、運転士個々に応じた点呼を実施し、運行管理・指導を高度化

02 バス運賃収受に関する精算業務の省力化、売上データの活用

- 新型運賃箱の導入により、路線や停留所ごとの利用実績を迅速に自動集計
- バス運賃の精算業務の省力化を実現し、取得したデータを効果的且つ効率的なダイヤ編成に活用
また、行政他との連携による各種サービスの提供

03 業務効率化、働き方改革の推進

- 生成AI・業務アプリ作成ツール活用によるIT活用基盤の強化
- デジタル技術活用による業務の簡素化と効率化（キャッシュレス化、ペーパーレス化）
- ノンコア業務時間の削減により、チャレンジできる時間を創出することで、組織活性化とエンゲージメントを向上



テクノロジーを活用した
オペレーションの改革、
サービス品質向上

サステナビリティ
基本方針

神姫バスグループは企業理念に基づき、事業を通じて社会との共通価値を創り、
「人と環境にやさしい社会」の実現に向けて取り組む

マテリアリティ

方針

貢献するSDGs

01 安全・安心な
サービスの提供

安全はすべてに優先することを念頭に、運輸安全マネジメントの推進、
また自然災害発生時の事業継続計画の策定や見直しなどに取り組む。



02 地球環境の保全

事業活動を通じて排出されるCO₂を削減するため、環境負荷の少ない車両や建物、
設備の導入などをはじめ、環境課題の解決に取り組む。

03 地域との
結びつき強化

地域に根ざす企業グループとして、地域の利便性向上や魅力創出に向けた事業展開を通じて、
地域の活性化に取り組む。

04 人権の尊重と
人材の確保・育成

従業員が生き生きと働くことができる企業を目指し、人材の採用や育成に注力するとともに、
ライフスタイルに合わせた多様な働き方ができる社内環境整備に取り組む。



05 ガバナンスの充実

企業の持続的な成長や企業価値向上に向け、コンプライアンス順守や取締役会の多様性の確保など、
コーポレート・ガバナンスの充実に取り組む。





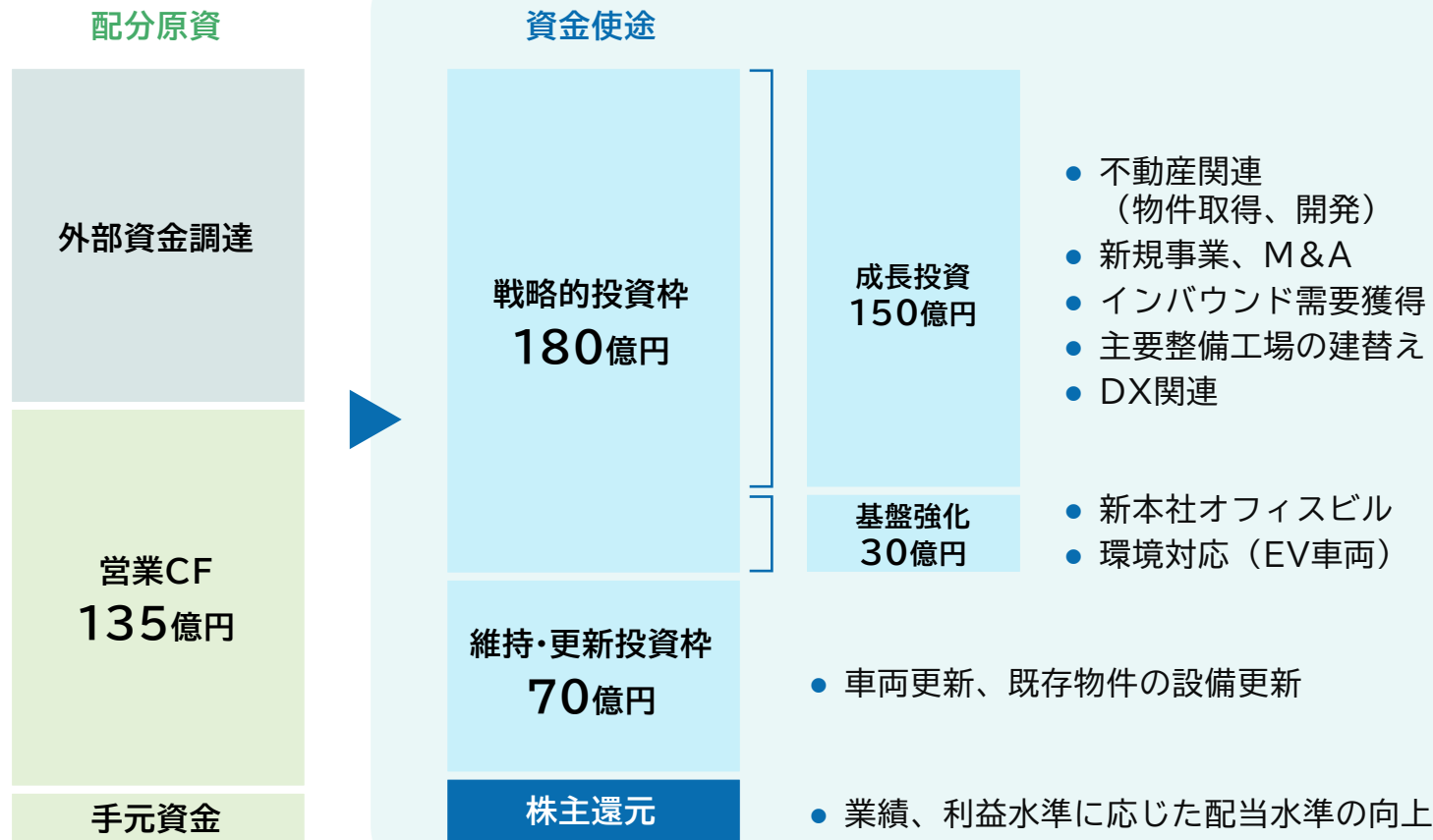
キャッシュアロケーション

資本収益性向上に資する

キャッシュアロケーションの構築

- 経営基盤強化に必要な人的資本への配分を実行したうえで、成長を加速させる戦略的投資を180億円計画
- 財務規律の範囲内（有利子負債／EBITDA倍率3倍以下）で財務レバレッジを活用
- 最適資本構成の実現に向けた株主還元の拡大

3カ年のキャッシュアロケーション





株主還元方針

株主配当

注力事業分野への戦略的投資及び車両・設備更新など安全面や環境面への投資に重点を置きつつ、株主還元の充実を図ることを基本方針とする。配当金額は、業績に連動した連結配当性向を指標とし、その割合は2027年度に30%を目安として、段階的に引き上げる。

配当性向

12.0% → 21.2

9.9 → 13.6

10.7

14.6

20.2

目標
30.0%

年間配当金

35 円

35

17.5

35

40

40

60

80

2018

2019

2020

2021

2022

2023

2024

2025

2027





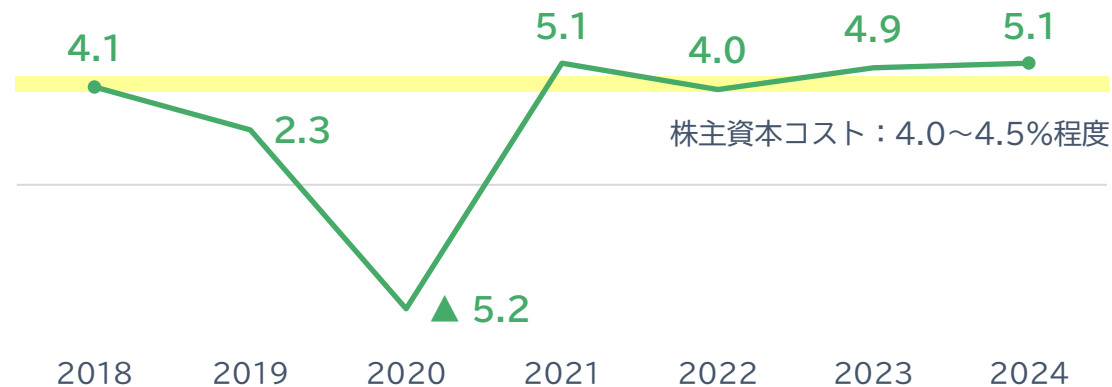
現状分析

PBRは0.4倍程度で推移。ROEは、CAPMベースの株主資本コストを若干上回るものの、投資家が期待する株主資本コストはより高いものと認識しており、更なる向上の取り組みが必要。PERが低位である要因は、持続的な成長や株主還元強化への期待・信頼が十分に得られていないこと、また株式の流動性の低さによるものと認識。

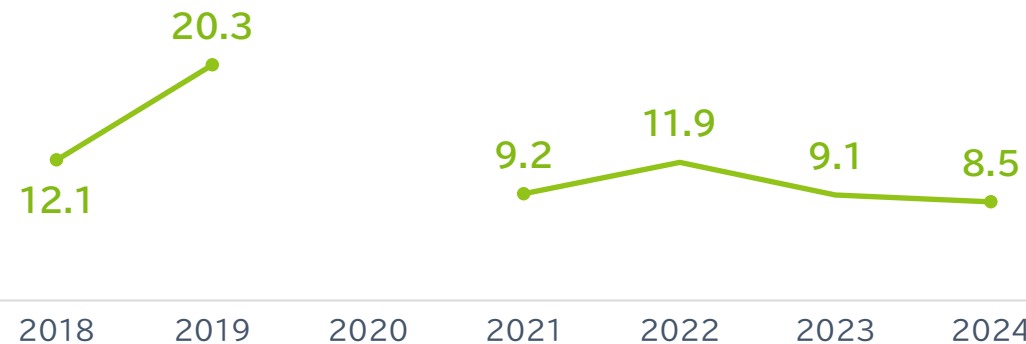
PBR 恒常的に1倍を下回って推移



ROE CAPMベースの株主資本コストを若干上回る水準



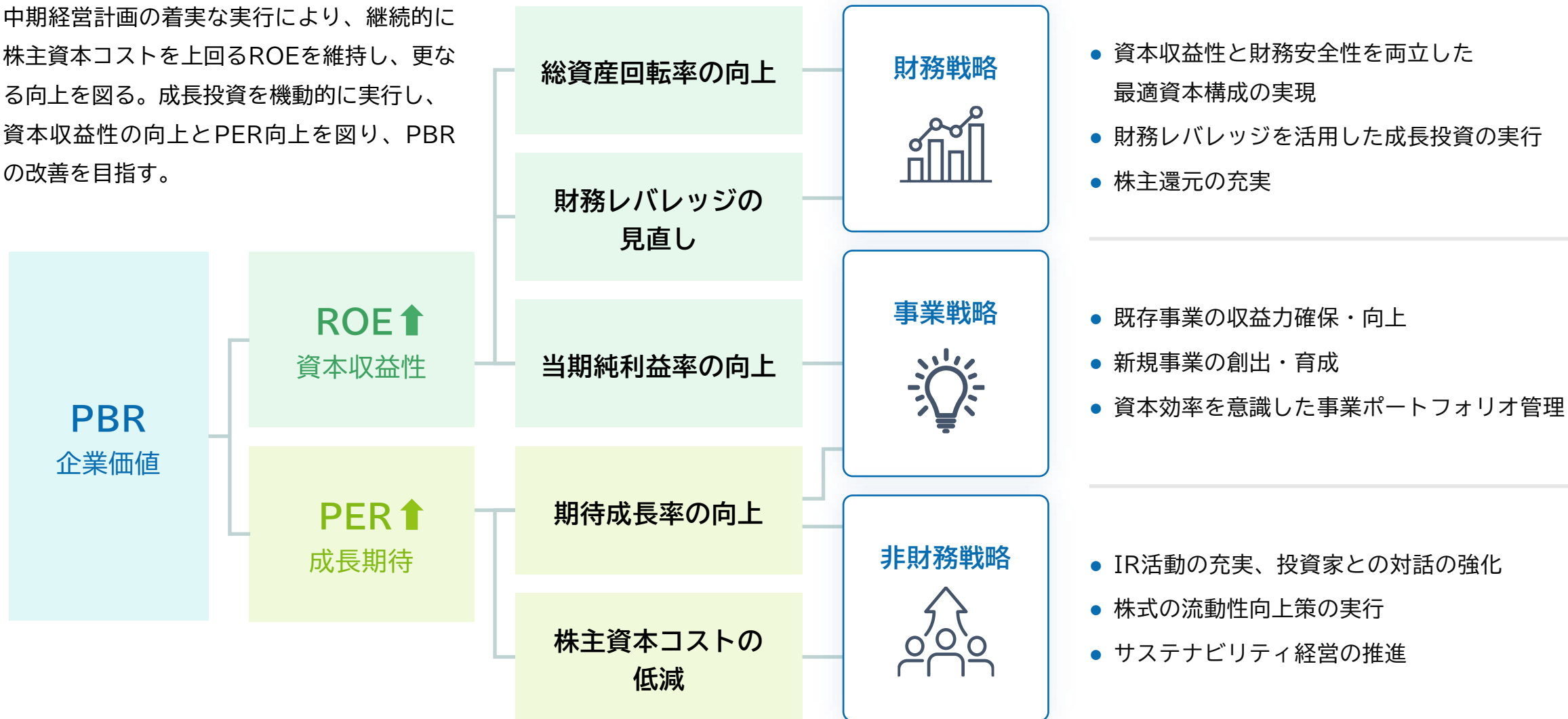
PER 成長期待率は低位で推移





改善に向けた取り組み

中期経営計画の着実な実行により、継続的に株主資本コストを上回るROEを維持し、更なる向上を図る。成長投資を機動的に実行し、資本収益性の向上とPER向上を図り、PBRの改善を目指す。





神姫バスグループ

見通しに関する注意事項

業績予想及び将来の予測等に関する記述は、当社が現時点において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る現時点における仮定を前提としています。実際の業績は、今後の様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。

お問い合わせ先：神姫バス株式会社 経営企画部 経営企画課

☎ 079-223-1247 ✉ kikaku@shinkibus.co.jp