







2023年3月期 第2四半期決算 説明資料

2022年11月

上場市場：東証スタンダード市場
証券コード：9083



-  2023年3月期 第2四半期決算
-  2023年3月期 業績予想
-  株主還元
-  【ご参考】中期経営計画（2022年4月～2025年3月）



2023年3月期 第2四半期決算

2023年3月期第2四半期は、新型コロナウイルス感染症第7波による7月以降の行動自粛はあったものの、国からの行動制限が課されなかったことによる経済活動の活性化により、前年同期比は増収・損失縮小となった。

自動車運送 (乗合バス事業)	<ul style="list-style-type: none">・路線バスは、一部減便は実施したものの、輸送人員が前年同期比+16.1% (ICカード利用者数)・高速バスは、淡路島線の堅調な推移や、四国・中国ハイウェイ線の運行休止便再開により、輸送人員が前年同期比+53.5%
不動産	<ul style="list-style-type: none">・賃貸は、2022年3月に売却した本社ビル分の賃料が減少・住宅は、注文住宅の引き渡し増により売上が増加・建設は、前年度の大規模案件の反動により売上が減少
旅行貸切	<ul style="list-style-type: none">・募集型企画旅行（自社ツアー）は、行動制限が発出・適用された前年度に比べ催行数が大幅に増加・貸切バスは、ツアーや修学旅行など学生団体の受注が増加・前年度と同様、訪日外国人向けツアーは皆無

2023年3月期 第2四半期業績（連結）

(百万円)	2023年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	20,003	16,934	+3,068	+18.1%
営業利益	△203	△1,384	+1,180	—
経常利益	△63	△1,035	+971	—
経常利益率	—	—	—	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	△119	△1,057	+938	—
1株当たり四半期純利益	△19.91円	△175.62円	+155.71円	—

2023年3月期 第2四半期業績 (セグメント別) 神姫バス株式会社

(百万円)	2023年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	20,003	16,934	+3,068	+18.1%
※ ¹ 自動車運送	9,337	7,993	+1,344	+16.8%
車両物販・整備	3,277	3,113	+163	+5.3%
不動産	1,842	1,894	△52	△2.8%
レジャーサービス	1,986	1,785	+201	+11.3%
旅行貸切	1,733	846	+887	+104.9%
※ ² その他	1,825	1,301	+524	+40.3%
営業利益	△203	△1,384	+1,180	-
※ ¹ 自動車運送	△757	△1,493	+735	-
車両物販・整備	240	137	+103	+75.5%
不動産	587	720	△133	△18.5%
レジャーサービス	△30	△135	+105	-
旅行貸切	△144	△539	+395	-
※ ² その他	△104	△58	△46	-
(セグメント間取引消去)	6	△14	+20	-

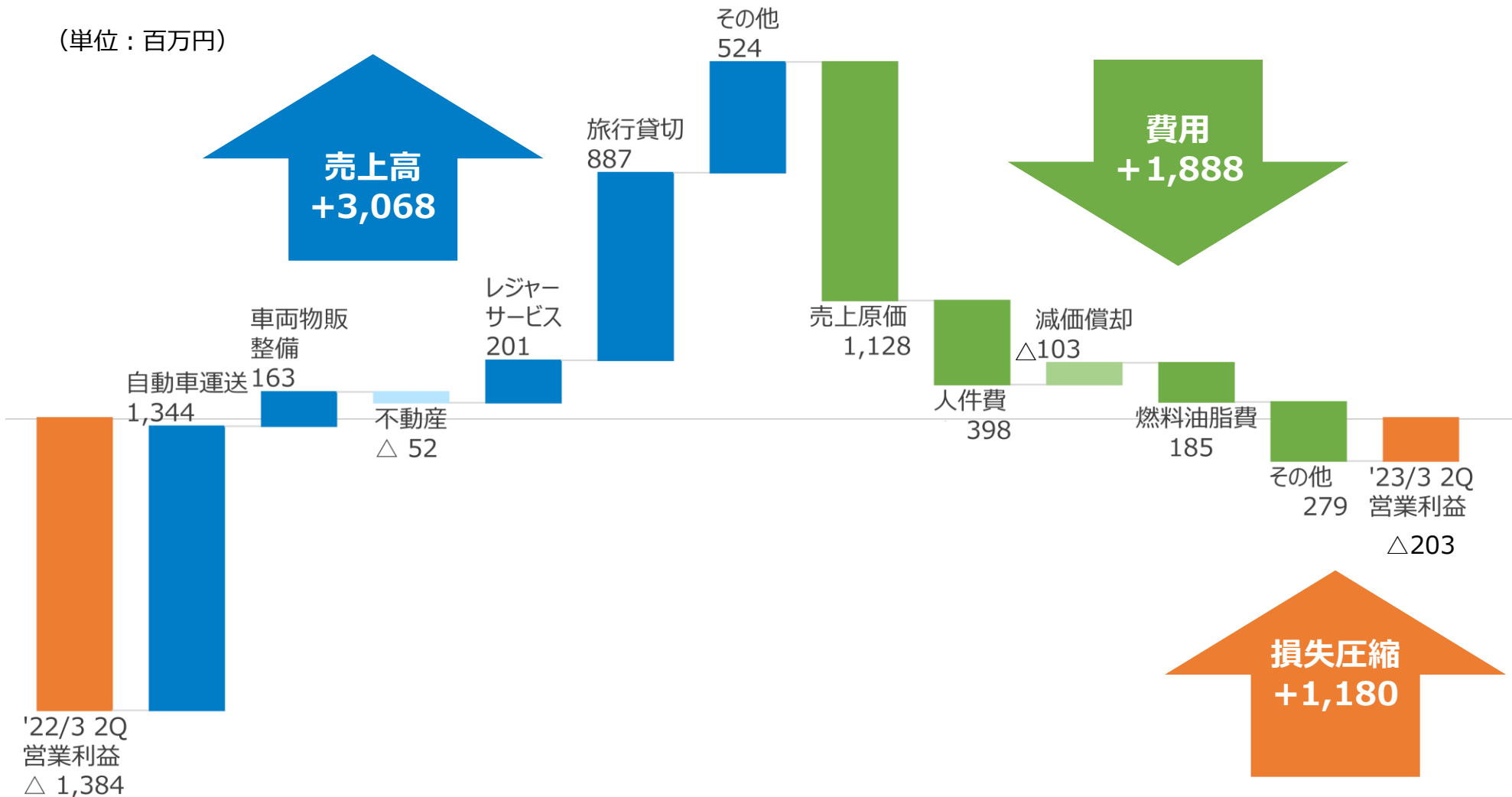
セグメントの見直しにより、前年度までの「業務受託」のうち

※¹自動車運送…車両管理を本年度より自動車運送セグメントへ変更している。(比較も変更後の数値を適用)

※²その他…経営受託、索道業を本年度よりその他セグメントへ変更している。(比較も変更後の数値を適用)

営業利益 増減要因

(単位：百万円)

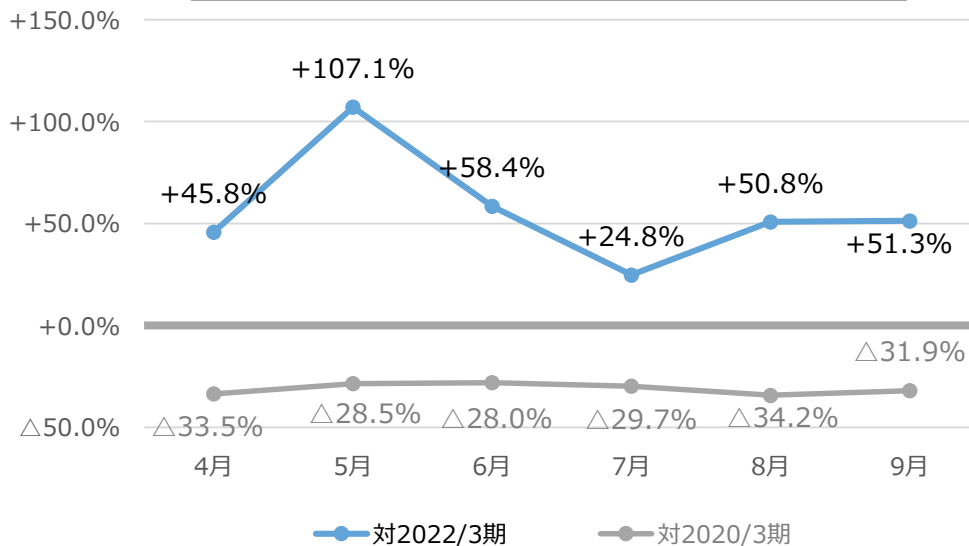


- 行動制限からの回復、4月より神戸市内観光路線「CITY LOOP」の運行や三田～大阪・新大阪線の増便などの路線強化、高速線バスの運行休止便再開により増収
- 新車購入の一時凍結による減価償却費の減少を図ったものの、運行休止便再開などによる走行キロの増加と燃料単価高騰による燃料油脂費が増加

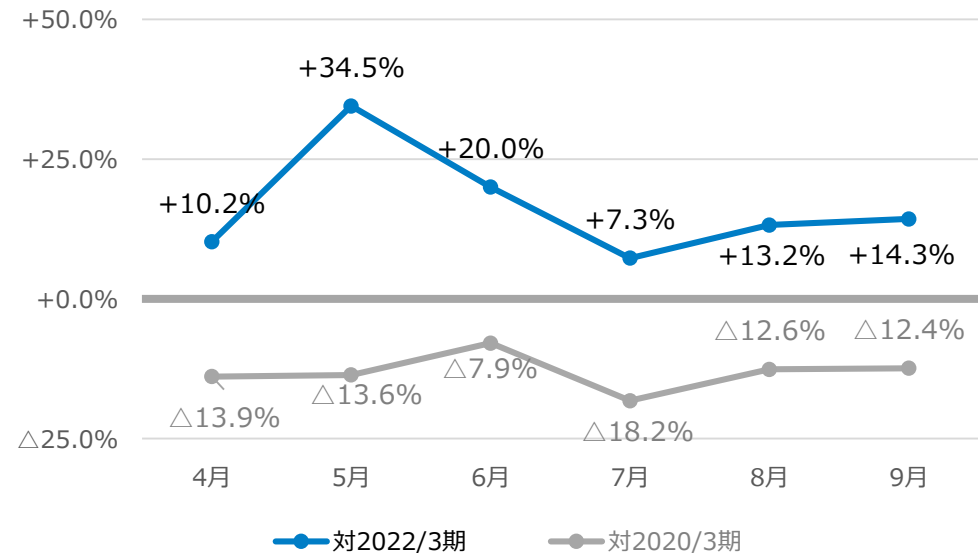
(百万円)	2023/3期			2022/3期			前年同期比	
	1Q	2Q	計	1Q	2Q	計	増減額	増減率
売上高	4,636	4,700	9,337	3,881	4,112	7,993	+1,344	+16.8%
営業利益	△316	△440	△757	△818	△674	△1,493	+735	-

※本年度より、車両管理を「その他（前年度は「業務受託）」よりセグメント変更しており、2022/3期の数値も変更後で表示

高速バス 利用人員対比 (対 2022/3期・2020/3期)



路線バス ICカード利用人員対比 (対 2022/3期・2020/3期)



■ 車両物販は、新車生産の遅延に伴う車両の使用年数長期化や稼働回復により、補修用整備部品の販売が増加

■ 整備は、高額な修理や車体改造の受注が増加

■ 4月に姫路工場を新設移転し、最新鋭設備にて稼働開始

(百万円)	2023/3期			2022/3期			前年同期比	
	1Q	2Q	計	1Q	2Q	計	増減額	増減率
売上高	1,572	1,705	3,277	1,539	1,574	3,113	+163	+5.2%
営業利益	104	136	240	68	68	137	+103	+75.4%



神姫商工 新 姫路工場（姫路東出張所に併設）

■ 賃貸は、6月に取得した倉敷商業施設用地による賃料増はあったものの、2022年3月に売却した本社ビルの賃料減少が大きく影響し、売上高は前年同期比△9.8%

■ 住宅販売は、注文住宅+10棟、リフォーム件数は減少したものの単価増により増収
7月、加古川住宅公園内に新規出店し常設モデルハウスをオープン

(百万円)	2023/3期			2022/3期			前年同期比	
	1Q	2Q	計	1Q	2Q	計	増減額	増減率
売上高	841	1,001	1,842	877	1,016	1,894	△52	△2.8%
営業利益	281	305	587	348	371	720	△133	△18.5%



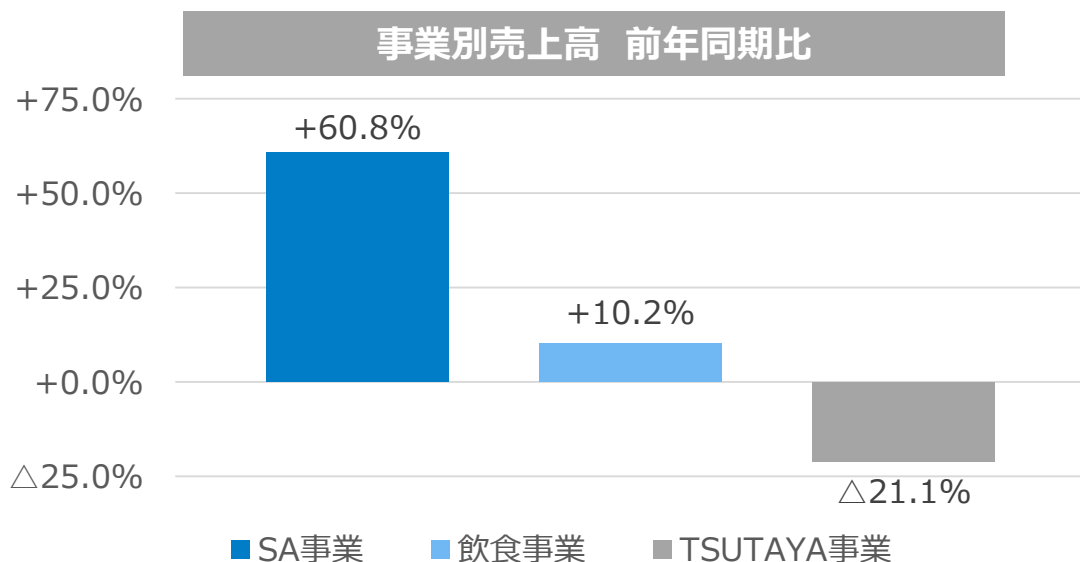
倉敷市平田 商業施設用地 ('22/6取得)



新モデルハウス“大人かわいい1/2平屋”
(ABCハウジング加古川住宅公園にオープン)

- サービスエリアは、中国道（吹田JCT～中国池田IC間）リニューアル工事による影響はあったものの、GWやお盆などのハイシーズンを中心に来店客数が前年同期比+47.3%となり増収
- 飲食店は、前年度の4店舗閉店と新型コロナ第7波の影響を受けたが、全体的な行動制限の緩和や新店舗（1店舗）をオープンしたことにより、来店客数が前年同期比+5.5%となり増収
- TSUTAYA（FC）は、4月に1店舗閉店（現在3店舗）により減収

(百万円)	2023/3期			2022/3期			前年同期比	
	1Q	2Q	計	1Q	2Q	計	増減額	増減率
売上高	947	1,039	1,986	843	941	1,785	+201	+11.3%
営業利益	△23	△7	△30	△70	△65	△135	+105	-



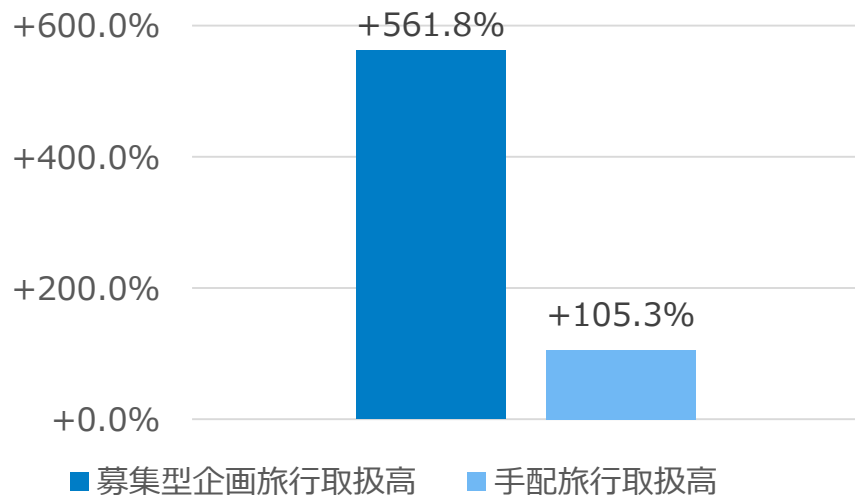
炭火焼き豚丼専門店「豚小家」
(2022年7月 大阪・天神橋筋にオープン)

旅行は、募集型企画旅行において全期間行動制限によるツアー催行中止がなくなり大きく増収
また、手配旅行も修学旅行などの学生団体が回復し増収

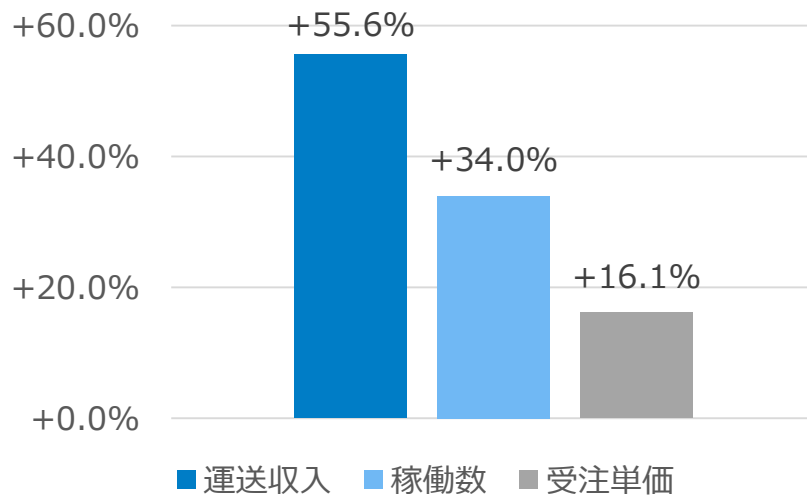
貸切バスも、ツアーや学生団体からの手配増で稼働数・単価とも増加し増収

(百万円)	2023/3期			2022/3期			前年同期比	
	1Q	2Q	計	1Q	2Q	計	増減額	増減率
売上高	924	809	1,733	297	548	846	+887	+104.9%
営業利益	△32	△112	△144	△325	△214	△539	+395	-

旅行取扱 前年同期比較



貸切バス稼働 前年同期比較

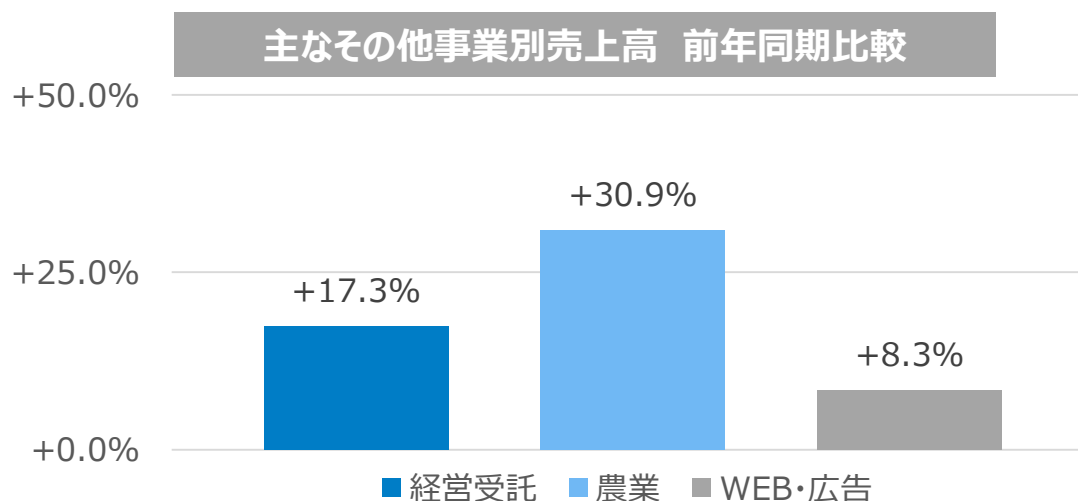


■ 経営受託（公共施設管理）は、前年度に緊急事態宣言等で営業休止した指定管理施設での利用者増や、加西市や赤穂市の施設を新規受託したことなどにより増収

■ 農業（販売・卸し）は、小売店「バスの八百屋」3店舗で来店者数（前年比+53.1%）が増加
また、集荷場事業では、好天候が続いたことで集荷が好調（前年比+22.4%）となり増収

■ 当社地域の課題解決に取り組む部門として「地域事業本部」を新設し、同本部が運営するECサイトにて観光・体験コンテンツや地域特産品の販売を開始

(百万円)	2023/3期			2022/3期			前年同期比	
	1Q	2Q	計	1Q	2Q	計	増減額	増減率
売上高	894	931	1,825	602	698	1,301	+524	+40.3%
営業利益	△52	△52	△104	△63	5	△58	△46	-



※保育事業は今年度より連結対象、地域事業は今年度より実施。

連結貸借対照表

(単位：百万円)	2022年3月末	2022年9月末	増減額	主な要因
流動資産	17,261	15,624	△1,637	
現預金	10,988	10,378	△610	収益物件取得支払いなど
売掛金	4,184	3,299	△884	運行補助金回収など
その他	2,089	1,946	△142	
固定資産	41,682	42,555	+873	
有形固定資産	34,309	35,348	+1,039	収益物件取得など
その他	7,372	7,207	△165	
資産合計	58,944	58,180	△763	
負債	15,944	15,394	△550	
有利子負債	4,205	3,700	△504	
未払金	2,576	2,350	△226	車庫工事代金支払いなど
その他	9,163	9,343	+180	定期券等の前受金増加など
純資産	42,999	42,785	△213	配当支払いなど
負債純資産計	58,944	58,180	△763	
※Net Cash	6,783	6,677	△105	

※Net Cash=期末現預金－期末有利子負債残高

自己資本比率73.5%

■ 営業CFは売上債権が減少し、投資CFは収益物件などの有形固定資産購入により支出が増加。結果として、FCFが赤字化。

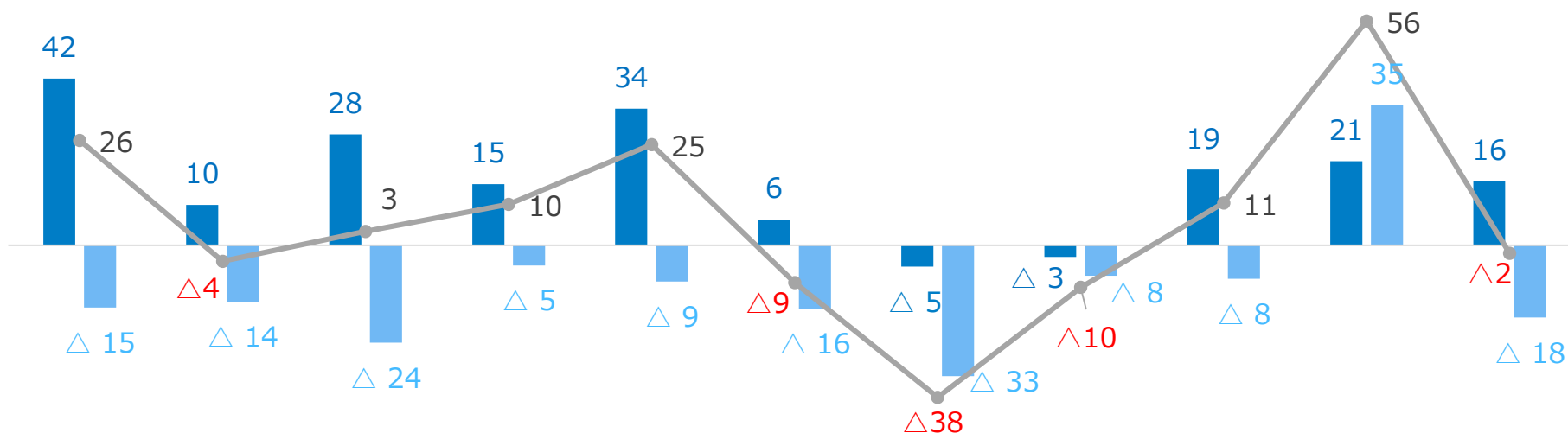
キャッシュフロー推移

(単位：億円)

■ 営業キャッシュフロー

■ 投資キャッシュフロー

● FCF



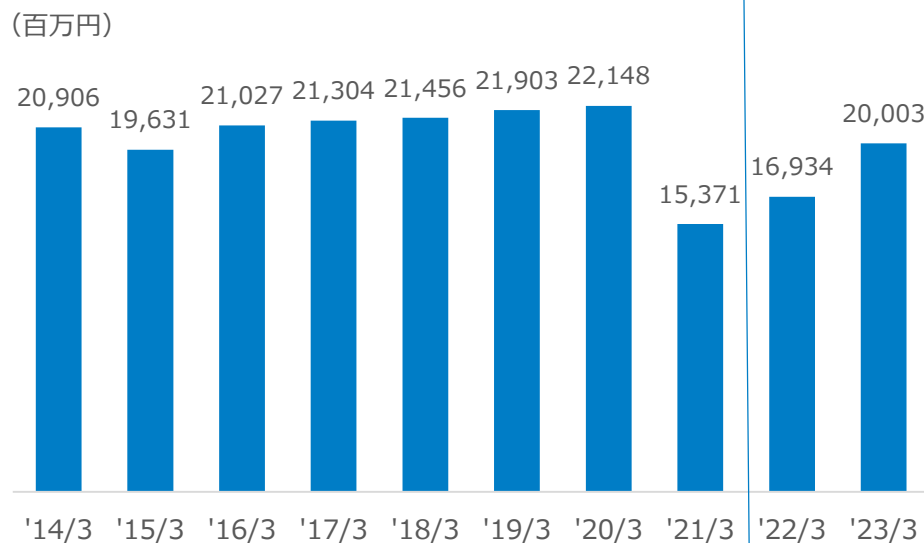
上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期
2018/3期		2019/3期		2020/3期		2021/3期		2022/3期		2023/3期

*FCF=営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー

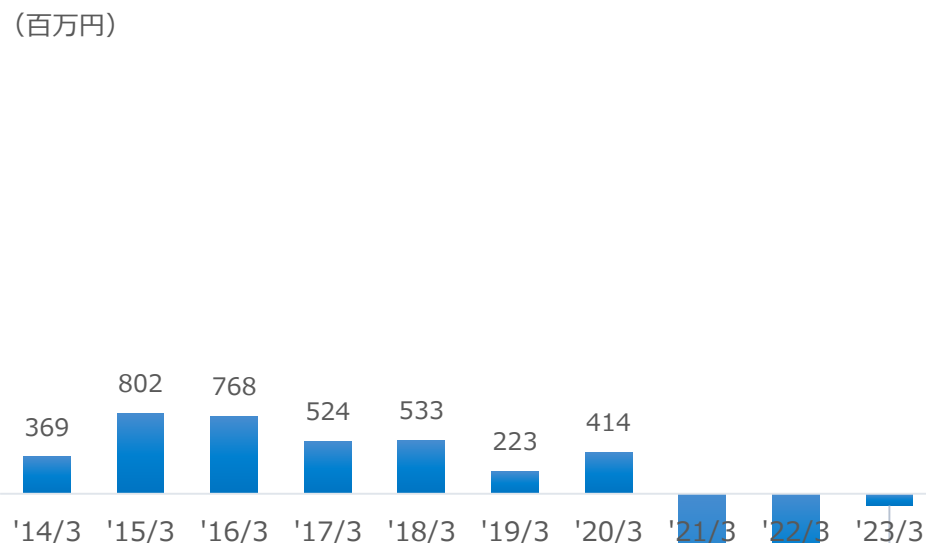
売上高ではコロナ禍前（2020/3期）の80%超まで回復

利益では2020/3期まで事業拡大への人員確保などが費用増として影響。2021/3期以降のコロナ禍による赤字幅は、2023/3期で大きく改善

売上高（第2四半期）



親会社株主に帰属する四半期純利益（第2四半期）



※「収益認識に関する会計基準」を適用
 '21/3期以前は、新たな表示方法による組替えを行っていない。



2023年3月期 業績予想

第3四半期以降も移動需要や消費行動が回復するも、年末年始において新型コロナ第8波の蔓延やインフルエンザウイルスとの同時流行による出控えがあると想定

(百万円)	2023年3月期 業績予想 (5月13日開示)	2022年3月期 実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	44,000	38,814	+5,186	+13.4%
営業利益	1,400	300	+1,100	+366.7%
経常利益	1,530	1,079	+451	+41.8%
経常利益率	3.5%	2.8%	+0.7pt	+25.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	890	2,137	△1,247	△58.4%
1株当たり当期純利益	147.81円	354.90円	△207.09円	△58.4%

※2022年5月13日発表の業績予想から変更なし

2023年3月期 下期業績見通し

■ 半期ベースでは、事業全体の回復基調および例年の季節要因からも下期に黒字浮上を想定

■ 前年度と比較すると、2022年3月に売却した本社ビル・土地による賃料や特別利益の減少、物価上昇による費用増、コロナ関連助成金などの減額により減益

(百万円)	2023年3月期（上期実績+下期見通し）				2022年3月期（実績）	
	上期	下期見通し	対前年度下期との増減額	対上期との増減額	上期	下期
売上高	20,003	23,997	+2,117	+3,994	16,934	21,880
営業利益	△203	1,603	△81	+1,806	△1,384	1,684
経常利益	△63	1,593	△521	+1,656	△1,035	2,114
経常利益率	—	6.6%	△3.1pt	—	—	9.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	△119	1,009	△2,185	+1,128	△1,057	3,194

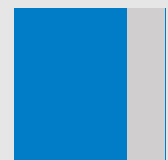
2022年8月に創立95周年を迎え、5円の記念配当を実施
 中間は1株当たり22.50円を配当

当社の配当政策の基本方針に基づき、期末は17.50円の配当
 2023年3月期年間は1株当たり40.00円を配当

配当状況

(円)	2019/3期	2020/3期	2021/3期	2022/3期	2023/3期	前年差異
1株当たり当期純利益	290.55	164.99	△359.94	354.90	147.81	△207.09
1株当たり配当金	35.00	35.00	17.50	35.00	40.00	+5.00
※配当性向	12.0%	21.2%	—	9.9%	27.1%	+17.2pt

※配当性向 = 配当金の支払い額 / 当期純利益



【ご参考】中期経営計画（2022年4月～2025年3月）

「グループ構想2030」

2030年の
あるべき姿

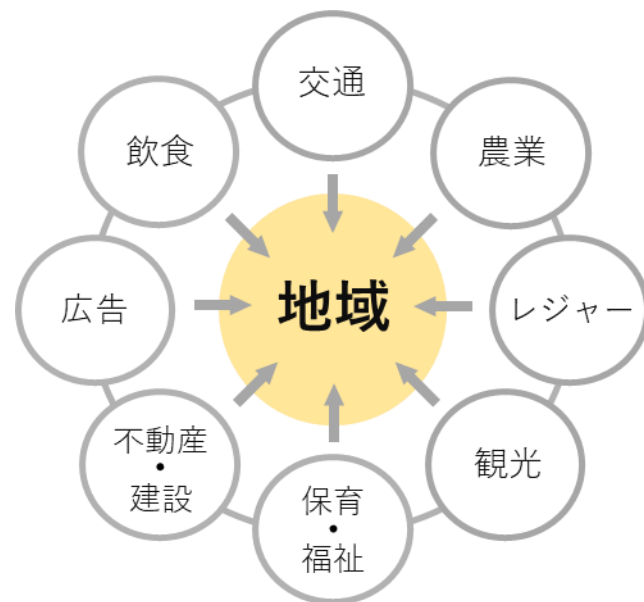
地域に不可欠、なくてはならない
「まちづくり・地域づくり企業」へ進化する

地域の移動を支え、暮らしを豊かにするとともに、
地域の魅力を発掘・創出・発信し、地域価値を高める

■ まちづくり・地域づくりの取り組み

当社グループの事業で、ワンストップサービスを提供し、
地域を支える「ライフプラットフォーム」の確立を目指す

- ・地域に最適な旅客運送サービスの提供
- ・行政や地域関係者と連携した地域課題解決、エリア活性化
- ・新しい旅のかたち、観光による地域活性化への取り組み
- ・地域コンテンツを販売するECプラットフォームの構築
(観光、体験、食、特産品)
- ・こだわりの家づくり、中古住宅・空き家のリノベーション
- ・地域の農家支援、地産地消の促進
- ・子育て、介護事業による生活サポート



「ライフプラットフォーム」

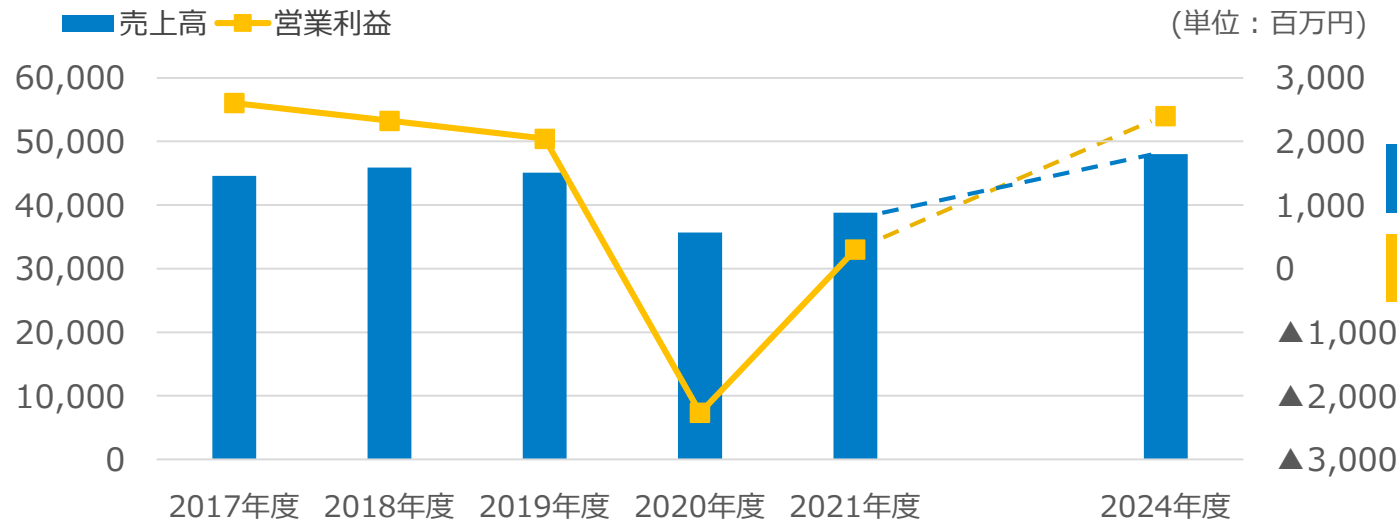
基本方針

利益水準の回復と事業構造改革

グループ構想2030に向けて、コロナ禍前と同水準の利益規模への回復を目指すとともに、まちづくり・地域づくり企業へ転換するため、事業構造の改革を実行する

重点戦略

- 1 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
- 2 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
- 3 不動産事業の拡大
- 4 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
- 5 未来への成長投資の実行（人材、環境、デジタル分野）



コロナ禍前と同水準の利益規模へ回復

売上高 480億円

営業利益 24億円

(単位：百万円)

	2017年度 実績	2018年度 実績	2019年度 実績	2020年度 実績	2021年度 実績
売上高	44,562	45,889	45,076	35,669	38,814
営業利益	2,604	2,326	2,043	▲2,266	300
経常利益	2,821	2,567	2,224	▲1,314	1,079
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,579	1,749	993	▲2,167	2,137
経常利益率	6.3%	5.6%	4.9%	▲3.7%	2.8%

2024年度 目標
48,000
2,400
2,500
1,700
5.2%

「収益認識に関する会計基準」を2021年度より適用。なお、2020年度以前の連結会計年度については、新たな表示方法による組替えを行っていない。

基本方針

- ▶ 既存の路線バス収入はコロナ禍前の85%を想定。路線再編、増収施策、コスト削減により、利益はコロナ禍前の水準に回復させ、安全性と収益性を両立した事業モデルを構築する。

重点戦略エリア（神戸、大阪、淡路島） における事業拡大

- 神戸市内の観光周遊バスの充実、
神戸市への観光客誘致
CITY LOOP、Port Loop（連節バス）
- 神戸発着の高速バス路線の再編、
淡路島線の路線拡充
- 兵庫県内の住宅街から大阪方面へ路線拡充
- 神戸エリアでの車両管理業、貨物輸送等の拡大

安全・安心なサービスの提供

- 運転士の高齢化対策、健康管理の充実
（脳ドック、心疾患検査充実）
- グループ内外での柔軟な人材活用、働き方の推進
- デジタルツールを使用した指導教育の拡充

旅客サービスの向上

- 地域と連携したセット券、企画乗車券、
サブスクリプション型サービス
- WEB、アプリを活用した販売、スマホ乗車の拡大

地域に適した持続可能な交通体系への転換

- 路線バス、タクシー、契約輸送、オンデマンドなど、地域に最適な旅客運送サービスへの転換
- 次世代モビリティ、新たな移動サービスへの積極的参画（自動運転の実証実験、MaaS）

車両物販・整備セグメント 基本方針

- ▶ 自動車産業の構造変化に対応し、最新設備と技術力をもって輸送の安全と安心を提供する。

拠点再編、生産性向上による事業拡大

- 主要整備工場の建替えを含む拠点再編および最新鋭設備・機器の導入
- 整備作業効率化およびデジタル技術活用による生産性向上
- 神戸、大阪エリアでの営業強化
- 車両関連部品のネット販売の拡大

不動産セグメント 基本方針

- ▶ 安定収益としての物件取得と、総合不動産業としての事業の飛躍を図る。

安定収益確保のため、投資枠として100億円を設定

- 投資枠、投資基準に基づいたうえで、収益物件の積極的な取得
- 自社保有地の有効活用を含め、開発事業への進出

総合不動産業（住宅、建設、管理、仲介）としての積極的な事業展開

- 住宅展示場に出店 事業エリアを拡大し、住宅事業を強化
- リフォーム・リノベーションの積極的展開、空き家、マンション等の再生
- 建設事業の拡大
- M&Aの推進、専門的人材の採用による業容拡大

レジャーサービスセグメント 基本方針

- ▶ **アフターコロナを見据えた店舗展開を推進する。**

独自ブランドの飲食店開発、多店舗展開

- 手軽で美味を追求した小規模店の多店舗展開
- メニュー開発、店舗開発のスピード化、テストキッチン[※]の充実
- 事業展開を加速させるための業務フロー再構築、デジタル化

FC事業の見直し、スクラップアンドビルド

- 外食需要の変化に応じた飲食FC店舗のスクラップアンドビルド
- ツタヤ店舗における事業モデルのマイナーチェンジ、運営力向上

旅行貸切セグメント 基本方針

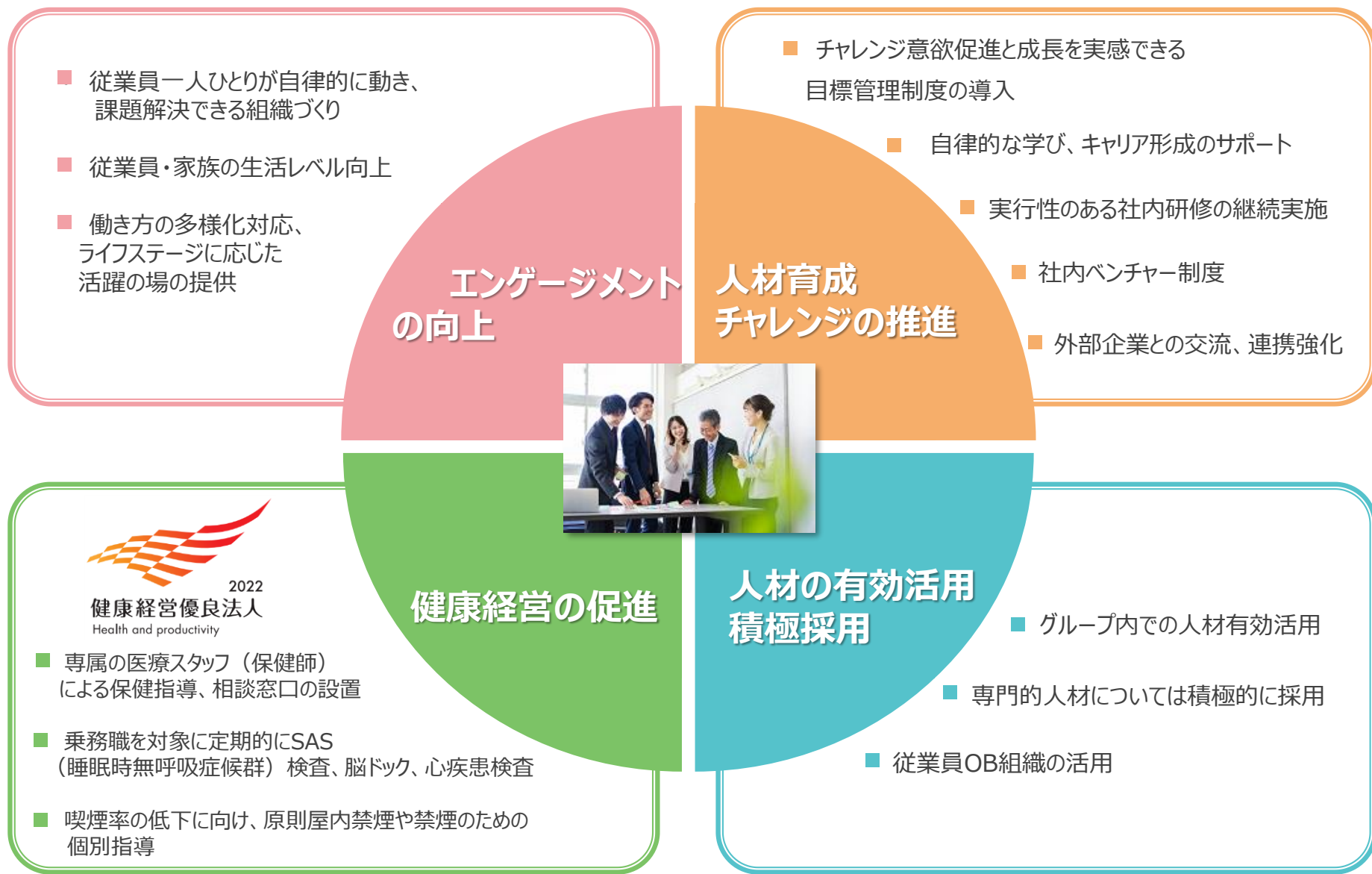
- ▶ **旅行の回復・反動需要の確実な取り込みに加え、地域の観光資源を開発、発掘し、多様化する観光ニーズに対応する。**

新しい旅のかたちへの取り組み

- 健康、長寿、自然をテーマとするツーリズム
- 地域の特色を活かした新たな観光体験の創出、着地型ツアーの開発
- 少人数対応ツアー、人数に応じた多様な車両での運行

インバウンド回復期を見据えた商品開発と販売チャネル拡大

- 京都、奈良、神戸 1day周遊ツアーのコース拡大
- ゴールデンルート観光周遊の構築
- 世界各国のOTAと連携し、インターネットを通じた販売チャネル拡大
- 大阪・関西万博を見据えた事業展開





多様な働き方の環境整備

■ デジタルワークスペースの構築

- ・リモートワークの環境拡大
- ・情報共有の高速化に向けたコミュニケーションツールの導入

業務プロセスの効率化

■ データ統合プラットフォームの構築

- ・各基幹システムの蓄積データの結合による、業務横断的なデータ分析の実現
- 業務の生産性向上
- ・単純作業の自動化、管理作業のシステム化

コア事業の強化

■ ビッグデータ・新技術の活用

- ・乗降データの活用・分析によるダイヤ編成作業の最適化、効率的な輸送サービスの実現
- ・新技術を活用した輸送サービスの提案・実用化

新ビジネスの創出

■ ECプラットフォームの構築

- ・地域コンテンツ（観光、体験、食、特産品）の販売
- ・地域事業者の販路開拓支援

まちづくり・地域づくり企業として、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

Environment 環境

- ・ハイブリッドバスの積極的導入、カーボンゼロ車両（EV・FCV車両）の導入推進
- ・マイカー通勤企業に対して公共交通へのシフト促進
- ・CO2排出量の算定、見える化（2022年4月より）
- ・再生可能エネルギー設備の導入 など

Social 社会

- ・新車導入時の完全低床バス化
- ・自動運転などの新技術を活用した輸送サービスの実用化
- ・路線バスを活用した貨客混載の拡充
- ・社会課題解決に向けた自治体とのパートナーシップ構築 など

Governance ガバナンス

- ・社外取締役を全取締役の3分の1以上
- ・指名報酬委員会の機能強化
- ・コンプライアンス委員会の活動強化
- ・内部公益通報窓口の浸透による実効性向上
- ・グループガバナンスの強化 など

投資方針

不動産投資 100億円

成長投資 100億円

+

安全・維持更新 40億円

主な投資・目的

戦略投資 総額200億円

- 不動産事業の物件取得および自社保有地の有効活用を含めた開発事業への進出として、100億円の投資枠を設定
- M&Aによる成長事業の業容拡大、CVC投資
- 主要整備工場の建替・最新鋭設備の導入
- DX戦略、デジタル関連投資

- 車両更新、既存物件の設備更新

前回中期経営計画3カ年は、コロナ禍による投資抑制により120億円の投資額となった。
本中期経営計画3カ年では、前回中期経営計画から倍増の240億円の投資を計画する。
事業構造改革に向けた積極的投資と投資管理の高度化により、経営資源を適切に配分し生産性を高める。

< 免責事項 >

当資料に記載されている内容のうち、過去の事実以外のものは、いくつかの前提に基づいた見通しであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。

問い合わせ先
総務部 秘書広報課
079-223-1241 (代表)
ir@shinkibus.co.jp