



弊社所有の観光バス

- 本社所在地：東京都北区滝野川5-53-1
- 事業概要：旅客運送業
- 常時使用する従業員：111名
（2026年3月時点）
- 現在の売上高：27億円
（2026年3月期）
- 法人番号：7011501003070
- Web：https://www.tokyobus.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
西村 晴成

顧客満足度・従業員満足度No. 1 企業を目指す

- 東京バス株式会社は、「お客様一人おひとりの大切な命をお預かりさせていただく」という安全性を、仕事を行なう上で最重要課題に定めています。そして「そのために決して妥協はしない」ということを、当たり前の企業風土にしています。
- 観光バス業界において、運転士の高齢化・運転士不足が叫ばれている中、業界の先頭に立ち、特定技能外国人ドライバーをいち早く採用。自社での安全教育を徹底し、東京と沖縄の2拠点で9名の若手外国人ドライバーが他社に先駆け乗務。地域住民の足として、また国内旅行者やインバウンドの方々に安全に目的まで送り届けております。
- 今後とも国籍や性別も問わず積極的な運転士採用・教育を行い、人の移動する喜びを安全安心してご利用いただける観光バス会社として、また社員一人一人が誇りをもてる会社として、未来へとつないで参りたいと考えております。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高達成に向け、国籍を問わず運転士の新規採用を毎年20名（純増ベース）実施。現在、運転士確保困難から大手旅行会社から失注している状況を打開し、安全運行を最優先としながら受注増加を目指す。

課題

- 本社・運転士用社員寮の増改築
→本社・社員寮が老朽化（昭39年築）。日本人・外国人の運転士用が安全に住める社員寮として耐震工事を含めた増改築が必須。
- 組織力強化と人材育成
→営業・運行管理の連携を図りつつ新人運転士への安全運行の徹底とマネジメント強化。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・本社社員寮（昭和39年築）及び足立営業所（平成3年築）の増築を行い、運転士及びバスガイドの更なる増員を目指す。
→本社等の隣地の住居の確保が難しい状況で自社保有の社員寮を増築する計画。
- ・バスガイドも定期採用しているも安定した受注が確保できてない状況。バス事業者による日本版ライドシェアの採択を受け、バスガイドによるタクシードライバーを要請中。バスガイド社員の業務の多角化・多能工化でさらなる売上確保を目指す。

実施体制

- 2028年度中に本社社員寮を耐震を含めた増改築を実施すべく、一時移転を含め社内にプロジェクトチームを立ち上げ、既存建物の耐震構造を含めた調査を計画。
- 外国人運転士への理解を得るため、リアルエージェントを含めたビジネスパートナー企業への啓もう活動や理解を得る活動を計画。
- 金融機関との対話を通じ、透明性の高い伴奏支援型経営の推進。

売上高100億円実現に向けた事業計画

・東京バスとして以下の3項目による売上高の拡大、賃金の拡大を目指す。

①貸切事業（観光バス事業）の売上拡大計画

- ・東京に本社を置く弊社として、東京近郊の旅行需要はインバウンドを含め活況を呈している状況している一方、運転士の確保や安全面を考慮し、大手旅行会社等の受注をお断りしている状況。
- ・この観光バス業界が直面している運転士不足に対し、業界の先頭に立ち、外国人ドライバーをいち早く採用。外国人ドライバーのみならず、日本人ドライバーの新規採用にも積極的に対応する状況下において、社員寮の確保が喫緊の課題。
- ・本社兼社員寮が昭和39年築と築後60年を経過。今後の大型地震発生に向けた耐震上の問題から大規模リニューアルを画策。水回りが共用となっており、より一層のパーソナル空間の確保のための増改築を行い、新規採用に拍車をかけたい。

②乗合事業の売上拡大計画

- ・都内⇄羽田空港、都内⇄名古屋間、都内⇄大阪間の都市間輸送を実施。また沖縄営業所では那覇空港⇄ジャングリラや那覇空港⇄北谷ゲートウェイ等、旅行者のみならず、地元住民の日常の足としての二次交通を担っております。乗合事業は定時運行により365日間運行を止められないため、弊社においても外国人ドライバーが欠かせない存在となっております。さらなる外国人ドライバーに注力しており、同部門においても運転士確保により売上の成長を促進してまいります。

③バスガイドによる「日本版ライドシェア」でのタクシー運転への新規参入及び効率的な実車率向上のためのDXシステム導入

- ・国土省よりバス事業者による「日本版ライドシェア」の新規許可を受け、26年度より新規事業として開始。社員旅行や卒業旅行等の大型需要が低迷する中、バスガイドの需要も減退。バスガイド（正社員）の日々の安定した仕事を確保できない環境において、「日本版ライドシェア」でのタクシー運転士としての売上確保及びDX化による実車率向上により、バスガイドの雇用を守りたい。

売上高

