

2022年12月5日

宮交ホールディングス株式会社
代表取締役社長 渡邊俊隆2022年度 上半期 (4月～9月累計)
業績に関するお知らせ【連結】

表記の件、2022年度上半期(4月から9月まで)連結ベースでの業績について、下記の通りお知らせ申し上げます。

記

1. 2022年度 上半期業績の状況

(1) 【連結】グループ業績

新型コロナウイルス感染症が急拡大した第7波に加え、燃料・物価の高騰などグループ全体で影響を受けました。一方で社会経済活動の両立に向けた動向もあり、行動制限が緩和されたゴールデンウィークや夏休みには各イベントが復活するすなど明るい兆しも見えてきました。

当社グループは今年度を事業再構築プランの深化による筋肉質な経営体質の確立に取り組み、2022年度から営業黒字化を目指すとして位置づけ、①成長のための事業再構築 ②グループが保有する経営資源の最適化 ③未来につながる基盤づくりの3つを基本戦略として事業を推し進めて参りました。主な取り組みとしては以下の通りです。

① 成長のための事業再構築

●本業の磨き上げ

- ・路線バス：路線のあり方検討や地域間幹線の赤字解消に向け県をはじめ各市町村など幅広く協議を実施
- ・高速バス：通常期と多客期(GW・夏休み)の需要に合わせた復便・増便による収入確保
- ・旅行事業：ジモ・ミヤ・タビキャンペーンを活用した県内日帰りツアーなどの企画販売

② グループが保有する経営資源の最適化

●デジタル化による生産性の向上

- ・宮交HD：業務改革推進部が中心となり各事業の業務の見直しと生産性向上の協議
- ・グループ全体：生産性向上につながるデジタルツールの選定と導入

●重複機能のシェアードサービス化による生産性向上

- ・グループ全体：各社とHD内で重複する人事、総務、経理業務の仕分け、見直し、標準化を実施

③ 未来につながる基盤づくり

●将来の宮交グループを創出する新たな事業領域への挑戦

- ・旅行事業：旅行業以外の業務拡大(行政等の委託事業を継続受託)
- ・宮崎観光ホテル：付帯事業として新テナントオープン
himawari coffee(4月26日)、壺中天地桝志田(8月30日)
- ・宮交S&R：生駒高原にドックランオープン(7月23日)

●チャレンジングな戦略を実行できる企業文化の醸成

- ・グループ全体：宮交グループES調査実施(3年ぶり、9月実施)

これらの取り組みに加え、人件費・諸経費を中心とした営業費用など固定経費の継続的な圧縮に努めました。

以上の結果、今期の上半期の業績は連結ベースで営業収入 63 億 82 百万円（前年比 129.1%）、営業損益 18 百万円、親会社株主に帰属する中間純損益 1 億 5 百万円となり、前年同時期と比較して増収増益、3 年ぶりの営業黒字となりました。

（単位：百万円）

【連結グループ業績】	2022年度 上半期	2021年度 上半期	前年比較	前年比 (%)
営業収入	6,382	4,943	1,438	129.1
営業費用	6,364	5,851	512	108.8
営業損益	18	△907	925	—
経常損益	185	△424	609	—
親会社株主に帰属する中間純損益	105	△434	540	—
償却前営業損益	452	△461	913	—

※連結子会社（7社）…宮崎交通㈱、宮交タクシー㈱、(株)宮崎観光ホテル、青島リゾート㈱、宮交ビルマネジメント㈱、
宮交ショップアンドレストラン㈱、宮交都市クリエイティブ㈱

※持分法適用会社（2社）…宮崎空港ビル㈱、宮崎パブリックホール㈱

※記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。

(2) 事業部門別業績（連結ベース）

（単位：百万円、%）

事業部門		営業収入	前年比較	前年比	営業損益	前年比較	前年比
宮崎交通 ㈱	バス事業	2,050	289	116.5	△114	195	—
	旅行事業	255	△41	86.0	57	24	174.2
	航空事業	425	117	138.4	94	71	411.7
	こどものくに事業	17	3	125.8	△13	1	—
	保険事業	69	2	104.5	△6	1	—
	不動産事業	189	0	100.1	78	△4	94.3
	本社	32	0	102.2	0	0	—
	小計	3,040	373	114.0	95	290	—
宮交タクシー㈱		739	121	119.7	△34	75	—
(株)宮崎観光ホテル		794	365	185.2	△75	243	—
青島リゾート㈱		613	286	187.7	11	142	—
宮交ショップアンドレストラン㈱		804	262	148.4	△42	133	—
宮交ビルマネジメント㈱		622	0	100.1	18	△3	82.8
宮交ホールディングス㈱		229	32	116.3	1	0	100.0
連結消去等		△462	△4	—	43	45	—
連結売上高合計		6,382	1,438	129.1	18	925	—

注1) 上記数値は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

① 宮崎交通(株) バス事業

一般路線バスでは、乗車人員 3,537 千人（前年比 104.4%）、営業収入 16 億 79 百万円（同 110.2%）、営業損失 91 百万円となりました。昨年度末の新型コロナウイルス第 6 波の影響による乗車人員減少が続く中、4 月のダイヤ改正にて 1 日あたり平日▲16 便、土曜日▲21 便、日祝▲22 便の減便を実施しました。乗車人員は 6 月末には 2019 年の 8 割にまで回復しましたが、7 月以降は第 7 波の影響で再び 7 割を割り込むなど、感染状況に比例して増減を繰り返しました。また、8 月には運転士への感染が拡大し、一部エリアにおいて平日を日祝ダイヤにて運行するなど運行維持に努めました。9 月下旬以降は回復傾向で推移しており、下期以降の回復を見込み、積極的な利用促進策の検討を進めました。

高速バスでは、乗車人員 55 千人（同 154.4%）、営業収入 2 億 45 百万円（同 178.0%）、営業損失 25 百万円となりました。第 6 波最中の 2 月時点では対 2019 年比 34.7%であった乗車人員は、4 月以降は回復基調で推移し 54.3%まで回復しました。また、繁忙期においては対前年ピーク時比較で、ゴールデンウィークで 161.2%、お盆で 195.3%と需要増に合わせて増便対応しながら増収に努めました。同時に運行便数調整も継続し変動経費抑制にも努めました。下期の需要喚起策を共同運行会社と協議検討を進め実施案を策定しました。

貸切バスでは、営業収入 1 億 4 百万円（同 178.2%）、営業利益 8 百万円となりました。感染拡大によるキャンセルは、今期も延べ 263 台、27 百万円のキャンセルが発生しましたが、昨年と比較すると 7 割以上減少しており、県外からの受注も回復する中、教育旅行、一般団体、企画旅行を中心に受注し取りこぼさぬよう努めました。運転士不足により稼働が厳しい場合には、パートナー会社に備車依頼をかけるなど収益の最大化に努めました。

広告宣伝では、営業収入 20 百万円（同 51.8%）営業損失 6 百万円となりました。ラッピングバスの新規・更新受注が振るわず対前年 16 台減、延運行台数も 54 台減になりました。新規広告媒体として、バス後部面ラッピングや博多バスターミナルのりば広告業務をはじめました。今後は代理店セールスに加え直セールスについても強化し、自社施工率を高め経費削減にも努め収益改善を図ります。

バス事業では昨年に引き続き、車内換気の徹底、消毒の徹底、全従業員の健康管理の徹底を主軸としたサービス指針「宮交バスケアスタンダード」を推し進めると同時に、お客様にもマスク着用や会話を控えていただくなどの協力を得ながら、安心してバスをご利用いただける環境を整えてまいりました。

バス事業全体では、営業収入 20 億 50 百万円（同 116.5%）、営業損失 1 億 14 百万円（前年差 195 百万円の損益改善）となりました。

下期の取り組みとしましては、上期中に検討した利用促進策を確実に実行し、収益拡大に努めてまいります。また、プロ野球、ゴルフなどスポーツイベントの臨時バスや貸切バス受注拡大に積極的に対応し、増収機会を逃さぬよう努めてまいります。

また、中長期的な課題となっている地域間幹線の赤字解消についても、引き続き県市町村との協議を進めてまいります。

② 宮崎交通㈱ 旅行事業

旅行事業では、以前として続くコロナ禍の影響を受け需要回復が見込めない中、いかに収入を得るかを模索してきました。マーケットに即したローコストオペレーションの実施、社員のマルチスキル化を進めると共に、販売チャネルの見直し（ホームページの刷新・定期的な新聞広告掲載など）、主催商品の訴求力・集客力を強化しました。また、激減した需要（一般団体）の中で確実な受注に繋げる為の顧客戦略（ターゲット別アプローチ）を実践するとともに、自治体の受託事業を継続受注するなど、既存事業を含めた事業全体の収支改善に繋げました。

こうした状況の中、旅行事業では、営業収入 255 百万円（前年比 86.0%）、営業利益 57 百万円（同 174.2%）と減収増益となりました。既存事業（旅行収入）のみでは、営業収入 127 百万円（同 366.8%）、営業利益 3 百万円と大幅に改善致しました。

下期の取り組みとしましては、ウィズコロナ・アフターコロナと需要が変化する中、観光需要喚起策「全国旅行支援」を起爆剤と捉え、バスツアー・ジェットツアーの全国展開を再開させ、既存事業のみでの営業黒字化を図ると共に、次年度を見据えた新たな分野での受託事業にチャレンジしてまいります。

③ 宮崎交通㈱ 航空事業

航空事業の取扱旅客数は、新型コロナウイルスの影響を受けたものの、前年比で増加しました。宮崎空港全体で国内線 1,078,095 人（前年比 212.6%）、国際線 0 人となりました。当社受託の取扱旅客数は、全日空、ソラシドエア、オリエンタルエアブリッジ、ピーチ・アビエーション 合計 712,293 人（同 216.8%）となりました。

また、就航便数も前年比で増加しました。全日空、ソラシドエア、オリエンタルエアブリッジ、ピーチ・アビエーション 合計 10,192 便（同 151.7%）となりました。

そのほかに、作業安全、定時運航、接客対応など品質の維持向上などに努めてまいりました。

航空事業では、営業収入 4 億 25 百万円（同 138.4%）、営業利益 94 百万円（同 411.7%）と増収増益となりました。下期の取り組みとしましては、引き続き事業部全体で業務品質の向上に取り組んでまいります。

④ 宮崎交通㈱ こどものくに事業

こどものくにでは、行動規制の緩和やイベント復活等によって県内外からの観光客が増加するなど、青島周辺の賑やかさが戻りました。バラ園では春のバラまつりの開催やこどものくにイベント広場を利用した新規小規模イベントの開催などにより収入増となりました。一方で8月以降は新型コロナウイルス感染拡大の影響及び熱中症の懸念を受けイベントの中止や来園者減少の傾向にありました。宮崎市青島パークゴルフ場では、感染症対策を講じながら、一般団体及び修学旅行の受け入れを行い、来場団体数 35 件 1,777 名（前年差 4 件 353 名増）、修学旅行 1 件 24 名となりました。こどものくに事業全体では、営業収入 17 百万円（前年比 125.8%）、営業損失 13 百万円（前年差 1 百万円の損益改善）となりました。

下期の取り組みとしましては、引き続き新型コロナウイルス感染症拡大防止策を講じながら行えるイベントの誘致に取り組み、「ANAホリデイ・イン リゾート宮崎」や近隣ホテルとの連携を図り、園内ガーデンの維持に努めてまいります。また、宮崎市青島パークゴルフ場では、引き続き一般

団体及び修学旅行生の受入等を行いながら利用者増に取り組んでまいります。

⑤ 宮崎交通㈱ 保険事業

保険事業では、募集先の訪問制限が緩和された事や他代理店との共同募集による個別訪問、サービスショップへの来店など対面での営業活動が活発化したことに加え、独自DMやWEBによる非対面活動の継続もあり、新規契約件数は前年を上回る実績となりました。しかしながら前年度の事業拡大に伴う人件費や固定費等の営業経費を補うまでには至らず、営業損失を計上する結果となりました。

保険事業では、営業収入 69 百万円（前年比 104.5%）、営業損失 6 百万円（前年差 1 百万円の損益改善）となりました。

下期の取り組みとしましては、企業への訪問募集の継続、他代理店との共同募集によるマーケット拡大、コールセンターを活用したDMフォローコールによるアポイント取得や来店誘致を実施し、より多くのお客様との接点創出を図り、新規顧客の獲得や保全サービスに努めてまいります。

⑥ 宮崎交通㈱ 不動産事業

不動産事業では、不動産の有効活用を推進し、5月に串間整備工場跡地、9月に延岡バスセンターに隣接する事務所部分をテナント誘致いたしました。またグループ所有の不動産有効活用にも取り組みテナント誘致等連携を図りました。また、弊社が所有する不動産へのテナント誘致や施設の維持管理を実施いたしました。

一昨年の2020年11月20日に“アミュプラザみやざき”を開業しました。コロナ禍の影響によるイベントの中止や時短営業もあり厳しい状況で推移いたしました。本年に入り少しずつではありますが回復基調に推移しております。本年2022年11月20日には開業2周年をむかえました。周年祭や集客イベントを開催し、まちの賑わい創出に取り組んでまいります。

不動産事業では、営業収入 1 億 89 百万円（同 100.1%）、営業利益 78 百万円（同 94.3%）と増収減益となりました。

下期の取り組みとしましては、所有する不動産の有効活用を促進する他、グループが所有する不動産の有効活用、更には賃貸物件の価値向上や維持管理を継続的にまいります。また、アミュプラザみやざきの集客や売上確保に向けた取り組みを実施し、収益確保に努めてまいります。

⑦ 宮交タクシー㈱

タクシー部門では、県の助成金を活用した『プレミアム付きタクシー回数券』の販売や、自宅療養者への支援物資配達（置き配）、イベント輸送（国際音楽祭、クルーズ船観光タクシー、プロ野球公式戦等）の確実な受注をし、収入の確保に努めた結果、タクシー単体で2021年度比の運行回数が54,923回増（前年比113.7%）、収入が127百万増（同125.4%）で推移しました。

貸切バス部門では、受託運行の隙間を活用する等、効率的な受注に努めた結果、2021年度比の運行回数が▲241回減（同83.3%）になったものの、運行単価UPにより収入は3百万円増（同109.8%）で推移しました。

一方、営業経費は、固定費である賃借料等の減額を図りましたが、長引く燃料価格高騰の影響もあり、46百万増（同106.4%）となりました。

宮交タクシーでは、営業収入 7 億 39 百万円（同 119.7%）、営業損失 34 百万円（前年差 75 百万円の

損益改善) となりました。

今後の取り組みとしましては、新規顧客の囲い込みを継続的に実施するとともに、各種イベントでの営業車両の最大活用および効率の良い配車の実施、ホテル・ゴルフ場・医療機関等へのセールス、受託事業運休日の積極的な受注等で増収を図るとともに、タクシー広告の展開を強化して新たな収入確保にも取り組みます。

また、慢性的に不足する乗務員の採用については、YouTube 等の SNS や折り込みを活用した求人広告、各種学校への定期訪問、業界最大手の検索エンジンへの登録を通じて若年ドライバーの確保も図ってまいります。

⑧ (株)宮崎観光ホテル

宮崎観光ホテルでは、特に新型コロナウイルス第7波の拡大で、バンケット（大型宴会の中止・延期）及び料飲レストランの団体キャンセル等大きな影響を受けました。一方、宿泊部門では、ジモ・ミヤ・タビキャンペーンや、各オリジナルプラン発売等の集客により好調に推移し、全部門において前期を上回ることができました。また、新たなテナントとして、東館1階に「黒酢レストラン楠志田」 「himawari coffee」の2店舗を誘致しました。

経費については、人件費や原価他、あらゆるコストの圧縮や抑制に努めました。

宮崎観光ホテルでは、営業収入7億94百万円（前年比185.2%）、営業損失75百万円（前年差243百万円の損益改善）となりました。

下期の取り組みとしましては、引き続き感染症対策を徹底すると同時に、ウィズコロナのバンケット・婚礼のご提案、地域と連携した独自の宿泊プラン・シーズン毎のレストランフェアの開催・新たなテナントリーシングに取り組んで参ります。

⑨ 青島リゾート(株) (ANA ホリデイ・イン リゾート 宮崎)

青島リゾートでは、3月から始まったジモ・ミヤ・タビキャンペーンを中心に宿泊集客が好調に推移し、新型コロナウイルスによる行動制限のないゴールデンウィークおよびハイシーズンである夏休み期間についても最大限の集客に努めました。また、プロスポーツチームの合宿についても例年通り受け入れることができました。

経費については、原材料費高騰が続く中で水道光熱費等の抑制や客室で使用するアメニティの効率化（脱プラ）を図る等営業消耗品費の抑制にも努めました。

青島リゾートでは、営業収入6億13百万円（前年比187.7%）営業利益11百万円（前年差142百万円増）となりました。

下期の取組みとしましては、全国旅行支援をはじめとして、引き続きOTAと直販売を中心に個人集客に努めながら、メディアによるツアー設定増加と入国緩和に伴うインバウンドの販売強化を図りながら団体集客に努めてまいります。

また、11月から3月まで毎月受入を予定しているプロスポーツチーム（野球・サッカー・ラグビー・バレー等）の合宿については、滞在型リゾート施設の強みを活かし受入体制を強化してまいります。

⑩ 宮交ショップアンドレストラン(株)

宮交ショップアンドレストランでは、3年ぶりとなる行動制限のないゴールデンウィークや夏休みにおいて最大限の集客に努めました。新型コロナウイルスの感染者増加による影響も受けましたが、ジモ・ミヤ・タビキャンペーンによる県民の利用促進策などに積極的に参画し、通常の観光土産から加工食品や袋菓子への商品・販売構成変更や売り場変更など地域内観光客の囲い込みを行いました。

また直営売店ひまわりや卸事業の撤退など事業再構築も進めてまいりましたが、結果として営業収入8億4百万円（前年比148.4%）営業損失42百万円（前年差1億33百万円の損益改善）となりました。

下期の取り組みとしましては、感染拡大防止策と地域経済の活性化を両立させる取り組みと、全国旅行支援の実施による国内旅行需要の取り込みをおこない、地域魅力と旬の情報を継続的に発信するなど、個々の新しい観光スタイルを提案し収益向上を目指し取り組んでまいります。

⑪ 宮交ビルマネジメント(株)

宮交ビルマネジメントでは、4月から指定管理物件の新規獲得、ジモ・ミヤ・タビキャンペーンによるホテルの高稼働及び客室清掃契約料金の増額、また7月から受注しましたビルマネジメント事業収入に加えて、新型コロナウイルス関連業務（消毒作業対応）による臨時収入を確保いたしました。

結果、営業収入6億22百万円（前年比100.1%）営業利益18百万円（前年比82.8%）となりました。

下期の取り組みとしましては、総合ビルメンテナンス契約に向けての営業強化、既存契約先への年末年始の特別清掃の提案、併せて、市内マンションへのポスティングによるハウスクリーニング受注強化に取り組んでまいります。

経費についても引き続き時間外抑制及び外注費用の削減を行い、ローコストオペレーションに努める事で収益確保に努めてまいります。

並行して次年度を見据え、最低賃金上昇に伴う既存管理物件の価格見直しや不採算物件の整理を行ってまいります。

2. 有利子負債の状況

2022年 4月 1日現在残高	223億55百万円
2022年 9月30日現在残高	223億52百万円
差 引	▲3百万円

3. 下半期における主な取り組み事項と見通し

10月より全国を対象とした観光需要喚起策が開始されるなど、人の移動を促す取り組みにより本格的な需要回復が期待される一方で、燃料や原材料の高騰などによる損益面への影響は継続するものと想定されます。

今後、新型コロナウイルス感染拡大による第8波も懸念されますが、引き続き感染防止策などの安全を基軸に、全国旅行支援等の各種経済対策を最大限活用しながらイベント復活や入国規制緩和など変化する外部環境にも対応できる体制を整え、営業黒字の達成に向けて、引き続き事業再構築プランの深化に取り組んで参ります。

4. 通期業績の見通し

2022年度の通期業績の見込みは、以下のとおりです。

(単位：百万円)

【連結グループ業績見込】	2022年度 通期見込み	2021年度 実績	前年比較	前年比 (%)
営業収入	13,007	11,463	1,544	113.5
営業費用	12,735	12,175	560	104.6
営業損益	271	△711	982	-
経常損益	289	△114	403	-
償却前営業損益	1,156	196	960	589.8

※2022年度 通期見込みは、9月までの実績値+見込値です。

※計数については、グループ会社8社ならびに持分法適用会社2社の連結値です。

以 上