

2023年12月6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

## 2023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、2023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. 2023年度 上半期業績の状況

## (1) 【連結】グループ業績

上半期は、社会経済活動の正常化が一層進み、観光需要の回復およびイベントの復活などが見られ、消費を後押ししたほか、入国制限緩和によりインバウンド消費の回復など明るい兆しが見えて参りました。

一方で、燃油・物価の高騰および海外情勢の悪化に加えて台風など自然災害の影響もありました。

当グループは、新たな中期経営計画を策定し、時代の変化に適応すべく、①本業の磨き上げ ②未来に向かう基盤づくり ③人材パフォーマンス最大化 の3つを基本戦略とし、真の筋肉質な経営体制を目指して参りました。

- ① 本業の磨き上げでは、バス事業において、需要の高まる期間に高速バスの季節運行および臨時便の積極的な運行に加えて、貸切団体の積極的な受注など収益確保に努めました。また、旅行事業、宮崎観光ホテル、青島リゾートでは、観光需要喚起策を活用し、利用者増および収益拡大を図りました。
- ② 未来に向かう基盤づくりでは、バス事業において、運転士の遠隔点呼などデジタル化による業務改善および拡大を実施して参りました。また、こどものくにでは収支改善に向け、駐車場にコンビニエンスストア、園内に「AOSHIMA PICNIC CLUB」をオープンしました。（7月）
- ③ 人材パフォーマンス最大化では、eラーニングの運用を開始することにより、グループ全体にて人材育成と教育環境の均一化に取り組みました。

これらの取り組みに加えて、経費面において、諸経費の抑制などコストコントロールに努めました。

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 69 億 57 百万円（前年比 109.0%）、営業利益 3 億 95 百万円（同 2154.8%）、親会社株主に帰属する中間純利益 6 億 51 百万円（同 616.1%）となり、前年同時期と比較して増収増益、前年に続き営業黒字となりました。

(単位：百万円)

【連結グループ業績】	2023年度 上半期	2022年度 上半期	前年比較	前年比 (%)
営業収入	6,957	6,382	575	109.0
営業費用	6,562	6,364	197	103.1
営業損益	395	18	377	2154.7
経常損益	380	185	195	205.4
親会社株主に帰属する中間純損益	651	105	545	616.1
償却前営業損益	811	452	359	179.5

※連結子会社(6社)・・・宮交交通(株)、宮交タクシー(株)、(株)宮崎観光ホテル、青島リゾート(株)、宮交ビルマネジメント(株)、宮交都市クワイエット(株)

※持分法適用会社(2社)・・・宮崎空港ビル(株)、宮崎パブリックゴルフ(株)

※記載金額は、百万円未満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 ( <u>株</u> )	バス事業	2,312	262	112.8	107	221	-
	旅行事業	248	△6	97.3	31	△26	55.0
	店舗開発事業	725	△78	90.2	26	68	-
	航空事業	464	39	109.4	112	17	118.5
	こどものくに事業	10	△7	59.0	△7	6	-
	保険事業	68	△1	97.9	△5	1	-
	不動産事業	195	5	103.0	82	4	106.2
	本社	30	△2	93.7	0	0	-
	宮崎交通合計	4,056	211	105.5	348	295	656.1
宮交タクシー(株)		827	87	111.9	10	44	-
(株)宮崎観光ホテル		928	133	116.8	△26	48	-
青島リゾート(株)		697	84	113.7	△8	△20	-
宮交ビルマネジメント(株)		644	21	103.4	30	12	167.4
宮交ホールディングス(株)		239	9	104.3	1	0	100.0
連結消去等		△435	27	-	40	△2	-
連結売上高合計		6,957	575	109.0	395	377	2154.8

※記載金額は、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 3,850 千人（前年比 108.8%）、営業収入 17 億 62 百万円（104.9%）、営業利益 12 百万円（前年差 1 億 4 百万円増）となりました。乗車人員は、コロナ感染症 5 類移行による移動制限緩和の効果はあったものとみていますが、7 月初旬のあたりからは対 2019 年比で 70%台後半に下降し、9 月末時点では、77.2%で推移するなど、今後も社会活動の活性化、イベントの復活などによる感染症拡大は一定程度輸送人員に影響するものとみて、下期以降の回復を見込み、運賃改定や高齢者向け企画定期券等、収入確保のため積極的な利用促進策を進めました。

高速バスでは、乗車人員 83 千人（同 150.1%）、営業収入 3 億 66 百万円（同 148.9%）、営業利益 50 百万円（前年差 75 百万円増）となりました。乗車人員は、回復基調で推移し、2019 年比でも 71.3%まで回復しました。また、繁忙期において、ゴールデンウィークは対前年ピーク時比較 139.0%、2019 年比 65.5%でしたが、お盆では対前年比 141.1%、対 2019 年比では 80.4%まで改善しており、コロナ感染症 5 類移行後の移動需要活性化があらわれた実績となりました。運行便数については、共同運行会社と協議の上、可能な限り平常の便数へ復便し、安定的な輸送力を前面に出した対応を行いました。また、今年度よりトライアル運行している宮崎-高千穂線は、利用の見込める土日祝において採算ラインを上回る状況で推移しました。

貸切バスでは、営業収入 1 億 49 百万円（同 142.9%）、営業利益 44 百万円（同 525.6%）となりました。受注状況は、移動制限の緩和に合わせて回復基調で推移しており、一般団体で前年比 194.1%、企画旅行で同 298.7%、MICE で同 235.4%、クルーズ船同 437.2%と好調に推移しました。一方、教育旅行については、県内から県外への回帰による空港送迎などの近距離輸送への変化や、通常の秋口へ催行時期が戻っていることもあり、受注額は前年比 68.9%で推移しました。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 34 百万円（同 170.8%）営業利益 1 百万円（前年差 6 百万円増）となりました。ラッピングバス台数は、2023 年 1 月より新規媒体として施工台数に制限のない「後部ラッピングバス」の掲出もあり、289 台、対前年比+115 台、後部ラッピングを除いても+66 台となりました。

今後は、代理店セールスに加えて直セールスの強化、自社施工率を高めて経費削減にも努めながら、さらなる増収を図ります。

バス事業では、営業収入 23 億 12 百万円（同 112.8%）、営業利益 1 億 7 百万円（前年差 2 億 21 百万円増）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、貸切運賃の改定による単価アップを追い風として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。恒常的な課題となっている運転士・整備士不足については、対応策としてハローワークにて募集・告知・説明会に加えて、乗務体験会、専用アプリを活用した社員紹介など様々な広告媒体での露出等の取り組みを継続して行ってまいります。

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利用促進を中心とした協議を進めてまいります。

## ② 宮崎交通(株) 旅行事業

旅行事業では、コロナ感染症 5 類移行後の急激な需要回復の中、全国旅行支援を活用した国内バスツアー・ジェットツアーを中心に収入確保に努めました。また、コロナ禍において自粛傾向にありました幹旋団体旅行もかつての賑わいを取り戻しつつあり、国内収入増に大きく貢献しております。海外旅行についても 3 年 2 か月ぶりに台湾 4 日間(臨時便)を実施し、定期便再開に向けての役割を果たすとともに、近隣国への国際交流の活性化に一役買いました。

更には、コロナ禍より継続して取り組んできました、社員のマルチスキル化を深化させ、マーケットに即したローコストオペレーションを実践し、変化を続ける顧客ニーズにも対応できる体制づくりに取り組みました。

旅行事業では、営業収入 2 億 48 百万円(前年比 97.3%)、営業利益 31 百万円(同 55%)と減収減益となりましたが、既存事業(旅行収入)のみでは、営業収入 1 億 22 百万円増(同 196.8%)、営業利益 28 百万円増と大幅に回復致しました。

下期の取り組みとしましては、「コロナ禍から平時への回復期」が更に続くことと捉え、オーバーツーリズム状態を鑑みたオペレーションの実施、来る観光需要最大化に向けての準備をするとともに、遅れ気味の観光 DX を推し進め、旅行者の利便性や満足度向上を図りながら、更なる増収に繋げてまいります。

## ③ 宮崎交通(株) 店舗開発事業

今年度 4 月より宮交ショップアンドレストラン(株)から宮崎交通(株)に合併し、店舗開発事業として店舗運営を継続しております。

新たな取り組みとして、毎年春の生駒高原ポピーまつりにおいて、今年初めて、全国的に人気のネモフィラの植栽(約 40 万本)を行いました。来場者は過去最多の約 35 千人を集客でき、大きな成果を収めることができました。

また、コロナ 5 類移行後、観光需要の回復に伴い、基幹店舗である青島屋は、企画募集旅行や修学旅行、社員旅行等の大型団体の昼食予約の受け入れも増加し、営業収入では 2019 年比においても 107.5%と好調に推移いたしました。

店舗開発事業では、営業収入 7 億 25 百万円(存続店舗 前年比 125.2%) 営業利益 26 百万円(存続店舗 前年差 57 百万円増)となりました。

下期については、全店黒字化を目標に本業の磨き上げやインバウンドの受け入れ態勢の強化を行います。また、徹底した在庫管理や従業員のマルチ化を図り効率的な運営を行い収益向上に取り組んでまいります。

## ④ 宮崎交通(株) 航空事業

航空事業の取扱旅客数は、コロナ禍の影響を受けたものの、前年比で増加しました。また、国際線では、1 月よりチャーター便就航、9 月 27 日より、アジアナ航空が定期便を就航いたしました。上半期において、宮崎空港全体で国内線 1,417 千人(前年比 131.5%)、国際線 3 千人となりました。当社受託の取扱旅客数は、国内線、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 908 千人(同 127.6%)、国際線、アジアナ航空 1 千名となりました。その他に作業安全、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 64 百万円(同 109.4%)、営業利益 1 億 12 百万円(同 118.5%)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。

### ⑤ 宮崎交通(株) こどものくに事業

こどものくにでは、今年度より「自然環境と共存型の複合施設へ」をビジョンとして再構築に取り組んでおり、不動産を活用した安定的な収入源を確保すべくリーシングを実施しております。7月には土地賃貸によりローソン宮崎青島入口店をオープンさせ安定的な賃貸収入を確保するとともに地域の皆様にも歓迎して頂くことが出来ました。

また、(株)Libertyship様との運営協力パートナーシップ契約を締結し、「AOSHIMA PICNIC CLUB」を立ち上げ、土地建物を有効活用したこどものくにのビルドアッププロジェクトを進めております。イベントでは新規イベント1件、4年ぶりに「みやざき青島国際ビールまつり」の開催が出来ました。経費においては園内管理費の見直し、指定管理から撤退し前年比▲6百万円の削減となりました。

こどものくに事業では、営業収入10百万円（前年比59.0%）、営業損失7百万円（前年差6百万円の損益改善）となりました。

下期の取り組みとしましては、引き続き、遊休エリアの活用・リーシングを進めるとともに、各テナント様との集客及び運営協力による収益向上に努めてまいります。

### ⑥ 宮崎交通(株) 保険事業

保険事業では、企業や個人宅へ訪問する営業活動に加えて、サービスショップのDMフォローコール活動も継続しておりますが、新規のお客様との面談機会を増やすことが出来ず新規契約件数は前年を下回る実績となりました。

その結果、2021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こととなりました。

保険事業では、営業収入68百万円（前年比97.9%）、営業損失5百万円（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、既存の訪問募集企業に加え、新規訪問企業の開拓や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。

### ⑦ 宮崎交通(株) 不動産事業

不動産事業では、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、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、不動産売買の仲介にも取り組みました。

不動産事業では、営業収入1億95百万円（前年比103.1%）、営業利益82百万円（同106.2%）と増収増益となりました。

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においては、開業から3周年を迎えました。引き続き運営会社と協力しリーシングや集客等、売上確保に向けた取り組みを実施し、中心市街地の活性化に寄与できるよう努めます。

## ⑧ 宮交タクシー(株)

タクシー部門では、イベント輸送（選挙、G7 農相会合、国際音楽祭、クルーズ船観光タクシー、プロ野球公式戦、音楽イベント等）の確実な受注や、7 月下旬に乗務員不足の解消や労働条件改善を目的に実施した運賃改定の結果、タクシー単体で、運行回数が前年差 13,955 回増（前年比 103.0%）、収入が前年差 61 百万増（同 109.8%）で推移しました。

貸切バス部門では、同じくイベント輸送（世界水泳福岡大会、日本サーフィン選手権、ハイドビング世界大会）や、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、運行回数が前年差 54 回増（同 104.4%）、収入が前年差 21 百万円増（同 153.2%）で推移しました。

一方、営業経費は、長引く燃料価格高騰の影響や、運賃改定、インボイス対応に伴うメーター改造費等もあり、前年差 43 百万増(同 105.6%)となりました。

宮交タクシーでは、営業収入 8 億 27 百万円（同 111.9%）、営業利益 10 百万円（前年差 44 百万円増）と増収増益となりました。

下期の取り組みとしましては、収入面では、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り収入確保に取り組めます。

経費面では、様々な原価高騰に対応すべく削減可能なものと、労働環境改善や安心・安全に資するものとの見極めを行い収支の安定を図ります。

また、慢性的に不足する乗務員の採用については、ハローワークのみならず、各種学校への訪問、WEB 等様々なチャネルへのアプローチによる更なる採用強化に取り組んで参ります。

## ⑨ (株)宮崎観光ホテル

宮崎観光ホテルでは、コロナ感染症 5 類移行後、観光需要が回復傾向にあるなか、全国旅行支援等の観光需要喚起策を利用した宿泊の集客、また、営業本部内に MICE 推進局を設置し営業力の強化を図り、宿泊部門では、団体宿泊の再開、インバウンドの回復により人員・稼働率共に上昇し、宿泊人員 46 千名（前年比 112.3%）宿泊収入 3 億 65 百万円（同 108.5%）となりました。

料飲部門では、一木一草および山吹が順調に回復し、料飲収入 2 億 22 百万円（同 120.1%）、宴会部門では、会議及び大型宴会の再開により、宴会・会議収入 2 億 25 百万円（同 171.9%）となりました。

その他、付帯事業拡大施策として、貸事務所 1 件、テナント 2 件を誘致いたしました。

一方経費については、原材料費、水道光熱費の高騰が続く中、原価管理とあらゆる経費抑制に努めました。

宮崎観光ホテルでは、営業収入 9 億 28 百万円（同 116.8%）営業損失 26 百万円（前年差 48 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、引き続きコア事業である宿泊部門の個人・団体販売強化を徹底し、レストラン、ショップ、テナントと連携した全館収入増に努め、宴会・会議部門では、ホールの利用効率化、及び MICE の誘致、スポーツキャンプ受入れに取り組んで参ります。

## ⑩ 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、募集团体（国内メディア）やインバウンド設定の強化を図りながら、個人集客に努めた結果、O T A（Online Travel Agent）を中心に全国旅行支援等の観光需要喚起策が好調に推移し、大きく伸ばすことができました。また、プロスポーツチームの合宿を例年通り受け入れながら、過去の受注実績のある団体の掘り起こしを行い受注回復を図りました。ローコストオペレーションの中、宿泊集客増加に合わせてメインダイニング「ラグーンテラス」の夕食と朝食の利用人数が増加しました。

経費については宿泊集客増加に伴う人件費のコストコントロールに努めましたが集客に伴う支払手数料や販売促進費が大幅に増加する結果になりました。

青島リゾートでは、営業収入 6 億 97 百万円（前年比 113.7%）営業損失 8 百万円（前年差 20 百万円減）となりました。

下期の取組みとしましては、引き続きO T A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）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。

さらに販売費および人件費等の費用コントロール（削減）を喫緊の課題とし、損益改善に向けて全社一丸全力で努めてまいります。

## ⑪ 宮交ビルマネジメント(株)

宮交ビルマネジメントでは、公共入札による清掃および警備の管理物件増加に加えて、各種イベントの通常開催に伴う会場設営の増加などにより収入を確保しました。経費については、社内応援体制による外注加工費の削減および熱源機更新による適正運転にて熱源原価の抑止に努めました。

宮交ビルマネジメントでは、営業収入 6 億 44 百万円（前年比 103.4%）営業利益 30 百万円（同 167.4%）となりました。

下期の取組みとしましては、既存契約先に対する年末年始の特別清掃の提案に加えて、マンションなど一般家庭向けハウスクリーニングの営業強化に取り組みます。また、総合ビルメンテナンス契約に向けて、B M（ビルマネジメント）や常駐清掃管理など通年で安定した収入を確保するべく、病院、商業施設、新築や移転物件を中心に営業を強化してまいります。経費面についても、引き続き時間外労働の抑制および外注加工費の削減を行いローコストオペレーションを継続し、収益確保に努めてまいります。同時に次年度を見据え、最低賃金上昇に伴う既存管理物件の契約料金の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

2023年4月 1日現在残高	20,998百万円
2023年9月30日現在残高	20,395百万円
差 引	▲602百万円

### 3. 下半期における主な取り組み事項と見通し

下半期も、社会経済活動の回復が引き続き期待される一方で、燃料や原材料の高騰などによる経費面への影響は継続するものと想定されます。

今後、県内にてスポーツをはじめ大きなイベントが予定されており、グループ全体として収益を積み上げる期間になります。加えて、移動の活性化やインバウンド消費など取りこぼしのないよう引き続き『変革』『挑戦』『人財』の基本戦略の基礎となる安全を基軸に、変化する外部環境にも対応できる体制を整え収益確保に向け全役職員一丸となって取り組んで参ります。

### 4. 通期業績の見通し

2023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】	2023年度 通期見込み	2022年度 実績	前年比較	前年比 (%)
営業収入	14,349	13,548	800	105.9
営業費用	13,464	12,992	471	103.6
営業損益	885	556	329	159.2
経常損益	753	725	28	104.0
償却前営業損益	1,717	1,436	280	119.5

※2023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7社ならびに持分法適用会社2社の連結値です。

以上