

2023年6月8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 業績に関するお知らせ

当期におけるわが国の経済は、新型コロナウイルスの感染動向に左右されつつも、社会経済活動の正常化に向けた動きが浸透し、緩やかな回復傾向となりましたが、個人消費については、エネルギーや食糧などの原材料費高騰による物価上昇や円安に加え、社会保険料の負担が膨らむなど可処分所得への影響もあり伸び悩みました。

こうした経済環境の下、宮交グループは、「経営の基盤は安全である」との認識を最優先に、これまで取り組んできた事業再構築プランを深化させ、より筋肉質な経営体制の確立に向け、2022年度の営業黒字化を目指して、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未来に向かう基盤づくりの3つを柱とした基本戦略に取り組んでまいりました。

そうした中、主な取り組みとして、宮崎交通では、九州のバス会社では初となる路線バスの運転士を対象とした遠隔点呼を一部営業所に導入し、運行管理の効率化を進め、人財の有効活用に努めました。また、各種スポーツ団体の春季キャンプやイベントなどにおいては、バス事業一丸となって臨時バスや貸切バスの運行に取り組みました。旅行事業では、観光需要喚起策である全国旅行支援を活用した募集型ツアーの企画を充実させ営業力の強化に努めたほか、行政からの受託事業に引き続き積極的に取り組みました。宮交タクシーでは、イベント輸送や新型コロナウイルス感染症による自宅療養者への支援物資配達などにより収入の確保に努めたことに加え、前期に続きコミュニティバスやスクールバスの契約獲得に取り組みました。宮崎観光ホテルでは、観光需要回復キャンペーンを利用した団体ツアー客の増加により、宿泊やレストランの収益を拡大することができました。青島リゾートでは、好調に推移した個人旅行の宿泊に加え、各種スポーツ団体の獲得に努めました。宮交ショップアンドレストランでは、地域の特産品を豊富に取り揃え、自社商品を中心に販売を強化する一方、実質赤字であった卸事業の撤退により収支改善に努めました。宮交ビルマネジメントでは、前期に続き新型コロナワクチン接種会場の設営や消毒作業等の受注に加え、指定管理物件の新規獲得やイベント会場設営に積極的に取り組みました。

そのほかの取り組みとして、宮交グループ全体では、各社で重複する人事・経理業務を集約したシェアードサービスを推進し、電子請求書やAIチャットボットなどのデジタルツールを活用することでコスト削減と業務効率化に取り組み、引き続き生産性向上に努めてまいりました。

以上の結果、当期の連結売上高は135億48百万円（前期比118.2%）、連結営業利益は5億56百万円、法人税等を差し引いた親会社株主に帰属する当期純利益は6億51百万円となり、増収増益で3年ぶりの営業損益・経常損益・当期純損益のいずれも黒字化を達成し、前期に比べて業績を大幅に改善することができました。

1. 営業成績の状況
(1) グループ業績 (連結ベース)

(単位：百万円)

【連結グループ業績】	当期実績	前期実績	前期比較	前期比 (%)
営業収入	13,548	11,463	2,085	118.2
営業損益	556	▲711	1,267	—
経常損益	725	▲114	839	—
親会社株主に帰属 する当期純損益	651	▲194	846	—
償却前営業損益	1,436	196	1,239	730.0

注1) 数値については、連結ベースでございます。

注2) 連結子会社は次の7社でございます。

 宮崎交通(株)、宮交タクシー(株)、(株)宮崎観光ホテル、青島リゾート(株)、
 宮交ショップアンドレストラン(株)、宮交ビルマネジメント(株)、
 宮交都市クリエイト(株)

注3) 持分法を適用した関連会社は、次の2社でございます。

宮崎空港ビル(株)、宮崎パブリックゴルフ(株)

注4) 上記数値は、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		当期 売上高	前期 売上高	前期比較	前期比
宮崎交通(株)	バス事業	4,348	3,927	421	110.7
	旅行事業	566	638	▲71	88.8
	航空事業	874	667	206	130.9
	保険事業	145	139	5	104.2
	こどものくに事業	36	32	4	112.9
	不動産事業	379	379	0	100.0
	本社	66	65	1	101.7
小計	6,418	5,851	567	109.7	
宮交タクシー(株)		1,602	1,341	260	119.4
(株)宮崎観光ホテル		1,892	1,240	652	152.6
青島リゾート(株)		1,273	879	394	144.8
宮交ショップアンドレストラン(株)		1,549	1,374	175	112.8
宮交ビルマネジメント(株)		1,301	1,271	30	102.4
宮交ホールディングス(株)		469	592	▲123	79.2
連結消去		▲959	▲1,085	125	—
連結売上高合計		13,548	11,463	2,085	118.2

※注) 上記数値は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

2. 事業部門別の概況

① 宮崎交通㈱ バス事業

一般路線バスでは、人材が不足する中で、厳格な安全管理を維持しながら運行管理体制の効率化を図るため、5つの運行拠点において遠隔点呼を導入しました。また、コロナ禍以前からの課題であった、「地域間幹線系統」の在り方については、県市町村との協議・検討に取り組むなど前向きに進捗させてきました。そうした中、業績については、商業施設とのタイアップによる復便やスポーツキャンプを中心とした臨時バス運行など増収に努めました。また、モバイルチケットの利用促進施策やMaaS アプリ「my route (マイルート)」を活用したデジタル乗車券販売を実施するなど、既存路線網を活用したサービスを拡充し需要喚起にも取り組みました。

しかし、年間を通して未だコロナ禍の影響は大きく、乗車人員は7,131千人（前期比104.5%）と、コロナ禍以前の7～8割で推移し、営業収入34億5百万円（同103.7%）、営業損失47百万円となりました。

高速バスでは、ゴールデンウィークや年末年始の多客期において増便による収益確保に努めました。一方、利用が落ち込む閑散期においては、県の補助金を活用した運賃割引施策や宮崎－福岡線のダイナミックプライシング（変動運賃）設定により、需要喚起や収益の最大化に努めました。しかし、輸送人員については、上期でコロナ禍以前の5割、下期は6～7割で推移するなど依然として厳しい状況が続きました。通年では採算ラインを超える利用回復に至らず、年間で129千人（同153.2%）、営業収入5億59百万円（同176.0%）、営業損失15百万円となりました。

貸切バスでは、上期は新型コロナウイルス感染症第7波の影響による受注キャンセルがありましたが、教育旅行を中心とした受注に努め、下期は需要回復に転じた一般団体、企画旅行、およびスポーツキャンプを確実に受注し、上期の2倍の収入を得ることができました。また、鉄道災害代替バスの運行や鳥インフルエンザの業務に従事されたスタッフの輸送など、他社と連携して地域に貢献する運行にも積極的に取り組みました。運行回数は4,029回（同118.5%）、営業収入3億22百万円（同129.7%）、営業利益1億1百万円となりました。

広告宣伝では、各企業の広告宣伝費削減の影響やセールスが伸び悩み、主力商品のラッピングバスが新規25台（前期比11台減）、ラッピングの自社施工についても10台（前期比8台減）の受注にとどまりました。

その結果、営業収入61百万円（同79.7%）、営業損失になりました。

尚、バス事業では、バス車内の換気、消毒、全社員の健康管理を徹底し、お客様へのマスク着用の協力依頼を中心とした「宮交バスケアスタンダード」に継続して取り組み、コロナ禍においても安心してバスをご利用いただける環境づくりを行いました。

バス事業全体では、売上高43億48百万円（同110.7%）、営業利益38百万円と、増収増益になりました。

② 宮崎交通㈱ 旅行事業

旅行事業では、当期においても旅行需要の回復が大きく見込めない中、マーケットに即したローコストオペレーションの実施や社員のマルチスキル化を推進し、生産性向上に努めました。併せて、国の観光需要喚起策を活用した商品造成や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、主催旅行の訴求力・集客力の強化に取り組みました。

また、コロナ禍において需要が激減した斡旋団体については、新たな戦略の下、顧客獲得に取り組み、個人旅行については、需要喚起に向け商品化した「ジモ・ミヤ・タビキャンペーンプラン」が大きく売上を伸ばしました。その結果、主力商品のジェットツアー・バスツアーの

宮交グループ

減収がある中でも、売上高3億44百万円（同118.5%）、営業利益22百万円となりました。

一方で、前期より受注を継続してきた行政からの受託事業については、感染状況に左右されやすい旅行事業の収入を補完するための新たなビジネスモデル構築の足掛かりとして着実に実績を重ねてまいりました。

旅行事業全体では、売上高5億66百万円（同88.8%）、営業利益1億19百万円（同67.9%）と、減収減益になりました。

③ 宮崎交通㈱ 航空事業

航空事業では、航空各社の生産量回復に伴い、運航便数および旅客数ともに前期実績を上回りました。運航便数（片道）については、ANA9,642便（同165.2%）、その他3社（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10,793便（同115.1%）、総合計20,435便（同134.3%）となりました。旅客数は、年間でANA762千人（同221.1%）、その他3社合計901千人（同165.1%）、総合計1,663千人（同186.8%）となりました。

また、人件費および諸経費の削減や、作業安全・接客・定時運航など品質向上にも継続的に努めてまいりました。

航空事業では、売上高8億74百万円（同130.9%）、営業利益2億15百万円（同252.0%）と、増収増益になりました。

④ 宮崎交通㈱ 保険事業

保険事業では、コロナ禍が続く中において、WEBを介した申し込みの利用促進を図り、お客様の利便性向上や訪問型と来店型の両面の営業活動に加え、ダイレクトメールや電話によるお客様との接点の強化に努め、新規契約件数が前期比109.2%となりました。

しかしながら、2021年度に新設した部署の固定費増加分を補うに至らず、営業損失が生じる結果となりました。

保険事業では、売上高1億45百万円（同104.2%）、営業損失4百万円になりました。

⑤ 宮崎交通㈱ こどものくに事業

こどものくに事業では、当期についても、新型コロナウイルス感染症防止策を講じながらお客様の安全確保を最優先に事業運営に取り組みました。

複数のイベント等の中止がありましたが、「REP MIYAZAKI」ダンスお披露目イベントをはじめ、国内初となる「ドロップフェス」など新規4件を含む7件のイベントを受注し、無事開催することができました。また、こどものくにガーデンでは「春のバラまつり」を開催し、県内外の多くのお客様にご来園いただきました。

加えて、園内併設の「宮崎市青島パークゴルフ場」については、3年ぶりに「九州地区パークゴルフカーニバル大会」が開催され、県外からの参加者を含め251名の参加がありました。感染症水際対策緩和に伴い海外からの申し込みもあり、12月には韓国からの団体利用を再開し、5件196名の利用がありました。依然としてコロナ禍の影響により開催を自粛した大会もありましたが、来場者数は前期から5千人増え、25千人（同122.4%）となりました。

尚、宮崎市から受託していた青島パークゴルフ場の指定管理事業は2023年3月で終了いたしました。

こどものくに事業では、売上高36百万円（同112.9%）、営業損失31百万円になりました。

宮交グループ

⑥ 宮交交通(株) 不動産事業

不動産事業では、諸経費削減等によるローコストオペレーションに取り組むとともに、所有する不動産の維持管理や環境整備により、テナント契約の継続に努めました。

また、2020年11月にオープンした「アミュプラザみやざき」が2周年を迎え、コロナ禍においても引き続き多くのお客様にご利用いただくためのイベント誘致に取り組み、宮崎駅周辺や中心市街地の活性化につなげました。

加えて、延岡駅前所有する物件（旧旅行部店舗）や串間市に所有する物件（旧バス整備工場）、そして、南宮崎駅前ビルにおいても短期契約を含む6店舗のテナント誘致を行い、収益拡大に努めました。

さらには、グループ所有の資産活用にも取り組み、宮交ショップアンドレストラン本社跡、宮崎観光ホテル、ANAホリデイ・イン リゾート 宮崎にテナント誘致の支援を行いました。

不動産事業では、売上高3億79百万円（同100.0%）、営業利益1億52百万円（同91.5%）と、増収減益になりました。

⑦ 宮交タクシー(株)

タクシー事業では、長引くコロナ禍の中、自宅療養者への支援物資配達（置き配）の継続や県の助成金を活用した「プレミアム付きタクシー回数券」の販売に加え、音楽祭やクルーズ船、各種スポーツ等に関わるイベント輸送の受注に取り組み、収入の確保に努めました。また経費については、車両更新のタイミングや待機場の見直し等によるコスト削減に努めました。

貸切バス事業では、前期同様にコミュニティバスや支援学校スクールバスの契約を維持し、また台風14号により被災したJR日南線の鉄道代替バスの運行にも取り組み、収入の確保に努めました。

こうした営業活動の結果、新型コロナウイルス感染症の影響はありましたが、タクシー事業の輸送回数は926,298回（同113.5%）、運送収入は13億11百万円（同122.6%）と、ともに前期を上回りました。一方で、貸切バス事業については、輸送回数は3,046回（同87.8%）で前期を下回りましたが、運送収入は1億32百万円（同137.1%）と前期を上回りました。

宮交タクシーでは、売上高16億2百万円（同119.4%）、営業利益5百万円と、増収増益になりました。

⑧ 株宮崎観光ホテル

当期についても、宿泊・バンケット・レストラン部門において、新型コロナウイルス感染症の影響を受けたものの、観光需要回復キャンペーンや、秋季・春季スポーツキャンプ受入れ等により前期を上回る業績となりました。特に第4四半期では、これまで停滞していた全国からの団体ツアーの復活再開・バンケット復調等に伴い、全部門において需要回復傾向が見られました。また、レストラン部門では、8月に黒酢レストラン「壺中天地 桝志田（こちゅうのてんちかくいだ）」をテナント誘致し、収益の確保に努めました。

一方、原材料の高騰や水道光熱費等の上昇に対し、省エネ活動やローコストオペレーションによる経費圧縮をはじめ、行政機関の各種支援活用等、あらゆる損益改善に取り組み、4年振りに営業利益を確保いたしました。

宮崎観光ホテルでは、売上高18億92百万円（同152.6%）、営業利益43百万円と、増収増益になりました。

宮交グループ

⑨ 青島リゾート㈱ (ANA ホリデイ・イン リゾート 宮崎)

当期の収入については、観光需要回復キャンペーン等により個人旅行者が好調に推移し、宿泊部門を中心に大きく回復することができました。

バンケットについても、下期を中心に複数のプロスポーツチームのキャンプ受け入れに伴い、回復となりました。特に、2月に行われたWBC日本代表キャンプに伴う宿泊需要の増加においては、積極的に取り込み収入の確保に努めました。温泉・アクティビティ部門については、日帰り温泉入場者数の増加や県内外の修学旅行団体の受け入れが41校2,967名と好調に推移しました。

また経費については、社内部門の横断的な応援体制や宮交グループ各社からの応援体制を築き、繁閑に応じたコストコントロールを行い、収支改善に努めました。

青島リゾートでは、売上高12億73百万円(同144.8%)、営業利益18百万円と、増収増益になりました。

⑩ 宮交ショッピングアンドレストラン㈱

当期も一部店舗におきましては、新型コロナウイルス感染症による来店客の減少に対応するため、引き続き営業時間の短縮を行い、コスト削減に努めました。

そうした中、各店舗においては、県内や近県から自家用車で移動する日帰り旅行などの「マイクロツーリズム(短距離旅行)」をターゲットに定め、宮崎県の企業が生産する特産品の豊富な品揃えを実現し、地域の情報発信と魅力の創出につなげました。また、収支やマーケットの状況に合わせた営業体制の見直しに取り組み、自社商品を中心とした販売強化や在庫調整の厳格化によるコスト管理の徹底に努めました。さらに宮交シティ内のひまわり売店を2022年8月に閉店し、9月には卸事業から撤退することで、長期間収支に影響を生じていた事業を整理し、改善に取り組みました。

宮交ショッピングアンドレストランでは、売上高15億49百万円(同112.8%)、営業利益12百万円と、増収増益になりました。

※宮交ショッピングアンドレストラン㈱は、2023年4月に宮崎交通㈱と合併し、店舗開発事業として運営いたします。

⑪ 宮交ビルマネジメント㈱

当期の収入については、前期同様新型コロナウイルス感染症の影響を被った事業があったものの、スポーツイベント会場設営をはじめ、新規入札物件の増加、指定管理の獲得、ビル管理業務の受注により増収となりました。

経費については、最低賃金の上昇により人件費が増加しましたが、外部委託費などのコストコントロールに努めました。

宮交ビルマネジメントでは、売上高13億1百万円(同102.4%)、営業利益41百万円(同130.9%)と、増収増益になりました。

3. 連結有利子負債の状況

2022年3月31日残高	22,355百万円
2023年3月31日残高	20,998百万円
差 引	▲1,356百万円

4. 2023年度の取り組みと計画について

今後の市場環境としては、依然として先行きが不透明な中、不安定な国際情勢や燃油価格をはじめとする原材料費の高騰などの懸念材料があるものの、新型コロナウイルス感染症の感染症法上の分類が2類から5類へ引き下げられたことにより、行動制限のない社会生活に移行していくことで経済活動が活発になることが期待されます。

このような環境の下、宮交グループは本業の磨き上げによるブランド力の向上と新たな事業への挑戦を着実に進めていくために「2023年度～2025年度3ヶ年経営計画」を策定しました。

コロナ禍において、生き残りを懸けて取り組んできた事業構造改革に加え、さらに踏み込んで宮交グループの各事業に磨きをかけるとともに、従来の延長線上の戦略や施策ではない、時代の変化に適応した新しい事業へ挑戦し成長させていくことで、真の筋肉質な経営体質へと変革させていくことを目指しています。

基本戦略は、①「本業の磨き上げ」②「未来に向かう基盤づくり」③「人財パフォーマンス最大化」とし、役職員一人ひとりが宮交グループの提供する商品やサービスの価値向上に徹底的に取り組めます。また外部との競争に果敢に挑戦し、より収益を拡大させることを意識した行動に加え、未来に向かう基盤づくりとして、データの活用ルールや環境を整備し、新規事業の創出やイノベーションを進めていきます。さらには「変革」と「挑戦」を推進する原動力は「人」であることを踏まえ、人財の確保と定着に向け、育成とスキルアップを通じた意識改革に取り組めます。こうした取り組みを実践することで、宮交グループ創立100周年を迎える2026年度には、役職員一人ひとりがこれまで以上にグループで働くことの誇りを高め、より一層地域へ貢献できる企業グループとして、過去最高の利益水準を目指してまいります。

2023年度は、4月に開催されたG7宮崎農業大臣会合をはじめとした大型MICEの受け入れを、バス、タクシー、ホテルなどグループ一丸となって取り組むとともに、需要拡大が見込まれる中、積極的に収益の拡大につなげていきます。また、宮交ショップアンドレストランは、宮崎交通と合併し店舗開発事業として新たな体制の下、事業価値を高めてまいります。

宮交グループは、生活に密着した社会インフラである使命感を持って、引き続き安全を最優先にお客様、地域の皆様から信頼され安心してご愛顧いただける企業グループであり続けられるよう、グループブランド推進部門を設置しブランド力の強化に取り組んでまいります。

① 宮崎交通(株) バス事業

バス事業全体で、新型コロナウイルス感染症拡大への対応と経済活動の両立がより一層進む中で、需要は回復基調で推移していくものと見込んでおり、安全を最優先としたサービス品質の向上に積極的に取り組んでまいります。そのためには、事業運営の最大の課題である運転士、整備士をはじめとする人材不足の早期解消が不可欠であり、あらゆるチャネルを活用し採用活動の強化と人財の定着に注力してまいります。

一般路線バスでは、積極的な営業施策や既存路線網のダイヤ見直しに加え、サービス品質向上による需要喚起を目指してまいります。また、「地域間幹線系統」の在り方に関する検討については、行政各所との協議を継続し、最適な環境整備に取り組んでまいります。加えて、次

宮交グループ

世代交通への準備にも着手し、新たな収益の基盤づくりを進めてまいります。

高速バスでは、引き続き市場環境を注視しながら主要路線を中心に運行を継続し、需要喚起に努めてまいります。季節運行路線については、デイリー運行化を目指しつつ、収入拡大に向けダイナミックプライシング（変動運賃）の設定を継続してまいります。こうした取り組みを通じて、バス事業における収益の柱としていけるよう努めてまいります。

貸切バスでは、国内外の回復需要を着実に獲得していくために、県内外へのさらなる営業強化や貸切乗務員の育成にも取り組んでまいります。

広告宣伝では、ターゲットを絞り、顧客への直接セールスを強化し、主力のラッピングバスの新規獲得を増やすとともに新規媒体も検討し、増収に努めてまいります。

② 宮崎交通㈱ 旅行事業

旅行事業では、コロナ禍から変化していく環境の中でも引き続き、需要状況に即したローコストオペレーション体制をさらに深化させてまいります。

主催旅行では、新聞・WEB・ラジオなど効果的に募集が見込める販売チャンネルをさらに活用し、既存手法との融合により引き続き集客力の強化に努めてまいります。

手配旅行においては、徹底した顧客管理に基づく囲い込み営業と収益性の高い新規顧客の獲得に向けた訪問営業に取り組んでまいります。

また、旅行以外の収入の柱とすべく受託事業を専門とする部門を新設し、安定的に受注を獲得することにより、いかなるマーケットの変化にも収益を生み出すことのできる体制を構築してまいります。

③ 宮崎交通㈱ 店舗開発事業（旧宮交ショップアンドレストラン㈱）

各店舗においては、新型コロナウイルス感染症が感染症法上5類へ移行されたことに伴い、インバウンドや国内旅行の受け入れ態勢の強化に取り組んでまいります。また、「道の駅戦略」に取り組み、各店舗を磨き上げるとともに、点ではなく面として一体となった事業運営を行ってまいります。加えて、仕入れと在庫の予算化、進捗管理の厳格化を通じて、マーケットの変化に合わせたコスト管理を引き続き徹底し、各店舗の収支改善に努めてまいります。

④ 宮崎交通㈱ 航空事業

航空事業では、コロナ禍の影響に伴う減便からの復便が進み、運航便数および旅客数ともに増加傾向にあります。このような環境変化の中、安全の追求を第一に、品質を支える人財の育成と定着に注力してまいります。

併せて、人員体制の調整を徹底し、生産性向上を図りながら、安全性・定時性・利便性などのサービス品質のさらなる向上に努めてまいります。

⑤ 宮崎交通㈱ 保険事業

保険事業では、WEBによるオンライン相談の推進やサービスショップの営業日を増やすなどお客様がより利用しやすい環境を整え、既存契約者のサポートや新たなお客様との接点機会の創出により、引き続き新規契約の獲得に努めてまいります。

また、生命保険・損害保険各商品への多様なニーズに寄り添った提案ができるよう、社員の資格取得の推進や研修による専門知識の向上に努めてまいります。

⑥ 宮崎交通㈱ こどものくに事業

近年、青島地区においては飲食や観光を中心とした施設が複数新設され、県内外から注目を集めています。こどものくに事業としては、これからも同地区の発展と活性化に貢献し続けるために、海に面した自然豊かな環境と広い土地を特長に、地の利を活かした各種イベントの開

宮交グループ

催を通して青島の魅力や価値の向上に取り組んでまいります。

また、既存の土地や設備を有効活用し、自然環境と共存型の施設として再構築し、こどものくのに魅力を高めるとともに、コスト抑制による運営を継続し、収益の確保に努めてまいります。

⑦ 宮崎交通㈱ 不動産事業

今後は、所有する不動産のさらなる有効活用や老朽化している建物の再開発を検討し、グループ所有資産へのテナント誘致の支援を進めてまいります。

また、「アミュプラザみやざき」の収益拡大に向けてテナントリーシング支援やイベント誘致等を実施し、地域の皆様と連携しながら中心市街地の活性化を進め、事業価値向上に取り組んでまいります。

⑧ 宮交タクシー㈱

今後については、回復傾向にある観光やイベント需要の取り込みに加え、ホテル・ゴルフ場・医療機関等への営業活動を継続してまいります。また、ユニバーサルドライバー研修の受講を通じてお客様に寄り添うドライバーを育成し、地域の皆様の多様なニーズにお応えできるよう、サービス品質とCS向上に努めてまいります。

加えて、乗務員の人材不足と高齢化への対策として、次世代を担う乗務員の採用強化、勤務体系の見直し、配車システムの変更等にも取り組み、生産性の高い運営体制を築き、引き続き収益の向上に努めてまいります。

⑨ ㈱宮崎観光ホテル

新型コロナウイルス感染症が感染症法上5類へ移行した後においても、引き続き安全で快適なサービスを提供し、あらゆる経営環境にも対応できる体制を整えてまいります。

喫緊の課題となっている原材料等のコスト上昇と人材不足に対しては、ローコストオペレーションを徹底するとともに、継続して採用活動を行い人材確保に努めてまいります。

また、収益力の向上については、MICE等の大規模団体の誘致を進め、コア事業（宿泊・バンケット・レストラン）の強化と、付帯収益事業の拡大に全役職員一丸となり取り組んでまいります。

⑩ 青島リゾート㈱（ANA ホリデイ・イン リゾート 宮崎）

今後、コロナ禍の影響からの収束を見据えれば、旅行需要がより一層回復することが予想され、個人のお客様に加え団体のお客様の増加も見込まれます。そうした中、閑散期や平日を中心とした団体の集客に努め、客室の稼働率の平準化により宿泊ならびにレストランの増収を実現してまいります。

また、需要回復に備えて必要な人材確保に取り組み、お客様の期待に応えるサービスの提供に全役職員が一丸となって取り組んでまいります。

⑪ 宮交ビルマネジメント㈱

さらなる収入の向上にあたっては、総合ビルメンテナンス会社として、引き続き、ビル管理業務の拡大に向けた営業活動や賃貸借等含めた総合的な建物維持管理業務、マンション管理事業の新規参入に向けた営業の強化に努めてまいります。

また、外部委託業務の内製化、自社事業への転換、従業員技術向上および配置人員の効率化による生産性向上に努め、引き続き外注費等のコストコントロールを行うことで、収益の拡大に取り組んでまいります。

5. 2024年3月期での見込みは、以下の通りです。

(単位:百万円、%)

【連結グループ業績】	2024年3月期 見込	2023年3月期 実績	前期比較	前期比
営業収入	14,000	13,548	452	103.3
営業損益	700	556	144	125.9
経常損益	400	725	▲325	55.2
親会社株主に帰属 する当期純損益	500	651	▲151	76.8
償却前営業損益	1,500	1,436	64	104.5

以上