

2024年6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 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が感染法上の5類へ移行したことで行動制限がなくなり、社会経済活動の正常化への動きが強まり、緩やかに回復基調を取り戻しました。交通・観光事業においても旅行需要の回復、各種イベントの再開によってにぎわいが戻ってまいりました。一方で、世界的なエネルギー価格の上昇、原材料費の高騰、為替レートの円安、物価上昇等の影響により個人消費は一部回復に勢いを欠きました。さらに中東やウクライナの情勢不安が続いていることから、依然として先行きは不透明な状況にあります。

こうした経済環境の下、宮交グループは安全を最優先に、宮交グループブランドの向上と事業の収益性の拡大に向けて、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の3つを柱とした基本戦略を掲げ、2期連続の営業黒字を目指し各種施策に取り組んでまいりました。

主な取り組みとして、宮崎交通バス事業では、安全への投資をはじめ事業運営に必要な人件費・燃料費・車両更新等の今後のコスト増に備え、約14年ぶりの運賃改定や、新たな人財確保の取り組みとしてインドネシアから外国人技能実習生の受け入れを開始いたしました。2023年4月に宮交ショップアンドレストランとの合併により事業を承継した店舗開発事業では、生駒高原のネモフィラ植栽や新商品の開発など新しい取り組みに積極的に挑戦しました。また、各種大型スポーツイベントのケータリング受注を強化し増収に努めました。こどものくに事業では、食べる・遊ぶ・買うを一同に体感できるテナントミックス型の施設として生まれ変わり、新たな客層の取り込みに成果をあげました。

宮交タクシーでは、今後の持続的な事業運営に向けて乗務員の獲得や燃料費の高騰に対応するため、運賃改定を行ったことに加え、前期に引き続き各種イベントの輸送を確実に受注し増収に努めました。宮崎観光ホテルでは、国内外からの団体ツアー客、大型会議、宴会の需要回復に伴い営業活動を強化しました。青島リゾートでは、募集团体やインバウンドへの営業を強化し、個人および団体の宿泊客の獲得につなげました。宮交ビルマネジメントでは、新規入札物件の獲得や臨時作業の提案等の営業強化に加え、熱源機の運転管理を通じてコスト削減にも取り組みました。

その他の取り組みとして、宮交グループ全体では、新規事業提案制度「challenge!!dreams come true プロジェクト」を立ち上げ、新規事業や既存事業を革新するビジネスアイデアを募集し、より筋肉質な経営体制の確立に向けて、従業員の経営参画意識の醸成や挑戦する人財の発掘を目的とした取り組みを行いました。また、2年後の2026年度に迎える宮交グループ創立100周年に関する事業のプロジェクト発足や、今年2月には宮崎中央倉庫の一部株式を取得し、新しい事業会社を宮交グループの一員に迎えたことで新たな成長分野を取り入れることができました。

以上の結果、当期の連結売上高は145億33百万円（前期比107.3%）、連結営業利益は10億44百万円、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17億63百万円となり、2期連続で営業損益・経常損益・当期純損益のいずれも黒字の業績となりました。

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	前期差	前期比（%）
営業収入	14,533	13,548	985	107.3
営業損益	1,044	556	488	187.9
経常損益	986	725	242	133.5
親会社株主に帰属 する当期純損益	1,763	651	1,111	270.4
償却前営業損益	1,897	1,436	460	132.1

注1) 数値については、連結ベースとなります。

注2) 連結子会社は次の7社となります。

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)、
宮交ビルマネジメント(株)、宮崎中央倉庫(株)、宮交都市クリエイト(株)
※当連結会計年度より、宮崎中央倉庫株式会社の株式の66.8%を取得したことに伴い、
2024年2月から新たに連結の範囲に含めます。

注3) 持分法を適用した関連会社は、次の2社となります。

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	前期差	前期比
宮 崎 交 通 (株)	バス事業	4,730	4,348	381	108.8
	旅行事業	452	566	▲114	79.8
	店舗開発事業	1,492	—	1,492	—
	航空事業	965	874	90	110.4
	保険事業	140	145	▲4	96.7
	こどものくに事業	21	36	▲15	58.1
	不動産事業	391	379	11	102.9
	本社	61	66	▲5	92.4
小計	8,254	6,418	1,836	128.6	
宮交タクシー(株)		1,723	1,602	120	107.5
(株)宮崎観光ホテル		2,133	1,892	240	112.7
青島リゾート(株)		1,472	1,273	199	115.7
宮交ショップアンドレストラン(株)		—	1,549	▲1,549	—
宮交ビルマネジメント(株)		1,358	1,301	56	104.3
宮崎中央倉庫(株)		23	—	23	—
宮交ホールディングス(株)		483	469	14	103.1
連結消去		▲915	▲959	44	—
連結売上高合計		14,533	13,548	985	107.3

※宮崎中央倉庫(株)については、2024年2月～3月の当期売上高であります。

※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(株) バス事業

一般路線バスでは、最優先事項である安全への投資をはじめ、お客様の利便性向上策、従業員の処遇改善、燃料費の高騰、定期的な車両更新、環境への取り組み等に備え、2023年10月1日に約14年ぶりとなる運賃改定を行いました。また、県の補助事業を活用した需要喚起策「みやざきシニアバス」のサービスを開始し、既存ユーザーの利用促進や潜在需要の掘り起こしに取り組みました。

加えて、全国的なバス運転士や整備士の不足が社会問題となる中、整備部門での外国人技能実習生の受け入れを開始しました。そして、普通二種免許で運行可能なA I オンデマンドバス「宮交のるーと」の実証実験を開始するなど、交通インフラの課題解決にも努めました。こうした取り組みの結果、乗車人員 7,651 千人 (同 107.3%)、売上高 35 億 30 百万円 (同 103.6%)、営業利益 29 百万円となりました。

高速バスでは、マーケットの回復が途上にある中で収益を最大化するために、主力路線の変動運賃の継続や多客期における増便などに努めました。また、3年ぶりに期間限定で宮崎 - 高千穂線を復便し、停車地や経由地の見直しを行うことでお客様の利便性向上に努め、需要喚起や利用率の向上に取り組みました。こうした取り組みの結果、乗車人員 172 千人 (同 133.5%)、売上高 7 億 44 百万円 (同 133.1%)、営業利益 98 百万円となりました。

貸切バスでは、一般団体や募集型企画旅行の集客に加え、修学旅行やクルーズ船等の受注が好調に推移いたしました。さらにはG 7 宮崎農業大臣会合をはじめとした大型M I C E等の関係者送迎や隣県開催の国体選手送迎の運行等、イベント需要の積極的な取り組みを行いました。また、2023年10月には、全国一斉に貸切バス料金を改定し、新規団体の受注単価が上昇したことで増収につながりました。こうした取り組みの結果、運行回数 4,579 回 (同 113.7%)、売上高 3 億 73 百万円 (同 115.7%)、営業利益 1 億 26 百万円 (同 124.6%) となりました。

広告宣伝では、各企業の広告宣伝掲出需要が増加し、営業強化により主力商品のラッピングバスが新規 41 台 (前期比 16 台増)、ラッピングの自社施工についても 26 台 (前期比 16 台増) を受注し、売上高 82 百万円 (同 135.3%)、営業利益 9 百万円となりました。

バス事業全体では、売上高 47 億 30 百万円 (同 108.8%)、営業利益 2 億 63 百万円 (同 683.7%) と、増収増益になりました。

② 宮崎交通(株) 旅行事業

旅行事業では、旅行需要が急激に回復する中、国の観光需要喚起策を利用した個人向け商品やバスツアー・ジェットツアーを中心に増収に努めました。

国内旅行については、夏から秋にかけて幹旋団体の動きが回復し、1人当たりの単価向上も重なり大きく収入を伸ばすことができました。一方で、2024年に入り物価やインバウンド需要の影響などにより旅行費用が高騰し、新規需要については伸び悩みました。海外旅行については、宮崎空港発着の国際線として、春には約3年ぶりの台湾へのチャーター便が、9月には韓国への定期便の運航が再開し、企業出張や視察旅行、個人旅行の取り扱いが増加しました。その結果、売上高 1 億円増 (同 129.2%)、営業利益 31 百万円増 (同 208.2%) と大幅に改善いたしました。

また、旅行以外の持続的な収入獲得に向け新設した受託・イベント部門については、行政からの「観光支援キャンペーンコールセンター」業務の受託継続や、スポーツイベントのワンストップ受注などにより安定した運営を行いましたが、前期ほどの収入には及びませんでした。

宮崎グループ

旅行事業全体では、売上高 4 億 52 百万円 (同 79.8%)、営業利益 55 百万円 (同 46.5%) と、減収減益になりました。

③ 宮崎交通㈱ 店舗開発事業

店舗開発事業では、各店舗において観光需要の回復を受け、全店舗黒字化に向けて新商品の開発、イベントの開催、増収施策の実行などに努めました。

新商品では、青島屋の青島烏居ソフトクリーム、生駒高原のネモフィラの花をモチーフにした商品をそれぞれ販売し、お客様からはご好評をいただきました。イベントでは、生駒高原のポピーまつり開催時期に合わせて初めてネモフィラを植栽し、山之口サービスエリアで初開催のみやざき餃子フェスは盛況となりました。増収施策としては、青島屋、ざぶ〜ん、三ツ和荘、生駒高原の 4 店舗でテナントリーシングを強化し、また、野球日本代表 侍ジャパンの宮崎キャンプや JPGA ツアーチャンピオンシップリコーカップ、青島太平洋マラソンなどの大型スポーツイベントにおけるケータリングの受注に取り組みました。

経費については、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を徹底し削減に努めました。

店舗開発事業では、売上高 14 億 92 百万円 (同 96.3%)、営業利益 66 百万円 (同 527.0%) と、減収増益になりました。

④ 宮崎交通㈱ 航空事業

航空事業では、旅行需要の回復により国内線の旅客数は前期実績を上回りました。運航便数については、前期実績とほぼ同規模となりましたが、業務受託航空会社の総合計では、運航便数 (片道) で 20,425 便 (同 99.9%)、旅客数で 1,925 千人 (同 115.7%) となり、着実な収益の確保に努めました。

国際線は、2023 年 9 月 27 日にアジアナ航空の定期運航再開に伴い、空港業務の一部を受託したことで増収につながりました。取り扱い実績はチャーター便を含め運航便数 (片道) で 173 便、旅客数で 26 千人となりました。

また、安定的な収益の獲得と持続的な事業運営に向け、勤務の工夫やコストの適正化に取り組み、加えて安全性、快適性、定時性の観点で宮崎空港発着便の品質向上にも日々努めてまいりました。

航空事業では、売上高 9 億 65 百万円 (同 110.4%)、営業利益 2 億 50 百万円 (同 116.2%) と、増収増益になりました。

⑤ 宮崎交通㈱ 保険事業

保険事業では、企業訪問型営業の新たなマーケット開拓や来店型ショップからのDM郵送後のフォローコールにより、前期を上回る新規契約件数となりました。しかしながら、個人宅の訪問型営業においては新規契約件数が伸びせず、合計では前期比 91.4%となり、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 40 百万円 (同 96.7%)、営業損失 5 百万円になりました。

⑥ 宮崎交通㈱ こどものくに事業

こどものくに事業では、コト (時間) 消費を中心とした新たなビジネスモデル「自然環境と共存型の複合施設」の再構築を進め、「こどものくにビルドアッププロジェクト」と銘打ち、各テナント事業者とともに取り組んでまいりました。

2023 年 7 月には日南海岸国定公園内としては唯一のコンビニエンスストア「ローソン青島入口店」をオープンさせ、同時に株式会社 Libertyship が運営する「AOSHIMAPICNIC CLUB」

宮交グループ

をスタートさせるなど新たな客層の取り込みに成果をあげております。

10 月には大和ハウスパーキング株式会社の運営により第一駐車場を有料化したことで収入が拡大し、夜間照明・防犯カメラの設置を行い防犯管理体制の強化を実現しております。さらには県内初となる「河川オープン化法適用による開発許可」を知福川右岸河川敷広場（海側広場）で取り組み、2024 年度以降の事業拡大につなげました。

こどものくに事業では、売上高 21 百万円（同 58.1%）、営業損失 15 百万円になりました。

⑦ 宮崎交通㈱ 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を継続しつつ、所有する不動産・設備の維持管理や環境整備を強化し、資産の有効活用を推し進めるとともにテナント契約の継続に努めました。

また、不動産売買の仲介にも取り組み、新たに 5 件の契約を獲得いたしました。加えて、グループ所有の資産活用として、ANAホリデイ・イン リゾート宮崎に対するテナント誘致の支援も行いました。

不動産事業では、売上高 3 億 91 百万円（同 102.9%）、営業利益 1 億 60 百万円（同 105.2%）と、増収増益になりました。

⑧ 宮交タクシー㈱

タクシー事業では、2023 年 7 月の運賃改定をはじめ、引き続き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、各種イベント（国際音楽祭・クルーズ船寄港・G 7 サミット・ゴルフトーナメント・市議会議員選挙等）の輸送を確実に受注し増収に努めました。

貸切バス事業では、2023 年 10 月の運賃改定をはじめ、コミュニティバスや支援学校スクールバスの契約を継続し、各種イベント（世界水泳福岡大会・世界サーフィン大会・プロ野球春季キャンプ等）を確実に受注し増収に努めました。

こうした取り組みの結果、タクシー事業の輸送回数は 904,607 回（同 97.7%）と前期を下回りましたが、収入は 14 億 27 百万円（同 107.5%）と前期を上回りました。貸切バス事業についても、輸送回数は 2,832 回（同 93.0%）と前期を下回りましたが、収入は 1 億 46 百万円（同 108.1%）と前期を上回りました。

宮交タクシーでは、売上高 17 億 23 百万円（同 107.5%）、営業利益 48 百万円（同 908.0%）と、増収増益になりました。

⑨ ㈱宮崎観光ホテル

収入については、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 3 四半期以降は、国内外からの団体ツアーの需要回復により宿泊・料飲部門が好転し、大型会議や宴会の再開等によるバンケット部門の需要も回復に転じました。また、積極的な営業活動を展開したことで収益の確保に努めました。

経費については、原価・諸経費の徹底管理と圧縮等により営業利益の確保および拡大につなげました。

宮崎観光ホテルでは、売上高 21 億 33 百万円（同 112.7%）、営業利益 1 億 43 百万円（同 333.1%）と、増収増益になりました。

⑩ 青島リゾート㈱（ANA ホリデイ・イン リゾート 宮崎）

収入については、観光需要回復キャンペーン等を活用した個人旅行の集客や募集团体、国内メディア、インバウンドなどへの営業強化に努め、宿泊部門を中心に大きく回復すること

宮交グループ

ができました。また、宿泊客の増加に合わせてレストランや宴会団体の利用件数も回復傾向となりました。

経費については、人員不足による派遣社員等の費用や宿泊集客に要した販売費の増加傾向が続きました。

青島リゾートでは、売上高 14 億 72 百万円（同 115.7%）、営業利益 42 百万円（同 231.9%）と、増収増益になりました。

⑪ 宮交ビルマネジメント㈱

収入については、新規入札物件の獲得やスポーツイベント会場設営の受注、また既存管理物件に対する臨時作業提案等の営業強化により増収となりました。

経費については、昨年度に更新した熱源機の運転管理を通じて原価の抑制や外部委託費等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 58 百万円（同 104.3%）、営業利益 46 百万円（同 110.7%）と、増収増益になりました。

⑫ 宮崎中央倉庫㈱

収入については、倉庫事業は、収入の柱である米の取り扱いが昨年の猛暑により大幅に減少し、取引先の買付に大きな影響を及ぼしたことから荷役料・保管料のいずれも減収となりました。駐車場事業においては、旅行需要の回復によるホテル宿泊客の増加や宮崎駅前開発によるにぎわい創出効果もあり増収となりました。

経費については、動力費・リース料の削減等に努めましたが、退職金支給により増加となりました。

宮崎中央倉庫では、売上高 1 億 75 百万円（同 93.9%）、営業利益 53 百万円（同 78.7%）と、減収減益になりました。

3. 連結有利子負債の状況

2023年3月31日残高	20,998百万円
2024年3月31日残高	20,272百万円
差 引	▲726百万円

4. 2024年度の取り組みと計画について

今後の市場環境は、海外景気の下振れリスクや物価動向に関する不確実性が依然あるものの、総合経済対策の進捗に伴い、官民連携した賃上げをはじめとする所得環境の改善により、個人消費や企業の設備投資等が相まって、内需がけん引する形での成長が期待されています。

このような環境の下、宮交グループは創業 100 周年となる 2026 年度に向けて「宮交グループ 2024 ~ 2026 年度 3 カ年中期経営計画」を策定しました。

基本戦略のテーマは、①「人財」②「変革」③「挑戦」であり、特に各事業共通の課題となっている「人財」の確保については、今後の生産人口の減少が懸念される中、持続的な事業運営のためにも早急に取り組んでいく必要があります。採用活動の工夫による人財の獲得と現在グループの成長を支えている役職員の宮交グループで働く満足度を高め、人財の定着を推し進めてまいります。また、これまで以上にグループの稼働力を高め収益の拡大を実現

していくためには、お客様ニーズに応じた価値ある商品やサービスを提供できるよう、各事業の構造や役職員の業務プロセスの「変革」に引き続き取り組んでまいります。さらには、新たな事業や業務領域の拡大に「挑戦」することで新たな価値を創造し、宮交グループ 100周年を迎える 2026 年度さらには次の 100 年の持続的な成長へとつなげてまいります。

2024 年度も引き続きグループを取り巻く環境が変化していく中で、宮崎交通バス事業では、3 月より実証実験運行を開始した A I オンデマンドバスのエリア拡大により新規顧客の獲得に取り組み、にぎわい創出事業では、保有する不動産とこどものくにの有効活用を推し進め、人流や誘客の拡大に取り組んでまいります。また、宮交グループ全体では新規事業提案制度で選出した提案の事業化を検討するとともに、経営に資する人財の発掘・育成に努めてまいります。

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、宮崎の将来を地域の皆様と共創してまいります。

① 宮崎交通(株) バス事業

バス事業全体では、燃油価格や物価高騰の中でも需要は堅調に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やお客様の利便性向上に引き続き積極的に取り組んでまいります。そのためには、持続的な事業運営の最大の課題である運転士、整備士をはじめとした人財不足への早期対応が必須であり、あらゆるチャネルを活用した採用活動の強化による人財獲得や、従業員の労働条件や職場環境の改善に取り組む人財定着にも尽力してまいります。

一般路線バスでは、新サービスの開発やお客様の利便性を考慮したダイヤ改正など、サービス品質向上を通じてさらなる需要喚起を目指してまいります。また、宮崎県や各市町村、交通事業者が一体となって効果的な利用促進策を検討、実行し、広域的なバスをはじめとする路線の維持と充実を図ってまいります。加えて、A I オンデマンドバスのエリア拡大等、次世代交通にも取り組み、新たな収益基盤の構築を進めてまいります。

高速バスでは、引き続きマーケットの動向を注視しながら主要路線を中心に運行を継続し、引き続き需要喚起に努めてまいります。また、新規路線の開拓も視野にさらなる高速バス路線網の充実を図ってまいります。

貸切バスでは、県内外の募集型企画旅行の造成や M I C E 団体獲得等へさらなる営業強化に取り組む、併せて乗務員の育成にも積極的に取り組んでまいります。

広告宣伝では、顧客ターゲットを絞りダイレクトセールスを強化することで、新規のラッピングバスや新たな広告媒体を獲得し増収に努めてまいります。

② 宮崎交通(株) 旅行事業

旅行事業では、変化の著しい中でも安定的に収益が確保できるよう、需要に即したローコストオペレーションの体制を継続してまいります。

一方で集客に向けて、主催旅行は折込チラシ・DMなどの媒体と SNS プロモーションを用いた新しい告知媒体を融合し、さらなる集客力強化に努めてまいります。

手配旅行は、顧客管理を徹底した囲い込み営業と今後持続的な顧客として期待できる新規需要の獲得に向け訪問営業を強化いたします。

また、新たに導入した旅行システムの W E B 受注機能を活用し、販売チャネルの拡大に本格的に取り組んでまいります。

③ 宮崎交通(株) 店舗開発事業

各店舗においては、引き続き商品やサービス品質の磨き上げに努めるとともに、営業力の

宮交グループ

強化に取り組み、増加傾向が続く観光需要を確実に獲得する体制を構築してまいります。また、各店舗が営業している地域との連携をさらに強化し、これまで以上に地域の活性化に貢献し、皆様に喜ばれる店舗運営を目指してまいります。

喫緊の課題である原材料費高騰などの対策については、マルチタスクを担える人財を育成し生産性向上やローコストオペレーションの強化に加え、セルフレジの導入などDX化を推進することで、より一層の業務効率化、省人化に努めてまいります。

さらには、変化を見せるこどものくにや 2024 年 7 月にスポーツショップのオープンを控える青島地区をはじめ、店舗内外でのイベントの開催にも引き続き力を入れ、地域共創に取り組み、新たな需要の創出に取り組んでまいります。

④ 宮崎交通㈱ 航空事業

航空事業では、労働集約型の事業特性を踏まえ、人財の定着と新規獲得に持続的に取り組んでいく必要があります。併せて生産性向上や人財育成を強化し、一人一人のパフォーマンスの最大化により、引き続き安定的な事業運営を実現し収益確保へとつなげてまいります。また、安全運航の堅持を第一に、快適性・定時性の観点でさらなる品質向上に努め、お客様や航空各社に対する付加価値を高めてまいります。

⑤ 宮崎交通㈱ 保険事業

保険事業では、近年の保険商品多様化や販売経路が増える中、お客様との接点創出のため、DM郵送後のフォローコールや訪問面談・オンライン面談を実施し、お客様が契約内容の理解を深め、安心して保険商品をご利用いただけるよう情報提供を継続してまいります。また、自然現象や社会環境の変化に伴うお客様のニーズに適切にお応えできるよう、日々生命保険・損害保険各商品の専門知識の向上に努めてまいります。併せて、組織や営業体制といった事業運営を見直し、業績回復につなげてまいります。

⑥ 宮崎交通㈱ にぎわい創出事業

2024 年 4 月にこどものくに事業と不動産事業を統合し、「にぎわい創出事業」として青島・こどものくに開発と不動産の事業シナジーを高めるべく組織改編をいたしました。宮交グループが所有する資産の有効活用を推し進め、さらなる誘客や人流の拡大につなげていく事業運営を行ってまいります。

青島・こどものくに開発部では、青島地区での所有資産の活用に取り組むとともに、「こどものくにビルドアッププロジェクト」において、青島地区にお越しいただいたお客様の滞在時間や期間を長期化することで、観光消費の拡大を軸に新たなにぎわいを創出してまいります。

不動産部では、所有する不動産の有効活用を進めるとともに、老朽化した物件の再開発やテナント誘致等による収益拡大に取り組みます。また収益物件の取得や不動産に関する新規事業への取り組みを進め、新たなにぎわいの創出に努めてまいります。

2024 年 11 月に開業 4 周年を迎える「アミュプラザみやざき」においては、共同開発事業者の JR 九州、運営会社である JR 宮崎シティと引き続き連携を深め、収益性のあるイベント開催やテナントリーシングに取り組み、宮崎駅前を中心とした市街地のさらなる活性化を進め、宮崎駅前における事業価値向上につなげてまいります。

⑦ 宮交タクシー㈱

今後につきましては、引き続き観光や各種イベント需要の取り込みや、ホテル・ゴルフ場・医療機関等への営業活動を強化してまいります。また、ユニバーサルドライバー研修の受講者を拡大し、お客様に寄り添うドライバーの育成を継続するとともに、地域の皆様の多様な

宮交グループ

ニーズにお応えすることで、全てのお客様が安心してご利用いただけるよう、サービス品質とお客様満足の向上に努めてまいります。

加えて、乗務員の不足と高齢化への対策としては、次世代を担う乗務員の採用強化による人財獲得に努め、併せて生産性の高い運営体制の構築に向け、勤務体系の見直しや配車システムの変更等を実施することで利益の拡大につなげてまいります。

⑧ ㈱宮崎観光ホテル

収入については、収益力の向上へ向けてMICE等の大規模団体の誘致と宿泊・バンケット・料飲部門の3つを主軸とした包括的なセールスを引き続き展開してまいります。

費用については、喫緊の課題である原材料等の高騰に対するコストコントロールを徹底してまいります。

また、人財不足に対しては、新卒・キャリア採用の継続と県内への移住者や外国人リソースの獲得による新たな人財確保と、働く環境の整備や自己の成長につながる人財育成の充実を図り人財定着に取り組んでまいります。

⑨ 青島リゾート㈱ (ANA ホリデイ・イン リゾート 宮崎)

今後につきましては、引き続き国内外の個人旅行客向けに魅力ある商品造成を行い、回復傾向にある募集団体、国内メディア、インバウンドなどの獲得に努め、年間を通じて客室の稼働率向上を図ってまいります。

また、プロスポーツキャンプを中心としたスポーツ団体の誘致、地元大学をはじめとしたMICE、企業の宿泊・宴会の獲得強化にも努めてまいります。

レストランについては、宿泊者の利用率を高めるため、朝食・夕食付き宿泊プランの商品販売の強化を図ってまいります。

加えて、引き続き魅力あるホテルオリジナル商品づくりやホテル館内への入居テナントの誘致にもこれまで以上に積極的に取り組んでまいります。

⑩ 宮交ビルマネジメント㈱

収入については、従業員の高齢化や人財不足といった課題がある中でも、競合他社との差別化を図り、引き続きビル管理業務の営業強化により収益性の向上に努めてまいります。

経費については、外部委託業務の内製化、自社業務への転換や資格取得支援制度の充実を図りながら、従業員のスキルアップに取り組むことで外部委託費等のコストコントロールを行い、利益の拡大につなげてまいります。

⑪ 宮崎中央倉庫㈱

米穀事業者は、昨年の不作による在庫逼迫の解消を図るため、本年は昨年より1.5倍ほどの仕入れを見込んでおり、県外に保管している米を可能な限り県内に集約したい意向もあるため、積極的な営業活動を行い増収を目指してまいります。

また、各事業において接遇やサービスのレベルアップを図り、お客様から選ばれる企業を目指し従業員一丸となって取り組んでまいります。

5. 2025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	前期差	前期比
営業収入	15,800	14,533	1,266	108.7
営業損益	1,100	1,044	55	105.3
経常損益	900	968	▲68	93.0
親会社株主に帰属 する当期純損益	700	1,763	▲1,063	39.7
償却前営業損益	2,000	1,897	102	105.4

以上