

2024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

2024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、2024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. 2024年度 上半期業績の状況

(1) 【連結】グループ業績

上半期のわが国の経済は、雇用・所得環境の改善が続くなか、個人消費は一部に足踏みが残るものの、緩やかに回復してきました。

宮崎県においては、国内外の旅行需要の回復が見られるものの、多客期である8月に地震や台風などによる宿泊キャンセル等、自然災害の影響を受けました。

当グループは、創業100周年となる2026年度に向けて「2024～2026年度3カ年中期経営計画」を策定し、時代の変化に適応すべく、①「人財」②「変革」③「挑戦」の3つを基本戦略とし、持続的な事業運営を目指して参りました。

- ① 「人財」については、グループ全体において、自社求人サイトのリニューアルによる求人情報の発信力の強化に取り組み、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従業員の宮交グループで働く満足度を高めるため、手当の見直しを含む処遇改善を実施し、人財の定着を押し進めてまいりました。
- ② 「変革」については、旅行事業において、新旅行システムを利用したWEBによる受注アップを図り、宮崎観光ホテルにおいては、創立70周年を記念した宿泊プランの造成、各種フェア企画や特別イベントを開催するなど変革に努めてまいりました。
- ③ 「挑戦」については、グループ全体において、9月に開催された大型イベント「ひなたフェス」に合わせて、臨時バス、シャトルバス、宿泊など運営のサポートおよび収益確保に努めました。バス事業において、AI オンデマンドバス「宮交のるーと」の告知強化および利用促進として、無料キャンペーンを実施し、にぎわい創出事業においては、こどものくににおいて7月下旬よりキャンプの複合施設として国定公園ならではの美しい自然を活かした体験型のコンテンツをオープンさせ新たな賑わいの創出に挑戦してまいりました。

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てきましたが、処遇改善による人件費の増加や燃料、物価高騰などの影響を受けました。

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72億61百万円（前年比104.4%）、営業利益3億32百万円（同84.1%）、親会社株主に帰属する中間純利益1億9百万円（同16.9%）となり、前年同時期と比較して増収減益となりましたが、3年連続の営業黒字を確保しました。

(単位：百万円)

| 【連結グループ業績】 | 2024年度 上半期 | 2023年度 上半期 | 前年比較 | 前年比 (%) |
|-----------------|---------------|---------------|------|------------|
| 営業収入 | 7,261 | 6,957 | 303 | 104.4 |
| 営業費用 | 6,928 | 6,562 | 366 | 105.6 |
| 営業損益 | 332 | 395 | ▲62 | 84.1 |
| 経常損益 | 244 | 380 | ▲136 | 64.1 |
| 親会社株主に帰属する中間純損益 | 109 | 651 | ▲541 | 16.9 |
| 償却前営業損益 | 751 | 811 | ▲59 | 92.6 |

※連結子会社(7社)・・・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(株) | バス事業 | 2,394 | 81 | 103.5 | 76 | ▲31 | 70.9 |
| | 旅行事業 | 242 | ▲6 | 97.6 | 23 | ▲8 | 74.3 |
| | 店舗開発事業 | 731 | 5 | 100.8 | 17 | ▲8 | 66.8 |
| | 航空事業 | 526 | 62 | 113.3 | 125 | 13 | 112.2 |
| | 保険事業 | 73 | 4 | 107.3 | 4 | 10 | - |
| | にぎわい創出事業 | 209 | 3 | 101.9 | 77 | 1 | 101.8 |
| | 本社 | 31 | 0 | 101.7 | 0 | 0 | - |
| | 宮崎交通合計 | 4,208 | 152 | 103.8 | 325 | ▲22 | 93.4 |
| 宮交タクシー(株) | 867 | 39 | 104.8 | ▲3 | ▲13 | - | |
| (株)宮崎観光ホテル | 941 | 13 | 101.4 | ▲35 | ▲8 | - | |
| 青島リゾート(株) | 699 | 2 | 100.3 | ▲35 | ▲26 | - | |
| 宮交ビルマネジメント(株) | 694 | 50 | 107.8 | 19 | ▲10 | 65.6 | |
| 宮崎中央倉庫(株) | 93 | - | - | 32 | - | - | |
| 宮交ホールディングス(株) | 273 | 33 | 113.9 | 1 | 0 | 100.0 | |
| 連結消去等 | ▲516 | 11 | - | 27 | 19 | - | |
| 連結売上高合計 | 7,261 | 303 | 104.4 | 332 | ▲62 | 84.1 | |

※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 3,833 千人（前年比 99.6%）、営業収入 18 億 14 百万円（同 102.9%）、営業損失 51 百万円（前年差 63 百万円減）となりました。乗車人員は、7 月までは前年比 101.8%で順調に推移していましたが、8 月に発生した地震、台風の自然災害により、前年を若干下回る結果となりました。営業収入は、昨年 10 月に実施した運賃改定効果により増収となりましたが、乗務員を中心とした処遇改善に伴う人件費増等により減益となりました。

主な取り組みとして、路線バスに代わる新たな輸送手段として「宮交のーと」の運行を開始し、その告知強化に努めました。運行開始から 2024 年 9 月末日時点で累計乗車人数は 2,989 名、アプリ登録者は 753 名となり、順調に推移しております。

また、外国人技能実習生を対象とした「インターパス」、通勤・通学時間後の需要が下がる時間帯の需要を取り込むことを目的とした「平日ひるパス」など新たな乗車券を発売し、潜在需要の掘り起こしに努めました。

高速バスでは、営業収入 3 億 92 百万円（同 107.2%）、営業利益 69 百万円（同 139.6%）となりました。乗車人員は、多客期にあたる 8 月に地震・台風の影響を受けましたが、乗車人員 86 千人（前年比 103.3%）となりました。現在運行している 4 路線（福岡・熊本・新八代・延岡-福岡）の維持と同時に、多客期に宮崎-長崎線、宮崎-高千穂線を運行し収益の最大化に努めました。

貸切バスでは、営業収入 1 億 50 百万円（前年比 100.4%）、営業利益 54 百万円（同 123.0%）となりました。セグメント別受注額は、昨年 10 月の運賃改定効果もあり、一般団体で前年比 100.5%、MICE で同 108.2%、教育旅行で同 102.1%、クルーズ船で同 102.5%と好調に推移しました。一方、旅行代理店が募集する企画旅行については、今年は、国の観光需要喚起策もなく、受注額は前年比 81.2%で推移しました。

広告宣伝では、営業収入 36 百万円（前年比 107.1%）営業利益 2 百万円（同 454.6%）となりました。代理店セールスに加えて直セールスの強化、自社施工率の向上に努め、ラッピングバス延台数は 351 台 前年差 62 台の増加となりました。

バス事業では、営業収入 23 億 94 百万円（同 103.5%）、営業利益 76 百万円（前年差 31 百万円減）と増収減益になりました。

下期の取り組みとしましては、上期中に実行した利用促進策を拡大させ、さらなる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シャトルバス運行、高まるインバウンド需要を取り込む高速新規路線の運行検討など、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、ハローワークでの募集・告知・説明会や、様々な広告媒体での露出および、宮崎県内全域での乗務体験会を継続して取り組み、加えて処遇見直しなどによる職場環境の改善を図ってまいります。

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、物価高による旅行代金の高騰、円安による訪日外国人旅行者の急増、オーバーツーリズムの課題など、旅行業界を取り巻く情勢が大きく変化するなか、SNS（宮交アプリ・LINE・Instagram）を用いた戦略的プロモーションを本格的に開始しました。併せて新旅行システムを利用した WEB による受注アップを図りました。また、インバウンド事業（ゴルフツーリズムを利用したワンストップランドオペレーター）にもチャレンジしました。その結果インドネシ

アより9月に4回に分けて来県、総勢87名のゴルフツアー客の受入れを実施しました。国内手配においては、昨年より順調な回復を見せてきましたが、高止まりする旅行費用や旅行意欲の落ち着きなどが影響し、新たな需要（新規団体）が伸び悩みました。海外手配については、企業の海外出張が回復し取扱が増加しました。研修旅行・視察旅行も円安の影響を受けながらも徐々に回復しております。そのような中、他社タイアップ企画「ゴールデンウィーク台湾臨時便」を昨年に続き実施しました。直前に発生した台湾大地震が大きく影響し不調に終わりましたが、定期便再開に向け大きな役割を果たす機会となりました。

旅行事業では、営業収入2億42百万円(前年比97.6%)、営業利益23百万円(同74.3%)と減収減益となりました。

下期の取り組みとしましては、SNSプロモーションを更に進化させ、WEBでの受注を増加させるとともに、既存商品の催行率アップにも繋げてまいります。手配についても伸び悩む団体旅行気運を高めることが急務と捉え、多様化する旅行ニーズに対応しながら、利益率向上の図れる高付加価値商品の造成販売に努めてまいります。

③ 宮崎交通(株) 店舗開発事業

店舗開発事業では、生駒高原の春の花フェスタおよび、秋のコスモスまつりにおいて、集客力の見込める花火大会を実施し、花フェスタでは、来場者数が過去最多の8千人を集客することができたものの、天候不良が続き全体としての集客に伸び悩みました。

また、基幹店舗である青島屋では、修学旅行や社員旅行などの大型団体の昼食受け入れも増加し、営業収入では、前年比においても106.5%と好調に推移いたしました。

一方で、三ツ和荘においては、自然災害などにより鶴戸神宮につながる道路が通行止めになり、厳しい経営環境が続く、営業収入が前年比81.7%になりました。

店舗開発事業では、営業収入7億31百万円(前年比100.8%)、営業利益17百万円(同66.8%)と増収減益になりました。

下期の取り組みとしましては、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実施します。また、徹底した在庫管理や従業員のスキルアップを図りながら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

航空事業にて業務を受託している航空会社の運航便数の合計は、前年に比べ若干減少している中で旅客数の合計は、増加傾向となりました。上半期において、宮崎空港全体で国内線1,464千人(前年比103.3%)、国際線20千人となりました。当社受託の取扱旅客数は、国内線、ANA、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962千人(同105.8%)、国際線、アジアナ航空20千名となりました。その他 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5億26万円(同113.3%)、営業利益1億25百万円(同112.2%)と増収増益になりました。

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) 保険事業

保険事業では、既存の顧客や企業への訪問活動に加えて、新規訪問先の開拓を行ってまいりました。トレンドである資産形成商品の販売強化や近年の自然災害や社会環境の変化に応じた商品提案を強化したことで前年を上回る新規契約販売実績となりました。また、組織体制の見直しを図り、営業経費を前年より圧縮することが出来ました。

保険事業では、営業収入 73 百万円（前年比 107.3%）、営業利益 4 百万円（前年差 10 百万円増）と増収増益になりました。

下期の取り組みとしましては、お客様のニーズにお応え出来る様、更なるスキルアップを目指し、商品知識や周辺知識の向上に努めてまいります。加えて、訪問活動やDMフォローコールによる既存顧客との接点強化を図り、お客様本位の業務運営を実施してまいります。

⑥ 宮崎交通(株) にぎわい創出事業

青島・こどものくに開発部では、昨年度から継続して取り組んでいる「こどものくにビルドアッププロジェクト」の一環として、7月にANA ホリデイ・イン リゾート宮崎内カーニバルホールに国内最大級店舗になる「ムラサキスポーツ宮崎青島店」を誘致いたしました。メジャーブランドの力により国内外へ向けて青島全体のPRを行い、新たな創客と周辺施設と合わせたスケール拡大と魅力アップを図りました。

また、県より占有している知福川右岸河川敷の活用について営利事業を可能とするため新たな法の適用（河川空間のオープン化）を目指し、昨年より県・市とともに地域住民や有識者などで構成する知福川右岸河川敷利用調整協議会を設置し協議を重ねてまいりました。その協議会の承認を経て宮崎県として初の適用事例となり4月より新たな占有体制へ移行いたしました。そこでの新たな事業として7月下旬よりキャンプの複合施設として国定公園ならではの美しい自然を活かした体験型のコンテンツをオープンさせ新たな賑わいを創出いたしました。

不動産部では、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。

営業収入 2 億 9 百万円（前年比 101.9%）、営業利益 77 百万円（同 101.8%）と増収増益になりました。

下期の取り組みとしましては、青島・こどものくに開発部においては、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確保及び施設の価値向上に努めてまいります。

不動産部では、所有する不動産の有効活用を促進する他、トランクルーム事業検討、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行います。

また、アミュプラザみやざきは、開業から4周年を迎えます。引き続き運営会社と協力しリーシングや集客等、収益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。

⑦ 宮交タクシー(株)

タクシー部門では、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、ひなたフェス、ジャムナイト等）に加えて、地震・台風に伴う保険会社の災害調査を受注したものの、運行回数は前年差 33,709 回減（前年比 92.8%）となりました。一方で、昨年度の運賃改定効果もあり、営業収入は 7 億 24 百万円（105.0%）となりました。

貸切バス部門では、同じくイベント輸送（ひなたフェス、日本サーフィン選手権等）や、受託運行の隙間を活用する

等、効率的な受注に努めるも、運行回数が前年差 66 回減（同 94.8%）となりました。営業収入においては、同様に運賃改定効果もあり、営業収入が 69 百万円（同 109.7%）となりました。

一方で、営業経費は、長引く燃料価格高騰の影響や、人件費の上昇等で、8 億 70 百万円(同 106.5%)となりました。

宮交タクシーでは、営業収入 8 億 67 百万円（同 104.8%）、営業損失 3 百万円（前年差 13 百万円減）と増収減益になりました。

下期の取り組みとして、収入面では、新規顧客の囲い込みを継続的に実施し、各種イベントでの営業車両の最大活用し、新システムの導入による効率の良い配車と告知の実施に加えて、ホテル、ゴルフ場、医療機関等へのセールス強化、貸切バスの積極的な受注などで増収を図り収入確保に努めます。

経費面では、今後も燃料費等の原価高騰に対応すべくアイドリングストップの励行に加えて、タクシー待機所や各営業所の賃借料の見直し等、固定費削減を継続してまいります。

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、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まいります。

⑧ (株)宮崎観光ホテル

宮崎観光ホテルでは、需要の回復に合わせ、個人宿泊、国内外旅行団体宿泊へのセールスを強化し、大型会議受注および M I C E 誘致に努めた他、創立 70 周年を記念した宿泊プランの造成、各種フェア企画や特別イベントを開催いたしました。

宿泊部門においては、訪日外国人や団体宿泊が好調に推移しましたが、個人の集客が伸びず、全体宿泊者数では前年を下回りました。宿泊者数 435 百名（前年比 93.1%）、宿泊収入 358 百万円（同 98.3%）となりました。

料飲部門では、一木一草のメニューリニューアルを実施し、料飲収入 232 百万円（同 104.6%）、宴会部門では、会議及び大型案件の受注により宴会・会議収入 241 百万円（同 106.8%）となりました。

経費については、原材料費、水道光熱費の高騰が続く中、原価管理の徹底や省エネ活動・ローコストオペレーションに取り組む一方で、人材不足を補う採用活動・処遇改善・職場環境改善に取り組みました。

宮崎観光ホテルでは、営業収入 9 億 41 百万円（前年比 101.4%）営業損失 35 百万円（前年差 8 百万円減）と増収減益になりました。

下期の取り組みとしましては、引き続き宿泊部門の個人宿泊、団体宿泊の販売強化と大型スポーツキャンプの受入れ・各種イベントでの集客に努める他、シーズンを迎える忘新年会の受注及び年末のおせち・オードブル販売に取り組み、収益の確保と拡大に努めます。

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、宿泊部門において、個人は O T A (Online Travel Agent) や直販売 (リアルエージェント) を中心に伸ばすことができました。また、募集団体やインバウンドのツアー設定本数を増やし、集客に取り組みました。

団体は受注実績のある団体の掘り起こしを行いながら、例年ご利用いただけるプロスポーツチームの合宿を受け入れ、新規チームの獲得をすることができました。また、宿泊客の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客が増加しました。

経費については宿泊収入と連動性の高い支払手数料や販売促進費が増加し、また人件費についても抑制には努

めているものの時間外労働や外注費用が増加しました。

青島リゾートでは、営業収入 6 億 99 百万円（前年比 100.3%）営業損失 35 百万円（前年差 26 百万円減）と増収減益になりました。

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客の集客に努めてまいります。また、募集团体によるツアー設定増加と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 月まで毎年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。

中国料理「龍王」は 営業形態を見直しながら店舗単体での収益力の強化を図ってまいります。販売費および人件費等の削減を喫緊の課題とし、損益改善に向けて全従業員一丸となり全力で努めてまいります。

⑩ 宮交ビルマネジメント㈱

宮交ビルマネジメントでは、前年の入札物件の不落により管理収入が減収となりましたが、既に管理している商業施設およびオフィスビルのテナント入替や設備更新の提案、また、イベント会場設営とイベント終了後の清掃をセットにし営業強化に努めた結果、臨時収入が計画を上回り、管理収入の減収分を補い増収となりました。一方で、自社で全てを完結できない一部を外部に依頼する施設設備更新が多く、経費（外注加工費）が計画を上回り減益となりました。

宮交ビルマネジメントでは、営業収入 6 億 94 百万円（前年比 107.8%）営業利益 19 百万円（同 65.6%）と増収減益になりました。

下期の取組みとしましては、ビルマネジメント事業や定期清掃など通年で安定した収入を確保するべく、医療施設、商業施設、教育施設を中心に営業を強化し、さらには利益率の高い臨時清掃や貯水槽清掃・竣工清掃の自社完結業務の受注に努めてまいります。経費面についても、引き続き外注加工費削減・時間外労働の抑制などコストコントロールを継続し、収益確保に努めてまいります。同時に次年度を見据え、最賃上昇や物価・資材高騰に伴う既存管理物件の契約料金の見直し交渉も行っております。

⑪ 宮崎中央倉庫㈱

倉庫事業では、倉庫部門にて主力である米の動向において、昨年の猛暑の影響に加えて、訪日外国人客や外食需要が堅調に推移したことによる需給逼迫の影響を受けており、入庫数量が減少しました。

このような環境下、米の主力先とは連携を密にし、動向の情報収集を図り、米以外の新規先の開拓も進めてまいりました。トランクルーム事業は、ハウスメーカー・引越業者からの紹介等もあり安定した推移となっております。駐車場事業は、駅前や近隣のにぎわい創出効果もあり、高い水準で推移しております。

宮崎中央倉庫では、営業収入は、93 百万円(前年比 101.4%)、営業利益は 32 百万円(同 128.8%)と増収増益になりました。

下期の取組みとしましては、米穀業者への営業はもちろん、スポット先でも積極的に推進してまいります。トランクルーム及び駐車場事業は、日頃からの取引先への深耕とサービスの向上に努めてまいります。

2. 有利子負債の状況

| | |
|----------------|-----------|
| 2024年4月 1日現在残高 | 20,272百万円 |
| 2024年9月30日現在残高 | 19,199百万円 |
| 差 引 | ▲1,072百万円 |

※記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

3. 下半期における主な取り組み事項と見通し

下半期も、経済活動の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経費面への影響は継続するものと想定されます。

今後、移動の活性化やインバウンド消費など集客および販売強化に取り組み、加えて、県内にて予定されているイベント需要をグループ全体で収益化していく期間になります。引き続き ①『人財』、②『変革』、③『挑戦』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従業員一丸となって取り組んでまいります。

4. 通期業績の見通し

2024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】 | 2024年度 通期見込み | 2023年度 実績 | 前年比較 | 前年比 (%) |
|---------------|-----------------|--------------|------|---------|
| 営 業 収 入 | 15,105 | 14,533 | 571 | 103.9 |
| 営 業 費 用 | 14,232 | 13,488 | 743 | 105.5 |
| 営 業 損 益 | 873 | 1,044 | ▲171 | 83.6 |
| 経 常 損 益 | 696 | 968 | ▲271 | 71.9 |
| 償 却 前 営 業 損 益 | 1,711 | 1,897 | ▲185 | 90.2 |

※2024年度 通期見込みは、10月までの実績値+11月~1月は見込値+2月・3月は計画です。

※計数については、連結子会社7社ならびに持分法適用会社2社の連結値です。

以 上