

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 業績に関するお知らせ

当期におけるわが国の経済は、物価と賃金が共に上昇し、好循環を実現しつつありますが、賃金の伸びが物価上昇を安定的に上回る状況に至っておらず、個人消費は力強さを欠いた状態にありました。また、原材料価格の高騰やエネルギー価格の高止まり、円安や人手不足、海外景気の減速・停滞など、依然として景気の先行きが不透明な状況が続きました。

こうした経済環境の下、宮交グループは安全を最優先に、この先も安定かつ持続的に成長できる企業グループとしてあり続けられるよう、各事業において「人財」「変革」「挑戦」の3つを基盤とした施策に取り組んでまいりました。

主な取り組みとしまして、宮崎交通バス事業や宮交タクシーでは、県内の交通インフラを支え、お客様の利便性向上を担う運転士の採用に通期で取り組みました。

にぎわい創出事業では、青島地区において、キャンプ施設や飲食店の事業者と連携を図り「AOSHIMA PICNIC CLUB」をオープンし、新たな時間価値の提供に挑戦しました。また、ANAホリデイ・インリゾート宮崎には国内最大級のムラサキスポーツ宮崎青島店の誘致にも取り組み、まちづくりの推進に貢献しました。

ホテル事業では、当期も複数のプロスポーツキャンプの受け入れに取り組み、高品質なサービスの提供に注力しました。加えて宮崎観光ホテルでは、創立70周年記念プランの販売、朝食メニューのリニューアル、バンケットの需要獲得に取り組みました。青島リゾートでは、料飲部門の人員配置や運営体制を変更し、コストの適正化に努めました。

そして宮交ビルマネジメントでは、各地でにぎわいを見せた各種イベントの情報を早期に収集し、会場設営の受注など収入の拡大に取り組み利益の獲得につなげました。

その他の事業を含めグループ全体では、8月の日向灘地震、台風10号に伴う竜巻の襲来、10月の宮崎空港の誘導路爆発といった予測の難しい自然災害などに対し、お客様の安全を最優先にすべての事業において機能を止めることなく、早期の復旧に取り組み事業運営を継続しました。

また、9月にサンマリスタジアム宮崎で開催された「ひなたフェス2024」においては、グループの総力をあげて輸送、警備、物販など多方面において運営に参画しました。加えて、アミューズみやざきにおいてヤマトグループ、ANAグループと共催で北海道・沖縄・宮崎の特産品を販売する「恵みフェア」を開催しました。こうした他企業との連携による地域共創の取り組みを通じて、地域貢献と収益拡大につなげました。

以上の結果、当期の連結売上高は151億42百万円（前期比104.2%）、連結営業利益は9億89百万円、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7億53百万円となり、3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	15,142	14,533	608	104.2
営 業 損 益	989	1,044	▲55	94.7
経 常 損 益	833	968	▲134	86.1
親会社株主に帰属 する当期純損益	753	1,763	▲1,009	42.7
償却前営業損益	1,858	1,897	▲39	97.9

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㈱、宮交タクシー㈱、㈱宮崎観光ホテル、青島リゾート㈱、

宮交ビルマネジメント㈱、宮崎中央倉庫㈱、宮交都市クリエイイト㈱

※宮崎中央倉庫㈱の前期売上高は、2024年2月～3月の2ヶ月分であります。

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㈱、宮崎パブリックゴルフ㈱

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 ㈱	バ ス 事 業	4,902	4,730	172	103.6
	旅 行 事 業	471	452	19	104.4
	店 舗 開 発 事 業	1,524	1,492	32	102.2
	航 空 事 業	1,080	965	115	112.0
	保 険 事 業	151	140	10	107.6
	にぎわい創出事業	418	412	5	101.4
	本 社	62	61	1	101.9
	小 計	8,612	8,254	357	104.3
宮 交 タ ク シ ー ㈱		1,799	1,723	76	104.4
㈱ 宮 崎 観 光 ホ テ ル		2,184	2,133	51	102.4
青 島 リ ゾ ー ト ㈱		1,402	1,472	▲69	95.2
宮交ビルマネジメント㈱		1,408	1,358	50	103.7
宮 崎 中 央 倉 庫 ㈱		174	23	151	756.4
宮交ホールディングス㈱		555	483	71	114.8
連 結 消 去		▲995	▲915	▲80	-
連 結 売 上 高 合 計		15,142	14,533	608	104.2

※宮崎中央倉庫㈱の前期売上高は、2024年2月～3月の2ヶ月分であります。

※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

事業部門別の概況は、以下のとおりです。

① 宮崎交通(株) バス事業

一般路線バスでは、既存ユーザーの利用促進や潜在需要の掘り起こしの取り組みとして、外国人技能実習生専用乗車券「インターンパス」、平日の昼間帯にお得に乗車できる「平日ひるバス」などの新商品を発売いたしました。また、多様化するお客様のニーズに対応するため、クレジットカードなどのタッチ決済サービスを開始いたしました。

全国的にバス運転士や整備士の人財が不足する中、県内外の職業安定所で定期的に採用説明会を開催するとともに、県外のバス運転士に特化した大型採用イベントに参加し、積極的な採用活動を行いました。また、働き方改革の一環として、お盆や正月の時期には特別ダイヤを導入し、労働環境改善にも取り組みました。こうした結果、乗車人員7,604千人(同99.4%)、売上高36億22百万円(同102.6%)と前期水準を維持するも、営業損失は93百万円になりました。

高速バスでは、マーケットが順調に回復す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の増便などに取り組みました。また、季節運行便を継続することでお客様の利便性向上に努め、需要喚起や利用率向上につなげました。こうした取り組みの結果、乗車人員174千人(同101.1%)、売上高7億89百万円(同106.0%)、営業利益1億30百万円(同132.0%)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受注に加え、スポーツ団体やクルーズ船関連の大型案件、さらには各種イベントに伴う輸送需要を積極的に取り込み受注件数が好調に推移しました。また、一昨年に実施した全国一斉の貸切バス料金改定により、受注単価の上昇の影響が続き収益増につながりました。こうした取り組みの結果、売上高4億9百万円(同109.8%)、営業利益1億86百万円(同147.1%)となりました。

広告宣伝では、取引先各企業の広告媒体がSNSやデジタル広告に移行する中、主力商品のラッピングバスは新規で33台(前期比8台減)の受注にとどまりました。また、自社施工のラッピングは23台(前期比3台減)となりました。そうした中でも、料金改定や新規広告媒体の販売などに取り組み売上高81百万円(同98.8%)、営業利益9百万円(同107.3%)となりました。

バス事業全体では、売上高49億2百万円(同103.6%)、営業利益2億32百万円(同88.3%)と、増収減益になりました。

② 宮崎交通(株) 旅行事業

旅行事業では、物価高騰や訪日外国人の急増、オーバーツーリズムなど、業界を取り巻く情勢が大きく変化し続ける中、さまざまな取り組みを行いました。

国内主催旅行については、SNSを活用した戦略的プロモーションの開始、新旅行システムを活用したWEB受注による集客力と催行率の向上を図りました。

国内手配旅行については、前期より順調な回復を見せましたが、需要が一服すると集客が伸び悩みました。そうした中、「ひなたフェス2024」などの大型イベントは、今後の新たな需要創出につながる取り組みとなりました。

海外旅行については、宮崎ー台湾の国際定期路線運航再開に合わせて、タイガーエアのチャーターを活用した商品展開を行いました。加えて、新たな取り組みとしてアジア最大のゴルフツアー商談会(AGTC)に参加し、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)に挑戦しました。

旅行事業では、売上高 4 億 71 百万円（同 104.4%）、営業利益 42 百万円（同 77.3%）と、増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、日向灘地震や台風による長期の道路通行止め、新燃岳の噴火警戒レベル上昇などの自然災害の影響を受け、各店舗で集客に苦慮しましたが、各行政との連携を強化し、商品の見直し、イベントの開催などの各種施策に取り組み、増収に努めました。

各店舗の主な取り組みとして、青島屋ではパンの製造・販売の新規事業を開始し、レストランではクルーズ船の復調もあり、着実に需要を取り込みました。花の駅生駒高原ではネモフィラを中心とした「生駒高原はなフェスタ」を開催しました。三ツ和荘および霧島サービスエリアでは地元食材や人気商品を販売し、お客様から好評をいただきました。

また、増収施策として「ひなたフェス 2024」において、店舗を出店し関連商品の販売を行いました。さらには、プロスポーツチームのキャンプ、JLPGA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のケータリング受注に取り組みました。費用については、人員配置や在庫調整の適正化を徹底し、削減に努めました。

店舗開発事業では、売上高 15 億 24 百万円（同 102.2%）、営業利益 73 百万円（同 110.6%）と、増収増益になりました。

④ 宮崎交通㈱ 航空事業

航空事業では、国内線の旅客数は 2,023 千人（同 105.0%）となり、依然として需要回復傾向が続き前期実績を上回りました。運航便数については、業務受託航空会社の総合計が運航便数（片道）で 19,884 便（同 97.3%）と前期水準には及ばないものの、着実な収益の確保に努めました。

国際線は、2024 年ウインターダイヤよりアジア航空の定期便が増便となり、12 月からはデイリー運航を開始したことで旅客数は 61 千人（同 247.3%）、運航便数（片道）で 452 便と、増収につながりました。

また、安定的な収益獲得と持続的な事業運営に向けて、通年での採用活動、勤務の工夫、職場環境の改善、コストの適正化に取り組み、加えて役職員一人一人が安全性、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 10 億 80 百万円（同 112.0%）、営業利益 2 億 78 百万円（同 111.1%）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、生命保険において、アフラックの資産形成と保障のハイブリット「ツミタス」、「新しい形の医療保険 REASON」、さらに新しいがん保険「ミライト」の発売を契機に、新規契約が前期を上回る件数となり順調に増加しました。また、アフラックサービスショップの来店者数も同様に前期を上回る実績で推移しました。

損害保険においては、主力の自動車保険販売を強化し、企業向けの火災保険をはじめ多項目販売に取り組んだ結果、契約件数は前期を上回り順調に推移しました。

保険事業では、売上高 1 億 51 百万円（同 107.6%）、営業利益 17 百万円と、増収増益になりました。

⑥ 宮崎交通㈱ にぎわい創出事業

「にぎわい創出事業」は、2024 年 4 月にこどものくに事業と不動産事業を統合し、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ために組織改編を行いました。宮交グループが所有する資産を有効活用し、県内への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います。

青島・こどものくに開発部では、「アオシマの大地に新たな絵を描く」をスローガンに自然環境を活かした複合施設への変革に向けて、「こどものくにビルドアッププロジェクト」を推進してきました。当期は新たなコンテンツとして7月にキャンプ施設をオープンしたことで、時間消費型の新たな楽しみ方を提供しています。こうした取り組みにより、本エリアでのお客様の滞在時間が延び、新たな消費機会の拡大につなげています。また、同月にはグループのシナジーを活用し、隣接するANAホリデイ・インリゾート宮崎に国内最大級のムラサキスポーツ宮崎青島店を誘致しました。ブランド力を活かして国内外へ青島の魅力を発信し、新たな創客へとつなげることができました。

不動産部では、所有する不動産や設備の維持管理、環境整備を実施し、テナント契約の継続と資産の有効活用を推進するとともに、ローコストオペレーションにも取り組みました。

また、新規事業としてトランクルームを検討し、2025年度の営業開始に向けて取り組みました。

にぎわい創出事業では、売上高4億18百万円（同101.4%）、営業利益1億51百万円（同104.5%）と、増収増益になりました。

⑦ 宮交タクシー㈱

タクシー事業では、県の助成金を活用した「プレミアム付きタクシー回数券」の販売や宮崎国際音楽祭、クルーズ船観光タクシー、JLPGAツアーチャンピオンシップリコーカップをはじめ宮崎市内で開催されるプロゴルフトーナメントなどの各種イベント輸送を確実に受注し、収入の確保に努めました。

貸切バス事業では、コミュニティバスや支援学校スクールバスの契約を前期同様の内容で継続しました。また、一般団体向けの貸切バスについては、SAGA2024 国スポ・全障スポ（臨時営業区域）、サーフィン国際大会、ひなたフェス2024、プロ野球春季キャンプなどの各種イベントにおけるシャトルバス輸送を確実に受注し、収入の確保に努めました。

こうした取り組みの結果、タクシー事業の輸送回数は856,308回（同94.6%）と前期を下回りましたが、収入は14億82百万円（同104.3%）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2,704回（同95.4%）と前期を下回りましたが、収入は1億67百万円（同114.6%）と前期を上回りました。

宮交タクシーでは、売上高17億99百万円（同104.4%）、営業利益32百万円（同66.4%）と、増収減益になりました。

⑧ ㈱宮崎観光ホテル

収入については、創立70周年記念プランの販売や朝食メニューのリニューアル、企業の周年行事、大型MICEの獲得、秋季・春季スポーツキャンプの受け入れなどにより、前期を上回る業績となりました。8月の日向灘地震や台風・竜巻といった自然災害の影響により宿泊者数が低調な時期もありましたが、各部門が連携して営業活動を展開し、第3四半期以降、国内外からの団体需要を着実に獲得しました。その結果、バンケットおよび料飲部門が好調に推移し増収につながりました。

費用については、原価や諸経費の高騰により前期を上回る中でも徹底した管理と圧縮に取り組み、営業利益の確保につなげました。

宮崎観光ホテルでは、売上高21億84百万円（同102.4%）、営業利益1億36百万円（同95.0%）と、増収減益になりました。

⑨ 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、個人旅行の集客や大手旅行会社のツアー、インバウンドなど募集团体の営業強化に取り組みましたが、8月に発生した日向灘地震や台風10号の悪天候の影響、競合

宮交グループ

ホテルの価格攻勢により、オンライントラベルエージェントを中心に個人の宿泊者数が大幅に減少しました。下期以降、宿泊者数の回復に向けイールドコントロールやプロスポーツ団体をはじめセールス活動の強化に取り組みましたが、収入の改善には至りませんでした。

こうした宿泊者数の減少に伴い、レストランの利用者数も減少の傾向が続きました。

費用については、社員の適正な配置と新たな運営体制に向けた組織再編を進める中で、増加傾向にあった販売費の削減に努めました。

青島リゾートでは、売上高 14 億 2 百万円（同 95.2%）、営業損失 30 百万円になりました。

⑩ 宮交ビルマネジメント㈱

収入については、積極的な営業活動を実施し、主力となるクリーンスタッフの人員不足や期初の入札物件の不落による管理収入の減少を補うため、既存契約先の店舗入替工事や、イベント清掃、会場設営など、従業員一丸となって臨時収入の受注増に努めました。

費用については、収入獲得のために、多数の設備改修工事を受注した結果、メーカーへの施工依頼に伴う外注加工費が増加し、営業損益の確保に大きな影響を及ぼしました。

宮交ビルマネジメントでは、売上高 14 億 8 百万円（同 103.7%）、営業利益 29 百万円（同 63.0%）と、増収減益になりました。

⑪ 宮崎中央倉庫㈱

収入については、倉庫事業で収入の主力である米の取り扱いが全国的に不足し卸売価格の上昇により、取引先も確保に苦慮する状況が続いています。しかしながら、取引先と状況についてタイムリーに情報共有をしながら営業活動を継続し、収入の確保に努めました。

一方で、賃貸事業と駐車場事業においては、共に順調に推移しました。

費用については、価格高騰の影響で動力費が増加しましたが、コストコントロールにより全体としては前期より減少することができました。

宮崎中央倉庫では、売上高 1 億 74 百万円（同 99.8%）、営業利益 61 百万円（同 115.1%）と、減収増益になりました。

3. 連結有利子負債の状況

2024年3月31日残高	20,272百万円
2025年3月31日残高	18,719百万円
差 引	▲1,552百万円

4.2025年度の取り組みと計画について

今後の経営環境および経営方針は、事業部門ごとに以下のとおりです。

① 宮崎交通㈱ 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、持続的な事業運営に必要な運転士、整備士をはじめとした人財獲得の早期対応が不可欠であり、あらゆるチャネルを活用し採用活動の強化や、従業員の労働条件や職場環境の改善に取り組み人財定着に引き続き努めてまいります。

一般路線バスでは、新商品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に取り組めます。また、宮崎都市圏の路線については、学識有識者を含めたプロジェクトチームを組成し、路線網の再構築を実施いたします。加えて、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講じ、広域的な路線の維持と充実を図ってまいります。

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、需要喚起に努めてまいります。また、新規路線の開設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およびMICE団体獲得に向けた営業活動を一層強化してまいります。また、お客様へのより質の高いサービス提供に向けて、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、取引先のターゲット層を明確に定めたダイレクトセールスを強化し、新たなラッピングバスや広告媒体の展開を通じて増収を図ってまいります。さらに、広告サイズの拡大により、単価向上を通じてより一層の収益の増加を目指してまいります。

② 宮崎交通㈱ 旅行事業

旅行事業では、業界を取り巻く情勢が変化を続ける中、柔軟かつ迅速な対応力が求められています。こうした状況下で安定した収益を確保するために、需要に応じた業務を効率よく遂行できる人財の育成に努めてまいります。加えて、お客様のニーズに沿った旅行商品の造成に取り組むとともに、販売チャネルの最適化を図ります。

国内主催旅行については、SNSを用いた戦略的プロモーションを更に進化させ、WEB受注を増やすとともに、先行販売やWEB限定の割引を導入した商品展開により受注率と催行率の向上に努めてまいります。

国内団体手配旅行については、多様化する旅行ニーズに対応しつつ、利益率向上につなが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㈱ 店舗開発事業

店舗開発事業では、各店舗において、地域との連携を柱に地元食材を多く活用した商品の提供に努め、宮崎のPR活動にも取り組んでまいります。また、人員配置の適正化などにより販売体制を強化し、観光需要を確実に獲得してまいります。常にお客様の視点に立ち、地元根付いた、地域の皆様に愛される店舗運営を目指してまいります。

一方で店舗運営に不可欠な人財については、スタッフの高齢化や人員不足に直面する中で、各地域の行政や企業と積極的に求人に関する情報交換を行い、人財の獲得と定着に引き続き取り組んでまいります。また、セルフレジの導入など、DX化を推進することで、より一層の生産性向上に努めてまいります。

さらには、新規事業への挑戦により、社会環境の変化への耐性を強化し、安定的な組織運

営と、店舗内外でのイベントの開催にも引き続き注力し、地域共創を推進し、新たな需要の創出に取り組むことで、収益性を高めてまいります。

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。併せて生産性や人的資本の向上に取り組み、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体制と収益構造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より一層高めてまいります。

⑤ 宮崎交通㈱ 保険事業

保険事業では、生損保の契約、保全、給付などの手続きをデジタル化し、お客様に安心して保険商品をご利用いただけるよう、引き続きお客様視点のサービス提供を継続してまいります。

また、社員一人一人が自然や社会環境の変化に対するお客様の多様なニーズを正確に理解し、柔軟に対応できるよう、生命保険・損害保険各商品の専門知識の向上や資格取得に努めてまいります。さらには、組織や営業体制を見直し、お客様、地域、そして働く仲間に「よりそう」保険代理店として価値の高い事業運営を目指してまいります。

⑥ 宮崎交通㈱ にぎわい創出事業

青島・こどものくに開発部では、青島地区の所有資産を活用し、「こどものくにビルドアッププロジェクト」を通じて、青島地区に訪れるお客様の滞在を長期化することで、観光消費の拡大につながる新たなにぎわいを創出してまいります。

また、こどものくにのビジネスモデルを持続可能なものにしていけるよう、新たな担い手の育成にも取り組んでまいります。

不動産部では、当社およびグループが所有する不動産の有効活用と、老朽化した物件の再開発やテナント誘致などに取り組み収益拡大を図ります。

また、収益物件の取得や不動産ビジネスのプロフェッショナル人財の育成のための施策を実行し、新たなにぎわい創出につなげてまいります。

⑦ 宮交タクシー㈱

引き続き観光や各種イベント需要を取り込み、ホテル・ゴルフ場・医療機関など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、お客様に寄り添う乗務員の育成を継続します。さらにタクシー料金の支払いについては、クレジットカード、交通系ICカード、二次元バーコードなど、多様化する決済方法に対応できるよう、全車両に電子決済サービス「KAZAPI（かざっぴ）」を導入したことで、お客様のニーズにお応えし、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、乗務員不足と高齢化への対策として、次世代を担う乗務員の獲得に向け採用を強化します。併せて、生産性向上の取り組みとして、勤務体系の見直しや配車システム、遠隔点呼などの導入により営業所の体制を再編し、配車の最適化を行います。

こうした取り組みを通じて、収益の拡大とコストの適正化に引き続き努めてまいります。

⑧ ㈱宮崎観光ホテル

収入については、宿泊者数の拡大やMICE、スポーツキャンプなどの大型団体の宿泊、宴会の積極的な誘致と宿泊・バンケット・料飲の3つの包括的なセールスを継続し、収益性の向上を図ります。

費用については、原材料など物価高騰の影響を受け、コストコントロールの必要性がさらに高まることから、引き続き原価や諸経費の管理と削減を徹底してまいります。また、人財獲得については、新卒・キャリアの採用活動を継続し、さらには県外からの移住者や外国人の採用を強化してまいります。加えて、社員の成長につながる人財育成にも注力し、一人一人がやりがいをもって働き、お客様に最高のおもてなしが届けられるよう、環境の整備にも真摯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）

引き続き国内外のお客様に魅力ある商品造成を行い、県内外へのセールス活動を強化することで大手旅行会社のツアー、インバウンドなどの募集团体、プロスポーツキャンプを中心としたスポーツ団体、地元大学をはじめとしたMICE、九州圏内企業の宿泊宴会といった一般団体の獲得に努めてまいります。

個人旅行については、競合ホテルの攻勢がある中でもお客様から選ばれるホテルとしてあり続けられるよう、サービス品質の向上と料金の適正化に取り組み、年間を通じて利用率の向上につなげてまいります。

また、レストランについては、外部事業者のコンサルティングを取り入れメインダイニングの変革に取り組み、朝食・夕食付き宿泊プランの商品競争力を強化してまいります。

加えて、「お客様の宿泊体験の価値向上」の実践に引き続き取り組み、快適な施設空間の整備と当ホテルの強みを生かしたお客様の印象に残る接客サービスと料理の提供に努めてまいります。

さらに、地域や行政との連携を強化し、「青島ブランド」の発信にこれまで以上に積極的に取り組み、青島地区の活性化に貢献してまいります。

⑩ 宮交ビルマネジメント㈱

従業員の高齢化や人財不足への課題対応策につきましては、業務体験会などを実施し、採用活動を強化いたします。また、人財定着に向けては、労働条件や環境の改善に取り組み、全従業員の働きがいの向上と、意欲喚起を図ってまいります。

さらに、収入の拡大に向けては、お客様への提案型営業に取り組み、受注件数の増加に努めます。また、清掃部員の専門性を高め、ファインコート(床高光沢仕上げ)や設備工事などの内製化や業務の省人化、人財配置の最適化に取り組み、生産性を高めて利益の確保につなげてまいります。

⑪ 宮崎中央倉庫㈱

倉庫事業において、一般倉庫とトランクルームの空き区画を充足させるため、関係事業者との情報交換を行い、さらにホームページによるプロモーションを有効活用して増収を目指してまいります。

また、各事業において安全を最優先に、接遇やサービス品質の向上を図り、お客様に選ばれる企業を目指して従業員一丸となって取り組んでまいります。

今後の経済の見通しは、輸出や生産が海外経済の減速を背景に弱含みな動きが見込まれることから、企業収益も高水準ながらも減少するとみられています。そうした中でも、賃金については伸び率の鈍化はあるものの、引き続き増加していく可能性は高いとされています。そのため個人消費は、当面は物価上昇の影響を受けつつも、所得の増加が続くことなどから、緩やかな増加基調を維持するとみられています。

このような環境の下、宮交グループは「宮交グループ 2025～2027 年度 3 カ年中期経営計画」を着実に実行し、創立 100 周年に営業利益を過去最高の水準としていくことで、持続的

な成長へとつなげてまいります。計画の実行にあたっては、引き続き「人財」「変革」「挑戦」に関する施策を中心に各事業で適時適切に取り組んでまいります。

特に「人財」の定着や確保については、労働生産人口が減少する中ですべての事業において共通の重点課題であることから、引き続き取り組みを強化してまいります。加えて、宮交グループで働くすべての役職員が健康でいきいきと毎日を過ごし、この先も宮交グループでキャリアを磨いていけるような職場づくりに取り組んでまいります。

また、お客様に向けては、これまでの延長線ではない新たな発想で高い価値を感じていただける商品やサービスを提供し、新たな需要の創出やこれまで以上に宮交グループを選んでいただけるような「変革」につなげてまいります。

そして、宮交グループの各事業を取り巻く市場の変化への適応力と耐性を強化し、いかなる環境においても利益を生み出せる筋肉質な企業体質への進化に向けて、新たな事業への「挑戦」を続けてまいります。

宮交グループは、引き続き生活に密着した社会インフラである使命感を持ち、安全を最優先にお客様、地域の皆様をはじめ、すべてのステークホルダーに高い価値と明るい話題を提供してまいります。そして 2026 年の 100 周年を通過点として、次の 100 年も宮崎の発展に貢献できるよう成長してまいります。

5. 2026 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】	2026 年 3 月期 見 込	2025 年 3 月期 実 績	前期差	前期比
営 業 収 入	16,200	15,142	1,057	107.0
営 業 損 益	1,100	989	110	111.1
経 常 損 益	900	833	66	108.0
親会社株主に帰属 する当期純損益	700	753	▲53	92.9
償却前営業損益	2,100	1,858	241	113.0

以 上