

2025 年 12 月 4 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

## 2025 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、2025 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. 2025 年度 上半期業績の状況

##### (1) 【連結】グループ業績

2025 年上半期の日本経済は、海外経済の堅調さと円安の影響により、輸出は底堅く推移しました。

一方、個人消費では、物価上昇が賃金の伸びを上回り、消費者の購買力が低下したため、国内需要の柱である個人消費は弱含みとなりました。

当グループは、創業 100 周年となる 2026 年度に向けて、①「人材確保」②「需要創造」③「プロモーション」④「業務改革」の 4 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「人材確保」については、運転手、整備士不足解消に向けた説明会や体験会を実施、また、新卒採用向けのオンライン会社説明会、宮交グループインターンシップを行いグループ全体において、採用の強化に取り組みました。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、人材の定着を推し進めてまいりました。また、ハラスメント防止規定の制定を行い、外部講師を招き従業員向けのハラスメント研修も継続的に実施をしました。

②「需要創造」については、バス事業において、新規路線の開設を行い(宮崎駅～鹿児島空港)新たな乗車人員の獲得に努め、青島リゾートではメインダイニング「ラグーンテラス」の朝食、夕食をリニューアルし、夏にはビアホール「あおしまビアテラス」の開催を行い需要創造に努めてまいりました。

③「プロモーション」については、グループ全体において、宮交アプリのダウンロード促進への取り組みとして、SNS、新聞等を通し積極的な情報発信を行い、ダウンロード数は 10,525 件(9 月末現在)と増加傾向となっております。旅行事業では、WEB 広告の Google 広告、LINE 広告を活用し、従来の顧客とは異なる若年層向けの商品造成を行いプロモーションに努めてまいりました。

④「業務改革」については、グループ全体において、業務用ネットワークやインフラ整備を目的に約 600 台のパソコンを入れ替えました。また、経営層向けの生成 AI の社内研修の実施や、e ラーニングを活用した業務知識の向上を図り業務改革に努めてまいりました。

経費については、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、営業費用は、164 百万円増加しました。

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 71 億 83 百万円(前年比 98.9%)、営業

利益 90 百万円(同 27.2%)、親会社株主に帰属する中間純利益 ▲96 百万円となり、4 年連続の営業黒字を確保したものの減収減益となりました。

(単位：百万円)

【 連 結 グ ル ー プ 業 績 】	2025 年度 上 半 期	2024 年度 上 半 期	前年差	前年比 (%)
営 業 収 入	7,183	7,261	▲77	98.9
営 業 費 用	7,092	6,928	164	102.4
営 業 損 益	90	332	▲242	27.2
経 常 損 益	▲43	244	▲287	-
親会社株主に帰属する中間純損益	▲96	109	▲206	-
償 却 前 営 業 損 益	530	751	▲220	70.6

※連結子会社(8 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)、(株)奥野自動車整備工場、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。

※奥野自動車整備工場は、9 月度 1 か月分の数値を記載。

## (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	前年差	前年比	営業損益	前年差	前年比
宮崎交通(株)	バス事業	2,424	30	101.3	9	▲67	11.9
	旅行事業	267	25	110.4	9	▲14	40.4
	店舗開発事業	794	63	108.7	44	26	250.0
	航空事業	495	▲31	93.9	57	▲68	45.7
	保険事業	73	0	100.0	6	1	133.4
	にぎわい創出事業	208	0	99.6	79	2	102.8
	本社	29	▲1	95.2	0	0	-
	宮崎交通合計	4,293	85	102.0	206	▲119	63.3
宮交タクシー(株)		816	▲51	94.1	▲36	▲33	-
(株)宮崎観光ホテル		945	3	100.4	▲52	▲17	-
青島リゾート(株)		595	▲104	85.1	▲61	▲26	-
宮交ビルマネジメント(株)		642	▲51	92.6	▲16	▲36	-
宮崎中央倉庫(株)		96	3	103.9	38	5	115.7
(株)奥野自動車整備工場		9	▲2	80.7	1	▲1	65.7
宮交ホールディングス(株)		277	4	101.6	1	0	100.0
連結消去等		▲494	34	-	10	▲13	38.8
連結売上高合計		7,183	▲77	98.9	90	▲242	27.2

※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 3,826 千人(前年比 99.8%)、営業収入 18 億 12 百万円(同 99.9%)、営業損失 1 億 38 百万円(前年差 87 百万円減)となりました。乗車人員は、前年、地震・台風の自然災害を受けた 8 月は前年比 114.5%だったものの全体では前年を若干下回る結果となりました。営業収入も前年を下回り、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は、前年度末で終了したシニアバスの後続商品である「宮交スマート 65」の販売を開始し、プロモーションに加えセールス活動を確実に実行し会員獲得、利用促進に継続的に取り組んだ結果、9 月末時点で 4,601 人、乗車人員は、129,644 人となりました。AI 活用型オンデマンドバス「宮交のるーと」は今年 3 月より 2 エリア目の実証実験を開始し 9 月末時点での累計登録者数は 2,043 人(前年同時期 753 人)、累計乗車人員は 22,522 人(同 2,989 人)となりました。路線バス減便からの移行に加え告知活動(自治体向け説明会、乗車体験会、商業施設でのビラ配り等)、無料キャンペーン等実施し、順調に推移しております。前年度末に導入したクレジットカードなどのタッチ決済の利用者も増加傾向にあり、定着と次の展開拡大に向けた分析を進めております。

高速バスでは、営業収入 4 億 31 百万円(前年比 109.9%)、営業利益 95 百万円(同 137.1%)となりました。乗車人員は、多客期にあたる 8 月に大雨災害による高速道路通行止めの影響を受けましたが、乗車人員 88 千人(前年比 103.1%)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-長崎線を運行し収益の最大化にも努めました。またインバウンド二次交通強化策の一つとして 7 月に宮崎-鹿児島空港線「マンゴーライナー」の運行を開始しました。プロモーションの再強化に取り組み、インバウンド客の利用増を目指し取り組んでおります。

貸切バスでは、営業収入 1 億 41 百万円(前年比 93.9%)、営業利益 45 百万円(同 82.9%)となりました。カテゴリー別では一般団体は前年比 86.5%、学生・教育旅行は同 120.6%、特に旅行代理店が募集する企画旅行については万博関連商品の影響もあり同 76.1%と大幅減となりました。運行回数 1,177 回(前年比 81.8%)となりました。

広告宣伝では、営業収入 39 百万円(前年比 108.4%)、営業利益 6 百万円(前年比 220.9%)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に努め、ラッピングバス延台数は 393 台(前年差 42 台増)と好調に推移しました。あわせて自社施工を増やし、デザイン販売も行い収益確保に取り組んでおります。

バス事業では、営業収入 24 億 24 百万円(前年比 101.3%)、営業利益 9 百万円(前年比 11.9%)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を検討してまいります。恒常的な課題となっている運転士・整備士不足についても、採用・定着に向け行政の移住政策との連携と県外説明会の実施、賃金体系の見直しやサングラス着用・制帽着用の本格運用など職場環境の改善も継続して進めてまいります。

また、中長期的な課題となっている市町村を繋ぐ路線の赤字解消や路線再編についても、引き続き、県市町村・宮崎市活性化 PJ 等と利用促進策も含め協議を進めてまいります。

## ② 宮崎交通(株) 旅行事業

旅行業界全体は回復基調にあるものの、消費動向の二極化、旅行費用の上昇、予約のオンライン化が進み大手旅行代理店との格差拡大により複合的な課題に直面しています。特に主催旅行では、集客不足、戦略的商品造成の遅れ、需要期以外の販売力不足により、収益効果は限定的となりました。

上期の取り組みとしては、WEB 広告や SNS を活用した認知度向上、新ターゲット層向け商品の造成、ソラシドエアとのチャーター企画の実施、手配手数料収受の徹底、さらに業務マニュアル整備による属人化業務の解消に努めました。

旅行事業では営業収入 2 億 67 百万円(前年比 110.4%)、営業利益 9 百万円(同 40.4%)と、増収減益となりました。主催旅行・手配旅行・航空手配など各部門で前年を上回る結果であったが、営業費用の増加により利益確保には至りませんでした。

下期の取り組みとしては、ターゲット層のニーズにより深く応えるため、ジェット・バスツアーの再設計を含む企画内容の見直しを進めます。また、宮崎交通・九州産交・南国交通の三社による合同企画の増設を図り、地域連携による魅力的な商品展開を強化します。さらに、オフシーズン限定の商品や体験型商品の開発を通じて、季節を問わず楽しめる旅行の提案を目指します。加えて、パーソナル商品の付加価値を高め、個人旅行者の満足度向上を目指します。大型輸送団体の獲得を視野に入れたセールス活動を強化し、収益基盤の拡充を図ってまいります。

## ③ 宮崎交通(株) 店舗開発事業

前年は天候不良や災害の影響を多く受けましたが、本年は比較的安定していたため前年を上回る結果となっております。回復しつつある大型クルーズ船来県により、三ツ和荘及び青島屋が収入を伸ばし、また、インバウンド及び一般団体需要が回復傾向にあり、昼食を含め売店収入も増加しております。しかしながら、7 月上旬は風評被害(地震発生の恐れ)がありインバウンド利用が伸び悩みました。DX への取り組みとして、青島屋において大型駐車場にセルフ精算機を導入しました。また、作業効率向上の為、セミセルフレジを 1 台追加し、全てのレジをセミセルフ化しました。作

業効率の。その他店舗も数年かけて導入計画を予定しております。生駒高原では、新燃岳の噴火に伴い道路規制が続いており、収入減を取り戻すべく、アミュ広場、すき花火大会、青島国際ビールまつり(初出店)、霧島 SA などに出店。社外イベントへ積極的に参加しております。

店舗開発事業では、営業収入 7 億 94 百万円(前年比 108.7%)、営業利益 44 百万円(同 250.0%)となりました。

下期については、地元商品を揃えるなどお土産の充実を図り、地元食材を利用しレストラン新メニューの開発等を行います。宮崎を楽しめる提案型店舗にすべく各店舗の成長を促すとともに、来店者数や客単価、購買点数の引き上げ及び老朽化しているレジや券売機等の買い替えにより更なる DX 化を推進し、今後予想される人員不足への対応とコスト削減に取り組んでまいります。

#### ④ 宮崎交通(株) 航空事業

航空事業の上半期業績は、営業収入 4 億 95 百万円(前年比 93.9%)、営業利益 57 百万円(同 45.7%)と減収減益となりました。

6 月宮崎＝帯広線、7 月宮崎＝モンゴル線をはじめとしたチャーター便や、お盆期間を中心とした機材の大型化等に関わる業務を通じて増収に取り組みましたが、航空各社との契約に基づく今年度の手数料減少分を賄うには至らず、前年度の収入には及びませんでした。

当社が業務を請け負う航空便の上半期の乗降客数は、国内線 約 1,014 千人(前年比 105.4%)、国際線 約 18 千人(同 90.6%)、宮崎空港全体では、国内線 約 1,559 千人(前年比 106.5%)、国際線 約 33 千人(同 161.3%)でした。国内線は、航空各社の運賃施策や関西万博開催に伴う東京線や大阪線の伸びが顕著に表れ、国際線は、宮崎と台湾間を運航するタイガーエアの増便が大きく影響しました。

下半期は、宮崎空港を発着する航空機の安全と定時運航を担う人材の獲得と定着に持続的に取り組み、宮崎空港をご利用されるお客様に高い価値を感じていただけるよう更なる業務品質の向上に努め、航空会社からの収入増につなげてまいります。

#### ⑤ 宮崎交通(株) 保険事業

保険事業では、生命保険において 2025 年 3 月に新発売となった「がん保険」を中心に企業・顧客への訪問活動を展開した結果、新規契約件数は前年比 125%となり、2021 年に開設したサービスショップも認知度が増し、来店人数が前年比 107.7%の結果となりました。一方、損害保険においては、自然災害の激甚化等による火災保険料の値上げが続き、契約獲得に苦戦しました。

その結果、保険事業では、営業収入 73 百万円(前年比 100.0%)、営業利益 6 百万円(同 133.4%)となりました。

下期の取り組みとしては、上期の活動に加えてトレンドや顧客ニーズにマッチした商品提案を強化し、より多くのお客様との接点創出を図り、「安心・安全」をお届け出来るように日々知識向上に努めてまいります。

#### 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

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生かした複合施設へとこどものくにビルドアッププロジェクトを進めており、時間消費型の新たな楽しみ方を提供しております。前年 7 月オープン



のキャンプ施設において今年はゴールデンウィークなど大型連休や夏休みをはじめとする行楽シーズンには多くのお客様にご来園いただきました。また地域住民や観光客のニーズに合わせた様々なテナント誘致により安定収入を確保しております。このような取り組みにより青島エリアでの滞在時間を延ばすことで新たな消費機会の拡大につなげております。

青島・こどものくに開発部では、営業収入 15 百万円(前年比 106.5%)、営業損失 1 百万円(前年差 4 百万円減)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。

## ⑦ 宮崎交通(株) にぎわい創出事業 不動産部

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するとともに小規模な遊休資産の活用としてトランクルーム事業を開始しました。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 93 百万円(前年比 99.1%)、営業利益 8 1 百万円(同 97.4%)と減収減益となりました。

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と共に、グループ所有の不動産についても積極的に活用します。更に、賃貸物件の価値向上と維持管理を継続的に行います。

## ⑧ 宮交タクシー(株)

タクシー部門では、イベント輸送の受注、配車オペレーターの増員および日毎・時間毎の受電率・配車回数等の管理強化、事前予約専用ダイヤルを開設して受注窓口を増やす等の施策を実施しました。

その結果、運行回数が 424,242 回(前年比 97.7%)、営業収入は 7 億 56 百万円(同 94.7%)となりました。

貸切バス部門では、各地の葬儀会社へのセールスや、ホテルへの二次会送迎プランのセールス等を実施し、受託運行の隙間を活用する等、効率的な受注にも努めましたが、運行回数が 940 回(同 78.6%)、営業収入 60 百万円(同 87.1%)となりました。

宮交タクシーでは、営業収入 8 億 16 百万円(同 94.1%)、営業損失 36 百万円(前年差 33 百万円減)となりました。

下期の取り組みとしましては、タクシー及び貸切バスの運賃改定実施、フェニックスリーグやゴルフ大会などの各種イベント需要の取り込み、各営業所の 24 時間営業の見直し検討、営業エリアの柔軟化(需要集中箇所への配車強化)、次世代を担う乗務員の採用強化、オペレーターのスキルアップによる受電件数増(宮崎・都城)、事前予約の積極的受注・配車アプリ導入(ともに宮崎)などで増収を図り、収入確保に取り組みます。

経費については、タクシー車両の減車や、賃借料の削減、勤務体系や賃金体系の見直しを行い、経費の削減を図ります。

## ⑨ (株)宮崎観光ホテル

宮崎観光ホテルでは、個人及び国内外団体へのセールス、大型会議受注、MICE 誘致に努めた他、創立 70 周年を記念した宿泊プランの販売・各種フェア企画に取り組みました。

宿泊部門では、様々な宿泊プランを造成、集客の強化を図り、国内の募集团体・大型 MICE の受注など好調に推

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。宿泊人員 42 千人(前年比 96.4%) 宿泊収入 3 億 68 百万円(同 98.9%)となりました。

料飲部門では、一木一草において自治体と連携した各種イベントならびにフェアや飲み放題プラン、貸切パーティーによる外来集客により料飲収入 2 億 33 百万円(同 100.3%)、宴会部門では、会議及び大型宴会や周年事業の受注により宴会会議収入 2 億 44 百万円(同 101.3%)となりました。

経費については、原材料費・水道光熱費など物価高騰が続く中、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、人員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 45 百万円(前年比 100.4%)、営業損失 52 百万円(前年差 17 百万円減)となりました。

下期の取り組みとしましては、引き続き宿泊部門の個人・団体販売を一層強化し、大型スポーツキャンプや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受注及び年末のお節・オードブル販売に取り組み、収入の確保と拡大に努めます。

#### 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、オンライントラベルエージェントを中心に個人集客に努め、加えて宿泊宴会を中心に団体セールスとインバウンドツアー設定を強化しましたが、前年の宿泊人員を上回ることができませんでした。

メインダイニング「ラグーンテラス」では、利用者増加を目指し、朝食・夕食のリニューアルによる魅力アップに努め、夏季においてはビアホール「あおしまビアテラス」開催によりメインダイニングの外来利用人数が増加しました。

経費については、販売費の適正な執行およびスタッフの適正配置と組織再編による新たな運営体制のもと、営業力の強化に努めながら、費用を抑制しました。

青島リゾートでは、営業収入 5 億 95 百万円(前年比 85.1%)、営業損失 61 百万円(前年差 26 百万円減)となりました。

下期の取り組みとしましては、自社ホームページのデザインなどを外部委託による訴求力強化を行い、引き続きOTAと直販売を中心に個人集客に努めながら、旅行代理店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、団体集客にも努めてまいります。

また、11 月から 3 月までに受入を予定しているプロスポーツチーム(野球・サッカー・ラグビーなど)の合宿については、滞在型リゾート施設の強みを活かしながら受入運営に努めてまいります。

宿泊集客を中心とした収入の積み上げを図り、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、既存取引先への臨時清掃の営業や設備関連の管理・改修工事の提案強化、各種イベントの会場設営に取り組みましたが、公共入札物件の不落が影響し減収となりました。

経費については、最低賃金上昇がありました。が、現有スタッフによるオペレーションの徹底、外注加工費の見直しによる経費削減にも努めました。

宮交ビルマネジメントでは、営業収入 6 億 42 百万円(前年比 92.6%)、営業損失 16 百万円(前年差 36 百万円減)となりました。

下期の取り組みとしましては、上半期の減収をカバーすべく新たな追加営業施策の実行に加え、電気・空調・消防等の設備管理、改修施工の提案・受注拡大に努めると共に、新規増収策としてグリストラップ洗浄剤の取扱いの開

始や新たな清掃技術の取得、またゴルフやスポーツキャンプ等におけるイベント設営の販売に取り組んでまいります。

経費については、諸経費を精査し更なる削減を推進、また採用計画の抑制や組織の一部見直しを行ってまいります。今後の業務の効率化を実現させるために、清掃用ロボットの導入を検討してまいります。

## ⑫ 宮崎中央倉庫(株)

宮崎中央倉庫では、既存取引先との情報交換を密にしながら、ホームページによる情報発信により、新規案件の確保に取り組みました。

経費については、老朽化等による修繕費用が発生しましたが、全般的なコストコントロールにより経費削減に努めました。

宮崎中央倉庫では、営業収入 96 百万円(前年比 103.9%)、営業利益 38 百万円(同 115.7%)と増収増益となりました。

下期の取り組みとしては、引き続き取引先の深耕を図り、積極的な営業を行うとともに HP の有効活用により収入確保に努めてまいります。また、今後も顧客満足度の向上と安全管理の徹底を基本に取り組んでまいります。

## ⑬ (株)奥野自動車整備工場

奥野自動車整備工場は、延岡市で自動車の整備・修理・板金塗装等の事業を行っております。バスやトラック、消防車などの特殊車両の施工が強みです。2025 年 8 月 29 日より宮交グループに参画することとなり、連結決算の対象である 9 月の 1 か月分の営業収入は 9 百万円(前年比 80.7%)、営業利益 1 百万円(前年比 65.7%)となりました。

## 2. 有利子負債の状況

2025年4月 1日現在残高	18,719百万円
2025年9月30日現在残高	18,289百万円
差 引	▲429百万円

※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ている一方で、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の拡大などの好材料を集客施策や営業活動の強化に取組み、加えて、県内にて予定されて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『人財確保』、②『需要創造』、③『プロモーション』、④『業務改革』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

2025 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】	2025 年度 通期見込み	2024 年度 実 績	前年差	前年比 (%)
営 業 収 入	15,000	15,142	▲142	99.1
営 業 費 用	14,000	14,152	▲152	98.9
営 業 損 益	700	989	▲289	70.7
経 常 損 益	400	833	▲433	48.0
償 却 前 営 業 損 益	1,500	1,858	▲358	80.7

※2025 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 8 社ならびに持分法適用会社 2 社の連結値です。

※奥野自動車整備工場は、9 月度 1 か月分の数値を記載。

以 上