

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 業績に関するお知らせ

当期におけるわが国の経済は、政府の激変緩和措置等により物価上昇が鈍化し、実質賃金がプラスに転じたことで賃金と物価の好循環が形成され、緩やかな回復基調となりました。一方、中東情勢の緊迫化に伴う原油高や米国の関税政策による輸出産業への影響など、景気の先行きについては依然として不透明な状況が続いています。

こうした経済環境の下、宮交グループは、安全を最優先に、これまでの延長線ではない変革を実行し、創立100周年に向けて自ら将来を切り拓いていくために、①人財の確保 ②需要創造 ③プロモーション ④業務改革の4つを重点課題として掲げ、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、バス事業では、路線バスの利用促進を図るため、宮崎県の補助金を活用した「バス無料デー」を実施したほか、高速バスとしては10年ぶりとなる新規路線「宮崎～鹿児島空港線」の運行を開始し、新たな需要の掘り起こしに繋がりました。

タクシー事業では、慢性的な乗務員不足や人件費、燃料費等の高騰への対応と安定的な事業継続を図るべく、今年2月に運賃改定を実施いたしました。

またホテル事業では、当期も引き続き各種スポーツ団体等を積極的に受け入れ、安全で質の高いサービスを提供したのに加え、宮崎観光ホテルではレストランにおいて自治体と連携したフェアやイベントを展開しました。また、ANA ホリデイ・イン リゾート 宮崎ではメインダイニング「ラグーンテラス」の変革に取り組み、宿泊プランの競争力向上とより魅力あるホテルづくりを推進いたしました。

そしてにぎわい創出事業では、既存の資産を活用した新たな業種へのチャレンジとして、トランクルーム事業に取り組みました。

さらに航空事業では、新たな人財確保の取り組みとして、特定技能制度を活用し、インドネシアからグランドハンドリングスタッフを採用いたしました。

その他の取り組みとして、8月に奥野自動車整備工場と資本提携し宮交グループの一員に迎え、さらなるグループ経営基盤の強化を図ったほか、今年1月には「宮崎神宮灯籠改修奉納祭」を執り行い、100周年記念事業をスタートさせました。今後実施する様々な企画を通じ、2026年を宮交グループに携わっていただいた皆様に感謝を伝える1年にしてまいります。

宮交グループ全体では、今年2月にひなたサンマリスタジアム宮崎で開催された侍ジャパンの強化合宿において、グループの総合力を発揮し、お客様のおもてなしに努めました。また、この合宿に合わせ宮崎県や宮崎市と連携のもと、侍ジャパンのフルラッピングバス3台を運行し、同チームの応援と「スポーツランド宮崎」のPRを図りました。

以上の結果、当期の連結売上高は151億83百万円（前期比100.2%）、連結営業利益は7億3百万円、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3億34百万円となり、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	15,183	15,142	40	100.2
営業損益	703	989	▲286	71.0
経常損益	491	833	▲342	58.9
親会社株主に帰属する当期純損益	334	753	▲418	44.3
償却前営業損益	1,604	1,858	▲253	86.3

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8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)、(株)奥野自動車整備工場、宮交都市クリエイティブ(株)

※(株)奥野自動車整備工場の当期売上高は、2025年9月～3月の7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(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	5,024	4,902	121	102.4
	旅行事業	533	471	62	113.1
	店舗開発事業	1,656	1,524	131	108.6
	航空事業	1,034	1,080	△46	95.7
	保険事業	154	151	3	102.0
	にぎわい創出事業	415	418	△3	99.3
	本社	71	62	8	114.2
小計		8,890	8,612	278	103.2
宮交タクシー(株)		1,684	1,799	△114	93.6
(株)宮崎観光ホテル		2,099	2,184	△84	96.1
青島リゾート(株)		1,344	1,402	△58	95.8
宮交ビルマネジメント(株)		1,352	1,408	△55	96.0
宮崎中央倉庫(株)		181	174	6	103.6
(株)奥野自動車整備工場		※ 73	—	73	—
宮交ホールディングス(株)		568	555	12	102.2
連結消去		△1,012	△995	△17	—
連結売上高合計		15,183	15,142	40	100.2

※(株)奥野自動車整備工場の当期売上高は、2025年9月～3月の7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

バス事業では、一般路線バスにおいて、「シニアパス」の後継商品として、「宮交スマート65」を発売し、需要の掘り起こしを行いました。また、宮崎県の補助金を活用し、路線バスの利用促進を図るため、「バス無料デー」を10月、12月に計4回行いました。宮崎市とその周辺の路線については、学識経験者を含めたプロジェクトチームを組成し、路線網の再構築案を策定いたしました。加えて、全国的にバス運転士や整備士の人財が不足する中、県内外の公共職業安定所での定期的な採用説明会の開催や、県外のバス運転士に特化した大型採用イベントに参加いたしました。

高速バスにおいては、収益の最大化を図るため、主要路線における運賃改定や多客期の増便等に取り組みました。また、新規路線として、「宮崎～鹿児島空港線」の運行を開始し、需要喚起や利用率の向上に繋げました。

貸切バスにおいては、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、さらに各種イベントに伴う輸送需要を積極的に取り込みました。特に2月に行われたプロ野球キャンプにおいては、県内全営業所一丸となって需要の獲得最大化に尽力いたしました。

広告宣伝においては、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、自社施設を新たな広告媒体として活用する取り組みを開始いたしました。

これらの結果、売上高50億24百万円（同102.4%）、営業利益2億2百万円（同87.0%）となり、増収減益となりました。

② 宮崎交通(株) 旅行事業

旅行事業では、大型イベントに伴う団体需要を確実に獲得し、売上の拡大に注力いたしました。

国内旅行においては、大阪・関西万博の開催に合わせ、関連企画商品の積極的な造成と集客に努めました。また、プロモーション面では、折込チラシの刷新と新旅行システムによるWEB受注体制の強化を図りました。さらに、手配におきましては、既存団体の確実なリピート受注に加え、侍ジャパン事前合宿に伴う駐車場シャトルバス運営等の大型特需案件が収益に大きく貢献いたしました。

海外旅行においては、企業や行政による海外出張需要が堅調に推移し、取扱件数が増加いたしました。研修、視察旅行につきましても、継続的な円安の影響を受けつつも回復基調で推移いたしました。

これらの結果、売上高5億33百万円（同113.1%）、営業利益36百万円（同84.1%）となり、増収減益となりました。

③ 宮崎交通(株) 店舗開発事業

店舗開発事業では、各店舗における既存商品の見直しや、行政機関および関係団体との連携強化等を実施し、増収に努めました。大型クルーズ船寄港により、青島屋および三ツ和荘が収入を伸ばしたほか、インバウンドの昼食を含め売店収入も増加いたしました。

DXへの取り組みとして、青島屋大型駐車場へのセルフ精算機の導入や、一般有料駐車場への電子決済端末の設置を行い、利便性向上を図りました。地元県産食材を活用した取組みとして、青島屋でのシャークバーガー、山之口サービスエリアでの椎茸メニュー、萩の茶屋

宮交グループ

でのへべすや日向夏を取り入れたメニュー等を販売し、お客様よりご好評頂いております。さらに、プロスポーツキャンプや、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等のスポーツイベントにおけるケータリング受注獲得に取り組みました。

費用においては、人員配置の適正化を徹底することで生産性向上および効率化を図り、費用の抑制に努めました。

これらの結果、売上高16億56百万円（同108.6%）、営業利益1億16百万円（同159.1%）となり、増収増益となりました。

④ 宮崎交通(株) 航空事業

航空事業では、国内線において、新型コロナウイルス感染症終息後の需要回復傾向が継続したことにより、旅客数は前年実績を上回りました。業務受託航空会社の合計実績は、運航便数（片道）20,275便（同101.9%）、旅客数2,145千人（同106.0%）となり、着実な収益確保に努めました。

一方、国際線においては、今年1月よりアジア航空がデイリー運航へと増便したものの、通期では運航便数（片道）410便（同90.7%）、旅客数58千人（同94.6%）にとどまりました。

また、宮崎空港発着便の安全性、快適性、定時性の向上に注力し、安定的な収益獲得と持続的な事業運営を目指しました。さらに、新たな人財確保の取り組みとして、特定技能制度を活用し、インドネシアからグランドハンドリングスタッフを採用いたしました。

これらの結果、売上高10億34百万円（同95.7%）、営業利益1億50百万円（同54.1%）となり、減収減益となりました。

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月に発売したアフラックのがん保険「ミライト」が好調に推移したほか、12月にリニューアルした医療保険「パレット」や、資産形成と保障のハイブリッド「ツミタス」の販売も強化いたしました。また、アフラックサービスショップにつきましては、前期を上回る来店者数となりました。

損害保険においては、主力である自動車保険販売を強化し、新規契約件数は前期を上回る結果となりました。

これらの結果、売上高1億54百万円（同102.0%）、営業利益25百万円（同145.1%）となり、増収増益となりました。

⑥ 宮崎交通(株) にぎわい創出事業

にぎわい創出事業では、青島・こどものくに部門において、「アオシマの大地に新たな絵を描く」をスローガンに掲げ、引き続き「こどものくにビルドアッププロジェクト」を推進いたしました。同プロジェクトにて誘致した各テナントとともに積極的なメディア発信等を行い、大きな集客効果を創出いたしました。

不動産部門においては、所有する不動産、設備の維持管理や環境整備を実施し、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、新たな資産活用策としてトランクルーム事業に取り組んだほか、月極駐車場事業についても強化いたしました。南宮崎駅前ビルにおいても、外国人研修関連のテナントを誘致いたしました。加えて、12月よりホームページを開設し、賃貸、売買物件に関する情報発信体制を強化いたしました。

これらの結果、売上高4億15百万円（同99.3%）、営業利益1億53百万円（同101.0%）とな

宮交グループ

り、減収増益となりました。

⑦ 宮交タクシー(株)

宮交タクシーでは、タクシー事業において、配車センターにおける当日の受電率を向上させるため「事前予約専用ダイヤル」を新設し予約の拡充に取り組んだほか、全車両への電子決済サービス「KAZAPI（かざっぴ）」の導入や、宮崎市内限定で「Uberタクシー」の運用を開始するなど、新たな需要の取り込みと利便性の向上に努めました。

貸切バス事業においては、既存の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受注したほか、一般団体向けの貸切バスでは、大型MICE団体や、スポーツイベント等の輸送を確実に受注いたしました。

また、11月の貸切バス、および今年2月のタクシーにおける運賃改定により、両事業とも運行単価は上昇したものの、乗務員不足の影響により、車両稼働率が低下いたしました。

これらの結果、売上高16億84百万円（同93.6%）、営業損失10百万円となりました。

⑧ (株)宮崎観光ホテル

宮崎観光ホテルでは、創立70周年記念プランの展開や大型MICE、プロスポーツキャンプ等の受け入れに注力いたしました。

宿泊部門においては、オンライントラベルエージェントからの個人客や、回復基調にあるインバウンドの集客、安定稼働に寄与する航空クルーの新規受注に取り組みました。

宴会・料飲部門においては、地元のお客様をターゲットとした季節感のある商品造成と販売を実施いたしました。

費用においては、原材料費やエネルギー価格の高騰という厳しい外部環境が続く中、業務の合理化と徹底したコストコントロールに努めました。

これらの結果、売上高20億99百万円（同96.1%）、営業利益41百万円（同30.5%）となり、減収減益となりました。

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、オンライントラベルエージェント等のキャンペーンを最大限に生かし、インターネット予約を中心に個人客の集客に努めながら、宿泊宴会を中心にした団体セールス強化と、従来より受け入れているスポーツチームのキャンプに加え、新規の受注獲得に取り組みました。

レストランにおいては、宿泊者の利用率向上に繋げるため、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「ラグーンテラス」の変革に取り組み、宿泊プランの競争力向上と魅力ある店舗づくりに取り組みました。

また、管理面では前期より推進している販売費等の圧縮を中心とした収益改善に加え、社員の適正な配置と新たな運営体制のもと、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した。

これらの結果、売上高13億44百万円（同95.8%）、営業損失21百万円となりました。

⑩ 宮交ビルマネジメント(株)

宮交ビルマネジメントでは、既存契約先への営業を強化するとともに、商業施設や自動車販売店舗における設備管理や清掃の新規受注に取り組みました。さらには、侍ジャパン事前合宿等のイベント関連における清掃や会場設営の獲得等、従業員一丸となった活動を推進いたしました。

宮交グループ

しかしながら、資材や備品、部品等の仕入価格の高騰、ならびに最低賃金上昇に伴う人件費の増加を補うには至りませんでした。

これらの結果、売上高13億52百万円(同96.0%)、営業損失13百万円となりました。

⑪ 宮崎中央倉庫(株)

宮崎中央倉庫では、倉庫事業において、既存取引先との深耕や情報交換を密に行い、積極的な営業に取り組みました。その結果、主力である米の保管料が増加したことに加え、新規契約先の受注およびスポット案件の受注に努めたことも寄与し、前期を上回る実績で推移いたしました。

駐車場事業においては、契約利用は堅調に推移しましたが、時間貸し利用については提携先の減少による影響を受けました。

費用においては、DX推進にむけた取り組みとして導入した倉庫システムリプレイスによる経費増、建物、機械の老朽化等による修繕費用が発生したことなどから、経費が増加しました。

これらの結果、売上高1億81百万円(同103.6%)、営業利益32百万円(同51.9%)となり、増収減益となりました。

⑫ (株)奥野自動車整備工場

奥野自動車整備工場では、2025年8月29日に宮交ホールディングス株式会社と資本提携を行い、宮交グループの一員として新たな一歩を踏み出しました。当期においては、グループ経営の強化を背景に、大型バスやトラック、消防車等の特殊車両における自社一貫整備、塗装の強みを生かし、グループ内車両の整備体制強化に注力いたしました。

また、人員体制の強化としてフロント業務を兼任する整備士を配置し、受付業務の効率化を図ったほか、若手整備士の早期育成を目指した教育体制の見直しを実施いたしました。併せて、グループ購買の活用による部品コストの低減や、スキャンツールを用いた「予防整備」への転換等、次世代整備の構造改革に向けた基盤構築を推進してまいりました。

これらの結果、売上高1億18百万円(同116.7%)、営業利益18百万円(同402.1%)となり、増収増益となりました。

3. 連結有利子負債の状況

2025年3月31日残高	18,719百万円
<hr/>	
2026年3月31日残高	17,791百万円
差引	▲927百万円

4.2026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(株) バス事業

バス事業では、物価の高騰が継続する中でも、安全運行の維持を最優先に、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への早期対応が不可欠であり、あらゆるチャネルを活用した採用活動の強化や、従業員の労働条件、職場環境の改善に取り組み、人財の定着に努めてまいります。

一般路線バスにおいては、新規路線の運行開始やお客様の利便性を考慮したダイヤ改正等、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、宮崎市とその周辺の路線については、昨年度策定した路線再編案を実装してまいります。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。

高速バスにおいては、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、観光地を目的地とした新規路線の開設も視野に入れ、さらなる高速バス路線網の充実を図ってまいります。

貸切バスにおいては、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、特に今年度開催される国スポ、・障スポプレ大会の需要を確実に取り込んでまいります。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。

広告宣伝においては、新たな広告媒体として、バス停ネーミングライツや、バス車内サイン等々の拡大を図り、より一層の収益増加を目指してまいります。

② 宮崎交通(株) 旅行事業

旅行事業では、県央地区の営業体制を強化するため、行政、法人対応の専任チームを新設し、受託案件の獲得を加速いたします。また、2026年度より取り組んでいる宮崎市の旅費計算受託業務においては、専属スタッフを配置し手配の迅速化と省力化を推進いたします。加えて、仕入コスト高騰に応じた適正な価格転嫁を進めつつ、ニーズを捉えた商品開発と効果的なターゲット営業を展開し、持続的に成長できる組織を構築してまいります。

主催旅行においては、SNSを基軸とした戦略的プロモーションを深化させ、デジタル接点の最大化を図ります。併せて、WEB限定商品のラインナップ拡充や予約手続きの利便性向上を推進することで、受注率の向上と高水準な催行率の維持を徹底してまいります。

団体手配旅行においては、多様化する顧客ニーズを捉え、高付加価値な大規模イベント案件の獲得に注力いたします。独自の専門性を生かした企画提案により、他社との差別化を徹底し、収益の最大化を追求してまいります。

③ 宮崎交通(株) 店舗開発事業

店舗開発事業では、各店舗において周辺地域のみならず、地元の素材や食材を多く活用した商品を売店およびレストランにて提供し、宮崎を楽しめる提案型店舗づくりに取り組んでまいります。併せて、多様化するお客様のニーズを取り込み、地元地域の皆様からも来店いただける店舗を運営してまいります。

一方、物価高騰によるコスト増が懸念され、またスタッフの高齢化や人員不足に直面する中、DXの推進による生産性向上に努めてまいります。さらに、安定した収入確保および基

宮交グループ

盤づくりの一環として新規事業にも挑戦し、強固な組織運営と新たな需要の創出に取り組み、収益力を高めてまいります。

④ 宮崎交通(株) 航空事業

航空事業では、労働集約型という事業特性から「人財の確保と育成」を経営の最優先事項としております。少子高齢化による労働力不足を見据え、安定的な事業運営に不可欠な人財の確保と定着支援を強化するとともに、生成AIをはじめとするデジタル技術の活用や教育体系の拡充による生産性向上を推進いたします。こうした取り組みを通じて、役職員一人ひとりのパフォーマンスを最大化し、強固な事業基盤の構築と収益力の強化を実現してまいります。

また、航空事業の根幹である「安全運航の堅持」を徹底しつつ、快適性と定時性の両面からサービス品質のさらなる向上を図り、ご利用のお客様および委託元航空会社への付加価値を高め、信頼されるパートナーとして持続的な企業価値の向上に努めます。

⑤ 宮崎交通(株) 保険事業

保険事業では、「生産性向上に向けた組織、・業務改革」を推進し、地域やお客様、そして役職員に「よりそう」代理店として、付加価値の高い事業運営を目指してまいります。

当面の最優先課題として、本店とアフラックサービスショップの拠点統合による運営体制の最適化を図り、固定費の削減と組織内連携の強化を通じた生産性向上を実現いたします。併せて、生損保共通手続きのデジタル化を加速させることで、顧客利便性の向上と事務コストの低減を図り、創出した時間を対面活動へ充てることで営業の質を高めてまいります。

また、これらの改革を支える基盤として、役職員の専門知識習得や資格取得を継続的に支援し、多様化するニーズに柔軟に対応できる人財を育成することで、お客様視点に立ったサービス提供の維持、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

にぎわい創出事業では、青島・こどものくに部門において、所有資産の有効活用を継続し、新たなテナント誘致に取り組んでまいります。また、各テナントとの連携を強化し、企画立案等を共同で実施するマネジメントを推進することで、相乗効果による集客力の向上を図ります。さらに、老朽化が進む資産については、計画的な改修および適切な対応を進めてまいります。

不動産部門においては、「所有資産の見つめなおし」をテーマに掲げ、当社およびグループが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を通じた収益拡大を推進いたします。併せて、不動産ビジネスを担う人財を育成し、不動産コンサルティング事業に取り組むことで、地域社会への貢献と新たなにぎわいの創出に努めてまいります。

⑦ 宮交タクシー(株)

宮交タクシーでは、観光や各種イベント需要を確実に取り込むとともに、ホテル、ゴルフ場、医療機関等への営業活動を一層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いたします。さらに、全車両に導入済の電子決済サービス「KAZAPI（かざっぴ）」や、宮崎地区にて運用を開始した配車アプリ「Uber」の活用を進めるとともに、新たに配車アプリ「GO」の運用を開始いたしました。これらにより、利便性を高め、サービス品質とお客様満足度のさらなる向

宮交グループ

上、ならびに運行回数の増加に努め、増収につなげてまいります。

一方、経費においては、遠隔点呼を導入し、勤務体系ならびに営業時間の見直し等を通じて営業所を再編し、配車の最適化と業務の効率化を徹底いたします。また、タクシーメーターを更新し、乗務員および、事務員の後方処理業務の効率化を実施いたします。加えて、乗務員不足および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た採用活動を強化してまいります。

こうした取り組みを通じて、持続可能な事業運営体制を構築するとともに、収益の拡大に努めてまいります。

⑧ (株)宮崎観光ホテル

宮崎観光ホテルでは、宿泊集客において、オンライントラベルエージェントの販売戦略を抜本的に見直し、市場動向に即した価格戦略を遂行することで、集客の最大化を図ります。また、MICEやスポーツキャンプ等の大型団体受け入れを強化するとともに、宿泊、宴会、料飲が連動した付加価値の高い商品造成と組織的なセールスを展開し、持続的な収益基盤を再構築してまいります。

レストランにおいては、季節ごとに各地の特性を打ち出したフェアの企画造成に加え、食事と飲料をセットにした満足度の高い販売価格の設定や、宿泊客の利用を促進するためのメニュー構成の定期的な見直し、優待施策などを展開してまいります。

費用においては、長期化する物価やエネルギー価格の高騰に対し、徹底した原価管理と各種経費のコントロールを推進し、サービス品質を維持と収益の改善に努めてまいります。

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、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国内メディア、インバウンド等の募集団体、プロスポーツキャンプを中心としたスポーツ団体、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。

また、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、サービス品質向上と料金適正化に取り組み、年間を通じて利用率向上に取り組んでまいります。

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(株)

宮交ビルマネジメントでは、2026年4月より清掃を主体とする「きれい事業」と施設管理、警備、イベント設営を管轄する「あんしん事業」の2つの事業部門に組織を再編し、それぞれの役割を明確化いたしました。

きれい事業においては、時間単位での従業員配置の最適化や、清掃用ロボットの導入による業務効率化を進めるとともに、広くお客様のニーズにお応えすべく、環境配慮型の新たな床仕上げ材を用いた提案型営業を展開し、受注拡大に取り組んでまいります。

あんしん事業においては、建物設備管理の新規受注獲得や設備工事等の一部内製化を図ることで、確実な収益確保を目指してまいります。

⑪ 宮崎中央倉庫(株)

宮崎中央倉庫では、倉庫事業における一般倉庫およびトランクルームの空きスペースの低減、ならびに駐車場事業における利用促進を図るため、引き続き関係事業者との密接な情報交換を行い、新規顧客の獲得と増収を目指してまいります。

また、各事業において接遇およびサービス品質の向上を継続するとともに、安全管理の徹底を基本とし、今後もお客様に選ばれる企業を目指して取り組んでまいります。

⑫ (株)奥野自動車整備工場

奥野自動車整備工場では、ジェイ・バス指定工場としての高い技術力を背景に、グループ外のバス会社等への営業活動を強化し、外部市場の積極的な開拓による収益の拡大に努めてまいります。また、喫緊の課題である人財確保、定着については、年間休日数の増加を含むワークライフバランスの向上や処遇改善を推進いたします。

併せて、整備士の技術レベルや資格を可視化し、日々の研鑽が正当に評価される人事制度を構築することで、プロとしての誇りと意欲を持って働ける職場環境の整備を図ります。さらに、グループ購買の活用等を通じた徹底したコスト抑制に取り組み、経営体質の強化と持続的な成長を実現してまいります。

今後の日本経済は、継続的な賃上げを背景とした個人消費の拡大に加え、人財不足に対応する省力化投資やA I、D X関連の投資が景気を牽引し、緩やかな回復基調が続くとみられています。一方で、地政学的リスクに伴うエネルギー、原材料価格の高騰や、海外経済減速による影響が懸念されています。

このような環境の下、創立100周年を迎えた宮交グループは、これまでの各事業の構造、働き方、慣例を見直し、持続的な成長につながる強固な経営基盤を再構築するため、「宮交グループ2026年度経営計画」を策定いたしました。

基本戦略は①未来につながる事業の仕組みづくり ②人が活躍できる組織づくり ③新しい顧客を創造する商品づくりとし、グループを取り巻く事業環境の変化をチャンスと捉え、次の100年の礎を築くための変革を確実に、スピード感をもって進めてまいります。具体的には、燃料高騰などの外部環境に負けない強靱な収益基盤の再構築と深刻な人財不足の解消を最重要課題とし、既存の事業構造や働き方をゼロベースで見直す構造改革を断行するとともに、採用強化やD Xによる徹底した生産性向上を進め、持続的な成長基盤を確立してまいります。こうした取り組みを通してお客様、地域の皆様、関係する企業を含むあらゆるステークホルダーの皆様、そして宮交グループの役職員から「宮交グループがあってよかった」「宮交グループであってよかった」と思ってもらえるグループを目指してまいります。

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ち、安全を最優先に、宮崎の皆さまに寄り添い、地域の発展に貢献してまいります。そして、創業者の「心配するな、工夫せよ」という言葉を胸に、次の100年に向けて地域とともに成長する価値づくりに取り組んでまいります。

5.2027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】	2027年3月期 見込	2026年3月期 実績	前期差	前期比
営業収入	16,300	15,183	1,117	107.3
営業損益	1,200	703	497	170.6
経常損益	900	491	409	183.2
親会社株主に帰属 する当期純損益	700	334	366	209.5
償却前営業損益	2,100	1,604	496	130.9

以上