

宮交ホールディングス株式会社  
代表取締役社長 菊池 克頼

## 2018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、2018年度上半期（4月から9月まで）連結ベースでの業績がまとまりましたので、下記のとおりお知らせ申し上げます。

### 記

#### 1. 2018年度 上半期業績の状況

##### （1）【連結】グループ業績

当社グループは、変化する市場環境や競争環境にスピード感をもって対応するため、経営基盤の強化を着実に実施しながら、本格的な成長に向けた新たなステージへと移行してまいりました。本年度からの3ヶ年は、「確実な成長と将来への基盤整備」の期間と位置付け、「経営を支える土台作り」、「成長マーケットへのアプローチ」、「安心と信頼の確立」を基本戦略とした「2018年度～2020年度3ヶ年経営計画」を策定し、さらなる成長に向けて“増収”と“コスト削減”という二律背反の施策を推し進めながら計画達成に向けて取り組んでおります。

今期の業績は、依然として続く硫黄山の入山規制や台風の影響もあり、グループ事業の柱である観光部門の収入が伸び悩む結果となりました。費用面については燃料費の高騰等により微減となりました。

そのような中でも将来への基盤整備のために、戦略的投資を計画通りに実施してまいりました。

宮崎交通㈱においては、延岡駅前再開発にあわせた事業所の再配置及びバス・タクシー駐車場跡地の活用、(株)宮崎観光ホテルでは西館客室改装ならびにレストラン「一木一草」のリニューアル、本年度より運営を開始したエンシティホテル延岡㈱においては、「一木一草」延岡店をオープンし、さらなる集客・増収に取り組みました。

また、今年度上半期におけるその他の取り組みとして、バス事業においてはインバウンド等外需の取り込みを積極的に行うため乗車券の販売強化をして収益確保を進めたほか、第3の交通インフラとしてシェアサイクル事業「宮交 PiPPA」を開始し、新規顧客の創出を行いました。さらに、全社的な取り組みとして、女性バス・タクシー運転士の採用強化を含む人財確保と働き方改革にも引き続き取り組みました。

このような取り組みをおこなってはまいりましたが、今期の上半期の業績は、連結の営業収入では87億46百万円（前年同期比98.3%）と減収になり、営業利益についても1億84百万円（同66.7%）の減益で着地しました。親会社株主に帰属する中間純利益は、特別利益を計上して2億63百万円（同205.0%）となりました。

(単位：百万円)

【連結グループ業績】	2018年度 上半期	2017年度 上半期	前年比較	前年比 (%)
営業収入	8,746	8,899	△152	98.3
営業費用	8,561	8,621	△60	99.3
営業損益	184	277	△92	66.7
経常損益	161	229	△67	70.5
親会社株主に帰属する中間純利益	263	128	135	205.0
償却前営業利益	623	729	△105	85.5

※連結子会社（6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、宮崎ビルサービス株、宮交ショップアンドレストラン株

※持分法適用会社（2社）・・・宮崎空港ビル株、宮崎パブリックビル株

※記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。

## (2) 事業部門別業績

(単位：百万円)

事業別		2018年度 上半期 実績			償却前営業利益 比較	
		営業収入	営業損益	償却前 営業利益	前年比較	前年比 (%)
宮 崎 交 通 株	バス事業	2,711	78	254	△3	98.5
	旅行事業	300	△18	△16	△19	—
	航空事業	469	143	143	9	107.0
	こどものくに事業	20	△13	△12	1	—
	保険事業	75	25	25	△5	82.6
	熱源センター事業	131	20	25	△8	74.4
	不動産事業	213	68	98	4	105.1
	本社	27	0	6	0	87.8
小計	3,948	304	525	△22	96.0	
宮交タクシー株		994	9	25	△21	53.4
(株)宮崎観光ホテル		1,452	△114	△21	△86	—
青島リゾート株		803	22	91	26	141.3
宮交ショップアンドレストラン株		1,456	△84	△54	△54	—
宮崎ビルサービス株		571	△7	△1	8	—
宮交ホールディングス株		185	1	4	0	91.6
連結処理		△665	52	54	44	581.1
合計		8,746	184	623	△105	85.5

※上記数値は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

## ① 宮崎交通㈱ バス事業

一般路線では、乗車人員が4,902千人（前年同期比102.6%）、営業収入は18億43百万円（同103.8%）、営業利益は2百万円となりました。

中山間地域では乗車人員の減少が続くものの、宮崎地区では利用が微増となっているほか、訪日外国人の利用が増加している宮崎～日南線などもあり全体としては、好調に推移しました。あわせて、スポーツイベントやコンサートなどの臨時バスの運行や、青島地区の商業施設などと連携した周遊バスなど、積極的な運行に取り組みました。

経費面では燃料価格の高騰が続いており、為替や社会情勢の影響を受けやすいため、丁寧な運転の実施など省エネ運転に取り組みました。

高速バスでは、乗車人員が167千人（同99.5%）、営業収入は5億23百万円（同100.4%）、営業利益は54百万円（同94.5%）となりました。カレンダー運賃や割引運賃など、路線の特性を踏まえた施策展開を行い、前年営業収入を上回ることができました。

貸切バスでは、営業収入は3億円（同89.0%）、営業利益は20百万円（同33.0%）となりました。国内外のクルーズ船13隻（前年26隻）の入港にとどまるも、貸切バス、シャトルバス輸送を獲得、8月にはプロ野球オリックス対日本ハム公式戦、9月には、野球アジア選手権U18、コブクロコンサート等の輸送に取り組みました。

広告宣伝では、営業収入は43百万円（同104.5%）、営業利益は9百万円（同111.4%）となりました。フルカラーバス、ハーフカラーバスを主として、広告全般にわたり行政、公共機関、県内企業への営業展開を行いました。

バス事業全体では、営業収入27億11百万円（同101.3%）、営業利益は78百万円（同163.7%）と増収増益となりました。

下期の取り組みとしましては、一般路線では、利用促進やモビリティマネジメント（公共交通機関の利用促進に向けた各種施策）を確実に推進しながら、イベント需要も積極的に取り込んでまいります。高速バスでは、30周年を向かえた宮崎～福岡線への利用促進を行い、運行ダイヤならびに運賃のあり方などを検討し、収入面積の拡大や効率的な運行に向けた施策を展開してまいります。また宮崎～延岡線での単独運行では、告知の強化による新規利用者の拡大を目指してまいります。

なお、7月末からサービスを開始したシェアサイクル事業では、バスと自転車の相互補完によりシナジー効果を発揮できるよう、ポート拡大や告知に努力いたします。

## ② 宮崎交通㈱ 旅行事業

国内旅行では、バス利用商品の柱である「スペシャルバスツアー」の不調に加え、西日本豪雨、北海道胆振地震や相次ぐ大型台風襲来など自然災害の影響を受けて旅行中止や旅行マインドの低下もあり、特に主催旅行は非常に厳しい状況で上期を終えました。しかしながら、今期から始めました海外インバウンド（ランドオペレーター業）は、上期中に4団体の受入ができ好調なスタートとなりました。また、7月には宮崎発着の北海道（旭川）へのチャーター便を利用したツアーを造成・販売し、多くのお客様よりご好評を得ることが出来ました。

一方、海外旅行では、宮崎発着の国際定期便を中心に企画・造成した結果、北朝鮮と韓国及び米国の緊張緩和もあり、韓国への渡航者が大幅に増加し、台湾・香港も昨年を越える結果となりました。個人・団体旅行も主催旅行同様に推移、加えて他の国々への渡航についても業務渡航や視察・研修旅行が順調に推移しました。

旅行事業では、営業収入は3億円（同92.9%）、営業損失は18百万円と減収減益となりました。

下期の取り組みとしましては、国内旅行はバス・飛行機・カーフェリー利用の「季節感」「トレンド」を意識したコースや話題性の高い「イベント」「観劇」ツアーなど顧客ニーズを意識した商品を揃え、増収を目指します。海外旅行は、宮崎空港発着の国際定期便利用の利便性、特にアジア航空の増

便に加え、県の助成・補助金制度をアピールし、個人型商品・団体型商品を充実させ、好調さの維持に留まらず、更なる需要を喚起してまいります。

### ③ 宮崎交通㈱ 航空事業

航空事業における取扱旅客数は、ANA534,596名(同86.5%)、SNA348,494名(同98.4%) Peach59,224名(同103.1%)、オリエンタルエアブリッジ81,165名(2017年10月より、福岡線1日4往復就航)となりました。

宮崎空港全体の乗降客数は、国内線1,541千人(同103.2%) 国際線67千人(同157.3%)となりました。また、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、営業収入は4億69百万円(同104.8%)、営業利益は1億43百万円(同107.0%)と増収増益となりました。

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。

### ④ 宮崎交通㈱ こどものくに事業

こどものくにでは、昨年改修した芝生広場の活用や庭園維持活動に努めてまいりました。従来ご利用の団体に加え「親子ふれあい体験イベント」や「大規模コンサート」の誘致の他、バラ園の修景管理として、市民団体「ときどき花くらぶ」による活動拡大や、新テナント「青島ハンモック」誘致により、“賑わいと癒しの空間づくり”を目指しております。

宮崎市青島パークゴルフ場では、団体向け商品として「手ぶらバーベキューセットプラン」や夏場の暑さ対策「ナイトパークゴルフ」など新たに組み込んだほか、パークゴルフ協会と連携した競技人口の拡大・国内の各種大会の開催を誘致し、来場者数は13千人(同102.1%)となりました。

こどものくに事業では、営業収入は20百万円(同99.3%)、営業損失13百万円(同13百万円の改善)となりました。

下期の取り組みとしましては、引き続きイベントの誘致を積極的に進め、ANAホリデイ・インリゾート宮崎のアクティビティ部門との連携、園内ガーデンの維持・拡大に努めてまいります。また、宮崎市青島パークゴルフ場では冬場を中心に海外(韓国)からのパークゴルフ客誘致を図ってまいります。

### ⑤ 宮崎交通㈱ 保険事業

生命保険では、終身保険や定期保険などの個人向け死亡保険販売に努めましたが、貯蓄性の高い商品の販売停止や保険料の値上げに伴う需要の低下により厳しい状況で推移しました。一方、医療・がん保険では、リニューアルしたがん保険の販売件数が前年実績を上回る結果を残せたものの、医療保険商品の新規契約減少に伴い厳しい状況で推移しました。

また、損害保険では、企業向けの火災保険や施設賠償保険、グループ従業員への自動車保険販売に努めた結果、前年並みに推移しました。

保険事業では、営業収入は75百万円(同96.9%)、営業利益は25百万円(同82.7%)と減収減益となりました。

下期の取り組みとしましては、自社独自DMの発送や顧客訪問活動を推進し契約者フォローによる見直し提案をはじめ、職域顧客への世帯内白地開拓を積極的に推進してまいります。また、顧客管理システムを活用した顧客との対応履歴の共有化を図り長期的なお客様フォローとサービス品質向上に取り組んでまいります。

### ⑥ 宮崎交通(株) 熱源センター事業

大型商業施設、グループ会社への設備保守の新規獲得・見直しを行い、また、設備修繕提案を積極的に実施し受注した他、入札物件は、前年から引続き受託いたしております。

熱供給事業においては、供給先の省エネ対策、台風の影響もあり、営業収入は1億31百万円(同85.4%)、営業利益は20百万円(同66.4%)と減収減益となりました。

下期の取り組みとしましては、大型商業施設の大規模リニューアルが予定されていますので、工事受注に向け、積極的な営業活動を行い、さらに設備改修提案を実施し、収支改善に努めてまいります。

### ⑦ 宮崎交通(株) 不動産事業推進部

宮崎駅西口開発に関し同じ交通事業者であるJR九州と共同で取り組み、2020年秋の開業を目指しております。イオンモール宮崎に出店している「ウェンディーズファーストキッチン」においては、販売強化に取り組んでまいりました。また、その他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いたしました。

不動産事業では、営業収入は2億13百万円(同135.5%)、営業利益は68百万円(同92.5%)と増収減益となりました。

下期の取り組みとしましては、引き続き宮崎駅西口開発に取り組む他、所有する不動産の再開発、賃貸物件の価値向上や維持管理を継続的に行うと共に、「ウェンディーズファーストキッチン」では経費の更なる見直しを実施し、収益拡大に努めてまいります。

### ⑧ 宮交タクシー(株)

タクシー事業に関しましては、県内最大の観光地高千穂での事業拡大を行い、延岡営業所移転に伴う新規顧客の開拓、同営業所に新たに導入したIP無線の活用などにより収入確保に努めてまいりましたが、相次ぐ台風・豪雨等の自然災害に加え、慢性的な乗務員不足、燃料の高騰などもあり厳しい状況で推移いたしました。貸切バス事業につきましては、宮崎交通との連携を強化し、受注窓口の拡大、営業担当者の設置、貸切バス乗務員の養成などに取り組みしました。

また、支援学校のスクールバス、自治体のコミュニティバスなどの請負業務による収入確保にも努めました。

その結果、営業収入は9億94百万円(同103.4%)と増収となりましたが、営業利益は9百万円(同29.5%)となりました。

下期の取り組みとしましては、旅行業者や宿泊施設、企業等大口顧客への営業強化、ゴルフパラダイスやプロスポーツキャンプなど、各種イベントや繁忙期における集中的な配車体制を実施し収入確保に努めてまいります。

### ⑨ (株)宮崎観光ホテル

宿泊部門では、4月～8月末にかけて行った「西館耐震工事・西館客室改装工事」による客室クローズ(117室)の影響が大きく、人員は予算・前年に対してマイナスとなりました。宴会部門では、西館耐震工事による西館ホールクローズの影響や大型宴会の減少で、予算・前年に対してマイナスとなりました。

婚礼部門は、予算に対してはマイナスですが、前年に対してはプラスで推移。また、受注ベースは昨年を上回っております。投資計画としては、「西館耐震工事の二期目と西館客室工事の一期目」が完了しました。4月より「エンシティホテル延岡」の運営委託開始、9月をもって「エムズホテルクレール宮崎」は営業を終了致しました。

上期の営業収入は14億52百万円(同91.4%)、営業損失は114百万円の減収減益となりました。

下期の取り組みとしましては、宿泊部門ではリニューアル後の西館客室も含み、客室全体の販売強化とイールドコントロールの徹底を行い、収入と収益の最大化を図ります。リニューアルを行った一木一草と

はな花テラスについて、魅力ある店舗作りと積極的な営業展開を行い、集客の最大化、また婚礼件数受注の増加を目指します。

#### ⑩ 青島リゾート(株) (ANA ホリデイ・イン リゾート 宮崎)

宿泊部門は、Web予約を中心に個人客の増加とインバウンド（香港・台湾・韓国）やMICE受入による団体客により、69,000名を越える上半期歴代1番目となる集客となりました。レストラン部門では、新メニューの設定や企画ランチの開催、カフェの営業時間変更などによる販促に加え、温泉やSPAと組み合わせた独自の商品開発につとめました。婚礼部門は、フェアや相談会のこまめな開催と同時に「海の見えるチャペル挙式プレゼント企画」、荘厳な青島神社神前式の販売強化、インバウンドウエディングの推進に取組みました。アクティビティー部門では、サーフィン・ボディボード・カヌーツアーに加え、キッズボルダリングの設置、修学旅行のマリン体験、期間限定「ナイトプール」など独自性のあるプログラムを実施いたしました。

その結果、上半期の営業収入は8億3百万円（同104.8%）、営業利益は22百万円となりました。

下期の取組みとしては、リブランド以来初めてのホームページ全面改良や客室無料端末「Handy」・レストランシステムを駆使した外来客の獲得、婚礼新商品の販売、こどものくに・青島地区との連携強化、スポーツキャンプ・MICEの受注により滞在型リゾートとして販売促進につとめて参ります。

#### ⑪ 宮交ショップアンドレストラン(株)

新燃岳、硫黄山の度重なる火山活動により、えびの高原周辺エリアにある「えびの高原荘」「足湯の駅えびの高原」「白鳥温泉上湯下湯」「花の駅生駒高原」の4施設は甚大な影響を受けました。特にえびの高原にある「えびの高原荘」「足湯の駅えびの高原」の2施設は、2018年4月19日の硫黄山噴火によって、初めてえびの高原の2施設を閉鎖する事態となりました。5月3日から営業を再開したものの観光客減少は続き、第1四半期2施設で営業収入は59百万円（同28.3%）と最大の落ち込みとなりました。第2四半期においても「えびの市宿泊割引クーポン券」等の導入効果もあり宿泊は若干回復してきましたが、日帰り観光の落ち込みは大きく、2施設で営業収入は9百万円（同62.3%）と噴火の長期化が収益悪化に繋がりました。

インバウンド需要が高まる「観光商業施設 青島屋」「鶴戸神宮 三ツ和荘」においては、国内個人客、訪日外国人に対応した品揃えやメニュー開発、決済インフラの整備を行った結果、需要を獲得し堅調に推移しております。更に県内最大級の団体席を持ち2年目を迎える青島屋は、旅行エージェントへの認知度が進んだことにより団体客も前年比（7月～9月）153.3%と伸びております。

その結果、営業収入は14億56百万円（同89.9%）、営業損失は84百万円となりました。

下期の取り組みとしましては、えびの高原エリアの新燃岳、硫黄山の火山防災対策の強化に加え、風評被害を最小限に抑えるための地域との連携、正確な情報発信に努めてまいります。また、11月から2月末まで期間営業する宮崎・鹿児島両県唯一のえびの高原屋外アイススケート場はえびの高原の復興のきっかけになるようマーケティングをしっかりと行います。インバウンド需要を獲得できる「観光商業施設 青島屋」「鶴戸神宮 三ツ和荘」に関しては、好調な運営の継続に加え収益の最大化を目指します。各ホテルにおいては、国内、海外OTAの強化を行います。営業部門においては量販店向けお歳暮商品の提案、年末年始の営業強化を行います。シーズンを迎える温泉施設においてはイベント等の集客プログラムに加え、優待日の設定による利用促進を図り、収益改善に努めてまいります。

※OTA・・・Online Travel Agentの略（インターネット上で取引を行う旅行会社）

## ⑫ 宮崎ビルサービス㈱

公共入札物件の減少、ホテルの耐震工事による客室稼働の減少により清掃数の減少があったものの新規指定管理受託により収入を確保することができました。

経費については、新規指定管理物件において水道光熱費の増加、その他車輛の老朽化により修繕費が増加し、また適正人員を確保できず、派遣、外部委託に頼らざるを得ない状況ではありましたが、ホテル客室の稼働に応じたコストコントロールを行い、派遣費用等の全般的なコストの圧縮を図る事ができました。

その結果、営業収入は5億71百万円（同101.5%）営業損失7百万円となりました。

下期の取り組みとしましては、新たな指定管理物件受託獲得に向けた取り組み、不採算物件の整理を行い収益の確保に取り組んでまいります。また、品質向上のための研修や資格取得を推進する一方、企業説明会や第2弾清掃体験会を行うなど積極的な求人活動に努め、引き続き人材確保にも取り組んでまいります。併せて、諸経費・外注費においては、全般的に更なる経費の圧縮に努めてまいります。

## ⑬ エンシティホテル延岡㈱

2018年4月1日、ホテルメリージュ延岡（平成10年開業）を宮交グループが事業継承し、「エンシティホテル延岡」として新たにスタートしました。

リブランドの浸透に時間を要し、宿泊部門では宿泊人数、稼働率とも前年比低下、同様に婚礼件数も前年比マイナスとなりました。一方、宴会、レストラン部門ではメニューの大幅見直し、地元企業、団体を中心とした営業の強化、レストランの新規オープン等により前年比プラスとなりました。

その結果、上半期の営業収入は3億30百万円（同100.0%）、リブランドによる費用計上等もあり営業損失は29百万円となりました。

下期の取り組みとしましては、宿泊部門では自社ホームページでの告知強化、食事付プランの取り扱い開始等により集客増加に努めてまいります。宴会、婚礼部門ではホール改装に伴うセールス強化、広告宣伝の見直し、スポーツ団体等の受け入れ強化により受注件数の増加を図ってまいります。また、レストラン部門では2018年9月の「一木一草延岡店」に続き、同年11月末には和食レストラン「旬懐石しずく」を新規オープンし、収入の拡大を図ってまいります。

## 2. 有利子負債の状況

2018年 4月 1日現在残高	136億60百万円
2018年 9月30日現在残高	148億69百万円
差 引	12億09百万円の増加

## 3. 下半期における主な事項

下半期は、リコーカップをはじめ、従来からのプロ野球やJリーグのキャンプなど、多くのスポーツイベントが予定されており、ホテルや貸切バスなどグループ内の連携をより強固にして取り組んでまいります。

さらに、不動産事業については、新たな事業展開として宮崎駅西口の共同開発、戦略的投資としてエンシティホテル延岡㈱再生に向けたバンケットや和食レストランおよび客室の改装、宮交タクシー(株)では、昨年度から導入を開始した「JPN TAXI (ジャパン タクシー)」車両の継続導入等、引き続き行ってまいります。グループ内におきましても、各事業部門における不足人員の採用強化を行いながら、働き方改革と人材確保を引き続き推進してまいります。

#### 4. 通期の見通し

下半期におきましても、依然として目標達成は厳しい状況ではございますが、更なるスピード感を持って3ヶ年経営計画と各種施策を確実に実行し、全役職員一丸となって取り組んでまいります。

2018年度の通期の見込みは、以下のとおりでございます。

(単位：百万円)

【連結グループ業績見込】	2018年度 通期見込み	2017年度 実績	前年比較	前年比 (%)
営業収入	18,059	18,224	△164	99.1
営業費用	17,363	17,444	△80	99.5
営業損益	695	779	△83	89.2
経常損益	576	643	△67	89.6
親会社株主に帰属する当期純利益	801	468	332	171.0
償却前営業利益	1,649	1,723	△73	95.7

※2018年度 通期見込みは、9月までの実績値+見込値です。

※計数については、グループ会社6社ならびに持分法適用会社2社の連結値です。

以上