



2021年12月14日

各 位

上場会社名 株式会社 ミロク
代表者名 代表取締役社長 弥勒 美彦
(コード番号 7983)
問合せ先責任者 取締役管理本部本部長 古味 俊雄
(TEL 088-863-3310)

「2022 中期経営計画」策定に関するお知らせ

当社は、2022年10月期を初年度とする3か年のローリングを行い「2022 中期経営計画」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 「2022 中期経営計画」策定の背景

2021年10月期の実績は、猟銃事業では欧米でのアウトドアブーム等に伴う狩猟や射撃のニーズが高まったことにより売上高が増加しましたが、利益については減価償却費の負担増加等により減少しました。工作機械事業では新型コロナウイルス感染症の影響で依然営業活動が進まず、機械部門の不振等により売上高・利益が減少。自動車関連事業に関しても、夏以降の部品不足等の影響を受け売上高・利益ともに減少しました。その結果、全体としては売上高が前期比0.1%増の13,653百万円、経常利益が前期比22%減の590百万円となりました。ただし、このコロナ禍の厳しい事業環境のなかでは一定の利益を捻出できたものと考えています。

「2022 中期経営計画」につきましては、この世界的な感染症の影響が収束に向かい経済が回復していくことを想定。継続的な利益成長を実現していくために、当中期経営計画を策定いたしました。3年後の2024年10月期の予想としましては、売上高が13,000百万円、経常利益が2021年10月期比91.3%増の1,130百万円と想定しています。

2. 「2022 中期経営計画」の基本方針

当社は2018年度より、ミロクグループの長期ビジョンとして「主力三事業の強みを活かし、向上させ、かつ新たな事業を創出することで盤石の経営基盤を築き、今後も成長し続ける企業グループを目指す」を掲げ、その実現に向けたマイルストーンとして中期経営計画を策定しております。

「2022 中期経営計画」としましては、前計画に引き続き製品及びサービスにおいて競合他社と差別化を図り、収益性及び需要変化への高い対応力を有する収益基盤の構築、事業間のコミュニケーションの強化を通じて次代を担う人財の育成とグループの活性化を図ることを基本戦略として推進してまいります。

猟銃事業につきましては、世界的な銃のブランドであるブローニンググループの市場占有率拡大戦略に呼応し、高品質かつ多品種少量生産を可能としている当社製品の強みを活かしつつ、購買意欲を喚起する新製品をタイムリーに市場投入していくことで、アフターコロナでの旺盛な販売機会を逃すことなく、市場シェアの維持拡大に努めてまいります。工作機械事業では、深穴明けというニッチな市場のハード面、ソフト面の両面でトータルサービスができる数少ない総合メーカーとして、加工部門を収益の柱と位置づけ、あわせて機械部門とツール部門の営業力を強化してまいります。自動車関連事業では、木製ステアリングハンドルと3Dドライ転写ステアリングハンドルの生産に注力するとともに、品質・コスト・納期の向上を図り、新たな分野の開拓も目指してまいります。以上を通じて主力三事業で計画の達成に邁進いたします。

さらに、持続可能な開発目標であるSDGsの活動を展開していくなかで、既存事業に次ぐ4つ目の新たな事業も継続して模索してまいります。

3. 事業別重点施策

① 猟銃事業

猟銃事業につきましては、ブローニンググループへの OEM 供給を行っており、ビジネスパートナーとして 50 年以上に及ぶ良好かつ密接な関係を構築しております。主力の米国市場は、新型コロナウイルス感染症の影響はあるものの、アウトドアブーム等を背景とした狩猟や射撃のニーズの高まりとともに、安定した高水準の受注になると思われます。この需要獲得に向けて、生産能力の拡充を図るとともに、この数年開発に取り組んできた新製品の市場投入によって新規顧客の獲得及び既存顧客の需要喚起により大幅な売上拡大を目指します。また工程の自動化やロボット化による生産効率化により、生産性の向上と顧客ニーズに対応した柔軟な供給体制の構築を実現してまいります。品質につきましては、後工程へ不具合品を出さない自工程完結の仕組みを徹底させ、品質管理体制の強化に絶えず取り組んでまいります。利益としましては、2023 年 10 月期は増産に伴う減価償却費増等の影響で一旦減益となりますが、2024 年 10 月期からは、新製品投入効果による販売増等により大幅な利益増となると予想しております。

② 工作機械事業

工作機械事業につきましては、新型コロナウイルス感染症の影響はやや弱まりつつありますが、受注については先行きが見えない状況であります。また、今後自動車業界の脱炭素化に向けた動向によっては、少なからず影響が出てまいります。

このような環境のもと、販売戦略としては機械部門では継続して樹脂部品等に必要な金型の穴明け需要を取込み、日系企業が進出している東南アジア等での市場開拓を図ります。また、ツール部門では国内外を担当する営業体制とし、ユーザー情報を共有化し販売促進につなげていきます。加工部門では、半導体や FPD（フラットパネルディスプレイ）市場の需要を取込み、全国 4 拠点の稼働率向上を目指し、また拠点の追加も模索してまいります。さらに全部門において原価低減を推し進め、ニッチな市場での売上高及び利益拡大に邁進してまいります。

③ 自動車関連事業

自動車産業は、自動運転やカーボンニュートラルに向けた電動化への対応という大きな環境変化におかれています。木製ステアリングハンドルを中心とした当事業においては、中期的に当事業の主力製品となっていく部分ウッズステアリングハンドルの原価低減に取り組む確実に利益に結び付けるとともに、自動車産業の環境変化に対応した製品開発と生産改善を推進し、当社加飾ハンドルの商標を維持拡大していきます。また新たに中核となりうる事業分野を確立すべく、研究開発と事業開発活動を展開してまいります。

4. 数値計画（連結）

単位：百万円

	2021/10 期 実績	2022/10 期 予想	2023/10 期 予想	2024/10 期 予想	(ご参考：過去最高益) 2005/10 期 実績
売 上 高	13,653	11,230	11,900	13,000	15,396
営 業 利 益	407	680	610	980	1,361
経 常 利 益	590	820	760	1,130	1,641
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益	303	550	500	750	1,028

※2022年10月期期首より、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用するため、上記の業績予想は当該会計基準等を適用した後の金額となっております。

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料発表日現在において当社が入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上