



2023年12月15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 東証スタンダード市場)
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)

「2024 中期経営計画」策定に関するお知らせ

当社は、2024年10月期を初年度とする3カ年の「2024 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. 「2024 中期経営計画」策定の背景

2023年10月期の実績は、猟銃事業では材料費やエネルギー価格等の高騰がありながら、OEM供給先であるブローニンググループへの販売価格の相応の値上げが功を奏し、売上高は前期比で増加しましたが、利益については材料費高騰等の影響により前期をやや下回る水準で推移しました。工作機械事業では新型コロナウイルス感染症の影響等が薄らいできたものの、本格的な回復には時間がかかる状況から、売上高は前期比微増ながら利益は減少しました。自動車関連事業では、部分ウッドステアリングハンドルの販売が安定したものとなり、売上高・利益ともに前期比で増加しました。その結果、全体としては売上高が前期比 3.6%増の 11,887 百万円、経常利益が 1.7%減の 795 百万円となりました。

「2024 中期経営計画」につきましては、生産能力拡大を目指す猟銃事業を中核として中長期的に利益成長を実現していくことを前提に、当中期経営計画を策定いたしました。この3年間は新製品用の生産設備や新工場にかかる減価償却費の増加が予想されておりますが、段階的に生産能力を拡充するとともに、生産性向上を推進し、3年後の2026年10月期の予想としましては、売上高が2023年10月期比 14.8%増の 13,650 百万円、経常利益は 6.9%増の 850 百万円と想定しています。「2023 中期経営計画」に比べて大きく利益が下振れしていますが、これは、新製品開発に伴う設備投資費用及び鋼材等の高騰による新工場建設費用の想定以上の上昇による減価償却費の増加、為替の影響による海外部品費用の高騰が主な要因です。

2. 「2024 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。

「2024 中期経営計画」としましては、当社製品の市場からの要求に応えるため、生産工程の徹底した改善を通じて生産性を高め、大型投資に耐え得る強靱な企業体質を確立し、また各事業間の活発な交流による相乗効果や人材育成等を行うことで、持続可能なグループ企業を目指すことを基本方針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歩調を合わせ、年間19万丁の生産体制構築を必要最小限の設備投資で実現し、事業の継続的成長を目指します。工作機械事業では、深穴明けというニッチな市場の数少ない総合メーカーとして、継続して加工部門を収益の柱と位置づけ、顧客からの潜在ニーズと当社の強みの分析から事業の拡大・創出を目指します。自動車関連事業では、これまでの主力であった木製ステアリングハンドルから部分加飾ハンドルへ移行し、その収益性を確保し製品競争力の強化を図り、さらに新たなカーボンニュートラル分野の開拓を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向けて邁進いたします。

持続可能なグループ企業を支える基盤としての「サステナビリティ」に関する当社の取組みとしましては、2023年度末にサステナビリティ委員会を発足させ、人的資本を中心に戦略の策定を開始しました。また、現在予定している工場の新設や、老朽化した既存工場の将来的な建て替えを通じて、猟銃事業を中心とした当社の持続可能性を高めてまいります。

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継続しております。主力の米国市場は、コロナ禍後の経済が比較的安定して推移していることから、一定の受注が続くものと思われます。同グループからは生産能力の拡大を要請されているため 2022 年 8 月に高知県南国市に約 1 万坪の土地を購入し、今後新工場建設及び設備等を導入することで生産能力の拡充を図ってまいります。併せて既存工場の再構築等により、当社猟銃生産体制の最適化を図ります。また、主力二製品のフルモデルチェンジとなる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。さらに省人化を通じた生産性の向上を目的とした工程の自動化やロボット及び IT/IoT の導入により、価格競争力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、引き続き自工程完結の仕組みづくりを推進し、品質管理体制の強化に取り組んでまいります。数値計画としましては、2024 年 10 月期及び 2025 年 10 月期は、新製品開発に係る設備投資に伴う減価償却費増の影響、2026 年 10 月期には新工場に係る設備投資に伴う減価償却費と経費の増加等が付加されることによる製造原価高の状況が続きますが、同時期には、新製品による販売増と全体的な増産効果が見え始めるため、段階的に利益が回復してくると想定しております。

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が弱まり、当事業の重要な顧客である自動車業界は半導体不足の影響緩和により緩やかな回復が見られます。また、半導体業界は一時的な生産調整が見られるものの、中期的には今後も市場が拡大すると考えております。FPD（フラットパネルディスプレイ）におきましても、単価の下落等厳しい状況ですが、パネルサイズの大型化により装置メーカー各社の量産に向けた開発が進められると予想されます。

このような環境のもと、販売戦略としましては当社の強みである総合ガンドリルメーカーとしてのブランド力を活かし、加工部門を核とした戦略で、半導体や FPD 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。機械部門ではコロナ禍後の営業活動を推進し、新規顧客の獲得とエリアごとの営業戦略で売上獲得を目指し、ツール部門では、設備更新により顧客の要求に応え、販売促進につなげていきます。さらに全部門において原価低減を推し進めるとともに、人材育成による多能工化を推進してまいります。

③ 自動車関連事業

自動車業界は、自動運転やカーボンニュートラル対応という大きな環境変化におかれています。これまでの木製ステアリングハンドルを中心とした事業から、今後当事業の主力製品となる部分ウッドステアリングハンドルを中心とした部分加飾ハンドルの新製品開発と製品競争力の強化に取り組み、当社部分加飾ハンドルの商権を維持拡大してまいります。さらに、高知県産孟宗竹を原材料としたカーボンニュートラルに貢献する複合材料「Bamboo+」の事業化を進めてまいります。

4. 数値計画（連結）

【2024 中期経営計画】

単位：百万円

	2023/10 期 実績	2024/10 期 予想	2025/10 期 予想	2026/10 期 予想	(ご参考：過去最高益) 2005/10 期 実績
売上高	11,887	12,700	13,030	13,650	15,396
営業利益	553	120	240	600	1,361
経常利益	795	310	440	850	1,641
親会社株主に 帰属する 当期純利益	481	220	300	590	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）等を適用しているため、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。従って、2005年10月期実績は、当該会計基準等を適用しておりませんのでご注意ください。

※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