



2024年12月13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 宮地 雅久
(TEL 088-863-3310)

「2025 中期経営計画」策定に関するお知らせ

当社は、2025年10月期を初年度とする3か年の「2025 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. 「2025 中期経営計画」策定の背景

2024年10月期の実績は、猟銃事業では、OEM供給先であるブローニンググループからの受注は堅調に推移したものの、第2四半期に発生した生産トラブルが長く生産面に影響し、売上高が前期比で減少したことに加え、利益については、新製品開発に伴う不要部品の除却や原材料価格の高騰等と相まって前期を大きく下回る厳しい業績となりました。さらに、猟銃事業の業績の悪化による将来見通しから、子会社の固定資産の減損損失の計上及び繰延税金資産の取崩しをせざるを得ない状況となりました。工作機械事業は、依然として本格的な回復には時間がかかる状況から、売上高は前期比微減、利益は減少しました。自動車関連事業では、部分ウッズステアリングハンドル及び部分3Dドライ転写ステアリングハンドルの販売が堅調に推移し、売上高・利益ともに前期比で増加しました。また当期から報告セグメントとなったIT/IoT/AI事業は、新規顧客獲得に営業活動を展開しました。その結果、全体としては売上高が前期比8.2%減の10,918百万円、経常損失が263百万円、親会社株主に帰属する当期純損失は2,294百万円となりました。

「2025 中期経営計画」につきましては、猟銃事業において、2024年10月期の反省のもと、全社を挙げて製造業の基本である品質と納期を厳守できる生産体制の再構築に注力するとともに、日章新工場の稼働と既存工場との全体最適化により、顧客ニーズに対応した高付加価値製品を受注できる柔軟な生産体制を確立することを通じて、当社の屋台骨である中核事業の再建をミッションとします。その実現を前提とし、3年後の連結経常利益の確保を目指した当中期経営計画を策定いたしました。

2. 「2025 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。

「2025 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と歩調を合わせ、昨今の品質トラブルを教訓としてもづくりの原点に立ち返り、生産基盤の安定と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ガンドリルメーカーとして、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を通じて事業の拡大・創出を目指します。IT/IoT/AI事業では、新規顧客の獲得に精励いたします。自動車関連事業では、部分加飾ハンドルを軌道にのせ、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。以上を通じて当社グループ全体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、2024年度はサステナビリティ委員会を通じて、人材に関する検討を重ね、中期人材戦略を策定いたしました。また、竣工がせまった日章新工場と老朽化している既存工場の将来的なBCP対策等、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、当然のことではあります。緊密なビジネスパートナーであるブローニンググループへ、確実な品質と納期で製品を納めることを第一の目標として実行していきます。主力の米国市場は、今後トランプ政権へ移行し、関税の動向等不透明感はありますが、現状と同様の一定の受注水準が続くものと思われます。2025年2月に竣工する予定の日章新工場では、長期的に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及びBCP対策等により、当社猟銃生産体制の全体最適化、安定化を推し進めます。また、主力二製品のフルモデルチェンジによる新製品の本格的な市場投入によって、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化及び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。数値計画としましては、2025年10月期は、2024年10月期末での固定資産の減損損失の計上により、今後の減価償却費負担が軽減されるため、会計上の利益が回復することを織り込んでいます。さらに2026年10月期以降は、生産性向上による製造原価率の改善とともに、新製品の販売増及び高付加価値製品の安定生産の実現による、利益の回復を想定しております。

② 工作機械事業

工作機械事業につきましては、当事業の重要な顧客である半導体業界は、装置においてAI用の需要拡大が見込まれ、また自動車関連等でも今後販売されるモデルにおいて需要拡大が想定されています。さらに半導体業界は、AI機能をサーバだけでなくPCやスマートフォンに搭載する動きが加速することから需要が拡大すると思われます。FPD（フラットパネルディスプレイ）業界におきましても、タブレット及びPCへのパネル搭載が開始される見込みであり、中期的に伸びていくものと予想されます。

このような環境のもと、販売戦略としましては引き続き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、成長が予想される半導体や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。機械部門では対面による営業活動を推進し、新規顧客の獲得とエリアごとの営業戦略で売上増加を目指し、ツール部門では、設備更新により顧客の要求に応えることで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 IT/IoT/AI 事業

設備保全業務効率化のためのクラウドシステム等の販売において新規顧客獲得のため鋭意営業活動を展開していきます。競合他社との優位性を明確にし、中長期的に当事業を安定させることに注力してまいります。

④ その他事業

その他事業の主体である自動車関連事業は、自動車業界が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。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販売促進、新製品開発及び製品競争力の強化に取り組み、当該加飾ハンドルの商標を維持拡大してまいります。さらに、高知県産孟宗竹等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 + ®」の事業化を推し進めてまいります。

4. 数値計画（連結）

【2025 中期経営計画】 単位：百万円

	2024/10 期 実績	2025/10 期 予想	2026/10 期 計画	2027/10 期 計画
売上高	10,918	13,260	13,260	13,660
営業利益	△519	100	210	380
経常利益	△263	250	360	530
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△2,294	180	250	360

※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