



2025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 宮地 雅久
(TEL 088-863-3310)

「2026中期経営計画」策定に関するお知らせ

当社は、2026年10月期を初年度とする3ヵ年の「2026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. 「2026中期経営計画」策定の背景

2025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数量は堅調に推移し売上高が前期比で増加したものの、利益については想定を大きく超える台木材を中心とした輸入原材料価格の高騰及び国内情勢を背景とした物価高、各種値上げ等による経費増等の影響から、前期末の固定資産の減損損失による減価償却費の剥落から利益の上振れはありながらも、売上増加に見合う業績とはなりませんでした。さらに、米国及び欧洲における市場予測から将来の業績を見直した結果、当社および猟銃事業子会社の固定資産の減損損失を計上することになりました。工作機械事業は、依然として本格的な回復には時間を要していますが、売上高は機械部門の貢献により前期比で増加したものの、利益は減少しました。自動車関連事業では、部分加飾ステアリングハンドルの販売が堅調に推移し、売上高・利益ともにほぼ前期並の水準で推移しました。また当期から名称変更したクラウドソリューション事業は、積極的な営業活動を展開し、新規顧客獲得に結び付けました。その結果、全体としては売上高が前期比14.7%増の12,518百万円、経常利益が211百万円、親会社株主に帰属する当期純損失は2,525百万円となりました。

「2026中期経営計画」につきましては、猟銃事業において引き続き原材料価格の高騰等の厳しい状況が続くことが予想される中で、2026年2月から本格稼働する日章新工場と既存工場との全体最適化によるフレキシブルな生産体制の構築を進めるとともに、当社独自の高付加価値で価格競争力のある『ものづくり』の確立に向け、実効性の高い施策を行っていくことで、この中期経営計画を実現してまいります。また、ブローニンググループのニーズに応えていくことで、販売価格への転嫁、新たな受注の獲得等、粘り強くブローニンググループと交渉をかさね、当社としてのビジネスモデルの確立に邁進してまいります。その実現を前提とし、3ヵ年の当中期経営計画を策定いたしております。2026年10月期は、2025年度期末の固定資産の減損損失による減価償却費の剥落等がありながら営業利益は赤字となります、特別利益として日章新工場の補助金を約8.6億円見込んでおります。また2027年10月期以降は、営業黒字を見込みますが、当該減価償却費の減少分約5億円の剥落があり、実質は赤字となります。今後ブローニンググループとの交渉・協議を推進することによって、計画数値の上振れを目指します。

2. 「2026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。

「2026中期経営計画」としましては、当社製品の顧客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るとともに、各事業間の活発な交流による相乗効果により、当社の『ものづくり』体制を確立していく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の緊密なパートナーシップのもと、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であるハード・ソフト両面のノウハウを通じて事業の拡大・創出を目指します。クラウドソリューション事業では、引き続き新規顧客の獲得に邁進いたします。自動車関連事業では、自動車産業が大変革期にあるなか、部分加飾ハンドルで確実に利益を確保するべく経営基盤の強化を進めるとともに、ハンドル以外の製品への事業展開も視野に入れて、新技術・新工法開発と新事業・新領域へのチャレンジを進めてまいります。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、グループの持続的成長のため、従業員はじめステークホルダーとの厚みのある対話によりコミュニケーションの活性化を図るとともに、当社が求めるべき人財の獲得、育成、教育訓練の整備等を進めてまいります。また本格稼働が迫った日章新工場と老朽化している既存工場のBCP対策等を通じ、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 猶銃事業

猶銃事業につきましては、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まいります。主力の米国及び欧州市場は、トランプ政権の通商政策による関税の動向等、強い不透明感はありますが、長期的には一定の受注水準が保たれるものと思われます。

2026年2月に本格稼働する予定の日章新工場では、中長期的に生産能力の拡充を図ってまいりますが、併せて既存工場の再構築及びBCP対策等により、当社猶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の第一段階が終了し、派生モデルの追加により新規顧客の獲得及び既存顧客の需要喚起を推進するとともに、顧客ニーズに対応したフレキシブルな供給体制の構築を実現し、売上拡大を目指します。さらに省人化を通じた工程の自動化やロボット化及びIT/IoTの活用と、運転資本の最適化を含めたあらゆる経費削減活動により、価格競争力の向上に努めてまいります。

数値計画としましては、2026年10月期以降は、2025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、その分会計上の利益が改善することになります。さらに2027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、日章新工場と既存工場による改善効果の上積みに努めます。併せて原材料価格の高騰等による製造原価の上昇分を販売価格に転嫁するべくブローニンググループと交渉をかねてまいります。

② 工作機械事業

工作機械事業につきましては、半導体業界では、AIサーバに加えてオンデバイスAIのアプリケーション拡大に伴い半導体需要の拡大と高性能化が進み投資拡大が予想されます。FPD（フラットパネルディスプレイ）業界におきましては、IT製品搭載に向けたOLED（有機EL）の需要拡大及びタブレット・PC・スマートフォンへのOLED化が加速すると考えられ工場建設増加が期待されています。

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国内シェア及びそ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市場の需要を取り込み、全国4拠点の稼働率向上を目指し、また拠点の追加の可能性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、顧客の要求に的確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、人財育成による多能工化を推進してまいります。

③ クラウドソリューション事業

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鋭意営業活動を展開し、新規顧客獲得に努めます。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、「クルマの電動化」等によって大変革の時代を迎えており、主力の加飾ハンドルの将来動向も不透明な状況下において、中長期的な事業の成長に向けて、新しい業務分野の取り組みと、強みを活かした新規事業や新製品の開発に積極的に取組んでまいります。

4. 数値計画（連結）

【2026中期経営計画】 単位：百万円

	2025/10期 実績	2026/10期 予想	2027/10期 計画	2028/10期 計画
売 上 高	12,518	12,200	12,500	12,900
営 業 利 益	△24	△100	180	400
経 常 利 益	211	60	340	560
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益	△2,525	610	240	380

※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