



平成 25 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 東証第2部)  
 本社所在地 高知県南国市篠原 537-1  
 問合せ先  
 責任者役職名 取締役管理本部本部長  
 氏 名 中澤 紀明  
 TEL (088) 863-3310

## 「2014 中期経営計画」策定に関するお知らせ

当社は、2014 年 10 月期を初年度とする 3 カ年の中期経営計画「2014 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. 「2014 中期経営計画」策定の背景

当社は、毎年次年度を初年度とする 3 カ年の中期経営計画を策定し、その内容及び数値目標をローリングしております。「2013 中期経営計画」においては、初年度の連結経常利益が 7 億円を超えるなど、3 期連続して当初予想値を大幅に上回る成果となり、連結経常利益率 5%以上の業績を安定的に確保できる、強靱な経営基盤の構築を着実に前進させることができました。2014 年 10 月期も、堅調な業績が見込まれますが、その一方で、米国銃規制動向に伴う猟銃需要増の反動やわが国製造業の海外への生産移管の影響等も懸念されるところであります。当社としましては、リスク対応能力が高く、靱性の高い経営基盤を構築すべく、厳しい経営環境を前提に、本計画を策定いたしました。

### 2. 「2014 中期経営計画」の基本方針

当社は、2011 年 10 月期を底として連結業績の低迷から脱却し、業績回復基調を続けております。しかしながら、当社を取り巻く経営環境については、世界経済に対する回復期待はあるものの、不透明感は根強く、猟銃事業では主力市場における足元の受注増に対する反動懸念、工作機械事業、自動車関連事業では、国内の設備投資の停滞と海外進出等の影響等を前提にすべきと考えております。

当社は、「品質第一を更に推し進め、これまでに培ってきた他社に無い固有技術を強化して収益を確実に上げると同時に、新たな技術を開発して新規事業に結びつける」ことを引き続き中長期的な基本方針と位置づけ、厳しい事業環境においても、利益成長が持続できるよう、連結経常利益率 5%以上の確保と売上成長力の強化を目指します。

### 3. 数値計画（連結）

単位：百万円

		2012/10 期 実績	2013/10 期 実績/予想	2014/10 期 予想	2015/10 期 予想	2016/10 期 予想
売 上 高	2014 中期経営計画	—	12,158	12,670	12,000	12,460
	2013 中期経営計画	11,784	11,270	11,360	11,740	—
営 業 利 益	2014 中期経営計画	—	613	590	510	580
	2013 中期経営計画	638	340	410	510	—
経 常 利 益	2014 中期経営計画	—	762	810	590	630
	2013 中期経営計画	804	490	560	660	—
当 期 純 利 益	2014 中期経営計画	—	809	530	370	390
	2013 中期経営計画	243	280	320	380	—

(注) 2013/10 期実績/予想では、2014 中期経営計画は実績値、2013 中期経営計画は予想値を記載しております。

#### 4. 事業別重点施策

##### ① 猟銃事業

2008年の世界同時不況以降、当社とブローニング社は、低価格戦略による需要刺激を行ってまいりましたが、2012年以降、米国の猟銃市場は、想定を上回る需要増から活況を呈しています。それは、銃規制動向に伴う消費者の購買意欲の高まりによる影響はあるものの、その需要の強さはそれだけで説明することは難しく、米国の猟銃市場が成長市場であることを再認識するに至っております。

このような需要拡大基調を捉え、当社の販売先であるブローニング社は、市場占有率拡大による販売数量の飛躍的増加を狙う成長戦略を掲げております。当社は、最大限この方針に応える所存であり、2016年10月期の猟銃販売数量は、直近ピーク水準（2009年10月期）の超過が予想されます。このような近年にない受注増に対して、確実な納期と品質で応え、当社猟銃事業の新たな成長ステージの確立に結びつけたいと考えております。

また、同時に市場の求める新製品の開発力強化にも注力してまいります。顧客の購買意欲を喚起する新製品・新技術の開発や原価低減を目指した量産設計規格の提案を行い、品質・価格の両面で市場での存在感を高め、魅力ある製品づくりを進めてまいります。

##### ② 工作機械事業

当事業は特殊な深孔加工機ガンドリルマシンの製造を中核に、ツールの製造、深孔加工の受託等を展開しております。ガンドリルマシンは、自動車エンジンや変速機、各種金型等の製造に多く使用されるなど、主要顧客は自動車産業及び同関連企業になるため、現在当社は顧客業界の動向に鑑み、2012年には中国子会社を設立し、需要構造の変化を前提とした事業基盤の強化に取り組んでおります。

具体的には、国内では、加工工場を新設し営業力強化による需要獲得、また中国におけるツール需要の獲得策としては、中国子会社における資材調達や生産効率の更なる改善と営業拠点の拡充、東南アジアを主体とした海外市場における機械受注の促進策としては、他社との連携によるOEM製品の拡販等を図り、事業基盤を強化してまいります。

また、上記のような既存領域での収益強化と同時に、大口径用深孔加工機BTA等の開発とそれに続く新たな製品領域の拡大を図り、収益源の拡張を目指してまいります。

##### ③ 自動車関連事業

自動車関連事業は、持分法適用会社である㈱ミロクテクノウッドを中核としており、同事業の発展・成長は、主に持分法による投資利益の増加を通じて、当社連結業績に反映されます。

自動車産業においては、国内生産台数の維持を図る努力が行われている一方で、一部の車種では海外への生産移管が予定されております。「2014 中期経営計画」では、当社の自動車関連事業においても、今後、このような動きの影響回避は難しいとの認識のもと、本事業別計画を策定し、その対応に本格的に着手することいたしました。

具体的には、純木製ステアリングハンドルの原価低減活動を更に推進することで受注数量減少の影響の吸収を目指すとともに、新たな受注案件の獲得により、利益確保を図ってまいります。また、新規格・新素材の開発スピードを引き上げ、新製品・新事業の構築へ積極的に取り組んでまいります。

※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、本資料の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