

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営の基本方針

誠実と正直こそ信頼への近道。高品質な製品とサービスを世界へ提供し、すべての人々に喜びと感動を与える。

売上高
12,200百万円

営業損失
100百万円

経常利益
60百万円

親会社株主帰属当期純
610百万円

2 中長期の経営戦略

1. 猟銃事業の安定強化

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、2026年2月稼働の日章新工場と既存工場の最適化で生産能力を拡充。省人化・自動化・IT/IoT活用で価格競争力を向上。

3. クラウドソリューション事業の拡大

設備保全業務効率化のためのクラウドシステムで新規顧客獲得を優先。競合優位性を明確化し、中長期的な事業安定化に注力。

2. 工作機械事業の成長加速

総合ガンドリルメーカーの強みを活かし、半導体・FPD市場の需要を取込み。加工部門を核に、全国4拠点の稼働率向上と新規拠点の可能性を模索。人財育成で多能工化を推進。

4. 自動車関連事業の変革対応

クルマの電動化に対応し、部分加飾ハンドルで利益確保。ハンドル以外の製品展開も視野に、新技術・新工法開発と新領域へのチャレンジを推進。

3 対処すべき課題

① 猟銃事業の市場不透明性対応

- ・トランプ政権の通商政策による関税動向の不確実性に対応
- ・ブローニンググループからの受注減少への生産性向上と品質強化
- ・販売価格への原材料価格転嫁交渉の推進

② 工作機械事業の成長機会捕捉

- ・半導体業界のAIサーバ・オンデバイスAI需要拡大への対応
- ・FPD業界のOLED化加速による工場建設増加への取込み
- ・全国4拠点の稼働率向上と新規拠点追加の検討

③ 自動車関連事業の構造変化への適応

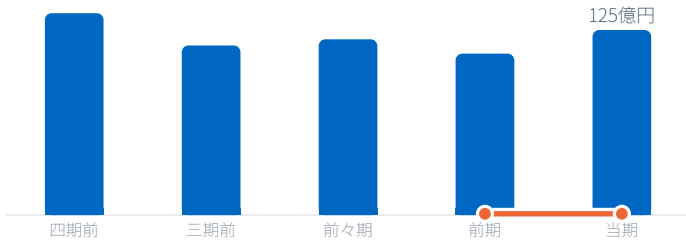
- ・クルマの電動化による加飾ハンドル需要の不透明性に対応
- ・ハンドル以外の製品・新規事業開発による事業ポートフォリオ拡大

面接で使えるポイント

- ・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、2026年2月稼働の日章新工場で猟銃生産能力を拡充予定。
- ・総合ガンドリルメーカーとして半導体・FPD市場成長をキャッチし、全国4拠点の稼働率向上を目指す工作機械事業。
- ・クルマの電動化時代にハンドル以外の新製品開発に積極的に取り組む自動車関連事業の成長戦略。

証券コード 7983

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
125億円営業利益率
▲0.2%財務健康度
24点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 38.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収

473万円

その他製品内 94位/105社

平均年齢

41.3歳

その他製品内 71位/105社

平均勤続

7.2年

その他製品内 93位/105社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考：【参加受付中】一会計事務所様・企業様向け ミロク情報サービ

