

～ MECのこれまでとこれから ～

収録日時： 2022年3月31日（木曜日）

出席者： メ ッ ク 代表取締役社長 前田 和夫
 メ ッ ク コーポレートコミュニケーション課長 坂本 佳宏
 スプリングキャピタル 代表 井上 哲男氏（質疑応答進行）

株価、株主構成について

株価は、現在 3,000 円少し上ぐらいを推移しています。

株主構成については、過去 3 期の傾向では、個人株主様が若干減少し、外国人投資家が増加しています。

株主還元について

配当方針は、連結配当性向 30%を中期的目標としています。安定的に配当するため、その時々で 30%を上回ったり、切ったりということもあります。

自己株式の取得は、過去 5 回実施し、直近では、2018 年に 10 万株を取得しました。

株主優待は、100 株以上 1000 株未満所有の株主様にはクオカード 1,000 円、1,000 株以上所有の株主様にはクオカード 2,000 円を実施しています。

当社の事業について

当社は電子基板・部品製造時に使用される薬品を開発、製造販売しています。主に、「金属を溶かす」薬品です。金属を溶かし、表面に付加価値を与える性能をもつ薬品です。

<メック>という社名から<めっき>の会社と間違われることもありますが、当社は、めっきはしていません。金属の表面を少し溶かして機能を持たせるといったことをしています。また、会社の説明をする際、電子基板の話をしませんが、電子基板メーカーでもありません。電子基板メーカーは当社の顧客です。

当社は研究開発型企業です。具体的には、連結売上高の約 10%を研究開発に投資し、単体従業員の 3 分の 1 が研究開発人員です。また、当社の強みとして、「CZ シリーズ」が半導体を搭載するパッケージ基板の製造時の銅表面処理剤で独占的なシェアを獲得しています。

社名と社是、経営理念について

社名「メック」の由来は、「Machinery（機械）」「Electronics（電子）」「Chemistry（化学）」の頭文字からきています。化学主体の事業ですが、化学だけでなく、電気的な要素

を取り入れる、あるいは機械的な要素を取り入れる。そういった融合した中で何か新しい技術を作っていこうという、研究開発型の企業としてやっていくという意志が込められています。

社是は「仕事を楽しむ」です。これは創立 10 周年に定められました。この社是に惹かれて入社する社員も多いです。一言で「楽しむ」といっても、仕事をして楽しいのかという考え方もあるかもしれませんが、本当に自分のこととして真剣に主体性を持って仕事に取り組んでいくと、だんだん楽しくなってくるものです。「仕事を楽しむ」は、当たり前ですが、決して楽をするということではありません。なかなか意味の深い社是だと考えます。

会社概要について

本社は「兵庫県尼崎市」にあり、創業は 1969 年です。2021 年 12 月期の売上高は約 150 億円、従業員数は連結 413 名です。子会社は台湾、中国（蘇州、珠海）、香港、タイ、ベルギーにあります。

創業からの主な出来事と売上推移について

一番大きな出来事は、1995 年にパソコン用のパッケージ基板向けに当社薬品が採用されたことです。それ以降、当社は半導体市場の伸びに応じて成長してきました。

バブル崩壊やリーマンショック、大地震などで業績が落ち込んだこともありますが、基本的に売上は右肩上がりです。推移してきました。

連結業績推移について

2021 年 12 月期の売上高は約 150 億円、営業利益は約 39 億円。今期は売上高 165 億円、営業利益 40 億円を見込んでいます。

研究開発費と人員の推移について

2020 年 12 月期の売上高研究開発費率は 11.4%、単体従業員に占める研究開発人員は約 35%。2021 年 12 月期はそれぞれ 8.8%、33.7%でした。2021 年度の研究開発費率が低い理由は売上が伸びたため、これは再び上げていこうと考えています。

ESG-H の取組みについて

昨今「E/環境、S/社会、G/ガバナンス」は、非常に重要視されています。当社はかなり以前から一生懸命取り組んでいます。

「E/環境」では、歩留まり向上に効果がある製品をつくり、顧客を通じて環境負荷を下げるという活動をしています。また、電子基板製造現場の環境改善への寄与は、当社事業そのものが環境対応につながります。

「S/社会」では、社会発展への貢献。5G やそれを支えるネットワークなど、こういった

ところは当社製品が使用されてこそ実現できるというところがあります。また、ワークライフバランスについても、いろいろな方に男女の分け隔てなくチャンスを持ってもらい、活躍してもらうことにも力を入れています。

「G/ガバナンス」は、7年前から取締役会は社外取締役が過半数を占めています。そして、「ESG委員会」と「指名報酬諮問委員会」を設置し運営をしています。これらも独立社外役員が過半数を占めています。

最後に、「H/ヒューマン」。当社は「ESG」ではなく「ESG-H」とし、人的“資源”マネジメントからより一歩進んだ人的“資本”マネジメントという人事戦略を進めています。

資本政策と株主還元の基本の方針について

「企業価値の向上」として、連結 ROE は 10% をベースに持続的改善を図ります。「積極的かつ継続安定的な利益還元を図る」では、連結配当性向 30% を中期的目標としています。そして「持続的成長のための中長期投資」においては、研究開発に連結売上高の約 10% を投資していく。といった方針を挙げています。

当社製品の流れについて

当社の製品は、まず、研究開発から薬品の配合が生みだされ、その配合を基に当社の生産工場薬品を製造します。原料を攪拌槽にいれ混ぜて作ります。製品ができると、ポリ缶やドラムなどのコンテナに詰め、電子基板や電子部品メーカーに納品し、各工程を経て皆様のご家庭にもあるようなスマートフォンやパソコン、自動車などに組み入れられます。これら最終製品には何がしか当社の製品が使用されているとあって間違いありません。

当社が活躍できる分野について

特に最近伸びているのはインターネットや通信インフラです。データセンターは非常に投資が盛んであり、業績を引っ張っている一番大きな要因です。

当社が強い領域について

このピラミッドは電子基板の種類を表しています。一番上の「パッケージ基板 (PKG)」は、半導体製造の後工程に使われる基板で、この領域で当社は高いシェアを獲得しています。「HDI」はスマートフォンに使われている基板です。下のほうに行くほど簡単な電子基板になります。

当社の技術について

4つの技術を挙げています。1つ目は、配線を形成する技術。不要な銅を取り除いて配線を形成するための技術（薬品）です。2つ目は、金属表面を粗化し、物理的に密着性を向上する技術（薬品）。つまり、機械的に密着を取ることです。3つ目が、選択エッチン

グで、1つの基板上の異なる金属を1つだけ溶かし、他は残すという技術（薬品）。4つ目が最新鋭の技術で、金属表面を処理し、化学的に密着性を向上させる技術（薬品）。つまり、2つ目の技術のように金属表面を粗化せず、平らな状態で密着性を向上させるという技術（薬品）です。

PKG と CZ について

写真は PKG と断面写真です。この断面写真は 10 層の PKG です。白い部分が配線（銅）で、ここで CZ が使用されています。黒い部分は絶縁樹脂です。この樹脂と銅を熱圧着でくっつけますが、銅の表面を CZ で溶かしザラザラに荒らすことによって、樹脂との密着をよくし、剥がれにくくします。

コンピュータの中身について

コンピュータを開けた写真です。メモリーと演算機能のチップ（CPU）にかなり距離があります。最近ではこの距離を縮め、性能を上げる動きがでてきています。

PKG の進化について

1 番目（通常の PKG）は、1つの PKG に1つの半導体のチップが搭載されています。2 番目（Chiplet）は、最近でてきているタイプで、大きな PKG に異なるタイプのチップが搭載されます。3 番目（EMIB）は、基本的には 2 番目と同じような構造ですが、チップの間にシリコンブリッジを埋め込むことで、さらに信号のやりとりを早くする/大量の信号をやりとりできるというものです。どんどん進化しています。

1つの PKG に複数のチップが搭載されることで、PKG サイズが大きくなり、層数も増える傾向があります。そうすると、CZ の使用量は増加します。

今後の展開

当社が成長するキーワード

「5G」「IoT」「AI」「くるま」。これらが進化してくると当社の業績も拡大していきます。最近どこに行っても AI や IoT が使用されている状況になってきています。例えば、「くるま」は、自動運転だと、車そのものがエッジコンピュータになり、車がそういうコンピュータを搭載して自己完結できるようなシステムになっています。それと同時に、インターネットに接続できます。IoT も、ますます加速度的に進んでいくものと考えられ、それらを助けるネットワークが 5G、あるいは有線のネットワークです。そしてクラウドのデータセンター、こういったところの増加は当社の業績拡大に貢献します。

事業領域の拡大を目指してについて

一番重要なところは、電子基板製造関連分野です。今、技術の変化が起こっています。そこをしっかりと深掘りし、確実に最先端を走っていきます。顧客をきっちり支え、顧客が最先端分野を実現できるよう取り組んでいます。そして、既存技術の応用展開については、今持っているコア技術を近い領域に水平展開しようと取り組んでいます。

新規事業の創出については、必ずしもコア技術からシナジーでなく、もう少し飛躍して物事を考えて、事業を創出していくということにもトライしています。

新たな国内生産拠点（検討）について

日本国内に最大で約 30 億円の生産設備を計画しています。稼働は 2025 年を目指しています。グループ全体で生産数量も増えこのような投資が必要になってきています。

売上拡大のステップについて

今後どのように当社の売上が拡大していくのか。今、世界的に半導体が不足しています。そのため、半導体メーカーが巨額な設備投資を行っています。そして、その半導体製造後工程に使用される PKG メーカーも大きな設備投資をしていく計画が発表されています。これが実現していき、当社の売上が拡大していくという流れです。

2030 年ビジョン Phase 1 中期経営計画

理念体系図について

社是「仕事を楽しむ」があり、3つの言葉「独創の技術」「信頼の品質」「万全のサービス」を軸にした経営理念を掲げています。そして、ビジョンがあります。

当社は今年から中期経営計画をスタートしました。当社の 2030 年ビジョンー当社が 2030 年時点でどのようにありたいかーは経営陣のみならず、社員みんなでアイデアをだし、意見を集約し作成しました。

本中期経営計画の位置づけ

2030 年までを 3つの期間に分けました。まず、フェーズ 1 が、2022 年から 2024 年、そしてフェーズ 2、フェーズ 3 と続いていきます。そしてこの 2022 年から向こう 3 年間で何をするのかを策定したものが、ビジョンの下にある中期経営計画です。

目指す企業像について

まず、「独創の技術で新たな価値を創造する真のグローバルカンパニーになる」。<真のグローバルカンパニー>は、今も事業をグローバルに展開していますが、今、世の中が非常に

変わってきています。その状況下においても、半導体は世界中で使われますから、グローバルカンパニーとして、本当に世界を相手に仕事をしていくのだと思いを新たにし、このように挙げています。

次に、「研究開発型企業であり続ける」について。当社は、「研究開発型企業」です。これが当社の強みの源泉です。研究開発型企業であって、そうあり続けることが非常に重要であると考えています。

そして最後に、「独創の AI 企業としての顔をもつ」。現在、AI はいろいろなところで見られます。当社の技術は独創的なものであり、データも独創的なものを持っています。それらを活用し、AI というツールを利用して独創の AI 企業としての顔を持つと取り組んでいます。

目指す人材像と組織について

各自自立自走し、連帯できる人材。そして熱意を持ち、挑戦できる人である。基本的なデジタルリテラシーを持つという、こういった人材が、当社が目指す人材像です。

今中計の数値目標について

2024 年数値目標（連結）として、「営業利益率 20%以上」「ROE10%以上」を目標としています。

半導体市場の見通しについて

このグラフでは今後半導体市場は拡大していくということが読み取れます。すなわち、それが当社事業の成長を牽引するということです。

事業分野における経営課題について

技術・マーケティングについて、現在一番注力している開発は、物理密着から化学密着への技術変化への対応です。

生産とロジスティクスでは、いかに安定的に仕入れ、作り、そしてお届けするか。グローバル生産戦略の構築を改めて、生産と供給体制の確立をしっかりとやっていきます。

人事戦略の方向性について

人的資本マネジメント。人材は消費する資源ではなくて、これから価値を生む資本であるという考え方です。この人的資本がこれからの当社の価値を生んでいくという人事戦略です。

当社が関わる SDGs について

当社が関わる SDGs を挙げたものです。特に関係が深いものは、目標 9「産業と技術革新

の基盤をつくろう」。顧客の歩留まり改善や生産性向上に貢献します。そして男女の分け隔てなくやりがいを持ち、能力を伸ばす。こういったところが、目標 8「働きがいも経済成長も」です。また、目標 12「つくる責任、つかう責任」では、資源を使用して、化学物質を扱う者としてきちんと管理するということを目指します。これからも力を入れていきます。

今後取り組むべきことについて

スライドにあるとおり、課題に取り組めます。

資本政策について

研究開発に関しては、毎年連結売上高の約 10%を投資します。設備投資では、向う 3 年累計で約 50 億円投資する計画です。この 50 億円の中には新工場の 30 億円を含んでいます。

株主還元は、連結配当性向 30%を念頭において今後も実施していきます。

質疑応答

出席者：メック 代表取締役社長 前田 和夫

進行：スプリングキャピタル 代表 井上 哲男 氏

質問 1. 2022 年 12 月期について、売上の伸びに比べ、営業利益の伸びが小さい理由は。

社長： 売上約 10%の伸びに対し、営業利益は 1.5%増という計画です。この一番大きな要因は、人件費の増加です。かなり業績が伸び、当社も次のステージに入っていかなければならない状況です。しっかり人的資本を充実させる政策を取っていききたい。そして、しっかりベースアップをするためです。

井上： 2020 年 12 月期は 10%増収、45%営業利益の増益。前期 2021 年 12 月期については 26%増収、営業利益 66%増益でした。今期は 10%増収、1.5%増益ですが、今までの反動ではないということですね。

社長： そのとおりで、反動ではありません。

質問 2. 配当性向 30%を目標に掲げているが、2022 年 12 月期の配当予想は低いのでは。

社長： 中期的目標に連結配当性向 30%を念頭におき、かつ安定配当を大事にしたい。必ずしも 30%を保証するものでないということをご理解いただきたい。1 株当たりの配当金額の推移では、2020 年は 26 円、2021 年が 35 円、そして 2022 年年初予想は 40 円で、連

続増配を目指しています。

質問3. ロシア-ウクライナ問題、原油高や原料高、円安に進む為替、これらの影響は。

社長： まず、ロシア-ウクライナ問題。当社製品として、原材料の仕入れにおいては全く問題のない状況です。ロシア向けの最終製品が販売減となる影響があるかもしれませんが、ロシア自体がそれほど大きな市場ではありません。

原油高や原料高について、原油高においては、当社薬品の原料に原油はあまり関係がありません。ただ、容器類が原油由来でありコストが上がります。リユースなどでコストダウンに努めています。また、輸送費には影響すると考えられます。

原料高に関しては、今まであまりなかったですが、ここに来て少し上がってきています。生産性を上げる、生産効率を上げる、あるいは生産量増加による吸収、価格交渉など、考えていきます。

質問4. 為替について。対米ドル（\$）、対ユーロ（€）、対ポンド（£）、いずれも6年ぶりの円安状態となっているが、影響は。

社長： 当社の場合、\$、€、£といった欧米の通貨は直接的な影響は少ないです。基本的にアジアに根ざしたビジネスであり、売上側の通貨、輸出の通貨として、台湾ドル、それから人民元、こちらが大きなポジションを占めています。

井上氏： 半導体関連ということですね。

社長： はい。これらも今、円安に動いています。基本的には、当社の場合、円安に動く業績を押し上げる効果はあります。

質問5. 半導体不足と言われているが、業績への影響は。

社長： これは全く問題ありません。当社の事業領域は最先端の半導体に関係します。例えば、サーバーやスマートフォン、パソコンです。これらに搭載されるロジックやメモリーに深く関係しているからです。今起こっている半導体不足は、これらの先端品の半導体生産を優先するがゆえ、例えば民生用や産業用、一般の半導体の生産している枠取りが不足しているためです。当社にとって先端品が増えているという状況では業績には追い風になります。

井上氏： 最先端、そして付加価値の高い半導体が優先されている。そこに対して御社の場合はエッジがあるということですね。考えてみれば、半導体不足の影響は、半導体の生産縮小であれば別ですが、不足と言われているわけで、その後また生産を拡大させるということ。ただ、今現在はその影響のないエッジの働いている付加価値の高い分野というのは全然影響を受けていないということですね。

社長：　そうです。今までのところ影響は受けていません。

質問6. 新工場について。なぜ新工場建設は日本なのか。また、新工場稼働の2025年まで現状の設備で大丈夫なのか。

社長：　いろいろ検討した結果、日本が一番よいと考えました。結局、日本の生産が一番逼迫しています。その理由は、PKGメーカーは日本や韓国に沢山あり、そこが需要を伸ばしています。よって、日本で工場をつくと判断しました。新工場稼働までは、尼崎と長岡にある既存の国内工場の拡張や生産技術のブラッシュアップで対応できます。

質問7. 中期経営計画で掲げた数値目標の意味は。

社長：　営業利益率20%、ROE10%以上を目標にしています。すでに達成している数値ですが、あくまでも、最低でもこの数字は維持したいという意味で掲げました。

井上氏：　営業利益率は売上に対する利益率、ROEは株主資本に対する利益率で、ともに利益率が絡みます。やはり、利益率にこだわりはあるということですか。

社長：　はい。当社は研究開発型企业で、一定額以上の投資を継続します。営業利益額も大事ですが、金額もさることながら、その高い利益率を維持して確保していくことが非常に大切です。

質問8. 持続的な企業価値向上の実現や高い競争力を持つには、人材が重要な要素になると思うが、当社の戦略は。

社長：　人事戦略として、当社は人的資本に投資をして、価値を生んでいくということを信じて事業を運営しています。これが高い競争力を持つ一番重要なところですよ。特に研究開発型ですので、人が何とかしてくれないとどうしようもないです。

井上氏：　人は資源だと言われた人的資源という言葉がありました。御社の場合、今は人的資本という方にベクトルが向いているということですね。

前田社長：　はい、そうです。

質問9. SDGsに取り組む企業が増えているが、当社の課題や取り組みの状況は。

社長：　SDGsに関しては、目標9「産業と技術革新の基盤をつくろう」、目標12「つくる責任、つかう責任」。この2つの目標が当社に一番関係が深いです。顧客との連携を通じ、産業の発展に寄与して、企業として成長していきます。また、化学物質を扱う者としてその

管理を徹底して、責任を持って事業活動をしていくということが重要です。

また、目標8「働きがいも経済成長も」については、男女の区別なく、やりがいを持って仕事をし、能力を伸ばして仕事と生活が両立できるよう、働きやすい環境や制度の整備に力を入れ、実践もしています。例えば、男性も育児休業を取得するといったことも一生懸命やっています。

井上氏： 多くの企業は、SDGsを経営課題の重要なものだと言われています。御社の場合もそのように認識していると考えてよろしいでしょうか。

社長： そのとおりです。

最後に

株主の皆様に向けて、社長からメッセージ

本日は大変お忙しい中、当社説明会をご視聴いただき誠にありがとうございました。

今、世界中はかなり急激にかつてと比べ状況が変わっており、なかなかその舵取りも難しい状況にはございます。けれども、当社が大事だと思うこと、そういう状況でも皆さんが充実した生活を営む、その基盤を作ることができることだと考えています。

そのために、当社の技術が少しでも縁の下の力持ちとして役に立てるように頑張ります。社員は皆そう思っていますし、もちろん私も頑張ります。そして世界に、社会に貢献できるようにこれからも頑張っていりますので、ぜひご支援を賜りたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

（了）