

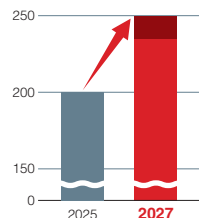
成長への礎を固める中期経営計画 2030年ビジョン Phase2 (2025-2027年)

Phase1 (2022-2024年)では、「創造と変革」を指針としてコア事業の強化に取り組み、最終年度の2024年は連結営業利益率目標を上回って達成、ROEも8.9%と目標10%以上をやや下回ったものの、グローバル拠点の再編成を伴う効率化の結果でした。

Phase2 (2025-2027年)は「成長への礎づくり」となる3カ年で、2030年に目指す姿を実現するための戦略的投資、人財開発、コア技術と新技術領域の市場拡大を図っていきます。

中期経営計画 Phase2 における定量目標と定性目標

■ 定量目標



連結売上高
2027年連結売上高
250億円

コア事業：**235億円**
新事業領域：**15億円**

連結営業利益率
20%以上

ROE
10%以上

■ 定性目標

- 既存市場における収益性維持・強化
- 既存技術の応用展開分野における事業構築
- 新規事業の創出
- グローバル安定供給体制の確立
- ESG経営の推進・強化

2030年ビジョン

界面の創出と接合で
世界一になる

成長戦略 | 基本方針

営業キャッシュフロー
外部調達等

成長投資

- 研究開発に関する投資
毎年の連結売上高の**約10%**
- M&A
- グローバル供給体制の強化
- 技術サポート・マーケティング体制の強化

基盤強化

- 人的投資
- 設備投資：3カ年で**約80億円**
- ESG経営強化
2030年までに国内のScope1、Scope2の総排出量を**実質50%削減**(2017年度比)

株主還元

- 株主配当
- 1株当たり年間配当金の維持・成長を目指す
連結配当性向：**30%目標**
- 自己株式取得は状況に応じて機動的に実施

人財開発 | 2030年目標

女性
管理職比率
30%以上

男性
育児休業取得率
85%以上

男女
賃金差異
90%以上

市場開拓で収益拡大ステージへ

コア事業の拡大
半導体・電子基板市場における
需要拡大

新技術領域の需要拡大
超微細化、無粗化技術による
密着向上剤で高速、高密度化へ

Phase1

2022-2024年
コア事業の強化

- 重点領域の深耕
- 収益性確保し成長への投資

Phase2

2025-2027年
成長への礎づくり

- 新技術での地位確立
- 既存技術を応用した事業構築

Phase3

2028-2030年
さらなる成長へ

- 新規事業の創出

コア事業の新技术領域を中心に、
最先端基板から応用基板まで
時代のメガトレンドを先取りした
製品ラインナップで、
企業価値向上を図ります。

取締役 常務執行役員
経営企画本部長

谷口 哲也



中期経営計画の第2期となる「2030年ビジョン Phase2」(2025-2027年)を策定

まずは谷口取締役ご自身についてご紹介ください。

私はこれまで電子材料事業分野に30年あまり携わり、その発展の過程を見てまいりました。営業・マーケティングや新規事業開拓をはじめ、海外駐在も長く経験しました。プライベートではアウトドアスポーツや海外旅行を楽しむなど活動的に過ごしています。

メックでもその経験と行動力を活かし、成長戦略や経営課題の対応、市場開発に携わっています。2025年度からは経営企画本部において執行役員兼新任取締役に就任し、経営戦略・市場成長戦略・非連続成長など中期経営計画に基づく事業強化に尽力してまいります。

今年は「2030年ビジョン Phase2」がスタートしました。
Phase2策定の経緯を前3か年の総括と併せてお話しください。

「2030年ビジョン Phase1」(2022-2024年)では、コロナ禍による影響でパソコンやスマートフォンが好需だった年や、翌年の在庫調整など市場とともに大きく揺れ動いた3か年でした。そのような

状況のもと、メックは一時的な需要低迷によるインパクトを経営努力で最小限に抑えつつ、長期的成長投資を進めました。マーケティング分析と新たな技術開発を行い、次世代型商品である化学密着技術を確認し展開戦略構築、最先端半導体パッケージ基板から応用基板領域まで対応してきたこと、顧客ニーズに合わせた化学密着プロセス技術の提供なども実現し、最終年度は過去最高の売上高および営業利益を達成し、Phase1の数値目標もほぼ達成となりました。

一方で課題もいくつか顕在化しました。市場変化に伴うリスクに戦略的に対応するため、非連続成長事業の検証がやや不足していたと考えています。2030年の企業像を実現する次世代人財をバランスよく配置できているか検証することで、不足する人財を担保するための育成プログラムが急務なことが認識されました。今後人的資本への投資にも注力していきます。

Phase2の策定にあたっては、Phase1の課題を基に改めてデータの定量化を行い、KPIの設定も経営陣と共有しました。AIや次世代情報通信、新自動車技術といった戦略的に重要な市場を特定、さらに社長の構想でもある「各機能を横串で連携・展開」する仕組み構築にも着手しました。

効率性を求めて主に営業・開発・物流など各部門を再編し、ロードマップに落とし込む作業によって、市場における事業領域の拡大と新事業の育成およびコア事業の確実な成長を狙います。

メガトレンド市場の成長戦略

どのような技術領域を成長ツールとして強化していきますか。

半導体パッケージ基板における金属の表面処理剤を開発する当社は界面処理技術で世界トップシェアを誇ります。技術面では、「物理密着」と「化学密着」両方の技術、関連するプロセスに対する「選択エッチング」や「異方性エッチング」を有することで顧客ニーズに合わせて、さまざまなソリューションに活かすことが可能です。

またお客様の生産工程における最適なテクニカルサポートの強化もグローバル拠点網を通じて行っています。薬品だけを販売するのではなく、高度な技術の提供と、生産プロセス全体に関わっていくスタイルを確立してきたことが当社の強みです。こうした強みを旗印に中期経営計画を進め、世界のリーディングカンパニーとして先頭を走り続けていきます。

Phase2の最終年度では売上高250億円を目指しており、内15億円を新事業領域で達成できると見込んでいます。