

ニッチトップ企業の技術

つなぐ、企業の未来 事業承継・M&Aのいま



風・環境試験事業で提供するカーデンウォール試験装置(不ニサツ提供)



環境実験模型

祖業である非破壊検査の多角化を進める。マクテック(本社)東京一キョク事業を中心、都大田区、西本吉野社長。2018年の風洞試験装置会社の買収を皮切りに、これまでに計4社のM

&A(企業の合併・買収)を実行してきた。PMI(M&A後の統合プロセス)では「共通基盤の移転」を重視し、技術と

同社は主に鉄鋼メーカーが表面探傷検査などに使う非破壊検査装置と、鉄鋼製品への印字・マーキング装置の国内トップメーカー。建材などの性能を向上させる風・環境試験装置と合わせて、事業が収益の柱となっている。現在は技術承継を推進する方針としている。だが、もとは自身が経営者の後継者や海外展開

の重要な保安部品。表面探傷検査がメイン。今後、電気自動車化で動力がモーターに置き換わったとき、検査を要する部品数が3分の1程度に減少する。とされる。検査ニーズの縮小に対する危機感が、品質保証をベースとした多角化戦略を進める方針とした。掲げる経営ビジョンは事業性と社会課題の基盤強化を図る。

同社は主に鉄鋼メーカーが表面探傷検査などに使う非破壊検査装置と、鉄鋼製品への印字・マーキング装置の国内トップメーカー。建材などの性能を向上させる風・環境試験装置と合わせて、事業が収益の柱となっている。現在は技術承継を推進する方針としている。だが、もとは自身が経営者の後継者や海外展開

の重要な保安部品。表面探傷検査がメイン。今後、電気自動車化で動力がモーターに置き換わったとき、検査を要する部品数が3分の1程度に減少する。とされる。検査ニーズの縮小に対する危機感が、品質保証をベースとした多角化戦略を進める方針とした。掲げる経営ビジョンは事業性と社会課題の基盤強化を図る。

営業の両面からシナジの最大化に努める。ニッチトップ企業の技術承継を通じ、世界トップクラスの「品質保証を科学するモノづくり集団」を目指す。

同事業の顧客は建材メーカーや大学などの研究機関など。近年は自然災害の増加に伴い、建材メーカーも環境試験対策を強化しており、検査装置への投資も活発だという。西本社長は「業績への貢献度は予想以上だ」と話し、手応えを感じている。

PMI共通基盤移転重視

技術・営業面からシナジー最大化

関連事業を営み、ニッチかつ収益力を有する技術企業だ。成長産業に属し、そこで競争力を有することもポイント。課題に対し改善の余地があるか、企業文化の親和性があるかも出資における重要な判断基準だという。西本社長は「最終的にその製品領域の市場リーダーになれるかを見極めている」と話す。

PMIでは共通基盤移転モデルを実践する。強固な科学的アプローチ、精神的支柱となるアプローチ、自律性の尊重をグループ内の共通基盤と設定。被買収企業の経営基盤を維持しつつ、品質保証を科学するモノづくり集団の実現を目指す。現在は人事評価シフトの導入を進めており、達成度の見える化などを推進。人材の定着にもつなげる。

さらに被買収企業の役員を対象にヒアリング調査も実施。営業部門設置によるシナジ

やビジネスインフラの整備による見える化に期待を寄せていると分かった。一方、高い業績目標へのプレッシャーや部下の業績評価に対する説明責任への不安も抱えていることも判明した。

株式会社産業新聞社 発行

日刊産業新聞 第20558号 (2022年11月8日)

(鈴木 大詩)