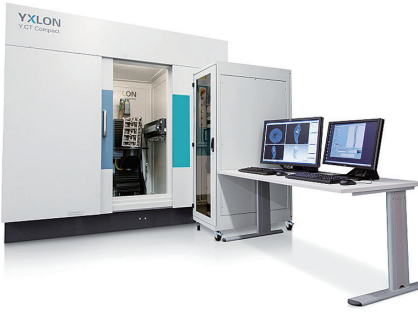


マークテック

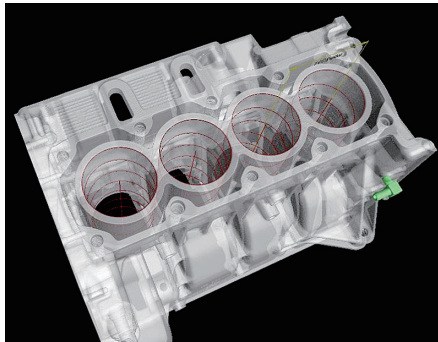
リファアービッシュ事業に本格参入

三菱HCキャピタルと提携

マークテック(西本圭吾社長)は、このほどX線CTスキャン装置などの中古機器を回収し、現在の環境基準に適合するように整備して販売するリファアービッシュ事業に参入すると発表した。顧客が機械装置を導入しやすい環境づくりを目指すとともに、循環型経済におけるビジネスモデルの一環として取り組んでいく。今回、リファアービッシュ事業への本格参入を発表したことで、検査会社や検査機器メーカーからも高い注目を集めている。



産業用X線CTスキャン装置



撮像した自動車部品

マークテックでは、これまで「使用していない装置 費がかかる」「廃棄したれまで取引先企業などか」があり、場所や維持管理「いがコストがかかる」

「新しい装置へ入れ替えたいが、稼働中の装置の処分が困っている」「装置を導入したいが、投資金額が高額となり購入できない」などの声を聞いていた。

このため、新たに検査機器装置におけるリファアービッシュ市場を創出し、本格参入することで、X線CTスキャン装置などの機械装置販売の市場活性化を進めていく。

かねてから機械装置市場における非破壊検査機器は、中古装置市場がないなどのニーズが挙がっていたため、マークテックがこれに応えた形といえる。

また、今回の事業ではマークテックが単独で事業展開を図っていくのではなく、三菱HCキャピタル(久井大樹代表取締役)とのサービスマネジメント業務提携により、国内外の営業

ネットワークを有する両社が連携することで、顧客ニーズを深掘りし、より高い付加価値と豊富な機会を提供していく。

両社は相互の国内外の営業力や販売ネットワークを最大限に活用し、リファアービッシュ品の拡販や受託検査サービスの拡販を積極展開していく。

具体的な事業フローとしては①マークテックが装置を所有する顧客から中古装置を購入(再生可能の可否などを確認)②中古装置の部品交換・メンテナンスなどの整備を実施③マークテックがメンテナンス完了品(整備済再生品)を三菱HCキャピタルに販売④三菱HCキャピタルが購入を検討する顧客へ販売するといった流れとなる。

なお、取り扱うX線CTスキャン装置については、協業パートナーである

るコメントテクノロジーズ・ジャパンの協力を得て中古装置の整備を実施する見込みだ。

今後は、市場がある程度拡大するまで、中古機器装置の在庫を保有せず、売り手と買い手のマッチングによって、購入する顧客が確定した後、前記のプロセスを実行していく。

リファアービッシュ事業

についてマークテックでは、装置や顧客の使用環境によって、状態も様々であり、事前の設備診断など修理・改修時の注意点などはあるというが、中長期的な可能性に強い期待感を示しており「将来的には国内のみならず東南アジア領域への展開も視野に入れている」としている。