

シェア世界一めざす

マーキングの海外戦略

非破壊検査・印字装置

非破壊検査装置や印字・マーキングシステムの製造・販売で国内最大のマークテック(本社・東京都大田区、社長・松川英文氏)が中国、タイで生産拠点を立ち上げ海外戦略を加速している。約20年間のジャストアップ上場を経て一昨年にMBO(経営陣による自社買収)で非上場化したのも経営資源を迅速投入できるようにし、世界トップメーカーを狙う戦略に舵を切ったためだ。国内外の営業を統括する栗原一博取締役は海外戦略を聞いた。

海外戦略を加速する狙い。印字する装置やペイントを総合提供している。国内ではトップシェアだが、リーマン・ショック以降は国内市場が縮小し、今後も拡大は見込みづや自動車、プラントなどの大小、今後も拡大は生き残り手メーカーを中心に、非破壊検査装置や消耗品、鋼材・部品の商号やサイズなどを直接

「当社は創立約60年と業界で最も長い歴史がある。鉄鋼検査装置や消耗品、鋼材・部品の商号やサイズなどを直接



栗原 一博取締役に聞く

は海外で活躍できる人材が成長しノウハウも蓄積できたため、韓国を除き独資で運営できるようにした。独資運営の意味は大きい。経営の自由度が違ふ。4、5月にはタイ、中国に生産拠点を独資で立ち上げた。既存の日韓の生産拠点と合わせて世界4極体制を構築した形だ。タイはアセアン諸国やインド需要の取り込

外需捕捉へギアアップ

伴い90年代から中国、韓国、非上場化も実現した。中長期的に現地法人を設立するなどの海外拠点を構築してきた。今こそ海外展開を加速しな

が、海外需要の捕捉へもう一段ギアアップする。目指すのは世界一だ。海外展開に経営資源を柔軟かつ迅速に投入する

ため、一昨年にはMBOで弁運営する形だったが、現在品と合わせて提供してきた。

4極体制 シェア20%超狙う

この経験と信頼は新興国メーカーには決して真似できない強みだ。日系の顧客企業が海外で、アフターサービスも含めた信頼できる品質保証関連装置を現地調達するのは容易ではない。我々には競合他社にない製品開発力、アフターサービス力、総合力がある。長年の信頼に値する価値を海外でも提供できると自負している。強みを持つ冷間用に加え、熱間用の印字・マーキング装置や関連消耗剤にも注力していく。

「既に世界スタンダードになりつつある人と環境に優しい濃縮磁粉液『エコマグナLYコンクシリーズ』や、可視光カット・高強度を実現し顧客の作業効率を格段に高められる紫外線探傷灯(E15)幅広い顧客ニーズに添えている。『MPEU-1』などだ。ビ

「15年をめぐりに連結売上高を90億〜100億円へと現状比では倍増させる成長戦略を描いている。実現に向けては海外展開の加速に加え、画期的な新製品の大幅拡充も柱だ。非破壊検査、マーキングの両分野ともに現状10%の世界シェアを20%まで高めトクシェアを狙う」

「目標の実現に向けて具体的にどんな製品を拡販するの。」「要製品を自社開発でき、トータルギャランティーが可能なこと。最適な操業環境を実現する、総合的な探傷技術を保証できる。また、これまで培った冷間分野での印字装置、ペイントのノウハウを今後は熱間領域にも広げ、より幅広い顧客ニーズに添えている。磁粉液の健全性を評価する世界初の磁粉液評価装置

(石川 勇吉)