この人に聞く

栗原　一博氏
マークテック
取締役営業部長

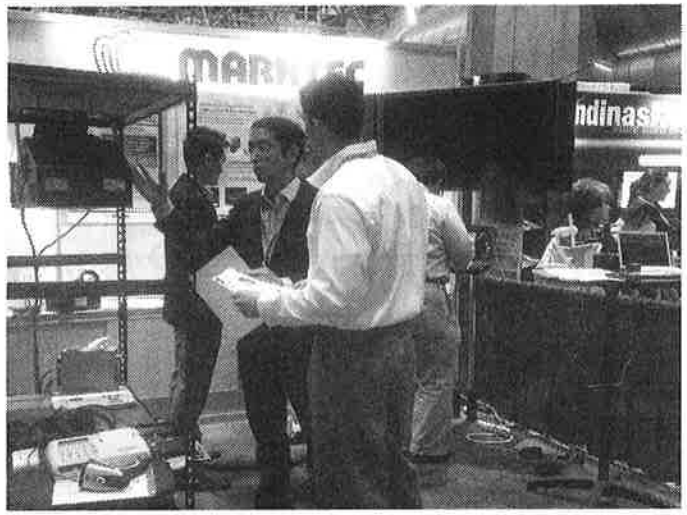
グローバル化さらに前進

北米市場狙い拠点開設も

非破壊検査、マーキングの総合メーカーであるマークテック（本社・東京都大田区）は２０１３年12月期連結決算を終えるとともに、今後、従来の中国、アセアン諸国を足がかりとした新興国を見据えた海外展開に加え、北米市場を視野に入れた更なるリージョン別のグローバル化を進めようとしている。そこで本紙編集部は、国内外営業の第一線で陣頭指揮をとる栗原一博取締役営業部長に近況を聞いた。

――貴社は昨年末にかけて、米国のＡＳＮＴコンファレンスへ初出展したと聞き及んでいる。

「11月４日から６日まで米国ラスベガスで開催されたＡＳＮＴコンファレンスに参加するとともに、当社は、検査履歴と自動化をテーマとしてブースを出展、暗幕なしで使用可能な高強度ブラックライトＥ－１５０やバッテリータイプのＬＥＤブラックライトなどの新製品を出展し、将来展開といった取り組みも紹介した。航空機、自動車、鉄鋼、検査会社、競合メーカーなど世界各国の検査に関わる関係者などにお目にかかることができた」



ラスベガスで開催されたＡＳＮＴコンファレンスで自社製品を説明する栗原取締役

――北米出張の印象は。

「北米は大きな市場。広義のビジネスでみると、世界の中心であり、また、ＮＤＴの本丸である北米市場は魅力的である。それだけに既存のプレーヤーがひしめく激戦区であるという印象がひしひしと伝わった。同時に、そこにしっかり軸足を置くことは、当社の目指す世界戦略を進めていく上できわめて重要と感じた」

――具体的な成果は。

「当社ブースに訪れた様々な産業界から１００社程度の方とお話しができ、世界の競合メーカーと肩を並べて展示できたことは、当社の歴史にとって大きな意味と意義を持つ。当社の場合、リソースが限られていたため、アジア中心に投資してきたが、本格的に世界を見据えていく上で、米国、ヨーロッパは見過ごすことができない。とくに、北米は、自動車では世界で２番目のマーケットであり、現在、シェールガス革命で変わろうとしている。国自身にポテンシャルがあり、この市場を拡大していきたい」

――というと、北米市場への進出も考えているのか。

「近い将来、北米市場を視野に入れ、南部ないしは中西部に拠点を作っていきたい。もちろん、アジアをはじめとした新興国をベースとしながら、次のステージとして、本当の意味でのグローバル展開に踏み込んでいくということである。同時に、製品開発を含めたものづくりをより強化し、世界のユーザーに支持される製品を供給する体制を構築していく」

――昨年末に本決算を終えたわけだが、２０１３年12月期（１－12月）の通期売上実績は。

「一昨年12月期連結決算売上高が51億円であったのに対し、13年12月期連結決算は約53億円の増収となった」

――通期を通じて主な傾向は。

「国内、国外ともに売上高は増加しているなかで、海外ビジネスがとくに拡充していることが特色といえる。昨秋に全ての認可が下りフル稼働している中国に加え、タイの現地法人がともに大きく伸びており成長が著しい。ＰＴ、ＭＴ、ＥＴ、マーキングにおいて装置案件の受注が続き、軌道に乗ってきたものと受けとめている」

――貴社はここ数年、海外戦略の一環から現地法人へ投資してきたわけだが、その成果が増収という結果に現れた。

「当社は12年度に大型投資を実行、中国とタイに新工場を新設、日本、中国、韓国、タイの４生産体制を構築した。国内の成田工場をマザーファクトリーとして、４拠点による最適生産体制を構築中。各拠点における地道な改善活動の継続により生産効率をより一層向上させながらコストダウンにつとめてきた。生販一致により、お客様のニーズに応えることができたことにより海外ビジネスの伸長につながった。試行錯誤を経て今期、来期はテイクオフしていく、正しい判断をしたと考えている」