



栗原社長

マークテック

インドネシア、北米進出

世界トップシェアへ

非破壊検査・マーキング印字装置メーカーの国内最大手、マークテック(本社=東京都大田区、栗原一博社長)は、今後5年以内に連結ベースで売上高が前期(2013年12月期)比2倍の100億円、営業利益は4倍の18億円を目指す。近々インドネシアに販売拠点を開設し、既存の中国や韓国、タイを含めた海外4拠点体制を構築するほか、北米進出にも照準を合わせる。「現行の世界シェアは推定10%。これを20%超に引き上げ、トップシェアを確立していく」(栗原社長)方針だ。

今年後 営業益4倍目指す

同社は「マーキング印」の国内シェアを誇る。字装置分野で6割、非自動車メーカー、鉄鋼破壊検査分野で4割強。自動車メーカー、重工業メー

カーへの納入実績が多い。海外子会社は3カ国に設置し、マークテック上海探傷設備(中国)、マークテックコリア(韓国)、またタイはマークテックアジア(製造)とマークテック・タイランド(販売)と、拠点を置くすべてで、拠点を置くすべての国で製造・販売を実施している。連結ベースで前期売上高は53億円、営業利益は4億円。今期は売上高60億円、営業利益6億円の増収増益を目標に設定する。

約20年前に開始した海外展開をさらに加速し、海外進出する需要家の現地ニーズを捕捉することで、マーキング印字装置および非破壊検査装置の日本と同等品質を世界で保証できる体制を構築しており、これを現在の3カ国からインドネシア、北米にまで広げる。同業他社とのアライアンスも模索していく。

一方、製品ラインアップが豊富でカバーできる領域は広く、また装置と消耗材をともに供給できるのが強みで、「あらゆるものを提供するワンストップソリューション」を目指している(栗原社長)考え。また13人のスタッフを擁する開発部門では新商品開発を推進し、このほど韓国・現代製鉄唐津製鉄所の特殊鋼工場向けで受注した全自動磁粉探傷装置「スーパーラインマクナ」に代表される技術優位性をキープしていく。