

クロス・ニック・アルゲ 非破壊検査・印字装置製造 マークテックの成長戦略

非破壊検査装置や印字・マーキングシステムの製造・販売で国内大手のマークテックは、主要ユーザーの鉄鋼や自動車業界を取り巻く環境の好転によって業績が改善している。海外展開も加速させる同社の成長戦略を西本圭吾社長に聞いた。

(遊佐 鉄平)



西本 圭吾社長に聞く

——業界における御社事業の2事業を主体との立ち位置は。
「当社は、非破壊検査プラントなどの大手メーカーと印字・マーキングカーに非破壊検査装置や

自動化ニーズが非常に強

——中長期的な目標

「中国では一時期劣勢だったが、中国の標準規格（GB規格）への対応

動すること」

品質対応を強化してい

「非破壊検査事業は全

必要になりそうだ」

「印字・マーキング事業は鉄鋼産業の景況感が上向いてきたことで消耗品などの出荷が好調だ。また装置関係でも定期的な設備更新需要が出てく

——海外3子会社の状況は。

「中国では一時期劣勢だったが、中国の標準規格（GB規格）への対応

20年売上高4割増の80億円目指す 海外比率5割へ、M&Aも検討

「数年前からデータ改

い。自動車部品関係では、特に磁粉探傷の領域で従来の人の目ではなく機械による画像処理やAI技術の活用が進んでいる。浸透探傷でもそうしたニーズは強まる傾向にある。また今後EV化が進めばエンジンだけではなく、モーター素材の検査製品へのさらなる対応が

「20年までに約4割増の売上高80億円を目指す。国内市場では、需要回復による販売の増加や新製品の投入などの上積みを狙っていくが、それ以上は海外市場への展開を続けていく」

「韓国では、現地の大規模な鉄鋼メーカーに印字・マーキング製品を提供し

「アジアでは、インドとインドネシアがターゲット。材料や製品の表面検査に利用する浸透探傷剤などの現地エアゾール

「品質管理面で取り組んでいることは。

