マークテックの経営戦略

西本　圭吾社長に聞く

「風・環境試験」事業　売上高10億円目指す

非破壊検査事業、印字・マーキング事業に次ぐ第3の柱づくりに取り組むマークテックは、M&Aによる事業領域の拡大を図っている。2018年に動風圧試験装置メーカーの本田工業を買収したが、先月末には風洞実験装置を手掛ける「風技術センター」の全株式を取得。風・環境試験分野での成長に布石を打った。今後の事業展開について、西本圭吾社長に聞いた。（遊佐　鉄平）

――M&Aへの取り組みを強化している。先月には風技術センターを買収した。

「風技術センターは都市開発計画を進める上で欠かせない都市模型の製作で高い技術力を持っており、ゼネコンや大学、行政などと幅広く取引しているこの業界ではトップランナーの企業。また、風洞実験装置の設計製作も手掛けており、この分野は2018年に子会社化した本田工業の事業領域と一部重なっている。本田工業とのシナジーを発揮することで、風・環境試験分野の品質保証で一段成長することができると考え、子会社化を判断した」

――どのようなシナジーが見込まれるか。

「本田工業は建材の動風圧試験装置に強く、建材試験センターなどへの設備納入実績もあり、この業界では90％のシェアを持つ。また、風洞実験装置では自動車向け実績が多い。一方の風技術センターは大学やゼネコン、設計会社などと取引があるため、事業領域が拡大すると期待している」

「グループ内の戦力拡充、エンジニアの人材育成も重要だ。本田工業は従業員の高年齢化が進んでおり、技能継承が喫緊の課題であった。風技術センターとの人材交流を通じた技能承継も視野に入れることで、この課題も中期的に解決できる」

「また本田工業と風技術センターには専属の営業部隊がなく、既存顧客との継続した取引を主体としていた。今後はマークテックから両社事業にかかわる営業人材を派遣することで、新規顧客の開拓余地もあるだろう。風・環境試験事業は2社合計で8億円程度の売上規模だが、シナジーを発揮して早期に売り上げ10億円、営業利益率10％を目指したい」

――今後のM&Aの計画は。

「M&Aにおいては①自動車産業において電気自動車化が進むとパワーニッチ②高い技術力③品質保証分野―の三つのキーワードで、今後も取り組んでいく。また電気やソフトウェアの設計・エンジニア機能を有する企業や、工場の自動化に寄与するセンサー・IoTに絡んだ技術を持つ企業を検討していきたい。また非破壊検査の化学品や印字・マーキングの特殊ペイント・洗浄剤など既存事業の強化につながるものも考えていく。今後数年間で複数の案件を実行していければと考えている」

――主力2事業も含め、今後の経営目標は。

「非破壊検査事業は、今後も拡大するだろう。各種規制をクリアしつつ、中国や東南アジア、インドの市場を開拓したい。印字・マーキング事業では、鉄鋼製品の二次元コード需要を捉えていく。また新たな取り組みとしては、海外メーカーとパートナーシップを締結し熱間領域の製品を日本で販売していく計画を進めている。現在の売上規模は60億～65億円程度だが、既存事業と新規事業をそれぞれ拡大させて、まずは80億円まで高めたい」

M&Aで拡大、既存事業も強化

――このほか、人材育成にも注力していく方針を示している。

「この分野では風技術センターの親会社であったグローバルスカイと連携を深める方向で一致した。同社は教育事業への注力を決めており、特に若手設計・エンジニアや最高技術責任者（CTO）の育成が必要と考えていらっしゃる。この4月に開校した情報経営イノベーション専門職大学（東京都墨田区）などとも連携し、当社も学生の支援を展開していきたいと思っている。今後、親会社のアルコニックスとも連携しながら、グルーバルスカイとの協業を形にしたい」