マークテック 創立70周年

品質保証領域で事業拡大

事業承継型M&Aを推進

西本 圭吾社長に聞く

アルコニックスグループで非破壊検査やマーキング装置などを手掛けるマークテック（MT、本社・東京都大田区）は9日、創立70周年を迎える。品質保証をテーマにした新製品開発やM&Aで事業領域を広げ、さらなる成長の途上にある。これまでの足跡と今後の展望を西本圭吾社長に聞いた。（遊佐　鉄平）

――創立70周年を迎えた感想を。

「1955年3月に蛍光塗料などを手掛ける特殊塗料（MTの前身）が事業を始めてから70年が経過した。会社としては90年代までが創業期であり、それからリーマンショック（2008年）までは、国内高炉大手に印字マーキング装置を納入するなど成熟期であった。しかしリーマンショックにより衰退期を迎える中で〝外部招聘型経営〟を志向した10年前に、私が社長に就任した。再び成長するための方策を考え続けたのがこの10年間だった」

「この10年はアルコニックスグループとしのシナジーを追求するとともに、品質保証をキーワードとした事業承継型のM&A戦略で〝祖業＋α〟の領域へ広げることで再び創業期を迎えることができた。これからの10年は、さらにギアを上げて成長していくというステージになる」

――社長就任後、ピンチだったと思うことは。

「主要顧客である鉄鋼業界が安価な中国材に押される中で操業度を大きく落とし、業界再編で工場の統廃合や新設案件がなくなったことは我々にとって大きな逆風だった。自動車業界も電気自動車シフトすれば従来型自動車に比べて検査点数が落ち込むことが想定され、このままでは立ち行かなくなるという危機感があった」

――逆風に対しどのように対応したか。

「我々が成長のターゲットとしている品質保証に関し、事業承継面で課題を抱える技術力のある中小製造業をグループに迎えるM&A戦略を進めてきた。18年に本田工業（環境試験装置）、20年に風技術センター（風洞装置及び実験模型、21年に本田工業を吸収合併）とニコス（FAシステム・組込ソフト等）、22年に金門光波（He―Cdレーザー等）、24年に東北化工（カシューパーティクル等、アルコニックスから移管）を子会社化してきた。一連のM&Aで風・環境試験やシステム開発、レーザーなど新規分野を取り込みビジネスの多角化が進んだ。これらが順調に立ち上がる中で、一時期落ち込んでいた浸透探傷剤がギガキャスト分野で再注目され始め、3Dプリンターや EVバッテリーといった次の成長のテーマが育ってきている」

――足元の業績は。

「前期（24年12月期）は、10年のMBOによる株式非公開化直前期以降で過去最高益を達成することができた。この数年進めてきたM&A戦略の成果もあり、売り上げ構成は16年12月期の①探傷剤・探傷装置50％②ペイント、印字・マーキング装置31％③化成品などその他19％―から、①探傷剤・探傷装置29％②ペイント、印字・マーキング装置28％③その他化成品23％④風・環境試験13％⑤システム開発4％⑥レーザー3％―と置材料セグメントで研究開発や検査測定という役割を担っているので、今後もこれを武器に品質保証領域で成長していく。当社のリソースとターゲットとする三つの需要業界（エコ・サーキュラーエコノミー、モビリティ、メディカル・ヘルスケア）を重ね合わせ、①検査②測定③評価④MRO⑤トレーサビリティーの5分野を志向していく」

――考えられる取り組みは。

「アプローチの例としてはニコスがAI・IoT・自動化、印字・マーキングで水性・トレーサビリティ・マーキング、ハイテクノライズで粉体評価などが想定される。また新素材などの抽出リサイクルや評価、完全リサイクルPTなどでは具体的な動きが出始めている。新規事業として三菱HCキャピタル社と始めた検査装置のリファービッシュ事業も日本とタイで5件ほどの実績があり、ベトナムでも実績が付きそうだ。風技術センターも大手建材メーカーの動風圧試験装置の大型更新を受注した。さらに同様の更新を予定する建材大手の注文一つ一つに対応していく」

――今後の目標は。

「まずは東北化工の再生が直近の目標である。また、28年M&Aの実施により、28年12月期をターゲットとして連結売上、営業利益の大きな拡大を目指すための中期事業戦略の立案に着手していく」

「我々はアルコニックスグループで唯一、研究開発機能を持っている企業集団。組織横断的なマーケティング活動を強化する中で、バッテリー技術の進化や金属3D積層造形・航空機部品・ギガキャスト・水素燃料の非破壊検査ニーズ、JIS化の動向を注視しながら新技術の獲得と製品化を目指している。またX線CTや粉体物性評価測定などの受託検査サービス、リファービッシュ市場も構築していく」

――東北化工とのシナジーは。

「東北化工はこれまで値上げ活動ができずに収益的に厳しい経営状況だったこともあり、化学合成や粉末加工など生産技術面で共通項が多い当社に移管された経緯がある。これからは当社の営業力を活用しながら、モノづくり面でも工場運営や生産管理などでノウハウを移植していく。すでに一部顧客では商流変更や値上げも認めていただいているので、今期の大幅収益改善が視野に入ってきている」

――今後のM&Aでテーマになることは。

「機械系メーカーが多いMTグループの中で化学系は東北化工のみ。22年に開始した化学品の受託生産事業が、非常に旺盛な引き合いを頂いていることを考えると、化学系の会社をグループに迎えたいという気持ちはある。特に化学品を処理できる設備や、危険品の取り扱いが可能な倉庫は、当社に不足しているキーワードだと考えている」

――海外事業の展望は。

「現在はアジアが軸であるが、より大きな市場である北米や欧州も検討している。欧米は規格を重視する市場だが、現地の規格に合わせたカシューパーティクルや粉体の摩擦測定装置、レーサビリティニーズに対応できるほか、非破壊検査など既存事業のソフトウェア設計を内製化することも可能になる。

レーザ機器を手掛ける金門光波は、世界で唯一325ナノの波長を出せるHe―Cdレーザ装置を作る技術を持つ。大手検査機器メーカーへ多くの販売実績を持っているが、MTはグループの検査装置ビジネスとのシナジーが見込めるとみている。

唯一の化学系子会社である東北化学とは、多くのシナジーが期待されている。カシューパーティクル製品の生産ラインは、MTの化学品受託生産サービスを補完でき、東北化工にとっても設備稼働率の向上が期待できる。製品開発面でも東北化工の生産技術（化学合成、粉末加工、分散加工）は、MTの磁粉探傷剤の粉末加工技術と掛け合わせることで新たな付加価値創造につながる可能性がある。

MTは品質保証領域での事業承継型M&Aを、次の10年の成長を支える一手と考えている。今後もシナジーの有無などを見ながら事業承継を続ける方針だ。

欧・米・アジア市場を捕捉

非破壊検査・マーキング事業

省人化・環境ニーズ取り込み

非破壊検査事業と印字・マーキング事業は創業以来の基盤ビジネスだ。質の高い設備ときめ細かなサービス力を武器に国内の鉄鋼や自動車、重工、プラントなどの大手メーカーが同社製品を採用。両事業ともに国内でトップシェアを獲得している。

非破壊検査事業では浸透探傷装置、磁粉探傷装置、渦流探傷装置などをラインアップしている。ユーザーニーズに即した新製品開発も強みで、最近では省人化ニーズに対応。23年には厚板の表面探傷検査を作業者一人で完結でき、画像取り込みシステムも導入することでトレーサビリティにも対応した製品を発売した。

また、近年強まる環境対応にも力を入れている。24年には蛍光浸透探傷（PT）試験で発生する洗浄廃水のリサイクルシステムを開発した。専用の蛍光浸透液と独自開発したPT装置を使用するとともに、廃液をマークテックが有償買い取り・成分調整してリサイクル品として販売するもので、顧客はランニングコストの低減と環境対応を両立することができる。

印字・マーキング事業では、印字速度が毎分120メートルで耐候性に優れるペイントを使用することで厳しい環境でも色落ちリスクが低いという特徴を持つ『PJ―1B』が標準機。ここでもユーザーの声を捉えて二次元コード印字機能などを追加。顧客の利便性向上に向けてさまざまな新機能を付与し、競合他社製品との差を広げている。

新規事業（生産・検査受託等）

経営資源の最大活用で〝種まき〟

マークテックではこの数年、保有する経営資源とノウハウを社会ニーズにマッチングさせた新規事業が立ち上がっている。22年の化学品の受託生産を皮切りに、23年にX線CT受託検査、粉体物性測定受託、24年には機械装置の整備済（リファービッシュ）事業を開始した。

化学品受託事業は、各種探傷剤や印字用ペイント剤などのノウハウと製造能力、危険物保管機能などを外部に提供するもの。受託対応品は探傷剤、脱脂洗浄剤、加工油、防錆剤、離型剤、塗料など幅広く、大ロット品から小ロット品まで危険物にも対応可能。受託生産品は成田工場などで委託在庫対応できるほか、中国とタイの生産拠点を通じた現地生産も可能だ。さらに研究開発機能を活用し、受託製品の改良提案もできる。足元ではフル生産体制が続いており、早期の収益貢献が期待されている。

X線CT受託検査は自社や提携企業が保有する設備を活用し、金属や樹脂、電子部品などの非破壊検査や三次元形状データの取得・測定を受託するもの。自動車や航空機分野、積層造形（AM）品や次世代電池業界に対し、高精度な検査を適正価格で提案している。

粉体物性測定受託は、全固体電池をはじめとしたバッテリーや金属3Dプリンター、半導体市場の拡大に対応するため、新会社「ハイテクノライズ」を設立し、事業化したもの。成田工場に導入した2基の測定設備（摩擦試験・粉体強度試験）で粉体の受託測定を行う。物性評価の基準作りでも業界をリードしていきたい考えだ。

事業承継型M&A

7年で5社が仲間入り

非破壊検査、印字・マーキング装置に次ぐ事業の柱を構築するために始めたのが、事業承継型のM&Aだ。品質保証をテーマに既存ビジネスの延長線にはとらわれない事業領域に踏み出し始めてから約7年。風洞設備など風・環境試験を手掛ける本田工業と風技術センター、制御システムのニコス、He―Cdレーザ装置開発の金門光波、カシューパーティクル製品の東北化工という5社を取得した。

風・環境試験を手掛ける2子会社は21年に風技術センターに統合した。現在は建築分野の風洞実験用模型で国内トップシェアを持ち、さらにサッシなどの動風圧試験装置や自動車試験のための車輌走行模擬装置などの実験装置も提案する。

ニコスの特徴は機械装置分野の電気設計者やソフトウェア開発に長けた人材がそろっている点だ。MTの主力顧客である鉄鋼・自動車業界で高まる省力化やトレーサビリティニーズに対応できるほか、非破壊検査ソフトウェア設計を内製化することも可能になる。

機械装置のフリファービッシュ事業は、三菱HCキャピタルとX線CTスキャン装置などの機械装置の中古品市場を創出するために事業化したもの。顧客などの製造現場で不要になったX線CTスキャン設備をメンテナンスし、整備済み中古品として割安で販売するスキームだ。日本とタイで販売実績を上げ、近くベトナムでも販売が完了する見通しだ。次の柱の種まきが社内から始まっている。

マークテック　70年の歩み

1955年	3月	蛍光塗料・金属探傷剤の製造販売会社「特殊塗料」が設立
64年	12月	久里浜工場（神奈川県横須賀市）を建設
82年	10月	印字・マーキング装置の製造販売会社を設立。87年に同社を合併し「マークテック」へ社名変更
91年	4月	株式を店頭公開
95年	11月	中国・江蘇省に探傷剤・探傷装置の製造販売の合弁会社を設立（2009年12月に合弁解消）
97年	5月	韓国・ソウルに印字・マーキング装置製造販売の合弁会社「信勝マークテック」（現：マークテックコリア）を設立
99年	5月	成田工場（千葉県成田市）を建設。久里浜工場を閉鎖し、研究開発・化成品製造・機械製作部門を集約
2004年	10月	国内営業拠点として東日本サービスセンター（東京都大田区）、西日本サービスセンター（大阪府吹田市）を開設
05年	10月	タイ・バンコクに探傷剤・探傷装置・マーキング装置の製造販売会社「マークテックコーポレーション（タイランド）」を設立
10年	1月	中国・上海に探傷剤・探傷装置・マーキング装置の製造販売会社「マークテックチャイナ」を設立
	8月	ジャスダック証券取引所への上場を廃止
11年	1月	タイ・バンコクに探傷剤・探傷装置の製造販売会社「マークテックアジア」を設立
12年	1月	タイ・チャチェンサオ県にマークテックアジアの工場を建設、現地生産を開始
	8月	中国・上海にマークテックチャイナの工場を建設、現地生産を開始
15年	10月	インドネシア・ジャカルタに駐在員事務所を設立
16年	2月	アルコニックスと資本業務提携。同社の完全子会社に
18年	8月	本田工業（大阪府大阪市）を完全子会社化
20年	3月	風技術センター（東京都墨田区）を完全子会社化
	9月	ニコス（山口県下関市）を完全子会社化
21年	11月	本田工業と風技術センターが合併。風技術センターに
22年	7月	金門光波（東京都大田区）を完全子会社化
23年	7月	粉体物性測定受託・装置販売会社「ハイテクノライズ」（東京都大田区）を社内ベンチャー企業として設立
24年	7月	アルコニックス子会社の東北化工（栃木県那須烏山市）を完全子会社化