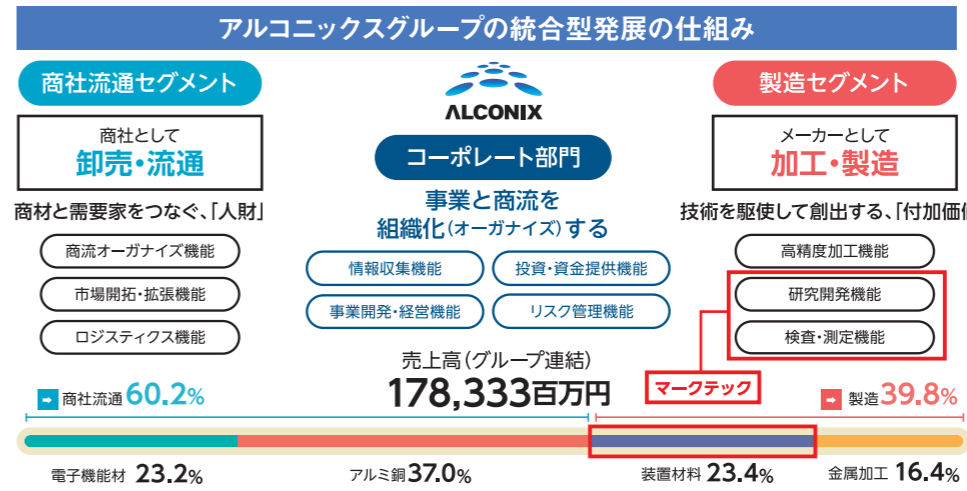


化学製品の受託ビジネスを展開 更なる境地へ挑む「マーケティング」

「品質保証を科学するモノづくり集団」として、様々な分野で事業を展開するマーケティング。躍進を遂げる期待のグループ企業について、アルコニックスの手代木社長に伺った。



装置材料事業の中核企業として

商社流通機能と製造機能を併せ持つ「アルコニックス」。成長戦略の一環として、これまで製造系12社、商社流通系5社の計17件(2024年3月時点)のM&Aを手掛け、今までに培った「目利き力」で事業拡大を続けている。アルコニックスが重視しているのは、グループ会社への投資による個々の自律成長。2016年2月にグループの一員となり、自社もM&Aを手掛けるマーケティングについて、手代木社長はこう語る。

「アルコニックスグループで上場経験があるのはマーケティング1社のみ。グループの装置材料事業において中核を成す会社であり、アルコニックス本社とも連携しながらシナジーを追求する体力が最も備わっている」

多くの取引先のチャネルがあり、メーカーとしての開発能力、優秀な人財が揃うマーケティングへの期待値は高い。

「求められる製品は複雑化し、少量多品種に及んでおり、これまで以上に検査工程が重要になってくる。自社で検査機

あるため、具体的な検討を始めてから約1年で様々な検査・測定に対応するX線CT装置(ドイツ・コメット製)を購入。アルコニックスグループの大羽精研が所有しているX線CT装置とはスペックが異なるため、案件によってうまく補完しながら有効活用できるのが強み。その他に、国内外のトップメーカーが研究・開発する金属粉末をはじめとした各種粉体試験から、洗浄剤や塗料などの化成品受託開発・製造まで、様々な業界から相談を受けており、需要が高まっている。

「受託検査については、アルコニックスグループのネットワークを最大限活用できるところにシナジーを感じている」と、西本社長。ビジネスの輪を広げながら、より多くの案件に対応できるように、さらなるネットワークの構築を進めて



いる。また、パートナー企業(株)ナノシーズと提携し、社内ベンチャーで粉体ビジネスに特化した(株)ハイテクノライズを設立。社内公募で選ばれた若手社員を社長に据えて、ナノシーズで受注しきれない検査を受けることで、顧客ニーズにいち早く応えている。

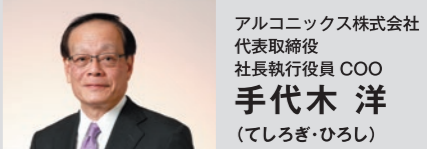
2023年12月にはアメリカのサンディエゴで行われた先進自動車バッテリーカンファレンス(AABC(Advanced Automotive Battery Conference))に参加し、北米市場の開拓にも着手。粉体に関する強度試験、摩擦試験等はまさに求められる技術として、現地の有力企業等からも多くの引き合いがあったという。

炭素繊維に関するソリューション提案

西本社長は今後力を入れていく分野として、炭素繊維複合材料CFRP(Carbon Fiber Reinforced Plastic)に着目。

「CFRPは軽くて強い材料として、スポーツ用品から航空機、自動車まで幅広く使用されており、特に環境問題に伴う自動車のクリーン化・低燃費化に向けて需要がさらに拡大すると言われている。そのため、市場ニーズの高いCFRPに関するご相談は非常に多く、グループ内シナジーを活用して東北化工(株)※1と協業しソリューション提案をしている。技術的な課題はあるものの、関心のあるお客様から引き合いをいただいている」

さらに、X線CT装置のリファビッ



1981年日商岩井株式会社(現:双日株式会社)入社。2003年アルコニックス株式会社に入社。2004年 執行役員第一グループ長、2008年アルコニックス三伸株式会社(現アルコニックス・三高株式会社)代表取締役社長就任の後、2009~2021年にアルコニックス株式会社常務執行役員各種本部長等を歴任し、2022年4月取締役社長執行役員COOを経て、6月現職に就任。

器を導入できる会社は限られるため、提案から検査までワンストップで対応できるマーケティングの存在は大きい」

世の中のニーズが細くなればなるほど、複雑化する検査を自社で行うよりも合理的なソリューション先として、マーケティングがさらに脚光を浴びていくはずだ。

X線CT装置を活用した受託検査

製品や部品の欠陥を調べる「非破壊検査」、製品に品質保証スタンプ等を施す「印字・マーキング」を中心に、ニッチ分野で高いシェアを誇るマーケティング。西本社長は時代のニーズを察知しながら、この先に柱となる事業のビジョンについて、こう見据えている。

「業界のメガトレンドとして、金属3Dプリンターや全固体電池市場は今後急成長する見通しなので、最高水準の技術力を発揮すべく関連会社と連携を図っているところ。また、自動車の車体

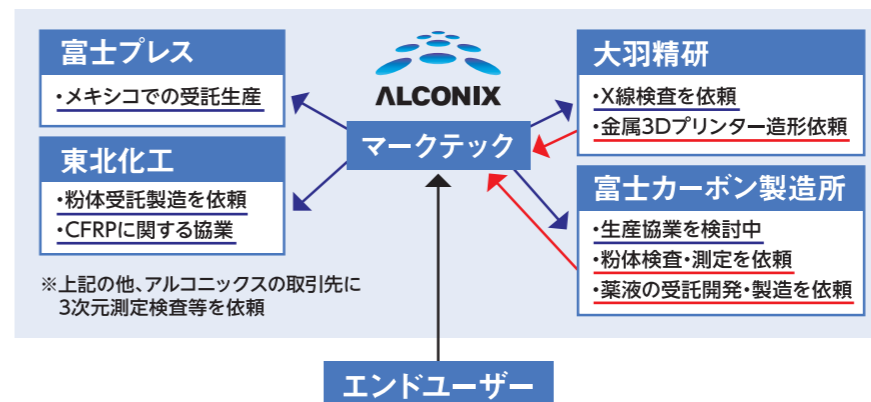
シユビジネス(中古機の販売プラットフォーム)を立ち上げ、初期の設備投資を抑えたい取引先に販売する等、セカンダリービジネスを展開していく予定。積極的に他社との連携を深めながら新たな出会いを追い求めるマーケティング。特に重きを置くCSV経営※2で、今後は化学系企業の事業承継をテーマとしたM&Aを強化していく構えだ。

アルコニックスグループの展望

2024年1月末にリチウムイオン電池用部材製造に関するソーデナガノとの合弁会社をアメリカに設立し、3月にはめっき材料を取り扱う子会社のUniverTical HDが中国に新拠点を設立する等、グループ内のネットワークをグローバルに拡大しているアルコニックス。

一方で、「国内の製造業も回復傾向にあるが、省人化、ダイバーシティへの対応を主眼に置いた設備投資をやらなければ製造業として生き残れない。少子高齢化が叫ばれる昨今の日本社会において、誰もが安心・安全な職場環境づくりに努めることが重要」と、手代木社長。人財を大切にしながら、アルコニックスが指向する製造プロセスのまさにミッシングリンクをうまく補い合える企業との繋がりを増やし、投資によってさらなる加速成長を目指すアルコニックスグループの進化に、今後も注目してほしい。

受託ビジネスのアルコニックスグループ内シナジー



部品等を一体成型するアルミ casting 技術「ギガキャスト」が次世代EV製造で注目を集めており、それに伴う大型の設備投資や、浸透探傷剤と呼ばれる検査用の消耗品の需要が拡大する見込み」

マーケティングではさらに、取引先のニーズを踏まえ、環境に配慮した浸透探傷装置を開発。順次、提案予定だ。

そして今、新たに進めているのがX線CT装置等を用いた受託検査、化学製品のOEM・ODM等の受託生産と開発。タイにある関連会社で既に実績も



MARKTEC
代表取締役社長
西本 圭吾 (にしもと けいご)

早稲田大学大学院経営管理研究科修了(MBA)。三井信託銀行、ソフトバンク/SBI、USEN/GAGA、CAS Capitalを経て、2010年7月にマーケティングへ入社し、2015年5月に代表取締役社長就任。中小企業診断士。現在、京都大学経営管理大学院博士後期課程(経営科学専攻)に在籍中。

CSV経営による100年続く企業であるために

今年創業69年目を迎えた当社は、「品質保証を科学するモノづくり集団として、日本・アジアから世界に通用するブランドをつくり、世の中を永続的に良い方向に変革して行く」という30年経営ビジョンの実現に向け、固有のMarktec Business System (MBS)を用いたグループシナジー創造のケイパビリティを強化し、中長期的な成長を実現しながら社会に安全と安心を提供し続ける企業を目指してまいります。

マーケティング株式会社

設立1955年3月9日 従業員289名(連結) ※2023年12月31日時点
東京本社・東日本サービスセンター/西日本サービスセンター/成田工場/海外(中国・韓国・タイ)
売上高56億円(2022年12月期)
<https://www.marktec.co.jp/>

