

モノづくり

NIKKAN KOGYO MONODZUKURI



シンクロア取締役
小山光広氏

双方の強み生かす

チェック ポイント

資本提携
しない形で
開発型ベン
チャーとハ
イテク商社

が双方の強みを生かしている。田口社長が「まさにスーパーニッチ」という同社の技術の需要は右肩上がりという。デモで訪問するほかサンプル送付も行っており、先行きは人員増強も視野に入れる。

偏光板を使った位相の角度からの角度からでもギラつきを抑える技術

6月に本社を日本カンタム・デザイン(同、田口昌一社長)と一緒に製品の微細なキズを見出す卓上検査装置などを販売している。開発に専念するため2020年

タム・デザイン内に移し、大がかりなカスタム製品も手がける。医療機器で培った技術力を自動車などの幅広い業界で展開する。開発を主導する小山光広取締役に協業の狙いなどを聞いた。

「なぜ分野を変えたのですか。」
「医療分野で各種光学機器を使った手術用品の設計をしていました。

6月に本社を日本カンタム・デザイン(同、田口昌一社長)と一緒に製品の微細なキズを見出す卓上検査装置などを販売している。開発に専念するため2020年

シンクロア(東京都豊島区、綾部華織社長)は、日本カンタム・デザイン(同、田口昌一社長)と一緒に製品の微細なキズを見出す卓上検査装置などを販

売している。開発に専念するため2020年6月に本社を日本カンタム・デザイン(同、田口昌一社長)と一緒に製品の微細なキズを見出す卓上検査装置などを販

製品の微細なキズ発見

アライアンス戦略

イノベーションを起こす

車など幅広い業界で展開



開発に専念するため事業戦略策定や営業などを一任しており、「近い方が何かと便利」と東京都港区から日本カンタム・デザイン本社内に移転した

「協業して見えてきたことは、「製品化に数年かかる医療の世界とは異なるスピード感が全然違う。製品がいいと思えばすぐに買ってくれるため体感では10~20倍も速くなつた。さらに

「18年8月に知人の紹介で出会つた。田口社長はレーザー関連製品の営業をしていたこともあり「光とは何か」で意気投合し、19年1月に総販売代理店契約を結んだ。当社が

想像以上に微細なキズを捉え切れていないこと

が分かつた。自本カンタム・デザイン(同、田口昌一社長)と一緒に製品の微細なキズを見出す卓上検査装置などを販

売している。開発に専念するため2020年6月に本社を日本カンタム・デザイン(同、田口昌一社長)と一緒に製品の微細なキズを見出す卓上検査装置などを販

月 MONDAY

ネクストステージ

火 TUESDAY

ロボット

技術や、影を作らない照明技術に強みがある。こうした技術が工業分野で役立つと知り、我々にとって魅力的な販路を持つ日本カンタム・デザイン(同、田口昌一社長)と一緒に協業した

「きつかけは、

「18年8月に知人の紹介で出会つた。田口社長はレーザー関連製品の営業をしていたこともあり「光とは何

モで行くと「どうしてこんなに見えるんですか」と驚かれることが多い

「今後の方針は、「当社の技術は顕微鏡の世界と同等のマイクロ(100万分の1)メートル級のキズが見える。医療機器の頃からつながりのあるメーカーに生産協力してもう数個の新製品を出し

たい」(渋谷拓海)