



新規測定装置の販売事業

モノづくり企業新規事業創出プログラム  
成果報告会

---

2026年3月18日  
東海光学株式会社  
光機能事業部  
長尾 淳司

# 会社概要



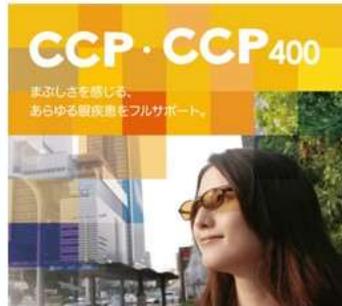
- 商 号／東海光学株式会社
- 資 本 金／1億円
- 関連会社／株式会社サンルックス、守田光学工業株式会社、TOKAIOPTICS N.V.、  
都愷光学貿易（上海）有限公司、TOKAI OPTICAL AUSTRALIA PTY LTD、  
TOKAI OPTICAL MEA (FZC)
- 年 商／144億円
- 社 員 数／462人（2026年3月時点）東海光学ホールディングス株式会社含む
- 事 業 所／本社、鴨田工場、光機能事業部真福寺事業所、国内コンタクトセンター本社  
札幌営業所、東京営業所、大阪営業所、福岡営業所、TOKAIOPTICS N.V  
都愷光学貿易（上海）有限公司、TOKAI OPTICAL AUSTRALIA PTY LTD、  
TOKAI OPTICAL MEA (FZC)
- 事業内容／眼鏡レンズの製造販売、光学薄膜加工及び光学薄膜製品の製造販売  
<https://www.tokaiopt.co.jp>

# 事業内容

## 眼鏡事業部



【脳科学】ニューロセレクト



【ロービジョンケア商品】  
遮光レンズ CCP・CCP400



【機能コーティング】  
ノンリフレクションコート



【女子開商品】  
血流促進アイマスク グルリア



【アイケアデザイン商品】ルティーナ

## 光機能事業部



高精度光学カラーフィルタ



高精度プリズム



高出カラーザ用コーティング



ITO透明導電膜ヒーターウィンドウ



チャープミラー



Color IR Window



分光透過率計 TLシリーズ

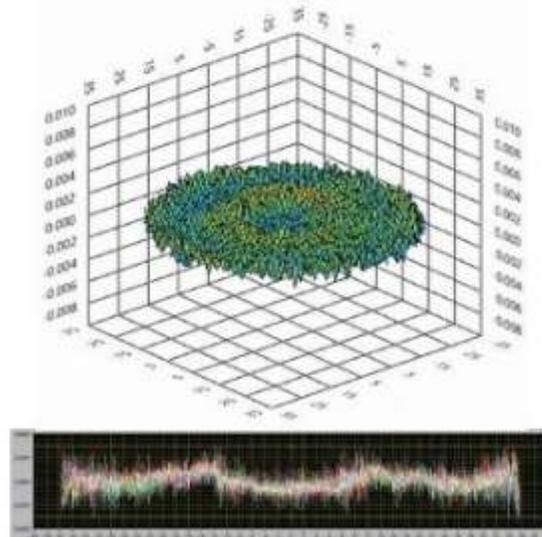
# 新規事業概要

- 新規測定装置販売事業

既存の小型測定装置ビジネスから、光学技術を利用したより大型測定装置の設計・販売を行う。



R=250.000準原器測定結果



レンズ形状測定装置 (DLESS-OG)



外観検査装置 (レンズ探傷スコープ)



## 設定したKGI、KPIの達成状況

### モノづくり企業新規事業創出プログラムにおけるKGI、KPIの達成状況

|     | 項目                     | 目標         | 達成状況 |                            |
|-----|------------------------|------------|------|----------------------------|
| KGI | レンズ探傷スコープの<br>検出可能なキズ幅 | 5 $\mu$ m幅 | ○    | 開発機にて達成。<br>量産試作機にて追加実証予定。 |
| KPI | 展示会出展後の<br>新規顧客候補獲得数   | 10件以上      | △    | 有力候補 5社<br>名刺交換 68社        |

## 取り組み内容 ～営業活動～

国際画像機器展2025参加（12月3～5日 パシフィコ横浜）



協力メーカー様のブース内にてデモ展示を行いました。

月刊新製品情報12月号  
（日刊工業新聞社）記事投稿



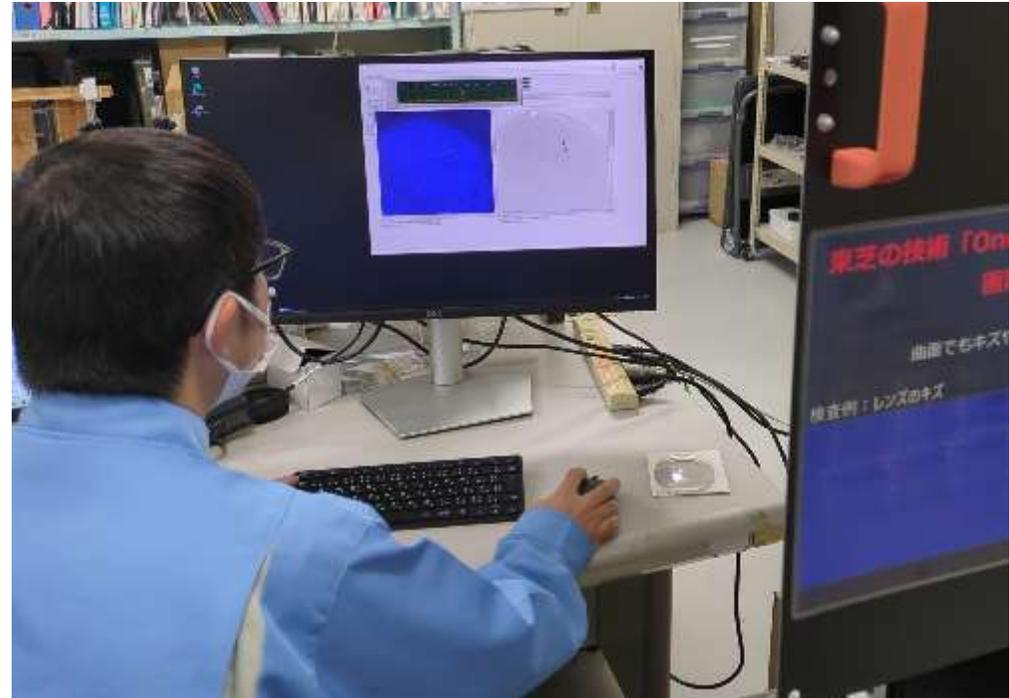
協力メーカー2社と合同で、記事の投稿、  
広告を掲載しました。（一部抜粋）

**\* 広告費用を本プログラムで助成頂きました。**

## 取り組み内容 ～装置性能の向上検討～



現在組立中の量産試作機



より精細な画像を取得するための光学系の検討

# 作成アウトプット ～レンズ探傷スコープのリーンキャンパス～

| 課題   | ソリューション  | 独自の価値提案   | 圧倒的な優位性   | 顧客セグメント   |
|--|--|---|---|---|
| <p>上位3つの課題</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・検査時間がかかる</li> <li>・検査人員の確保が難しい</li> <li>・検査人員の力量に差がある</li> </ul> <p><b>既存の代替品：</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・人（顕微鏡）による目視検査</li> <li>・反射画像による画像検査</li> </ul> | <p>上位3つの機能</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・製品の表面、内部の欠陥を検出できる。</li> <li>・20μmのキズを検出できる</li> <li>・自動で検査可能で、検査員の力量に左右されない</li> </ul> <p><b>主要指標</b></p> <p>計測する主要活動</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・測定時間</li> <li>・測定精度</li> <li>・装置費用</li> </ul> | <p><b>独自の価値提案</b></p> <p>あなたの差別化要因と注目に値する価値を説明した単一で明確な説得力のあるメッセージ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・光学技術により20μm幅のキズを可視化できます。</li> <li>・表面以外にも透明体内部欠陥も検出可能です。</li> </ul>   | <p><b>圧倒的な優位性</b></p> <p>簡単にコピーや購入ができないもの</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・表面、内部の連続検査ができます。</li> <li>・画像処理によりキズの可視化が可能です。</li> <li>・独自のアルゴリズムで種々のデータが入手可能です。</li> </ul> <p><b>チャネル</b></p> <p>顧客への経路</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・各種展示会へ出展する。</li> <li>・協力関係にある商社を活用した営業活動を行う。</li> <li>・既存ビジネスの顧客への提案を行う。</li> </ul> | <p><b>顧客セグメント</b></p> <p>ターゲットにする顧客</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・光学レンズ製造メーカー</li> <li>・車載用レンズ製造メーカー</li> </ul> <p><b>アーリーアダプター：</b></p> <p>光学レンズメーカーに勤務する検査工程の工程責任者</p> <p>光学レンズメーカーの工程改善を考える技術者</p> |
| <p><b>コスト構造</b></p> <p>顧客獲得コスト<br/>流通コスト<br/>ホスティングコスト<br/>人件費など</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・測定装置の開発費用<br/>原理実証機、開発機兼デモ装置</li> <li>・装置設計者人件費</li> <li>・外注先での装置の組立費用</li> <li>・展示会出展費用 等</li> </ul>                   |  | <p><b>収益の流れ</b></p> <p>収益モデル<br/>顧客生涯価値<br/>収益<br/>粗利益</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・装置価格：<br/>基本仕様装置は ████████ 円前後を想定する。<br/>（客先の要望、観察対象に合わせて搬送系等のカスタマイズ対応を行う）</li> <li>・商社経由での販売で ████████ で販売する。<br/>メンテナンス等のアフターフォローも商社へ委託する。</li> <li>・粗利益は ████████ を想定する。</li> </ul> |   |   |

### 聴講頂きました皆様

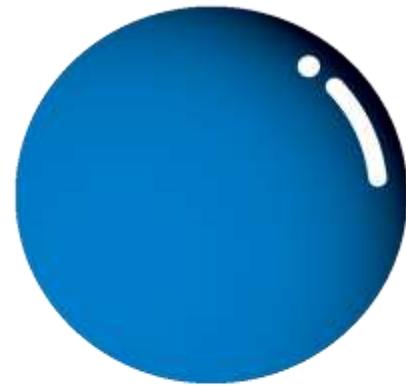
透明体の形状測定、外観検査でお困りの企業様、  
弊社装置にご興味をお持ち頂けましたら、デモ測定等  
お気軽にお声がけください。

### プログラムへの参加で感じたこと

- ・様々なフレームワークの利用や知らなかった概念、提案手法や思考法を学ぶ事ができた。
- ・新規事業立ち上げ途中での参加となったが、様々な業種の企業様と交流させて頂き、貴重な経験が得られた。

本プロジェクトの実施に際し、事業の創設ならびに支援体制を整えて頂いた愛知県の皆様に厚く御礼申し上げます。

以上



**TOKAI**