



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
(中間報告会発表資料)

2025年10月14日
東海光学株式会社
開発本部 片桐徹

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、TOKAIOPTECS 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／143億円
- 社員数／463人（2025年9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、TOKAIOPTECS 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>

会社概要

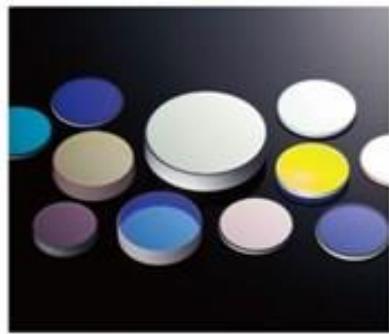
光機能事業



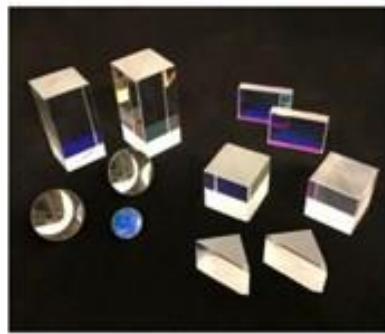
光機能事業

誘電体多層膜は特定波長の光を効率的に反射・透過させ、光学機器の性能向上に貢献しており、ドライコーティング技術を駆使し、積極的に技術革新を進めています。

商品 LINE UP



高精度光学フィルタ



高精度プリズム



ITO透明導電膜
ヒーターウィンドウ



NDフィルタ



高出力レーザ用
コーティング



Color & White
IR透過フィルム



分光透過率計
TLシリーズ



蛍光光度計
FCシリーズ

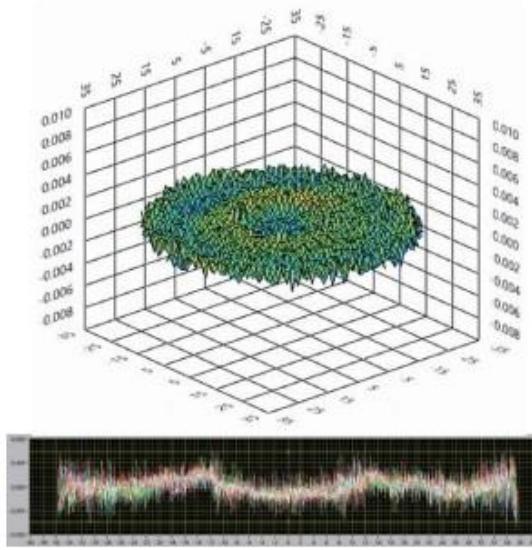
新規事業概要

- 新規測定装置販売事業

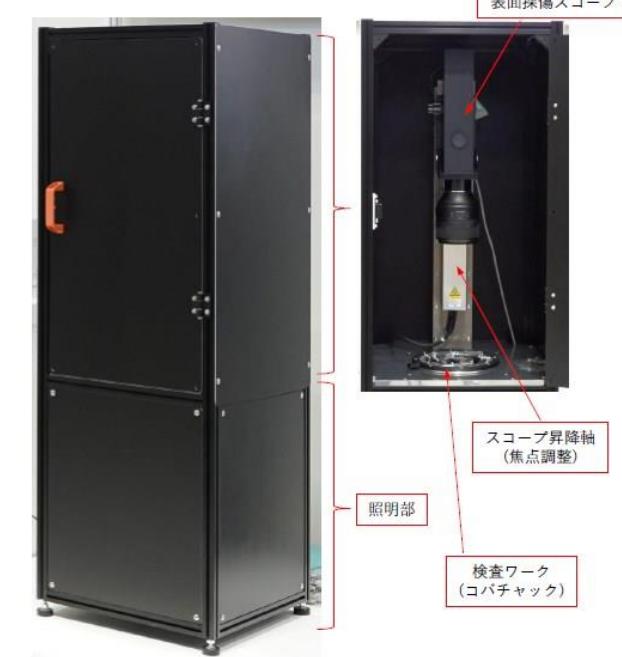
既存の小型測定装置ビジネスから、光学技術を利用した
より大型測定装置の設計・販売を行う。



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）

新規事業のビジネスモデルの主要構成要素

レンズ形状測定器のリーンキャンバス

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
上位3つの課題 ・測定速度 ・検査費用 ・検査人員の確保	上位3つの機能 ・両面同時測定による偏心測定が可能。 ・非球面形状の芯だし ・短時間測定による量産品の全数測定	あなたの差別化要因と注目に値する価値を説明した單一で明確な説得力のあるメッセージ ・ミクロンオーダーの測定精度でレンズ形状の高速測定を実現	簡単にコピーや購入ができる ・競合品よりも高速な測定方法 ・測定可能なデータ量 ・表裏一括測定によるデータの一貫性	ターゲットにする顧客 ・光学レンズ製造メーカー ・車載用レンズ製造メーカー
既存の代替品： ・UA3P 高価格帯の装置であり、測定精度も高いが、①測定時間が長い②レンズの両面を同時に測定ができない という欠点がある。	主要指標 計測する主要活動 ・測定時間 ・測定精度 ・装置費用	・高精度の全数測定で品質を安定化	チャネル 顧客への経路 ・各種展示会への出展によるアプローチ ・商社を活用した営業活動	アーリー アダプター： ・ニコン、HOYA 等の光学レンズメーカーに勤務する検査工程の工程責任者
コスト構造 顧客獲得コスト 流通コスト ホスティングコスト 人件費など	・測定装置の開発費用 原理実証機、開発機兼デモ装置 ・装置設計者人件費 ・外注先での装置の組立費用 ・展示会出展費用 等	収益の流れ 収益モデル 顧客生涯価値 収益 粗利益	・装置価格：製造原価の折り返し。人件費一人分の削減イメージ。5000万円/台とすると、リース代930万円/年≈年収1000万円に相当。 ・製造原価は1500～2000万円を想定。 (試作実績1400万円) ・商社経由での販売。4000～5000万円/台で商社へ販売。メンテナンス等のアフターフォローも商社へ委託。 ・粗利50%を想定。	

事業内容

	課題・ニーズ	技術アイデア	製造業者側アセット
レンズ形状測定装置	<ul style="list-style-type: none">・高精度測定・高速測定・種々のデータ取得が可能・導入コスト	<ul style="list-style-type: none">・高精度、高速測定による測定速度の向上・表裏同時測定・測定データの一元処理、解析の実現によるフィードバックの向上	<ul style="list-style-type: none">・装置設計者の在籍・既存事業での検討環境・既存のお客様に提案可能・光学関連展示会への展示経験
レンズ探傷スコープ	<ul style="list-style-type: none">・目視検査の機械化・自動化・検査レベルの統一・適正なデータ取得	<ul style="list-style-type: none">・光学技術を活かしたハード、ソフト両面から外観検査の自動化・光学系の検討により透明体レンズの表面、内部の外観不良を検出 (20 μm)	

今後の計画（中長期構想）

- 最終ゴール

装置の年間売上高が10億円を超え、事業部として独立する。

新規測定装置販売事業の今後の計画

現状

中期（3年）

長期（10年後）

概要

社内用量産工程の
装置製作

測定装置事業
売上高1.6億円

測定装置事業
売上高5.6億円

イメージ

測定装置の販売を開始し、
1年以内に売上を上げる。

主軸の2機種が定期的に
注文を受ける状態になっている。

販売装置ラインナップが増え、
東海光学の装置販売事業が
広く認知されている。

本プログラムでの目標（短期構想）

3月までの本プログラムで下記目標に向けて行動します。

KPI

外観検査装置の外観不良の検出可能サイズを20μmから5μmまで性能向上させる。

KGI

外観検査装置を光学系展示会に出展し、10件以上の新規顧客候補を得る。

新規事業を進めるにあたって

技術面の協業先様

小ロットからフォトレジストを利用した誘電体多層膜のパターン成膜が可能な企業様と技術面でご相談させていただきたい。

ユーザー様

透明体レンズの形状測定や、外観検査にお困りの方、ご興味がある方、デモ測定も隨時承っております。

以上

