

WEB活用は、奇跡と1%の追求を身近にした

シンクロテック株式会社は「モノづくり・システム」支援企業として、高品質と高信頼性を切り口に、多様化する顧客ニーズと自社で蓄積してきたノウハウを融合(シンクロ)させて、ITツールを駆使して新しい挑戦を続けている。



瀬尾 和隆社長

プルとプッシュを組み合わせた市場開拓

シンクロテックが海外電子パーツや半導体を販売するサイトをオープンしたのは2005年のことだ。半導体をインターネットで販売しているサイトは他にもあった。しかし、半導体業界出身者以外は評価も低く、適正な価格で仕入れもできないなど閉塞的だった。同社はそのような半導体流通の現状に風穴を開けようと、既存企業とは違う、ITに特化したサイト運営を行ったのである。

まず集客の軸として、インターネットマーケティングツール等に設備投資をし、ログ解析データ、SEO対策を行った。受注の軸としては、仕様などの相談を受ける技術サポートに

重きを置いた。営業マンゼロ——。決して簡単ではなかったが、同社はプル(ホームページ)とプッシュ(技術サポート)を組み合わせて市場開拓をしてきた。この技術サポート活動を発端に始まったのが、受託開発を行う先端技術事業部だ。設立時より携帯端末のバッテリー、自動車排ガス関連の検査装置の技術サポートに携わり、電子機器の受託開発やそれに付随した支援関連業務を行う素地を形成したのである。

顧客の要望に応える力とWEBの活用

先端技術事業部では主に、高い技術力で提案型の仕様開発に始まる電子機器の受託開発を行い、部品調達からプリント配線基板の設計、試作、量産(小ロットを含む)、基板組立、装置組立までワンストップ化を行い

高品質、高信頼性を確保し、顧客に満足していただける価格と納期で提供している。それを可能にするのが、同社の3つの力“技術力”“提案力”“対応力”である。

同社が特化したPLD搭載の標準基板の使用は、基板の小型化、省電力化、短納期化といったメリットを活かし、小規模な制御機器・医療機器関連で活躍している。同社は開発費とランニングコストの削減と共に、開発期間の短縮に自社標準在庫PLD搭載の標準基板の活用を提案している。更に、CPLD/FPGA搭載の電子制御回路ブロックは、少量生産の小型電子機器や試作・標準化したい検査治具、仕様変更が予想される量産品に特に効果が見込めるため、提案型の技術サポートを強力に推し進め、未開拓

Company Profile

シンクロテック株式会社

所在地: 神奈川県横浜市中区太田町1-18
JOYビル3階
TEL: 045-210-9141 FAX: 045-210-9251

- ◆創業 2005年
- ◆資本金 2,700万円
- ◆従業員数 14人
- ◆事業内容
先端技術事業、海外ビジネス事業、WEB事業、静電気対策製品の仕入、販売、および対策工事受託など

- ◆得意&特異技術
格安且つワンランク上の選り抜かれた技術[電子機器受託開発・製造][CPLD/FPGA搭載の電子制御回路ブロック]
- ◆注文・製品に関するお問合せ
担当: 先端技術事業部 近藤、瀬尾
TEL: **045-210-9141**



静電気対策工事
(導電性フロアシート工事)
後に導電性の確認を実施



2008年に韓国中小企業庁民間技術支援センターの認定を受ける



主に制御を必要とする電子機器を得意としている

の顧客開発を目論んでいる。

その他に、静電気対策環境向け製品(リストストラップ、イオナイザー、導電性テーブルマット等)の仕入販売、導電性フロアシートの施工工事受託なども手掛けている。他にも電気製品の安全使用に欠かす事のできないPSEマークなどの認証取得代行、自社のPLD搭載基板標準品・半導体の電子機器部品、精密部品加工まで、あらゆるニーズを吸収している。

人材により力を発揮する“技術力”“提案力”“対応力”だけでなく、同社がITに特化していることを忘れてはならない。新規顧客のほとんどはWEB経由だという。問い合わせは平均すると月に約20～30件あり、具体的な製作可否や改善要求に関しての問い合わせだった場合、受注率はほぼ100%である。来年度は新規で2億円の受注増を狙っている。

瀬尾社長はどのようにインターネットを活用しているのだろうか?

「やはり、インターネットはニッチなモノと相性が良いのでは。力を入れているキーワードは“海外製品”に関連する単語や“少量調達”など日本特有のビジネス環境キーワードです。引き続き研究を行うのと同時に、今は使われていないキーワードも業界に吹き込んでいきたいと思っています」

自社の経験を海外ビジネス事業に活かす

同社は日本と韓国の橋渡しも行っている。2008年に韓国中小企業庁より民間技術支援センターの認定を受け、技術サポートを開始。海外調達支援のための商談会をプロデュースしたり、展示会に参加するなど、韓国の現地新聞でも紹介された。

「海外仕入れや海外販売など、もはや海外との結びつきなしでは考えられない時代になってきました。日本には良い商品やノウハ

ウがありますがそれをどう展開するか、また、海外メーカー製品にシェアを奪われた時には、海外企業の良い商品を導入する事で更なるコストダウンや、省エネ対策にも結びつく事もあります」と瀬尾社長は語る。

また、海外向けの商品は、現地で扱いやすいデザインや保守メンテナンス品を考慮して生産する事が必要になる。海外を見渡した商品開発やシステム構築、プロモーションで困っている日本企業にも、自社の経験が役に立っているのではないかと考えている。

先端技術事業が海外ビジネス事業へと広がっていく理由も、瀬尾社長と言葉を交わせば納得してしまう。「皆さまのお役に立ちたい」という気持ちが伝わってくるからだ。今後は開発技術やシステム構築ノウハウを軸に、燃料電池関連・医療機器分野にも一層力を入れていくそうである。同社と時代ニーズとのシンクロにも注目していきたい。