シンクレイヤ
技術力を起点とした新事業への挑戦

取締役経営企画室長
山口 倫正さん
技術部技術開発課
主任技師
木全 勝広さん
技術部技術開発課
栗田 恵斗さん

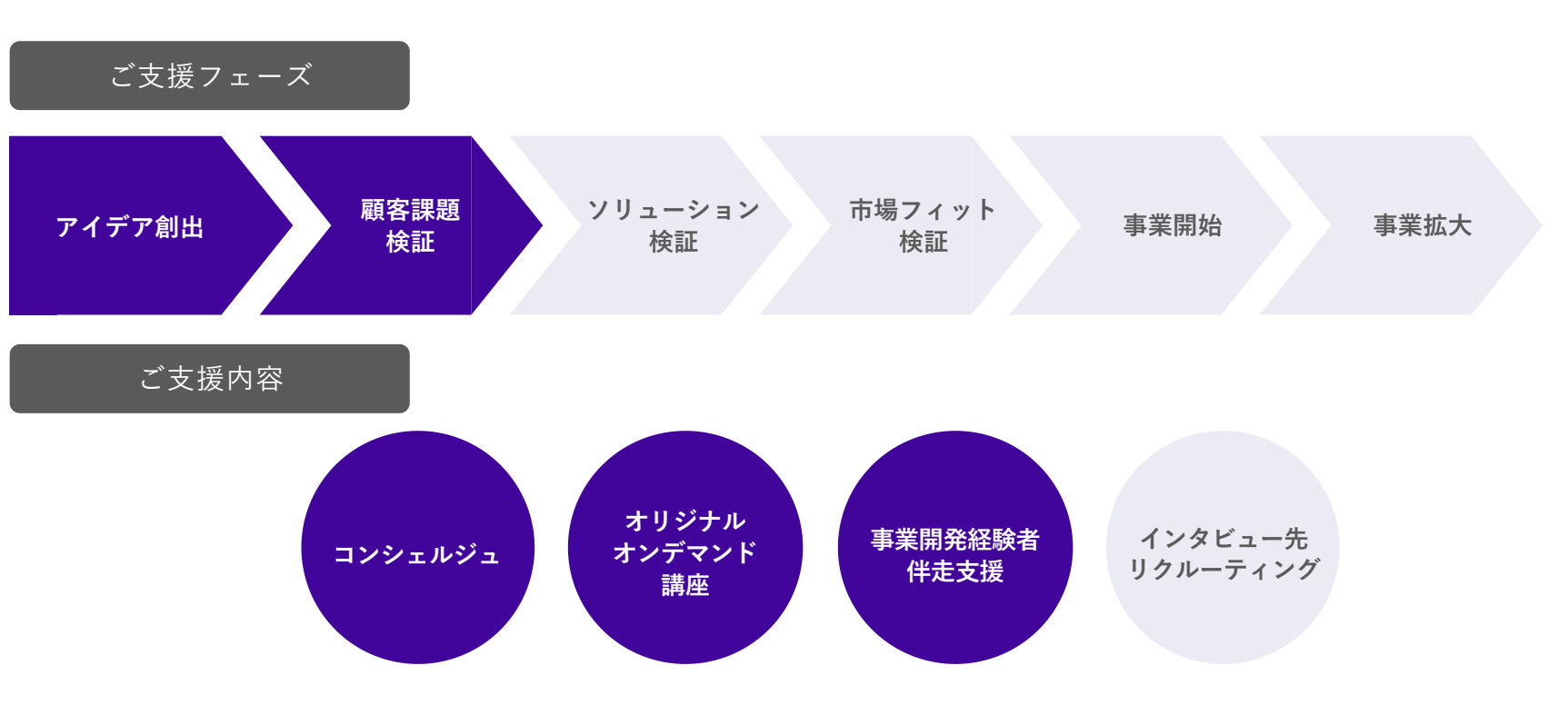
シンクレイヤ株式会社は、ケーブルテレビや情報通信システム関連の機器製造・販売・システム設計・施工・保守などを手掛ける名古屋市に本社を置く企業です。2024年3月に公開された中期経営計画「PLAN2026 未来を切り拓く～継続的成長のための3つの柱～[※1]」では、柱の一つとして「持続的な成長に向けた新領域の探索」が掲げられ、地域DXへの貢献を目指し、成長性の高い新たな領域に挑戦しようとしています。
この挑戦の一環としてシンクレイヤ様が実施する、光ファイバーに関する技術を起点とした新事業開発を、今回当社サービス「INNOGUIDE」でご支援しました。今回の記事では、本サービスの効果、そして今後の展開についてインタビューさせていただきました。

山口 倫正さん　取締役経営企画室長
経営企画室の室長という立場で、中期経営計画などの全社的な戦略の立案や、各種計画、IRなどの情報を対外的に分かりやすく説明させていただくというのが今のミッションです。

木全 勝広さん　技術部技術開発課　主任技師
技術部の技術開発課に所属しています。これまでずっと、ケーブルテレビの放送系の伝送機器を作ってきており、今もFTTH[※2]に関わる機材の設計を行っています。最近は光ファイバーの他の領域での利活用に向けて、要素技術に関する基礎研究にも携わり始めているところです。

栗田 恵斗さん　技術部技術開発課
木全と同じ技術部の技術開発課に所属しており、自社製品の設計・開発に携わっています。今年で入社2年目（インタビュー当時） になり、技術開発課に配属されて半年後ぐらいから、今回INNOGUIDEにご支援いただいた光ファイバーの利活用可能性を検討しています。

今回のご支援について



- ●シンクレイヤの自社技術である光ファイバー伝送技術を、通信・放送以外の領域に利活用することを目指す新事業開発プロジェクト。
- ●顧客セグメント、顧客課題、提供価値に関する仮説を立案・検証するため、①コンシェルジュによる課題把握・分析、②動画コンテンツによる事業開発ノウハウ・方法論の習得、③伴走支援による②で学んだノウハウ・方法論の正しい適用方法の習得をご支援。

シンクレイヤの新たな挑戦とスキル変革の必要性

――どんなきっかけでサービスをご利用いただこうと思いましたか？

山口さん　当社を取り巻く外部環境は、技術面でも社会・経済面でも大きく変化してきています。そういった状況では、組織として新しいことに取り組む力をつけることが今後の経営において非常に重要です。そのため、リクルーティング強化や、社員の働き甲斐向上、新しいことに挑戦し続けられるモチベーション維持などへの取組みが必要だと思っています。これに加えて、各社員がゼロから新しいものを生み出す能力の習得もまた重要だと感じています。なぜなら、これまでは放送規格の変化に合わせて製品を作るというのが当社の「新製品開発」だったのですが、 今後はゼロから新しいものを生み出していく必要があると考えているためです。そのためにまずは、当社の価値提供の起点である開発エンジニアの人たちにこの能力を身に付けてほしいと考えました。だからこそ、そのノウハウを体系的に学べて、それを実践できるINNOGUIDEに魅力を感じて導入してみました。

――そもそも技術職の方にゼロから新しいものを生み出すスキルが求められるようになってきているきっかけは、どのようなことだったんでしょうか。

山口さん　当社が長らくコア技術としていたRF系の放送[※3]用機器の技術的進化が止まり始めているという点が、一つの要因として挙げられます。これまでは地デジ化や4K/8K放送の開始など、技術面での外部環境変化がありました。今後は地デジの4K化が控えてはいるものの、その先の技術的進化は、放送のIP化[※4]が潮流であり、当社のコア技術領域であるRF系放送用機器の進化が聞こえてこなくなった印象はあります。技術的進化に合わせて新しい製品を作るということが、これまでの当社の新製品開発でしたが、それが聞こえてこなくなったということは、今まで辿っていた「レール」の先が見えなくなってしまっているイメージですかね。このような状況では、次に進むべき道を自分たちの頭で考えなくてはならないと思っています。

木全さん　現場としても同じ所感をここ数年抱いています。地デジの4K化を待ってはいますが、その先が見えない。通信の高速化など、ある程度予測可能な既存事業の変化に適応することも必要ですが、山口が申し上げた理由で事業の多様化にも注力しなくてはならない。その中でどのような選択をするべきか、自分たちが持っている技術や提供できる価値をどのように転用していけばよいかを考えていきたいと思っています。

山口さん　さらに顧客のニーズも変化していると感じています。当社のお客様であるケーブルテレビ局のサービスは、インターネット、テレビ、電話、モバイルのサービスが利用でき、かつ様々な番組を見られるという強みがあります。これに加え、最近では他のISP[※5]や動画配信サービスといった競合との差別化を図るべく、強みである地域密着性を活用し地域社会に貢献する動きがあり、これを推進することが業界における課題の一つとなっています。その課題を解決するため、地域や自治体との連携を進めていくことを望み、実際に実証実験等の取り組みを始めているお客様（ケーブルテレビ局）は増えています。このように地域ごとに取組内容が異なる環境下では、当社が一方的に何かを作って画一的に提供するというやり方では完全にニーズに応えられないと思うんですよね。だからこそ、新しいものを作る力を身に付けて、ケーブルテレビ局や自治体とコラボレーションして変化を起こしていきたいです。

顧客視点に立ったプロダクト開発へ

――そういった状況を踏まえた上で本サービスを使っていただいていかがでしたでしょうか。

山口さん　3か月という限られた時間の中でしたが、効果はかなりあったと思います。これまで技術部の社員は、呼ばれたらお客様のところに行くという傾向がありました。 しかし、能動的に自分たちでお客様と会話して、どうすればサービス・技術を使ってもらえるかということを検討してくれるようになったのは大きいと感じますね。

木全さん　まさにお客様の声を聞く重要性に関しては今回ご支援で教えてもらいましたが、自分は技術職なのでお客様と会話する手前の段階で早くプロトタイプ[※6]を作りたくなってしまい、 伴走支援のセッションで何度もたしなめられました（笑）
でもそれってすごく大事なことで、当社の場合は、技術部の裁量でプロトタイプの開発を進めがちなので、まずお客様の声をしっかり聞いて課題を分析する姿勢が身に付いたのはありがたかったです。事業の蓋然性を明確にすることで、経営層からより大きな意思決定を引き出せることになるはずですので。

栗田さん　私は皆さんより経験が浅いこともあり、事業開発に関しては、言葉も概念も分からないことだらけでした。そういった知らない世界をまずは動画で知ることができましたし、その上ですぐにそれを実践できたのは大きかったです。実際に行動に移してみると新たな視点を獲得できましたし、分からなくなったら動画講座を見返したり、トレーナー[※7]の方に聞いたりして解決しながら進められたのは非常に良かったです。
INNOGUIDEのご支援を通して、プロダクトアウト的な発想でなく、お客様のニーズからプロダクト検討を進めるという発想や、そのための方法を身に付けることができたと思っています。

山口さん　当社の新規事業としては、光ファイバーの利活用だけでなく、XR[※8]領域にも取り組んでいるのですが、そちらでは今回いただいたご支援の経験を活かして、壁打ち役を栗田にやってもらっています。そういった社内での波及効果があるのも非常に大きいと感じています。

栗田さん　まだまだ新事業開発に関して学習途中ですが、学んだことを自分なりに吸収して、他の社員に分かりやすく伝えられるように試行錯誤しながらやっています。

山口さん　私は栗田のメンター的な役割も担っていたのですが、間近で見ていて純粋にビジネススキルがどんどん上がっていると感じました。話し方や報告の仕方、資料の作り方などが日に日によくなっていくのが分かり、もともと想定していなかった効果でしたが感動しました。

――事業開発の推進だけでなく人材育成的な観点での効果も挙げていただきましたが、
今後御社としてはどのような人材を育成していこうと考えていますか？

山口さん　当社はこれまで60年間、技術の会社としてやってきたので、技術力のある人材の確保は引き続き必須だと思っています。今後はそれに加えて、相手のニーズを引き出せるような能力が必要だと感じています。これは先ほどから話に挙がっている「顧客視点」と似ているところがあり、相手の課題について感覚を研ぎ澄ませて把握して、そこに芯を食った技術的アプローチを行うことが新領域探索では大事だと感じています。あとはネガティブではなく前向きに課題を解決したような人材が必要だと思います。

木全さん　今までも新事業については常に何かしら考えてはいたんですよね。ただ、それにチャレンジする人を作るためには会社として成功体験を積む必要があると思っています。だからこそ、最終的には今回の取組みで成功体験を生んで、新事業を創る取組みを魅力的に感じてもらえるようにしたいです。

地域DXの実現にむけて

――ありがとうございます。最後に中期経営計画にも挙げられている新領域の探索に向けた意気込みをお願いします！

山口さん　新領域の探索にあたっては、中期経営計画に掲げた「地域DX」が今後の一つのキーワードだと思っています。例えば地域の魅力を伝えるためのARコンテンツなどが出てきていて、私も色んな地域に行ってそれらのコンテンツを体験していますが、一部のコンテンツやサービスはユーザー目線になりきれていないように感じます。この点に関して、今まで地域のケーブルテレビ局や放送通信事業者と一緒に事業を作ってきた当社だからこそ、地域の強みと技術を掛け合わせて、エンドユーザーのためになるサービスができるんじゃないかと思っています。「地域DX」実現のために、情報インフラの構築・サポートができるという強みや、今回得たユーザー目線の反映、提案力を活かしたサービスが提供できるような会社になっていければと思います。

今回は、光ファイバー伝送技術を活用した新事業開発のアイデア検証をご支援させていただきました。シンクレイヤ様はこの取組みを起点として、中期経営計画に掲げる「地域DX」の実現に向けた挑戦をさらに加速させていく予定です。

※1　https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS00058/944719f4/9c6b/49f4/8fbd/de505929909c/140120240315554515.pdf
※2　Fiber To The Homeの略で、家庭でインターネットに接続する際に使う光ファイバーの配線方式を指す。
※3　RFはRadio Frequencyを指し、現在日本の一般的なテレビ放送はRF信号を空中電波や光ファイバーを媒体として伝送している。
※4　IPはInternet Protocolを指す。「放送のIP化」は、現在主流となっているRF信号での伝送から、
主にインターネットを用いた伝送に移行することを指す。
※5　インターネットサービスプロバイダ。インターネットに接続するためのサービスを提供する事業者。
※6　試作品のこと。
※7　伴走支援を行う事業開発経験者のこと。
※8　VRやARの総称。

インタビュアー

山野内　雄哉
株式会社三菱総合研究所
人材・キャリア事業本部
新事業開発コンシェルジュサービス責任者

恩田　豪
株式会社三菱総合研究所
人材・キャリア事業本部　事業推進グループ
新事業開発コンシェルジュサービス副責任者

新規事業開発
コンシェルジュ
サービス：
INNOGUIDEとは

INNOGUIDEは、「新事業開発の推進」と「事業開発担当者の成長」を実現するサービスです。支援終了後にも自社で持続的な事業開発を行っていただくために「お客様自身が手を動かし、考え抜ける」ことにこだわったサービスとなっています。
①お客様ご自身で考える基礎体力をつける動画コンテンツや、②考え抜くプロセスを新事業開発経験者がサポートする伴走サービス、③サービス開発に必須であるインタビュー先のご紹介といったメニューを、当社コンシェルジュがお客様の課題を常に把握・分析した上でご提供するサービスです。

※本サービスは、現在実証中のサービスです。

詳しくはこちら →

シンクレイヤ株式会社
本社：名古屋市中区千代田二丁目21番18号
創立：1962年（昭和37年）5月2日
従業員数：168名（グループ全体273名）※2023年12月31日現在
事業内容：
ケーブルテレビシステム及び情報通信システム関連の設計、施工、保守及びコンサルタント
ケーブルテレビシステム機器、情報通信システム機器及びそれらの周辺機器の製造、購入及び販売
ケーブルテレビシステム、情報通信システムの導入に関する情報の提供、教育及び指導

SYNCLAYER
SYNCLAYER
PLAN2026

※写真はシンクレイヤ様よりご提供。