



PrimaOpt
プリマオプト

PrimaOpt (プリマオプト)
代表
三浦 孝之 (みうら たかゆき)

アイウェアで目の健康とパフォーマンス向上をクリエイト

調布市在住。奥様とお子様の3人家族。学生時代から念願であった独立を実現。眼鏡業界一筋30年超の経験を活かし、アイウェア関連ビジネスで創業に挑む。独立には体力が必要との思いから、定期定期に仲間とのテニスを楽しむ。2017年4月から2019年3月までBusiNest創業準備コースに参加。

BusiNest創業準備コース 第9期 2017年4月入会

Q 現在取り組んでいる事業について教えてください。

偏光サングラス「Sunmagic」を企画販売

「目の健康とパフォーマンス向上をクリエイトする」というテーマで、特に「偏光サングラス」を中心に企画・販売をしています。これまでの経験から、シーン別に適切なレンズを抽出し、それに見合った商品を提供しています。私が企画し、生産は外部に委託しています。現在は、ゴルフ専用、テニス専用の商品をラインナップし、その販路開拓の活動に追われる日々です。ブランド名は、太陽とマジックを組み合わせて「Sunmagic」（サンマジック）とし、一般医療機器である眼鏡レンズ素材を利用した「ファーストクラスの偏光サングラス」を展開しています。

商品の特徴

「偏光サングラス」は、普通のサングラスと違い、レンズの中に偏光フィルムというものが入っています。偏光フィルムには、光の乱反射や照り返しを防ぐ効果があり、そこに適切なレンズの色を組み合わせることで、様々な機能を持たせることができます。例えば、テニスやゴルフではボールをクリアに見ることができるようになります。他にも、運転では対向車からのライトの眩さを防ぐことができ、釣りでは水の反射がなく水の中がよく見えるようにもなります。ただ、目に負荷のかかる粗悪品も多いことから、本当に目にいいサングラスを追求しています。



Sunmagic

偏光サングラス「Sunmagic」

Q 創業のきっかけを教えてください。

若い頃から創業を意識していた

私は、眼鏡業界で30年超働いていました。仕事は、中小眼鏡店を組織化したボランティアチェーンで、販促から共同仕入れ、店舗指導や教育研修、各種情報提供などをしていました。部長兼務役員を長年勤めました。

若い頃からいつかは独立したいという気持ちが強かったのですが、50歳半ばから具体的に意識するようになりました。ボランティアチェーンで全国規模の仕事をしていたことから、眼鏡業界で視野を広く持った事業をしたいと考えていました。しかし、「漠然として何をやりたいかがわからない、でも時間はどんどん過ぎていく。でも独立したい…」という繰り返しでどうしようかと悩んでいました。

Q BusiNest へ入会に至る経緯を聞かせてください。

まずは情報収集に走る

このまま仕事をしながらでは独立は無理だと思い退職を決意しました。それから、様々な創業支援施設や商工会などを訪れ、セミナーへも参加し、ビジネスの情報を収集しました。同時に、経費は抑えつつもやはり個室が欲しかったので、いろいろなオフィスもみてまわりましたが、なかなか望むところに出会うことができませんでした。

望むものが全て揃っている施設

そんな時、インターネットでBusiNestを知りました。実際に見学してみると、ここには望むものが全て揃っており、図書館や食堂があったり、さらにシャワーも付いていたり、これはすごいと思いました。コストパフォーマンスにも優れ、これであれば創業時でも拠出できると考えました。少し自宅からは遠いというマイナス面もありましたが、それ以上に、都心ではない、ゆったりと集中できる環境で仕事ができそうだという思いが勝りました。

Q BusiNest に何を期待しましたか

広い視野でのアドバイスを期待

個室もそうですが、それと同時に魅力的であったのが、担当のビジネスコーチがついてくれることでした。私は、眼鏡業界しか知らず、その中に染まっていたので、広い視野でアドバイスをしてもらえる環境が欲しかったです。自分で創業するとなると、これまでの知識やノウハウだけでは圧倒的に足りない部分があると認識していたので、その教を請いたいと思っていました。

Q 入会後のビジネスがどのように変遷したかを教えてください。

はじめの一年は試行錯誤の連続

2017年4月にBusiNestに入会しました。はじめの一年は試行錯誤の連続でした。まず取り組んだのは眼鏡のリノベーション事業でした。お持ちの眼鏡を修理したり、飾りをつけたり色を変えたりしてグレードアップするというものです。他には、UVカットのサングラスやパソコン使用時に目のピント調節をサポートする眼鏡（PCメガネ）などを考えました。楽天に店舗を開設するため2017年11月に個人事業の届けを出し、さらに眼鏡小売店向けに、眼鏡アクセサリーの販売も試みました。いずれも、

ビジネス自体に無理があることや、利用者の満足度が低いことから、反応は今ひとつでした。

何度もPDCAを回し確信に至る

コーチには「商品を作ったら利用者の声を聞いてきてください」と言われ、実際に何度も実践しました。それによって利用者の反応を直に感じとることができました。そして、入会後一年が経過したころに偏光サングラスの取り扱いを始めました。2018年6月に開催された「BusiNest創業ビジネスEXPO」に出展した際には、偏光サングラスに対する利用者の反応が、これまでの商品と全く違うことに驚きました。「これはニーズがある」、「これならばいけるのでは」と感じとることができました。それまで、「モヤッ」としたところから、明確に一つの方向性を見いだすことができました。今では、時間もお金限られている創業者にとって、PDCAを早く回すことの大切さを実感しています。



BusiNest創業ビジネスEXPO出展風景

Q コーチによる支援を具体的に教えてください。

講座でゼロからビジネスを構築

入会してまもなく、密度の濃い全4回の講座を受けました。「短期間にこれだけ凝縮した内容をやるのか、すごいな」というのか感想でした。当初は、収支計画についても「創業時にここまで細かくやる必要があるのか」とも思いました。しかし、ビジネスでPDCAを繰り返す上でも、補助金を申請する上でも、元のデータや知識があるため少し見直すだけで済み、結果として効率的に検討することができるようになりました。

プロによる客観的な視点での判断

具体的にビジネスが始まり、ビジネスコーチとの面談を繰り返していると、たんだん「これはうまくいかないかな」という

のがコーチの顔色を見て分かるようになってきました。コーチは言葉には出しませんが(笑)。本当にどうなのかなと思いつつ、実際に市場に出してみたり、消費者の話をきいてみたりすると、やっぱりその通りだったと納得しました。

このように、プロの客観的な視点で物事を判断してもらえるのありがたいです。これにより「この次も考えなければ」というように、同時平行で色々な可能性を探ることができるようになりました。もしそれがなかったら、冷静に状態を見ることができず、ついつい自分は正しいのだと固執してしまったのではないかと思います。

Q BusiNestで人脈は広がりましたか

共感できる同士

よく言われることですが、私も独立すると会社勤めから一転孤独になりました。ビジネスが始まれば忙しくなりますが、準備をしている間は、同じ思いを持っている並列的な関係の同士がいるというのは大きかったです。同期メンバーとのコミュニケーションにより有意義な情報交換もできました。また、BusiNestのイベントである「創業ゼミナール」や「BusiNest創業ビジネスEXPO」もコミュニティを作るのにとっても役立ちました。できれば、もっとたくさんの人に参加してほしいです。

つながりの大切さを実感

現在は他の会員とも連携してビジネスを展開しています。また、お客様を紹介したり、紹介されたりもしています。この人とのつながりは本当にありがたいです。創業時には人との関係性を最大限に生かすことが大切だとつくづく感じています。

Q これからの事業展開について教えてください

目の健康やパフォーマンス向上といえば「Sunmagic」といわれるように

当面の目標は、まず足元をしっかりと上で、偏光サングラスのナンバーワン企業を目指します。

今でも月に2回はテニスをしています。テニス仲間の8割が「Sunmagic」を使っています。将来は、この光景が全国に広がり、さまざまなスポーツシーンやビジネスシーンで最適かつ上質なサングラスを提供し、目の健康やパフォーマンス向上といえば「Sunmagic」といわれるようなブランドに育てていきたいです。

本日はありがとうございました。

担当ビジネスコーチから一言 真摯な取り組みでブレイクスルーを果たされる



ビジネスコーチ
馬込 正
(まごめ ただし)

三浦様の第一印象は、メガネについての生き生きと話されている姿でした。「ああ、この方は本当にメガネが好きなのだ」と感じたことを覚えています。

まだ具体的なビジネスはできていられなかったことから、とにかくリスクを減らしながら、アイデアを実行してみようを繰り返していただきました。様々な宿題にも持ち前の行動力で応えていただきました。また、長年眼鏡店への販促支援をされていたことから、商品のチラシやタグなどの販促ツール作りに長けていらっしゃいました。

しかし、なかなか結果に結びつきませんでした。転機になったのが会員様限定の展示会「BusiNest創業ビジネスEXPO」だと思います。何かのきっかけになればと三浦様に出展を打診したところ即決されました。展示スペース全面に商品をならべ、実際に商品を体験できるように工夫を凝らされていました。終了後、利用者の反応がすごくよかったと嬉しそうに

報告していただきました。

もう一つ三浦様について思い浮かぶのは、朝晩、スタッフルームでの大きな声のご挨拶です。創業者の成功には明るさも大事な要素です。実績に結びついていない時期であっても、常に明るく前向きに取り組んでいらした姿勢に私も学ばせていただきました。

また、他の会員様との関係も良好で、交流コーナーで他の会員様とあれやこれやと検討されている姿をよく見かけました。

このように日々真摯に取り組んでいる三浦様のような創業者をビジネスの神様が見逃すはずはありません。偏光サングラスでしっかりとブレイクスルーを果たされ、この先の道筋が見えてきました。

それほど遠くない将来、機能性サングラスといえば「Sunmagic」といわれる日がくることを信じています。