



株式会社ヘッドライトジャパン

代表取締役

亀澤 一公 (かめざわ かずまさ)

特殊な照明で見えないものが見える化

東大和市在住。好奇心旺盛で、何でも見たい、知りたい、吸収したいという思いが強い。学生時代はラグビー部に所属、卒業後も年間10試合程度出場していた。市のランニングクラブにも所属。その他、ライブ、映画、自己啓発、英語にも没頭。資格は一級建築士他多数。

大学卒業後、衛生管理会社で30年勤務。主に、事業企画、商品開発業務に携わる。55歳の時に自分の可能性を試してみたいと独立を決意。2017年4月にBusiNest創業準備コースに入会、同年7月に株式会社ヘッドライトジャパンを設立。

BusiNest創業準備コース 第9期

Q 現在のお仕事の状況を教えてください

特殊な照明を企画販売

特殊照明の企画販売をしています。照明というのはどこにもありますが、私が取扱うのは、危機管理や安全管理の領域で使う特別なものです。例えば、製造工程での異物や不具合、鑑識での足跡や指紋、公共事業での施設点検等における割れかけなどをより見えやすくする照明です。商品も揃ってきたので、これを「見える化シリーズ」として取扱っています。現在は、しっかりとした代理店にも協力していただけるようになり、大手企業を含む約20社とお取引をいただいています。

Q 独立までの経緯を教えてください

独立への思いが徐々に大きくなる

独立前は、30年間製造工程の衛生管理の仕事をしてきました。そこで照明（ライティング）の面白さや奥深さに出会い、随分前から「照明関連で起業できないか」と漠然と思っていました。40代の時、ある研修がきっかけで起業を考えたことがありましたが、その時は具体化しませんでした。50代後半になり、60歳で定年を迎えた後の人生を考えた時に「自分の可能性を試してみたい」という思いが強くなり、55歳で独立しました。

市の産業振興課への相談がきっかけでBusiNestを知る

退職する1年前に立川の創業セミナーに参加し、各市区町村でそういうセミナーを開催していることを知りました。私が住む東大和市にもあるだろうと市の産業振興課に尋ねると、東大和市の個別アドバイスを紹介されました。そのアドバイスの会場がBusiNestでした。東大和市に住んでいましたが、中小企業大学校という施設があることを知りませんでした。

事務所を借りずに自宅でやろうと思っていたのですが、BusiNestを見学すると、セミナールームやミーティングルームがあり、個室もある。加えて、自宅からも近いのですぐに会員になろうと思いました。

盛大な設立パーティーを開催

会社は、2017年7月に立ち上げました。BusiNestの交流室をお借りして設立パーティーを開催したところ、80人の方が参加してくださいました。円満退社でしたので、勤めていた会社からも副社長以下たくさんの方が来てくれました。私を育ててくれた会社にはすごく感謝しています。ありがたいことに現在もビジネスで協力関係にあります。

Q 開業時のビジネスはどのような状態でしたか

最初はビジネスを簡単に考えていた

実は開業当時はビジネスを簡単に考えていました。30年間培ってきた自分のスキルやノウハウに自信がありました。建築士の資格を持ち、害虫駆除のスキルなど多くの知見もあったので、それらを一つでも二つでも活かせれば食べていくくらいはどうかと思うだろうと思っていました。

Q そこから BusiNest での支援が始まりましたね

創業の厳しさを知る

BusiNest入会后、ビジネススタートアップ講座やビジネスコーチ（以下、「コーチ」）との個別の面談が始まりましたが、最初の頃は今では恥ずかしいほど自分に奢りがあり、支援もなめていました（笑）。

でも、実際に仕事を始めて2ヶ月3ヶ月経っても仕事が取れない。色々な仕事を取りに行きましたが、どこに行っても取れない。これは変だなと気がつくとともに、仕事はそんなに甘くない、ということが分かってきました。思い返すと、当時は目先のお金が欲しいという気持ちが強く、「ビジネス」をしていなかったです。

コーチとの試行錯誤

BusiNestでの最初の1年は、自分の振り返りの時間だったと思います。振り返りを仕掛けていただいたのがコーチでした。一生懸命な姿勢で、毎回の面談で「あなたが好きなことは何なのか、何をやりたいのか」ということを繰り返し問われ、私の心にグツと刺さってきました。50何年間生きてきて、改めて自分を振り返るなんてしたことがなかったです。

その頃は、毎回毎回の面談が刺激的で、何かを与えてもらえることが楽しみでした。あのやりとりは忘れられません。

事業の方向性が明確になる

そして、1年経った頃には自分の事業の方向が完璧に定まりました。コーチから「とにかくあなたが一番好きなことをやりなさい。どうせ頭下げるんでしょ、だったら好きな事に頭を下げなさい」と言われて、「自分は照明で行こう」と迷いが無くなりました。

満足で一杯なのは、導かれたから

今考えると、コーチから学んだのはビジネスのテクニックだけではなかったです。それよりもっと重要なこと、「人間として何か大切か」をこの歳になって教えていただいて成長できたという感じです。10代や20代の人間ではない、50過ぎたオヤジを

ここまで導いていただけたなんて信じられません。この歳になると、もう頭はガチガチじゃないですか。それを「そっちじゃない、こっちだよ。それだめ」って導いていただいた。本当にすごい感謝を申しあげたい。今、私がこうして満足で一杯なのは、あの時間があったからです。

Q デザイン支援はどうでしたか

販売促進の新しい見方が身についた

デザインコーチは、販売促進の新しい見方を与えてくれました。営業するだけじゃダメ。販促材料がないと何も始まらない。当たり前前にあらためて気づかせていただきました。

チラシ制作のサポートを頂くだけではなく、私が作ったものに対して、「チラシって実はこういうもの。アイキャッチってこういうことなのよ」と叩き込んでくださいました。デザイン面からの見方はこれから先も役に立つと思います。

Q 他の BusiNest 会員との関係はありますか

ギブアンドテイクでビジネスを進める関係

自分は積極的に他のBusiNest会員とお付き合いさせてもらっています。具体的には、私のライトと特殊な眼鏡を組み合わせたサービスの提供、照明を付ける取付け金具製作の金属加工会社への依頼、照明の省エネのアドバイス、照明とVRの融合などです。それぞれ、お互いの実際の仕事につながっています。

Q 施設の活用についてはどうですか

オープンスペースを活用

共有のオープンスペースがあるのはすごく楽しいです。みんなで持ち寄って、「こっちからだよ」「あっちからだよ」など、ビジネスを形作っていく協働ができます。「スペースを活用して、何かを生み出してほしい」というBusiNestスタッフの姿勢も嬉しいですね。

Q 「ファンビジネスアワード」に参加されましたね

2年間の思いの丈をぶつけた

BusiNestの会員だった2年間の思いを伝えなかったです。「私はこうやって生きてきた」というのを、是非皆さんに知ってもらいたいという思いで参加しました。気合いが入りすぎ、失敗しちゃいましたけど（笑）。他の4人の発表者も全部ぶつけていましたよね。きっと、気持ち良かったんじゃないでしょうか。他の皆さんの話を聞いて自分もワクワクしたし、仲良くなれましたし、本当に出で良かったです。来年も再来年も続けて欲しいですね。



ファンビジネスアワードの様子。

亀澤氏はアワード準大賞とオーディエンス賞をダブル受賞。

※ファンビジネスアワード：BusiNestが主催する、日々ビジネスを楽しみながら、夢の実現にむかってひたむきに取り組んでいるBusiNest会員にスポットを当てたビジネスプレゼンテーション・ビジネスコンテスト。2019年3月に第1回を開催。



Q いよいよ卒業ですね

BusiNestは出発のための準備を仕込んでくれる場所

この3月でBusiNestを卒業するのですが、あらためてまたこれからスタートラインに立つような感じです。最近、「BusiNestは、出発のための準備をいっぱい仕込んでくれた場所だったんだ」と気づきました。あと3年くらい教えてほしいなというのが今の素直な気持ちです。

Q 将来はどんな会社に育てたいですか

チームをつくりたい

まずは、特殊照明ビジネスで食べていけるようになりたいです。そのためには自分が得意な商品開発を軸にしていきます。また、営業力は欠かせないのでいい代理店を増やしていきたいです。

人を雇っていくことや事業を牽引していくことについて、これから学ばなくてはなりません。将来は、チームを作りたいです。野球で例えれば、1番から9番まで、個性的な人間それぞれが協力して仕事をしているような会社にできれば面白いですね。

自分は9番ライトでいいです（笑）。

Q これから創業を志す方に一言お願いします。

外にでることが大切

戦場は外にあるということです。BusiNestのスペースにいると何となく仕事してる気分になります。でも、動かなければ何も生まれません。やっぱり外に出て戦っていかないと、それも楽しんで戦っていかないと駄目なんじゃないでしょうか。それをぜひ伝えたいです。

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 素敵な笑顔で、仕事もプライベートも楽しむ！これぞ亀澤流！



ビジネスコーチ
馬込 正
(まごめ ただし)

はじめて亀澤様にお会いしたとき、経歴も経験も資格も申し分なく、自信に満ちあふれていらっしゃいました。また、「素敵な笑顔をお持ちだな」という印象をもったことを覚えています。色々なことに興味をお持ちで、朝出勤すると、近くの公園でジョギングをされた後に英会話の勉強をされている姿をよくお見受けしました。忙しく仕事をこなしながらでも、プライベートを大事にされています。

また、創業準備コース第9期のリーダーとして同期の皆さんをまとめていただきました。BusiNestの交流コーナーやワーキングスペースで、亀澤様を中心に会員たちが輪を作り、わいわいガヤガヤビジネスの検討をされていました。

支援のテーマは「継続できるコアビジネスの構築」で

した。元々能力が高く、人望があり、行動力をお持ちです。一方で、色々な仕事が無いため、全てに応えようとするので、何をされたいのかが不明確になってしまう恐れがありました。月に一度の面談では、毎回持ち込まれる新たな案件への交通整理をすることで、将来を見据えた「特殊照明の企画販売・ソリューションサービス」というコアビジネスを構築していただくことができました。

不思議なことに、亀澤様が動くことで、新しい機会が訪れ、新しい協力者が現れます。起業家の成功要因にも色々なスタイルがありますが、亀澤様はコミュニケーション能力が中核にあるのでしょう。

これからは照明を通じて、社会や世の中の安全、品質、環境領域における課題を解決していけることを楽しみにしています。