

(株) LYST
代表取締役

PICK UP

THE PERSON

亀川 賢治

KEY WORD

躍進

— yakushin —

半導体業界でトップセールスマンとして活躍した経歴をもつ亀川社長。数多くの経験の中で「ビジネスマンに必要な力は何か」を学んだという。その経験を糧に、現在ではコンサルティング業務などの支援業務と並行し、リアルな場での講習会の他、オンラインセミナーなども手掛けている。アフターコロナに対応した事業展開でも多くの企業から信頼を集めているのだ。常に「NEXT ONE (次の一手)」を考え実行・実現し、そして常に「ALL OUT (全てを出し切る)」こと——社長はこれからもこの2つの言葉を胸に、躍進を続けていくに違いない。



「最少人数で最大利益を出す——
私の作りたい理想の会社像です」

まずは御社の事業内容から伺います。弊社は市場の調査・分析を通して、マーケティングや事業戦略の策定、新規事業の立ち上げなど、各種コンサルティングとそれに伴う業務支援等を行っています。経済活動における消費は、市場に存在する顧客の感性と価値観で決まると考えています。弊社ではそれらを理解するため、より踏み込んだリサーチと解析を行っています。そこから浮かび上がった市場状況と顧客ニーズをもとに、顧客の求めるものを仮説立てすれば、「次の一手」が見える。そういう形で企業様のお手伝いをさせていただいているんです。他にも各種セミナーや、YouTubeチャンネルの運営などを行い、日々情報発信も行っていきます。

では、亀川社長がコンサルティングの事業で独立された経緯をお伺いしても？

私は大学卒業後、半導体商社の「富士エレクトロニクス（現『マクニカ・富士エレクトロニクス』）に入社。約3、4年の勤務の中で先輩方から法人営業のイロハを教わったり盗んだりさせていただき、その経験は今でも活かしています。私は高校のころから「ビジネスでアメリカに行つてみたい」との思いがあり、当時勤めていた会社のロサンゼルス現地支店の副社長候補に抜擢されたことでその夢を叶えたいんです。ロサンゼルスでは公的な団体に向けた半導体製品を扱っていたことから、政府から連絡をいただくこともあり、仕事はハードでした。その後息子の誕生を機に帰国し退職。外資系の半導体製造装置メーカーへ転職しました。そして30代に入った年には一人で年間約43億を売り上げて会社の実績を伸ばしたんです。その後も、手前味噌ですが外

資系ベンチャーのIT機器メーカーでの担当先の売り上げを1千万円から12億円に成長させるなど、企業が高い業績をあげることに貢献してきたと自負しています。

社長は素晴らしい経歴をお持ちなのですね！ そうした環境は、どのように作っていくのでしょうか。

私は昔から「どの世界へ行ってもトップを取らなければいけない」と、自身に課していました。それを実現させるために、なにより重要なのはキーマンを探し出すこと。自分の味方をいち早く探し出し、その人と深くお付き合いすると知らず知らずのうち道が開けてくると考えています。

「活躍をされてきた社長ですが、独立の経緯と言いますと？」

たまたま購読していたメールマガジンに書かれていた「アントレプレナー求む。新規事業に興味のある方」という一文に惹かれ、そのまま返信。そこから先方に指示されるまま鎌倉へ。あれよあれよという間に話が進展し「1億円出すから会社を創って」と（笑）。そうしてパートナーとともに会社を立ち上げ、私が社長に就任したのが2000年3月の話です。

なんと（笑）。突然のことに、不安はありませんでしたか。

振り返ってみると、当時は何も分かってはいなかったと感じます。経営者には、これまでと



異なる視点が求められる部分も多くありました。当時いただいた1億円は残っていませんが、そこから多くのことを学びました。そのころのことは、全て弊社のYouTubeチャンネル「選択の代償」シリーズで紹介しているんです。シーズン1全50話にて、当時の挫折や苦悩、反省すべき部分などを全てお話ししています。

では、その後はどうされたのですか？

同シリーズ動画のシーズン2でもお話ししているのですが、過去に勤めていた会社の取引先だった大手企業の方から声が掛かりまして、そちらで5年ほどお世話になることに。そこで日本の大手企業の働き方のスタイルを実感。大きな組織だからこそ、周囲との調和を重んじ、バランスを大事にしているのでしょうか。しかし、これまでは少数精鋭がむしろに推進し続ける環境にいた私は、「このまま燃つていたらもったいない……」と感じるように。そんな時、共に起業した元パートナーの後輩から連絡が入りました。「大型案件があるので、一緒に手掛けてほしい」と。そうして立ち上げた会社が弊社の前身になる会社です。

なるほど。こうした様々な経験を今に活かされているんですね。最後になりましたが、今後の展望をお聞かせ下さい。

やはり経営者として会社を「大きくしたい」「売上を上げたい」「上場させたい」などの思いもありますが、最終的には誰に渡しても問題ない会社を創りたいと思っています。最小人数で最大の利益を創出できる会社を創ること。これこそが、規模に関係なく私の理想とするところです。今描く目標を1つでも達成できたら良いなと思っています。



ゲストインタビュー
ダンカン

「『どの様な状況でも自分はトップを取らなければいけない』との信念を貫く亀川社長。対談を通じ社長の熱い思いが感じられましたよ。有言実行を続けてこられ、そして御社もしっかりと導いておられますね！ 今後とも是非頑張ってくださいと思います！」



Company Profile

株式会社 LYST

東京都中央区湊2丁目6-4 RKビル2F

URL : <https://www.lyst.co.jp>

代表取締役

亀川 賢治

大阪府出身。父親の仕事の関係から奈良県、宮崎県などで青春時代までを過ごす。大学卒業後は半導体商社の「富士エレクトロニクス」に入社し、法人営業に従事。数々の実績を評価されてロサンゼルス現地法人へ。以降様々なベンチャー企業での経験やパートナーとの起業などを経て2014年2月に「LYST」を設立。現在に至る。



CENTURY

特別対談

(株) LYST

自身の経歴を最大限に活かし 全力で企業の経営をサポート！

東京都中央区で、企業コンサルティング、新規事業開発支援、マーケティング及びシステムコンサルティング、地方創生及びインバウンド事業の支援、事業戦略から立案・実行・支援まで幅広く事業を手掛ける「LYST」。亀川社長はトップセールスマンとしての経歴を活かし、その広い知見でもって数々の企業を成功へ導いている。本日は、常に全力で事業に邁進する社長のもとをタレントのダンカン氏が訪問。インタビューを行った。

VIEW POINT

様々な分野で、思考し挑戦していく

▼半導体業界での華々しい営業マンとしての実績や、資金提供を受けての新会社創設、大企業の中での新規事業の立ち上げなどその半生で多くの経験を蓄積してきた亀川社長。事業に行詰まり、辛酸をなめた経験もあると語る社長は、自身のその半生を振り返り、今後を再考した結果、「新たな挑戦」を決意。模索した結果、かねてよりもやもやと掴みどころのなかったマーケティング業界で独立を果たしたのだ。社長はこれまでの自らの経験や失敗の原因を分析することにより、過去に裏付けられた原理・原則・セオリーを机上ではなく、現場でどのように活かすかを考えアウトプットし、実践に移している。

▼「ビジネスに大切なものは“質”と“鮮度”。企業に大切なものは“成長”と“前進”。そして支える“人材”と顧客への“感謝”です」と語る社長。同社のYouTubeチャンネルでは社長の激動の半生を赤裸々に綴った「選択の代償」やビジネスマン必見の「B2B マーケティング基礎講座」を公開している。また、有料オンラインセミナー「Online Seminar Channel」では「課題設定力講座」や「法人営業実践基礎講座」なども提供。コロナ禍においても社長の目指す「鮮度」を持った「質」の高い情報を提供し続けている。このように、様々な方法でコンサルティングだけにはとどまらない、新たな挑戦を続けているのだ。