

ときがわカンパニー（同）通信

2018年12月23日（日）第5号

はじめに

ときがわカンパニー（同）代表の関根雅泰（せきねまさひろ）です。これから、月1~2回の頻度で、この「ときがわカンパニー（同）通信」を発行し、活動の様子を、皆さまと共有できたらと考えています。よろしければ、お時間のあるときに、ご覧下さい。

（右の写真は、ときがわ町役場本庁舎前にある「ときがわ町起業支援施設 ioffice」です。）



ときがわカンパニー（同）がやっていること

ときがわカンパニー合同会社は、2016年1月に設立されました。設立目的は「ときがわ町に、人が集まり、仕事が生まれる」状態を創ることです。そのために、「仕事を自ら創り出せる」ミニ起業家を支援し、彼らが活躍する事で、ときがわ町や近隣地域にどんどん新たな仕事が生み出され、人が集まってくるような状態を作れればと考えています。ときがわカンパニー自体も、どんどん仕事を創っていくことを目指して、現在は8つの事業を行っています。

- 1) インキュベーション(ミニ起業家支援)事業
- 2) インテリア(ときがわ材を活用した内装木質化)事業
- 3) イイラーニング(ときがわ町での研修に人を呼ぶ)事業
- 4) イベント(ときがわ町でのイベントに人を呼ぶ)事業
- 5) インバウンド(ときがわ町に訪日外国人観光客を呼ぶ)事業
- 6) イーコマース(ときがわ町の宝を世界に発信する)事業
- 7) イタバシ(板橋区とときがわ町をつなぐ)事業
- 8) イロイロ実験(大人も試行錯誤)事業



ミニ起業家がどんどん増えてくれば、これらの事業ももっと広がっていくかもしれません。皆さまのお力添えを賜いましたら幸いです。

「ときがわカンパニーって何？イベント」を開催。

ときがわ町広報(2018年12月号)に、ランネクストの栗原さんと、私が取材されたことがきっかけで、「ときがわカンパニーって何やっているの?」「栗原さんは、ときがわカンパニーの従業員なの?」と、周囲の方々から質問される機会が増えました。

そこで、「ときがわカンパニーって何？イベント」を開催します。

日時:2018年12月28日(金)13時30分~15時
場所:ときがわ町起業支援施設(役場本庁舎前)
参加費:ときがわ町民 無料 町外の方 1,000円
定員:8名
内容:

- ・他人に雇われない生き方
- ・ときがわと東京の両方を活かす
- ・お金を稼ごうと、家族との時間を大事にする
- ・その他、参加者の皆さんが聞きたいこと

講師:ランネクスト栗原直道、ランフォレスト林博之、ときがわカンパニー関根雅泰



この第5号がお手元に届いている頃には、既に実施済みですので、追って別の号で、どんな内容だったか、ご紹介します。(12月23日時点で、4名のお申込み。)

発行:ときがわカンパニー合同会社 文責:関根雅泰(せきねまさひろ)
住所:355-0343 埼玉県比企郡ときがわ町五明1083-1 電話・FAX:0493-65-5700
URL: <https://tokigawa-company.com/> メール: info@learn-well.com

比企起業塾 第2期 講座(3)を開講しました。

2018年12月15日(土)比企起業塾 第2期 講座(3)を開講しました。今回は5名全員と、東京の企業さんから2名のオブザーブ参加がありました。



ランネクスト栗原さんの進行でスタートします。

まずは、近況報告と前回設定した課題の進捗報告です。5人全員が、設定した課題を達成されていて、「つめつめアニキ」ランフォレスト林さんも「マル！」と喜んでいました。

次に、事前課題本「10の利益モデル」の感想を共有します。

- ・利益の継続性が重要
- ・キャッシュポイントをずらす
- ・小さな差異の積み重ね
- ・ニッチポータルを目指せるかも
- ・相談窓口として両者をつなぐ



皆さん、きちんと読み込まれ、自社経営に繋げて、しっかり考えていらっしゃいます。



休憩後、各自の個別コンサルティングに入ります。

- ・「夢が見られる」リアルファンディングのお店をつくる
- ・「何もない」にニーズがある。「寺子屋」作りは進めたい。
- ・コミュニティスペースでの活動に注力。1月末にイベントを開催。
- ・潜在的キャンパーへのアプローチ。
- ・調整や家具固定。工場の空いた時間にワークショップ開催も検討。

最後に、次回(1月19日)に向けての課題設定を行います。

- ・「ペット向け網戸の張り替えワークショップ」のチラシを作る
- ・ターゲットの絞り込みの為に、参考となる事例について調べる
- ・1月末のイベントに向け、ダルマ作りの価格設定を行う
- ・外国人2名にインタビューを行う
- ・1月11日のお店オープンに向けて、営業内容を発表する

(参加者の感想は、動画にもあげています。ご興味のある方は、「比企起業塾」で検索してみてください。)



「ペイフワード・ボックス(恩送り箱)」

「ペイフワード・ボックス(恩送り箱)」のその後について報告します。前回(2018年12月7日時点)で、740円でした。

2018年12月15日(土)10時30分、iofficeに着き「ペイフワード・ボックス(恩送り箱)」を見ると、「あれ、結構、10円玉が入っているぞ・・・」開けてみたら・50円玉1つ・10円玉6つ計110円、増えてました！ お金を入れて下さった方、ありがとうございます！(「ときがわカンパニー通信」も数部減っていました。ご購入下さったようです。)

その後、比企起業塾2期生の風間さんが、1部購入下さったので、10円が増え、740円+110円+10円=860円(2018年12月23日時点)となりました。



先輩起業家の教え（1）関口定男会長

今号から「先輩起業家の教え」というコーナーを始めたいと思います。第1回は、前ときがわ町長、現(株)ラーンウェル会長 関口定男さんです。(更に、現在は、埼玉県中央部森林組合顧問も務められています。)

私は、ときがわカンパニーの他に、株式会社ラーンウェルという会社も経営しておりまして、関口会長は、そちらの会長職に就いて頂いております。ただし、お金は払っておらず、関口会長のご厚意で無償ボランティアです。



関口会長は、ご存知の通り、合併したときがわ町の初代町長として、旧玉川村長時代から合わせて、19年の任期を務めあげられました。首長になる前は、複数社を経営する代表として活動をされています。私達にとっては、起業、経営の大先輩でして、日々多くの学びを得ています。今回はそれらの一部として、関口会長からの「教え」3つを取り上げたいと思います。

1. 謙虚な姿勢

元々、町のトップの方ですから、正直、「会長」になって頂き、一緒に仕事をすることに一抹の不安もありました。「元町長さんだから、こっちが気を遣うかも・・・」「偉そうな態度や上から目線で話されたら、ミニ起業家が相談しづらいかも・・・」「同じオフィスで、長時間、一緒に仕事ができるのか・・・」

ところが、実際に、2018年3月からご一緒させて頂いて、それらの不安はすぐに吹っ飛びました。関口会長は、まずこちらの話聞いてから、ご自分のお話をされます。また、ミニ起業家との相談時は、私達と一緒に、彼らの話を傾聴し、私達が助言した後、ご自身が口を開いてお話されます。私達、ときがわカンパニーのメンバーを尊重して下さっている様子が伝わってきます。72歳の関口会長にとって、40代後半の私達は、子供ぐらいの年齢かと思いますが、こちらに配慮下さっている感じがいつも伝わってきます。

「首長になると、なんでも周りの職員がやってくれるから、傲慢になりがちなんだよ。」と冗談交じりにおっしゃいますが、そのような傲慢さを感じる事が全くなく、常に謙虚な姿勢でいらっしゃいます。自分達も「70代になった時に、関口会長のような姿勢で、若い人と接していけたらいいな」と思えるモデルのような存在です。

2. 「2:6:2」

「関根さん、どんなに町のことを考えて一生懸命やっても、2割の人には嫌われるよ。それは仕方ない。」

逆に、2割の人は、関根さんの事が大好きで応援してくれる。残りの6割の人が、応援してくれるかどうかが鍵。」



この関口会長のお言葉に、私自身かなり救われています。「そうだよな～。全員に好かれることはできないし、気楽に、自分達の信じる道を突き進んでみよう!」と思っています。

3. スピード感

関口会長は、いつもスピード感があります。メールの返信も早いですし、相談すると、すぐに対応して下さいます。ミニ起業家が地域での人脈構築に悩んでいたりと、すぐに電話をかけて相手と繋いで下さったりします。このスピード感の早さは、見習いたいです。

関口会長、いつもありがとうございます！今後ともご指導ご支援の程よろしく申し上げます。

関口会長の現在の活動については、「ときがわカンパニー 勝手に関口塾」で検索して見てください。元読売新聞記者、現立教大学大学院 博士課程 辻さんの連載記事「小さな町の改革～地方創生のカギ」も読めます。

ときがわカンパニー 2019年度の目標

ときがわカンパニー代表として、私自身の「2019年度の目標」です。

1. 「来る人」を増やす！ 2. TCとLWのシナジー（相乗効果） 3. 家族ケア

●やること

1. 「来る人」を増やす！

ときがわ町に「来る人」を増やします。



Who: 誰に来てほしいのか？

- ミニ起業家、ミニ起業家候補（自ら主体的に関わってくれる人＝関係人口）
- ×観光客（ここは多くの企業、団体が取り組んでいるので、自らは積極的に行わない）
- △移住希望者（TCの仲間が移住支援をする場合は手助けするが、自らは積極的に行わない）

Where: どこから来てほしいのか？

- 1) 比企郡内 2) 埼玉県内(坂戸市、川越市、さいたま市) 3) 東京都内(池袋中心)

How many: どのくらい来てほしいのか？ 360名ほど

- 2017年5月～2018年3月 のべ142名の起業相談(月13名)
- 2018年4月～12月 のべ163名 ～2019年3月 50名増し? ⇒ 200名強?(月17名程)
- 2019年4月～2020年3月 360名(月30名)

How: どうやって来てもらうのか？

- ・来なくなるイベントを開催する(ハードルの低いものから、高いものまで)
- ・ときがわカンパニーの活動を知ってもらう(ウェブ、通信、ロコミ、プレスリリース)

ときがわ町に「来る人」を増やせるよう「インキュベーション事業」「イベント事業」「インテリア事業」「イーラーニング事業」「イロイロ実験事業」「イタバシ事業」総動員で励みます。

2. TCとLWのシナジー（相乗効果）

企業研修会社(株)ラーンウェルと、地域活性化会社ときがわカンパニー(同)の相乗効果を高めて行くことを目指します。「双方に共通するテーマ」「双方を補い合うテーマ」「双方が伸びていけるテーマ」を選んで仕事をしていきます。

3. 家族ケア

仕事に夢中になって走りすぎないように、家族への目配り(ケア)をしていけたらと思います。「目配り(ケア)」ができていたかどうかは、2019年末に、家族に聞いてみたいと思います。

●やらないこと

- ・B2G(行政)の事業予算、補助金、助成金は狙わない。
- ・LW&TCのシナジーにつながらないことはやらない。
- ・人は雇わない。(ミニ起業家への外注は可能な限り行う。)

LINE@の登録もお陰さまで少しずつ増えています。登録して下さいました皆さん、ありがとうございます！(第1次目標100名に対して、現在93名！)

おわりに

最後まで読んでくださり、ありがとうございました。次は第6号で活動を報告します。お楽しみに！

ときがわカンパニー代表 関根雅泰のLINE@です。もしよかつたら、友達登録をお願いします。

