

ときがわカンパニー通信

第91号
2025年11月5日発行
(2025年11月16日配布予定)



はじめに
ときがわカンパニー（同）代表の、^{せきねまさひろ}関根雅泰です。
月1～2回の頻度で、この「ときがわカンパニー通信」を発行し、活動の様子を、皆さんと共有できたらと考えています。どうぞよろしくお願いいたします。
左の写真は、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合同会社がやっていること

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創れればと考えています。
皆様のご支援よろしくお願ひします。

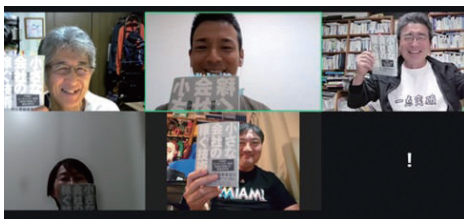


比企起業大学 25 秋「10月ゼミ」を開講しました

比企起業大学 総長の関根です。
2025年10月24日（金）18時～20時、比企起業大学25秋「10月ゼミ」を開講しました。講師陣、学部生との意見交換の場です。今回は、4名の学部生が参加しました。当日の様子を、チャットを基に共有します。（まとめて下さった風間学長、ありがとうございます!）

近況報告

1カ月の学習の振り返り（課題本から学びになったことや、実践してみたこと）
●宇佐美さん
先月まで働いていた大きい会社での仕事の仕方と、起業しての小さな会社での違い。なんでもかんでもできない。絞り込み。お客を選んでよい。お客を選ばないとできない。今までと意識が違う。とても勉強になった。
●石田さん
一点突破が印象に残った。ITコーディネーターの資格をとった。上流工程から見ていく。ただ、それだと大勢の中の一人に。差別化にならない。講師の仕事や教えること自体は楽しい。コーディネートする前段の教えるという仕事ができれば。前職は客を選べなかった



が、客を選べる立場になれるのが嬉しい。お金を設けないと会社が成り立たないので、多少理不尽な所があってもやり遂げないといけなかった。
●佐藤さん
課題本を読んで、一点突破、絞る、対象。それが大切。規模を小さくやる。丁寧にハガキを書いて送る。少し古いかもしれないが、地域だとそういうお付き合いも必要なかもしれない。今まで、様々な立場の人と仕事をしてきたことは、役立つかも。プライベートで女性のコミュニティのサポートや、SNSでの起業を支援している。対象者を絞り込んで、イベントに募集する。インスタ、facebook、実際にはリアルで会ったり。SNSの他、店舗を構えるかどうかも考えたい。
●Tさん
課題本が面白かった。自分でもハガキを10枚ぐらい書いた。ただ、今はハガキだと反応がなく、年賀状はメールで送るようにしている。メールだと返信したくなる。ツールは、時代性や、相手の利便性も考える必要がありそう。課題本を読んで、一人で起業するなら、手広くやらない方が良いのは、なるほど!と思った。会社員だと、有休が取れるけれど、独立すると、代わりの人もいない。最近、年金事務所に行ってみた。それが凄く良かった。制度が変わっている。その都度、新しい情報を取りにきてほしいと言われた。サービスマインドあふれる役所だった。おすすめ! 情報発信

についてのストックとフローの考え方を最近聴いた。配信はそのままだとフローになる。自分もブログを相当書いているが、ストックにできていない。もったいない。たまっていけば、コンテンツになり、ストックビジネスになるんだな。フロントでブログを書いても、それもストックにしていけるようにしたい。
石田さん 自分も年金事務所に通っている。制度がコロコロ変わるので、素人が調べると時間がかかる。行くと、10分ぐらいで答えが出てくる。今から行っておくことを勧めたい。シミュレーションもしてくれる。
Tさん 年金の相談は、年金の番号とIDがあれば大丈夫です。
佐藤さん 自分も年金事務所に行こう。
宇佐美さん ブログの話、ストックとフロー。自分もブログを書きたい。マニアックな趣味をやっている。それを書くことでコンテンツになるのではと、書き始めている。
Tさん ストックを考える際、自分のPCに情報を残せることが大事、とのこと。ダウンロードできないと、そのブログなどのサービスが終了したら、書いたデータがなくなるので。
風間さん 宇佐美さんのマニアックな趣味とはどんなもの?
宇佐美さん ウォーキング、鉄道の廃線跡めぐり。マニアックな人は気づいてくれるかも。北海道に日帰りで行って、歩いて帰ってくる。皆さん、今回のゼミもありがとうございました。

■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（すみません、外出が多い為、留守電にメッセージをお残し頂ければ、こちらからお電話します）
■メール：m.sekine@learn-well.com（メールの方が連絡が取りやすく、ありがたいです）
■URL：https://tokigawa-company.com/

比企起業大学大学院 第9期 第1回磨き合い会を開講しました

比企起業大学大学院 総長の関根です。
2025年10月18日（土）13時30分～16時30分、比企起業大学大学院 第9期「第1回磨き合い会」を開講しました。今期は、ヒロさん（比企大25春）に対して、講師4名（風間、関根、林、栗原）と、先輩の楠田リエさん（比企院5期）の5名でサポートしていきます。

1 自己紹介・比企院への期待

●関根
比企院での磨き合い会を通して、講師も、自身の営業活動を見直す場にしたい。約束合意では、半年後の目標に対し、本当に、そのペイビーステップで良いのかを、ちくちく突っ込む。
●院生ヒロさんから自己紹介
金融機関で法人営業20年以上、人材育成に5年。2010年人材育成。指導員制度が立ち上がり、関根と接点ができた。その後、研修会社にて10年。研修講師は、通算15年。キャリアコンサルタントの資格を取って、キャリアの相談にも乗っている。副業で、講師として大学生にキャリアの授業。週4日はサラリーマン講師、週1日大学での講師をしている。ライフワークを、続けたい。
●ヒロさんの比企院への期待
まずは、覚悟。学びながら、固めたい。走り出したい。そんな半年間にしたい。走り出しながら、考えながら、覚悟を決める。1歩踏み出す勇気を。学生に伝えている。スカイダイビングプロジェクト。言う以上は、自分も。

2 読書会議「ランチェスター弱者必勝の戦略」

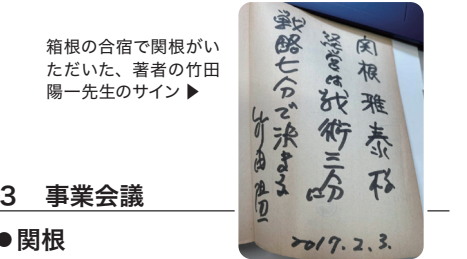
●栗原さん
経営者としてのマインド、覚悟につながるような本。自分がやってきたことって、こういうことだったんだと、この本を読んで気づかされた。気になった箇所は、p141「営業7割、計画3割」。営業が全て。地域にいられる時は、なるべくアナログで回っていく。
●林さん
p189「有効な時間内の局地戦販売を重視」地域を絞っているので、営業活動はしやすい。自社が、地域のハブとなれるように。

●ヒロさん
局地戦 物理的な地域、客層の絞り込み。2つが重なると、強そう。
●林さん
お客さんを持っている人が一番強い。伴走ができるようになった。
●風間さん
p80「大きなものを狙う前に、まず小さなもので勝つ。」
自治体という顧客。実績がないと検討にのれない。50万円の案件を、複数つくる。随意契約の金額が、法改正で、100万円に上がった。
p89「金額の割に面倒くさい。競合が入りづらい。」
近くにいるプレイヤーとして、頻度多く訪問できる。お客様にとって、何が面倒なのかを、意識的に聞いている。

●ヒロさん
実績づくり。1社1件 フリーランスとして評価された実績は？
●風間さん
相手にささるのが何かによる。
●関根
p106「弱者の部分 No.1 主義」
「研修評価」という商品で No.1 を目指す。No.1 になったかどうかをどう測るのか？
1) ウェブ検索でトップページに来る 2) ウェブからのお問い合わせが増える 3) 一人当たり粗利が、中小企業の平均800万×3倍になる。

●ヒロさん
p103「一点集中主義」
研修講師、プロコーチ。研修の後のフォローとして、コーチング。講師としてのジャンルは何か？ 広く浅くできるけど、専門的にできない。直取引でいくのか、講師紹介会社にするか。エッジが立つ一方で、ニーズを取りこぼすかも。既存の人脈や中堅以上の会社は、研修会社が既に入っている。
●林さん
何屋なのか、はつきりしていると紹介しやすい。単価高く取れそうなのは？
●ヒロさん
コーチより講師の方が単価は高い。

業界を絞ったことは無い。人生の目的は若い人の育成（10代～30代）。
●栗原さん
利益につなげる商売を。



3 事業会議

●関根
・年間の売上目標は？
初年度、2年目、3年目～
・道筋＝バックエンド商品は？
・営業に行けそうなりリストは？
・なぜ、ヒロさんに、研修を依頼したのか？
・直接営業と間接販売
・商品 研修+1 オン1

4 約束合意

半年後（2026年3月）の目標と、次回（11月15日）に向けて。栗原さん、林さん、風間さん、関根に続いて、ヒロさんが約束合意の内容を発表しました。

●ヒロさんの約束合意

① 半年後：法人新規顧客2社獲得
② 次回迄：小平商工会へアプローチ。
プラットフォーム先に、アプローチをする。

●ヒロさん

一歩か二歩、前に進めた気がする。

16時30分、磨き合い会を終了。皆さん、ありがとうございました。これから半年間、ともに進んでいきましょう! 第2回の磨き合い会は、山里灯（ときがわ町・渡部典子さんの古民家）で、リアルでお会いできることを楽しみにしています♪



第79回 マナビバ! 本屋ときがわ町 v.3 を開催しました

2025年10月19日(日) 第79回「本屋ときがわ町」を開催しました。当日のツイッター(X)や、写真(撮影: 風間さん、ユカさん、関根)から、その様子をお伝えします。

本屋のセッティング完了! ポツポツ雨が降ってきましたが、元気に始めます! 10時開店! まだお客さんが来なくて暇なので、卓球遊び。A君が意外と上手でビックリ。スマッシュが決まるのが驚き。ミニ卓球遊びしたい方もぜひ!

出店者紹介(1) 雑本の Full 本屋&トキノキオク舎 風間さんご夫妻@坂戸市。今日のテーマは「自己投資」。山崎師匠が来てくれました! いつもありがとうございます!

あいかさん(比企院7期)が来てくれました。いつも編集をして下さっている「TC通信」を持って記念撮影。ご自身が制作された本は、緑の紙に黒インクが刷り込まれた本表紙が綺麗です。心と手間暇がかけられた、素敵な本ですね。

11時、カザマスターによるブックカフェ(ゆい読書会)「一目惚れして衝動買いした本」がスタート!

カザマスターの一目ぼれした本。私が読んで販売した「しるし士本『面識経済』」も取り上げてくれました。嬉しいです!

山崎師匠のお話。「Mookは、MagazineとBookのあいのこ」「(自分の)上司が当時開発した形態」「カラーを沢山使って、多くの部数を出せる」「この『Newton』は啓蒙主義。小学生も読めるよう、漢字にフリガナをふっている」「未知の分野に進むためのファーストステ

ップとして、本は最適」

ユカさんが一目ぼれしたのは旅本『PAPER SKY』。「いずれ、自分も本を出したくて、色々調べている中

で、出会った」

関根の一目ぼれ本は『あなたの会社が90日で儲かる!』02年にサラリーマンだった頃、書店で出会って即購入。当時ビジネス書の棚にピンクの本は皆無。この本を読んでFaxDMに挑戦し、反応があった時の嬉しさ! 今でも思い出します。この本を読んだお陰で、03年にメルマガを発行し始め、05年に独立。人生を変えた本の中の1冊です。

神山さんがお子さんと一緒に顔を出してくれました! いつもありがとうございます。黒板に皆で絵を描いてました。白だけでなく、赤と、黄と、青のチョークを渡したら、3人とも「うわ〜!」といった喜びの目で見つめてくれました。可愛いね〜。

元出版社勤務の山崎師匠曰く、「今、編集者は、ネットで著者を探している」「ビジネス書であれば、ユーチューブでの発信内容とカウント数を判断材料に」「まずはアマゾンで出すことも一案」 有料級のお話をさらっとお話下さってます。感謝!

昼食後、ユカさんと駄弁り。今回は「結界をはるには?」というテーマ。村では「共通認識」「他との比較」「視覚的な境目」が必要とのこと。面白いですね〜。

山崎師匠とのお話。「メディアを近くに置くことがビジネス成功の秘訣」「記者さんは、告

知のプロだから、告知について訊くのも勉強になる」「About Meの告知が下手なミニ起業家が多い」山崎師匠。雑誌の編集者時代、プレスリリース(PR)を数多く見て来た「PRは、A4の上半分が肝」「1秒で、後で読むか捨てるか、決める」「記事になりそうなキーワードを埋め込む」

金井さん(比企大23秋)が、お子さん連れて来てくれました。私が着ているTシャツは、金井さんデザインのものです。

ときがわ町初代町長 関口定男さんが来てくれました。ありがとうございます! 「実は、役場は3階建ての予定だったから、その分、基礎ががっちりしている」「地震が起ころも、ここなら大丈夫。地下に大きな岩盤もある」とのこと。初耳です。

14時、埼玉新聞記者の米山さんが来て下さいました。比企起業大学についての取材です。「分度を稼いで、余剰を推奨。という考えに至ったのは何故?」「これまでの活動に点数をつけるとしたら?」「比企をどんな地域にしたい?」と、色々考えさせられる問いかけを頂き、感謝です! どんな記事になるのか楽しみです。取材を受けている間に、風間さん、ユカさんが、片付けをしてくれました。15時半、撤収。今回もありがとうございました。次回は、11月の第3日曜日の16日(日)に開催します。お楽しみに♪



掲載された、埼玉新聞の記事「シン・サイタマジン」は
◀こちらのQRコードから



ものに水彩絵の具で、「模写」や「オリジナル」の絵を描いて10年になり、今秋の傘寿の記念にと、制作を思い立ったそうです。「石絵」は彼女にとって重要なアイデンティティだそうです。出版をしない少数部の「私家版」と呼ばれる本になります。全40ページで60冊印刷し、内3冊は、色ちがいのハードカバーで包みました。本のタイトルは、『石に想いをこめて』。大切なものを本という形にしてお届けできることを、心から嬉しく思います。<そらとときの本・藤原あいか>

ある日のioffice



ときがわカンパニー代表の関根です。2025年10月8日(水) 9時45分、iofficeに行きます。10時、丹澤さん(比企起業大学大学院4期生)の事業相談です。

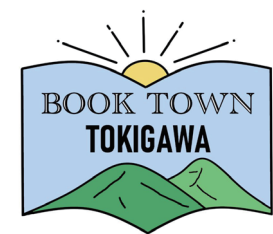
10時半、初代ときがわ町長 関口定男さんが、iofficeに立ち寄って下さいました。お元氣な姿に、こちらも元氣をもらいました。せっかくなので、記念撮影。関口初代町長、いつも氣にかけて下さり、ありがとうございます!

11時半、ときがわ町内にある大食いの聖地「アライ」へ。風間さんと丹澤さんは聞いていたけど、来るのは初めてだそうです。並盛のカツ丼。並盛のカレー。並盛の豚丼。「これは・・・」

と、量に衝撃を受けている丹澤さん。味変を楽しむために、分け合って美味しくいただきましたが、途中からは、無言です。



第80回 マナビバ! 本屋ときがわ町 version3



2025年11月16日(日) 10:00-15:00 ときがわ町役場前 起業支援施設 iofficeにて

出店やイベントの企画は随時募集中! ●フード(ランチ提供) ●個店出店 ●講座、ワークショップ(午前・午後)
出店料: 比企起業大学関係者1日550円・半日330円 それ以外の方1日1,100円、半日660円
イベント(ワークショップ)を開催される場合は、出店料+550円いただきます。
メールでお気軽にお問い合わせください。 E-mail: kazaman1157@gmail.com

開催内容の予告(11月16日)

- 講座・ワークショップ
午前:ブックカフェ 「『自分が著者になって本を書いてみたいと思うテーマ』に関する本」カザマスター
午後: 特別講座「ミニ起業家のための出版活用セミナー
～あなたのビジネスにどのように出版物を活用するか～」山崎修先生(小川町・悠々社)
- 本、物販 ●「Full本屋&トキノキオク舎&戦国アクセサリー」
多ジャンルの本、民俗学関連グッズ、小学生による手づくりアクセサリーなどの販売
●「本屋ときがわ町 ioffice店」 ビジネス・起業本

ときがわ町起業支援施設 iofficeでの「有料起業相談」のお申込みについて

「ときがわカンパニー」のブログに、「起業相談用:代表 関根の大まかなスケジュール」が出ています。そちらをご確認の上、「フォーム」からお申し込みください。24時間、365日いつでもお問合せ可能です。1回1時間で料金は3,300円、比企起業大学関係者・ときがわ町民は1,100円を頂戴いたします。

