

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、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まれ出され、人が集まつくるような状態を創れればと考えています。皆さんのご支援よろしくお願いします。



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

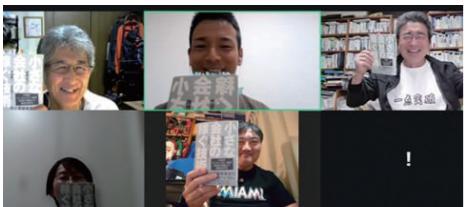
1カ月の学習の振り返り（課題本から学びになったことや、実践してみたこと）

●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。お客様を選んでよい。お客様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る。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。お金で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つてもやり遂げないといけなかつた。

●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。少し古いのかもしれないが、地域だとそういうお付き合いも必要なのかもしれない。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、実際ににはリアルで会つたり。SNSの他、店舗を構えるかどうかを考えたい。

●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

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、歩いて帰つてくる。

皆さん、今回のゼミ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、ありがとうございます）
■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つていく。

●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

お客様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、意識的に聞いています。

●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

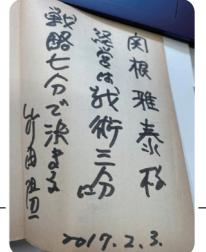
一步か二歩、前に進めた気がする。

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。

箱根の合宿で関根がいた、著者の竹田陽一先生のサイン▶



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、関根に統一して、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

一步か二歩、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♪



