

ときがわカンパニー通信

第92号

2025年12月9日発行
(2025年12月21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。

皆さんのご支援よろしく願います。



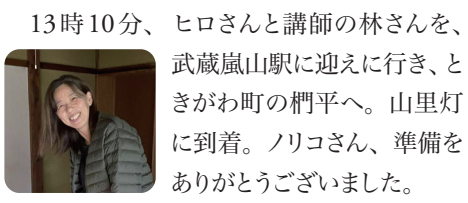
比企起業大学大学院 第9期 第2回磨き合い会を開講しました

比企起業大学大学院総長の関根です。

2025年11月15日(土)13時30分～16時30分、比企起業大学大学院 第9期「ゼミ(2)磨き合い会」を開講しました。今回は、ヒロさん(比企大25春)をサポートしていきます。今回は、ノリコさん(比企大21春)の山里灯にて、リアルでお会いしての実施となりました。

13時10分、ヒロさんと講師の林さんを、武蔵嵐山駅に迎えに行き、ときがわ町の梶平へ。山里灯に到着。ノリコさん、準備をありがとうございました。

13時10分、ヒロさんと講師の林さんを、武蔵嵐山駅に迎えに行き、ときがわ町の梶平へ。山里灯に到着。ノリコさん、準備をありがとうございました。



1. 約束した内容の達成状況報告

ヒロさんの約束

① 商工会へアプローチする。▶10月21日に訪問、開業届を出すタイミングで入会。

② プラットフォーム先に、アプローチする。

▶リストを作り、実施した。

2. 読書会議『ストーリー思考』

課題本『ストーリー思考』を読んで、講師陣と、ヒロさんが気になった箇所をご紹介します。

風間さん 直線ではなく、曲線。葛藤。

林さん 物語が持つ真の力。ハリウッドシナリオの構造図。どんな人にもストーリーがある。

人を「本に見立てる」。

関根 顧客がヒーローになっていく物語を描けているかどうか、売上に直結する。営業の先輩に言われたこと、「相手を出世させる」。

ヒロさん 自分は直線思考に慣れていて、左脳の。自分のストーリーではなく、他者のストーリーを考えて発想していくのが難しい。「フューチャービジョン」。1年後の自分をイメージして、感謝の手紙を書く。

ヒロさん 中国の小説の人物を、120%ハッピー！にすることに。

3. 事業会議：「フューチャーマップ」の作成

「フューチャーマップ」では、誰を120%ハッピー！にしたいのか？ 自分とかかわりのない人を選ぶということで、風間さんは大谷翔平を。私はヒロさんを、120%ハッピー！にすることを目標に掲げます。

ヒロさん 中国の小説の人物を、120%ハッピー！にすることに。

4. 約束合意

林さん 半年後、出版のゴーサインを勝ち取る。Y社プレゼンの実施。出版のヒアリング。

風間さん 半年後・既存1件の継続、新規1件の獲得、空き店舗1店舗オープン。新規会員4社獲得(ときがわ社中)。勉強会結果の報告。大学、企業、教育委員会のヒアリング結果の報告。「比企のジンジ」で企業訪問1社の報告。

栗原さん 半年後、4社獲得。

関根 半年後(26年3月31日)の目標。粗利

益率～70%(25年10月67%)。自己資本比率85%(25年10月74%)。

ヒロさん 半年後、新規法人顧客2社獲得。先ほどの「フューチャーマップ」を書いた中で出てきた、「今までにないチャネル、今までにないアプローチ」を行う。リアルの対面営業を強化する。今までは、ネットでの登録が中心だった。リアル面談を2件。業界、売上で絞ったリストを作成し始める。既存顧客の案件は、準備をして、リピートにつながるように万全を期す。

16時45分、風間さんの車で北坂戸へ。飯島紘一さん(比企院1期)と千春さん(比企院4期)ご夫婦のネギを使ってくれている「和喜あいあい」さん@北坂戸で、呑み会議。

満員御礼の忙しい中、店長さんがこちらの席まで来てくれました。風間さん(比企大・学長)を信頼している様子が伝わってきて、こちらも嬉しかったです。

皆さん、ありがとうございました。ヒロさん、よい結果を報告できるよう、お互いがんばりましょう！

満員御礼の忙しい中、店長さんがこちらの席まで来てくれました。風間さん(比企大・学長)を信頼している様子が伝わってきて、こちらも嬉しかったです。

満員御礼の忙しい中、店長さんがこちらの席まで来てくれました。風間さん(比企大・学長)を信頼している様子が伝わってきて、こちらも嬉しかったです。

満員御礼の忙しい中、店長さんがこちらの席まで来てくれました。風間さん(比企大・学長)を信頼している様子が伝わってきて、こちらも嬉しかったです。



■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 25秋「11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11月28日(金)18時～20時、比企起業大学25秋「11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名の学部生のうち、3名が参加しました。差し障りのない範囲で、当日の様子を、チャットをもとに共有します。(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(学びになったことや、実践してみたこと)。BSの達成報告。

●石田さん <ベイベーステップ(BS)>

大阪の中小企業の外部環境調査

政治・経済・社会・技術の各状況

新規参入業者・代替品・買い手・売り手・敵対関係の各状況、および予測

▶課題本「10の利益モデル」では、アプローチの仕方が様々ある。大阪の中小企業のITの教育は厳しい状況。IT化が遅れている。SWOT分析(強み・弱み・チャンス・ピンチの整理)をする。伴走支援について、5つのAIに提案させ、比較して判断した。単発の教育だけではなく、伴走支援がよいかも。

風間さん IT化が遅れているのは、どういう点で？

宇佐美さん AIに興味がある。実際に使ってみての違いは？

石田さん しばこーさん(比企大25春)のAIセミナーで勉強した。

ViaCraft しばこー氏による「AIとの付き合い方」セミナー ▶

一つに絞って使うのでよい。どれを選ぶかが重要。提案の内容の細かさで選んだ。Claudeか、Geminiが良い。

宇佐美さん ChatGPTをたまに使っている。使うたびに、優秀になっている。

石田さん 5つに提案させて、その深さで判断。フェローは、有料版を使用している。

佐藤さん 10の利益モデルで、一番興味があったのは？

石田さん 顧客成功型利益モデルを目指していた。手広くやらないと難しい。ランチェスターを学び、特化を考えると、別のアプローチかもと思ったが、やはり、顧客成功型と顧

客密着型の掛け合わせがよいのではと。

●佐藤さん <BS>

①食品衛生責任者講習受講する。

②年金事務所に行ってみる。

▶①受講した。責任者がいないと、ものを出せない。食中毒の話や、食品を出す怖さも感じた。

②年金事務所に行ったら、年齢が若いので嫌がられた。予約が満杯。年末に行く。「なんで来るんだ？」という感じだった。課題本を読んで、Yahooのプラットフォーム。ああいう感じを目指してみたい。自分で情報発信するなかで、開いて紹介することをやってみたい。AIのセミナーが勉強になった。メルマガにも登録し、勉強を深めている。発信。自分のBotを作ることも試したい。

風間さん こういうことを情報発信したいというのは？

佐藤さん 音声配信を毎日行い、1年半経過。内容は、ふわっとした自分のことを話している。今は趣味レベルでフォロワーは知人。将来的には、音声+noteにしたい。移行したら、やっている内容を共有したい。

宇佐美さん ブランドをもっているNB(ナショナルブランド)メーカーは、風評が心配なので大変。PL保険を見ると良い。これだけ入っておけばよい。リスクヘッジできる。リコール保険は、リスクの評価が高くなる。

佐藤さん 自分が見ない所で、作ってもらって出す点に不安。

宇佐美さん 相手に保険に入ってもらうよう伝えるのも手。

●宇佐美さん <BS>

「アウトプットする事を意識する」

日々の日記、読んだ本の要約、ブログ。

▶廃線ブログ(マニアックな内容)も書いている段階。日記は公表しない。4～5か月続いている。今までは、続けたことがない。読書のアウトプット、今月はあまりできてないが、書き溜めたものがある。Facebookにあげている。それを公開ブログにあげてもいいかも。

課題本の「10の利益モデル」では、ライティング的に副業を始めている。自分もそれにあたるものがある。引力増大型利益モデル。今までやってきた経験が価値になっている。副

業エージェントに登録したら、契約につながった。最初はコバンザメ、まさにその状態。方向性が見えている。

「コピー型利益モデル」は、営業経験を活かしつつできる。何を売りたいか、商材さえあれば、顧客にささる。本に書いてあると、自分のやっていることが類型化され、客観視できて、自信をもってやっていける。廃線ブログ。「どう利益モデルにするか」の整理ができた。廃線は、行こうと思っている人には知りたい情報。現地で廃線活用をしている人がある。地域振興ビジネスにもつながるかも。

石田さん 課題本の中の「コピー型利益モデル」を実践するとは、具体的には？

宇佐美さん 26年間の営業経験。大企業に向けて、プロダクトを持っているが、接点がないという方々がたくさんいる。AI関係の売り込みを、大企業にしたい。業務の効率化等。成功報酬での契約も。

佐藤さん 書いたものの公開、あげていくプラットフォームをどう選ぶ？

宇佐美さん それをこれからどうするかを迷っている。

風間さん SNS、note、WordPress。自分がやりやすい、お客さん候補が使っているツールを選ぶ。フローとストックを。

関根

・自分がコントロールできるものは、自社のサイトや、サーバーでできるものに残す。

・他人がコントロールしているものは、サービスが終わるとなくなるリスクがある。SNSで発信したものを保存してくれるサービスもある。今発信していることが、後々の方のために役立つこともある。2003年～2005年に書いていたネタを、今のメルマガで使っている。

石田さん 自社サーバーを持つことが、ストックにつながる。

皆さん、今回もありがとうございました。

皆さん、今回もありがとうございました。

皆さん、今回もありがとうございました。

皆さん、今回もありがとうございました。

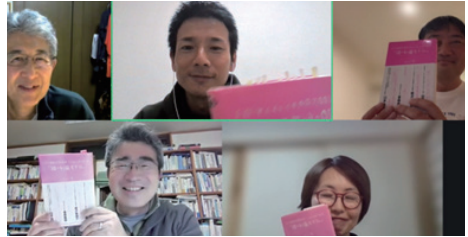
皆さん、今回もありがとうございました。

皆さん、今回もありがとうございました。

皆さん、今回もありがとうございました。

皆さん、今回もありがとうございました。


皆さん、今回もありがとうございました。



第80回 マナビバ!本屋ときがわ町 v.3 を開催しました


ときがわカンパニー代表の関根です。2025年11月16日(日) 第80回「本屋ときがわ町」を開催しました。午前は、ブックカフェを開催「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」by カザマスター。午後は、山崎師匠による特別講座「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～」。

出店者紹介(1) Full本屋&トキノキオク舎&戦国アクセサリー。風間さん、ユカさん。

 坂戸高校の生徒さんが名付け親の「Bee Happy」というはちみつジェラートも販売します。

準備完了! 良いお天気です。2019年4月にオープンし、80回目の開催。あと20回で、節目の100回。第3日曜日に、

神山さんご夫妻が来てくださいました。奥様とのツーショット、素敵なお二人ですね。


 浅沼さん(比企大22秋・比企院7期)が、お花と共に来て下さいました。ありがとうございます! 藤原あいかさん(比企大23春・比企院7期)も来てくれました! 同期の浅沼さんとのツーショット。


10時45分、ブックカフェ(ゆる読書会)『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」by カザマスターがスタート! それぞれが熱中している探究テーマを知ることができ、すぐおも


 しろかったです。金井さん(比企大23秋)が、ご家族連れで来てくれました。生まれたての赤ちゃんも一緒です。可愛い～。アスパアで開催中の「ときがわ Music Festival」でお兄ちゃんが、歌ったそうです。がんばったね!


ときがわ町五明で「Esthe & Bodysalon ナチ

ュラル」を経営されている高橋さんが来てくれました。きっかけは、五明の綱引き大会での出会いでした。サロンを22年経営されているそうで素晴らしいですね! お互い地元でがんばりましょう!

 **山崎師匠**：著者となって書きたい本は「豊臣秀長が、もし長生きしていたら…」という「歴史のIfストーリー」だそうです。「関ヶ原も起こらない」「鎖国もない」なるほど! 超面白そうです。26年春に出したいそうで、楽しみです!

 **藤原あいかさん**(比企院7期)：著者となって書きたい本。「家庭菜園」がテーマで、素人でも小さな土地で、自分で野菜が作れるようになる本。山崎師匠曰く「混植栽培がキーであり、家庭菜園の話でありながら、教育にも応用可能なのでは?」とのこと。なるほど!

 **風間ユカさん**(比企院3期)：著者となって書きたい本。「民俗学の要素を、現代の人の生活や仕事に活かす」というテーマ。ユカさんの企画の「イッケ」ツアーも、私も参加して、とても参考になりました。ああいう内容が本になるのは面白そうですね!

 **風間さん**(学長)：著者となって書きたい本は「地域教育」「学びの3rdプレイス」。山崎師匠からは「今までの教育は、工場労働者を作るためのもの。風間さんがやりたい地域教育の成果は、起業家を生み出すことでは」とのこと。確かに!

「とし姉(比企大21秋)が来てくれました。建具会館で売っている「とちの実せんべい」を差し入れて下さいました。ありがとうございます!

「2歳児を連れて、お母さんが来てくれました。絵本が好きだそうで、紙芝居も2つ聞いてくれました。それを藤原あいかが、写真に撮ってくれました。

「13時、山崎師匠による「ミニ起業家のための出版活用セミナー」がスタート! 出版とは何か、ミニ起業家が事業を継続するためにどのように出版を活用できるかについて学びました。「本は「想いを体系的に伝える」装置。出版は「共感の連鎖」を生む。出版は「広報+営業」のハイブリッド。ミニ起業家に多い課題「なぜこの商売を始めたのか語れない」「自分がどんな人間なのか伝えられない」「どこが他と違うのか説明できない」

山崎師匠：つい「自分の言いたいこと」ばかり書いてしまう。自分にとって当たり前のことなので、あえて「語ってないこと」にこそ、相手が知りたいことがある。AIにより、自分を客観視する。AIと対話する。AIに喋って文字起こしする。AIで、構成・校正を支援。AIは、整理役・共著者になりうる。

山なおさん：書きたい本は「木の地産地消」を小さい規模で行う。大きく取り組まず、山の半分は野生に返すぐらいの気持ちで、小さく取り組む。これから家を建てる若い方に「木の地産地消」について検討してほしい。

15時、皆さんに手伝ってもらって、撤収作業。A君(小1)が、戦力になってくれました。皆さん、ありがとうございます! 次回は、第3日曜日の12月21日(日)に開催します。お楽しみに♪



編集後記

先日、ときがわ町内を車で走っていたら、遠くからでもはっきり見える大イチョウのまぶしい黄色が目飛び込んできました。近づくにつれ、風に乗ったイチョウの葉が、青空から紙吹雪のように舞いながら降ってきます。

急に冷え込んだから、今年の葉はきれいに色づいたのかな。と思ったその瞬間、助手席のフロントガラスに、一枚の黄色いイチョウがふわりと貼りつきました。なんだか嬉しくなっ

て、くるくると回る葉を見ているうちに、こんな小さな出来事が一日を豊かにしてくれることもあるんだな、と、ほのぼのしました。

長く続けていること、大切にしまってきた記憶、作りためた作品。そうしたものを、「本」という形に整える仕事をしています。お問い合わせは、QRコードからお願いいたします。<そらとときの本・藤原あいか>

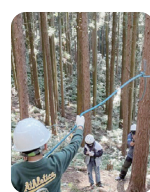


ご相談・ご質問は
こちらのQRコードを読み込み
お問い合わせフォームから



まるキャン「ばっさい祭り25」を開催しました

ときがわカンパニー代表の関根です。2025年11月8日(土) 10時～16時、まるキャン「ばっさい祭り25」を開催しました。当日の様子を、ご紹介します。(撮影は、久保田ナオさん、山なおさん、めんでいー、関根)



●9時15分山なおさんと合流。今年も手書きの可愛い看板。事前に山なおさんのほうで、いろいろ準備してくれてました。山道の下草刈りも! 感謝!

●ばっさい祭り25スタート! 「山なお山」を登っていきます。これから、伐採する木を、スタート地点から、ゴール地点まで運びます。まずは、家族対抗「ロープ掛け」大会。子供たちが上手にロープを掛けていきます。

●山なおさんが山の問題について説明。そもそも、山が放置されている。間伐していても、伐った木がそのまま。これか

ら伐る木の周辺も、作業しやすいように、皆で片付け。

●3本目の丸太看板になるヒノキ。60年程この地で育ったそうです。塩とお酒でお清め。

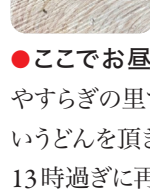


思わず、木を抱きしめてしまいました。このヒノキを、いよいよ切り倒します。



●追い口をノコギリで、作っていきます。

おー! この追い口の方に、木が倒れるよう、皆で、ロープを引っ張ります。ズズズ! バサバサ! ドーン! おー! 木が倒れました。

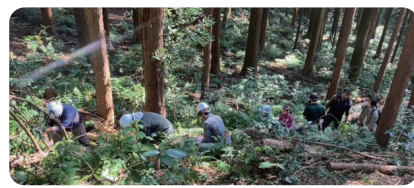


●ここでお昼休み やすらぎの里で、美味しいどんを頂きました。13時過ぎに再び山へ。

●ここからが、本番です。枝を切り落とし、伐採したヒノキを、2.5m、2.5m、3.0mで、玉切りしていきます。



「え! チェーンソーじゃなくて、ノコギリでいくんですか! ?」と、驚く参加者。「当然です」と、伐採士のOさん。初参加のNさんは、戸惑い気味。腕がパンパンになるのを覚悟で、伐ってくれてました。そんな中、去年も参加してくれたKoさ



んは余裕。さすがですね! ノコギリで、伐ったヒノキ。いい〜香りがしてきます。玉切りしたヒノキを、ロープで引っ張って、人力で降ろしていきます。丸太をゴール地点まで降ろしました。

●その間、子供たちは、アクセサリー作り。

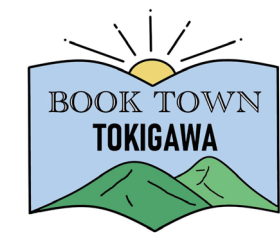
可愛らしいメダルができました。15時に、山なおさんからプレゼントされた『建具最中』をいただき、皆で記念撮影。



●皆さん、ありがとうございました! 今回伐ったヒノキが、来年(26年)の「3本目丸太看板」となっています。



第81回 マナビバ! 本屋ときがわ町 version3



2025年12月21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(12月21日)

●講座・ワークショップ

午前: ブックカフェ「今年読んで一番インパクトのあった本」カザマスター
午後: 企画募集中

●本、物販

- 「小麦の奴隷 ときがわ町店」美味しいパン
- 「Full本屋&トキノキオク舎&戦国アクセサリー」
- 「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。

