



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。



比企起業大学大学院 第9期 第3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12月20日(土)13時30分～16時30分、比企起業大学大学院 第9期「磨き合い会(3)」を開講しました。本期は、ヒロさん(比企大25春)に対して、講師4名と、先輩の楠田リエさん(比企院5期)を含む5名でサポートしていきます。

●当日意見交換の様子(チャットを風間学長がまとめてくれました。感謝!)

1. 近況報告・約束合意の達成状況の確認

ヒロさんの約束

半年後、法人新規顧客を2社獲得するために、①前回の「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。

②リアルの対面営業を強化する。

・これまで、ネットでの登録が中心だった。

・リアル面談を2件する。

・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:準備をして、リピートにつながるよう万全を期す。

・「今までにないアプローチ」を行う。

▶会計事務所に1月6日に訪問予定。

▶Aさんと1月9日に会食する。グローバル

に研修をやっているので、コラボができれば。

・リアル面談をする。

▶B: 12月8日面談 3日間の研修だと内容が不足するので、支援が必要。

▶C: 企業研修に乗り出している。教職員向

けのコーチング研修の提案。

2. 読書会議『儲ける仕組みを作るフレーム

ワークの教科書』(川上昌直(著))

ヒロさんが気になった箇所

・p97「お客様がまだ解決できていない用事に注目」▶お客様と面談したときに「未解決の用事」が見えてきた。そこに自分の提案があつてはまつた。

・p208 顧客価値のWho / Whatと利益のWho / Whatが違う▶内容が分かりにくい。儲けるお客様と儲けないお客様を分ける。

3. 事業会議:(ヒロさんの内容のみ掲載)

①プラットフォーム(講師、コーチを派遣する)にアプローチし、そこから仕事を回してもらう。

②既に知っている人脈から、お金を払ってくれる企業にダイレクトにアプローチする。

③リストは作ったが、接点がないお客様にアプローチする。

・チラシの後、ホームページにアクセスしてもらいたいが、まだHPがない。ホームページを作る際には、何をエッジにして発信したら良いのか。

栗原さん

・金井さんが真摯に対応してくれる。

・ヒロさんに問い合わせを出したい何かとは?

・HPを作つて、どういう状態を作りたい?

ヒロさん

・検索しながらたどり着くことは無い。

・自分で知つて、HPを見に来るはず。

・「会つてみようかな」と思つてもらえるように。

・顧客の声をのせられる。名刺代わり。経験ものせる。サービス内容は、①研修 ②コーチング ③キャリアコンサルティング

4. ヒロさんの約束合意

(2026年1月24日までにやること)

①パンフレット及びHPの作成 ②新規面談実施4件 ③既存先の対応: 1: 研修実施、2: 来期の新任案件提案&日程調整、3: 他社紹介を依頼 ④教職員向けコーチングプログラムのフォロー ⑤コーチ派遣会社案件フォロー ⑥Sさんپッシュ・研修責任者の紹介依頼(1/7) ⑦SDP第二弾企画(1/17) ⑧新規面談申し入れ: 4件

・既存1社2案件。新規は、今のところ0社。半年後の目標は法人3社。(新規法人2社)

・プラットフォームでの間接よりも、理想はダイレクトに営業。その方が、顧客のニーズに合つた研修を提案、実施できる。

・チラシの後、ホームページにアクセスしてもらいたいが、まだHPがない。ホームページを作る際には、何をエッジにして発信したら良いのか。

・対面で話せる機会を作る。



■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25秋「12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12月26日(金)18時～20時、比企起業大学25秋「12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名の学部生の全員が参加しました。差し/wiki/わりのない範囲で、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!)

●宇佐美さん <BS>

ゼミを踏まえて、自分にとっての顧客、顧客候補を洗い出して整理をする。

▶副業で色々やっている。代理店と、その先にお客さんがいる。転職エージェントのオファーをいただいている。仕事を紹介するから、人を紹介する。

自分にとっての「そのうち客」は、人全般です。それは、お付き合いする法人も同様。短期から長期契約にしたいという声が1本。来年の春は越せそう。代理店の先のクライアントと信頼関係ができていて、「続けたい」という声をいただいている。

●石田さん <BS>

①これまでの内容の整理

②中期ロードマップの策定(約3年くらい)

③また、先日Tさんに紹介いただいた仕事に応募しようと思います。

▶BSは達成! オンライン記事のストックは、目標だった100本以上を超えて、125本も達成! 20年ぐらい物書きをしている。125本ぐらいをデータ化した。読んで、コピペした。「過去の文章が、今の自分を助けている」と聞き、自分の過去文章を掘り起こしている。この作業は、自己理解という意味がある。過去の文

●佐藤さん <BS>

①AIのいざれかを契約する。



②開業届について調べる。

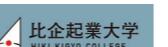
▶今回の課題本で、自分は音声よりもテキストを読む方が良いと気づいた。今、音声で情報を取ることが多いが、頭に残らないのかもしれない。音声で残すことをやっているが、テキストに残すことに価値があることを実感した。

生成AIで、四コマ漫画を作った。noteで、500回の記念の時に販売してみようと思う。

仕事を終りにして、失業保険も終わつた。良き日を見て、開業届を出そうかと思う。アドバイスをもらえたなら嬉しい。

音声でライブをやることもあるが、違う可能性も考えてみたい。得意ではないがnoteも続けているし、テキストの方が安心する人もいるので、音声でやっていることを文字にする。

皆さん、次回も楽しみにしています!



比企大「冬の交流会25」@プリュネときがわを開催しました。

比企起業大学・大学院 総長の関根です。2025年12月23日(火)18時30分、比企起業大学・大学院「冬の交流会25」@プリュネときがわを開催しました。

●目的: 1) 比企大生の交流の場 2) プリュネの応援

●理由: なぜ、比企大がプリュネを応援するのか?



▶比企大卒の尾上さんの紹介を受け、比企大卒の山なおさん、かつみさんが、ときがわ材を使って、内装リフォームを担当。オーナーの中川さんは、先々、比企大への入学を考えている(後輩になるかも)。比企大卒で、飲食店を開業した人達への一番の応援は、そのお店に行ってお金を使う(地域内でお金を回す)ことだから。

●場所: ときがわ町・明覚小前・プリュネ

●当日の様子:

18時過ぎに、風間ユカさんの車に乗せてもらい、プリュネに到着。まずは、乾杯! プリュネさんの美味しい食事をいただきます。

山なおさんの進行で、各自のプレゼンがスタート! 参加してくれた方は、山なおさん(比企院3期)、金井さん(比企大23秋)、かつみさ

ん(比企大23秋)、リエさん(比企大21春・比企院5期)、あいかさん(比企大23春・比企院7期)、ユカさん(比企院3期)、尾上さん(比企院1期)、菅沼さん(比企院2期)、浅沼さん(比企院22秋・比企院7期)、ながけいさん(比企大21秋)、トリは、林さん(比企院講師)。リエさんは、娘さん(小学校高学年)と一緒にご参加くださいました。

食事の後、話が尽きない比企大メンバー。帰りがけに、お店のスタッフさんにも中に入つてもらい、記念撮影。中川さん、スタッフのお二人、比企大メンバーの皆さん、ありがとうございます。

WEB記事は [こちら](#) QRコード
お店の情報は [こちら](#) QRコード

第81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12月21日(日)第81回「本屋ときがわ町」を開催しました。当日のX(旧Twitter)や、写真から、その様子をお伝えします。

本日(12月21日)第81回「本屋ときがわ町」を開催します!午前は、カザマスターによる「ゆる読書会:今年読んで一番インパクトがあった本」。午後はイベントがないので、気楽にのんびりしています。今日は、天赦日、一粒万倍日が重なる良い日なので、動いてみると何か良いことあるかも?本屋の準備完了!あいにくの曇り空ですが、元気に、のんびり♪やってます。

出店者紹介(1)雑本のFull本屋 カザマスター@坂戸市。「今日の本のテーマは?」と尋ねたところ、「自己理解と社会とのつながりについて考えるような本ですかね」とのこと。高校の探究学習指導での経験から、社会課題を他人事にしないためにも、まずは自己理解が大切だそうです。

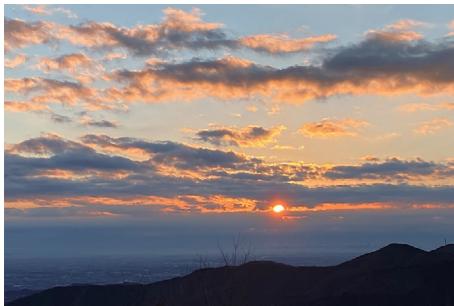
出店者紹介(2)本屋ときがわ町 ioffice店。関根の「しるし土本」を販売。最近はまっている現代思想本も置いています。風間さんがA君と、近くの前澤屋さんへ。A君は冬なのに

冷たいくずバー、大人は今年初のいちご大福。館の甘さといちごの甘酸っぱさが絶妙の塩梅。

10時30分、カザマスターによるブックカフェ『ゆる読書会:今年読んで一番インパクトがあった本』がスタート!神山さんが来てくれました。いつもありがとうございます!お子さんたちはチョーク遊びを楽しんでくれています。

藤原あいかさん(比企大23春・比企院7期生)が来てくれました。あいかさんにとって「今年読んで一番インパクトのあった本」を紹介。その後、風間さんの本屋で1冊、書籍を購入くださいました。

明けましておめでとうございます。本年も、皆様にとって幸多き一年となりますように。



山崎師匠の紹介本は、「編集工学」。属人的な編集を、体系化する。AIに指示する際にも参考になる本。



ちゃんと亡くされた経験をお持ちだそうです。実は、『パピーに会いたい』の著者は、本屋ときがわ町の取材記事(読売新聞)を読んだ鎌倉市の方で、応援になればとご恵贈くださいました。小原さんの手に渡って嬉しいです。

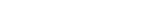
金井さん(比企大23秋)が、お子さん連れで来てくださいました。本屋に置いてあったけん玉で、見事、成功!



関根にとって「今年一番のインパクト本」を紹介。意見交換では、「本を読んだ」とはどういう状態なのか?一言一句は覚えられないし、何か一つでも残れば読んだと言えるのか?が話題に。

風間さんにとっての「インパクト本」は、『冒險する組織のつくり方』軍事的と冒險的な世界観のバランス。探究学習にも活用できたそうです。著者の安斎さんとは、私が東大大学院時代に中原研・山内研の合同合宿などで一緒にいたことがあります。本当にすごい方ですよね。もう1冊は、『学びのコミュニティづくり』。

とし姉(比企大21秋)が『焼き芋』を持参で来てくださいました。ロゴ「いもじゅ」は長女さんのデザイン。「シルクスイート」という種類のお芋は、甘くてジューシー!スイーツのよう自分で植えて、育てて収穫し、焼き芋にして販売しきった



そうで、すごいです!お芋、家族で美味しいいただきます。

15時半、撤収完了。SNS発信も終了しました。皆さん、ありがとうございました。次回は、1月の第3日曜日の18日(日)に開催します。

次回の本屋ときがわ町も、お楽しみに♪



関口初代町長が来てくれました。「ネットが使えない町に住みたくない」という若者の声から「光ファイバーを引く」決意をし、役場職員の方々の力を借りながら実現させたそうです。今はNTTから町が賃料を毎年受け取るほどになっています。



小原さん(比企大25春)が来てくれました。バードウォッチング



に行っていました。お菓子も差し入れていただきました。ありがとうございます。小原さんが『パピーに会いたい』をご購入くださいました。ご自身も16歳だったワン

編集後記

元旦に、ときがわ町大野峠の山頂から初日の出を拝むことができました。

日の出の予想時刻は6時51分。7時1分に、雲のすき間から、ようやく顔を出してくれました。毎日、当たり前のように陽が昇り、一日が始まる。そんな日常に、あらためて感謝しながら、この一年を大切に過ごしていきたいと思います。

今年も、「ときがわカンパニー通信」を、どうぞよろしくお願ひいたします。

私自身は2026年、「ご自身の本を作りたい」と声をかけてくださった方々とのご縁を大切にしながら、よりご希望に応えられるよう、技術や知識を磨いていく予定です。

小さな営みではありますが、自分で感じ、考え、時には人のお力もお借りしながら、地道に前に進んでまいります。

くそらとときの本・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「ほりほり祭り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12月13日(土)9時45分~13時、まるキャン「ほりほり祭り25」を開催しました。(6組13名が参加しました)

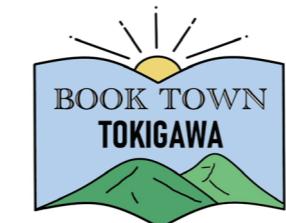
佐藤克己さん(比企大23秋)の進行で、スタート!今回も、素敵なチラシを作ってくれました。さすが元学校教員!まずは、ウォーミングアップ。彫刻刀に慣れもらいます。

一般的な小学校だと、小学4年生で、彫刻刀を使うそうです。このとき、教員が説明しそうと、子供がけがする確率が高まるそうです。聞いて分かった気になってしまふのでしょうか。「習うより、慣れろ」で、早めにやってもらった方が良いのかもしれませんね。Kちゃんの力作は、「チンアナゴ」。

いよいよ本番の丸太の彫刻に入ります。克己さんの説明は相変わらず、さすがです。子どもたちも真剣に聞いています。そして、ほりほりスタート!金井さん(比企大23秋)も合流。彫り始めると、皆さん無言。まさに、カニを食



第82回 マナビバ! 本屋ときがわ町 version3



2026年1月18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(1月18日)

●講座・ワークショップ

午前: カザマスターの「ブックカフェ: ゆる読書会」

午後: 企画募集中

●本、物販

- 「小麦の奴隸 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。



QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です

●東京からご参加のKさんからのご感想
関根さん、お写真ありがとうございます。無事に着きました。なかなか木に触ることのない日常で、貴重な経験をさせていただきました。純粋に、子どもたちも私も、楽しかったです! 早速、ふたりは、チンアナゴたちと一緒にクリスマスツリーを飾っています。何から何までコーディネートしていただき、感謝しております。皆さんにも、さりげなく、あたたかいおもてなしをいただきました。どうぞよろしくお伝えくださいませ。比企らへんは、素敵なところですね。また、伺わせてください。

