



### 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。



### 第82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。2026年1月18日(日)第82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、関根)から、その様子をお伝えします。

午前は「ローカルリーディング基礎講座①」。ランチは「小麦の奴隸」のパン。午後は「新年恒例だるまづくりワークショップ」。



本屋の準備完了!

前回、A君が持ってきたペイブレード「第4世代」に刺激を受け、うちの息子たちが引つ張り出してきた「第2世代?」のペイブレードたち。「どうやって組み立てるの?」と訊かれたので、一緒に組み立ててみる。

10時30分～12時00分まで、トキノキオク舎・風間ユカさんによる、ローカルリーディング基礎講座①「続く事業の“核”は、地域の歴史の中にある～ローカルリーディングで、事業の軸を掘り起こすワークショップ～」開催。

本日の出店、雑本のFull本屋&トキノキオク舎の風間さん、ユカさん@坂戸市。起業、ビジネス、歴史、自己啓発本に加えて、今ま



では無かったマンガ本や絵本もありますね。

神山さん@ときがわ町が、お子さんたちと来てくれました。お子さんたち3人が、だるまづくりワークショップに参加してくれることになりました。「うわ!」「すげ!」「きも!」と、見本のだるまへの反応が、かわいいです。

だるま作成中! 神山さん曰く「呪物みたい」、講師の風間さん曰く「だるまは呪物ですから」。みんなのだるま、完成! 山崎師匠のも、味わいがありますね。

金井さんが、お子さん連れで、パンを買ひに来てくれました。ありがとうございます! 小麦の奴隸のパン、完売御礼! 14時～14時45分、サッカーに行っていた次男(小5)を迎えて。ユカさんが、しるし土本2冊を買ってくださいました。ありがとうございます! 15時過ぎ、風間さん、ユカさんとともに撤収作業。今日もありがとうございました。次回は、2月の第3日曜日の15日(日)に開催します。お楽しみに♪



- 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1月ゼミを開講しました

比企起業大学 総長の関根です。

2026年1月30日(金) 18時～20時、比企起業大学25秋「1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名の学部生全員が参加しました。差し合わせのない範囲で、当日の様子を、チャットを基に、抜粋して共有します。(まとめて下さった風間学長、ありがとうございます!)

行きたいという話が出た。今、それをイベント化できないかと動いている。福岡の常連さんの所に。そこに、仙台の常連さんも一緒に行くことになっている。

クラウド・ファンディングを「Campfire」でやってみよう!と思っている。もし上手くいけば、40周年に向けて、全国の常連さんを訪問できるようになる。マスターと常連の1オン1をする。マーケティングができる、囲いこみも。60代の店主に、長く続けてもらうために。他の飲食店さんにもソリューション提案ができるのではないか。常連管理をどうするか。

#### 近況報告・ベイビーステップ

##### ●石田さん <ベイビーステップ(BS)>

- ①情報発信方法の策定、まずは1回投稿。
- ②中小企業向け適用ツールの抽出。たくさんありすぎて、私自身がよく分かってないんで、対象者別にパターン化してみます。



▶ ①、②、ともに達成! 年明け、次年度契約がある会社さんでの研修があった。Xさんご紹介の会社と契約ができた! 3つの仕事を、26年4月からスタートする。今、有給休暇の消化中。noteで情報発信をした!

(URLは右のQRコードからどうぞ)

##### ●ケイさん <BS>

- ①初の販売用noteを仕上げる
- ②note販売促進を楽しむ

▶ 課題本「独立を考えたら読む本」を読んだ。ワークシートに取り組むのが有意義だった。今までとは、ちょっと違う感じで。

自分のやりたいイベント、グッズ販売が商品。絵を描いている友人から、秋の企画に向けて、相談したいと。その報告ができたら、2月にできたらいいかなと。販売を楽しむ。音声配信、note、インスタストーリーなど、告知の山を作った。今日は、音声でしゃべったら、2つ売れた。しつこくやることを実践することが大事だと思う。

##### ●宇佐美さん <BS>

- ①順調ではない事柄について洗い出す
- ②その対策を考える

▶ 起業したらやりたいことを、改めて考えてみた。前回のワークシートを、もう1回やってみて、自分はビジネスマッチング的な仕事を組み立てたいんだなと思った。趣味でやってたことを、いかに嫌らしくなくお金にできるか。

30周年を迎えた居酒屋さん 年明けにお店に行ったら、マスターが、お客様に会い

に行きたいという話が出た。今、それをイベント化できないかと動いている。福岡の常連さんの所に。そこに、仙台の常連さんも一緒に行くことになっている。

クラウド・ファンディングを「Campfire」でやってみよう!と思っている。もし上手くいけば、40周年に向けて、全国の常連さんを訪問できるようになる。マスターと常連の1オン1をする。マーケティングができる、囲いこみも。60代の店主に、長く続けてもらうために。他の飲食店さんにもソリューション提案ができるのではないか。常連管理をどうするか。

#### 意見交換

●ケイさん 重点的に話したい点、自分がやりたいことを見していくと、業界のことを勉強する必要がある。情報発信をやりながら、業界で働いてみようかなと。アトリエ、雑貨店、イベントショップで働きつつ、アートに関わることをやってみたい。先の未来を考えた上で、

学芸員の知識があつたら、より楽しい。2～3年、勉強しながら発信の準備をしてもよいのでは。展示のイロハも知りたい。体系的に知識をつけて自信をつけたい。底支えしてくれる専門知識がないのが怖い。かじった程度のものではなく、勉強して良いのではないか。

宇佐美さん 業界を勉強するは重要。営業するのに、その業界を知らないと語れない。働くという点だと、業界人がその業界を俯瞰しているわけではない。

石田さん 働くのは賛成。時間的に、働くのが10割になってしまうどうなのか。

関根さん 「体系的な知識で、自信をつけたい」というのは、商品づくり。顧客づくりは? 学びながら、顧客候補を作っていく。そのための発信が必要。(関根は)卒業生が、顧客づくりのためには、情報発信が必要。

●宇佐美さん 顧客づくりが上手いと言われるのは嬉しい。実際、顧客づくりは順調に進んでいる。これから的新規顧客づくりの仕方について、意見を聞きたい。「転職していて副業もしている」と人に話す。呑みながら、顧客を作っている。そういう顧客づくりの仕方はどうか? 気をつけるべき点は?



石田さん 相手の熱量による。友人感覚だとひいてしまうかも。

ケイさん 盛り上がりがいい。ふわっといって実例も見ている。

関根さん 飲みながらお客様をつくることはない。大企業だとコンプライアンスもあり。

#### ●石田さん

ターゲットや、やることが固まりつつある。自分の型を作らないと。それができれば、他にも展開できる。補助金は、政府の方針が変わったら切られるが、補助金を全面的に活用すべきか、手段として使うべきか?

宇佐美さん 子ども食堂で補助金を使うと話題性があり人が集まり易い。継続性は心配。

#### ●Tさん

noteにプロフィールをあげた。過去の原稿をストック情報に戻すのは引き続きやっている。今月の課題に抵抗があったが、「1位」という表現を使う世界から足を洗いたいんだと気づいた。その理由は、40年会社員をやって、ずっと「評価」というものにさらされてきたから、ではないかと。言葉にこだわりがある。

関根さん 1位の前提是シェア「42.1%」。中小企業ではわからない。粗利益870万円が中小企業の平均。3倍あれば「1位レベル」1位だと紹介が増える。1位を目指さないと1位になれない。(1位になったからは分からぬ)年齢によって考え方方が異なる。「脳内シェア1位」というやり方も。

Tさん 今回の課題本を読んで、「長時間労働をする」というのが強烈だった。

関根さん 勉強する時間も含めての3200時間労働。それを乗り越えた、というより、やっていることが楽しいから。

風間さん 元の職場と起業した場合とのバランスや、自分を守るため、幸せな人生のためを考えて比較して出た答えが、「起業」だった。

皆さん、今回ありがとうございました! 次回も楽しみにしています。

## 比企起業大学大学院 第9期 第4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。2026年1月24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(4)」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)の5名でサポートしていきます。当日の意見交換の様子(チャットを風間学長がまとめてくれたもの)を紹介します。

## 1. 近況報告・約束合意の達成状況の確認

## ヒロさんの近況報告

- ・信金さんには、研修ニーズがありそうか?
- ・紹介してほしい
- ・離脱2社 どういう乖離が?

▶1社は、新卒採用をせず、中途のみ。1社は、地域にとっての影響を広げてほしいという期待。比企だと広すぎる。より狭い地域で。

## ヒロさんの約束

- ①パンフレット及びホームページの作成  
▶金井さんに依頼。1月22日納品。

- ②新規面談実施4件

- ▶3件実施。4件目は本日。

- ③既存先の対応

- 1) 研修実施▶1月23日実施

- 2) 来期の新任案件提案&日程調整

- ▶5～6月に新任課長研修

- 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

## 編集後記

毎朝のように氷点下になる2月のときがわ町。友人のお庭で、土と枯れ葉のすき間にクロッカスを見つけました。落ち葉に映える紫色のつぼみ。小さいながらも、確かに地面を押し上げて顔を出しています。

比企大・大学院の、磨き合い会の記事では、ヒロさんが使っていた言葉「自己効力感」が印象に残りました。「うまくいく可能性を、自分の中で信じられる力」。いろいろな場面で、「自分はこれをやれるはずだ」と思える感覚。

- ▶進展した 講師として一緒に作っていこう 1社確定、1社検討。

- ⑥Sさんプッシュ・研修責任者の紹介依頼(1/7)▶脈無し。

- ⑦SDP第二弾企画(1/17)▶3月8日開催が決定、でもお金にはならない。

- ⑧新規面談申し入れ:4件▶6件と接触

(内1社が、講師派遣会社)

- ・N社は、ヒロさんの研修プログラムを、営業してくれるかも。7～8割の達成。個別企業での契約は生まれていない。

手伝い。自己効力感、自己肯定感が上がって、踏み出していけるようにしたい。

- ・学生は、働くことにネガティブなイメージをもっている。若い人を指導する人が、生き生きしていないといけない。武器としては、研修、コーチング、両方のハイブリッド。個人事業主は、大企業には発注しない。

- ②講師陣が考える「ヒロさんの強み」は?

## ●栗原さん

メガバンク／安心感／包容力／聞き上手／穏やか

## ●林さん

仲間／コーチとしての実績／若者に対する傾聴力／財務に詳しい／お金の不安がない

## ●風間さん

安定感／人生の先輩という頼れる感じはあります、年齢差を感じない話しやすさ／つい話してしまう／自然で率直な質問

## ●関根さん

柔らかさ、温かみ／聞き上手で質問上手／男性、マネジャー経験／ヒロさんの強みを生かして、弊社の顧客に対して、ヒロさんによる1オン1を、お試しで提供できないか。

## ●ヒロさん

皆さんに支えられて、自分がこういう風に見られている。

## 4. ヒロさんの約束合意

- ①パンフレット及びHPの完成⇒展開開始。
- ②新規面談申し入れ4件:旗を立てる活動・マインドシェアNo.1獲得の為の活動継続。

- ③登録講師として採用追加1社(N社)に向けた面談(2/2)。

- ④採用されたC、Yへの営業活動:存在感をアピールし、早期案件受託に繋げる。

- ⑤M会計事務所の取引先紹介を受けアプローチする。

皆さん、ありがとうございました。26年3月末の目標達成に向けて、お互い頑張りましょう!

「自己効力感」が高いと、「とりあえずやってみよう」「うまく行かなければ、次は変えよう」と考えられる。

小さなクロッカスの芽も、誰に見せるでもなく、ただ自分の力で土を押し上げていました。町のあちこちに、まだ顔を出していない、同じような芽が、たくさんあるのだと思います。

人が歩んできた時間や、胸の中になってしまった思いを1冊にまとめる仕事をしていると、そうした芽に出会うことがあります。目立たなくとも、確かにそこにあるもの。



## 「事業計画スイコウ会26」を開催しました



2026年1月31日(土) 15時～17時30分、比企大メンバー限定のクローズドで「事業計画スイコウ会」を開催しました。

発表者の事業内容や参加者の質問には触れずに、差しさわり無いと思われる範囲で、記録に残しておきます。

まず、各発表者のプレゼン10分～15分を聞きながら、参加者が「コメント・質問」を、Google documentに書きこんでいきます。

皆さん、温かいコメントや鋭い質問を、ガンガン書きこんでくれています。

▶目標を立てて振り返ることは、簡単そうに見えて難しいことだと思うので、数字に落とし込んだり、顧客層を振り返ったり、ご自身の想いを再確認されたり、貴重なお話をシェアいただき、ありがとうございました!

ルと課題を知り、視野が広がる時間でした。

▶発表者の方のお話を聞きながら、どういうゴールを設定してそこへ向けた具体的なマイルストーンを作っていくか、が改めて重要だと感じました。

▶財務諸表のお話も、貴重で勉強になりました。

関根さんがまだミニ起業家だった頃のお話と、どうやって現在に至ったのか、お話を聞いていただけたと、嬉しいなと思いました!

▶商品づくりに全力投球しておりますが、並行して顧客づくりを行なうべきと痛感しました。

今回頂いた貴重なヒリヒリ質問とアドバイスを基に、顧客づくり戦略と戦術を、しっかりと練りたいと思います。

▶目標を立てて振り返ることは、簡単そうに見えて難しいことだと思うので、数字に落とし込んだり、顧客層を振り返ったり、ご自身の想いを再確認されたり、貴重なお話をシェアいただき、ありがとうございました!

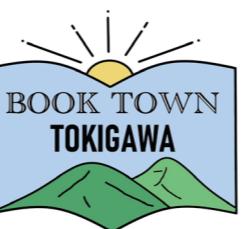
17時半、リアル参加組は、ブリュネ@ときがわへ。特製サラダ、シイタケのワイン蒸し、焼き枝豆。「チーズ三昧お好み焼き」も人気でした。デザートは「サツマイモとバニラアイス」。みんな美味しく頂きました。

最後に、「学んだこと」のふり返りを行いました。

▶実際に事業をされている皆さん振り返りと今後の取り組みについてお聞きする機会をいただけたことが、とても貴重な経験になりました。

▶自分のビジネス以外の様々なビジネスモデルをスイコウしていきましょう!

## 第83回 マナビバ! 本屋ときがわ町 version3



2026年2月15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 : kazaman115@gmail.com

## 開催内容の予告(2月15日)

## ●講座・ワークショップ

午前: ローカルリーディング体験講座② by トキノキオク舍

「進化し、つながる役(いかだ)に学ぶ」～西川村の川旅から読み解く事業のカタチ～

午後: ブックカフェ「今年探究したいと思っているテーマに関する本」 by カザマスター

## ●本、物販

- 「小麦の奴隸 ときがわ町店」美味しいパンの販売
- 「Full本屋&トキノキオク舍」多ジャンルの本(雑本)などの販売
- 「本屋ときがわ町 ioffice店」ビジネス・起業本の販売



## 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。



「地域」を舞台に活躍する、起業家達が大集合!

「ミニ起業フェス」を開催予定!



2026年3月14日(土) 10時～15時30分  
鳩山町コミュニティ・マルシェにて  
[埼玉県比企郡鳩山町松ヶ丘1-2-4]

共催 RFA、比企起業大学  
後援 鳩山町

お問い合わせ 鳩山町コミュニティ・マルシェ

049-272-7528 (担当:本家・鈴木・星野)

料金 入場無料(※一部有料もあり)

パフォーマンス 「ミニ起業わっしょい祭り」

セミナー・比企起業大学「ミニ起業とは」  
「比企起業大学活動紹介」「活動報告会」  
・宇佐美志郎氏「法人顧客、新規開拓のポイント」

ミニ起業家による出店・ワークショップ

■ Putney Bake お菓子の販売  
■ こども体験学びラボ

・子ども向けワークショップ「分解して学ぶ」  
参加費: 1,000円 対象: 小学生～中学生

■ Craftman's LIB  
・ガラス彫刻ワークショップ 参加費: 1,000円～  
・アクセサリー販売

ランチ ねぎし珈琲  
ライブ 菅沼朋香「ビジネス歌謡ショー」入場無料

ミニ起業家カフェ: 先輩起業家の活動を聞きながら起業に関する情報や悩みを気軽にシェア!

■チーママ: ケイ ■ゲスト: 本家豊大氏(まちづくり/起業支援)・風間ユカ(民俗学研修/ツアラー)・永田伊吹氏(古民家泊/まちづくり)・貝津美里氏(ライター) and more...

施設案内ツアー

起業支援施設「コミュニティ・マルシェ」  
館内ツアーア&利用方法・出店方法案内

飲食 フード: 出店者募集中  
ドリンク: コミュニティ・マルシェ