

ときがわカンパニー通信

第94号

2026年2月3日発行
(2026年2月15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申し上げます。



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「小麦の奴隷」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」に刺激を受けて、うちの息子たちが引っ張り出してきた「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。



Mikaさん、ながけいさん(比企大21秋)、金井さん(比企大23秋)、山崎師匠、風間さん(比企大学長)が、「ローカルリーディング基礎講座①」に参加してくれています。

埼玉県小鹿野町が事例として取り上げられました。妙見信仰・小鹿野歌舞伎の講義から、皆で「迷ったときに立ち戻るための基準や感覚」「形を変えても続けていきたいもの」について意見交換しました。

「小麦の奴隷ときがわ町店」さんによる各種パンの販売がスタート！私も「ぎっくぎくカレーパン」と「チーズ沼」を購入。美味しいです！今日は、中村さんが売り子さんで来てくれました。役場の保坂さん、ながけいさんがパンを買ってくれています。その後は、小麦の奴隷さんのパンをみんなでいただきました。

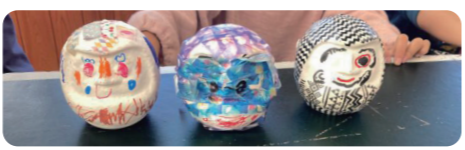
本日の出店、雑本のFull本屋&トキノキオク舎の風間さん、ユカさん@坂戸市。起業、ビジネス、歴史、自己啓発本に加えて、今ま

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、パンを買いに来てくれました。ありがとう！小麦の奴隷のパン、完売御礼！14時～14時45分、サッカーに行っていた次男(小5)を迎えに。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り頂ければ、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。差しわりのない範囲で、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!)

近況報告・ベビーステップ

●石田さん <ベビーステップ(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ので、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「独立を考えたらずむ本」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。その報告ができれば、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、お客さんに会い

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て、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、学芸員の知識があったら、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。底支えてくれる専門知識がないのが怖い。かじった程度のもではなく、勉強して良いのではないかな。

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言れない。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割になってしまうとどうなのか。

関根さん 「体系的な知識で、自信をつけたら」、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、顧客づくりをしているのか？を見ている。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。これからの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 相手の熱量にもよる。友人感覚だとひいてしまうかも。

ケイさん 盛り上がりやすいそう。ふわっといつて実例も見ている。

関根さん 飲みながらお客さまをつくることはしない。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位の前提はシェア「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位になったかは分からない)年齢によっても考え方が異なる。「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、幸せな人生のために考えて比較して出た答えが、「起業」だった。

皆さん、今回も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 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。

今回は、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)をご紹介します。

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、地域にとつ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きそう 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。

2. 読書会議『経営者に贈る5つの質問』 この本を読んでヒロさんが気になったこと

- ・「われわれのミッションは何か？」ミッションとマネタイズのバランスをどうとるか？
- ・色々なお客さんから色々な案件がとりたいたいという思考が働く。アンガーマネジメントと会議のファシリテーションが課題と言われたが、自分とジャンルが違う。
- ・お金を稼ぎたいなら、サラリーマンを続けたらよい。何のために、起業するんだっけ？ミッションに軸足を置いて、断るとお金にならない。

3. 事業会議 (ヒロさんの内容のみ掲載)

- ・自身の立ち位置や、プラットフォームでの講師、コーチとしての仕事は、軌道に乗りそう。
- ・直接契約が1社に止まっているのが今後の課題。旗を立てる。人的ネットワークに働きかけている。マインドシェア No.1を目指す。
- ① ミッションとマネタイズのバランス・依頼案件の断りについて
 - ・あたたかさとしたたかさ。
 - ・断らないことで、可能性が広がる。
 - ・絞らないと品質が下がり、「～の専門家、～に強い」という1位づくりにはつながらない。
 - ・事業機会の認識、経営資源の調達、供給システムの構築。
 - ・次世代が、今よりも生き生きやりがいをもって働けるような環境、マインドセットのお

「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、胸の中にしまってきた思いを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。目立たなくても、確かにそこにあるもの。

- 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つつ、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、お試して提供できないか。

- 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！

早春の足元で、小さなつぼみがそんな存在を、そっと教えてくれた気がします。
くそらとときの本・藤原あいか>



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「事業計画スィコウ会」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、差しさわりの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。

質問にはその場で答えず、発表者が持ち帰り、考える材料にしてもらいます。逆に、発表者から参加者に訊きたい質問を投げかけ、それに参加者が、回答を書きこんでいきます。4人の発表修了後、私から「特別講座：ミニ起業家と財務諸表～長く経営を続けるために」を、18分程で行いました。

最後に、「学んだこと」のふり返しを行いましたので、一部を抜粋してご紹介します。
▶実際に事業をされている皆さんの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お聞きしながら、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、お話していただけると、嬉しいなあと思いました！
▶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、プリュネ@ときがわへ。特製サラダ、シタケのワイン蒸し、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「サツマイモとバナナアイス」。みんな美味しく頂きました。プリュネの中川さん、いつもありがとうございます。20時過ぎ、終了！皆さん、26年度も、ガンガン事業をスィ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:kazaman1157@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 トキノキオク舎
「進化し、つながる筏(いかだ)に学ぶ」～西川材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

- 「小麦の奴隷 ときがわ町店」美味しいパンの販売
- 「Full本屋&トキノキオク舎」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。



「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/ツアー)・永田伊吹氏(古民家民泊/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&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

