

ときがわカンパニー通信

第95号

2026年3月3日発行
(2026年3月14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。どうぞよろしくお祈りします。
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お祈りします。



まるキャン「2本目丸太看板」のご祈禱をしてもらいました

ときがわカンパニー代表の関根です。2026年3月1日(日) 15時~16時半@鳩山で、まるキャン「2本目丸太看板」のご祈禱を、山伏の瀧田さんにして頂きました。

なぎーら(比企大22春)と、トヨ元家さん(比企院3期)、菅沼朋香さん(比企院2期)も、鳩山町コミュニティ・マルシェに来てくれました。山なおさん(比企院3期)と、すけさん(比企大24秋)が、準備を手伝ってくれています。

関根が、ある山からお借りした石が、ある方角を指し示すことになります。それは、数本は建たないと、どこを指しているか分からないと思います。看板の後ろに入れる「謎文字」も、山なおさんに伝えました。この文字は、20本建てた時に、意味がつながる文章になります。

<第一部> 15時半、ご祈禱スタート。
途中、皆で「般若心経」を読み上げます。
<第二部> いわば「地鎮祭」みたいな感じで、次の理由でご祈禱していただいています。



・看板を建てる場所を清め、
・地域の神様、仏様のご加護を祈り、
・まるキャン「丸太看板」建立の願意を伝え、
・まるキャンに関わる方々の安寧を願うため。
3月5日に、看板設置場所の、基礎工事を行います。(山なおさん、ご安全に)
17時、かなぶん亭@鳩山で、呑み会議。



2026年3月14日(土) 10:00-15:30
ミニ起業フェス@鳩山開催!
鳩山町コミュニティ・マルシェにて

詳細はこちらから! ▶ 
3月14日に丸太看板を建てる「わっしょい祭り」は、「ミニ起業フェス」の導入となります。フェスでは、菅沼さんによる「ビジネス歌謡ショー」がフィナーレを飾ります。比企起業大学の学歌である「ランチェスター」も歌われます。
イベントの詳細は菅沼朋香さんのXからも! ▶ 
そこに登場するコーラス「ときがわフォー」の

新人として、山なおさんがデビューすることになりました。(栗原さんが都合で参加できないため)早速、振り付けとコーラスの練習です。山なおさん、いい感じでした! 本番が楽しみです。トヨさんが「最近、AIを使って、曲をたくさん作ってまして」とのこと。山なおさんの話を聞きながら、その場で一曲作ってくれました。「山の声が聞こえる by Toyo Motoie | Suno」これは良い曲です! すごいですね。

トヨさんが作った曲はこちらから聴けます! ▶ 

ご祈禱も終わり、これから2本目丸太看板の建立に入っていきます。応援してください。ご祈禱も終わり、これから2本目丸太看板の建立に入っていきます。応援してください。ご祈禱も終わり、これから2本目丸太看板の建立に入っていきます。応援してください。

ご祈禱に来て下さった山伏の瀧田さん、山なおさん、トヨさん、菅沼さん、すけさん、なぎーら、今日はありがとうございました。風間学長、手配を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、ありがたいです)
■URL: https://tokigawa-company.com/

第83回 マナビバ! 本屋ときがわ町 v.3 を開催しました



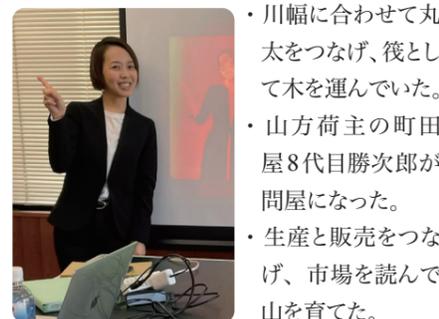
ときがわカンパニー代表の関根です。2026年2月16日(日)第83回本屋ときがわ町を開催しました。当日のツイッター(X)や、写真(撮影:風間さん、関根)から、その様子をお伝えします。

午前: ローカルリーディング講座②「進化しつなげる役に学ぶ~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」本屋準備完了! いいお天気です。散歩がてら、ぜひ!お越しください。

A君が今回もペイブレードを持ってきたので、私も息子たちが使ってた古いのを取りに。風間さんが最近「ペイブレードを科学する」というオンラインセミナーに息子さんと参加して、面白かったそうです。

■ローカルリーディング体験講座②「進化し、つながる役に学ぶ」~西川材の川旅から読み解く事業のカタチ~ by トキノキオク舎が、10時30分スタート!

ユカさんの講義
・キーワードは、流す、つなぐ、掴む。
・江戸から見て、西の川から来ているから「西川材」となった。



ユカさんからの質問(一部抜粋)
Q. あなたの役のかたちは? 事業は今の段階?
1) 一人でミニ役を扱っている。
2) 誰かと連結して少し大きくなった。
3) これから広い川へ出ようとしている。
Q. 情報の最前線は?
Q. 絶対に「流したくないもの」は何か?

とても考えさせられる「良い質問」ですね! 講義終了後、意見交換が盛り上がってます。「川越そうめん・小川そうめん」「細川紙」「慈光寺茶」「武甲山」等、次のテーマにつながりそうなキーワードが色々出てきてます。

小原さん(比企大25春)が来てくれました。あいかさ(比企院7期)と談笑中。神山さんが来てくれました。いつも顔を出してくださいありがとうございます! 小原さんと、あいかさんが、関根の「しるし士本」を購入くださいました! ありがとうございます。

13時、ブックカフェ(ゆる読書会)「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、がスタート!

ユカさんが持ってきたのは、お世話になった、松本めぐみさんの本。「数字が苦手。今まで苦手だった分野に、手をつけてみようかな」と、『風船会計メソッド』私も買いました! 山崎師匠が探求したいテーマ「スモールビジネス」の一つの教科書が、竹内謙礼さんの『売り方の正解』(私も買いました!) (竹内さんは、ときがわ町に取材に来てくれたことがあります。その節はありがとうございました。)

金井さん(比企大23秋)が来てくれました。有名人名を醸し出していますね。風間さんが探求したいテーマは「イノベーション」多様な人がつながり、価値を生み出すサードラーニング。Aさん、Bさん、Cさんがつながった後、新しい価値が生み出されれば、それがイノベーション。人がつながるだけではない、その先を目指しているそうです。金井さん「自分では選ばないものをあえて選ぶ」のが探求したいテーマ。今、夏目漱石三部作を読んでいるそうです。これらの本は、山崎師匠曰く「決断前、決断、決断後」が描かれているそうです。関根が今年(2026年)探究したいテーマは「組織開発の評価」。それに関する本『Evaluating Organizational Development (2018)』を入り口に、色々な先行研究にあたっていきたいと思います。

ブックカフェ終了後、次の読書会のテーマを議論中。「繰り返し読みたくなる本」「続編が読みたくなる本」「3月に関係する本」どんなテーマになるか楽しみです!

15時、風間さん、ユカさんと一緒に撤収。A君がかなり戦力になってくれて、机や黒板を運んでくれました。ありがとうございます!

皆さん、ありがとうございました。次回は、3月の第3日曜日の15日(日)に開催します。どうぞ楽しみに♪



比企起業大学 総長の関根です。
2026年2月27日(金) 18時～20時、比企起業大学25秋「2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・ベイビーステップ

●石田さん <ベイビーステップ(BS)> 3Sメソッドの目次案作成

▶ 3Sメソッド(整理・整頓・清掃の3つを基本とする、職場環境改善の考え方)を作った。これから項目を具体化し、もっと削っていく。

宇佐美さん 現場の人は「こんなにやらないといけない!」と思うかもしれない。

Tさん 3Sメソッドは、何に使うの?

石田さん 人材育成に活用。学習すべき項目の一覧。改めて、いっぱいあるなど。

ケイさん 着実に、次の一步を決められていて、素晴らしい。

●宇佐美さん <BS>

① 遅ればせながら2026年の年間計画を明確にして、比企大卒業後も継続して取り組めるようマインドセットし、必要な体制を整える。

② 居酒屋イベントの推進。クラウドファンディングの公開を目指す。

▶ 1月31日の比企大・事業計画スイコウ会が、刺激になった。その後、個人事業計画を立てた。クラウドファンディングも作った。店主の都合もあり、実施は少し先に。法人化すると、できることも増えそう。

石田さん クラウドファンディングの登録の



編集後記

ご近所さんのお庭で、黄色い小さなフクジュソウを見つけました。「幸せを招く」「永遠の幸福」「思い出」というような花言葉があるそうですね。福と寿がつく縁起の良い名前は、「人の願い」によって、今の呼び名になったのだとか。お庭を這うように、顔を出していました。温かな陽だまりに咲き、冷たい曇りの日には花を閉じ、温度を保つそうです。小さな姿ながら、よくできているなど感じます。こうやって足元からも、春はやってくるのですね。

ハードルは?

宇佐美さん ハードルは低いと思う。初めてやったが、簡単にできる。お金をどう集めるか。いかにストーリーを作るかがポイント。

ケイさん 宇佐美さんはパワフルな方。どのぐらいの割合を、展開に費やしていきたいと?

宇佐美さん 40代までは、仕事は仕事で、プライベートはプライベートだった。今は、仕事もプライベートも100で。

ケイさん わくわくドリブン(ときめきを原動力にして動くこと)で、絶対成功する!

宇佐美さん 今まで、趣味でやってきたことなので、苦にならない。

●ケイさん <BS>

① 比企大での学びを振り返り

② 比企4コマ漫画作り

▶ 関根さんに前回詰められて、起業に対してどういう姿勢で臨むか、もっと考えないといけない。何をしたいかを、半年では明確にはできなかった。起業した方にも話を聞きたい。前回、グッと詰められたことが響き、4コマ漫画を作った。結局、「やるか、やらないか」、起業にどこまで関わるか、考えないと。

風間さん 比企大は、「絶対に起業しよう!」と、勧めているわけではない。

Tさん 前回、詰められたというの?

ケイさん 「起業せずに、雇用という方向ですか?」と訊かれた。でも、そうじゃないなど。

宇佐美さん ケイさんはケイさんのやり方で、意思をもってやっていかれたら良いのでは?

石田さん 漫画の出来が素晴らしい。依頼したら描いてもらえる?

ケイさん 四コマ漫画はAI。プロンプト(AIへの指示)を、いかに描きたい内容に寄せるかです。制作を依頼されたら、受けます!

●Tさん <BS>

① 「間接営業」のつながる先を探してみる(現在の勤務先以外)

② 所属するコミュニティを調べてみる。または良いタイミングで、どこかの会員になる。

同じ世代の友人に刺激を受け、春から、新しいことに挑戦してみたいと思います。小さなことでも、なにかにチャレンジする方、いらっしゃいますか?

大切な思いを、一冊の「本」という形にするお手伝いをしています。人生の記録、作品集、感謝の気持ちを本にして贈る方もいらっしゃいます。 <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



比企続き、よろしくお願いします!



ケイさんがAIを使って描いてくれた4コマ漫画はこちら!

▶ 間接営業のつながる先は、2社できそう。キャリアの団体へ、3～4月の入会を検討中。居場所の一つとしても。

石田さん その団体に入っている。仕事の依頼も頻繁に来る。

ケイさん 本を1冊書いてもいいかもとは、どんな感じの本を?

Tさん それは、キャリア関連の本。世に何を問いたいのか? パッションを呼び戻したい。

宇佐美さん 間接営業先は、2つを深くというイメージ?

Tさん 65歳を過ぎるので、月10日ぐらいで働けたら。2社で十分かな。

宇佐美さん 60代半ばの方への提案の参考になる。お金や、働く時間など。

皆さん、ありがとうございました!



比企起業大学大学院 総長の関根です。
2026年2月21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(5)」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ます。当日の意見交換の様子を、抜粋してご紹介します。

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

① パンフレット及びホームページの完成と、展開開始 ▶ 金井さんに作ってもらい公開! <https://sokyu-growth-partner.com/>

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を獲得する活動の継続 ▶ 8件、新たな面談を申し入れた。

③ 登録講師として採用追加1社(N社)に向けた面談 ▶ 面談済でOKだった。営業担当者向けデモを、3月17日に実施予定。

④ 採用されたC、Yへの営業活動で、存在

感をアピールし、早期案件受託に繋げる ▶ 1社の月例会に参加。Slackで情報発信中。
⑤ M会計事務所の取引先紹介を受けアプローチする ▶ URLを送り、紹介を依頼した。アクションは起こしているが、来月までにとれるぞ!という所まではいってない。

2. 読書会議「クチコミコミュニティマーケティング」

この本を読んでヒロさんが気になったこと p45の、一本立てるとお客様がやってくる。という部分。ホームページに想いは載せたが、お客様から見た強みは、まだ分からないかも。

林さん あえて1本立てるとしたら?

ヒロさん 法人顧客、自律的人材による組織の活性化、自己理解、自己肯定感。まだ1本に決まっていらない。

風間さん 差別化として、他と違うのは?

ヒロさん 業界を調べてないが、同じアプローチをしている人はいそう。自分の専売特許ではない。大手研修会社のライセンス、価値観カード、承認カードを使ったプログラム。

林さん 独自性は難しい。掛け合わせは、3つくらいあった方が良さそう。自分の例をあげると、「俳優×行政書士×教え方」となる。

ヒロさん 「研修講師×キャリアコン×プロコチ」。まだエッジが立ってない。

3. 事業会議 (ヒロさんの内容のみ掲載)

●ヒロさんがヒントを得たいこと

旗、エッジを立てる。お客様が抱えている課題やニーズに対する解決策を提供する。潜在的なお客様に対するアプローチが揺れ動いている。どのようにバランスをとるか。

●ヒロさんの強み(前回ゼミより) 「安心できる大人であり、話すことで前に進ませてくれる人」。これはスキルではなく人としての在り方。簡単には真似できないし、年齢を重ねるほど、価値があがる強みです。

関根さん ヒロさんの強みをいかして、自社顧客に提案予定(2月26日)間接営業の先を、3社ぐらいに絞った方がよいのでは?

栗原さん 間接営業先3社の登録講師は、どんな人達? 他の講師がやらないようなこと。ヒロさんにしかできないことは?

風間さん 間接営業先の顧客がどこか?

ヒロさん 営業と距離を詰める、接近戦。入口は狭く、奥行きは深く考えたい。

4. ヒロさんの約束合意

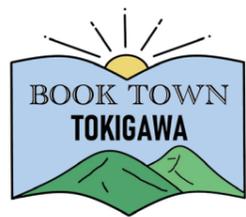
① ベンダー企業との距離を詰める。
② 蒔いた種の、個別刈り取りに努める(4件)。

ヒロさん、3月末の目標達成に向けて、お互い頑張りましょう! 活動報告会も楽しみです! 皆さん、ありがとうございました。

比企大23秋の金井さんが制作したヒロさんの「蒼穹グロースパートナー」のホームページはこちら! ▶



第84回 マナビバ! 本屋ときがわ町 version3



2026年3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(3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③ by トキノキオク舎 参加費500円(モニター価格)
午後: ブックカフェ「新たな自分に会える本」 by カザマスター 参加費1,000円
- 本、物販
 - はちみつジェラート「Bee Happy」
 - 「Full本屋&トキノキオク舎」多ジャンルの本(雑本)
 - 「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。

