

# ときがわカンパニー通信

## 号外 2026年4月1日発行 (2026年4月12日配布予定)



### はじめに

ときがわカンパニー(同)代表の、<sup>せきねまさひろ</sup>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。どうぞよろしく申し上げます。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。町役場のご厚意で、回覧版でも回していただけることになりました。皆さんのご支援よろしく申し上げます。

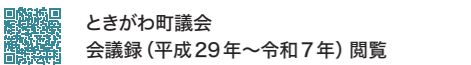


### 前編 >>> なぜ10年続いた 起業支援業務委託が終了したのか？

ときがわカンパニー代表の関根です。2026年3月19日(木) 11時、ときがわ町役場で、町からの起業支援「業務委託」終了に関するミーティングを行いました。3月11日に、連絡をいただき、今回のミーティングとなりました。当初は、「何故!?!こんなに急に!?!」というのが、率直な思いです。

ただ、実際にお話を伺い、背景や理由を知り、納得しました。結論から言えば、今回の委託終了は、起業支援の否定ではなく、行政委託としての役割が一区切りを迎えたためでした。平成29年(2017年)から、令和8年(2026年)の今まで、10年に渡り、お付き合いいただけたことを感謝します。

その反面、議会でどんなやり取りが行われ、今回の決定に至ったのか、その流れは理解したいと思いました。そこで、下記のときがわ町議会・会議録(平成29年〜令和7年)をAI(GenSpark、Perplexity、ChatGPT)に読み込ませ、



「起業支援」「ioffice」「起業相談」「比企起業塾」等のキーワードで、議事録を抽出しました。

- 抽出条件(キーワード以外に除外条件も提示)
- 判定の扱い(“起業支援”が単語として出ても無関係なものを除外した)
- 再現性(使ったURLの提示)

その結果、232件がヒットし、その原文を、一旦、私の方で読み込み、本当に「起業支援」の話題かをチェックしました。(目がクラクラしました(笑))その上で再度3つのAIにかけ、ト

リプルチェックをしながら、時系列で論点を整理した結果が下記です。(あくまで人間による目視とAIによる整理の為、抜け漏れの可能性あり)

### ときがわ町の起業支援の流れ

- 平成29年(2017)「つくる」ioffice開始(起点) 役場敷地内に起業支援施設 ioffice (アイ・オフィス) を開設。運営をときがわカンパニーが担い、起業セミナー等で若者の起業を後押し→定住促進につなげたい、という“政策の出発点”。

ねらいは「企業誘致だけでなく、住民が稼ぐ力を増やす」。相談が入り、実際に起業した例も出た、という説明がある。

- 平成30年(2018)「数字で見せる」相談実績・起業到達が語られる

ioffice の活動について、議会で相談回数・相談人数・起業に至った人数が示される(例:86回/延べ142名/起業5件)。一方で「起業しても継続が難しい」課題も同時に語られる。「起業支援+企業誘致」を雇用創出の柱として説明(町の方針として定着)。

- 令和2年(2020)「問い直し」透明性と効果検証が求められる

監査・議会の場で、運営の透明性や成果の出し方について、効果検証と見直しを求める声が出る。その周辺論点として、相談料(例:1時間1,100円)の扱いが「支援の趣旨に合うのか」という疑問が出る。

- 令和6年-令和7年(2024-2025)「成果の定義を整理+KPI」何を成果とするかを“分けて”示す

- 令和6年(2024) KPIが、相談の量だけでなく、起業に至ったか、

町内で起業したか、まで含めて説明される

(例:延べ229件相談。比企起業大学・大学院の卒業生60人→起業到達46人、町内起業7人など)。

- 令和7年(2025) 住民が混同しやすい点として、次が整理される

一町が委託している「起業相談(委託)」

(→行政のKPIで追う対象)

一施設入居者側の自主活動(iofficeでの活動)

(→「関係人口づくり」の効果として評価)

一さらに、委託相談の単年度KPI例として昨年度18件が示される。

これまでの流れを図にすると、こうなります。

### ときがわ町の起業支援：流れがわかる1枚

4キーワード：ioffice/ときがわカンパニー/起業支援/比企起業塾

**H29 (2017) つくる**  
・役場敷地内に起業支援施設「ioffice」を開設  
・運営をときがわカンパニーが担い、相談・セミナーで後押し

**H30 (2018) 数字で見せる**  
・相談件数・起業の手応えを議会で共有  
例：相談86回/延べ142名/起業5件ほど(継続が課題)

**R02 (2020) 問い直し**  
・運営の透明性や成果の出し方について、効果検証と見直しを求める声  
・相談料(1時間1,100円)が「支援の趣旨に合うのか」という疑問

**R06以降の新たな視点：成果の定義整理とKPI**  
・相談だけで終わらず「起業・町内起業」まで成果として再整理  
・委託の起業相談と施設入居者の自主活動(「比企起業塾」など)を明確に切り分け  
・関係人口づくりの効果も含めて、多角的に支援成果を評価

相談→起業→町内での継続的な挑戦につなげるために、“成果の見える化”と“運営体制の整理”が進んできた

こうやって、議事録を読み返してみると、執行部(町役場)の皆さんが、町の未来のために、私達を応援してくれていたこと。議員さん達は、誠実に、町の施策や税金の使われ方を、検証しようとしていること。多くの方々に、助けてもらっていることを感じました。町から10年にわ

- 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/

たり業務委託を受けながら、町や議会が期待する形で成果を十分に示し切れなかったのは、私の力不足です。

同時に、起業支援というものの自体が、短期で数字に表れにくく、行政の施策として評価することの難しさもあったのだと思います。

ときがわ町起業支援施設での「起業相談」業務委託契約は、26年3月末で終了となります。これまでありがとうございました。

\* \* \*

今後は、業務委託契約は終了(町から入るお金は無し)。役場前の「ときがわ町起業支援施設」は、今後も家賃を弊社が支払い、利用させて頂く(町に入れるお金は有り)ということで、まさに、民間企業として自由にやらせてもらいます。

では、業務委託が終わるのに、なぜ私は起業支援を続けるのか。それは、行政の事業としては一区切りでも、私自身の中では、この仕事は終わっていないからです。

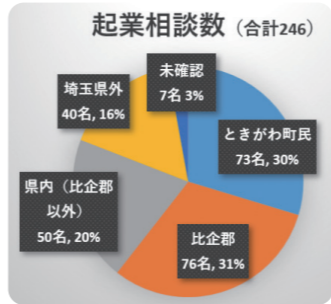
まずは、これまでの「ときがわ町起業支援施設(ioffice)」での「起業相談」について総括し、これから、そして「そもそも何故、起業支援をしているのか?」について、後編でお話します。

## 1. これまで

- 起業支援施設利用者(2017年5月〜2025年12月)累計4743名、内ときがわ町民は1376名(29%)で、利用者の多く(7割)は町外からでした。

- 起業相談数(2017年5月〜2025年12月)累計246名、内ときがわ町民は、73名で30%。施設利用者の割合とほぼ同じです。残り7割は、町外

からの相談者でした。



議会で繰り返し問われていたのは、「起業支援は本当に町民のためになっているのか?」という点でした。議会でも指摘された通り、ときがわ町民の起業相談は、全体の3割程度であったというのが、実情でした。

では、そもそも、ときがわ町民で「起業相談に来る人」は、どのくらいいるのかな? あくまで簡易推計ではありますが、ちょっと計

算してみましょう。約1万人のときがわ町民の内、生産年齢人口(15〜64歳)は約5,100人(令和7年4月1日現在の住民基本台帳ベース)です。

同じ年齢層で直近の国勢調査(2020年)を見ると、すでに自営業主・家族従業者・役員として働いている方がおよそ1,138人います(※)。※2020年国勢調査ベース。自営業主+家族従業者839人+役員299人=1,138人(概算)

残りの約4,000人の中で、実際に労働に参加している方が6割とすると約2,400人。この中で新たに起業を目指す候補者は、開業率(約5%)と自営業率(約10%)を当てはめると、約120〜240人と推計されます。

起業相談に来てくださったときがわ町民の方73名(延べ人数ではありません)は、この約120〜240人の方々かもしれません。仮に、間をとって、180人だとすれば、73名ということは、約40%です。この推計が正しければ、ときがわ町の起業候補者のうち、約40%が、実際に相談に来てくれたこととなります。

\* \* \*

また、2017年からスタートした「比企起業大学・大学院」(当時は比企起業塾)の参加者には、ときがわ町民の方々(5名)や、ときがわ町に移住してくださった方々(2名)ときがわ町を拠点に事業をしてくださっている方々(9名)もいます(26年3月時点)。ときがわ町民から、起業する人を増やすのは理想だと思いますが、

起業した人が、ときがわ町ら辺に住んでもらえたら良いのでは?と思っています。(人がどこに住むかは、その人の自由なので)。

26年3月現在、比企起業大学では、卒業生89名中、71名(約81%)が、事業を継続されています(会社員をしながらの副業も含む)。

独立起業は始めるのは簡単ですが、継続するのが大変なので、これは誇れる実績の一つだと思っています。比企起業大学学長の風間さん、大学院講師の林さん、栗原さん、そして先輩として活躍されている比企起業大学アラムナイ(卒業生)の皆さんのお陰です。その他の比企起業大学の実績については、24年4月発行の「比企起業大学 IRレポート」の通りです。



比企起業大学の学長で、共に起業支援を行っている風間さんからは、次のコメントをもらいました。「町外の方が多いということに関して、町

と、ときがわカンパニーが連携して起業に取り組み始めたことで、「起業」に興味のある方が、わざわざ町外から多く訪れてくれたことは、非常に大きな意味を持つと思っています。関係人口の文脈かもしれませんが、町民の人口にとどまらない点で、やはりここは大きな成果といえると思うので、強調してもいいのではないかと思います。」

こうやってふり返ると、短期で見えやすい成果と、時間をかけて育つ成果の両方をどう示すかは、私自身にとっても大きな課題でした。

## 2. これから

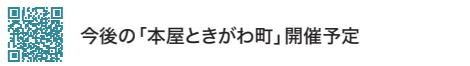
これからも、下記手段を通じて、「地域でミニ起業」されたい方々の支援を続けていきます。

### 0) メルマガ「田舎で!ミニ起業」の発行



### 1) マナビバ! 本屋ときがわ町 v.3

お越し頂くだけなら無料。まずは、比企ら辺で起業した人たちの雰囲気を知ってもらおう場です。本屋がないときがわ町に、月1回、個性的なミニ本屋が来店する「本屋ときがわ町」は毎月第3日曜日に、定期開催しています。



### 2) 起業相談 1時間 6,600円

(比企起業大学アラムナイのみ、3,300円)

こちらは、26年4月1日からの値上げ金額となります。これまでは町の委託料があったからこそ、1時間1,100円という「行政価格」で対応していました。今後は、民間として継続的に支援を提供していくため、サービス内容と責任に

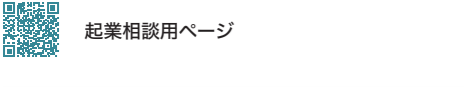
応じた料金体系に移行します。以前、議会からは「相談料(1時間1,100円)の扱いが支援の趣旨に合うのか」という疑問を出してもらっています。そのような中で、なぜ「無料」相談にできなかったのか。それは、無料でないと来ないような方なら、そもそも起業という険しい道は歩めないと考えているからです。

実は、17年ほど前に苦い経験がありました。「起業したけど上手くいかなかった。どうしてくれるんだ」と、延々と他責な愚痴を聞かされたことがあります。当時は私も若かったですが、

その時に痛感しました。自分の人生に投資できない、他責な方は、起業してもやはり上手くいかない。これは冷徹ですが、2社を経営し(1社は22年目、もう1社は11年目)多くの起業される方々を見てきての、現実です。

無料相談は、一見親切に見えて、実は本人のためになりません。「無料だから」と起業相談に来る方は、きつと有料で学ぶ(例:比企起業大学)ことは無いでしょうから、起業の原理原則(顧客づくり・商品づくり・現金のこし)について学ばないまま、起業を始めてしまうことになります。顧客が作れず、売上が上がらず、お金が入ってこない。そうなった時「無料で相談できるから」と、仮に何度も相談に来て、改善はせずに本人の依存心が高まるだけです。有料でも相談に来られるかどうか。それは、その方が本気で起業を考えているか、そして成功できるかを見極める「試金石」なのです。

**起業は、始めることよりも、続けることが重要です。そのため、お金も時間も、自分で投資していく姿勢が欠かせません。**だから私は、相談件数を増やすために無料にするのではなく、本気で起業に向き合う人と出会うために、これからも有料という形を選んでいきます。



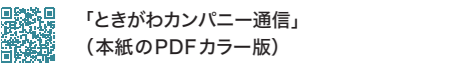
起業相談用ページ

|           |                |       |         |
|-----------|----------------|-------|---------|
| 3) 比企起業大学 | 26春～           | 約5か月間 | 66,000円 |
|           | 比企起業大学 WEB サイト |       |         |

|              |       |       |          |
|--------------|-------|-------|----------|
| 4) 比企起業大学大学院 | 第10期～ | 約5か月間 | 132,000円 |
|--------------|-------|-------|----------|

#### ▼「地域でミニ起業」に興味がある方へ

まずは先の、0)メルマガ「田舎で!ミニ起業」に、ご登録頂いた上で、1)本屋ときがわ町にお越しく下さい。活動の様子は、月1回発行「ときがわカンパニー通信」で、ご報告します。



ここまでが、業務委託終了に至るまでの流れと、これからの起業支援の内容です。

では、業務委託が終わっても、起業支援を続ける理由は何か。それは数字では測れない『ある確信』があるからです。後編でお話しします。

### 後編 >>> なぜ起業支援を続けるのか?

後編では「そもそも、なぜ起業支援を続けるのか」について、私の考えをお話しします。

## 3. そもそも…

何故、起業支援を行っているのか?

それは、「面白き未来」につながるからです。どういうことか、3つに分けて、ご説明します。

### 1) 稼げる人

起業を支援するということは、1つの組織に属して働くことだけに頼るのではなく、自ら稼ぐ力を持つ人を増やしていくことだと思っています。もちろん、会社や組織の中で役割を果たす働き方は、社会にとって欠かせません。その一方で、収入源が1つだけだと、環境の変化に対して弱くなる面もあります。それに対して、自ら顧客をつくり、複数の収入の柱を育てていくのが、「稼げる人」であるミニ起業家です。

そのためには、「顧客づくり・商品づくり・現金のこし」のやり方を知る必要があります。それを学ぶのが「比企起業大学」です。**稼げる人とは、自ら「何をやるかを決め、決めたことをやる人」**です。私は、こうした「稼げる人」が、これからの地域に、ますます必要になると考えています。この先、人口減少、少子高齢化、地球高温化、環境破壊など、さまざまな問題が重なっていきます。もし、そうした問題に対して、「誰かが何とかしてくれるのを待つ」人ばかりだったら、未来はどうになってしまうのでしょうか。それに対して、**問題を事業機会として捉え、自らやることを決め、決めたことを実行するミニ起業家が増えたら、地域の未来はもっと面白くなるはず**です。幕末に高杉晋作が詠んだとされる、「面白き、ことも無き世を、面白く」。私は、そんな「面白き未来」を形にしていける存在の一つが、**ミニ起業家**だと思っています。

### 2) 強みを発揮

稼げる人として、複数のお客様からお金を出してもらうには、そのミニ起業家は「強み」を発揮する必要があります。

組織に属していない、たった一人の個人であるミニ起業家に、お金を出すからには、その人に、それに見合った強みが必要だからです。「一芸に秀でる」と言いますが、色々やりたい、色々できますと言っても、結局長い目で見れば、その人の「強み」に、周りはお金を出してくれるものです。**それぞれが、それぞれの強みを持つミニ起業家が増えれば、彩り豊かな面白い未来になっていくでしょう。**1人1人は小さな点ですが、それぞれが繋がることで線になり、地域を網羅する面になっていきます。各自が強みを発揮することで、山積みになっている問題解決につながるかもしれません。

例えば、私達が取り組んでいる問題に、「山

の荒廃」があります。私一人では何もできませんが、「比企ら辺まるごとキャンパス化計画」という、丸太看板を建てるプロジェクトを通じて、●荒れた山を見て何とかしたいと、「伐採士」となったOさん

●木の地産地消を目指し、「製材と施工」を行う山なおさん(比企院3期)

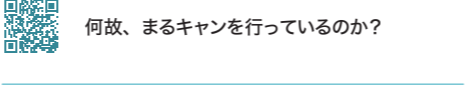
●丸太看板の加工をしてくれた「木工家」の佐藤かつみさん(比企大23秋)

●丸太看板を建てる場所を調整してくれた風間さん(比企大学長)やトヨさん(比企院3期)

●丸太看板を建てる資金集めのNFT(仮想通貨)を作ってくれた金井さん(比企大23秋)

●この活動の未来図を描き、手ぬぐいをデザインしてくれた久保田ナオさん(比企院1期)

●世に伝えてもらうためにプレスリリースを発信してくれた広報のすけさん(比企大24秋)等各自が強みを発揮し、「山の荒廃問題」を、社会に発信し、その解決に向けて小さな一歩を、歩み続けています(今年で2本目、あと18年続ける予定)。こんな感じで、強みを持つ個人(ミニ起業家)が繋がり、問題解決につながっていくような未来って面白くないですか? 私は面白いです。だから、起業支援を行っています。



何故、まるキャンを行っているのか?

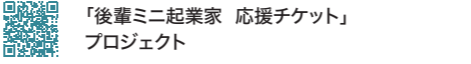
### 3) 「自助・共助・公助」できる人

「自助・共助・公助」は、2020年に、当時の菅義偉首相が所信表明演説で述べたことで、私は好きな言葉です。比企起業大学で言えば、「分度を稼いで、余剰を推譲」できる人のことです。まずは、「自助」として、自分や家族が生活する分(分度)は、しっかり稼げる。

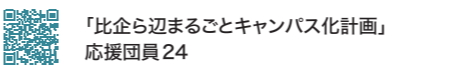
その上で、「共助・公助」として、「余剰(余ったお金、能力、時間)」を、他者や地域のために「推譲(ゆずること)」ができる。そういうミニ起業家を増やしたいと思っています。

こういうことを強く考えるようになったのは、やはり2011年の東日本大震災でした。自分達だけが幸せでいいのか? 何かできることは無いか? その時に出会ったのが二宮尊徳翁の考え方でした。「**分度を稼いで、余剰を推譲**」。比企起業大学は、まず、「稼げる人」になる(そのためにも「顧客づくり・商品づくり・現金のこし」を学ぶ)。次に、余剰ができれば、それを推譲する。(例えば、後輩に仕事を発注する)。そういう**ミニ起業家を増やしたい**と思っています。

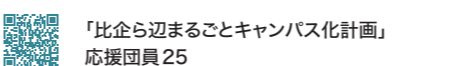
実際に、自分達が稼いだお金(余剰分)を、下記プロジェクトに譲ってくれたミニ起業家たちが増えています。



「後輩ミニ起業家 応援チケット」プロジェクト



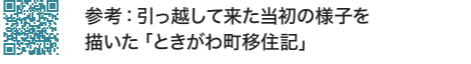
「比企ら辺まるごとキャンパス化計画」応援団員24



「比企ら辺まるごとキャンパス化計画」応援団員25

自助として、自分の分はしっかり稼ぐ。その上で、共助・公助として、余剰を推譲できる。自分のことで精一杯ではなく、周りにも還元できる、そんなミニ起業家が増えたら、面白くないですか? 「面白き、ことも無き世を、面白くするのは、われらミニ起業家なり!」ぐらいの気概をもって、これからも起業支援を続けていきます。そして、こういうミニ起業家が増えたら、ときがわ町を出た子供達も、こちら辺に戻ってきてくれるかもしれません。うちには、4人の子供がいます。私も好き勝手やっているの、子供達にも好き勝手やってほしいです。

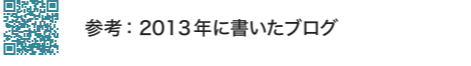
私は、埼玉県鴻巣市で生まれ、18歳の時、両親のお陰でアメリカに渡り、7年暮らし、20代半ば～30代は、自由が丘、川越、寄居で過ごしました。そして、2009年(37歳の時)に、子供達を自然豊かな環境で育てたいと、ときがわ町に引っ越してきました。



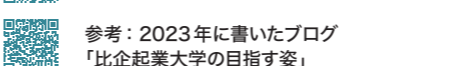
参考: 引っ越して来た当初の様子を描いた「ときがわ町移住記」

私も妻も、この町が好きで、この町で死んでいくことになるでしょう。子供達がどうするかは分かりませんが、希望としては、こちら辺に戻ってきてくれたらいいな～と思っています。であれば、どんな町なら戻って来たくなるのか?

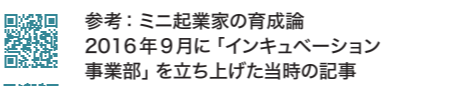
一つは、そこで暮らす人が、楽しそうに、幸せに生きていることなのではと思っています。逆に、つまらなそうに、「こんなところ、早く出たい」と思う町に、戻りたいと思うことはないでしょう。その一助として、楽しそうに仕事をしているミニ起業家が多ければ、「なんか楽しそう」と思ってもらえるかもしれません。子供達をコントロールすることはできませんが、私がどんな生き方をするかは示すことが出来ます。起業支援をしている父ちゃんの背中では、楽しそうに見えていたらいいな～願っています。



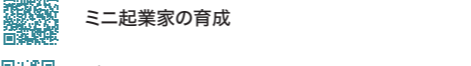
参考: 2013年に書いたブログ



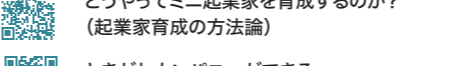
参考: 2023年に書いたブログ「比企起業大学の目指す姿」



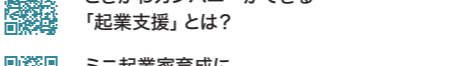
参考: ミニ起業家の育成論 2016年9月に「インキュベーション事業部」を立ち上げた当時の記事



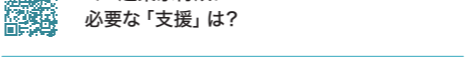
ミニ起業家の育成



どうやってミニ起業家を育成するのか? (起業家育成の方法論)



ときがわカンパニーができる「起業支援」とは?



ミニ起業家育成に必要な「支援」は?

## ブログを読んでコメントをくださった方

●鈴木さん(比企起業大学 特別講師

「ミニ起業家×お金のなし」講師)

10年間の業務委託お疲れさまでした。関根さんや比企起業大学のみなさんの力で「比企ら辺」が少しずつ、確実に起業のまちになっていると思いますので、ぜひ旗を立て続けてくださいね。(鈴木さん、ありがとうございます!)

●佐藤さん(比企起業大学21春アラムナイ) 町外からの参加でしたが、以来、ときがわ町が非常に近い、親しみのある町に感じるようになりました。(みつさん、ありがとうございます!)

●小林豊さん(ときがわ町生まれ・スイスでシェフ)すでに10年やられ、今後も続けていく関根さんの強い意志を尊敬します。スイスという遠く離れた国からですが、私にとって生まれ育った町は特別です。関根さん達のような方達が、中からときがわに活力を与えて頑張ってくださいるので、私も外からですが活力を与えられるよう、今後も精一杯やっていこうと思います。またお会いできるのを楽しみにしています。(豊さん、ありがとうございます!)

●山崎師匠(本屋ときがわ町でお世話になっている師匠) かつて政府と商工会・商工会議所の「創業塾」で長く講師を務め、全国を駆け回っててきましたが、行政による創業支援はとても難しいと思っていました。関根さんもお気づきの通り、本気で創業する人は行政の支援などなくても自力でどんどん前に進むものであり、支援を当てにする人の中には、詰めが甘かったりして本気度を疑ってしまう人もみられました。私は、行政によるサポートは創業時はちよびりにして、むしろ創業後1年から3年の支援が必要ではないかと考えていますが、なかなかそれはパッケージ化しにくいようです。今回の区切りは、ときがわカンパニーにとってはむしろチャンスだと思います。大いに飛躍してください。(山崎師匠、ありがとうございます!)

●汐中義樹さん(比企大21秋・比企院6期) 「なぜ…」の記事、読みました。まずは10年の業務委託、大変お疲れ様でした。そして、比企大、ときがわ町に出会えてよかったと改めて思い、筆を走らせています。

22年の3月に教員を辞め、ちょうど4年が経ちました。僕の起業と、比企大そしてときがわ町は切っても切れません。改めて、ありがとうございます。21年秋に比企大を知り、ソッコーで入学を決意しました。それまで2つの自治体が主催した無料の起業セミナーを受講しましたが、「何かが違う」と感じていました。そんな折に探し当てたのが、ときがわ町にある、比企大。安くないお金を払って半年間起業について学ぶ「ガチ」な感じに、強く惹かれました。

そもそも、「ときがわ町」は聞いたこともないところでした。それが比企大を入口に、ときがわ町の素晴らしさを知り、すっかりファンになっています。「甘すぎる!!」と関根さんに営業に喝を入れてもらった日、「ちくしょー!」と叫んだのも、無数の星が瞬く満月のときがわ町の夜空でした。笑) 起業は、始めることよりも、続けることの方がずっと難しく、継続するためには、学び続けること、試すこと、失敗から立て直すことが必要です。そのためには、お金も時間も、自分で投資していく姿勢が欠かせません。

若輩者ですが、これは本当にそうなんだろうなと思っています。続ける難しさ、学ぶ大切さを痛感しているところです。来月から埼玉大学大学院に進みますが、それも学び続ける関根さん・比企大の皆さんの姿があったからです。次に、余剰ができれば、それを推譲する。(例えば、後輩に仕事を発注する)

そうですね。先日の戦略合宿でも聞いた「次の世代を考える」という言葉にも重なります。後輩に仕事を出すために、僕も頑張ります。僕は行政のKPIにはのらない町外のミニ起業家ではありますが、ときがわ町・比企大に感謝でいっぱいということ、無性に言いたくなりました。(よしきさん、ありがとうございます!)



回答締切

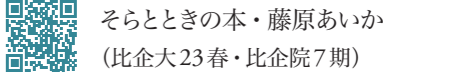
5月10日(日)

23時まで

ここまで読んで下さりありがとうございます。熱く語ってきましたが、私(関根)の独りよがりかもしれない、皆さんの率直なご意見を頂戴できませんでしょうか? もしよろしければ、下記QRよりアンケートにお答え頂けましたら嬉しいです。アンケート結果は、今後の通信でご報告します。何卒よろしく願います。 [こちらから](#)▶



**編集後記** 今回の記事も、なんとか紙面にまとまりました。WEBから抽出した原稿を、できるだけ読んでいただけるように(QRコードは気になった方に)、「読みやすくする」という自分の役割を、毎月ありがたく務めさせていただいております。私個人は、少ない部数の、個人的な本や冊子の制作をしております。「分度を稼いで、余剰を推譲」できるように、自分で考え、学び、時には相談に行き、「強み」を活かしていこうと思います。



そらとときの本・藤原あいか(比企大23春・比企院7期)