

関根さんや、先輩ミニ起業家から見える

ミニ起業家の特徴！ 5選

1 自分のやりたいことや強みを仕事にできる

山口さんは、「山と建築」を結ぶことを事業化することができた。栗原さんは、強みの「整体」を活かし、仕事の幅が広がった。関根さんのもとから卒業していったミニ起業家たちの業種は、「移動絵本屋」「不動産屋」「生活芸術家」など多岐にわたる。それは、やりたいことや強みを洗い出し、事業に結び付け、続けていく戦略を学ぶからだ。

私が
ときがわカンパニー代表
関根 雅泰 です！



4 ときがわ町には、ミニ起業家の仲間がいる

ミニ起業家となってからが本番。悩むこと、うまくいかないこともたくさんある。そんな時には、講師の関根さんを始め、起業を学んだ同期、先に起業をしている先輩方がいる。話も聞けるし、背中でも学ぶことができる。さらに、自分が教える側になることもあるのだ。それが新たな仕事となることもある。

5 関根さんが直接仕事をお願いすることも？

起業したての頃は仕事がない。関根さんは、そんな駆け出しのミニ起業家たちの「第一歩」の実績作りを応援してきた。それは、二宮尊徳の「分度を稼いで余剰を推譲」の教えからきている。生活に必要な分を稼いだら、それ以上は周囲に還元するのだ。その姿勢は教え子にも受け継がれ、良いサイクルが構築されつつある。

2 いつ、どこで仕事をするか、自分で決めることができる

仕事をするのは自分。だから、いつ、どこで働くかは自分で決めて良いのだ。栗原さんは、時間と収入を天秤にかけられる生活を実現した。だが、ミニ起業家にとって時間は大事な資源であると理解しておく必要がある。もちろん、仕事が大変な時期は、寝る時間すらない可能性もある。弱者は、長時間労働で対抗するしかない場合もあるのだ。

3 人とのつながりができて新たな仕事につながる

ミニ起業家は自ら営業をかける必要がある。しだいに数多くの人脈ができあがるはずだ。その中でも、ミニ起業家同士は、共に同じ場所で学んだ仲間、最初のつながりだ。自分に出来ない部分は出来る人に仕事として依頼し、お互いに存分に協力しあおう。しかし、依存はしないことがルールだ。



column

『ミニ起業家たちのお父さん』 関根さんのスゴいところ！

大字五明に住む関根さんは、鴻巣市出身。高校卒業後、アメリカの大学へ留学。東大大学院卒。企業の人材開発の会社に勤め、その後独立。現在は、個人で人材開発の会社を運営し、都内の大企業を相手に研修を行っている。長年の人材開発の経験は伊達でなく、人の強みを見抜く慧眼がある。山口さんは、関根さんに「強みは営業力」と言われ、すぐさまそれを活かすことができた。その他にも、何人もの悩めるミニ起業家の強みを気付かせてきた。そして、なによりも家族を愛している。自身が独立し起業家となったのも、家族のため。家族は、奥様と4人の子ども、うさぎと文鳥。教え子には「奥さんを大切に」と必ず言う。栗原さんも「一番多く聞いたアドバイス」だという。平成16年にときがわ町へ移住。地域を盛り上げたい関根さんは、町民体育祭や、地区の清掃活動なども必ず参加。平成26・27年度には区長も引き受けた。お酒を勧められると、「しょうがないね〜」と言いながら呑む。つまり大好き。

地区の清掃活動

町民体育祭



彼らはなぜ、「起業」を選べたのか

山口さんと栗原さん。戻ってきた彼らのキーワードは「地元で仕事」と「起業」であった。なぜ起業という道を選ぶことができたのか。彼らの口から出た「関根さん」は、町が起業相談を委託している人物である。その人に、秘訣を聞いてみた。

『ときがわカンパニー』を設立

山口さんと栗原さんに、地元で起業を考えるきっかけを与えたのは、関根雅泰さんだ。関根さんは、自身の仕事のかたわら、平成28年1月、ときがわカンパニー合同会社を設立。この会社が目指すのは「ときがわ町に、人が集まり、仕事が生まれる」状態を作ること。事業は、内装木質化の普及や各種イベントなどなんでも行っているが、今のメインは、なんとといっても『ミニ起業家の育成』だ。きっかけは平成29年に始めた『比企起業塾』であり、現在はその後継の『比企起業大学・大学院』を運営し、関根さんは自ら講師をしている。自身も起業家で、背中でも示すその様子は、さながらミニ起業家たちの『お父さん』だ。生活と仕事はセット。だから、「子どもたちが、(町外の)いろいろな場所を見て経験したうえで、ときがわ町に戻って来られるような受け皿を作りたい」との思いから、起業について大人が学べる場を作った。それは、老若男女問わず「悩める」大人に魅力的に映る。また、対象者は「町内のみ」と限定せず、比企近隣としている。限定すると、対象者がいなくなると同時に、起業後の人のつながりも少なく、活躍の幅も狭くなりすぎるのだ。拠点は、役場本庁舎と同じ敷地内にある「ときがわ町起業支援施設 (office)」である。

『ミニ起業家』が生き残る戦略を学ぶ

起業というと、「ベンチャー」「リスクが高い」というイメージがあるが、ここで育成するのは「ミニ起業家」である。これは、個人事業主の中でも、年収300〜1000万円程度の、身の丈にあった働き方をする者だ。その教えは、「小さく始めて、大きくせずに、長く続ける」こと。具体的には、「いかにお客さまとの関係を築いていくか(顧客の開拓)」「いかに利益が残る状態を作るか(利益モデルの構築)」「いかにビジネスを続けていくか(顧客の継続・紹介・深耕)」を身につける。市場では、ミニ起業家はあくまでも弱者である。戦うには、弱者の戦略が必要。そこで、ランチェスター戦略をもとに「一点突破」を学ぶ。逆に、事業計画の書き方や融資の受け方、税金対策などは教えていない。前提としないのだ。そして、ミニ起業家には、考えることだけでなく、なによりも行動することを求められる。小さい子を抱えつつ学んだ方から、病気を患って次の働き方を考えていた方まで、今では卒業生は57人に及ぶ。その約6割は実際にミニ起業を果たし、「自分の働き方」を実現している。その中には移住者も多く、町に多様な価値観の多様な仕事を生み出し始めている。ときがわ町に、人が集まり、仕事が生まれ始めているのだ。