

2022年12月期 第3四半期

# 決算概要書

株式会社船井総研ホールディングス  
(東証プライム：証券コード9757)

2022年11月8日 (火)



## 1 2022年12月期 第3四半期決算報告

- (1) 連結収益状況
- (2) 通期業績予想に対する進捗状況
- (3) セグメント別経営成績
- (4) 経営コンサルティング事業における業績動向
- (5) ロジスティクス事業における業績動向
- (6) DX関連サービスにおける業績動向
- (7) 連結財務状況

## 2 中期経営計画の進捗状況

- (1) 中期経営計画の進捗状況
- (2) 事業戦略
- (3) 人財戦略
- (4) 財務戦略

## 3 ESGへの取り組み

【本資料に関する注意事項】

# 2022年12月期 第3四半期決算報告

---

# 1. 2022年12月期 第3四半期決算報告

## (1) 連結収益状況

- ・売上高は、経営コンサルティング事業における月次支援コンサルティングやプロジェクト業務、リスティング広告業務、またロジスティクス事業における物流コンサルティングおよび物流BPO業務が順調に増収
- ・利益面においては、コロナ禍での行動制限の緩和によるコンサルティング活動の再開により旅費交通費等が増加したものの引き続き高い利益率を維持

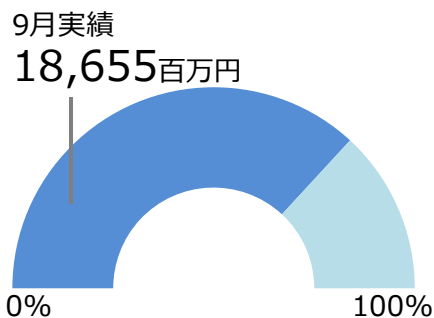
|                      | 2021年9月  |         | 2022年9月  |         |         |
|----------------------|----------|---------|----------|---------|---------|
|                      | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 前期比 (%) |
| 売上高                  | 16,606   | 100.0   | 18,655   | 100.0   | +12.3   |
| 営業利益                 | 4,667    | 28.1    | 5,329    | 28.6    | +14.2   |
| 経常利益                 | 4,712    | 28.4    | 5,382    | 28.9    | +14.2   |
| 親会社株主に帰属する<br>四半期純利益 | 3,165    | 19.1    | 3,680    | 19.7    | +16.3   |

# 1. 2022年12月期 第3四半期決算報告

## (2) 通期業績予想に対する進捗状況

### 売上高

2022年通期予想  
25,300百万円  
(前期比+10.9%)

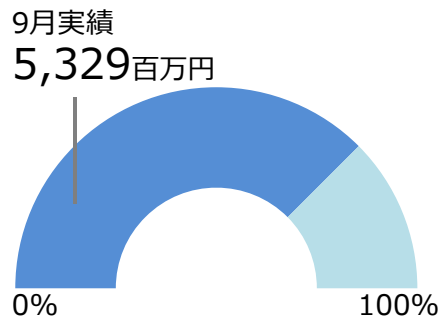


2022.9月  
進捗率

73.7%

### 営業利益

2022年通期予想  
7,100百万円  
(前期比+11.7%)

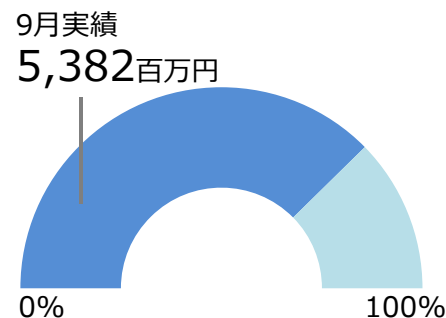


2022.9月  
進捗率

75.1%

### 経常利益

2022年通期予想  
7,150百万円  
(前期比+10.9%)

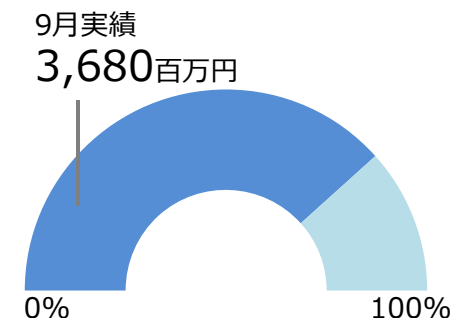


2022.9月  
進捗率

75.3%

### 親会社株主に帰属する 当期純利益

2022年通期予想  
4,800百万円  
(前期比+9.6%)



2022.9月  
進捗率

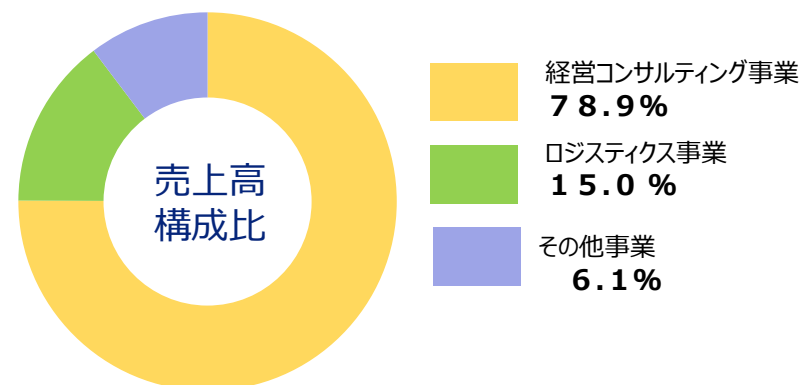
76.7%

# 1. 2022年12月期 第3四半期決算報告

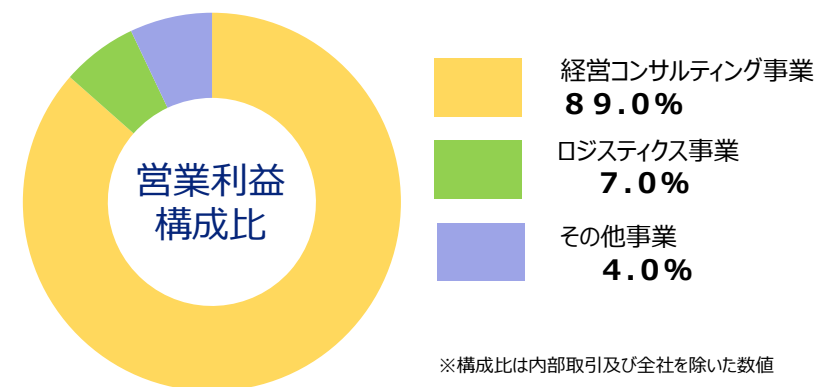
## (3) セグメント別経営成績

- ・すべての事業セグメントにおいて、増収増益を達成
- ・その他事業に関しては、ダイレクトリクルーティング事業の求人数増加トレンドの後押しを受け増収増益

| 売上高          | 2021年9月  | 2022年9月  |         |
|--------------|----------|----------|---------|
|              | 金額 (百万円) | 金額 (百万円) | 前期比 (%) |
| 経営コンサルティング事業 | 13,604   | 14,718   | +8.2    |
| ロジスティクス事業    | 2,031    | 2,796    | +37.6   |
| その他事業        | 954      | 1,128    | +18.2   |
| (内部取引および全社)  | 16       | 12       | -       |
| 合計           | 16,606   | 18,655   | +12.3   |

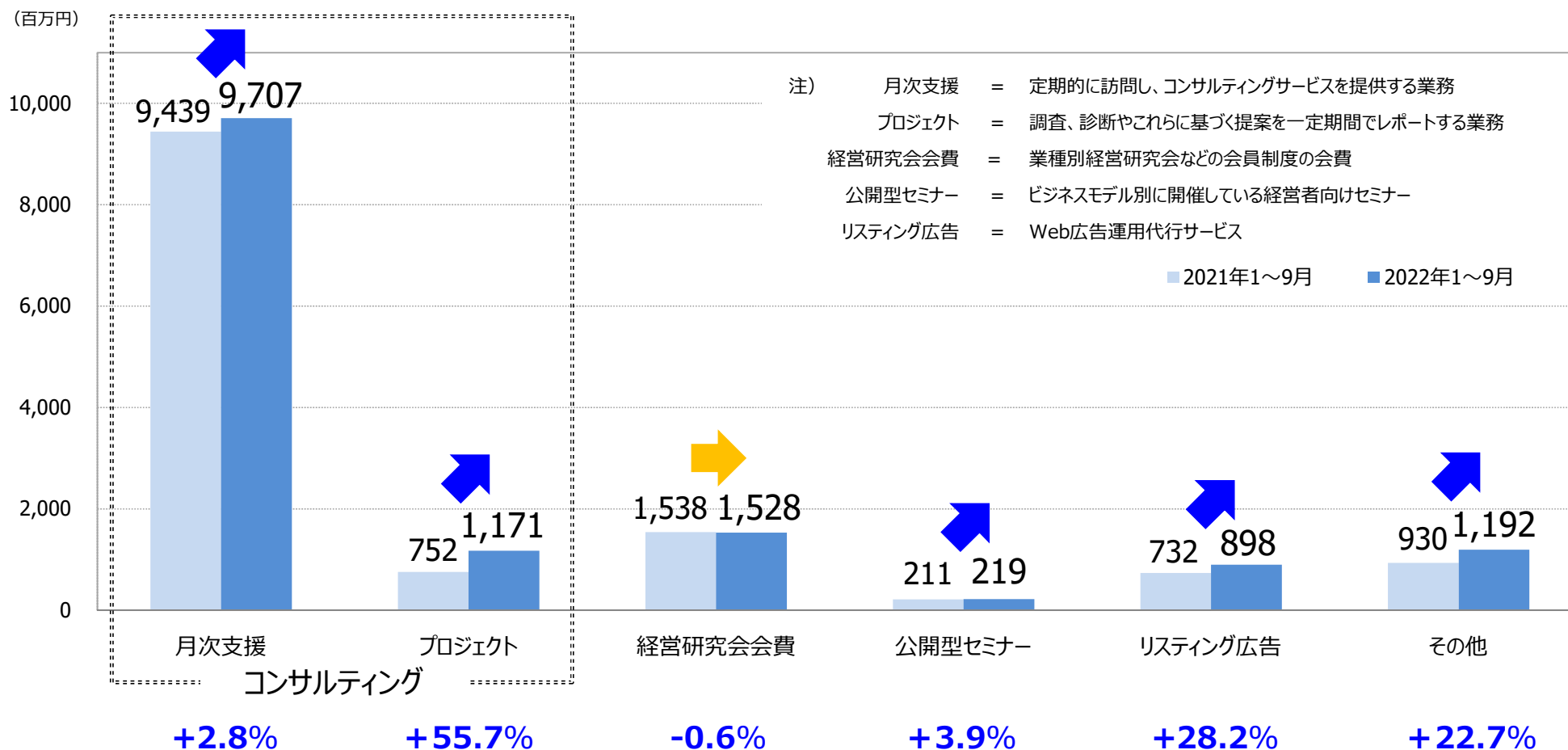


| 営業利益         | 2021年9月  | 2022年9月  |         |
|--------------|----------|----------|---------|
|              | 金額 (百万円) | 金額 (百万円) | 前期比 (%) |
| 経営コンサルティング事業 | 4,399    | 4,576    | +4.0    |
| ロジスティクス事業    | 235      | 357      | +51.9   |
| その他事業        | -83      | 204      | -       |
| (内部取引および全社)  | 115      | 190      | -       |
| 合計           | 4,667    | 5,329    | +14.2   |



# 1. 2022年12月期 第3四半期決算報告

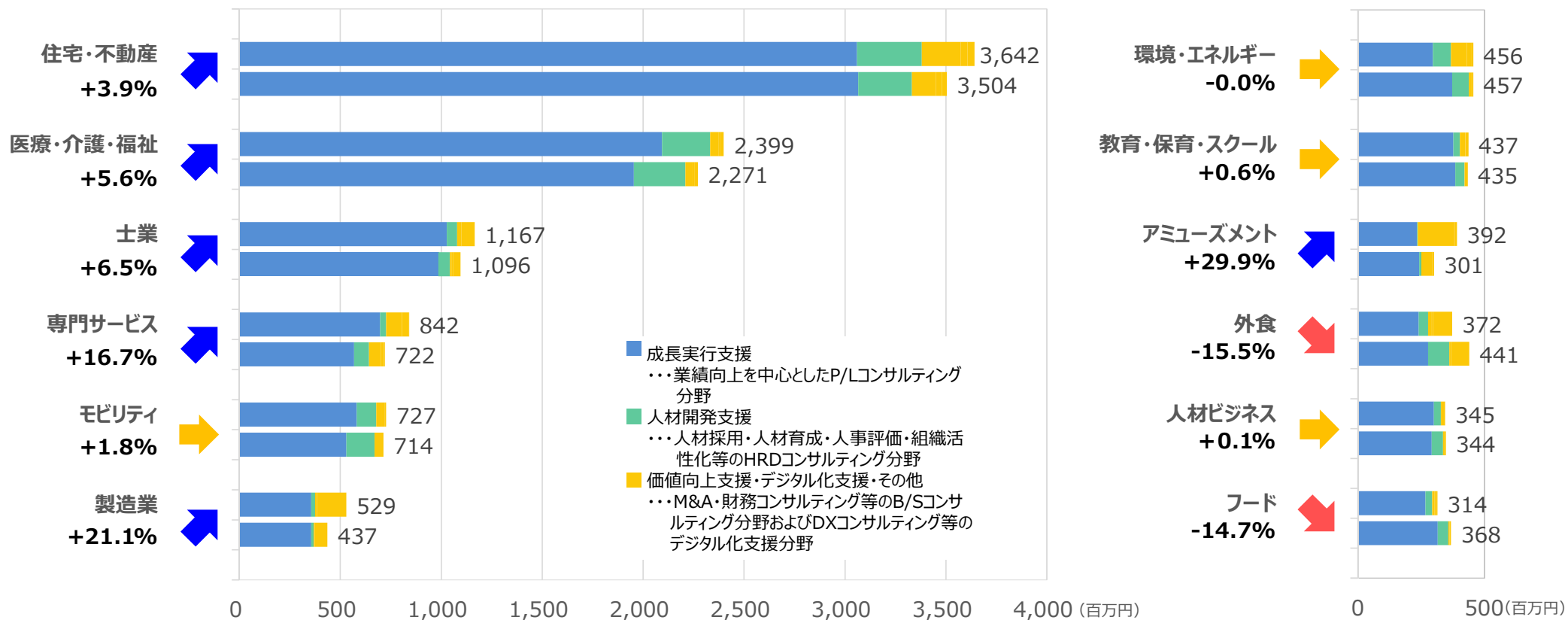
## (4) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 主な業務区分別売上 =



# 1. 2022年12月期 第3四半期決算報告

## (4) 経営コンサルティング事業における業績動向 = 主な業種区分別売上 =

※各グラフ上段：2022年1～9月  
下段：2021年1～9月



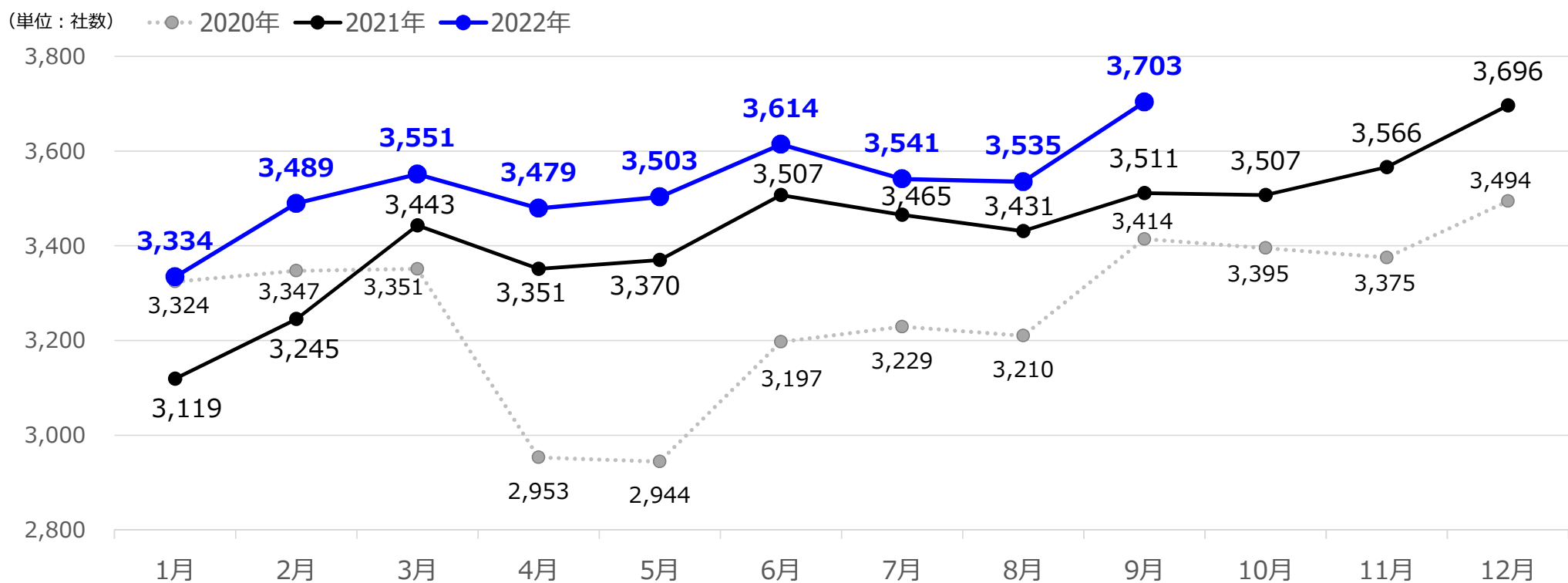
※数値は、当社業種分類に基いた2021年1月～9月及び2022年1月～9月の経営コンサルティング事業のうちコンサルティング契約、経営研究会会費、公開型セミナー収入の合計売上実績



# 1. 2022年12月期 第3四半期決算報告

## (4) 経営コンサルティング事業における業績動向 =コンサルティング社数=

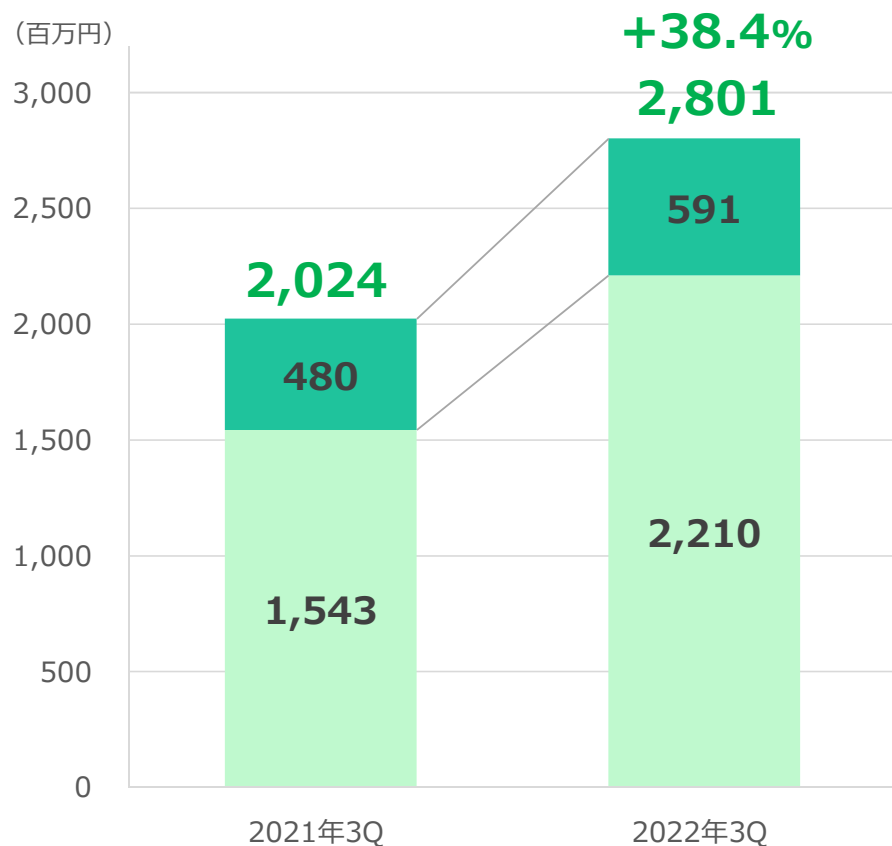
月別コンサルティング実績（社数）の推移



※数値は、経営コンサルティング事業（国内）における月別コンサルティング社数実績（グループ内取引除く）

# 1. 2022年12月期 第3四半期決算報告

## (5) ロジスティクス事業における業績動向 = 業務区分別売上 =



物流コンサルティング  
(クライアントの物流コスト削減等)

▲ +22.9%

・物流企業向けコンサルティングは前年並み

※2022年9月末時点：307会員（前年同期304会員）

・荷主企業向けコンサルティングは受注に回復傾向が見られ増収

物流BPO  
(クライアントの物流業務の管理・運用、  
共同購買などによる購買コスト削減等)

▲ +43.2%

・既存顧客の深耕や新規顧客の受注も増加し売上増

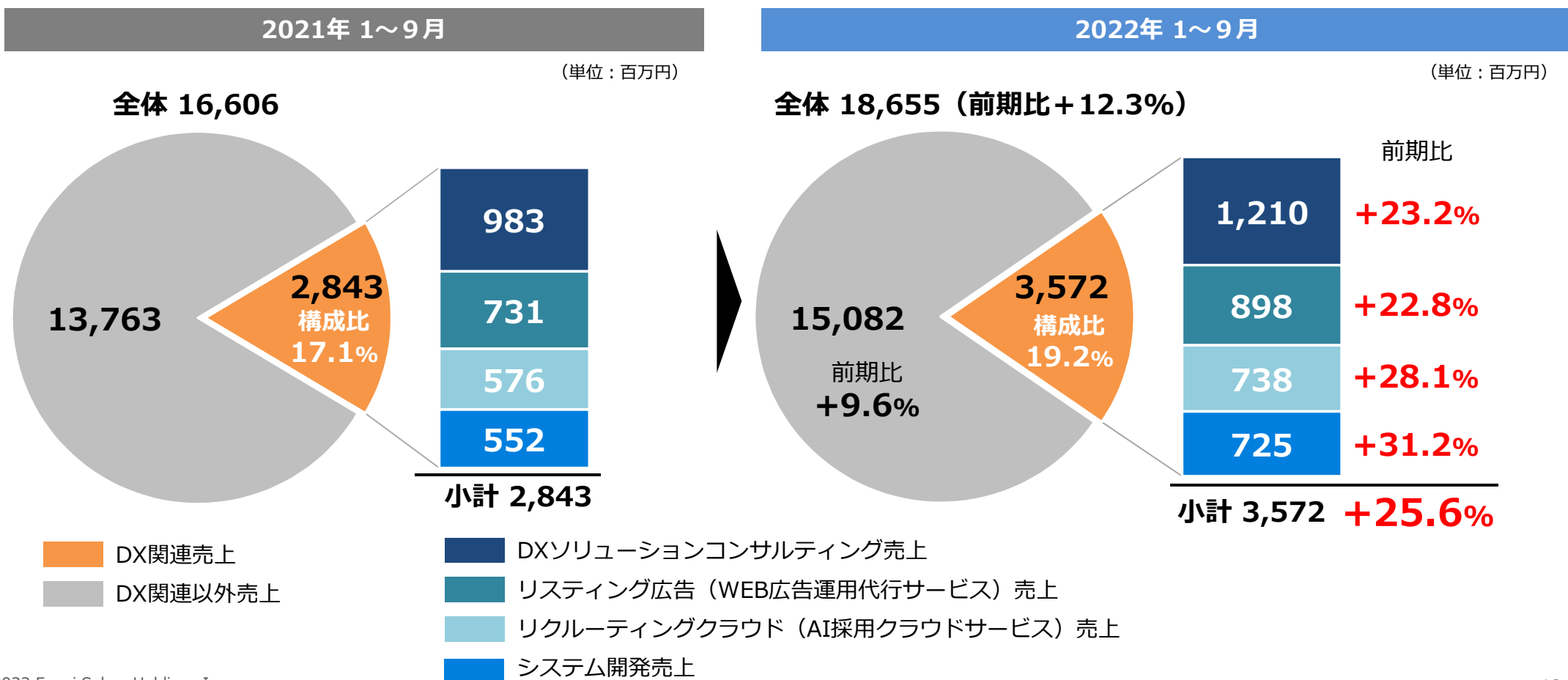
・特に顧客のネット通販事業が好調に推移

・主要商材である燃料（共同購買）サービスにおいて、今般の燃料価格上昇の影響を受けて増収

# 1. 2022年12月期 第3四半期決算報告

## (6) DX関連サービスにおける業績動向

- ・当社グループにて注力しているDX関連サービスは、25%の成長率で推移
- ・売上全体に占めるDX関連サービスの構成比は徐々に拡大しており、事業全体の成長に貢献



# 1. 2022年12月期 第3四半期決算報告

## (7) 連結財務状況（要約貸借対照表）

（単位：百万円）

|                | 2021年<br>12月末 | 2022年<br>9月末  | 増減額           | 増減の主な特徴   |                           |
|----------------|---------------|---------------|---------------|---|---------------------------|
| 流動資産           | 19,049        | 20,597        | +1,547        | 流動資産の増加は、主に現金及び預金、有価証券の増加によるもの                                      |                           |
| 固定資産           | 有形固定資産        | 5,917         | 5,894         | ▲22   | 固定資産の減少は、主に投資有価証券の減少によるもの |
|                | 無形固定資産        | 705           | 846           | +141  |                           |
|                | 投資その他の資産      | 5,256         | 4,572         | ▲683  |                           |
| <b>資産合計</b>    | <b>30,928</b> | <b>31,910</b> | <b>+982</b>   |   |                           |
| 流動負債           | 5,053         | 4,771         | ▲281          | 流動負債の減少は、主に賞与引当金の増加、1年内返済予定の長期借入金、未払法人税等、その他に含まれる未払消費税及び預り金の減少によるもの |                           |
| 固定負債           | 164           | 266           | +102          | 固定負債の増加は、主に長期借入金の増加によるもの  |                           |
| <b>負債合計</b>    | <b>5,217</b>  | <b>5,038</b>  | <b>▲178</b>   |   |                           |
| <b>純資産合計</b>   | <b>25,710</b> | <b>26,872</b> | <b>+1,161</b> | 財務状況は、引き続き高い自己資本比率（82.0%）を維持しており、健全な状態                              |                           |
| <b>負債純資産合計</b> | <b>30,928</b> | <b>31,910</b> | <b>+982</b>   |   |                           |

# 中期経営計画の進捗状況

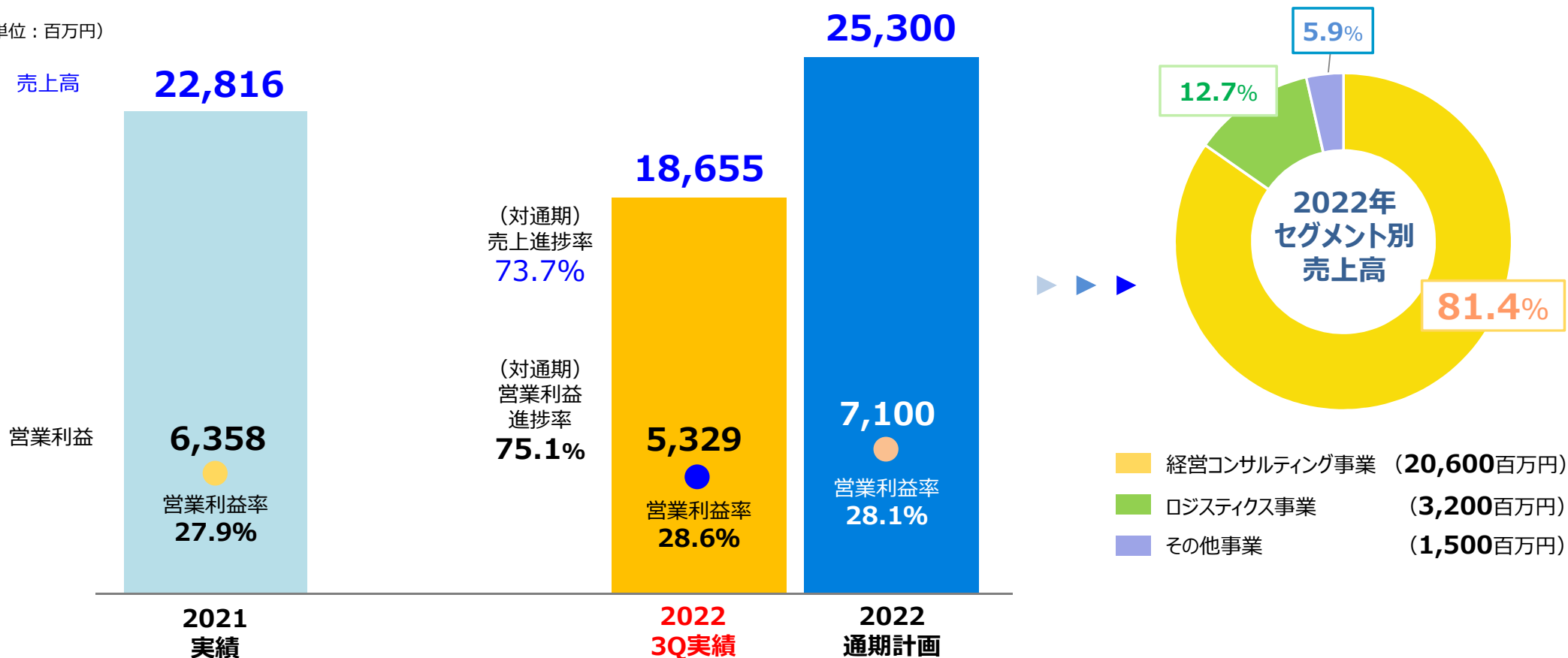
---

## 2. 中期経営計画の進捗状況

### (1) 中期経営計画の進捗状況

- ・中期経営計画の最終年度となる当期は、売上253億円を計画
- ・10%以上の持続的成長を目指し、2022年度の営業利益は71億円の過去最高益の更新を目指す

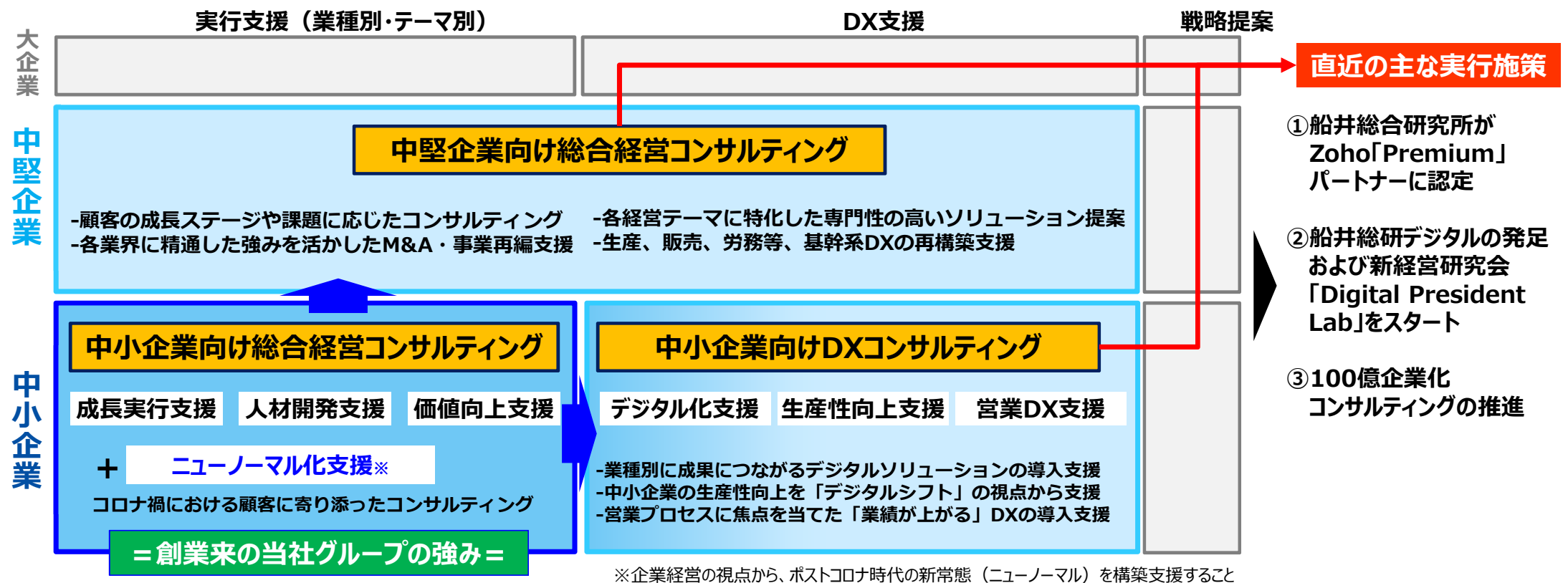
(単位：百万円)



## 2. 中期経営計画の進捗状況

### (2) 事業戦略

創業来の当社グループの強みである「**中小企業向け総合経営コンサルティング**」に関しては、withコロナにおける顧客に寄り添った「**ニューノーマル化支援**」を徹底。そのうえで中期経営計画の事業戦略である事業領域の拡大に向けた「**中小企業向けDXコンサルティング**」および「**中堅企業向け総合経営コンサルティング**」については順次、施策を実行中



## 2. 中期経営計画の進捗状況

### (2) 事業戦略 ① 船井総合研究所がZoho「Premium」パートナーに認定

- ・中堅・中小企業のDX（デジタル変革）支援において、Zohoを活用したコンサルティングを本格化
- ・ゾーホージャパン社とのパートナーシップが進展し、日本では唯一のパートナー最高ランクである「Premium」に認定



#### ■ Zoho認定「Premium」パートナーとは

- ・ Zohoの利用をはじめめる企業に寄り添い、課題解決に向けたソリューションを提供できる企業として認定される制度
- ・ 「Premium」パートナーはその中でも年間販売実績を前年比20万ドル以上成長させたパートナーが該当



- ・成長企業が選ぶ最強のデジタル変革ツール「Zoho」  
(株式会社船井総合研究所編著)

#### ※Zohoとは

「Zoho」は企業のIT化・業務効率の向上をサポートするクラウド型ソリューションであり、全世界に

25万社以上 7,500万人

ものユーザーを有するビジネスソフトウェア



新刊書籍の  
お知らせ

丸善 丸の内本店  
ビジネス書 週間ランキング  
(2022/5/12~2022/5/18)

Amazon  
中小企業経営カテゴリー  
(2022/5/25)

ベストセラー  
第1位








## 2. 中期経営計画の進捗状況

### (2) 事業戦略 ② 船井総研デジタルの発足および新経営研究会「Digital President Lab」をスタート

- ・2022年7月1日に連結子会社2社を合併し、「株式会社船井総研デジタル」を発足
- ・今後、船井総合研究所をはじめとするグループ各社と連携し、DX領域のコンサルティングから実装までを一気通貫で提供

#### ■ 船井総研デジタルの事業領域

-  ①クラウドソリューション開発事業  
Azure を中心としたパブリッククラウドの開発・運用、技術コンサルティングを行う
-  ②デジタルマーケティングBPO事業  
中堅・中小企業のデジタルマーケティングを業種・業態ごとに全面代行する
-  ③ITコンサルティング事業  
中堅・中小企業のバックオフィスをBPR とDXを通じて変革する
-  ④プロダクト開発事業  
バーティカルSaaS（産業別デジタルプロダクト）の開発と普及を行う
-  ⑤デジタルHR事業  
デジタル人材不足を解消するデジタル人材の育成・リスキングを行う

#### ■ 新経営研究会をスタート



(主なテーマ)  
最新のDX事例/エンジニア・DX採用/  
M&A/デジタルツールの時流 等



(上) 船井総研デジタル役員  
7月11日開催新会社発足事業説明会より  
(下) 9月29日開催の新経営研究会  
「Digital President Lab」の様子

## 2. 中期経営計画の進捗状況

### (2) 事業戦略 ③ 100億企業化コンサルティングの推進（船井総合研究所）

- ・成長実行支援のコンサルティングを通じて得たノウハウをベースに、中小企業から地域の中核企業へと成長を加速させるために必要なロードマップ策定コンサルティングを本格化

「100億企業＝日本の上位1%企業」のゴールの姿から  
逆算（バックキャスト）したロードマップを策定



船井総合研究所  
「100億企業化プロジェクト」webサイトより

（主な支援内容）

- ・既存事業の成長戦略策定
- ・100億企業化 新規事業策定  
成長に欠かせない新たな収益の柱となる事業の構築
- ・100億企業化 人事組織  
企業のステージごとに必要となる人材の確保、育成
- ・100億企業化 財務戦略  
急成長を実現するための財務戦略策定
- ・100億企業化 パーパス経営  
成長段階に沿った経営理念の浸透






今期よりPJスタート  
現在、全国のご支援先15社で実行中

## 2. 中期経営計画の進捗状況

### (3) 人財戦略

多様な人財がその長所を十分に発揮できる環境を、好循環によりデザインしていくことで、持続的成長の実現を目指す

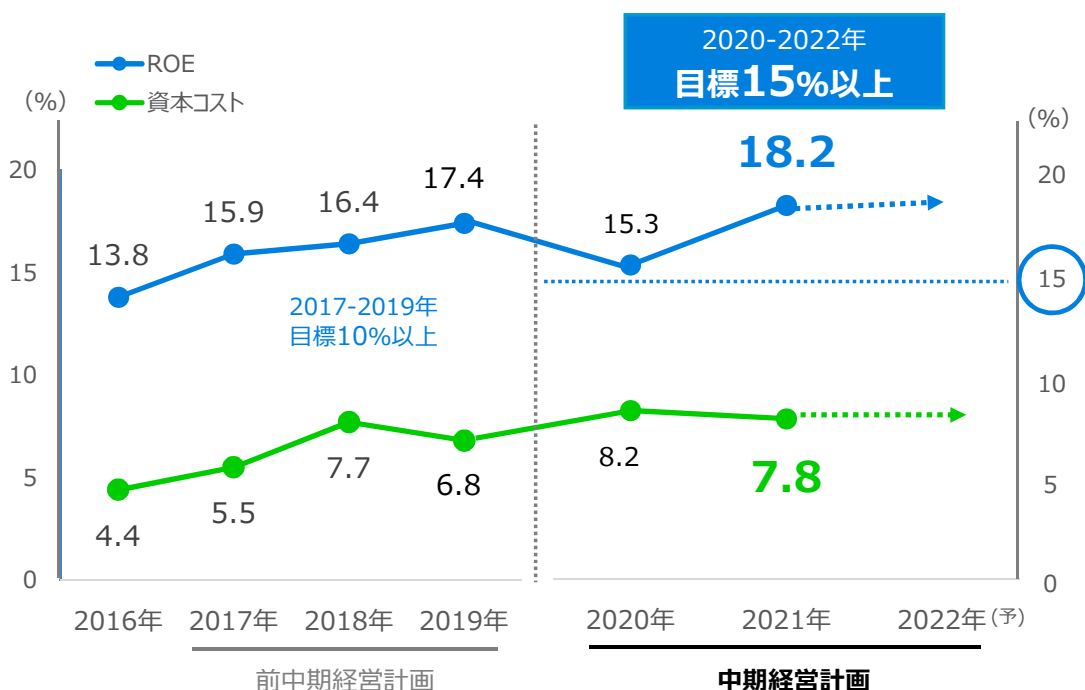
| 中期経営計画 (2020年~2022年)  |  | 2021年実績と進捗状況   |
|---|--|--|
| <p><b>01 採用</b></p>                          | <p><b>“2022年グループ社員1,500名体制(約300名増加)へ”</b></p> <p>(1) コンサルタント人財の積極採用継続 (年間200名~250名採用)<br/>                     (2) DX人財の採用枠の拡大<br/>                     (3) 外国人採用を加速 (特に中国上海)<br/>                     (4) プロフェッショナル人財の採用強化</p>  | <p><b>進捗</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・グループ社員数：1,317名<br/>(2019年末比+108名)</li> </ul> <p><b>進行中</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・DX人財:32名採用<br/>(船井総合研究所・2020-2021年実績)</li> <li>・外国人:58名採用<br/>(グループ全体・2020-2021年実績)</li> </ul>   |
| <p><b>02 育成</b></p>                          | <p><b>“人員拡大に適応した「早期育成プログラム」の再構築”</b></p> <p>(1) 「タレントディベロップメントセンター (TDC)」を新設<br/>                     DX人財の早期育成、及びコンサルタントの生涯価値を最大化<br/>                     ※生涯価値=ELTV (Employee Lifetime Value)<br/>                     (2) チームリーダーへの早期育成 (5年以内目標) 継続<br/>                     2019年実績：3年8ヶ月</p>                   | <p><b>進行中</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・「タレントディベロップメントセンター(TDC)」による<br/>                     コンサルタントの育成制度拡充<br/>                     -業績アップスキルの向上<br/>                     -デジタルトレーニングによるDX人財の育成、<br/>                     リスキリングを推進</li> </ul> <p><b>達成</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・2020年実績：チーフ4年1ヶ月</li> </ul> |
| <p><b>03 活躍</b></p>  <p>Virtuous cycle</p> | <p><b>“多様な人財が活躍する環境の整備”</b></p> <p>(1) 4つのキャリアコースからなる「新人事評価制度」の導入・定着<br/>                     ①コンサルティングディベロップメントコース ②ビジネスディベロップメントコース<br/>                     ③コーポレートプロフェッショナルコース ④マネジメントコース<br/>                     (2) 働く「時間」や「場所」の自由度を高め、効率的に働ける環境へ<br/>                     移動レスのコンサルティングを可能にする「リモート支援」の拡充</p> | <p><b>進行中</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・中核の船井総合研究所にて「新人事評価制度」を導入。キャリア志向に合わせたコース転換ならびにジョブオファー (社内求人) やトランジット (部門異動) 等の諸制度が定着し、人財配置で適材適所をスムーズに実現</li> <li>・リモート支援比率50%超え (2021年実績)<br/>                     現場コンサルティングとのハイブリッド支援を展開中</li> </ul>  |

## 2. 中期経営計画の進捗状況

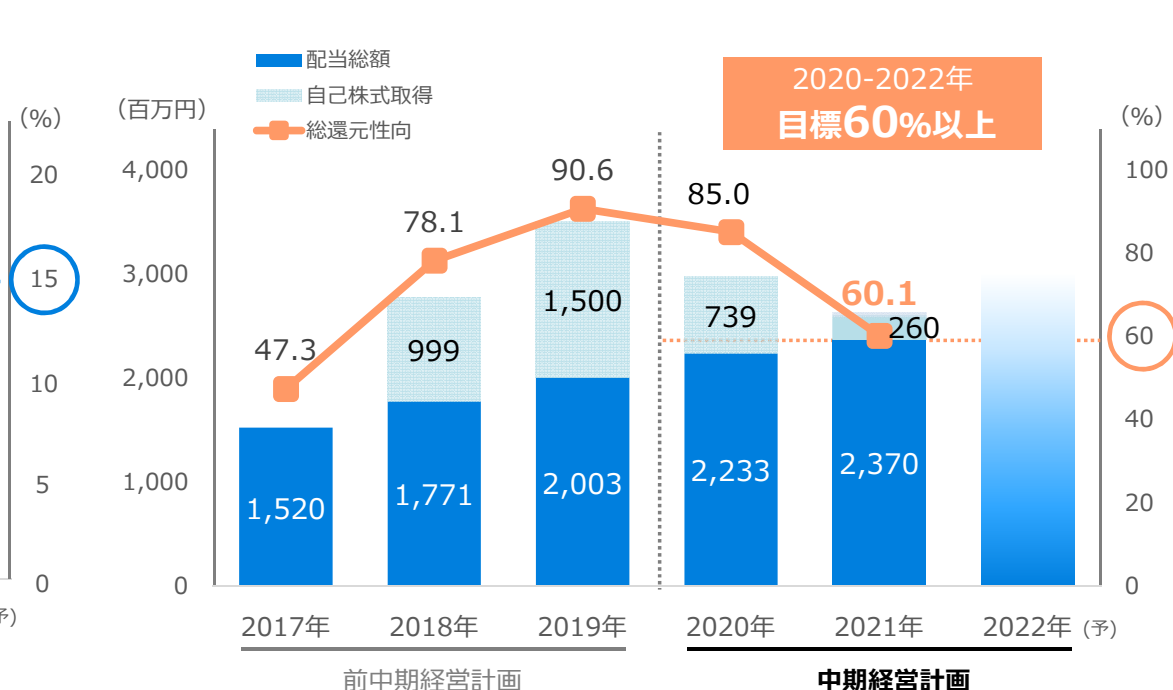
### (4) 財務戦略 ① 資本政策、株主還元方針

2021年も新型コロナウイルス感染症の影響が残る中、資本効率の向上や株主還元比率を高めることを目的に、自己株式の取得を実施。結果、連結ROE18.2%、総還元性向60.1%となり、目標の連結ROE15%以上、総還元性向60%以上をともに達成。中期経営計画最終年度である2022年も目標達成を目指し当初方針を継続

#### ■ 連結ROE及び資本コスト 実績推移と目標



#### ■ 配当総額と総還元性向 実績推移と目標



## 2. 中期経営計画の進捗状況

### (4) 財務戦略 ②成長投資 3ヶ年営業キャッシュフロー配分

事業活動で獲得する営業キャッシュフローと手元資金を、次なる成長のための投資と適正な株主還元に分することで株主価値の向上を推進



#### 重点施策

- ・事業戦略投資
- ・M&A投資
- ・人的採用・教育投資
- ・デジタル人財投資
- ・DX投資
  - 基幹系システム
  - ビッグデータ・AI等を活用した  
新たなコンサルティングサービスの開発

等、さらなる成長に向けた投資を行う

総還元性向60%以上を目指し、  
継続的な利益還元の推進

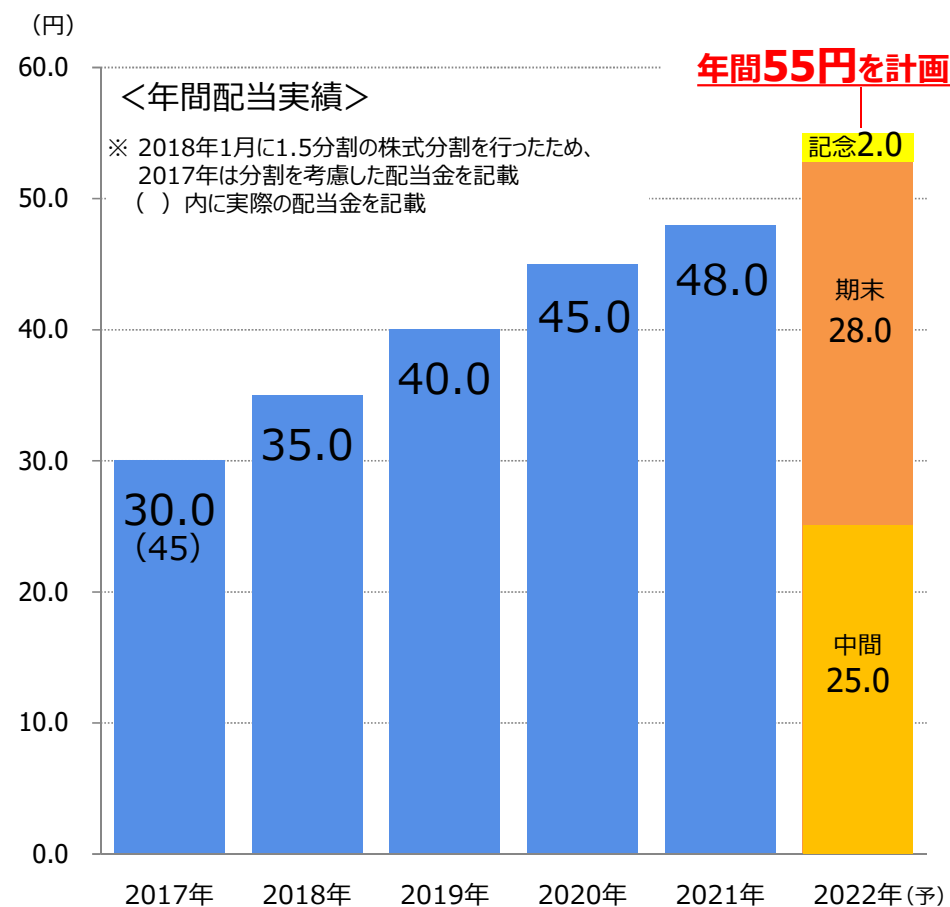


## 2. 中期経営計画の進捗状況

### (4) 財務戦略 ③ 配当について

2022年12月期の配当は、中間25円、期末28円の普通配当に「プライム市場への移行」記念配当2円を加え、年間配当55円を計画

| 基準日                  | 当初予想            |                    | 実績  |                                  |
|----------------------|-----------------|--------------------|---|----------------------------------|
|                      | 配当金額<br>(1株あたり) | 内訳                 | 配当金額<br>(1株あたり)   | 内訳                               |
| 2017年12月期            | 39.0            | 中間 15.0<br>期末 24.0 | 45.0  | 中間 15.0<br>期末 30.0               |
| 2018年12月期<br>株式1.5分割 | 33.0            | 中間 15.0<br>期末 18.0 | 35.0  | 中間 15.0<br>期末 20.0<br>※うち特別配当2.0 |
| 2019年12月期            | 40.0            | 中間 17.0<br>期末 23.0 | 40.0  | 中間 17.0<br>期末 23.0<br>※うち記念配当3.0 |
| 2020年12月期            | 45.0            | 中間 20.0<br>期末 25.0 | 45.0  | 中間 20.0<br>期末 25.0               |
| 2021年12月期            | 46.0            | 中間 21.0<br>期末 25.0 | 48.0  | 中間 21.0<br>期末 27.0               |
| 2022年12月期<br>(予想)    | 53.0            | 中間 25.0<br>期末 28.0 | (今回修正後の予想)<br><b>55.0</b> 中間 25.0<br>期末 <b>30.0</b><br>※うち、記念配当 2.0 |                                  |

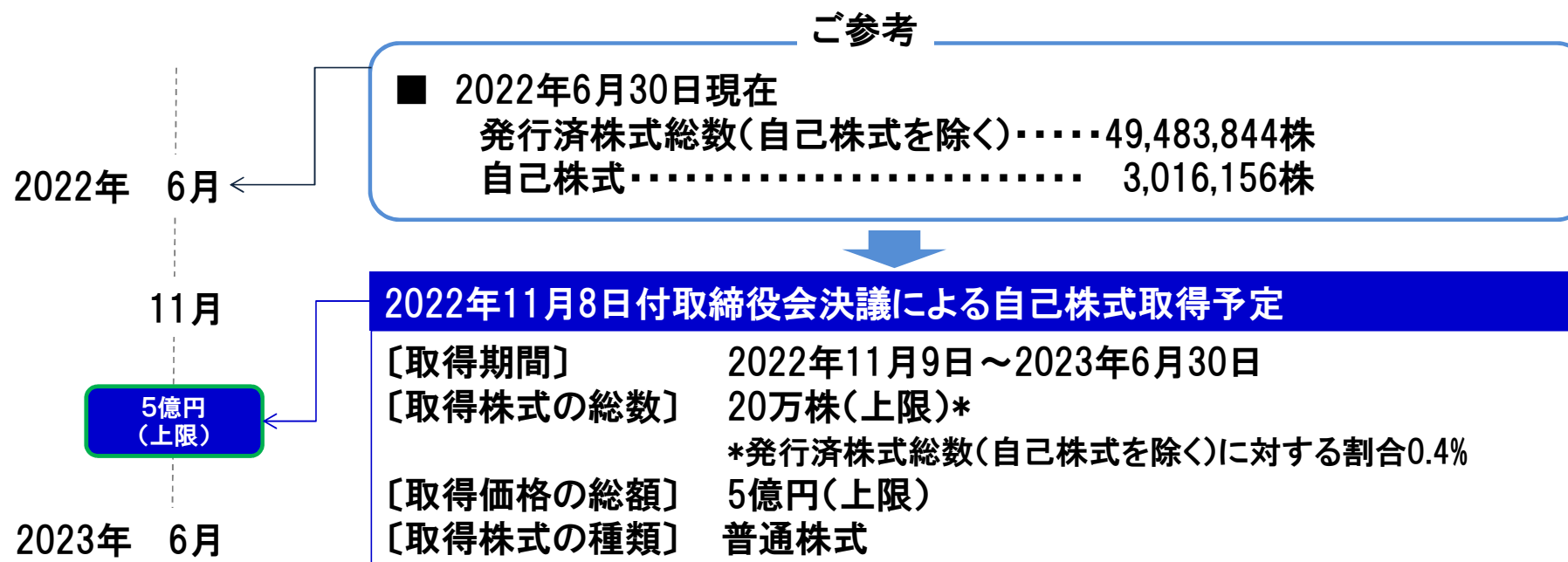


## 2. 中期経営計画の進捗状況

### (4) 財務戦略 ④ 自己株式の取得について

#### 2022年11月8日の取締役会において、5億円の自己株式の取得を決議

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行により、資本効率の向上及び株主還元の充実のため、自己株式の取得を行うことといたしました。



# ESGへの取り組み

---



### 3. ESGへの取り組み

#### (1) Environment(環境) -事業を通じた環境負荷低減の取り組み-

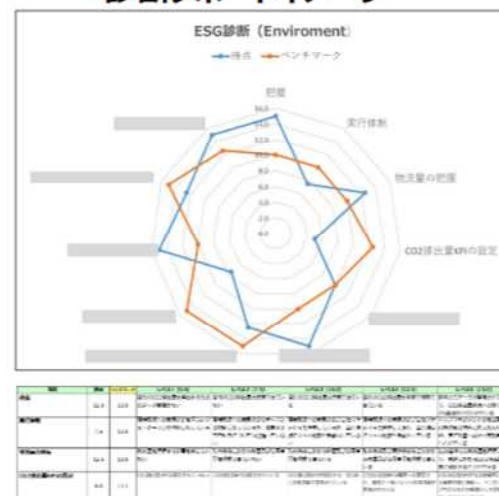
##### ◆脱炭素経営推進のための定期的な勉強会を立ち上げ (経営コンサルティング事業)



- 2022年8月、脱炭素経営に特化した、経営者・経営幹部向けの会員制勉強会をスタート。
- CO2排出量の算定から削減手法まで、脱炭素経営を推進する上での具体的なノウハウ・最新事例が学べます。
- 脱炭素分野の特別ゲスト講師による講演に加え、会員同士の情報交換や脱炭素専門コンサルタントによる時流解説など、日本全国から脱炭素の最新情報が集まる場となっています。

##### ◆「ESGロジスティクス評価診断」のご提供 (ロジスティクス事業)

診断レポートイメージ



E (環境)、S (社会)、G (ガバナンス) の3つの観点から、企業の取り組み度合いを「レーダーチャート評価」

- 診断結果をもとに、物流コンサルタントが現在の進捗と課題を分析し、戦略を検討。
- またESGロジスティクス導入に向けた実行支援を行います。

※「ESGロジスティクス」とは、ロジスティクスに特化した有効なESG施策のこと。

#### 特に物流業界として注目するポイントはE：環境における取り組み

##### 配送面の取り組み

越境配送の排除  
配送ロットの大口化  
トラックの長距離輸送の削減  
輸送モードの見直し・EV自動車

##### 倉庫面の取り組み

業務フローの見直し  
在庫管理の徹底  
再生利用可能商材の導入  
拠点配置の再検討

2024年問題対策と合わせ、物流の無駄を排除し、脱炭素を実現します。

### 3. ESGへの取り組み

#### (2) Social (社会) -ダイバーシティ・インクルージョン-

2030年に向け、当社グループ全体の取り組みとして、女性活躍を推進・強化

##### 女性従業員比率

2021年37.4% ⇒ **目標 2030年 40%**

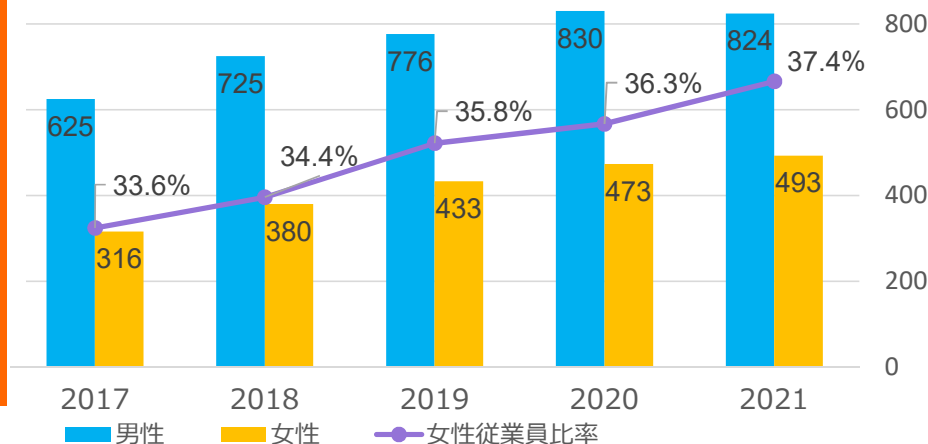
##### 女性管理職比率

2021年23.5% ⇒ **目標 2030年 30%**

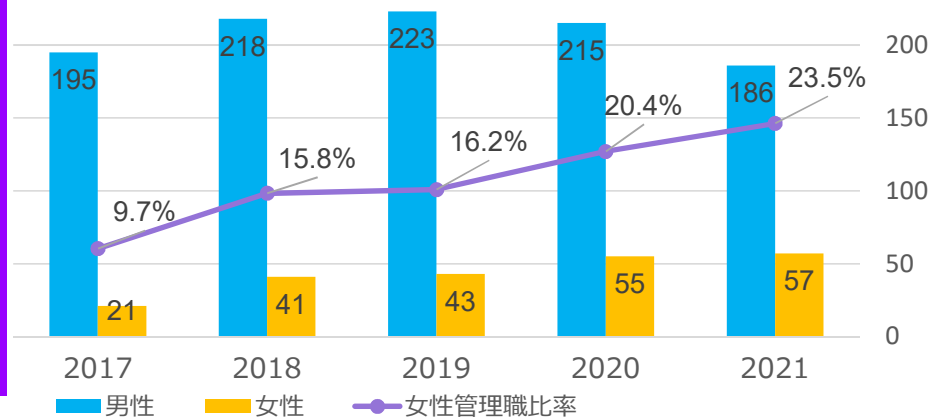
##### 主な取り組み

- 柔軟な働き方の推奨  
→リモートワーク、フレックスタイム、コース転換等  
→育休復帰プログラム
- 事業特性を生かした人財配置と育成  
→女性活躍支援プロジェクト  
→管理職者対象の「女性部下の活躍支援研修」  
→管理職比率向上のための人事制度構築と昇格プログラム運用

従業員数  
および  
女性従業員比率



管理職数  
および  
女性管理職比率

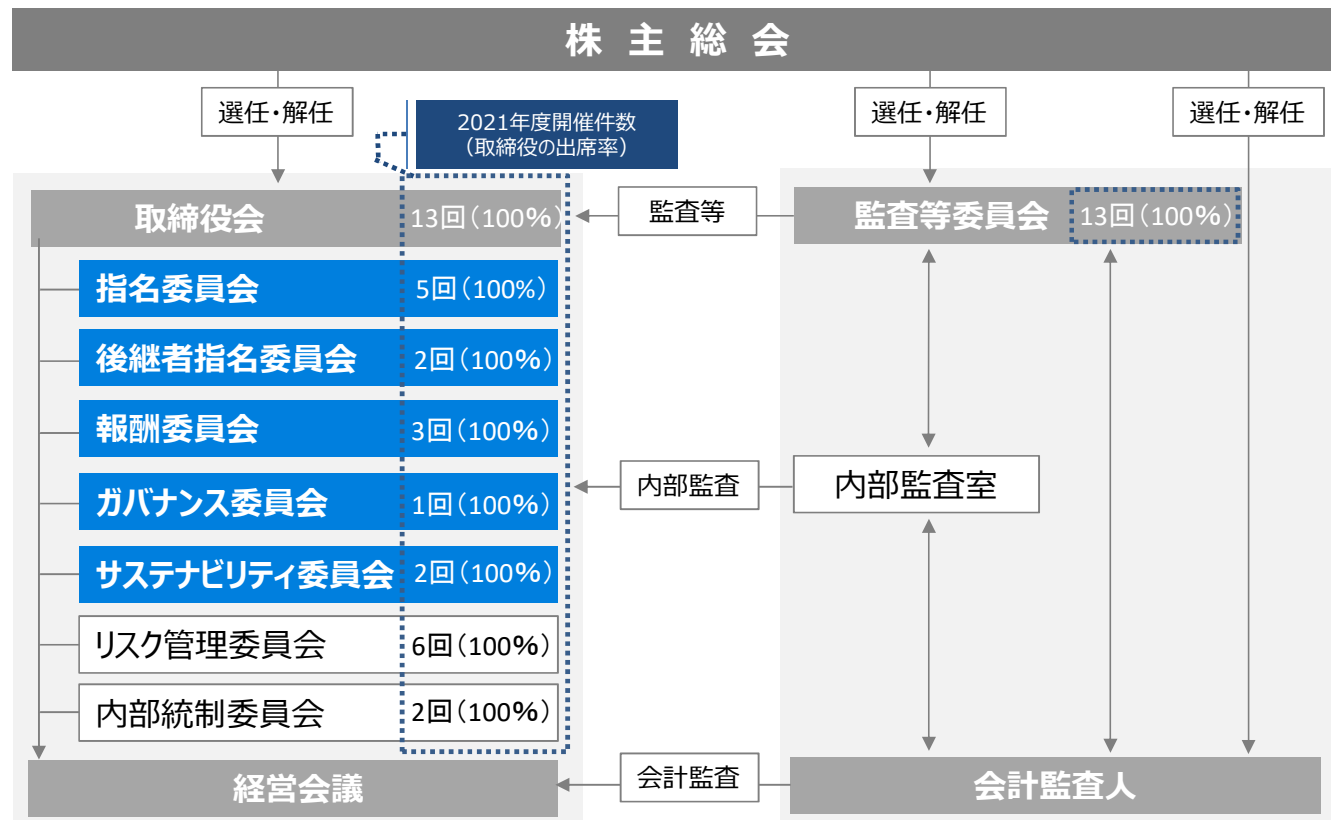


### 3. ESGへの取り組み

#### (3) Governance (ガバナンス) -コーポレート・ガバナンス体制-

当社は、**遵法経営の実施及び中長期的な企業価値の向上を図るために、コーポレート・ガバナンス体制を強化**

|  |
|--|
| <p><b>“指名委員会”</b><br/>取締役候補の選定プロセスの客観性・妥当性を確保</p> <p>社外3名 社内1名</p>                               |
| <p><b>“後継者指名委員会”</b><br/>次期代表取締役社長候補者の選定・育成について、公正かつ透明性の高い手続きを確保</p> <p>社外3名 社内1名</p>            |
| <p><b>“報酬委員会”</b><br/>中長期的な業績向上につながる役員報酬の検討を通じて、役員報酬の客観性・妥当性を確保</p> <p>社外3名 社内1名</p>             |
| <p><b>“ガバナンス委員会”</b><br/>ガバナンス全般について中長期的な観点から議論を行い、ガバナンス強化を図る</p> <p>社外4名</p>                    |
| <p><b>“サステナビリティ委員会”</b><br/>サステナビリティ経営をグループ全体で横断的に推進させ、ガバナンスを効かせつつ継続的に施策を展開</p> <p>社外2名 社内1名</p> |



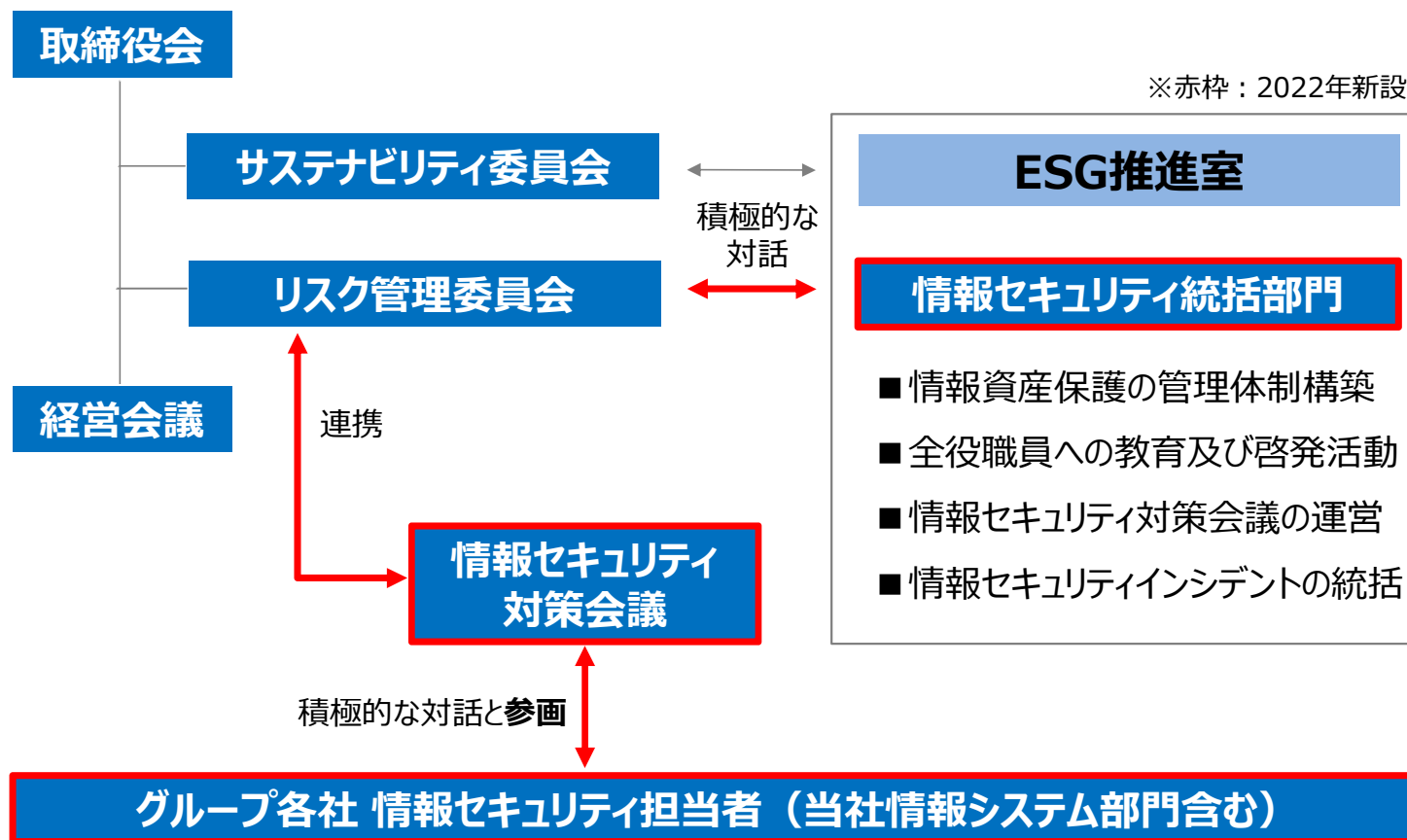
#### 【ガバナンス強化に向けたこれまでの取り組み事例】

- 2019年 後継者指名委員会の設置、中核グループ会社に社外取締役を登用、社内弁護士の登用
- 2020年 女性取締役1名の登用
- 2021年 サステナビリティ委員会の設置、左記5つの諮問委員会の委員長を社外取締役が務める

### 3. ESGへの取り組み

#### (3) Governance (ガバナンス) -情報セキュリティ推進体制-

統括部署・グループ横断の対策会議設置による、管理体制の継続強化と教育の実施



#### “情報セキュリティレベル調査の実施”

**DX関連の調査項目を追加。**課題解決に向けたPDCAを実施。(レーダーチャート分析活用)

#### “eラーニング研修の実施”

**全役職員へ**ルールの浸透、意識化を強化するため、毎年情報セキュリティ教育を実施。

#### “グループ横断管理の実施”

情報に関するリスクに対し、**各社における安全性の確認体制を強化。**

#### “リモートワーク環境強化”

**認証基盤刷新**など更なる対応を実施し、働き方改革と情報セキュリティの両立を推進。

#### “個人情報、重要データ等への対策”

各社、各部署が連携し、**重要システムの定期的確認、専門家観点での再チェック**等セキュリティ対策の強化。



## グループ理念

人・企業・社会の未来を創る

私たちは、船井総研グループに関わる人・企業、そして社会に対して、より良い未来を提案し、その実現を全力で支援していきます。

## グループビジョン

仕事を通じて、人と企業を幸せにする  
常に社会に必要とされるグループ経営をめざす

私たちのめざすグループ経営とは、関係する人・企業を幸せにすることだと考えております。幸せを願う人や企業にとって必要なグループになることが、結果、常に社会に必要とされる存在になると考えております。

## 【本資料に関する注意事項】

本資料に掲載されております計画や見通し、戦略等は、現時点において入手可能な情報や合理的判断を根拠とする一定の前提条件に基づいた当社の判断による予測です。

従いまして実際の業績等は、今後の様々な要因により、これらの見通しとは大きく変動する場合があります。

本資料の掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた損害などに関し、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

本資料は投資誘導を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身の判断において行われるようお願い致します。

### IRに関するお問い合わせ先

株式会社船井総研ホールディングス IR・広報室

TEL: 06-6232-2010

Mail: [ir@funaisoken.co.jp](mailto:ir@funaisoken.co.jp) URL: <https://hd.funaisoken.co.jp>