



Heart-Beats Futures

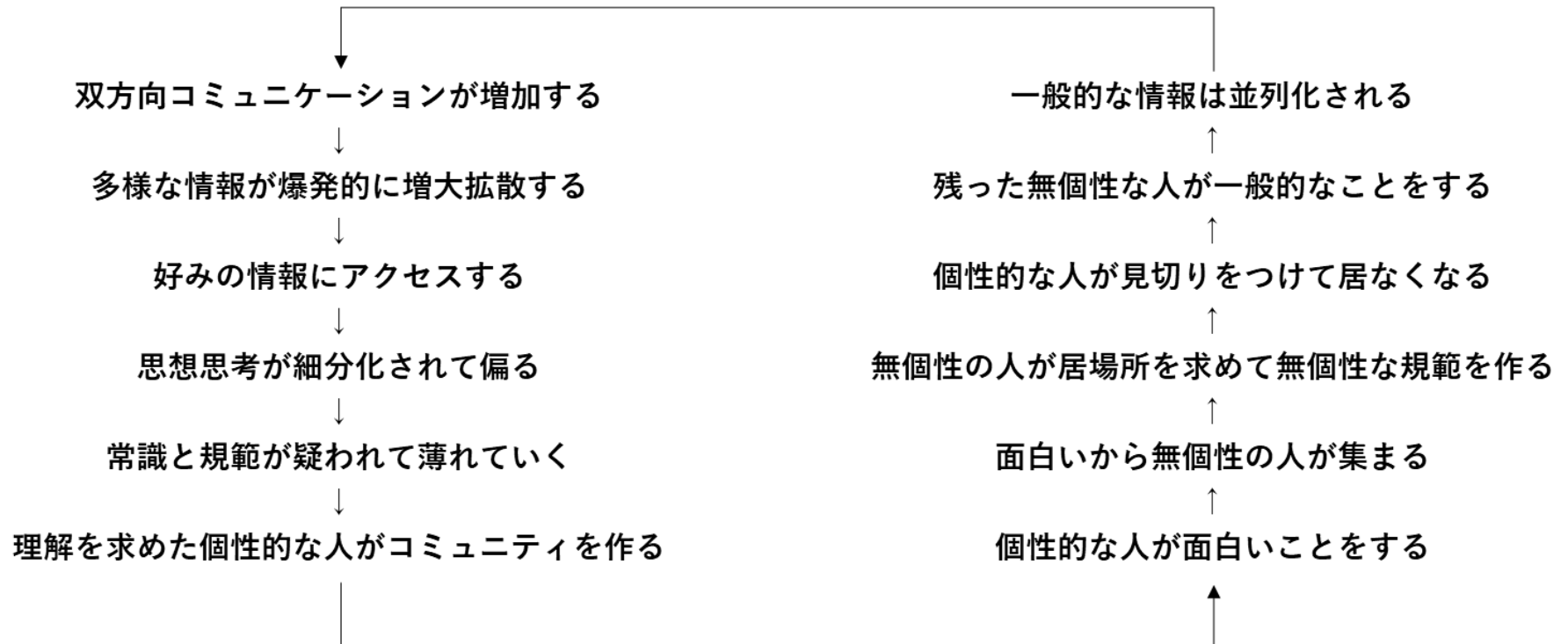
すべての人の可能性を広げる

本資料は限られた方のみを送付しています
ファイル追跡機能の対象資料ですのでくれぐれも二次配布・使用はお控えください

人や組織、文化や社会は図のような情報の輪廻に当てはめることができます。

今後、フィルターバブルが進むことで生じる難点は、合理性の誤謬と社会関係資本の減少だと考えます。

その時、解決策を生み出す人材よりも、問いを作り出せる人材こそ貴重なのではないかと考えました。



**問いを作ることで未来をコントロールし、
結果的に各自の選択肢と可能性を広げることに関与していきたい。**

株式会社WSenseとは



未来予想から始まり、事業創造を通じてすべての人の可能性を広げたい。

そのために、自分たちの手で未来を1つずつコントロールすることに価値を見出しています。



名称	株式会社WSense（企画名：Heart-Beats Futures）
設立	2021年1月20日
代表者	代表取締役 CEO 青木 和洋
事業内容	経営者の左腕事業 クリエイティブネットワーク事業
ビジョン	未来をコントロールする
ミッション	未来予想を通じてすべての人の可能性を広げる



代表者プロフィール



- ・ 大学院卒、MBA取得
- ・ 日本一営業する会社で日本一の社長アポ率を記録。SEOナンバーワンの在宅求人メディアの立ち上げ参与
- ・ 米国で120億の出資を受けるITセキュリティ会社のマネージャーにヘッドハンティング
- ・ 大手外資系アパレルブランド経営者と共に上場企業の物流倉庫立ち上げ、GISデータを用いた出店モデル計画の提供、コスト削減PJTを実施。越境ECの営業部長も兼務
- ・ 国際連合諮問機関の認定を受けて、ITを活用して外国人の身分確認や就労管理を自動化するサービスを提供
- ・ 現在、総チャンネル登録者数300万人を超える日本有数のビジネス系Youtuber達と連携
企業のテストマーケティングを行い最も効果的な営業PR手法を在宅メンバーと共に構築することが得意
- ・ みずほ銀行取締役秘書として大手から中小まで1,000社以上の企業マッチングを担当
- ・ 休日はJ1 チームAAクラブのコーチとして大会9連覇中。才能の具現化をテーマに能力や可能性のデータ化、園児から担当している学年9名に独自の指導法を実践。結果、9人中2人が県トレ、関東選抜入り
- ・ ボーイスカウト世界大会2回、日本大会2回、世界大会では日本代表として「Youは何しに日本へ」の特別編をサポート。
- ・ ボーイスカウト、ライオンズクラブ等、各種ボランティア団体所属

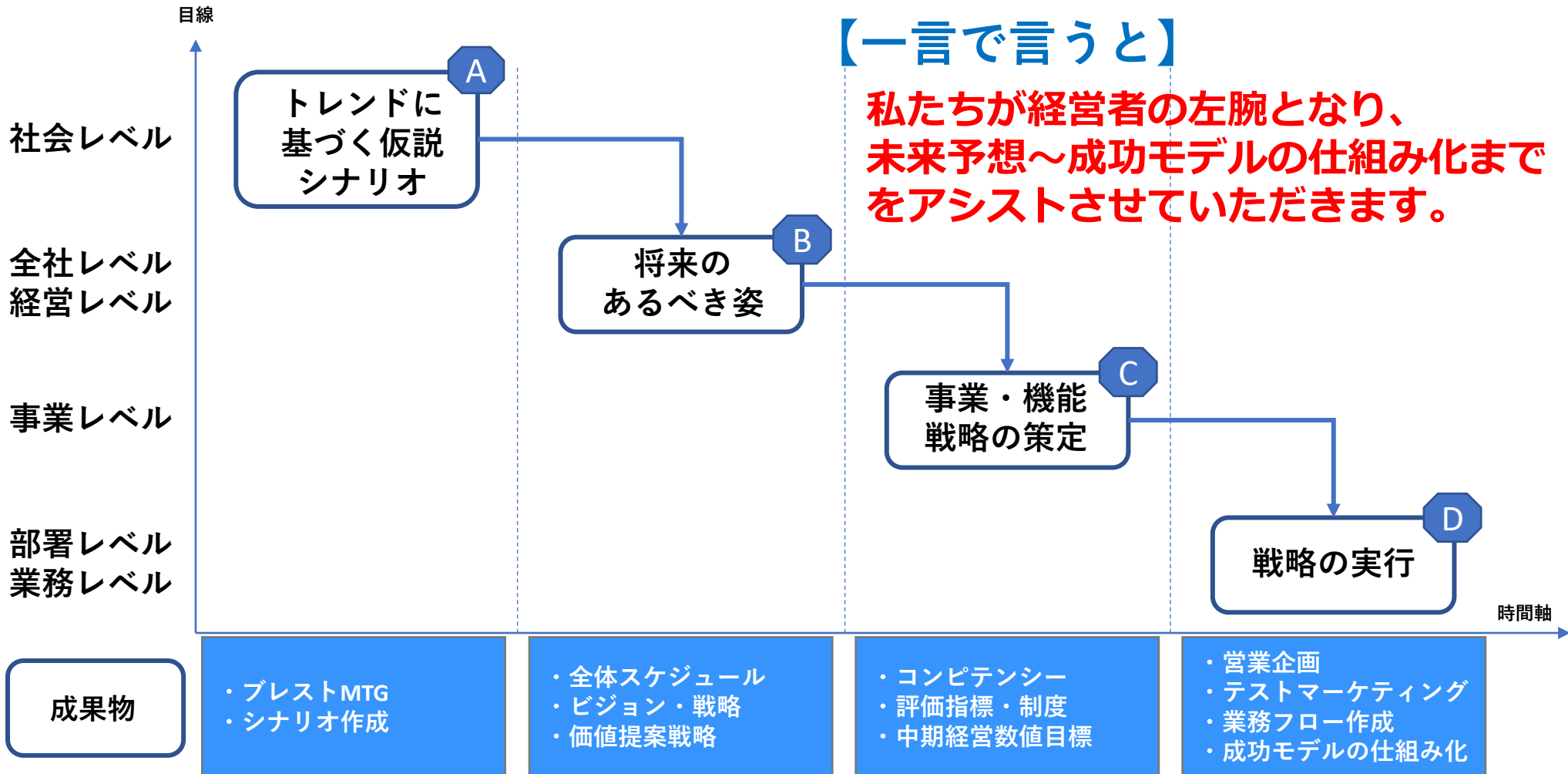


ご提案の概観



各成長フェーズに応じて、事業創造、成長促進提案、事業仕組み化等、必要とされる解決案をオリジナルで創出していきます。

経営課題に対して、最適な解決策をお持ちの企業様と常にコラボレーションを検討しています。



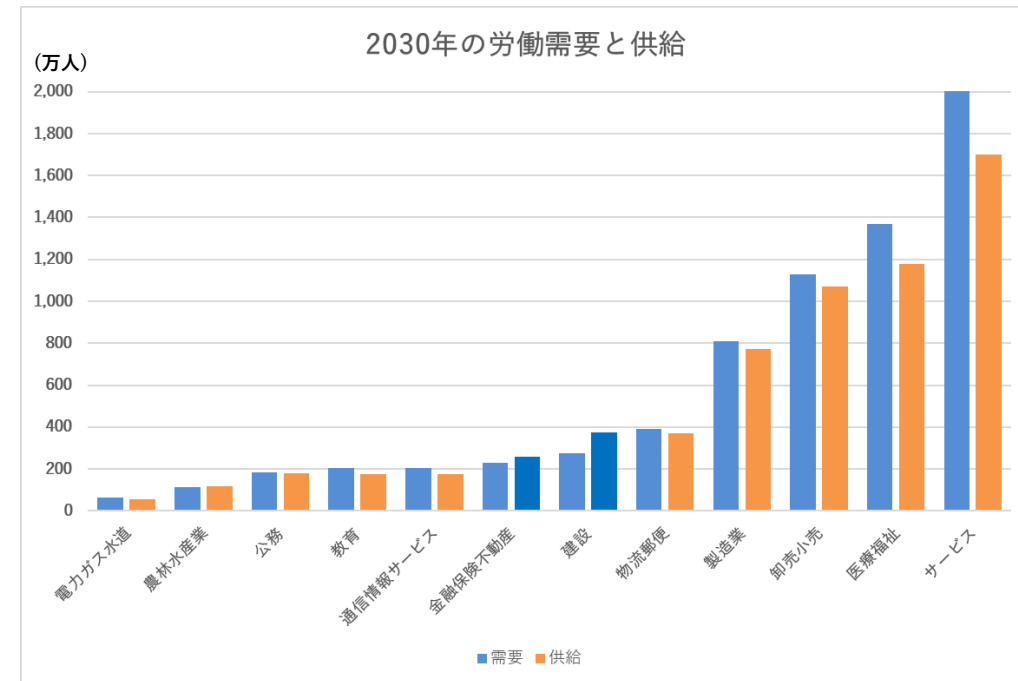
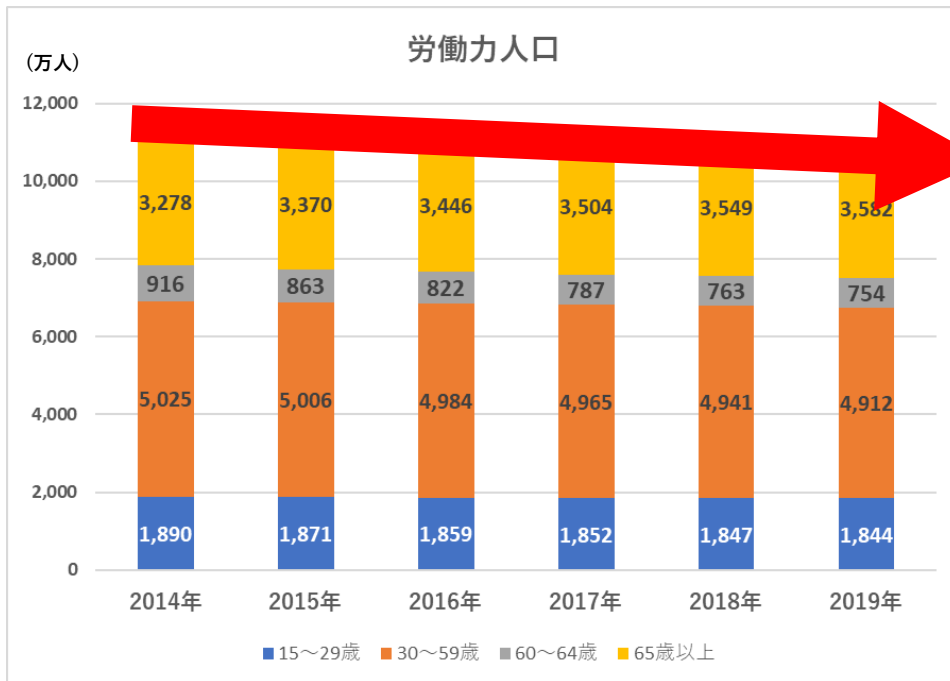
日本の現状とこれからの姿



労働力人口は年々減少。人口減少は今後も続く見込み。

2030年には金融保険と建設業界以外すべての業界で人手不足が発生し、全体では644万人が不足する。

企業が事業を継続するためには、業務のIT自動化、外部委託の拡大、外国人採用の強化のどれかを選ばなければならないと考えられる。



人手不足問題は企業体力の低下も引き起こす

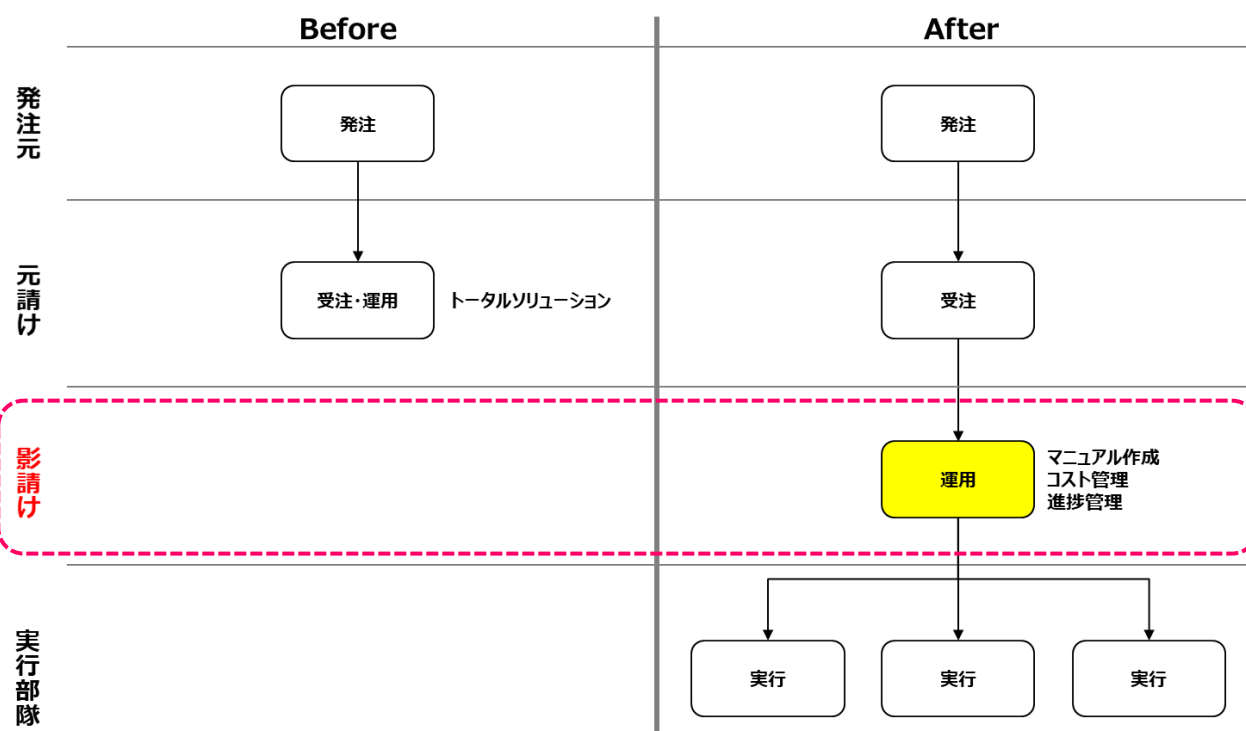
これからはプロジェクトチームによる業務運用が主流となる



以前までは「トータルソリューション」が主流であり、自社で案件を獲得して自社社員で案件を運用していました。

しかし在宅ワークの普及で優秀な人材ほどフリーランス活動をするようになり、経営スタイル及び業務運用方法が変わりつつあります。

そこで必要となるのが「影請け」であり、外部スタッフの管理・マニュアル作成等、COOの働きが出来る存在が必要になってきます。



コロナ禍で進む経営スタイルの変化

雇用人材は常駐
・オフィス勤務

自社のみで働く
正社員を雇用

オフィスの解約・縮小

副業解禁・受入

在宅勤務・
リモート勤務の推進

フリーランスや副業者等
の多様な人材を積極活用

貴社は今、どの立ち位置でしょうか。

ステップ3

- ・外部組織を中心に業務
→ **ノンコア業務の外製化を目指す**

※定性業務、定量業務など

仕組み化の壁

ステップ2

- ・自社組織を中心に業務
→ **コア業務の強化を目指す**

※ノウハウ、独自のものを皆が出来るようにする

収益拡大の壁

ステップ1

- ・自身が中心に業務
→ **役割分担が出来る体制を目指す**

※自由な時間を確保出来るようにする

〇〇社の全体スケジュール



まず事業の年間タスク&スケジュールをご提示します。

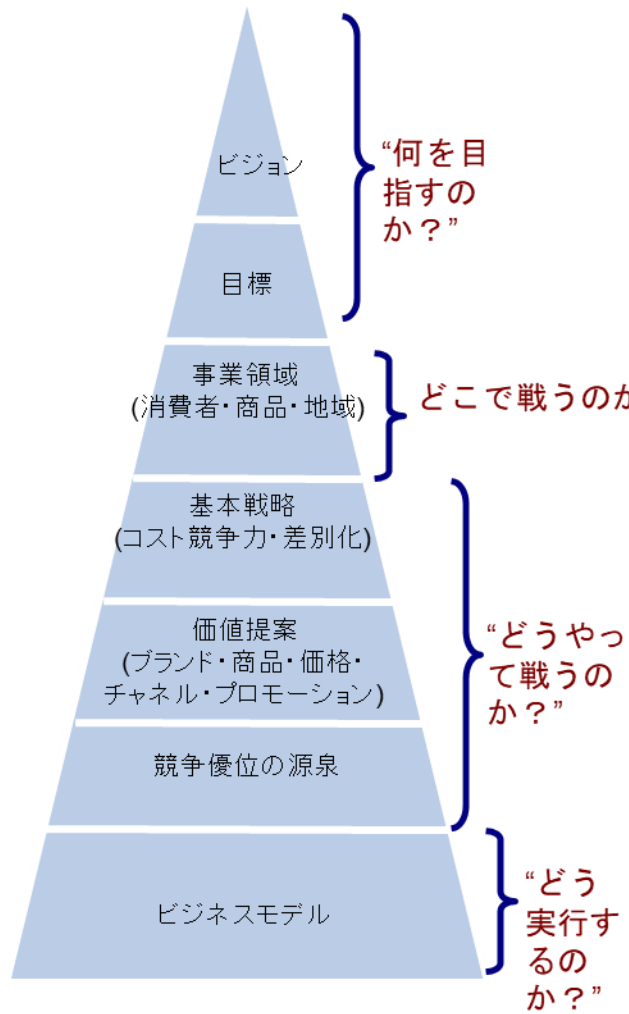
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
①中期経営計画・KPI	トップマネジメントの承認	経営計画の策定	経営計画の策定	経営計画の策定	経営計画の策定	経営計画の策定	経営計画の策定	経営計画の策定	経営計画の策定	経営計画の策定	経営計画の策定	経営計画の策定
②組織構築	組織設計の策定	組織設計の策定	組織設計の策定	組織設計の策定	組織設計の策定	組織設計の策定	組織設計の策定	組織設計の策定	組織設計の策定	組織設計の策定	組織設計の策定	組織設計の策定
③評価制度導入	評価制度の策定	評価制度の策定	評価制度の策定	評価制度の策定	評価制度の策定	評価制度の策定	評価制度の策定	評価制度の策定	評価制度の策定	評価制度の策定	評価制度の策定	評価制度の策定
④報酬制度導入	報酬制度の策定	報酬制度の策定	報酬制度の策定	報酬制度の策定	報酬制度の策定	報酬制度の策定	報酬制度の策定	報酬制度の策定	報酬制度の策定	報酬制度の策定	報酬制度の策定	報酬制度の策定
⑤業務プロセス改革、仕組み化支援	業務プロセスの策定	業務プロセスの策定	業務プロセスの策定	業務プロセスの策定	業務プロセスの策定	業務プロセスの策定	業務プロセスの策定	業務プロセスの策定	業務プロセスの策定	業務プロセスの策定	業務プロセスの策定	業務プロセスの策定
⑥営業企画	営業企画の策定	営業企画の策定	営業企画の策定	営業企画の策定	営業企画の策定	営業企画の策定	営業企画の策定	営業企画の策定	営業企画の策定	営業企画の策定	営業企画の策定	営業企画の策定
⑦エリアマーケティング	エリアマーケティングの策定	エリアマーケティングの策定	エリアマーケティングの策定	エリアマーケティングの策定	エリアマーケティングの策定	エリアマーケティングの策定	エリアマーケティングの策定	エリアマーケティングの策定	エリアマーケティングの策定	エリアマーケティングの策定	エリアマーケティングの策定	エリアマーケティングの策定
⑧〇〇〇〇	〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇の策定
⑨〇〇〇〇〇〇〇	〇〇〇〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇〇〇〇の策定	〇〇〇〇〇〇〇の策定

参考

〇〇社のビジョン・戦略（■■■重視）



▲▲をキーワードに右肩上がりの成長を推し進めるグローバルグループを目指す。



「絆（きずな）をベースに世界に飛躍するFashion Accent Providerになる

グローバル・縫製・ODMをキーワードに売上280億円、営業利益率8.5%以上、連続的成長を期し、最低でも継続して二けた成長を実現

右チェーン・ナショナルな販、セレクトショップ、ブランドに対し、第一選択品として浮上させるODM・ODMの縫製フルラインナッププロバイダーとしての地位を確立し、グローバル（日本・米国・欧州）での事業展開を実現する

縫製・ODM・ODMのFashion Accent Providerとして、徹底した顧客視点をベースに魅力ある商品を提供することで、ファッションを楽しく
縫製・Fashion Accent Providerとしての企業ブランディングを強化し、幅広い価格帯幅広いチャネルに対して的確な縫製商品を提供する。

創業の源泉、自律的・自由な発想ができる個の力で作り続けてきた企画・開発力をさらにマネジメントをベースに、グループ内のあらゆる機能・リソースの高度な連携による組織の経済とスピードの両立。

フルラインナップに資する企画力の強化と、規模の経済を生むグローバルグループ経営体制の構築
縫製・ブランド事業を通じたB2Bブランディングによる情報リソースの高度化および採用力
アジア・世界に広がる人材育成システムの構築（小売り事業を教育機能として徹底活用）による競争力強化

参考

〇〇社価値提案



以下〇〇社の価値提案戦略である。

基本戦略: OEM/ODM
で競争優位のポジション

価値提案: Fashion
品を提供する。

競争優位の源泉:
グループ内のあらゆる

参考

ブランド

商品

価格

チャネル

プロモーション

参考

本資料を基に評価制度設計及び人事採用設計を行う。

項目	内容
KIZUNAが生み出す最高のチーム	性別・年齢・人種・社歴に関わらず自分及びすべての人をリスペクトし、深く理解する 互いに前向きな声で向かい合い、本気で議論し、柔軟に考える 互いにぶつかり合いつつも、人を憎まず楽しく仕事ができるチームプレイヤー 本物のKIZUNAを創り、チームで最高の仕事を実現する
自ら考え自ら切り開き 自ら結果を出すファッ ションビジネスのプロ	自らの目標をとことんまで突き詰める、そしてそれを具体的に描け 結果に到達する方法をとことんまで考え抜いている すべきことをできるまでやりきる ファッションビジネスのプロとして自分にとって「一流」を持て！
世界に羽ばたく大きな 挑戦のために全速力 で動く	世界の中に思いを届ける挑戦を絶えず心かける やりたいことをできることにするためにギリギリまで自分を追い込め 失敗を恐れるな、失敗から学べ、失敗は成功の母なり すぐずしている暇はない、閃いたらまず動け
みんなのWINを実現 する全体最適思考	自ら置かれている状況を客観視し、変化への最適な対応を考える エンドユーザー・自分・チーム・パートナー全員のWINを考える 自身の利益だけではなく中長期の利益もバランス良く考える 自分・チーム・パートナー全ての力を結集して相乗効果を実現する

参考

コンピテンシーを踏まえた評価軸素案



項目	内容	評価軸案
KIZUNAが生み出す最高のチーム	性別・年齢・人種・国籍・価値観の異なる人々を1つのチームとして結ぶこと	社内文化の醸成 多様な人材の活用 チームの結束力 チームの創造力 チームの柔軟性 チームの持続力 チームの成長力 チームの貢献力
自ら考え自ら切り開き自ら結果を出すファッションビジネスのプロ	自ら考え自ら切り開き自ら結果を出すファッションビジネスのプロ	自己啓発 自己啓発 自己啓発 自己啓発 自己啓発 自己啓発 自己啓発 自己啓発
世界に羽ばたく大きな挑戦のために全速力で動く	世界に羽ばたく大きな挑戦のために全速力で動く	世界に羽ばたく大きな挑戦のために全速力で動く
みんなのWINを実現する全体最適思考	みんなのWINを実現する全体最適思考	みんなのWINを実現する全体最適思考

参考

報酬ベンチマーク



求人情報及び有価証券報告書を基にした報酬ベンチマークは以下の通りである。

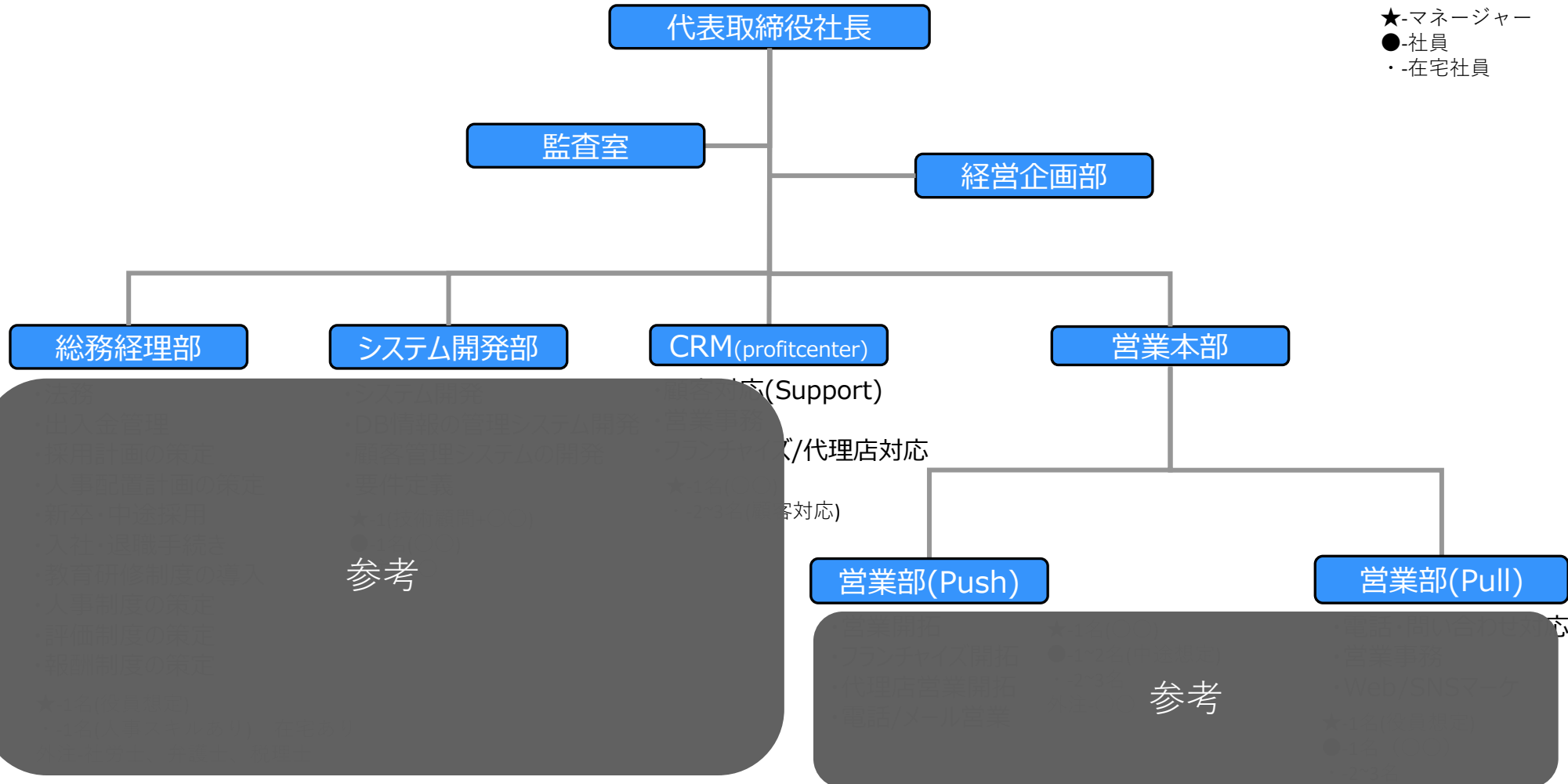
係長	平均年収	月収	ボーナス
	528.5万円	27.2万円	89.9万円
	481.2万円	29.4万円	114.6万円
	1,032.2万円	66.4万円	273.8万円
	427.2万円	26.7万円	106.8万円
	615.8万円	37.4万円	145.7万円
課長	平均年収	月収	ボーナス
	698.3万円	36.0万円	118.8万円
	635.8万円	38.8万円	151.4万円
	1,363.9万円	参考 円	361.7万円
	564.5万円	35.3万円	141.1万円
	813.6万円	49.5万円	192.6万円
部長	平均年収	月収	ボーナス
	771.9万円	39.8万円	131.3万円
	702.9万円	42.9万円	167.4万円
	1,507.7万円	97.1万円	399.9万円
	624.0万円	39.0万円	156.0万円
	899.4万円	54.7万円	211.9万円

ソース: <https://heikinnenshu.jp/store/world.html>

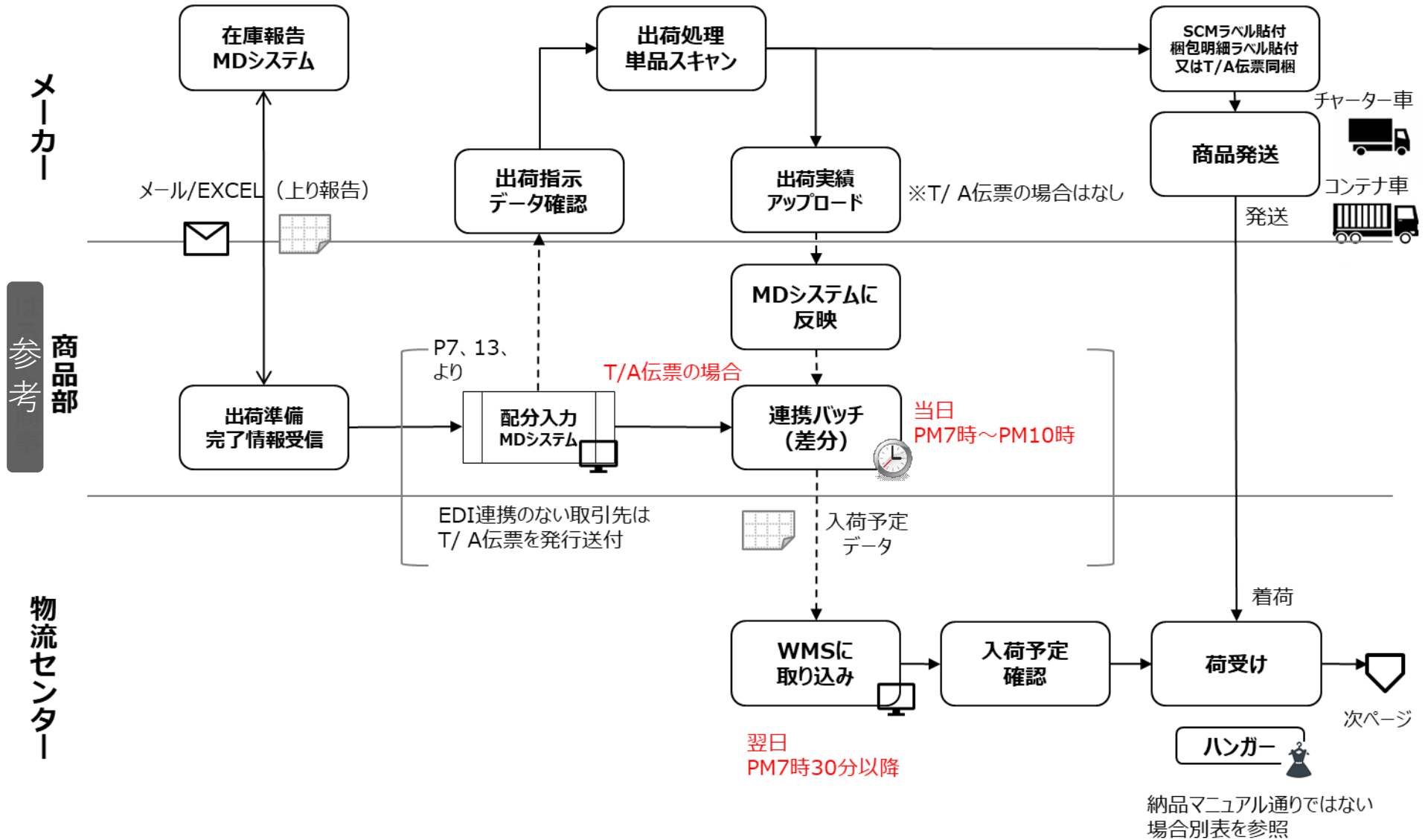
組織図イメージ



〇〇社の階層イメージは以下のとおり。



業務フロー



BS及び中期経営数値目標シート



概念を数値に落とし込みます。

ヒアリングより、販売計画を基に、現状の営業リソースを鑑みた上での試算となります(仮)

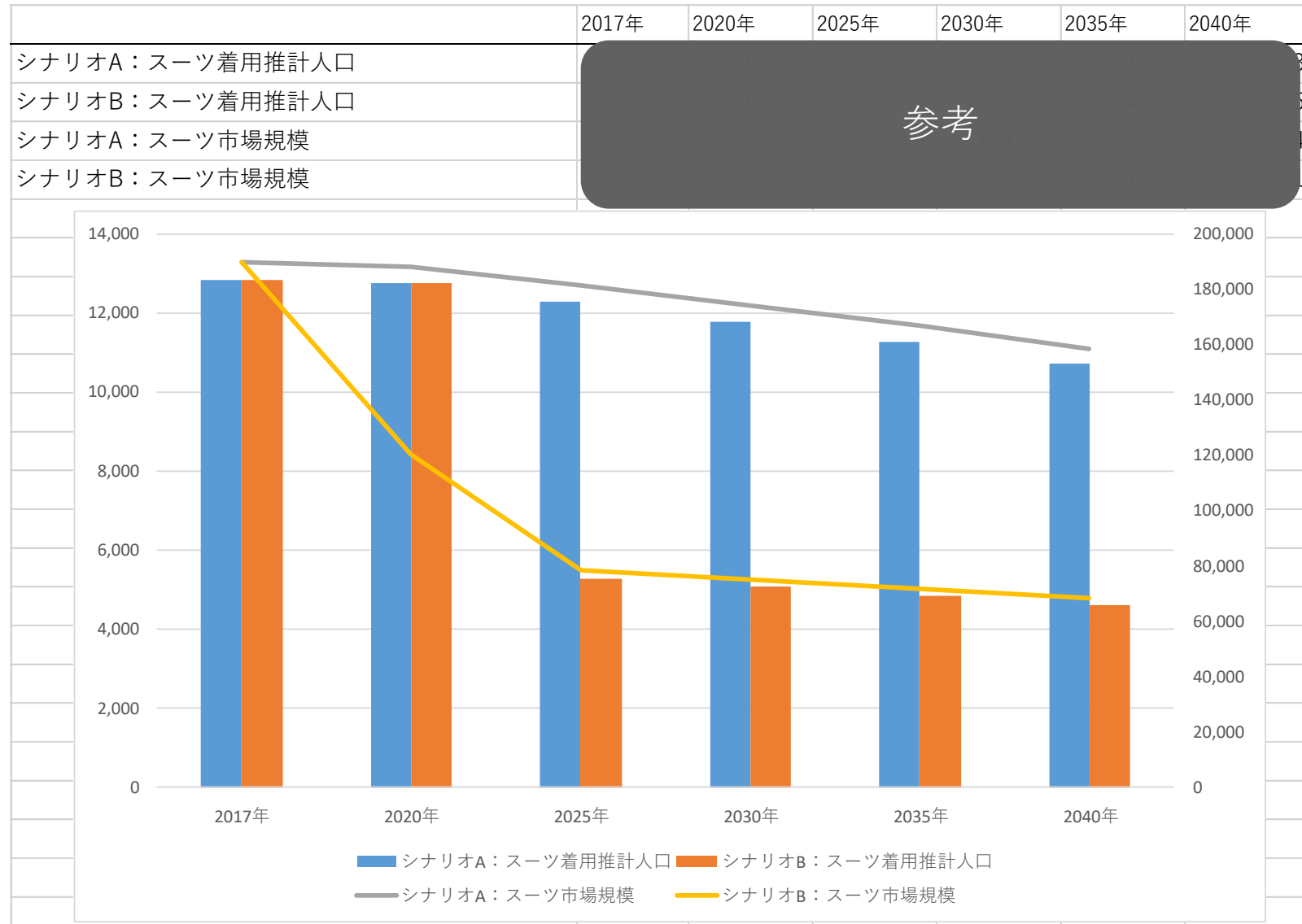
年間販売目標 278		年	2020	2020	2020	2020	2020
※目標120%計上		月	12	12	12	12	12
		週	1	2	3	4	合計
	目標売上	売上高	¥144,000				140,000
	販売件数	目標販売件数					10
	既存紹介	売上単価	¥150,000	¥150,000	¥150,000	¥150,000	¥150,000
		目標販売件数	1.6	1.8	2.8	2.8	
	その他 イベント/新規	売上単価	¥120,000	¥120,000	¥120,000	¥120,000	¥120,000
		目標契約件数	0.7	0.7	0.7	0.7	
紹介・口コミ 定義 ・自身の繋がりから スーツや関連商品の興 味があり来店 ・自身の繋がりから紹 介でスーツや関連商品 の興味があり来店	受注実績	受注件数	0	0	0	0	
		乖離	0	0	0	0	
		アポ実績	0	0	0	0	
		商談実績	0	0	0	0	
		残り商談数	0	0	0	0	
		見込み受注数	0	0	0	0	
		見込み金額	0	0	0	0	
	採寸/オーダー提案	購入率	100%	100%	100%	100%	100%
		採寸件数	0.8	1.6	2.8	2.8	8.0
		受注件数	0.8	1.6	2.8	2.8	
	来店	採寸率	80%	80%	80%	80%	80%
		来店件数	2	3	6	6	16
		採寸獲得数	0.8	1.6	2.8	2.8	8.0
	必要来店アポ数	件数	2	3	6	6	16
	アポイント実績		0	0	0	0	0
	乖離数						-16

参考

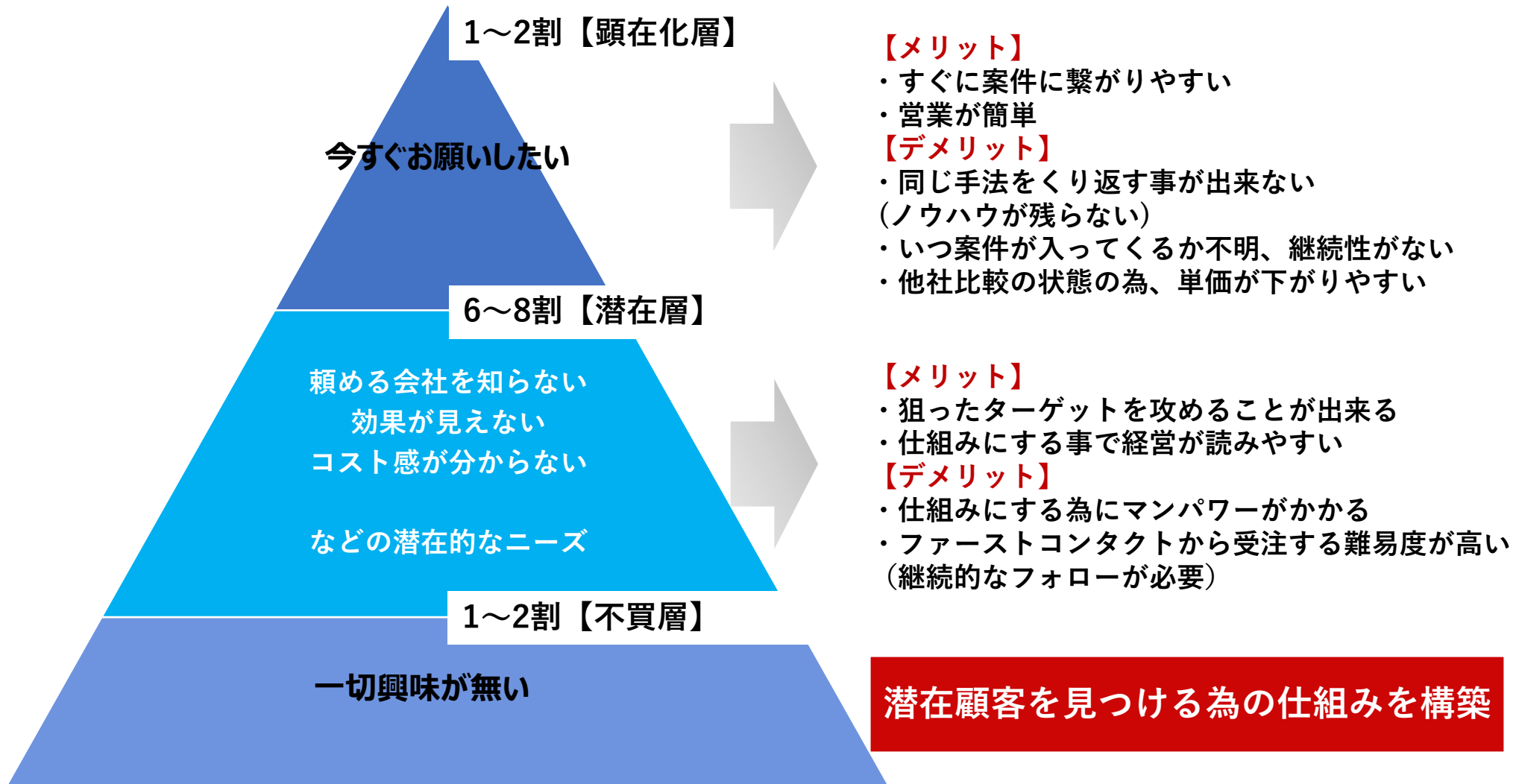
市場動向について



必要に応じて根拠を提示します。



顧客層の3層構造について

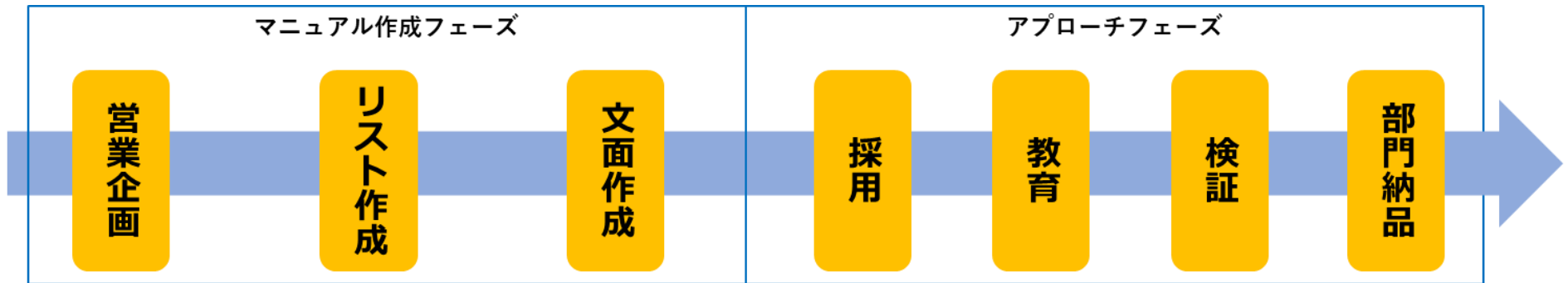


営業企画シート



営業企画案 ブランド「 XXXXXXXXXX 」御中					
中長期目標(1~5年)：日本の文化を海外へ展開する 短期目標(~1年)：日本の若者に本物を知ってもらう		強み(魅力)： <div style="background-color: black; color: white; text-align: center; padding: 10px;">参考</div>	【参考】評価基準について 5：今すぐ着手できる、営業のイメージができる 4：営業のイメージはでき着手できるが、「5」ほど優先順位が高くない 3：アプローチ内容／ターゲットに精査／準備が必要（精査／準備後なら動ける可能性がある） 2：中長期的には良いが、今すぐ着手するものではない 1：今回は見送り		
No	想定されるニーズ（感情）	ニーズ×企画	企画（伝え方）	ターゲット	メインシーズン 優先順位
1	スーツは高いけど気になる	×	【リース契約】 <div style="background-color: black; color: white; text-align: center; padding: 10px;">参考</div>	男女 ~30代 法人：福利厚生（大手企業）	第3四半期
2	店まで足を運ぶのは嫌だ でも品質は良いものが欲しい	×	【LINE@からの取りこぼしを減らす】 <div style="background-color: black; color: white; text-align: center; padding: 10px;">参考</div>	男女 ~30代 法人：商店街振興組合/スーツ販売企業	
3	オーダースーツの良さを知りたい	×	【15分で分かるオーダースーツの魅力】 <div style="background-color: black; color: white; text-align: center; padding: 10px;">参考</div>	男女 ~30代	
4	オーダースーツの良さを知りたい	×	【手間を掛けるべき理由を教えます】 <div style="background-color: black; color: white; text-align: center; padding: 10px;">参考</div>	男女 20代~60代	
5	息子への贈り物で悩んでいる	×	【受け継がれる意志】 <div style="background-color: black; color: white; text-align: center; padding: 10px;">参考</div>	男性 ~20代 法人：福利厚生（大手企業）	第4四半期
6	父の日のプレゼントで悩んでいる	×	【カッコいい父ちゃんはスーツでキメる】 <div style="background-color: black; color: white; text-align: center; padding: 10px;">参考</div>	男性 30代~ 法人：大手企業/営業会社(広告代理店/金融関係/人材)	第4四半期
7	新たな門出、お祝いをしたい	×	【初めてのスーツは、真心のスーツでした】 <div style="background-color: black; color: white; text-align: center; padding: 10px;">参考</div>	男女 ~20代 法人：大学(購買部)/学生バイト/インターン受入企業	第3四半期

テストマーケティング



インタビュー+
20~30案の営業プラン

= ターゲットリスト × トークスクリプト

テストマーケティング

直接
プラン

A 企画A = [A] ターゲットリストA × [A] トークスクリプトA

B 企画B = [B] ターゲットリストB × [B] トークスクリプトB

協業
プラン

C 企画C = [C] ターゲットリストC × [C] トークスクリプトC

D 企画D = [D] ターゲットリストD × [D] トークスクリプトD

新
プラン

E 企画E = [E] ターゲットリストE × [E] トークスクリプトE

約
300
件
ず
つ
ア
プ
ロ
チ
を
実
施

反応率 2.8%

反応率 1.4%

反応率 2.0%

反応率 3.1%

反応率 0.8%

【費用対効果】
高い営業プラン

アポイント原価の開示

7,500円

他社との差別化は動画マーケティングから



動画マーケティングは簡単に見えて成果を上げるまでのハードルが高いと言われていますが、その効果は抜群です。

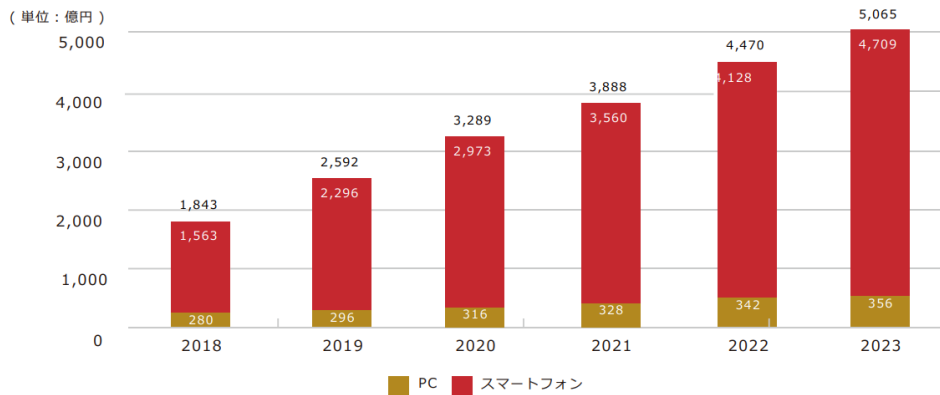
動画広告市場の成長要因の1つとして、難しい技術や差別化が説明しにくい商材であっても編集技術でカバー出来ることが挙げられます。

質を落とさずに成果を上げるまでの時間を短縮したいとお考えの場合には最適なご提案が出来ます。

動画広告市場は右肩上がり
5年で約2倍以上の成長スピードで展開されています
今後ますます動画でのマーケティングが当たり前に。

動画広告市場規模推計・予測（デバイス別）[2018年～2023年]

[オンラインビデオ総研/デジタルインファクト調べ] サイバーエージェント2019年国内動画広告の市場調査を実施



YouTubeマーケティングを自社で完結することは困難です。

続かない！
企画・編集・運用
モチベーションが。。



専属プロデューサー
編集チーム

効果がでない！
編集・再生回数伸ばし方・
企画のノウハウがない。。



ネットマーケティング
SEOチーム

コラボ相手がいない！
YouTuberネットワーク
がないのでいつも単調。。



コラボ担当
MCNチーム

闇雲に動画制作し、アップするだけでは集客に繋がりません。

YouTube上でファンを集めるには一定の法則があり

そのノウハウを持っている弊社と組むことで

成果を上げるまでの時間を短くすることができます

日本最大の発信力をご活用いただけます



本来、登録者数が近くなければコラボは出来ません。（相場では前後1,000人～1万人）

しかし事務所の垣根を超えてネットワークを形成しており、横車を押してコラボ出来るのが最大の魅力です。

各Youtuberとコラボレーションすることで皆様の事業展開を推進させます。

直近1週間のTOPビデオ

動画のサムネイル	動画の名前	再生回数	1日の再生回数 の変動 (%)	1日の再生回数 の変動
1.	HFC DIY 壁紙を張ってみよ...	77,688	209.72%	52,605
2.	一般人とプログラマーの違い	157,057	27.91%	34,269
3.	【仕事ツライ人へ】毎日...	153,712	22.33%	28,058
4.	左足上がりの打ち方。注意...	35,827	187.88%	23,382
5.	【悲報】へずまりゅうの弟...	52,384	45.92%	16,485
6.	正しいクラブの上げ方。手...	86,302	20.55%	14,712
7.	【努力不要】凡人が楽して...	237,160	5.8%	12,999
8.	【喫煙難民を救いたいパー...	17,179	215.62%	11,736
9.	ゴルフが上手い人と下手な...	1,056,835	0.81%	8,489
10.	第二弾ちょっとハイエース...	239,063	3.48%	8,040

直近1週間のTOPチャンネル

アバター画像	チャンネル名	総登録者数	30日間登録者 増加数 (%)	30日間登録者 増加数
1.	金子晃之	552,000	8.88%	45,000
2.	ゴルフレッスン動画 Tera-Yo...	179,000	22.6%	33,000
3.	マコなり社長	880,000	1.97%	17,000
4.	エンジニアチャンネル	72,100	16.86%	10,400
5.	Hiromi factory チャンネル	860,000	2.75%	23,000
6.	【公式】Zeppy投資ちゃんね...	150,000	4.17%	6,000
7.	税理士大河内薫の税金チャ...	235,000	4.91%	11,000
8.	キノコード/プログラミング...	79,700	12.89%	9,100
9.	[公式] ニューソク通信社	260,000	4%	10,000
10.	戸田寛	70,500	11.55%	7,300

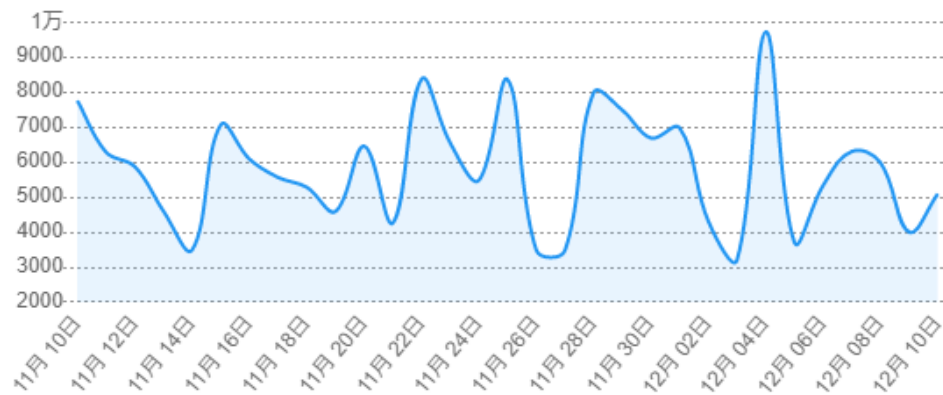
日本最大のネットワークを保有



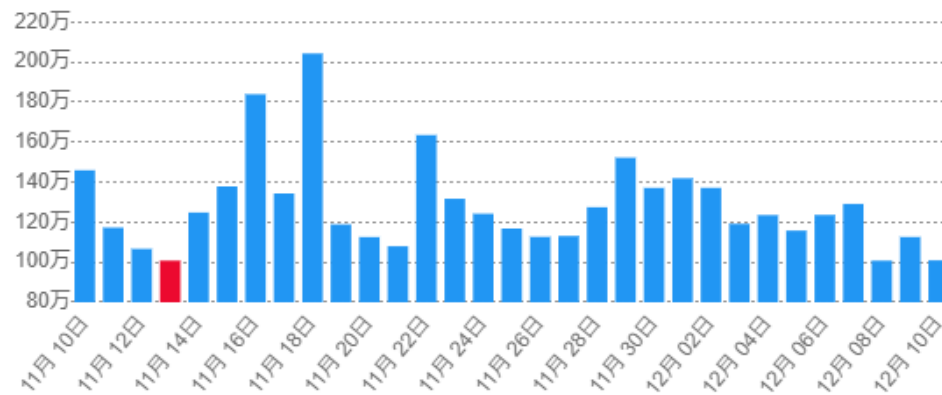
全体で見ると、月再生数は3,500万回を超えて、高評価率95%を獲得。

リードの解析、顧客育成を通じて成約受注までアシストさせていただきます。

1日の総登録者数



1日の総再生数



30日間再生回数の増加

3,665万8,859

30日間の動画公開数

485

30日間登録者増加数

179,722

30日間平均エンゲージメント率

1.62%


30日間高評価率

95.33%

成功パターンを構築

【費用対効果】 高い営業プラン

 ターゲットリスト

×
 トークスクリプト

 反応率 2.0%

※アポイントの原価を開示
¥7,500

成功パターンを見つけた後、
『3つの収益化戦略』
をご提案致します。

継続型



【継続型】

今まで通り新たな企画を生み出しながら収益化を図るモデルです。

- 費用対効果が合った場合
- 新規事業を複数考えられている場合
- 営業マンの生産性を高めたい場合

内製型



【内製型】

トークやリストをそのまま自社内で活用して収益化を図るモデルです。

- 自社内にマーケティングができる人がいる場合
- 営業人員の採用がスムーズにできる場合

外注型

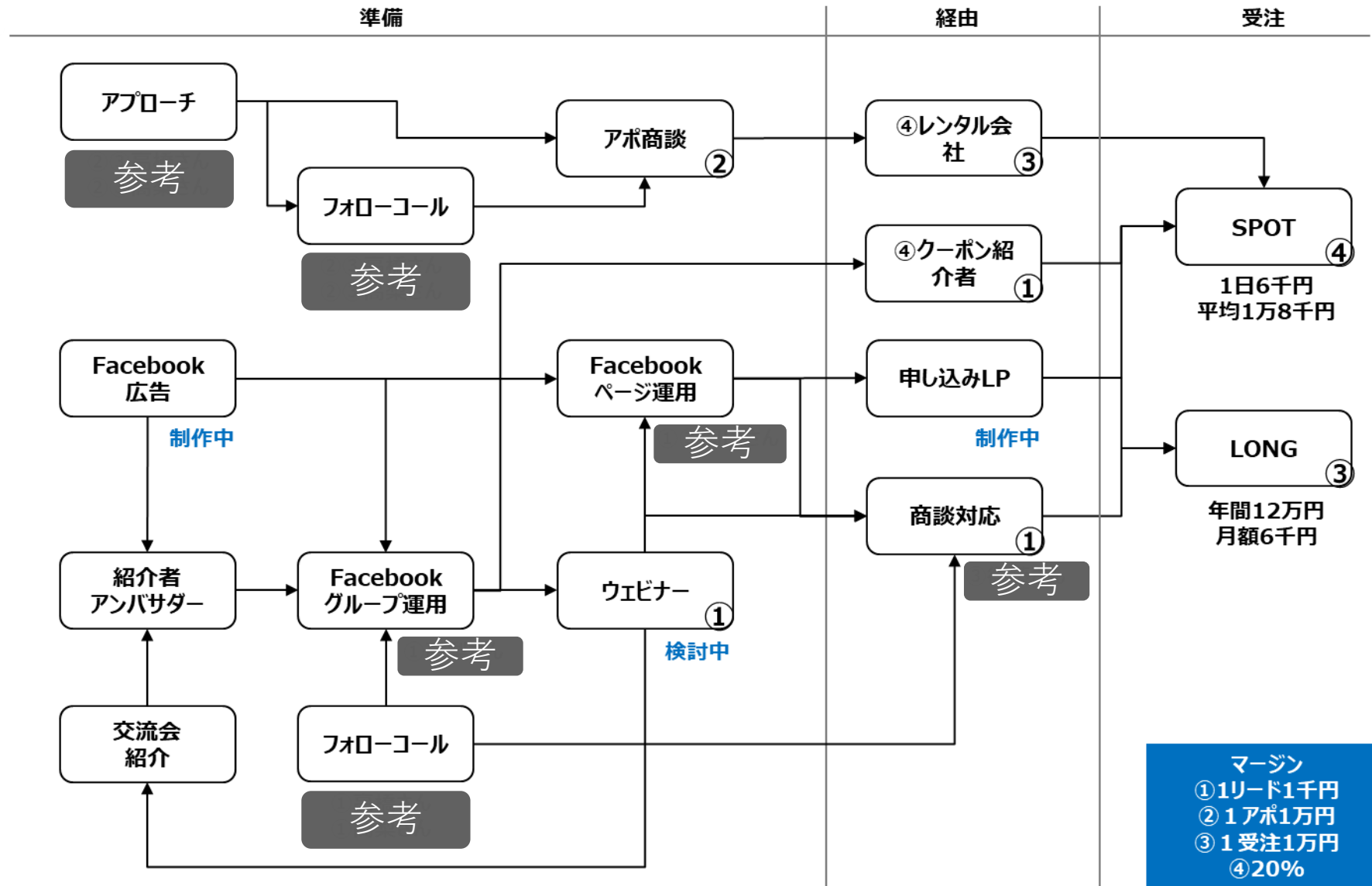


【外注型】

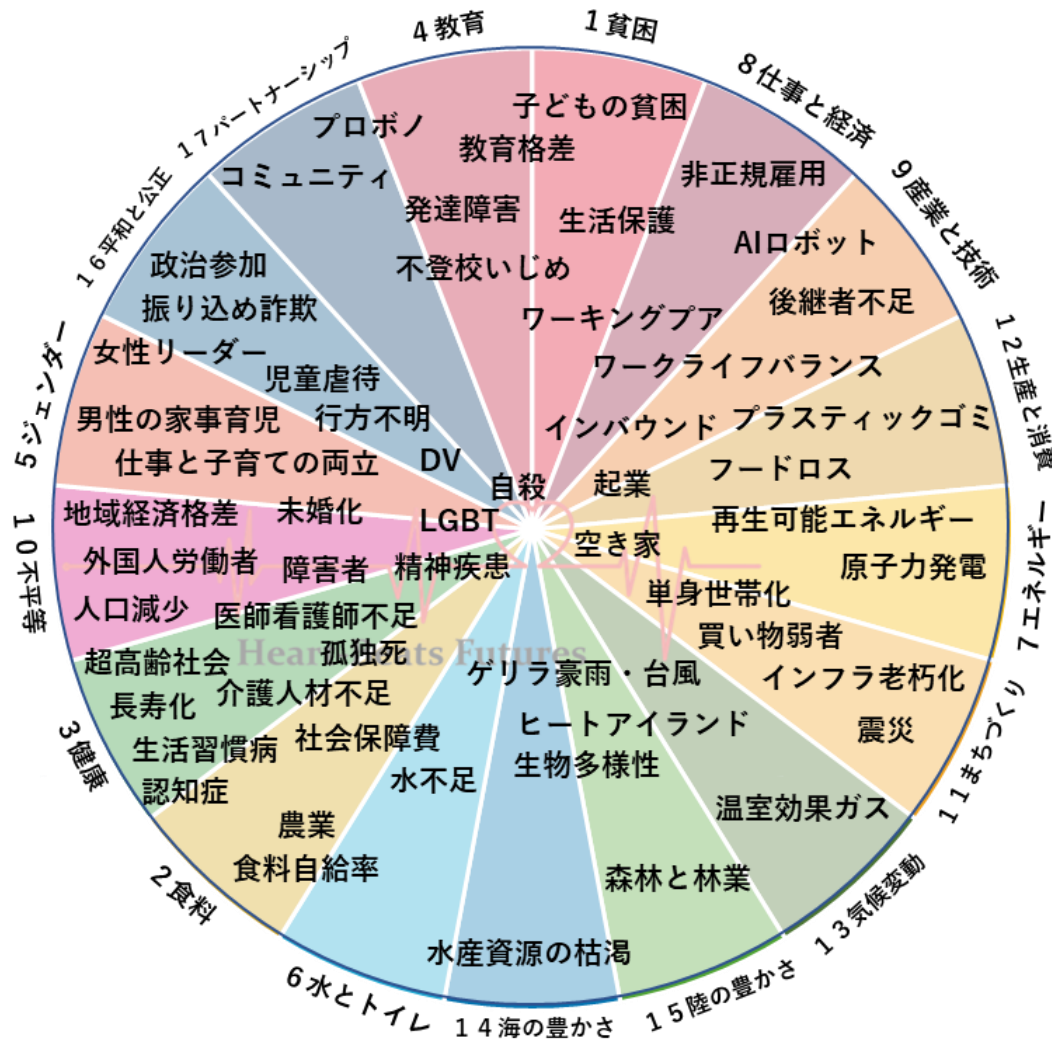
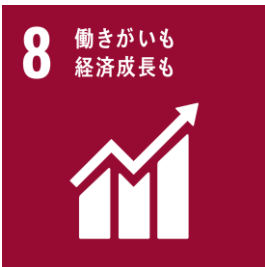
在宅ワーカーを活用して安く外注して収益化を図るモデルです。

- 営業経費を抑えて収益化を行いたい場合
- 自社でマネジメントができない場合
- 一気に拡販したい場合

業務フロー



未来創造プロジェクトを通じて社会に貢献する



主なパートナー



これまでに大手企業から中小企業まで、要望に応じて多様な業務を経験してきました。

対応業務の幅と深さから多くのクライアントからご指名をいただいております、近年はブロックチェーン案件も増えてきております。

ぜひ、構想段階からPM運用、立て直しまで広くご相談ください。



モーガン会長

参考

不動産王です。世界的なパイプをお持ちです。



ホテルサップ代表

八木 豊

特許管理、システム開発、ホテル、旅行、飲食、あらゆる分野のエキスパートです。



元鎌倉市議会議員

参考

地方政界で唯一中東地方と親交があり、閣僚を始めとして国や地方政界に太いパイプをお持ちです。



プライマリーネットワーク代表

参考

日本一の顧問先を持つ方です。半分以上の上場企業代表取締役社長と面識があります。



立教大学院特任教授

梅本 龍夫

日本のスターバックス立ち上げ総責任者です。

著書「日本スターバックス物語」



株式会社ARiNa

鈴木 彩乎

世界女性サミット日本代表、自身のブログは1日100万PVを記録しています。



みずほ銀行取締役

三橋 信一郎

日本で二番目の顧問先を持っており、私は秘書として、顧客先すべてのマッチング支援中。総数1,000社以上。

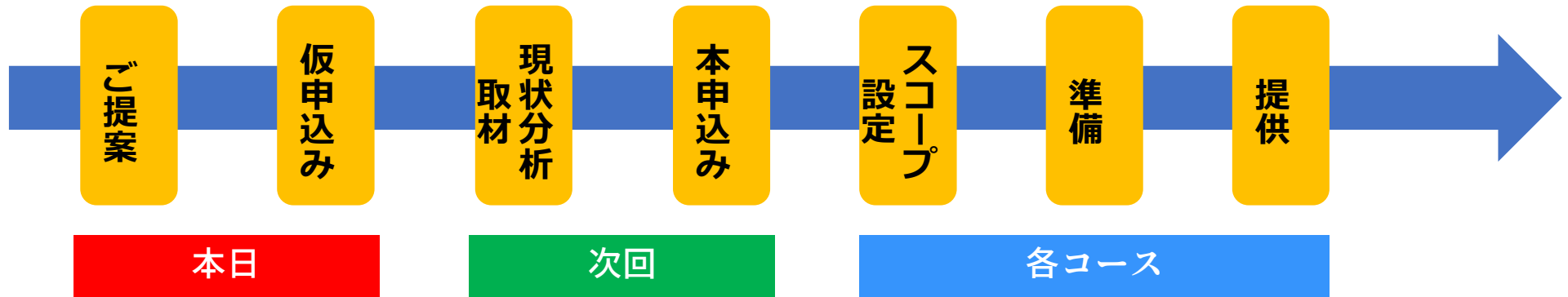


フォード代表

参考

横浜、東京、メルボルン、デトロイト、広島、勤務（物流、生産管理、購買、生産、部品&サービス、広報、マーケティング、45カ国向け輸出事業経営、交渉等各部門部長職歴任

料金表



- ☑ 梅コース 月15万円＋株 ■月1回のブレストMTG、ご紹介
- ☑ 竹コース 月35万円＋株 ■梅コース、ABCDコース別各種資料を納品
- ☑ 松コース 月55万円＋株 ■梅竹コース、伴奏（パートナー活用時には別途費用が発生します）

※各コースの範囲で実現していきたいご要望に応じて調整を進めます