

CYND

2027年3月期 1Q 決算説明資料

2026年8月14日

株式会社サインド(証券コード：4256)



1Q 業績ハイライト

- 1. 1Q 業績ハイライト
- 2. トピックス
- 3. 事業概要
- 4. 成長戦略
- Appendix

2027年3月期 1Q(4-6月)業績ハイライト



売上高/YoY成長率

6.9億円 (2027/3期 1Q) / **15.5%**

EBITDA⁽¹⁾/YoY成長率

1.5億円 (2027/3期 1Q) / **16.3%**

ARR(連結)⁽²⁾/YoY成長率

25.6億円 (2027/3期 1Q) / **12.2%**

契約店舗数(連結)⁽³⁾/YoY成長率

24,292店舗 (2027/3期 1Q) / **13.8%**

ARPU(ビューティーメ리트)⁽⁴⁾

15,448円 (2027/3期 1Q)

ARPU(かんざし)⁽⁴⁾

4,208円 (2027/3期 1Q)

カスタマーチャーンレート(連結)⁽⁵⁾

0.68% (2027/3期 1Q)

(1)EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費。

(2)ARR：Annual Recurring Revenueの略語。各期末の月次サブスクリプション売上高を12倍することにより算出。既存の契約のみから、期末月の翌月からの12ヶ月で得られると想定される売上高を表す指標。

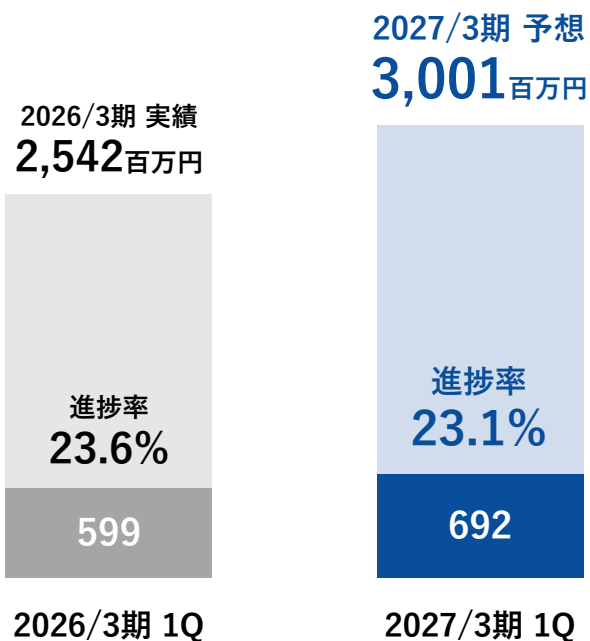
(3)契約店舗数：各期末時点での月額課金している店舗数の合計。

(4)ARPU：Average Revenue Per Userの略語。1有料課金店舗当たりの平均月額単価。

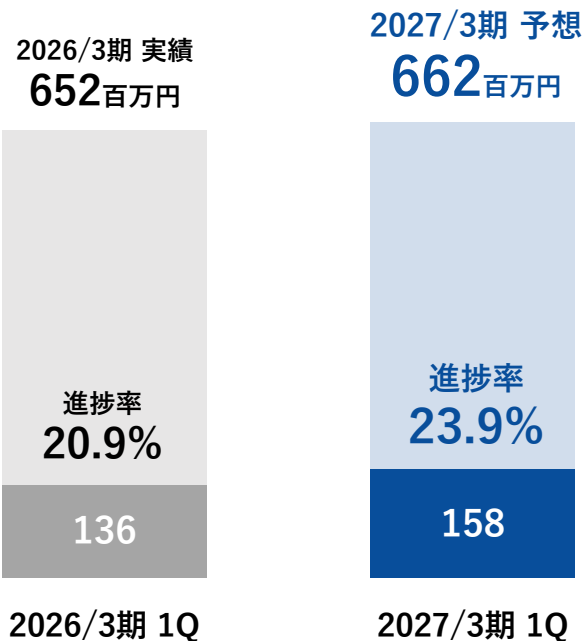
(5)カスタマーチャーンレート：契約店舗数における直近12ヶ月平均解約率。

契約店舗数が順調に増加しており、売上高・EBITDAともに、業績予想に対する進捗率は概ね計画通り

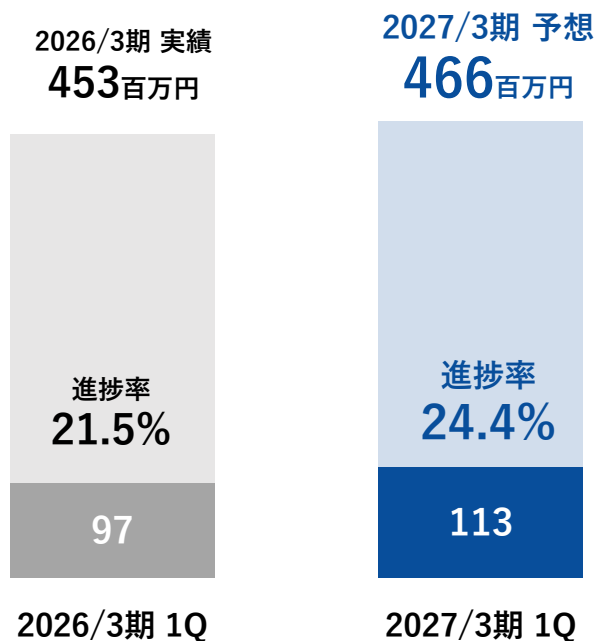
売上高(百万円)



EBITDA(百万円)



調整後当期純利益 (百万円)



(1) 調整後当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益＋のれん償却費＋無形資産償却費（税金費用調整後）

2027年3月期 進捗状況

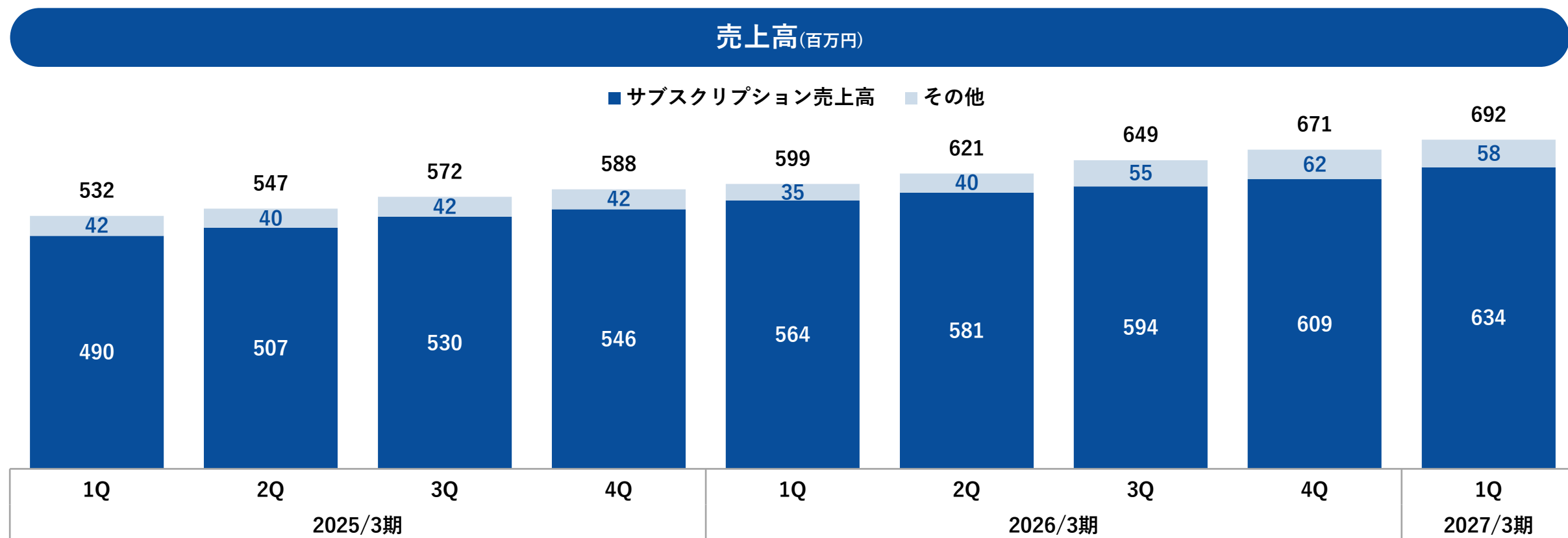
単位:百万円		2027年3月期 1Q(実績)	2027年3月期(予想)	進捗率
売上高	連結	692	3,001	23.1%
	サインド	512	2,247	22.8%
	パシフィックポーター	180	754	24.0%
EBITDA ⁽¹⁾	連結	158	662	23.9%
	サインド	119	500	23.9%
	パシフィックポーター	38	162	23.9%
営業利益	連結	78	345	22.9%
	サインド	113	473	23.9%
	パシフィックポーター	36	155	23.7%
当期純利益	連結	44	188	23.5%
	サインド	77	291	26.8%
	パシフィックポーター	35	174	20.7%
調整後 当期純利益 ⁽²⁾	連結	113	466	24.4%

- 各社ともに契約店舗数が堅調に増加し、新サービス（BeautyPay、BMスマートミラー）の導入も進んでいることから売上高は計画通り進捗
- EBITDA、営業利益についても、各社ともに通期計画に対して順調に進捗
- 当期純利益については、サインド社では株主優待費用の計上を期末に見込んでいるため、1Qでの進捗率としては高めの進捗率となっている

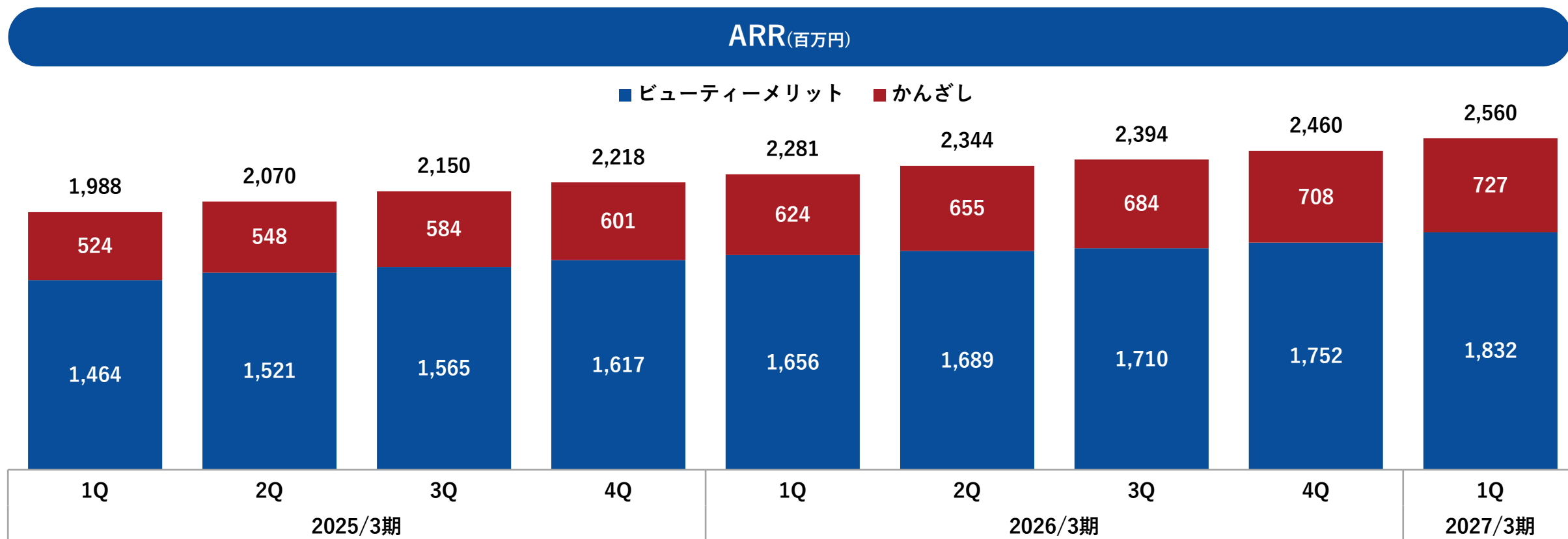
(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

(2) 調整後当期純利益：親会社株主に帰属する当期純利益＋のれん償却費＋無形資産償却費（税金費用調整後）

売上高はYoY +15.5%の成長、
サブスクリプション売上高はYoY +12.4%の成長

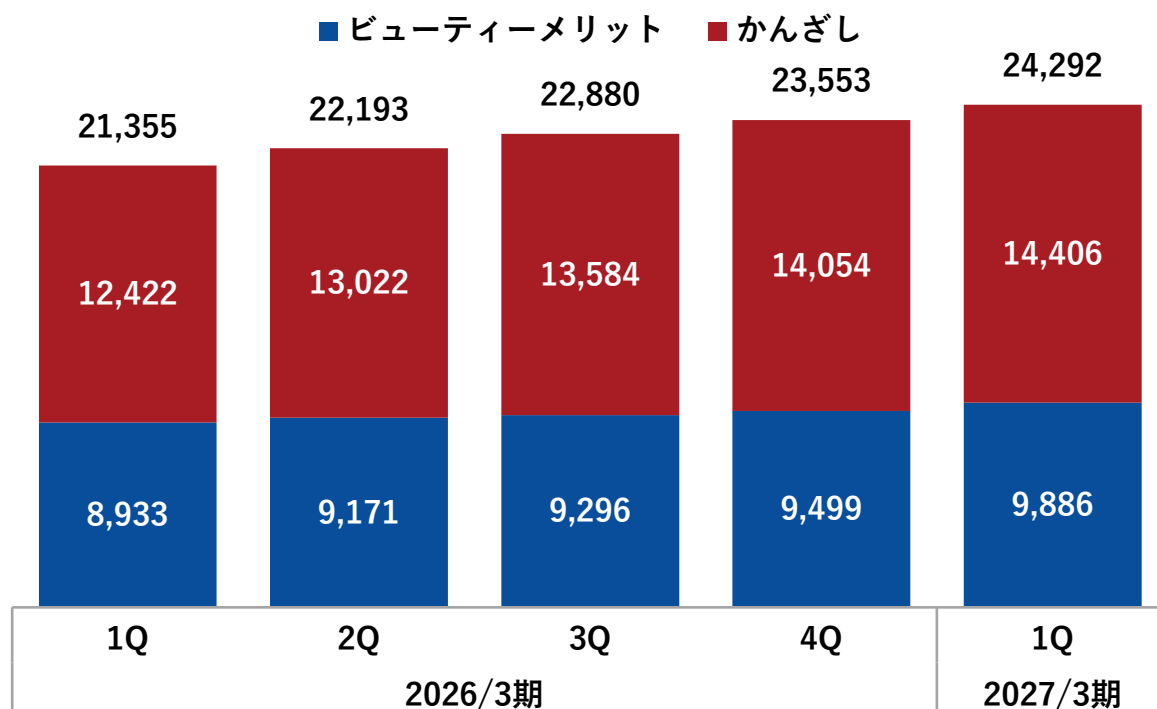


各サービスの契約店舗数が順調に増加しており、
ARRはYoY + **12.2%**の成長

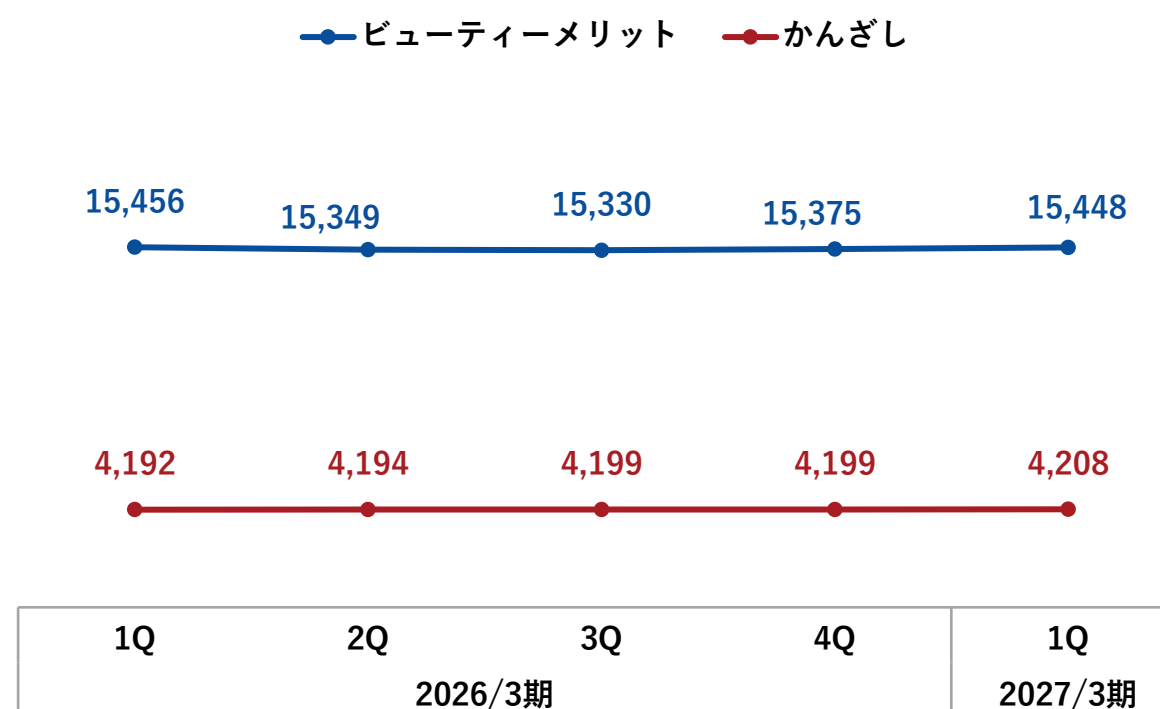


契約店舗数はYoY +13.8%の成長、ARPUは横ばい

契約店舗数(店舗)

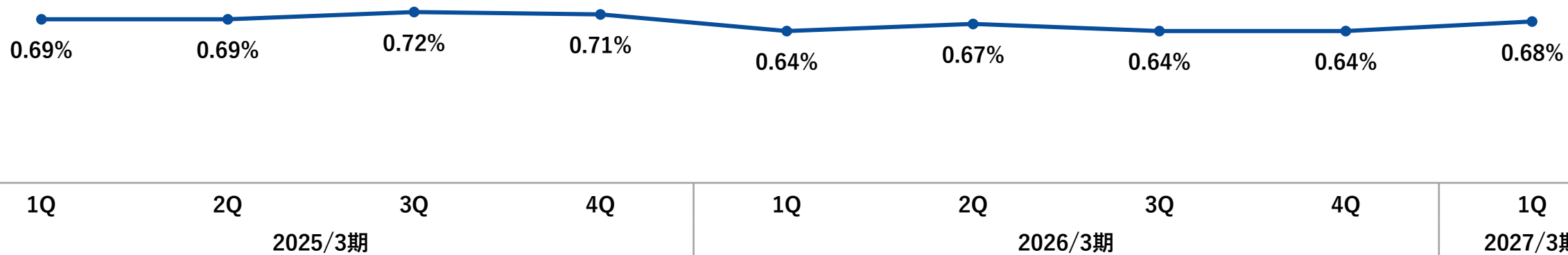


ARPU(円)



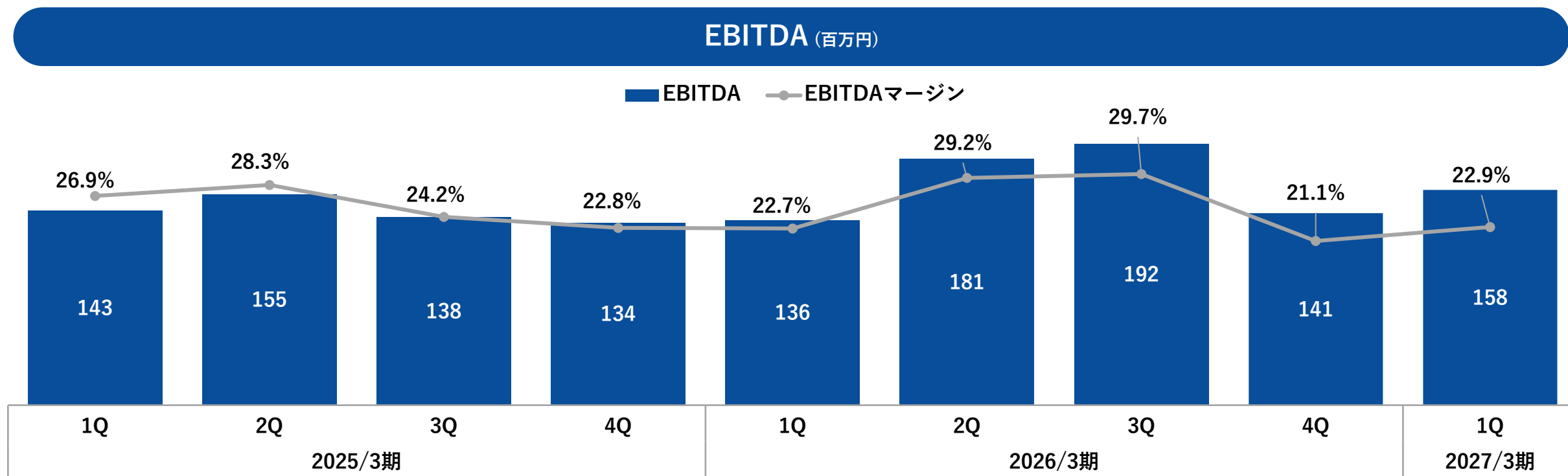
カスタマーチャーンレートは**0.68%**で引き続き**1.0%以下**を維持

カスタマーチャーンレート



※ BeautyMeritとかんざしの合算の件数をもとにカスタマーチャーンレートを算出。

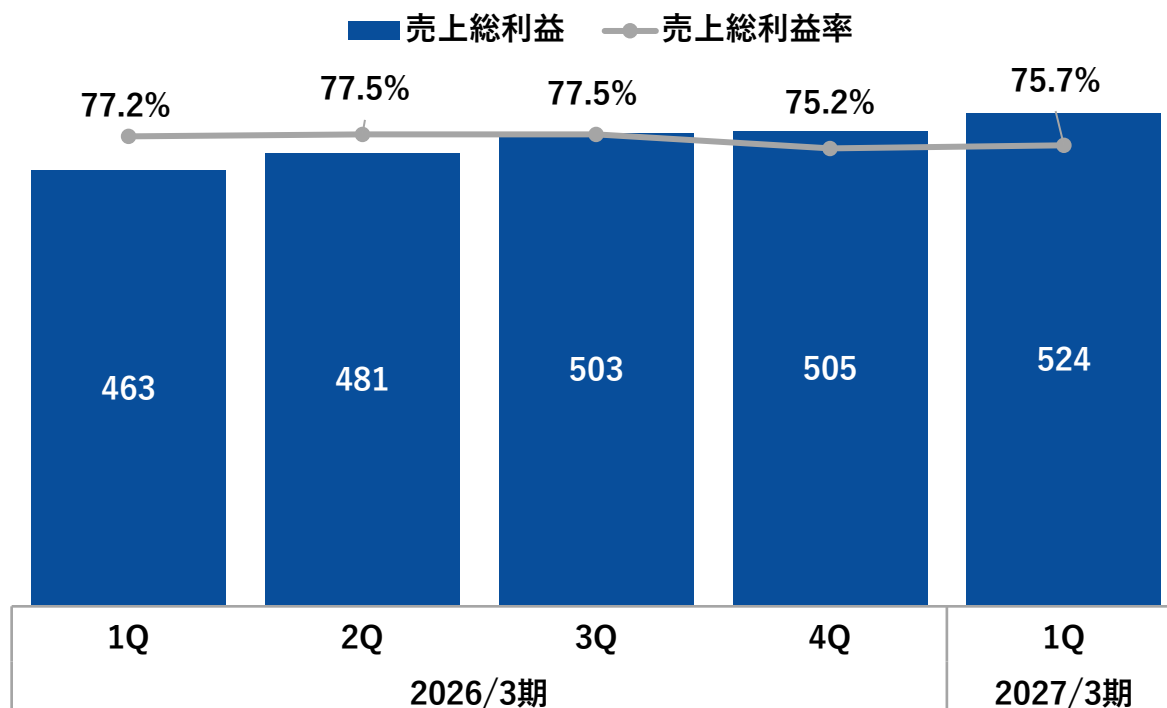
売上高の成長等によりEBITDAはYoYで+16.3%の成長、
1QのEBITDAマージンは通期計画（22.1%）と同水準で進捗



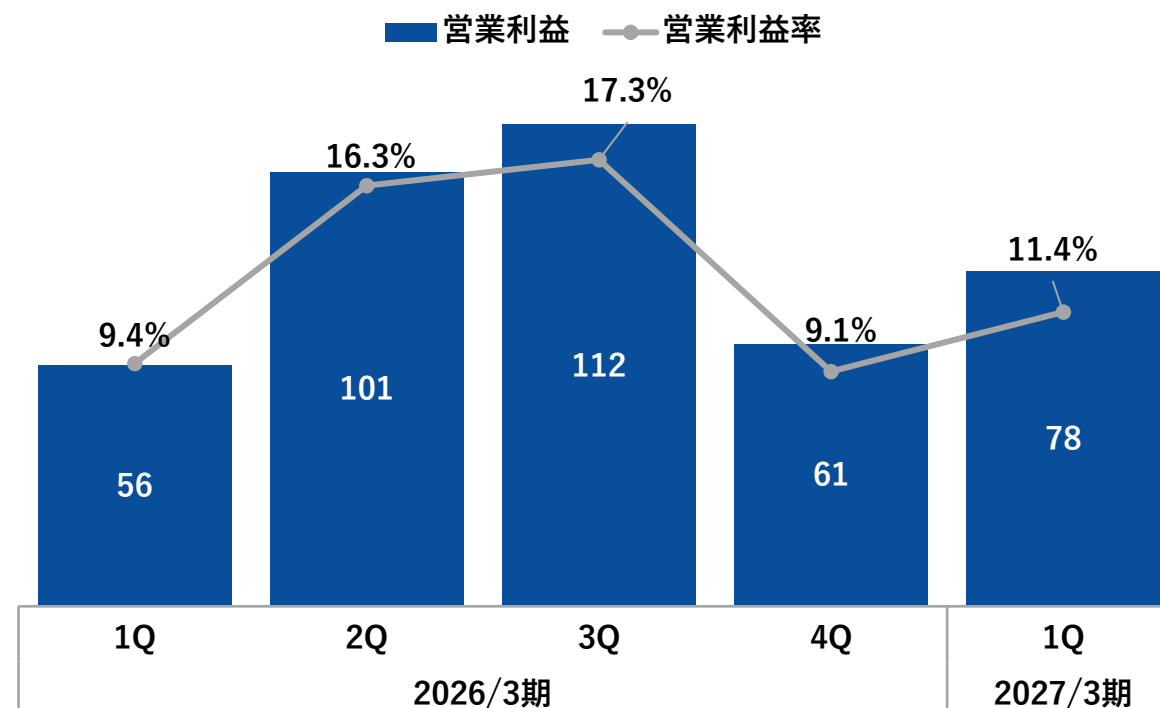
(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費。

売上高の増加に伴い売上総利益はYoYで**+13.3%**の成長、
営業利益についてはYoYで**+40.7%**の成長

売上総利益(百万円)

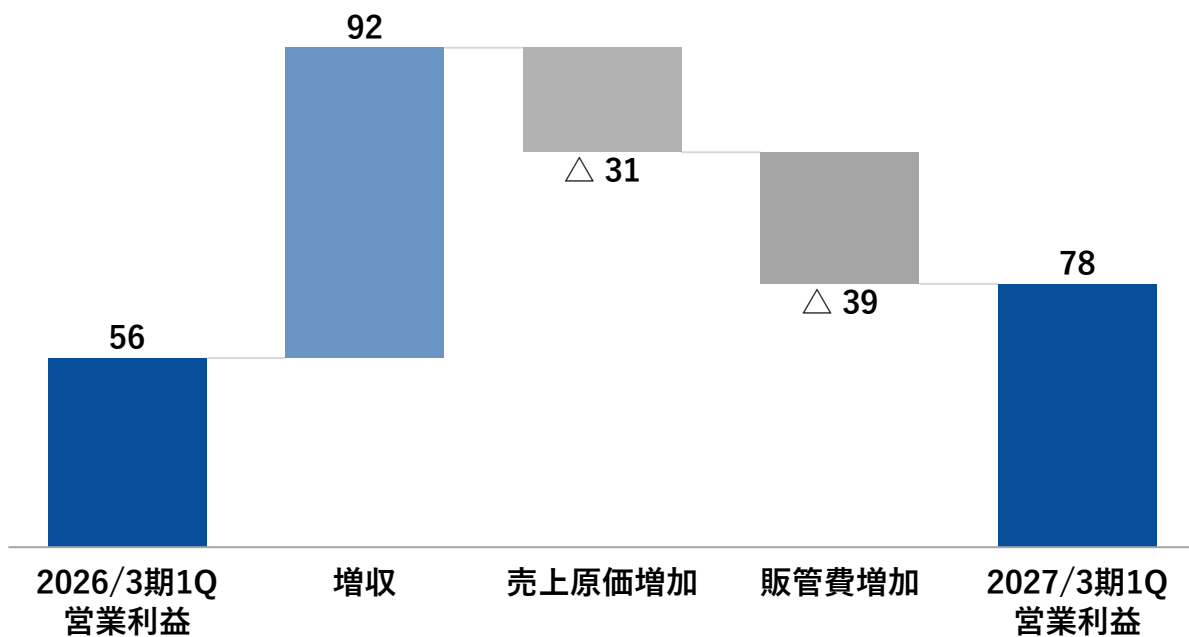


営業利益(百万円)

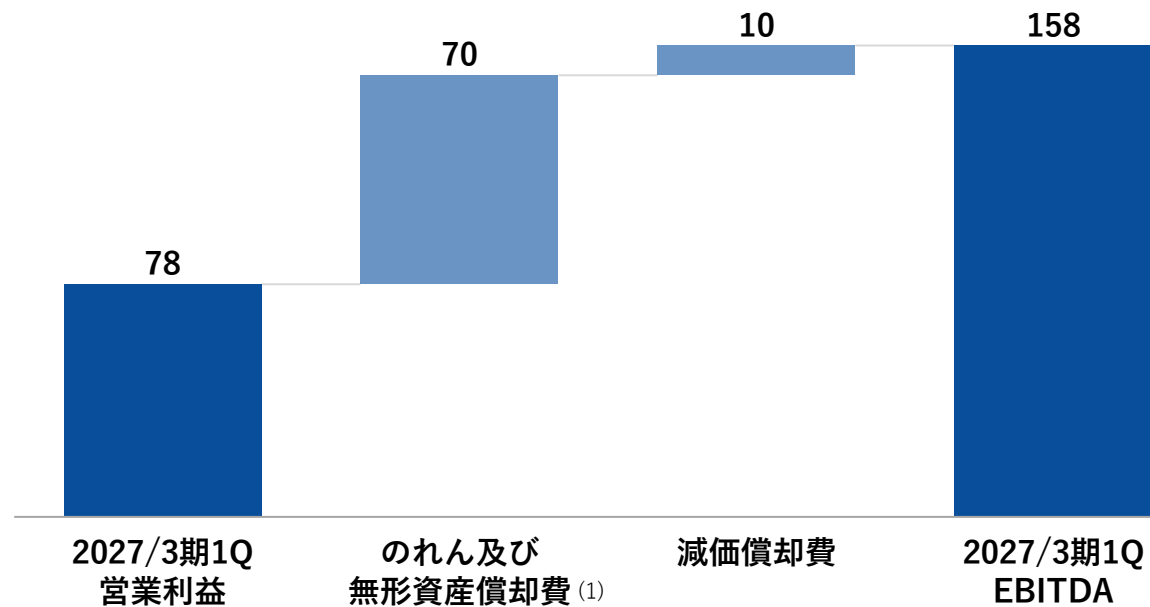


営業利益の増減要因としては、人的資本やマーケティングへの投資により費用が増加しているが、売上高の成長によりYoY **+40.7%**で着地

営業利益増減要因(百万円)

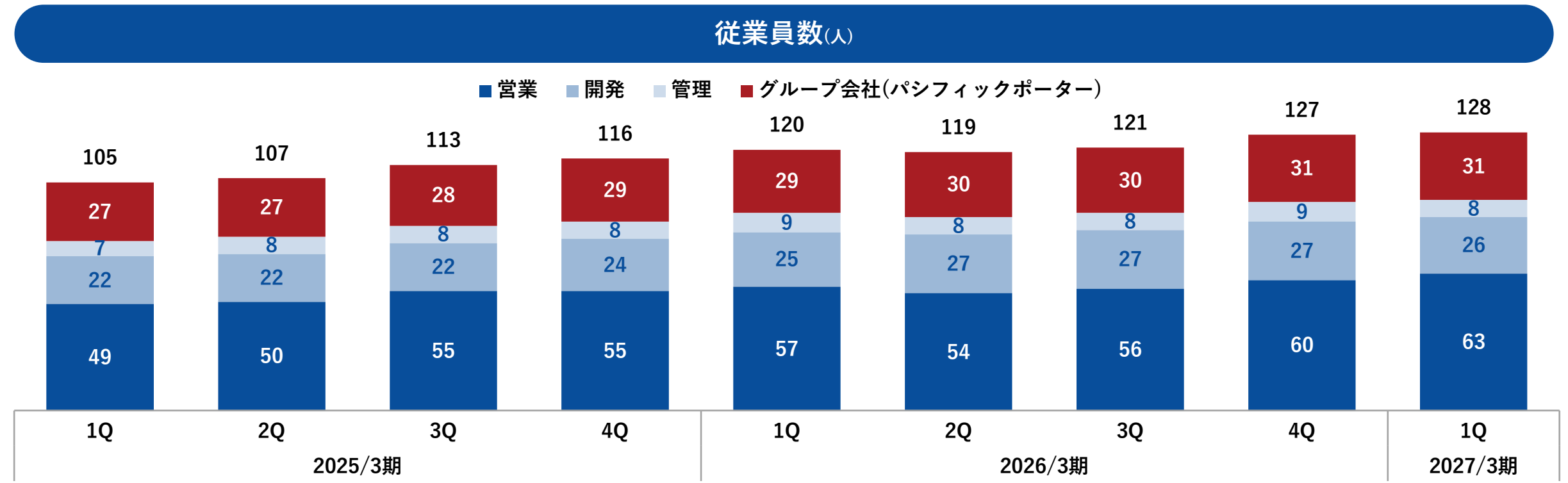


営業利益とEBITDAの差分内訳(百万円)



(1) パシフィックポーター社の子会社化に伴うのれんに関して、2033年3月期まで毎期約2.7億円ののれん償却額を計上予定

QoQで1名増加、グループ全体の従業員数は128名



(1) 各期末時点の従業員数。

2 トピックス

- 1. 1Q 業績ハイライト
- 2. トピックス
- 3. 事業概要
- 4. 成長戦略
- Appendix

サービスの認知向上と新規開拓に向けたイベント出展、 「BM Smart Mirror」において新機能をリリース

ビューティーワールドジャパン東京



BM Smart Mirrorの機能拡充



BM Smart Mirror

スマートミラー上での
次回予約機能



チェックイン時の
ポイント連携機能



3 事業概要

- 1. 1Q 業績ハイライト
- 2. トピックス
- 3. 事業概要
- 4. 成長戦略
- Appendix

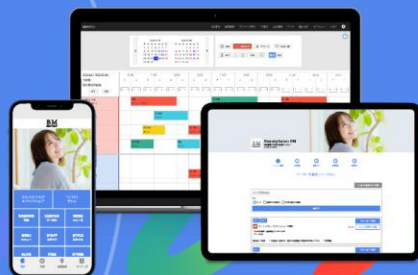
CYBER & MIND

インターネットを通じて、心のつながりを提供する

BEAUTY INDUSTRY INFRASTRUCTURE

予約・顧客管理システム

 **BeautyMerit**
ビューティーメリット



予約一元管理システム

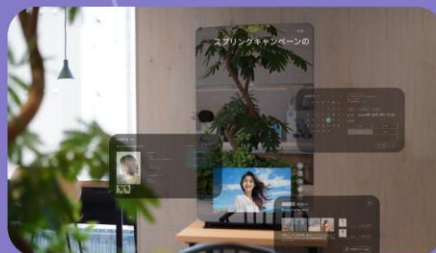
 **KANZASHI**
かんざし



スマートミラー

 **BM Smart Mirror**
ビーエムスマートミラー

NEW



決済サービス

 **BeautyPay**
ビューティーペイ

NEW

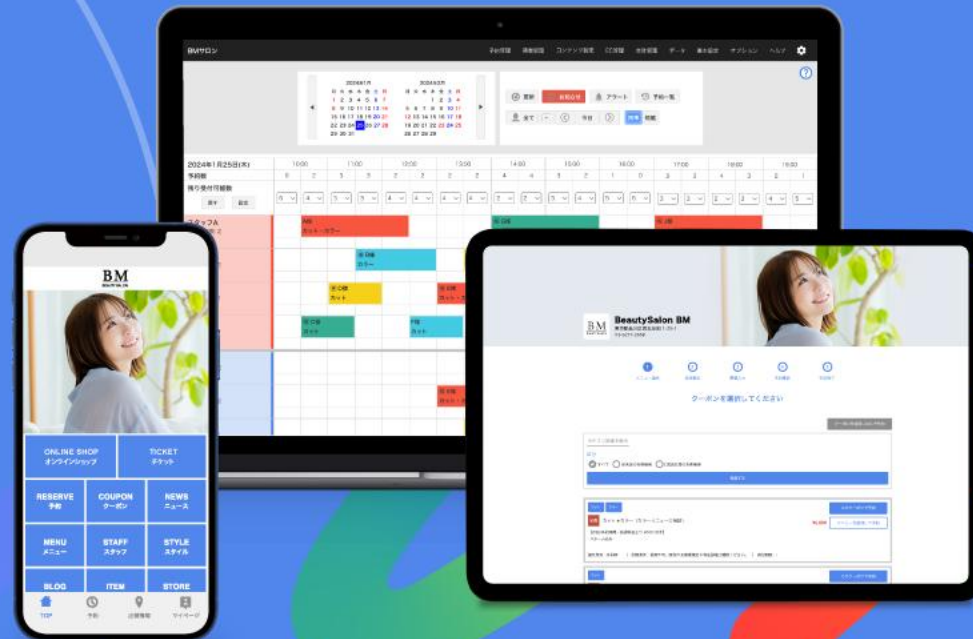


予約・顧客管理システム



BeautyMerit

ビューティーメリット



事業概要

予約・顧客管理システムをサブスクリプションモデルで提供

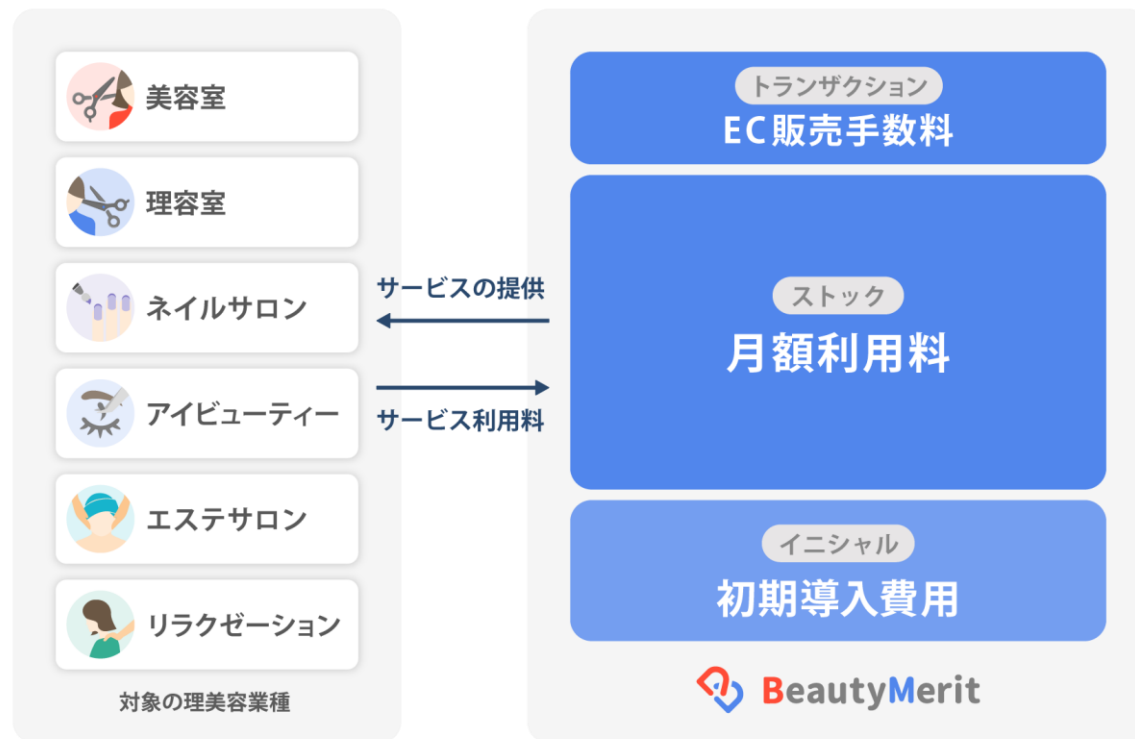


予約一元管理・自社予約システムを軸に
データ活用でサロンの経営をサポート



収益構造

初期導入費用と月額利用料による収益モデル



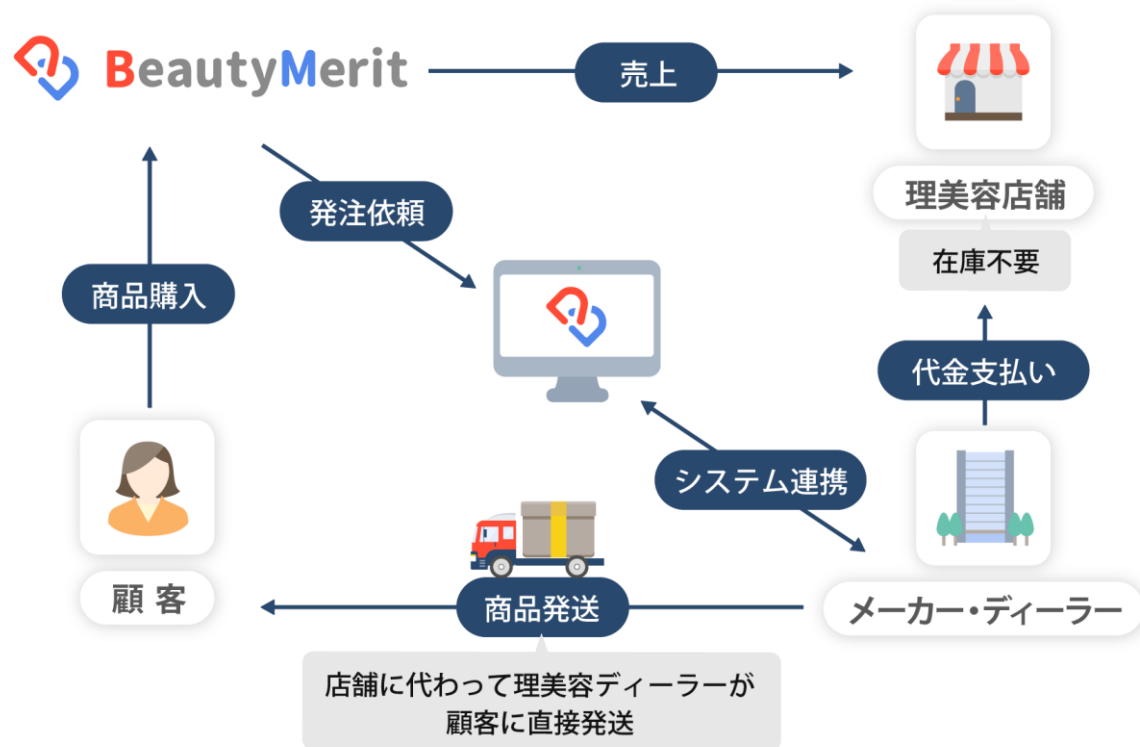
集客サイト⁽¹⁾の予約情報を自動で集約し、
店舗の空き状況を自動で反映することで予約管理業務を大幅削減



(1)集客サイト：理美容店舗に対して、新規の顧客獲得を支援することを目的としたインターネットメディア。

EC機能における理美容ディーラーとの取り組み

梱包・発送業務を理美容ディーラーが行うことで、
理美容店舗は負担なくオンラインショッピングの構築が可能



他社POSシステムとの連携

主要な他社POSシステムと予約情報を自動反映・連携することで、
店舗運営の効率化を実現

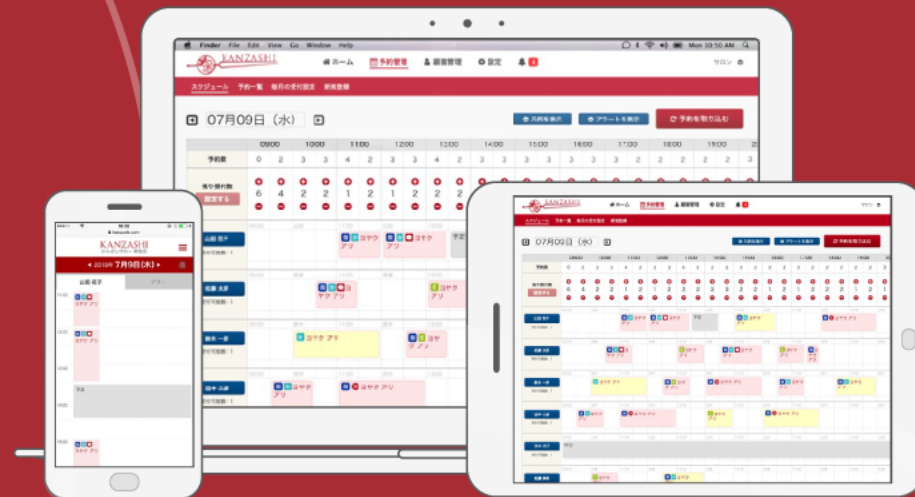


予約一元管理システム



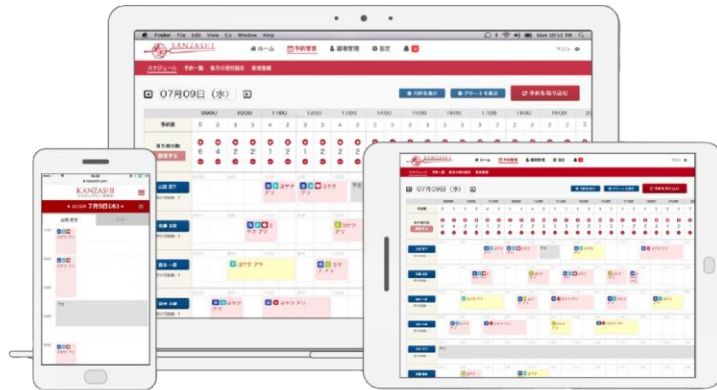
KANZASHI

かんざし



事業概要

予約一元管理システムをサブスクリプションモデルで提供



業界トップクラスの導入しやすい料金プラン

オプション
費用なし!

【月額】**¥5,500** 税込

収益構造

月額利用料による収益モデル



美容室



理容室



ネイルサロン



アイビューティー



エステサロン



リラクゼーション

対象の理美容業種

サービスの提供

サービス利用料

ストック

月額利用料



さまざまなサイトから入る予約を取りまとめる予約一元管理サービス



予約のたびに、各サイトに転記が必要



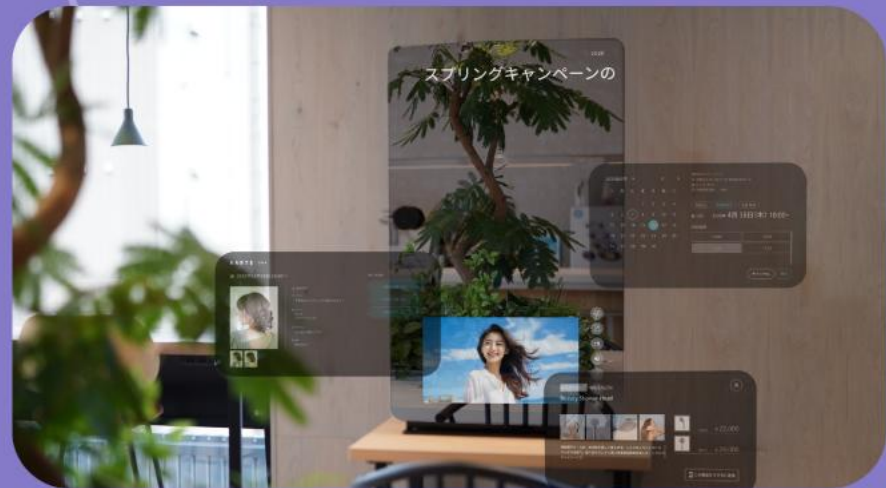
かんざしが各サイトへ一括自動反映

スマートミラー



BM Smart Mirror

ビーエムスマートミラー



事業概要

理美容サロンの施術空間や滞在時間を新たな価値を提供



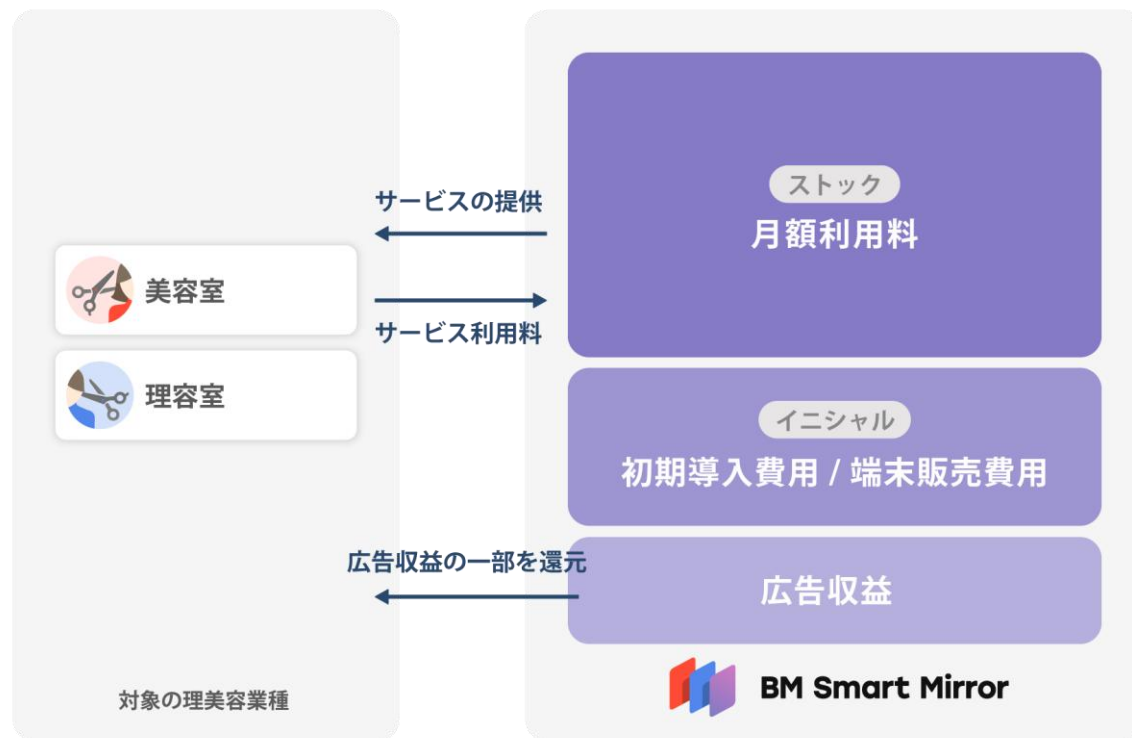
鏡のデジタル化で滞在時間を価値に変える



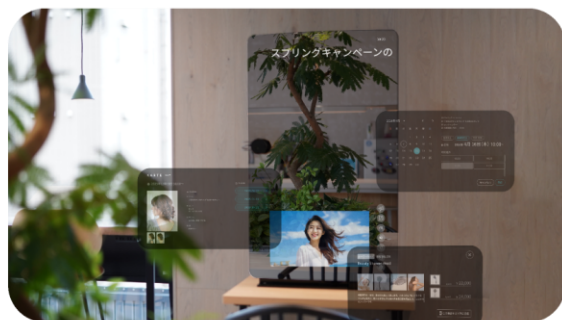
BM Smart Mirror

収益構造

初期・月額システム利用料に加え、
メディアとしての広告収益も生み出す複合型モデル



顧客データと連動したスマートな体験を提供し、 動画配信による効果的なプロモーションや広告収益化を実現



BM Smart Mirror

BM Smart Mirror が提供する主なコンテンツ

BM ...BeautyMerit とのデータ連携

カルテ **BM**



次回予約 **BM**



オンラインショップ **BM**



動画

性別・世代など顧客属性に合わせた動画の配信が可能



1. 店販商品の告知



動画の配信

お客様



2. 広告動画（収益型）



広告費

¥

掲載料金

サロン



3. サロンからお知らせ

決済サービス



BeautyPay

ビューティーペイ



事業概要

美容業界向けのキャッシュレス決済サービス



業界最安水準

決済手数料

1.96%~

初期費用

月額費用

端末費用

振込手数料

0円

美容業界のキャッシュレス決済導入負担を“ゼロ”に



BeautyPay

収益構造

サロンでの決済発生時に生じる決済手数料を主軸とした
トランザクション収益モデル



美容室



理容室



ネイルサロン



アイビューティー



リラクゼーション

対象の理美容業種

サービスの提供

決済手数料

トランザクション

決済手数料

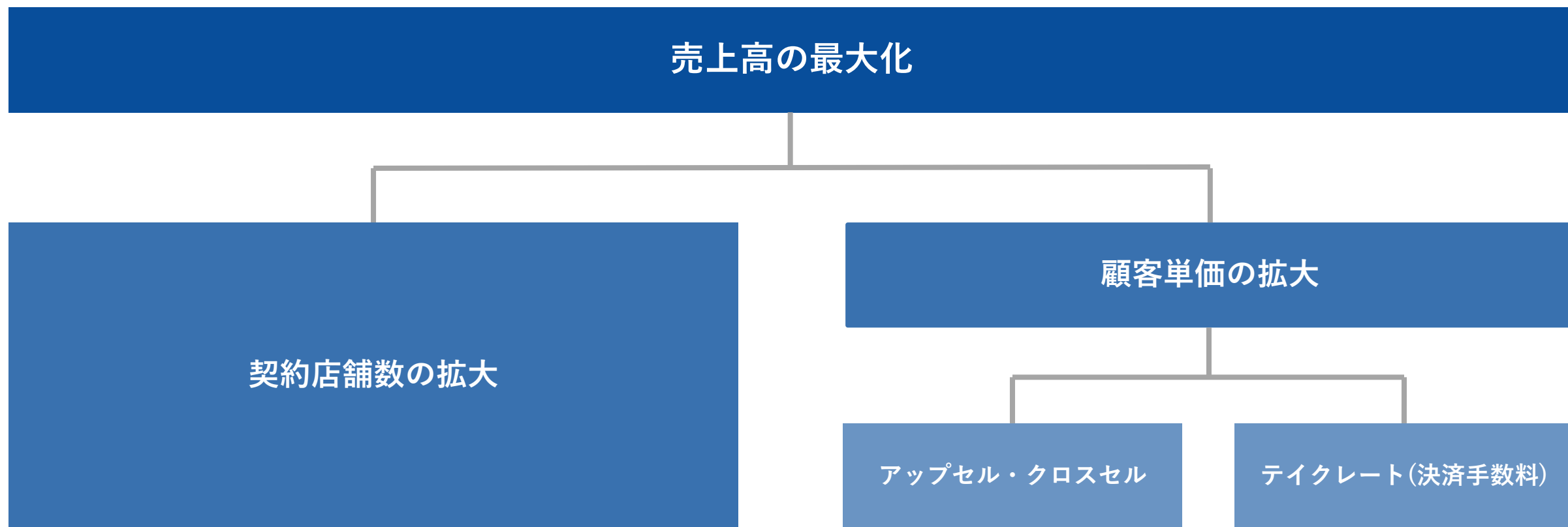


BeautyPay

4 成長戦略

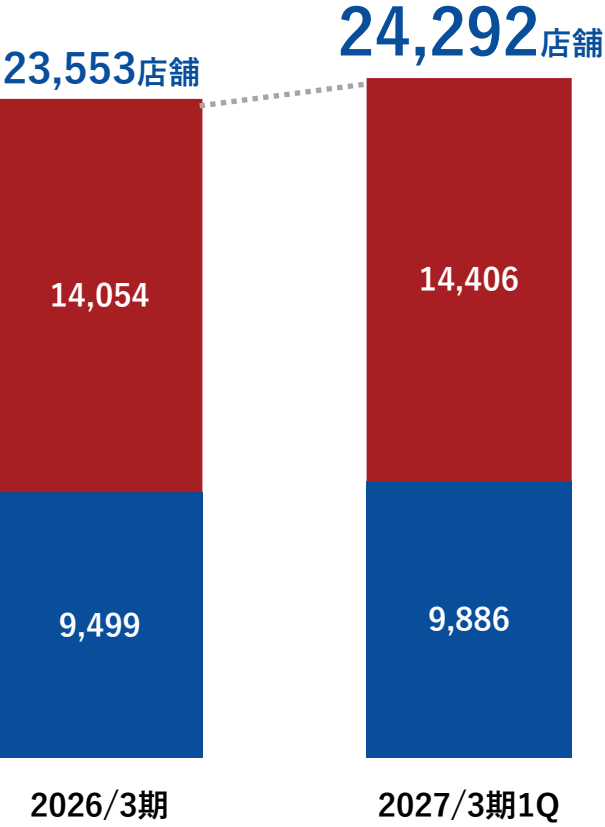
- 1. 1Q 業績ハイライト
- 2. トピックス
- 3. 事業概要
- 4. 成長戦略
- Appendix

売上高の最大化に向けて、
契約店舗数の拡大と顧客単価の拡大で成長を図る

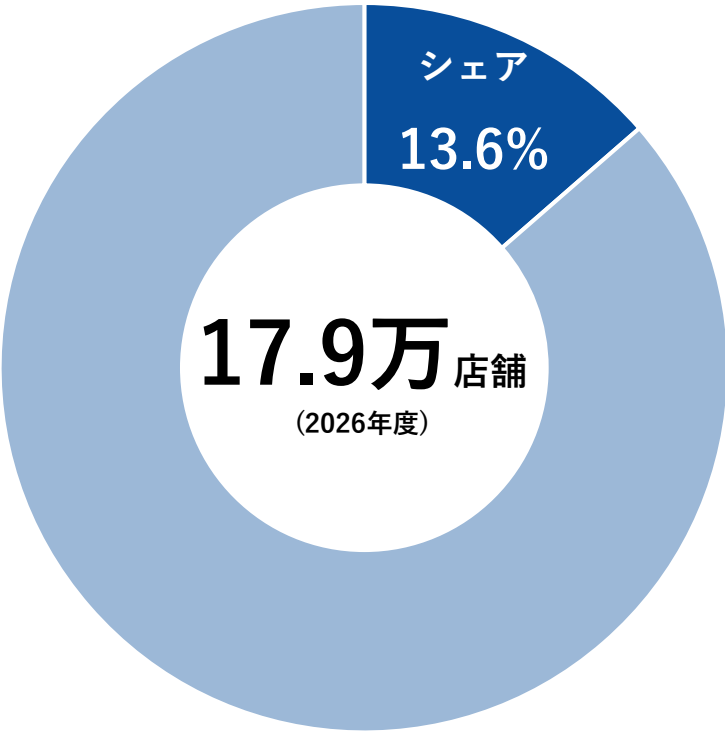


契約店舗数(店舗)

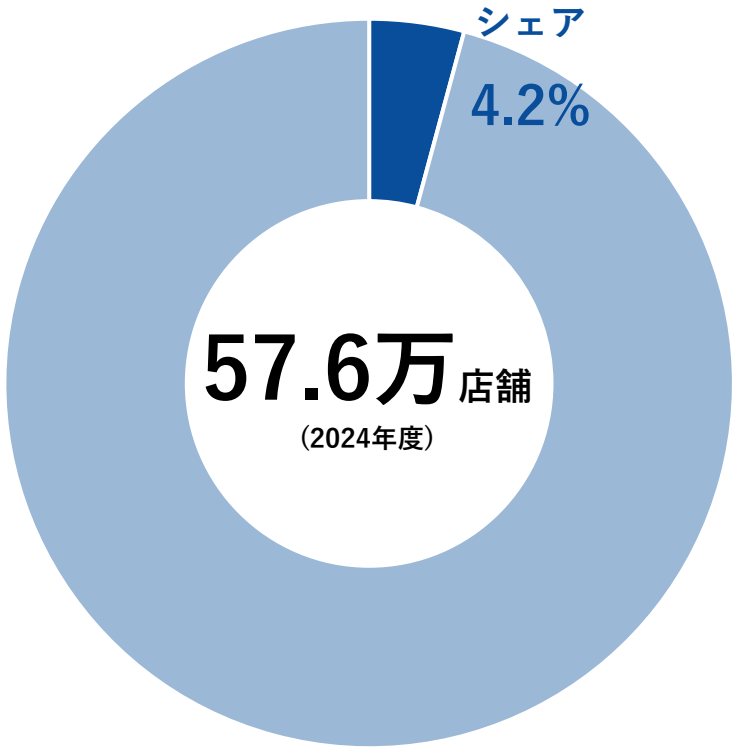
■ビューティーメリット ■かんざし



集客サイト参画店舗⁽¹⁾導入率



理美容サービス市場導入率



(1) (株)リクルート 2026年6月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数。

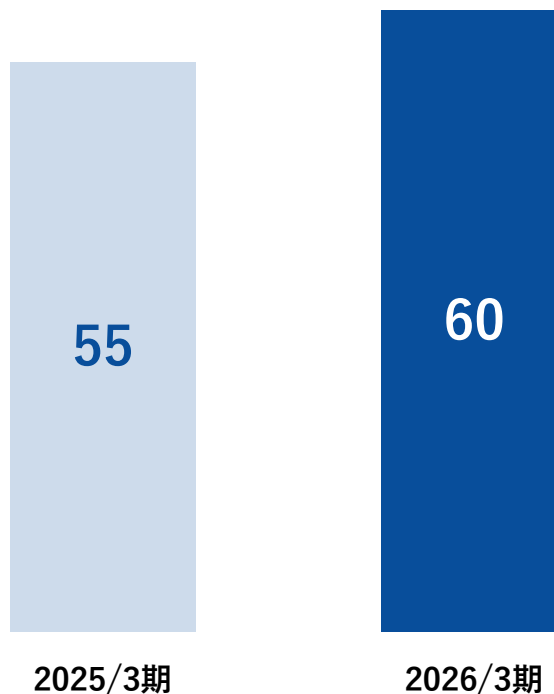
各所に営業所を構え、営業組織の体制強化によって直販及び、理美容ディーラーをはじめとした販売パートナーとの連携を強化

営業拠点

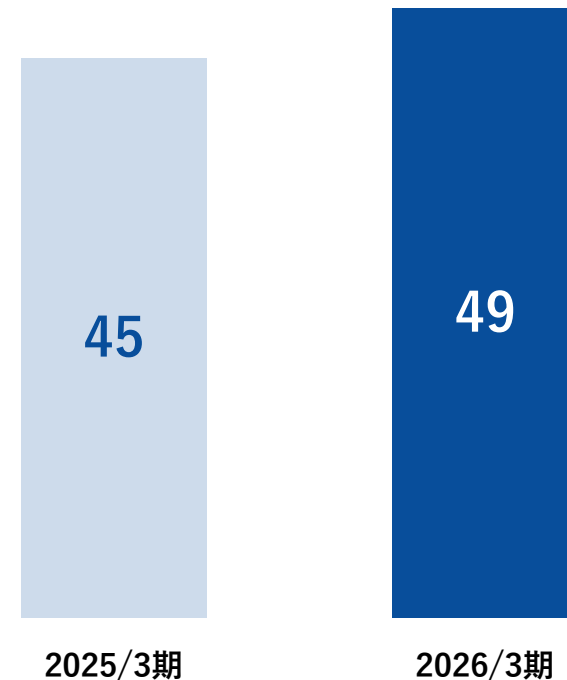
東京本社に加え、大阪、福岡、仙台、札幌の計5拠点到営業所を構える販売体制



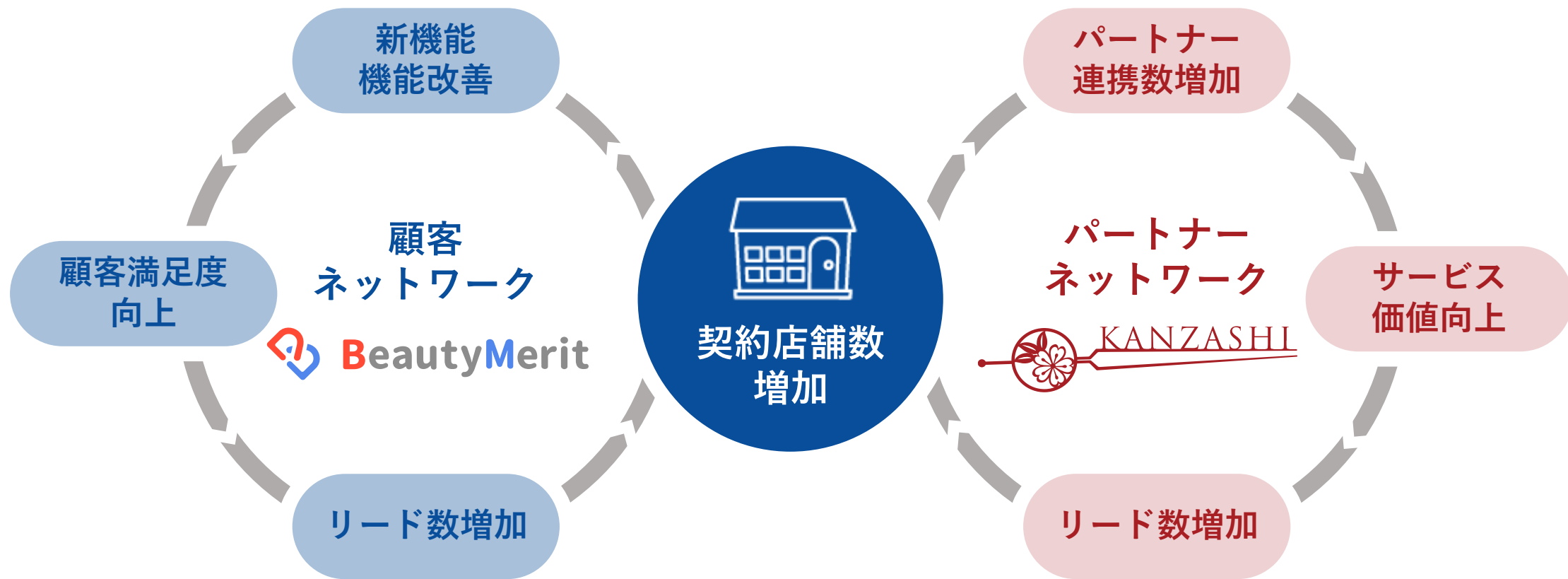
営業人員(人)



理美容ディーラー連携数(社)



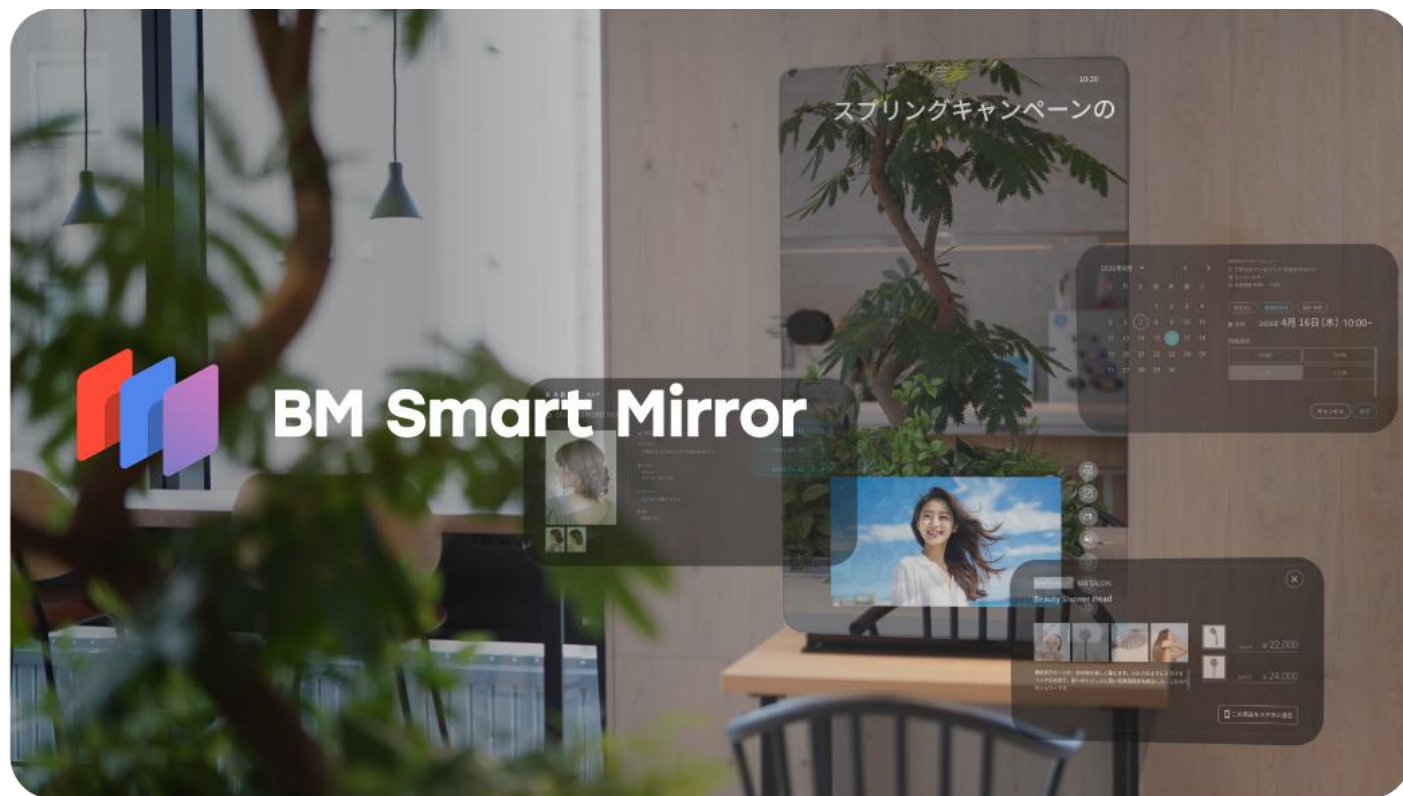
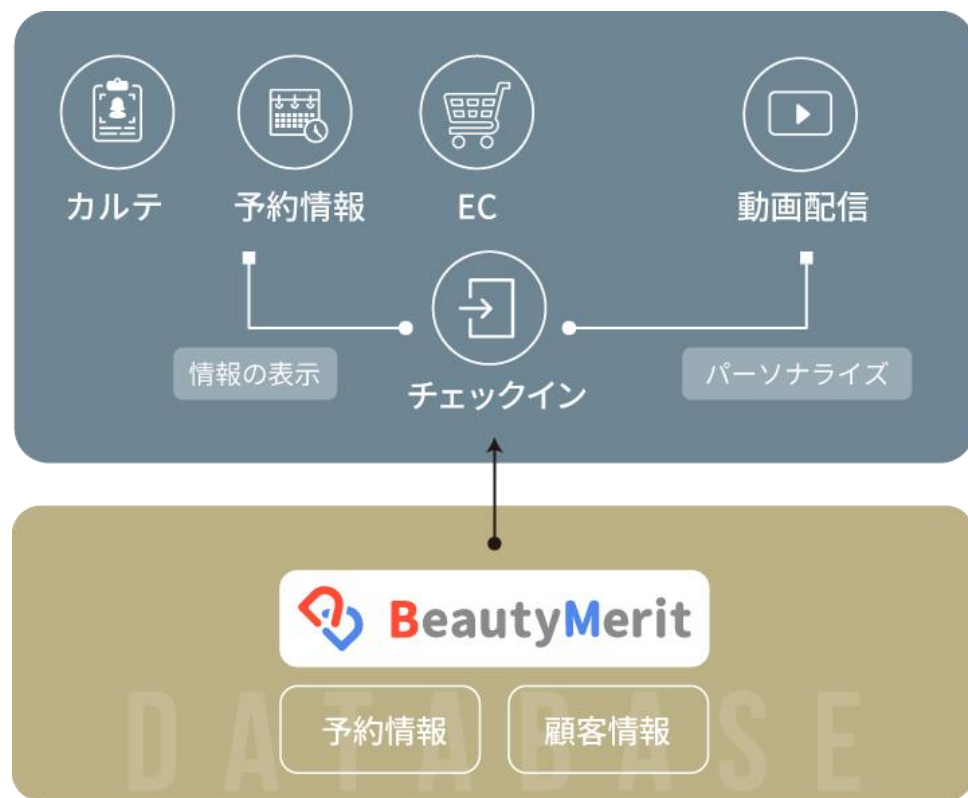
両社の統合による顧客・パートナーの拡大を活かした ネットワーク効果による契約店舗数の増加



膨大なデータを活用した両社シナジーの創造や
パートナーとの連携強化によって店舗DXを支援

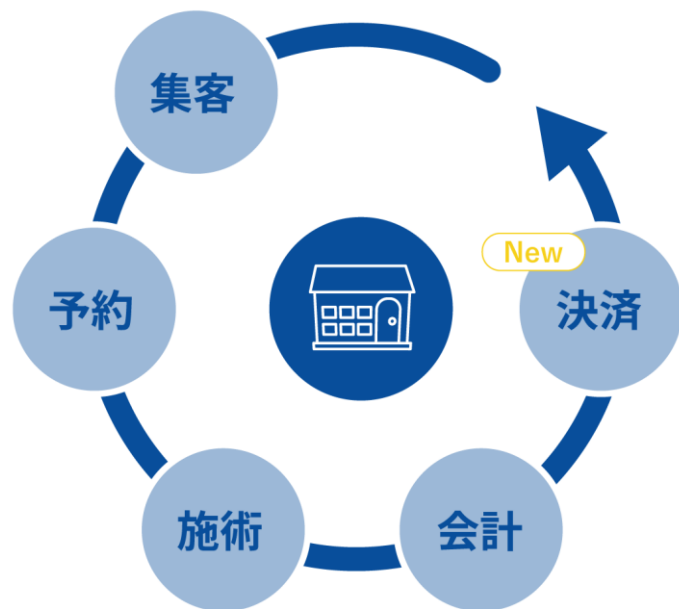


滞在時間に対して各種サービスの提供、リテールメディアとしての新たな収益への取り組みとして「**BM Smart Mirror**」を提供開始



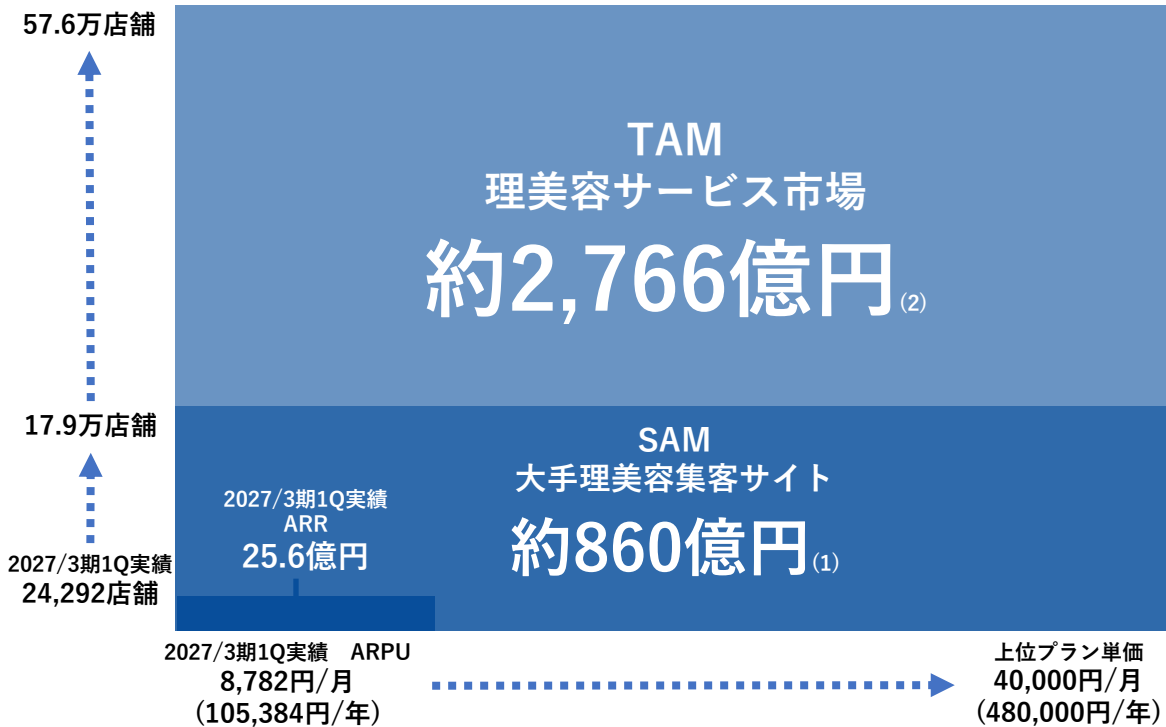
POSシステムとの連携により、便利で経済合理性の高い決済体験を提供することを通じて、**GMVを源泉とした収益モデル**の拡大を図る

集客からキャッシュレス決済までが、
一気通貫でデータ連携可能に。

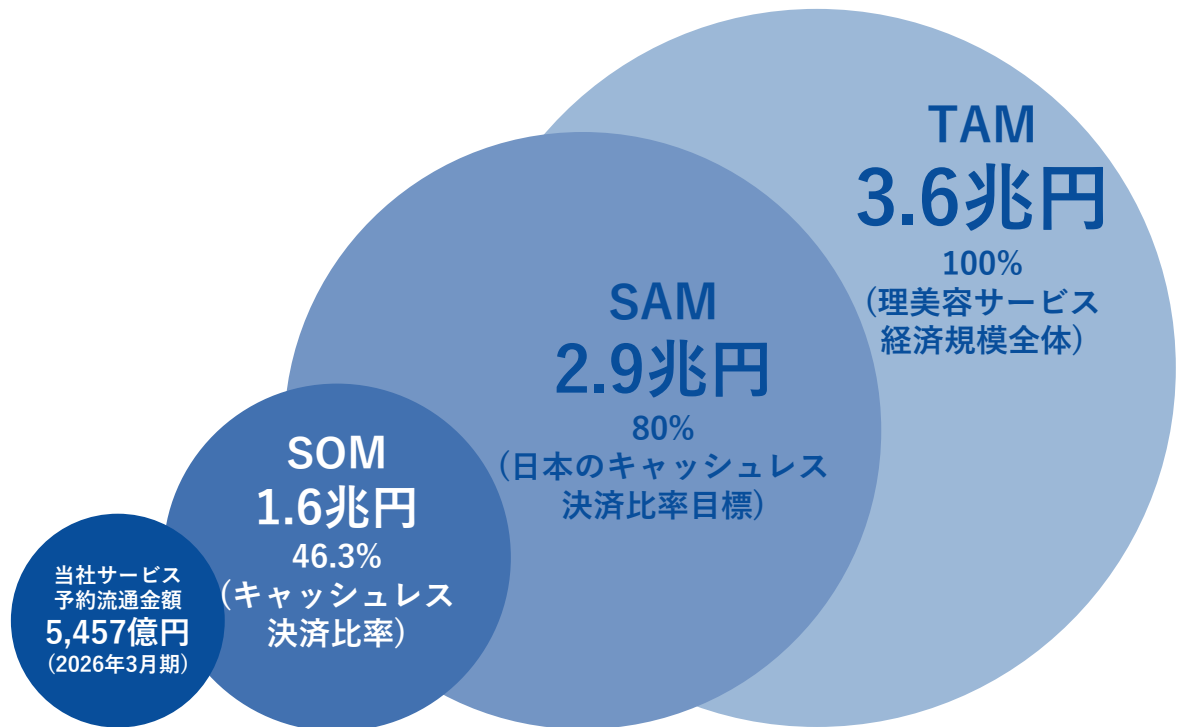


(1) 2026年1月19日のリリース。(2) 2026年3月期中に「BeautyMerit(ビューティーメリット)」及び「KANZASHI(かんざし)」を通じて管理されている予約金額の合計。

市場規模



理美容サービス経済規模⁽³⁾



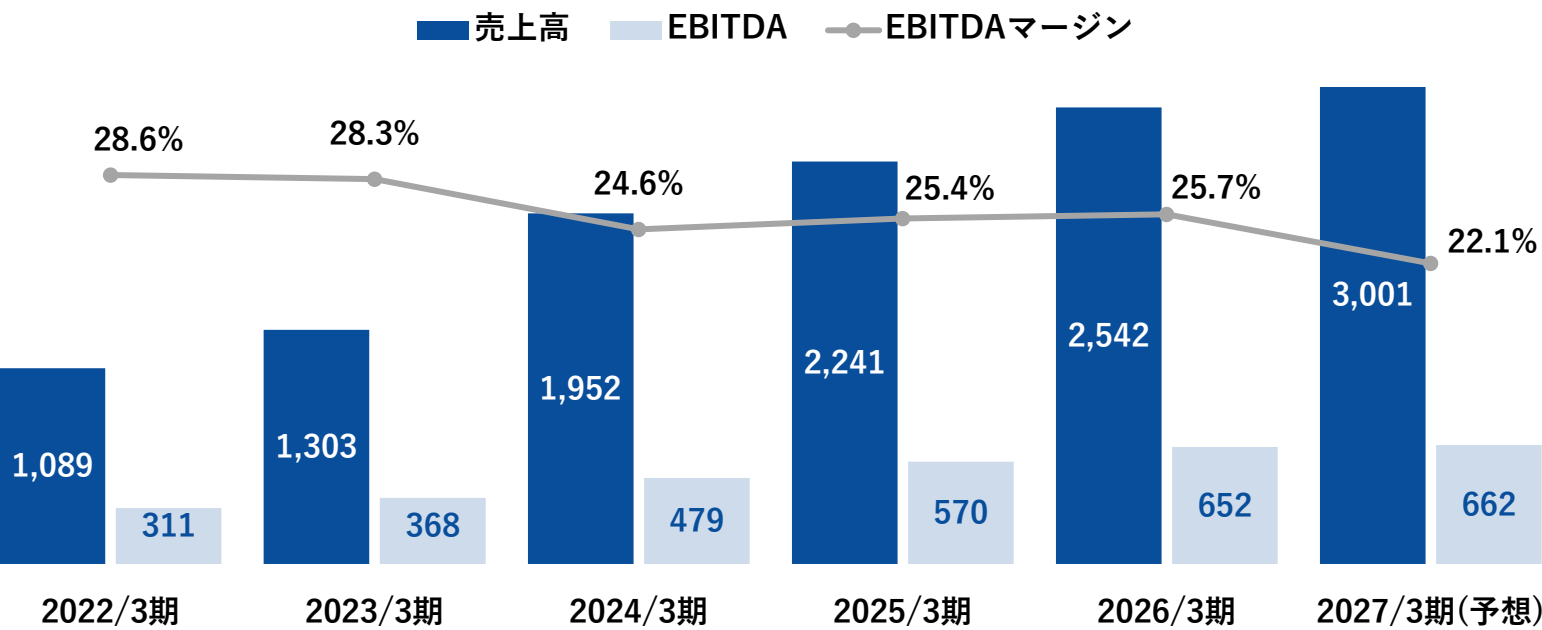
(1)(株)リクルート 2026年6月更新「HOT PEPPER Beauty最新データ集」参画店舗数に対して、「BeautyMerit(ビューティーメリット)」の上位プラン単価(40,000円の12ヶ月分)を乗じて算出。(2)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2025年版」、矢野経済研究所「エステティックサロンマーケティング総鑑2025年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2025」、厚生労働省「令和6年衛生行政報告例」、矢野経済研究所「2022年版 リラクゼーション・温浴ビジネスの実態と展望」、矢野経済研究所「2024年版 接骨院・鍼灸院・マッサージ院市場の展望と戦略」を基にをもとに当社作成した理美容サービス市場に対して、「BeautyMerit(ビューティーメリット)」の上位プラン単価(40,000円の12ヶ月分)を乗じて算出。(3)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2025年版」、矢野経済研究所「エステティックサロンマーケティング総鑑2025年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2025」、厚生労働省「令和6年衛生行政報告例」、矢野経済研究所「2022年版 リラクゼーション・温浴ビジネスの実態と展望」、矢野経済研究所「2024年版 接骨院・鍼灸院・マッサージ院市場の展望と戦略」、経済産業省「我が国のキャッシュレス決済額及び比率の推移(2025年)」(2026年3月31日発表)を基にをもとに当社作成。

これまで培ってきた顧客基盤を活用した、
収益基盤の多層化を構築することでさらなる成長を図る

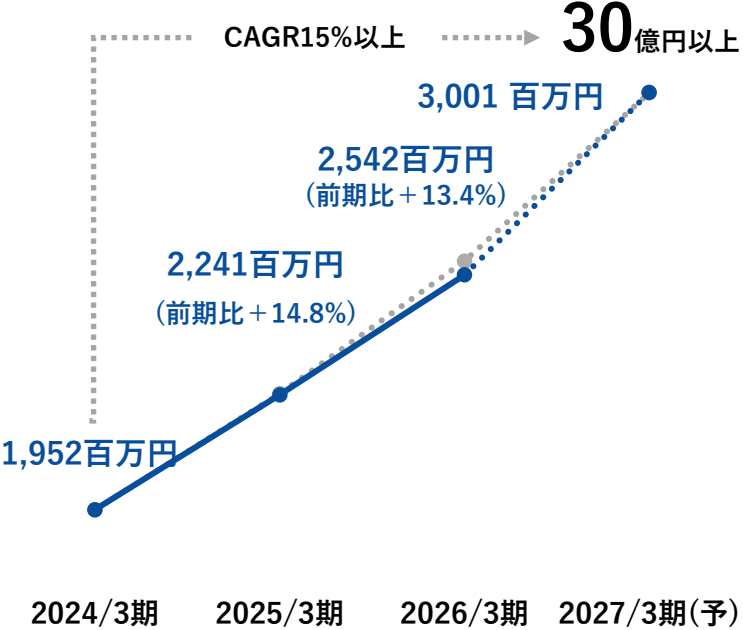


売上高は30.0億円、EBITDAは6.6億円を計画
増収増益を図りつつ、マーケティングや新サービスへの投資を行う

売上高・EBITDA(百万円)



売上高



(1) 2027年3月期連結売上高30億円以上、毎期のEBITDAマージン20%～30%

Appendix

1. 1Q 業績ハイライト
2. トピックス
3. 事業概要
4. 成長戦略

Appendix

単位:百万円	2026年3月期 1Q	2026年3月期 4Q	2027年3月期 1Q	YoY 増減率	QoQ 増減率
売上高	599	671	692	+ 15.5%	+ 3.2%
売上総利益	463	505	524	+ 13.3%	+ 3.9%
売上総利益率	77.2%	75.2%	75.7%	- 1.5pt	+ 0.5pt
EBITDA	136	141	158	+ 16.3%	+ 11.4%
EBITDAマージン	22.7%	21.1%	22.9%	+ 0.2pt	+ 1.8pt
営業利益	56	61	78	+ 40.7%	+ 28.2%
営業利益率	9.4%	9.1%	11.4%	+ 2.0pt	+ 2.3pt
経常利益	53	7	73	+ 35.3%	+ 760.0%
当期純利益	25	17	44	+ 75.3%	+ 148.6%

単位:百万円	2026年3月期	2027年3月期 1Q	増減
流動資産	2,520	2,639	+119
現金及び預金	2,214	2,182	− 32
固定資産	2,360	2,287	− 73
のれん	1,886	1,819	− 67
資産合計	4,881	4,926	+45
流動負債	727	770	+43
固定負債	665	623	− 42
負債合計	1,393	1,435	+42
純資産合計	3,487	3,532	+45
負債・純資産合計	4,881	4,926	+45

2027年3月期 業績予想



単位:百万円		2026年3月期	2027年3月期(予想)	YoY 増減率
売上高	連結	2,542	3,001	+18.1%
	サインド	1,882	2,247	+19.4%
	パシフィックポーター	659	754	+14.3%
EBITDA ⁽¹⁾	連結	652	662	+1.4%
	サインド	523	500	-4.5%
	パシフィックポーター	129	162	+25.4%
営業利益	連結	331	345	+4.2%
	サインド	497	473	-4.9%
	パシフィックポーター	117	155	+32.4%
当期純利益	連結	172	188	+9.0%
	サインド	309	291	-5.9%
	パシフィックポーター	144	174	+20.8%
調整後当期純利益 ⁽²⁾	連結	453	466	+2.8%

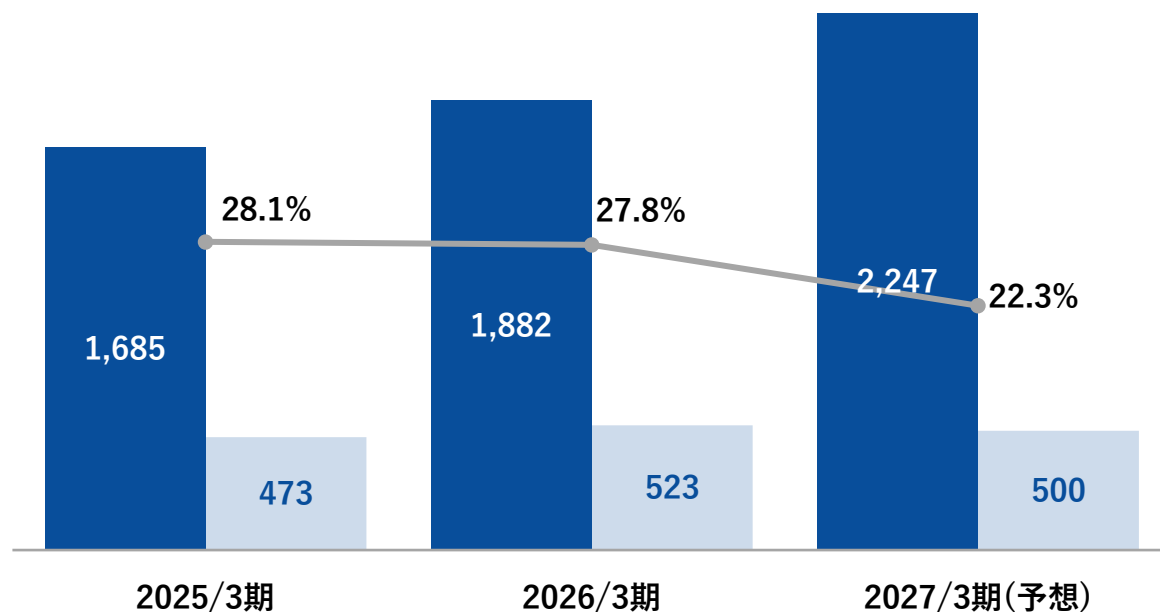
(1) EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費
(2) 調整後当期純利益：当期純利益＋のれん償却費＋無形資産償却費（税金費用調整後）

- サインドにおいては、ビューティーメリット拡大に向けたマーケティング投資やビューティーペイの事業基盤構築のための投資を予定しており、売上高はYoYで+19.4%の成長、利益面は減益となる見込み。
- 販売体制及びパートナーネットワークの継続的な強化により、2027年3月期末の契約店舗数(連結)は26,500店舗を計画。
- 2024年3月期以降パシフィックポーター社の株式取得に伴うのれんの償却(年間2.7億円)が每期発生し、償却年数は10年間(2033年3月期まで)を予定。

各社ともに契約店舗数の増加による増収を計画し、
サインドはマーケティングや新サービスの事業基盤構築の投資を計画

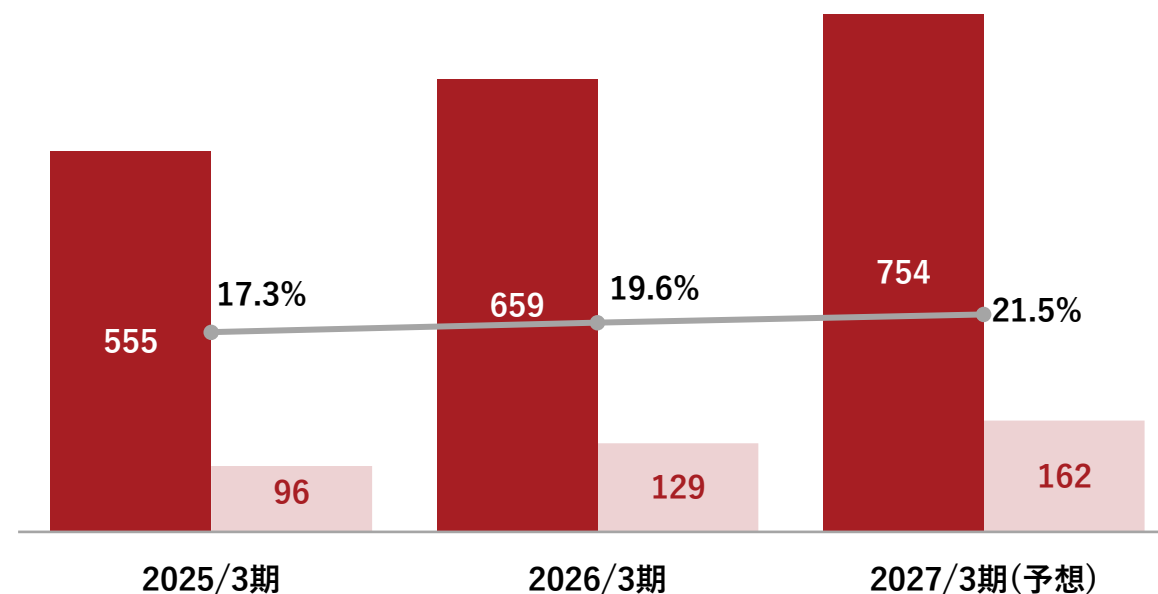
サインド 売上高・EBITDA(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA ● EBITDAマージン



パシフィックポーター 売上高・EBITDA(百万円)

■ 売上高 ■ EBITDA ● EBITDAマージン



株主優待制度の概要

■ 株主優待の内容

2026年3月末日より基準日（3月末日）における対象の株主様に対してデジタルギフト®を贈呈いたします。

対象株主様	優待内容
200株（2 単位）以上	デジタルギフト®16,000 円分

■ 株主優待品（デジタルギフト®）の主な内容

対象となる交換先は次の予定です。なお、交換先につきましては今後変更の可能性があります。

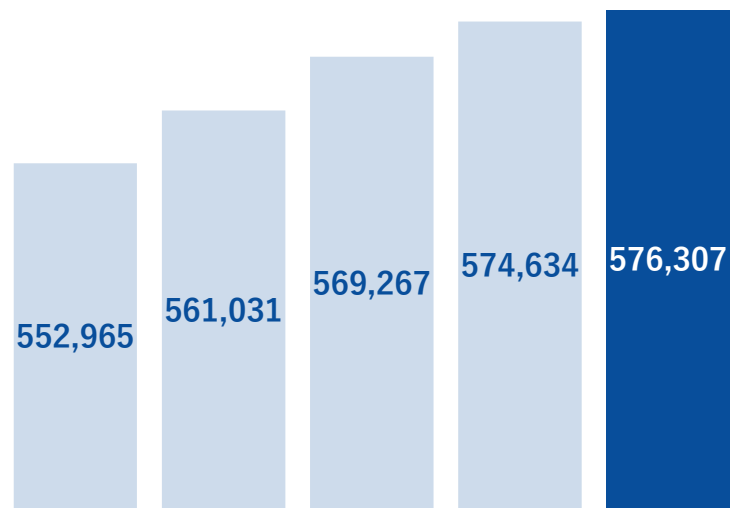
Amazon ギフトカード / Google Play ギフトコード / PayPay マネーライト / 楽天ポイントギフト /
QUO カード Pay / d ポイント / au PAY ギフトカード / Visa e ギフト vanilla / FamiPay ギフト /
Ponta ポイント / WAON POINT / nanaco ギフト / JAL Pay/ ビットコイン by bitFlyer /
ビットコイン by CoinTrade / リップル by CoinTrade / イーサリアム by CoinTrade /
ライトコイン by CoinTrade / ジパングコイン by Cointrade

会社名	株式会社サインド	
所在地	東京都品川区西五反田8-4-13	
営業所	大阪、福岡、仙台、札幌	
設立	2011年10月20日	
資本金	53百万円	
事業内容	理美容店舗向け予約管理システム「BeautyMerit」の提供	
従業員数(連結)	128人(2026年6月末時点)	
経営陣	代表取締役社長	奥脇 隆司
	代表取締役副社長	高橋 直也
	取締役	亀井 信吾
	社外取締役	菅野 隆
	社外取締役	峰崎 揚右
	常勤監査役	小山 肇
	非常勤監査役	加久田 乾一
	非常勤監査役	桜井 祐子
グループ会社	パシフィックポーター株式会社	



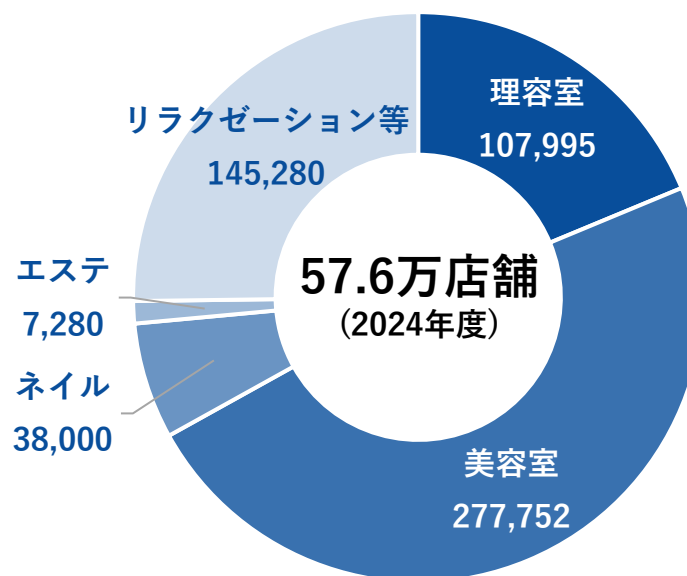
理美容サービス市場は一大産業かつ拡大中のマーケット

理美容サービス店舗数推移⁽¹⁾(店舗)

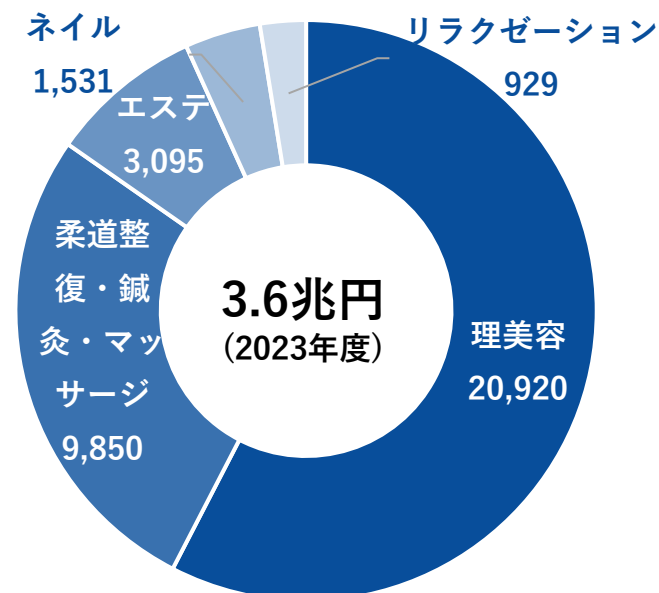


2020年度 2021年度 2022年度 2023年度 2024年度

理美容サービス市場⁽¹⁾(店舗)



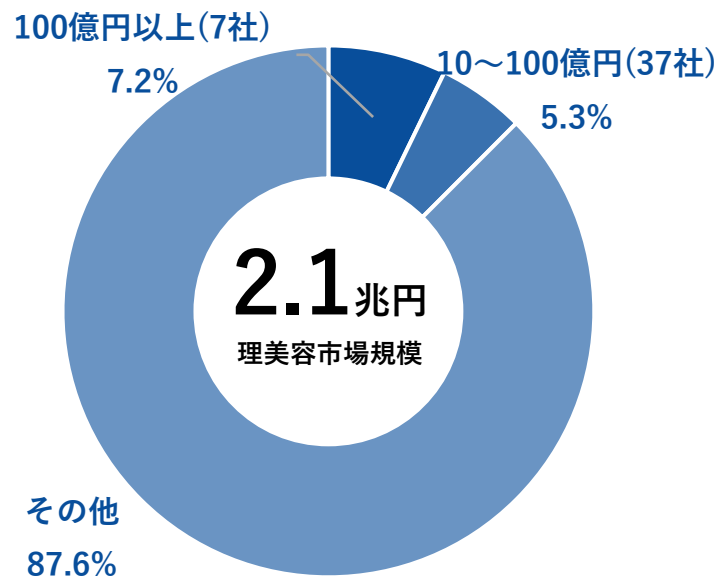
理美容サービス経済規模⁽¹⁾(億円)



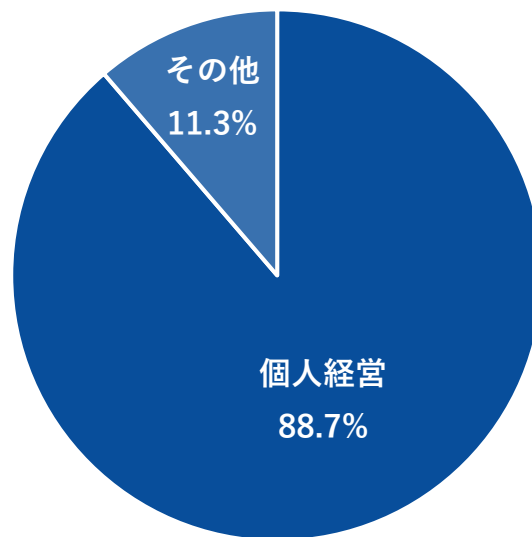
(1) 矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2025年版」、矢野経済研究所「エステティックサロンマーケティング総鑑2025年版」、日本ネイリスト協会「ネイル白書 2025」、厚生労働省「令和6年衛生行政報告例」、矢野経済研究所「2022年版 リラクゼーション・温浴ビジネスの実態と展望」、矢野経済研究所「2024年版 接骨院・鍼灸院・マッサージ院市場の展望と戦略」を基にをもちに当社作成。

理美容店舗の経営は全体の約90%が個人経営となっており、
大多数が経営母体が小さい事業者の集合体で構成されている市場

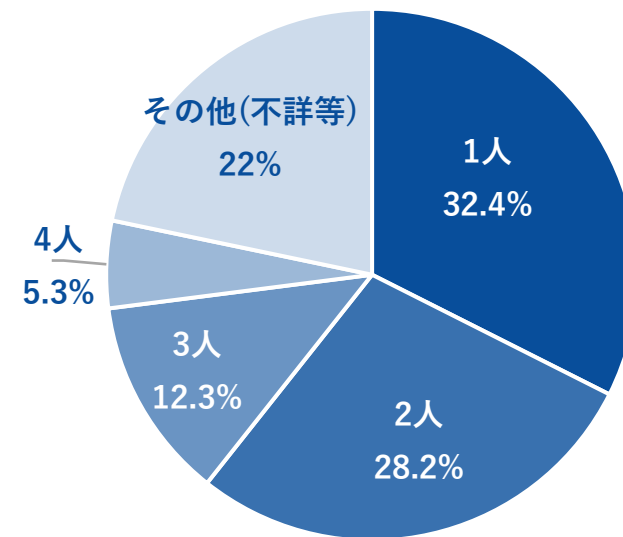
売上高別市場占有率⁽¹⁾



経営主体別構成割合⁽²⁾



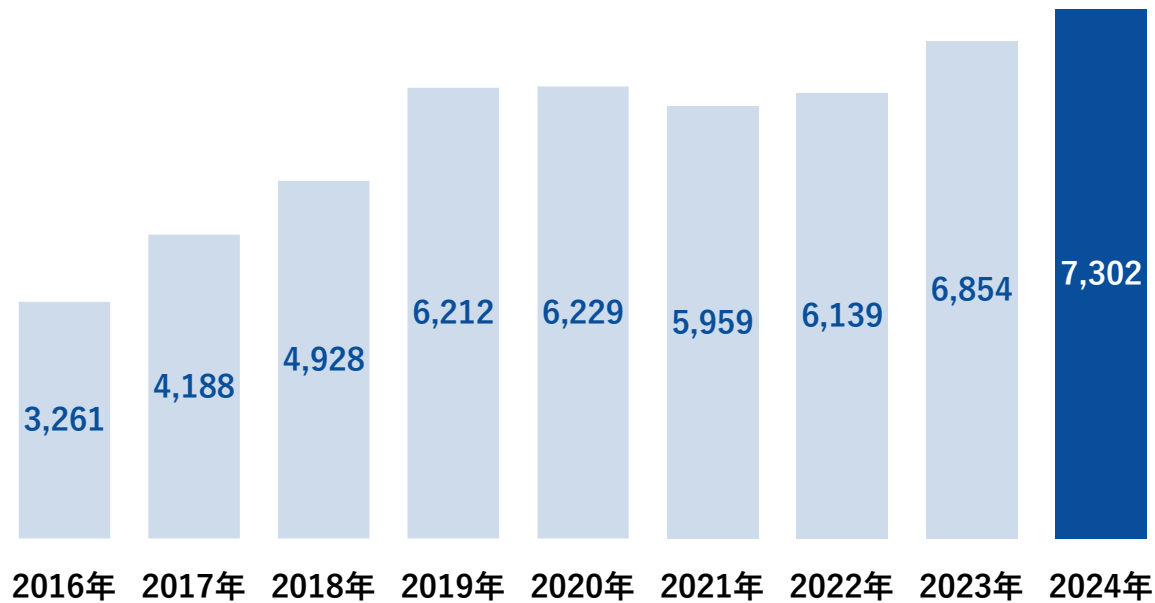
従業者規模別施設数構成割合⁽²⁾



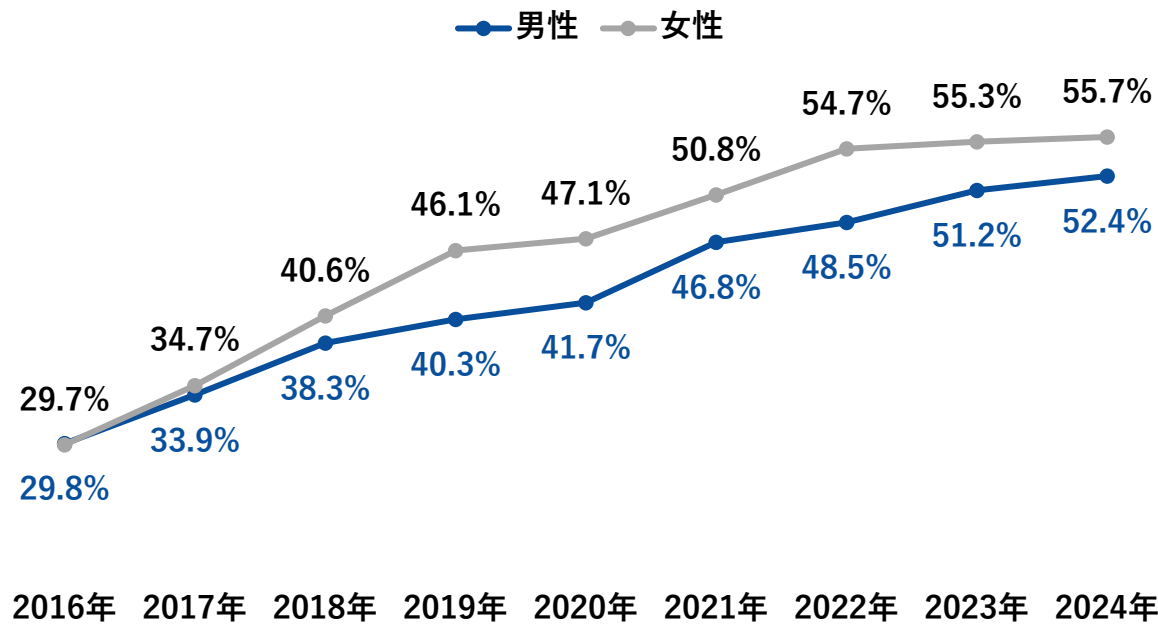
(1)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2025年版」をもとに当社作成。(2)厚生科学審議会生活衛生適正化分科会「美容業の実態と経営改善の方策（抄）（2018年10月31日）」をもとに作成。

理美容サービスにおいてネット予約が主流となり、 より一層予約一元管理システムの必要性が高まる

理美容サービスネット予約市場規模⁽¹⁾(億円)

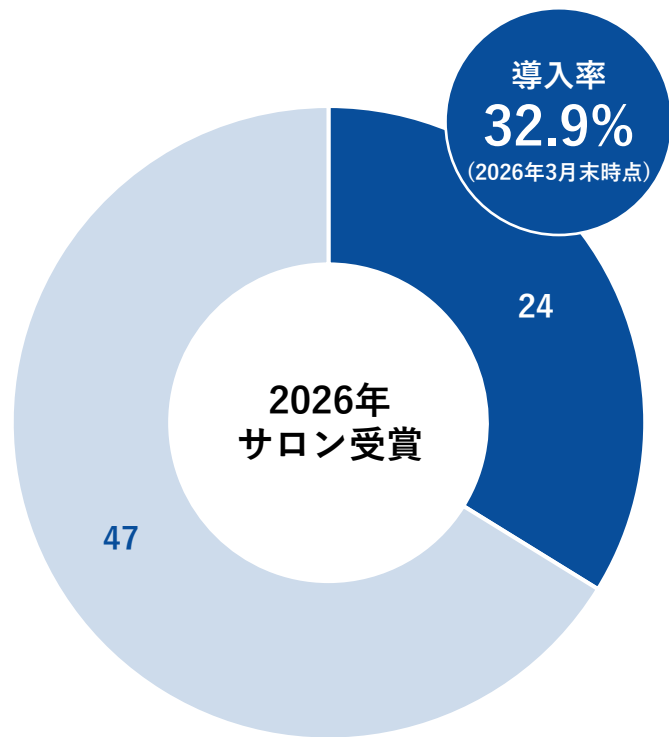


美容室の予約方法におけるネット予約比率⁽²⁾

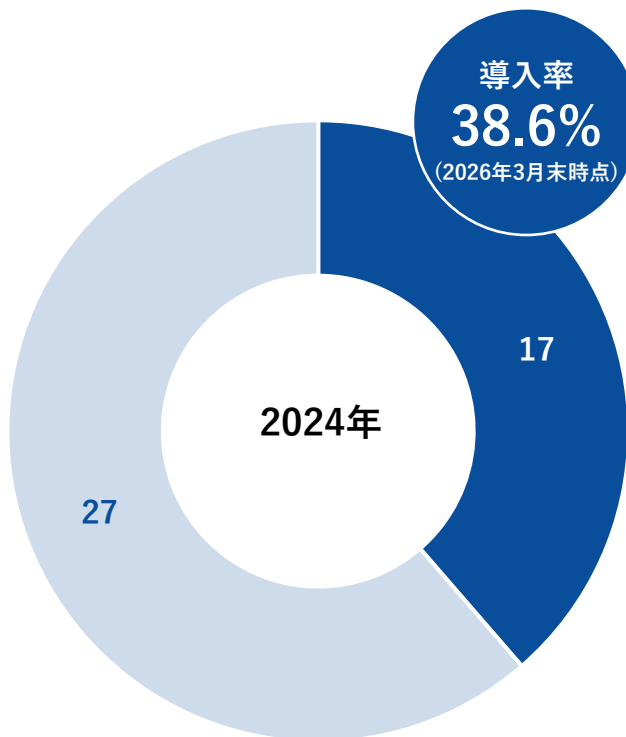


(1) 経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する市場調査 報告書」をもとに当社作成。(2) (株)リクルート「美容センサス2024上期」をもとに当社作成。

カミカリスマ⁽¹⁾導入率



売上高10億円以上の企業⁽²⁾導入率

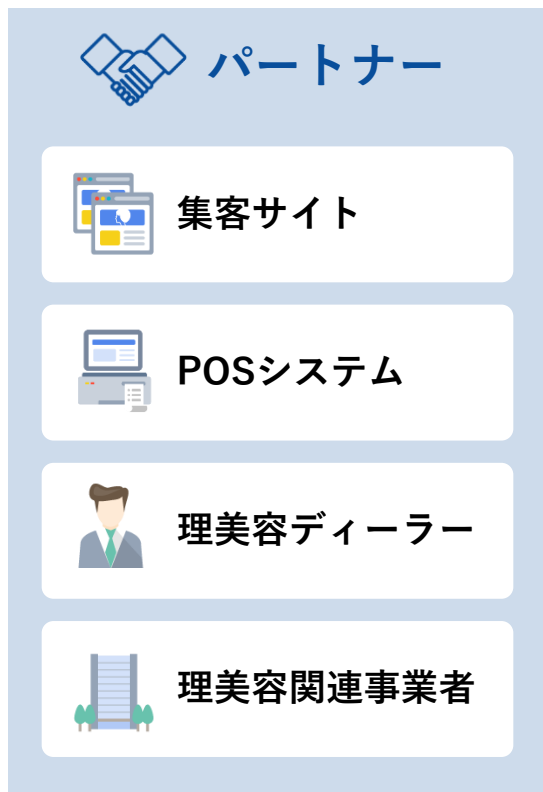


導入店舗例⁽³⁾



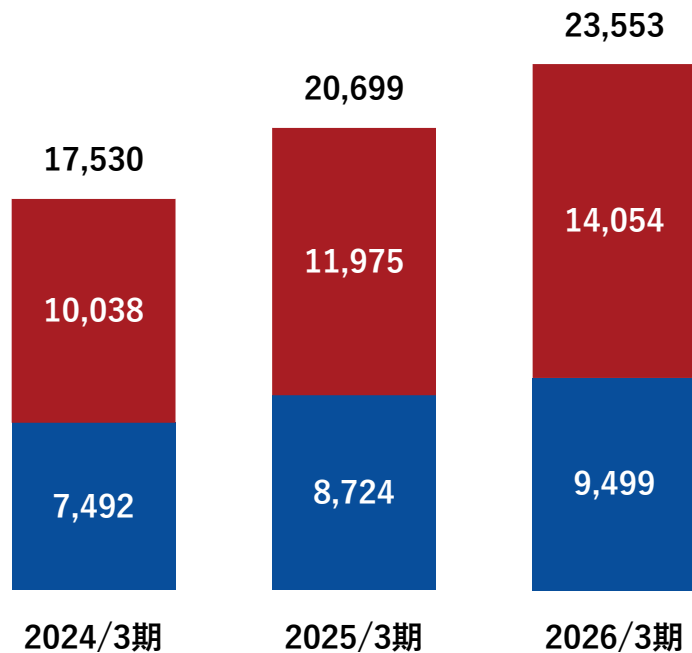
(1)KAMI CHARISMA 実行委員会「KAMI CHARISMA 2026」(2)矢野経済研究所「理美容サロンマーケティング総鑑2025年版」(3)2026年3月末時点。

プロダクトで連携しているパートナーからの リード獲得により効率的な営業体制を構築

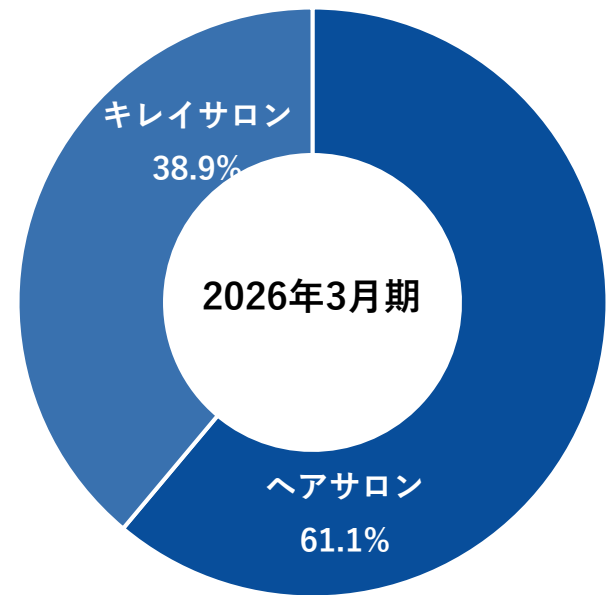


契約店舗数推移(店舗)

■ ビューティーメリット ■ かんざし



契約店舗業種別割合



継続的な機能リリース実績によるプロダクトの競争優位性

2012年 ・ BeautyMerit リリース

2013年 ・ Web予約機能

2014年 ・ 一元管理機能
・ 管理画面スマホ対応
・ スタンプ機能

2015年 ・ セグメント配信機能
・ 予約自動振り分け機能
・ 集客サイトスタイル連動
・ 集客サイトブログ連動
・ オプションメニュー機能

2016年 ・ 予約属性機能
・ 設備設定機能
・ 指名料設定機能

2017年 ・ 「レコサロ」事業譲受
・ 「BeautyMerit Pay」
・ 顧客管理機能
・ シフト設定機能
・ グループ管理機能
・ EC機能

2018年 ・ Web予約機能多言語対応
・ 集客サイト来店処理機能

2019年 ・ ポイント・ランク機能
・ お客様番号管理機能

2020年 ・ データ分析機能
・ トーク機能
・ 「Googleで予約」対応
・ カルテ機能
・ 顧客分析機能

2021年 ・ Manage App
・ 「LINEミニアプリ」対応
・ EC定期便注文機能
・ ダイナミックプライシング機能
・ Instagram公式連携

2022年 ・ レcommend機能

2023年 ・ LINE公式アカウント連携
・ サブスクリプション機能
・ サブスク分析機能
・ かんざしグループ参画(パシフィックポーター社)

2024年 ・ ECキャンペーンコード機能

2025年 ・ BM Smart Mirror リリース
・ WEBオンラインショッピング機能

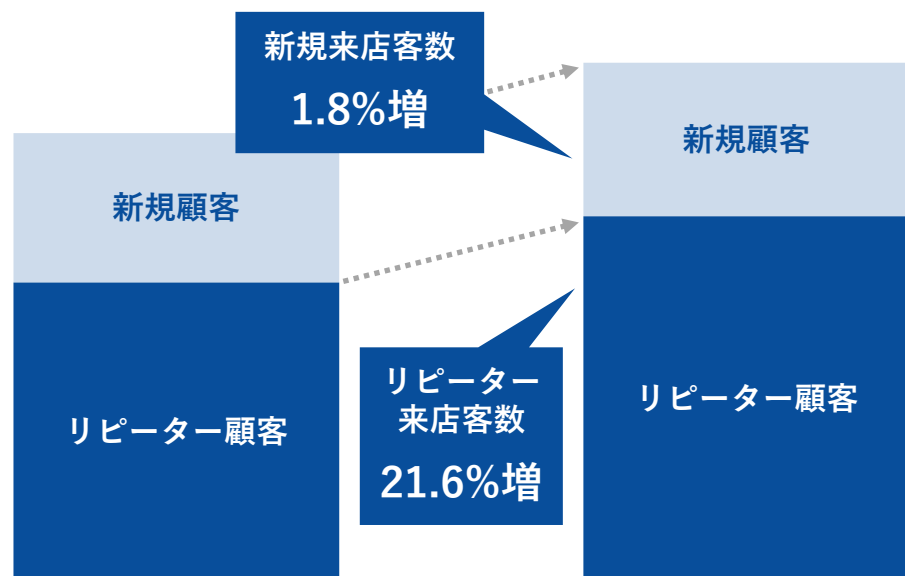
2026年 ・ BeautyPay リリース

顧客接点のデジタル化を支援することで、 顧客・店舗・パートナーの課題を解決

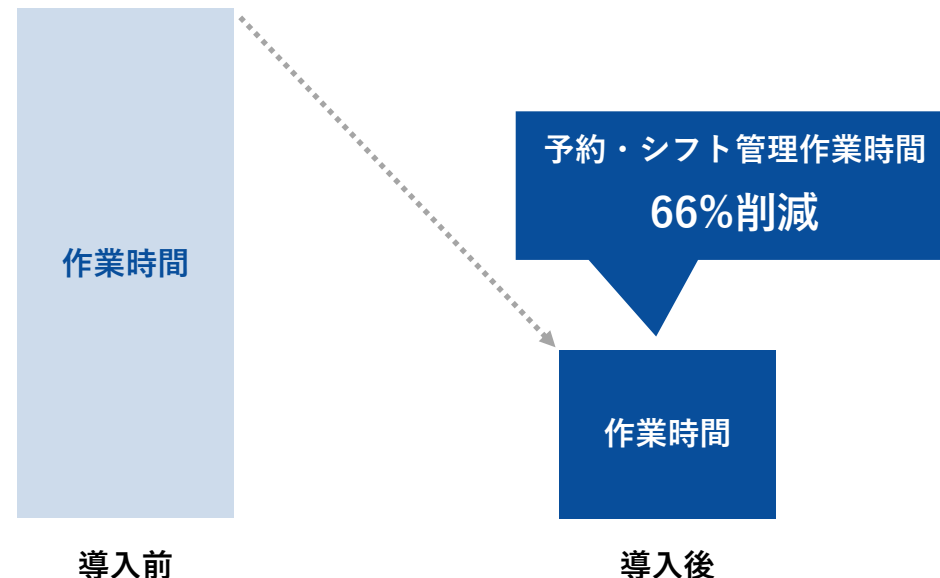
顧客接点	顧客	店舗	パートナー
集客	全ての集客サイトの空き情報が同じになり 安心してネット予約が可能	集客サイトの予約・シフト管理業務の 一元化・自動化	【集客サイト】 一元管理機能により在庫が解放され、 顧客を最大限集客可能
予約	予約からアフターフォローまで全ての サービスがアプリで一気通貫 パーソナライズされたキャンペーン やコミュニケーションを提供	電話予約の削減、インバウンド対応	【POSシステム】 一元管理機能による予約データの連携や、 決済端末の連携による会計業務の効率化
施術		カルテのデジタル化、顧客満足度向上	
会計		会計業務の効率化、ポイントカードの デジタル化、No Show対策	
アフターフォロー		接客のデジタル化、店販のデジタル化	
蓄積されるデータ	会員データを活用した パーソナルな接客体験	経営指標の可視化による適切な経営判断	費用対効果の可視化

BeautyMerit導入後、売上・コストの両面で絶大な効果を発揮

来店客数改善例⁽¹⁾



予約・シフト管理作業時間改善例⁽²⁾



(1)2026年3月を基準とした過去12ヶ月の前年同月比来店客数成長率の月次平均（新規顧客は初回来店、リピーター顧客は2回以上来店）。

(2)2026年3月時点での「BeautyMerit(ビューティーメリット)」導入店舗における一元管理機能の連動数をもとに算出。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、本資料に記載されている内容につきましては、細心の注意を払っておりますが、その妥当性、正確性、有用性について保証するものではないことをご了承ください。

本資料は、情報提供のみを目的として作成しています。本資料は、日本、米国、その他の地域における有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

CYND

インターネットを通じて、心のつながりを提供する