

株式会社Photosynth

2026年12月期 第1四半期

決算説明資料



Photosynth

2026年5月13日



# アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2026年12月期 第1四半期決算
- ③ 2026年12月期 第1四半期 トピックス
- ④ 会社概要と事業概要
- ⑤ APPENDIX（中期経営計画）



# アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2026年12月期 第1四半期決算
- ③ 2026年12月期 第1四半期 トピックス
- ④ 会社概要と事業概要
- ⑤ APPENDIX（中期経営計画）





売上高が四半期単独で  
**10億円**を突破！

- Akerun大口顧客の獲得が大幅伸長、売上はYoY+23.6%で10億円を突破
- 住宅向けのMIWA Akerun Technologiesの受注が好調
- Migakunも順調に事業成長を継続



営業利益は、  
対ガイダンス比で  
**38.8%**と好発進！

- 中長期的な成長投資の一方、対ガイダンス比で38.8%\*と順調に進捗
- 調整後EBITDAはYoY+20.7%



ARPU・Churn Rate  
**最高**を継続更新！

- 大口顧客増加やクロスセルで、ARPUは前年同期比+14.0%と高成長
- 大規模顧客への拡販やAPI連携の増加でChurn Rateは低水準を維持

\* 2026年12月期第1四半期時点

# KPI ハイライト (2026年12月期 第1四半期 (累計))

## Financials

<p>売上<sup>*1</sup></p> <p><b>10.1</b>億円</p> <p>前年同期比<sup>*2</sup>: +23.6%</p>	<p>ARR<sup>*3 *5</sup></p> <p><b>34.5</b>億円</p> <p>前年同期比<sup>*2</sup>: +14.6% リカーリング売上比率: 83.0%</p>	<p>ARPU<sup>*4 *5</sup></p> <p><b>50,448</b>円</p> <p>前年同期比<sup>*2</sup>: +14.0%</p>	
<p>売上総利益<sup>*1</sup></p> <p><b>7.2</b>億円</p> <p>前年同期比<sup>*2</sup>: +16.5%</p>	<p>調整後EBITDA<sup>*1 *6</sup></p> <p><b>1.9</b>億円</p> <p>前年同期比<sup>*2</sup>: +20.7%</p>	<p>営業利益<sup>*1</sup></p> <p><b>0.9</b>億円</p> <p>前年同期比<sup>*2</sup>: ▲2.5%</p>	<p>親会社株主に帰属する 当期純利益<sup>*1</sup></p> <p><b>0.9</b>億円</p> <p>前年同期比<sup>*2</sup>: ▲8.1%</p>

(\*1) 2026年12月期第1四半期実績 (1月~3月)。当社は12月期決算。

(\*2) 2026年12月期第1四半期実績。対前年同期比。

(\*3) Annual Recurring Revenueの略語。2026年3月のサブスクリプション売上を12倍することにより算出。なお、ARRの推移については、最新の数値はKPIとして管理するものの推移としては売上等でモニタリングしているため、2025年12月期第1四半期より記載を省略。

(\*4) Average Revenue Per Userの略語。2026年3月のリカーリング売上を契約社数で除すること算出。

(\*5) 2024年12月期第2四半期から、Migakunの本格提供開始に伴い、管理会計の集計方法を修正したため、ARR・ARPU・Churn Rateの算出に考慮。

(\*6) 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用+フィジカルAI領域の研究開発費。

(注) 2024年12月期までKPIハイライトに掲載していた「Churn Rate」については後述のスライドにて説明。

# アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2026年12月期 第1四半期決算
- ③ 2026年12月期 第1四半期 トピックス
- ④ 会社概要と事業概要
- ⑤ APPENDIX (中期経営計画)



## ■ 売上

主力サービスであるAkerunの導入が  
堅調に推移したことに加え、  
住宅向けスマートロックを手掛ける  
MIWA Akerun Technologiesも  
好調な売上を達成。

年度後半にかけて売上が徐々に積み上がる  
下期偏重のストックビジネスのため、  
ガイダンスに対して好調に進捗。

## ■ 営業利益

中長期目線での投資を継続しつつも、  
順調な売上を背景に  
ガイダンス比38.8%と上振れて進捗。

	2026年12月期 第1四半期実績	2026年12月期 通期ガイダンス	達成率（進捗率）
売上	1,017百万円	4,062百万円	25.0%
調整後EBITDA	193百万円	720百万円	26.9%
営業利益	93百万円	240百万円	38.8%
経常利益	92百万円	240百万円	38.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	93百万円	240百万円	31.8%

## ■ 売上・調整後EBITDA

Akerunの導入台数の増加や

MIWA Akerun Technologiesの

売上拡大に伴い、売上と調整後EBITDAは  
20%超の成長を達成。

## ■ 営業利益

前年同期は人材採用が低調だった一方で、

今四半期は人材採用が順調に進捗。

また、マーケティング費用などの

中長期的な成長加速のための投資を

行ったことに加え、のれん償却や

株式報酬等のノンキャッシュ費用の

影響もあり、営業利益は前年同期と同水準。

	2025年12月期 第1四半期末績	2026年12月期 第1四半期末績	増減額	増減率
売上	822百万円	1,017百万円	+194百万円	+23.6%
売上総利益	625百万円	728百万円	+103百万円	+16.5%
調整後EBITDA*	160百万円	193百万円	+34百万円	+20.7%
営業利益	95百万円	93百万円	▲2百万円	▲2.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	102百万円	93百万円	▲8百万円	▲8.1%

\* 2025年第4四半期より、新たに調整後EBITDAの指標を追加し、次ページにこれまでの推移を掲載している。

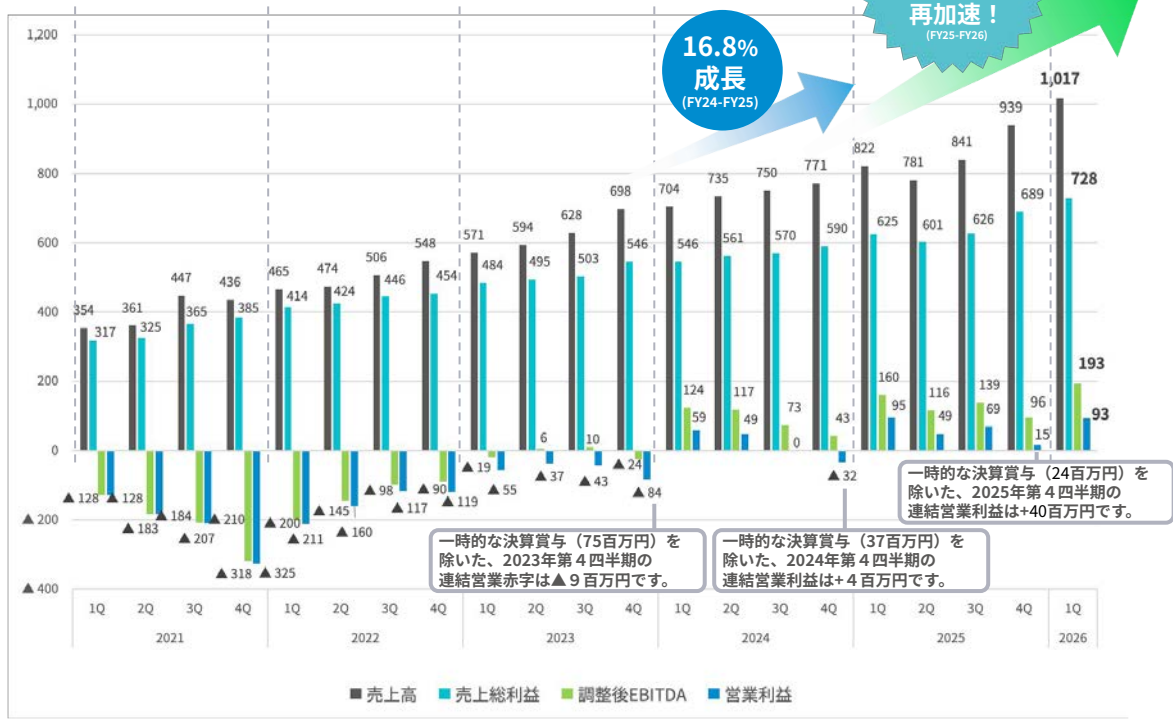
## ■ 売上・売上総利益

Akerunの導入台数の増加やMIWA Akerun Technologiesの売上成長に伴い堅調に増加し、売上成長率がYoYで23.6%に再加速。  
 単独四半期として過去最高となる10億円超の売上を達成。

## ■ 調整後EBITDA・営業利益

将来に向けた成長加速のための積極採用やマーケティング活動への成長投資を実施した一方で、売上拡大や収益性改善に努めたことで、調整後EBITDAと営業利益ともに上昇基調を継続。

売上・売上総利益・営業利益・調整後EBITDA (百万円)



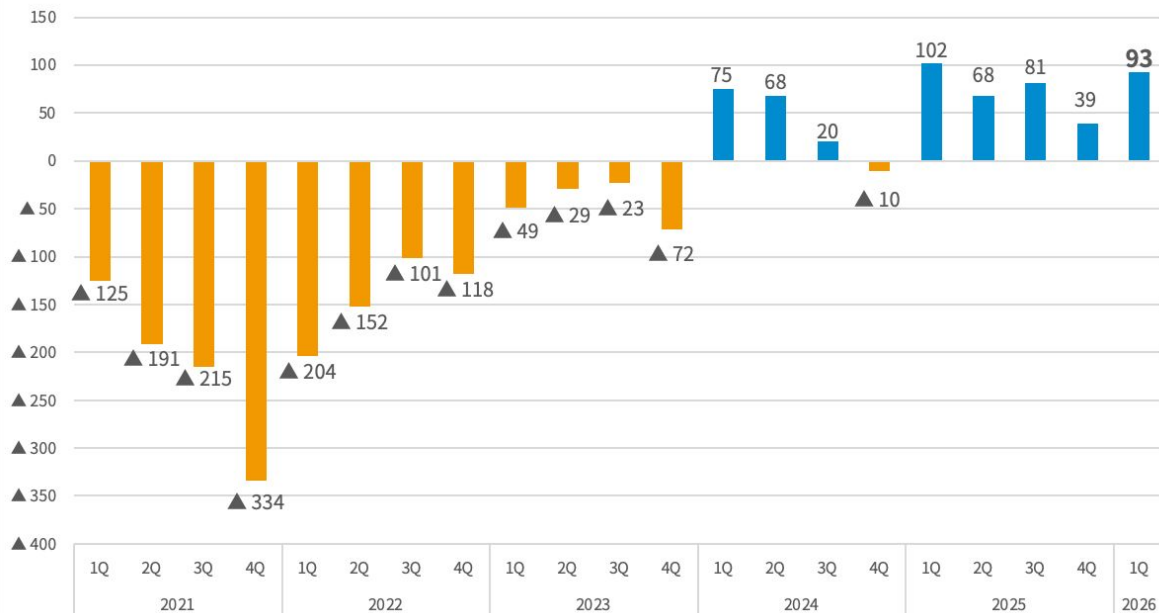
## ■ 親会社株主に 帰属する当期純利益

MIWA Akerun Technologies（当社  
51%出資）の収益改善の結果、  
非支配株主に帰属する四半期純損失が  
減少。

- 前年同期： ▲12百万円
- 今期： ▲6百万円

従前は、親会社に帰属する当期純利益が  
営業利益を上回りやすい構造だったが、  
当該改善の影響により、  
親会社株主に帰属する当期純利益は  
営業利益とほぼ同水準で着地。

親会社株主に帰属する当期純利益（百万円）



## ■ ARPU

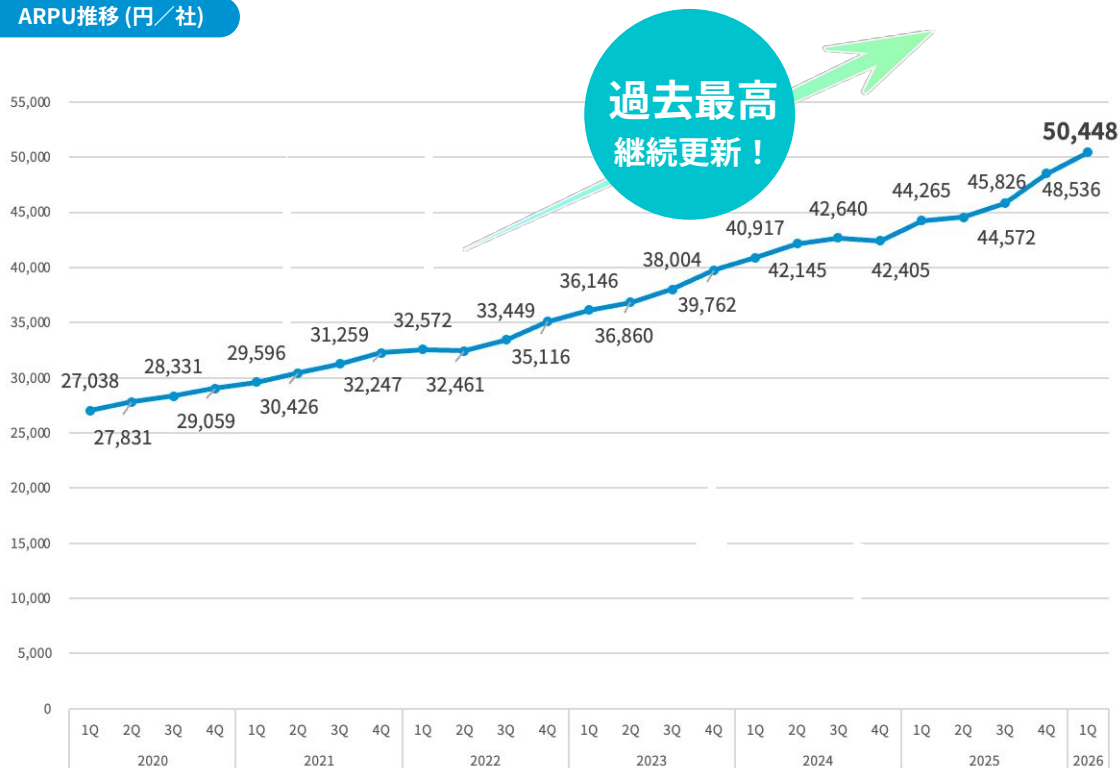
Akerunの1社あたりの導入台数の拡大、大口顧客の増加、及び、MigakunやfixUのクロスセルの拡大などにより、過去最高を引き続き更新する50,448円

(前年同期比+14.0%)を達成。

今後も、年率10%前後の向上を見込む。

なお、当第1四半期末時点での契約社数\*は、5,707社となった。

ARPU推移 (円/社)



(\* ) 契約社数の推移については、今後は当社のKPIとしての管理は行わない方針のため、最新の契約社数のみを開示いたします。  
 なお、2024年12月期までの契約社数の推移については、2024年12月期第4四半期決算説明資料にて開示しておりますのでご参照ください。

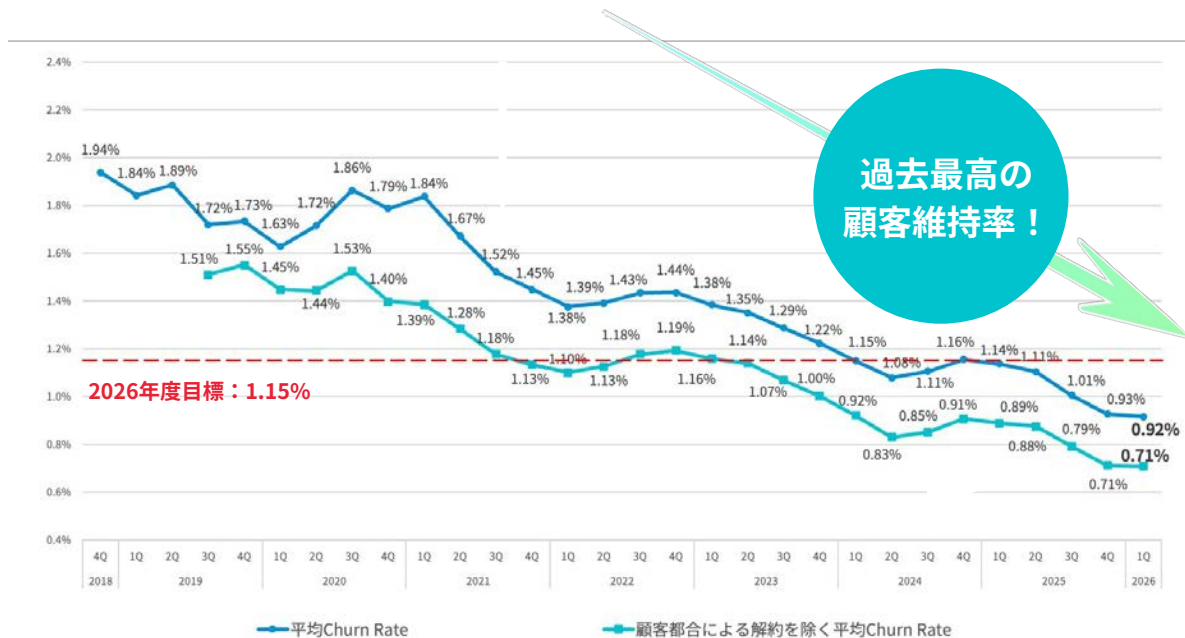
## ■ Churn Rate (解約率)

平均Churn Rate (解約率)

顧客維持率は過去最高を更新し

Churn Rate 0.92%に改善。

大規模顧客への拡販、API連携の増加、Akerunコントローラーの構成比拡大、さらにAkerun、Migakun、fixUのクロスセル契約によるインフラ化などにより、今後も1%前後のChurn Rateを見込む。



(\*1) 各期のChurn Rateは、12ヶ月移動平均

(\*2) 顧客の縮小・閉鎖・倒産による解約

## 売上・各損益項目の四半期推移

売上・調整後EBITDAともに20%成長を達成。のれん・株式報酬等のノンキャッシュ費用や人材採用強化に伴う一時的な採用費の影響でコーポレートコストが増加も、稼ぐ力は着実に向上。

(単位：百万円)	2025年12月期				2026年12月期		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	YoY	QoQ
<b>売上</b>	<b>822</b>	<b>781</b>	<b>841</b>	<b>939</b>	<b>1,017</b>	<b>123.6%</b>	<b>108.2%</b>
うちリカーリング売上	738	744	770	821	843	114.3%	102.6%
<b>売上総利益</b>	<b>625</b>	<b>601</b>	<b>626</b>	<b>689</b>	<b>728</b>	<b>116.5%</b>	<b>105.6%</b>
<b>販管費</b>	<b>530</b>	<b>552</b>	<b>556</b>	<b>674</b>	<b>636</b>	<b>119.9%</b>	<b>94.4%</b>
うちセールス&マーケコスト	230	243	243	276	273	118.6%	99.1%
うちコーポレートコスト	172	176	190	229	226	131.4%	99.0%
うち開発コスト	128	134	123	169	136	106.7%	80.6%
<b>営業利益</b>	<b>95</b>	<b>49</b>	<b>69</b>	<b>15</b>	<b>93</b>	<b>97.5%</b>	<b>586.4%</b>
<b>調整後EBITDA</b>	<b>160</b>	<b>116</b>	<b>139</b>	<b>96</b>	<b>193</b>	<b>120.7%</b>	<b>201.7%</b>
調整後EBITDAマージン	19.52%	14.89%	16.58%	10.23%	19.05%	—	—

# アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2026年12月期 第1四半期決算
- ③ 2026年12月期 第1四半期 トピックス
- ④ 会社概要と事業概要
- ⑤ APPENDIX（中期経営計画）



日本を代表するセールスプラットフォームである光通信グループ各社と連携を開始。  
各社とのパートナー契約締結が進み、案件紹介も順調に進行中。

光通信グループ各社と

Akerun含む各種サービスの

### 販売パートナー契約を締結



H Partner

### 業績面でのポテンシャル

- 代理店数1,000社・法人顧客数130万社の光通信グループとの連携により、  
中期的には、新規の売上獲得を  
これまで（自社単独）の2倍以上にする目標
- 中期経営計画には織り込んでいないため、  
本取り組みが奏功した場合には、  
計画上振れの可能性あり

フィジカル AI のための研究開発拠点「Photosynth Physical AI Lab」を設立して推進中。  
研究開発だけにとどまらない、社会実装までを見据えた取り組みを進める。

### AWSジャパンの フィジカル AI 開発支援プログラム by AWS ジャパンに採択

当社のハード・ソフト両方における高い開発力  
が評価された結果と認識

- スペシャリストによる技術支援
- 開発費用を支援するAWS クレジット提供
- ロボティクス・生成 AI コミュニティ形成
- Go-to-Market 支援



全国規模／全拠点規模でAkerunの導入を獲得。

今後も、大規模導入をさらに推進することで売上の拡大と事業成長を加速。

### 勉強カフェが 全拠点規模でAkerunを導入

全拠点規模でのAkerunの導入で、以下を実現。

- 安心・安全な自習環境の整備
- Akerunを含むリモート接客で人件費を40%削減
- Akerunを活用したフランチャイズ展開の加速



### BIZcomfortが 全国の拠点\*でAkerunを導入

全国の拠点\*でのAkerunの導入で、以下を実現。

- 安心・安全な環境の構築
- 基幹システムとの連携で運用工数を大幅な削減
- 拠点数／会員数の拡大に対応できる運営体制を整備



\*一部を除く全国の拠点

Akerunは、大手向け案件が好調に推移するなど順調に事業成長中。

法人向けスマートロック市場における競争環境の緩和などもあり、強いポジションを確立と認識。

競争環境に  
についての  
当社認識

## ■ 競合環境は上場時より緩和

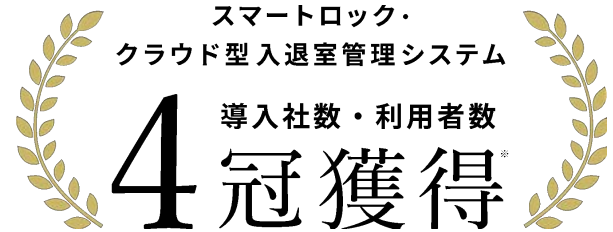
法人向けスマートロックを提供していた旧競合の多くが家庭向けへ移行／撤退。直接競合するケースは減少傾向。

## ■ 法人向けで競争優位が明確化

API連携（勤怠管理・会員管理）、ISMS対応、品質・安定性などの法人要件に集中投資。参入障壁が形成されている。

## ■ 住宅向けはBtoBtoCで差別化

MIWA Akerun Technologiesを通じ、不動産ディベロッパー・管理会社にBtoBtoCモデルで提供。BtoC型競合とは市場が異なる。



スマートロック導入社数 No.1

スマートロック利用者数 No.1

クラウド型入退室管理システム導入社数 No.1

クラウド型入退室管理システム利用者数 No.1

**2026年も継続して市場No.1！**

- 2026年3月期\_入退室管理システムにおける市場調査
- 調査機関:日本マーケティングリサーチ機構
- 調査期間:2026年1月9日~2026年3月10日
- 調査手法:主要8社(当社調べ)への個別聞き取り調査
- 備考:2026年3月時点の実績値/効果効能等や優位性を保証するものではありません。

# アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2026年12月期 第1四半期決算
- ③ 2026年12月期 第1四半期 トピックス
- ④ 会社概要と事業概要
- ⑤ APPENDIX（中期経営計画）

## 会社概要



会社名 株式会社Photosynth(フォトシンス)

設立 2014年9月1日

役員陣

代表取締役社長	河瀬航大	社外取締役	島田和衛
取締役副社長	渡邊宏明	社外取締役	鈴木敦子
取締役	熊谷悠哉	常勤監査役	中嶋靖雄
		社外監査役	矢澤昌史
		社外監査役	西本俊介

上場取引所 東京証券取引所 グロース市場(証券コード:4379)

連結従業員数 161名 / 正社員数(2026年3月31日時点、役員を除く)\*

所在地 本社：東京都港区芝5-29-11 G-BASE田町15階  
(他、営業拠点(大阪、福岡)、物流拠点、フィジカルAI開発拠点)

事業内容

- ・IoT関連機器のハードウェア/ソフトウェアの研究開発
- ・フィジカルAI関連のハードウェア/ソフトウェアの研究開発
- ・「Akerun入室管理システム」等のAkerunブランドのクラウド型IoTサービスの開発・提供
- ・施設運営BPaaS「Migakun」の提供
- ・クラウド型顧客管理・決済システム「fixU」の提供

テクノロジー ハードウェアからクラウドサービスまで社内で研究開発  
後付け型スマートロックを世界で初めてリリース  
通信・認証や機構に関連する特許を7つ権利化・出願

ISMS認証 JUSE-IR-462

## 経営陣紹介



代表取締役社長  
河瀬航大

ガイアックスに入社し、ソーシャルメディアマーケティング事業や新規事業開発に従事。ネット選挙の専門員として多数のTV出演・執筆活動を行う。



取締役副社長  
渡邊宏明

株式会社MIWA Akerun Technologies社長  
ソフトバンクで法人営業や米PayPal社との合併事業立ち上げに参画。ソフトバンクアカデミア生。スポットライトでO2Oサービスの事業開発を担当。



取締役  
熊谷悠哉  
開発部管掌役員

パナソニックでスマートフォンや法人向け通信機器の開発に従事。現在は、開発管掌役員として、IoT x SaaSの開発業務全般を統括。



執行役員 兼 CFO  
田中元  
経営企画室室長

住友商事にて、日本およびシンガポール拠点でM&Aやファイナンス業務に従事。その後、スタートアップのCFO、上場IT企業のVP of Financeを歴任。



執行役員  
鈴木雅彦  
Akerun事業開発部部長

Web事業会社でエンジニアとしてのキャリアを開始し、事業開発や経営企画の分野もリード。その後、AI企業でのテックサイエンティストや事業責任者なども歴任。



執行役員 兼 VPoE  
安部晃嘉  
ソフトウェア開発推進部部長

ソフトウェア受託開発会社でプリンター/複合機向けファームウェア開発プロジェクトの企画～管理までを統括、10年以上のファームウェア開発の経験を有する。



執行役員  
松山泰久  
人事総務部部長

デジタルマーケティング会社にて企画営業を経て総務人事で数百名規模の組織における採用・人材育成・人事制度設計など、人材開発に関わる幅広い業務を統括。



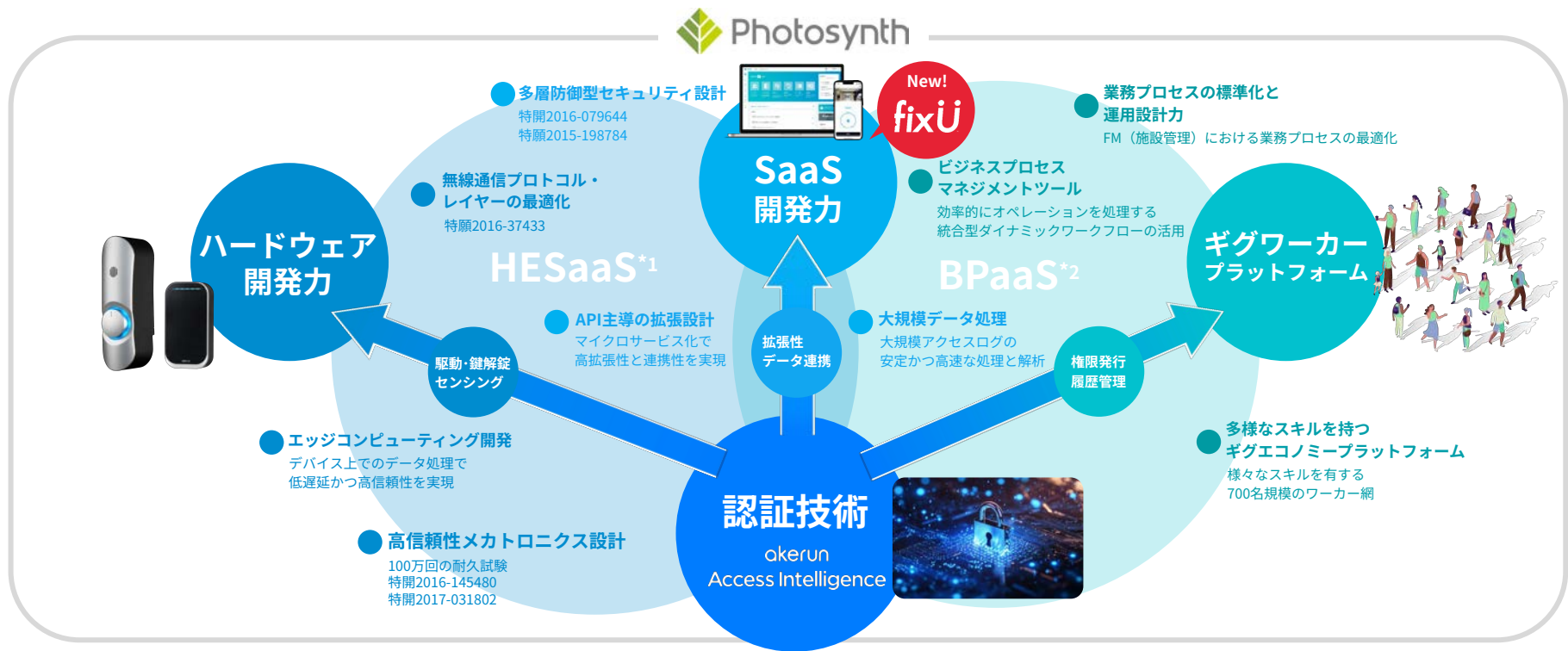
Chief Technology Officer (CTO)  
渡邊大輝

最高技術責任者  
SaaS企業で新機能開発や保守運用に従事した後、Photosynthで連携機能開発やサービス基盤の開発・保守をけん引し、HEaaSの開発業務全般をリード。

(\*) 従業員数の推移については、今後は当社のKPIとしての管理は行わない方針のため、最新の従業員数のみを開示いたします。  
なお、2024年12月期第4四半期までの従業員数の推移については、2024年12月期第4四半期決算説明資料にて開示しておりますのでご参照ください。



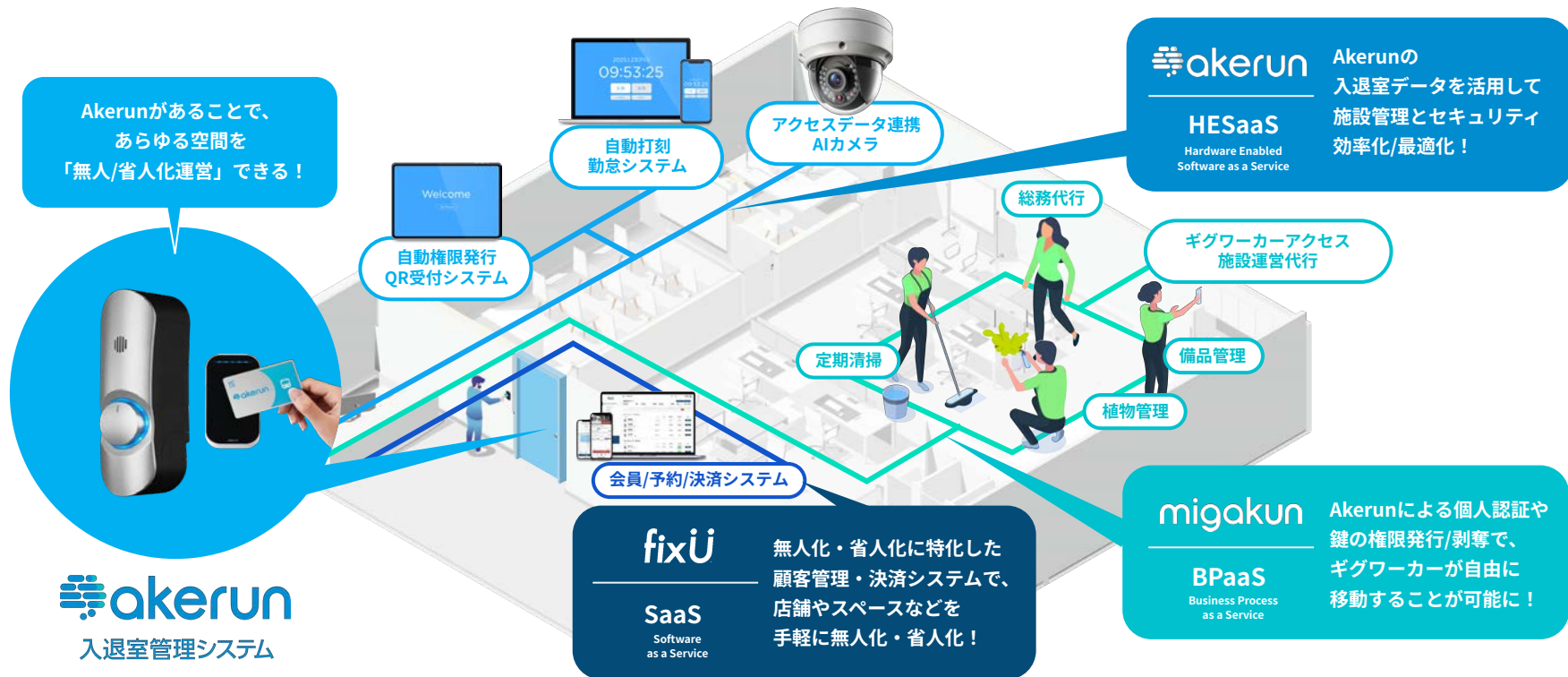
私たちは、認証技術(Akerun Access Intelligence)を基軸とした、ハードウェア開発力、ソフトウェア/SaaS開発力、ギグワーカープラットフォームを有する唯一無二の企業です。



<sup>1</sup> HESaaSとは、Hardware Enabled Software as a Serviceの略で、アプリケーションソフトウェアをインターネット経由で提供するクラウドサービスであるSaaSと、ハードウェアのサブスクリプションモデルを組み合わせた提供モデル。

<sup>2</sup> BPaaSとは、Business Process as a Serviceの略で、企業などにおける業務プロセスをアウトソースするとともに、クラウドなどのテクノロジーを活用して業務効率の向上を実現するサービス提供モデル。

Akerunの認証技術を起点に、動態データやスマートキーの権限発行/剥奪が、空間の無人化/省人化を推進します。あらゆる空間の管理と人的リソースを解放して自律型の物理空間を提供します。



# 進化するAkerunの概要

スマートロック・スマートキー・管理・認証を組み合わせで、あらゆる空間の無人化/省人化運営を可能にします。ハードウェアとソフトウェアを組み合わせたHESaaSでサービスを提供しています。

### スマートロック (IoTハードウェア)

 法人向け 後付け型スマートロック	 法人向け 電気錠対応スマートロック	 住宅向け スマートロック	 住宅エントランス向け スマートロック
--	---	--	--


### スマートキー / App (SaaS)

 Akerunデジタル身分証で 個人を認証	 ICカード / モバイルICカードで 個人を認証	 Akerunアプリで 個人を認証
--	--	--

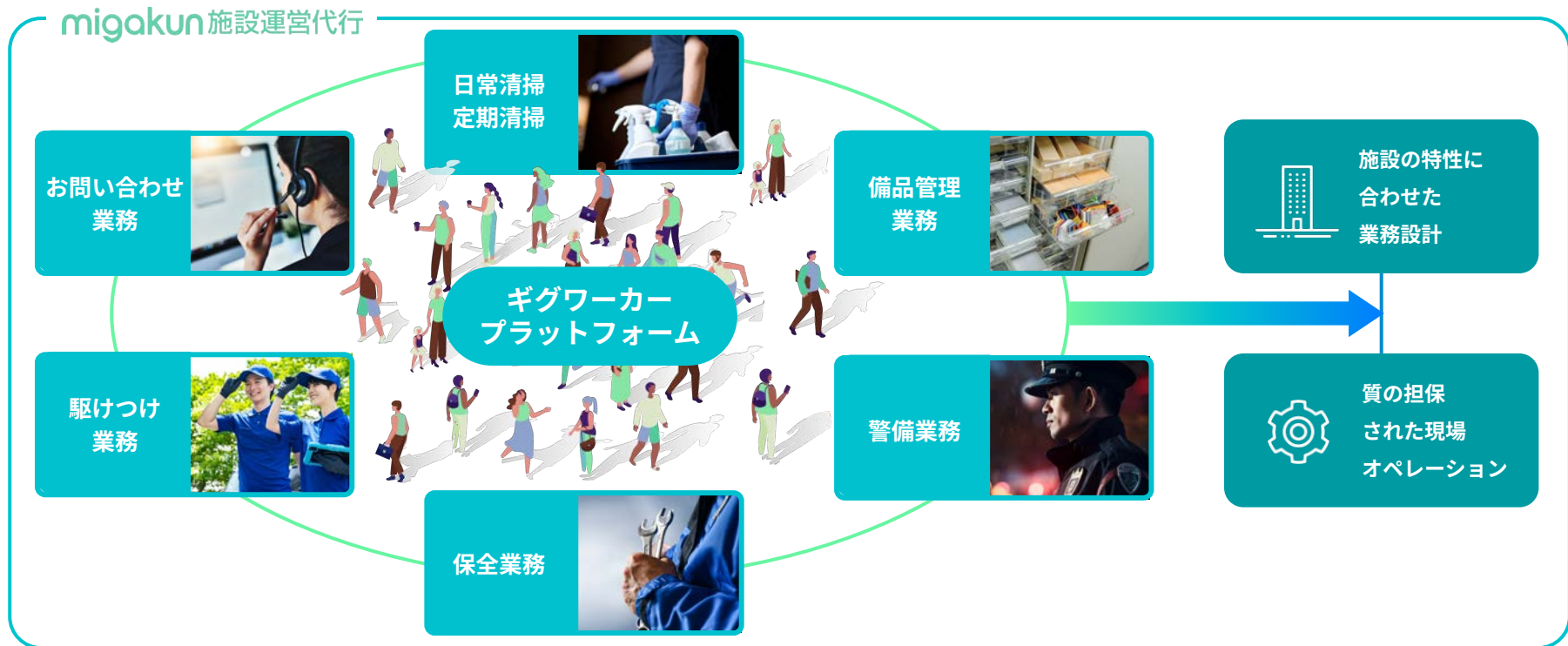
### 管理ツール(SaaS)

 akerun 入退室管理システム	 akerun.M キーレス賃貸システム	 akerun デジタル身分証管理システム
--	--	--

### 認証プラットフォーム

 akerun Access Intelligence	物理IDとデジタルIDを紐づけて ひとつのIDで空間をつなげるアクセス認証基盤
---	--

Akerunで培った業界のノウハウや顧客基盤を活かし、“施設特性に合わせた業務設計”と“質の担保された現場オペレーション”で施設運営を代行して無人化/省人化空間を加速します。



fixUは店舗や空間運営の無人化/省人化に特化した、クラウド型顧客管理・請求管理・決済システムです。幅広い業種への拡張が可能で、AkerunやMigakunと高いシナジーを発揮します。



## ワークスペース

コワーキングスペース  
シェアオフィス  
レンタルスペース  
貸し会議室

## 小売・物販

無人小売店

## 保育施設

保育園  
幼稚園  
学童保育

## 自治体・教育機関

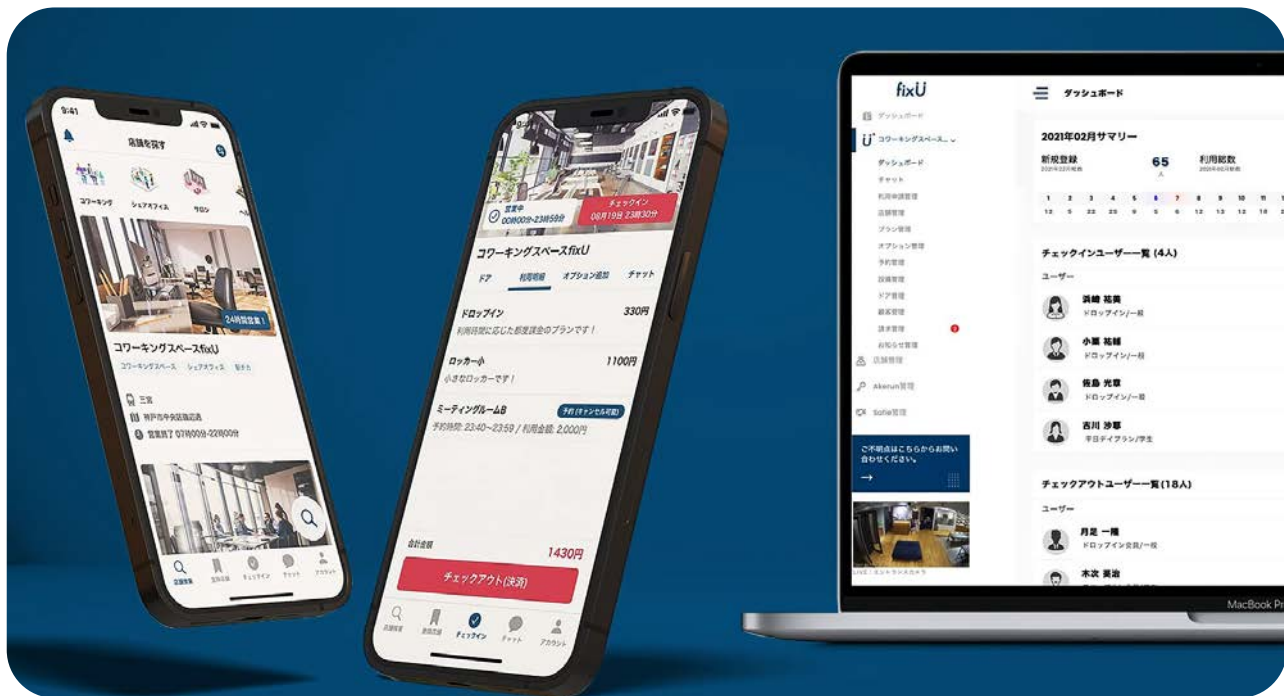
テレワーク施設  
サテライトオフィス  
公民館・交流施設  
学内施設

## ヘルスケア

フィットネスジム  
シミュレーションゴルフ  
シェアサロン  
セルフエステ

## 宿泊・その他

ホテル・宿泊施設  
アミューズメント施設  
インターネットカフェ  
飲食店



# アジェンダ

- ① エグゼクティブ・サマリー
- ② 2026年12月期 第1四半期決算
- ③ 2026年12月期 第1四半期 トピックス
- ④ 会社概要と事業概要
- ⑤ APPENDIX (中期経営計画)



① マーケット開拓

## Akerunの加速度的拡大

(Akerunの顧客数を増やしていく戦略)



- 光通信グループとの連携
- 好調な大手案件

② ソリューション開発

## パッケージ化でクロスセル

(顧客の単価を向上させていく戦略)



- 無人空間業態の拡がり
- 確立されたM&A必勝法

③ 新インダストリー創出

## フィジカルAI開発

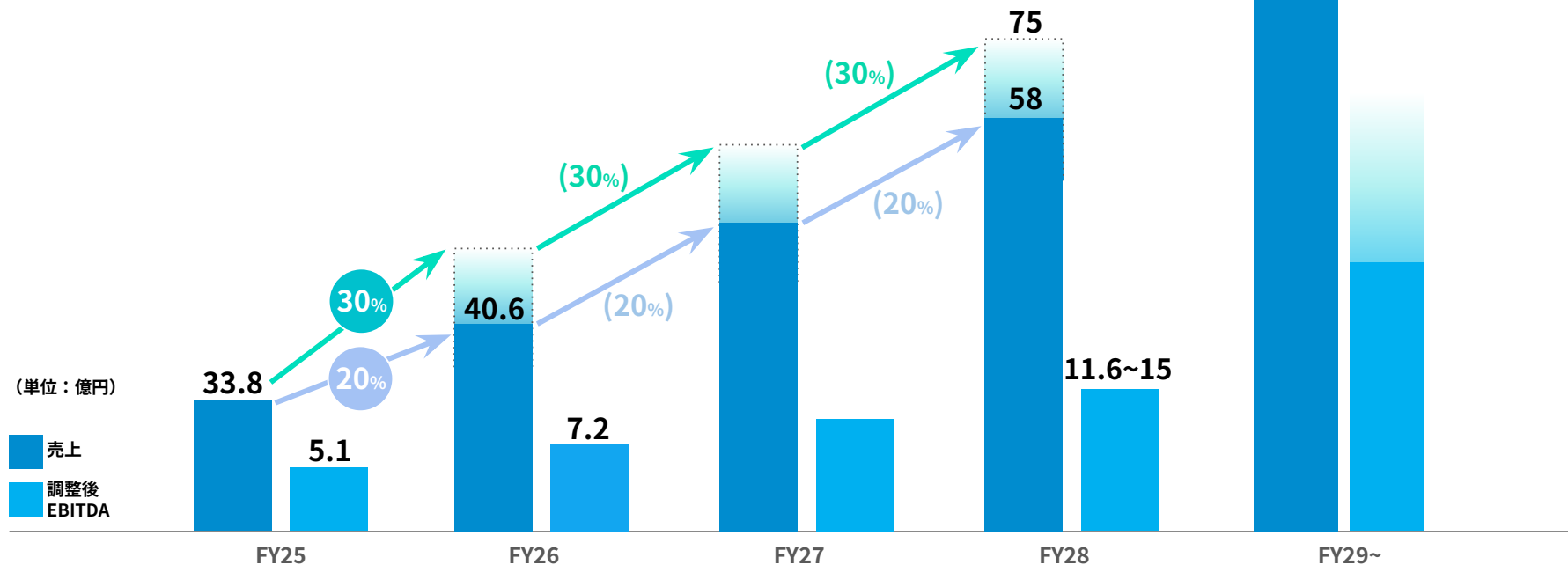
(顧客価値創出のレイヤーを上げる戦略)



- Photosynth Physical AI Lab設立
- 共通技術で早期事業化

※中期経営計画の詳細は、2026年2月13日に開示した「[事業計画及び成長可能性に関する事項](#)」もご参照ください。

- ① 売上成長率<sup>\*1</sup> 20%~30%に再加速！
- ② 2028年12月期 売上58~75億円を達成！
- ③ 2028年12月期 調整後EBITDA<sup>\*2</sup> 11.6~15億円を達成！



(\*1) 2026年12月期から2028年12月期にかけての年次平均売上成長率。

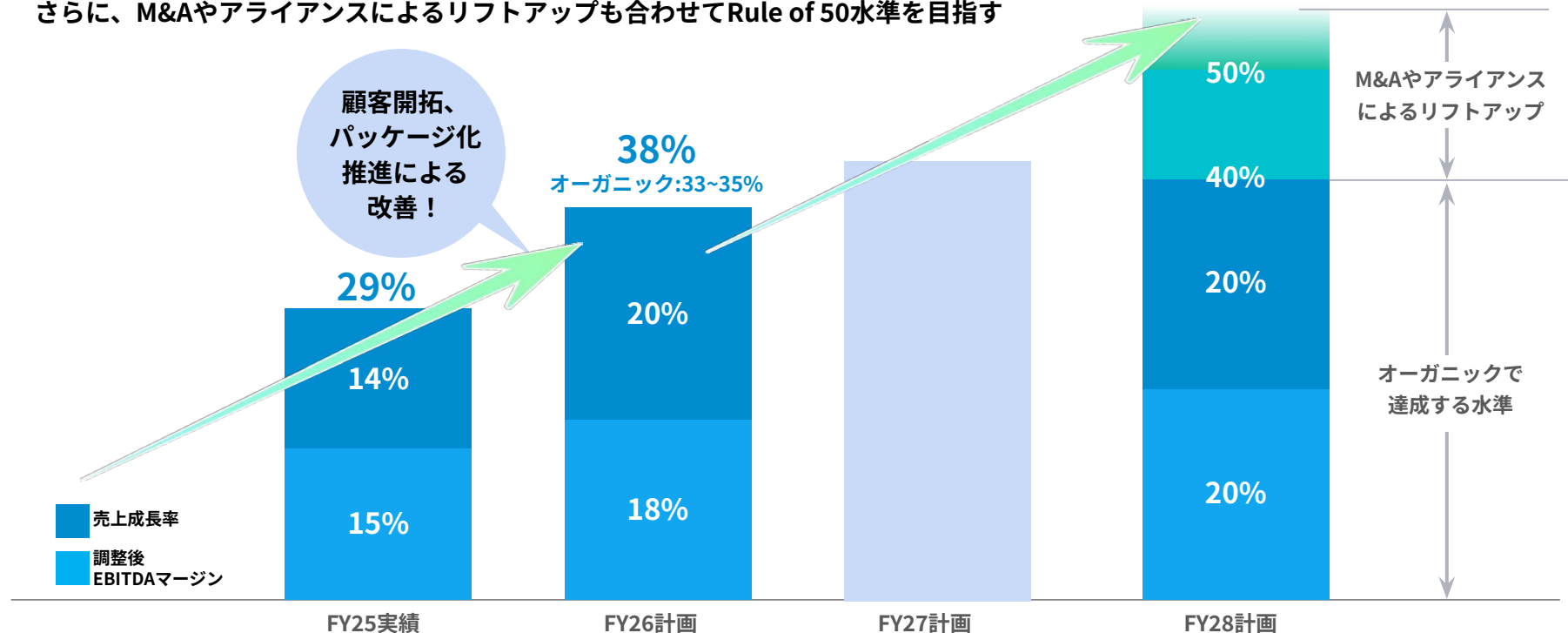
(\*2) 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費+株式報酬費用+フィジカルAI領域の研究開発費。

## Rule of X<sup>\*1</sup>について

### 2028年12月期のRule of 40達成をミニマム目標とし、Rule of 50も視野に入れることを目指します

- 2026年12月期のRule of Xは、前期比+9%の38%に改善する計画<sup>\*2</sup>
- 2028年12月期にはオーガニック成長でRule of 40が目標

さらに、M&Aやアライアンスによるリフトアップも合わせてRule of 50水準を目指す



(<sup>\*1</sup>) SaaS企業のパフォーマンスを測る指標。売上成長率と調整後EBITDAマージン（調整後EBITDAの売上に対する比率）を合計することで算出。

(<sup>\*2</sup>)但し、2026年12月期の通期計画には2025年10月の株式会社fixUの連結子会社化によるリフトアップが含まれており、オーガニックベースでは33~35%程度を想定。

## ■ 売上

2026年12月期は、Akerun周辺領域の様々なニーズや用途における他サービスのクロスセルやソリューションのパッケージ化による収益機会の拡大により、  
売上は4,062百万円（前期比+20%）と成長スピードの再加速を計画。

## ■ 調整後EBITDA・営業利益

中長期目線での投資は継続しつつも、収益性向上に努め、本業の収益力を示す指標である調整後EBITDAは、40%超の成長となる720百万円を計画。

なお、のれん償却や株式報酬等のノンキャッシュ費用の影響を考慮し、営業利益は240百万円と微増を計画。

	2025年12月期 通期実績	2026年12月期 通期ガイダンス	増減率
売上	3,384百万円	<u>4,062百万円</u>	<u>+20.0%</u>
調整後EBITDA	512百万円	<u>720百万円</u>	<u>+40.6%</u>
営業利益	231百万円	240百万円	+3.8%
経常利益	234百万円	240百万円	+2.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	291百万円	295百万円	+1.1%

- 1Q/3Qに関する決算説明会の詳細（文字起こし）は、弊社WebサイトのIRページに掲載します。  
（それぞれの説明会終了後、数日～1週間をめどに掲載予定です）  
<https://photosynth.co.jp/ir/>
- 2Q/通期決算に関する決算説明会の詳細は、logmi Financeでもご紹介しています。  
（それぞれの説明会終了後、約1週間をめどに詳細を掲載予定です）  
<https://finance.logmi.jp/companies/4061>
- 1Q/3Q決算は、主に決算内容及びKPIについてのアップデートを予定しています。
- 2Q/4Q決算は、上記アップデートに加え、経営戦略についてのアップデートを予定しています。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、年に一度、本決算の発表時期後（2月頃）を目処に開示します。
- 決算関連資料は、説明会後に弊社WebサイトのIRページに掲載しております。  
<https://photosynth.co.jp/ir/>
- IRに関する問い合わせは、下記e-mail アドレスにお送りください。  
[ir-net@photosynth.co.jp](mailto:ir-net@photosynth.co.jp)

- 本資料には、いわゆる「見通し情報」 (forward-looking statements)が含まれます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づき作成されており、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含みます。
- それらリスクや不確実性には、国内外の経済情勢等のマクロ環境の変化のほか、技術開発競争など、当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- 事業環境および市場動向の分析や研究開発投資による競争力の維持・強化に努めておりますが、上記リスクや不確実性を排除するものではありません。



Photosynth

つながる  
モノづくりで  
感動体験を  
未来に組み込む

