



## 2024年9月期 通期決算説明資料

株式会社Sapeet（東証グロース 269A）

2024年11月14日



## ミッション

# ひとを科学し、寄り添いをつくる

人の身体性・精神性・行動をデータとロジックに基づき分析/可視化する。

また、その技術を簡単に利用できるように、仕組みを開発し続ける。

その仕組みによって、人と社会がより最適な状態で触れ合い、

人のポテンシャルを解放したり、生活の質を高めたり、と

心身豊かになれる世界をつくります。

## ハイライト

売上高

634百万円

(前期比+50.8%) **成長率も上昇**

AIソリューションにおいてコミュニケーションアルゴリズム提供が大きく伸長、AIプロダクトの成長率も上昇

営業利益

△19百万円

(前期比-87.1%) **赤字大幅縮小**

人材や開発に関する先行投資を続けながら、売上増加により固定費が吸収され赤字幅が大幅に縮小

当期純利益

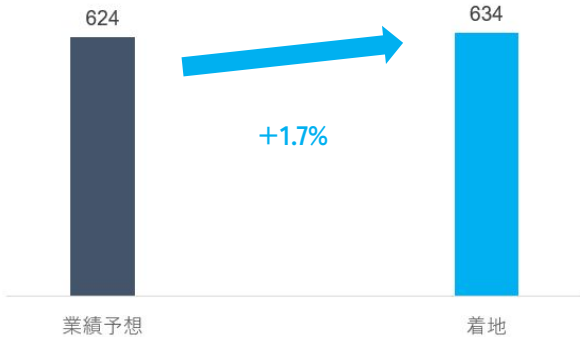
△29百万円

(前期比-80.3%) **赤字大幅縮小**

第三者割当増資、IPOに係る費用（一部）はあったものの、赤字幅は大幅に縮小

売上・損失ともに業績予想を上回って着地  
 特に利益については、売上増加に伴う固定費の吸収、達成確度を高めるため保守的な想定をしたことにより、業績予想を大きく上回って着地

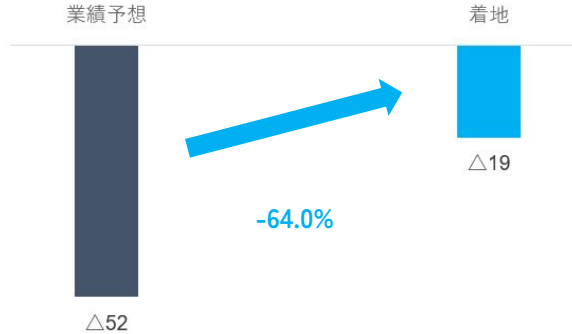
売上高



(百万円)

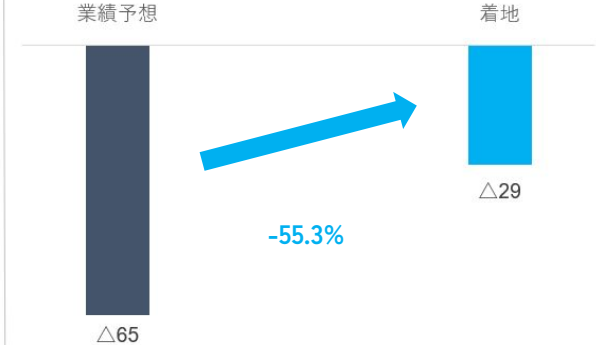
AIソリューション、AIプロダクトともに好調に推移した結果、業績予想を若干上回って着地

営業利益



売上増加による固定費の吸収、効率的な採用及び広告宣伝により、営業損失は圧縮

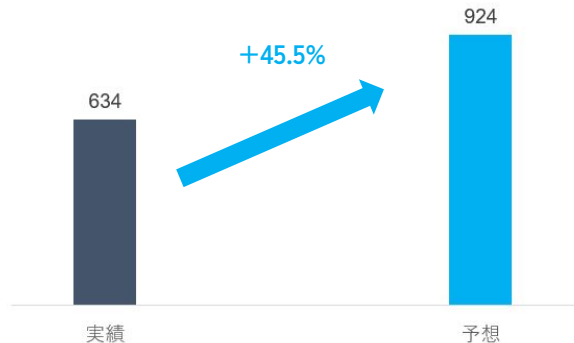
当期純利益



営業損失の減少はあったものの、上場関連費用が想定通り発生

売上高は、AIソリューションが牽引し引続き40%以上の成長率の維持を見込む  
 営業利益及び当期純利益は、人材や開発投資といった先行投資を継続しながら、売上増加に伴い固定費を吸収し  
 通期黒字転換を見込む

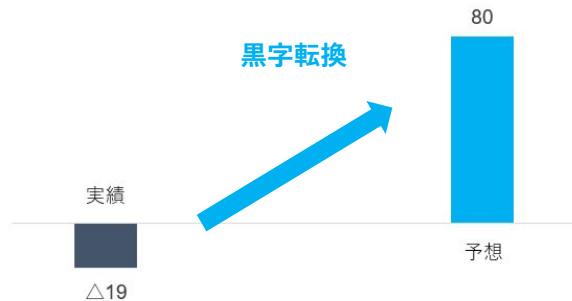
売上高



(百万円)

AIソリューションの旺盛な需要、AIプロダクトの着実な進捗を見込む

営業利益



売上高の増加により固定費を吸収して、黒字転換を見込む

当期純利益



2024年10月のIPO関連の費用は発生するものの、各段階利益増加により当期純利益の黒字化を見込む

## 1. 事業概要

2. 2024年9月期 通期業績

3. 成長戦略

4. 2025年9月期 業績見通し

Appendix

1

# 事業概要

## 当社ビジネスモデルを踏まえたKPI

<p>売上成長率</p> <p><b>50.8%</b> (前期比+10.5pt)</p> <p>これまで年率40%以上の成長率を維持しており、今後も高い成長を見込む</p>	<p>ARR<sup>※1</sup></p> <p><b>3.12億円</b> (前期比+0.55億円)</p> <p>2024/9期以降は、カルティクラウドの各プロダクトが拡大することにより高い成長を見込む</p>	<p>ストック売上比率<sup>※2</sup></p> <p><b>46.0%</b> (前期比-13.0pt)</p> <p>AIソリューションの急拡大によりその多くがストックフェーズに至っていないため低下したものの、一定水準は維持</p>	<p>取引社数</p> <p><b>808社</b> (前期末比+107社)</p> <p>安定的に増加しており、引き続き増加を見込む</p>
<p>AIソリューション 上位10プロジェクト平均受注単価<sup>※3</sup></p> <p><b>18百万円</b> (前期比+7百万円)</p> <p>取引先企業規模の拡大や、案件規模拡大により上昇傾向にあり、今後も単価上昇を見込む</p>	<p>AIソリューション 継続率<sup>※4</sup></p> <p><b>90.0%</b> (前期比+4.3pt)</p> <p>当期に新規取引先が相当数増加したことから、来期以降は低下する可能性があるが、引続き高い継続率の維持に努める</p>	<p>AIプロダクト カルティクラウドアカウント数<sup>※5</sup></p> <p><b>3,465</b> (前期末比+750)</p> <p>シセイカルテ・マルチカルテを中心に順調に増加</p>	<p>AIプロダクト 解約率<sup>※6</sup></p> <p><b>0.82%</b> (前期比-0.52pt)</p> <p>顧客リレーションの強化により、大きく低下</p>

※1 期末月におけるMRR (AIプロダクトとAIソリューションのストック売上高の合計) ×12カ月で算出 ※2 「ストック売上高=AIプロダクト 月額費用+AIソリューション ライセンス費用・保守運用費用等」と定義し算出

※3 当該期に新規受注したプロジェクトの受注額の平均値 ※4 売上高100万円以上の取引先について、前期に売上計上があった取引先のうち当期にも売上計上があった取引先の割合

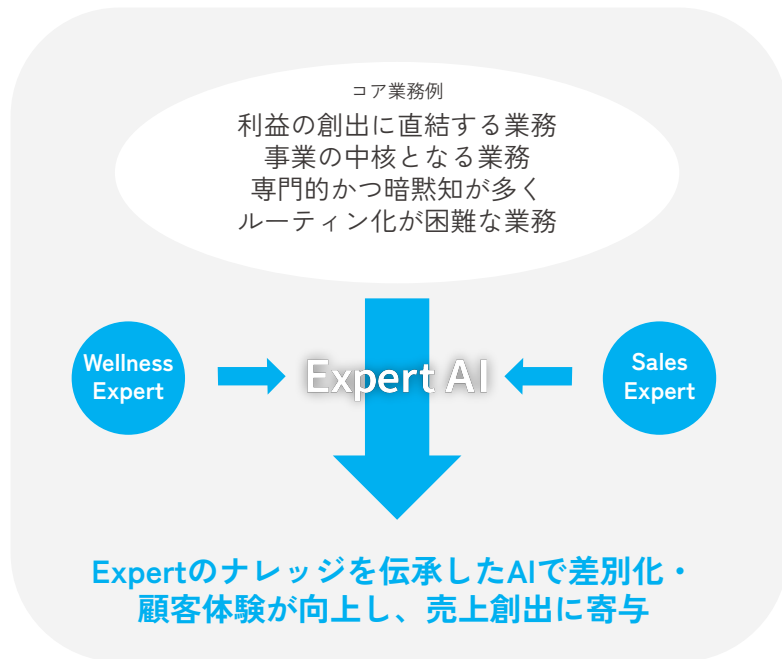
※5 カルティ シセイカルテ・カルティ マルチカルテ・カルティ セールスのアカウント数、及びカルティチャットの取引社数の合計

※6 カルティ シセイカルテ・カルティ マルチカルテ・カルティ セールスにおけるMonthly Gross Revenue Churn Rateの年間平均値 (カルティチャットは取引件数の重要性が低いことにより除外)

当社の運営するExpert AI事業は、従来のAIが「ノンコア業務を代替し業務効率化を図る」ことに対し、  
「AIで各領域の専門家ナレッジを再現・サポートし、コア業務の価値をさらに増幅・拡張する」ものと定義（※当社定義）

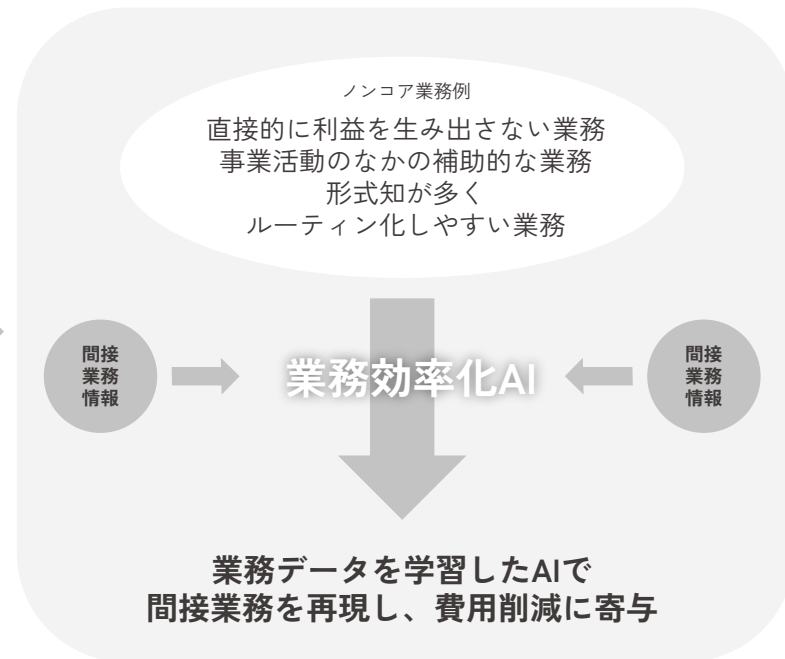
## Expert AI

（主にコア業務が対象）

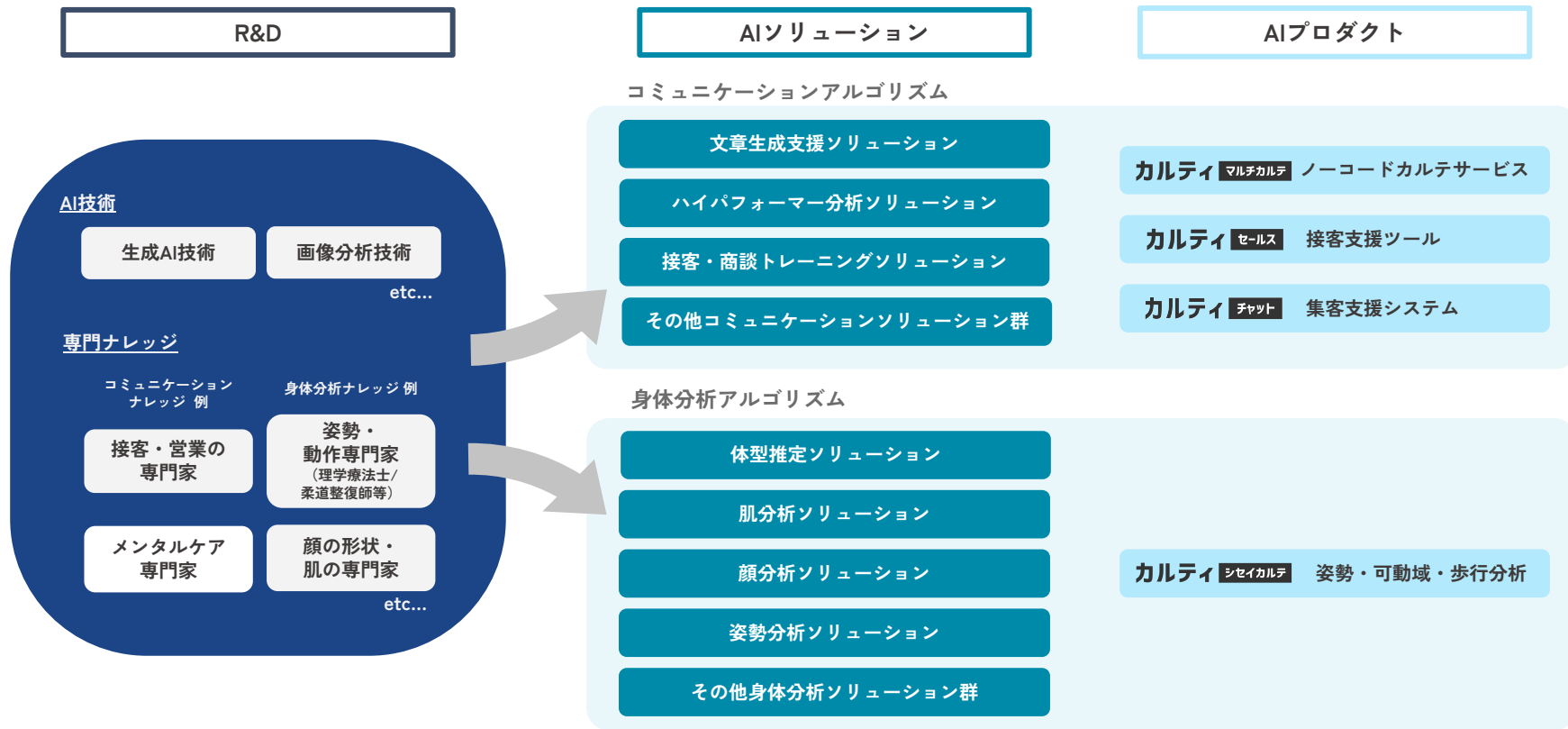


## 業務効率化AI

（主にノンコア業務が対象）



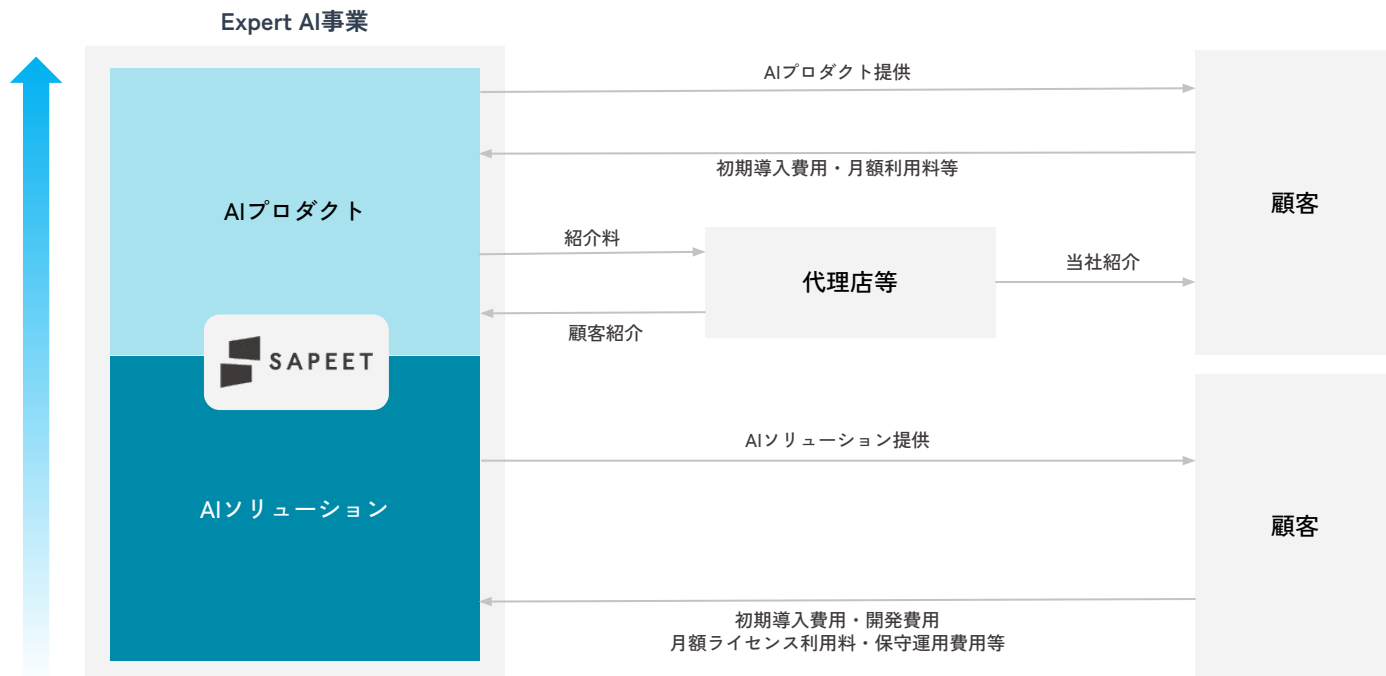
各領域の専門家のナレッジとAI技術をベースに、Expert AI（アルゴリズム）を開発し、AIソリューション及びAIプロダクト（SaaS）として提供



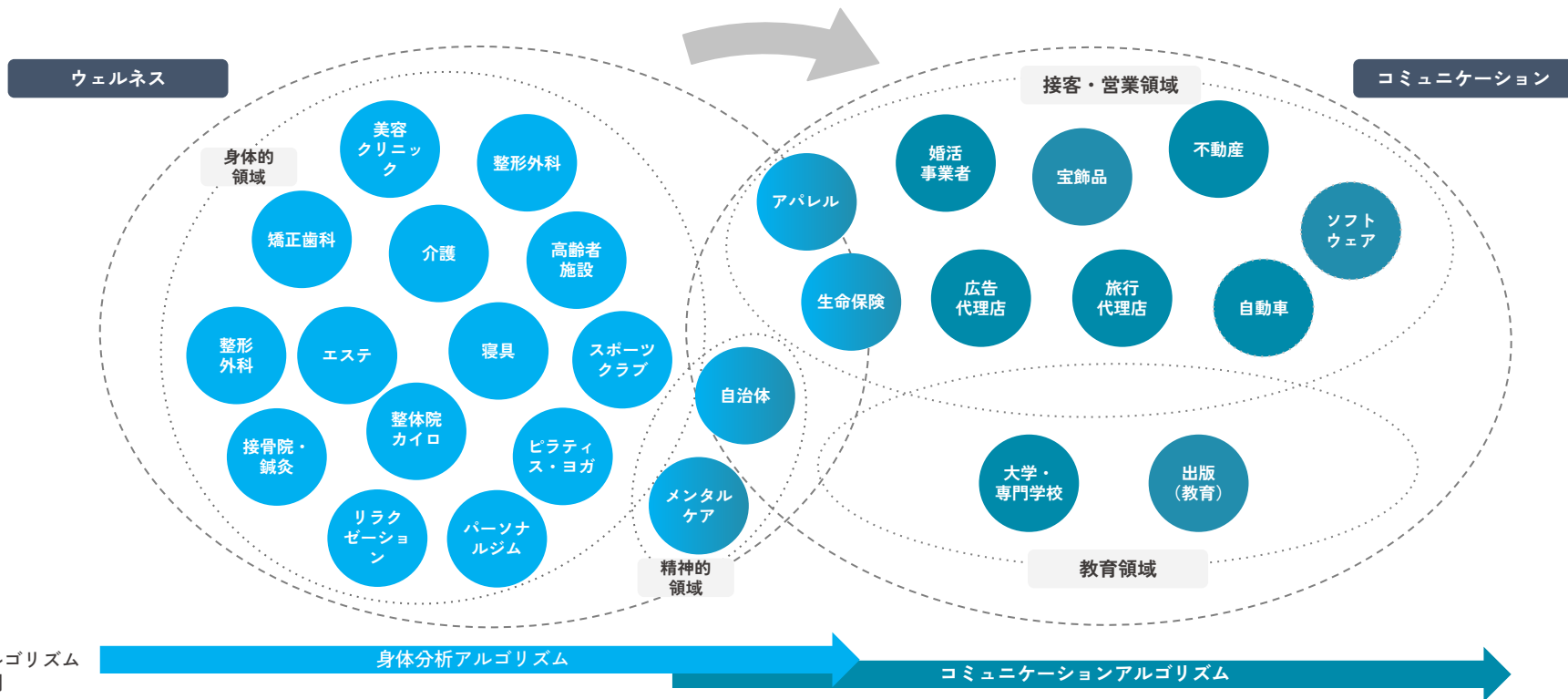


## AIソリューションから立ち上がり、AIソリューションから創出された技術をベースにAIプロダクトがスタート

〈事業系統図〉



提供するアルゴリズムを、「身体分析」から「コミュニケーション」まで拡張し、ウェルネス業界の事業者から、顧客コミュニケーションを重要視する事業者まで、取引が拡大している



※ ●●は当社既存取引先の業種・業界を示す

## 顧客価値最大化につながるAIソリューションを提供

### コンセプト

顧客価値最大化のために、様々なAIソリューションから最適なAIソリューションの導入を全面的にサポートする。  
単にAIソリューションの導入だけでなく、その前段階の業務の整理やフローの改善、導入後の保守運用等も行い、顧客価値や費用対効果の最大化にコミットする。

### 提供ソリューション

身体分析  
アルゴリズム

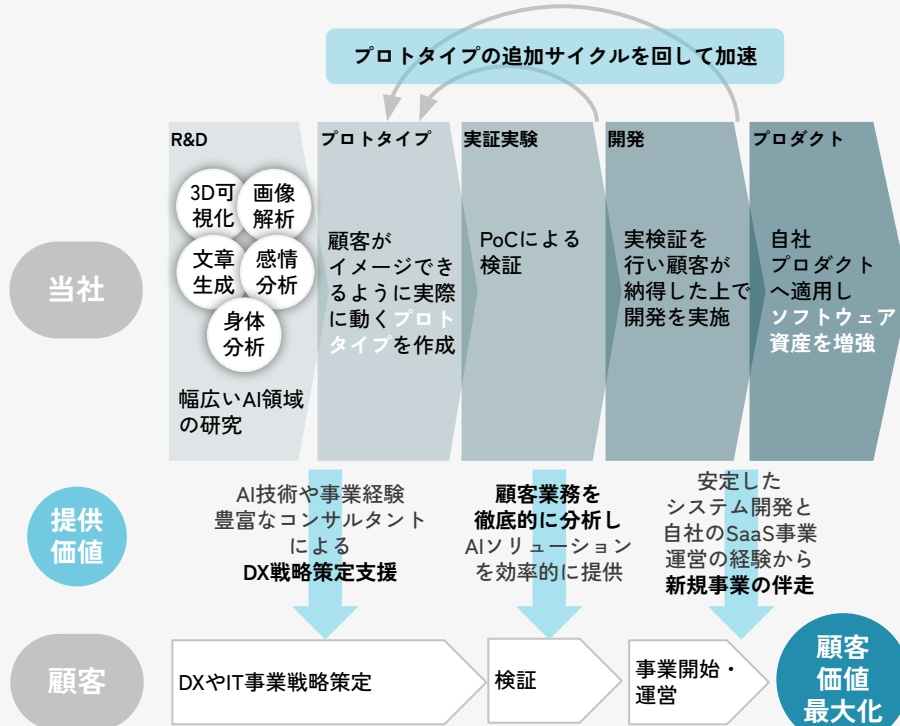
画像解析技術を用いて、Expert AIで身体の特  
専門家のノウハウを再現

コミュニケーション  
アルゴリズム

LLMを用いて、Expert AIでコミュニケーション  
ノウハウを再現

### 提供手法

顧客の戦略策定など上流から参画し、検証、開発、その後の新規事業拡大の伴走をすることでAIソリューションを顧客が使いこなし、価値を最大化



※ PoC：Proof of Conceptの略称であり、新しい手法などの実現可能性を見出すために、試作開発に入る前の検証をいう。

身体分析アルゴリズム活用事例

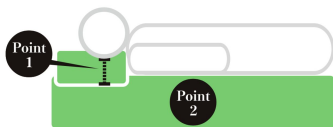
業界等  
概要

寝具 (ウェルネス\_身体的領域)

簡単な4つのアンケートと2種類の写真撮影をするだけで、お客様に適した寝具を提案



① AI姿勢分析から入眠時の姿勢を分析



**Point 1** 理想の高さで頭を支える枕

寝たときのあなたの理想の頭の高さは4cmです。

② おすすめ寝具の体験寝具購買促進

B-Air枕 レギュラー

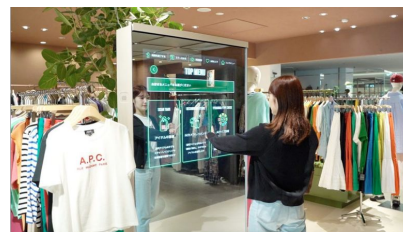
ブランド:  
メーカー:  
¥15,400



取組内容

アパレル (ウェルネス\_身体的領域)

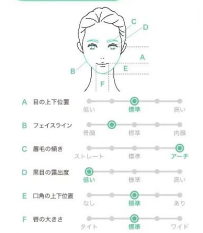
顔写真から顔の形状分析と肌の色分析を行い、似合うファッションを提案



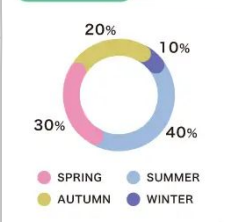
① 店舗内に設置されたインタラクティブミラーのカメラやタブレットで撮影、AIで顔立ちや体型を分析

結果を  
プリントアウト

フェイスタイプ スイート



パーソナルカラー SUMMER



② 自分のフェイスタイプやパーソナルカラーに合った店内の商品を提案。その場での販促効果と結果を紙やWebページで持ち帰ることで自宅からの購入や継続的な来店を促進するソリューション

コミュニケーションアルゴリズム活用事例

業界等

宝飾品 (コミュニケーション\_接客・営業領域)

概要

販売スタッフに対する重点商品のAIロールプレイング  
再現性高く広範囲な教育で販売拡大

販売拡大のKSF(Key Success Factor)が販売スタッフの教育であることに着目

- ①よく売れているスタッフのトークスクリプトをAIにインプット
- ②AIが疑似顧客を演じて、販売スタッフが疑似商談
- ③結果をAIが評価

→①～③を繰り返して販売方法習熟実践で販売拡大

AIによる再現性と反復の厚みで販売員全体の習熟度を短期間で向上



取組内容

42点 ヒアリング 4/5 提案 2/5 質疑応答 0/5 説明 0/5 客扱い 2/5 成績履歴 **総評**

販売接客ロールプレイング

シーンの前提 ゴール  
興味があるがまだ意平を買ったことがない顧客に意平を販売する お客様に意平を購入していただくこと

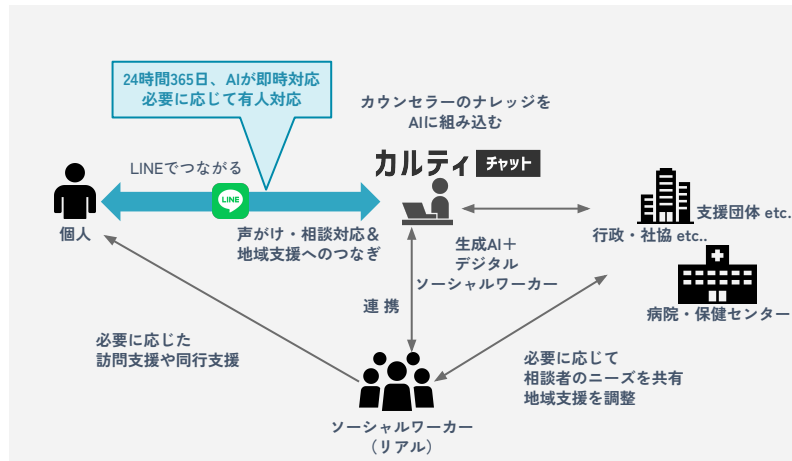
チェックポイント

- #01 ヒアリング
  - お客様に共感と興味をもって、はっきりと挨拶ができています

評価詳細・  
気づきポイント

自治体 (コミュニケーション\_精神的領域)

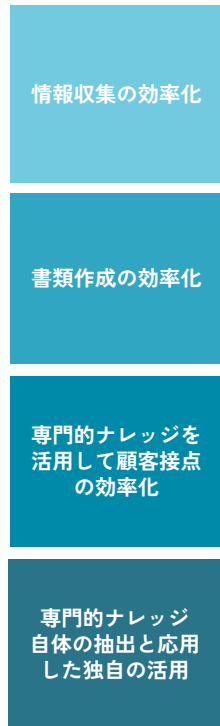
官民連携ではまだ先例の少ない、AIやSNSを活用した  
孤独・孤立相談支援事業のモデル開発の推進



ソーシャルワーカー、「カルティチャット」による有人対応、LLMを用いたAIでの無人対応により、24時間相談でき孤独孤立相談窓口の実現

## その他コミュニケーションアルゴリズム活用例：LLMベースのExpert AIで営業・集客の専門家の各業務を再現

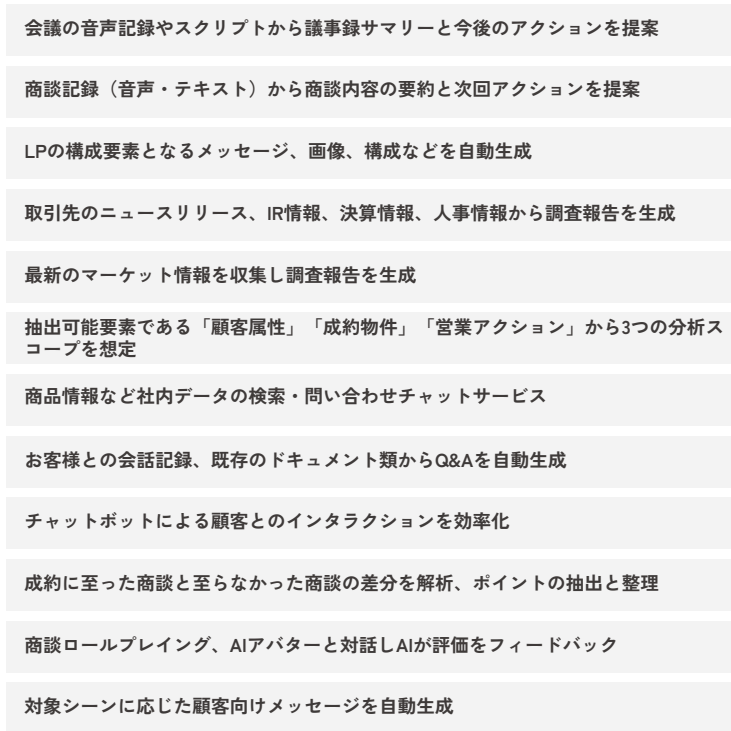
### 専門的ナレッジの活用



### 概要



### 内容



※ 提案中の案件も含む

## AIプロダクトとしてカルティクラウドを提供

### コンセプト

カルティクラウドは、ひとを科学し、ノウハウを詰め込んだExpert AIにより接客・商談現場における"バラつき"を解消し、お客様とのコミュニケーションのAI・DX化を実現するクラウドサービス。

顧客情報の一元管理やヒアリング標準化、お客様の身体状態を可視化を通じて、顧客体験・売上向上を実現。

### ラインナップ

本資料時点で以下の4サービスを展開してしており、カルティ シセイカルテの売上高・アカウントがAIプロダクト全体の8割程度を占める。

SaaS型の提供だけでなく、**個社ごとのカスタマイズ提供も可能**となっている。



# カルティシセイカルテ

## 「AI姿勢・可動域・歩行分析」システム

整形外科医・理学療法士・柔道整復師等の身体の専門家から姿勢分析の専門ノウハウを再現したExpert AIを提供

専門家

目で見て

経験から現状分析

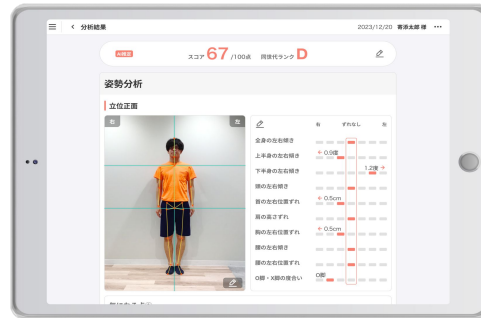
リスクや改善方法の提案

シセイカルテ

写真撮影分析

分析結果

レポート・提案



特徴

- 6 ポーズまたは 2 ポーズの写真撮影するだけで、骨格の代表的なポイントを当社独自のアルゴリズムで取得可能

- 歪みの可視化 (点数化)
- 同世代ランクの表示

- 未来姿勢推定により、行動変容を促進
- 姿勢改善メニューの提案や、QRコードやLINEで共有可能



# カルティシセイカルテ

## 「AI姿勢・可動域・歩行分析」システム

### 主な機能

- タブレット端末やスマートフォンのみで、体の歪みを数値化
- 体の歪みを3D技術で可視化、利用者の行動変容を促す
- 分析結果に対して、改善メニューをAIがレコメンド  
レコメンド内容はカスタマイズ可能/顧客ごとのメニュー提供も可
- 施術履歴のデータベース機能
- 利用者の身体の変化を写真・数値・グラフで記録
- 歩行分析及び動作分析機能

### 主な導入業種

接骨院  
整体院  
カイロプラクティック  
フィットネス/パーソナルトレーニング  
歯科医院  
介護施設 等

### 導入事例

様々な業種・業態でご利用され、姿勢を見える化することで顧客とのコミュニケーションを活性化し、継続してご来店いただく基盤となる



フィットネスクラブ  
ティップネス

【フィットネス】  
53店舗全店で導入  
会員の健康促進のために姿勢分析とその改善をサポート



ヒトとカイロのまんなかにかい  
zenkenkai

【カイロプラクティック】  
姿勢の見える化で物販の促進



【歯科】  
歯科治療の効果を高めるための指導コンテンツへの組み込み



【介護等】  
月次の定期測定でリハビリのモチベーション向上による成果向上

### 主な成果事例

※導入先からのヒアリング等による

姿勢分析による施術効果の可視化により顧客の納得感が向上し、回数券成約率や、体験からの入会率が向上

事例1：整体院の2回目予約率が、前年同月比で5%向上

事例2：フィットネスクラブの新人スタッフ対応の入会率が、22%から58%に向上

# カルティ マルチカルテ

「ノーコードでフルカスタマイズできる」カルテサービス

ペーパーレスに留まらず、現場で交わされる詳細な顧客情報の一元管理や顧客とのコミュニケーション最適化で売上を上げるためのカルテ



# カルティ **マルチカルテ**

「ノーコードでフルカスタマイズできる」カルテサービス

## 主な機能

- カルテの全ての項目がカスタマイズ可能
- 接客内容の音声記録、文字起こし、要約、箇条書き変換を自動で行う「AIカルテ」機能（オプション）
- 利用者のスマートフォン等から、事前に必要事項の入力が行え、来店時の業務を効率化
- 画像・表・グラフなど様々な表現方法が選択でき、円滑な顧客とのコミュニケーションを促進
- 手書き入力機能を有しており、同意書の手書き署名も可

## 主な導入業種

接骨院  
整体院  
フィットネス/パーソナルトレーニング  
歯科医院  
介護施設 等

## 導入事例

接客やサービスの現場で収集される情報をデジタル一元管理  
カスタマイズで更にスムーズにお客様への提案につなげる



### 【整体院】

直営店舗200店舗で導入  
独自の手法に基づく検査・施術内容をマルチカルテに記録  
姿勢分析の相乗効果で継続来店に寄与



### 【パーソナルトレーニング】

大量のバリエーションがある独自トレーニング手法をマルチカルテに記録  
顧客ヒアリングからスムーズに物販へ繋げる動線をマルチカルテで再現

# カルティ セールス

接客・商談担当者をナビ・サポートをすることで標準化、成約率を上昇させることを目的とした商談支援ツール

## 特徴

- ヒアリング・商談時に必要顧客情報を漏れなく収集するサポート
- 顧客の回答内容に合わせて、深掘り質問や適切な提案を表示
- シートの入力を進めるだけで、ハイパーフォーマーのヒアリングから提案の流れを再現

## 主な導入業種

広告代理店  
生命保険代理店  
不動産



# カルティ チャット

マーケティングの戦略設計からアカウント運用・分析まで一気通貫で提供できる接客支援システム

## 特徴

- チャットAI、自動応答（BOT）と有人チャットを組み合わせ提供でき、効率化と漏れの無い接客チャットシステム
- 顧客の集客成果が最大化するチャット設計や改善支援
- 有人対応は当社で安心サポート

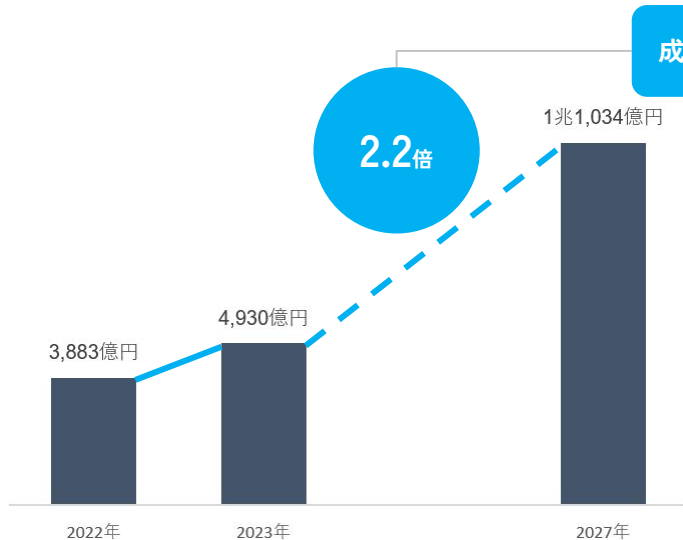
## 主な導入業種

婚活事業者  
不動産  
小売業者



国内AIシステム市場

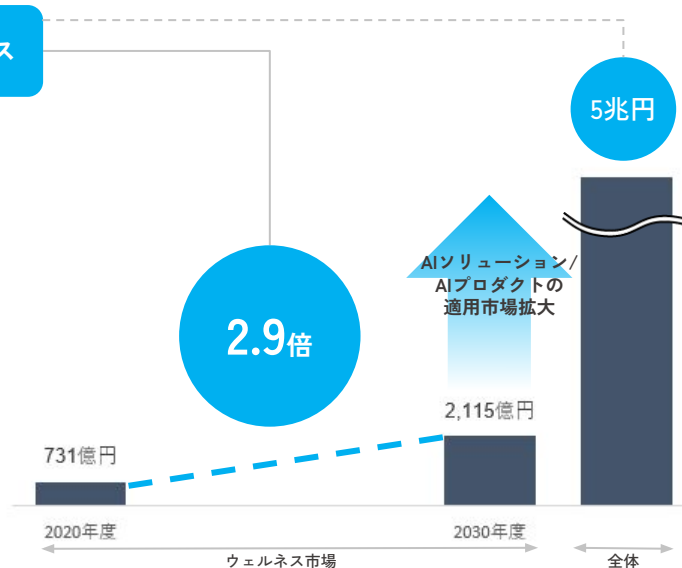
- 国内のAIシステム市場は成長を続けており、既存のAI市場が成熟しつつあるなか、LLMや生成AIといった新たな技術の市場投入により市場が大きく変化しており、2027年度には1兆円を超えることが見込まれている。
- 当社の状況として、2024年9月期よりLLMや生成AI案件に注力しており、これらの受注も好調に推移している。



『2023年 国内AIシステム市場予測』(IDC Japan 株式会社)

国内DX市場

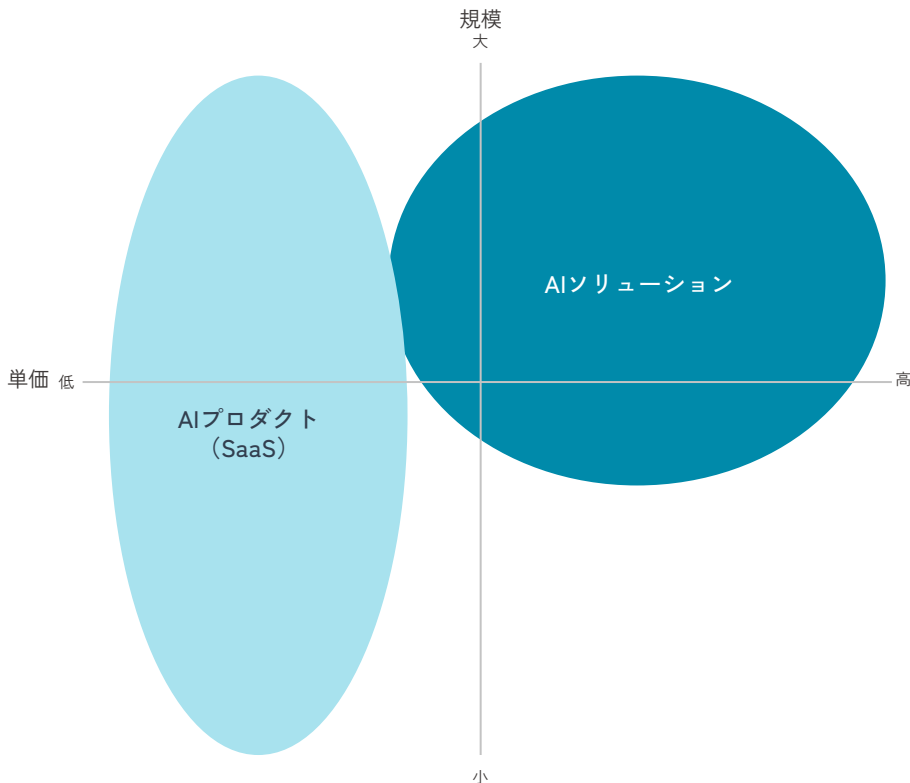
- 国内のDX市場は成長を続けており、2030年度には約5兆円を超えることが見込まれている。当社のメインターゲットとするウェルネス市場だけを見ても、大きな成長が見込まれている。
- さらに、ウェルネス市場だけではなくAIソリューションやAIプロダクトの領域拡大（例えば、業界・業種に関係なく利用できる「カルティーマルチカルテ」の拡販）により、より広い市場にアクセスしていく。



『2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編、ベンチャー戦略編』(株式会社富士キメラ総研) 「医療/介護DX」カテゴリーをウェルネス市場と定義

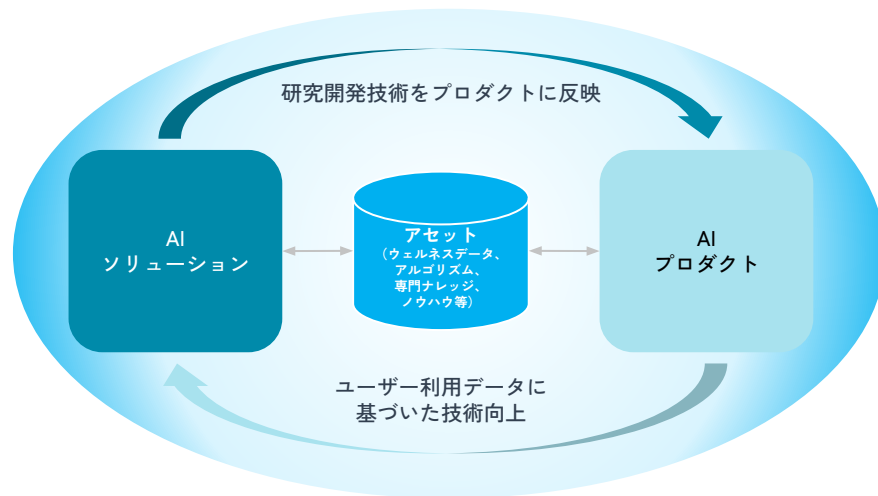
### 顧客ターゲット

顧客規模・プロジェクト予算・利用開始までの期間等、幅広い顧客ニーズに応えられ、アクセスできる市場も広い



### 特徴

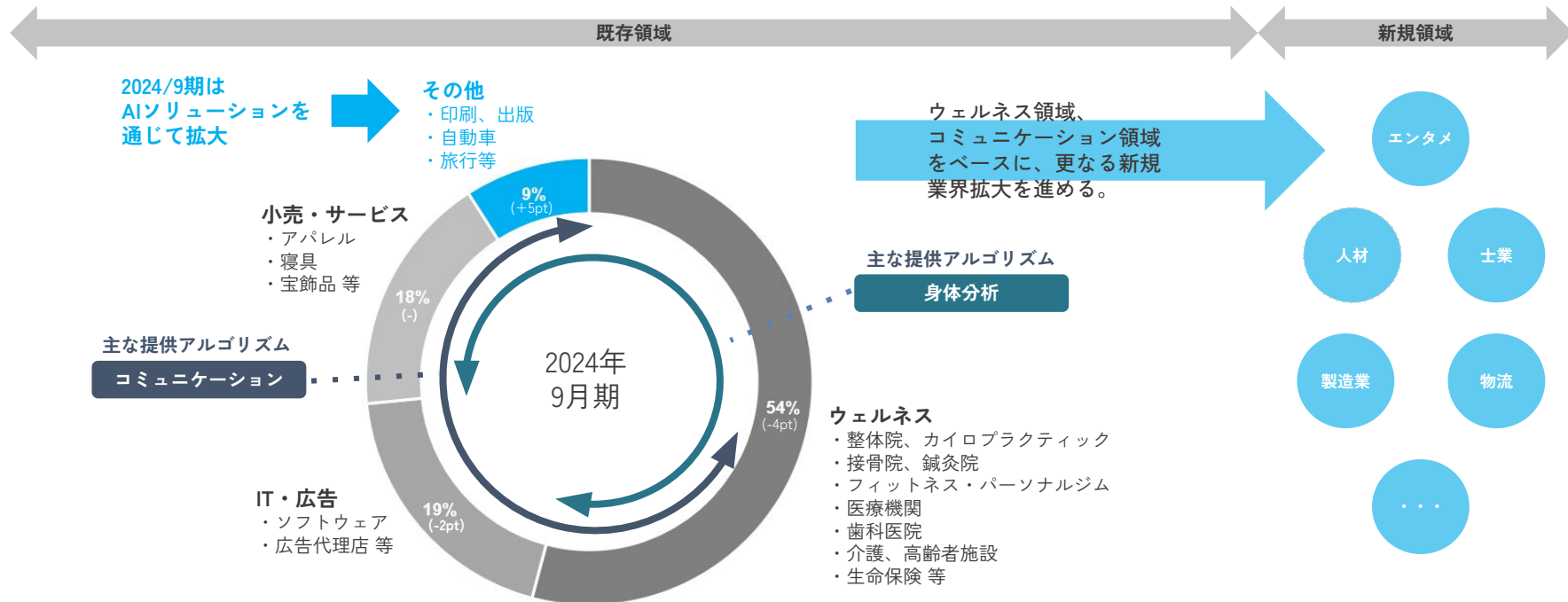
2つの提供形態の相乗効果で、専門家ナレッジやデータ等のアセット蓄積が進み、安定的な高成長を実現



### 事例

- 「カルティ シセイカルテ」は、AIソリューションの成果をもとにSaaS型プロダクトとして社会実装
- AIソリューションにおいて、AIプロダクトのアセット（姿勢分析データ、カルテ機能等）を利用して提供

接骨院、フィットネス、医療機関などの幅広いウェルネス顧客基盤に加えて、ITや小売りなども多様な基盤を持ち、業界依存度が低く、かつ幅広い領域のナレッジ・ノウハウが獲得できるため、事業の安定性・拡張性につながっている



※1 円グラフは売上比率による。  
 ※2 かっこ内は、前年同期比を記載

収益の源泉となる**共通する開発基盤**により、柔軟かつ効率的な開発・案件創出体制を構築



### 効果

- 1 リソースのタイムリーな適材配置が可能
- 2 技術・ノウハウの一元管理が可能
- 3 一気通貫した対応が可能であり、コミュニケーションコストなどの無駄なコストが発生しない
- 4 外部パートナーを活用することで、ポラタイルな需要にも対応



## 当社単体で、課題整理/戦略提案、開発から実装、保守運用までを一気通貫で行うモデル

### 当社



### 一般的なプレイヤー

コンサルタント

AIベンダー

Sier

BPO

- 1 自社で一気通貫で対応することにより、コスト/利益や納期のコントロールが可能
- 2 当社の顧客企業の事業理解・ビジネス理解により継続的な取引関係を構築し、2024年9月期において**継続率<sup>※1</sup> 90%**を実現
- 3 保守運用やライセンス収益により、フロー型の売上だけではなく、**ストック型の売上高<sup>※2</sup>**も獲得
- 4 **AIプロダクトのアセットを利活用**することで、開発工数を削減することが可能であり、納期や価格といった面で優位性を発揮することが可能

※1 売上高100万円以上の取引先について、前年に売上計上があった取引先のうち当期にも売上計上があった取引先の割合

※2 ライセンス提供・保守運用など、定期的に売上計上できるもの

## 機械学習・ディープラーニングによるAI技術から、市場成長が著しい生成AI技術までカバー

- LLMを中心とした生成AIによる第4次AIブームが訪れていると言われており、当社AIソリューションにおいては、

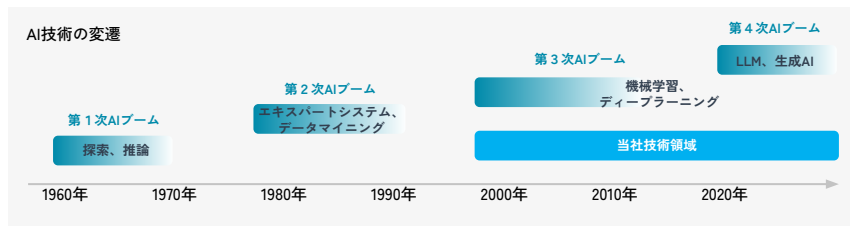
### 機械学習・ディープラーニングによるAI技術

(主に身体分析アルゴリズムより提供)

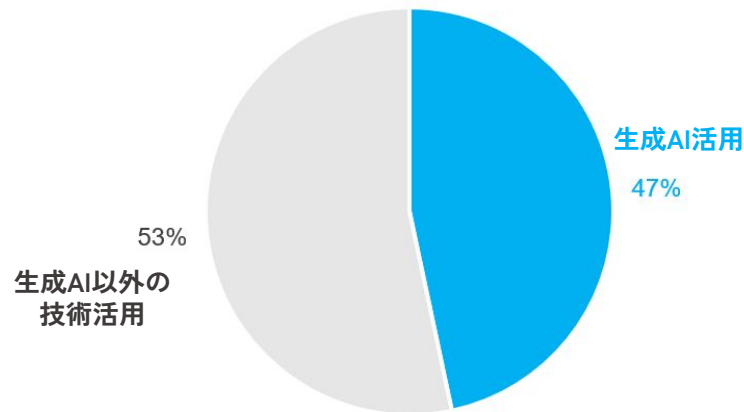
### LLM・生成AI技術

(主にコミュニケーションアルゴリズムにより提供)

のいずれも**顧客のニーズに応じて提供することが可能**



- AIソリューションにおける、技術要素については右のとおりであり、2024年9月期において**約半数※が生成AIに関する案件**
- 足元の引き合いの状況から、その割合は上昇することを想定



2024年9月期

※ 2024年9月期にスタートした新規案件に対する、LLM・生成案件技術を使った案件数の割合

## SaaS型のプロダクトだけではなく、個別カスタマイズが可能であり、小規模事業者から大企業までのニーズを満たすことができるビジネスモデル

### 当社

- 基本のプロダクトをベースに、開発を行い個社専用ツールとして提供することができる。
- 開発費用は別途かかるが、既存プロダクトをベースに開発することから、ゼロからの開発と比較して開発費用・開発期間の負担が軽減される。更なる追加開発も可能。
- 運用フェーズは、SaaSとして当社のサポートを受けられる。

個別カスタマイズを通じて、専門家である事業者からのナレッジ獲得や、AIソリューションのアセットとなることが見込めることから内容に応じて実施している。

### 一般的なSaaS

- 汎用的な機能で、カスタマイズはできない。
- 運営会社に要望をあげることができても、開発してもらえるか分からない。
- 企業規模や取引規模が変わっても、1ユーザーの立ち位置は変わらない。

「1つのサービスを多くの人に使ってもらう」ことがコンセプトであるため、個別カスタマイズを行わないことが多い。

SaaS型のプロダクトであるため、小規模事業者から大企業までのニーズを満たせるものになっているが、当社収益の源泉となる「共通する開発基盤」等を通じた様々なアセットにより、

**「より使い勝手が良いツールを使いたい」、「社内のツールと連携したい」、「顧客への訴求を高めたい」等の個別要望にも柔軟に応えられる体制**

となっている。

姿勢分析データ及びカルテデータを蓄積しており、独自ナレッジによるサービス開発が可能  
姿勢を起点に、相関があるとされる領域に展開し、ウェルネス市場でのカバー領域を広げていく

### これまで

様々な専門家と、「姿勢×メンタル」「姿勢×栄養」といった「姿勢×●●」のテーマでオンラインセミナーを開催し、**累計3,500名以上の申込実績あり**

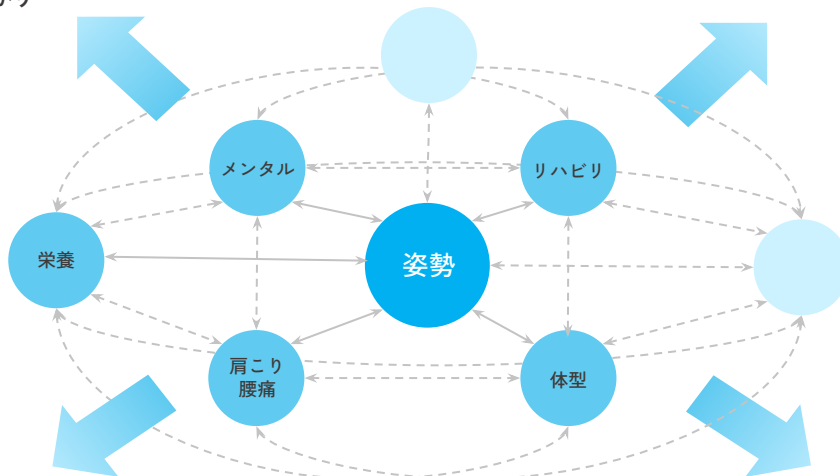
### 短期～中期

姿勢を起点として各コンテンツの連携・相関を深め、ウェルネス市場において様々な展開

### 中期～長期

当社保有データを活用・保有データを増加し、更なるビジネスを展開

領域の広がり



実線：オンラインセミナー実施  
点線：オンラインセミナー未実施

当社保有データ



1. 事業概要

2. 2024年9月期 通期業績

3. 成長戦略

4. 2025年9月期 業績見通し

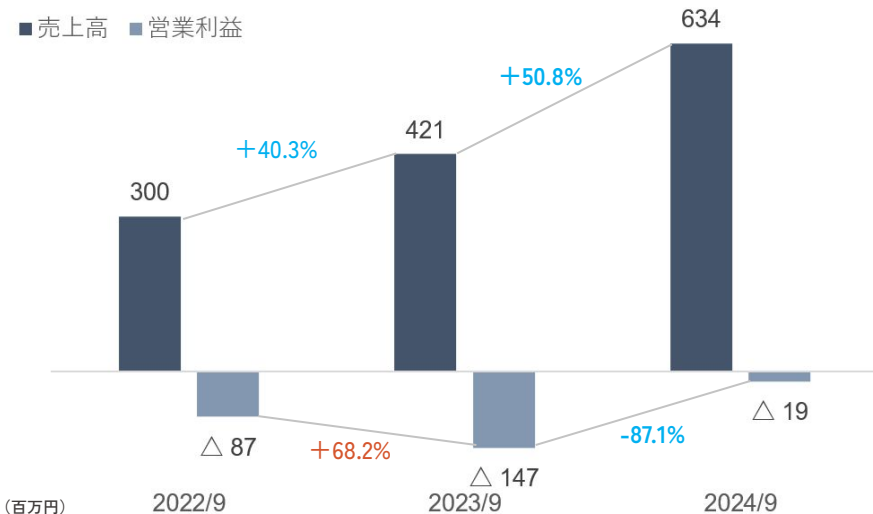
Appendix

2

2024年9月期 通期業績

## 通期

- 売上高は、AIソリューションの旺盛な需要が牽引し前期を上回る50.8%の成長率（前期比+10.5pt）を達成
- 営業利益は、人材投資や開発投資といった先行投資を継続しながらも、売上増加に伴い固定費を吸収し赤字幅が大幅に縮小  
また、当期より開始したソフトウェアの資産計上も寄与

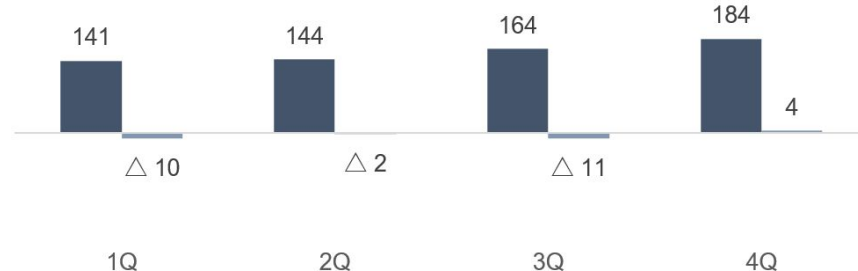


## 四半期

- 売上高については四半期ごとに右肩上がり順調に推移、3Q以降においては特にAIソリューション売上の伸長が大きく寄与（売上の詳細は、P.32を参照）
- 営業利益については、広告宣伝費や採用教育費といった一定額のボラティリティがある費用により上下するものの、4Qにおいては四半期黒字化を達成

## 1Q：本社移転関連費用の発生

## 2Q：広告宣伝費抑制

3Q：複数の展示会への出展（広告宣伝費増）  
採用増4Q：売上の大幅増  
四半期黒字化達成

## 積極的な投資は継続しつつ、売上増により赤字幅縮小

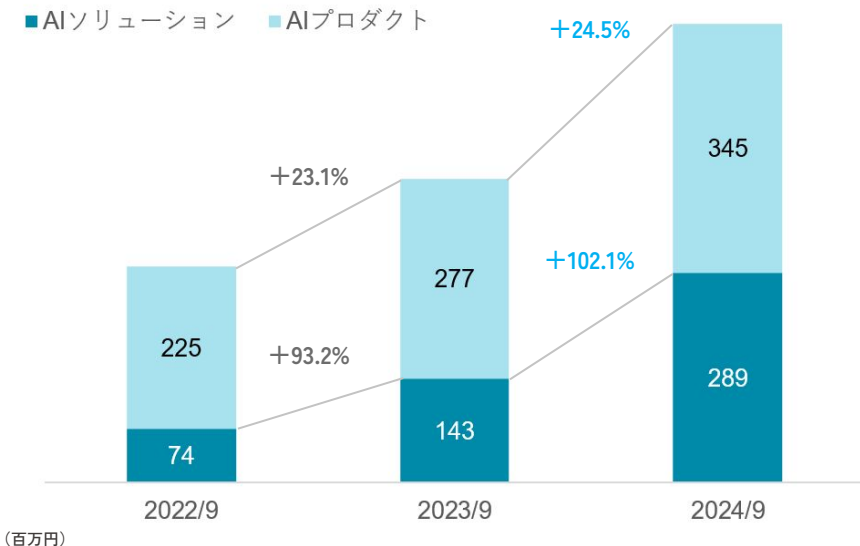
	(百万円)		
	2022/9	2023/9	2024/9
売上高	300	421	634
コスト合計	387	568	653
売上比	129.0%	134.9%	103.0%
売上原価	169	134	252
売上比	56.3%	31.8%	39.7%
労務費	82	131	159
外注費	72	90	161
減価償却費	0	-	7
その他	15	20	34
他勘定振替高	-	-107	-109
販管費	218	434	401
売上比	72.7%	103.1%	63.2%
人件費	91	129	156
採用教育費	13	20	16
外注費	24	43	58
広告宣伝費	39	62	59
研究開発費	-	107	19
その他	51	73	93
営業利益	△ 87	△ 147	△ 19
経常利益	△ 89	△ 147	△ 28
当期純利益	△ 89	△ 147	△ 29

※ 10万円以下切り捨て

- **売上高の増加がコストを吸収し、コスト/売上割合は低下**
- 当社のコスト大きな割合を占める**人材への投資は引続き継続**しており、通期で5名の増員（2024年9月末時点）
- 外注費（売上原価）が大幅に増加した理由としては、AIソリューション案件のための柔軟なリソース確保の色彩が強いが、一方で外注から正社員転換の事例が複数あり、また働き方の面で正社員ではなくフリーランスを選択している者もいるため、**外注の一部は人材への投資としてとらえて積極的に活用**
- 新たなAIプロダクト（機能等も含む）の創出、LLM、生成AIの探索等のため、**今後も研究開発投資は継続**  
※ 収益獲得の確実性が見込まれるAIプロダクトのソフトウェア資産計上の影響により、2024年9月期の金額としては減少  
 前期と同様の基準によれば研究開発費は109百万円となり、ほぼ横ばい
- 採用教育費は直近3期間において横ばいで推移しており、**人材への投資は行いつつも費用を適切にコントロール**
- 広告宣伝費については費用対効果を勘案して効果的に充当した結果、**前期比減少**
- 2024年9月期は2024年4月に実施した第三者割当増資、IPOに伴い営業外費用がスポットで発生

## 通期

- AIソリューションは、前期から引続き90%を超える高い成長性を確保
- AIプロダクトは、シセイカルテ以外のプロダクトの拡販が徐々に進み、前期を若干上回る成長性を確保



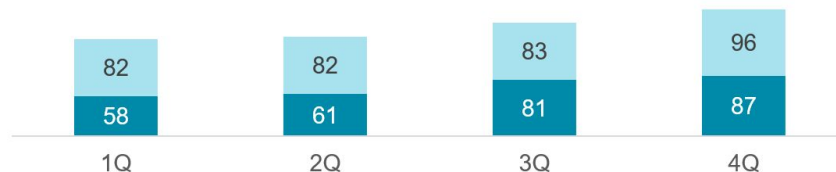
## 四半期

## AIソリューション

- 1Q及び2Qについては、一定の売上は作りつつも、**人材獲得及び育成、案件獲得施策の実行、提案の種となる開発の実施に注力**したため、売上はほぼ横ばいで推移
- 3Qについては**これまでの投資が生成AIの市場ニーズの高まりと合致した結果、特にコミュニケーションアルゴリズムを活用する案件が売上に大きく寄与し大幅な売上増となり、4Qについても引続き順調に拡大**

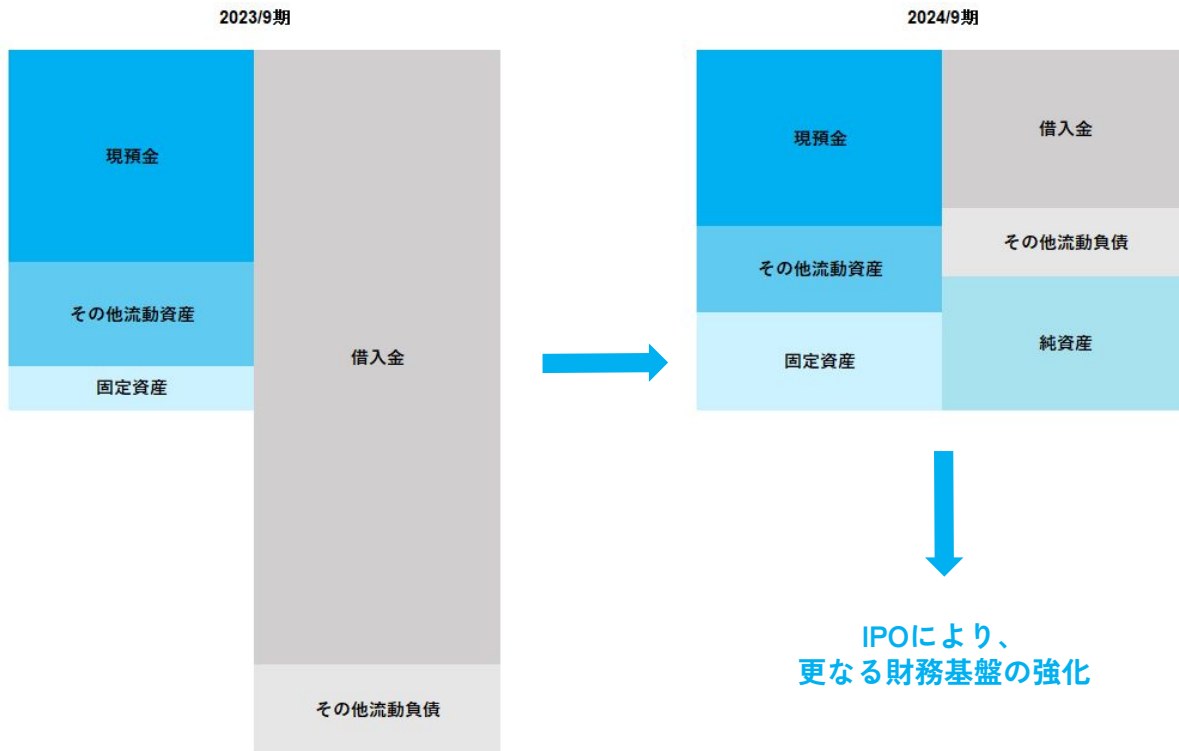
## AIプロダクト

- 1Qにカスタマイズ開発売上があったため（前期Q4は62百万円）、**2Q・3Qと横ばいに見えるが、ARRは右肩上がり**で堅調に推移
- 4Qについては大型のカスタマイズ開発により大幅な売上増、**当該カスタマイズ開発は当社AIプロダクトの機能強化にもつながるもの**であり当社の特徴を発揮





## 第三者割当増資等により財務基盤が強化



- 2023年9月期においては、成長資金を親会社からの借入金で調達していたため、債務超過の状態となっていた。
- 2024年4月に、第三者割当増資（日本テレビホールディングスとの資本業務提携を含む）により、4.5億円を調達。これにより債務超過を解消し、財務の健全化を確保
- さらに2024年10月の東京証券取引所グロース市場への上場に伴う公募増資により、財務基盤強化し、今後の成長資金も確保

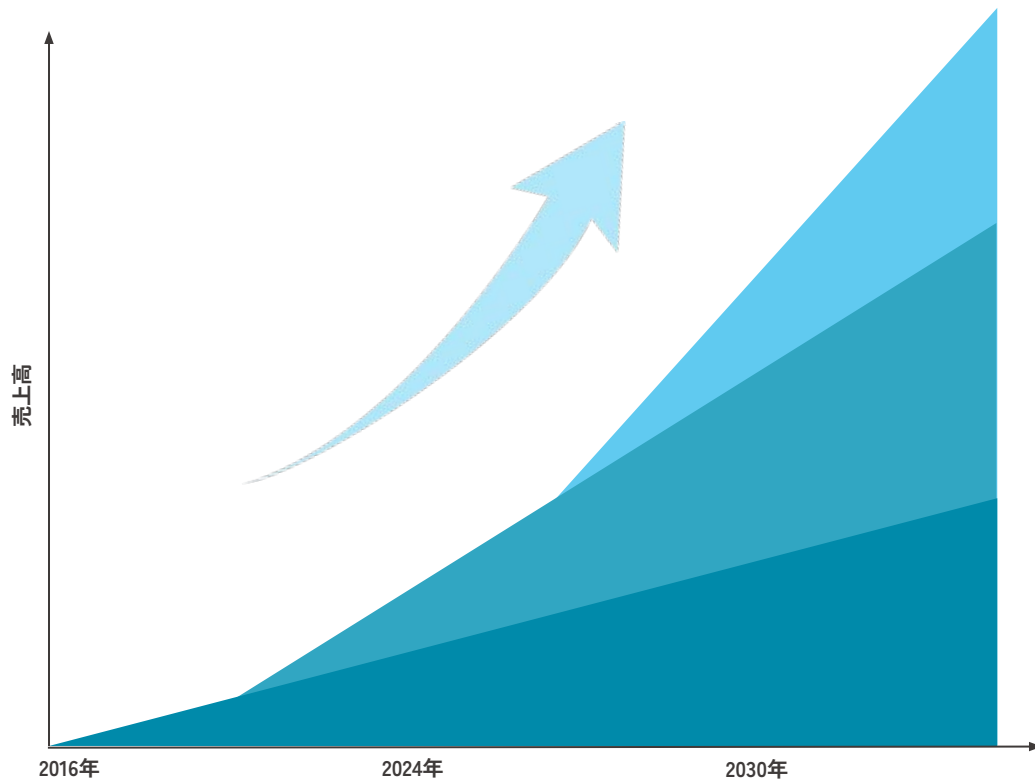
1. 事業概要
2. 2024年9月期 通期業績
- 3. 成長戦略**
4. 2025年9月期 業績見通し

Appendix

3

# 成長戦略

AIソリューション、AIプロダクト、プラットフォーム等の好循環により、非連続な成長を実現  
同時に、ストック型の売上を積み上げ、収益基盤の安定化、投資資金の確保も図っていく



### ③ プラットフォーム等

- データアセットを活用したプラットフォームビジネス（物販・集客・人材など）の展開
- M&A/アライアンスによる拡大

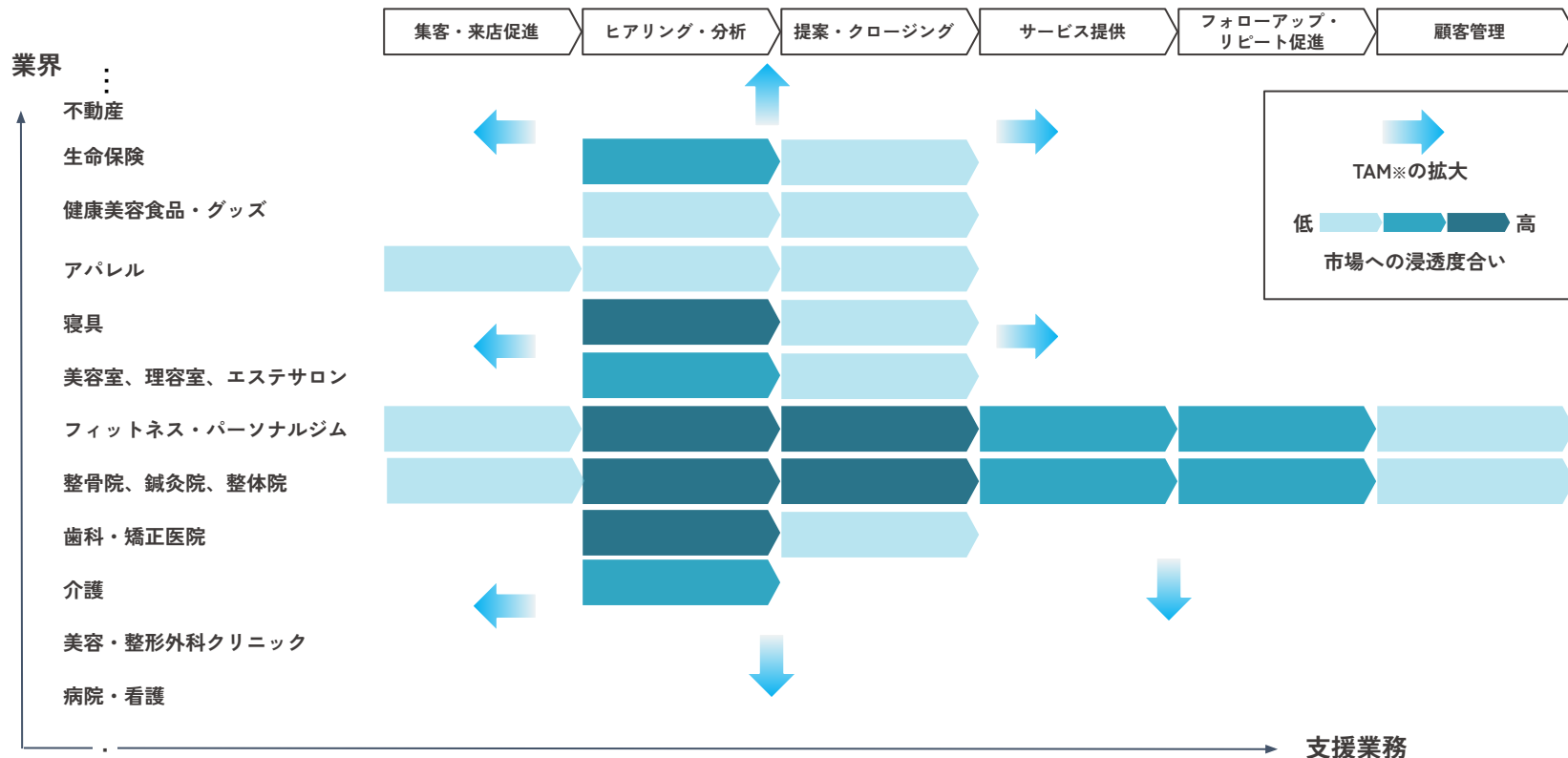
### ② AIプロダクト

- カルティクラウドシリーズのサービス追加・拡販
- AIソリューションからのAIプロダクト化
- 販売パートナーと協業しながら海外展開

### ① AIソリューション

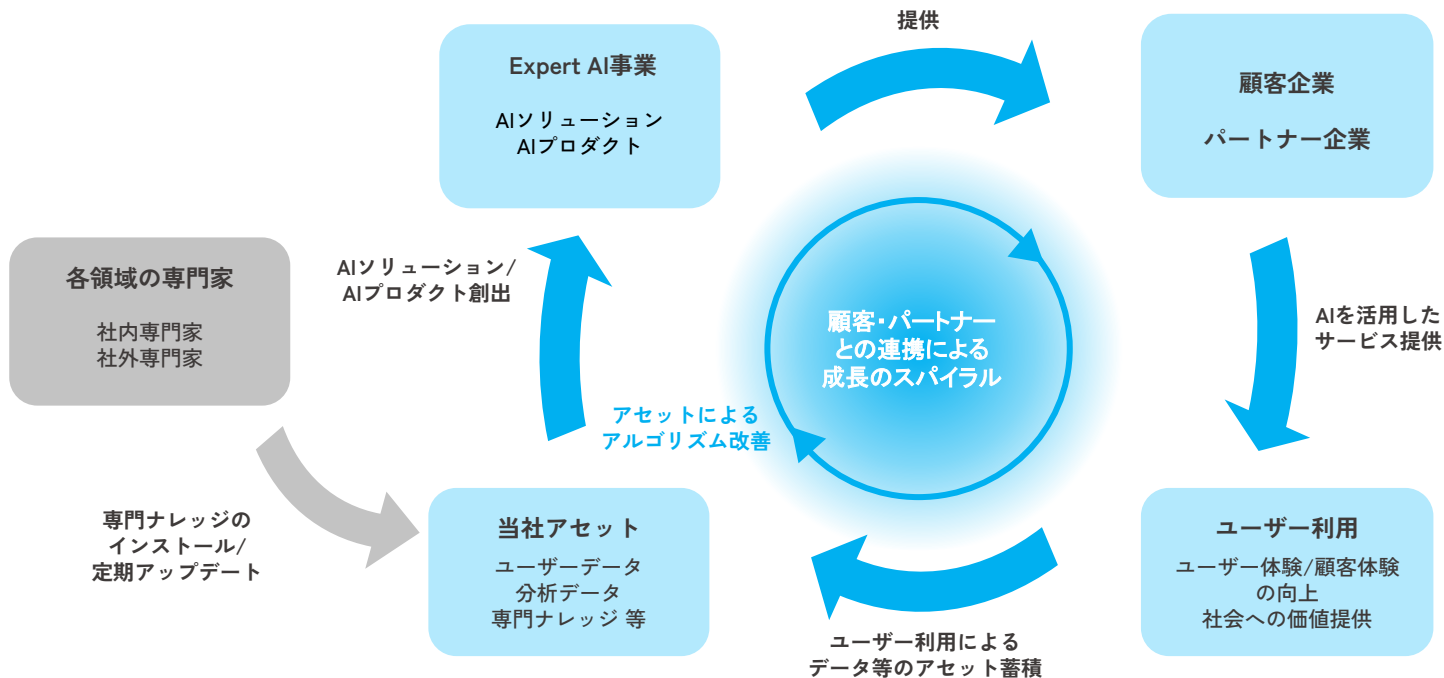
- 研究開発するアルゴリズム領域の拡大
- 既存取引先の提供価値およびLTV最大化
- 新規取引領域の継続拡大

接客・営業のプロセスを中心に売するための顧客課題を解決するカルティの各プロダクトが浸透、業界をまたいで展開中  
各領域の専門家のノウハウを詰め込んだExpert AIの新プロダクトを順次市場投下して、更に展開領域を増やす



※ TAM : Total Available Marketの略称であり、ある市場で獲得できる可能性のある最大の市場規模

提供するソフトウェアの利用が拡大するにつれ、業種ごとのデータ及び専門ナレッジがアセットとして蓄積  
蓄積したアセットの利活用により、さらにユーザー体験=提供価値が増大



1. 事業概要
2. 2024年9月期 通期業績
3. 成長戦略
4. 2025年9月期 業績見通し

Appendix

4

2025年9月期 業績見通し

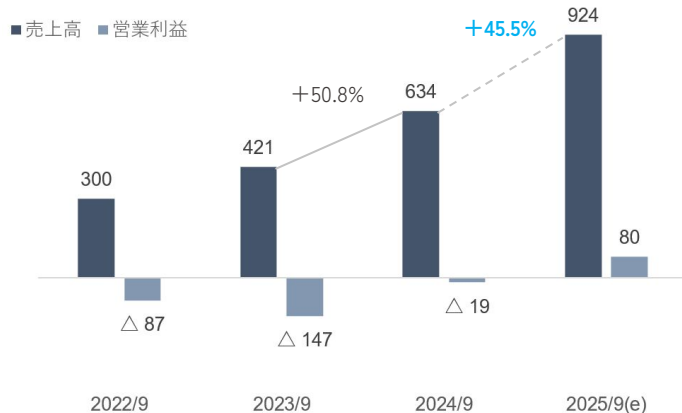
売上高は、AIソリューション・AIプロダクトともに成長することで、引続き40%以上の高い成長を目指す

利益は、中長期的な成長原資となるような人材投資や開発投資を継続しながらも、IPO前後のコスト増も吸収し通期黒字転換を目指す

(百万円)

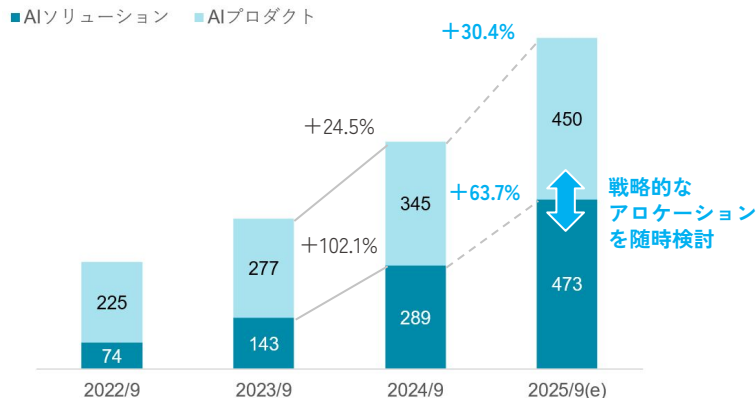
	2024年9月期実績	2025年9月期予想		
	金額	金額	増減比	増減額
売上高	634	924	45.5%	290
営業利益	△19	80	黒字転換	99
経常利益	△28	67		95
当期純利益	△29	66		95

### 全社



- 売上高は、引続きAIソリューションの旺盛な需要が牽引し前期と同程度の高い成長を目指す  
なお、AIソリューション・AIプロダクトともに成長を見込んでいるが、足元の状況を勘案して戦略的にアロケーションを行うことで、収益の最大化を目指す方針
- 営業利益は、人材投資（10名程度の増員、業務委託の確保等）や開発投資といった先行投資を継続しながらも、適切なコストコントロールに加えて、売上増加による固定費の吸収等により黒字転換を目指す

### 事業別



- AIソリューションは、前期3Q以降の旺盛な需要を取り込み、実績をもとにした横展開や取引先の拡大、新たな領域への投資等により更なる拡大を目指す  
また、案件をフックとして他社とのアライアンスにも積極的に取り組む
- AIプロダクトは、引続きシセイカルテ・マルチカルテを軸として新機能によるアップセルやクロスセルにより拡大を目指す  
また、営業領域のプロダクト（カルティセールス等）のサービス拡大のためのアクションを推進



# Appendix

会社名	株式会社Sapeet (英語表記 Sapeet,Inc)
代表取締役	築山 英治
所在地	東京都港区芝5-13-18 いちご三田ビル8階
設立	2016年3月
資本金	2.3億円 (2024年9月末現在) ※2024年10月末現在は、3.2億円
従業員数	41名 (2024年9月末現在)
事業内容	Expert AI事業 (AIソリューション、AIプロダクト)
役員	築山 英治 (創業者、代表取締役社長) 尾形 友里恵 (取締役 AI・DX事業本部長) 佐藤 琢治 (取締役 経営管理本部長) 前山 義一 (常勤監査等委員) 竹村 純也 (監査等委員、公認会計士) 三浦千絵 (監査等委員、弁護士)
主要外部株主	株式会社PKSHA Technology、日本テレビホールディングス株式会社
上場市場	東京証券取引所グロース市場 (証券コード：269A)

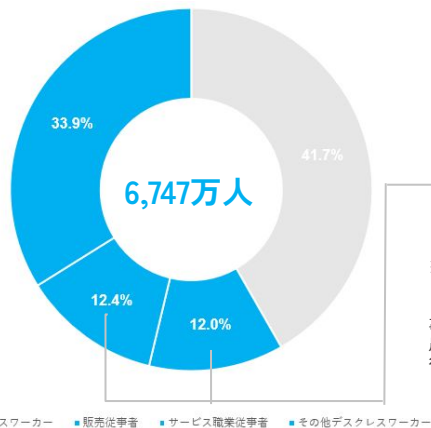
## Expert AIの提供を通じて、主に2つの大きなテーマに取り組んでいる

### 『デスクレスワーカーのエンパワーメント』

国内就業者のうち、いわゆるデスクレスワーカーは約60%を占めています。現場ではまだまだ紙ベースの作業が多くDX化が進んでいない状況です。

書類作成やPCへの転記作業などに時間をとられることや、情報共有のタイムラグや記入漏れ・紛失などのリスクがあり、こういった状況下では、当然データ管理も難しく、企業にとって重要な資産であるデータも活用することができません。

業種柄デジタル人材が不足することが多く自社でのシステム構築等も難しいことから、当社では社内のデジタル人材への不足に対してAIを用いた解決策を提示し、業務の効率化やデータの利活用等（アナログ→デジタル）によるデスクレスワーカーのエンパワーメントを進めてまいります。

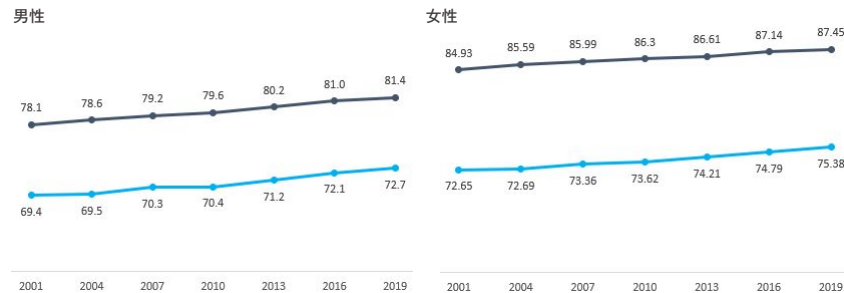


### 当社直近のターゲット

※『2023年度総務省統計局「労働力調査（基本集計）」』  
 オフィスワーカー（管理的職業/専門的・技術的職業/事務従業者）、その他デスクレスワーカーを保安職業/農林漁業/生産工程/建設・採掘/運搬清掃等/分類不能従業者と定義

### 『ウェルネスデータの分析・可視化による健康寿命の延伸』

「健康寿命の延伸」について、厚生労働省が2019年5月に「健康寿命延伸プラン」という「2040年までに健康寿命を約5歳伸ばす」といった計画を打ち出されているように、医療費の増大の一要因ともなっており社会的な課題となっております。



※ 内閣府「令和4年版高齢社会白書（全体版）健康寿命と平均寿命の推移」

● 平均寿命 ● 健康寿命

当社は、AIプロダクトを通じて100万回以上の姿勢分析を実施し、そのデータを蓄積しております。姿勢はさまざまな不調と相関関係があると言われており、今後更なるウェルネスデータの取得により様々な課題解決に取組み、健康寿命の延伸への寄与を目指しております。

また、WHOの2019年の調査によれば、平均寿命と健康寿命の差の順位において日本は33位※であり、また当該領域の課題は国内に限った話ではないことから、海外展開も視野に入れて事業を進めております。

※ World Health Organization : Life expectancy and Healthy life expectancy Data by country

## AIプロダクトプレスリリース

### AI姿勢分析「シセイカルテ」・接客支援カルテ「マルチカルテ」が英語・繁体字に対応

海外へのサービス提供を開始。販売・導入サポートに対応する代理店を募集！

株式会社Sapeet 2024年2月27日 11時00分



株式会社Sapeet(本社：東京都港区、代表取締役：築山 英治)が開発・運営するAI姿勢分析「シセイカルテ」、接客支援カルテ「マルチカルテ」が、日本語に加えて英語・繁体字の言語への対応を開始いたしました。それに伴い「シセイカルテ」「マルチカルテ」の海外への提供、並びに海外向け代理店の募集も開始しましたことをお知らせいたします。

#### 多言語対応の背景と今後の展望

AI姿勢分析「シセイカルテ」は、2020年1月のサービス開始から約4年が経過し、累計分析回数が100万回を超えるなど、国内市場における導入・活用が進んでまいりました。

そんな中、海外の企業様からお問い合わせをいただいたり、海外展開している契約者様から、海外でも姿勢分析を提供できるようにしてほしいとご要望をいただく機会が複数ございました。

海外の姿勢分析について調査・ヒアリングを行ったところ、アメリカや台湾にはフィットネス・トレーニングの文化はあるものの、姿勢分析サービスはあまり根付いていないことが分かりました。整骨院や整体院、カイロプラクティックについても、国や店舗により提供しているサービス内容や求められるサービスの差はございますが、AI姿勢分析がお役立ちできそうな店舗が存在すると感じました。

上記より、「シセイカルテ」を海外のお客様にもお届けする価値があると判断し、まずは英語・繁体字への言語対応を開始いたしました。

### 【音声認識AI×生成AIによる次世代カルテ】音声による接客記録を実現する「AIカルテ」機能をリリース

～ AI技術の活用により接客プロセスを最適化 ～

株式会社Sapeet 2024年7月17日 11時02分



株式会社Sapeet（本社：東京都港区、代表：築山 英治）は、接客内容の音声記録、文字起こし、要約、箇条書き変換を自動で行う「AIカルテ」機能をリリースしました。本機能は、接客支援カルテ「カルティ マルチカルテ」のオプションとして提供されます。

従来より「マルチカルテ」はタブレット・スマホ一台で場所問わず入力が可能、ノーコードでの構築が可能といった特長から、顧客情報の一元管理や、企業独自のカルテ構築に寄与してまいりました。AIカルテ機能の追加により、接客記録の入力がさらに効率化され、スタッフはより接客に集中できるほか、各スタッフの対応を振り返り、接客品質の把握・改善をすることも容易になります。

## 資料の取扱いについて

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、必ずしも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、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。