



2025年9月期 第1四半期決算説明資料

株式会社Sapeet（東証グロース 269A）

2025年2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

214百万円

前期同期比 **+51.4%**

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

4百万円

前期同期比 **黒字転換**
(+14百万円)

IPOに関連する費用や、引続き人材や開発に関する先行投資を行ったが、売上増加により固定費が吸収され黒字転換

当期純利益

△6百万円

前期同期比 **-80.3%**
(赤字圧縮)

営業利益は黒字となったが、IPOに伴うスポット的な営業外費用の発生により当期純利益は赤字

ARR ※

3.13億円

前期同期比 **+0.44億円**

主にAIプロダクト（シセイカルテ・マルチカルテ）のストック売上の積み上がりにより増加

※ 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

1. 2025年9月期 第1四半期業績

2. 2025年9月期 第1四半期トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. 2025年9月期 業績見通し

Appendix

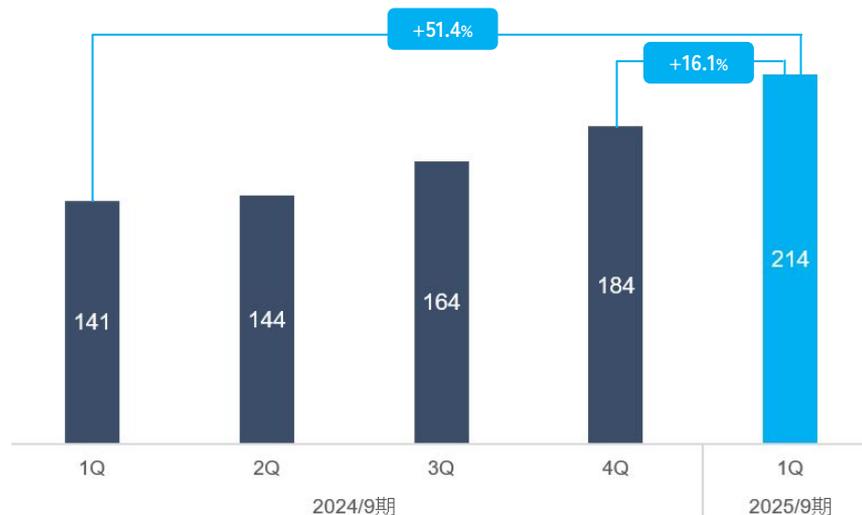
1

2025年9月期 第1四半期業績

AIソリューションの伸長による売上増、スポット費用がありつつも前四半期に引続き営業利益黒字化

売上高

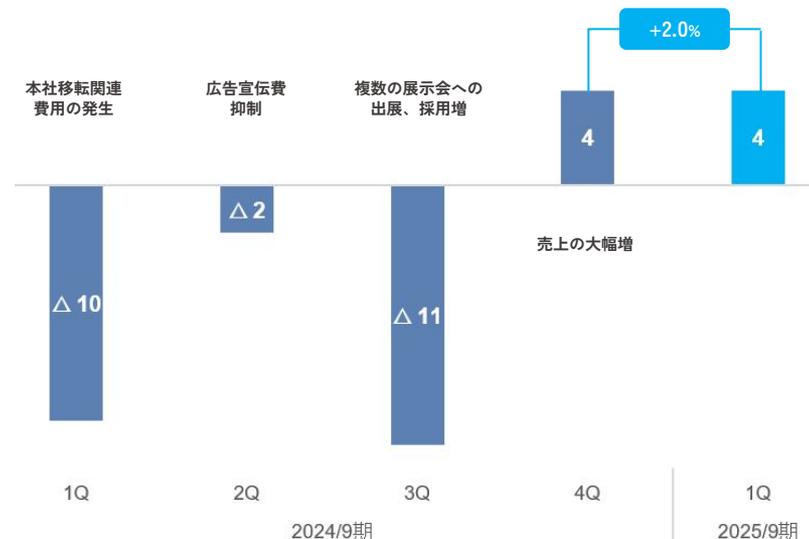
- AIソリューションの旺盛な需要が引続き全社業績を牽引し、AIプロダクトも堅調に推移した結果、前年同期比51.4%となり、前四半期と比較しても高い成長を維持



(百万円)

営業利益

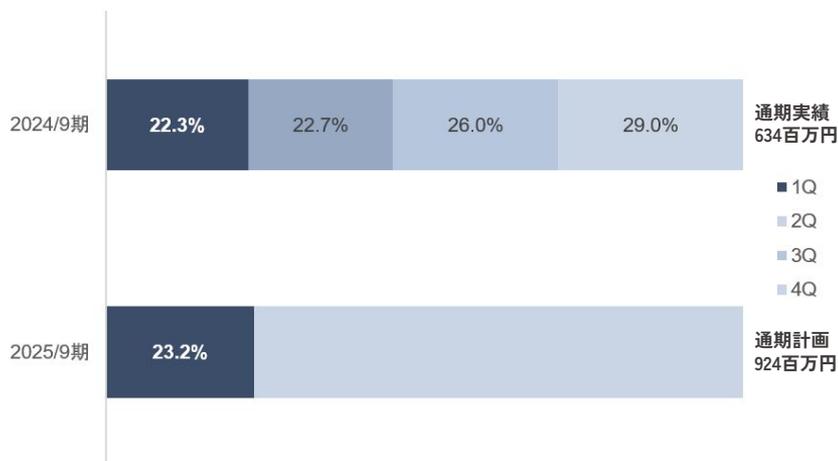
- AIソリューションの案件急増による外注費の増加、展示会への出展の集中や、2024年10月の東京証券取引所グロース市場への新規上場に関連したスポット的な費用の発生等はあったものの、売上増により黒字を継続し前四半期と比較しても若干の増益



当社は引続き成長フェーズにあること、及びストック売上高が積み上がるビジネスモデルであることから、売上・利益ともに右肩上がりで推移することを見込んでおり、足元は堅調に推移

売上高

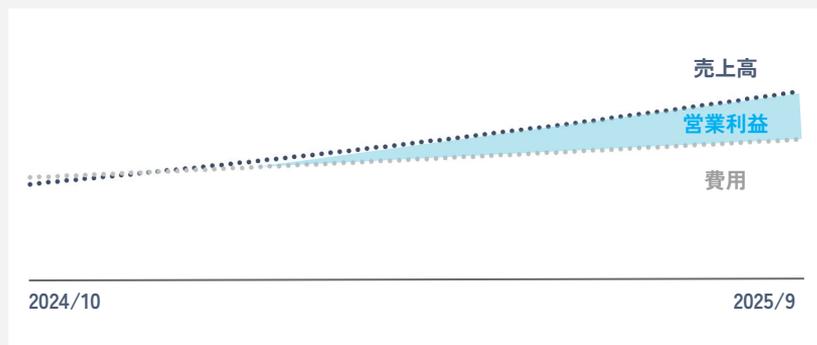
- 通期売上高に対する1Q時点の進捗率は23.2%であり、前年同期を若干上回って推移
- AIソリューション・AIプロダクトともに、大規模な案件の進捗等によるボラティリティはあるが、過年度において季節要因や時期的影響は軽微



営業利益

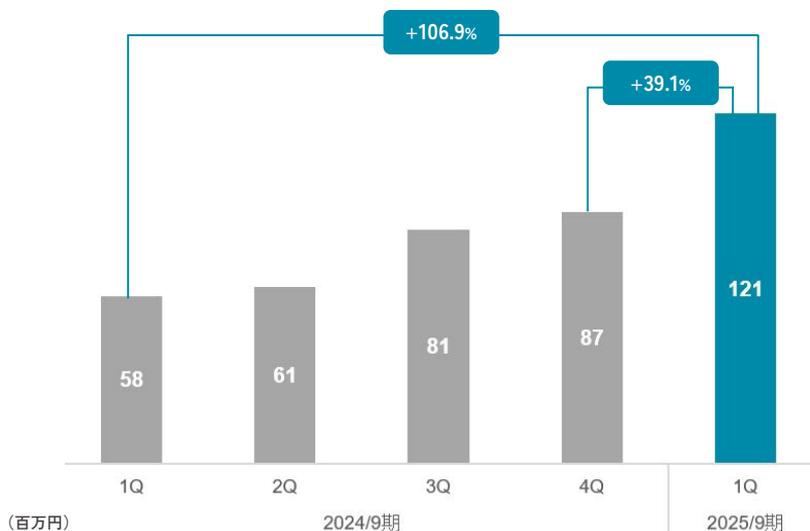
- 通期営業利益計画（80百万円）に対する1Q時点の進捗率は6%程度となったが、2Q以降の売上増加とともに固定費が吸収され利益が増加する見込み
特にAIソリューションのストックフェーズへの進捗や、AIプロダクトのストック売上の積み上がりが寄与する想定
- 当社は成長フェーズであることから、固定費の水準も徐々に上がっているが、それを上回って推移

参考：計画数値ベースの近似曲線



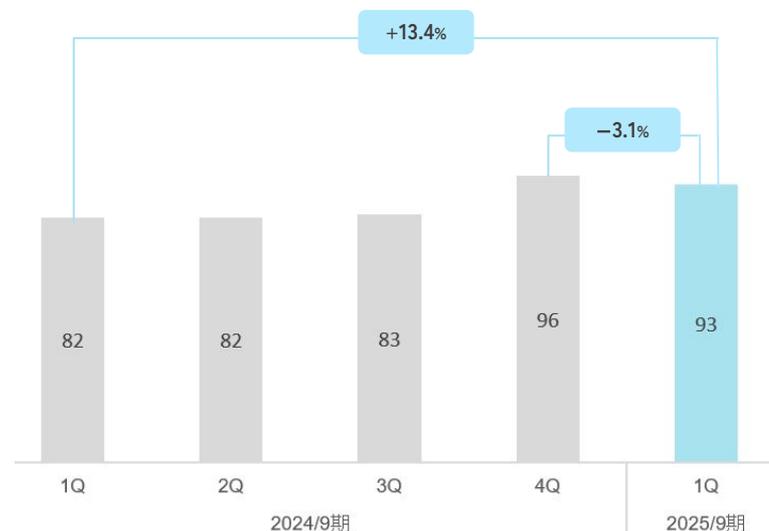
AIソリューション

- 引続き生成AIを中心としたコミュニケーション領域の需要が旺盛であり、高い成長性を維持
- 新規取引先や既存取引先からの新規案件・追加案件などバランスよく獲得しているが、中長期的な成長のために顧客接点を確保するような新規取引先の開拓によりPoCフェーズから本開発フェーズまでの案件が増加しており、開発に係る負荷は高い状況が継続



AIプロダクト

- シセイカルテ及びマルチカルテを中心としたストック売上の積み上がりにより、前年同期比は堅調に推移したものの、対前四半期比では大規模なカスタマイズ開発案件が終了したことにより若干の減収
- AIソリューションで実績のあるAIロープレを、「カルティ ロープレ」として新たにカルティクラウドラインナップに追加したが、本格的な収益貢献は2Q以降となることを想定



積極的な投資や新規上場時のスポット費用が発生

決算期	2024/9期				(百万円)	2025/9期
	1Q	2Q	3Q	4Q		1Q
売上高	141	144	164	184		214
コスト合計	152	147	176	180		209
売上比	107.5%	101.8%	107.3%	97.8%		97.9%
売上原価	52	60	65	73		99
労務費	38	39	40	41		43
外注費	29	37	43	51		71
減価償却費	0	0	2	3		4
その他	8	8	8	8		9
他勘定振替高	△ 24	△ 24	△ 28	△ 31		△ 30
販管費	99	86	109	106		110
人件費	37	35	38	44		46
採用教育費	2	1	8	3		0
外注費	13	12	16	15		12
広告宣伝/販促費	14	13	20	11		21
研究開発費	4	4	4	5		6
その他	29	21	23	28		25
営業利益	△ 11	△ 3	△ 16	4		4
営業外損益	0	△ 1	△ 4	△ 2		△ 10
経常利益	△ 11	△ 3	△ 16	2		△ 6
当期純利益	△ 11	△ 3	△ 16	1		△ 6

- 外注費については、主にAIソリューションにおける**旺盛な需要への対応**により増加
中長期的には、以下により売上に対する比率・負担の低下を見込む
 - ① 案件の状況を見つ、正社員へのリプレースを随時検討
 - ② AIソリューション案件の、ストックフェーズや比較的利益率の高い追加開発フェーズへの進捗
- 労務費及び人件費については、昇給及び**人材への投資として新規採用（4名）**により増加
採用教育費は抑えられたものの、2Q以降の採用に充当予定
- 広告宣伝/販管費については、**複数の展示会出展**により、前期4Qと比較して増加
- 研究開発費については、**AIソリューションの提供領域拡大のための探索等**により前期4Qと比較して若干増加
- 営業外損益については、2024年10月の東京証券取引所への新規上場時の公募増資・オーバーアロットメントに係る株式交付費により営業外費用が増加

1. 2025年9月期 第1四半期業績

2. 2025年9月期 第1四半期トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. 2025年9月期 業績見通し

Appendix

2

2025年9月期 第1四半期 トピックス

中長期の事業戦略実現のため、着実に進捗

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

- AIソリューション拡大のため業務提携を実施
- M&A・アライアンス先のソーシング開始

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

- ウェルネス業界向けに、顧客の行動データを可視化できる「アクティビティ機能」をリリース
- AIソリューションで提供していた生成AIを活用したロープレシステムを、**カルティロープレ**としてカルティクラウドシリーズに追加

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

- 営業AIエージェントをはじめ、提供領域を拡大させられる研究開発を実施
今後も既存プロジェクトや新規プロジェクト獲得等も含めて、アルゴリズム領域拡大のための研究開発を実施
- 既存取引先に対して更なる付加価値を提供し、順次拡大
当社の強みを活かした、AIプロダクトの利活用により効率的に付加価値を提供
- コミュニケーション領域が堅調であり、新たな領域として「製造業」「研修」等に拡大

Expert AIエージェントの第一弾となる「営業AIエージェント」の開発を推進

概要

企業独自の戦略やノウハウを学習しながら進化するExpert AIエージェントの構築を推進しており、**第一弾となる「営業AIエージェント構築サービス」を2025年2月より開始**

2025年2月13日プレスリリース「Sapeet、営業AIエージェント構築サービスを開始」
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000051.000026498.html>

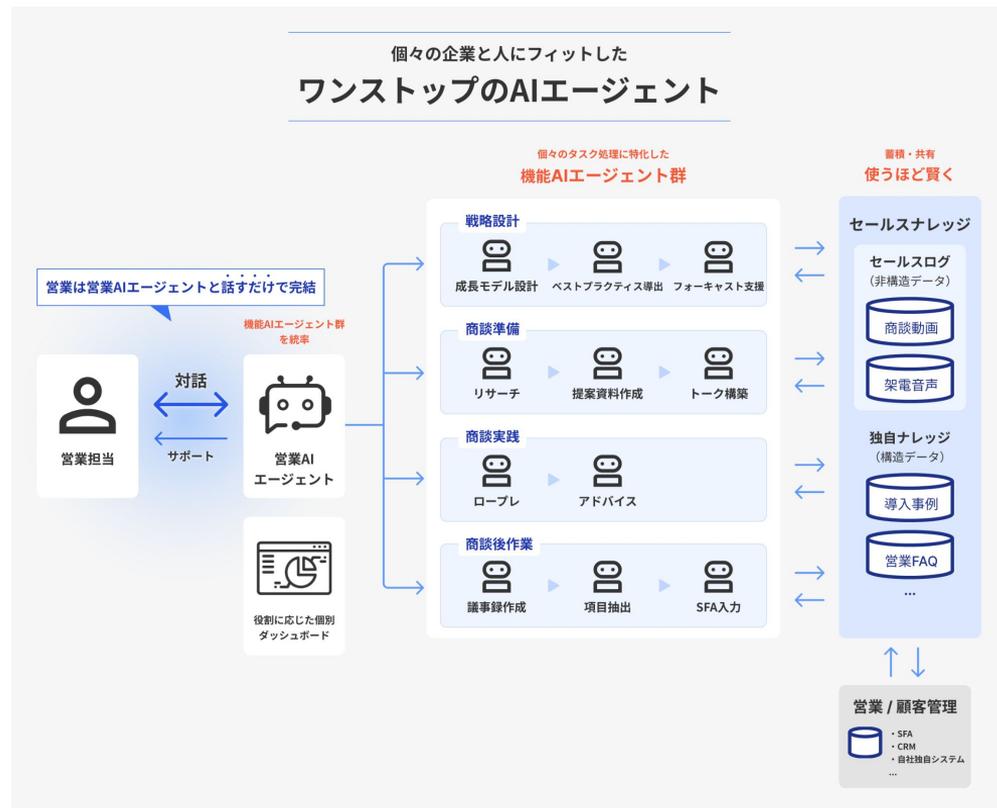
特徴

当社が保有する機能AIエージェントを活用し、以下の特徴を有する

- ① 社内外の情報を最大限に活用した実践的なアドバイス
- ② 営業ノウハウの自動蓄積と共有
- ③ 自社知見に基づいた営業アクションの最適化
- ④ 営業事務作業の自動化でお客様との時間を創出

今後の展望

マーケティングや人事など、様々な業務領域へと展開し、企業の知見を総合的に活用できるプラットフォームの実現を目指す



営業・接客教育への生成AI実装を加速するため、業務提携を実施

Sapeet、営業・接客教育への生成AI実装を加速するため、ハピネス・アンド・ディと業務提携

～AIでベテラン販売員の接客スキルを伝承。提携に先駆けた実証で対象商材売上の前期比160%を達成～

株式会社Sapeet

2024年11月28日 15時40分



株式会社Sapeet（本社：東京都港区、代表：築山 英治 以下Sapeet）は、宝飾品を取り扱うセレクトショップを展開する株式会社ハピネス・アンド・ディ（本社：東京都中央区、代表取締役社長：田 篤史 以下ハピネス・アンド・ディ）と、業務提携に関する契約を締結いたしました。

業務提携の概要

本提携により、Sapeetはハピネス・アンド・ディの中長期的な構造改革支援、教育メソッド提供、人材の適材適所化支援をAIの力でを行い、売上増加のサポートを目指します。

ハピネス・アンド・ディは教育へのAI活用を推進し、その実績を定性、定量ともにSapeetにフィードバックすることで、Sapeetが提供するAIロープレシステム「カルティ ロープレ」の現場へのさらなる適応や展開を加速させます。

業務提携の具体的な取り組みとして、以下を計画しています。

1. 本部主導の販売戦略の現場への浸透強化
2. 店長やエリアマネージャーの教育最適化
3. 新規採用販売員の早期戦力化
4. トップ販売員が自分のノウハウ継承を可能にすること

業務提携に先駆けた取り組み：AIロープレ研修による注力商材の教育強化で研修対象商材売上が前期比160%を達成

本提携に先行し、ハピネス・アンド・ディ全店舗に、Sapeetの構築したAIロープレ研修を導入しました。2024年7月に試験導入、9月より全店舗導入しており、既に販売員の商品理解度が向上したという実感や、売上実績向上という成果も現れています。

制度面でのモチベーション支援として、研修実施者のうち高評価者へのインセンティブ制度を取り入れることで、研修開始の最初の一步を促進しました。

ハピネス・アンド・ディでは過去にも細かなDX施策やデータの見える化は進めてきたものの、早期段階で販売員の意識・行動変容や売上増加という成果につながった施策は初となります。

生成AIを活用した、AIアバターとの実践的なロープレができる **カルティ** **ロープレ** をリリース

AIソリューションで実績のあるAIロープレを、SaaS型のサービスとしてカルティクラウドのラインナップに追加
営業・接客をはじめとする様々なテーマでの社内教育にて活用

業界や各社の課題・注力ポイントに合わせたトレーニングを提供できるサービスであり、幅広い顧客層に提供可能

営業現場での事例

AIとリアルなロープレができ、
教育工数も削減



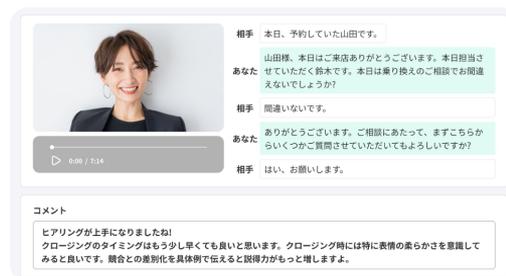
- ・AIアバターと営業シナリオに基づいた会話が可能。
- ・マネージャーの時間を取ることなく、スタッフが好きなタイミングで繰り返し練習できる。

トップセールスの要素を
学習したAIが、会話を評価



- ・商談・接客時に大事なポイントを会話の中でしっかり押さえられているか、AIが評価・フィードバック。
- ・トップセールスの要素を組織に浸透させることができる。

ロープレ動画の振り返り、
コメントが可能



- ・会話内容・表情の録画とコメント機能で、スタッフによる自己改善やマネージャーによるフィードバックができる。

営業研修での「カルティ ロープレ」の活用事例

マーケットエンタープライズが営業研修にSapeetのAIロープレシステム「カルティ ロープレ」を導入

～生成AI活用で人材教育にかかる時間を30%以上削減し、売上拡大へ～

株式会社Sapeet

2024年11月19日 11時00分



株式会社マーケットエンタープライズ（東京都中央区、代表取締役社長：小林 泰士、東証プライム・証券コード3135、以下「マーケットエンタープライズ」）は、専門性の高いリユース業務の営業活動に必要な知識やスキルの効率的な習得と営業力・接客力強化を目的に、2024年11月19日（火）より、株式会社Sapeet（東京都港区、代表取締役社長：築山 英治、東証グロース・証券コード269A、以下「Sapeet」）が開発・提供する生成AIを活用したロープレシステム「カルティ ロープレ」を導入いたしました。本導入では、マーケットエンタープライズとSapeetが共同で設計し、マーケットエンタープライズ向けにカスタマイズされた教育システムを使用します。マーケットエンタープライズでは、本導入によるサービス品質及び売上拡大に努めてまいります。



■マーケットエンタープライズが導入する「カルティ ロープレ」の特徴

- AIアバターとの対話型トレーニング
 - 勤務時間内であればいつでも実務に近い形でロールプレイング研修を実施することが可能になります。加えて、アバターのペルソナや、ロープレのシーンも選択することができます。
- 評価AIによる定量的かつカスタマイズされたフィードバック
 - 今回の取組では、マーケットエンタープライズ専用に幅広い取扱い商材に対応した商材知識をシステムにインプットしています。評価AIにインプットされたナレッジをもとに、客観的なフィードバックを行なうことにより、個々の課題を明確化し、ヒアリング力の向上はもちろん、お客様からの質問への確かつ迅速に回答できるように、スキルアップを促進します。また、均一な基準で評価を実施できるので、評価者のスキルに左右されない公正な評価と人材育成を実現します。
- AIによる自動音声文字起こし
 - 研修時の音声で自動で文字起こしされ、研修を受けた本人はもちろん、管理者もいつでも内容を振り返り、今後の学習に活かすことができます。

■導入で期待される効果

実際の営業活動を想定した実践的なトレーニングを通じて、ヒアリング力などをはじめとした顧客対応力向上及び顧客満足度向上につながる質の高いサービス提供を目指します。加えて、研修を受けるメンバーだけでなく、管理者も含め、研修にかかる時間やコストを削減します。マーケットエンタープライズではこれまで、ロールプレイング研修時に立ち会いや研修内容の確認などが発生し、採用者が増加するほど、管理者への負担がかかっておりましたが、本システム導入後は、管理者が研修に要する時間を30%程度削減できる見込みです。マーケットエンタープライズでは、システム導入により、インサイドセールスの営業力強化による売上向上、顧客基盤拡大を目指してまいります。加えて、AIの活用範囲拡大や、より高度な業務への活用検討を重ね、従業員がより創造的で付加価値の高い業務に集中できる環境を整備してまいります。

ウェルネス業界への「マルチカルテ」「シセイカルテ」の提供加速に向けた機能拡充を実施

店外行動の可視化で顧客とのつながり強化、フィットネスの新たな顧客体験を提供

～カルテを通じた双方向コミュニケーションで顧客のモチベーション向上・運動の習慣化をサポート～

株式会社Sapeet

2024年12月19日 11時02分



株式会社Sapeet（本社：東京都港区、代表：築山 英治）は、自社開発プロダクト「カルティ」マルチカルテ・シセイカルテにおいて、フィットネスジムやパーソナルジムをはじめとするウェルネス業界向けに、顧客の行動データを可視化できるアクティビティ機能の提供を開始しました。

カルティ（Kartie）は、Karte（カルテ）とtie（つなぐ）を組み合わせた造語で、顧客カルテを通して事業者と顧客のつながりを創っていきたいという思いで名付けています。従来より、マルチカルテやシセイカルテでは、店舗における顧客体験をなめらかにするための機能を提供してまいりました。今回リリースしたアクティビティ機能では、24Hジムや自宅での自主トレーニングなど、トレーナーが付いていない状況での顧客と店舗のつながりの強化を目指し、顧客のトレーニング成果の創出や、店舗のサービス品質の向上をサポートします。

アクティビティ機能の3つの特徴

1. 顧客のモチベーションを高めるアクティビティメニューの提供

従来、店舗接客時にトレーニングやセルフケアの方法を伝えても、顧客が自宅に戻った際に内容を忘れてしまったり、管理がされないまま放置されるケースが多いというお声をいただいております。その結果、顧客が自宅でのケアを継続できず、効果の実感が得られにくいという課題が存在していました。新機能では、店舗側が簡単にトレーニングやセルフケアのメニューを設定・編集し、それを顧客と共有することができます。顧客は自分が取り組むべき具体的なアクションプランを把握し、自宅でもトレーニングやセルフケアのモチベーションを持続しやすくなります。また、目標に向かって一貫性のある行動を取ることで、顧客は達成感を得やすくなり、結果として目標達成への意欲をさらに高めることができます。



1. 2025年9月期 第1四半期業績
2. 2025年9月期 第1四半期トピックス
- 3. 事業概要**
4. 成長戦略
5. 2025年9月期 業績見通し

Appendix

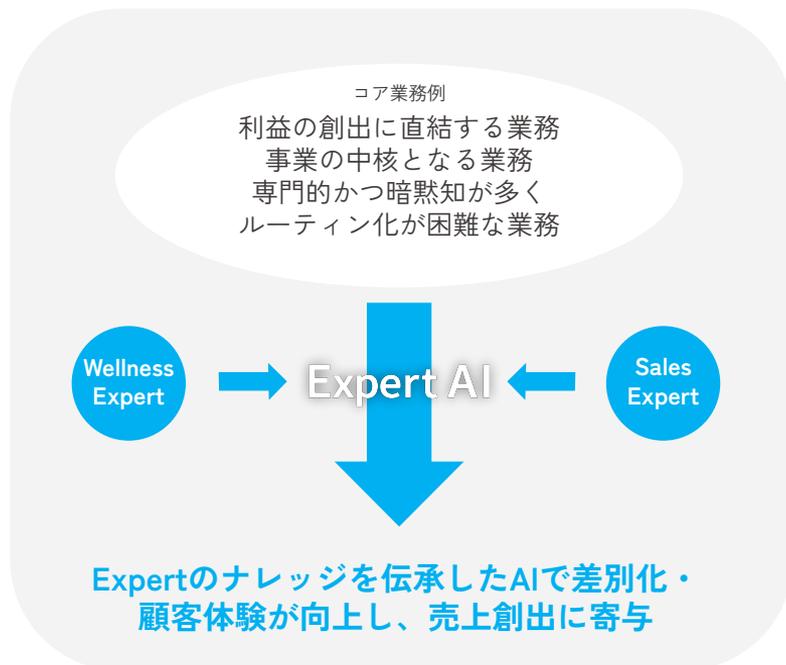
3

事業概要

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）

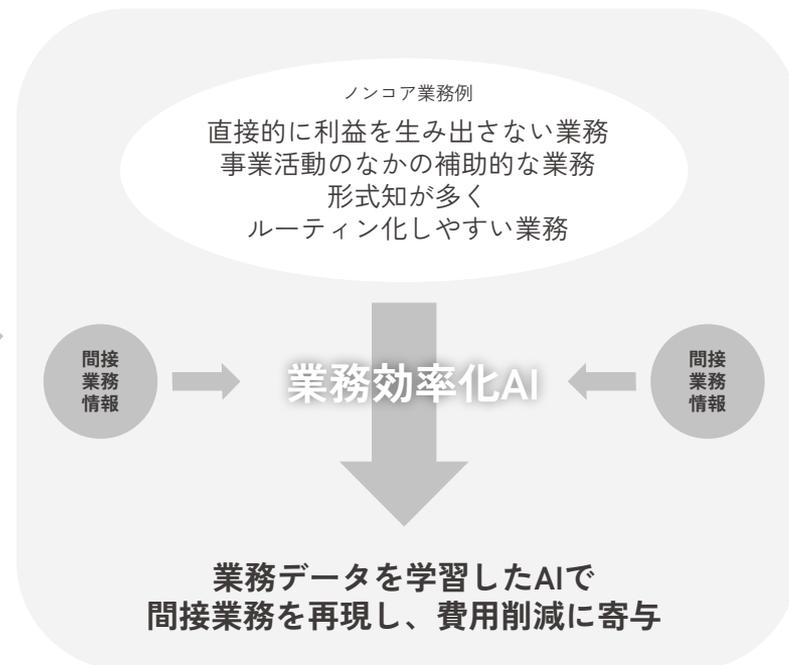
Expert AI

（主にコア業務が対象）

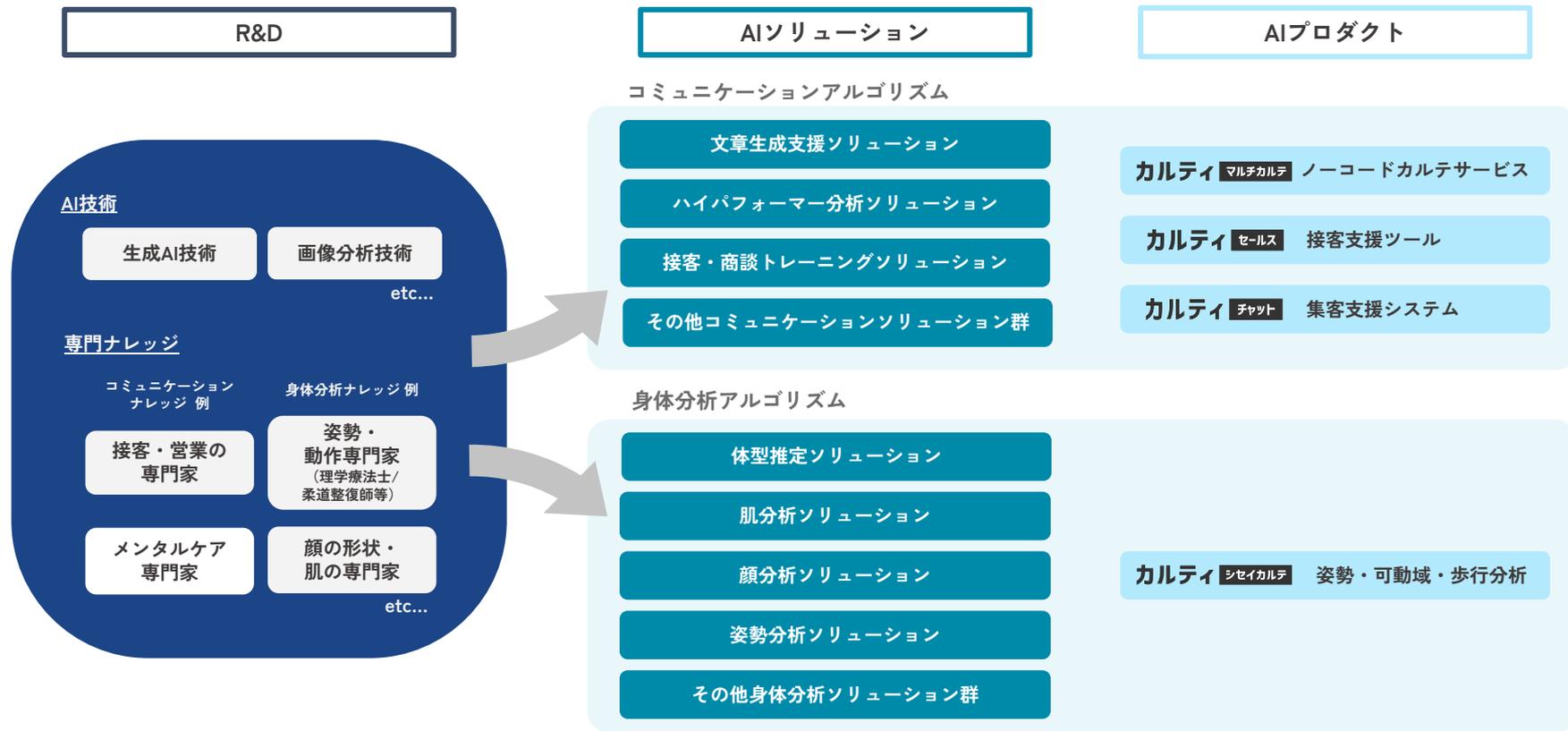


業務効率化AI

（主にノンコア業務が対象）

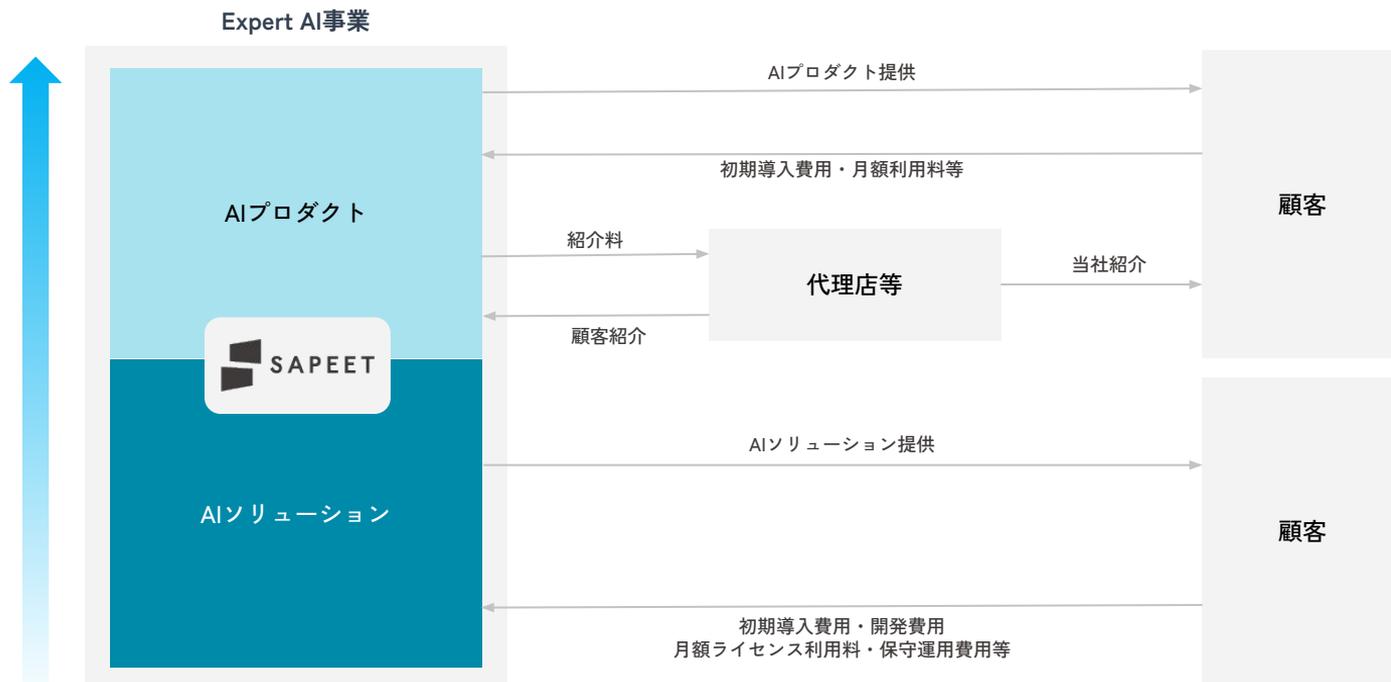


各領域の専門家のナレッジとAI技術をベースに、Expert AI（アルゴリズム）を開発し、AIソリューション及びAIプロダクト（SaaS）として提供

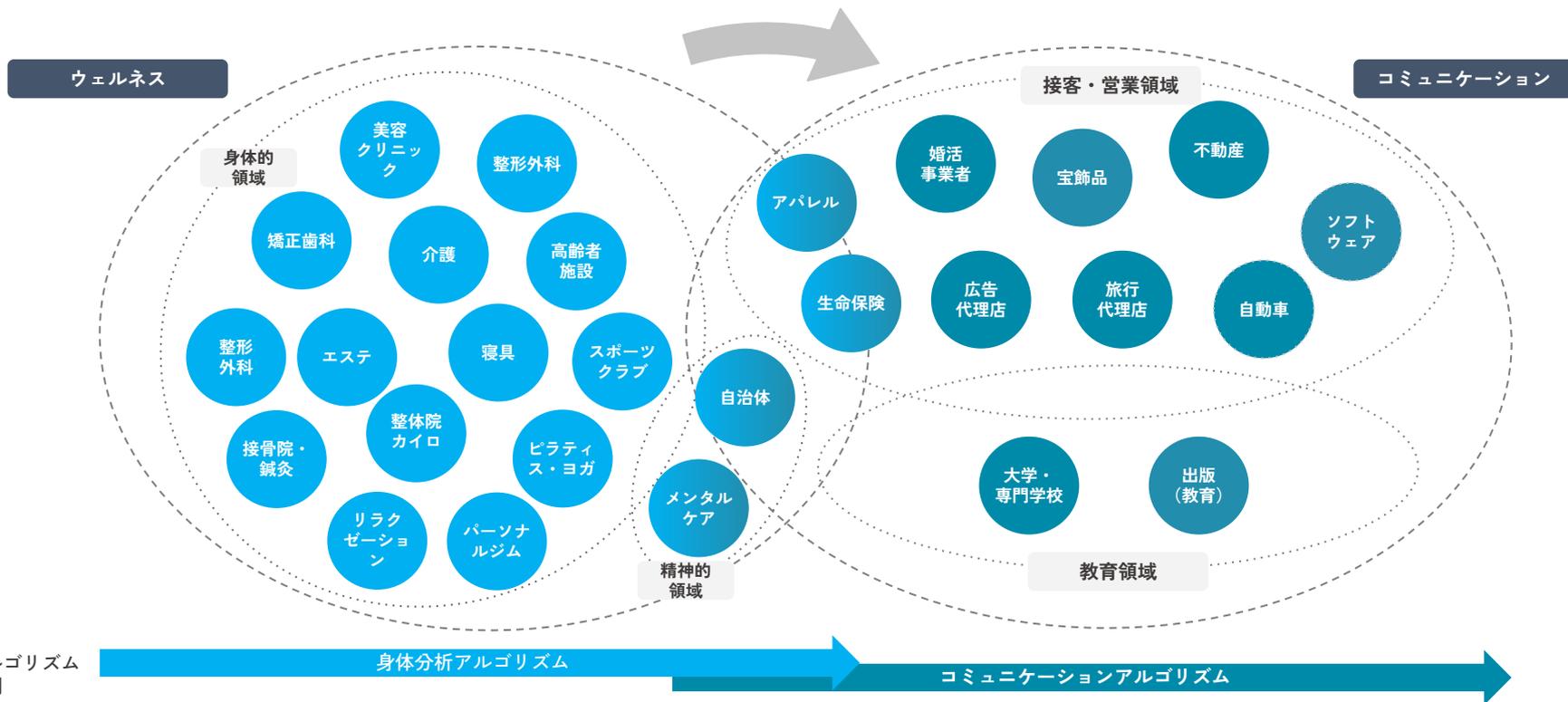


AIソリューションから立ち上がり、AIソリューションから創出された技術をベースにAIプロダクトがスタート

〈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

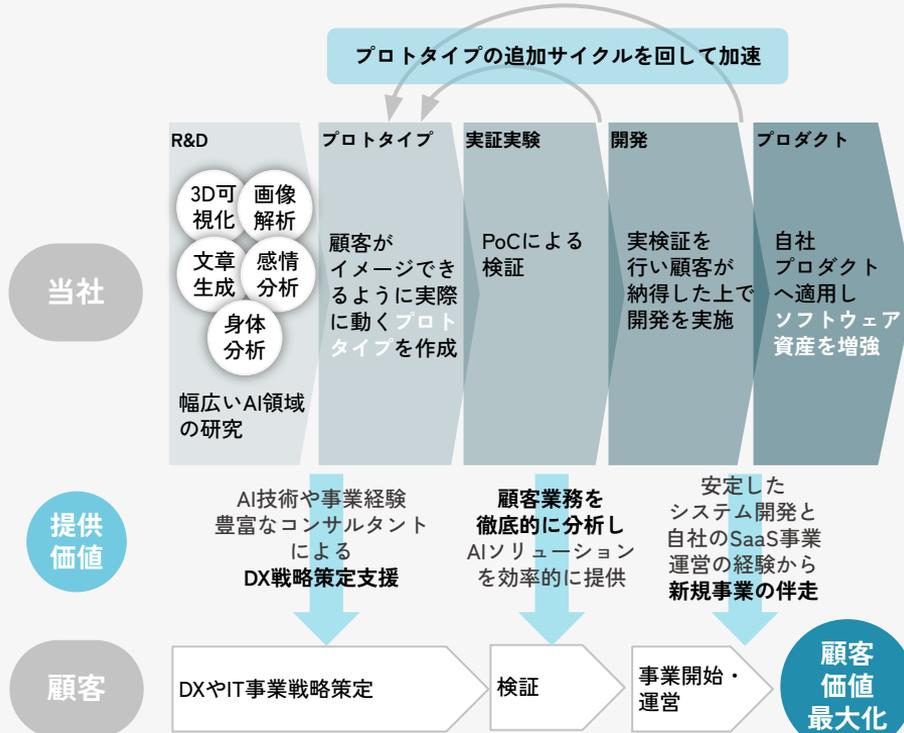
画像解析技術を用いて、Expert AIで身体の特
門家のノウハウを再現

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

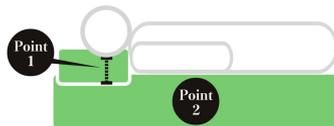
RESULT



① AI姿勢分析から入眠時の姿勢を分析

② おすすめ寝具の体験寝具購買促進

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



おすすめ商品
1位

レモアアーカイブスA1000-1000

おすすめ商品
2位

B-Air枕 レギュラー

おすすめ商品
3位

B-Air枕 レギュラー

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

A 目の上下位置: 高い (丸顔), 低い (長顔)

B フェイスライン: 丸い (丸顔), 鋭い (長顔)

C 眉毛の傾斜: アップ (丸顔), ダウン (長顔)

D 頬骨の突出度: 低い (丸顔), 高い (長顔)

E 口元の上下位置: 高い (丸顔), 低い (長顔)

F 唇の太さ: 薄い (丸顔), 厚い (長顔)

パーソナルカラー

パーソナルカラー: SUMMER

20% 10% 30% 40%

SPRING SUMMER AUTUMN WINTER

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



販売接客ロールプレイング

シーンの前提
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

ゴール
お客様に意平を購入していただくこと

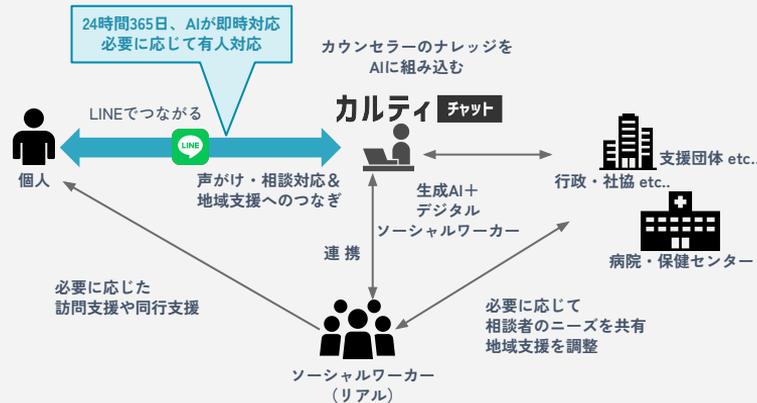
チェックポイント

- #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)

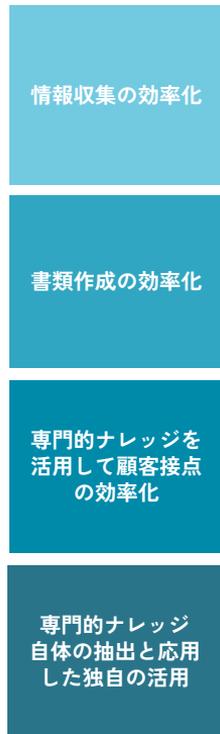
官民連携ではまだ先例の少ない、AIやSNSを活用した
孤独・孤立相談支援事業のモデル開発の推進



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

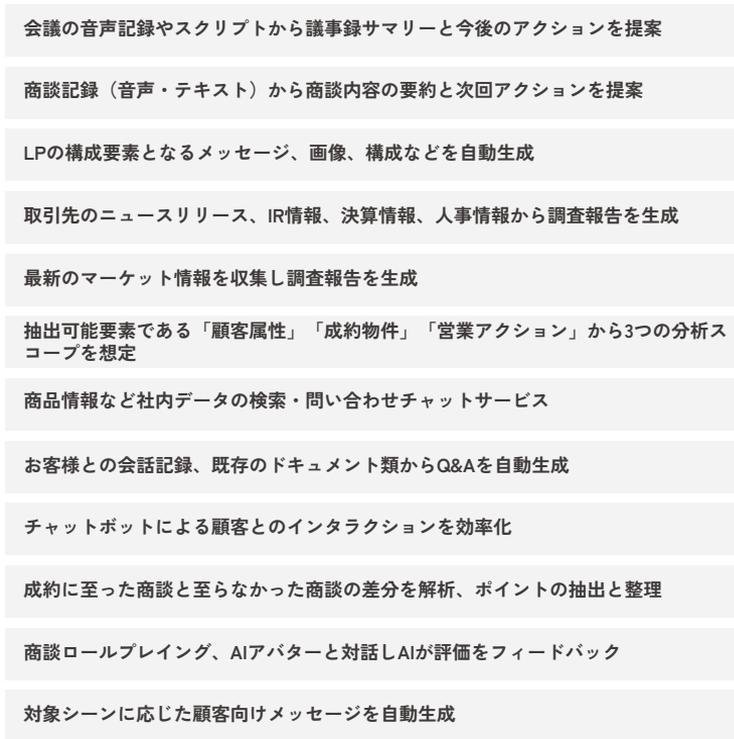
専門的ナレッジの活用



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

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

【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、効率化と漏れの少な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

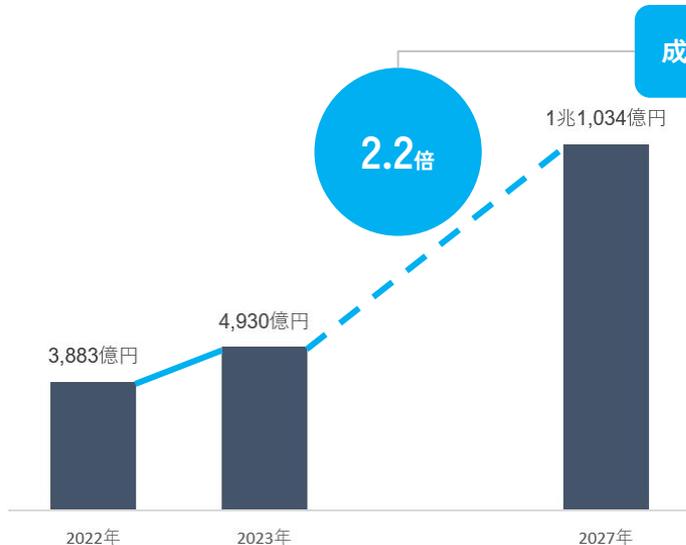
主な導入業種

婚活事業者
不動産
小売業者



国内AIシステム市場

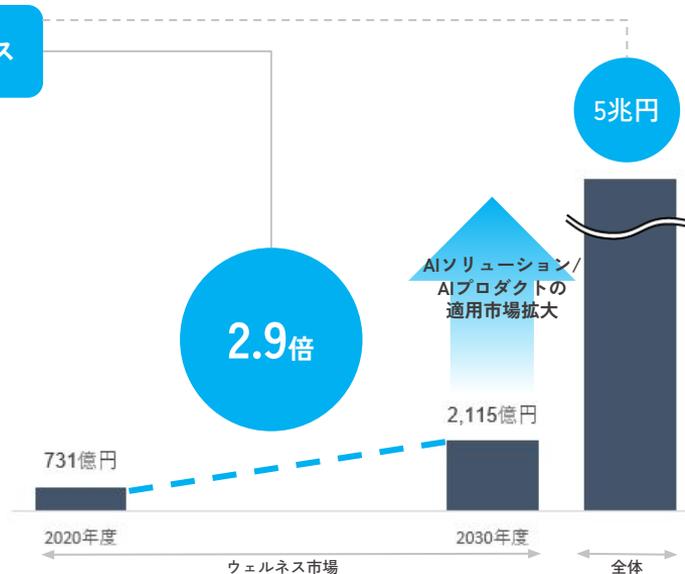
- 国内のAIシステム市場は成長を続けており、既存のAI市場が成熟しつつあるなか、LLMや生成AIといった新たな技術の市場投入により市場が大きく変化しており、2027年度には1兆円を超えることが見込まれている。
- 当社の状況として、2024年9月期よりLLMや生成AI案件に注力しており、これらの受注も好調に推移している。



『2023年 国内AIシステム市場予測』(IDC Japan 株式会社)

国内DX市場

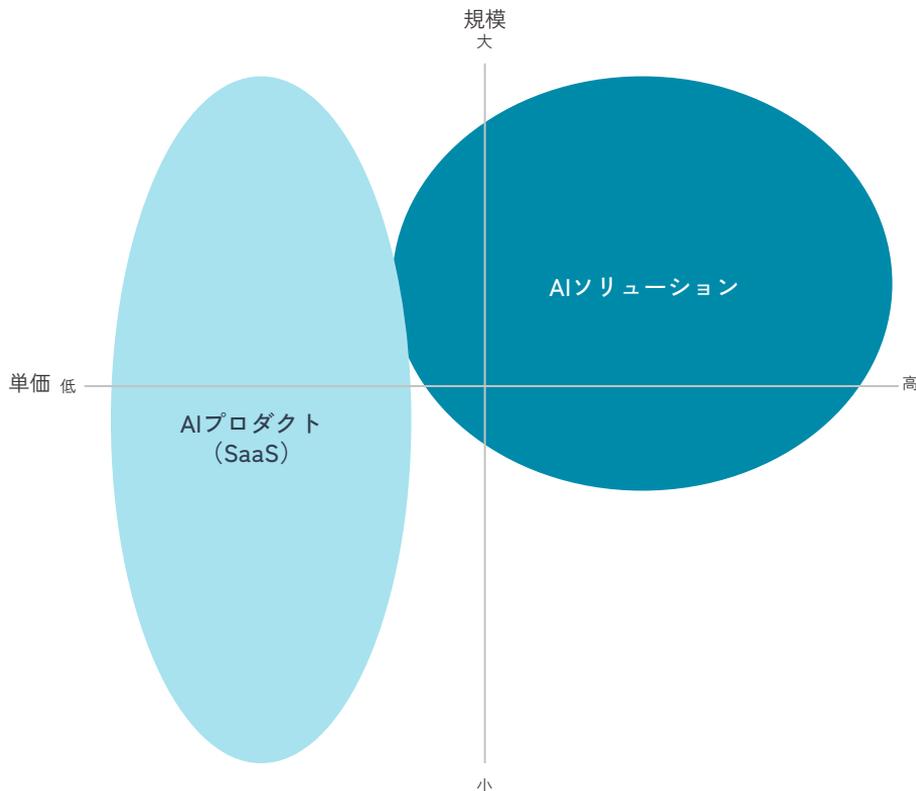
- 国内のDX市場は成長を続けており、2030年度には約5兆円を超えることが見込まれている。当社のメインターゲットとするウェルネス市場だけを見ても、大きな成長が見込まれている。
- さらに、ウェルネス市場だけではなくAIソリューションやAIプロダクトの領域拡大（例えば、業界・業種に関係なく利用できる「カルティーマルチカルテ」の拡販）により、より広い市場にアクセスしていく。



『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

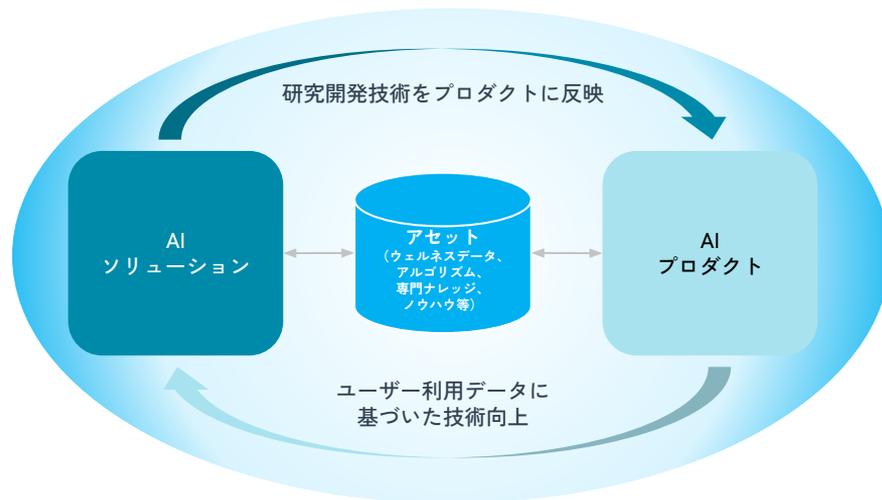
顧客ターゲット

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

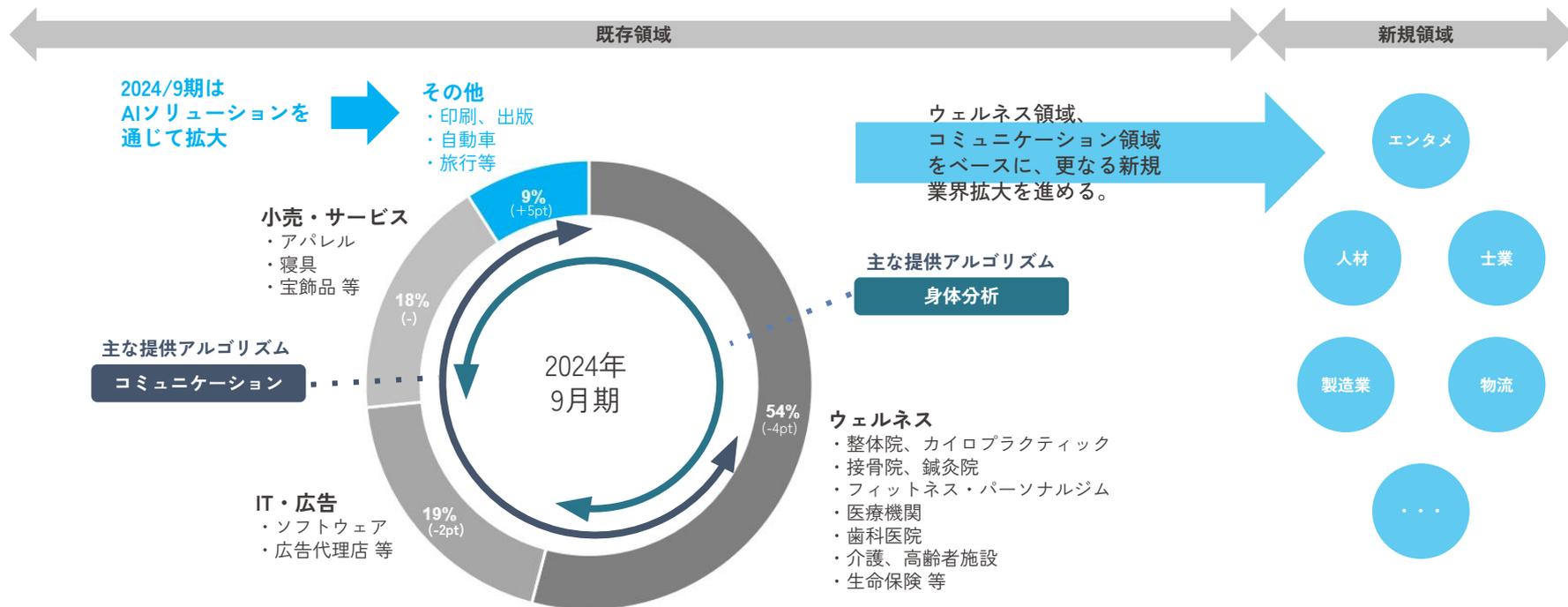
2つの提供形態の相乗効果で、専門家ナレッジやデータ等のアセット蓄積が進み、安定的な高成長を実現



事例

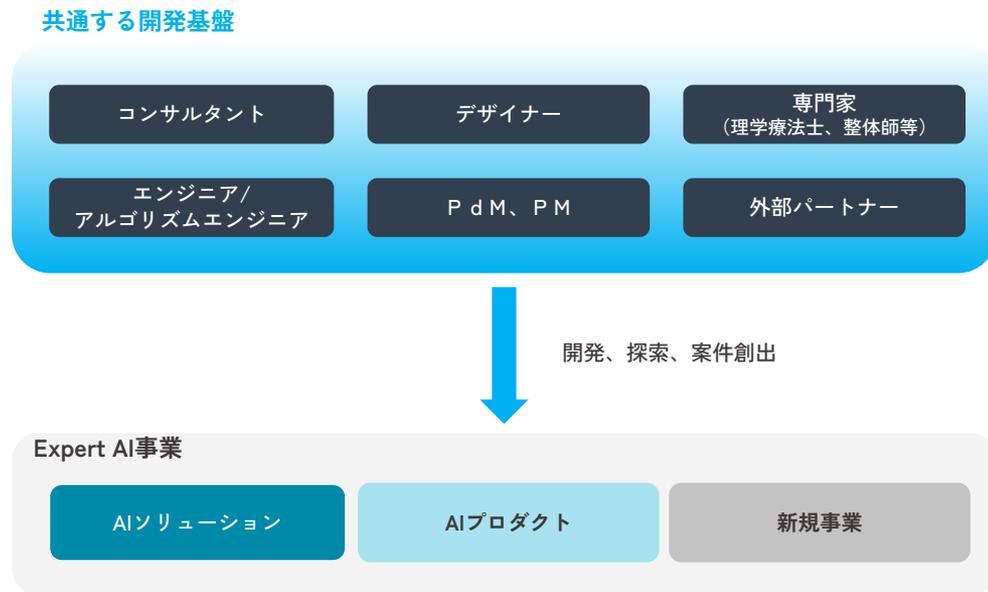
- 「カルティ シセイカルテ」は、AIソリューションの成果をもとにSaaS型プロダクトとして社会実装
- AIソリューションにおいて、AIプロダクトのアセット（姿勢分析データ、カルテ機能等）を利用して提供

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

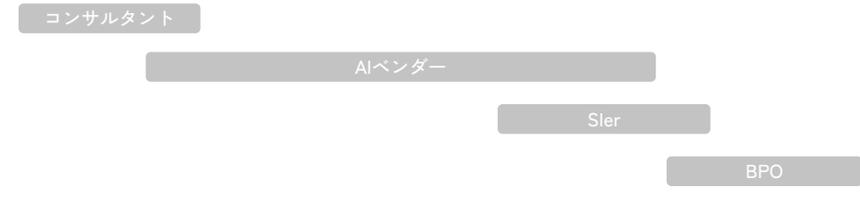
- 1 リソースのタイムリーな適材配置が可能
- 2 技術・ノウハウの一元管理が可能
- 3 一気通貫した対応が可能であり、コミュニケーションコストなどの無駄なコストが発生しない
- 4 外部パートナーを活用することで、ポラタイルな需要にも対応

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



- 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・ビジネス理解による継続的な取引関係を構築し、2024年9月期において**継続率^{※1} 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^{※2}**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、

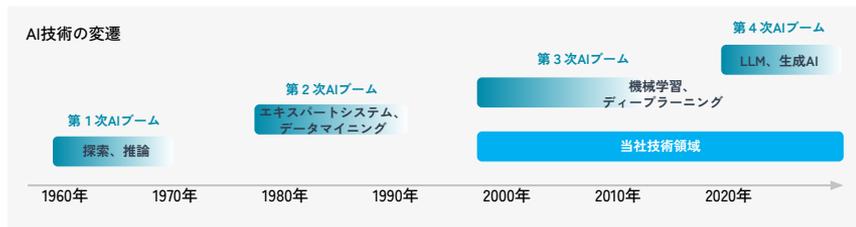
機械学習・ディープラーニングによるAI技術

(主に身体分析アルゴリズムより提供)

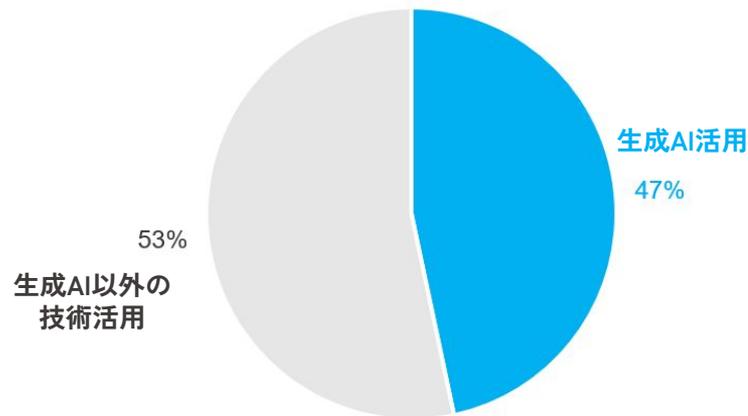
LLM・生成AI技術

(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

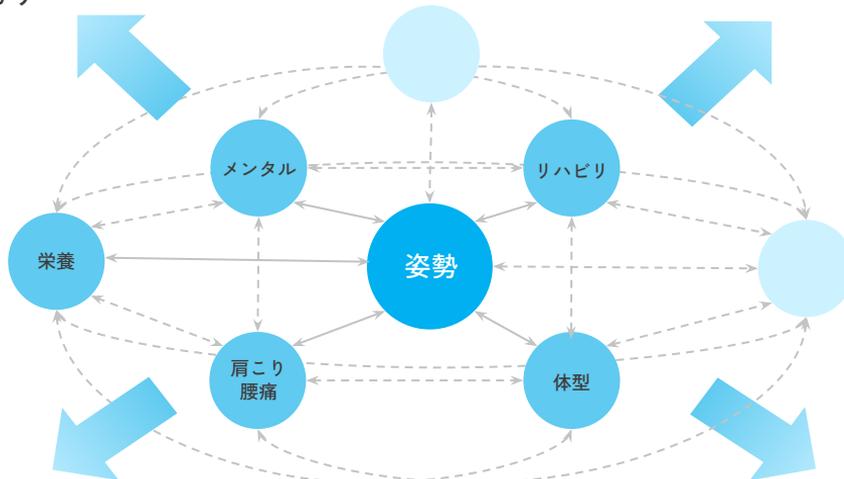
短期～中期

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



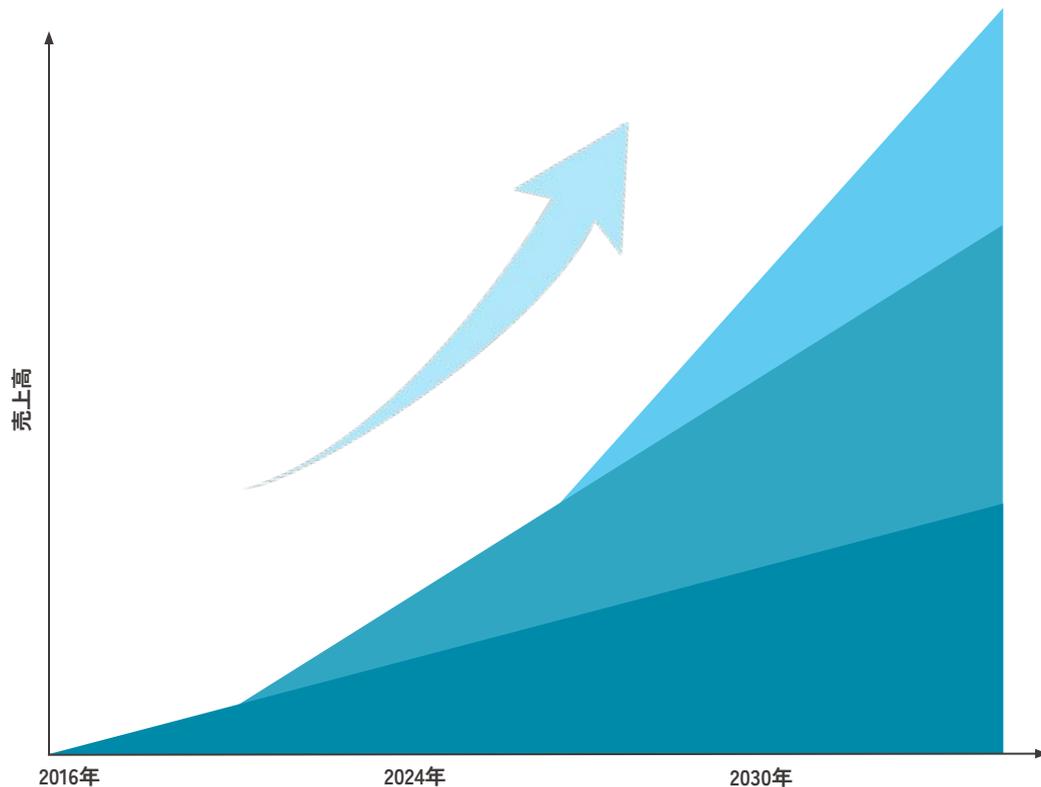
1. 2025年9月期 第1四半期業績
2. 2025年9月期 第1四半期トピックス
3. 事業概要
- 4. 成長戦略**
5. 2025年9月期 業績見通し

Appendix

4

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

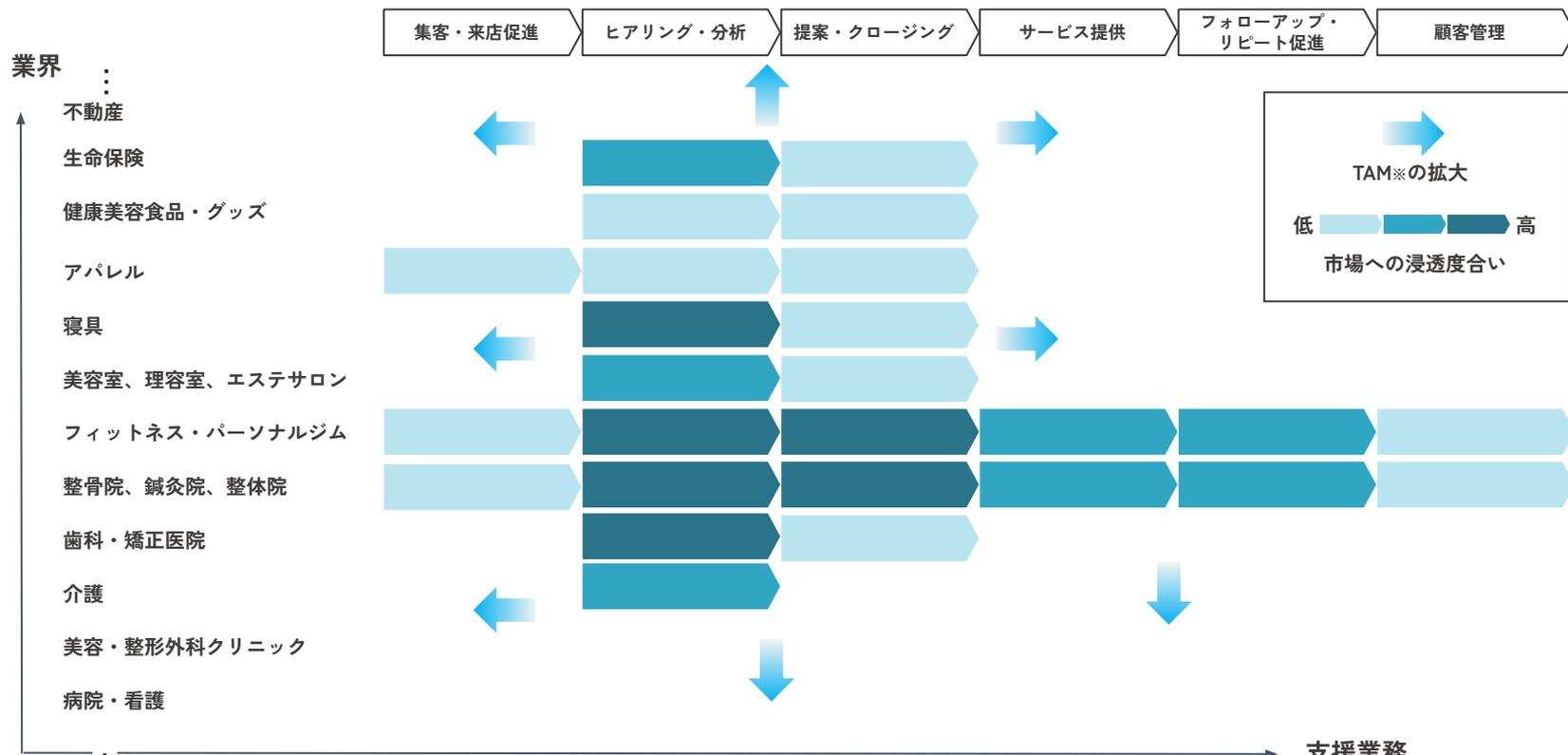
② AIプロダクト

- 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

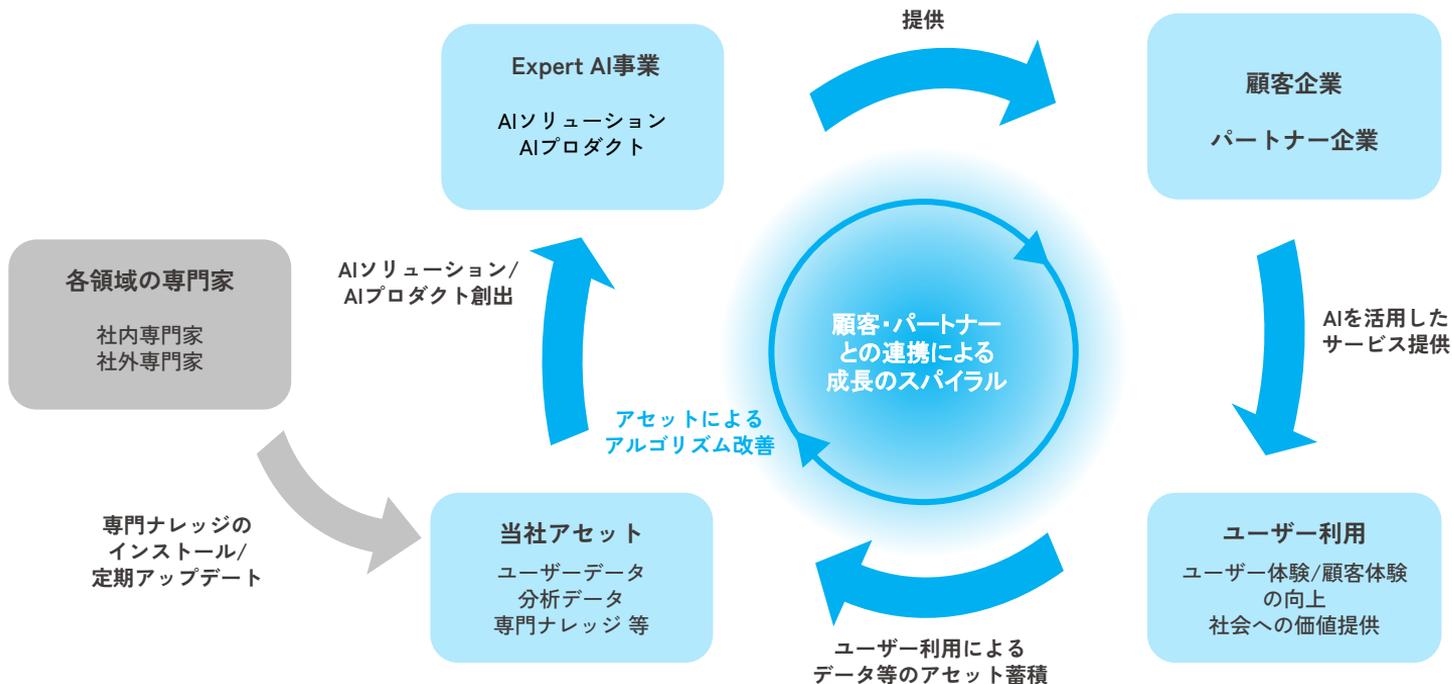
- 研究開発するアルゴリズム領域の拡大
- 既存取引先の提供価値およびLTV最大化
- 新規取引領域の継続拡大

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. 2025年9月期 第1四半期業績
2. 2025年9月期 第1四半期トピックス
3. 事業概要
4. 成長戦略
5. 2025年9月期 業績見通し

Appendix

5

2025年9月期 業績見通し

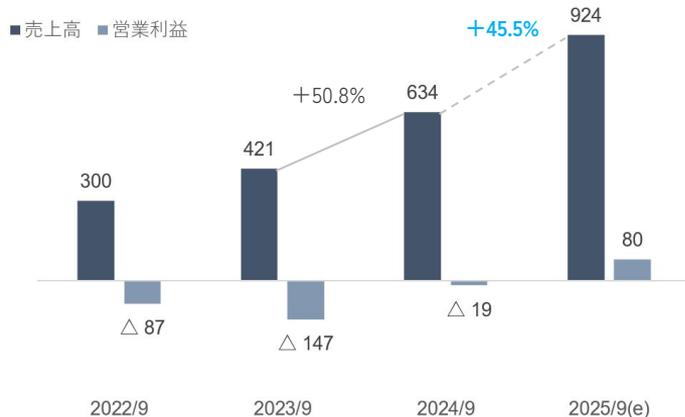
売上高は、AIソリューション・AIプロダクトともに成長することで、引続き40%以上の高い成長を目指す

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)

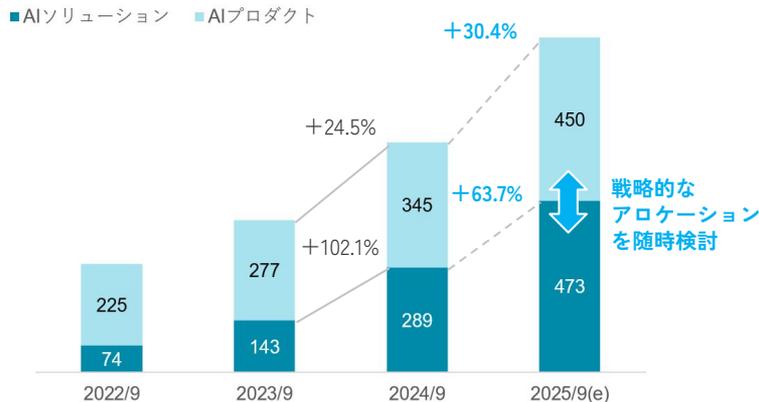
	2024年9月期実績	2025年9月期予想		
	金額	金額	増減比	増減額
売上高	634	924	45.5%	290
営業利益	△19	80	黒字転換	99
経常利益	△28	67		95
当期純利益	△29	66		95

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	3.2億円 (2024年12月末現在) ※2025年1月31日の減資後は、1千万円
従業員数	42名 (2024年12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)

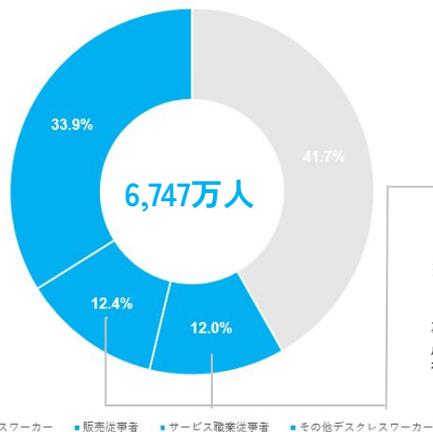
Expert AIの提供を通じて、主に2つの大きなテーマに取り組んでいる

『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。

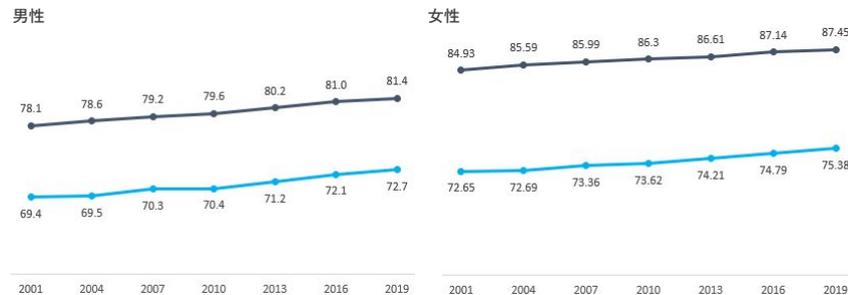


当社直近のターゲット

※『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

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。

【IR情報メール配信のご案内】

当社のIR情報をメールでお届けします。

適時開示やPR情報のほか、決算説明会の動画配信等も予定しております。

サービス登録をご希望の方は、下記URLまたはQRコードより登録をお願いいたします。

<https://sapeet.com/ir/newsletter>

