



株式会社Sapeet（東証グロース 269A）

2026年5月14日

2026年9月期 第2四半期決算説明資料



2026年9月期第2四半期 エグゼクティブサマリー

業績

売上高 **829**百万円 前年同期比 **+84.9%**

- ・ AIソリューションは、新規顧客の創出・既存顧客の継続とも好調に推移した結果、620百万円（前年同期比+132.6%）
- ・ AIプロダクトは、各プロダクトが堅調に推移しストック売上が積み上がった結果、209百万円（前年同期比+15.1%）

営業利益 **102**百万円 前年同期比 **+579.0%**

- ・ 売上高の好調な推移により、人材採用や研究開発といった先行投資を加速しつつも一定の利益を確保

売上・利益ともに好調に推移しており、今後の成長投資等を踏まえたうえで、通期業績見通しを上方修正

ビジネス アップデート

AIソリューション

「AI研修サービス」「SAPEET 資料作成AIエージェント」「SAPEET 営業AIエージェント」（β版、2026年1月提供開始）をリリースするなど、今後の拡大に向けた開発が進捗

AIプロダクト

- ・ カルティクラウド（シセイカルテ・マルチカルテ）は、多店舗展開事業者（整骨院、ピラティス等）への導入が進む
- ・ SAPIロープレ（旧カルティ ロープレ）は代理店等を活用した拡販施策を推進し、大手顧客の導入も進む

2026年9月期通期 業績見通しの上方修正

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想	1,400	82	83	82
今回修正予想	1,700	120	121	132
増減額	300	38	38	50
増減率	21.4%	46.3%	45.8%	61.0%
前期実績 (2025年9月期)	996	55	45	70
前期増減額	704	65	76	62
前期増減率	70.7%	118.2%	168.9%	88.6%

※ 業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

売上高：各事業が好調に推移しており上方修正、成長率40%→70%に

- AIソリューションは新規顧客を堅調に創出できており、既存顧客もPoCから本開発に進む案件が増加しており好調に推移
- AIプロダクトも堅調に推移



中長期的な成長のため、見込まれる利益の一定額を再投資

営業利益：今後の成長のための投資を加速しつつも、上方修正 営業利益率も上昇

人材獲得の加速

- AIソリューション拡大のためのコンサルタント、プロジェクトマネージャー、アルゴリズムエンジニアを重点的に採用
- 足元の採用活動も順調に推移しており、想定以上のペースでの人員増が見込まれるためオフィス拡張を前倒して実施予定

開発投資、セキュリティ強化

- AIソリューションにおいて、AIエージェントやその周辺領域の技術について、重点的に投資を実施
- 高度なセキュリティ要件への対応や、信頼性の高いサービスの継続的な提供のため、セキュリティ投資を実施

1. 2026年9月期 第2四半期業績

2. 2026年9月期 第2四半期トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. 2026年9月期 業績見通し

Appendix

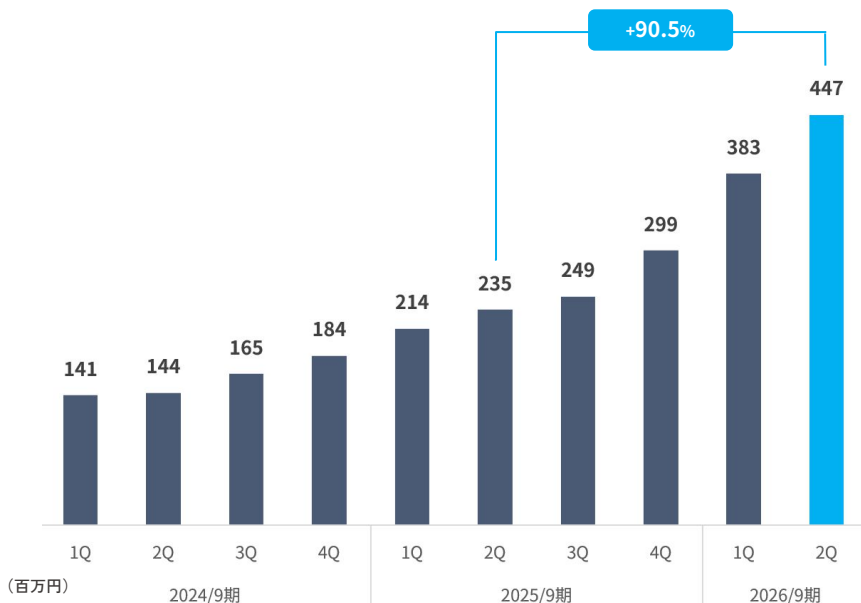
1

2026年9月期 第2四半期業績

AIソリューションが全社業績を牽引し、引き続き高い売上成長を記録 営業利益も堅調に推移しており、今後の成長投資の原資を確保

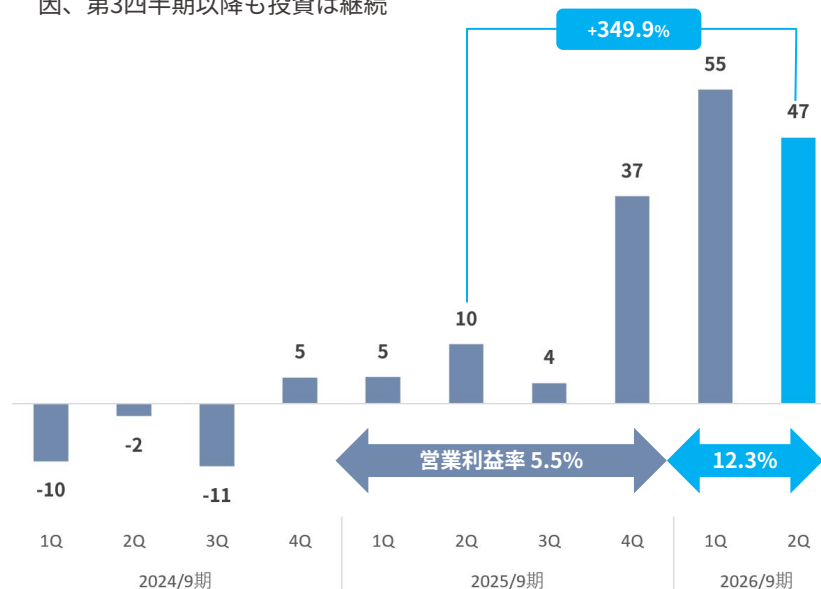
売上高

- 新規上場による認知度向上や信頼度向上、生成AI技術の進化等も追い風となり、引き続きAIソリューションが全社業績を牽引し、AIプロダクトも堅調に推移した結果、前年同期比90.5%増と好調に推移



営業利益

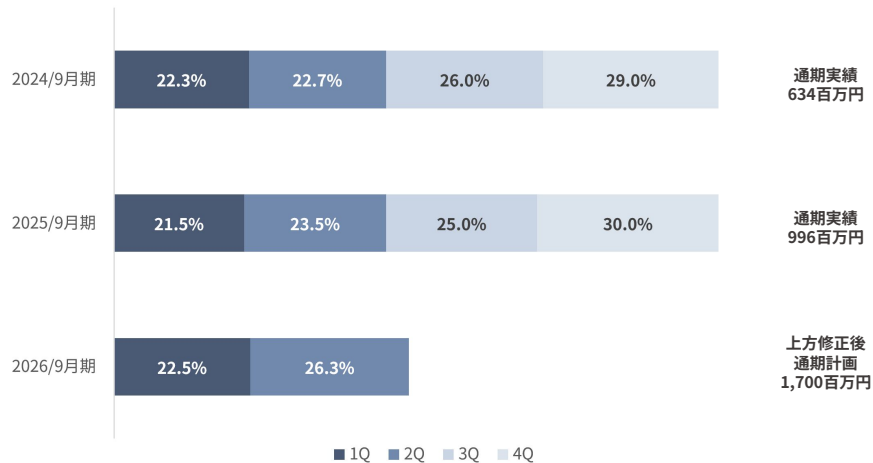
- 売上の伸びに伴い、前年同期比349.9%増と引き続き安定的な黒字を維持し、成長投資のための原資を確保
前四半期比では減益となったが、これは第1四半期に実施予定だった先行投資（人材獲得・マーケティング・研究開発等）を実行したことが主な要因、第3四半期以降も投資は継続



業績見直し修正後においても、売上、営業利益ともに高い進捗率を記録

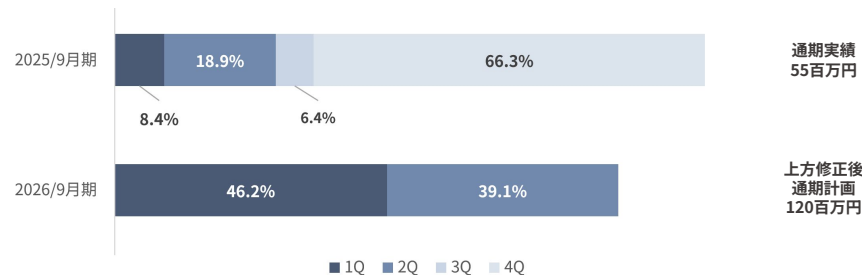
売上高

- 通期売上計画（上方修正後）に対する**第2四半期時点の進捗率は48.8%であり、過去2期間を上回って進捗**
- 下半期においても好調な推移を見込むものの、人材採用の加速に伴い新たに採用した人材の立ち上がり期間なども考慮して、全体では一定程度保守的に見込む



営業利益

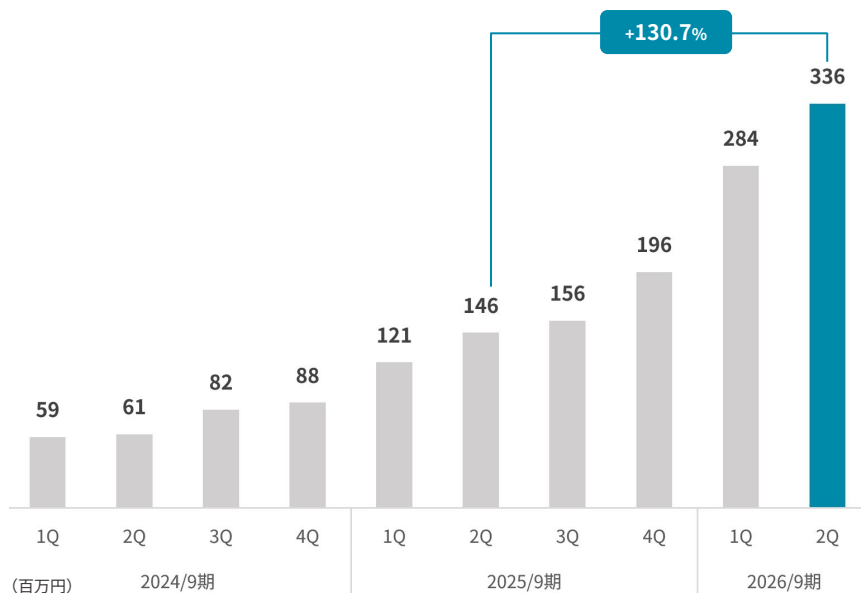
- 通期営業利益計画に対する**第2四半期時点の進捗率は85.3%であり、前期を上回って進捗**
- **上半期の利益を原資として追加投資を継続するものの**、人材採用・オフィス拡張の進捗や、研究開発のスケジュール等によっては、投資タイミングが前後する可能性があり一定程度保守的に見込む



※ 2024/9期については、赤字のため記載しておりません。

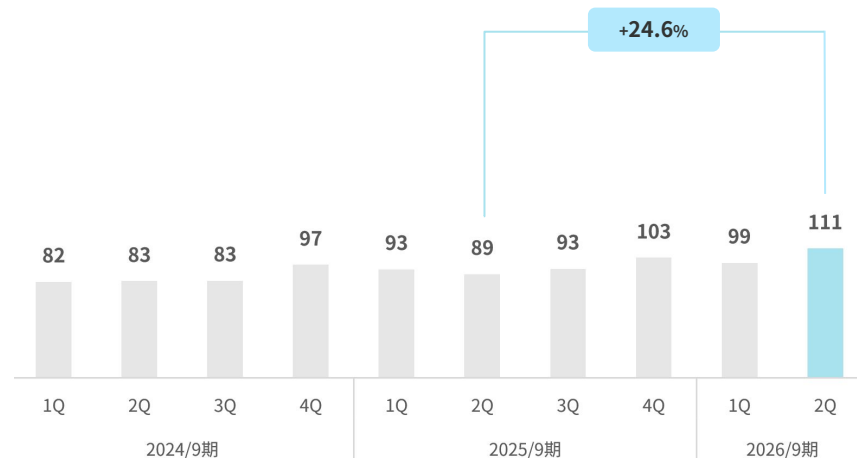
AIソリューション

- 大型の新規案件の獲得、既存取引先における案件進捗や取引拡大が好調に推移しており、AIエージェント開発を推進しながら、前年同期比130.7%増と高い成長性を維持
- 引き続き大幅な増収となったが、これまでも大きな季節性はなく右肩上がりでも推移しており、足元の受注状況等からも引き続き好調に推移することを見込む



AIプロダクト

- カルティクラウドの大手への導入や、SAPIロープレの導入が進んだことによりストック売上が積み上がり、前年同期比24.6%増と堅調に推移
- AIプロダクトは初期費用やカスタマイズ開発等のフロー売上によるボラティリティはあるものの、第2四半期においては上記のとおりフローのみならずストック売上が堅調に積み上がっている



高い売上成長を支える人材採用・開発リソース獲得を中心とした先行投資を継続しつつ、利益を確保

(百万円)

決算期	2024/9期	2025/9期					2026/9期			
	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	合計	YoY
売上高	634	214	234	248	298	996	383	447	830	84.9%
AIソリューション	289	121	145	155	196	618	284	336	620	132.6%
AIプロダクト	345	93	88	93	102	378	99	111	209	15.1%
売上原価	252	99	116	132	146	495	192	241	432	100.6%
労務費	159	43	49	59	63	216	65	81	147	57.5%
外注費	161	71	73	86	89	320	136	167	303	109.4%
減価償却費	7	4	6	7	8	25	9	9	18	68.7%
その他	32	9	9	10	12	41	14	15	28	47.7%
他勘定振替高	△109	△30	△21	△30	△26	△109	△31	△33	△65	23.6%
販管費	401	110	107	112	115	445	136	159	295	35.3%
人件費	156	46	50	54	55	207	60	62	122	26.1%
採用教育費	16	0	7	4	3	15	10	25	35	329.4%
外注費	58	12	8	9	8	39	5	4	8	11.9%
広告宣伝/販促費	59	21	14	19	16	72	17	20	37	2.4%
研究開発費	19	6	3	3	6	19	9	11	20	93.9%
その他	91	25	25	23	27	91	36	41	77	25.1%
営業利益	△19	4	10	3	36	55	55	47	102	579.0%
売上高営業利益率	-	2.2%	4.4%	1.4%	12.2%	5.5%	14.5%	10.5%	12.3%	-
営業外損益	△9	△10	0	0	0	△9	0	0	0	-
経常利益	△28	△6	10	3	37	45	55	47	103	2218.8%
特別損益	-	-	-	-	△3	△3	-	-	-	-
税引前当期純利益	△28	△6	10	3	34	42	55	47	103	2218.8%
法人税等調整額	-	-	-	-	△28	△28	-	△13	△13	-
当期純利益	△29	△6	10	3	62	70	55	60	116	2640.6%

売上原価

- 労務費については、新規採用が進み前四半期と比較して増加、新規採用も順調に推移
- 外注費についてはAIソリューションの拡大により引き続き増加、業務委託の正社員転換も推進（当社は正社員の原則出社を方針としているため、遠隔地居住者や柔軟な働き方を希望するフルタイム人材については業務委託契約を採用しており、その費用が外注費に含まれる）

販管費

- 採用教育費については、積極的な採用活動により既に前期通期を上回って投資
- 研究開発費については、AIエージェント開発等に積極的に充当しており、既に前期通期を上回って投資

その他

- 法人税等調整額については、業績見通しの修正に伴い計上

※ 10万円で四捨五入

※ 2026/9期のYoYについては、前年同期比（2025/9期1Q-2Q累計）を記載

1. 2026年9月期 第2四半期業績

2. 2026年9月期 第2四半期トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. 2026年9月期 業績見通し

Appendix

2

2026年9月期 第2四半期 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

- アセットを活用した新規事業（物販・集客・人材など）の展開
- M&A/アライアンスによる拡大

- M&A・アライアンス先のソーシングを継続的に実施

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拡販体制構築

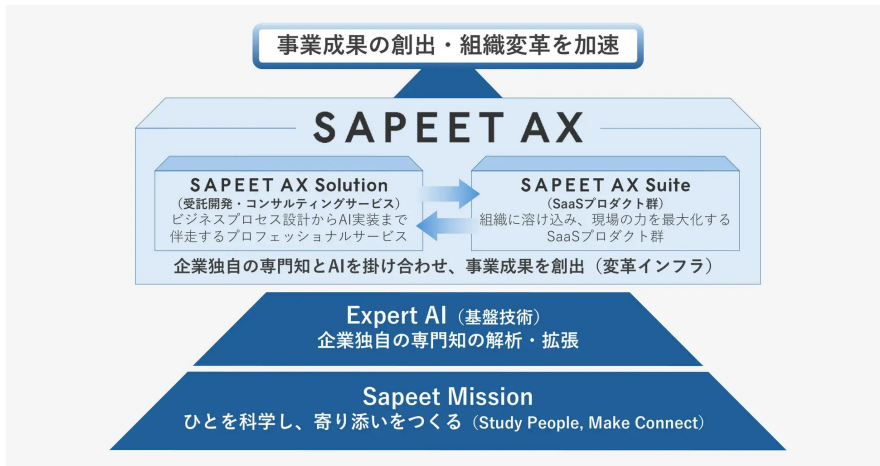
- 「カルティ シセイカルテ」「カルティ マルチカルテ」は業界大手顧客との新規取引や、toCが利用するマイページもリリース
- 「SAPI ロープレ」は、新機能や体験向上のための開発を行い、代理店等を活用した拡販施策の推進し、取引先業種も拡大（ウェルネス、保険等）、大手企業との取り組みも進む

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

- 各種AIエージェントの開発を積極的に推進しており、営業AIエージェントβ版をリリース、正式版のリリースのための機能拡充開発やUXの改善を実施中
- 監査法人におけるAIエージェント導入など、業界特化の専門的な領域（ExpertAI）での拡大が堅調
- 新規取引のフックとなるような、企業向けのAI人材育成サービスの提供も開始

企業独自のコアナレッジを拡張する「Expert AI」を基盤に、 成果を生む組織へ導くAI活用の在り方を再定義



コンセプト

「SAPEET AX」は、Expert AIを基盤に、ビジネスプロセス設計からAI導入・定着まで伴走するプロフェッショナルサービス「SAPEET AX Solution」と、あらゆる組織が活用しやすい仕組みとして提供することで早期に現場の力を最大化するSaaS群「SAPEET AX Suite」の2層で構成される、組織変革を実現する統合コンセプトです。

コアコンピタンス

- ① 経営から現場まで横断し「見えないズレ」を可視化し『変革の真因を特定』
経営戦略と現場業務の間に潜む解像度のズレを分析し、企業自身も言語化できていない「成果を分ける構造的要因」を可視化します。AI導入を目的化せず、成果の創出・再現を阻む構造的歪み（判断、役割、情報の流れ）を見極め、変革の真因となる本質課題を特定し、AI投資の失敗を未然に防ぎます。
- ② 「現場の努力に依存しない」業務プロセスを『全体最適設計』
特定した本質課題を起点に、個々の課題解決にとどまらず、組織全体で事業成果を生むための業務プロセスを再設計します。属人化を排除し、現場負担を増やすことなく業務に組み込むことで、自律的に回る組織への変革を実現します。
- ③ 企業独自の「勝ちパターン」をAIで業務に落とし込む『技術選定・構築力』
再設計した業務プロセスに、企業独自の勝ちパターン（コアナレッジ）をAIとして実装し、組織の意思決定と実行を支える力を拡張します。売上向上・コスト最適化などの目的に応じて、最適な技術を精査・選定し、業務に溶け込む形で構築します。
- ④ 使うほどに「価値が増幅」するデータ・ナレッジの『循環モデル』
業務で生まれる定型・非定型のデータを放置せず、ナレッジとして資産化します。そのナレッジをAIに継続的に反映し業務プロセスを更新することで、使うほどに精度が高まる循環モデルを形成します。この循環モデルが組織に定着することで競争優位性につながり、持続的に成果を生み出す状態を実現します。

勝ちパターンを商談で完遂し成約率を底上げする『リアルタイム商談サポート』を提供開始 ～成果行動の再現と一次情報の自動収集で、勝ち筋を磨き続ける再現性の高い営業組織へ～

リアルタイム商談サポート

— 商談中 —

勝ちパターンの完遂支援と、
一次情報の自動収集



アジェンダ自動管理

文字起こし・議事録生成

— 商談前後 —

勝ちパターンを磨き続ける
基盤構築



商談データの蓄積・分析

分析データを基に、勝ちパターンを更新



特徴

「リアルタイム商談サポート」は、単なる議事録作成や収録を行う支援ツールではなく、「戦略や勝ちパターンを実際の商談で遂行させるための機能」として位置付けています。

・「わかる」を「できる」に変えるリアルタイム伴走

事前に設計された戦略やアジェンダを、商談の場で確実に遂行することを支援します。商談中、AIが進行状況や論点を整理しながら次に取るべきアクションを明確にすることで、営業担当者の判断と実行を後押しします。こうした、これまで上司が同席して行っていたフォローをAIが担うことで、商談中の一つひとつのアクション精度を引き上げます。

・勝ちパターンを磨き続けるための基礎構築

商談中の会話データを自動で収集・構造化させることで、議事録の生成やナレッジの蓄積を推進します。さらに蓄積されたデータを分析することで、市場や顧客ニーズの変化に応じた新たな勝ちパターンの創出や既存戦略のブラッシュアップを可能とします。戦略を現場で遂行し、その結果を再び戦略に還元する循環構造によって、再現性の高い営業組織の構築を支援します。

SAPEET AX Suiteシリーズの『SAPI ロープレ』へリブランディングし、各業界の大手顧客への導入が続々と開始

大手化粧品・健康食品メーカーのファンケルで導入

～練習時間や場所の制約、評価の属人化をなくし、
学習効率を最大化しながら『人に寄り添う対応』を継承～

株式会社 明治の高栄養食品営業部門に正式導入

～販促研修にて9割以上が医療スタッフへの提案スキル向上を実感～

FANCL × SAPI **ロープレ**

健康にアイデアを
meiji × SAPI **ロープレ**

1. 2026年9月期 第2四半期業績
2. 2026年9月期 第2四半期トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略
5. 2026年9月期 業績見通し

Appendix

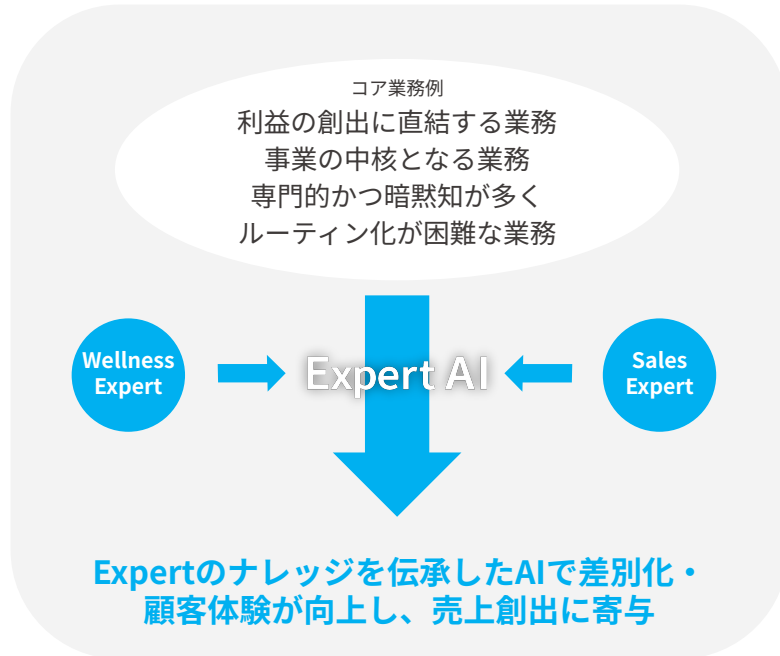
3

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、「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）

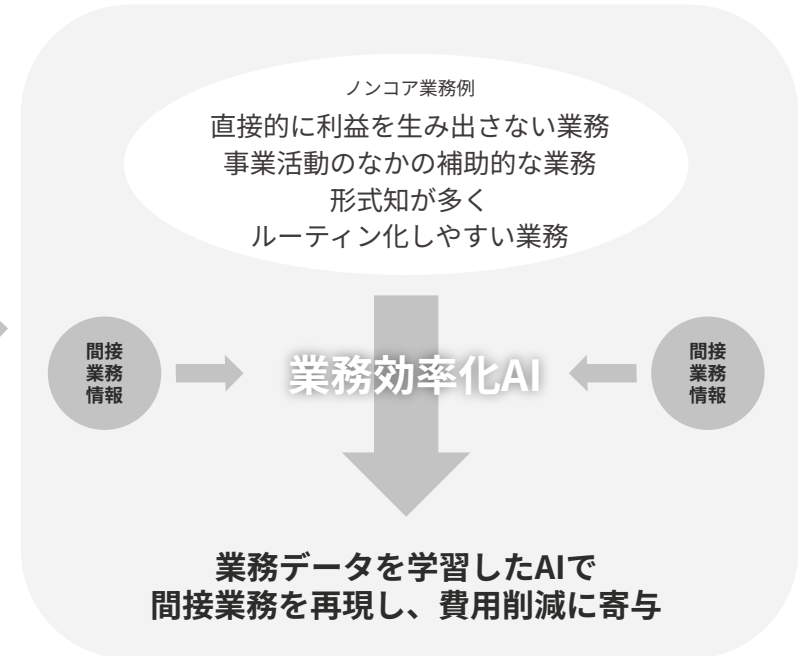
Expert AI

（主にコア業務が対象）

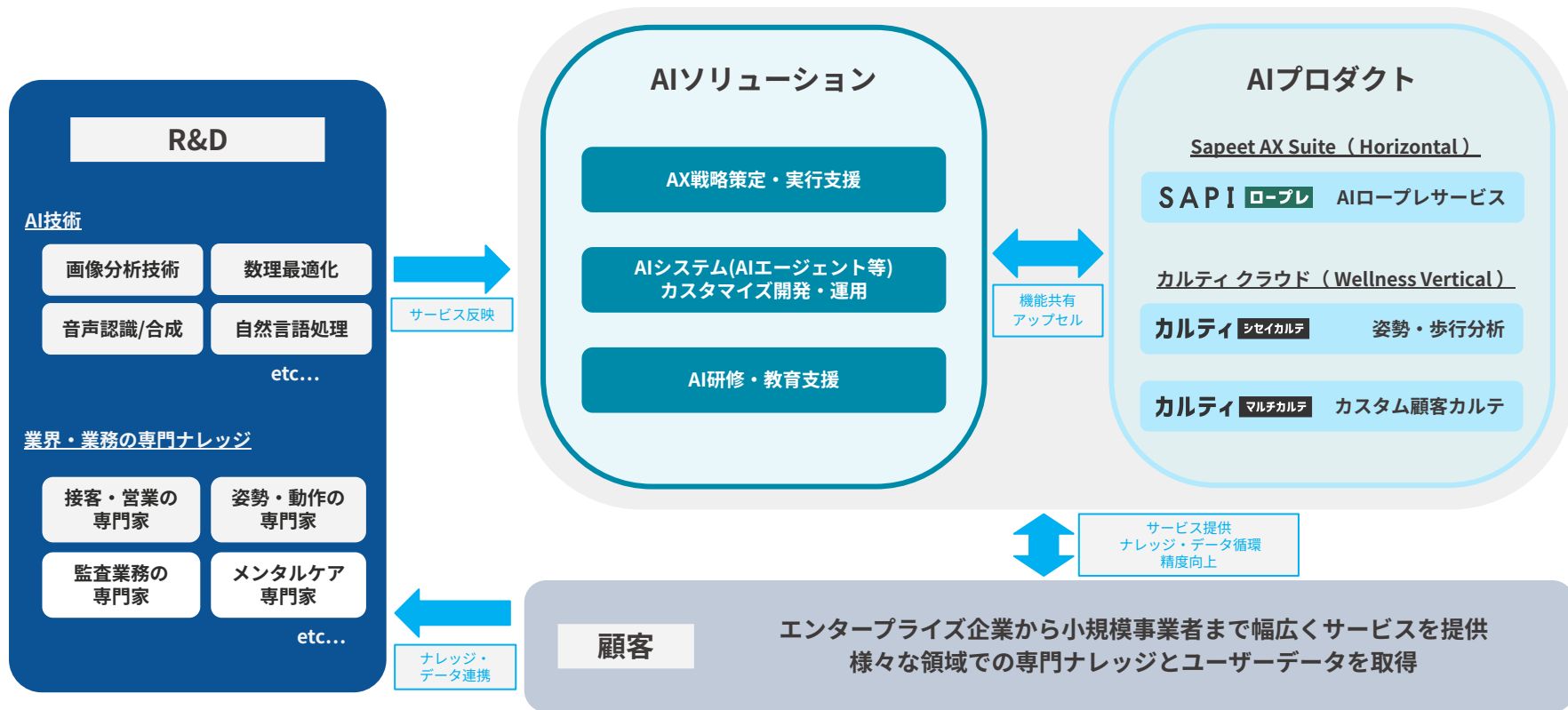


業務効率化AI

（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



顧客価値最大化につながるAX(AI Transformation)支援をAIソリューションの提供を通じて行う

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顧客に最適なAIソリューションを組み合わせ提供する。

単なるAIソリューションの導入だけでなく、顧客の要望に応じて、その前段階の業務フローの整理・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。

提供サービス

AX戦略策定・実行支援

AX戦略策定から、その後の実行まで支援するコンサルティング

AIシステム(AIエージェント等)カスタマイズ開発・運用

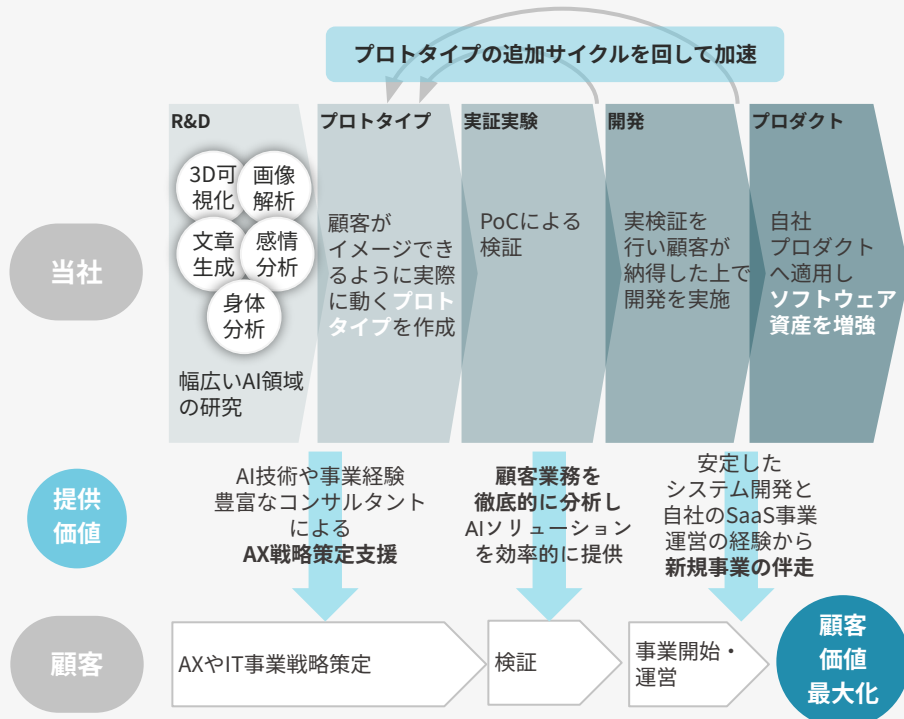
様々なAIソリューションを顧客ごとにカスタマイズしてシステム開発・運用

AI研修・教育支援

企業のAI活用のための研修サービスの提供や、社内教育の支援

提供手法

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



※ 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。17

業界特化AIエージェント事例

監査法人

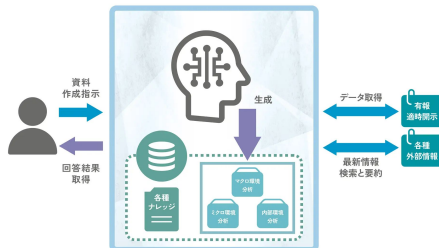
監査法人特有の企業/環境分析やリスク抽出等の調査業務をAIエージェントで自動化

概要

対象企業名を入力するだけで、

- ① AIが公開企業情報を収集
- ② 監査法人のナレッジを踏まえ、マクロ・ミクロ環境分析など複数の観点に基づき分析を実施
- ③ 結果の要約や固有リスク要因の洗い出しを資料にまとめる

ことができるAIエージェントの開発



当社の提供する技術・知見

- ① 暗黙知の形式知化 (AIコミュニケーション設計)
- ② セキュア環境でのセキュリティ構築
- ③ 業界固有のExpert リサーチAIエージェントの構築

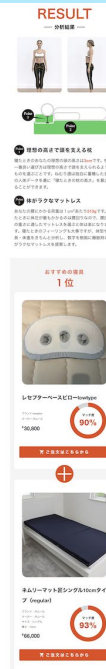
成果

- ① 調査業務時間の87%削減を実現
- ② 属人化しがちなノウハウを共有可能な知見へと転換したことで、分析観点の幅が広がり、リスク洗い出しの精度が向上。
- ③ その結果、監査品質も向上

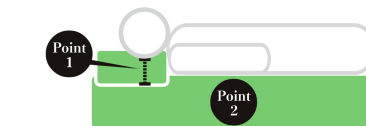
AI身体分析アルゴリズム事例

寝具メーカー

2方向の姿勢撮影と4つのアンケートでお客様に適した寝具のAIレコメンド



①AI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。

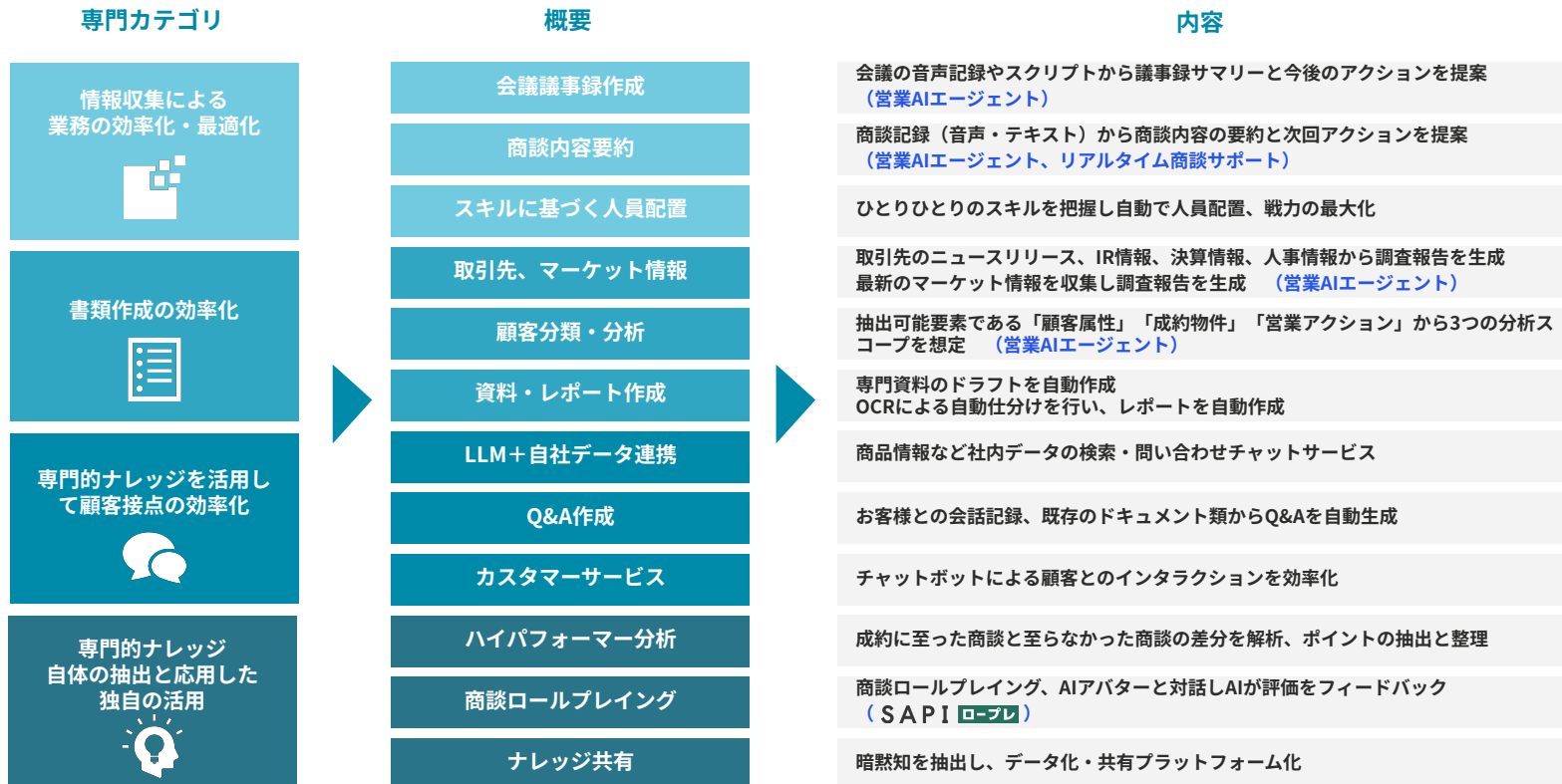
②おすすめ寝具の体験寝具購入促進

B-Air枕 レギュラー

ブランド:
メーカー:
¥15,400



事業効果の高い顧客コミュニケーション関連の業務を中心に 各領域の専門家や現場のベテランの知見をAI化し、様々な顧客ニーズに応えています



※ 提案中の案件を含む

AIプロダクトとして「カルティクラウド」と「SAPI ロープレ」を提供

コンセプト

「カルティクラウド」及び「SAPI ロープレ」は、ひとを科学する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

本資料時点で主に以下のサービスを展開しており、カルティ シセイカルテの売上高がAIプロダクト全体の7-8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。



姿勢・可動域・歩行分析



カスタム顧客カルテ



AIロープレサービス

カルティ シセイカルテ

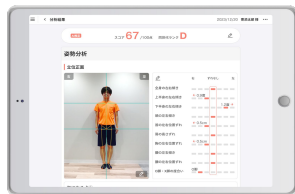
「AI姿勢・可動域・歩行分析」システム

整形外科医・理学療法士・柔道整復師等の身体の専門家の姿勢を分析する専門ノウハウを再現したExpert AIを組み込む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

① 写真撮影分析



② 分析結果



③ レポート・提案



- ・タブレットやスマホで姿勢写真を撮影
- ・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
- ・AIによる姿勢改善メニューの提案や、QRコードやLINEで共有可能

導入先

整体院、接骨院、鍼灸院、歯科医院、介護施設、フィットネスクラブ、パーソナルジム、生命保険等の業種を中心にご利用いただいています。



【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



【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

主な成果事例

- 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
※導入先からのヒアリング等による

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
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はスムーズにお客様への提案につなげる



導入先

接骨院、鍼灸院、整体院、歯科医院、介護施設、フィットネスクラブ、パーソナルトレーニング等の業種を中心にご利用いただいています。



【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



【治療院・リラクゼーションサロン】

より客観的かつ説得力のある提案、全国どの店舗でも高いレベルのサービス提供を目指して、全国展開する直営全店舗に導入



SAPI ロープレ

旧カルティ ロープレ
SAPEET AX Suiteシリーズの第一弾プロダクト「SAPI ロープレ」
として、2026年1月13日よりブランドニング

社内教育をAIアバターとの会話とAI評価を通じて行う AIロープレシステム

営業・接客をはじめとした様々なテーマの社内教育を、AIアバターとの会話とAI評価を通じて行うAIロープレシステム
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

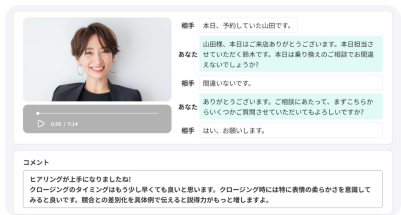
AIとリアルなロープレができ、
教育工数も削減



個社毎の営業・接客の理想像を
反映したAIが、会話を評価



ロープレ動画の振り返り、
コメントが可能



生成AIで理想の
ロープレーションを自動作成



導入先

IT・情報通信、小売、医薬品、不動産、建設、総合商社
公共機関、コールセンター、金融など、幅広くご利用いただいています。



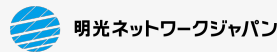
【金融サービス】
コンタクトセンター（特に債権回収）での、応対品質の維持と新人オペレーターの早期戦力化



【飲食店メディア】
生成AIアバターによる実践型ロープレで、飲食店支援に必要な提案力・ヒアリング力を効率的に強化



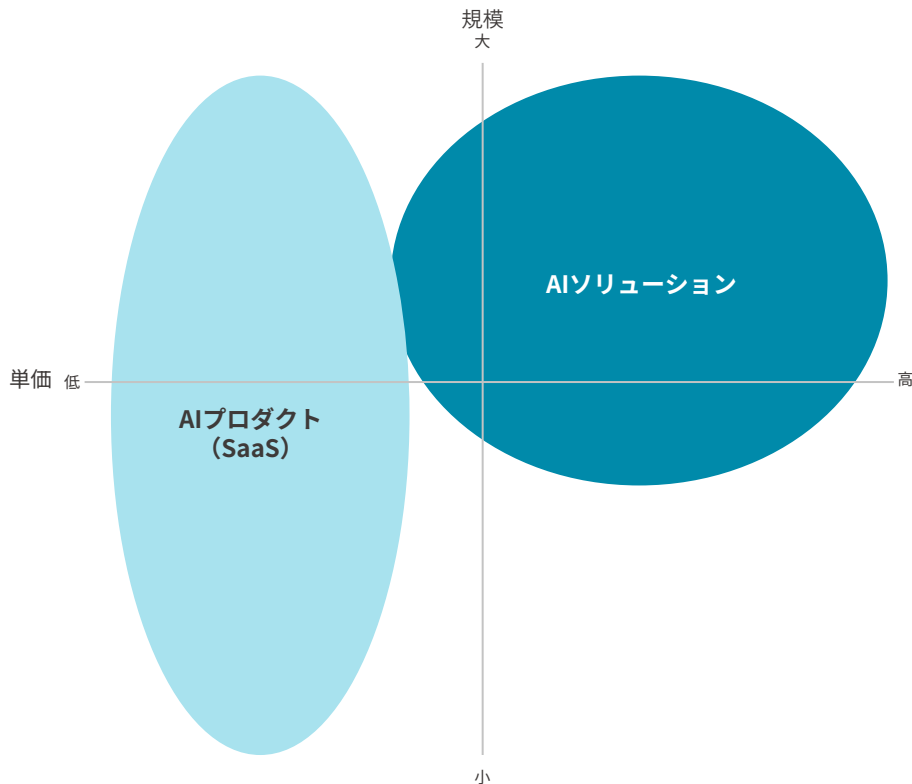
【化粧品・健康食品メーカー】
社内教育機関「ファンケル大学」の研修プログラムに導入



【教育サービス】
教育事業の根幹である社員教育ツールとして、人材育成のプロセスにおける属人化を解消

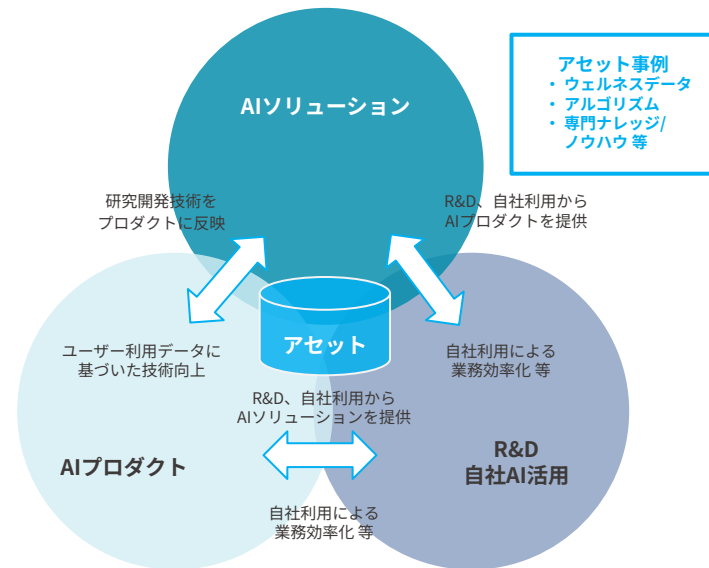
顧客ターゲット

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、R&D・自社AI活用の相乗効果に加えて、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」「SAPI ロープレ」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（パッケージ機能群、姿勢分析データ等）を利用して提供
- その他、コンサルティングノウハウの共有等

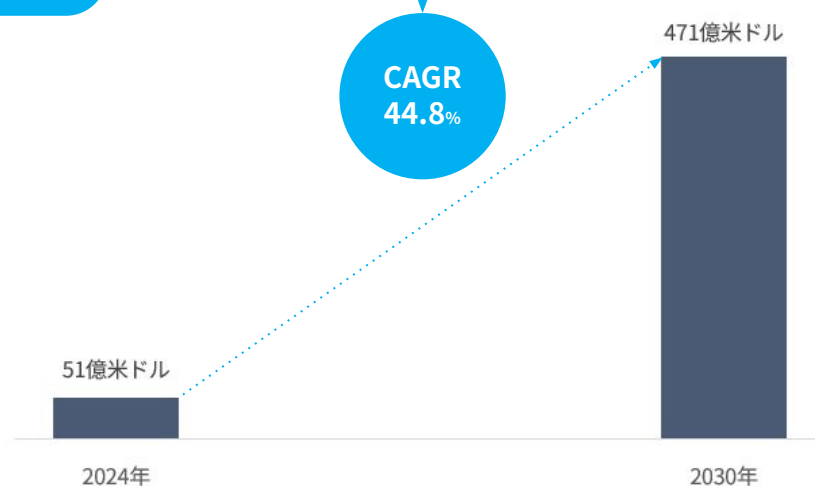
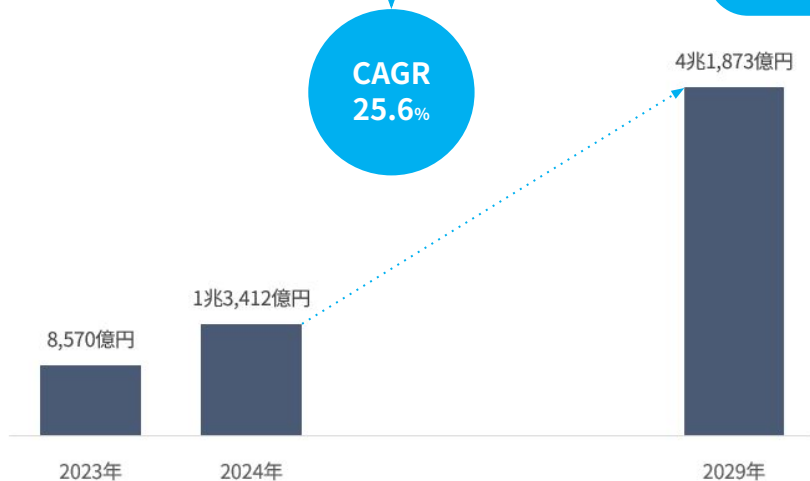
国内AIシステム市場

- 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、2029年には4兆円を超えることが見込まれている。
- 当社は創業からAIに取り組み、また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。

AIエージェント市場

- 日本を含む全世界の市場規模は、2024年の51億米ドルから2030年には471億米ドルに成長することが見込まれる。
- 当社は2025年9月期よりAIエージェント開発を進めており、市場の獲得においても進捗している。

成長市場へのアクセス



ExpertAIにより、従来のAIよりインパクトの大きい市場にアプローチが可能

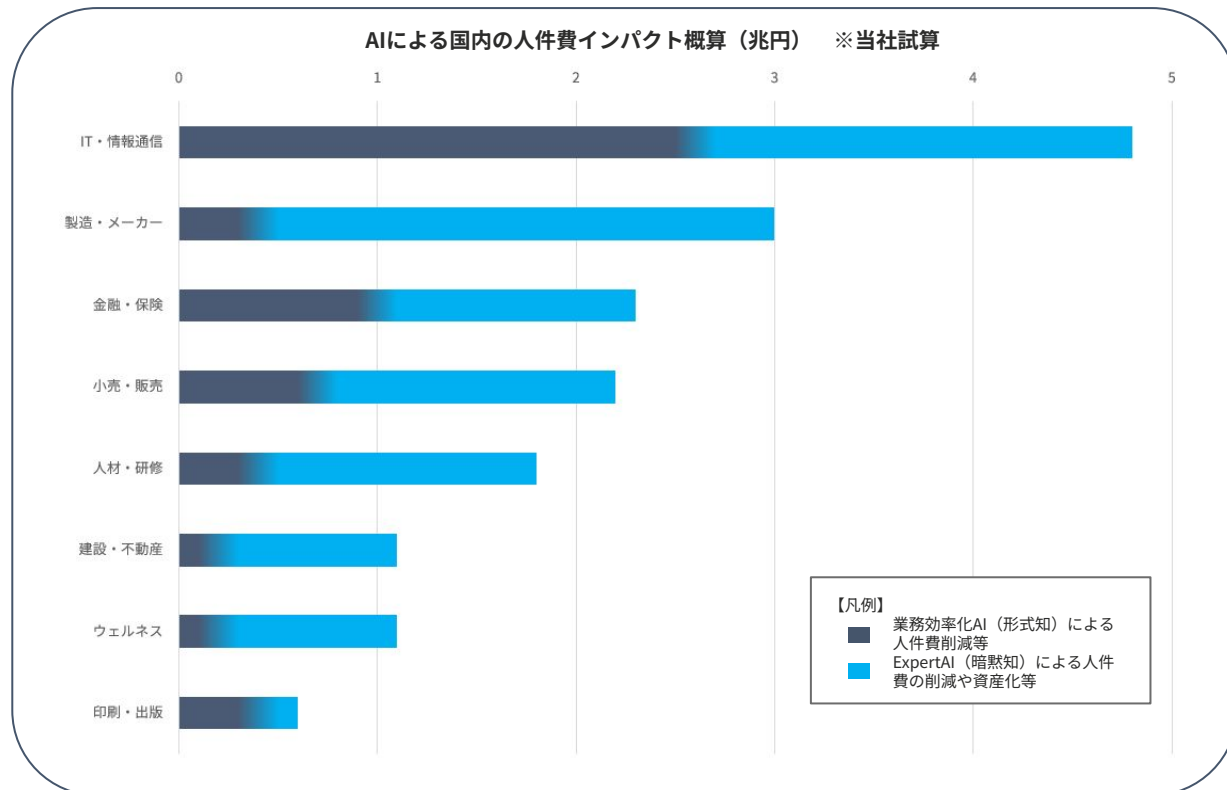
当社の主な取引先業界（国内）における、AIによる人件費インパクトを試算

当社取引先業界に絞っても、人件費等に与えるインパクトは**15兆円以上**を想定

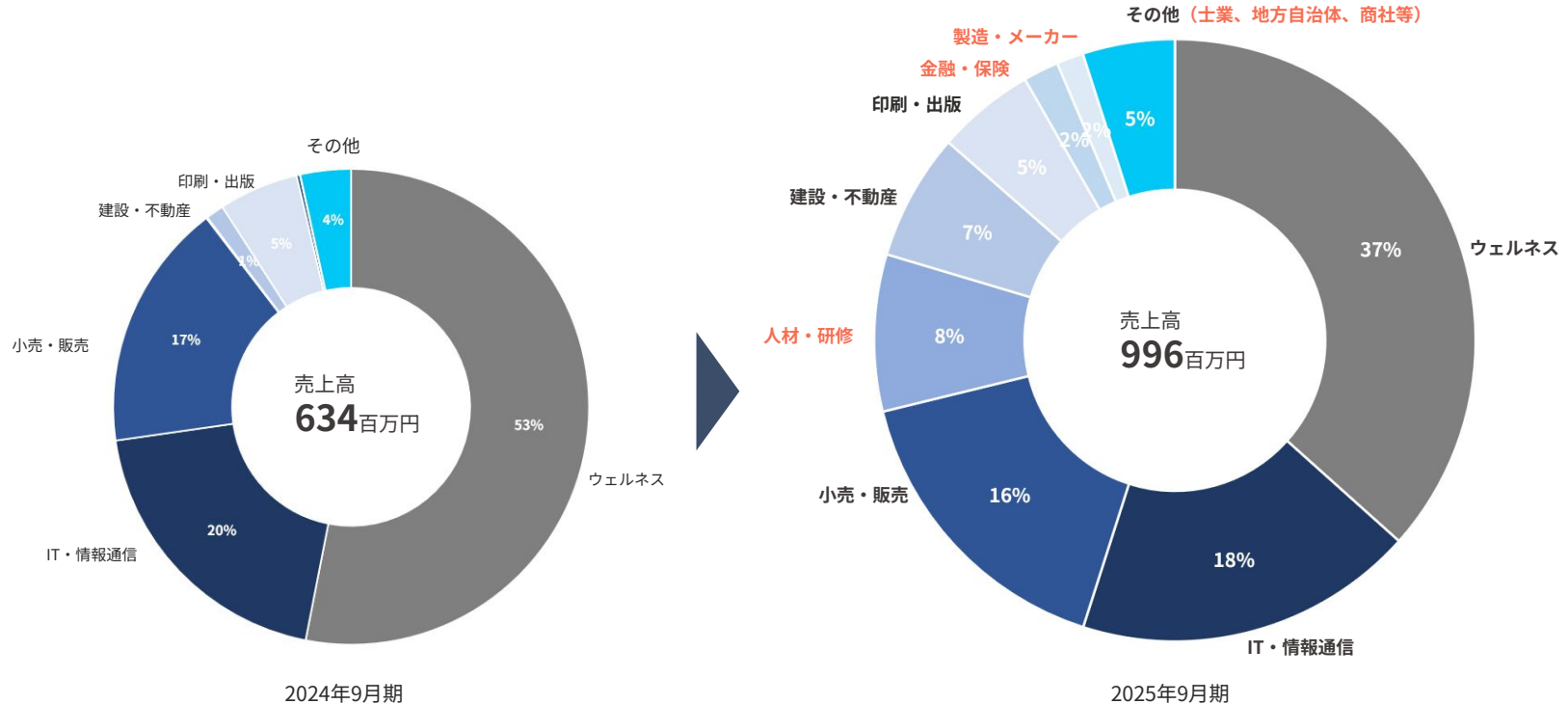
IT予算やDX予算だけではなく、企業内でより大きな人件費予算にもアプローチが可能

業界の特性により、業務効率化AIが得意な領域もあるが、**ExpertAIの領域は2倍程度のインパクトを想定**

良好な市場環境を追い風に、業界の深堀り、業界の横展開を加速



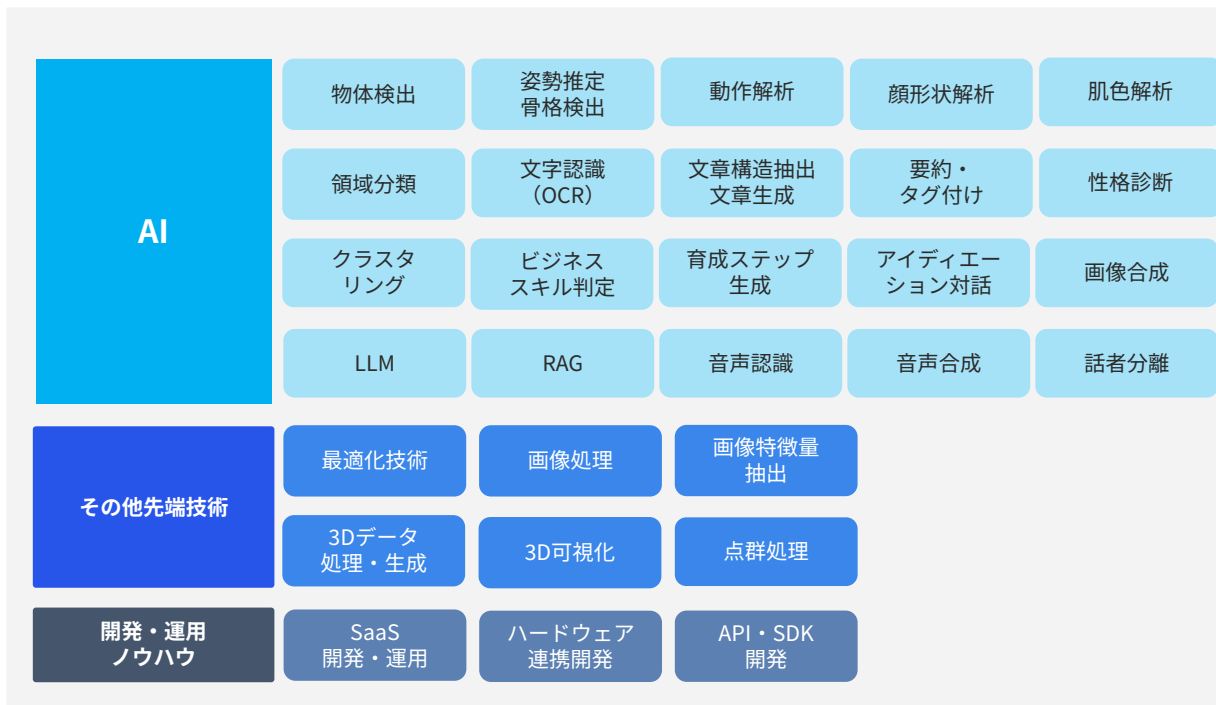
業界横断のお取引により業界依存度が低く安定性があり、かつ幅広い知見が獲得でき拡張性が高い顧客基盤
 身体分析アルゴリズムによるウェルネス顧客に加えて、コミュニケーションアルゴリズムによりIT・小売り・人材など
 多様な業種の顧客に展開できている
 2025年9月期も**新たな業界の顧客**が大きく増加している



※ 円グラフは売上比率による。

AI技術やその他の先端技術を活用して、独自のAIソリューション・AIプロダクトを効率的に開発が可能 各業界の様々な顧客ニーズに応えることができる

当社の主な技術

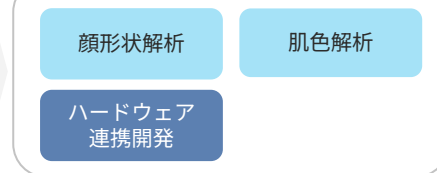


当社技術の適用例

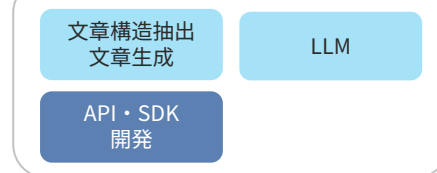
AIプロダクト例



AIソリューション例①



AIソリューション例②

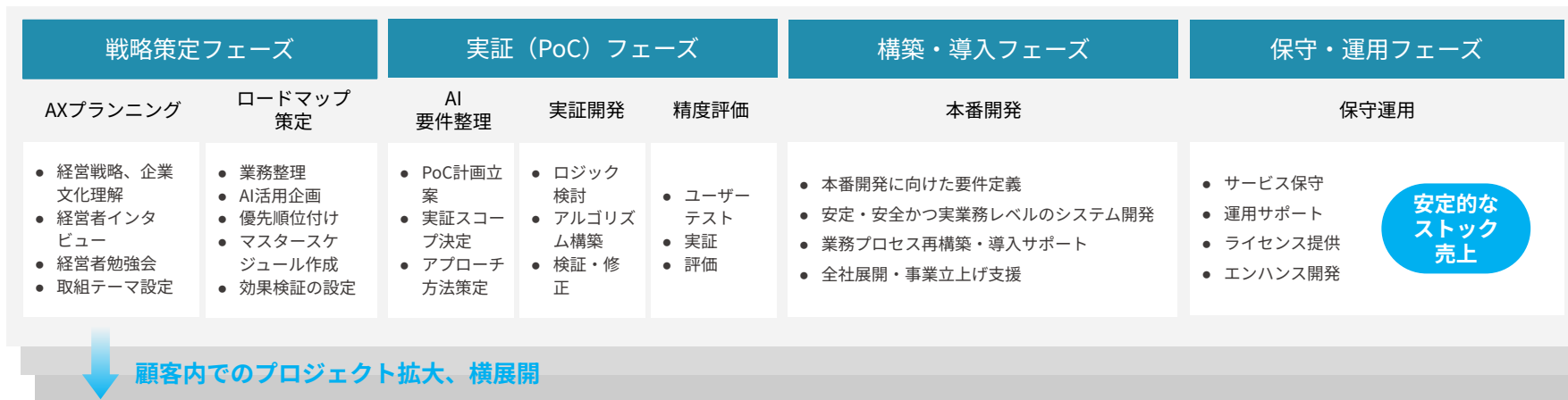


※ 開発中の技術を含む

当社単体で、AX(AI transformation)戦略立案、実証から開発実装、保守運用までを一貫通貫で行うモデル

AIの導入は、段階的なアプローチでリスクを軽減しつつ最大の効果を引き出す戦略的プロセスが重要
 戦略策定ではビジネスニーズを見極め、次に実証で実用性と効果を確認、最終的に本番導入で顧客の全社展開または新規事業立上げを目指す

モデルケース



特徴

- 他社（コンサルタント、AIベンダー、SIer等）は特定のフェーズを対応することも多いが、当社は自社ですべてのフェーズを実施可能
- 顧客企業の深い事業理解によって満足度の高いサービス及び継続的な取引関係を構築でき、2025年9月期において継続率※70%を実現
- 保守・運用フェーズになれば、安定的なストック売上となる

※ 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

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
関心が高まる「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

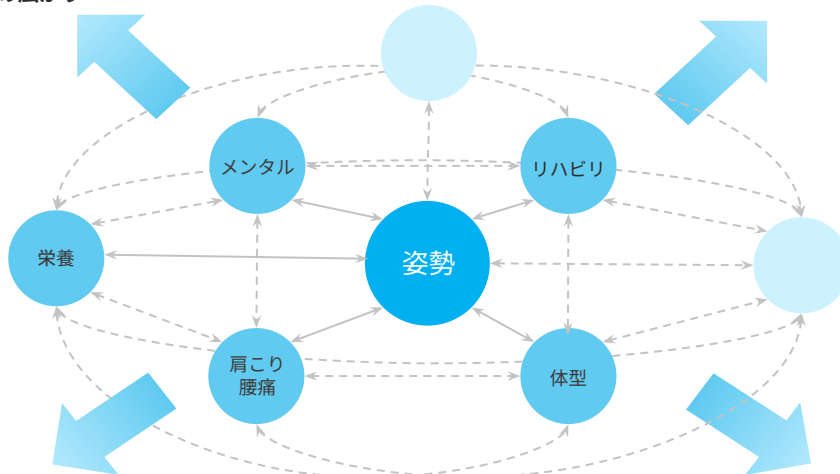
短期～中期

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

「姿勢」に対する注目度の高まり

「2025年 はじめたいことRANKING※」第2位に「姿勢改善」がランクインしており、また当社が2025年2月にリリースした「2,400人のAI姿勢分析から見える現代日本の姿勢実態調査レポート」のメディアからの高い反響等から、「姿勢」に対する注目度の高まりが感じられる。

当社保有データ



※ アコム株式会社 「\はじめてみたいことを見つけよう！/2025年 アコムはじめてみたいことRANKING」

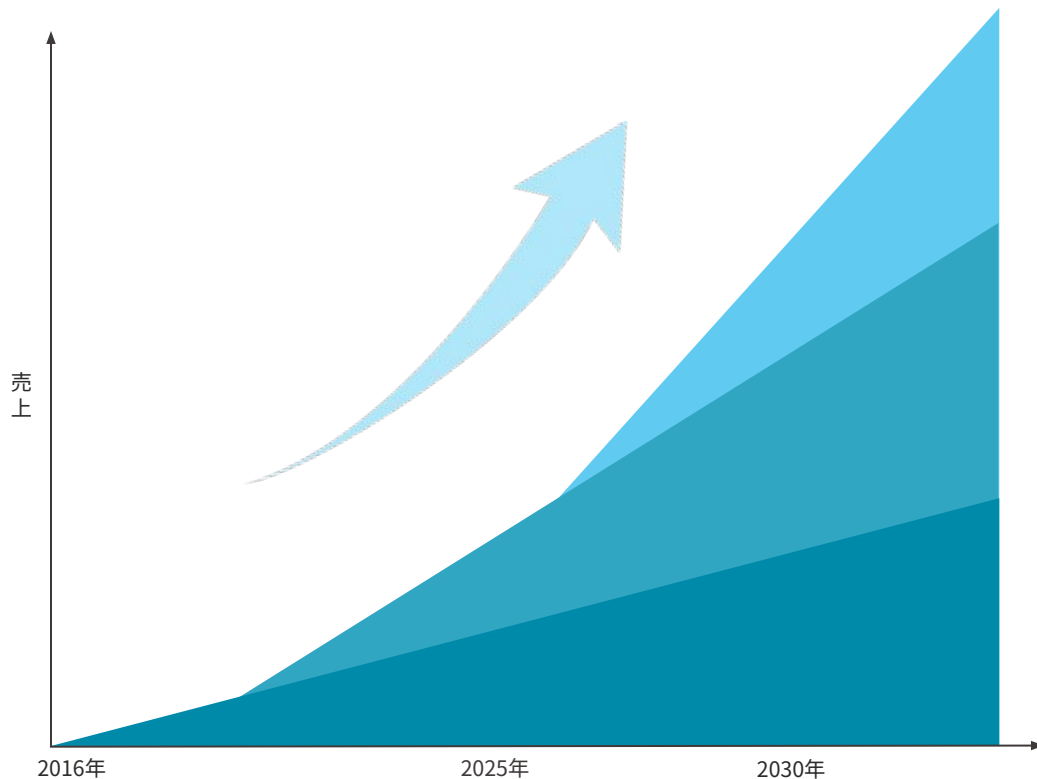
1. 2026年9月期 第2四半期業績
2. 2026年9月期 第2四半期トピックス
3. 事業概要
- 4. 成長戦略**
5. 2026年9月期 業績見通し

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 新規事業/M&A 等

- アセットを活用した新規事業（物販・集客・人材など）の展開
- M&A/アライアンスによる拡大

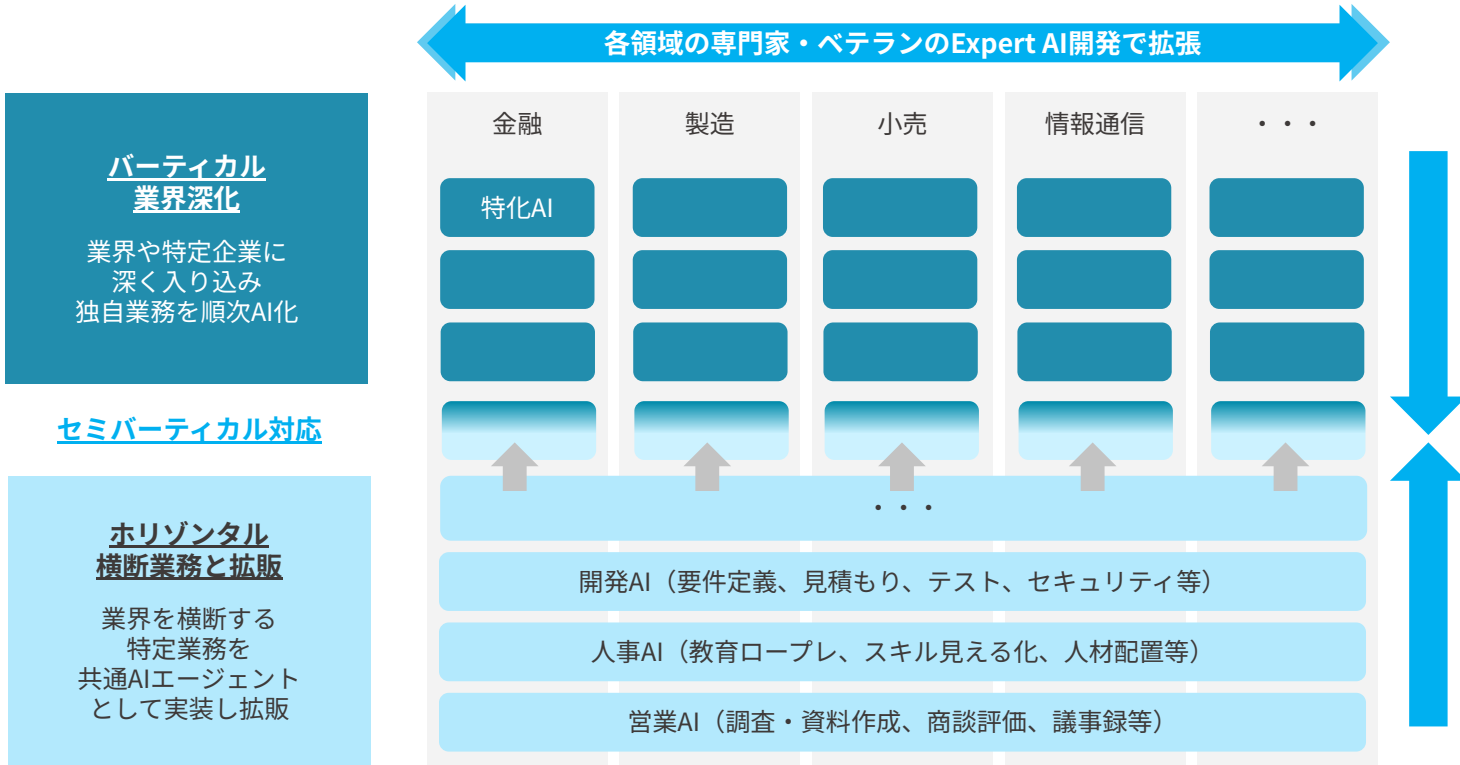
② AIプロダクト

- 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拡販体制構築

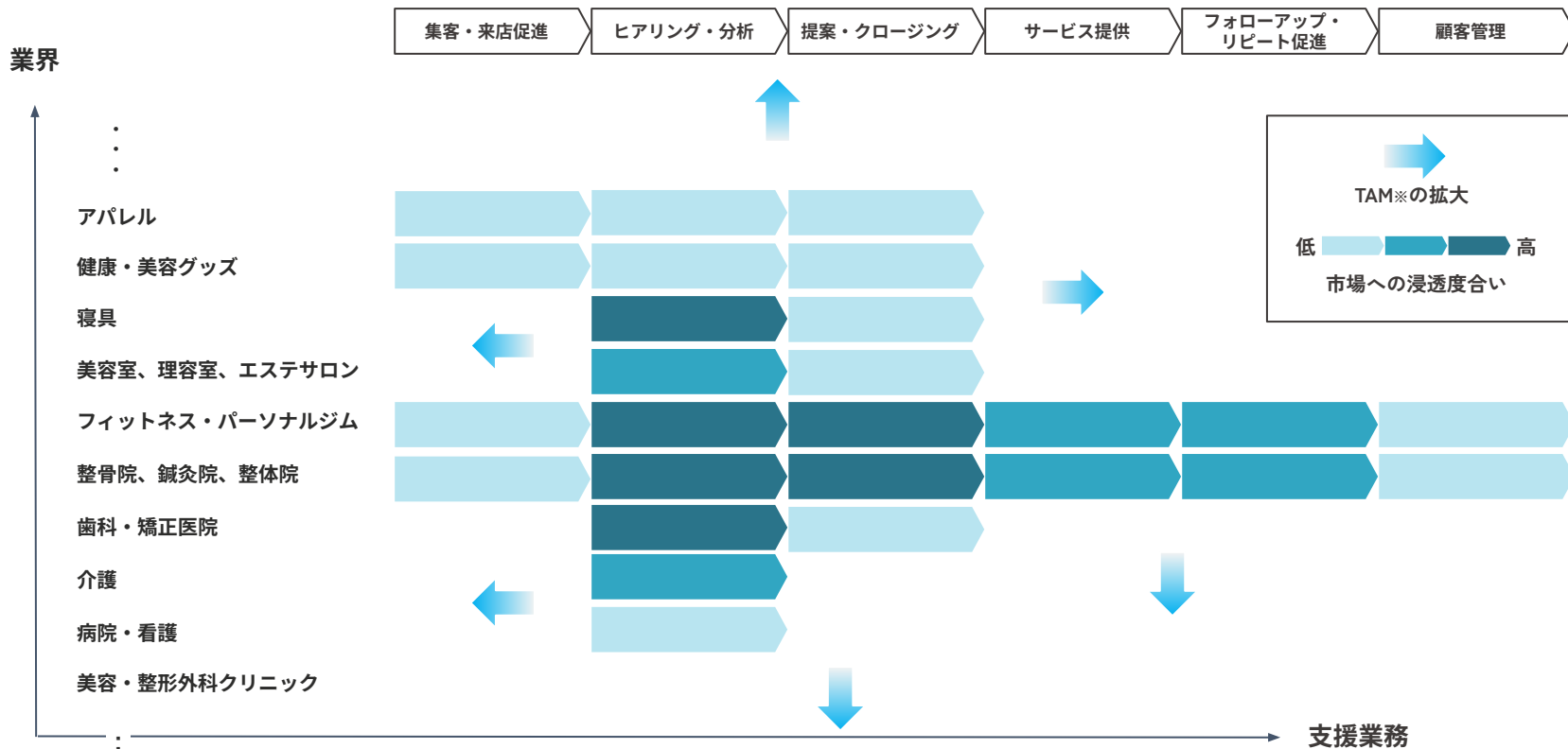
① AIソリューション

- 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

コア業務の“Expert AI”の実装により、ビジネスインパクト創出の起点を作り、業界・業務それぞれの軸で拡大
 ホリゾンタルな横断業務のAIエージェント基盤を展開しつつ、業界特化AIの構築を進めることで面で展開
 随時セミバーティカル対応をし、着実な市場浸透を進める



顧客コミュニケーションのプロセスを支援するプロダクトを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・機能を順次リリースして、更に展開市場を増やす



※ 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

1. 2026年9月期 第2四半期業績
2. 2026年9月期 第2四半期トピックス
3. 事業概要
4. 成長戦略
5. 2026年9月期 業績見通し

Appendix

5

2026年9月期 業績見通し

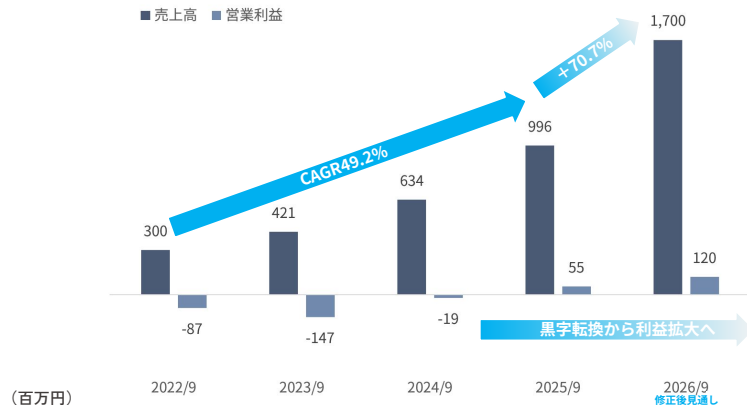
売上・利益ともに当初業績見直しを上方修正し、より高い成長へ

- 売上高は、足元の状況を踏まえつつ、引き続きAIソリューション・AIプロダクトともに成長することを想定して **成長率を当初見直しの40%から70%に上方修正**
- 営業利益/経常利益は、**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加速**しながらも、営業利益率の改善、黒字拡大を目指す
- 当期純利益は、上記に加えて繰延税金資産の回収可能性等を判断のうえ、法人税等調整額のプラスを見込む

(百万円)

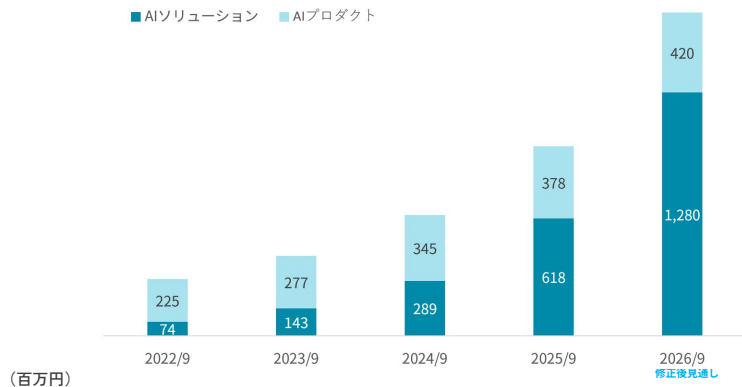
	2025年9月期 実績	2026年9月期 当初業績見直し	2026年9月期 上方修正後 業績見直し				
	金額等	金額等	金額等	修正額	修正率	前期比	成長率
売上高	996	1,400	1,700	300	21.4%	704	70.7%
営業利益	55	82	120	38	46.3%	65	118.2%
売上高営業利益率	5.5%	5.9%	7.1%	1.2pt	—	1.6pt	—
経常利益	45	83	121	38	45.8%	76	168.9%
当期純利益	70	82	132	50	61.0%	62	88.6%

全社



- 売上高は、成長スピードを落とさず
これまで以上のより高い成長を目指す
- 営業利益は黒字転換し、各種開発投資（AIソリューションにおけるAIエージェント、AIプロダクトにおける機能追加等）や、人材投資（20名を超える増員、業務委託の確保）を継続しつつ、更なる利益拡大・営業利益率上昇を目指す
- 当期純利益（2026年9月期）は、繰延税金資産計上による法人税等調整額（プラス）等により、132百万円（前期比+62百万円）と黒字を継続

提供形態別



- AIソリューションは、市場の急拡大等も相まって引続き旺盛な需要が見込まれており、実績をもとにした横展開や取引先の拡大、PoCから本開発への進捗、AIエージェントの開発や、新たな領域への投資等により更なる拡大を目指す
- AIプロダクトは、引続きシセイカルテ・マルチカルテが軸となるが、前期4Qから好調に推移している水平的なAISaaSである「SAPIロープレ」の販売が通期で寄与・拡大を目指す

Appendix

Study People, Make Connect

ひとを科学し、寄り添いをつくる

Mission

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。

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	27,272千円(2026年3月末現在)
従業員数	62名(2026年3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)

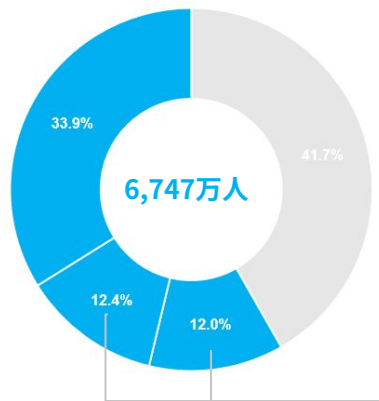
Expert AIの提供を通じて、主に2つの大きなテーマに取り組んでいる

『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
が、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。

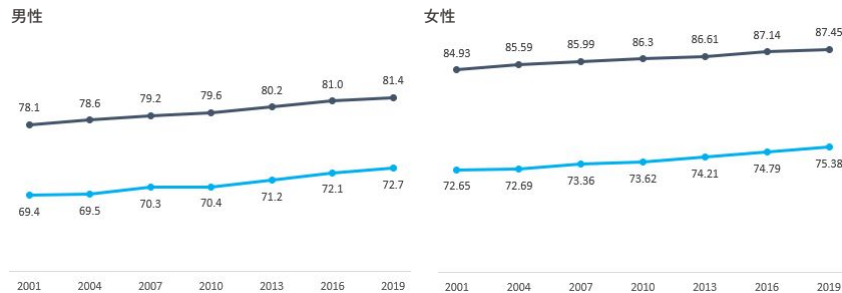


当社直近のターゲット

※『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。



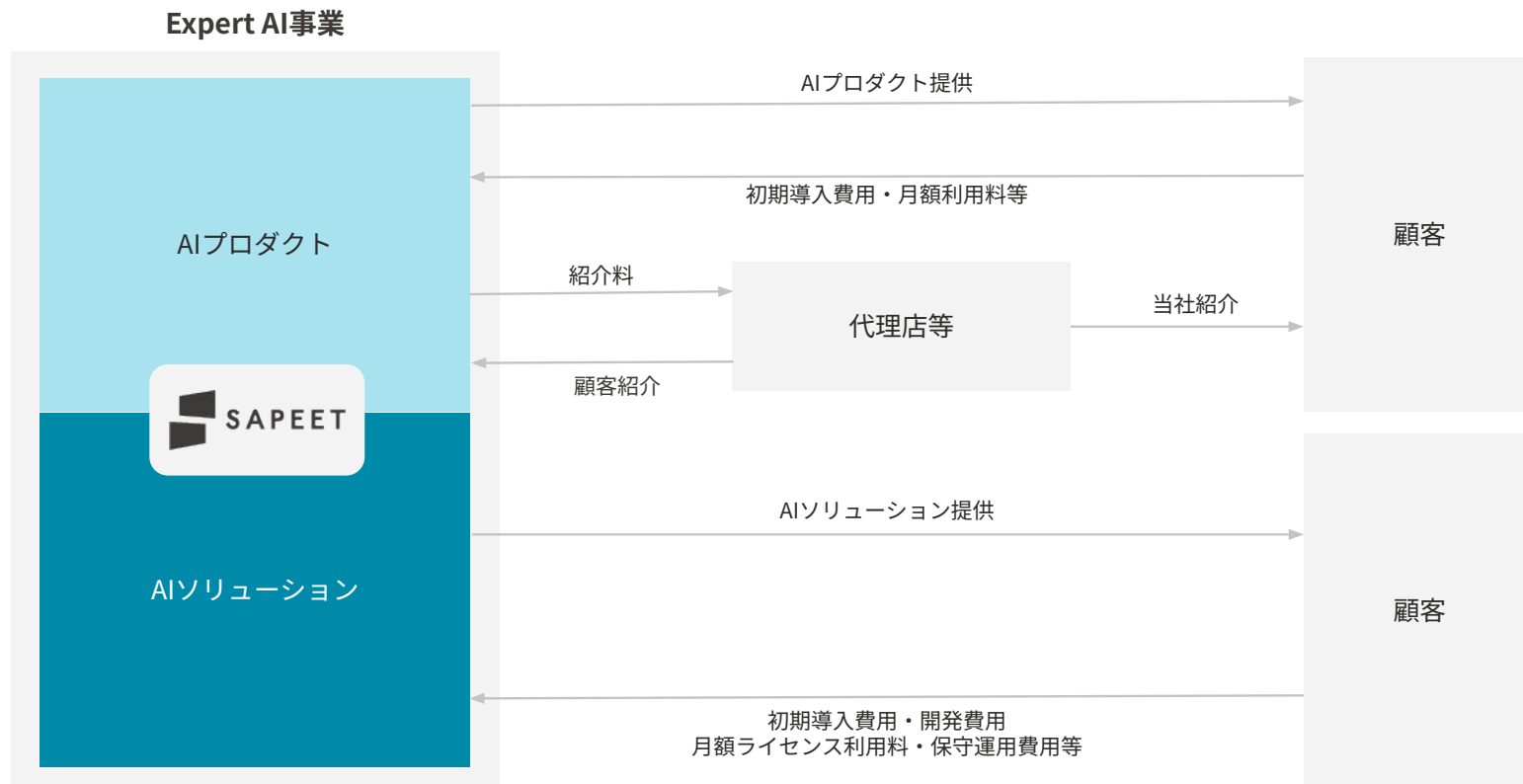
※ 内閣府「令和4年版高齢社会白書（全体版）健康寿命と平均寿命の推移」

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り組み、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

事業系統図



P/Lサマリー

(百万円)

決算期	2024/9期					2025/9期					2026/9期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	合計	YoY
売上高	141	144	164	184	634	214	234	248	298	996	383	447	830	84.9%
AIソリューション	59	61	81	87	289	121	145	155	196	618	284	336	620	132.6%
AIプロダクト	82	82	83	96	345	93	88	93	102	378	99	111	209	15.1%
売上原価	52	60	65	73	252	99	116	132	146	495	192	241	432	100.6%
労務費	38	39	40	41	159	43	49	59	63	216	65	81	147	57.5%
外注費	29	37	43	51	161	71	73	86	89	320	136	167	303	109.4%
減価償却費	0	0	2	3	7	4	6	7	8	25	9	9	18	68.7%
その他	8	8	8	8	32	9	9	10	12	41	14	15	28	47.7%
他勘定振替高	△24	△24	△28	△31	△109	△30	△21	△30	△26	△109	△31	△33	△65	23.6%
販管費	99	86	109	106	401	110	107	112	115	445	136	159	295	35.3%
人件費	37	35	38	44	156	46	50	54	55	207	60	62	122	26.1%
採用教育費	2	1	8	3	16	0	7	4	3	15	10	25	35	329.4%
外注費	13	12	16	15	58	12	8	9	8	39	5	4	8	11.9%
広告宣伝/販促費	14	13	20	11	59	21	14	19	16	72	17	20	37	2.4%
研究開発費	4	4	4	5	19	6	3	3	6	19	9	11	20	93.9%
その他	25	19	21	25	91	25	25	23	27	91	36	41	77	25.1%
営業利益	△10	△2	△11	4	△19	4	10	3	36	55	55	47	102	579.0%
売上高営業利益率	-	-	-	2.5%	-	2.2%	4.4%	1.4%	12.2%	5.5%	14.5%	10.5%	12.3%	-
営業外損益	0	△1	△4	△2	△9	△10	0	0	0	△9	0	0	0	-
経常利益	△11	△3	△16	2	△28	△6	10	3	37	45	55	47	103	2218.8%
特別損益	-	-	-	-	-	-	-	-	△3	△3	-	-	-	-
税引前当期純利益	△11	△3	△16	2	△28	△6	10	3	34	42	55	47	103	2218.8%
法人税等調整額	-	-	-	-	-	-	-	-	△28	△28	-	△13	△13	-
当期純利益	△11	△3	△16	1	△29	△6	10	3	62	70	55	60	116	2640.6%

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>

