



株式会社Sapeet（東証グロース 269A）

2026年8月13日

2026年9月期 第3四半期決算説明資料



2026年9月期第3四半期 エグゼクティブサマリー

業績

売上高 **1,354**百万円 前年同期比**+94.2%**

- ・ 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、1,020百万円（前年同期比+141.6%）
- ・ 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、334百万円（前年同期比+21.3%）

営業利益 **141**百万円 前年同期比**+656.7%**

- ・ 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

売上高は好調な推移を踏まえ、通期見通しを1,700百万円から1,830百万円（+7.6%）に上方修正
営業利益は公表予算（120百万円）を上回っているものの、4Qにおけるオフィス増床や更なる投資等を想定して
現在の公表予算を据え置く

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」が徐々に拡大、AIプロダクトを活用した案件も進捗

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

売上高を1,700百万円から1,830百万円に上方修正、各段階利益は前回公表予想を据え置き

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回公表予想	1,700	120	121	132
今回修正予想	1,830	120	121	132
増減額	+130	—	—	—
増減率	+7.6%	—	—	—
前期実績 (2025年9月期)	996	55	45	70
前期増減額	+834	+65	+76	+62
前期増減率	+83.7%	+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：AIソリューションの大型案件獲得が継続し上方修正

- 3Q累計の売上高は1,354百万円となり、AIソリューションの大型案件獲得とAIプロダクトの堅調な推移により期初想定を上回って推移
- 4QもAIソリューションで大型案件の獲得が継続しており、足元の受注状況を踏まえて売上高を上方修正
- AIソリューション1,280→1,390百万円、AIプロダクト420→440百万円



増収による利益の押上げ効果は、中長期の成長投資として再投資

営業利益・経常利益・当期純利益：前回公表予想を据え置き

- 下半期の成長投資（人材獲得の加速およびオフィス拡張の前倒し、研究開発投資、セキュリティ体制の強化）を計画に沿って継続
- 金額および実施時期が確定していない投資も含まれることから、保守的に前回公表予想を据え置き
- 3Qの営業利益は141百万円だが、成長投資に係る費用は4Qに集中する見込み

1. 2026年9月期 第3四半期業績

2. 2026年9月期 第3四半期トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. 2026年9月期 業績見通し

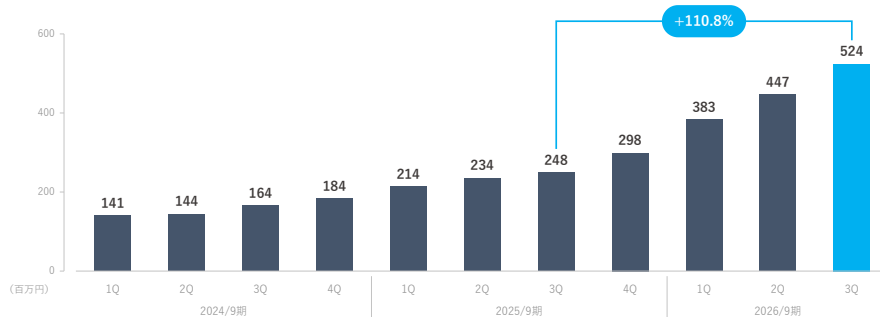
Appendix

1

2026年9月期 第3四半期業績

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

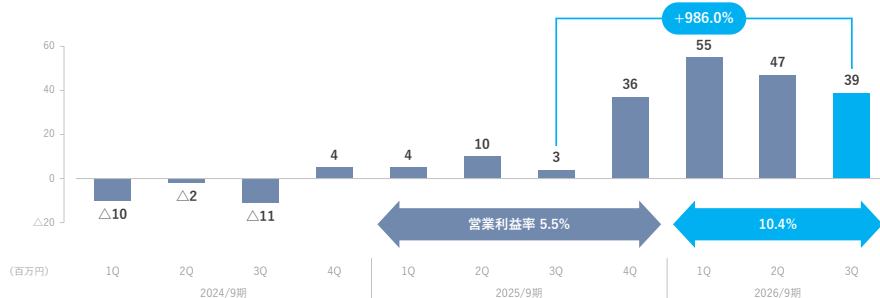


3Q累計

1,354 百万円 前年同期比 +94.2%

- 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110.8%増と好調に推移
- Expert AIのテーマと生成AI技術の進化が合致したことが、高い成長性の一要因

営業利益



3Q累計

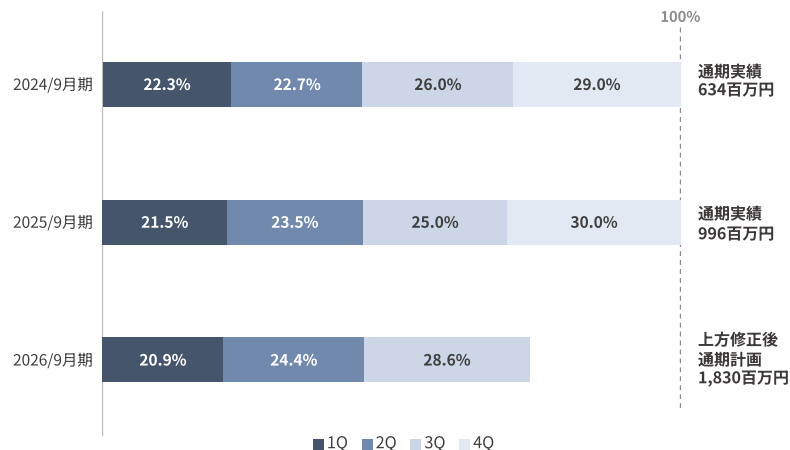
141 百万円 前年同期比 +656.7%

- 売上の伸びに伴い、前年同期比986.0%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
- 利益水準を見つつ先行投資を行っており、減益傾向にあるが想定範囲内
- 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

業績見通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

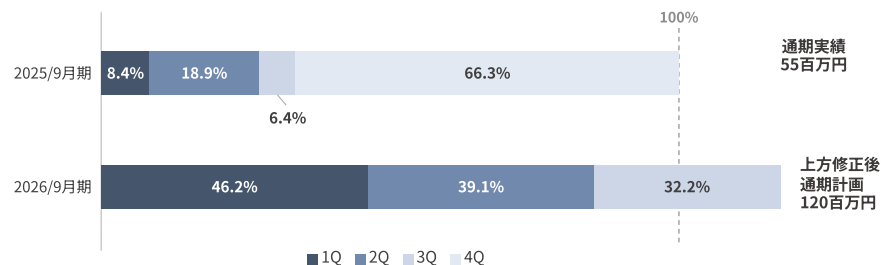
売上高

- 通期売上計画（上方修正後）に対する**3Q時点の進捗率は74.0%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

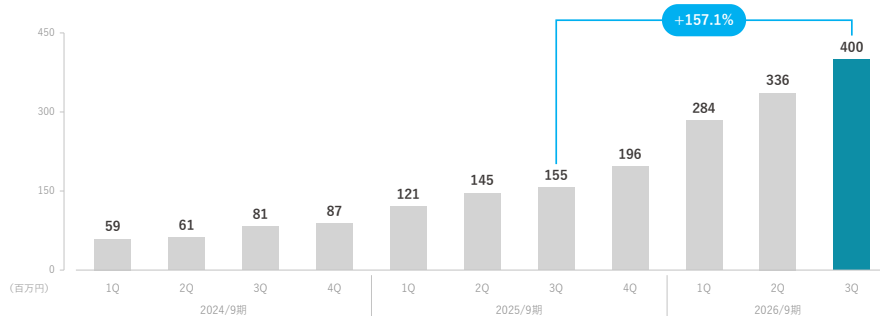
- 通期営業利益計画に対する**3Q時点の進捗率は117.5%であり、前期を上回って進捗**
- 上半期の利益を原資として追加投資を継続しているものの**、人材採用・オフィス拡張の進捗（4Q開始から拡張分の賃料は発生）や、研究開発のスケジュール等によっては、投資タイミングが前後する可能性があることから一定程度保守的に見込む



※ 2024/9月期については、赤字のため記載しておりません。

AIソリューションは大型案件の獲得が進み、前年同期比157.1%増と高成長を維持 AIプロダクトもストック売上が積み上がり、前年同期比33.4%増と堅調に推移

AIソリューション

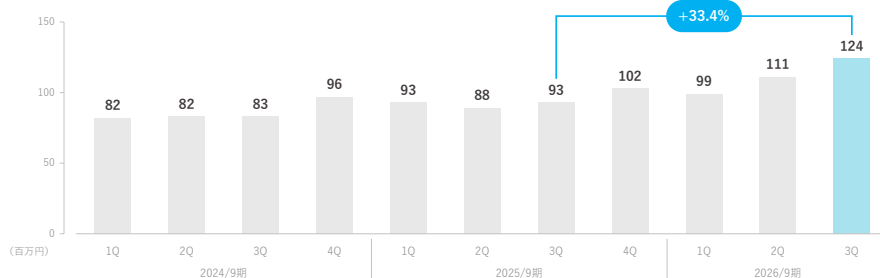


3Q累計

1,020 百万円 前年同期比 +141.6%

- 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、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



3Q累計

334 百万円 前年同期比 +21.3%

- 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、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3四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	3Q	合計	YoY
売上高	634	214	234	248	298	996	383	447	524	1,354	94.2%
AIソリューション	289	121	145	155	196	618	284	336	400	1,020	141.6%
AIプロダクト	345	93	88	93	102	378	99	111	124	334	21.3%
売上原価	252	99	116	132	146	495	192	241	301	734	110.6%
労務費	159	43	49	59	63	216	65	81	96	242	58.3%
外注費	161	71	73	86	89	320	136	167	200	503	117.7%
減価償却費	7	4	6	7	8	25	9	9	11	30	66.2%
その他	32	9	9	10	12	41	14	15	26	54	83.6%
他勘定振替高	△109	△30	△21	△30	△26	△109	△31	△33	△32	△96	16.3%
販管費	401	110	107	112	115	445	136	159	184	479	45.1%
人件費	156	46	50	54	55	207	60	62	66	189	24.5%
採用教育費	16	0	7	4	3	15	10	25	35	70	470.3%
外注費	58	12	8	9	8	39	5	4	4	12	8.4%
広告宣伝/販促費	59	21	14	19	16	72	17	20	23	60	8.8%
研究開発費	19	6	3	3	6	19	9	11	21	41	201.9%
その他	91	25	25	23	27	91	36	41	41	119	28.4%
営業利益	△19	4	10	3	36	55	55	47	39	141	656.7%
売上高営業利益率	-	2.2%	4.4%	1.4%	12.2%	5.5%	14.5%	10.5%	7.4%	10.4%	-
営業外損益	△9	△10	0	0	0	△9	0	0	0	0	-
経常利益	△28	△6	10	3	37	45	55	47	39	141	1618.9%
特別損益	-	-	-	-	△3	△3	-	-	-	-	-
税引前当期純利益	△28	△6	10	3	34	42	55	47	39	141	1618.9%
法人税等調整額	-	-	-	-	△28	△28	-	△13	-	△13	-
当期純利益	△29	△6	10	3	62	70	55	60	39	154	1864.9%

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し人員確保
- 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

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期については、前年同期比（2025/9期1Q-3Q累計）を記載

1．2026年9月期 第3四半期業績

2．2026年9月期 第3四半期トピックス

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3四半期 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を推進し、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

地方銀行向けAXソリューションを提供開始 ～「融資提案型」から「経営課題解決型」へ。地銀の法人営業変革を支援～



特徴

地方銀行の法人営業プロセス（商談準備、稟議・案件相談、ナレッジ共有など）をトータルで高度化する基盤を構築します。

・提供開始の背景

地域企業の経営課題が多様化し、異業種の金融参入で競争も激化。融資提案にとどまらない支援が求められる一方、育成リソース不足とベテラン行員のナレッジのブラックボックス化が壁となっています。

・ナレッジを統合する「Agent Data Platform (ADP)」を構築

行内の構造化・非構造化データや融資判断ノウハウ、事業性評価、顧客理解といった暗黙知を解析。成功パターンや判断文脈を抽出・体系化し、高精度な判断・提案を行うデータ基盤を構築します。

・営業プロセスに最適化されたAIエージェントによる業務支援

商談準備から課題ヒアリング、案件整理に至る各プロセスにADPと連携したAIエージェントを組み込み。顧客の潜在課題への仮説や確認すべき論点の示唆を得られ、提案精度と意思決定を高度化。

・自律的な学習サイクルによる、再現性の高い営業組織へ

日々の営業活動で得た知見はADPへ自動的にフィードバックされ、AIと組織全体の提案精度を継続的に向上させます。

ローソンエンタテインメントのコーポレート部門のAX推進を支援 ～AI人材育成を起点に組織全体のAI活用と成果創出を加速～

LAWSON
ENTERTAINMENT

×



概要

「SAPEET AI人材育成サービス」を提供。AI活用の基盤となる人材と組織づくりを目的に、総務・人事・財務経理部の計60名を対象に実施。

・企業を取り巻く課題

AI導入が進む一方、ガバナンスの整理が追いつかず組織として活用できていない企業も多く、AIを業務に組み込める人材やノウハウの不足により、取り組みが一部にとどまるケースが見られます。

・実施概要

対象：総務・人事・財務経理部の計60名
形式：現地ハンズオン+オンラインのハイブリッド形式
回数：120分×2回（30名ずつ同内容を実施）
内容：Copilotの基本機能説明および実演、生成AIの基本構造と注意点、業務課題をもとにした個別ハンズオン、ユースケース検討会

・研修で得られた効果

AI活用の必要性・重要性の認識スコアは研修前後で2倍に向上し、「何となく必要」から「活用しなければ競争に後れを取る」へ変化。AI活用意欲が10点満点中9～10点の高意欲層は1.5倍へと拡大し、実務での活用に向けて主体的に動き出す人材の増加を確認。

『SAPI ロープレ』が金融・人材・中小企業DX支援など各業界の大手顧客へ導入が拡大 ～AIアバターによる実践型ロープレで、教育工数の削減と早期戦力化を両立～

大手消費者金融のアイフルの コンタクトセンターで導入

～債権回収を始めとした、属人化しがちな応対を再現できる教育へ～



- ・トライアル回答者の全員が「応対品質の向上につながる」と評価
- ・シーン作成AIで指導担当者のシナリオ設計工数を大幅に短縮
- ・債権回収部門を皮切りに営業部門・グループ会社へ展開予定

中小企業DXを牽引するフォーバルの 新人研修で導入

～新卒社員の電話応対への抵抗感を払拭し、教育工数の削減と早期戦力化を両立～



- ・既存の研修資料のアップロードだけでシーンが完成し、準備工数をほぼゼロに
- ・「3～4秒のタイムラグがなく人間と話しているのと変わらない」と評価
- ・「80点以上」を対人試験の受験条件に設定し、指導工数を最適化

IT人材支援業界最大規模のレバテックの 新人研修で導入

～指導工数の大幅削減で、繁忙期に逃していた営業機会の60%超を創出へ～



- ・繁忙期2ヶ月で失われていた160件の面談機会のうち約100件を営業へ再配分
- ・他社比較で最も高い会話品質と、シーン作成AIの操作性を評価
- ・現場デビューまでのリードタイム短縮と重要KPIの向上を目指す

リハビリ特化型デイサービス「ヒラックス」11店舗に『カルティ シセイカルテ』を導入 ～見学体験の質を向上させ、新規獲得に繋がる仕組みを構築～



×

カルティ シセイカルテ

導入効果

株式会社SPSが展開するリハビリ特化型デイサービス「ヒラックス」の11店舗に『カルティ シセイカルテ』を導入しました。

・導入の背景

デイサービスは一度契約すると他施設へ移動するケースが少なく、新規利用者の契約率向上が重要。新規契約の入口となる「見学」で姿勢を客観的データとして可視化し、身体の状態やリハビリの必要性を分かりやすく説明できる点が差別化につながると評価されました。

・活用方法

見学時の柔道整復師によるボディケアの前後で姿勢分析を実施。独自の「健康ガイドブック」と組み合わせ、ご家族やケアマネージャーにも共有される動線を設計しています。

・導入効果

見学者様やそのご家族が、施設の価値を納得感を持って理解できるようになりました。ケアマネージャーからも「他施設とは異なる取り組み」と評価いただき、紹介につながるケースが増加。パンフレットへの掲載により、見学数はひと月あたり1～4件から5～10件で安定し、定員が埋まっても「それでも見学したい」との声が増えています。

- 1．2026年9月期 第3四半期業績
- 2．2026年9月期 第3四半期トピックス
- 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）

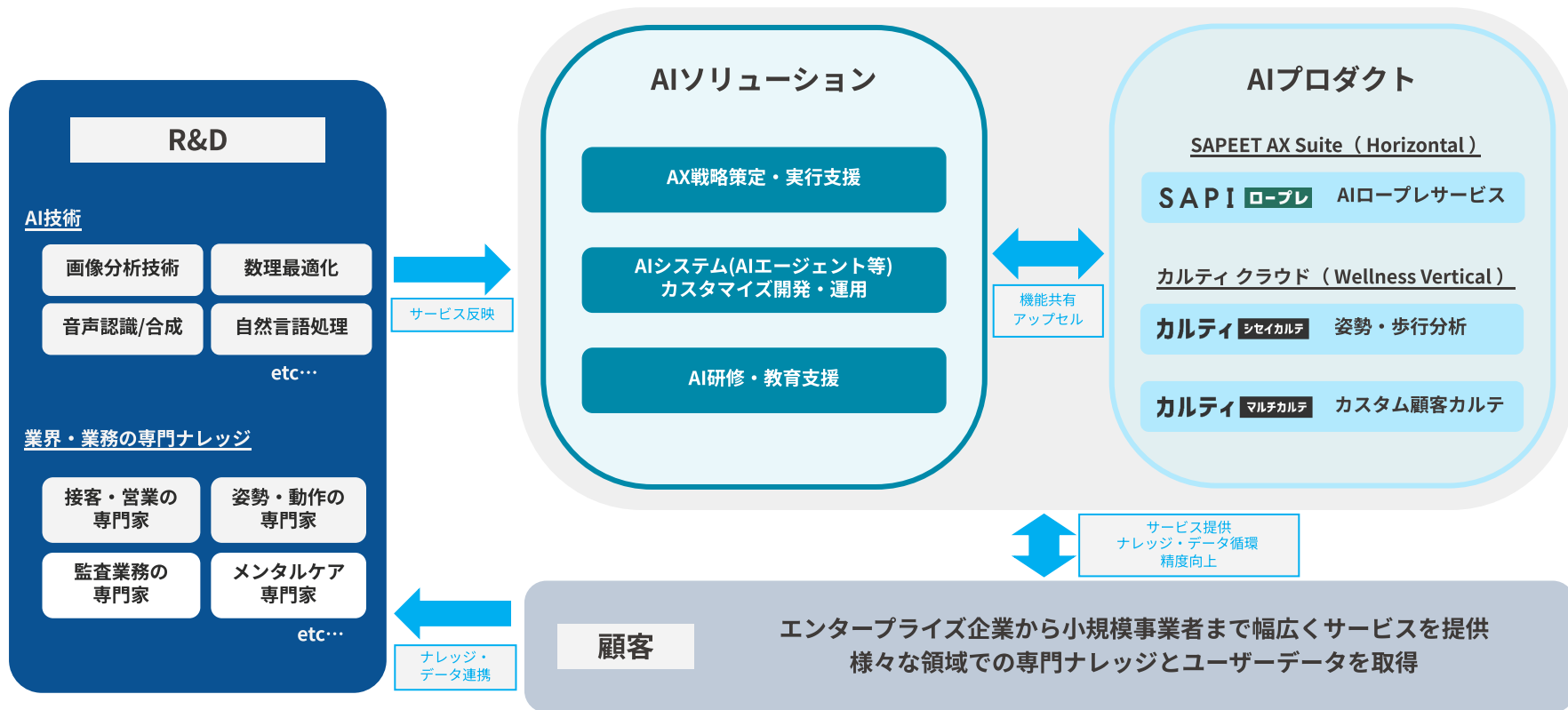


業務効率化AI

（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

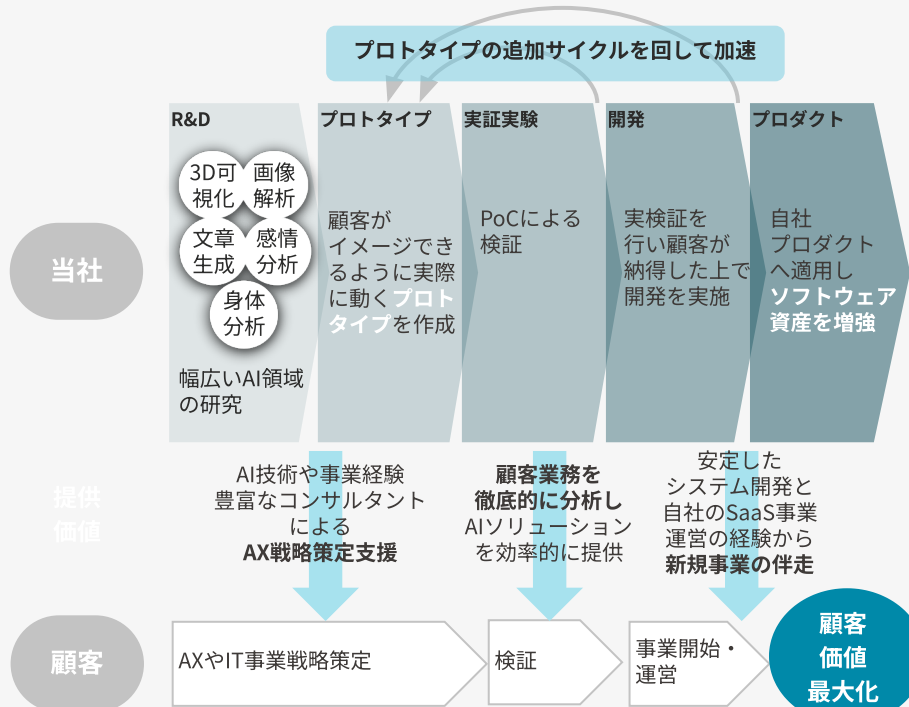
様々なAIソリューションを顧客ごとにカスタマイズしてシステム開発・運用

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。

業界特化AIエージェント事例

監査法人

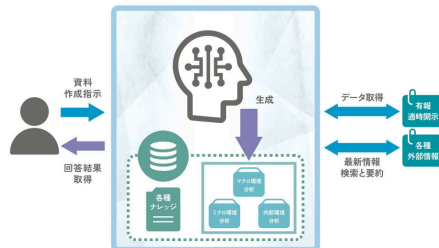
監査法人特有の企業/環境分析やリスク抽出等の調査業務をAIエージェントで自動化

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1cmです。枕の一番良い選び方は理想の高さで頭を支えられるようなものを選ぶことです。ねむりは独自に蓄積した多くの人体データを基に「寝たときの枕の高さ」を算出することができます。

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: 洗尾繊維
× 繊維
¥10,400



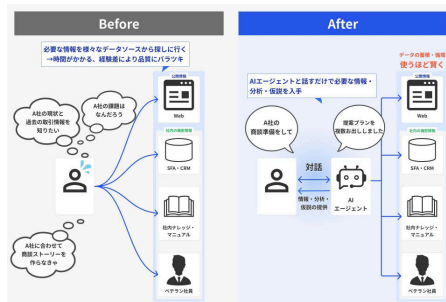
ご注文はこちらから

様々なテーマのAIエージェントサービスを継続的に開発・拡張し、その中でも汎用的な機能群をまとめて、「営業AIエージェント」等、パッケージソリューションとして提供

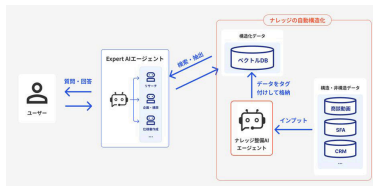
各種AIエージェント

個社ごとにカスタマイズする、各種AIエージェント事例

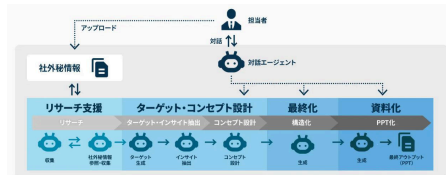
インサイト創出エージェント



ナレッジ整備AIエージェント



資料作成AIエージェント



今後も継続的に拡張開発し
ラインナップを追加予定

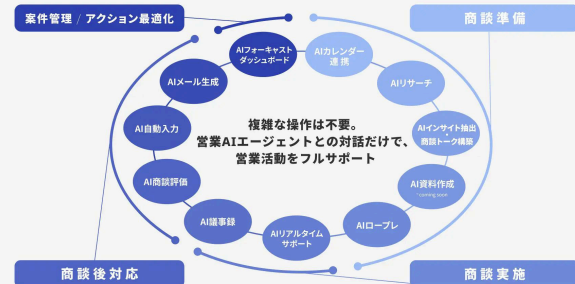
営業AIエージェント β版

「SAPEET 営業AIエージェント」β版

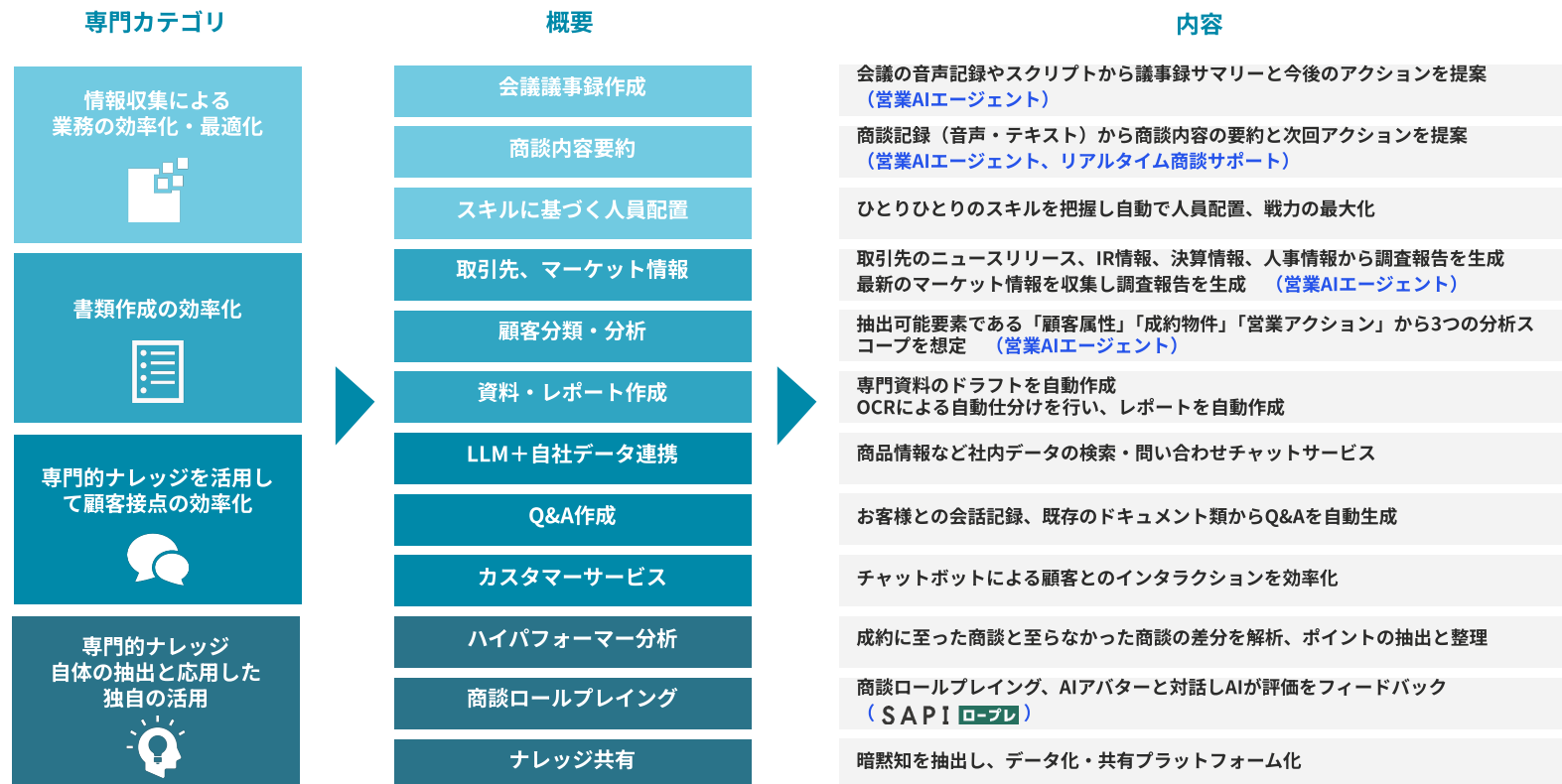
短時間で価値創出できるパフォーマンスアップ(量↑)を皮切りに、AIで大きく営業活動をリデザイン(量↑×質↑)して長期的な営業力向上基盤へ



「SAPEET 営業AIエージェント」β版 機能イメージ



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、お客様の身体状態の可視化を通じて、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型の提供だけではなく、**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も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日よりリブランディング

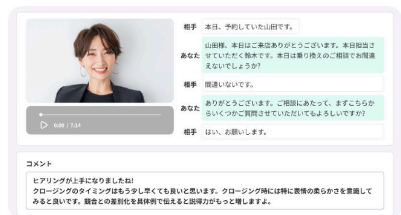
社内教育をAIアバターとの会話とAI評価を通じて行う AIロープレシステム

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



ロープレ動画の振り返り、
コメントが可能



個社毎の営業・接客の理想像を
反映したAIが、会話を評価



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。

FANCL

健康にアイデアを
meiji



食ベログ

【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

【食品メーカー】

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

【金融サービス】

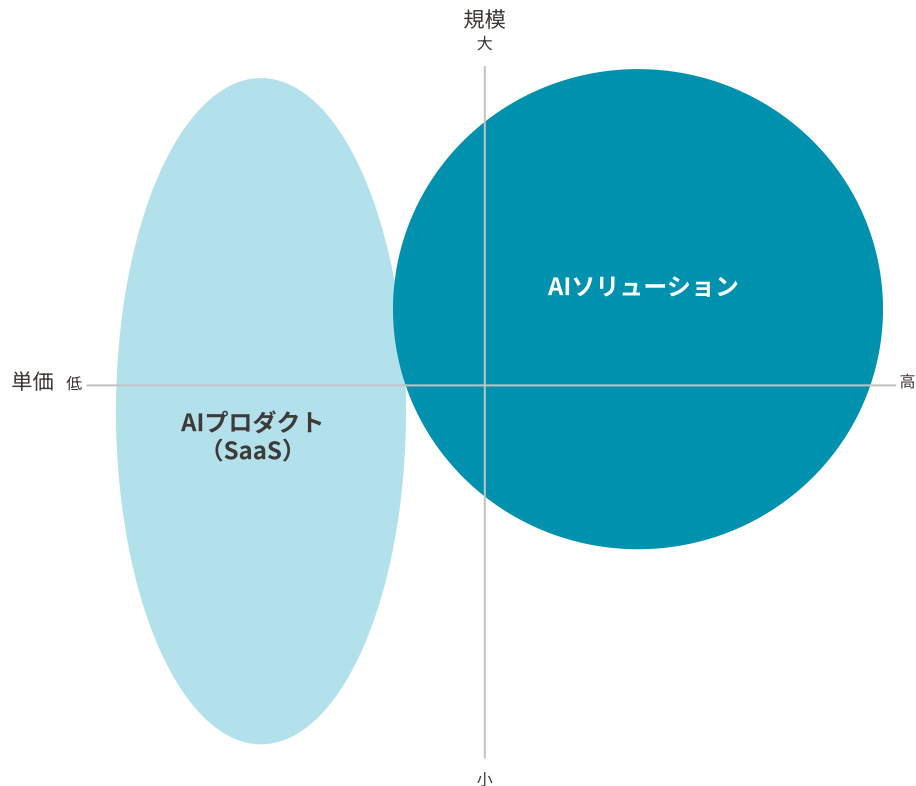
コンタクトセンター（特に債権回収）での、
対応品質の維持と新人オペレーターの早期戦力化

【飲食店メディア】

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

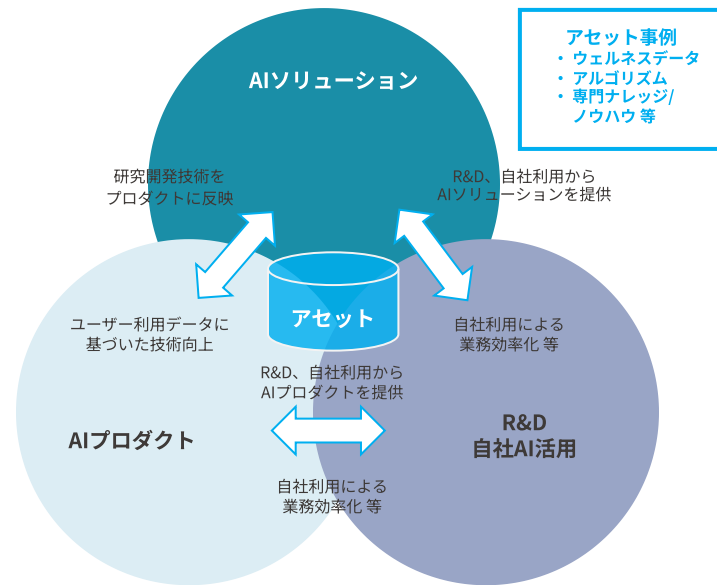
顧客ターゲット

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

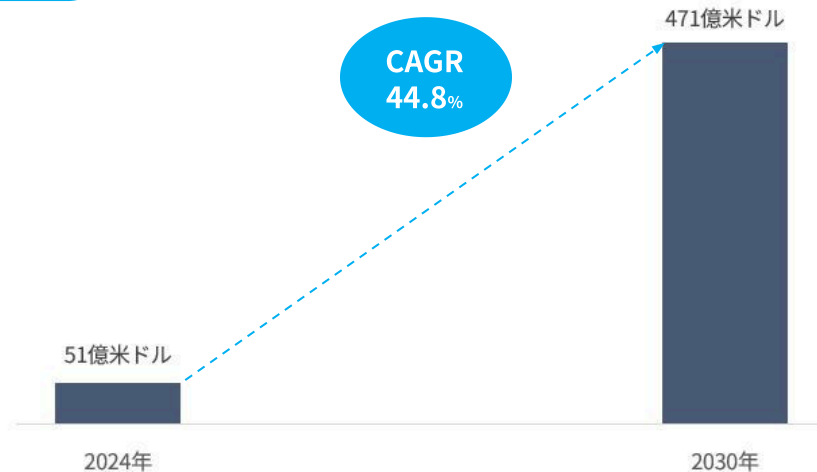
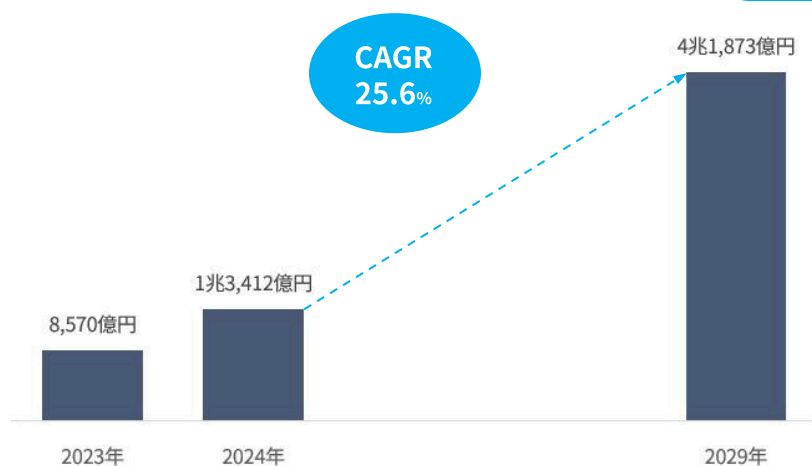
- 「カルティ シセイカルテ」「SAPI ロープレ」は、AIソリューションの成果をもとにSaaS型プロダクトとして社会実装
- AIソリューションにおいて、AIプロダクトのアセット（パッケージ機能群、姿勢分析データ等）を利用して提供
- その他、コンサルティングノウハウの共有等

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

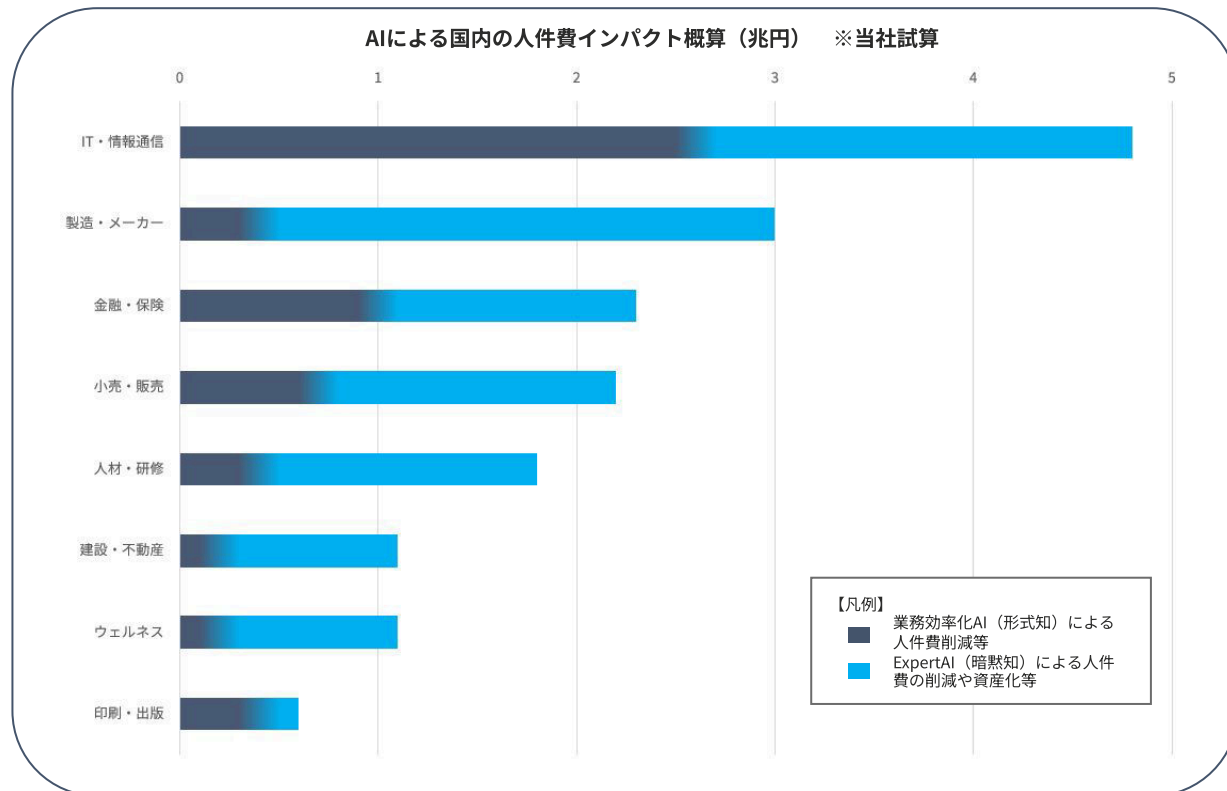
当社の主な取引先業界（国内）における、AIによる人件費インパクトを試算

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

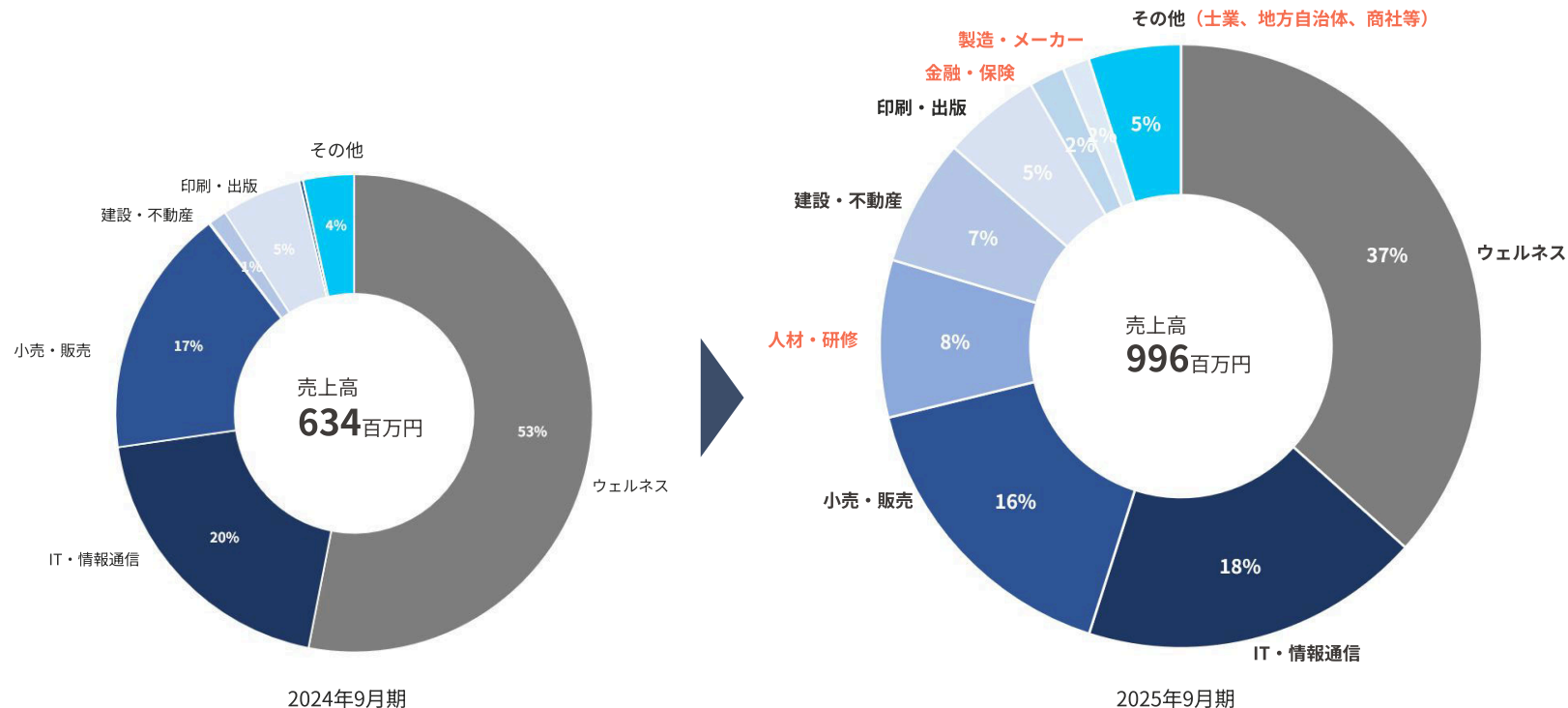
業界の特性により、業務効率化AIが得意な領域もあるが、**ExpertAIの領域は2倍程度のインパクトを想定**

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・人材など
多様な業種の顧客に展開できている

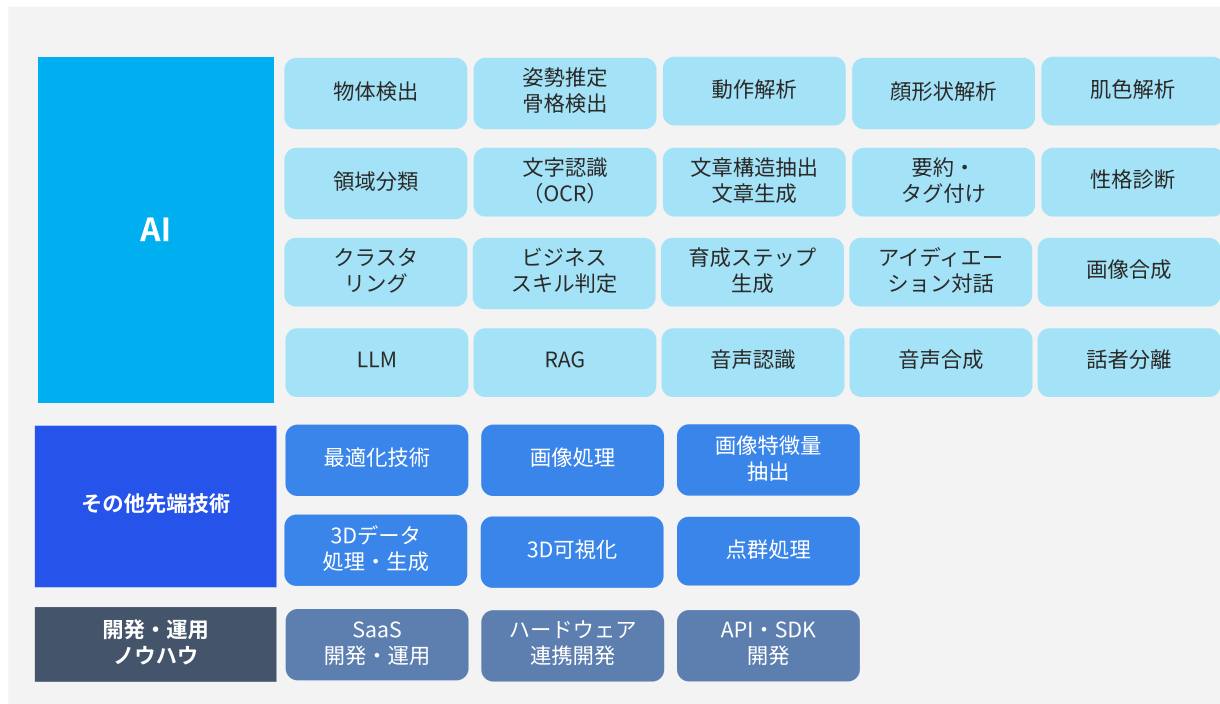
2025年9月期も**新たな業界の顧客**が大きく増加している



※ 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

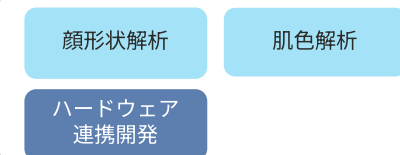


当社技術の適用例

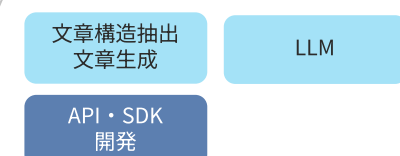
AIプロダクト例



AIソリューション例①



AIソリューション例②



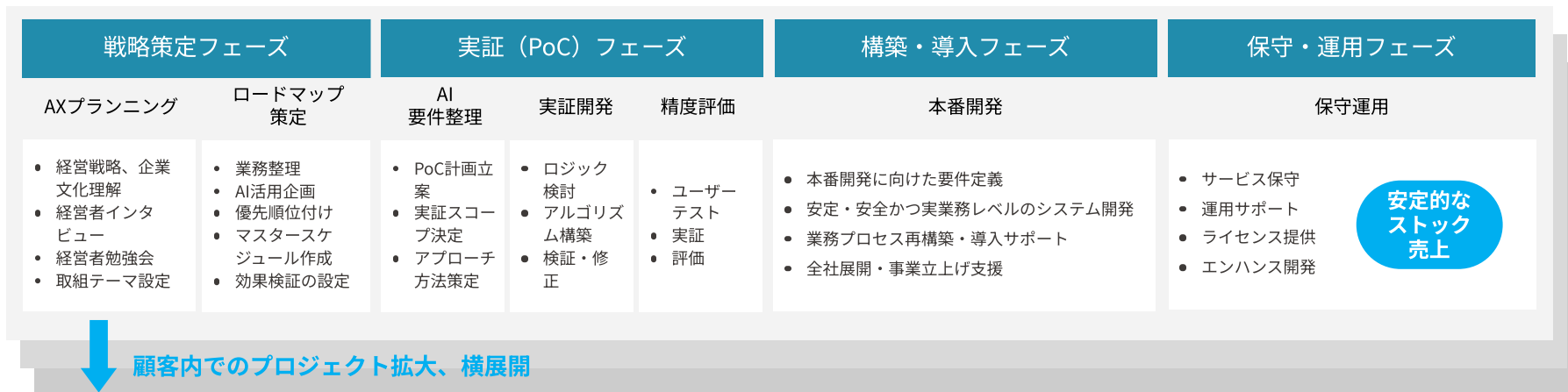
※ 開発中の技術を含む

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

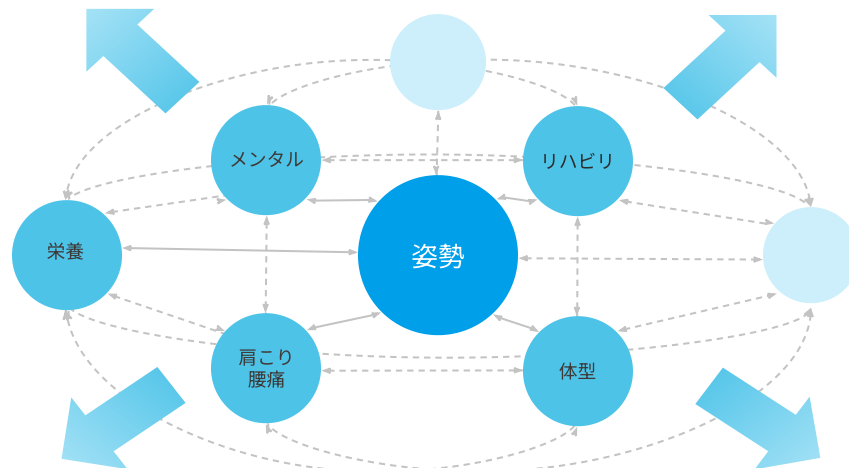
短期～中期

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

姿勢分析データ 240万回

カルテデータ 670万枚

2026年6月末時点

将来

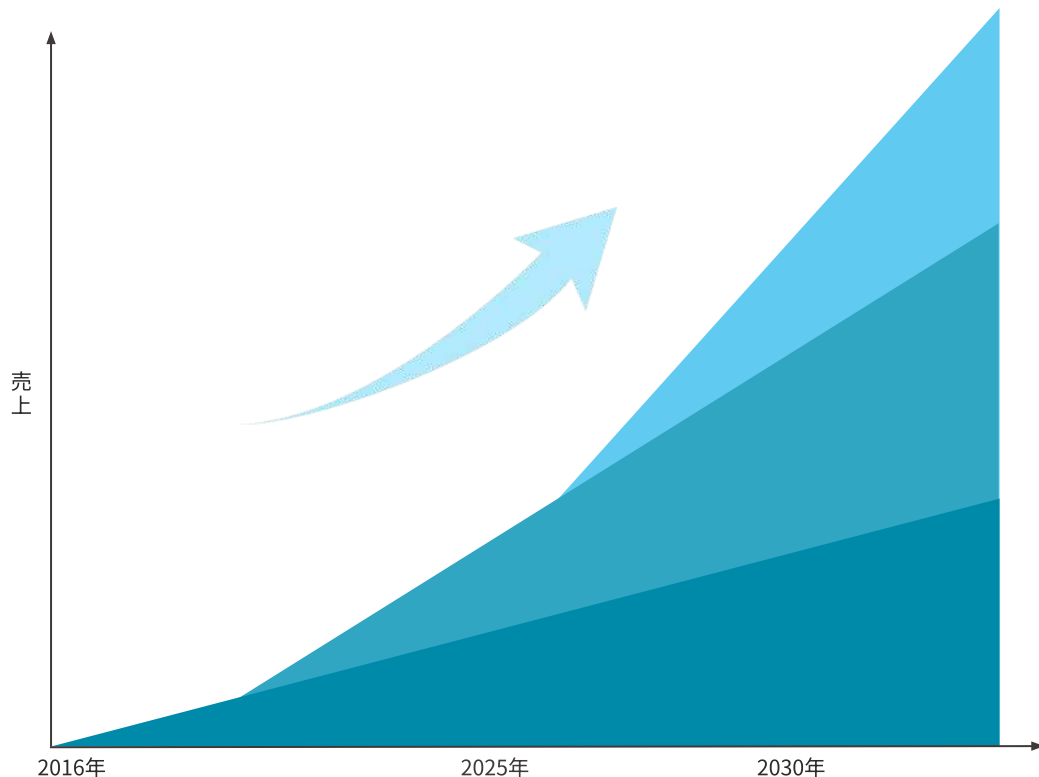
1. 2026年9月期 第3四半期業績
2. 2026年9月期 第3四半期トピックス
3. 事業概要
- 4. 成長戦略**
5. 2026年9月期 業績見通し

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

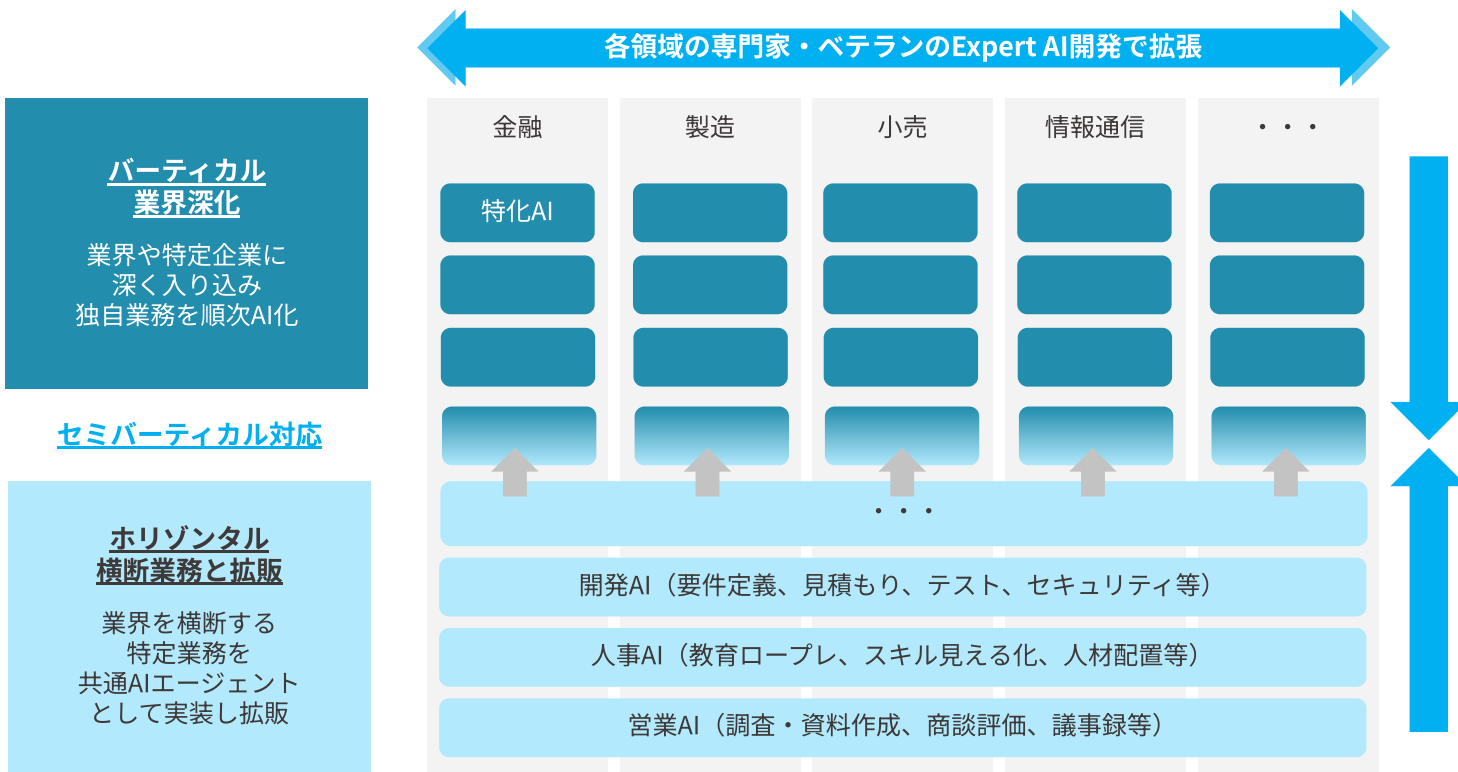
② AIプロダクト

- 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

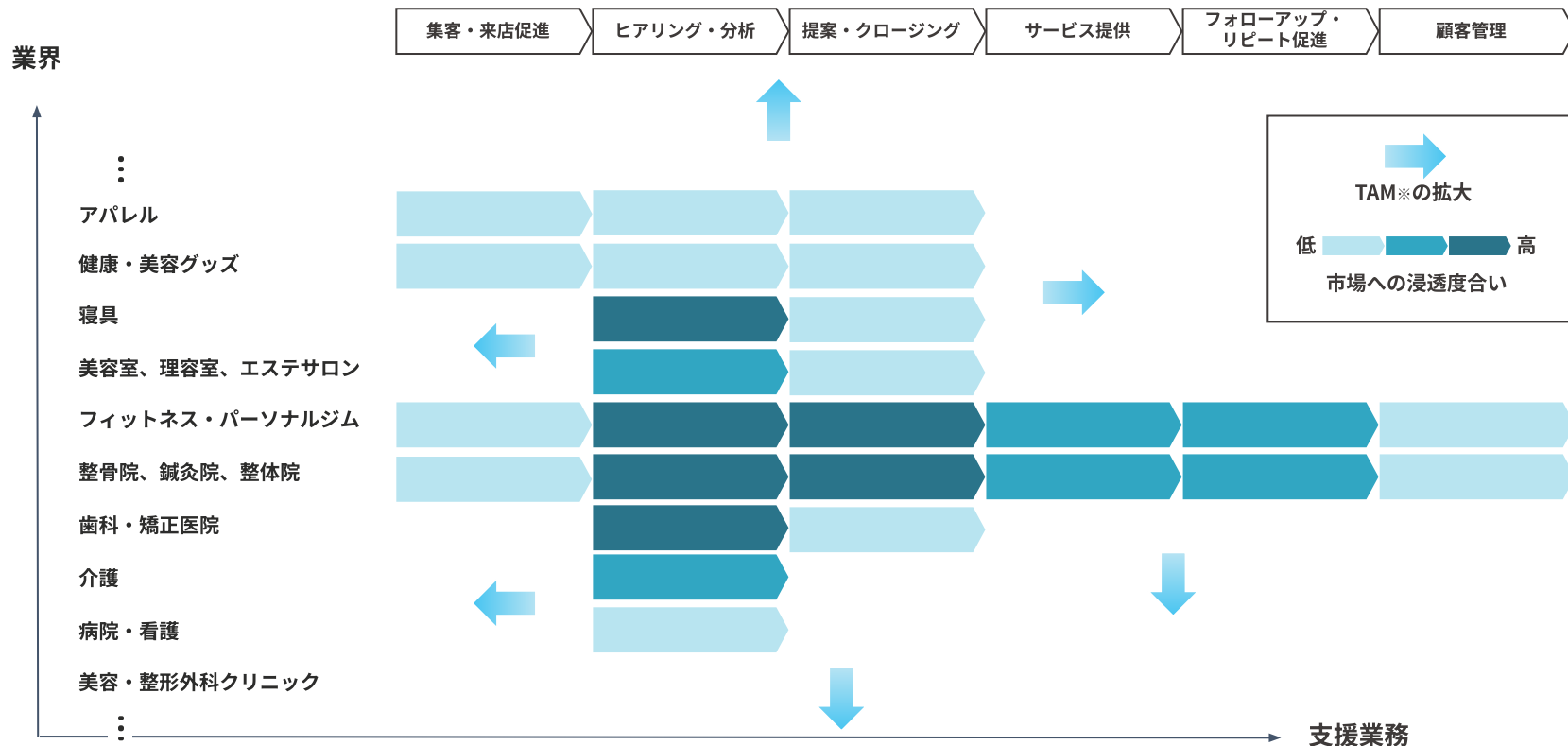
① AIソリューション

- 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3四半期業績
2. 2026年9月期 第3四半期トピックス
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

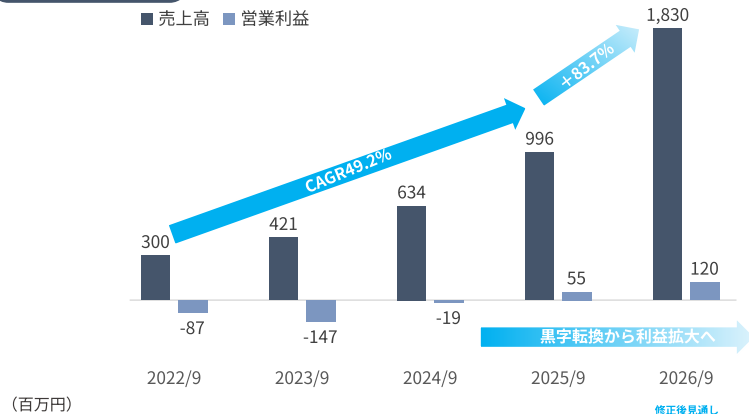
売上高を上方修正し、各段階利益は第2四半期決算公表時見通しを据え置き

- 売上高は、AIソリューションで大型案件の獲得が継続しており、足元の受注状況を踏まえて**1,700百万円から1,830百万円に上方修正（成長率83.7%）**（期初見通し成長率40.5%）
- 営業利益/経常利益/当期純利益は、**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計画に沿って継続**するため、
- 提供形態別では、AIソリューションを1,280百万円から1,390百万円、AIプロダクトを420百万円から440百万円に上方修正

（百万円）

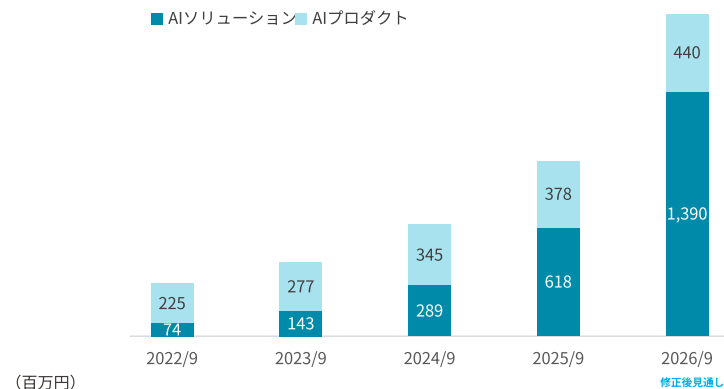
	2025/9期 実績	2026/9期 業績見通し (修正後)	前期比	成長率	期初見通し (参考)	第2四半期決算公表時 修正見通し（参考）
売上高	996	1,830	+834	+83.7%	1,400	1,700
営業利益	55	120	+65	+118.2%	82	120
営業利益率	5.5%	6.6%	+1.1pt	—	5.9%	7.1%
経常利益	45	121	+76	+168.9%	83	121
当期純利益	70	132	+62	+88.6%	82	132

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
- 営業利益は黒字拡大し、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き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、引き続きシセイカルテ・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ホリゾンタルな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6月末現在）
従業員数	70名（2026年6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）

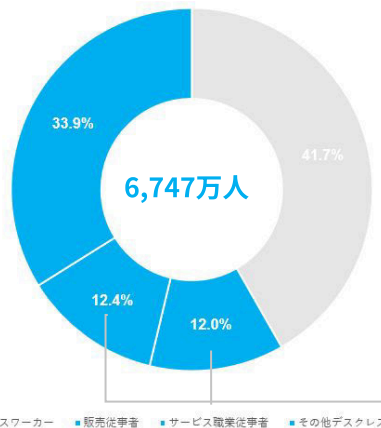
Expert AIの提供を通じて、主に2つの大きなテーマに取り組んでいる

『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。



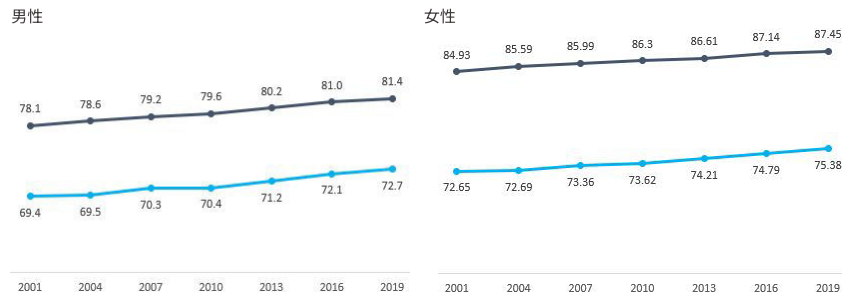
当社直近のターゲット

※『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しているように、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。



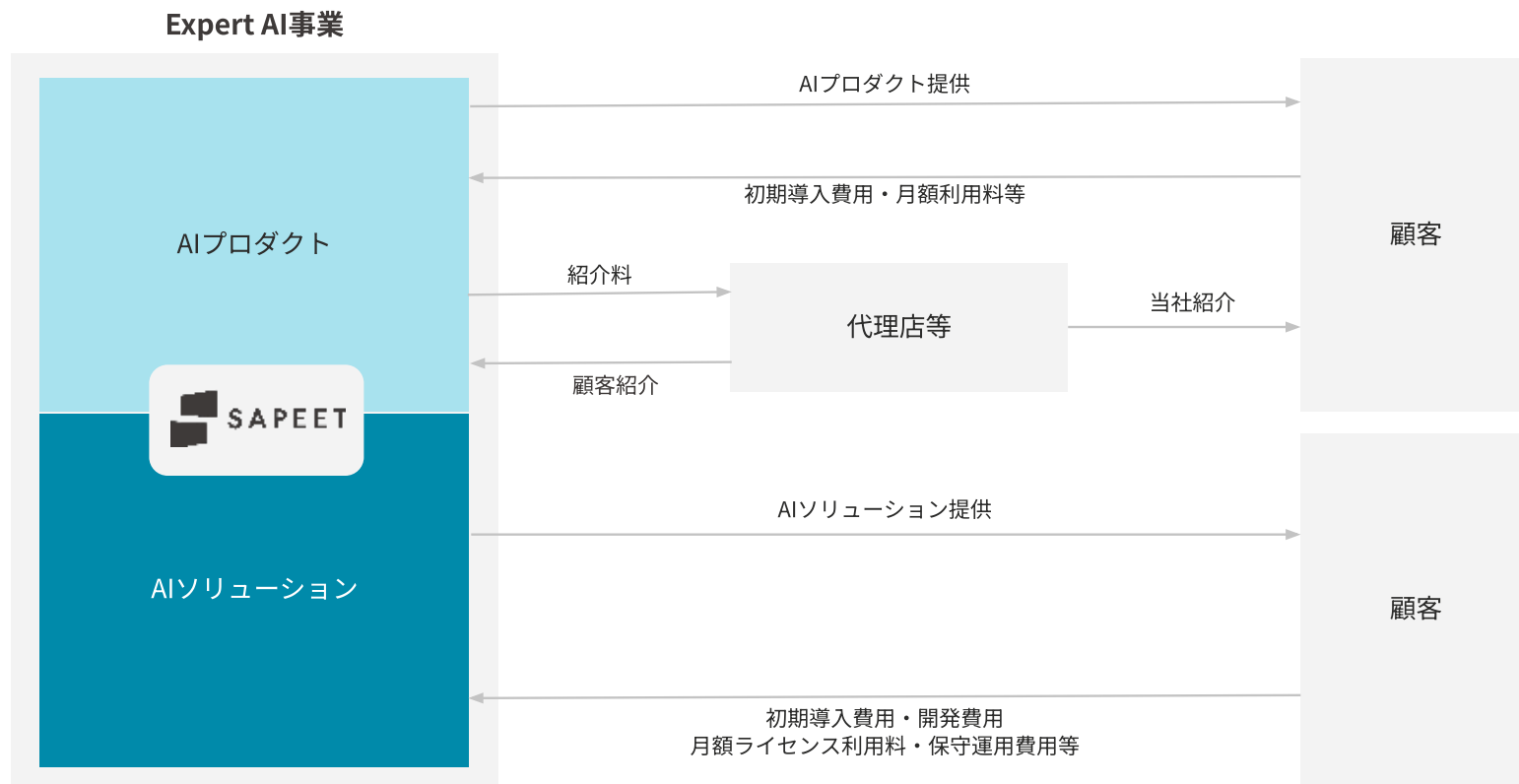
※ 内閣府「令和4年版高齢社会白書（全体版）健康寿命と平均寿命の推移」

当社は、AIプロダクトを通じて200万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

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	3Q	合計	YoY
売上高	141	144	164	184	634	214	234	248	298	996	383	447	524	1,354	94.2%
AIソリューション	59	61	81	87	289	121	145	155	196	618	284	336	400	1,020	141.6%
AIプロダクト	82	82	83	96	345	93	88	93	102	378	99	111	124	334	21.3%
売上原価	52	60	65	73	252	99	116	132	146	495	192	241	301	734	110.6%
労務費	38	39	40	41	159	43	49	59	63	216	65	81	96	242	58.3%
外注費	29	37	43	51	161	71	73	86	89	320	136	167	200	503	117.7%
減価償却費	0	0	2	3	7	4	6	7	8	25	9	9	11	30	66.2%
その他	8	8	8	8	32	9	9	10	12	41	14	15	26	54	83.6%
他勘定振替高	△24	△24	△28	△31	△109	△30	△21	△30	△26	△109	△31	△33	△32	△96	16.3%
販管費	99	86	109	106	401	110	107	112	115	445	136	159	184	479	45.1%
人件費	37	35	38	44	156	46	50	54	55	207	60	62	66	189	24.5%
採用教育費	2	1	8	3	16	0	7	4	3	15	10	25	35	70	470.3%
外注費	13	12	16	15	58	12	8	9	8	39	5	4	4	12	8.4%
広告宣伝/販促費	14	13	20	11	59	21	14	19	16	72	17	20	23	60	8.8%
研究開発費	4	4	4	5	19	6	3	3	6	19	9	11	21	41	201.9%
その他	25	19	21	25	91	25	25	23	27	91	36	41	41	119	28.4%
営業利益	△10	△2	△11	4	△19	4	10	3	36	55	55	47	39	141	656.7%
売上高営業利益率	-	-	-	2.5%	-	2.2%	4.4%	1.4%	12.2%	5.5%	14.5%	10.5%	7.4%	10.4%	-
営業外損益	0	△1	△4	△2	△9	△10	0	0	0	△9	0	0	0	0	-
経常利益	△11	△3	△16	2	△28	△6	10	3	37	45	55	47	39	141	1618.9%
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	39	141	1618.9%
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	39	154	1864.9%

※ 10万円で四捨五入

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>

