



2025 年 8 月 12 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 S a p e e t
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 築 山 英 治
(コード番号：269A 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役
経 営 管 理 本 部 長 佐 藤 琢 治
(TEL. 03-6822-3263)

業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、最近の業績の動向等を踏まえ、2024 年 11 月 14 日に公表した 2025 年 9 月期（2024 年 10 月 1 日～2025 年 9 月 30 日）の業績予想を修正することとしましたので、お知らせいたします。

1. 2025 年 9 月期 業績予想数値の修正（2024 年 10 月 1 日～2025 年 9 月 30 日）

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	当 期 純 利 益	1 株 当 たり 当 期 純 利 益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想（A）	924	80	67	66	42.83
今回修正予想（B）	960 ～1,000	30 ～70	20 ～60	19 ～59	12.19 ～37.85
増 減 額（B－A）	36 ～76	△50 ～△10	△47 ～△7	△47 ～△7	△30.64 ～△4.98
増 減 率（％）	3.9 ～8.2	△62.5 ～△12.5	△70.1 ～△10.4	△71.2 ～△10.6	△71.5 ～△11.6
(参考) 前 期 実 績 (2024 年 9 月期)	634	△19	△28	△29	△23.66
前 期 増 減 額	326 ～366	49 ～89	48 ～88	48 ～88	35.86 ～61.51
前 期 増 減 率（％）	51.4 ～57.7	—	—	—	—

※ 当社のコストにおいては固定費の占める割合が高いため、売上高の増減により利益も大きく変動することから、レンジでの業績予想の開示を行っております。

2. 修正の理由

売上高につきましては、AI ソリューションが新規案件の獲得及び既存取引先の取引拡大ともに好調に推移しており、上方修正しております。AI プロダクトにおいてはカルティクラウドの拡販施策の遅延により若干のビハインド（前回発表予想に対して第 3 四半期時点において 40 百万円程度）が発生しておりますが、上記のとおり AI ソリューションがそれを上回って好調に推移した結果、上方修正となっております。

一方で営業利益につきましては、通期黒字を確保しつつも、以下の戦略的投資等の要因により下方修正をしております。

① 戦略的投資の実行

当期においては、今後の事業拡大に向けて、新たなAIソリューションサービスやAIプロダクト（カルティクラウドシリーズ）の創出に向けた戦略的投資をAIソリューションの個別案件等を通じて行っており、特に第3四半期より当該投資を加速させたことが短期的な収益性の低下につながり、足元の営業利益を押し下げる要因となっております。

具体的には、短期的な利益確保より、中長期的な事業拡大・利益拡大につながる領域での案件獲得及び開発投資を進めております。特にAIソリューションにおいては、AIエージェントの市場規模が日本を含む全世界で2024年の51億米ドルから2030年には471億米ドルに成長し、2024年～2030年のCAGRは44.8%と予測[※]されるなど重要な投資テーマとなっており、当社としましても当該領域でのサービス提供が事業拡大に不可欠であると判断しております。そのため、AIエージェントを含む生成AI活用領域に対して、戦略的かつ積極的な投資を進めております。当該投資の結果、2025年2月にリリースした営業AIエージェントを皮切りに、2025年6月には汎用的な機能群をパッケージ化した「営業AIエージェント α版」をリリースするなど、開発も順調に進んでおります。

※ MarketsandMarkets 社「AI Agents Market by Agent Role (Productivity & Personal Assistants, Sales, Marketing, Customer Service, Code Generation), Agent Systems (Single Agent, Multi Agent), Product Type (Ready to Deploy Agents, Build Your Own Agents) - Global Forecast to 2030」)

② AIソリューションにおけるリソース確保

上記①の戦略的投資及びAIソリューションの急速な拡大に対応すべく、外部リソースを活用しております。そのため、売上原価の外注費が想定以上に増加（前回発表予想に対して第3四半期時点において80百万円程度増加）しており、営業利益を押し下げる要因となっております。

人材採用は順調に推移しており、引続き積極的な人材採用を進めてまいりますが、利益を管理しつつ外部リソースの有効活用も同時に進めてまいります。

③ AIプロダクトによる拡販の遅延

AIプロダクトにおけるカルティプロダクトについて、拡販に向けてプロダクトの機能開発を含めて様々な施策を進めておりますが、開発リソースをAIソリューションに一部シフトしたためビハインドが発生しております。

これにより、売上のビハインド及びこれによる固定費の回収遅れ、ソフトウェア資産の計上額が減少しております。AIプロダクトのコストの多くが固定費であるため、足元では売上のビハインドが営業利益を押し下げる要因となっておりますが、アップサイドに振れれば利益が出やすい構造となっております。

なお、ソフトウェア資産の計上額の減少について、今期はコストの増加要因となりますが、中長期的には減価償却費の減少要因（利益の増加要因）となります。

営業利益以下の段階利益につきましては、営業外費用は保守的に見込んでいたため若干圧縮されることを見込んでおりますが、全体としては営業利益の修正の影響が大部分となっております。

今後については、AIソリューションにおいては利益拡大フェーズ（本開発への移行による収益増やテーマ横展開による取引拡大、パッケージ化等）へ進捗する顧客増、AIプロダクトにおける継続的な開発・拡販とともに売上増による固定費の吸収により、利益確保が進む想定ではあります。同時に、中長期的な利益最大化を目指し、利益額や利益率、市場環境等を総合的に勘案し積極的な投資活動を継続してまいります。

なお、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。

以 上