



株式会社Sapeet（東証グロース 269A）

2025年11月13日

2025年9月期 決算説明資料



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

2025年9月期

売上高

996百万円
前年同期比 **+56.9%**

生成AI市場の拡大等もあり、
AIソリューションは2倍を超える成長
AIプロダクトも堅調に推移

営業利益

55百万円
前年同期比 **黒字転換**
(+74百万円)

人材や開発（AIエージェント、AIプロダクト）
に関する戦略的な先行投資を行いつつ、売上
拡大により黒字転換

当期純利益

70百万円
前年同期比 **黒字転換**
(+99百万円)

新規上場費用の計上はあったが、利益拡大等
により黒字転換し、繰延税金資産計上開始に
よる法人税等調整額（利益）も計上

売上・利益ともに高い成長率となり、黒字転換を達成

- 売上高については、AIソリューションの旺盛な需要が引き続き全社業績を牽引し、AIプロダクトでも「カルティロープレ」の導入が増加した結果、前年同期比56.9%増と好調に推移
- 利益については、戦略的な先行投資を継続しつつも、コストコントロールや固定費の吸収により通期黒字転換
- 予想に対しては、当期純利益を除きレンジの範囲内となっており、当期純利益については繰延税金資産の計上開始に伴う法人税等調整額を計上※したことにより上振れて着地

(百万円)

	2023年9月期	2024年9月期	2025年9月期			2026/9月期	
	実績	実績	予想	実績	YoY	予想	YoY
売上高	421	634	960~1,000	996	56.9%	1,400	40.6%
AIソリューション	143	289	-	618	113.8%	980	58.6%
AIプロダクト	277	345	-	378	9.6%	420	11.1%
営業利益	△ 147	△ 19	30~70	55	黒字転換	82	49.1%
経常利益	△ 147	△ 28	20~60	45	黒字転換	83	84.4%
当期純利益	△ 147	△ 29	19~59	70	黒字転換	82	17.1%

※ 2025年11月13日付「繰延税金資産の計上とそれに伴う法人税等調整額（利益）の計上、特別損失の計上及び業績予想と実績値との差異に関するお知らせ」をご参照ください。

1. 2025年9月期 通期及び第4四半期業績

2. 2025年9月期 第4四半期トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. 2026年9月期 業績見通し

Appendix

1

2025年9月期 通期及び 第4四半期業績

当社ビジネスモデルを踏まえたKPI

売上成長率

56.9%
(前期比 +6.1pt)

AIソリューションが牽引し前期よりも高い成長率
成長率40%が一つの目安であるが、今後もより高い成長を見込む

ARR※1

3.51億円
(前期比 +0.39億円)

カルティロープレは他のプロダクトと比較して単価が高くARRへの寄与が進む、AIソリューションは本開発案件が増加により今後寄与が進む見込み

取引社数

904社
(前期末比 +96社)

AIソリューション・AIプロダクトともに安定的に増加しており、引き続き増加を見込む

AIソリューション
上位10プロジェクト平均受注単価※2

20百万円
(前期比 +2百万円)

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

AIソリューション
継続率※3

70.8%
(前期比 -19.2pt)

前期にPoCからスタートする新規取引先が急増したことから、前期の高水準と比較して低下したものの、一定水準は維持

AIプロダクト
カルティクラウド アカウント数※4

4,123
(前期末比 +675)

シセイカルテ・マルチカルテを中心に安定的に順調に増加、カルティロープレは会社単位のため寄与は限定的

AIプロダクト
解約率※5

1.37%
(前期比 +0.55pt)

複数店舗事業者の解約や廃業する店舗の増加等により若干上昇したものの、引き続き低水準で推移

※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 当期に新規受注したプロジェクトの受注額の平均値 ※3 当期売上高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

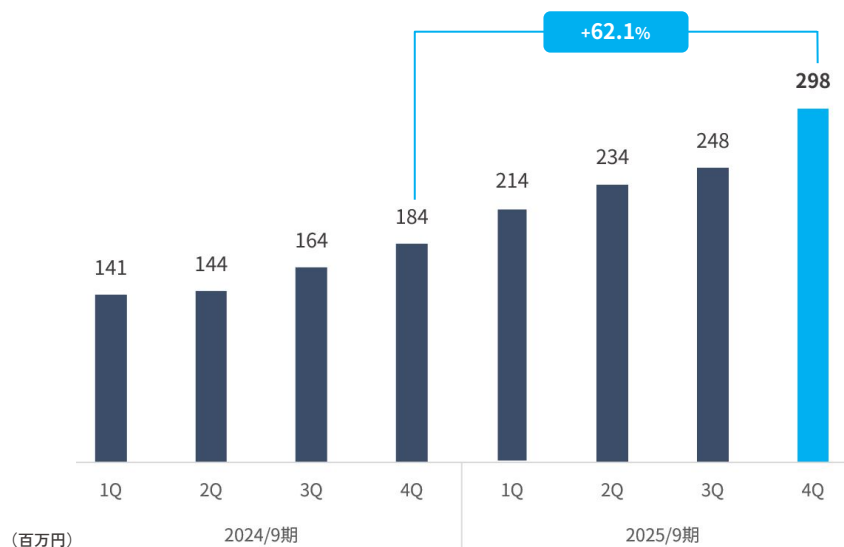
※4 カルティ シセイカルテ・カルティ マルチカルテ・カルティ ロープレのアカウント数の合計

※5 カルティ シセイカルテ・カルティ マルチカルテにおけるMonthly Gross Revenue Churn Rateの年間平均値

AIソリューション、AIプロダクトともに売上は過去最高となり、固定費を吸収して大幅に最高益を更新

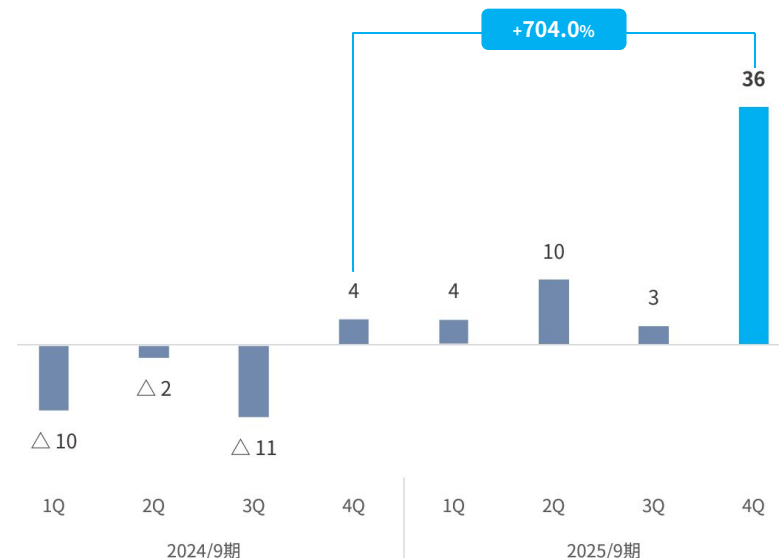
売上高

- 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、**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、前年同期比62.1%増と好調に推移



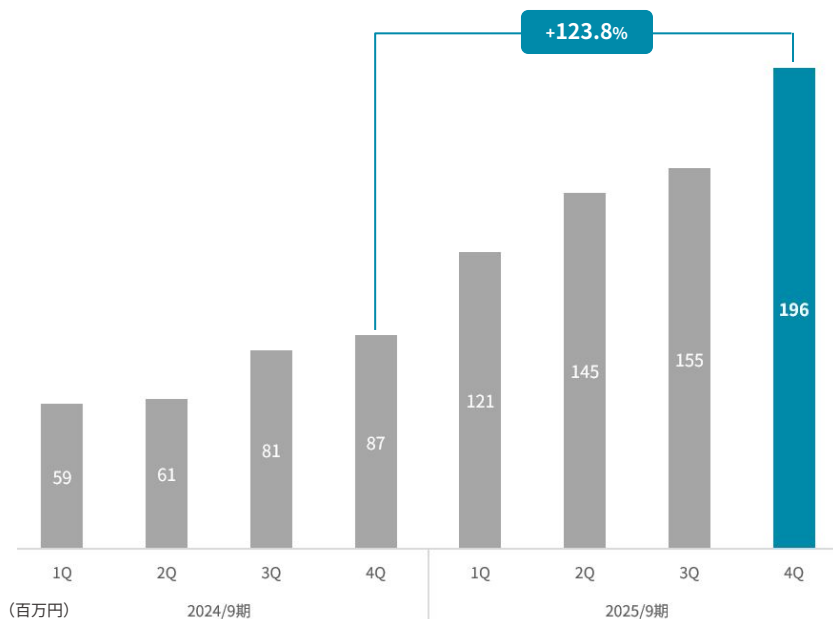
営業利益

- 売上の伸びにより固定費が吸収され、**先行投資**（人材獲得、展示会等のマーケティング、AIソリューションにおけるAIエージェント開発等）を継続しつつも、**4Qには営業利益率12.2%となり、戦略的に利益をコントロールできるフェーズにシフト**



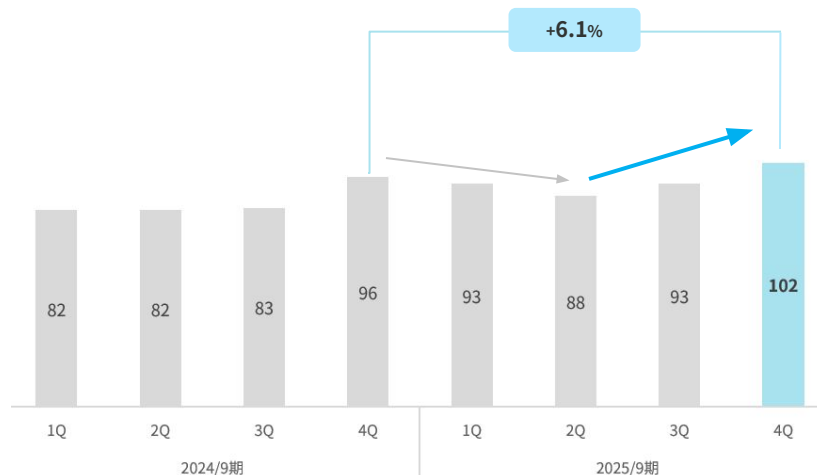
AIソリューション

- 新規取引先の獲得、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も、前年同期比123.8%と高い成長性を維持
- 4Qに大幅な増収となったが、これまで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堅調に推移することを見込む



AIプロダクト

- カルティシリーズの「カルティ シセイカルテ」及び「カルティ マルチカルテ」を中心としたストック売上の積み上がり、「カルティロープレ」の販売増により、3Qをボトムとして増収基調に転換
- カスタマイズ売上があった前期4Qと比較しても前年同期比6.1%増
- 特に2Qよりサービス提供を開始した「カルティ ロープレ」は、他のプロダクトと比較して高単価であり4Qでの貢献度が高い



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

決算期	2024/9期				2025/9期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	141	144	164	184	214	234	248	298
売上原価	52	60	65	73	99	116	132	146
労務費	38	39	40	41	43	49	59	63
外注費	29	37	43	51	71	73	86	89
減価償却費	0	0	2	3	4	6	7	8
その他	8	8	8	8	9	9	10	12
他勘定振替高	△ 24	△ 24	△ 28	△ 31	△ 30	△ 21	△ 30	△ 26
販管費	99	86	109	106	110	107	112	115
人件費	37	35	38	44	46	50	54	55
採用教育費	2	1	8	3	0	7	4	3
外注費	13	12	16	15	12	8	9	8
広告宣伝/販促費	14	13	20	11	21	14	19	16
研究開発費	4	4	4	5	6	3	3	6
その他	25	19	20	25	25	25	23	27
営業利益	△ 10	△ 2	△ 11	4	4	10	3	36
売上高営業利益率	-	-	-	2.5%	2.2%	4.4%	1.4%	12.2%
営業外損益	0	△ 1	△ 4	△ 2	△ 10	0	0	0
経常利益	△ 11	△ 3	△ 16	2	△ 6	10	3	37
特別損益	-	-	-	-	-	-	-	△ 3
当期純利益	△ 11	△ 3	△ 16	1	△ 6	10	3	62

(百万円)

労務費

- 労務費については3Qにおける採用人材の通期寄与や新規採用により増加、来期に向けた採用も順調に推移

外注費

- 4Qにおいては正社員採用や、コストコントロールにより一定程度の抑制
- 引続きコントロールを進めるものの、大部分はAIソリューションにおける外注費であり、旺盛な需要に対応するための変動費であることから、以下の状況により増減を想定
 - ・ 新規取引先、新規案件の増加
 - ・ 今後の開発案件に係る要員の確保
 - ・ AIエージェント領域等への戦略的投資

広告宣伝/販促費

- 展示会などのイベントがなく、3Qと比較して減少

研究開発費

- 今後のインフラ費用削減のための研究開発等を実施

特別損益

- 今後の利用見込みや収益獲得見込みが低いソフトウェアを保守的に除却したことにより、固定資産除却損を計上

※ 10万円以下切り捨て

1. 2025年9月期
通期及び第4四半期業績

2. 2025年9月期 第4四半期トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. 2026年9月期 業績見通し

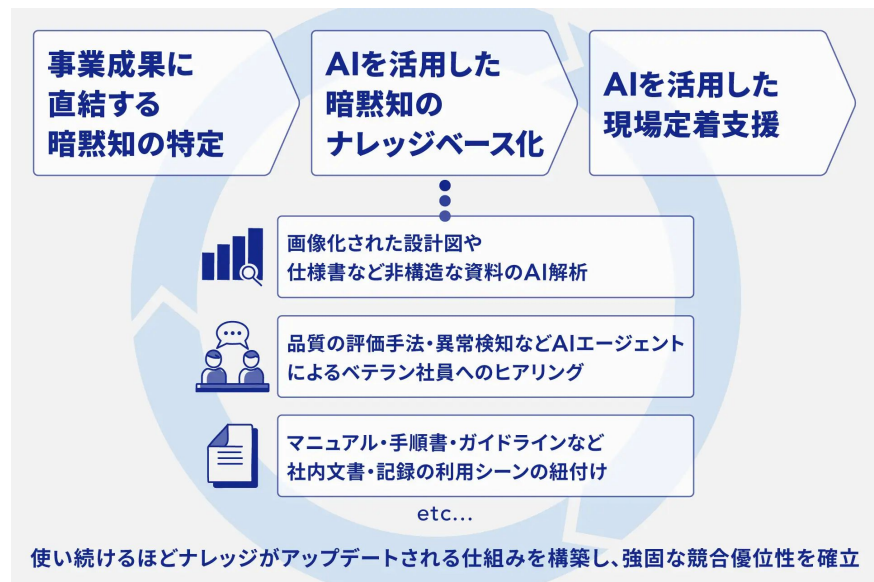
Appendix

2

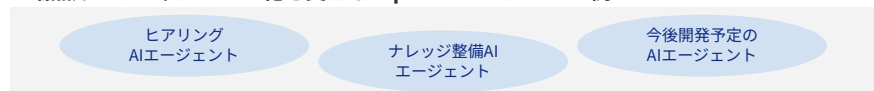
2025年9月期 第4四半期 トピックス

「暗黙知ナレッジベース化AIソリューション」の提供を開始 ～ 競争力を左右するベテランの暗黙知を特定・抽出、誰もが活用可能にするExpert AIエージェントを構築～

暗黙知ナレッジベース化AIソリューション



暗黙知のナレッジベース化を支えるExpert AIエージェント例



暗黙知ナレッジベース化AIソリューションは、複数のAIエージェントを組み合わせるにより以下の3ステップを循環的に実行することで、使うほどにナレッジが蓄積・進化し続ける仕組みを構築するソリューション

主な機能

- ① 事業成果に直結する暗黙知の特定**
 - ・ 事業成長に必要な業務・成果指標から逆算し、組織の競争優位性の確立に不可欠な暗黙知を特定
- ② AIを活用した暗黙知のナレッジベース化**
 - ・ ベテラン社員の経験や勘、成功パターンなどの暗黙知を、AIエージェントによるヒアリングやデータ解析など、最適な手段で特定・抽出
 - ・ さらに抽出した暗黙知を、ナレッジ整備AIエージェントが整理・分類することで、誰でも活用できる高品質なナレッジベースを構築
- ③ AIを活用した現場定着支援と、使い続けるほどナレッジがアップデートされる仕組みの構築**
 - ・ 構築したナレッジベースを既存の業務フローやシステムに組み込み、日常業務にてAIと人間が再現性のある形で活用できる環境として展開
 - ・ 定着度をモニタリングし、改善サイクルを回すことで現場への定着を促進
 - ・ 業務で生まれる新たな知見やノウハウは自動的に蓄積・更新されるため、組織の知的資産を継続的に進化させることができます。

AIを“現場の力“に。クロス・マーケティングの営業組織に売上拡大に向けたAIエージェント実装を始動 ～AIエージェントで企業知見を蓄積・活用し、組織営業力を最大化～

株式会社Sapeet（本社：東京都港区、代表取締役社長：築山 英治、以下 Sapeet）は、株式会社クロス・マーケティング（本社：東京都新宿区、代表取締役社長兼CEO：五十嵐 幹、以下 クロス・マーケティング）と、営業AIエージェントを活用し組織営業力を最大化する中長期的な協業プロジェクトを開始いたします。



背景

クロス・マーケティングは、創業22年、年間1万件を超える調査実績を誇るリサーチ業界のリーディングカンパニーとして、AI時代に対応した営業プロセスの刷新が急務であると考えています。特に、担当者が持つ「勘・コツ・経験」といった暗黙知を体系化してAIが活用できるデータとして蓄積すること、AIと人間の役割を再設計し、業務を最適に分担することで、提案の質を高めることを目指しています。

プロジェクトの概要

本プロジェクトでは、営業担当者・マネージャー・事業責任者それぞれの役割に応じて、営業AIエージェントが業務をサポートする体制を構築します。これにより、

- 業務にAIを活用することで、アクションの量・質ともに向上させる
- 使えば使うほどデータが蓄積し、企業特有の知見がAIに学習される
- 人間は顧客対応や創造的な業務に集中できる

という状態を目指します。

企業DNAを理解しAIが進化する

STEP 01 営業効率化を通じた
現場データ蓄積

STEP 02 AI・データ活用により
組織営業力を最大化



「カルティロープレ」、生成AIで理想のロープレシーンを自動作成する新機能を提供開始 ～AIとの対話だけでシーン設定が完了。シナリオ設計の工数を大幅削減し、研修の質と量を向上～

シーン作成AI利用イメージ

シーン追加

基本項目

***タイトル**

例) 初来店のお客様への接客

***タイトル**

AIロープレシステム「カルティロープレ」提案相談

拒否 反映

***前提**

例) 車の購入を検討中のお客様が一人で来店

***前提**

株式会社Sapeetの営業担当者が、人材育成に課題を抱える企業の研修担当者に対し、AIロープレシステム「カルティロープレ」の提案を行う。

拒否 反映

***ユーザーが演じる役**

営業

***ユーザーが演じる役**

営業担当者

未反映項目があります

*AIが演じる役

未反映項目がある場合、各項目の編集ができません。

保存

✕

○ 内容: 研修担当者の立場に寄り添ったコミュニケーション

○ 評価軸:

- 研修担当者の発言に共感を示しているか
- 研修担当者の課題や懸念を理解している姿勢を示しているか
- 丁寧な言葉遣いで、信頼関係を築こうとしているか

○ 模範回答: 「研修の質の均一化は、多くの企業様が抱える課題でございますね。弊社もその点には特に力を入れております。」

この内容でシーンを作成してもよろしいでしょうか？

OK

承知いたしました。それでは、上記の項目でシーンを作成します。シーンが生成されました！このシーンを使って、AIとのロールプレイングを始めることができます。このシーンは保存されますので、後でいつでも利用できます。実際にロールプレイングを行うには、保存されたシーンを選択して開始してください。

タスクを依頼する

🎤 ▶

AIからの質問に答えるだけで、ロープレに必要な要素を自動で抽出・構造化し、シナリオ設計にかかる時間と労力を大幅に削減・誰でも迅速かつ効果的なロープレを設計可能

主な機能

① 自然言語での対話型設計

- AIがWeb検索で得た情報も活用しながらユーザーとの対話を進め、必要な要素を引き出すため、専門知識がなくても最適なシーンを構築
- 既に作成済みのシーンも、AIとの対話を通じてブラッシュアップや編集が可能

② 社内資料に即したシーン設計

- 営業資料やマニュアルといった企業独自のナレッジをAIに読み込ませることで、より実践的なシーン作成をスムーズに実行

③ 詳細なペルソナ・多様なシナリオ・評価軸の自動生成

- 業界、企業規模、決裁権限、性格特性といった顧客像を自動で設定
- 新規開拓、既存顧客フォロー、クレーム対応など、様々な場面に対応したシナリオや評価軸も自動で作成

④ AIがシーン設定を代行し、すぐにロープレ開始可能

- AIとの対話内容に基づき、タイトルや前提条件といったシーン設定の各項目が自動で提案
- 内容を確認して反映ボタンを押すだけでシーン作成は完了するため、スムーズに実践的なロープレを開始

設定項目を提案

チャットのやりとりから要素が抽出

1. 2025年9月期
通期及び第4四半期業績
2. 2025年9月期 第4四半期トピックス
- 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）

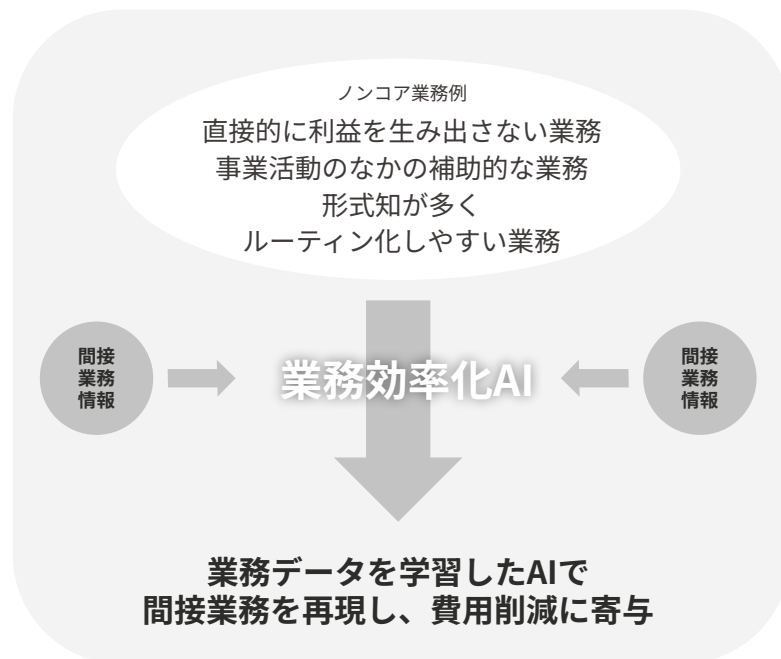
Expert AI

（主にコア業務が対象）

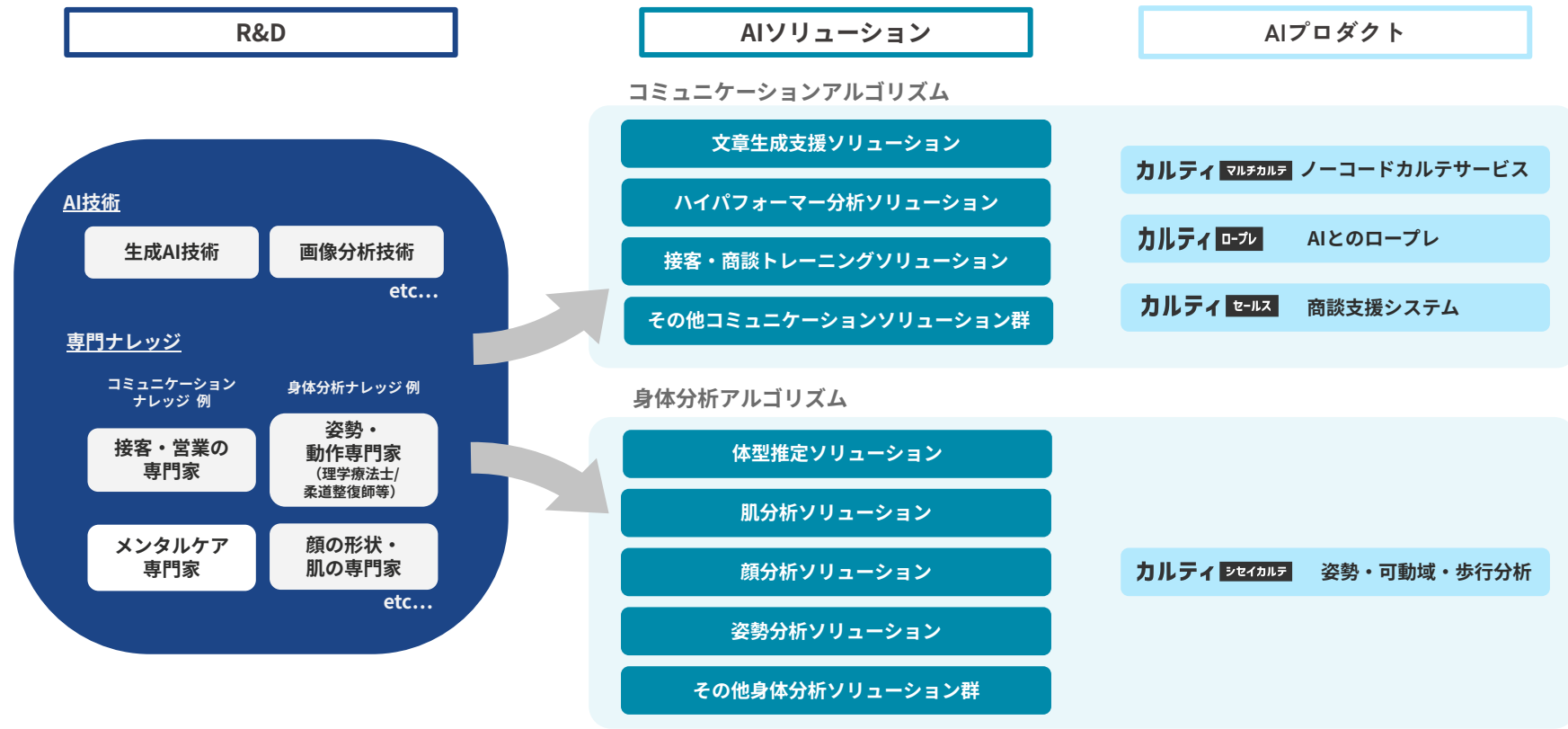


業務効率化AI

（主にノンコア業務が対象）

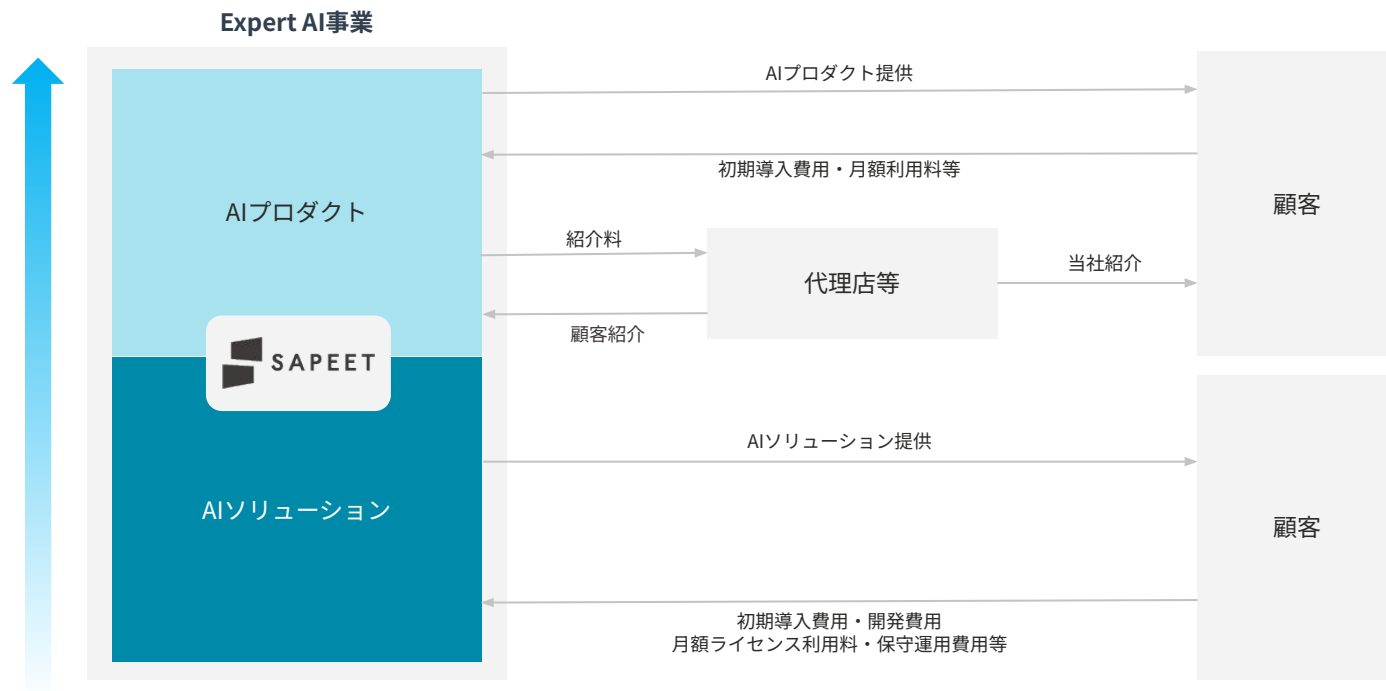


各領域の専門家のナレッジとAI技術をベースに、Expert AI（アルゴリズム）を開発し、AIソリューション及びAIプロダクト（SaaS）として提供



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〉



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ソリューションを組み合わせさせて頂く。単にAIソリューションの導入だけでなく、ご要望に応じて、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

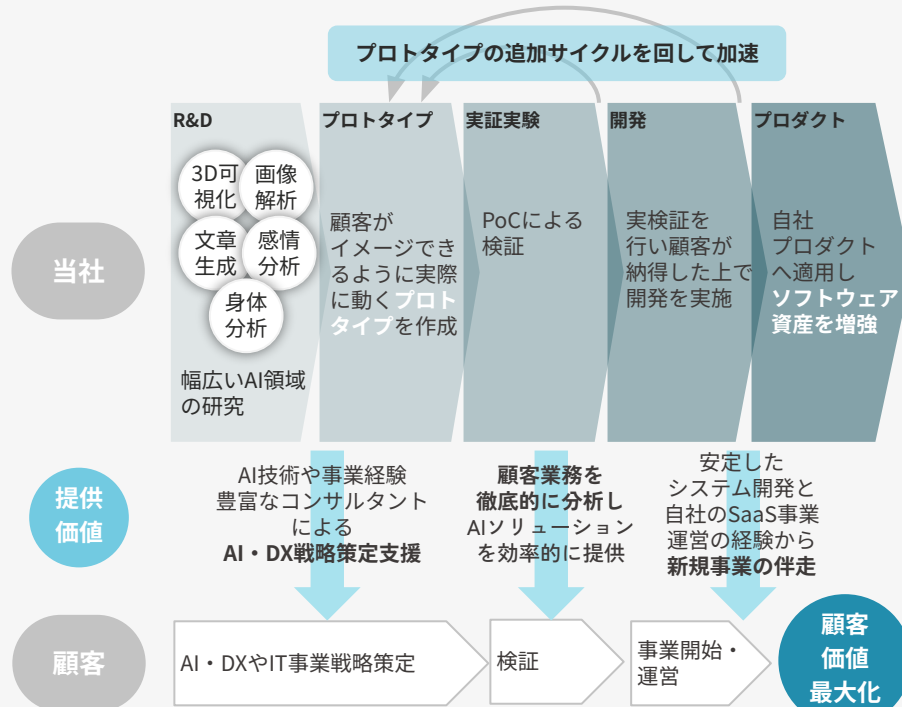
画像解析技術を用いて、Expert AIで身体の特
専門家のノウハウを再現

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。

業界等

概要

取組内容

身体分析アルゴリズム活用事例

寝具メーカー

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



● 理型の高さで語を定める校

高さに合わせた理想的な高さは36cmです。枕の
 一面に選び易い理想の高さを調節できる入る入るよう
 の構造にすることで、お好みの高さに簡単に調節でき
 るのが特徴です。*高さに合わせた高さ、5段階に
 調節することができます。

■ 体がラクなマットレス

高さに合わせた理想的な高さは36cm、重さは約94kgです。重
 さと高さに合わせた理想的な高さを調節できる入る入るよう
 の構造にすることで、お好みの高さに簡単に調節でき
 るのが特徴です。*高さに合わせた高さ、5段階に
 調節することができます。

おすすめの優良
1位



レセプターベースピロ-lowtype

※30,800

90%

更に注文はともから



キムラーマット既製品16x24タイプ

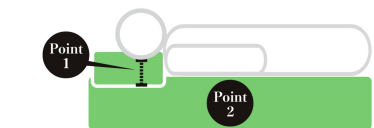
フ (regular)

フー (hoo)
フー (hoo)
フー (hoo)
フー (hoo)
フー (hoo)

93%

可以自定义颜色

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買促進

B-Air枕 レギュラー

ブランド:
メーカー:

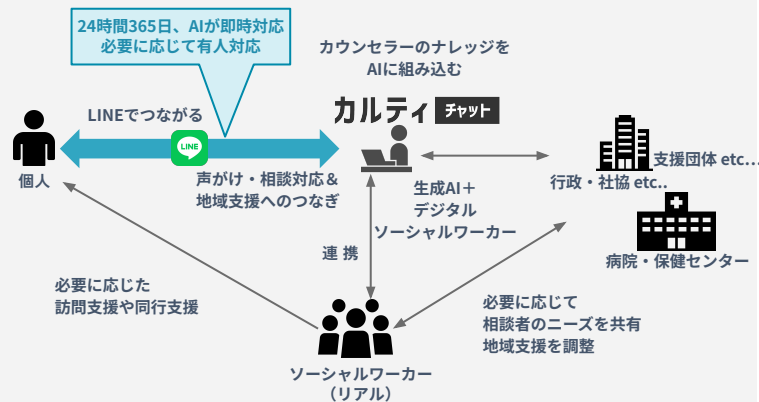
¥15,400



コミュニケーションアルゴリズム活用事例

自治体

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

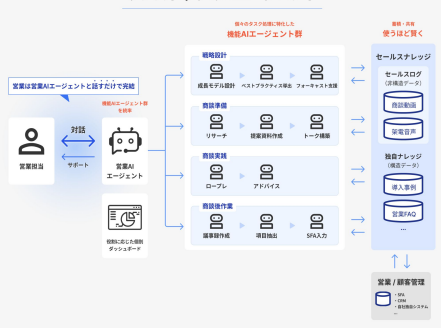
様々なテーマのAIエージェントサービスを継続的に開発・拡張し、その中でも汎用的な機能群をまとめて、「営業AIエージェント」等、パッケージソリューションとして提供

各種AIエージェント

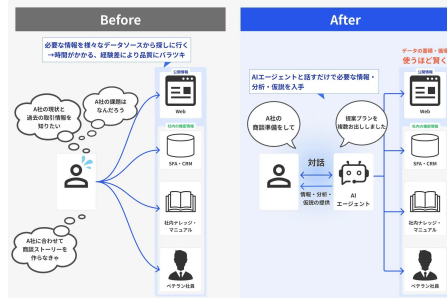
個社ごとにカスタマイズする、各種AIエージェント事例

営業AIエージェント

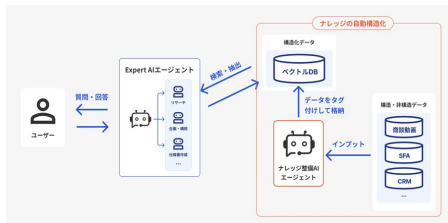
ワンストップのAIエージェント



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



営業AIエージェント α版

開発したAIエージェントサービスから、汎用的な機能群をパッケージ化し、アプリ一つで完結するサービス

主な機能

① スケジュール管理

担当者が日常的に使うカレンダーと同期し、タスクを優先順位順に並べ替え
AIによるリマインドで、抜け漏れを防ぎながら1週間の時間配分を最適化

② 商談準備

顧客の最新ニュース・過去のコミュニケーション履歴・社内ナレッジを集約し、課題仮説と商談ストーリーを提示、提案資料のドラフトまで自動生成

③ 商談記録・商談後フォロー

オンライン会議の録画と文字起こしを取り込み・議事録を自動で整理・サクスメールの下書きも同時に生成、AIによるヒアリング不足のポイントや追加提案のアイデアをコメントにより、商談品質向上

④ SFA・CRMとの連携

AIが商談ログを解析しSFA・CRMへの入力内容を自動で提案、担当者は確認後ワンクリックで登録するだけで済むため更新漏れや手入力の負担を大幅に削減

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

専門カテゴリ

概要

内容

情報収集による
業務の効率化・最適化



書類作成の効率化



専門的ナレッジを活用して
顧客接点の効率化



専門的ナレッジ
自体の抽出と応用した
独自の活用




会議議事録作成

商談内容要約

スキルに基づく人員配置

取引先、マーケット情報

顧客分類・分析

資料・レポート作成

LLM+自社データ連携

Q&A作成

カスタマーサービス

ハイパフォーマー分析

商談ロールプレイング

ナレッジ共有



会議の音声記録やスクリプトから議事録サマリーと今後のアクションを提案

商談記録（音声・テキスト）から商談内容の要約と次回アクションを提案

ひとりひとりのスキルを把握し自動で人員配置、戦力の最大化

取引先のニュースリリース、IR情報、決算情報、人事情報から調査報告を生成
最新のマーケット情報を収集し調査報告を生成

抽出可能要素である「顧客属性」「成約物件」「営業アクション」から3つの分析ス
コープを想定

専門資料のドラフトを自動作成
OCRによる自動仕分けを行い、レポートを自動作成

商品情報など社内データの検索・問い合わせチャットサービス

お客様との会話記録、既存のドキュメント類からQ&Aを自動生成

チャットボットによる顧客とのインタラクションを効率化

成約に至った商談と至らなかった商談の差分を解析、ポイントの抽出と整理

商談ロールプレイング、AIアバターと対話しAIが評価をフィードバック

暗黙知を抽出し、データ化・共有プラットフォーム化

※ 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を提供

コンセプト

カルティクラウドは、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



カスタムカルテ



AIとのロープレ

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

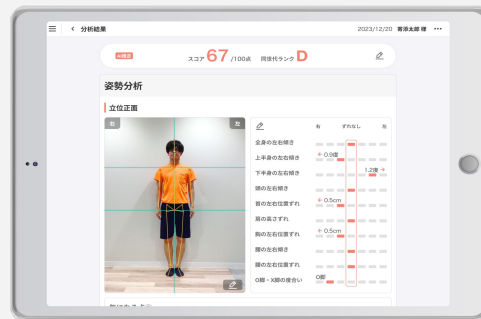
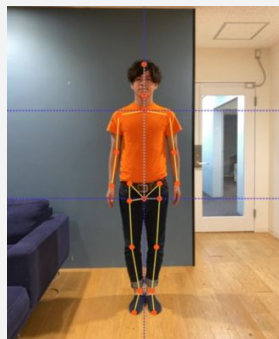
リスクや改善方法の提案

シセイ
カルテ

写真撮影分析

分析結果

レポート・提案



特徴

- タブレットやスマホで、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
- 体の歪みの特徴を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
- 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 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 生命保険 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、回数券購入率や、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」顧客カルテサービス

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能

主な導入業種

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

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 ロープレ

営業・接客をはじめとして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

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



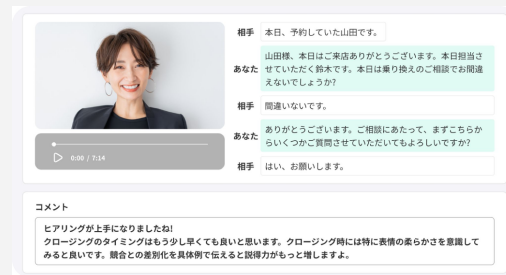
- ・意図したペルソナのAIアバターとシーンに基づいた会話が可能。
- ・マネージャーの時間を取ることなく、スタッフが好きなタイミングで繰り返し練習できる。

個社毎の営業・接客の理想像を
反映したAIが、会話を評価



- ・シーン毎の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。トップセールスの要素を組織に浸透させることが可能。

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。

カルティ ロープレ

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

主な機能

- AIと、営業・接客など、様々なニーズに応じたロールプレイングができる
- シーンやAIのペルソナを、自由に設定ができる
- ロープレを評価ができる、評価項目も自由に設定できる
- 好感度を設定して心理的距離をつめる練習ができる
- 生成AIによる理想のロープレシーン作成サポートがある
- 管理画面からロープレの実施状況や、ボトルネックを瞬時に把握することが可能

主な導入業種

IT・情報通信 小売 化学・医薬品 不動産 建設 総合商社
公共機関・非営利団体 コールセンター 金融 特定検診 等

導入事例

様々なニーズに対応できるという特徴を有しており、業種・業界を問わず利活用されている



【調剤薬局チェーン】
服薬指導の実践型研修で
「かかりつけ薬剤師」の育成を支援



【ネット型リユース】
コールセンターでの人材教育にかかる時間を
30%以上削減し、売上拡大へ



【大手メディア】
飲食店、向けのコンサルティングとカスタマー
サクセスの教育効率化と実践力向上に活用



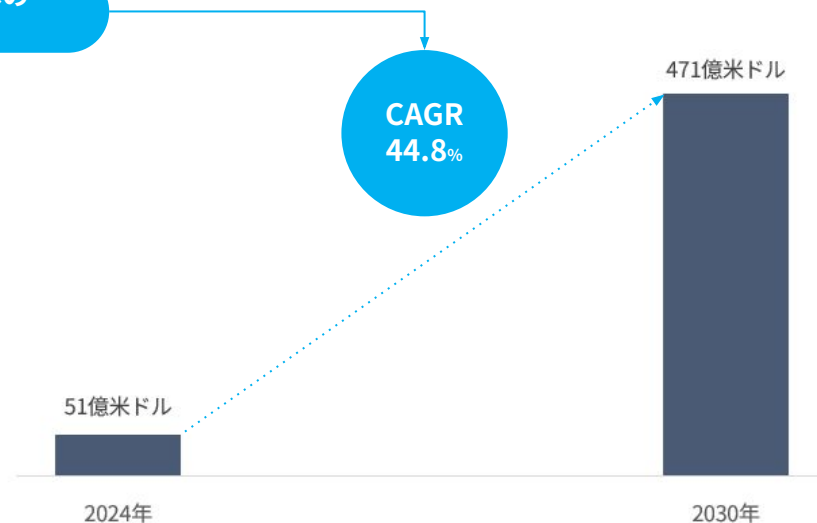
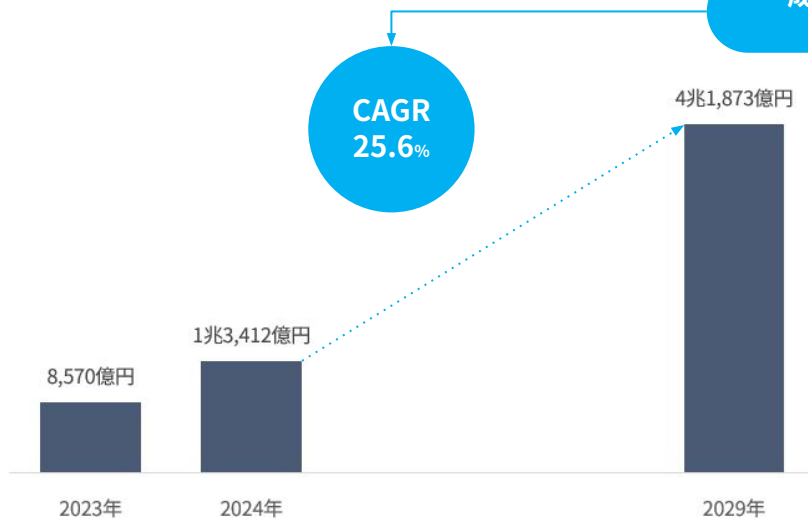
【不動産】
全国40店舗以上を展開する不動産企業で、
200名超を対象に接客力を高める取り組みを開始

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。

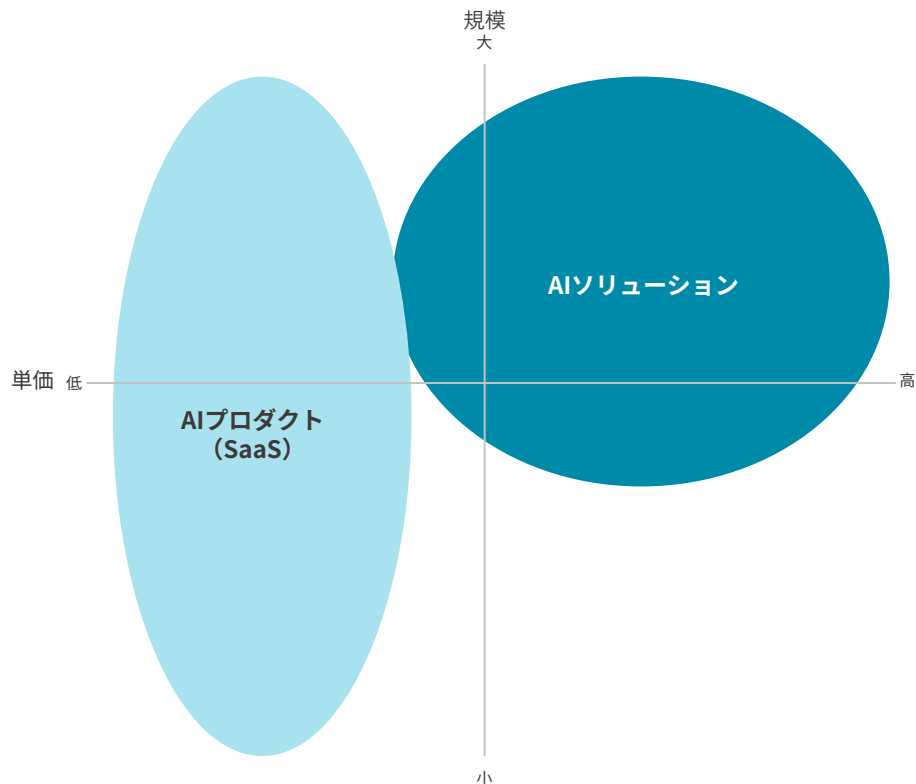
AIエージェント市場

- 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など、重要な投資テーマとなっている。
- 当社として、2025年9月期よりAIエージェント開発を進めており、2025年6月には「営業AIエージェント α版」をリリースするなど、進捗している。

成長市場への
アクセス

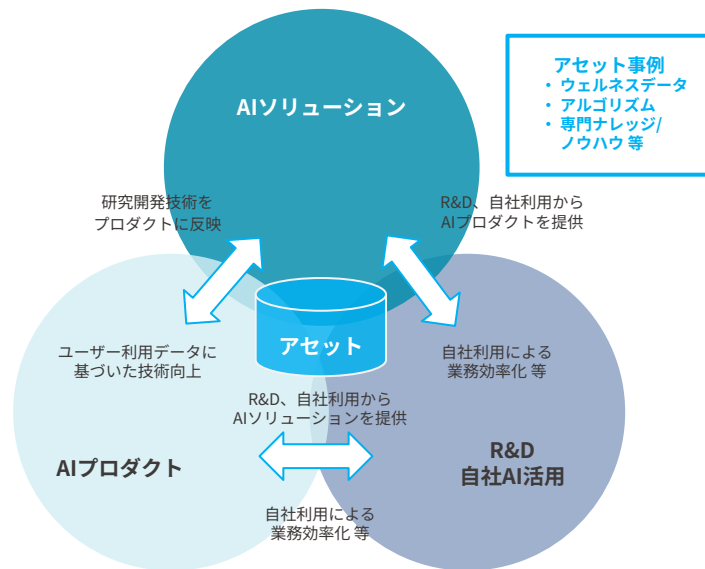
顧客ターゲット

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

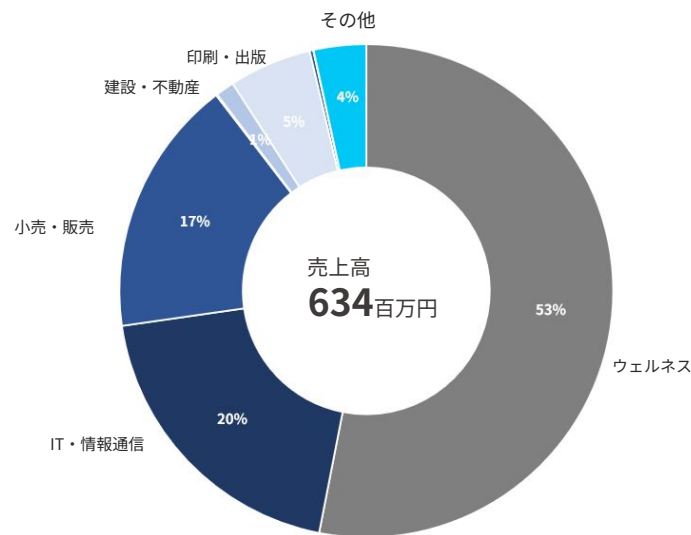


事例

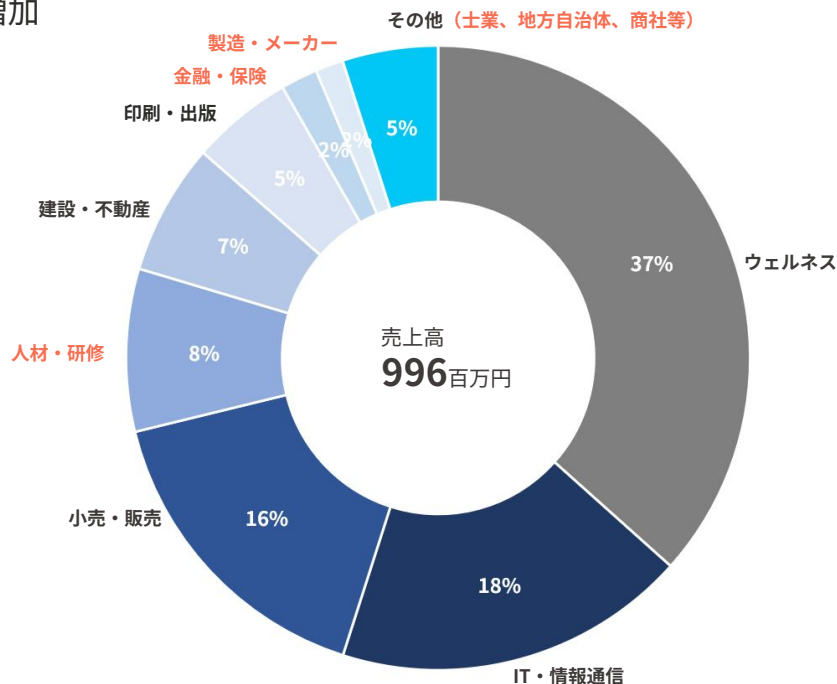
- 「カルティ シセイカルテ」「カルティロープレ」は、AIソリューションの成果をもとにSaaS型プロダクトとして社会実装
- AIソリューションにおいて、AIプロダクトのアセット（姿勢分析データ、カルテ機能等）を利用して提供
- その他、コンサルティングノウハウの共有等

身体分析アルゴリズムによるウェルネス領域を顧客基盤としながらも、コミュニケーションアルゴリズムやその他のアルゴリズムにより拡大

2025年9月期においては、**新たな業界の顧客**が大きく増加



2024年9月期



2025年9月期

※ 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

姿勢推定
骨格検出

動作解析

3D可視化

SaaS
開発・運用

AIソリューション例①

顔形状解析

肌色解析

ハードウェア
連携開発

AIソリューション例②

文章構造抽出
文章生成

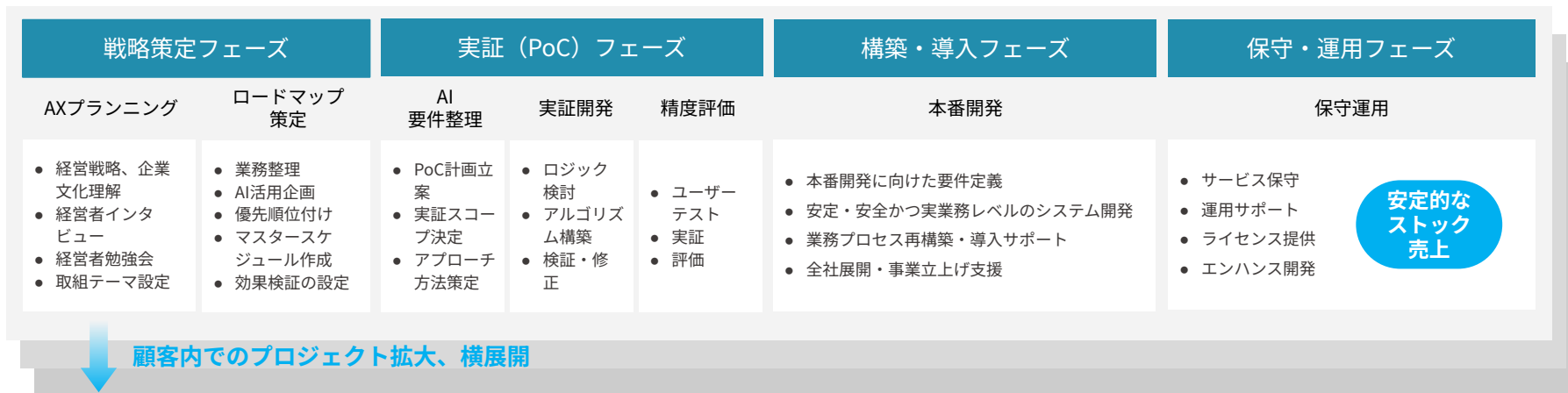
LLM

API・SDK
開発

当社単体で、AX(AI transformation)戦略立案、実証から開発実装、保守運用までを一気通貫で行うモデル

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

- 各フェーズを複数社（コンサルタント、AIベンダー、SIer等）で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が可能になり、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

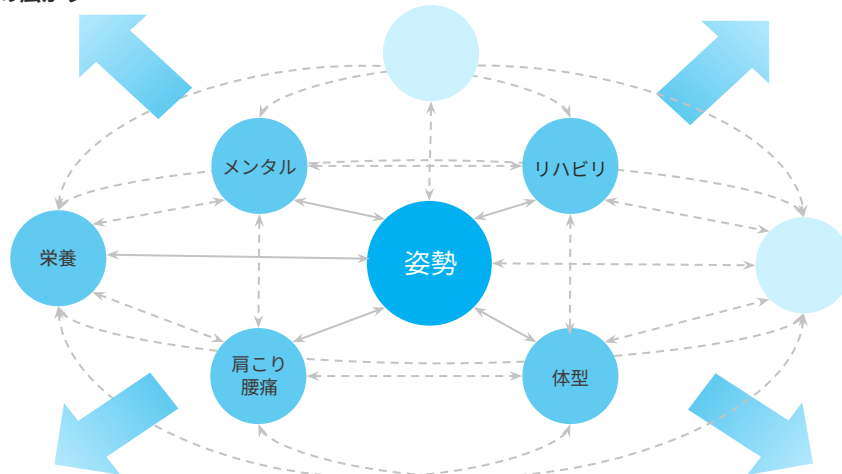
短期～中期

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 196万回

カルテデータ 580万枚

xxxデータ

2025年9月末時点

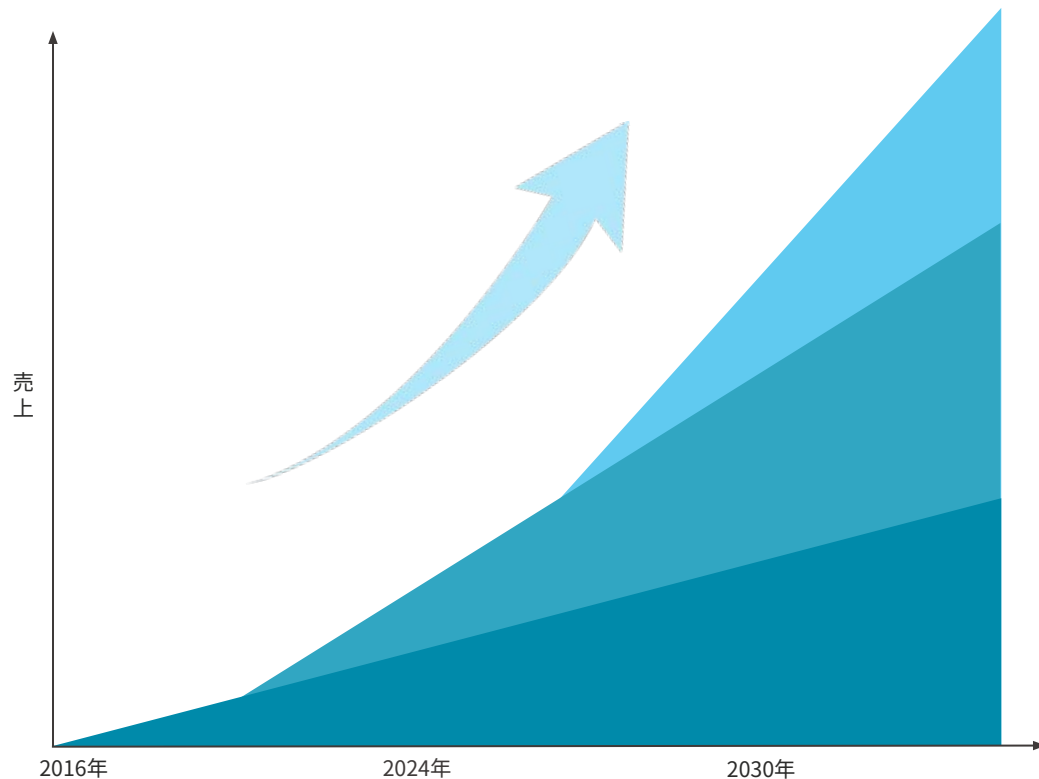
将来

1. 2025年9月期
通期及び第4四半期業績
 2. 2025年9月期 第4四半期トピックス
 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、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 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

エンタープライズ企業の個別ニーズに応じてAIエージェントサービスをカスタマイズ提供 各AIエージェントの標準化を推進し対象企業を拡大、SaaSプロダクト化して更なる普及を目指す

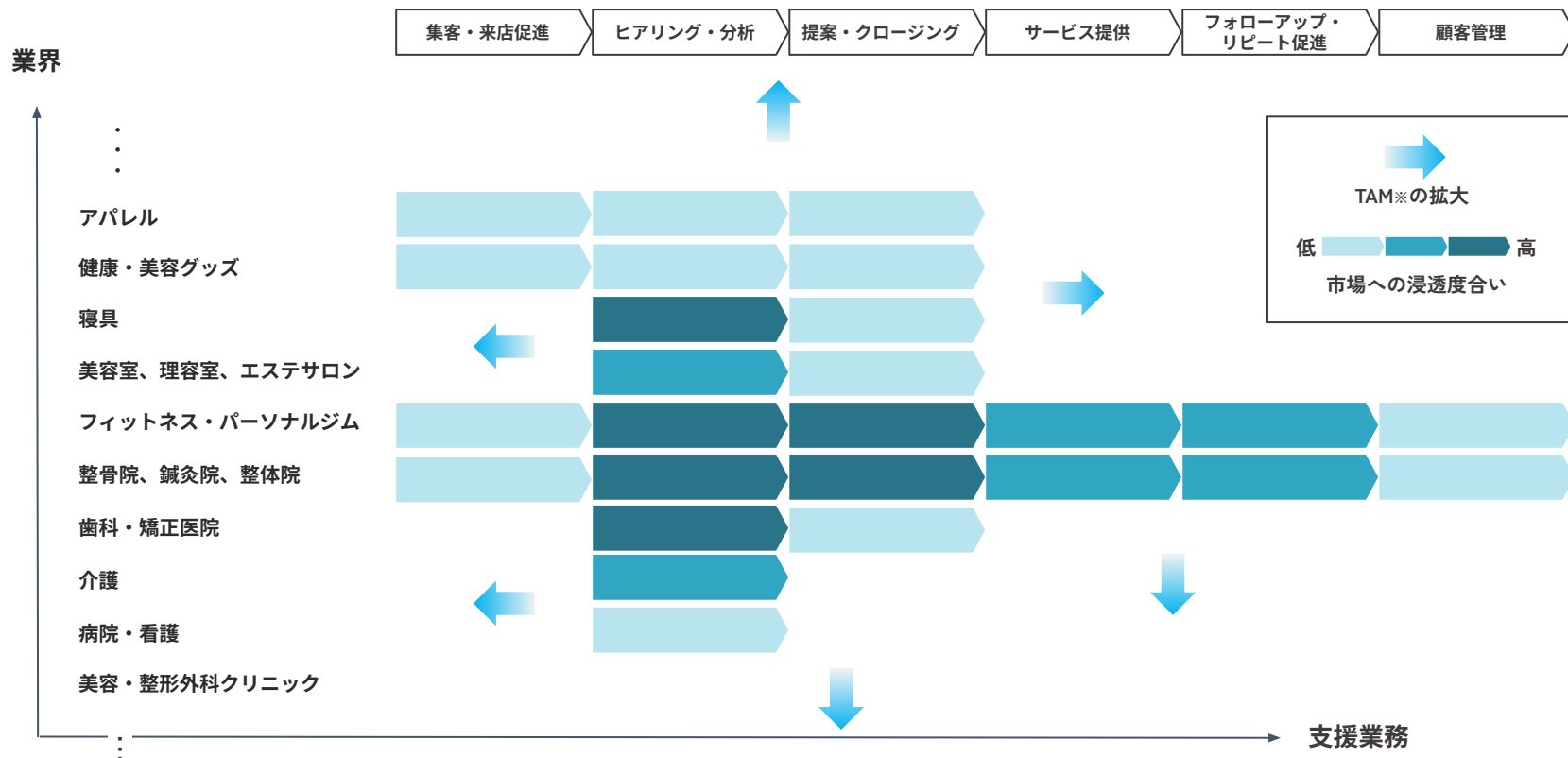
対象業務



【凡例】 ■ 提供中 ■ 開発中・開発予定

機能拡張

顧客コミュニケーションのプロセスを支援するカルティ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

1. 2025年9月期
通期及び第4四半期業績
2. 2025年9月期 第4四半期トピックス
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

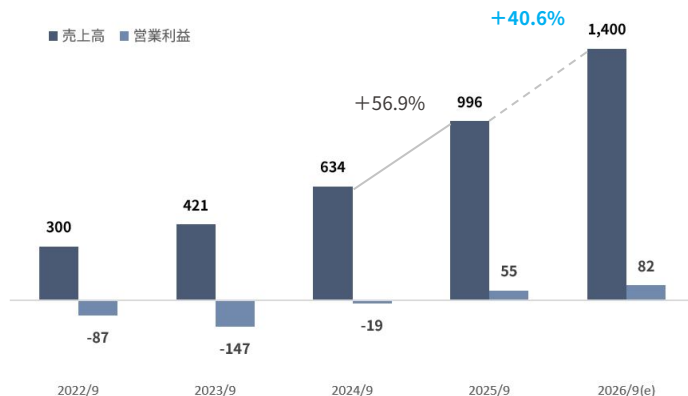
利益は、中長期的な成長原資となるような人材投資や開発投資を継続しながらも、営業利益率の改善、黒字拡大を目指す

(百万円)

	2024年9月期 実績	2025年9月期 実績	2026年9月期 予想		
	金額	金額	金額	前期比	成長率
売上高	634	996	1,400	+404	40.6%
営業利益	△19	55	82	+27	49.1%
売上高営業利益率	—	5.5%	5.9%	+0.4pt	—
経常利益	△28	45	83	+38	84.4%
当期純利益	△29	70	※ 82	+12	17.1%

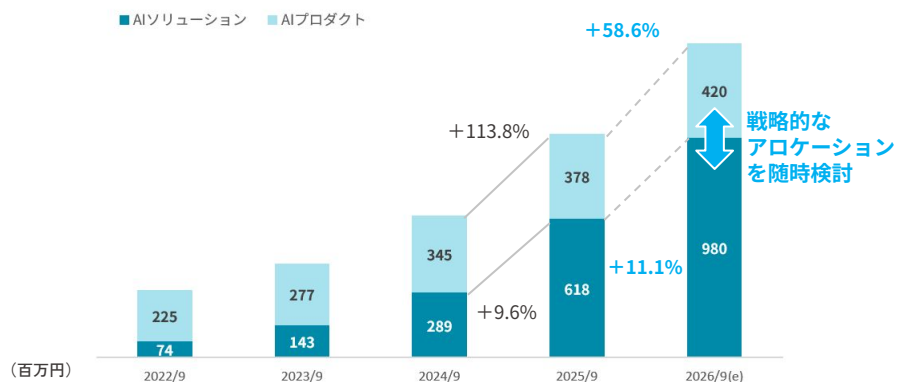
※ 繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額は、2027/9期の予想数値による部分があり不透明であるため見込んでおりません。

全社



- 売上高は、引続き40%以上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なアロケーションやAIソリューションからのプロダクト化を行うことで、収益の最大化を目指す方針**
- 営業利益は、適切なコストコントロールを行いつつ、中長期的な成長のための戦略的投資を見込む
 具体的には、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）**人材投資（20名程度の増員、業務委託の確保）を想定**
 なお、2025年9月期に業績予想を修正したことを勘案し、保守的に想定

事業別



- 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、足元の受注状況や、**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カルティロープレの販売が通期で寄与・拡大することを見込む**

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	10,000千円（2025年 9 月末現在）
従業員数	53名（2025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）

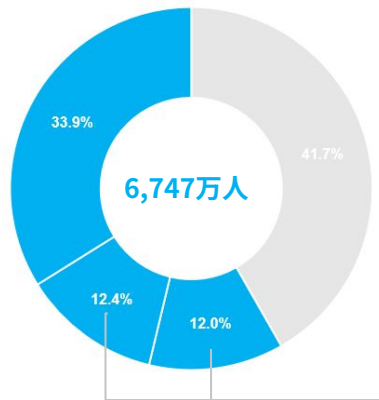
Expert AIの提供を通じて、主に2つの大きなテーマに取り組んでいる

『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
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。

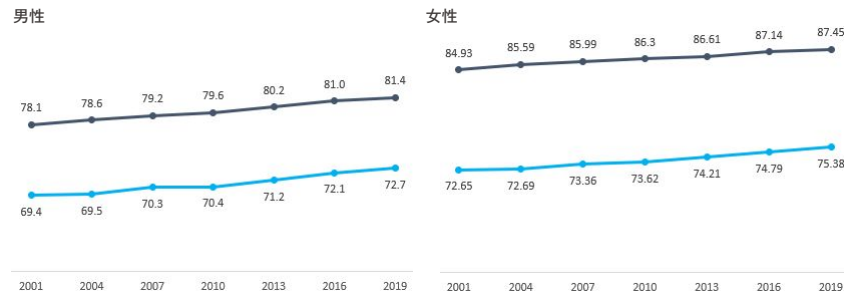


当社直近のターゲット

※『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

P/Lサマリー

(百万円)

決算期	2024/9期					2025/9期					
	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	YoY
売上高	141	144	164	184	634	214	234	248	298	996	56.9%
AIソリューション	61	61	81	87	292	121	145	155	196	618	111.6%
AIプロダクト	79	82	83	96	342	93	88	93	102	378	10.5%
売上原価	52	60	65	73	252	99	116	132	146	495	96.1%
労務費	38	39	40	41	159	43	49	59	63	216	35.8%
外注費	29	37	43	51	161	71	73	86	89	320	98.8%
減価償却費	0	0	2	3	7	4	6	7	8	25	257.1%
その他	8	8	8	8	32	9	9	10	12	41	28.1%
他勘定振替高	△ 24	△ 24	△ 28	△ 31	△ 109	△ 30	△ 21	△ 30	△ 26	△ 109	0.0%
販管費	99	86	109	106	401	110	107	112	115	445	11.1%
人件費	37	35	38	44	156	46	50	54	55	207	32.7%
採用教育費	2	1	8	3	16	0	7	4	3	15	-6.3%
外注費	13	12	16	15	58	12	8	9	8	39	-32.8%
広告宣伝/販促費	14	13	20	11	59	21	14	19	16	72	22.0%
研究開発費	4	4	4	5	19	6	3	3	6	19	0.0%
その他	25	19	20	25	91	25	25	23	27	91	0.0%
営業利益	△ 10	△ 2	△ 11	4	△ 19	4	10	3	36	55	-
売上高営業利益率	-	-	-	2.5%	-	2.2%	4.4%	1.4%	12.2%	5.5%	-
営業外損益	0	△ 1	△ 4	△ 2	△ 9	△ 10	0	0	0	△ 9	0.0%
経常利益	△ 11	△ 3	△ 16	2	△ 28	△ 6	10	3	37	45	-
特別損益	-	-	-	-	-	-	-	-	△ 3	△ 3	-
当期純利益	△ 11	△ 3	△ 16	1	△ 29	△ 6	10	3	62	70	-

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>

