



株式会社Sapeet（東証グロース 269A）

2026年2月12日

2026年9月期 第1四半期決算説明資料



2026年9月期第1四半期 エグゼクティブサマリー

業績

売上高 **382** 百万円 前年同期比 **+78.8%**

- ・ AIソリューションは、新規・既存とも好調に推移した結果、284百万円（前年同期比+134.8%）
- ・ 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、99百万円（前年同期比+6.0%）
- ・ 予算進捗率は、27.3%（前年同期比+5.8pt）と好調に推移

営業利益 **55** 百万円 前年同期比 **11.9** 倍

- ・ 売上高の好調な推移により、固定費負担の吸収が進み四半期過去最高益を更新
- ・ 通期計画に対する進捗率が69.5%と高いものの、人材採用・マーケティング・研究開発といった投資の一部が後ろ倒しになっており、一定の利益は確保しつつも中長期的な成長に向けた投資を加速する想定

売上・利益ともに好調に推移しているものの、今後の成長投資等を踏まえて現時点では通期業績予想を据え置く

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」「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

- ・ 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）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

1. 2026年9月期 第1四半期業績

2. 2026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. 2026年9月期 業績見通し

Appendix

1

2026年9月期 第1半期業績

AIソリューションが全社業績を牽引し、これまで以上に高い売上成長を記録 営業利益も増加しており、今後の成長投資の原資を確保

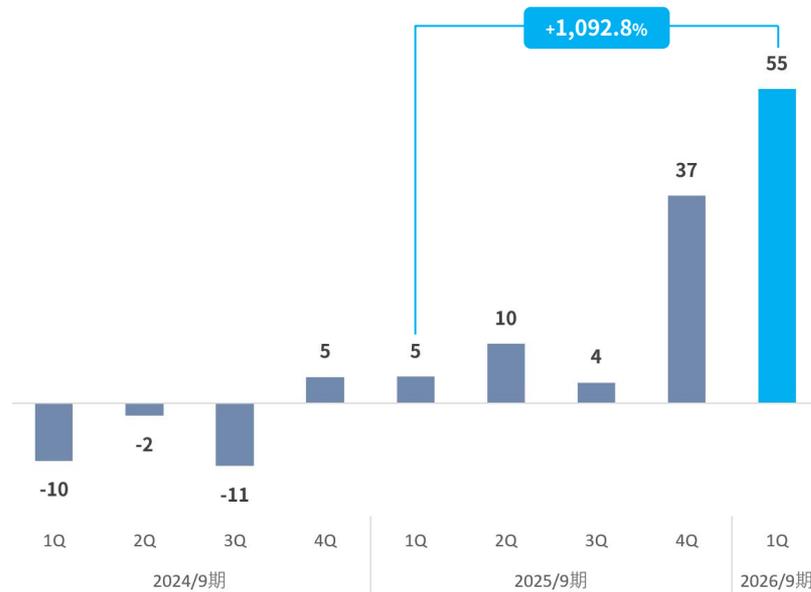
売上高

- 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、特に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78.8%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が加速、先行投資（人材獲得、展示会等のマーケティング、研究開発等）を継続しつつ、安定的な黒字フェーズにシフト
前四半期と比較しても+49.6%と高い成長を記録



売上、営業利益ともに高い進捗率を記録

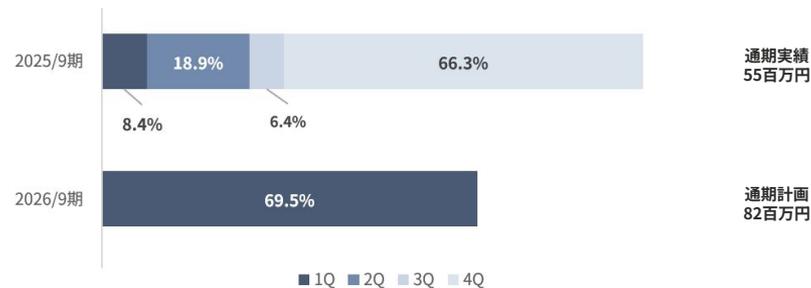
売上高

- 通期売上計画に対する**第1四半期時点の進捗率は27.3%であり、過去2期間を上回って好調に推移**
- AIソリューションにおける受注や、AIプロダクトのストック売上は順調に積み上がっているものの、**通期計画は右肩上がりで見込んでおり今後の達成ハードルが高くなっていくため、現時点では業績見通しを据え置く**



営業利益

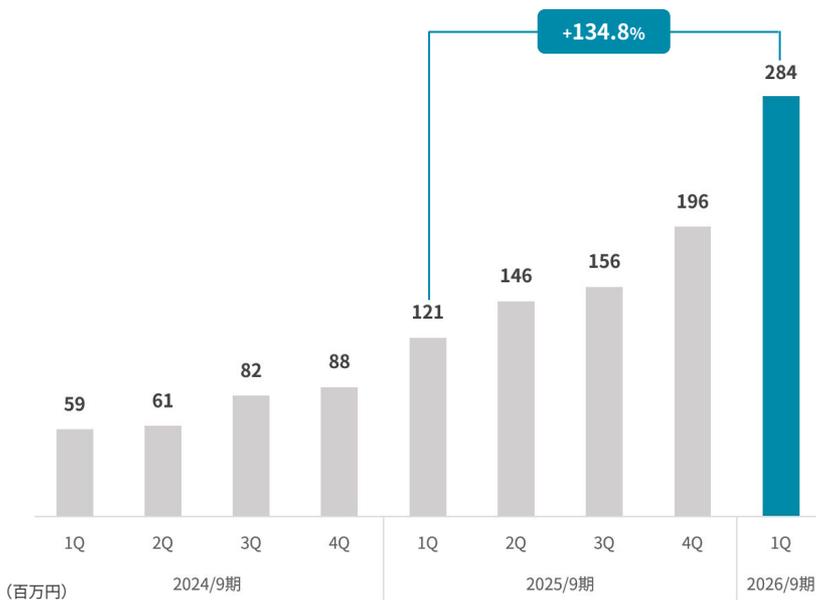
- 通期営業利益計画に対する**第1四半期時点の進捗率は69.5%であり、前期を大幅に上回って好調に推移**
- 売上増加に加えて、人材採用、ブランディング、研究開発、セキュリティ強化といった**投資が一部後ろ倒しになっていることも一因**
- 上記に加えて、**利益の一定額を中長期的な成長投資に充当する計画であるため、現時点では業績見通しを据え置く**



※ 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も、前年同期比+134.8%と高い成長性を維持
- 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

- シセイカルテ・マルチカルテの大手への導入や、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+6.0%と堅調に推移
- 一方で、初期費用等のフロー売上のボラティリティにより、前四半期と比較すると若干の減収
特にSAPIロープレの初期費用は他のプロダクトと比較して大きく、前四半期に大型案件が複数あったことが要因
なお、SAPIロープレに関しては、代理店等を活用した拡販施策を推進しており今後の更なる拡販を見込む



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							(百万円)	
	2024/9期	2025/9期				合計	2026/9期	
	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	QoQ
売上高	634	214	234	248	298	996	383	78.8%
AIソリューション	289	121	145	155	196	618	284	134.8%
AIプロダクト	345	93	88	93	102	378	99	6.0%
売上原価	252	99	116	132	146	495	192	93.3%
労務費	159	43	49	59	63	216	65	50.9%
外注費	161	71	73	86	89	320	136	90.0%
減価償却費	7	4	6	7	8	25	9	88.4%
その他	32	9	9	10	12	41	14	28.0%
他勘定振替高	△109	△30	△21	△30	△26	△109	△31	3.2%
販管費	401	110	107	112	115	445	136	23.1%
人件費	156	46	50	54	55	207	60	30.1%
採用教育費	16	0	7	4	3	15	10	1477.6%
外注費	58	12	8	9	8	39	5	-8.4%
広告宣伝/販促費	59	21	14	19	16	72	17	-21.6%
研究開発費	19	6	3	3	6	19	9	42.6%
その他	91	25	25	23	27	91	36	20.0%
営業利益	△19	4	10	3	36	55	55	1092.8%
売上高営業利益率	-	2.2%	4.4%	1.4%	12.2%	5.5%	14.5%	559.1%
営業外損益	△9	△10	0	0	0	△9	0	-
経常利益	△28	△6	10	3	37	45	55	-
特別損益	-	-	-	-	△3	△3	-	-
当期純利益	△29	△6	10	3	62	70	55	-

労務費

- 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

- AIソリューションの拡大により、前期四半期と比較して大幅に増加
- 当社は正社員にオフィスへの出社を条件としていることもあり、遠隔地の方や働き方の柔軟性を選択する場合はフルタイムではあるものの業務委託となり、本項目に該当する
- 一定は、旺盛な需要に対応するための変動費であることから、人材採用、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の投資対象となるような案件への戦略的投資により変動

広告宣伝/販促費

- 前四半期と同水準となったが、展示会等のタイミングにより、一部後ろ倒しに

研究開発費

- AIエージェントの開発等に積極的に充当しており、過年度と比較しても増加傾向

1. 2026年9月期 第1四半期業績

2. 2026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. 2026年9月期 業績見通し

Appendix

2

2026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

- 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

- 株主総会において定款を変更し、新規準備を開始
- 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

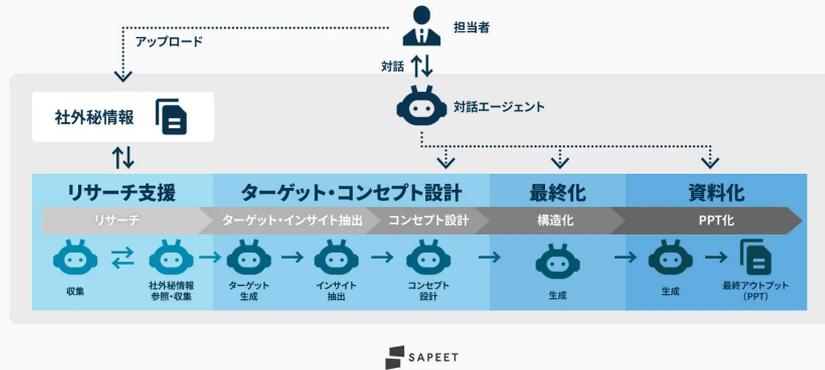
① AIソリューション

- 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やUXの改善・開発を実施
- 監査法人におけるAIエージェント導入など、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

資料を競争力の源泉へ。複数のAIエージェントが戦略的に協働し、読み手を動かす一貫性のある資料を作成「SAPEET 資料作成AIエージェント」提供開始

SAPEET 資料作成AIエージェント



特徴

① 企業の既存環境内で安全に運用できるデータガバナンス設計

利用企業の既存環境（Microsoft 365、Box、Google Workspace等）と連携して利用でき、社外へのデータ送信を伴わない運用も可能です。機密性の高い社内資料・過去案件情報・ナレッジベースを活用しながらも、各企業のガバナンスやアクセス権管理に沿った形で導入できるため、生成AI活用におけるセキュリティ面の懸念を最小化します。

② 資料のコアとなるターゲット・コンセプト設計を強化

精緻なターゲット設計と、そのインサイトに基づくコンセプト設計を強みとしています。社内外の膨大な情報を分析してターゲット像を明確化し、その深層的なインサイトを抽出します。これらを基に、説得力のある提案と一貫したメッセージを持つ資料を作成します。

③ 攻め・守り・レビューを担う「AIエージェント合議制」による企画品質の担保

「仮説構築・価値訴求を行う攻めのAIエージェント」、「業界背景・社内要件・リスク観点を整理する守りのAIエージェント」、「相手の目線で論点過不足や整合性を確認するレビューAIエージェント」など、複数のAIエージェントが合議しながら資料の骨子を作り上げる仕組みを採用しています。これにより「論点の抜け漏れ」「一貫性の欠如」「属人性の高い構成」を排除し、提案資料の質のばらつきを組織レベルで解消します。

④ 若手からベテランまで、誰もが読み手を動かす一貫性のある資料を作成できる組織に

企業や事業部門ごとに蓄積されてきた独自の資料をベースに作成します。必要な資料のアップロードと、目的に応じたAIとの段階的な対話を重ねることで、ビジネスシーンにおける勘所を再現性のある形で身につけることができます。AIとのやり取りを通して資料作成ノウハウや要点を自然に学ぶため、若手社員の早期育成にも貢献します。

『事業成果を生むAI人材』を育成支援するAI研修サービスの提供開始 — グローバル競争を勝ち抜く企業変革を支援 ～ 経営層から現場担当者まで、レイヤー別にAI戦略を推進する人材育成サービスを企業ごとにオーダーメイド～

Sapeet AI人材育成 サービス

貴社専用のオーダーメイド研修で、
事業成果を生むAI人材を育成



特徴

① 企業ごとの事業課題やニーズに合わせたオーダーメイド型AI研修

従来型の研修では、AIの基本スキルや操作方法は学べても、実際の自社課題への応用力、いわゆる「実践力」が身につけにくいという課題がありました。そこで本サービスでは、各企業の具体的な事業課題や業務フローに合わせて研修内容をカスタマイズ。学んだスキルをそのまま現場で活かし、即戦力として成果に直結させる力を育成します。

② ワークショップ形式で、現場の実務に即結びつくAI活用力を習得可能

自社の具体的な課題や事業成果に直結するテーマに沿って、座学ではなく体験型ワークショップでAI活用法を実践的に習得。手を動かしながら検討・実践することで、理論に留まらず「即座に現場で成果につなげられる実践力」を身につけられます。

③ 経営層から現場担当者までレイヤー別に用意されたAI戦略カリキュラム

AI活用を組織戦略に落とし込むための、経営層・管理職向けカリキュラムを提供。AI投資のROI設計や組織変革マネジメント、AI活用を牽引するリーダーシップスキルなどを養成し、全社的なAI推進を支援します。

現場担当者向けには、実務に直結するAI活用スキルを体得できる実践型プログラムを用意。自部門の課題解決や業務改善に直結する「現場発のAI活用力」を育成します。

④ 現場での成果にコミットする、AIソリューション企業ならではの伴走支援

研修終了後も、AI活用と開発の専門性を活かし、

- ・社内コミュニティの整備
- ・実務に即したAIシステムの開発・運用
- ・組織文化への定着

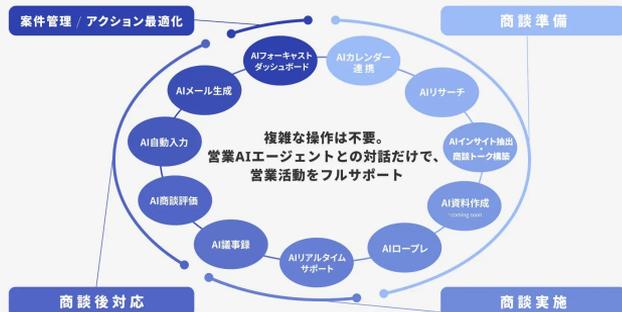
など、個社の状況に合わせた「AIの現場定着」を支援。技術力と実務理解を兼ね備えた伴走体制で、AIを活用した競争優位性の強化と、グローバル市場で勝ち続ける強い組織づくりをサポートします。

「SAPEET 営業AIエージェント」β版 2026年1月より提供開始 ～ 営業戦略を理解したAIが“商談の熱量”を可視化し売上の最大化を支援する～

「SAPEET 営業AIエージェント」β版



「SAPEET 営業AIエージェント」β版 機能イメージ



特徴

本サービスは、戦略重要度、進捗、商談の熱量を可視化し、集中すべき顧客・商談を特定します。これにより営業マネージャーはリソース配分と指示、支援に専念できるようになります。また、商談前・商談中・商談後を通じて、AIが先回りで次取るべきアクションを提案することで、営業プレイヤーは顧客対応や戦略的な提案活動に集中できます。結果として営業組織全体に集中が生まれ、売るべき相手に売るべきものを売るためのアクションは最適化され、提案品質と受注率がともに高まることで予算達成へと導きます。

【営業プレイヤー向け】

商談準備から振り返りまで支援し、次の一手が常に見える環境へ

商談準備・商談中・商談後の振り返りまで、各プロセスにおける業務を受注に向けてサポートします。営業プレイヤーは「SAPEET 営業AIエージェントとの対話」だけで、これまで複数ツールを横断しながら進行していた業務を完了でき、次の一手を常に可視化し、顧客対応や戦略的な提案活動に集中できます。

【営業マネージャー向け】

商談の熱量の可視化で営業の機会損失を防ぎ、売上最大化へ

AIが営業プレイヤーの商談準備・商談・振り返り・受注までのパイプラインを把握・分析・サポート・管理します。さらに「受注確度」や「将来の期待売上」といった各商談の熱量を独自ロジックで評価し、営業マネージャー向けのフォーキャストダッシュボードで可視化します。営業マネージャーはAIによる定量・定性分析の結果を基に予算管理ができ、営業戦略を遂行するためのリソース配分と指示、支援に集中できるようになります。

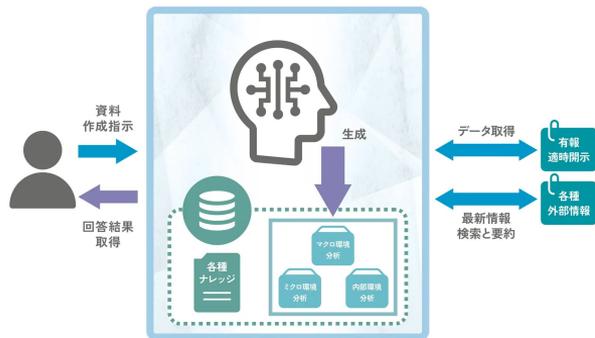
Sapeetと仰星監査法人、監査業務支援AIエージェントを共同開発・導入

～ 調査業務時間を87%削減し、監査の効率化と品質向上を実現～



特徴

本システムでは、対象企業名を入力するだけで、AIが有価証券報告書や適時開示情報を含む公開企業情報を収集します。その上で、仰星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いた分析を実施し、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て提供します。これにより、ユーザーは煩雑な情報収集や初期分析から解放され、より高度な判断業務に集中できるようになりました。



本システムの開発において、Sapeetは以下の知見、技術を提供しています。

暗黙知の形式知化

監査人が求める情報の粒度や観点を再定義し、AIコミュニケーション設計に反映しました。これにより、要点を押さえた調査プロセスをAIでも再現可能な形に整理し、分析の一貫性と再現性を確保しています。

セキュア環境でのシステム構築

法人内で用意されたクラウド環境であるAWS上にAIエージェントを構築し、監査法人内部の機密データも閉域網で安全に取り扱えるよう設計しました。拡張性や運用効率に優れ、今後の利用拡大や機能追加にも柔軟に対応できる基盤を実現しています。

業界固有のExpert リサーチAIエージェントの構築

Sapeetが強みとする、専門家のナレッジを再現・活用できるAIソリューション「Expert リサーチAIエージェント」を監査業界に適用し、情報収集から分析・リスク要因の洗い出しまでを一気通貫で行うようにしました。また、AIエージェントと人間の役割分担を明確にし、AIが大量の情報収集と新たな視点での分析を行い、人間が最終的な監査リスクの判断を行うことで本来の強みに集中でき、監査の精度向上にもつながっています。

本システムの導入により、**仰星監査法人では調査業務時間の87%削減を実現**しました。また、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高まりました。結果として、監査品質の向上につながっています。

カルティクラウド、「マイページ機能」β版をリリース スマホでAI姿勢分析結果やカルテの確認、 アクティビティの記録が可能に

～店舗とお客様のデータ共有でコミュニケーションを促進し、さらなる健康づくりを支援～



お客様にとってのメリット

■ いつでもデータが確認できる

スマホがあればマイページへログインするだけで、いつでもどこでも自身のカルテやAI姿勢分析結果を確認可能です。

■ 毎日のセルフケアやトレーニングの記録や管理も便利に

マイページで、店舗おすすめのセルフケアやトレーニングのメニューを確認し、実施記録を自身で管理できます。実施状況はカレンダー形式で可視化されます。

■ シンプルな手順でアカウント作成が完了

店舗と連携したお客様専用のQRコードから、迷わず簡単に登録が可能です。さらにLINE連携で新規アカウントを作成すれば、登録時の手入力の手間を省けるため、よりスムーズにアカウントを作成できます。

店舗にとってのメリット

■ データ共有の手間を大幅削減

従来は、AI姿勢分析を行う度に店舗からお客様に結果を都度送る仕様でしたが、今後はお客様のアカウントと店舗を一度連携するだけで、必要な情報が自動的にマイページへ反映されます。これにより店舗の手間を削減し、スムーズな情報共有を実現します。

■ よりの確なサポートを実現

お客様一人ひとりの身体状況に合わせて、トレーナーがセルフケアやトレーニングメニューを設定できます。実施状況の記録を確認できるため、次回来店時にはよりの確なアドバイスやサポートの提供が可能です。

■ お客様の来店率および満足度の向上

お客様がいつでも自身のデータにアクセスできることで、身体の変化を実感しやすくなり、次の来店への意欲を高めます。継続的な来店によって身体の改善が促される等の好循環が生まれるため、お客様の満足度向上が期待できます。

各業界の大手顧客への導入が続々と開始

都内を中心に60店舗以上を展開する笑顔道鍼灸接骨院グループが「カルティクラウド」のシセイカルテとマルチカルテを導入開始
～接客時の説明・提案の説得力強化と、顧客満足度のさらなる向上を目指す～



×



100店舗突破のマシンピラティス専門スタジオ「pilates K」がAI姿勢分析システム「カルティ シセイカルテ」を導入開始
～新規顧客の関心喚起と入会促進に活用～



×

カルティ シセイカルテ

「カルティ ロープレ」、クルツァージャパン株式会社（三井化学グループ）に採用
～社員研修に生成AIを活用し、組織全体の対話力と議論文化を育む～



KULZER
MITSUI CHEMICALS GROUP

×

カルティ ロープレ

「カルティ ロープレ」、教育サービスを展開する明光ネットワークジャパンで
トライアル開始
～社員育成に生成AIを活用、サービス品質向上と知見継承を目指す～



明光ネットワークジャパン

×

カルティ ロープレ

1. 2026年9月期 第1四半期業績
2. 2026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. 2026年9月期 業績見通し

Appendix

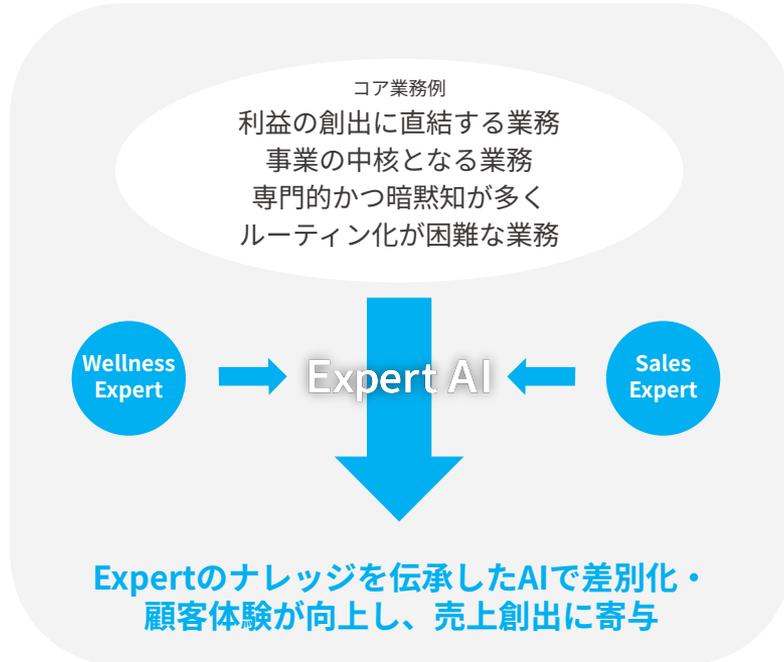
3

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）

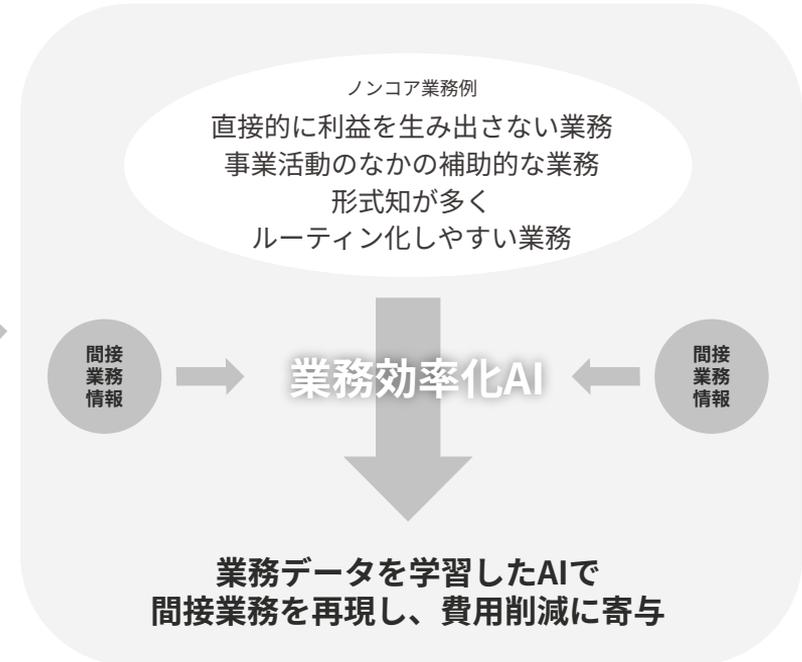
Expert AI

（主にコア業務が対象）

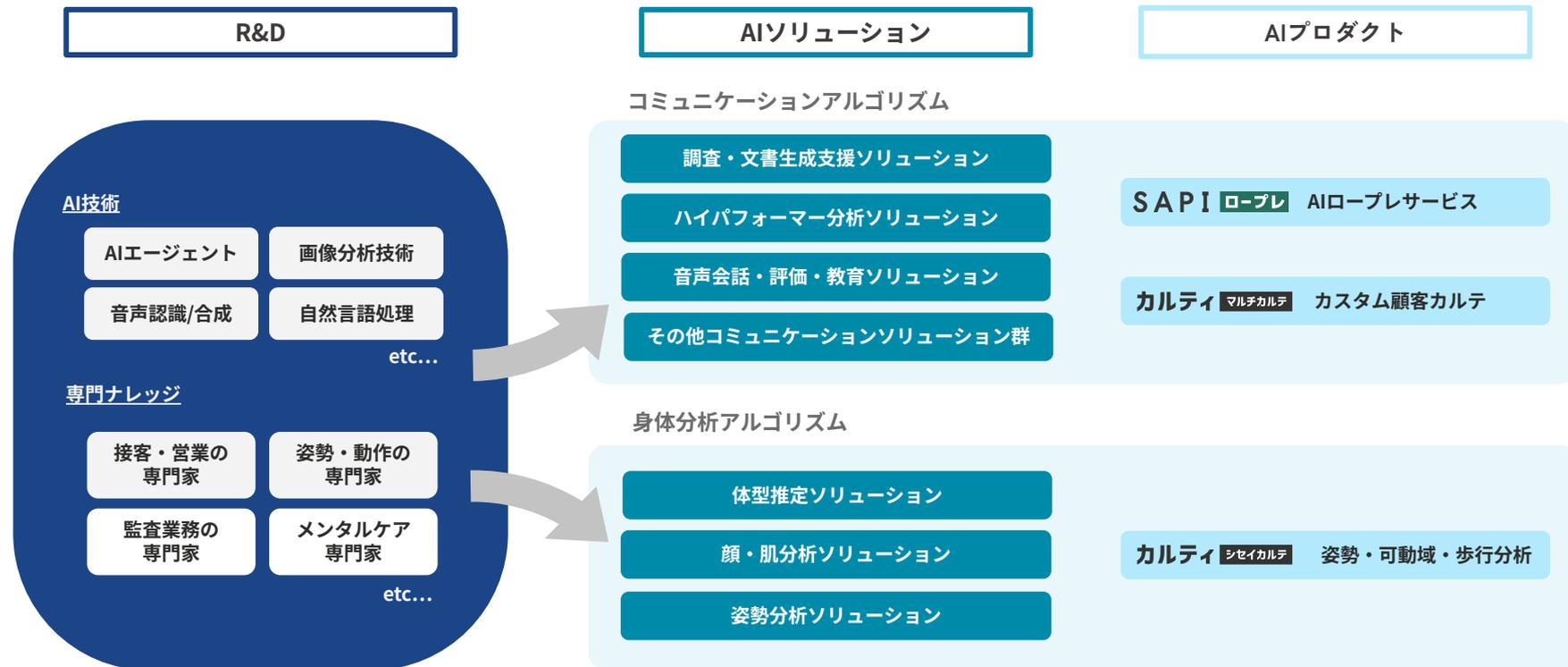


業務効率化AI

（主にノンコア業務が対象）

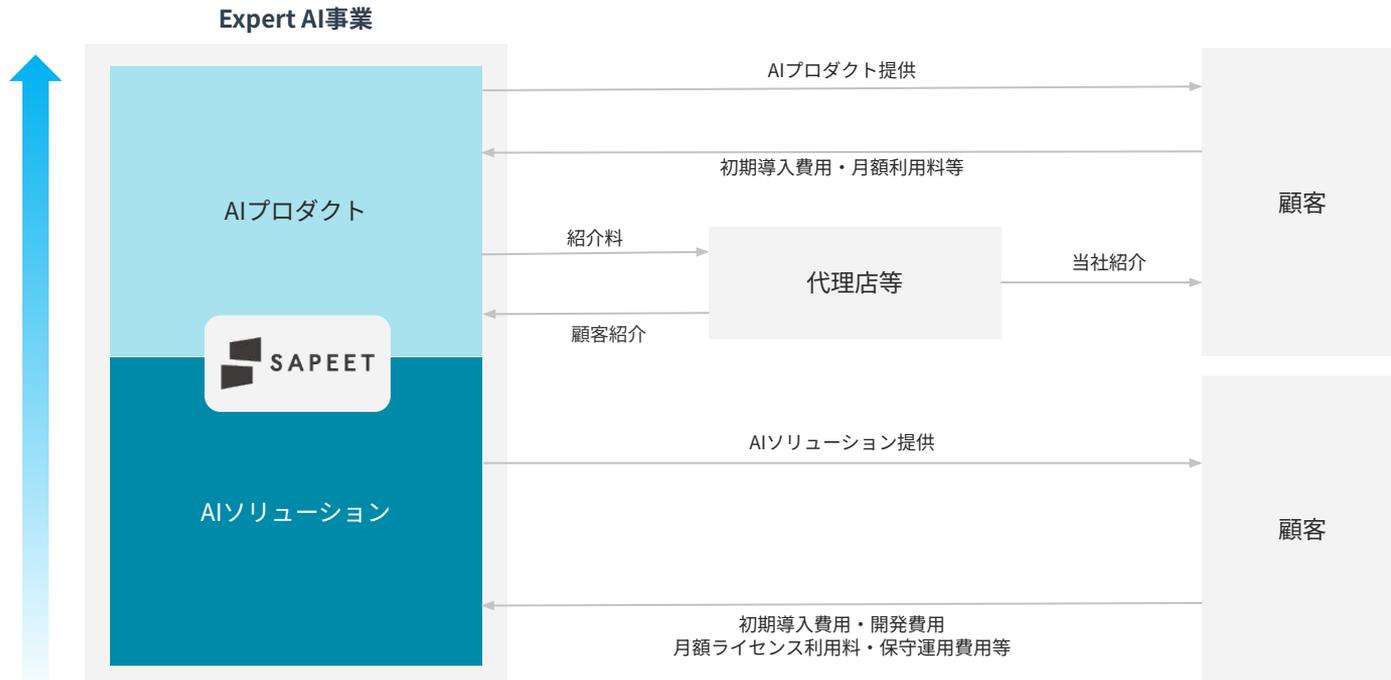


各領域の専門家のナレッジとAI技術をベースに、Expert AI（アルゴリズム）を開発し、AIソリューション及びAIプロダクト（SaaS）として提供



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

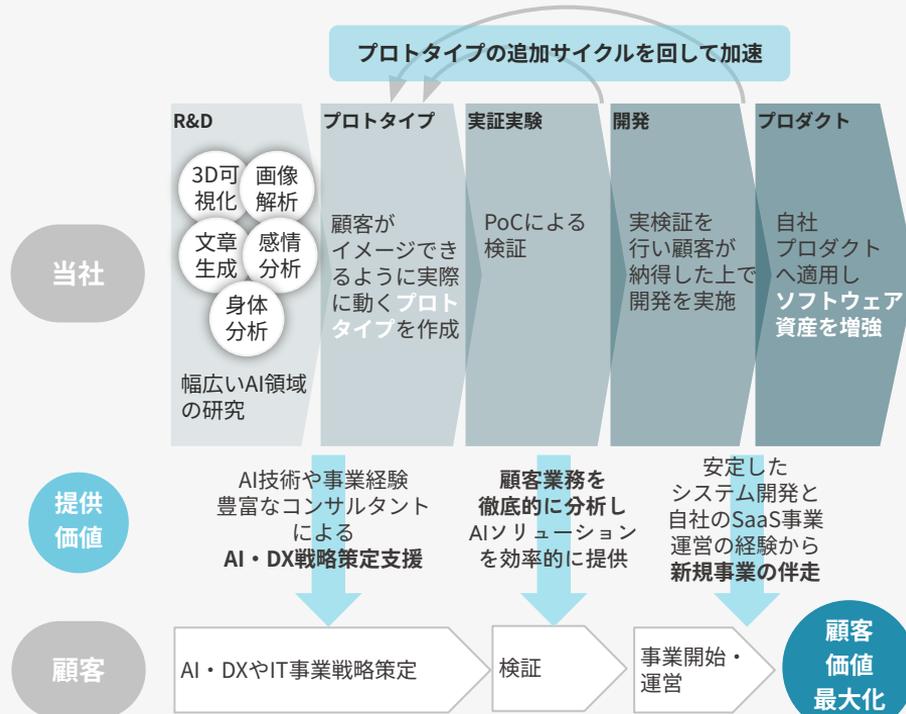
画像解析技術を用いて、Expert AIで身体の特長家のノウハウを再現

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。²⁰

身体分析アルゴリズム活用事例

業界等

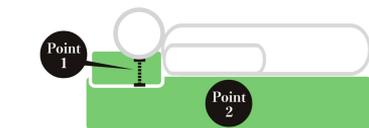
概要

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



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入促進

B-Air枕 レギュラー

ブランド:
メーカー:

¥15,400

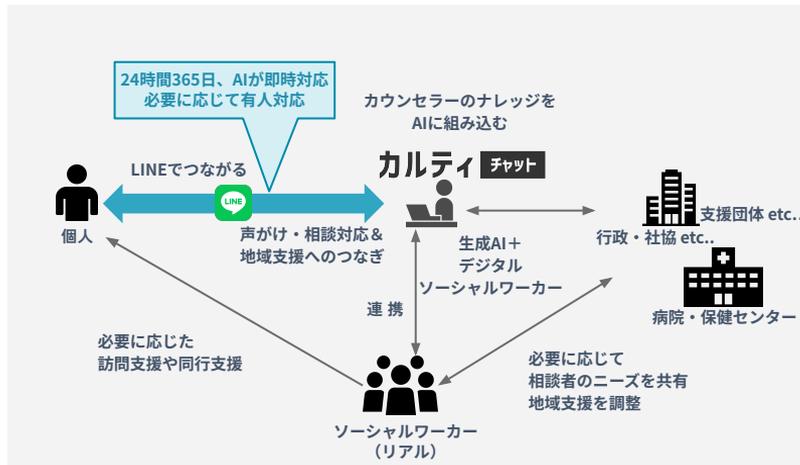


取組内容

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



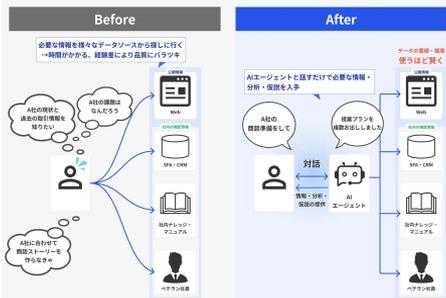
ソーシャルワーカー、「カルティチャット」による有人対応、LLMを用いたAIでの無人対応により、24時間相談できる孤独・孤立相談窓口の実現

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

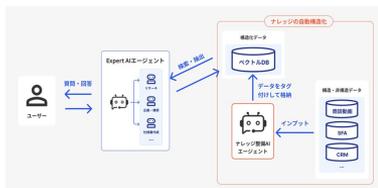
各種AIエージェント

個社ごとにカスタマイズする、各種AIエージェント事例

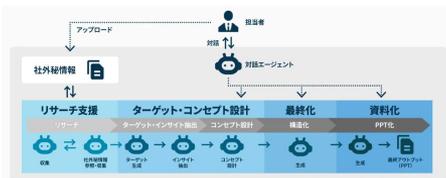
インサイト創出エージェント



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

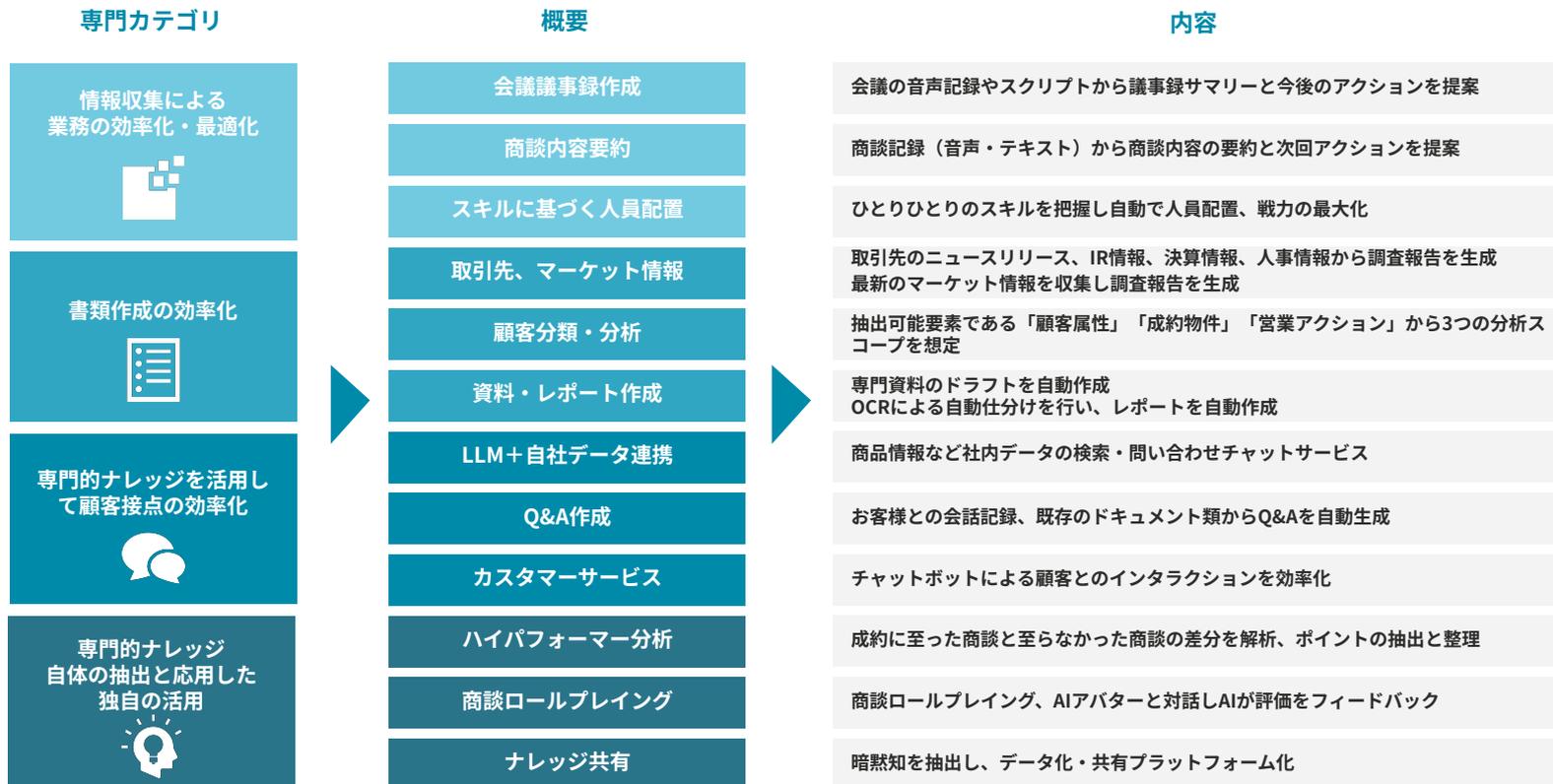


「SAPEET 営業AIエージェント」β版 機能イメージ



* 営業AIエージェントアプリはβ版のため、画面や各種機能詳細については変更の可能性があります。

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しており、カルティ シセイカルテの売上が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



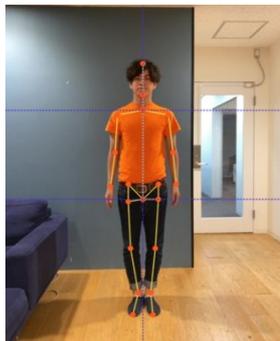
AIロープレサービス

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



- 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

② 分析結果



- 歪みの可視化（点数化）
- 同世代ランクの表示

③ レポート・提案



- 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
APEET 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

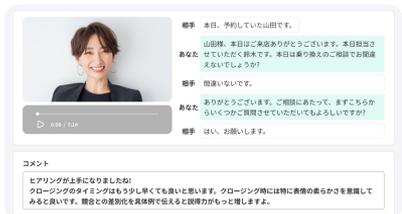
AIとリアルなロープレができ、
教育工数も削減



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。



【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



【ネット型リソース】
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



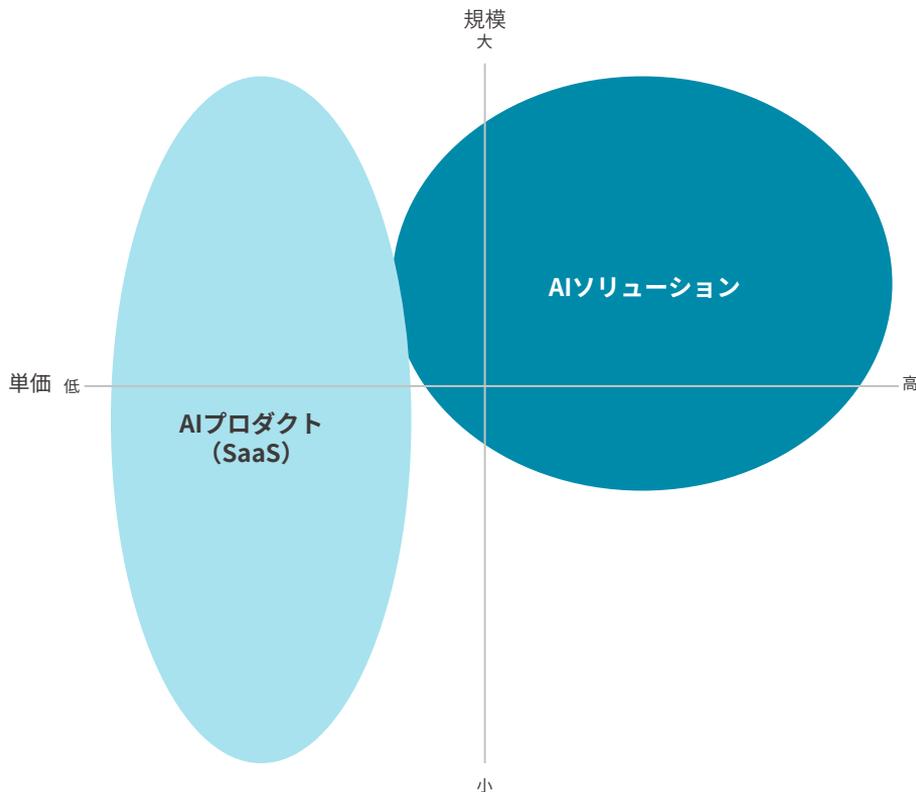
【大手メディア】
飲食店、向けのコンサルティングとカスタマー
サクセスの教育効率化と実践力向上に活用



【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

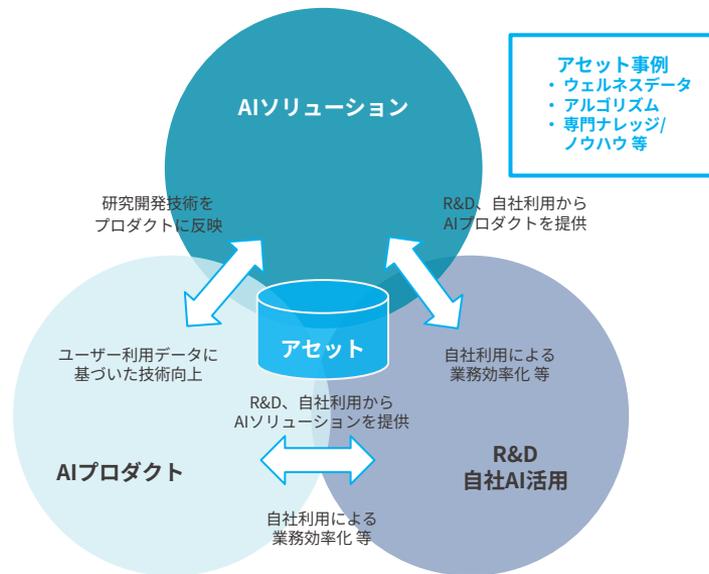
顧客ターゲット

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

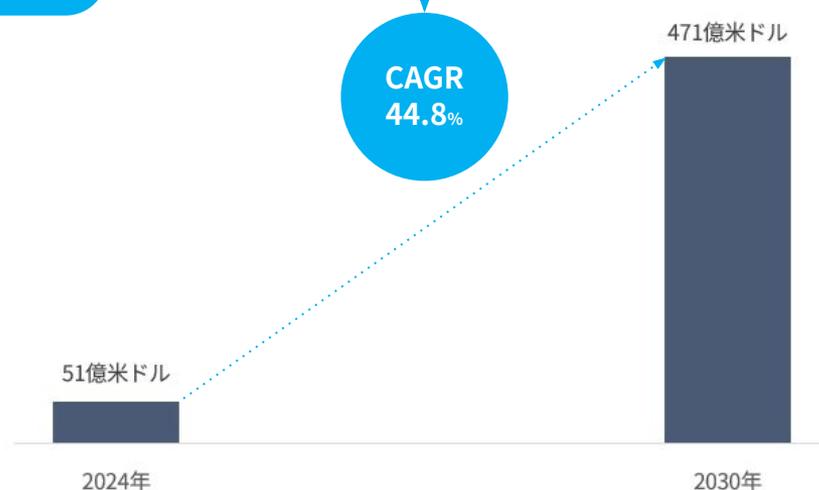
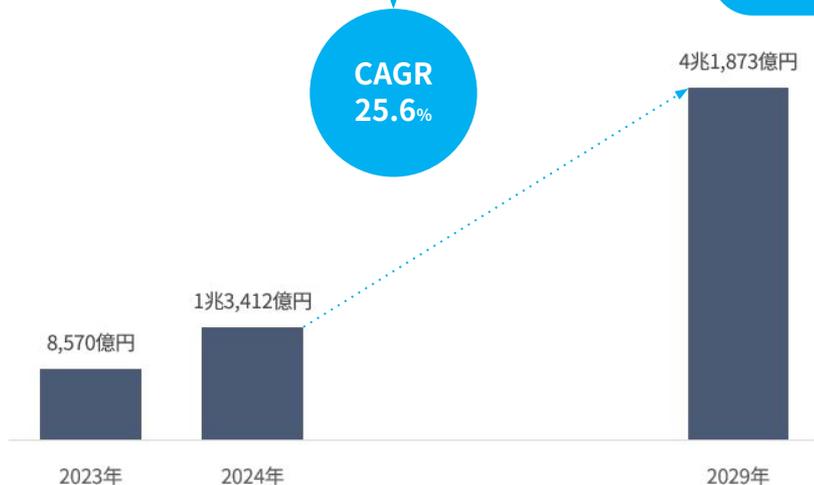
国内AIシステム市場

- 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

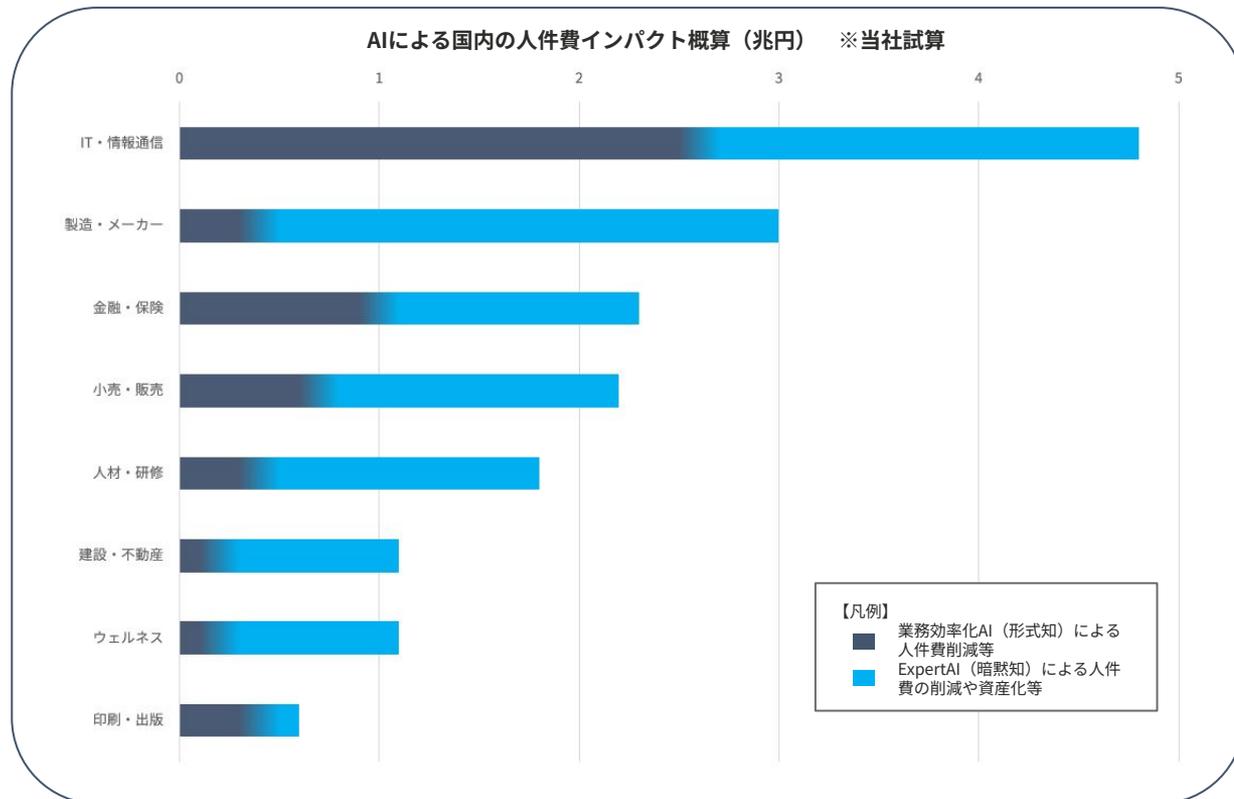
当社の主な取引先業界（国内）における、AIによる人件費インパクトを試算

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

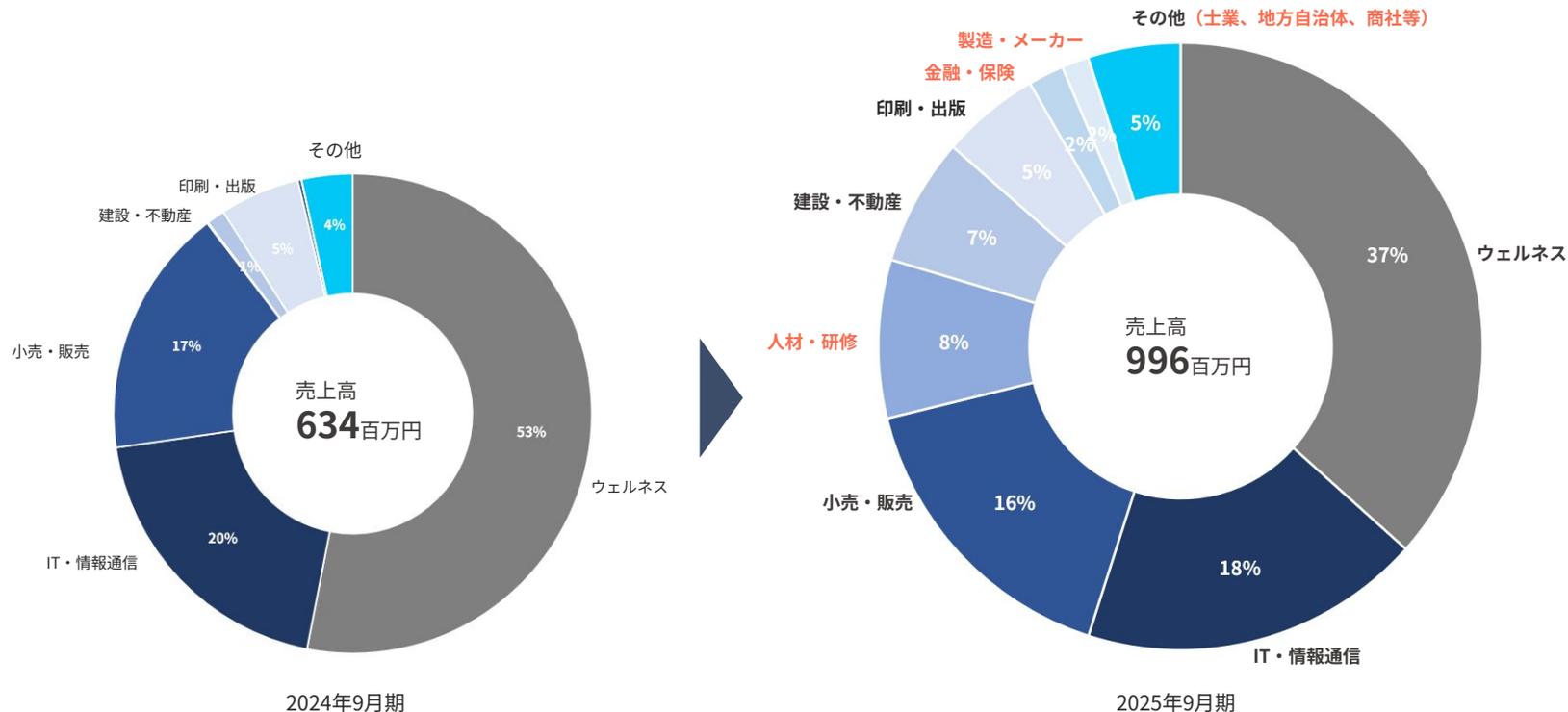
業界の特性により、業務効率化AIが得意な領域もあるが、**ExpertAIの領域は2倍程度のインパクトを想定**

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

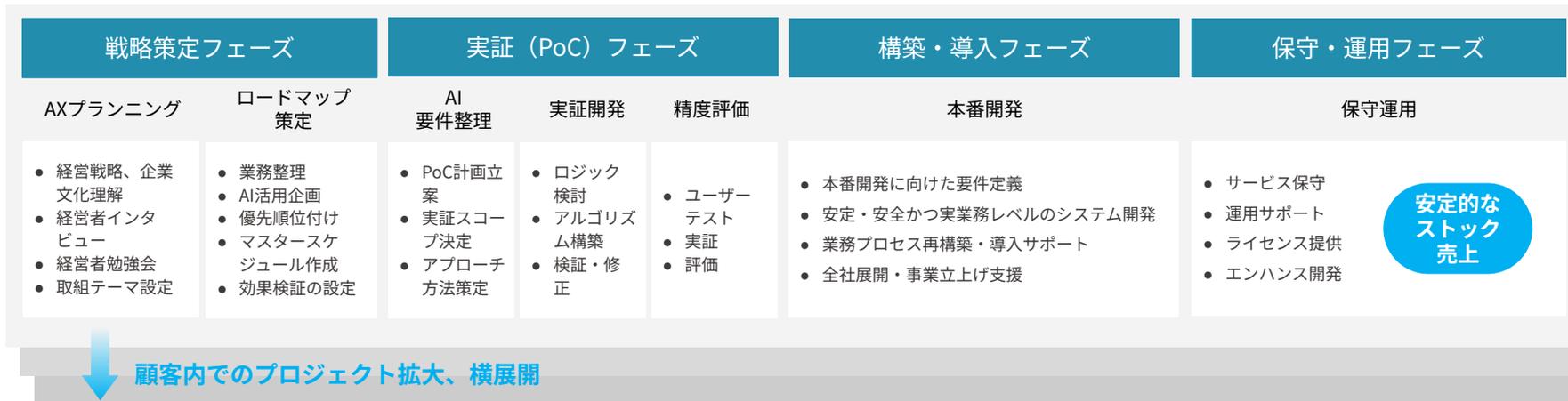


※ 開発中の技術を含む

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

- 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

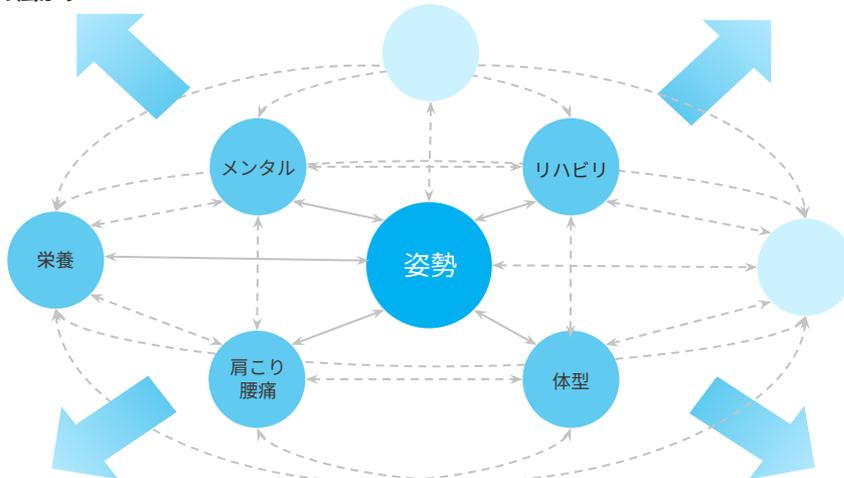
短期～中期

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」

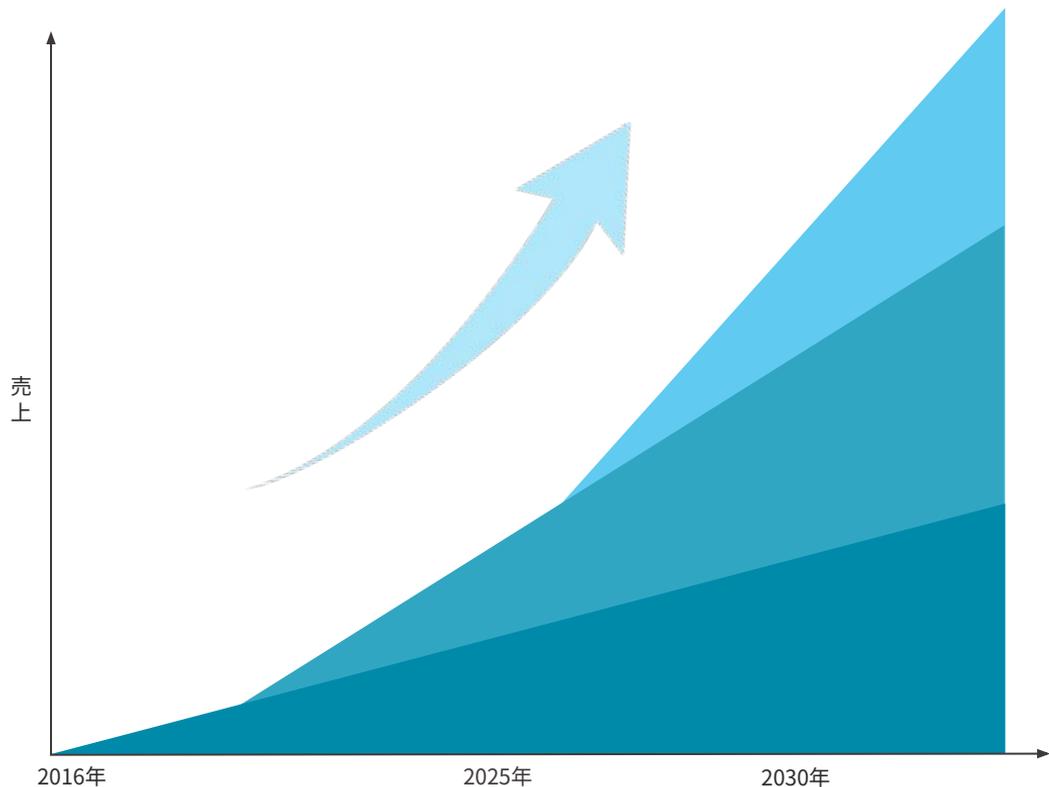
1. 2026年9月期 第1四半期業績
2. 2026年9月期 第1四半期トピックス
3. 事業概要
- 4. 成長戦略**
5. 2026年9月期 業績見通し

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

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

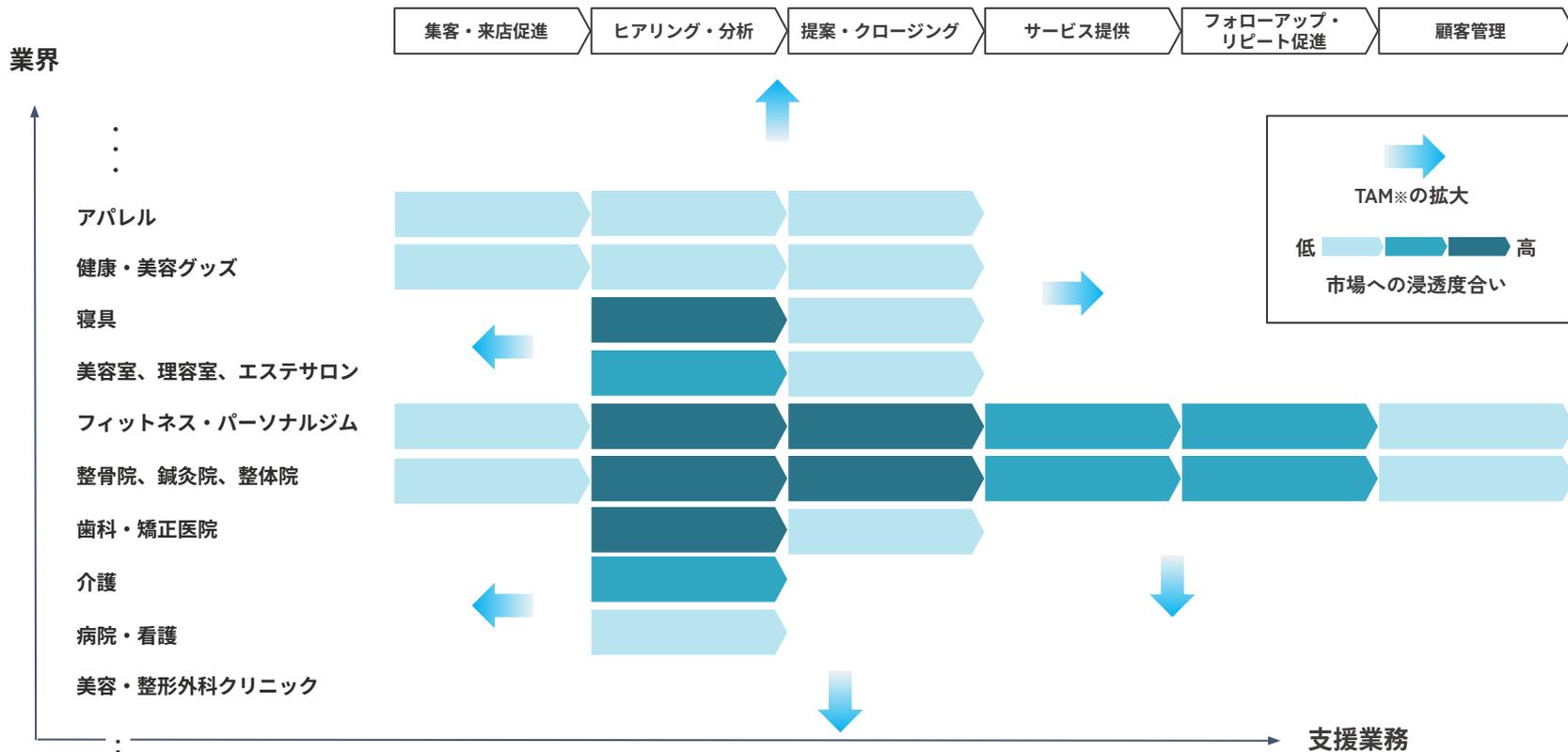
対象業務



【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. 2026年9月期 第1四半期業績
2. 2026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. 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

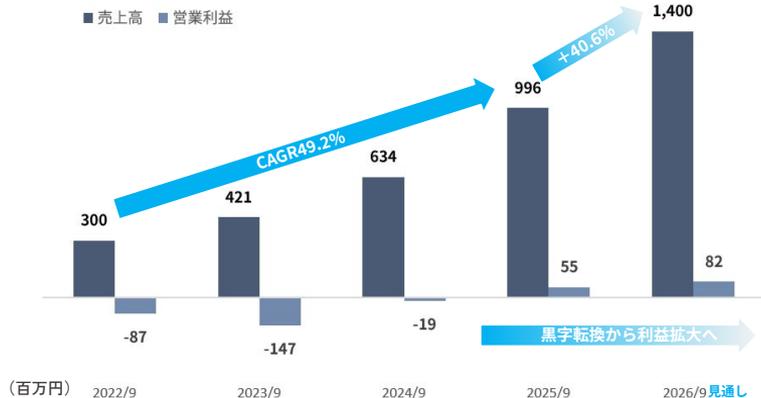
利益は、中長期的な成長原資となるような人材投資や開発投資を継続しながらも、営業利益率の改善、黒字拡大を目指す

(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	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%			

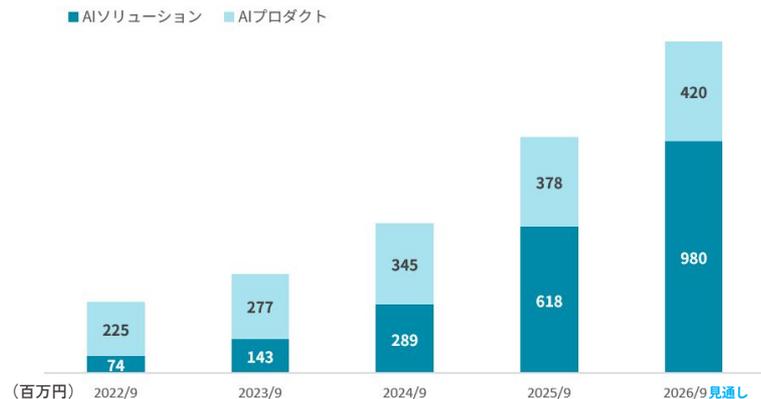
※ 繰延税金資産の計上に伴う法人税等調整額は、2027/9期の予想数値による部分があり不透明であるため見込んでおりません。

全社



- 売上高は、成長スピードを落とさず**引続き40%以上の高い成長**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名程度の増員、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（2025年9月期）は、IPO関連費用の発生、繰延税金資産計上開始による法人税等調整額（利益）等により**70百万円（前期比+99百万円）と黒字転換**

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	10,000千円(2025年12月末現在)
従業員数	57名(2025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)

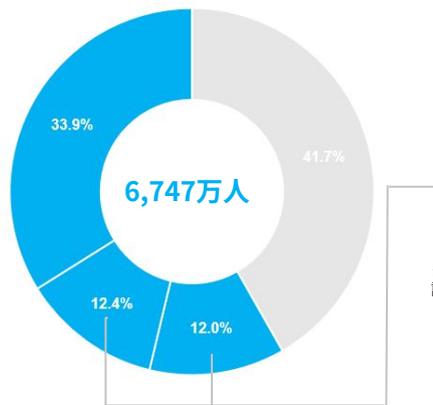
Expert AIの提供を通じて、主に2つの大きなテーマに取り組んでいる

『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
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。

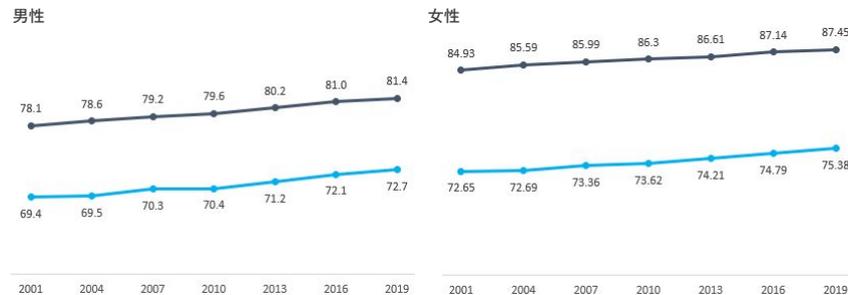


当社直近のターゲット

※『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」

● 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

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	QoQ
売上高	141	144	164	184	634	214	234	248	298	996	383	78.8%
AIソリューション	59	61	81	87	289	121	145	155	196	618	284	134.8%
AIプロダクト	82	82	83	96	345	93	88	93	102	378	99	6.0%
売上原価	52	60	65	73	252	99	116	132	146	495	192	93.3%
労務費	38	39	40	41	159	43	49	59	63	216	65	50.9%
外注費	29	37	43	51	161	71	73	86	89	320	136	90.0%
減価償却費	0	0	2	3	7	4	6	7	8	25	9	88.4%
その他	8	8	8	8	32	9	9	10	12	41	14	28.0%
他勘定振替高	△ 24	△ 24	△ 28	△ 31	△ 109	△ 30	△ 21	△ 30	△ 26	△ 109	△ 31	3.2%
販管費	99	86	109	106	401	110	107	112	115	445	136	23.1%
人件費	37	35	38	44	156	46	50	54	55	207	60	30.1%
採用教育費	2	1	8	3	16	0	7	4	3	15	10	1477.6%
外注費	13	12	16	15	58	12	8	9	8	39	5	-8.4%
広告宣伝/販促費	14	13	20	11	59	21	14	19	16	72	17	-21.6%
研究開発費	4	4	4	5	19	6	3	3	6	19	9	42.6%
その他	25	19	21	25	91	25	25	23	27	91	36	20.0%
営業利益	△ 10	△ 2	△ 11	4	△ 19	4	10	3	36	55	55	1092.8%
売上高営業利益率	-	-	-	2.5%	-	2.2%	4.4%	1.4%	12.2%	5.5%	14.5%	559.1%
営業外損益	0	△ 1	△ 4	△ 2	△ 9	△ 10	0	0	0	△ 9	0	-
経常利益	△ 11	△ 3	△ 16	2	△ 28	△ 6	10	3	37	45	55	-
特別損益	-	-	-	-	-	-	-	-	△ 3	△ 3	-	-
当期純利益	△ 11	△ 3	△ 16	1	△ 29	△ 6	10	3	62	70	55	-

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>

