



2025年9月期 第3四半期決算説明資料

株式会社Sapeet（東証グロース 269A）

2025年8月12日



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 第3四半期

売上高

697百万円前年同期比 **+54.8%**

AIソリューションにおいて、コミュニケーションアルゴリズム提供が引き続き大きく伸長

営業利益

18百万円前年同期比 **黒字転換**
(+42百万円)

人材や開発に関する先行投資を行っているが、前四半期に続き黒字を確保

純利益

7百万円前年同期比 **黒字転換**
(+38百万円)

上場費用等の計上はあったものの、借入金の返済に伴う支払利息の減少や、利益拡大により黒字転換

ARR ※

3.29億円前年同期比 **+0.25**億円

主にAIプロダクト（「カルティシセイカルテ・カルティ マルチカルテ」など）のストック売上の積み上がりにより増加

売上高は好調に推移しているものの、AIソリューションを中心とした戦略的投資等による影響も踏まえて業績予想を修正

(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	924	80	67	66
今回修正予想	960 ~1,000	30 ~70	20 ~60	19 ~59
増減額	36 ~76	△50 ~△10	△47 ~△7	△47 ~△7
増減率 (%)	3.9 ~8.2	△62.5 ~△12.5	△70.1 ~△10.4	△71.2 ~△10.6
前期実績 (2024年9月期)	634	△19	△28	△29
前期増減額	326 ~366	49 ~89	48 ~88	48 ~88
前期増減率 (%)	51.4 ~57.7	—	—	—

- ※ 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。
- ※ 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。

売上高：AIソリューションが好調に推移し上方修正

- AIソリューションは新規・既存ともに順調に推移しており、特に新規顧客は大幅増
- AIプロダクトは拡販施策の遅延によりビハインド

営業利益：戦略的投資やAIソリューションの急成長への対応、

AIプロダクトの開発遅延により下方修正

- 今後の事業拡大に向けた戦略的投資（急拡大しているAIエージェント含む生成AI活用領域への投資、新たなAIプロダクト創出等）実行により、収益性が低下
- 人材採用は順調であるが、AIソリューションの想定を上回る急拡大への対応・上記の戦略的投資のためのリソース確保により、外注費が大幅に増加
- AIプロダクトにおける、AIソリューションに開発人員をシフトしたことによるソフトウェア資産計上の減少（今期は原価の増加要因）、拡販施策の遅延による固定費負担の回収遅れ



今後については、以下により利益確保が進む想定ではありますが、**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も継続してまいります。**

- 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）への進捗する顧客増
- 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

1. 2025年9月期 第3四半期業績

2. 2025年9月期 第3四半期トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

Appendix

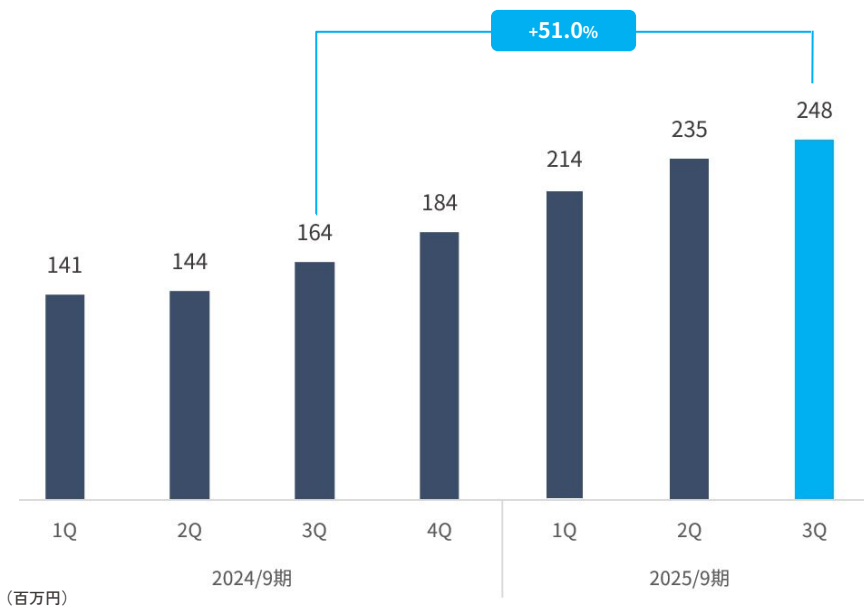
1

2025年9月期 第3四半期業績

AIソリューションの伸長による売上増、成長投資がありつつも前四半期に引続き営業利益黒字化

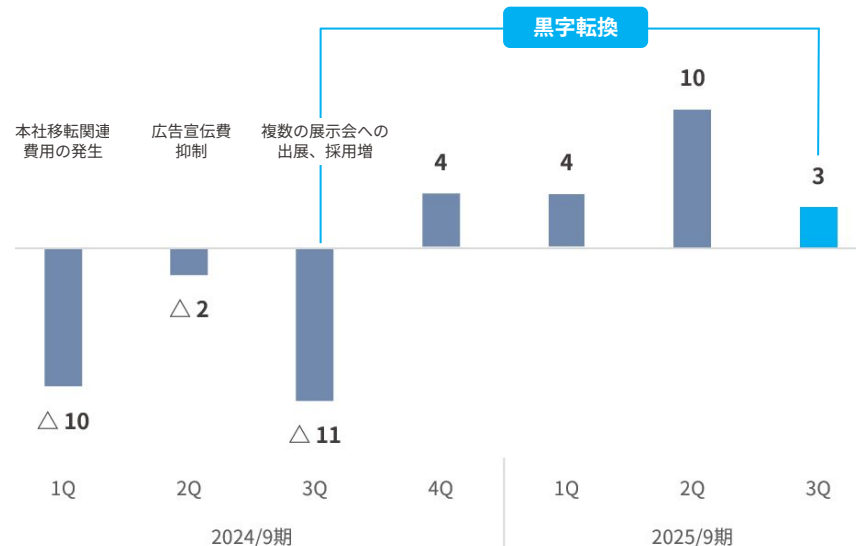
売上高

- AIソリューションの旺盛な需要が引続き全社業績を牽引し、AIプロダクトも「カルティロープレ」が徐々に収益貢献した結果、前年同期比51.0%増と堅調に推移



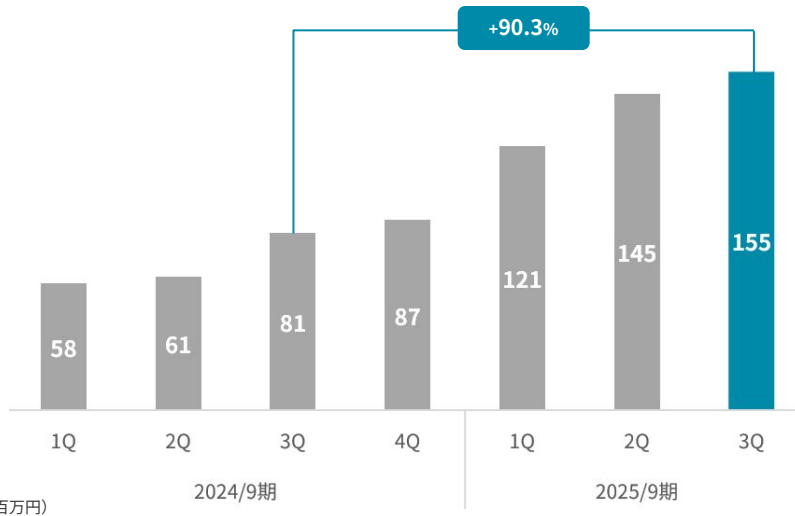
営業利益

- 堅調な売上の伸びにより固定費が吸収され、先行投資を継続しつつも安定的に黒字を維持
- 3Qは先行投資の加速（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）により2Qと比較すると減益



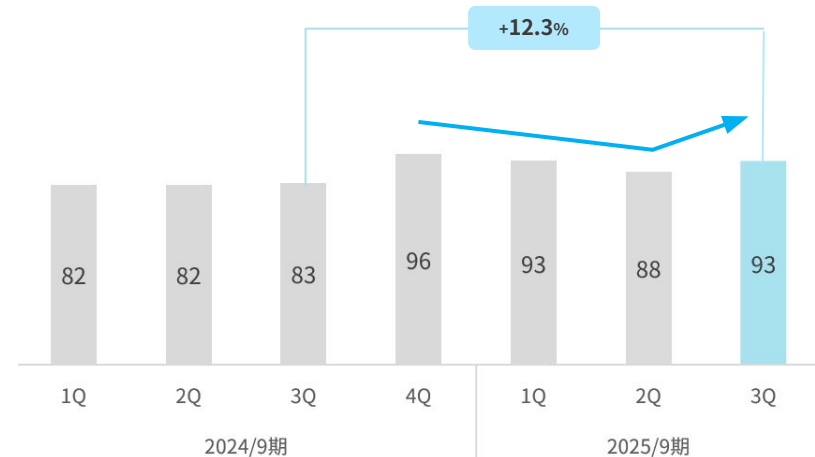
AIソリューション

- 引続き**生成AIを中心としたコミュニケーション領域の需要が旺盛であり、高い成長性を維持**
- 3Qは3月決算会社の案件の一巡等により若干増収幅が減少したものの、新規取引先の獲得については順調に推移
新規取引先の拡大とともに、戦略的投資案件の獲得も順調に進捗
- 既存取引先については、引続きこれまでの良好な関係のなかで、追加の開発や別テーマでの開発が進んでおり、収益への貢献度合いが高い



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、増収基調に転換**
なお、1Q・2Qの減収要因は、前期4Q及び1Qにおけるカスタマイズ開発のスポット売上の反動減
- 2Qよりサービス提供を開始した「カルティ ロープレ」は、カルティ シセイカルテ及びカルティ マルチカルテと比較して高単価であり、足元で引き合いや取引事例が増加していることから、4Q以降でのより高い収益貢献を見込む



固定費が圧縮されつつあり、外注費などの増加要因はあったものの黒字拡大

(百万円)

決算期	2024/9期				2025/9期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
売上高	141	144	164	184	214	234	248
コスト合計	152	147	176	180	209	224	245
売上比	107.5%	101.8%	107.3%	97.8%	97.9%	95.6%	95.6%
売上原価	52	60	65	73	99	116	132
労務費	38	39	40	41	43	49	59
外注費	29	37	43	51	71	73	86
減価償却費	0	0	2	3	4	6	7
その他	8	8	8	8	9	9	10
他勘定振替高	△ 24	△ 24	△ 28	△ 31	△ 30	△ 21	△ 30
販管費	99	86	109	106	110	107	112
人件費	37	35	38	44	46	50	54
採用教育費	2	1	8	3	0	7	4
外注費	13	12	16	15	12	8	9
広告宣伝/販促費	14	13	20	11	21	14	19
研究開発費	4	4	4	5	6	3	3
その他	29	21	23	28	25	25	23
営業利益	△ 11	△ 3	△ 16	4	4	10	3
営業外損益	0	△ 1	△ 4	△ 2	△ 10	0	0
経常利益	△ 11	△ 3	△ 16	2	△ 6	10	3
当期純利益	△ 11	△ 3	△ 16	1	△ 6	10	3

労務費

- 労務費については**人材への投資として新規採用（5名）**しており、主にコンサルタント及びエンジニアが入社
- 当該人材は即座に収益貢献するものではないが、今後の事業拡大のためには重要であり、採用は足元も順調に進捗

外注費

- 全体の3/4程度が**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**として一定額は発生しており、戦略的投資も相まって前四半期と比較しても大きな増加
特に3Qに増加した背景としては、主に
 - ・ 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
 - ・ 案件を通じたAIエージェント領域への戦略的投資

広告宣伝/販促費

- 複数の展示会への出展があり、2Qと比較して増加
- 「カルティロープレ」やAIソリューションはリードタイムが長いことから、4Q以降の収益貢献を見込む

1. 2025年9月期 第3四半期業績

2. 2025年9月期 第3四半期トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

Appendix

2

2025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

- データアセットを活用したプラットフォームビジネス（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海外展開

- 「カルティ シセイカルテ」は業界大手顧客との新規取引や、行政との連携の強化などにより拡販
- 「カルティ マルチカルテ」は「AIダッシュボード」のβ版をリリース、また社内外の専門家と連携しマルチカルテの独自ノウハウのテンプレートを共同開発するなど、カルティのエコシステムを強化
- 「カルティ ロープレ」は開発・拡販に引き続き注力し、ダッシュボード機能等の新規機能開発や、取引先業種の拡大（不動産、金融、人材等）

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α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
- 医療などの専門性が要求される業界において、専門従事者と同水準の各種文書を自動生成する取り組みを実施し、今後も対象業界や対象文書を拡大予定
- コミュニケーション領域が堅調であり、新たに製造業や研修業等にも拡大
- 既存取引先に対して更なる付加価値を提供し、順次拡大
当社の強みを活かした、AIプロダクトの利活用により効率的に付加価値を提供

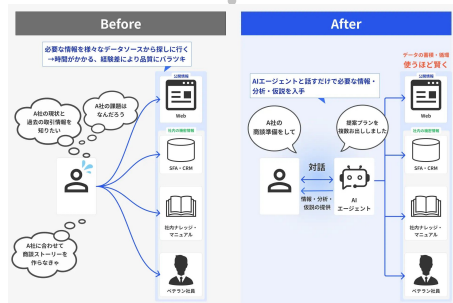
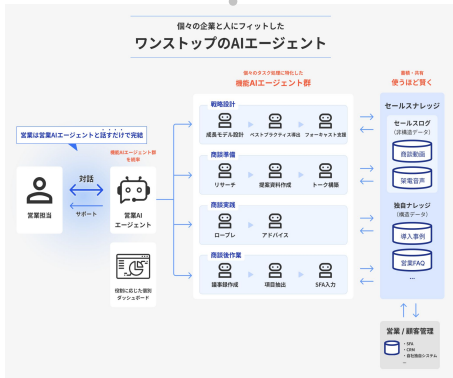
様々なAIエージェントサービスの開発を継続しており、汎用的な機能を集めた営業AIエージェント α版をリリース

2025年2月
営業AIエージェント

2025年3月
インサイト創出エージェント

2025年4月
ナレッジ整備AIエージェント

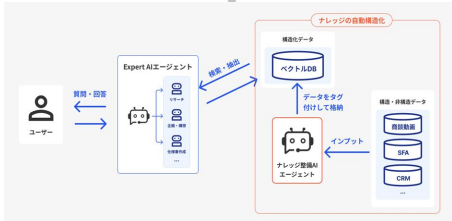
2025年6月
営業AIエージェント α版



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「営業AIエージェントα版」の提供開始

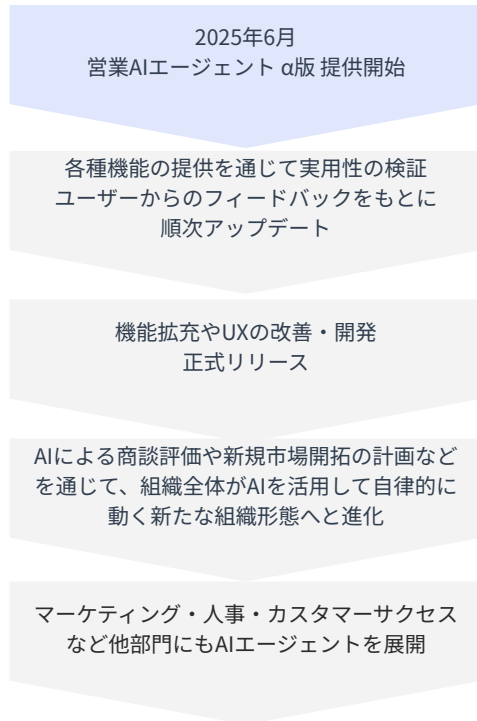
主な機能

- 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・サン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

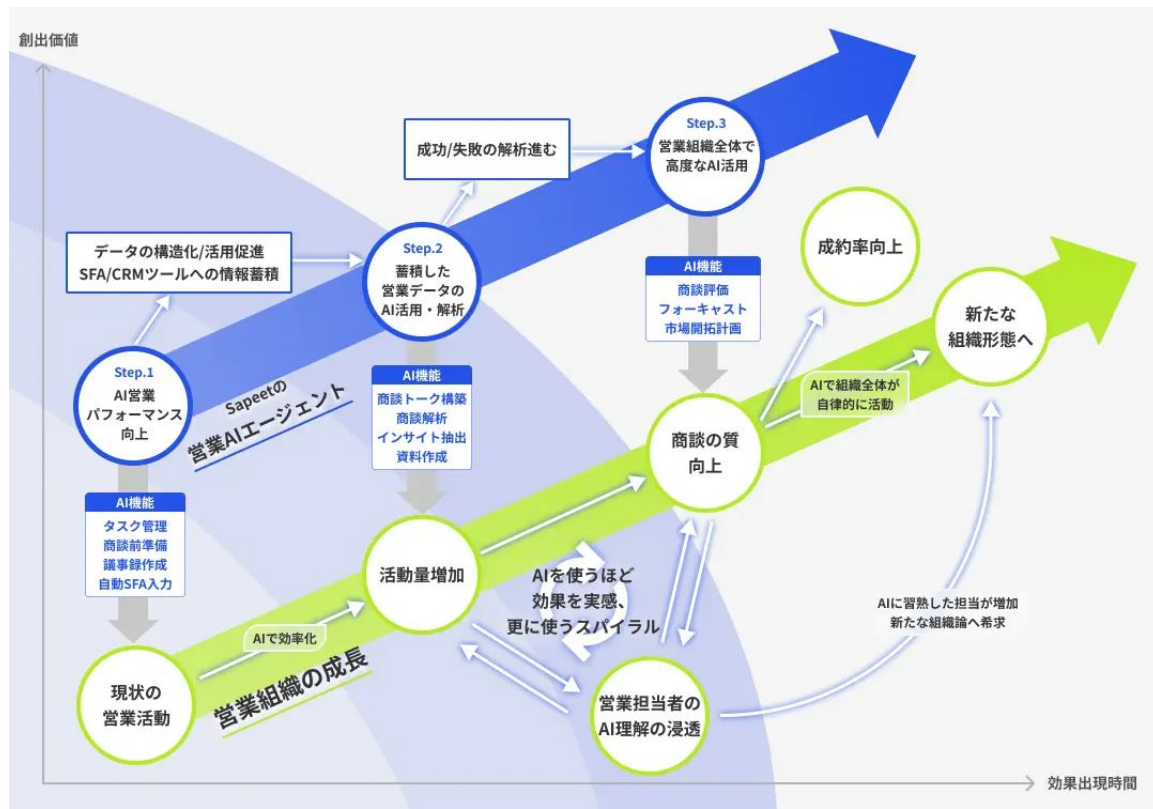


※ 営業AIエージェントアプリはα版のため、画面や各種機能詳細については変更の可能性があります。

営業AIエージェントから全社AIプラットフォームへ



部門を越えてナレッジを横断的に活用できる
“全社AIプラットフォーム”を構築



Sapeetとディ・アイ・システム、生成AIを活用したロールプレイング技術による研修ソリューションの共同展開を開始 ～AI開発と研修事業における技術・知見の融合で、営業・カスタマーサポート等の対人業務におけるスキル向上を支援～

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）と、株式会社ディ・アイ・システム（本社：東京都千代田区、代表取締役会長：長田 光博、以下ディ・アイ・システム）は、営業・接客・カスタマーサポートなど、対人コミュニケーション業務に従事する人材の育成を目的に、AIを活用したロールプレイング型研修ソリューションの共同展開を開始したことをお知らせいたします。



本協業では、Sapeetが有する高精度な対話型AI技術と、ディ・アイ・システムが培ってきた実践的な人材育成ノウハウを融合させ、業種・職種ごとの実務課題に即したシナリオを設計します。また、AIロールプレイングによる反復トレーニングを通じて、即戦力となる人材の育成と現場定着を支援してまいります。

本取り組みの背景と概要

生成AIを活用した実践型ロールプレイング研修システム「カルティ ロープレ」を開発・提供するSapeetと、企業向け研修の企画・実施に加え、eラーニングシステムの開発にも実績を持つディ・アイ・システムは、昨今の人材不足や育成スピードに関する課題を受けて、より“現場で成果が出る”人材育成のあり方を追求しています。こうした課題への共通認識のもと、両社は営業やコールセンターなど、対人コミュニケーションを重視する業務に特化した研修ソリューションの展開に向け、協業を決定しました。本ソリューションでは、AI技術と研修の専門知見を組み合わせることで、再現性の高いロールプレイングと、成果に直結するスキルが身につく研修環境を構築します。まずは複数の企業における導入を進め、実績の積み上げと横展開を視野に入れた共同展開を行ってまいります。

取り組みの詳細：AI × 研修知見で実践力を強化

① AIロールプレイングによる現場に近い模擬体験



トレーニング画面

Sapeet、病院と患者のコミュニケーション支援サービス「ユカリアメルジュ」のAI機能を開発 ～医療現場のDX推進を加速、医療従事者の負担軽減と患者の理解促進を実現～

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、株式会社ユカリア（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：三沢 英生、以下 ユカリア）が提供を開始した病院と患者のコミュニケーション支援プロダクト「ユカリアメルジュ」において、AI機能の設計・開発・実装を担当しました。

本取り組みは、医療現場における説明業務の負荷軽減と、患者・ご家族への円滑な情報提供を支援することを目的としています。



「ユカリアメルジュ」概要

「ユカリアメルジュ」は、外来・入院・退院後といった医療の各フェーズで、病院と患者・ご家族をつなぐコミュニケーション支援プロダクトです。

診療の高度化や患者ニーズの多様化により、医療従事者が担う説明業務の負担は増加しており、限られた診療時間内での対応には限界があります。

本プロダクトでは、検診やワクチン接種の案内、手術や入院に関する説明、術後のリハビリやセルフケア方法など、患者に必要な情報をタイムリーかつわかりやすく提供。医療従事者による繰り返しの説明を減らし、業務の効率化と患者の理解促進を同時に実現します。

「ユカリアメルジュ」サービスサイト：<https://em.eucalia.jp/>

Sapeetが構築したAI機能

Sapeetは、本プロダクトにおけるAI機能の設計・開発・実装を担当しました。情報解析からFAQ形式での提示、自然言語による応答まで、患者と医療従事者双方にとって扱いやすい仕組みを構築しています。本機能の主要な特長は以下の2点です。

- **マルチモーダル対応の情報整理・自動FAQ化**
医療現場で利用される動画やPDFなど多様な形式のコンテンツをAIが自動で解析し、患者が抱きやすい疑問を先回りして予測します。画像・テキスト・動画を統合的に処理することで、よくある質問（FAQ）形式での分かりやすい情報提供を実現します。
- **高精度な自然言語処理技術**
自然言語処理技術を活用することで、患者の入力内容から意図を正確に把握し、適切な表現で回答を提示します。難解な医療情報も、患者目線で理解しやすく再構成する設計です。

「カルティ シセイカルテ」、スポーツ庁 長官考案・実演のエクササイズコンテンツを導入 ～AI姿勢分析と連動した、科学的根拠に基づく姿勢改善提案を強化～

株式会社Sapeet（本社：東京都港区、代表取締役社長：築山 英治）は、AI姿勢分析システム「カルティ シセイカルテ」（以下 シセイカルテ）において、スポーツ庁長官 室伏 広治氏（以下 室伏長官）が考案・実演するエクササイズ動画を新たに連携しました。シセイカルテが提示する「未来姿勢」に応じて、室伏長官のエクササイズ動画も提案できるようになり、信頼性の高い姿勢改善指導をより強化します。



本取り組みの概要

シセイカルテは、治療院・フィットネスクラブ・パーソナルジムなど、ウェルネス領域の接客の現場を中心に幅広く活用されてきました。

今回の室伏長官が考案・実演したエクササイズ動画の導入は、シセイカルテが従来より支援してきた姿勢改善指導の属人化の解消やお客様の継続意欲の維持に加え、エビデンスに基づくエクササイズ提案の幅をさらに拡大します。日常生活に取り入れやすく、若若男女問わず幅広い方々が実践可能な内容です。これにより、接客現場における提案品質とお客様満足度のさらなる向上を期待しています。

室伏長官考案・実演エクササイズ動画について

今回導入した動画は室伏長官が独自に考案し、自ら模範実演したプログラムで、科学的エビデンスに基づいて構成されています。

シセイカルテでは、管理画面で本動画を選択することで、AI姿勢分析で推定されるお客様の歪みの特徴を表した3Dアバター「未来姿勢」に応じて最適なエクササイズ（全11種類）を自動で提案できます。これにより、お客様は自身の身体の状態を客観的に把握した上で、室伏長官による信頼性の高いエクササイズを通じて、効果的な改善に臨むことができます。

こうした取り組みを通じて、シセイカルテ導入施設での提案品質のさらなる向上や、施設ブランドの価値向上、口コミによる集客促進、お客様の納得感・継続意欲の向上を支援します。

< 出典 >

本取り組みで採用しているエクササイズ動画は、スポーツ庁 公式サイトで公開されている「室伏長官が考案・実演する身体診断『セルフチェック』動画」の改善動画を元に構成されています。各エクササイズのエビデンスについても、同ページにて紹介されています。

- スポーツ庁ホームページ：
<https://www.mext.go.jp/sports/index.htm>
- 室伏長官が考案・実演する身体診断「セルフチェック」動画：
https://www.mext.go.jp/sports/b_menu/sports/jsa_00040.html

今後の展開

Sapeetでは今後も、「ひとを科学し、寄り添いをつくる」というミッションのもと、AI技術と専門家の知見を組み合わせ、提案品質や利用者満足度のさらなる向上につながる支援を拡充してまいります。事業者の現場で日々活用しやすい仕組みづくりを通じて、より多くの方々の健康で豊かな生活に貢献してまいります。

「カルティ マルチカルテ」、AIが顧客動向を即座に分析する「AIダッシュボード」β版の提供開始 ～全店舗の利用状況を一括分析、AIが課題抽出と施策提案をサポート～

株式会社Sapeet（本社：東京都港区、代表取締役社長：築山 英治）は、AIカルテ「カルティ マルチカルテ」において、AIを活用してワンクリックで顧客利用状況の傾向分析と改善のヒントを提示する「AIダッシュボード」β版をリリースしました。

ワンクリックで傾向や改善のヒントをご提示

AIダッシュボードβ版

をリリースしました



AIダッシュボード機能の概要と特徴

「AIダッシュボード」β版では、マルチカルテをご利用の事業者様が複雑な分析作業を行わずに、店舗全体の顧客利用状況を把握し、AIが抽出した課題や改善提案を確認できます。これにより、分析にかかる工数を削減しつつ、現場での迅速な意思決定が可能になります。

事業目標や、現在の注力ポイントを入力すると、分析の精度が上がります。

一括AI分析

利用者数



分析結果

個別AI分析

<グラフから読み取れること>
利用者数データから以下の傾向が読み取れます。

- 総利用者数は2024年7月の41人をピークに減少傾向にあり、2025年6月には5人まで減少しています。
- 男性利用者の割合が高く、全体の60%以上を占めています。一方で女性利用者はほとんど見られません。
- 2024年12月には、他の性別の利用者が全体の約60%を占める特異な月がありました。
- 利用者数の変動は大きく、月によって大きな増減がみられます。

<ネクストアクション>
以下のような調査観点や改善施策を検討することが考えられます。

【調査観点】

- 利用者の属性(年齢層、職業、目的など)を詳しく把握する
- 利用者数の変動要因(季節性、キャンペーン効果など)を分析する

※利用一カルテが作成および更新された日を利用日としてカウントします。
※利用者数は、同じ人が複数回利用しても、集計単位ごとに1人としてカウントします
(例：月次→1ヶ月に1回回っても1人として集計)。

AIダッシュボード画面サンプル

「カルティ ロープレ」、東芝ビジネスエキスパートの新人管理栄養士向け特定保健指導トレーニングに導入 ～AIアバターによる実践型ロープレで特定保健指導のスキルを効率的に強化～

株式会社Sapeet（本社：東京都港区、代表取締役社長：築山 英治）が提供する生成AIロープレシステム「カルティ ロープレ」が、東芝グループである東芝ビジネスエキスパート株式会社（本社：神奈川県横浜市鶴見区、取締役社長：星 繁、以下「東芝ビジネスエキスパート」）の特定保健指導トレーニングに採用されました。新人管理栄養士が実践力を早期に高め、社員一人ひとりの行動変容を促す質の高い指導を実現します。



導入の背景と目的

東芝ビジネスエキスパートでは、社員の健康を支えるために特定保健指導を実施しています。しかし、特定保健指導対象の社員は多忙のため、短時間で効果的に寄り添い、行動変容まで促すといった高度なコミュニケーションスキルの習得は、新人の管理栄養士にとって時間のかかるものでした。従来の人手によるロープレは指導側の工数が必要であり、指導経験の蓄積も属人的になりがちでした。こうした課題を解決するため、AIアバターが多様な社員像を再現し、反復練習を可能にする「カルティ ロープレ」の導入を決定しました。

導入概要と今後の展望

今回の導入により、新人管理栄養士は、「健康に対して無関心」「リスクは理解しているが行動に移せない」といった、実際の社員が抱える多様な状況をAIアバターとの対話を通じて忠実に体験できるようになりました。これにより、現場に近い実践的な保健指導スキルがセルフトレーニングで効率的に習得可能になります。

同じシナリオを何度でも繰り返し練習できる仕組みに加え、評価AIがヒアリング力・提案力・共感性などを自動でスコア化することで、苦手のポイントを可視化します。受講者は自分のペースで改善に取り組むことができ、確実なスキル向上につながっています。

今後は、シナリオのさらなる拡充を通じて、より幅広い実践力の育成につなげていく予定です。また、実際の現場で起こりうる多様なケースに触れることで、新人管理栄養士が状況に応じた柔軟な対応力を養えるよう、トレーニングの幅を広げてまいります。Sapeetは、今後の研修内容のアップデートや活用定着に向けて、引き続き伴走支援を行ってまいります。

「カルティ ロープレ」について



「カルティ ロープレ」は、AIアバターを活用した実践型のロープレ研修システムです。主な特徴は以下の通りです。

1. 2025年9月期 第3四半期業績
2. 2025年9月期 第3四半期トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

Appendix

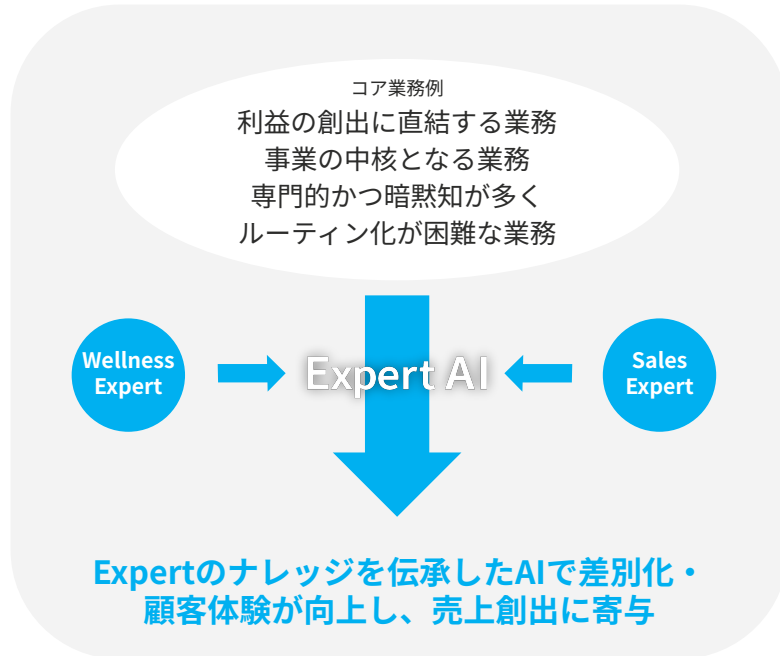
3

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、「AIで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）

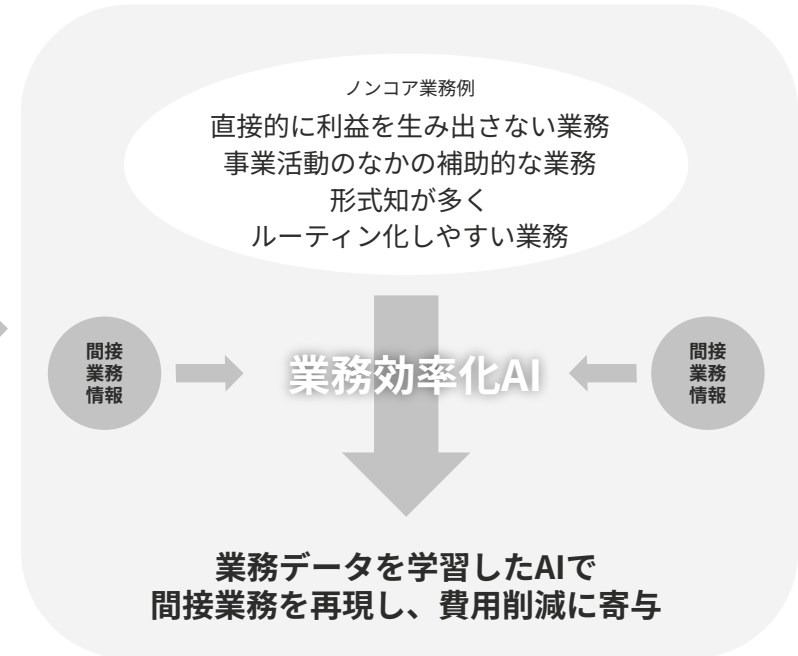
Expert AI

（主にコア業務が対象）

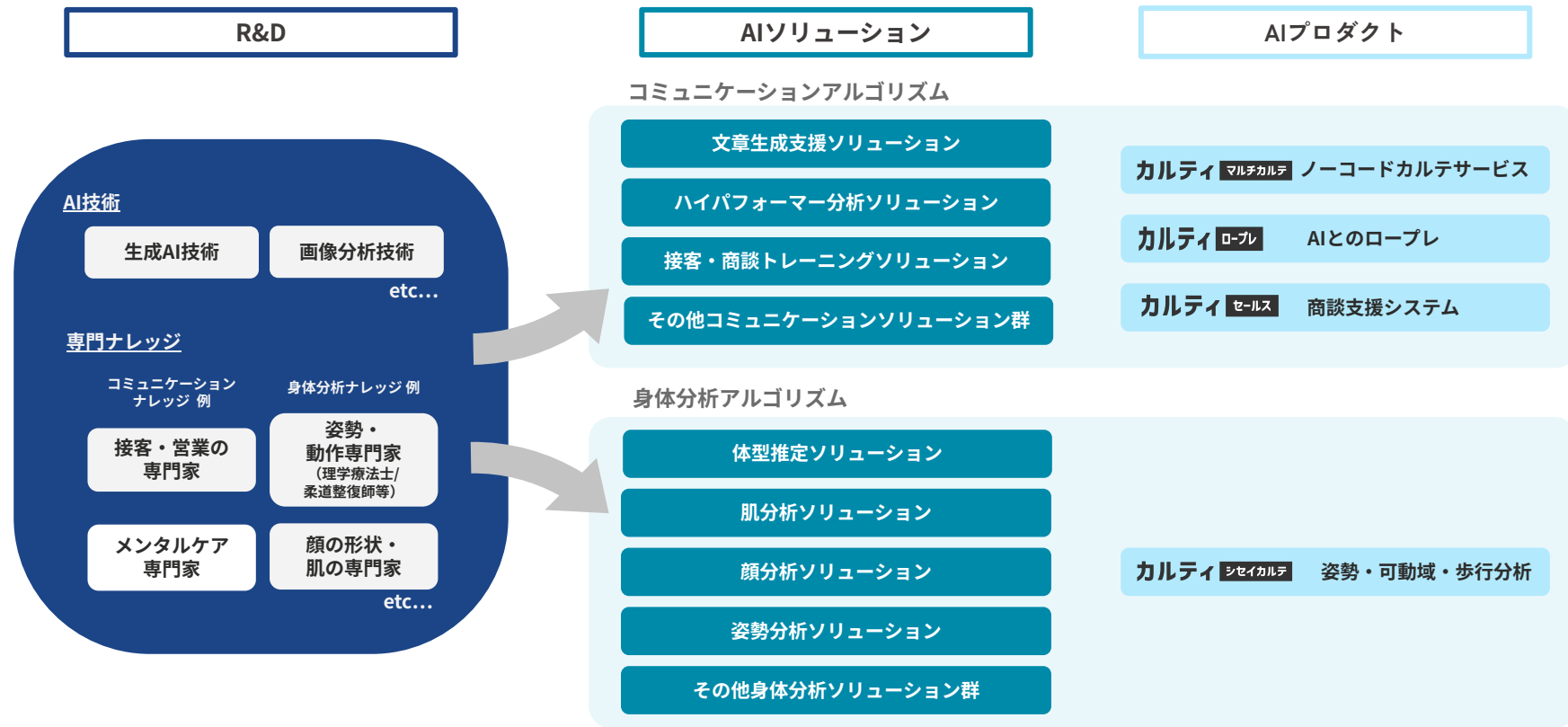


業務効率化AI

（主にノンコア業務が対象）

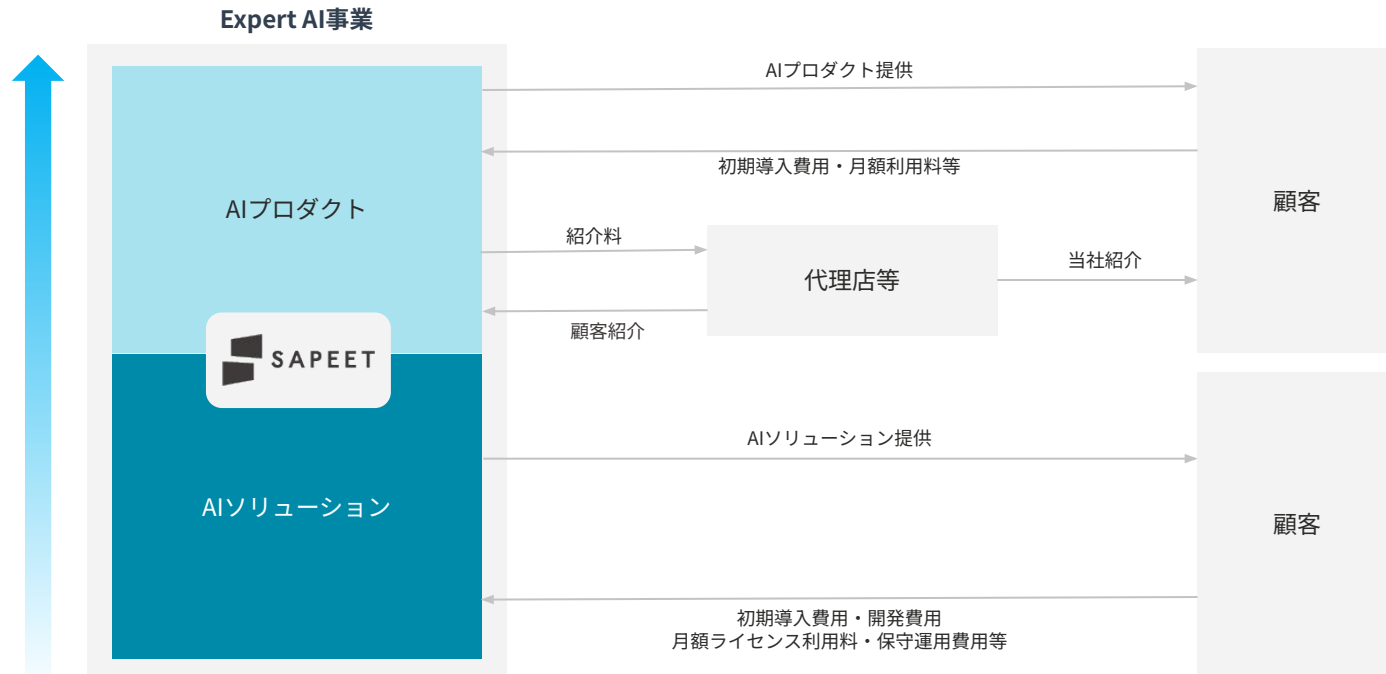


各領域の専門家のナレッジとAI技術をベースに、Expert AI（アルゴリズム）を開発し、AIソリューション及びAIプロダクト（SaaS）として提供

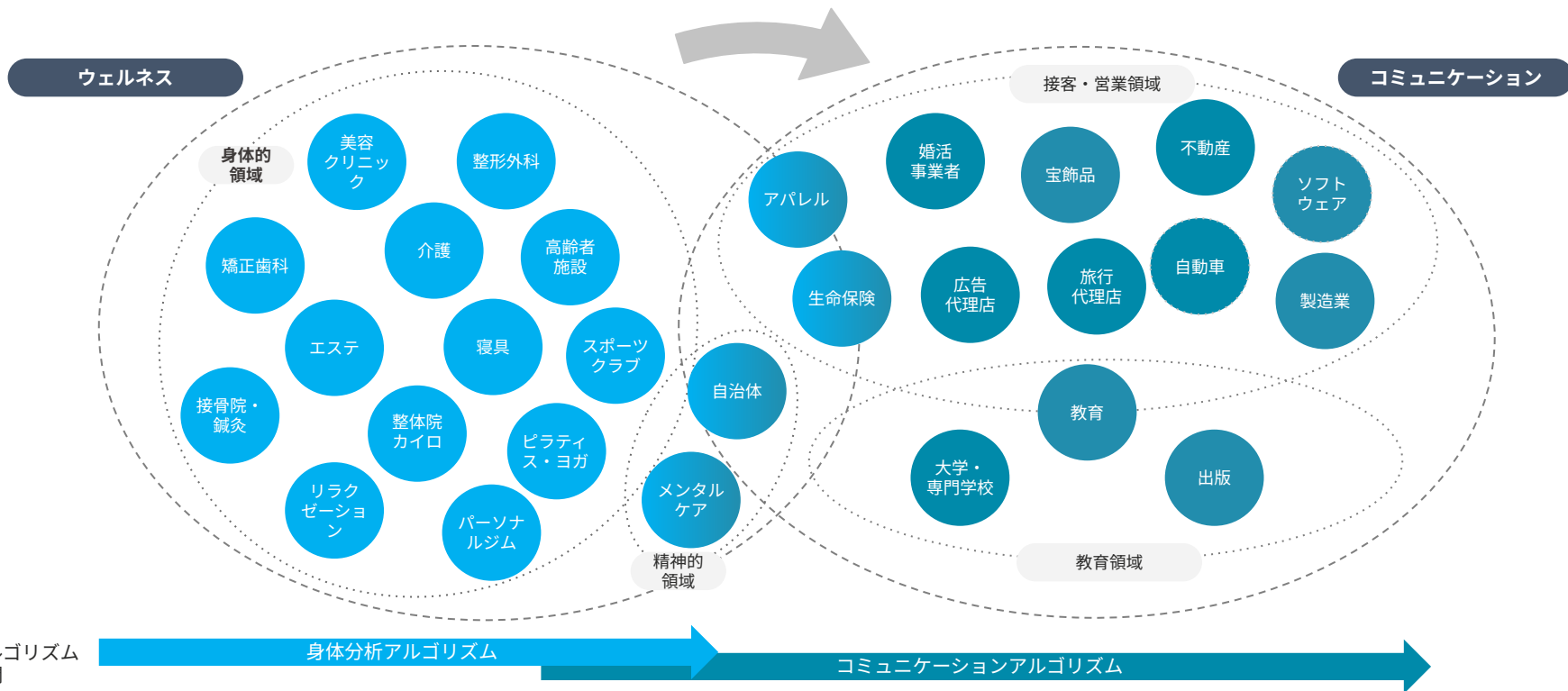


AIソリューションから立ち上がり、AIソリューションから創出された技術をベースにAIプロダクトがスタート

〈事業系統図〉



提供するアルゴリズムを、「身体分析」から「コミュニケーション」まで拡張し、ウェルネス業界の事業者から、顧客コミュニケーションを重要視する事業者まで、取引が拡大している

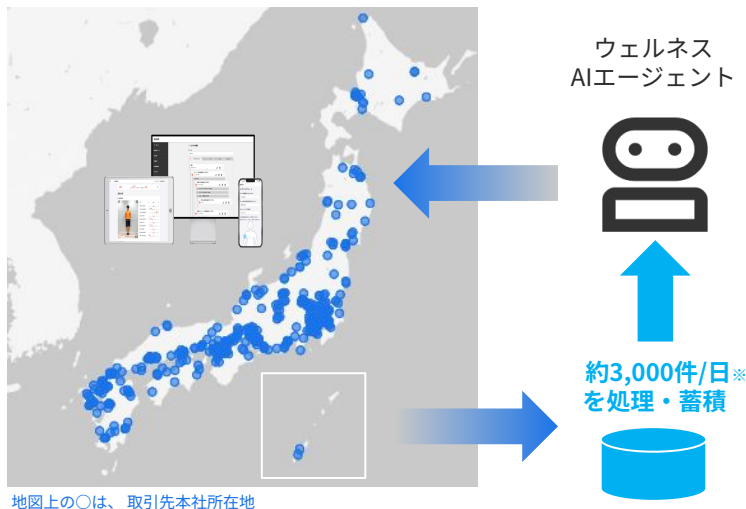


※ ●●は当社既存取引先の業種・業界を示す

当社は多様なAIエージェントの活用により、AIソリューション・AIプロダクトを提供

ウェルネス

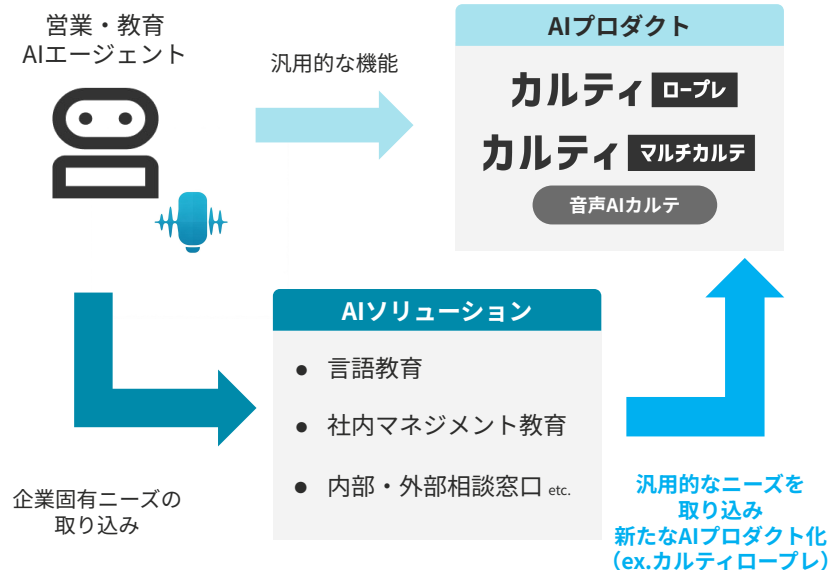
ウェルネス領域の分析サービスを通じて、ユーザーに合った商品・サービスをレコメンド
その過程で、日本全国から多数のウェルネスデータを蓄積・処理することでよりサービス体験が向上



※ 2025年3月における、AIソリューション及びAIプロダクトにより取得したデータ

コミュニケーション

コミュニケーション領域での営業・教育AIエージェントにより、汎用的なテーマから、企業固有のテーマまで幅広く対応



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

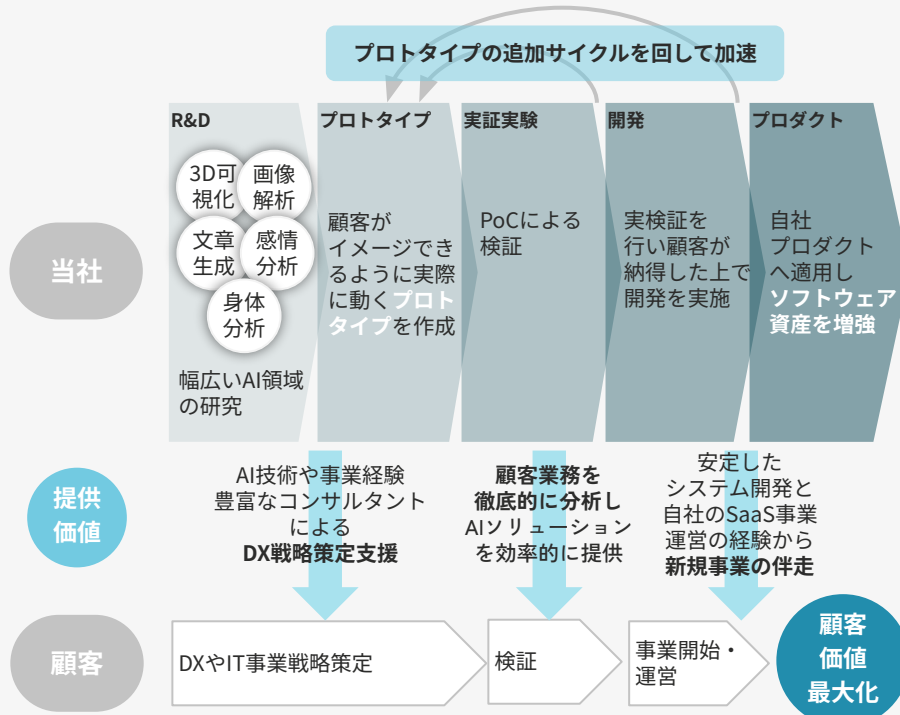
画像解析技術を用いて、Expert AIで身体の特
門家のノウハウを再現

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。²³

身体分析アルゴリズム活用事例

業界等
概要

寝具 (ウェルネス_身体的領域)

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

RESULT
AI分析結果

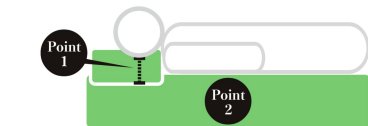
① 姿勢の良さを評価する
② 姿勢改善をサポートする
③ 最適な寝具を提案する

おすすめ寝具

1位
レセアアーモリー枕 100,000円
マッチ度 90%

2位
B-Air枕 レギュラー 15,400円
マッチ度 93%

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



取組内容

アパレル (ウェルネス_身体的領域)

顔写真から顔の形状分析と肌の色分析を行い、似合うファッションを提案



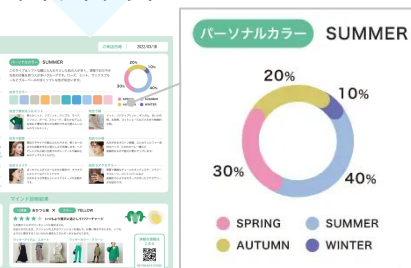
①店舗内に設置されたインタラクティブミラーのカメラやタブレットで撮影、AIで顔立ちや体型を分析

結果を
プリントアウト

フェイスタイプ スイート

A 目の上下位置
B フェイスライン
C 眉毛の傾斜
D 頬骨の突出度
E 口元の上下位置
F 唇の大きさ

パーソナルカラー



②自分のフェイスタイプやパーソナルカラーに合った店内の商品を提案。その場での販促効果と結果を紙やWebページで持ち帰ることで自宅からの購入や継続的な来店を促進するソリューション

コミュニケーションアルゴリズム活用事例

業界等

概要

宝飾品 (コミュニケーション_接客・営業領域)

販売スタッフに対する重点商品のAIロールプレイング
再現性高く広範囲な教育で販売拡大

販売拡大のKSF(Key Success Factor)が販売スタッフの教育であることに着目

- ①よく売れているスタッフのトークスクリプトをAIにインプット
- ②AIが疑似顧客を演じて、販売スタッフが疑似商談
- ③結果をAIが評価

→①～③を繰り返して販売方法習熟実践で販売拡大

AIによる再現性と反復の厚みで販売員全体の習熟度を短期間で向上



取組内容



販売接客ロールプレイング

シンの前提	ゴール
興味があるがまだ意平を買ったことがない顧客に意平を販売する	お客様に意平を購入していただくこと

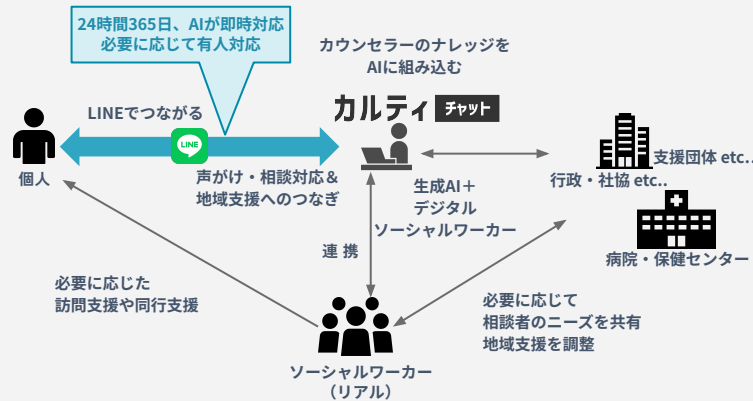
チェックポイント

#01 ヒアリング
<input type="radio"/> お客様に共感と興味をもって、はっきりと挨拶ができています

評価詳細・
気づきポイント

自治体 (コミュニケーション_精神的領域)

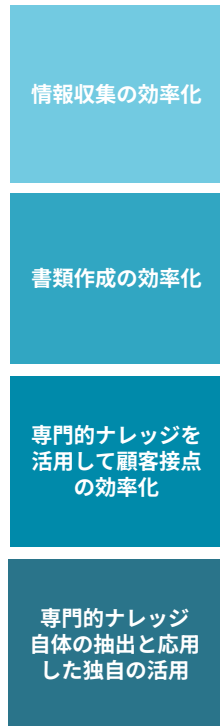
官民連携ではまだ先例の少ない、AIやSNSを活用した
孤独・孤立相談支援事業のモデル開発の推進



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

その他コミュニケーションアルゴリズム活用例：LLMベースのExpert AIで営業・集客の専門家の各業務を再現

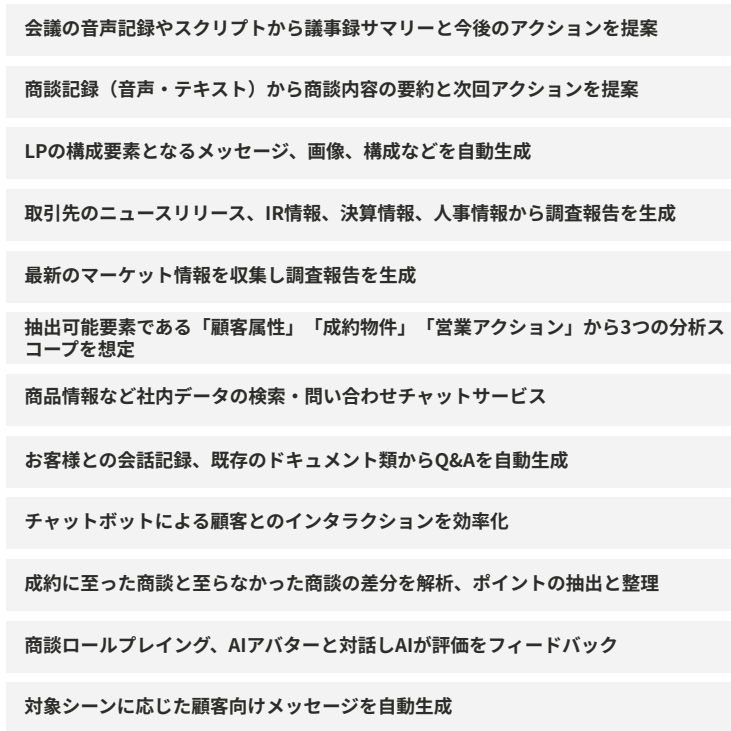
専門的ナレッジの活用



概要



内容



※ 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

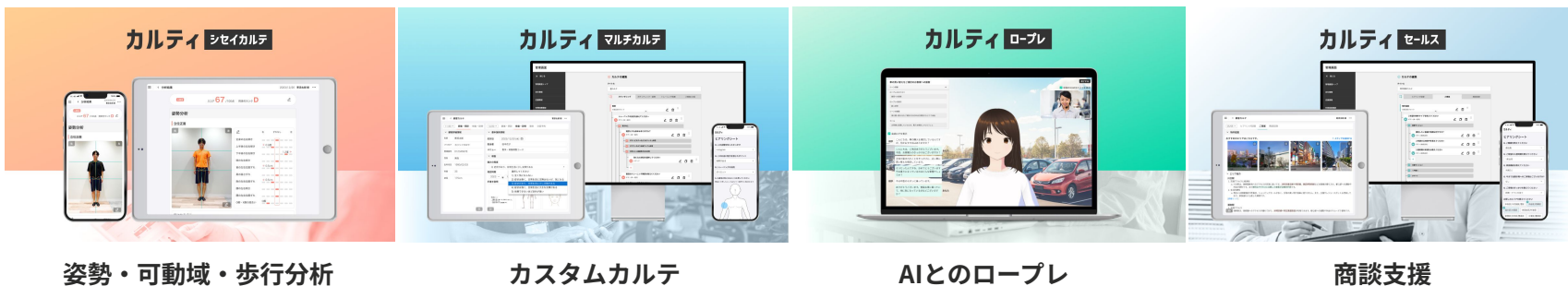
カルティクラウドは、ひとを科学するノウハウを詰め込んだExpert AIにより接客・商談現場における"バラつき"を解消し、お客様とのコミュニケーションのAI・DX化を実現するクラウドサービス。

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を展開してしており、カルティ シセイカルテの売上高・アカウントが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。



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

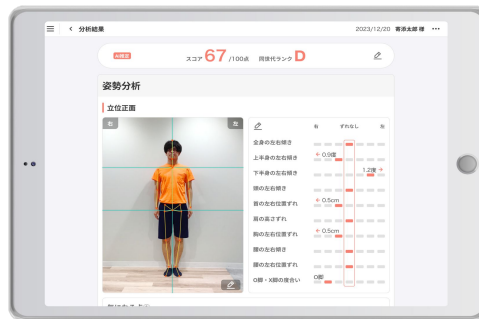
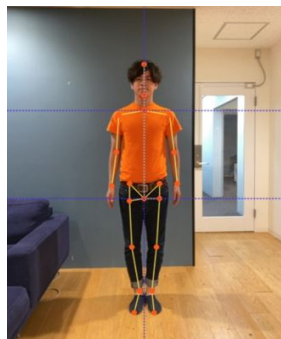
リスクや改善方法の提案

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
- 施術履歴のデータベース機能
- 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
整体院
カイロプラクティック
フィットネス/パーソナルトレーニング
歯科医院
介護施設 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

主な導入業種

接骨院
整体院
フィットネス/パーソナルトレーニング
歯科医院
介護施設 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

AIソリューションで実績のあるAIロープレを、SaaS型のサービスとしてカルティクラウドのラインナップに追加
 営業・接客をはじめとする様々なテーマでの社内教育にて活用
 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



- AIアバターと営業シナリオ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。

トップセールスの要素を
学習したAIが、会話を評価

78点

ヒアリング 3:00 提案 2:00 質疑応答 2:00 説明 1:00 寄り 1:00 成績履歴

車の買い替えをご検討のお客様への接客

チェックポイント

#01 ヒアリング

十分なニーズ・課題のヒアリング

評価ポイント

- ニーズ・課題について質問している
- 相手の回答に対して更に深掘りして質問している

あなた、お客様は現在のお車に乗って、気になっている点などございますか？

記録例 その他、普段お車にお乗りになっている中でこうなっていたらいいなって思うところなどございますか？

- 商談・接客時に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・フィードバック。
- トップセールスの要素を組織に浸透させることができる。

ロープレ動画の振り返り、
コメントが可能

相手 本日、予約していた山田です。

あなた 山田様、本日はご来店ありがとうございます。本日担当させていただきます。本日は乗り換えのご相談でお間違えはないでしょうか？

相手 間違いないです。

あなた ありがとうございます。ご相談にあたって、まずこちらからいくつかご質問させていただいてもよろしいですか？

相手 はい、お願いします。

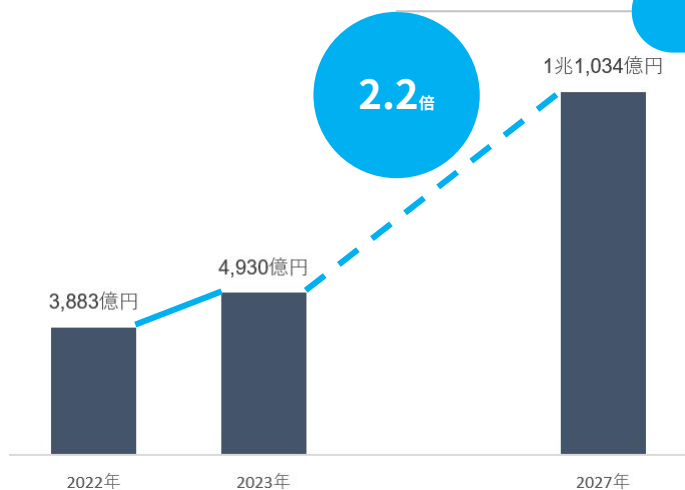
コメント

ヒアリングが上手になりましたね！
クローキングのタイミングはもう少し早くても良いと思います。クローキング時は特に表情の柔らかさを意識してみると良いです。競合との差別化を具体的に伝えると説得力がもっと増しますよ。

- 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。

国内AIシステム市場

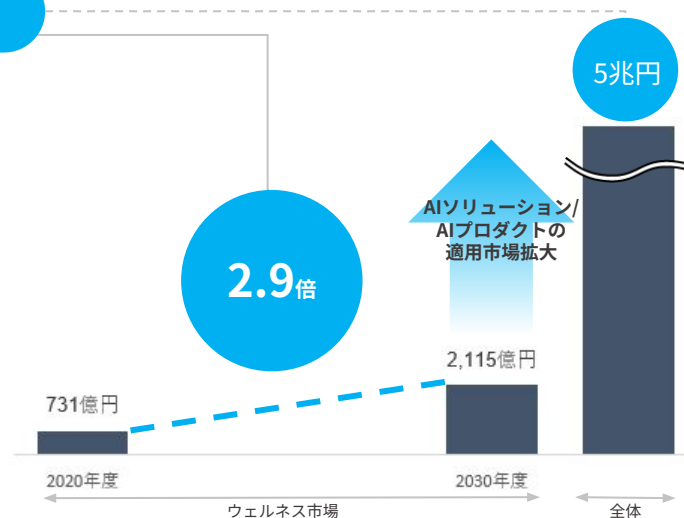
- 国内のAIシステム市場は成長を続けており、既存のAI市場が成熟しつつあるなか、LLMや生成AIといった新たな技術の市場投入により市場が大きく変化しており、2027年度には1兆円を超えることが見込まれている。
- 当社の状況として、2024年9月期よりLLMや生成AI案件に注力しており、これらの受注も好調に推移している。



『2023年 国内AIシステム市場予測』(IDC Japan 株式会社)

国内DX市場

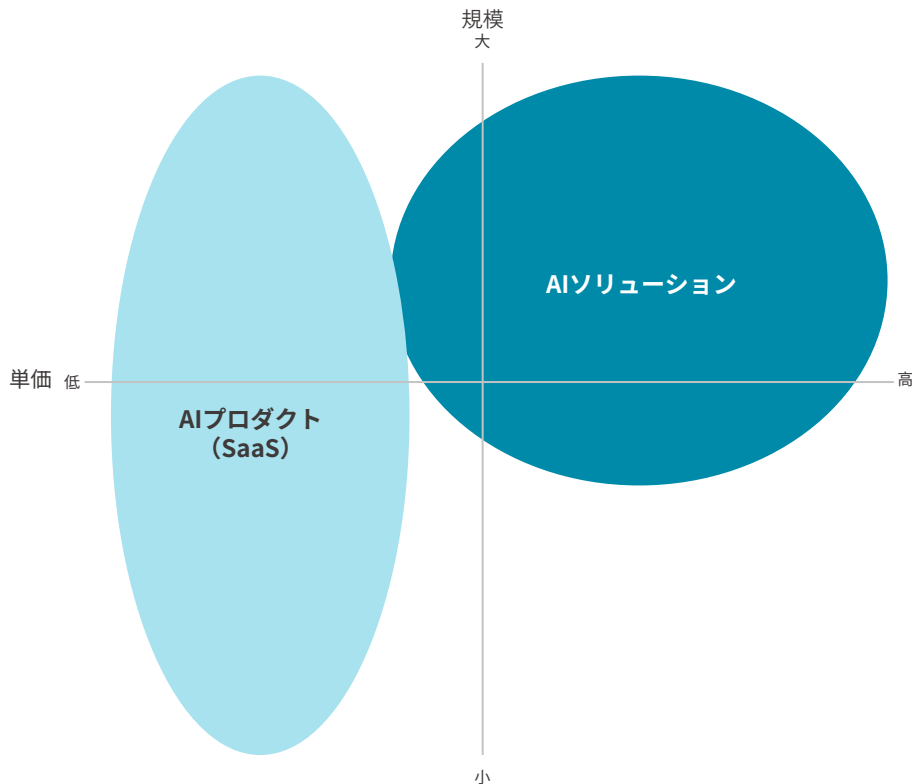
- 国内のDX市場は成長を続けており、2030年度には約5兆円を超えることが見込まれている。当社のメインターゲットとするウェルネス市場だけを見ても、大きな成長が見込まれている。
- さらに、ウェルネス市場だけではなくAIソリューションやAIプロダクトの領域拡大（例えば、業界・業種に関係なく利用できる「カルティマルチカルテ」の拡販）により、より広い市場にアクセスしていく。



『2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編、バンター戦略編』(株式会社富士キメラ総研)「医療/介護DX」カテゴリーをウェルネス市場と定義

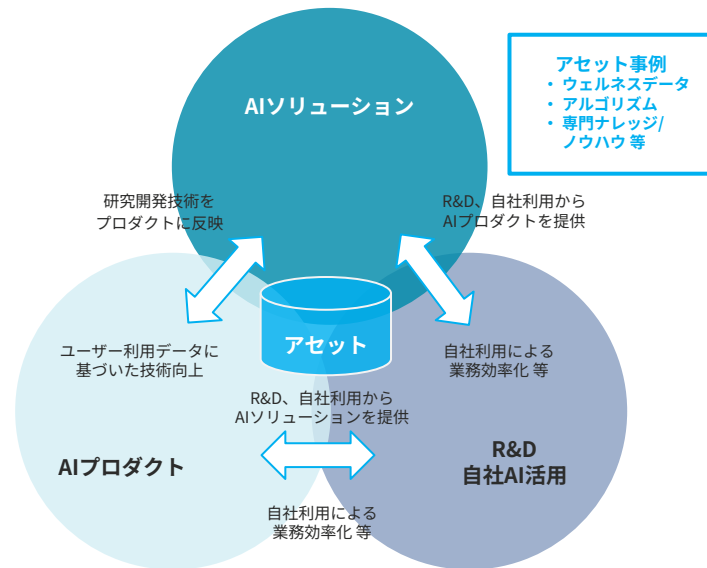
顧客ターゲット

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

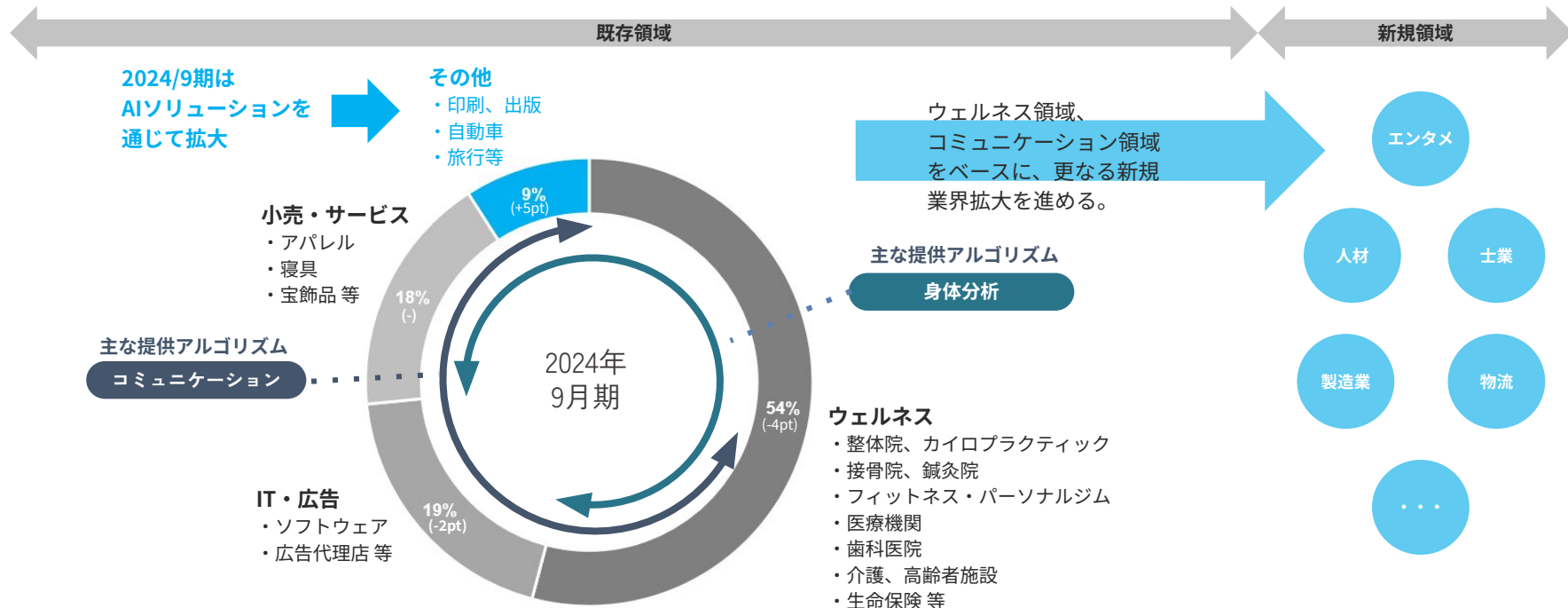
2つの提供形態、R&D・自社AI活用の相乗効果に加えて、専門家ナレッジやデータ等のアセット蓄積が進み、安定的な高成長を実現



事例

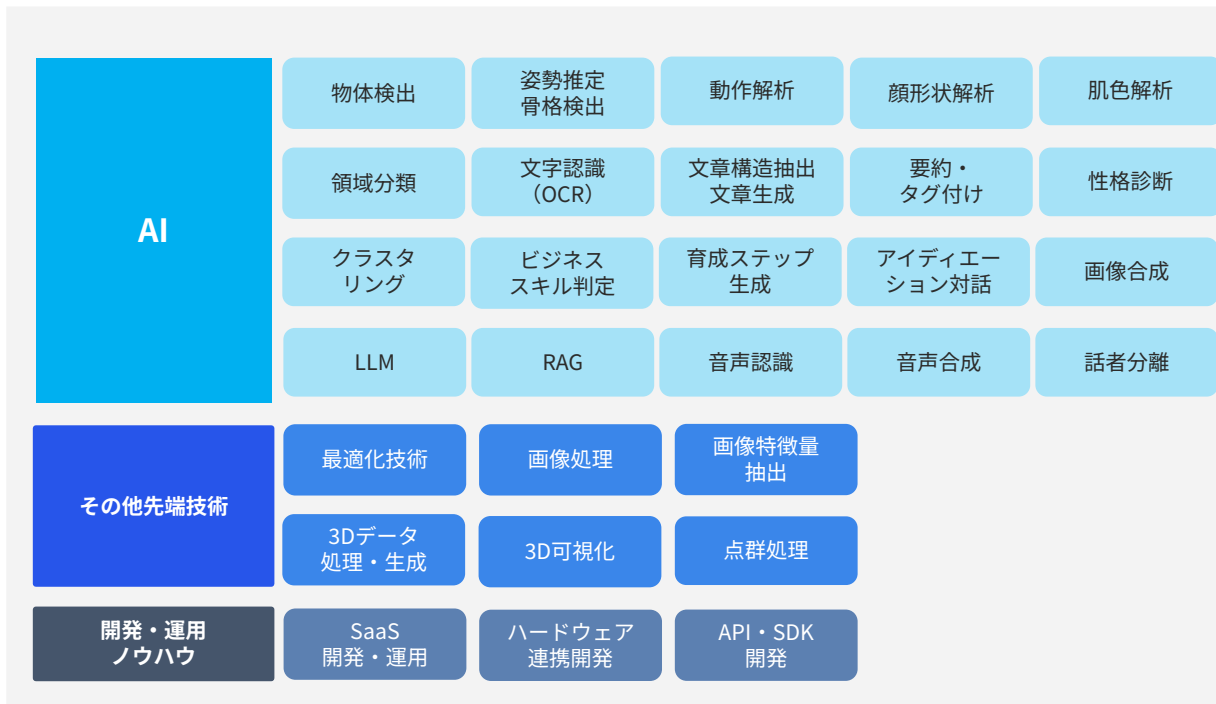
- 「カルティ シセイカルテ」は、AIソリューションの成果をもとにSaaS型プロダクトとして社会実装
- AIソリューションにおいて、AIプロダクトのアセット（姿勢分析データ、カルテ機能等）を利用して提供
- その他、コンサルティングノウハウの共有等

接骨院、フィットネス、医療機関などの幅広いウェルネス顧客基盤に加えて、ITや小売りなども多様な基盤を持ち、業界依存度が低く、かつ幅広い領域のナレッジ・ノウハウが獲得できるため、事業の安定性・拡張性につながっている



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

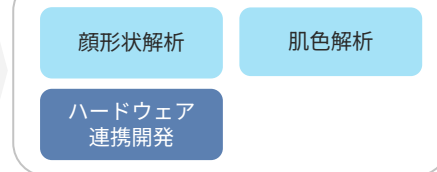


当社技術の適用例

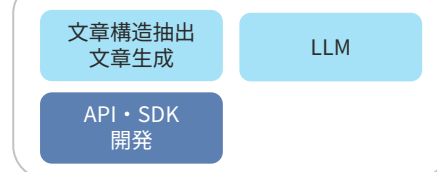
AIプロダクト例



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

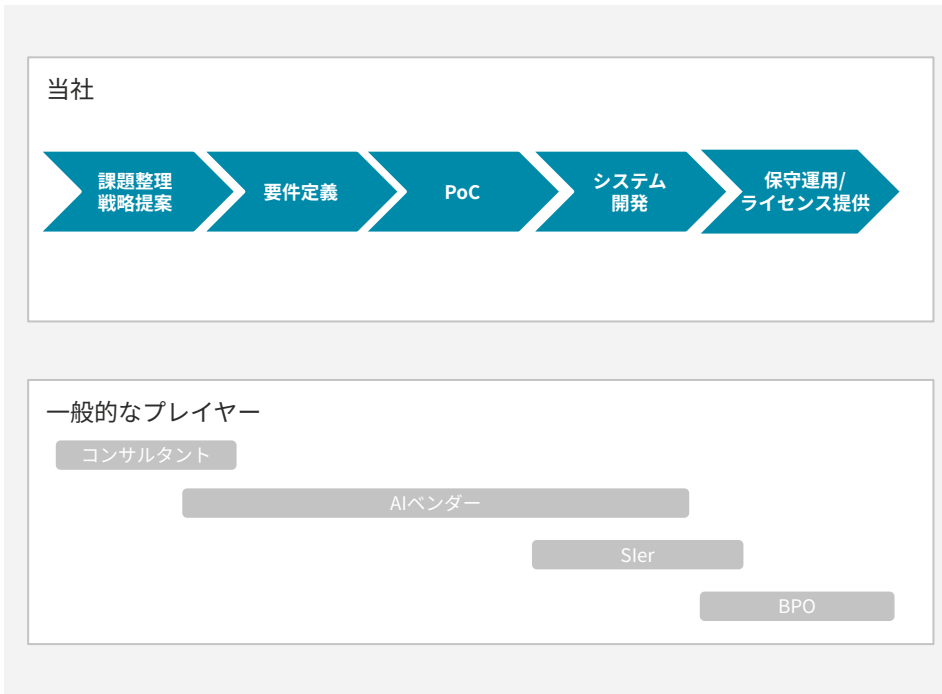
収益の源泉となる**共通する開発基盤**により、柔軟かつ効率的な開発・案件創出体制を構築



効果

- 1 リソースのタイムリーな適材配置が可能
- 2 技術・ノウハウの一元管理が可能
- 3 一気通貫した対応が可能であり、コミュニケーションコストなどの無駄なコストが発生しない
- 4 外部パートナーを活用することで、ボラタイルな需要にも対応

当社単体で、課題整理/戦略提案、開発から実装、保守運用までを一気通貫で行うモデル



- 1 自社で一気通貫で対応することにより、コスト/利益や納期のコントロールが可能
- 2 当社の顧客企業の事業理解・ビジネス理解により、継続的な取引関係を構築し、2024年9月期において**継続率^{※1} 90%**を実現
- 3 保守運用やライセンス収益により、フロー型の売上だけではなく、**ストック型の売上^{※2}**も獲得
- 4 **AIプロダクトのアセットを利活用**することで、開発工数を削減することが可能であり、納期や価格といった面で優位性を発揮することが可能

※1 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
※2 ライセンス提供・保守運用など、定期的に売上計上できるもの

SaaS型のプロダクトだけではなく、個別カスタマイズが可能であり、小規模事業者から大企業までのニーズを満たすことができるビジネスモデル

当社

- 基本のプロダクトをベースに、開発を行い個社専用ツールとして提供することができる。
- 開発費用は別途かかるが、既存プロダクトをベースに開発することから、ゼロからの開発と比較して開発費用・開発期間の負担が軽減される。更なる追加開発も可能。
- 運用フェーズは、SaaSとして当社のサポートを受けられる。

個別カスタマイズを通じて、専門家である事業者からのナレッジ獲得や、AIソリューションのアセットとなることが見込めることから内容に応じて実施している。

一般的なSaaS

- 汎用的な機能で、カスタマイズはできない。
- 運営会社に要望をあげることができても、開発してもらえない。
- 企業規模や取引規模が変わっても、1ユーザーの立ち位置は変わらない。

「1つのサービスを多くの人に使ってもらう」ことがコンセプトであるため、個別カスタマイズを行わないことが多い。

SaaS型のプロダクトであるため、小規模事業者から大企業までのニーズを満たせるものになっているが、当社収益の源泉となる「共通する開発基盤」等を通じた様々なアセットにより、

「より使い勝手が良いツールを使いたい」、「社内のツールと連携したい」、「顧客への訴求を高めたい」等の個別要望にも柔軟に応えられる体制

となっている。

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 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

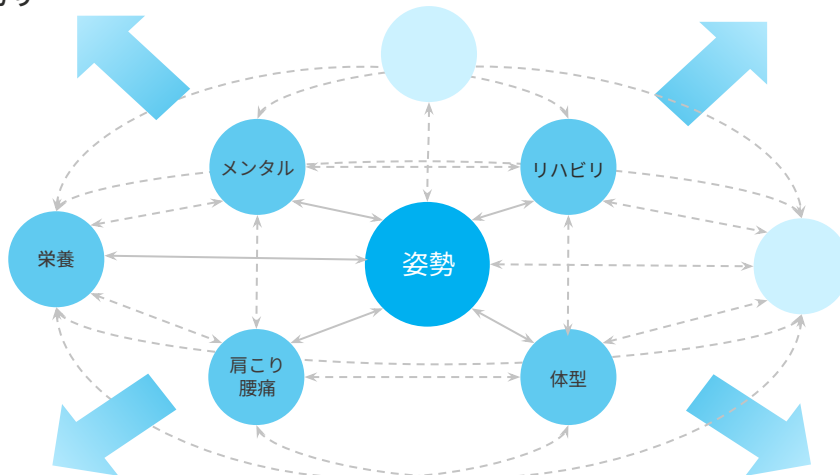
短期～中期

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

当社保有データ

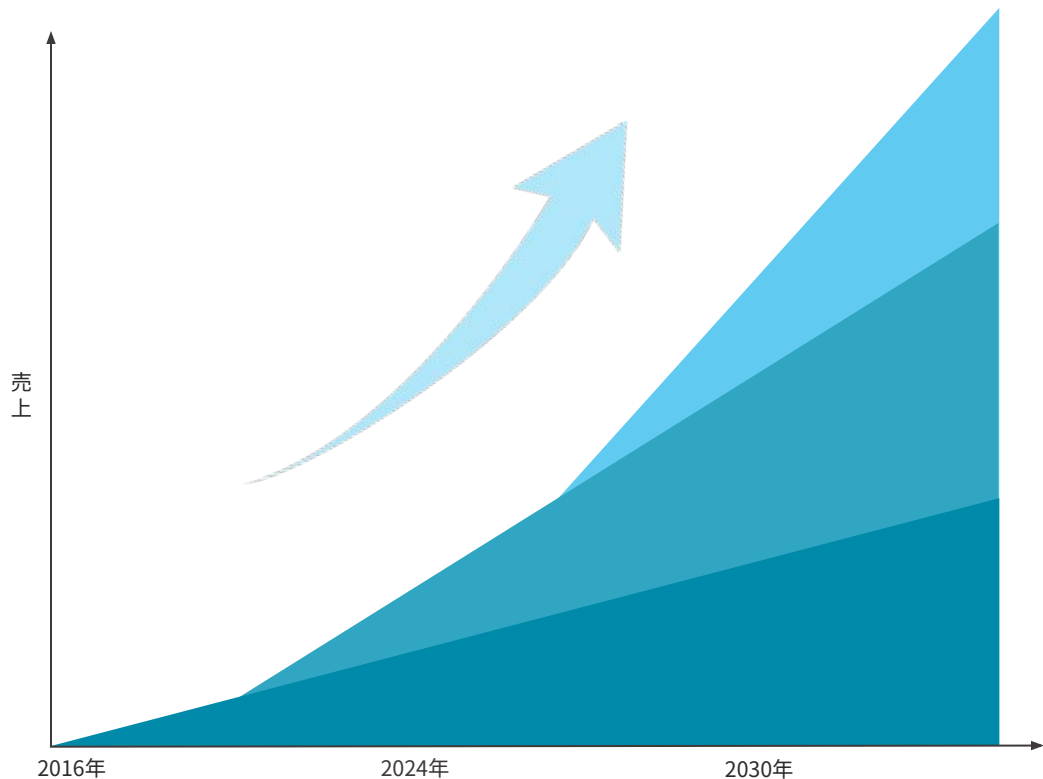


1. 2025年9月期 第3四半期業績
 2. 2025年9月期 第3四半期トピックス
 3. 事業概要
 - 4. 成長戦略**
- Appendix

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 プラットフォーム等

- アセットを活用したプラットフォームビジネス（物販・集客・人材など）の展開
- M&A/アライアンスによる拡大

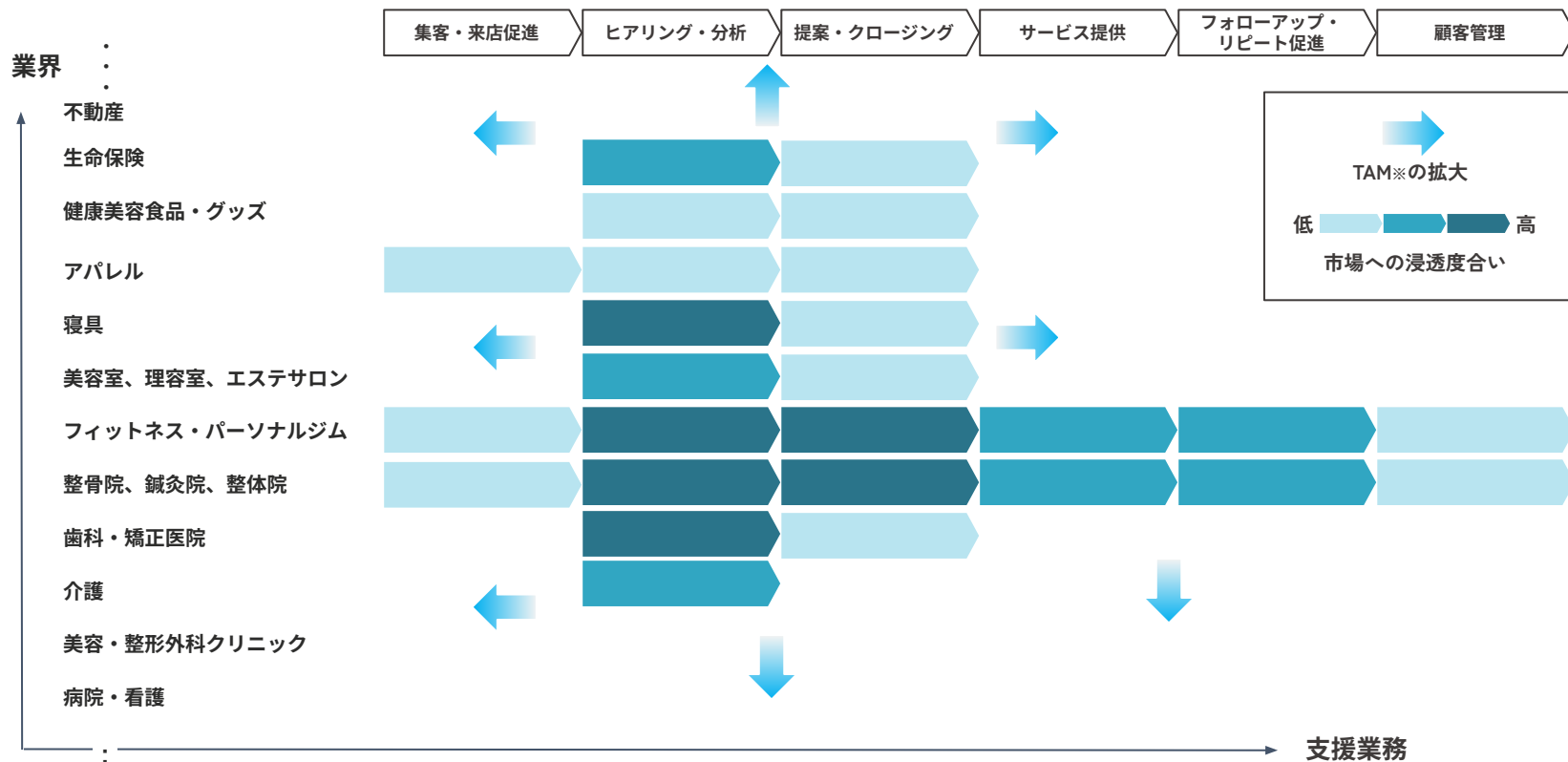
② AIプロダクト

- 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海外展開

① AIソリューション

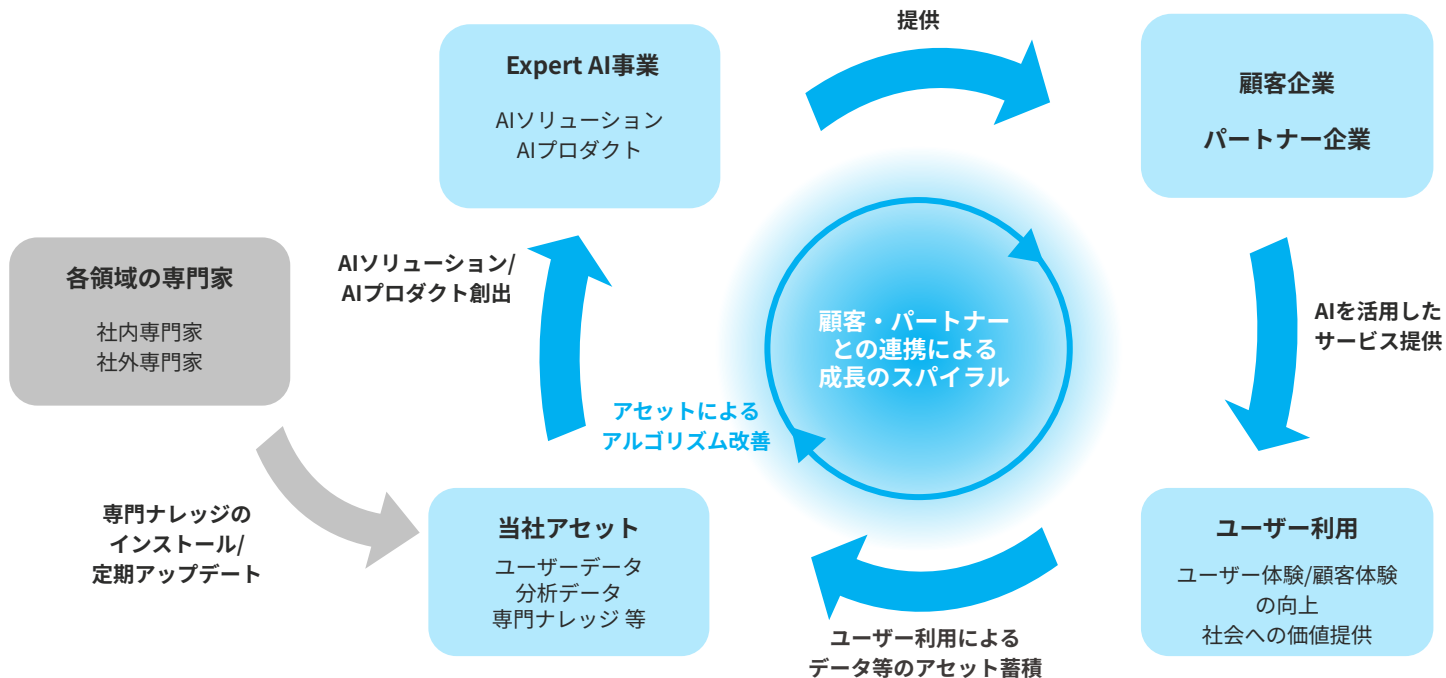
- 研究開発するアルゴリズム領域の拡大
- 既存取引先の提供価値およびLTV最大化
- 新規取引領域の継続拡大

接客・営業のプロセスを中心とする顧客課題を解決するカルティの各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

提供するソフトウェアの利用が拡大するにつれ、業種ごとのデータ及び専門ナレッジがアセットとして蓄積
蓄積したアセットの利活用により、さらにユーザー体験=提供価値が増大



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6月末現在)
従業員数	50名(2025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)

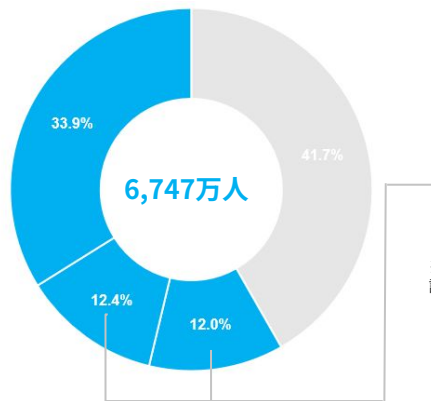
Expert AIの提供を通じて、主に2つの大きなテーマに取り組んでいる

『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。

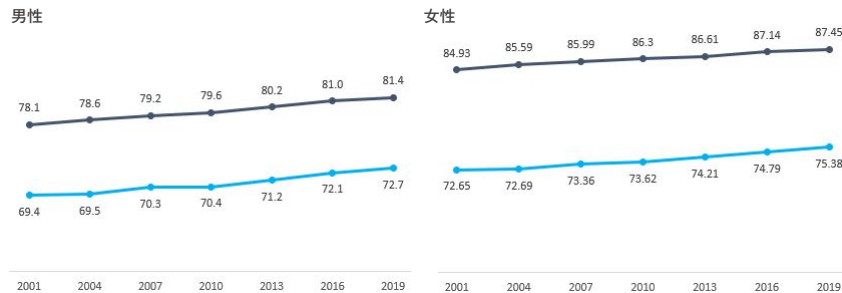


当社直近のターゲット

※『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

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>

