



株式会社Sapeet（東証グロース 269A）

2025年12月19日

## 事業計画及び成長可能性に関する資料



## 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%**

## 営業利益

**55**百万円前年同期比 **黒字転換**  
(+74百万円)

## 当期純利益

**70**百万円前年同期比 **黒字転換**  
(+99百万円)

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

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

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  
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「カルティローブレ」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**

				2025年9月期			2026/9月期	
		2023年9月期	2024年9月期	予想	実績	YoY	予想	YoY
		実績	実績					
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（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月期業績

2. 事業概要

3. 成長戦略

4. 2026年9月期 業績見通し

5. リスク情報

Appendix

1

# 2025年9月期 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)

### 取引社数

**904社**

(前期末比 +96社)

### 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)

### AIソリューション 継続率※3

**70.8%**

(前期比 -19.2pt)

### 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)

### AIプロダクト 解約率※5

**1.37%**

(前期比 +0.55pt)

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

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

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

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 セイカルテ・カルティ マルチカルテ・カルティ ローブレのアカウント数の合計  
(2024年10月29日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」(前回公表資料)ではカルティ セールス及びカルティ チャットも含めて算出しておりましたが、重要性等を勘案して変更しております。)

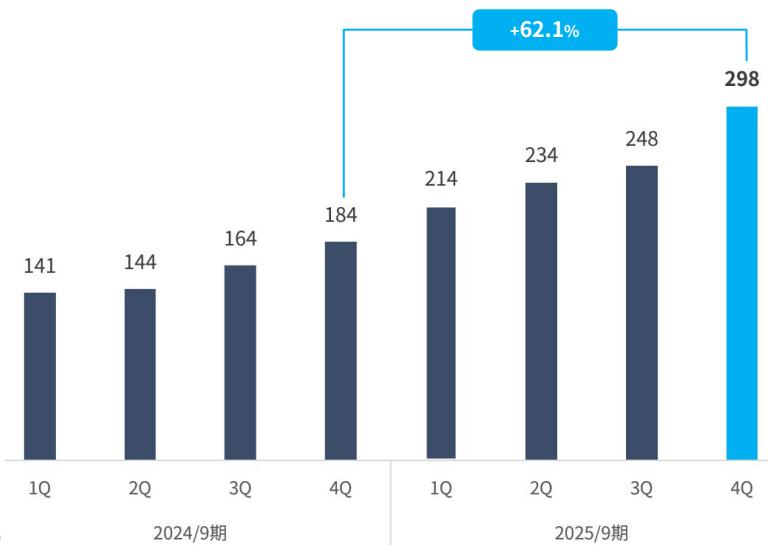
※5 カルティ セイカルテ・カルティ マルチカルテにおけるMonthly Gross Revenue Churn Rateの年間平均値

※6 前回公表資料において「ストック売上比率」を記載しておりましたが、ストック性のある売上を測る指標としてはARRに統一しております。

## AIソリューション、AIプロダクトともに好調に推移し、4Qには売上利益ともに過去最高を記録

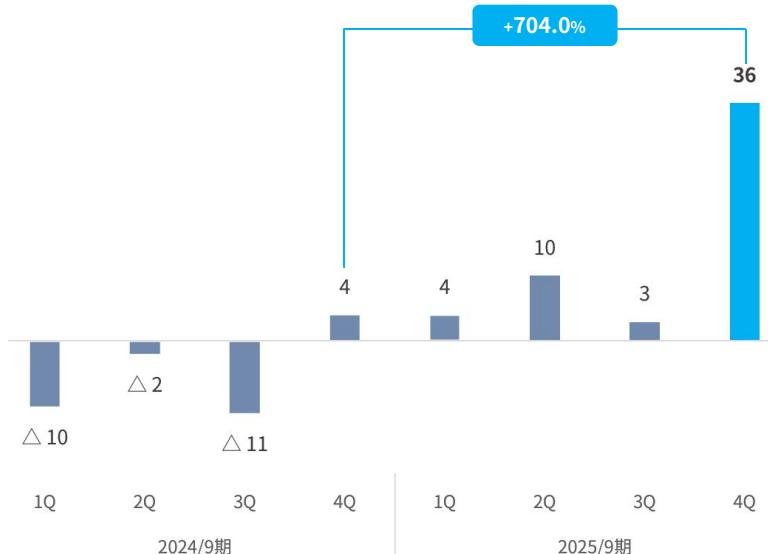
### 売上高

- 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右肩上がりで成長し、**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、4Qにおいては前年同期比62.1%増と好調に推移



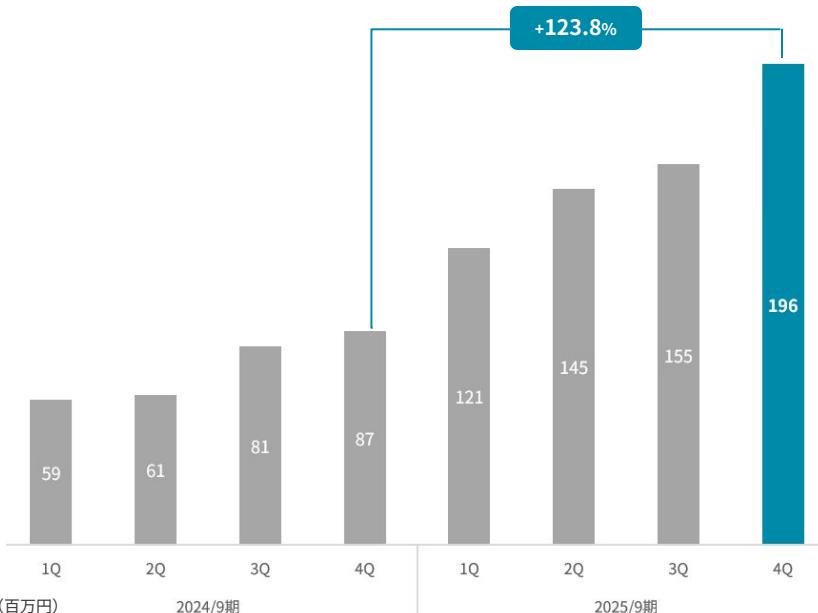
### 営業利益

- 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において**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



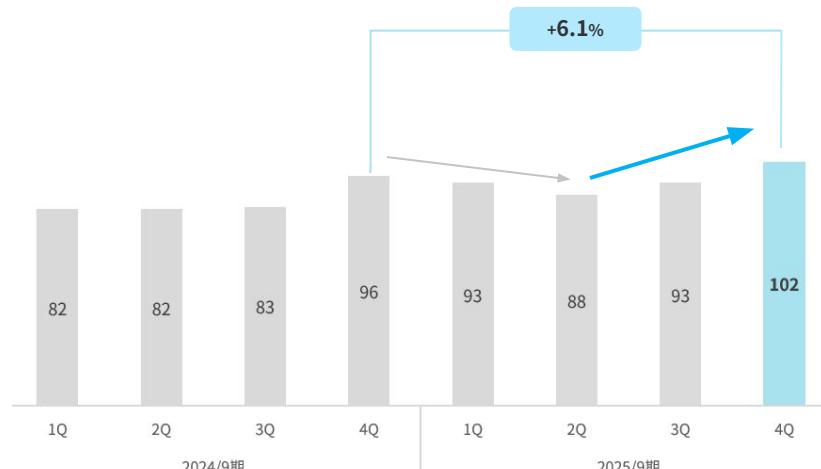
## AIソリューション

- 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、4Qには前年同期比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				(百万円)
	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	

※ 10万円以下切り捨て

### 労務費

- 労務費については新規採用が進み増加、来期に向けた採用も順調に推移

### 外注費

- 高い成長のためのリソース確保により増加
- 引き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

- 2024/9期まではAIプロダクトが中心であったが、2025/9期はAIソリューションにおいても積極的にマーケティングを実施

### 研究開発費

- AIエージェント開発などの開発を実施

### 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

1. 2025年9月期業績

## 2. 事業概要

3. 成長戦略

4. 2026年9月期 業績見通し

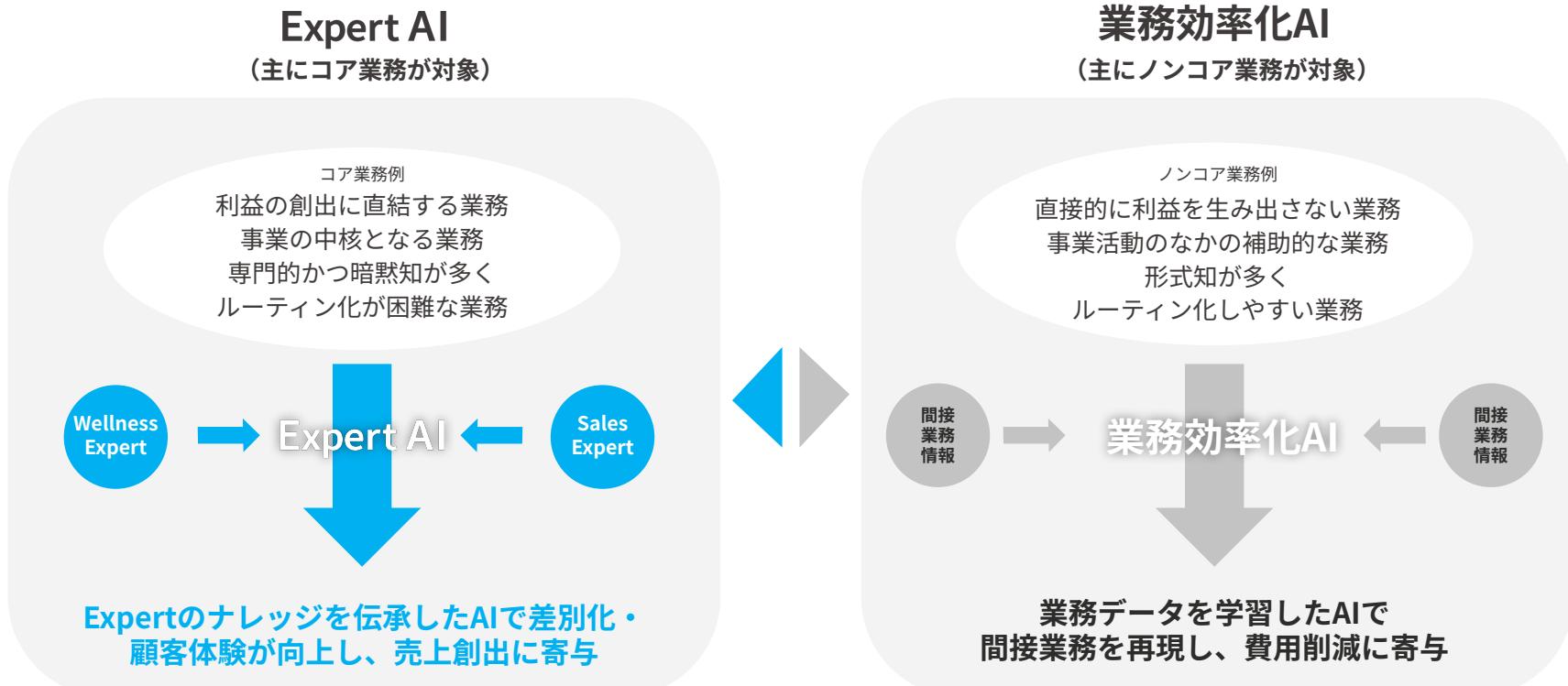
5. リスク情報

Appendix

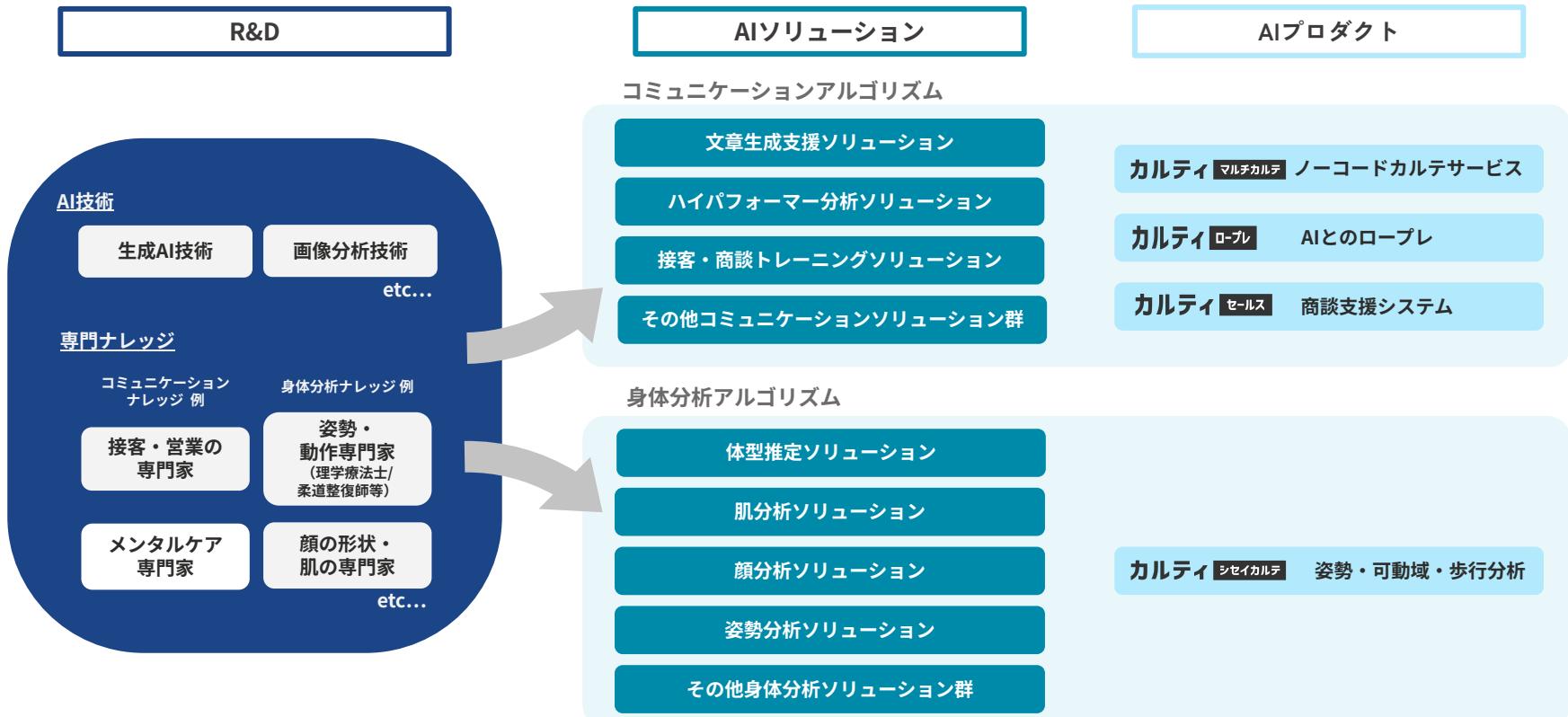
2

## 事業概要

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、  
Expert AIは「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)



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



## 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てご提供する。

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

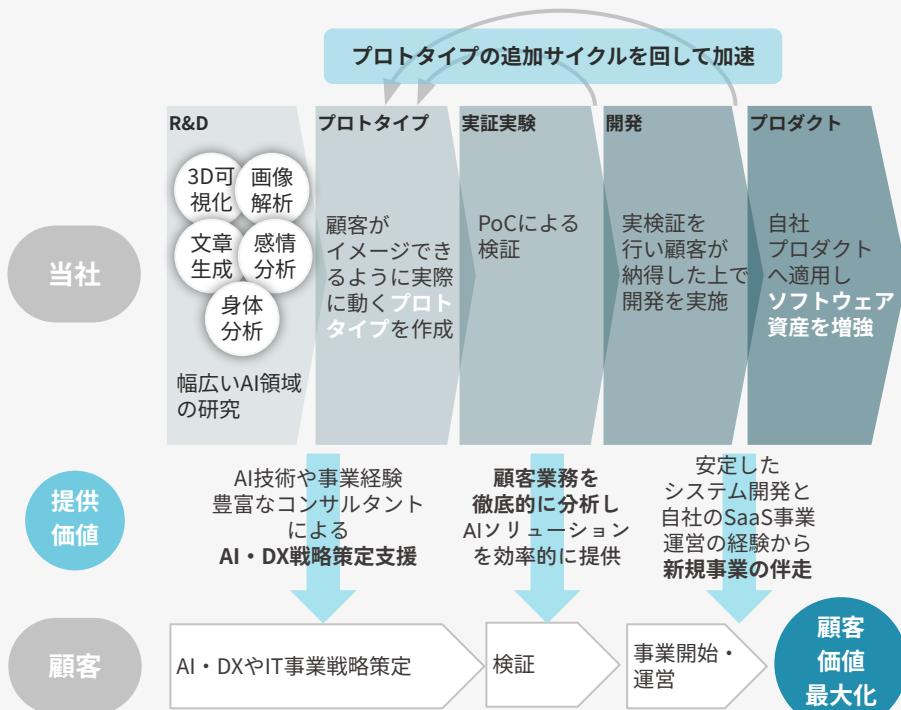
画像解析技術を用いて、Expert AIで身体の専門家のノウハウを再現

#### 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

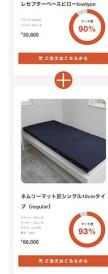
概要

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



①AI姿勢分析から入眠時の姿勢を分析



Point 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:

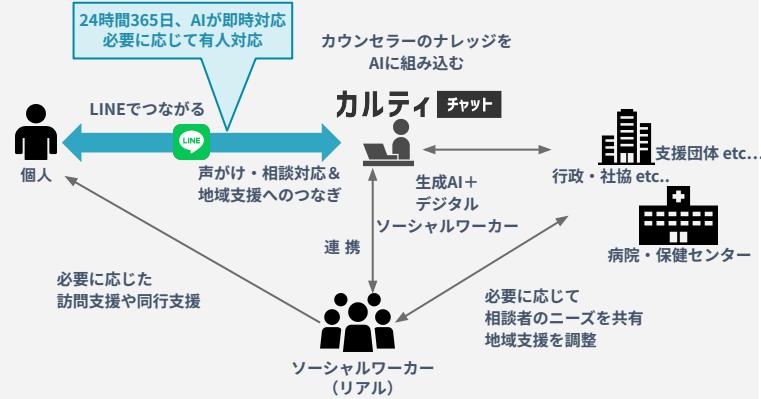
¥15,400



## 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

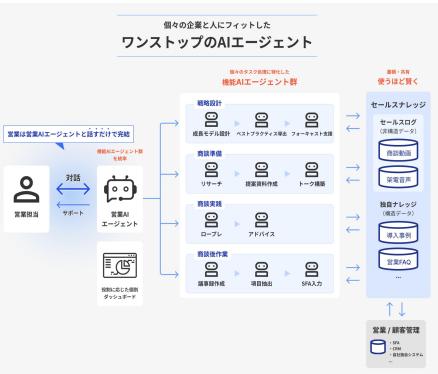
## 様々なテーマのAIエージェントサービスを継続的に開発・拡張し、その中でも汎用的な機能群をまとめて、「営業AIエージェント」等、パッケージソリューションとして提供

### 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

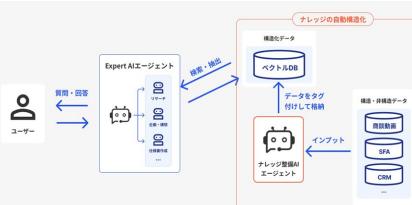
##### Before



##### After



#### 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

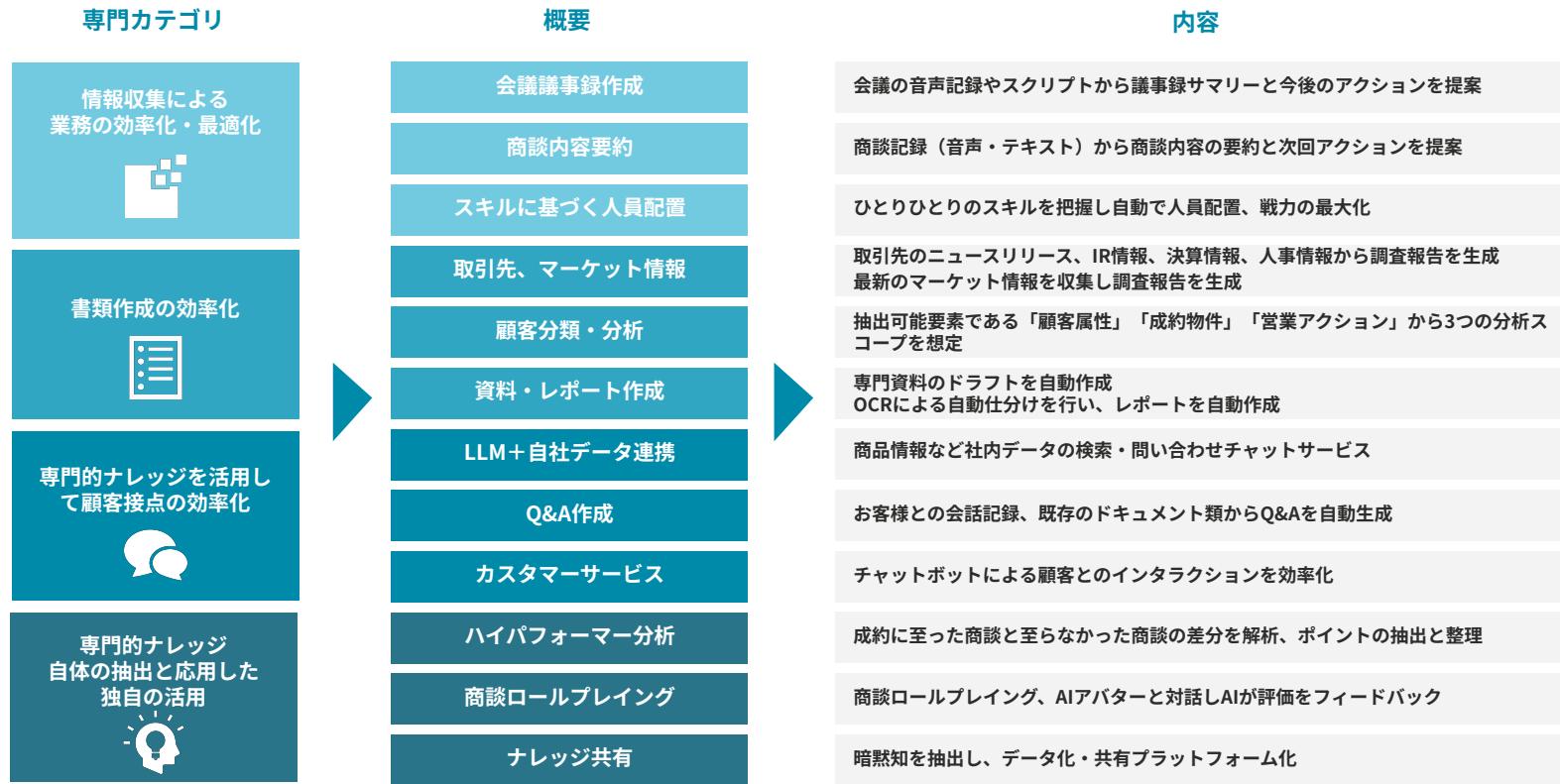
オンライン会議の録画と文字起こしを取り込み・議事録を自動で整理・サンクスメールの下書きも同時に生成、AIによるヒアリング不足のポイントや追加提案のアイデアをコメントにより、商談品質向上

##### 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。

## 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



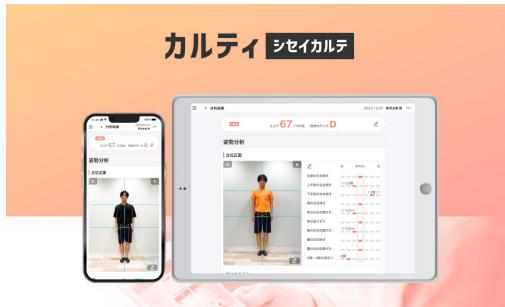
## AIプロダクトとしてカルティクラウドを提供

### 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



カスタムカルテ



AIとのローブレ

# カルティ シセイカルテ

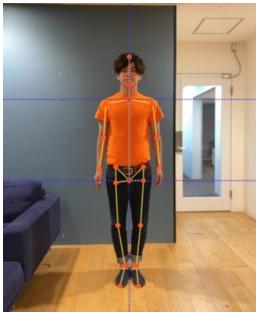
## 「AI姿勢・可動域・歩行分析」システム

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を組み込む  
姿勢を見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



- タブレットやスマートフォンで姿勢写真を撮影
- 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る



**【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

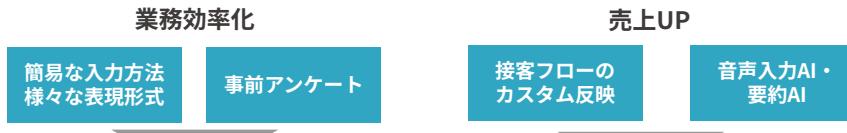
事例1：整体院の2回目予約率が、前年同月比で5%向上

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スマーズにお客様への提案につなげる



ペーパーレスで顧客情報の一元管理  
情報連携効率化やカルテスペースの削減



### 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マ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

# 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

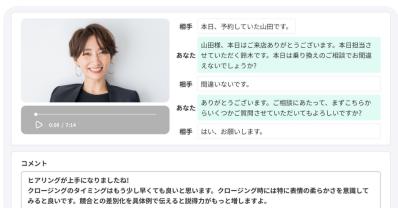
営業・接客をはじめとした様々なテーマの社内教育を、AIアバターとの会話とAI評価を通じて行うAIロープレシステム

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る、  
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  
ロープレシーンを自動作成



### 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



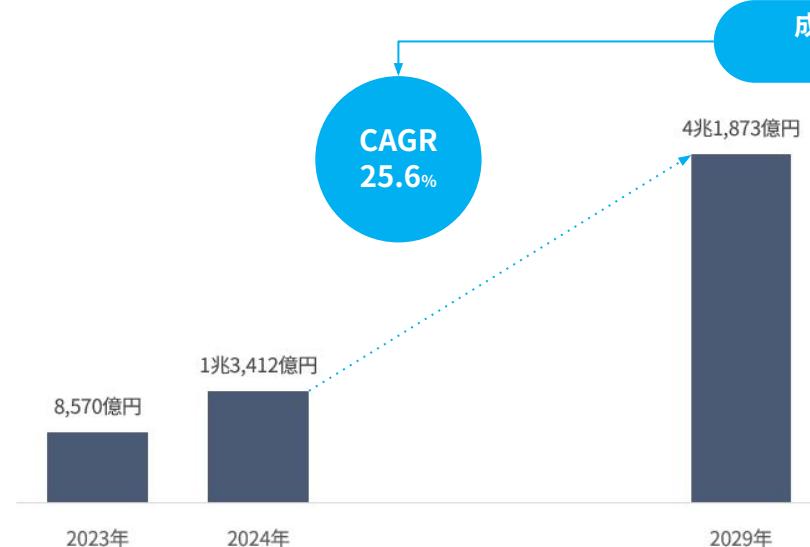
【大手メディア】  
飲食店、向けのコンサルティングとカスタマーサクセスの教育効率化と実践力向上に活用



【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。



『国内AIシステム市場予測、2024～2029年』 (2025年5月1日公表、IDC Japan)

## AIエージェント市場

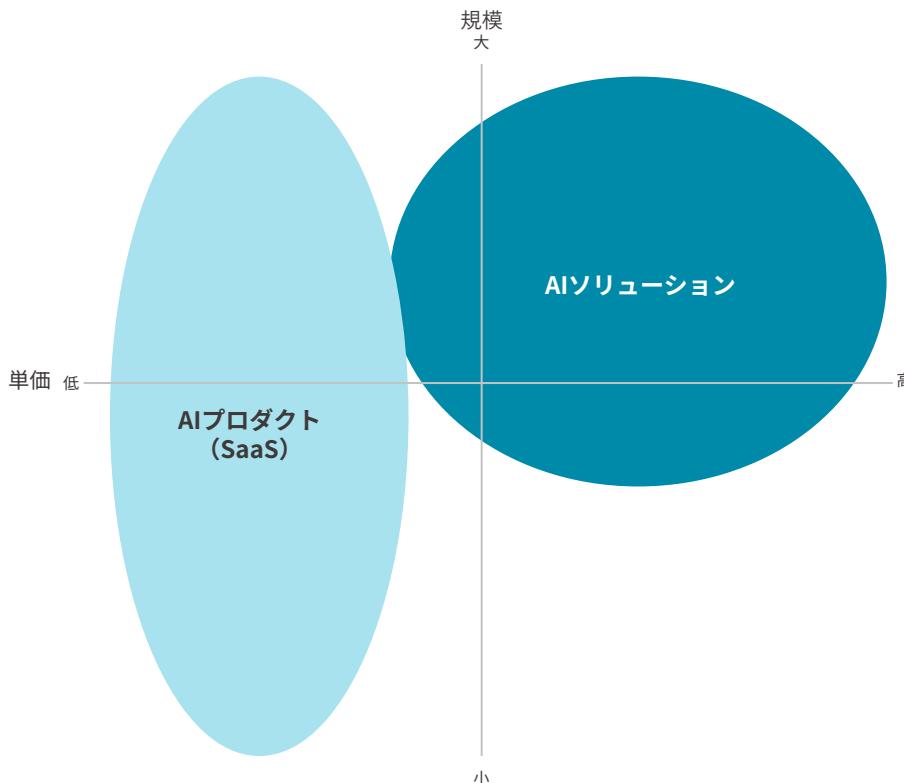
- 日本を含む全世界の市場規模は、2024年の51億米ドルから2030年には471億米ドルに成長することが見込まれるなど、重要な投資テーマとなっている。
- 当社は2025年9月期よりAIエージェント開発を進めており、市場の獲得においても進捗している。



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, 2025.3.1

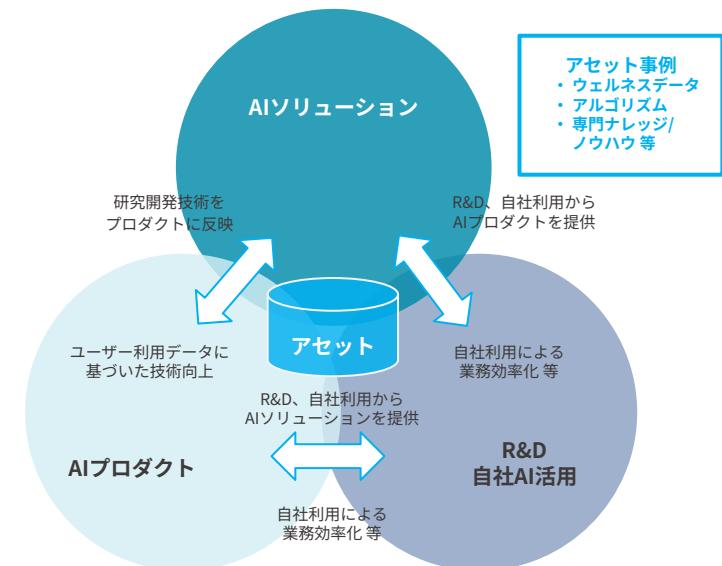
## 顧客ターゲット

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



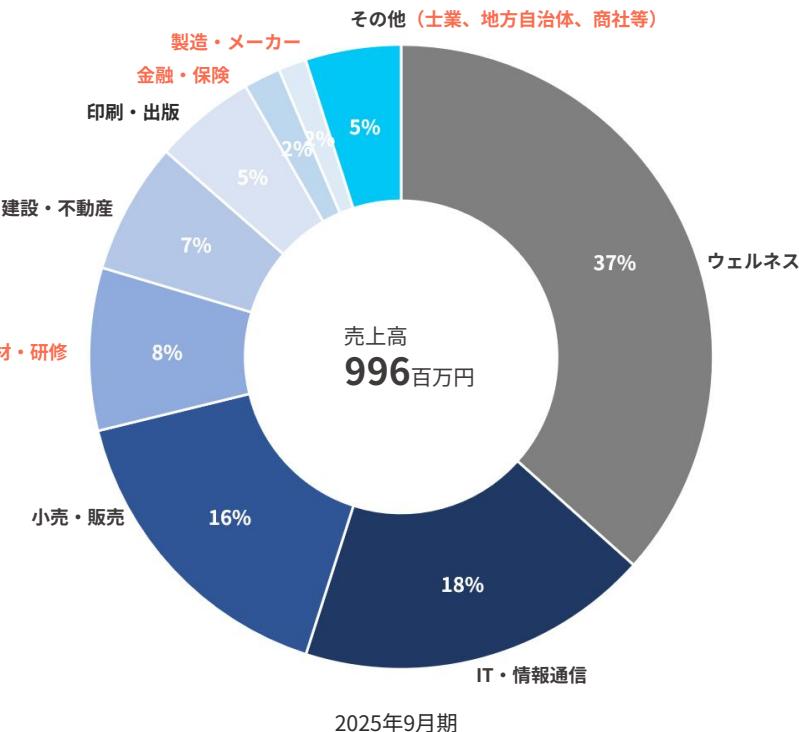
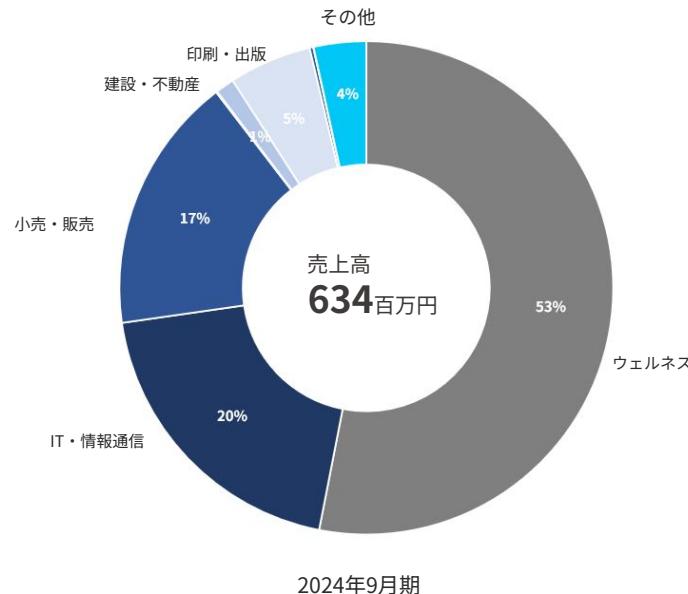
## 事例

- 「カルティシセイカルテ」「カルティローブレ」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

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**

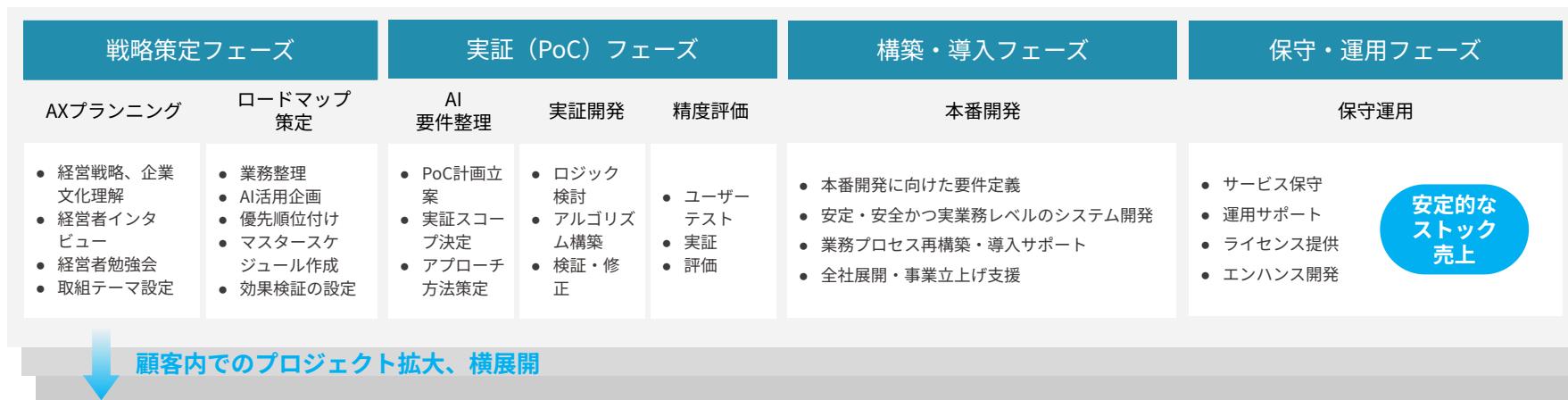


## 当社単体で、AX(AI transformation)戦略立案、実証から開発実装、保守運用までを一気通貫で行うモデル

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



安定的な  
ストック  
売上

### 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

1. 2025年9月期業績

2. 事業概要

### 3. 成長戦略

4. 2026年9月期 業績見通し

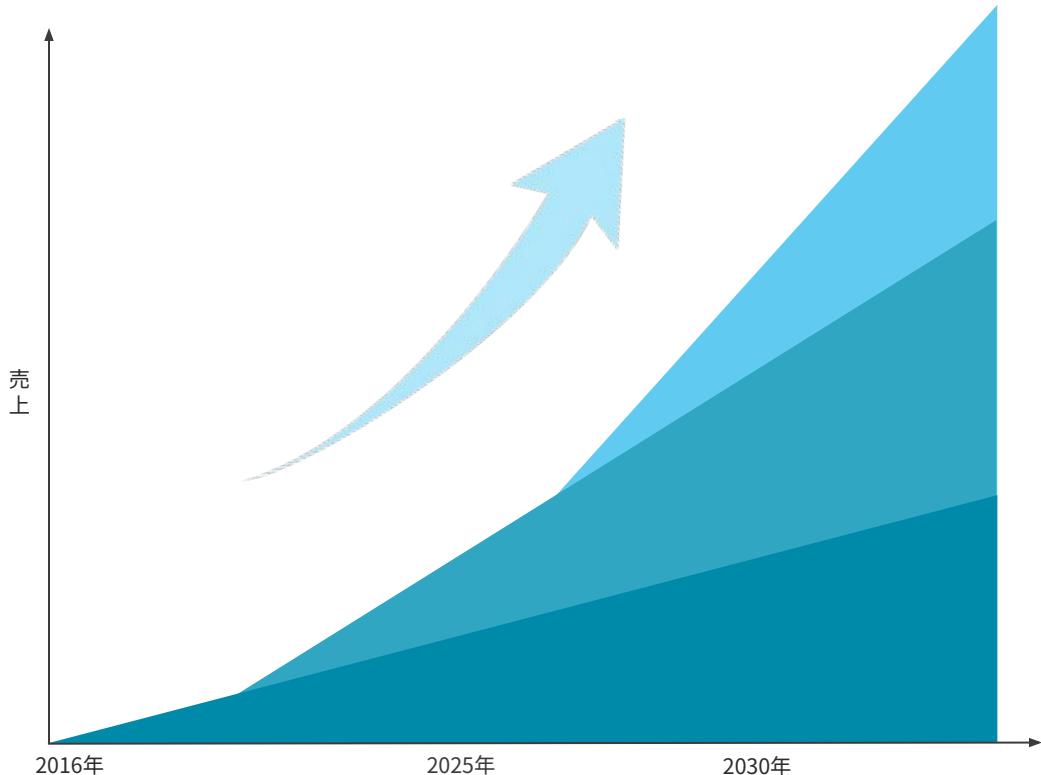
5. リスク情報

Appendix

3

## 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

## 中長期の事業戦略実現のため、着実に進捗

### ③ 新規事業/M&A 等

- アセットを活用した新規（物販・集客・人材など）事業の展開
- 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

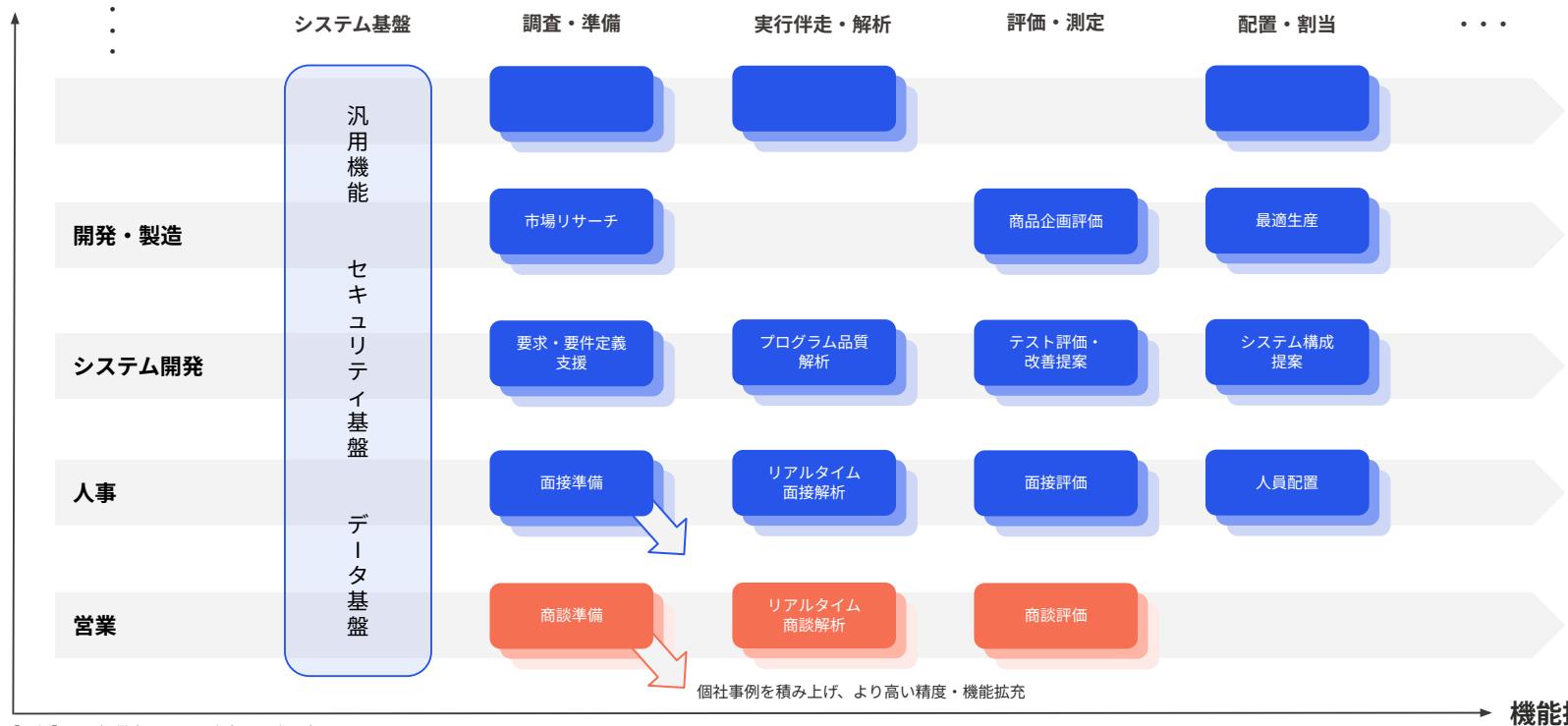
- 新規事業の探索、M&A・アライアンス先のソーシングを継続的に実施

- 「カルティ シセイカルテ」はAPI連携機能の開発や、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「音声AIカルテ」「AIダッシュボード」のβ版のリリース、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」をAIプロダクトに追加し、ダッシュボード機能等の新規機能開発や、取引先業種を拡大

- 各種AIエージェント（営業、インサイト創出、ナレッジ整備）の開発を積極的に推進
- 専門性が要求される業界（医療など）において、専門従事者と同水準の文書を自動生成する取り組みを実施し、今後も対象業界を拡大予定
- 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

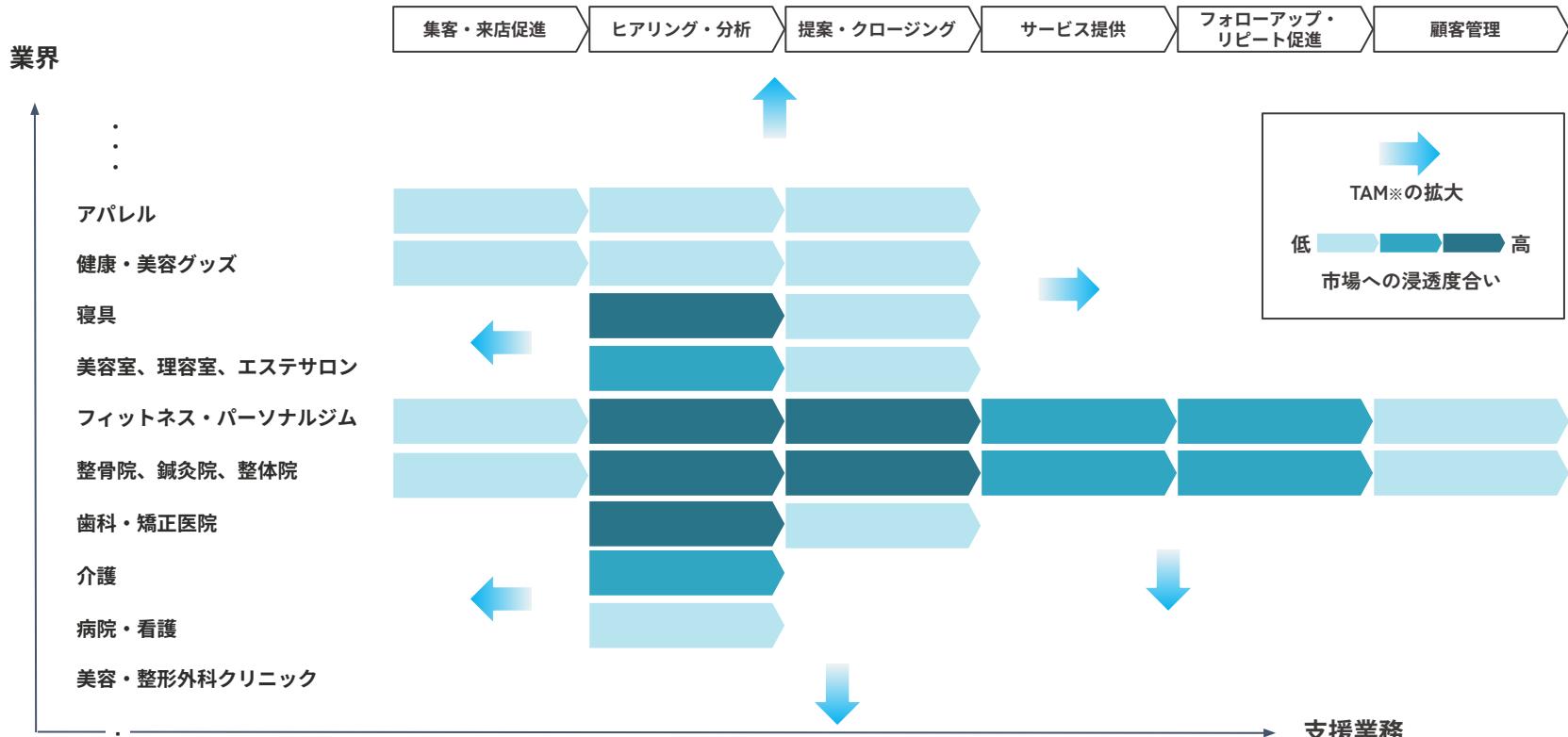
## エンタープライズ企業の個別ニーズに応じてAIエージェントサービスをカスタマイズ提供 各AIエージェントの標準化を推進し対象企業を拡大、SaaSプロダクト化して更なる普及を目指す

### 対象業務



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

## IPO時の調達資金は予定どおり充当され、IPO時に期待した効果も実現し高い成長を実現 中長期的な成長のための基盤作りも順調に進捗

目的	期待する効果	IPOの必要性（当時）、IPO調達資金使途 ※ 資金調達以外は、IPOのタイミングでの必要性を含む	成長戦略（事業展開・市場展開）との関連性
認知度向上	AIソリューション 売上増	足元で「コミュニケーションアルゴリズム」の需要が旺盛であり、新規売上創出の好機をつかむ必要	研究開発するアルゴリズム領域の拡大、新規取引領域の継続拡大 等 → AIソリューションの売上高が2倍を超える成長
	AIプロダクト 売上増	「カルティクラウド」へ移行し「シセイカルテ」だけではなく他のプロダクトでもシェア拡大のタイミング	カルティクラウドシリーズのサービス追加・拡販 等 → 「カルティローブレ」が追加され、拡販が進む
	優秀な人材獲得	事業成長・拡大の源泉となる「共通する開発基盤」の拡大（人材採用等）が急務	研究開発するアルゴリズム領域の拡大、新規取引領域の継続拡大、カルティクラウドシリーズのサービス追加・拡販 等 → 人材獲得が進み（12名増員）、外部リソースの有効活用も進む
信用力向上	取引拡大	主に大企業との取引において、ウェルネスデータを取扱う会社としての信用力、財務面での信用力が求められることからこれらの向上が必要	新規取引領域の継続拡大、カルティクラウドシリーズのサービス追加・拡販、M&A/アライアンスによる拡大 等 → 大企業との取引が拡大し、売上成長の一因となる
資金調達	設備投資資金確保	AIプロダクトはSaaS型のビジネスモデルであり、継続的な設備投資（＝ソフトウェア開発のための人件費・リソース費用）資金が必要 → 調達資金使途を設備投資に1.7億円充当（2025/9期・2026/9期）	カルティクラウドシリーズのサービス追加・拡販 等 → 各種AIプロダクトの機能開発に0.9億円を充当 特に、2025年9月期より拡販が進む「カルティローブレ」の開発を推進 2026/9期も引き続き設備投資に充当予定
	財務基盤の安定 戰略的投資資金確保	財務基盤を安定させ、金融機関との関係強化が必要 柔軟な戦略投資資金として、一定の手元資金を確保 → 調達資金を短期借入金の返済に0.8億円充当（2025/9期全額）	M&A/アライアンスによる拡大 等 → 資金使途どおり短期借入金の返済に0.8億円充当 手元資金も一定は確保できており、金融機関とのリレーションも構築し今後のM&A/アライアンスに向けた準備を進める

1. 2025年9月期業績

2. 事業概要

3. 成長戦略

**4. 2026年9月期 業績見通し**

5. リスク情報

Appendix

4

**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

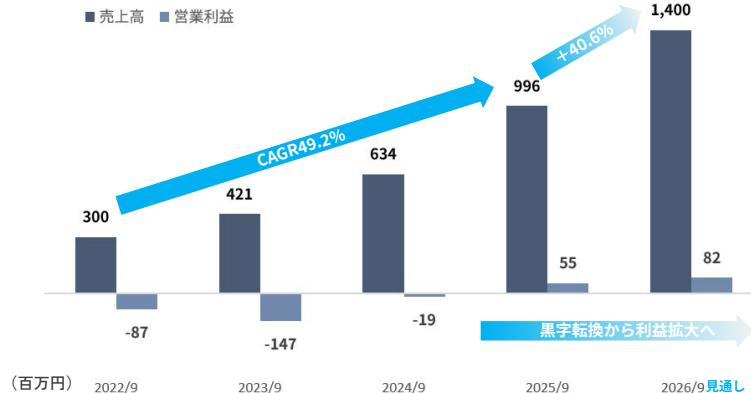
利益は、中長期的な成長原資となるような人材投資や開発投資を継続しながらも、営業利益率の改善、黒字拡大を目指す

(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、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ホリゾンタルなAIaaSである「カルティロープレ」の販売が通期で寄与・拡大を目指す**

1. 2025年9月期業績
2. 事業概要
3. 成長戦略
4. 2026年9月期 業績見通し
5. リスク情報

Appendix

5

## リスク情報

投資者の判断にとって特に重要であると当社が考える事項について、積極的な情報開示の観点から記載しております。本項の記載内容は当社株式の投資に関する全てのリスクを網羅しているものではありません。当社は、これらのリスクの発生可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の迅速な対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本項以外の記載内容並びに有価証券届出書「事業等のリスク」をあわせて参照し、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。

なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

項目	事業等のリスクの概要	可能性	時期	影響度	リスク対応策
研究開発や プロジェクトの 進捗等	当社では、主に自社で研究開発を実施するAIプロダクト、当社の保有する知見やデータで学習・強化されたAIアルゴリズムを活用するAIソリューションを提供しており、各開発フェーズにおいて想定以上に工数がかかる可能性がある。	低	特定時期 なし	中	AIプロダクト及びAIソリューションの開発体制について様々な共通化（インフラ、アルゴリズムモジュール、開発人員）により柔軟な開発体制を構築することや、プロジェクト管理の徹底により当該リスクを低減しております。
システム障害	自然災害や事故によりインターネット通信網が切断された場合や、サイバー攻撃等により当社サービス基盤への攻撃を受けた場合には、システム障害により事業遂行が困難になることや、事業上の重要機密が漏洩する可能性があります。また、予想外の急激なアクセス増加等による一時的な過負荷やその他予期せぬ事象等により、当社のサービスが停止する可能性があります。	低	特定時期 なし	大	セキュリティの強化や冗長化等により当該リスクを低減しており、今後も引き続き当該リスクの低減に努めていく方針であります。
ソフトウェアの 資産計上	主にAIプロダクトに係るソフトウェアについて、将来の収益獲得が確実と認められるものに限り無形固定資産として資産計上しており、一定期間で減価償却を行っております。今後利用が見込めなくなった場合や、収益性的低下により投資額の回収が見込めなくなった場合には、除却あるいは減損の対象となる可能性がある。	低	特定時期 なし	大	ソフトウェアの開発に際しては、収益性や市場環境等を慎重に見極めております。
情報セキュリティ 体制	AIプロダクトにおいては個人情報を取扱っており、またAIソリューションにおいては顧客の機密情報及び顧客が保有する個人情報が含まれるデータを取扱う場合があり。当該情報が人為的なミスや不正アクセスによる情報漏えいが発生する可能性がある。	低	特定時期 なし	大	JIS Q 27001:2014(ISO/IEC 27001:2013)の認証を取得しており、今後も情報セキュリティの強化により、当該リスクの低減に努めていく方針であります

# 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)

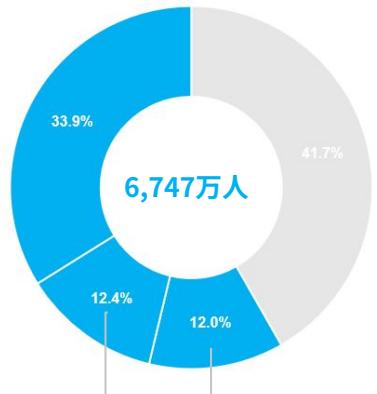
## Expert AIの提供を通じて、主に2つの大きなテーマに取り組んでいる

### 『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/分類不能業者と定義

### 『ウェルネステータの分析・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います。



※ 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ます。今後更なるウェルネステ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

## 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ローブレ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ブレ研修システム「カルティローブレ」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をもとに、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、再現性の高いローブレと、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ローブレ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：篠山 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。

## 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

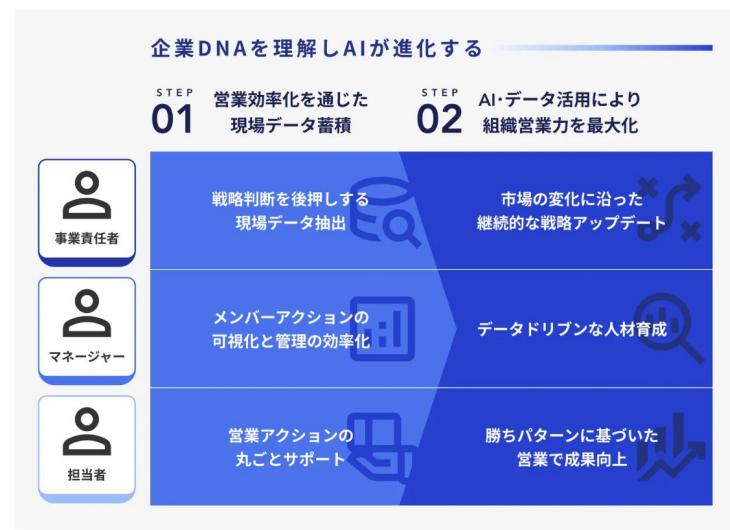
クロス・マーケティングは、創業22年、年間1万件を超える調査実績を誇るリサーチ業界のリーディングカンパニーとして、AI時代に対応した営業プロセスの刷新が急務であると考えています。特に、担当者が持つ「勘・コツ・経験」といった暗黙知を体系化してAIが活用できるデータとして蓄積すること、AIと人間の役割を再設計し、業務を最適に分担することで、提案の質を高めることを目指しています。

### 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。



## ウェルネス業界への「マルチカルテ」「シセイカルテ」の提供加速に向けた機能拡充を実施

**店外行動の可視化で顧客とのつながり強化、フィットネスの新たな顧客体験を提供**

～カルテを通じた双方向コミュニケーションで顧客のモチベーション向上・運動の習慣化をサポート～

株式会社Sapeet  
2024年12月19日 11時02分

34

株式会社Sapeet（本社：東京都港区、代表：築山 英治）は、自社開発プロダクト「カルティ」マルチカルテ・シセイカルテにおいて、フィットネスジムやパーソナルジムをはじめとするウェルネス業界向けに、顧客の行動データを可視化できるアクティビティ機能の提供を開始しました。

カルティ（Kartie）は、Karte（カルテ）とtie（つなぐ）を組み合わせた造語で、顧客カルテを通して事業者と顧客のつながりを創っていくたいという思いで名付けています。従来より、マルチカルテやシセイカルテでは、店舗における顧客体験をなめらかにするための機能を提供してまいりました。今回リリースしたアクティビティ機能では、24Hジムや自宅での自主トレーニングなど、トレーナーが付いていない状況での顧客と店舗のつながりの強化を目指し、顧客のトレーニング成果の創出や、店舗のサービス品質の向上をサポートします。

### アクティビティ機能の3つの特徴

#### 1. 顧客のモチベーションを高めるアクティビティメニューの提供

従来、店舗接客時にトレーニングやセルフケアの方法を伝えても、顧客が自宅に戻った際に内容を忘れてしまったり、管理がされないまま放置されるケースが多いというお声をいたしました。その結果、顧客が自宅でのケアを継続できず、効果の実感が得られにくいという課題が存在していました。新機能では、店舗側が簡単にトレーニングやセルフケアのメニューを設定・編集し、それを顧客と共有することができます。顧客は自分が取り組むべき具体的なアクションプランを把握し、自宅でもトレーニングやセルフケアのモチベーションを持続しやすくなります。また、目標に向かって一貫性のある行動を取ることで、顧客は達成感を得やすくなり、結果として目標達成への意欲をさらに高めることができます。



## カルティ シセイカルテが「MIRROR FIT.」とAPI連携を開始

～ 無人店舗でも気軽にAI姿勢分析の提供が可能に。自分にあったフィットネスコンテンツの提案で顧客満足度が向上～

株式会社Sapeet（本社：東京都港区、代表取締役：築山 英治、以下Sapeet）が運営する「カルティ シセイカルテ」（以下シセイカルテ）は、2025年1月中旬より、ミラーフィット株式会社（本社：東京都墨田区、代表取締役：黄皓、以下ミラーフィット）が提供するスマートミラー「MIRROR FIT.」とのAPI連携を開始いたします。これにより、「MIRROR FIT.」でシセイカルテのAI姿勢分析を体験することが可能となります。本機能は、法人向けオリジナル機能として提供される予定です。



### API連携の背景と概要

シセイカルテは、たった数枚の全身写真をスマートフォンやタブレットで撮影するだけで簡単にAI姿勢分析が行えるシステムとして、整骨院・フィットネスジムといった全国のウェルネス企業様に導入いただきました。

一方でミラーフィット社でも、自宅や室内で運動が出来る次世代型スマートミラー「MIRROR FIT.」を、ホテル、フィットネスジム、整骨院や美容サロンといった法人に提供してきました。

この度、「MIRROR FIT.」ユーザーのエンゲージメントをさらに向上させるための機能拡大として、シセイカルテとのAPI連携を開始いたします。これにより、導入施設は撮影スタッフがおらずともAI姿勢分析サービスの提供ができるため、24時間ジムといったスタッフがない時間のある店舗様にもシセイカルテの機能をご利用いただくことが可能になります。

シセイカルテ機能を搭載した「MIRROR FIT.」では、ユーザーの現状の身体の歪みを数値化・グラフ形式で可視化でき、さらにはこのままの姿勢で過ごすと将来なってしまう可能性のある未来姿勢が3DCGでシミュレーションできます。

また、分析結果に基づいて、「MIRROR FIT.」が提供する500本を超えるフィットネスコンテンツから、一人ひとりの課題解決につながるコンテンツを提案します。従来より「MIRROR FIT.」のコンテンツは、姿勢改善のプロや整体師もトレーナーとして参加しており、ユーザーから質の高いコンテンツとして好評を得てきました。今回、ユーザーの身体状態にあったコンテンツの提案を受けられる仕組みの実装により、一層の満足度の向上を図ります。



## 接客の未来を変える音声AIカルテ機能を正式リリース ～お客様への寄り添いを深化する接客DX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）は、自社開発プロダクト「カルティ マルチカルテ」において、「音声AIカルテ」機能を正式リリースしました。

本機能は、多様なウェルネス業界における「接客の属人化」「スタッフ教育のためのフィードバック時間確保の難しさ」「店舗オーナー様の接客現場管理の難しさ」といった課題を解決し、店舗運営の効率化とスタッフの接客品質向上を目的として開発しました。

具体的にはパーソナルトレーニングやフィットネスクラブの現場で、AIが顧客との会話を自動で書き起こします。さらに、その内容を管理・分析に必要な項目やフォーマットへ自動整形・転記することで、現場スタッフの顧客情報入力の手間と店舗管理者の業務負担を軽減します。これにより、顧客情報の蓄積・活用がよりスムーズになります。

### 接客の未来を変える音声AIカルテ

～お客様への寄り添いを深化する接客DXを支援～



週に2回くらいなら通えると思います。  
週にどれくらいトレーニングの時間を取れますか？



**カルティ** **マルチカルテ**

カルティ（Karte）は、Karte（カルテ）とtie（つなぐ）を組み合わせた造語で、顧客カルテを通して事業者と顧客のつながりを創っていくたいという想いで名付けています。

### 音声AIカルテ機能の特徴



#### 1. お客様を深く理解する接客記録業務の定着

これまでの接客現場では、1人1人のお客様に対して詳細な接客記録を付けることは、作業負担が大きい割に効果が実感できず、最低限のお客様メモを残すにとどまっているケースが多いです。

音声AIカルテ機能では、お客様との会話を自動的に記録できるので、1人1人のお客様の悩みや喜び、さらにサービス利用に至らない要因まで詳細に収集することができます。

お客様との接客記録は、次回来店時に寄り添ったサービスを提供する準備に利用できるだけでなく、経営陣やマネージャー、店長が現場を知る情報源となります。

全スタッフの記録業務の負担を大幅に軽減しながら、質の高い接客環境を整えることに繋がります。

## 「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。



### 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。



# 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

## ～猫背・ストレートネックの背景に"ずっとけ座り"の可能性、スマホ・PC利用との関連も～

『ウェルネスデータの分析・可視化による健康寿命の延伸』の実現のため、姿勢改善に関する啓蒙活動の一環であり、すでに複数のメディアでの取り上げられており「姿勢改善といえばシセイカルテ (Sapeet)」の想起につなげる

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、累計150万回以上のAI姿勢分析実績を持つ「カルティ シセイカルテ」（以下シセイカルテ）による2,400名の姿勢データ分析結果をまとめました。本調査では、10代未満から90代までの幅広い年齢層における姿勢の特徴を、性別・年齢別に分析するとともに、理学療法士による現代日本人の姿勢特徴と将来予測に関する考察を加えています。

### 【調査概要】

- 調査対象：10代未満～90代の男女、2023年7月25日～2024年10月10日の分析結果から無作為に抽出
- 有効姿勢分析数：n=2,400（男性838名、女性1,562名）
- 調査方法：シセイカルテによるAI姿勢分析データを活用し、立位正面、立位左側面の姿勢分析結果を抽出（下図グラフ値数※）



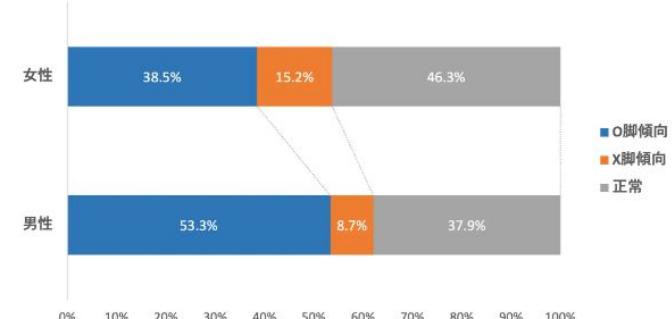
※個人を識別、特定できない形で結果を取得し、分析しています

### 主な調査結果

今回の調査では、性別や年齢によって姿勢に顕著な違いが見られました。以下に主な調査結果をご紹介します。

#### 【O脚とX脚の割合】

脚の形状分析では、明確な男女差が確認されました。O脚傾向は男性で53.3%、女性で38.5%となった一方、X脚傾向は女性が15.2%、男性が8.7%という結果でした。



## 「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、老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](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。

# 「カルティローブレ」、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



設定項目を提案

← チャットのやりとりから要素を抽出

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、専門知識がなくとも最適なシーンを構築
- 既に作成済みのシーンも、AIとの対話を通じてプラス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

## カスタマーハラスメント対応研修向けに提供開始 ～AIアバターによる実践型研修で、カスハラ対応スキルの習得を支援～

株式会社Sapeet（本社：東京都港区、代表取締役社長：篠山 英治、以下「Sapeet」）は、生成AIを活用したロールプレイング研修システム「カルティ ローブレ」をカスタマーハラスメント（以下、カスハラ）対応研修へと拡張し、企業の従業員研修向けに提供を開始しました。



### 背景と目的

近年、カスハラが社会問題として注目されており、企業における対応の重要性が高まっています。特に、精神的な攻撃や過度な時間拘束など、直接的な暴力ではないものの、従業員のメンタルヘルスに大きな影響を与える事例が増加しています。

そこで、SapeetはAIローブレ研修システム「カルティ ローブレ」を活用し、企業の従業員がカスハラ対応スキルを習得しやすい環境を提供します。これにより、適切な対応を学び、安全に実践を重ねることで、カスハラによる精神的負担の軽減に寄与してまいります。

### 「カルティ ローブレ」の特徴とカスハラ対応研修の活用ポイント

「カルティ ローブレ」は、AIアバターとの対話型トレーニングを通じて、リアルな接客・対応シーンを体験できる研修システムです。カスハラ対応研修においては、以下のポイントで活用が可能です。

1. AIアバターによる多様なカスハラシナリオの再現
  - 脅迫、中傷、暴言、侮辱など精神的な攻撃
  - 居座りや長時間の電話対応など、過度な時間拘束
  - 繙続的、執拗な言動
  - 不適切な要求や過度なクレーム（理不尽な返品要求や過剰な補償要求）
2. カスハラ対応スキルの実践的習得
  - 正当なクレームやカスハラの判別基準の習得
  - 適切な言葉遣いや対応姿勢など、基本スキルの学習
  - 状況改善のための具体的な対応実践（時間、人、場所を変える）
    - 対応時間の調整や冷静さを取り戻すための時間確保
    - 上司への引継ぎなど、担当者の変更
    - 店頭から個室への誘導など、より適切な環境での対応
  - 電話対応での適切な通話終了判断など、状況に応じて毅然とした対応をする力の習得
3. 客観的なフィードバックと学習支援
  - AIによる自動フィードバックで、応対の良かった点や改善点を可視化
  - シナリオごとの対応パターンを振り返り、スキルアップを促進
  - 管理者はダッシュボードでローブレ実施状況やその動画を確認し、個々の状況に合わせたフィードバックが可能

### 今後の展開

「カルティ ローブレ」は現在、金融機関、小売・サービス業、コールセンター、医療機関など、顧客対応が求められるさまざまな業界での活用が進んでいます。今後は、より多様なカスハラ事例に対応できるシナリオの追加や、カスタマイズ可能なトレーニング機能の充実を図り、各企業の研修ニーズに応じた柔軟な活用を支援してまいります。

## 「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・共感度などを自動でスコア化することで、苦手な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走査に向けて、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。

## 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默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、保証しておりません。

なお、当資料のアップデートは2026年11月に予定しております決算発表後に行う予定です。

## 【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>

