株式会社Sapeet（東証グロース 269A）

2026年11月12日

2026年9月期 通期決算説明資料

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

エグゼクティブサマリー

2026/9期 通期業績

売上高 1,920百万円 前期比**+92.8%**

- AIソリューションは大型案件の獲得に加え、新規顧客の創出・既存顧客の継続とも好調に推移し、前期比+132.9%の1,440百万円
- AIプロダクトは各プロダクトが堅調に推移してストック売上が積み上がり、前期比+27.1%の480百万円

営業利益 176百万円 前期比**+220.0%**

- 人材採用や研究開発、AI投資といった先行投資を加速しつつも、増収により固定費を吸収し営業利益率は9.2%（+3.7pt）
- 期中3回の上方修正を経て、期初予想を大きく上回って着地

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」が徐々に拡大、AIプロダクトを活用した案件も進捗

AIプロダクト

- カルティクラウドは、多店舗展開事業者（整骨院、ピラティス等）への導入が進む
- SAPI ロープレは大手顧客の導入も進む

その他

- プレスリリースの配信数は、事業拡大やステークホルダーへの積極的な情報発信に伴い、通期で**44本（前期比1.5倍）**と大きく増加

2027/9期 業績予想

売上高 2,700百万円 前期比**+40.6%**

- AIソリューションは取引先・案件規模の拡大により2,105百万円（+46.1%）
- AIプロダクトはカルティクラウドの安定成長とSAPI ロープレの伸長により595百万円（+23.9%）

営業利益 217百万円 前期比**+22.9%**

- 人材採用・研究開発・AI投資等を加速しつつ、営業利益率8.0%を確保

※ 本資料の金額は百万円未満を切り捨て、構成比・増減率は小数第2位を四捨五入して記載

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

１．2026年9月期 第4四半期/通期業績
２．2026年9月期 第4四半期トピックス
３．事業概要
４．成長戦略
５．2027年9月期 業績見通し
Appendix

01

2026年9月期
第4四半期/通期

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

- **両事業とも堅調に推移し増収となり、売上高は前期比+92.8%と前期（+56.9%）を上回る成長率**
- **営業利益は先行投資を継続しつつも、増収により固定費を吸収し前期比+121百万円の増益**
- **当期純利益は繰延税金資産の取崩しによる税負担が増加しつつも、前期比+96百万円の増益**
- **期中3回の上方修正を経て、売上高は+37.2%、営業利益は+115.3%と期初予想も大きく上回って着地**

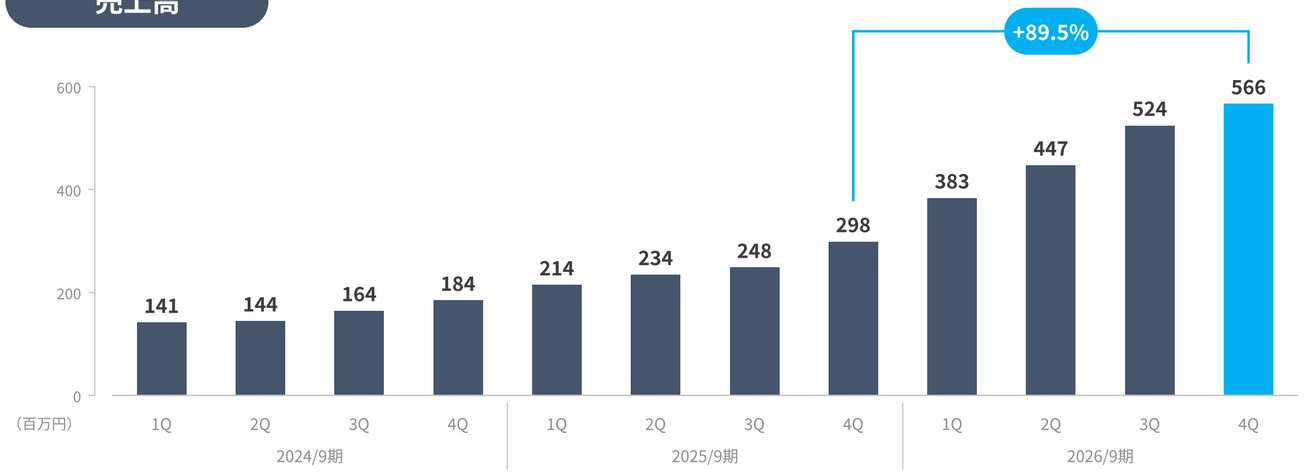
（百万円）

	2024/9期	2025/9期	2026/9期			
	実績	実績	期初予想	実績	達成率	YoY
売上高	**634**	**996**	**1,400**	**1,920**	**137.2%**	**+92.8%**
AIソリューション	289	618	980	1,440	147.0%	+132.9%
AIプロダクト	345	378	420	480	114.3%	+27.1%
営業利益	**△19**	**55**	**82**	**176**	**215.3%**	**+220.0%**
営業利益率	△3.0%	5.5%	5.9%	9.2%	ー	+3.7pt
経常利益	**△28**	**45**	**83**	**177**	**214.2%**	**+292.9%**
当期純利益	**△29**	**70**	**82**	**166**	**202.7%**	**+135.7%**

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

AIソリューションが全社業績を牽引し、引き続き高い売上成長を記録
営業利益は増収により固定費を吸収して大幅増益となり、今後の成長投資の原資を確保

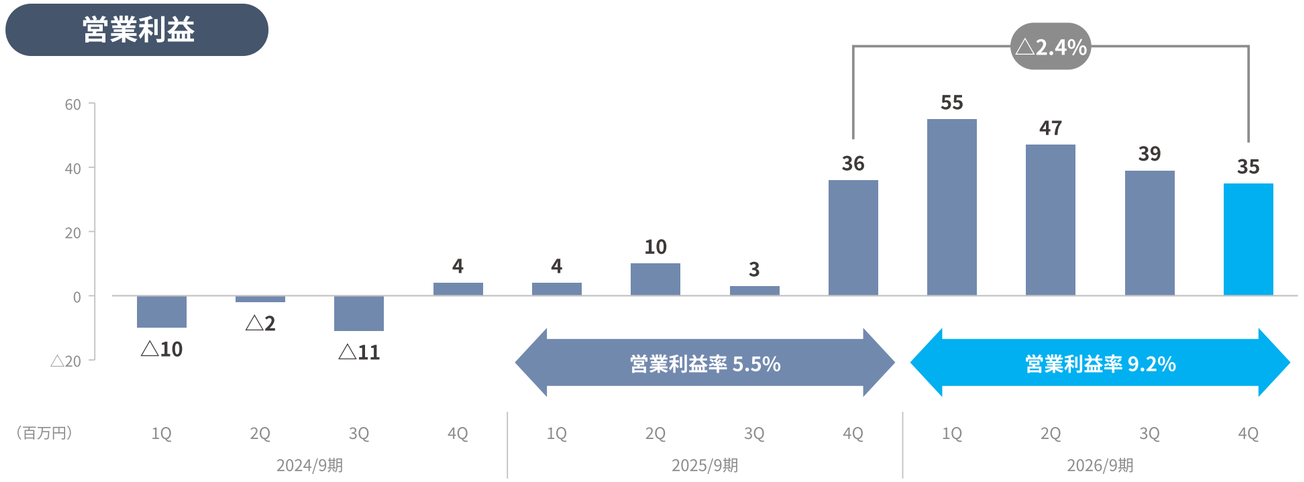
売上高



通期
1,920 百万円　**前期比 +92.8%**

- AIソリューション及びAIプロダクトともに右肩上がりで堅調に推移
- 4Q単体の売上高は566百万円（前年同期比89.5%増）と、**四半期ベースで過去最高を更新**

営業利益



通期
176 百万円　**前期比 +220.0%**

- AI投資等の先行投資を継続しつつ、**増収により固定費を吸収し大幅増益**
- 販管費率は44.8%から36.8%に低下し、**営業利益率は5.5%から9.2%に上昇**
- 4Q単体は前年同期比で減益となったが、確保した利益を人材採用やオフィス増床等の成長投資に充当しつつ、**通期では期初予想を大きく上回って着地**

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

当社ビジネスモデルを踏まえたKPI

売上成長率	ARR※1	取引社数
92.8% （前期比 +35.9pt）	546百万円 （前期末比 +195百万円）	904社 （前期末比 +96社）
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	SAPI ロープレは他のプロダクトと比較して単価が高くARRへの寄与が進み、AIソリューションは本開発案件の増加により今後寄与が進む見込み	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

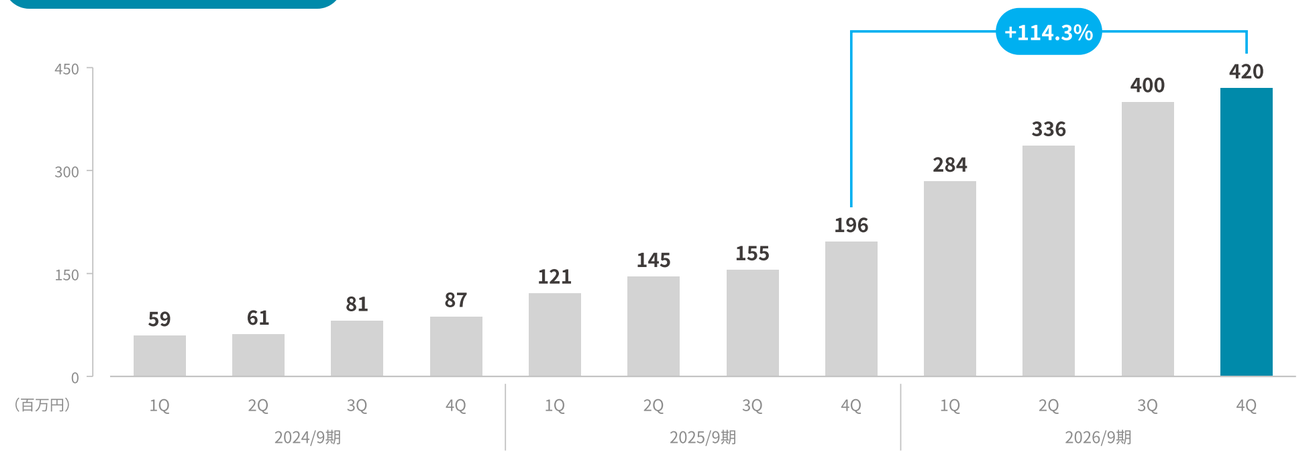
AIソリューション 上位10プロジェクト平均受注単価※2	AIソリューション 継続率※3	AIプロダクト アカウント数※4	AIプロダクト 解約率※5
85百万円 （前期比 +66百万円）	63.6% （前期比 △7.2pt）	4,723 （前期末比 +584）	0.95% （前期比 △0.42pt）
中長期的な成長性や安定性を考慮して、大手取引先・大型案件の獲得に注力したことや、既存案件においてPoCから本開発に進んだ案件が増加したことにより大きく上昇	受注単価の高い大手取引先や本開発案件に注力したため、継続率は低下したものの、一定水準は維持	取引社数の増加と比較して大きく増加 カルティクラウドの多店舗展開事業者への導入が加速、SAPI ロープレは会社単位のため寄与は限定的	多店舗展開事業者の活用支援強化や機能アップデート等により、解約率は低下

※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・SAPI 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

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

AIソリューションは大型案件の獲得が進み、4Qは前年同期比114.3%増と高成長を維持
AIプロダクトもストック売上が積み上がり、4Qは前年同期比42.5%増と堅調に推移

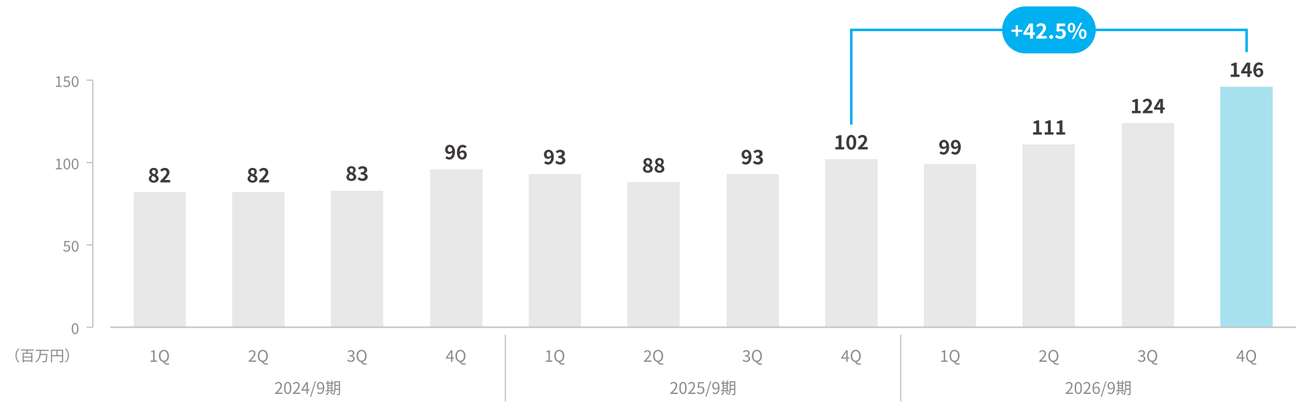
AIソリューション



通期
1,440 百万円　**前期比 +132.9%**

- **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、高い成長性を維持**
- 引き続き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



通期
480 百万円　**前期比 +27.1%**

- **カルティクラウドの大手への導入や、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、堅調に推移**
- AIプロダクトは初期費用やカスタマイズ開発等のフロー売上によるボラティリティはあるものの、4Qにおいても上記のとおりフローのみならずストック売上が堅調に積み上がっている

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

案件拡大に伴う労務費・外注費の増加や、採用・研究開発・オフィス増床等への投資を継続しつつも、売上の伸びが費用の増加を上回り、営業利益率は9.2%（+3.7pt）に改善

	2025/9期					2026/9期					
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	YoY
売上高	**214**	**234**	**248**	**298**	**996**	**383**	**447**	**524**	**566**	**1,920**	**+92.8%**
売上原価	**99**	**116**	**132**	**146**	**495**	**192**	**241**	**301**	**303**	**1,037**	**+109.4%**
労務費	43	49	59	63	216	65	81	96	105	**347**	+60.3%
外注費	71	73	86	89	320	136	167	200	190	**693**	+116.2%
その他（減価償却費等）	△17	△6	△13	△6	△43	△8	△9	5	8	**△3**	―
原価率	46.3%	49.6%	53.2%	49.2%	49.7%	50.1%	53.8%	57.5%	53.6%	**54.0%**	+4.3pt
販管費	**110**	**107**	**112**	**115**	**445**	**136**	**159**	**184**	**227**	**706**	**+58.5%**
人件費	46	50	54	55	207	60	62	66	68	**256**	+24.0%
採用教育費	0	7	4	3	15	10	25	35	31	**101**	+548.1%
研究開発費	6	3	3	6	19	9	11	21	25	**66**	+237.1%
その他（広告宣伝費等）	58	47	51	51	202	56	62	63	101	**281**	+38.3%
販管費率	51.4%	45.7%	45.2%	38.6%	44.8%	35.4%	35.6%	35.1%	40.1%	**36.8%**	△8.0pt
営業費用 計	**209**	**224**	**245**	**262**	**941**	**327**	**399**	**485**	**530**	**1,743**	**+85.3%**
営業利益率	2.2%	4.4%	1.4%	12.2%	5.5%	14.5%	10.5%	7.4%	6.3%	**9.2%**	+3.7pt

売上原価

- 足元及び今後の事業拡大を見据えた労務費・外注費の増加等により1,037百万円（前期比+109.4%）
- 原価率が高いAIソリューションの更なる拡大により原価率は54.0%に上昇（+4.3pt）
- 正社員の採用が進み、4Qの外注費は190百万円と前四半期（200百万円）から若干減少

販売費及び一般管理費

- 先行投資として主に人材採用（従業員数は前期末比+24名の77名）や研究開発、AI投資を強化し、オフィスも増床
- 採用教育費は、採用の月ずれにより4Qは31百万円と前四半期（35百万円）から若干減少
- 4Qの販管費率は上記の要因により上昇したものの、通期では増収により販管費率は44.8%から36.8%に低下

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

増収に伴う売上債権の増加やオフィス増床により資産合計は823百万円、自己資本比率は70.4%
営業キャッシュ・フローは195百万円と大きく増加し、フリー・キャッシュ・フローは68百万円とプラスに転換

貸借対照表

（百万円）

	2024/9期	2025/9期	2026/9期
流動資産	**330**	**377**	**519**
うち現金及び預金	220	213	196
固定資産	**121**	**220**	**303**
資産合計	**452**	**597**	**823**
負債合計	**284**	**99**	**243**
うち短期借入金	200	―	―
純資産	**167**	**498**	**579**
負債純資産合計	**452**	**597**	**823**
自己資本比率	37.1%	83.4%	70.4%

- 増収に伴う売掛金・契約資産の増加やオフィス増床により、資産合計は823百万円（+226百万円）
- 負債は買掛金・未払金の増加等により243百万円（+144百万円）
- 純資産は当期純利益166百万円の計上や新株予約権の行使34百万円の一方、自己株式の取得119百万円により579百万円
- **自己株式の取得（資本効率の向上等が目的）後も自己資本比率は70%以上**を維持し、財務健全性に問題のない水準

キャッシュ・フロー

（百万円）

	2024/9期	2025/9期	2026/9期
営業活動によるキャッシュ・フロー	**△31**	**45**	**195**
投資活動によるキャッシュ・フロー	**△99**	**△102**	**△127**
フリー・キャッシュ・フロー	**△131**	**△56**	**68**
財務活動によるキャッシュ・フロー	**195**	**49**	**△85**
現金及び現金同等物の増減額	63	△6	△16
現金及び現金同等物の期末残高	**220**	**213**	**196**

- 営業CFは税引前当期純利益170百万円の計上等により195百万円（前期45百万円）
- **フリー・キャッシュ・フローは68百万円とプラスに転換**（前期△56百万円）
- 投資CFはソフトウエア・有形固定資産の取得や敷金の差入等により△127百万円
- 財務CFは新株予約権の行使による収入34百万円の一方、自己株式の取得119百万円により△85百万円、期末資金は196百万円

※ フリー・キャッシュ・フロー＝営業CF＋投資CF　※ 自己資本比率＝（純資産－新株予約権）÷資産合計

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

１．2026年9月期 第4四半期/通期業績

２．2026年9月期 第4四半期トピックス

３．事業概要

４．成長戦略

５．2027年9月期 業績見通し

Appendix

02

2026年9月期
第4四半期トピックス

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

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事業の展開
- M&A/アライアンスによる拡大

通期　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・SAPEET AX Suite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

1Q　カルティクラウドに顧客向け「マイページ機能」（β版）を追加

2Q　AIロープレを「SAPI ロープレ」へ刷新（SAPEET AX Suite第一弾）
シセイカルテ累計分析200万回、マルチカルテ累計600万枚を突破

3Q　SAPI ロープレの導入が金融・人材・中小企業DX支援など各業界に拡大

4Q　**SAPI ロープレのOEM提供を開始、カスハラ対策パッケージを投入**
SAPI ロープレに学習から実践までを一体化する機能を追加
カルティクラウドにWeb予約機能を追加

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

1Q　監査法人向けの監査業務支援AIエージェントを共同開発
資料作成AIエージェントの提供開始、営業AIエージェントβ版を発表
企業向けAI人材育成（AI研修）サービスを開始

2Q　統合コンセプト「SAPEET AX」を発表
不動産業界向け「セールスAIエージェント」を共同開発・提供開始
商談を支援する「リアルタイム商談サポート」を提供開始

3Q　地方銀行向けAXソリューションを提供開始
AI人材育成を起点とした全社AX推進支援を展開

4Q　**AX実行組織「SAPEET AX SDO」始動、AIガバナンス構築支援サービスを開始**
営業管理ダッシュボード、データ経営支援、製造業向けAIソリューションを展開

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

アチーブメントの新規事業開発を伴走支援、リリース20日で1,000アカウント突破
～自社のマネジメントノウハウのAIプロダクト化を実現～



概要

累計受講者数53万名超のアチーブメントの新サービス「かたトレ」の開発を伴走支援。「SAPI ロープレ」を基盤に、AIアバターと反復練習できるマネジメント研修を実現。

支援の背景
アチーブメントは質の高いマネジメント研修を長年提供してきた中で、受講者が研修で学んだことを現場で実践し、習慣化するまでの支援を目指していました。

「かたトレ」の内容
マネジメントの「フィードバック」「委任」「定期面談」の3つの型を9つのシーンで練習。ロールプレイ後にAIが自動採点し、フィードバックとトーク例を提示します。

成果
サービス提供開始から20日で1,000アカウントを突破。リリース後もユーザーフィードバックへの迅速な対応を継続しています。

POINT 1

思想の理解と課題の深掘
講師の映像や書籍等から学び、表面的な要件でなく課題を掘り下げ

POINT 2

アジャイル開発
開発中の要望を基盤へリアルタイムに反映し、最新LLMにも対応

POINT 3

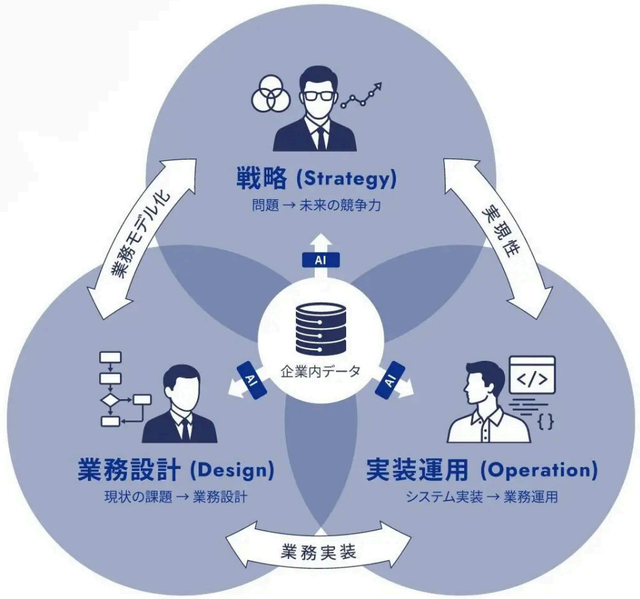
柔軟なプロダクト基盤
SAPI ロープレを基盤に、独自の世界観で迅速に立ち上げ

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

成果創出を起点にAXを実行する「SAPEET AX SDO」始動
～PoCありきから脱却し、戦略・業務設計・実装・運用を一体で推進～

PoCありきから、
成果起点のAXへ。

SAPEET
AX SDO
始動



POINT 1

成果起点の設計

PoCを前提とせず、実現したい成果から逆算して取り組みを設計

POINT 2

一体型の実行体制

戦略・業務設計・実装・運用を少数精鋭のチームに集約

POINT 3

本番定着まで伴走

運用データを戦略・設計へ循環させ、現場への定着を支援

概要

企業が実現したい成果から逆算し、戦略策定・業務設計・実装・運用までを一気通貫で担うAX実行組織を立ち上げ。

立ち上げの背景

PoCを重ねても事業成果につながらない、戦略・開発・運用で担い手が分断され目的が引き継がれず、現場に定着しないといった課題が多くの企業で生じています。

成果起点の設計と一体型の実行体制

PoCを前提とせず成果から逆算して設計。戦略・業務設計・実装・運用の専門性を少数精鋭のチームに集約し、情報の欠落を防ぎます。

循環型のデリバリーと本番定着までの支援

運用状況や現場の声を戦略・設計に反映し、部門横断の合意形成や既存システム・ガバナンスを踏まえた本番導入・定着まで伴走します。

提供プラン

トライアル（1領域・1カ月）／ライト（3領域・3カ月）／ベーシック（組織単位・6カ月）

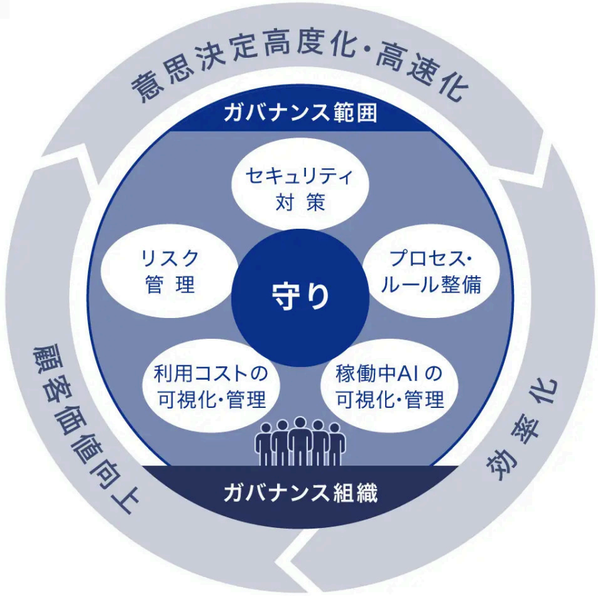
© 2026 Sapeet Inc.（269A）

AI活用の「攻め」と「守り」を両立する「SAPEET AIガバナンス構築支援サービス」を提供開始

～リスク管理からコスト最適化まで、持続的な全社AXをサポート～

SAPEET
AIガバナンス
構築支援サービス

AXを止めない、守りの基盤を構築



POINT 1

スコープの定義

統制の対象・範囲を整理し、優先して守る対象を明確化

POINT 2

ルール・基準の策定

リスク判定基準と生成AI利用ガイドラインを整備

POINT 3

コストの可視化

AIの利用状況とコストを把握し、投資配分を最適化

概要

生成AI利用ガイドラインの策定やリスク管理、運用体制の構築を支援。ガバナンスを全社AXを支える「攻め」の基盤と位置づけ。

提供開始の背景

部門ごとにAIツールやルールが異なり、全社で利用状況やリスクを把握できていない企業が多い一方、一律の制限は「シャドーAI」を生む恐れがあり、利用拡大に伴うコスト管理も課題となっています。

主な支援内容

①ガバナンス対象・スコープの定義②リスク分類・判定基準・生成AI利用ガイドラインの策定③AI利用コストの可視化・コントロール④現場の状況に合わせた継続的な運用・見直し

今後の展開

各社のAI活用状況や事業特性に応じて柔軟に設計し、ガバナンスの構築・運用から、その先のAI活用まで伴走します。

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

「カルティ シセイカルテ」、関東を中心に展開する「Mente接骨院」が導入
～客観データを活用したカウンセリングで、初診の自費メニュー成約率80%を達成する店舗が続出～

あなたの毎日に寄り添う Mente（メンテ）接骨院 × カルティ シセイカルテ

POINT 1

成約率80%の店舗が続出

初診の自費メニュー成約率80%を達成する店舗が続出（2026年4～6月）

POINT 2

説明品質の標準化

経験年数に関係なく新人スタッフでも一定品質のカウンセリングを提供

POINT 3

未来姿勢の表示

放置した場合の身体の変化を可視化し、施術の必要性への理解を促進

概要

DUAL MEDICALが展開する「Mente接骨院」に、AI姿勢分析システム「カルティ シセイカルテ」を導入。主に初診時のカウンセリングで活用。

導入の背景

療養費制度の見直しや人材不足を受け、接骨院には保険診療に頼らない経営への転換が求められる中、多店舗展開を見据え、どの院でも一定品質のカウンセリングを提供できる仕組みが必要でした。

活用内容

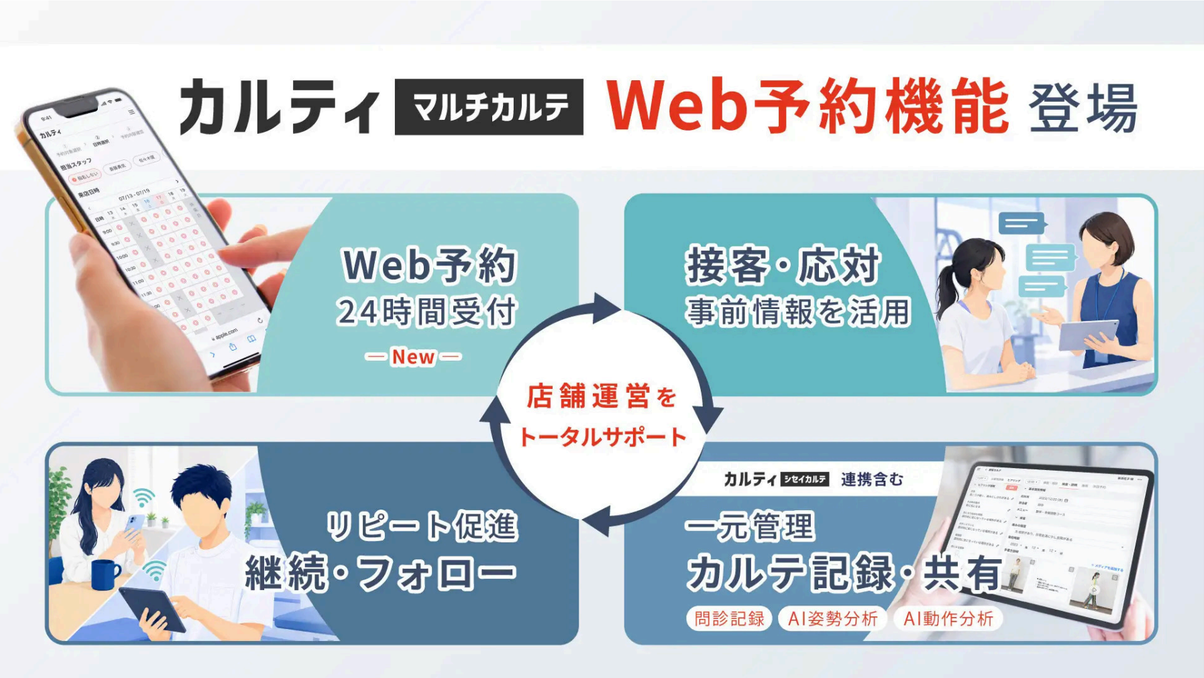
タブレットで最少2枚の全身写真を撮影するだけでAIが姿勢を分析し、スコアやグラフで可視化。結果をもとに現在の状態と今後の施術方針を説明しています。

今後の展望

2035年までに200店舗体制の構築を目指すMente接骨院において、予防領域での活用も進めていきます。

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

「カルティクラウド」、店舗のリアルな運用に寄り添うWeb予約機能を提供開始
～予約時の情報を接客・継続支援まで顧客単位でつなぎ、一人ひとりに合わせた体験を実現～



POINT 1

24時間365日受付

予約・変更・キャンセル・再予約をWebで完結

POINT 2

担当スタッフの振り分け

予約時の回答に応じて対応可能なスタッフのみ表示

POINT 3

複数店舗への対応

掛け持ちスタッフの移動時間も考慮して予約枠を制御

概要

店舗DXシステム「カルティ マルチカルテ」にWeb予約機能を追加。店舗の実際の運用に合わせた予約管理を可能にしました。

提供開始の背景

治療院や歯科、フィットネス等では、予約・問診・接客の情報が別システムで管理されがちなうえ、担当スタッフの振り分けや設備の利用時間など店舗特有の事情から、手作業の調整が残っていました。

24時間365日のWeb予約

予約・変更・キャンセル・再予約をWebで完結し、電話対応を削減。

店舗運用に合わせた柔軟な設定

予約時の質問への回答に応じた担当スタッフの振り分け、店舗全体の受付可能数の設定、複数店舗を掛け持つスタッフの移動時間を考慮した予約枠の制御などに対応。

今後の展開

店舗と顧客の接点で生まれる情報をつなぐ「All In Oneカルテシステム」へと進化させ、予約データを店舗改善や経営判断に活用。

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

ダイハツ工業の営業研修基盤に「SAPI ロープレ」をOEM提供
～全国の販売会社50社超・約5,000名のスタッフを対象に展開～

DAIHATSU × SAPI ロープレ

POINT 1
約5,000名が対象
全国の販売会社50社超のスタッフを対象に展開

POINT 2
OEMによる専用環境
独自の営業方針・ブランドデザインを反映

POINT 3
本部標準×各社調整
標準シナリオを一括配信し、各社が地域性に合わせて調整

概要

ダイハツ工業独自の営業方針・研修内容・ブランドデザインを反映した専用の営業研修基盤として、「SAPI ロープレ」をOEM提供。

導入の背景
対面ロープレは指導役の工数がかかり、拠点や指導者で内容・評価基準がばらつきやすいことに加え、スキルの習得状況をデータで把握し、指導に活かすことも求められていました。

選定のポイント
応答が速く抑揚も自然なAIアバターとの対話、関西弁・博多弁などの方言対応、具体的なペルソナ設定により、本番に近い緊張感で実践的な練習ができる点が評価されました。

主な活用内容
本部が作成した標準シナリオを一括配信し、各販売会社は地域性や独自プランに合わせて調整。学習から実践までを一つの環境で完結。

今後の展望
営業職に加え、販売店支援スタッフや整備士、受付など顧客接点となるサービススタッフへの展開も検討されています。

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

「わかる」と「できる」の間を埋める。「SAPI ロープレ」、学習から実践までを一体化
～事前学習、資料投影機能を拡充し、より実践的な人材育成を支援～



POINT 1
プログラム機能
学習資料・動画とロープレシーンを一つの育成プログラムとして提供

POINT 2
資料投影機能
ロープレ中に提案資料等を表示し、商談に近い環境で練習

POINT 3
学習から改善まで一体化
学ぶ・実践する・振り返る・改善するを一つの環境で完結

概要

「SAPI ロープレ」に事前学習と資料投影の機能を拡充。知識を「わかる」だけで終わらせず、現場で「できる」状態までつなげる人材育成を支援。

拡充の背景
営業や接客では知識の習得に加え、顧客対応を想定した実践の繰り返しが欠かせない一方、学習コンテンツと実践機会は個別に提供されることが多く、両者をつなぐことが課題となっていました。

新機能
①プログラム機能：商品や業務テーマごとに、学習資料・動画とそれに紐づくロープレシーンをまとめて提供②資料投影機能：AIアバターとのロープレ中に提案資料や商品資料を表示し、オンライン商談に近い環境で練習

主な特徴
評価AIによるフィードバック、シーン作成AIによるシナリオ自動生成、録画・文字起こしでの振り返り、ダッシュボードでの習熟度把握など、学習から改善までを一つの環境で支援。

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

１．2026年9月期 第4四半期/通期業績

２．2026年9月期 第4四半期トピックス

３．事業概要

４．成長戦略

５．2027年9月期 業績見通し

Appendix

03

事業概要

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

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）

コア業務例
利益の創出に直結する業務
事業の中核となる業務
専門的かつ暗黙知が多く
ルーティン化が困難な業務



Expertのナレッジを伝承したAIで差別化・顧客体験が向上し、売上創出に寄与

業務効率化AI
（主にノンコア業務が対象）

ノンコア業務例
直接的に利益を生み出さない業務
事業活動のなかの補助的な業務
形式知が多く
ルーティン化しやすい業務



業務データを学習したAIで間接業務を再現し、費用削減に寄与

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

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

R&D

AI技術

- 画像分析技術
- 数理最適化
- 音声認識/合成
- 自然言語処理

etc...

業界・業務の専門ナレッジ

- 接客・営業の専門家
- 姿勢・動作の専門家
- 監査業務の専門家
- メンタルケア専門家

etc...

サービス反映

ナレッジ・データ連携

AIソリューション

- AX戦略策定・実行支援
- AIシステム（AIエージェント等）カスタマイズ開発・運用
- AI研修・教育支援

機能共有
アップセル

AIプロダクト

SAPEET AX Suite（Horizontal）

- SAPI ロープレ　AIロープレサービス

カルティクラウド（Wellness Vertical）

- カルティ シセイカルテ　姿勢・歩行分析
- カルティ マルチカルテ　カスタム顧客カルテ

サービス提供
ナレッジ・データ循環
精度向上

顧客

エンタープライズ企業から小規模事業者まで幅広くサービスを提供
様々な領域での専門ナレッジとユーザーデータを取得

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

顧客価値最大化につながるAX（AI Transformation）支援を「SAPEET AX Solution」として提供
AX戦略の立案からAI実装、現場定着まで、コンサルタントとアルゴリズムエンジニアの専任体制で一貫して支援

コンセプト

ナレッジ・ノウハウを競争力に変換するAIパートナー

「ひとを科学する」アプローチで組織のコアナレッジとAIを同期させ、経営（意思決定）・現場（実行）・データ（改善）が連動・循環する組織モデルへの再設計を支援

提供サービス

AX戦略策定・実行支援
業界・業種の特性を踏まえたAI導入戦略の立案から、ビジネスプロセス／組織の設計・AI実装・現場定着まで一気通貫で支援

AIシステム（AIエージェント等）開発・運用
生成AIに閉じず成果に最適化した幅広い技術を選定し、競争力を生み続ける“基幹”としてのAIを開発・運用

AI研修・教育支援
AI人材の育成に加え、AIを前提とした組織の統制や安全な運用基盤の整備まで支援

Horizontal AIソリューション 業界横断のユースケース

全社・重点領域のAX支援
戦略・組織・業務を見直し、重点領域や営業組織で人とAIの役割分担を設計して全社へ展開

AX SDO Strategy, Design, Operation
成果から逆算し、戦略策定・業務設計・実装・運用までを一体で担うAX実行組織

AIガバナンス構築支援
ガイドライン策定・リスク管理・利用コストの可視化まで、全社AXを支える「守り」の基盤を構築

暗黙知のAI実装支援
企業のベテランやハイパフォーマーの判断基準等の暗黙知をAIに実装し、組織全体で活用することで属人化を解消

AIを活用した事業開発支援
0→1の事業戦略策定からAIアプリケーション開発まで推進

AI人材育成支援
オーダーメイド研修・実践型ワークショップに加え、研修後の開発・運用や社内コミュニティ整備まで支援

Vertical AIソリューション 業界別ソリューション

製造業
技術者の暗黙知を引き出し、新規事業、設計など専門性の高い領域でのAI化を支援

小売業
戦略策定から新規事業立案・業務効率化・販売拡大まで全社改革を支援、AI推進をサポート

金融業
規制業種特有のオペレーションリスクを抽出しリスク低減までサポート

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

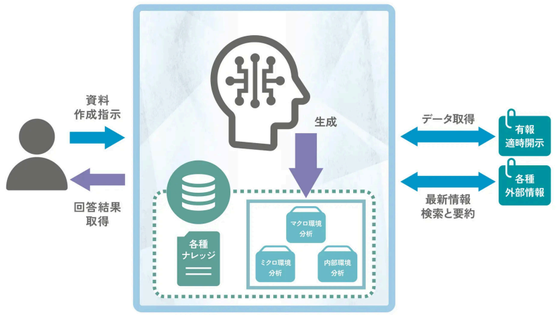
業界特化AIエージェント事例

監査法人

監査法人特有の企業/環境分析やリスク抽出等の
調査業務をAIエージェントで自動化

概要

対象企業名を入力するだけで、
① AIが有報・適時開示等の
公開情報を収集
② 監査法人のナレッジを踏まえ、
マクロ・ミクロ・内部環境など
複数の観点から分析
③ 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る
AIエージェントを共同開発・導入



当社の提供する技術・知見

① 暗黙知の形式知化（調査の粒度・観点を再定義し、AIとの対話を設計）
② 機密データを閉域網で扱うセキュアなAI環境の構築
③ 業界特化のExpertリサーチAIエージェント（AIが収集・分析、人が最終判断）

成果

① 調査業務時間の**87%削減**を実現
② 属人化しがちなノウハウを共有可能な知見に転換し、
分析観点の幅が広がり、リスク洗い出しの精度が向上
③ その結果、**監査品質も向上**

AI身体分析アルゴリズム事例

アパレル

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

概要

店舗のミラーの前に立つと、
① カメラで顔を撮影
② AIが顔の形状と肌の
色を分析し、顔タイプや
似合う色を診断
③ 結果をカルテで出力し、
似合う店内商品を提案
するソリューションを提供





当社の提供する技術・知見

① 顔写真から顔の形状を分析するAIアルゴリズム
（フェイスタイプ診断）
② 肌の色を分析するAIアルゴリズム
（パーソナルカラー診断）
③ 診断結果を紙のカルテやWebページで
持ち帰れる仕組み

成果

① 診断結果に合った商品提案により、**その場での販促**に加え、
自宅からの購入や**継続的な来店を促進**
② 本施策はデジタルサイネージアワード2022で**優秀賞を受賞**

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

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

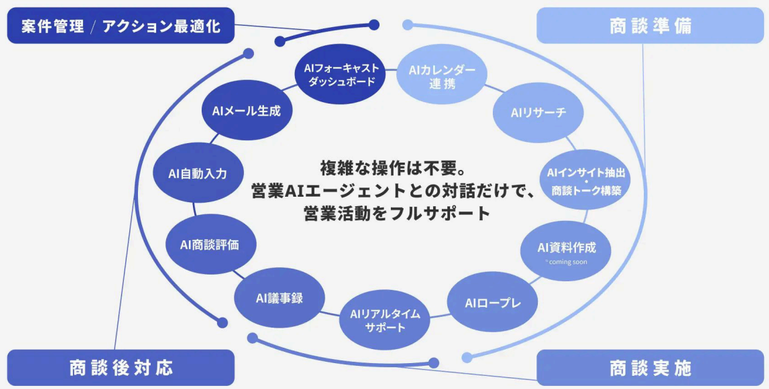
営業AIエージェント

「SAPEET 営業AIエージェント」

短時間で価値創出できるパフォーマンスアップ（量↑）を皮切りに、
AIで大きく営業活動をリデザイン（量↑ × 質↑）して長期的な営業力向上基盤へ



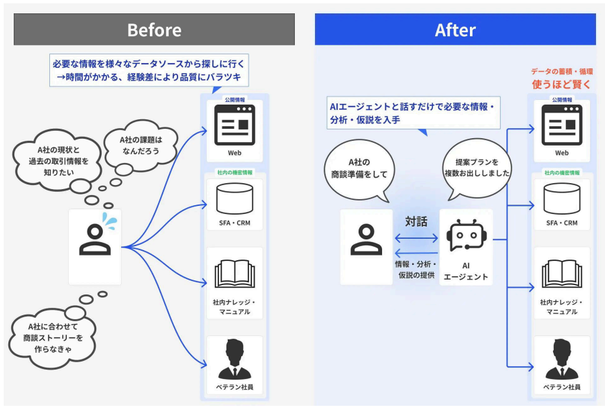
「SAPEET 営業AIエージェント」 機能イメージ



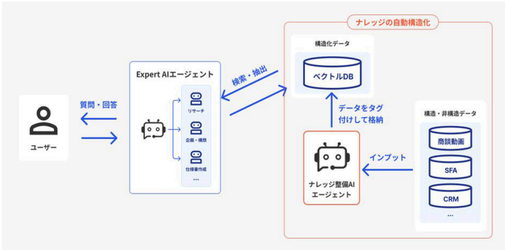
その他AIエージェント

個社ごとにカスタマイズする、AIエージェント事例

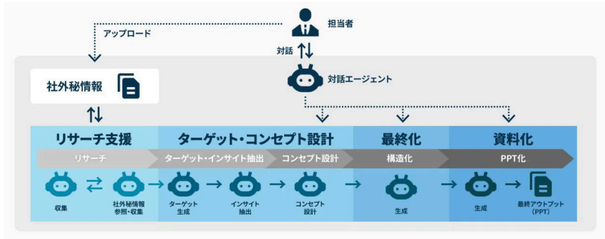
インサイト創出AIエージェント



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

※ 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。

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

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	会議議事録作成	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
	商談内容要約	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
	スキルに基づく人員配置	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
書類作成の効率化	取引先、マーケット情報	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
	顧客分類・分析	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
	資料・レポート作成	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
専門的ナレッジを活用して顧客接点の効率化	LLM＋自社データ連携	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
	Q&A作成	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
	カスタマーサービス	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
専門的ナレッジ 自体の抽出と応用した 独自の活用	ハイパフォーマー分析	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	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
	ナレッジ共有	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

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

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、お客様の身体状態の可視化を通じて、顧客体験・売上向上を実現。
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。

ラインナップ

カルティクラウド　Wellness Vertical



カルティ シセイカルテ

AI姿勢・可動域・歩行分析システム。撮影した写真から歪みを可視化し、改善メニューまで提案。



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。顧客情報を一元管理し接客フローを再現。

SAPEET AX Suite　Horizontal



SAPI ロープレ

AIアバターとの会話とAI評価により社内教育を行うAIロープレシステム。業種を問わず提供可能。

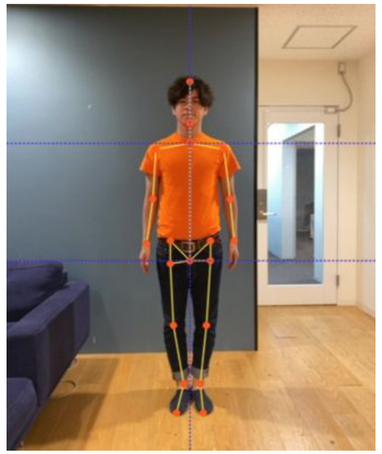
© 2026 Sapeet Inc.（269A）

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

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

カルティ マルチカルテ

予約から事後フォローまで一元管理する「All In Oneカルテ」

タブレットやスマホ1台で接客の質を底上げし、顧客に選ばれ続ける店舗づくりを支援するクラウド電子カルテ。予約・事前ヒアリングから接客、共有、管理、分析までを一連の流れで支援

画像・動画も含めて 顧客情報を一元管理



タップ中心の簡単入力、 店舗に合わせて自由にカスタマイズ



顧客マイページで 店外の行動も記録・共有



蓄積データをグラフ化し、 AIが傾向と次のアクションを提示



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×骨盤 KA·RA·DA カラダファクトリー factory

【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

Dr.TRAINING MEDICAL PERSONAL TRAINING GYM

【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

世の中の方々の心と体を健康にする OMG PARTNERS 株式会社GENKIDO

【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

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

SAPI ロープレ

旧カルティ ロープレ
SAPEET 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

AIアバターとの会話とAI評価で社内教育を行うAIロープレ

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

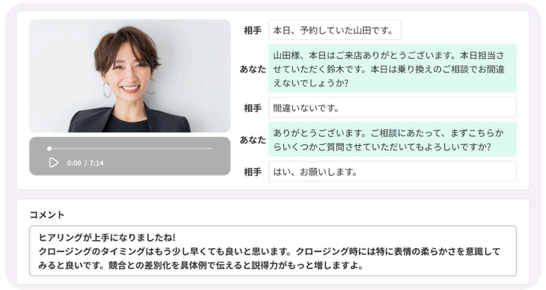
AIとリアルなロープレができ、教育工数も削減



個社ごとの営業・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ます。**

FANCL

【化粧品・健康食品メーカー】
社内教育機関「ファンケル大学」の研修プログラムに導入

健康にアイデアを meiji

【食品メーカー】
高栄養食品営業部門に正式導入、販促研修にて9割以上が医療スタッフへの提案スキル向上を実感

京都フィナンシャルグループ 京都銀行

【銀行】
高成果者の提案プロセスを型として定義し、AIロープレで若手行員の提案力強化を支援

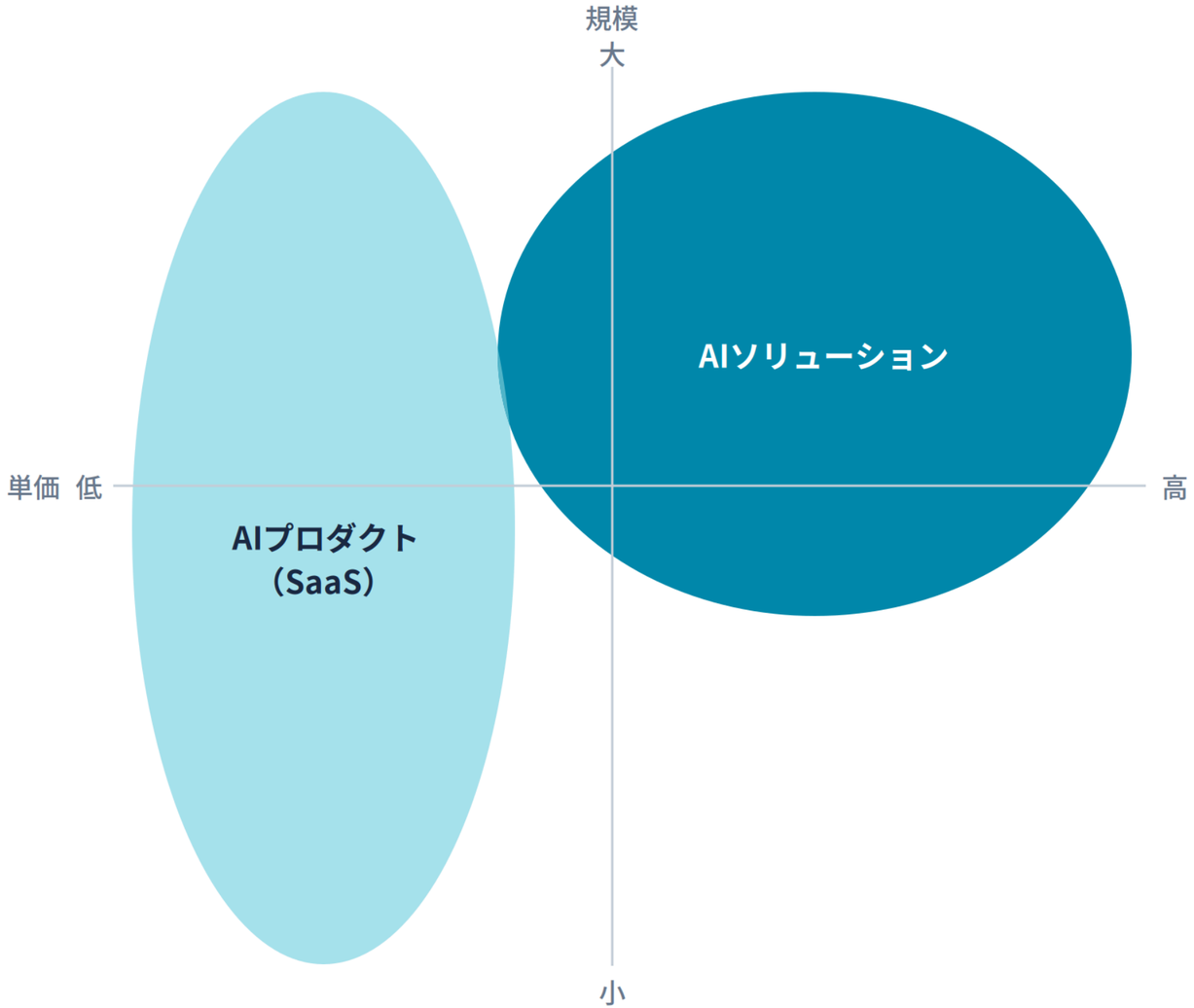
DAIHATSU

【自動車メーカー】
全国の販売会社50社超・約5,000名を対象に、営業研修基盤としてOEM提供

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

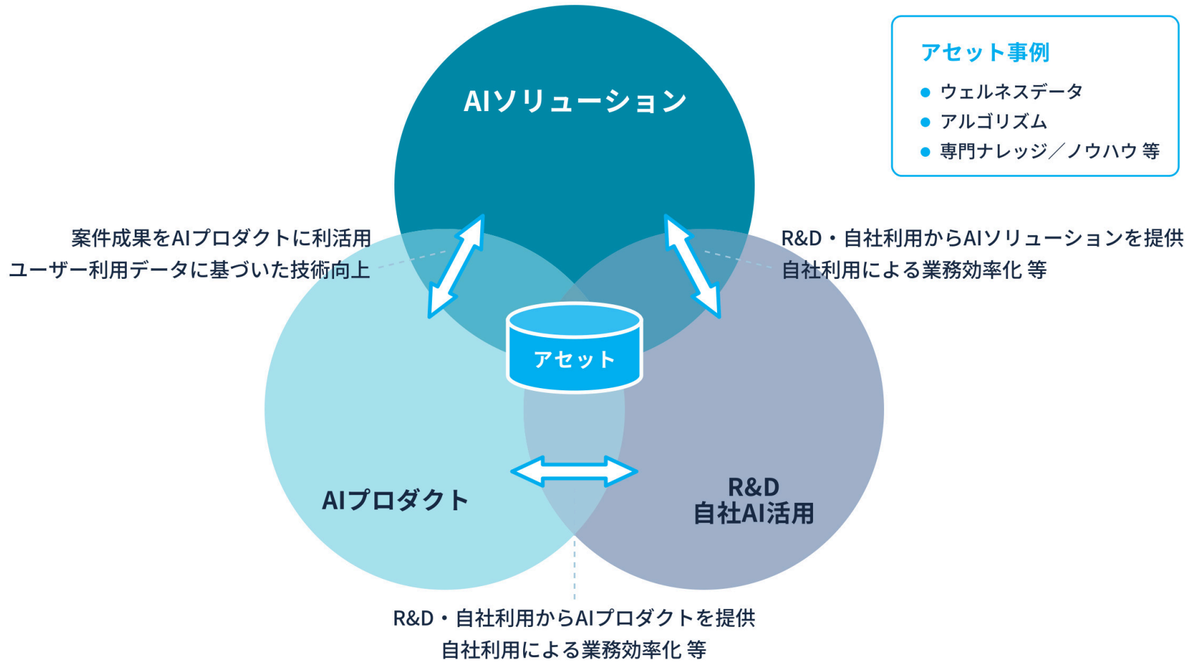
顧客ターゲット

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

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

国内AI市場

- 国内のAI市場は、AIエージェントの実ビジネス適用を背景に急成長を続けており、2029年には2025年比2.9倍の6兆8,897億円に達し、IT市場全体の20%を占めることが見込まれている。

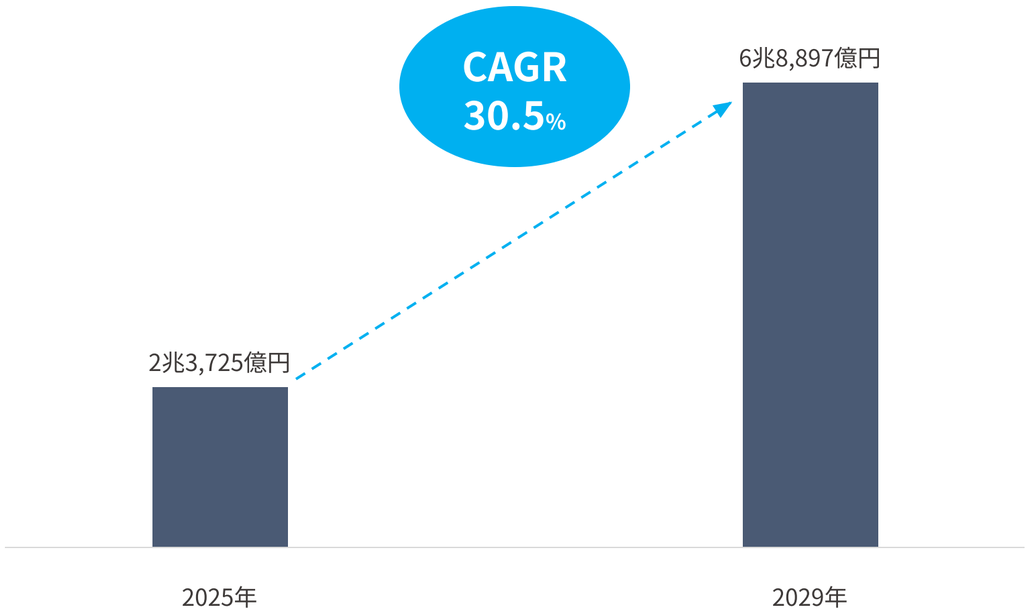
- 当社は創業からAIに取り組み、また2024年9月期よりLLMや生成AI案件に注力しており、これらの受注も好調に推移している。

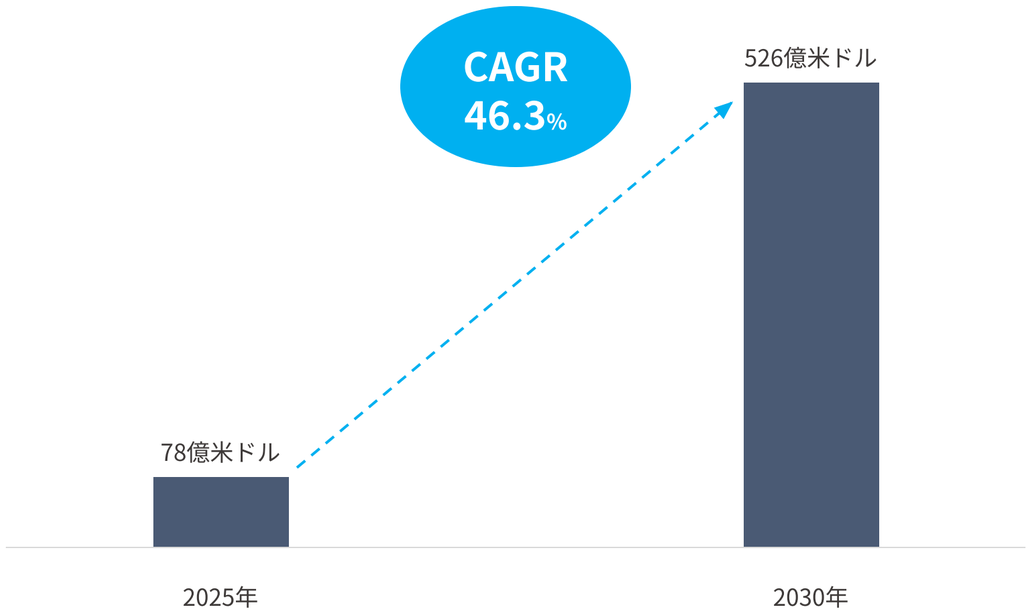
AIエージェント市場

- 日本を含む全世界の市場規模は、2025年の78億米ドルから2030年には526億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





IDC「国内AI市場は今後4年で約3倍に成長：2029年の国内AI市場支出額は7兆円に迫る」（CAGRは2025～2029年、IDCデータをもとに当社算出）

IDC, AI Agent Market by Agent Role (Productivity & Personal Assistant, Sales, Marketing, Code Generation, Operations & Supply Chain), Offering (Vertical AI Agents, Horizontal AI Agents), Agent System (Single Agent, Multi Agent) - Global Forecast to 2030

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

Expert AI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

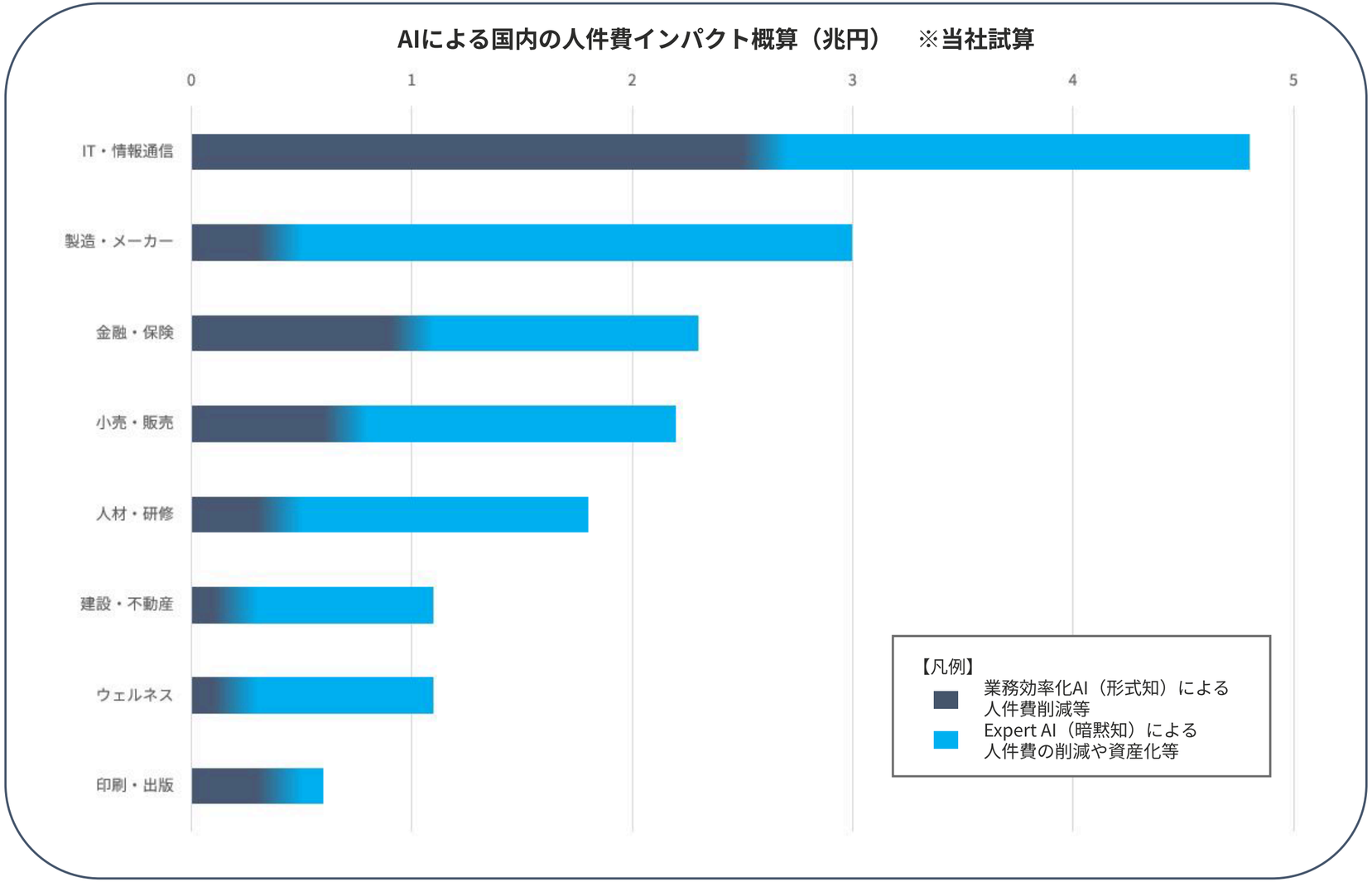
当社の主な取引先業界（国内）における、AIによる人件費インパクトを試算

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、**Expert AIの領域は2倍程度のインパクトを想定**

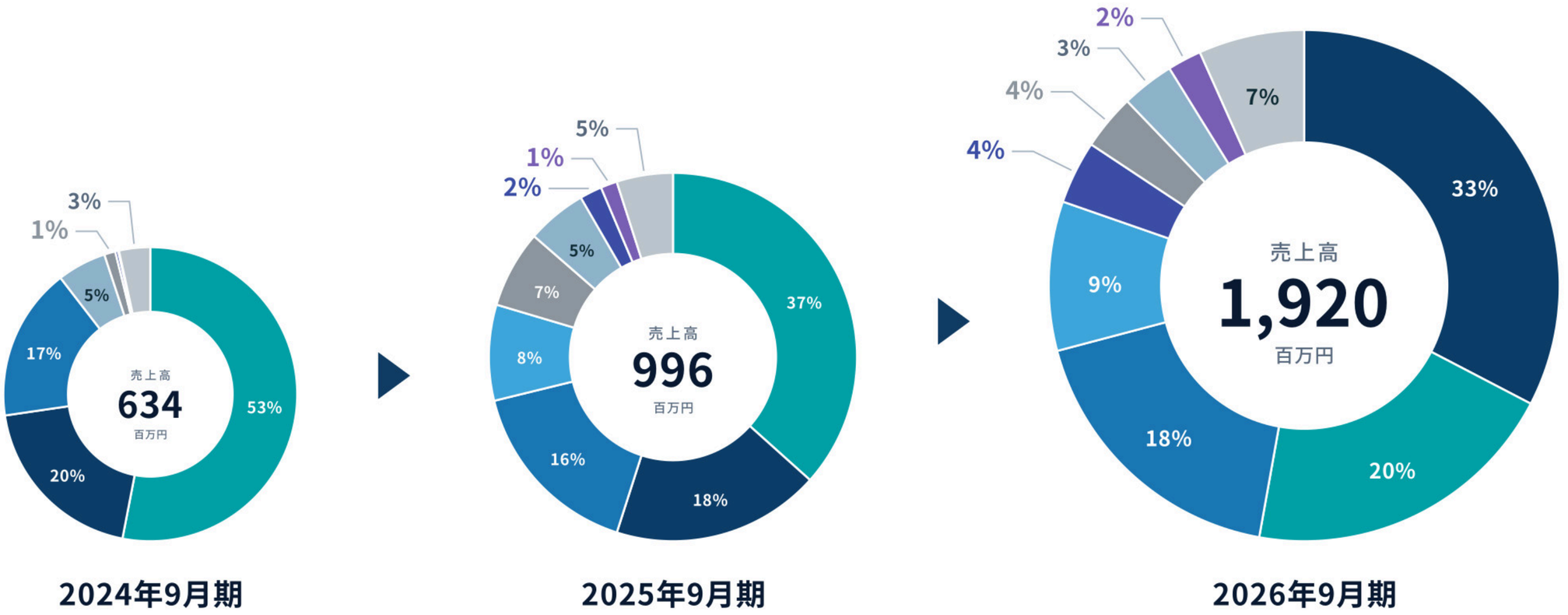
良好な市場環境を追い風に、業界の深掘り、業界の横展開を加速



※ 総務省統計局 「労働力調査（2025年平均結果）」、厚生労働省 「令和6年(2024年) 賃金構造基本統計調査」等をもとに、専門機関のAIによる代替可能性等に関するレポート等に基づき試算

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

業界横断の顧客ポートフォリオ構築により事業の安定性を確保
製造・金融・小売・不動産をはじめとする多様な業界へ取引を順調に拡大しており、
獲得した知見を活かしてさらなる拡張を図る



※ 円グラフは売上比率による。

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

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

AI	物体検出	姿勢推定 骨格検出	動作解析	顔形状解析	肌色解析
	領域分類	文字認識 （OCR）	文章構造抽出 文章生成	要約・ タグ付け	性格診断
	クラスタ リング	ビジネス スキル判定	育成ステップ 生成	アイディエー ション対話	画像合成
	LLM	RAG	音声認識	音声合成	話者分離
その他先端技術	最適化技術	画像処理	画像特徴量 抽出		
	3Dデータ 処理・生成	3D可視化	点群処理		
開発・運用 ノウハウ	SaaS 開発・運用	ハードウェア 連携開発	API・SDK 開発		

※ 開発中の技術を含む

当社技術の適用例

AIプロダクト例①

- 姿勢推定
骨格検出
- 動作解析
- 3D可視化
- SaaS
開発・運用

AIプロダクト例②

- 文章構造抽出
文章生成
- 音声認識
- 話者分離
- 音声合成
- LLM
- 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

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

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

戦略策定フェーズ		実証（PoC）フェーズ			構築・導入フェーズ	保守・運用フェーズ	
AXプランニング	ロードマップ策定	AI要件整理	実証開発	精度評価	本番開発	保守運用	
• 経営戦略、企業文化理解 • 経営者インタビュー • 経営者勉強会 • 取組テーマ設定	• 業務整理 • AI活用企画 • 優先順位付け • マスタースケジュール作成 • 効果検証の設定	• PoC計画立案 • 実証スコープ決定 • アプローチ方法策定	• ロジック検討 • アルゴリズム構築 • 検証・修正	• ユーザーテスト • 実証 • 評価	• 本番開発に向けた要件定義 • 安定・安全かつ実業務レベルのシステム開発 • 業務プロセス再構築・導入サポート • 全社展開・事業立上げ支援	• サービス保守 • 運用サポート • ライセンス提供 • エンハンス開発	安定的なストック売上

顧客内でのプロジェクト拡大、横展開

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、2026年9月期において継続率※63.6%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

※ 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

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

１．2026年9月期 第4四半期/通期業績

２．2026年9月期 第4四半期トピックス

３．事業概要

４．成長戦略

５．2027年9月期 業績見通し

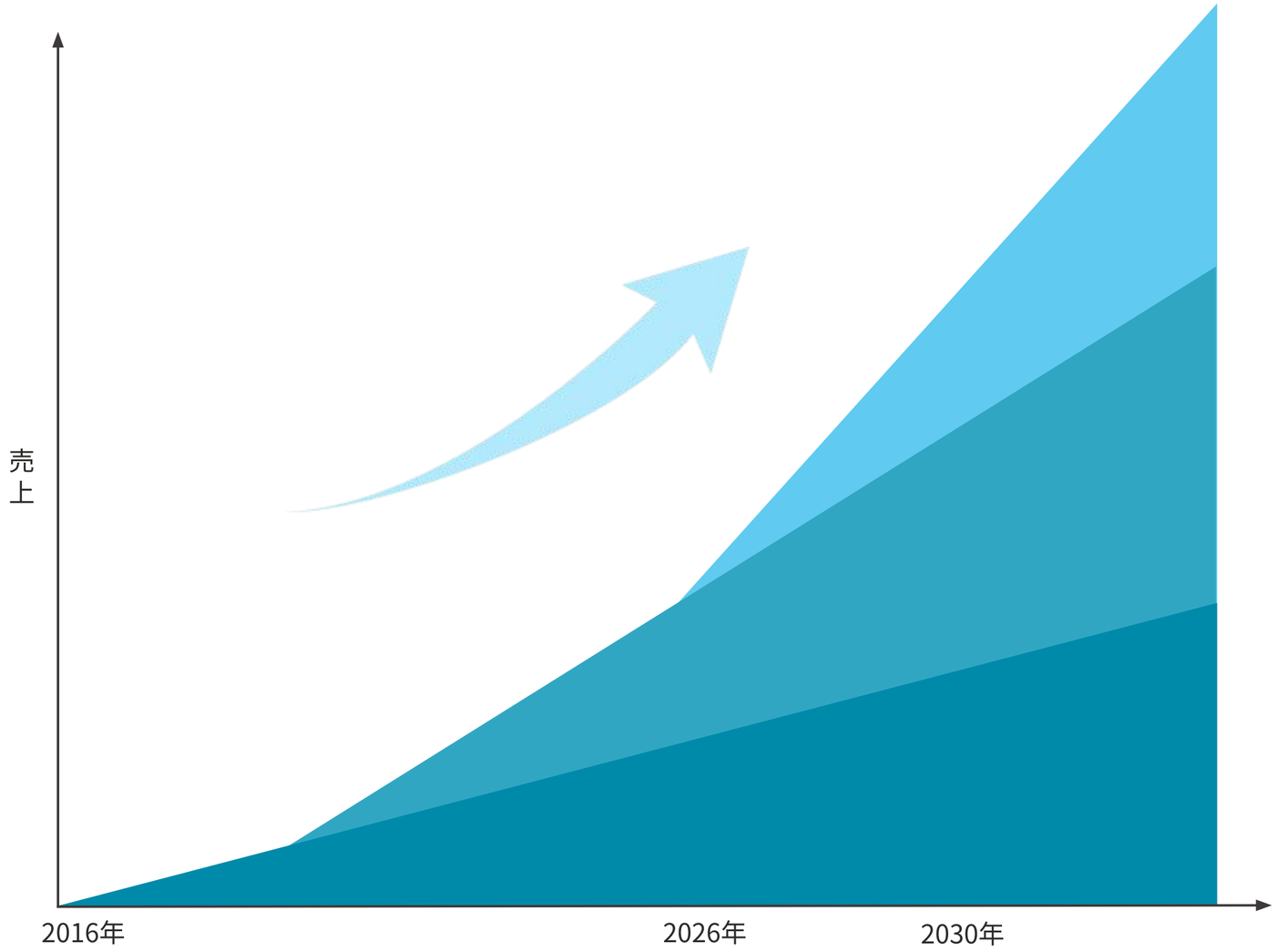
Appendix

04

成長戦略

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

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

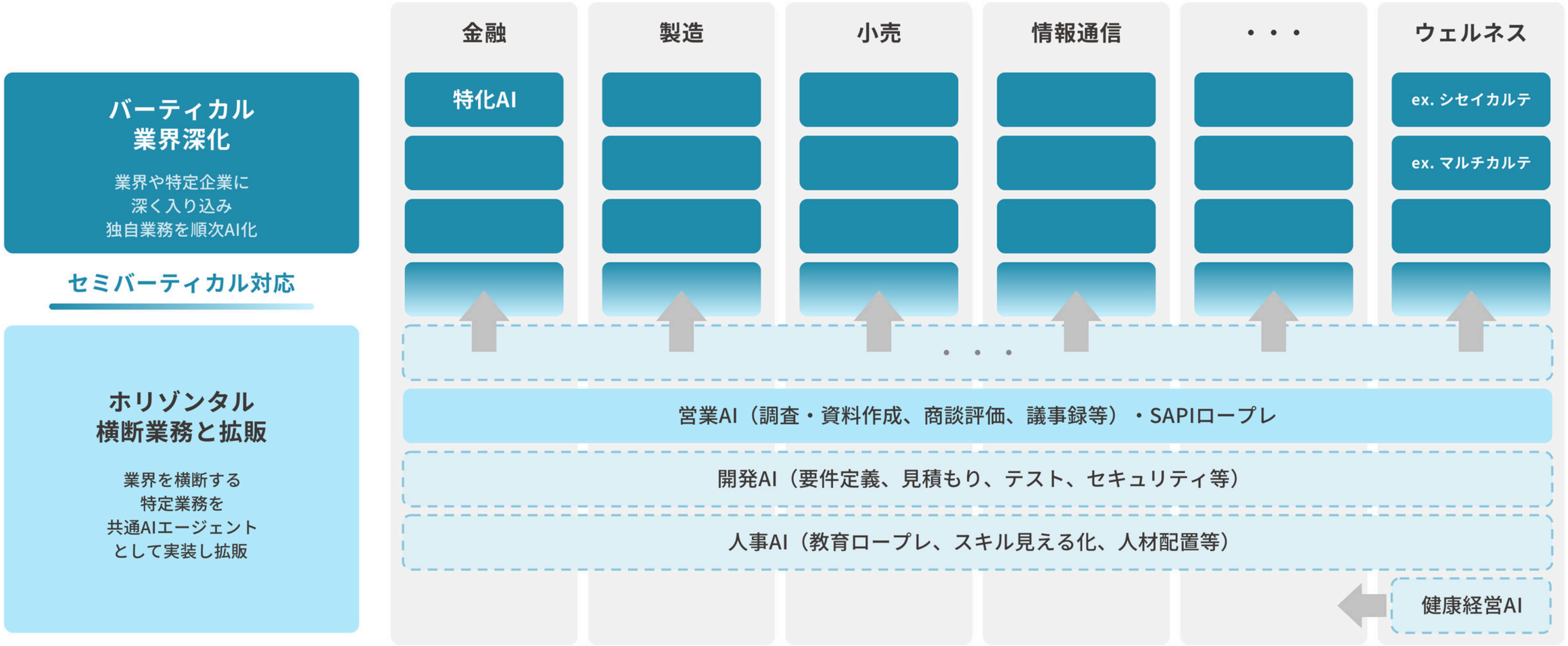
- カルティクラウド・SAPEET AX Suiteシリーズのサービス追加・拡販
- AIソリューションからのAIプロダクト化
- 販売パートナーと協業しながら拡販体制構築

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

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

コア業務の“Expert AI”実装によりビジネスインパクト創出の起点を作り、業界・業務の両軸で拡大
業界横断のAIエージェント（営業AI・SAPI ロープレ等）を展開しつつ、業界特化AIの構築を推進
セミバーティカル対応や健康経営AI等、業界と業務の相互展開により着実な市場浸透を進める



© 2026 Sapeet Inc.（269A）

１．2026年9月期 第4四半期/通期業績

２．2026年9月期 第4四半期トピックス

３．事業概要

４．成長戦略

５．2027年9月期 業績見通し

Appendix

05

2027年9月期 業績見通し

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

2027年9月期は売上高2,700百万円（前期比+40.6%）、営業利益217百万円（同+22.9%）を見込む

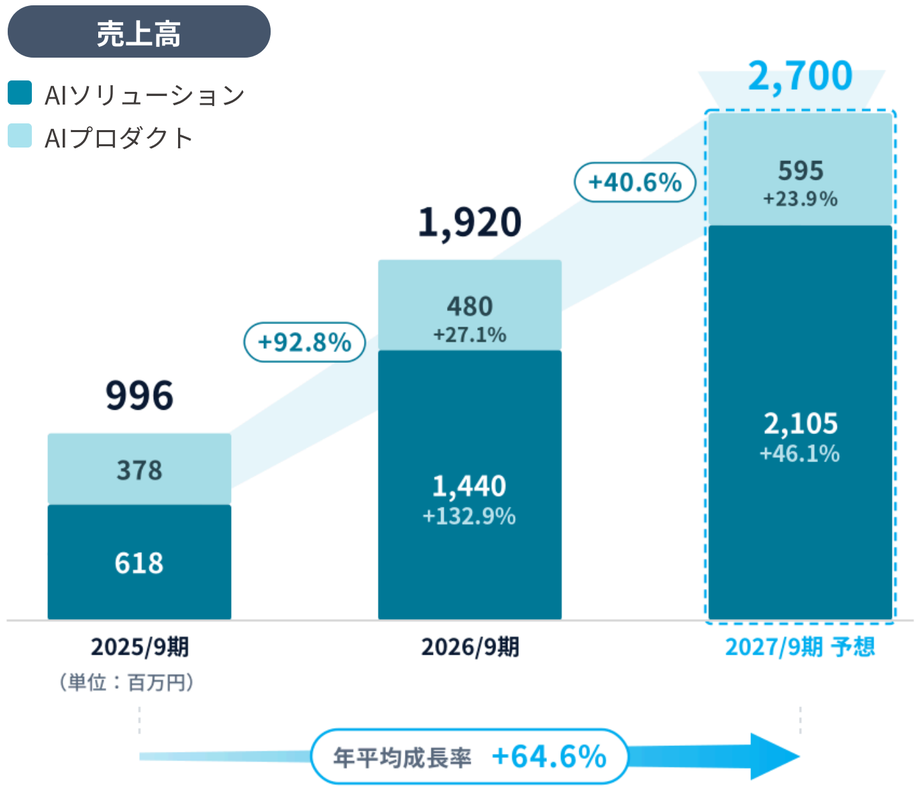
- 売上高は、AIソリューションの旺盛な需要継続に加え、AIプロダクトではカルティクラウドの安定成長とSAPI ロープレの更なる拡大を見込む
- 営業利益は、AIエージェント等の開発や人材採用への投資を加速するとともに、前期から後ろ倒しとなったコストを吸収しつつ、営業利益率8.0%を確保
- 当期純利益は、税務上の繰越欠損金の解消に伴う税負担の増加により、若干の減益を見込む

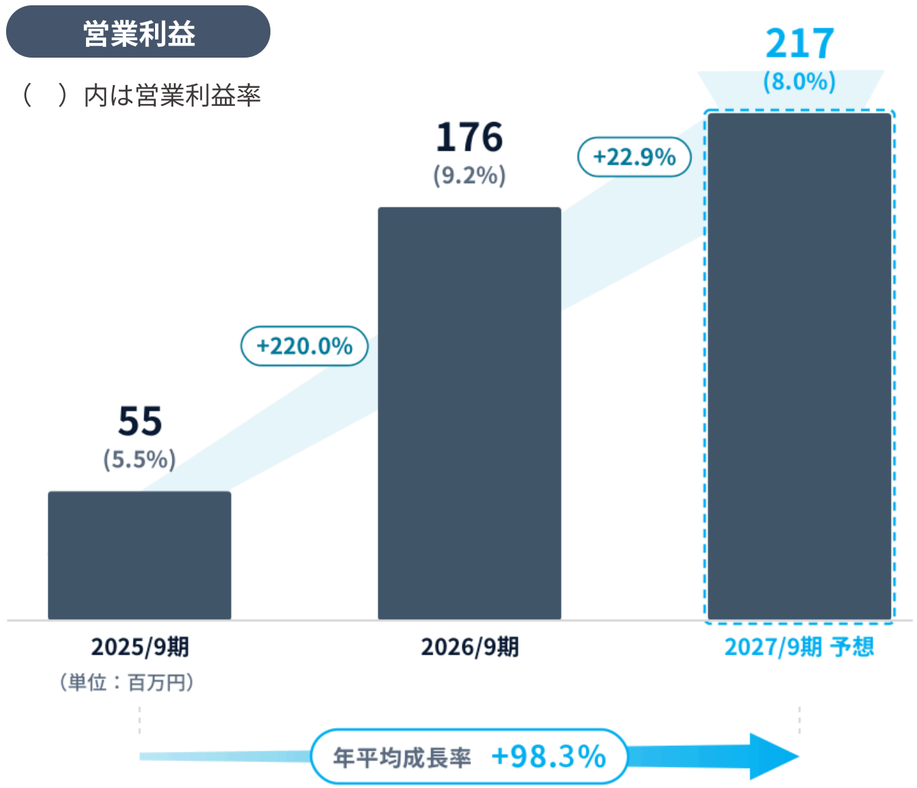
（百万円）

	2026/9期 実績	2027/9期 業績予想	増減額	YoY
売上高	**1,920**	**2,700**	**+780**	**+40.6%**
AIソリューション	1,440	**2,105**	+665	+46.1%
AIプロダクト	480	**595**	+115	+23.9%
営業利益	**176**	**217**	**+41**	**+22.9%**
営業利益率	9.2%	**8.0%**	△1.2pt	―
経常利益	**177**	**218**	**+41**	**+22.6%**
当期純利益	**166**	**150**	**△16**	**△9.8%**

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

売上高は年平均成長率+64.6%で成長を継続し、営業利益は投資を加速しつつ増益を見込む





- AIソリューションは取引先・案件規模の拡大により2,105百万円（+46.1%）
- AIプロダクトはカルティクラウドの安定成長とSAPI ロープレの伸長により595百万円（+23.9%）
- 売上高全体では2,700百万円（+40.6%）を見込む

- 人材採用・AIエージェント開発等への投資を加速しつつ、営業利益217百万円（+22.9%）、営業利益率8.0%を確保
- 成長投資を優先し営業利益率を徐々に高めていく想定であり、2026年9月期の期初予想では営業利益率を5.9%としていたが、期末にかけて想定を上回った売上高や投資の一部遅れにより、結果として想定より高い利益率（9.2%）で着地
- 当期純利益は税負担の増加により若干の減益の見込み

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

Appendix

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

Study People,
Make Connect

ひとを科学し、寄り添いをつくる

Mission

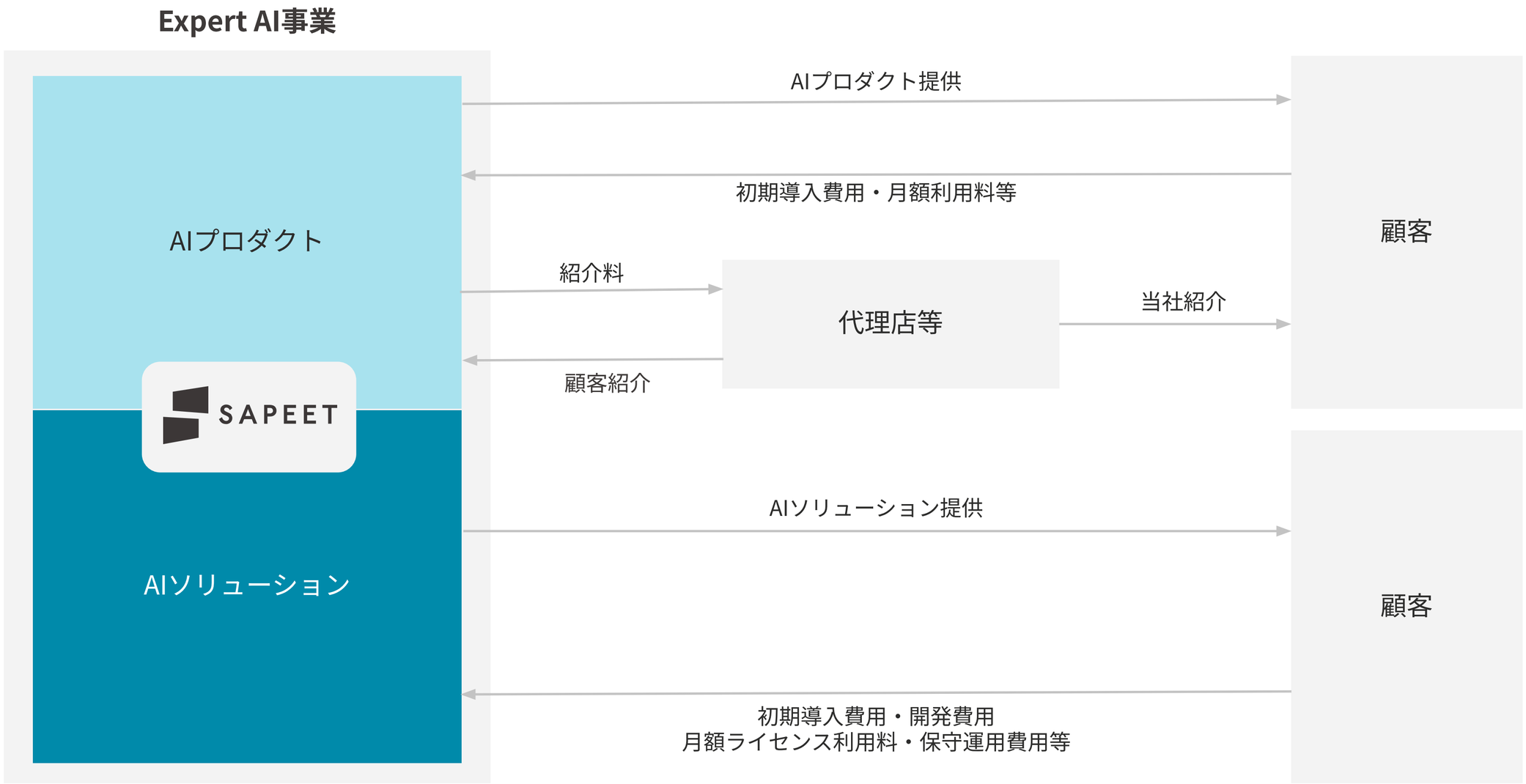
人の身体性・精神性・行動をデータとロジックに基づき
分析/可視化する。また、その技術を簡単に利用できるように、
仕組みを開発し続ける。その仕組みによって、
人と社会がより最適な状態で触れ合い、
人のポテンシャルを解放したり、生活の質を高めたり、と
心身豊かになれる世界をつくります。

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

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	27,272千円（2026年9月末現在）
従業員数	77名（2026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）

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

事業系統図



© 2026 Sapeet Inc.（269A）

	2025/9期					2026/9期						
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	QoQ	YoY
売上高	**214**	**234**	**248**	**298**	**996**	**383**	**447**	**524**	**566**	**1,920**	**+8.0%**	**+92.8%**
AIソリューション	121	145	155	196	618	284	336	400	420	**1,440**	+5.0%	+132.9%
AIプロダクト	93	88	93	102	378	99	111	124	146	**480**	+17.7%	+27.1%
売上原価	**99**	**116**	**132**	**146**	**495**	**192**	**241**	**301**	**303**	**1,037**	**+0.7%**	**+109.4%**
労務費	43	49	59	63	216	65	81	96	105	**347**	+9.4%	+60.3%
外注費	71	73	86	89	320	136	167	200	190	**693**	△5.0%	+116.2%
その他（減価償却費等）	△17	△6	△13	△6	△43	△8	△9	5	8	**△3**	+60.0%	—
売上総利益	**115**	**118**	**116**	**151**	**501**	**191**	**206**	**223**	**262**	**883**	**+17.5%**	**+76.3%**
販管費	**110**	**107**	**112**	**115**	**445**	**136**	**159**	**184**	**227**	**706**	**+23.4%**	**+58.5%**
人件費	46	50	54	55	207	60	62	66	68	**256**	+3.0%	+24.0%
採用教育費	0	7	4	3	15	10	25	35	31	**101**	△11.4%	+548.1%
研究開発費	6	3	3	6	19	9	11	21	25	**66**	+19.0%	+237.1%
その他（広告宣伝費等）	58	47	51	51	202	56	62	63	101	**281**	+60.3%	+38.3%
営業費用 計	**209**	**224**	**245**	**262**	**941**	**327**	**399**	**485**	**530**	**1,743**	**+9.3%**	**+85.3%**
営業利益	**4**	**10**	**3**	**36**	**55**	**55**	**47**	**39**	**35**	**176**	**△10.3%**	**+220.0%**
営業利益率	2.2%	4.4%	1.4%	12.2%	5.5%	14.5%	10.5%	7.4%	6.3%	**9.2%**	△1.1pt	+3.7pt
経常利益	**△6**	**10**	**3**	**37**	**45**	**55**	**47**	**39**	**36**	**177**	**△7.7%**	**+292.9%**
当期純利益（四半期は四半期純利益）	**△6**	**10**	**3**	**62**	**70**	**55**	**60**	**39**	**11**	**166**	**△71.8%**	**+135.7%**

※ 4Qは7～9月の3カ月間の実績（百万円未満切り捨てのため、四半期の合計と通期が一致しない場合あり）。QoQは4Q／3Q、YoYは通期の前期比。当期純利益の行は、1Q～4Qが四半期純利益、通期が当期純利益

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

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、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、保証しておりません。

© 2026 Sapeet Inc.（269A）

【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

© 2026 Sapeet Inc.（269A）