



2025年9月期 第2四半期決算説明資料

株式会社Sapeet（東証グロース 269A）

2025年5月14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2四半期**売上高****448**百万円前年同期比 **+57.0%**

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**15**百万円前年同期比 **黒字転換**
(+27百万円)

引続き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**4**百万円前年同期比 **黒字転換**
(+19百万円)

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 ※**3.15**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

※ 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

1. 2025年9月期 第2四半期業績

2. 2025年9月期 第2四半期トピックス

3. 事業概要

4. 成長戦略

5. 2025年9月期 業績見通し

Appendix

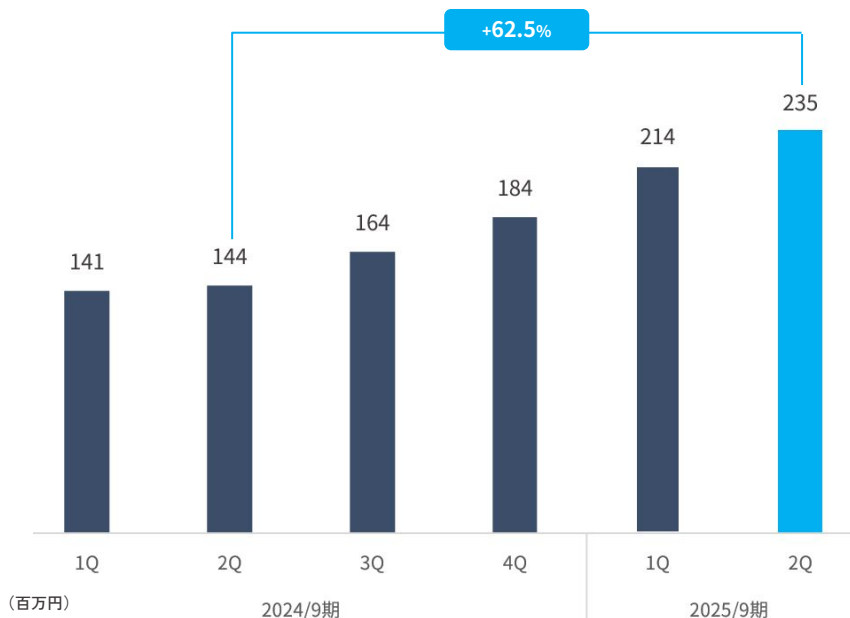
1

2025年9月期 第2四半期業績

AIソリューションの伸長による売上増、スポット費用がありつつも前四半期に引続き営業利益黒字化

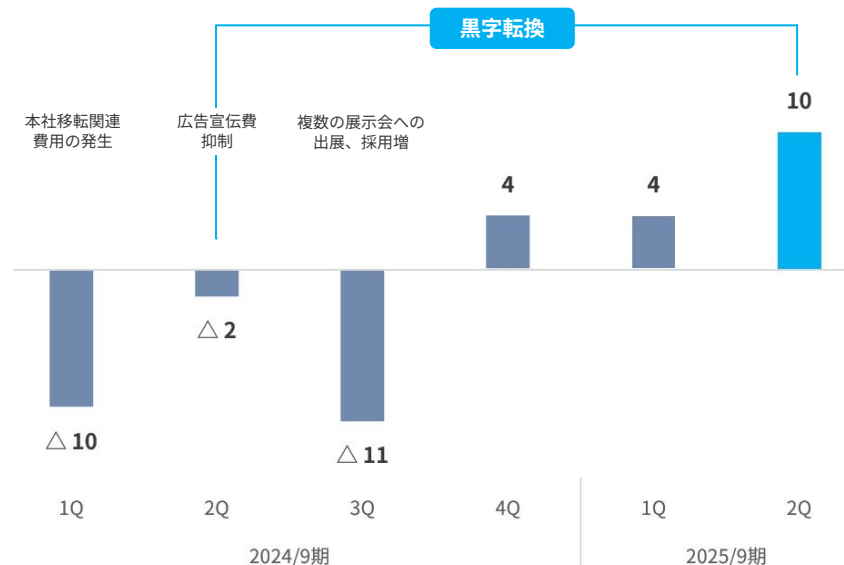
売上高

- 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プロダクトも堅調に推移した結果、前年同期比62.5%増となり、前四半期と比較しても堅調に推移



営業利益

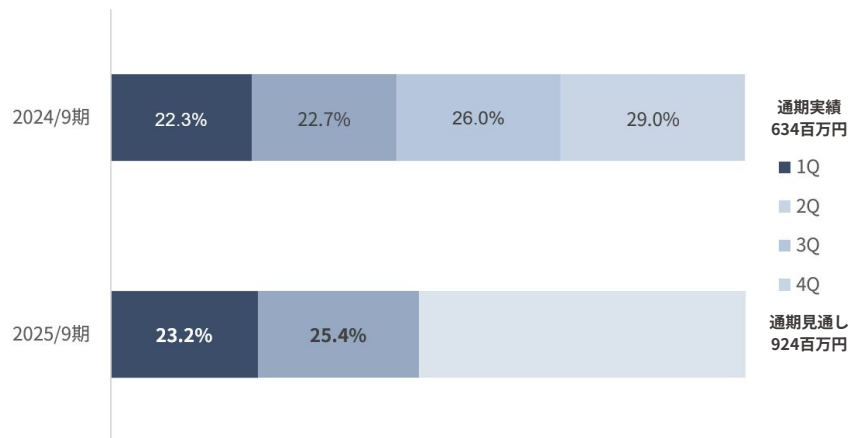
- 堅調な売上の伸びにより固定費が吸収され、営業利益は前四半期と比較して124.3%増となり、**足元の金額としては想定を上回る水準で推移**



当社は引続き成長フェーズにあること、及びストック売上高が積み上がるビジネスモデルであることから、売上・利益ともに右肩上がりで推移することを見込んでおり、足元は堅調に推移

売上高

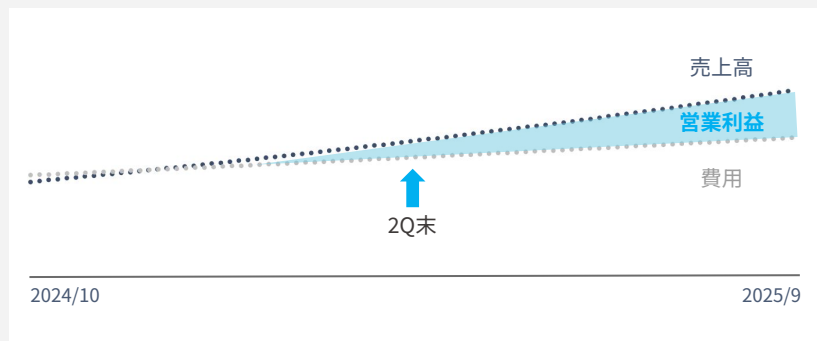
- 通期売上高に対する**2Q時点の進捗率は48.6%であり、前年同期を3.5pt上回って引続き堅調に推移**
- AIソリューション・AIプロダクトともに、大規模な案件の進捗等によるボラティリティはあるが、過年度において季節要因や時期的影響は軽微であり、今年度も同じ想定



営業利益

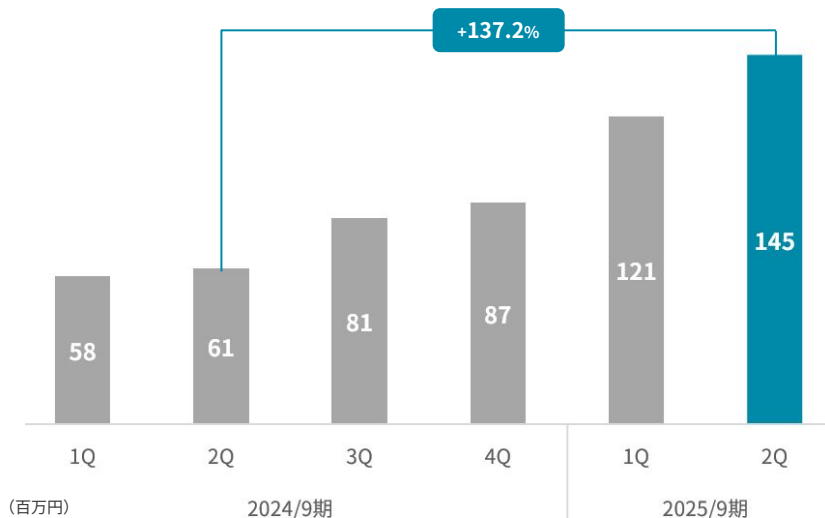
- 通期営業利益計画（80百万円）に対する**2Q時点の進捗率は19%程度となったが、3Q以降の売上増加とともに固定費が吸収され利益が増加する見込み**
特にAIソリューションのストックフェーズへの進捗や、AIプロダクトのストック売上の積み上がりが寄与する想定
- 当社は成長フェーズであることから、固定費の水準も徐々に上がっているが、それを上回って推移

参考：計画数値ベースの近似曲線



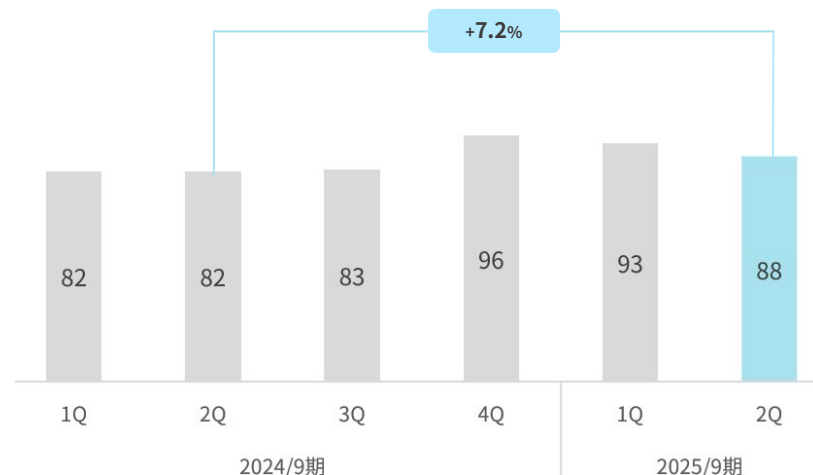
AIソリューション

- 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**
- 新規取引先については、中長期的な成長のために顧客接点を広く持てるよう開拓を進めており、まずはPoCからスタートするケースが多い
- 既存取引先については、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により、前年同期比は堅調に推移**したものの、対前四半期比ではカスタマイズ開発案件が終了したことにより若干の減収
- 前四半期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、引き合いが増えている状況



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

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

(百万円)

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するものの、前四半期と比較して大幅な増加とはなっていない
- 新規案件が多く開発負荷の高い状況が、外注費の増加要因となっており、比較的利益率が高い継続開発や、本運用への移行に伴うライセンス利用料の獲得等で改善を見込む

他勘定振替高

- 他勘定振替高に含まれているソフトウェア資産・ソフトウェア仮勘定について、共通化しているエンジニアリソースを、急拡大するAIソリューションのニーズに応えた分、前四半期と比較して減少
- 短期的には利益の減少要因となるが、減価償却期間（5年間）においてはフラット

労務費及び人件費

- 労務費及び人件費については人材への投資として新規採用（5名）により増加
- 採用は足元も順調に進捗しており、引き続き増加していく見込み

※ 10万円以下切り捨て

1．2025年9月期 第2四半期業績

2．2025年9月期 第2四半期トピックス

3．事業概要

4．成長戦略

5．2025年9月期 業績見通し

Appendix

2

2025年9月期 第2四半期 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

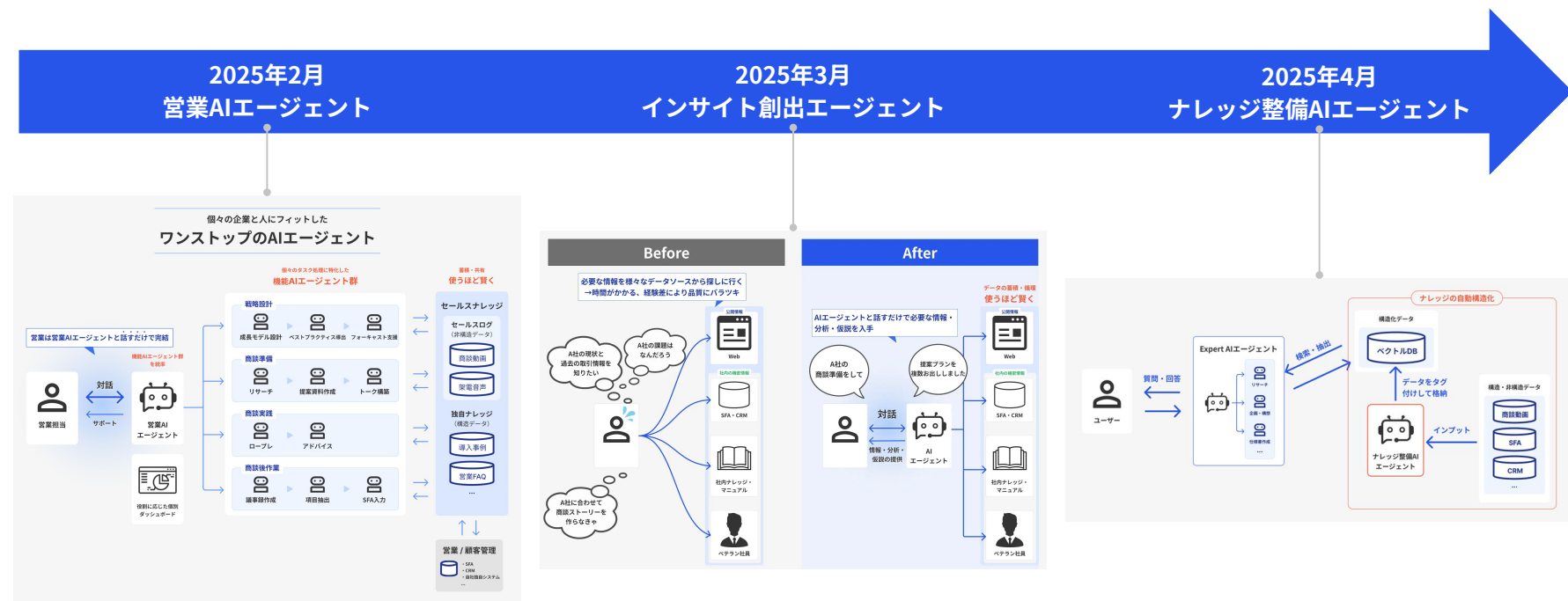
- 「カルティ シセイカルテ」はAPI提供を開始（ミラーフィット等）し、身体分析技術の拡販や情報連携の強化
- 「カルティ マルチカルテ」は音声AIカルテ機能をリリース、また社内外の専門家と連携しマルチカルテの独自ノウハウのテンプレートを共同開発するなど、カルティのエコシステムを強化
- 「カルティ ロープレ」の開発・拡販に注力、サービス展開の拡大として「カスタマーハラスメント研修対応向け」に提供を開始し、新たな機能として「ダッシュボード機能」を開発（2025年4月リリース）

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

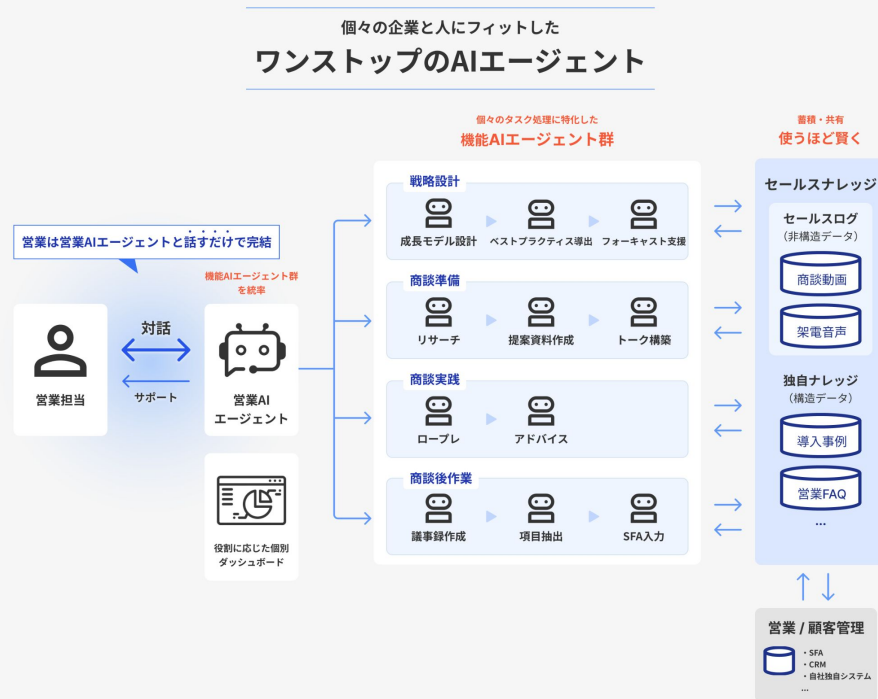
- 各種AIエージェントの開発を積極的に推進しており、提供領域や取扱うアルゴリズムを拡大させられる研究開発も実施中
- 医療などの専門性が要求される業界において、専門従事者と同水準の各種文書を自動生成する取り組みを実施し、今後も対象業界や対象文書を拡大予定
- コミュニケーション領域が堅調であり、新たに製造業や研修業等にも拡大
- 既存取引先に対して更なる付加価値を提供し、順次拡大
当社の強みを活かした、AIプロダクトの利活用により効率的に付加価値を提供

AIエージェントサービスを続々とリリース、今後もラインナップ拡充のため開発を推進



Expert AIエージェントの第一弾となる「営業AIエージェント」の開発を推進

企業独自の戦略やノウハウを学習しながら進化するExpert AIエージェント

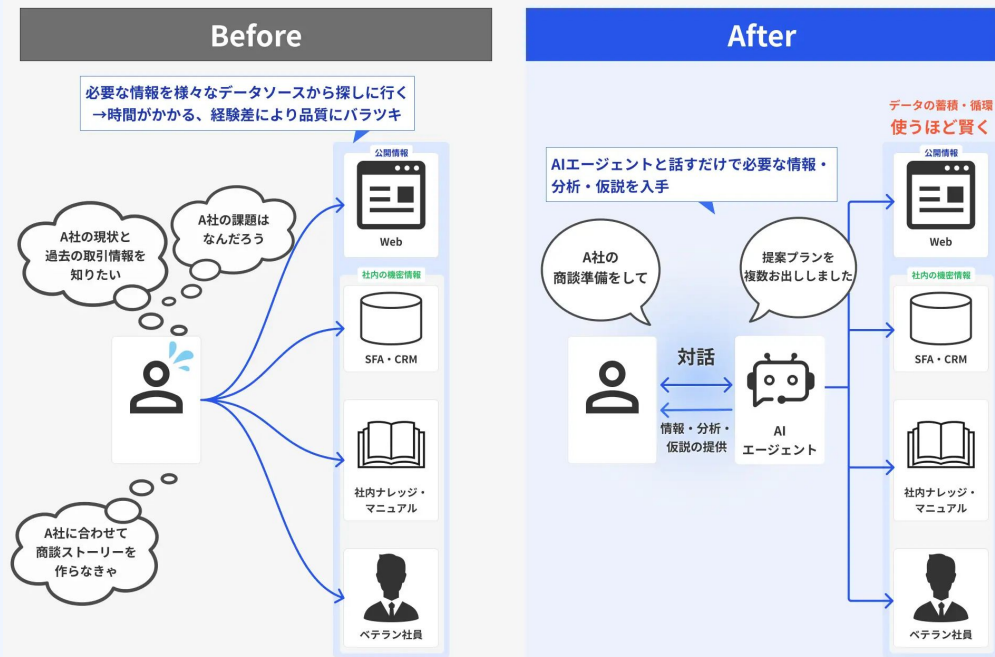


特徴

- ① 社内外の情報を最大限に活用した実践的なアドバイス
- ② 営業ノウハウの自動蓄積と共有
- ③ 自社知見に基づいた営業アクションの最適化
- ④ 営業事務作業の自動化でお客様との時間を創出

あなたの鋭いインサイト創出を支援するAIエージェントの提供開始

鮮度の高い公開情報と企業独自の社内情報をハイブリッドに活用し、情報収集から分析・仮説構築まで、インサイト創出に必要な一連のプロセスを支援

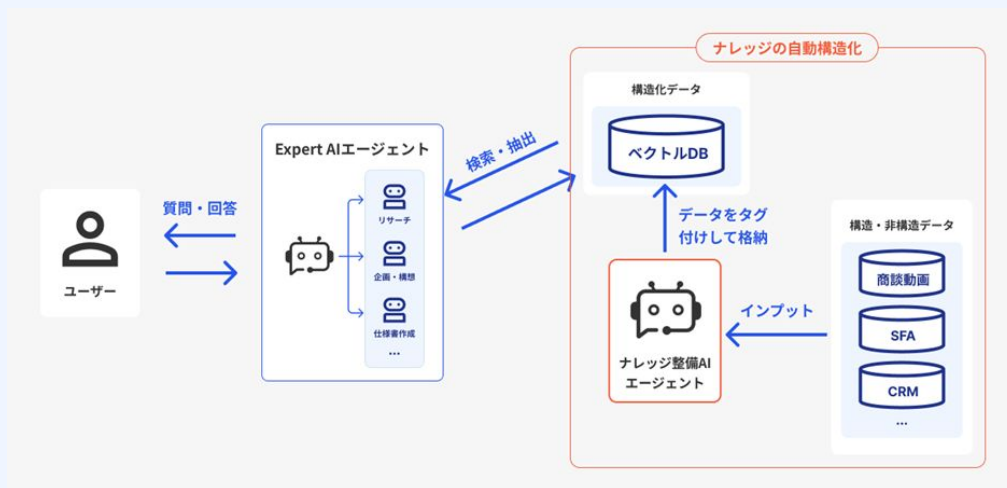


特徴

- ① 公開情報と社内情報のハイブリッド活用
- ② 分析・仮説構築のプロセス自動化
- ③ ベテラン専門家の知見継承と若手育成
- ④ セキュアな環境での情報処理と蓄積

「AIを導入したのに活用できない」を解決する、ナレッジ整備AIエージェントを提供開始

ナレッジデータの前処理・構造化・マスキングを一貫して担うAIエージェントを提供することで、RAG・MCPを含む多様なAI活用を支える土台を構築



特徴

- ① ナレッジの自動構造化と横断管理
- ② セキュリティに配慮した情報再構成
- ③ text to SQLを始めとした整備されたデータの活用支援
- ④ 業務のゴールから逆算したナレッジ設計

Sapeetとユカリア、退院サマリ自動生成の実証実験を実施 ～AIで文書作成時間を大幅に圧縮し、医療業界の働き方改革を後押し。2025年夏の本格展開へ～

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）は、ユカリアの提携医療法人である社会医療法人新青会「川口工業総合病院」（埼玉県川口市、院長：馬場 俊也）において、生成AIを活用した退院サマリ自動生成の実証を行いました。

※入院患者の病歴や入院時の身体所見、検査所見、入院中に受けた医療内容についてまとめた記録

背景と目的

超高齢社会を迎えた日本では、医療サービスへの需要が増加する一方で、医療現場における人材不足が大きな課題となっています。特に現場の長時間労働が社会問題として認識される中、診療記録や各種書類作成などの事務作業は医療従事者の負担となっています。

中でも退院サマリは、患者の入院期間中の診療内容や経過、退院時の状況などを網羅的にまとめた重要な文書です。他の医療機関やケア施設との情報共有のために不可欠ですが、業務を圧迫する一因にもなっています。

この課題を解決するため、医療DXを推進するユカリアと、Expert AI事業において専門家知見の活用実績のあるSapeetは実証実験を行いました。本実証では、AI技術で退院サマリ作成時間を短縮し、その分患者ケアに専念できる時間を創出することを目指しました。

概要

実証施設：社会医療法人新青会 川口工業総合病院

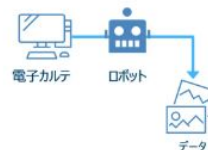
実施期間：2024年8月～11月

実施内容：

- 電子カルテデータをAIが収集し、ガイドラインに即した形で文章を作成する退院サマリ自動生成プロセスを構築
- 実務担当者が退院サマリを作成し、AIも同じ情報を基に退院サマリを作成
 - 成果物を比較し、精度を高めるためにAIのアルゴリズムをチューニング（上記を繰り返す）
- 成果物の精度向上にあたっては、生成AIのプロンプトをチューニングするだけでなく、解析する際のアプローチも独自に開発して検証

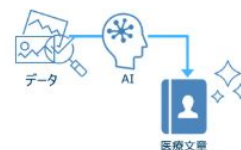
電子カルテ情報をAIが収集

- 電子カルテの情報をロボットが収集
- 収集したデータをプロダクトが利用できる端末に連携



退院サマリ等のドラフトをAIが作成

- 電子カルテの情報からガイドラインに沿った形で文章をAIが自動で生成
- 担当者は内容を確認し承認すれば作成完了



主な成果：高精度な文書生成の実現

約80%の精度で医療従事者作成と同等レベルの文書を生成でき、病院の実務担当者からも「データ抽出の正確性が高い」「完成度の高い初稿が自動生成される」と評価を受けました。

本技術により退院サマリ作成にかかる時間は大幅に圧縮され、その分患者とのコミュニケーションなど人間の取り組むべき業務に時間を充てられるようになる見込みです。

今後の展望

本実証実験の成果を踏まえ、ユカリアは2025年夏頃に退院サマリ自動生成システムを発表する予定です。

Sapeetは、Expert AI開発・運用の知見・技術を活かし、ユカリアの医療DXを技術面から包括的に支援してまいります。医療分野における専門家ナレッジのAI活用を推進することで、医療従事者の持つ可能性を最大限に引き出し、医療現場の課題解決に貢献してまいります。

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：東京都目黒区、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けてきました。

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い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。



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"ずっこけ座り"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）」の想起につながる

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（下図グラフ数値※）



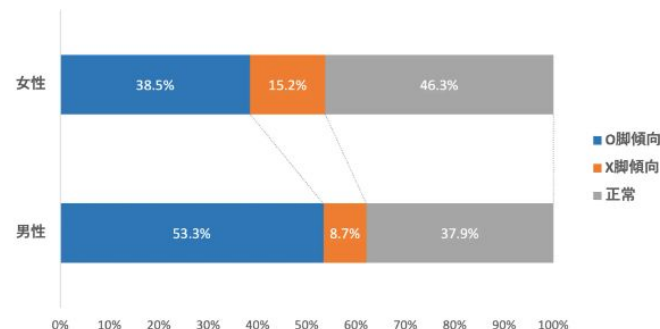
※個人を識別、特定できない形で結果を取得し、分析しています

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。



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 (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きたいという思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。

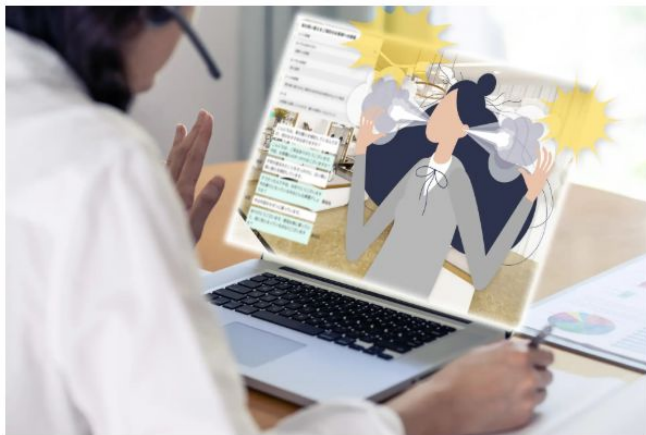
音声AIカルテ機能では、お客様との会話を自動的に記録できるので、1人1人のお客様の悩みや喜び、さらにサービス利用に至らない要因まで詳細に収集することができます。

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：築山 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、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
- 継続的、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、対応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いきます。

1. 2025年9月期 第2四半期業績
2. 2025年9月期 第2四半期トピックス
- 3. 事業概要**
4. 成長戦略
5. 2025年9月期 業績見通し

Appendix

3

事業概要

当社の運営するExpert AI事業は、従来のAIが「ノンコア業務を代替し業務効率化を図る」ことに対し、
「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）

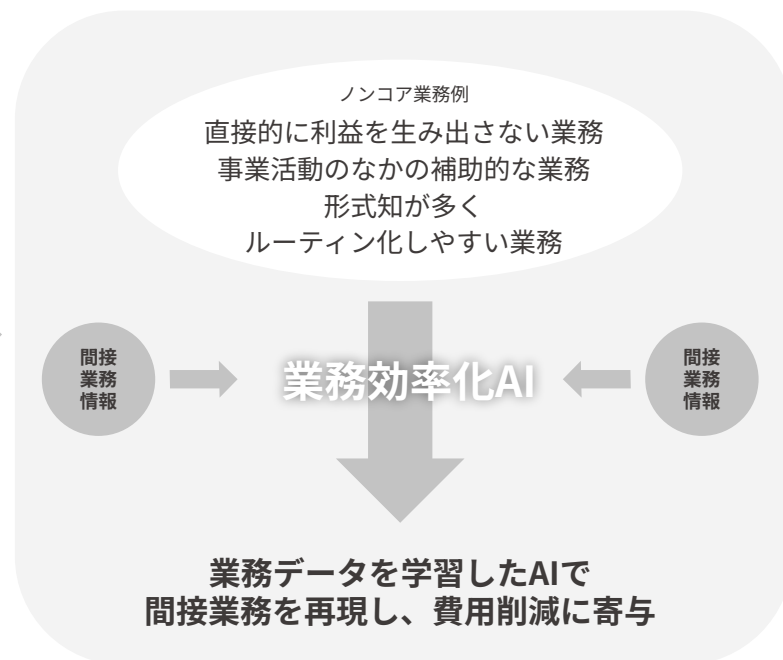
Expert AI

（主にコア業務が対象）

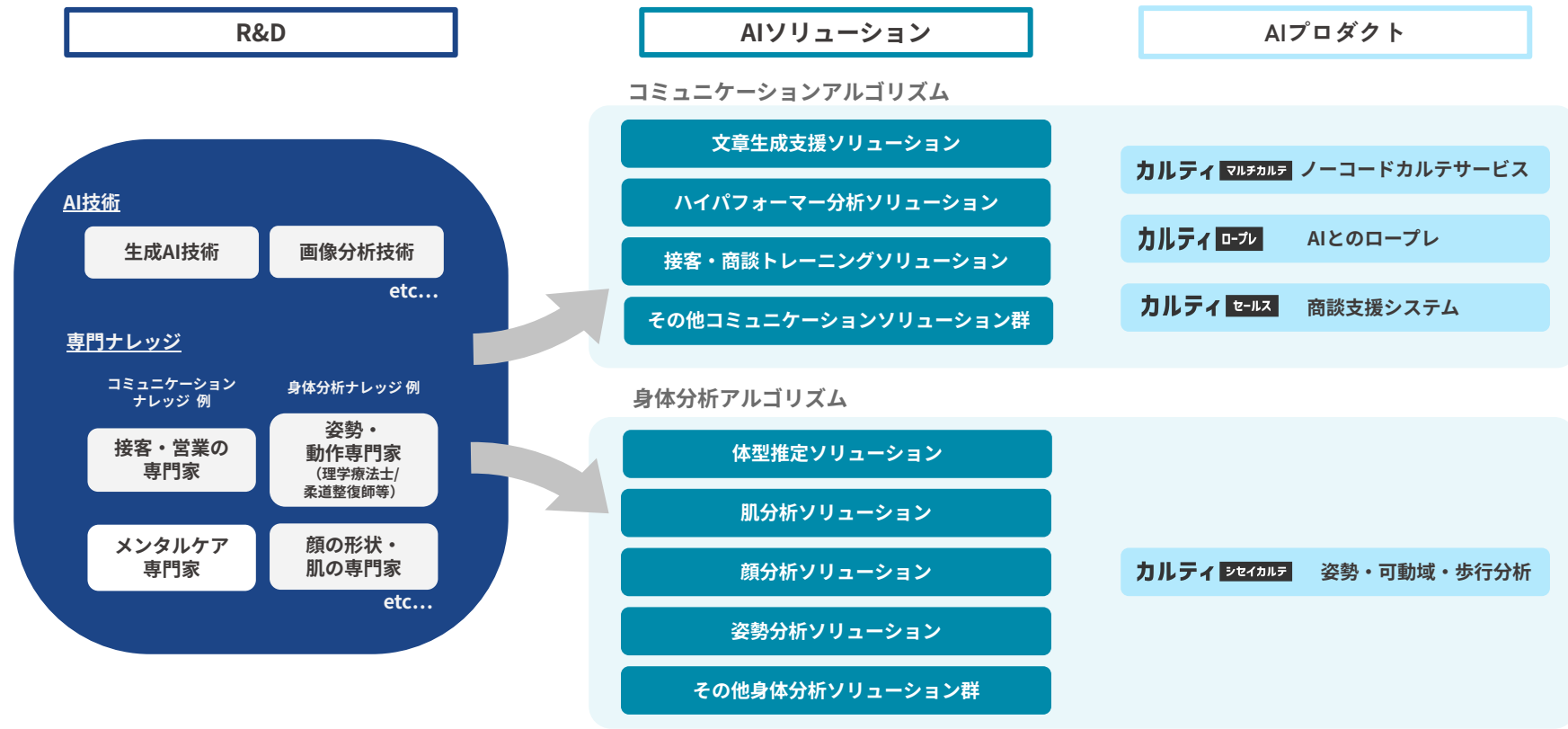


業務効率化AI

（主にノンコア業務が対象）

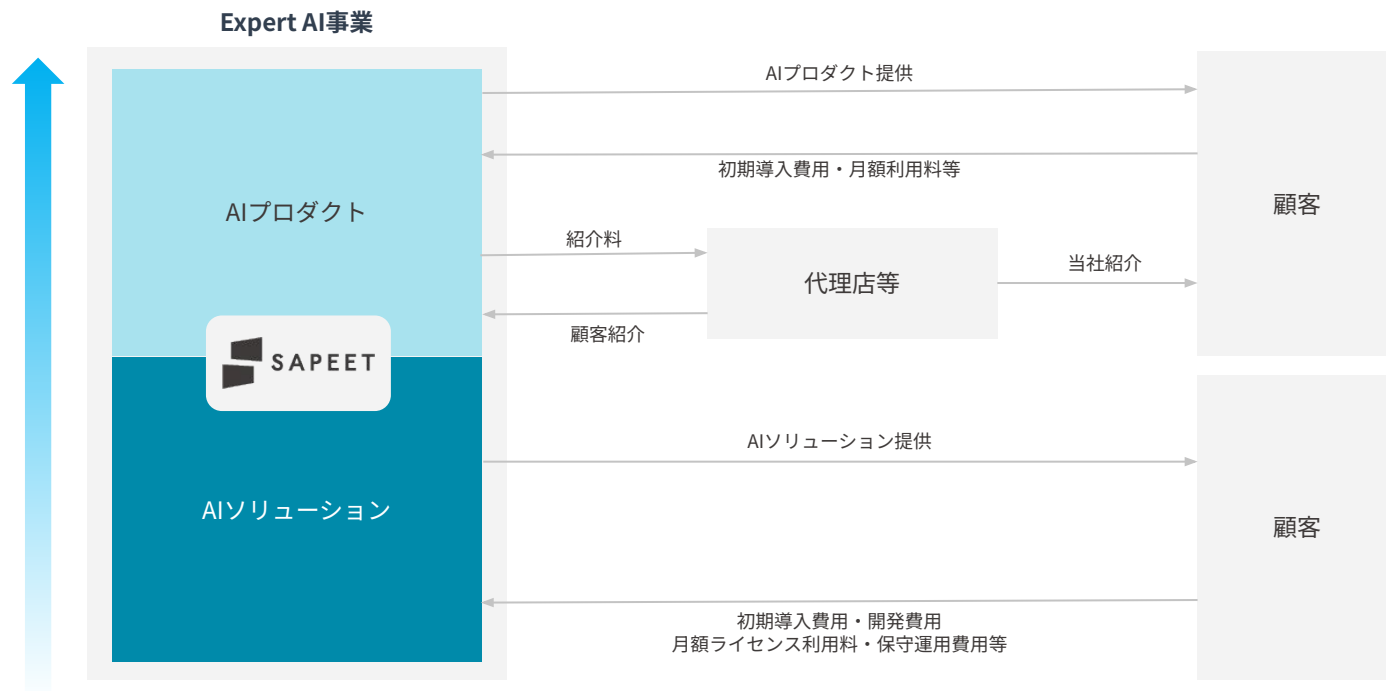


各領域の専門家のナレッジとAI技術をベースに、Expert AI（アルゴリズム）を開発し、AIソリューション及びAIプロダクト（SaaS）として提供

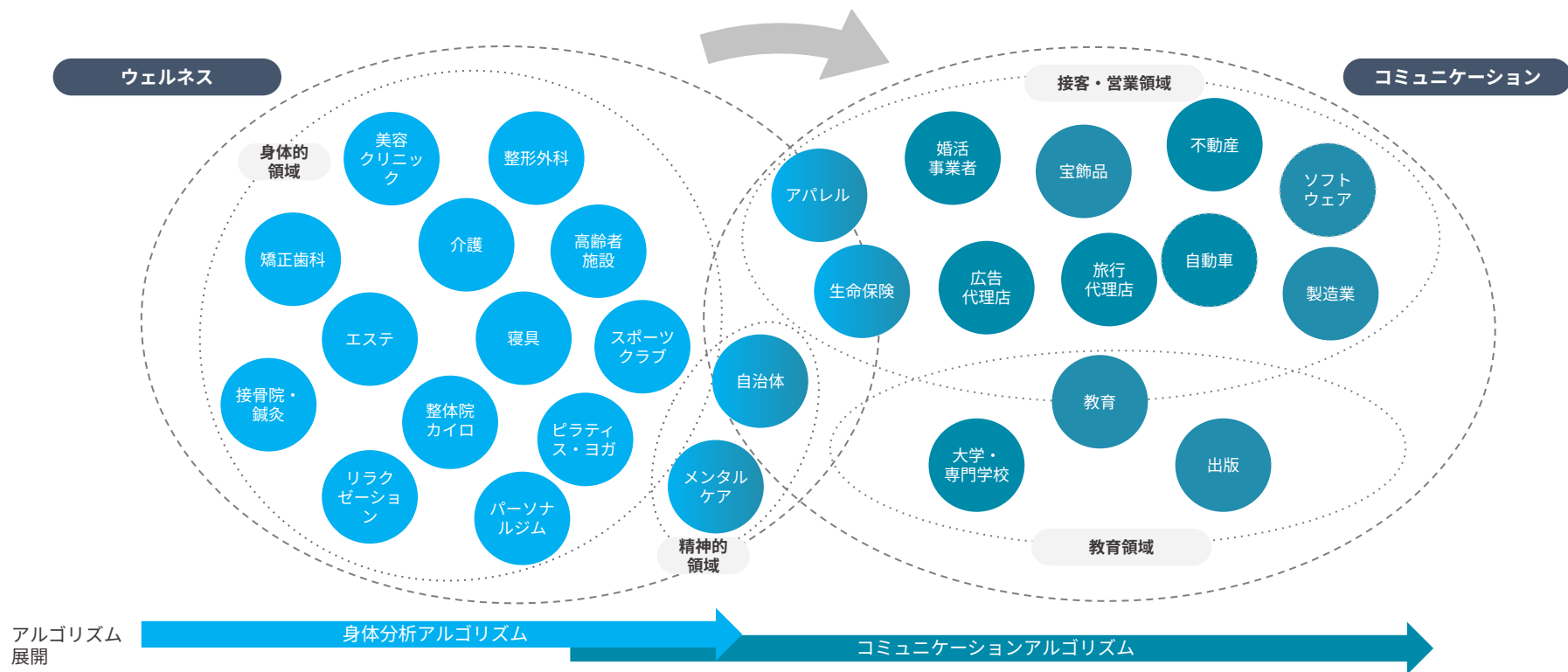


AIソリューションから立ち上がり、AIソリューションから創出された技術をベースにAIプロダクトがスタート

〈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

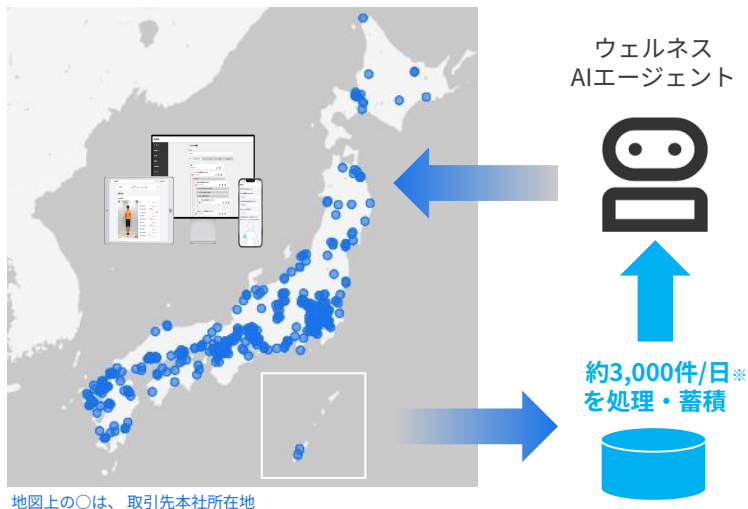


※ ●●は当社既存取引先の業種・業界を示す

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

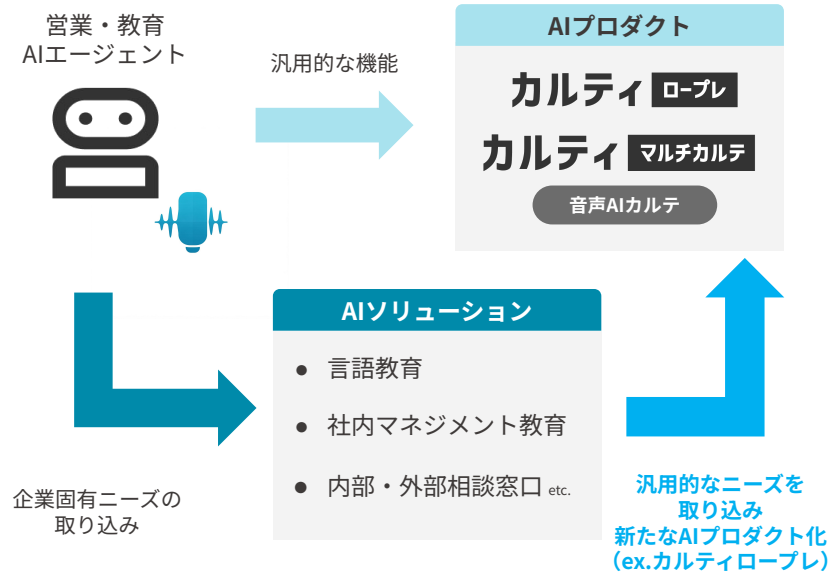
ウェルネス領域の分析サービスを通じて、ユーザーに合った商品・サービスをレコメンド
その過程で、日本全国から多数のウェルネスデータを蓄積・処理することによりサービス体験が向上



※ 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

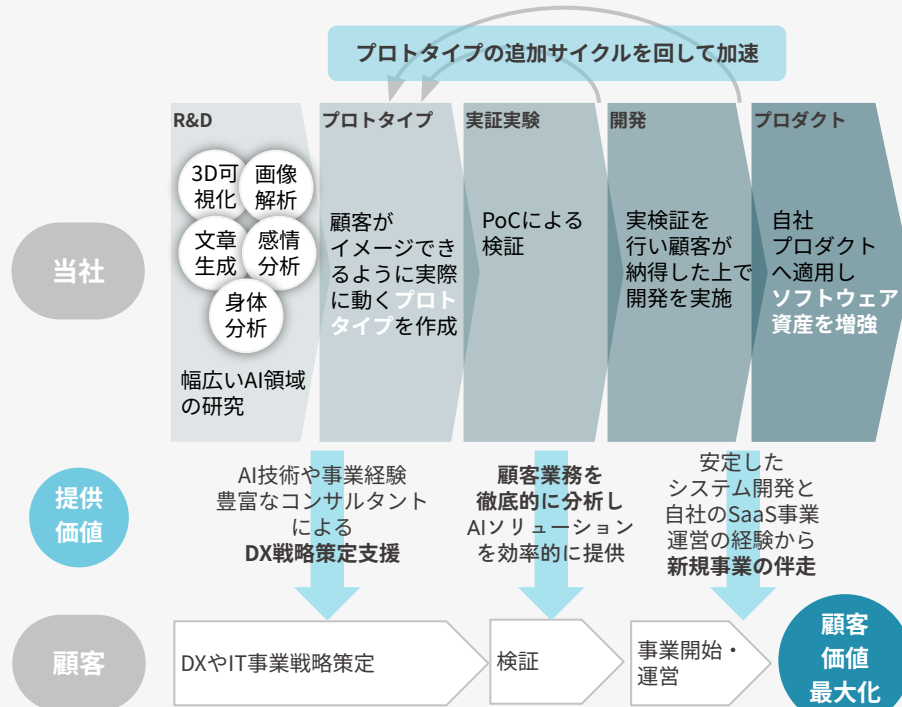
画像解析技術を用いて、Expert AIで身体の特
専門家のノウハウを再現

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。

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



① AI姿勢分析から入眠時の姿勢を分析

① 姿勢の良し悪しで寝る質も変わる
寝る姿勢が悪いと寝る質も悪くなるだけでなく、首、肩、腰、膝の痛みや関節炎の原因にもなります。また、血行不良や自律神経の乱れ、免疫力の低下、ホルモンバランスの乱れ、生活習慣病の原因にもなります。正しい寝姿勢を身につけることで、健康な生活を送ることができます。

② 姿勢を改善するためのポイント
首、肩、腰、膝の痛みや関節炎の原因にもなります。また、血行不良や自律神経の乱れ、免疫力の低下、ホルモンバランスの乱れ、生活習慣病の原因にもなります。正しい寝姿勢を身につけることで、健康な生活を送ることができます。

おすすめ寝具

1位



レセプターズB-Air pillow

首の上下位置
90%

首の左右位置
90%

首の前後位置
90%

首の左右位置
90%

首の前後位置
90%

首の左右位置
90%

首の前後位置
90%

首の左右位置
90%

首の前後位置
90%

首の左右位置
90%

首の前後位置
90%

首の左右位置
90%

首の前後位置
90%

首の左右位置
90%

首の前後位置
90%

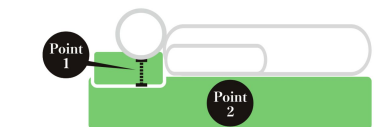
首の左右位置
90%

首の前後位置
90%

首の左右位置
90%

首の前後位置
90%

① AI姿勢分析から入眠時の姿勢を分析



Point 1 理想の高さで頭を支える枕

寝たときのあなたの理想の頭の高さは4cmです。

② おすすめ寝具の体験寝具購買促進

B-Air枕 レギュラー

ブランド:

メーカー:

¥15,400



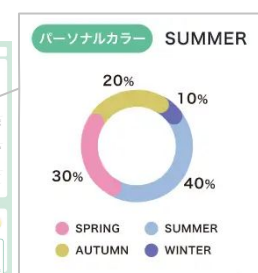
アパレル (ウェルネス_身体的領域)

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



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

取組
内容

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



販売接客ロールプレイング

シーンの前提

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

ゴール

お客様に意平を導入していただくこと

チェックポイント

#01 ヒアリング

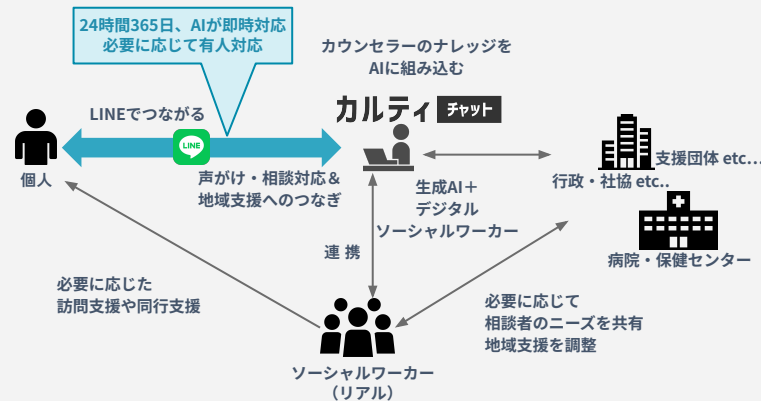
お客様に共感と興味をもって、はっきりと挨拶ができています

評価詳細・
気づきポイント

取組内容

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



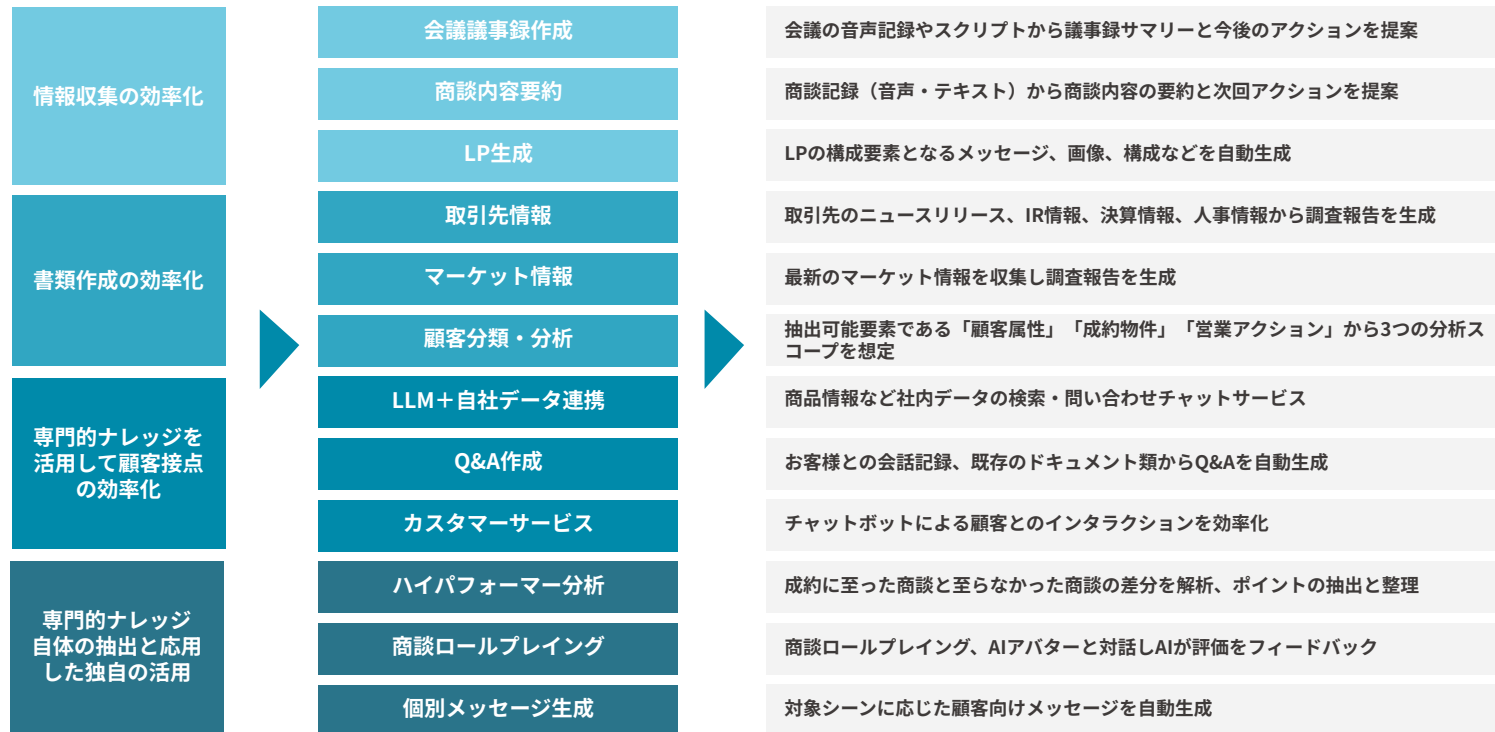
ソーシャルワーカー、「カルティチャット」による有人対応、LLMを用いたAIでの無人対応により、24時間相談でき孤独孤立相談窓口の実現

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

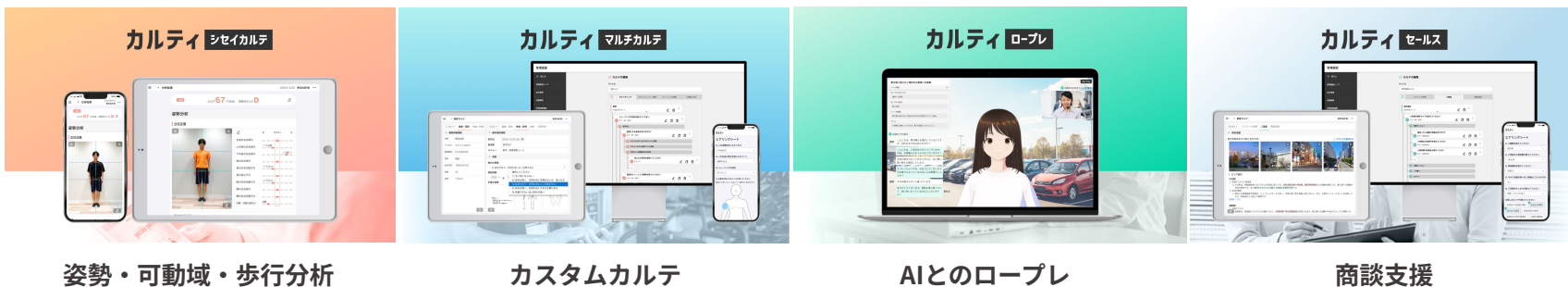
カルティクラウドは、ひとを科学するノウハウを詰め込んだExpert AIにより接客・商談現場における"バラつき"を解消し、お客様とのコミュニケーションのAI・DX化を実現するクラウドサービス。

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



特徴

- タブレットやスマホで、6ポーズまたは2ポーズの写真を撮影するだけで、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



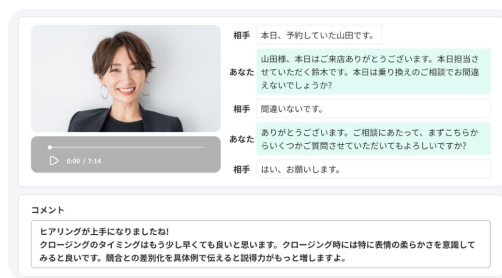
- AIバターと営業シナリオに基づいた会話が可能。
- マネージャーの時間を取ることなく、スタッフが好きなタイミングで繰り返し練習できる。

トップセールスの要素を
学習したAIが、会話を評価



- 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



- 会話内容・表情の録画とコメント機能で、スタッフによる自己改善やマネージャーによるフィードバックができる。

カルティ ロープレ

AIとのロープレで営業力を加速
好きなタイミングで実践的なロープレが可能
成果に直結する営業力を効果的に向上

特徴

- 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

主な導入業種

小売
生命保険
コンサル業
薬局



カルティ セールス

接客・商談担当者をナビ・サポートをすることで標準化、
成約率を上昇させることを目的とした商談支援ツール

特徴

- ヒアリング・商談時に必要顧客情報を漏れなく収集するサポート
- 顧客の回答内容に合わせて、深掘り質問や適切な提案を表示
- シートの入力を進めるだけで、ハイパフォーマーのヒアリングから提案の流れを再現

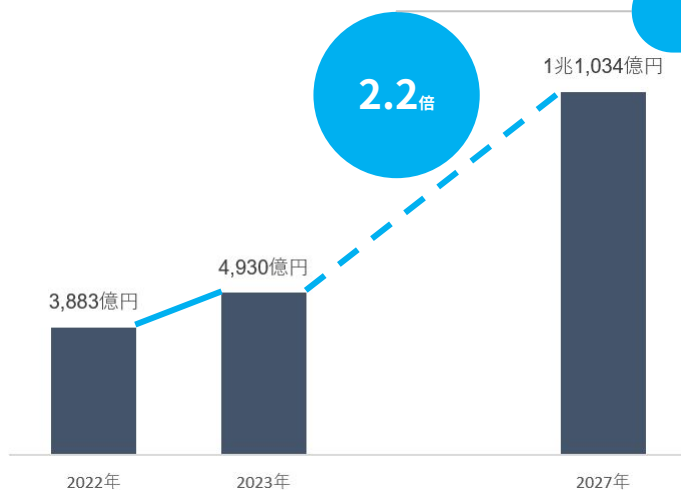
主な導入業種

広告代理店
生命保険代理店
不動産



国内AIシステム市場

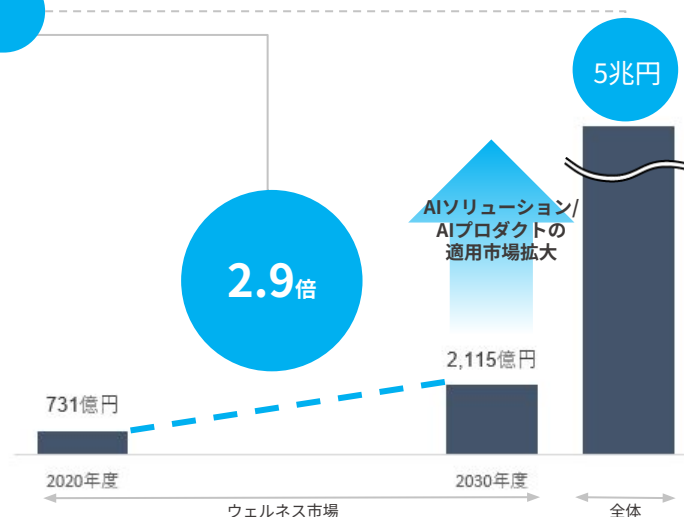
- 国内のAIシステム市場は成長を続けており、既存のAI市場が成熟しつつあるなか、LLMや生成AIといった新たな技術の市場投入により市場が大きく変化しており、2027年度には1兆円を超えることが見込まれている。
- 当社の状況として、2024年9月期よりLLMや生成AI案件に注力しており、これらの受注も好調に推移している。



『2023年 国内AIシステム市場予測』(IDC Japan 株式会社)

国内DX市場

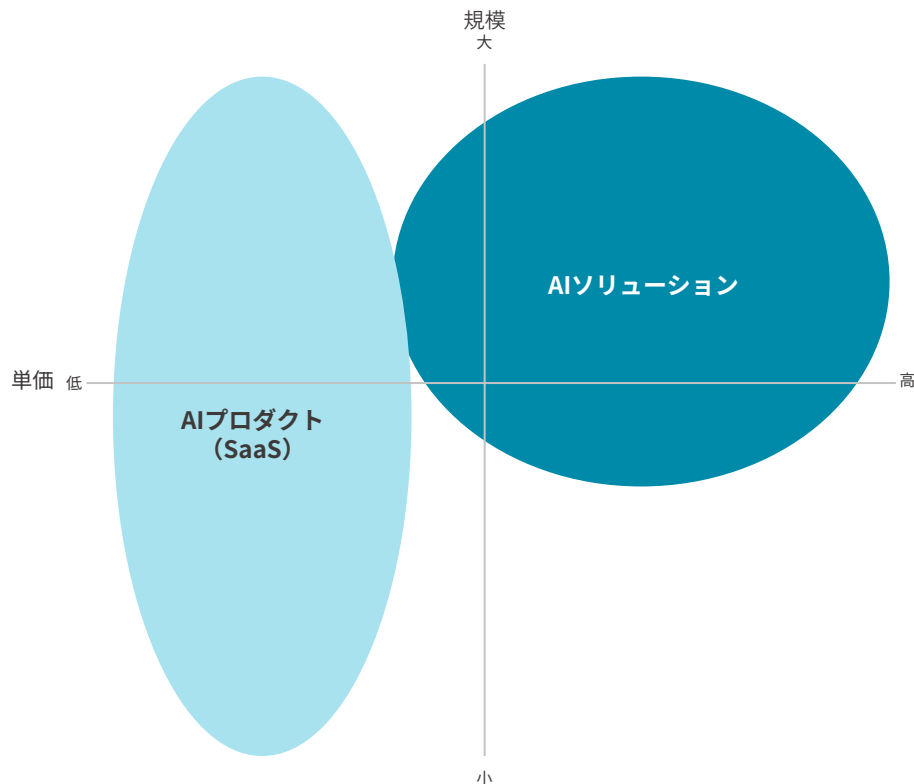
- 国内のDX市場は成長を続けており、2030年度には約5兆円を超えることが見込まれている。当社のメインターゲットとするウェルネス市場だけを見ても、大きな成長が見込まれている。
- さらに、ウェルネス市場だけではなくAIソリューションやAIプロダクトの領域拡大（例えば、業界・業種に関係なく利用できる「カルティマルチカルテ」の拡販）により、より広い市場にアクセスしていく。



『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、ベンチャー戦略編』(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

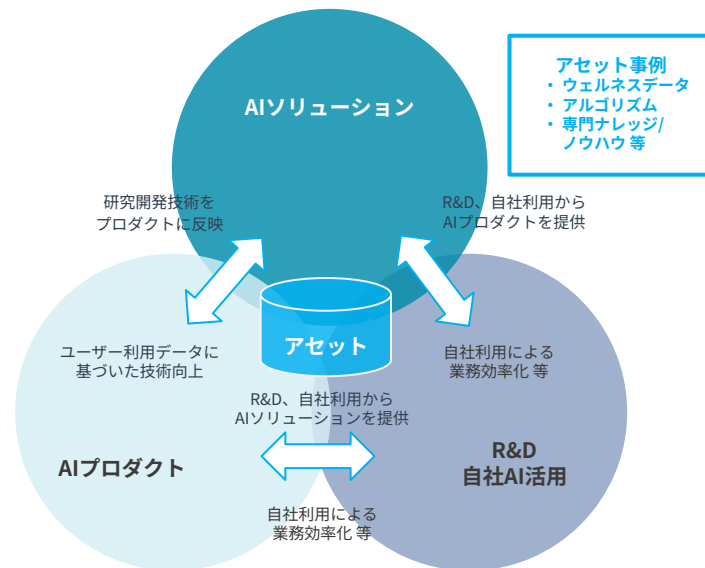
顧客ターゲット

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

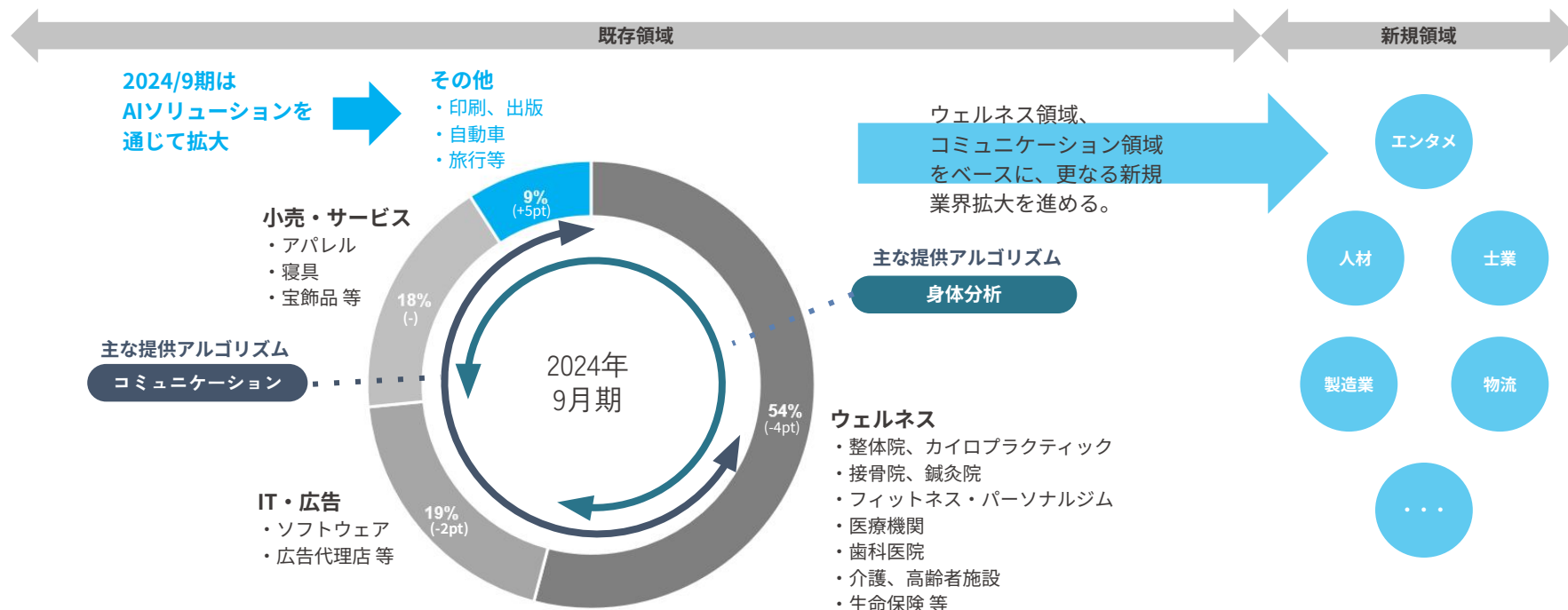
2つの提供形態、R&D・自社AI活用の相乗効果に加えて、専門家ナレッジやデータ等のアセット蓄積が進み、安定的な高成長を実現



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

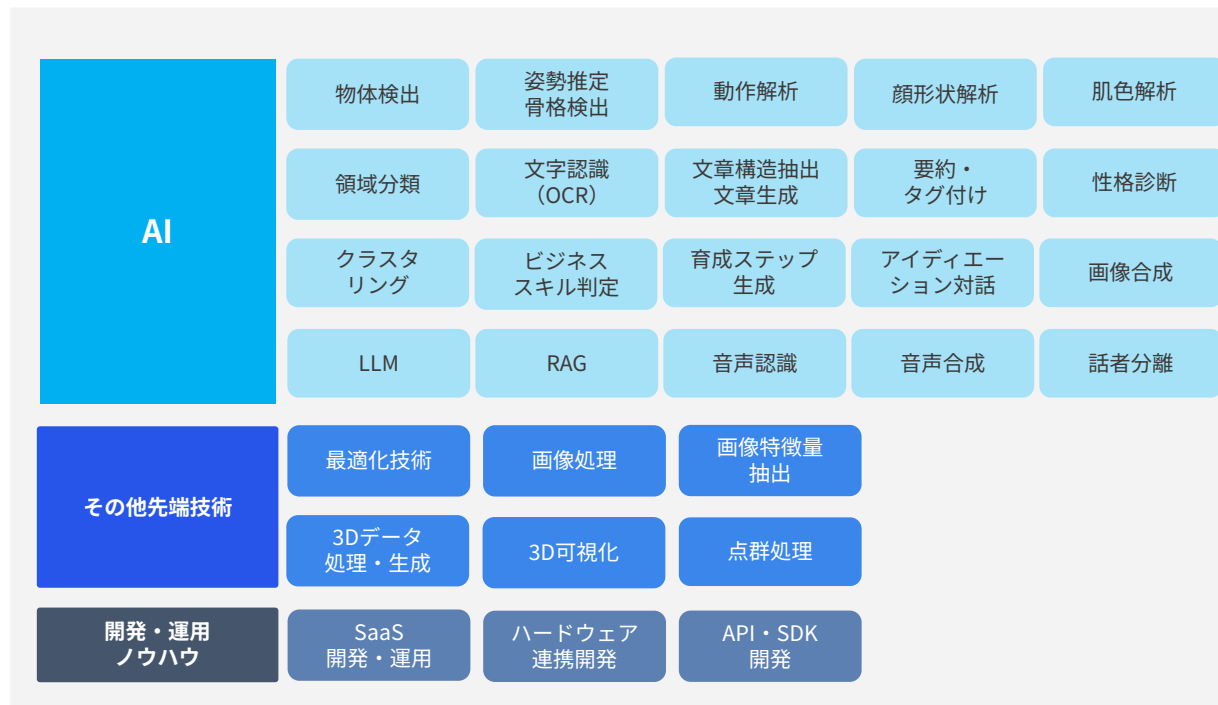
接骨院、フィットネス、医療機関などの幅広いウェルネス顧客基盤に加えて、ITや小売りなども多様な基盤を持ち、業界依存度が低く、かつ幅広い領域のナレッジ・ノウハウが獲得できるため、事業の安定性・拡張性につながっている



※1 円グラフは売上比率による。
 ※2 かつこ内は、前年同期比を記載

AI技術やその他の先端技術を活用して、独自のAIソリューション・AIプロダクトを効率的に開発が可能 各業界の様々な顧客ニーズに応えることができる

当社の主な技術



当社技術の適用例

AIプロダクト例

姿勢推定
骨格検出

動作解析

3D可視化

SaaS
開発・運用

AIソリューション例①

顔形状解析

肌色解析

ハードウェア
連携開発

AIソリューション例②

文章構造抽出
文章生成

LLM

API・SDK
開発

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

当社



一般的なプレイヤー

コンサルタント

AIベンダー

Sier

BPO

- 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、**ストック型の売上高^{※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ではできても、開発してもらえるかからない。
- 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

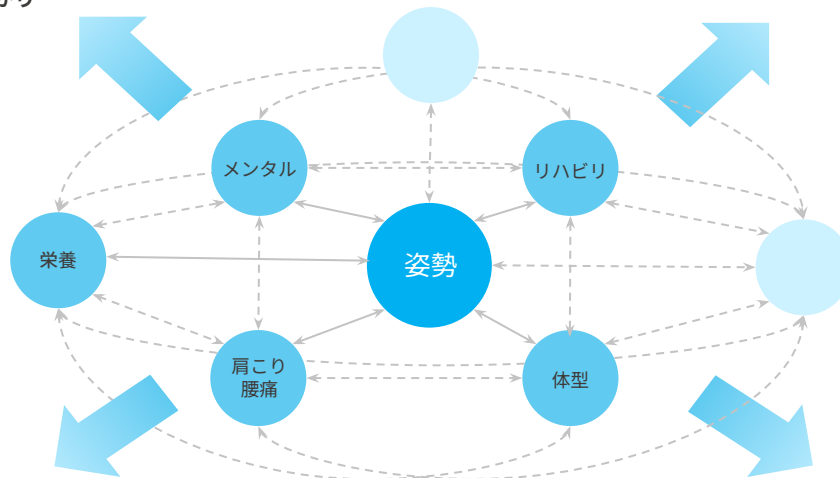
短期～中期

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

姿勢分析データ 145万回

カルテデータ 457万枚

xxxデータ

2024年9月末時点

将来

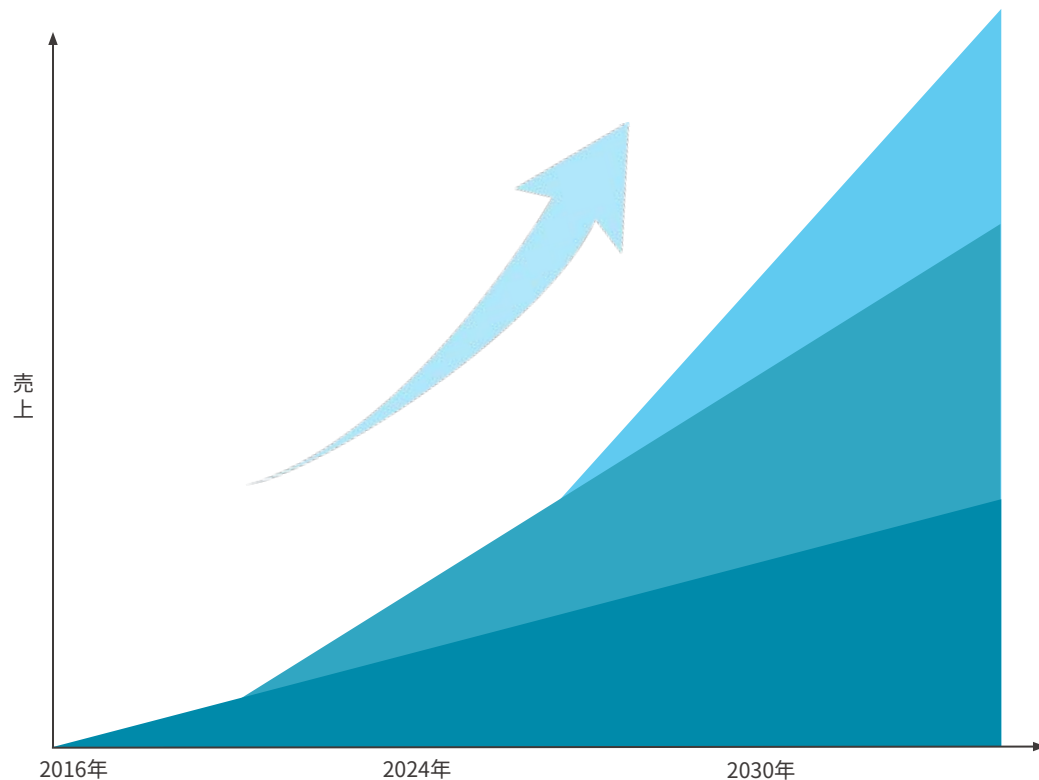
1. 2025年9月期 第2四半期業績
2. 2025年9月期 第2四半期トピックス
3. 事業概要
- 4. 成長戦略**
5. 2025年9月期 業績見通し

Appendix

4

成長戦略

AIソリューション、AIプロダクト、プラットフォーム等の好循環により、非連続な成長を実現
同時に、ストック型の売上を積み上げ、収益基盤の安定化、投資資金の確保も図っていく



③ 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

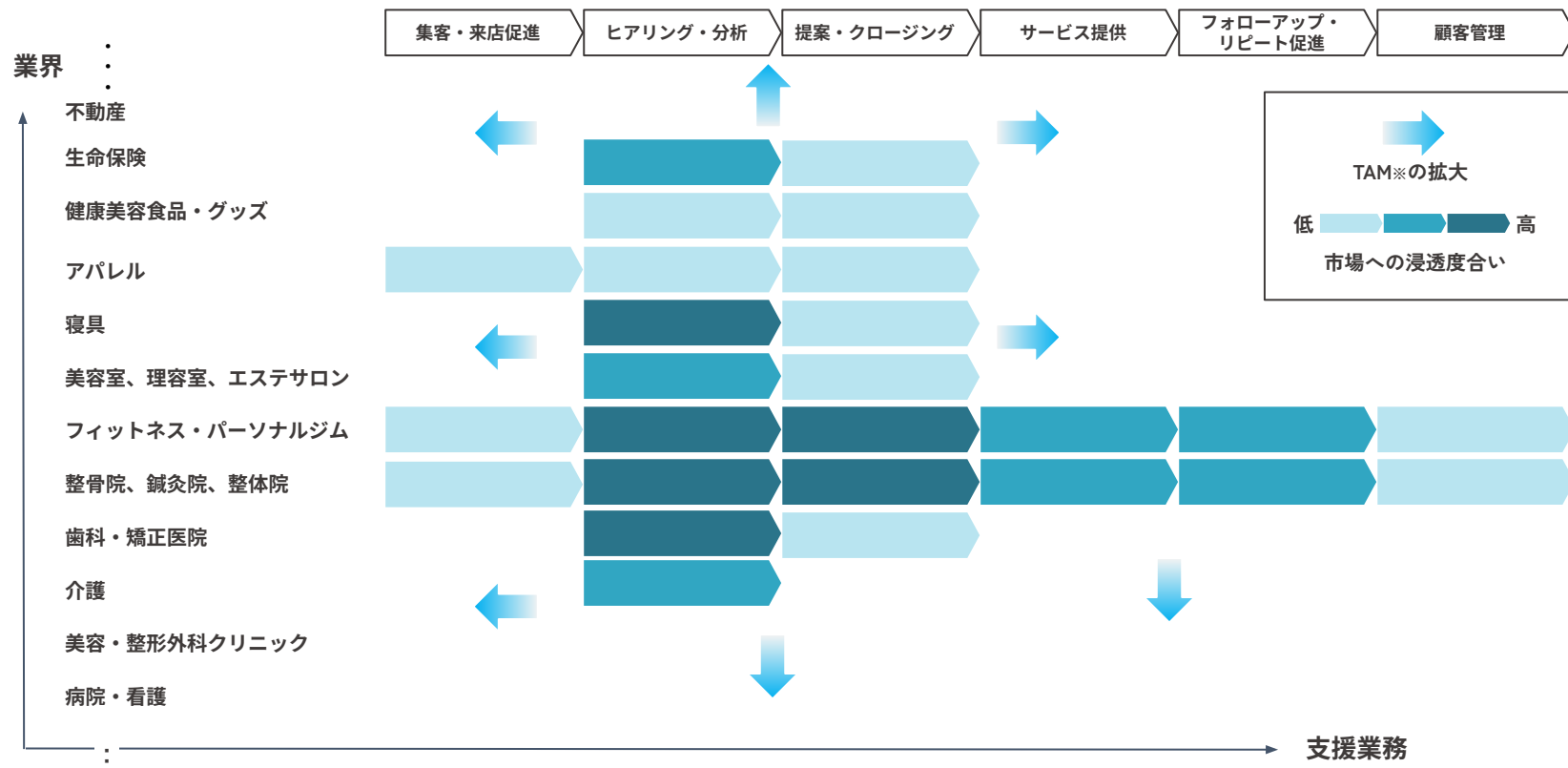
② AIプロダクト

- 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

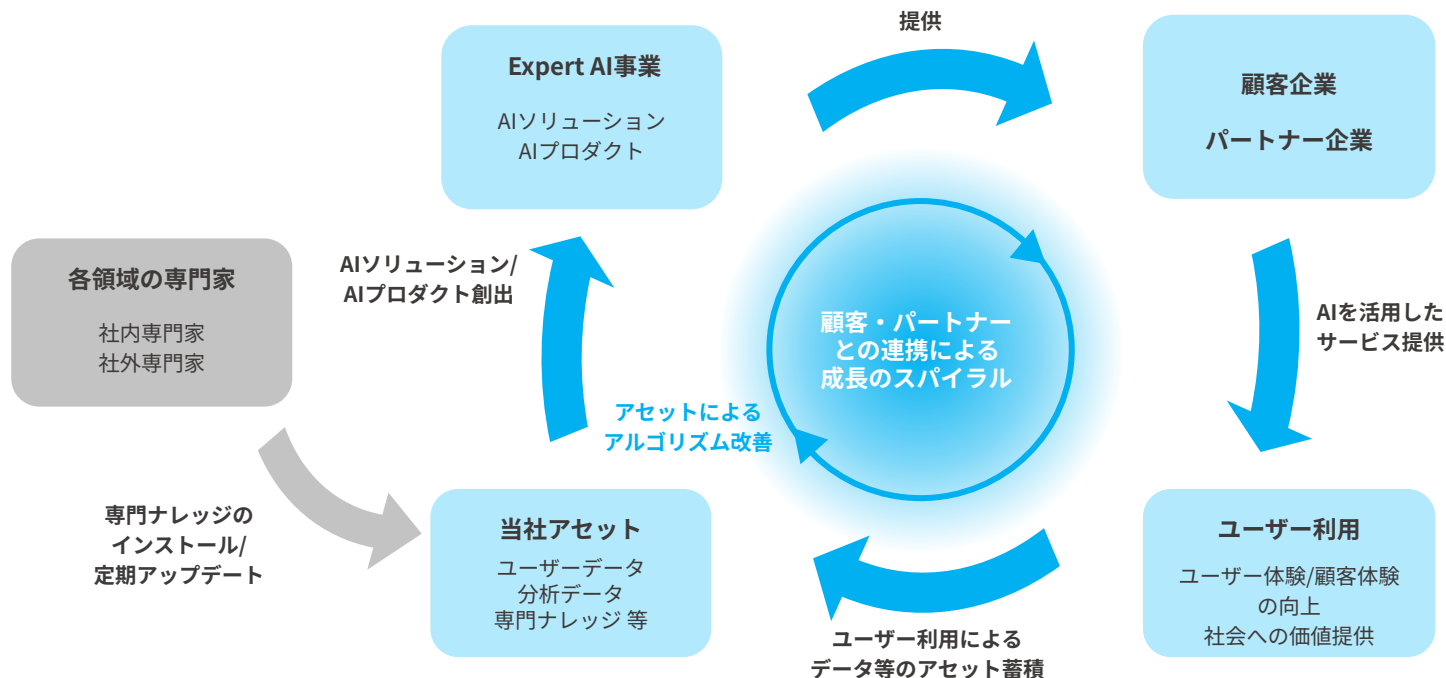
- 研究開発するアルゴリズム領域の拡大
- 既存取引先の提供価値およびLTV最大化
- 新規取引領域の継続拡大

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



1. 2025年9月期 第2四半期業績
2. 2025年9月期 第2四半期トピックス
3. 事業概要
4. 成長戦略
- 5. 2025年9月期 業績見通し**

Appendix

5

2025年9月期 業績見通し

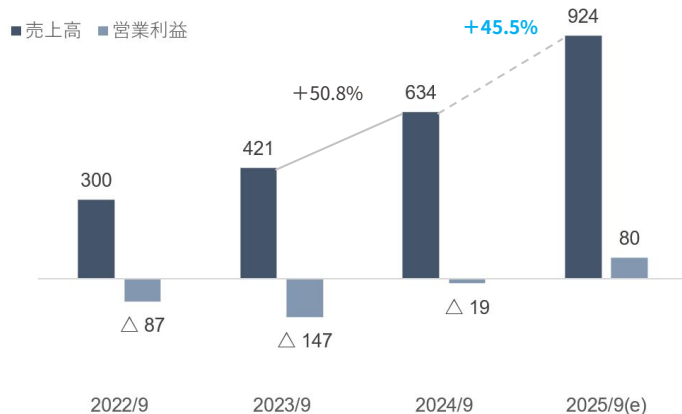
売上高は、AIソリューション・AIプロダクトともに成長することで、引続き40%以上の高い成長を目指す

利益は、中長期的な成長原資となるような人材投資や開発投資を継続しながらも、IPO前後のコスト増も吸収し
通期黒字転換を目指す

(百万円)

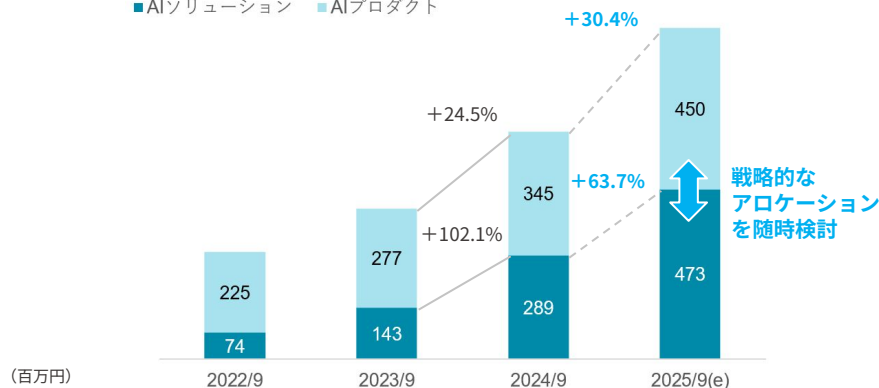
	2024年9月期実績	2025年9月期予想		
	金額	金額	増減比	増減額
売上高	634	924	45.5%	290
営業利益	△19	80	黒字転換	99
経常利益	△28	67		95
当期純利益	△29	66		95

全社



事業別

■AIソリューション ■AIプロダクト



- 売上高は、引続き**AIソリューションの旺盛な需要が牽引**し前期と同程度の高い成長を目指す
なお、AIソリューション・AIプロダクトともに成長を見込んでいるが、**足元の状況を勘案して戦略的にアロケーションを行うことで、収益の最大化を目指す方針**

- 営業利益は、**人材投資（10名程度の増員、業務委託の確保等）や開発投資といった先行投資を継続**しながらも、適切なコストコントロールに加えて、売上増加による固定費の吸収等により黒字転換を目指す

- AIソリューションは、前期3Q以降の旺盛な需要を取り込み、**実績をもとにした横展開や取引先の拡大、新たな領域への投資等により更なる拡大**を目指す
また、案件をフックとして他社とのアライアンスにも積極的に取り組む

- AIプロダクトは、**引続きカルティ シセイカルテ・カルティ マルチカルテを軸**として新機能によるアップセルやクロスセルにより拡大を目指す
また、営業領域のプロダクト（カルティセールス等）のサービス拡大のためのアクションを推進

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 3 月末現在）
従業員数	47名（2025年 3 月末現在）
事業内容	Expert AI事業（AIソリューション、AIプロダクト）
役員	築山 英治（創業者、代表取締役社長） 尾形 友里恵（取締役 AI・DX事業本部長） 佐藤 琢治（取締役 経営管理本部長） 前山 義一（常勤監査等委員） 竹村 純也（監査等委員、公認会計士） 三浦千絵（監査等委員、弁護士）
主要外部株主	株式会社PKSHA Technology、日本テレビホールディングス株式会社
上場市場	東京証券取引所グロース市場（証券コード：269A）

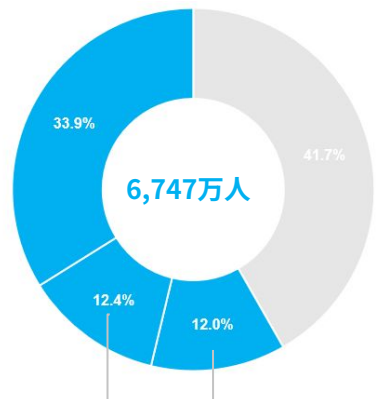
Expert AIの提供を通じて、主に2つの大きなテーマに取り組んでいる

『デスクレスワーカーのエンパワーメント』

国内就業者のうち、いわゆるデスクレスワーカーは約60%を占めています
が、現場ではまだまだ紙ベースの作業が多くDX化が進んでいない状況です。

書類作成やPCへの転記作業などに時間をとられることや、情報共有のタイム
ラグや記入漏れ・紛失などのリスクがあり、こういった状況下では、当然
データ管理も難しく、企業にとって重要な資産であるデータも活用することが
できません。

業種柄デジタル人材が不足することが多く自社でのシステム構築等も難しい
ことから、当社では社内のデジタル人材への不足に対してAIを用いた解決策を
提示し、業務の効率化やデータの利活用等（アナログ→デジタル）によるデ
スクレスワーカーのエンパワーメントを進めてまいります。

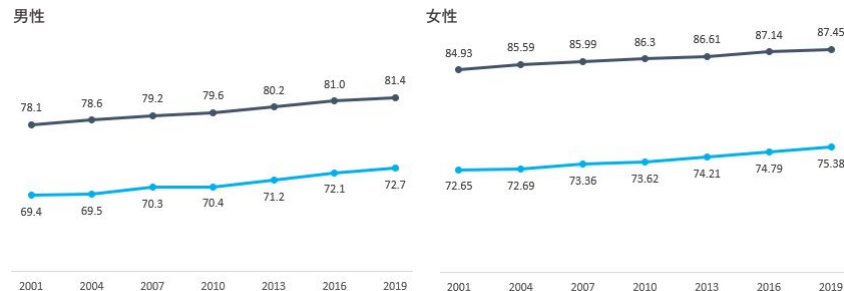


当社直近のターゲット

※『2023年度総務省統計局「労働力調査（基本集計）」』
オフィスワーカー（管理的職業/専門的・技術的職業/事務従業者）、その他デスクレスワーカーを保安職業/農林漁業/生産工程/建設・採掘/運搬清掃等/分類不能従業者と定義

『ウェルネスデータの分析・可視化による健康寿命の延伸』

「健康寿命の延伸」について、厚生労働省が2019年5月に「健康寿命延伸プラン」という「2040年までに健康寿命を約5歳伸ばす」といった計画を打ち出されているように、医療費の増大の一要因ともなっており社会的な課題となっております。



※ 内閣府「令和4年版高齢社会白書（全体版）健康寿命と平均寿命の推移」

当社は、AIプロダクトを通じて100万回以上の姿勢分析を実施し、そのデータを蓄積しております。姿勢はさまざまな不調と相関関係があると言われており、今後更なるウェルネスデータの取得により様々な課題解決に取組み、健康寿命の延伸への寄与を目指しております。

また、WHOの2019年の調査によれば、平均寿命と健康寿命の差の順位において日本は33位※であり、また当該領域の課題は国内に限った話ではないことから、海外展開も視野に入れて事業を進めております。

※ World Health Organization : Life expectancy and Healthy life expectancy Data by country

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>

