



2024年10月29日

事業計画及び成長可能性に関する事項

1. 会社概要

2. 事業概要

3. 市場と競争優位性

4. 成長戦略

5. 財務情報

6. リスク情報

1

会社概要

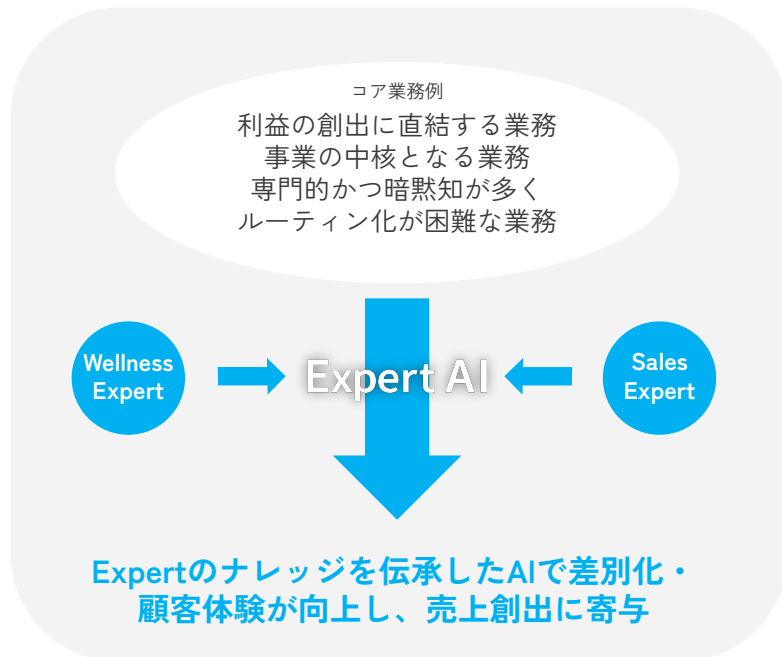
ひとを科学し、寄り添いをつくる

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。

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）

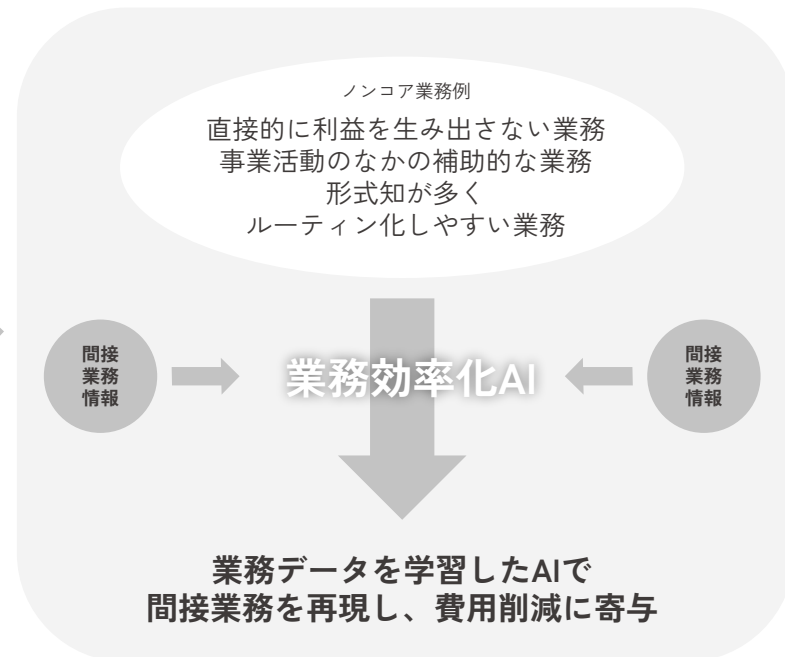
Expert AI

（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）



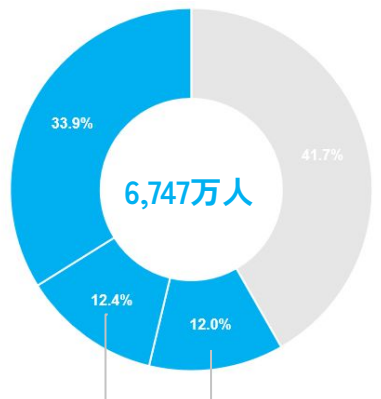
Expert AIの提供を通じて、主に2つの大きなテーマに取り組んでいる

『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
ができません。

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

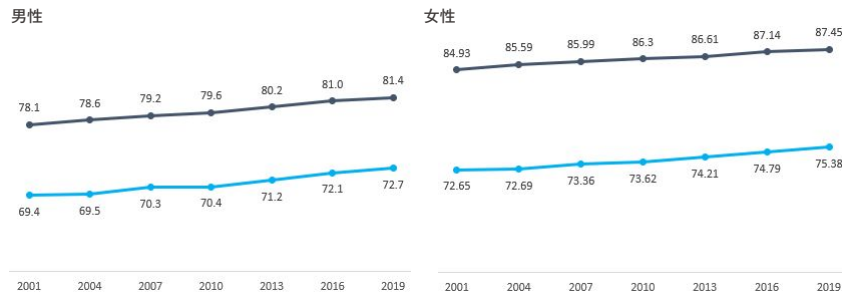


当社直近のターゲット

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

『ウェルネスデータの分析・可視化による健康寿命の延伸』

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



※ 内閣府「令和4年版高齢社会白書（全体版）健康寿命と平均寿命の推移」

● 平均寿命 ● 健康寿命

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

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	2.3億円
従業員数	44名 (2024年8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

1. 会社概要

2. 事業概要

3. 市場と競争優位性

4. 成長戦略

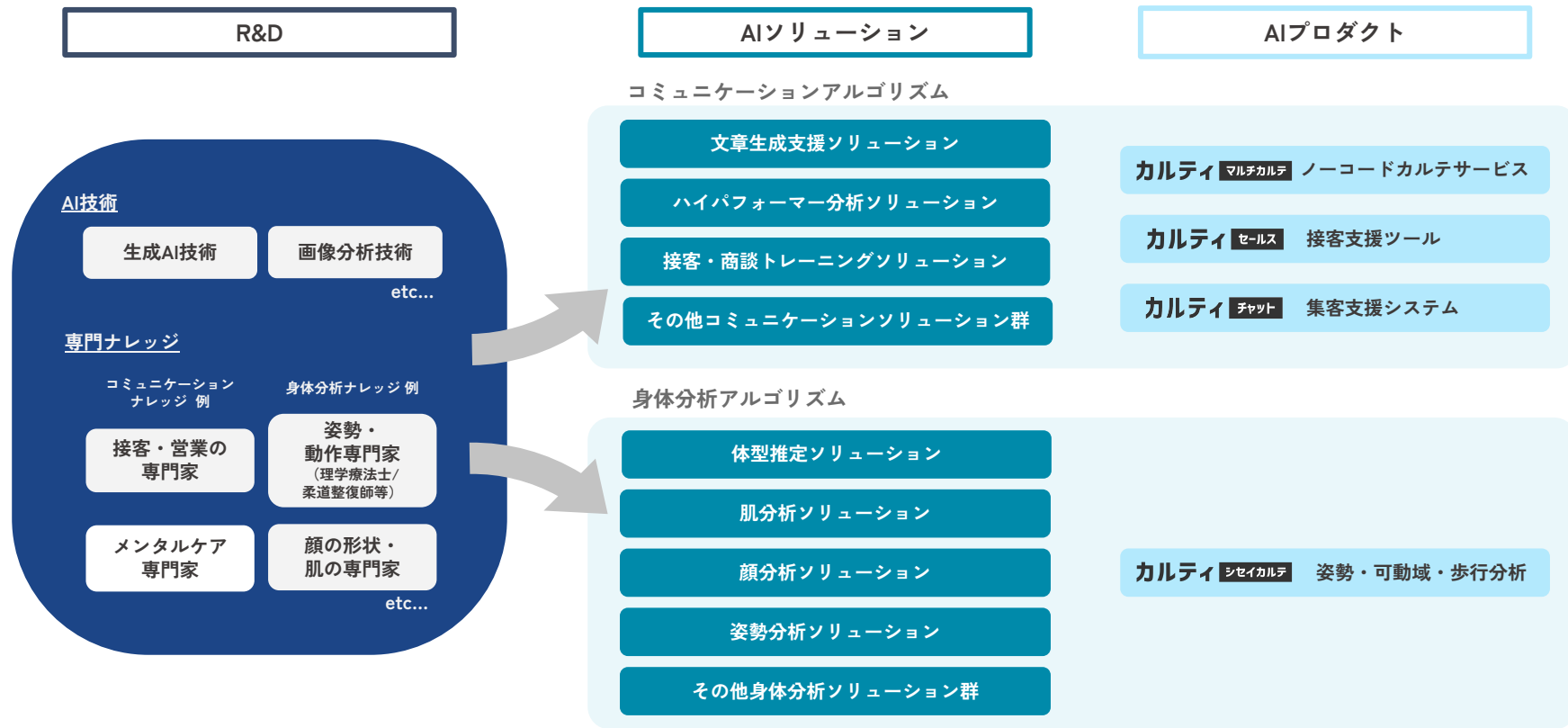
5. 財務情報

6. リスク情報

2

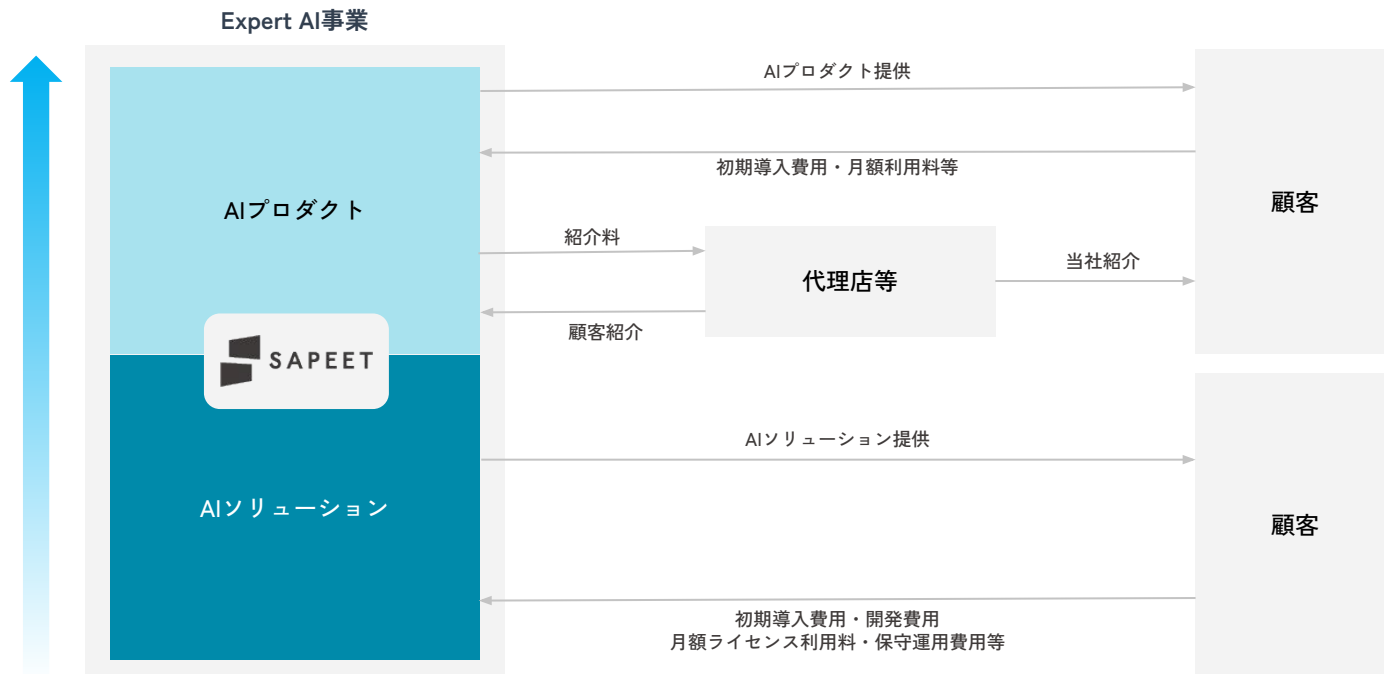
事業概要

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

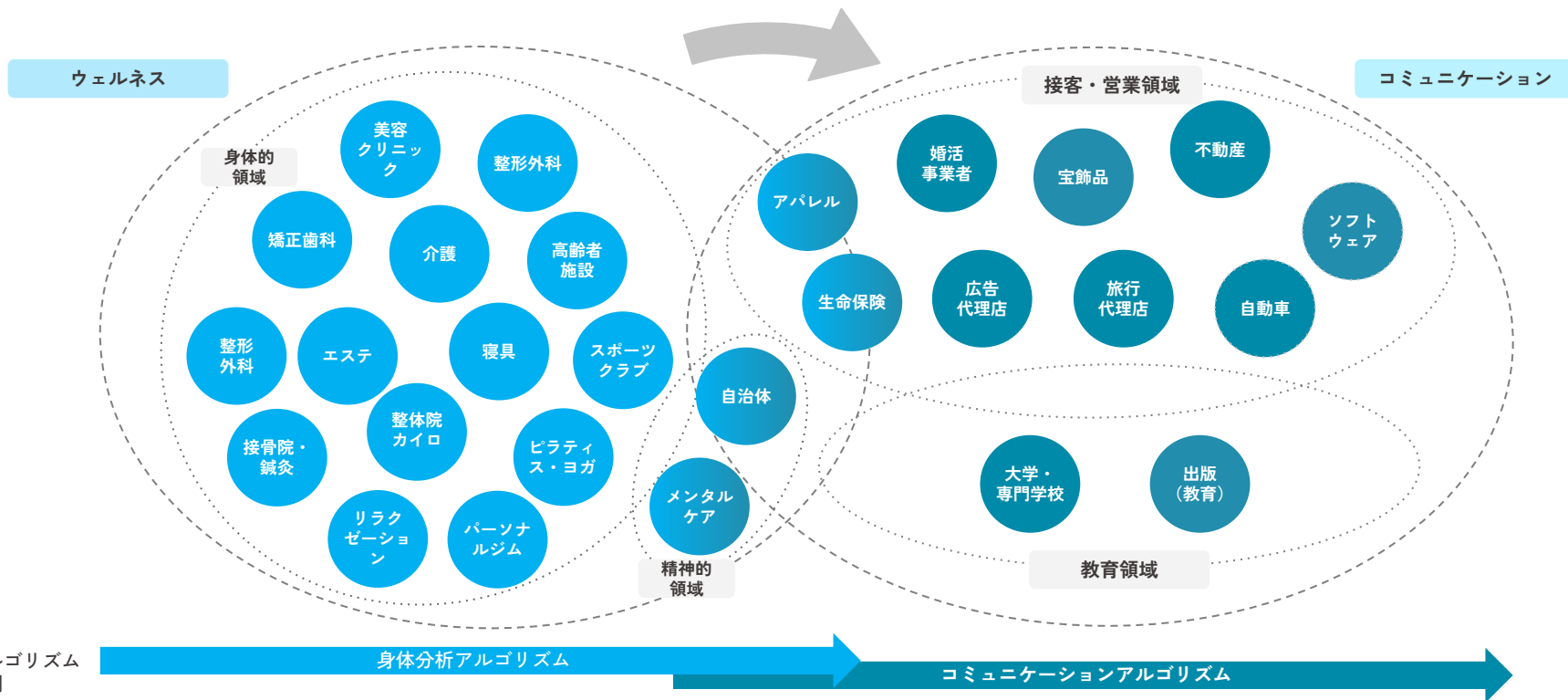


AIソリューションから立ち上がり、AIソリューションから創出された技術をベースにAIプロダクトがスタート

〈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

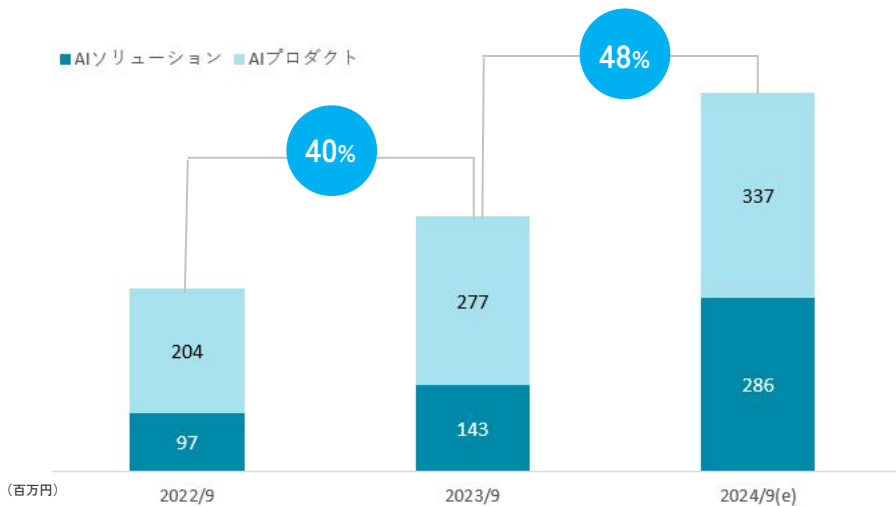


アルゴリズム
展開

※ ●●は当社既存取引先の業種・業界を示す

売上高

- 当社成長の両輪であるAIソリューション・AIプロダクトの成長により、**年率40%以上の成長**を確保
- 足元では生成AIのニーズが高く、AIソリューションのより高い成長を想定



売上内容

- 売上計上・キャッシュインのタイミングが異なる2つの事業を行うことで、短期・中期の売上安定性や財務安定性を確保する戦略

AIソリューション：フロー偏重型

フロー：初期導入費用、開発費用

ストック：月額利用料、ライセンス利用料、保守運用費用等

AIプロダクト：ストック偏重型

フロー：初期導入費用、カスタマイズ費用

ストック：月額利用料

- 現時点においてはバランスを見ながら、AIソリューション・AIプロダクトともに成長させる方針

当社ビジネスモデルを踏まえたKPI

売上成長率		ARR※1		ストック売上比率※2		取引社数	
2023年9月期	40.3%	2023年9月期	2.57億円	2023年9月期	59.0%	2023年9月末	701社
2024年9月期 (計画)	48.6% (前期比+8.3P)	2024年9月期 (計画)	3.18億円 (前期比+0.61億円)	2024年9月 (計画)	50.9% (前期比-8.1P)	2024年8月末	782社 (前期末比+81社)

これまで年率40%以上の成長率を維持しており、今後も高い成長を見込む

2024/9期以降は、カルティクラウドの各プロダクトが拡大することにより高い成長を見込む

足許ではAIソリューションの需要が旺盛があるため、一時的に比率は低下しているものの、引き続き一定水準は維持

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※3		AIソリューション 継続率※4		AIプロダクト カルティクラウド アカウント数※5		AIプロダクト 解約率※6	
2023年9月期	11百万円	2023年9月期	85.7%	2023年9月期末	2,714	2023年9月期	1.34%
2024年9月期	18百万円 (前期比+7百万円)	2024年9月期	90.0% (前期比+4.3P)	2024年8月末	3,240 (前期末比+526)	2024年9月期	0.63% (前期比-0.71P)

※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 「ストック売上高=AIプロダクト 月額費用+AIソリューション ライセンス費用・保守運用費用等」と定義し算出

※3 当該期に新規受注したプロジェクトの受注額の平均値、2024年9月期は2023年10月から2024年8月までの平均値

※4 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、2024年9月期は8月末までの数値

※5 カルティ シンセイカルテ・カルティ マルチカルテ・カルティ セールスのアカウント数、及びカルティチャットの取引社数の合計

※6 カルティ シンセイカルテ・カルティ マルチカルテ・カルティ セールスにおけるMonthly Gross Revenue Churn Rateの平均値 (カルティチャットは取引件数の重要性が低いことにより除外)、2024年9月期は8月末までの平均値
契約期間が1年間・2年間・3年間のプランがあり、2024年8月末時点の新規・更新契約を含めたプランの契約期間の平均は2年であるため低水準で推移

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ソリューションの導入を全面的にサポートする。
単にAIソリューションの導入だけでなく、その前段階の業務の整理やフローの改善、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

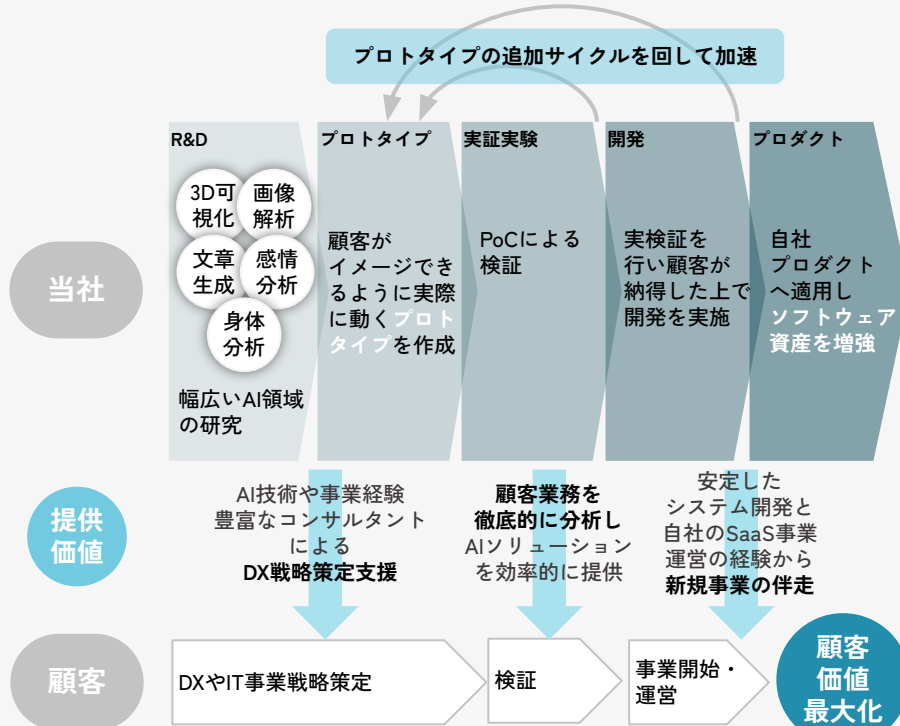
画像解析技術を用いて、Expert AIで身体の特
専門家のノウハウを再現

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

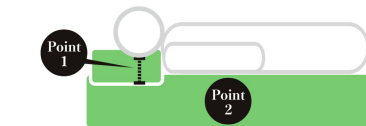
業界等
概要

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



①AI姿勢分析から入眠時の姿勢を分析



Point 1 理想の高さで頭を支える枕

寝たときのあなたの理想の頭の高さは4cmです。

②おすすめ寝具の体験寝具購買促進

B-Air枕 レギュラー

ブランド:
メーカー:
¥15,400



取組内容

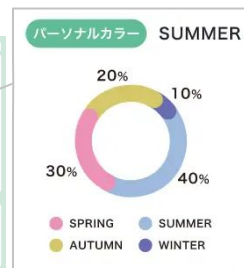
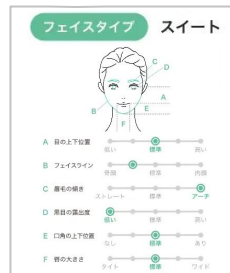
アパレル (ウェルネス_身体的領域)

顔写真から顔の形状分析と肌の色分析を行い、似合うファッションを提案



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

結果をプリントアウト



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

コミュニケーションアルゴリズム活用事例

業界等

宝飾品 (コミュニケーション_接客・営業領域)

概要

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

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

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

→①～③を繰り返して販売方法習熟実践で販売拡大

AIによる再現性と反復の厚みで販売員全体の習熟度を短期間で向上



取組内容



販売接客ロールプレイング

シンの前提

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

お客様に意平を購入していただくこと

チェックポイント

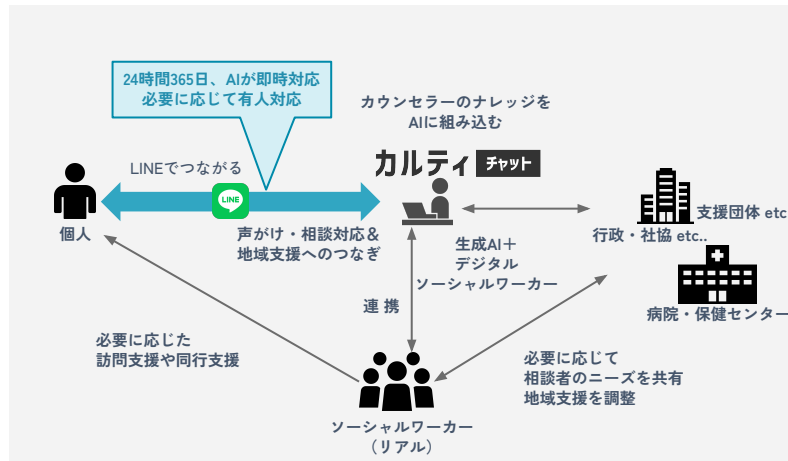
#01 ヒアリング

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

自治体 (コミュニケーション_精神的領域)

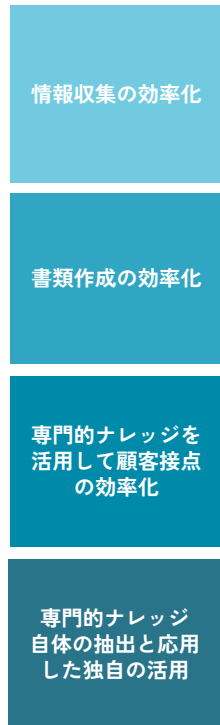
官民連携ではまだ先例の少ない、AIやSNSを活用した
孤独・孤立相談支援事業のモデル開発の推進



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

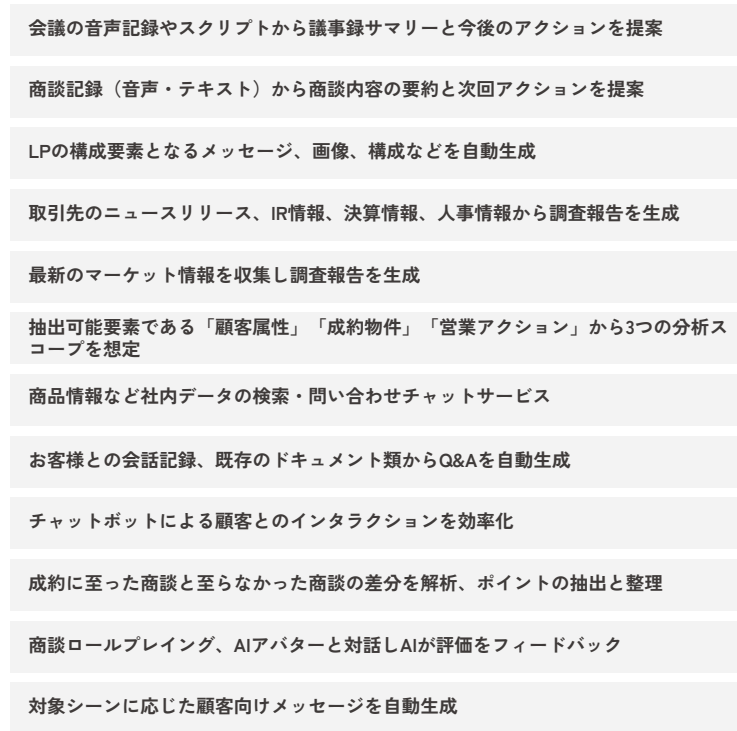
専門的ナレッジの活用



概要



内容



※ 提案中の案件も含む

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、ひとを科学し、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

本資料時点で以下の4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・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

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、回数券成約率や、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」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

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 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、ハイパー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



カルティ チャット

マーケティングの戦略設計からアカウント運用・分析まで一気通貫で提供できる接客支援システム

特徴

- チャットAI、自動応答（BOT）と有人チャットを組み合わせ提供でき、効率化と漏れの無い接客チャットシステム
- 顧客の集客成果が最大化するチャット設計や改善支援
- 有人対応は当社で安心サポート

主な導入業種

婚活事業者
不動産
小売業者



1. 会社概要

2. 事業概要

3. 市場と競争優位性

4. 成長戦略

5. 財務情報

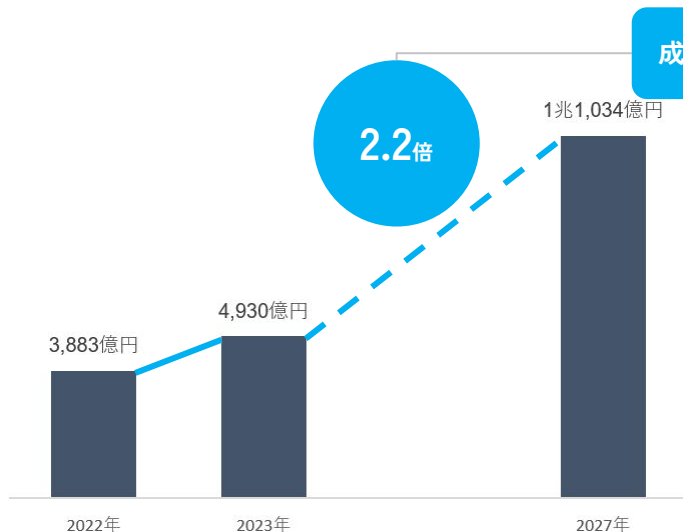
6. リスク情報

3

市場と競争優位性

国内AIシステム市場

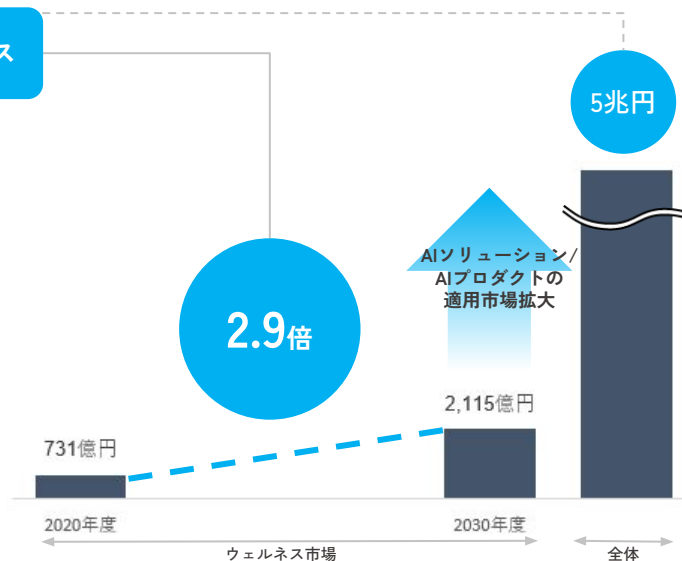
- 国内のAIシステム市場は成長を続けており、既存のAI市場が成熟しつつあるなか、LLMや生成AIといった新たな技術の市場投入により市場が大きく変化しており、2027年度には1兆円を超えることが見込まれている。
- 当社の状況として、2024年9月期よりLLMや生成AI案件に注力しており、これらの受注も好調に推移している。



『2023年 国内AIシステム市場予測』(IDC Japan 株式会社)

国内DX市場

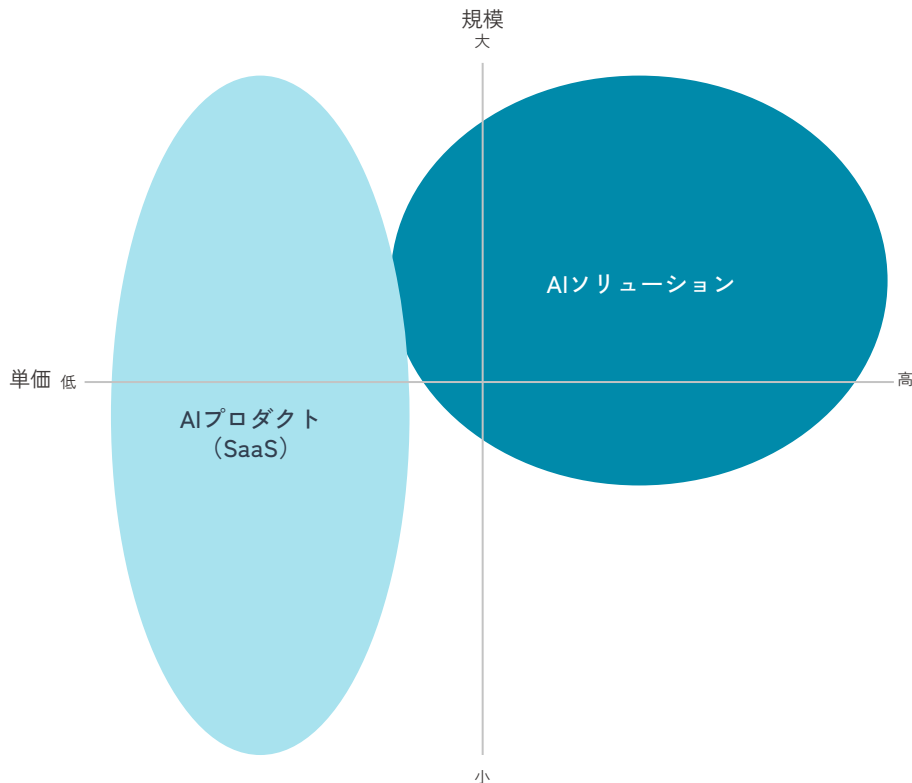
- 国内のDX市場は成長を続けており、2030年度には約5兆円を超えることが見込まれている。当社のメインターゲットとするウェルネス市場だけを見ても、大きな成長が見込まれている。
- さらに、ウェルネス市場だけではなくAIソリューションやAIプロダクトの領域拡大（例えば、業界・業種に関係なく利用できる「カルティーマルチカルテ」の拡販）により、より広い市場にアクセスしていく。



『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

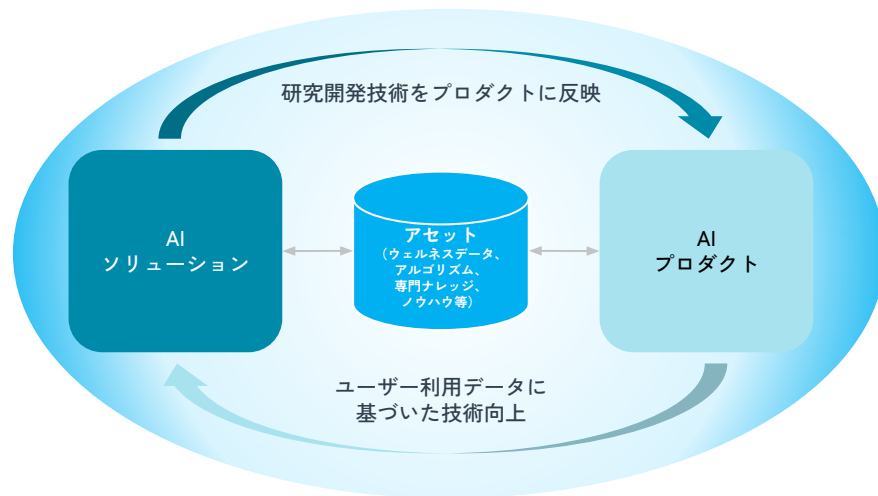
顧客ターゲット

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

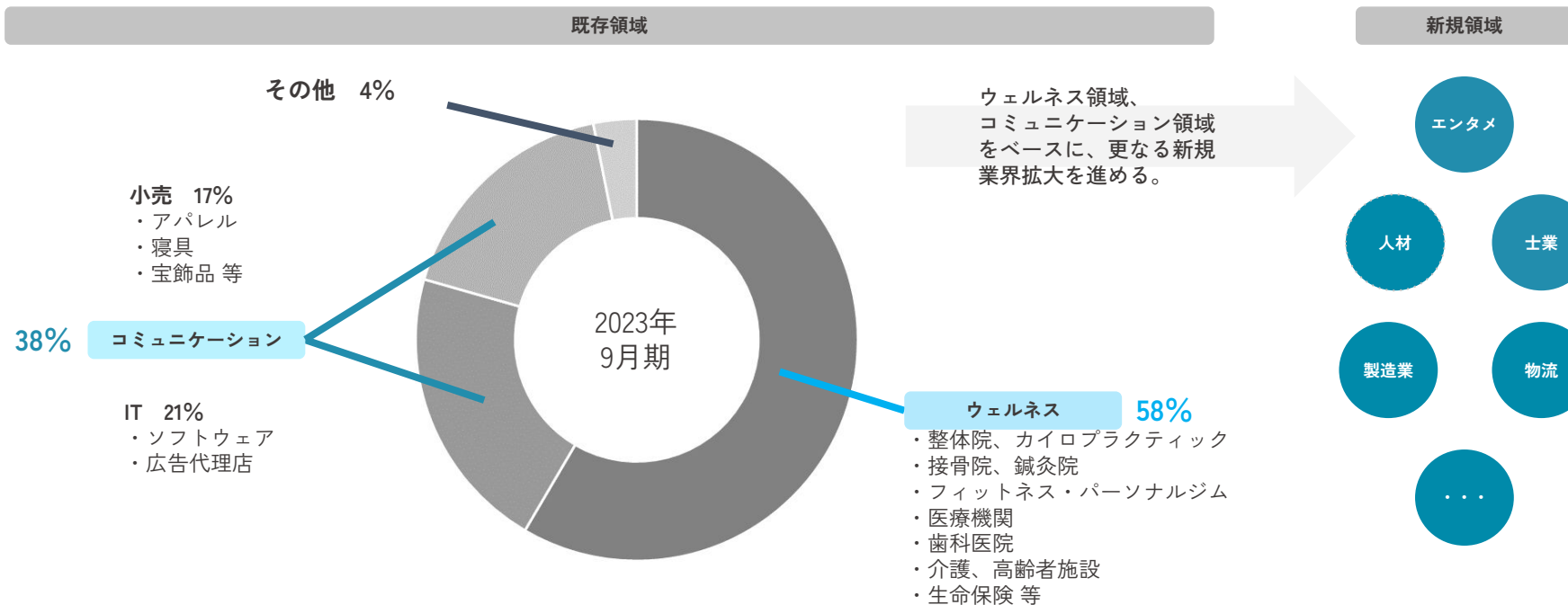
2つの提供形態の相乗効果で、専門家ナレッジやデータ等のアセット蓄積が進み、安定的な高成長を実現



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

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



※ 円グラフは売上比率による。

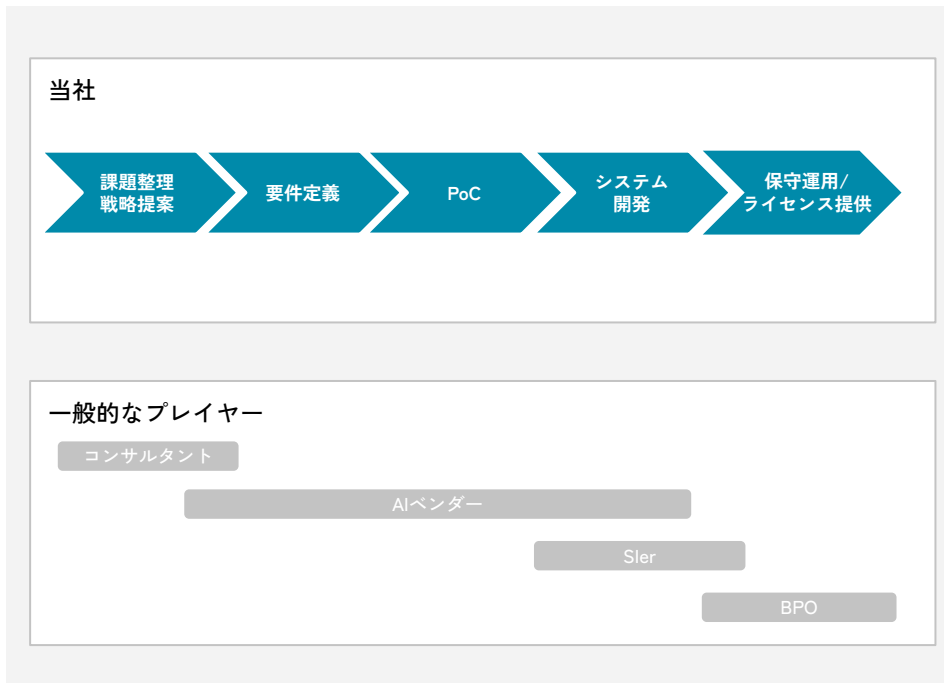
収益の源泉となる**共通する開発基盤**により、柔軟かつ効率的な開発・案件創出体制を構築



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、ポラタイルな需要にも対応

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



- 1 自社で一気通貫で対応することにより、コスト/利益や納期のコントロールが可能
- 2 当社の顧客企業の事業理解・ビジネス理解により継続的な取引関係を構築し、2024年9月期（8月まで）において**継続率^{※1} 90%**程度を実現
- 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活用**により、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

機械学習・ディープラーニングによるAI技術から、市場成長が著しい生成AI技術までカバー

- LLMを中心とした生成AIによる第4次AIブームが訪れていると言われており、当社AIソリューションにおいては、

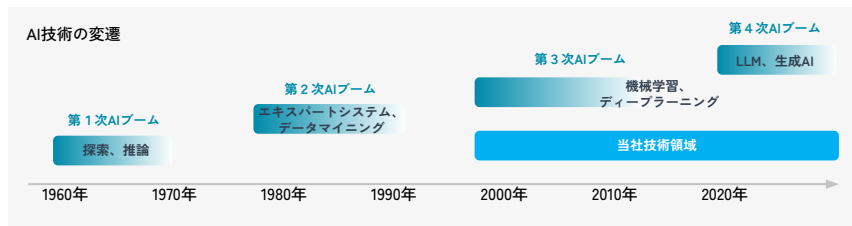
機械学習・ディープラーニングによるAI技術

(主に身体分析アルゴリズムより提供)

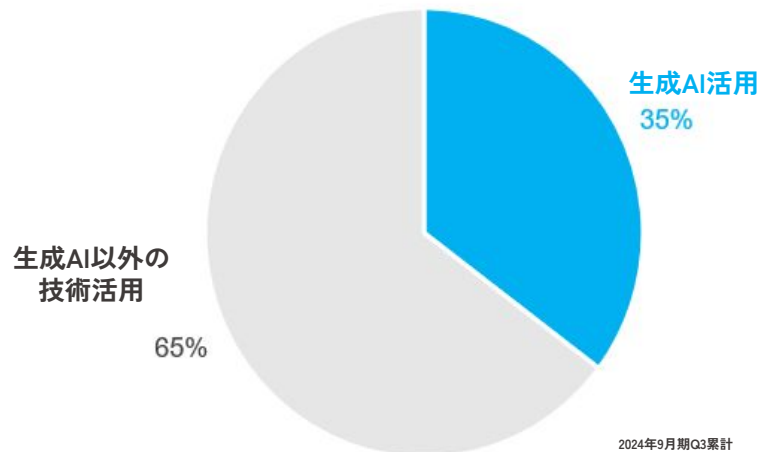
LLM・生成AI技術

(主にコミュニケーションアルゴリズムにより提供)

のいずれも**顧客のニーズに応じて提供することが可能**



- AIソリューションにおける、技術要素については右のとおりであり、2024年9月期Q3累計期間において**35%※が生成AIに関する案件**
- 足元の引き合いの状況から、その割合は上昇することを想定



※2024年9月期Q3累計期間にスタートした新規案件に対する、LLM・生成案件技術を使った案件数の割合

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

当社

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

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

一般的なSaaS

- 汎用的な機能で、カスタマイズはできない。
- 運営会社に要望をあげることができても、開発してもらえるか分からない。
- 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**

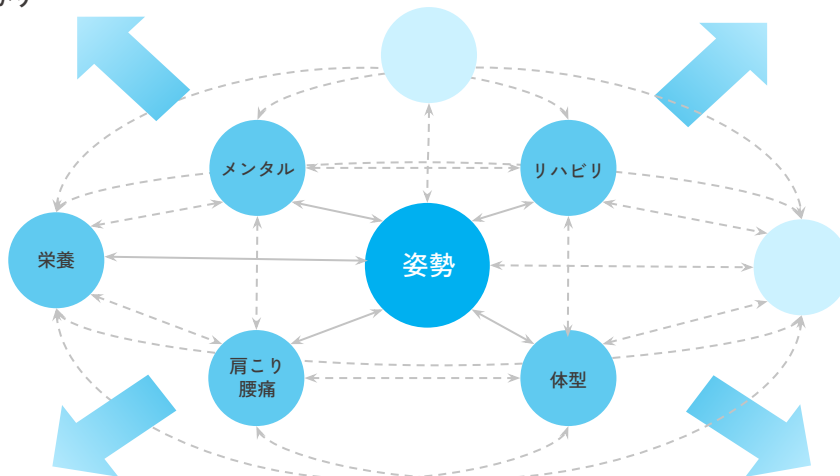
短期～中期

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

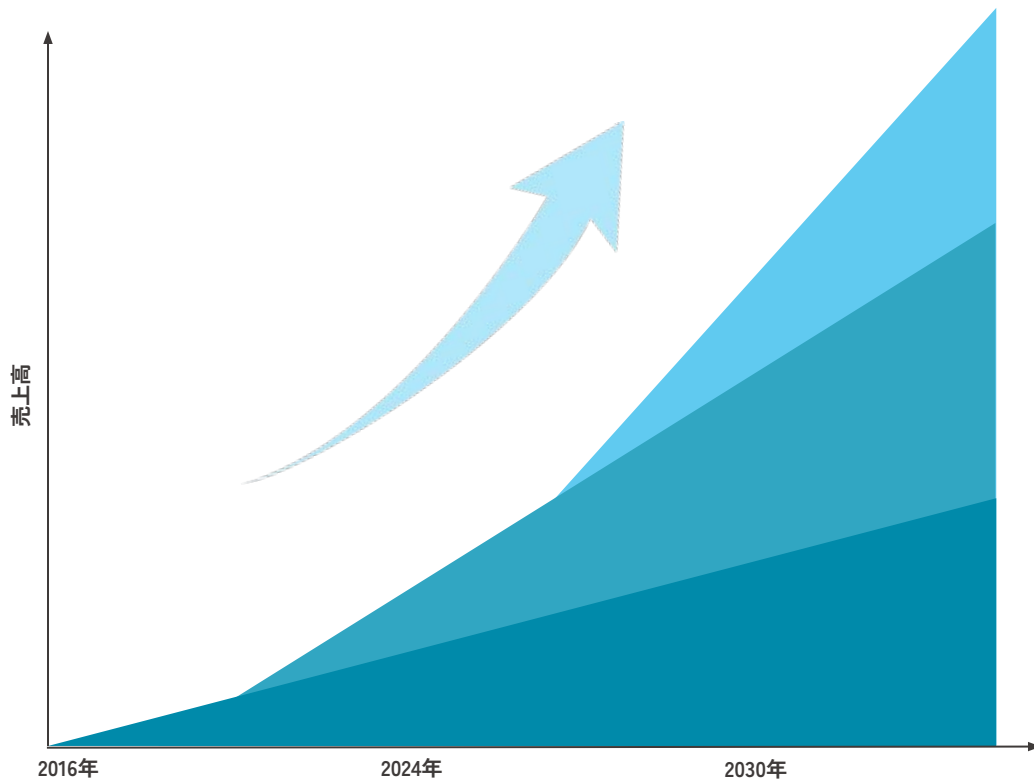


1. 会社概要
2. 事業概要
3. 市場と競争優位性
- 4. 成長戦略**
5. 財務情報
6. リスク情報

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

- 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

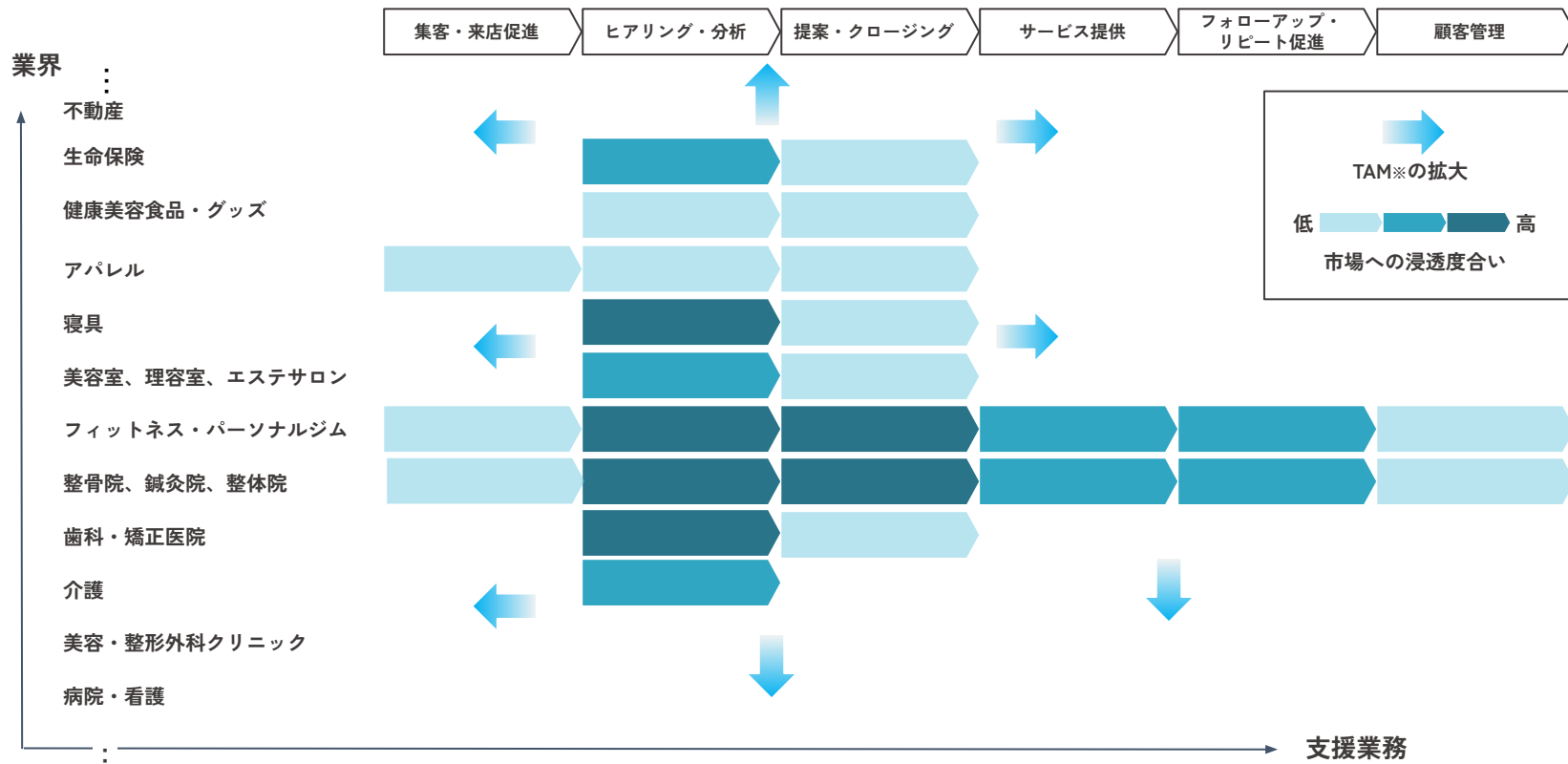
② AIプロダクト

- 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

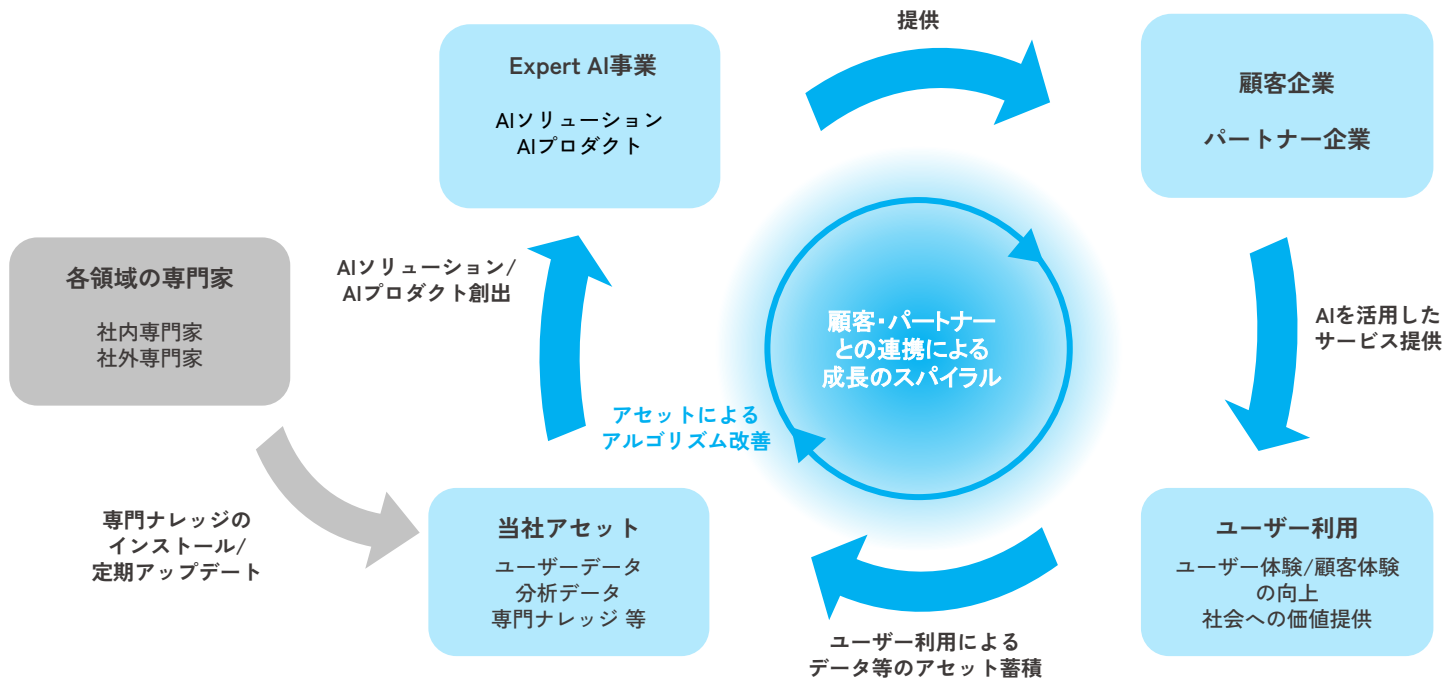
- 研究開発するアルゴリズム領域の拡大
- 既存取引先の提供価値およびLTV最大化
- 新規取引領域の継続拡大

接客・営業のプロセスを中心に売するための顧客課題を解決するカルティの各プロダクトが浸透、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



ストック売上の拡大等により通期黒字化への道筋が見え、企業成長・事業成長をさらに加速させるため、「認知度向上・信用力向上・資金調達」を目的としてIPO

目的	期待する効果	必要性、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
	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
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
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
	財務基盤の安定 戦略的投資資金確保	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

成長に向けた資金確保と、IPOに向けた課題解決（財務上の課題、財務上・経営上の独立性担保）を推進
 主要外部株主である株式会社PKSHA Technology及び日本テレビホールディングス株式会社とともに業務上連携しており、
 安定的に良好な関係を継続

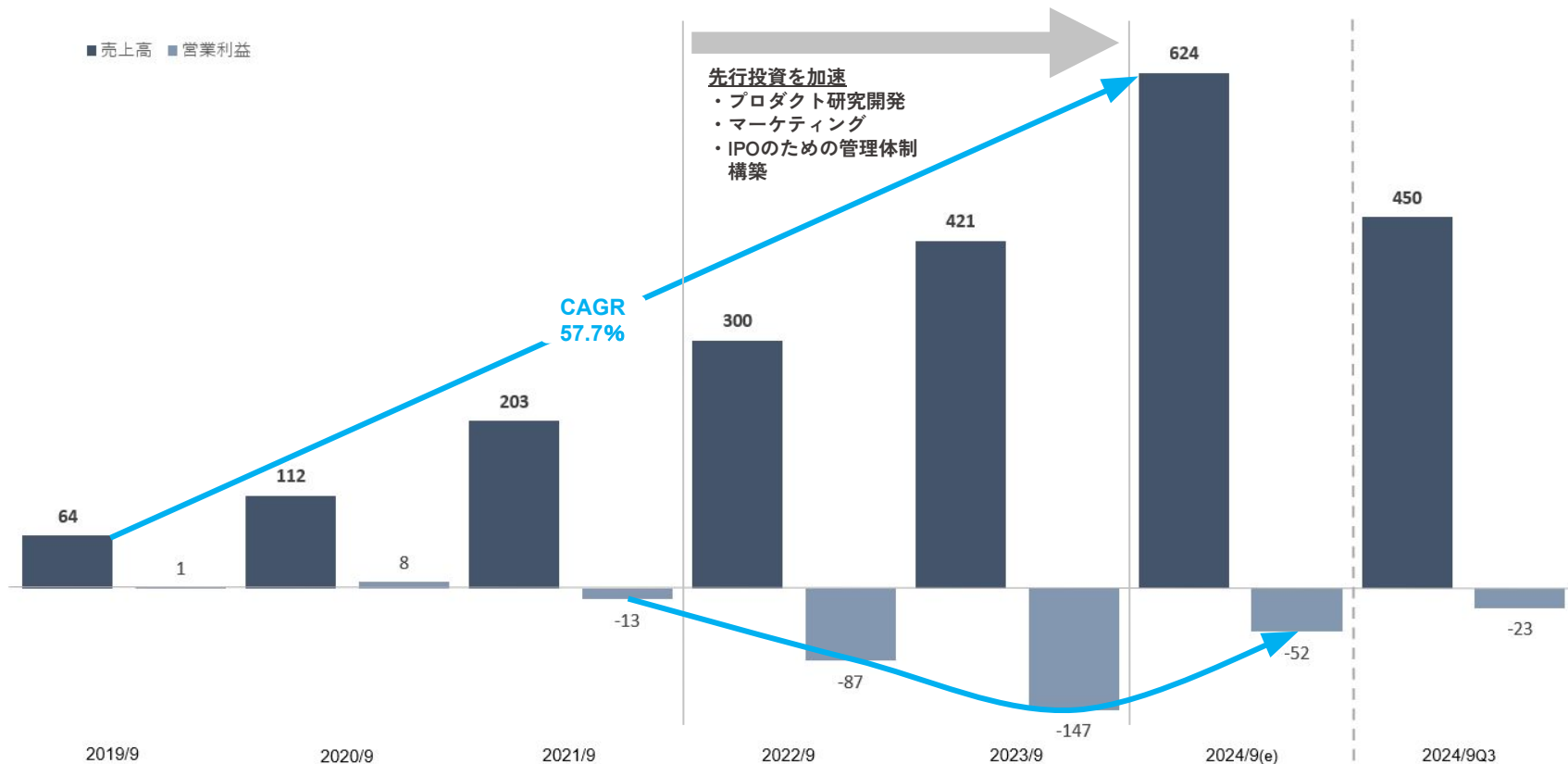
年月	資金調達	資金調達の内容等	目的/資金使途等	PKSHA Technologyとの関係
2018年10月 ～2024年6月	借入	2018年9月に株式会社PKSHA Technology子会社となり、 成長資金を同社から借入 →2024年4月の第三者割当増資及び金融機関からの借入 により2024年6月に全額返済	連結子会社化の目的としては、 ① 先端技術をベースにした事業開発ノウハウ獲得 ② エンジニア間の技術交流 ③ 顧客紹介 ④ 成長資金の貸付等を含めたサポート	連結子会社
2024年4月	第三者割当増資 4.5億円	日本テレビホールディングス株式会社 三菱UFJキャピタル9号投資事業有限責任組合 個人投資家2名 から資金調達	① 会社成長のための事業連携強化 ② 金融機関との連携強化 ③ IPOに向けた財務上の課題解決 債務超過解消、 親会社からの借入金返済 ④ 成長資金の確保 設備投資（ソフトウェア）、 研究開発、広告宣伝、販売促進	
2024年10月	IPO 最大2.5億円	公募増資及びオーバーアロットメント	① 認知度・信用力の向上 ② 成長資金の確保 設備投資（ソフトウェア） ③ 短期借入金返済原資の確保	関連会社
IPO後	自己資金 借入 増資 等	① 2024年4月の調達資金（4.5億円）、自己資金 ② ストック型収益の積上がりにより確保する成長資金 ③ 黒字化、財務安定化、金融機関との関係強化による 間接金融による調達 ④ 当社の成長戦略、株価水準等に基づく直接金融による 調達 ※①～④の順序は確定したものではありません。	当社事業成長のための資金 M&A/アライアンス 等	経営の独立性を確保しつつ、ビジネス面においては引き続きパートナーとして良好な関係を継続

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 市場と競争優位性
4. 成長戦略
- 5. 財務情報**
6. リスク情報

5

財務情報

プロダクトへの研究開発投資を続けながら、高い成長性を確保
 投資フェーズから、回収・再投資フェーズに進んでおり、黒字化の実現に向けて着実に進捗



※ 10万円以下切り捨て

積極的な投資は継続しつつ、売上増により赤字幅縮小

	(百万円)			
	2022/9	2023/9	2024/9(e)	2024/9Q3
売上高	300	421	624	450
コスト合計	387	568	677	474
売上比	129.0%	134.9%	108.5%	105.3%
売上原価	169	134		178
売上比	56.3%	31.8%		39.6%
労務費	82	131		118
外注費	72	90		110
減価償却費	-	-		3
その他	15	20		29
他勘定振替高	-	-107		-78
販管費	218	434		295
売上比	72.7%	103.1%		65.6%
人件費	91	129		112
外注費	24	43		42
広告宣伝費	39	62		48
研究開発費	-	107		13
その他	64	93		80
営業利益	△ 87	△ 147	△ 52	△ 23
経常利益	△ 89	△ 147	△ 64	△ 30
当期純利益	△ 90	△ 147	△ 65	△ 30

※ 10万円以下切り捨て

- 売上高の増加がコストを吸収し、売上/コスト割合は低下
- 当社のコスト大きな割合を占めるの人材への投資（以下参照）は引き続き継続しており、正社員転換事例もあり柔軟なリソース確保を目的として正社員だけではなく外部リソースも活用

	2023/9	2024/9 (e)
原価	19	27
販管費	17	23
合計	36	50
増加	+8	+14

- 新たなAIプロダクト（機能等も含む）の創出、LLM、生成AIの探索等のため、今後も研究開発投資は継続

※ 収益獲得の確実性が見込まれるAIプロダクトのソフトウェア資産計上の影響により、2024年9月期の金額としては減少を見込んでいる。
前期と同様の基準によれば研究開発費は137百万円を見込む。

- 広告宣伝費は費用対効果を見ながら、効果的に充当
- 2024年9月期は2024年4月に実施した第三者割当増資やIPOに伴い営業外費用が一定額発生

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 市場と競争優位性
4. 成長戦略
5. 財務情報
6. リスク情報

6

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あります。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、収益性の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ります。	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ます。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ります。	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。

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。

なお、当資料のアップデートは2025年11月に予定しております決算発表後に行う予定です。

