RECEPTIONIST
660A・100株
11月10日
東証グロース上場

ビジネス現場の物理的な「接点」で生じる業務を省人化 少ないワークフォースで高い生産性を実現

ミッション「ビジネスの不条理をなくす。」を掲げ、「はたらく現場の接点」を共通ワードに、受付や会議室管理、日程調整等のシーンでAIや最新デバイスを活用、省人化から生産性の向上を実現する、クラウドサービスを提供する。

売上の約68%を占める（2025年10月期）主力の受付システム「RECEPTIONIST」では、受付に設置したタブレット端末からビジネスチャット等を介し直接担当者を呼び出すほか、来訪者情報を記録・管理することでセキュリティ強化に対応する。「RECEPTIONIST」とセット導入されることの多い、会議室管理システム「予約ルームズ」では、会議室の予約情報を一元管理し、グループウェアとの連携に加え、会議室に設置した端末での入退室管理により、開始時刻を過ぎても入室がない予約を自動でキャンセルする機能を有する。日程調整ツール「調整アポ」では、担当者の空き日程を候補として社外の相手に共有し、相手が候補から日時を選ぶことで予定が確定する。

2025年12月以降、2つの新サービスをリリースした。電話自動応答サービス「代表電話コネクト」では、代表電話での応対を自動化、担当者へ通知する。イベント受付システム「招待レセプション」では、登録されたゲスト情報をもとにQRコードの招待状を送付、当日はQRコードで受付が完了する。

収益構造は、利用者数や利用拠点数等に応じた月額利用料等のストック収益と、各サービスの導入に付随する導入サポートやタブレット端末等のハードウェアの売上からなるスポット収益で構成される。2025年10月期はストック収益が92.9%と安定した収益基盤を構築している。2021年10月期から2025年10月期にかけては、認知度向上のためのマーケティング、新機能、新サービスの追加、クロス・アップセルの効果もあり、売上高のCAGR（年平均成長率）は49.5%と大きな成長を達成した。同社は継続収益の拡大を目標としており、KPIに「ARR（各月末の継続課金収益×12カ月）」と「解約率」を設定している。前者は、2021年10月期から2025年10月期までのCAGRは43.3%と拡大を見せ、後者は、2026年10月期第3四半期時点で2025年10月期比0.17pt低下の0.39%と、継続的な収益計上の体質形成が進んでいる。



RECEPTIONIST
660A・100株
11月10日
東証グロース上場

外部のツールやプラットフォームとの連携が強み

「RECEPTIONIST」では担当者の呼び出し時にビジネスチャットやSMSと、「予約ルームズ」ではグループウェアと、それぞれが外部ツールとAPI連携する。導入時には顧客毎に異なるツールの組み合わせに対応し、導入後も連携先ツールのアップデートへの追随を続けるなど、深い連携体制を敷いている。これらノウハウが参入障壁として機能し、優位なポジションを確立している。

外部プラットフォームとの連携では、Google WorkspaceやMicrosoft 365、サイボウズ<4776>の「Garoon」などのグループウェアと「RECEPTIONIST」「予約ルームズ」「調整アポ」が連携し、日程調整、会議室予約、受付の一連業務の効率化を推進している。加えて2026年3月には、リコージャパン(株)のワークプレイス一元管理ソリューション「RICOH Spaces」との連携専用商品「RECEPTIONIST プレミアム for RICOH」の提供を開始、「RICOH Spaces」上で来訪者登録から会議室の予約までシームレスな運用を可能とし、ビジネス空間を効率よく運営、よりスマートな働き方を実現する。これら連携が、各プラットフォームユーザーでの同社サービスの利用を後押しし、顧客層を広げている。

大手企業との取引を拡大
信頼性担保とともに開発のアイディアを収集

大手企業では、多くの来客に備えて多様な会議室を用意する必要があるが、空予約や利用実態に合わない会議室の配置により、限られたオフィススペースが有効に活用されないという損失が生じやすい。さらに有人受付を構えるケースでは、時代の潮流を受けた人材採用難から、関連コストは膨らむ。同社はこれら課題を背景に、保有するオフィスの効率的な運用、省人化に対する需要に着目、2024年10月期から、大手企業向けセールスを強化した。顧客の主目的である、完全自動化や、有人とシステムによるハイブリッド化など、生産性と来客対応品質向上の要望に対峙し、解決策を提案。大手企業での同社サービスの採用を増やした。実際、2025年10月期には、ストックのみならず、導入支援や関連備品によるスポット収入が業績に大きく貢献したが、大企業の顧客化推進に絡んだ部分も大きい。

併せて、知名度の高い大手企業との取引増加は、ユーザー目線でプロダクトの信頼性を担保することにもなり、販路拡大に好影響を与えているもよう。さらに同社は、様々なビジネスイベントが発生する大手企業から、受付等「ビジネス接点」に係る多様なインサイトや要望を探り、プロダクト機能の拡充に活かしているようだ。

RECEPTIONIST
660A・100株
11月10日
東証グロース上場

高いプロダクト稼働率が顧客の信頼に繋がる

同社は、2022年に、情報セキュリティマネジメントシステムの国際規格に加え、クラウドセキュリティ特化の国際規格で認証を取得した。この裏付けと共に、同社プロダクト稼働率99.9%以上（2025年1-12月）の実績を背景に、サービス提供の安定性を対外的に示している。また、セキュリティ強化の一環として、「RECEPTIONIST」が、(株)クマヒラ、(株)構造計画研究所、セキュア<4264>などが展開する入退室管理システムと連携し、受付関連業務の省人化とセキュリティ向上を両立している。

「RECEPTIONIST Agent」でカスタマイズ対応

「RECEPTIONIST Agent」は、同社プロダクトにAIを組み込んだ機能で、これにより、受付システムや会議室予約、日程調整に係る業務フローのカスタマイズや外部サービスとの連携を、プログラミングなしで設定・実行可能とする。開発背景には、同社プロダクトを単なる業務代行による省人化サービスではなく、多様な業種、規模の顧客のワークフローに入り込んで幅広く業務をサポートするサービスに進化させる狙いがある。AIを活用してカスタマイズすることで、多様な顧客ニーズに一層深く応える省人化サービスを提供する方針である。

例えば工場での来客対応では入構承認の管理が必要となる。具体的には、工場毎に異なる承認フローや仔細なルールに従い、来客に応じた承認先の判別や承認依頼の通知、承認内容（入構可能範囲等）の確定等が要求される。「RECEPTIONIST Agent」では、来客予約を起点に、これら一連のワークフローでのタスクを自動で実行する仕組みをノーコードで設計する。

現在は一部顧客への先行提供を通じて開発を進めており、中期的な本格展開を目指す方針である。従来、独自の承認手続きや外部システムとの連携を伴う業務フローでは、標準機能だけでは対応できず、手作業や個別開発が必要となるケースがあった。
「RECEPTIONIST Agent」が個社毎の独特な文化やルール等の業務環境に対応することで、こうした業務の効率化が期待できるだろう。







RECEPTIONIST
660A・100株
11月10日
東証グロース上場

中長期の業績見通し

2026年10月期の業績予想は、売上高1,080百万円（前期比20.8%増）、営業利益285百万円（同512.7%増）、経常利益275百万円（同507.9%増）、当期純利益300百万円（同165.9%増）を見込む。第3四半期までの進捗は概ね順調な推移といえよう。

2026年10月期は、大手企業向けと地方展開の営業を引き続き強化している。特に地方展開に関しては、生産年齢人口減少の影響を大きく受けた地方の企業や工場からの相談増加を背景に、営業部にエリアセールスグループを設置したことを1つの機に、サポート体制拡充なども相まって取引基盤拡大が順調に進んでいる。また、顧客本社での同社サービス採用から、地方拠点へと導入が広がるケースもあるため、特に製造業大手へのアプローチも推進するようだ。プロモーション施策については、Webマーケティングを中心とするが、各種展示会に出展するほか、2025年には同社初の主催カンファレンス「RECEPTIONIST DAY 2025」を開催。オンラインカンファレンスも共催した。引き続き、直接的な顧客接点が多く、費用対効果の高い施策を展開する方針である。

成長戦略の基本としては、「はたらく現場の接点」に係る業務を効率化する高品質なサービスの開発、提供に注力する。KPIには「ARR」「解約率」を設定し、ARRを「契約企業数×ARPA」に分解して管理している。新機能の開発によるサービス拡充と、既存顧客へのクロス・アップセル推進により、ARPAの向上を図る方針である。これにより、業績については、2026年10月期同水準以上の成長率を目指していると弊社では予想している。ただし、2027年2月には本社を渋谷区へ移転する予定であり、短期では利益を押し下げる要因となる見込み。

また、中長期的には、蓄積する行動・稼動データを活用したオフィス等の最適化、働き方の可視化等を提供する「DaaS（Data as a Service）事業」、ワークフロー自動化技術を活かして業務プロセスそのものを受託する「Tech BPO事業」の展開を構想している。

業績推移　（百万円・%）

決算期	売上高	伸び率	経常損益	伸び率	純損益	伸び率
2022/10	303	69.8%	▲338	－	▲338	－
2023/10	495	63.3%	▲151	－	▲173	－
2024/10	695	40.3%	23	－	27	－
2025/10	894	28.5%	45	92.0%	112	306.6%
2026/10 予	1,080	20.8%	275	507.9%	300	165.9%
2026/7 3Q	799	－	206	－	208	－
予想EPS／配当	単独：74.15円／0.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

免責事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。
本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。
本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。
本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。また、本レポートに掲載されている発行体と当社（IRコンサル部）は現在または将来において、（アナリストレポートの作成や動画配信、IRコンサルティングサービスなどの）有償の取引を行っている/行う場合がございます。
本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。
本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正･加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。
フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。
以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13 番3 号
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（情報配信部） メールアドレス：support@fisco.co.jp