事業計画及び成長可能性に関する事項

2026.11.10



サマリー

会社概要

会社名	株式会社 RECEPTIONIST　/　英名　RECEPTIONIST, Inc.
代表者	代表取締役CEO　橋本(大宮)真里子（戸籍上の氏名：大宮真里子）
本社	東京都目黒区青葉台3-6-28 住友不動産青葉台タワー8階
事業内容	クラウドサービスの開発・提供、受付業務コンサルティング
設立	2016年1月
従業員数	55名※
資本金	1,100万円※
沿革	2016年1月　ディライテッド株式会社を設立 2017年1月　クラウド受付システム「RECEPTIONIST」をリリース 2018年12月　日程調整ツール「調整アポ」をリリース 2020年3月　株式会社RECEPTIONISTに商号変更 2020年3月　会議室管理システム「RECEPTIONIST　For Space」（現「予約ルームズ」）をリリース 2022年9月　ISMS認証（ISO/IEC 27001及びISO/IEC 27017)を取得 2025年12月　電話自動応答（IVR）「代表電話コネクト」をリリース 2026年2月　イベント受付システム「招待レセプション」をリリース

※ 2026年8月31日時点



© RECEPTIONIST Inc.

IPOの目的

労働人口不足を背景に、市場拡大が見込まれる中で、IPOを通じて更なる事業拡大を実現し、成長を加速させる

項目	内容	成長戦略との関係性
社会的信用度・知名度の向上	・受付システムのパイオニアであり、来訪者管理システム市場におけるベンダー別売上金額シェア第1位（2025年度・株式会社アイ・ティ・アール調べ）の顧客基盤を更に強化し、信頼性・認知度を向上させる。 ・上場に伴い社会的責任が増す中で、更なる管理体制を強化する。	・見込顧客や販売代理店からの知名度及び信頼の向上、採用力の向上とそれによるプロダクト改善、大手企業を中心とした顧客基盤の拡大、売上及び利益の拡大、といった好循環の実現を図る。
資金調達能力の拡大	・営業リソースの拡充、プロダクト開発投資、長期的な顧客支援体制の確立を行うため、IPOを通じて、資金調達力・財務基盤を強化する。（労働人口不足を背景に、一層の市場拡大が見込まれる状況の中、足元において迅速かつ柔軟な資金調達を実行できる能力を拡大させることは、将来成長の基盤となる。） ・具体的には、上場による調達資金は、事業拡大に伴い増加する人件費、広告宣伝費等の運転資金、ショールームとしての活用等を想定したオフィス移転等の設備資金に活用する。	・見込顧客や販売代理店からの知名度及び信頼の向上、採用力の向上とそれによるプロダクト改善、大手企業を中心とした顧客基盤の拡大、売上及び利益の拡大、といった好循環の実現を図る。
優秀な人材の確保	・社会的信用や知名度を基盤とする、優秀な人材の確保を目指す。	・さらなる事業拡大と顧客満足を指向し、多様な顧客との長期的な関係構築、継続的なプロダクト改善及びサポート品質の向上を実現できるような人材、具体的には営業部及び開発部等における人員の強化を図る。 ・中長期の成長を支える各部門における人員拡充を図る。

なお、IPOによる手取概算額合計上限190,612千円（新規発行の差引手取概算額24,720千円及びオーバーアロットメントによる売出しに関連する第三者割当増資の手取概算額上限165,892千円の合計。想定発行価格820円を基礎とした見込額）は、①採用費及び人件費20,612千円、②ショールームやイベントスペースとしての活用も想定したオフィス移転（内部造作等の設備投資、敷金及び引越費用等）150,000千円、③広告宣伝費等の運転資金20,000千円に充当する予定です。
詳細は有価証券届出書「第一部 第１ ５ 新規発行による手取金の使途」をご参照ください。

© RECEPTIONIST Inc.

成長ストーリー

低い解約率に支えられたストック収益を成長投資へ再投下し、ARPA・ARRの拡大につなげるループを循環させる

WHY NOW
① 市場機会

労働人口の減少を背景に受付業務の省人化需要が拡大。潜在導入可能法人36.7万社に対し当社の契約企業は2,480社（2026年7月末）、普及率2.9%（2025年度時点）

WHY US
② 競争優位性

来訪者管理システム市場の売上金額シェア第1位（ITR調べ）。20超の外部ツール連携、ISMS認証、大企業への導入実績が参入障壁

WHAT WE DO
③ 主要施策

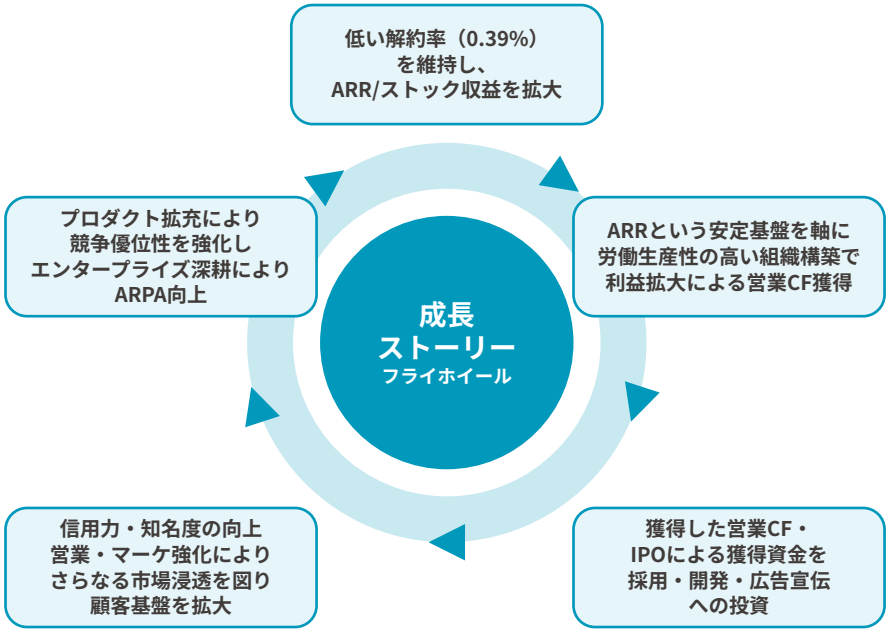
エンタープライズ深耕とマルチプロダクトのクロスセルを推進。「RECEPTIONIST Agent」で業務フロー自動化まで踏み込み、将来はTech BPO・DaaSへ拡張

HOW WE MEASURE
④ KPI

ARR（年間経常収益）と解約率（継続率）を主要KPIとして管理。ARRは「契約企業数×ARPA」に分解して進捗を把握

RESULT
⑤ 財務効果

ストック収益比率94%の安定基盤の上でARRは+16.2%（前期末比）。2025年10月期も営業黒字を継続し、利益拡大フェーズへ



注：解約率、ストック収益比率、契約企業数は2026年10月期第3四半期（2026年7月末）時点。ARR成長率は前期末（2025年10月）比。平均月次解約率0.39%は2025年8月～2026年7月の12カ月の月次平均（MRRベース）。
ISMS認証はISO/IEC 27001及びISO/IEC 27017。市場シェアは来訪者管理システム市場におけるベンダー別売上金額シェア（2025年度）。
出典：『ITR Market View：ワークプレイス最適化市場2026』（株式会社アイ・ティ・アール（ITR）調べ）。無人受付システム（クラウド型・オンプレミス型の合計）のポテンシャル（最大導入可能法人数）36.7万社（従業員規模10名以上かつ特定業種を除く）及び普及率2.9%（2025年度時点）の出典：『クラウドiPad無人受付システム市場の実態と将来展望』（ミックITリポート2025年11月号）（デロイト トーマツ ミック経済研究所株式会社 調べ）。

© RECEPTIONIST Inc.

サマリー

創業ストーリー

“「受付」を効率化し、受付から新しい価値を提供したい。”

トランス・コスモス株式会社、株式会社USEN、株式会社ミクシィ、GMOインターネット株式会社等の、IT企業を中心とした約11年の受付業務経験を経て、ビジネスの現場における生産性を向上させるとともに、来客者情報を中心とした現場に埋もれているデータの有効活用を促進したいという想いで創業。

受付の「当たり前」

- 受付から社内を呼び出すのは「内線電話」
- 社内の来客取次は誰かが仕事の手を止めて対応するもの
- 来客者情報はただの記録

理想の「良い受付」

- 通話を使わずにITで効率的に担当者を直接呼び出す
- 誰もが来客取次に追われず自分の仕事に集中できる
- 来客者情報を会社の宝として、有効活用できる



© RECEPTIONIST Inc.

サマリー

ミッション・ビジョン

MISSION

ビジネスの不条理をなくす。

日本のビジネス現場には、非効率な慣習や無駄な業務といった不条理が残っています。

RECEPTIONISTは、受付をはじめとする人と人の接点にテクノロジーを活用し、これらの課題解決に取り組んできました。

現場の生産性を高め、人が本来価値を発揮すべき業務に集中できる環境をつくることを使命としています。

VISION

誰もが主体性を持ち、働くことが好きになる社会をつくる。

労働人口の減少が進む中で、一人ひとりの働き方と向き合う重要性が高まっています。

RECEPTIONISTは、人が主体性を持って働ける環境づくりを支援してきました。

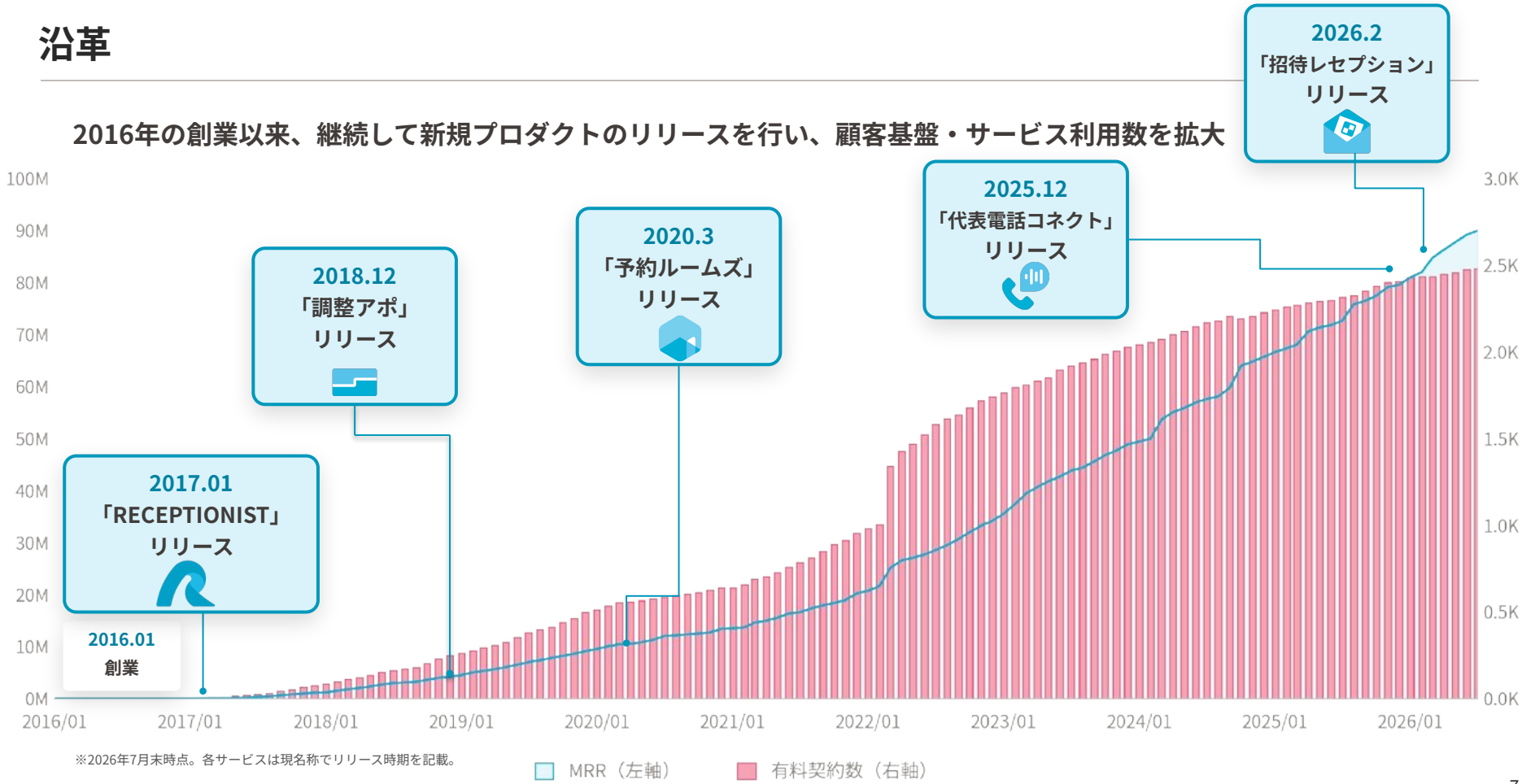
働くことに前向きさと納得感を持てる社会の実現を、長期的な目標としています。



© RECEPTIONIST Inc.

沿革

2016年の創業以来、継続して新規プロダクトのリリースを行い、顧客基盤・サービス利用数を拡大



※2026年7月末時点。各サービスは現名称でリリース時期を記載。

© RECEPTIONIST Inc.

マネジメントチーム

多様なケイパビリティをもつ経営メンバーが、マルチプロダクトによる再現性のある成長、非連続な成長に向けた施策を実行しています。



真弓 貴博

執行役員CPO 兼 新規事業室長

SIerやネットベンチャーにて、システムエンジニア、WEBエンジニアとして従事。その後、株式会社MIXIにてWEBプロデューサー、アパレル企業にてプロダクトマネージャーを経験。

2016年7月 当社取締役COO兼プロダクトマネージャーに就任
2025年2月 現職に就任



宗岡 亜成

執行役員CTO 兼 開発部長

大学在学中に受託開発会社を起業。当社の受託開発業務を受託する中で、CTOとして入社。海外エンジニア採用にも注力。

2020年9月 当社開発本部長に就任
2021年2月 当社取締役CTOに就任
2025年2月 現職に就任



川村 卓哉

取締役CFO 兼 経営企画部長
公認会計士・中小企業診断士

監査法人トーマツで、監査・IPO支援などを経験した後、IPOを目指す企業でCFOとして資金調達・IPO準備等を経験。上場企業のエアトリにて、管理業務・IR業務を統括するとともに、投資事業にも従事し、投資先のIPO実現に向けた支援を行ってきた。

2024年7月 当社入社・CFOに就任
2026年7月 取締役CFOに就任



宇佐美 学

執行役員 兼 営業部長

前職のSalesforceではインサイドセールスマネージャーとして業界別アウトバウンド営業の推進と「ザ・モデル型」営業の確立に尽力。前々職ヤフー株式会社では地方拠点の立ち上げと代理店との協業による広告事業拡大に貢献するなど、幅広い経験を有する。

2024年11月当社入社・セールス本部長に就任
2025年2月現職に就任。



小山 徹也

執行役員 兼 コーポレート部長

上場会社等の管理部門を経験し、前職のChatworkでは法務・総務・労務を管掌し、上場直後の幅広い業務に対応した。

2022年9月 当社入社
2023年10月 コーポレート本部長就任
2025年2月 現職に就任

© RECEPTIONIST Inc.

事業概要（主要サービス抜粋）

祖業のクラウド受付システム「RECEPTIONIST」を軸に、「ビジネスの不条理」をなくし、生産性向上に寄与する複数のプロダクトを展開しています。

クラウド受付システム

RECEPTIONIST



・来訪者が受付を済ませたら、スマホやパソコンへ直接通知
・人手や時間を割かずに応対可能

会議室予約管理システム

予約ルームズ



・会議室の利用状況を可視化
・終了時間にお知らせ
・社内の利用マナーを向上

その他

調整アポ

代表電話コネクト

招待レセプション

・総務を中心とした企業の現場の生産性向上に寄与するプロダクトを続々と展開

MRR構成※

73%	27%

© RECEPTIONIST Inc.
※2026年7月末MRRをベースにした比率

第三者評価と実績（受付システム）

第三者評価

口コミ&評価サイト ITreview ※1

5年連続 LEADER 受賞 ※2



SaaS比較サイト BOXIL

5つの No.1 獲得

BOXILセクション
受付システム部門 1位 を受賞





※1アイティクラウド株式会社のITreview
※2ITreview Grid Award 2026 Summer 受付システム部門にてLeaderを受賞（5年連続）

※3「BOXIL」上に投稿された口コミを対象に、受付システム部門で総得点の高いサービスをスマートキャンプ株式会社が選出（対象期間：2024年7月1日～2025年6月30日）
※4「BOXIL」上に投稿された「口コミによるサービス評価」各9項目について、各カテゴリで評価点数がもっとも高いサービスを項目ごとに選出（対象期間：2024年7月1日～2025年6月30日）
※5 2024年中に「BOXIL」上へ新たに投稿された口コミ評価の総得点が、受付システム部門でもっとも高いサービスをスマートキャンプ株式会社が選出

実　績

売上金額※6 シェアNo.1

サービス継続率※7 99.5%（2025年実績）

システム稼働率※8 99.9%以上（2025年実績）

年間利用回数※9 500万回（2025年実績）

※6 市場シェア：株式会社アイ・ティ・アール（以下「ITR」）の調査において、来訪者管理システム市場のベンダー別売上金額シェアで第1位（出典：ITR「ITR Market View：ワークプレイス最適化市場2026」来訪者管理システム市場：ベンダー別売上金額シェア（2025年度））
※7 サービス継続率：MRR（月間経常収益）ベースであり、社数ベース又は契約数ベースではありません。「100%－月次解約率の平均値」により算定。月次解約率＝各月の解約MRR÷前月末MRR。出典は当社の顧客管理システムに基づき月次で取締役会に報告している実績値（対象期間：2025年1月1日～2025年12月31日）
※8 システム稼働率：全プロダクトを対象とし、「（総時間－サービス停止時間）÷総時間」により算定（分母は総時間525,600分）。停止時間は、全プロダクト又は一部プロダクトの全利用企業に影響が及ぶ障害の発生から復旧までの時間（一部の企業又は機能に限定された事象を除く）。出典は情報セキュリティ委員会に報告している障害記録（対象期間：2025年1月1日～2025年12月31日）
※9 年間利用回数：クラウド受付システム「RECEPTIONIST」の受付端末において受付処理が完了した来訪者数の年間累計であり、実数のため分母はありません。出典は当社サービスのデータベースからの集計値（対象期間：2025年1月1日～2025年12月31日）　※7～※9の対象期間は暦年です。

© RECEPTIONIST Inc.

2026年10月期 第３四半期 業績サマリー

ARR 約10.8億円、契約企業数 約2,480社、従業員数 約55名の事業規模
平均月次解約率は0.39%と良化傾向。累計の営業利益は2.13億円と利益拡大フェーズ

ARR※1
10.8億円
前期末比 +16.2%

契約企業数
2,480 社
前期末比 +4.2%

ARPA※2
435 千円
前期末比 +11.5%

平均月次解約率※3
0.39 %
前期末比 -0.17pt

累計営業利益
2.13 億円
第3四半期累計（9か月）

1人当たりARR※4
1,962 万円
前期末比 +30.9%

※1 年間経常収益（Annual Recurring Revenue）。当該決算月末時点のMRR(月間経常収益（MonthlyRecurring Revenue）)を12倍して算出。MRRは対象月の月末時点における継続有料契約企業に係る月額料金の合計額(一時収益は含まない)。
※2 1顧客当たりの年間経常収益（Average Revenue Per Account）。当該決算月末時点のARRを契約企業数で除して算出。
※3 MRR基準の平均月次解約率。N月の解約MRR÷N-1月末MRRで算出（2025年8月～2026年7月の直近12か月の月次平均）。
※4 従業員数は2026年8月31日現在（有価証券届出書の最近日）。1人当たりARRは2026年7月末のARRを同従業員数で除して算出。

© RECEPTIONIST Inc.

カンパニーハイライト

1 ビジネスモデル

現場での生産性向上に貢献する、拡張性の高いマルチプロダクトのクラウドサービス事業

2 競争優位性

受付システムのパイオニアとしての顧客基盤と、セキュリティ対応に基づく信頼と実績

3 市場成長

労働力不足により見込まれる市場浸透と市場成長

4 成長戦略

更なるマルチプロダクト化・事業拡張を通じた成長ポテンシャル

5 財務サマリー

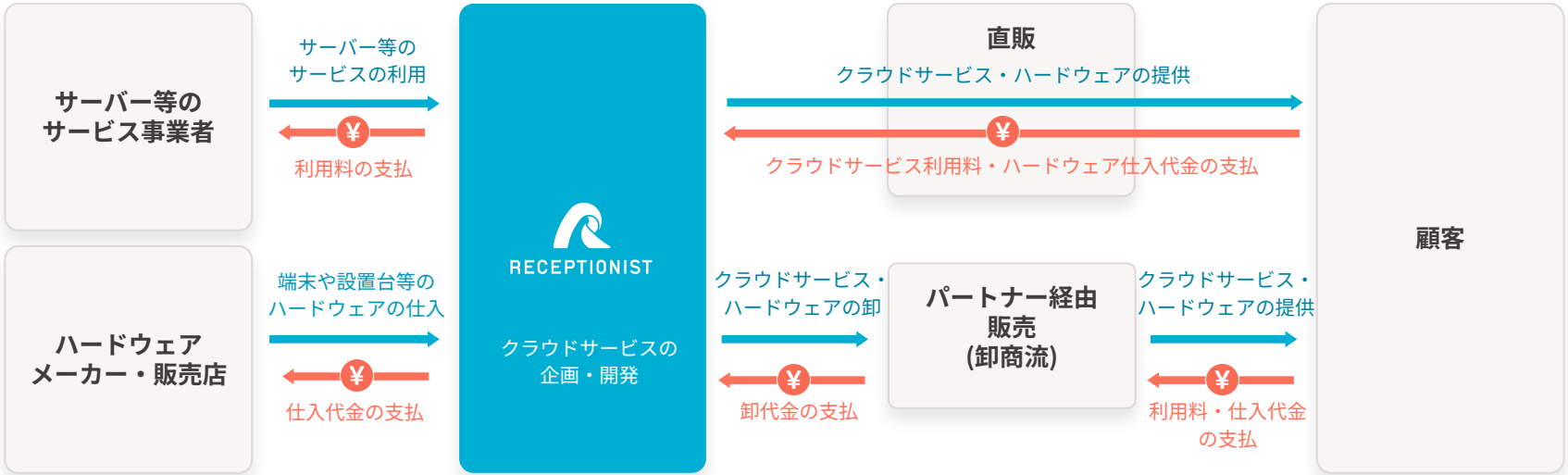
継続した成長性と、高い生産性による利益拡大フェーズの進展

© RECEPTIONIST Inc.

現場での生産性向上に貢献する、拡張性の高いマルチプロダクトのクラウドサービス事業

ビジネスモデル及び商流

当社は、クラウドサービス※1の提供を主としており、直接またはパートナー経由で販売している
また、タブレット端末や設置台等のハードウェアを顧客のニーズに応じて販売している



¥ **ストック収益※2　(受付システム等のクラウドサービスの月額課金)** **94** %

スポット収益※2（タブレット端末、設置台等のハードウェア販売、初期導入等の役務提供等） 6 %

※1 当社は自社でインフラ等全てのクラウド環境を構築しているわけではなく、大手クラウドベンダーのサービスを利用しつつ、受付システム等のクラウドサービスを提供
※2 ストック収益及びスポット収益の比率は、2026年10月期第3四半期累計（2025年11月～2026年7月）の実績。

© RECEPTIONIST Inc.

サービス紹介

祖業のクラウド受付システムを軸に、ビジネスシーンの「接点」に対するサービス・機能を展開

RECEPTION
クラウド受付システム
RECEPTIONIST
来訪を担当者本人のPC・スマホへ直接通知し、来訪記録をクラウドに保存

FACTORY / LOGISTICS / SHOPPING MALL
外部事業者入館申請機能
外部事業者入館申請
工場・物流施設・商業施設等の通用口の外部事業者の入館申請・承認・受付

EVENT
イベント受付システム
招待レセプション
イベント・セミナーの招待から当日の受付まで

MEETING ROOM
会議室管理システム
予約ルームズ
空予約の自動解放などで、会議室を有効に活用受付システムと連携可能

SCHEDULING
日程調整ツール
調整アポ
商談・来訪の日程調整をオンラインで完結受付システムと連携可能

IVR
電話自動応答（IVR）サービス
代表電話コネクト
代表電話の一次応答を自動化し、担当者へ取次受付システムと同様のビジネスチャット連携データを活用可能

※ 2026年7月末時点の主要プロダクト。「RECEPTIONIST」、「調整アポ」及び「予約ルームズ」の3つのサービスは相互に連携可能であり、日程調整・来客受付・会議室管理という来訪対応の一連業務をワンストップで効率化できるソリューションを提供しております（有価証券届出書「事業の内容」）。

© RECEPTIONIST Inc.

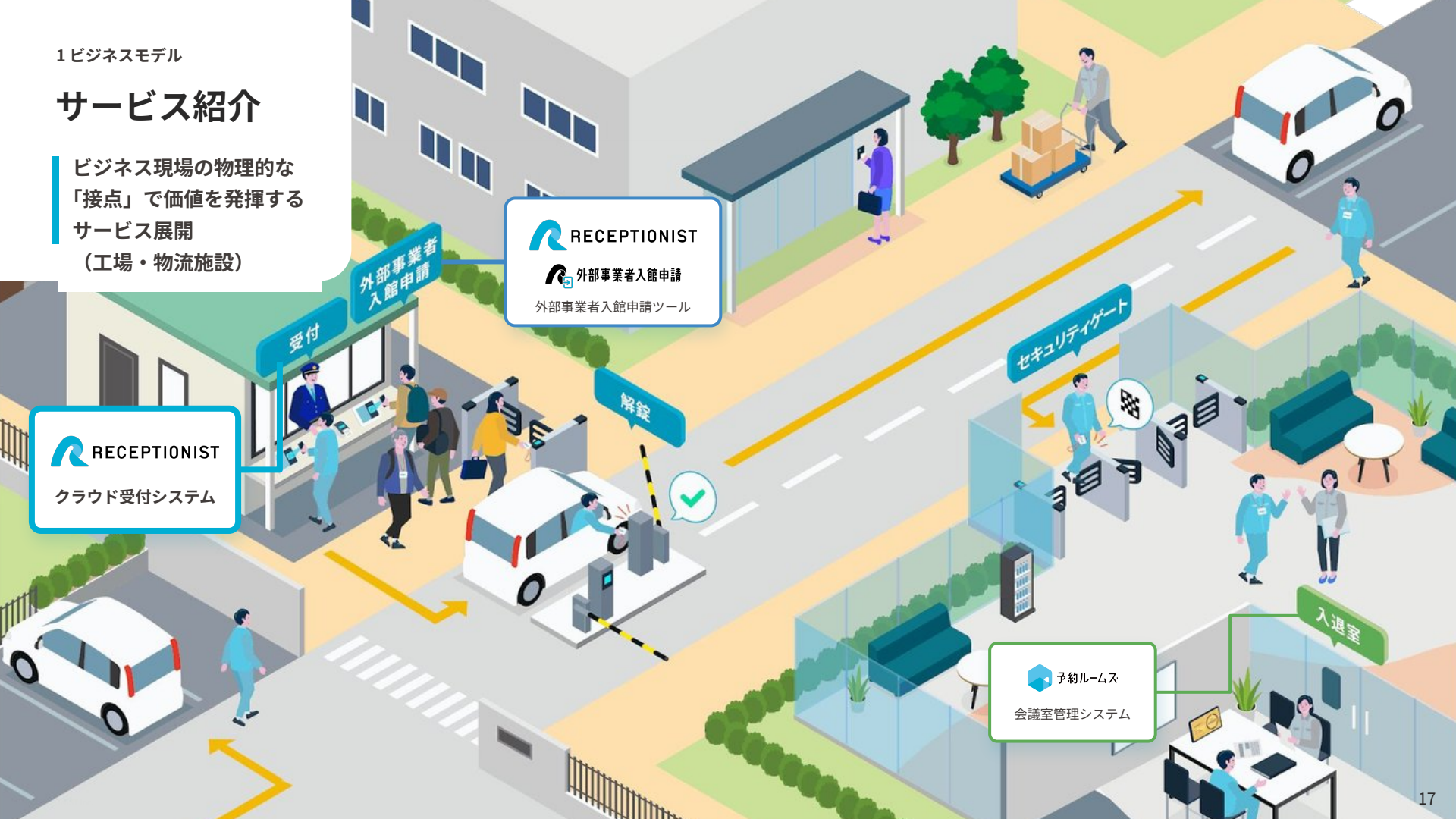
サービス紹介

ビジネス現場の物理的な「接点」で価値を発揮するサービス展開（オフィス）



サービス紹介

ビジネス現場の物理的な「接点」で価値を発揮するサービス展開（工場・物流施設）



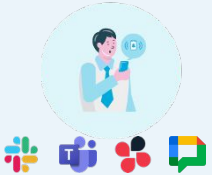
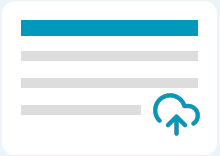
クラウド受付システム

RECEPTIONIST



クラウド受付システム　RECEPTIONIST

従来型の受付では、企業側に内線での取次負担や来客記録の不備、来訪者側に受付の行列や来客票記入の手間が常態化。
RECEPTIONISTは受付業務を省人化・省力化し、企業と来訪者双方の受付体験を向上させている

従来型の受付の課題	RECEPTIONISTでできること	生まれる価値
 受付の効率化 **電話取次の負担** 内線で担当者を探して 呼び出す手間と待ち時間	 **ビジネスチャット通知** 来訪を担当者本人の PC・スマホへ直接通知	**取次ゼロで、本来の業務へ** 電話対応と呼び出しがなくなり、 来客業務の負担を大幅に省力化
 デジタル化の推進 **来客履歴の不備** 内線の取次は記録に残らず 紙の台帳は抜け漏れが多い	 **来訪記録の自動保存** 受付と同時に クラウドへ自動で記録 検索・出力も簡単	**来客履歴が正確に取れる** 記録はクラウドで一元管理。 ISMS・Pマーク審査の備えにも
 来訪者体験の向上 **行列と来客票の記入** 有人受付に行列ができ、 来客票の記入で待たされる	 **来訪者のセルフ受付** 受付コードやQRで来訪者が 自分で受付。記入が不要	**行列も紙の記入もない受付** 行列と紙の記入の手間がなくなり、 来訪者へのおもてなしにつながる

© RECEPTIONIST Inc.

クラウド受付システム　RECEPTIONIST（入退館連携）

入退室管理システムと連携してゲート・電子錠を解錠できるQR付き入館証を発行し、オフィスへの不正侵入リスクの低減に貢献している

従来型の入館管理の課題



セキュリティの強化

来訪者の区分の把握

顔パスや入館証の貸し借りで誰でも通してしまう

RECEPTIONISTでできること



入退館システム連携

事前登録の情報と照合し、
解錠用QR付き入館証を受付時に発行

生まれる価値

安心・安全な職場へ

誰が・いつ・どこへ入るかを把握し、
招待された人だけが入館できる

連携イメージ

※イメージとなりますので実際と異なる可能性があります



1.来客のweb事前登録

2.受付コード発行

3.RECEPTIONISTで受付

4.ゲート通過/解錠に利用するQR付入館証を発行

5.QRコードを入退システムにかざし、解錠・入館

ゲストの来客エリアを設定し、ゲスト受付後の入退室管理によるセキュリティ担保が可能です。
連携可能な入退管理システムのみと連携提供可能です。

主な提携先/入退室管理システム

Kumahira since1898

株式会社クマヒラ
1898年（明治31年）に広島で創業し、金融機関向け設備、入退室管理システム、金庫設備、文化財保存設備などを提供するトータルセキュリティ企業です。

SPLATS

[クラウド型入退室管理システム]

・フラッパーゲート
・電子錠扉
・自動扉



© RECEPTIONIST Inc.

クラウド受付システム　RECEPTIONIST　料金プラン

組織規模（50名単位）・物理拠点に連動し、顧客の成長をダイレクトに収益化する拡張性が高い料金プラン
エンタープライズ層の拡大に伴うARPA（顧客当たりの平均収益）の成長実現を目指す

一部門から全社・グループへ、利用範囲の拡大により継続的な成長を実現

Plan

（組織規模（50名単位）・物理拠点に応じた費用）

プレミアム

エンタープライズ ＋ **全社ガバナンス機能**
- SAML認証／Microsoft Entra ID連携
- ホールディングス機能

エンタープライズ

スタンダード ＋ **運用高度化機能**
- カスタムボタンの階層化
- 通知先の個別設定
- Salesforce連携

スタンダード

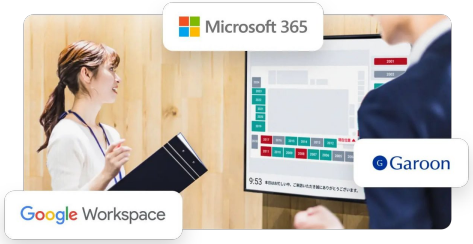
受付基本機能
- 来客通知・ビジネスチャット連携
- 入退館記録・カレンダー連携

© RECEPTIONIST Inc.

利用状況の把握・予約・管理

予約ルームズ

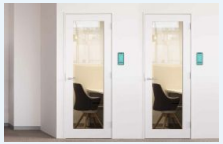




© RECEPTIONIST Inc.

会議室管理システム　予約ルームズ

**オフィス回帰に伴い会議室の需要が高まるなか、予約ルームズは空予約と無断延長を防止し、
企業の資産である会議室の有効活用に貢献している**

課題	予約ルームズでできること	生まれる価値
 会議室の有効活用 **空予約が頻発** 予約だけ入って使われず、必要な人が使えない	 **空予約の自動解放** 開始後に入室が確認できない予約を自動でキャンセル	**空き会議室を活用** 使われない会議室は自動で解放。必要な人がすぐに使える
 マナー改善 **無断延長が頻発** 前の会議が終わらず、次の利用者が入れない	 **時間お知らせ機能** 会議室端末に残り時間と次の利用者の予定を表示	**来客も同僚も待たせない** 終了時刻が見えることで会議が定刻に終わり次の人が待たない
 稼働状況の把握 **適正な室数が不明** 何室あれば足りるのか、データで判断できない	 **稼働データの分析** 利用履歴から稼働率・空予約率を数値化	**会議室稼働率の最大化** データ分析で稼働率を保ち、会議室という資産を最大化

© RECEPTIONIST Inc.

会議室管理システム　予約ルームズ　料金プラン

受付システムと同様、組織規模・物理拠点（室数）に連動し、
顧客の成長をダイレクトに収益化する拡張性が高い料金プラン

一部門から全社・グループへ、利用範囲の拡大により継続的な成長を実現

Plan

（物理拠点（6室目以降1室ごとに料金増加）・に応じた料金）

プレミアム	エンタープライズ	＋	**全社ガバナンス機能** ・SAML認証／Microsoft Entra ID連携 ・マルチテナント機能
エンタープライズ	スタンダード	＋	**運用高度化機能** ・QRコード等での入退室 ・会議室ごとの設定、IPアドレス制限
スタンダード	**会議室管理基本機能** ・カレンダー連携・空予約キャンセル ・入退室、時間お知らせ機能		

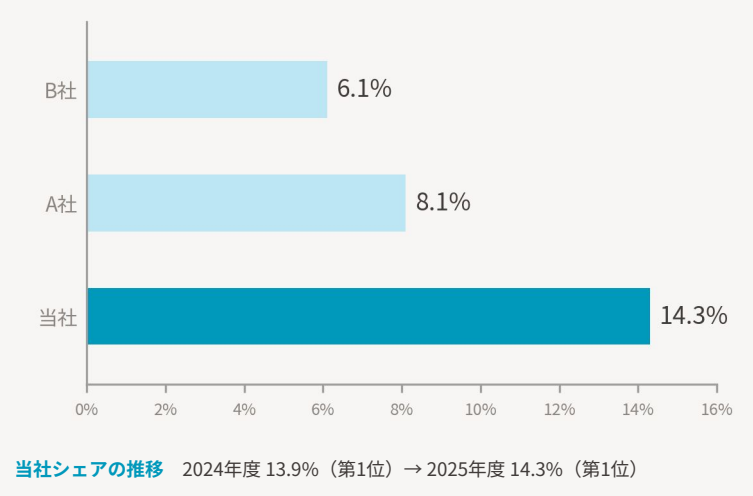
© RECEPTIONIST Inc.

受付システムのパイオニアとしての顧客基盤と、セキュリティ対応に基づく信頼と実績

市場シェア

来訪者管理システム市場のベンダー別売上金額シェアは2024年度・2025年度ともに第1位（ITR調べ）。
統合型・低価格型の競合に対し、連携の幅・セキュリティ・サポート体制で差別化

ベンダー別売上金額シェア（2025年度）



当社シェアの推移　2024年度 13.9%（第1位）→ 2025年度 14.3%（第1位）

主な競合の類型と当社の差別化

	当社	統合型	低価格型
主な顧客層	業種・規模を問わず導入。大企業・多拠点へ浸透	大企業	中小規模
提案の特徴	受付・日程調整・会議室予約を連携して提供。外部ツール連携20超	受付以外の機能を含む統合的な提案	登録人員1人当たりの単価を低位に設定
サポート	電話対応あり。他社より早い時間帯から対応	メール・チャット中心が多い	メール・チャット中心が多い
当社の優位性	ISMS認証、冗長化・暗号化等の大企業の調達要件への対応と安定稼働の実績	受付領域での導入実績・連携の幅	大企業要件への対応、サポート体制

※統合型：受付に加え、会議室予約等のワークプレイス関連機能を含めて統合的に提供する事業者。低価格型：受付機能を中心に、登録人員1人当たりの単価を低く設定して提供する事業者。
※競合の類型及び例示した企業は当社の営業活動等に基づく認識であり、ITR調査のA社・B社との対応関係を示すものではありません。

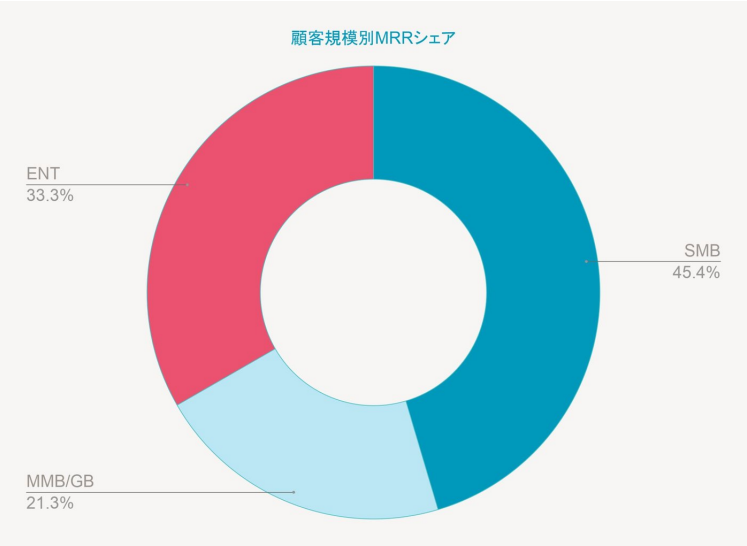
出典：ITR「ITR Market View：ワークプレイス最適化市場2026」来訪者管理システム市場：ベンダー別売上金額シェア（2024～2025年度）を基に当社作成。他社名はITRの調査において開示されていないため、上位からA社・B社と表記しております。

© RECEPTIONIST Inc.

顧客属性

多様な業種、規模のお客様にご利用頂いている
SMB向けから事業展開を開始し、ENT（エンタープライズ）顧客からのMRRシェアは前期末で33%まで増加

顧客規模別MRRシェア



導入企業

建築・不動産	積水ハウス株式会社 三井ホーム株式会社 三菱地所株式会社
製造業	日産自動車株式会社 オリオンビール株式会社 キユーピー株式会社 株式会社ロッテ
金融・保険	ライフネット生命保険株式会社
小売業	株式会社丸井グループ 株式会社マツキヨココカラ＆カンパニー
官公庁・教育機関	中央大学
運輸・物流	SBSホールディングス株式会社

※ENTは従業員数1,001名以上の大企業、MMB/GBは従業員数301～1,000名の企業、SMBは従業員数300名以下の企業（2025年10月期末時点）
※導入事例は、公表日時点で「RECEPTIONIST」、「予約ルームズ」のいずれかまたは両方をご利用いただいている導入企業の一部を掲載。
※企業名には、当社Webサイトに掲載している導入事例ページへのリンクを設定しています。

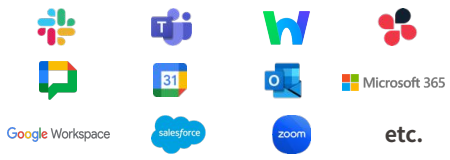
© RECEPTIONIST Inc.

競争優位性

自社開発システムや他社製品と比較して、外部連携ツールの多さ、セキュリティ要件への対応が競争優位性を構築
高い市場シェアと大企業を中心とした多様な業種への導入実績により、競争優位性の更なる強化が継続

競争優位性を支える資産 01
外部ツール連携の深さ

20+
外部ツール連携数
チャット・CRM等

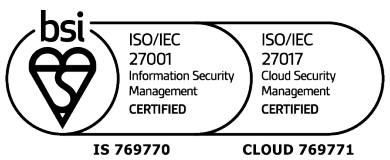


・チャット／カレンダー／CRMと連携
・入退室管理システムとも連携

連携先も継続的にアップデートするため、
他社や自社開発での追随困難

競争優位性を支える資産 02
大企業水準のセキュリティ

ISMS
ISO/IEC 27001
ISO/IEC 27017



・個人情報を扱う受付業務は要件が厳格
・大企業の調達基準ではISMS対応が必須

認証の取得・維持には年単位の
コストと専門体制が必要

競争優位性を支える資産 03
大企業導入実績の信頼資産

2,480
契約企業数
大企業比率が上昇

三菱地所株式会社
SBSホールディングス株式会社
キユーピー株式会社
株式会社ロッテ
オリオンビール株式会社

・多様な業種の大企業が選定
・審査通過の実績が次の受注を後押し
・安定稼働の実績で継続的に利用

「誰が使っているか」の信頼は
後発に対する優位性

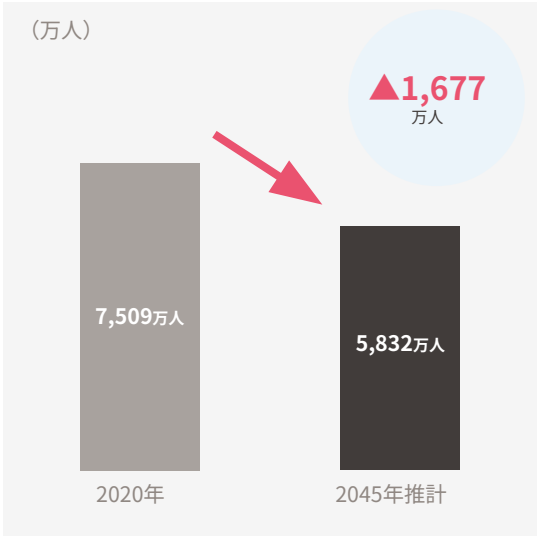
© RECEPTIONIST Inc.

労働力不足により見込まれる市場浸透と市場成長

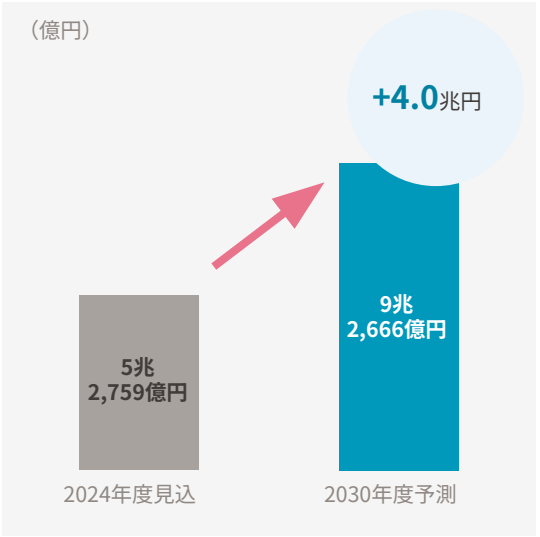
追い風となるIT投資・市場環境

国内の労働人口の減少を背景に、今後も成長が見込まれる市場環境

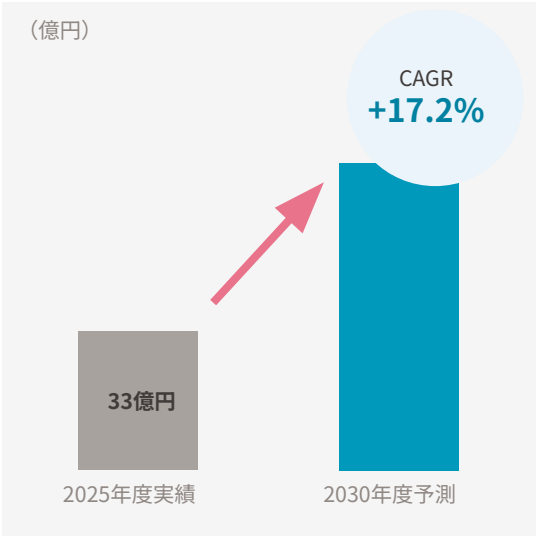
国内の生産年齢人口※1



国内DX市場※2



来訪者管理システム市場※3



※1　「日本の将来推計人口（令和5年推計）」表1-1（出生中位・死亡中位推計）国立社会保障・人口問題研究所。15～64歳人口。令和2（2020）年は国勢調査に基づく実績値、令和27（2045）年は中位仮定の推計値。
※2　「2025 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」富士キメラ総研
※3　「ITR Market View：ワークプレイス最適化市場2026」株式会社アイ・ティ・アール（ITR）。来訪者管理システム市場（2025年度実績・2030年度予測、売上金額）

© RECEPTIONIST Inc.

市場成長と当社の成長（RECEPTIONIST）

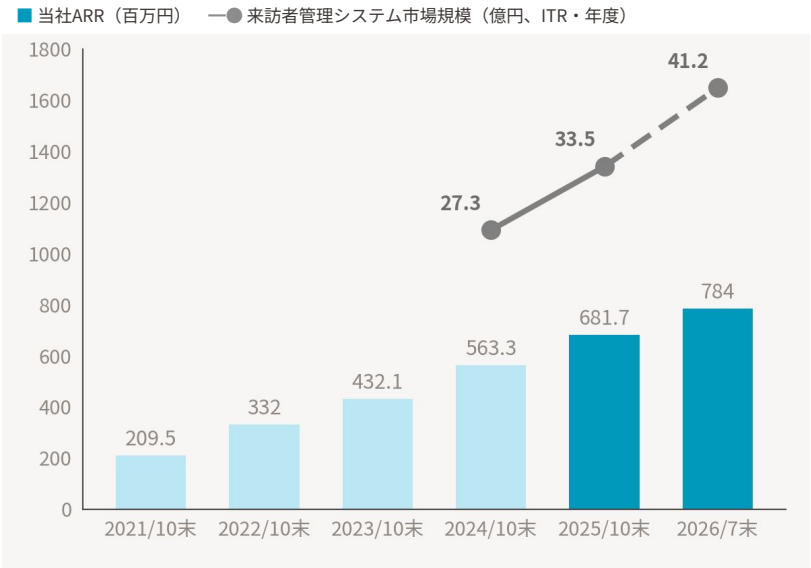
来訪者管理システム市場の拡大を背景に、当社の受付システム「RECEPTIONIST」のARRは年平均34.3%で成長。今後も同市場の成長が見込まれる中、同市場でのシェア拡大と他プロダクトの売上拡大により、同市場の成長率を上回る全社売上高成長率を目指す

「RECEPTIONIST」ARRの推移

来訪者管理
システム市場規模
年平均成長率
（CAGR）
17.2%
2025→2030年度
（予測）

RECEPTIONIST
ARR 年平均成長率
（CAGR）
34.3%
2021/10末→
2025/10末

前期末からのARR成長率 **+15.0%**（2025/10末→2026/7末）



成長の要因と今後の展望

要因 1 **市場の拡大**

来訪者管理システム市場規模は2025年度 **33億5,000万円**（前年度比22.7%増）、2025～2030年度のCAGRは**17.2%**と見込まれる

要因 2 **契約企業数の増加**

2026年7月末 **2,082社**（前期末比 +6.2%）

要因 3 **ARPAの上昇**

2026年7月末 **377千円**（前期末比 +8.3%、RECEPTIONIST単体）

今後の展望
同市場でのシェア拡大と他プロダクトの売上拡大により、全社売上高で同市場の成長率を上回る成長を目指す

出典：市場規模・前年度比・CAGRはITR「ITR Market View：ワークプレイス最適化市場2026」来訪者管理システム市場規模推移および予測（2024～2030年度・売上金額）を基に当社作成。2026年度は予測値。ITRの年度は4月～翌3月（例：2025年度＝2025年4月～2026年3月）であり、当社の事業年度（11月～翌10月）と異なるため、市場規模は時期が近い当社ARRの時点に併記しております。市場規模の算定範囲と当社ARRの範囲は異なり、市場のCAGRは2025～2030年度の予測値、当社のCAGRは2021年10月末～2025年10月末の実績であり、対象期間及び性質が異なるため、比較は参考です。ARR：Annual Recurring Revenue（年間経常収益）。ARPA：顧客当たりの平均収益。

© RECEPTIONIST Inc.

市場成長と当社の成長（予約ルームズ）

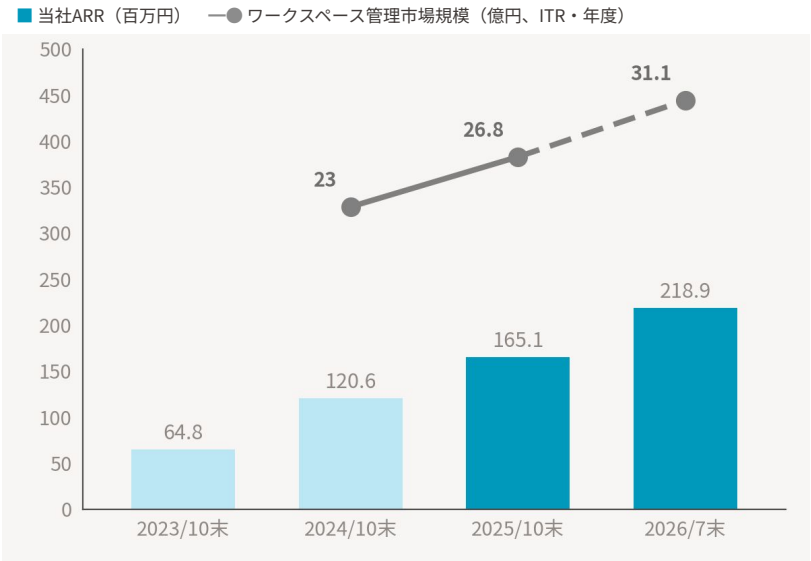
ワークスペース管理市場の拡大を背景に、当社の会議室管理システム「予約ルームズ」のARRは年平均59.6%で成長。
受付システムとの同時導入・追加導入を中心に顧客基盤を拡大

「予約ルームズ」ARRの推移

ワークスペース管理市場規模 年平均成長率（CAGR）
13.0%
2025→2030年度（予測）

予約ルームズ ARR 年平均成長率（CAGR）
59.6%
2023/10末→2025/10末

前期末からのARR成長率 **+32.6%**（2025/10末→2026/7末）



成長の要因と今後の展望

要因 1 **市場の拡大**

ワークスペース管理市場規模は2025年度 **26億8,000万円**（前年度比16.5%増）、2025～2030年度のCAGRは**13.0%**と見込まれる

要因 2 **契約企業数の増加**

2026年7月末 **286社**（前期末比 +24.3%）

要因 3 **ARPAの上昇**

2026年7月末 **765千円**（前期末比 +6.6%）

今後の展望
新規導入の約半数は受付システムとの同時導入・追加導入（2024年10月期～2026年6月末）。受付システムとのクロスセルを軸に、エンタープライズ企業及び多拠点の製造業の開拓を進める

出典：市場規模・前年度比・CAGRはITR「ITR Market View：ワークプレイス最適化市場2026」ワークスペース管理市場規模推移および予測（2024～2030年度・売上金額）を基に当社作成。2026年度は予測値。ITRの年度は4月～翌3月であり、当社の事業年度（11月～翌10月）と異なるため、市場規模は時期が近い当社ARRの時点に併記しております。市場規模の算定範囲と当社ARRの範囲は異なります。また、市場のCAGRは2025～2030年度の予測値、当社のCAGRは2023年10月末～2025年10月末の実績であり、対象期間及び性質が異なるため、比較は参考です。クロスセルの状況は2024年10月期～2026年6月末の新規導入190社のうち、受付システムとの同時導入67社・既存顧客の追加導入27社。
ARR：年間経常収益。ARPA：顧客当たりの平均収益。

© RECEPTIONIST Inc.

更なるマルチプロダクト化・事業拡張を通じた成長ポテンシャル

成長戦略の全体像（3ステップ）

当面はエンタープライズを中心とした新規開拓及びクロスセルによりARRを積み上げ、中期にプロダクトの拡張によりARPAを引き上げる※1。
「Tech BPO事業」及び「DaaS事業」※2は長期の構想であり、業績計画には織り込んでおりません※3。

STEP 1　当面の主要な成長ドライバー

①【市場浸透率拡大】エンタープライズを中心とした新規開拓
- 顧客別の営業体制強化
- パートナー経由の新規顧客開拓
- サービス/業種別のマーケティング強化

②【ARPA拡大】 既存顧客へのアップセル・クロスセル
- 導入拠点等の利用数拡大
- 複数プロダクトの利用

進捗を確認するKPI
契約企業数 ／ ARPA ／ 月次解約率

STEP 2　中期的に実行する施策

④「RECEPTIONIST Agent」の機能強化・本格展開
- ノーコードの業務フロー自動化をアップセル商材として提供
- 今まで導入できていなかった顧客への導入

⑤ 新プロダクトの立上げ
代表電話コネクト、招待レセプションの販売拡大

⑥ 導入拠点数の更なる拡大
全社導入・多拠点展開の提案、KAM体制の強化

進捗を確認するKPI
契約企業数 ／ ARPA ／ 月次解約率

STEP 3　長期的な構想

⑦「Tech BPO事業」構想
業務プロセスの受託及び成果ベースでのサービス提供

⑧「DaaS（データ活用）事業」構想
ワークプレイスの行動・稼働データを活用した付加価値サービス

※ いずれも構想段階であり、取締役会において事業化を決議した事実はありません

進捗を確認するKPI
事業化を決定した段階で設定

業績計画に非算入

KPIツリー※4　ARR（年間経常収益）＝ 契約企業数 × ARPA　｜　平均月次解約率0.39%の維持によりストック売上（売上高の94%）を積み上げ、売上高及び営業利益の成長につなげる

※1　対象期間は、STEP1を2027年10月期予算及び中期経営計画の対象期間、STEP2を上場維持基準の初回判定日（2032年10月期末）までに成果が業績へ反映される期間、STEP3をそれ以降に事業化を検討する構想として区分しております。
※2　「Tech BPO事業」「DaaS事業」は構想段階であり、事業化を決定した事実はありません（定義はP.57）。※3　将来に関する記載は作成時点の判断です。※4　ARR・ARPA・月次解約率の定義はP.11。

© RECEPTIONIST Inc.

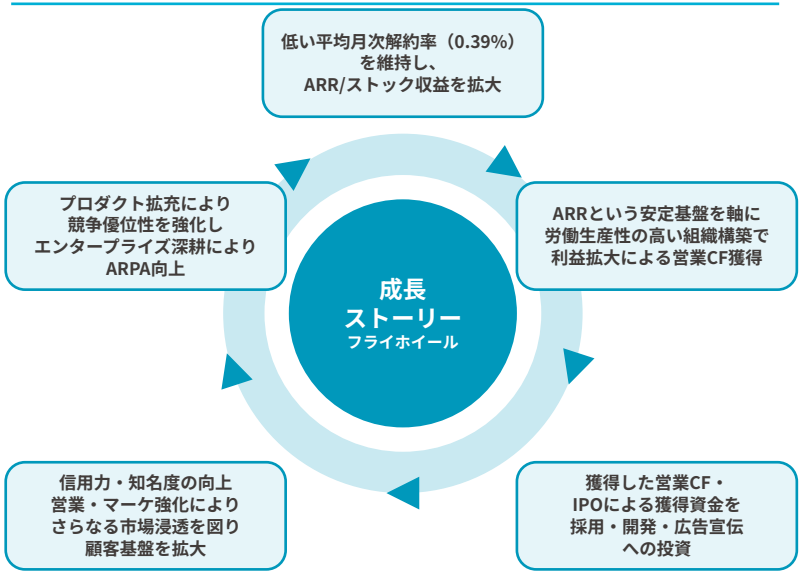
成長ロジックとIPOの活用

低い解約率※1がストック収益を積み上げ、再投資を通じて顧客基盤とARPAを拡大する。
IPOによる調達資金※2及び信用力の向上は、前頁（P.34）のSTEP1（①②）及びSTEP2（④⑤⑥）の施策を後押しする※3。

IPOによる調達資金及び信用力の向上と、成長施策との対応

効果	内容	後押しする施策	確認KPI
調達資金	採用及び人件費	① 営業体制の強化 ④ Agentの機能強化・開発	契約企業数／ARPA
調達資金	広告宣伝費	① 新規開拓（マーケティング強化）	契約企業数
調達資金	本社移転	人材の確保及びショールームとしての活用	（採用・商談機会）
信用力の向上	大企業・官公庁の与信、パートナー連携の促進	①⑥ エンタープライズ・多拠点展開	ARPA／エンタープライズ比率
信用力・資金調達能力拡大	補完技術・顧客基盤への追加投資	非有機的成長（上乗せ）※4	実行の段階で個別に説明

成長ストーリー（フライホイール）（再掲：P.4）



※1　ストック売上比率及び月次解約率の定義はP.11及びP.14をご参照ください。※2　IPOによる手取金の使途は有価証券届出書「手取金の使途」に記載のとおりです。
※3　上場維持基準（時価総額100億円）との関係はAppendix（P.58）に記載しております。※4　M&Aについては、現時点で具体的な計画はなく、業績計画には織り込んでおりません。

© RECEPTIONIST Inc.

開発段階の施策（STEP2 ④「RECEPTIONIST Agent」）

開発段階・一般提供前

P.34のSTEP2 ④は一部顧客への先行提供を通じて開発を進めている段階であり、一般提供の開始時期は決定しておりません。
新規事業ではなく、既存プロダクトの機能拡張（アップセル商材）として位置付けております。

用語	日本語による定義	既存事業との関係	現在の検討・開発段階／提供開始・事業化の時期
④RECEPTIONIST Agent（ワークフロービルダー） **【開発段階】**	当社プロダクトにAIを組み込み、受付、会議室予約及び日程調整等に関連する業務フローのカスタマイズ並びに外部サービスとの連携を、プログラミングを要しない方法（ノーコード）で可能とする機能です。例えば、来訪予約を起点に承認先の判定、承認依頼の通知及び入館権限の発行までを一連のワークフローとして自動実行します（※2）。	新規事業ではなく、既存プロダクトのアップセル商材として位置付けており、収支は既存事業に含めて管理しております。顧客単価（ARPA）の向上及び解約率の低下に寄与させる方針です。	一部顧客への先行提供を通じて開発を進めている段階です。一般提供の開始時期は現時点で決定しておりません。
（参考）Workplace Agent※1（当社サービス群の総称） **【一部提供中／構想全体は未完成】**	来訪受付、会議室予約、日程調整、代表電話応対及びイベント受付といった、ワークプレイスの物理接点で生じる判断及び手続について、相互に連携する複数のプロダクトを通じてAIが実行するプラットフォームとしての、当社サービス群の総称です。単一の新規プロダクトの名称ではありません。	新規事業ではなく、既存の各クラウドサービスを連携させ、AIが担う範囲を段階的に拡大していく既存事業の延長線上の構想です。これに係る開発費用及び人件費は既存事業の費用として管理しております。	「RECEPTIONIST」「調整アポ」「予約ルームズ」の相互連携は提供済みであり、「代表電話コネクト」（2025年12月）及び「招待レセプション」（2026年2月）により物理接点を拡張しております。AIが実行する範囲の拡大は④「RECEPTIONIST Agent」を通じて段階的に進めている段階であり、当該構想の全体が完成した状態には至っておりません。

※1　「Workplace Agent」は当社サービス群の総称であり、単一の新規プロダクトの名称ではありません。P.38の「総務系AIワークフロー」は、④「RECEPTIONIST Agent」が担う機能領域です。
※2　④「RECEPTIONIST Agent」において、AIが物理設備の解錠を直接行うことはなく、実際の入館は来訪者本人によるQRコード等の提示を契機とする設計としております。
※ 対象顧客・解決する課題・提供価値を含む詳細はAppendix「用語の定義①②」（P.56〜P.57）をご参照ください。

© RECEPTIONIST Inc.

構想段階の事業（STEP3 ⑦Tech BPO事業・⑧DaaS事業）

構想段階

STEP3 ⑦「Tech BPO事業」及び⑧「DaaS事業」は構想段階であり、事業化を決定した事実はなく、業績計画に織り込んでおりません。

用語	日本語による定義	既存事業との関係	現在の検討・開発段階／提供開始・事業化の時期
⑦Tech BPO事業 【構想段階】	当社がSaaSの提供を通じて蓄積してきた総務・受付・バックオフィス業務の知見及びワークフロー自動化技術をもとに、ソフトウェアの提供にとどまらず、業務プロセスそのものを受託する事業構想です。稼働時間ではなく成果を基準としたサービス提供を目指すものです。	ゼロからの新規参入ではなく、既存事業で構築した顧客基盤、業務知見及びワークフロー自動化基盤を活用するものです。他方、既存事業とは別個の事業として検討しており、本資料に記載の業績計画には当該事業に係る収益及び費用を織り込んでおりません。	構想段階であり、事業化の決定には至っておりません。取締役会において本事業の事業化を決議した事実はなく、事業化の時期、必要な投資額、人員計画及び収益モデルはいずれも決定しておりません。
⑧DaaS事業 （Data as a Service） 【構想段階】	顧客数、プロダクト数及び利用者数の拡大により当社が「Workplace Agent」としての位置付けを確立した段階において、各プロダクトを横断して蓄積されるワークプレイスの行動・稼働データを活用し、オフィス及びファシリティの最適化、働き方の可視化・分析等の付加価値サービスを提供する事業構想です。本資料の「DaaS」は「Data as a Service」の略であり、仮想デスクトップ環境を提供する「Desktop as a Service」を指すものではありません。	既存事業を通じて蓄積されるデータを活用するものであり、既存プロダクトの顧客数及び利用者数の拡大が前提となる、既存事業の成長に後続する構想です。本資料に記載の業績計画には当該事業に係る収益及び費用を織り込んでおりません。	構想段階であり、事業化の決定には至っておりません。取締役会において本事業の事業化を決議した事実はなく、事業化の時期、必要な投資額、人員計画及び収益モデルはいずれも決定しておりません。

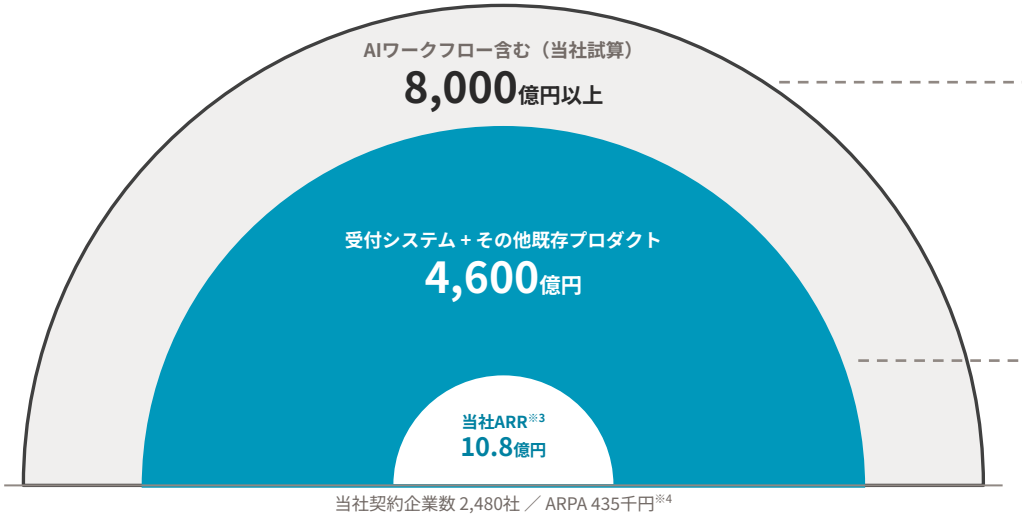
※ ⑦「Tech BPO事業」及び⑧「DaaS事業」について、将来において事業化を決定する保証はなく、事業化した場合においても本資料に記載の内容と異なる可能性があります。

※ 対象顧客・解決する課題・提供価値を含む詳細はAppendix「用語の定義①②」（P.56～P.57）をご参照ください。

© RECEPTIONIST Inc.

事業拡張で拡大するTAM

既存プロダクトの既存単価ベースで、TAMは約4,600億円※1。開発段階の「RECEPTIONIST Agent」で獲得しうる総務系AIワークフロー市場※2を含め、
国内のみで8,000億円以上と試算。既存市場でのシェア拡大にとどまらず、提供価値の拡張によりTAMそのものを拡大する。



STEP2 中期 | 市場拡張　**TAM 1.7倍超**

8,000億円以上

「RECEPTIONIST Agent」が狙う総務系AIワークフロー市場 3,500億円を加算

STEP1 現在 | 既存プロダクト

4,600億円

受付システム1,300億円 ＋ その他既存プロダクト3,300億円

※1　デロイト トーマツ ミック経済研究所調査に基づく潜在導入可能法人数（従業員規模10名以上かつ特定業種を除く約36.7万社）を対象企業数とし、各プロダクトの当社直近ARPAまたは競合他社の実績ARPA水準を乗じて当社にて試算。2026年10月期第3四半期時点。市場規模は100億円未満切り捨てで試算。
※2　上記※1と同一の対象企業数（約36.7万社）に対し、総務系AIワークフロー機能の想定ARPAを乗じて当社にて試算。想定ARPAは国内外の同種SaaS事業者の料金水準を参考に設定。
※3　当社ARRを除き、各領域の面積は市場規模の比率に合わせて図示。当社の契約企業数・ARR・ARPAはいずれも2026年7月末時点。
※4　当社の契約企業数・ARR・ARPAは全社（全プロダクト）ベースの2026年7月末時点の数値（ARPA＝ARR÷契約企業数）。受付システム「RECEPTIONIST」単体の数値（契約企業数2,082社、ARPA 377千円）とは集計範囲が異なります。

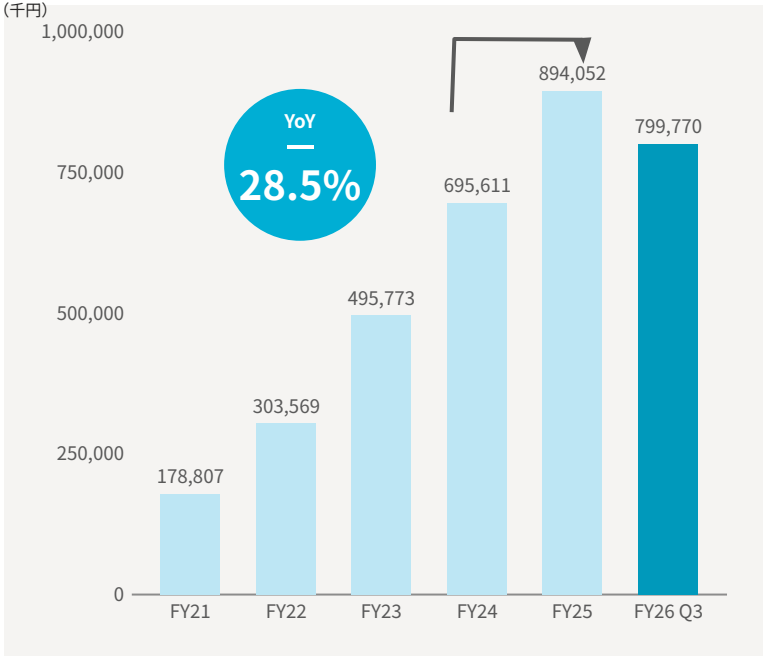
© RECEPTIONIST Inc.

継続した成長性と、高い生産性による利益拡大フェーズの進展

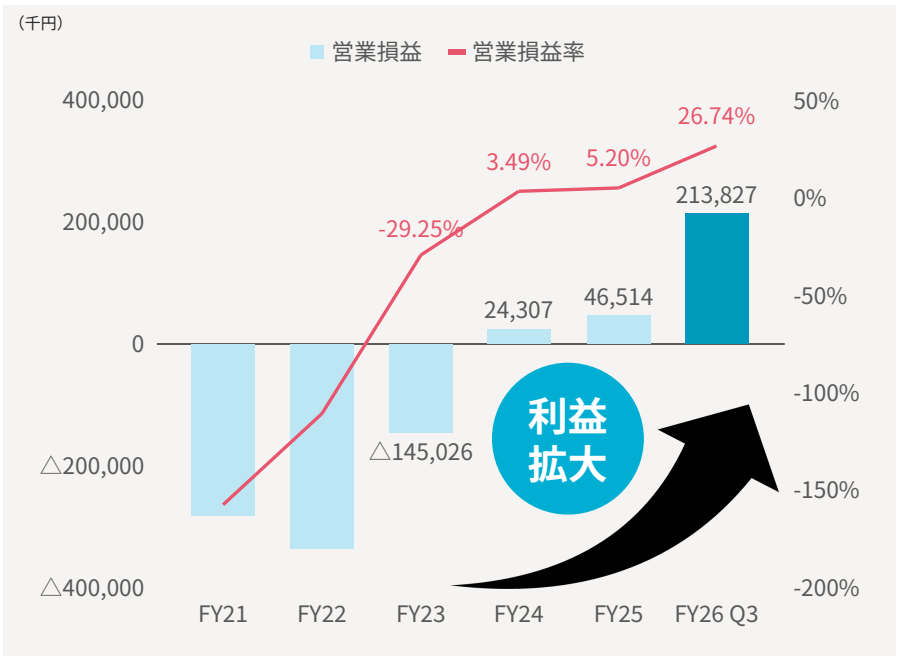
持続的な売上・利益増の実現

安定的かつ持続的な売上成長と高い生産性により損益分岐点を超え、前期以前から継続的に黒字化
今後は更なる利益増を追求

売上高



営業損益



※ FY21～FY23（第6期～第8期）については、マーケティング等の先行投資や今後の成長に向けた人員増加に伴う給料手当の負担等により、経常損失及び当期純損失を計上しております（有価証券届出書「主要な経営指標等の推移」注記）。

© RECEPTIONIST Inc.

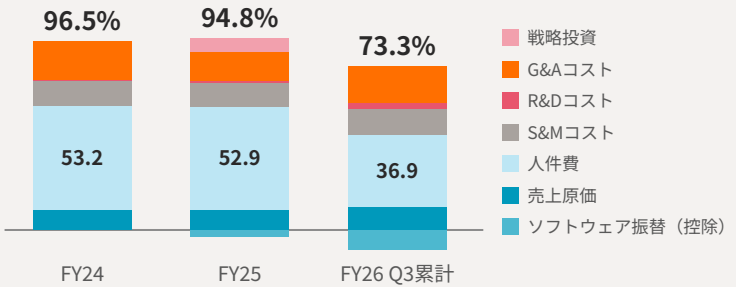
各営業費用の対売上高比率及び人員構成

1人当たりARR※1は前期末比+30.9%の1,962万円。売上高の伸びに対し営業費用の伸びを抑え、営業費用比率※2は73.3%まで低下。人員の8割超※3を営業（S&M）・開発（R&D）に配置し、成長への投資を継続

生産性を高めながら営業費用比率は低下

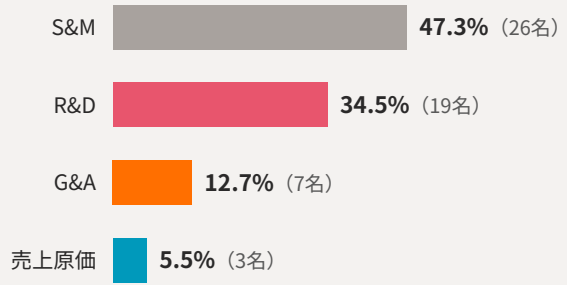
生産性指標と各営業費用の対売上高比率

1人当たりARR	営業費用比率	人件費比率
1,962万円	73.3%	36.9%
前期末比 +30.9%	FY25 94.8%	FY25 52.9%



S&Mを中心とした成長への人員配分

2026年10月期 第3四半期末 人員構成（人数比率）



S&M 47.3%・R&D 34.5%
営業・開発で人員の8割超（55名中45名）

※1　1人当たりARR＝2026年7月末ARR÷2026年8月31日時点の従業員数（「2026年10月期 第３四半期 業績サマリー」と同一定義）。
※2　FY26 Q3累計は2025年11月～2026年7月の9か月累計。人件費は販売費及び一般管理費に計上した人件費（ソフトウェア振替前）であり、振替額は「ソフトウェア振替（控除）」として控除しております。FY25の戦略投資は独立区分、FY26はR&Dコストに含めて表示しております。
※3　人員構成は2026年7月31日時点の従業員数（取締役及び監査役を除き、執行役員を含む。派遣社員及び業務委託を除く。）に基づき算出しております。※ 損益計算書・貸借対照表の概要及び主要指標（ARR・契約企業数・ARPA）の推移はP.42～P.50をご参照ください。

© RECEPTIONIST Inc.

損益計算書の概要

（千円）	FY23	FY24	FY25	FY26 Q3
売上高	495,773	695,611	894,052	799,770
ストック売上	478,276	664,741	830,827	748,414
スポット売上	17,498	30,870	63,225	51,356
売上原価	57,352	72,902	93,692	94,257
売上総利益	438,421	622,708	800,360	705,513
販売費及び一般管理費	583,447	598,401	753,845	491,685
うち人件費	351,988	370,200	442,249	275,916
うち広告宣伝費	48,475	53,642	69,883	30,735
営業利益	△145,026	24,307	46,514	213,827
営業外収益	403	1,019	2,505	1,744
営業外費用	6,974	1,769	3,782	8,654
経常利益	△151,596	23,557	45,237	206,917
特別利益	14	0	0	2,146
特別損失	21,779	0	0	0
税引前当期純利益	△173,361	23,557	45,237	209,063
法人税等合計	350	△4,188	△67,566	500
税引後当期純利益	△173,711	27,745	112,804	208,563
①売上高前年同期比（%）	63.31%	40.31%	28.53%	22.73%
②営業利益率（%）	-29.25%	3.49%	5.20%	26.74%
③Rule of 40（①＋②）（%）※	34.06%	43.80%	33.73%	49.47%

※「Rule of 40」の定義及び算定方法は、Appendix「用語の定義②」をご参照ください。

© RECEPTIONIST Inc.

貸借対照表の概要

（千円）	FY23	FY24	FY25	FY26 Q3
資産の部				
流動資産				
現金及び預金	163,991	295,357	665,517	798,511
売掛金	24,891	27,397	41,274	35,181
前払費用	11,927	20,427	19,626	25,697
その他（流動資産）	4,049	1,888	10,432	8,052
流動資産合計	204,857	345,069	736,849	867,441
固定資産				
有形固定資産合計	6,698	6,209	4,987	3,914
無形固定資産合計	0	3,380	35,713	124,167
投資その他の資産合計	29,104	33,601	131,037	137,089
固定資産合計	35,802	43,191	171,738	265,172
資産合計	240,659	388,261	908,587	1,132,614

（千円）	FY23	FY24	FY25	FY26 Q3
負債の部				
流動負債				
1年内返済長期借入金	12,071	625	180,558	43,758
前受金	161,096	232,141	287,543	396,772
その他（流動負債）	70,211	81,093	86,616	85,006
流動負債合計	243,378	313,859	554,717	525,536
固定負債				
長期借入金	300,625	300,000	216,664	278,462
固定負債合計	300,625	300,000	216,664	278,462
負債合計	544,003	613,859	771,381	803,998
純資産の部				
株主資本合計	△303,343	△275,598	137,205	328,615
新株予約権	0	50,000	0	0
純資産合計	△303,343	△225,598	137,205	328,615
負債・純資産合計	240,659	388,261	908,587	1,132,614

© RECEPTIONIST Inc.

全社と主力サービス「RECEPTIONIST」の主要指標

全社・受付システムの主要指標はいずれも前期末から増加。契約企業数とARPAの双方がARR成長に寄与

指標	全社（全プロダクト合計）	前期末比	うち受付システム RECEPTIONIST	前期末比
ARR（年間経常収益）	1,079,096千円	+16.2%	783,954千円	+15.0%
契約企業数	2,480社	+4.2%	2,082社	+6.2%
ARPA（顧客当たりの平均収益）	435千円	+11.5%	377千円	+8.3%
受付システムのARR構成比	—	—	72.6%	前期末 73.4%

ARR・ARPA上昇の背景

・契約企業数の増加：新規開拓に加え、平均月次解約率を0.39%の低水準で維持し、純増を確保

・ARPAの上昇：利用拠点数・登録人員数に応じた料金体系のため、エンタープライズ企業・多拠点企業の導入拡大が受付システムのARPA上昇に寄与。あわせて既存顧客への他プロダクトの追加導入（クロスセル）により、全社ARPA（435千円）は受付システム単体（377千円）を上回る

・ARR＝契約企業数×ARPAであり、両者の増加が全社ARRの前期末比+16.2%につながった

注：前期末比は2025年10月末 対 2026年7月末の数値。ARR・ARPA・契約企業数の定義はP.11の注記をご参照ください。受付システムの内訳はP.48〜P.50、全社の推移はP.45〜P.47。

© RECEPTIONIST Inc.

全社　主要指標

マルチプロダクトによるクロスセルで、主要指標は継続的に増加。

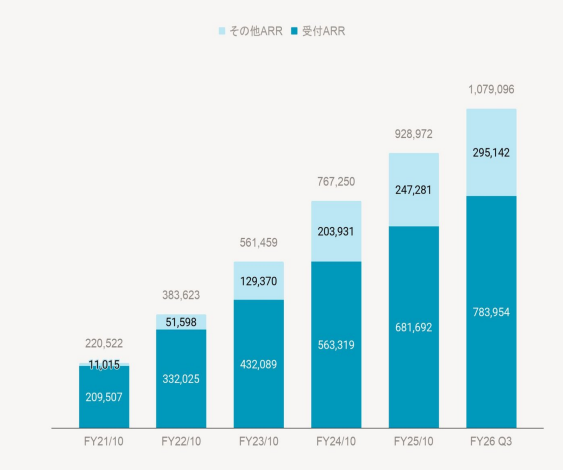
ARR（年間経常収益）
10.8億円
前期末比 +16.2%

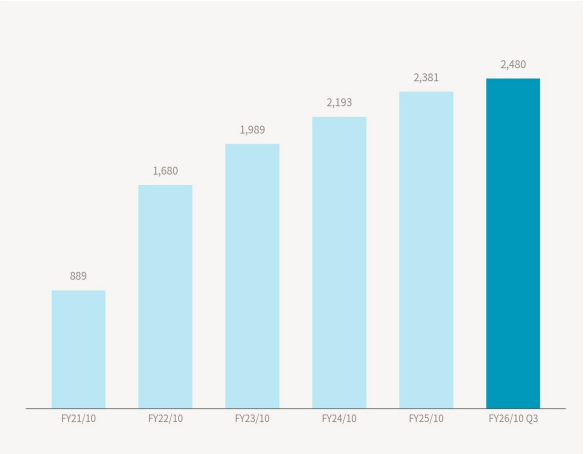
＝

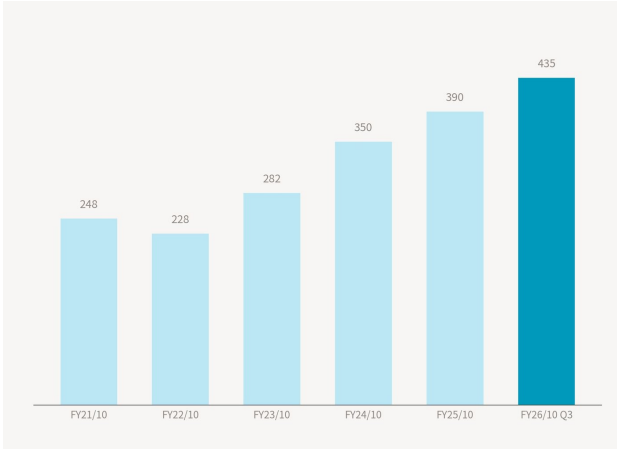
契約企業数
2,480社
前期末比 +4.2%

×

ARPA（顧客当たりの平均収益）
435千円
前期末比 +11.5%







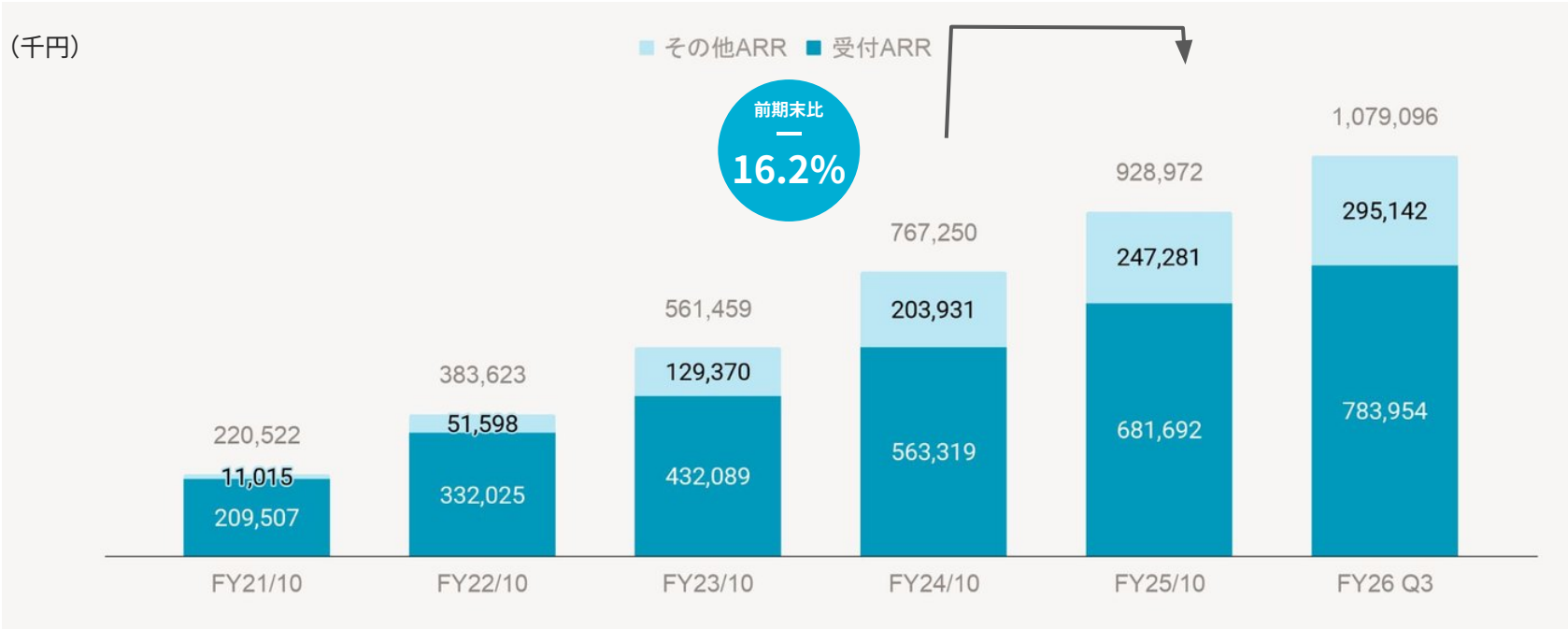
注：前期末比は2025年10月末 対 2026年7月末の数値。ARR+16.2%／契約企業数+4.2%／ARPA+11.5%　うちクラウド受付システム単体はARR 7.8億円・2,082社・ARPA 377千円（P.48-P.50）

© RECEPTIONIST Inc.

全社　ARR

受付システム以外のARR積上げ貢献により、ARRは前期末比で+16.2%増加し、直近四半期末で1,079,096千円

ARR（年間経常収益）



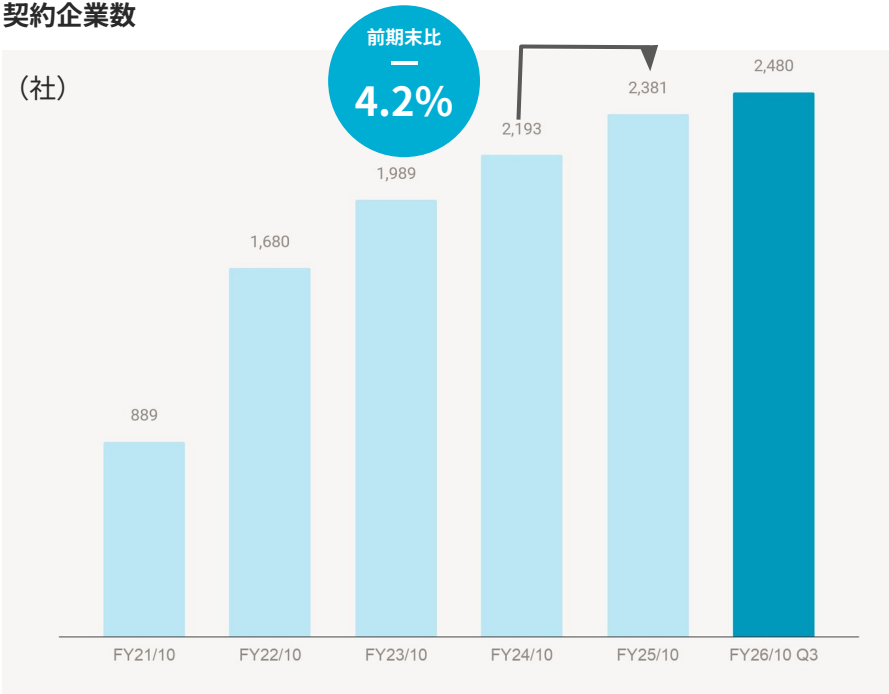
注：前期末比は2025年10月末 対 2026年7月末の数値。ARR+16.2%／契約企業数+4.2%／ARPA+11.5%　本スライドは全社の数値です（受付システム単体はP.49）

© RECEPTIONIST Inc.

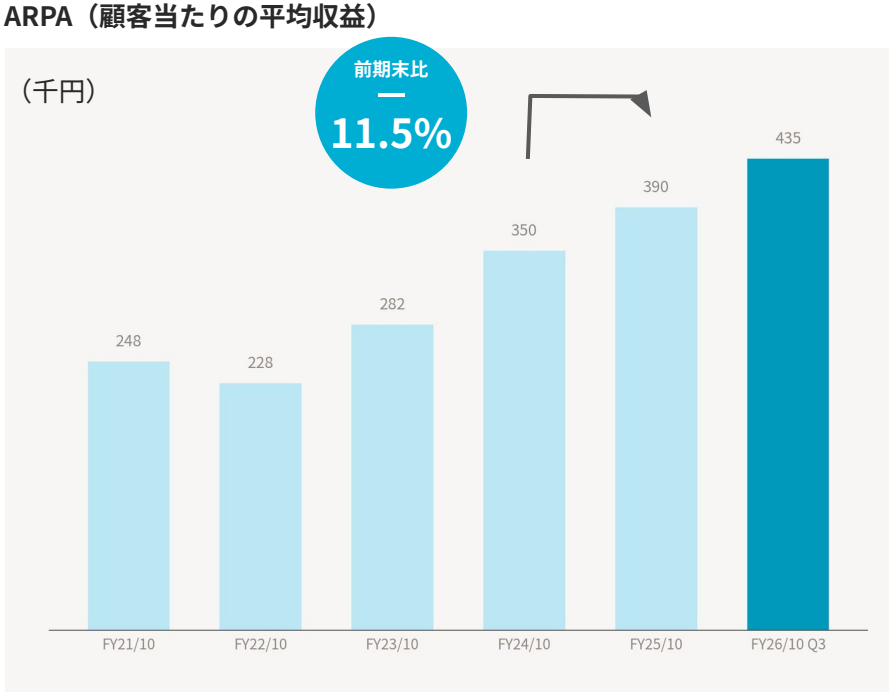
全社　契約企業数・ARPA

直近契約企業数は2,480社、ARPAは435千円となり、継続的に増加

契約企業数



ARPA（顧客当たりの平均収益）



注：前期末比は2025年10月末 対 2026年7月末の数値。ARR+16.2%／契約企業数+4.2%／ARPA+11.5%　本スライドは全社の数値です（受付システム単体はP.50）

© RECEPTIONIST Inc.

クラウド受付システム　RECEPTIONIST　主要指標サマリ

祖業であるクラウド受付システムで、継続して顧客数、ARPAが上昇し、ARRが拡大

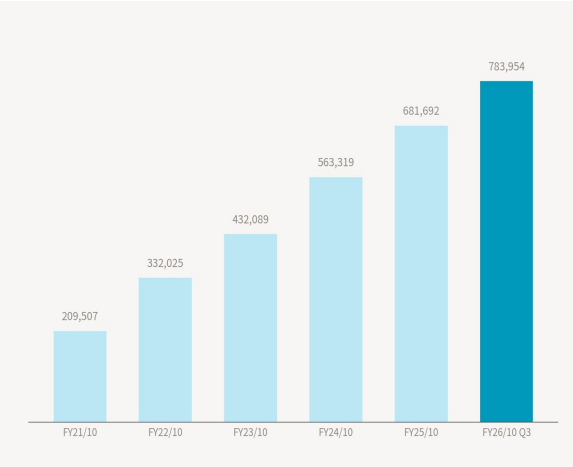
ARR（年間経常収益）
7.8億円
前期末比 +15.0%

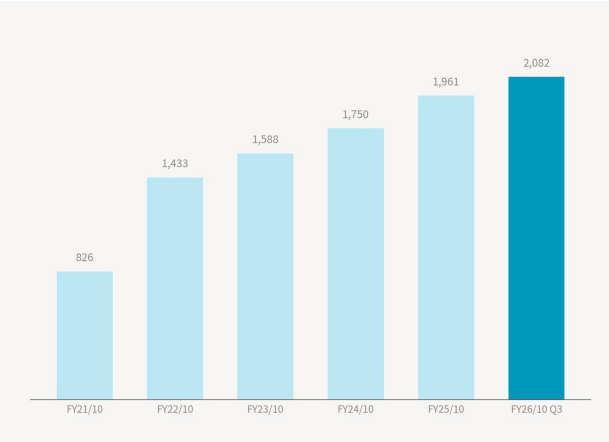
＝

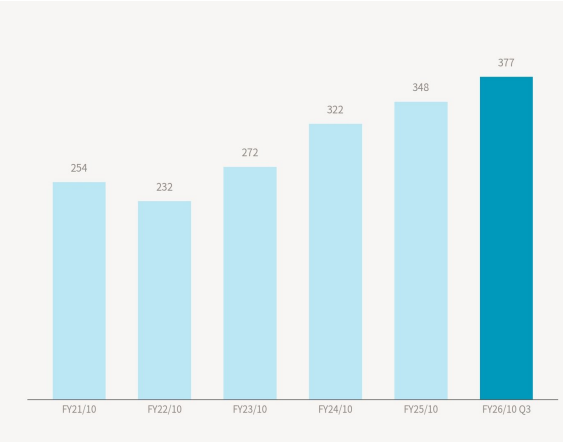
契約企業数
2,082社
前期末比 +6.2%

×

ARPA（顧客当たりの平均収益）
377千円
前期末比 +8.3%







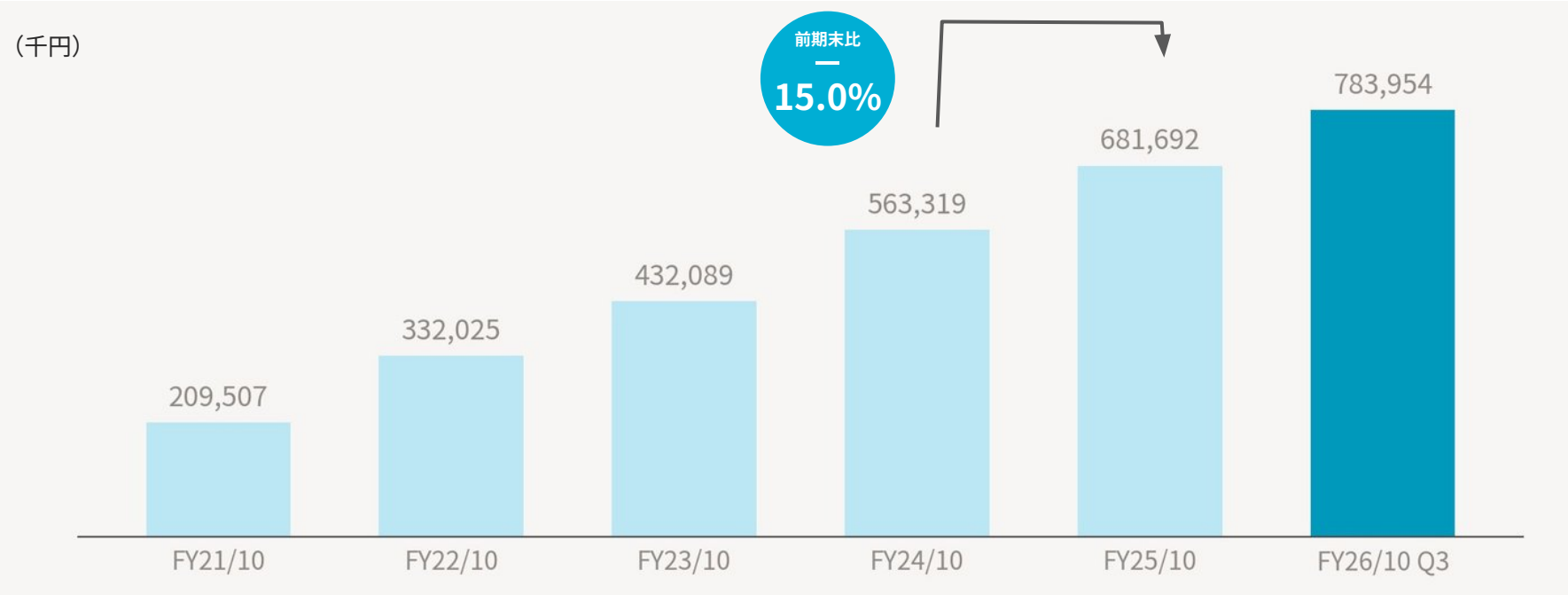
注：前期末比は2025年10月末 対 2026年7月末の数値。受付システム単体：ARR+15.0%／契約企業数+6.2%／ARPA+8.3%　全社（全プロダクト合計）はARR 10.8億円・2,480社・ARPA 435千円（P.45-P.47）

© RECEPTIONIST Inc.

クラウド受付システム　RECEPTIONIST　ARR

受付システムARRは前期末比で+15.0%増加し、直近四半期末では783,954千円となり、安定的に成長

ARR（年間経常収益）



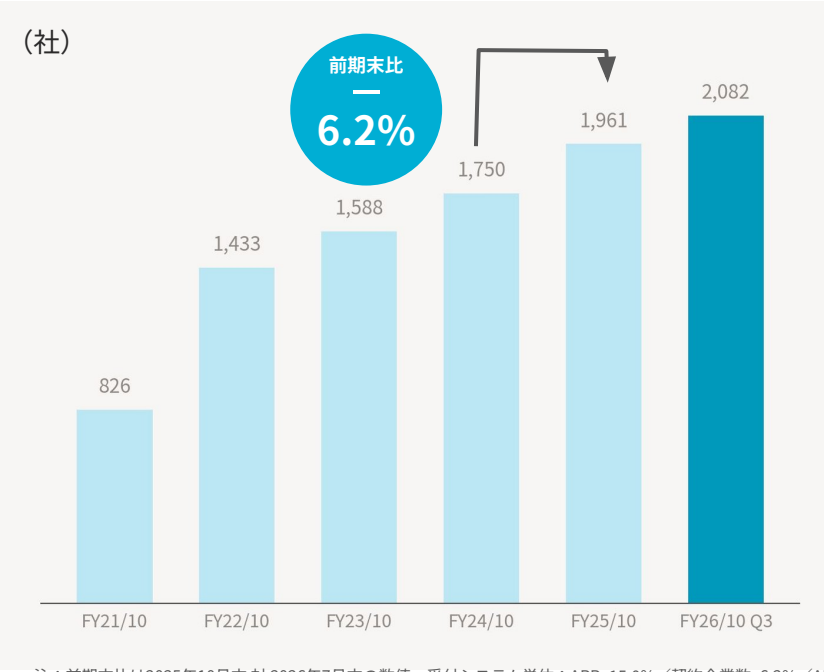
注：前期末比は2025年10月末 対 2026年7月末の数値。受付システム単体：ARR+15.0%／契約企業数+6.2%／ARPA+8.3%　本スライドは受付システム単体の数値です（全社はP.46）

© RECEPTIONIST Inc.

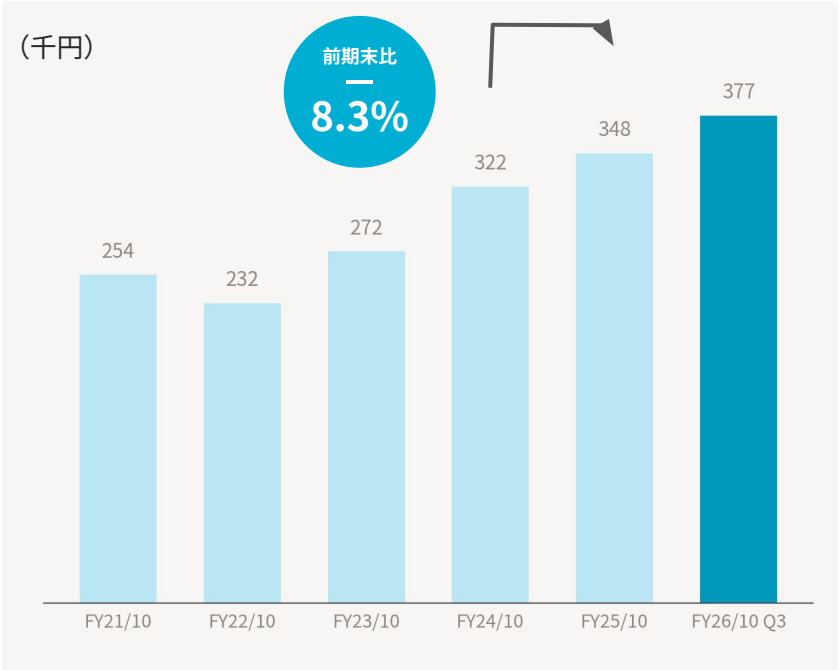
クラウド受付システム　RECEPTIONIST　顧客数・ARPA

受付システムの直近顧客数は2,082社、ARPAは377千円となり、継続的に増加

顧客数



ARPA（顧客当たりの平均収益）



注：前期末比は2025年10月末 対 2026年7月末の数値。受付システム単体：ARR+15.0%／契約企業数+6.2%／ARPA+8.3%　本スライドは受付システム単体の数値です（全社はP.47）

© RECEPTIONIST Inc.

リスク情報

主要なリスク及び対応策

項目	リスクの内容	可能性	影響度	発生時期
競争環境	当社は、クラウド受付システム「RECEPTIONIST」のサービスを展開しており、デジタルトランスフォーメーション市場（以下、「DX市場」）に属しております。当社の事業の属する分野においては、近年の企業のDX化により、比較的歴史が浅く市場が急拡大を遂げております。そのため、当社の事業分野の競争環境は激化しております。これにより事業分野に新規参入が相次いだ場合、解約率の増加による売上高の減少、価格競争等が激化することにより収益力の低下等が発生する可能性があります。当社のサービスは、競合各社に対して差別化を図り、すでに一定の競争優位性を確立しているものと考えております。今後も当社の競争優位性の強化に尽力してまいりますが、このようなリスクが顕在化することにより当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	特定時期なし
特定のサービスへの依存	当社は、「RECEPTIONIST」、「調整アポ」、「予約ルームズ」等を提供しておりますが、現在、全体の売上高に占める「RECEPTIONIST」の割合が高く（2025年10月期の売上高に対して約68%を占めております。）、同サービスに依存しております。当社は、収益源の多様性を持つことにより、より安定した体制の構築を目指すべく、各クラウドサービスの拡大や、新たに当社の柱となる新規サービス、事業の開発に向け積極的に取り組んでおります。 しかしながら、現在時点において主要サービスである「RECEPTIONIST」が顧客のニーズと乖離した場合や競合他社に対する優位性を喪失する等の事態に陥った場合、当社の事業および経営成績に重要な影響を与える可能性があります。 当該リスクに備えるため、第２の柱である既存の他クラウドサービス「調整アポ」、「予約ルームズ」等の強化、第３の柱として既存のクラウドサービスを連携させることで、顧客の業務効率改善を図る「ワークフロービルダー」の推進や、各クラウドサービスで収集したデータの利活用を進めていきます。	低	大	特定時期なし
システム障害	当社の事業は、クラウドサービスを提供しているため、コンピューターシステムや通信ネットワークに依存しております。そのため大規模なプログラム不良や不正アクセス、自然災害や停電、事故等により通信ネットワークが遮断された場合には、サービスを提供することが不可能な場合があります。 当社としましては、安定的なサービスの提供を実現するために、外部のデータセンターを利用することやセキュリティ強化、システム管理体制の構築等により不測の事態に備えておりますが、システム障害等が発生した場合には、当社の事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中	特定時期なし

© RECEPTIONIST Inc.

主要なリスク及び対応策

項目	リスクの内容	可能性	影響度	発生時期
自然災害等	当社の主要な拠点は東京にあります。東京において甚大な地震・風水害等の自然災害が発生し、施設に影響が生じ、事業を中断せざるを得ない状況となった場合には、当社の財政状態及び経営成績等に影響を与える可能性があります。また、当社はこのような自然災害等に備えて、常時バックアップ体制等により洪水や地震等の大規模災害のサービス提供への影響を最小限に抑える対策を講じておりますが、想定を超える自然災害が生じた場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	大	特定時期なし
人材の確保	当社が、今後更なる事業拡大を目指すためには、継続した優秀な人材の確保及び育成が重要な課題と認識しております。特に、採用市場にITに精通している人材は不足する傾向にあることから、当社が求める人材が確保できない場合など採用が計画通り進まない場合や、社内における人材育成が計画通りに進まない場合には、当社の事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低	中	特定時期なし
グロース市場の上場維持基準	当社が上場を予定する東京証券取引所グロース市場では、2030年3月1日以後最初に到来する事業年度の末日から、上場後5年を経過した後の事業年度末日における時価総額を100億円以上とする上場維持基準が適用されます（改善期間1年）。本書提出日現在において当社が想定する時価総額は当該基準を下回っております。当社は、当社が上場後5年を経過した後最初に到来する事業年度末日（2032年10月期末を想定）における当該基準の充足を目標に、年間経常収益（ARR）、契約企業数、顧客１社当たり平均収益（ARPA）、解約率及び営業利益率等を重要な経営指標として定期的にモニタリングし、事業成長・企業価値向上及び開示・IR体制の充実に取り組んでまいります。もっとも、これらは当該基準の達成を保証するものではなく、想定どおりに時価総額が向上しない場合には、改善期間を経て当社株式が上場廃止となる可能性があります。	低	大	2032年10月期末以降

© RECEPTIONIST Inc.

主要なリスク及び対応策

項目	リスクの内容	可能性	影響度	発生時期
情報管理体制	当社は、クラウド受付システムのサービスを提供する際、システム内において顧客である企業の社員情報、来客者の情報など個人情報を預かるため、様々な漏洩防止対策を講じております。当社では、個人情報の保護に関する法令に従い個人情報の管理を行うとともに、情報セキュリティについて適切な保護体制を構築するため、ISMS（情報セキュリティマネジメントシステム）の認証を取得しております。 しかしながら、当社のシステム又は外部サービスの提供事業者を含む委託先において、第三者による不正アクセス等により個人情報が漏洩する可能性を完全に排除することはできません。実際に、2026年10月16日、当社が旧コーポレートサイトの制作・運用に利用していた外部サービスの提供事業者より、同社のクラウド環境が第三者による不正アクセスを受け、同サイトのお問い合わせフォームに入力された情報が外部に漏洩した可能性がある旨の報告を受けました。同社の公表によれば、確認されている不正アクセスの期間は2026年９月30日から10月１日までで、外部からデータを取得できる状態は同社が対処した10月14日まで続いていたとのことです。 当社は、2024年３月13日から2026年10月５日までの間に旧コーポレートサイトのお問い合わせフォームから送信された情報（会社名、氏名、メールアドレス、電話番号、お問い合わせの種別及び内容、約1,600件（延べ送信件数）、お一人として数えた場合は約1,200名。いずれも概算となります。）が、漏洩した可能性のある情報に含まれることを確認しております。現時点で、第三者が当該情報を実際に取得した事実及び二次被害は確認されておりませんが、当該外部サービスの提供事業者が情報を取得されたものとみなして対応を進めていることから、当社も同様の前提で対応しております。なお、当社のクラウド受付システム「RECEPTIONIST」をはじめとする当社サービス及びシステムへの不正アクセスは現時点で確認されておらず、各サービスのご利用に関するお客様情報（アカウント情報、来訪者情報、予約情報等）は当該外部サービス上で管理していないため、本件の影響はありません。ただし、当社サービスをご契約頂いているお客様であっても、旧コーポレートサイトのお問い合わせフォームから情報を送信された場合は、その送信内容が本件の対象となっております。 当社は、対象となる方への個別のご連絡を進めております。また、個人情報保護委員会へ速報を提出しており、確報に向けた対応を進めております。今後は、本件外部サービスの提供事業者に原因究明及び再発防止策の報告を求めるとともに、外部サービス上で取り扱う個人情報の棚卸し、外部サービスのアカウント管理・引継ぎ手順の整備、並びに業務委託先及び外部サービスの選定・管理方法の見直しを行ってまいります。 もっとも、現時点において、当社の事業及び経営成績に重要な影響は確認されておりませんが、本件について今後の調査により新たな事実が判明した場合や二次被害が生じた場合、又は当社のシステム若しくは委託先において新たに個人情報の漏洩や不正利用などの事象が生じた場合には、当社への損害賠償の請求、追加対応費用の発生、個人情報保護委員会による指導・勧告等、社会的信頼性の低下に伴う顧客企業との契約の解約や新規契約の獲得への影響等により、当社の事業及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	特定時期なし

※：「情報管理体制」は、当社が旧コーポレートサイトの運用に利用していた外部サービスにおける情報漏えいの可能性に関する事案を踏まえ、2026年10月22日提出の有価証券届出書の訂正届出書により追記しております。詳細は、当社「当社が利用していた外部サービスへの不正アクセスによる お問い合わせ情報漏えいの可能性に関するお詫びとお知らせ」（2026年10月22日、https://receptionist.co.jp/news/20261022-notice）をご参照ください。

※：その他のリスクは有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。

© RECEPTIONIST Inc.

Appendix

用語の定義①（本資料で使用する主要用語／既存事業に係るもの）

本資料で使用する主要な用語の定義及び説明
①から③は、いずれも既存事業の延長線上に位置付けられるものです。

用語	日本語による定義	対象顧客	解決する課題	提供価値	既存事業との関係	現在の検討・開発段階／提供開始・事業化の時期
①総務系AIワークフロー（本資料P.38）	受付、会議室予約、日程調整及び入退館管理といった総務部門が所管する定型業務について、申請、承認、通知及び入館権限の発行までの一連の手続を、あらかじめ設定された業務フローに従いAIが自動で実行する仕組みをいいます。当社においては、下記③「RECEPTIONIST Agent」がこれを担う機能です。	総務部門において来訪対応、会議室運営及び入退館管理を人手で運用している法人（P.38の対象企業数は従業員規模10名以上かつ特定業種を除く約36.7万社）。	部門をまたぐ申請・承認・通知が人手かつ属人的に運用されており、総務担当者の作業工数、対応漏れ及び処理待ち時間が生じていること。	定型手続の自動実行による間接業務の省人化、処理時間の短縮及び運用品質の標準化。	新規事業ではなく、既存プロダクトの機能拡張領域です。P.38の「新規プロダクト領域（総務系AIワークフロー市場）3,500億円」は本領域を指します。	下記③「RECEPTIONIST Agent」として、一部顧客への先行提供を通じて開発を進めている段階です。全顧客への一般提供の開始時期は決定しておりません。
②Workplace Agent※1（当社サービス群の総称）	来訪受付、会議室予約、日程調整、代表電話応対及びイベント受付といった、ワークプレイスの物理接点で生じる判断及び手続について、相互に連携する複数のプロダクトを通じてAIが実行するプラットフォームとしての、当社サービス群の総称です。単一の新規プロダクトの名称ではありません。	当社の既存プロダクトを導入いただいている法人及びその見込顧客。特に複数の拠点を有し、来訪対応・会議室運営・入退館管理に係る業務量が大きい企業を主たる対象としております。	受付、会議室予約、日程調整等が個別のシステム・運用に分断されており、ワークプレイス運営全体としての最適化及び自動化が図られていないこと。	従来個別に運用されていた業務を相互に連携させ、申請、承認、通知及び入館証の発行をAIが実行することによる、総務部門を中心とした間接業務の省人化とオフィス運営の最適化。	新規事業ではなく、既存の各クラウドサービスを連携させ、AIが担う範囲を段階的に拡大していく既存事業の延長線上の構想です。これに係る開発費用及び人件費は既存事業の費用として管理しております。	「RECEPTIONIST」「調整アポ」「予約ルームズ」の相互連携は提供済みであり、「代表電話コネクト」（2025年12月）及び「招待レセプション」（2026年2月）により物理接点を拡張しております。AIが実行する範囲の拡大は③を通じて段階的に進めている段階であり、当該構想の全体が完成した状態には至っておりません。
③RECEPTIONIST Agent（ワークフロービルダー）	当社プロダクトにAIを組み込み、受付、会議室予約及び日程調整等に関連する業務フローのカスタマイズ並びに外部サービスとの連携を、プログラミングを要しない方法（ノーコード）で可能とする機能です。例えば、来訪予約を起点に承認先の判定、承認依頼の通知及び入館権限の発行までを一連のワークフローとして自動実行します（※2）。	既に当社プロダクトを導入している企業のうち、承認手続や外部システムとの連携を伴う独自の業務フローを有する企業。	企業ごとに異なる業務ロジックに標準機能のみでは対応できず、手作業又は個別開発による対応が必要となっていること。	企業ごとの業務ロジックに応じた柔軟な業務フローの設定を可能とすることによる、顧客業務の一層の省人化及び当社プロダクトの高付加価値化。	新規事業ではなく、既存プロダクトのアップセル商材として位置付けており、収支は既存事業に含めて管理しております。顧客単価（ARPA）の向上及び解約率の低下に寄与させる方針です。	一部顧客への先行提供を通じて開発を進めている段階です。一般提供の開始時期は現時点で決定しておりません。

※1　②「Workplace Agent」は当社サービス群の総称であり、単一の新規プロダクトの名称ではありません。①「総務系AIワークフロー」は②を構成する機能領域であり、当社においては③「RECEPTIONIST Agent」がこれを担います。
※2　③「RECEPTIONIST Agent」において、AIが物理設備の解錠を直接行うことはなく、実際の入館は来訪者本人によるQRコード等の提示を契機とする設計としております。

© RECEPTIONIST Inc.

用語の定義②（構想段階の事業）及び「Rule of 40」について

④「Tech BPO事業」及び⑤「DaaS事業」は、いずれも現時点において構想段階にあり、事業化を決定した事実はありません。

用語	日本語による定義	対象顧客	解決する課題	提供価値	既存事業との関係	現在の検討・開発段階／提供開始・事業化の時期
④Tech BPO事業【構想段階】	当社がSaaSの提供を通じて蓄積してきた総務・受付・バックオフィス業務の知見及びワークフロー自動化技術をもとに、ソフトウェアの提供にとどまらず、業務プロセスそのものを受託する事業構想です。稼働時間ではなく成果を基準としたサービス提供を目指すものです。	総務・受付・バックオフィス業務について外部委託の需要を有する企業を想定しております。構想段階であるため、対象顧客は確定しておりません。	人手による従来型の業務委託では、委託先の稼働時間に応じてコストが増加し、業務品質も標準化されにくいこと。	ワークフロー自動化技術の活用により人手作業を圧縮し、標準化された業務プロセスを提供することを想定しております。構想段階であるため、その具体的内容は確定しておりません。	ゼロからの新規参入ではなく、既存事業で構築した顧客基盤、業務知見及びワークフロー自動化基盤を活用するものです。他方、既存事業とは別個の事業として検討しており、本資料に記載の業績計画には当該事業に係る収益及び費用を織り込んでおりません。	構想段階であり、事業化の決定には至っておりません。取締役会において本事業の事業化を決議した事実はなく、事業化の時期、必要な投資額、人員計画及び収益モデルはいずれも決定しておりません。
⑤DaaS事業（Data as a Service）【構想段階】	顧客数、プロダクト数及び利用者数の拡大により当社が「Workplace Agent」としての位置付けを確立した段階において、各プロダクトを横断して蓄積されるワークプレイスの行動・稼働データを活用し、オフィス及びファシリティの最適化、働き方の可視化・分析等の付加価値サービスを提供する事業構想です。本資料の「DaaS」は「Data as a Service」の略であり、仮想デスクトップ環境を提供する「Desktop as a Service」を指すものではありません。	当社の複数のプロダクトを利用し、一定量のデータが蓄積されている企業のうち、オフィス面積の最適化や働き方の見直しを検討する企業を想定しております。構想段階であるため、対象顧客は確定しておりません。	会議室及び執務スペースの稼働実態や来訪動向が定量的に把握できず、オフィス面積・レイアウト及び働き方に関する意思決定が経験則に依存していること。	稼働実態及び来訪動向の可視化を通じた、オフィス及びファシリティの最適化並びに働き方の分析を想定しております。構想段階であるため、その具体的内容は確定しておりません。	既存事業を通じて蓄積されるデータを活用するものであり、既存プロダクトの顧客数及び利用者数の拡大が前提となる、既存事業の成長に後続する構想です。本資料に記載の業績計画には当該事業に係る収益及び費用を織り込んでおりません。	構想段階であり、事業化の決定には至っておりません。取締役会において本事業の事業化を決議した事実はなく、事業化の時期、必要な投資額、人員計画及び収益モデルはいずれも決定しておりません。

Rule of 40（本資料P.42）

・文言の説明：「Rule of 40」とは、SaaS事業者の成長性と収益性のバランスを評価する際に一般に用いられる経営指標であり、売上高成長率と利益率の合計が40%以上であることが、成長と収益性を両立している状態の一つの目安とされているものです。

・算定方法：Rule of 40（%）＝①売上高前年同期比成長率（%）＋②営業利益率（%）　①＝（当期売上高 − 前期売上高）÷ 前期売上高　②＝ 営業利益 ÷ 売上高

・当社実績：2024年10月期 43.80%（①40.31%＋②3.49%）／2025年10月期 33.73%（①28.53%＋②5.20%）／2026年10月期第3四半期累計 49.47%（①22.73%＋②26.74%）

※1　「Rule of 40」は、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準により定められた指標ではなく、算定方法は企業により異なるため、他社が公表する数値との単純な比較はできません。また、2026年10月期第3四半期累計の数値は当該累計期間の売上高前年同期比成長率及び営業利益率により算定したものであり、通期の実績又は見込みを示すものではありません。

※2　④「Tech BPO事業」及び⑤「DaaS事業」について、将来において事業化を決定する保証はなく、事業化した場合においても本資料に記載の内容と異なる可能性があります。

© RECEPTIONIST Inc.

上場維持基準（時価総額100億円）との関係

上場維持基準（時価総額100億円）※1への適合は、P.34のSTEP1及びSTEP2に掲げた既存事業の施策の積上げにより到達を図る方針

当社の考え方

初回判定日	2032年10月期末です。
適合に必要な要素	基準への適合には、ストック収益を中心とした継続的な売上成長と、固定費を吸収した後の利益率の改善が必要と認識しております。
到達の方針	**当該水準は、P.34のSTEP1及びSTEP2に掲げた既存事業の施策の積上げにより到達を図る方針です。**
業績計画に織り込まない要素※2	「Tech BPO事業」及び「DaaS事業」による成長は、いずれも上乗せとして位置付けており、業績計画には織り込んでおりません。

モニタリング

月次	時価総額等を把握し、代表取締役及び取締役CFOへ報告
四半期ごと	成長戦略の進捗を取締役会へ報告
年1回	中期経営計画及び成長戦略をレビュー

※1　時価総額に関する記載は上場維持基準への適合を意識した方針を示すものであり、将来の株価又は時価総額を保証するものではありません。
※2　M&Aについては、現時点で具体的な計画はなく、業績計画には織り込んでおりません。

© RECEPTIONIST Inc.

第三者評価と実績（会議室管理システム）

第三者評価

口コミ&評価サイト ITreview ※1
LEADER 受賞 ※2



SaaS比較サイト
BOXIL SaaS
5つのNo.1獲得



※3



※4

BOXIL SaaSセクション
会議室予約システム部門 1位 を受賞



※5

※1　アイティクラウド株式会社のITreview
※2　ITreview Grid Award 2026 Summer 会議室予約システム部門にてLeaderを受賞（8期（四半期）連続）

※3　「BOXIL SaaS」上に投稿された口コミを対象に、会議室予約システム部門で総得点の高いサービスをスマートキャンプ株式会社が選出(対象期間：2023年4月1日～2024年3月31日)
※4　「BOXIL SaaS」上に投稿された口コミを対象に、「サービスの安定性」「機能満足度」「カスタマイズ性」「お役立ち度」「使いやすさ」において会議室予約システム部門で最も高い平均点を獲得したサービスをスマートキャンプ株式会社が選出(対象期間：2023年4月1日～2024年3月31日)
※5　2023年中に「BOXIL SaaS」上へ新たに投稿された口コミ評価の総得点が、会議室予約システム部門でもっとも高いサービスをスマートキャンプ株式会社が選出

導入企業様（一例）

積水ハウス株式会社	SBSホールディングス株式会社	三井デザインテック株式会社	株式会社ビザスク
三井ホーム株式会社	株式会社オープンハウスグループ	トーヨーカネツ株式会社	株式会社final

© RECEPTIONIST Inc.

ガバナンス（社外取締役・監査役）

IT及び資本市場への知見が深い社外取締役と監査役を有し、実効性あるガバナンス体制を構築しています。



小笠原 治

社外取締役

さくらインターネットの共同ファウンダーを経て、2013年にABBALabの代表取締役に就任し、シード期のスタートアップへの投資事業を開始。2017年に京都芸術大学教授クロステックデザインコース長に就任。
2016年当社社外取締役に就任



長谷部 潤

社外取締役

大和証券にてインターネットの黎明期より証券アナリストとして業界をカバー。2010年設立2年目のコロプラに入社。取締役CFOとして新規上場、時価総額最大5千億円超えを実現。その後、複数社の社外取締役に就任。2021年当社社外取締役に就任



神田 康弘

常勤社外監査役

現SMBCファイナンスサービスにて内部監査業務等に従事後、現GMOペイメントゲートウェイにて総務・法務担当として東証マザーズ上場を経験し、2006年同社常勤監査役就任。2020年当社常勤社外監査役に就任



坂下 尚弥

社外監査役

KPMGあずさ監査法人にて監査業務やIPO支援業務に従事。その後ベンチャー税務や上場企業創業者のプライベートバンキング業務等に従事し、2015年に独立。公認会計士・税理士。2022年当社社外監査役に就任



持田 大輔

社外監査役

2013年弁護士登録。五常総合法律事務所代表パートナー弁護士。直近では、不正・ハラスメント調査や、マーケティング、データ戦略、IPO等に関する法務への助言に多数関与。2025年当社社外監査役に就任。

© RECEPTIONIST Inc.

本資料に係るご留意事項

1. 本資料の目的
本資料は、当社の事業内容および成長可能性に関する情報提供を目的として当社が作成したものであり、有価証券の取得・売却等を勧誘することを目的としたものではありません。

2. 将来の見通しに関する記述
本資料には、事業計画、市場規模、競合状況、業界動向、成長余力および財務指標等に関する将来の見通しが含まれます。これらは本資料の作成時点で当社が入手可能な情報および合理的と判断する一定の前提に基づいており、既知・未知のリスクや不確実性を含みます。国内外の経済情勢の変化、当社が事業を展開する業界の動向その他の要因により、実際の業績や財政状態は、これらの見通しと大きく異なる可能性があります。当社は、これらの将来見通しの達成を約束するものではありません。

3. 情報の性質
本資料の財務情報には、監査又は四半期レビューを受けていない実績値、および財務諸表に基づかない管理指標（KPI等）が含まれます。市場・業界・他社に関する統計・調査結果等は外部情報に基づいており、当社は独自の検証を行っておらず、その正確性・妥当性を保証するものではありません。他社の指標は算定方法や基準時点の違い等により当社の指標と比較可能でない場合があります。

4. 著作権について
本資料に関する著作権は当社に帰属します。無断での改変を禁じます。

5. お問い合わせ及び今後の更新
本資料に関するご質問やご不明点がございましたら、当社担当までお問い合わせください。
本資料は、少なくとも1事業年度に1回以上、進捗状況を反映した最新の内容により開示する予定です。事業計画の見直しその他記載内容に重要な変更が生じた場合には、速やかに開示します。また、主要KPI（年間経常収益（ARR）、契約企業数、顧客１社当たり平均収益（ARPA）、平均月次解約率及び１人当たりARR）は、四半期ごとに公表を予定している決算短信又は決算説明資料等で定期的に開示いたします。なお、システム稼働率及び市場シェアは年１回の開示といたします。
本資料の次回の更新につきましては、2026年10月期通期決算発表時を予定しております。

© RECEPTIONIST Inc.



※「QRコード」は株式会社デンソーウェーブの登録商標です。