

# Retty

2024年9月期第3四半期

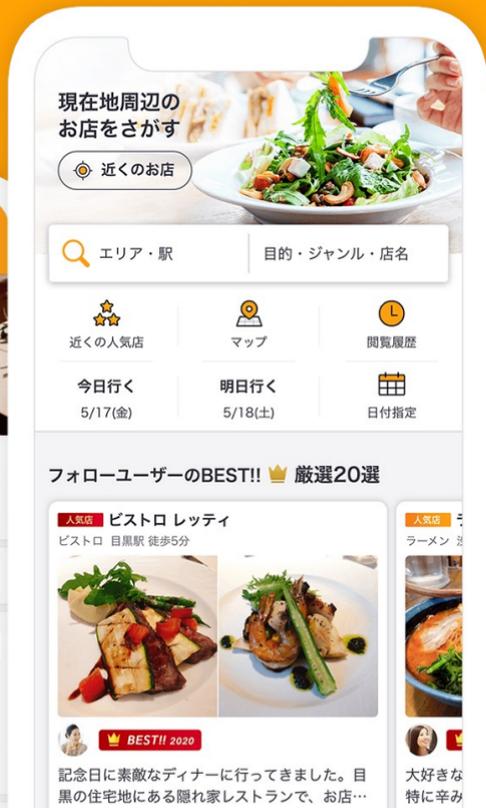
## 決算説明資料

Retty株式会社 2024年8月  
証券コード：7356

## Service Image



あなたにBESTな  
お店が見つかる



## Rettyの特徴

信頼できるヒトから、自分にあったお店を見つけることができる

# 実名型グルメプラットフォーム

実名型



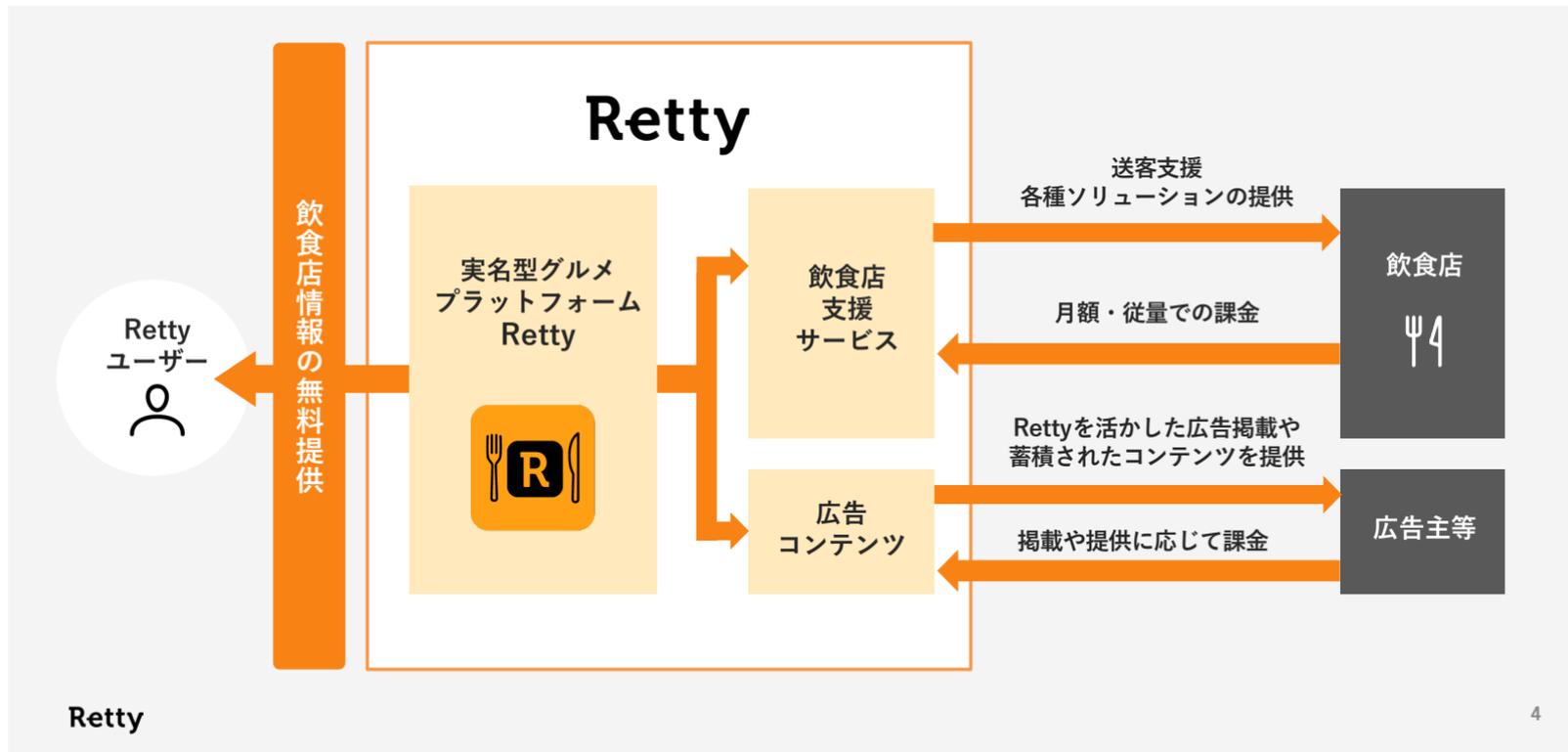
点数評価のない  
おすすめの口コミ



「ヒト」から探す



# ビジネスモデル



## 目次

1. サマリー/ 通期業績見通し
2. 2024年9月期 第3四半期 実績

## 目次

1. サマリー/ 通期業績見通し
2. 2024年9月期 第3四半期 実績

## 1 | エグゼクティブサマリー

### 有料お店会員数

特定代理店経由で参画した店舗の整理が大幅に進んだ結果、解約が安定し、有料お店会員数は5月以降3ヶ月連続で純増

### 黒字化進捗

7月に単月営業黒字化を実現、一方で広告コンテンツの受注の不振や飲食店支援サービスの新規参画店舗数成長の遅れの影響で月次黒字化のタイミングは期初計画に比べ2ヶ月遅延

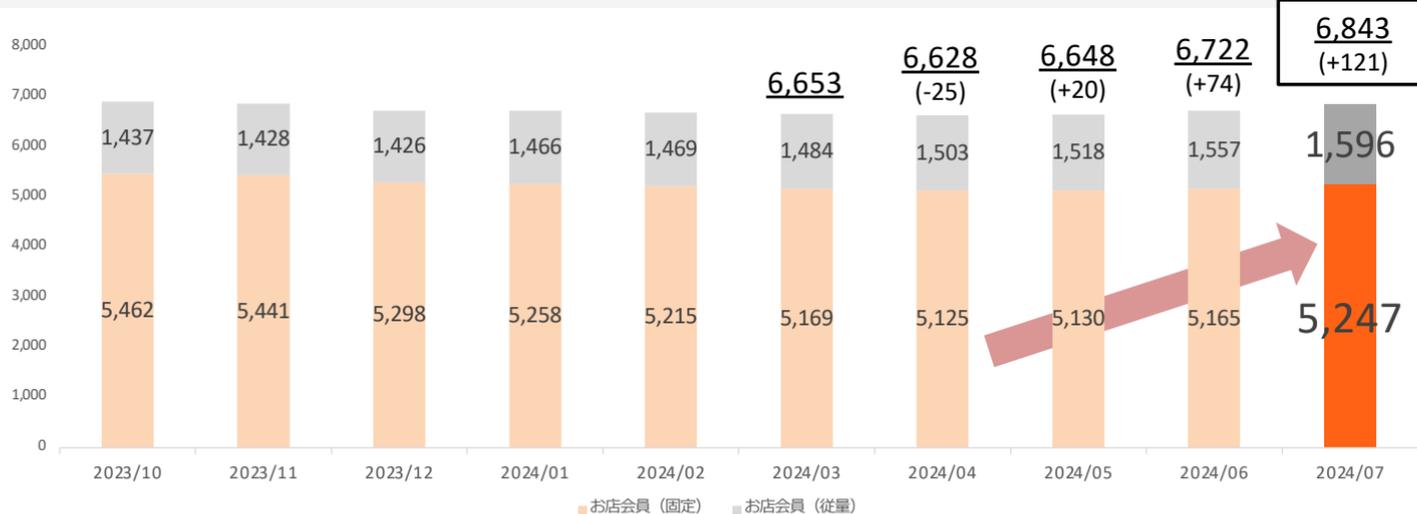
### 業績見通し

業績予想を売上1,570百万円、営業損益を-85百万円の予想に変更

## 1 | 有料お店会員数推移

特定代理店の整理が大幅に進んだ結果解約が低減し、有料お店会員数は、5月以降固定プラン・従量プランともに3ヶ月連続で純増に転じており、継続してお店会員数を積み上げる状態を回復

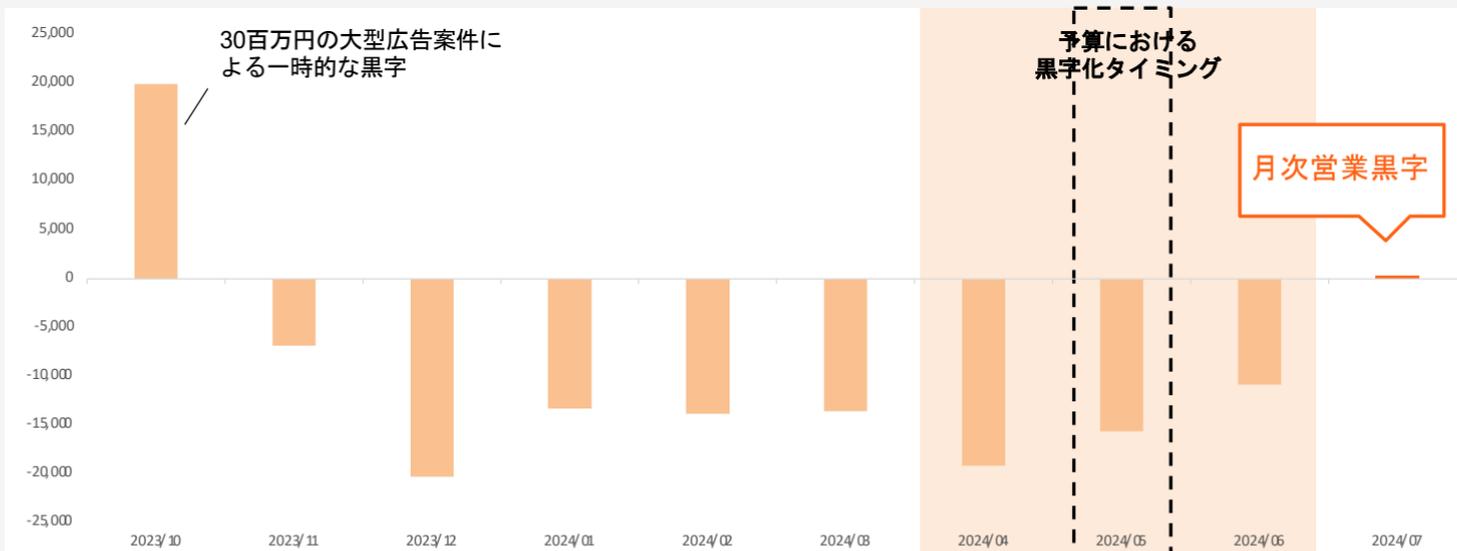
有料お店会員数推移 (件)



## 1 | 月次黒字化

期初計画に比べると2ヶ月程度のビハインドはあるものの、7月速報値では月次の営業黒字化を達成

月次営業損益推移（千円）



第3四半期

## 1 | 通期予想に対する振り返り

利益率の高い広告コンテンツの第3四半期における売上不振、及び飲食店支援サービスのお店会員数純増タイミングの遅れにより売上・営業損益共に計画比でビハインド

	計画/第3四半期実績	進捗率	振り返りと今後の見通し
売上	計画 1,600～ 1,700百万円 第3四半期実績 1,155百万円	72.2～ 68.0%	<ul style="list-style-type: none"><li>売上は計画に対して<b>68～72%の達成率</b>で計画比ビハインド</li><li>広告コンテンツに関しては第3四半期で営業不振及び一部の案件に後ろ倒しが発生し計画比で売上が減少</li><li>飲食店支援サービスにおいても、代理店領域において想定よりも新規参画店舗数の回復・成長が限定的であった結果、有料お店会員店舗数の純増タイミングが遅延</li></ul>
営業損益	計画 8～ 20百万円 第3四半期実績 -98百万円	-	<ul style="list-style-type: none"><li>第3四半期時点で<b>-98百万円と計画に対して大きくビハインド</b></li><li>広告コンテンツに関しては受注した案件の商品ミックスが計画策定時に想定していた商品ミックスとは異なるものとなったため、原価が計画比で増加</li></ul>

## 1 | 2024年9月期 通期業績見通しの変更

前項記載の理由により、売上1,570百万円、営業損失-85百万円に業績見通しを変更。また、役員報酬の減額を実施。



## 目次

1. サマリー/ 通期業績見通し
2. 2024年9月期 第3四半期 実績

## 2 | 2024年9月期第3四半期実績の概況

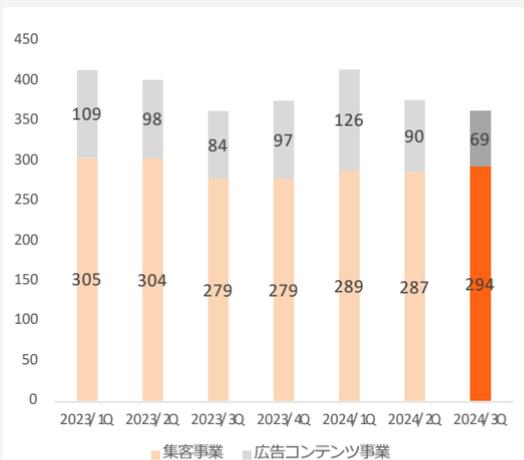
第3四半期の売上実績は361百万円となり、営業損失は-45百万円の着地となった

	FY2024/09					
	第3四半期	YoY	第3四半期 累計	YoY	業績予想	達成率
売上高	361	96.2%	1,155	97.9%	1,570	73.6%
売上総利益	247	94.8%	808	117.9%	-	-
売上総利益率	68.4%	-	70.0%	-	-	-
営業損益	-45	-	-92	-	-85	-
営業利益率	-	-	-	-	-	-
経常損益	-46	-	-95	-	-90	-
当期純損益	-47	-	-98	-	-95	-

## 2 | 全社売上の推移

飲食店支援サービスの売上は第3四半期294百万円、広告コンテンツの売上は69百万円となった。広告は営業活動の不振や案件の一部後ろ倒しなどに伴い、69百万円にとどまった。

四半期売上内訳推移（百万円）



広告  
コンテンツ

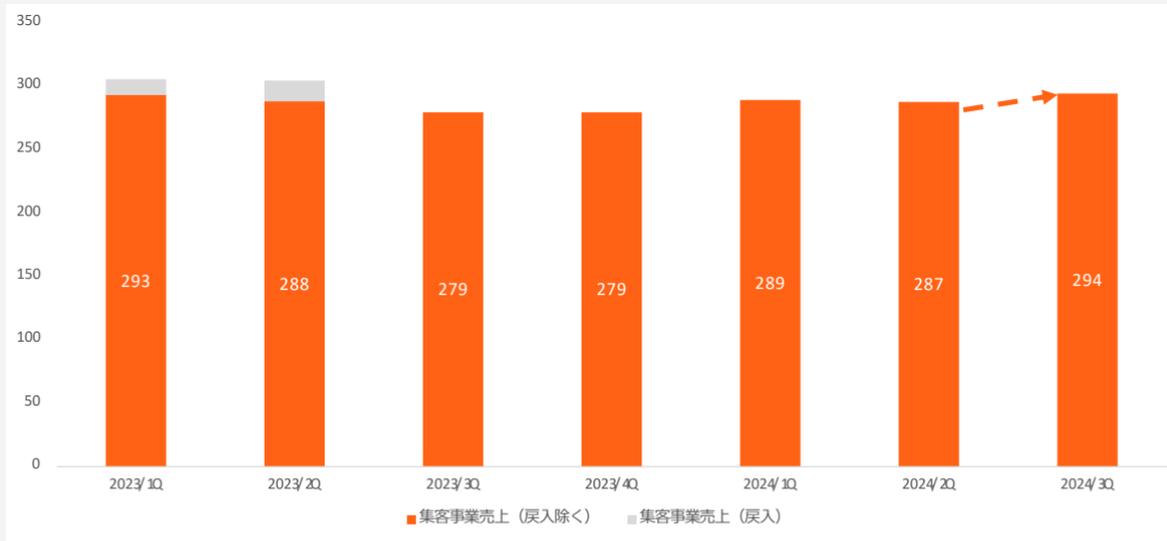
- 営業活動の不振により新規受注が計画比で未達となった
- 一部案件で実行の後ろ倒しが生じた

飲食店支援  
サービス

- お店会員店舗数が純増したことにより売上が増加した
- ネット予約の増加によって従量売上が増加した

## 2 | 飲食店支援サービスの売上推移

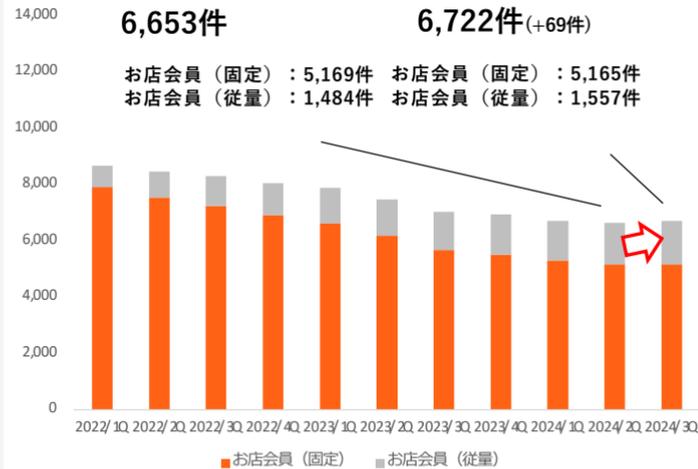
飲食店支援サービスの売上は、前四半期比で+7百万円の増加となった



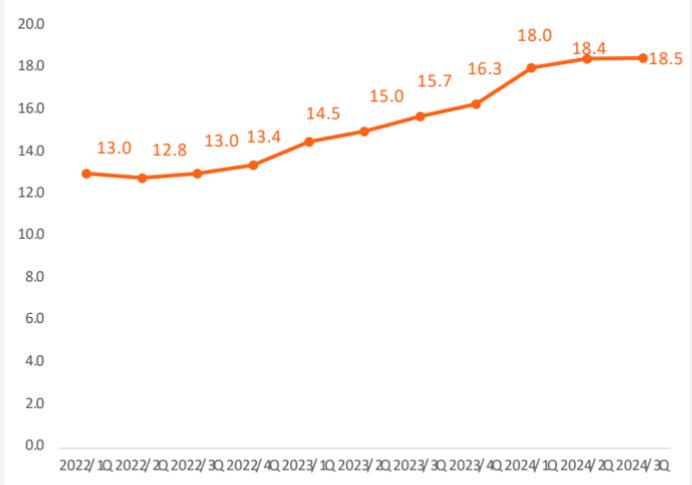
## 2 | 有料お店会員数推移

2024年6月末時点の有料お店会員数（固定＋従量）は6,722件と前四半期末と比較して増加した。ARPUは商品のリニューアルなどにより継続して向上した。

お店会員数（固定＋従量）四半期推移（件）



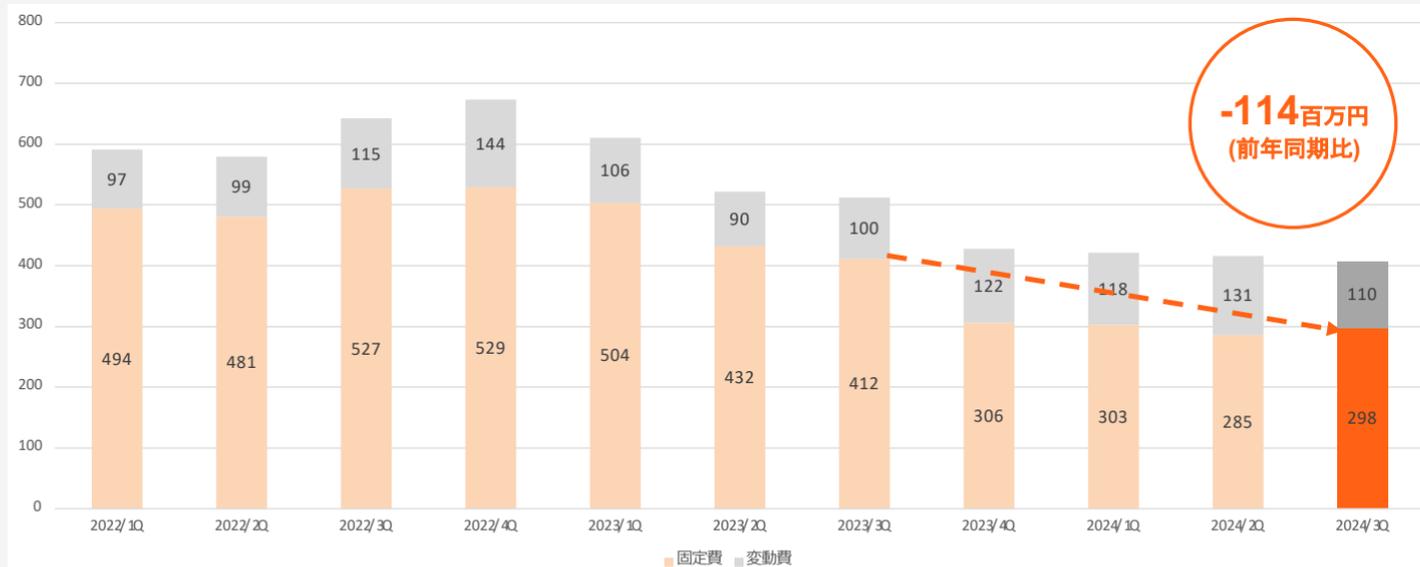
ARPU（PL計上価格/千円）※



## 2 | 固定費の大幅な圧縮

アルバイトの削減や正社員の出向、オフィス移転など抜本的な固定費削減を進め、四半期ベースで前年同期比-114百万円/四半期と大幅に固定費を削減し筋肉質な体制を実現

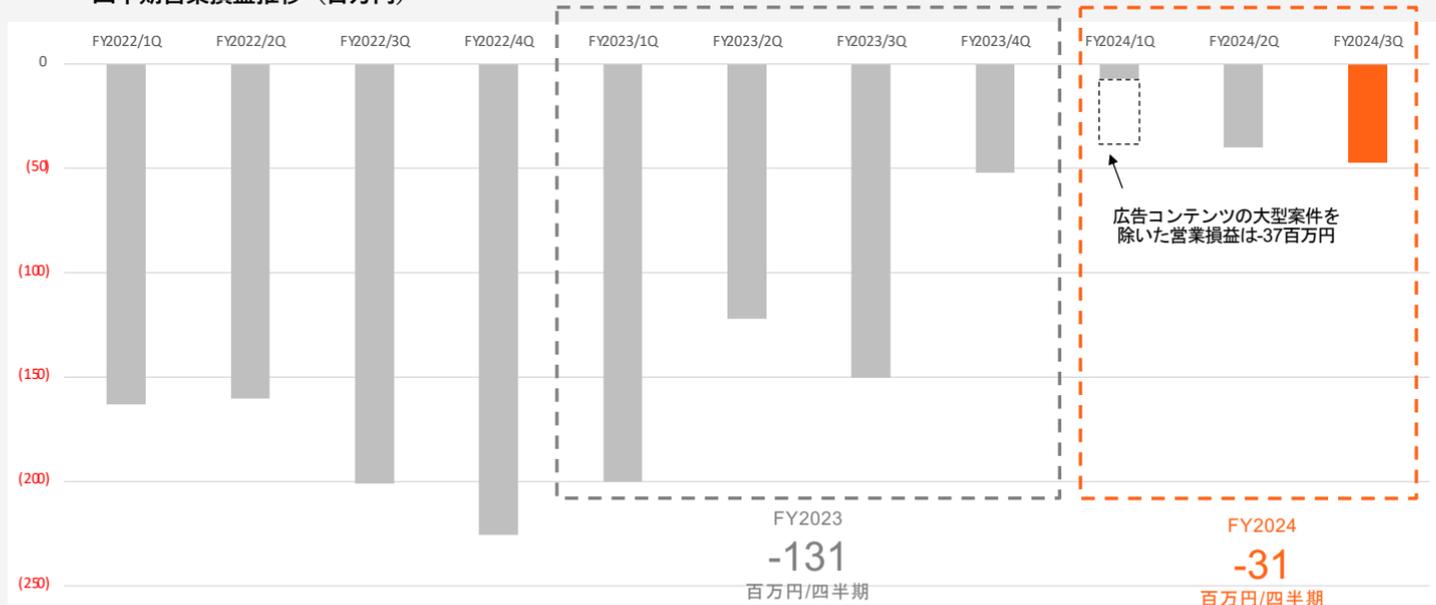
四半期コスト推移 (百万円)



## 2 | 営業損益の改善と財務健全性の向上

四半期営業損益は四半期平均で-31百万円となっており、2023年9月期と比較して100百万円改善し、財務健全性の向上に寄与。

四半期営業損益推移 (百万円)



## 2 | 黒字化実現に向けた売上成長

黒字化に向けて、現在成長中のネット予約人数の増加を中心としたLTVの向上・特定代理店の整理完了・その他の売上成長によって売上の成長を実現

ネット予約人数の増加  
を中心としたLTVの増加

- 先行指標としてのネット予約人数は大幅に増加しており、今後もこれを加速
- 2023年10月にリリースした商品アップデートによるLTVの更なる改善

特定代理店の整理の完了  
によるお店会員の積み上げ

- 解約率の高い特定代理店の整理が進み、店舗数・売上共に積み上がりやすい状態になったため、積み上げを加速

その他事業の  
売上維持・成長

- 広告コンテンツの拡大やHR関連事業の立ち上げなど飲食店支援サービス以外の事業の成長

## 2 | ネット予約人数の推移

当社の最重要KPIであるネット予約人数は、サービス改善による利便性向上、その結果のUU増により、**投資や人件費を抑制しながらも前年同期比で平均+27%の水準となり、継続した増加傾向にある**

### サービスの改善によるユーザー数の増加

ネット予約を利用するユーザーの利便性最大化を狙ったUIの改善を継続して実施し、ユーザー数が増加

現在地周辺 変更 ジョイン、追えるなど

NEW アプリのホーム画面が新しくなりました！

型 日付 人数 時間 できがす

人 人気店で取り込む

ピストロ レッティ

¥5000円 ~2000円

イタリア料理 最新十数種 徒歩5分

PlayPayポイントがもらえる



イタリアン料理 人気! ★★★★★

新しく追加十種にできたイタリアンのお店です。内装も可愛らしく、ゆったり食べられます。ランチの一

次 水 金 土 日 月 火

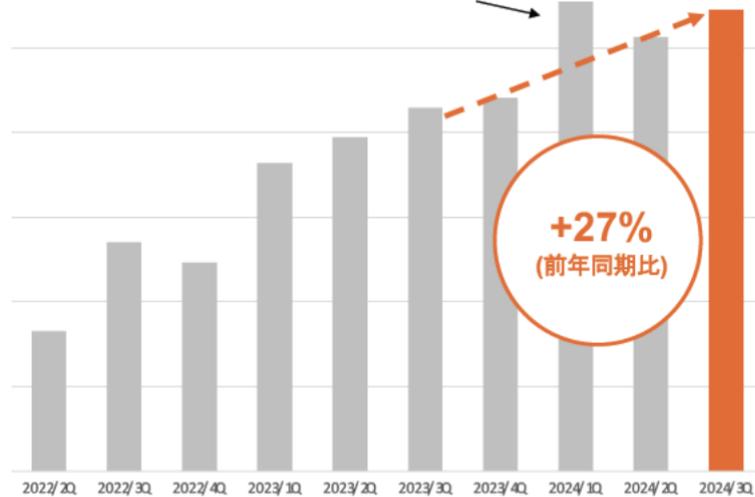
6/2 3 4 5 6 7 8 9

TEL 〇 〇 〇 〇 〇 〇 〇 〇



### ネット予約人数の推移

12月の忘年会需要でスパイク



## 2 | ネット予約人数の推移

獲得ポイントが通常の2倍になる「ネット予約はアプリがおトク！キャンペーン」を2024年5月28日から2024年7月15日まで開催



The banner features a central graphic of a white rounded square with a black border, containing a fork on the left, a knife on the right, and a large black square with a white letter 'R' in the center. Above this graphic is a red speech bubble containing a white fork icon and the number '4'. To the right of the graphic, the text 'ネット予約は' is written in white with a black outline, followed by 'アプリ' in a very large, bold white font with a black outline. To the right of 'アプリ', the text 'がおトク！' is written in white with a black outline, followed by 'キャンペーン' in a smaller white font with a black outline. Below 'ネット予約は' and 'がおトク！' is the date '2024.5.28火 — 7.15月' in white with a black outline. To the right of the date, the text 'PayPayポイント' is written in white with a black outline, followed by a large red '2' with a black outline and the word '倍' in white with a black outline. The background is orange with a pattern of yellow coins and a white speech bubble shape.

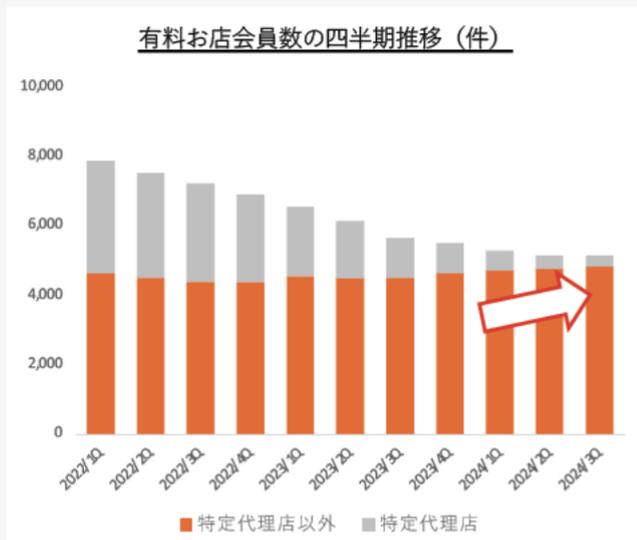
ネット予約は  
アプリ  
がおトク！  
キャンペーン  
2024.5.28火 — 7.15月  
PayPayポイント  
2倍

Retty  
ポイント

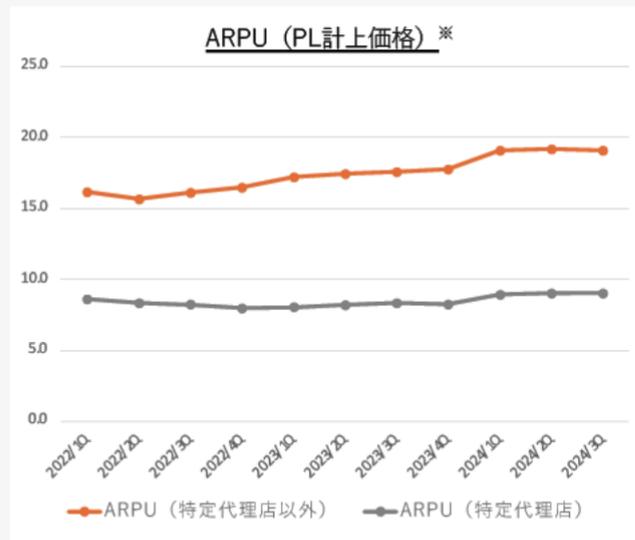
## 2 | 特定代理店以外におけるお店会員数とARPU

有料お店会員数は、特定代理店以外では増加へと転じており、またARPUに関しては注力代理店+直販ベースでは、提案改善に伴う高単価商品比率の向上などによって増加傾向にある

保有店舗数は、特定代理店以外では増加傾向  
特定代理店の整理がほぼ終わり増加傾向に



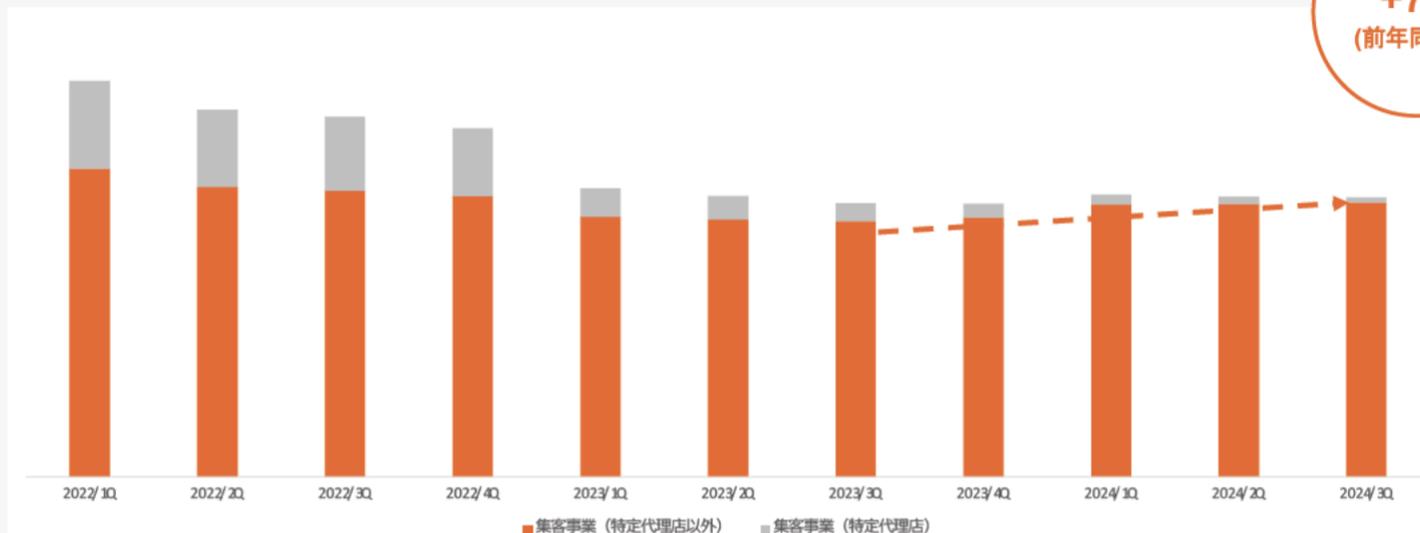
ARPU (PL計上価格) に関しては、  
特定代理店以外では増加傾向に



## 2 | 特定代理店を除いた飲食店支援サービスの売上が増加基調を確立

特定代理店を除いた売上は回復基調に。特定代理店以外のお店会員が積み上がる状態を確立。

四半期飲食店支援サービス売上推移



+7%  
(前年同期比)



## 補足資料

## マネジメント紹介

代表取締役  
執行役員CEO



武田和也

2010年にRetty株式会社を創業。創業前は、株式会社ネットエイジ（現ユナイテッド株式会社）にて、インターネット広告の販売などマーケティング関連事業に従事。退社後起業準備のために米国西海岸に滞在。帰国後日本が世界に誇る食文化の興隆に貢献すべく、共同創業者の長束と共にRetty株式会社を創業。

取締役  
執行役員 コーポレート担当



長束鉄也

Retty共同創業者。開発と初期グロースを担当後は、HR領域を担当し、現在はコーポレート全般を管掌。

社外取締役



平尾丈

2005年リクルート入社。じげんの前身となる企業を設立し、MBOを経て独立。2013年東証マザーズ上場、現在は東証プライム市場。

取締役  
執行役員 事業開発部門担当



川野寛治

ホームページ制作・運営会社で営業部門の責任者や複数部門の部長を経て、2016年Rettyに入社。

社外取締役  
監査等委員



三鴨麻佑子

公認会計士。大手監査法人を経て、個人事務所を開設。複数社の社外役員を務める。

執行役員VPoE  
プロダクト部門担当



常松祐一

キヤノン株式会社での研究開発員を経て、2019年にRettyへ入社。開発責任者を勤めた後、現職。

社外取締役  
監査等委員



森一生

代官山総合法律事務所の代表弁護士として、スタートアップ・ベンチャー企業法務に特化。株式会社出前館ほか上場企業4社の社外役員を務める。

執行役員  
飲食店支援サービス担当



日高忍

大手IT系企業を経て、インターネットメディア運営会社にて代理店営業・渉外業務を経て2015年にRettyへ入社。

社外取締役  
監査等委員



上原祐香

メリルリンチを始めとする日米複数の証券会社にてIPO、株式市場等を活用した資金調達を担当する部署の責任者を 25 歴任。

# 飲食店に提供する顧客基盤構築を可能とするソリューション



新規集客

ストック

アクセスアップ

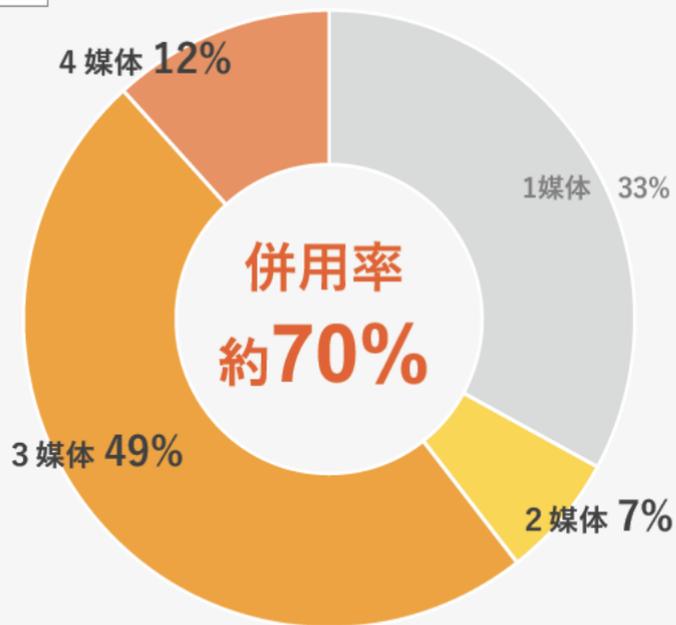
来店

顧客管理

リピート集客

## 多くの飲食店が複数のグルメサービスを利用する併用市場

飲食店における集客サービス導入数※



# 飲食店支援サービスの商品の内訳

## 商品概要

対象となる店舗  
(ターゲット顧客店舗数)

有料  
お  
店  
会  
員

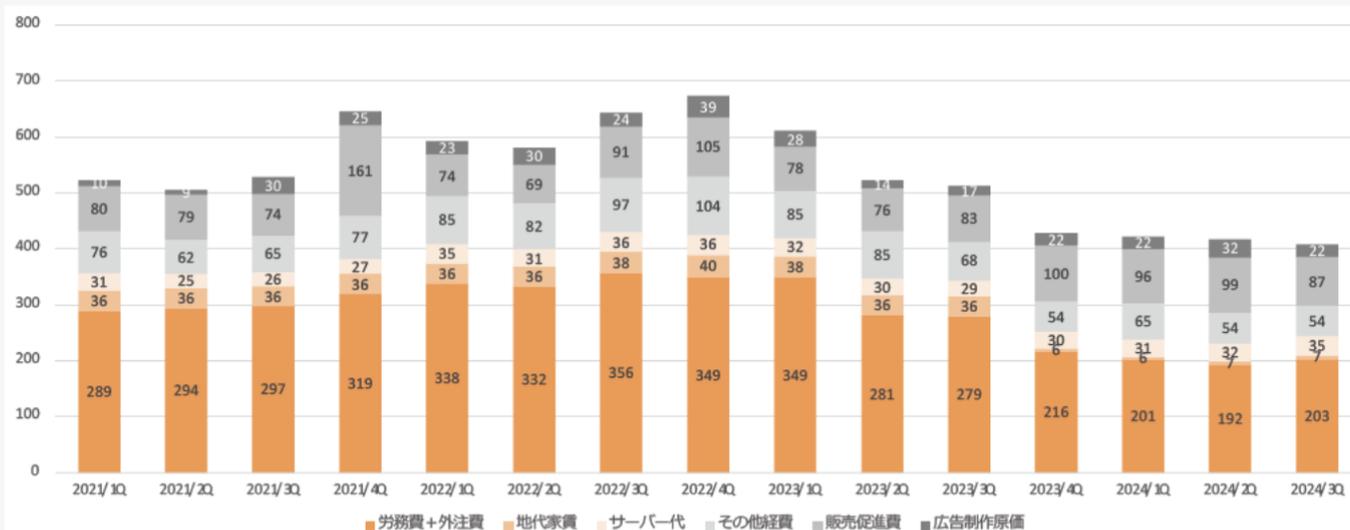
お店会員 (固定)	<b>通常契約</b>	<b>従量課金対象</b> 個店を主な対象とした、定額+従量課金の集客商品、今後の新たな通常契約はこの商品
	チェーン店舗向け トライアル契約	従量課金無し 現在は、基本販売していない旧来型の月額固定価格のみの集客商品
お店会員 (従量)	Rettyのネット予約機能が利用できるプラン。月額固定の課金はなく、ネット予約人数に応じて従量課金。(旧プレミアム予約も含む)	
無料 お店会員	Retty上での基本情報を修正など最低限の機能が利用可能な商品。 当社にとっては有料お店会員への潜在的な顧客と位置付けている。	

- 個店  
(数十万店舗)
- チェーン店  
(約5万店舗)
- 個店  
(数十万店舗)
- 高級店・人気店  
(約3万店舗)
- 全飲食店  
(約70万店舗)

## コスト構造の推移

コストは徹底したコントロールを継続し、大きく削減した水準を維持

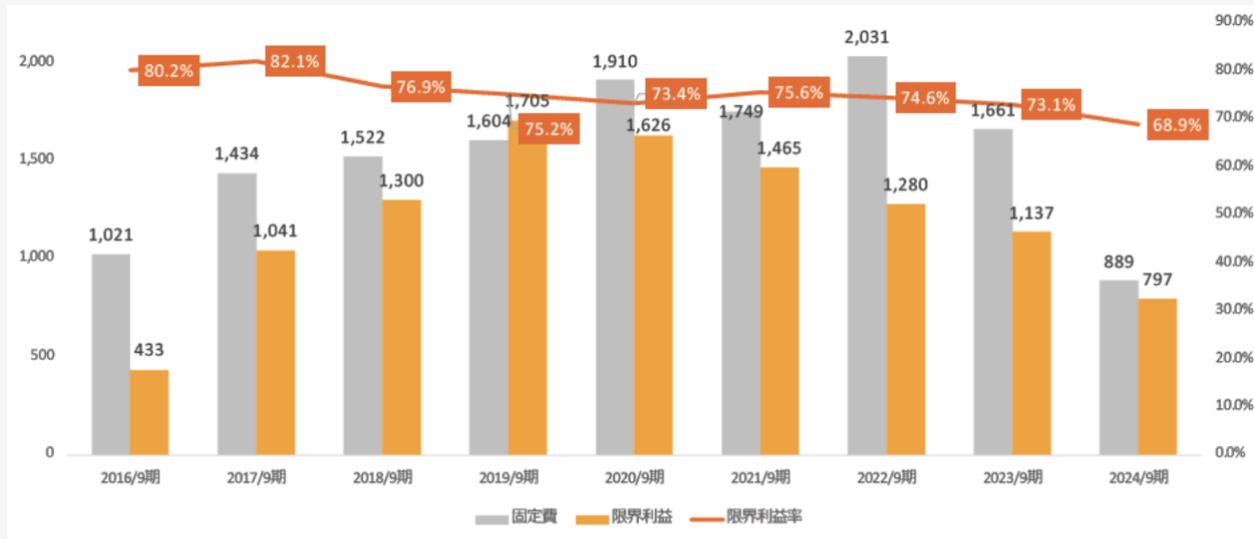
四半期コスト推移



## 限界利益推移

限界利益率は大きく変わらない水準を維持

限界利益<sup>※1</sup>、固定費<sup>※2</sup>（百万円）、限界利益率の推移



※1 限界利益は、売上高から変動費を差し引いた数字となっております。変動費は、広告コンテンツの制作原価である制作費、飲食店支援サービスの販売代理店に対する手数料である販売促進費の合計としております。

※2 固定費は主に人件費、通信費（サーバー費用）、地代家賃などの変動費以外のコストとなっております。

## 代理店の再編成による特定代理店以外/特定代理店の区分

前回決算発表で記載の通り、一部代理店についての関係性を再検討し、代理店戦略や支援体制を再構築することに伴い、**特定代理店を除いた数値でも管理し実力値を把握。**

### 特定代理店以外

- 今後関係性を強化していく代理店、及び当社直販
- FY24-3Qの売上ベースで約98%を占める、今後は増加

### 特定代理店

- 解約率が高く、関係性を見直し縮小する代理店
- FY24-3Qの売上ベースで約2%を占める、今後は減少

## RettyにおけるESGへの取り組み

有識者からのアドバイスも踏まえ、当社のESGに対する考え方や取り組みをまとめ、コーポレートページ上で公開

### 当社のESGに対する考え方

当社の「新たな『食体験』を創り上げ、人生をもっとHappyに。」というビジョンに基づいて事業活動を推し進めていくことが、環境問題や社会課題の解決に貢献できるものと考えております。全ての人々に深くかかわる食という領域をテクノロジーによってアップデートすることで、サステナブルな社会を実現してまいります。



<https://corp.retty.me/esg/>

## 会社概要(2024年6月末現在)

会社名

Retty株式会社

本社所在地

東京都港区芝公園2-10-1住友不動産芝園ビル

設立

2010年11月

資本金

33百万円

従業員数

112名

上場取引所

東京証券取引所グロース市場

証券コード

7356

# Retty

## Disclaimer

本資料は、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。  
また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束するものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。