

Retty

2021年9月期第3四半期
決算説明資料

Retty株式会社

2021年8月

目次

- 1 2021年9月期 第3四半期実績
- 2 2021年9月期 通期業績
- 3 今後の成長戦略

(補足資料)

エグゼクティブ・サマリー

第3四半期実績

売上は前年度同四半期比で+11.3%増加。緊急事態宣言の延長により、有料店舗数は減少。有料店舗数の内訳はチェーン店舗向けトライアル契約が減少しリスクが低減。

緊急事態宣言下 における対応

緊急事態宣言中は、有料店舗数（特に通常契約）の維持に注力。
緊急事態宣言後は速やかな有料店舗数の再成長を目指す。

今後の成長戦略

モバイルオーダーは機能拡充が大きく進み、今後は新規参画店舗の増加に注力。
その他の新規事業に関しては、規律を持って選択と集中を行っていく。

目次

1 2021年9月期 第3四半期実績

2 2021年9月期 通期業績

3 今後の成長戦略

(補足資料)

1 第3四半期実績ハイライト

▶ FRM※1では新規参画店舗数の低下及びイレギュラー解約により有料店舗数が減少

- ・新規参画店舗数に関しては、過去の緊急事態宣言時と同水準の335件/月まで低下
- ・その結果、有料店舗数は第2四半期末と比較して760件減少、前年同四半期末と比較して872件減少し、8,639件に
- ・全有料店舗数8,639件のうち、ARPUが低く大口解約リスクの存在するチェーン店舗向けトライアル契約※2は645件へと減少し、今後のリスクが低下

▶ 広告コンテンツは新たな取り組みなどにより前年同四半期比+37.0%増加

- ・広告領域においては、前年同四半期比で月間利用者数が回復していることに伴い売上も回復
- ・コンテンツ領域においては大型クライアントとの新たな取り組みにより増加

▶ 結果、第3四半期売上は前年同四半期比+11.3%の470百万円、第3四半期累計売上は1,460百万円、累計営業損失は-110百万円

※1 FRMは、Fan Relationship Managementの略称です。飲食店向けに月額にて集客機能や顧客管理機能を備えたソリューションを提供するビジネスになります。

※2 チェーン店舗向けトライアル契約は大手飲食法人向けに多数の店舗を安価かつ一括でトライアルとして受注する形式になります。

1 第3四半期実績の概況

第3四半期累計での売上は1,460百万円、営業利益は-110百万円

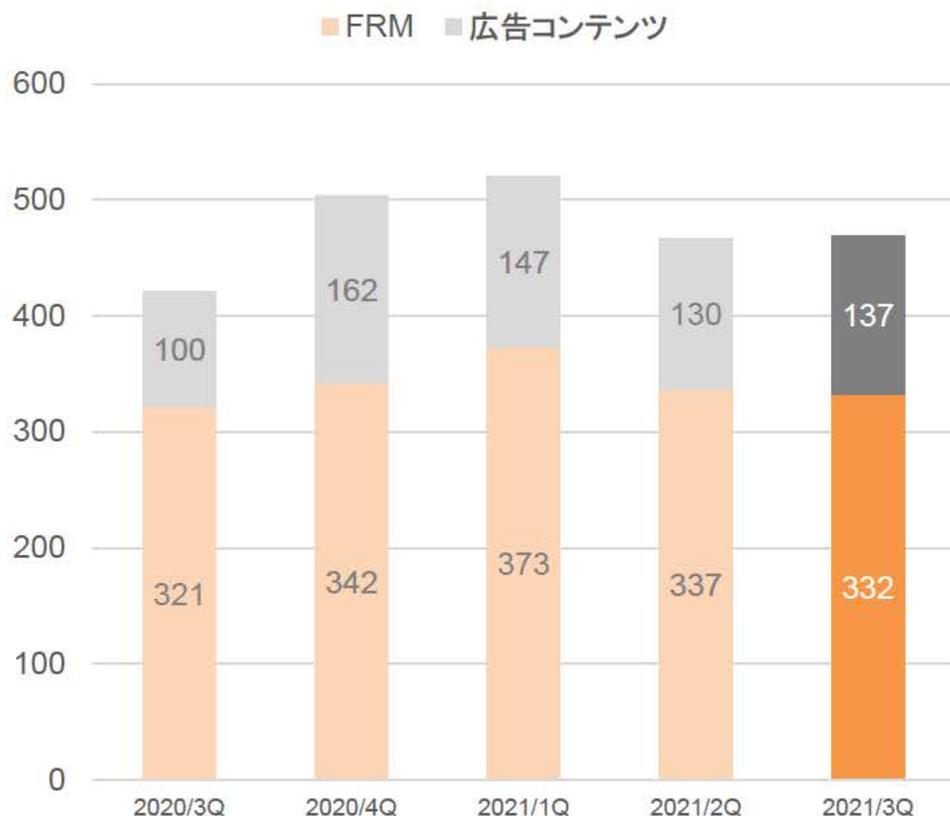
(百万円)	2021年9月期	
	第3四半期実績	第3四半期累計実績
売上高	470	1,460
売上総利益	287	963
売上総利益率	61.1%	66.0%
営業利益	-66	-110
営業利益率	-	-
経常利益	-67	-182
当期純利益	-68	-183

営業外費用に貸倒引当金繰入
55百万円を含む

1 四半期別売上構成推移

前年同四半期と比較してFRMは+3.3%、広告コンテンツは+37.0%の増加

四半期売上内訳推移（百万円）



広告
コンテンツ

- ・コンテンツ領域での新たな契約受注により増加

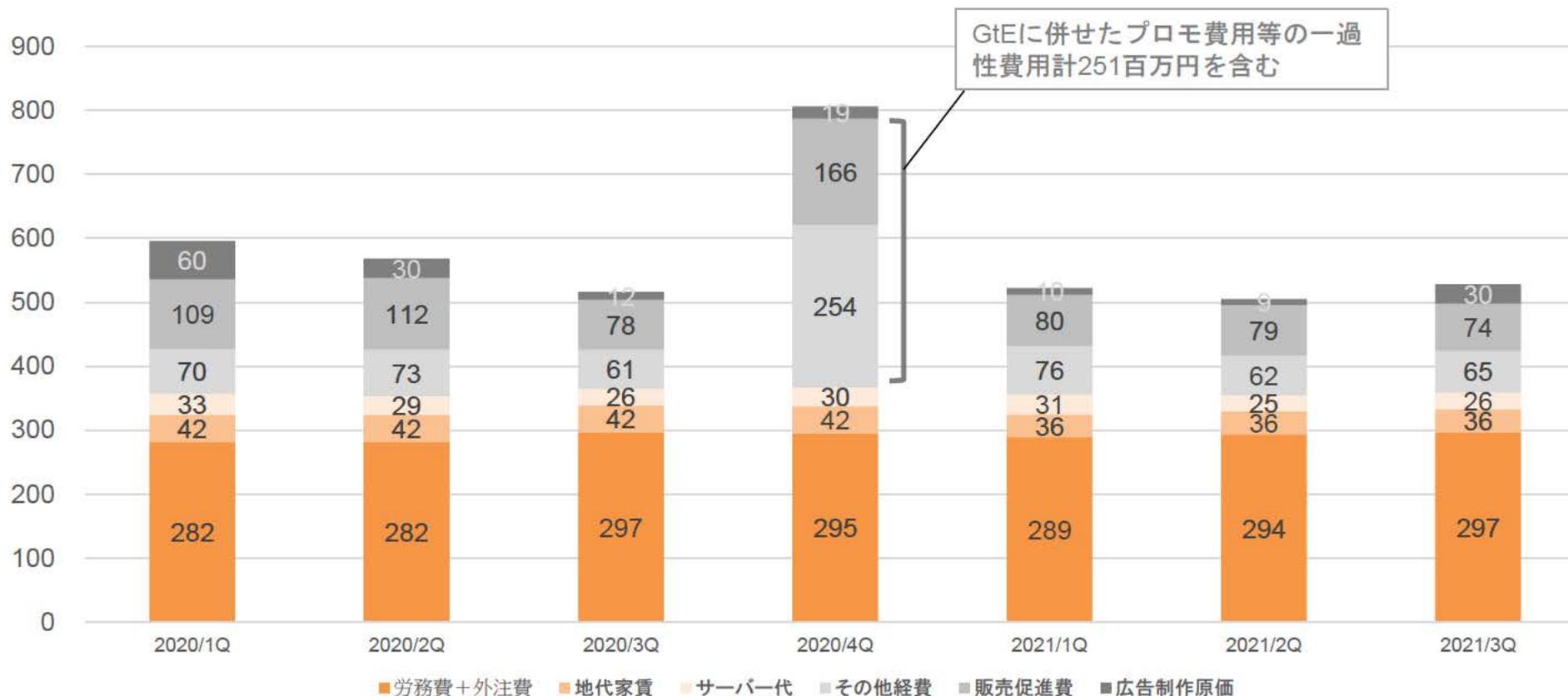
FRM

- ・休業店舗に対し支払免除（合計14百万円）を実施
- ・新規参画店舗数が過去の緊急事態宣言期間中と同程度の四半期平均335件/月と低調な推移
- ・チェーン店舗向けトライアル契約※1店舗の閉店等によるイレギュラー解約もあり、上記新規参画店舗数の低下と併せて、有料店舗が9,399件（3月）→8,639件（6月）と減少

1 コスト構造の推移

コスト構造は大きく変わらず、筋肉質な構造を維持

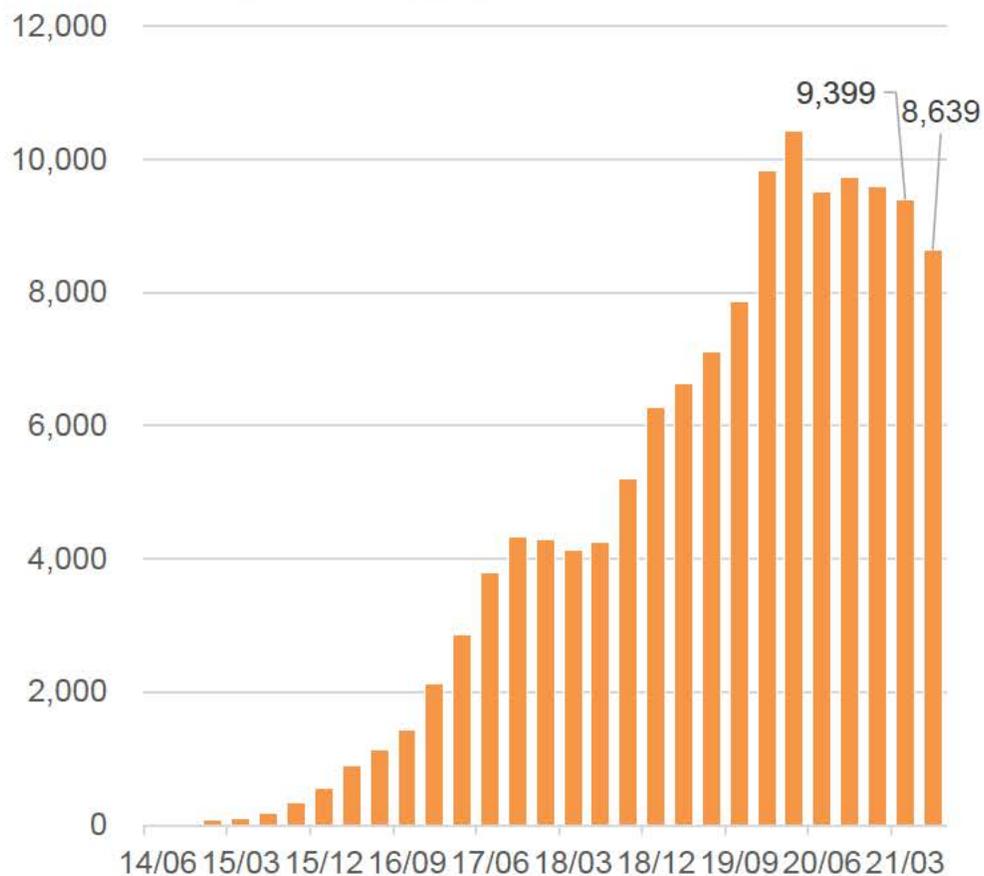
四半期コスト推移（百万円）



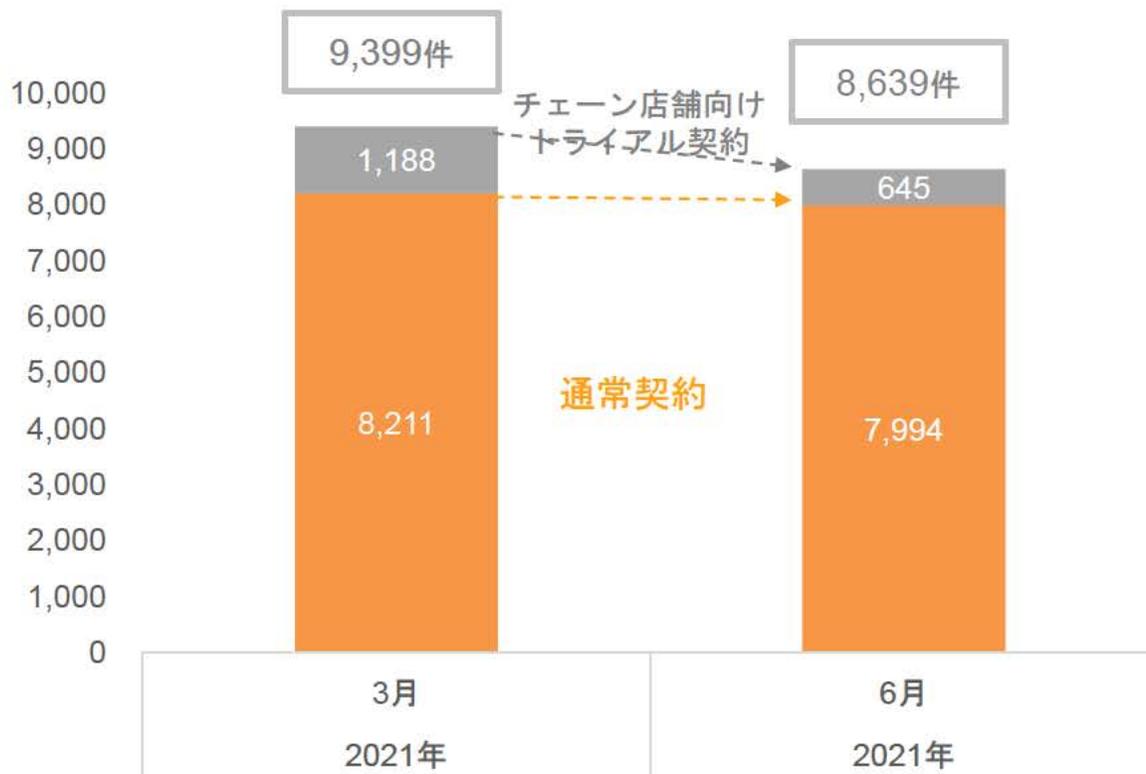
1 FRM有料店舗数推移

満期解約率※1に大きな変動はなかったが、チェーン向けトライアル契約のイレギュラー解約増加、及び新規参画店舗数が平均335件/月と低調であったことが主な要因となり有料店舗数は8,639件に

有料店舗数四半期推移（件）



有料店舗数内訳月次比較（件）



※1 全有料店舗数に占める、契約期間が終了し更新タイミングにて解約した店舗数の割合となります。

目次

1 2021年9月期 第2四半期実績

2 2021年9月期 通期業績

3 今後の成長戦略

(補足資料)

2 2021年9月期 通期業績見通し

2021年5月公表の修正後通期業績見通しを維持。営業人員体制維持・拡充目的の投資約1億円は下記見通しに織り込み済み。

(百万円)	2021年9月期	
	通期見通し (修正前)	
売上高	2,270	~2,380
営業利益	50	~200

2021年9月期		
通期見通し (修正後)	前年比	
1,950	-12.0%	
~1,999	~-9.7%	
-303		
~-254	-	

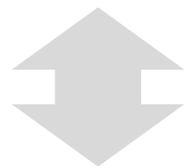
2 2021年9月期 通期業績見通し修正の前提

現在の状況は、6月以降も3ヶ月の緊急事態宣言が延長されており、下限の前提を下回る状況ではあるものの、業績見通しは維持

前提（2021年5月公表）

上限

緊急事態宣言又はまん延防止等重点措置が6月以降継続しない
または発令されない前提



下限

緊急事態宣言又はまん延防止等重点措置が、**6月以降も2ヶ月間程度に渡って再度発令**される前提



現在の状況

緊急事態宣言又はまん延防止等重点措置が、**6月以降も3ヶ月に渡って発令**されており、下限で想定している外部環境を下回っている状態

目次

1 2021年9月期 第2四半期実績

2 2021年9月期 通期業績

3 今後の成長戦略

(補足資料)

3 今後の成長戦略に関する考え方

既存事業・サービスへの成長・投資に関する方針

- ✓ PayPay連携など、今後もユーザー利便性向上のための開発・投資は継続
- ✓ 緊急事態宣言継続下においては、個店を対象とした通常契約の有料店舗数の維持に注力
- ✓ 緊急事態宣言解除後に速やかに有料店舗数を増加させるため、代理店の維持・開拓、及び採用に投資

新規事業(含モバイルオーダー・タイ事業)への成長・投資に関する方針

- ✓ 顧客からの反応も良好なモバイルオーダーに関しては、有料利用店舗の開拓を促進
- ✓ 業務効率化領域への進出に関しては、今後も財務的な規律に従い新規事業開発やM&Aに取り組む
- ✓ 同時に、定量的な規律を持って中断・撤退の判断も行い、選択と集中による事業成長を図る

3 ワクチン接種による飲食業界の急激な回復

米国における飲食店の予約状況は全米では前年度のほぼ100%まで回復。
日本国内においても、今後ワクチン接種進展による飲食業界の回復が期待される。

米国における飲食店予約数推移（対2019年同日比、7日間移動平均）



出典：OpenTable

3 PayPayボーナスの導入による利便性向上

PayPayボーナスを導入開始。ユーザーは、対象店舗へのネット予約でポイントが獲得可能となり、利便性や利用動機が強化。利用可能店舗も順調に増加。

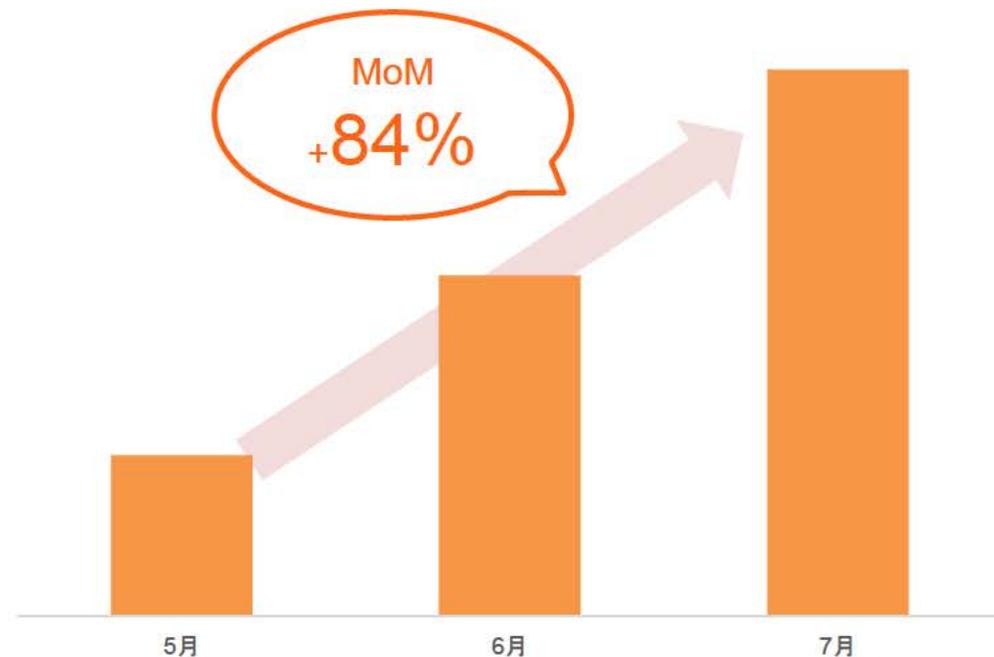
Rettyのネット予約で
PayPayボーナス
がもらえる!!
Rettyで対象のお店をネット予約・来店して
PayPayボーナスを獲得しよう!

Rettyで対象のお店をネット予約・来店すると
PayPayボーナス※が獲得できます!

ランチ(6:00~14:59)の予約で		ディナー(15:00~)の予約で	
PayPayボーナス	予約人数	PayPayボーナス	予約人数
10円相当	× 2人	50円相当	× 2人

※ PayPayボーナスの獲得にはPayPay連携が必要です
※ 対象となるのは即予約です。リクエスト予約は含まれません
※ PayPayボーナスの付与上限は、1ヶ月あたり3,000円相当です
※ キャンペーン等により、対象の店舗や付与金額が変動する場合があります
※ PayPayボーナスは出金・譲渡はできません。PayPay公式ストアでも利用可能です

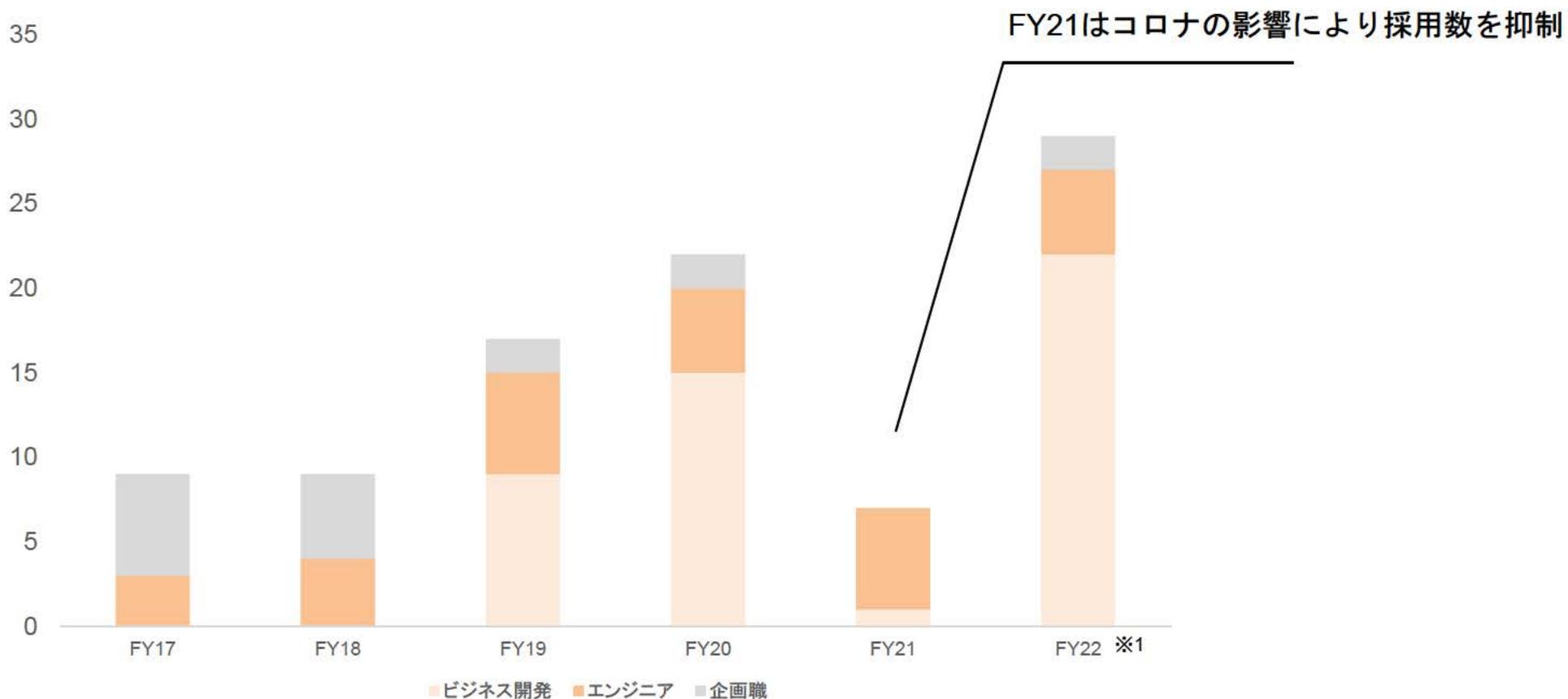
PayPayボーナス利用可能店舗数



3 成長に向けた組織の拡充

緊急事態宣言後の新規加入店舗数増加、新規事業の推進や既存サービスの拡充に向けて、新卒採用を中心とした人員拡充を実施

新卒採用者数推移（人）

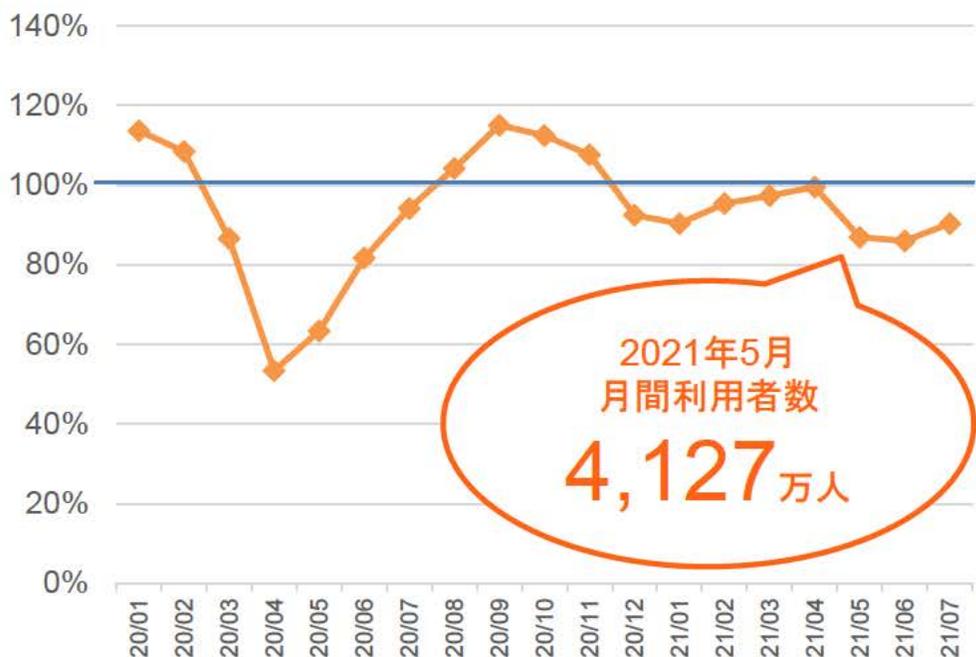


※1 FY22に関しては内定者数となります。

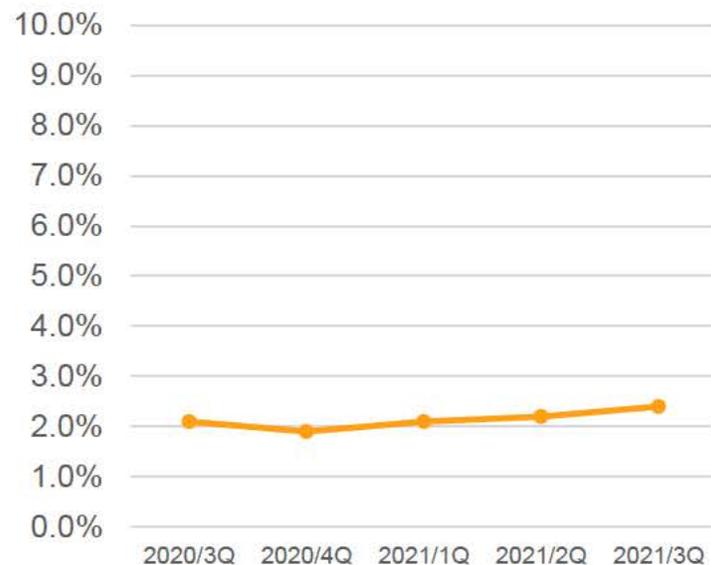
3 アフターコロナにおける成長

月間利用者数の低下は限定的であるため集客支援余力は健在であり、有料店舗の満期解約率は約2%で一定。アフターコロナにおいては、これらの低い解約率と新規参画店舗数の回復により力強い成長を実現していく。

Retty月間利用者数推移（対2019年同月比）

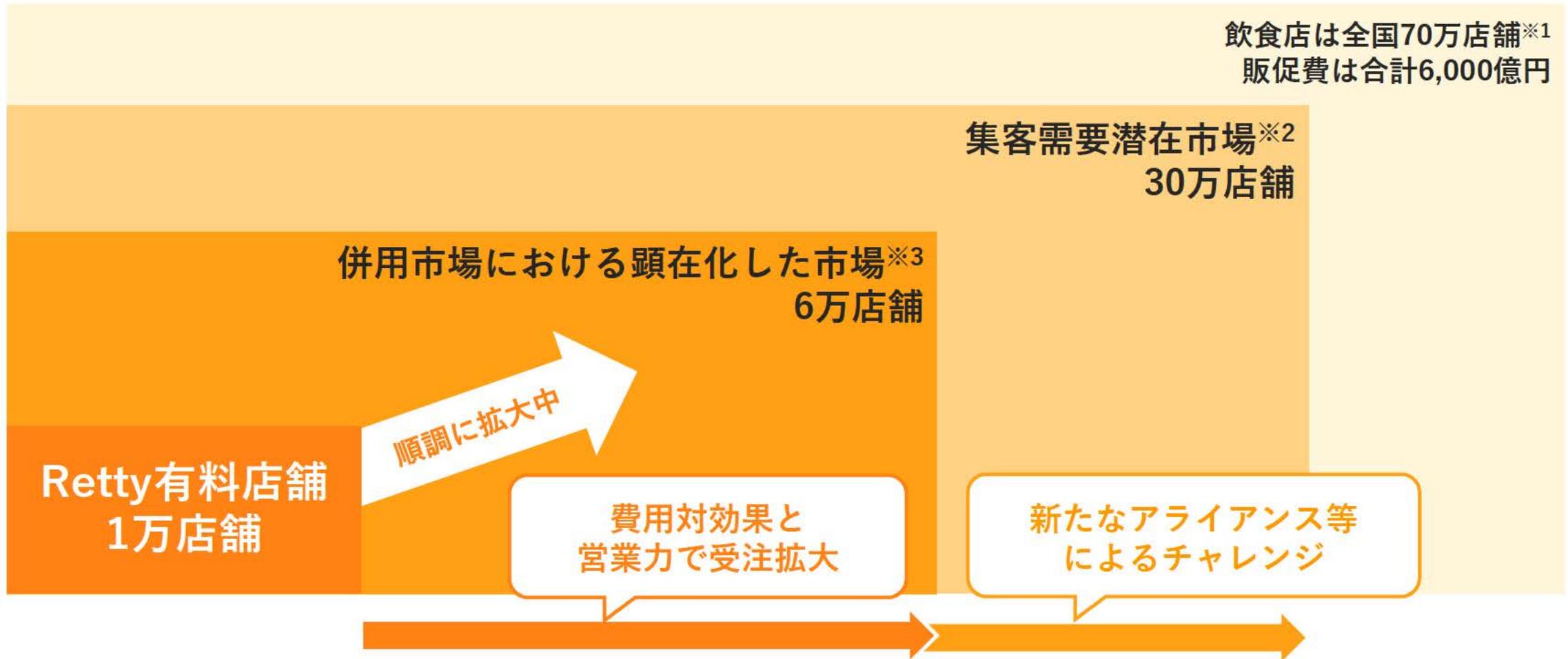


満期解約率推移



3 FRMのターゲットとなる市場について

宣言解除後は、顕在化している6万店舗を速やかに有料店舗化することに注力



※1 経済産業省：飲食関連産業の動向(2016)における「飲食サービス業事業所（2014年時点）」数値を参照しております。

※2 東京+政令指定都市の存在する都道府県に位置する飲食店舗数を母数に、LINE社アンケート（2018年3月、販売促進に関するアンケート）中の「新規集客やリピート対策にかかる月間の費用が5千円以上」の店舗の割合を参考に計算した数値です。

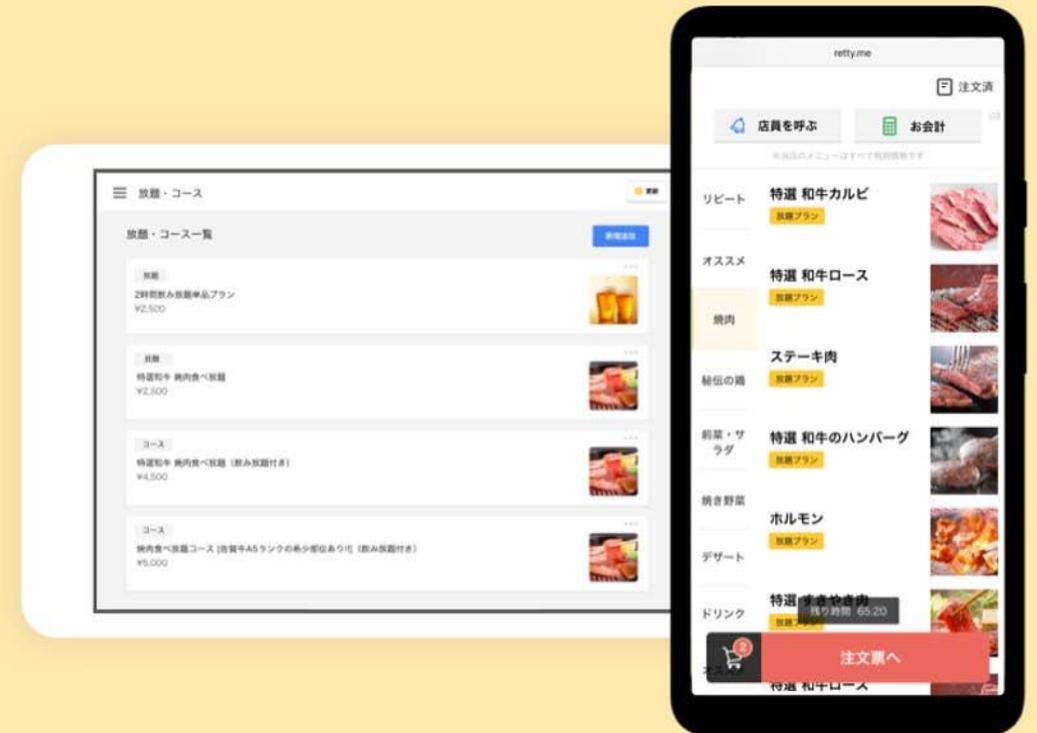
※3 他社グルメサービスの決算資料より6月末時点の有料会員数を元に、併用率を考慮して弊社にて算出した数値です。

3 モバイルオーダーの進捗

当社の業務支援領域進出に向けた新規事業であるモバイルオーダーを4月に本格リリースし、導入飲食店からの反響も非常にポジティブ



UIイメージ



3 モバイルオーダーの進捗

FRMと同様にチェーン店ではない個店がメインターゲットに。
今後は、既にRettyにアカウントを有する飲食店を中心に開拓を促進。

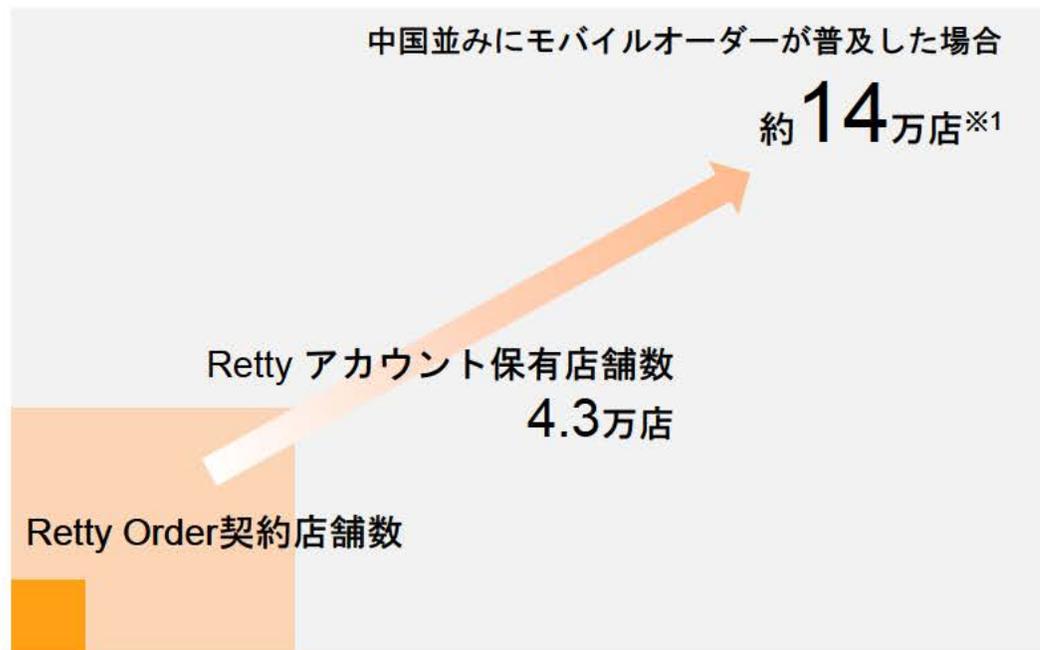
ターゲットとなる飲食店像



課題感はあるけれど、
タブレットを導入するほどではない。

大規模チェーンではなく
小規模な法人や個店がメインターゲット

潜在的なマーケット



※1 中国におけるモバイルオーダー普及率の約20%（当社調べ）を日本の全飲食店70万店に乗じて算出した数値です。

3 モバイルオーダーの進捗

大規模なEXPOへの出展&登壇



逆境に打ち勝つ
経営のヒントが
ここにある。

無料オンライン展示会 開催日程
2021.7.28(水)10:00 - 7.30(金)18:00

Retty
Retty株式会社
代表取締役CEO
武田 和也 氏

飲食店経営強化 EXPO 2021
DMM [SHOWBOOTH]

優良なリードの獲得を目指した施策

導入店舗でもポジティブな事例が続出



焼肉@東京
50席

設置もスムーズで新店舗でお任せして良かったです、個室との相性がとても良いと感じています



洋食@愛知
100席

注文時にお客様をお待たせしなくなり、スタッフもバタバタと走り回ることがなくなりました



イタリアン
@長野
15席

注文が勝手に入ってくるので、オーダー業務の手間が減りました

3 集客 + 業務効率のハイブリッドモデルで安定収益を積み上げ



補足資料

ミッション

食を通じて 世界中の人々を Happyに。



世界に誇る日本の文化であり、世界中の人々の暮らしの中心でもある、「食」という分野で、お店を探す人とお店の人の双方がHappyになれる、そんな世界を実現したい。その為に、お店をオススメするというポジティブな感情で人をつなぐ事がRettyの目標です。

代表紹介

代表取締役CEO

武田和也

2010年にRetty株式会社を創業、代表取締役CEOを務める。
愛媛県出身。当社を創業する前は、青山学院大学を卒業
後、株式会社ネットエイジ（現ユナイテッド株式会社）に
入社し、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1年間起業準備のために米国西海岸に
滞在。

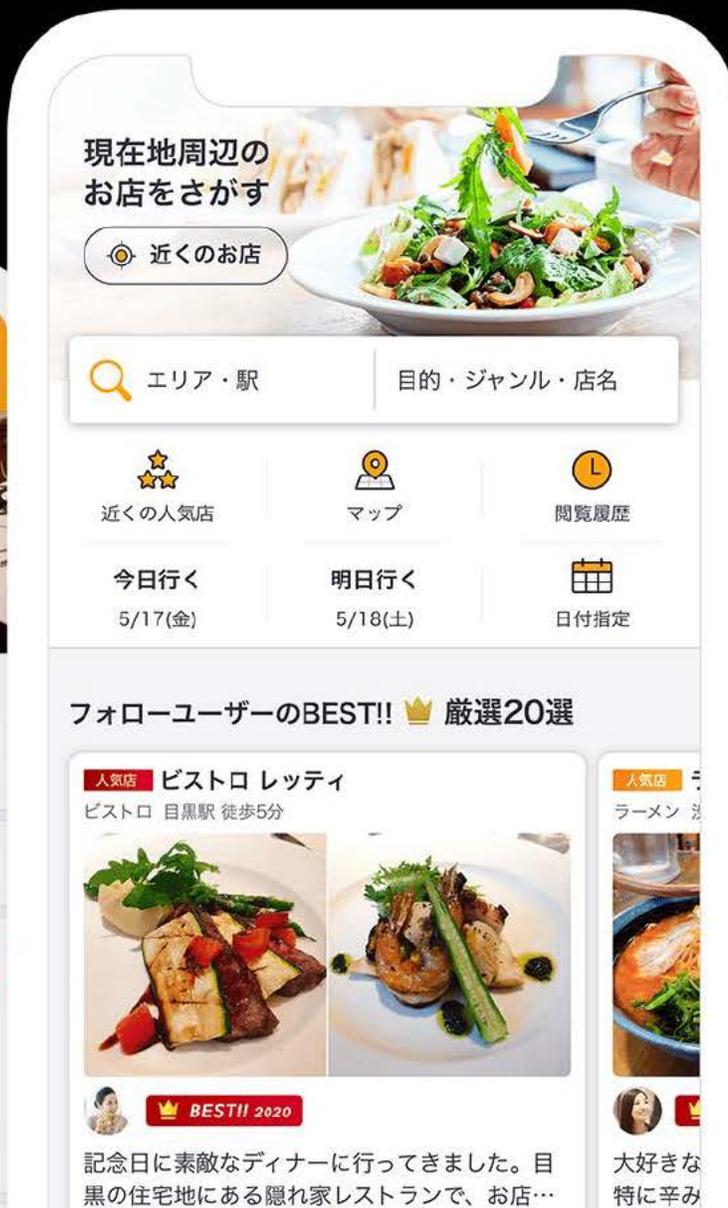
帰国後、日本が世界に誇る食文化の興隆に貢献すべく、
共同創業者の長束と共にRetty株式会社を創業。



サービスイメージ



あなたにBESTな
お店が見つかる



Rettyの特徴

実名型



点数評価のない
おすすめの口コミ



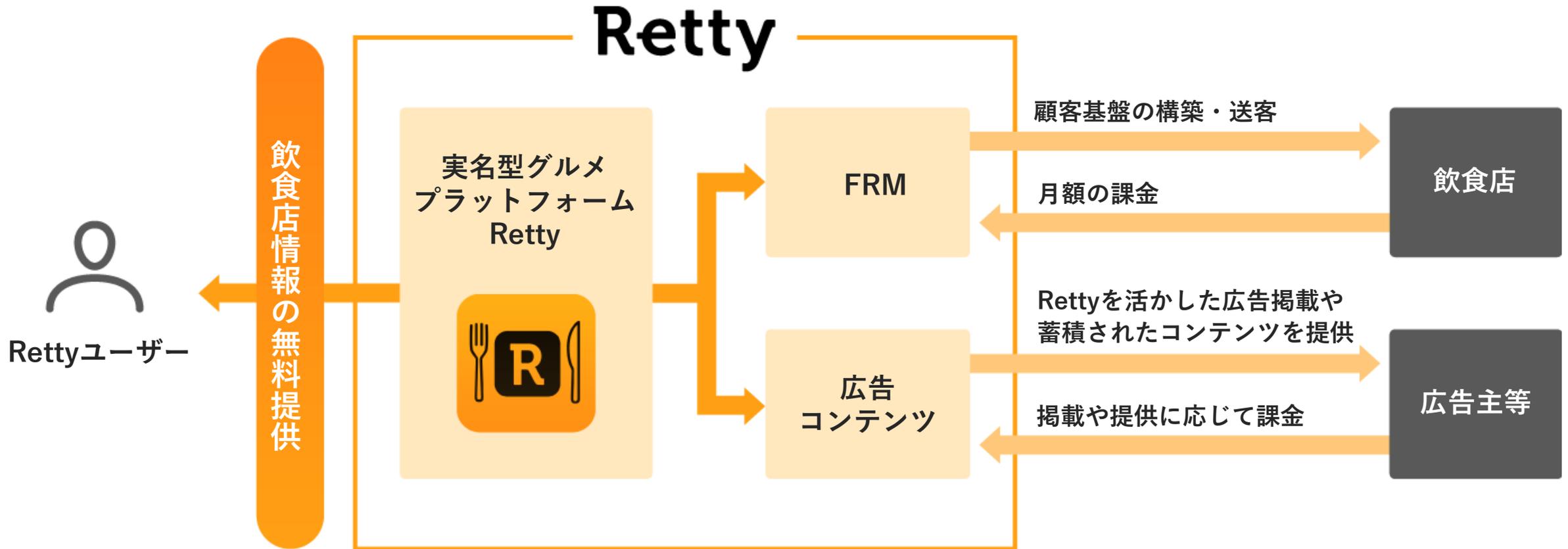
「ヒト」から探す



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

ビジネスモデル



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

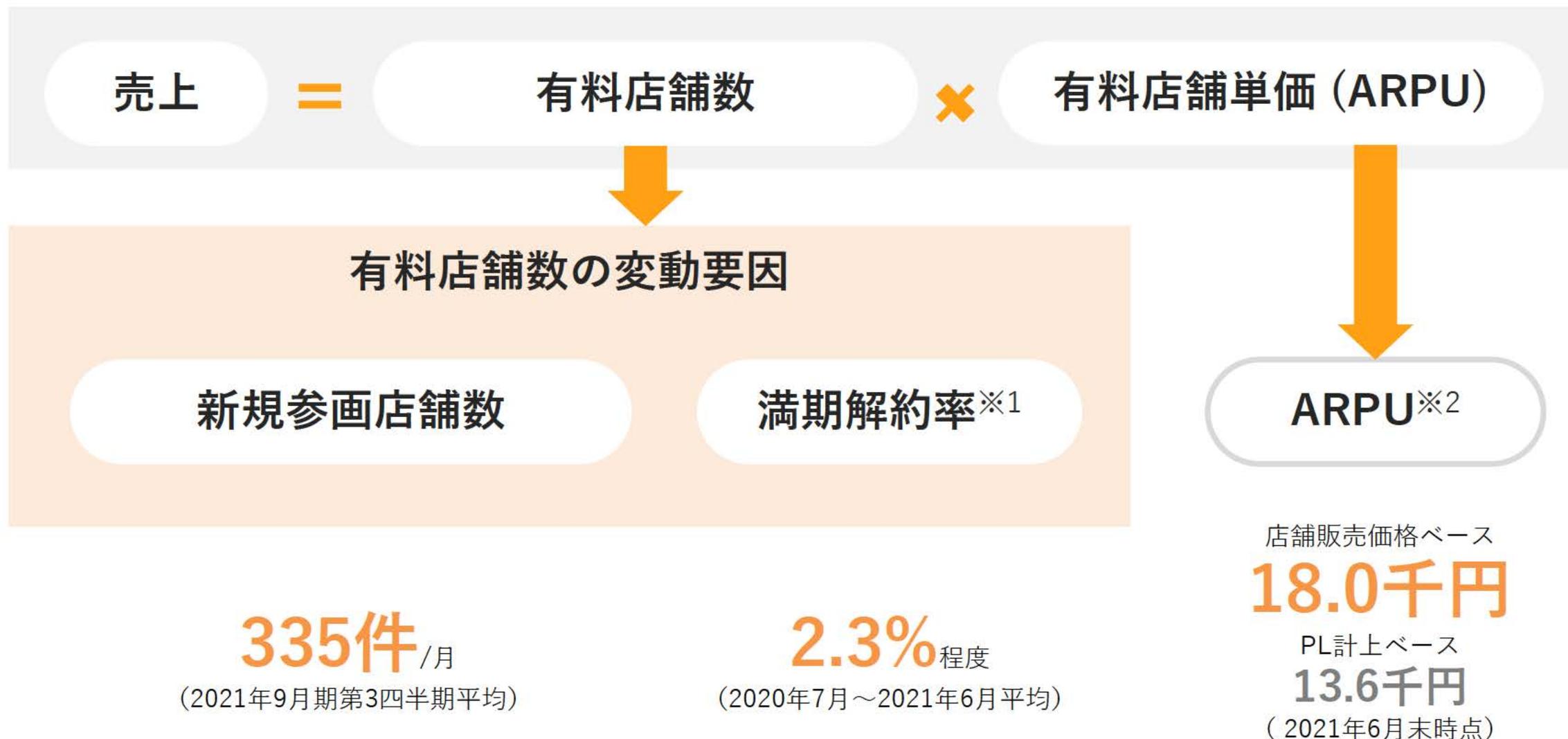
コロナ禍における飲食業界に対する考え方と取り組み

最優先事項を「**飲食業界の復活**」とし、下記の取り組みを実施

- Go to イートにおける**飲食店手数料の無料化**
- 広報施策としての**飲食店応援プロジェクト**のSNSでの展開
- CAMPFIREと共同での**飲食店のクラウドファンディング手数料無料化**
- 飲食店の要望を受けての「**テイクアウト**」商品のローンチ
- コロナ禍の飲食店業務に最適化した「**モバイルオーダー**」商品の開発



FRM売上を構成する要素

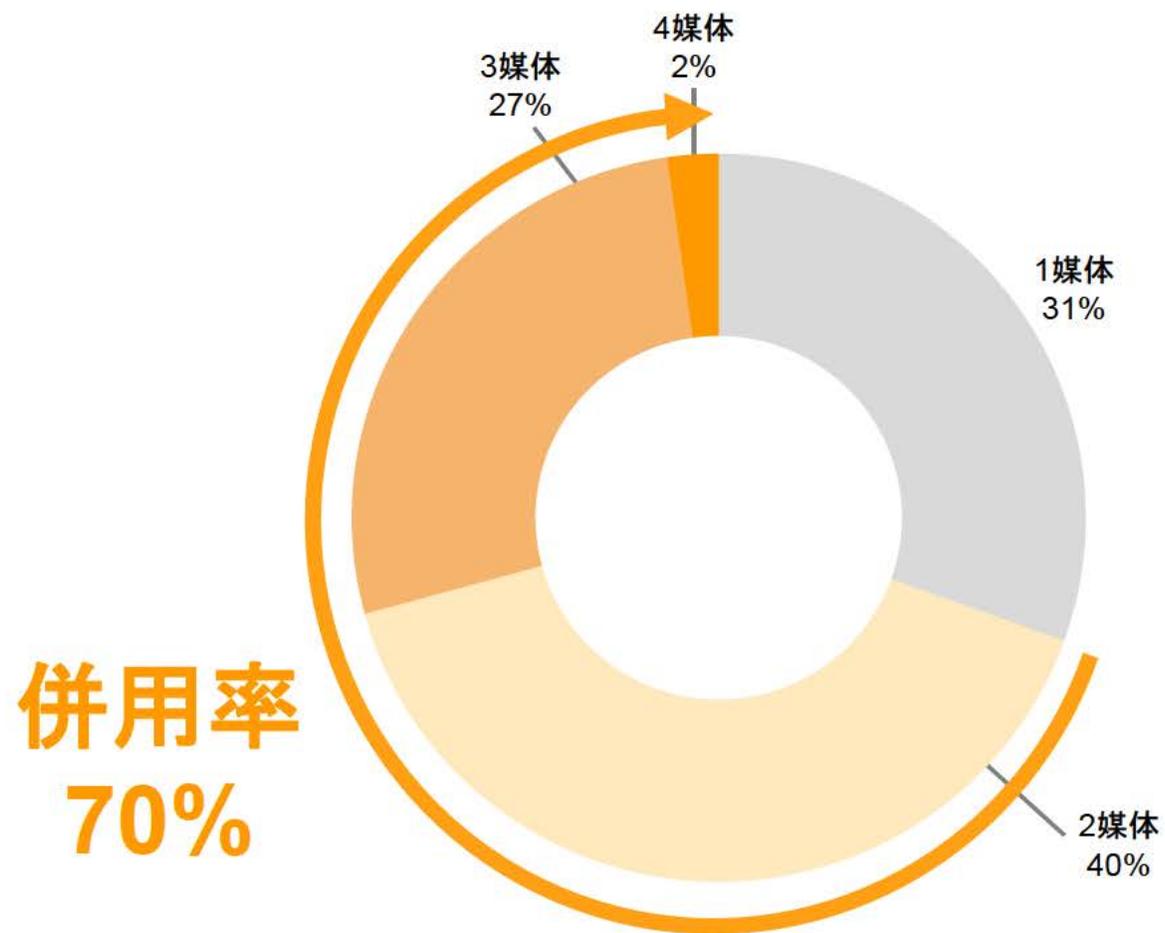


※1 全有料店舗数に占める、契約期間が終了し更新タイミングにて解約した店舗数の割合の平均値となります。

※2 チェーン店舗向けトライアル契約（大手飲食法人向けに多数の店舗を安価かつ一括でトライアルとして受注する形式）を除く、店舗請求ベースのARPU（オプションも含む）としております。

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※1



※1 Rettyを利用していない飲食店も含めて、2017年7月・8月に代理店によるアンケートを実施しております。

2021年9月期第3四半期BS

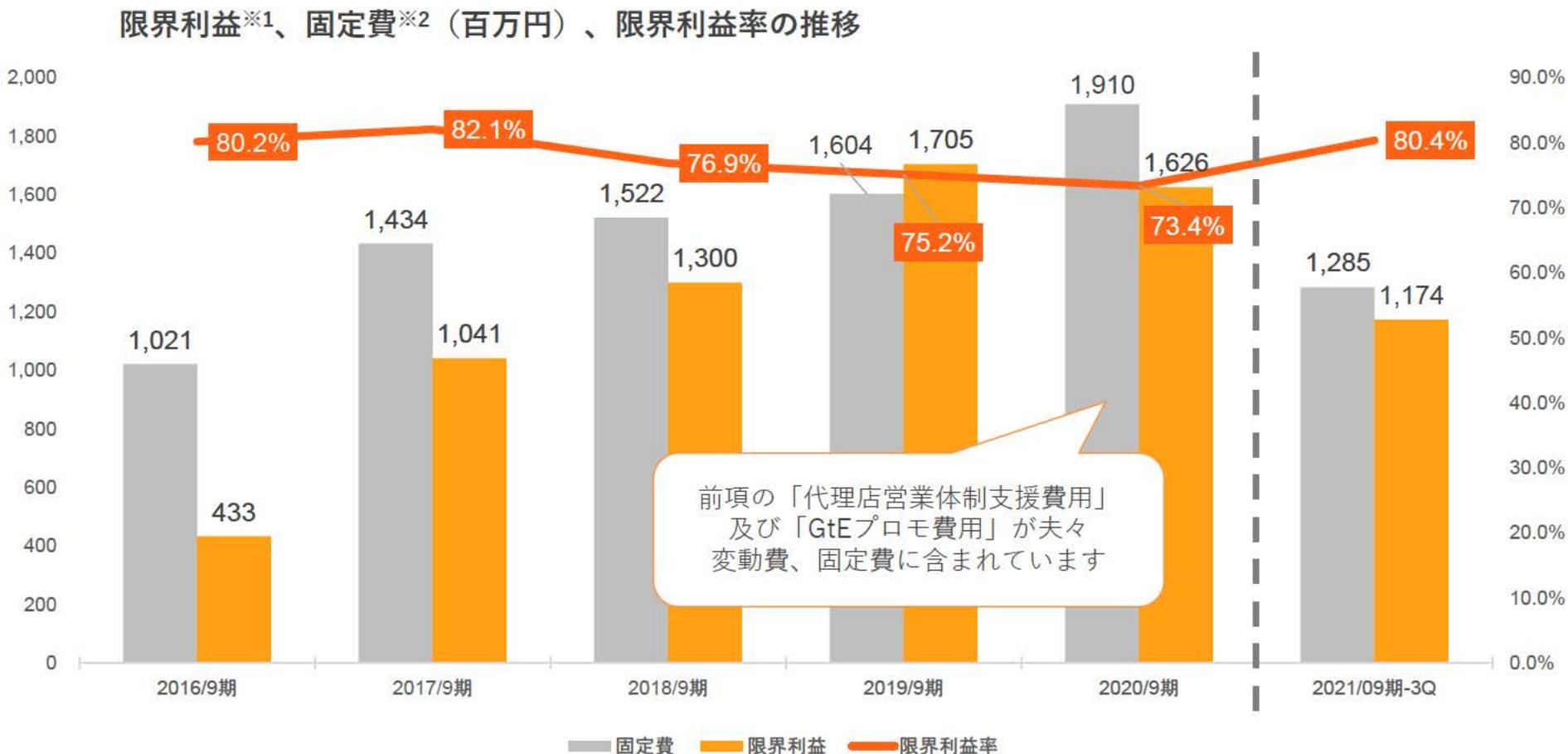
現預金は短期借入金の返済520百万円の影響により605百万円減少したが、借入未実行残高^{※1}は750百万円確保済み。自己資本比率も約62%と財務健全性が高い状態

現預金	842	流動負債	432
(この他に750百万円の借入枠残高)		固定負債	365
その他流動資産	966	純資産	1,287
固定資産	275		
資産		負債・純資産	

※1 取引金融機関と締結している当座貸越契約およびコミットメントライン契約に係る借入未実行残高になります。

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



※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、FRM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。

代理店の種類

併売代理店

- 当社以外の他の商材も合わせて販売する営業人員を確保した代理店
- 飲食店にとっての契約先は併売代理店
- 売上は代理店手数料を控除した**ネット売上**で計上。ARPUは低く見える。

専売代理店

- 当社商品のみを販売する専任の営業人員を確保した代理店
- 当社が飲食店と直接契約
- 売上は**グロス計上**し、代理店への手数料が販売促進費をとして計上される

直販

- 当社の直接雇用の営業人員
- 2019年4月から営業営業専属の新卒採用を開始

従量課金型「プレミアム予約」と「テイクアウトプラン」の投入

プレミアム予約

オンライン予約
完全従量課金モデル



2020年6月提供開始（課金は2021年開始予定）

テイクアウトプラン

テイクアウト集客&受付システム
月定額1万円



2020年5月提供開始

業務効率化支援市場の背景と参入にあたってのRettyの強み

市場背景



インフラとしての
QR決済の普及



飲食業界における慢性的な
人材不足



COVID-19による
飲食店DXの加速



Rettyの強み



79万店舗・4,000万人※に及ぶ
飲食店・ユーザーデータ



AIやデータサイエンスなど
高度なテクノロジー



無料・有料会員3万店舗に及ぶ
飲食店接点

COVID-19の影響で加速度的に進む市場の構造変化に対し、
Rettyがデータでレバレッジした新商品を投入し飲食店のインフラへ

※ 2019年10月～2020年3月の期間における月間利用者数の平均値より記載しております。

モバイルオーダーにより飲食店は業務効率を向上

モバイルオーダーの提供価値



お客様自身のスマホから注文



オフラインのデータ獲得

業務比較

	既存の オーダーシステム	モバイル オーダーシステム
1. オーダーをとる	 お店	 お客様
2. 厨房に注文内容伝達	 お店	 自動
3. 料理を運ぶ	 お店	 お店
4. 会計処理をする	 お店	 お客様

お店の業務が大きく減る
(= 価格・料理品質に投資が可能に)

モバイルオーダーから波及する価値とターゲット店舗数

モバイルオーダーから波及する価値

モバイルオーダーにより蓄積される
オフラインのデータ

リコメンド精度や利便性向上による
ユーザー数の増加

送客量・送客価値向上による
FRM収益の増加

ターゲット店舗数

中国並みにモバイルオーダーが普及した場合

14万店舗 ※1

販促メディアと同程度の店舗が使った場合

6万店舗 ※2

現在のRettyの有料店舗
約1万店舗

新規事業であるモバイルオーダーが
サービスや既存事業にも価値を波及

※1 中国におけるモバイルオーダー普及率の約20%（当社調べ）を日本の全飲食店70万店に乗じて算出した数値です。

※2 他社グルメサービスの決算資料より6月末時点の有料会員数を元に、併用率を考慮して弊社にて算出した数値です。

3

モバイルオーダーの導入店舗の声（その他）

最初の設定に戸惑ったが、いまはかなり楽になっている。これから絶対に普及するサービスになると思うので、しっかり使いこなしていきたい

焼肉／山口県

自分のタイミングで注文できるので、思った以上にお客さまから好評。今は一部の席に限定しているがどんどん増やしていきたい。

イタリアン／東京都蒲田

普通に便利です。スタッフが楽になっている実感があります。

焼き鳥／東京都恵比寿

飲み放題とコースで利用しています。お客さんの反応も良いし、スタッフにも便利だと好評です。

洋食・居酒屋／名古屋

スマートフォンからご注文くださいと伝えると、ほとんどすべての方に注文いただけます。接触頻度も減るので、スタッフにもお客さまにも好評です。

宿泊施設併設レストラン／兵庫県

かなりシンプルで使いやすい印象。必要な機能はすべて揃っている

カフェ／佐賀県

会社概要

会社名	Retty株式会社
本社所在地	東京都港区三田1-4-1住友不動産麻布十番ビル
設立	2010年11月
資本金	615百万円
従業員数	138名
上場取引所	東京証券取引所マザーズ
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。