

# Retty

2022年9月期第1四半期  
決算説明資料

Retty株式会社

2022年2月

## 目次

- 1** 2022年9月期 第1四半期実績
- 2** 2022年9月期 通期業績見通し
- 3** 今後の成長戦略

(補足資料)

## エグゼクティブ・サマリー

### 四半期実績

- ✓ 第1四半期の実績においては、売上が予算の23%と予定通りの進捗
- ✓ 有料お店会員店舗数は2021年12月に12カ月ぶりに月次での純増に
- ✓ 完全従量課金制のプレミアム予約店舗も順調に増加

### 通期業績見通し

- ✓ 現在の『まん延防止等重点措置』は想定内。通期業績見通しに変更無し。

### 成長戦略

- ✓ 販売チャネルへの投資、及びDXプロダクトへの投資は順調に進捗
- ✓ 資本性ローン等の合計4億円の借入枠を新たに確保し、今後の事業成長に必要な資金を確保

## 目次

- 1** 2022年9月期 第1四半期実績
- 2 2022年9月期 通期業績見通し
- 3 今後の成長戦略

(補足資料)

## 1 実績ハイライト

- ▶ 第1四半期は、売上428百万円、営業損失-163百万円
- ▶ 有料お店会員店舗数＋プレミアム予約店舗数で8,668件。  
有料お店会員数**月次推移は2021年12月に12ヶ月ぶりの純増に。**
- ▶ タイ王国で展開中の事業に関し株式会社ジオブレインとの新たな協力体制を構築。  
今後はアドバイザー的な立ち位置で同事業の推進に関与。

## 1 第1四半期実績の概況

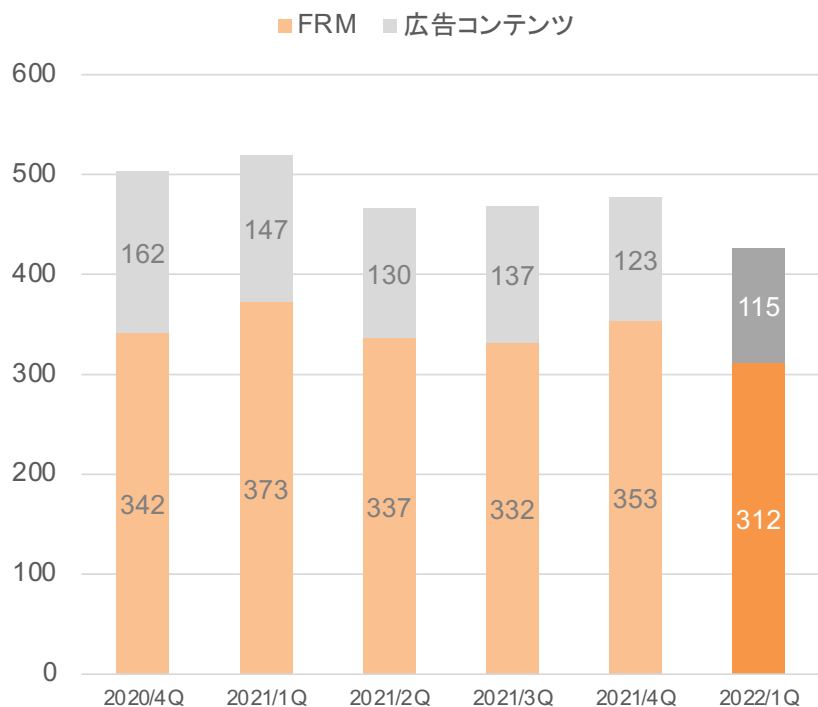
売上高は427百万円、営業損失は-163百万円

(百万円)	2022年9月期	
	第1四半期実績	通期見通し
売上高	428	1,810
売上総利益	239	-
売上総利益率		-
営業損失	-163	-764
営業利益率	-	-
経常損失	-164	-
当期純損失	-164	-

# 1 四半期別売上構成推移

FRM※の売上は第1四半期で312百万円、広告コンテンツ売上は115百万円

四半期売上内訳推移（百万円）



広告  
コンテンツ

- 一部、次の四半期への持ち越しなどあったものの、概ね計画通り

FRM

- 休業店舗に対し支払免除を第1四半期で5百万円実施
- 第1四半期の新規参画店舗数は徐々に回復したものの、通常時水準の500件にはまだ及ばず

※ 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

# 1 FRM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)

有料店舗

有料 お店会員	「通常契約」	<p>従量課金対象</p> <p>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</p> <p>従量課金無し</p> <p>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</p>
	「チェーン店舗向け トライアル契約」	<p>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、定額の集客商品</p>
プレミアム 予約	<p>一部の人気店、高級店に向けた月額固定なし、完全従量課金制の集客商品 今四半期から新たに開示</p>	
無料 お店会員	<p>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。</p>	

個店  
(数十万店舗)

チェーン店  
(約5万店舗)

高級店・人気店  
(約3万店舗)

全飲食店  
(約70万店舗)



# 1 有料お店会員（通常契約）の10-12月の営業状況

10-12月は緊急事態宣言が解除された期間となり、新規参画店舗数は徐々に増加



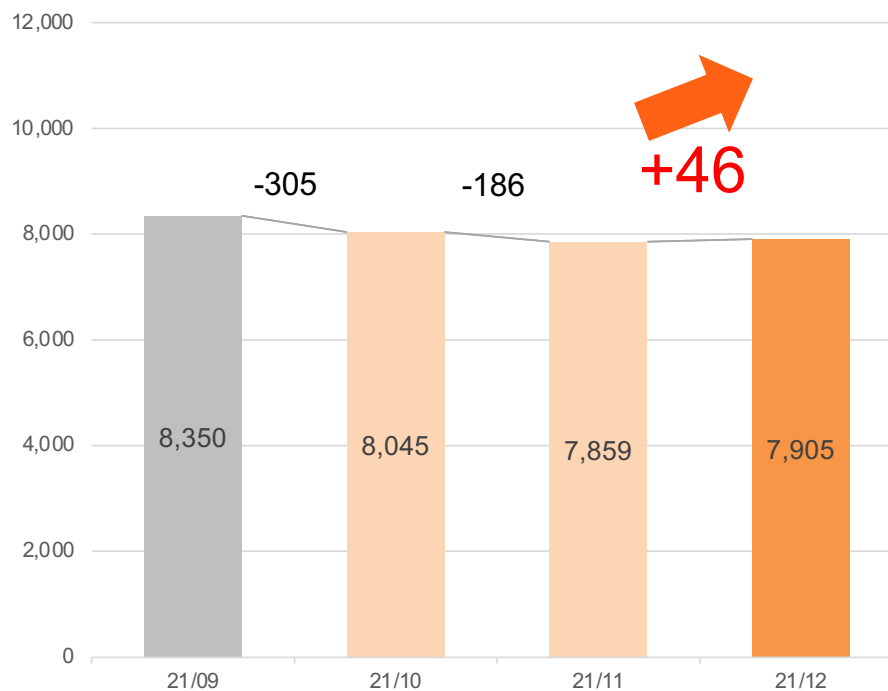
※1 全有料店舗数に占める、契約期間が終了し更新タイミングにて解約した店舗数の割合の平均値となります。

※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。

## 1 有料お店会員店舗数の回復

月次では、12月に12ヶ月ぶりの純増（+46件）となり、緊急事態宣言が解除されると、有料お店会員店舗数は増加に転じることを確認

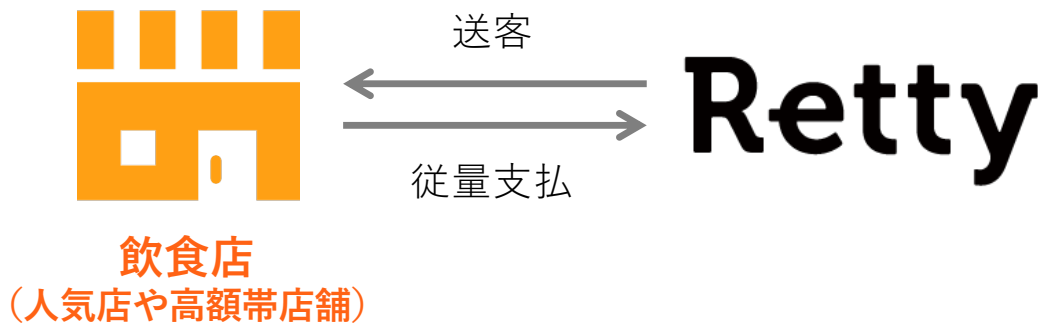
有料お店会員店舗数月次推移（件）



## 1 プレミアム予約商品（完全従量課金制）

プレミアム予約は従来お店会員のターゲットではなかった層の飲食店に対して開発された、完全従量課金型の集客支援サービス

### オンライン予約 完全従量課金モデル



#### 対象店舗

- ・予約業態の高級店・人気店など一部店舗
- ・従来の定額商品ではターゲットとなっていない店舗も多く含まれる

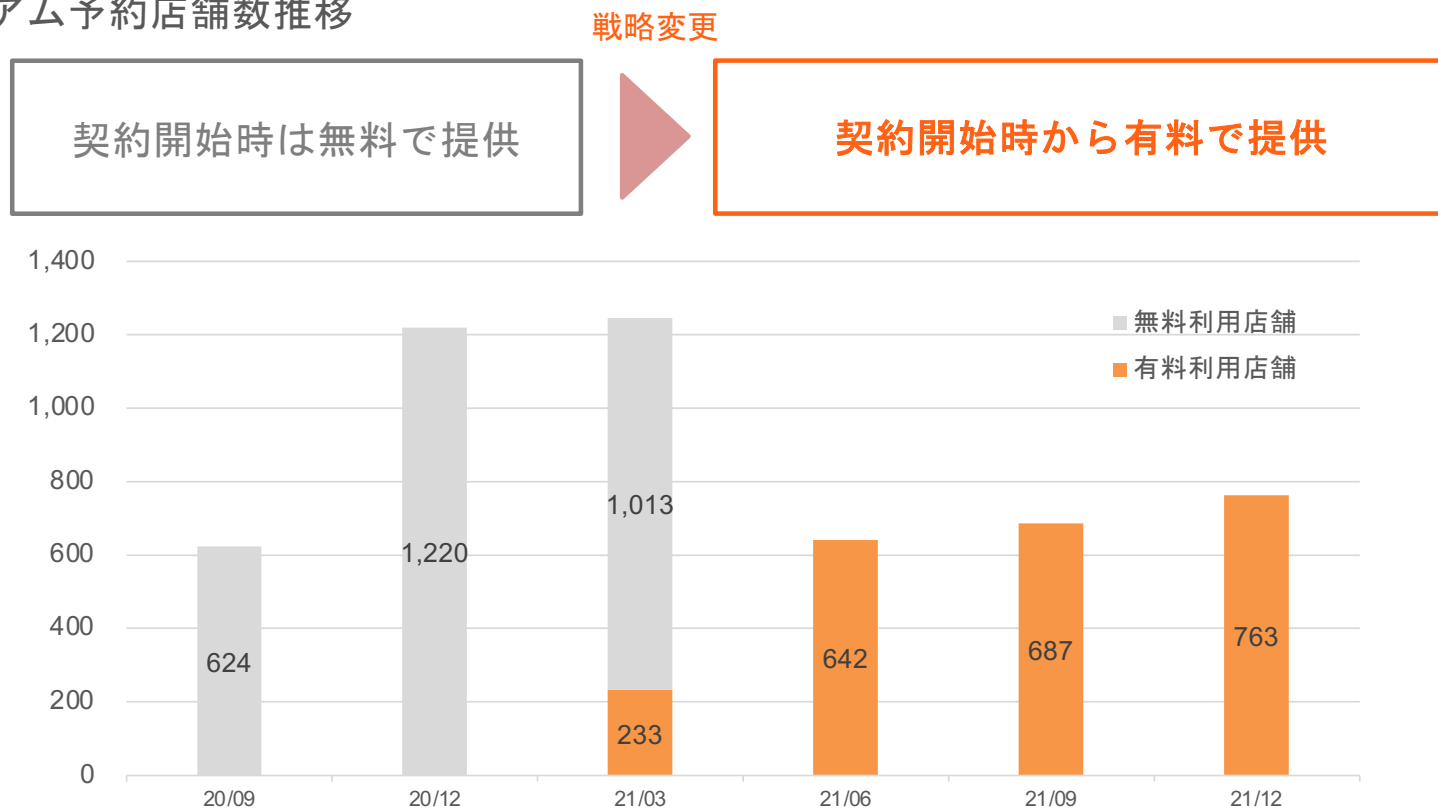
#### 商品概要

- ・完全従量課金制の商品
- ・ネット予約1人につきコース料金の8%を課金（コースなしの場合は500円）

# 1 プレミアム予約店舗数の増加

プレミアム予約店舗は、当初利用を無料化し順次有料化する戦略としていたが、契約開始時から有料化する戦略に変更し、**有料店舗数の順調な増加を実現**

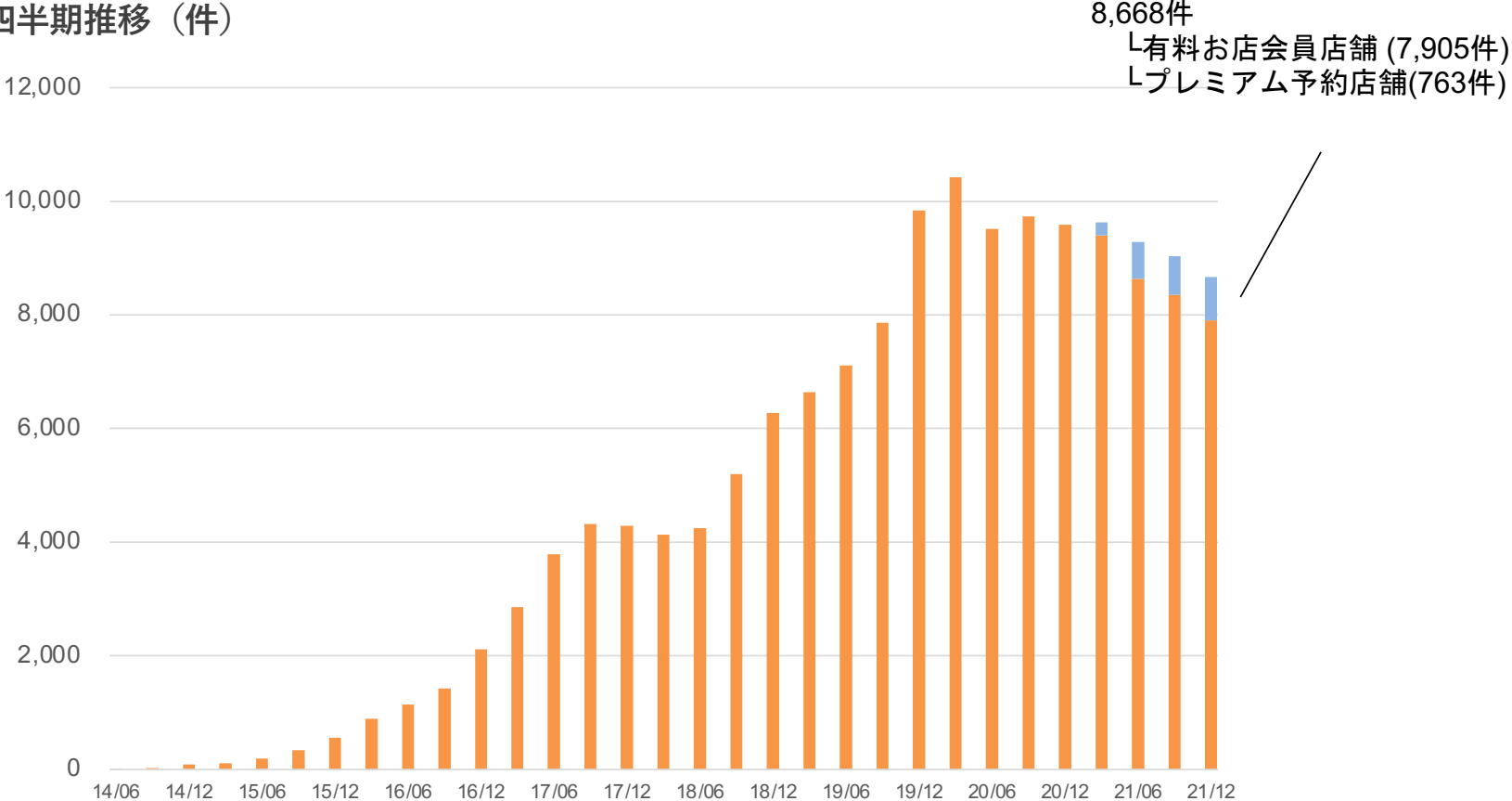
プレミアム予約店舗数推移



# 1 有料店舗数推移

2022年第1四半期の有料お店会員店舗数+プレミアム予約店舗数は8,668件となった

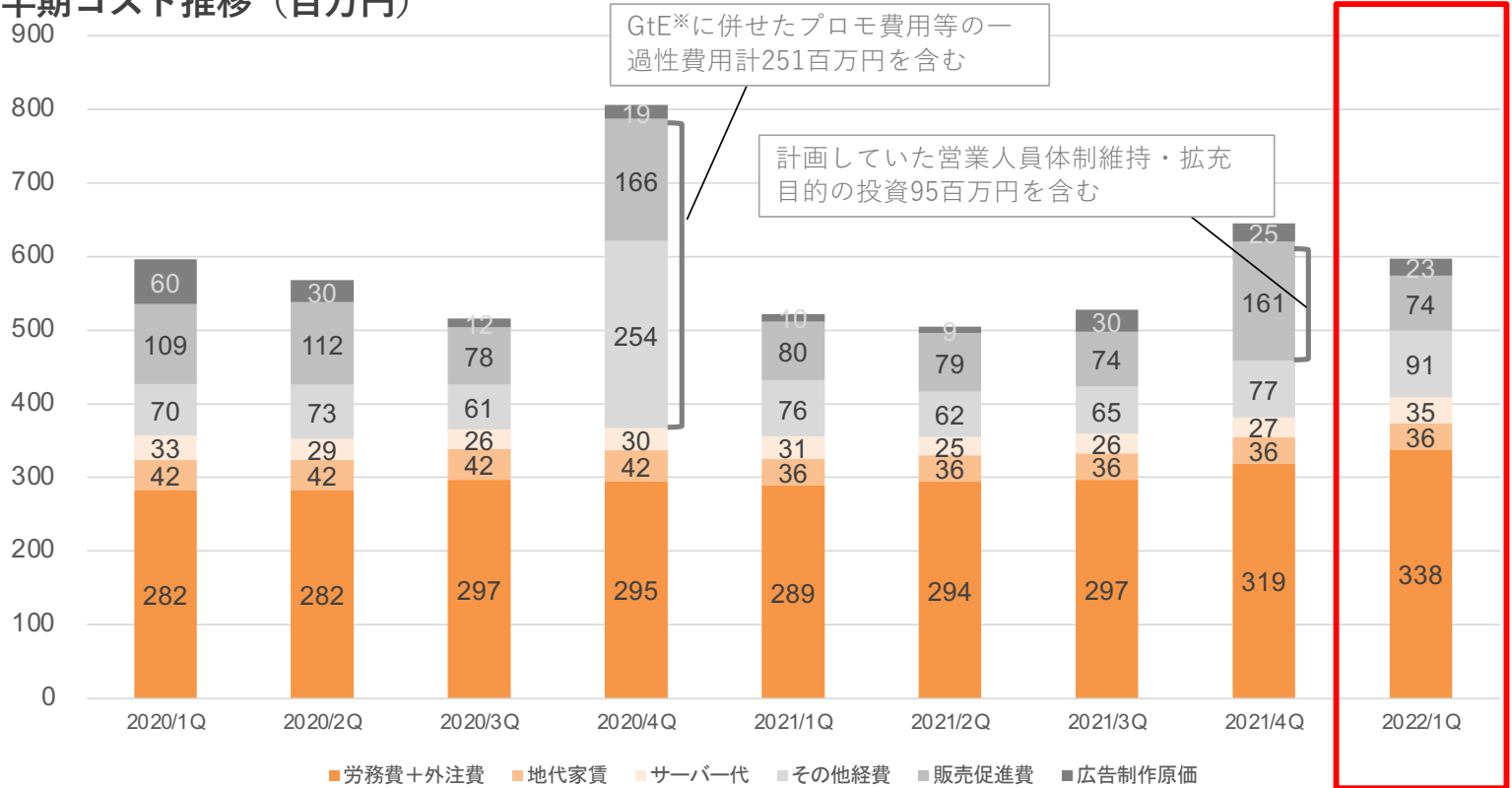
有料店舗数四半期推移 (件)



# 1 コスト構造の推移

第1四半期のコストに関しては前年同期比で上昇しているが、これは投資による人件費増・採用コスト増や一時的なコスト（株主総会費用）であり、コントロール下にある

四半期コスト推移（百万円）



※ GtEは、Go To Eatキャンペーンの略になります。

## 1 選択と集中を目的としたタイ事業の体制変更

ジオブレイン社と新たな協力体制を構築し、当社は今後アドバイザーとしてタイ事業の推進に関与する体制とし、当面は本国での業績回復にリソースを注力

譲渡先	株式会社ジオブレイン
譲渡先事業内容	広告代理店事業などプロモーション支援事業を本業とし、東南アジアでのサービス展開や事業買収の経験も豊富
今後の取り組み	1月31日付で契約を締結。3月末日付で事業を譲渡予定。 ジオブレイン社がタイ王国にて新設する子会社に、当社も一部少額の出資行う予定。
業績への影響	業績見通しへの影響はなし

## 目次

- 1 2022年9月期 通期実績
- 2 2022年9月期 通期業績見通し**
- 3 今後の成長戦略

(補足資料)



## 2 まん延防止等重点措置に関して

まん延防止等重点措置（以下、まん防）の発令中には下記の影響あるが、今回のまん防期間（1/21～2/13）に関しては、現在発令中のものはリスクシナリオとして想定済み

- ✓ まん防発令期間中、新規参画店舗数は過去の同措置発令中及び緊急宣言期間中と**同程度の水準（250件～350件）**程度まで下落する見込み
- ✓ 休業中の飲食店に対して支払免除も発生する見込みだが、**影響は些少な水準に止まる**見込み
- ✓ 米国や英国の事例から、オミクロン株の感染のピークアウトまでの期間は1～2ヶ月程度と比較的短い期間を想定。今後はまん延防止等重点措置の期間など動向を注視。

## 2 2022年9月期 通期業績見通し

現状まん延防止等重点措置は計画に織り込んでいるため、通期業績見通しは維持。

2021年9月期  
実績

売上  
1,938百万円

営業損失  
-283百万円

計画の前提

2022年春  
本格的な販促回復

- 足元で飲食店の来店者数は回復を開始
- 一方、今冬にかけて新型コロナウイルス感染症の再拡大の可能性を織り込む
- それらに伴い、22年春頃から飲食店の販促意欲が本格的に回復と仮定

2022年9月期  
業績見通し

売上  
1,810百万円

営業損失  
-764百万円

投資 471百万円 を含む

## 目次

- 1 2022年9月期 通期実績
- 2 2022年9月期 通期業績見通し
- 3 今後の成長戦略**

(補足資料)

### 3 今期の投資の目的

足元では、まん延防止等重点措置が発令中であるが、当社のリスクシナリオに織り込み済みであるため、予定通り今期の投資を実行予定

飲食店販売チャンネル  
への投資 **1.5**億円

直販人員採用

外部販売  
体制構築

新規参画店舗数増

DXプロダクト  
への投資 **3.2**億円

既存サービス  
利便性改善

新規プロダクト  
開発

利便性向上  
ARPU向上

### 3 飲食店販売チャネルへの投資進捗

飲食店販売チャネルへの投資は、直販人員の採用成功や新たな業務委託契約導入の立ち上げ成功など投資が順調に進捗

#### 直販人員への投資（73百万円）

- 1人あたり獲得数が非常に高い
- 今期は新卒で年間30人程度を採用

#### 外部販売体制構築への投資（80百万円）

- 新たな前払い形式の業務委託契約※の導入により大きく規模拡大を狙う

まずは2022年4月に  
**20名強の入社**  
予定と採用は順調

第1四半期で  
**複数社稼働開始**  
計画通りの進捗

※ 従来の手数料を永続的に支払うモデルと異なり、コストは一括で支払うためフロントヘビーになるが、契約が継続するほど利益率が高くなる契約形式になります。

### 3 有料お店会員店舗における従量課金対象店舗の増加

有料お店会員店舗における従量課金対象店舗数（定額課金＋従量課金）は拡大し、約2,500店舗と順調に増加。今後の利用者数増押し上げによって、売上のアップサイド要因となる。

#### 概要

- 固定価格に上乗せする仕組み
- 単価はディナー予約で200円
- 対象店舗数はグラフの通り約2,500店舗

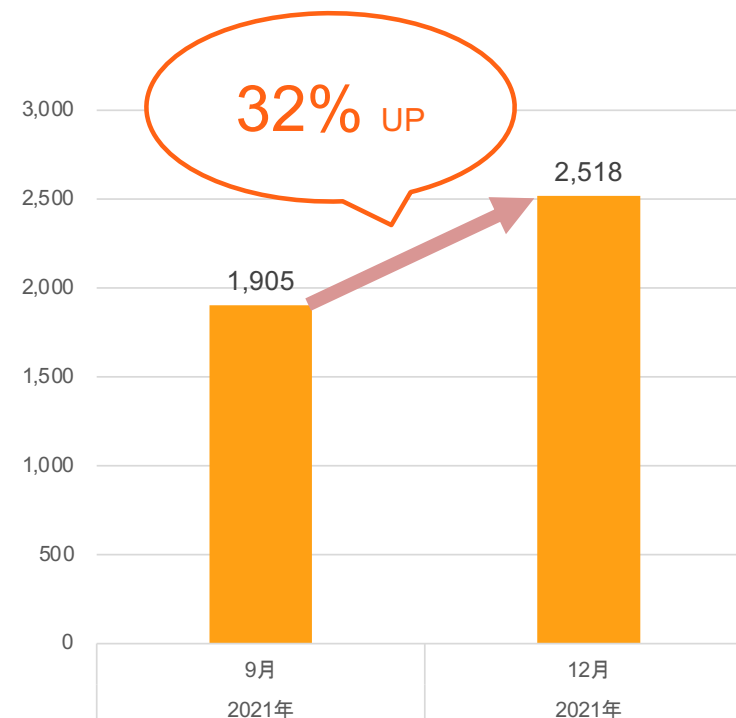
#### 利用者

- ユーザーは対象店舗をネット予約するとPayPayボーナスが付与される

#### 飲食店

- PayPayボーナス連動のため、飲食店はPayPay経済圏からの集客を見込む

従量課金対象店舗数推移（件）



### 3 第1四半期におけるプロダクト開発の進捗(一部抜粋)

ユーザーの利便性向上や、それに伴う予約の増加に向けた様々な開発が進捗



ネット予約数増加のための  
PayPayボーナスキャンペーン

飲食店検索強化のための  
人気店ラベルのリニューアル

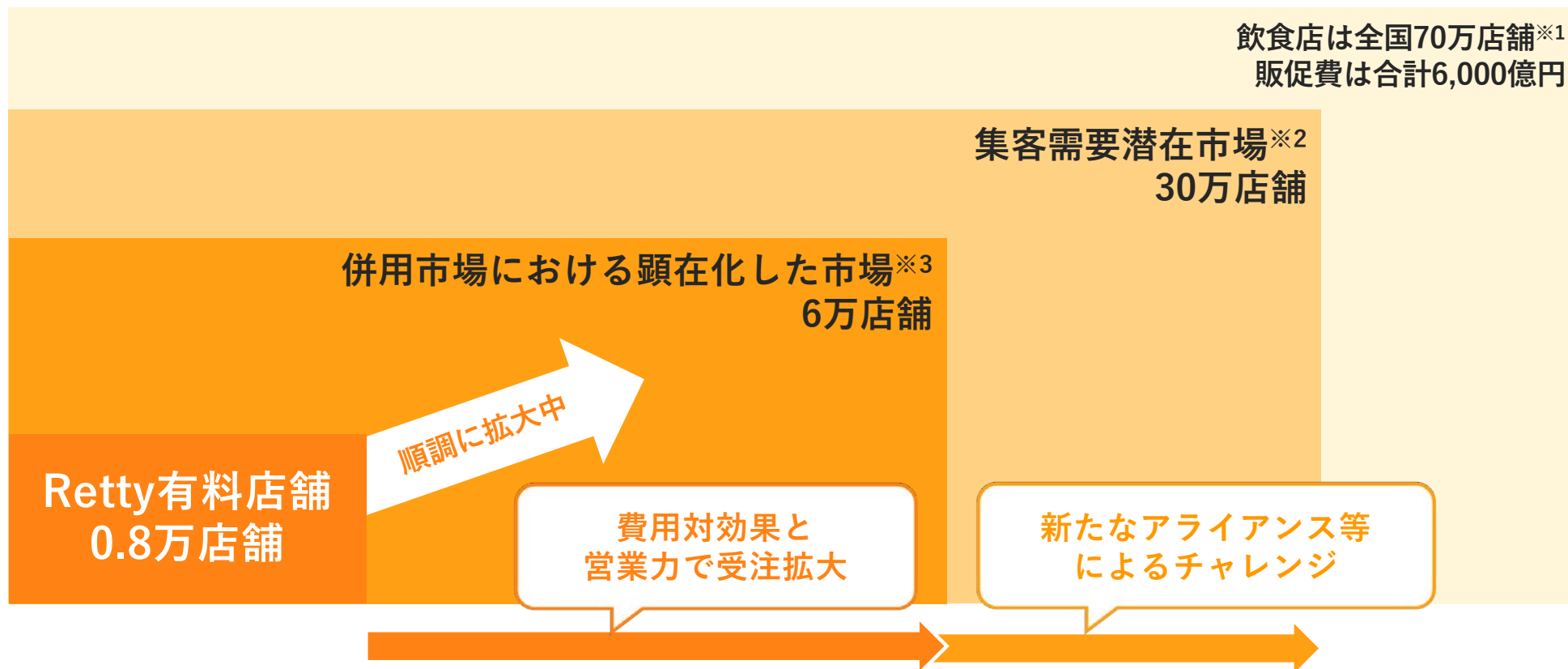
ネット予約体験強化のための  
アプリの機能改善

営業人員組織拡大に向けての  
販売管理業務のデジタル化



### 3 FRM集客支援商品のターゲットとなる市場について

顕在化している6万店舗の速やかな有料店舗化を狙う



※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2021年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 足元の資金余裕度

2月中に商工中金から資本性劣後ローン、みずほ銀行から当座貸越枠の増額によって合計4億円の借入余力を新たに確保し、今後の成長に対する投資に対しての資金的余裕も確保

[12月末時点、単位百万円]

既存借入枠  
(12月末時点)

**3.2**億円



新規借入枠

**4.0**億円

商工中金 : +**3.0** 億円

みずほ銀行 : +**1.0** 億円

現預金	1,026	流動負債	757
その他流動資産	670	固定負債	262
固定資産	297	純資産	974
資産		負債・純資産	

### 3 長期的な成長に向けてのビジョンアップデート

#### 新ビジョン

## 新たな「食体験」を創り上げ、 人生をもっとHappyに。

コロナ禍において飲食業界を取り巻く環境が大きく変わっていく中で、Rettyは従来提供していたお店探し/集客支援の価値提供にとどまらず、新たな食体験の創出や、飲食店の経営支援に関してよりテクノロジーを駆使して、幅広い価値を提供していくべく、ビジョンをアップデートしました。

### 3 株式市場との対話を強化するための新たな社外取締役の就任

社外取締役（監査等委員）

## 上原 祐香

慶応義塾大学法学部卒。新卒でゴールドマン・サックス証券株式会社に入社後、メリルリンチ証券株式会社（現 BofA証券株式会社）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歴任。資本市場や投資家との対話に関するアドバイスを得意とする。



補足資料

# マネジメント紹介（取締役）

代表取締役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  
HR室室長



長束鉄也

Retty共同創業者。開発と初期グロースを担当後は、ガバナンス強化とHR領域を担当。

社外取締役



本田 浩之

株式会社リクルート（現株式会社リクルートホールディングス）にて取締役兼専務執行役員を経験。多くのIT企業にて社外取締役に勤める。

社外取締役  
監査等委員



大杉泉

公認会計士。あずさ監査法人、複数企業の社外役員を経て現職。現在は複数の上場企業の社外監査役に勤める。

社外取締役  
監査等委員



森一生

代官山綜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社の社外役員を勤める。

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歴任。

## マネジメント紹介（執行役員）

執行役員  
セールス部門長



安東太郎

株式会社リクルート(現株式会社リクルートホールディングス)にてホットペッパーグルメ首都圏責任者、ベルシステム24を経て、Rettyに入社。

執行役員  
エンジニアリング部門長



小迫明弘

エンジニアとして、複数回の起業で企画やデザイン等も経験した後、Rettyに入社。現在はVPoEを務める。

執行役員  
プロダクト部門長



野口大貴

京都大学卒。株式会社Speeeを経て、2015年にRettyに入社。グロースチームマネージャーや新卒採用責任者を経て現職。

執行役員  
CFO/コーポレート部門長



土谷祐三郎

監査法人、戦略コンサルティングファーム、PEファンド、株式会社ホットランドへの出向（取締役）を経てRettyに入社。

執行役員  
IR・経営企画室室長



奥田健太

三菱商事株式会社にて投融资案件の審査業務に従事した後、創業初期にCFOとしてRettyに入社。

執行役員  
事業統括室室長



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。

# 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

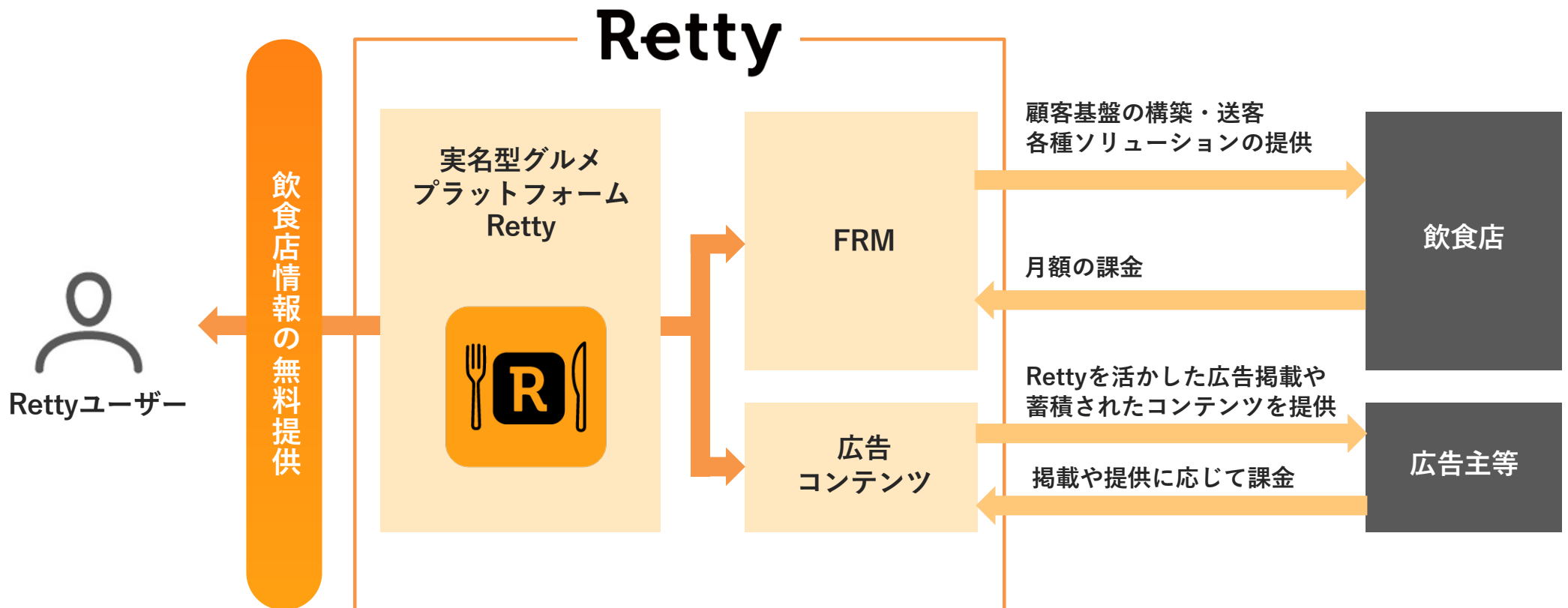


信頼できるヒトから、自分にあったお店を見つけることができる

## 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

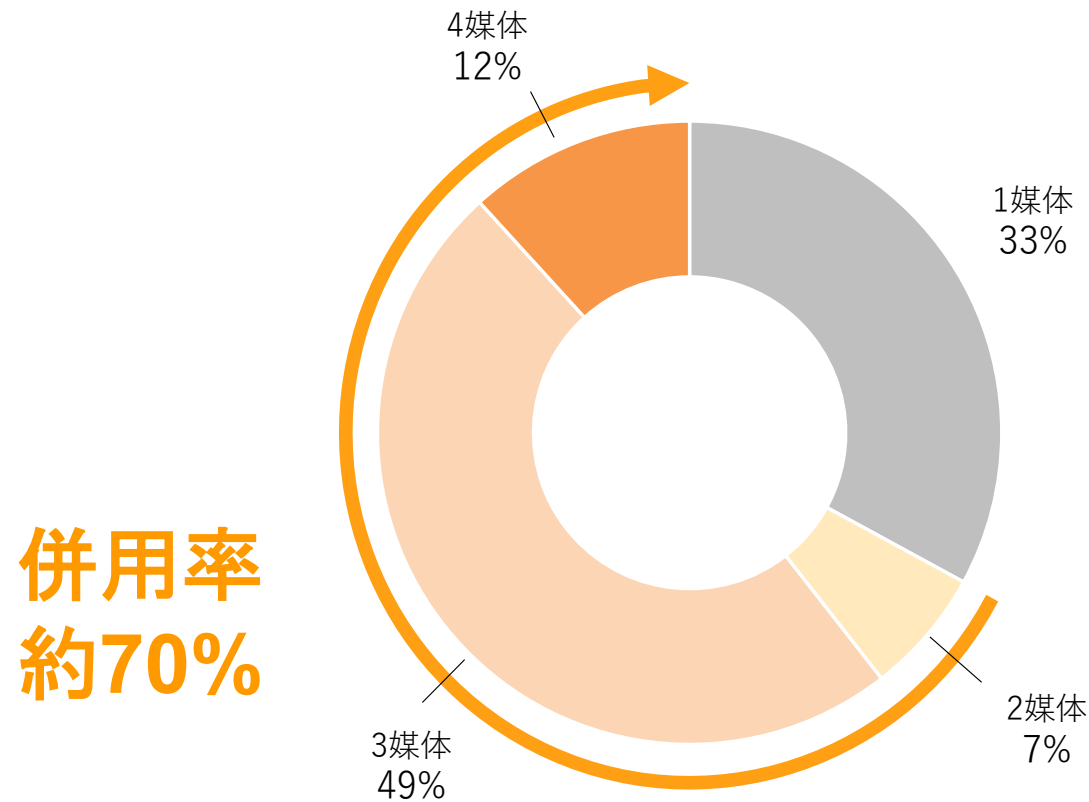
最優先事項を「**飲食業界の復活**」とし、下記の取り組みを実施

- 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



# 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

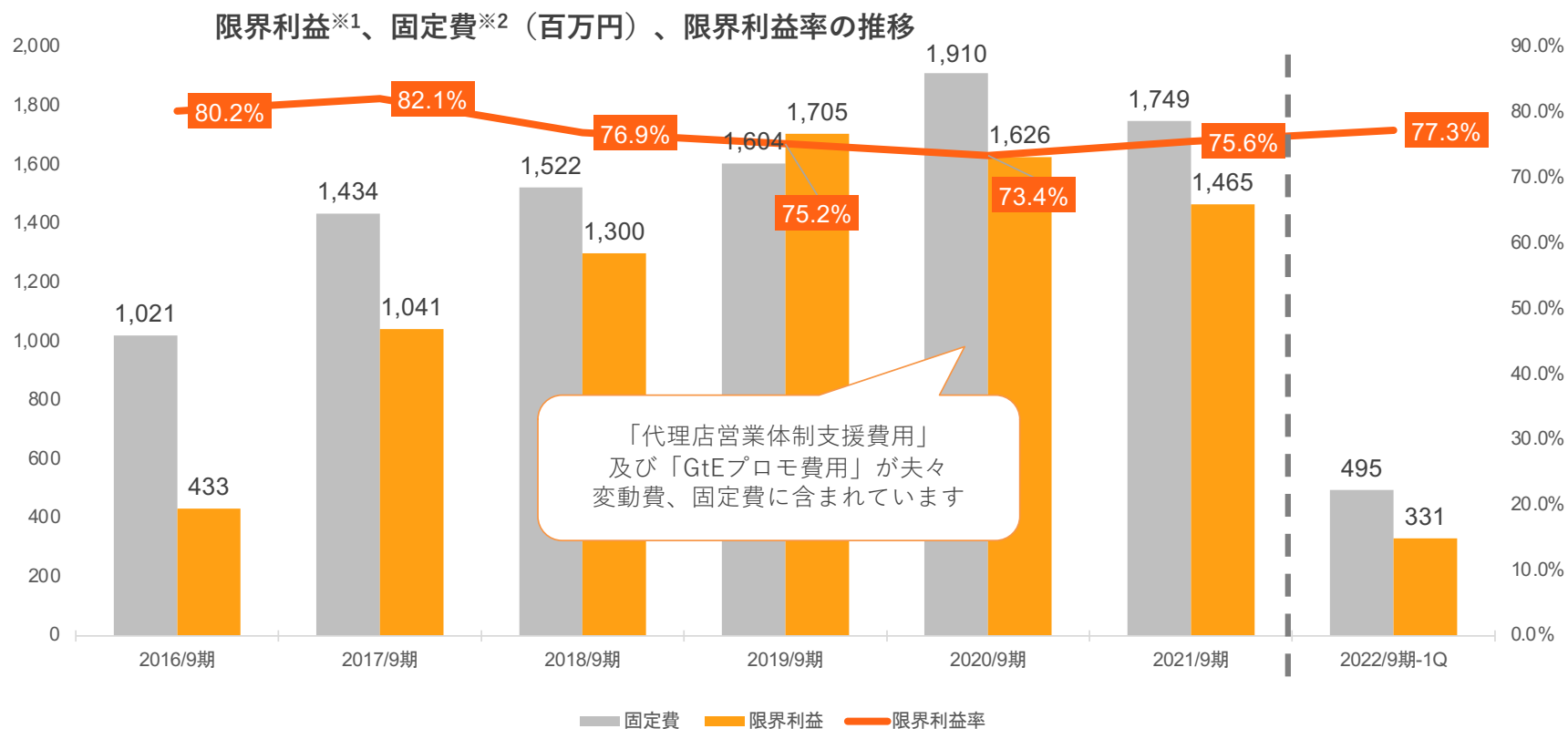
飲食店における集客サービス導入数※



※ Rettyを利用していない飲食店も含めて、2021年に弊社によるアンケート及び調査を実施しております。

# 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

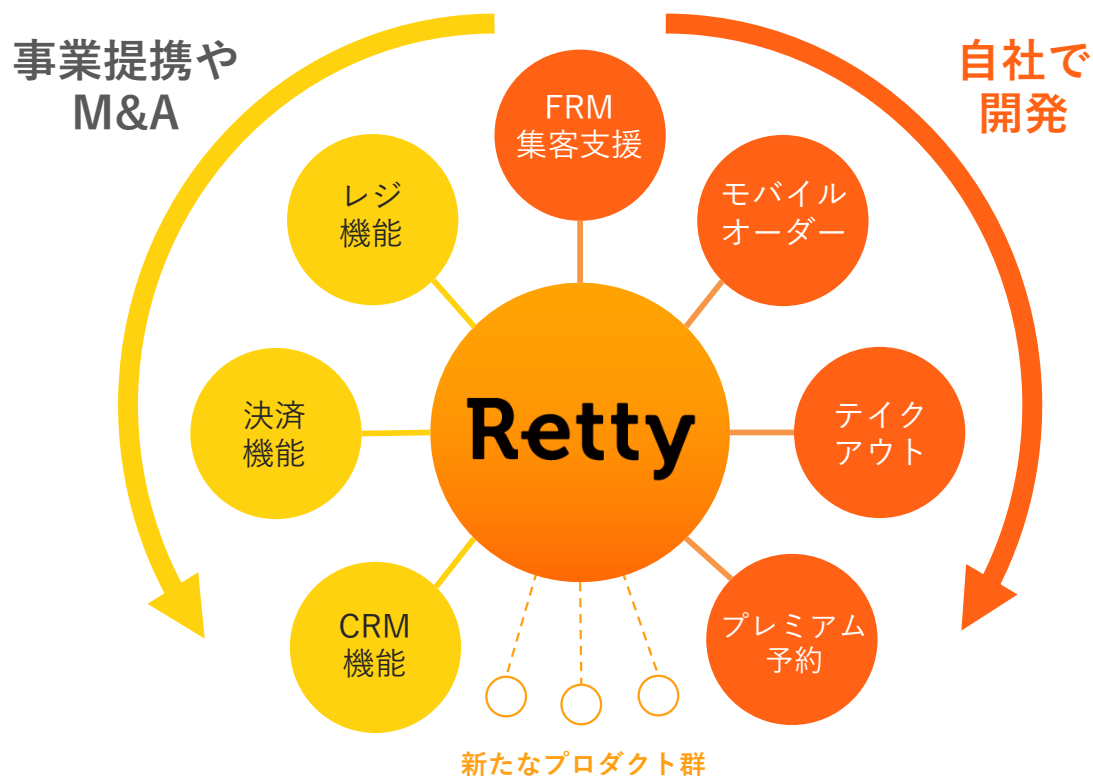
- 当社商品のみを販売する専任の営業人員を確保した代理店
- 当社が飲食店と直接契約
- 売上は**グロス計上**し、代理店への手数料が販売促進費として計上される

### 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

## DXプロダクトを拡充し、飲食店への価値提供範囲を拡大

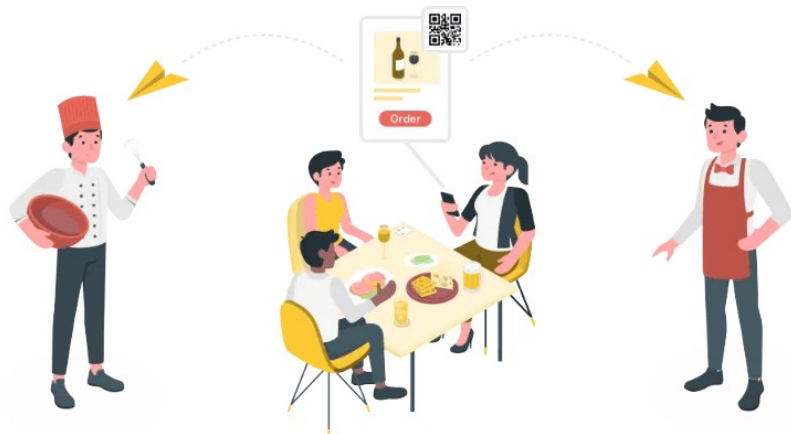
約3.2億円を投資して、モバイルオーダーやテイクアウトなどDXプロダクトの開発を進め、飲食店がニーズに合わせてカスタマイズできるプロダクト群として提供し、ARPUの重層化を狙う



飲食店経営をDXする  
**統合的なプロダクト群**  
としての提供を目指す

# 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

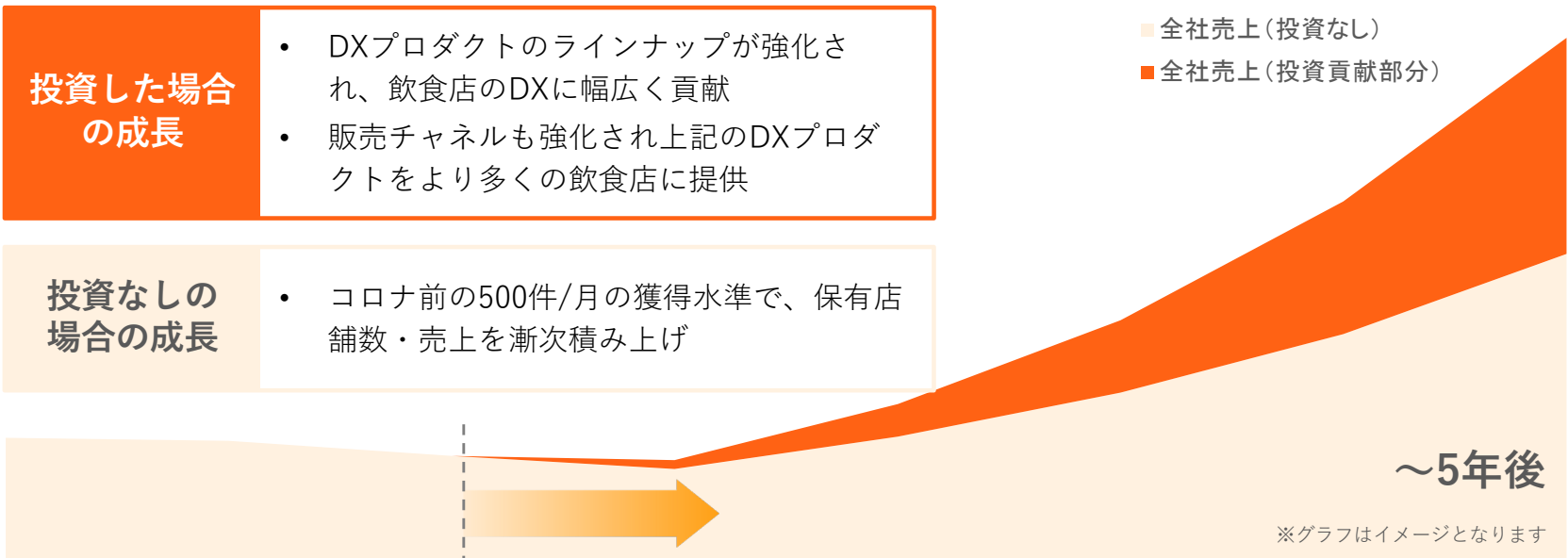
	既存の オーダーシステム	モバイル オーダーシステム
1. オーダーをとる	👨‍🍳 お店	👤 お客様
2. 厨房に注文内容伝達	👨‍🍳 お店	🖨️ 自動
3. 料理を運ぶ	👨‍🍳 お店	👨‍🍳 お店
4. 会計処理をする	👨‍🍳 お店	👤 お客様

お店の業務が大きく減る  
( = 価格・料理品質に投資が可能に)

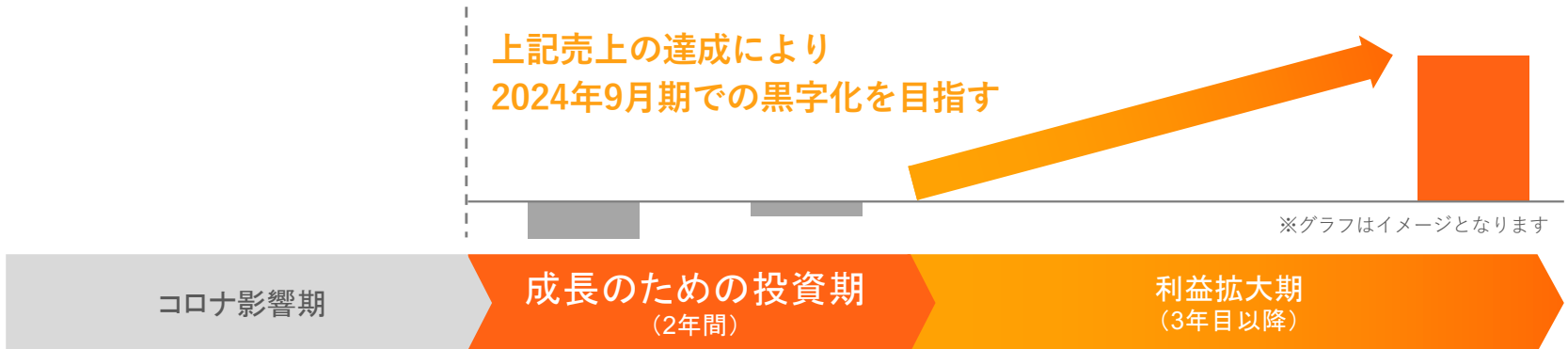


# 今回の投資により実現したい成長イメージ

売上のイメージ

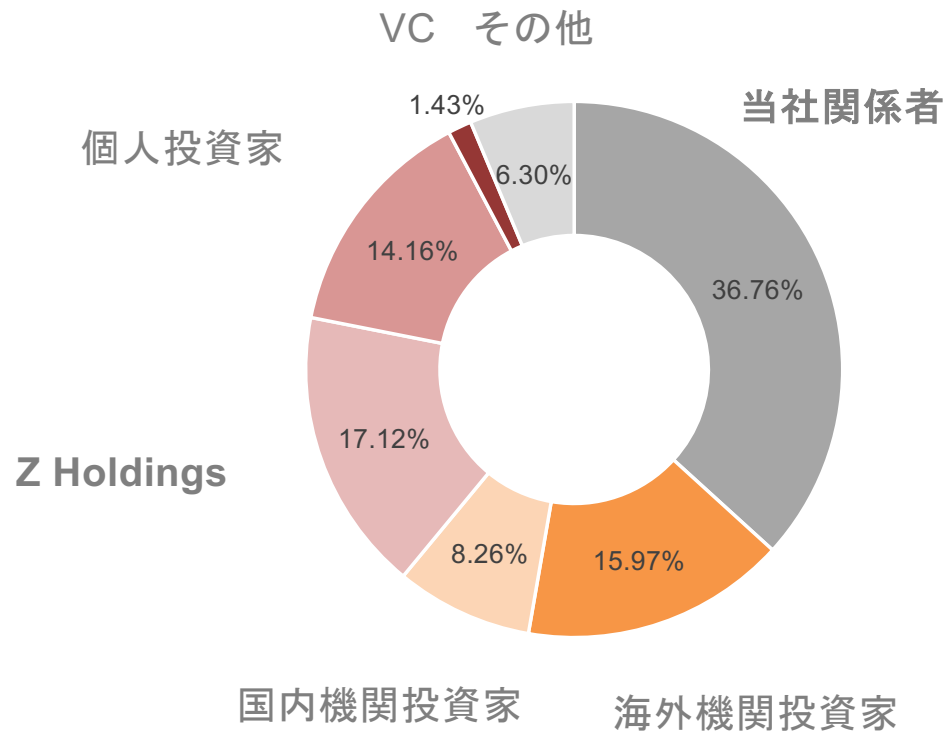


利益のイメージ



# 株主構成

株主構成（2021年9月末時点）



## 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	629百万円
従業員数	141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。