

Retty

2022年9月期

決算説明資料

Retty株式会社 2022年11月

目次

1. 2022年9月期 通期実績
2. 今後の成長戦略
3. 2023年9月期 通期業績見通し
(補足資料)

エグゼクティブ・サマリー

実績


- ✓ コロナ第7波の感染拡大などにより新規参画店舗数低迷やテイクアウトによる解約率増加の影響によって売上は達成率94.8%、1,715百万円で着地
- ✓ 営業損益に関しては、投資抑制やコスト削減によりほぼ業績見通し通りの-751百万円での着地となった

成長戦略

- ✓ じげん社（以下、じげん）及びじげんCEOである平尾丈氏との資本業務提携により、Rettyの既存事業の回復・成長の加速、新規収益機会の創出、財務基盤の安定性向上を目指す
- ✓ 徹底したコスト削減・収益性の改善によって、筋肉質な体制への転換をはかり早期黒字化を目指す

業績見通し

- ✓ 早期黒字化に向けた収益構造改革のための期として位置づける
- ✓ 売上は1,820百万円、営業損失535百万円を見込む

- 
1. 2022年9月期 通期実績
 2. 今後の成長戦略
 3. 2023年9月期 通期業績見通し
(補足資料)

1 | 実績ハイライト

✓ 業績見通しの前提に比べて、コロナ第7波の影響などによる新規参画店舗数回復の遅れや解約率の高いテイクアウト商品の増加などにより、通期売上は**見通しの94.8%の1,715百万円**で着地

✓ 営業利益に関しては、上記売上のビハインドがあったものの、投資の抑制や徹底したコスト削減により**-751百万円となり業績見通しの通りに達成**

✓ 有料店舗数（固定）は漸減し年間を通して1,429件の減少となったが、直近の1ヶ月においては純増に転じるなど一部回復の兆しも

1 | 2022年9月期通期実績の概況

通期売上実績は業績見通しの94.8%となる1,715百万円となり、営業損失は業績見通しの764百万円に対して751百万円の着地となった

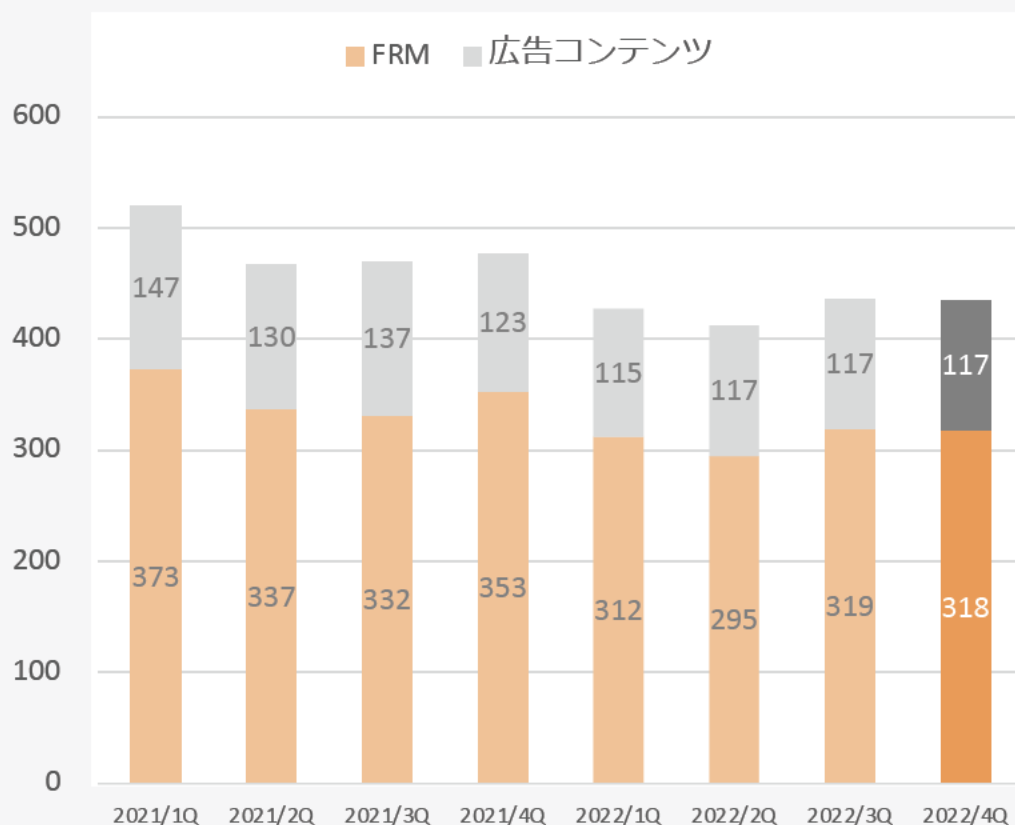
	FY2022/09				業績予想	達成率
	第4四半期	YoY	通期	YoY		
売上高	436	91.3%	1,715	88.5%	1,810	94.8%
売上総利益	212	71.6%	905	71.8%	-	-
売上総利益率	48.8%	-	52.8%	-	-	-
営業損益	-225	-	-751	-	-764	-
営業利益率	-	-	-	-	-	-
経常損失	-227	-	-755	-	-770	-
当期純損失	-330	-	-859	-	-772	-

固定資産の減損
102百万円を含む

1 | 四半期別売上構成推移

FRM※の売上は第4四半期318百万円、広告コンテンツ売上は117百万円に

四半期売上内訳推移（百万円）



広告
コンテンツ

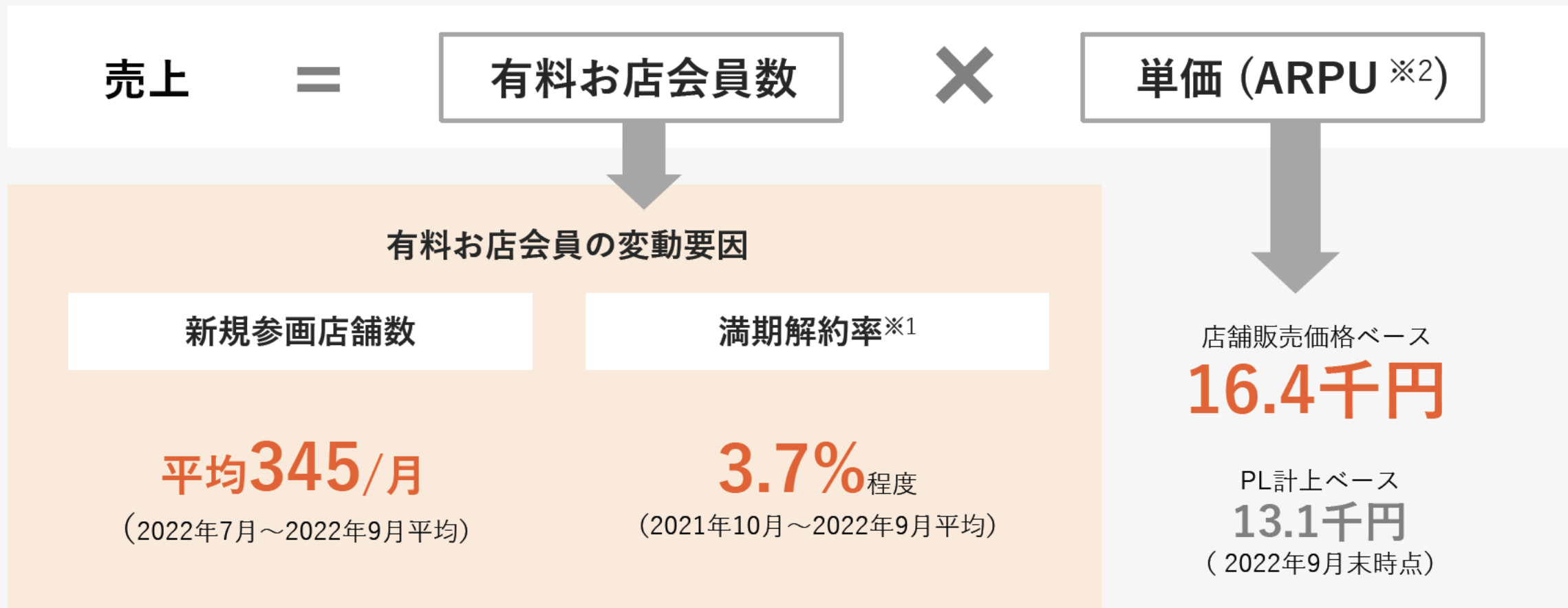
- 計画通りに推移し、前四半期と同水準で着地

FRM

- 今四半期は1百万円程度の免除が発生、通年では13百万円程度発生
- 前四半期に引き続き併売代理店の販売促進費の戻入を計上、価格は30百万円

1 | 1 お店会員（固定）の7-9月の主要KPI

解約率は残存するテイクアウトプランの影響でやや悪化、新規参画店舗数は平均345件



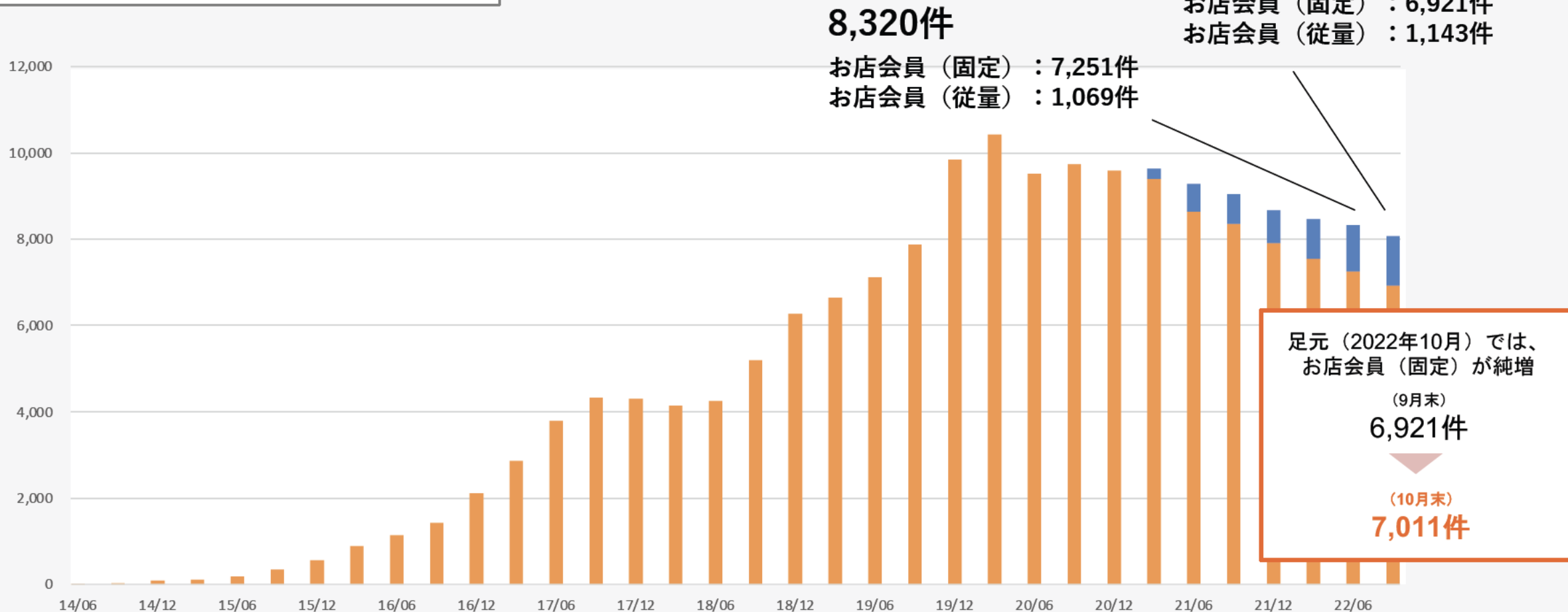
※1 全有料店舗数に占める、契約期間が終了し更新タイミングにて解約した店舗数の割合の平均値となります。

※2 一部の代理店契約では、手数料支払い後の数値を売上として計上しているため、ここでは店舗請求ベースのARPUとPL計上ベースのARPUを併記しています。

1 | 有料お店会員数推移

2022年9月末時点のの有料お店会員数（固定＋従量）は8,064件となった。

お店会員数（固定＋従量）四半期推移（件）



1 | コスト構造の推移

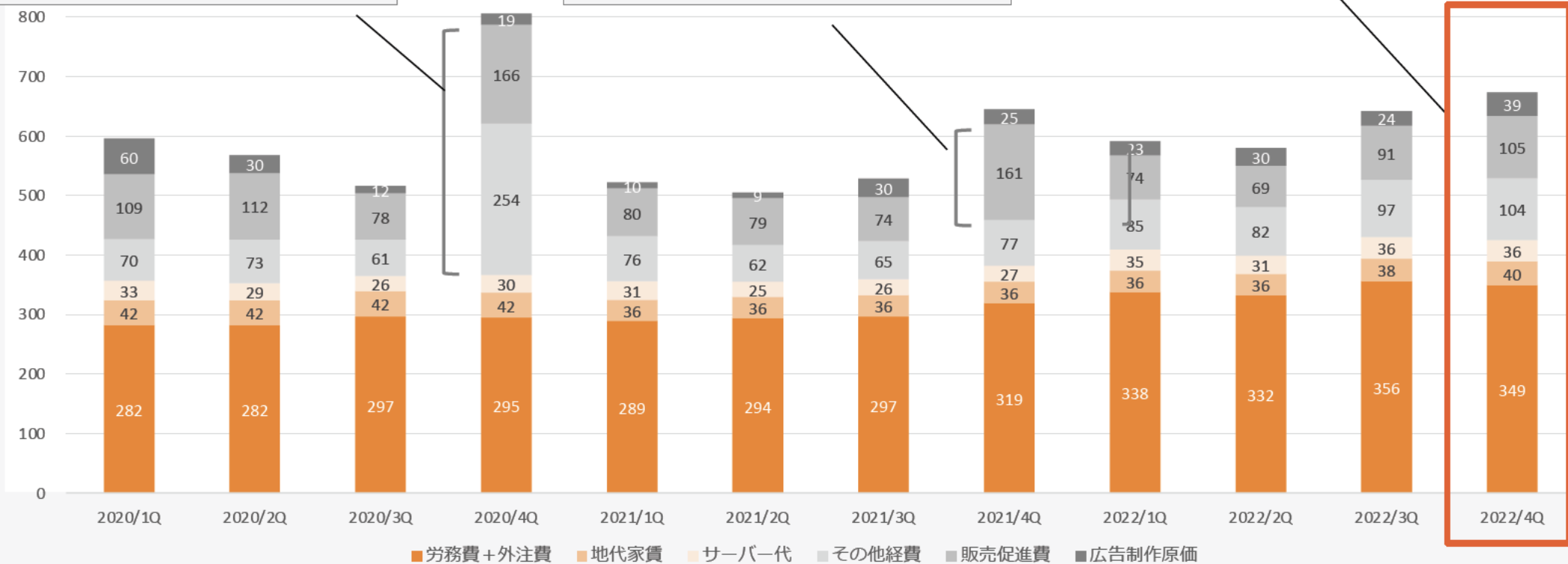
コストは、売上進捗などに併せてコントロールを実施

四半期コスト推移（百万円）

GtE※に併せたプロモ費用等の一過性費用計251百万円を含む

計画していた営業人員体制維持・拡充目的の投資95百万円を含む

毎期第4四半期は代理店向けの投資によりコストが他の四半期に比べ増加



1 | 2022年9月期の投資

外部環境の変化に機動的に対応しつつ、黒字化の実現と長期的な成長最大化を見据えて、投資対効果の高いものに絞って限定的に投資を実施

主な投資の内容

実績

飲食店販売チャンネルへの投資

直販人員採用

外部販売
体制構築

計画
3.2億円

実績
2.0億円

- 直販人員の計画通りの採用と戦力化
- 複数の新規代理店の立ち上げ

DXプロダクトへの投資


既存サービス
利便性改善

新規プロダクト
開発

計画
1.5億円

実績
1.2億円

- 既存プロダクトの改善
- 新たなDXプロダクトのリリース

- 
1. 2022年9月期 通期実績
 2. 今後の成長戦略
 3. 2023年9月期 通期業績見通し
(補足資料)

2 | 今後の成長戦略

平尾丈氏及び株式会社じげんとの提携により、早期の事業の回復・成長を目指す。また、全社での徹底的なコスト削減と営業効率の改善により収益性を改善し、早期の黒字化を目指す。

成長加速

1. 平尾丈氏及びじげんとの資本業務提携による成長加速

収益構造の
改革

2. 徹底したコスト削減による固定費を抑えた筋肉質な体制へ

3. FRM営業効率改善による収益性の改善

2 | 平尾丈氏及び株式会社じげんとの資本業務提携の締結

経営経験豊富な平尾氏の社外取締役としての当社への経営参画や、両社での共同新規事業などを軸に当社の成長の最大化を目指す。また、約6.8億円の資金を調達し、財務基盤の強化も行う。

資本業務提携における当社の打ち手と目的

平尾氏の当社取締役就任（予定）	事業経験・メディア運営経験豊富な平尾氏の経営ノウハウの吸収
じげんとのシナジーによる成長加速	メディア運営経験豊富なじげんとのシナジーによるメディア成長の加速
じげんとの共同新規事業	飲食周辺領域における共同での新規事業の推進による収益機会の拡大
資金調達	約6.8億円を調達することによる財務体質の改善

当社を目指すゴール

- メディア連携・ノウハウ吸収による当社の事業回復・成長のスピードアップ
- 飲食周辺領域での新たな収益源の創出

2 | 平尾丈氏の当社社外取締役就任（予定）

じげんの創業者であり、代表取締役社長執行役員CEOである平尾丈氏が2022年12月23日の定時株主総会の決議を経て、当社の社外取締役として経営に参画予定

社外取締役（予定）

平尾 丈

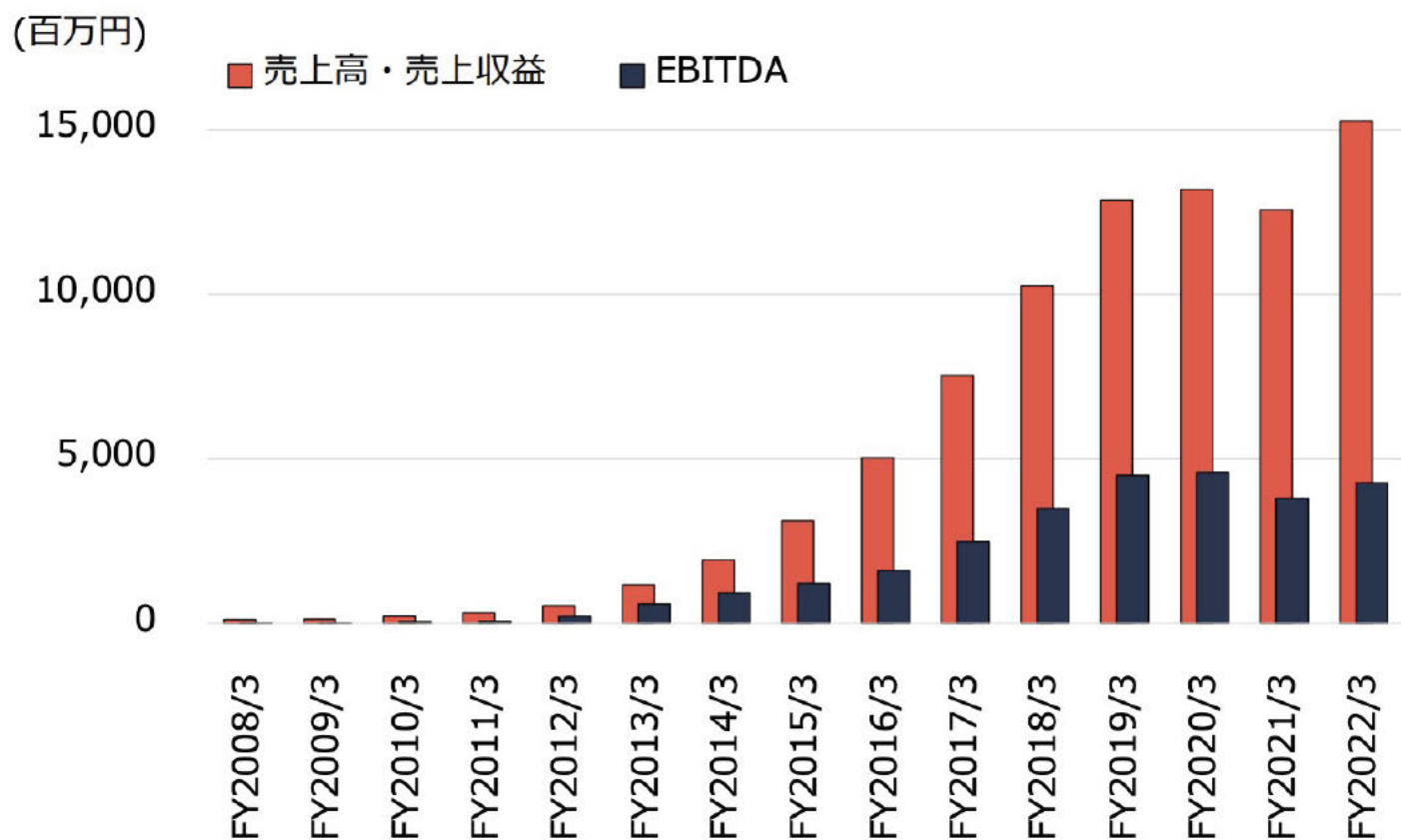
1982年生まれ。2005年慶應義塾大学環境情報学部卒業。東京都中小企業振興公社主催、学生起業家選手権で優秀賞受賞。大学在学中に2社を創業し、1社を経営したまま、2005年リクルート入社。新人として参加した新規事業コンテストNew RINGで複数入賞。インターネットマーケティング局にて、New Value Creationを受賞。2006年じげんの前身となる企業を設立し、23歳で取締役となる。25歳で代表取締役社長に就任、27歳でMBOを経て独立。2013年30歳で東証マザーズ上場、2018年には35歳で東証一部へ市場変更。2022年に東証プライム市場へ移行。2022年3月期の連結売上収益は152億円、従業員数は700名を超える。



じげんの業績推移

創業以来、多領域にわたり複数のメディア・サービスを運営し、継続的に事業を成長しており、2022年3月期における売上は150億円、EBITDAは40億円を超える

じげんの売上及びEBITDAの推移



じげんとのシナジーを活かしたメディア成長と新規事業の創出

じげんのメディア事業運営のノウハウ・多領域の事業展開から獲得した顧客基盤や、当社の持つ無料・有料を含めて4万店舗を超える飲食店の顧客資産を活かした新規事業を検討する

数多くのメディアの運営経験を持つじげんのマーケティングノウハウを当社へ提供

Vertical HR	人材領域における特定領域特化型の主力事業から構成	
求職	リジョブ: 美容業界特化型求人メディア	
介護	ミラクス: 介護・保育業界特化型求人メディア	
建設	建設JOBS: 建設業界特化型求人メディア	
不動産	リアルエステートWORKS: 不動産業界特化型求人メディア	
製造	タイズ: 製造業界特化型求人メディア	
物流	オーサムエージェント: 運送業界特化型求人メディア	
Living Tech	不動産関連の主力事業から構成	
賃貸	スモック: 賃貸ポータルサイト	
海外不動産	SEKAI PROPERTY: 海外不動産ポータルサイト	
リフォーム	リショップナビ: リフォーム料金比較サイト	
エネルギー	enepi: プロパンガス(LPガス)料金比較サイト	
Life Service	安定的なキャッシュフローを創出する事業から構成	
フランチャイズ	フランチャイズ比較.net: フランチャイズ比較メディア	
システム	ブレインラボ: 人材派遣管理システム開発	
自動車	中古車EX: 中古車物件特化型ポータルサイト TCV: 中古車輸出ポータルサイト	
旅行	アップルワールド: ホテルのホールセール事業 TRAVELIST: 個人ユーザー向け国内航空券販売	

※じげん2023年3月期第2四半期決算説明資料より引用

下記の例のような既にじげんが知見を持つ領域での共同での新規事業を検討

求人領域

賃貸不動産領域

フランチャイズ領域

旅行領域



2 | じげん及び平尾氏との資本提携概要

普通株式での第三者割当により、約6.8億円を調達。当社はじげんの持分法適用会社に。

払込期日	・ 2022年12月16日
発行価格	・ 1株あたり236円
発行株式数（割当予定先）	・ 2,904,000株（平尾氏2,681,700株、じげん222,300株）
調達金額	・ 685,344,000円
株式種類	・ 普通株式
発行後持ち分比率	・ 20.26%（平尾氏18.76%※、じげん1.5%）
備考	・ じげんは当社を持分法適用会社とする見込み

2 | 資金調達による財務体質の改善

約6.8億円の資金調達により、現預金は約16億円、純資産は約10億円のレベルにまで回復する見込み

[9月末時点、単位百万円]



2 | 収益構造の改革

徹底したコスト削減により、月次での固定費の大幅削減を目指す。また、高い解約率の商品や代理店、及び直販営業のコスト効率のバラツキを整理し、今後の成長に向けて高い収益力を持った構造を目指す。

現状

今期の方針

徹底した コスト削減

- オフィス環境などコロナ前の環境におけるコスト水準が残る部分も

- リモート活用によるオフィスの縮小移転や余剰工数削減により**46百万円/月レベルの固定費削減**を実施

FRM収益性 の改善

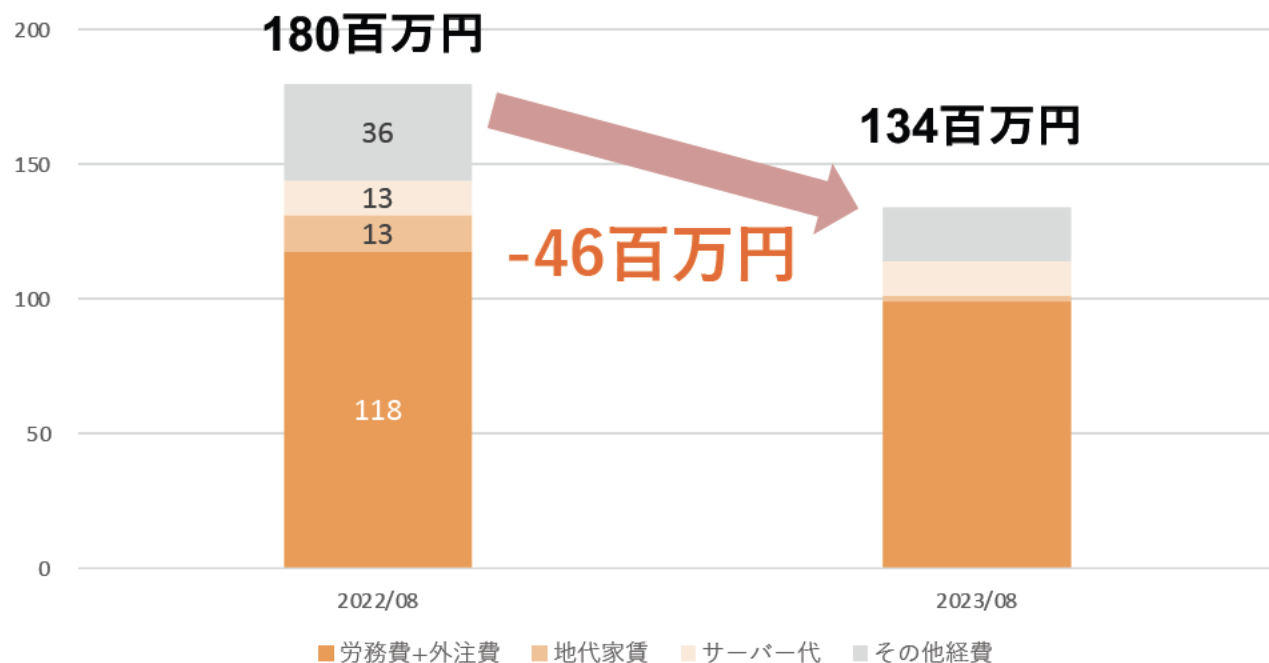
- 解約率の高いテイクアウトプラン
- 解約率の高い一部代理店の存在
- 直販営業のコスト効率のバラツキ

- 有料店舗数が積み上がる構造を構築すべく、今期は**グロス（量）**ではなく**収益率（質）**にフォーカスし、**整理を進める**

2 | 徹底したコスト削減

コストの見直しを徹底し、月間の固定費（全コストから変動費である原材料仕入れ・販促費を除いたもの）を22年8月の180百万円程度から今期中に134百万円のレベルにまで46百万円/月程度の削減を計画。翌期にはこれら固定費削減が通年でインパクト。

前期実績と今期計画月次固定費コスト比較（8月時点※）（百万円）



コスト削減の内容

- リモートワーク活用によるオフィス費用削減
- 外注費やアルバイトの工数見直しによる人件費及び採用費の削減
- 福利厚生などの一部凍結による削減

2 | 営業効率改善による収益性の改善

下記の3つの観点から、FRM収益性の改善を最優先事項として取り組む。前期の投資により、増加した直販人員及び立ち上がった代理店などの強化された販売チャネルとの掛け合わせで売上増加も狙う。

売上増加のための
商品戦略の見直し

- ・先述の通り、解約率が悪化している **テイクアウトプラン**については**非注力化**し
今後はプランをゼロに
- ・営業方針の変更により、**LTVの高い商品**の販売を奨励

代理店の強化


- ・解約率が高止まりしている一部代理店についての関係性を再検討し、代理店
チャネルの生産性を高める方向で**代理店戦略や支援体制を再構築**

直販営業の
コスト効率改善

- ・リードの獲得コストや獲得したリードのナーチャリングコストの最適化
- ・一部にバラツキの見られるクローザーの生産性の向上



これらの効率改善と昨期の投資によって増強した直販人員・新規代理店との掛け合わせにより、有料お店会員の積み上げと売上の最大化を目指す

- 
- The background features three overlapping smartphones. The top phone shows a menu with items like '焼肉たけだ' (Yakuni Takeda) and 'Cafe Retty Tokyo'. The middle phone shows 'クリームレッチェ' (Cream Latte). The bottom phone shows 'フォロユーザーのBEST!!' (Best!! of followers) and 'ベストロレッチェ' (Best Latte).
1. 2022年9月期 通期実績
 2. 今後の成長戦略
 3. 2023年9月期 通期業績見通し

(補足資料)

3 | 通期業績見通しのハイライト

✓ 早期の黒字化に向けて、社内の徹底したコスト削減、収益性の改善を目指す期と
しているため2023年9月期の売上成長は限定的

✓ 結果として、売上は1,820百万、営業損失は-535百万円を見込む

✓ 今期の徹底したコスト削減と収益性改善をすることにより、2024年9月期の黒字
化目標は維持、それ以降は黒字化、及び売上成長フェーズと見込む

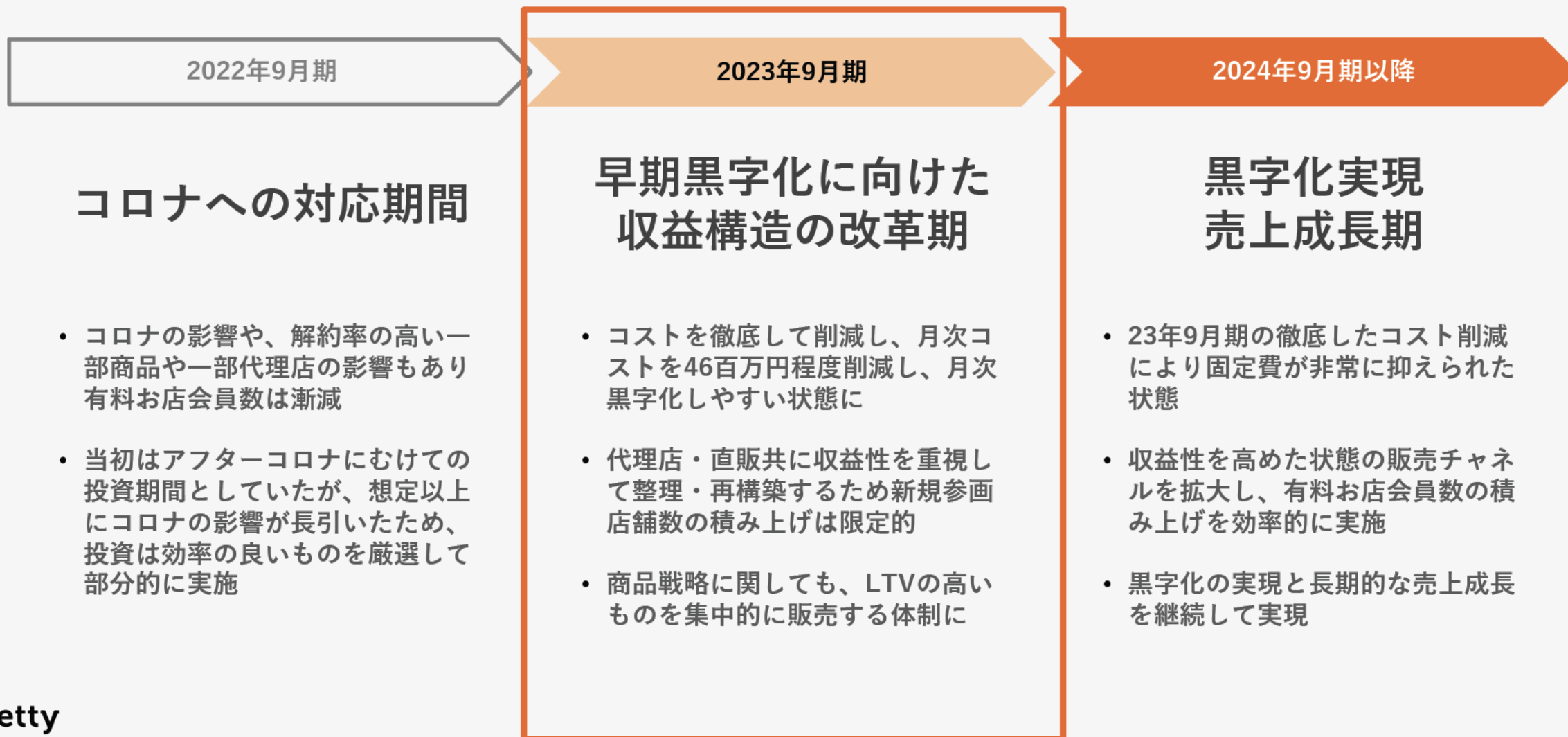
3 | 2023年9月期 通期業績見通し

通期業績見通しは、1,820百万円、営業損失は535百万円を見込む

2022年9月期 実績	計画の前提	2023年9月期 業績見通し
<p>売上 1,715百万円</p> <p>営業損失 -748百万円</p>	<p>早期黒字化に向けた 収益構造の改革期</p> <ul style="list-style-type: none">• 徹底したコスト削減により月次のコストを46百万円程度削減する• 営業効率を改善し、収益性を高めることを主眼に置くため、有料お店会員数（固定）の積み上げは限定的• 収益性を高めた状態で、2024年期の成長、及び黒字化を目指す	<p>売上 1,820百万円</p> <p>営業損失 -535百万円</p>

3 | 早期黒字化に向けた2023年9月期の位置づけ

昨期の期初に設定した2024年9月期での黒字化目標は、コロナ影響などの前提条件変化したものの追加のコスト削減などにより維持。今期は収益構造の再構築に集中する期間としているため、売上成長は限定的だが、コスト削減や収益性が高い状態を実現し、2024年9月期の躍進につなげる



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（現ユニテッド株式会社）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
常松祐一

キャノン株式会社での研究開発員を経て、2019年にRettyへ入社。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資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。



あなたにBESTな
お店が見つかる

Service Image



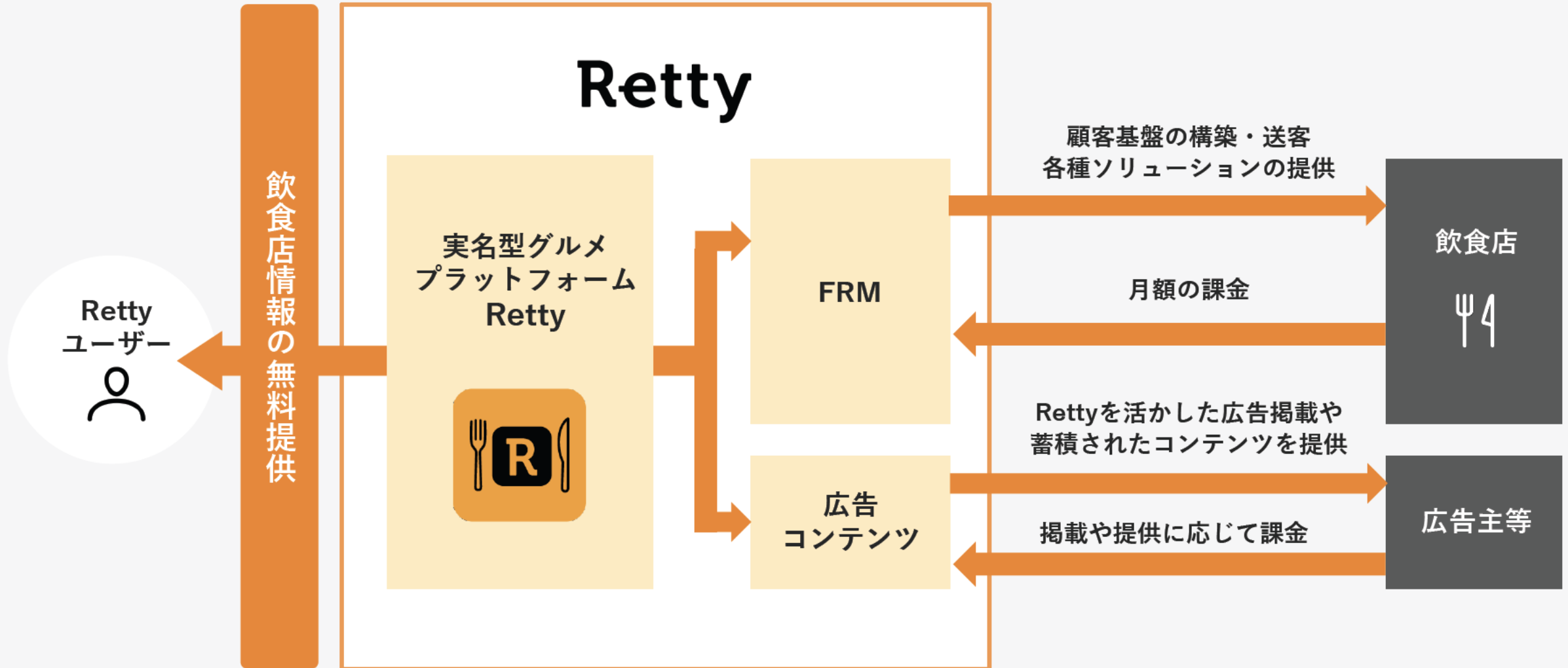
Rettyの特徴

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



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**

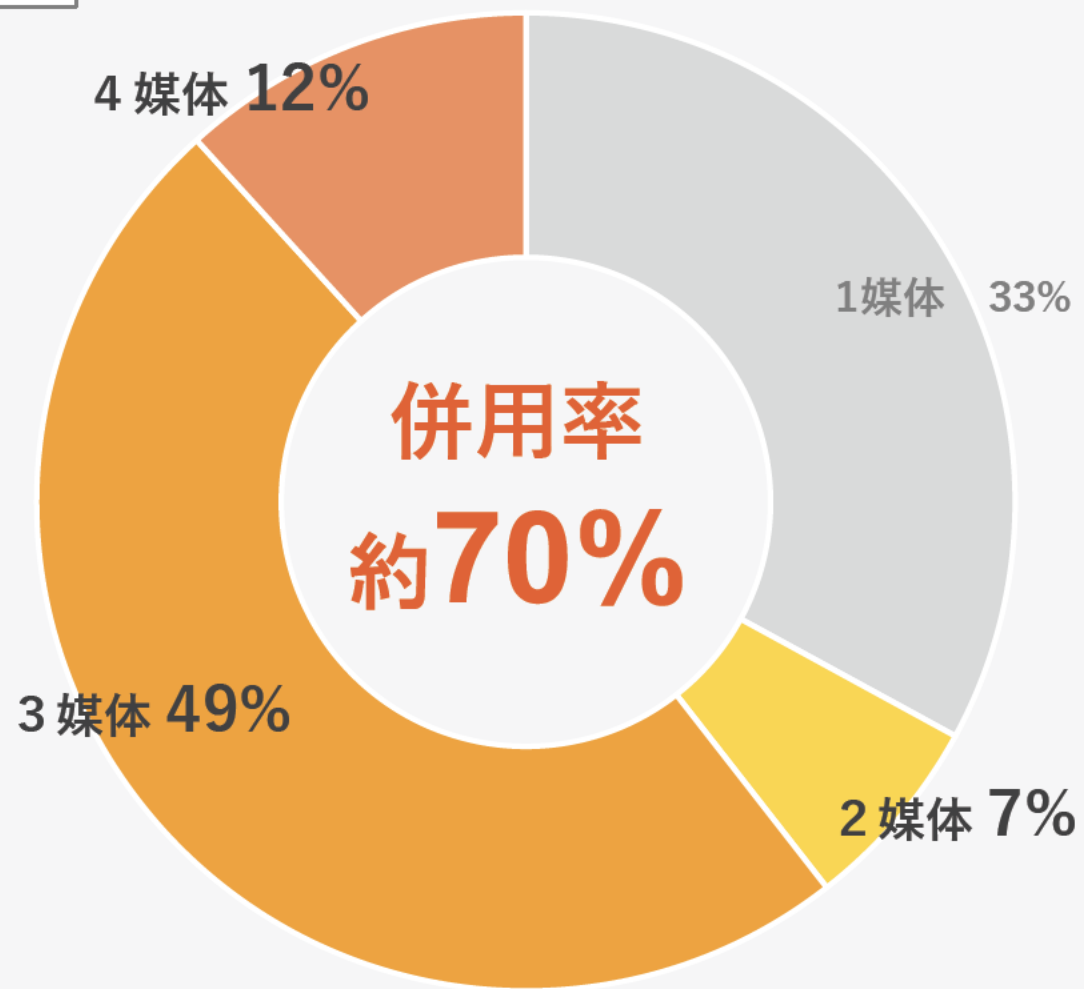
✓ 飲食店の要望を受けての「**テイクアウト**」商品のローンチ

✓ 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※



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
お
店
会
員
↓

お店会員 (固定)	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	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
お店会員 (従量)	Rettyのネット予約昨日が利用できるプラン。月額固定の課金はなく、ネット予約に応じて従量課金。(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)

1 | FRM商品区分とKPIの定義変更（再掲）

新たな商品（従量課金のみの商品）の浸透に伴い商品区分を変更、また、投資家の理解促進のために一部KPIの定義を変更

	変更前	変更後
商品の括り	変更前の商品区分 <ul style="list-style-type: none">• お店会員（固定金額のもの）• プレミアム予約	変更後の商品区分 <ul style="list-style-type: none">• お店会員（固定） 従量と固定両方の課金が発生するプランも含む• お店会員（従量） プレミアム予約と、従量のみプランの総称とする
満期解約率	<ul style="list-style-type: none">• トライアル契約を除いた満期解約率• 12ヶ月平均値	<ul style="list-style-type: none">• トライアル契約も含めた満期解約率• 12ヶ月平均値
ARPU	トライアル契約を除いたARPU	トライアル契約も含めたARPU

お店会員（固定）の7-9月の主要KPI（定義変更反映前）

解約率は残存するテイクアウトプランの影響でやや悪化、新規参画店舗数は平均345件



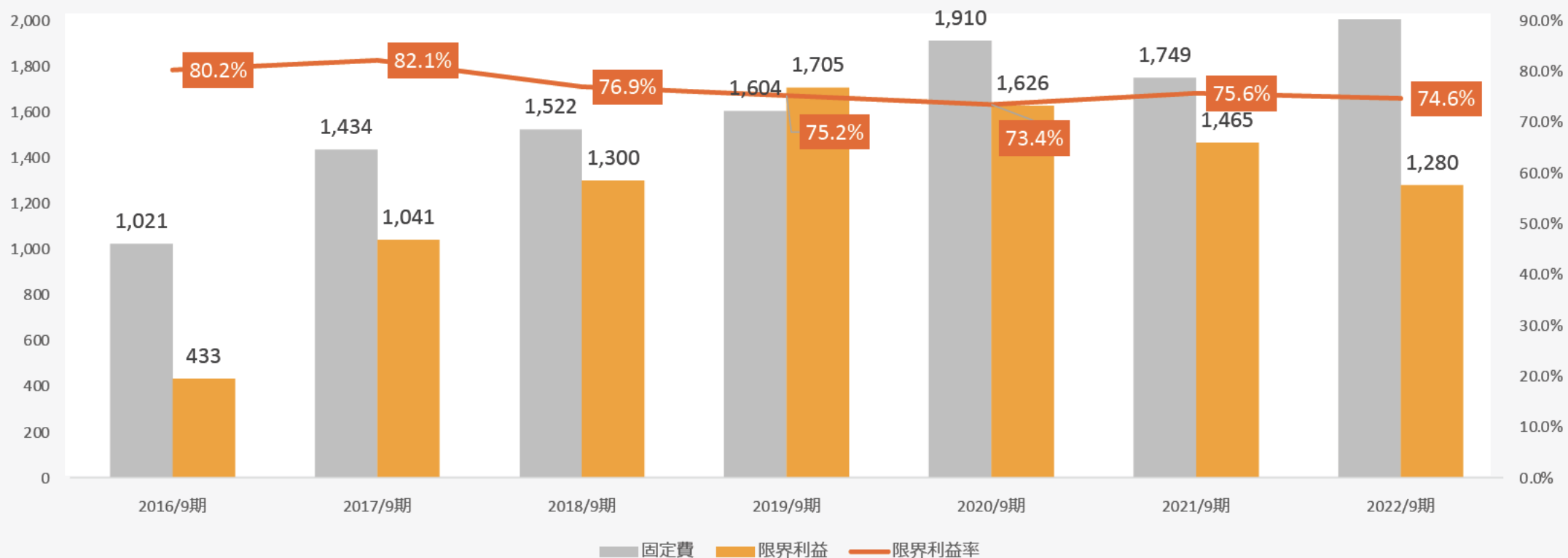
※1 全有料店舗数に占める、契約期間が終了し更新タイミングにて解約した店舗数の割合の平均値となります。

※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。

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※1、固定費※2（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、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。

販売チャネルの種類

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月から営業専属の新卒採用を開始

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

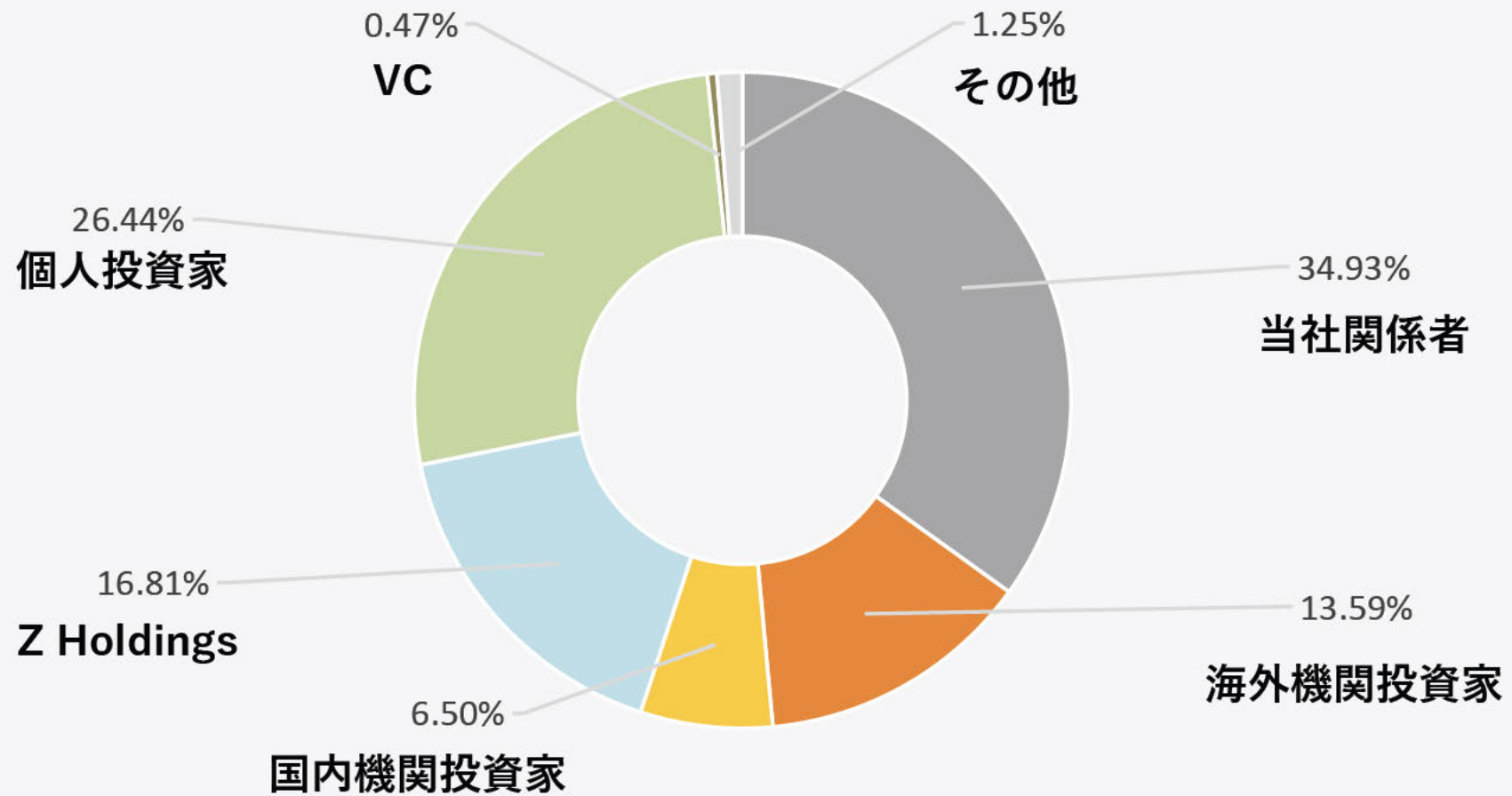
当社のESGに対する考え方

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/>

株主構成 (2022年9月末時点)



会社概要(2022年9月末現在)

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	41百万円
従業員数	147名
ユーザー数	2,600万人（2022年5月末時点）
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。