

Retty

個人株主説明会資料

Retty株式会社

2021年7月

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	600百万円
従業員数	157名
上場取引所	東京証券取引所マザーズ
証券コード	7356
売上	2,215百万円（2020年9月期実績）

役員紹介

代表取締役

武田和也

FRM部門

プロダクト部門

執行役員
安東太郎

執行役員
野口大貴

広告コンテンツ部門

コーポレート部門

執行役員
梅田亮

執行役員／CFO
土谷祐三郎

エンジニアリング部門

執行役員／VPoE
小迫明弘

RiL室長
樽石将人



武田和也（代表取締役）

青山学院大学を卒業後、ネットエイジ（現ユナイテッド）に入社、退社後1年間起業準備のために西海岸に滞在し、帰国後共同創業者の長束と共にRettyを創業、代表取締役を務める。



安東太郎（営業部門）
リクルートでホットペッパーグルメの首都圏責任者、ベルシステム24を経て、営業部門部門長としてRettyに参画。



土谷祐三郎（CFO）
慶應義塾大学を卒業後、公認会計士、戦略コンサルファーム、PEファンド、ファンドからの事業会社への出向（取締役）を経てRettyに参画。



樽石将人（RiL室長）
Google、Redhat、楽天のインフラ構築など大規模システムのエンジニアリングに従事したのち、Rettyの技術革新を推進する部署の責任者に。

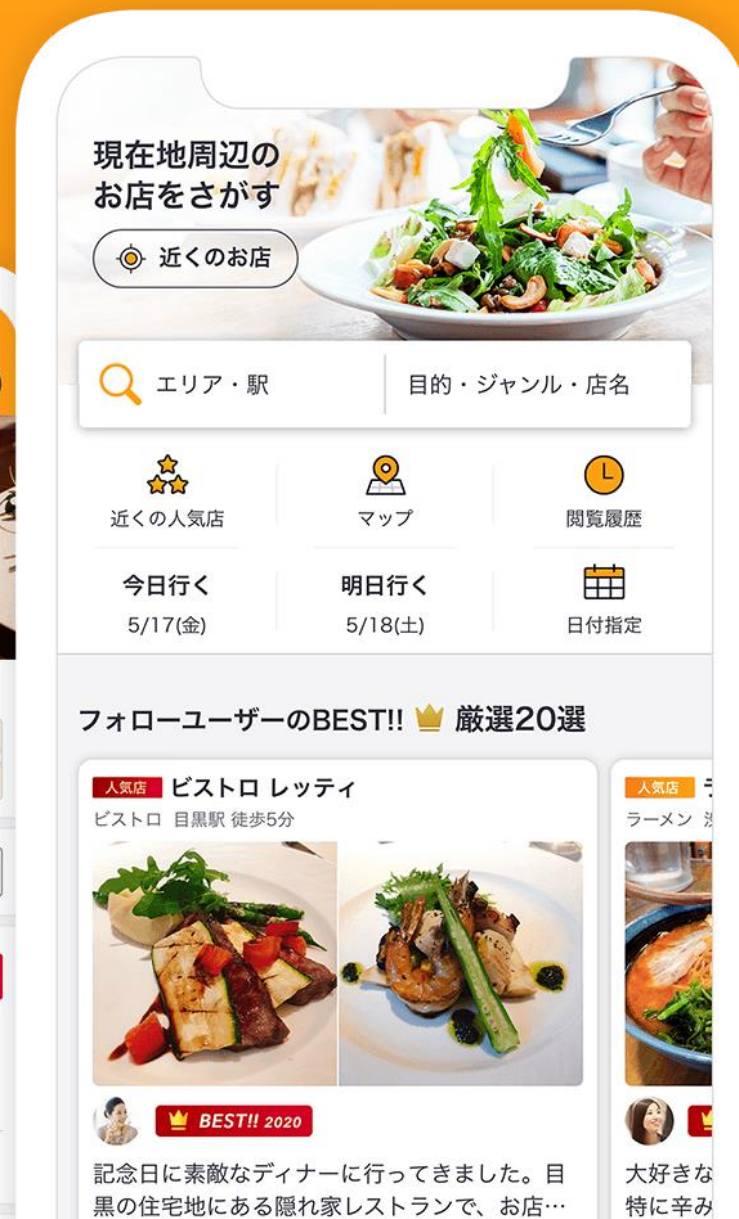


本田浩之（社外取締役）
株式会社リクルート（現株式会社リクルートホールディングス）にて取締役兼専務執行役員を経験。現在はリブセンスをはじめ多くのIT企業にて社外取締役。

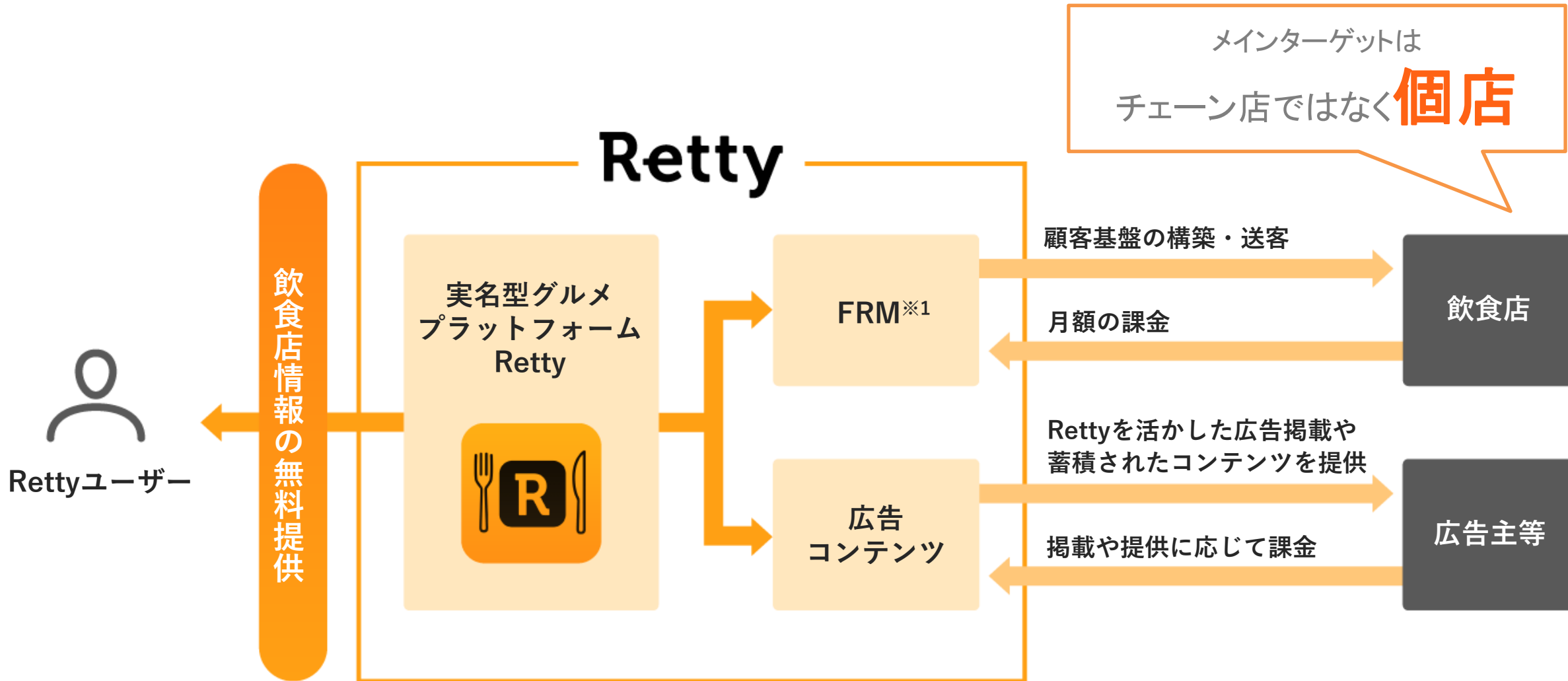
サービスイメージ



あなたにBESTな
お店が見つかる



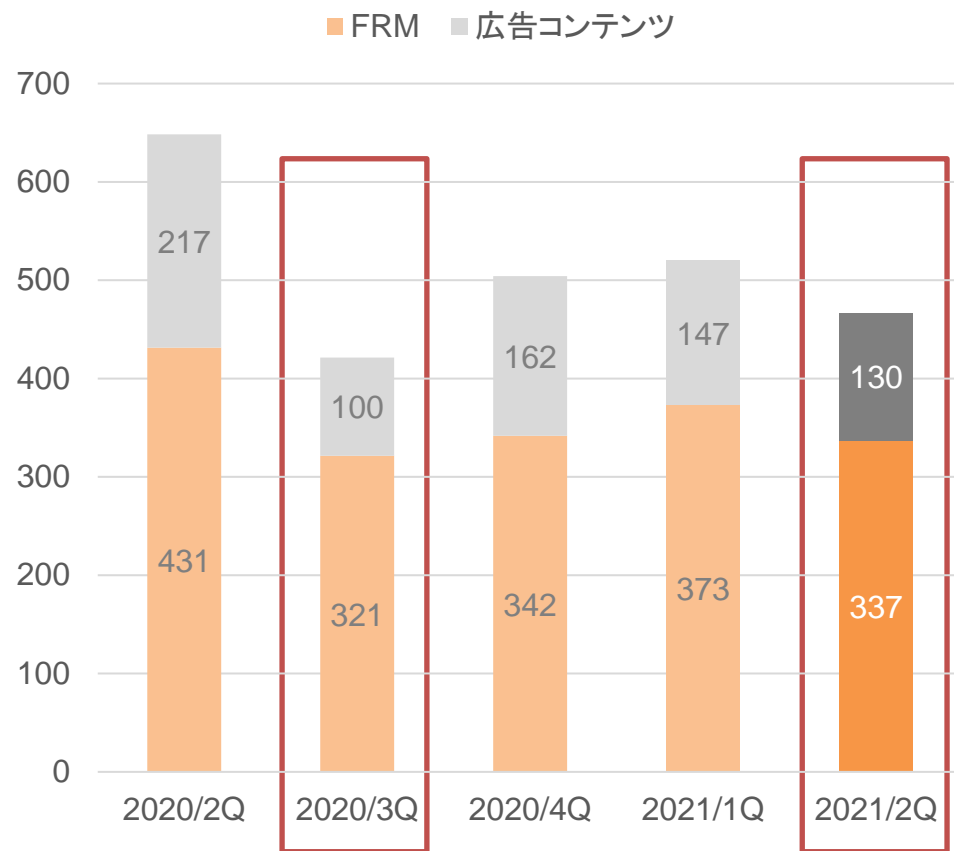
ビジネスモデル



※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。

売上推移（四半期）

四半期売上内訳推移（百万円）



広告
コンテンツ

- ・ アドネは月間利用者数減により売上減少したが、コンテンツ売上で補完し、2Q累計では計画通りの進捗

FRM

- ・ 緊急事態宣言中は休業店舗に対し支払免除を実施
- ・ 緊急事態宣言中は新規参画店舗数が減少する上、居酒屋チェーン店の閉店等により有料店舗数は微減・維持の傾向

※1 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。

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

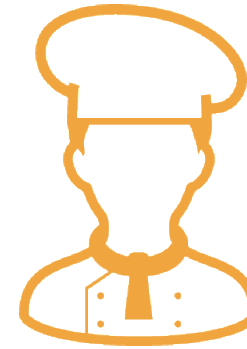
実際のユーザー及び飲食店からの声（抜粋）

- ✓ 実名制だから信頼できる
- ✓ ランキングではなく、自分にあったお店が見つかる
- ✓ オススメの投稿ばかりで、ポジティブな世界観が良い



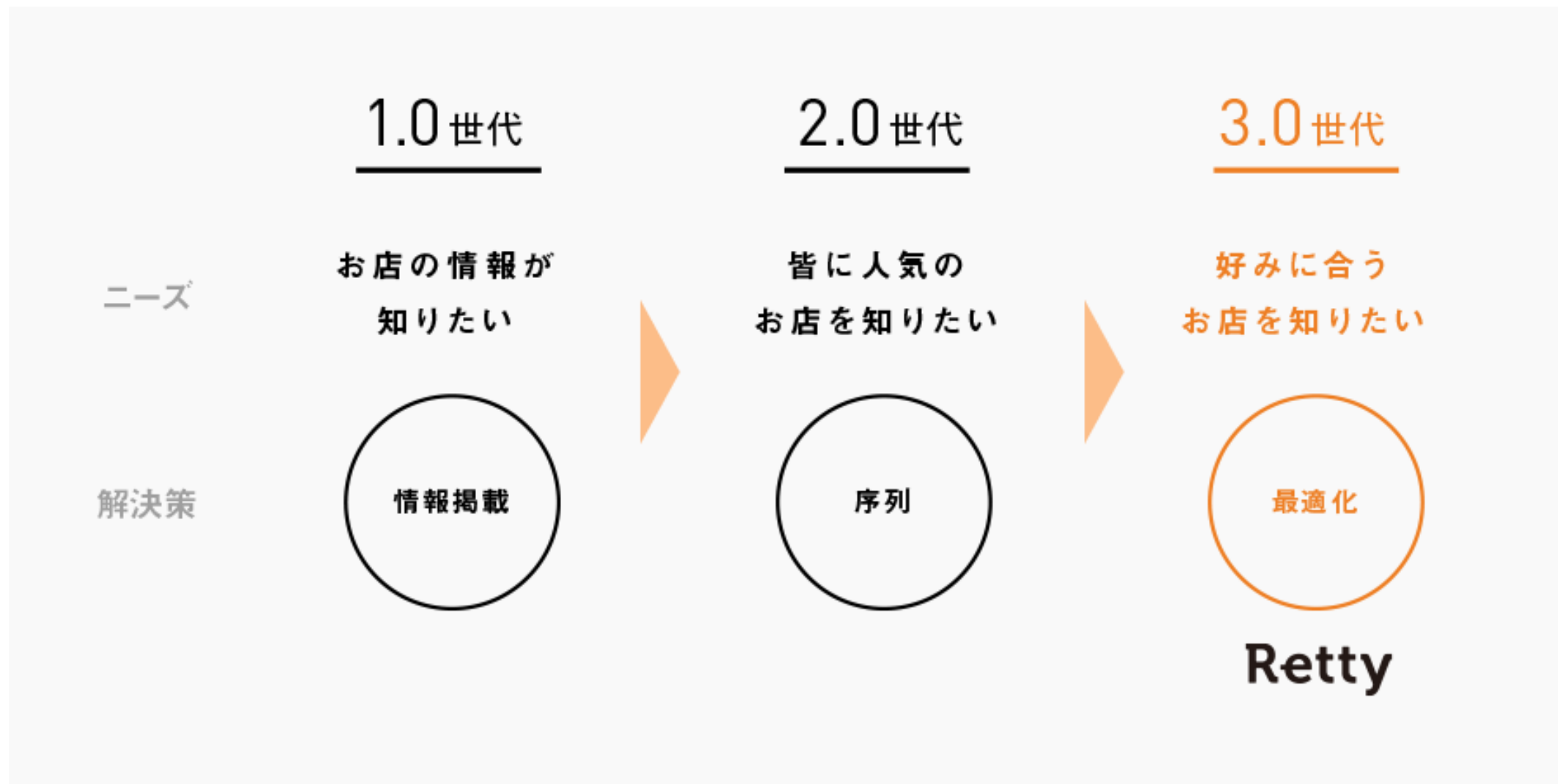
利用しているユーザーからの声

- ✓ Rettyは常連さんに強い媒体
- ✓ 勝手に点数を付けられなくて良い
- ✓ ポジティブなコメントが多く、元気付けられる



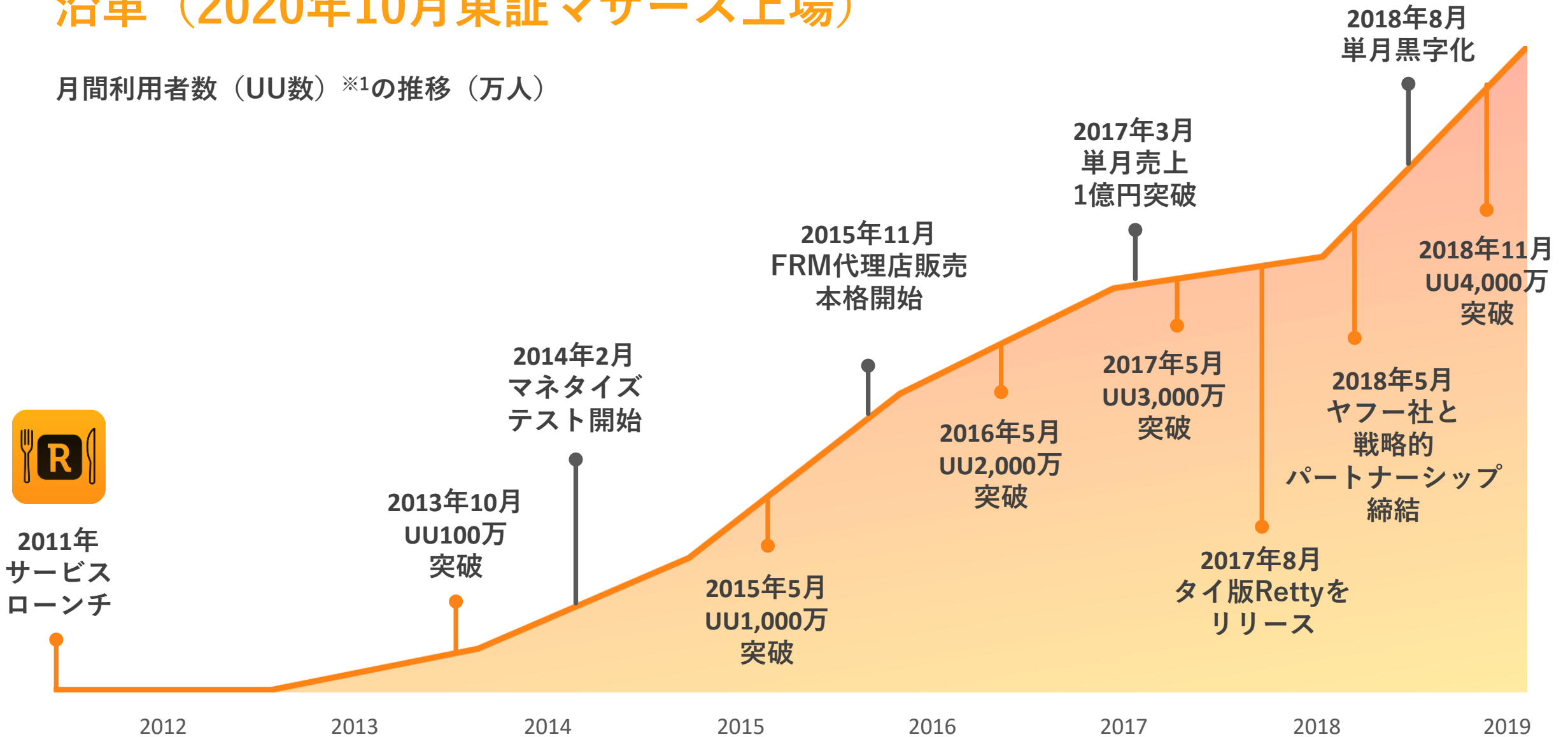
飲食店からの声

グルメサービスの変遷



沿革（2020年10月東証マザーズ上場）

月間利用者数（UU数）※1の推移（万人）

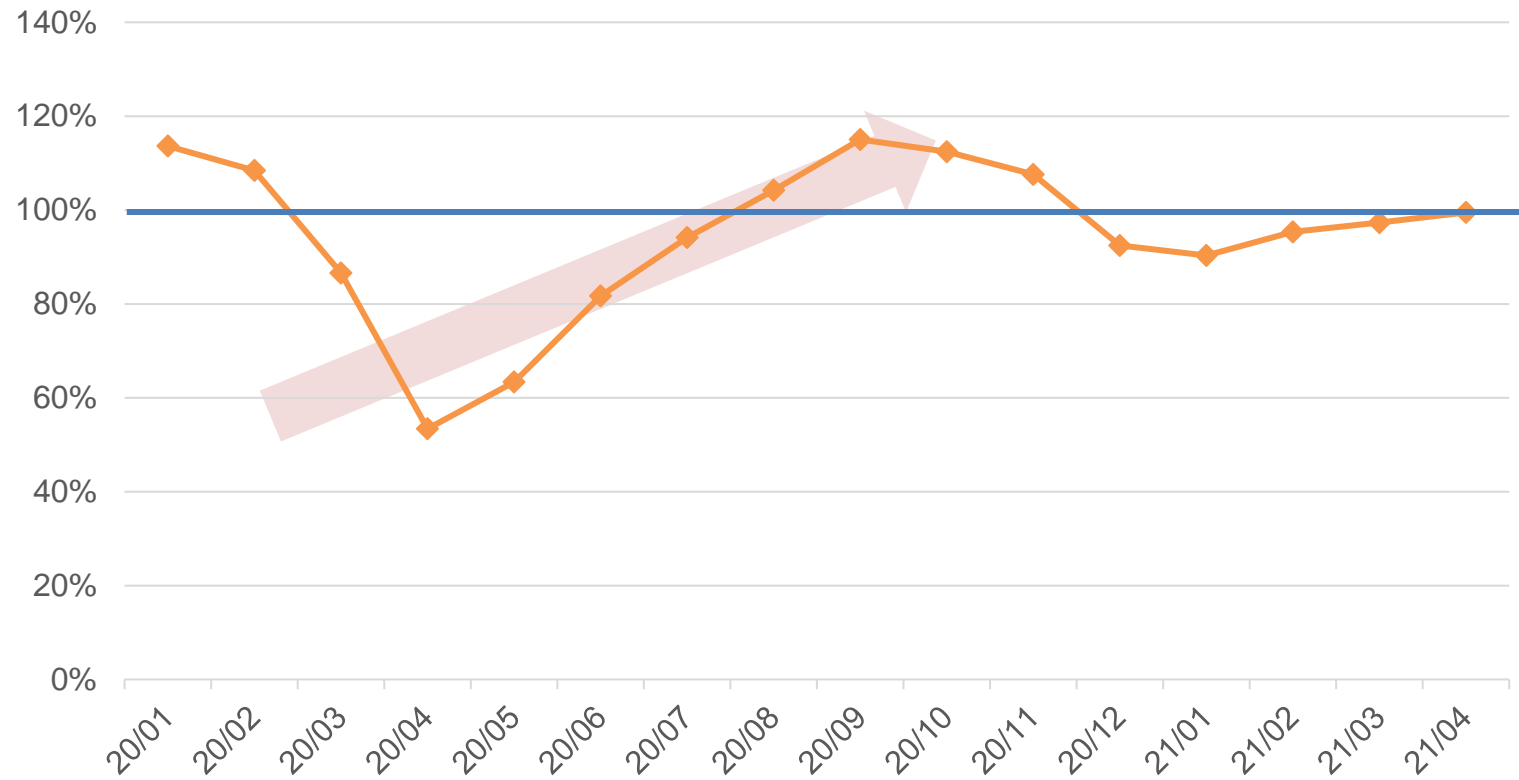


※1 「Retty」のサイトを訪問した人をブラウザベースで数えた人数（延べ人数ではない）としています。2020年はCOVID-19（新型コロナウイルス感染症）の影響から減少しております。

直近の月間利用者数水準

月間利用者数に関しては、2回目以降の緊急事態宣言下においては大きく下がらずコロナ前に近い水準を維持

Retty月間利用者数推移（対2019年同月比）



個店を中心とした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

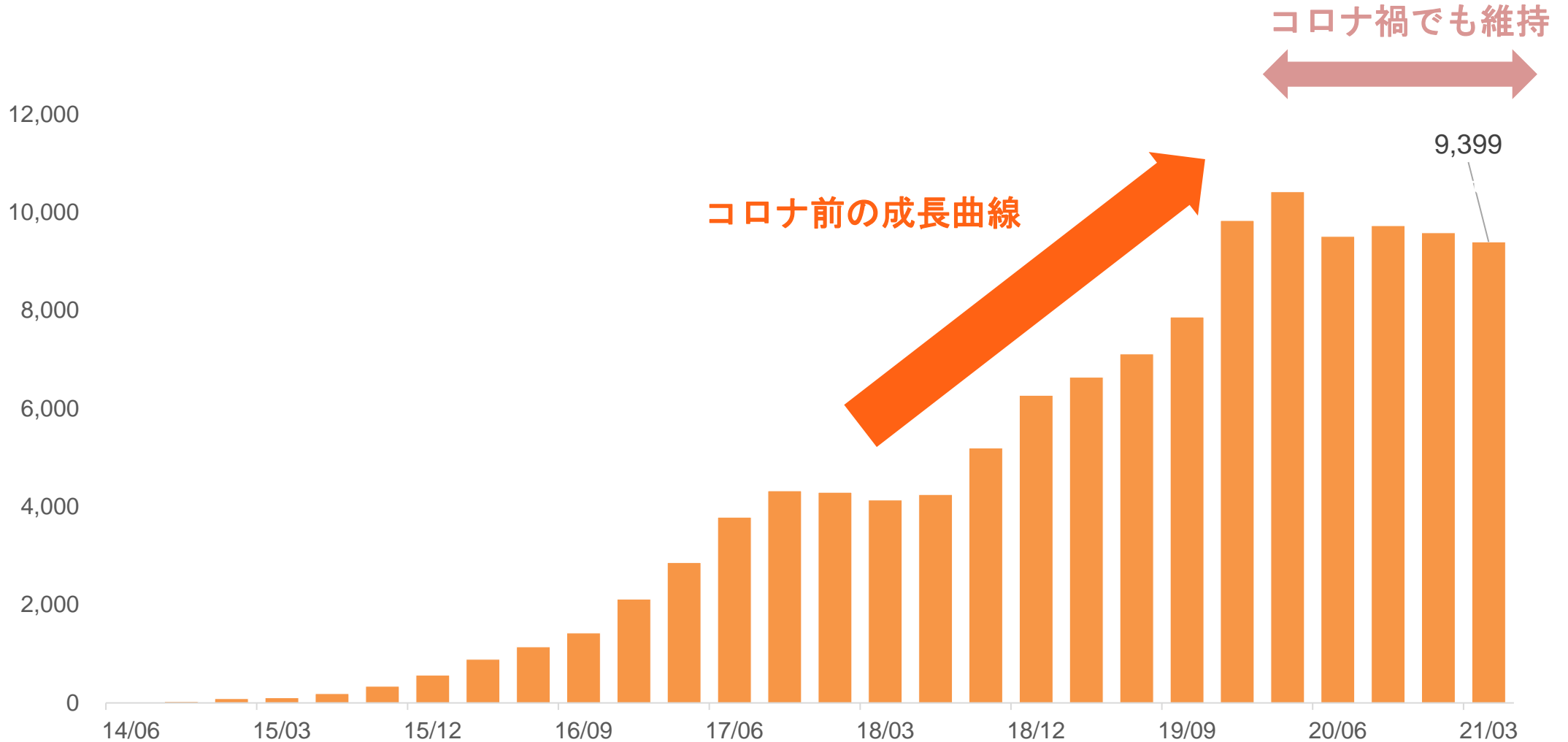
来店

顧客管理

リピート集客

FRM有料店舗数推移

コロナ前においては店舗数が急成長、足元のコロナ禍では、数を大きく減らさずに、耐えている状態。アフターコロナでは再び大きな成長を目指す。



ワクチン接種による飲食業界の急激な回復（USA）

米国における飲食店の予約状況は全米ではコロナ前の水準を回復。地域差はあるものの、コロナ感染減やワクチン接種進展により営業規制が緩和され今後も更なる回復が期待される



アフターコロナにおいて有料店舗が急回復・成長する理由

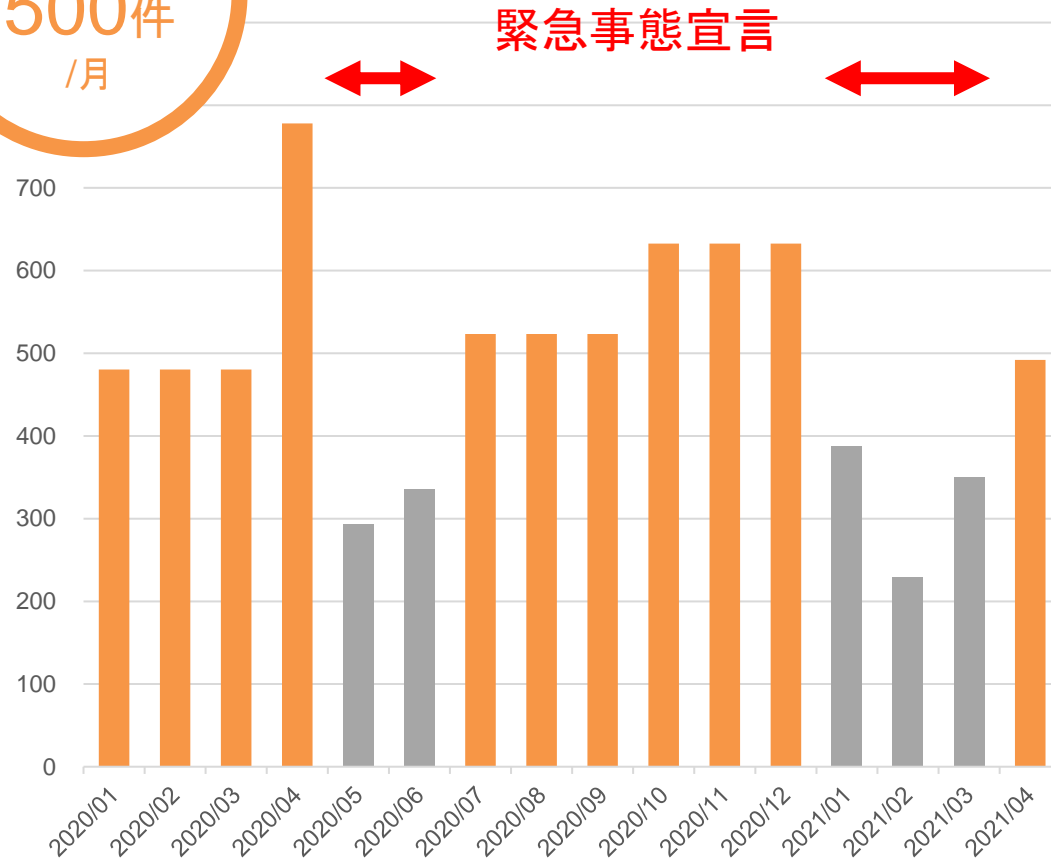
緊急事態宣言が明ければ即時に回復する

新規参画店舗数

通常時平均※1

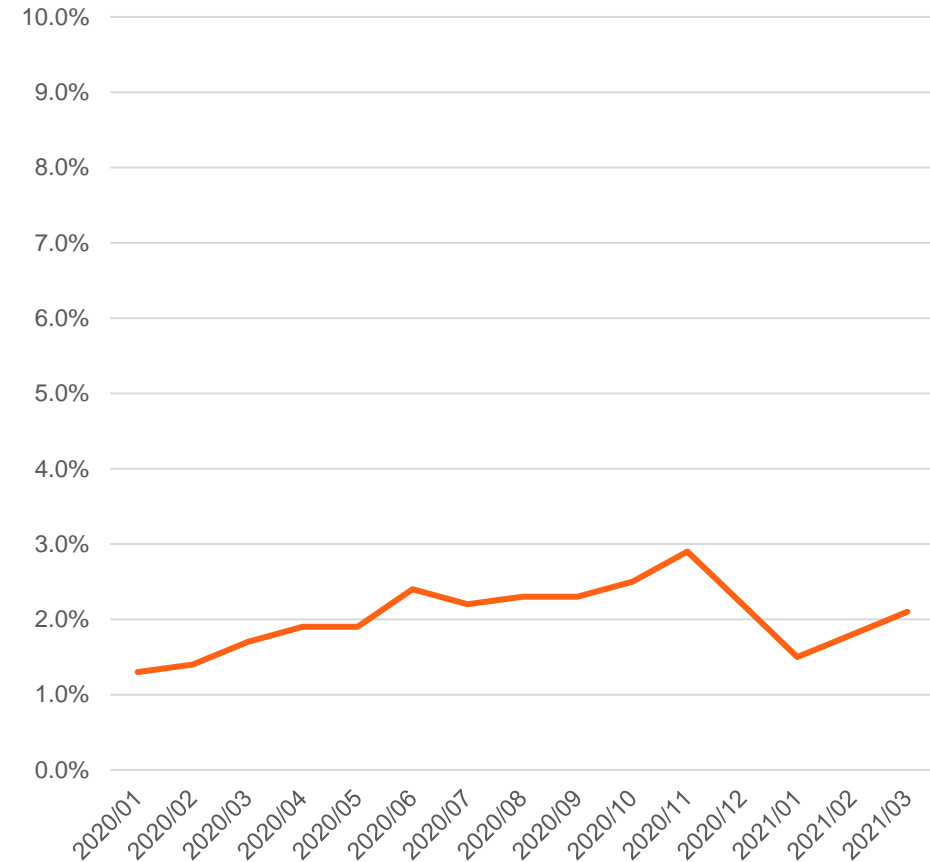
500件
/月

緊急事態宣言



コロナ禍でも低位安定している

満期解約率



※1 通常時とは、2019年10月以降で緊急事態宣言の発令がない月になります。

※2 緊急事態宣言該当四半期以外は四半期平均値となります。

※ 該当月末時の満期更新対象店舗における解約件数をその時点での総保有件数で除した数値であり、閉店などによるイレギュラーな解約を除いた数値となります。

PayPayボーナスの導入

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。




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

PayPayボーナス 予約人数
10円相当 × 

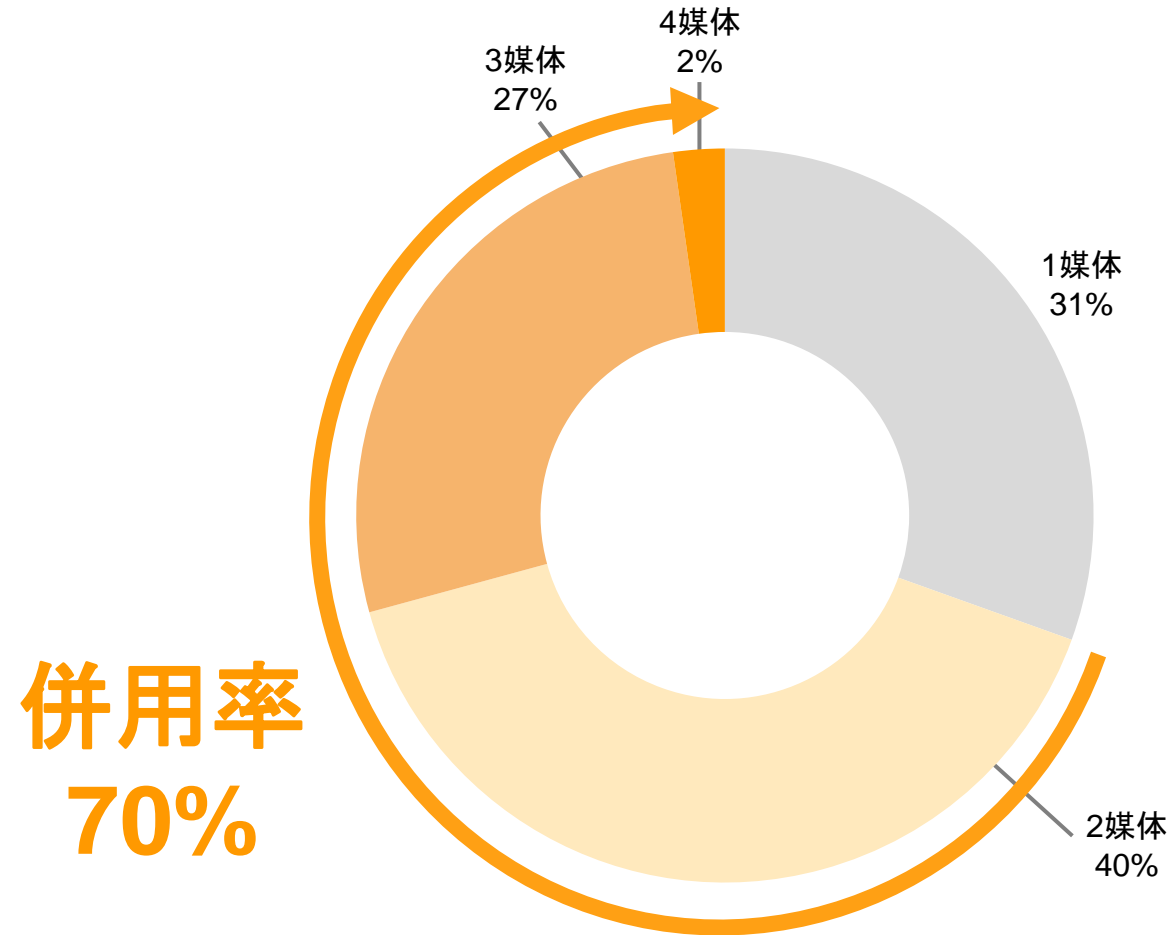
ディナー(15:00~)の予約で

PayPayボーナス 予約人数
50円相当 × 

- ※ 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

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

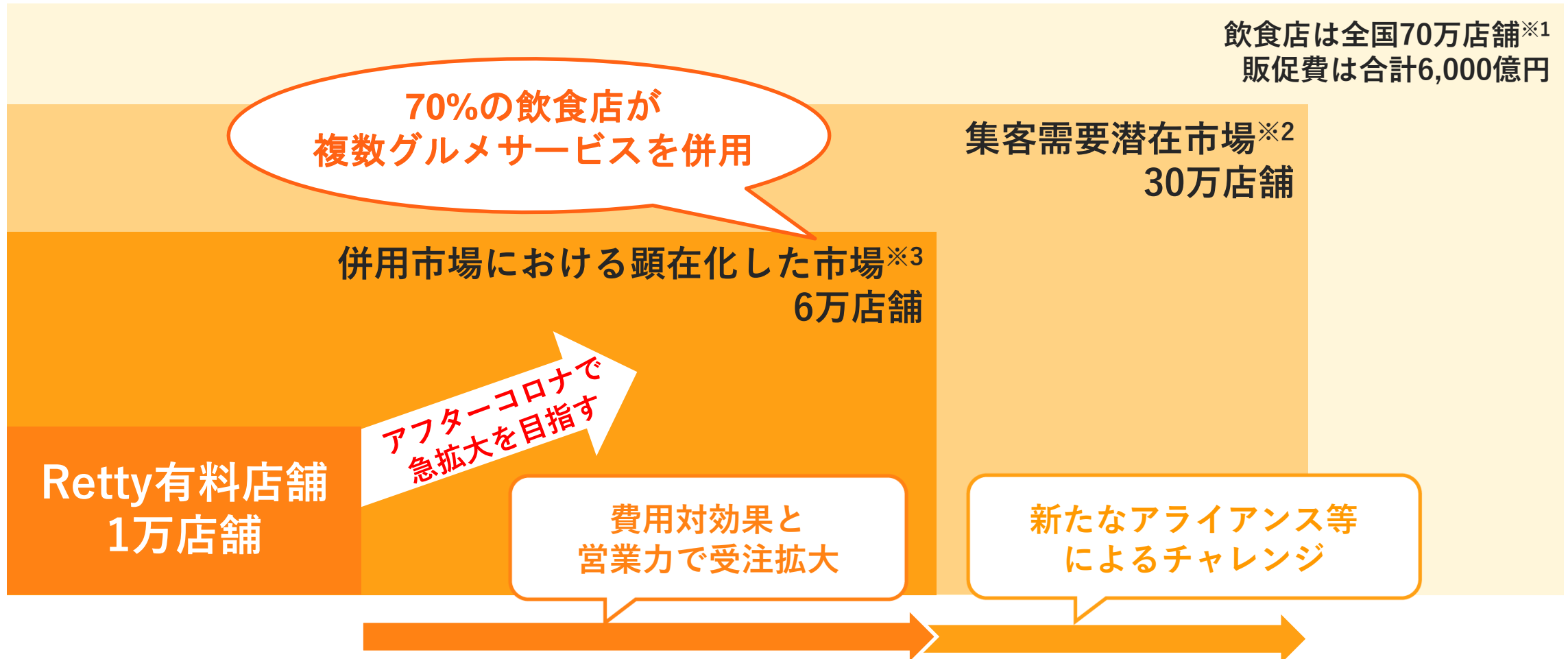
飲食店における集客サービス導入数※



※ Rettyを利用していない飲食店も含めて、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。

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。

モバイルオーダー事業の提供を開始

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、飲食店からの問い合わせも増加傾向

これからの時代の
新しいオーダーシステム

Retty Order

＼ 3ヶ月間の無料トライアルキャンペーン中！ ＼

資料請求・お問い合わせ ▶

無料トライアル申し込み ▶

実名口コミNo.1のRettyが
運営するモバイルオーダーシステムです



月額
1.5万円

3ヶ月無料で
利用できる

小規模店舗に
ピッタリ！

プリンタにも
対応！

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



Key Message

実名型だからこそその信頼性の高いグルメサービスとして成長

足元ではコロナの影響を受けているが、アフターコロナでは、有料店舗数の拡大を目指す

今後はモバイルオーダーなどを含めた、集客にとどまらない統合的な飲食体験・ソリューションを提供して成長していく

ビジョン

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。

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。