

Retty

2026年9月期第 3 四半期

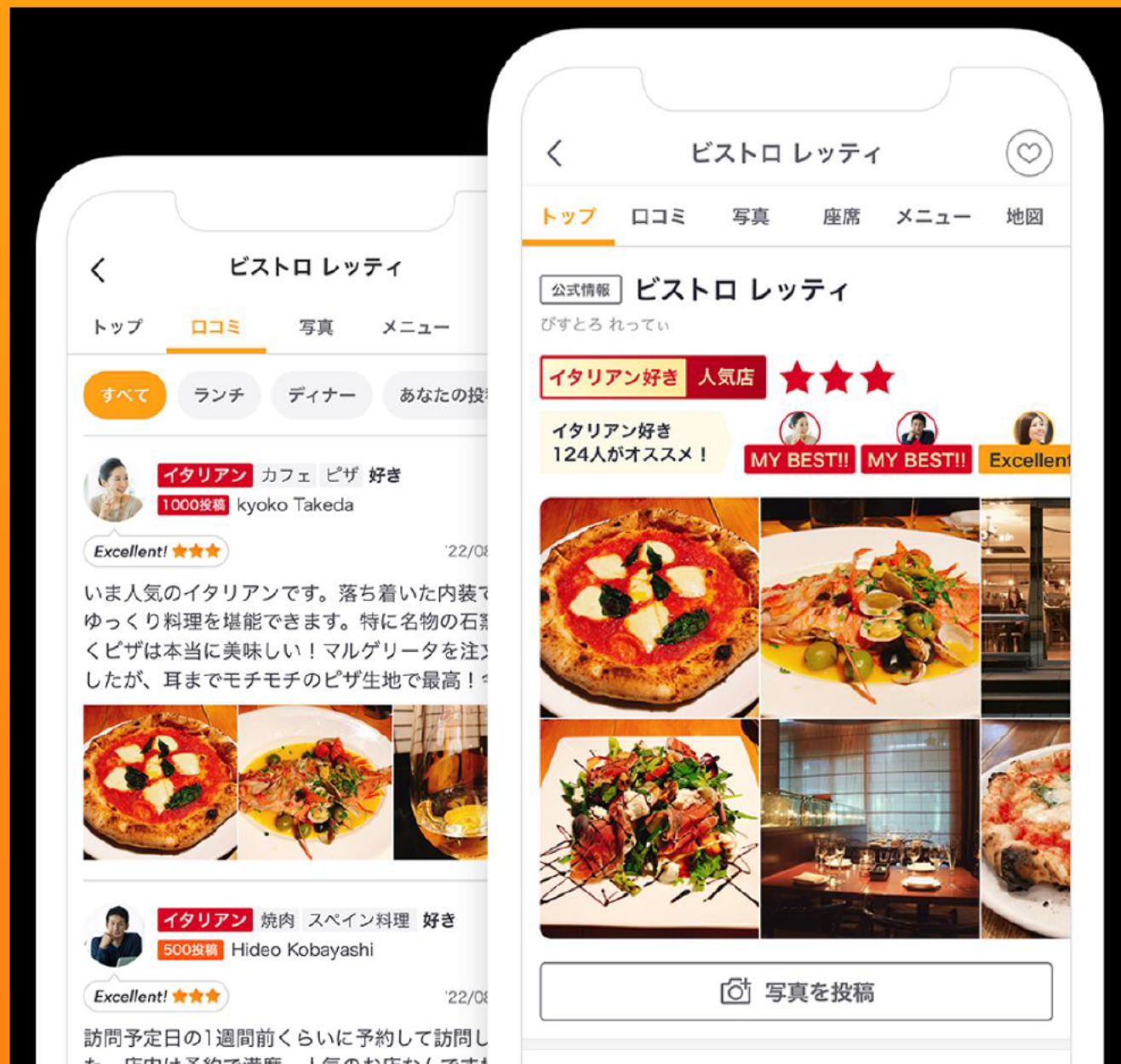
決算説明資料

Retty株式会社 2026年 8 月
証券コード：7356

Service Image



あなたにBESTな
お店が見つかる



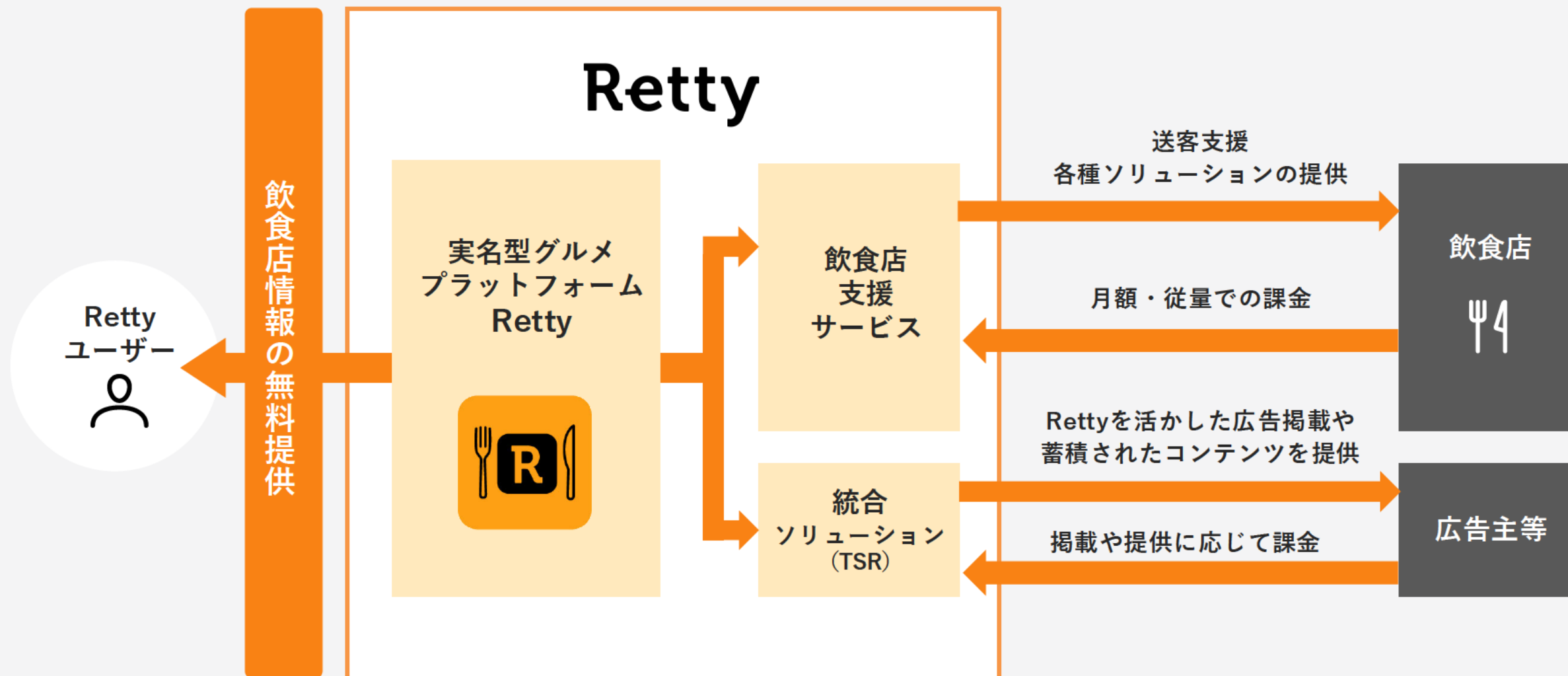
Rettyの特徴

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



ビジネスモデル



エグゼクティブサマリー

実績

- ✓ 第3四半期累計の売上は1,130百万円、営業損失は17百万円（第3四半期単体では38百万円の営業損失）となった
- ✓ 赤字の要因は、統合ソリューションの失注・期ずれ、一部アライアンス案件の契約期間満了、直販強化に伴う採用費用の発生である。公表済みの事業構造改革による固定費削減効果は4Q以降に発現する見通し
- ✓ 有料お店会員数（固定＋従量）は前四半期末比158件減少した一方、7月以降は保有店舗数・保有売上ともに純増に反転

業績見通し

- ✓ 通期業績予想を修正。売上1,496百万円（修正幅▲6.6%）とほぼ計画水準を維持する一方、営業利益は10百万円に修正（主因は統合ソリューションの失注・期ずれ）
- ✓ 営業黒字・通期最終黒字は確保し、当期純利益79百万円は当初予想（32百万円）を上回る見通し

今後の成長に向けて

- ✓ 飲食店会員基盤と蓄積データを資産として、パートナー企業と共に周辺領域（M&A仲介・飲食店向けAI教育等）に進出

目次

1. 2026年9月期第3四半期実績と通期業績見通し
2. 今後の成長に向けて

目次

1. 2026年9月期第3四半期実績と通期業績見通し
2. 今後の成長に向けて

1 | 2026年9月期第3四半期実績の概況

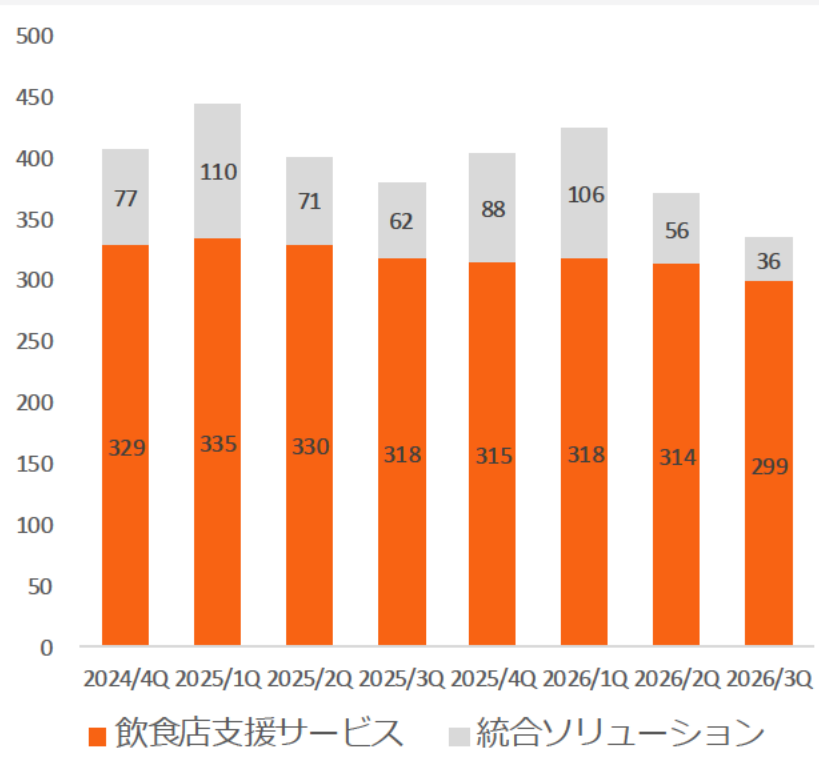
第3四半期単体の売上は335百万円、営業損失は38百万円、通期では売上1,130百万円、営業損失17百万円。
 なお、将来の収益に貢献するシステム投資の開発費用35百万円をソフトウェア資産として計上している。

	FY2026/09					
	第3四半期	YoY	通期 累計	YoY	業績予想 (修正前)	達成率
売上高	335	88.3%	1,130	92.1%	1,603	70.5%
売上総利益	215	79.4%	764	90.4%	-	-
売上総利益率	64.2%	-	67.6%	-	-	-
営業利益	-38	-	-17	-	47	-
営業利益率	-	-	-	-	-	-
経常利益	-41	-	-25	-	34	-
当期純利益	47	-	54	-	124	43.9%

1 | 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299百万円（YoY94%）、統合ソリューションの売上は36百万円（YoY58%）となった

四半期売上内訳※推移（百万円）



統合
ソリューション

- 一部の案件に失注及び納期ずれが発生

飲食店支援
サービス

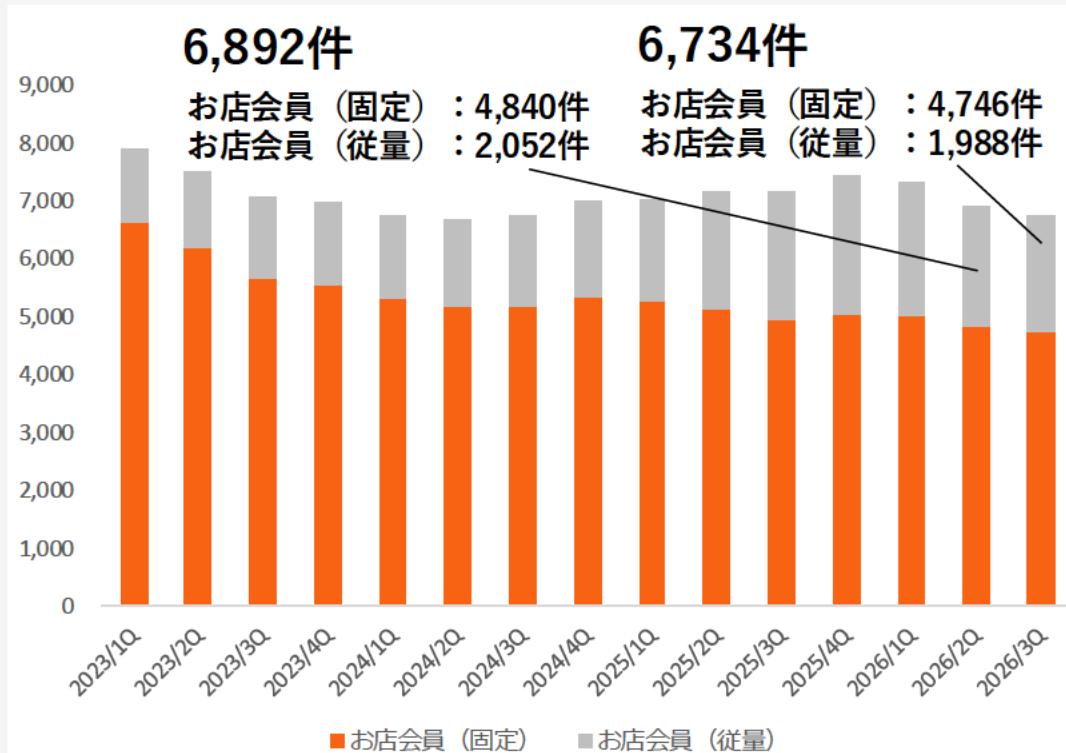
- 獲得売上は計画比で未達、解約に関しては順調な推移
- 一部のアライアンス案件の契約期間終了により売上が減少
- 3ヶ月無料キャンペーンの活用などにより売上が後ろ倒しになったことも要因

※ 管理方針の変更に伴い2025年9月期までは統合ソリューション領域に含めていた「アライアンス売上」を、本資料より遡及的に飲食店支援サービスに包含する形に変更

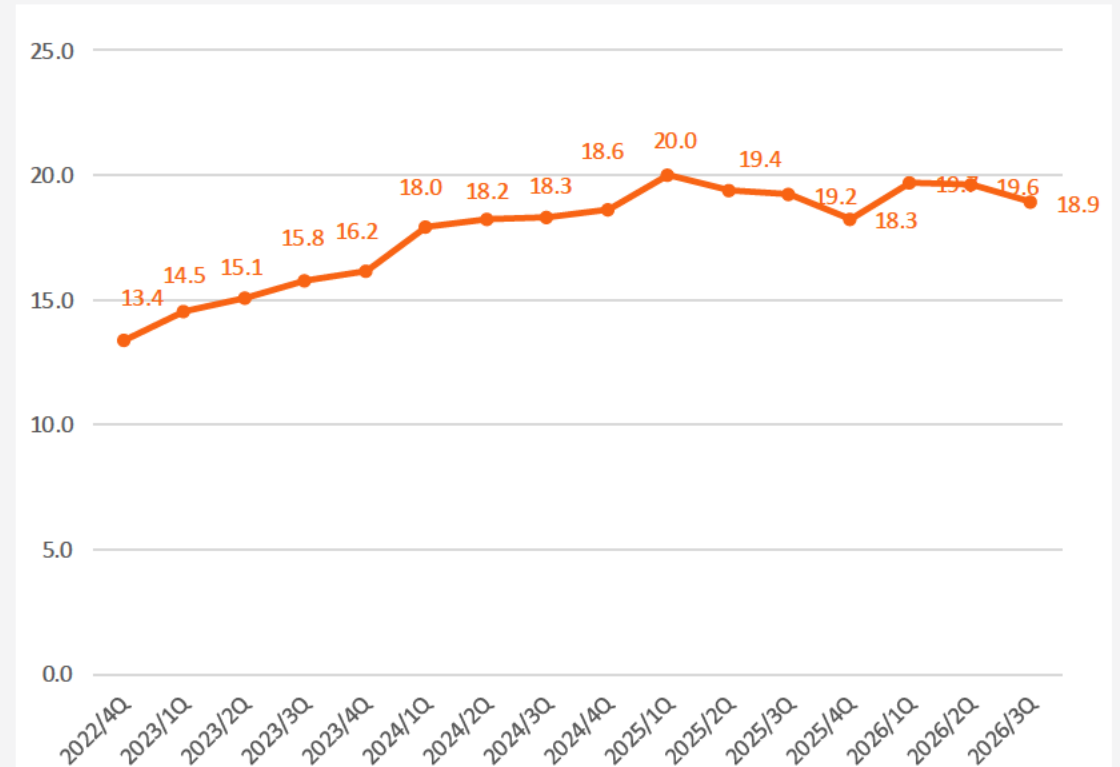
1 | 有料お店会員数推移

6月末時点の有料お店会員数（固定＋従量）は前四半期末と比較し158件減少した。

お店会員数（固定＋従量）四半期推移（件）



ARPU（固定プラン・PL計上価格/千円）※

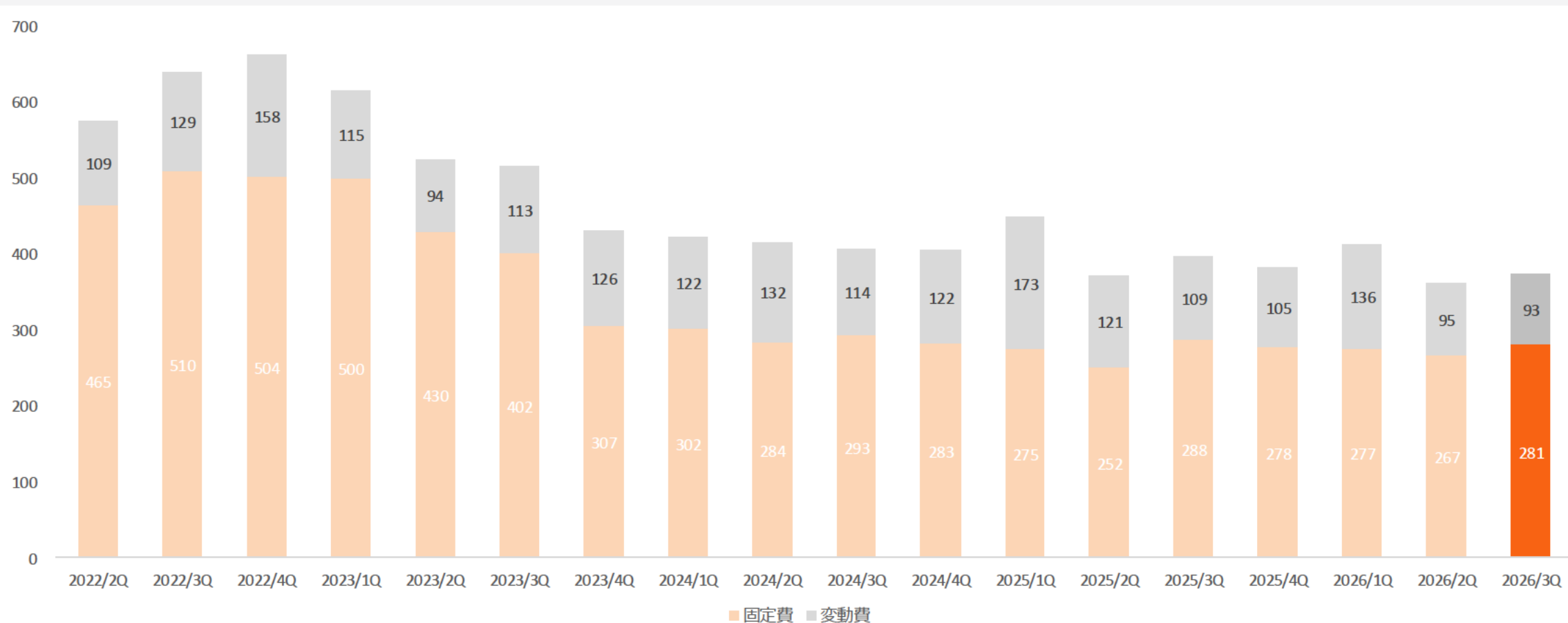


※ 従量課金分を含めたARPU

1 | 固定費

固定費に関しては、微増。一方で2026年6月リリースの事業構造改革の実施により、4Qには7名分の人件費が削減される見通し。

四半期コスト推移（百万円）



1 | 事業構造改革の実施

AI 技術の急速な進展を踏まえた事業環境の構造的変化に対応するため、コスト構造および組織構造の抜本的な見直しを伴う事業構造改革（リストラクチャリング）を実施

実施の趣旨

事業構造改革の一環として、組織構造の最適化を目的に、対象従業員との個別合意に基づく退職（合意退職）を実施

対象人数

当社従業員 7名

内訳：常時雇用従業員 6名（正社員 5名、契約社員 1名）、臨時雇用従業員 1名

全従業員に占める割合

約 **8.0%**

直近の有価証券報告書記載の従業員数 87名に対する割合

退職日

2026年6月30日

1 | 投資有価証券売却による特別利益の計上

2026年9月期第2四半期決算説明資料で予告した通り、財務体質の強化を目的として、当社保有の非上場有価証券1銘柄の売却を実施。特別利益92百万円を計上。

売却理由	資産の効率化及び財務体質の健全化を図るため
譲渡価格/ 投資有価証券売却益	92百万円/92百万円
売却益発生日/ 計上時期	2026年4月2日/2026年9月期 第3四半期

1 | 2026年9月期 通期業績見通しの修正

第3四半期の結果を受け業績見通しを修正。売上高はほぼ計画水準を維持する一方、営業利益は計画未達の見込みとなり修正。修正前・修正後の当期純利益には投資有価証券売却益92百万円を含む。

2026年9月期 業績見通し（当初）

売上

1,603百万円

売上総利益

1,170百万円

営業利益

47百万円

当期純利益

32百万円

2026年9月期 業績見通し（修正前）

売上

1,603百万円

売上総利益

1,170百万円

営業利益

47百万円

当期純利益

124百万円

2026年9月期 業績見通し（修正後）

売上

1,496百万円

売上総利益

1,029百万円

営業利益

10百万円

当期純利益

79百万円

1 | 通期業績見通しを修正する理由

修正幅▲37百万円のうち、飲食店支援サービスは売上減を販促費の抑制で吸収しほぼ中立（▲5）。主因は統合ソリューションの失注・期ずれ（▲30）であり、共通コストの増加は▲2と限定的。

区分	営業利益の修正要因	金額(百万円)	備考
修正前予想		47	
飲食店支援サービス FRM	売上（新規獲得の未達）	-5	直販中心の獲得体制へ転換する過渡期で、新規獲得が計画比未達
	販売促進費（代理店手数料）		売上減に伴う手数料減・営業施策の見直しにより、売上減の影響をほぼ吸収
統合ソリューション TSR	売上（失注・期ずれ）	-30	一部案件の失注および計上時期の期ずれ。修正幅▲37の主因
	広告制作原価		案件減に伴う制作費の減少
共通コスト	その他経費	-2	経費削減の織り込み
	労務費＋外注費		
	サーバー代		
	地代家賃		
修正後予想		10	

修正後見通しの根拠

- ・ 保有店舗数／保有売上は7月以降、純増に反転
- ・ 修正後の営業利益10百万円は、受注・契約済み案件を中心とした積み上げに基づく水準

1 | 修正後見通しの根拠（第4四半期売上の確度別内訳）

第4四半期の売上計画366百万円のうち87%を、7月実績と契約・受注済み案件で構成。新規獲得に依存する部分は約1.7%に限定され、修正後予想は積み上げに基づく水準。

実績 + 契約・受注済みのカバー率 **87%** (317百万円 / 366百万円)

第4四半期売上の内訳（百万円）



実績 + 契約・受注済み 317百万円 (87%)

■ ① 7月実績 118百万円

月次確定済みの売上。保有店舗数・保有売上は純増に反転 (P.17)。

■ ② 契約・受注済み 199百万円

飲食店支援サービスの契約ベース売上167百万円（9月末までの解約は確定済み） + 統合ソリューションの受注済み・実質合意済み案件33百万円。

■ ③ 見込み 49百万円

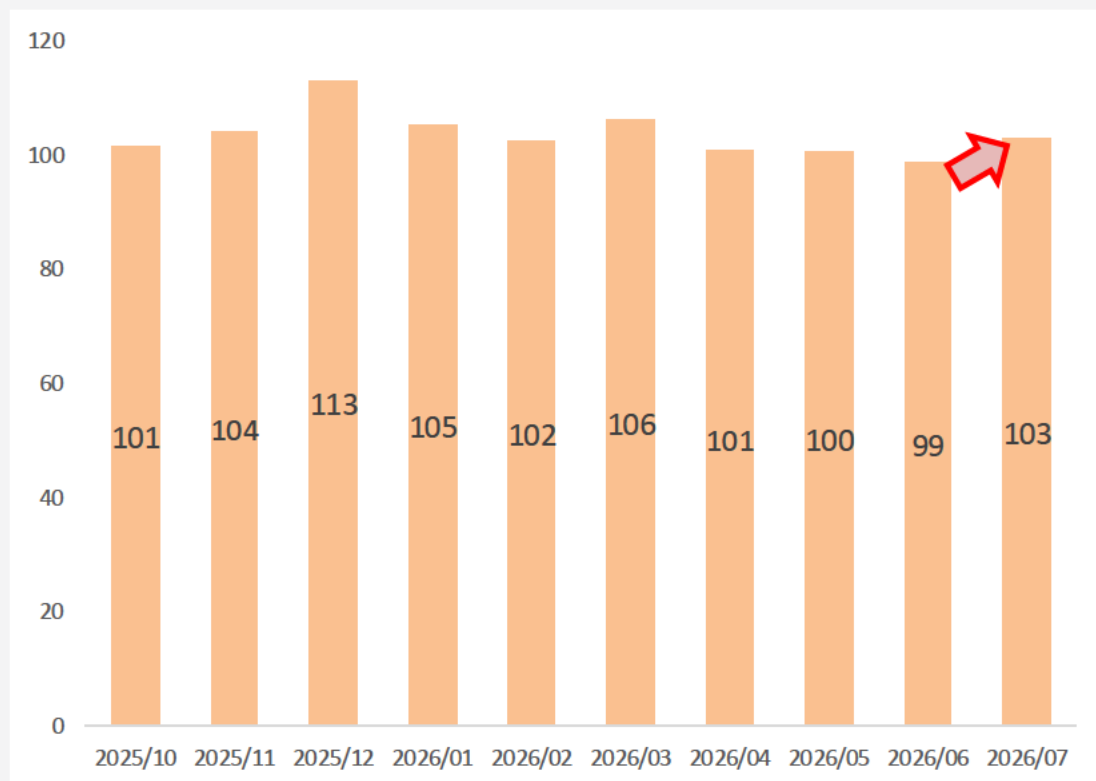
従量課金・アライアンス・アドネットワーク等は既存の稼働実績に基づく保守的な見込み。新規営業活動に依存するのは6百万円（全体の約1.7%）のみ。

※ 統合ソリューションの受注済み・実質合意済み以外の商談は本内訳に含めていない（受注した場合は上乗せ要因）

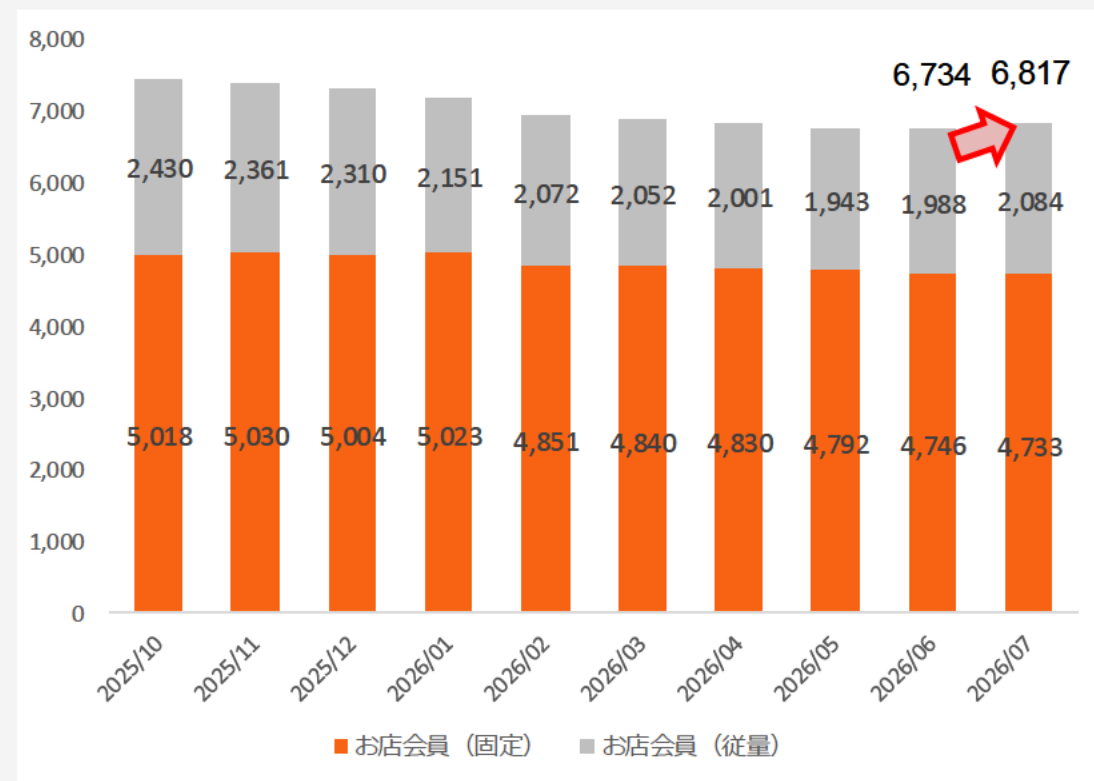
1 | 直近の飲食店支援サービスの動向

直近の2026年7月においては、保有店舗数、保有売上共に純増に転じている。

飲食店支援サービス売上月次推移（百万円）



お店会員数（固定＋従量）月次推移（件）



1 | ネット予約送客人数の推移

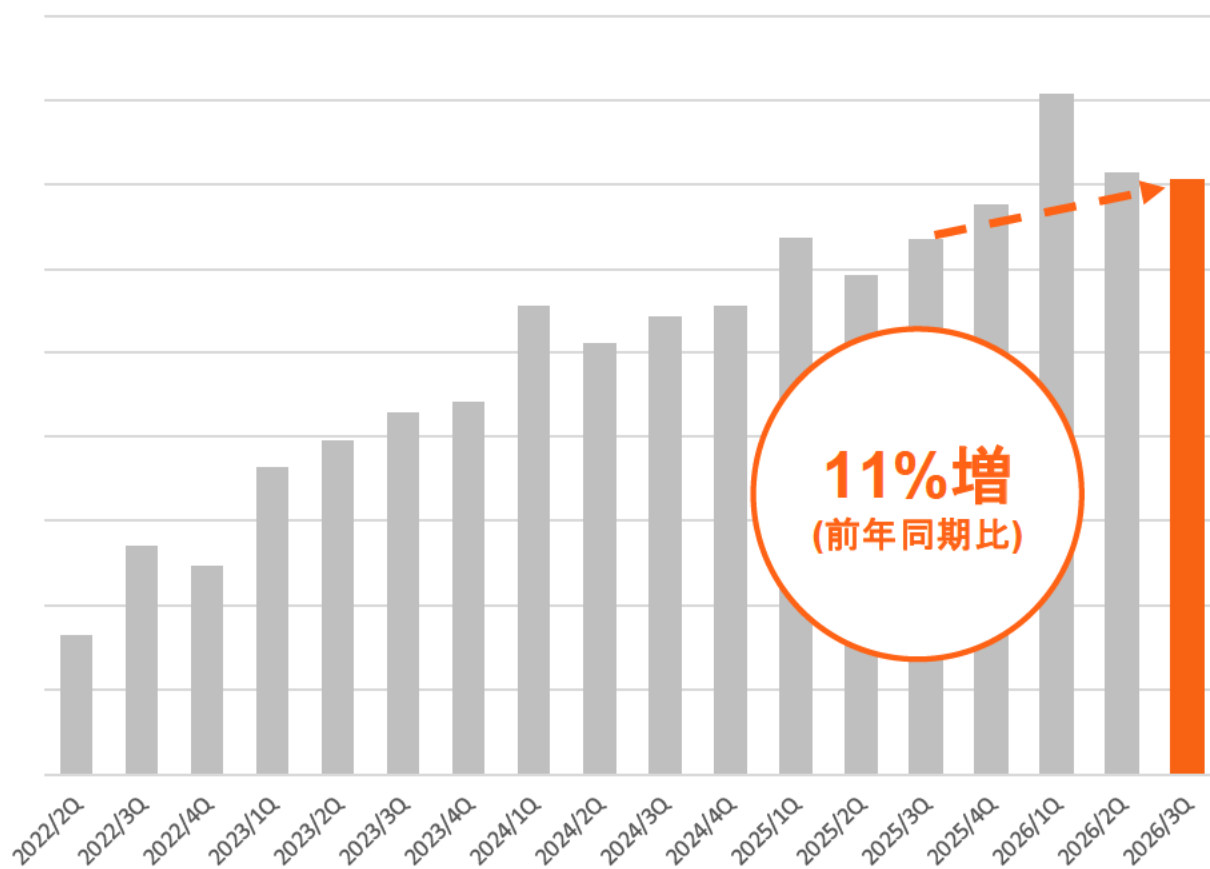
当社の最重要KPIであるネット予約送客人数は、運用コストを抑制する一方で戦略的な開発投資も行い、前年同期比で平均+11%の水準となり、継続した増加傾向にある

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



ネット予約送客人数の推移



目次

1. 2026年9月期第3四半期実績と通期業績見通し
2. 今後の成長に向けて

2 | 2026年9月期の取り組み方針

直販組織の強化を中心に、飲食店支援サービスの売上拡大を目指す。プロダクトに関しては、飲食店の特性と、顧客の趣味趣向・シーンを適切にマッチングするために、データやAIを活用。

2026年9月期の方針

販売チャネル
(直販組織への投資)

- 飲食店支援サービスにおいては、再現性のある形で伸ばすことに成功している直販チャネルに関して、今後も継続して強化し、有料お店会員数及び売上の積み上げを目指す

プロダクト
(個別最適化の推進)

- 幅広い飲食店の特性と個別化の進む顧客の趣味趣向・シーンを適切にマッチングするために当社のデータやAIを活用してサービスの利便性向上を目指す

統合ソリューション

- 広告コンテンツの名称を、広告・コンテンツに加えシステム開発・飲食店開拓・調査など統合的なソリューションを提供している実態に鑑みて「**統合ソリューション**」に変更し、従来通りナショナルクライアントへの注力を継続

2 | その他周辺領域の取り組み

「Rettyの保有する顧客接点 × パートナー専門性」の型により、大きな先行投資を伴わないアセットライトな形で、飲食店経営のあらゆる課題領域へ機動的に展開していく。



2 | 周辺領域

飲食業界における顧客接点を活かし、飲食店の屋号承継を目的としたM&A仲介ビジネスや飲食店向けのAI研修事業を新たに展開開始



飲食店の屋号承継サービス（含むM&A仲介）

- 屋号・商標・レシピ・仕入先関係など無形資産に特化した飲食店の新しい事業承継を、シンクロ・フードグループのウィット社と提携して提供
- 同時に飲食店・飲食法人を対象としたM&Aの仲介サービスも開始



飲食店向けAI研修事業

- 飲食法人向けにAI実践研修を提供
- Rettyの店舗ネットワーク×GMOコネク트의研修ノウハウの掛け合わせ
- ハンズオン形式で1回あたり3時間のプログラムを計4回実施し、トータル12時間かけて飲食現場で必要なAIの実践力を養成

2 | AIの積極活用による業務の再設計

開発/セールス/プロダクト/コーポレートの各現場の深い業務レイヤーにAIを組み込み、コスト構造と意思決定の質を同時に改善。現時点で、下記の成果を実現。

業務生産性

契約管理の手数料集計を内製AIツールで自動化

スプレッドシートと手動確認で月6〜7時間かけていた代理店手数料集計を、CSVを貼るだけの内製ツール化。属人性と人的ミスを排除し、月次工数を約80%削減。

工数

-80%

業務生産性

経理・法務の定型業務をAIエージェントで自動化

証憑格納や契約書レビューをAIで自動化。過去の判断事例をもとにリスク評価と修正案を自動作成し、品質を均一化。証憑格納作業1.5h→約15分に。法務レビュー工数半減。

工数

-50%

営業生産性

営業KPIの自動出力・商談AI分析で判断精度を向上

KPI自動出力・商談内容のAI分析・資料のWebアプリ化により、正しい数字が即時に見え、現場課題を翌日解決できる体制に

IMPACT

投資効率可視化

開発生産性

クリエイティブ制作とプロトタイプ検証を高速化

生成AIの活用で、従来ゼロから1日以上かかっていた個別性の高い制作物を約1時間で作成。量産が可能に。

工数

1日→1時間

補足資料



マネジメント紹介（執行体制）

代表取締役 社長
執行役員



平野雅也

大学卒業後、2014年に当社の新卒一期生として入社。ユーザーグロースの牽引やデータ分析組織の立ち上げを経て、事業戦略部門の執行役員に。
2025年12月より代表取締役に就任

取締役 会長
執行役員 事業開発部門担当



武田和也

Retty創業者。大学卒業後、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したのち当社を創業。

執行役員 予算統括担当



長井 寛徳

大手IT企業で営業/CS/経営企画を経て、Rettyへ入社し、事業統括として全社の予算編成及び予算管理を担当。

取締役
執行役員 コーポレート部門担当



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。

執行役員 プロダクト部門担当



飯田 悠斗

2019年に新卒で当社入社。データアナリスト/PdMとして、プロダクト戦略の立案から施策実行までをリード。

執行役員 セールス部門担当



宇佐美礼仁

中小企業向けITサービス企業や販促支援企業を経て当社入社。セールス部門 渉外グループの責任者として勤務。

執行役員 事業戦略部門担当



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。

マネジメント紹介（社外取締役）

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。

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。

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複数社の社外役員を務める。

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。

よくあるご質問

Q1

過去の計画未達について、自社のKPI管理上の要因をどのように分析しているか？

主因は市場環境ではなく、**新規獲得を特定の代理店チャンネルに依存していた**という、当社がコントロール可能な要因にあったと分析しております。現在は直販中心の体制へ転換し、獲得・解約のKPIを営業単位で直接管理する形に改めており、チャンネル起因の下振れリスクは構造的に低減していると考えております。

Q2

直販への転換は、営業利益にどの程度のインパクトをもたらすのか？

直販は代理店経由と比べて**契約の継続率が高く、代理店手数料も発生しない**ため、1件あたりの収益性が高くなります。獲得コストは先行するものの、営業1名あたりの獲得件数が一定水準を上回れば人件費を回収できる構造となっており、現在の獲得実績はこの水準を上回って推移しております。獲得店舗の積み上がりとともに、正味でプラスに転じる構造です。

Q3

投資対効果の計測と、見直し・撤退の判断基準は？

投資は一括投下ではなく段階的に実行し、投資単位ごとに獲得件数や1件あたり収益性等のマイルストーンを事前に設定した上で、月次・四半期でモニタリングし、次段階の投資可否を判断します。回収期間は営業投資は1年以内、開発投資は3年以内の回収を最低ラインとして実際に運用しております。基準を下回った場合には、追加投資の停止・縮小・撤退を機動的に意思決定します。周辺領域はアセットライト型での展開により、撤退時のコストも限定的な設計としております。

Q4

通期業績が期初計画を下回る見通しとなったことに対し、経営としてどのような責任を果たすか？

期初計画を下回る見通しとなったことを重く受け止めております。その意思表示として、**社内取締役3名において、2026年7月から9月までの3か月間、月額報酬の20%を自主返納**することを決定いたしました。あわせて事業構造改革を実施し、より付加価値の高い領域へ経営資源を集中してまいります。今後の業績推移を踏まえ、報酬制度のあり方を含めて取締役会において継続的に評価してまいります。

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

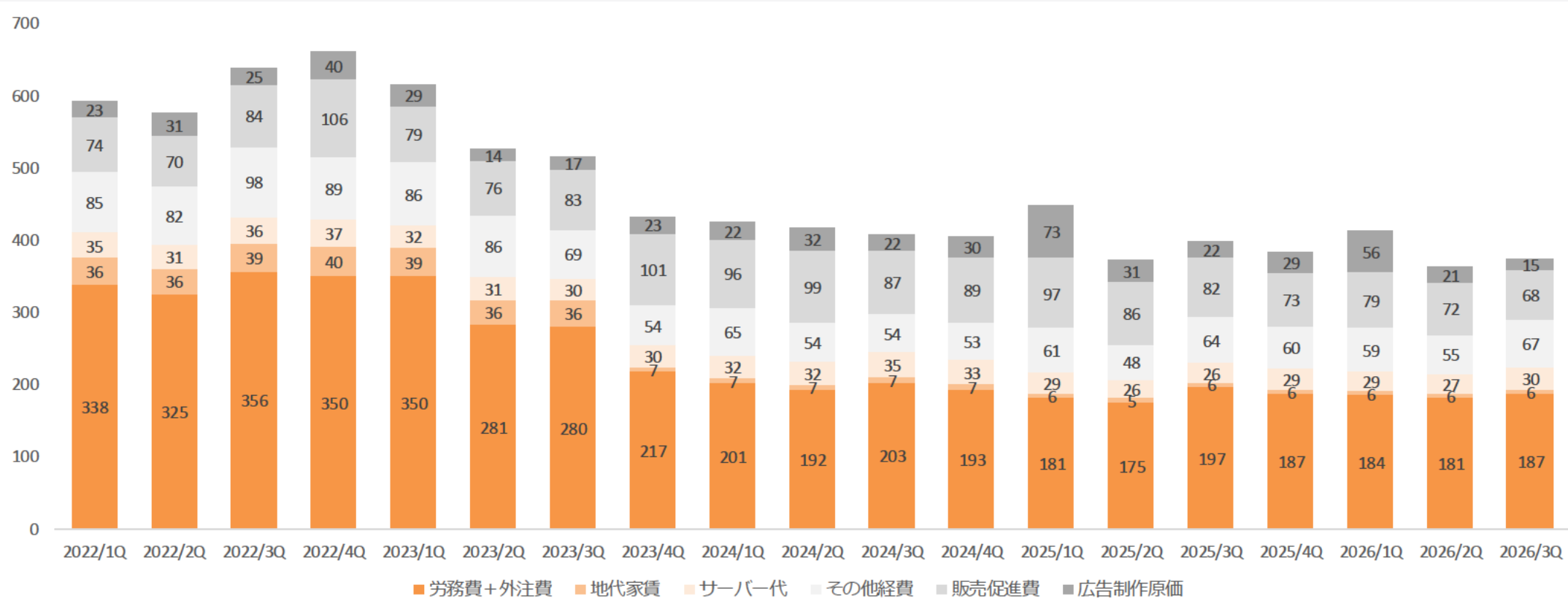
リピート集客

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	通常契約	従量課金対象	個店 (数十万店舗)
		従量課金無し	
有料 お店会員	チェーン店舗向け トライアル契約		チェーン店 (約5万店舗)
	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		
有料 お店会員		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)	個店 (数十万店舗) 高級店・人気店 (約3万店舗)
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。	全飲食店 (約70万店舗)

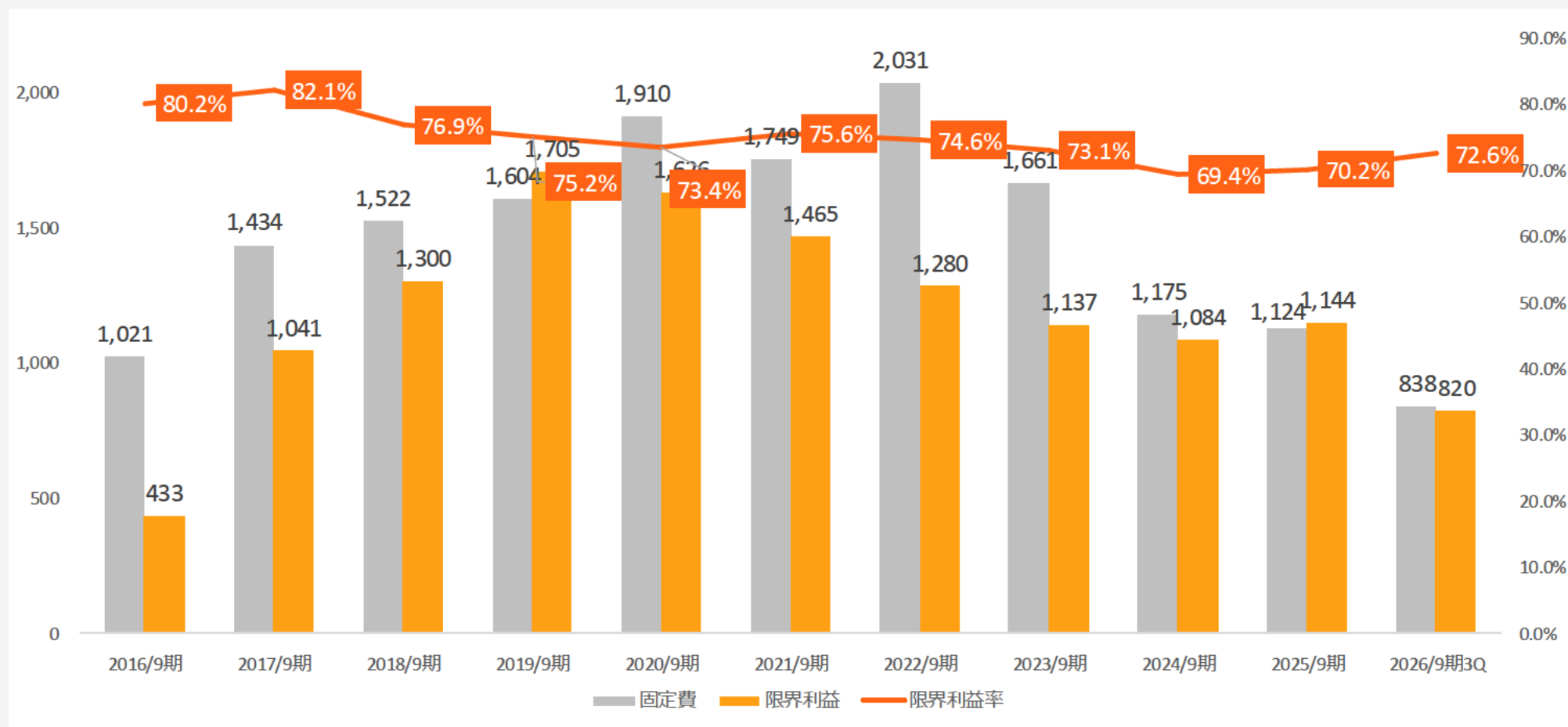
コスト構造の推移

四半期コスト推移（百万円）



限界利益推移

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、統合ソリューション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。

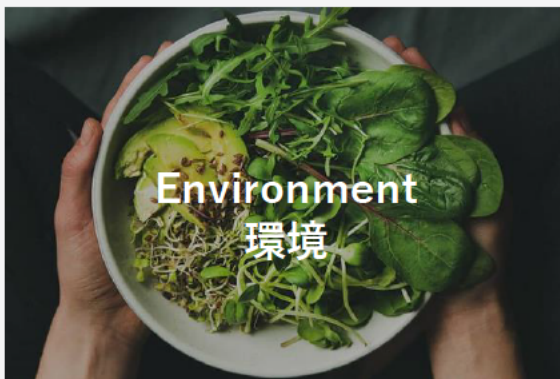
※2 固定費は主に人件費、通信費（サーバー費用）、地代家賃などの変動費以外のコストとなっております。

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(2026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	39百万円
従業員数	82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。