

# Retty

2026年9月期第2四半期

## 決算説明資料

Retty株式会社 2026年5月  
証券コード：7356

## Service Image



あなたにBESTな  
お店が見つかる



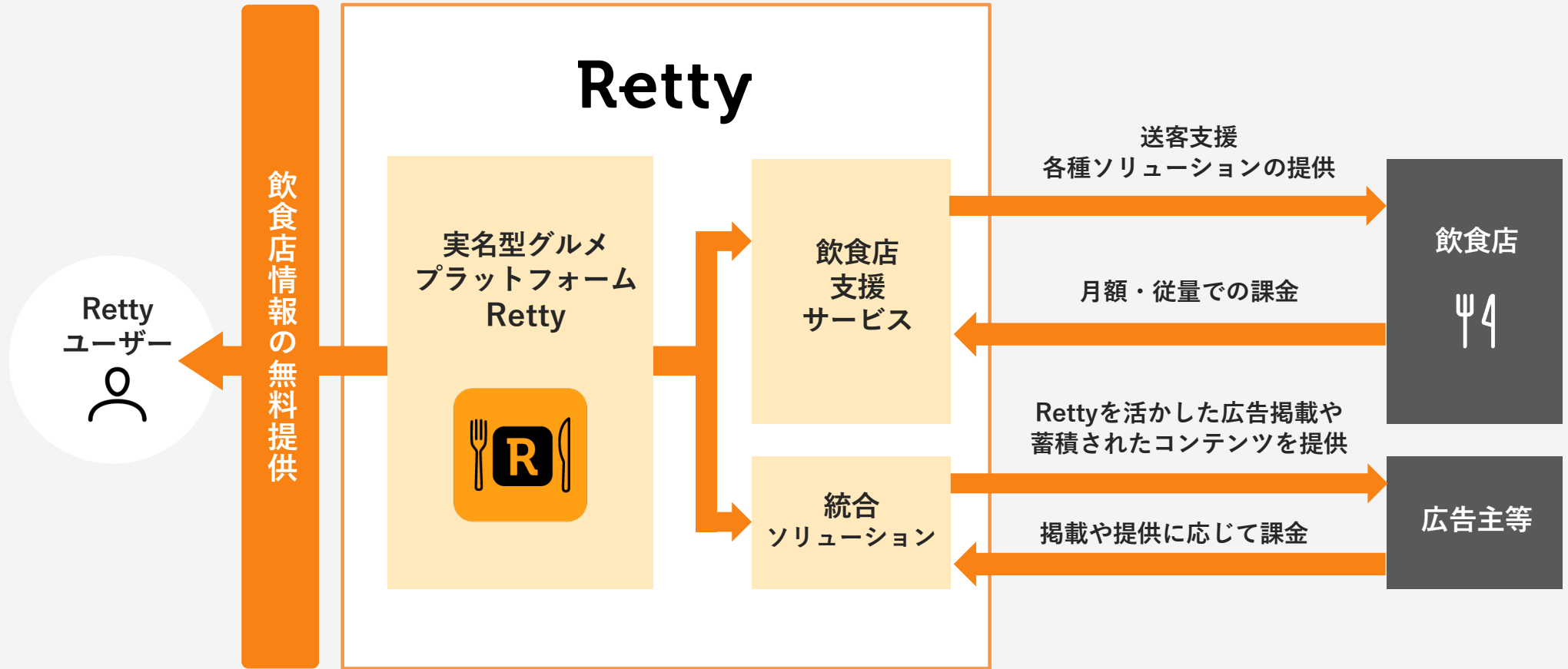
# Rettyの特徴

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	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 営業利益は、第2四半期単体では8百万円の黒字、累計でも20百万円の黒字となった</li><li>✓ 有料お店会員数（固定＋従量）に関しては、前四半期に比べ422件減少し、6,892件となった。減少の半数は廉価な法人プラン及び非アクティブ店舗の棚卸しによるもの。</li><li>✓ 保有する非上場有価証券1銘柄を売却。特別利益92百万円の計上を予定。</li></ul>
業績見通し	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 2026年9月期の業績見込みは、売上1,603百万円、営業利益47百万円を維持</li></ul>
今後の成長に向けて	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ 長期視点での全社目標をNSMとして設定し、全社をネット予約人数に向けて駆動できるような組織の再設計を実施</li><li>✓ エンジニア出身のCEOが旗振り役となり、現場の深いレイヤーの業務設計にまでAIの組み込みを推進中</li></ul>

## 目次

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

## 目次

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

## 1 | 2026年9月期第2四半期実績の概況

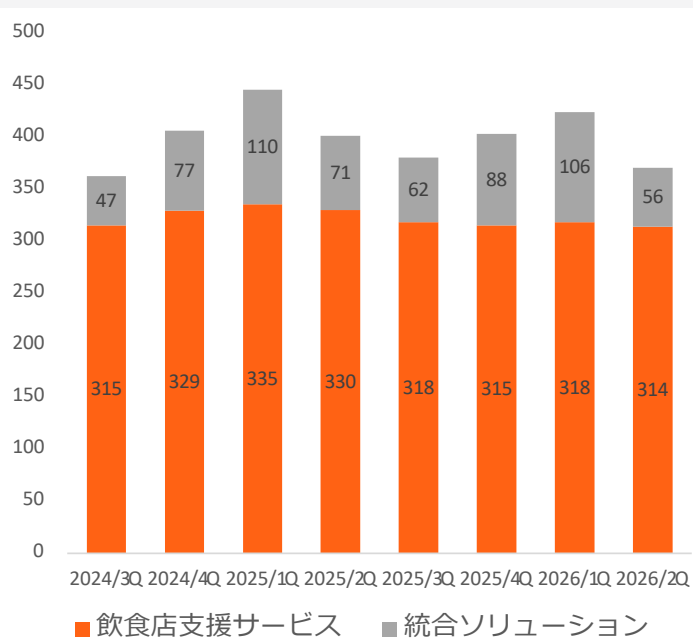
第2四半期単体の売上は370百万円、営業利益は8百万円、通期では売上794百万円、営業利益20百万円。なお、将来の収益に貢献するシステム投資の開発費用36百万円をソフトウェア資産として計上している。

	FY2026/09					
	第2四半期	YoY	通期累計	YoY	業績予想	達成率
売上高	370	92.3%	794	93.8%	1,603	49.6%
売上総利益	262	91.3%	549	95.6%	-	-
売上総利益率	71.0%	-	69.1%	-	-	-
営業利益	8	-	20	-	47	44.1%
営業利益率	2.2%	-	2.6%	-	-	-
経常利益	8	-	15	-	34	46.6%
当期純利益	0	-	7	-	124	5.9%

## 1 | 全社売上の推移

飲食店支援サービスの売上は第2四半期314百万円（YoY95%）、統合ソリューションの売上は56百万円（YoY79%）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

- 四半期ベースでは減少しているが、半期で目標を追っているため、予定通りの推移

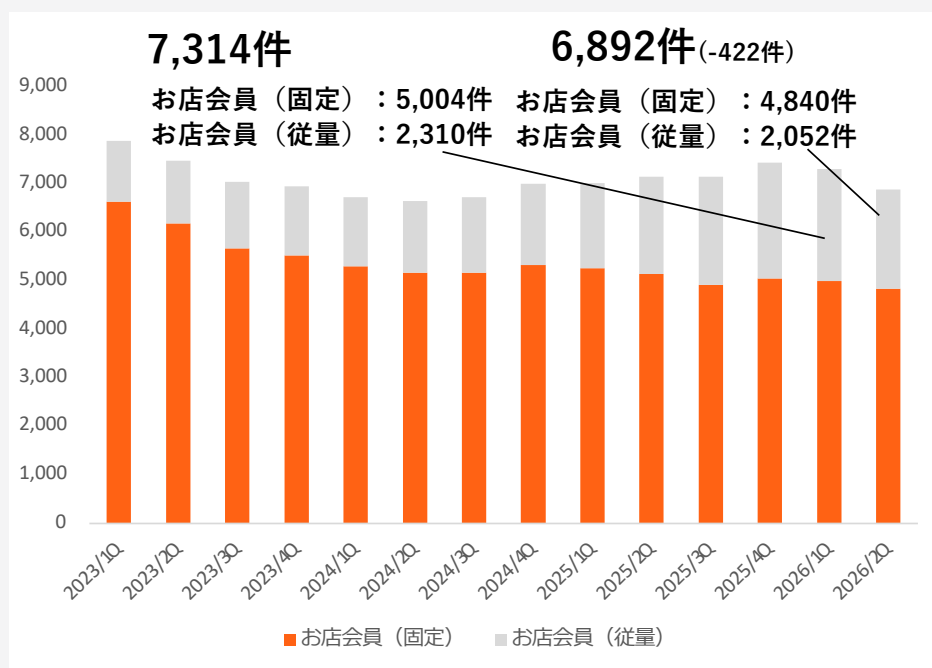
飲食店支援  
サービス

- 直販チャネルは好調に推移
- 飲食店支援サービス全体としてはほぼ計画通りの着地

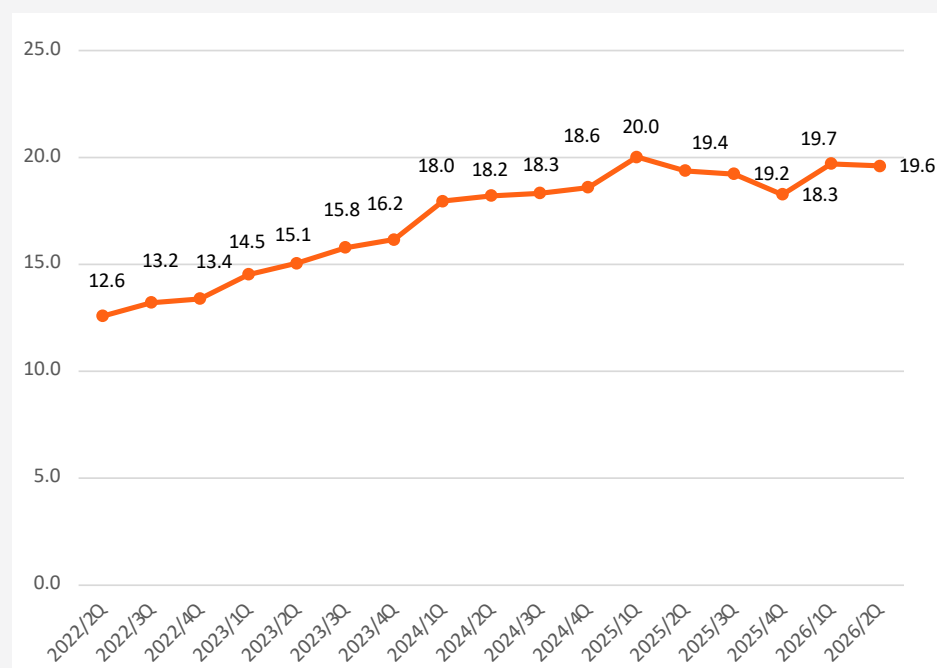
## 1 | 有料お店会員数推移

3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422件減少したが、廉価な法人プラン1社（固定：約150店舗）及び非アクティブ店舗の棚卸し（従量：約60店舗）で半数を占める

お店会員数（固定＋従量）四半期推移（件）



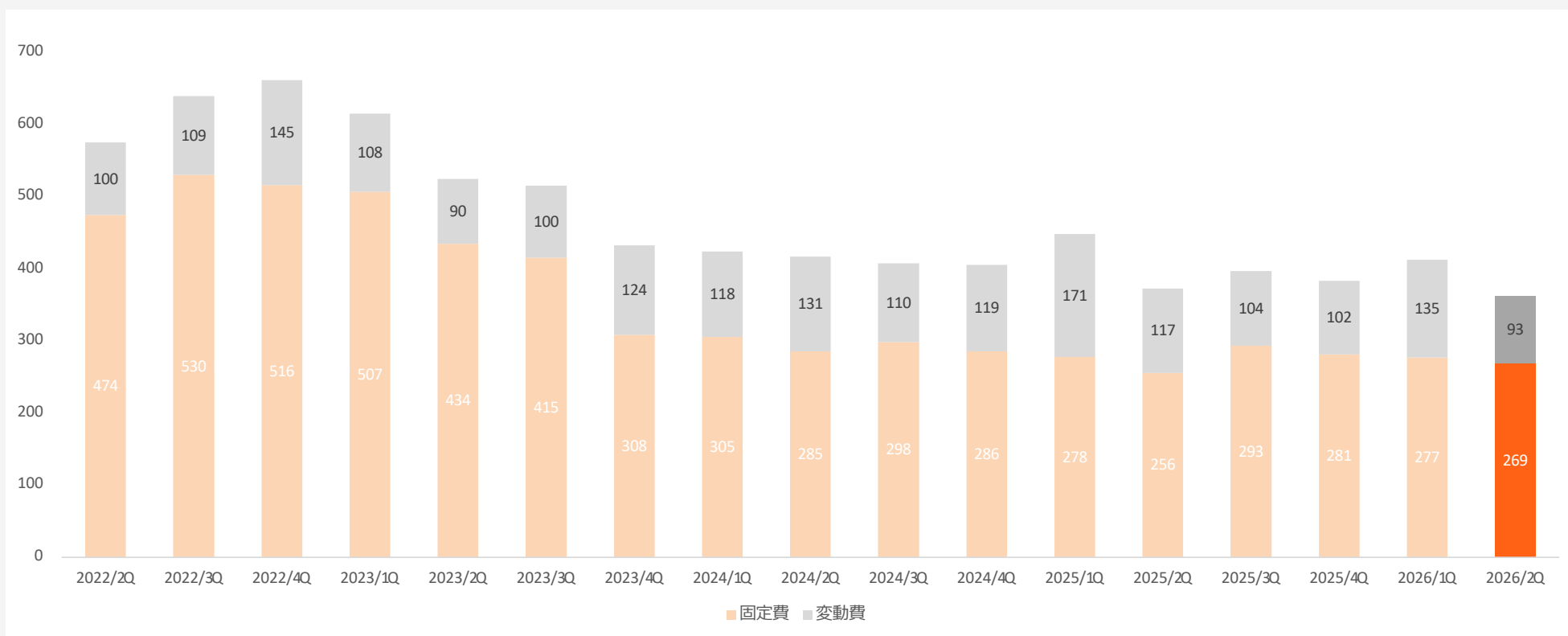
ARPU（固定プラン・PL計上価格/千円）※



## 1 | 固定費の維持

引き続き人件費の適正化や徹底したコスト管理により、固定費削減を実現し、筋肉質な経営体制を維持。

四半期コスト推移（百万円）



## 1 | ネット予約送客人数の推移

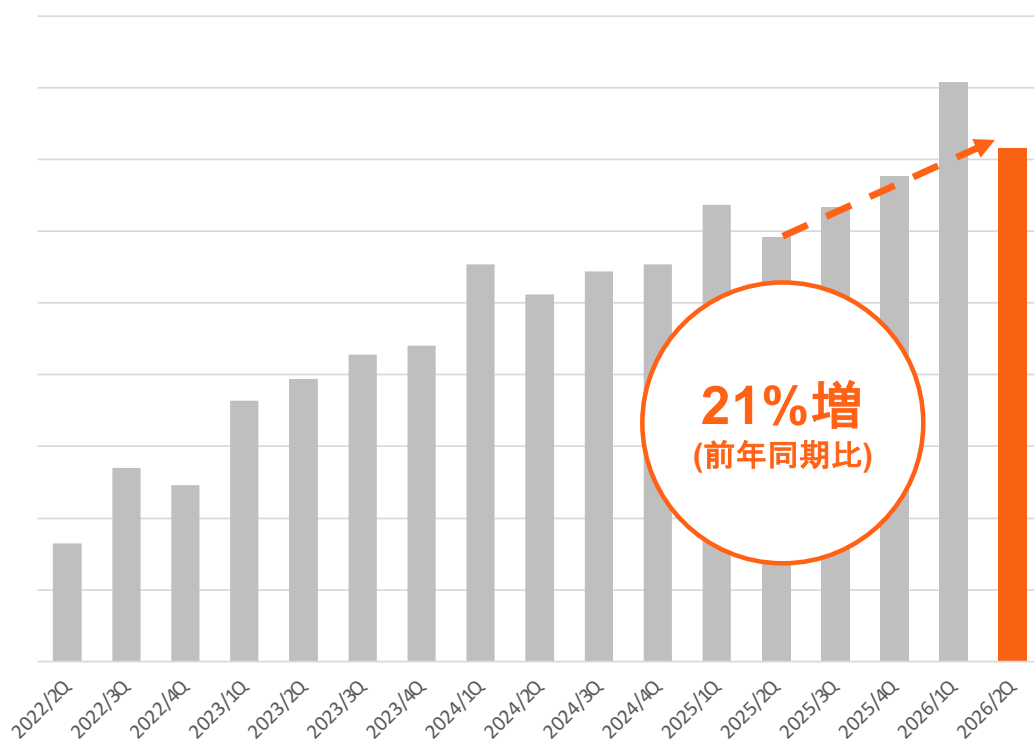
当社の最重要KPIであるネット予約送客人数は、運用コストを抑制する一方で戦略的な開発投資も行い、前年同期比で平均+21%の水準となり、継続した増加傾向にある

### 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



## 1 | 投資有価証券売却による特別利益の計上

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92百万円の計上を予定。

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 | 聞けるグルメのリリース

飲食店選びを検索から「相談」へ。こだわりや条件を入力すれば膨大な口コミから“自分にBESTなお店”をおすすめする「聞けるグルメ」をリリース



## 目次

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

## 2 | 2026年9月期 通期業績見通し

通期業績見通しに関しては、2026年3月30日発表の修正業績予想を維持

2025年9月期 実績

売上

**1,630**百万円

売上総利益

**1,142**百万円

営業利益

**19**百万円

当期純利益

**11**百万円



2026年9月期 業績見通し

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

## 目次

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

### 3 | フェーズの変遷

2025年9月期に実現した通期黒字化を維持し、2027年以降の中長期での利益最大化を目指す

営業利益

-524  
百万円

-91  
百万円

19  
百万円

47  
百万円  
(予想)

500  
百万円  
(中期)

1,000  
百万円  
(長期)

2023/09

2024/09

2025/09

2026/09

中期

長期

### 3 | 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、従来通り、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

### 3 | 今期重点的に取り組んでいる施策

下記の施策を推進することにより、収益体質の大幅改善を目指す

#### NSM (NorthStarMetrics) の設定

長期視点での全社目標を NSM として設定し、全社をこの目標に向かって駆動できるような再設計を実施

全社共通長期指標

#### AIの積極活用による 業務の再設計

エンジニア出身のCEOが旗振り役となり、現場の深いレイヤーの業務設計にまで AI の組み込みを推進

コストダウン  
生産性向上

### 3 | NSM (NorthStarMetrics) の導入

企業やプロダクトが長期的な成長と顧客価値の提供を測るため、最重要視する単一の指標であるNSMにネット予約人数を設定し、ネット予約人数の最大化を目指す。

NSM

ネット予約人数

#### 全社横断のオーナーシップを構築

部門KPIの上位概念としてNSMを据え、ネット予約人数の向上に向けた組織体制と意思決定プロセスを整備する

#### 強みのあるセグメントで独自ポジションを確立

競合比で優位に立てる特定領域に投資を集中し、ネット予約におけるユニークな提供価値を磨き込む

#### 目標を現状の10倍に設定

2028年9月期に向けて現状のネット予約人数の10倍の水準を目標として設定し全社で達成を狙う

### 3 | 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

エンジニアが入稿業務の現場に直接入り、AIと内製ツールで課題を解決

入稿業務において定型処理・チェック・差し戻し対応の各工程で、課題整理AIとエンジニアリングを組み合わせることで改善を進め、工数を30%削減

IMPACT

**-30%**

#### 開發生産性

AIの活用によりレガシー資産がボトルネックとなる要因が大幅に減少

フレームワーク／ライブラリの更新、古いシステムの作り直しなど、これまで重く滞りがちだった作業の難度が低下し、今後のAI駆動の開発に適した状態に

IMPACT

少人数で実現

#### 営業生産性

AIによるデータ基盤構築で、可視化と判断根拠の精度が大幅に向上

予算の見立て精度、育成投資の判断根拠が、データドリブンに整理される状態を実現

OUTCOMES

営業における  
投資効率の可視化

# 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

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

執行役員 セールス部門担当



赤松朝子

ソフトバンク株式会社、楽天株式会社を経て2017年に当社入社。代理店開拓や直販営業組織の責任者として勤務。

執行役員 事業戦略部門担当



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。



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。



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



三嶋麻佑子

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。

# 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

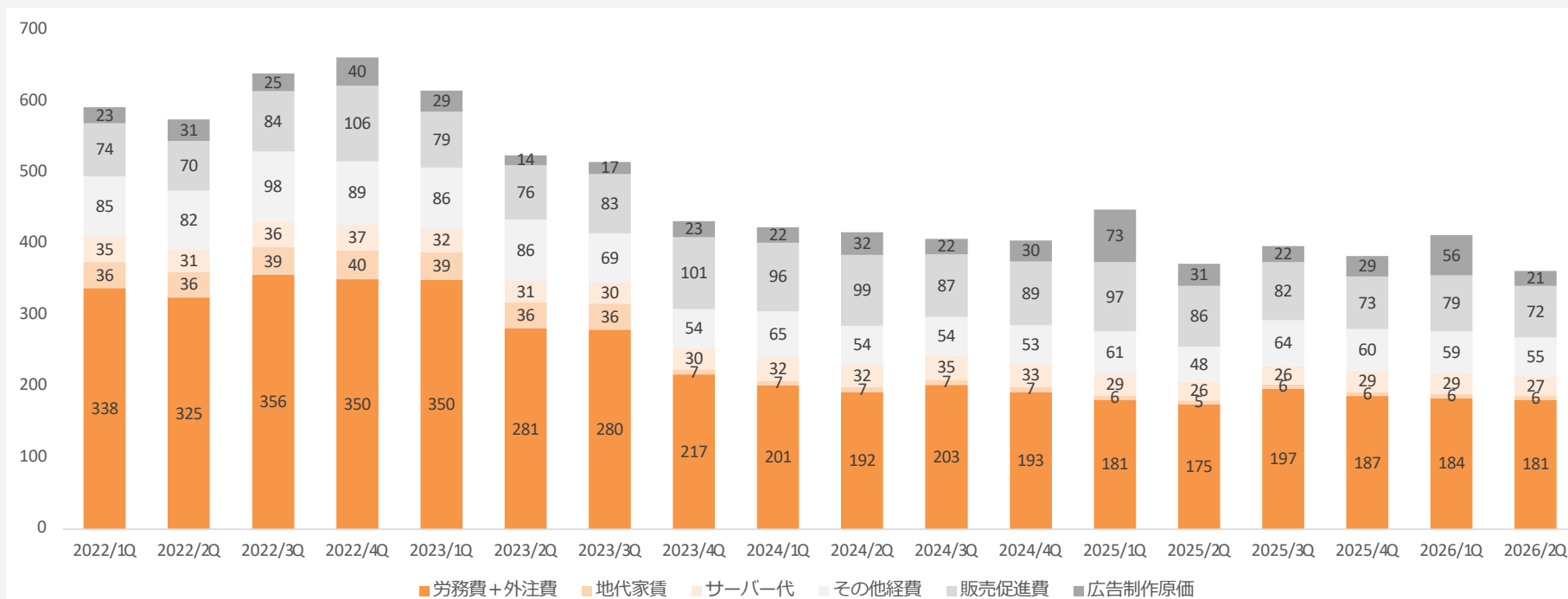
顧客管理

リピート集客



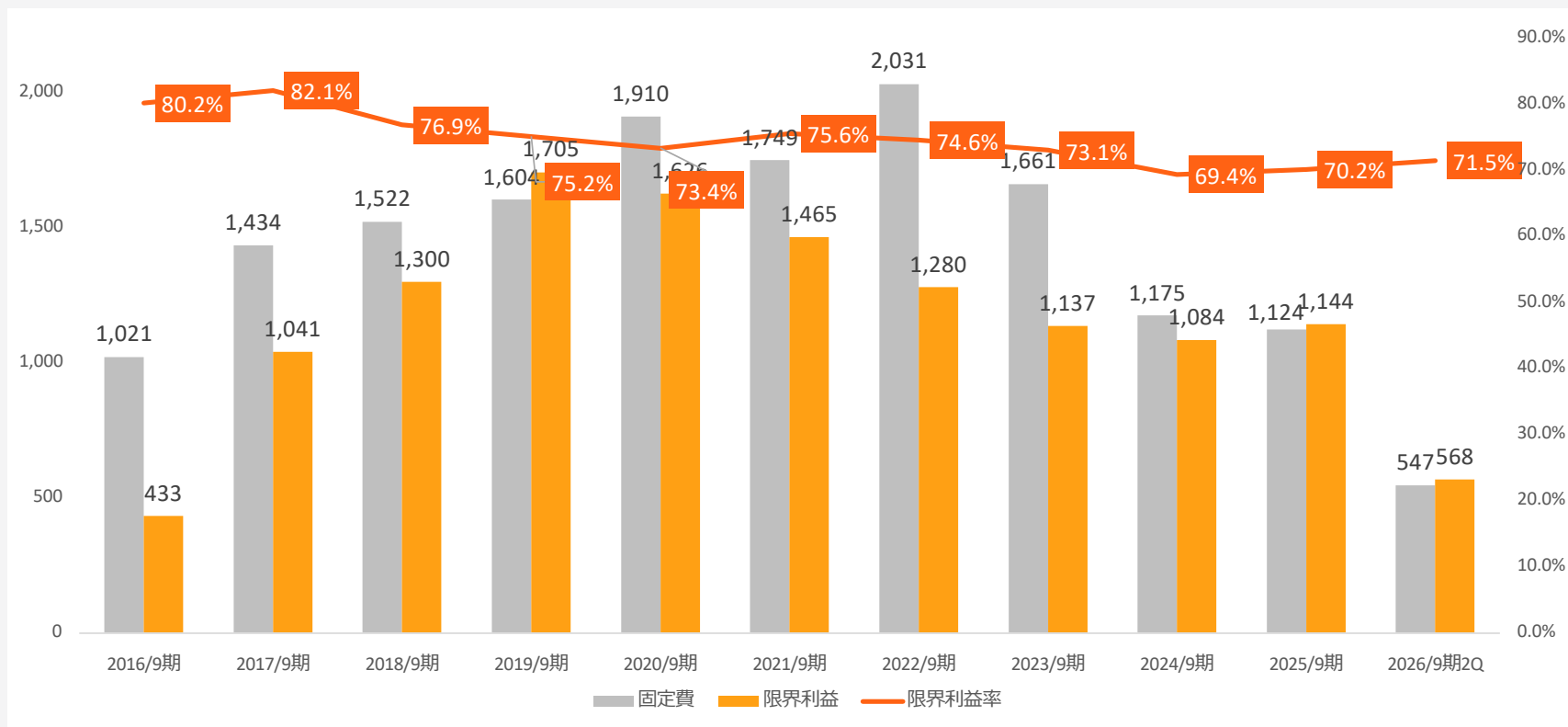
## コスト構造の推移

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。

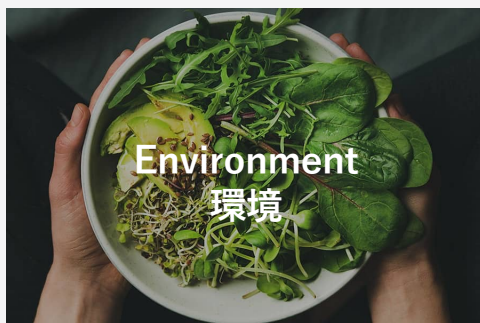
※2 固定費は主に人件費、通信費（サーバー費用）、地代家賃などの変動費以外のコストとなっております。

## 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3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。