

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ビジョン

新たな食体験を創り上げ、人生をもっとHappyに。テクノロジーで食の価値を創造し、社会に貢献。

ネット予約人数
+22%

お店会員数
7,435件

固定費削減
68百万円

② 中長期の経営戦略

1. コスト構造改革の維持

オフィス縮小移転による家賃削減、外注費・人件費削減等で固定費を圧縮。2025年度も68百万円削減実現。

3. Rettyの利便性向上

知名度向上による新規ユーザー獲得、実名型おすすめ機能とシームレス予約体験でリピート増加を図る。

2. 収益性の向上

直販組織強化による売上拡大。ネット予約人数+22%に伴う従量売上増加を活用し営業利益成長を目指す。

4. 営業体制の拡充

直販体制強化に加え、販売代理店との連携維持。販売商品・獲得コスト見直しで営業効率を改善。

③ 対処すべき課題

① Rettyの利便性向上

- ・ 知名度向上による新規ユーザー獲得が必要
- ・ 実名型グルメサービスのおすすめ機能強化
- ・ シームレスな予約体験の提供でリピート増加

② 営業体制の拡充強化

- ・ 直販営業体制の強化実施済みで更なる拡大へ
- ・ 販売代理店の営業体制維持・構築が不可欠
- ・ 販売商品・獲得コスト見直しで営業効率を改善

③ 技術力・データ活用強化

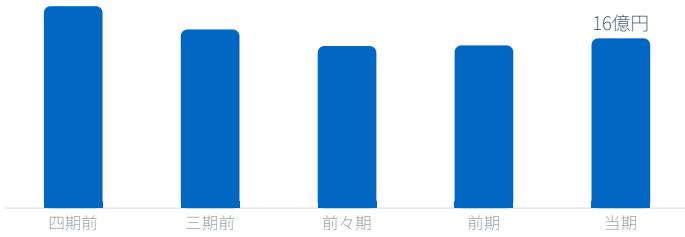
- ・ 開発者比率30%から優秀な技術者育成で向上
- ・ AIをはじめとした先端技術への継続投資
- ・ ビッグデータ分析・活用でサービス拡充を加速

面接で使えるポイント

- ・ 飲食業界の5,800億円の支援サービス市場において、実名型グルメプラットフォーム「Retty」でネット予約人数+22%を…
- ・ ビジョン『新たな食体験を創り上げ、人生をもっとHappyに』の実現に向けて…
- ・ 開発者比率30%の技術組織でAI投資やビッグデータ活用を強化し、飲食店のDX支援で社会貢献を目指す。

証券コード 7356

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
実名型グルメプラットフォーム「Retty」を運営する
情報通信・サービス企業

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

24点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 36.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

590万円

サービス業内 260位/524社

平均年齢

32.8歳

サービス業内 459位/527社

平均勤続

5.1年

サービス業内 335位/527社

女性管理職

34.6%

サービス業内 69位/371社

男性育休

100.0%

サービス業内 76位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: R e t t y (株) 【7356】：決算情報

