TOPIC

忘新年会キャンペーン実施中！

飲食店への送客最大化を目的に
楽天スーパーポイントをウリにした
キャンペーンを実施しています。

URL **https://r.gnavi.co.jp/plan/campaign/**

※キャンペーンサイトは、時期によって内容が変わります。

アンケート ご協力のお願い

当社では、株主の皆さまへの情報開示の充実に努め、当社の経営についてより一層ご理解いただけるIR活動を行ってまいりたいと考えております。つきましては、当社IR活動に対するご意見を是非お聞かせください。

ぐるなびへのログイン＆楽天ID連携（貯まるポイントを楽天スーパーポイントに設定）で抽選で
100名様に楽天スーパーポイント500ポイントを進呈！
保有株式数1,000株以上の方は当選確率2倍！

▼ アンケートサイト

URL

▼アンケート実施期間
2020年1月31日まで

当社コーポレートサイトのご紹介

コーポレートサイトの「投資家情報」では、決算情報やIR資料、最新のニュースリリース等を掲載しております。

URL
https://corporate.gnavi.co.jp/ir/

株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関および連絡先

株式会社アイ・アールジャパン

連絡先 株式会社アイ・アールジャパン　証券代行業務部
〒100-6026
東京都千代田区霞が関三丁目2番5号
電話：0120-975-960（通話料無料）

ご注意
1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関（証券会社等）で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人（株式会社アイ・アールジャパン）ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、株式会社アイ・アールジャパンが口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関（株式会社アイ・アールジャパン）にお問い合わせください。
3. 未受領の配当金につきましては、株式会社アイ・アールジャパンでお支払いいたします。

（将来情報に関する注記）本報告書に記載されている内容は種々の前提に基づいたものであり、将来の計画数値、施策等に関する記載については、不確定な要素を含んだものであることをご理解ください。

世界に誇る日本の外食。
そのことを、もっと日本中、
世界中に知ってもらいたい。

IR REPORT 2020

第31期中間期 IRレポート

2019.4.1 - 2019.9.30

ぐるなび
株式会社ぐるなび
証券コード：2440

株主の皆さまへ

平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。このたびの台風により被害を受けられた皆さまに心よりお見舞い申し上げますとともに、一日も早い復興をお祈り申し上げます。

皆さまには当社業績に関しましてご心配をおかけしていることと存じます。現在、ネット予約の拡大等、飲食店の集客拡大に繋がる当社サービスの強化を通じ飲食店からの支持を早期に回復するとともに、安定した利益の創出が可能となるよう経営体制の強化や、不採算事業の整理・固定費削減等を通じた収益体質の強化を進めております。さらに、当社を改めて成長軌道に乗せるべく、中核事業である飲食店に対する販促支援サービスに加えて、飲食店の経営課題や外食市場の変化に真摯に向き合いつつ新たな提供価値を創出し、飲食店の経営そのものを支える飲食店経営サポート企業へと転換を進めてまいります。

当社企業価値の最大化を目指すとともに、今後も当社が創業来の使命としている日本の食文化のさらなる発展に寄与する所存でございますので、株主の皆さまには引き続きご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長　杉原章郎
（すぎはら あきお）

第31期　中間期実績

売上高	151 億円	前年同期比	5.3 %減
営業利益	6 億円	前年同期比	33.9 %減
1株当たり四半期純利益	10 円 34銭		

第31期　通期予想

売上高	308 億円	前期比 5.9 %減
営業利益	△ 20 億円	
1株当たり当期純利益	△ 43 円 77銭	

通期予想について

当初の赤字予想から黒字となった中間期実績を踏まえ、第31期（2020年３月期）連結業績予想を修正いたしました。売上につきましては引き続き厳しい状況にありますが、ネット予約の拡大を軸に回復に努めております。費用面では事業の見直しや業務効率の改善を進めることで固定費削減を徹底する一方、今後の成長に向けて中期事業方針*に基づき強化すべき分野には追加的な費用も投下してまいります。利益面では期初予想比赤字幅縮小を見込んでおります。

*中期事業方針につきましては中面をご覧ください。

株主還元　利益配分に関する基本方針

当社は、株主の皆さまへの利益配分を経営の重要課題として捉えており、企業価値の最大化を念頭に、健全な財務体質の維持および積極的な事業展開に備えるための内部留保の充実等を勘案しつつ、収益状況に応じた利益還元を実施することを基本方針としております。

第31期　配当金について

中間 …… 4 円
期末 …… 4 円（予想）

代表取締役社長
杉原 章郎（すぎはら あきお）

Profile

	1969年8月	● 広島県生まれ
	1996年3月	● インターネットサービス会社起業
創業	1997年2月	● (株)エム・ディー・エム(現 楽天(株))の共同創業者として参画
営業		● 「楽天市場」を立ち上げるとともに、営業部隊を率い出店店舗の獲得や店舗サポート等に尽力
新規事業		● その後、オークション、ブックス、ダイニング、ゴルフ、デリバリー等、多くの新規EC事業開発に携わり、楽天経済圏の礎を築く
システム開発	2007年7月	● 開発編成統括本部担当役員として、楽天グループのシステム開発部門の拡充を指揮
人事総務	2012年4月	● 人事総務担当役員として、外国人の採用等、人材の多様化や数多くのオフィス移転・拡大プロジェクトを推進
	2019年6月	● 楽天(株)退職 当社代表取締役社長就任

趣味
- 飲食
- スポーツ観戦
  特に野球観戦は少年野球からプロ野球まで満遍なく観戦します
- ワイン収集とそのデータベース化
- 地図を見てその地形を想像した上で、実際にその地域を散歩すること
- ランダム読書

座右の銘
- 愚か者ははるか遠いところに幸福を探し求め、賢い者は足元で幸福を育てる
  (James Oppenheim)

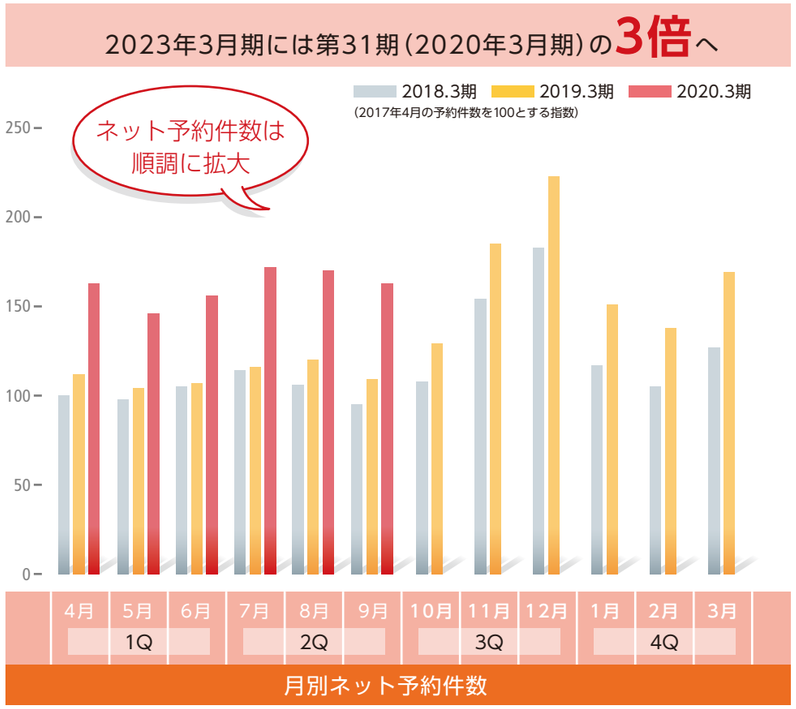
中期事業方針について

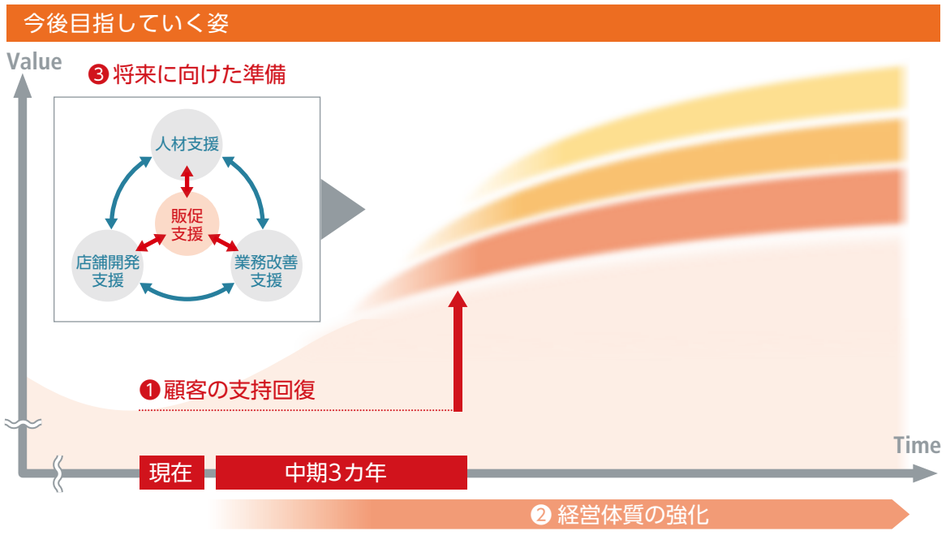
2021年3月期 ▶ 2023年3月期

Q 長期ビジョンについて教えてください。

A 「販促支援企業」から「飲食店経営サポート企業」への進化

これまで当社は「日本の食文化を守り育てる」という企業使命のもと、飲食店の販促支援を行ってきました。社長就任後の数カ月で全国の当社営業拠点を全てまわり多くの飲食店経営者と話をする中で、飲食店は販促のみならず、人材や業務改善、店舗開発等様々な課題を抱えていることを実感しました。今後はこうした多様な課題に対し有効な解決策を提供することで飲食店経営全体を支援し、ひいては豊かな個性と高い経営力を併せ持つ良質な飲食店ネットワークの構築を目指します。





Q この3カ年で何に取り組まれるのでしょうか？

A ビジョン実現に向けた土台構築

第32期(2021年3月期)から第34期(2023年3月期)までの3カ年を、ビジョン実現に向けた土台構築期と位置づけ、①顧客の支持回復　②経営体質の強化　③将来に向けた準備の大きく3つのテーマに取り組みます。

消費者視点に立った飲食店検索・予約サービスづくりの徹底により送客力を向上させるほか、個々の飲食店のニーズに即した価値を提供すべく営業施策や加盟プラン等の販売手法の見直しを行い、改めて幅広い消費者・飲食店に当社サービスを利用し、利便性や集客効果を実感してもらうことで、当社に対する支持の回復に努めます。特にネット予約については、楽天ID連携をしているぐるなび会員やポイント付与店舗等の拡大、会員1人当たりの利用頻度向上に取り組み、さらに楽天の有する知見・ノウハウを積極的に活用していくことでさらなる拡大を目指します。

また、社内においては、迅速な事業変革を可能とする柔軟性のある社内システムへの刷新、固定費削減やバックオフィス業務のスリム化、また会社と従業員の成長が同期している状態を実現するための人事戦略の強化に取り組むことで、顧客からの支持回復をより一層強固に推進すると同時に、収益体質の強化を通じた着実な利益創出を図ります。

加えて、長期的な事業成長に向けた準備として、新たな提供価値の創出にも着手していきたいと考えています。

Q 意気込みをお聞かせください。

これまで以上に飲食店に真摯に向き合い、飲食店と当社が互いに成長を遂げることで、ともに豊かな食生活を実現していくことが、外食産業の発展ひいては当社の企業価値向上に繋がるものと考えており、飲食店経営サポート企業を目指し、全社一丸となって取り組んでまいります。株主の皆さまには、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。