

ネット予約利用促進のため テレビCMの トライアル放映を実施!

放送エリア・期間

関東 2019年4月8日～4月15日

宮城 2019年4月8日～4月22日

ぐるぐるぐるなび
ぐるぐるぐるなびぐるなびで
ネット予約すると
楽天ポイントが貯まる!ぐるなびで楽天スーパーポイントが
貯まることをユーザーへアピール幹事するなら、
ぐるなび。

楽天スーパーポイント 特集掲載中!

飲食店への送客を強化すべく、
楽天スーパーポイントが貯まる
お店の特集をリリース
[https://r.gnavi.co.jp/
sp/rakuten/](https://r.gnavi.co.jp/sp/rakuten/)


IR REPORT 2019

第30期 IRレポート
2018.4.1-2019.3.31

株式会社ぐるなび (証券コード:2440)

第30期の概況

日本の食文化を守り育てることを企業使命に、当社はその担い手である外食産業の発展に向け事業を進めていますが、昨今の外食産業においては、消費者のネット予約・ポイントへのニーズや情報入手方法など様々な変化が起きており、飲食店もその対応が求められています。

急速な飲食店環境の変化に対する当社サービスが十分でなく、加盟飲食店への送客力にも劣化が見られたため、第30期は飲食店の効率的かつ効果的な集客活動支援サービスの拡大を中心に事業基盤の再構築に注力してまいりましたが、業績面では2期連続の減収減益という厳しい結果となりました。

第30期実績

売上高	327 億円 (前期比 9.7%減)
営業利益	12 億円 (前期比 74.4%減)
1株当たり当期純利益	12 円 42銭

今後の見通し

第31期につきましては、大幅な拡大を目指しているネット予約分野で先行的な費用を投下するほか、飲食店経営を支えるために必要との判断から従来の販促商品に比し利益率の低い業務支援サービスに注力することから、当社の収益構造に大きな変化が現れると想定しており、最終損益は赤字となる見通しです。

第32期での黒字化とさらなる業績回復に向け、経営体制を刷新し、飲食店支援事業に経営資源を集中すべく、その他の領域において収益性の低い事業の整理を実施するほか、全社的な経費削減・効率化を強化し、収益体質改善を強力に推し進めていく所存です。

第31期予想

売上高	308 億円 (前期比 5.9%減)
営業利益	△35 億円
1株当たり当期純利益	△75 円 80銭

第32期での黒字化とさらなる業績回復へ

新経営体制のご紹介

代表取締役	杉原 章郎 (写真:左)
取締役	滝 久雄 (写真:右)
社外取締役	月原 紘一 佐藤 英彦 藤原 裕久 武田 和徳 河野 奈保



株主還元

利益配分に関する基本方針

当社は、株主の皆様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。

1株当たり 配当金について

第30期実績 8 円 (中間 5 円 期末 3 円)

第30期の親会社株主に帰属する当期純利益が2018年5月9日にお示した予想を下回りましたこと、および業績回復に向けた取り組みを強化する必要があることなどを考慮いたしまして、誠に遺憾ながら、期末配当につきましては予想しておりました1株当たり8円より5円減の1株当たり3円とさせていただきます。

第31期予想 8 円 (中間 4 円 期末 4 円)

第31期は赤字を見込んでおりますが、第32期以降の業績回復に鑑みまして、前期並み配当の維持を予定しております。

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などを掲載しております。



ぐるなびIR

検索



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・オールジャパン

連絡先 株式会社アイ・オールジャパン 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

- 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・オールジャパン)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 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・オ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・オールジャパン)にお問い合わせください。
- 未受領の配当金につきましては、株式会社アイ・オールジャパンでお支払いいたします。

売上の回復および再成長に向けて

第31期における取り組み

送客力向上を目的にネット予約と業務支援に注力

第31期においては、ネット予約拡大に注力し送客に対する飲食店の満足度を向上させることに加え、販促に留まらず、業務支援サービスをはじめ飲食店の多様な経営課題の解決に資するサービスの提案を幅広い飲食店に向けて進めてまいります。これらの取り組みにより、第32期以降における飲食店支援事業の売上回復と本格的な再成長を図ります。

第31期(2020年3月期)

ネット予約・業務支援の拡大

第32期(2021年3月期)

飲食店支援事業の売上回復

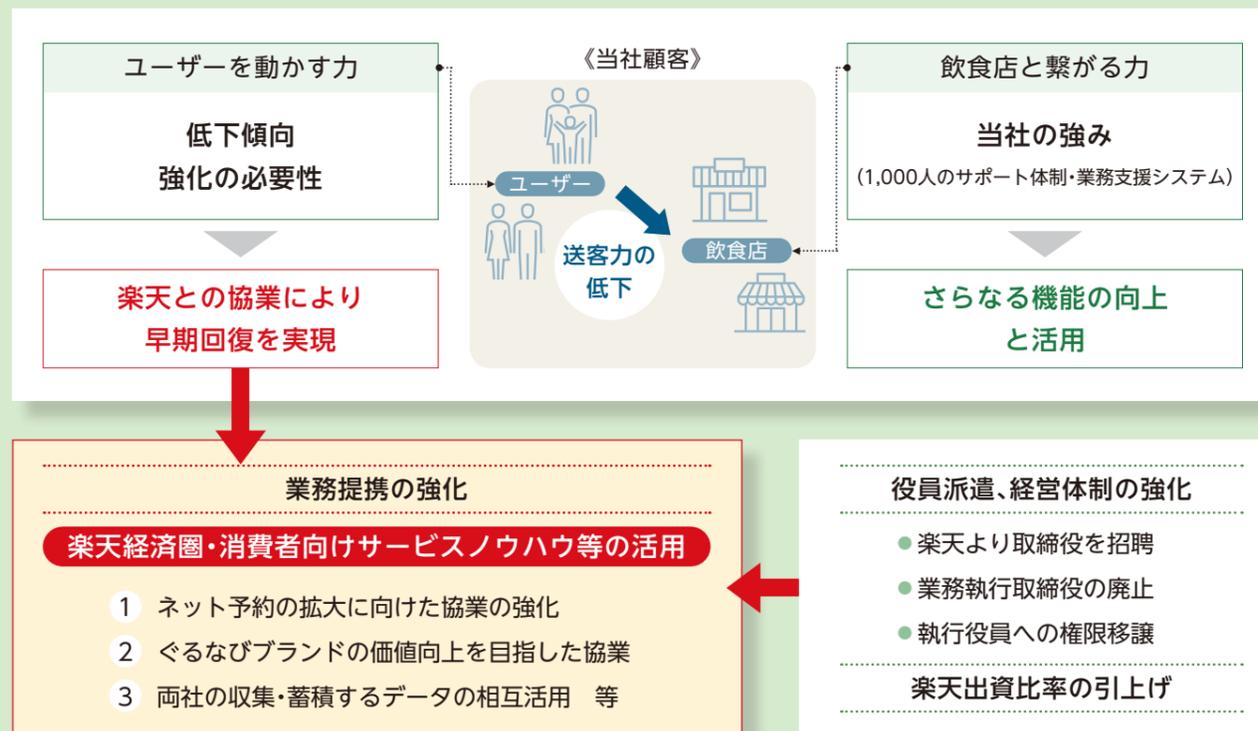
第33期(2022年3月期)以降

飲食店支援事業の本格的な再成長

ネット予約拡大に向けた注力施策

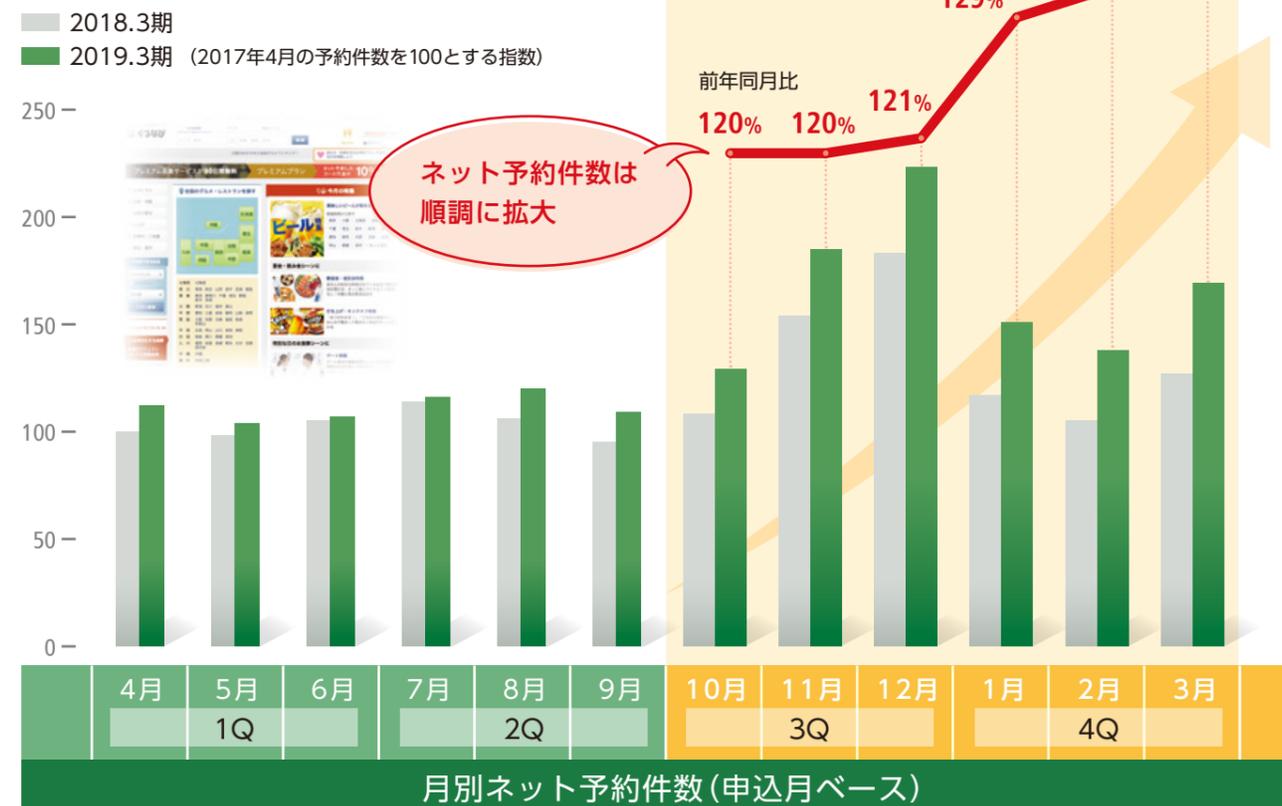
楽天株式会社との協業強化

ユーザーと飲食店、それぞれといかに向き合うかが当社ビジネスの両輪であり、飲食店と繋がる力は今なお当社の強みです。送客力の源泉である、ユーザーを動かす力の回復を最重要課題とし、楽天との協業強化により、楽天の持つ強固な経済圏や消費者向けサービスの豊富なノウハウを一層活用し取り組むことで、さらなるネット予約拡大を実現させ、飲食店の満足度向上を目指します。



協業のこれまでの成果

2018年7月に楽天と資本業務提携契約を締結し、10月より会員ID連携・楽天スーパーポイント付与施策を開始。楽天との取り組みの効果によりネット予約件数の拡大ペースが加速。



業務支援サービスの拡大

ネット予約とのシナジー創出

業務支援サービスは飲食店の抱える人手不足に関する課題解決に役立つだけでなく、効果的な販促活動の実施とネット予約拡大をもたらすものであり、送客力の回復に繋がる重要なサービスとなるため引き続き注力してまいります。業務支援サービスには利益率の低いものが含まれ、売上を伸ばすことにより原価率が上昇するものの、ネット予約とのシナジーを創出することで成果の最大化に取り組んでまいります。

主な業務支援サービス

リアルタイム空席情報発信
効率的な予約管理・配席管理

予約台帳システム
予約受付代行

ページオリエティアップ
による予約獲得率向上

メディア更新代行

外部サービス利用者の
予約利用促進・会員化

Web広告出稿代行