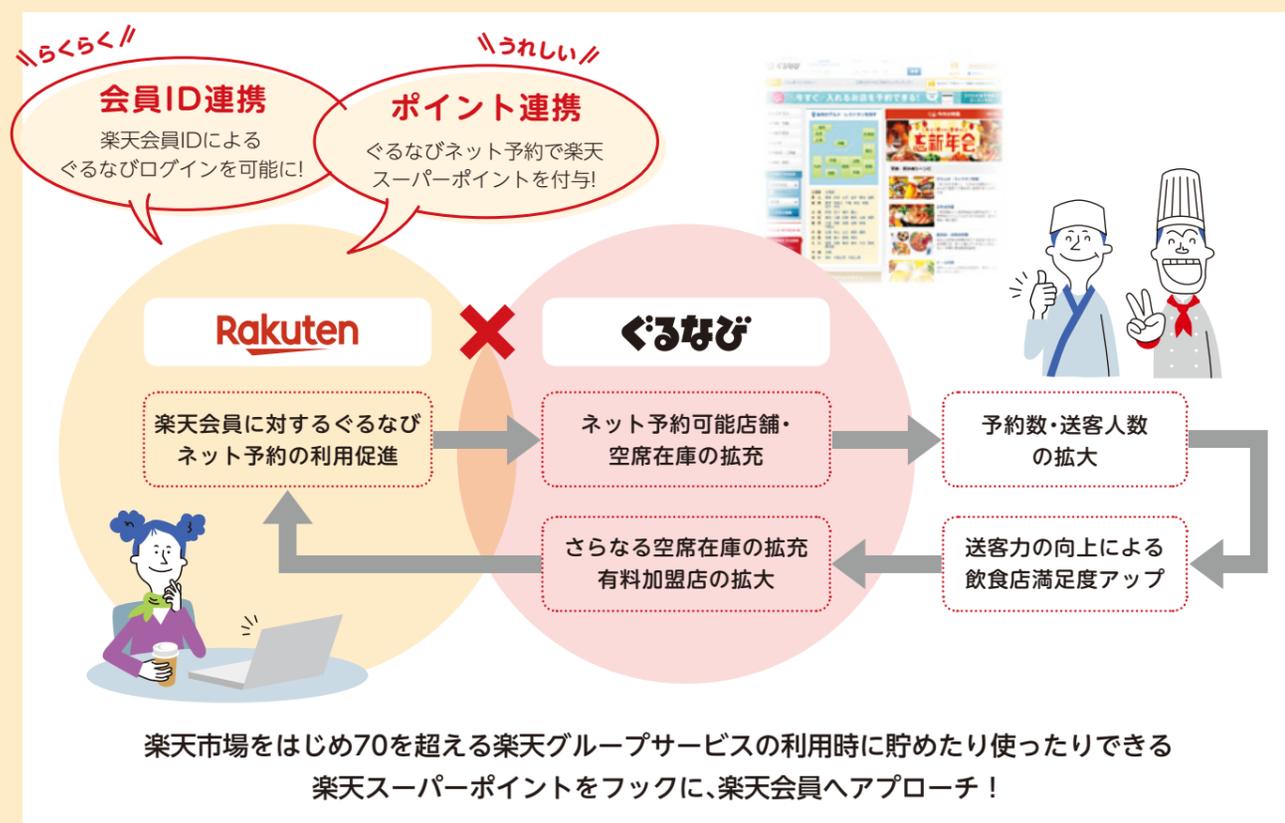


楽天株式会社とネット予約における連携を強化！

楽天会員のネット予約の利用促進に向け、会員IDおよびポイントの連携を開始しました。



忘新年会キャンペーン実施中!

ネット予約8来店で最大 **12,000** ポイント貯まる!
楽天スーパーポイント
ぐるなび忘新年会キャンペーン
キャンペーン期間 | 2018.10.22 - 2019.1.31



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。

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 2019

第30期中間期 IRレポート
2018.4.1-2018.9.30

株式会社ぐるなび (証券コード:2440)

株主の皆さまへ

株主の皆さまには日ごろより当社をご支援賜りまして、誠にありがとうございます。このたび、日本各地で発生いたしました豪雨、地震、台風などの自然災害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。

外食産業は、人手不足の深刻化や消費者の情報検索手段の多様化など様々な変化の下、限られた経営資源の中で消費者の多様なニーズに応えるための努力が求められています。こうした飲食店の抱える課題の解決に向けて、当社では販促にとどまらない支援領域の拡大に取り組んでいます。

たとえば、ここ数年でその市場規模が急拡大しているネット予約は飲食店にも消費者にも様々なメリットがありますが、飲食店においては予約管理等の業務面で負荷が拡大し、ネット予約浸透の足枷になっていることも否めません。当社は、飲食店業務のICT化によりこの側面での飲食店の負荷を軽減するとともに、消費者がより便利に外食を楽しめるよう、自社メディアの強化に加え他社との連携を積極的に進めることで、現状外食市場全体の約2%と推定される*ネット予約市場規模の大幅拡大を目指しています。

今後とも外食産業の中長期的な発展に向けて取り組むことで、当社企業価値の拡大に努めてまいります。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。

*「平成29年度 我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備(電子商取引に関する市場調査)」(経済産業省) (<http://www.meti.go.jp/press/2018/04/20180425001/20180425001.html>)、
「平成29年外食産業市場規模推計について」(一般社団法人 日本フードサービス協会)をもとに当社推計。

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30期 配当金について

中間	5円
期末	8円 (予想)
配当性向	67.6%



決算概要 第30期実績 (中間期)

売上高 **160** 億円 (前年同期比8.9%減)

営業利益 **10** 億円 (前年同期比63.5%減)

1株当たり
四半期純利益 **14** 円 37銭

ネット予約を強化 送客と業務効率化をサポート



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。



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

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種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。
- 特別口座に登録された株式に関する各種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。
- 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。

経営者とともに店の長期的な業容拡大を目指すパートナーとして。

飲食店の抱える様々な課題の解決を多面的に支援。

当社は「日本の食文化を守り育てる」ことを企業使命とし、ICTの力と1,000人のサポート体制の力を融合した事業基盤により、経営者のパートナーとして店の継続経営を支援し、消費者へより豊かな食の楽しさを提供することを目指しています。飲食店の経営環境が様々に変化の中で、1,000人のサポート体制による飲食店との日々のコミュニケーションが、支援領域の拡大や新たな商品開発、また支援を必要とする飲食店への解決策の確実な提供につながっています。



case.1 1,000人のサポート体制の機能を活用！

お店の良きパートナーとして経営者とともに課題を解決

東京都内のある焼鳥店では、客足は悪くないものの客単価が思うように伸びないと悩んでいました。当社の営業担当が経営者に詳しく状況を聞いたところ、お店のウリが伝わっていない、コースメニューの予約・注文が少ない、接客姿勢が受身である、という大きく3つの問題点が見えてきました。

こうした問題点を解決するため、当社からいくつかの提案をしました。まず、お店の情報を発信するぐるなびの店舗ページを更新する

スタッフがいないため、当社専任スタッフによる更新代行サービスを勧め、お店のウリである銘柄鳥や個室の説明はもとより、季節毎に工夫を凝らしたコースメニューの紹介を積極的に発信するようにしました。

次に、当社が保有する店舗周辺のマーケティングデータを分析した結果、お店が気付かずにいるターゲット顧客層が存在することが分かりました。これを受けて、たとえば女性向けには話題のチーズタッカルビを取り入れたコースメニューや、二次会のお店を探している人たちにはお手軽なコースメニュー等様々なメニューを考案し、ネット予約でもこうしたコースメニューを選べ

るようにしたほか、頻繁にお店を巡回している当社巡回スタッフがネット予約業務のカギとなる空席情報の管理を手伝うことで、ネット予約の拡大につなげています。

さらに、当社が蓄積している全国の飲食店の事例をもとに、お客さまとのコミュニケーションを強化するよう提案しました。具体的には、お店のスタッフが予約受付時の電話や来店客の注文を受ける際に、ただ来店日時や人数、料理の注文を受けるだけでなく、忘年会や誕生日といった利用目的や特別な要望についても確認し、ふさわしい料理やコースメニューを提案するといったことです。この結果、このお店ならではの料理の追加注文や、コースメニュー



を選ぶ来店客が4割へと拡大し、客単価上昇とともに、再来店者の増加にもつながっています。

当社がお店のパートナーとなって3年。お店の売上拡大に貢献してきました。このお店では現在、スタッフが定着しないなど他にも課題を抱えており、スタッフの採用・育成や店舗運営のICT化等、当社は引き続きお店のパートナーとしてその課題解決に向け多面的なサポートを提供していきます。