TOPICS

インバウンド施策の強化　より充実した情報を訪日外国人へ提供

訪日外国人向け観光情報サービス「LIVE JAPAN PERFECT GUIDE TOKYO」は2016年4月のサイト開設より順調に利用者が増加し、東京エリア最大級の観光情報メディアに成長しています。引き続き、情報拡充および認知拡大に努め、訪日外国人にとって利便性の高いサービスを提供してまいります。

第29期中間期の主な取り組み

- 世界最大の旅行サイト「トリップアドバイザー」の口コミを施設紹介ページに表示開始。
- 新たに11社が参画し、37社局体制に。各社の力を結集し、訪日外国人に向けたサイト告知を強化。

ダイバーシティの推進　外国人社員が活躍しています!

当社では、性別や国籍、障がいの有無に関わらず多様な人材がそれぞれの価値観や強みを活かすことで事業の拡大・深化が実現しています。外国人社員は7カ国26名（9月末）が在籍しており、特に「LIVE JAPAN」では利用者視点に立ったコンテンツ制作やプロモーション推進等で活躍しています。

COMMENT

日本の魅力や訪日旅行で役立つ情報を中国語（繁体字）で伝えるコンテンツを制作しています。もともと台湾と日本の架け橋になりたいとの想いを持って入社したので、手がけたコンテンツに大きな反響があった時にはとてもやりがいを感じます。今後台湾をはじめとする海外の多くの方に「LIVE JAPAN」を利用してもらえるよう、利用者の方々の関心やニーズを捉えた情報を発信し続けたいと思います。

企画開発本部 企画第2部門 ライブジャパングループ　林彦菁（台湾出身）

第29期 中間期決算の概要および通期連結業績予想

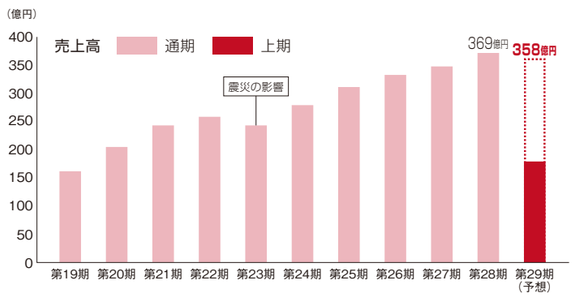
第29期の中間期決算は、売上高175億円（前年同期比1.0%減）、営業利益28億円（同20.6%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益19億円（同21.0%減）となりました。

通期業績については当初発表予想を下方修正し、売上高358億円（前期比3.2%減）、営業利益45億円（同33.2%減）、親会社株主に帰属する当期純利益30億円（同37.5%減）と見込んでおります。（2017年10月30日発表）

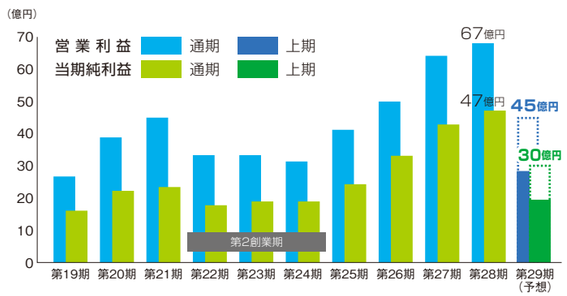
人手不足に起因する飲食店の成長投資抑制が今期の当社業績に影響を及ぼしていることから、当社では飲食店の抱える喫緊の課題を早期に解消すべく資源配分の変更を実施し、販売促進支援に加え、店舗運営のICT化をはじめとする業務支援サービスの強化を加速いたします。これにより短期的には業績への影響が見込まれますが、中長期的には飲食店業界の発展と当社の利益成長につながると考えております。

詳細につきましては、こちらをご覧ください。　IR資料室　https://corporate.gnavi.co.jp/ir/library/　ぐるなびIR資料室　検索

売上高



営業利益・親会社株主に帰属する当期純利益



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。

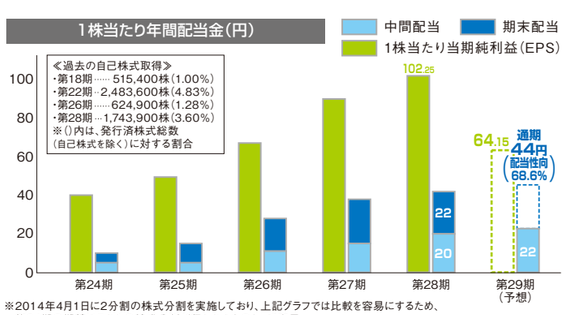
第29期　配当金について

今後とも中期的に利益拡大基調を維持できると判断し、配当予想については変更ありません。

中間配当　当初の予定通り1株当たり22円といたしました。

通期の見通し　期末配当22円と合わせ年間44円（前期比2円増額）を予定しております。

1株当たり年間配当金（円）



※2014年4月1日に2分割の株式分割を実施しており、上記グラフでは比較を容易にするため、第24期の期首にこれらの株式分割が行われたものとして表示。

株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は創業時より「日本の食文化を守り育てる」ことを企業使命として、日本の食文化の担い手である外食産業の発展に資するべく、事業を推進しております。

当社サービスの対象である外食産業を取り巻く昨今の環境は人手不足の影響など厳しい状況にあります。飲食店がこれからも消費者に豊かな食の楽しみを提供し続けるためには、その経営基盤を強固なものとするために店舗運営の効率化やその個性を磨き魅力を高めるなど不断の努力が必要です。

この観点から、当社は2016年7月に発表した中期経営計画のもと、飲食店支援事業の拡大と新規事業の創出・拡大に取り組んでおり、第29期中間期においては、飲食店の業務効率化を支援する新たなサービスの拡充を行いました。今後も中期経営計画を着実に推進し、当社の長期にわたる成長と外食産業の発展に向け全社一丸となって取り組んでまいります。

株主の皆様には引き続きご支援賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長
久保 征一郎

当社ホームページのご紹介

ホームページの「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://www.gnavi.co.jp/ir/

ぐるなびIR　検索

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

三菱UFJ信託銀行株式会社
東京都府中市日鋼町1-1
TEL　0120-232-711（通話料無料）
URL　http://www.tr.mufg.jp/daikou/
郵送先　〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

（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ので、ご不明な点は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（三菱UFJ信託銀行）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、三菱UFJ信託銀行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（三菱UFJ信託銀行）にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取り次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店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、施策など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。

NEWS

飲食店向け業務支援領域を拡大! 飲食店のトータルサポートへ!
飲食店業務のICT化を推進、人手不足に直面する外食産業の生産性向上を支援します

業務支援サービス 第1弾

ぐるなび POS+ ポスタス

提供スタート!

ぐるなびPOS+とは

スマートフォンやタブレットに対応した
「クラウド型POSレジシステム」

レジ機能 / 売上管理分析 / オーダーエントリーシステム(注文管理、配膳チェック) / 勤怠管理シフト作成 / 軽減税率対応

連携

ぐるなび Pay
各種決済に対応したマルチ決済サービス

訪日中国人向け WeChat Pay

各種クレジットカード

順次追加予定
各種電子マネー
ぐるなびスーパーGポイント
bitcoin 仮想通貨

連携および機能追加

多言語対応
テーブルトップオーダー
※テーブルに設置されたタブレットにより、来店客自身がメニュー注文できる装置

ぐるなび台帳
(予約・顧客管理)

MESSAGE

ぐるなびPOS+およびその周辺サービスは、注文から会計に至るまでの業務効率化はもちろんのこと、飲食店の生産性向上や魅力磨きにつながる様々な機能を持っています。

飲食店向けのオリジナルな機能として、売上、客単価、注文点数、注文商品を席単位で管理、分析できるほか、勤怠・シフトの管理なども行うことができ業務の大幅な軽減を実現できます。また、売上分析に基づく詳細なデータと予約時の顧客情報を組み合わせることにより、ニーズに合わせた販促や接客が可能となり、再来店の促進に活かすことができます。さらに、決済や予約システムといった新しい機能も追加となり、より一層の効率的な店舗運営が期待されます。

今後も飲食店のさらなる販促支援と業務支援のサービスを企画してまいります。

上席執行役員 企画開発本部 企画第1部門長　徳丸 啓

飲食店がぐるなびPOS+およびその周辺サービスを活用してできること

人手不足への対応はもちろん、サービス品質の向上、売上拡大の支援まで!

☑ 業務の省力化

- ホールスタッフは手元の端末を用い注文情報を入力するだけでキッチンへ送信
- テーブルに設置した端末を利用し、お客様自身で注文
- 注文から会計までの流れがスムーズに

☑ 高度な分析機能

- 品目・テーブルごとの単価・注文内容等を詳細に管理・分析可能
- 分析結果を活用し、販売・集客戦略を立てることで売上最大化

☑ お客様の満足度UP

- スタッフの業務効率化によりサービスの質を向上
- 外国からのお客様は、言葉の壁を越えストレスなく注文、会計時は複数の決済方法から使いたいものを選択

☑ サポート体制　導入後も営業をはじめ、コールセンターやぐるなび大学により、基本的な操作はもちろん、データの分析・活用まで手厚くサポート

➡ 今後も飲食店業務の効率化をサポートするための機能を順次追加していきます。

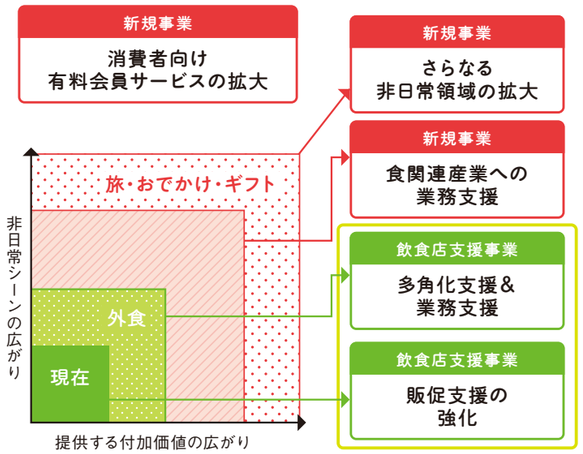
VOICE

「ぐるなびPOS+」は飲食店にとって必要な機能を網羅していると思います。当店では、予算管理機能を活用することでスタッフの目標に対する意識も変わりました。勤怠管理や各種分析機能など便利な機能をもっと使いこなしていきたいと考えており、テーブルトップオーダーによる人件費削減に期待しています。

神奈川県 居酒屋 経営者

販促支援事業との相乗効果

事業領域の広がり



当社では、これまで人的サポート体制を構成する1,000人が飲食店と対話することで絆を構築しながら、外食のオフィシャルサイト「ぐるなび」の活用を中心に飲食店の販促支援事業を行ってまいりました。これらを通して培われた資産を活用し、業務支援領域など販促分野以外にも飲食店支援事業の拡大を図るとともに新規事業の拡大・創出を図ることで長期的な成長を目指しております。

飲食店支援事業における業務支援領域拡大に向けた取り組みの一環として、今般POSレジシステム「ぐるなびPOS+」およびその周辺サービスの提供を開始いたしました。これにより得られる消費者の実際の行動やエリアごとの消費者動向などの情報に、飲食店との絆により直に得られる情報とを掛け合わせることで、当社独自の質の高い販促支援商品を開発し、提供するなど販促支援事業との相乗効果を発揮していくことはもとより、目まぐるしい環境変化の渦中にある飲食店経営をあらゆる局面において総合的に支援してまいります。