

株式会社 **ぐるなび**

2018年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

(証券コード/2440)



- 売上高は、前期4Qの飲食店向けストック型サービスにおいて発生した大口取引先を中心とする契約高減額および増額の鈍化による発射台の低下影響に加え、同様の事象が1Qでも発生したことから微増にとどまる（詳細P.5参照）
- 中期経営計画に掲げる新たな事業・サービスの構築に向けた投資は計画どおり実施する一方、既存事業に係る費用の効率的な運用を強化
- 営業利益は、人員増強をはじめとする成長投資の影響が少なかった前期1Q(営業利益率22.0%)比減益だが、上期予想（2,870百万円）に対しては計画通りの進捗

売上高	8,791百万円	前年同期比	+0.3%
営業利益	1,399百万円	前年同期比	-27.3%
営業利益率	15.9%	前年同期比	-6.1ポイント
親会社株主に帰属する四半期純利益	955百万円	前年同期比	-27.8%
1株当たり当期純利益（EPS）	20.43円	前年同期比	-26.6%
有料加盟店舗数	60,770店 (2017年6月末)	前年同期末比	+4.4%
月間ユニークユーザー数	6,100万人	(2016年12月現在、2015年12月は5,700万人)	
ぐるなび会員数	1,512万人	(2017年7月1日現在、2016年7月は1,420万人)	

(単位：百万円)	2017年3月期 第1四半期	対売上高 比率	2018年3月期 第1四半期	対売上高 比率	前年同期比 増加率
売上高	8,763	100.0%	8,791	100.0%	+0.3%
売上原価	1,987	22.7%	2,252	25.6%	+13.3%
売上総利益	6,775	77.3%	6,538	74.4%	-3.5%
販売費及び一般管理費	4,851	55.4%	5,138	58.5%	+5.9%
営業利益	1,924	22.0%	1,399	15.9%	-27.3%
経常利益	1,931	22.0%	1,405	16.0%	-27.2%
税引前当期純利益	1,931	22.0%	1,405	16.0%	-27.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,322	15.1%	955	10.9%	-27.8%

(単位：百万円)	2017年3月期 第1四半期	2018年3月期 第1四半期	前年同期比 増加率
売上高	8,763	8,791	+0.3%
飲食店販促サービス	8,088	8,123	+0.4%
ストック型サービス	7,601	7,518	-1.1%
スポット型サービス	487	604	+24.0%
プロモーション	155	152	-1.5%
関連事業	520	515	-1.0%

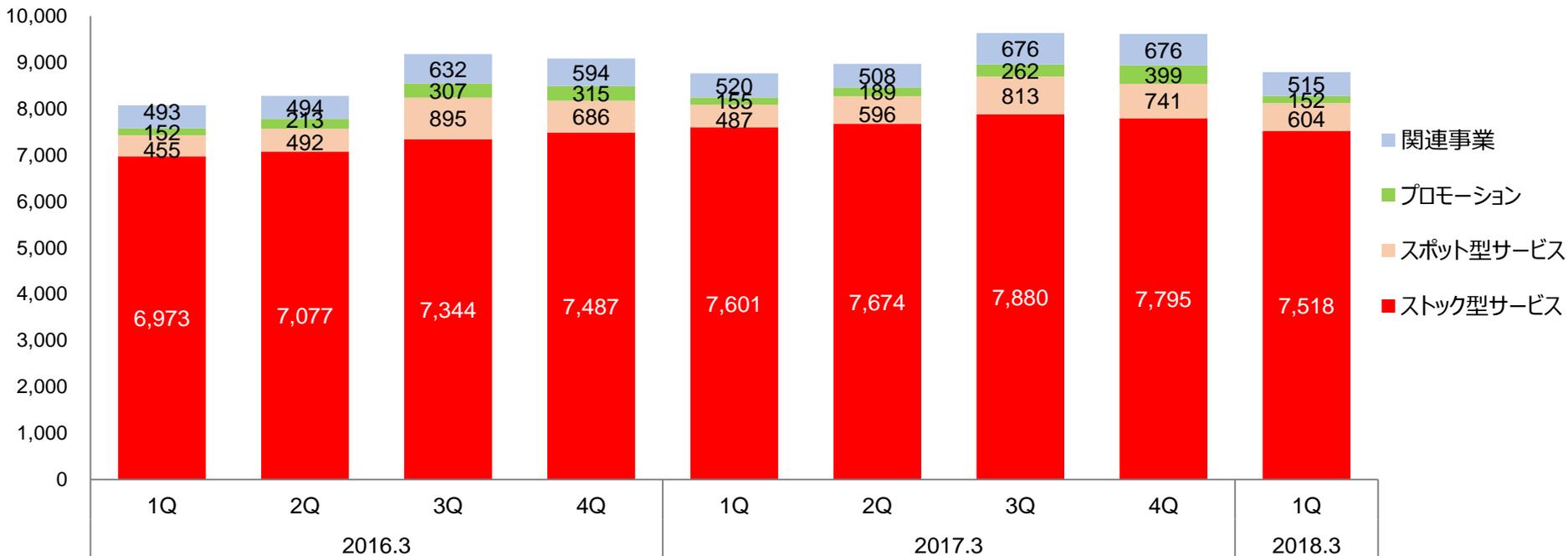
【飲食店販促サービス】

- ・ストック型サービス
L 契約高の高い大口取引先を中心とする契約高減額および増額の鈍化
- ・スポット型サービス
L ネット予約手数料の拡大が寄与

【プロモーションおよび関連事業】

- L 概ね計画通り
- ※ プロモーション・・・収益性・生産性の改善等、今後の成長基盤の構築に注力

(百万円)



4Q比減少の要因

- 前期4Qに発生した、契約高の高い大口取引先による減額の影響が1Qにフルに効いたこと
 - 4月－5月にも大口取引先を中心とする契約高減額および増額の鈍化傾向が続いたこと
- ※ 当社の期初想定よりやや長引いたが、足元では落ち着きを見せている

背景

- L 人手不足・労働条件の改善等を背景とした飲食店の経営環境変化
 - L 忘新年会シーズンにおいて消費者の外食支出が低下したことによる飲食店業界の先行き不透明感の高まり
- ⇒ 人手不足の影響を受けやすい多店舗展開企業に、今後の経営に対する慎重姿勢が見られる

足元の状況

飲食店の景況感には、持ち直しの兆し

- … 飲食店向けストック型販促サービスの減額は足元で概ね正常化

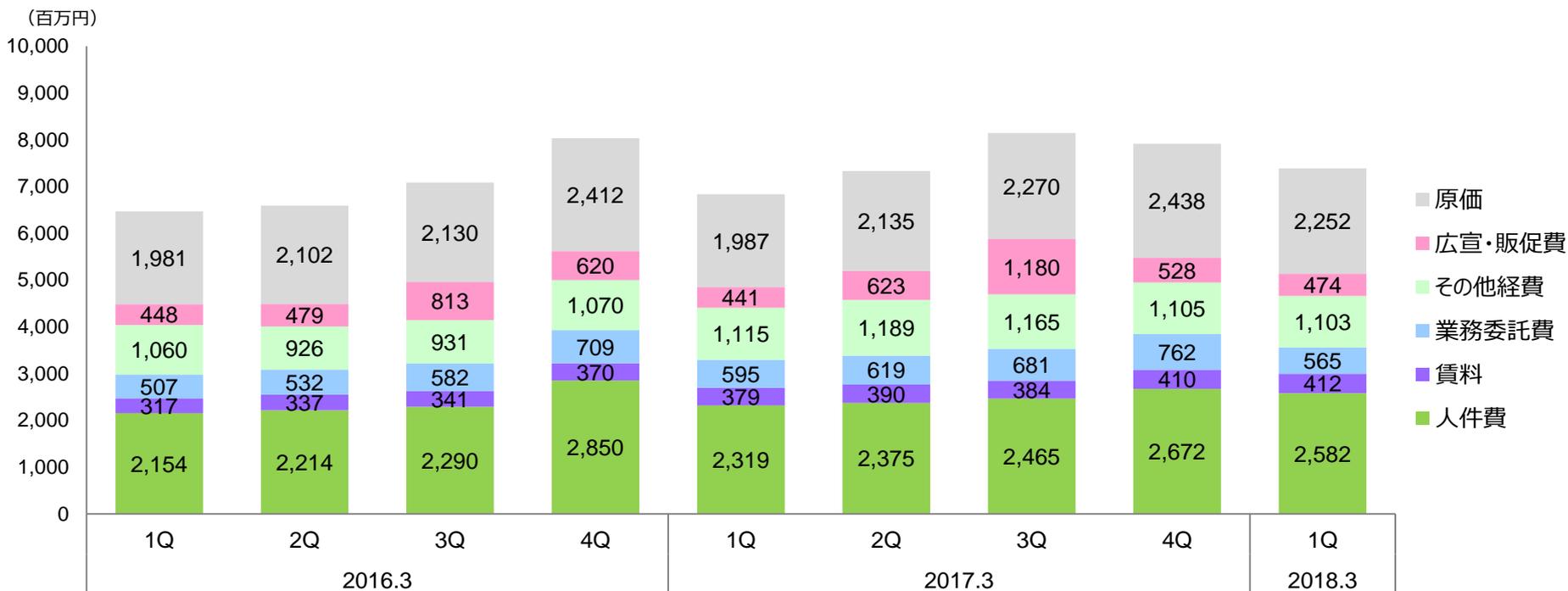
(単位：百万円)	2017年3月期 第1四半期	対売上高 比率	2018年3月期 第1四半期	対売上高 比率	対売上高 比率増減
総費用	6,839	78.0%	7,391	84.1%	+6.1 p
売上原価	1,987	22.7%	2,252	25.6%	+2.9 p
販売費及び一般管理費	4,851	55.4%	5,138	58.5%	+3.1 p
人件費	2,319	26.5%	2,582	29.4%	+2.9 p
賃借料	379	4.3%	412	4.7%	+0.4 p
業務委託費	595	6.8%	565	6.4%	-0.4 p
広宣・販促費	441	5.0%	474	5.4%	+0.4 p
その他	1,115	12.7%	1,103	12.6%	-0.1 p

【売上原価】

- ・中期経営計画に基づき、前期より積極的に実施しているソフトウェア投資により減価償却費が増加（予約システム、eコマース等）
- ・新たな事業やサービスの構築を中心に、労務費（開発スタッフ増強）および開発業務委託費が増加

【販売費及び一般管理費】

- ・事業領域の拡大に向けた人員増強（主に企画スタッフ）により人件費が増加
- ・広宣・販促費は、その効果や効率性に留意して投下



連結貸借対照表

(単位：百万円)	2017年3月末	2017年6月末	前期末比	(単位：百万円)	2017年3月末	2017年6月末	前期末比
流動資産合計	15,661	14,512	△ 1,148	流動負債合計	5,647	5,482	△ 164
現金・有価証券	7,922	7,261	△ 661	未払金	2,241	2,467	+226
受取手形及び 売掛金	4,663	4,248	△ 415	未払法人税等	714	504	△ 210
未収入金	1,893	1,680	△ 212	賞与引当金	1,042	453	△ 589
貸倒引当金	△ 274	△ 274	+0	ポイント引当金	148	168	+20
その他	1,456	1,596	+140	その他	1,500	1,889	+389
固定資産合計	8,255	9,176	+920	固定負債合計	231	231	+0
有形固定資産	1,090	1,107	+16	負債合計	5,878	5,714	△ 163
無形固定資産	4,822	5,578	+755	純資産合計	18,038	17,973	△ 64
投資その他の資産	2,342	2,490	+147	自己資本	18,013	17,951	△ 61
資産合計	23,917	23,688	△ 228	負債純資産合計	23,917	23,688	△ 228

(単位：百万円)	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (予想)	増加率
売上高	36,979	38,200	+3.3%
営業利益	6,740	6,900	+2.4%
営業利益率	18.2%	18.1%	-0.1ポイント
経常利益	6,813	6,900	+1.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,799	4,700	-2.1%
1株当たり当期純利益 (EPS)：円	102.25	100.53	-1.7%
1株当たり配当金：円	42.00	44.00	+4.8%
自己資本当期純利益率 (ROE)	25.1%		

売上高

● 1Qを底に、飲食店販促サービスを中心とした拡大を想定

- L 飲食店の景況感に持ち直しの兆し
- L ストック型サービスの減額は足元で概ね正常化
- L スポット型サービスは、引き続きネット予約手数料の拡大が牽引
- L 回復のための施策を強化 (次頁参照)

費用

● 新規分野における成長投資を強化する一方、既存分野での運用効率化を進める等メリハリのある資源配分を徹底

オフラインのインフラ「1,000人のサポート体制」の活用

商品・サービスのスピーディーな普及拡大が可能

日々集積される成功事例を直ちに営業活動に活かすとともに、
企画開発本部との連携のもと、サービスの改善および新サービスの開発へ

「生産性向上」+「リピート顧客づくり」支援

ぐるなびPOS+関連商品の提案強化

現在、ぐるなびPOS+の販売を強化

(業務支援営業グループがバックアップ)

今秋、予約台帳(予約管理・顧客管理機能)を実装

⇒ 年末繁忙期に向けた導入・活用を促進

当社メディア・ノウハウを活用したトータル販促支援

チェーン店のニーズに即したサポート強化

各社独自のウェブ販促を含め様々な取り組みを実施
するチェーン店に向けて、ぐるなびツールと連携した、
より効率的な販促の総合提案

(チェーン営業グループがバックアップ)

⇒ チェーン各社への送客を強化

インバウンド需要の取り込み・新たな売上づくり支援

ぐるなび外国語版の強化

今秋、サイトリニューアルの実施とあわせて有料商品を
展開

⇒ ぐるなび外国語版の本格的なマネタイズへ

忘新年会シーズンにおける送客支援

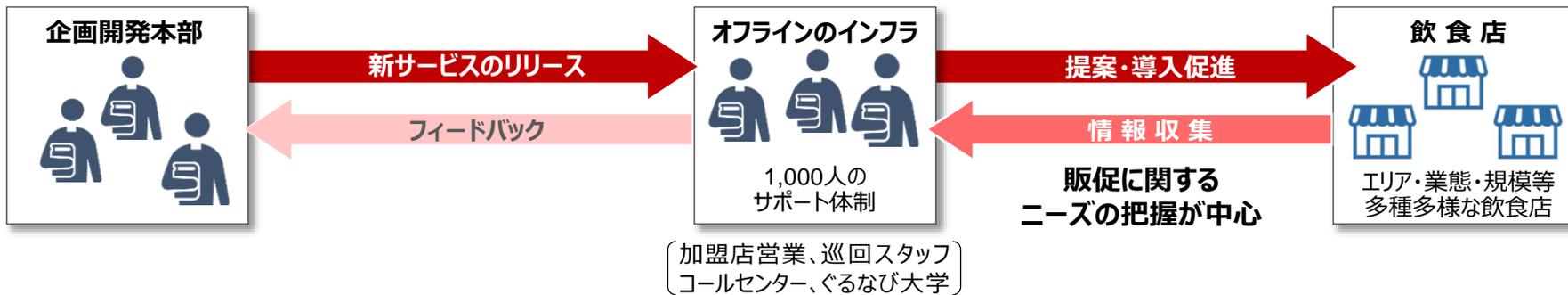
忘新年会需要喚起に向けた施策を強化

2016-17年の年末年始において、消費者の外出支出
が弱含んだことを踏まえ、忘新年会シーズンの外出需要
喚起に向けた施策を強化

⇒ ぐるなびユーザーの拡大による送客強化

1,000人のサポート体制の活用

これまでのイメージ ～ 販促に関するニーズを把握 ～



今後 ～ 経営に関するあらゆるニーズを把握 ～



- 1 収集する情報を、これまでの販促領域から飲食店経営の全ての領域に拡大
- 2 収集された情報を集約し整理・分析 営業および企画開発へのハブ機能を担う組織を新設
- 3 販促支援のみならず、様々な領域で飲食店が必要とする商品・サービスを開発し、提供

専任営業体制による販売力の強化

これまでのイメージ ～ 担当者レベルでの連携 ～



例えば・・・

ECサービス営業

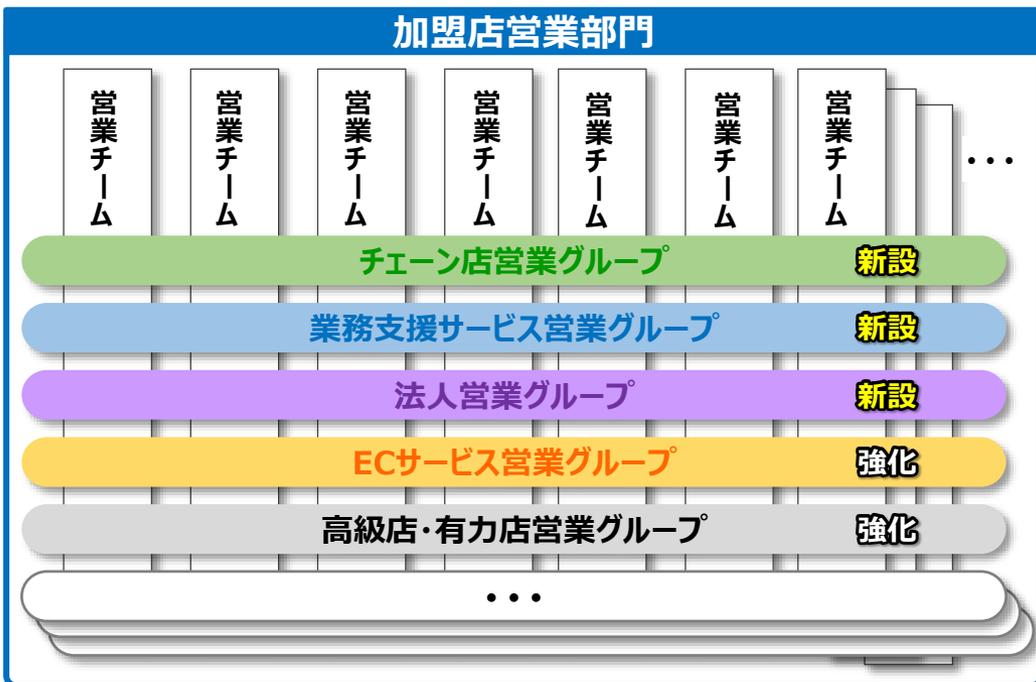
一部、加盟店営業部門外に専任営業チームは存在したが、担当者レベルの連携にとどまる傾向

《 課題 》

商品開発力の強化に伴い、商品・サービスが拡充
 → 新たな商品・サービスのスピーディーな普及拡大に向けて、各分野に特化した専門性の高い営業体制の強化と組織レベルでの連携が重要

今後 ～ 組織レベルでの連携 ～

ターゲット顧客や各サービスに特化した「専任営業グループ」を加盟店営業部門内に設置

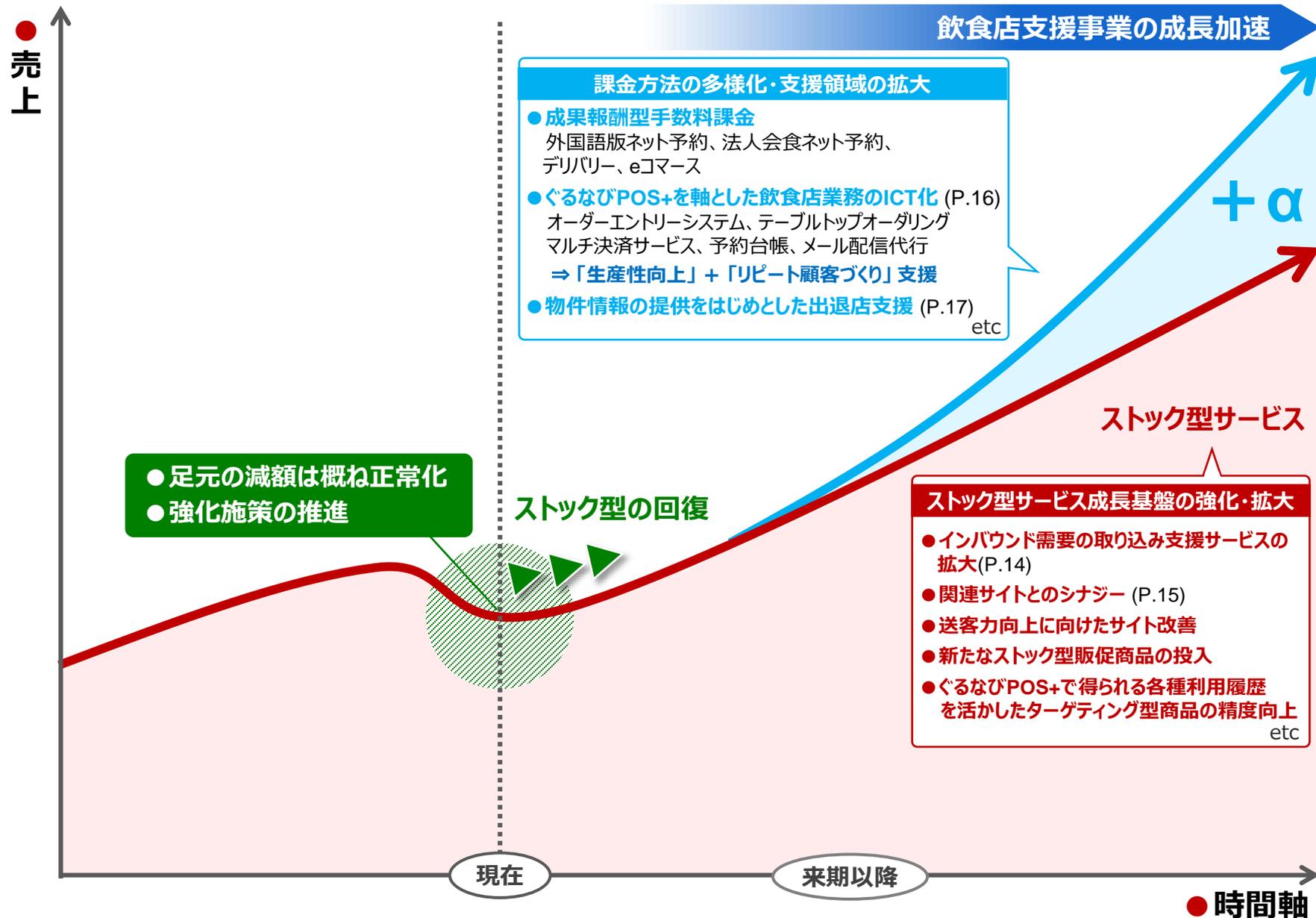


担当者レベルの連携



① 専任営業体制の新設・強化

② 組織レベルでの連携



有料加盟店舗数と店舗当たり月間契約高の変化

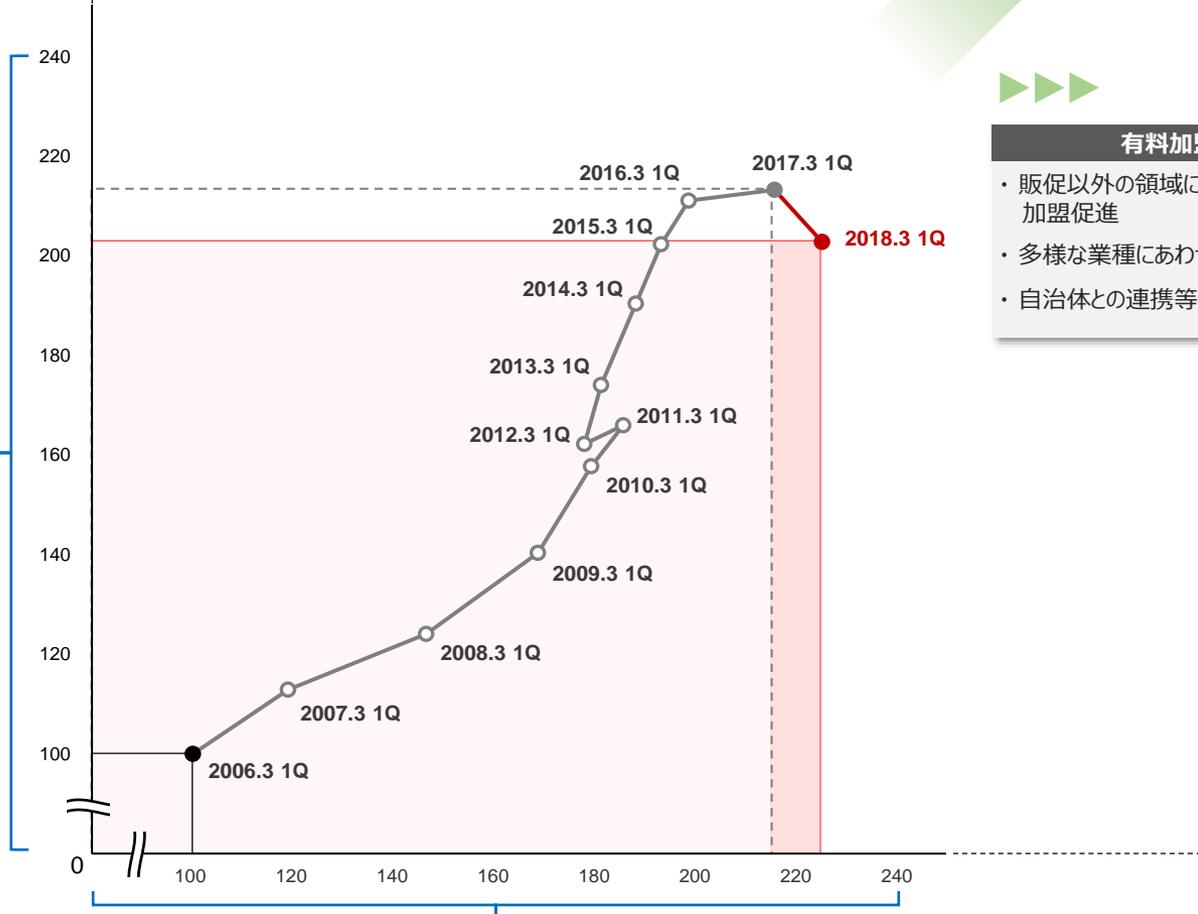
- ### 店舗当たり月額契約高の拡大
- ・ 販促支援領域におけるストック型新商品の投入
 - ・ 外国語版有料サービスの拡充
 - ・ 成果報酬型手数料課金 (外国語版、法人会食、eコマース)
 - ・ 販促以外の業務支援サービスの拡充 etc

中長期的 変化イメージ

月額契約高、店舗数双方が
拡大するバランスのとれた成長

- ### 有料加盟店舗数の拡大
- ・ 販促以外の領域における新サービスをフックとした加盟促進
 - ・ 多様な業種にあわせた加盟プランの拡充
 - ・ 自治体との連携等地域展開の強化 etc

**飲食店販促サービス
店舗当たり月間契約高**
(2006年3月期第1四半期の
21,950円を100とする指数)



有料加盟店舗数 (2006年3月期第1四半期の27,050店を100とする指数)

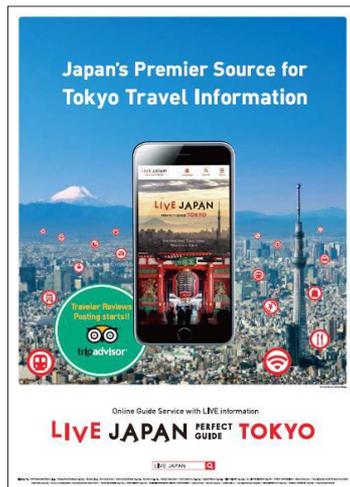
■ LIVE JAPAN PERFECT GUIDE TOKYO

P.12 インバウンド需要の取り込み支援サービスの拡大

～ 旅行者が必要とする観光情報をワンストップで提供 ～

旅行者の利便性向上に向けた情報拡充

● トリップアドバイザーの口コミ情報の掲載開始



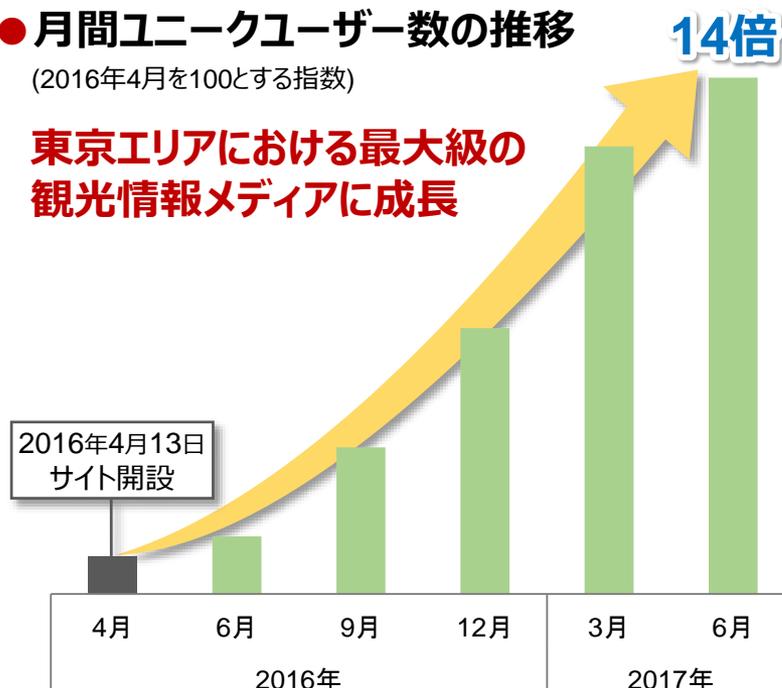
- 開始日：6月12日(月)
- 対象施設：約2,800施設
- 表示言語：日本語・英語・韓国語
中国語（簡体・繁体）

サイト利用者数 順調に拡大

● 月間ユニークユーザー数の推移

(2016年4月を100とする指数)

東京エリアにおける最大級の観光情報メディアに成長



中長期的成果

● 利便性の向上およびメディアパワーの拡大 ⇒ LIVE JAPAN加盟促進

- ▶ 飲食店向けストック型サービスの拡大
- ▶ 商業施設や観光施設等、飲食店以外の事業者への掲載課金による新たな収益源の創出



～ 現代のライフスタイルに合った、新たな“おでかけ”の楽しみ方を提案～

「シーン」を切り口としたおでかけ提案

従来の切り口

(目的の決まった人に情報を届けるサービス)

カテゴリ

グルメ、ショッピング、
レジャー、イベントなど



シーン

仕事帰り ファミリー

女子会 デート

記念日 ソロ活

朝活 ...

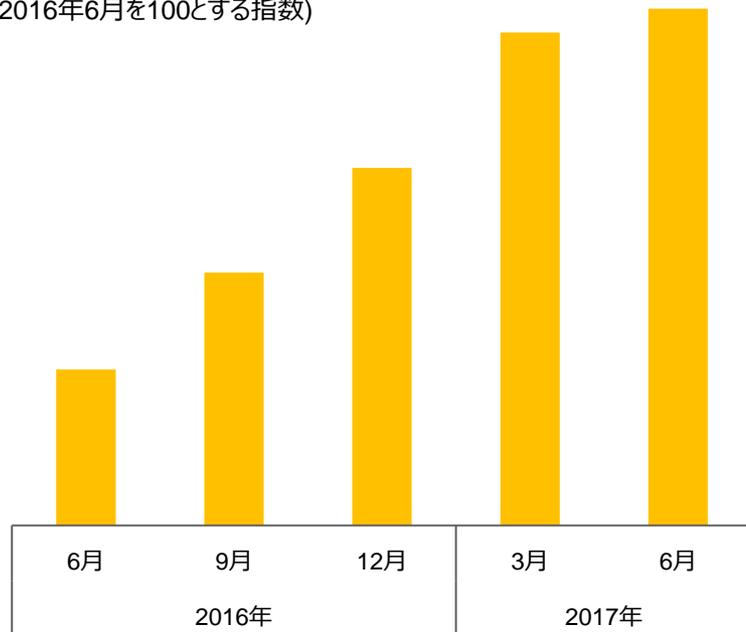


読み応えのあるシーンを切り口とした提案型情報発信

記事型コンテンツ閲覧ユーザー 順調に拡大

● おでかけ提案記事ページ ユニークユーザー数

(2016年6月を100とする指数)



中長期的成果

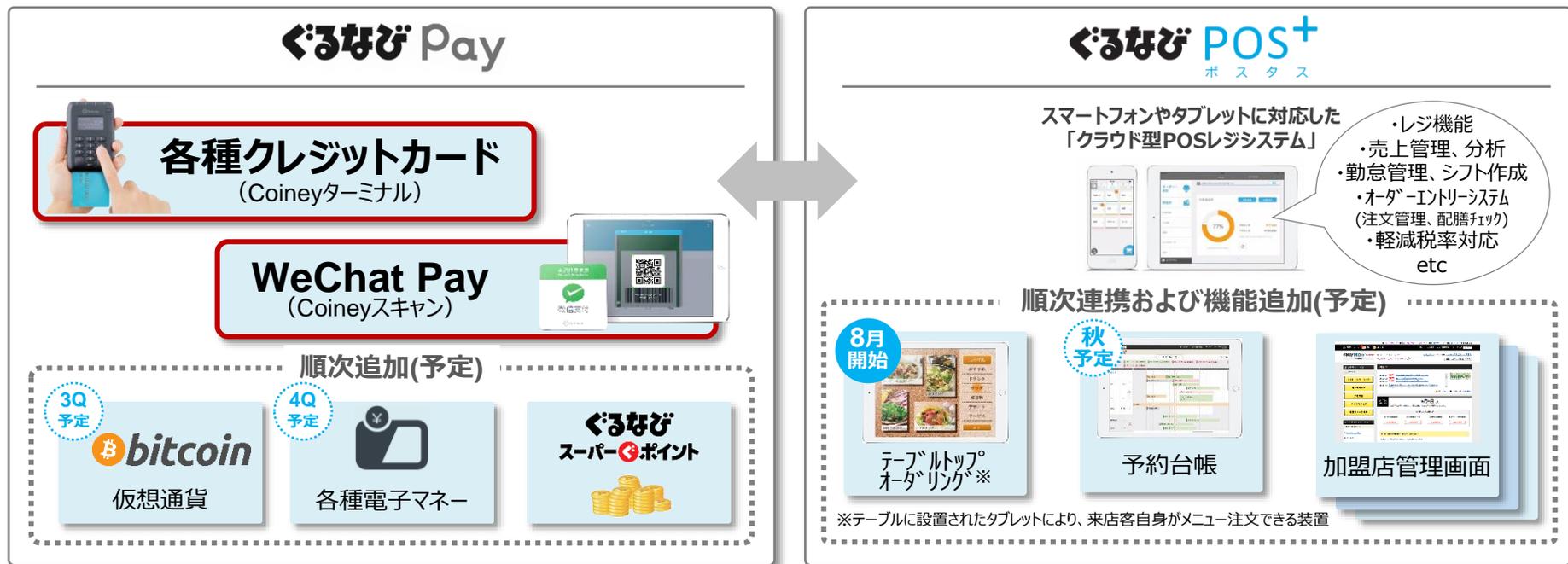
- 「シーン」を切り口とした記事型コンテンツを活用した商品拡充 ⇒ メディアパワーのさらなる拡大
 - ▶ おでかけ需要の喚起とともに外食を楽しむ機会を提案することで、当社加盟飲食店への送客を強化
 - ▶ 百貨店や商業施設、商店街等への販促支援による収益源の拡大

■ 2017年6月 マルチ決済サービス「ぐるなびPay」提供開始

P.12

ぐるなびPOS+を軸とした
飲食店業務のICT化

～「ぐるなびPOS+」との連携により、注文から会計までの店内業務を効率化～



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へ

中長期的成果

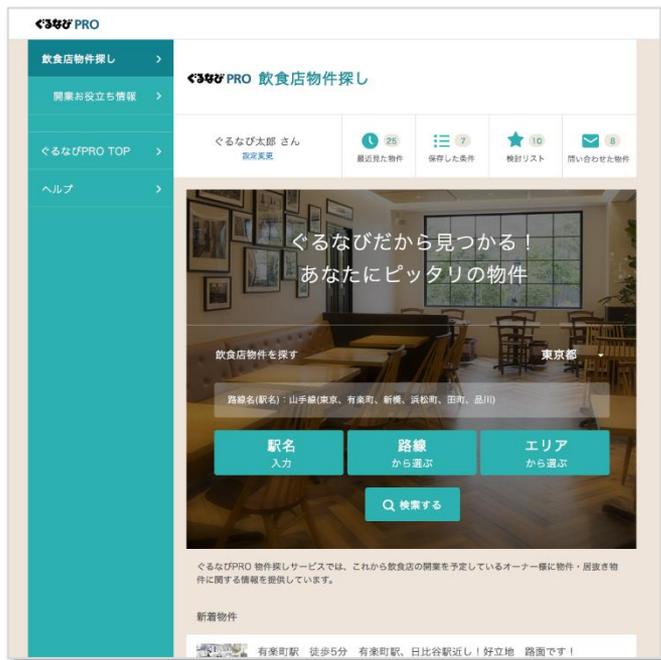
- 販促以外の様々な業務支援領域での収益源創出
- +
- 業務支援サービスをフックとした新規加盟促進
- 飲食店の利用履歴(注文・決済・予約等)を活用した販促商品の開発
- 生産性向上に役立つツールの提供を通じた加盟継続率の向上

販促支援サービスとのシナジー
飲食店支援事業の拡大

■ 2017年6月 「ぐるなびPRO 飲食店物件探し」開設

P.12 物件情報の提供をはじめとした出退店支援

～ 第1弾：飲食店向け物件情報のデータベースを構築 出店希望者への情報提供を開始～



開業希望者の疑問や悩みに答える記事コンテンツ

「物件探しのノウハウ」「必要な資格や申請について」など、これまでの販促支援事業で培われた、ぐるなびのノウハウを活用。開業時や運営時に役立つ情報を記事コンテンツとして掲載。



物件情報の提供を皮切りに、出退店支援にいたるまで飲食店経営を多面的にサポート

中長期的成果

当社の強み

- 繁盛ノウハウ・エリア情報等を活かした店舗開発アドバイスの実施
- 開業後の集客に向けた販促サービスの提供
- ICTを活用した業務支援サービスの提供

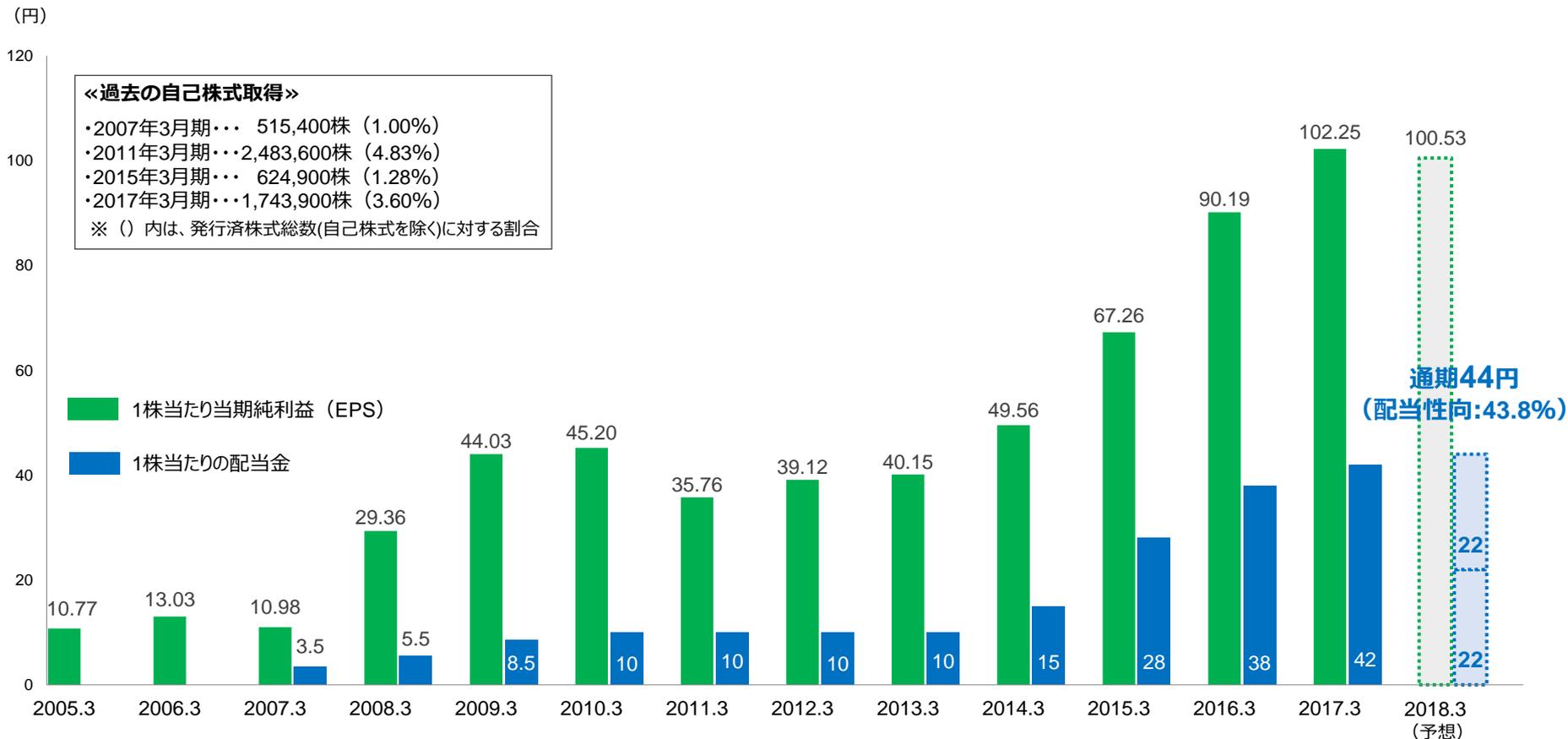
当社の事業資産を有効活用することで
オリジナルな総合支援を実現
飲食店支援事業の拡大

■ ROEを重視しつつ、連結配当性向40%程度を基準とし、継続的な利益配分を実施

■ 2018年3月期の配当（予想）

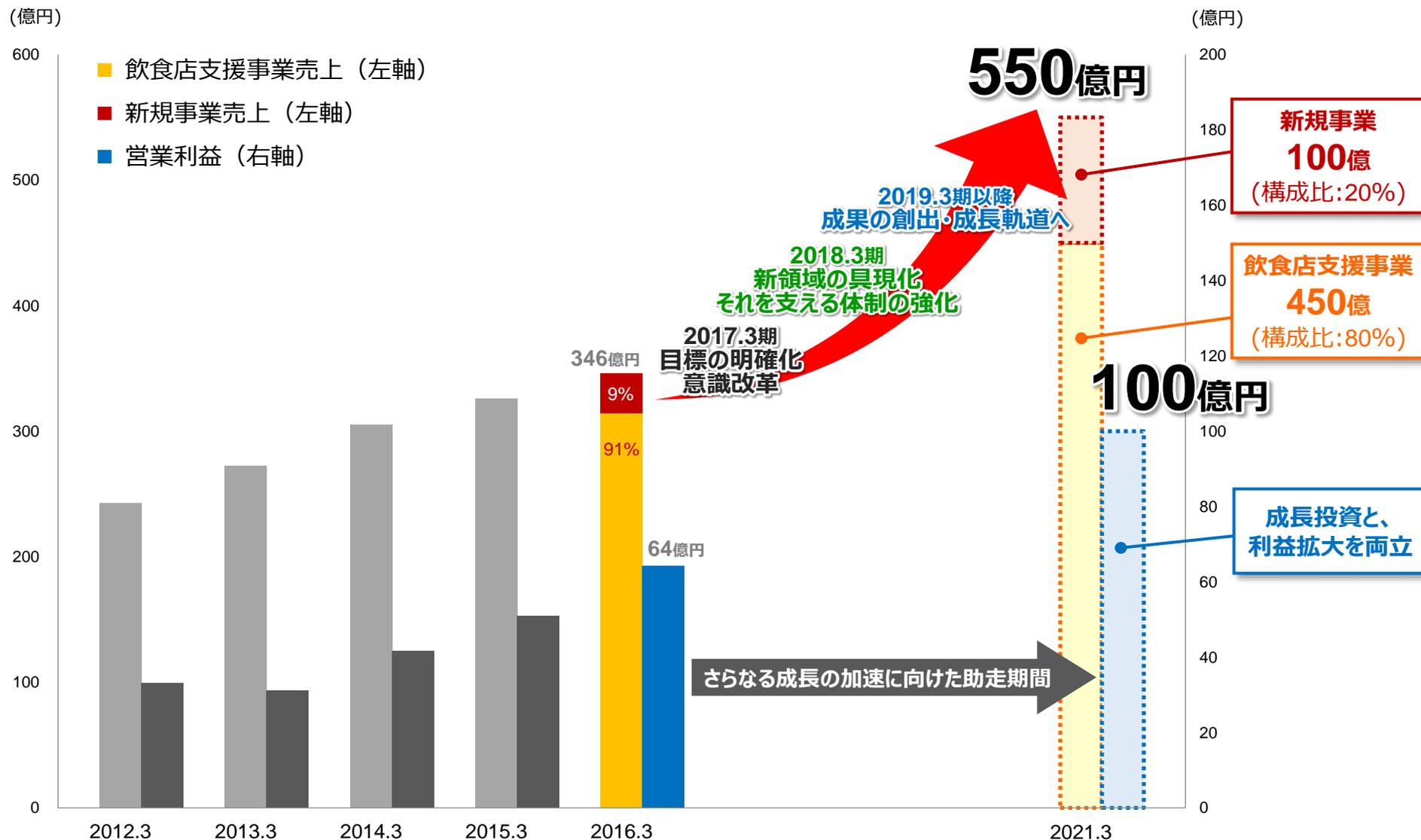
中期的な利益成長を鑑み増配

中間	期末	通期	配当性向
22円	22円	44円	43.8%



※ 2005年8月19日を効力発生日として1株につき5株、2011年4月1日を効力発生日として1株につき100株、2014年4月1日を効力発生日として1株につき2株の株式分割を実施しているため、2005年3月期の期首（2004年4月1日）に当該株式分割が行われたと仮定して算定した数値。

2018年3月期は来期以降の成長加速に向けた土台づくりの年



ぐるなびは 21世紀の食生活を
豊かにするために進化し続けます。



日本の外食産業の現状

市場規模／2016年 約16兆円（ピーク時：1997年 約17兆円）

1人当たり外食支出額の増加、訪日外国人の増加、法人交際費の増加傾向などを背景に、5年連続の増加
(財団法人食の安全安心財団「外食市場規模推移」より 機内食等、宿泊施設、集団給食、バー・キャバレー・ナイトクラブを除く)

飲食店舗数／2014年 約51万店（ピーク時：1986年 約65万店）

(昭和61年 事業所統計調査、平成26年 経済センサス基礎調査より)

飲食店同士の競争が激化

日本の人口は減少傾向

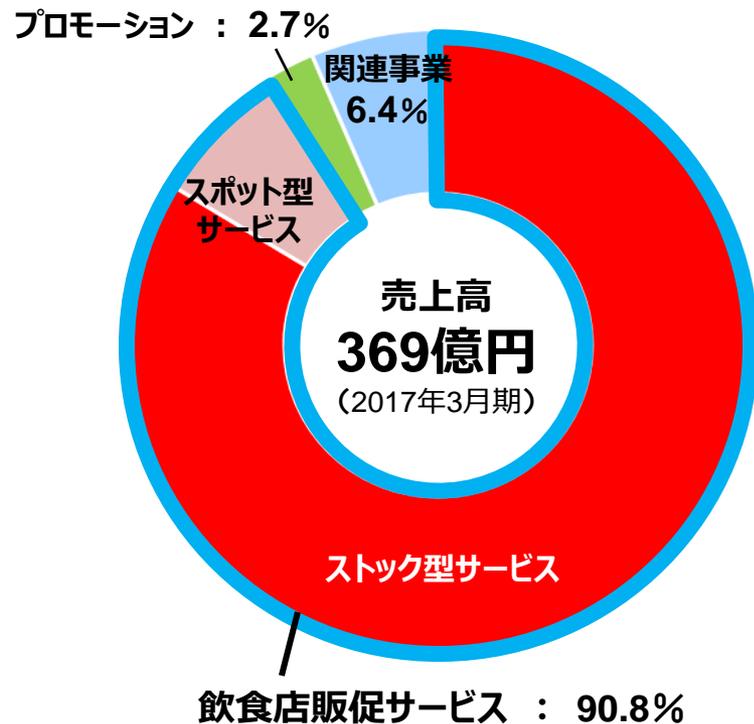
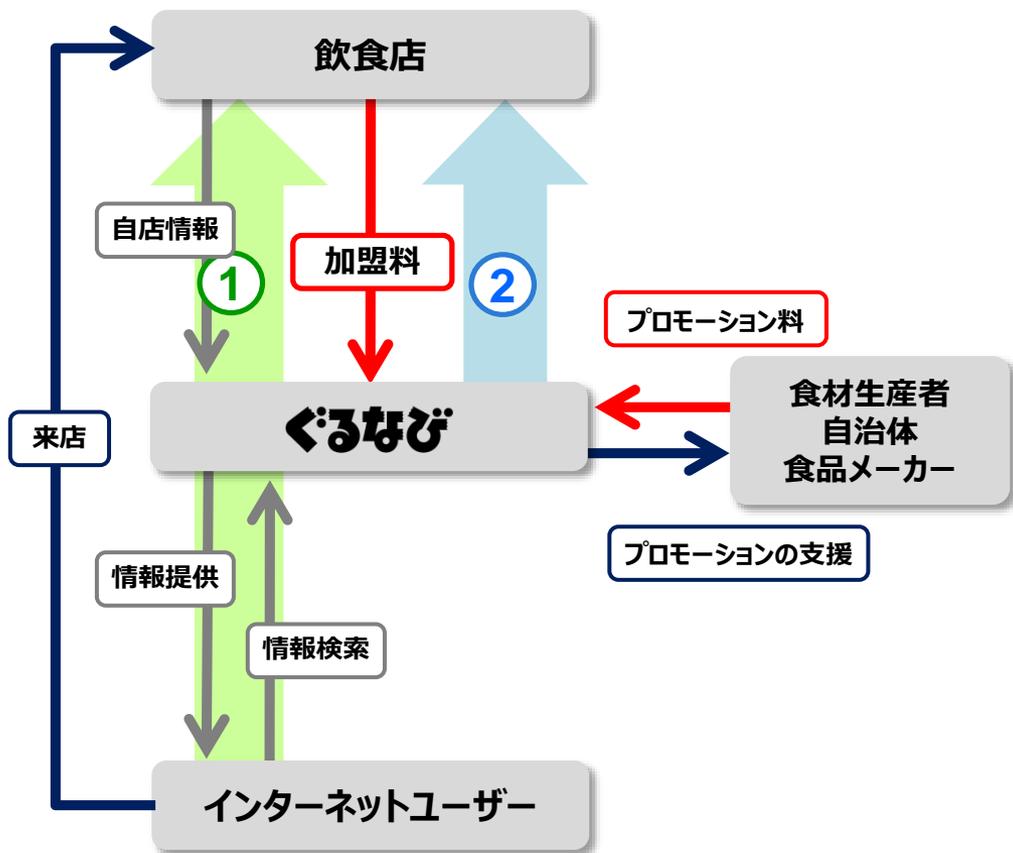
新規顧客の獲得のみならず、リピーターづくりが重要に

**厳しい環境の中でも売上を増加させた飲食店は、
「料理や飲み物の質向上、内容充実」を行っている**

《ぐるなび加盟店へのアンケート調査(2016年7月実施)より》

■ 2つの強固な事業基盤を構築し、一体となって飲食店を支援

- ① ITを用いた事業基盤（オンラインのインフラ）による飲食店支援
- ② 1,000人の人的サポート体制（オフラインのインフラ）による飲食店支援





販売促進をはじめとしたお店が抱える課題の
解決案をアドバイスする、コンサルタント的役割
加盟店営業 500人



定期的に飲食店を訪問
疑問点を聞き取り、加盟店をきめ細かくサポート
巡回スタッフ 300人



飲食店向け月刊情報誌
成功事例の共有
ぐるなび通信



飲食店が困ったときにすぐに相談できる
外食に特化したスキルを持つ
コールセンター 150人



成功事例を中心とした講座を
飲食店経営者や店長に向け年間3,000回以上開催
ぐるなび大学 50人

成長の原動力

飲食店販促サービスを確実に飲食店へ浸透させ、事業発足以来、震災の影響を受けた2012年3月期を除き一貫して売上高の拡大を実現

今後の飛躍の礎

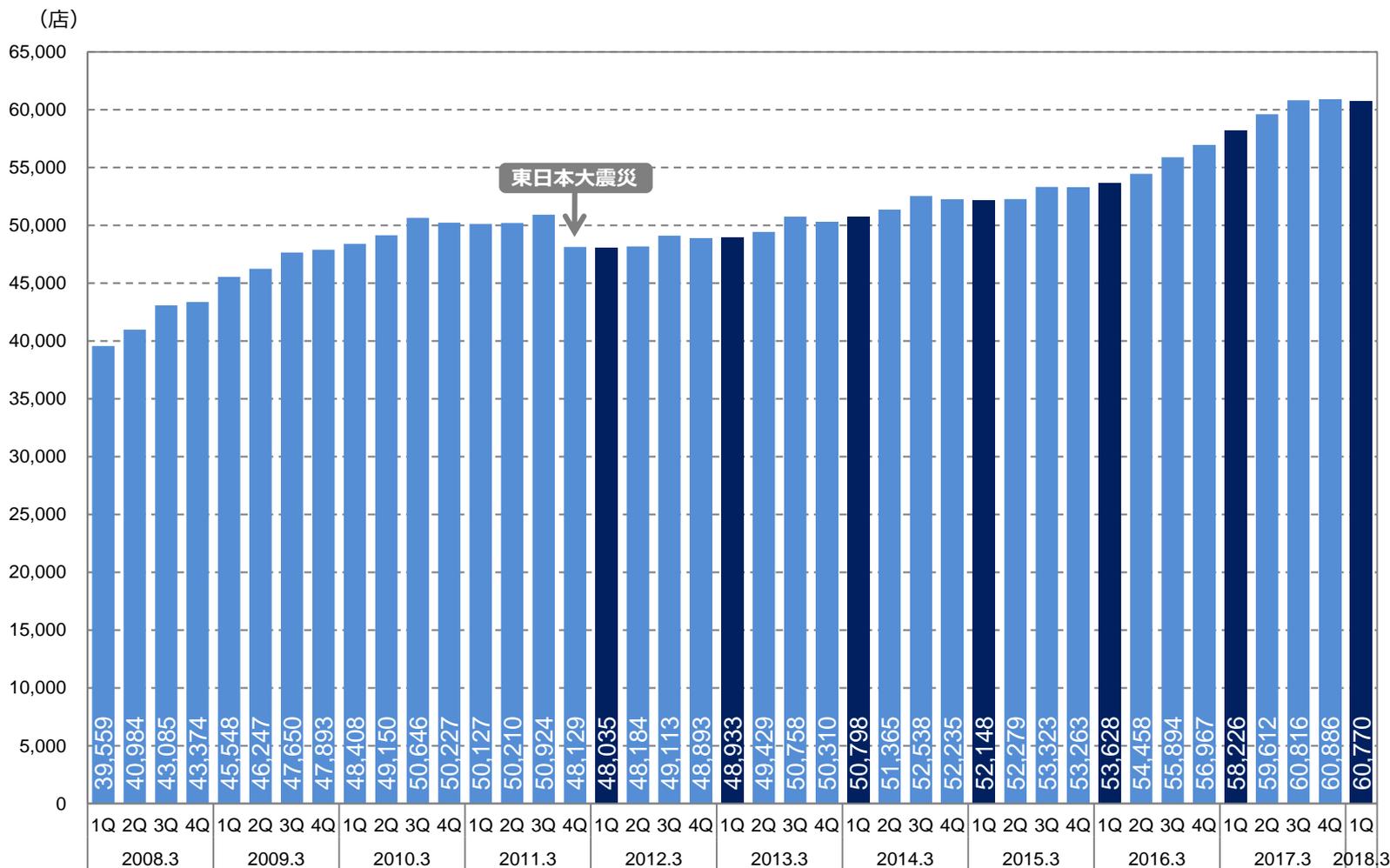
販促支援以外の新たな事業も、この「1,000人の人的サポート体制」を活用することで、スピーディーに展開することが可能

2018年3月期 第1四半期 実績

有料加盟

60,770店

(前期末比 +2,544店 +4.4%)

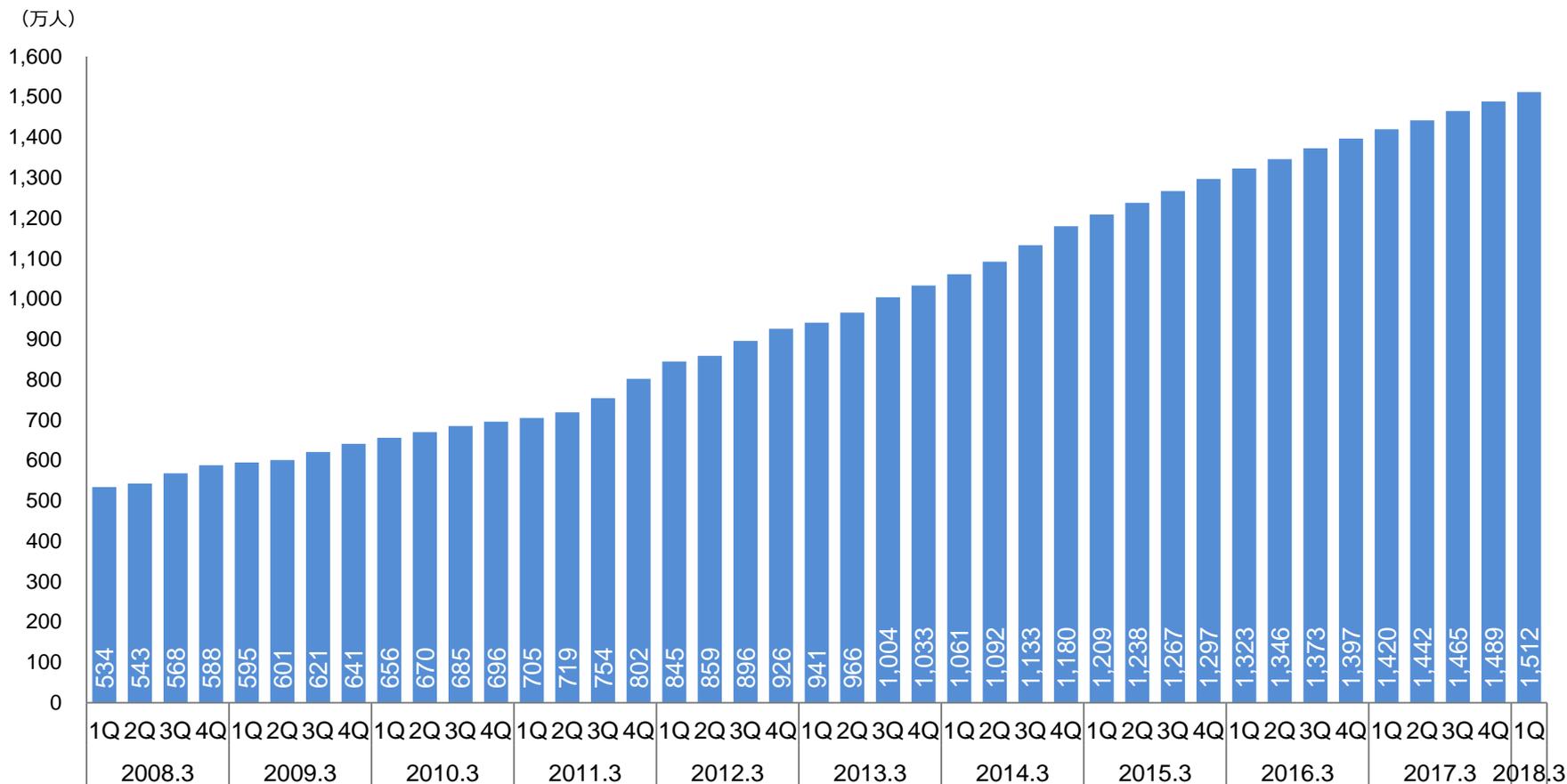


- 月間ユニークユーザー数 : **6,100万人** 2016年12月現在、・2015年12月は5,700万人
- ぐるなび会員数 : **1,512万人** 2017年7月1日現在、・2016年7月は1,420万人

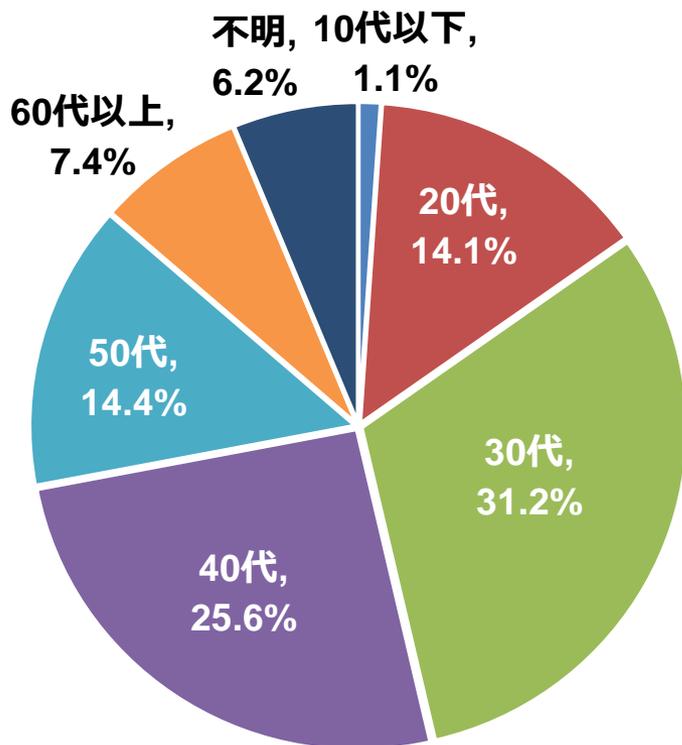
※ 月間ユニークユーザー : 月間で「ぐるなび」を見たブラウザ数

※ ぐるなび会員数 : 「ぐるなび」に登録しているユーザー数

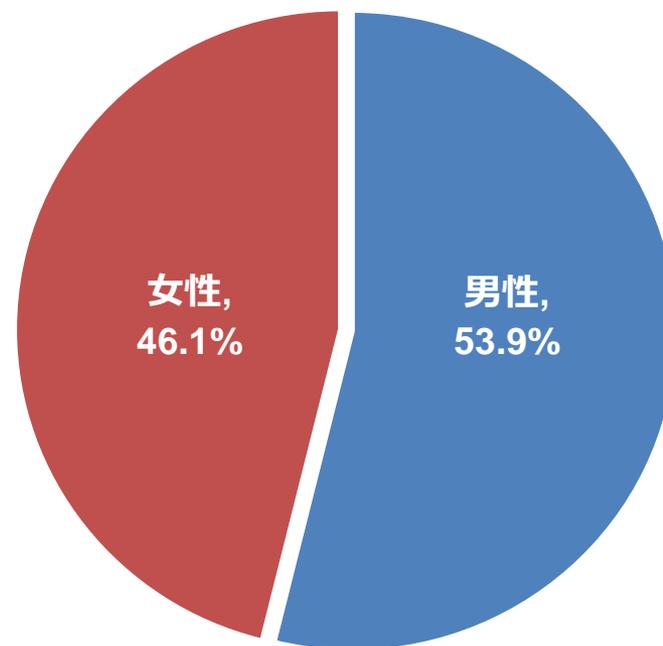
ぐるなび会員数の推移



年代別利用属性



性別利用属性



出典：ぐるなび会員情報
(2017年6月時点)

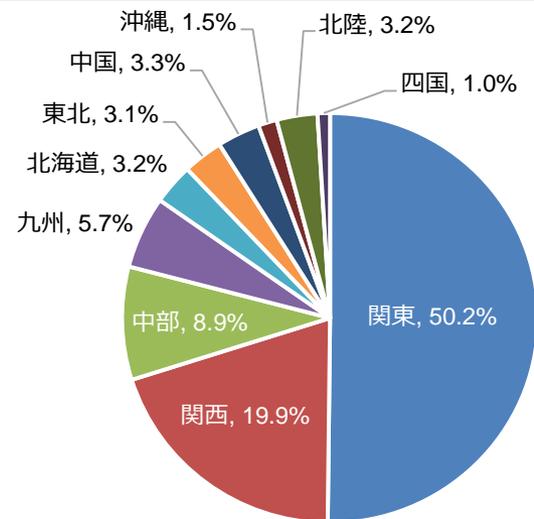
ぐるなびの利用属性は男女差が少なく、幅広い年代から利用されています。
また当社アンケートによると、お店を選ぶ際に、メニューや雰囲気を選ぶ傾向にあり、
割引目当てでない優良顧客が多いという結果が出ています。

全国21箇所の営業所を拠点に事業を推進

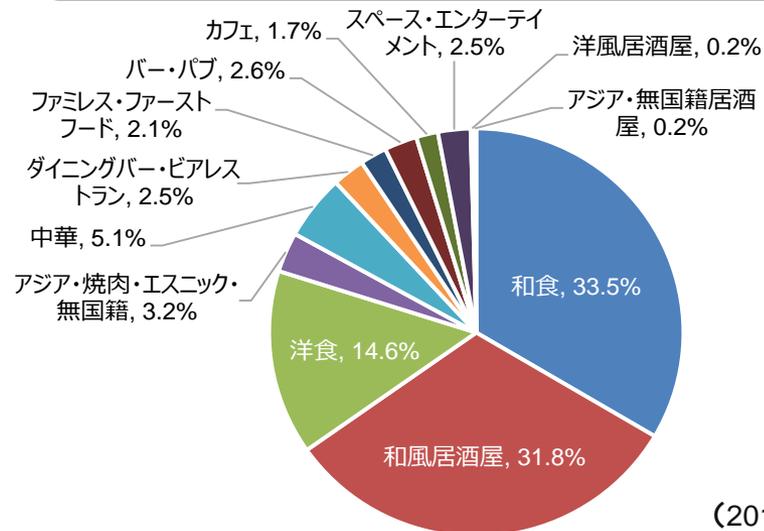
- 東京本社
- 北海道営業所
- 仙台営業所
- 茨城営業所 (2015年8月 開設)
- 栃木営業所 (2016年9月 開設)
- 埼玉営業所
- 千葉営業所
- 横浜営業所
- 静岡営業所
- 名古屋営業所
- 新潟営業所 (2014年5月 開設)
- 金沢営業所 (2014年5月 開設)
- 大阪営業所
- 京都営業所
- 神戸営業所
- 岡山営業所 (2015年6月 開設)
- 広島営業所
- 愛媛営業所 (2016年7月 開設)
- 福岡営業所
- 鹿児島営業所 (2014年4月 開設)
- 沖縄営業所



エリア別加盟店割合

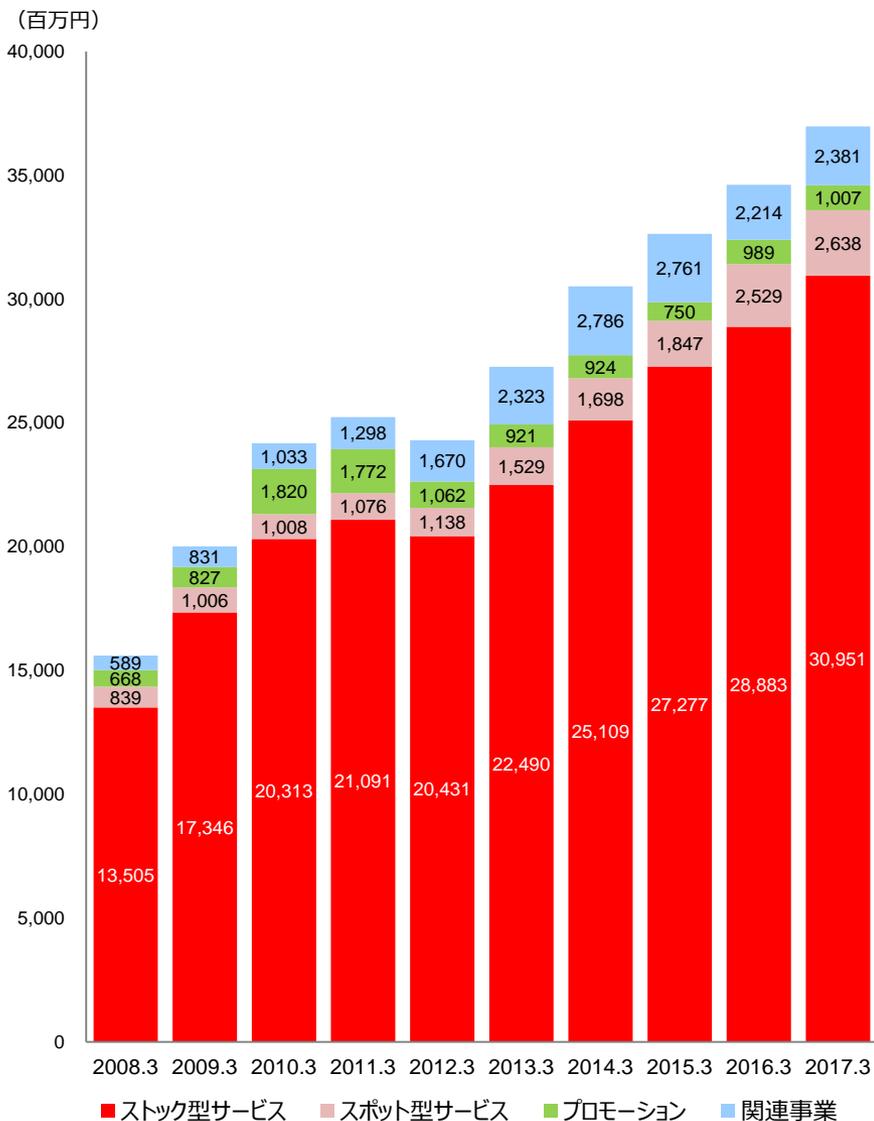


業態別加盟店割合

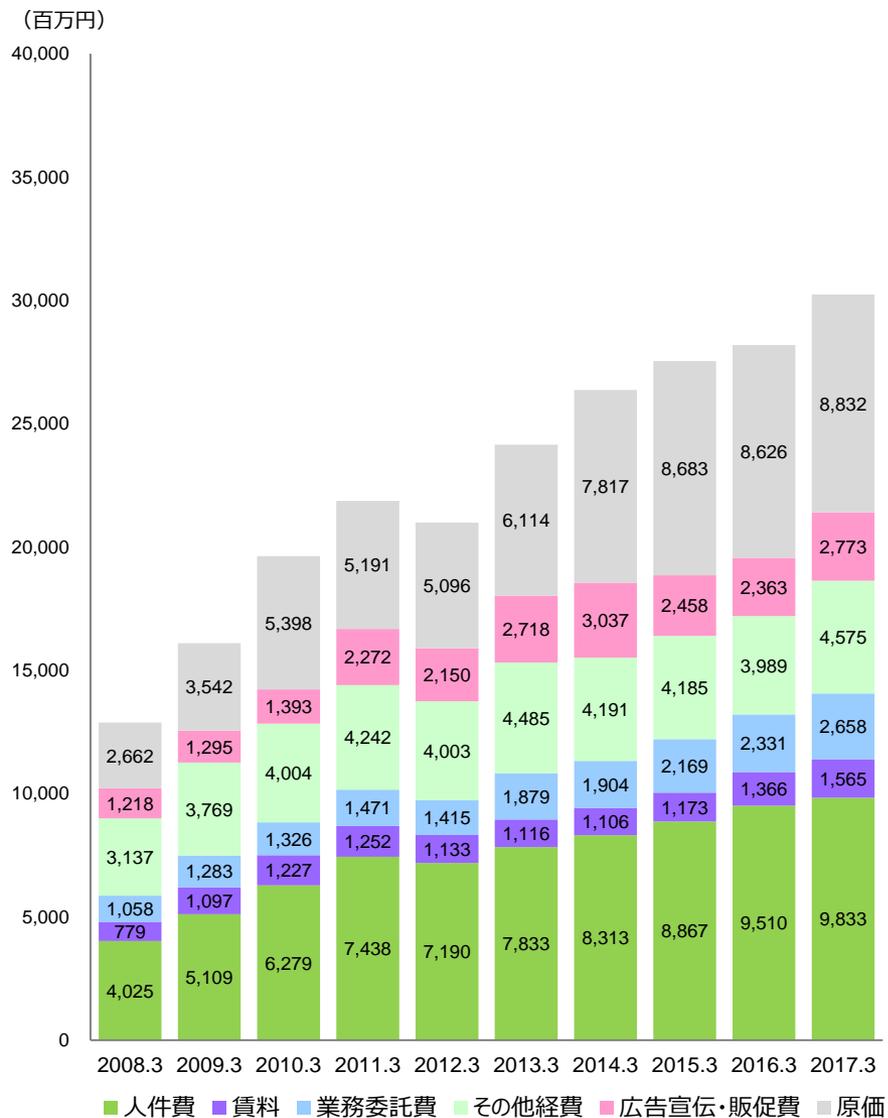


(2017年6月時点)

売上高



原価・費用



四半期別 データ (連結)

売上高 (単位: 百万円)		2015.3 Q1	2015.3 Q2	2015.3 Q3	2015.3 Q4	2016.3 Q1	2016.3 Q2	2016.3 Q3	2016.3 Q4	2017.3 Q1	2017.3 Q2	2017.3 Q3	2017.3 Q4	2018.3 Q1
ストック型サービス	a	6,674	6,728	6,964	6,909	6,973	7,077	7,344	7,487	7,601	7,674	7,880	7,795	7,518
スポット型サービス	b	278	312	682	573	455	492	895	686	487	596	813	741	604
飲食店販促サービス	$c = a+b$	6,953	7,041	7,647	7,482	7,429	7,569	8,240	8,173	8,088	8,271	8,693	8,536	8,123
プロモーション	d	128	161	177	282	152	213	307	315	155	189	262	399	152
基盤事業計	$e = c+d$	7,082	7,203	7,824	7,765	7,582	7,783	8,547	8,489	8,243	8,460	8,956	8,936	8,276
関連事業	f	566	744	829	620	493	494	632	594	520	508	676	676	515
合計	$g = e+f$	7,649	7,947	8,653	8,386	8,075	8,278	9,179	9,083	8,763	8,968	9,633	9,613	8,791

(単位: 円/月)		2015.3 Q1	2015.3 Q2	2015.3 Q3	2015.3 Q4	2016.3 Q1	2016.3 Q2	2016.3 Q3	2016.3 Q4	2017.3 Q1	2017.3 Q2	2017.3 Q3	2017.3 Q4	2018.3 Q1
ストック型サービスの 店舗当たり契約高 (ARPU)	$h * 1$	42,630	42,955	43,970	43,216	43,493	43,654	44,368	44,230	43,990	43,420	43,625	42,700	41,202
飲食店販促サービスの 店舗当たり契約高 (ARPU)	$i * 2$	44,411	44,951	48,276	46,804	46,335	46,690	49,780	48,283	46,811	46,793	48,126	46,763	44,515

*1) ストック型サービスの店舗当たり契約高 (ARPU): $h=2/3*a/(jt-1+jt)$

*2) 飲食店販促サービスの店舗当たり契約高 (ARPU): $i=2/3*c/(jt-1+jt)$

(単位: 店)		2015.3 Q1	2015.3 Q2	2015.3 Q3	2015.3 Q4	2016.3 Q1	2016.3 Q2	2016.3 Q3	2016.3 Q4	2017.3 Q1	2017.3 Q2	2017.3 Q3	2017.3 Q4	2018.3 Q1
有料加盟店舗数	j	52,148	52,279	53,323	53,263	53,628	54,458	55,894	56,967	58,226	59,612	60,816	60,886	60,770
無料加盟店舗数	k	73,795	74,438	75,531	77,039	76,834	77,287	77,098	81,826	81,529	83,182	82,466	87,019	86,536

(単位：百万円)	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期
営業成績										
売上高	15,602	20,011	24,175	25,238	24,302	27,265	30,518	32,636	34,617	36,979
営業利益	2,720	3,913	4,545	3,369	3,312	3,116	4,147	5,099	6,429	6,740
経常利益	2,742	3,984	4,578	3,406	3,375	3,153	4,167	5,127	6,492	6,813
当期純利益	1,505	2,259	2,323	1,813	1,909	1,959	2,420	3,279	4,367	4,799
資産・負債・純資産										
総資産	10,709	12,929	15,309	19,653	16,951	19,103	22,071	23,665	27,322	23,917
現金・有価証券	4,371	4,711	5,531	10,398	7,548	7,399	9,448	10,492	13,131	7,922
負債	2,906	3,191	3,895	8,519	4,381	5,005	5,926	6,201	7,026	5,878
純資産	7,802	9,738	11,413	11,133	12,569	14,098	16,145	17,464	20,296	18,038
自己資本	7,791	9,729	11,413	11,133	12,555	14,042	16,099	17,427	20,266	18,013
1株当たりデータ										
1株当たり当期純利益 (EPS) ※1	29.36	44.03	45.20	35.76	39.12	40.15	49.56	67.26	90.19	102.25
1株当たり配当金 (円) ※1	5.5	8.5	10	10	10	10	15	28	38	42
その他										
営業利益率 (%)	17.4	19.6	18.8	13.4	13.6	11.4	13.6	15.6	18.6	18.2
自己資本当期純利益率 (ROE,%)	21.1	25.8	22.0	16.1	16.1	14.7	16.1	19.6	23.2	25.1
総資産当期純利益率 (ROA,%)	16.1	17.9	16.5	10.4	10.4	10.9	11.8	14.3	17.1	18.7
配当性向 (%)	18.7	19.3	22.1	28.0	25.6	24.9	30.3	41.6	42.1	41.1
自己資本比率 (%)	72.8	75.2	74.6	56.7	74.1	73.5	72.9	73.6	74.2	75.3
自己株数 (株)	2,779	2,779	2,779	15,854	1,585,400	1,585,400	1,503,649	266,059	216,459	1,924,559
有料加盟店舗数	43,374	47,893	50,227	48,129	48,893	50,310	52,235	53,263	56,967	60,886

※1：2011年4月1日を効力発生日として1株につき100株、2014年4月1日を効力発生日として1株につき2株の株式分割を実施しているため、2008年3月期の期首（2007年4月1日）に当該株式分割が行われたと仮定して算定した数値。

社名	株式会社ぐるなび (証券コード:2440)
設立年月日	1989年10月2日(会社設立) 2000年2月29日(株式会社ぐるなび発足)
本社所在地	東京都千代田区有楽町1-2-2 東宝日比谷ビル6F
資本金	2,334百万円 (発行済株式数 48,675,100株)
事業内容	インターネットを活用した飲食店向けPR・販売促進支援等のサービス事業
役員	代表取締役会長/滝 久雄、代表取締役社長/久保 征一郎、 取締役/飯塚 久夫、齊藤 美保、山田 晃久、垣内 美都里、中森 慶、越川 直紀、臼井 めぐみ、月原 紘一、見並 陽一 執行役員12名、監査役(常)2名(非)3名
大株主 上位10名 (2017年3月末)	滝 久雄 26.68%、(公財)日本交通文化協会 3.83%、日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口) 3.79%、 STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 3.38%、日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口) 3.12%、 小田急電鉄(株) 2.32%、東京地下鉄(株) 2.00%、日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口9) 1.94% みずほ信託銀行(株) 退職給付信託 京浜急行電鉄口 再信託受託者 資産管理サービス信託銀行(株) 1.85%、 滝 裕子 1.74% ※ 当社が保有する自己株式 3.95%
総株主数 (2017年3月末)	9,361名
総人員数	単体:1,902名 連結:2,192名 ※ 役員、アルバイトを含む総人員数
連結子会社	(株)ぐるなびプロモーションコミュニティ(100%)、ぐるなび上海社(100%) (株)ぐるなび総研(100%)、(株)ぐるなびサポートアソシエ(100%)

株式会社 **ぐるなび**

<http://www.gnavi.co.jp/>

IRに関するお問合せ

<https://ssl.gnavi.co.jp/company/contact/?page=ir>

Disclaimer:

本資料は、2018年3月期第1四半期の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する主旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

