



2018年5月9日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ぐるなび
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 久 保 征 一 郎
(コード番号：2440 東証第一部)
問 合 せ 先 取 締 役 常 務 執 行 役 員 山 田 晃 久
総合政策室長
(TEL：03-3500-9700)

(訂正) 2018年3月期 決算説明会資料の一部訂正について

2018年5月9日に開示いたしました「2018年3月期 決算説明会資料」において、記載内容の一部に下記のとおり誤りがございましたので訂正いたします。

記

1. 訂正内容

添付資料に__線で示しております。

(1) 【12ページ】

・誤植の訂正

(2) 【19ページ】

・数値の訂正

以 上

リカバリーに向けた対応策

① 人手不足の深刻化等による飲食店の経営環境の変化

飲食店の経営環境の変化

- * 人手不足の深刻化が経営のボトルネックとなり成長投資に振り向けられない状況
(出店計画の見直し、一層の集客増のための販促に対する慎重姿勢)
- * 高まる人材・仕入れ関連費用の充当に向けた販促コストの抑制
(当社の店舗当たり契約高は比較的高く、減額をする余地が大きいことも影響していると思われる)

主な対応策

- * 台帳システムの機能拡張・導入店舗の拡大
- * 台帳上の空席情報を活用したリアルタイム集客ツールの提供
- * マルチ決済サービスの拡充 (予約から店内での注文、決済までの業務効率の向上)
- * 飲食店業務システム(ぐるなびPRO)の改修、業務支援プラットフォーム化による生産性向上
(社内外の様々なシステム・サービスとの連携を容易に)

- ▶ 店舗運営のローコストオペレーション化による飲食店の成長投資促進
- ▶ 業務支援領域での収益化
- ▶ 販促支援サービスとのシナジー創出

リカバリーに向けた対応策

① 人手不足の深刻化等による飲食店の経営環境の変化

飲食店の経営環境の変化

- * 人手不足の深刻化が経営のボトルネックとなり成長投資に振り向けられない状況
(出店計画の見直し、一層の集客増のための販促に対する慎重姿勢)
- * 高まる人材・仕入れ関連費用の充当に向けた販促コストの抑制
(当社の店舗当たり契約高は比較的高く、減額をする余地が大きいことも影響していると思われる)

主な対応策

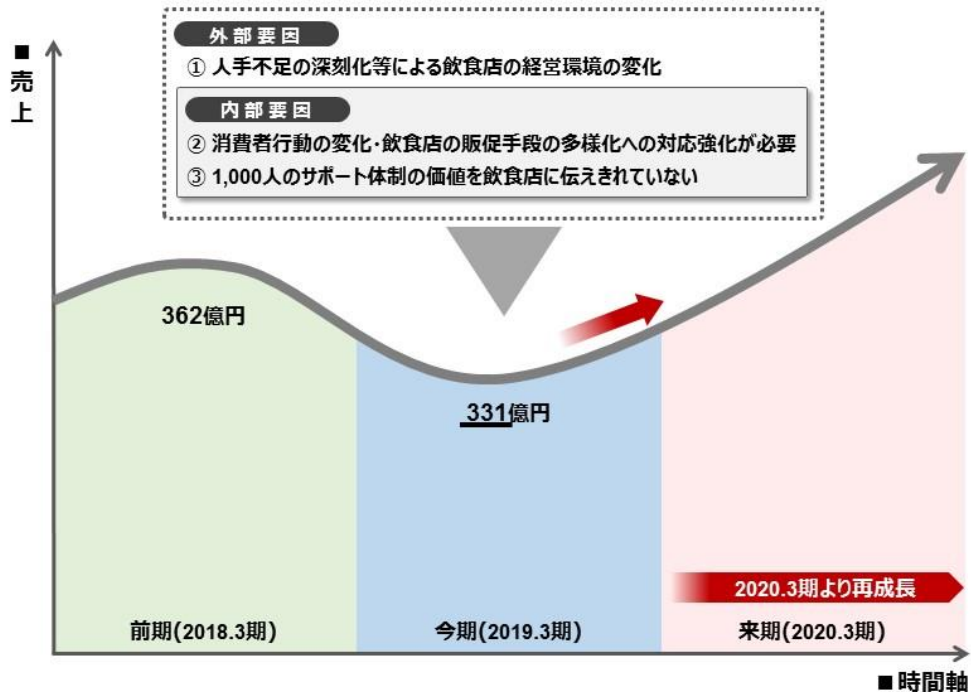
- * 台帳システムの機能拡張・導入店舗の拡大
- * 台帳上の空席情報を活用したリアルタイム集客ツールの提供
- * マルチ決済サービスの拡充 (予約から店内での注文、決済までの業務効率の向上)
- * 飲食店業務システム(ぐるなびPRO)の改修、業務支援プラットフォーム化による生産性向上
(社内外の様々なシステム・サービスとの連携を容易に)

- ▶ 店舗運営のローコストオペレーション化による飲食店の成長投資促進
- ▶ 業務支援領域での収益化
- ▶ 販促支援サービスとのシナジー創出

再成長に向けて



リカバリー策の実施により2Qでボトムアウト、成長トレンドへの転換を図る



(訂正後)

再成長に向けて



リカバリー策の実施により2Qでボトムアウト、成長トレンドへの転換を図る

