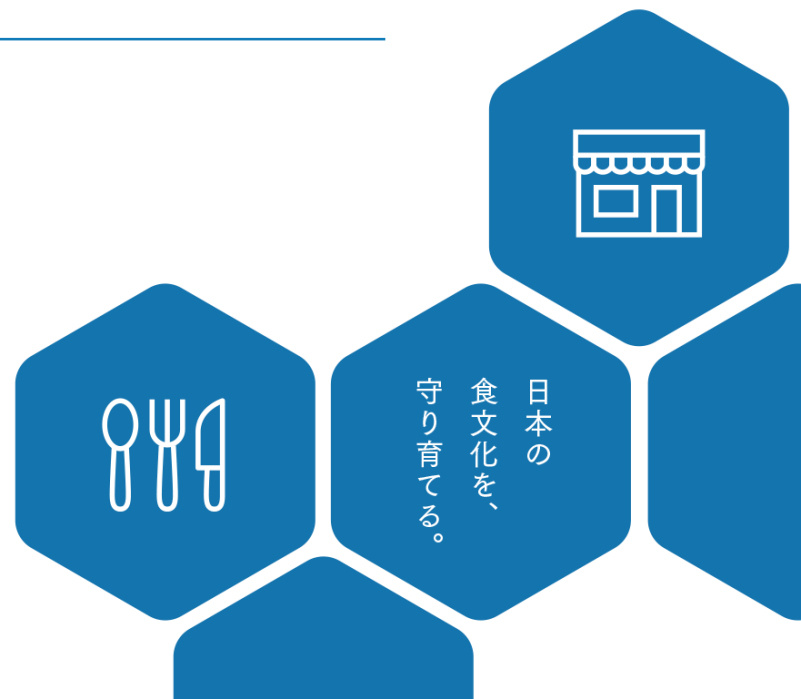


ぐるなび

2020年3月期

第2四半期決算・中期事業方針 説明資料

株式会社ぐるなび (証券コード/2440)



■ 2020年3月期 第2四半期累計 連結業績の概要

売上高	15,163 百万円	前年同期比	-5.3%
営業利益	681 百万円	前年同期比	-33.9%
営業利益率	4.5 %	前年同期比	-1.9 ポイント
親会社株主に帰属する四半期純利益	484 百万円	前年同期比	-28.0%
1株当たり四半期純利益 (EPS)	10.34 円	前年同期比	-28.0%
総有料加盟店舗数 (含む、その他の有料加盟店舗)	58,951 店 (2019年9月末)	前年同期末比	-2.8%
└ 有料加盟店舗数	56,210 店 (2019年9月末)	前年同期末比	-4.3%
ぐるなび会員数	1,796 万人 (2019年10月1日現在)	前年同期末比	+10.5%

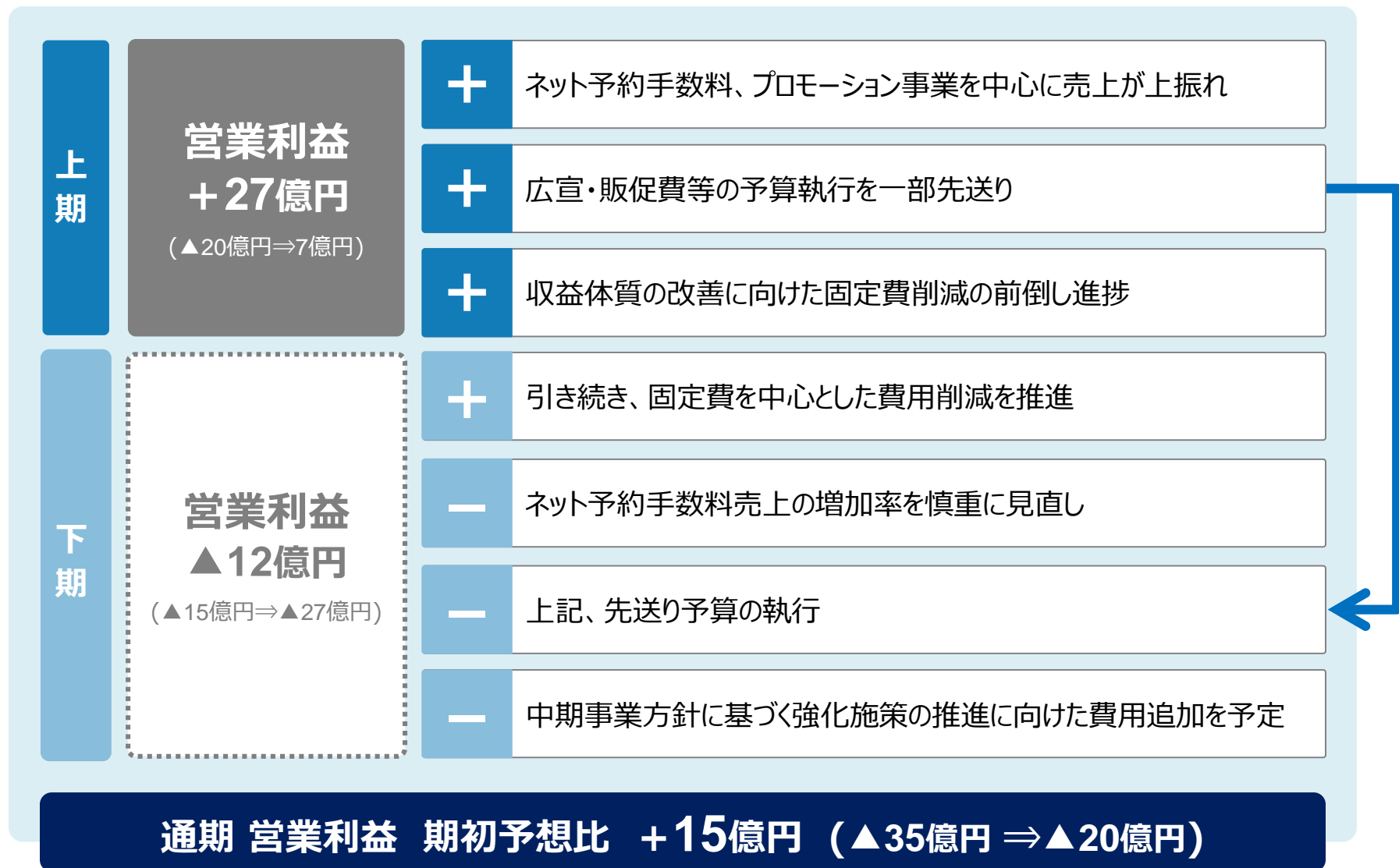
■ 第2四半期累計：利益が期初予想を大きく上回る

- └ ネット予約手数料を中心に売上が計画を上回る
- └ 一部予算執行を先送りしたこと、経費削減が前倒しで進捗したことにより、費用が計画を大きく下回る

■ 通期：連結業績予想を上方修正

(単位：百万円)	通期					
	2Q累計			通期		
	期初予想	実績	増減	期初予想	修正予想	増減
売上高	14,400	15,163	+763	30,800	30,800	-
営業利益	-2,000	681	+2,681	-3,500	-2,000	+1,500
経常利益	-2,000	700	+2,700	-3,500	-2,000	+1,500
親会社株主に帰属する当期純利益	-2,020	484	+2,504	-3,550	-2,050	+1,500
1株当たり当期純利益 (EPS)：円	-43.13	10.34	+53.47	-75.80	-43.77	+32.03
1株当たり配当金：円	4.00	4.00	-	8.00	8.00	-

■ 期初予想からの営業利益の変化



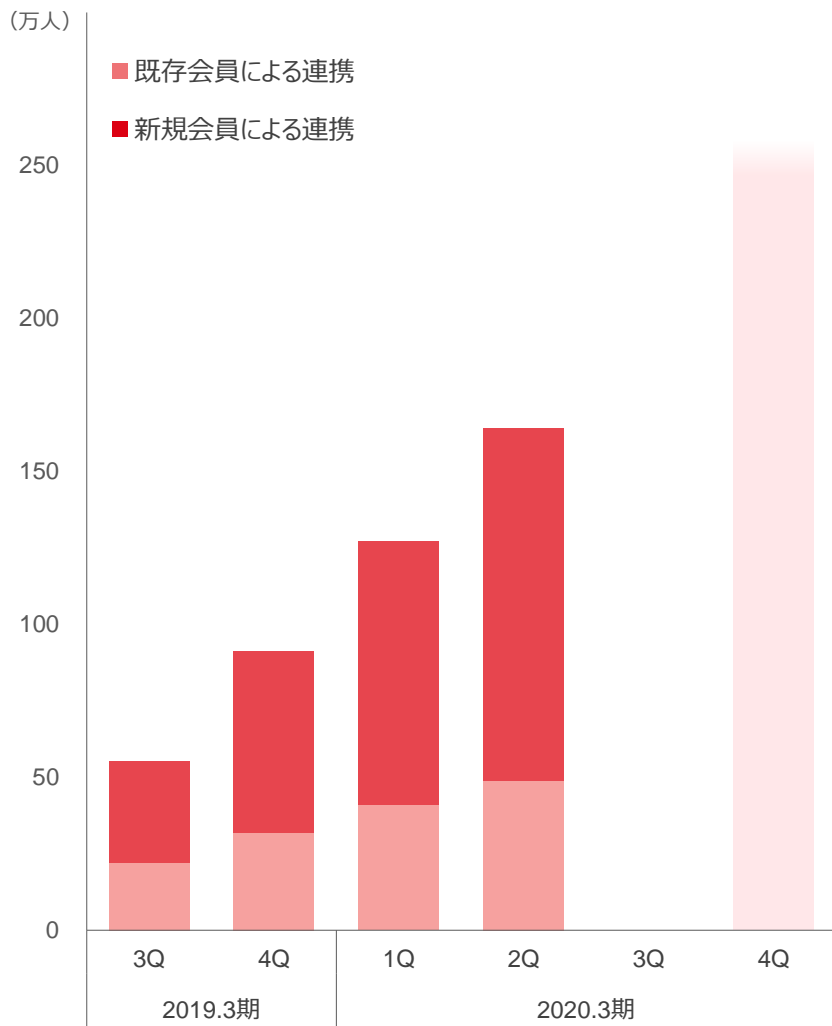
ネット予約拡大に向けた基本施策



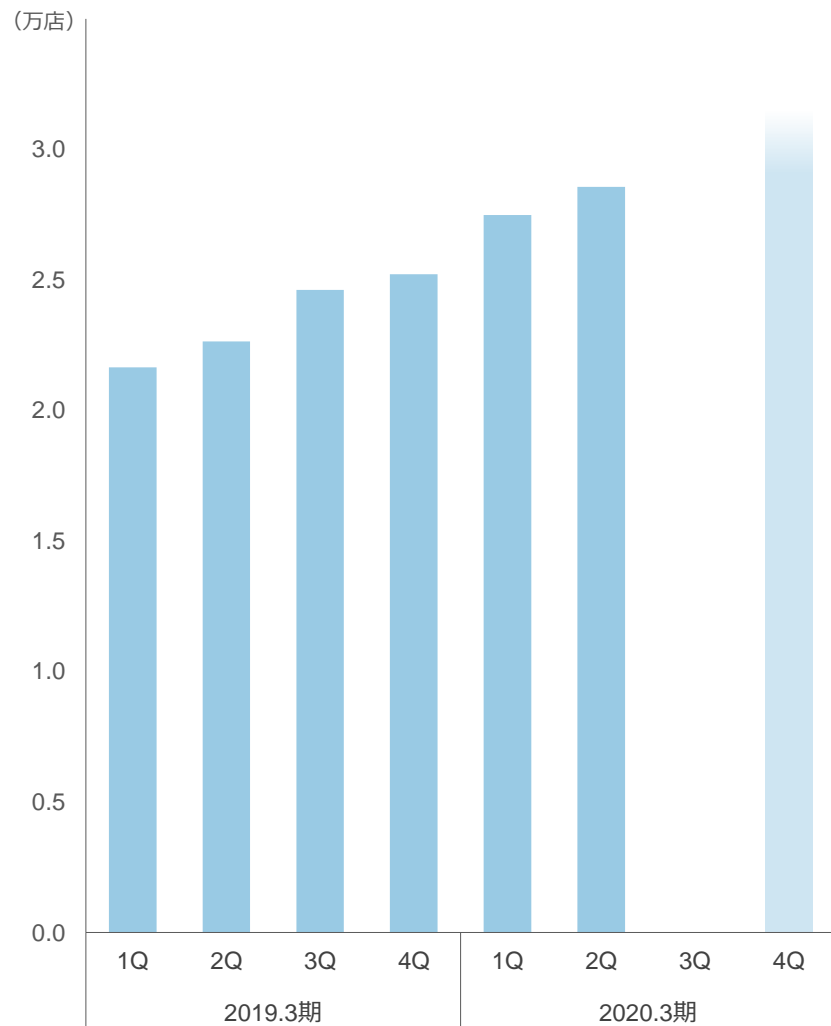
予約の最大化へ



ID連携会員数 (累積)

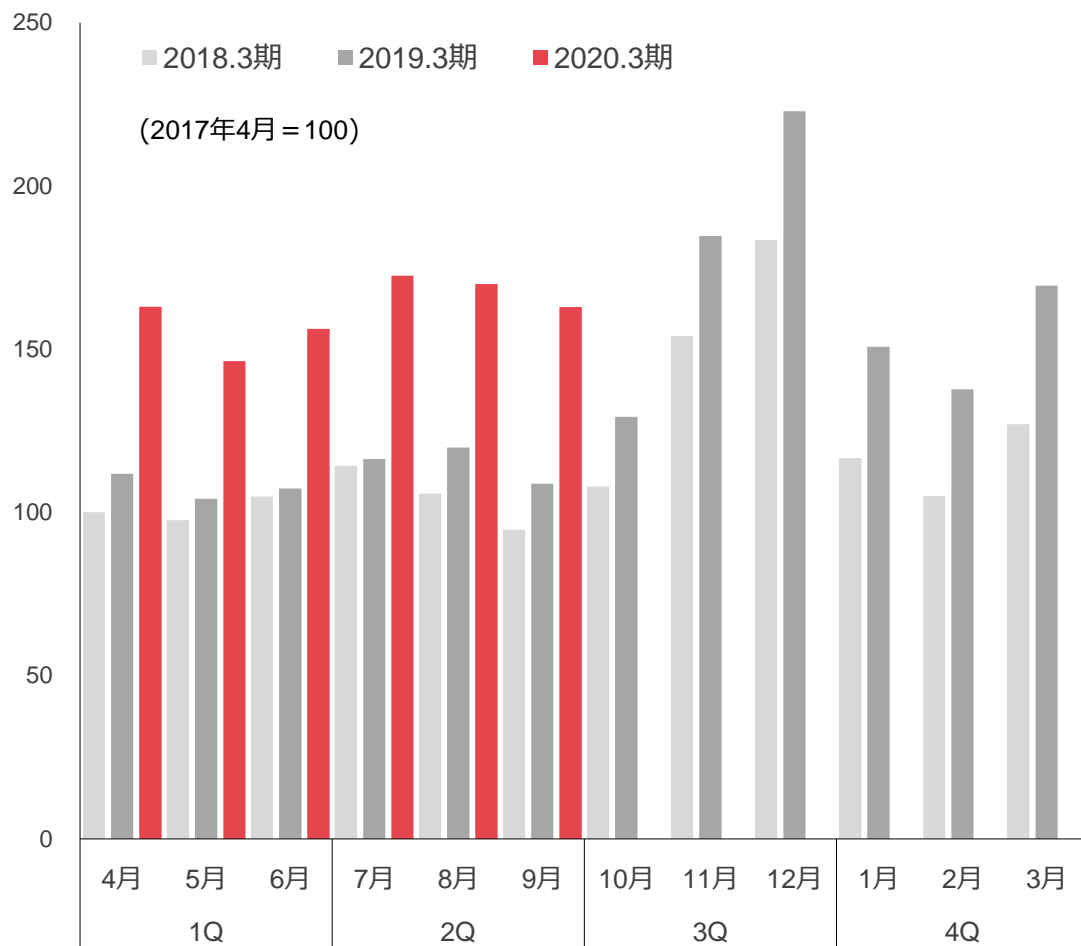


予約ポイント付与店舗数 (掲出ベース)



ネット予約件数

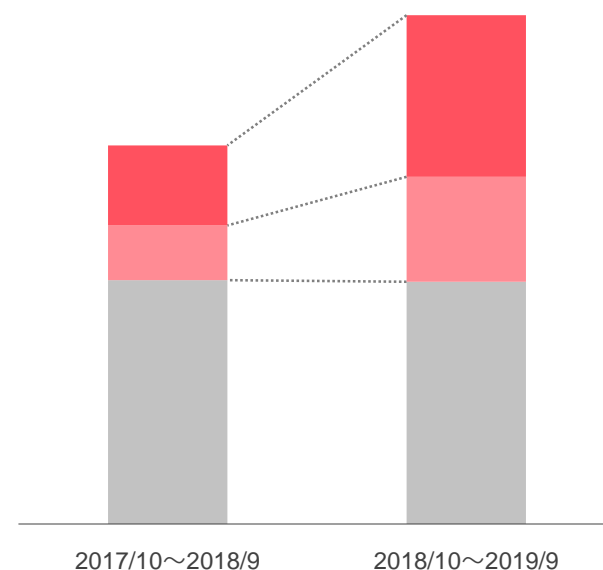
(受付時点・申込月ベース)



ログイン利用・リピート利用が上昇傾向

(予約件数)

- 会員リピート予約 (対象期間において2回以上予約実績のある会員)
- 会員新規予約 (対象期間において1回のみ予約実績のある会員)
- 未ログイン



UIの改善(CVRの向上)・リピート利用促進を図り、中期的な拡大を目指す

(単位：百万円)	2019年3月期 第2四半期累計	対売上高 比率	2020年3月期 第2四半期累計	対売上高 比率	前年同期比 増加率
売上高	16,004	100.0%	15,163	100.0%	-5.3%
売上原価	4,819	30.1%	5,149	34.0%	+6.8%
売上総利益	11,184	69.9%	10,014	66.0%	-10.5%
販売費及び一般管理費	10,154	63.4%	9,333	61.5%	-8.1%
営業利益	1,030	6.4%	681	4.5%	-33.9%
経常利益	1,042	6.5%	700	4.6%	-32.8%
税引前四半期純利益	1,012	6.3%	700	4.6%	-30.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	672	4.2%	484	3.2%	-28.0%

(単位：百万円)	2019年3月期 第2四半期累計	2020年3月期 第2四半期累計	前年同期比 増加率
売上高	16,004	15,163	-5.3%
飲食店販促サービス	14,638	13,981	-4.5%
ストック型サービス	13,195	11,992	-9.1%
スポット型サービス	1,442	1,988	+37.8%
プロモーション	318	297	-6.7%
関連事業	1,047	884	-15.5%

【飲食店販促サービス】

・ストック型サービス

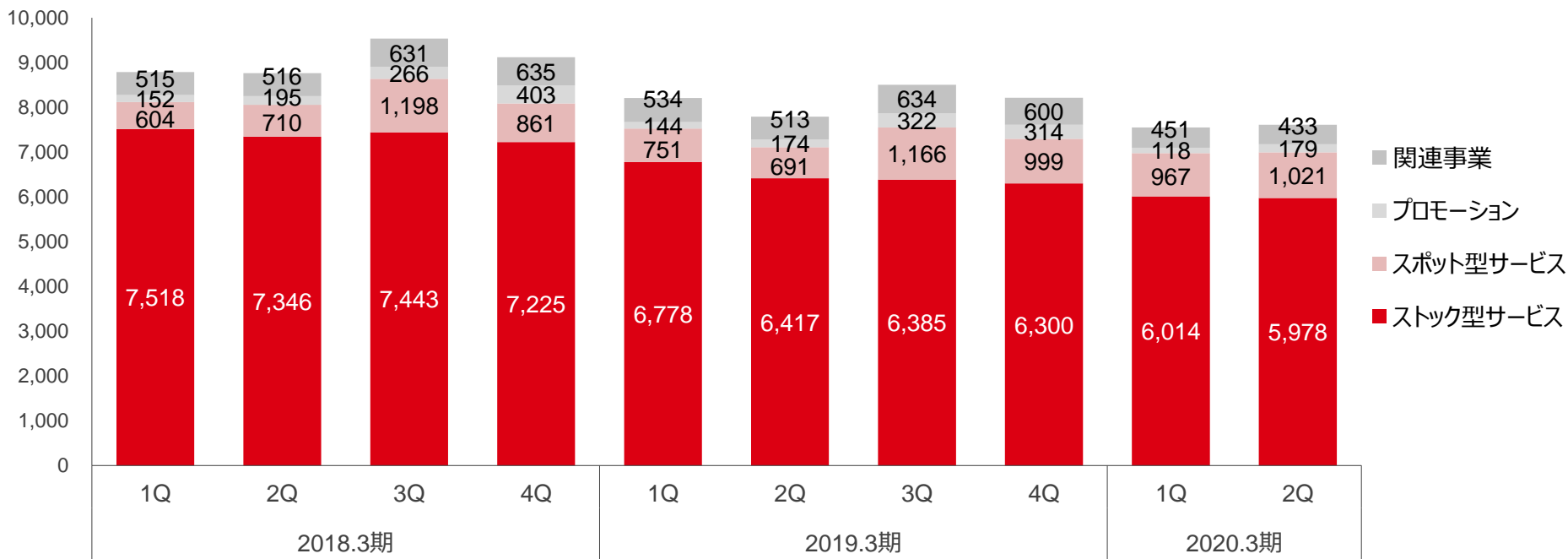
- ↳ 前期の売上減少により発射台が低下
- ↳ 改善が見られるものの受注はやや低調

(減額・解約金額は、増収基調にあった2017.3期上期の水準)

・スポット型サービス

- ↳ ネット予約手数料が拡大(販促商品のスポット売上等は減少)

(百万円)



(単位：百万円)	2019年3月期 第2四半期累計	2020年3月期 第2四半期累計	前年同期比 増加率
総費用	14,974	14,482	-3.3%
売上原価	4,819	5,149	+6.8%
販売費及び一般管理費	10,154	9,333	-8.1%
人件費	5,028	4,707	-6.4%
賃借料	1,006	974	-3.1%
業務委託費	1,093	688	-37.0%
広宣・販促費	777	1,316	+69.3%
その他	2,248	1,645	-26.8%

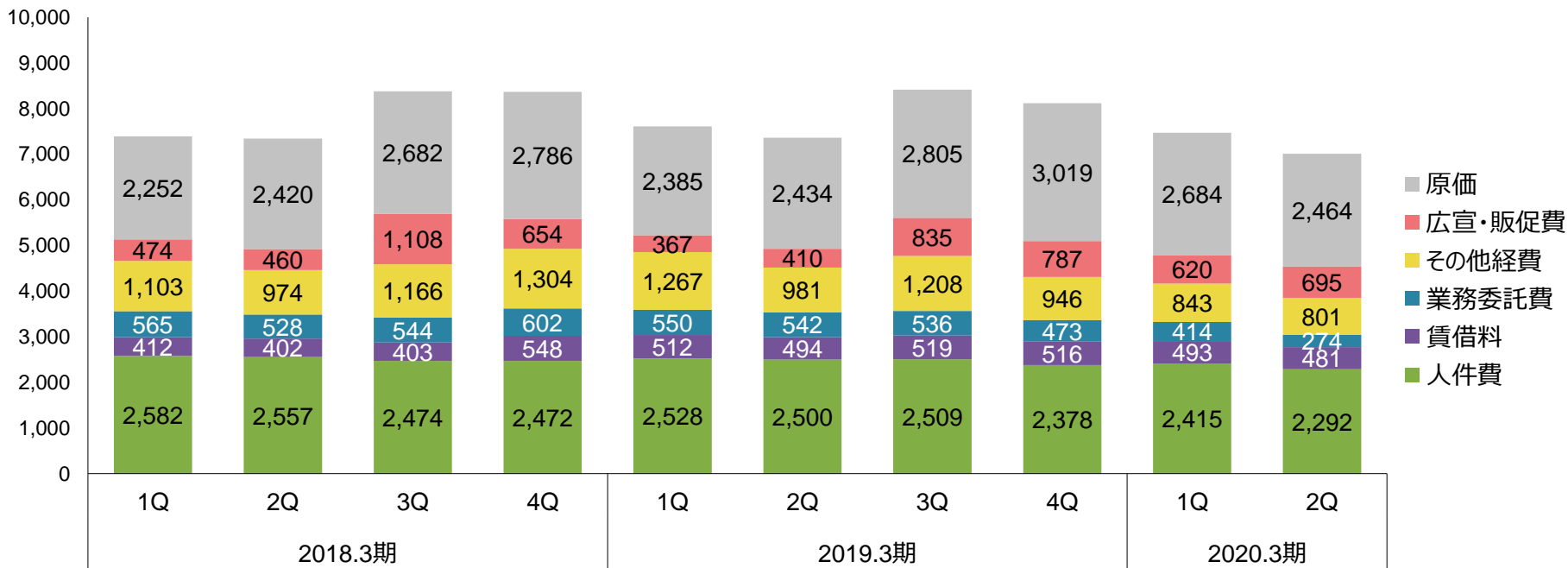
【売上原価】

- ・業務支援サービス（広告出稿、メディア運用代行等）の利用増に伴い費用が増加

【販売費及び一般管理費】

- ・重点分野の効率的な業務遂行に向けた組織変更と合わせ、採用活動を見直し
- ・業務効率化を通じ、内製化を推進
- ・ネット予約拡大に伴いユーザーへ付与するポイント費用ならびにネット予約利用促進に向けた費用が増加
- ・その他、全社的なコストの効率化を実施

(百万円)



連結貸借対照表

(単位：百万円)	2019年3月末	2019年9月末	前期末比	(単位：百万円)	2019年3月末	2019年9月末	前期末比
流動資産合計	14,603	15,683	1,079	流動負債合計	4,779	4,077	△ 701
現金・有価証券	7,630	9,009	1,379	未払金	2,416	1,989	△ 427
受取手形及び売掛金	4,536	4,054	△ 481	未払法人税等	168	268	100
未収入金	1,636	1,496	△ 139	賞与引当金	709	599	△ 110
貸倒引当金	△ 298	△ 216	82	ポイント引当金	328	243	△ 85
その他	1,099	1,339	239	その他	1,155	977	△ 178
固定資産合計	9,194	7,608	△ 1,586	固定負債合計	314	258	△ 55
有形固定資産	1,163	1,027	△ 135	負債合計	5,093	4,335	△ 757
無形固定資産	3,950	2,846	△ 1,104	純資産合計	18,704	18,955	251
投資その他の資産	4,080	3,734	△ 346	自己資本	18,662	18,905	242
資産合計	23,797	23,291	△ 506	負債純資産合計	23,797	23,291	△ 506

中期事業方針 (2021年3月期 ~ 2023年3月期)

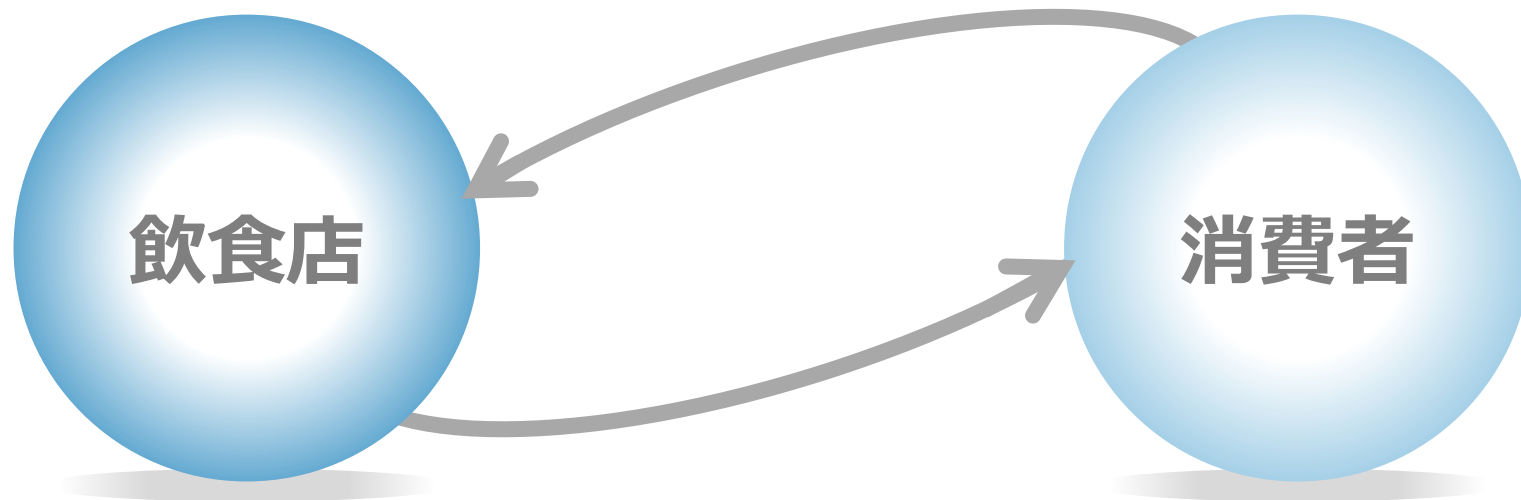


長期ビジョン

中期事業方針(3カ年)

企業使命

日本の食文化を守り育てる



優れた料理技術や個性等を有する飲食店は、日本の食文化の重要な担い手。
飲食店に対する支援を通じて、消費者の快適で満足度の高い外食体験を実現。

飲食店支援の手法

「ITと人の力」を融合した有益なサービスの提供

個の魅力の向上
(こだわり・特長)

×

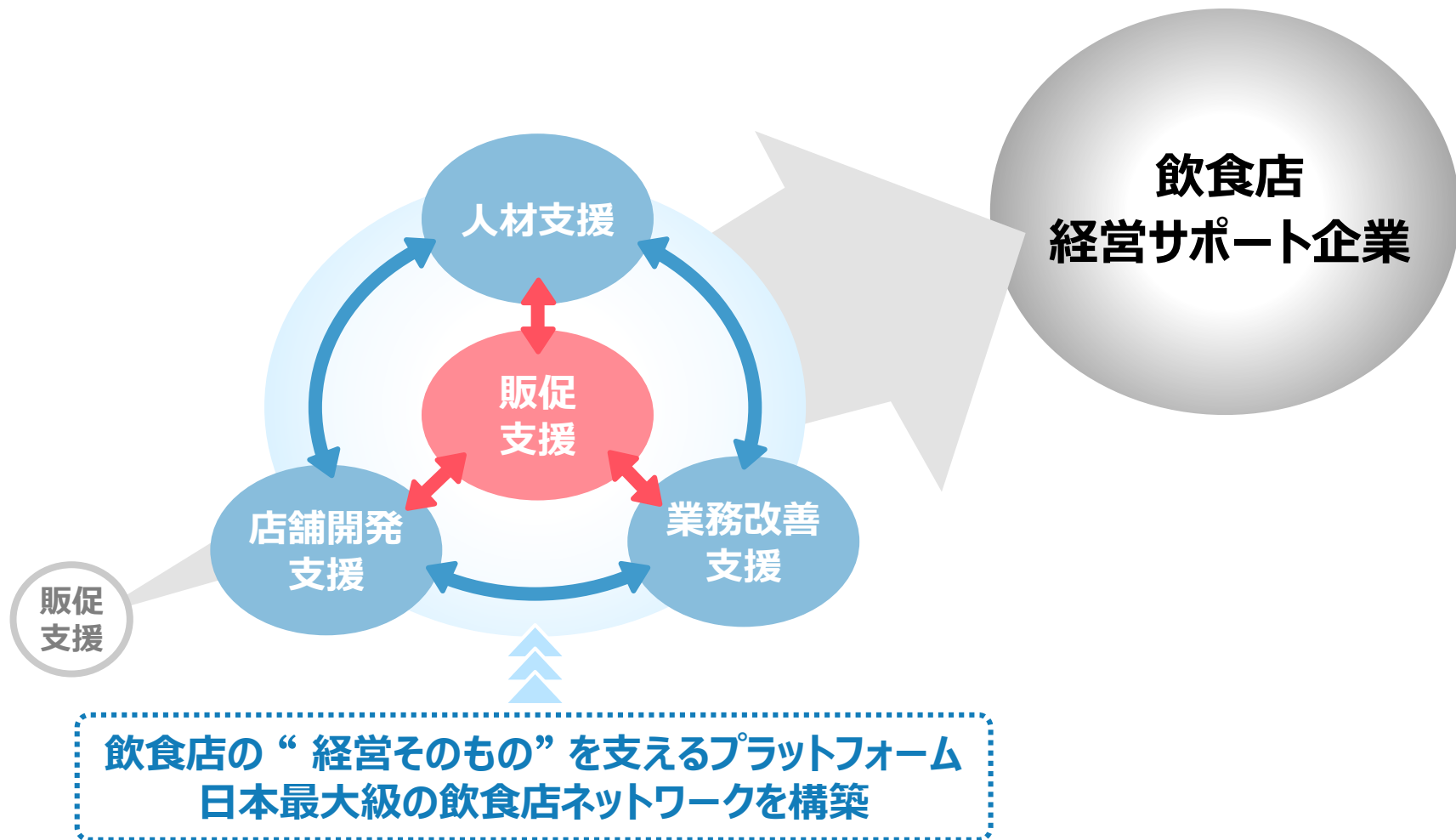
経営の高度化
(仕組み・ノウハウ)

良質な飲食店ネットワーク

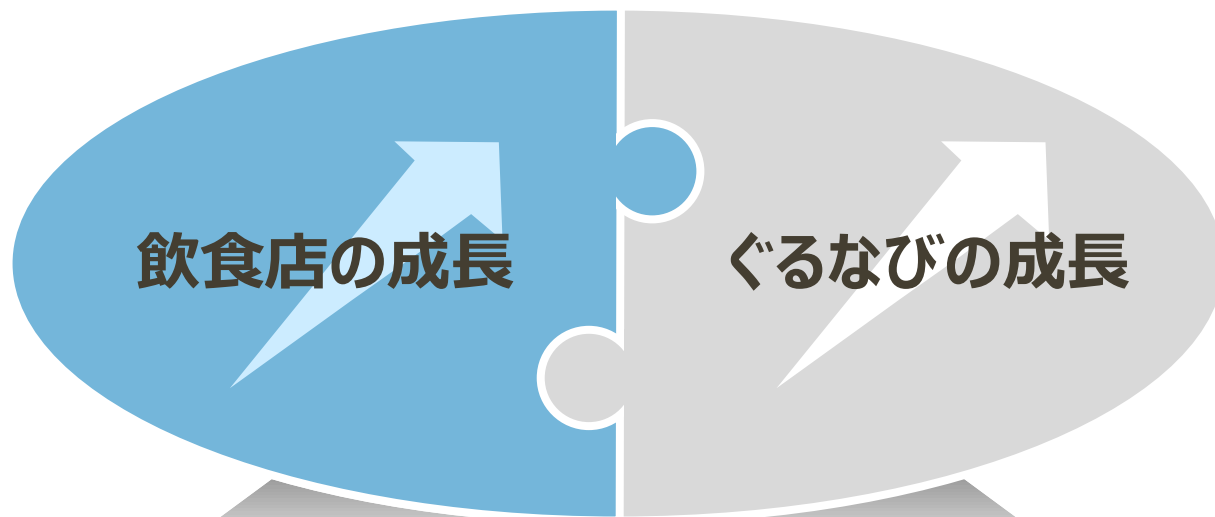
(豊かな個性と、高い経営力を併せ持つぐるなび加盟店)

事業規模の大小に関わらず、
多様な飲食店の経営を支える独自のサポートシステム

「販促支援企業」から 「飲食店経営サポート企業」への進化



“飲食店”と共に歩む“ぐるなび”



“飲食店”と共に豊かな食生活を実現

長期ビジョン

中期事業方針(3カ年)

3つの変革から着手

対
ユーザー

ユーザー視点不足

ユーザーファースト、予約を重視したUI/UXの徹底

対
飲食店

ニーズに即した商品不足
(人の力でカバー)

商品化による幅広い店舗への価値提供

販売手法の硬直化

柔軟・多様な販売手法へ

ビジョンの実現に向けた土台構築期



① 顧客の支持回復 (1)

● 「送客力向上」による支持回復 ～ ネット予約の拡大 ～

2023.3期
目指す姿予約件数 **3倍**(2020.3期比)・リピート予約の**拡大**へ

予約CVR向上

ポイント付与
店舗拡大

席在庫の充実

楽天ID連携
の拡大ポイント決済の
仕組み導入

+

ユーザー育成の仕組み化による会員1人当たりの利用頻度向上
.....
(くり返し利用 = ユーザーの支持回復)

楽天の有する知見・ノウハウを積極的に活用

① 顧客の支持回復 (2)

● 営業施策・販売手法の見直しによる支持回復

方針

個々の店舗ニーズに即した価値提供による加盟満足度の最適化
継続的に当社サービスを利用する強固な加盟店ネットワークの再構築

1. 営業施策の見直し

- ① サポート体制の活動見直し・幅広い店舗への価値提供
- ② 幅広い店舗提案を可能とするサポート体制の最適化

2. 販売手法の見直し

- ① 多様な飲食店が「選び・利用・継続しやすい」加盟プランの設計
- ② 既存販促商品の効果改善、新商品開発

中長期的な売上基盤・経営サポート企業の土台構築

収益構造変化への対応
安定した利益創出の実現

収益体質の改善

経営体質の強化

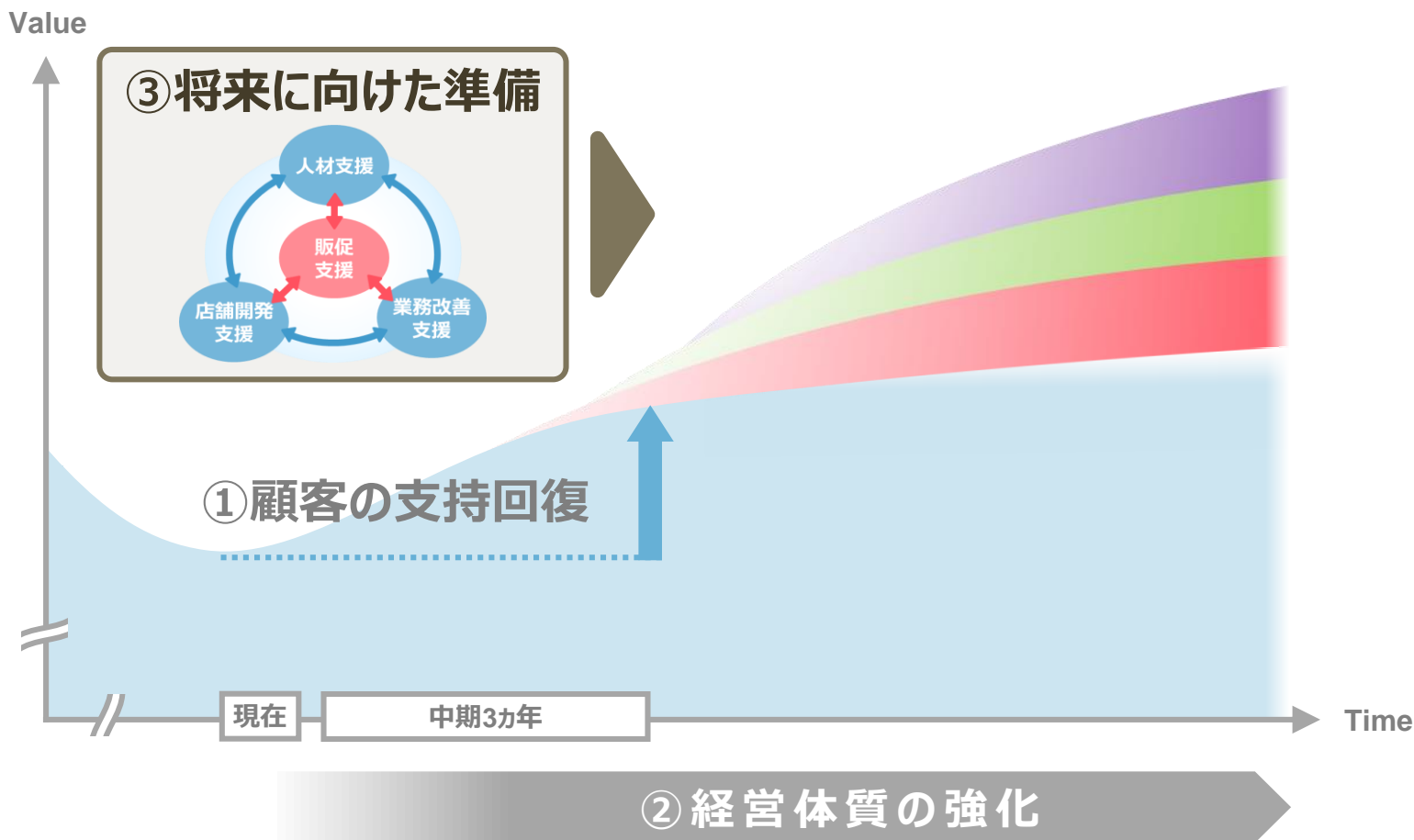
社内システムの刷新

人事戦略の強化

迅速な事業変革を可能とする
柔軟性のあるバックオフィスシステムの実現

従業員の自発的な業務遂行を促し
会社と従業員の成長が同期している状態の実現

ビジョンの実現に向けて 新たな提供価値の創出に着手





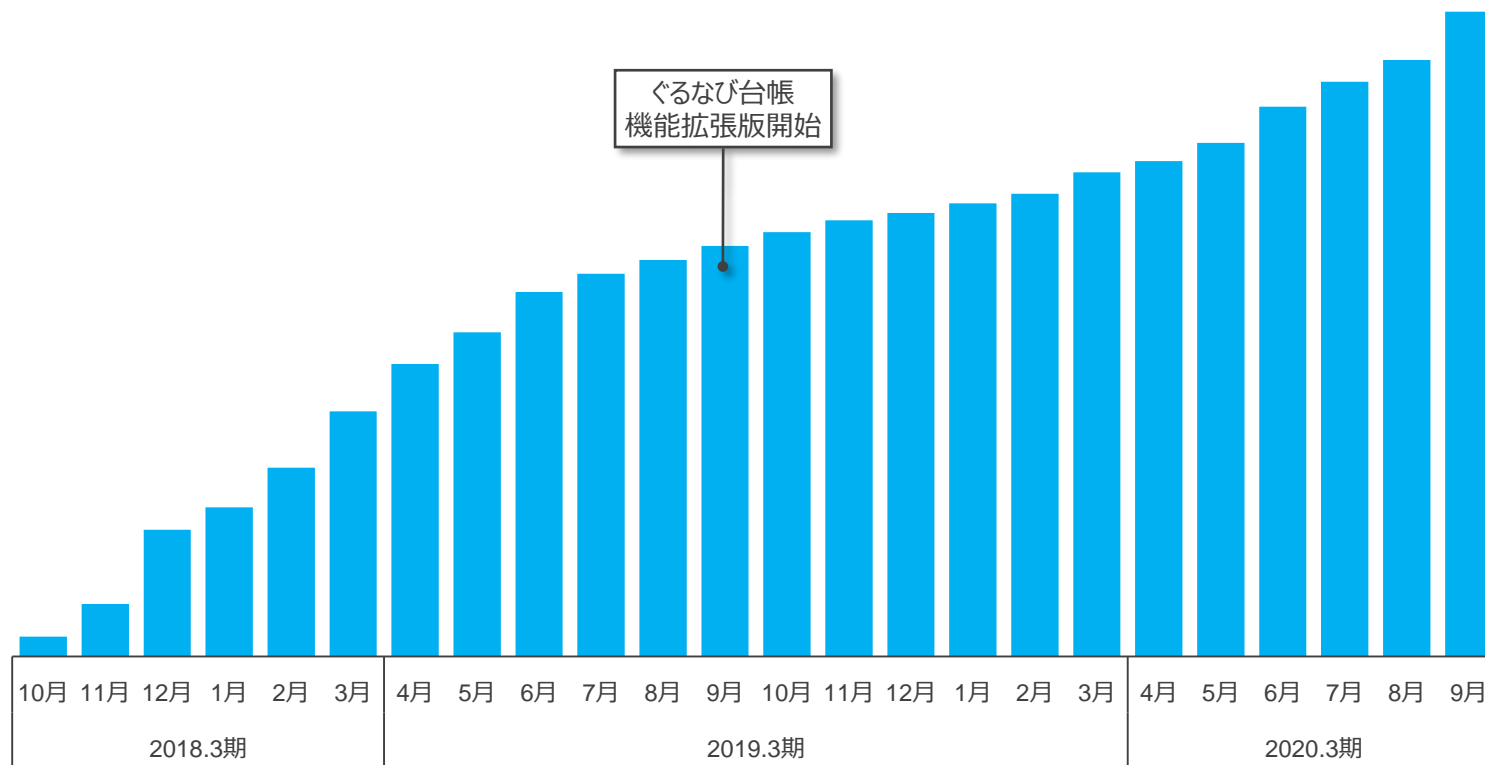
ぐるなびは21世紀の食生活を
豊かにするために進化し続けます。

● ぐるなび台帳 (予約管理・顧客管理システム)

ぐるなび台帳契約数の推移 (累計)

※ 受注キャンセル・解約除く有効契約数

約5,400※



空席在庫・即予約対応店の充実、ネット予約の活性化へ

● インバウンド施策

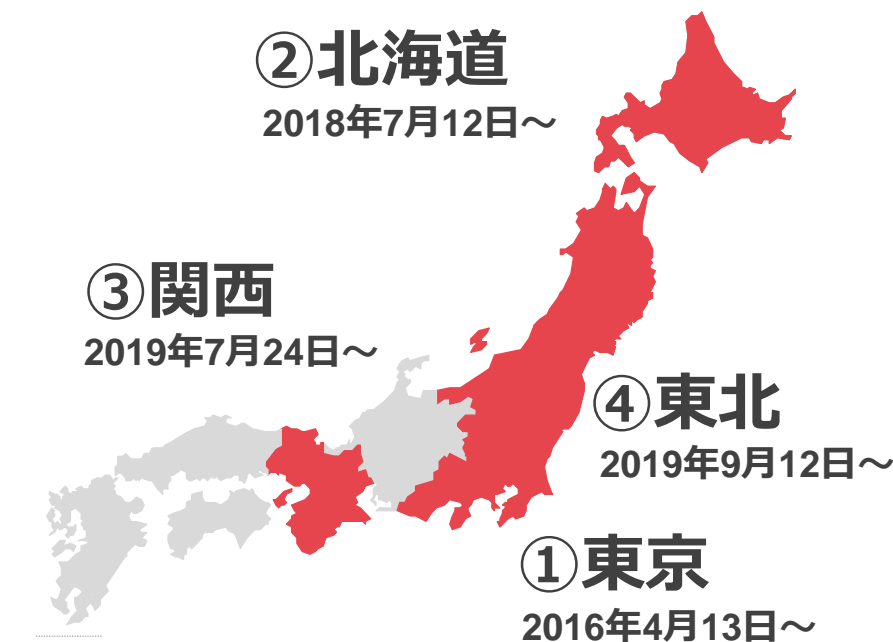
「LIVE JAPAN」日本最大級の訪日旅行者向けメディアへと成長

訪日外国人向けワンストップガイドサービス「LIVE JAPAN」

月間ユニークユーザー数の推移



サービス展開エリア



展開エリアの拡大を進め、LIVE JAPAN事業の確立へ

日本の外食産業の現状

市場規模／2018年 16.8兆円

1人当たり外食支出額はわずかに減少したものの、訪日外国人の増加、法人交際費の増加などにより、7年連続増加し、過去最高を更新（参考：1997年16.7兆円）

（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

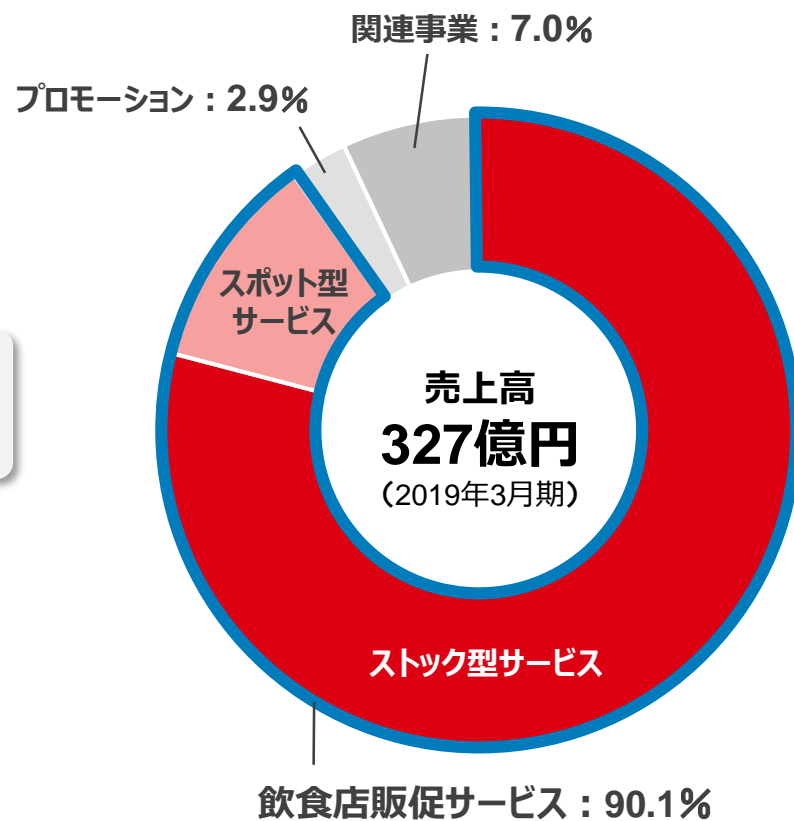
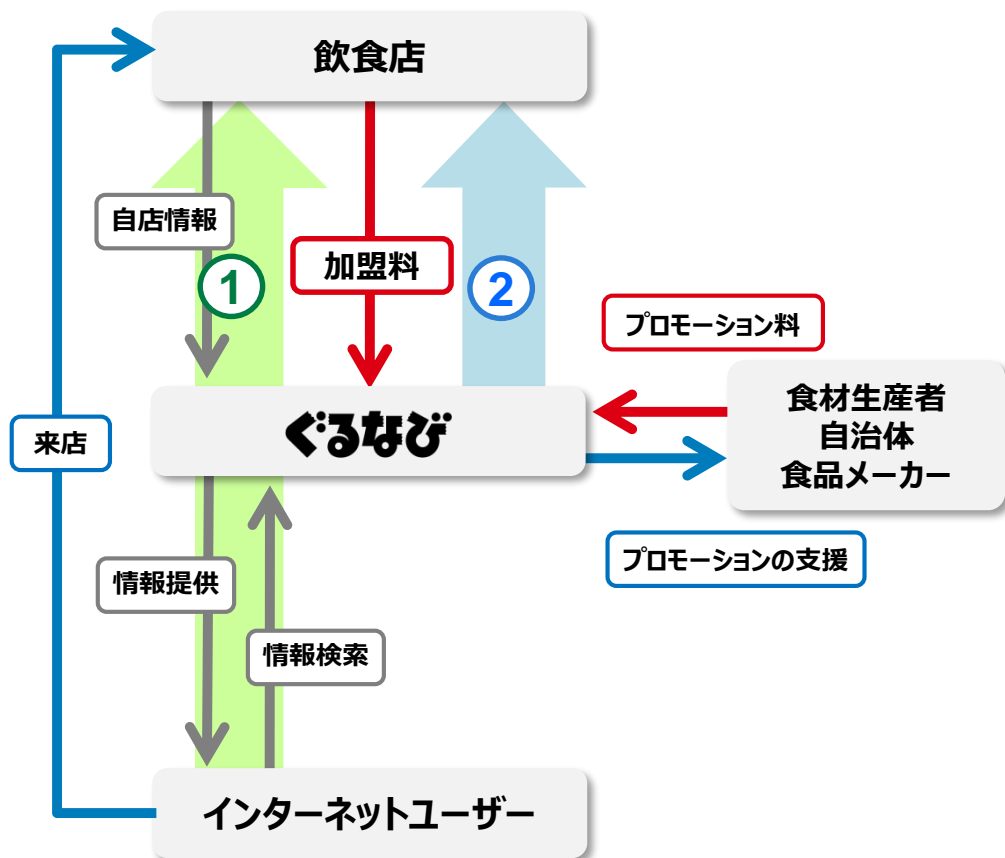
新規顧客の獲得のみならず、リピーターづくりが重要に

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(2018年7月実施)より 》

■ 2つの事業基盤が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 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



経営者と共に店舗の長期的な業容拡大を目指すパートナー



飲食店が抱える課題に対する解決策を
アドバイスするコンサルタント的役割
加盟店営業



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



飲食店が困ったときにすぐに相談でき
経営に役立つ情報提供も行う外食に特化したスキルを持つ
コールセンター



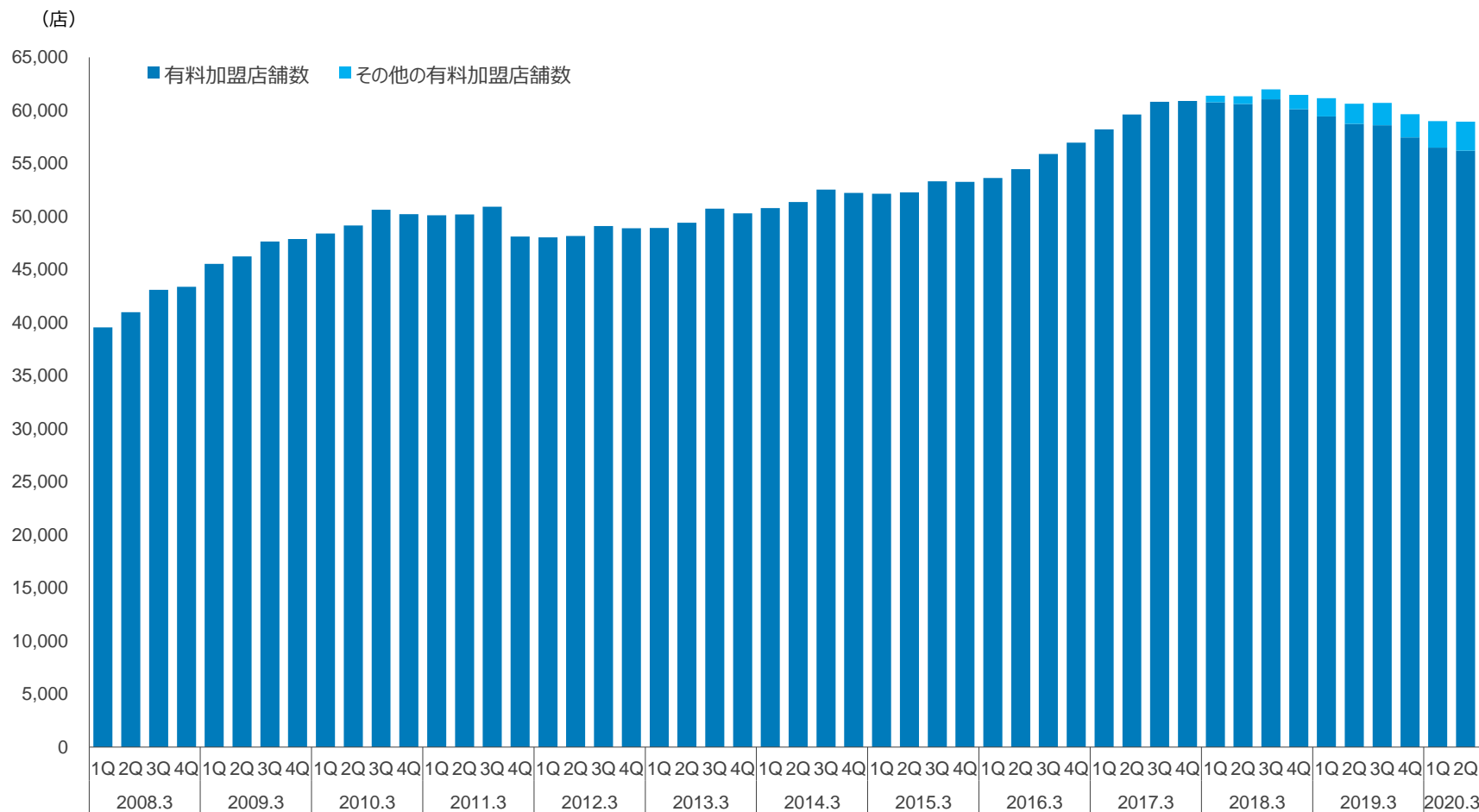
年間3,000回以上開催するセミナーを通じて
成功事例やノウハウを経営者に共有
ぐるなび大学

店舗の抱える課題の解決に向けたPDCAサイクルを共に回す それぞれが持つ特性を活かし、多面的に飲食店をサポート

2020年3月期 第2四半期 実績

総有料加盟 (含むその他の有料加盟) **58,951店** (前年同期末比 ▲1,678店 ▲2.8%)

有料加盟 **56,210店** (前年同期末比 ▲2,537店 ▲4.3%)

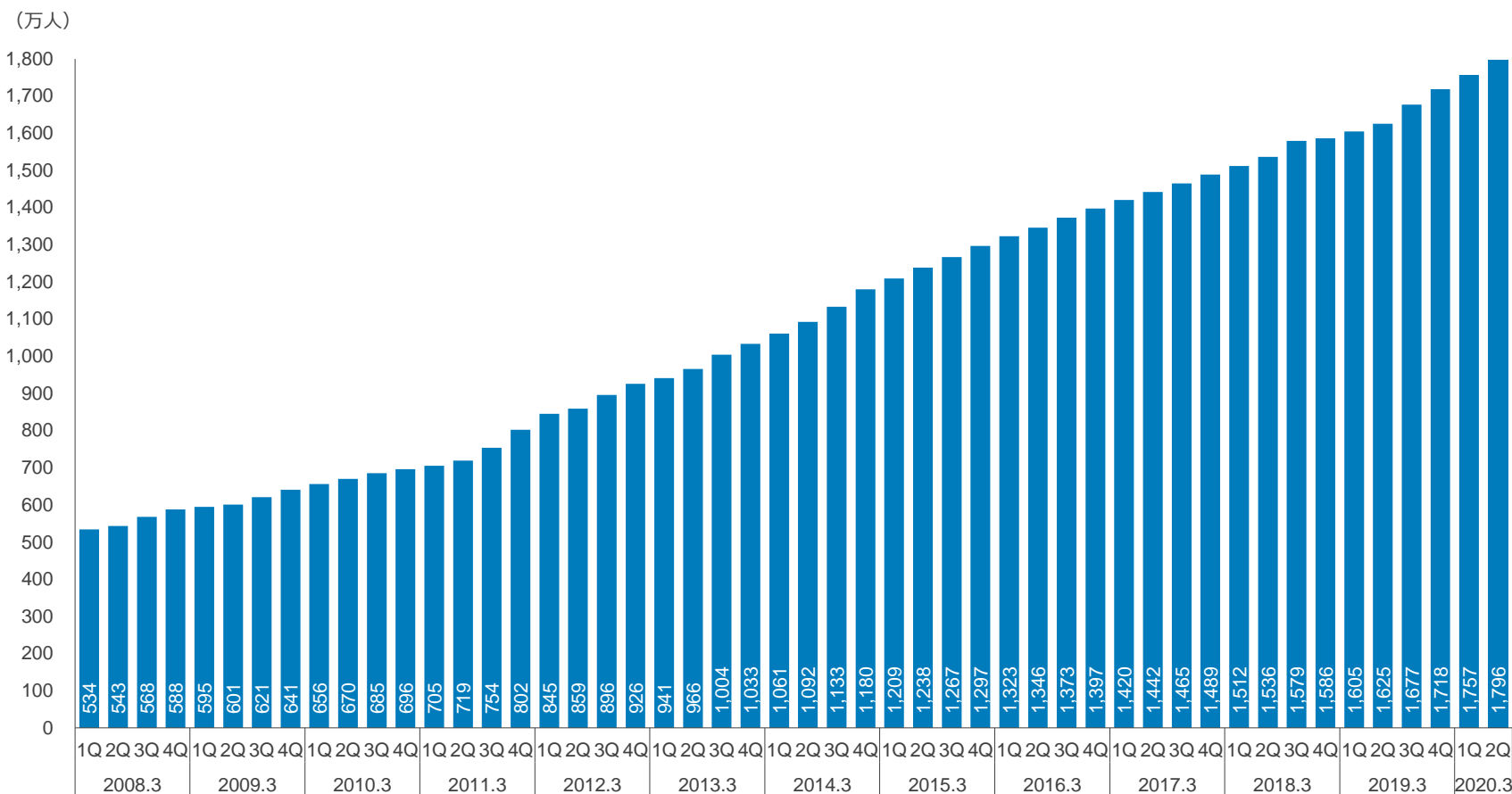


- **月間ユニークユーザー数** : **6,100万人** 2018年12月現在、・2017年12月は6,500万人
- **ぐるなび会員数** : **1,796万人** 2019年10月1日現在、・2018年10月は1,625万人

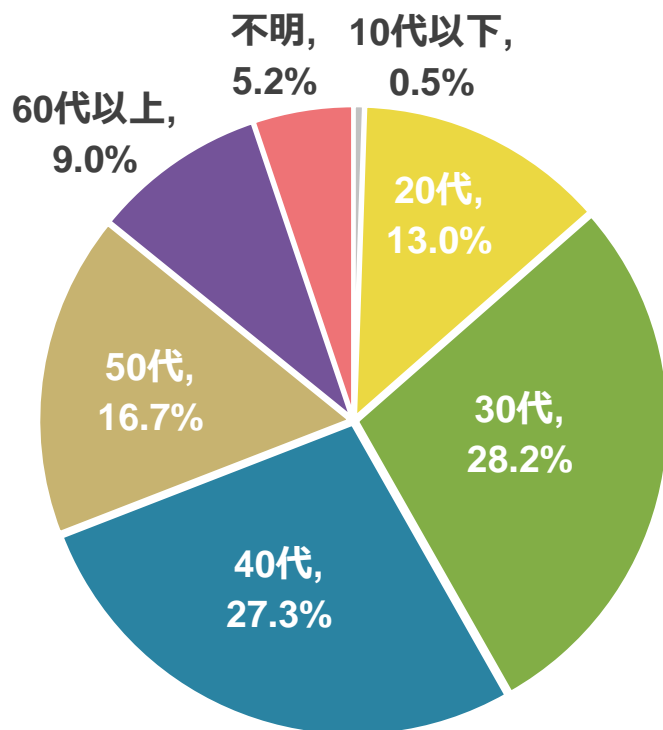
※ 月間ユニークユーザー : 月間で「ぐるなび」を見たブラウザー数

※ ぐるなび会員数 : 「ぐるなび」に登録しているユーザー数

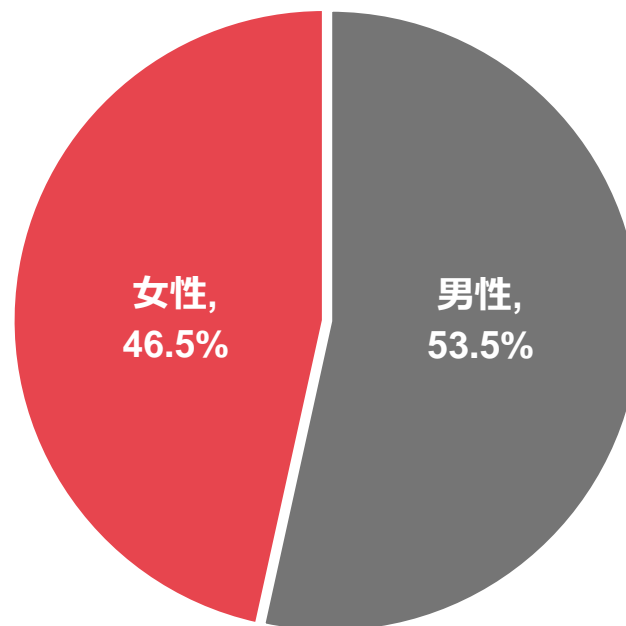
ぐるなび会員数の推移



年代別利用属性



性別利用属性

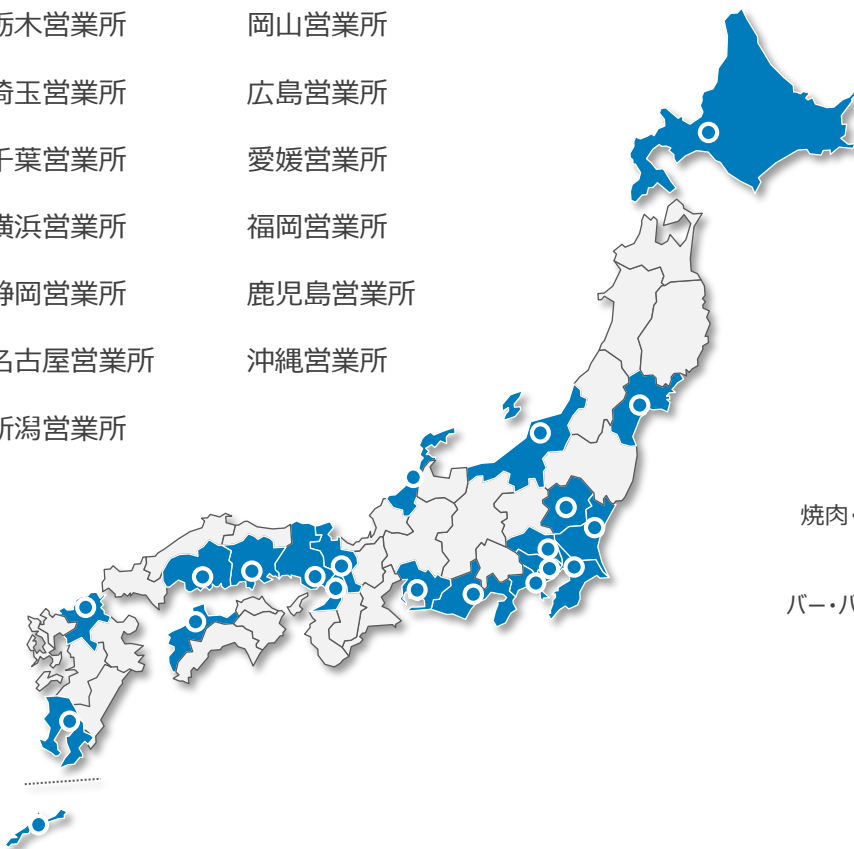


出典：ぐるなび会員情報（2019年9月時点）

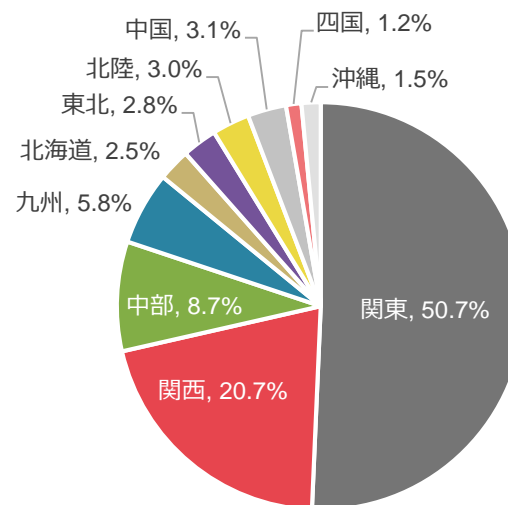
ぐるなびの利用属性は男女差が少なく、幅広い年代から利用されています。また当社アンケートによると、お店を選ぶ際に、メニューや雰囲気を選ぶ傾向にあり、割引目当てでない優良顧客が多いという結果が出ています。

全国21箇所の営業所を拠点に事業を推進

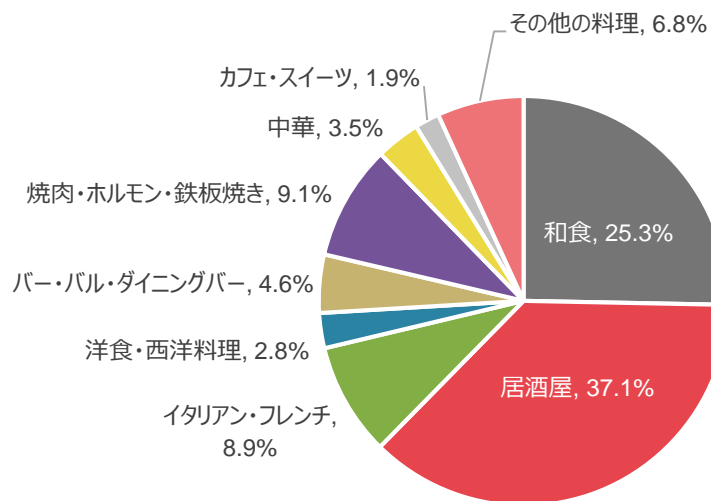
- | | |
|--------|--------|
| 東京本社 | 金沢営業所 |
| 北海道営業所 | 大阪営業所 |
| 仙台営業所 | 京都営業所 |
| 茨城営業所 | 神戸営業所 |
| 栃木営業所 | 岡山営業所 |
| 埼玉営業所 | 広島営業所 |
| 千葉営業所 | 愛媛営業所 |
| 横浜営業所 | 福岡営業所 |
| 静岡営業所 | 鹿児島営業所 |
| 名古屋営業所 | 沖縄営業所 |
| 新潟営業所 | |



エリア別 有料加盟店割合



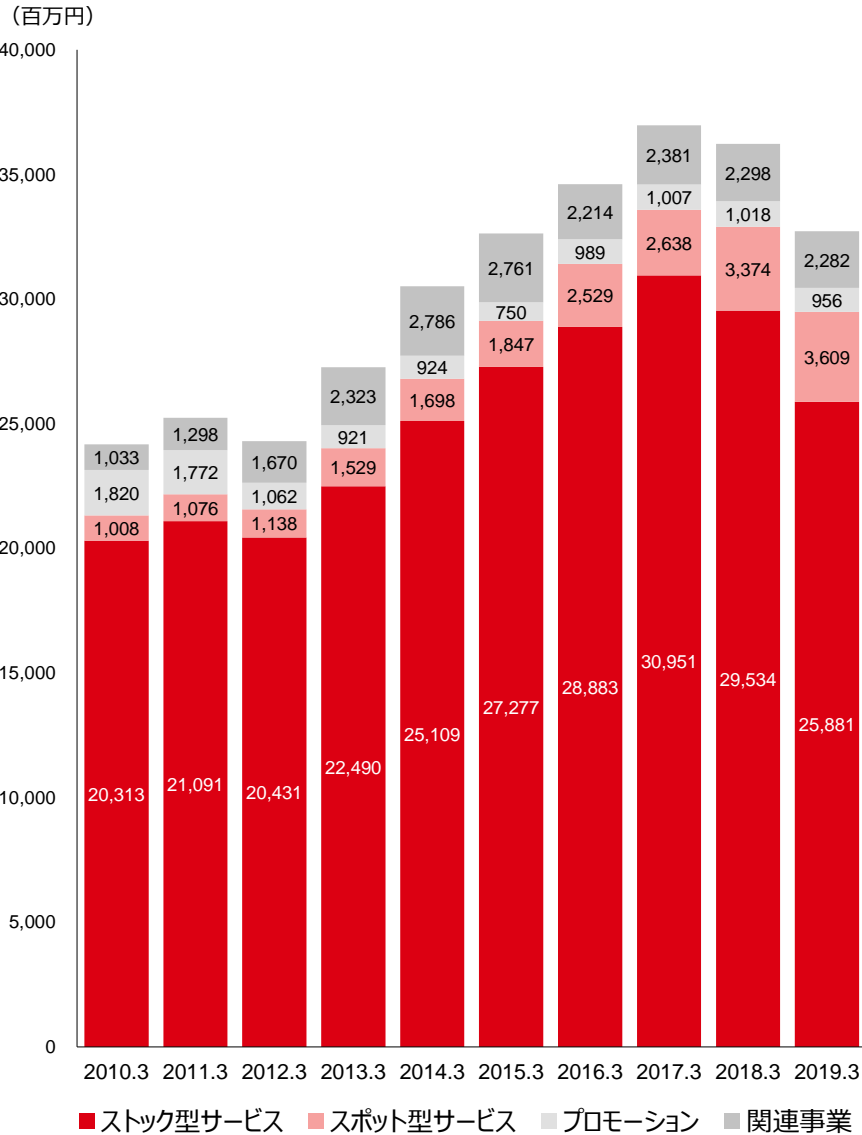
業態別※ 有料加盟店割合



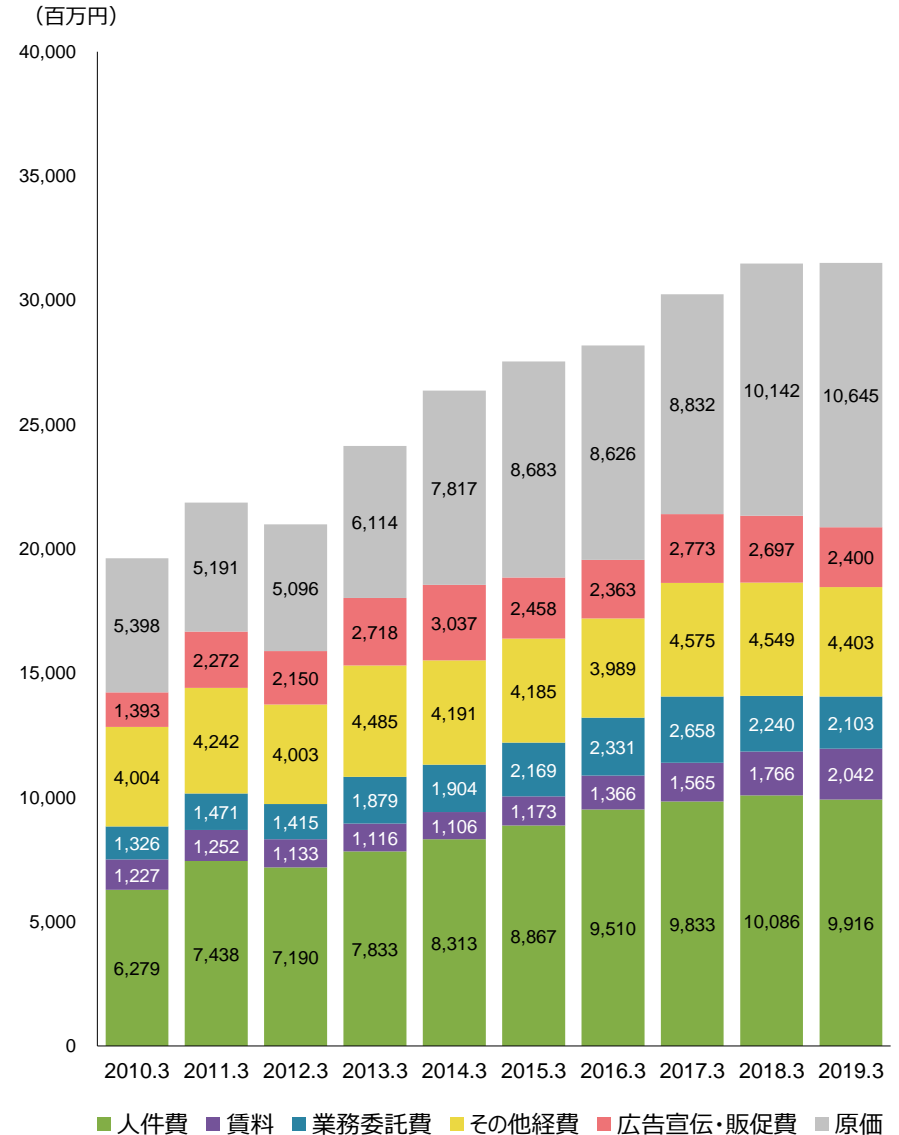
※2020年3月期より加盟店が登録する料理ジャンルに基づく区分に変更

(2019年9月時点)

売上高



原価・費用



売上高 (単位: 百万円)		2017.3 Q1	2017.3 Q2	2017.3 Q3	2017.3 Q4	2018.3 Q1	2018.3 Q2	2018.3 Q3	2018.3 Q4	2019.3 Q1	2019.3 Q2	2019.3 Q3	2019.3 Q4	2020.3 Q1	2020.3 Q2
ストック型サービス	a	7,601	7,674	7,880	7,795	7,518	7,346	7,443	7,225	6,778	6,417	6,385	6,300	6,014	5,978
スポット型サービス	b	487	596	813	741	604	710	1,198	861	751	691	1,166	999	967	1,021
飲食店販促サービス	$c = a+b$	8,088	8,271	8,693	8,536	8,123	8,056	8,641	8,087	7,530	7,108	7,552	7,299	6,982	6,999
プロモーション	d	155	189	262	399	152	195	266	403	144	174	322	314	118	179
基盤事業計	$e = c+d$	8,243	8,460	8,956	8,936	8,276	8,252	8,908	8,490	7,674	7,282	7,874	7,614	7,100	7,178
関連事業	f	520	508	676	676	515	516	631	635	534	513	634	600	451	433
合計	$g = e+f$	8,763	8,968	9,633	9,613	8,791	8,769	9,539	9,126	8,209	7,795	8,509	8,214	7,551	7,611

(単位: 円/月)		2017.3 Q1	2017.3 Q2	2017.3 Q3	2017.3 Q4	2018.3 Q1	2018.3 Q2	2018.3 Q3	2018.3 Q4	2019.3 Q1	2019.3 Q2	2019.3 Q3	2019.3 Q4	2020.3 Q1	2020.3 Q2
ストック型サービスの店舗当たり契約高 (ARPU)	$h * 1$	43,990	43,420	43,625	42,700	41,202	40,352	40,791	39,755	37,791	36,191	36,279	36,185	35,181	35,357
飲食店販促サービスの店舗当たり契約高 (ARPU) ①	$i * 2$	-	-	-	-	44,292	43,772	46,718	43,667	40,933	38,911	41,493	40,430	39,227	39,557
飲食店販促サービスの店舗当たり契約高 (ARPU) ②	$j * 3$	46,811	46,793	48,126	46,763	44,515	44,253	47,357	44,495	41,982	40,091	42,902	41,927	40,842	41,396

*1) ストック型サービスの店舗当たり契約高 (ARPU) : ストック型サービス売上を、有料加盟店舗数 (期首期末平均) で除して算出 $h=2/3*a/(lt-1+lt)$

*2) 飲食店販促サービスの店舗当たり契約高 (ARPU) ① : 飲食店販促サービス売上を、総有料加盟店舗数 (期首期末平均) で除して算出 $i=2/3*c/(kt-1+kt)$

*3) 飲食店販促サービスの店舗当たり契約高 (ARPU) ② : 飲食店販促サービス売上を、有料加盟店舗数 (期首期末平均) で除して算出 $j=2/3*c/(lt-1+lt)$

(単位: 店)		2017.3 Q1	2017.3 Q2	2017.3 Q3	2017.3 Q4	2018.3 Q1	2018.3 Q2	2018.3 Q3	2018.3 Q4	2019.3 Q1	2019.3 Q2	2019.3 Q3	2019.3 Q4	2020.3 Q1	2020.3 Q2
総有料加盟店舗数	$k = l+m$	58,226	59,612	60,816	60,886	61,383	61,328	61,986	61,482	61,157	60,629	60,712	59,660	59,007	58,951
有料加盟店舗数	l	58,226	59,612	60,816	60,886	60,770	60,606	61,045	60,123	59,452	58,747	58,608	57,465	56,509	56,210
その他の有料加盟店舗数 *4	m	-	-	-	-	613	722	941	1,359	1,705	1,882	2,104	2,195	2,498	2,741
無料加盟店舗数	n	81,529	83,182	82,466	87,019	86,536	86,679	87,665	86,607	88,078	89,927	89,584	91,405	90,345	81,586

*4) 基本加盟契約を締結していない有料加盟店

(単位：百万円)	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	2018年3月期	2019年3月期
営業成績										
売上高	24,175	25,238	24,302	27,265	30,518	32,636	34,617	36,979	36,226	32,728
営業利益	4,545	3,369	3,312	3,116	4,147	5,099	6,429	6,740	4,742	1,216
経常利益	4,578	3,406	3,375	3,153	4,167	5,127	6,492	6,813	4,809	1,289
当期純利益	2,323	1,813	1,909	1,959	2,420	3,279	4,367	4,799	3,192	581
資産・負債・純資産										
総資産	15,309	19,653	16,951	19,103	22,071	23,665	27,322	23,917	25,457	23,797
現預金・有価証券	5,531	10,398	7,548	7,399	9,448	10,492	13,131	7,922	8,000	7,630
負債	3,895	8,519	4,381	5,005	5,926	6,201	7,026	5,878	6,270	5,093
純資産	11,413	11,133	12,569	14,098	16,145	17,464	20,296	18,038	19,186	18,704
自己資本	11,413	11,133	12,555	14,042	16,099	17,427	20,266	18,013	19,166	18,662
1株当たりデータ										
1株当たり当期純利益 (EPS) ※1	45.20	35.76	39.12	40.15	49.56	67.26	90.19	102.25	68.27	12.42
1株当たり配当金 (円) ※1	10	10	10	10	15	28	38	42	44	8
その他										
営業利益率 (%)	18.8	13.4	13.6	11.4	13.6	15.6	18.6	18.2	13.1	3.7
自己資本当期純利益率 (ROE,%)	22.0	16.1	16.1	14.7	16.1	19.6	23.2	25.1	17.2	3.1
総資産当期純利益率 (ROA,%)	16.5	10.4	10.4	10.9	11.8	14.3	17.1	18.7	12.9	2.4
配当性向 (%)	22.1	28.0	25.6	24.9	30.3	41.6	42.1	41.1	64.5	64.4
自己資本比率 (%)	74.6	56.7	74.1	73.5	72.9	73.6	74.2	75.3	75.3	78.4
自己株数 (株)	2,779	15,854	1,585,400	1,585,400	1,503,649	266,059	216,459	1,924,559	1,892,159	1,839,162
有料加盟店舗数	50,227	48,129	48,893	50,310	52,235	53,263	56,967	60,886	60,123	57,465

※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、2010年3月期の期首（2008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	パソコン・スマートフォン等による飲食店等の情報提供サービス、飲食店等の経営に関わる各種業務支援サービスの提供 その他関連する事業
役 員	取締役会長／ 滝 久雄、 代表取締役社長／ 杉原 章郎、 社外取締役／ 月原 紘一(独立社外取締役)、佐藤 英彦(独立社外取締役)、藤原 裕久(独立社外取締役)、武田 和徳、河野 奈保 執行役員8名、監査役4名 (内、社外3名)
大株主 上位10名	楽天(株) 15.0%、滝 久雄 12.7%、(公財)日本交通文化協会 4.0%、日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口) 2.6%、 小田急電鉄(株) 2.4%、東京地下鉄(株) 2.1%、日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口) 2.0%、 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) 1.9%、 滝 裕子 1.8%、日本マスタートラスト信託銀行(株) (退職給付信託東京急行電鉄口) 1.5% ※ 持株比率は自己株式(1,839,162株)を控除して計算
総株主数	14,953名
総人員数	単体:1,731名 連結:1,979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%)

ぐるなび

企業情報

<https://corporate.gnavi.co.jp/>

IRに関するお問い合わせ

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

Disclaimer

本資料は、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。