



2023年6月21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 杉原 章郎
(コード番号：2440 東証プライム)
問合せ先 専務執行役員 山田 晃久
(TEL：03-6744-6463)

上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は基準日（2023年3月31日）時点において、プライム市場における上場維持基準を充たしておらず、下記のとおり、上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の基準日（2023年3月31日）時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は以下のとおりとなっており、流通株式時価総額について基準に適合していません。当社は下表のとおり、2025年3月末までに上場維持基準に適合するべく、各種取組を進めてまいります。

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の状況 (基準日時点)	20,831人	269,900単位	98.0億円	47.4%	2.3億円
上場維持基準	800人	20,000単位	100億円	35.0%	0.2億円
計画書に 記載の項目			○		
計画期間			2025年3月末		

※1 当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 1日平均売買代金は、2022年1月1日から2022年12月31日における当社の1日平均売買代金について東京証券取引所が算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針

当社はプライム市場の「多くの機関投資家の投資対象になりうる規模の時価総額（流動性）を持ち、より高いガバナンス水準を備え、投資者との建設的な対話を中心に据えて持続的な成長と中長期的な企業価値の向上にコミットする企業」とのコンセプトの下、当社に関わる多様なステークホルダーの皆様からの信頼を

獲得・維持することが当社企業価値の向上に不可欠であるとの考えに基づき、プライム市場を選択しております。

今回、流通株式時価総額がプライム市場の上場維持基準に適合しなかった要因については、コロナ禍による厳しい事業環境を背景とした業績悪化と先行きの不透明感による株価低迷と認識しているところ、2023年5月11日公表の中期事業方針（2024年3月期～2026年3月期）において、未来志向の先行投資を実施することでインターネットサービスの潮流や外食産業の課題の変化に対応したビジネスモデルへの進化を図り、2025年3月期での黒字化、それ以降の中長期的な利益拡大を目指すこととしており、本中期事業方針に基づき事業の再成長については時価総額の増大を図ることで、プライム市場の上場維持基準への適合を目指してまいります。

3. 上場維持基準に適合していない項目における課題と取組内容

当社は上記2. のとおり、流通株式時価総額がプライム市場の上場維持基準に適合しなかった要因を株価の低迷であると認識しており、業績の回復と先行き不透明感の払拭を通じた株価の向上による「時価総額」の増大を図ることが重要であると考えております。そのための具体的な取組は以下のとおりです。

(1) 中期事業方針に基づくビジネスモデルの進化を通じた業績回復・再成長の実現

当社は2023年5月11日に公表した中期事業方針において、2024年3月期～2026年3月期の事業戦略を下記のとおり策定いたしました。

まず前提として、コロナ禍を経ての消費者の外食に関する行動様式・価値観の変容や、人手不足や原材料価格高騰等の飲食店を取り巻く厳しい事業環境、またインターネットサービスの潮流の変化等を踏まえ、当社は飲食店が生産性を高めつつ、豊かな外食体験を消費者に提供し続けるには、飲食店経営全体をデジタルの力で変革する必要性が一層高まっていると考えております。

そこで、当社は中期的に目指す姿を「飲食店 DX のベストパートナー」とし、飲食店の生産性向上に直結する集客活動・店舗運営の2つのDX支援にフォーカスした以下の施策を推進することといたしました。

- ①ぐるなびサイトの変革
- ②マーケティングエージェントの確立
- ③モバイルオーダーサービスの第2の基幹サービス化
- ④DXサービスの拡充

まず2024年3月期においては、重点施策に対し約9億円の先行投資を実施し、上記①②④についてはサービスの企画・開発を、③については大手チェーン企業での導入企業・店舗の拡大と中小規模飲食店向け新商品開発を進めてまいります。この未来志向の先行投資により、2024年3月期は通期で赤字の見通しとなりますが、2025年3月期においては、先行投資の成果として重点施策の収益貢献を顕在化させ全社での黒字化を実現することを目指しており、これにより当社の業績回復と再成長の実現可能性をお示しすることで、株価の向上へと繋げてまいります。

なお最終年度である2026年3月期には、本中期事業方針を通じて外食産業の持続的な発展に寄与することはもとより、当社自身が事業環境変化に強いビジネスモデルへの進化を遂げ、新たな成長軌道を描いていく事で利益拡大フェーズへと転換し、長期的なさらなる企業価値の向上を目指してまいります。

(2) 上記(1)に関する株式市場との積極的な対話の実施

当社は、株式市場の当社に対する業績回復や成長可能性等に関する先行き不透明感の払拭に向けた取組として、2023年5月11日に中期事業方針を公表し再成長のための戦略とロードマップについて上記のとおりお示しいたしました。今後も引き続き、中期事業方針に基づく事業の進捗状況等を株式市場の皆様へ積極的にご説明することで、当社の成長可能性をご評価いただけるよう努めてまいります。また中期的な数値計画についても、外食産業のコロナ禍からの回復状況や中期事業方針に基づく新規サービスの進捗等を勘案した上で策定・公表を検討してまいります。

(3) 非財務情報の発信強化

当社の成長可能性をご評価いただくにあたって、当社の強みやケイパビリティをご理解頂くために、財務情報に限らず、人的資本や知的財産に関する取組、顧客や従業員等のステークホルダーの声、業務提携先との協業の状況、コーポレート・ガバナンスの強化に関する取組等、非財務情報の発信についても強化してまいります。

なお、流通株式時価総額の構成要素の一つである「流通株式比率」については、プライム市場の上場維持基準に適合していることから特段の課題は認識しておりませんが、株価は株式市場の動向等の外部環境の影響により変動することもあるため、株価の状況を勘案しつつ、必要に応じてその向上についても検討を進めてまいります。

以上