

株式会社 **ぐるなび**

2017年3月期
決算説明会資料

(証券コード/2440)

- 積極的な投資を行いつつ、過去最高益を更新
- EPS 前期比13%増（法人税等の法定実効税率の引下げ、自己株式取得による）
- 有料加盟店舗 前期末比7%増加

売上高	36,979百万円	前期比	+6.8%
営業利益	6,740百万円	前期比	+4.8%
営業利益率	18.2%	前期比	-0.3 ポイント
親会社株主に帰属する当期純利益	4,799百万円	前期比	+9.9%
1株当たり当期純利益（EPS）※	102.25円	前期比	+13.4%
自己資本当期純利益率（ROE）	25.1%	前期比	+1.9 points

※ 期中平均株式数 2016年3月期：48,431,510株、2017年3月期：46,931,986株

有料加盟店舗数	60,886店 (2017年3月末)	前期末比	+6.9%
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	1,489万人	(2017年4月1日現在、2016年4月は1,397万人)	

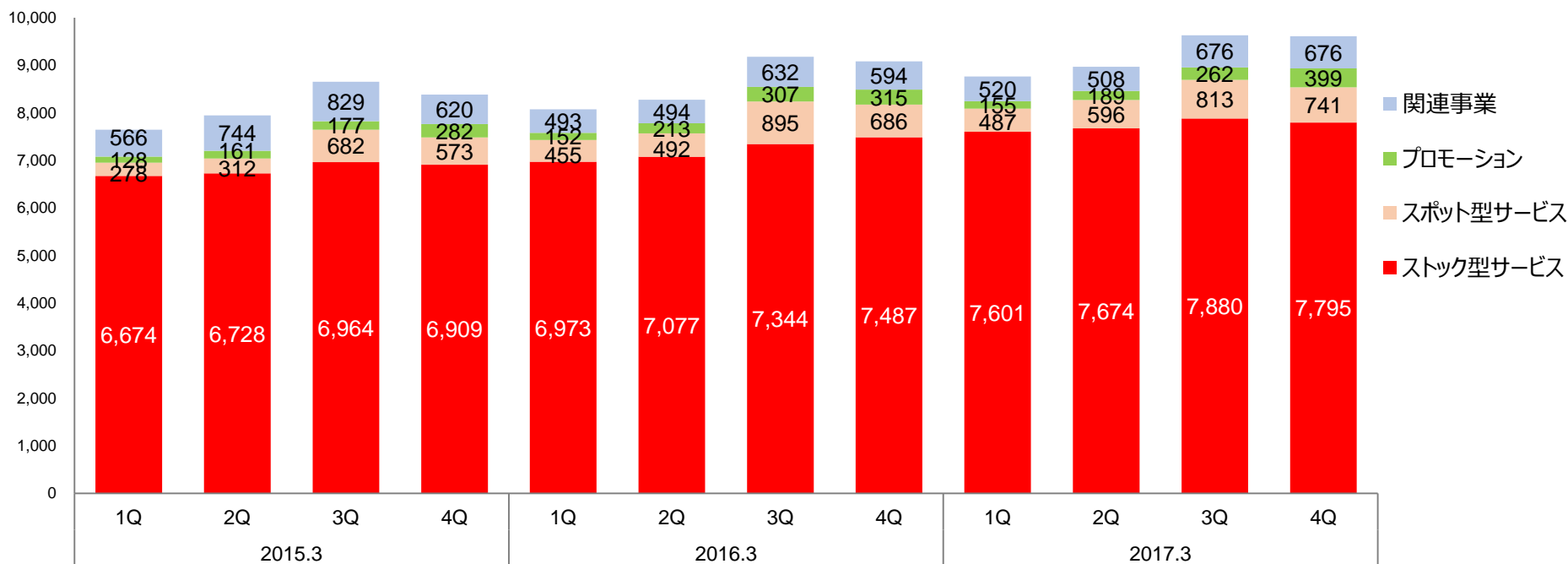
(単位：百万円)	2016年3月期	対売上高 比率	2017年3月期	対売上高 比率	前年同期比 増加率
売上高	34,617	100.0%	36,979	100.0%	+6.8%
売上原価	8,626	24.9%	8,832	23.9%	+2.4%
売上総利益	25,990	75.1%	28,146	76.1%	+8.3%
販売費一般管理費	19,560	56.5%	21,406	57.9%	+9.4%
営業利益	6,429	18.6%	6,740	18.2%	+4.8%
経常利益	6,492	18.8%	6,813	18.4%	+4.9%
税引前当期純利益	6,485	18.7%	6,813	18.4%	+5.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,367	12.6%	4,799	13.0%	+9.9%

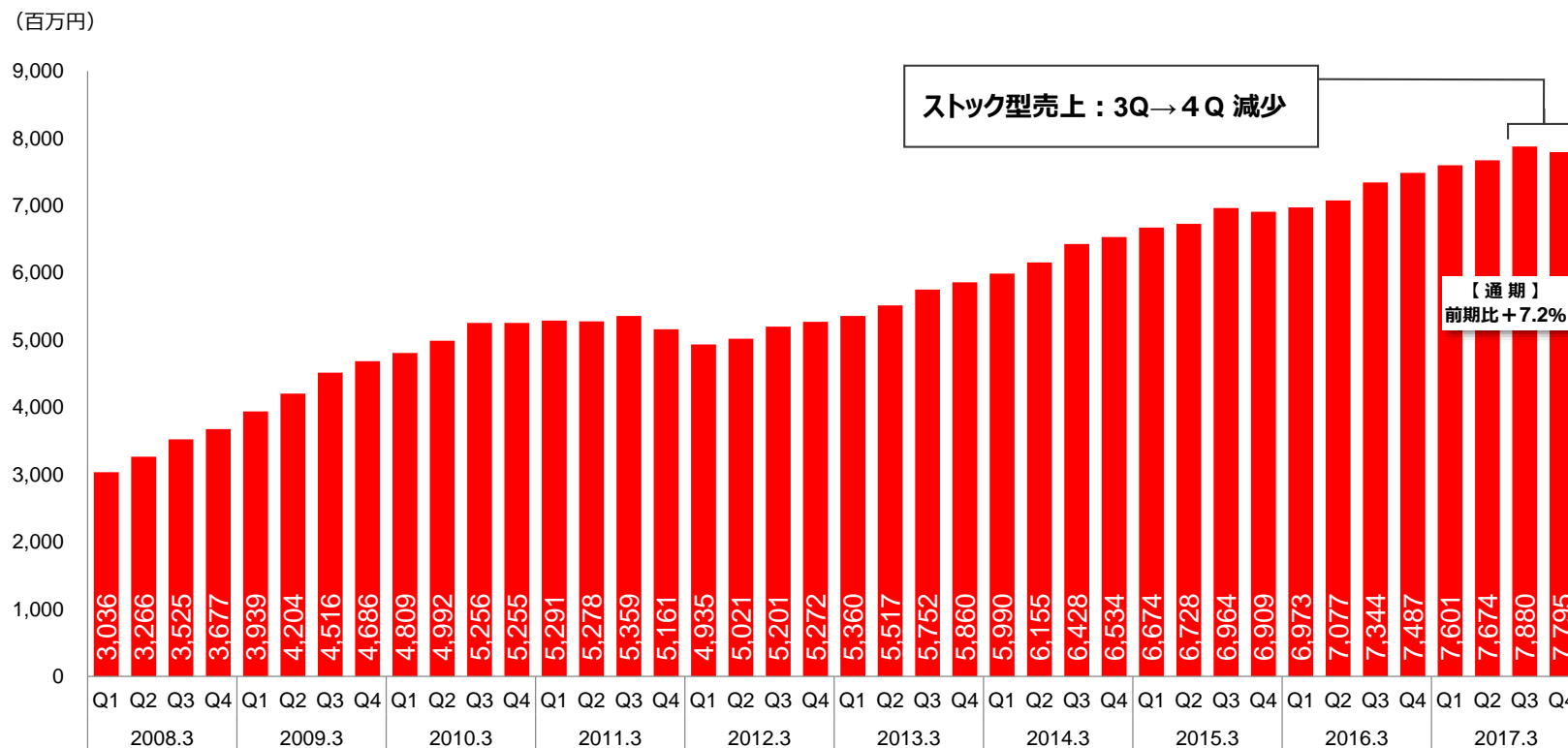
(単位：百万円)	2016年3月期	2017年3月期	前期比 増加率
売上高	34,617	36,979	+6.8%
飲食店販促サービス	31,413	33,589	+6.9%
ストック型サービス	28,883	30,951	+7.2%
スポット型サービス	2,529	2,638	+4.3%
プロモーション	989	1,007	+1.8%
関連事業	2,214	2,381	+7.6%

【飲食店販促サービス】

- ・ストック型サービス
L 地域展開や、インバウンド施策が奏功
- ・スポット型サービス
L ネット予約手数料の拡大が寄与

(百万円)



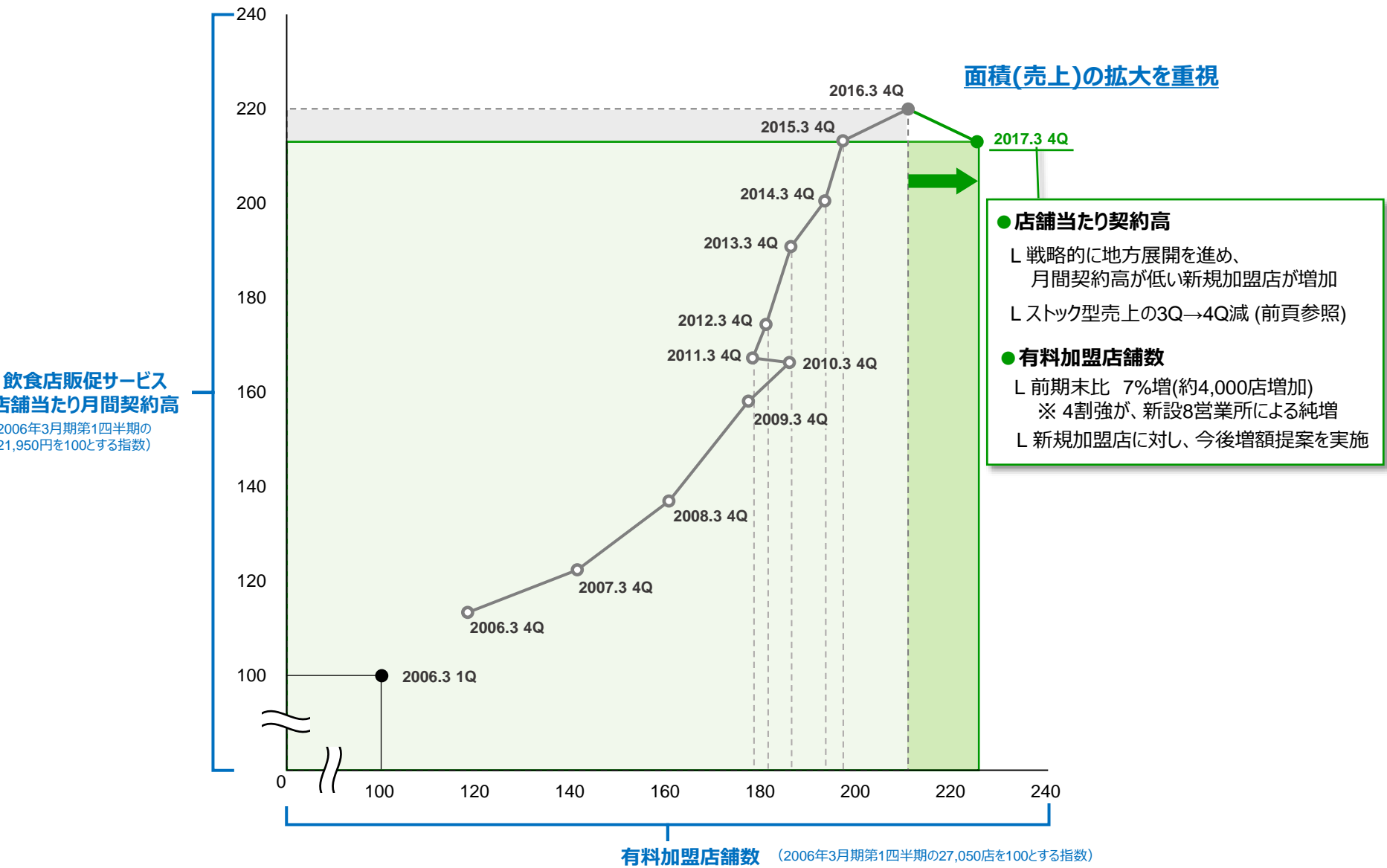


要因 契約高の高い大口の取引先を中心とした、受注の減少と減額の拡大

《外食市場の状況》

- 忘新年会シーズンにおいて消費者の外食支出が低下
 - 景気の先行き不透明感や人手不足・労働条件の改善などを背景に、足元の出店計画を見直す動き
- ⇒ 上記の動きが複合的に作用し、大口取引先を中心に年明け以降減額が発生

■ 飲食店支援事業のさらなる成長の土台となる店舗数が拡大



(単位: 百万円)	2016年3月期	対売上高 比率	2017年3月期	対売上高 比率	対売上高 比率増減
総費用	28,187	81.4%	30,238	81.8%	+0.3 p
売上原価	8,626	24.9%	8,832	23.9%	-1.0 p
販売費一般管理費	19,560	56.5%	21,406	57.9%	+1.4 p
人件費	9,510	27.5%	9,833	26.6%	-0.9 p
賃借料	1,366	3.9%	1,565	4.2%	+0.3 p
業務委託費	2,331	6.7%	2,658	7.2%	+0.5 p
広宣・販促費	2,363	6.8%	2,773	7.5%	+0.7 p
その他	3,989	11.5%	4,575	12.4%	+0.9 p

【売上原価】

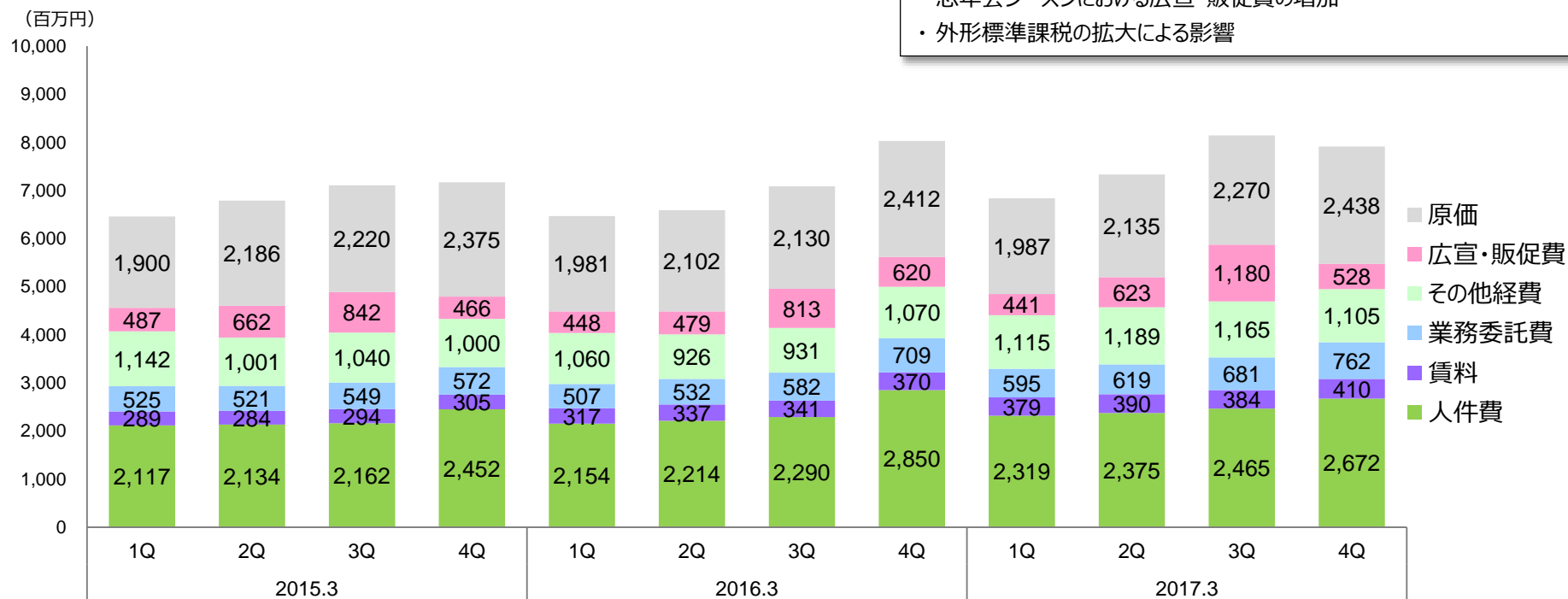
過去の投資の償却一巡で原価率改善

- ・重点施策の強化(メディア構築、コンテンツ制作等)を中心に、労務費および外注費が増加
- ・一方、除却損の減少や過去の積極投資(第2創業期)の償却一巡などにより減価償却費が減少

【販売費一般管理費】

成長投資により販管費比率は上昇

- ・中期経営計画の推進に関わる費用が増加
 - ↳ 企画開発スタッフを中心とした積極採用に伴い、採用コスト・人件費が増加
 - ↳ 事業領域の拡大に備えた業務IT投入改善に関わる費用が増加
 - ↳ 重点施策の推進に向けた広宣・販促費、業務委託費が増加
- ・忘年会シーズンにおける広宣・販促費の増加
- ・外形標準課税の拡大による影響



■ 自己株式の取得(約50億円)、配当(約20億円)を実施

(単位：百万円)	2016年3月末	2017年3月末	前期末比	(単位：百万円)	2016年3月末	2017年3月末	前期末比
流動資産合計	20,889	15,661	△ 5,227	流動負債合計	6,809	5,647	△ 1,162
現金・有価証券	13,131	7,922	△ 5,209	未払金	2,264	2,241	△ 22
受取手形及び 売掛金	4,670	4,663	△ 6	未払法人税等	1,457	714	△ 742
未収入金	1,747	1,893	+145	賞与引当金	1,378	1,042	△ 335
貸倒引当金	△ 286	△ 274	+12	ポイント引当金	168	148	△ 20
その他	1,625	1,456	△ 169	その他	1,541	1,500	△ 41
固定資産合計	6,433	8,255	+1,821	固定負債合計	216	231	+14
有形固定資産	933	1,090	+156	負債合計	7,026	5,878	△ 1,147
無形固定資産	3,550	4,822	+1,272	純資産合計	20,296	18,038	△ 2,257
投資その他の資産	1,949	2,342	+393	自己資本	20,266	18,013	△ 2,252
資産合計	27,322	23,917	△ 3,405	負債純資産合計	27,322	23,917	△ 3,405

2018年3月期 通期 連結業績予想



(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%		

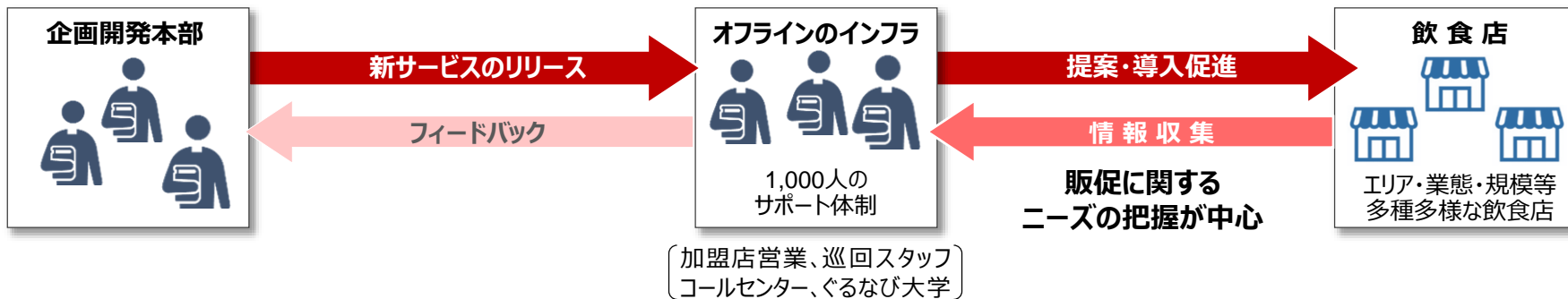
- 費用については、引き続きその効果や効率性に留意して投下、営業利益率は18%
- 当期純利益については、法人税率32%程度の想定のもと予想
※ 2017.3期まで適用していた所得拡大促進税制に基づく税額控除は見込まず
- 1株当たり配当金については、中期的な利益成長を鑑み増配
- ROEは、現状の水準を維持

来期以降の成長加速に向けた土台づくりの年

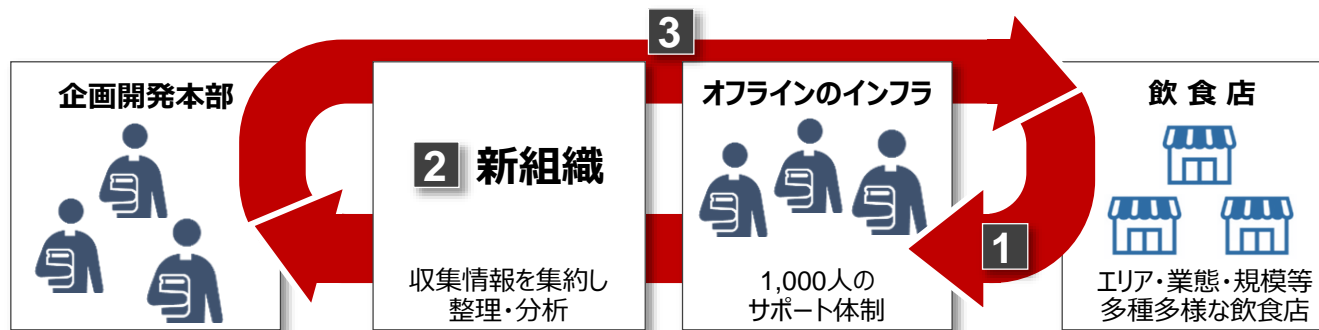


① 商品開発力の強化 ～ 飲食店経営に関する様々な領域の情報を収集 ～

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

② 販売力の強化 ～ 既存販促サービス以外のサービスの普及に向けた営業体制 ～

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

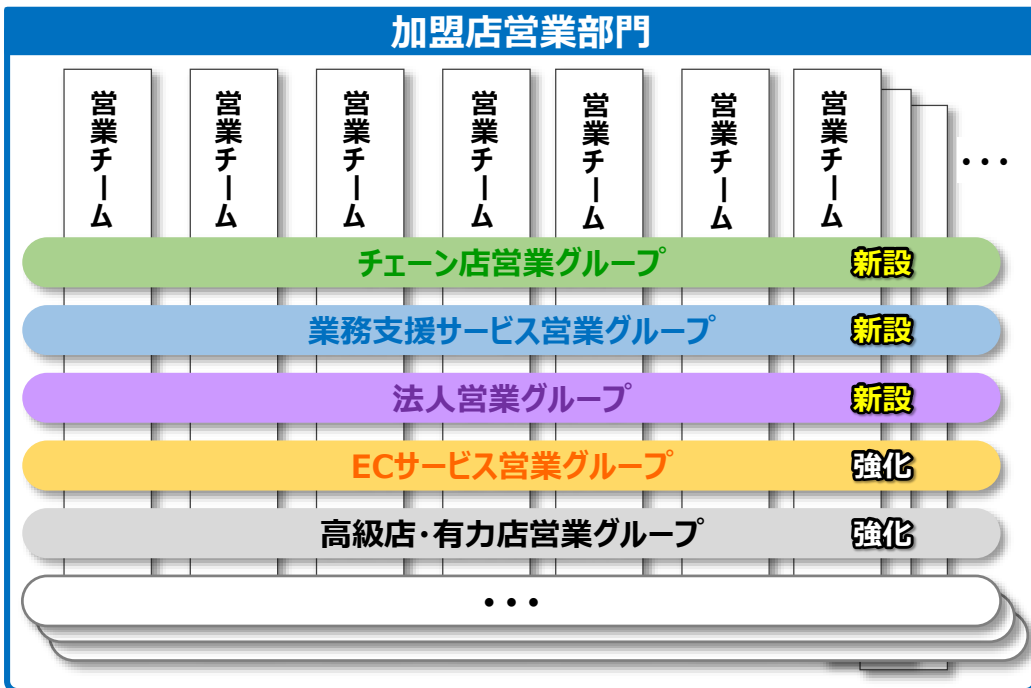
一部、加盟店営業部門外に専任営業チームは存在したが、担当者レベルの連携にとどまる傾向

《 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

2021年3月期における業容の拡大

全社売上高 550億円

飲食店支援事業 450億円

- 飲食店販促支援の強化
- 飲食店の多角化支援
- 販促以外の業務支援

● 決済型手数料ビジネス (当社を通じた飲食代金の決済)

事前決済型

外国語版

世界のOTA等と連携

事後決済型

接待予約

(株)コンカー社との連携

→ 当社サイト以外からも送客

● 業務効率の改善に向けた様々なサービス

POS・決済

予約台帳

...

新規事業 100億円

- 食関連産業への業務支援
- 更なる非日常領域の拡大
- 会員(有料)サービスの拡大

● 非日常性の高い食に特化した eコマース支援

ネット通販

手土産、中元・歳暮
特別な贈り物等

デリバリー

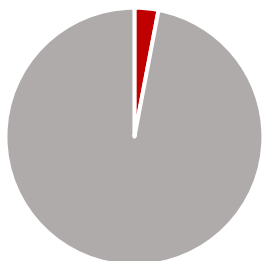
法人用会議弁当
ハレの日弁当等

→ 他サイトとの連携・手数料シェア

成長市場・成長テーマに関する
新サービスを続々とリリース

販促以外の業務支援強化により、当社対象マーケットが大幅に拡大

支援領域

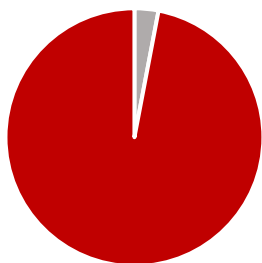


販促支援サービス
3%

×

支援可能店舗数

10万~20万店程度



販促以外の
業務支援サービス
97%

×

最大50万店
(国内全飲食店が対象)

飲食店のニーズ

業務支援に関するシステムおよびサービスを一元管理したい

当社の狙い

各種業務支援サービスを包括的に提供し、業務支援領域のデファクトスタンダードを目指す

▶ 販促以外の様々な分野で飲食店の業務効率改善・生産性の向上を促すサービスを展開



「業務支援サービス営業グループ」を中心に普及を促進

(P.13参照)

類似サービスとの大きな違いは、飲食店に特化した機能性



ぐるなび POS+
ポ ス タ ス

飲食店に特化した機能性

- **メニューカテゴリ・メニュー数が多様な飲食店の特性に合わせ、登録メニュー階層が充実**
→ 整理された登録メニュー情報により、スムーズなオーダーおよび会計が可能
→ 詳細なメニュー分析が可能
- **テーブル毎の単価や、注文内容等の管理分析機能**
→ 各テーブルの売上最大化に向けた販売・集客戦略を立てることが可能
- **オーダーエントリーシステム(オプション)との組み合わせで注文管理・配膳チェック等が可能**
→ 注文伺いの移動導線を短縮し、料理提供を早め、スタッフの省力化へ

その他の特徴

- **個店からチェーン店まで、多様な店舗形態に対応**
→ 本部集計・FC対応・基幹システムとのつなぎ込み対応も可能
- **ぐるなび大学によるデータ分析・活用のレクチャー等充実のサポート体制**



飲食店のニーズに即した様々な機能を順次追加(予定)

予約台帳連携

ぐるなびポイント決済

マルチ決済サービス

クレジットカード、電子マネー、
中国系モバイル決済、仮想通貨等

業務支援領域拡大による中長期的効果

- **販促以外の様々な業務支援での収益源創出**
- **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**
- **飲食店の利用履歴(会計・決済・予約等)を活用した新サービスの開発**

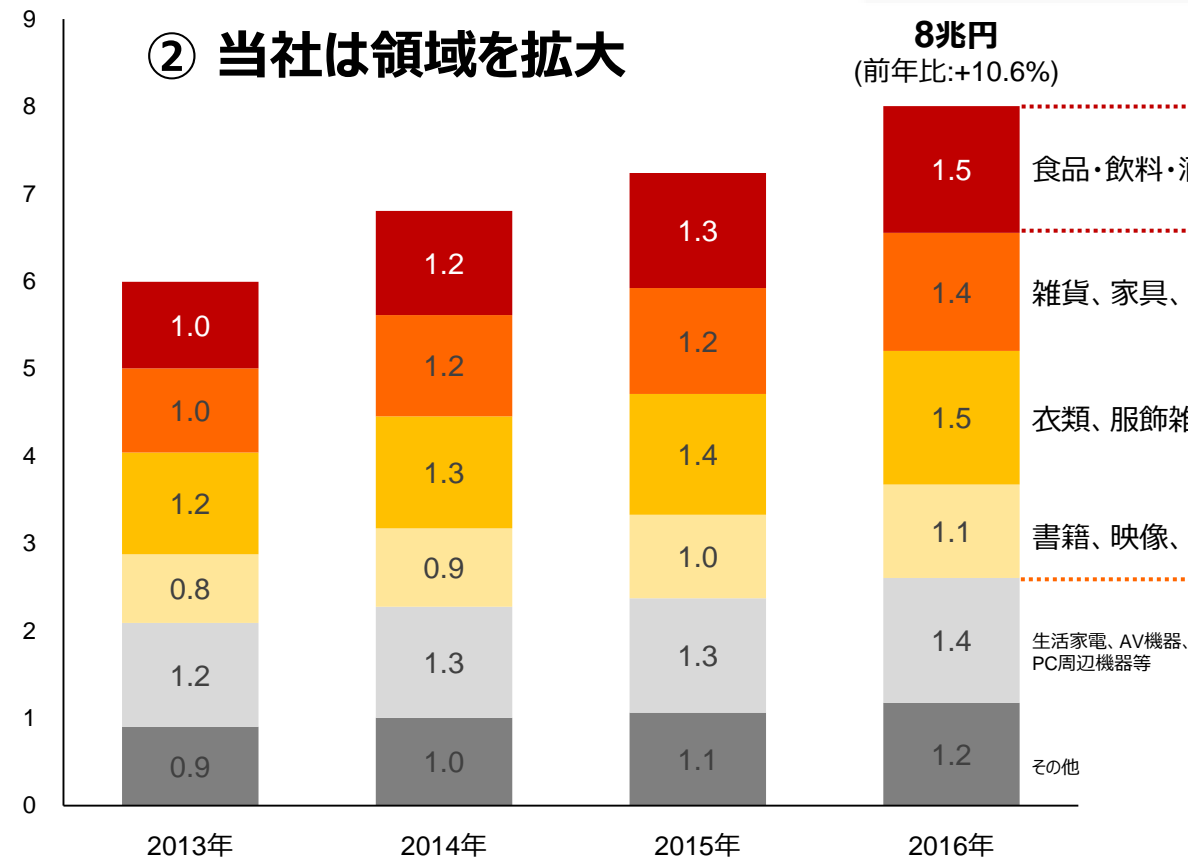
販促支援サービスとの相乗効果
飲食店支援事業の拡大

※「ぐるなびPOS+」は、株式会社インテリジェンス ビジネスソリューションズが開発・提供する飲食業向けのクラウド型モバイルPOS「POS+」とぐるなびの共同製品です。

食品等の販売を中心に、豊かな食生活を提案する食関連商品の販売も視野に

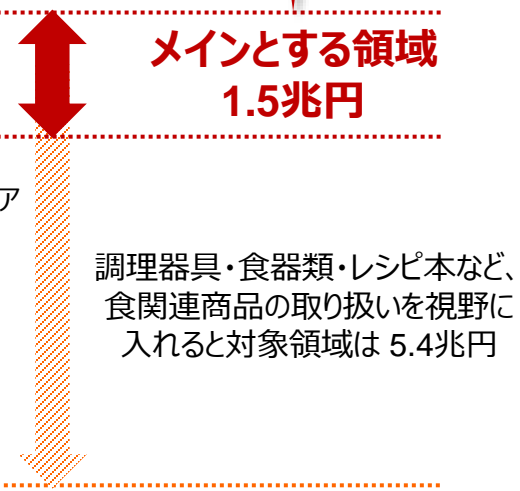
■ BtoC-EC市場規模

- ① EC市場は拡大
- ② 当社は領域を拡大



非日常性の高い良質な商品を原動力に、従来の食品関連EC市場にとらわれない、ギフトやお祝い事の食事など新たなニーズを開拓

8兆円
(前年比:+10.6%)



出典 / 経済産業省 商務情報政策局 情報経済課「我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備(電子商取引に関する市場調査)」

■ 目利きを通じた信頼性の高い商品に重点をおいたECサイトへ

当社独自のネットワーク※を活かした品揃えのeコマースサービスで、外食とはまた異なるギフトやお祝い事の食事といった楽しみを伴う非日常のシーンでの収益化。

※ 秘書会員：約34,000人、シェフ会員：約25,000人、食の専門家・著名人：約300人

■ 外部とのサービス連携を容易にする、ECプラットフォームを構築

外部の会員組織を有する事業者等が、その顧客や会員にふさわしい商品を当社データベースから自由に選択し、それぞれのサイトでの販売を可能に。

■ 課金プランを固定費無料の販売手数料課金へ統一

完全成功報酬型により、出店希望者の新規参入・出店ハードルが低減。
また、レベニューシェアによる外部サービスとの協業が容易に。

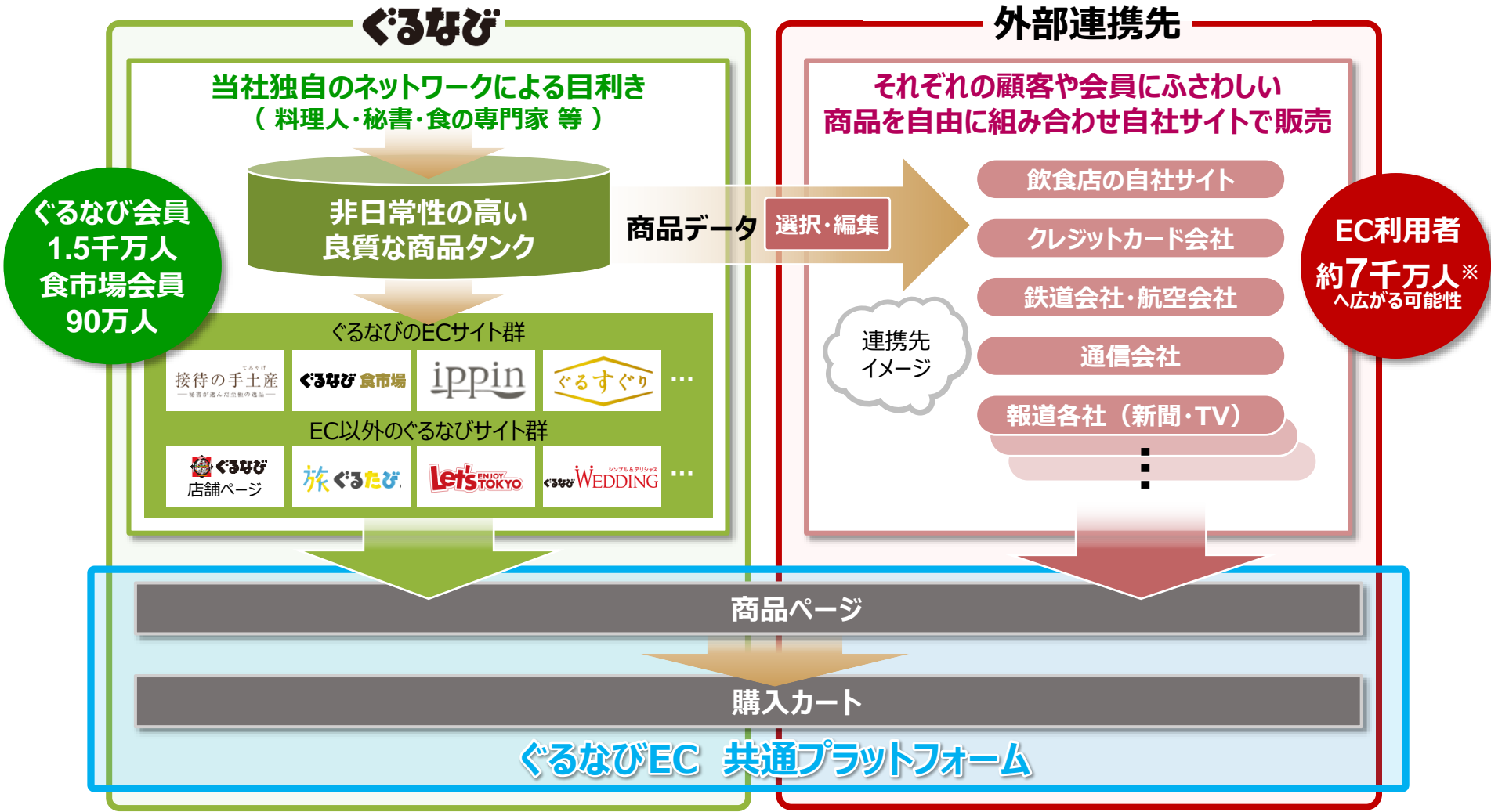


「ECサービス営業グループ」を中心に、品揃えの拡充を推進



「法人営業グループ」を中心に、外部連携先を拡大

(P.13参照)



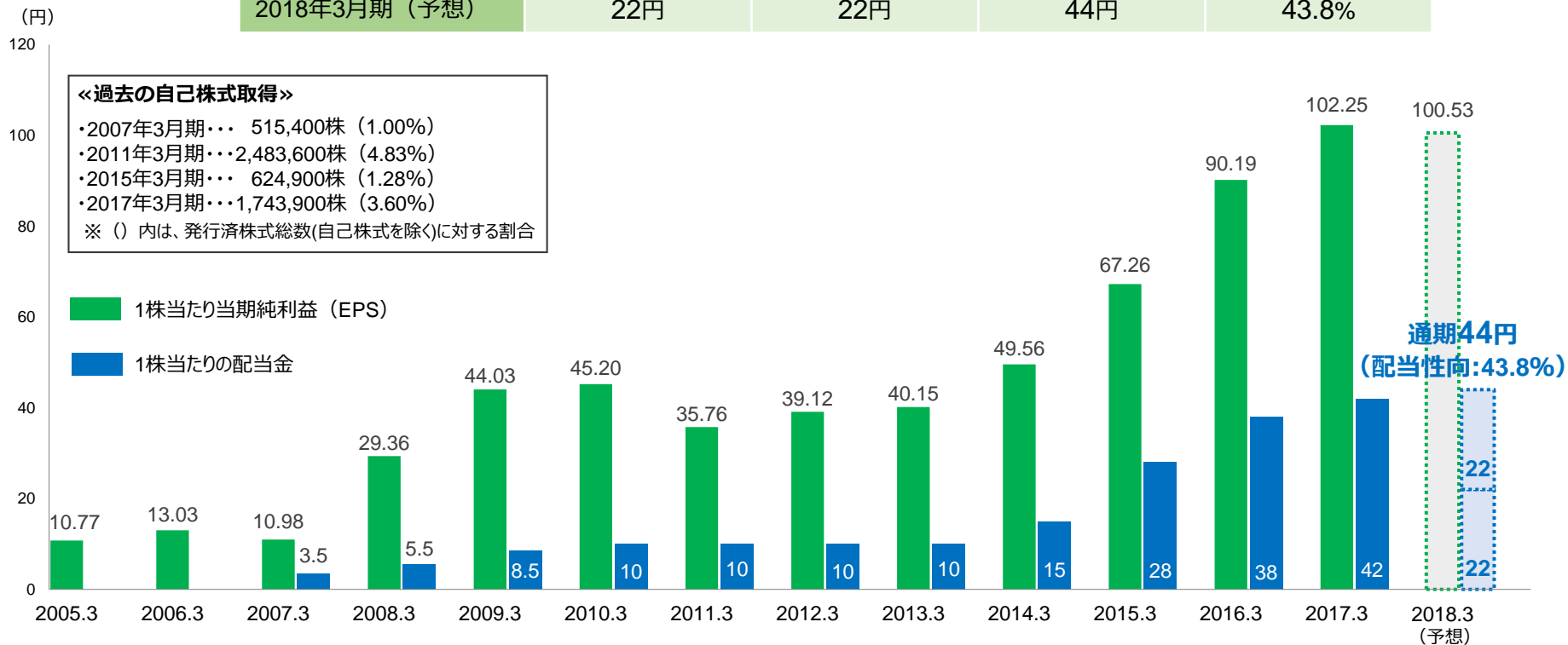
- 外部企業・・・良質な商品の取り扱いにより、自社顧客・会員向けサービスが充実
- 出店者・・・当社との契約のみで、商品に適した複数のサイトでの販売が可能
- 消費者・・・日頃利用しているサイトを通じて当社取扱商品の購入が可能

■ 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。

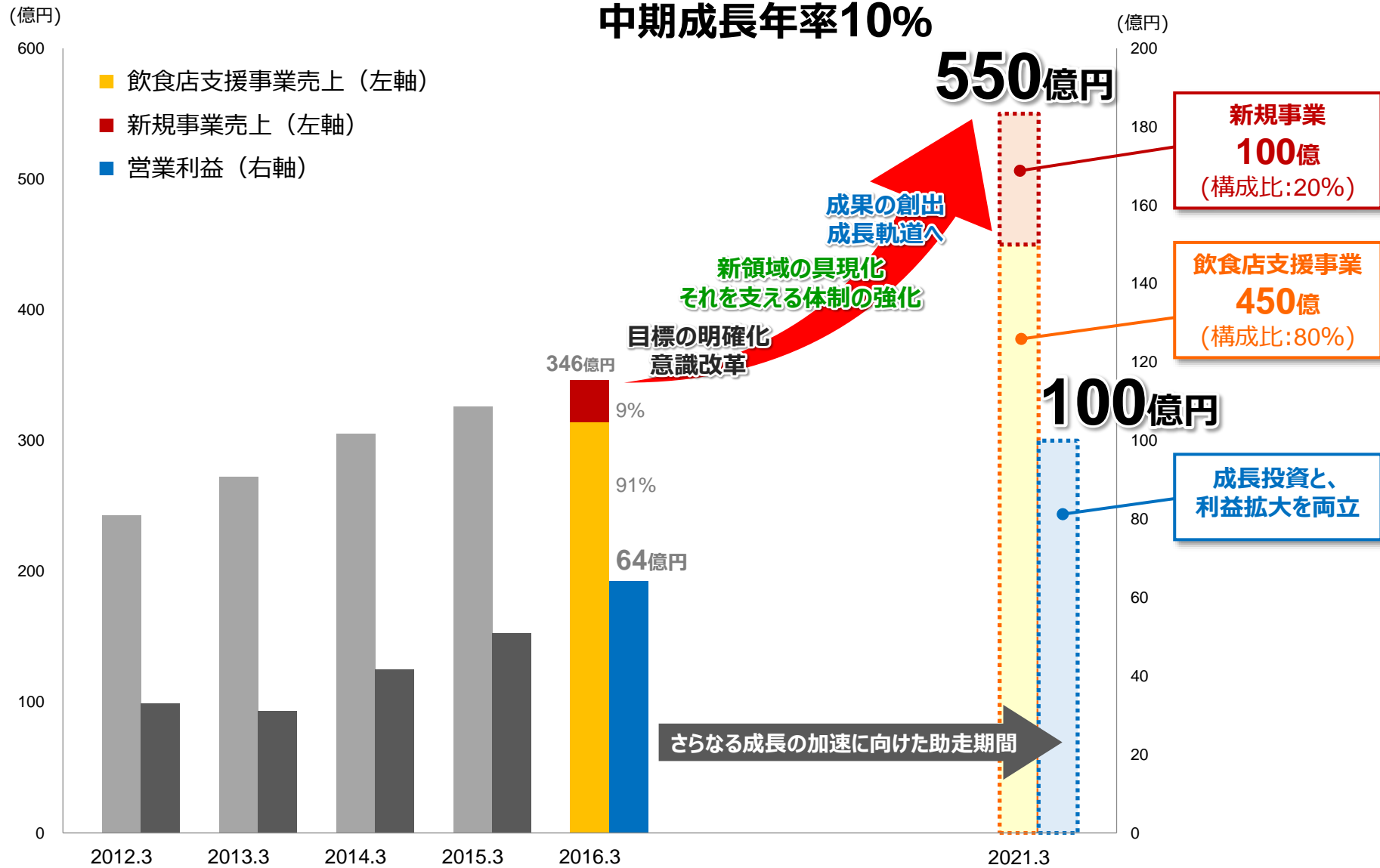
■ 配当金について

- ・2017年3月期・・・期末配当金を、1株当たり20円から2円増額し22円。通期の1株当たり配当金は42円 配当性向：41.1%
自己株式取得(4,999百万円)と合わせて、総還元性向：145.1%
- ・2018年3月期・・・中期的な利益成長を鑑み増配
通期の1株当たり配当金44円(中間：22円、期末：22円) 配当性向：43.8%

	中間	期末	通期	配当性向
2017年3月期 実績	20円	22円 (2円増額)	42円	41.1%
2018年3月期 (予想)	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。



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／2015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、4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 集団給食、バー・キャバレーを除く）

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

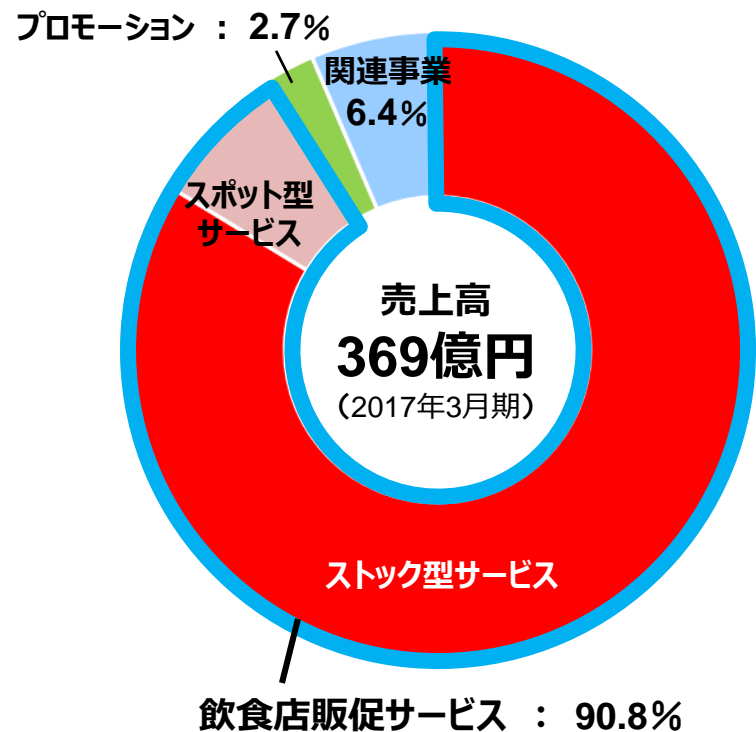
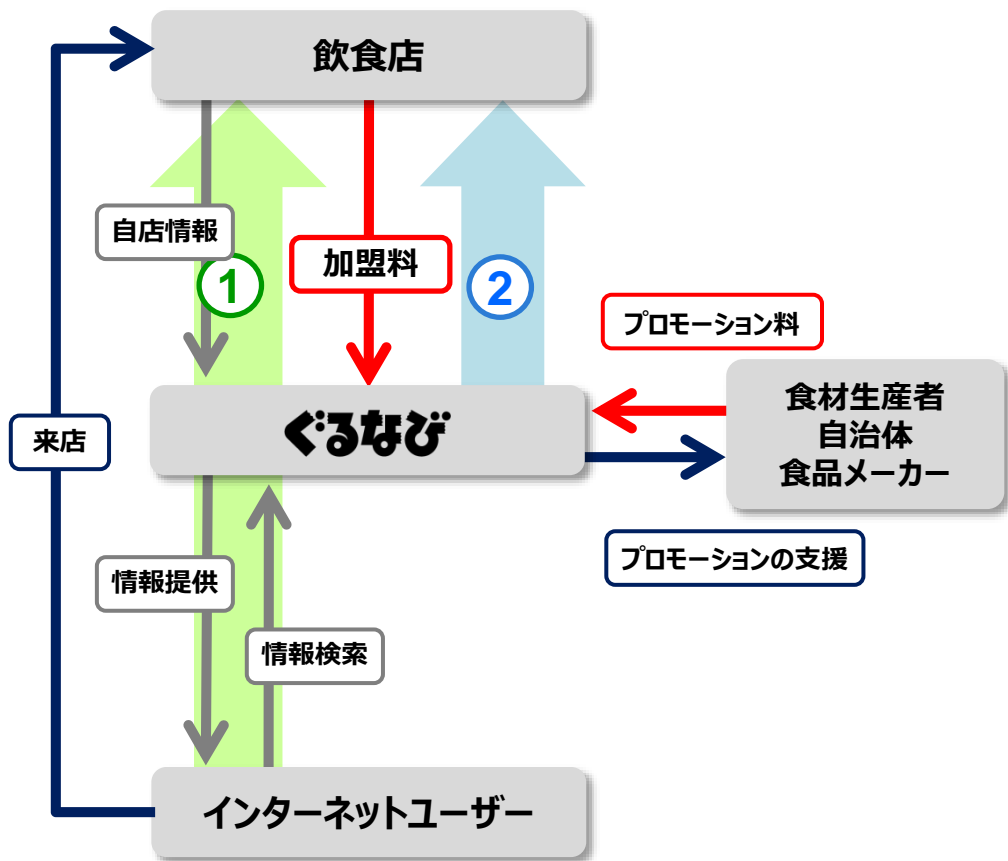
新規顧客の獲得のみならず、リピーター作りが重要に

**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 400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

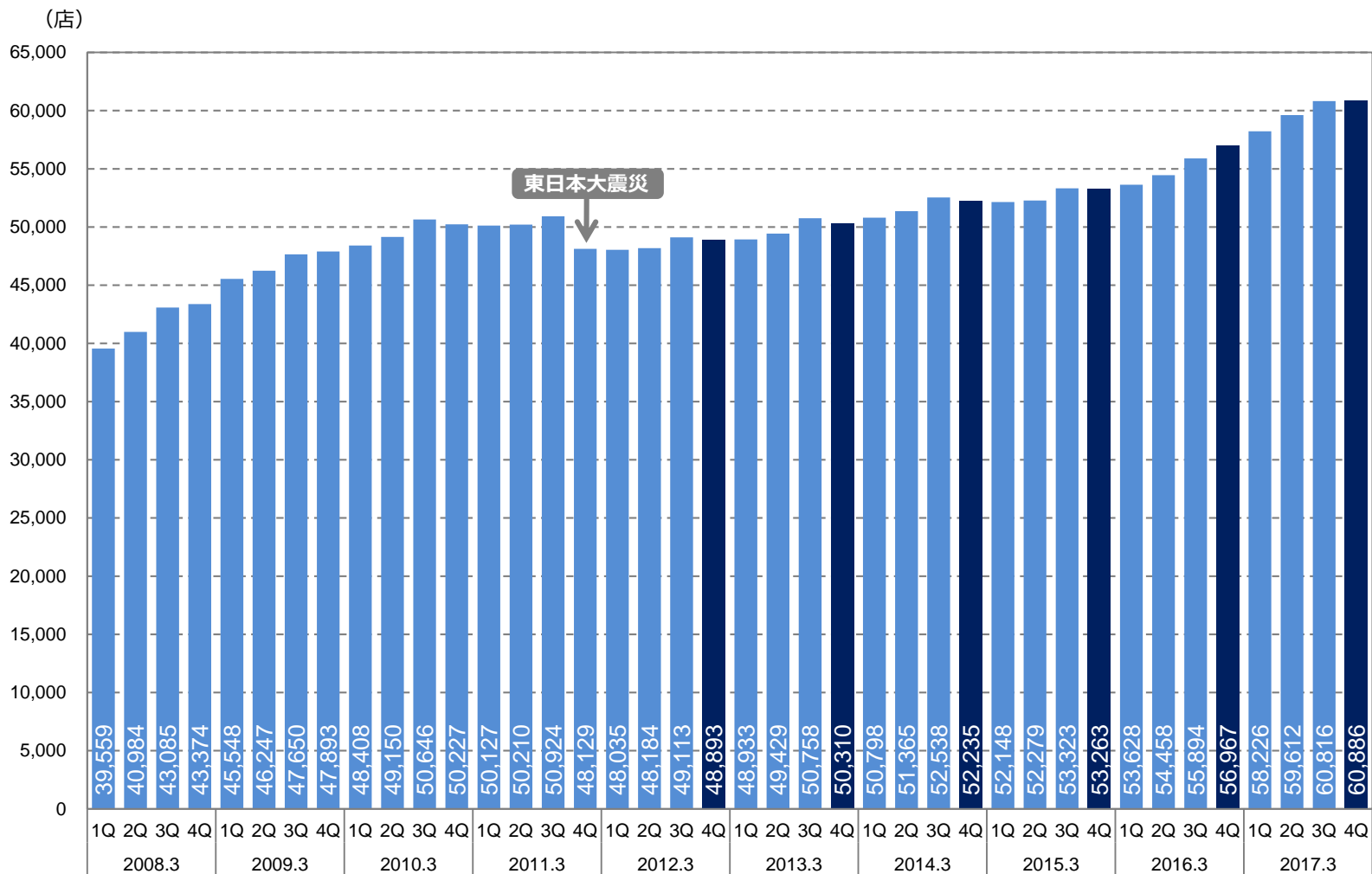
販促支援以外の新たな事業も、この「1,000人の人的サポート体制」を活用することで、
スピーディーに展開することが可能

2017年3月期 実績

有料加盟

60,886店

(前期末比 +3,919店 +6.9%)



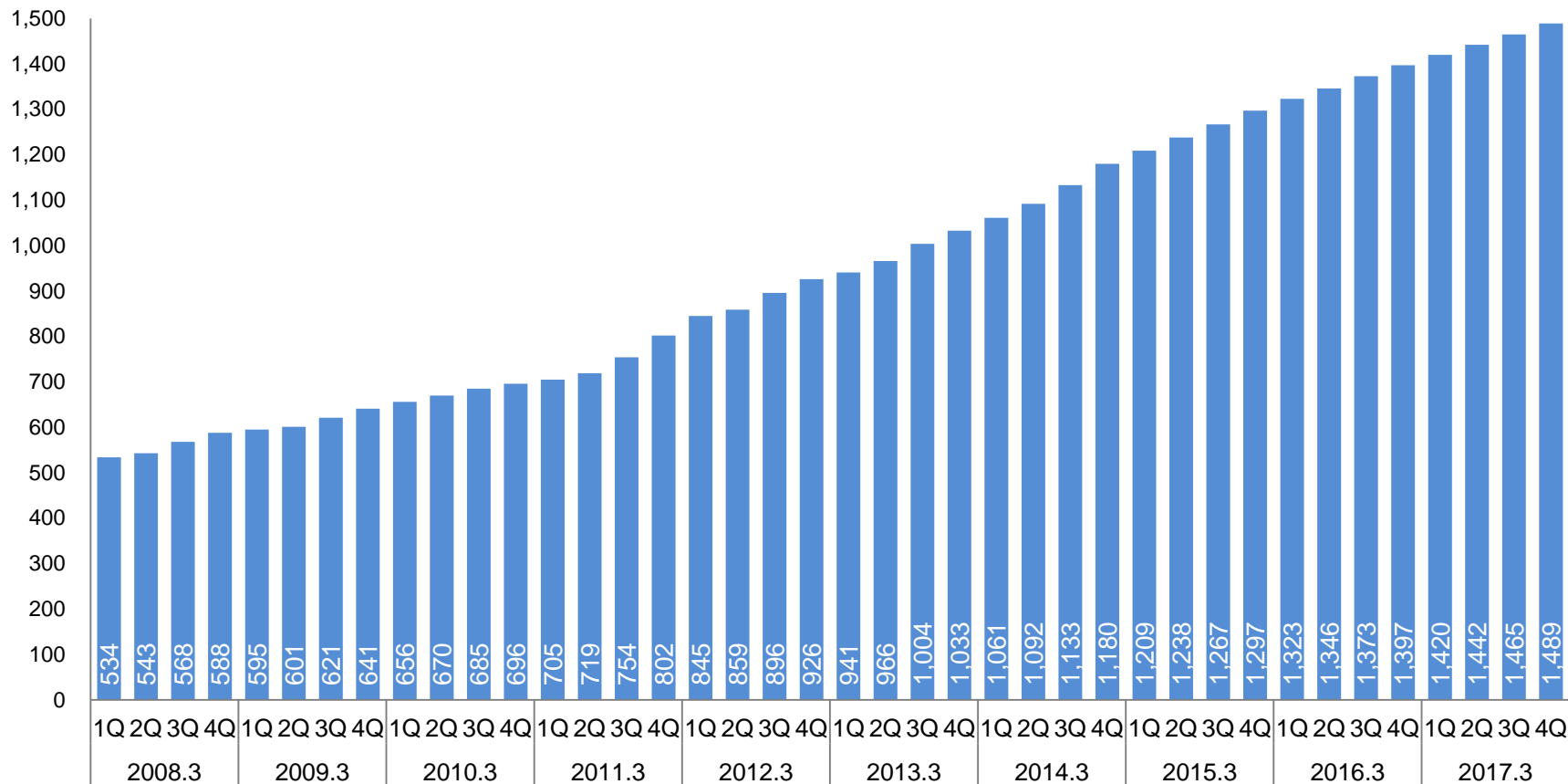
- **月間ユニークユーザー数** : **6,100万人** 2016年12月現在、・2015年12月は5,700万人
- **ぐるなび会員数** : **1,489万人** 2017年4月1日現在、・2016年4月は1,397万人

※ 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

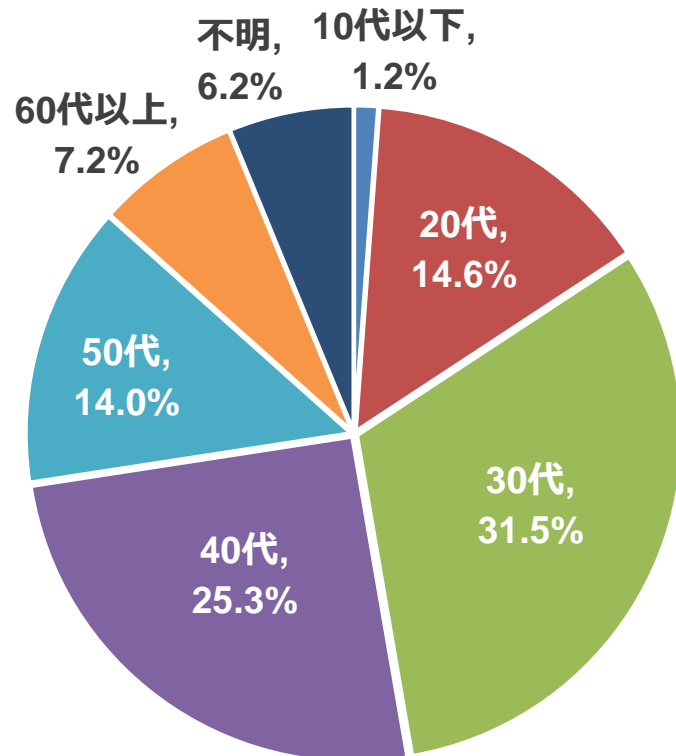
※ ぐるなび会員数 : 「ぐるなび」に登録しているユーザー数

ぐるなび会員数の推移

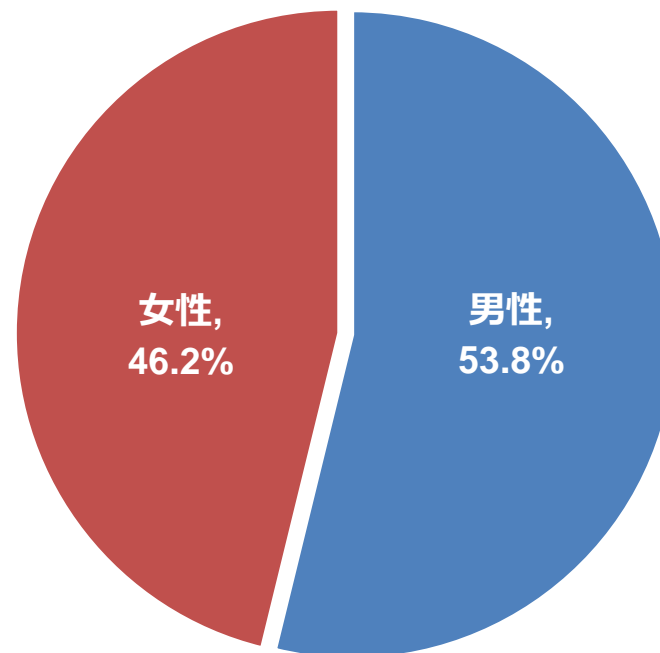
(万人)



年代別利用属性



性別利用属性

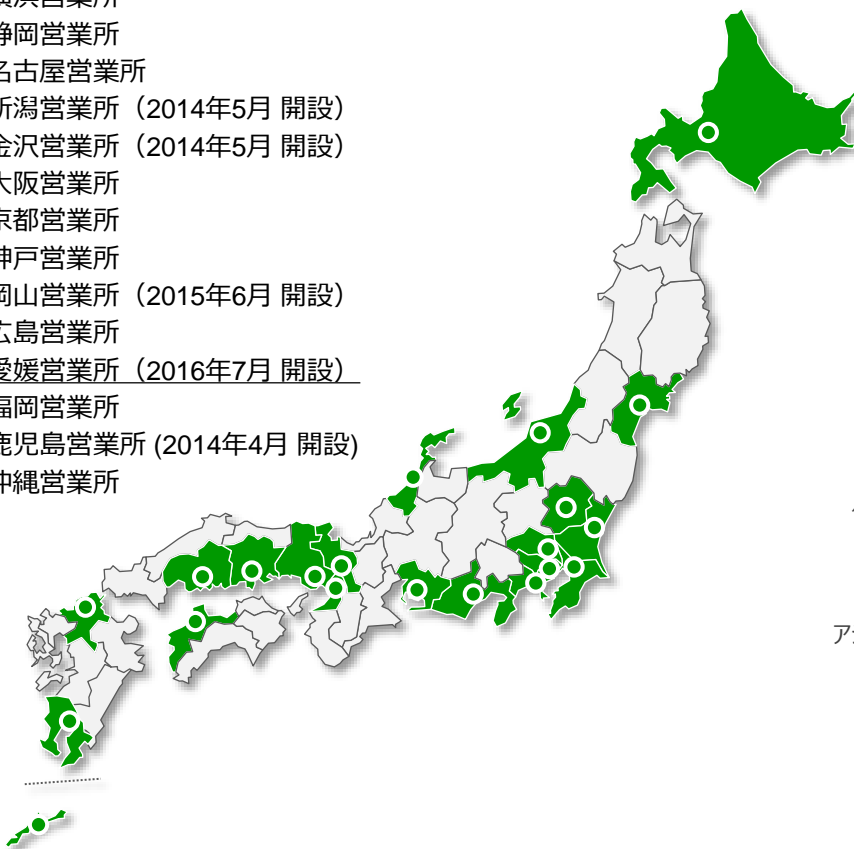


出典：ぐるなび会員情報
(2017年3月時点)

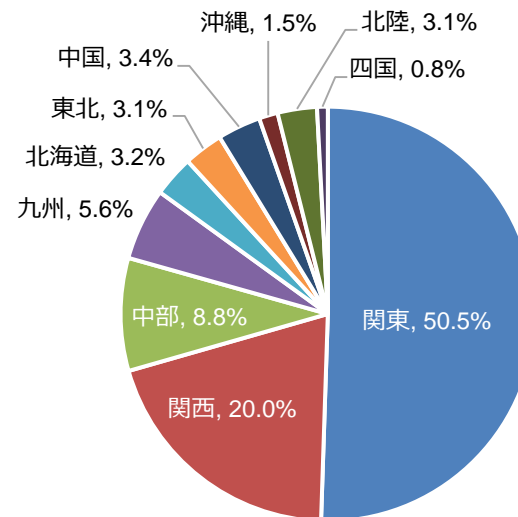
ぐるなびの利用属性は男女差が少なく、幅広い年代から利用されています。また当社アンケートによると、お店を選ぶ際に、メニューや雰囲気を選ぶ傾向にあり、割引目当てでない優良顧客が多いという結果が出ています。

全国21箇所の営業所を拠点に事業を推進

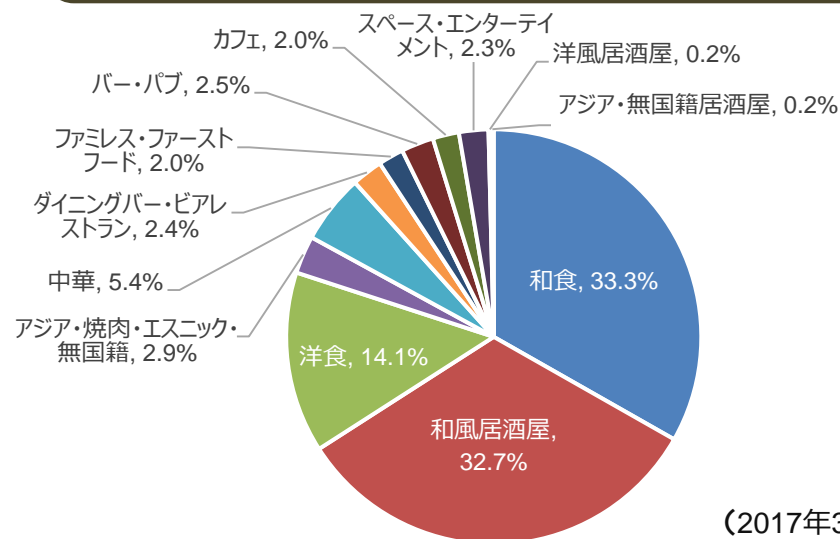
- 東京本社
- 北海道営業所
- 仙台営業所
- 茨城営業所 (2015年8月 開設)
- 栃木営業所 (2016年9月 開設)
- 埼玉営業所
- 千葉営業所
- 横浜営業所
- 静岡営業所
- 名古屋営業所
- 新潟営業所 (2014年5月 開設)
- 金沢営業所 (2014年5月 開設)
- 大阪営業所
- 京都営業所
- 神戸営業所
- 岡山営業所 (2015年6月 開設)
- 広島営業所
- 愛媛営業所 (2016年7月 開設)
- 福岡営業所
- 鹿児島営業所 (2014年4月 開設)
- 沖縄営業所



エリア別加盟店割合

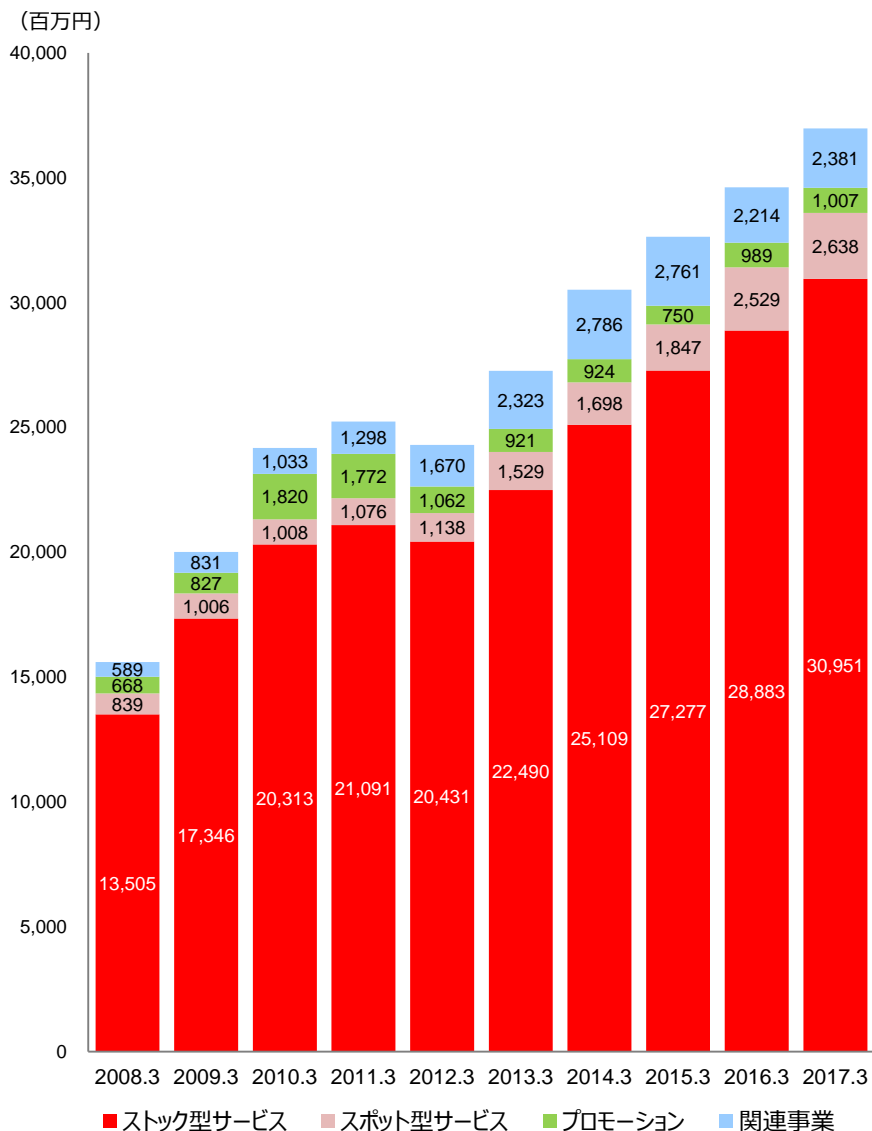


業態別加盟店割合

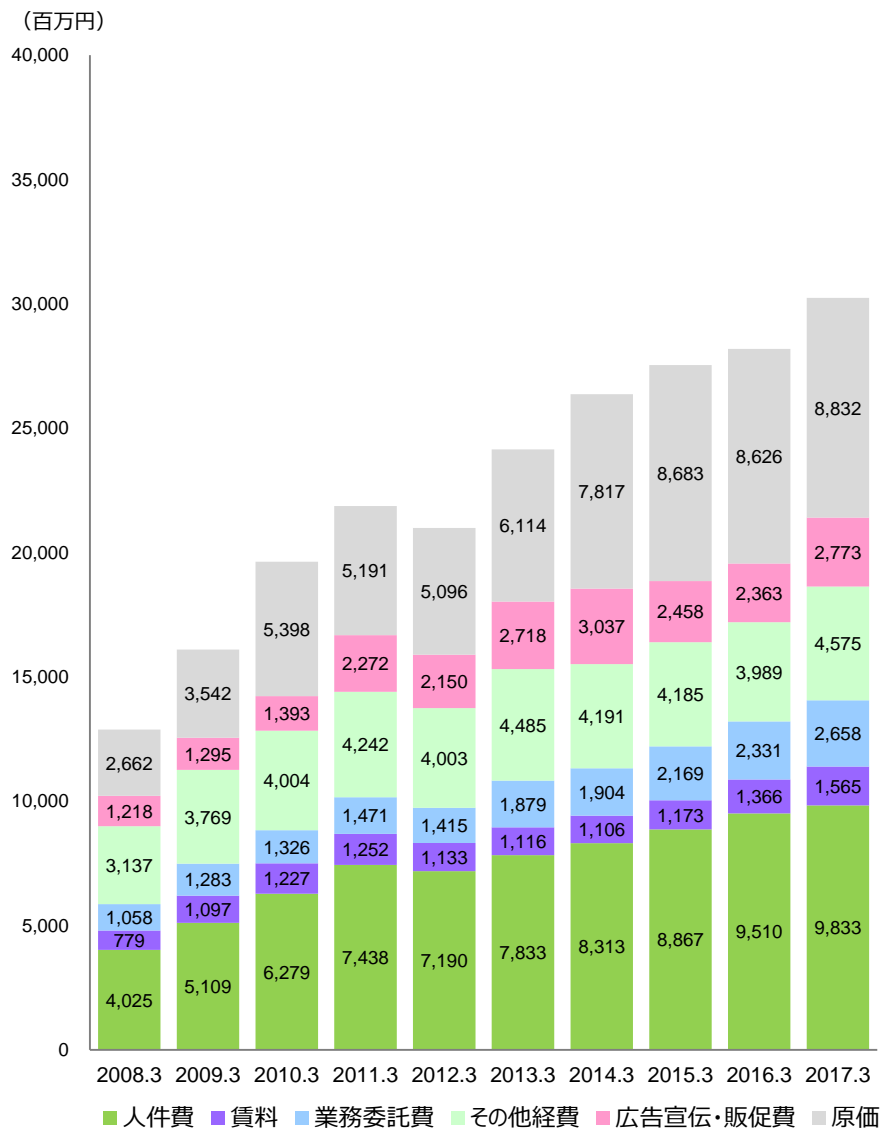


(2017年3月時点)

売上高



原価・費用



四半期別 データ (連結)

売上高 (単位: 百万円)		2014.3 Q1	2014.3 Q2	2014.3 Q3	2014.3 Q4	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
ストック型サービス	a	5,990	6,155	6,428	6,534	6,674	6,728	6,964	6,909	6,973	7,077	7,344	7,487	7,601	7,674	7,880	7,795
スポット型サービス	b	347	372	595	383	278	312	682	573	455	492	895	686	487	596	813	741
飲食店販促サービス	$c = a+b$	6,338	6,528	7,024	6,917	6,953	7,041	7,647	7,482	7,429	7,569	8,240	8,173	8,088	8,271	8,693	8,536
プロモーション	d	101	177	201	444	128	161	177	282	152	213	307	315	155	189	262	399
基盤事業計	$e = c+d$	6,439	6,705	7,226	7,361	7,082	7,203	7,824	7,765	7,582	7,783	8,547	8,489	8,243	8,460	8,956	8,936
関連事業	f	633	625	824	703	566	744	829	620	493	494	632	594	520	508	676	676
合計	$g = e+f$	7,072	7,330	8,050	8,064	7,649	7,947	8,653	8,386	8,075	8,278	9,179	9,083	8,763	8,968	9,633	9,613

(単位: 円/月)		2014.3 Q1	2014.3 Q2	2014.3 Q3	2014.3 Q4	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
ストック型サービスの店舗当たり契約高 (ARPU)	h^{*1}	39,499	40,169	41,250	41,577	42,630	42,955	43,970	43,216	43,493	43,654	44,368	44,230	43,990	43,420	43,625	42,700
飲食店販促サービスの店舗当たり契約高 (ARPU)	i^{*2}	41,792	42,599	45,069	44,014	44,411	44,951	48,276	46,804	46,335	46,690	49,780	48,283	46,811	46,793	48,126	46,763

*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)		2014.3 Q1	2014.3 Q2	2014.3 Q3	2014.3 Q4	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
有料加盟店舗数	j	50,798	51,365	52,538	52,235	52,148	52,279	53,323	53,263	53,628	54,458	55,894	56,967	58,226	59,612	60,816	60,886
無料加盟店舗数	k	71,364	70,458	71,317	74,076	73,795	74,438	75,531	77,039	76,834	77,287	77,098	81,826	81,529	83,182	82,466	87,019

(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
現預金・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
有利子負債	-	-	-	4,500	-	-	-	-	-	-
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、鈴木 清司、藤田 明久、垣内 美都里、山田 晃久、月原 紘一、見並 陽一 執行役員16名、監査役(常)1名(非)3名
大株主 上位10名	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	9,361名
総人員数	単体:1,825名 連結:2,099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、2017年3月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。