

# 株式会社 **ぐるなび**

## 2018年3月期 第2四半期 決算説明会資料



- 先行投資により、営業利益は2割減とおおむね計画どおり
- 飲食店は人手不足感の高まりが制約となり新規出店等の成長投資を抑制、当社業績にも影響
- 外食産業のボトルネック解消に向けた施策を加速すべく当社資源配分の変更に着手
- 通期連結業績予想を下方修正

売上高	17,560百万円	前年同期比	-1.0%
営業利益	2,824百万円	前年同期比	-20.6%
営業利益率	16.1%	前年同期比	-4.0 ポイント
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,928百万円	前年同期比	-21.0%
1株当たり四半期純利益 (EPS)	41.23円	前年同期比	-20.4%
有料加盟店舗数	60,606店 (2017年9月末)	前年同期末比	+1.7%
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	1,536万人	(2017年10月1日現在、2016年10月は1,442万人)	

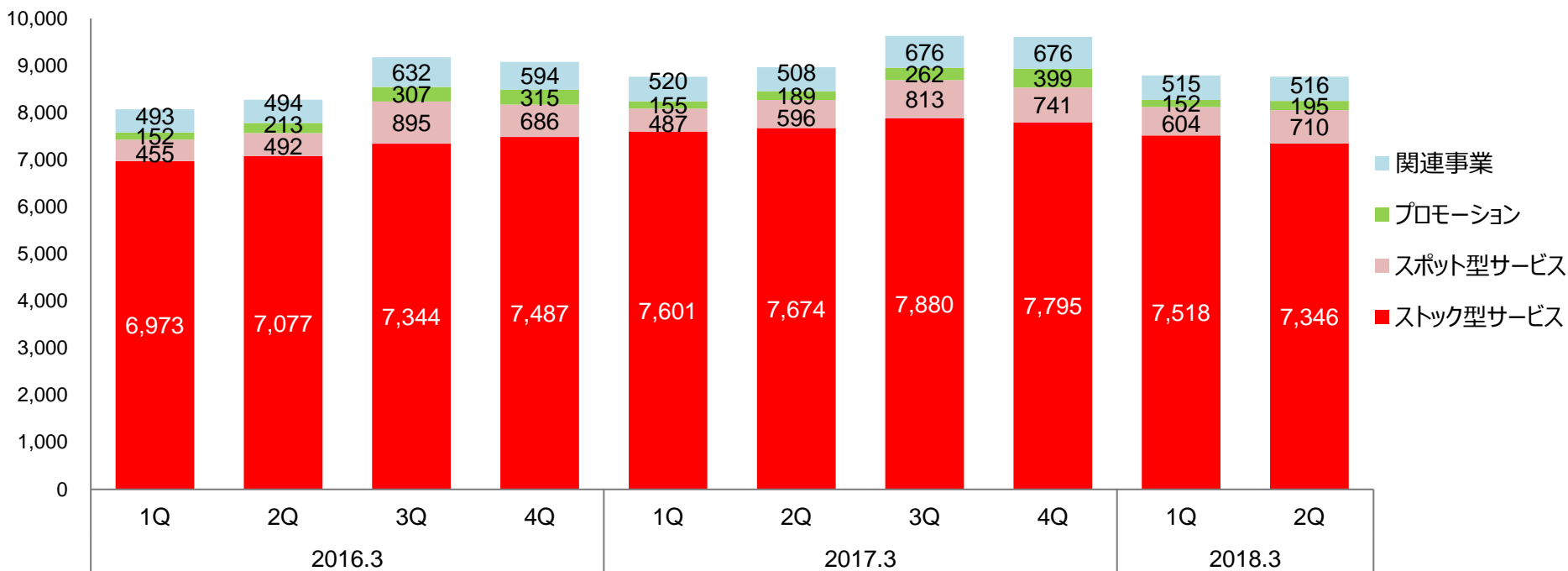
(単位：百万円)	2017年3月期 第2四半期累計	対売上高 比率	2018年3月期 第2四半期累計	対売上高 比率	前年同期比 増加率
売上高	17,732	100.0%	<b>17,560</b>	100.0%	-1.0%
売上原価	4,123	23.3%	<b>4,673</b>	26.6%	+13.3%
売上総利益	13,609	76.7%	<b>12,886</b>	73.4%	-5.3%
販売費及び一般管理費	10,049	56.7%	<b>10,061</b>	57.3%	+0.1%
営業利益	3,559	20.1%	<b>2,824</b>	16.1%	-20.6%
経常利益	3,572	20.1%	<b>2,833</b>	16.1%	-20.7%
税引前四半期純利益	3,572	20.1%	<b>2,834</b>	16.1%	-20.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,441	13.8%	<b>1,928</b>	11.0%	-21.0%

(単位：百万円)	2017年3月期 第2四半期累計	2018年3月期 第2四半期累計	前年同期比 増加率
売上高	17,732	<b>17,560</b>	-1.0%
飲食店販促サービス	16,359	<b>16,180</b>	-1.1%
ストック型サービス	15,275	<b>14,865</b>	-2.7%
スポット型サービス	1,083	<b>1,314</b>	+21.4%
プロモーション	344	<b>348</b>	+1.0%
関連事業	1,028	<b>1,031</b>	+0.3%

## 【飲食店販促サービス】

- ・ストック型サービス
  - ↳ 減額は落ち着いてきたが、引き続き前期比やや高水準
  - ↳ 資源配分の変更等に伴い受注低調
- ・スポット型サービス
  - ↳ ネット予約手数料の拡大が寄与

(百万円)



## ① 減額は落ち着いてきたが、引き続き前期比やや高水準

### 背景

- 飲食店は人手不足の深刻化が年明け以降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（採用難に伴う出店計画の見直し等）

## ② 資源配分の変更等が伴い受注低調

### 背景

- 外部要因：上記、減額の背景が受注にも影響
- 内部要因：外食産業のボトルネック解消に向けた施策を加速すべく、加盟店営業の資源配分・運用方法を変更

《前期まで》 販促商品に関する提案中心

《今期より》 飲食店業務の効率化に資する業務支援サービスの提案強化

飲食店が必要とする商品・サービスの開発に向けた経営全般の情報収集の強化

飲食店支援事業の成長・拡大に向けた当社取り組みについては、P.10以降で詳述

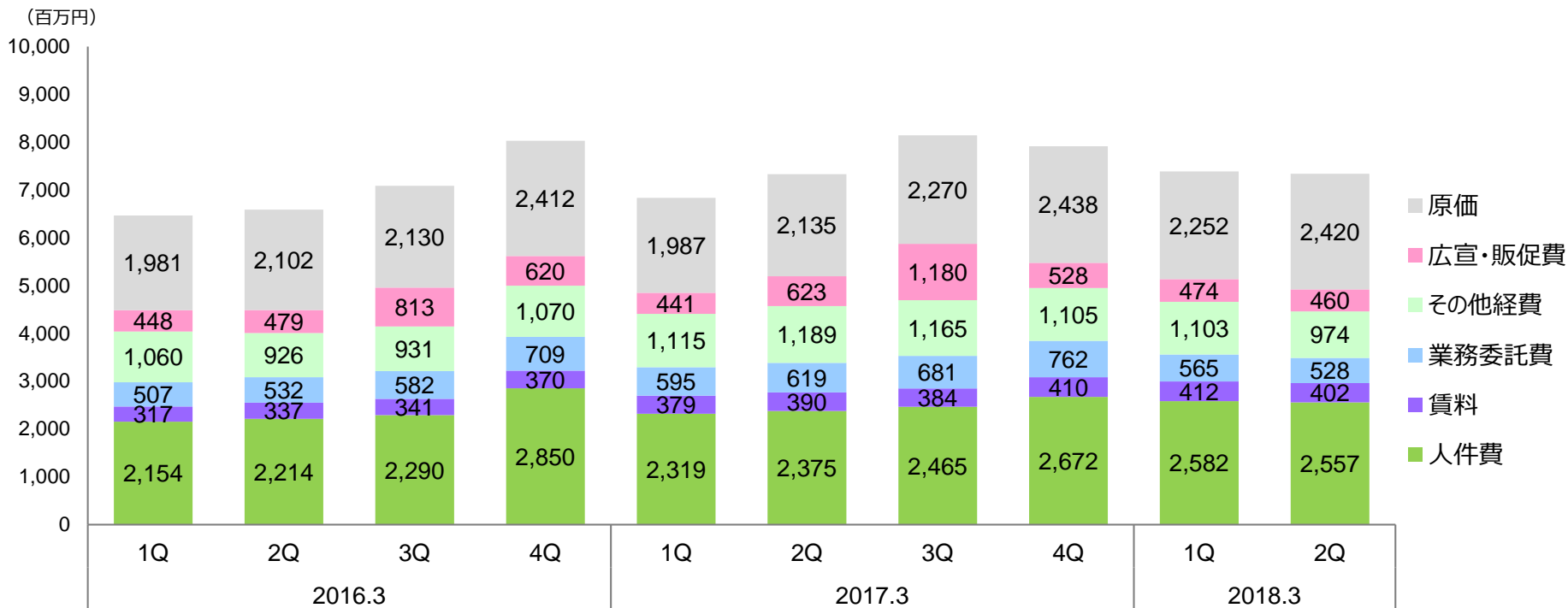
(単位：百万円)	2017年3月期 第2四半期累計	対売上高 比率	2018年3月期 第2四半期累計	対売上高 比率	対売上高 比率増減
総費用	14,172	79.9%	<b>14,735</b>	83.9%	+4.0 p
売上原価	4,123	23.3%	<b>4,673</b>	26.6%	+3.3 p
販売費及び一般管理費	10,049	56.7%	<b>10,061</b>	57.3%	+0.6 p
人件費	4,695	26.5%	<b>5,139</b>	29.3%	+2.8 p
賃借料	770	4.3%	<b>814</b>	4.6%	+0.3 p
業務委託費	1,214	6.9%	<b>1,093</b>	6.2%	-0.7 p
広宣・販促費	1,064	6.0%	<b>935</b>	5.3%	-0.7 p
その他	2,304	13.0%	<b>2,078</b>	11.8%	-1.2 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
  - ↳ 前期実施したエンジニア増強により労務費が増加
  - ↳ 開発業務委託費が増加
- ・POSレジ関連サービスの提供に伴い、各機器の仕入れコストが発生

## 【販売費及び一般管理費】

- ・事業領域の拡大に向け前期実施した人員増強(主に企画スタッフ)により人件費が増加
- ・その他は効率化およびコストコントロールを実施



(単位：百万円)	2017年3月末	2017年9月末	前期末比	(単位：百万円)	2017年3月末	2017年9月末	前期末比
流動資産合計	15,661	<b>15,742</b>	+81	流動負債合計	5,647	<b>6,061</b>	+414
現金・有価証券	7,922	<b>8,237</b>	△+314	未払金	2,241	<b>2,537</b>	+296
受取手形及び 売掛金	4,663	<b>4,493</b>	170	未払法人税等	714	<b>1,019</b>	+304
未収入金	1,893	<b>1,727</b>	165	賞与引当金	1,042	<b>875</b>	167
貸倒引当金	274	<b>264</b>	+9	ポイント引当金	148	<b>190</b>	+41
その他	1,456	<b>1,548</b>	+92	その他	1,500	<b>1,439</b>	61
固定資産合計	8,255	<b>9,504</b>	+1,248	固定負債合計	231	<b>232</b>	+1
有形固定資産	1,090	<b>1,144</b>	+53	負債合計	5,878	<b>6,294</b>	+415
無形固定資産	4,822	<b>5,699</b>	+876	純資産合計	18,038	<b>18,952</b>	+914
投資その他の資産	2,342	<b>2,660</b>	+318	自己資本	18,013	<b>18,930</b>	+916
資産合計	23,917	<b>25,247</b>	+1,330	負債純資産合計	23,917	<b>25,247</b>	+1,330

## 2018年3月期 通期 連結業績予想の修正





## ■ 通期連結業績予想を下方修正

(単位：百万円)	2017年3月期 実績	2018年3月期		前回発表予想比		前期比
		前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減 (B) - (A)	増減率	
売上高	36,979	38,200	<b>35,800</b>	- 2,400	-6.3%	-3.2%
営業利益	6,740	6,900	<b>4,500</b>	- 2,400	-34.8%	-33.2%
営業利益率	18.2%	18.1%	<b>12.6%</b>	-5.5 ポイント	-	-5.6 ポイント
経常利益	6,813	6,900	<b>4,500</b>	- 2,400	-34.8%	-34.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,799	4,700	<b>3,000</b>	- 1,700	-36.2%	-37.5%
1株当たり当期純利益(EPS)：円	102.25	100.53	<b>64.15</b>	- 36.39	-36.2%	-37.3%
1株当たり配当金：円	42.00	44.00	<b>44.00</b>	-	-	+4.8%
自己資本当期純利益率 (ROE)	25.1%					

## 売上高

- 飲食店業界の人手不足の深刻化等を背景に、減額が想定以上に高水準だったことに加え受注が低調であったことから売上の積み上がりに遅れが発生
- 人手不足の解消に向けた業務支援サービスの強化と、ICTの進化等に伴う飲食店の販促手段の多様化への対応に向けた新たな販促支援サービスの確立を加速すべく、当社の資源配分を変更

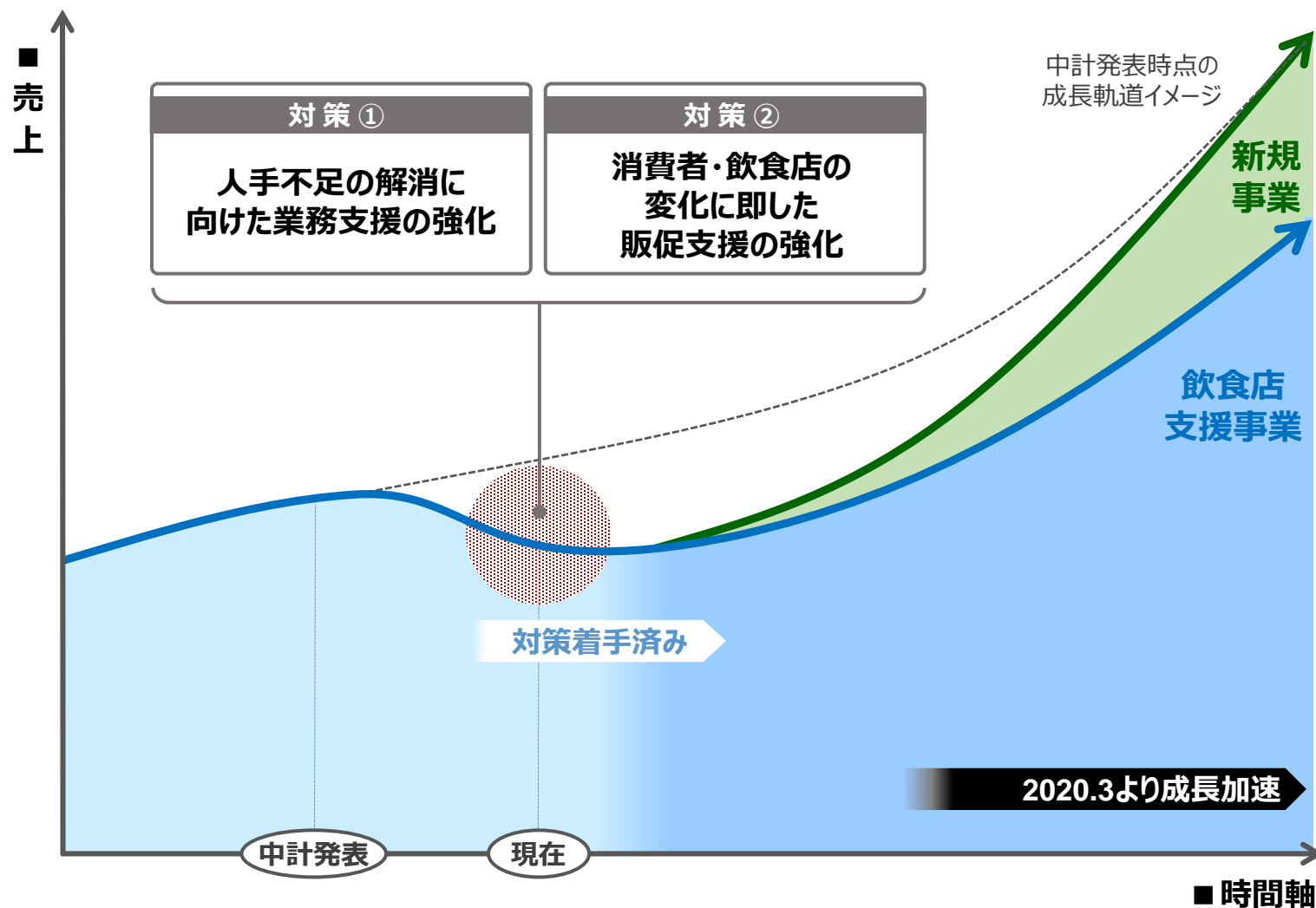
## 費用

- 業務支援サービスや、飲食店の機会損失削減等につながるネット予約の利用促進等への費用を追加
- 一方、既存事業における費用効率化の効果により、通期では当初計画どおりの着地となる見込み

## 当社の現状と課題、今後の方針

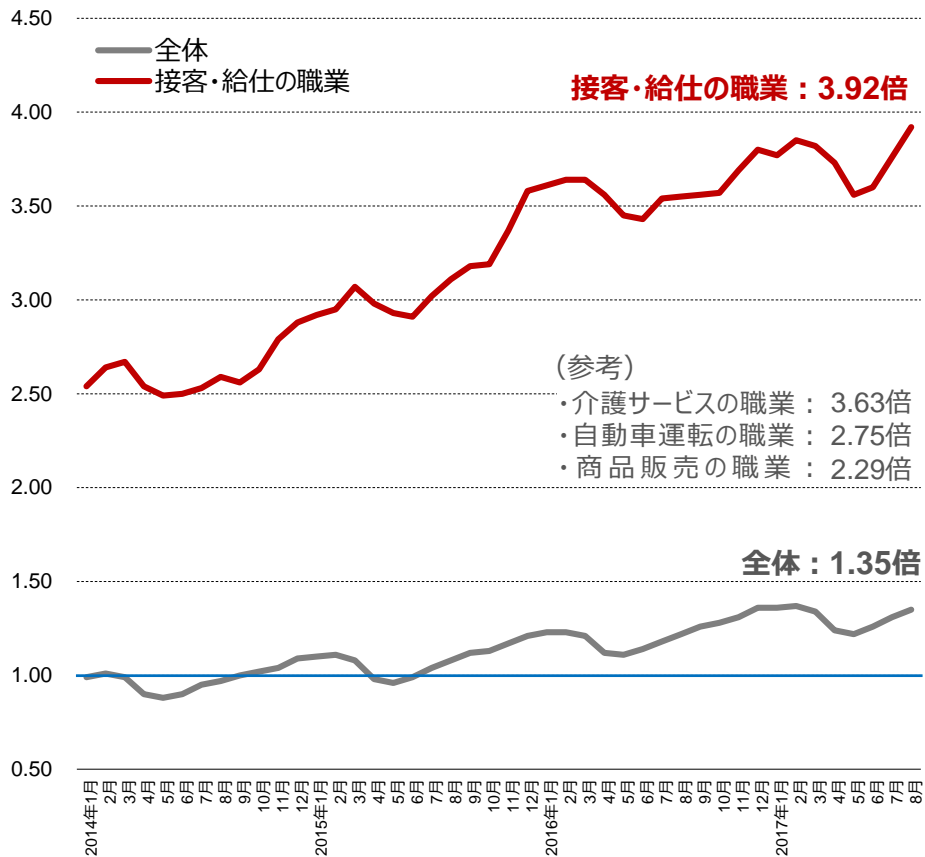


## 飲食店支援事業の成長加速に向けた対策を 来期中に終え、中期経営計画の達成へ

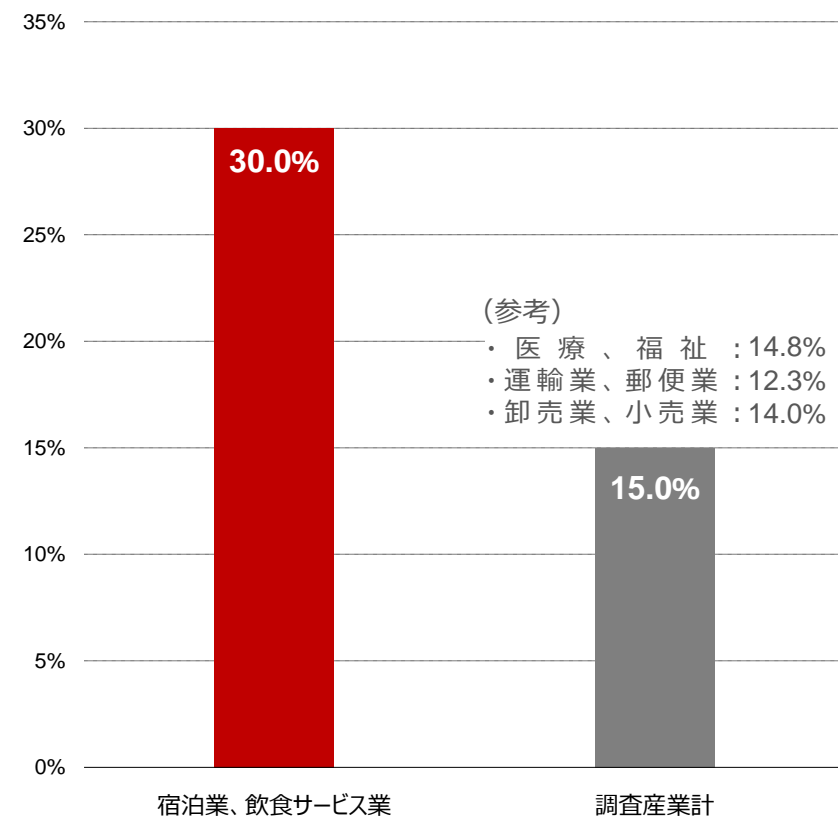


## 労働力の代替、人材定着率の向上に資するサービス強化の必要性

### ■ 有効求人倍率



### ■ 離職率



出典：厚生労働省「一般職業紹介状況」、第11表-1(有効求人倍率)(常用(含パート))

出典：厚生労働省「平成28年雇用動向調査」

# 自社メディア活用を中心とした飲食店支援(第一販促)で順調に成長

## ■ 社会全体の変化

1996年頃～

- ・インターネットの普及・利用拡大
- ・1997年をピークに外食市場規模が減少

2013年頃～

- ・スマートデバイスの普及
- ・クラウドサービスの登場
- ・インバウンド需要の拡大

これから

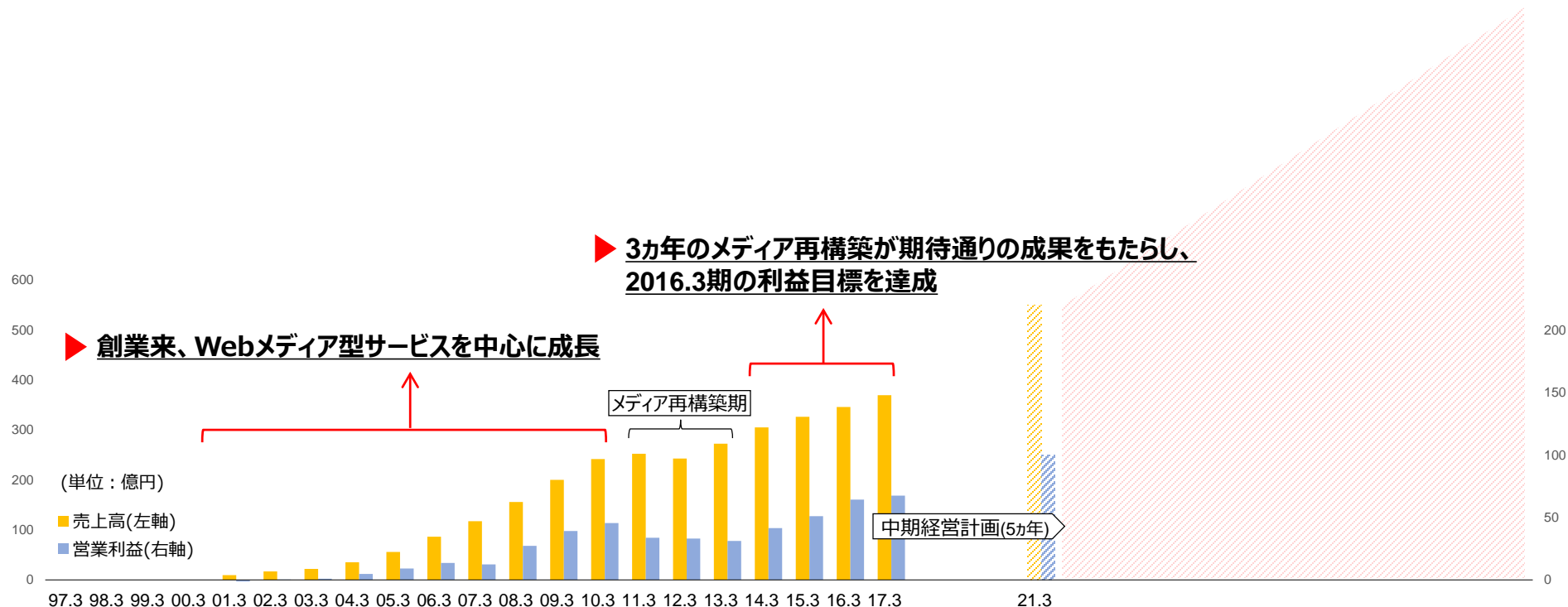
- ・第四次産業革命
- ・労働力不足・国内需要の縮小
- ・働き方改革等による新たな食需要の発生

## ■ ぐるなびの成長ステージ

これまでの成長ステージ ～ 外食専門メディアの構築 ～

新たな成長ステージ ～ 外食の総合支援 ～

第一販促 ～ 自社メディア活用を中心とした販促支援 ～



## 消費者行動の変化・飲食店の販促手段の多様化への対応強化が必要

### ■ 社会全体の変化

1996年頃～

- ・インターネットの普及・利用拡大
- ・1997年をピークに外食市場規模が減少

2013年頃～

- ・スマートデバイスの普及
- ・クラウドサービスの登場
- ・インバウンド需要の拡大

これから

- ・第四次産業革命
- ・労働力不足・国内需要の縮小
- ・働き方改革等による新たな食需要の発生

### ■ ぐるなびの成長ステージ

これまでの成長ステージ ～ 外食専門メディアの構築 ～

新たな成長ステージ ～ 外食の総合支援 ～

第一販促 ～ 自社メディア活用を中心とした販促支援 ～

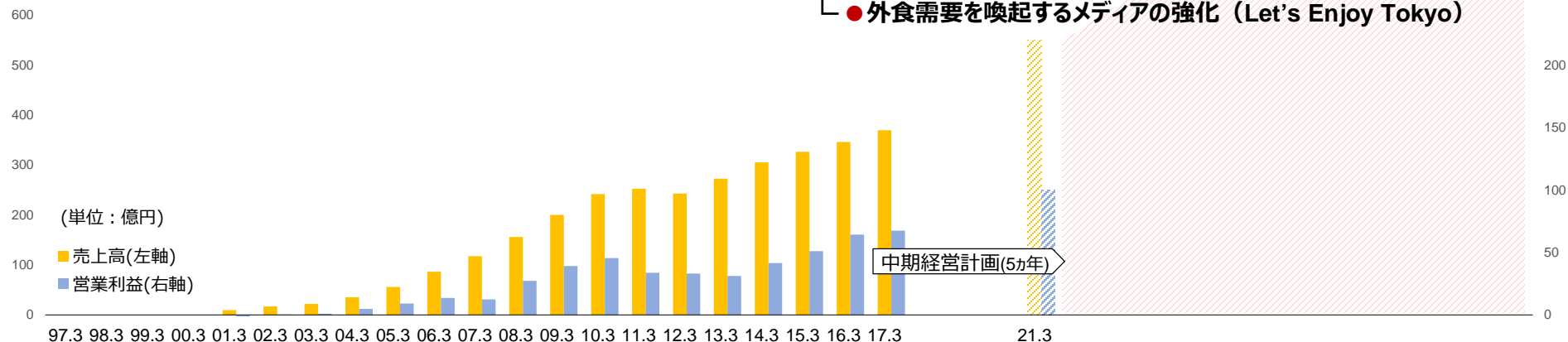
さらに進化 ～ 消費者行動の変化に即した販促支援 ～

第二販促 ～ 飲食店が取り組むべき集客活動支援 ～

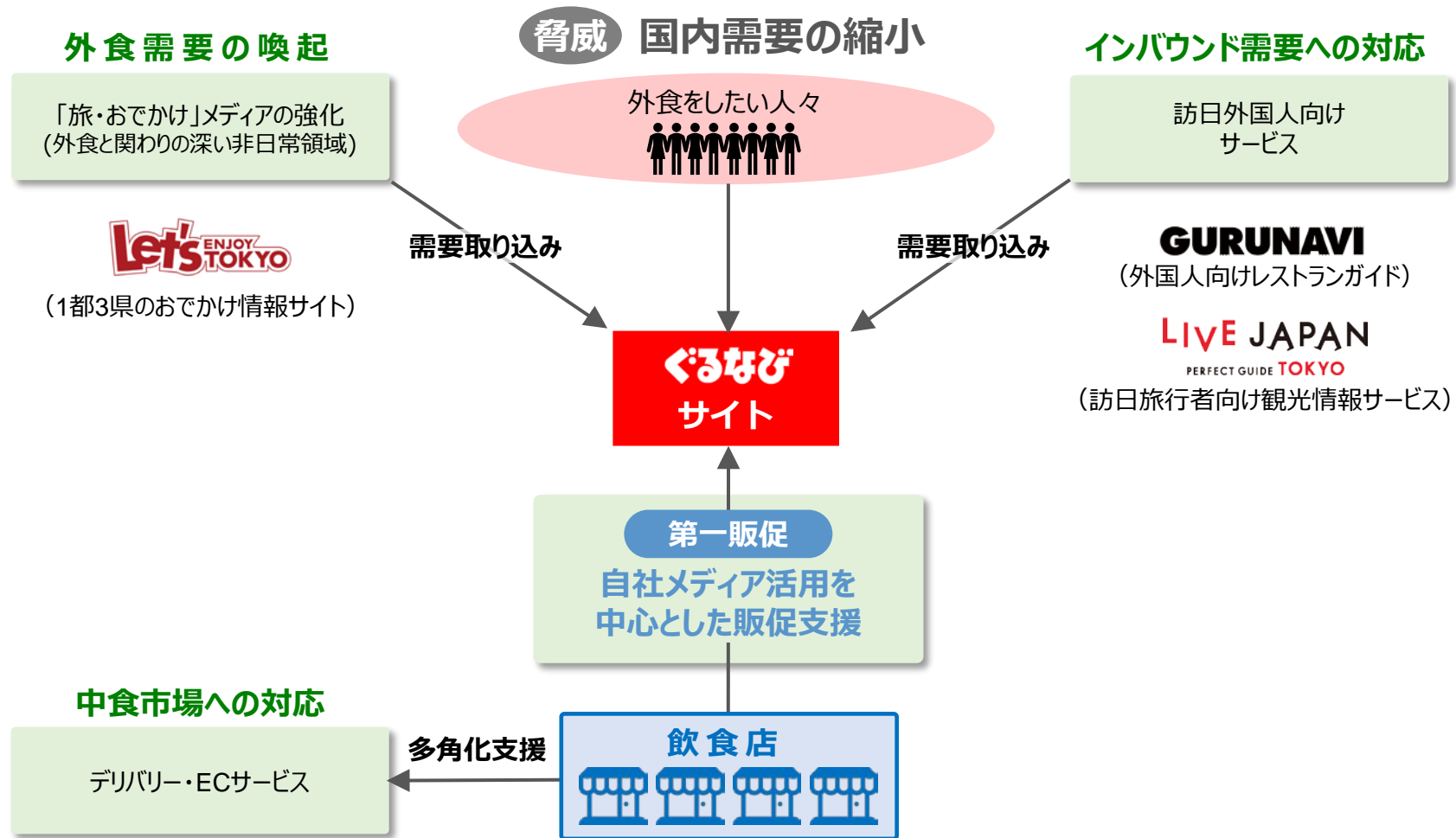
新たな成長ステージにおける課題

- **お店の販促課題に応じた支援**
  - ・多様化が進む飲食店の販促手段への対応
  - ・リピート販促支援の強化
- **消費者変化を踏まえたサービスの進化**
  - ・ネット予約の強化等
- **インバウンド需要への対応**
- **飲食店の多角化支援（デリバリー・ECサービス）**
- **外食需要を喚起するメディアの強化（Let's Enjoy Tokyo）**

時流を先取りした取り組み

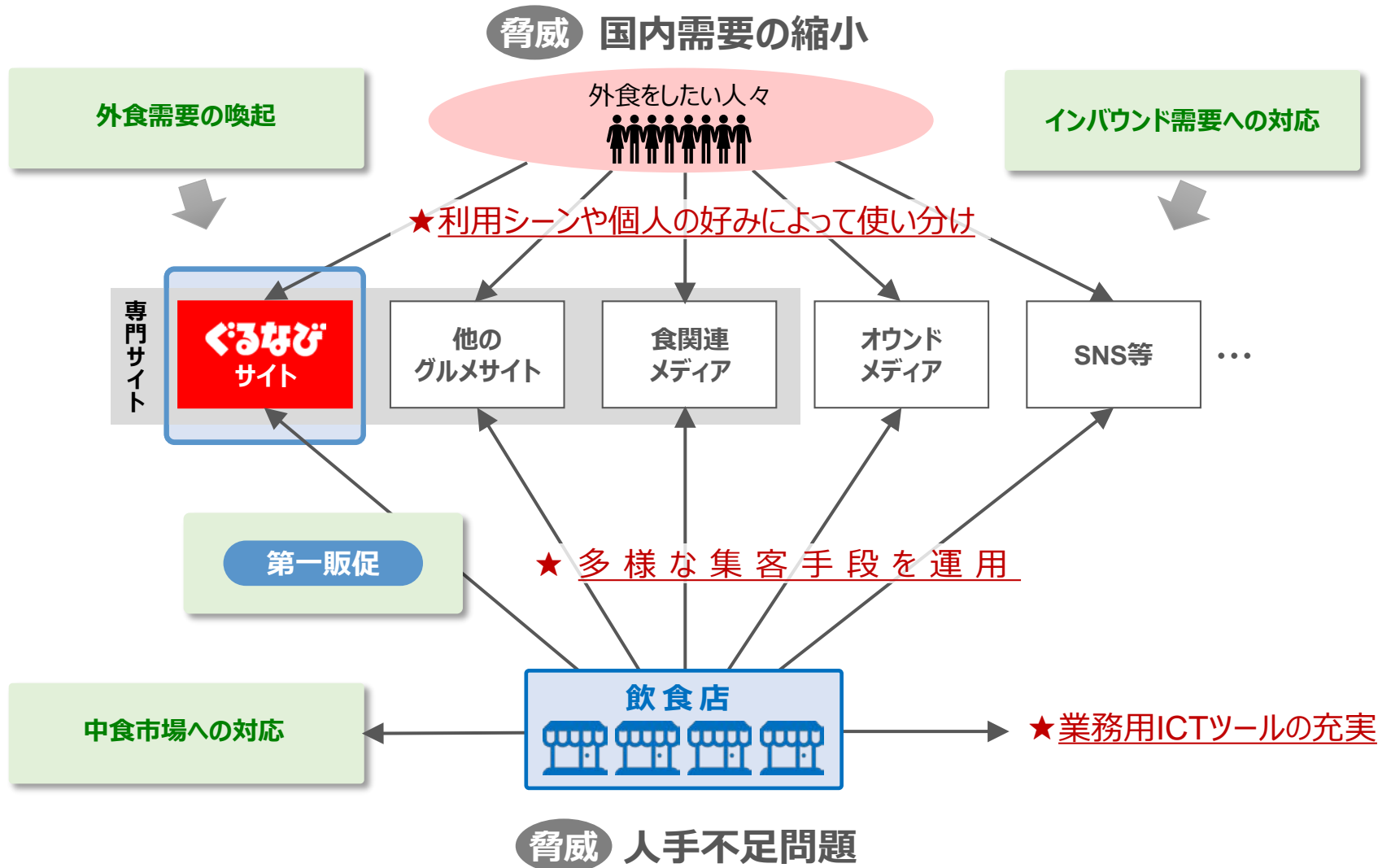


## 外食のためのメディア構築とともに、国内需要縮小に対する取り組みを推進



当社の取り組み

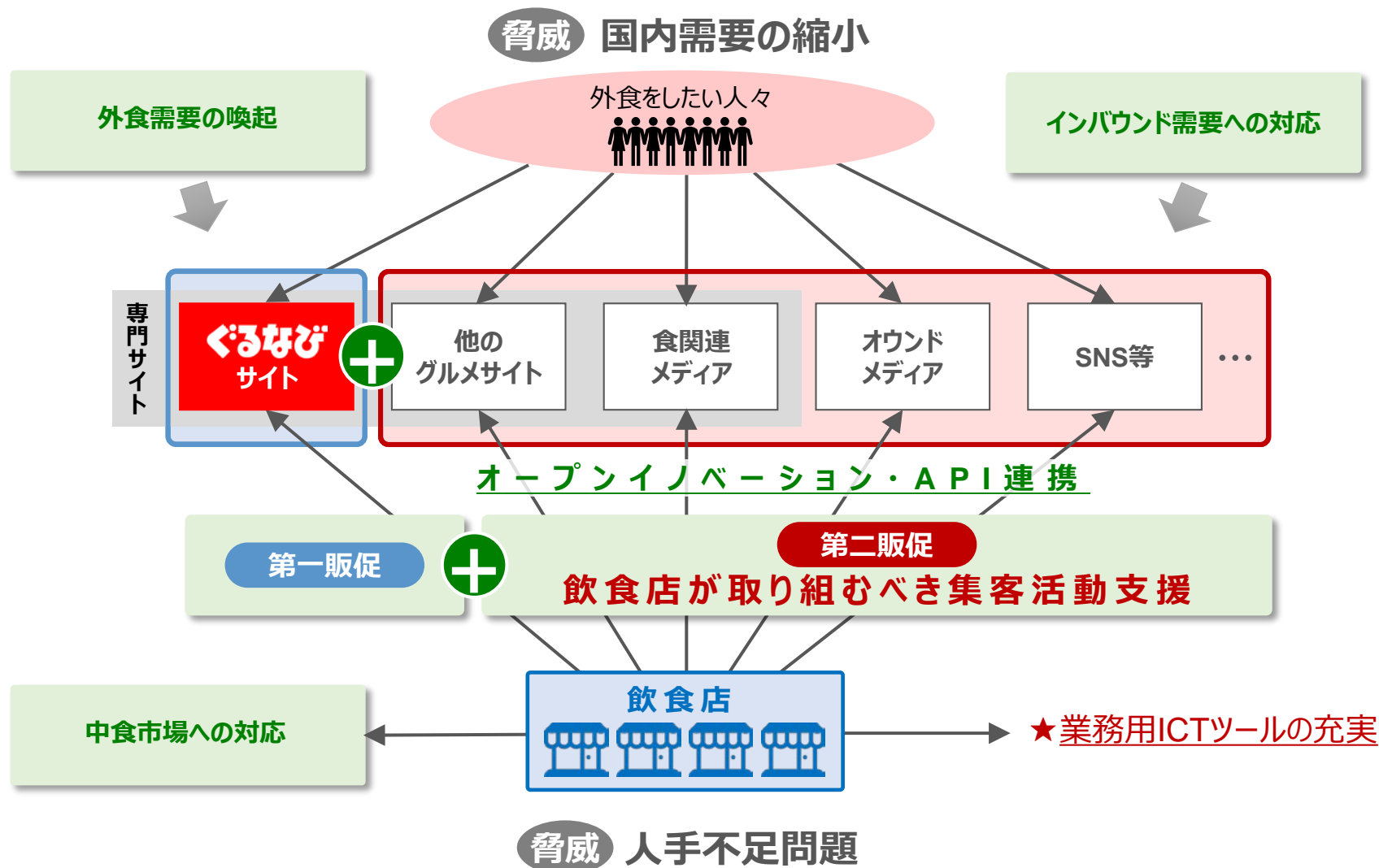
# 技術革新に伴い、外食におけるICT利活用の裾野が拡大



当社の取り組み

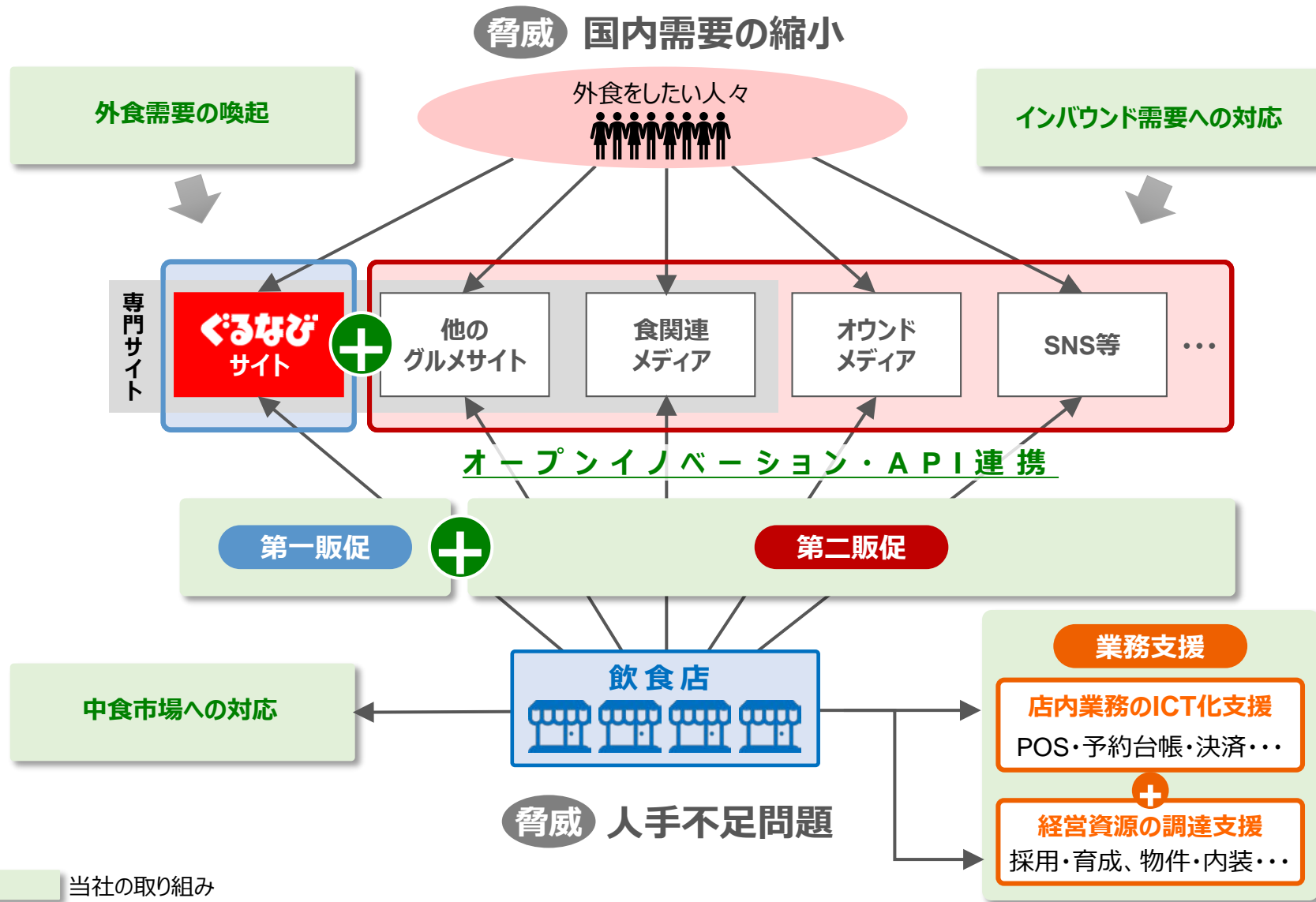


## 当社のシステム・情報等を活かし他サービスと連携、多くの消費者にリーチ



当社の取り組み

# 中計に掲げる飲食店支援領域拡大を具現化し外食の総合支援へ



## 対策①

人手不足の解消に向けた  
業務支援の強化

## 対策②

消費者・飲食店の変化に即した  
販促支援の強化

現在、すべてにおいて対応開始

## 今後の方針

### 新たな成長ステージの早期確立に向けた資源配分を実施

- ▶ 飲食店の成長投資を促す業務支援領域の拡大
- ▶ 中計の達成はもとより長期的成長の実現に向けた「第二販促支援」の確立

第一販促支援分野への集中的な資源投下による利益回復の選択肢もあるが、飲食店が直面する喫緊の問題の解消ならびに消費者・飲食店の変化に即した新たな販促支援サービスの確立に向けた資源配分が、長期的利益成長および企業価値向上の道と判断

## 店内業務のICT化支援



### 株式会社トレタ

#### 事業内容

飲食店向け 予約／顧客台帳サービスの開発・販売

**ぐるなび台帳として採用 10月より販売開始**

## 人材採用・育成支援



### 株式会社 MS & Consulting

#### 事業内容

顧客満足度・従業員満足度の向上のためのリサーチ業務および経営コンサルティングに関する業務



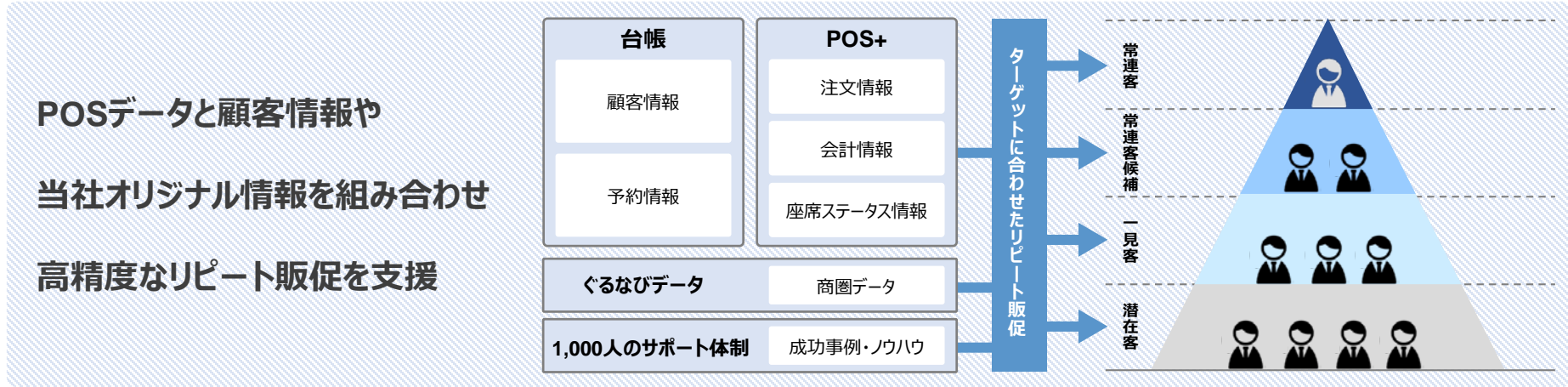
### 株式会社 aim

#### 事業内容

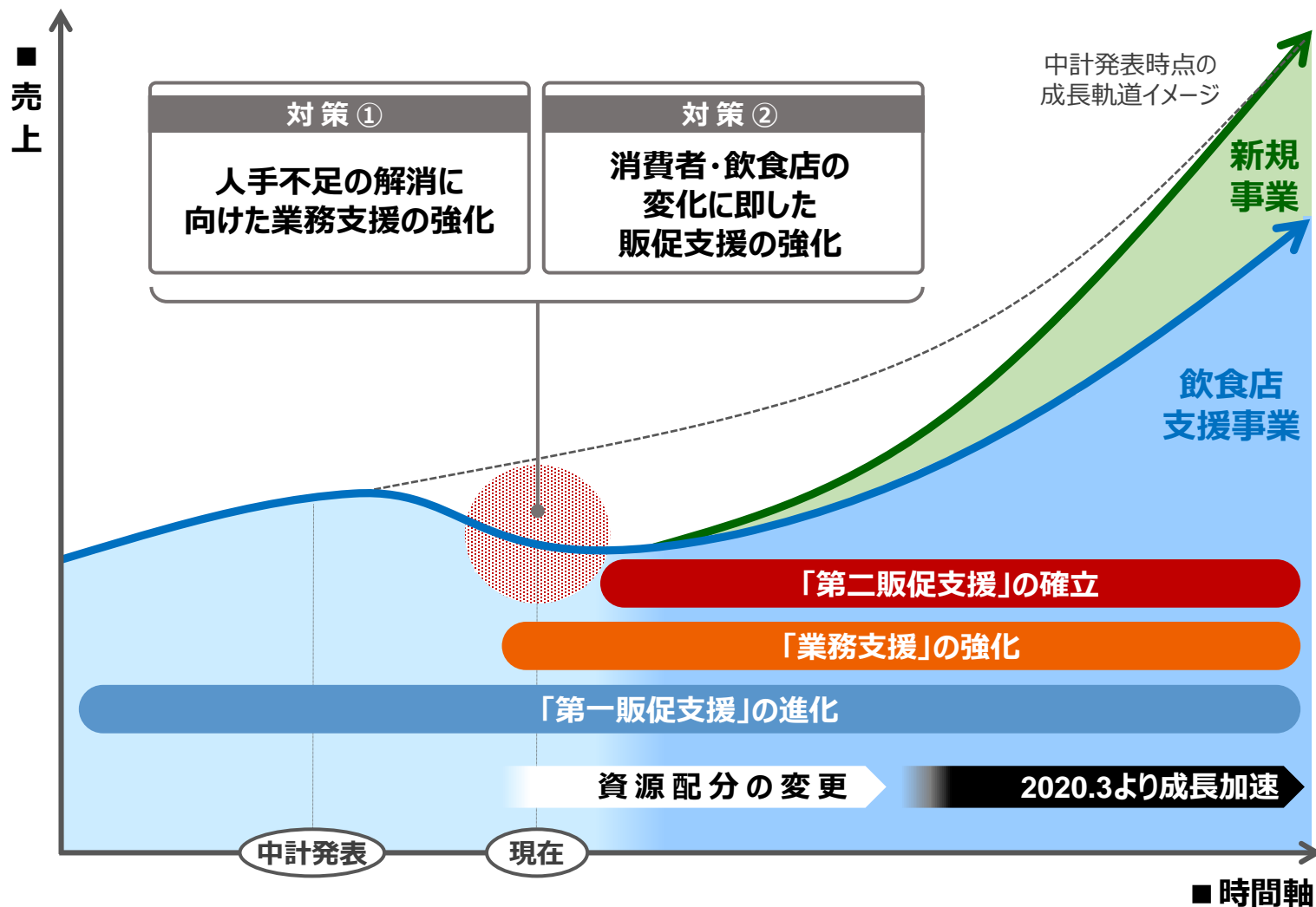
外国人のための求人サイト「YOLO JAPAN」を運営  
正社員からアルバイトスタッフまで様々なマッチングを支援

**現在、具体的な協業内容について検討中**

# 業務支援ツールが集積する情報を活かした高精度な販促支援



# 飲食店支援事業の成長加速に向けた対策を 来期中に終え、中期経営計画の達成へ



## 中期的に利益拡大基調が続くと見込み、増配予定を堅持

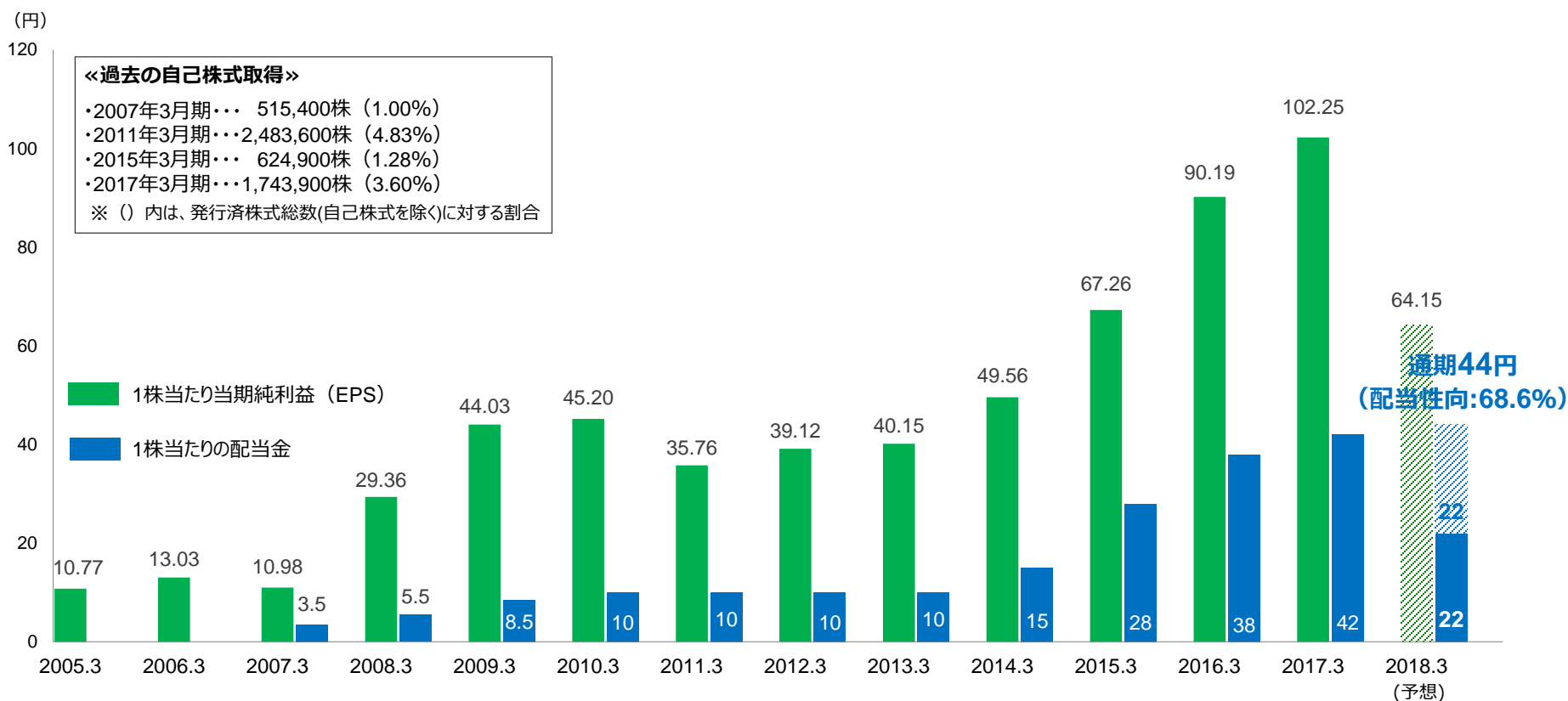
### 2018年3月期の配当

中間	期末(予想)	通期(予想)	配当性向(予想)
22円	22円	44円	68.6%

1株当たり当期純利益(EPS) 予想：64.15円

配当性向40%の場合、年間配当金：25.66円となること、

中期的に利益拡大基調が続くと見込んでおり、増配予定を堅持



※ 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／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等を背景に、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

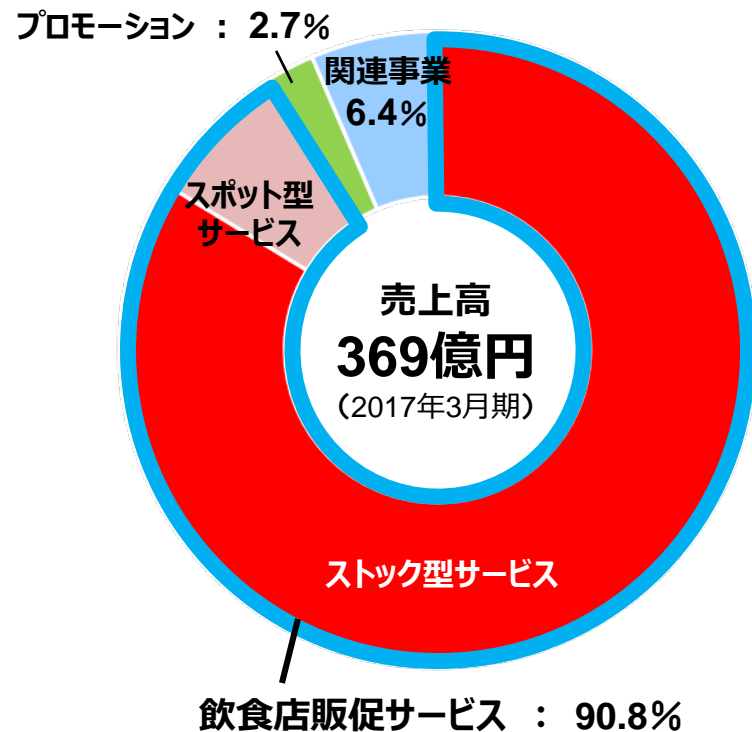
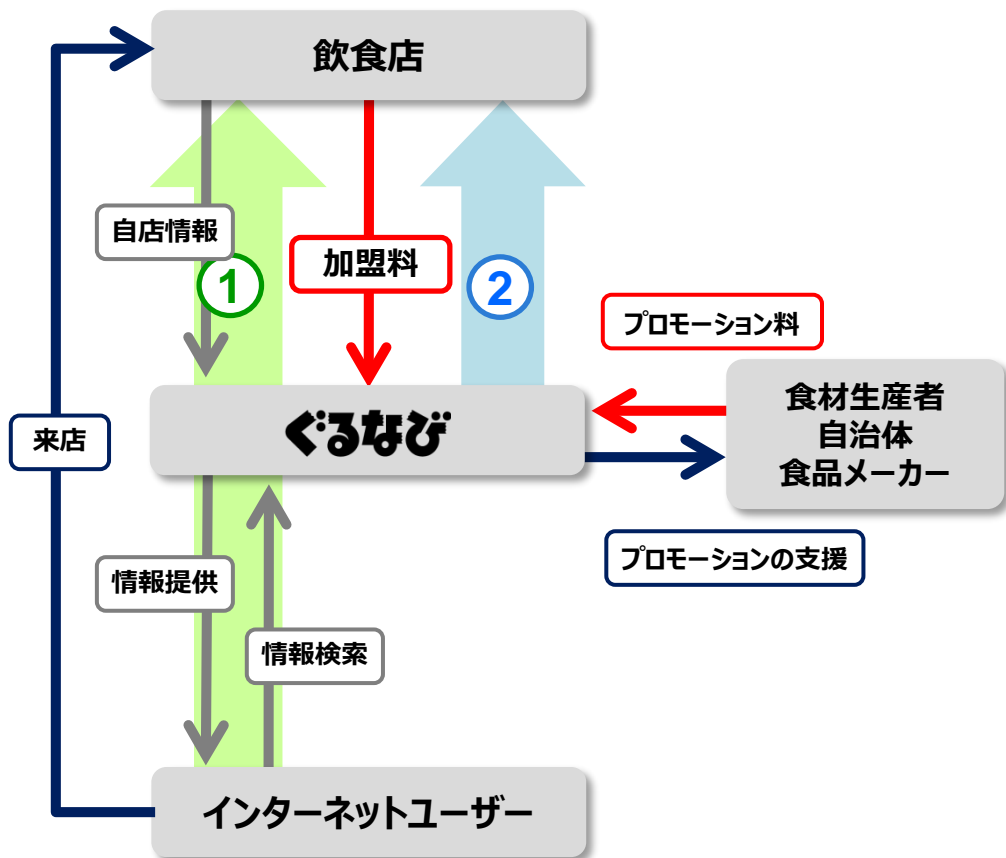
新規顧客の獲得のみならず、リピーターづくりが重要に

**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(2017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



## 1日最大10,000店舗にアプローチ

## 多面的な支援により飲食店と深い関係を構築



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**



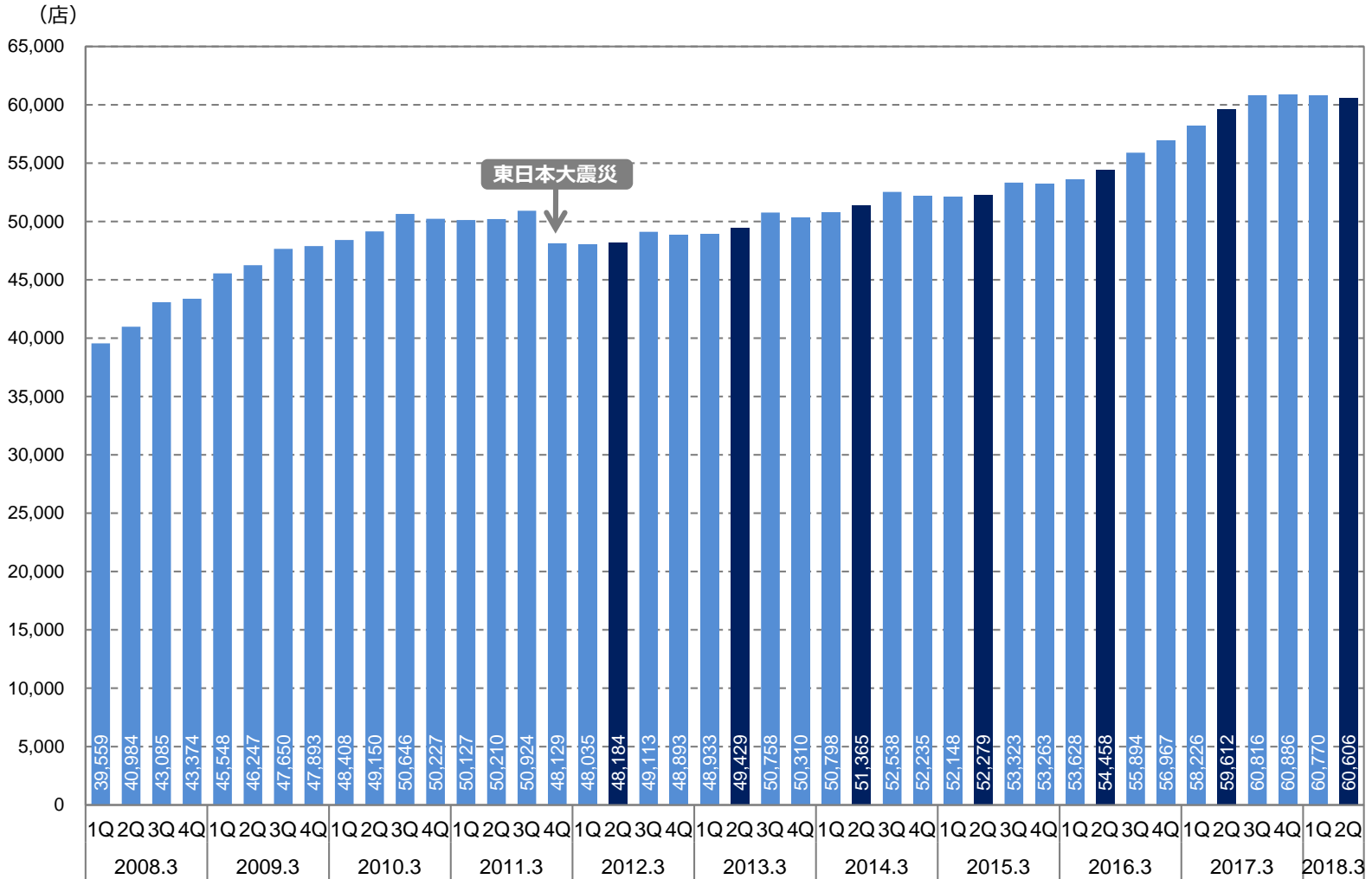
成功事例を中心とした講座を  
飲食店経営者や店長に向け年間3,000回以上開催  
**ぐるなび大学 50人**

2018年3月期 第2四半期 実績

有料加盟

**60,606**店

(前年同期末比 +994店 +1.7%)



# 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**

- ・ 販促以外の業務支援領域でのサービス拡充
- ・ 店内業務ツールが集積する情報を活用した販促サービス
- ・ 外国語版有料サービスの拡充
- ・ 成果報酬型手数料課金 (外国語版予約、法人会食予約、eコマース等) etc

中長期的 変化イメージ

▲ ▲ ▲

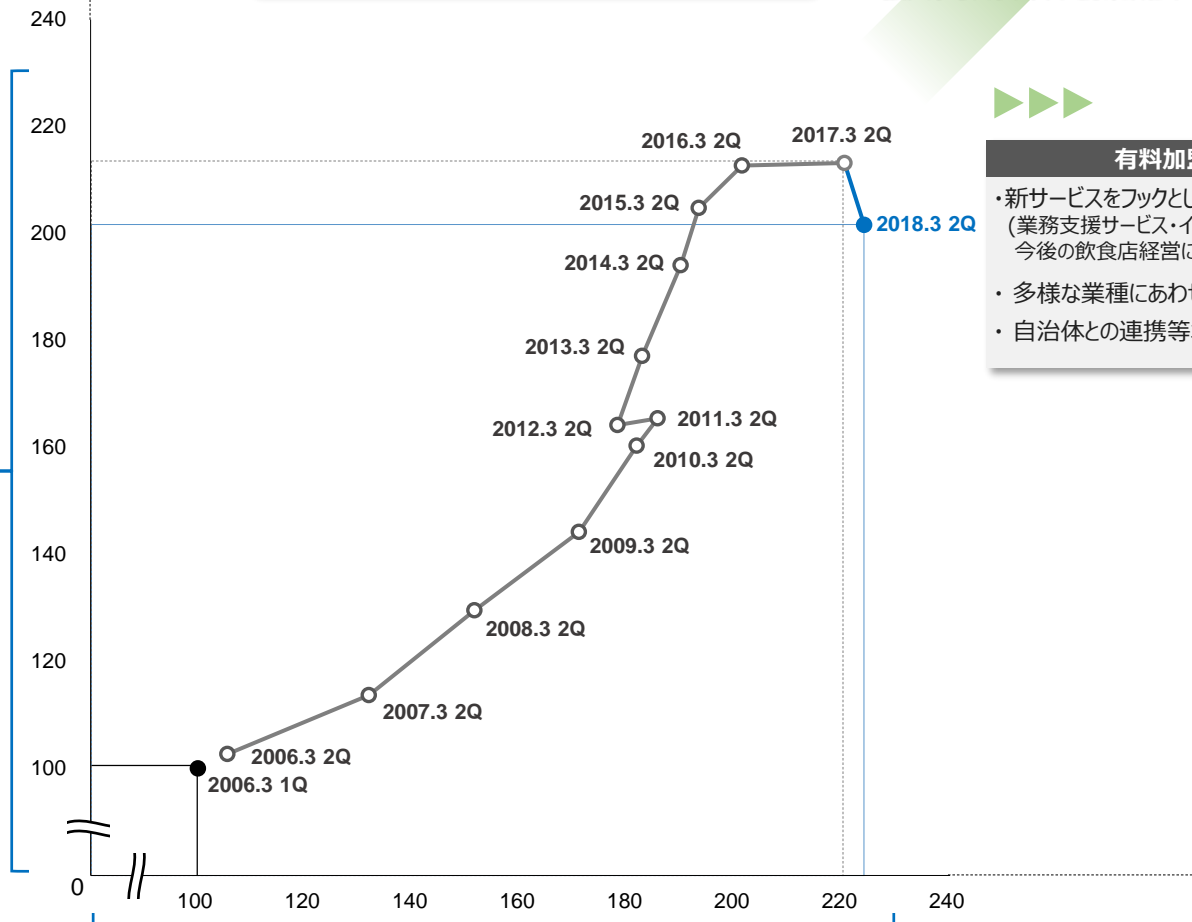
月額契約高、店舗数双方が  
拡大するバランスのとれた成長

▶ ▶ ▶

**有料加盟店舗数の拡大**

- ・ 新サービスをフックとした加盟促進 (業務支援サービス・インバウンドサービス等、今後の飲食店経営に役立つサービス拡充)
- ・ 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)

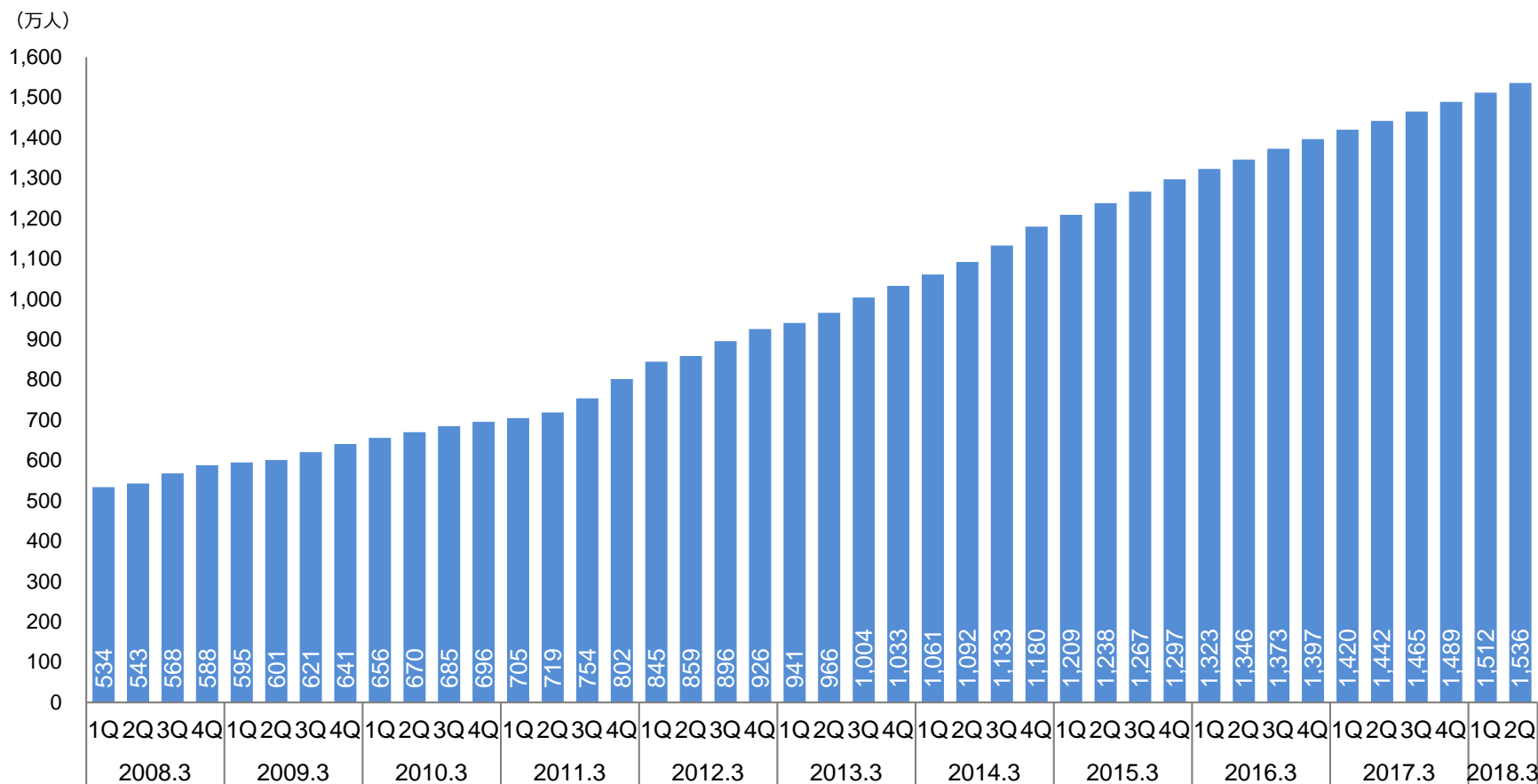
■ **月間ユニークユーザー数** : **6,100万人**      2016年12月現在、・2015年12月は5,700万人

■ **ぐるなび会員数** : **1,536万人**      2017年10月1日現在、・2016年10月は1,442万人

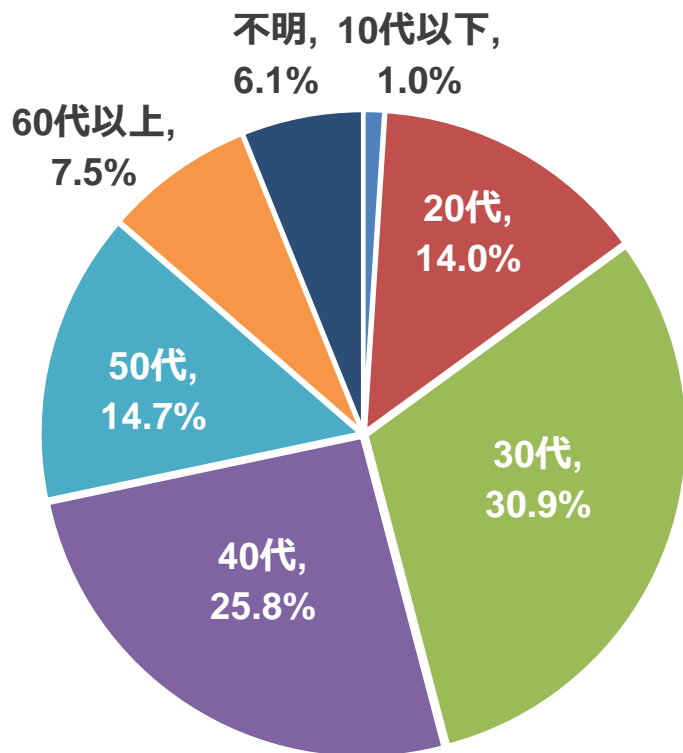
※ 月間ユニークユーザー : 月間で「ぐるなび」を見たブラウザ数

※ ぐるなび会員数 : 「ぐるなび」に登録しているユーザー数

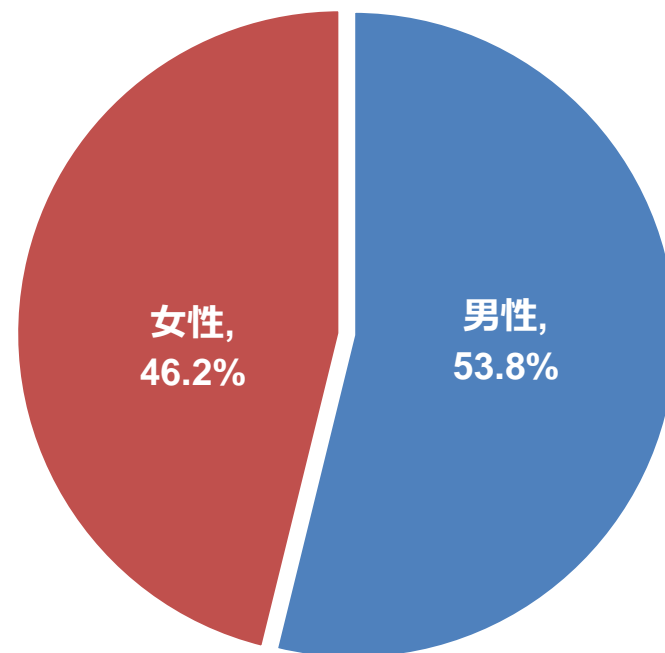
## ぐるなび会員数の推移



## 年代別利用属性



## 性別利用属性



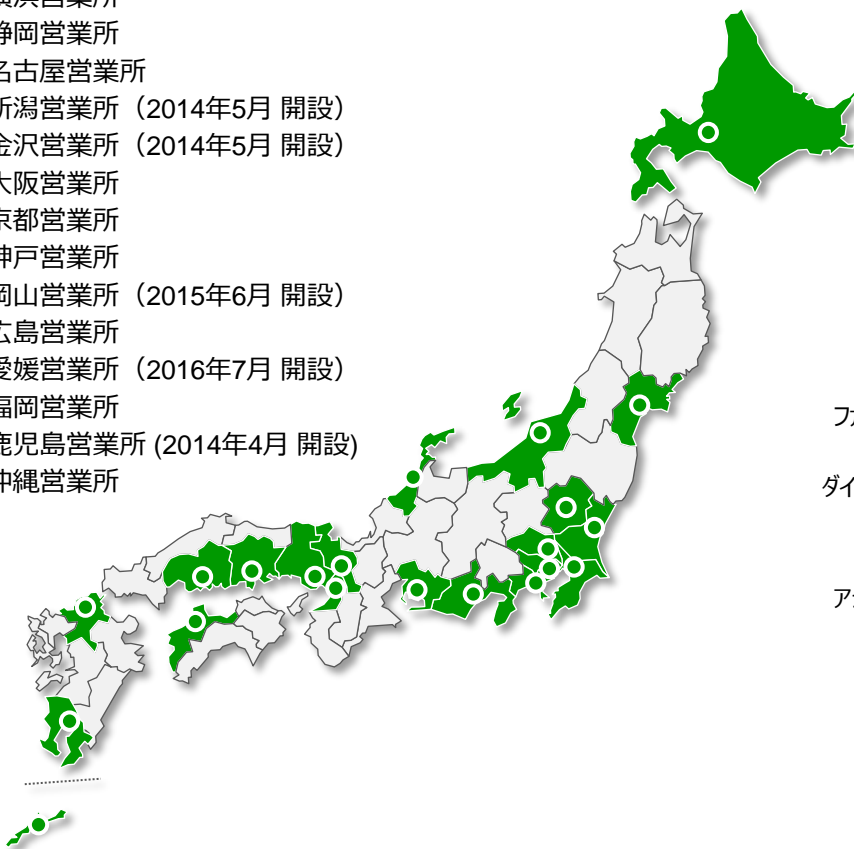
出典：ぐるなび会員情報  
(2017年9月時点)

**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。**

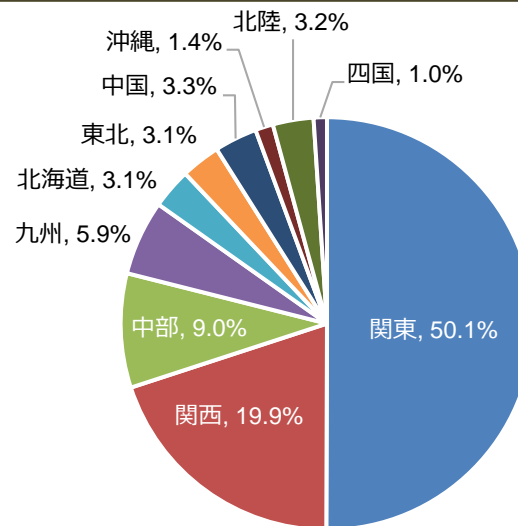


## 全国21箇所の営業所を拠点に事業を推進

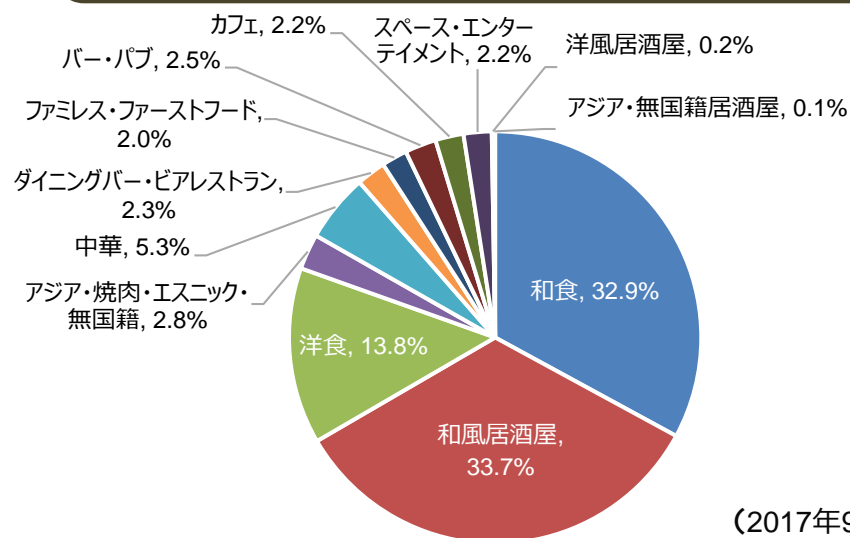
- 東京本社
- 北海道営業所
- 仙台営業所
- 茨城営業所 (2015年8月 開設)
- 栃木営業所 (2016年9月 開設)
- 埼玉営業所
- 千葉営業所
- 横浜営業所
- 静岡営業所
- 名古屋営業所
- 新潟営業所 (2014年5月 開設)
- 金沢営業所 (2014年5月 開設)
- 大阪営業所
- 京都営業所
- 神戸営業所
- 岡山営業所 (2015年6月 開設)
- 広島営業所
- 愛媛営業所 (2016年7月 開設)
- 福岡営業所
- 鹿児島営業所 (2014年4月 開設)
- 沖縄営業所



## エリア別加盟店割合

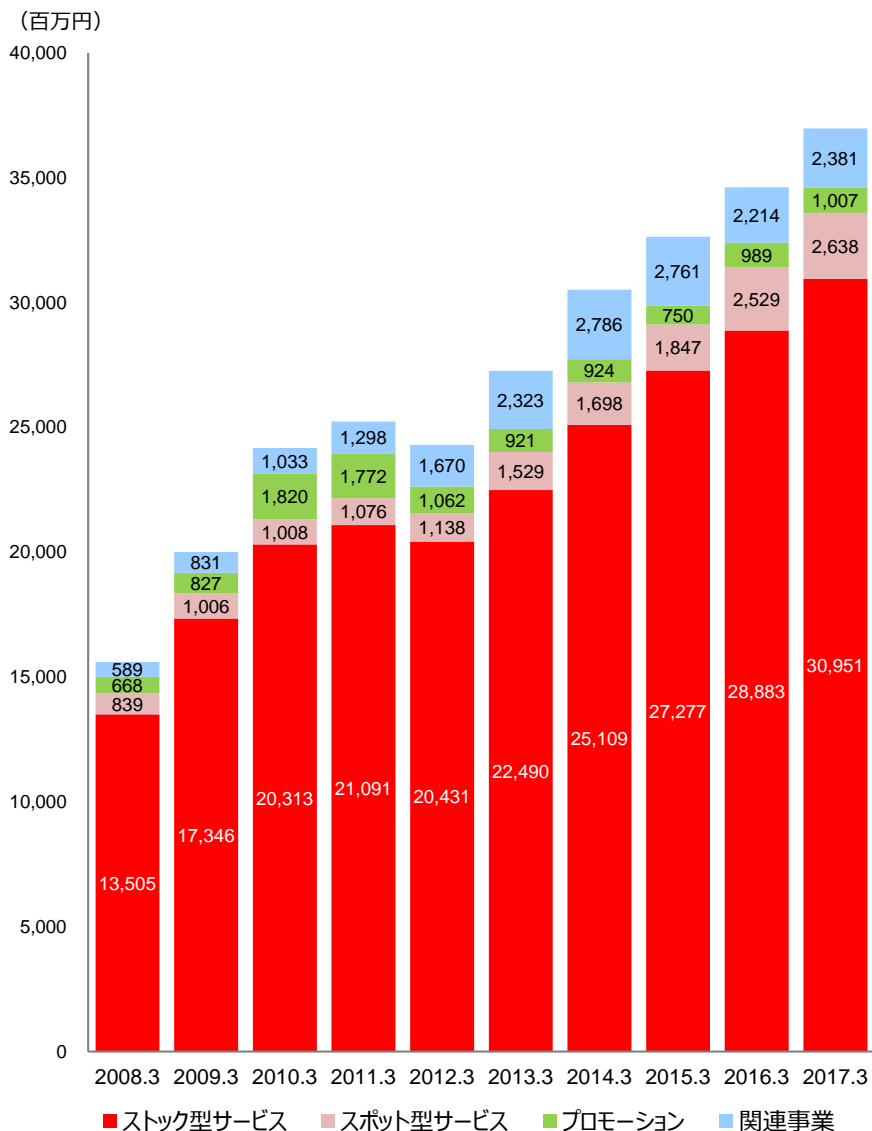


## 業態別加盟店割合

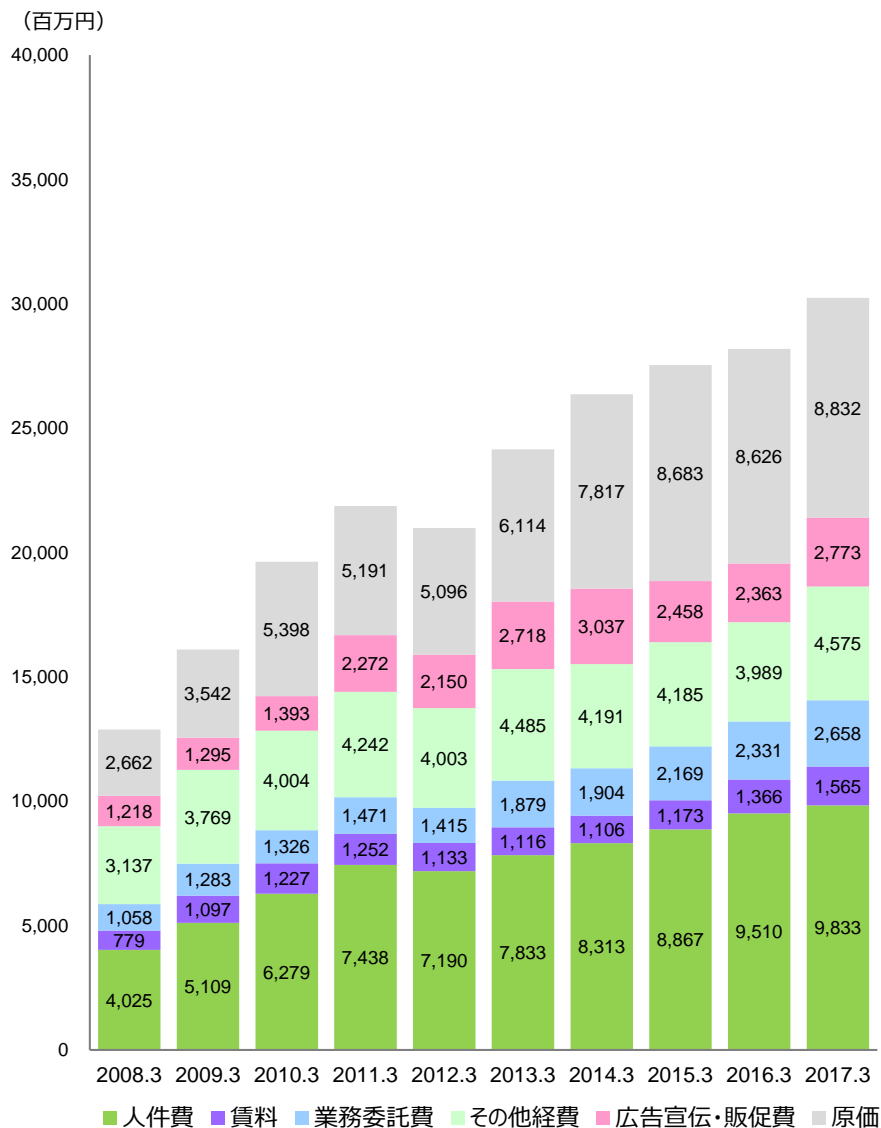


(2017年9月時点)

## 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	2018.3 Q2
ストック型サービス	<i>a</i>	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	7,346
スポット型サービス	<i>b</i>	278	312	682	573	455	492	895	686	487	596	813	741	604	710
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	8,056
プロモーション	<i>d</i>	128	161	177	282	152	213	307	315	155	189	262	399	152	195
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	8,252
関連事業	<i>f</i>	566	744	829	620	493	494	632	594	520	508	676	676	515	516
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	8,769

(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	2018.3 Q2
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	40,352
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	44,253

\*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	2018.3 Q2
有料加盟店舗数	<i>j</i>	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	60,606
無料加盟店舗数	<i>k</i>	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	86,679

(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
<b>営業成績</b>										
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
<b>資産・負債・純資産</b>										
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
<b>1株当たりデータ</b>										
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
<b>その他</b>										
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	滝 久雄 26.68%、日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口) 4.74%、(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) 2.80%、小田急電鉄(株) 2.32%、東京地下鉄(株) 2.00%、 STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 1.90%、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%、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) 1.44% ※ 当社が保有する自己株式 3.92%
総株主数	13,718名
総人員数	単体:1,905名 連結:2,198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2四半期累計期間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。

