

ぐるなび

2021年3月期 第1四半期 決算説明会資料

株式会社ぐるなび (証券コード / 2440)



■ 新型コロナウイルス感染拡大を受け実施した休会対応の影響により大幅な減収

- 6月以降は加盟飲食店の休会からの復帰、ユーザーのサイト利用の戻りが見られる (P.5~7)
- 変容した事業環境に適応し、飲食店の経営支援企業として業績回復・再成長を図る (P.11~19)

売上高	1,783 百万円	前年同期比	-76.4 %
営業損失	-3,824 百万円		
親会社株主に帰属する四半期純損失	-3,777 百万円		
1株当たり四半期純損失 (EPS)	-80.60 円		
総有料加盟店舗数	51,640 店 (2020年6月末)	前年同期末比	-12.5 %
楽天ID連携会員数	266 万人 (2020年6月末)	前年同期末比	+109.6 %

連結損益計算書

(単位：百万円)	2020年3月期 第1四半期	対売上高 比率	2021年3月期 第1四半期	対売上高 比率	前年同期比 変化率
売上高	7,551	100.0%	1,783	100.0%	-76.4%
売上原価	2,684	35.5%	1,738	97.5%	-35.2%
売上総利益	4,867	64.5%	45	2.5%	-99.1%
販売費及び一般管理費	4,787	63.4%	3,869	217.0%	-19.2%
営業利益又は営業損失	80	1.1%	-3,824	-	-
経常利益又は経常損失	90	1.2%	-3,815	-	-
税引前四半期純利益又は税引前四半期純損失	90	1.2%	-3,767	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益 又は親会社株主に帰属する四半期純損失	61	0.8%	-3,777	-	-

売上高内訳

(単位：百万円)	2020年3月期 第1四半期	2021年3月期 第1四半期	前年同期比 変化率
売上高	7,551	1,783	-76.4%
飲食店販促サービス	6,982	1,475	-78.9%
ストック型サービス	6,014	1,350	-77.5%
スポット型サービス	967	125	-87.1%
プロモーション	118	133	+12.6%
関連事業	451	174	-61.3%

ストック型サービス

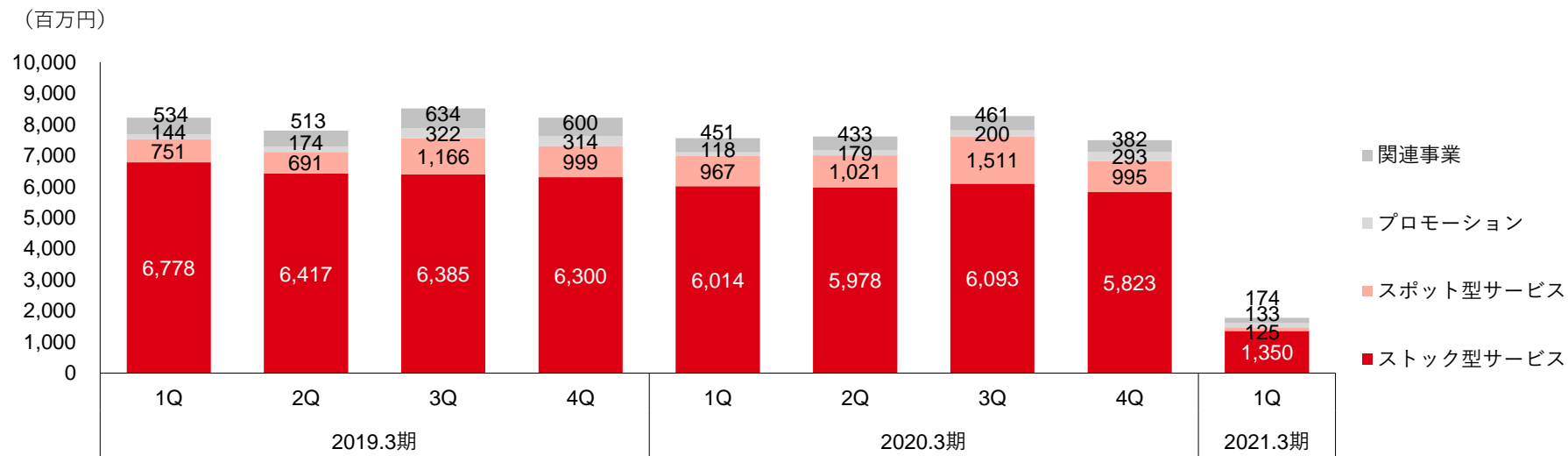
- ✓ 新型コロナウイルス感染拡大を受け、4月以降、各加盟店の状況に応じた休会・減免措置を実施。

スポット型サービス

- ✓ 外食需要低下に伴い、ネット予約手数料売上が大幅減少。

関連事業

- ✓ 2019年9月にレッツエンジョイ東京事業、2020年1月に法人向けデリバリー事業を譲渡。
- ✓ LIVE JAPAN事業において加盟施設への減免対応を実施。

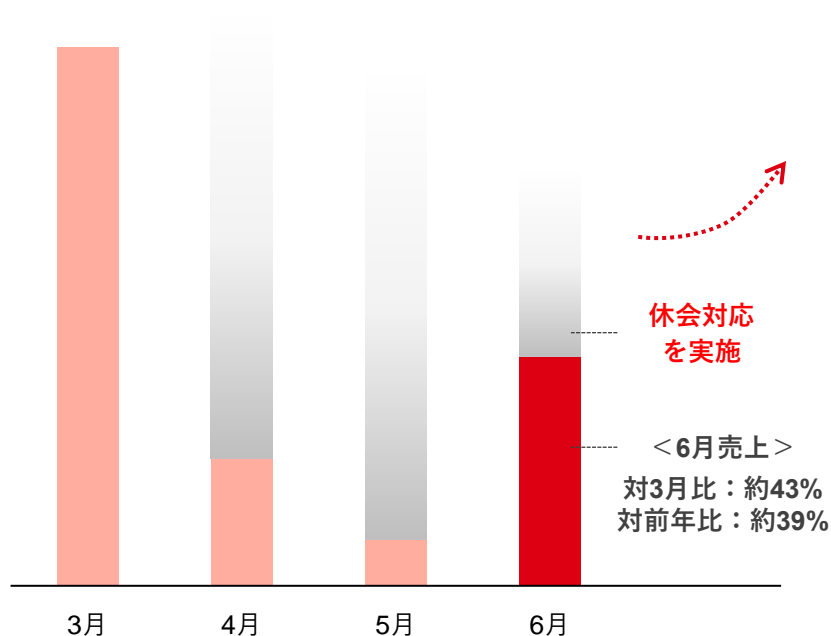


新型コロナウイルス感染拡大の影響

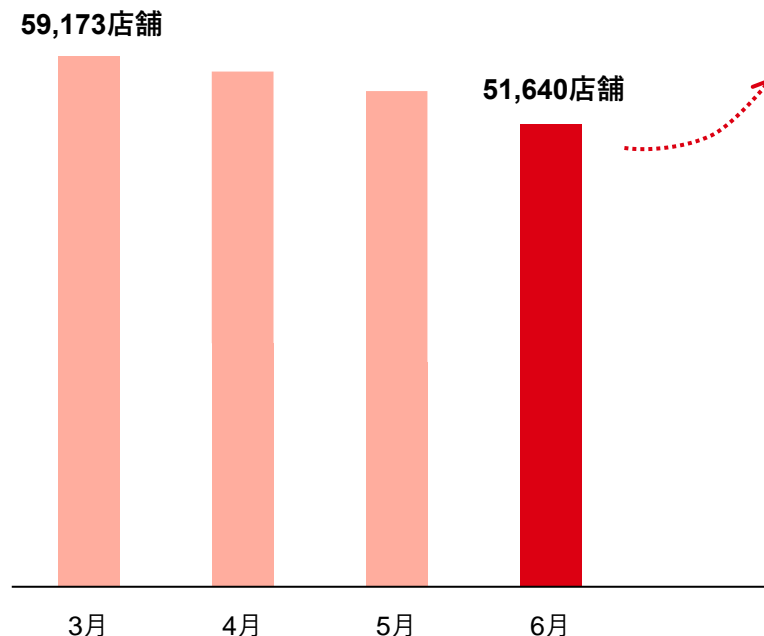
■ ストック型売上の状況

6月以降は休会からのサービス利用再開が見られる一方、飲食店の経営状況は想定より厳しく資金難、閉店を背景とした退会が増加
今後は新たなサービス投入等により契約回復を図る（詳細後述）

ストック型売上（月次）の推移



総有料加盟店舗数の推移



※ 休会店舗は有料加盟店としてカウント

新型コロナウイルス感染拡大の影響

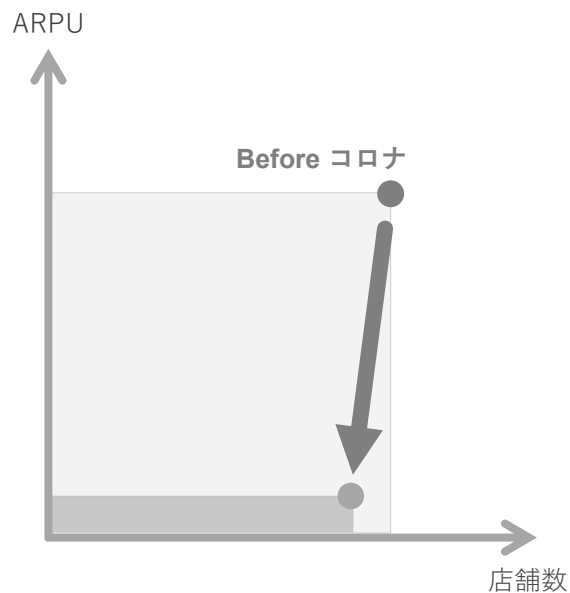
■ スtock型売上の状況

総有料加盟店舗数とARPUの推移（イメージ）

1 4～5月

休会対応によりARPU低下

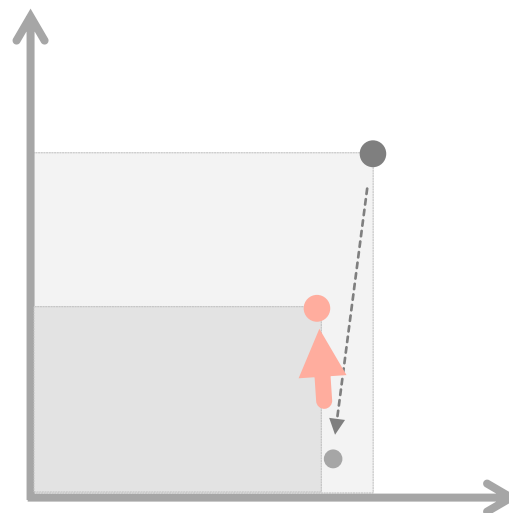
飲食店経営難により退会増→店舗数減少



2 6月～

休会からの復帰が見られARPU回復

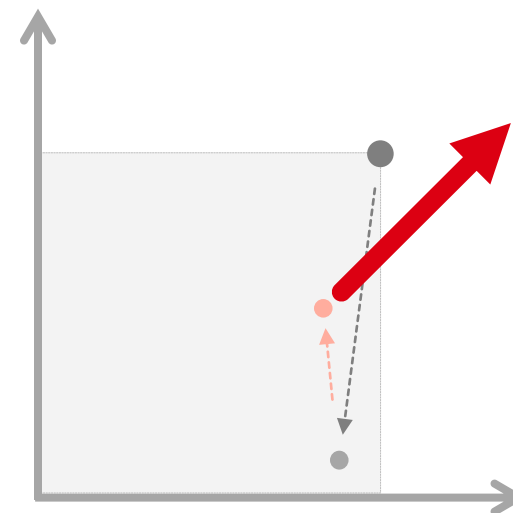
飲食店経営難で退会増続く→店舗数減少



3 業績回復～再成長（目指す姿）

新サービス投入、営業エリア拡大等により

店舗数、ARPUの回復を目指す

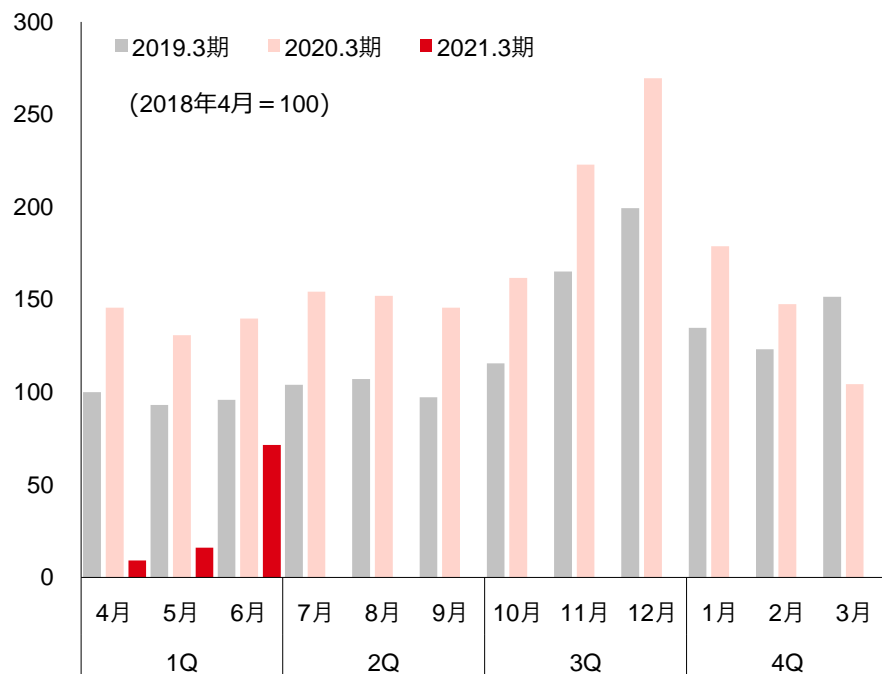


新型コロナウイルス感染拡大の影響

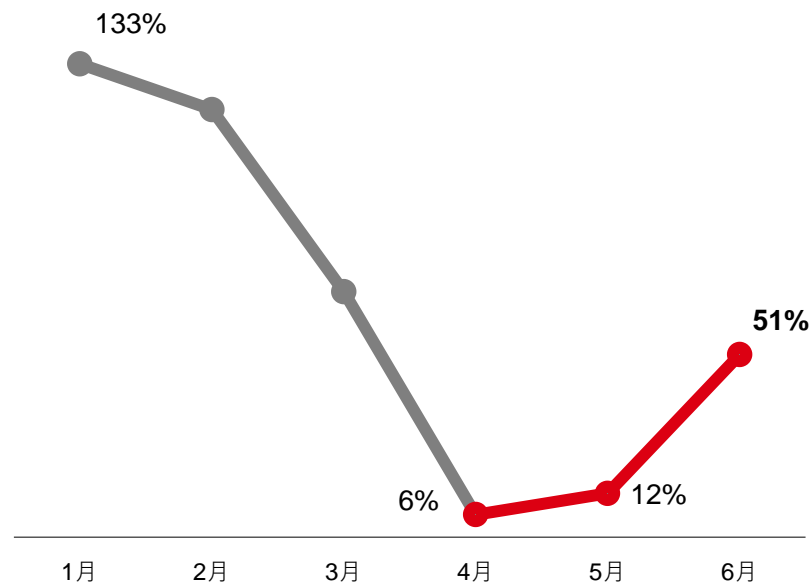
■ ネット予約の状況

緊急事態宣言解除以降、消費者の外出需要は緩やかに戻り始め、4月に前年水準の6%にまで落ち込んだネット予約件数は6月には前年水準の51%まで回復

ネット予約件数 推移



ネット予約件数 前年同月比



原価・費用内訳

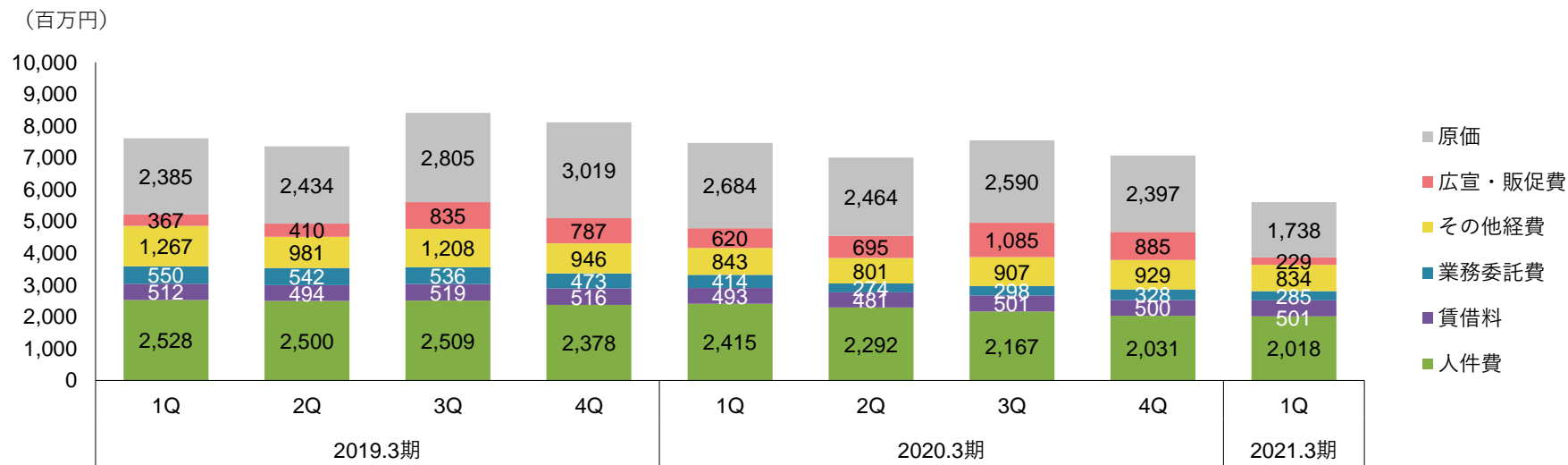
(単位：百万円)	2020年3月期 第1四半期	2021年3月期 第1四半期	前年同期比 変化率
総費用	7,471	5,607	-24.9%
売上原価	2,684	1,738	-35.2%
販売費及び一般管理費	4,787	3,869	-19.2%
人件費	2,415	2,018	-16.4%
賃借料	493	501	+1.6%
業務委託費	414	285	-30.9%
広宣・販促費	620	229	-63.1%
その他	843	834	-1.1%

売上原価

- ✓ 前期実施した業務効率化施策の効果により人材関連コスト、開発費用が低減。
- ✓ 加えて、休会措置に伴うサービス利用の減少により、コンテンツ制作費、サービス運用費用が縮小。

販売費及び一般管理費

- ✓ 人件費／業務委託費
前期実施した業務効率化施策の効果によりコスト低減。
- ✓ 広宣・販促費
緊急事態宣言下のネット予約利用減少によりポイント費用縮小
サービス利用促進に係る広告展開も抑制。



貸借対照表

- ✓ 新型コロナウイルスの感染再拡大、影響長期化に備え資金調達手段を強化
コミットメントラインを60億円から120億円へ増額

(単位：百万円)	2020年3月末	2020年6月末	前期末比	(単位：百万円)	2020年3月末	2020年6月末	前期末比
流動資産合計	18,002	12,390	-5,611	流動負債合計	4,449	2,623	-1,826
現金・有価証券	11,653	9,520	-2,132	未払金	2,154	1,312	-842
受取手形及び売掛金	4,172	1,967	-2,205	未払法人税等	505	37	-467
未収入金	1,511	310	-1,200	賞与引当金	587	306	-280
貸倒引当金	-205	-296	-91	ポイント引当金	209	171	-37
その他	871	889	17	その他	993	795	-197
固定資産合計	5,977	5,728	-248	固定負債合計	259	147	-111
有形固定資産	844	909	65	負債合計	4,709	2,770	-1,938
無形固定資産	1,823	1,517	-305	純資産合計	19,270	15,348	-3,921
投資その他の資産	3,309	3,300	-8	自己資本	19,211	15,283	-3,927
資産合計	23,979	18,119	-5,860	負債純資産合計	23,979	18,119	-5,860

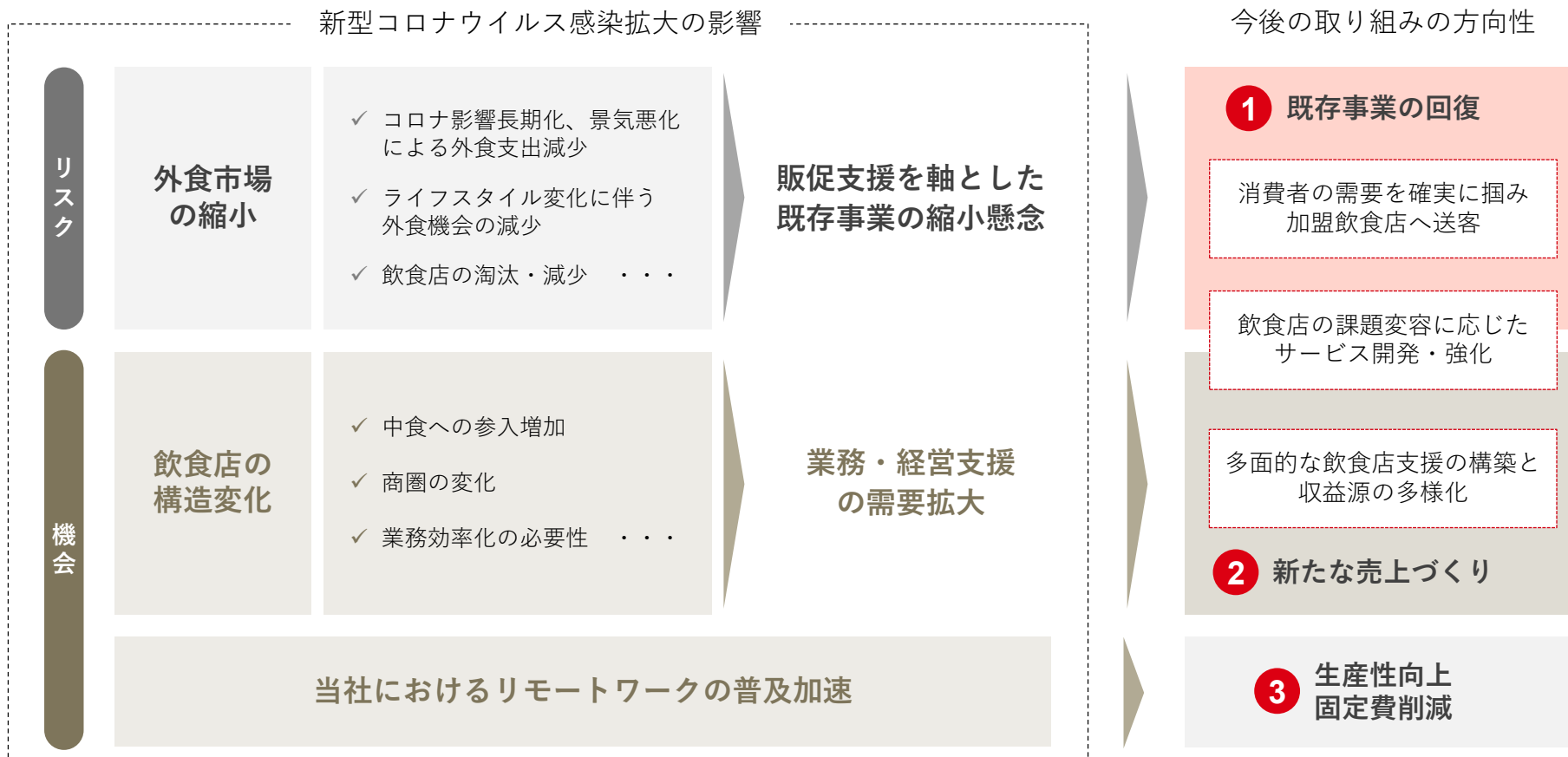
■ 業績予想は未定

新型コロナウイルス感染症や新たな生活様式が飲食店へ及ぼす影響を踏まえた合理的な業績見通しの算定が困難なことから、現時点では2021年3月期の業績予想は未定です。

予想の算定が可能となった時点で、速やかに公表いたします。

業績回復に向けた取り組み

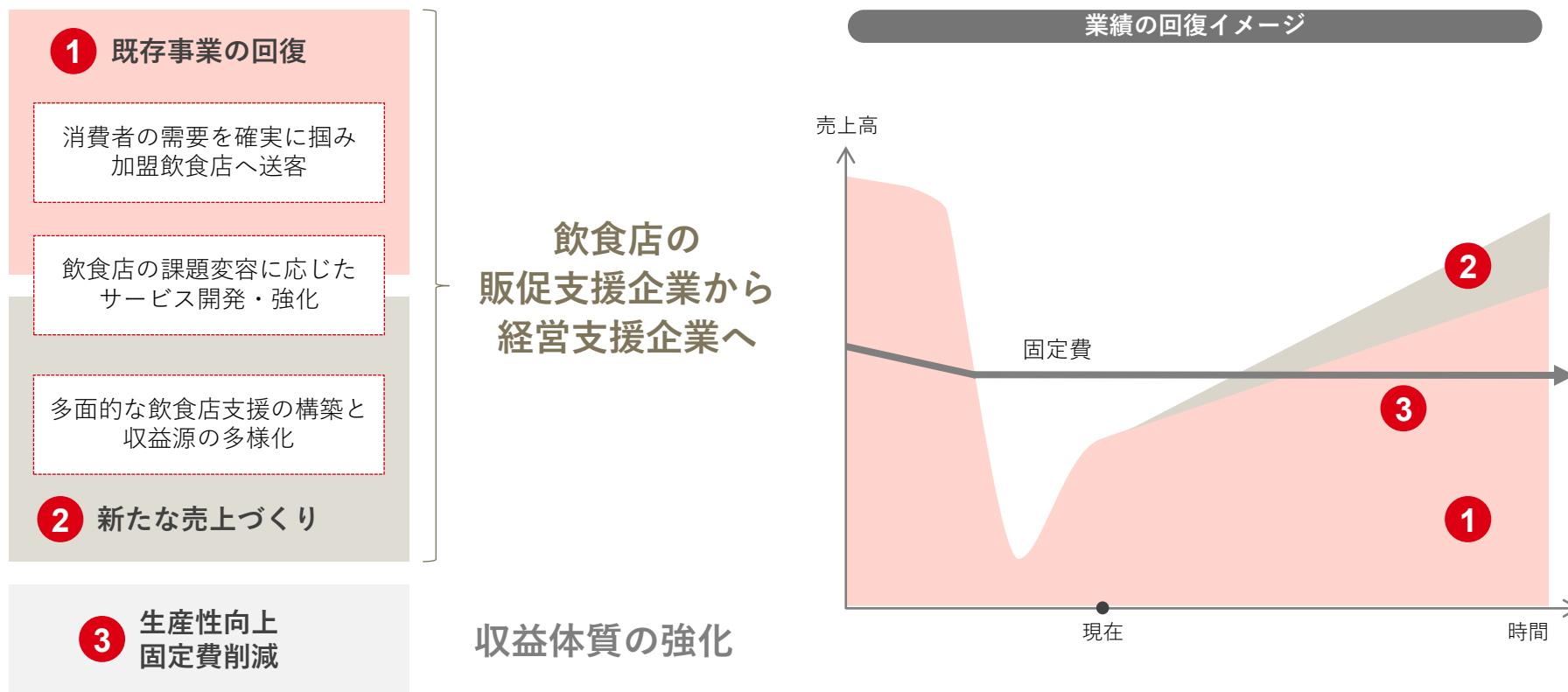
■ 新型コロナウイルス感染拡大により顕在化した当社事業のリスクと機会



業績回復に向けた取り組み

■ 業績回復に向けた今後の取り組みの方向性

中期事業方針である「飲食店の販促支援企業から経営支援企業への進化」を加速する好機と捉え、業績回復・再成長を図る



業績回復に向けた取り組み

(参考) With/Afterコロナ時代に求められる飲食店の変化

新型コロナウイルス感染拡大を機に変容した消費者のライフスタイル・ニーズに合わせ、
飲食店経営には多様な変化が求められている

With/Afterコロナ時代における
消費者のライフスタイル変化

新しい生活様式、支出の抑制、活動エリアの変化 など

新型コロナウイルス感染再拡大、
影響の長期化懸念

飲食店の対応すべき課題

マーケティングプランの再構築

大人数宴会、法人会食の減少

販売チャネルの多角化

中食需要の継続
(テイクアウト、デリバリー、EC)

消費者とのコミュニケーション強化

常連客への効果的な情報発信

感染症対策、衛生管理

ソーシャルディスタンスの確保
接客のタッチレス化

収益体質の強化

業務効率化、固定費削減

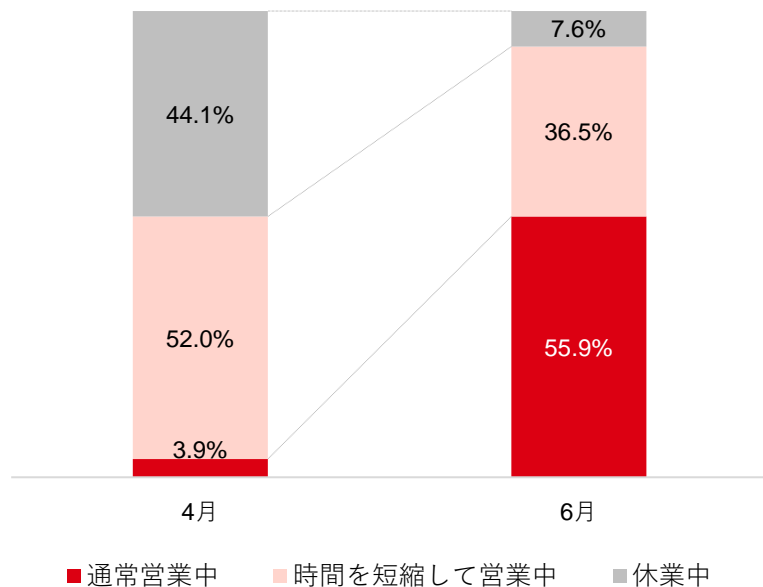
サービスクオリティの維持・向上

業績回復に向けた取り組み

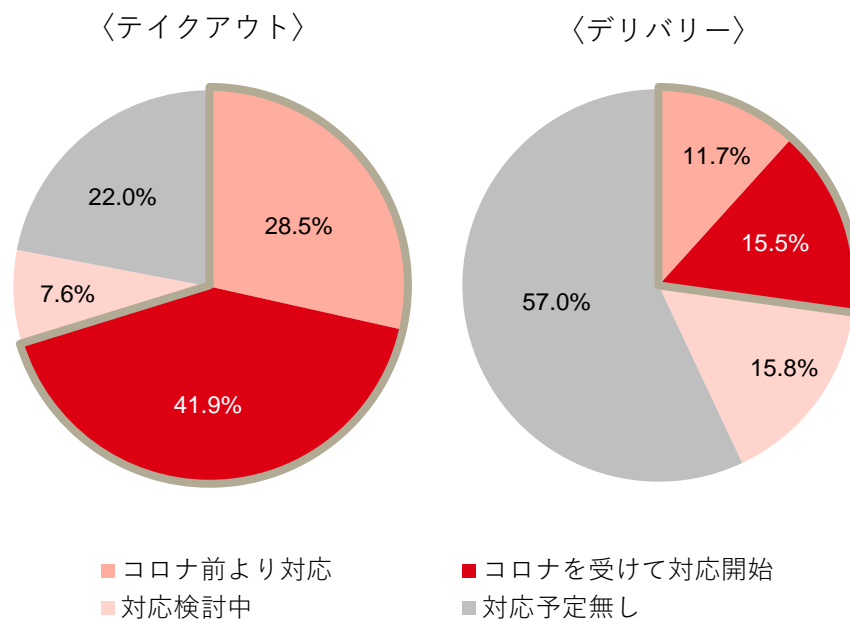
(参考) 加盟飲食店の状況

6月以降、一部では時間短縮等の対応が続けられているものの、営業を再開する店舗が増加
新型コロナウイルス感染拡大を機に、中食（特にテイクアウト）対応を開始する店舗は拡大

加盟飲食店の営業状況



テイクアウト・デリバリーへの参入状況（6月時点）



* 加盟飲食店へのWEB調査より 4月：4/24~5/1実施 (n=229) 6月：6/22~29実施 (n=315)

業績回復に向けた取り組み

■ 飲食店の課題変容に応じたサービス開発・強化

1 既存事業の回復 2 新たな売上づくり

With/Afterコロナの時代において飲食店が必要とするサービスを柔軟・迅速に導入
幅広い飲食店の経営を支援し、**顧客数・契約高の回復・拡大につなげる**

● 飲食店に“今”必要な支援をパッケージ化した 新サービスプランの導入

- 販売チャネルの多角化
 - ・楽天リアルタイムテイクアウト
 - ・ぐるなびテイクアウト
- 顧客、座席管理の効率化
 - ・ぐるなび台帳
- 効果的な情報発信
 - ・レストランメール配信代行
 - ・ぐるなび動画

● 業務支援サービスの拡充

マルチ決済サービス「ぐるなびPay」

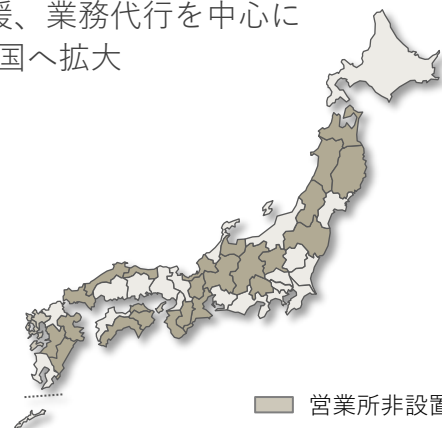
6/29 カード決済5ブランド追加

ぐるなび加盟飲食店以外の多様な店舗で利用可能に

● サービス提供エリアの拡大

代理店を活用した**営業所非設置エリアの飲食店支援**に着手

- ✓ ニーズの高まりがみられる
店舗業務のICT化支援、業務代行を中心に
飲食店経営支援を全国へ拡大



業績回復に向けた取り組み

■ 多面的な飲食店支援の構築と収益源の多様化（1）

2 新たな売上げづくり

国による復興施策の下、**食材等の受発注支援サービスを開始**
飲食店支援の拡充と同時に、生産者をはじめとした外食関連産業の活性化へ

- コロナ影響を受ける全国の生産者・卸等と飲食店をつなぐ飲食店向けECサイトを開始

ぐるなび FOOD MALL
- Farm to Restaurant to Table -



全国の生産者・卸等が出品する**国産食材**、**テイクアウト・デリバリー用包装資材**を、飲食店は通常販売価格の**最大半額**で購入可能

本事業で構築・蓄積した
・ノウハウ
・ネットワーク等を活用

※農林水産省「令和2年度国産農林水産物等販売促進緊急対策事業
品目横断的販売促進緊急対策事業」の一環として2021/1末まで運営予定

中期ビジョン

飲食店（発注）



支援領域の拡大を通じ、
加盟飲食店のネットワーク
をさらに拡大

↓ ICTによる効率化



生産者・卸・流通業者
（受注）

生産者等のネットワークを
構築・拡大

食材等の受発注支援事業への本格参入を目指す

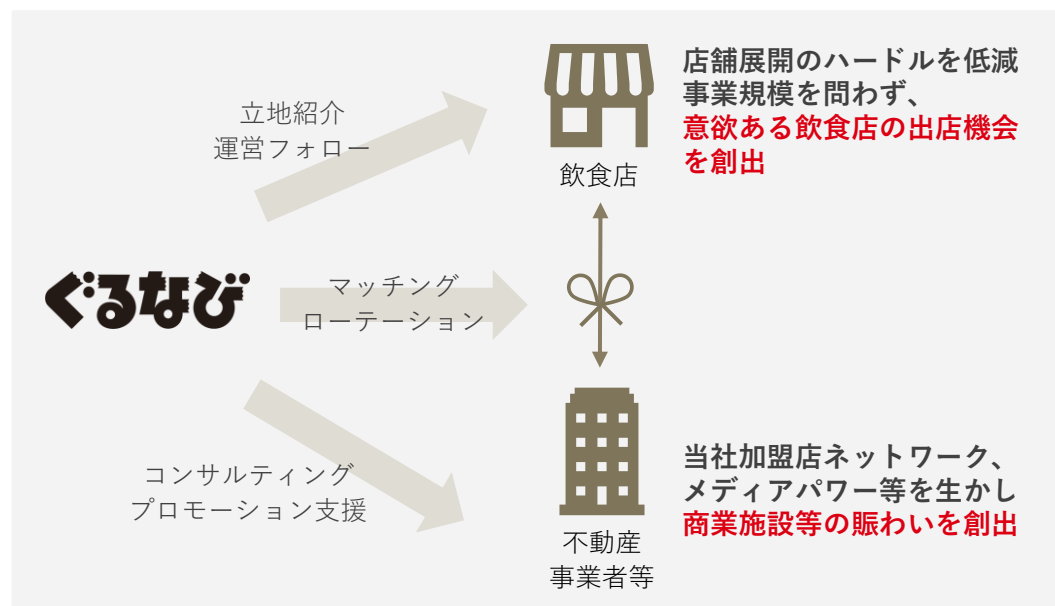
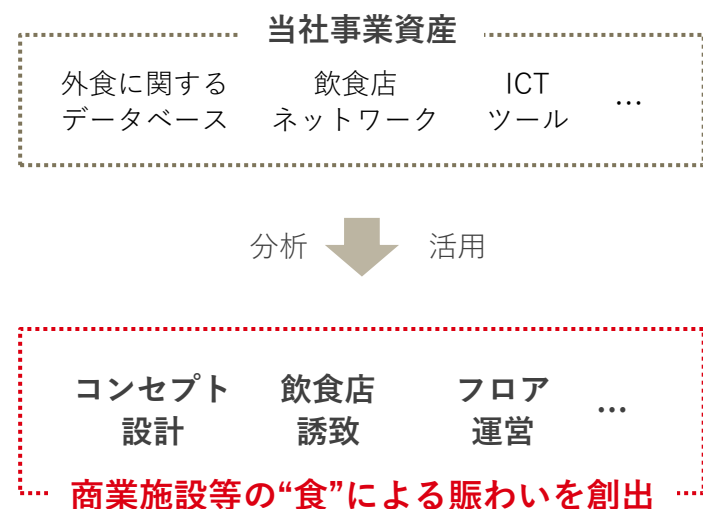
業績回復に向けた取り組み

■ 多面的な飲食店支援の構築と収益源の多様化 (2)

2 新たな売上づくり

不動産事業者等と飲食店をつなぐリーシングサービスへの参入を目指す
飲食店支援の拡充と同時に、不動産事業者等からの新たな収益獲得を図る

中期ビジョン



業績回復に向けた取り組み

■ 消費者の需要を捉え加盟飲食店へ送客

1 既存事業の回復

外食に限らず中食においても消費者の飲食店利用需要を確実に掴み、加盟飲食店へ送客

コロナによる飲食店の課題変容への対応

● 楽天との連携によるテイクアウトサービスの強化

7月～ 楽天リアルタイムテイクアウトとの連携開始



● 店舗ページに 衛生関連の取り組み状況を追加



継続的なネット予約強化施策

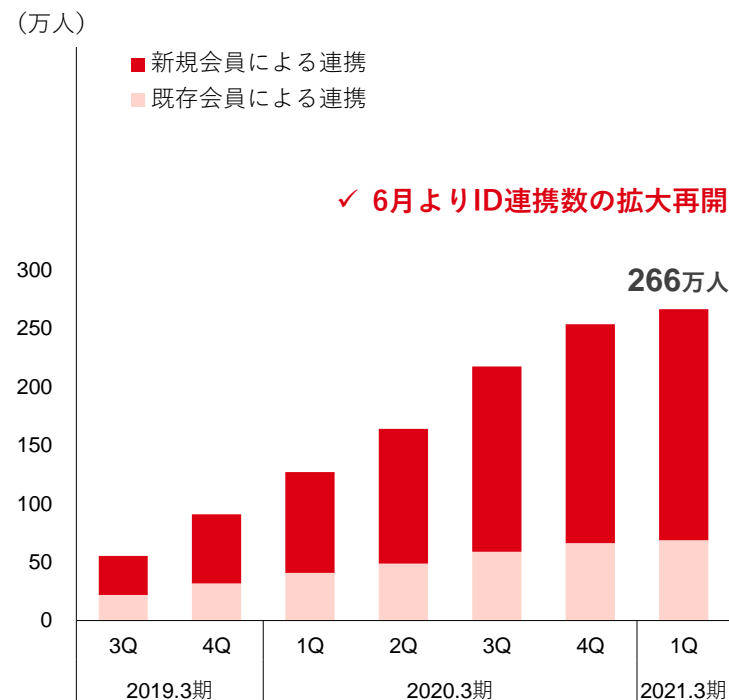
● UI・UXの継続的な改善 → CVR/ログイン予約率向上

店舗ページにおけるネット予約への導線の改良
予約フォームにおけるログイン促進強化

● 当社サイトでの需要喚起・ネット予約利用促進

楽天スーパーポイントをフックとしたキャンペーン実施

楽天ID連携会員数（累積）



業績回復に向けた取り組み

■ 価値創造性・生産性向上、固定費削減の加速

3 生産性向上・固定費削減

感染拡大抑止のため、2月末より原則リモートワークでの業務を継続

環境変化を進化の機会と捉え、生産性・働きやすさ向上を目的とした「新しい働き方」を目指す

リモートワーク標準化
(一部の営業所、職種を除く)

リモートワーク補助費の支給など、
業務環境構築、整備支援を拡充

オフィスの一部返却
(2020年12月末 予定)

本社5フロア中、**3フロア返却**
座席数を**75%削減**

オフィスの
コラボレーティブスペース化
・フリーアドレス化
(2020年10月～順次)

オフィススペースは
価値共創の場と位置付け

オフィス返却による固定費削減効果：年間約4億円

※今期は解約フロアの原状回復費用、
継続使用フロアの改修費用が発生



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。

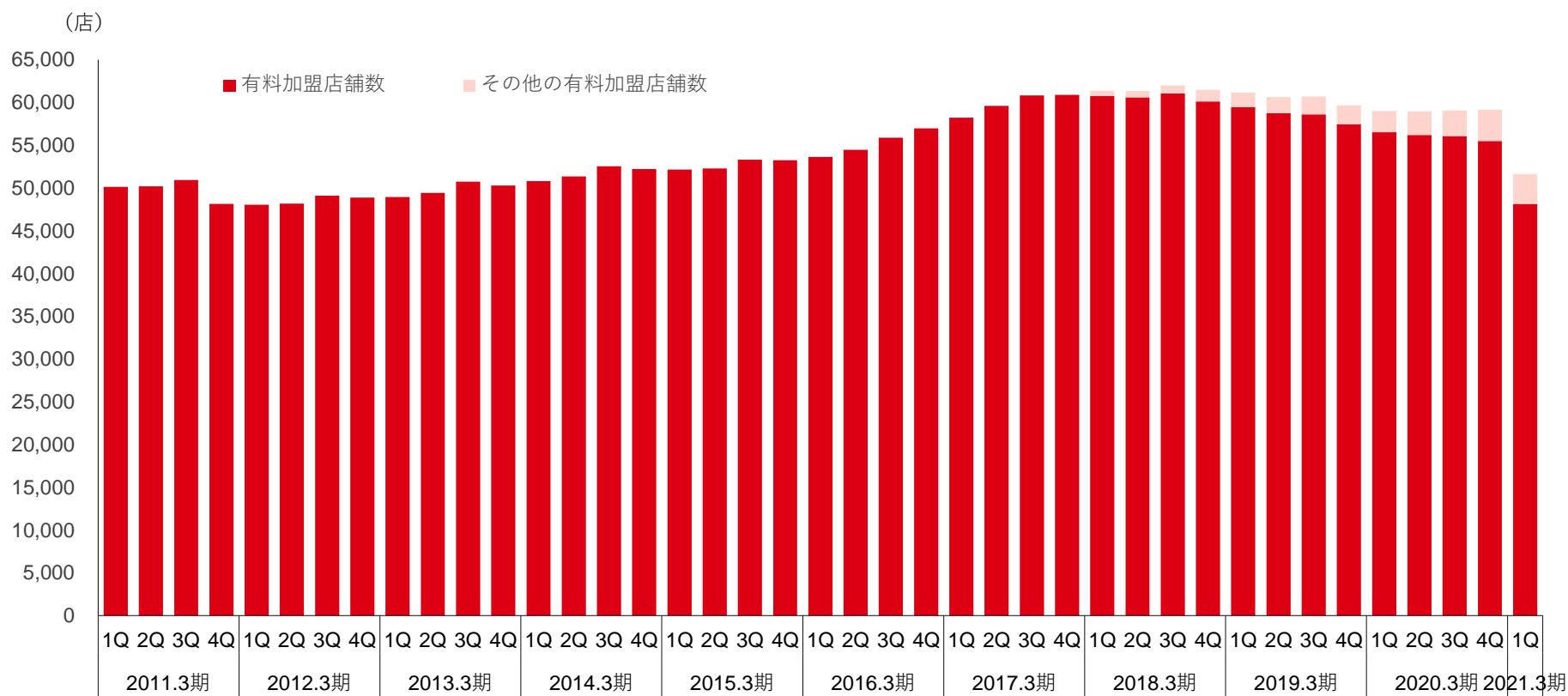
参考資料

有料加盟店舗数

2021年3月期 第1四半期 実績

総有料加盟 (含むその他の有料加盟) **51,640店** (前年同期末比 ▲7,367店 ▲12.5%)

有料加盟 **48,144店** (前年同期末比 ▲8,365店 ▲14.8%)



ユーザー数

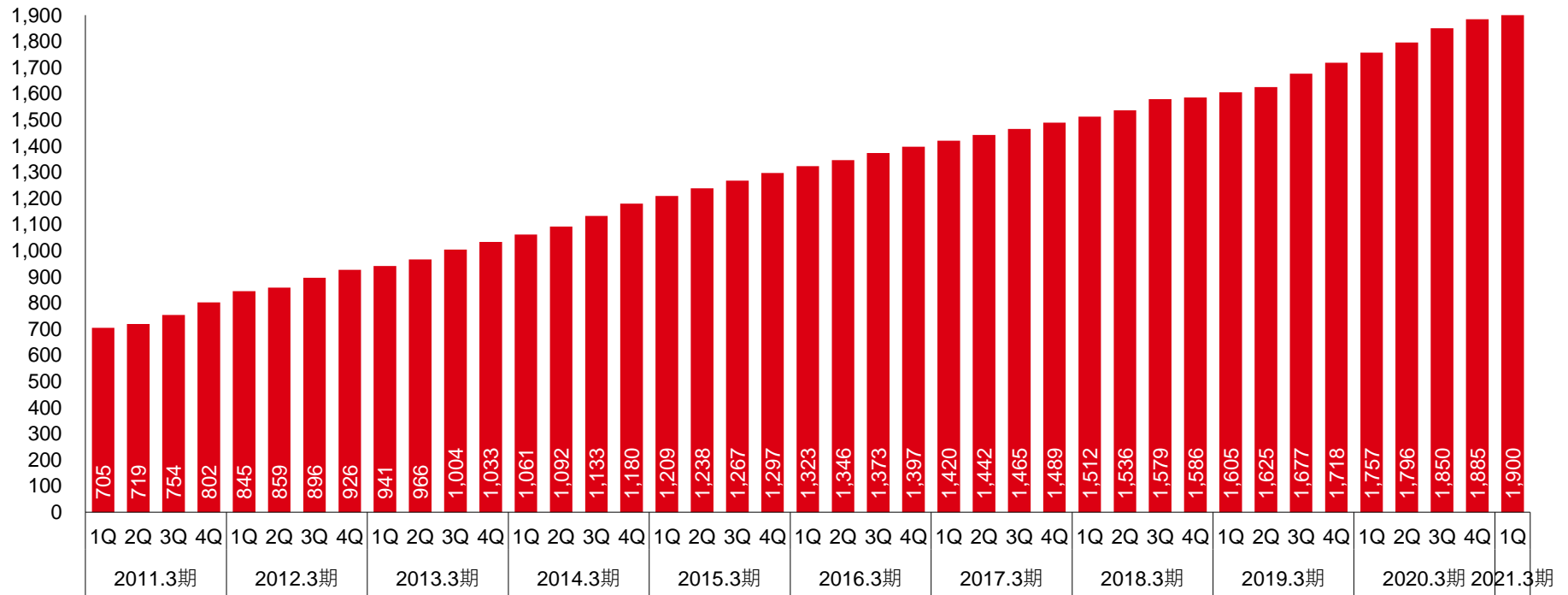
■ 月間ユニークユーザー数 : 5,600万人 (2019年12月現在、2018年12月は6,100万人)

✓ 事業整理による関連サイトのクローズ・譲渡の影響を受け、前年比で減少

■ ぐるなび会員数 : 1,900万人 (2020年7月1日現在、2019年7月は1,757万人)

ぐるなび会員数の推移

(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

四半期別データ (連結)

売上高 (単位: 百万円)		2018.3期				2019.3期				2020.3期				2021.3期
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
ストック型サービス	a	7,518	7,346	7,443	7,225	6,778	6,417	6,385	6,300	6,014	5,978	6,093	5,823	1,350
スポット型サービス	b	604	710	1,198	861	751	691	1,166	999	967	1,021	1,511	995	125
飲食店販促サービス	c= a+b	8,123	8,056	8,641	8,087	7,530	7,108	7,552	7,299	6,982	6,999	7,605	6,819	1,475
プロモーション	d	152	195	266	403	144	174	322	314	118	179	200	293	133
基盤事業計	e= c+d	8,276	8,252	8,908	8,490	7,674	7,282	7,874	7,614	7,100	7,178	7,805	7,113	1,608
関連事業	f	515	516	631	635	534	513	634	600	451	433	461	382	174
合計	g= e+f	8,791	8,769	9,539	9,126	8,209	7,795	8,509	8,214	7,551	7,611	8,267	7,495	1,783

(単位: 円/月)		2018.3期				2019.3期				2020.3期				2021.3期
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
ストック型サービスの 店舗当たり契約高 (ARPU)	h *1	41,202	40,352	40,791	39,755	37,791	36,191	36,279	36,185	35,181	35,357	36,182	34,797	8,687
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	42,961	38,449	8,878
飲食店販促サービスの 店舗当たり契約高 (ARPU) ②	j *3	44,515	44,253	47,357	44,495	41,982	40,091	42,902	41,927	40,842	41,396	45,158	40,747	9,492

*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 $i=2/3*c/(lt-1+lt)$

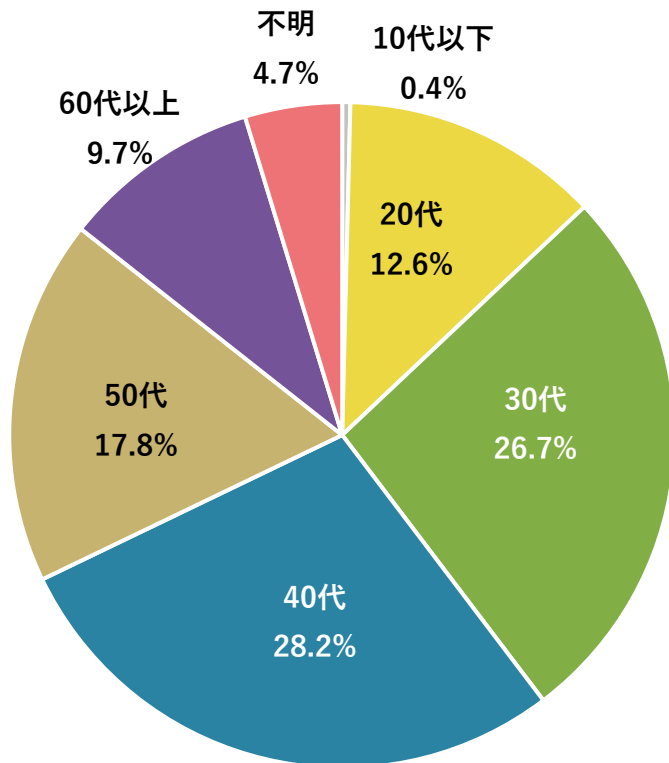
*3) 飲食店販促サービスの店舗当たり契約高 (ARPU) ②: 飲食店販促サービス売上を、有料加盟店舗数 (期首期末平均) で除して算出 $j=2/3*c/(lt-1+lt)$

(単位: 店)		2018.3期				2019.3期				2020.3期				2021.3期
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
総有料加盟店舗数	k= l+m	61,383	61,328	61,986	61,482	61,157	60,629	60,712	59,660	59,007	58,951	59,067	59,173	51,640
有料加盟店舗数	l	60,770	60,606	61,045	60,123	59,452	58,747	58,608	57,465	56,509	56,210	56,067	55,505	48,144
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	3,000	3,668	3,496
無料加盟店舗数	n	86,536	86,679	87,665	86,607	88,078	89,927	89,584	91,405	90,345	81,586	75,763	73,978	73,399

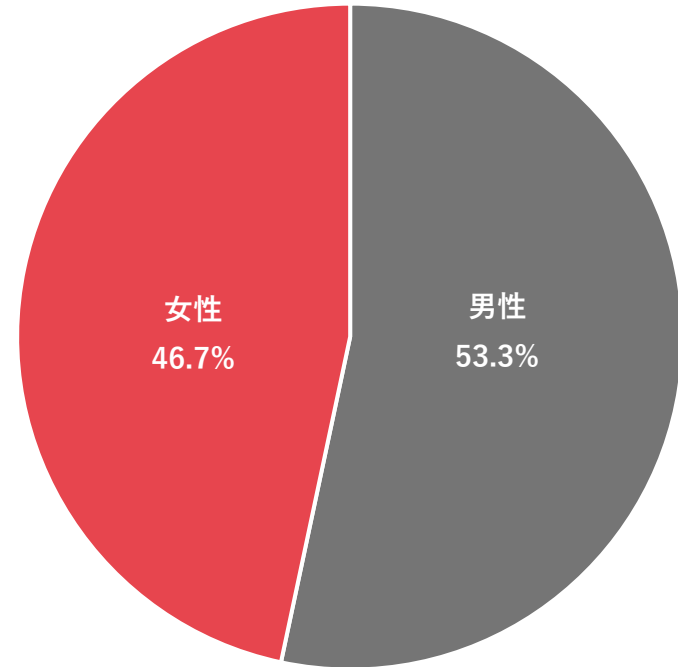
*4) 基本加盟契約を締結していない有料加盟店

ユーザー属性

年代別利用属性



性別利用属性

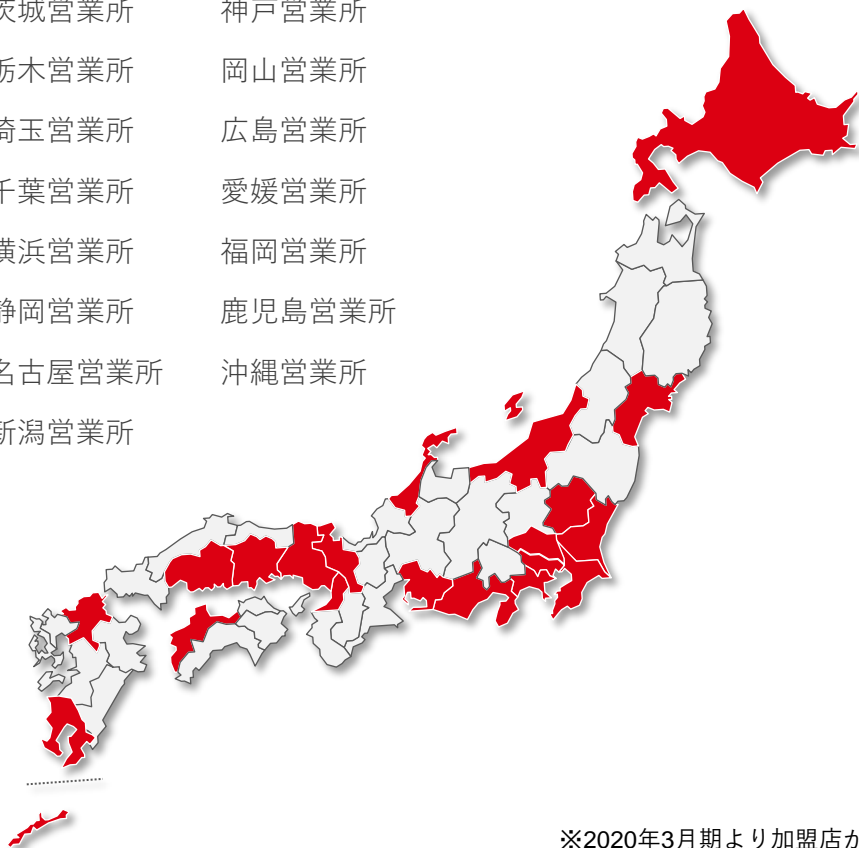


出典：ぐるなび会員情報 (2020年6月時点)

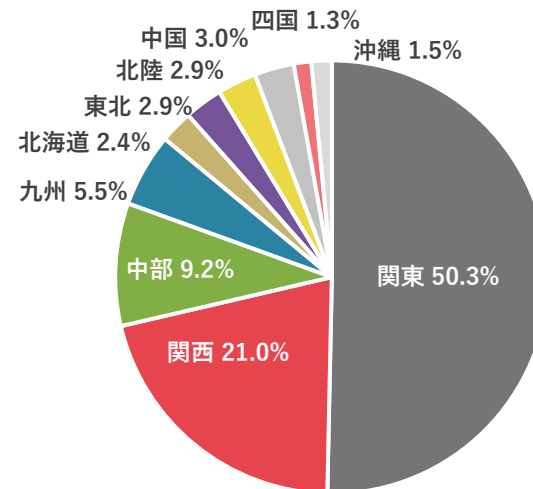
地域展開と加盟飲食店の属性

全国21箇所の営業所を拠点に事業を推進

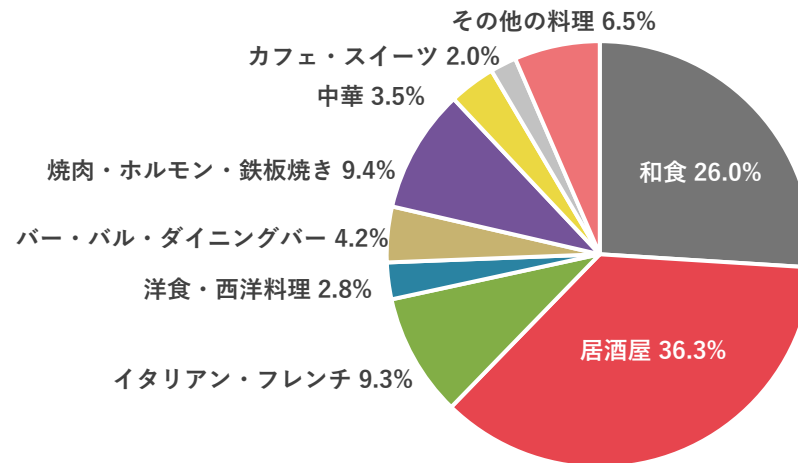
- | | |
|--------|--------|
| 東京本社 | 金沢営業所 |
| 北海道営業所 | 大阪営業所 |
| 仙台営業所 | 京都営業所 |
| 茨城営業所 | 神戸営業所 |
| 栃木営業所 | 岡山営業所 |
| 埼玉営業所 | 広島営業所 |
| 千葉営業所 | 愛媛営業所 |
| 横浜営業所 | 福岡営業所 |
| 静岡営業所 | 鹿児島営業所 |
| 名古屋営業所 | 沖縄営業所 |
| 新潟営業所 | |



エリア別 有料加盟店割合



業態別※ 有料加盟店割合

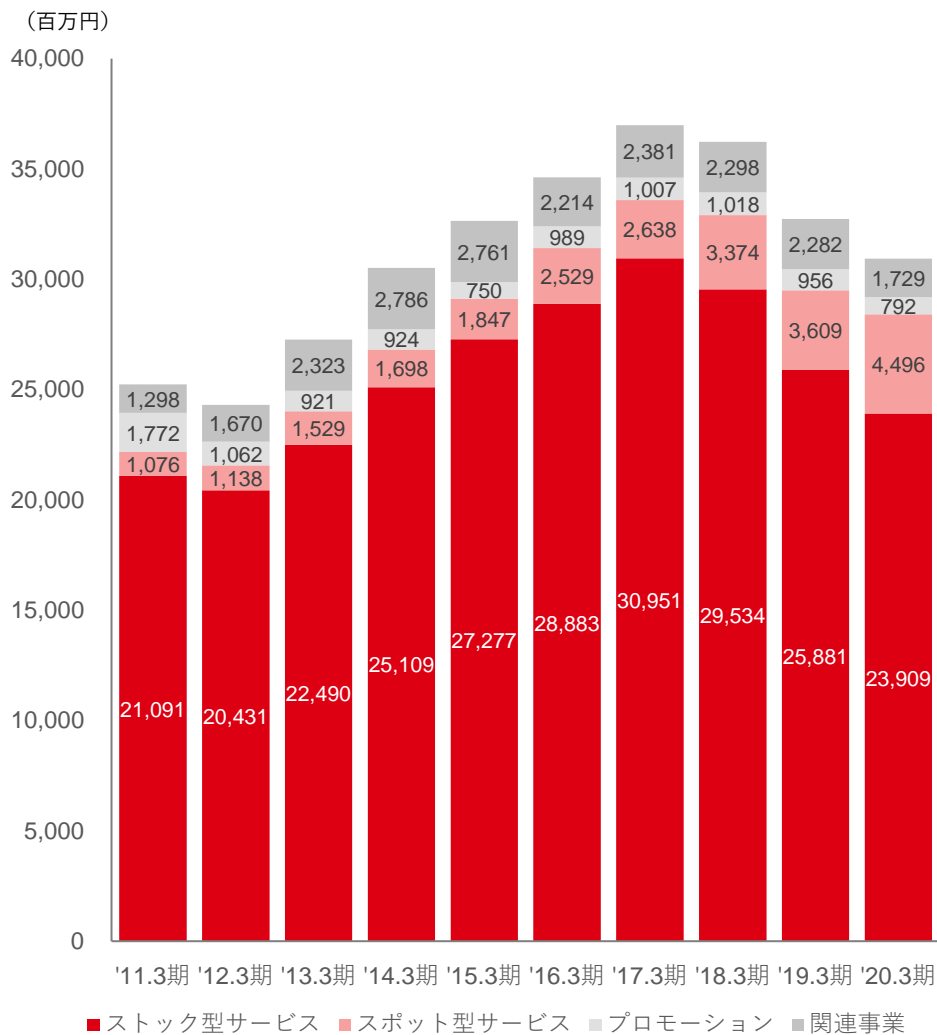


※2020年3月期より加盟店が登録する料理ジャンルに基づく区分に変更

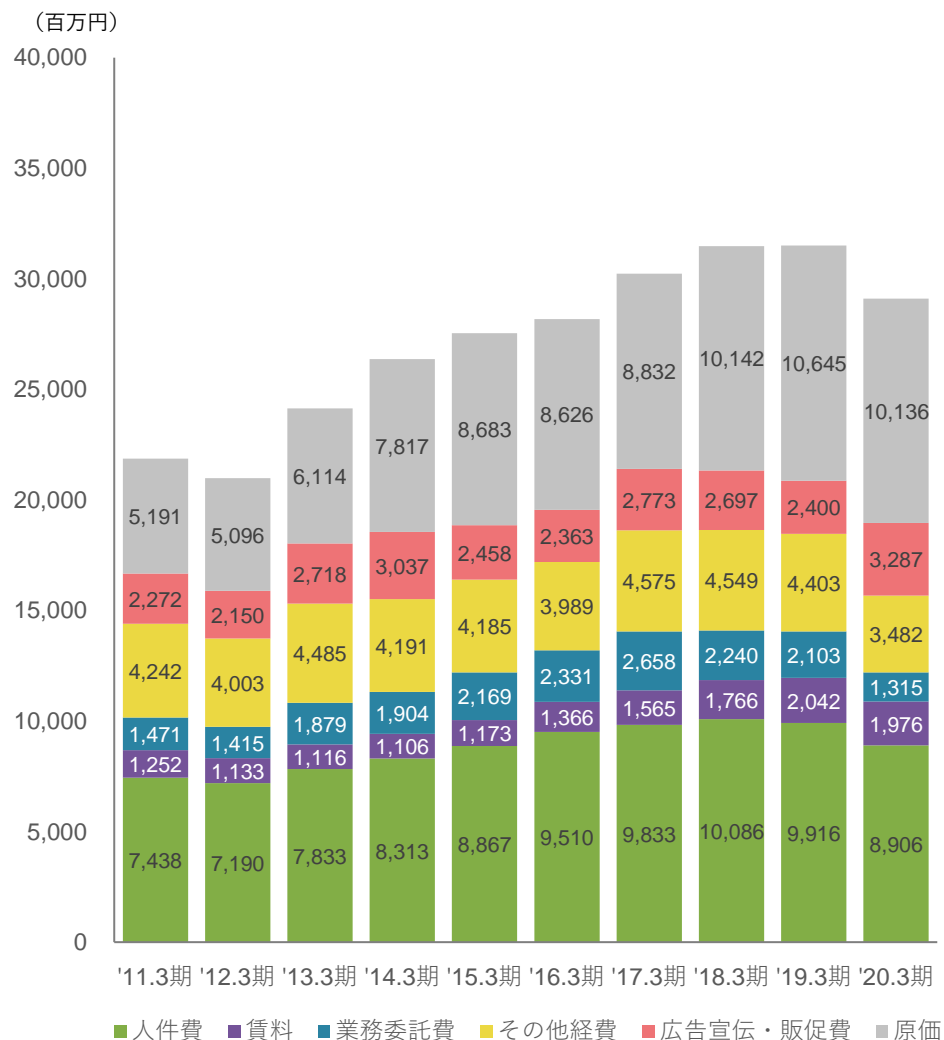
(2020年6月時点)

年度別 売上高と原価・費用の推移

売上高



原価・費用



長期データ (連結)

(単位：百万円)	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	2020年3月期
営業成績										
売上高	25,238	24,302	27,265	30,518	32,636	34,617	36,979	36,226	32,728	30,927
営業利益	3,369	3,312	3,116	4,147	5,099	6,429	6,740	4,742	1,216	1,821
経常利益	3,406	3,375	3,153	4,167	5,127	6,492	6,813	4,809	1,289	1,894
当期純利益	1,813	1,909	1,959	2,420	3,279	4,367	4,799	3,192	581	949
資産・負債・純資産										
総資産	19,653	16,951	19,103	22,071	23,665	27,322	23,917	25,457	23,797	23,979
現預金・有価証券	10,398	7,548	7,399	9,448	10,492	13,131	7,922	8,000	7,630	11,653
負債	8,519	4,381	5,005	5,926	6,201	7,026	5,878	6,270	5,093	4,709
純資産	11,133	12,569	14,098	16,145	17,464	20,296	18,038	19,186	18,704	19,270
自己資本	11,133	12,555	14,042	16,099	17,427	20,266	18,013	19,166	18,662	19,211
1株当たりデータ										
1株当たり当期純利益 (EPS) ※1	35.76	39.12	40.15	49.56	67.26	90.19	102.25	68.27	12.42	20.26
1株当たり配当金 (円) ※1	10	10	10	15	28	38	42	44	8	8
その他										
営業利益率 (%)	13.4	13.6	11.4	13.6	15.6	18.6	18.2	13.1	3.7	5.9
自己資本当期純利益率 (ROE,%)	16.1	16.1	14.7	16.1	19.6	23.2	25.1	17.2	3.1	5.0
総資産当期純利益率 (ROA,%)	10.4	10.4	10.9	11.8	14.3	17.1	18.7	12.9	2.4	4.0
配当性向 (%)	28.0	25.6	24.9	30.3	41.6	42.1	41.1	64.5	64.4	39.5
自己資本比率 (%)	56.7	74.1	73.5	72.9	73.6	74.2	75.3	75.3	78.4	80.1
自己株数 (株)	15,854	1,585,400	1,585,400	1,503,649	266,059	216,459	1,924,559	1,892,159	1,839,162	1,806,562
有料加盟店舗数	48,129	48,893	50,310	52,235	53,263	56,967	60,886	60,123	57,465	55,505

※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、2011年3月期の期首（2010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。

当社独自の事業基盤「人的サポート体制」

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
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

セミナーや動画配信を通じ
成功事例やノウハウを経営者に共有
ぐるなび大学

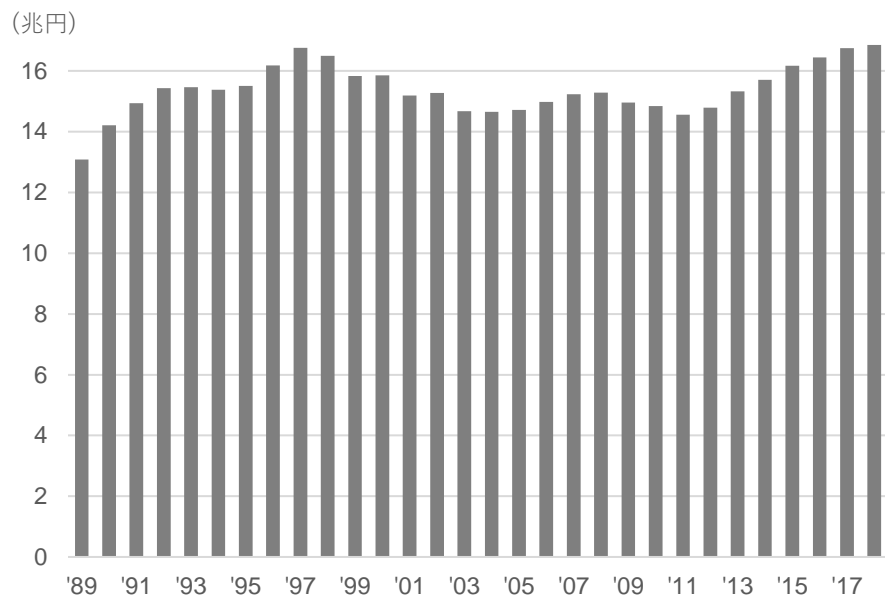
■ 飲食店舗数

2016年：約49万店（ピーク時：1986年 約65万店）

昭和61年 事業所統計調査、平成28年経済センサス活動調査より

*管理、補助的経済活動を行う事業所及びバー・キャバレー・ナイトクラブを除く

■ 外食市場規模

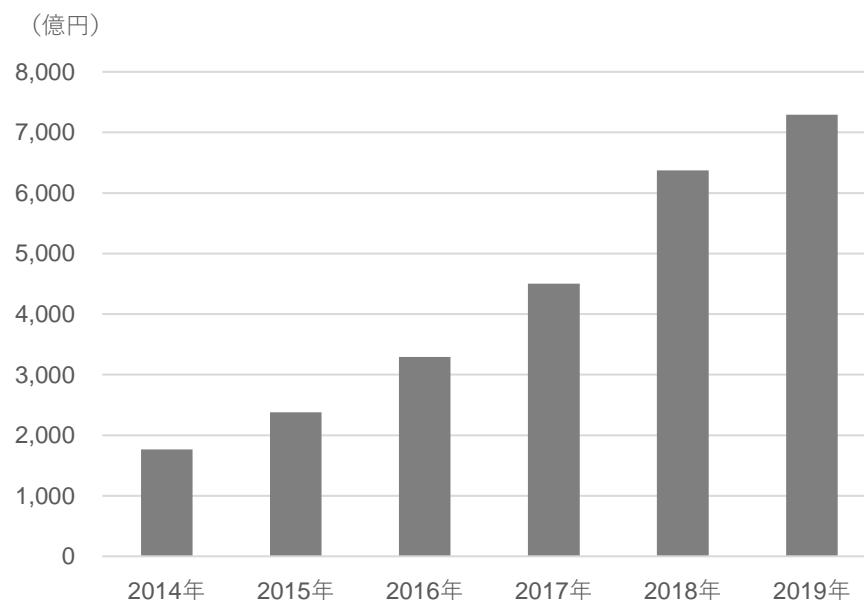


(財)食の安全安心財団「外食市場規模推移」より

*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

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

■ 飲食店におけるネット予約 市場規模



経済産業省「令和元年度内外一体の経済成長戦略構築にかかる国際経済調査事業（電子商取引に関する市場調査）」より

2019年は前年比14.3%の増加

会社概要 (2020年6月末)

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%、日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口) 4.1%、(公財)日本交通文化協会 4.0%、 小田急電鉄(株) 2.4%、日本トラスティ・サービス信託銀行(株) (信託口) 2.2%、東京地下鉄(株) 2.1%、 J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG S.A. 1300000 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% ※ 持株比率は自己株式(1,806,562株)を控除して計算
総株主数	12,809名
総人員数	単体：1,608名 連結：1,824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。