

ぐるなび

**2019年3月期 第2四半期
決算説明会資料**

株式会社ぐるなび (証券コード/2440)

日本の食文化を
守り育てる。



- 売上高は7月発表予想通り
- コストコントロールが奏功し、利益は7月発表予想を上回る
 - ↳ 人員再配置による増員抑制および業務委託費の削減
 - ↳ システム運用の効率化推進等
- 飲食店支援事業の再成長に向けた施策は着実に進捗 (詳細 P.8 - P.19 参照)

売上高	16,004 百万円	前年同期比	-8.9%
営業利益	1,030 百万円	前年同期比	-63.5%
営業利益率	6.4 %	前年同期比	-9.6ポイント
親会社株主に帰属する四半期純利益	672 百万円	前年同期比	-65.1%
1株当たり四半期純利益 (EPS)	14.37 円	前年同期比	-65.1%
有料加盟店舗数	58,747 店 (2018年9月末)	前年同期末比	-3.1%
月間ユニークユーザー数	6,500 万人	(2017年12月現在、2016年12月は6,100万人)	
ぐるなび会員数	1,625 万人	(2018年10月1日現在、2017年10月は1,536万人)	

(単位：百万円)	2018年3月期 第2四半期累計	対売上高 比率	2019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	17,560	100.0%	16,004	100.0%	-8.9%
売上原価	4,673	26.6%	4,819	30.1%	+3.1%
売上総利益	12,886	73.4%	11,184	69.9%	-13.2%
販売費及び一般管理費	10,061	57.3%	10,154	63.4%	+0.9%
営業利益	2,824	16.1%	1,030	6.4%	-63.5%
経常利益	2,833	16.1%	1,042	6.5%	-63.2%
税引前四半期純利益	2,834	16.1%	1,012	6.3%	-64.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,928	11.0%	672	4.2%	-65.1%

(単位：百万円)	2018年3月期 第2四半期累計	2019年3月期 第2四半期累計	前年同期比 増加率
売上高	17,560	16,004	-8.9%
飲食店販促サービス	16,180	14,638	-9.5%
ストック型サービス	14,865	13,195	-11.2%
スポット型サービス	1,314	1,442	+9.7%
プロモーション	348	318	-8.5%
関連事業	1,031	1,047	+1.5%

【飲食店販促サービス】

・ストック型サービス…概ね計画通り

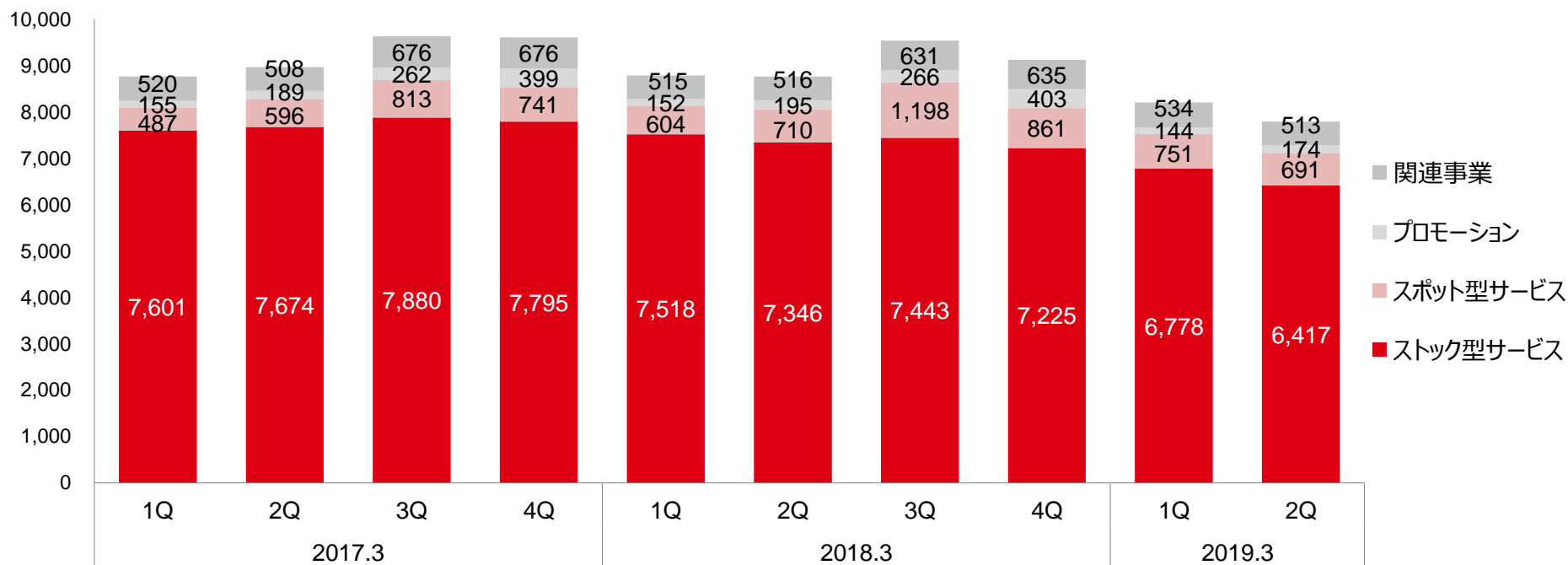
(前年同期比変動要因)

- └ 前期より発生している大幅な減額の影響および受注が低調に推移したことから減収
- └ 規模は小さいながら、業務支援サービスの売上が立ち始めている

・スポット型サービス

- └ ネット予約手数料が拡大

(百万円)



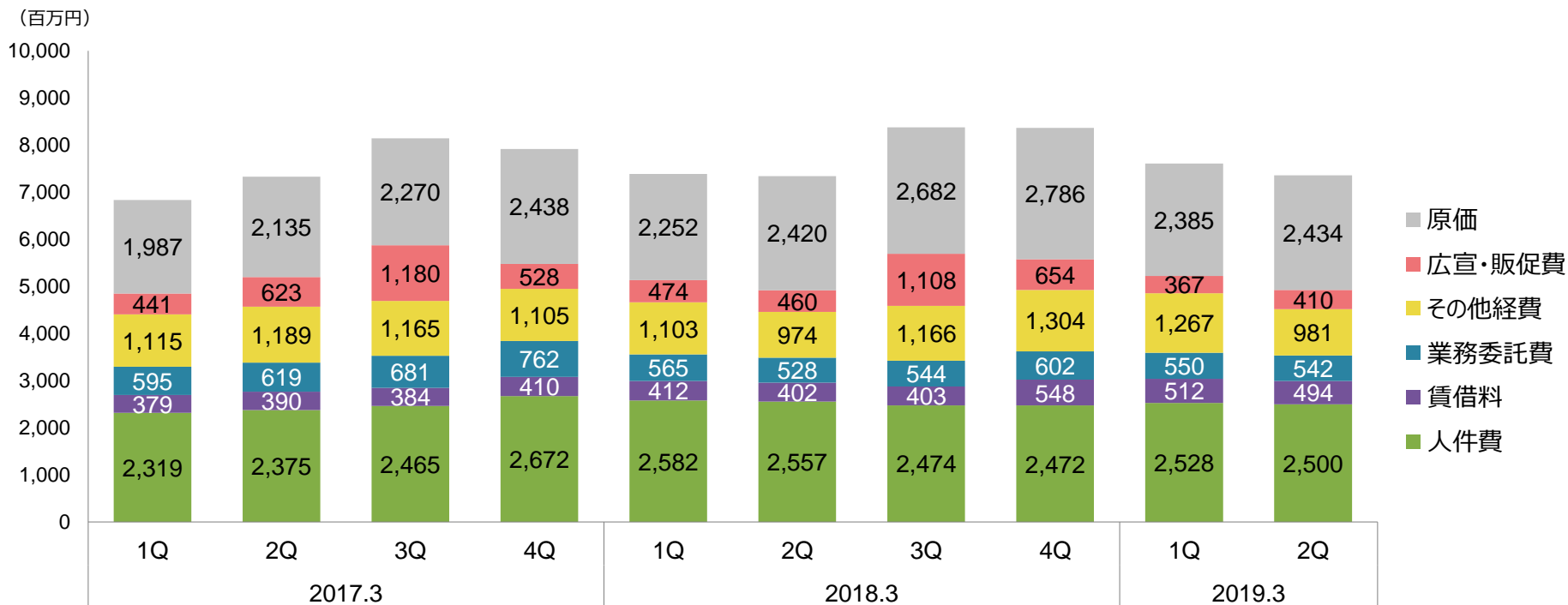
(単位：百万円)	2018年3月期 第2四半期累計	対売上高 比率	2019年3月期 第2四半期累計	対売上高 比率	対売上高 比率増減
総費用	14,735	83.9%	14,974	93.6%	+9.7 p
売上原価	4,673	26.6%	4,819	30.1%	+3.5 p
販売費及び一般管理費	10,061	57.3%	10,154	63.4%	+6.1 p
人件費	5,139	29.3%	5,028	31.4%	+2.1 p
賃借料	814	4.6%	1,006	6.3%	+1.7 p
業務委託費	1,093	6.2%	1,093	6.8%	+0.6 p
広宣・販促費	935	5.3%	777	4.9%	-0.4 p
その他	2,078	11.8%	2,248	14.0%	+2.2 p

【売上原価】

- ・業務支援サービスおよびWeb広告出稿代行サービスに係る費用が増加
- ・減価償却費が増加
- ・一方、人員再配置による内製化を進めたことで業務委託費は減少

【販売費及び一般管理費】

- ・新オフィス契約に伴い、賃借料が増加（2箇所の旧オフィスは8月に退去）
- ・広宣・販促費については、その効果に留意した投下を徹底
- ・ネット予約の利用促進に向けたキャンペーンやポイント交換先拡大によるポイント引当金の増加ならびに新オフィス入居に係る費用により、その他費用が増加



連結貸借対照表

(単位：百万円)	2018年3月末	2018年9月末	前期末比	(単位：百万円)	2018年3月末	2018年9月末	前期末比
流動資産合計	15,084	14,008	△ 1,076	流動負債合計	6,028	4,952	△ 1,076
現金・有価証券	8,000	7,425	△ 575	未払金	2,607	2,065	△ 542
受取手形及び売掛金	4,860	4,132	△ 728	未払法人税等	926	441	△ 485
未収入金	1,764	1,615	△ 149	賞与引当金	695	785	89
貸倒引当金	△ 277	△ 236	41	ポイント引当金	358	429	70
その他	735	1,070	335	その他	1,439	1,231	△ 207
固定資産合計	10,373	10,091	△ 282	固定負債合計	241	246	4
有形固定資産	1,108	1,163	54	負債合計	6,270	5,198	△ 1,071
無形固定資産	5,257	4,681	△ 576	純資産合計	19,186	18,900	△ 286
投資その他の資産	4,007	4,246	239	自己資本	19,166	18,862	△ 304
資産合計	25,457	24,099	△ 1,358	負債純資産合計	25,457	24,099	△ 1,358

『税効果会計に係る会計基準』の一部改正（企業会計基準第28号 平成30年2月16日）等を2019年3月期の期首から適用しており、繰延税金資産は投資その他の資産の区分に表示し、繰延税金負債は固定負債の区分に表示。

■ 現段階においては修正なし

- 協業先との連携等により強化している販促支援サービスの忘・新年会シーズンにおける販売状況、ならびに飲食店の抱える経営課題に対する多様な商品の拡充に伴う今後の売上構成および利益率の変化について見極めが必要
- なお、足元において契約の減額・解約の緩和および受注の改善は見られる

(単位：百万円)	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (予想)	増加率
売上高	36,226	33,000	-8.9%
営業利益	4,742	1,300	-72.6%
営業利益率	13.1%	3.9%	-9.2ポイント
経常利益	4,809	1,300	-73.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,192	900	-71.8%
1株当たり当期純利益 (EPS)：円	68.27	19.23	-71.8%
1株当たり配当金：円	44.00	13.00	-70.5%
自己資本当期純利益率 (ROE)	17.2%		

(2018年5月9日公表)

力強い成長に向けて



飲食店における
人手不足の深刻化

1 人手不足解消に資する
業務支援の強化

消費者の情報取得手段
飲食店の販促手段の多様化

2 ユーザーアプローチ
手法の拡充

1,000人のサポート体制の
価値を伝えきれていない

3 経営者との対話強化
経営全般に対する総合提案

展開する上での基本戦略

「1,000人のサポート体制」の機能の向上と一層の活用

～ 外部とのコラボレーションによりサポート領域の拡大を加速 ～

2018.3期 2019.3期

	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
--	----	----	----	----	----

1
人手不足解消に資する業務支援の強化

採用育成		●「ぐるなびPROアルバイト確約面接」		●「顧客・従業員満足度向上プログラム」本格開始	
業務代行			●フェイスブックページファン獲得代行 ●Web広告出稿代行 ●ぐるなび動画再生数アップ代行 ●SNS投稿代行 ●「メディア更新代行年間プラン」 ●「予約受付代行サービス」		
店内ICT化				●「マルチ決済サービス(ぐるなびPay)」リニューアル ●「ぐるなび台帳」機能拡張	

2
ユーザーアプローチ手法の拡充

楽天協業		●ポイント交換		●資本業務提携	●会員ID連携 ●ネット予約キャンペーン
予約連携			●NTTドコモ「my daiz™」 ●「Google アシスタント」		●「Google で予約」 ●「Instagram」
アプリ					●直前ネット予約「イマノモ」
インバウンド			●インバウンド加盟プラン ●「LIVE JAPAN 北海道版」		●トリップアドバイザー広告取次

3
経営者との対話強化
経営全般に対する総合提案



「1,000人のサポート体制」の機能の向上と一層の活用

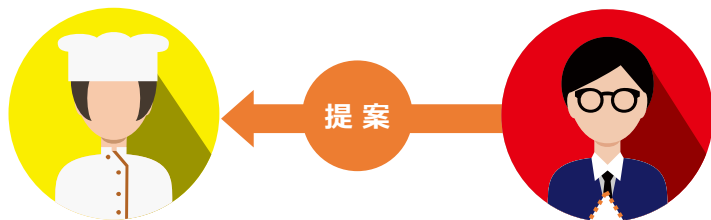
● 業務代行サービスの拡充

情報発信から予約の受付までをサポート

メディア更新代行年間プラン

8/1

専属スタッフによる年間を通じたサポート
更新業務の負荷軽減およびメディア情報の一元管理



ぐるなび

Google マイビジネス

その他、各種SNS等

提案・打ち合わせのもと、専属スタッフが更新

主なサポート内容

- ぐるなび店舗ページの有効活用
- ぐるなびネット予約の設定
- Google マイビジネス初期登録および保守、リンク先オフィシャルページ作成
- Google マイビジネス投稿代行／Facebook投稿代行 (別料金)

予約受付代行サービス

9/25

「ネット予約」「電話予約」に対応
予約対応の負荷軽減および稼働率の向上

電話予約



ネット予約

オペレーターによる受付対応

- 365日 2つの時間帯で対応
- ① 10:00~17:00
 - ② 10:00~23:00



予約在庫のメディア反映※



予約の配席、台帳登録



ぐるなび台帳で一括管理

※ 他社メディアへの反映については店舗と相談の上検討

人手不足に悩む飲食店の一部となり、店舗運営を支援

● 店内業務ICT化支援

「ぐるなび台帳」の機能を拡張

9/4

「ぐるなびネット予約」との双方向連携

管理業務の負荷および
オーバーブッキングのリスク軽減

予約情報 座席情報 顧客情報

自動電話予約受付機能

音声ガイダンス(IVR)で予約受付
電話対応の負荷軽減

お電話ありがとうございます。
レストランぐるなびです。

スタッフの代わりに
音声ガイダンスで予約を受付

ぐるなび台帳で
予約を確認

※店舗の状況に合わせて、
通常の電話受付との併用も可能

着信顧客情報表示機能 (CTI)

電話対応の質向上
予約登録作業の手間軽減

新規予約・内容変更

着信時に、
顧客情報を表示

顧客情報にもとづく適切な電話対応
&
スムーズな予約内容の登録・修正

ネット予約とのシナジー創出・顧客DB活用によるリピート販促強化へ

● 楽天株式会社との協業 ～2019年3月期における取り組み～

① ネット予約サービスにおける提携の一層強化

会員ID連携、
楽天スーパーポイント付与開始

10/1



楽天IDでぐるなび会員登録やログインが可能
ぐるなびネット予約で楽天スーパーポイントが貯まる

ぐるなび×Rakuten
忘新年会キャンペーン開始

10/22



ぐるなびサイト内での露出



交通広告、Web広告からの誘導



楽天ユーザーに対する楽天グループの
各サイト・広告枠での漸次露出および
キャンペーンページへの誘導

加盟飲食店への送客力向上、外食産業の更なる活性化

② 両社のブランドや蓄積データを活用した販促商品の販売

楽天会員向け
メール配信サービス

10/16

位置情報を用いた広告配信

楽天グループが提供する「Super Point Screen」の活用
(スマートフォン待ち受け画面※への広告配信プラットフォーム)

11/中旬

今後、ぐるなび・楽天双方の蓄積データを掛け合わせた商品を開発

※待ち受け画面への広告配信はAndroid™端末のみ iOS端末はアプリ内での広告配信

● 予約サービスの強化 ～ 外部連携 ～

当社の持つ飲食店情報・システムを有効活用

「Instagram」

10/23

▼ Instagram ビジネスプロフィール



▼ ぐるなび予約ページ



国内初のパートナーとしてレストラン予約システムを提供
Instagramビジネスプロフィールから、ネット予約が可能に

「Google で予約」

10/23

(英語表記 : Reserve With Google)



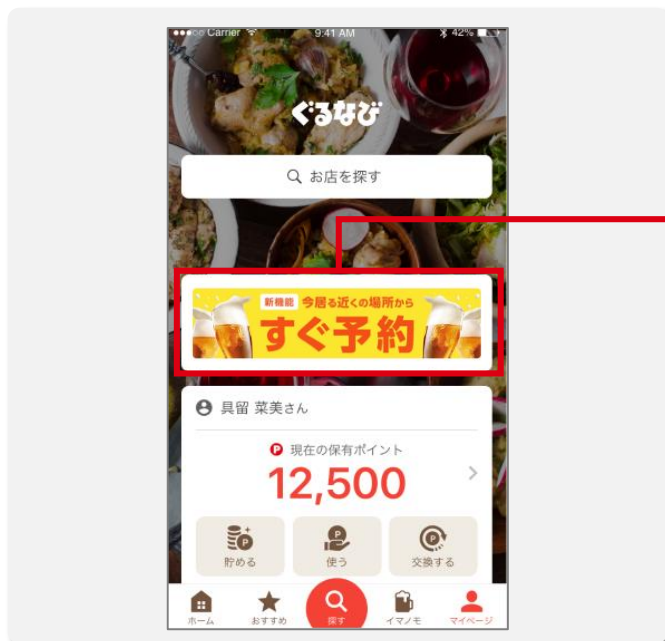
即予約可能な席在庫情報を提供
Google マイビジネスから、ぐるなび加盟店への予約を促進

当社加盟飲食店への予約送客を促進

● 予約サービスの強化 ～自社メディア～

直前の時間帯で空席のある店舗を検索、即予約できる機能をぐるなびアプリ(iOS版)に追加

急なお店探しに役立つ機能



最短で15分後以降で空席のある店舗を表示



予約時間までの残り時間 お店までの経路を案内



今後、「ぐるなび台帳」との情報連携のほか、ユーザーの属性・嗜好に合わせ、最適な店舗を選ぶ機能等を提供

1,000人のサポート体制

～ 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 ～

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 150人

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 50人

**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**

1,000人のサポート体制をベースに事業を展開

支援領域

ぐるなびサイト
集客支援

従来の
主な活動領域

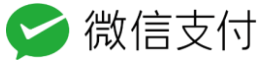
インフラ機能



1,000人のサポート体制

1,000人のサポート体制をベースに事業を展開

連携・協業
の推進



(アルファベット順)

外部とのコラボレーションによりサポート領域の拡大を加速

支援領域

ぐるなびサイト
集客支援

他社連携
集客支援

インバウンド
集客支援

業務代行
支援

店内ICT化
支援

採用育成
支援

従来の
主な活動領域



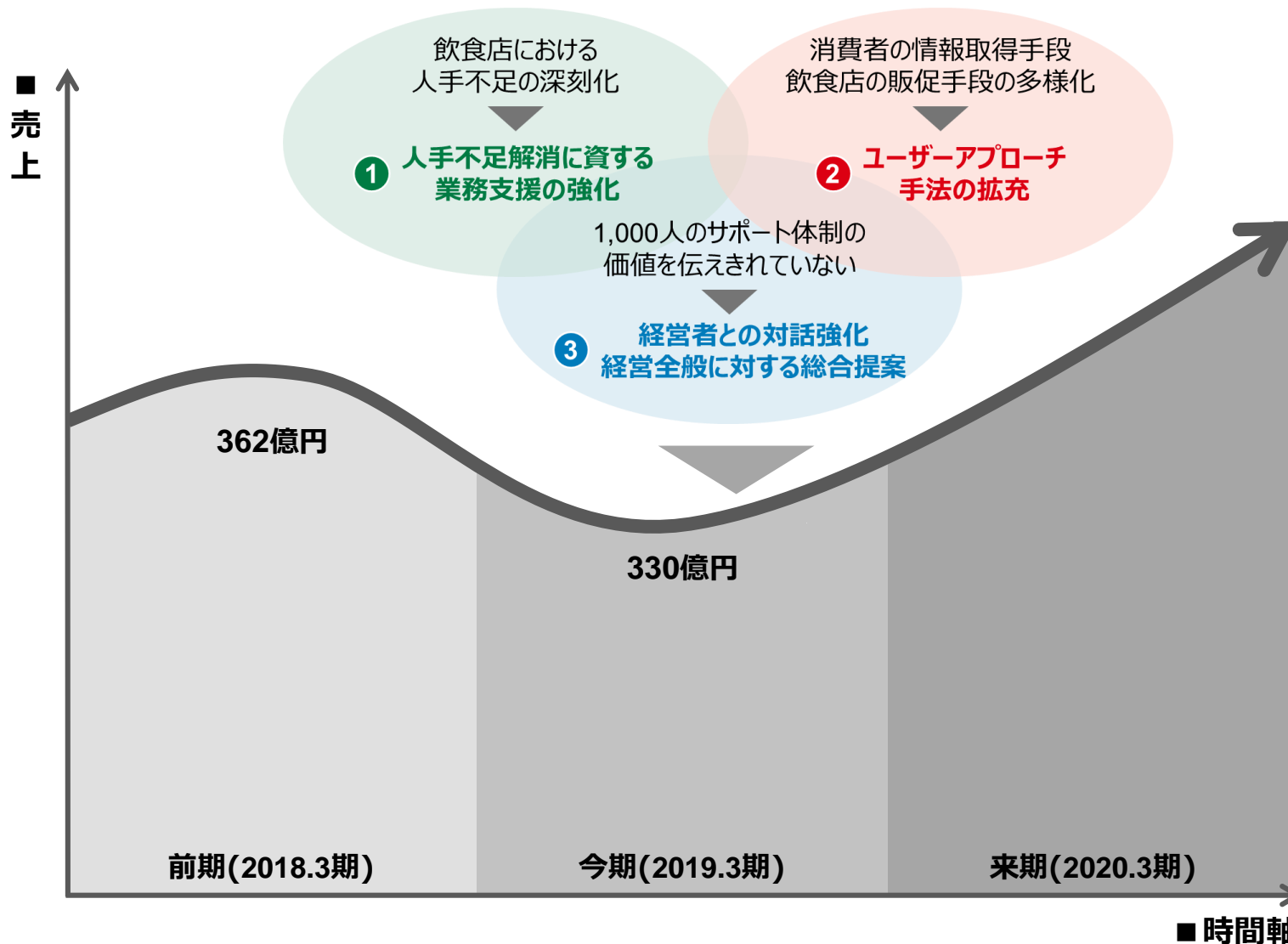
機能の向上と一層の活用

インフラ機能



1,000人のサポート体制

3Qからの再成長の実現に向けて、リカバリー策を推進





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／2017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、6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

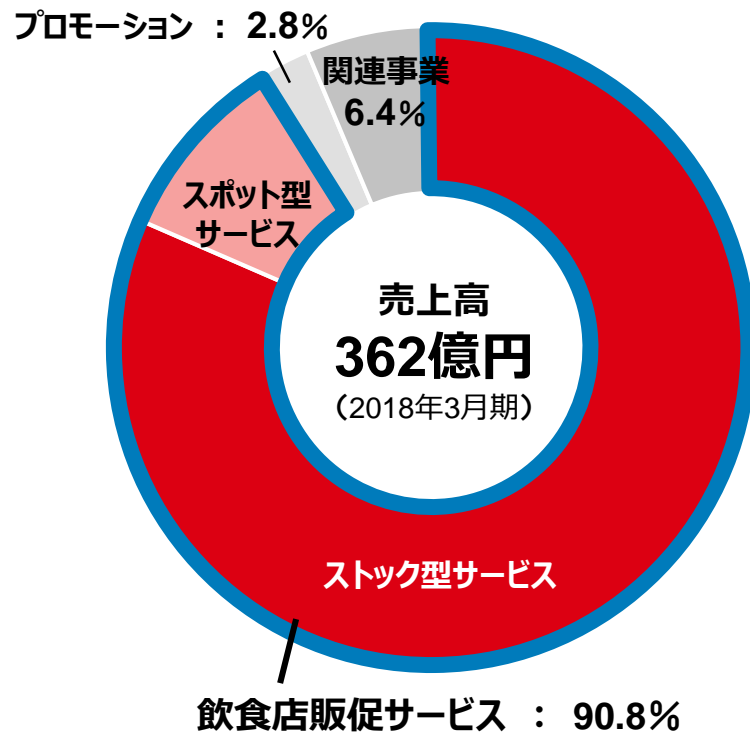
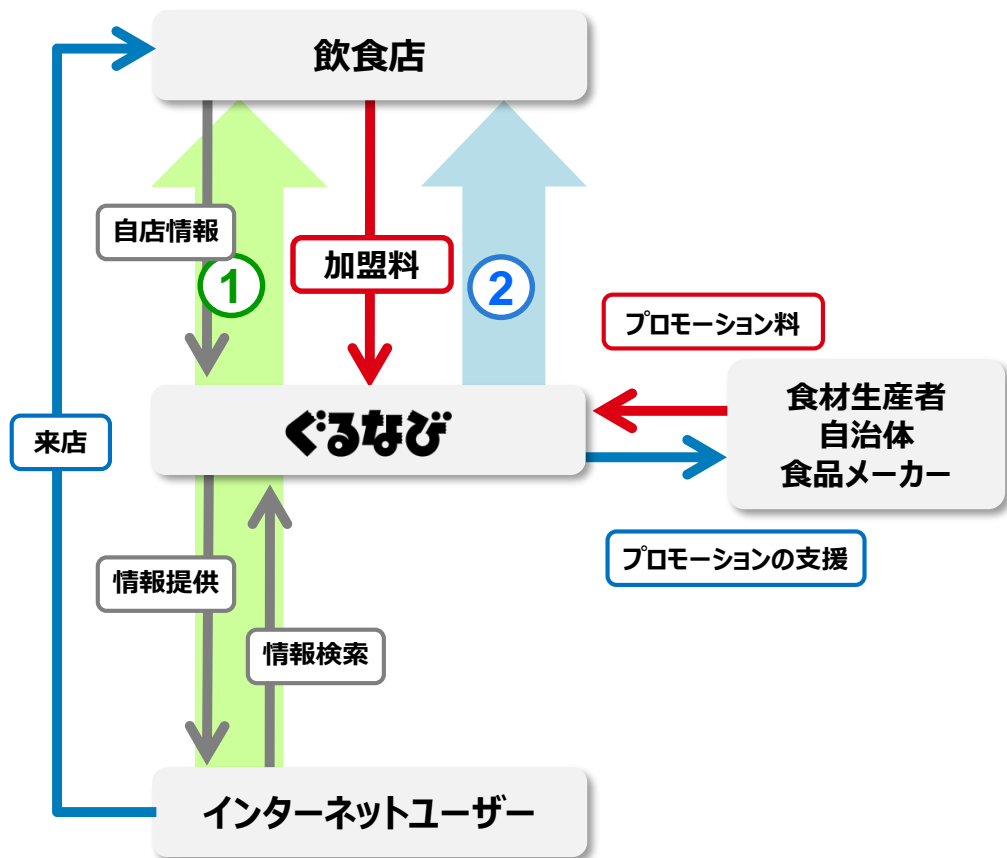
新規顧客の獲得のみならず、リピーターづくりが重要に

**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(2018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



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 150人

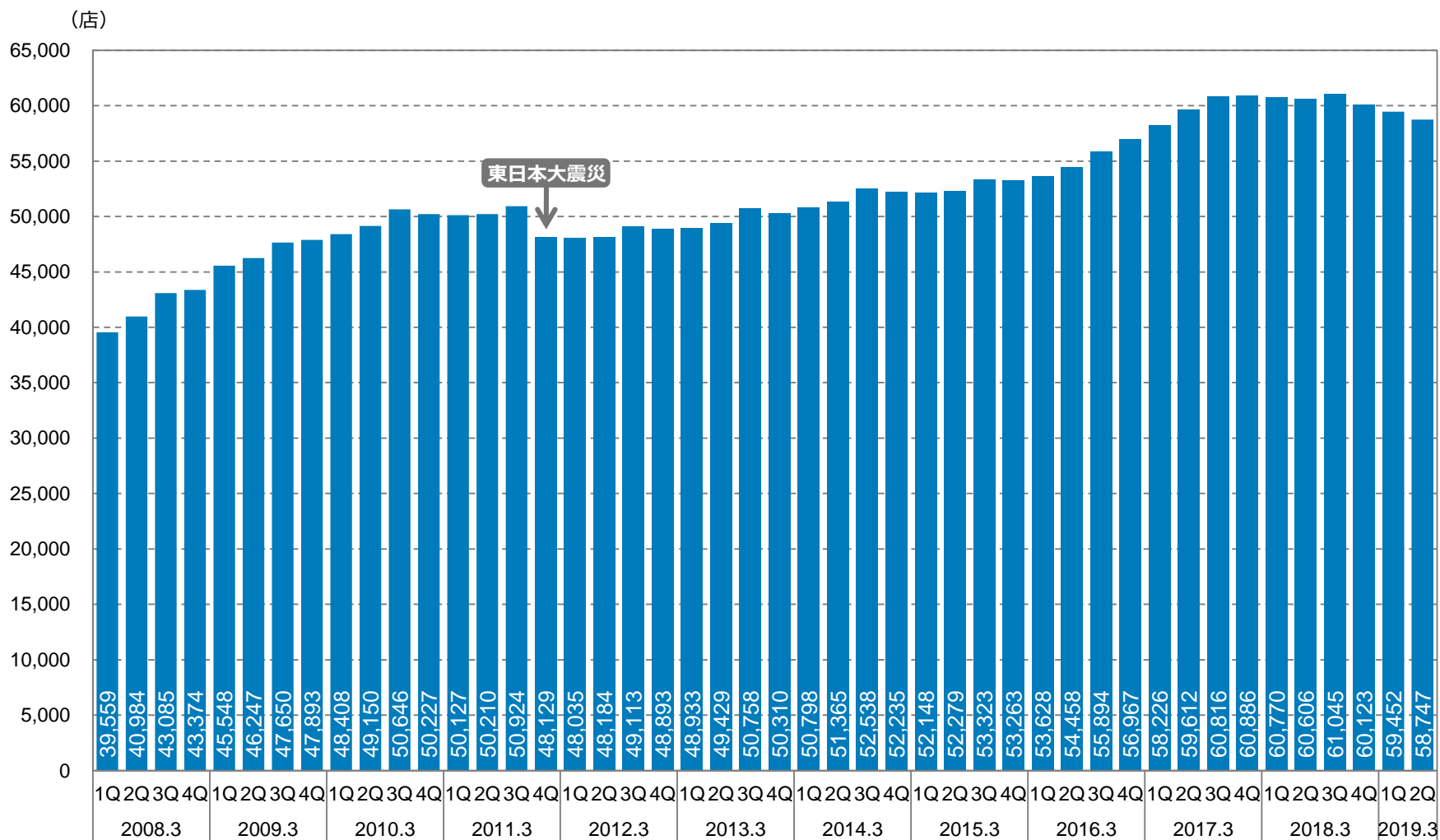


年間3,000回以上開催するセミナーを通じて
成功事例やノウハウを経営者に共有
ぐるなび大学 50人

**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**

2019年3月期 第2四半期 実績

有料加盟 **58,747店** (前年同期末比 ▲1,859店 ▲3.1%)



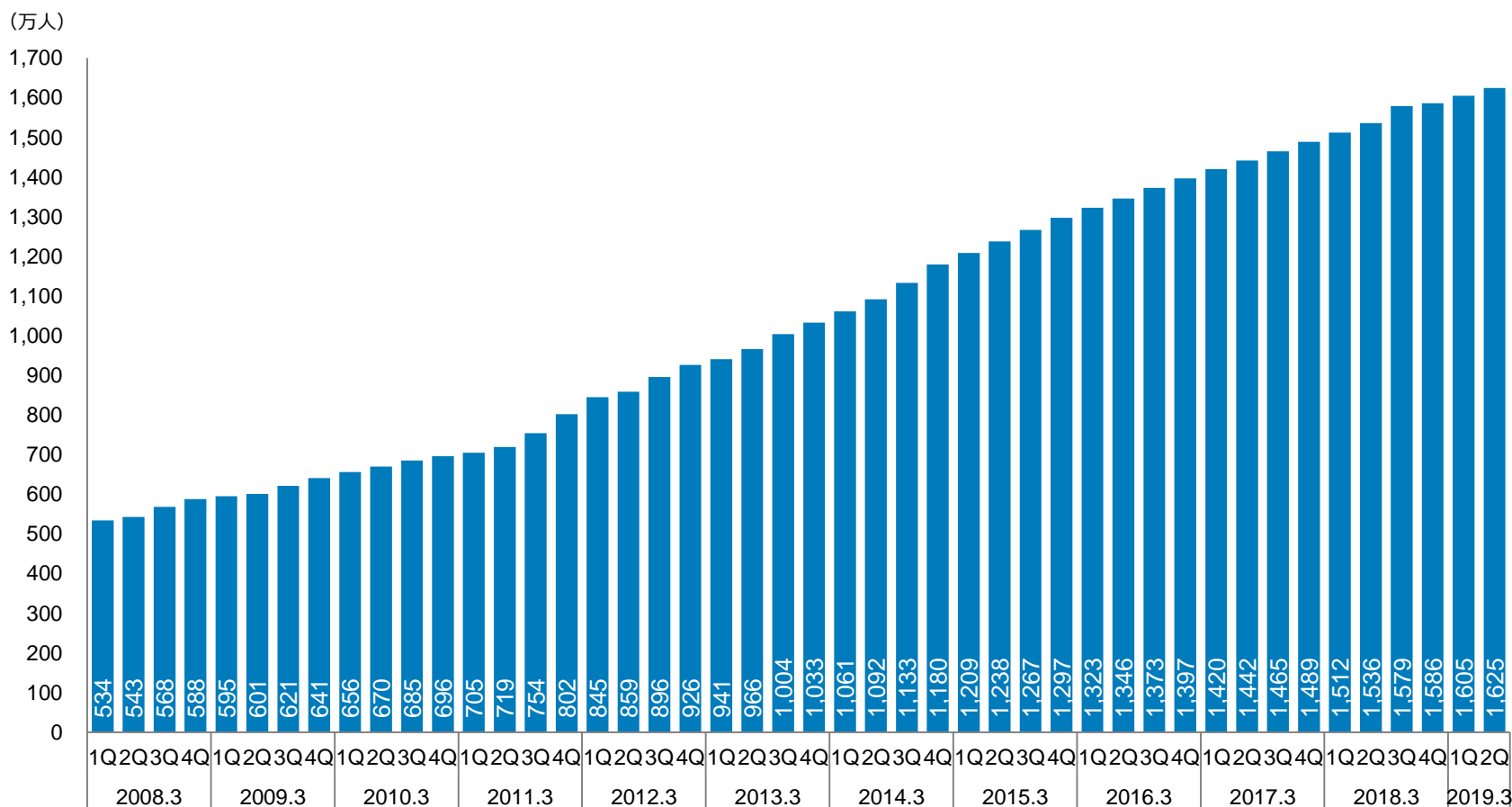
■ **月間ユニークユーザー数** : **6,500万人** 2017年12月現在、・2016年12月は6,100万人

■ **ぐるなび会員数** : **1,625万人** 2018年10月1日現在、・2017年10月は1,536万人

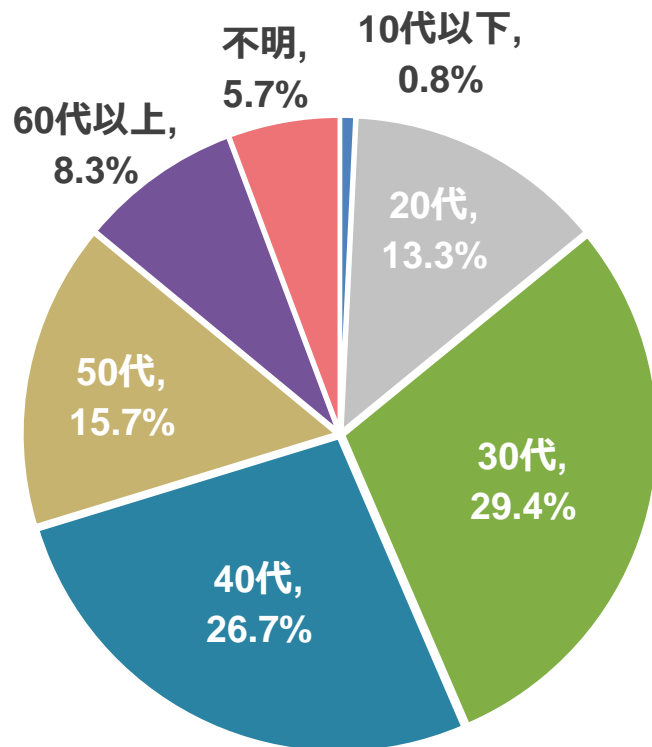
※ 月間ユニークユーザー : 月間で「ぐるなび」を見たブラウザ数

※ ぐるなび会員数 : 「ぐるなび」に登録しているユーザー数

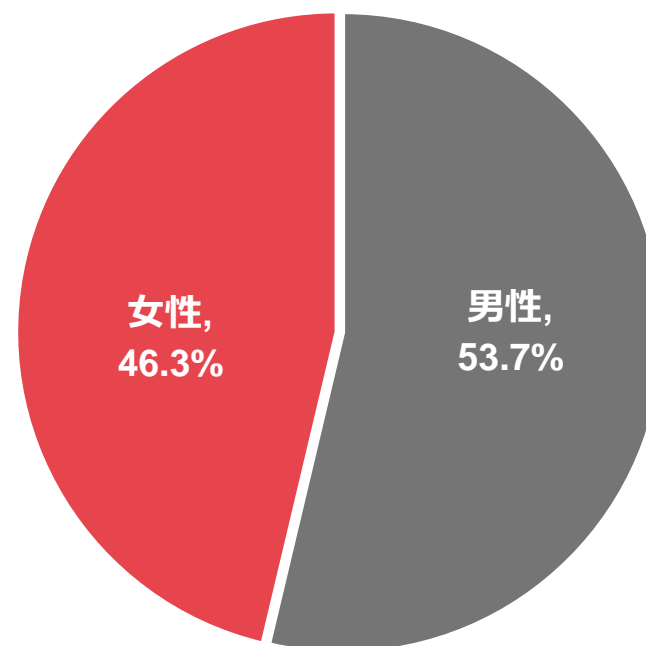
ぐるなび会員数の推移



年代別利用属性



性別利用属性

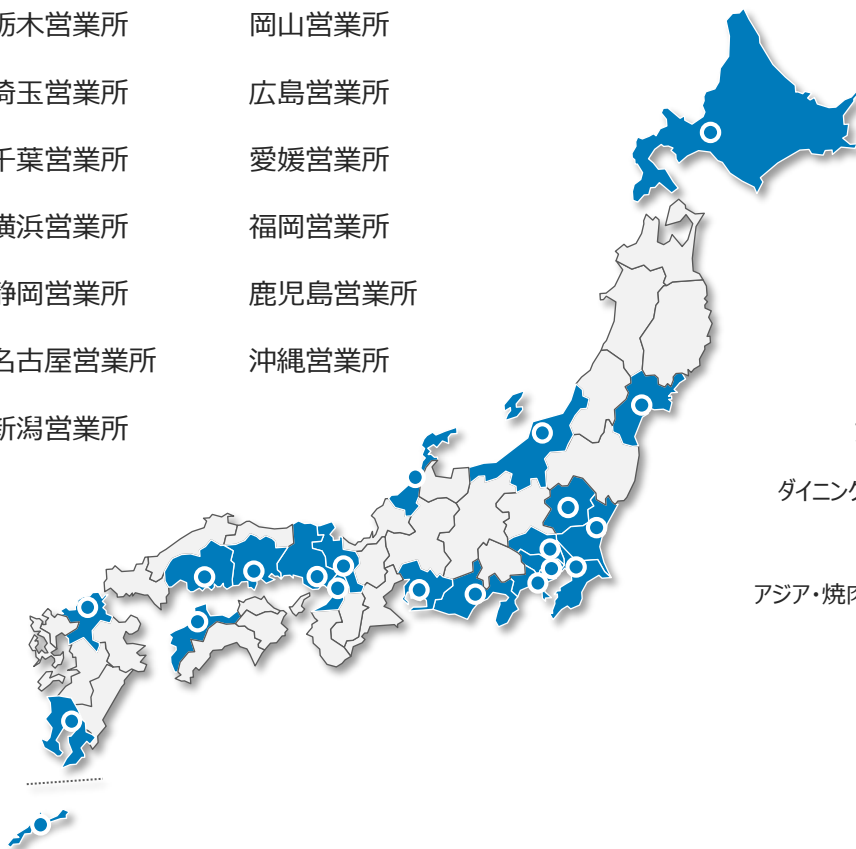


出典：ぐるなび会員情報
(2018年9月時点)

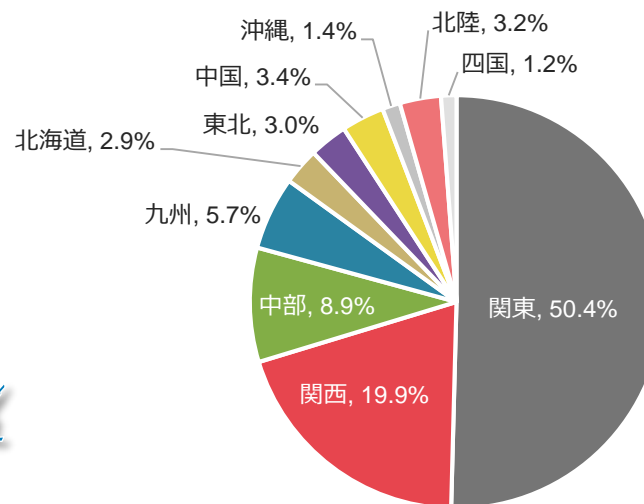
ぐるなびの利用属性は男女差が少なく、幅広い年代から利用されています。また当社アンケートによると、お店を選ぶ際に、メニューや雰囲気を選ぶ傾向にあり、割引目当てでない優良顧客が多いという結果が出ています。

全国21箇所の営業所を拠点に事業を推進

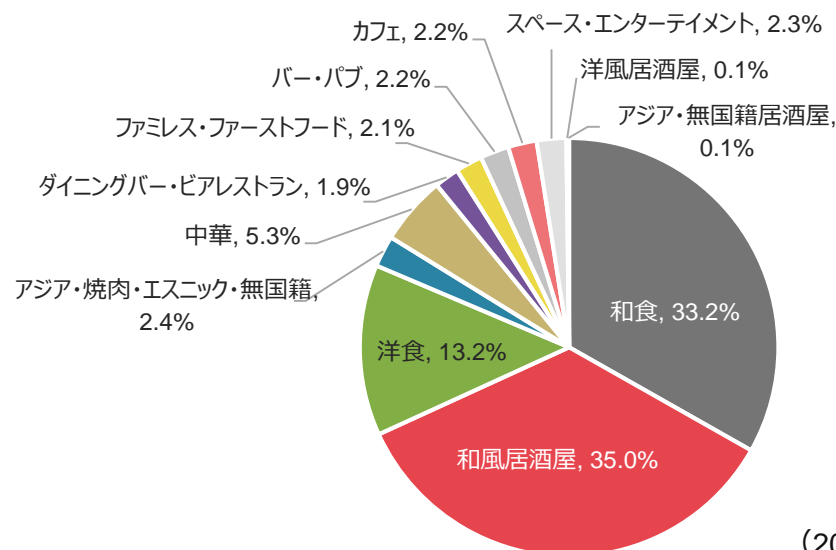
- | | |
|--------|--------|
| 東京本社 | 金沢営業所 |
| 北海道営業所 | 大阪営業所 |
| 仙台営業所 | 京都営業所 |
| 茨城営業所 | 神戸営業所 |
| 栃木営業所 | 岡山営業所 |
| 埼玉営業所 | 広島営業所 |
| 千葉営業所 | 愛媛営業所 |
| 横浜営業所 | 福岡営業所 |
| 静岡営業所 | 鹿児島営業所 |
| 名古屋営業所 | 沖縄営業所 |
| 新潟営業所 | |



エリア別加盟店割合

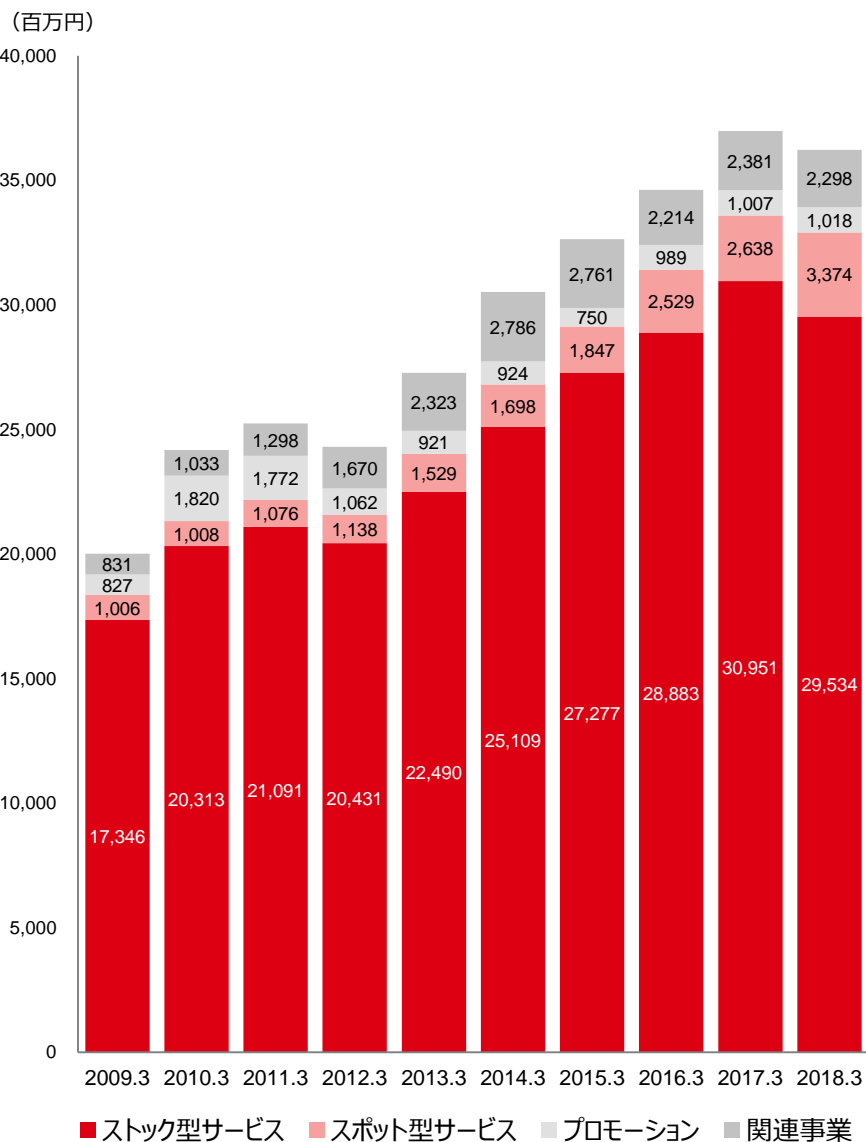


業態別加盟店割合

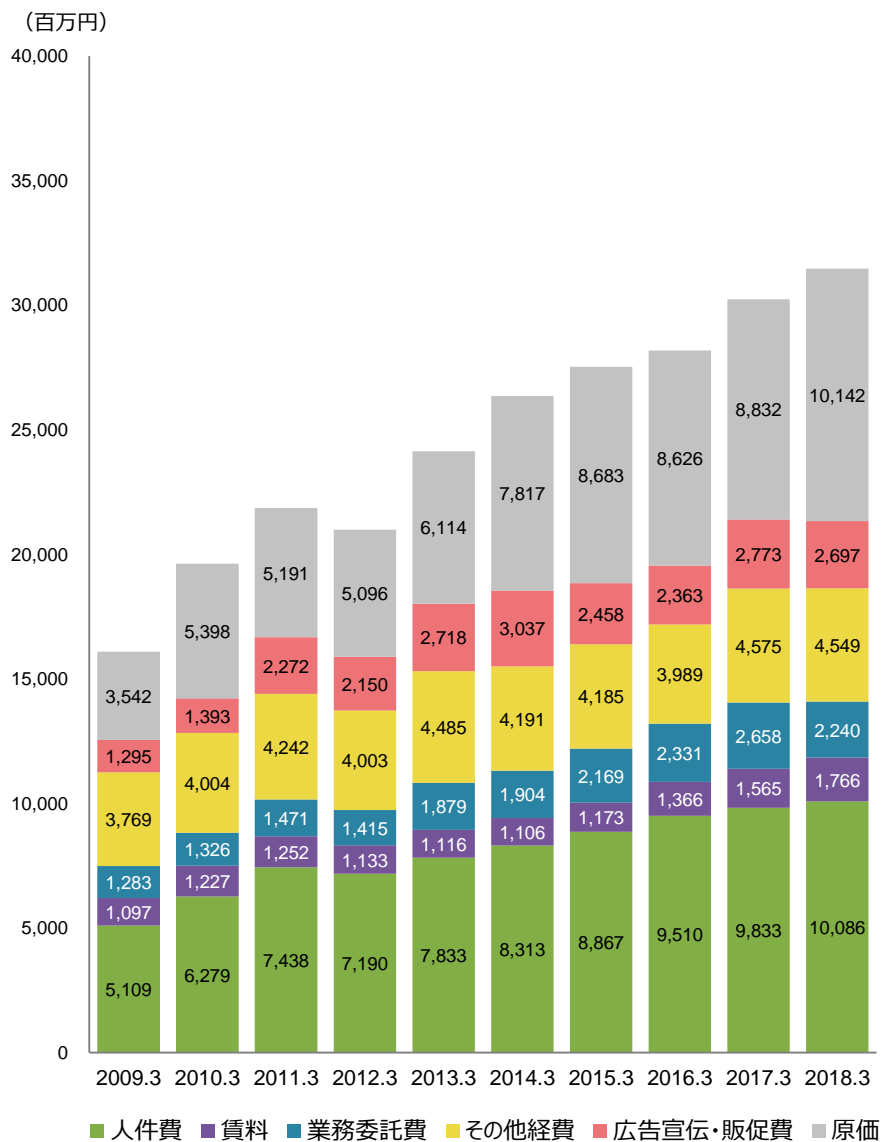


(2018年9月時点)

売上高



原価・費用



売上高 (単位: 百万円)		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	2018.3 Q3	2018.3 Q4	2019.3 Q1	2019.3 Q2
ストック型サービス	<i>a</i>	6,973	7,077	7,344	7,487	7,601	7,674	7,880	7,795	7,518	7,346	7,443	7,225	6,778	6,417
スポット型サービス	<i>b</i>	455	492	895	686	487	596	813	741	604	710	1,198	861	751	691
飲食店販促サービス	$c = a+b$	7,429	7,569	8,240	8,173	8,088	8,271	8,693	8,536	8,123	8,056	8,641	8,087	7,530	7,108
プロモーション	<i>d</i>	152	213	307	315	155	189	262	399	152	195	266	403	144	174
基盤事業計	$e = c+d$	7,582	7,783	8,547	8,489	8,243	8,460	8,956	8,936	8,276	8,252	8,908	8,490	7,674	7,282
関連事業	<i>f</i>	493	494	632	594	520	508	676	676	515	516	631	635	534	513
合計	$g = e+f$	8,075	8,278	9,179	9,083	8,763	8,968	9,633	9,613	8,791	8,769	9,539	9,126	8,209	7,795

(単位: 円/月)		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	2018.3 Q3	2018.3 Q4	2019.3 Q1	2019.3 Q2
ストック型サービスの 店舗当たり契約高 (ARPU)	<i>h</i> *1	43,493	43,654	44,368	44,230	43,990	43,420	43,625	42,700	41,202	40,352	40,791	39,755	37,791	36,191
飲食店販促サービスの 店舗当たり契約高 (ARPU)	<i>i</i> *2	46,335	46,690	49,780	48,283	46,811	46,793	48,126	46,763	44,515	44,253	47,357	44,495	41,982	40,091

*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)		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	2018.3 Q3	2018.3 Q4	2019.3 Q1	2019.3 Q2
有料加盟店舗数	<i>j</i>	53,628	54,458	55,894	56,967	58,226	59,612	60,816	60,886	60,770	60,606	61,045	60,123	59,452	58,747
無料加盟店舗数	<i>k</i>	76,834	77,287	77,098	81,826	81,529	83,182	82,466	87,019	86,536	86,679	87,665	86,607	88,078	89,927

(単位：百万円)	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	2018年3月期
営業成績										
売上高	20,011	24,175	25,238	24,302	27,265	30,518	32,636	34,617	36,979	36,226
営業利益	3,913	4,545	3,369	3,312	3,116	4,147	5,099	6,429	6,740	4,742
経常利益	3,984	4,578	3,406	3,375	3,153	4,167	5,127	6,492	6,813	4,809
当期純利益	2,259	2,323	1,813	1,909	1,959	2,420	3,279	4,367	4,799	3,192
資産・負債・純資産										
総資産	12,929	15,309	19,653	16,951	19,103	22,071	23,665	27,322	23,917	25,457
現預金・有価証券	4,711	5,531	10,398	7,548	7,399	9,448	10,492	13,131	7,922	8,000
負債	3,191	3,895	8,519	4,381	5,005	5,926	6,201	7,026	5,878	6,270
純資産	9,738	11,413	11,133	12,569	14,098	16,145	17,464	20,296	18,038	19,186
自己資本	9,729	11,413	11,133	12,555	14,042	16,099	17,427	20,266	18,013	19,166
1株当たりデータ										
1株当たり当期純利益 (EPS) ※1	44.03	45.20	35.76	39.12	40.15	49.56	67.26	90.19	102.25	68.27
1株当たり配当金 (円) ※1	8.5	10	10	10	10	15	28	38	42	44
その他										
営業利益率 (%)	19.6	18.8	13.4	13.6	11.4	13.6	15.6	18.6	18.2	13.1
自己資本当期純利益率 (ROE,%)	25.8	22.0	16.1	16.1	14.7	16.1	19.6	23.2	25.1	17.2
総資産当期純利益率 (ROA,%)	17.9	16.5	10.4	10.4	10.9	11.8	14.3	17.1	18.7	12.9
配当性向 (%)	19.3	22.1	28.0	25.6	24.9	30.3	41.6	42.1	41.1	64.5
自己資本比率 (%)	75.2	74.6	56.7	74.1	73.5	72.9	73.6	74.2	75.3	75.3
自己株数 (株)	2,779	2,779	15,854	1,585,400	1,585,400	1,503,649	266,059	216,459	1,924,559	1,892,159
有料加盟店舗数	47,893	50,227	48,129	48,893	50,310	52,235	53,263	56,967	60,886	60,123

※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、2009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。



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



<https://gurunavi.com/>



PERFECT GUIDE TOKYO

<https://livejapan.com/>



<https://www.enjoytokyo.jp/>



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



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



<https://clubmichelin.jp/>



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



<http://r.gnavi.co.jp/premium/>



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



<https://gurusuguri.com/>



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



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



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



<https://delivery.gnavi.co.jp/premium/>



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



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



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



<https://www.gnavi.co.jp/dressing/>



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



<http://www.redu35.jp/>

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、鷹野 正明、齊藤 美保、山田 晃久、垣内 美都里、越川 直紀、徳丸 啓、臼井 めぐみ、犬塚 祥敬、月原 紘一 (社外)、見並 陽一 (社外) 執行役員11名、監査役5名(内、社外4名)
大株主 上位10名	滝 久雄 17.8%、楽天(株) 10.0%、(公財)日本交通文化協会 4.0%、小田急電鉄(株) 2.4%、東京地下鉄(株) 2.1%、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%、日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口9) 1.9%、滝 裕子 1.8%、日本マスタートラスト信託銀行(株) (信託口) 1.7% 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(1,882,159株)を控除して計算
総株主数	16,809名
総人員数	単体:1,886名 連結:2,164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、2019年3月期第2四半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。