

ぐるなび：業績予想を上方修正 黒字化に向けて好スタート

株式会社ぐるなび 2024年8月2日 15時XX分

- ・売上・利益ともに順調な滑り出し。業績予想を上方修正。
- ・多くの笑顔が溢れる場「宴会」を応援するプロジェクトを始動。
- ・日本を旅する外国人観光客、彼らをもてなす飲食店双方に役立つサービス展開。

株式会社ぐるなび（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：杉原章郎 以下、ぐるなび）は2024年8月2日（金）、2025年3月期 第1四半期決算と併せ、上期および通期業績予想の上方修正を発表しました。

■第1四半期 業績

売上高については、中核事業である飲食店支援を中心に好調に推移し、前年同期比11%の増収となりました。そして費用については、コストコントロールの徹底などを通じ微増に留まり、この結果、各利益は想定を上回って着地しました。

連結損益計算書

(単位：百万円)	2024年3月期 第1四半期	対売上高 比率	2025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	2,586	100.0%	2,879	100.0%	+11.3%
売上原価	851	32.9%	896	31.1%	+5.4%
売上総利益	1,735	67.1%	1,983	68.9%	+14.3%
販売費及び一般管理費	1,802	69.7%	1,838	63.8%	+2.0%
営業利益又は営業損失	-67	-	144	5.0%	-
経常利益又は経常損失	-68	-	130	4.5%	-
税引前四半期純利益又は税引前四半期純損失	-279	-	129	4.5%	-
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	-285	-	115	4.0%	-

■上期・通期の業績予想を上方修正

こうした第1四半期の良好な進捗を踏まえ、業績予想を上方修正しました。

売上高については、前期比10%増の142.5億円に向けて、引き続き順調に推移する見通しです。他方、費用については中長期にわたるネット予約送客力の向上などを目的に、後述の新たなプロジェクトをはじめとする「楽天ぐるなびの強化」に向けた追加的な費用投下などを予定しているものの、全社的な高いコスト意識を背景に費用全体では当初計画を下回る見込みであることから、各損益は下記表のとおりとなる見込みです。

今回の上方修正に満足することなく、第1四半期同様、計画を上回る実績を生み出すことで、さらなる改善を目指す所存です。

第1四半期の実績を踏まえ、上期および通期業績予想を上方修正

(単位：百万円)	前回発表予想			今回修正予想					
	上期	下期	通期	上期	増減	下期	増減	通期	増減
売上高	6,000	8,250	14,250	6,000	-	8,250	-	14,250	-
営業損益	-330	480	150	10	+340	210	-270	220	+70
経常損益	-340	470	130	-30	+310	190	-280	160	+30
親会社株主に帰属する当期純損益	-350	460	110	-50	+300	180	-280	130	+20

上期見通しの背景

- ✓ 第2四半期に想定していた店舗開発事業の売上の一部が下期へ後ろ倒しとなる見込み

下期見通しの背景

- ✓ 新たなネット予約促進プロジェクトをはじめとする「楽天ぐるなびの強化」のための費用を機動的に投下できるよう追加予算を確保
- ✓ 上期からの期ズレ費用の発生を見込む

■宴会需要の活性化に向けた新プロジェクト

この度、当社では“多くの笑顔を生み出す力”を持ちつつも、コロナ禍により影をひそめてしまった「宴会」を盛り上げるべく、繰り返し、大勢で集まりたくなる仕組みづくりとして「幹事ガンバレプロジェクト」を始動しました。

具体的には3つの幹事ランクを設け、所定期間における累計来店人数によりランクを判定し、それぞれに応じてボーナスポイントを進呈する楽天会員向けロイヤリティプログラムの構築を進めています。

なお本格稼働については、6月～7月に実施した先行施策での成果・課題を検証のうえ第3四半期（10～12月）中を予定していますので、年末年始は本プロジェクトを活用し、より楽しくお得に忘・新年会をお楽しみいただければ幸いです。

アメリカのようにホームパーティを開くのではなく、飲食店に集まり、絆を深める「宴会」は、いわば日本の食文化です。「日本の食文化を守り育てる」との創業の想いのもと、1996年のサイト開設以来、多くの飲食店と共に歩んできた当社としましては、本プロジェクトが「宴会」が持つ魅力・楽しさを再発見する機会となればと願っております。

飲食店に集い、絆を深める宴会需要の活性化に向けて 新たに「幹事ガンバレプロジェクト」を始動

概要

楽天会員向け「ロイヤリティプログラム」

- ✓ 3つの幹事ランクを設け、所定期間*における累計来店人数により判定
- ✓ 幹事ランクに応じ、通常のポイントに加えボーナスポイントを進呈

繰り返し、大勢で集まりたくなるネット予約サービスへ



飲食店への送客力の向上ひいては宴会文化の振興へ

先行施策 2024年6月3日～7月31日

幹事ボーナスポイントキャンペーン



※ 今回のキャンペーンでは「ひと月」

■主なインバウンド支援サービス

さらに当社は、インバウンド需要が飲食店にとってますます無視できない存在となっていることを踏まえ、国内の外食需要の喚起に留まらず、日本の食を楽しみに訪れる外国人観光客と彼らをもてなす飲食店双方に役立つサービス展開を行っております。

行ってみたいニッポン。もう一度行きたいニッポンへ。

楽天ぐるなび外国語版	訪日外国人向け観光情報サービス	モバイルオーダーサービス
<p>Rakuten GURUNAVI</p> <p>メニュー情報一元変換システム</p> <p>外国人向けネット予約サービス</p> <p>店頭決済型 事前決済型</p> <p><予約連携先></p> <ul style="list-style-type: none"> ・Tripadvisor 等、海外大手旅行系サイト ・日本政府観光局 (JNTO) <p>トピック</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 店舗の課題に合わせて選べる2種のパッケージ商品をリリース ✓ 今秋でのTOPページおよび商品のリニューアルに向けた準備を推進 	<p>LIVE JAPAN PERFECT GUIDE</p> <p>旅をより豊かに 不安・不便を軽減</p> <p>記事 ルート案内</p> <p>動画 便利マップ</p> <p>施設情報 災害情報</p> <p>トピック</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 2024年3月 楽天トラベルとの連携を開始 ✓ 2024年7月現在 全国67の企業・団体からなるコンソーシアムに拡大 	<p>ぐるなび FineOrder</p> <p>多言語表示機能によるスムーズな注文受付</p> <p>You can order in 3 steps!</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 Read the barcode with a camera 2 Select your item 3 Click "Submit order" and your order is completed! <p>Let us our staff know if you have any questions</p> <p>ぐるなびFineOrder案内POP (英語版)</p> <p>利用者の声</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ メニューブックでも、英語表記があれば注文はできますが、スマホでの注文のほうが断然便利。 ✓ 訪日旅行者にとって親しみやすいツールだと思います。 <p>ルーマニア人 女性 20代</p>

今後もぐるなびは、「食でつなぐ。人を満たす。」というパーパスを経営の基盤に、国内外のユーザーに良質な外食体験を提供するとともに飲食店経営を幅広く支援することで、持続可能な外食市場の発展を支えるとともに、当社事業の中長期にわたる成長へとつなげてまいります。

■ 最新のIR資料

<https://corporate.gnavi.co.jp/ir/library/>