



LIVE
レポート
REPORT

個人投資家のための IRフォーラム 2016 winter

～ニッポンの未来を豊かにする企業～

セミナー会場

2440

ぐるなび

ぐるなび

代表取締役社長 久保 征一郎 氏

～ITと人の力で、日本の外食をより楽しく～

① 非日常の楽しみ「外食」を応援

- **日本の食文化を守り育てる**
 - ・生活者にとり食べることは人生に欠かすことのできない楽しみであり、中でも外食は日常に限りなく近い、非日常の楽しみを体験する特別な空間です。
 - ・他方、非日常の楽しみの提供者であると同時に、世界に誇れる日本の食文化の担い手である飲食店は個人経営が多く、優れた調理技術や魅力を持ちながら、そうした特長を効果的に発信するノウハウを持っていないため、経営的に厳しいことが多くあります。
 - ・当社は「日本の食文化を守り育てる」ことを企業使命に以下の2つの事業基盤が一体となった独自のビジネスモデルにより、飲食店への販促支援サービスを中核に事業を展開しています。

② 2つの強固な事業基盤

- **ITを用いた事業基盤 (オンラインのインフラ)**
 - ・当社は飲食店に対して、飲食店情報サイト「ぐるなび」というITの利点を活かした情報発信プラットフォームを提供することで、飲食店自らによる生活者に向けたお店の特長やこだわりなどに関する「正確・詳細・最新」な情報発信を可能にしています。
 - ・生活者はそれらの情報をもとに希望通りのお店を見つけ、充実した食体験を楽しむことが可能となります。
 - ・飲食店にとっては自分の店に合った生活者の集客、さらにはリピーターの拡大につながることから、経営の安定化に役立ちます。
- **1000人の人的サポート体制 (オフラインのインフラ)**
 - ・当社は飲食店に対してコンサルタント的な役割を担う営業スタッフをはじめとする1000人の人的サポート体制を構築し、個々のお店が抱える問題の解決に向けたアドバイスを実施しています。
 - ・日本の飲食店の大部分を占める小規模店舗の経営者は仕入れ、仕込み、調理、片付けなど様々な業務をこなさなければならないことから、経営に必要な情報収集や戦略の立案に充てる時間がなかなか取れずにあります。
 - ・そこで、当社に日々集積されるエリアの動向や、メニュートレンド、他店の繁盛事例などの情報をもとに、各店の売上アップに向けた提案を行っています。

③ 株主還元 ～ 配当性向40%程度を継続 ～

- **4期連続の増配、配当性向41%程度**
 - ・今2017年3月期の配当は通期40円を予想しており、4期連続の増配となります。
 - ・今後もROEを重視しつつ、連結配当性向40%程度を基準とした継続的な利益配分に取り組む意向です。

④ 今後の成長戦略

- **さらなる発展と飛躍に向けた新たなスタート**
 - ・当社は長期にわたる成長の実現を目指して、「飲食店支援事業の拡大」と「新規事業の拡大と創出」をテーマに新たな中期経営計画を策定しました。
- **飲食店支援事業の拡大**
 - ・飲食店への販促以外の業務支援サービスを拡充していきます。
 - ・その一つとして、飲食店が自ら日本語で登録したメニュー情報をただちに4言語へ自動変換する「ぐるなび外国語版」に注力しています。
 - ・来店した外国人客に対応する際のメニューブックとして活用できる利便性の高さから急速な普及を見せています。
- **新規事業の拡大と創出**
 - ・新たに構築を進める新規事業において特に注力するのは、当社がこれまでに培った事業資産を活用した旅や食材の領域での事業です。
 - ・当社の強みであるITの力による情報発信力をもとに、日本各地に存在する地域固有の魅力を強力に発信することで、国内外の「ひと」・地方の「もの」を動かし、食と観光を通じた地域振興につながる事業へと展開していきます。
 - ・具体的には、訪日外国人が日本を旅する上で必要とする情報をワンストップで提供する「観光情報サービスLIVE JAPAN」を開始したほか、国内旅行の新たな楽しみ方を提案するサイト「ぐるたび」の強化などを進めています。
 - ・また、各地の食文化を支える存在である生産者や食品メーカーなどに対し、当社が蓄積してきた食に関するデータベースや料理人のネットワークなどを用いて、その商品開発や販路拡大活動を支援することで、各地の特産品の域内外での消費拡大を図ります。