

ぐるなび：飲食店支援事業が順調に推移。各利益は前年同期より大幅拡大。

- ・忘年会シーズンの販促需要を捉え、主力サービスが順調に拡大
- ・宴会需要のさらなる活性化に向けたポジティブな変化
- ・生成AI技術を活用した新アプリのβ版をリリース

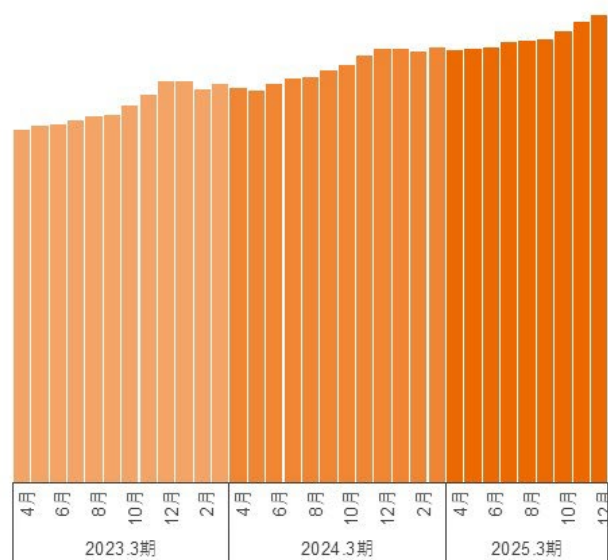
株式会社ぐるなび（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：杉原章郎 以下、ぐるなび）は、2025年2月7日（金）に、2025年3月期 第3四半期決算を発表しました。

■3Q累計期間の業績

売上高については、着実な拡大基調にある飲食店向けストック型サービス売上が、忘年会シーズンである3Qにおいて、一層の積み上がりを遂げたことなどにより、飲食店支援事業が前年同期より10.1%増加しました。

飲食店販促サービス（1）～ストック型サービス売上の月次推移～

忘年会シーズンの販促需要を捉え、着実な回復基調を継続



連結損益計算書

(単位：百万円)	2024年3月期 第3四半期累計	対売上高 比率	2025年3月期 第3四半期累計	対売上高 比率	前年同期比 変化率
売上高	8,886	100.0%	9,488	100.0%	+6.8%
売上原価	3,224	36.3%	3,158	33.3%	-2.1%
売上総利益	5,661	63.7%	6,330	66.7%	+11.8%
販売費及び一般管理費	5,639	63.5%	5,722	60.3%	+1.5%
営業利益	22	0.2%	607	6.4%	+2638.5%
経常利益	92	1.0%	603	6.4%	+555.2%
税引前四半期純利益又は税引前四半期純損失 [※]	-132	-	713	7.5%	-
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	-148	-	692	7.3%	-

※ 当第3四半期において、投資有価証券売却益157百万円を特別利益として計上（前期は第3四半期累計期間において投資有価証券評価損223百万円を特別損失に計上）

■宴会需要の活性化・当社ネット予約の拡大に向けたポジティブな変化

新型コロナウイルスの感染症法上の位置づけが、2023年5月に5類へ引き下げられたことを機に、回復基調にある宴会需要に、さらなる活性化の兆しが現れています。

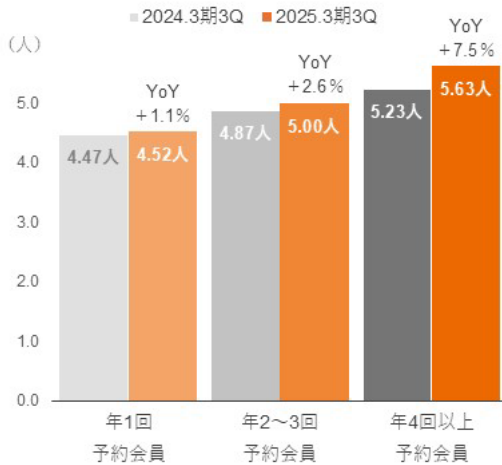
3Q（10～12月）におけるネット予約の1組当たり平均人数を、ユーザー会員のネット予約頻度別に調査したところ、年間の予約回数が「1回だけの会員」が4.52人であったのに対し、「年4回以上予約される会員」は5.63人と、利用頻度が高い会員ほど大人数の傾向にあり、前年同期からの増加率についても「年4回以上予約される会員」が最も高い伸びを示しています。

さらに、こうした「繰り返し、大人数で外食を楽しむ会員」による予約の全体に占める割合が増加しており、「楽天ぐるなび」サイトに対するロイヤリティの高い会員の存在感が高まりつつあります。

飲食店販促サービス（2）～ ネット予約サービス②～

年間予約回数が多いリピート利用会員ほど大人数の傾向にあり
当該会員による予約が全体に占める割合が上昇

■ リピート予約状況別 1組当たり平均人数



■ リピート予約状況別 ネット予約数*の構成比

	2024.3期3Q	2025.3期3Q	変化
年1回予約会員による予約数	41.1%	40.4%	-0.7pt ↓
年2～3回予約会員による予約数	30.4%	30.0%	-0.4pt ↓
年4回以上予約会員による予約数	28.5%	29.6%	+1.1pt ↑

「年4回以上」予約会員は現時点で小規模ながら、その予約数は全体の3割を占める

“繰り返し利用するほど” “大勢で集まるほど” お得になる
「幹事ランク制度」は、会員動向と高い親和性あり

リピート予約促進 × 大人数喚起

ダブルの効果でネット予約送客力の向上を図る

* 会員ユーザーによる予約

このような状況から、「当社ネット予約を積極的に利用いただくこと」と「大人数需要」には密接な関係があると見え、昨年11月よりスタートした“繰り返し利用するほど” “大勢で集まるほど” お得に外食を楽しむことができる「幹事ランク制度」は、こうした会員動向と親和性の高い、大きなシナジーを期待できる仕組みであると考えています。

引き続き、ランクが上がるほど楽天ポイントがアップする本制度を推進することで、消費者の皆さまに「宴会」が持つ魅力・楽しさを再発見いただくと共に、飲食店の売上アップ・外食産業の活性化に貢献してまいります。

「幹事ランク制度」公式ページ

<https://member.gnavi.co.jp/kanjirank/>

■ AIを活用した提案型「飲食店情報アプリ」のテスト運用を開始

当社は、2024年8月に生成AI技術の徹底活用を推進する「ぐるなびNextプロジェクト」を本格始動し、提供サービスはもとより当社事業運営体制を含めた“ぐるなび全体”の技術革新に取り組んでいます。

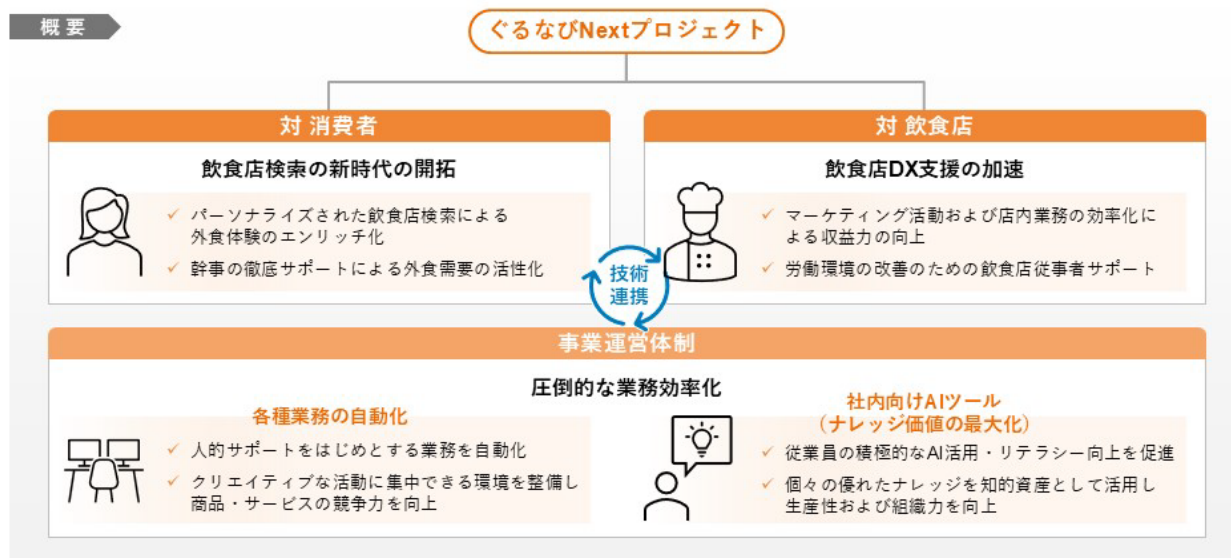
本プロジェクトは、「次世代食体験の実現」および「圧倒的な業務効率化」をビジョンとし、消費者に対してより便利で楽しく豊かな外食体験を提供すること、飲食店に対しては収益力の向上と労働環境の改善のための店舗DXの加速を支援することを目指しています。

そして、これら取り組みの強力な推進を可能とする「生産性高く、創造性豊かな事業運営体制」を構築するため、社内業務におけるAI技術の積極導入に取り組むこととしています。

新たな取り組み（1）～生成AI技術を用いた飲食店情報アプリ①～

生成AIの本格活用による“ぐるなび全体”の技術革新・DXを目指す

概要



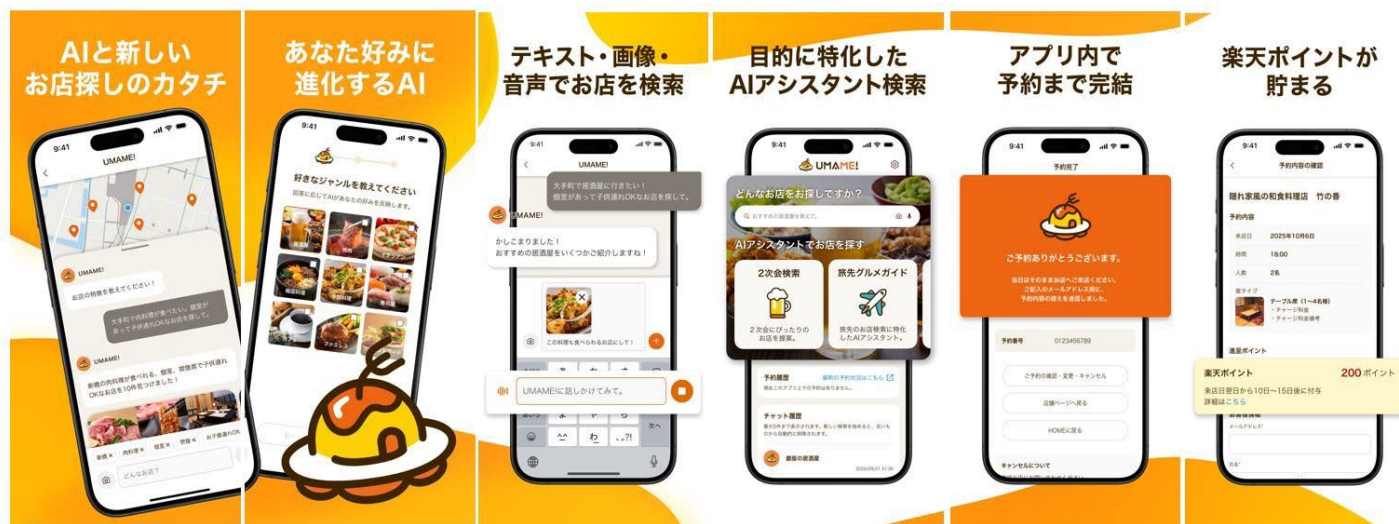
この度、本プロジェクトの一環として新たな飲食店情報アプリ「UMAME!（うまみー!）」のテスト運用を開始しました。

App Store : <https://itunes.apple.com/jp/app/id6737528819?mt=8>

サイト : <https://umame.gnavi.co.jp/>

「楽天ぐるなび」サイト含め従来型の飲食店情報サービスは、ユーザー側がエリアや料理ジャンル、予算などを指定し、情報を探し出す『検索』であるところ、今回開発したアプリは基本的な条件に加え、気分や雰囲気などを日常的な言葉使いで話しかけるだけで、希望にぴったりのお店をAIが『提案』してくれるというものです。

また、使えば使うほど提案の精度が高まり、よりパーソナライズされた自分好みのアプリに進化する点が特長です。



■ 生成AIを当社事業の成長ドライバーに

「ぐるなびNextプロジェクト」は緒に就いたばかりですが、本アプリの開発・改良を通じて蓄積するノウハウやデータなどを消費者向けサービスの強化に留まらず、飲食店向け経営支援サービスに応用・発展することで、AI活用による外食産業の発展をリードすると共に、当社の新たな成長フェーズへの転換を図ってまいります。

■ 最新のIR資料

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