

ぐるなび／2026.3期 上期決算：通期増益計画に対し、良好な折り返し

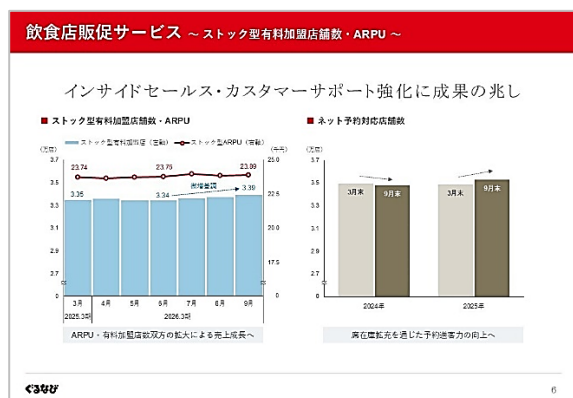
株式会社ぐるなび 2025年11月5日

- ・上期の各利益は、計画を上回って着地
- ・飲食店の売上アップと業務効率化を支援する独自サービスが伸長
- ・楽天グループとの協業強化第1弾「楽天カード連携」が10月スタート

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11月5日（水）に、2026年3月期 第2四半期（中間期）決算を発表しました。

■ 上期（2Q累計）業績

当社の中核売上であるストック型サービスは、インサイドセールスおよびカスタマーサポート活動の強化・充実により、ARPU（1店舗当たり契約高）・店舗数ともに向上し、前年同期比8.2%の増収となりました。



こうした中核売上の拡大に牽引され、売上全体では63億7千万円（前年同期比6.6%増）となりました。

費用面では、人員増強をはじめとする成長投資を実行しつつも、コロナ禍において培ったコストコントロール力を発揮した結果、計画よりも縮小しました。これにより、各利益は計画を上回り、通期予想に対して良好な折り返しとなりました。

2026年3月期 通期業績予想

各利益は、通期予想に対して好調に進捗

(単位：百万円)	2025年3月期		
	前期予想	実績	通期予想
売上高	6,520	6,374	14,900
営業利益	60	106	300
経常利益 [※]	22	101	210
親会社株主に帰属する当期純利益	49	128	234
1株当たり当期純利益 (EPS)：円	0.87	2.28	4.15

※ 2025年4月1日現在、売上高は2025年度第1四半期の累計実績に相当し、営業利益は2025年度第1四半期の累計実績に相当し、経常利益は2025年度第1四半期の累計実績に相当し、親会社株主に帰属する当期純利益は2025年度第1四半期の累計実績に相当し、1株当たり当期純利益は2025年度第1四半期の累計実績に相当し。

※2025年度業績見込み

✓ 飲食店支援事業の強化に向けた体制増強による人員増強費用（採用費含む）の増加、固定資産の減り上りに伴う減価償却費の増加等を背景に、前年同期比増減ではあるが計画を上回って着地

＜通期経人員数＞

2025.3期2Q末：874名 → 2026.3期2Q末：912名（+38名） ※ 含む役員・アルバイト、除く外部派遣者

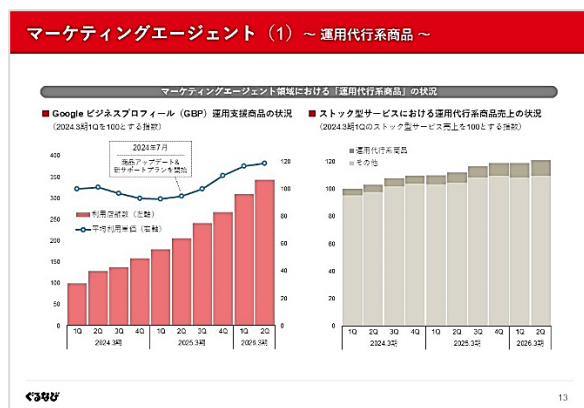
＜1Qの折返し＞

✓ 体制増強の成果を前出拡大し、次期にはその効果を本格的に発揮することで、飲食店支援事業の成長力を高める

■ 飲食店の売上アップと業務効率化を支援する独自サービスが伸長

当社では、創業時より大切にしている“飲食店のサポーター”というコンセプトに基づき、「楽天ぐるなび」の活用提案に留まらず、インバウンド対策を含めた飲食店の集客活動を一括支援し、売上アップと業務効率化双方を一度に実現する「マーケティングエージェント」を展開しています。

その代表的なサービスの一つである「Google ビジネスプロフィール（GBP）運用支援商品」は、その利用店舗数を拡大しているだけでなく、昨年7月に実施した商品リニューアルが奏功し、サービス利用単価も1.2倍以上に上昇するなど順調な成長を遂げています。



マーケティングエージェントサービスのうち、GBPをはじめとする各種ツールの運用を代行する商品は、人手不足で各種ツールの運用にあてる時間を確保できない飲食店の課題やニーズを捉え、ストック型売上の成長を牽引する存在へと育ちつつあります。

当社は、飲食店の集客課題にワンストップで応える「マーケティングエージェント」の拡大を通じて、飲食店の売上拡大だけでなく、業務負荷の軽減にも貢献してまいります。これにより、調理や接客といった「外食ならではの」体験価値づくりに集中できるよう支援し、外食産業の労働環境の改善にも寄与してまいります。

■ 「外食機会の拡大」と「外食人口の増加」のダブルの効果で飲食業界を活性化

また、飲食業界のさらなる活性化を目指し、“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ユーザー会員向けロイヤリティプログラム「幹事ランク制度」の利用促進に注力しています。

具体的には、楽天グループが展開する多様なサービスとの連携強化を軸に、外部サービスの利用者による「幹事ランク制度」の活用を促進することで、飲食店に人々が集い絆を深める「宴会文化」の振興に取り組んでいます。

楽天ぐるなびの強化（2）～ 注力施策 ～

楽天グループとの協業強化に加え、
外部サービス連携等による流入拡大・利用促進を展開



ぐるなび

11

この度、楽天との協業強化の第1弾として、楽天カード(株)が楽天カード会員に対し多様な特典を提供する「楽天カードプレミアムプログラム」との連携を10月1日より開始しました。

ブラックカード会員様にはコース金額の5%分、プレミアムカード会員様には3%分の楽天ポイントを進呈するという、「楽天ぐるなび」のネット予約ならではの非常にお得な制度となっています。つきましては、まだ楽天IDとぐるなびIDの連携がお済みでない楽天カード会員の皆さまにおかれては、この機会にぜひIDを連携いただき、「楽天ぐるなびネット予約」をご利用いただき、よりお得に楽しく外食にお出かけいただければ幸いです。

▼ 楽天カード連携詳細

https://member.gnavi.co.jp/kanjirank/rakuten-card/?sc_lid=cp_home_main_pc_cp

楽天ぐるなびの強化（3）～ 新たな取り組み ～

第1弾施策「楽天カードプレミアムプログラム」との連携を開始(10/1～)
幹事会員数は、想定通りに拡大



さらなる連携強化に向けて、楽天ペイメント社との協議を開始

ぐるなび

12

■ 楽天ぐるなび「2025忘年会キャンペーン」スタート！

2025年も残すところ2か月となり、一年の労をねぎらい来年への活力を養う忘年会シーズンが目前に迫っています。「楽天ぐるなび」では、楽天ポイントが最大30,000ポイント貯まるキャンペーンを用意し、皆さまからのご予約をお待ちしています。



<公式ページURL>

<https://r.gnavi.co.jp/plan/campaign/bonus/>

さらには、年明け新年会シーズンから春の歓送迎会シーズンにかけて、様々なキャンペーンを企画してまいります。外食機会が増えるこれからの季節に、各キャンペーン特典の獲得に加え、「幹事ランク」アップによって、より多くのポイントを獲得しながら、職場の仲間やご家族、ご友人と親睦を深めていただければと存じます。

このように、ユーザーにとって有益なネット予約サービスを提供するとともに飲食店への送客を拡大することで、外食産業の活性化と当社事業の中長期にわたる成長につなげてまいります。

■ 最新のIR資料

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