

ぐるなび／営業利益進捗率：83%、通期増益に向けて順調

株式会社ぐるなび 2026年2月4日 15時XX分

- ・『ARPU上昇主導』の回復から、『顧客基盤の拡大』を伴う再成長フェーズへ転換
- ・“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』を推進
- ・AIエージェントアプリ「UMAME！（うまみー！）」を大幅アップデート（1/20）

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2026年2月4日（水）に、2026年3月期 第3四半期決算を発表しました。

■ 3Q累計業績

飲食店向けストック型サービスについては、創業以来培ってきた「飲食店経営者に寄り添う提案力」の発揮により、ARPU（1店舗当たり契約高）が引き続き上昇しました。加えて、営業スタッフを中心とした体制強化が奏功し、ストック型有料加盟店は純増基調が定着しました。

このように、同サービス売上は『ARPU上昇主導』による回復から『顧客基盤の拡大』を伴う安定的かつ持続的な成長フェーズへと移行し、前年同期比8.3%の增收となりました。

ストック型有料加盟店舗数・ARPUの月次推移

ARPU上昇主導の回復から、顧客基盤の拡大による再成長フェーズへ



主力サービスの拡大に牽引され、売上全体では99億7千万円（前年同期比5.2%増）となりました。

一方費用については、人員増強をはじめとする成長投資を実行しつつも、適切なコストコントロールを実施したことにより、計画を下回る水準で着地しました。

この結果、営業利益は計画を上回り、通期予想に対する進捗率は83%と順調に進捗しました。

サマリ（1）良好な利益進捗

通期営業利益計画（3億円）に対し、順調な進捗



ぐるなび

2

■ 楽天ID連携会員向けロイヤリティプログラム『幹事ランク制度』を推進

当社では、宴会需要の喚起による飲食業界の活性化を目指し、“繰り返し利用するほど” “大勢で集まるほど” より多くの楽天ポイントが貯まる「幹事ランク制度」を展開・推進しています。



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

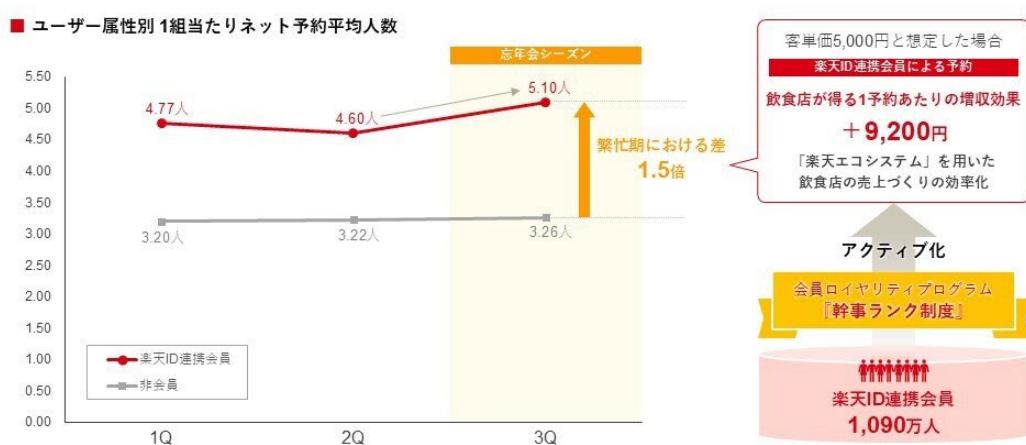
ネット予約における1組当たりの平均人数を比較したところ、「楽天ID連携会員」は「非会員」に比べ大人数で利用する傾向が明確に見られました。

これは「来店人数に応じたポイント還元」の仕組みが、より多くの人数で集まるインセンティブとして機能したためです。この傾向は第1・第2四半期においても見られましたが、飲食店にとって最大の繁忙期である「忘年会シーズン」を含む第3四半期にはその効果がさらに高まり、非会員との人数差は1.5倍に拡大しました。

仮に客単価を共に5,000円と設定して試算した場合、楽天ID連携会員による予約を1件獲得することで、非会員に比べ1万円近くの增收効果が見込まれます。これは、飲食店が「楽天ぐるなび」に加盟することで、より効率的な売上づくりが可能となることを示しています。

楽天ぐるなびの強化（1）～ユーザー動向～

人数に応じたポイント還元施策で宴会需要を取り込み
楽天ID連携会員の送客価値は非会員の1.5倍へ



ぐるなび

11

ぐるなびでは、春の歓送迎会シーズンに向けた様々なキャンペーンを企画しています。各キャンペーン特典に加え、「幹事ランク」アップによるポイント還元を活用いただき、2026年の外食ライフをよりおお得にお楽しみいただければ幸いです。

なお、2025年10月より開始した楽天カード㈱との連携により、楽天IDとぐるなびIDの連携をされているブラックカード会員様には「エース幹事（ポイント還元率：コース金額の5%分）」、プレミアムカード会員様には「レギュラー会員（同3%分）」のランクが自動付与されています。

まだ、ID連携がお済みでない楽天カード会員の皆さんも、ぜひこの機会に連携いただき、美味しく食べて、しっかり貯める、そんな充実した外食体験をお楽しみください。



▼ 楽天カード連携詳細

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

■ “検索から『マッチング』へ” AIアプリ「UMAME!（うまみー！）」を大幅アップデート
ぐるなびは、従来の料理ジャンルや予算などを細かく指定し、自ら「検索して探し出す」というユーザーの手間を解消し、AIエージェントが最適なお店を提案する次世代の食体験提供を目指し、AIエージェントアプリ「UMAME!（うまみー！）」を運営しています。



▼ UMAME! 詳細

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

この度、およそ1年間にわたるβ版のテスト運用を経て、本年1月に大幅なアップデートを実施しました。

まず、対象とする飲食店について、β版の42万店から59万店へと拡大するとともに、休業・閉店の状況や、新店情報に関する定期的なメンテナンスを実施し、常に鮮度および精度の高い店舗データベースへと更新する仕組みを整備しました。

もう一つのポイントは、「AIエージェント機能の強化」です。

β版の運用において、ユーザーの入力ワードが短い、あるいは少ない場合、その背景に隠された「その日の気分」や「シチュエーション」などまでを捉えきれないという課題が浮き彫りになりました。

そこで今回のアップデートでは、ユーザーの「気分」や「目的」などを読み解き、さらに深掘りする「AIサジェスト」の仕組みを構築しました。

加えて、国内ユーザーの裾野拡大はもとより、訪日旅行者による利用促進も視野に入れ、Android版をリリースしました。なお、インバウンド対応の本格化に向け、多言語対応の第1弾として3月に英語版のリリースを予定しています。

AIエージェント搭載アプリ 「UMAME ! (うまみー!) 」 (2) ~ 新たな展開 ~

β版テスト運用を経て、2026年1月20日アップデート



ぐるなび

17

お店を事前にじっくり調べて予約する際に適している「楽天ぐるなび」に対し、「UMAME!」は事前予約はもちろんのこと、お目当てのお店が満席で入れなかった場合や二次会のお店探しなど、急な場面での「今すぐ」のお店探しに役立つのが特徴です。

春の歓送迎会をはじめ外食機会が増えるこれから季節、「楽天ぐるなび」に加え「UMAME!」を、ぜひシーンに応じてご利用ください。

今後も、創業からつなぐ想いである「日本の食文化を守り育てる」を礎とした「食でつなぐ。人を満たす。」との存在意義（パーパス）のもと、生成AIをはじめとする最先端技術の積極活用と、「人的サポート体制」による飲食店経営者に寄り添った伴走型支援により、外食産業の活性化および当社事業の中長期にわたる成長を目指してまいります。

■ 最新のIR資料

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