ぐるなび／ストック型売上は想定を上回る二桁成長。今期の最重要施策「営業増員」を完遂し、中計好スタート。

株式会社ぐるなび　2026年11月4日 15時XX分

・売上高は、主力のストック型サービスが牽引し二桁成長
・飲食店ネットワーク拡大の推進人員を早期に充足
・Jカーブ成長の「礎」を築く、戦略投資と事業整備の推進

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11月4日（水）に2026年度 上期決算を発表しました。

■ 上期業績

～ 主力のストック型サービスが牽引 ～

売上高については、当社独自の伴走支援が奏功し主力のストック型サービスが想定を上回る二桁成長を継続したことが牽引し、前年同期比10.3%増の70億3,200万円となりました。



利益面については、「営業スタッフの採用強化」へ戦略的に投資しつつも、営業赤字は期初計画から大幅に縮小し着地しました。

これは、徹底したコスト管理に加え、業務効率の向上を背景に飲食店支援以外での人的リソースの最適化を図った結果です。一部費用の計上時期が下期へずれ込んだ影響も含まれますが、コロナ禍で培ったコストコントロール力が存分に発揮された上期となりました。

（参考）2026年度 上期業績
売 上 高　／（予想）6,820百万円、（実績）7,032百万円
営業損益／（予想）▲630百万円、（実績）▲25百万円

■ 中計の推進力となる営業人員を早期に充足

～ 来期からの店舗拡大に向け育成フェーズへ移行 ～

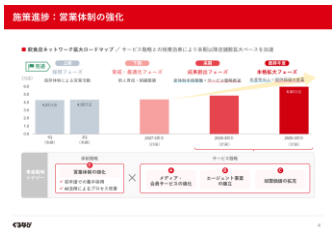
本年5月、当社は「中期経営計画2028」を発表しました。

本計画で当社は、日本の食文化の重要な担い手である飲食店の皆さまが「外食の楽しさ」を消費者に提供し続けられるよう、従来のメディア事業による販促支援に留まらず、より飲食店に寄り添ったBtoBビジネスへと注力分野をシフトします。これにより飲食店の「持続可能な経営モデルへの転換」をより強力に伴走支援してまいります。

具体的には、「“真の”飲食店のサポーター」への進化をビジョンに掲げ、5つの事業戦略を推進してまいります。



計画初年度となる2026年度は、今後の当社成長基盤となる飲食店ネットワークを拡大するため、「D.営業体制の強化」を最重要施策と位置付け集中採用を実行しています。上期中に、今期計画していた採用を無事に完了し、中期経営計画の達成、ならびにビジョンの実現に向けた好スタートを切ることができました。



下期は「育成・最適化フェーズ」へ移行し、新メンバーの戦力化を図るとともに、効果的かつ効率的な店舗拡大を可能とする営業体制への最適化を進めます。こうした体制面の整備を今年度中に確実に実行することで、次なる「成果創出フェーズ」へとつなげてまいります。

これは、単に人を増やすことによる「足し算の成長」を目指すものではありません。
強化・最適化された営業体制に、メディア強化やエージェント事業などのサービス戦略を掛け合わせることでシナジーを生み出し、店舗拡大ペースを高めてまいります。

さらに、営業プロセスにおけるAI活用などを通じた生産性向上にも取り組み、中計最終年度には「本格拡大フェーズ」へと転換し、目標である総有料加盟店舗数6万店を実現する計画です。

■ 数値計画2028

～ 従来の延長線とは異なる成長・2028年度での『復配』へ ～

当社は、2026年度を「Jカーブ成長の礎」を築くための戦略投資と事業整備の1年と位置づけており、この方針に則り、下期においては、その「礎」をより強固にするための追加施策に対しても、柔軟かつ迅速に投資を実行してまいります。

これにより、一時的に赤字が拡大することとなりますが、これを起爆剤とし来期以降の売上高・利益双方の成長力を高めます。



そして2028年度には、これまでの延長線上では決して到達できない売上高189億円、営業利益13億円を目指します。

あわせて、財務戦略を強化し「資本効率」と「財務の健全性」を高めることで、ROE21%、ROIC16%の達成と、株主の皆さまへの『配当再開（復配）』を計画しています。

「“真の”飲食店のサポーター」を目指し、次なる成長ステージへと向かう「ぐるなび」に、ぜひご期待ください。

＜中期経営計画2028＞
https://ssl4.eir-parts.net/doc/2440/tdnet/2807982/00.pdf

＜その他最新のIR資料＞
https://corporate.gnavi.co.jp/ir/library/