

モバイルオーダーサービス「ぐるなびFineOrder」 「楽天ポイント」との連携開始

～集客力向上により飲食店の売上拡大に貢献～

<公式ページURL> <https://pro.gnavi.co.jp/fineorder/>

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）が提供するモバイルオーダーサービス「ぐるなびFineOrder（ファインオーダー）」は、「楽天ポイント」との連携を2023年3月27日（月）より開始します。

「ぐるなびFineOrder」は店内注文とテイクアウト注文機能を備えたモバイルオーダーサービスで、導入後のモバイルオーダー利用率の向上や店舗スタッフの習熟のため、ぐるなび社員が実際に店舗に入り込む独自のモバイルオーダー定着化支援が特徴です。この度、集客力を向上させ飲食店の売上拡大に貢献することを目的に、新たにオプションサービスとして「楽天ポイント」との連携を開始しました。現在、楽天会員数は国内で1億以上※1、「楽天ポイント」の累計発行数は3.3兆ポイントを突破しております※2。

飲食店は、楽天エコシステム（経済圏）のユーザーに対し「ぐるなびFineOrder」を活用して来店を促すことが可能となり、オンライン決済比率が増えることで、店内の会計業務の負担軽減も見込めます。今後、さらに決済手段として「楽天ペイ（オンライン）」の導入も視野に入れており、「楽天ポイント」ユーザーに魅力を感じていただけるようなサービスを検討中です。

※1,2：楽天グループ決算資料より（2022年12月時点）

■「楽天ポイント」連携概要

①「ぐるなびFineOrder」のオンライン決済で「楽天ポイント」が貯まる！

ユーザーはオンライン決済により「楽天ポイント」を貯めることができ、飲食店にとっては「楽天ポイント」ユーザーの新規客・リピート客の獲得につながります。

②「楽天ポイント」をフックにした集客が可能！

自店の売上状況やシーズンイベントなどに合わせて、独自のポイントアップキャンペーンが実施できるようになります。飲食店は、特定期間にしぼった集客強化が可能となります。

今後も、全国の飲食店で「ぐるなびFineOrder」の導入を加速させ、人件費や食材費の高騰など多くの課題を抱える飲食店の業務効率化を推進するとともに、「楽天ポイント」や「LINEミニアプリ」との連携による利用促進、自社メディアと連携したCRM販促支援を視野に入れ、売上拡大に貢献します。

ぐるなびは、「食でつなぐ。人を満たす。」という存在意義（PURPOSE）のもと、事業を推進しています。今後も「飲食店経営サポート企業」としてさらなるサービスの拡充を図ってまいります。

「楽天ポイント」キャンペーンイメージ



忘年会や歓送迎会など
シーズンに合わせた集客がしたい

月末の給料直後の書き入れ時に
今月の売上をもうひと押ししたい

近くにライバル店ができたから
来客の離脱を防ぎたい



R
POINT

「楽天ポイント」キャンペーンを
集客施策として自由自在に設定可能

【活用例】

通常、利用金額の1%ポイント付与の
ところ2/1～2/15のみ10%付与

<本件に関する報道機関からのお問い合わせ先>

株式会社ぐるなび 広報グループ MAIL:pr@gnavi.co.jp