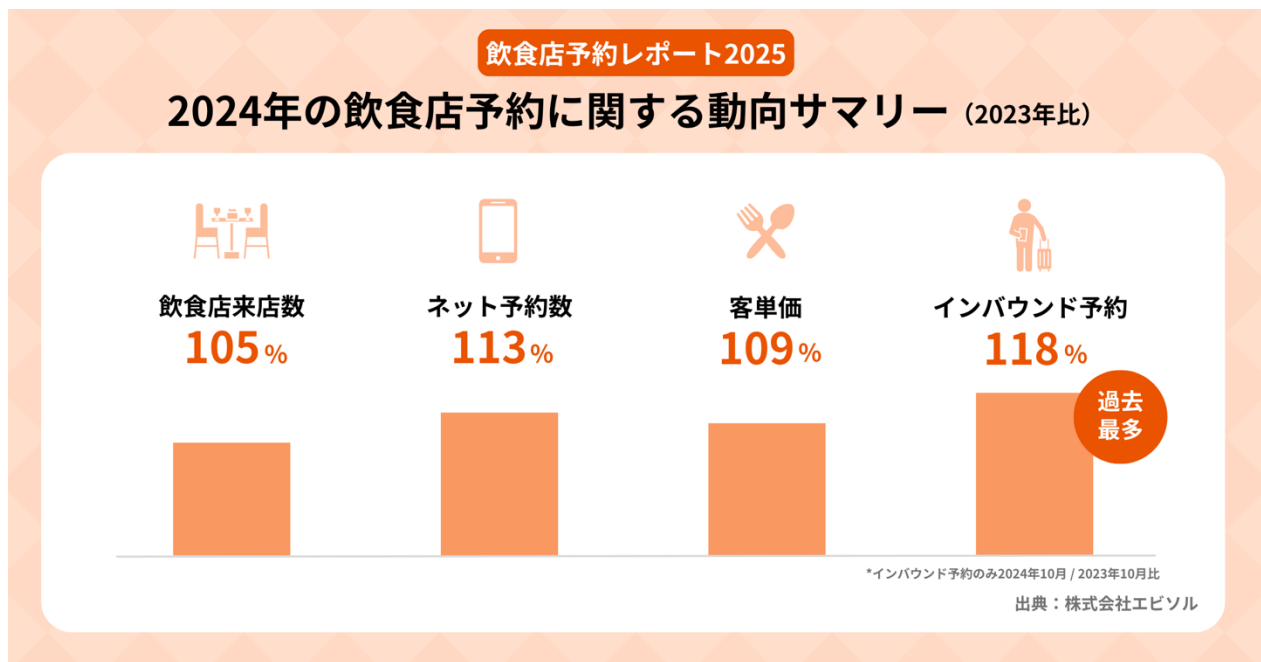


エビソル、「飲食店予約レポート2025」を発表 2024年の予約総数は105%に増加、インバウンド予約は118%と過去最多*に ～2025年は飲食店の「インバウンドシフト」が本格化する1年に～

飲食店向け予約管理システム「ebica」を運営する株式会社エビソル（本社：東京都渋谷区、代表取締役：田中 宏彰、以下、エビソル）は、飲食店の予約に関する最新のレポート「飲食店予約レポート2025」を発表します。飲食店予約レポートは、「ebica」および「グルメサイトコントローラー」のデータを基に、2024年1月から2024年12月までの期間における飲食業界の集客や予約に関する消費者の動向をまとめたものです。

*株式会社エビソル調べ、ebicaサービス開始以来、2024年は外国人による予約が過去で最多となりました



【レポートサマリー】

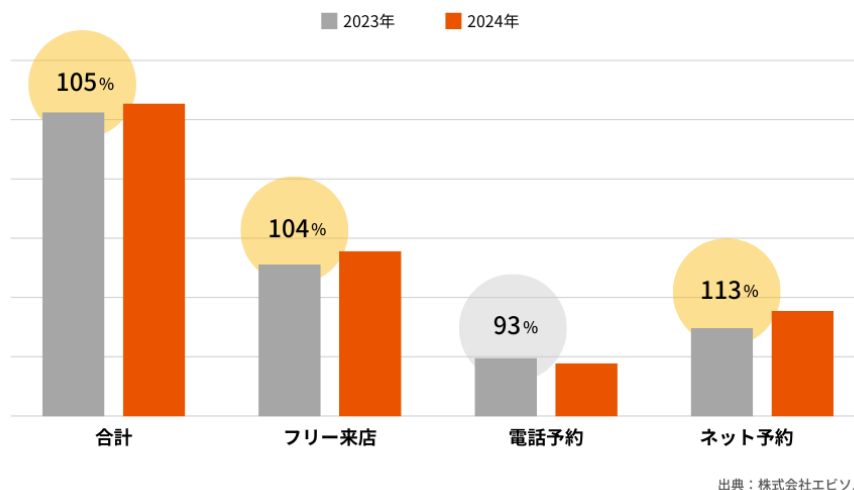
- 2024年は飲食店への来店数が2023年比105%に増加。電話予約は減少した一方でネット予約が113%と好調、ネット予約への移行が進む
- 物価高騰の影響もあり客単価は全体で109%に上昇。予約経由の客単価は114%と大きく伸長
- インバウンド予約は118%と顕著に増加し過去最多の予約総数に、「Google で予約」は136%、OTA経由の予約は200%に大幅増加
⇒2025年は飲食店経営の「インバウンドシフト」が本格的に加速する1年に
- 1組あたりの平均人数は2019年4.8人→2023年4.0人→2024年4.1人と堅調に推移

【レポート詳細】

1. 2024年は飲食店への来店数が2023年比105%に増加。電話予約は減少した一方でネット予約が113%と好調、ネット予約への移行が進む

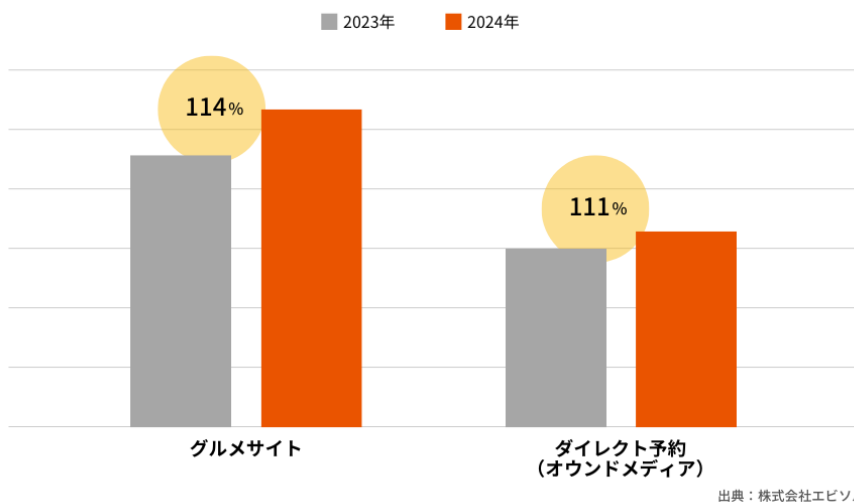
2024年は、年間を通じて飲食店の総来店数が前年比105%に増加しました。特にネット予約の伸長が目立ち、前年比113%に増加しました。一方で、電話予約は前年比93%に減少し、ネット予約への移行が進んでいることが明らかになりました。飲食店にとっては営業中の予約対応の電話は人員リソースが割かれるため、電話予約の減少とネット予約の増加は効率的な店舗運営につながると言えます。

予約経路別 飲食店来店数の伸び率（2023年比）



ネット予約の経路別成長率を見ると、グルメサイト経由の予約が前年比114%、店舗公式サイトやLINE公式アカウントなどを含むダイレクト予約（オウンドメディア）が前年比111% となり、いずれも順調に成長を遂げていることがわかります。オウンドメディアからの予約には自社ホームページや会員アプリ、LINE公式アカウント、InstagramやXなどのSNS、「Google で予約」などのGoogleサービスが含まれ、多様な消費者の検索導線に応じて「ダイレクト予約」の割合を高める動きが、各飲食店において重要となるでしょう。一方で、依然としてグルメサイトからの予約数はダイレクト予約を上回っており、新規集客を含む重要な導線としてグルメサイトを並行して活用していくことも求められます。

予約経路別 ネット予約数の伸び率（2023年比）

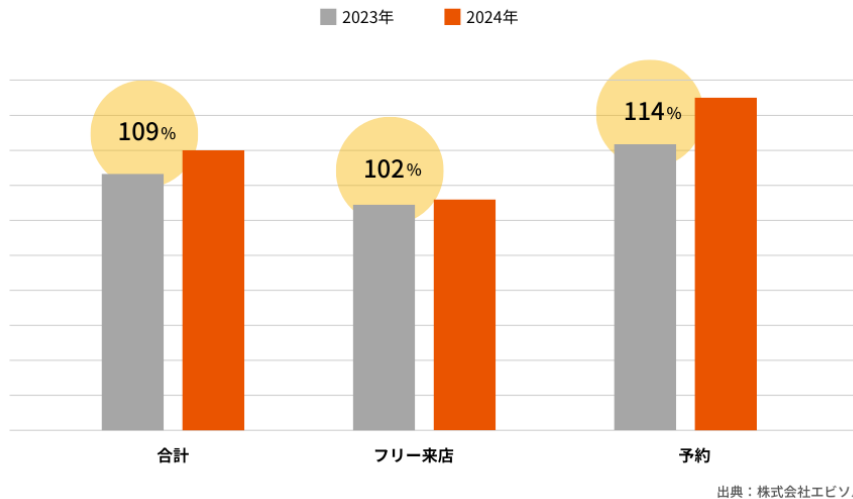


2. 客単価は総合で109%に上昇。特に予約経由の客単価が114%と大きく成長

2024年の飲食店における客単価は前年比109%と上昇しました。これは、物価高騰に伴うメニュー価格の改定が大きく影響していると考えられます*。その中でも、予約経由の客単価は114%と高い伸びを見せており、予約経由の利用者が比較的単価の高いメニューやコースを選ぶ傾向が強いことが想定され、飲食店にとってネット予約の重要性がますます高まっていることを示唆しています。

*参考：日本フードサービス協会会員社による 外食産業市場動向調査 令和6年（2024年）年間結果報告

経路別 客単価の伸び率（2023年比）



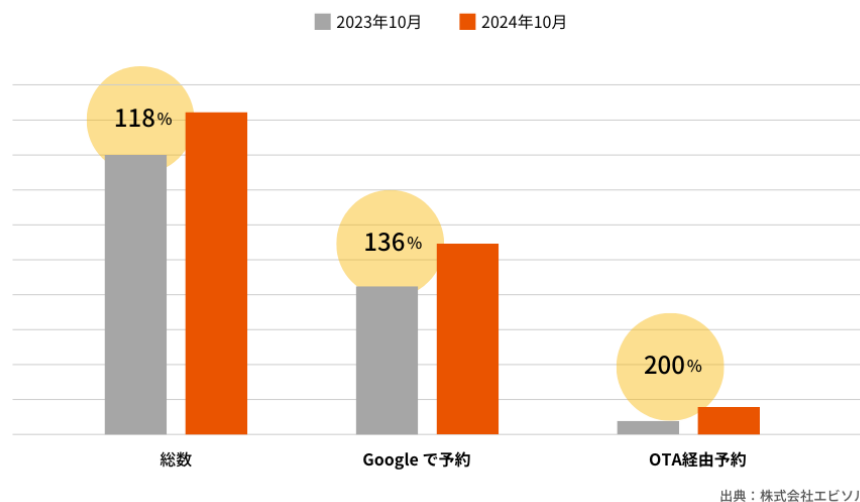
3. インバウンド予約は118%と顕著に増加し過去最高に、「Google で予約」136%

訪日外国人によるネット予約数は前年と比べて118%と大幅に増加し、過去最高の予約数となりました。2024年は訪日外国人数が約3,687万人、旅行消費額が約8兆1,395億円と、いずれも過去最高を記録し、インバウンド需要が大幅に増加した一年になりましたが、飲食店のネット予約においても大幅な増加が見られる結果となっています。

「Google で予約」経由の予約に関しても前年比136%と、高い数値となりました。また、全体における絶対数は少ないものの、OTA（オンライン旅行予約サイト）経由による予約が前年比200%となったことも注目すべき点です。

「Google で予約」では席のみの予約だけが可能である一方で、OTAではインバウンド向けの特別なコースなども掲載されています。外国人観光客のニーズとして、より日本を楽しめる専用のコースを楽しみたいという意向があることが示唆される結果となりました。

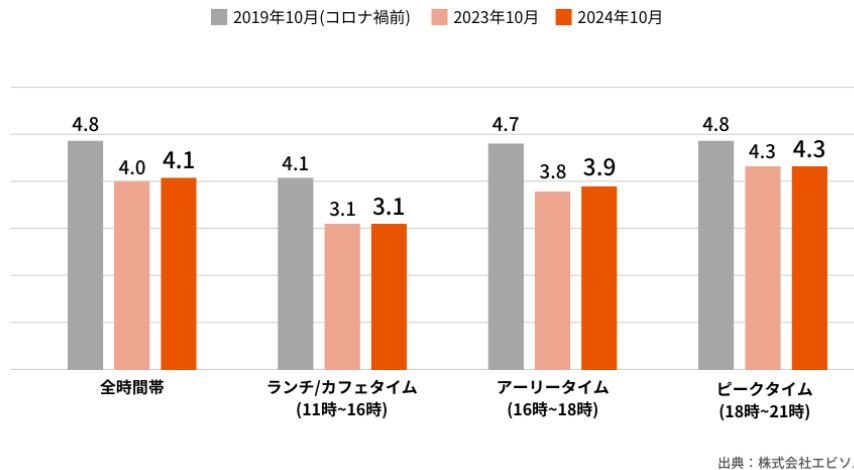
インバウンドネット予約数の伸び率（2023年10月/2024年10月比）



4. 1組あたりの平均人数は、2019年4.8人→2023年4.0人→2024年4.1人と堅調に推移

2024年10月の1組あたりの平均来店人数は、4.1人となりました。2019年10月の4.8人と比べると減少しているものの、2023年10月の4.0人と近い数字になり、堅調に推移しています。ランチ/カフェタイム（11時～16時）、アーリータイム（16時～18時）、ピークタイム（18時～21時）といった時間ごとのデータにおいても概ね同じ傾向となりました。これは、アフターコロナの動向として、法人や学生サークルなどによる大型の宴会利用が減少し、少数グループによる宴席が定着したことが伺えます。グループサイズに関してはコロナ禍以前のサイズには戻らない一方で、上記のように来店数は伸びていることから、外食需要は引き続き活況を呈すると考えられます。

飲食店の時間帯ごとの1組あたりの人数比較
(2019年10月/2023年10月/2024年10月比)



総括：2025年は飲食店の「インバウンドシフト」が本格的に加速する1年に

本レポートは、大手居酒屋チェーンからホテル・レストランまで、国内15,000店舗が導入する飲食店向け予約管理システム「ebica」のデータを基に、最新の飲食店予約に関する動向を分析したものです。

飲食店来店数、ネット予約数、客単価の全ての数値において増加が見られた一方で、電話予約数は減少しました。これは消費者による飲食店の予約スタイルが電話予約からネット予約へと移行していることを示しており、電話予約のみ受け付けている飲食店については消費者の予約機会の損失につながる事が示唆されます。また、ネット予約数はグルメサイトとダイレクト予約（オウンドメディア）がともに伸長しています。消費者のネット予約への移行に伴い、店舗側も多様な予約プラットフォームを用意することが求められるでしょう。

また、インバウンド客によるネット予約が118%、特に「Google で予約」が136%と大きく伸長したことは注目のべき点です。2024年は、訪日外国人旅行者数が約3,687万人と過去最高を記録し、消費額も約8兆1,395億円に達するなど、インバウンド需要が大きく拡大した年となりました。今回のデータで見られるインバウンドによる予約の好調の背景には、外国人にとって日常的なインフラであるGoogleにおける「Google で予約」機能の普及により、訪日外国人が日本の飲食店の空席をリアルタイムで検索・予約できる環境が整い、多くの外国人観光客にとって日本の飲食店へのアクセスが容易になったことが関係していると考えられます。この機能は、コロナ禍前～初期に「ebica」をはじめとした予約管理システムが「Google」と連携することで実現したもので、コロナ禍終息後の訪日需要回復に伴い、このサービスの利用が急速に拡大しました。

ネット予約が一般化したことで、訪日外国人による飲食店の予約は当たり前となり、多くの外国人が日本全国の飲食店に訪れるようになりました。また、一部の先進的な飲食店では、外国人向けのメニュー開発、ヴィーガンやハラル対応メニューの導入、外国人向け体験コンテンツの提供、システムやメニューの多言語対応、外国語対応スタッフの採用・育成、決済システムの多様化、閑散時間帯のインバウンド予約促進など、積極的できめ細やかなインバウ

ンド対策が進められています。これらの変化は、「これからの飲食店経営において、インバウンド需要の取り込みが必須である」＝「"インバウンドシフト"が求められている」という業界全体の認識につながっています。

本レポートで紹介したデータは飲食業界全体におけるインバウンド需要の重要性を改めて示すものであり、2024年のインバウンド予約の増加をきっかけとして、2025年は外食産業における「インバウンドシフト」が本格的に加速する1年になると予測されます。事前予約型のインバウンド需要が更に増加することが期待され、飲食店が集客や予約管理の「インバウンドシフト」を行うことで、集客効率や客単価が向上するのみならず、計画的な仕入れや人員配置が可能となり、経営効率の向上にもつながることが見込まれます。

エビスルは今後も、国内外の消費者による飲食店の利用が増加していく社会に向け、飲食体験における予約・管理を「ヒト」から「テクノロジー」にシフトすることで、飲食店の集客や経営改革を支援し、飲食業界のさらなる成長を推進します。

予約管理システム「ebica（エビカ）」

「ebica（エビカ）」は、飲食店向けに開発されたクラウド型の予約/顧客台帳システムです。お店の予約管理ニーズに応じた設定のもと、今後の飲食店に必要なネット集客ソリューションを提供します。主要グルメサイトとの在庫連携が叶う業界随一の「グルメサイトコントローラー」や、AIスタッフ"さゆり"による電話予約対応サービス「AIレセプション」、蓄積された顧客情報/来店情報とCRMの連携によるリピーター獲得、そして「Google」や「大衆点評」、各国OTA（Online Travel Agency）との連携によるインバウンド対策支援等、集客から店舗オペレーションまでトータルで店舗DXを支えるインフラの構築に取り組み、飲食サービスのアップデートを支援しています。

株式会社エビスル 会社概要

所在地：東京都渋谷区恵比寿1-20-18 三富ビル新館8F
代表者：代表取締役 田中 宏彰
設立日：2011年10月20日
資本金：59,746,500円（資本準備金含む302,619,500円）
事業内容：ebica事業、インバウンド事業

本件に関するお問い合わせ先

エビスル PR 事務局（スキュー内）担当：寒川・太田
電話:03-6438-9808 FAX:03-5539-4255 E-mail: ebisol@skewinc.co.jp

株式会社エビスル 広報担当

電話:03-4405-4041 FAX:050-3156-3971 E-mail: info@ebisol.co.jp