PRESS RELEASE

メディア関係者各位

JapanTicket
ジャパンチケットホールディングス

2026/10/30

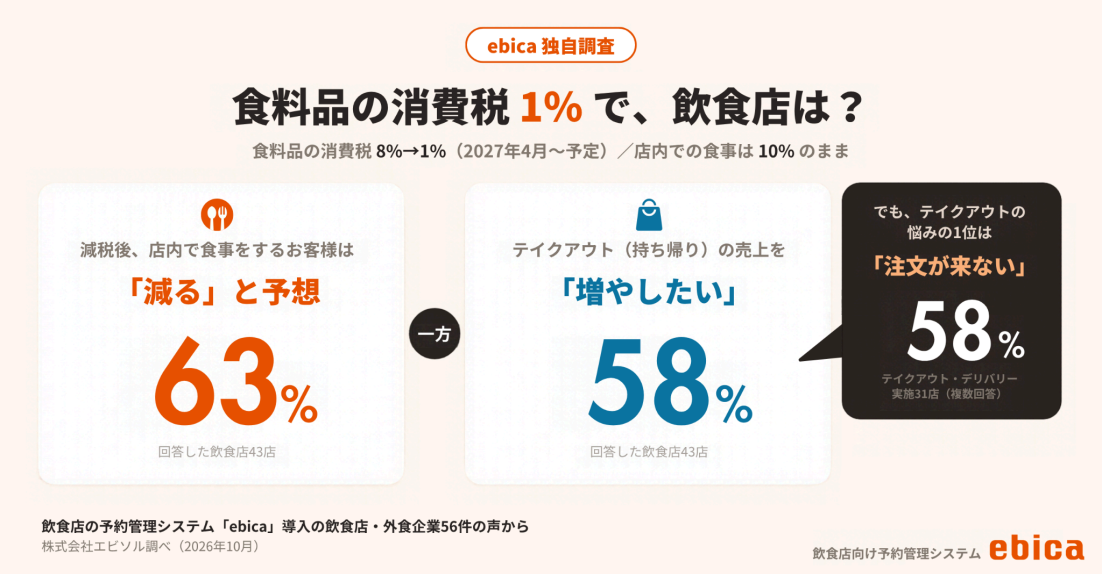
株式会社ジャパンチケットホールディングス

食品消費税減税でテイクアウトを「増やしたい」飲食店は半数超
テイクアウトの悩みの1位は「注文が来ない」

減税で「店内の客は減る」6割 ／予約管理システム「ebica」導入の飲食店、56件の声から

飲食店の予約管理システム「ebica（エビカ）」を提供する、株式会社エビソル（本社：東京都渋谷区、代表：田中宏彰 ※）は、2027年4月から食品の消費税率が8%から1%に下がる見通しを受け、ebicaを導入する飲食店・外食企業に独自の緊急調査を行い、56件(43店舗のアンケート回答、外食企業13社の経営層ヒアリング）の回答を得られました。
その結果、飲食店の58%がテイクアウト（持ち帰り）の売上を「増やしたい」と答えました。一方、すでにテイクアウト・デリバリー（宅配）を実施している31店に悩みを聞くと、最も多かったのは「注文数が伸びない」で58%。「スタッフ不足」の23%を大きく上回りました。

※株式会社エビソルは、株式会社ジャパンチケットホールディングスのグループ会社です。



■ 調査の背景

政府は2026年9月15日、飲食料品の消費税率を2027年4月1日から2年間、8%から1%に引き下げる方針を盛り込んだ税制改正大綱を閣議決定しました。関連する法案は10月9日に閣議決定・国会に提出され、10月20日から衆議院で審議が始まっています。

引き下げの対象は、スーパーなどで買う食料品や、飲食店のテイクアウト・デリバリーです。店内で食事をする場合の税率は10%のまま変わらない見通しのため、店内とテイクアウトの税率の差は、今の2ポイントから9ポイントに広がります。この変化を前に、飲食店がいま何を考え、どこで困っているのかを数字で示すため、緊急でアンケートとヒアリングにより、現場の声を集めました。

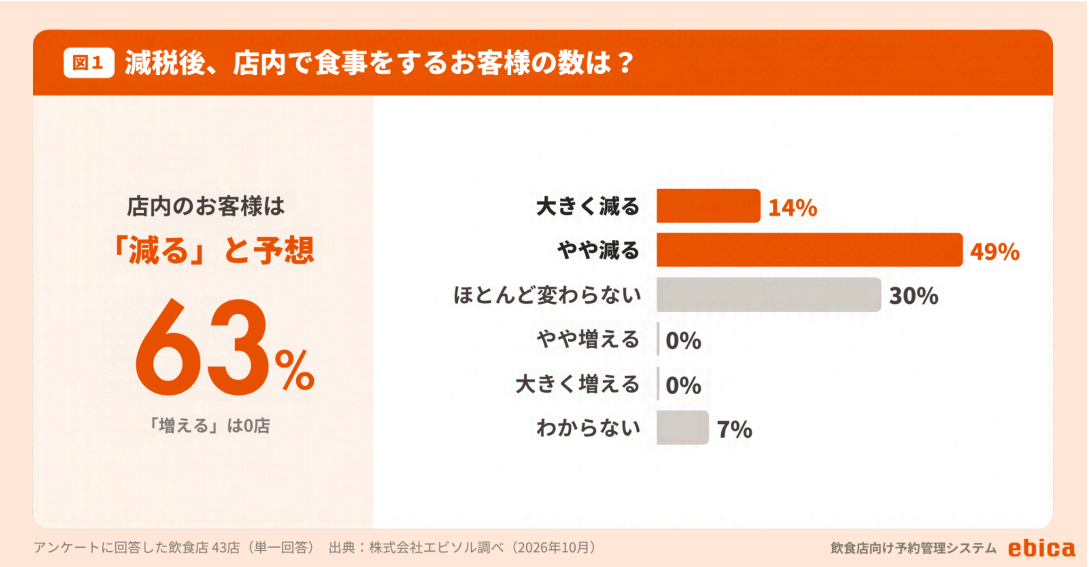
■ 調査結果概要

1. 63%が「店内のお客様は減る」と予想し、「増える」は0店
2. 一方で58%が「テイクアウトの売上を増やしたい」。51%は「店内からテイクアウトに切り替えるお客様が増える」と予想
3. テイクアウトの悩みの1位は「注文数が伸びない」で58% (スタッフ不足の23%の2倍以上)
4. 施行まで半年を切っても、42%が「対応方針をまだ決めていない」

■ 調査結果

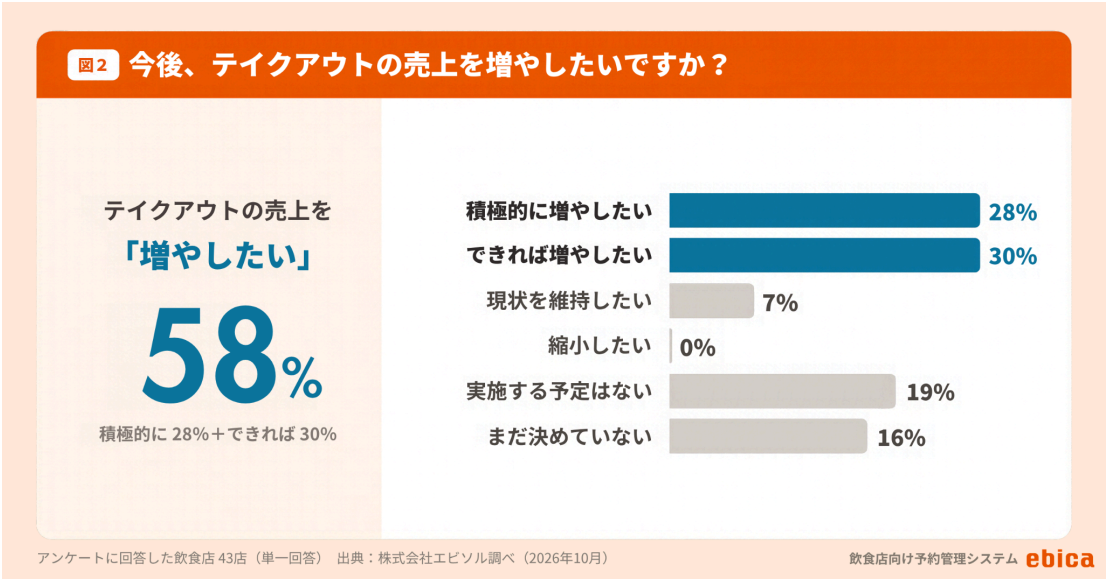
1.「店内のお客様は減る」63%。「増える」と答えた店は0店

税率の引き下げ後、店内で食事をするお客様の数について聞いたところ、63%（27店）が「減る」と予想しました（「やや減る」49%、「大きく減る」14%）。「ほとんど変わらない」は30%で、「増える」と答えた店は1店もありませんでした（図1）。



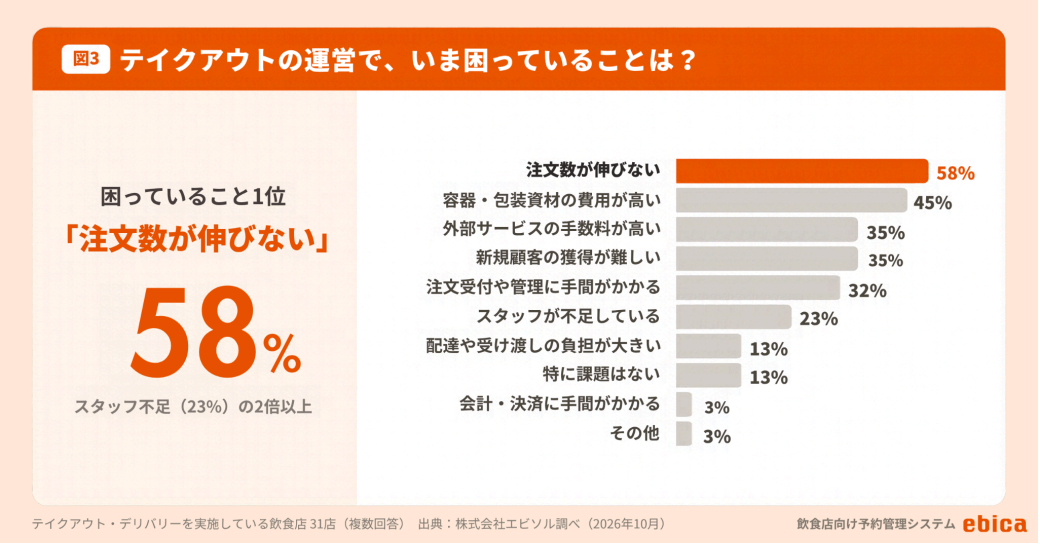
2. 一方で58%が「テイクアウトの売上を増やしたい」

今後のテイクアウトの売上について聞いたところ、58%（25店）が「増やしたい」と答えました（「積極的に増やしたい」28%、「できれば増やしたい」30%）。また、51%（22店）が「店内での食事からテイクアウトに切り替えるお客様が増える」と予想しています（図2）。



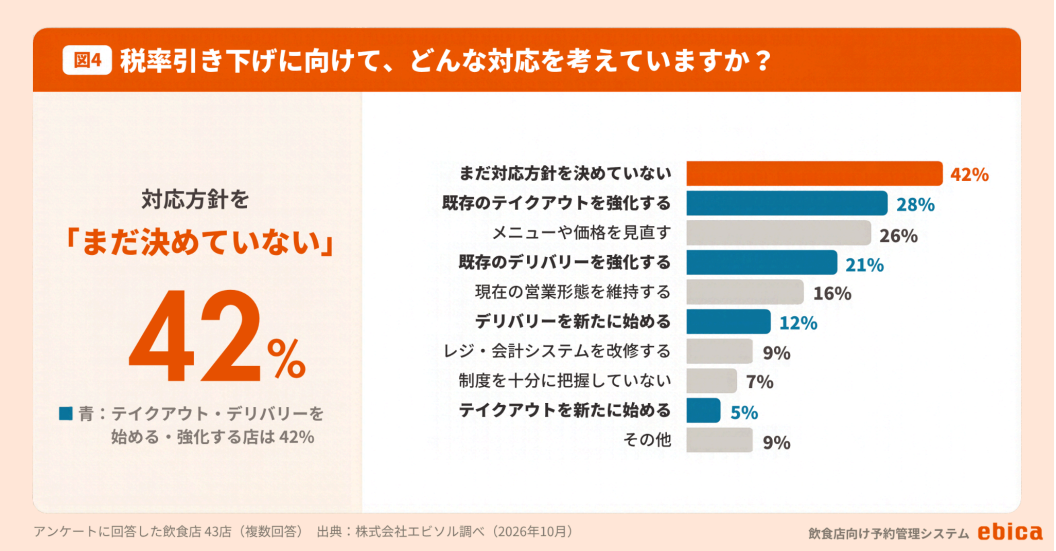
3. テイクアウトの悩み1位は「注文数が伸びない」

テイクアウト・デリバリーを実施している31店に、運営で困っていることを聞いたところ、最も多かったのは「注文数が伸びない」で58%（18店）。「容器・包装資材の費用が高い」の45%が続きました。「スタッフが不足している」は23%で、テイクアウトでは「スタッフ」よりも「お客様に知ってもらい、注文してもらうこと」に悩む店が多い結果です（図3）。



4. 対応「まだ決めていない」42%•テイクアウト・デリバリーをしていない店では様子見が目立つ

税率の引き下げに向けた対応では、42%（18店）が「まだ対応方針を決めていない」と答え、最も多くなりました。テイクアウト・デリバリーを「新たに始める」「強化する」と答えた店も、あわせて42%（18店）です（図4）。テイクアウトもデリバリーもしていない12店では、9店が「店内のお客様は減る」と予想しています。ところが、そのうち7店は、対応方針をまだ決めていないか、制度の内容を十分に把握していないと答えました。



5. 現場の声：テイクアウトに力を入れる企業と、店内に集中する企業

■ 外食企業の経営層の声（ヒアリング）

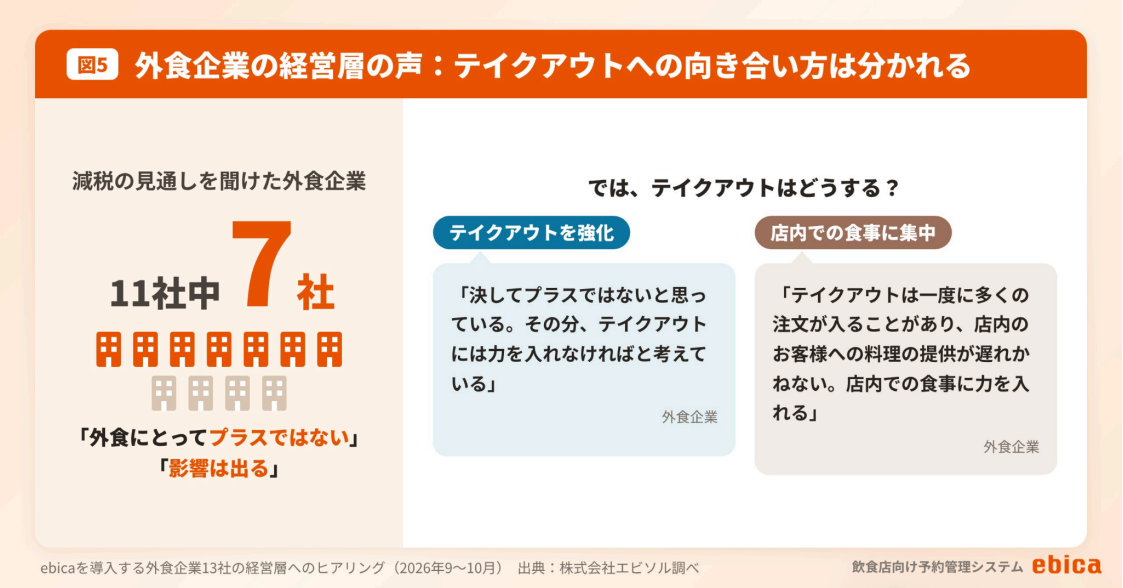
見通しを聞けた11社のうち7社が、減税は「外食にとってプラスではない」「影響は出る」と答えました。テイクアウトへの向き合い方は、企業によって分かれています。

・テイクアウトに力を入れる

「決してプラスではないと思っている。その分、テイクアウトには力を入れなければと考えている」
（外食企業・経営層）

・店内での食事に集中する

「テイクアウトは一度に多くの注文が入ることがあり、店内のお客様への料理の提供が遅れかねない。
店内での食事に力を入れる」（外食企業・経営層）



■ 飲食店の声（アンケートの自由回答）
自由回答では、主に次の4つの不安や課題が挙がりました。

・競争面：テイクアウトを新しく始める店が増え、お客様の取り合いになる
・価格面：手数料を含めた価格設定が難しい
・品質面：出来立てを出せない
・運営面：提供のスピードやレジ対応

「出来立てを出すことがいちばん。テイクアウトだけでは売上に不安が残る」
（業態：居酒屋・バー／規模：1〜5店舗）
「2年後の税率の行方やさらなる増税の可能性もあるので、お客様の考え方を知り、それを踏まえて動かないと、施策を失敗しそう」
（業態：レストラン・専門料理店／規模：31店舗以上）

▸さらに、詳細な調査データはこちら https://www.ebica.jp/column/trends/food-tax-cut-takeout-survey/

■ まとめ：減税を機にテイクアウトへ。次の壁は「見つけてもらうこと」

2027年4月、飲食料品の消費税率が1%に下がり、店内での食事との税率の差は9ポイントに広がる見通しです。

今回の調査では、店内のお客様が減ることを心配しながらも、テイクアウトという新しい「食べ方」でお客様とのつながりを保とうとする飲食店の姿が見えました。一方で、テイクアウトの悩みの1位は「スタッフ不足」ではなく「注文数が伸びない」ことでした。料理をつくる力はあっても、お客様に知ってもらい、選んでもらうところで壁に当たっているのが現場の実態です。

エビソルは、ジャパンチケットホールディングスのグループとして、「人とテクノロジーで事業者のおもてなしを支え、“粋な体験”を世界に拡げる」をミッションに掲げています。全国15,000店舗以上が導入するebicaは、予約の受付から顧客情報の活用、グルメサイトや地図サービスとの連携まで、お店とお客様が出会う場面を日々支えてきました。

税率が変わっても、お店がお客様を迎える気持ちや、店内で過ごす時間の価値は変わりません。エビソルは、店内での食事を選ぶお客様とも、テイクアウトを選ぶお客様とも、お店がつながり続けられるよう、さまざまなサービスと連携しながら、現場の声をもとにした仕組みづくりを進めます。

■ 調査概要

調査の名称	飲食店のテイクアウト・デリバリー対応に関する緊急調査（ebica加盟店）
アンケート	期間：2026年10月15日～21日／方法：Webアンケート 対象：ebicaを導入している飲食店15,000店舗中、有効回答43店
ヒアリング	期間：2026年9月7日～10月14日／方法：対面での聞き取り 対象：ebicaを導入している、大手外食企業13社の経営層
回答店の内訳	**業態：** レストラン・専門料理店22店、居酒屋・バー18店、カフェ・喫茶店2店、ファストフード1店 **運営店舗数：** 31店舗以上19店、11～30店舗2店、6～10店舗5店、1～5店舗17店／所在地：16都道府県
注記	本調査はebica導入先を対象としたもので、全国の飲食店全体の傾向を示すものではありません。割合は小数点以下を四捨五入しています。

■ 飲食店の予約管理システム「ebica（エビカ）」について

「ebica」は、15,000店舗以上の飲食店に選ばれている、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ています。
主要グルメサイトとの在庫連携が叶う業界初の「グルメサイトコントローラー」や、AIスタッフ“さゆり”による電話予約応対サービス「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。

公式サイト：https://www.ebica.jp/

■ 株式会社エビソルについて

株式会社エビソルは、飲食店向け予約管理システム「ebica（エビカ）」をはじめとするテクノロジーを通じて、外食産業のDXを推進しています。予約管理、顧客データ活用、集客支援を一体で支え、全国15,000店舗以上の飲食店の成長をサポートしています。
業界初のグルメサイトコントローラーやAIを活用した予約応対など、現場の課題に向き合うサービスを展開。人とテクノロジーの力で、飲食店が本来注力すべき「おもてなし」に集中できる環境づくりに取り組んでいます。

会社名	株式会社エビソル
本社	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
資本金	5,974万6,500円（資本準備金含む：3億261万9,500円）
事業内容	飲食店向け予約管理システム「ebica」の企画開発/販売および集客支援
URL	https://www.ebisol.co.jp/ ※株式会社エビソルは、株式会社ジャパンチケットホールディングスのグループ会社です。

株式会社ジャパンチケットホールディングス（所在地：東京都渋谷区恵比寿1-20-18 三富ビル新館8F／代表取締役：田中宏彰／設立：2021年10月／URL：https://japanticket-holdings.co.jp/）

■本プレスリリースの問い合わせ先

株式会社ジャパンチケットホールディングス　広報PR　小園（こぞの）
Mobile : 070-3295-2499
Mail : ayako.kozono@japanticket-holdings.co.jp