

好調な業績に変化のきざし 値上げやコスト削減で利益拡大をめざす

～ 2025年の経営戦略 ～

ぐるなび加盟店調査



昨年（2024年）の業績は、コロナ後の回復基調から利益や客数などで変化のきざしがみられ、今後1年間（2025年）の業績予想も、やや控えめになっているようです。大幅な業績アップが望めない状況の中、経営戦略を改めて考えてみる必要があるのではないのでしょうか。

経営状況や今後1年間（2025年）の経営戦略を、ぐるなび加盟店の皆さまにお伺いしました。あわせて経営戦略のひとつとして注目されるM&Aについても聞いています。経営上の様々な課題への今後の戦略を考えるヒントを探ります。※2023年1月、2024年1月に実施した同様の調査との比較も行っています。

☆本調査の回答者は、全国のぐるなび加盟店281店舗

（単独店 190店舗、チェーン店 49店舗、その他形態 42店舗）

調査は2025年1月10日～27日

ぐるなびのインターネットリサーチシステムをつかって行いました。

[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]

[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]
[Redacted]	[Redacted]