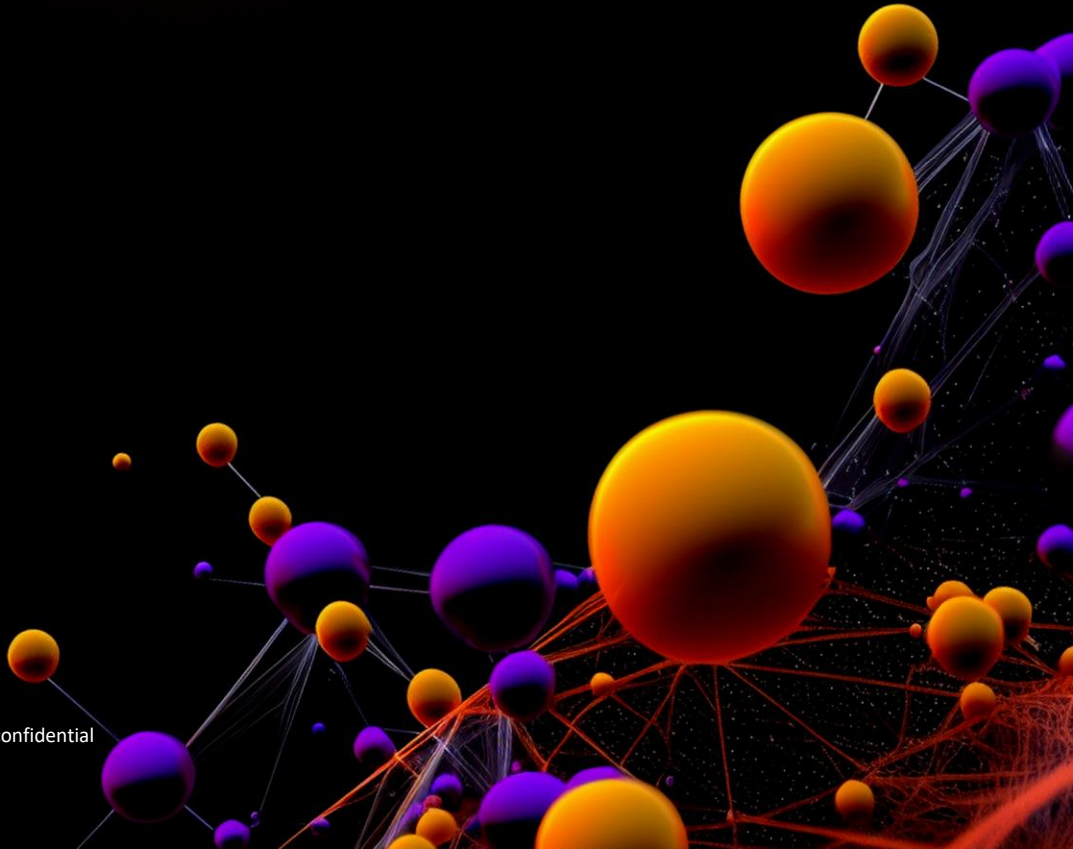




日本の飲食店 トップ35

2025年調査

2025年4月



日本の飲食店 トップ35

2025年調査



トップ35の売上は、外食業態全体の約3割

2024年計の外食・中食全体の金額市場規

サンプルのため非表示

● 前年比成長率トップ3

チェーン名	売上前年比	売上高ランク

● 年平均成長率 トップ3

チェーン名	年平均成長率	売上高ランク

● 1店舗当たりの売上トップ3

チェーン名	1店舗当たりの売上 (百万)	売上高ランク

● NPS トップ3

チェーン名	NPS	年平均成長率

トップ35の売上は、外食業態全体の33.6%を占めました。売上の平均の成長率（前年比）は、2.78%増と外食業態全体の2.18%を上

サンプルのため非表示

でした。

日本の飲食店トップ35 2024年1-12月計

	チェーン名	推定売上 (百万円)	売上 前年比%	年平均成 長率% (2019- 2024)	1店舗当 たりの売上 (百万円)	1店舗当 たりの売上 ランク	店舗数	1人当 たりの平均 客単価	NPS
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									

Top企業のプロフィール

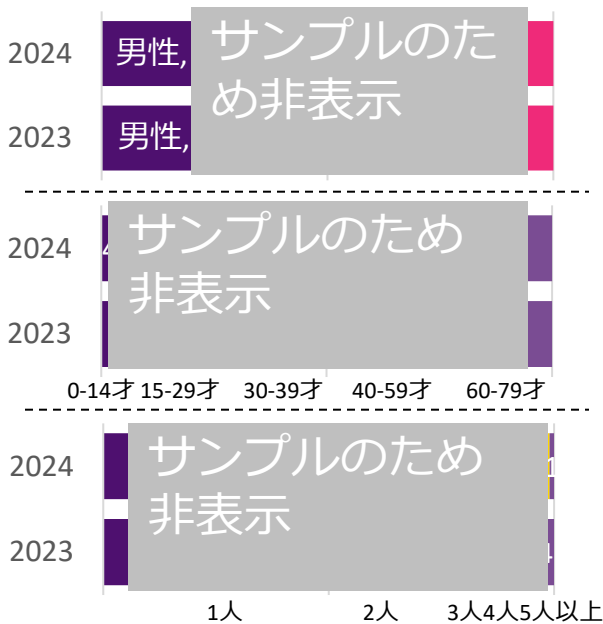
成長率トップ

XXXXXX

2024年の売上の前年同期比成長率が

サンプルのため非表示

XXXXXXの喫食者/シーン%



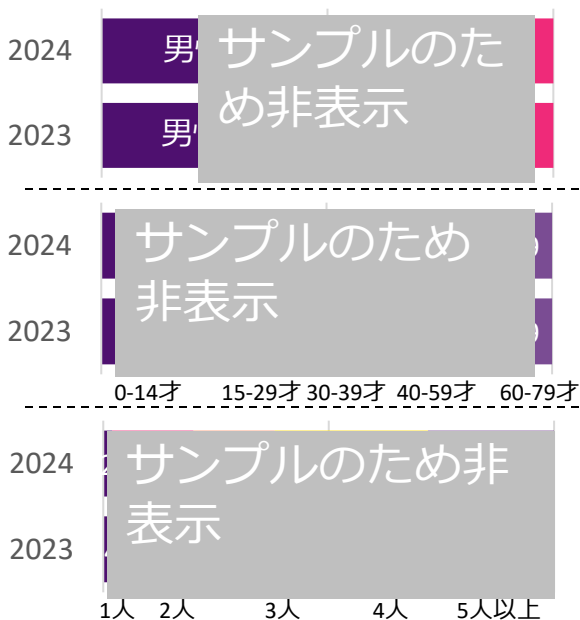
年平均成長率トップ

XXXXXX

2019-2024年の売上の年平均成長率が

サンプルのため非表示

XXXXXXの喫食者/シーン%

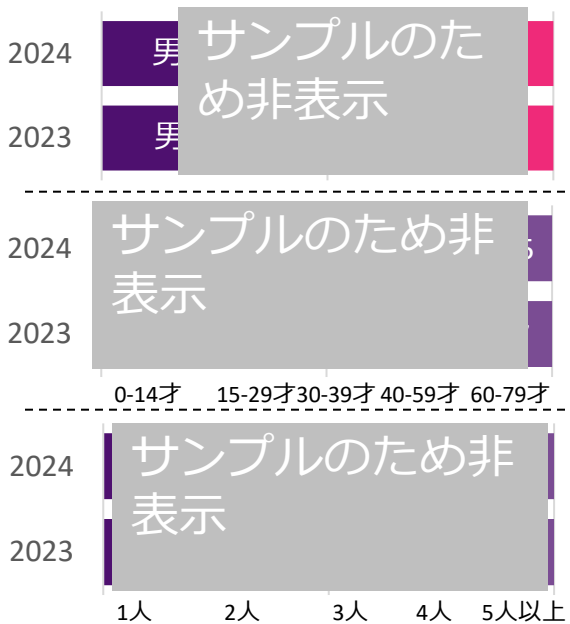


Top企業のプロフィール

1 店舗当たりの売上トップ XXXXXX

1 店舗当たりの売上が 2 年連続トップ
サンプルのため非表示

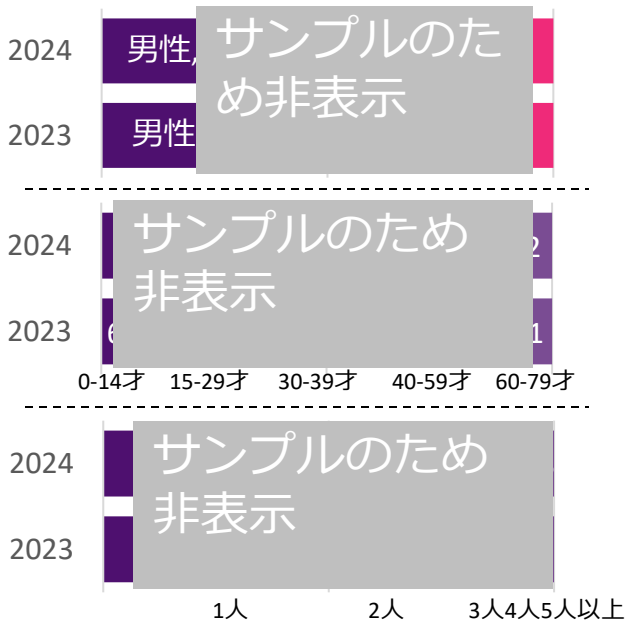
XXXXXXの喫食者/シーン%



NPS トップ XXXXXX

サンプルのため非表示

XXXXXX
の喫食者/シーン%





調査概要

レストランランキングでは、Circana の比類のない調査製品ポートフォリオからの複数のデータ製品とサービスを、経験豊富なアナリストの推定と組み合わせせて活用しています。

■ 売上の推定値：2024 年12 月終了年度の各チェーンのチェーンシステム全体の売上。Circana の主力製品である、外食・中食調査であるCREST®の金額市場規模と各社より公表されている売上に基づいています。CREST®において、サンプルサイズが200以上確保できたチェーンのみが対象です。CREST®は、外食・中食市場において「いつ、誰が、どこで、何を、どのように食べ、どの程度満足したか」など消費者のあらゆる喫食動態データを1年365日、消費者から収集し、年間13万を超えるサンプル数を元に分析できる情報サービスです。世界12か国で実施。詳細URL: <http://www.npdjapan.com/service/food.html>

■ 店舗数：Circana の ReCount® 2025年1月リリースレポートに基づいています。四半期ごとに更新されているチェーンおよび独立系レストランの店舗の調査です。現在、ReCount は120 万を超えるフードサービス事業者の店舗数とトレンドを提供しています。

■ 1店舗当たりの売上：売上の推定値を店舗数で割った数値です。

■ 1人当たりの平均客単価：2024年1-12月計の1食1人当たりの平均客単価。CREST®より算出しています。

■ NPS (ネットプロモータースコア)：「0~10点で表すとして、このチェーンを親しい友人や同僚に薦める可能性はどのくらいありますか?」というCREST®の質問で「推奨者」(10-9)/「中立者」(8-7)/「批判者」(6-0)に分類、推奨者の割合から批判者の割合を引くことで得られた数値。今まで計測が難しかった「企業やブランドに対してどれくらいの愛着や信頼があるか」を数値化することで、企業の顧客との接点における顧客体験の評価・改善に生かされています。世界では、Apple、Amazon.com、Google、Facebookなど、顧客志向を重視する企業で特に採用されるケースが多く、アメリカ合衆国のフォーチュン500のうち、約30%が既にNPSを経営指標として採用。

お問い合わせ先

貴社のCircana担当者、または、circanajapan.info@circana.com までご連絡いただきますようお願い申し上げます。

東 さやか

Head of Foodservice

sayaka.azuma@circana.com

03-5798-7663

About Circana

Circana is the leading advisor on the complexity of consumer behavior. Through unparalleled technology, advanced analytics, cross-industry data and deep expertise, we provide clarity that helps almost 7,000 of the world's leading brands and retailers take action and unlock business growth. We understand more about the complete consumer, the complete store, and the complete wallet so our clients can go beyond the data to apply insights, ignite innovation, meet consumer demand, and outpace the competition.

For more information, visit [circana.com](https://www.circana.com).