

## 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が 個店・小規模チェーン飲食店の集客課題を解決する 「ebica 集客おまかせパック」の提供を開始

飲食店向け予約管理システム「ebica（エビカ）」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「当社」）は、個店・小規模チェーン飲食店の集客課題を解決する新サービス「ebica 集客おまかせパック」の提供を2025年3月10日より開始いたします。本サービスは、専任の集客担当がいない飲食店でも費用対効果の高い新規集客とリピーター促進を実現できるよう、飲食店集客に必要な基本的なネット施策の初期設定および運用代行を提供するものです。

**ebica**  
 レストラン・飲食店向け  
 予約管理システム

個店・小規模チェーン飲食店向け

### 「ebica 集客おまかせパック」販売開始！

集客に必要なネット施策の初期設定および運用をエビソルが代行、  
 データ活用によるネットマーケティング支援を行います

スタッフが調理と接客に集中できるお店へ

お客様がネット予約したくなるお店へ

LINE

Google

Japan ticket

**ebica 集客おまかせパック**

- 1 「Google ビジネス プロフィール」を活用したSEO運用支援
- 2 リピーター育成のための「LINE公式アカウント」運用支援
- 3 インバウンド向けeチケット管理システム「Japan ticket」を活用したOTA出稿支援\*

\*ご提供が可能な業種とエリアに条件がございます。詳細はお問合せください。

### ■ 「ebica 集客おまかせパック」提供の背景

国内の飲食店のうち、予約を受け付けている店舗は約10万店あり、そのうち約半数が個店・小規模チェーン店と推計されます（当社調べ）。これまで予約管理システムは主に大手・中堅チェーン店を中心に普及してきましたが、個店・小規模チェーン店でもその必要性が高まっており、この市場へのアプローチが、外食業界のさらなる成長を後押しすると考えられています。

個店・小規模チェーンの飲食店では、専任の集客担当が不在であることが多く、調理や接客といったコア業務に追われる中で集客施策に十分な対応ができないケースが少なくありません。インターネットの普及により集客に関する選択肢は増えたものの、どの手法を選ぶべきかの判断が難しく、グルメサイトへの掲載が中心となりがちです。新規集客においては、依然としてグルメサイト活用は重要であるものの、集客手数料も発生するため、同時に「Google

e」を活用した無料の集客手法を取り入れることも外せません。またインバウンド需要の高まりにより、立地や業態によっては海外からの集客施策も求められています。

新規集客だけでなく、リピーター獲得も飲食店集客においては大事な要素です。近年では「LINE公式アカウント」などのITツールを活用した顧客との継続的な関係構築が注目されていますが、専任担当がいない飲食店において適切に運用できているケースは多くありません。

さらに、当社が2024年に行った調査によると、ネット予約やITツールの普及状況には地域差があることが明らかになりました。都市部の繁華街に所在する店舗ではネット予約の導入が進んでいる一方で、郊外や地方では依然として低い水準に留まっています。例えば、都心の繁華街（渋谷・新宿・池袋）ではネット予約の受付率が45%であったのに対し、都心郊外（町田・立川・八王子など）では34%、地方繁華街（広島・仙台など）では22%、さらに地方都市の中心部では11%にとどまりました。また、店舗の声をヒアリングしたところ、「グルメサイトの予約管理が大変」「グルメサイトの送客手数料を適正化したい」といった課題は都心と共通しているものの、「ebica」のようなITツールの導入に対しては「導入しているお店が身近にない」「使いこなせるかが不安」といった心理的なハードルが高いことが確認されました。

これらの実態を踏まえ、当社では、郊外・地方の小規模飲食店においても活用しやすいよう、予約管理システムの利用と運用代行をセットにし、導入への心理的ハードルを下げる新サービス「**ebica 集客おまかせパック**」の提供に至りました。

## ■ 「ebica 集客おまかせパック」の概要

本サービスでは、グルメサイトを活用しながらも、無料のGoogle集客を最大化し、人手や時間の制約がある個店・小規模チェーン飲食店でもネット予約対応の基盤を整え、国内外の集客を効率的に強化できるよう支援します。さらに、「LINE公式アカウント」を活用したリピーター獲得施策も取り入れることで、来店客との継続的なつながりを強化し、飲食店の集客力向上を包括的にサポートします。

## ■ 「ebica 集客おまかせパック」の詳細

### 1. 「Google ビジネス プロフィール」を活用したMEO運用支援

- MEO対策ツールを活用した「Google ビジネスプロフィール」への適切な情報掲載発信による、自然検索経由の来店増加

### 2. リピーター育成のための「LINE公式アカウント」運用支援

- 「LINE公式アカウント」の開設と定期メッセージ配信による、来店客との継続的なコミュニケーションを通じたリピート利用の促進

### 3. インバウンド向けeチケット管理システム「Japan ticket」を活用したOTA出稿支援

- 「Japan ticket」を通じたOTA出稿に必要な原稿翻訳の初期設定代行、および予約取り継ぎの運用代行の提供（※）

（※）ご提供が可能な業態とエリアに条件がございます。詳細はお問合せください。

上記に加え、集客状況の定期的な振り返りミーティングの場がセットされます。「ebica」には全流入経路の来店情報が蓄積されているため、各施策の費用対効果を可視化するとともに、飲食店のバリューチェーン全体を理解して

いる当社が、データを活用しながら集客施策の方向性を整理し、専任の集客担当がない飲食店でもDXを活用した効率的な集客と運用を実現できるよう支援いたします。

今後もエビソルは、飲食店経営のDXを支援し、集客の課題解決に貢献してまいります。

## ■ 「ebica 集客おまかせパック」提供価格

初期費：3万円 ・ 月額費：3万円/店（税抜）

## 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唯一の「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「大衆点评」、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。

## 株式会社エビソル 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

エビソル 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](mailto:ebisol@skewinc.co.jp)

株式会社エビソル 広報担当

電話：03-4405-4041 FAX：050-3156-3971 E-mail：[info@ebisol.co.jp](mailto:info@ebisol.co.jp)