加拿大餐厅销售额增长难掩多数经营者利润下滑

Restaurants Canada预计2026年销售额达1053亿加元，但67%的企业称盈利能力下降，44%表示顾客减少

2026年11月21日星期六



加拿大餐饮业预计将在2026年实现销售额增长，但一份新报告指出，多数经营者的收入有所减少，许多餐厅接待的顾客也变少了。

11月20日星期五，Restaurants Canada表示，商业餐饮服务销售额有望在2026年达到1053亿加元，较2025年增长5.1%。该行业组织称，这一增幅表明，在经历两年温和增长后，消费者在餐饮服务上的支出强于预期。但组织同时指出，全国销售额总数掩盖了许多单家餐厅面临的疲弱状况。

根据Restaurants Canada最新发布的季度报告和调查，67%的餐饮企业表示，盈利能力低于一年前。只有14%的企业称盈利能力有所改善。该组织还表示，44%的餐饮企业报告称顾客人数较一年前减少，

这表明即使行业总销售额上升，客流量仍面临压力。

报告显示，行业整体增长与现有餐厅的日常经营状况之间的差距正在扩大。Restaurants Canada称，只有35%的餐饮企业报告销售额高于一年前，与此同时，同样有35%的企业表示销售额下降。换言之，市场整体增长并未惠及整个行业。

Restaurants Canada表示，新餐厅开业速度是造成这种情况的部分原因。行业销售额包括新开业企业的收入，而同店销售额衡量的是现有门店的业绩。这意味着，即使成熟餐厅顾客流失或销售疲软，行业整体仍可能呈现增长。

该组织表示，支付数据也反映出这一趋势。它援引Moneris Data Solutions的数据称，2026年前九个月，全服务餐厅和快餐店的同店销售额均较2025年同期下降。数据显示，全国销售额增长在一定程度上来自门店数量增加，而非现有门店业绩改善。

对餐厅经营者来说，更大的难题在于成本持续上涨，涨幅超过其提价能力。Restaurants Canada表示，食品、人工、租金和公用事业费用仍承受上涨压力。与此同时，许多食客对菜单价格变得更加敏感，餐厅能够将成本上涨转嫁给顾客的空间有限。

成本挤压对餐饮服务企业尤为重要，因为餐厅的利润率往往很低。即使市场整体销售额上升，运营费用增加也可能侵蚀单店利润。如果一家餐厅的收入保持稳定，但工资、食材账单和租金都在上涨，年末的财务状况仍可能更糟。

调查结果表明，加拿大餐饮市场中有很大一部分企业正面临这种情况。企业的销售额可能因涨价而按金额计算有所增加，但这并不一定意味着接待的顾客更多，或利润有所改善。报告发现，近半数经营者的顾客人数下降，这进一步令人担忧，因为客流减少会让餐厅更难通过足够的销售额分摊固定成本。

对于依靠市场整体数据判断需求状况的酒店餐饮业企业而言，这一区别十分重要。市场总额增长可能反映消费者支出具有韧性，但并不意味着现有经营者的状况必然改善。在本次报告中，Restaurants Canada表示，底层数据表明，尽管年度销售额预计增长，许多企业仍承受财务压力。

Restaurants Canada在11月20日星期五发布的材料中没有提供地区细分数据，也未列出不同规模餐厅之间的差异。不过，该组织公布的数据表明，压力波及的经营者范围相当广泛。67%的企业表示盈利能力下降，44%的企业称顾客人数减少，这些数据说明，仅靠销售增长并不能解决餐厅面临的运营难题。

Restaurants Canada表示，正依据这些调查结果呼吁制定相关政策，以降低运营成本、缓解负担能力压力，并为餐饮服务经营者营造更可持续的商业环境。该组织称，即使行业总销售额预计将在今年增长，这些问题仍会影响餐厅的投资、招聘和扩张能力。