西班牙86%的连锁餐饮集团计划于2027年开设新门店

超过半数受访集团预计将增加员工，此前许多集团表示利润率较上一年有所下滑

2026年11月25日星期三



在接受调查的西班牙连锁餐饮集团中，大多数计划于2027年开设新门店，尽管许多集团表示，过去12个月利润率承压。

据行业刊物InfoHoreca于11月24日周二报道的数据，86%的受访餐饮集团表示计划在2027年开设门店，58%预计将扩大员工队伍。这些数据来自《2026-2027 Observatorio de la Restauración de Marca》研究，该研究由Marcas de Restauración、KPMG和Circana共同参与发布。

这项调查覆盖西班牙43家餐饮集团。根据InfoHoreca援引的研究发布会资料，这些集团经营近5,800家门店，营收超过78亿欧元。因此，调查结果反映了西班牙连锁餐饮业很大一部分企业的情况，但并

不代表整个西班牙餐饮市场。

调查结果显示，尽管行业盈利能力承压，企业仍计划继续扩张。96%的受访集团预计销售额将增长，但超过半数表示上一年利润率有所下降。这一反差表明，许多经营者相信需求将保持强劲，足以支撑业务增长，即使成本上涨或竞争性定价仍在压缩收益。

预期销售增长与利润率走弱之间的差距值得关注，因为调查反映的是经营意向，而非已经实现的业绩。计划开设的门店并非已获批或已开业的门店，预计招聘人数也不代表已经创造的就业岗位。相反，这些数据展现了大型经营者在经历了许多企业称成本与营收之间利润空间收窄的一年后，如何为2027年布局。

技术也日益成为这一战略的重要组成部分。调查发现，51%的受访集团已在业务不同环节部署或扩大人工智能的应用。涉及领域包括需求预测、团队管理和客户忠诚度。这表明行业正在从测试数字工具，转向将其用于与人员配置、采购和回头客相关的日常运营。

调查结果并未量化这些人工智能系统节省了多少成本，或可能带来了多大销售额提升。InfoHoreca援引的材料也没有提供与上一期调查直接可比的历史数据，因此难以同口径衡量企业的扩张意愿或技术应用程度随时间发生了多大变化。

即便如此，受访者的回答显示，西班牙大型餐饮经营者正努力在增长与收紧的经济环境之间取得平衡。对绝大多数受访集团而言，开设新门店仍是优先事项，超过半数预计将增加员工，这表明它们对消费者需求以及行业持续扩大规模的能力抱有信心。

与此同时，许多受访者反映利润率承压，说明仅靠增长并不能化解行业面临的财务压力。如果人工、食品、租金、能源或融资成本涨幅超过营收，餐饮集团即使销售额上升，回报空间仍可能收窄。人工智能在规划和运营中的应用增加，或许既反映出企业希望提高效率，也体现了其推动业务现代化的努力。

由于样本仅涵盖43家连锁餐饮集团，这些数据应被视为对品牌餐饮细分领域的观察，而非西班牙餐饮业的全貌；后者还包括成本结构和增长选择各不相同的独立经营者。不过，在这一细分领域内，调查显示扩张仍是2027年的主导策略，即使盈利能力走弱，企业仍计划同步招聘并加大技术投入。