

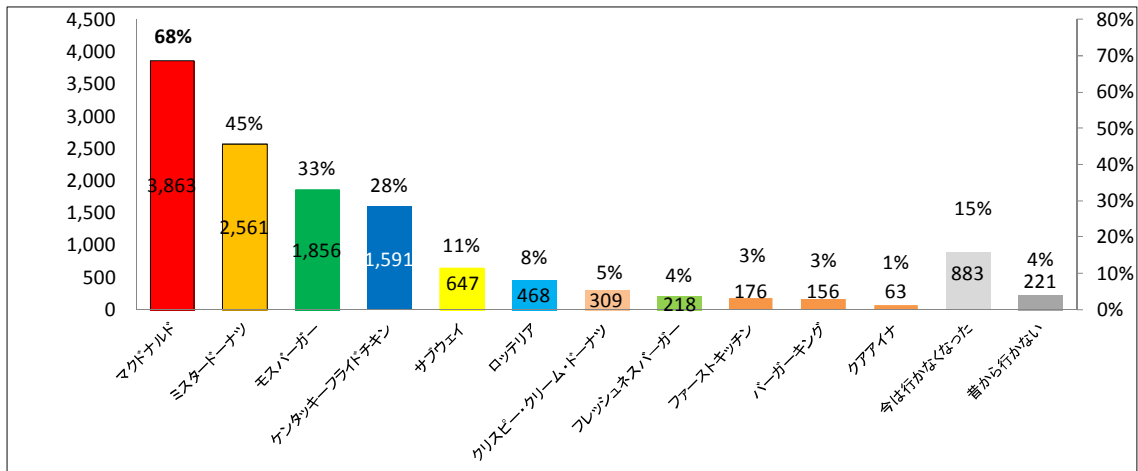
～ファーストフードチェーンの5700人アンケート～  
**よく行くファーストフードチェーンは1位「マクドナルド」、  
 2位「ミスタードーナツ」、3位「モスバーガー」！  
 男女で好みが変わる結果に！**

フィールドマーケティング支援サービスを提供するソフトブレン・フィールド株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:木名瀬博)は、株式会社クレディセゾンとの共同事業として、2013年2月1日にサービスを開始した「レシートで貯める」のアンケートモニターにハンバーガーやドーナツ、サンドウィッチなどのファーストフードチェーンの利用実態調査を行いました。

顧客が低価格にも慣れ、厳しい競争となっているファーストフードチェーンの利用者の実態について10代～80代の男女5,708名(女性3,850名、男性1,858名)を対象に2013年7月4日に調査を実施しました。

◆よく行くファーストフードチェーンは、1位マクドナルド、2位ミスタードーナツ、3位モスバーガー！

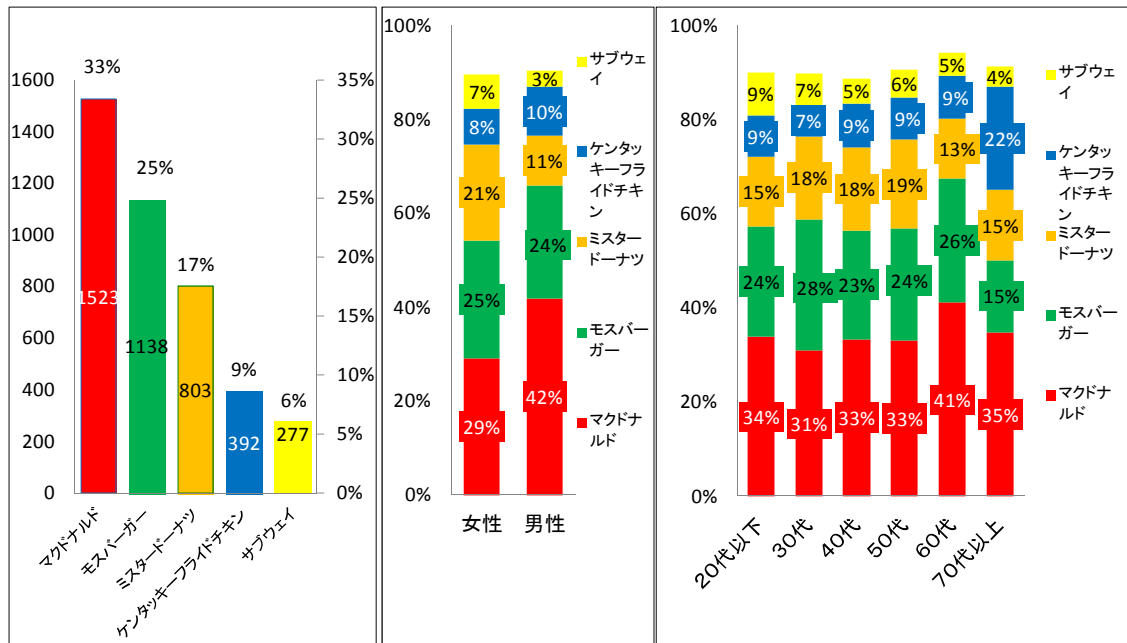
図表 1. よく行くファーストフードチェーン【複数回答】(n=5708)



よく行くファーストフードチェーンについて聞いたところ、1位「マクドナルド」68%、2位「ミスタードーナツ」45%、3位「モスバーガー」33%となり、ついで「ケンタッキーフライドチキン」28%、「サブウェイ」11%、ロッテリア「8%」、「クリスピー・クリーム・ドーナツ」5%、「フレッシュネスバーガー」4%となりました。

◆最も好きなファーストフードチェーンでは、「モスバーガー」が2位！

図表 2. よく行くファーストフードチェーンの中で最も好きなチェーン【単一回答】(n=4604)



よく行くファーストフードチェーンの中で最も好きなファーストフードチェーンの上位5位は、1位「マクドナルド」33%、2位「モスバーガー」25%、3位「ミスタードーナツ」17%、4位「ケンタッキーフライドチキン」9%、5位「サブウェイ」6%となりました。よく行くファーストフードチェーンでは3位の「モスバーガー」が、好きなチェーンでは2位となり、顧客が好んで来店している様子が見えます。

男女別にみると、好みは分かれます。1位の「マクドナルド」は女性29%、男性42%と10ポイント以上の差が開きました。2位「モスバーガー」は女性25%、男性24%で大きな差はなかったものの、3位「ミスタードーナツ」では、女性21%、男性11%と10ポイント差が開き、男性に人気の「マクドナルド」、女性に人気の「ミスタードーナツ」という構図が見てとれます。

年代別にみると、どの年代でもトップは「マクドナルド」でした。

「マクドナルド」が好きな理由については、「価格が安いし、ちょっと食べるくらいの量を単品で頼める。」(41歳既婚女性/好きなチェーン:マクドナルド)や「比較的値段が安い。割引クーポンが定期的に取得できるから。」(47歳未婚男性/好きなチェーン:マクドナルド)、「100円バーガーなど価格が安い。ドリンクも安くて豊富である。」(56歳既婚男性/好きなチェーン:マクドナルド)など、クーポン等による割引や価格がポイントとなっているようです。

「モスバーガー」が好きな理由については、「野菜が新鮮で、生産者の表示があるので安心。注文してから作るの、出来立てでおいしい」(32歳未婚女性/好きなチェーン:モスバーガー)や「モスバーガーは、注文してから作るの、時間がかかるのですが、電話してから取りに行くと電話代として100円いただけます。なんとと言っても、作り立てなので美味しい。」(39歳既婚女性/好きなチェーン:モスバーガー)など、新鮮さや美味しさがポイントとなっているようです。

「ミスタードーナツ」が好きな理由については、「ドーナツ100円セールは、菓子パンより安くおいしいのでよく買う。ポイントカード、景品。特に年末の手帳はデザインや使い勝手がよく、さらにクーポン券が巻末についていてとても楽しみ。」(49歳既婚女性/好きなチェーン:ミスタードーナツ)や「ドーナツやコーヒーがおいしいから。100円セールをよくやっていて、友人宅などに持って行くのに手軽だか

ら。】(39 歳既婚女性/好きなチェーン:ミスタードーナツ)など、オリジナルの景品やお得な 100 円セールが人気のようです。

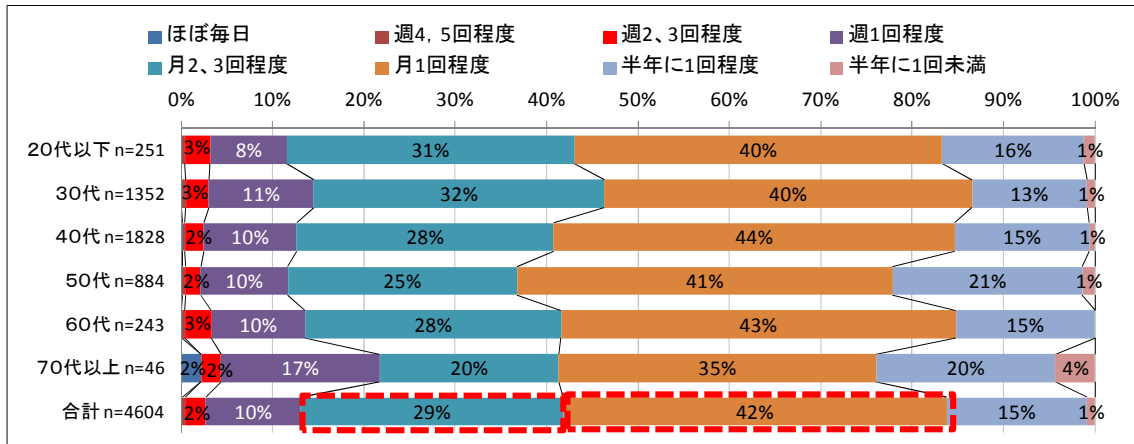
他のチェーンについても、「オリジナルチキンが国産鳥使用で安心なのと、スパイスが独特でおいしい。」(34 歳未婚女性/好きなチェーン:ケンタッキーフライドチキン)や「〇〇多めにして下さい。〇〇は入れないで下さい。等、ある程度の要望を聞いて貰える所が好きです。」(44 歳既婚女性/好きなチェーン:サブウェイ) など、ファーストフードチェーンそれぞれの特徴が選ばれる理由につながっていることがうかがえます。

図表 3.そのチェーンが好きな理由【一部抜粋】

性別	年齢	未婚 既婚	特に好きなチェーン店	そのお店が好きな理由
男性	34	未婚	マクドナルド	マクドナルドは店舗が多いのと安さが魅力なのでよく利用してる。
女性	40	既婚	マクドナルド	子供がハッピーセットのおもちゃが好きです。好きなものだと連れていってと言われます。新商品もよく出るので、CMなどで気になると食べたいくなります。クーポンなどがあるとお得なのでよく使います。
男性	56	既婚	マクドナルド	100円バーガーなど価格が安い。ドリンクも安く豊富である。
女性	39	既婚	マクドナルド	ドリンクやハンバーガーが100円から買えるので、ちょっとした休憩に使える。ランチセットがお得だと思う。
男性	47	未婚	マクドナルド	比較的値段が安い。割引クーポンが定期的に取得できるから。
女性	41	既婚	マクドナルド	価格が安いしちょっと食べるくらいの量を単品で頼める。
男性	30	既婚	マクドナルド	平日お昼にセット価格が安い
女性	43	未婚	マクドナルド	マクドナルドは、昔ほど色々な物を、一緒にというのはいなくなったので、さっぱりしていて、買いやすい。普段のセットは、小さい子供向けのハッピーセットが好きだ。ジュニア向けとか、あればいいけど、もう大人並に食べれるので、普通のセットを注文している。
女性	32	既婚	モスバーガー	野菜が新鮮で、生産者の表示があるので安心。注文してから作るのだから、出来立てでおいしい。店がマックのように、中高生でがやがやしていることがないので、落ち着く。
男性	42	未婚	モスバーガー	オーダーが入ってから(ポテトなども含め)調理するため、美味しい。
女性	39	既婚	モスバーガー	モスバーガーは、注文してから作るのだから、時間がかかるのですが、電話してから取りに行くのと電話代として10円いただけます。なんとと言っても、作り立てなので美味しい。
女性	45	未婚	モスバーガー	モスバーガーは時間がかかるけど、作り立てが味わえる。野菜もどこの誰さんの作ったものと明確にしているのだから安心して食べることができると、とにかくおいしい。
女性	45	既婚	モスバーガー	ファーストフードのハンバーガーという点では群を抜いて美味しいと思います！
男性	37	既婚	ミスタードーナツ	無性に食べたくなる時があって、昔から変わらぬ味が好き。
女性	39	既婚	ミスタードーナツ	ドーナツやコーヒーがおいしいから。100円セールをよくやっていて、友人宅などに持って行くのに手軽だから。
女性	43	未婚	ミスタードーナツ	ミスタードーナツのコーヒーのお変わり無料サービスは嬉しい。
女性	49	既婚	ミスタードーナツ	ドーナツ100円セールは菓子パンより安くおいしいのでよく買う。ポイントカード、景品。特に年末の手帳はデザインや使い勝手がよく、さらにクーポン券が巻末についてとても楽しみ。
女性	53	既婚	ミスタードーナツ	軽い食事でもできる。昔からあり、親しみがある。気軽に利用できる。ポイントでもらう景品が楽しい。
女性	33	既婚	ケンタッキーフライドチキン	商品を受け取る時に必ず他に何か必要なものはありますか？と声掛けをしてくださるところがいいと思います。
女性	34	未婚	ケンタッキーフライドチキン	オリジナルチキンが国産鳥使用で安心なのと、スパイスが独特でおいしい。
女性	58	既婚	ケンタッキーフライドチキン	チキンバーガーが大好きなことポイントが貯まるから。
女性	58	既婚	ケンタッキーフライドチキン	たまに、懐かしい味を求めていきたくります。
男性	64	既婚	ケンタッキーフライドチキン	バーガーだけでなくチキンが美味しいから。パンズが他店より美味しいこともある。
女性	39	既婚	サブウェイ	野菜が多く採れるのと、パンズやソースも選べるのでその日の気分に応じて変えられる所。
女性	44	未婚	サブウェイ	注文の仕方が流れ作業な割に細かいオーダー(パンのトースト有無等)が利くところ。
女性	44	既婚	サブウェイ	〇〇多めにして下さい。〇〇は入れないで下さい。等、ある程度の要望を聞いて貰える所が好きです。
女性	55	既婚	サブウェイ	目の前で作るのを見ることができ、オーダーメイドの感覚がある。

◆ファーストフードチェーンの利用頻度は、「月1回程度」が42%、ついで「月2,3回程度」が29%

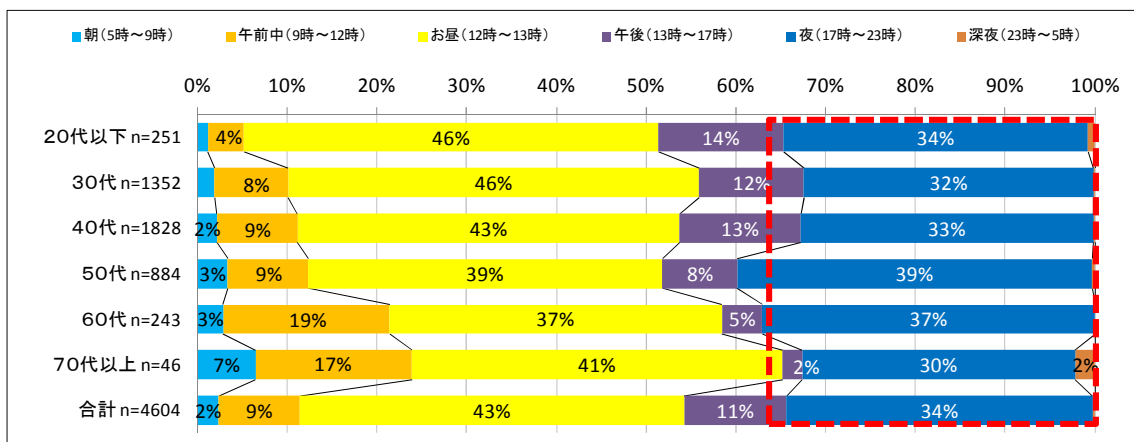
図表 4. ファーストフードチェーンに行く頻度【単一回答】(n=4604)



ファーストフードチェーンに行く頻度については、「月に1回程度」42%、「月2,3回程度」29%、「半年に1回程度」15%、「週1回程度」10%となりました。年代別には大きな差はみられず、さまざまな年代の方に利用されているといえそうです。

◆ファーストフードチェーンの利用では、「お昼(12時～13時)」43%、「夜(17時～23時)」34%

図表 5. ファーストフードチェーンの利用で多いタイミング【単一回答】(n=4604)



ファーストフードチェーンに行くタイミングについては、「お昼(12時～13時)」が最も多く43%、ついで「夜(17時～23時)」34%、「午後(13時～17時)」11%となりました。ファーストフードという昼食の印象が強いですが、営業時間が長いこともあり、「夜(17～23時)」の利用も30%を超えています。

【調査実施概要】

対象: クレディセゾン社との共同事業「レシートで貯める」の10代～80代の会員

調査方法: 当社「レシートで貯める」サイトを活用したインターネットリサーチ

調査地域: 全国

調査日: 2013年7月4日

有効回答者数: 5708名

属性: [女性] 20代以下 4%、30代 22%、40代 26%、50代 12%、60代 3%、70代以上 0%  
 [男性] 20代以下 1%、30代 6%、40代 13%、50代 8%、60代 4%、70代以上 1%

【サービス概要】

- サービス名: 購買理由データ提供サービス
- クレディセゾン「永久不滅.com」サイト上のサービス名: 『レシートで貯める』
- 購買理由収集対象者: 800万人のクレディセゾンのネット会員の内、当サービス登録会員
- 購買理由収集の方法:
  - 指定カテゴリー(約40カテゴリー)の商品を実際に購入した会員が、その購買理由をレシート画像と共に報告
  - 登録会員に、対価としてクレディセゾンが運営するポイントサイト「永久不滅.com」にてポイントを付与
- 購買理由データの販売先: 消費財メーカー
- 購買理由データの提供方法: 契約企業に専用WEBサイトを通してデータを提供
- 当事業の特長:
  - 日本初のレシートによる購買証明付き購買理由データ
  - 800万人のクレディセゾンのネット会員を基盤とした購買理由情報
  - 週次POSデータとの連動分析を可能とする週次購買理由データ
- サービス詳細参照ページ: <http://www.sbfield.co.jp/service/pob.html>
- 購買理由データ提供事業の全体図:



**【ソフトブレン・フィールド株式会社 会社概要】**

ソフトブレン・フィールド株式会社は、ソフトブレン株式会社(市場名:東証1部・4779、本社:東京都中央区、設立年月日:1992年6月17日、代表取締役社長:豊田浩文)のグループ会社として、全国の主婦を中心とした登録スタッフ約46,000名のネットワークを活用し、北海道から沖縄まで全国のドラッグストアやスーパー、コンビニ、専門店など100,000店舗以上をカバーし、営業支援(ラウンダー)や市場調査(ミステリーショッパー、店頭調査など)を実施しています。

当社代表の木名瀬博は、2004年にアサヒビールの社内独立支援制度に応募し、合格第1号事業として独立しました。

本社所在地 : 東京都千代田区有楽町2-2-1 ラクチョウビル7階

設立 : 2004年7月

資本金 : 151,499,329円

代表取締役社長 : 木名瀬 博

URL : <http://www.sbfield.co.jp/>

**【サービスに関するお問い合わせ先】**

ソフトブレン・フィールド株式会社

太田(おおた)/山室(やまむろ)

TEL:03-5537-5496 FAX:03-5537-5982

お問い合わせフォーム : <https://www.sbfield.co.jp/inquirytop/>

**【報道関係お問い合わせ先】**

ソフトブレン・フィールド株式会社

戦略企画室長 柳原 千夏

TEL:03-5537-5981 FAX:03-5537-5982

MAIL: [solution@sbfield.com](mailto:solution@sbfield.com)