

～栄養ドリンクの5月の購買理由～  
**売れ筋上位5ブランドが全体の67.2%を占める！**  
**すぐ(5秒以内)に購入を決めた購入者が全体の60.3%！**

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購買理由データ提供サービスのデータをもとに購買理由に関する分析レポートを報告します。

対象は、食品、飲料、日用品、医薬品、化粧品などの消費財商品約40カテゴリ。2013年6月13日時点で、購買理由データ数199,727件、会員数32,810名です。

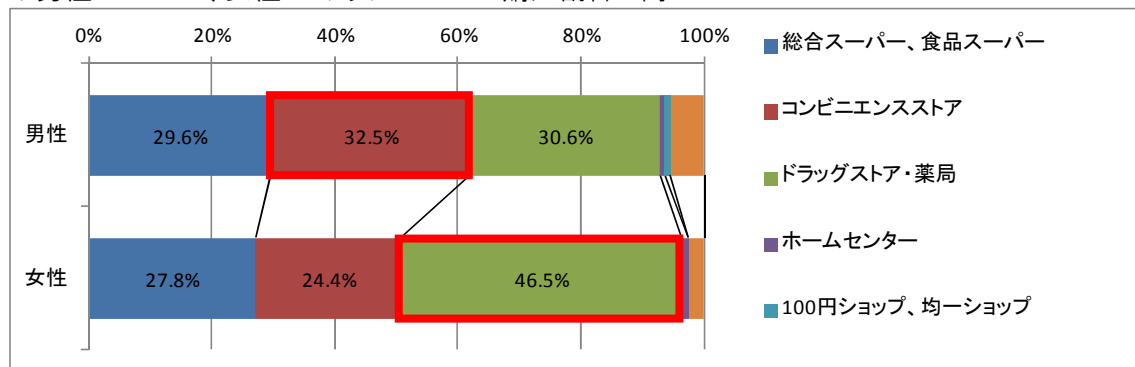
本リリースでの分析レポートの購買対象期間は2013年4月29日～6月2日、分析対象カテゴリは「栄養ドリンク」で実施し、全国を対象に780データ(男性:385人、女性:395人)の回答を基に分析しました。

◆売れ筋上位5ブランドで全体の67.2%を占めるも、男女別でブランド順位に違いが！

	総計	レシート数	割合 (累積)	男性	レシート数	女性	レシート数
1位	リボピタン(大正製薬)	246	31.5%	リボピタン(大正製薬)	130	リボピタン(大正製薬)	116
2位	チオピタ(大鵬薬品)	92	43.3%	チオピタ(大鵬薬品)	51	チョコラBB(エーザイ)	53
3位	エスカップ(エスエス製薬)	67	51.9%	エスカップ(エスエス製薬)	39	チオピタ(大鵬薬品)	41
4位	チョコラBB(エーザイ)	61	59.7%	アリナミン(武田薬品)	25	アリナミン(武田薬品)	33
5位	アリナミン(武田薬品)	58	67.2%	チョコラBB(エーザイ)	8	エスカップ(エスエス製薬)	28
	全体	780	100%	男性	385	女性	395

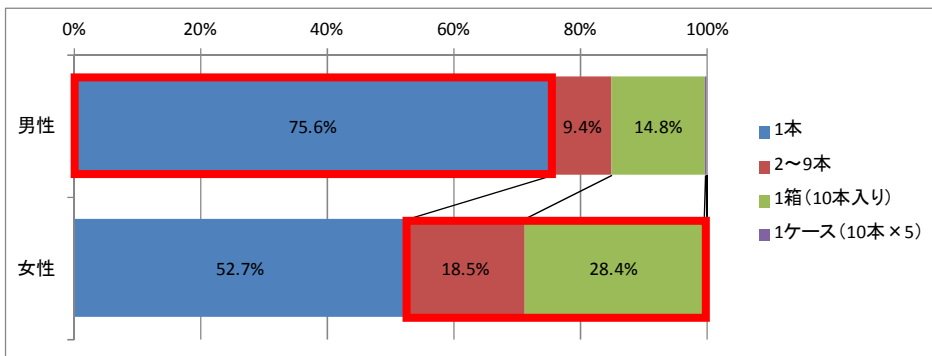
ブランド別にみると全体では「リボピタン(大正製薬)」が246レシート、「チオピタ(大鵬薬品)」が92レシート、「エスカップ(エスエス製薬)」が67レシート、「チョコラBB(エーザイ)」が61レシート、「アリナミン(武田薬品)」が58レシートとなり、売れ筋上位5ブランドで全体の67.2%を占めていました。男女別にみると男性では総計と同じ順位付けとなりましたが、女性では肌ケアなどの機能価値を訴求したブランドである「チョコラBB(エーザイ)」が2位に入りました。

◆男性はコンビニ、女性はドラッグストアでの購入割合が高い



栄養ドリンクの購入場所(業態)について男女別にみると、男性では「コンビニエンスストア(32.5%)」、「ドラッグストア・薬局(30.6%)」、「総合スーパー、食品スーパー(29.6%)」となりました。一方女性は「ドラッグストア・薬局(46.5%)」、「総合スーパー、食品スーパー(27.8%)」、「コンビニエンスストア(24.4%)」の順となり、男女で比較すると、男性は「コンビニエンスストア」での購入割合が高く、女性は「ドラッグストア・薬局」での購入割合が高いことが判りました。普段よく買い物している業態が購入場所の違いに影響しているものと考えられます。

◆男性は1本、女性は複数本購入の割合が高い



購入本数について男女別で比較すると、男性は「1本」購入が75.6%となっているのに対し、女性は複数本での購入(「2~9本」と「1箱(10本入り)」の合計)が46.9%と割合が高くなっています。「ちょっと疲れ気味だったので店頭で見かけたら飲みたいと思って購入した。(50代、既婚男性)」と、男性の場合は自分が直ぐに飲む分を購入する割合が高く、「価格が安かったのと、売り場で目立っていた。主人が好きな商品なのでまとめて購入した。(30代、既婚女性)」「家族が気に入っており、セールされていたから。(40代、既婚女性)」と、女性の場合は自分以外の家族が飲む分も購入したり箱の方が安く購入できることからまとめ買いをしたりする割合が高いと思われます。

◆購入理由からブランド別の違いが明らかに

全体	リポビタン (大正製薬)	チオビタ (大鵬薬品)	エスカップ (エスエス製薬)	チョコラBB (エーザイ)	アリナミン (武田薬品)
良く効く・効きそう	81.3%	75.3%	72.8%	82.8%	81.0%
飲みやすい・使いやすい	82.8%	79.3%	76.1%	83.6%	78.9%
量・大きさがいい	79.2%	74.7%	76.5%	81.1%	78.0%
魅力的な商品特徴がある	71.5%	57.3%	59.7%	75.8%	72.0%
品質が良さそう	71.0%	62.5%	64.2%	70.1%	71.1%
体に良さそう	73.4%	65.8%	64.6%	67.2%	71.1%
同じブランドで様々な商品があるから	59.5%	44.0%	39.6%	62.3%	56.5%
価格がお手頃	67.9%	82.6%	84.0%	64.8%	67.7%
家族が気に入っている	52.7%	51.6%	47.8%	45.9%	56.9%

ブランドごとに多かった購入理由としては、「リポビタン」では「飲みやすい・使いやすい(82.8%)」

「良く効く・効きそう(81.3%)」「量・大きさがいい(79.2%)」となりました。チオピタは「価格がお手頃(82.6%)」「飲みやすい・使いやすい(79.3%)」「良く効く・効きそう(75.3%)」の順に、「エスカップ」は「価格がお手頃(84.0%)」「量・大きさがいい(76.5%)」「飲みやすい・使いやすい(76.1%)」となりました。本来の目的である体力回復や栄養補給、疲労回復を理由に挙げる一方で、「価格がお手頃」と価格面から購入につながっている割合も高くなっています。

◆「すぐに購入を決めた(5秒以内)」が全体の60.3%を占める

購入を決めるまでの時間	データ数	割合
すぐに購入を決めた(5秒以内)	470	60.3%
他の商品も一通り見てから購入を決めた(30秒以内)	231	29.6%
他の商品を見ながらどれにしようか悩んだ末、購入を決めた(30秒を超える時間)	79	10.1%
総計	780	100.0%

今回の購入について購入を決めるまでの時間を聞いたところ、「すぐに購入を決めた(5秒以内)」が60.3%、「他の商品も一通り見てから購入を決めた(30秒以内)」が29.6%、「他の商品を見ながらどれにしようか悩んだ末、購入を決めた(30秒を超える時間)」が10.1%となりました。各ブランド商品が店頭と並ぶなかで、購入者は比較的短い時間の中で商品を選定していることが判りました。

性別(男・女)、業態(コンビニエンスストア～ドラッグストア)、購入本数(1本～箱)、購入理由(効能～価格)、購入時間(すぐ～悩んだ末)など、誰がどこで何をいくつどのように購入したのかを分析すると、いくつかの購入パターンに分類できることが判りました。

メーカー各社は、誰にどこでどのような商品をどのような形で提供していくのかという販売戦略を立案する上で、購入者の購買パターンを分析し、店頭での販促に活用していくことが必要になってくると思われます。

#### 【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

山室(やまむろ)/太田(おおた)

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)