

OpenTable、「接待に関する意識調査結果」を発表

接待のレストラン選びは「雰囲気」重視！**4割がレストランをオンラインで予約！ 予算は1人当たり1万円以上と高級志向****接待スペシャリストが明らかにする「接待バイブル」**

The Priceline Group (NASDAQ: PCLN) の一員であるオンラインレストラン予約サイトのリーディングカンパニー、オープンテーブル株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役:武藤友木子、以下オープンテーブル)は、年末年始の本格的な接待シーズンを迎える前に、接待を頻繁に企画したり受けたりする接待スペシャリストたちから接待の奥義を探るべく、「接待に関する意識調査」を実施しました。本調査は、OpenTable のサービスを利用している国内在住の男女 565 名に実施したものです。

主な調査結果

- 接待時のレストランを選ぶ決め手は「価格」よりも「**雰囲気**」、「**立地条件**」、「**メニュー**」
- **接待時に選ぶレストランは和食が強い！イタリアン、フレンチも好まれる**
- **会食費として1人当たり「10,000円以上」は3割を占める！**
- 接待のためのレストラン予約は、「**オンライン予約(43.7%)**」が、「**電話予約(47.6%)**」に肉薄
- できる社会人は、**1次会で終わらない！6割近くが接待相手を「2次会に誘う」**
- 半数近くが「**接待時に手土産を用意**」！接待相手への細やかな心遣いで**ワンランク上**の接待を！

本調査結果に対し、オープンテーブル株式会社 レストラン マーケティング マネージャーの下平 徳子(しもだいら のりこ)は以下の通り述べています。「今回の調査結果で、接待の際のレストラン選びの傾向やポイントが明らかになりました。接待では、**和食、イタリアン、フレンチ**などが好まれ、**会食費が一人 10,000円以上**の高級レストランも多く使用される傾向があります。接待のレストランは**雰囲気、立地条件、メニュー**を確認して選び、**オンラインで予約**する方も多いようです。接待に向けたレストランのオンライン予約は、忙しいビジネスパーソンでも即座に空席を探して予約をできることや、接待相手の好みなどを予約時にコメント欄を通じてレストラン側に伝えられるのでおすすめです。ベテラン社会人の皆様はもちろん入社半年の新入社員の皆様も、今回の調査で明らかになった“接待バイブル”を参考に、大切なお客様とより良い時間を過ごせる接待を企画いただければ幸いです。」

接待・会食に最適なレストランは、OpenTable の次の特集ページにて紹介しています。

URL: <http://www.opentable.jp/promo.aspx?m=201&ref=11076&pid=82>

また、調査結果の詳細と分析は、次ページからの参考資料をご覧ください。

OpenTable について

OpenTable (オープンテーブル)は、The Priceline Group (NASDAQ: PCLN) の企業で、オンラインレストラン予約における業界をリードする企業です。加盟レストランは全世界で38,000店舗を超え、毎月の利用者数は2,000万人以上にのぼります。OpenTableはお客様とレストランをつなげる架け橋として、お客様がより魅力的なレストランと出会えるお手伝いを、またレストランがよりきめ細かいサービスを提供しリピーター獲得を促進するお手伝いをしています。OpenTableの利用者はレストランの空席状況を容易に把握でき、評価・口コミやメニューなどの店舗情報をもとに、気になるレストランを簡単に予約することができます。OpenTableのウェブサイトやスマートフォンアプリの他に、国内外の大手インターネット企業を含む約600のパートナーのサイトからも予約を受け付けています。OpenTableのホスピタリティソリューションを利用することで、レストラン側は予約管理の負担が軽減され、店舗運営が効率化でき、サービスレベルを向上することができます。1998年の設立以来、OpenTableは世界中で10億人を超えるお客様にオンライン予約をご利用いただきました。OpenTableは、米国カリフォルニア州サンフランシスコ市に本社を置き、米国全土をはじめ、日本、イギリス、アイルランド、カナダ、ドイツ、メキシコ、およびオーストラリアにおいてサービスを提供しています。オープンテーブル株式会社は、米国 OpenTable, Inc. の日本法人です。さらに詳しい情報は、<http://www.opentable.jp> をご覧ください。

また、製品情報は、<https://restaurant.opentable.jp> をご覧ください。

<本件に関するお問合せ先>

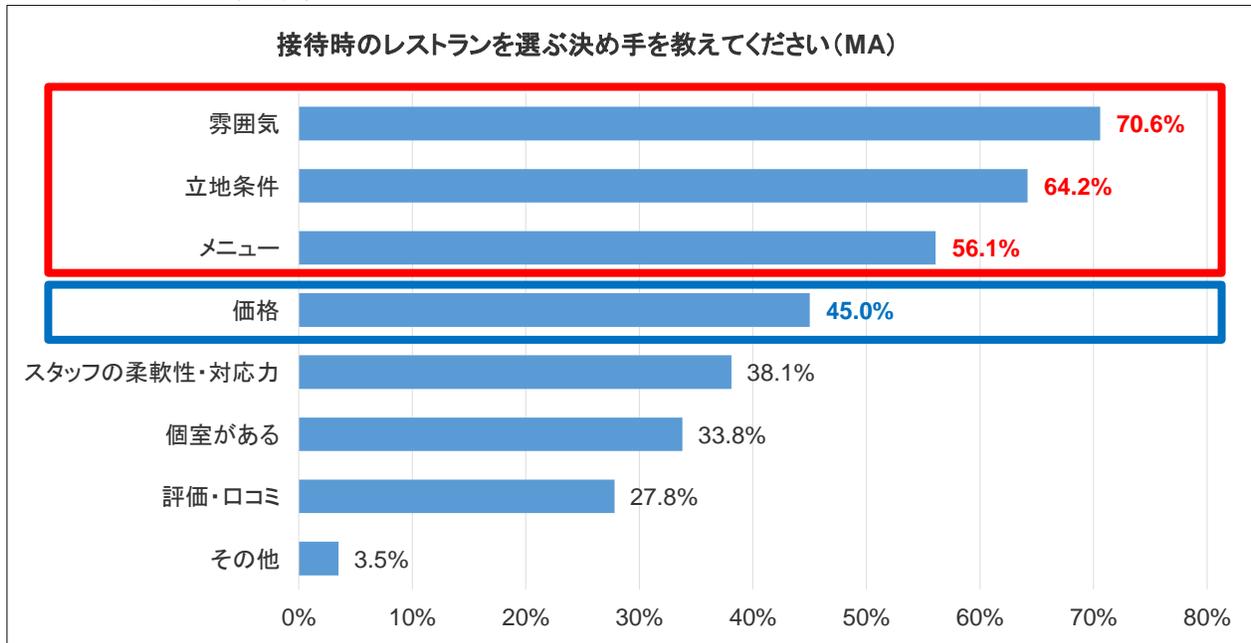
オープンテーブル広報事務局 MSLGROUP in Japan (担当: 工藤、八木、高田)
TEL: 03-5719-8901 FAX: 03-5719-8919 Email: opentable_pr@mslgroup.com

【添付資料】*詳細データが必要な場合は、オープンテーブル広報事務局までご連絡ください。

Q1.【接待時のレストランを選ぶ決め手を教えてください。(MA/n=565)】

接待で利用するレストランを選ぶ決め手は「価格」よりも「雰囲気」、「立地条件」、「メニュー」

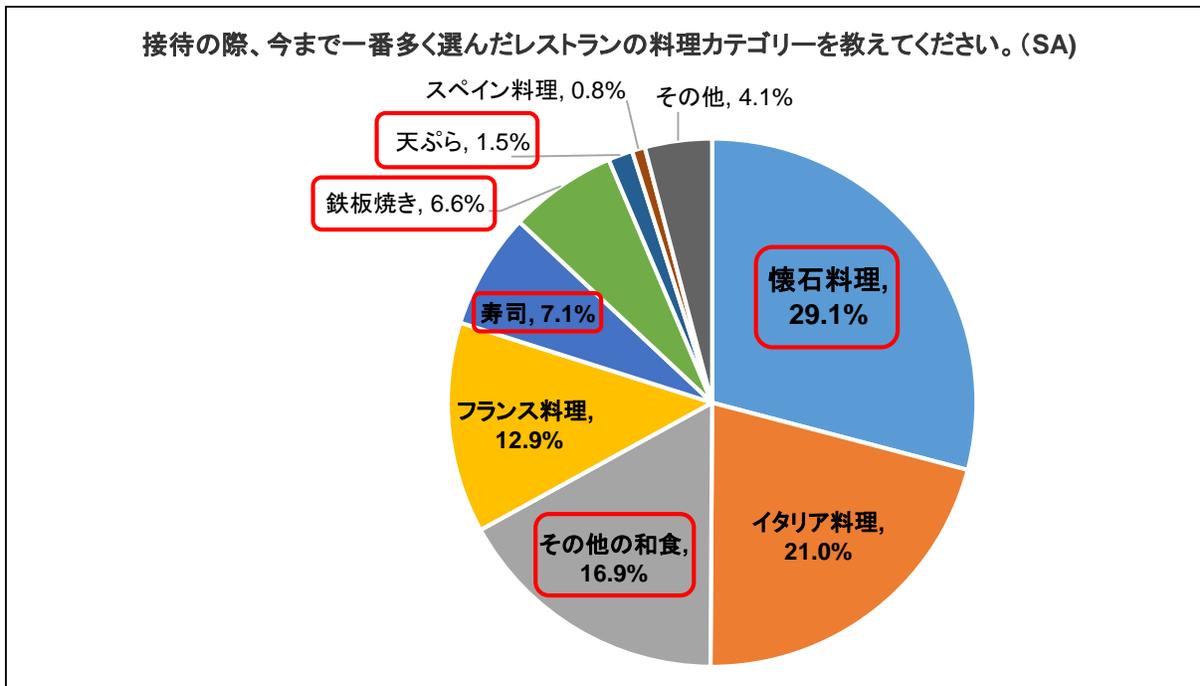
レストラン選びの決め手を聞いたところ、1位は「雰囲気(70.6%)」、2位「立地条件(64.2%)」、3位「メニュー(56.1%)」でした。接待相手が“アクセスしやすい場所”、相手の“食の好みにあわせたメニュー”、商談内容に相応しい“レストランの雰囲気”が「価格(45.0%)」よりも優先して、接待場所として決められることが分かりました。接待を成功へと導くレストラン選びの第一歩は、“価格にあらず”がポイントとなるようです。



Q2.【接待の際、今まで一番多く選んだレストランの料理カテゴリーを教えてください。(SA/n=533)】

接待時に選ぶレストランは和食が強い！イタリアン、フレンチも好まれる

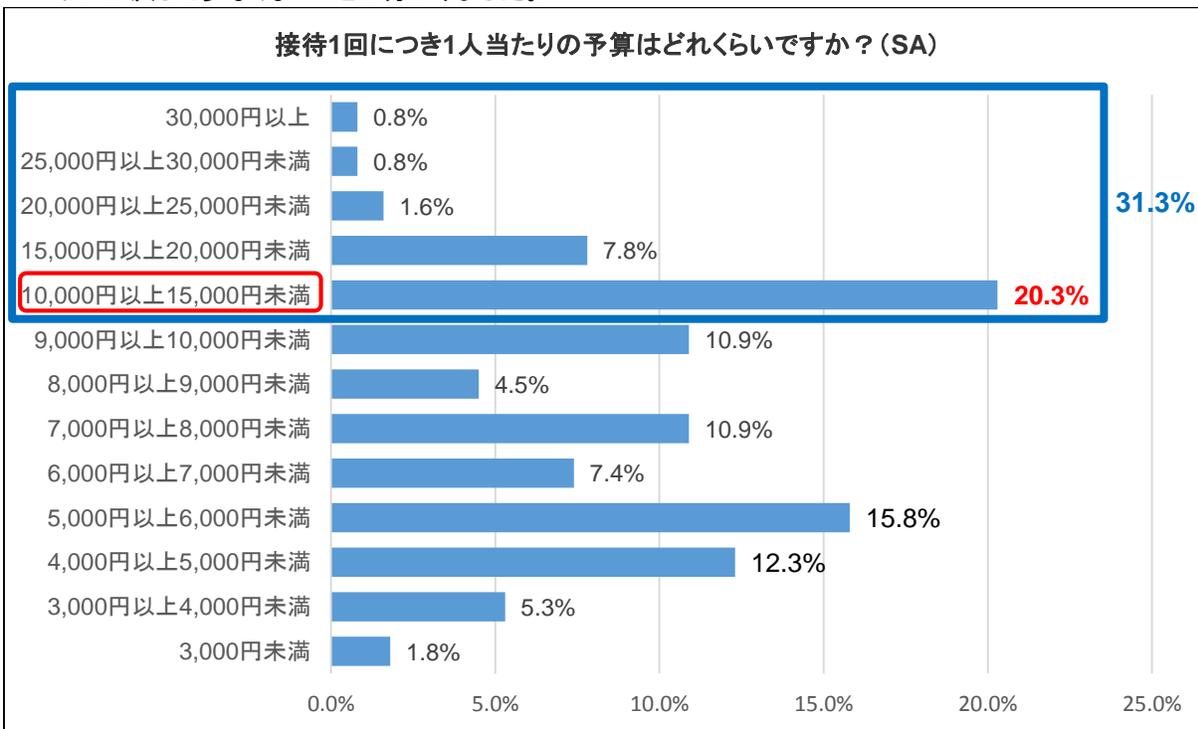
接待時に選ぶレストランの料理カテゴリーでは、「懐石料理」を選んだ人が約3割(29.1%)と多く、次いで「イタリア料理(21.0%)」、「その他の和食(16.9%)」、「フランス料理(12.9%)」となりました。「イタリア料理」、「フランス料理」、「スペイン料理」、「その他」を除くと、6割以上(61.2%)が和食のお店を選んでおり、接待においては和食レストランの需要が高いことが明らかとなりました。



Q3.【接待1回につき1人当たりの予算はどれくらいですか。(SA/n=513)】

会食費として1人当たり「10,000円以上」は3割を占める！

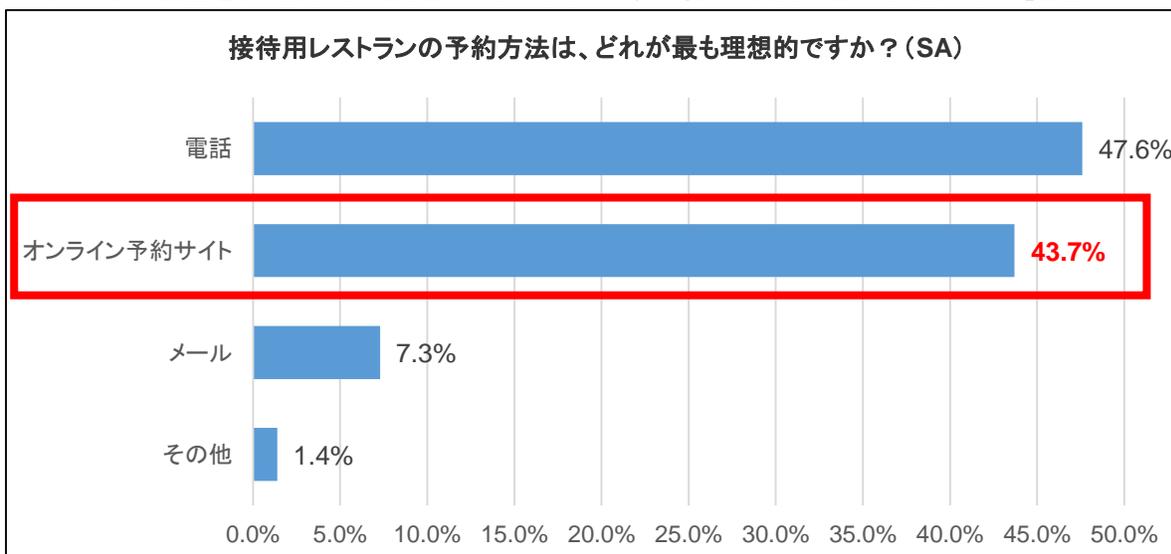
接待の1回における1人当たりの予算を聞いたところ、一番多かった回答は「10,000円以上、15,000円未満」の20.3%でした。次に多かった回答は2位「5,000円以上、6,000円未満(15.8%)」、3位「4,000円以上、5,000円未満(12.3%)」と、1位の「10,000円以上、15,000円未満」から半額以下になり、1人当たりの予算にはバラつきが見られる結果となりました。しかしながら、接待予算が1人当たり「10,000円以上」と回答した人を見てみると、3割超(31.3%)に達しており、高級レストランで接待を行うビジネスパーソンが決して少なくないことが分かりました。



Q4.【接待用レストランの予約方法は、どれが最も理想的ですか。(SA/n=492)】

接待のためのレストラン予約は、「オンライン予約(43.7%)」が、「電話予約(47.6%)」に肉薄

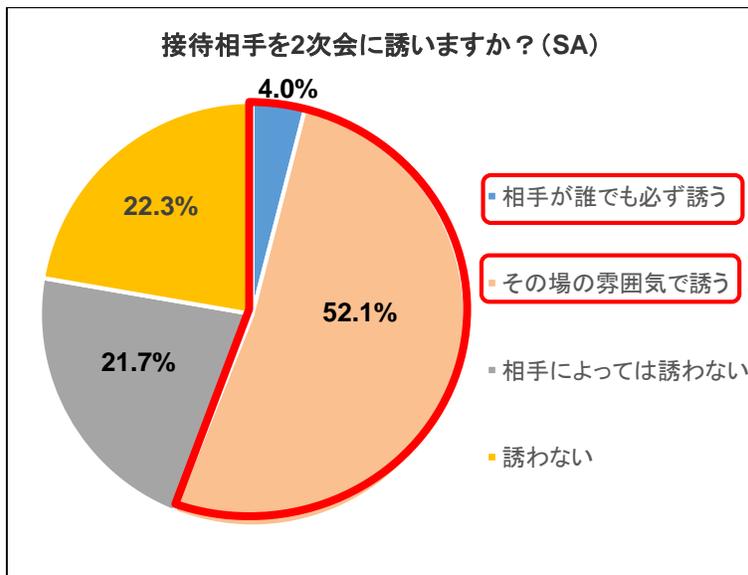
接待時のレストランをどのように予約するかという問いに対し、「電話」と答えた人は47.6%と約半数でしたが、同時に43.7%が「オンライン予約サイト」と回答しており、OpenTableのようなオンラインレストラン予約サイトが、電話予約に迫る勢いで利用されていること分かりました。この結果に対し、下平は「忙しいビジネスパーソンでも即座に空席を確認して予約できること、気遣いが必要な接待の場だからこそ、お食事の用途や、接待相手の好み、アレルギーなどの細かい注文を予約時にコメント欄に記載することで、確実にレストラン側に要望を伝えられることなどが、オンライン予約の強みであることが考えられます」と述べています。



Q5.【接待相手を2次会に誘いますか。(SA/n=480)】

できる社会人は、1次会で終わらない！6割近くが接待相手を「2次会に誘う」

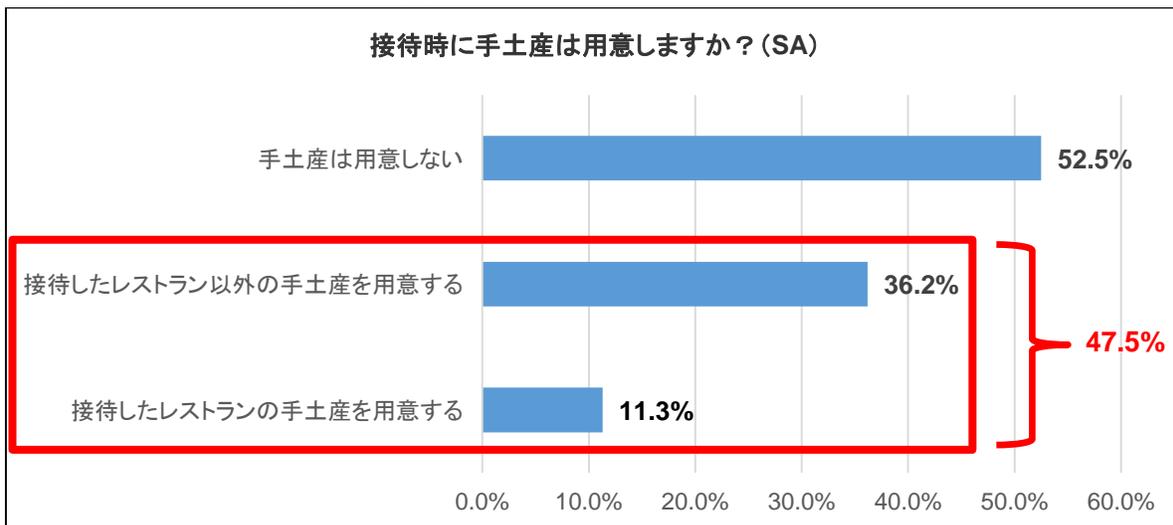
続いて、接待相手を2次会に誘うかを聞いたところ「相手が誰でも必ず誘う(4.0%)」と「その場の雰囲気です誘う(52.1%)」を合わせると、「2次会に誘う」と回答した人は6割近く(56.1%)に上りました。1次会に加え2次会でも接待相手と共に時間を過ごすことで、関係強化を図っているビジネスパーソンが多いことが窺えます。接待の日に2次会が開催されることを念頭に、1次会のレストランだけではなく2次会のレストラン選びまでも万全に準備することが、同僚から一歩リードできる接待術であると考えられます。



Q6.【接待時に手土産は用意しますか。(SA/n=478)】

半数近くが“接待時に手土産を用意”！相手への細やかな心遣いでワンランク上の接待を！

接待時の手土産について聞いたところ、「手土産は用意しない」が52.5%という結果でした。しかし、「接待したレストラン以外の手土産を用意する」が36.2%、「接待したレストランの手土産を用意する」が11.3%と、半数近く(47.5%)が「手土産を用意する」という粋な計らいを見せていることが分かりました。接待をしたレストランならではのお土産を用意することは、接待で選んだレストランを語るひとつの話題づくりにもなると考えられます。



<本件に関するお問合せ先>

オープンテーブル広報事務局 MSLGROUP in Japan (担当: 工藤、八木、高田)
TEL: 03-5719-8901 FAX: 03-5719-8919 Email: opentable_pr@mslgroup.com