

【焼肉業界の現状】
 【焼肉店の経営】
 【焼肉店のマーケティング】
 【焼肉店の接客】
 【焼肉店の衛生管理】
 【焼肉店の設備投資】
 【焼肉店の人材育成】
 【焼肉店のIT活用】
 【焼肉店の環境対策】
 【焼肉店の社会貢献】
 【焼肉店の未来展望】



消費者が焼肉店に行く理由

ファンクル提供
データで読み解く焼肉ニーズ

株式会社(アールオーアイ) 高田 桃衣



なぜ焼肉店はコロナ禍
 にもかわらず人気
 が強いのか？今回は消費
 者行動調査から焼肉店
 に行く理由を問う
 「ファンクル」の調査
 データから焼肉店の
 強さを分析する。

「おいしいから」が最も多い理由で、全体の45%、20代は48%、30代は42%、40代は46%、50代は42%、60代は42%と、年代による差は少ない。次に「食べ放題があるから」が25%、20代は29%、30代は30%、40代は23%、50代は21%、60代は25%と、20代・30代が最も多い理由となっている。

また、「コスバが安いから(価格が安い)」は9%、「コスバがいいから(価格は普通だが商品の質が高い)」は8%、「テーブルが大きいから」は5%、「その他」は13%と、価格やテーブルの広さ、その他も重要な理由となっている。

一方で、「自宅できないから」は3%、「飲まれているから」は5%、「焼肉店がしっかりしている」は12%、「テーブルとテーブルの間隔が広いから」は1%、「焼肉が導入されていて対人しなくていいから」は2%と、コロナ禍特有の理由としては低い割合となっている。

この調査結果から、焼肉店がコロナ禍でも人気を保っている理由として、まず「おいしいから」という本来的な魅力が挙げられる。また、価格面でも「食べ放題」や「コスバ」の安さ、そして「テーブルが大きいから」などの快適な環境も重要なポイントとなっている。

一方で、コロナ禍特有の理由としては、自宅できないからや飲まれているからといった理由が低い割合となっている。これは、焼肉店がしっかりと衛生管理を行い、安心して来店できる環境を整えていることが、消費者のニーズを満たしていることを示している。

