

**おごられない？それとも割り勘？**  
**恋愛が成就した初レストランデートでは、男性が「全額を支払う」ケースが7割超**  
**ちょっとした心遣いでライバルとの差を！**  
～クリスマスまでに恋を突らそう  
「つきあう前の初めてのレストランデート意識実態調査」結果発表<第3弾>～

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、恋愛成就を目指す男女のために、恋が実った初めてのレストランデートの現実と理想を明らかにすべく、全国の20歳～59歳までの男女合計832名に「つきあう前の初めてのレストランデート意識実態調査」を実施し、第1弾は、初デートの“レストラン傾向”について、第2弾は“レストランデート中の行動や仕草”についての調査結果をまとめました。ブライダルシーズンの秋真っ只中の今、来るクリスマスシーズンに控え、今回は、第3弾として“レストランでの支払いと心遣い”についての結果を発表しました。

【方法: インターネット調査/期間: 2016年5月26日(木)～5月27日(金)】

#### 主な調査結果

- 現在のパートナーと付き合うことになる前の、初めてのレストランデートは男性が「全額を支払う」ケースが7割超少数派だが、他の年代に比べ「完全な割り勘」との回答が多かったのは20代前半男女と40代前半女性
- 男性が全額支払ったのに、実は女性は不満？“男性が全額支払う”ことを望んでいなかった女性は約2人に1人  
20代～40代前半の女性の約4人に1人は「完全な割り勘」を求めている
- 現在のパートナーとの初レストランデートは、少しでも自分も支払いを負担したいと思う乙女ゴコロ  
現在のパートナーでない相手となら、もっと男性主導の支払いで！
- 初レストランデートでもパートナーのために“特別なリクエスト”をする少数派は男性に多い
- 20代～30代男性は、初レストランデートでもパートナーのためにちょっとした心遣いをしてくれる
- 新鮮さをいつまでも！8割以上がパートナーとの関係が長くなってもレストランデートを続けたいと回答

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。

「つきあうことになる前のデートで、レストランは欠かせない場所です。特に初めてのレストランデートは、パートナーとの今後の関係を構築する上で大切なひと時となるはず。今回は、レストランデートでの重要なカギとも言えるレストランでの支払いについての調査結果をまとめました。初めてのレストランデートで、どちらがどのくらい支払うのか、相手に期待していた支払い方法はなにかなど、恋愛を成就させるために避けては通れないおカネについての結果をまとめました。また併せて、パートナーとこれからも長くおつき合いでする上でのレストランデートを人々がどのくらい重要と考えているのかも必見です。初めてのレストランデートの方も、既に回を重ねたレストランデートの方も、ぜひ本調査結果を参考に秋のブライダルシーズン中の今、クリスマスシーズンに向け、パートナーをもう一押しして、ステキな恋を成就していただきたいと思います。」

また、大切な人とのデート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=21>

#### <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](mailto: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.【現在のパートナーと付き合うことになる前の、現実の初レストラン(カフェ/バー含む)デートについて】  
 実際の食事の支払いは誰が行いましたか。(SA)

**現在のパートナーと付き合うことになる前の、初めてのレストランデートは“男性”が「全額を支払う」ケースが7割超少数派だが、他の年代に比べ「完全な割り勘」との回答が多かったのは20代前半男女と40代前半女性**

食事の支払いは“男性が全額支払う”ケースが7割超で、男性の73.8%、女性の70.9%が“男性が全額支払った”と回答した。次いで多かったのは「男性が多めの割り勘」(男性14.4%、女性17.3%)で、3番目に多かったのは、「完全な割り勘」(男性7.0%、女性8.7%)となった。



他の年代に比べ「完全な割り勘」の回答率が高かったのは、20代前半の男女(男性21.2%、女性15.4%)と40代前半女性(13.5%)。若い世代は「完全な割り勘」志向が他の年代に比べて強いと言える。また40代前半女性は、経済的に自立しているか、あるいは相手との対等な立場を求める自立心の強い世代と言えるのではないかと考えられる。



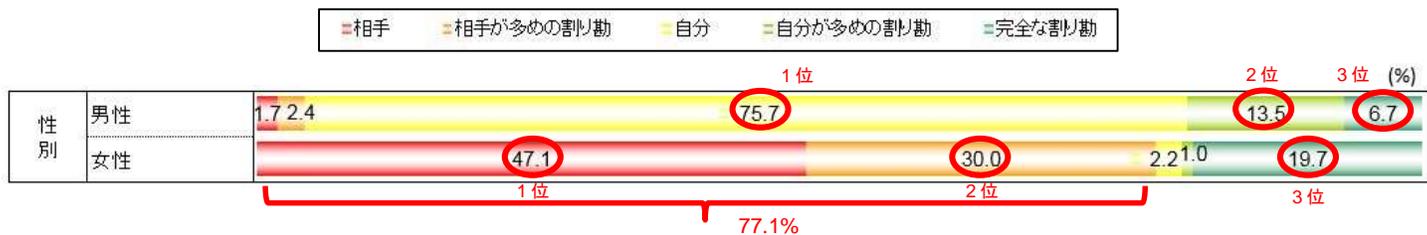
Q2.【現在のパートナーと付き合うことになる前の、初レストラン(カフェ/バー含む)デートでの望みについて】  
 どの支払い方が本当はよかったですか。(SA)

**男性が全額支払ったのに、実は女性は不満足？ “男性が全額支払う”ことを望んでいなかった女性は約2人に1人  
 20代~40代前半の女性の約4人に1人は「完全な割り勘」を求めている**

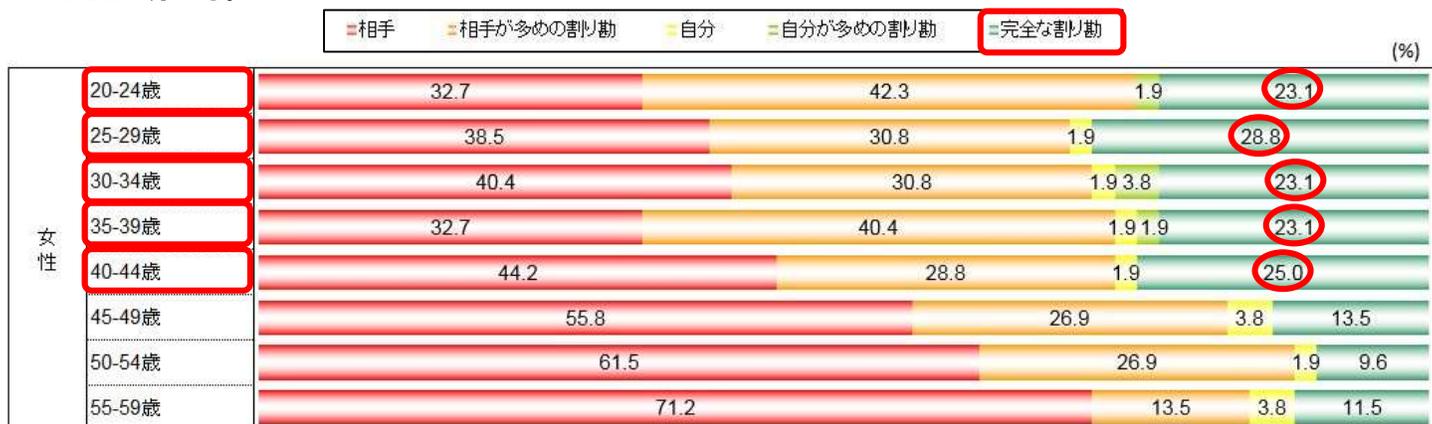
次に「本当はどの支払い方法がよかったですか」を尋ねてみると、男女ともに“実際の支払方法”と“望んでいた支払い方法”の順位は同じで、最も多かったのは“男性が全額支払う”(男性75.7%、女性47.1%)、次いで“男性が多めの割り勘”(男性13.5%、女性30.0%)、「完全な割り勘」(男性6.7%、女性19.7%)という結果となった。

男女別に比較してみると、男性においては“男性が全額支払う”という現実の支払い(73.8%)と望んでいた支払い(75.7%)に大きな差異はなかった。しかし女性においては、“男性が全額支払う”ことを望んでいた女性は5割以下の47.1%で、実際のデートで

男性が全額払った“現実”（70.9%）と比較すると 23.8 ポイントも少ない。男性は“自分が全額支払う”ことで望みどおりの支払い方法を実現しているが、実は一方で約 2 人に 1 人の女性は“男性が全額支払う”ことを望んではいなかったことになる。また女性において、“男性が多目の割り勘”（30.0%）が 12.7 ポイント、「完全な割り勘」（19.7%）が 11.1 ポイント、実際に支払われた方法”を“望んでいた方法”が上回っている。実は、女性には、自分も少しは負担するか、きちんと折半したいという思いがあったことがここから読み取れる。



女性を年代別に見ると、特に「完全な割り勘」を求めている女性は 20 代～40 代前半で、各年代ともにおよそ 4 人に 1 人の割合（20 代前半：23.1%、20 代後半：28.8%、30 代前半：23.1%、30 代後半：23.1%、40 代前半：25.0%）で「完全な割り勘」を求めていることが分かる。



Q3. 【現在のパートナーと限らず、相手と付き合うことになる前の、理想の初レストラン（カフェ／バー含む）デートについて】初めてのレストラン（カフェ／バー含む）デートでの支払いはどれが理想ですか（SA）

**現在のパートナーとの初レストランデートは、少しでも自分も支払いを負担したいと思う乙女ゴコロ**

**現在のパートナーでない相手となら、もっと男性主導の支払いで！**

理想の相手との初レストランデートでの理想の支払い方法を聞いてみたところ、最も多かったのは男女ともに“男性が支払う”（男性 69.0%、女性 54.1%）で、2 番目に多かったのは“男性が多目の割り勘”（男性 19.5%、女性 33.7%）、3 番目が「完全な割り勘」（男性 8.7%、女性 11.8%）となり、現在のパートナーとの初レストランデートでの“現実の支払い”、“望んでいた支払い”と同様の順位となった。

しかし、女性が現在のパートナーとの間で望んでいた支払い方法と、理想の相手との理想の支払い方法を比較してみると、“男性が全額支払う”もしくは“男性が多目の割り勘”といった男性主導の支払い方法を現在のパートナーとの間で望んでいた女性が 77.1% だったのに対し、“理想”の相手との支払いは 87.8% へと上昇した。一方、「完全な割り勘」を現在のパートナーに望む女性は 19.7% であったのに対し、“理想”の相手となると 11.8% に減少。さらに“自分が全額支払う”に至っては 2.2% から 0.5% に減少、「自分が多目の割り勘」は 1.0% から 0% となった。

理想相手となると、どうやら女性は“男性が支払うべき”という思いが強くなり、男性リードの支払い方法を期待する傾向にあるようだ。しかし一方で、“理想”は男性主導でも、“望み”は現在のパートナーの負担を少しでも減らしたいという、パートナーへの愛情も垣間見ることのできる結果であると言える。



**Q4.【現在のパートナーと付き合うことになる前の、現実の初レストラン(カフェ/バー含む)デートについて】**

現在のパートナーとの初めてのレストラン(カフェ/バー含む)デートで、何か特別なリクエストをレストランにお願いしましたか。

または、パートナーがレストランにお願いして、あなたがされたことはありますか。(MA)

**初レストランデートでもパートナーのために「特別なリクエスト」をする少数派は男性に多い**

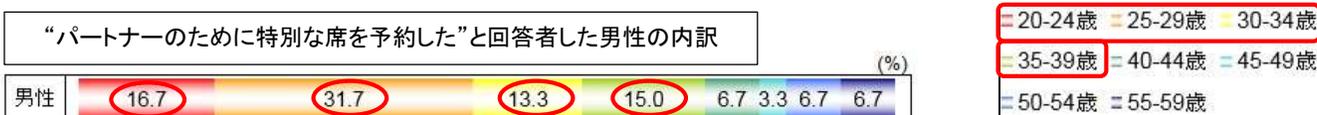
初レストランデートに“自分からレストランに何かお願いをしたか”については「特にしていない」が全体の8割以上(82.9%)に達する結果となった。初レストランデートで特に何かしようと気負う人は少なく、まずは自然体で接することを心がけているようだ。

男女別に見ると、「特にしていない」が男性の74.0%に比べ女性は91.8%で、男性は初レストランデートでの意気込みが比較的に強いことが窺える。少数派ではあるが、男性は「特別な席の予約」(14.4%)、「特別なメニューのオーダー」(8.7%)、「プレゼントのサプライズ演出」(5.8%)、「お花の手配」(5.3%)や「特別なワインのオーダー」(4.6%)などを初デートのためにレストランにリクエストしている。



**20代~30代男性は、初レストランデートでもパートナーのためにちょっとした心遣いをしてくれる**

男女年齢別では、20代~30代の男性、特に20代の男性が何かしらの特別な用意を初レストランデートのためにしている。回答が多かったのは「特別な席の予約」で男性の20代前半が16.7%、20代後半が31.7%、30代前半は13.3%、30代後半は15.0%となった。40代~50代の男性に比べると、20代~30代の男性は初めてのレストランデートで女性のためにちょっとした心遣いをしてくれる世代のようだ。



**Q5. 現在のパートナーとの関係が長くなっても、2人の関係においてレストラン(カフェ/バー含む)デートは重要だと思いますか (SA)**

**新鮮さをいつまでも！8割以上がパートナーとの関係が長くなってもレストランデートを続けたいと回答**

8割を超える人(81.6%)が「現在のパートナーとの関係が長くなっても、2人の関係においてレストラン(カフェ/バー含む)デートは重要だと思う」と回答。理由としては、「非日常が必要」(51歳男性)、「特別感が出てよい」(29歳男性)、「マンネリにならないために必要」(29歳女性)、「いつまでもドキドキしたいし、出会ったころを思い出せる」(51歳女性)などが挙げられている。

特に20代前半の男性(90.4%)とアラサー男性(20代後半: 90.4%、30代前半: 88.5%)と20代女性(20代前半: 88.5%、20代後半: 92.3%)がいつまでもパートナーとレストランデートをしたいと思う傾向が強いことが分かった。

**警鐘！40代後半から年齢を重ねるごとに「新鮮さ」を求めるキモチは低下する？！**

また男性は45歳を超えると、「重要だと思わない」と回答する人が3割を超え、40代前半の19.2%と比べると急増している。さらにその回答率は、40代後半(30.8%)、50代前半(34.6%)、50代後半(38.5%)と年代が上がるごとにさらに上昇。2人の関係維持のためにレストランデートが重要と考える人が極端に減少することがわかった。

また、女性は 40 代後半(17.3%)から、50 代前半(19.2%)、50 代後半(25.0%)と、レストランはあまり重要ではないと回答する人が微増している。

レストランを重要と思わなくなるのは男女ともに 40 代後半からという結果が出ていることに注目したい。40 代後半を皮切りに、年齢を重ねるほどレストランの重要性が薄れていくのは、年齢とともに新鮮さを求める気持ちが薄れていく可能性を示唆している。年齢を重ねるほどに新鮮さや刺激を求め、いつまでも若々しくありたいものだ。



### 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。