

博報堂買物研究所「買物レポート」#4
「中古品の売買意識」レポート

直近1年間での中古品売買経験者 64.5%
20代～40代は約7割、50代・60代は約5割が経験。

博報堂買物研究所*では、ターゲット別・マーケット別に設定したテーマの下、買物する生活者の本音である「買物インサイト」を発見するための調査・実験を実施し、その成果を「買物レポート」として発行しています。

今回のテーマは、不況やリユース・リサイクル意識の高まりを背景とした「中古品の売買意識」です。20代～60代の男女、全国／1152名にインターネットアンケート調査を実施した結果、全体の64.5%がこの1年で中古品売買専門店やインターネットオークション等を利用した中古品売買の経験がある、ということが分かりました。年代別に見ると、20代71.4%、30代75.1%、40代68.1%と20代～40代の約7割が経験者であり、50・60代についても、50代が56.7%、60代が44.8%と約半数の人が経験者であるという結果となりました。また、中古品売買経験者の約7割は、今後も中古品の売買が増えると考えていることがわかり、新商品を開発する前提にも、生活者のリユース・リサイクル意識を念頭に置くことが必要になると予想されます。

<レポート概要>

- 【1】 全体の64.5%が「この1年で中古品を売ったこと、もしくは買ったことがある」と回答。年代別に見ると、20代・30代・40代の約7割、50代・60代でも半数近くの人が中古品売買をしている。
- 【2】 中古品売買の経路について、売買経験者の5割～6割が「リユース・リサイクルのお店」「インターネットのオークション」と回答。20代においてこの傾向は特に強い。50代・60代の売買経験者の約半数がインターネットオークションを利用している。60代は他の年代に比べてフリーマーケットの利用割合が高い。
- 【3】 売買しているものは、本、CDソフト、ゲームソフトが上位を占めている。特に本の購入・売却は売買経験者の約7割が経験しており、全層に亘って1位。50代・60代は、女性衣料品・生活雑貨が上位に入る。
- 【4】 売買する際の気持ちについては、他の年代と比べ、20代・30代はなるべく高い値段で売りたいという気持ちが強く、60代は高く売ることよりも他人に使い続けてもらうことに価値を感じている。
- 【5】 売買経験者の約7割は今後中古品の売買が増えると回答。中古品の購入が増える理由は、以前と比べて中古品の品質が向上したことや、インターネットオークションが手軽になったこと、を挙げている。

【調査概要】

- 調査目的
中古品取引専門の大型チェーン店やインターネットオークションの普及を背景に、生活者の中古品売買に対する意識や行動がどのように変化しているのかを探る。
- 調査対象者属性
20代～60代 男女
- エリア／サンプル数
全国／1152名
- 調査実施時期
2010年10月26日～10月28日
- 調査手法
インターネットアンケート調査
- 調査設計・実施・分析
博報堂買物研究所

*博報堂買物研究所

生活者の買物行動に関する研究と企業課題解決を行う実践的研究所。独自のリアルな調査・実験手法、蓄積されたナレッジとスキルを駆使して買物現場の真実に焦点を当て、買物する生活者の本音である「買物インサイト」を発掘。これを起点に斬新でクリエイティブな買物シナリオを設計し、買物行動を創り出すソリューションを提言・実行します。買い手、売り手、作り手の満足を創り出し、日本の買い物を楽しむことをフィロソフィーに活動しています。 <http://kaimonoken.jp/>

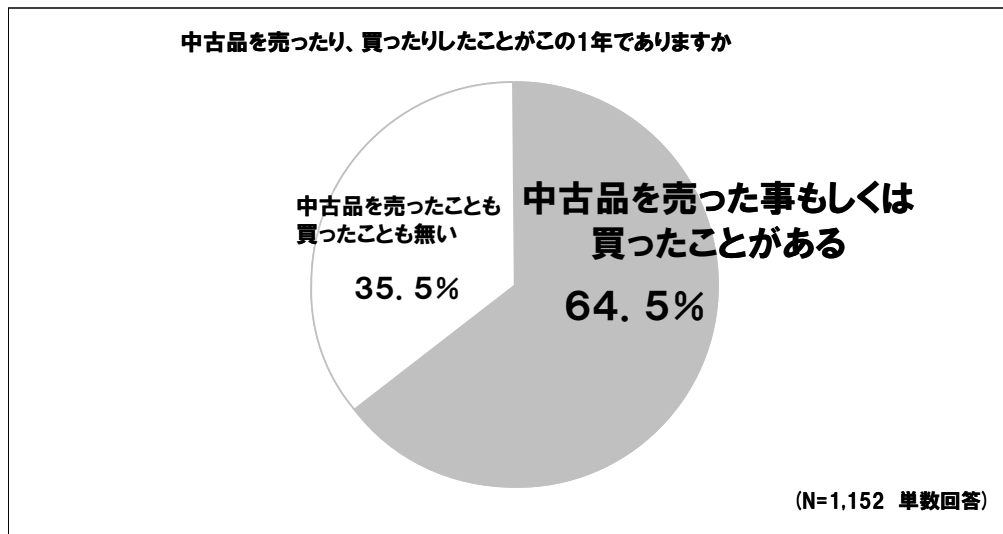
本件に関するお問い合わせ

| | | | |
|----------|----------|------------------|------------------|
| 博報堂 広報室 | 西尾・西原 | TEL 03-6441-6161 | FAX 03-6441-6166 |
| 博報堂買物研究所 | 西村・細野・河端 | TEL 03-6441-6412 | FAX 03-6441-7186 |

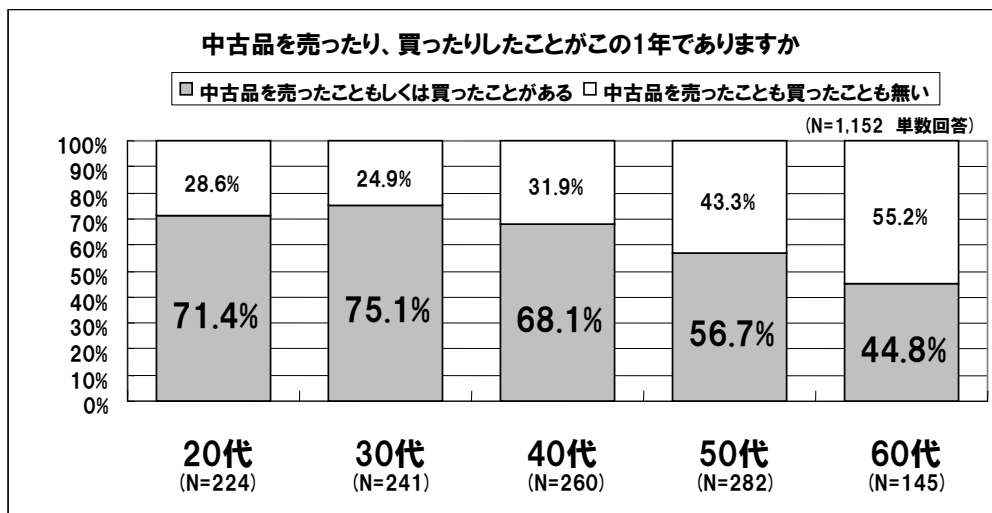


【1】 全体の64.5%が「この1年で中古品を売ったこと、もしくは買ったことがある」と回答。年代別に見ると、20代・30代・40代の約7割、50代・60代でも半数近くの人が中古品売買をしている。

- ・ 調査対象者全体の64.5%が、この1年で「中古品を売ったことがある」または「中古品を買ったことがある」と回答。

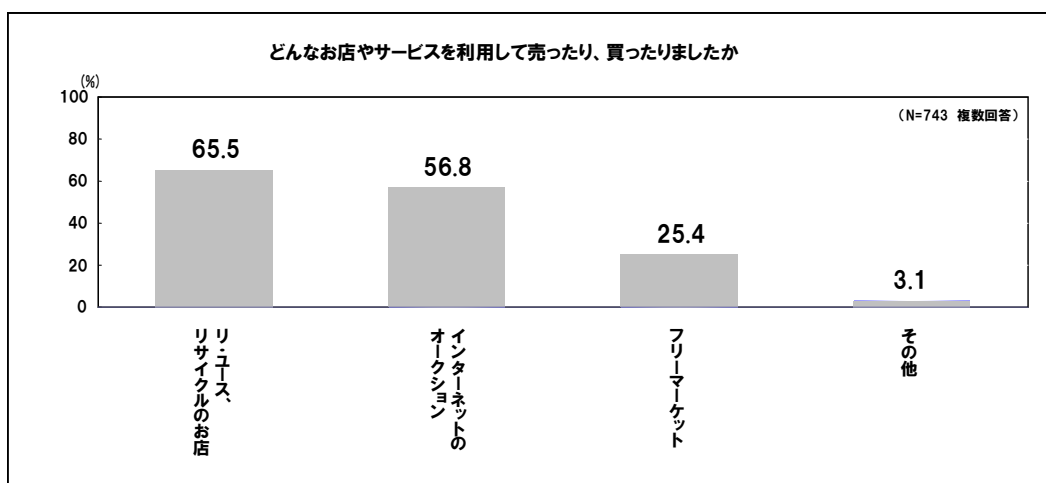


- ・ 年代別に見ると、20代71.4%、30代75.1%、40代68.1%と、20代～30代は約7割が中古品売買を経験していた。これに対して、50代・60代も、50代56.7%、60代44.8%と半数近くの人が中古品売買を経験していることが分かった。

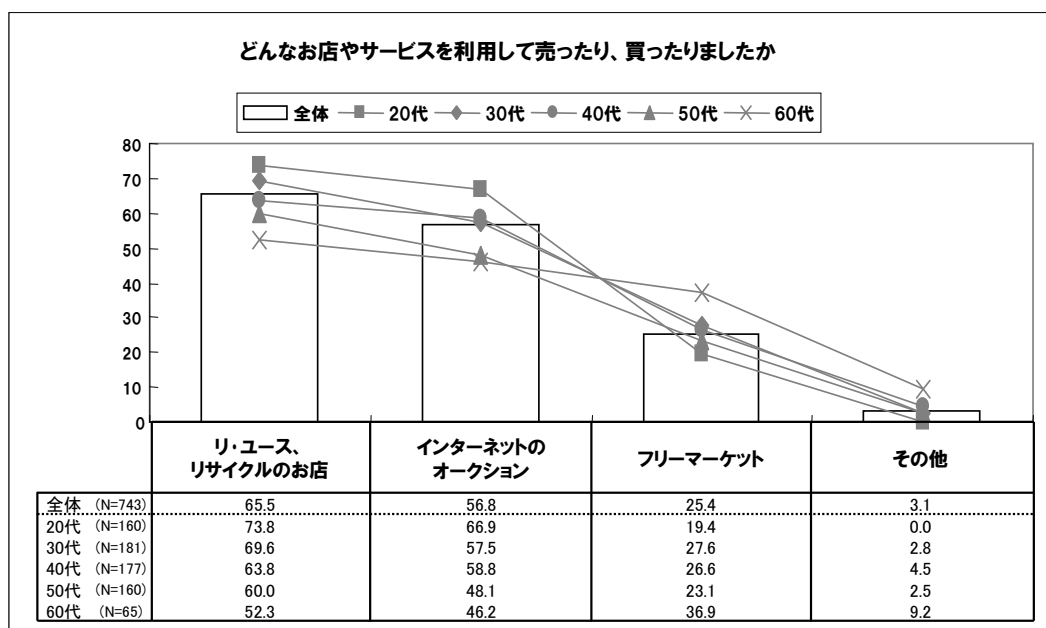


【2】 中古品売買の経路について、売買経験者の5割～6割が「リユース・リサイクルのお店」「インターネットのオークション」と回答。20代においてこの傾向は特に強い。50代・60代の売買経験者の約半数がインターネットオークションを利用している。60代は他の年代に比べてフリーマーケットの利用割合が高い。

- 中古品売買経験者に対し「どんなお店やサービスを利用して売ったり買ったりしましたか？」という質問をしたところ、「リユース・リサイクルのお店」と回答した人が全体の65.5%、「インターネットのオークション」と回答した人が全体の56.8%、「フリーマーケット」と回答した人は全体の25.4%という結果となった。

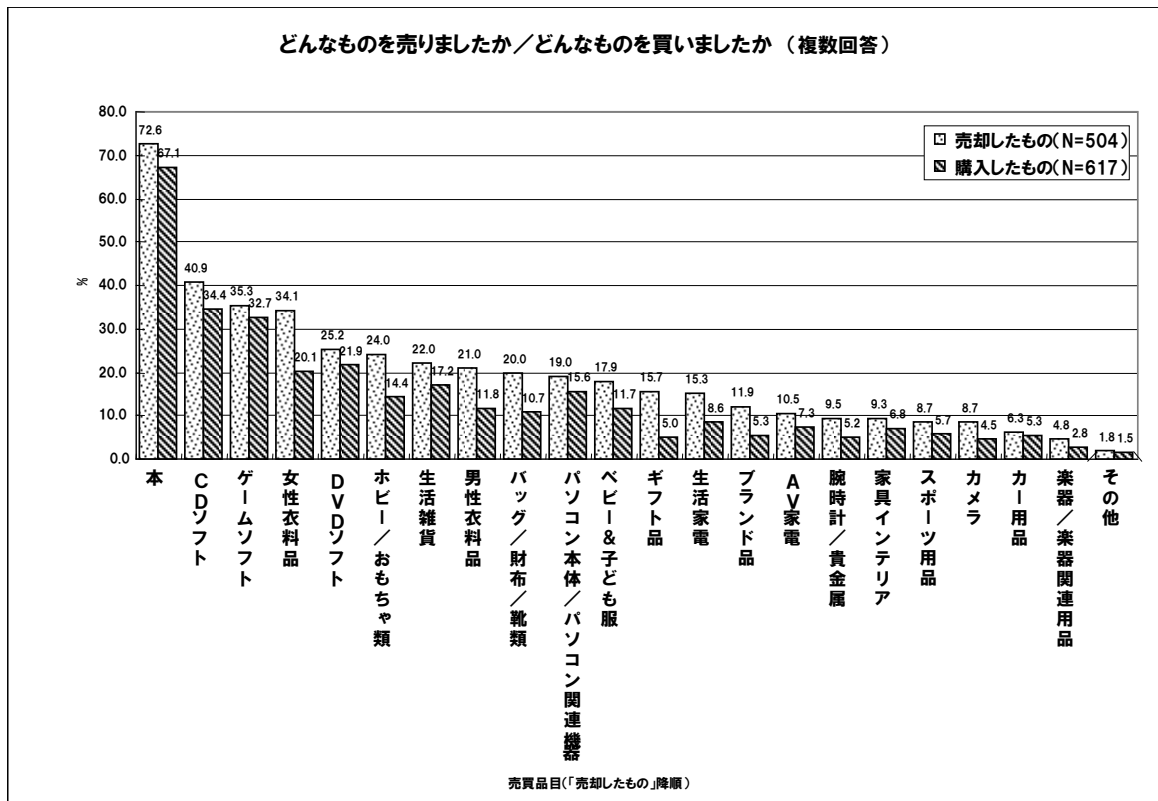


- 年代別に見ると、20代の約7割が「リユース・リサイクルのお店」「インターネットのオークション」と回答し、全体平均を10%近く上回った。また「インターネットのオークション」と回答した人は50代では48.1%、60代では46.2%に上り、この年代の約半数がインターネットオークションを活用した中古品売買を行っていることが分かった。60代の約4割が「フリーマーケット」と回答し、全体平均を10%以上上回った。



【3】 売買しているものは、本、CDソフト、ゲームソフトが上位を占めている。特に本の購入・売却は売買経験者の約7割が経験しており、全層に亘って1位。50代・60代は、女性衣料品・生活雑貨が上位に入る。

- ・ 中古品売買経験者に「どんなものを売りましたか?」「どんなものを買いましたか?」という質問したところ、最も多かった回答の順番は「本」「CDソフト」「ゲームソフト」。特に「本」は購買については72.8%、売却については67.1%と7割近い回答があった。



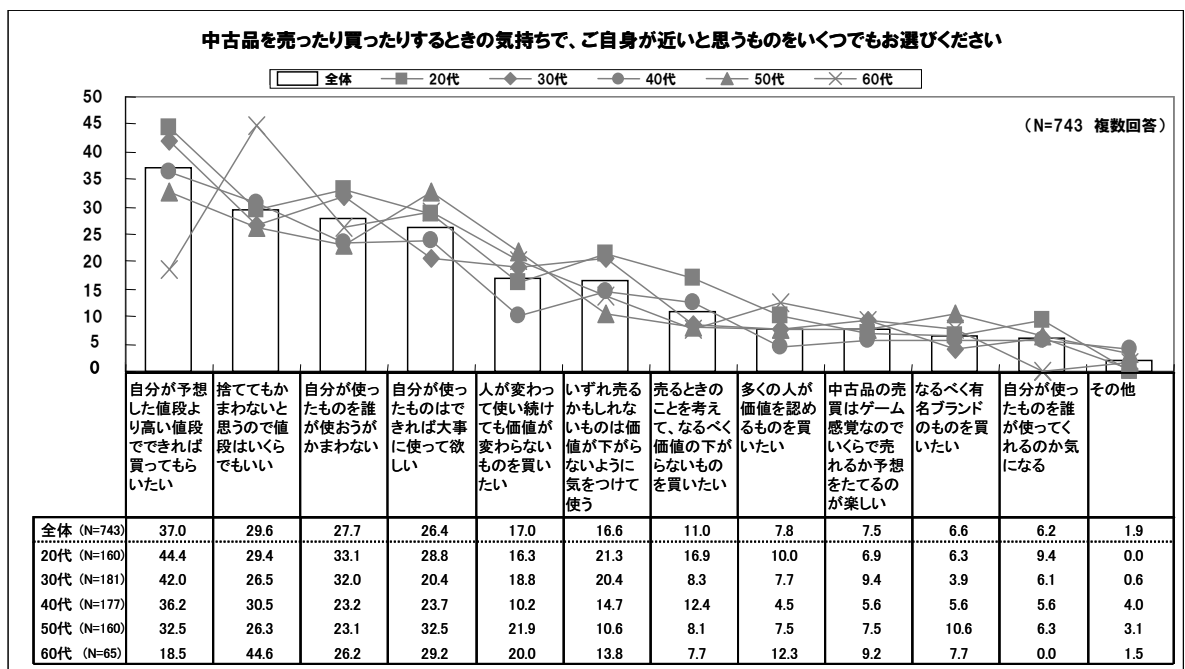
- ・ 年代別に見ても、「本」は購入・売却の対象として全年代に亘って1位という結果となった。20代~40代は「CDソフト」「ゲームソフト」が上位に入るが、50代・60代は「生活雑貨」「女性衣料品」が上位に入った。

どんなものを売りましたか/どんなものを買いましたか(複数回答)【世代別上位3品目】

| | 20代(N=118) | | | 30代(N=144) | | | 40代(N=125) | | | 50代(N=85) | | | 60代(N=32) | | | | | | | |
|---|------------|-------|--------|------------|--------|-------|------------|-------|-------|-----------|--------|-------|-----------|-------|-------|-------|-------|------|-------|------|
| | 売却品目 | 割合(%) | 購入品目 | 割合(%) | 売却品目 | 割合(%) | 購入品目 | 割合(%) | 売却品目 | 割合(%) | 購入品目 | 割合(%) | 売却品目 | 割合(%) | 購入品目 | 割合(%) | | | | |
| 1 | 本 | 76.3 | 本 | 71.9 | 本 | 76.4 | 本 | 74.5 | 本 | 73.6 | 本 | 70.6 | 本 | 62.4 | 本 | 53.4 | 本 | 65.6 | 本 | 59.6 |
| 2 | ゲームソフト | 46.6 | ゲームソフト | 48.1 | CDソフト | 47.9 | CDソフト | 43 | CDソフト | 44.8 | CDソフト | 39.9 | 女性衣料品 | 27.1 | CDソフト | 24.8 | 生活雑貨 | 37.5 | 生活雑貨 | 29.8 |
| 3 | CDソフト | 44.1 | CDソフト | 35.6 | ゲームソフト | 40.3 | ゲームソフト | 35.6 | 女性衣料品 | 36.8 | ゲームソフト | 36.4 | CDソフト | 25.9 | 女性衣料品 | 22.6 | 女性衣料品 | 34.4 | 女性衣料品 | 26.3 |

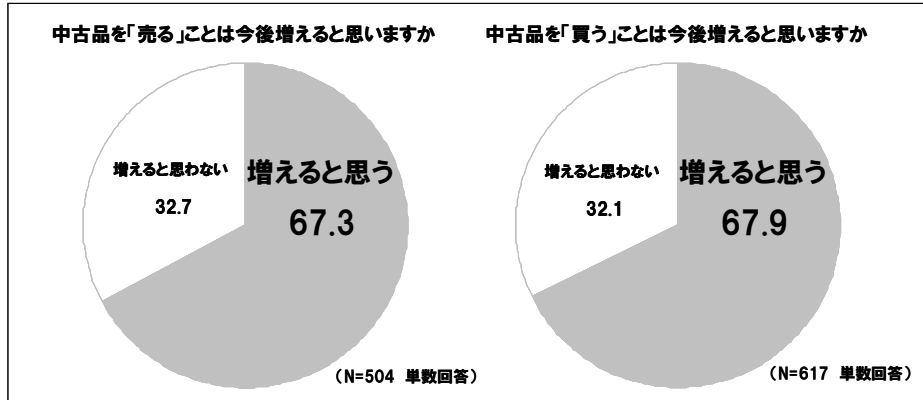
【4】 売買する際の気持ちについては、他の年代と比べ、20代・30代はなるべく高い値段で売りたいという気持ちが強く、60代は高く売ることよりも他人に使い続けてもらうことに価値を感じている。

- ・ 中古品売買経験者全体で上位を占めた気持ちとしては、「自分が予想した値段より高い値段でできれば買ってもらいたい(37.0%)」、「捨ててもかまわないと思うので値段はいくらでもいい(29.6%)」、「自分が使った物を誰が使おうと構わない(27.7%)」、「自分が使ったものはできれば大事に使って欲しい(26.4%)」。
- ・ 年代別に見ると、20代・30代の4割以上が「自分が予想した値段よりも高い値段でできれば買って欲しい」と回答。売却する値段にこだわる姿勢が強い。これに対して、60代の4割以上は「捨ててもかまわないと思うので値段はいくらでもいい」と回答。いくらで売却するかということ以上に自分が使用したモノを他人に使ってもらえることに価値を感じていることが分かった。

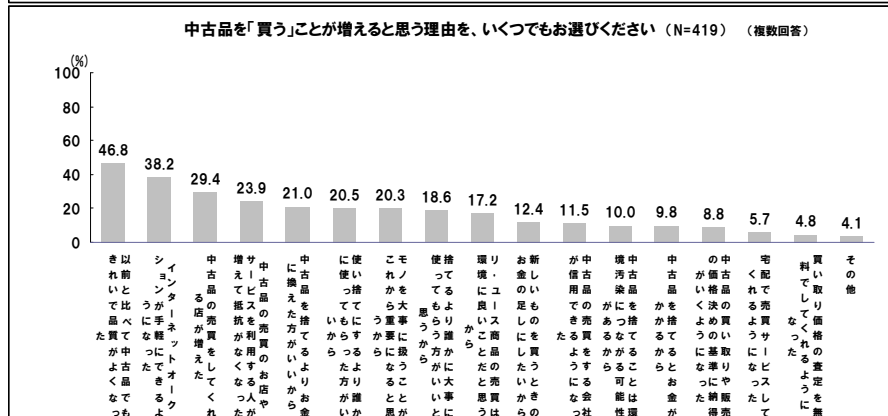
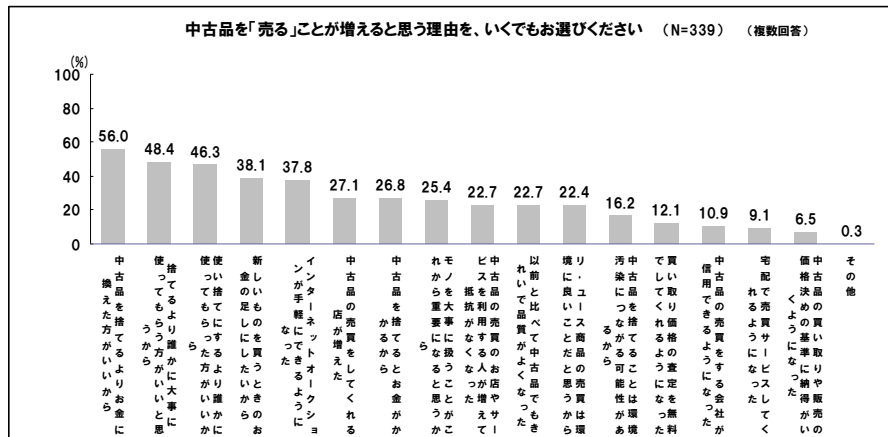


【5】 売買経験者の約7割は今後中古品の売買が増えると回答。中古品の購入が増える理由は、以前と比べて中古品の品質が向上したことや、インターネットオークションが手軽になったこと、を挙げている。

- 中古品売買経験者に対して「中古品を売る／買うことは今後増えると思いますか？」と質問をしたところ、売却については67.3%。購買については67.9%が「増える」と回答。



- 「中古品を売ることが今後増える理由」については、「中古品を捨てるよりお金に換えたほうが良いから(56.0%)」「捨てるより誰かに大事に使ってもらうほうが良いと思うから(48.4%)」という回答が上位を占めた。「中古品を買うことが今後増える理由」については、「以前と比べて中古品でもきれいで品質がよくなった(46.8%)」「インターネットオークションが手軽にできるようになった(38.2%)」という回答が上位を占めた。



以上