

リサイクルショップについての意識調査 普段から不用品を売る習慣がある 77%

日本最大級の体験型情報サイト「ファンくる」を運営する株式会社ファンくる（本社：東京都千代田区 代表取締役社長：山口敬人）は、「ファンくる」会員を対象に、定期的に消費者の意識調査を実施しています。今回はリサイクルショップについての意識調査（有効回答者数 1,007 名）を 2023 年 12 月 11 日～12 月 19 日に実施しました。



衣替えや引っ越しなどで不用品が出た際、廃棄するのではなく、売るという選択肢を選ぶ方も多いのではないのでしょうか。今回は主要な売り先として挙げられるリサイクルショップに着目し、普段から不用品を売る習慣があるかどうか、不用品を売るリサイクルショップを選ぶ際に重視すること、リサイクルショップでの商品の購入経験など、「ファンくる」会員 1,007 名（男性 224 名、783 名）に調査を実施しました。

普段から不用品を売る習慣がある方は 77%でした。売るリサイクルショップを選ぶ際に最も重視することとして「買取価格」が 58%と最多で、続いて「店へのアクセスの良さ」が 18%でした。年代別にみると、20代は「買取価格」が 66%、「店へのアクセスの良さ」が 10%と、他の世代と比べて買取価格を重視する方が多いことが分かりました。リサイク

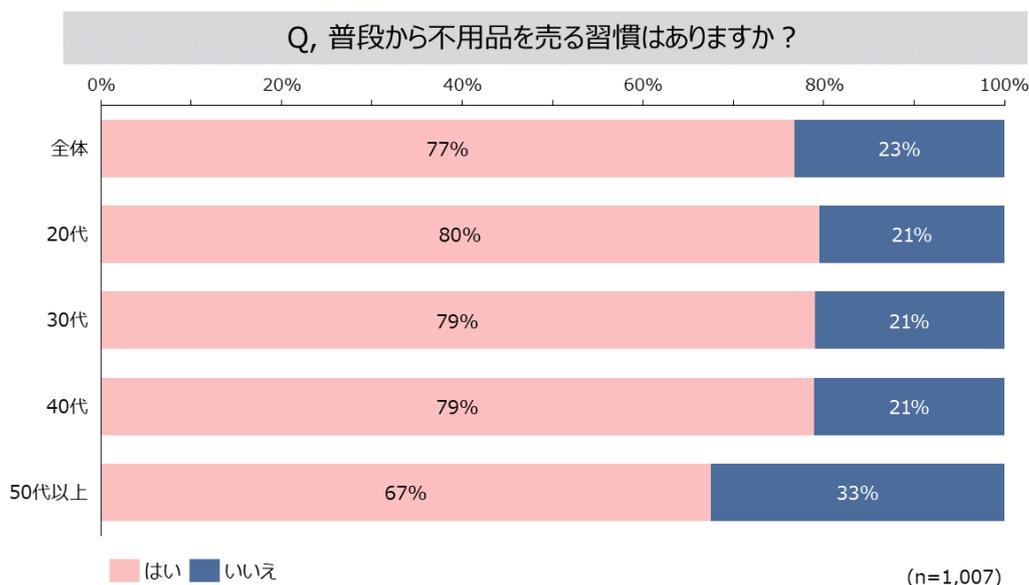
ルショップの買取サービスについて、「非常に満足」が 8%、「やや満足」が 35%と、合わせて 43%が満足と回答しています。また、リサイクルショップでの購入については、欲しい商品があるときにリサイクルショップが購入場所の選択肢に入る方は 63%で、実際に購入したことがある方は 70%でした。リサイクルショップで商品を購入した際の満足度は「非常に満足」が 16%、「やや満足」が 64%と、80%の方が満足していることが分かりました。

【調査結果サマリー】

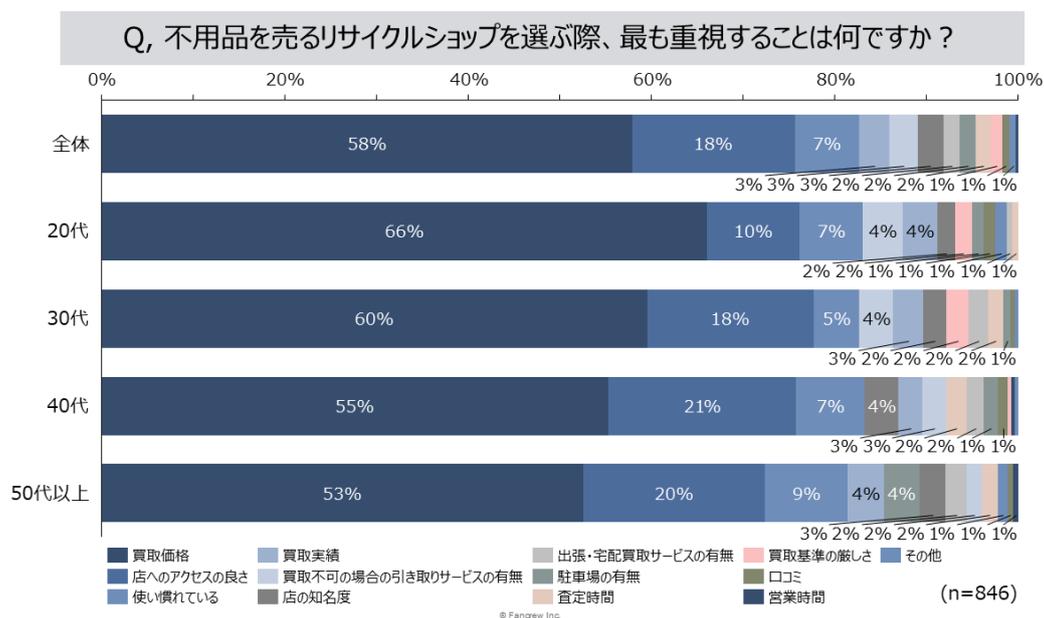
1. 普段から不用品を売る習慣がある 77%
2. 不用品を売るリサイクルショップを選ぶ際は「買取価格」を重視
3. リサイクルショップの買取サービスに満足 43%
4. 欲しい商品があるとき、リサイクルショップは購入場所の選択肢に入る 63%、実際に購入したことがある 70%
5. リサイクルショップで購入した商品に満足 80%

【調査結果】

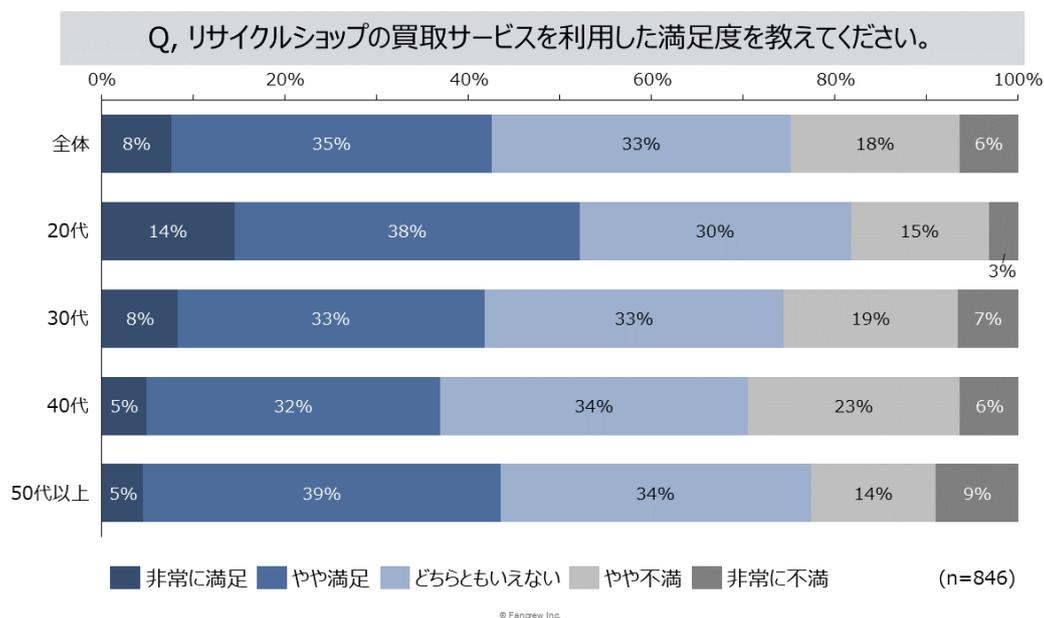
1. 普段から不用品を売る習慣がある 77%



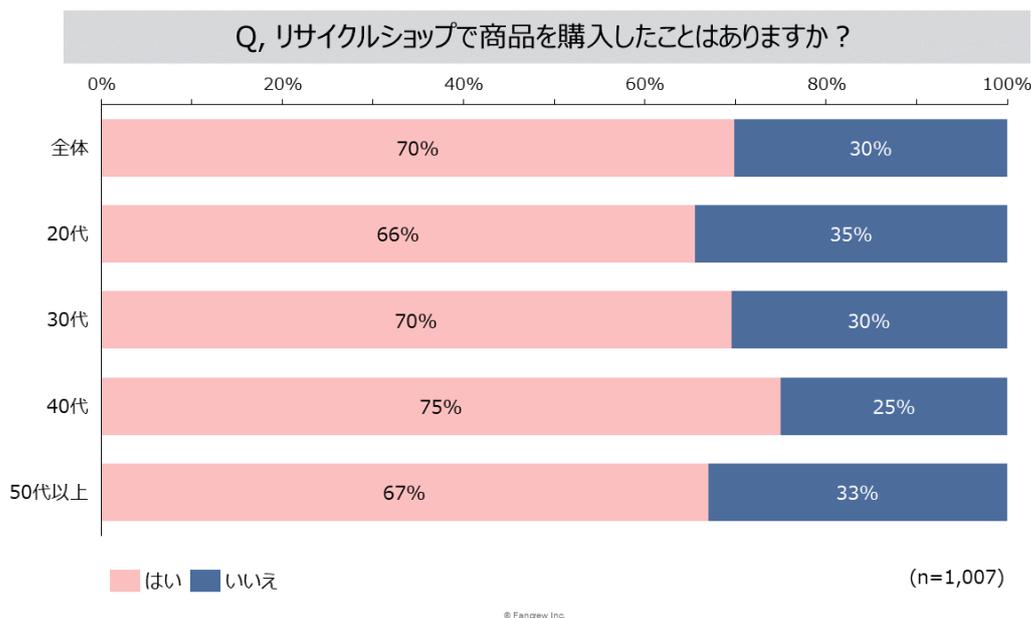
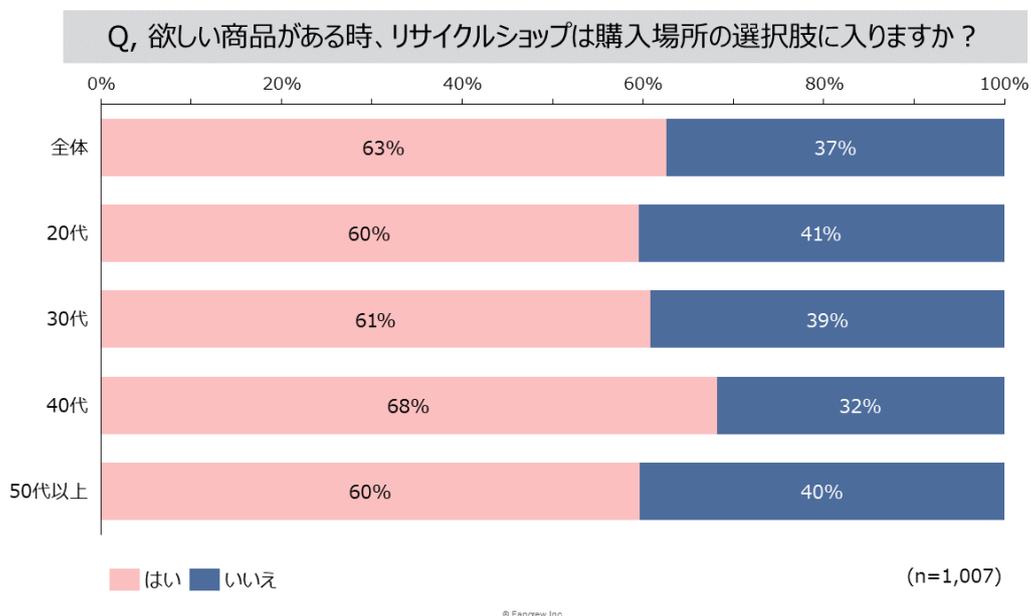
2. 不用品を売るリサイクルショップを選ぶ際は「買取価格」を重視



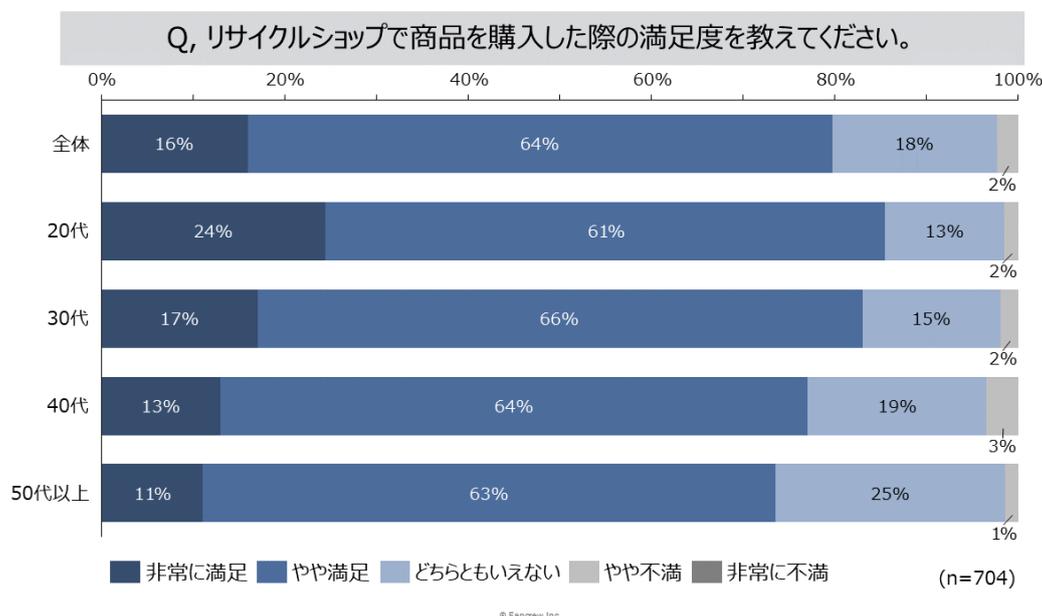
3. リサイクルショップの買取サービスに満足43%



4. 欲しい商品があるとき、リサイクルショップは購入場所の選択肢に入る 63%、実際に購入したことがある 70%



5. リサイクルショップで購入した商品に満足 80%



今回の結果から、多くの方が不用品を売る習慣があり、リサイクルショップについては売るだけでなく、多くの方が買い物をする場所として捉えていることも分かりました。また、不用品を売るリサイクルショップを選ぶ際に重視することについては年代が上がるにつれ、「買取価格」ではなく「店へのアクセスの良さ」を重視する方が増えており、売るまでの手間を減らしたいと考えている方が増える傾向が伺えました。

本調査ではこれ以外に不用品を売る際に利用する手段や、リサイクルショップやフリマサービスの利用頻度など全24問で回答を得て、年代別、職業別、居住地域別に集計しています。

【調査概要】

調査方法：インターネット調査

調査対象：一般消費者

回答者：「ファンくる」に登録している全国130万人のユーザー

回答者数：1,007名（男性224名、783名）

調査時期：2023年12月11日～12月19日

調査項目：リサイクルショップについての意識調査

設問数：24

※本調査の全結果をご希望の方は、ぜひ当社までご連絡ください。

※本調査結果引用時のお願い

本調査結果の引用時には、以下のご対応をお願い申し上げます。

クレジットに「株式会社ファンくる (Fancrew Inc.) 調べ」と明記してください。
WEB 上で引用いただく際には、「ファンくる」(<https://www.fancrew.jp>)リンク付与をお願いいたします。

【ファンくるについて】



オペレーションレベルでの現場改善や、ブランド戦略やメニュー開発など経営レベルの戦略立案にお役立ていただける顧客体験 (CX) マネジメント SaaS サービスです。当社が運営する登録者 130 万人の体験型情報サイト「ファンくる」から派遣するモニターや来店客へのアンケートから収集されたレポート等を、独自の手法で感情を定量化 (特許取得済) し、当社が保有するビッグデータや様々な外部データソースとともに精緻に分析することによって顧客体験 (CX) 全容を捉え、顧客満足の改善優先度の特定や競合比較を安価にフィードバックすることができます。

【会社概要】

- 会社名：株式会社ファンくる
- 代表者：代表取締役社長 山口敬人
- 資本金：1 億円
- 創業：2004 年 8 月 26 日
- 所在地：東京都千代田区岩本町 1-10-5 TMM ビル 4F
- TEL：03-4400-6630
- FAX：03-5809-1468
- URL：<https://www.fancrew.co.jp/>
- 事業内容：来店客調査「ファンくる CR」の運用・開発
消費者モニター調査「ファンくる MR」の運用・開発
販促・店頭調査「ファンくる PR」の運用・開発
従業員満足度調査「ファンくる ES」の運用・開発
体験型情報サイト「ファンくる」の運用・開発
インターネットリサーチ/マーケティング支援

【本件に関するお問い合わせ】

- 株式会社ファンくる (担当：広報、Email：pr@fancrew.co.jp)