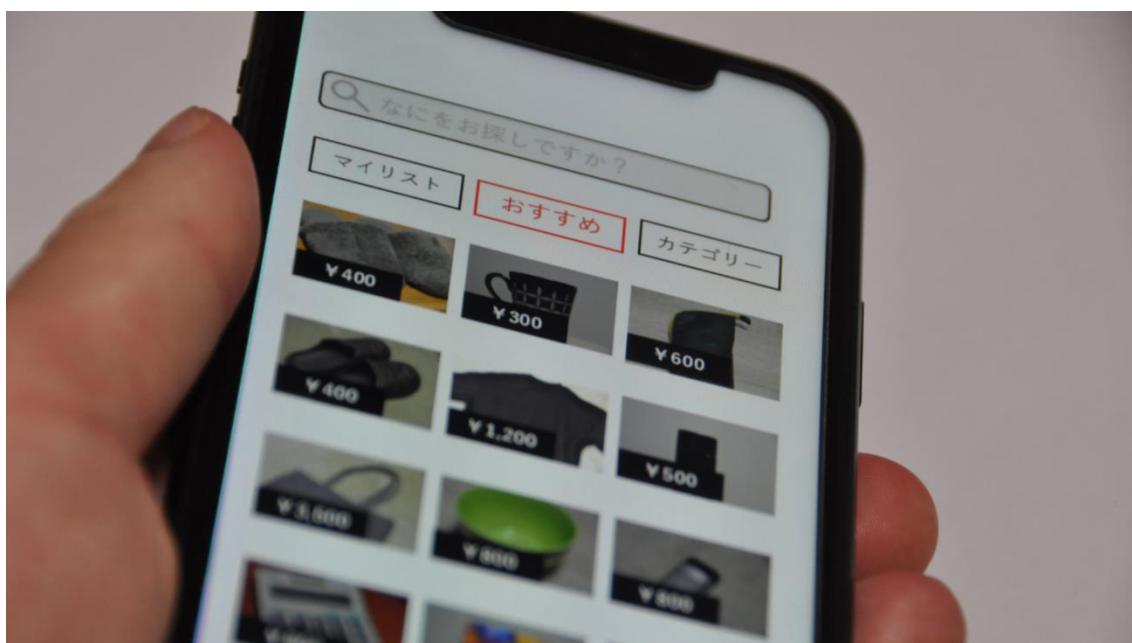


フリマサービスについての意識調査 不用品を売る際最もよく利用するのは「オンラインのフリマサービス」

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。今回はフリマサービス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。



不用品を売る場所として定番化しつつあるフリマサービス。スマホさえあれば店舗に行かずに不用品を出品することができる手軽さは大きな魅力ではないでしょうか。様々なフリマサービスが展開されている中で、サービスの利用経験や、サービスを選ぶ基準など、「ファンくる」会員 1,007 名（男性 224 名、女性 783 名）に調査を実施しました。

不用品を売る際、最もよく利用する手段は「オンラインのフリマサービス」が 59%と最も多く、次いで「店頭での買取」が 36%で、実際にオンラインのフリマサービスで不用品を売ったことがある方は 75%でした。サービスを選ぶ際は「売上金」を重視する方が 55%、続いて「売れるまでの時間」が 12%、「ユーザー数」が 10%となりました。フリマサービ

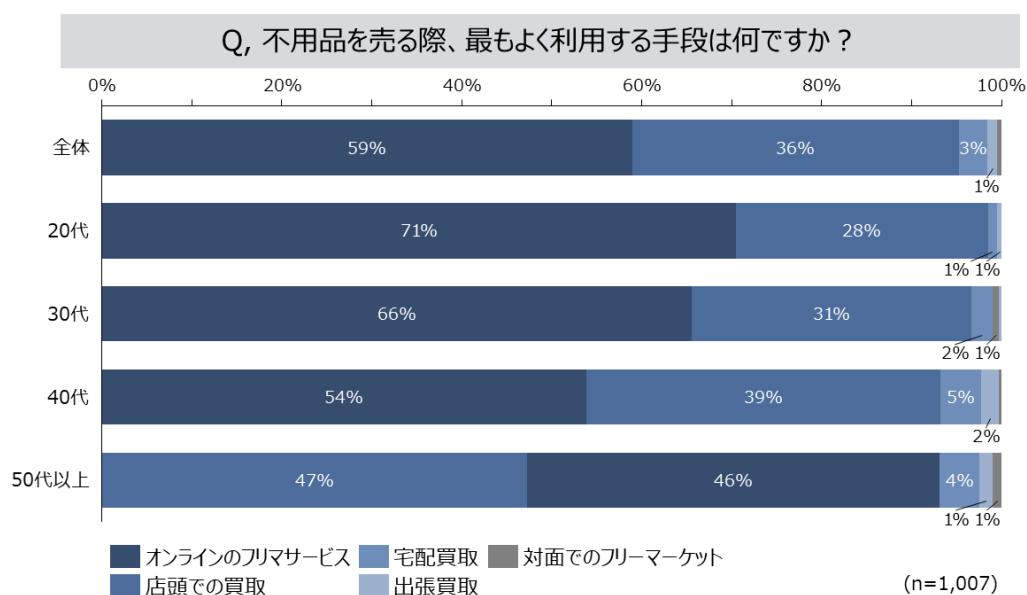
スで不用品を売った際の満足度は、「非常に満足」が 23%、「やや満足」が 58%と 81%の方が満足しているようです。欲しい商品がある時フリマサービスが購入場所の選択肢に入る方は 80%で、実際に購入したことがある方は 79%でした。

【調査結果サマリー】

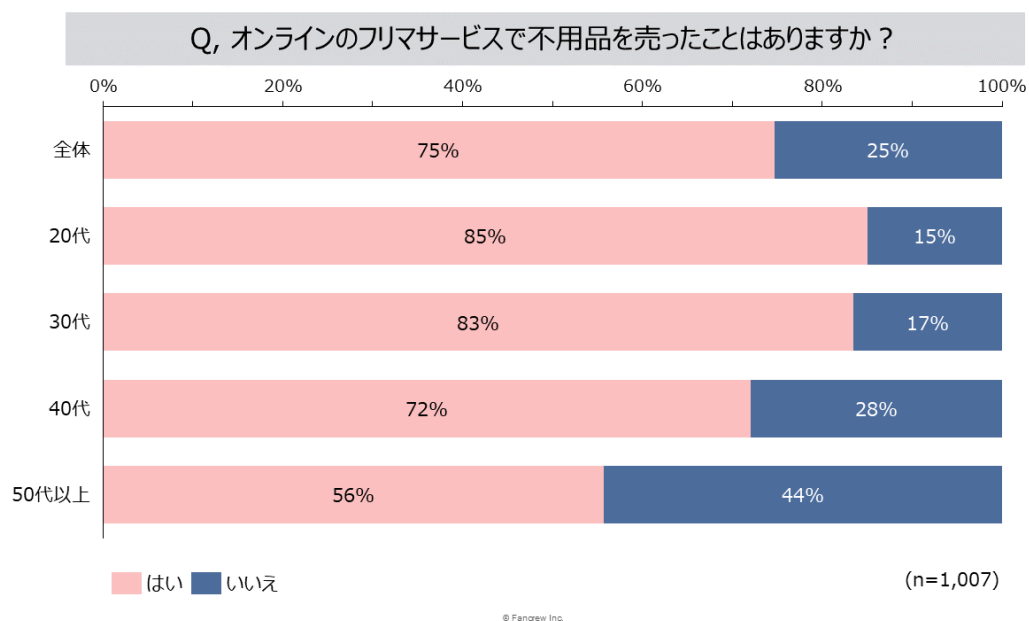
1. 不用品を売る際、最もよく利用するのは「オンラインのフリマサービス」
2. オンラインのフリマサービスで不用品を売ったことがある 75%
3. 不用品を売るフリマサービスを選ぶ際、「売上金」を最も重視
4. フリマサービスで不用品を売った 81%が満足
5. 欲しい商品があるとき、フリマサービスは購入場所の選択肢に入る 80%、実際に購入したことがある 79%

【調査結果】

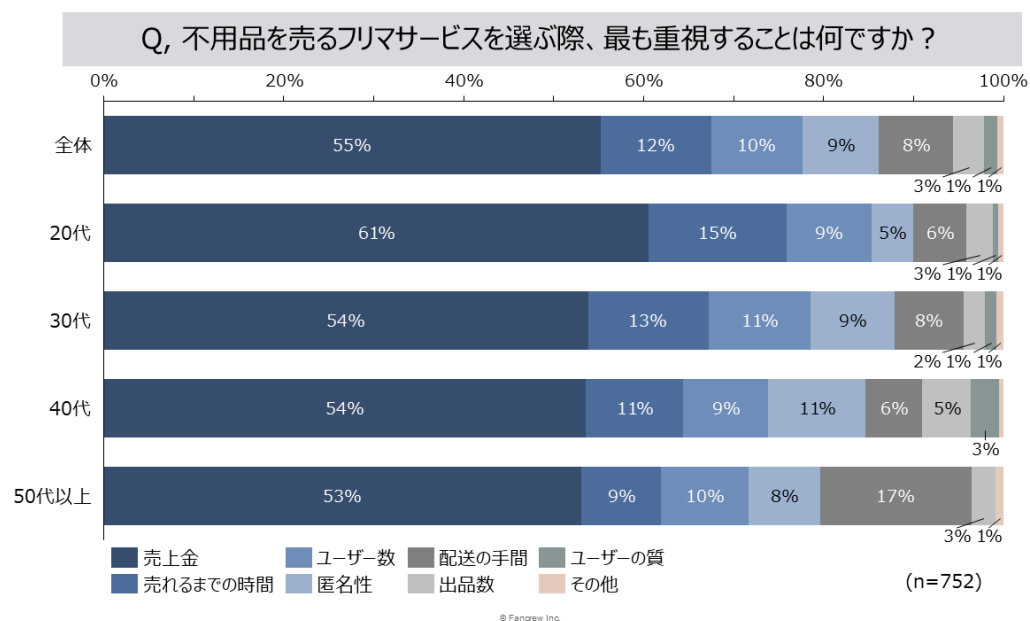
1. 不用品を売る際、最もよく利用するのは「オンラインのフリマサービス」



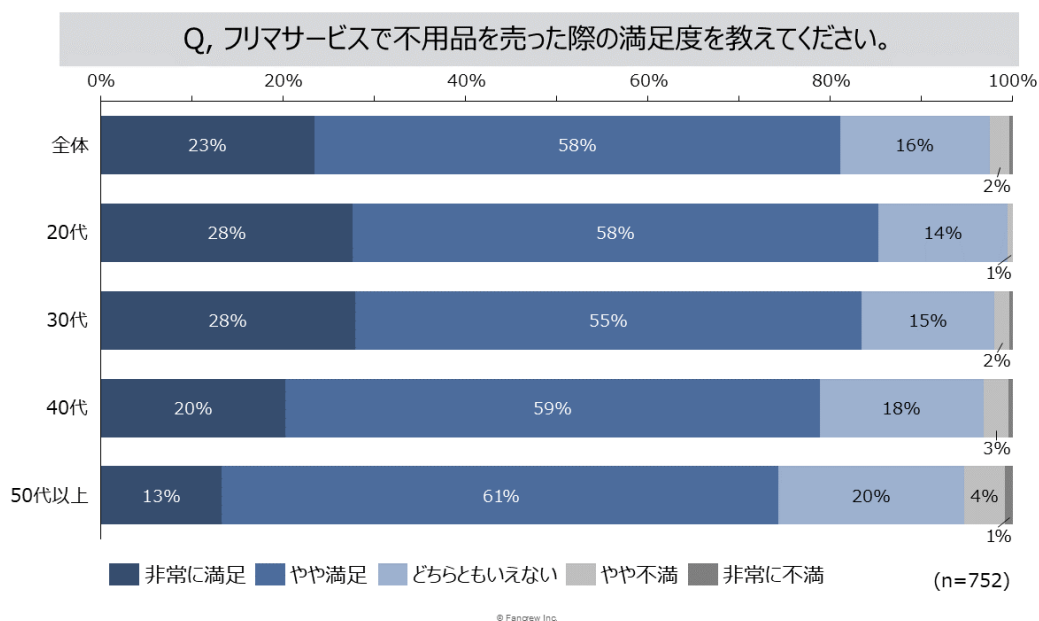
2. オンラインのフリマサービスで不用品を売ったことがある 75%



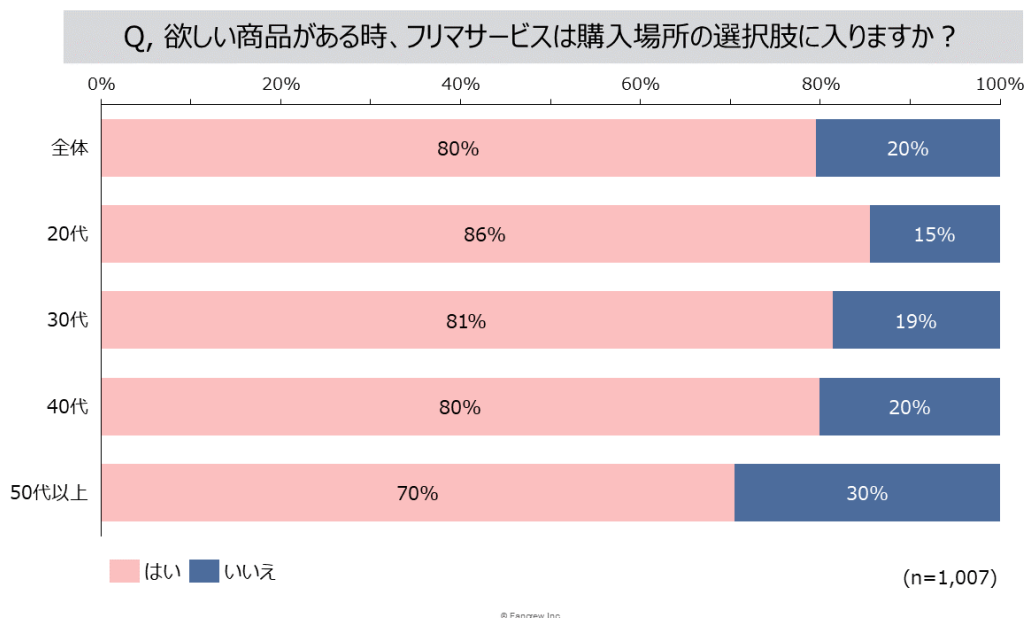
3. 不用品を売るフリマサービスを選ぶ際、「売上金」を最も重視

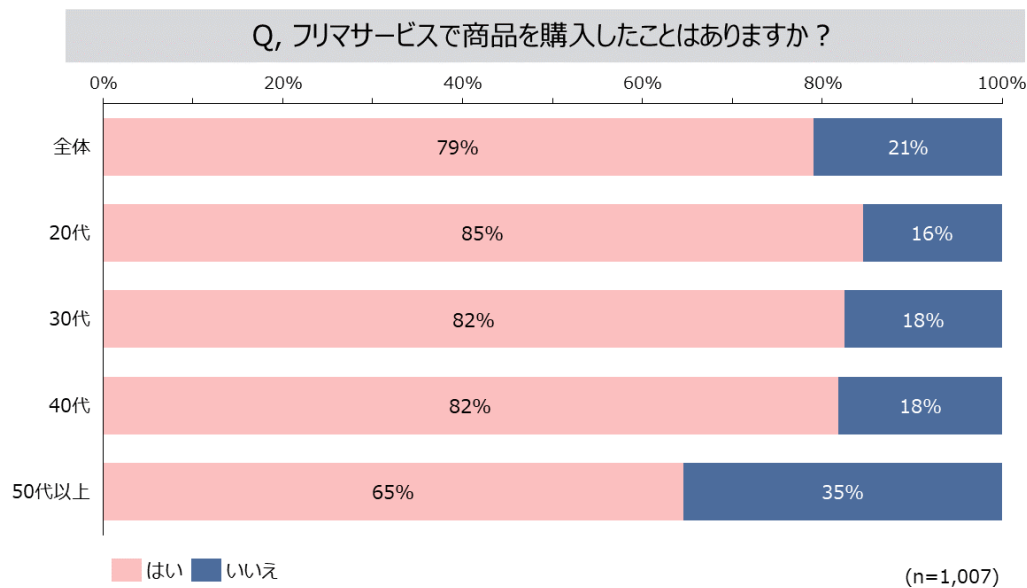


4. フリマサービスで不用品を売った81%が満足



5. 欲しい商品があるとき、フリマサービスは購入場所の選択肢に入る80%、実際に購入したことがある79%





今回の結果から、フリマサービスは不用品を売る手段の中で、最も多くの方から指示されていることが分かりました。また、不用品を売るフリマサービスを選ぶ際、「売上金」以外では20代と30代は「売れるまでの時間」を重視する方が2番目に多く、50代以上は「配送の手間」を2番目に重視する方が多いことから、世代によってニーズの違いが伺えました。

本調査ではこれ以外にフリマサービスで商品を購入した理由や、購入時にサービスサイトやアプリを訪問した理由など全20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140万人のユーザー

回答者数：1,007名（男性224名、女性783名）

調査時期：2023年12月11日～12月19日

調査項目：フリマサービスについての意識調査

設問数：20

※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 140 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)