

## &lt;女性のファッショナアイテムに関する意識調査&gt;

# 昨年購入したモノが今期も使われる可能性は50%

## 残りは「飽きて」手放すが最多に

### -不要になったアイテムは次に使う人に譲る「シェアタイプ」女子の存在も-

スマートフォンで手軽に不要品などの売り買いができるフリマアプリ『Fril(フリル)』を運営する株式会社Fablic(本社:東京都渋谷区 代表:堀井翔太)は、女性のファッショナアイテムに関する意識調査を実施しました。

リユースショップやインターネットでの個人間取引が活発になることでリユースが注目される中、女性のファッショナアイテムに関する消費実態と意識についてどのようにになっているのかを明らかにしました。

■期間:2014年11月5日~11月11日 ■サンプル数:752名 ■調査方法:インターネットアンケート

■調査対象:Fril利用者 ■調査内容:女性のファッショナアイテムにおける消費行動について

### ◇ファッショナアイテムの生存率は僅か50%

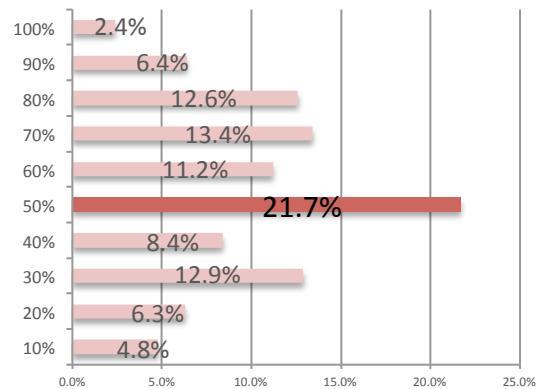
昨年購入したファッショナアイテムについて、今期も使用する確率を質問したところ最も多かったのが「50%」21.7%(n=163)という結果になりました。次いで「70%」が13.4%(n=101),「30%」が12.9%(n=97)の順となりました。また、全て使用すると回答したのは僅か2.4%(n=18)でした。

#### ■生存率が高いのは「専門・大学生」

(問1)の回答を職業別に比較してみました。日常的に私服を着用して外出する機会が多い「専門・大学生」は各グループで唯一「50%」以下が過半数を下回り、ボリュームゾーンは「70%」18.8%(N=29)が最も多いことから、購入したファッショナアイテムを比較的長期に渡り活用する事が分かりました。

また、反対に「会社員」は生存率「50%」以下が61.6%に達しておりファッショナアイテムを比較的短期間でしか活用していないことが分かりました。

(図1)【問1】昨年購入したファッショナアイテムが今期を使われる確率を教えてください。(n=752)※単一回答



(図2)職業別のファッショナアイテム生存率比較。(n=752)※単一回答



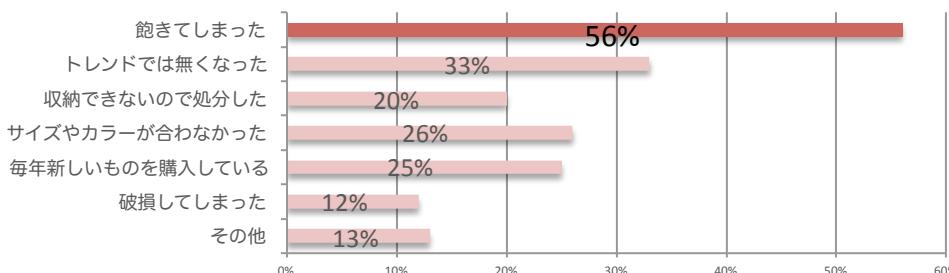
### ◇不要になる理由は「飽きてしまった」から

(図3)のように不要になった理由について質問したところ最も多かったのが「飽きてしまった」56%(n=389)でした。

次いで「トレンドでは無くなった」33%(n=234)が続いており、物理的な理由ではなく感情的な理由から使わなくなっている事がわかり、新しいもの・流行のモノへ興味が移行しやすいことが考えられます。

また「破損してしまった」は僅か12%(n=85)であることから、約9割のファッショナアイテムはまだ使用できる状態でありながら不要品になっている事がわかります。

(図3)【問2】不要になったアイテムは何故不要になったのか理由を選択してください。(n=1294)※複数回答

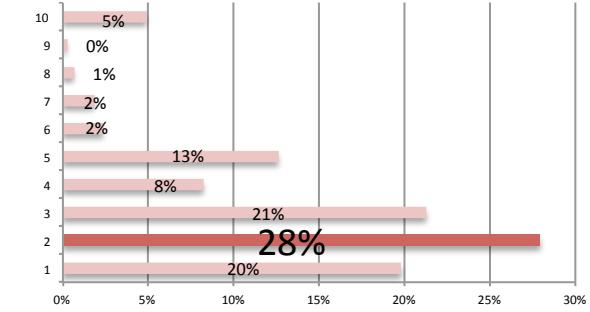


## ◇毎月2点のファッションアイテムを購入

ファッションアイテムをひと月に購入する点数を質問したところ、最も多かったのは「2点」28%(n=210)、次いで「3点」21%(n=160)、「1点」20%(n=149)でした。点数は職種によって多少の偏りがあるもののボリュームゾーンは1点～3点の間に集中する結果となりました。

最も購入点数が少ないので「中学生」の1点42%(n=10)で、最も購入点数が多かったのが「フリーター」の3点28%(n=17)でした。また、全体の平均購入点数は3点となりました。

【問3】(図4)一月に購入するファッションアイテムの数を教えてください(n=752)

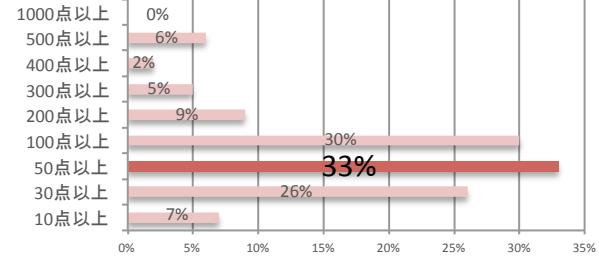


## ◇クローゼットはおよそ4年で入れ替る

自宅に収納されているファッションアイテムの数について質問したところ「50点以上」33%(n=207)が最も多く、次いで「100点以上」30%(n=192)、「30点以上」26%(n=164)となりました。

一月に購入する点数のボリュームゾーンと比較すると年間24点程度購入した後、半分は不要になるため収納が50点程度になると自宅のクローゼットはおよそ4年で1回転していることが推測されます。

【問4】(図5)ご自宅に収納されているファッションアイテムの数を教えてください(n=752)



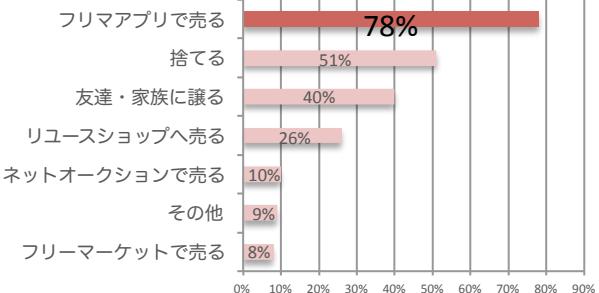
## ◇不要になったモノはフリマアプリで売る

不要になったモノをどのような手段で手放すか質問(複数選択)したところ「フリマアプリで売る」78%(n=549)が最も多く、次いで「捨てる」51%(n=356)、「友達・家族に譲る」40%(n=280)となりました。

また最も少なかったのが「フリーマーケットで売る」8%(n=56)となり、個人間取引におけるバーチャルとリアルな場での取引ではユーザー属性が異なる可能性が高いと考えられます。

※Fribi利用者の回答です。

【問5】(図6)不要になったものはどうしていますか?(n=1557)



## ◇手放す際の気持ちは誰かに使ってもらいたい「シェアタイプ」を含む3パターン

不要なファッションアイテムを手放す際の気持ちについて752名に回答(フリー回答)していただきました。回答内容は大きく3パターンに分けられました。最も多かったのが自分にとって不要となったモノでも次に使ってもらえる方に使ってもらいたい「①シェアタイプ」、次いで不要なモノでもお金になれば嬉しい「②お小遣い稼ぎタイプ」、手放さなければならないことを惜しむ「③後悔タイプ」が見られました。

### 「①シェアタイプ」(コメントを一部抜粋)

・また誰かに大切に着てほしい…♡・少しさみしいですが、大事に使っていた方には譲ることができますから嬉しいです。・使ってくれる人の元でまた活躍して下さい(\*^\_^\*)・少しもったいない気がするけど、次の人気が気に入ってくれたら嬉しい・大切に着てくださる人にお譲りできた時は本当に嬉しいです。・誰か必要な方に使っていたら嬉しい♡・気に入っていた、気に入っていたのに関わらず、譲った人に大事にしてほしいなあと思います。・そのアイテムがぴったり似合う人に着ていただけたらなどおもいます。・誰かに譲った方が服も嬉しいはず！・

### 「②お小遣い稼ぎタイプ」(コメントを一部抜粋)

・高く売れるように祈る・お金になるので嬉しいです！・高く売れたラッキー・お金になって嬉しい♪気に入ってきた物は少しさみしい。・なんだかもったいない。フリマで少しでもお金になるなら変えたい・お金が必要になったから・名残惜しいが、フリマで売って新たな商品の足しにしたいと思ってる・少しでも、収入になればいいな~。と、思い手放します。・売ったお金で新しいの買うぞ！！・よっしゃ！これ売ってはよ次の買うたろー(=ω=)・お金になれば有難い・売れるなら売りたい・少しでも高く売れないかなー・できれば高く換金したい！・売れたお金で子供に何か買おう!!・金になればなー

### 「③後悔タイプ」(コメントを一部抜粋)

・センスの無いあたしに買われちゃってゴメンね!!・あんなに大事にしてたのに…と可哀想な気持ちですね(´・ω・`)・あの時は欲しくて買ったのになー・悲しい・せっかく買ったのにごめんね(ToT)って感じです。・たくさん着た物なら好きだったのになあ…と思うし、買ったけどあまり着なくて手放す時はなんで買ったんだろうこれと思います。どっちも、もったいないなあと思うかも・かわいそう・もう少し、購入時に考えれば良かった・ちゃんと着てあげなくてごめんね。・。。(>\_<)・。・とておいたら使えるかもしれないから捨てたくない気持ち。・少し心残りはある・もったいない。。。。

本ニュースレターについてのお問い合わせ、取材をご希望される方は、下記にご連絡下さい。

株式会社Fublic 広報 永里