

「不要となるコスメについて」アンケート調査

開封済みコスメの“残り”が売れる理由を明らかに

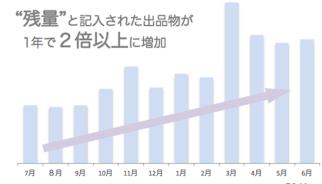
- ・年間で購入するコスメは14個、うち5個は不用品に

- ・3人に1人は開封済みコスメの購入経験あり

- ・理由は「残量に応じて割安な価格で購入できるから」

＜調査方法：インターネット調査 期間：6月24日～6月28日 サンプル数：2,020＞

近年フリマアプリの普及により、それまでは不用品として廃棄されていたモノが必要とする方へと売買される例が増えています。フリマアプリ「フリル」では“残量”と記入されたアイテムの出品量が1年で2倍以上（2016年6月末時点）に増加しています。“残量”とは開封済で使用した消耗品の「残り」を指すワードとして出品者に広く使われています。“残量”を記載して出品される品物のほとんどが、香水、化粧品、整髪料などコスメ関連アイテムです。そこで、今回は開封済みのコスメ関連アイテムの取引が何故増加しているのか理由についてアンケート調査により明らかにします。

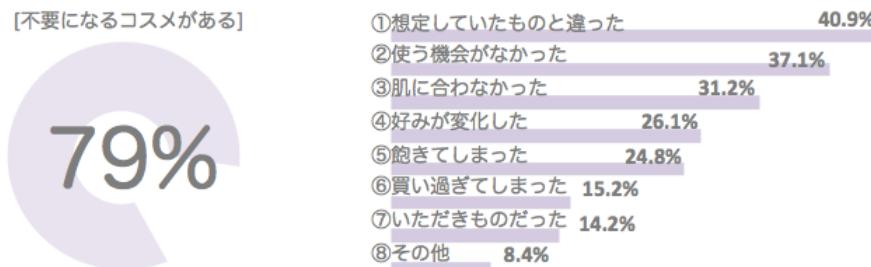


■ 購入したコスメの3分1は不用品

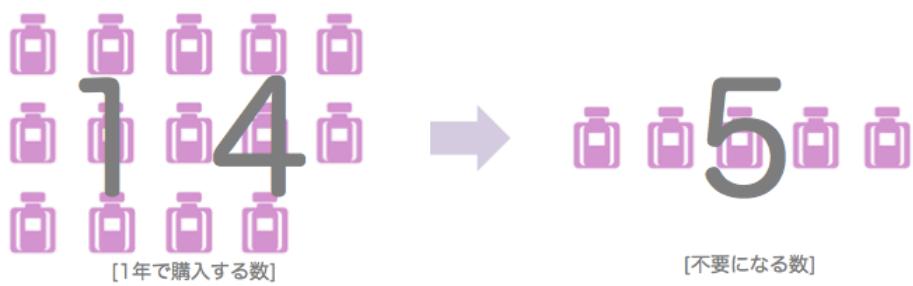
「フリル」ユーザー2,020名を対象に年間で購入または贈り物としていたいたコスメの数を質問したところ、1人あたり年間の平均取得数は13.5個となりました。また、13.5個のうち使わずに不要品となってしまう数は4.5個で、購入したコスメの3分の1以上が不用品となっていることがわかりました。

また、「不要品になることはない」回答した方が21%（n=417）で、「不要品となる」回答した方は79%（n=1603）でした。

8割の女性が不要なコスメが発生、理由は「想定していたもの違った」



1年間で購入するコスメは14個、そのうち5個が不要に



FRIL lab.

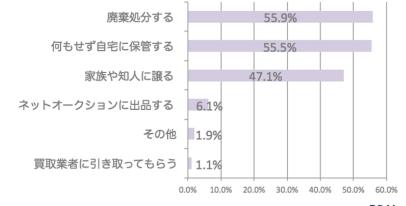
■ 不要となる原因は「想定したものと違う」

「不要となる」と回答した1,603名を対象に、不要になってしまう理由について質問したところ、「想定していたものと違った」40.9%（n=655）が最も多い、次いで「使う機会が無かった」37.1%（n=595）、「肌に合わなかった」31.2%（n=500）となりました。

■ 不要となったコスメの過半数が廃棄

「不要となる」コスメについてどのように処分したか質問したところ、「廃棄処分する」55.9%（n=896）が最も多い、次いで「何もせずに自宅保管する」55.5%（n=755）が多く、不用品となったコスメの多くが廃棄されるか、使われずに自宅保管されていることがわかりました。

[不要なコスメの処分について]



FRIL lab.

2016年7月8日

以上のことから開封後にいくつかの理由により不要となり、廃棄または保管されているコスメが年間で1人あたり5個程度発生していることが明らかになりました。

更に購入者からみた「開封済みコスメ」について以下で明らかにします。

[開封済みコスメの購入経験について]



■ 3人に1人が開封済みのコスメを購入した経験あり

フリルユーザー2,020名を対象に「開封済みコスメ」について、購入経験の有無を質問したところ

「ある」と回答した方が38.5% (n=777) であることがわかりました。

「フリル」で「残量」と検索すると13万点以上の商品が表示されますが、出力される商品の多くが「開封済コスメ」です。また、約10万点は既に「売り切れ」となっており、需要の高さがわかります。

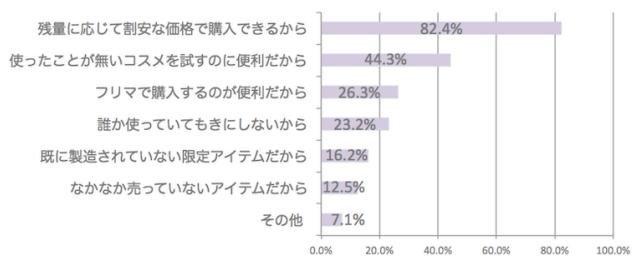
■ 「残量に応じて割安な価格で購入できるから」人気

開封済コスメの購入経験者38.5% (n=777) に購入理由を質問した

ところ、「残量に応じて購入できるから」82.4% (n=640) が最も多く、欲しい品物を残量に応じて安価で購入する消費者の賢い消費術としてフリマアプリが活用されていることがわかりました。

また、「既に製造されていない限定アイテムだから」16.2% (n=126) や、「なかなか売っていないアイテムだから」12.5% (n=97) など、「レア感（希少性）」を求める消費行動よりも「お得感」を求める消費行動のほうが多くを占めていることもわかりました。

[開封済みコスメを購入する理由]



■ 捨ていたモノが売れ、欲しかったモノが安く買える。

コスメの売買について実際に取り組んでいる「お得術」をフリー回答で質問したところ下記の回答が得られました。

•出品者のコメント(一部抜粋)

“リサイクルショップでは売買出来ない、開封後の品物がアプリでは売買出来るので便利です。”
 “捨てるくらいなら小額でもお金になった方が良いから売っている。”
 “つけてみて気に入らなかったらすぐに売れば高い値段がつきそう”
 “開封後でも残量やパフを洗ってから発送するなどと書くと売れやすい。”
 “肌に合わず少ししか使わなかつたものが売れる。”
 “開封済みでも、きちんと残量や傷の箇所などを明確にすれば、相手は納得して購入して下さいます。”
 “サンプルやショッパーとのセットにすると売れる。”
 “衛生面も考えてきちんと状態を記す。”

•購入者のコメント(一部抜粋)

“定価だと高くて買えないものも、綺麗に使用しているものであれば、中古でも安く購入出来るので、得です。”
 “かわいいポーチ入りなら買いたくなる”
 “もう販売されてない物が手に入ることがある”
 “ネイルは開封済みでも気にならない& お得なのでよく購入します。”
 “使いかけのコスメだと、ハイブランドコスメでもお手軽に購入できる。”
 “過去に販売され今は買えない限定品があれば欲しいです。”
 “百貨店などに行かないと買えない物は送料込などでお安く買える”

FRIL lab

以上の調査により、年間で5個ほど不要な開封済みコスメがあり、これまで廃棄または保管するしかできなかつたが、「残量」を示すことにより、残り分の適正価格でお得に購入したい需要とマッチしたことで売買が成立するようになつていることが明らかになりました。

本資料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 Fablic 広報 永里 谷西 TEL 03-6459-3126 FAX 03-6459-3127 E-mail : pr@fablic.co.jp