

シニア女性誌部数No.1「ハルメク」×フリマアプリ「ラクマ」共同調査

【シニア世代の“片付け”と“フリマアプリ”に関する意識調査】

フリマアプリ利用者 シニア女性は
毎月約6千円をお小遣い稼ぎしながらお片付け

～お小遣いの使い道は「娯楽資金の足し」や「貯金」に～

9/24&27「シニア向けフリマアプリ教室」を開催！

楽天株式会社（本社：東京都世田谷区、代表取締役会長兼社長：三木谷 浩史、以下「楽天」）が運営するフリマアプリ「ラクマ」は、シニア女性誌部数 No.1（※）の「ハルメク」と共同で、「シニア世代の片付けとフリマアプリに関する意識調査」を行いました。

（※）一般社団法人日本ABC協会・ABCレポート 21.5 万部（2018 年 7 月～2018 年 12 月）

フリマアプリ「ラクマ」では、2016年からの3年間で**60代以上の新規登録ユーザー数が約30倍に急増**しています。なかでも、女性ユーザーが多いため、今回、シニア女性から支持される雑誌「ハルメク」と共同で、「シニア世代の片付けとフリマアプリに関する意識調査」を行いました。

「ラクマ」の60代～90代の新規登録ユーザー数推移



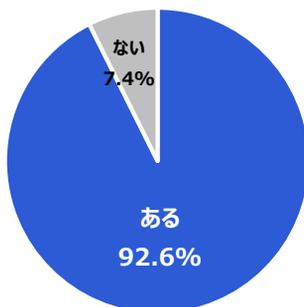
シニア世代の片付けについて

●シニア女性の9割「片付けたい不要品がある」

「あなたは現在、家の中に片付けたいと思っている不要品がありますか？」という質問をしたところ、92.6%が「片付けたい不要品がある」という結果になりました。

家の中に片付けたいと思っている不要品がありますか？

(単一回答 / N=326)



<アンケート調査概要>

調査期間：2019年7月10日～2019年7月12日

調査対象：50歳以上のハルメクモニター（ハルトモ）326名

【本件に関するお問い合わせ先】

楽天株式会社「ラクマ」PR担当

TEL：050-5817-8642 rakuma-pr-team@mail.rakuten.com

株式会社ハルメクホールディングス 生きかた上手研究所

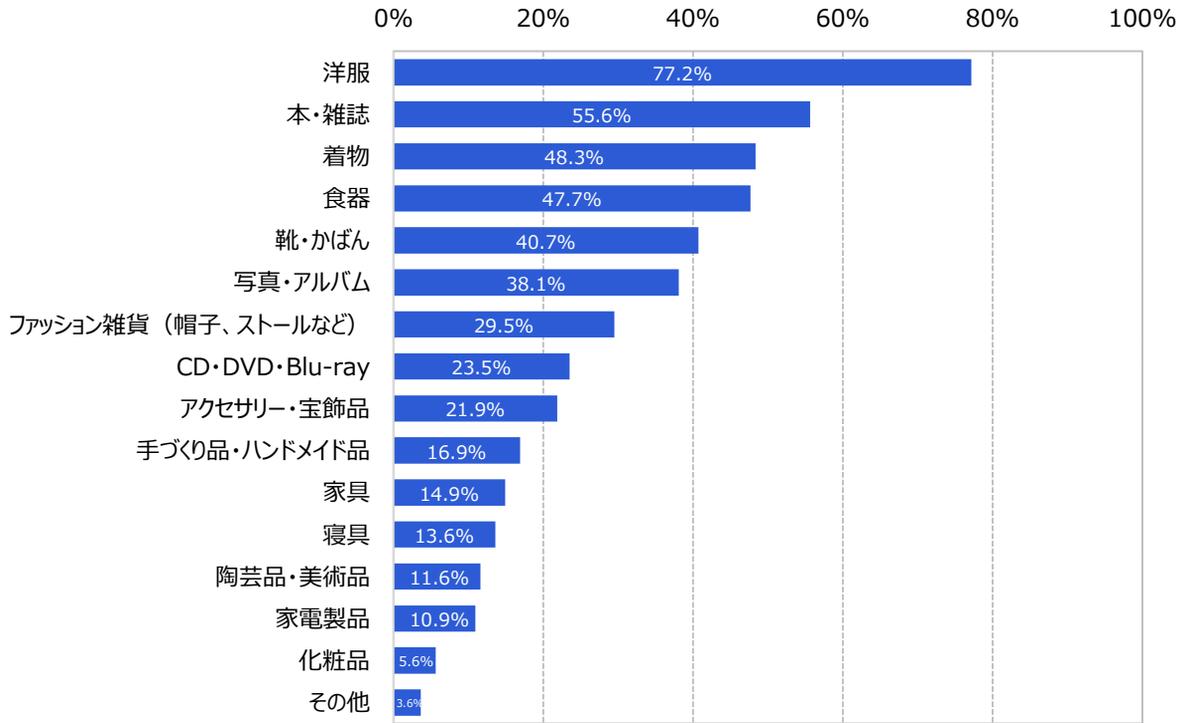
TEL.03-3261-1340 research@halmek.co.jp

●片付けたい不要品 1位「洋服」、2位「本・雑誌」、3位「着物」

「家の中に片付けたい不要品がある」と回答した302名に、「家の中にある片付けたい不要品はなんですか？」と質問したところ、1位「洋服」(77.2%)、2位「本・雑誌」(55.6%)、3位「着物」(48.3%)、4位「食器」(47.7%)、5位「靴・かばん」(40.7%)という結果になりました。

家の中にある片付けたい不要品はなんですか？

(複数回答 / N=302)



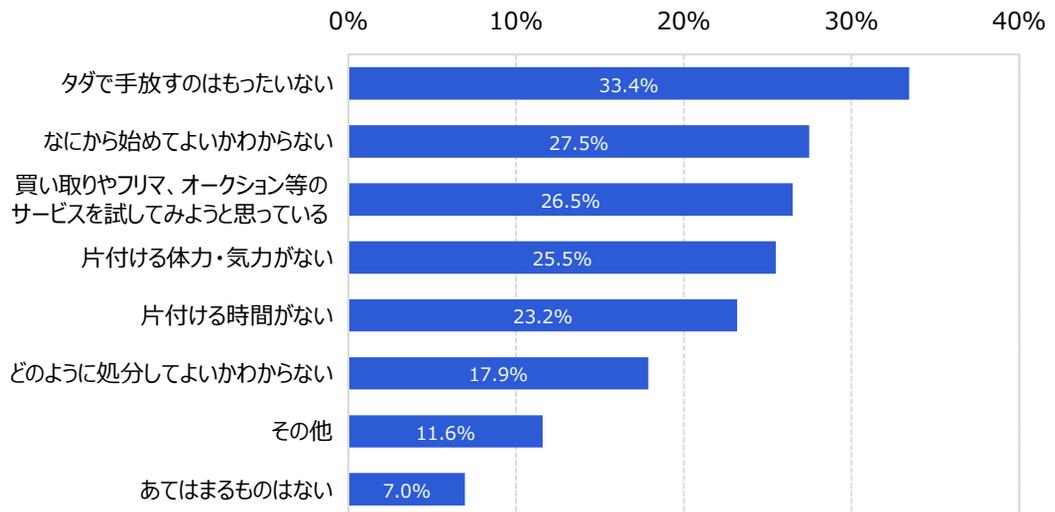
※「家の中に片付けたい不要品がある」と回答した人のみ対象

●不要品の片付けに対する意識「タダで手放すのはもったいない」

さらに「家のなかに片付けたい不要品がある」と回答した方に「不要品の片付けに対する意識について、あてはまるものはなんですか？」と質問をしたところ、1位「タダで手放すのはもったいない」(33.4%)、2位「なにから始めてよいかわからない」(27.5%)という結果になりました。

不要品の片付けに対する意識について、あてはまるものはなんですか？

(複数回答 / N=302)



※「家の中に片付けたい不要品がある」と回答した人のみ対象

また、片付けたい不要品ベスト5に対して「それらをどのように片付けたいですか？」と質問したところ、それぞれ以下のような結果になりました。

| 順位 | 洋服 (N=233) | 本・雑誌 (N=168) | 着物 (N=146) | 食器 (N=144) | 靴・かばん (N=123) |
|----|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|
| 1 | リユースショップやリサイクルショップに持って行く 26.2% | 買取業者に買い取ってもらう 26.8% | 買取業者に買い取ってもらう 37.0% | そのまま捨てる 25.7% | リユースショップやリサイクルショップに持って行く 24.4% |
| 2 | そのまま捨てる 25.8% | リユースショップやリサイクルショップに持って行く 21.4% | リユースショップやリサイクルショップに持って行く 10.3% | リユースショップやリサイクルショップに持って行く 19.4% | フリマアプリに出品する 21.1% |
| 3 | 自治体指定の粗大ごみとして捨てる 12.4% | そのまま捨てる 19.0% | その他の方法 10.3% | フリマアプリに出品する 12.5% | そのまま捨てる 17.1% |
| 4 | フリマアプリに出品する 9.9% | 寄付または寄贈する 9.5% | 家族や親戚に譲る 10.3% | 自治体指定の粗大ごみとして捨てる 12.5% | 買取業者に買い取ってもらう 8.9% |
| 5 | 寄付または寄贈する 7.3% | 自治体指定の粗大ごみとして捨てる 8.9% | 友人や知人に譲る 8.9% | 寄付または寄贈する 8.3% | 自治体指定の粗大ごみとして捨てる 7.3% |
| 6 | 買取業者に買い取ってもらう 5.2% | フリマアプリに出品する 7.1% | フリマアプリに出品する 7.5% | 買取業者に買い取ってもらう 5.6% | ヤフオクなどのネットオークションに出品する 5.7% |
| 7 | 友人や知人に譲る 3.9% | その他の方法 3.6% | そのまま捨てる 6.2% | その他の方法 5.6% | その他の方法 4.1% |
| 8 | その他の方法 3.9% | 友人や知人に譲る 1.8% | 寄付または寄贈する 3.4% | 家族や親戚に譲る 4.2% | 家族や親戚に譲る 4.1% |
| 9 | ヤフオクなどのネットオークションに出品する 2.6% | ヤフオクなどのネットオークションに出品する 1.2% | ヤフオクなどのネットオークションに出品する 3.4% | 友人や知人に譲る 4.2% | 友人や知人に譲る 4.1% |
| 10 | 家族や親戚に譲る 2.6% | 家族や親戚に譲る 0.6% | 民間業者にお金を払って引き取ってもらう 2.1% | 民間業者にお金を払って引き取ってもらう 1.4% | 寄付または寄贈する 3.3% |
| 11 | 民間業者にお金を払って引き取ってもらう 0.4% | 民間業者にお金を払って引き取ってもらう 0.0% | 自治体指定の粗大ごみとして捨てる 0.7% | ヤフオクなどのネットオークションに出品する 0.7% | 民間業者にお金を払って引き取ってもらう 0.0% |

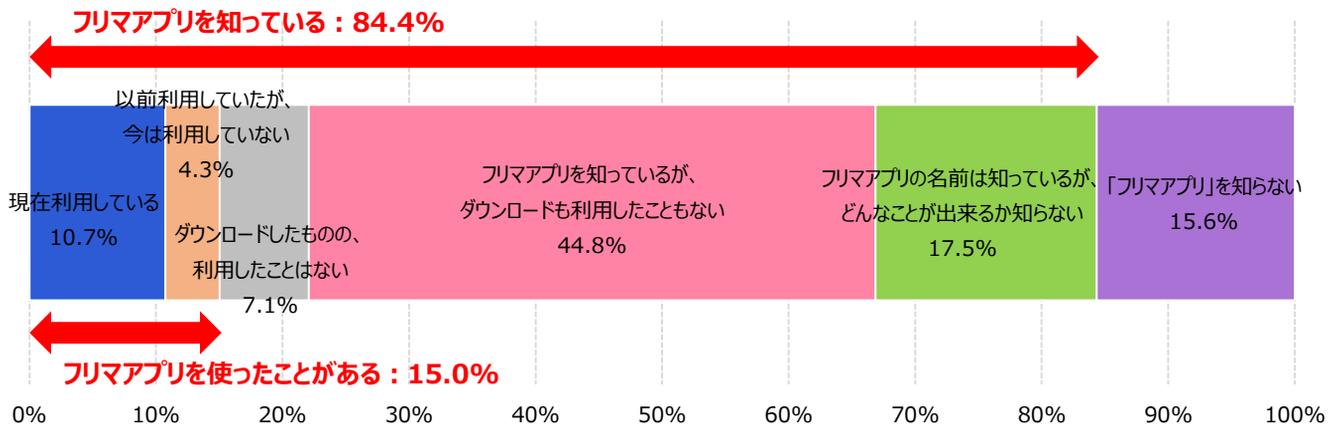
シニア世代のフリマアプリ利用について

●フリマアプリ認知84.4%、うち利用経験15.0%

アンケート回答者全員に「あなたはフリマアプリを知っていますか？また、知っている方は、現在利用していますか？」と質問したところ、フリマアプリを「認知」しているのは84.4%で、そのうち「利用経験」があるのは15.0%という結果になりました。

あなたは、「フリマアプリ」を知っていますか？
また、知っている方は、現在利用していますか？

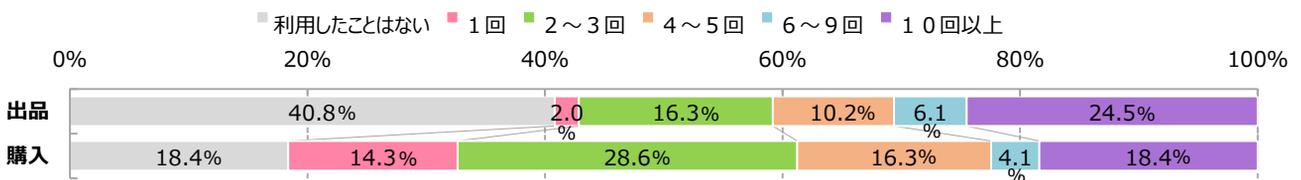
(単一回答 / N=326)



また、フリマアプリ利用経験者に「フリマアプリを、出品・購入それぞれ、過去1年以内に何回くらい利用しましたか？」と質問したところ、以下のような結果になりました。1回以上出品したことがある方が59.2%、1回以上購入したことがある方が81.6%と、購入経験ありの方が出品経験ありの方を22.4%上回る結果になりました。また、出品について「利用したことはない」と回答した方が40.8%である一方、「10回以上利用した」と回答した方が24.5%と、両極化していることがわかりました。

フリマアプリを、出品・購入それぞれ過去1年以内に何回くらい利用しましたか？

(単一回答 / N=49)



※フリマアプリの利用経験者のみ対象

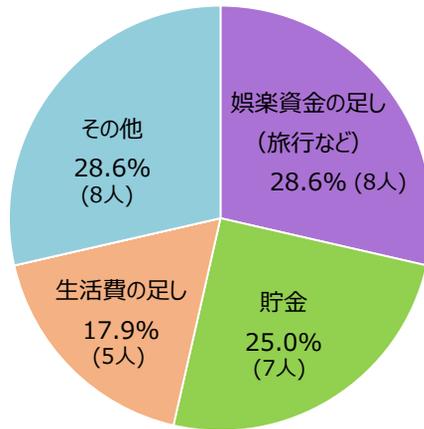
●フリマアプリ利用者、毎月平均約6千円を「娯楽資金の足し」、「貯金」などに

過去1年以内にフリマアプリを出品のために2回以上利用したことがある方28名に「フリマアプリを使って、毎月いくらくらい売上金がありますか？（平均額）」と質問したところ、**平均5,650円**という結果になりました。（N=28のため参考値）

さらに、それらの売上金の使い道に関して、「フリマアプリでの売上金を、主に何に使っていますか？」という質問をしたところ、最も多かったのが「娯楽資金の足し」（28.6% / 8名）、次いで「貯金」（25.0% / 7人）という結果となりました。また、その他には「フリマアプリでの購入資金にあてる」という回答が多く見られました。

フリマアプリでの売上金を、主に何に使っていますか？

（単一回答 / N=28）

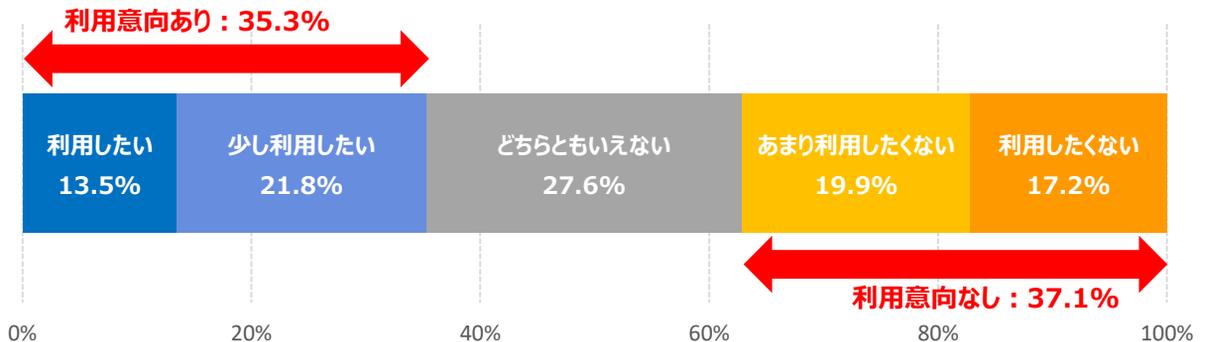


●シニア世代のフリマアプリ利用意向は約3.5割

アンケート回答者全員に対して、「あなたは今後、フリマアプリを利用したいですか？現在フリマアプリを利用している方は、今後も利用したいかについて教えてください。」と質問したところ、「利用したい」、「少し利用したい」と回答したのが合計35.3%、「どちらとも言えない」が27.6%、「あまり利用したくない」、「利用したくない」が合計37.1%という結果になりました。

あなたは今後、フリマアプリを利用したいですか？ 現在フリマアプリを利用している方は、今後も利用したいですか？

（単一回答 / N=326）

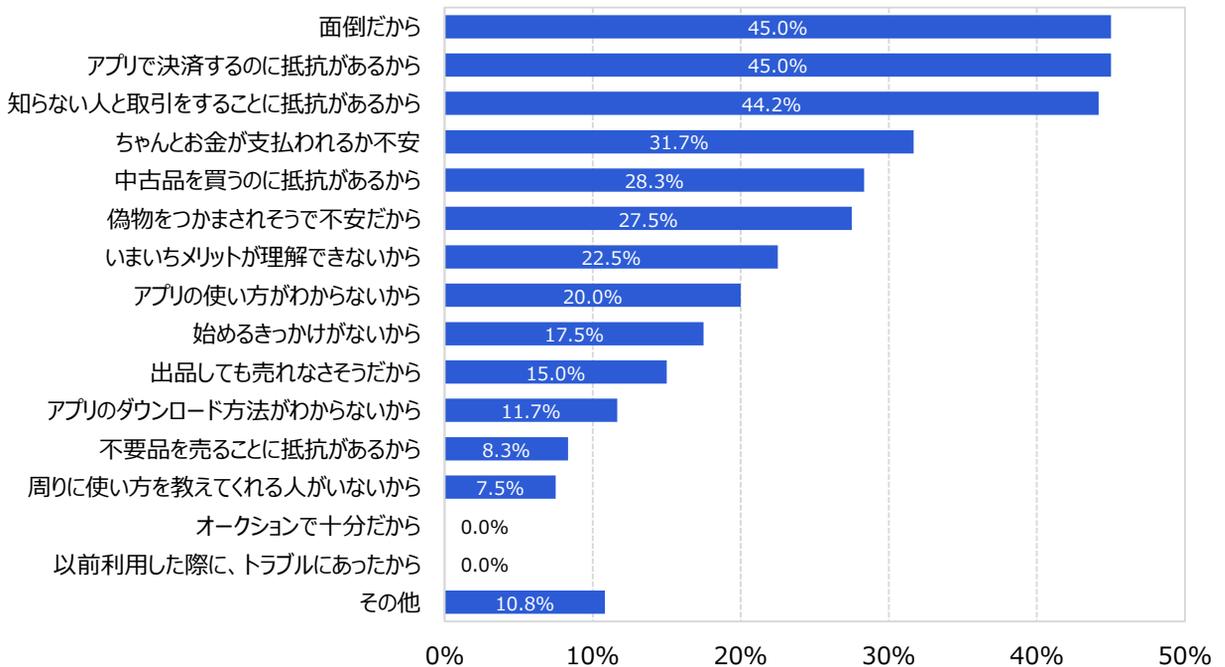


●フリマ非利用者「面倒くささ」「アプリ上の取引・決済に抵抗」等がハードルに

さらに、フリマアプリ非利用者291名の中で「あまり利用したくない」、「利用したくない」と回答した120名に、「フリマアプリを利用したくない理由はなんですか?」と質問したところ、以下のような結果となりました。

あなたがフリマアプリを利用したくない理由はなんですか？

(複数回答 / N=120)



※現在フリマアプリ非利用者で利用意向がない方のみ対象

最も多かった回答が「面倒だから」(45.0%)、「アプリで決済するのに抵抗があるから」(45.0%)、次いで「知らない人と取引することに抵抗があるから」(44.2%)となり、これらがフリマアプリ利用のハードルになっていることがわかりました。

●ラクマ×ハルメク「シニア向けフリマアプリ教室」を開催！

以上の調査結果を受け、「ラクマ」は「ハルメク」と共同で、9月24日と9月27日の2回、「シニア向けフリマアプリ教室」を開催します。各教室には、フリマアプリに初めて挑戦するハルメク読者様約30名に講義を行います。当日は、日常的にラクマを使いこなすシニアユーザーの方にもお越しいたできます。



<日時>

- ・第1回：9月24日（火）13:30～
- ・第2回：9月27日（金）13:30～

<場所>

神保町 東京堂ホール

<参加者>

- ・フリマアプリをはじめて使うシニアの方々

<概要>

- ・フリマアプリをはじめて使うシニア向けに、講師が、使い方や取引のコツをレクチャーします。
- ・また、ゲストには、普段ラクマをお使いいただいているシニアユーザーの方をお招きし、取引のポイントを伺います。

※ご取材希望がございましたら、お問合せ先までお気軽にご連絡ください。

●ハルメク「生きかた上手研究所」梅津順江所長コメント



■プロフィール

2016年3月から現職。主に年間1,000人近くの50歳以上のシニアを対象にインタビューや取材、ワークショップを行い、誌面づくり・商品開発・広告制作に役立っている。著書に、「この1冊ですべてわかる 心理マーケティングの基本」（日本実業出版社2015年）、「市場開拓、開発テーマ発掘のためのマーケティング具体的手法と経験事例集」（技術情報協会 2013年共著）」などがある。2017年11月から、毎日新聞の経済プレミア上で「シニア市場の正体」を連載中。

フリマアプリサービスは「タダで手放すのはもったいない」というシニアの心理と一致する

50歳以上の女性は、生きてきた年月に比例するかのよう、多くのモノを抱えています。そして、人生を折り返してから「思い切って整理し、スッキリしたい」と片付けを意識するようになります。

今回の調査でも9割の方が「片付けたい不要品がある」と答えました。具体的には、洋服、着物、靴・かばんなど身につけるモノ、本・雑誌、食器など歴史と一緒に刻んできたモノが対象です。その一方で「タダで手放すのはもったいない」というマインドが働きます。この「もったいない」には、シニア女性の複雑な迷いや戸惑いが含まれていました。以下、抜粋したフリーコメントをみると、「モノへの愛着」と「損したくない意識」とが複雑に絡み合っていることがわかります。

「思い出を捨てるようで踏ん切りがつかない（64歳）」

「着物は元の値段を知っているので手放すか迷っている（81歳）」

「大事にしていたものを二束三文ではばかばかしくなる（74歳）」

「いざとなると手放せない。値が付きそうなものはできたらお金に換えたい（69歳）」

昨今は手放し方にも多くの選択肢があり、それらをチョイスできる時代です。今回調査で、フリマアプリを使っている方（※出品のために2回以上利用したことがある方）は28名だけでしたが、「月平均約6千円のお小遣い稼ぎをしながら、片付け」と、フリマアプリの恩恵を享受している様子が明らかになりました。「タダで手放したくない」という気持ちとフリマアプリとは親和性が高いことが伺えます。

フリマアプリは80%以上の方に知られているものの、利用経験者はたったの15%。まずは、利用者の絶対数を増やす必要があります。フリマアプリ非利用者の障壁は、「アプリ決済や支払いに対する不安」でした。

決済時の不安を和らげる施策が生まれたり、フリマアプリの恩恵を享受している方が感じている利点が伝われば、フリマアプリのマーケットは一気に広がる可能性を秘めています。

●「ハルメク」とは

ハルメクは50代からの女性誌部数No.1の定期購読誌です。健康、料理、おしゃれ、お金、著名人のインタビューなど、本当に価値がある情報を丁寧に取材し、読者のご自宅へお届けしています。

ハルメク9月号（8月10日発売）では、「終活」特集を掲載。『終活は、これさえすれば大丈夫!』と題し、『終活片付けを実践している4人の上手な手放し方、残し方』も紹介しています。

ハルメク公式サイト (www.halmek.co.jp)

ハルメク雑誌サイト (<https://magazine.halmek.co.jp>)

●フリマアプリ「ラクマ」とは

「ラクマ」は、日本初のフリマアプリ「フリル」と、楽天のフリマアプリ「（旧）ラクマ」が2018年2月に統合して生まれたサービスです。不要になったものを、次に必要とする人へつなぐプラットフォームとして、新しい消費の価値を生み出すことを目指しています。2018年6月には、新潟県新潟市に初の地方拠点を開設し、カスタマーサポートのさらなる強化に尽力しています。販売手数料の安さなどを強みに、2019年7月時点で2,000万ダウンロードを突破しました。（フリマアプリ「ラクマ」<https://fril.jp>）

【本件に関するお問い合わせ先】

楽天株式会社「ラクマ」PR担当

TEL : 050-5817-8642 rakuma-pr-team@mail.rakuten.com

株式会社ハルメクホールディングス 生きかた上手研究所

TEL.03-3261-1340 research@halmek.co.jp