

<全国20~40代女性400名に聞いた、ブランド品の買取に関する調査結果>

これまでブランド品を売ったことがある女性の約7割が不満を抱き、

売ったことがない女性の半分以上が戸惑いや不安を感じていることが判明

**ブランド品を売る先の店舗・サービスを選ぶ際に重視すること第1位は、
「企業としての安心感・安全性の高さ」**

日本最大級のリユースデパートを展開する株式会社コメ兵(以下「KOMEHYO」)は、ブランド品の買取に関する意識と実態を探ることを目的に、2020年3月27日、全国の20代から40代の女性400名を対象に調査を行いました。

今回の調査によって、20~40代女性において、ブランド品を売ったことがある人は不満を、そして売ったことがない人もなんらかの戸惑いや不安を抱えている人が多く、ブランド品を売る際に“安心安全な取引”を望んでいることが明らかとなりました。

<調査結果サマリー>

- ✓ 20~40代女性の**2人に1人**が、ブランド品を売る先の店舗・サービス選びにおいて「**企業としての安心感・安全性の高さ**」を重視していることが明らかに。
- ✓ これまでブランド品を売ったことがある女性の**約7割**が、**売った際に不満を感じたことがある**と回答。不満TOP3は、「思ったより買取価格が安い」「買取価格に対する説明が不十分」「モノを持ち込む、発送するなどの手間が面倒」という結果に。
- ✓ ブランド品を売ったことがない女性の**半分以上**が、**ブランド品を売ることに戸惑いや不安を感じている**ことが明らかに。理由として、「買取相手を信頼できない（不当な値段をつけられそう）」「価格相場が分からない」という声が多数。



【監修者】

ニッセイ基礎研究所 生活研究部 主任研究員

久我 尚子（くが なおこ）

研究・専門分野は、消費者行動、心理統計、保険・金融マーケティング。

【本調査結果に関するコメント】

自宅のクローゼットに使わなくなったブランド品が眠っているという女性は少なくないのではないのでしょうか。バブル期や学生時代に海外で買い物を楽しんだ方々は、特に多くのブランド品をお持ちかもしれません。

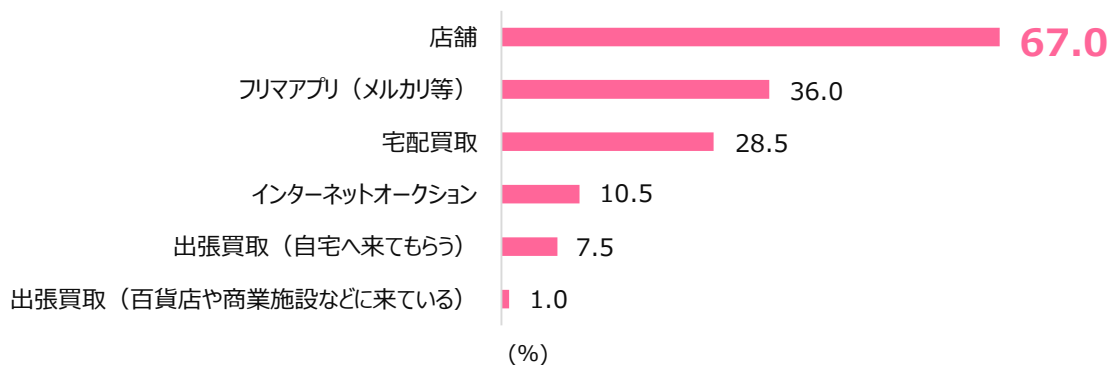
今回の調査では20~40歳代の女性の6割がブランド品を持っており、半数に売った経験がありました。一方で、ブランド品を売ることに対して、多くの方が戸惑いや不満を持つ現状も明らかになりました。特に、買取価格の安さや不十分な説明への不満が目立ちます。思い出も愛着もあるブランド品、せっかく売るのなら信頼できる相手に安心して売りたいものです。また、半数の方が発送などの手間が面倒とのことでした。信頼できる鑑定士がスマホで簡単に査定してくれる、宅配で買取りをしてもらえるとといった安心・安全な仕組みが求められているでしょう。

2020年4月20日
株式会社コメ兵

● **ブランド品を売ったことがある20~40代の女性が売る際に利用したサービスTOP3は、「店舗（67.0%）」、「フリマアプリ（36.0%）」、「宅配買取（28.5%）」であることが判明。**

これまでブランド品を売ったことがある女性に、利用したサービスについて聞きました。結果は、店舗利用が1位であり、次いでフリマアプリが2位、そして3位は宅配買取の順で利用が多いことがわかりました。

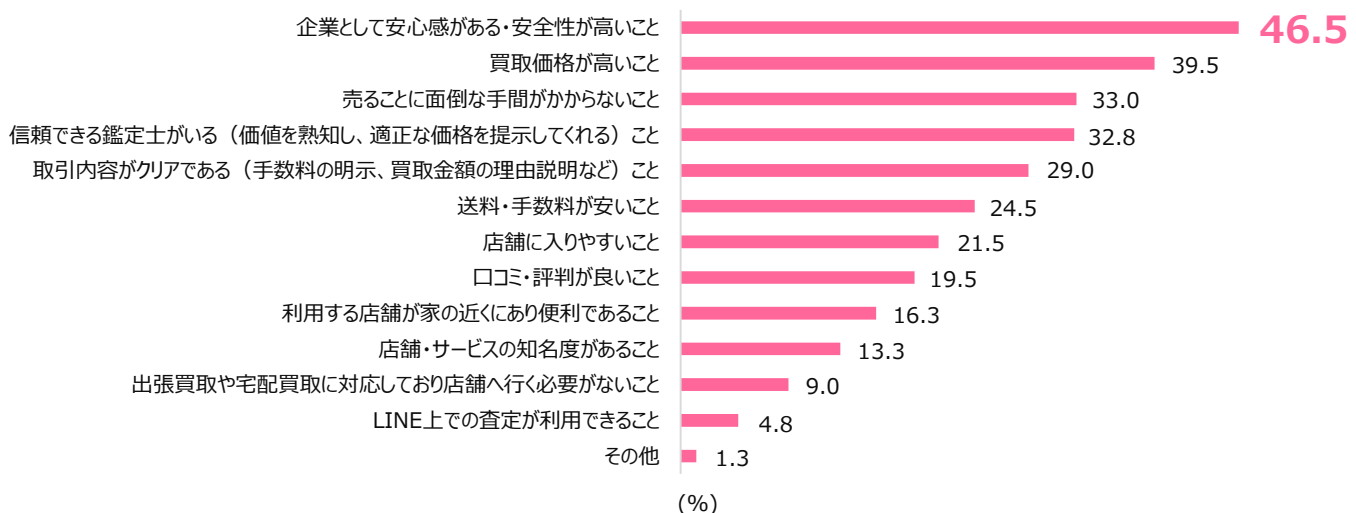
Q. ブランド品を売ったことがあると答えた方にお聞きます。ブランド品を売る際に、何を利用しましたか？ 当てはまるものを全てお選びください。【n=200】（複数回答）



● **20~40代女性の2人に1人が、ブランド品を売る先の店舗・サービス選びにおいて、「企業としての安心感・安全性の高さ」を重視していることが明らかに。**

これまでブランド品を売ったことがある女性また売ったことがない女性へ、ブランド品を売る店舗・サービス選びで重視するポイントについてヒアリングを行いました。結果は、「企業として安心感がある・安全性が高いこと」が46.5%で最も多く、次いで、「買取価格が高いこと（39.5%）」「売ることに面倒な手間がかからないこと（33.0%）」となりました。また、「信頼できる鑑定士がいる」「取引内容がクリアである」も上位に入っており、ブランド品を売る選択肢が増えている昨今において、“安心安全な取引”を求めている女性が多いことがわかりました。

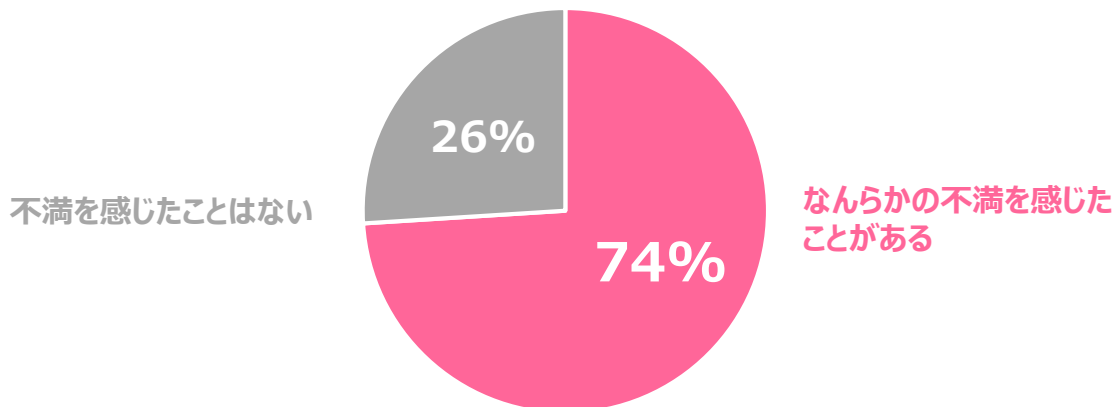
Q. あなたがブランド品を売る店舗・サービスを選ぶ際に重視することはなんですか。当てはまるものを全てお選びください。【n=400】（複数回答）



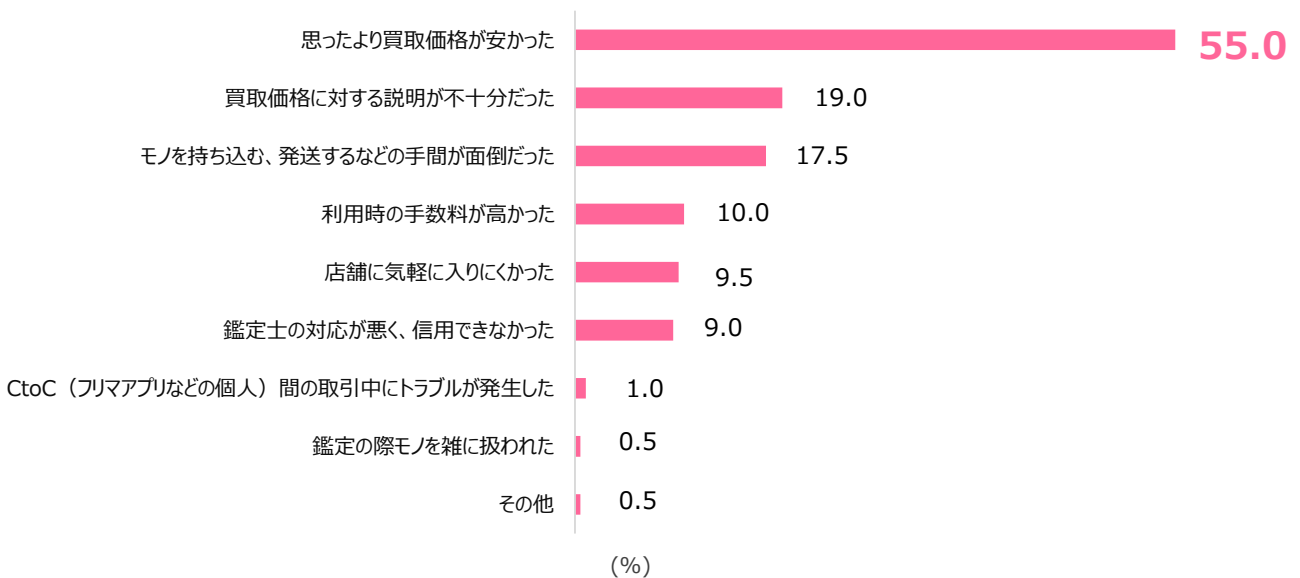
● **これまでブランド品を売ったことがある女性の約7割が、売った際に不満を感じたことがあると回答。**

ブランド品を売ったことがある女性の約7割が取引の過程において何らかの不満を感じたことがあることを明らかにしました。不満TOP3は、「思ったより買取価格が安い（55.0%）」「買取価格に対する説明が不十分（19.0%）」「モノを持ち込む、発送するなどの手間が面倒（17.5%）」という結果になりました。

Q. あなたはブランド品を売った際に、以下のような不満を感じたことはありますか。
当てはまるものを全てお選びください。【n=200】（複数回答）



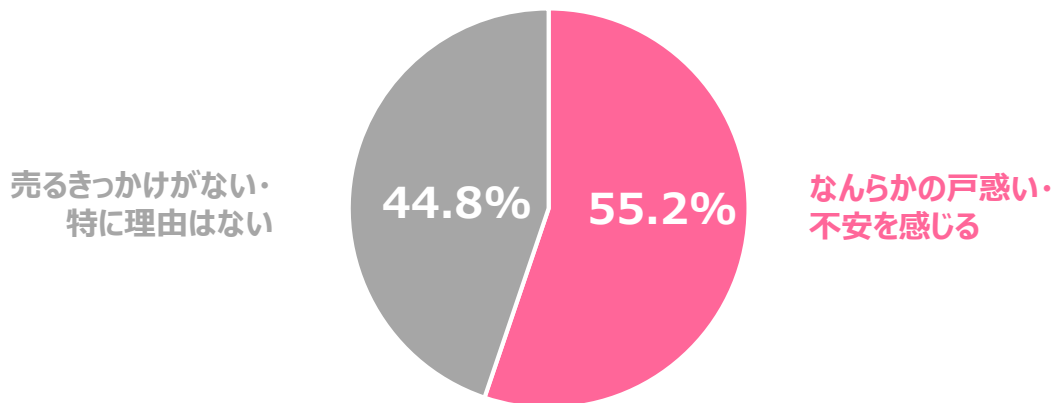
▼なんらかの不満の内訳



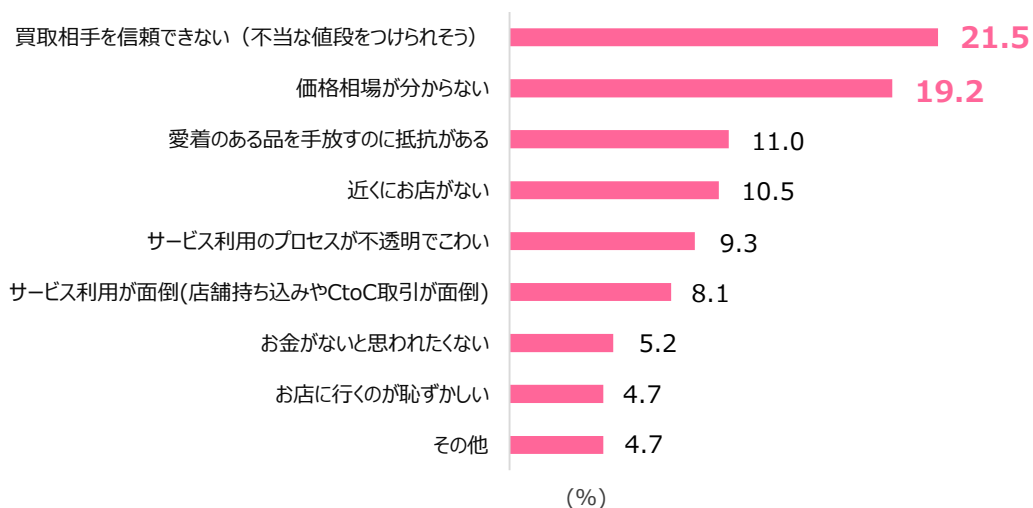
● **ブランド品を売ったことがない女性の半分以上が、ブランド品を売ること戸惑いや不安を感じていることが明らかに。**

次にブランド品を売ったことがない女性にヒアリングを行ったところ、半分以上の女性がなんらかの戸惑いや不安を感じているという結果になりました。不安の理由としては、「買取相手を信頼できない（不当な値段をつけられそう）（21.5%）」「価格相場が分からない（19.2%）」という、取引における不透明性や専門知識の不足に伴う不安が多いことが明らかになりました。

Q. あなたがブランド品を売らない理由を教えてください。【n=172】（複数回答）



▼なんらかの戸惑い・不安の内訳

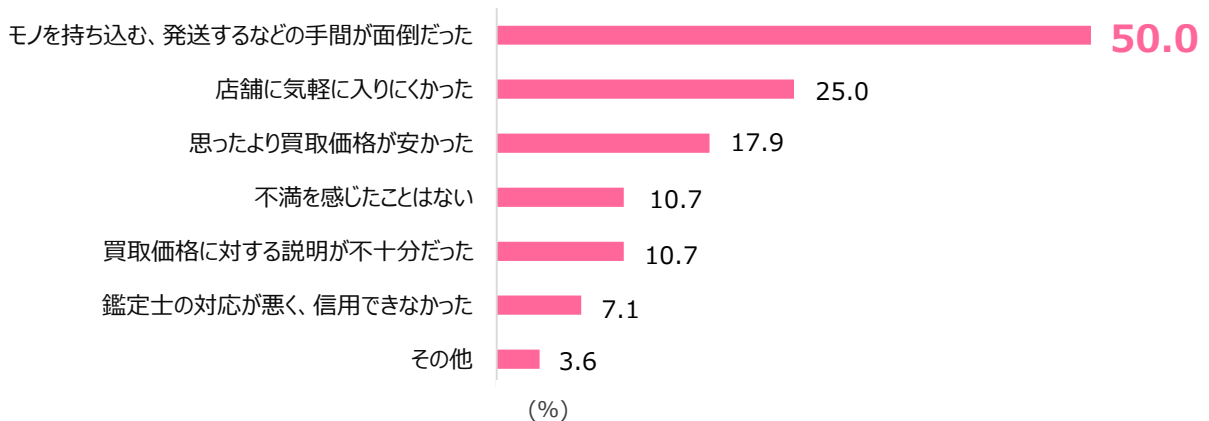


● ブランド品を売ろうと行動したことはあるが、結果として売ったことはない理由は？

(※N=30以下のため参考)

ブランド品を売ろうと、サービスの利用検討や実際に店舗へ買取査定に行ったなどなんらかの行動をしたが、結果として売らなかった女性へその理由をヒアリングしました。結果、「モノを持ち込む、発送するなどの手間が面倒だった」という理由や「店舗に気軽に入りにくかった」という回答が多いことから、「売る」ための行動を起こすことは、未だハードルが高いと感じている女性が多そうです（※N=30以下のため参考）。

Q. ブランド品を売ろうと行動したことはあるが、結果として売ったことはない方へお聞きします。 売らなかった理由として当てはまるものを全てお選びください。【n=28】（複数回答）



【調査概要】

調査名：ブランド商品の買取に関する調査

実施時期：2020年3月27日

調査手法：インターネット調査

調査対象：全国に住む20~40代女性 ブランド品を売ったことがある/ない各200名計400名（年代均等割付）

■ 監修者：久我 尚子（くが なおこ） / ニッセイ基礎研究所 生活研究部 主任研究員

2001年早稲田大学大学院理工学研究科修了。

NTTドコモを経て、2010年よりニッセイ基礎研究所。

専門は消費者行動。内閣府や総務省の統計関連の委員をつとめる。

著書に「若者は本当にお金がないのか？ 統計データが語る意外な真実」(2014、光文社新書)など。

統計を使って暮らしを読み解くことが得意。

家にいながらブランド品を査定&買取が可能！KOMEHYOの買取サービス

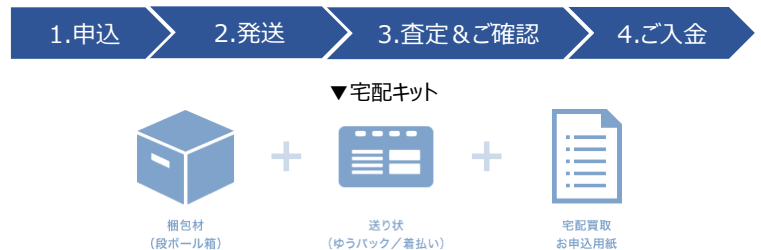
■【LINE査定】撮って送るだけで査定完了

不要になったブランド品の写真をスマホでとり、簡単な情報を記入して送るだけで、鑑定士が査定し買取価格を提示します。



■【宅配買取】おうちにいながら買取！自宅で詰めて発送するだけ

自宅にあるブランド品を詰めて発送するだけの、来店不要なサービスです。送料無料、梱包材も無料です。※一部買取ができない商品がございますので事前にLINE査定をおすすめ致します。



■【KANTE (カンテ)】ブランド品に特化したフリマアプリ



ブランド品に特化した鑑定サービス付帯のフリマアプリ。スマホ1つで簡単にお取引が可能です。KANTEだけのオリジナルな「KOMEHYOカンテ」システムの導入をはじめ、安心の売買決済システムや万全なカスタマーサポート体制により、購入者様、出品者様どちらにも安心・安全にお取引頂くことが可能です。

■【KAITORI GO】イベント型の出張買取サービス



お客様の「近くの」「安心できる」場所へ出向くイベント型の買取サービスです。買取を経験したことのない方との接点を目的とし、2018年10月のスタート。喫茶店、書店、百貨店など全国30か所以上での開催実績があります。

■株式会社コメ兵 会社概要

会社名 : 株式会社コメ兵
代表者 : 代表取締役社長 石原 卓児
本社所在地 : 愛知県名古屋市中区大須3丁目25番31号
設立年月 : 1979年(昭和54年)5月
資本金 : 1,803百万円
U R L : <http://www.komehyo.co.jp/>

事業内容 : コメ兵は「リユーステック(テクノロジーの活用によって、便利に安心して利用できる健全なリユース市場を創造し、モノのシェアによる持続可能な社会を実現するためのソリューション)」によって、生活者にとってのリユースをより身近に、便利で、安心できるものに進化させることで、リユース市場の価値向上を実現する取り組みを進めております。

コメ兵で取り扱うリユース品は、主に自社で運営する「買取センター」にて一般のお客様からお持ち込みいただいた品物を、専門の鑑定士が査定し仕入れた品物です。また遠方のお客様には宅配を利用した買取仕入も行っております。

これらを商品として展示・販売するまでに品質チェック及びメンテナンス等を十分に行い「確かな商品をお値打ちに販売する」体制を整えています。また品揃えの充実・割安感の演出を目的とした新品商品も販売しております。

さらにオムニチャネルを活用した「お取り寄せサービス」など、リアル店舗とWebを融合したより便利で安心なお買い物体験を提供しております。