

2014年12月19日
株式会社ニッセン

報道関係各位

年末のまとめてみんなで大掃除スタイルから、 少人数、小コスト、分散時間の活用へ。

＜「大掃除に関する意識調査」結果発表＞

不用品は4割がフリマやネットオークションで販売。ゲームは昨年の40%減に。

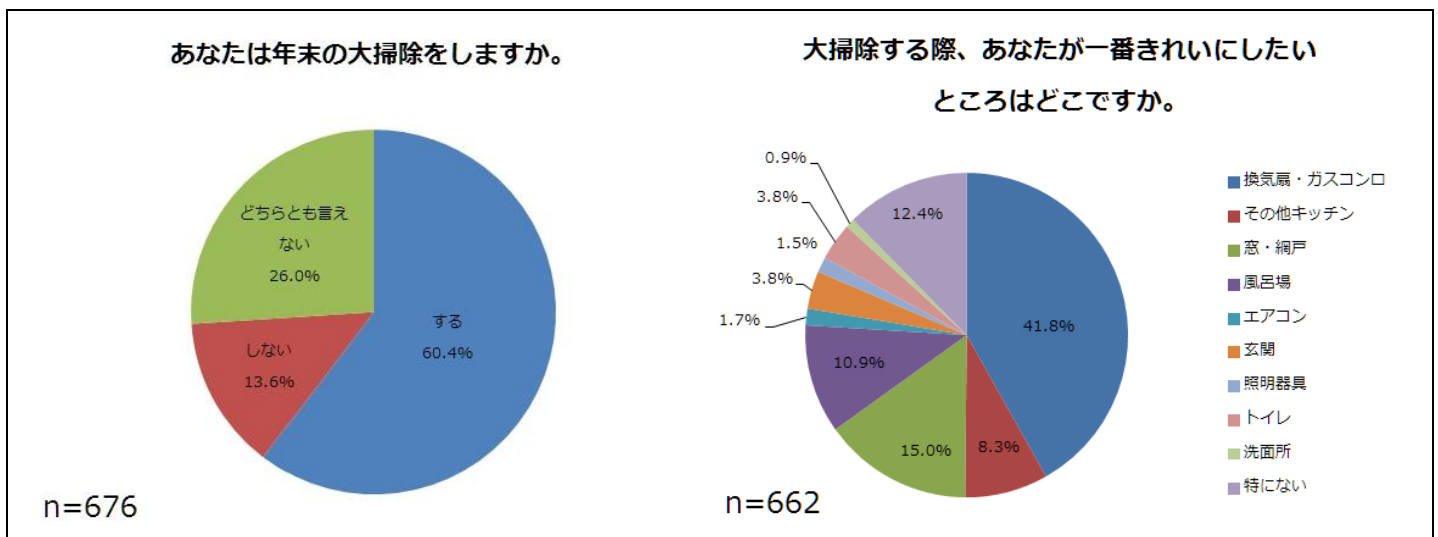
通販カタログの株式会社ニッセン(本社:京都市南区、代表取締役 佐村信哉、以下「ニッセン」)が運営するプレゼント・懸賞サイト「nissen もらえるネット」にて、2014年12月1日～8日の期間、会員676名に対して行った【大掃除に関する意識調査】の調査結果をお知らせいたします。

▼nissen もらえるネット | アンケートの調査結果: <http://present.nissen.co.jp/release/>

■6割の人が年末の大掃除をすると回答

「あなたは年末の大掃除をしますか」の問いに対し、半数以上の60.4%が「する」と答え、「しない」の13.6%を大きく上回りました。

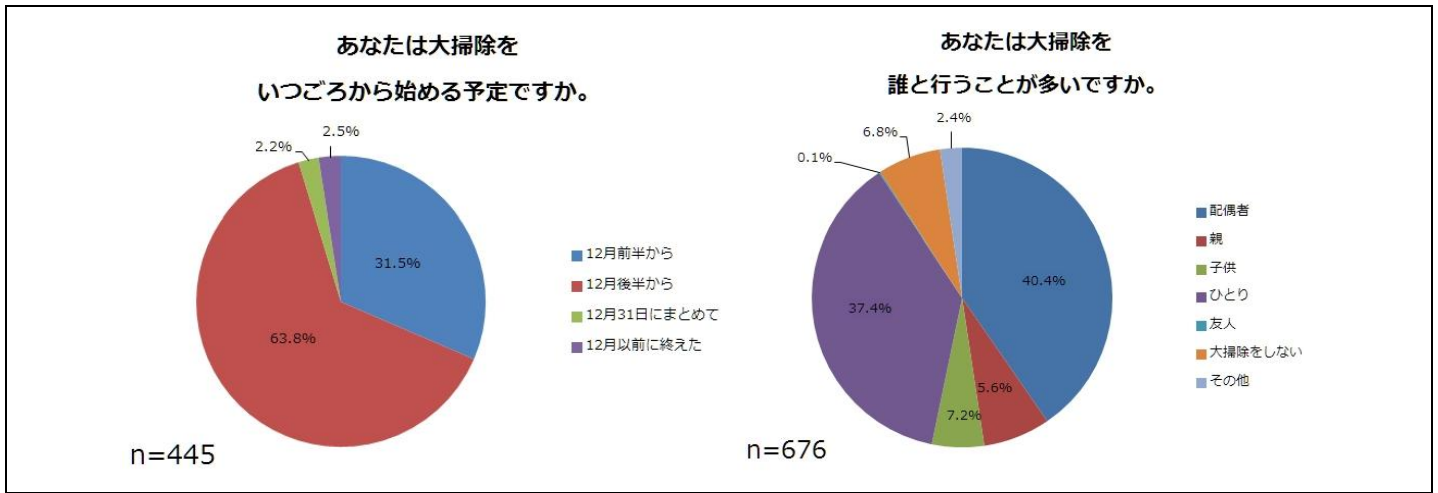
また、「大掃除する際、あなたが一番きれいにしたいところはどこですか」の質問に対して最も多かった答えは「換気扇・ガスコンロ(41.8%)」で、「その他キッチン」と答えた8.3%と合わせて、キッチン周りを特にきれいにしたい人が半数以上に上りました。



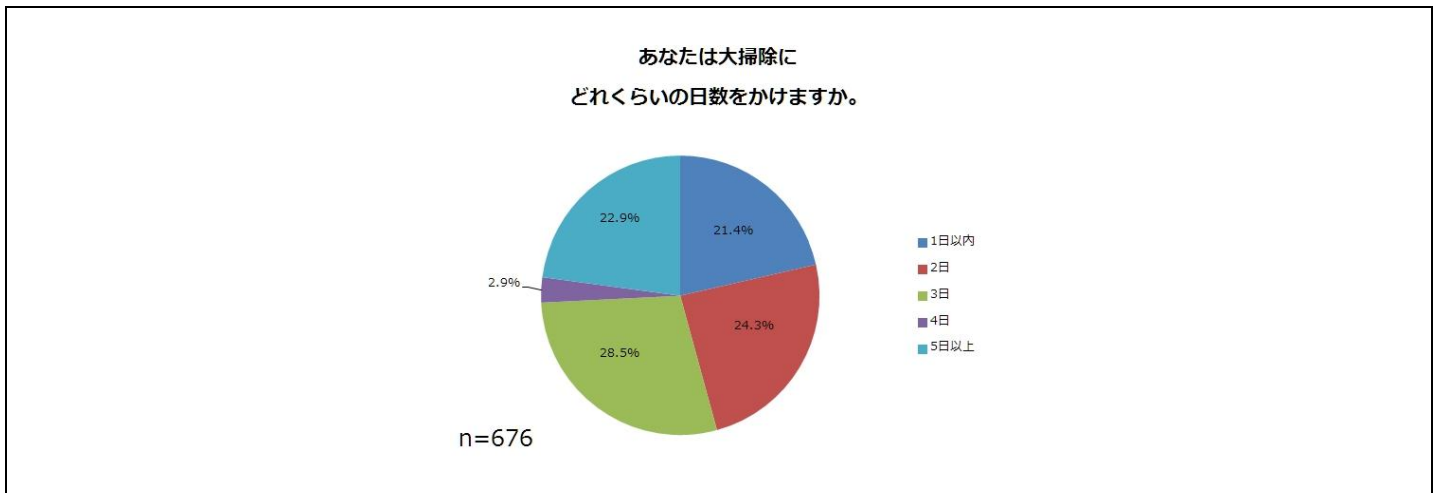
■大掃除は大晦日に家族全員で行うものではなくなった

「あなたは大掃除をいつごろから始める予定ですか」の質問には63.8%の人が「12月後半から」と答えました。次いで「12月前半から(31.5%)」が入り、「大晦日にまとめて行う」と回答した人は全体の2.2%となりました。

「あなたは大掃除を誰と行うことが多いですか」の質問に対しては「配偶者」が最も多く40.4%で、2番目に多かったのは「ひとり」の37.4%となりました。

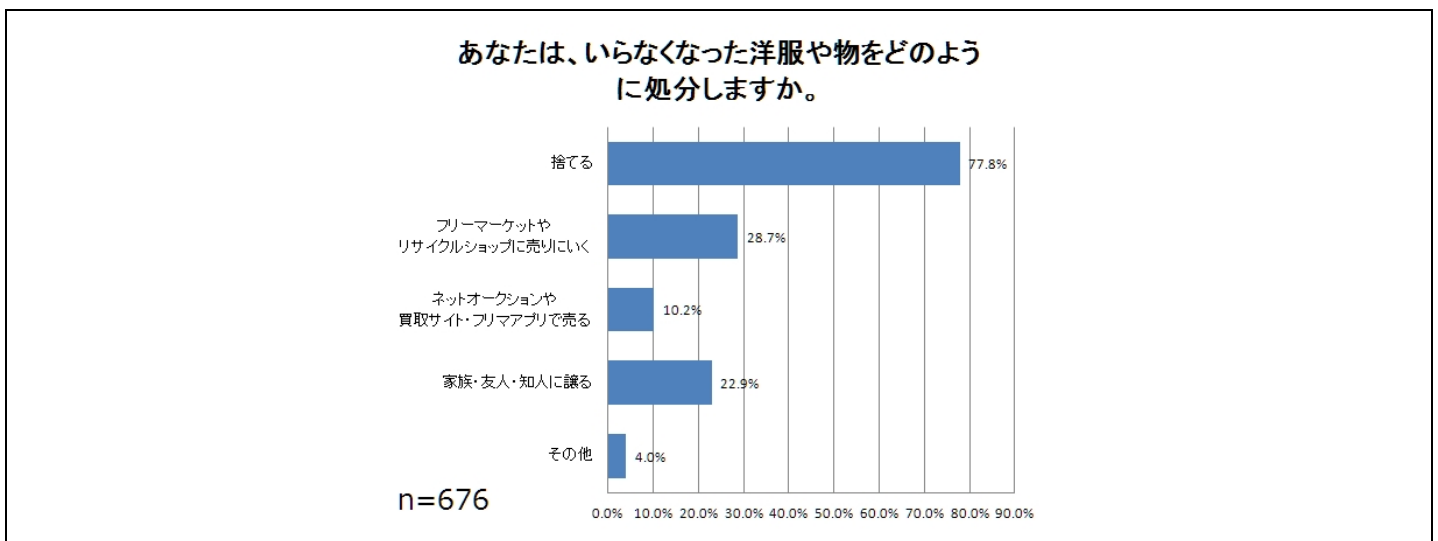


また、大掃除にかける日数を聞いたところ「3日」が最も多く28.5%、次いで「2日(24.3%)」となりました。3番目には「5日以上」が入り、割合は22.9%と多い結果になり、「大掃除は大晦日に家族全員で行う」という慣習がなくなりつつあり、少人数で複数の日にわたって行う傾向にあるようです。



■不要品の売却、ゲーム関連商品は昨年を大きく下回る

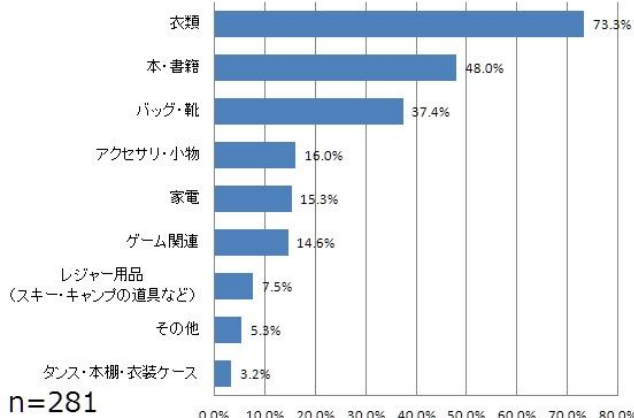
「あなたはいらなくなった洋服や物をどのように処分しますか」の質問に対し、最も多かったのは「捨てる」となり77.8%。次いで「フリーマーケットやリサイクルショップに売りに行く(28.7%)」となりました。「ネットオークションや買取サイト、フリマアプリで売る」と答えた方は全体の10.2%にとどまる結果となりました。



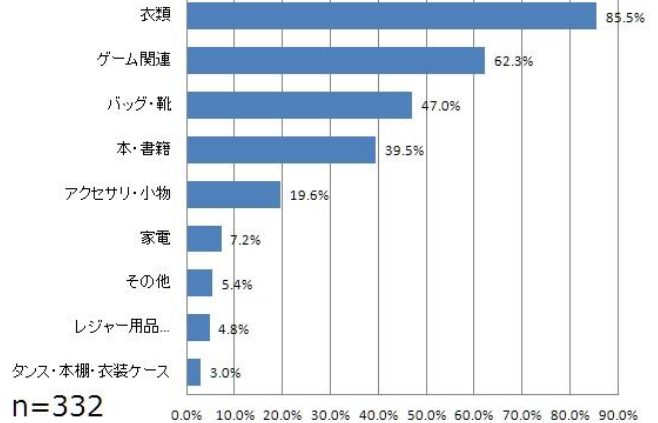
また、捨てずに売ると答えた人に「何を売る予定ですか」と尋ねたところ、「衣類」が最も多く73.3%、次いで「本・書籍(48.0%)」「バッグ・靴(37.4%)」となりました。前年度と比較するとゲーム関連用品を売る人が40%以上減少しており、一度遊んだゲームを売る人が少なくなる傾向になりました。この背景には、ゲームをデータで購入することが多くなったことも影響しているのかもしれませんが。

「ネットオークションやリサイクルショップ、買取サイト」で何を売る予定ですか。

2014年



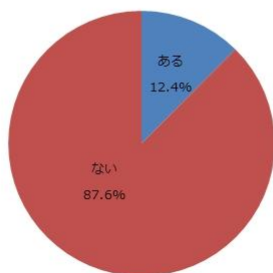
2013年



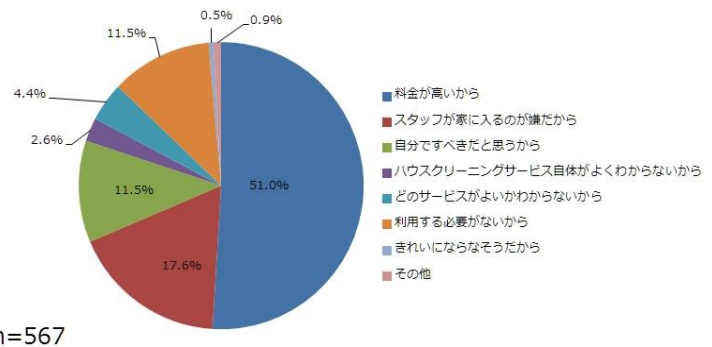
■大掃除にかかる金額、半数以上が1,000円以下

「あなたはハウスクリーニングサービスを利用したことがありますか」の問いに対して、87.6%の人が「ない」と答えました。その理由を尋ねたところ、およそ半数の51.0%が「料金が高いから」と答えました。回答者の大掃除にかかる金額については半数以上の53.6%が「1,000円以下」となり、掃除は自分たちの手で行うものだという意識の人が多い結果となりました。

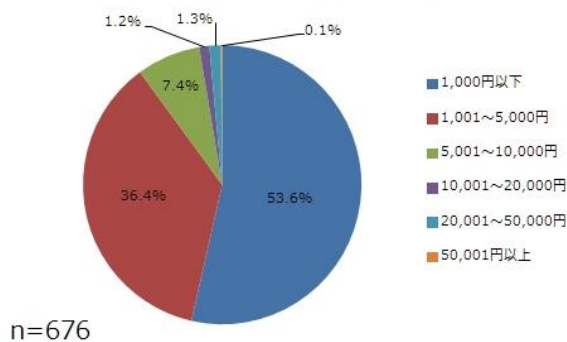
あなたはハウスクリーニングサービスを利用したことがありますか。



ハウスクリーニングサービスを利用しない理由は何ですか。



あなたが大掃除にかかる予算はどのくらいですか。



■調査期間: 2014年12月1日(月)～12月8日(月)

■調査テーマ: 大掃除に関する意識調査

■対象者: ニッセンもらえるネット会員

■サンプル数: 676人

■調査項目

・あなたは年末の大掃除をしますか。・あなたは大掃除をいつごろから始める予定ですか。
など。

■リリースの詳細はこちらでもご覧いただけます。

<http://present.nissan.co.jp/release/>

■ nissan もらえるネットとは？

『ニッセンオンライン』でお買い物を楽しむお客様に、

お得な『プレゼント情報』や『モニター・お試し情報』をお届けしているサイトです。

様々な企業様から提供された有益な情報をお客様にお届けすることで、お客様の流動を活性化。

企業様とお客様を双方向で強く結びつける「かけ橋」となります。

<http://present.nissan.co.jp/>

本件に関する詳細は下記までお問い合わせください。

株式会社 **ニッセン** BtoB 本部 メディアサービス部 メディアプランニング室 WEB 企画開発 小宮 孝文
Tel.(03) 5777-0635 Fax.(03)5777-0650 E-mail. member@present.nissan.co.jp URL.www.nissan.jp
〒105-0004 東京都港区新橋六丁目1番11号Daiwa御成門ビル内

テレビ・新聞などのメディア関係者様は、下記までお問い合わせください。

株式会社 **ニッセン** 広報企画室 浪花 勝史

Tel.(075) 682-2010 Fax.(075)662-5042 E-mail. nissan-koho@nissan.co.jp URL.www.nissan.jp
〒601-8412 京都市南区西九条院町26番地

Copyright 2014 Nissan Co., Ltd. All Rights Reserved