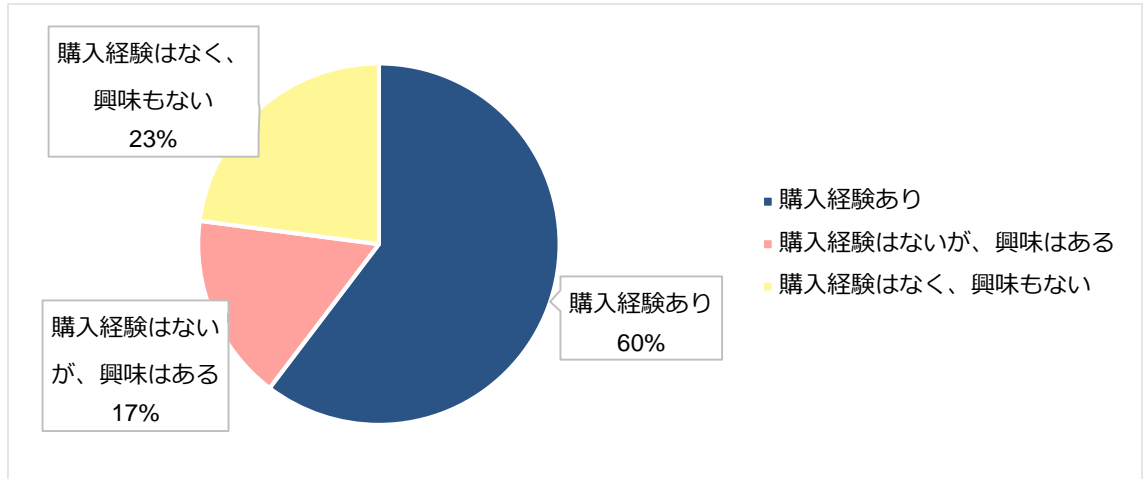


【アウトレット品・ワケあり品の購入に関する調査結果】

1. アウトレット品・ワケあり品の購入経験のある人の割合 (n=4425)

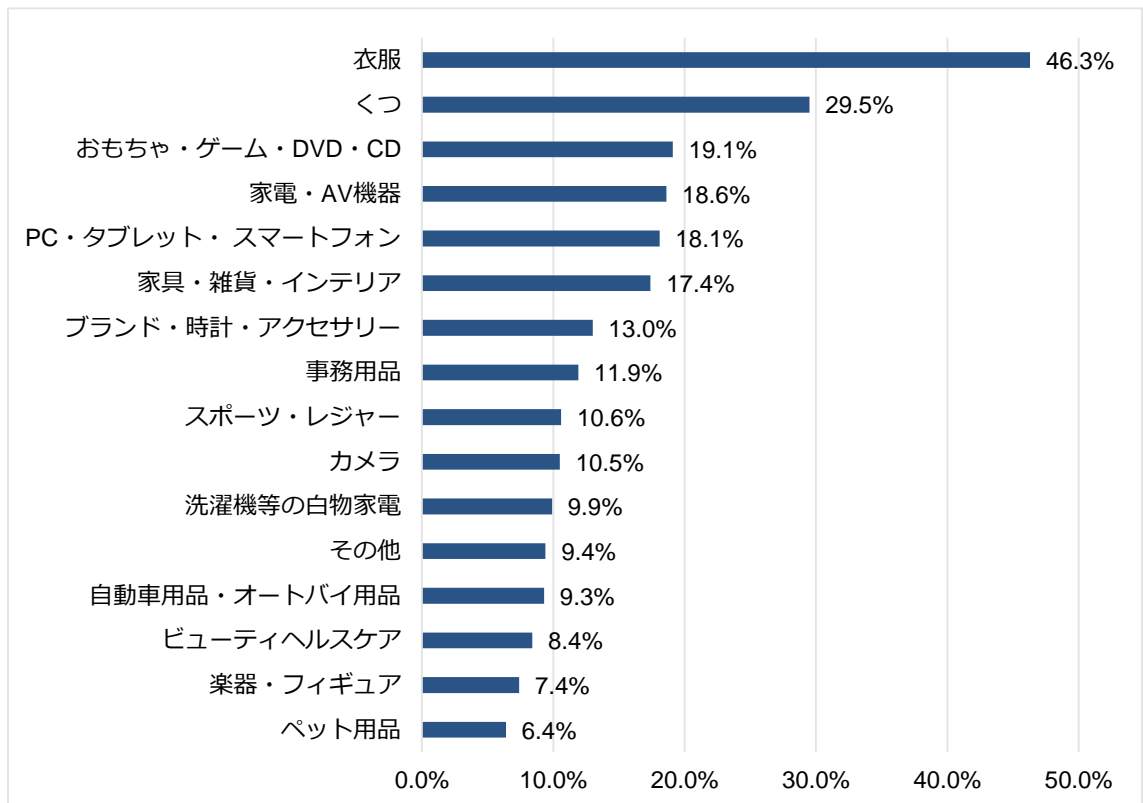
購入経験者は60%程度。未購入だが興味はある人も合わせると約80%と関心の高さが伺える



2. 商品カテゴリ別のアウトレット品・ワケあり品の購入経験者の割合 (n=4425)

商品ごとに購入経験者について見ると、衣類・くつ等の購入割合が高い

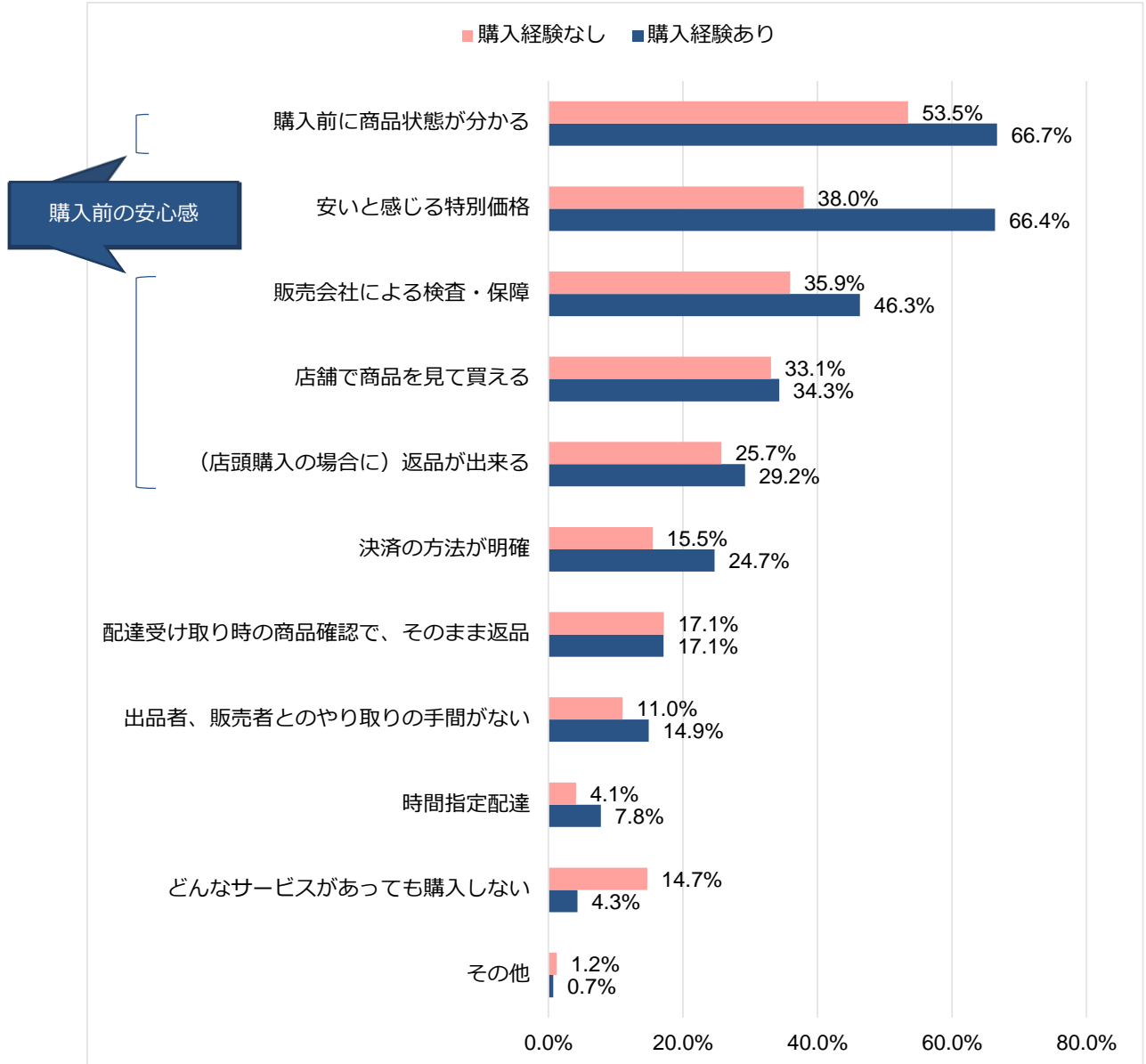
(なお、購入チャネルを調査したところ、衣類・くつの購入者の約87%は、店頭で購入している)



3. どのようなサービスがあると、購入意欲が増すか・購入検討を始めても良いか (n=807)

購入経験者・未経験者ともに、「購入前の安心感」と「価格」に関心があると考えられる

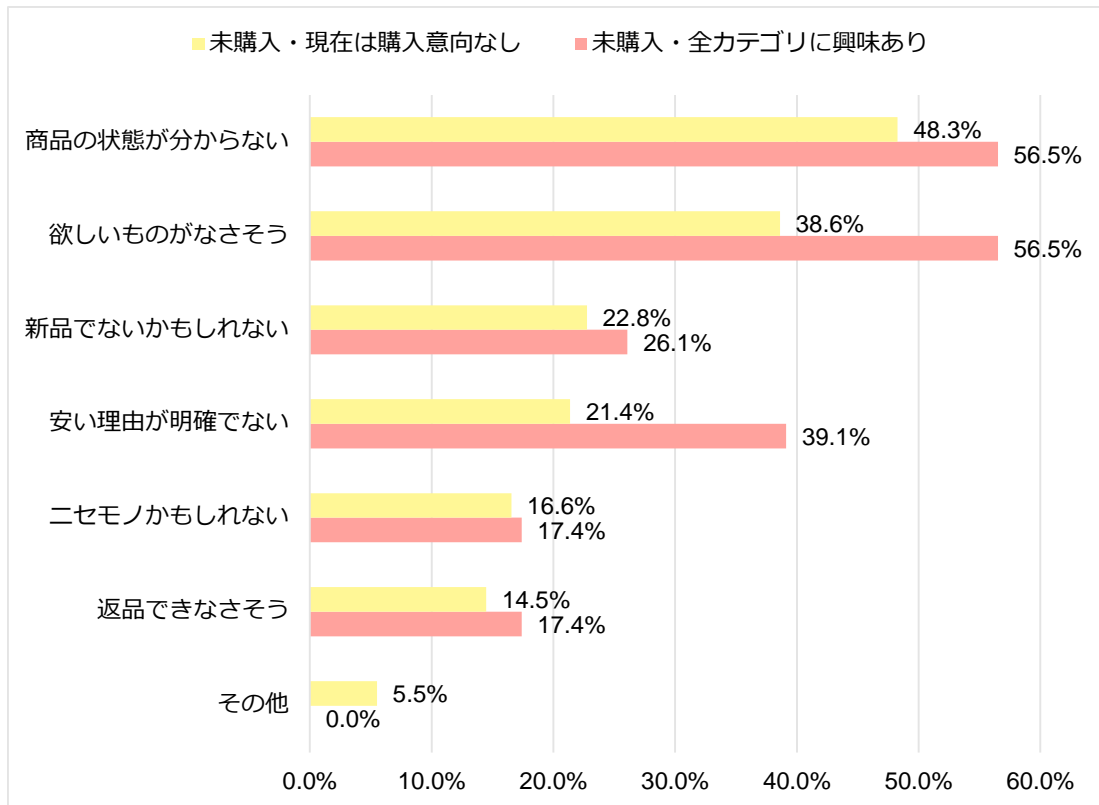
また、購入経験のない人の中で、更なるサービスがあった場合、85.3%の人が購入を検討する



4. アウトレット品・ワケあり品の購入経験がない人が感じる、購入へのハードル (n=222)

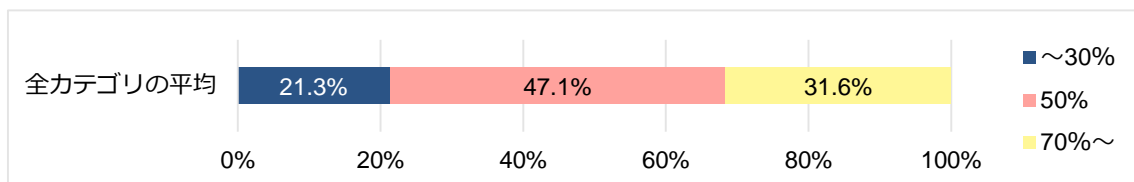
未購入者の中でも、購入意向の有無によって、感じるハードルが異なる

- ・購入経験もなく現在購入意向がない人は、「商品の認知の弱さ」がハードル
- ・購入経験はないが興味はある人は、「商品の認知の弱さ」「安さへの不安感」がハードル



5. 定価から何%オフなら購入の検討を始めるか、もっとも気持ちに近いもの (n=4425)

商品カテゴリによらず、50%以上の割引率に割安感を覚える



【調査概要】

調査対象：全国、20歳以上、男女個人、4425人※

※スクリーニング対象。本調査の対象は、アウトレット品・ワケあり品購入者 563人、未購入者 245人

調査時期：2015年1月16日～26日

調査手法：アンケート会社のモニターを活用したインターネット調査

■本調査に対する問い合わせ先

株式会社リバリュー TEL：03-5926-6766

URL：<http://revalue.jp/>

以上