

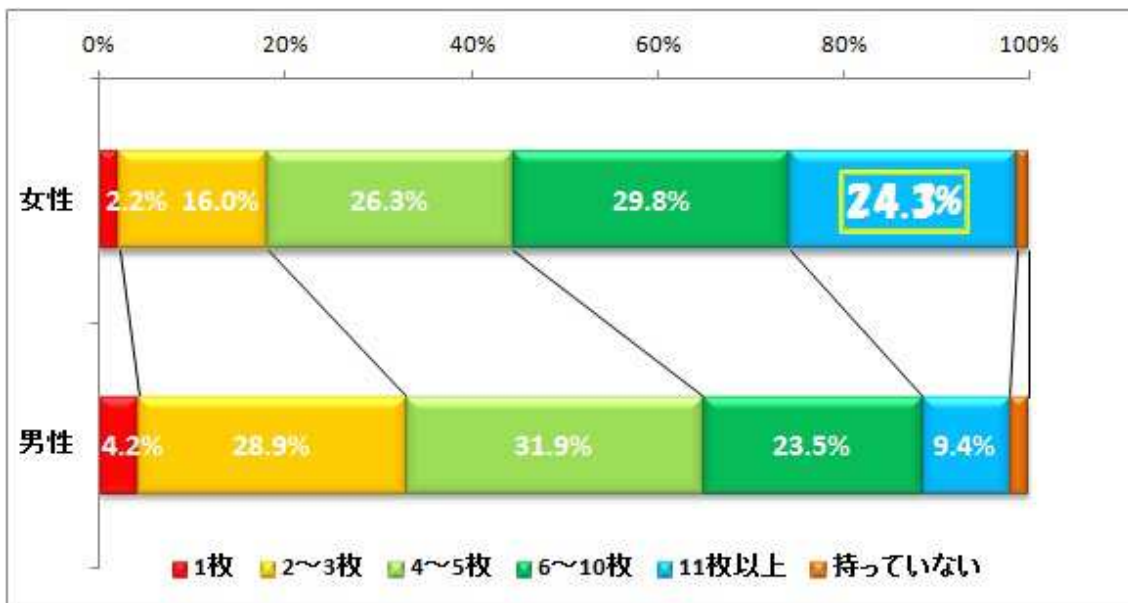
～ポイントサービスに関する5,300人アンケート～  
**女性の4割以上が4枚以上のポイントカードを使い分けていることが判明**  
**アンケートやゲームへの参加でポイントを貯める工夫も**

フィールドマーケティング支援サービスを提供するソフトブレン・フィールド株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:木名瀬博)は、株式会社クレディセゾンとの共同事業である「レシートで貯める」のアンケートモニター5,367名(女性3,245名、男性2,122名、10代～80代)を対象に「ポイントサービス」に関するアンケートを2014年2月1日に実施しましたので、その結果を報告します。

今回は4月に消費税増税を控えていることから、様々な特典や商品券に交換できたり、代金の支払いに当てることのできる「ポイントサービス」をテーマに設定し、家計の一助となるポイントサービスについて消費者がどのような意識を持っているのかを調査しました。

◆女性の4人に1人が11枚以上のポイントカードを保有

図表 1.持っているポイントカードの枚数(n=5,367)

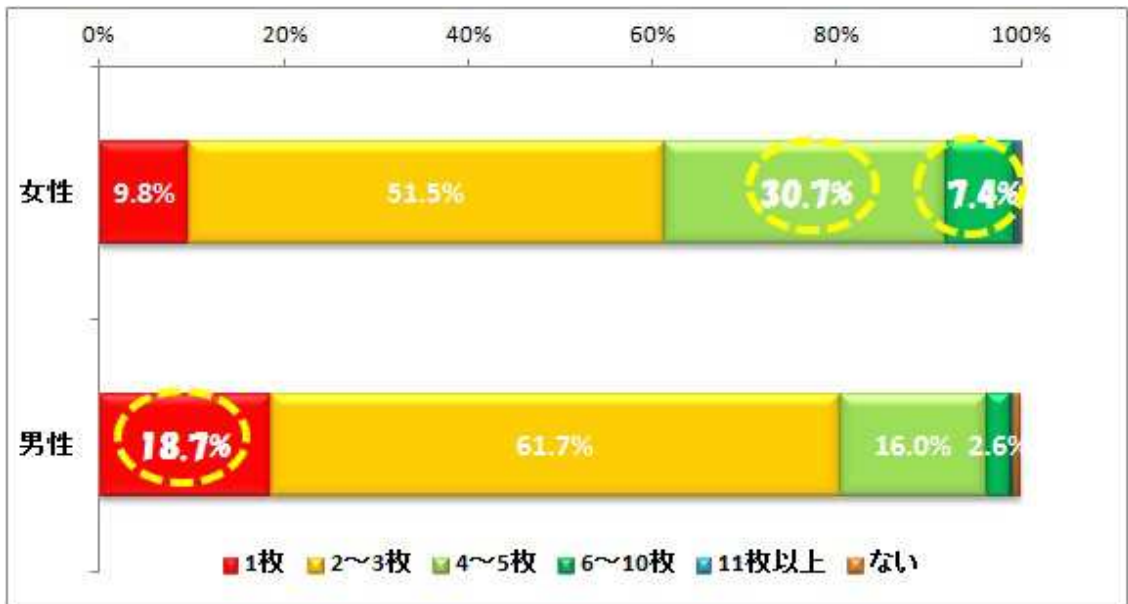


まずアンケートの回答者に持っているポイントカードの枚数を聞いたところ、女性は「6～10枚」が29.8%で1位、「4～5枚」が26.3%で2位、「11枚以上」24.3%で3位となりました。

一方男性では「4～5枚」が31.9%で1位、「2～3枚」が28.9%で2位、「6～10枚」が23.5%で3位となっており、女性のほうが多くのポイントカードを持っている傾向がわかりました。

◆女性は複数枚のカードを利用シーンに応じて使い分け

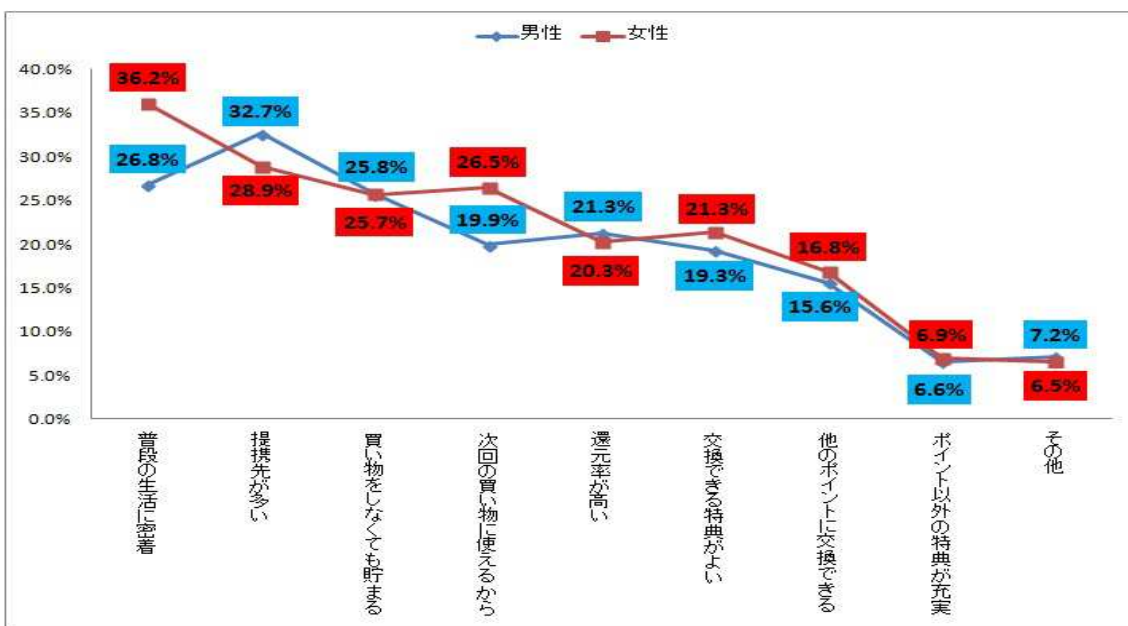
図表 2.よく使うカードの枚数(n=5,276)



次によく使うポイントカードの枚数を聞いたところ、「2~3枚」が女性では51.5%、男性では61.7%でそれぞれトップでした。傾向が別れたのはそれ以外の枚数で、「1枚」と回答した方は男性では18.7%、女性では9.8%と男性のほうが約2倍となったのに対し、「4~5枚」と回答した方は女性では30.7%、男性では18.7%と女性のほうが12pt高い結果となりました。さらに「6~10枚」と回答した方についても男性は2.6%だったのに対し、女性は7.4%となっており、女性のほうが普段から多くのポイントカードを利用シーンに応じて使い分けしている様子がうかがえました。

◆ポイントサービスで重視するのは、女性「普段の生活に密着」、男性「提携先が多い」

図表 3.ポイントサービスの魅力【複数回答】(n=5,256)



よく使うポイントサービスの魅力について聞いたところ、女性は「普段の生活に密着」が36.2%でトップ、男性は「提携先が多い」が32.7%でトップでした。

また、男女とも約4人に1人が「買い物をしなくても貯まる」と回答しており、男性では3位、女性では4位となりました。一般的には、ショッピングなどの代金支払に対するサービスとして貯まるポイントですが、それ以外の手段でポイントを貯めることができるサービスにも注目が集まっていると言えます。

#### ◆女性は男性よりもポイントの貯まる店・サイトを積極的に利用

図表 4.ポイントの貯め方【複数回答】(n=5,256)

	女性	男性	男女差
クレジットカードで支払う	76.9%	73.3%	3.6pt
企業の行うアンケートに回答	69.3%	63.5%	5.8pt
ポイントの貯まる店・サイトを積極的に利用	59.9%	52.5%	7.4pt
ポイントサイトで貯める	37.3%	36.3%	1pt
電子マネーで代金を支払う	27.5%	27.6%	0.1pt
企業のキャンペーンに参加	21.2%	21.4%	0.2pt
通信費などのインフラでポイントの付くサービスを選択	12.6%	14.1%	1.5pt
旅行などでマイルを貯める	10.6%	10.7%	0.1pt
その他	2.8%	3.1%	0.3pt

ポイントの貯め方について聞いたところ、男女ともに1位は「クレジットカードで支払う」、2位は「企業の行うアンケートに回答」、3位は「ポイントの貯まる店・サイトを積極的に利用」となり、順位としては同じ傾向が表れました。ただし、それぞれの回答者の比率を見ると、「クレジットカードで支払う」と答えた方は女性が3.6pt高く、「企業の行うアンケートに回答」では女性が5.8pt、「ポイントの貯まる店・サイトを積極的に利用」では女性が7.4pt高い結果となりました。

一方、男性の方が回答率が高かったのは、「通信費などのインフラでポイントの付くサービスを選択」が最も高く、その差は1.5ptでした。それ以外では「電子マネーで代金を支払う」、「企業のキャンペーンに参加」「旅行などでマイルを貯める」などの項目で男性の方が高い数字となりましたが、その差は0.1pt~0.2ptで、男女ともほぼ同様の傾向といえます。

今回のアンケートの回答者に、ポイントを効率よく貯めるための工夫を聞いたところ、「クレジットカードが使える時は、金額にかかわらず必ずカード払いにする。1枚のカードしか使わない。」(52歳女性・既婚)、「あるチェーンで購入するとき、クレジットカードのポイント、チェーンのポイント、ショッピングセンターのポイントというように2重、3重にポイントが貯まるような買い方をする」(53歳男性・既婚)といったようにショッピングの際に一工夫することで上手にポイントを貯めているというコメントが多く見られました。

また、「買い物だけでなくアンケートや検索やサイトを通るようにしてポイントを貯める。」(43歳女性・未婚)、「行くだけでポイントが貯まるお店に寄り道して来店ポイントをこまめにためる(45歳女性・既婚)」、「レシートで貯めるのようなアンケートに回答したりして、買い物以外でも増やせるようにしている。

(37歳女性・未婚)、「ポイントサイトのクイズやゲームに参加して貯める(35歳女性・既婚)」といったように買い物シーン以外でも様々な手段でポイントを貯める工夫をしているという回答も多数寄せられました。

元々は、各種の商品・サービスの購入金額あるいは来店回数等に応じて、特典・割引が受けられたポイントサービスですが、近年はそれ以外にもアンケートへの回答やキャンペーンへの参加など、買い物以外の手段でポイントを貯めるサービスが多数誕生しています。今回の調査結果では、ポイントサービスの生活への密着度や、提携先の多さに加えて、ショッピング以外でもポイントを貯められることへの関心の高さも数字に表れました。4月に増税を控える中で、家計の一助となるこうしたサービスへの生活者の注目度は、今後ますます高まっていくと推測されます。

#### 【調査実施概要】

対象: クレディセゾン社との共同事業「レシートで貯める」の10代～80代の会員

調査方法: 当社「レシートで貯める」サイトを活用したインターネットリサーチ

調査地域: 全国

調査日: 2014年2月1日

有効回答者数: 5,080名

属性: [女性] 20代以下 3%、30代 17%、40代 24%、50代 12%、60代以上 4%

[男性] 20代以下 1%、30代 6%、40代 16%、50代 11%、60代以上 5%、

#### 【サービス概要】

- サービス名: 購買理由データ提供サービス
- クレディセゾン「永久不滅.com」サイト上のサービス名: 『レシートで貯める』
- 購買理由収集対象者: 910万人のクレディセゾンのネット会員の内、当サービス登録会員
- 購買理由収集の方法:
  - 指定カテゴリー(約50カテゴリー)の商品を実際に購入した会員が、その購買理由をレシート画像と共に報告
  - 登録会員に、対価としてクレディセゾンが運営するポイントサイト「永久不滅.com」にてポイントを付与
- 購買理由データの販売先: 消費財メーカー
- 購買理由データの提供方法: 契約企業に専用WEBサイトを通してデータを提供
- 当事業の特長:
  - 日本初のレシートによる購買証明付き購買理由データ
  - 910万人のクレディセゾンのネット会員を基盤とした購買理由情報
  - 週次POSデータとの連動分析を可能とする週次購買理由データ
- サービス詳細参照ページ: <http://www.sbfield.co.jp/service/pob.html>

■ 購買理由データ提供事業の全体図：



【ソフトブレン・フィールド株式会社 会社概要】

ソフトブレン・フィールド株式会社は、ソフトブレン株式会社(市場名:東証1部・4779、本社:東京都中央区、設立年月日:1992年6月17日、代表取締役社長:豊田浩文)のグループ会社として、全国の主婦を中心とした登録スタッフ約47,000名のネットワークを活用し、北海道から沖縄まで全国のドラッグストアやスーパー、コンビニ、専門店など100,000店舗以上をカバーし、営業支援(ラウンダー)や市場調査(ミステリーショッパー、店頭調査など)を実施しています。

当社代表の木名瀬博は、2004年にアサヒビールの社内独立支援制度に応募し、合格第1号事業として独立しました。

本社所在地：東京都千代田区有楽町2-2-1 ラクチョウビル7階

設立：2004年7月

資本金：151,499,329円

代表取締役社長：木名瀬 博

URL：<http://www.sbfield.co.jp/>

【サービスに関するお問い合わせ先】

ソフトブレン・フィールド株式会社

山室(やまむろ)/神谷(かみたに)

TEL:03-5537-5496 FAX:03-5537-5982

お問い合わせフォーム：<https://www.sbfield.co.jp/inquirytop/>

【報道関係お問い合わせ先】

ソフトブレン・フィールド株式会社

戦略企画室 柳原(やなぎはら)/具志堅(ぐしけん)

TEL:03-5537-5981 FAX:03-5537-5982

MAIL：[solution@sbfield.com](mailto:solution@sbfield.com)