

**全国の20～40代女性【ファッションに関する調査】
洋服を買う際に最も刺さる言葉1位「着回しがしやすいですよ～」約3割
「私も持っています～」は全く効果なし！？
手書きのハガキダイレクトメールは「嬉しいからまた行く」43.9%**

ワールド・モード・ホールディングス株式会社（以下 ワールド・モード 代表取締役 加福真介）に属する人材会社iDA（アイ・ディ・アクセス 代表取締役 加福真介）は、ファッション・コスメ業界や働く人の意識の動向について、いち早く把握をするために独自で調査を行っております。今回は2016年6月17日（金）～19（日）の3日間、女性801人を対象に、「ファッションに関する調査」をテーマにしたインターネットリサーチを実施しました。

■ 調査背景

店舗に洋服を買いに行くと、ファッション販売員とコミュニケーションをとることが多いですね。販売員の振る舞いをどのように感じているか、販売テクニックについて、20代～40代の女性801人を対象に調査を致しました。報道の一資料として是非ご活用ください。

【調査概要】

1. 調査の方法…株式会社ネオマーケティングが運営するアンケートサイト「アイリサーチ」のシステムを利用したWEBアンケート方式で実施
2. 調査の対象…全国の20～49歳の有職者※女性801人を対象に実施
3. 有効回答数…801人（20代女性267人、30代女性267人、40代女性267人）
4. 調査実施日…2016年6月17日（金）～19日（日）

■ 調査の項目と回答概要**Q1●ファッション販売員から、どのようなハガキのダイレクトメールが届くと嬉しいですか（複数回答）**

全体では、「新作やセール等、有益な情報が書いてある」50.3%が1位でした。これは年代別でも差はありませんでした。

Q2●ファッション販売員から手書きのハガキのダイレクトメールが届いたとき、どう思いますか（複数回答）

全体では「嬉しいからまた買いに行こうと思う」43.9%と最も多く、特に20代が49.4%と他年代より高い結果になりました。また、「販売員は大変だなと思う」33.3%は、特に20代が40.8%と他年代より高めの結果に。

Q3●決まったファッション販売員の店舗に買い物に行きますか（単数回答）

「行く」31.6%と、約3人に1人が決まったファッション販売員がいる店舗に買い物をしに行くようです。

これは年代別ではほとんど差がありませんでした。

Q4●今までに服を買う決め手になったファッション販売員のセリフをお答えください（複数回答）

全体の1位は「着回しがとてもしやすいですよ」でした。20代、30代はいずれもこの項目が1位。よく聞かれる「（販売員自身）私も持っています」は7.1%とかなり低く、あまり求めている言葉ではないようです。

Q5●洋服の「セット買い」をしたときの理由をお答えください（複数回答）

セット買いをしたことのある人では、「販売員さんのコーディネートが好みだった」20.8%が1位でした。続いて「組み合わせに困りたくない」19.9%が2位。セット買いをしたことがない人も43.7%と多めでした。

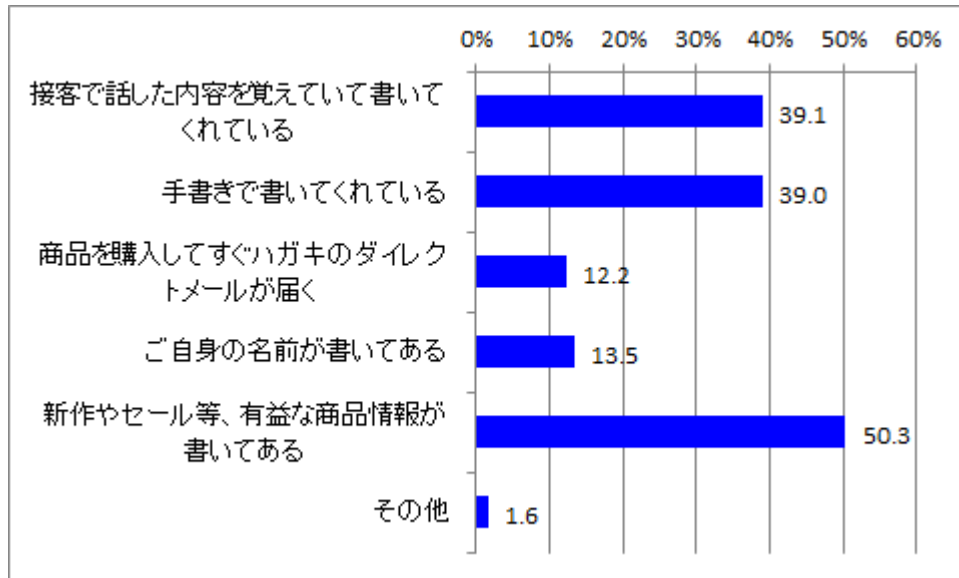
【本件に関するお問い合わせ】

ワールド・モード 東京本社 広報担当 鈴木 TEL 03-3374-8107 FAX 03-3374-8110

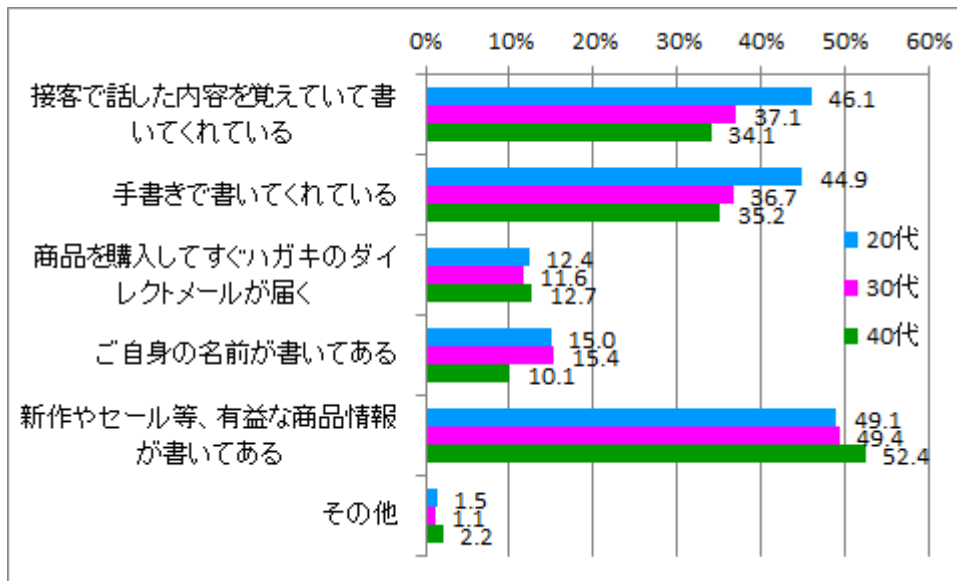
～結果詳細～

**Q1●ファッション販売員から、どのようなハガキのダイレクトメールが届くと嬉しいですか
(複数回答 n=801)**

全体



年代別



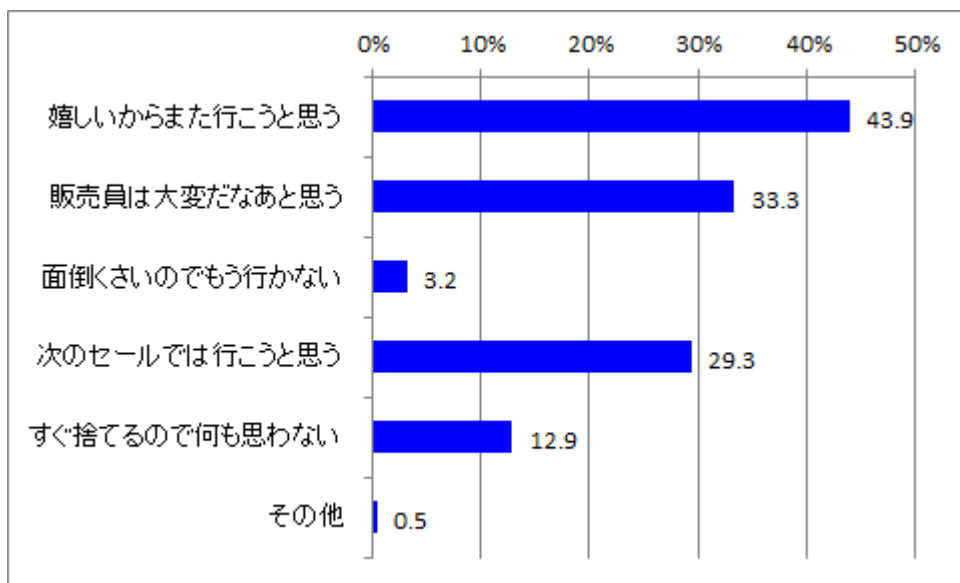
全体では、「新作やセール等、有益な情報が書いてある」50.3%が1位でした。これは年代別でも差はありませんでした。続いて、「接客で話した内容を覚えていて書いてくれている」39.1%が2位。特に20代は46.1%と、他年代より話した内容を覚えてくれていることは「嬉しい」と回答しました。3位の「手書きで書いてくれている」39.0%も、20代は44.9%と、他年代より10ポイント近く高い結果になりました。20代のほうが、パーソナルな内容のダイレクトメールを嬉しく感じているのでしょうか。

【本件に関するお問い合わせ】

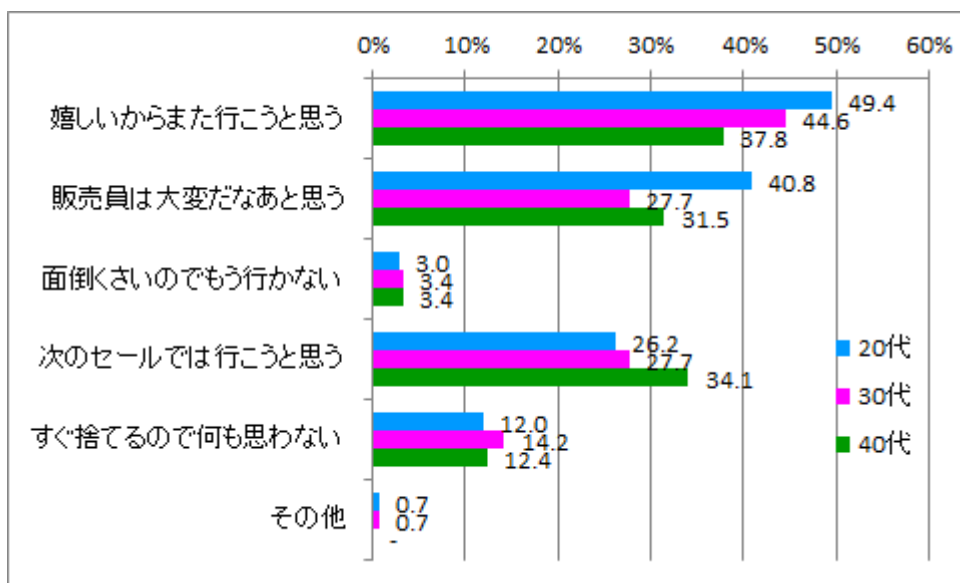
ワールド・モード 東京本社 広報担当 鈴木 TEL 03-3374-8107 FAX 03-3374-8110

Q2●ファッション販売員から手書きのハガキのダイレクトメールが届いたとき、どう思いますか
(複数回答 n=801)

全体



年代別



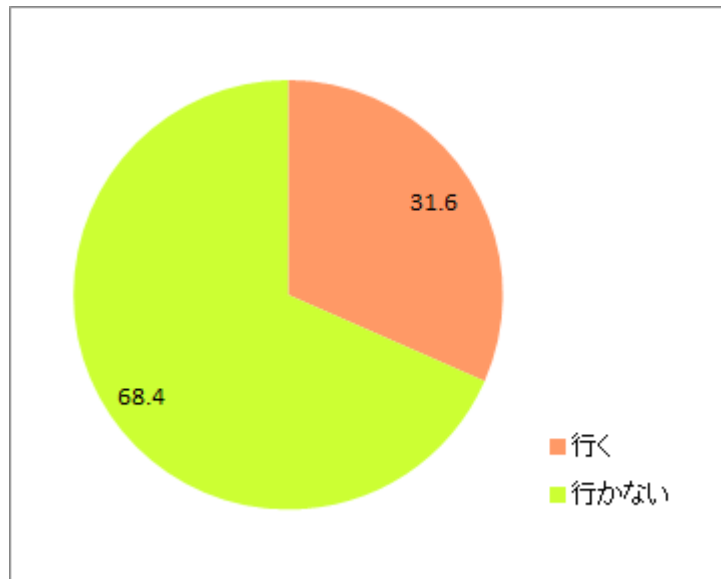
全体では「嬉しいからまた買いに行こうと思う」43.9%と最も多く、特に20代が49.4%と他年代より高い結果になりました。「次のセールでは行こうと思う」29.3%など、ポジティブに捉える意見が多く、「すぐ捨てるので何も思わない」12.9%、「面倒くさいのでもう行かない」3.2%などネガティブな意見と票の差がつかました。「販売員は大変だなあと思う」33.3%は、特に20代が40.8%と他年代より高めの結果に。

【本件に関するお問い合わせ】

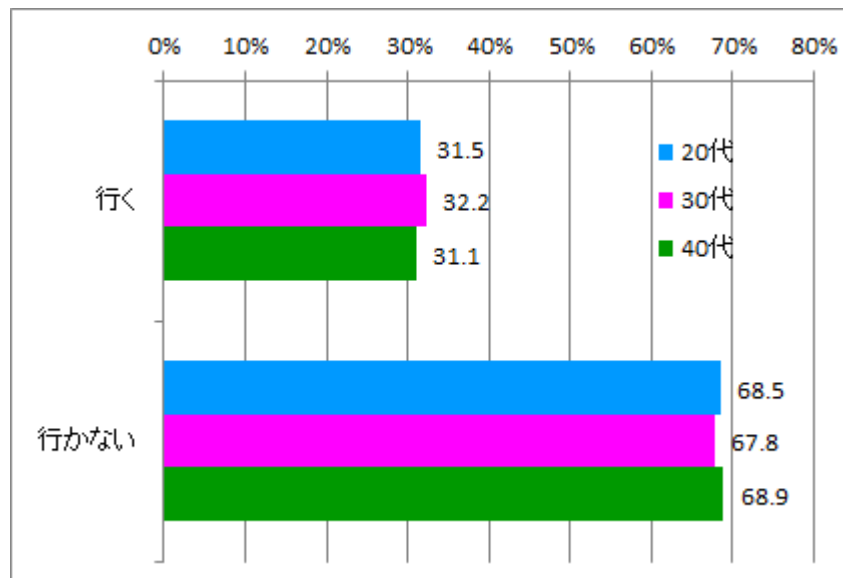
ワールド・モード 東京本社 広報担当 鈴木 TEL 03-3374-8107 FAX 03-3374-8110

Q3●決まったファッション販売員の店舗に買い物に行きますか（単数回答 n=801）

全体



年代別



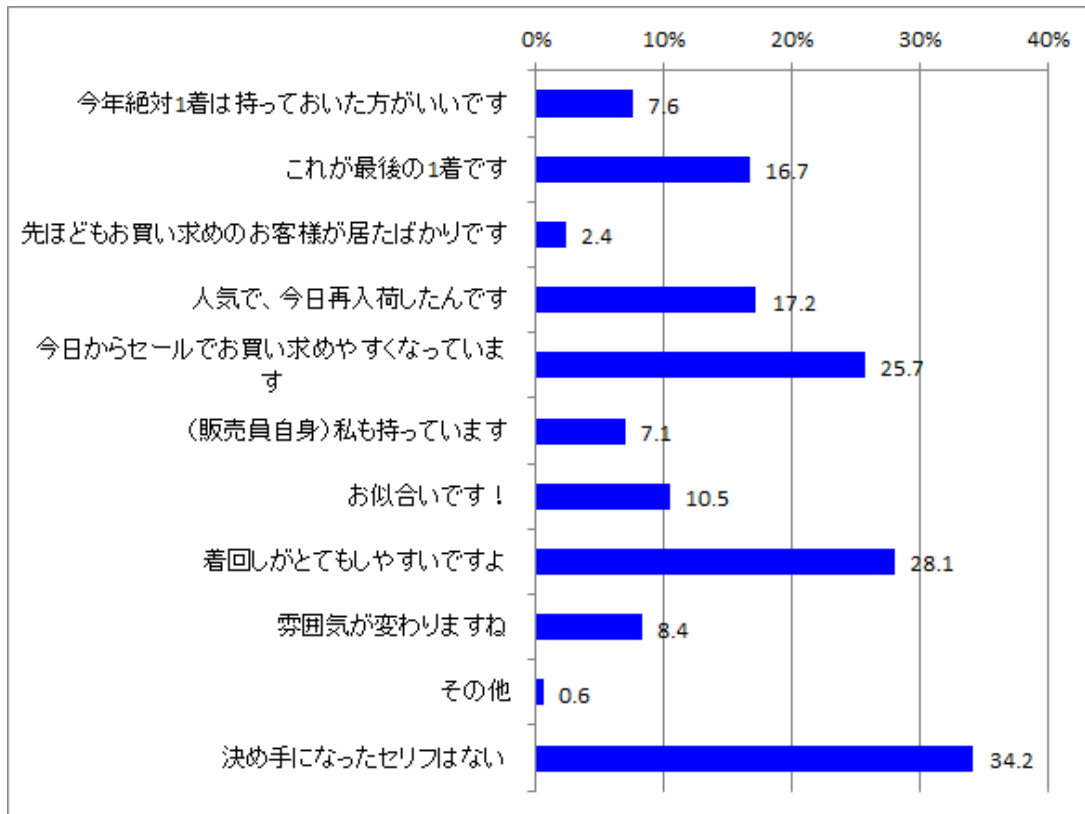
「行く」31.6%と、約3人に1人が決まったファッション販売員がいる店舗に買い物をしに行くようです。これは年代別ではほとんど差がありませんでした。

【本件に関するお問い合わせ】

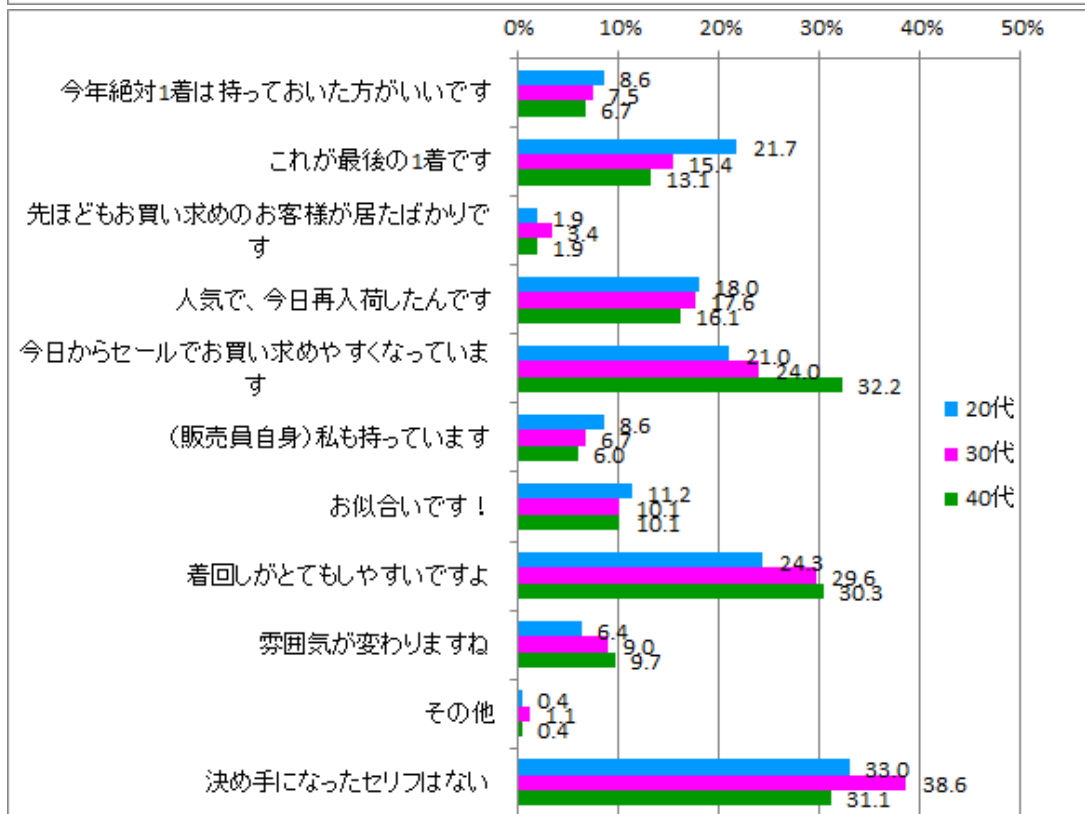
ワールド・モード 東京本社 広報担当 鈴木 TEL 03-3374-8107 FAX 03-3374-8110

Q4 ● 今までに服を買う決め手になったファッション販売員のセリフをお答えください（複数回答 n=801）

全体



年代別



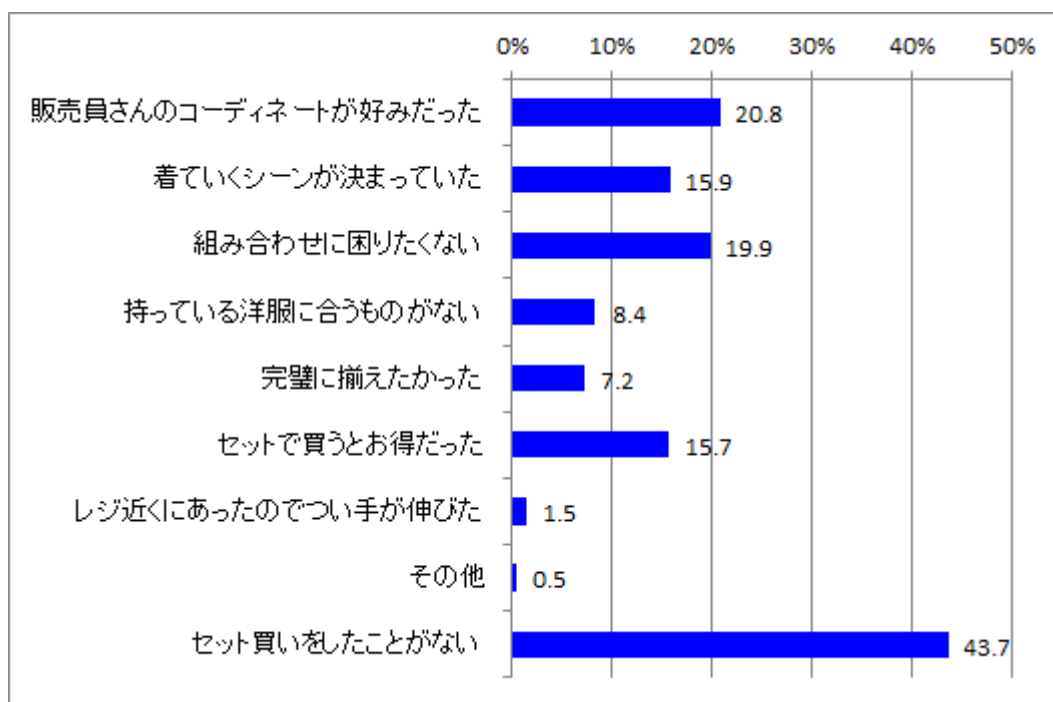
全体の1位は「着回しがとてもしやすいですよ」28.1%でした。20代、30代はいずれもこの項目が1位。ただし、40代のみ1位が異なり、「今日からセールでお求めやすくなっています」32.2%となりました。逆によく聞かれる「(販売員自身)私も持っています」は7.1%とかなり低く、「お揃いになることに抵抗がある」と感じているのかもしれない。販売員のみなさん、こちらはぜひご活用ください！

【本件に関するお問い合わせ】

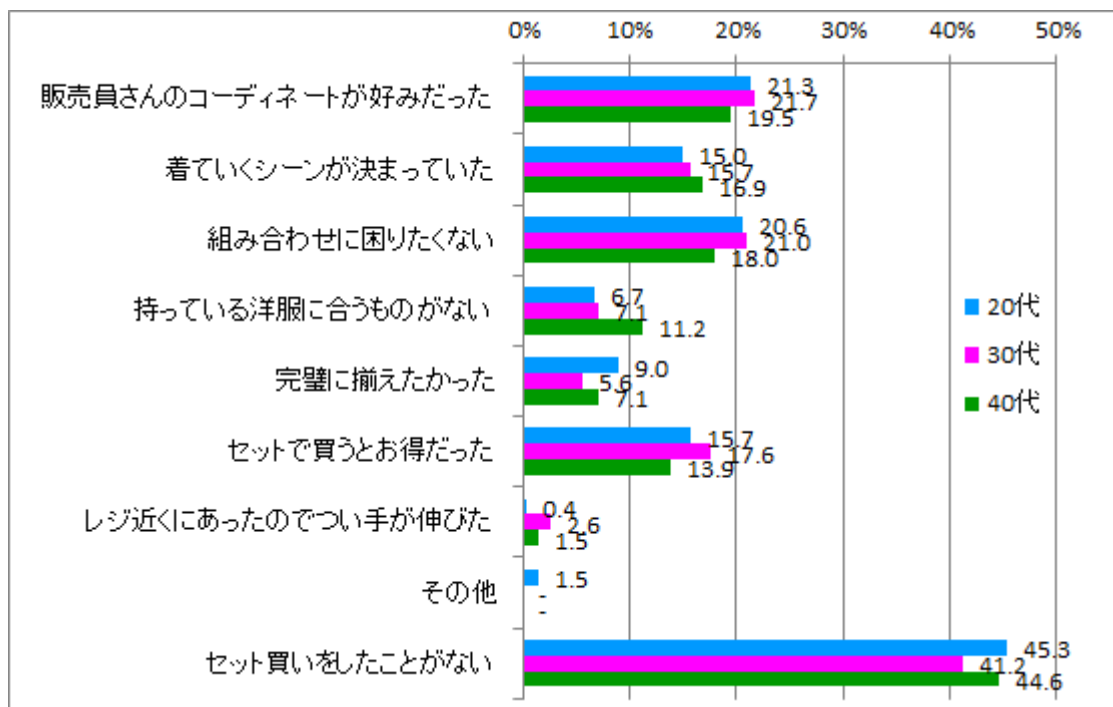
ワールド・モード 東京本社 広報担当 鈴木 TEL 03-3374-8107 FAX 03-3374-8110

Q5●洋服の「セット買い」をしたときの理由をお答えください（複数回答 n=801）

全体



年代別



セット買いをしたことのある人では、「販売員さんのコーディネートが好みだった」20.8%が1位でした。販売員の皆様が着ている洋服がどれだけ見られているか分かりますね。続いて「組み合わせに困りたくない」19.9%が2位。セット買いをしたことがない人も43.7%と多めでした。年代ではあまり違いはないようです。

【本件に関するお問い合わせ】

ワールド・モード 東京本社 広報担当 鈴木 TEL 03-3374-8107 FAX 03-3374-8110

■ 調査結果とiDA の取り組み

DM（ダイレクトメール）を「嬉しい」と感じたり、決まった販売員のいる店舗に買い物に行く人が約3人に1人いたり、販売員の振る舞いで「買おう」と決めるかどうかは大きく変わることが分かりました。販売員は、ブランドの商品をお客様に伝える最終アンカーです。プロフェッショナルな職業としてiDAでは販売員の地位向上を企業理念に掲げています。

ラグジュアリーブランドの販売員求人など、iDAには多くの求人が揃います。少し働いてみたい、興味がある、といった方も、ぜひ一度iDAにご相談ください。

ワールド・モード・ホールディングス株式会社について

ファッション・コスメ業界のトータルソリューションカンパニーです。グループ会社は以下5社です。

iDA（アイ・ディ・アクセス）

人材採用及び育成・店舗運営代行・出店コンサルティング

アイ・アドバタイジング

コミュニケーションデザイン・マーケティング・メディア・クリエイティブ・PR・販促

モードコンシェルジュ

各種トレーニング、セミナー、マニュアル開発、ミステリーショッパーズ

シンク・ブランド&コー

事業コンサルティング・ブランディング

ブラッシュ

店舗運営コンサルティング（オペレーション改善・人材育成）

【本件に関するお問い合わせ】

ワールド・モード 東京本社 広報担当 鈴木 TEL 03-3374-8107 FAX 03-3374-8110