

2021年11月18日

インパクトホールディングス株式会社(東証マザーズ・証券コード:6067)

## 家電量販店は、地域出店を軸に置くヤマダ電機が認知、利用ともにトップ ～RJCリサーチ、家電量販店のブランド浸透度調査を実施～

インパクトホールディングス株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:福井 康夫、東証マザーズ・証券コード:6067)の完全子会社で総合マーケティングリサーチ事業を展開する株式会社 RJC リサーチ(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:山下 光雄、以下「RJC リサーチ」)は、「LINE」に登録する約 540 万人の国内最大級のアクティブな調査パネルを基盤とした、スマートフォン専用のリサーチプラットフォーム「LINEリサーチ」のオフィシャルパートナーです。

この度RJCリサーチでは、日本全国の13～59歳男女のLINEユーザーを対象に、家電量販店のブランド浸透度調査(有効回答数4,410名)を2021年10月18日～21日に実施しましたので、その結果をお知らせいたします。

### ◆ 調査概要

調査手法：LINEリサーチを利用したスマートフォンによるプッシュ通知型アンケート

調査対象：日本全国の13～59歳男女

実施時期：2021年10月18日～21日

対象ブランド：ヤマダ電機、ビックカメラ、ヨドバシカメラ、エディオン、ケーズデンキ、上新電機、ノジマ、PCデポの計8ブランド(順不同)

本調査数：7問

有効回収数：4,410サンプル

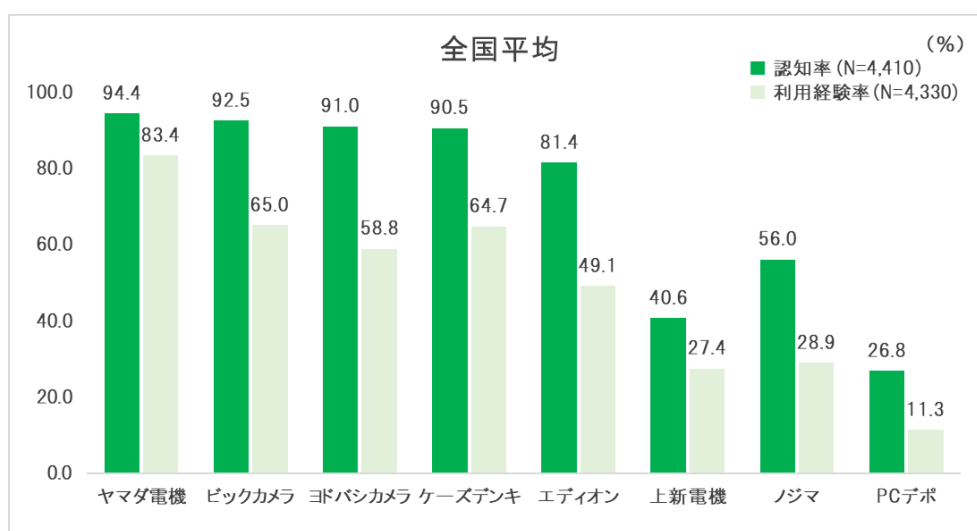
調査実施機関：株式会社RJCリサーチ

※ 表/グラフ中の数字は小数点以下第一位または第二位を四捨五入しているため、合計しても100%にならない場合や同じパーセンテージでも見え方が異なる場合があります。

※ 総務省人口推計(2019年10月1日現在)をもとに、全人口を1歳加齢し母集団人口を作成。その母集団の性年代構成比に準じてウェイトバック集計。

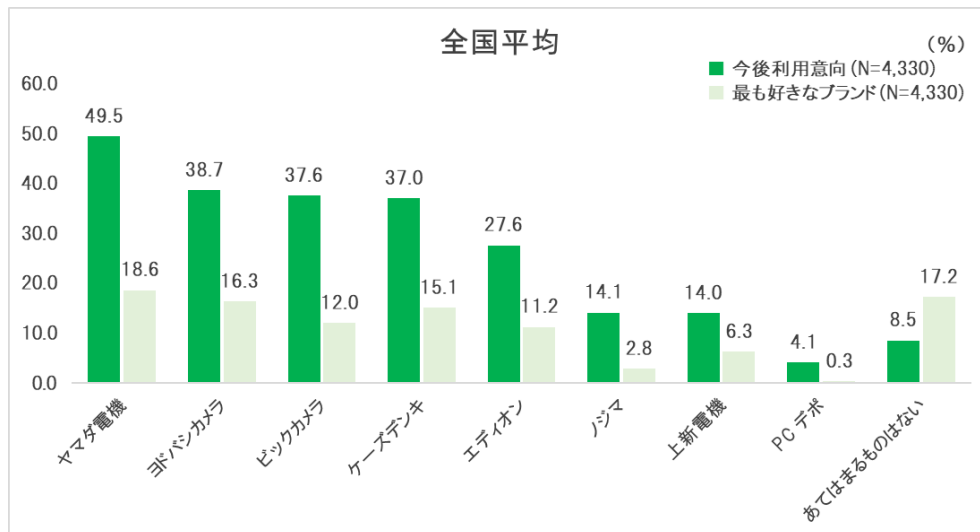
### ◆ 家電量販店の全国的な認知率及び利用経験率結果

全国的な認知率は、ヤマダ電機、ビックカメラ、ヨドバシカメラ、ケーズデンキが横並びで高い割合を示しており、利用経験率はヤマダ電機が頭一つ抜けている印象。ヤマダ電機は全国展開しているが、戦略的に都市型店舗より、郊外型の地方店舗が多い。高年齢層への認知・利用経験率が高いためだと考えられる。



## ◆ 今後利用意向と最も好きなブランド

今後利用意向と最も好きなブランドは、ある程度相関があるように推移しており、ヤマダ電機が最も高い割合だった。最も好きなブランドの数値の中で、上新電機が大きく跳ねているが「関西の電気屋さん」「阪神タイガース」といった地域に密着しているイメージが強いことからだと考えられる。



## ◆ 各ブランドが好きになったエピソード(一部抜粋)

### 【ヤマダ電機】

品揃えや、店員さんの知識の豊富さが良いというエピソードが多い。

- 店員さんが優しかったから (19 歳女性)
- 一人暮らしのための準備でたくさん買い物をしたときポイントが多くついて次の買い物で使えたから (22 歳女性)
- 家電以外の品揃えの豊富さ (51 歳男性)
- 店員さんの知識が豊富、わかりやすい説明をもらえるから (44 歳男性)

### 【ビックカメラ】

価格の安さ、ポイントのお得さ、品ぞろえが良いというエピソードが多い。

- 商品を購入する際、できるだけ値引きしてもらえたこと (15 歳男性)
- 友人が勤めていたことに加え、自分の行動範囲内に複数あったこと (38 歳男性)
- 色々な種類の家電製品を売っているから。それだけでなく文房具とかもあったりして使いやすいから (15 歳女性)
- ポイントがお得。店員さんの知識量が素晴らしい (45 歳女性)
- カメラを買う時、全く知識がなく予算を伝えてとりあえずこれがいいと選んだら、いろんなおまけやオプション、写真の撮り方のレクチャー本をつけて安くしてくれた (25 歳女性)

### 【ヨドバシカメラ】

店舗の広さ、ポイントのお得さをエピソードとして挙げる方が多い。

- ポイントカードが貯まりやすい気がするから (25 歳女性)
- 売り場面積が広く商品が多い (34 歳女性)
- 大きな買い物をしたときに店員さんが親身になって相談に乗ってくれたから (22 歳女性)
- ポイント還元率とコンシェルジュがつくこと (41 歳女性)
- 地方に住んでいた時からの憧れ。接客がほどほどで、ゆっくり商品を選ぶことができる (43 歳男性)

## 【エディオン】

地元に着している、親切丁寧な対応が良いというエピソードが多い。

- 地元密着なので (41 歳男性)
- ポイントがたまる。家から近いから (53 歳男性)
- 名古屋住みなので、中日ドラゴンズのスポンサーであるから。家の最寄りの家電屋だから (28 歳女性)
- 配達の時、新しい白い靴下に履き替えてくれること、消費者としてこの時代に最高のサービスだと思います。搬入、設置もとても丁寧です (53 歳女性)
- 店員さんがとても親切で、家電購入時にアドバイスをもらい、次に別の家電を買う時も、顔を覚えていてくれて、嬉しかったです (44 歳女性)

## 【ケースデンキ】

親切な対応、CM が印象的、品揃えが豊富といったエピソードが多い。

- 人がいい。親切ですぐ対応してくれる。明るい (33 歳女性)
- ちびまる子ちゃんの CM すごく好きだから (13 歳女性)
- 家電を買う、となるとまずケースデンキさんに行きます。品揃えが豊富なと、他店と比べてお安く買えることが多かった体験から好きになりました (49 歳女性)
- 最新の機器が揃っていて、行くたびに新しい物が追加されているところがとても魅力的です。時期が過ぎた物も半額処分で見られていたりして買いやすいところ (18 歳女性)

## 【上新電機】

愛着がある、阪神タイガースファンだからといったエピソードが多い。

- 地元関西の電気屋さんであり、一番買い物をすることも多く、接客も丁寧だから (20 歳男性)
- 10 年以上前に購入をきっかけにスタッフの方に覚えていただき、その後度々お世話になった (33 歳女性)
- よく行くスーパーの中に出店されていて、スーパーの買い物ついでに寄るという感じがきっかけです。ポイントがお得につくので、スーパーより Joshin さんがメインの方が多くなりました (50 歳女性)
- 阪神タイガースのテーマが店内で流れていて、店員の方が縦縞柄のはっぴを着ておられるなど、地域に根付いた店だと感じるから (20 歳女性)

## 【ノジマ】

接客が気持ち良い、ベイスターズファンだからといったエピソードが多い。

- 近所にあるから。ベイスターズのファンだから (48 歳女性)
- いつ行っても感じの良い店員さんに接客してもらうので、そういう社風なんだと思います (50 歳女性)
- 商品を見ていたら説明をしてくれて、丁寧にいろいろ商品のいい情報を教えていただきました (52 歳女性)
- 店員さんの対応が良かった。最近近所にできたので、立ち寄る機会があった。iPhone のイヤホンを探していたが見つからず、近くの店員さんが在庫確認をして、わざわざ私のところまで持ってきてくれ、その場のカウンターでお会計までしてくれた。商品の場所だけ案内するのが普通なのに、ここまでやってくれるお店はなかなかないと思ってファンになった (27 歳女性)

## 【PC デポ】

品揃えの専門性が高い、セールでは、普段高い商品を安く売ってくれるといったエピソードが多い。

- 専門店で品揃えが豊富 (46 歳男性)
- PC パーツを多く扱っている (55 歳男性)
- 正月セールなど高い商品が安く売ってくれるのが魅力的。pc 周辺商品が種類豊富 (23 歳女性)
- 専門性があり、パソコン関係は商品量が他と比べて圧倒的 (39 歳男性)

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社 RJC リサーチ(インパクトホールディングス株式会社 完全子会社)

TEL:03-5937-1501 / E-mail:info@rjc.co.jp