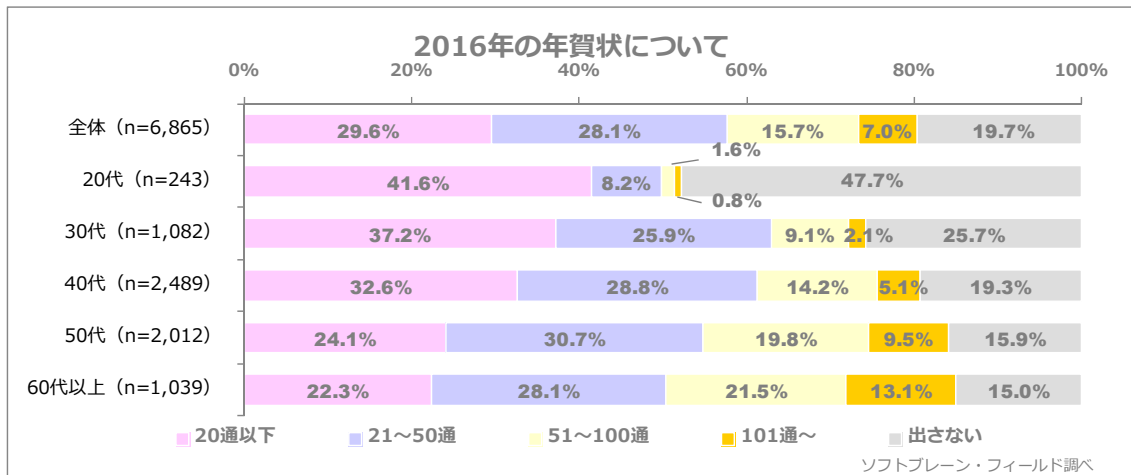


年賀状を出す人は8割超！
2人に1人が「挨拶は必ず手書き」！
 ～年賀状に関する6,800人アンケート～

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イン・フィールド株式会社（本社：東京都港区、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「Point of Buy (R) 購買理由データ」のアンケートモニター6,865名（20代4%、30代16%、40代36%、50代29%、60代以上15%）を対象に「年賀状」に関するアンケートを2015年11月23日に実施しましたので、その結果を報告します。

■2016年、年賀状を出す人は8割以上

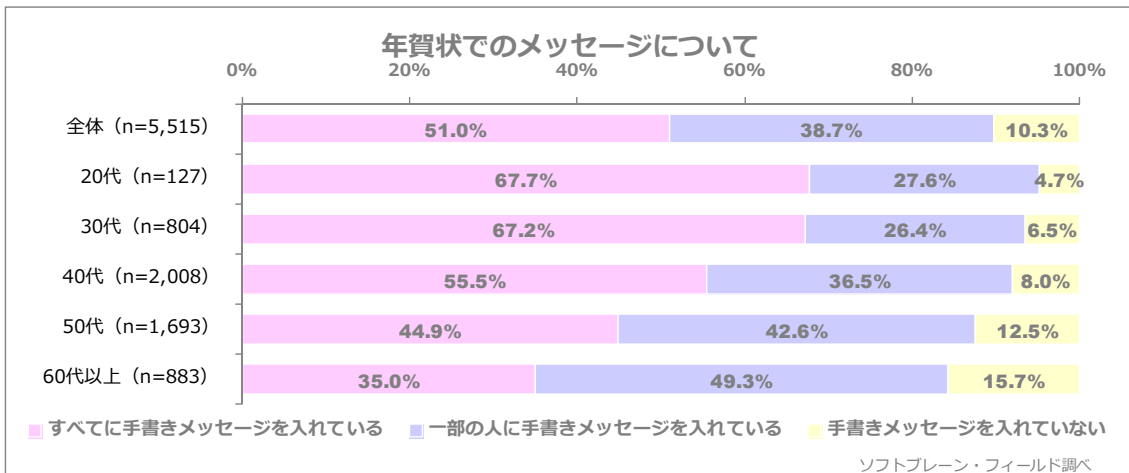
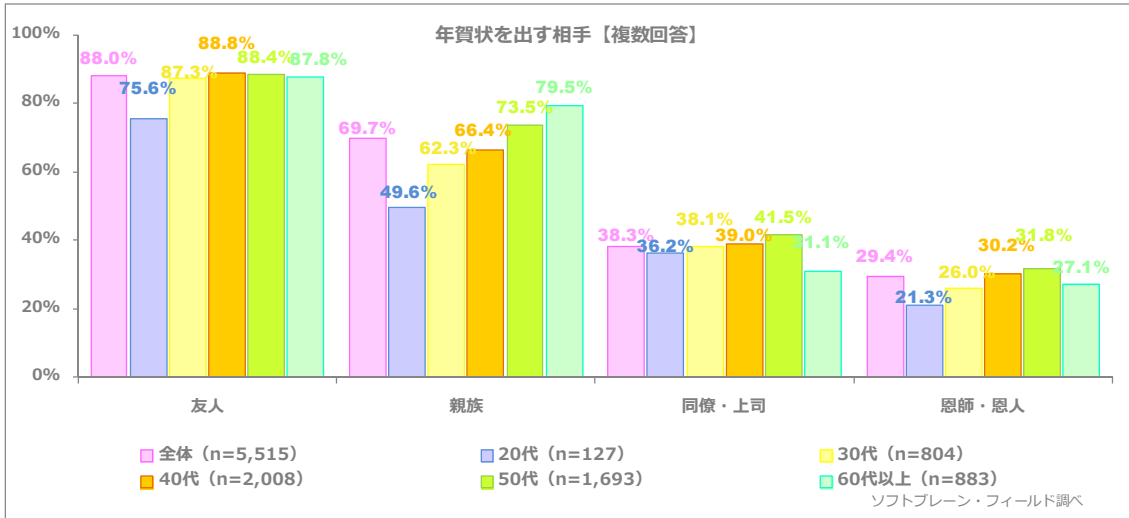


図表 1: 2016年の年賀状について (n=6,865)

アンケートではまず、2016年の年賀状を何枚出すのかを聞きましたが、1通以上出すとの回答が80.3%でした。その枚数の内訳は「20通以下」が29.6%、「21～50通」が28.1%、「51～100通」が15.7%、「101通～」が7.0%となりました。

世代別に見ると20代では1通以上出すと答えた方が52.3%にとどまったのに対し、30代では74.3%、40代では80.7%、50代では84.1%、60代以上では85.0%と年齢が上がるに連れて年賀状を出す方の比率が高まる結果になりました。

■20代、30代は7割弱が挨拶を手書きする



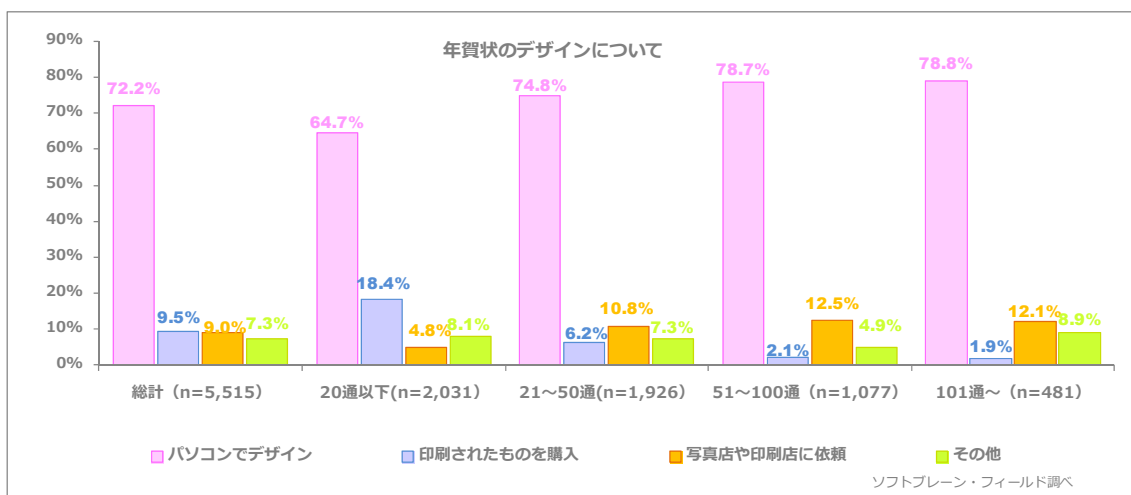
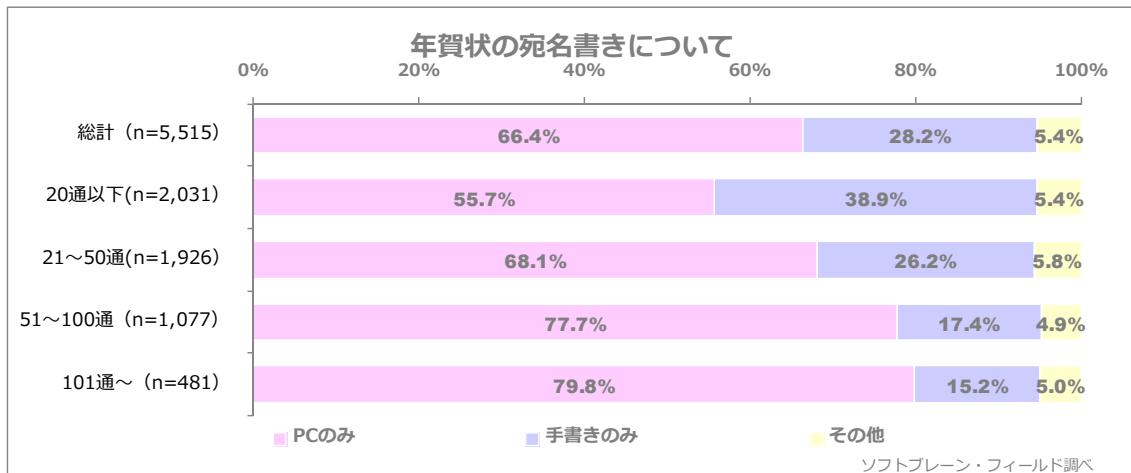
(上) 図表 2: 年賀状を出す相手【複数回答】 (n=5,515)、(下) 図表 3: 年賀状でのメッセージについて (n=5,515)

年賀状を出すに答えた 5,515 名を対象に出す相手を聞いたところ、全体では「友人」が 88.0%で最も多い割合を占めました。「親族」については 69.7%、「同僚・上司」は 38.3%、「恩師・恩人」が 29.4%でした。

また年賀状での挨拶を手書きしているかを聞いたところ、年賀状に手書きのメッセージを添えるかについては、全体では 51.0%が「すべてに手書きメッセージを入れている」と回答しており、約半数が手書きでの年賀の挨拶を大事にしていることがわかりました。

年代別に見ると、「すべてに手書きメッセージを入れている」方が 20代では 67.7%、30代では 67.2%、40代では 55.5%、50代では 44.9%、60代以上では 35.0%と年齢が上がるに連れ手書きの割合が減少する傾向が見られました。メールや SNS で年賀の挨拶を行うことも多い 20代、30代ですが、「年賀状を出す以上、手書きで一言書く」という意識も強いようです。

■デザインや宛名印刷には PC を活用している方が多数

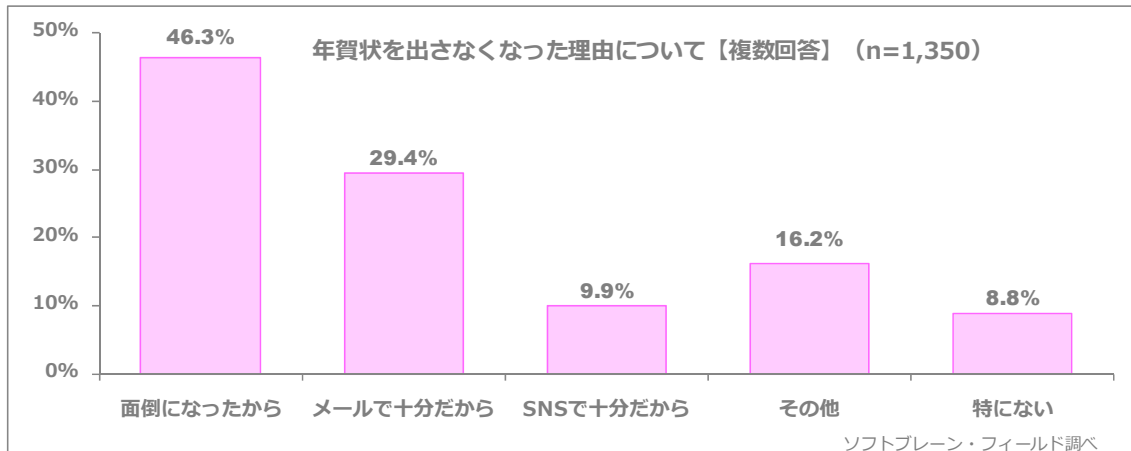


(上) 図表 4: 年賀状の宛名書きについて (n=5,515)、(下) 図表 5: 年賀状のデザインについて【複数回答】(n=5,515)

年賀状の宛名書きについては「PCで印刷」が66.4%、「手書き」が28.2%でした。年賀状を出す枚数別に見ると、20通以下の方では「PCで印刷」が55.7%に対し、21通～50通では68.1%、51通～100通では77.7%、101通以上の方では79.8%となりました。

年賀状のデザインについても「パソコンでデザイン」が全体で72.2%を占めました。宛名書きと同様、年賀状を出す枚数が多くなるに連れてパソコンの使用率が高まる傾向が見られました。

■年賀状を出さないのは面倒になったから



図表 6: 年賀状を出さなくなった理由について【複数回答】 (n=1, 350)

一方、年賀状を出さない方を対象にその理由を聞いたところ「面倒になったから」が最も多く46.3%、ついで「メールで十分だから」が29.4%、「SNSで十分だから」が9.9%となり、約3割のかたが年賀状は出さなくても「メール」や「SNS」で十分だと考えていることがわかりました。

【調査実施概要】

対象：株式会社クレディセゾンの運営する「永久不滅.com」の「レシートで貯める」サービス登録会員およびSBFの登録会員

調査方法：「レシートで貯める」サービス及び「レシート de ポイント」サービス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：2015年11月23日

有効回答者数：6,865名

属性：[女性] 20代2%、30代12%、40代22%、50代14%、60代以上6%

[男性] 20代1%、30代4%、40代14%、50代15%、60代以上10%

【サービス概要】

■サービス名：Point of Buy (R) 購買理由データ事業

■購買理由収集対象者：株式会社クレディセゾンの運営する「永久不滅.com」の「レシートで貯める」サービス登録会員およびSBFの登録会員

■購買理由収集の方法：

- 指定カテゴリー（約60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

■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
- 「永久不滅.com」会員と「履歴書情報」のあるSBF登録会員「キャスト」で構成

された約11万人のネットワークに基づく本人認証度の高いデータを提供。

- 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/pob/>

【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50,000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110,000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：東京都港区赤坂3-5-2 サンヨー赤坂ビル5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】

ソーシャルデータソリューション部 堀（ほり）/神谷（かみたに）/市村（いちむら）

TEL：03-6328-3645 FAX：03-6328-3631

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】

広報室 柳原（やなぎはら）/具志堅（ぐしけん）/矢治（やじ）

TEL：03-6328-3630 FAX：03-6328-3631

MAIL：solution@sbfield.com