

報道関係各位

平成22年 12月2日
株式会社 クロス・マーケティング
(東証マザーズ3629)

購入予算は3万円以下 リビングでの利用を想定、家族の風邪対策に

—「高機能加湿空気清浄機の購入」に関する調査—

株式会社クロス・マーケティング(本社:東京都中央区 代表取締役社長:五十嵐 幹)では、全国の20~69歳の男女を対象に、加湿器と空気清浄機の両方の機能を備えた高機能加湿空気清浄機に対して、どのような消費者が興味を持っているか、また、機能やブランド(メーカー)、デザイン・使い勝手など、どのような要素が購入の決定要因となっているか、購入意向について明らかにすることを目的とした調査を実施しました。

■調査背景・目的

家電業界では、商品の高機能化が進み、複合機能をあわせ持つ製品へと、より付加価値の高い商品が数多く市場に投入されています。その中で高機能加湿空気清浄機は、通年利用でき、より快適な生活環境を提供する商品として登場しました。今回は、加湿器・空気清浄機・高機能加湿空気清浄機の現在の保有状況や購入意向、今後高機能加湿空気清浄機を購入する際の重視点についてスポットをあて、実態を明らかにしました。

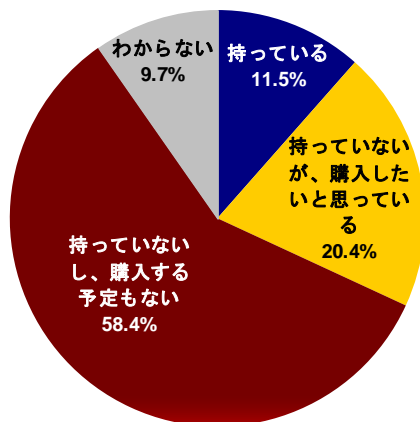
■調査結果トピックス

- ✓ 加湿器の保有率は全体の40%、空気清浄機は38%。それと比較して加湿空気清浄機は12%とまだ低いが、今後の購入意向は20%と最も高い。〈図1〉
- ✓ 加湿空気清浄機の購入予算は3万円以下。購入予定場所は8割近くが家電量販店。
- ✓ 62.8%がリビングでの利用を想定して購入を考えている。
- ✓ 購入重視点の総合評価としては「加湿機能」(42.0%)が最も高く、のどや鼻のケアを目的としている。〈図2〉

◆自主調査レポートの続きはこちらへ⇒ <https://www.cross-m.co.jp/report/request.php>

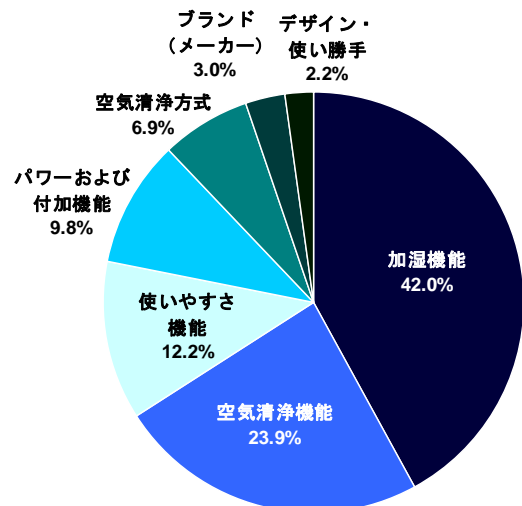
〈図1〉 自宅での加湿空気清浄機保有状況 (n=8,106)

Q:ご自宅での加湿空気清浄機の保有についてお伺いします。
それぞれについて、あてはまるものをお選びください。



〈図2〉 加湿空気清浄機の購入重視点 (n=1,000)

Q:あなたが加湿空気清浄機の購入にあたり、最も重要と思われるものはどれですか。



■調査概要

調査手法 : インターネットリサーチ(クロス・マーケティング アンケートモニター使用)
調査対象 : 20～69歳の男女
調査地域 : 全国
調査期間 : 2010年11月5日(金)～2010年11月8日(月)
有効回答数 : プレ調査8,106 本調査1,000

【会社概要】

会社名 : 株式会社クロス・マーケティング <http://www.cross-m.co.jp/>
所在地 : 東京都中央区銀座8-15-2 銀座COMビル6F
設立 : 2003年4月1日
公開市場 : 東証マザーズ(証券コード:3629)
代表者 : 代表取締役社長 五十嵐 幹
事業内容 : マーケティング・リサーチ事業

◆本件に関する報道関係からのお問い合わせ先◆
広報担当:大島(おおしま) TEL : 03-3549-0603 FAX : 03-3549-0232
E-mail pr-cm@cross-m.co.jp

◀引用・転載時のクレジット表記のお願い▶
本リリースの引用・転載時には、必ず当社クレジットを明記いただけますようお願い申し上げます。
◀例>「マーケティング・リサーチ会社のクロス・マーケティングが実施した調査によると・・・」