PRESS RELEASE

報道関係各位

ビルドサロン

株式会社ビルドサロン、オンラインサロンに関する大規模意識調査を実施【オンラインサロン専門業者が大調査】

オンラインサロンについての総合調査を行いました。

オンラインサロン関連業務を専門で手がける株式会社ビルドサロン（本社：東京都新宿区、代表取締役：上村十勝）は、2021年3月、オンラインサロンに関する意識調査を実施し、1,000名から回答を得ました。



オンラインサロンに何を求めているのか、どの様な年齢層や職業の方がオンラインサロンについて関心を寄せているか、ビルドサロンが調査しました。

オンラインサロンについて多くの人がどのような印象を持っているのか、入会する条件とはなにか、オンラインサロンに参加可能な時間帯や期待することはなにかについてのアンケートを1,000名に行いました。

結果を集計して可視化（グラフ化）しています。

ご自身のオンラインサロンのターゲット層を確認して頂き、運営のより良いヒントとなれば幸いです。

■ 調査概要

調査日時：2021年3月1日
調査人数：無作為に抽出した男女1,000名
抽出条件：オンラインサロンについてのアンケートにお答えいただける方
調査資料：本プレスリリースに添付（https://prtimes.jp/a/?f=d48988-20210309-5113.pdf ）

■ 設問

・性別、年代、職業、年収
・オンラインサロンに興味があるか
・既になにかしらのオンラインサロンに入会しているか
・入会している場合はそのオンラインサロン名
・オンラインサロンに対してのイメージ

・オンラインサロンに参加可能な時間帯
・入会したいオンラインサロンのジャンル
・入会した場合に支払える月額費
・どのオンラインサロンのタイプに最も興味があるか
・オンラインサロンの支払い方法の希望
・オンラインサロンに期待すること
・オンラインサロンの入会を決定する際に重視すること

■ アンケート回答者内訳

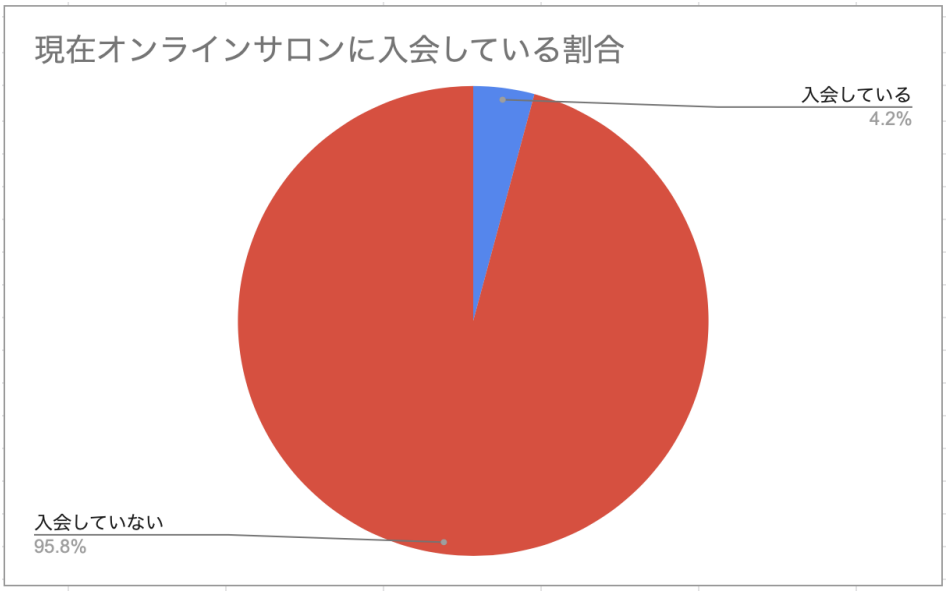
<性別>
・男性 476人
・女性 522人
・その他 2人

<年代別>
・10代 12人
・20代前半 73人
・20代後半 113人
・30代前半 183人
・30代後半 175人
・40代前半 175人
・40代後半 124人
・50代前半 88人
・50代後半 35人
・60代以上 22人

<職業別>
・会社役員・経営者 5人
・会社員（正社員） 347人
・会社員（契約社員） 49人
・公務員 6人
・自営業・自由業 186人
・パート・アルバイト 130人
・学生 50人
・専業主婦（夫） 140人
・無職 67人
・その他 20人

<年収別>
・年収0万～50万 267人
・年収51万～100万 84人
・年収101万～200万 133人
・年収201万～300万 131人
・年収301万～400万 152人
・年収401万～500万 113人
・年収501万～750万 95人
・年収751万～1000万 20人
・年収1001万～ 5人

1. 現在オンラインサロンに入会している割合



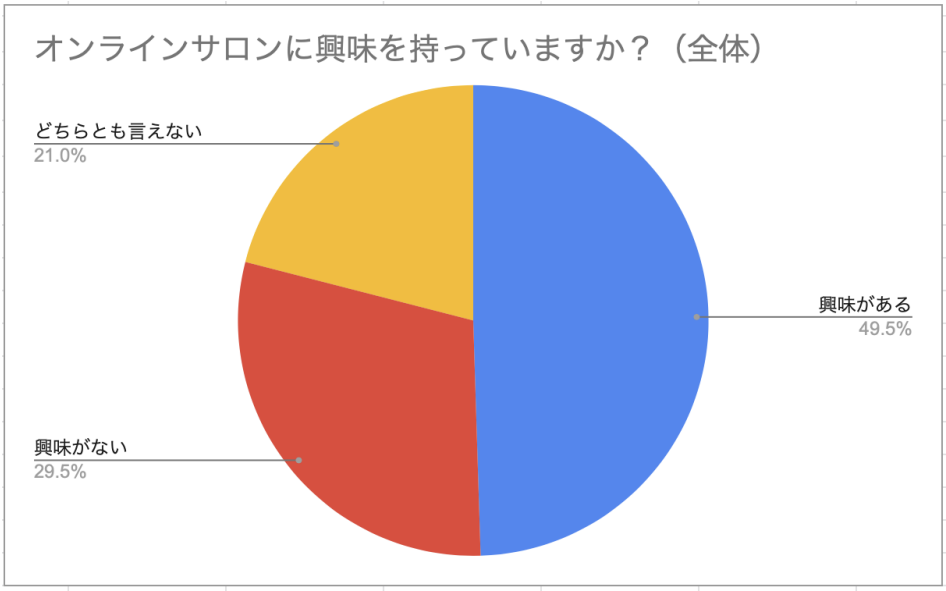
現在オンラインサロンに入会している割合

<全体>
・入会している 4.2%
・入会していない 95.8%

現在オンラインサロンに入会しているかどうかの質問に「はい」と答えた人は4.2%（42人）でした。
（男性が5.0%（24人）女性が3.4%（18人））

まだまだオンラインサロンに入会している人は少なく、これから伸びる余地があると考えられます。

2. オンラインサロンに興味を持っている人数の割合



オンラインサロンに興味を持っている人数

オンラインサロンに興味があるかの質問に、約半数の49.5%（495人）が興味があると回答しています。

興味がないは29.5%（295人）でどちらとも言えないと回答した人は21%（210人）でした。

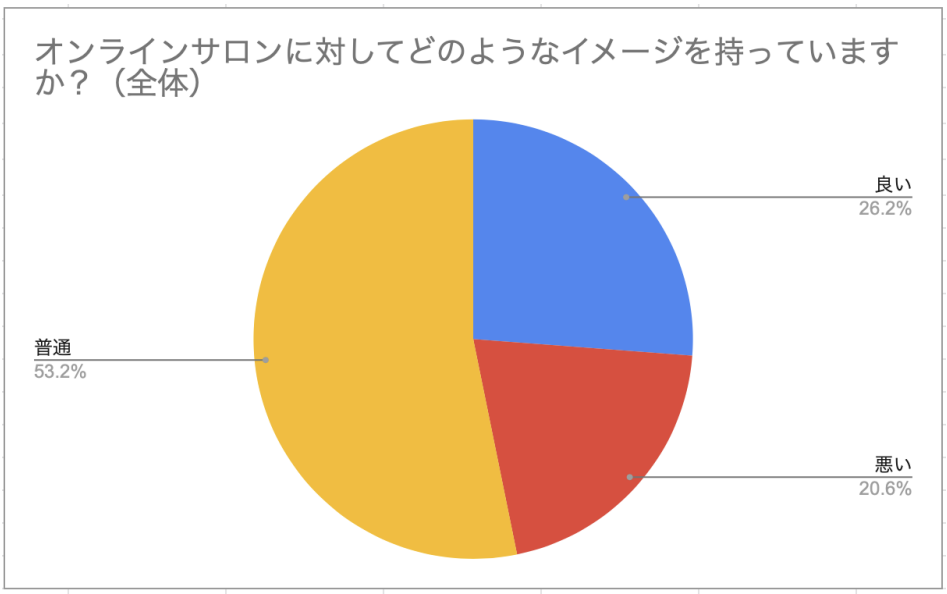
入会に至るまでの過程である「興味を示す」という段階に多くの人がいますので、オンラインサロンを展開していくタイミングとしては今でも問題なさそうです。

<全体>
・興味がある 49.5%
・興味がない 29.5%
・どちらとも言えない 21.0%

<男性>
・興味がある 49.8%
・興味がない 30.0%
・どちらとも言えない 20.2%

<女性>
・興味がある 49.4%
・興味がない28.7%
・どちらとも言えない21.8%

3. オンラインサロンに対してどのようなイメージを持っているのか



オンラインサロンに対してどのようなイメージを持っていますか？（全体）

オンラインサロンに対してどのような印象を持っているのかの質問の結果は、

<全体>
・良い 26.2%
・悪い 20.6%
・普通 53.2%

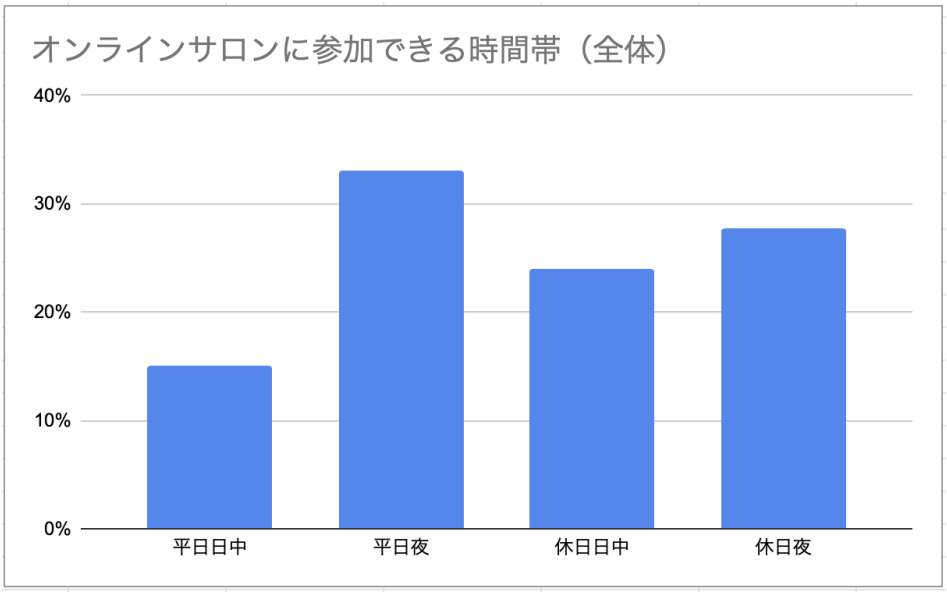
<男性>
・良い 26.3%

・悪い 22.7%
・普通 51.1%

<女性>
・良い 26.2%
・悪い 18.6%
・普通 52.2%

悪い印象より良い印象が勝っていることがわかります。
普通と回答した約50%に対して良いアプローチを心がけることによって、ご自身が展開するオンラインサロンが拡大していくでしょう。

4. オンラインサロンに参加できる時間帯



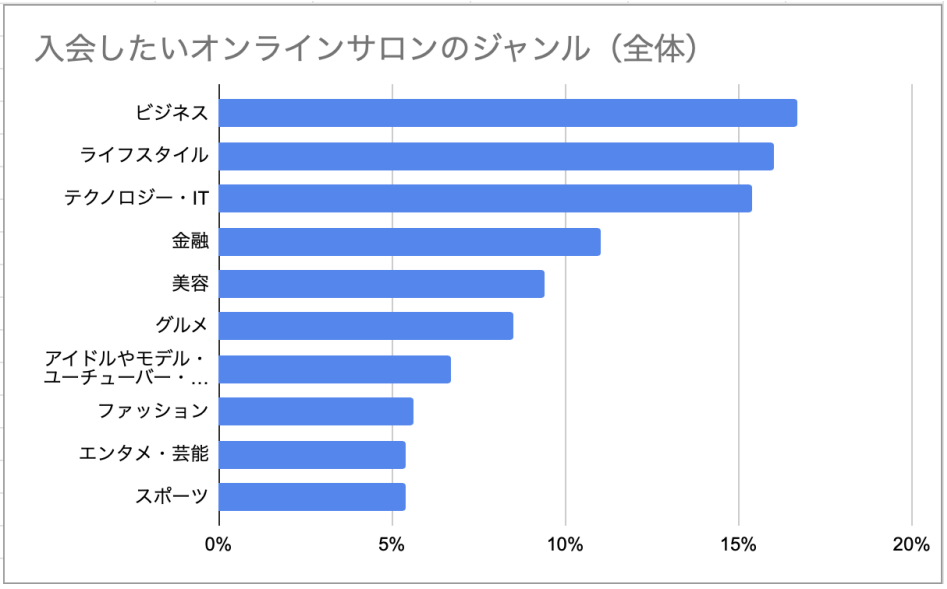
オンラインサロンに参加できる時間帯（全体）

オンラインサロンに参加可能な時間帯についてのアンケート結果は次の通りです。

<全体>
・平日日中 15.1%
・平日夜 33.1%
・休日日中 24.0%
・休日夜 27.8%

オンラインサロンを運営していく場合、平日日中をメインにするよりも平日の夜や休日をメインに運営していくべきであることが分かりました。

5. 入会したいオンラインサロンのジャンル



入会したいオンラインサロンのジャンル（全体）

どのようなオンラインサロンに入会したいかの質問には「ビジネス」「ライフスタイル」「テクノロジー・IT」に入会したいとの回答が群を抜いて多い結果となりました。

自身の生活をより豊かにするための情報を受け取りたいという要望が伝わってきます。

娯楽系のサービスはあまり人気がないようです。

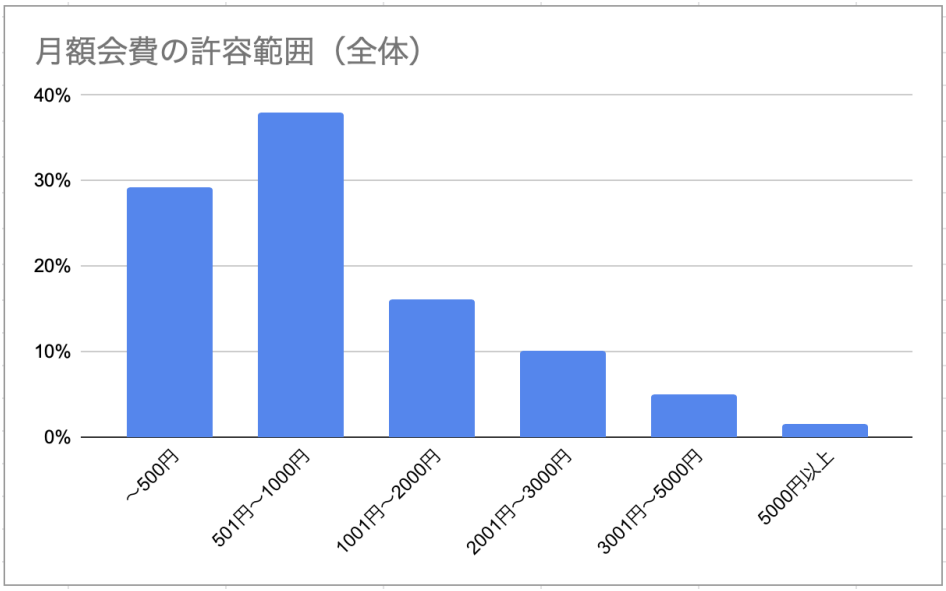
<全体>
・ビジネス 16.7%
・ライフスタイル 16.0%
・テクノロジー・IT 15.4%
・金融 11.0%
・美容 9.4%
・グルメ 8.5%
・アイドルやモデル・ユーチューバー・アニメ・サブカルチャー 6.7%
・ファッション 5.6%
・エンタメ・芸能 5.4%
・スポーツ 5.4%

<男性>
・テクノロジー・IT 22.9%
・ビジネス 20.9%
・金融 13.0%
・ライフスタイル 10.9%
・スポーツ 8.0%
・アイドルやモデル・ユーチューバー・アニメ・サブカルチャー 7.7%
・グルメ 6.6%
・エンタメ・芸能 6.0%
・ファッション 2.7%
・美容 1.2%

<女性>
・ライフスタイル 20.5%
・美容 16.6%
・ビジネス 13.0%

・グルメ 10.2%
・金融 9.2%
・テクノロジー・IT 8.7%
・ファッション 8.1%
・アイドルやモデル・ユーチューバー・アニメ・サブカルチャー 5.7%
・エンタメ・芸能 4.8%
・スポーツ 3.1%

6. 月額会費の許容範囲



月額会費の許容範囲（全体）

支払える月額費についての回答は、501円～1000円の回答が最も多く、次いで～500円の回答が多い結果となりました。

多くの入会者を募るのであればオンラインサロンの月額費は1000円以内に設定すると良さそうですが、月額費の許容範囲が1000円以上でも問題ないという割合も一定数はありますのでそこまで価格を落とさなくても良さそうです。

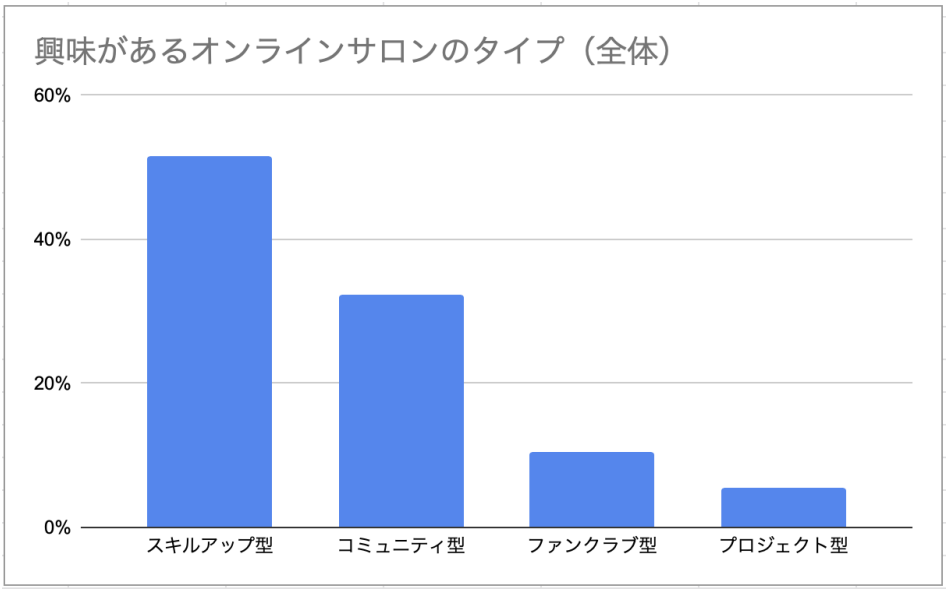
<全体>
・～500円 29.2%
・501円～1000円 38.0%
・1001円～2000円 16.2%
・2001円～3000円 10.1%
・3001円～5000円 5.0%
・5000円以上 1.5%

<男性>
・～500円 27.3%
・501円～1000円 36.6%
・1001円～2000円 16.2%
・2001円～3000円 12.8%
・3001円～5000円 5.3%
・5000円以上 1.9%

<女性>

・～500円 30.8%
・501円～1000円 39.3%
・1001円～2000円 16.3%
・2001円～3000円 7.7%
・3001円～5000円 4.8%
・5000円以上 1.1%

7. 興味があるオンラインサロンのタイプ



興味があるオンラインサロンのタイプ（全体）

オンラインサロンのタイプを大きく分けるとスキルアップ型、コミュニティ型、ファンクラブ型、プロジェクト型の４つです。

スキルアップ型...専門知識を備えた主催者に専門知識を学ぶことができるサロン。
コミュニティ型...参加者同士で趣味を共有して自分のコミュニティを広げていけるサロン。
ファンクラブ型...運営者の限定情報を取得できたり運営者との関わりを持ったりすることができるサロン。
プロジェクト型...目標を設定して目標に賛同する人たちと一緒に目標達成を目指していくサロン。

<全体>
・スキルアップ型 51.6%
・コミュニティ型 32.3%
・ファンクラブ型 10.5%
・プロジェクト型 5.6%

<男性>
・スキルアップ型 49.8%
・コミュニティ型 33.0%
・ファンクラブ型 9.7%
・プロジェクト型 7.6%

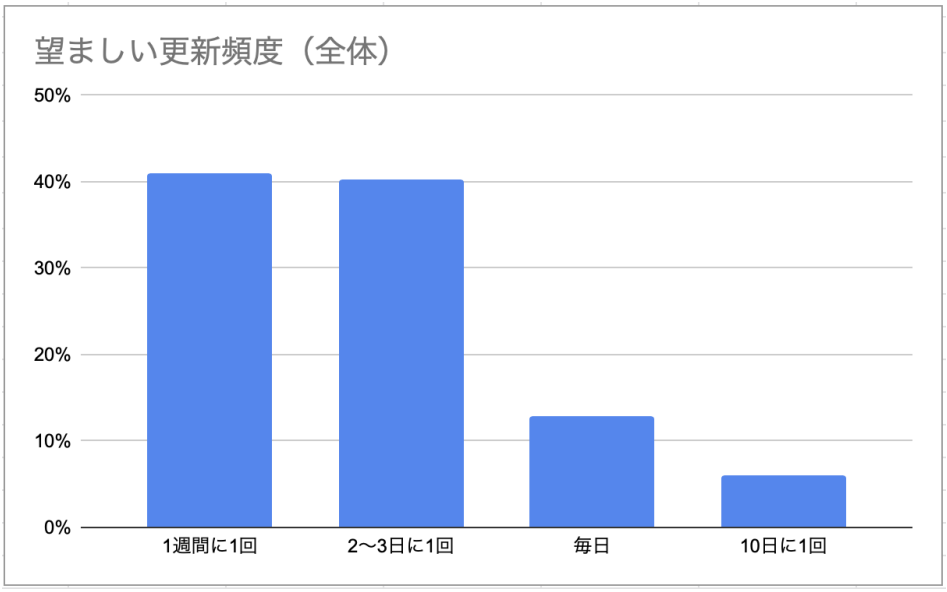
<女性>
・スキルアップ型 53.4%
・コミュニティ型 31.6%

・ファンクラブ型 11.1%
・プロジェクト型 3.8%

どのタイプのオンラインサロンに興味があるかの質問に約50%の方がスキルアップ型と回答しています。

次いでコミュニティ型の興味が高い結果となりました。

8. 望ましい更新頻度



望ましい更新頻度（全体）

望ましい更新頻度についてのアンケート結果は、1週間に1回と2〜3日に1回で約80%を占めています。毎日の更新までは特に望んでいないものの、定期的な更新は望んでいることが分かりました。

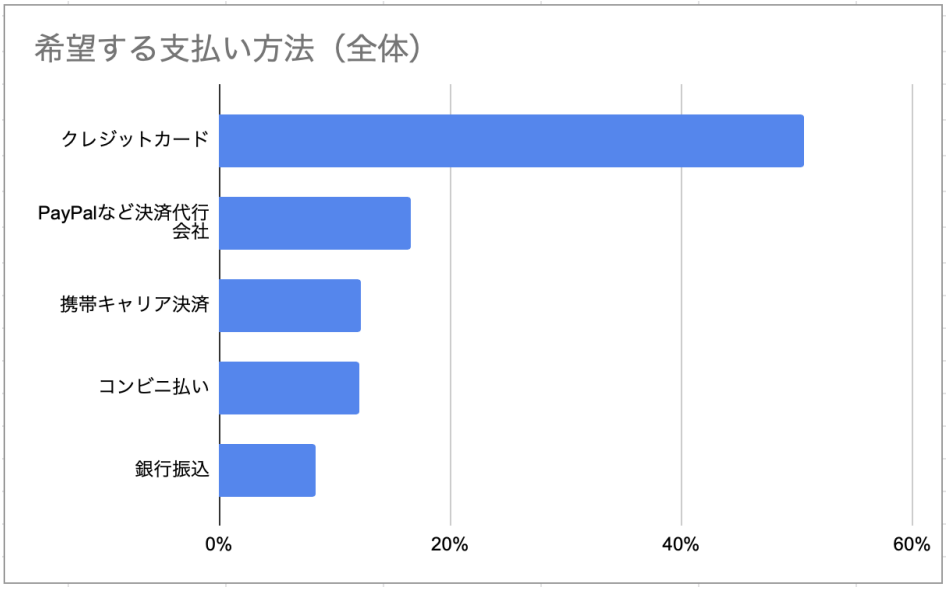
オンラインサロンの運営を検討している方で更新頻度の設定に悩まれている方がいらっしゃいましたら是非ご参考にしてみてください。

<全体>
・1週間に1回 40.9%
・2〜3日に1回 40.2%
・毎日 12.8%
・10日に1回 6.1%

<男性>
・2〜3日に1回 44.1%
・1週間に1回 38.2%
・毎日 13.4%
・10日に1回 4.2%

<女性>
・1週間に1回 43.4%
・2〜3日に1回 36.5%
・毎日 12.0%
・10日に1回 7.8%

9. 希望する支払い方法



希望する支払い方法（全体）

<全体>
・クレジットカード 50.6%
・PayPalなど決済代行会社 16.6%
・携帯キャリア決済 12.3%
・コンビニ払い 12.1%
・銀行振込 8.3%

<男性>
・クレジットカード 49.3%
・PayPalなど決済代行会社 17.9%
・コンビニ払い 11.4%
・携帯キャリア決済 11.1%
・銀行振込 10.3%

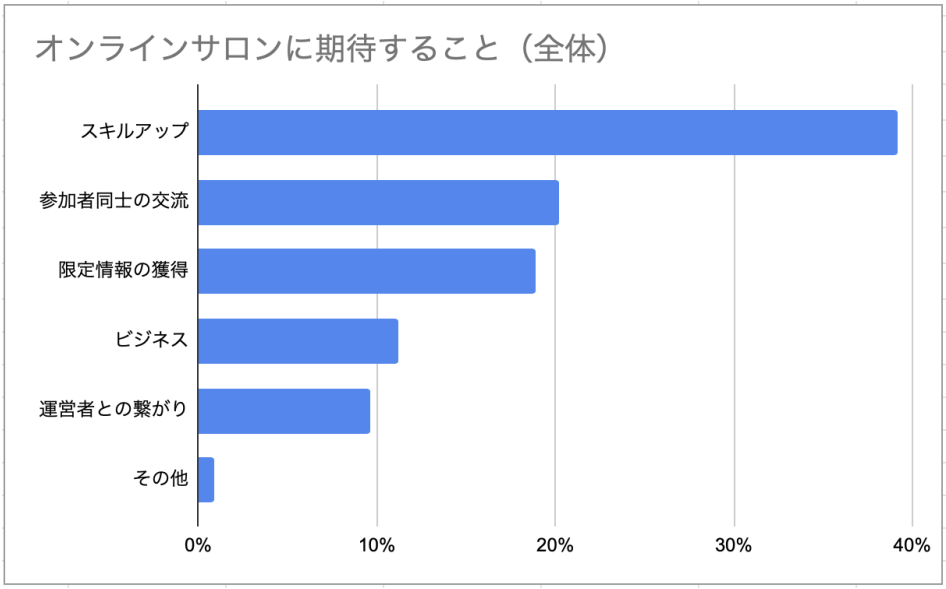
<女性>
・クレジットカード 51.9%
・PayPalなど決済代行会社 15.4%
・携帯キャリア決済 13.4%
・コンビニ払い 12.8%
・銀行振込 6.4%

どのような支払い方法が望ましいのかについての質問には、クレジットカードと回答した方が約50%いました。

次いでPayPalなどの決済代行を希望している方が多いです。

オンラインサロンを運営していくのであればカード決済と決済代行を利用できるように準備すると良いかと思います。

10. オンラインサロンに期待すること



オンラインサロンに期待すること（全体）

オンラインサロンに期待することは何かの質問には「オンラインサロンを通じてスキルアップを図りたい」という声が最も多い結果となりました。

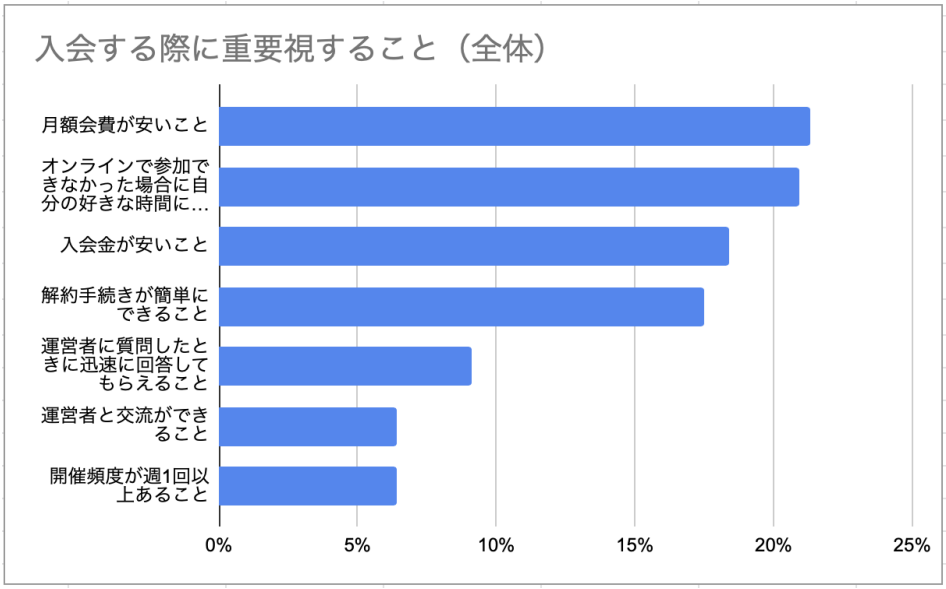
参加者同士の交流があることや、オンラインサロンに参加することで限定情報が得られることが求められています。

<全体>
・スキルアップ 39.2%
・参加者同士の交流 20.2%
・限定情報の獲得 18.9%
・ビジネス 11.2%
・運営者との繋がり 9.6%
・その他 0.9%

<男性>
・スキルアップ 37.1%
・参加者同士の交流 20.0%
・限定情報の獲得 16.6%
・ビジネス 15.3%
・運営者との繋がり 10.3%
・その他 0.7%

<女性>
・スキルアップ 41.3%
・参加者同士の交流 20.5%
・限定情報の獲得 21.1%
・ビジネス 7.2%
・運営者との繋がり 8.9%
・その他 1.0%

11. 入会する際に重要視すること



入会する際に重要視すること（全体）

オンラインサロンに入会する際に重要視することのアンケート結果です。

オンラインで参加できなかった場合に自分の好きな時間に視聴できることが望まれていることが分かります。

また、解約方法をしっかりと見て分かる場所に明記しておくと入会してもらいやすくなりそうです。

<全体>
・月額会費が安いこと 21.3%
・オンラインで参加できなかった場合に自分の好きな時間に視聴できること 20.9%
・入会金が安いこと 18.4%
・解約手続きが簡単にできること 17.5%
・運営者に質問したときに迅速に回答してもらえること 9.1%
・運営者と交流ができること 6.4%
・開催頻度が週1回以上あること 6.4%

<男性>
・月額会費が安いこと 21.5%
・オンラインで参加できなかった場合に自分の好きな時間に視聴できること 19.1%
・入会金が安いこと 19.1%
・解約手続きが簡単にできること 15.8%
・運営者に質問したときに迅速に回答してもらえること 8.7%
・開催頻度が週1回以上あること 8.4%
・運営者と交流ができること 7.3%

<女性>
・オンラインで参加できなかった場合に自分の好きな時間に視聴できること 22.4%
・月額会費が安いこと 21.1%
・解約手続きが簡単にできること 18.8%
・入会金が安いこと 17.8%
・運営者に質問したときに迅速に回答してもらえること 9.5%
・運営者と交流ができること 5.7%
・開催頻度が週1回以上あること 4.7%

12. アンケート結果から見えてくるオンラインサロンの傾向



アンケート結果から、オンラインサロンに入会している人はまだ多くないものの、オンラインサロンへの興味関心を抱いている人は多いため、オンラインサロンの市場は今より更に活性化していきそうです。

ジャンルでは、ビジネスやライフスタイルが人気です。

オンラインサロン　＝　スキルアップという印象を多く持たれています。

オンラインサロンに期待することはスキルアップとコミュニケーションが挙げられ、オンラインサロンに入会すると自身のスキルアップが図れて、参加者同士のコミュニケーションがあることを強くアピールしていくと良いかと思います。

またオンラインサロンに入会することで限定情報が得られることをアピールしていくと良さそうです。

オンラインサロンの月額費は1000円以内に設定すると多くの参加者が募れそうですが、1000円以上の支払いでも問題ないという声も一定数ありますので、そこまで月額費を下げなくても良さそうです。

毎日の更新は不要ながら定期的な更新があることが良い条件となり、更にオンラインで参加できなかった場合に、自由な時間に内容の確認ができることが必要です。

オンラインサロンに参加できる時間帯は平日の夜か休日が殆どであり、夜間帯で参加できるサービス展開だと喜ばれそうです。

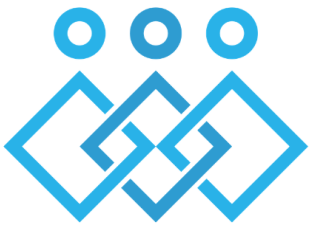
ご自身のターゲット層のアンケート結果をご確認いただき、ニーズに沿ったサービス展開を思案してみてください。

以上、オンラインサロン専門企業のビルドサロンが、アンケート結果をお伝えいたしました。

■ リリースと取材に関するお問い合わせ

企業名: 株式会社ビルドサロン
企業HP: https://buildsalon.co.jp
メール: info@buildsalon.co.jp
電話: 03-6822-4723（代表）
お問い合わせフォーム: https://buildsalon.co.jp/contact

■ ビルドサロンの事業内容



ビルドサロン コーポレートロゴ

株式会社ビルドサロンは、オンラインサロン開発・運用の専門企業。オンラインサロン制作業界No.1。

・オンラインサロン制作事業
・オンラインサロン運営代行業務
・既存オンラインサロンのページデザイン
・オンラインサロン関連CMSプラグインの開発
・既存ブログ（アメブロなど）からのコンテンツ移行作業
・その他会員制サイトの受託開発業
・オンラインサロン運用ブログの運営
https://buildsalon.co.jp/blog

ビルドサロンのプレスリリース一覧
https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/48988

取材歓迎しております。

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】
社名: 株式会社ビルドサロン
住所: 〒162-0042 東京都新宿区早稲田町12-5 クロステレビ ニュー早稲田ビル 5階
WEB: https://buildsalon.co.jp
電話: 03-6822-4723
MAIL: info@buildsalon.co.jp
お問い合わせ: https://buildsalon.co.jp/contact
会社概要: https://buildsalon.co.jp/company