

<「17LIVE（イチナナ）」利用ユーザー実態調査>

2025 年「17LIVE ラボ」調査第 2 弾『ライブ配信×購買体験に関するユーザー調査』

4 割以上の方が食品・飲料を購入したい&半数以上はセールやキャンペーンの時に購入したいと回答！

～ライブ配信での購買のきっかけや購買意欲に関する質問では、「正直なレビュー」や「信頼している配信者」が上位に～

17LIVE 株式会社(東京都渋谷区、代表取締役:ジャン・ホンフイ、URL:<https://jp.17.live/>)が運営する日本最大級のライブ配信アプリ「17LIVE（イチナナ）」は、アプリ内のユーザーを対象に『ライブ配信×購買体験』に関するユーザー調査を実施しましたので、お知らせいたします。

17LIVE

17LIVE 利用ユーザー実態調査

『ライブ配信 × 購買体験』に関する ユーザー調査

<調査結果サマリー>

・ライブ配信利用者の 3 人に 1 人(33.2%)は、ライブ配信で商品を購入した経験があると回答。

ライブ配信利用者においては、約 3 人に 1 人がライブ配信で商品を購入したことがあると回答しており、ライブ配信での商品購入(ライブコマース)が多くのユーザーに浸透しつつあることが伺えます。

・約 4 割(43.6%)が「食品・飲料」をライブ配信で買えたら嬉しいと回答しており、およそ半数以上(52.9%)は「セールやキャンペーンの時」に購入したいと回答！

国内の食料品高騰や物価高の影響か、半数近くの方が「食品・飲料」を購入したいと回答し、さらに全体の半数以上は、「セールやキャンペーンの時」といった、お得なタイミングでライブ配信での購入を考えているということが分かりました。

・ライブ配信で商品を買いたくなるきっかけは、4 割以上(45.3%)が「信頼している配信者」と回答し、購買意欲が高まる要素では、「正直なレビュー」が半数を超える(52.3%)結果に！

ライブ配信で買えたら嬉しいものとして、食料品などをお得に購入したいと考えている方が多い一方、ライブ配信で商品を買いたくなるきっかけでは、4 割以上(45.3%)が「信頼している配信者」と回答。さらに購買意欲が高まる要素では、「正直なレビュー」が半数を超える(52.3%)結果となり、実際にライブ配信での購入を考える際には、安心や信頼という部分を重視する方が多いということが分かりました。

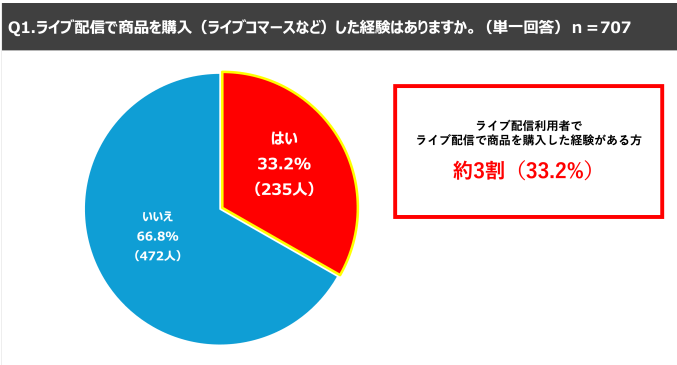
【『ライブ配信×購買体験』に関するユーザー調査概要】

調査主体:17LIVE 株式会社
調査期間:2025 年 11 月 11 日(火)～11 月 16 日(日)
調査対象:「17LIVE(イチナナ)」アプリのユーザー
調査方法:アプリ内アンケート
回答者数:707 人(有効回答者数)

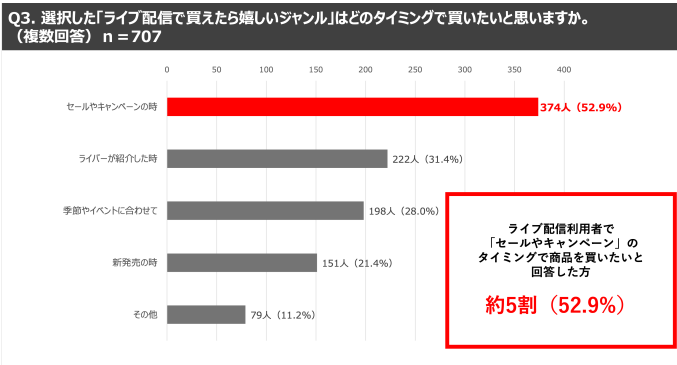
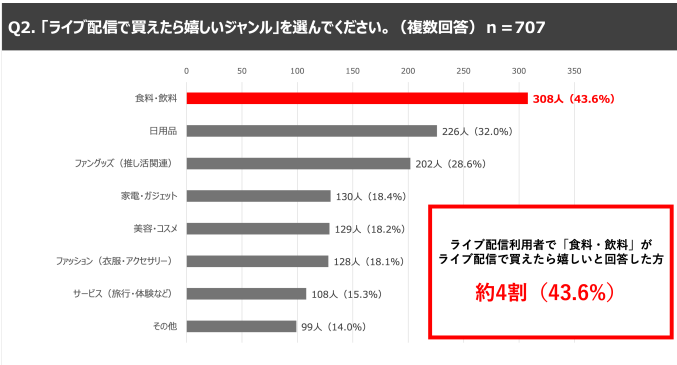
※本プレスリリースの内容を引用される際は、以下のご対応をお願いいたします。
・引用元が「17LIVE の調査」である旨の記載
・「17LIVE」の該当記事(URL: https://jp.17.live/press_release/47585/) へのリンク設置

【アンケート内容詳細】

1. ライブ配信利用者の 3 人に 1 人(33.2%)は、ライブ配信で商品を購入した経験があると回答！
全ての対象者に、ライブ配信で商品購入(ライブコマース)の経験があるか質問をしたところ、3 人に 1 人(33.2%)が経験ありと回答。ライブ配信利用ユーザーにおいては、ライブコマースが浸透しつつあるということが分かりました。

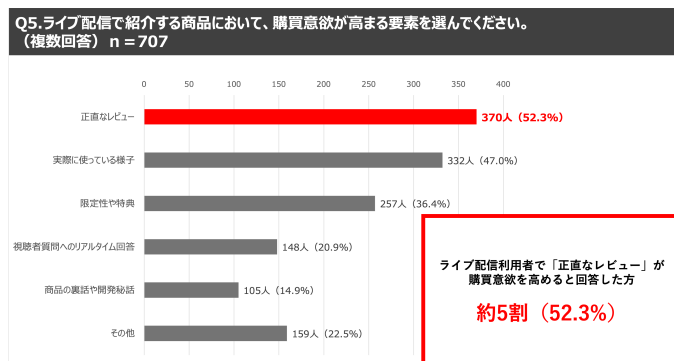
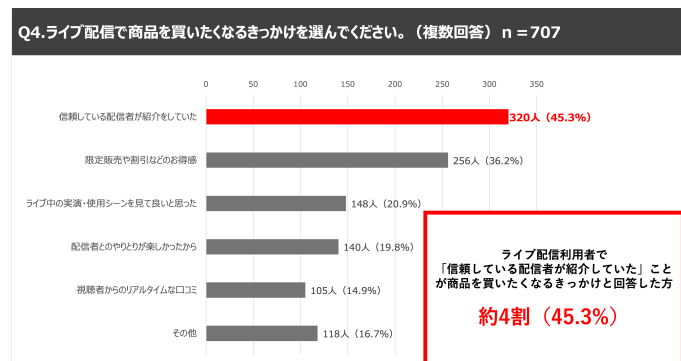


2. 約 4 割(43.6%)が「食品・飲料」をライブ配信で買えたら嬉しいと回答しており、半数以上(52.9%)は「セールやキャンペーンの時」に購入したいと回答！
全ての対象者に、ライブ配信で買えたら嬉しいジャンルに関する質問をしたところ、約 4 割(43.6%)の方が「食品・飲料」を購入したいと回答し、さらにどのタイミングで購入したいかの質問では、半数以上(52.9%)の方が「セールやキャンペーンの時」と回答。国内の食料品高騰や物価高の影響からか、ライブ配信においても食料品をお得なタイミングで購入したいと考えている方が多いことが分かりました。



3. ライブ配信で商品を買いたくなるきっかけは、4 割以上 (45.3%) が「信頼している配信者」と回答し、購買意欲が高まる要素では、「正直なレビュー」が半数を超える (52.3%) 結果に！

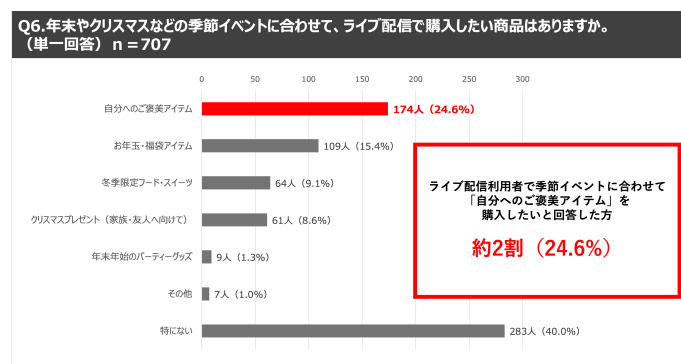
全ての対象者に、ライブ配信で商品を買いたくなるきっかけについて質問したところ、4 割以上 (45.3%) が「信頼している配信者」と回答し、ライブ配信で紹介する商品において購買意欲が高まる要素に関する質問では、半数を超える (52.3%) 方が「正直なレビュー」と回答。ライブ配信での商品購入には安心や信頼といった要素が重要であるということが分かりました。



4. 年末やクリスマスなどに合わせてライブ配信で購入したい商品では、「自分へのご褒美アイテム」が 1 位 (24.6%) に！

全ての対象者に、年末やクリスマスなどの季節イベントに合わせて、ライブ配信で購入したい商品があるか質問したところ、約 4 人に 1 人 (24.6%) が「自分へのご褒美アイテム」と回答し 1 位となりました。

2 位は「お年玉・福袋アイテム」、3 位に「冬季限定フード・スイーツ」、4 位「クリスマスプレゼント(家族・友人へ向けて)」という結果となりました。



「17LIVE」視聴方法

以下より無料の「17LIVE」アプリをダウンロードし、アカウントをご登録ください。(※)

アプリダウンロード: <https://17apps.onelink.me/i7CY/17LivePR>

※アプリ内には一部有料のメニュー・コンテンツがあります。なお、通信料はお客様のご負担となります。



「17LIVE(イチナナ)」について

“人と人のつながりを豊かにすること。”をミッションに掲げる「17LIVE(イチナナ)」は、世界で 5,000 万以上のユーザーを有する日本最大級のライブ配信プラットフォームです(2023 年 2 月時点)。ひとつの空のもと、七つの大陸を舞台に、ライバー(配信者)とリスナー(視聴者)が「今この瞬間」を共有し、リアルタイムで喜びや感動を分かち合える世界を目指しています。

「17LIVE」公式 HP: <https://jp.17.live/>

X: <https://x.com/17livejp>

Facebook: <https://www.facebook.com/17LIVEJP/>

Instagram: <https://www.instagram.com/17livejp/>

YouTube: <https://www.youtube.com/channel/UCFf5groAMTQ6x32YVjOcQBw>