第 26 回価格.comリサーチ
「携帯電話買い替え調査！－あなたの携帯電話はいつ買った？－」

2009 年 2 月 5 日　発行

# 携帯電話の春商戦、消費者は買い控え傾向に
# 端末価格の値上がりと、機能飽和の現状が大きく影響
# ～「購入の予定なし」、「金額が高すぎて購入できない」が合わせて 6 割～

**詳細結果：**http://kakaku.com/research/backnumber026.html

株式会社カカクコムが運営する購買支援サイト「価格.com（http://kakaku.com/）」が実施したユーザーへの意識調査「価格.comリサーチ」より、第 26 回調査「携帯電話買い替え調査！－あなたの携帯電話はいつ買った？－」結果を一部抜粋の上、お知らせします。携帯電話の買い替え需要が高まるとされる春商戦に際し、現在契約している携帯電話会社や所有している端末の購入時期、今後の買い替え意向などについて、利用者への意識調査を行ないました。
一部、2008 年 4 月に実施した携帯電話に関する調査結果とも比較を行っています。

**参考：第17回価格.comリサーチ「携帯電話料金調査！」結果（2008年4月実施）**
**http://kakaku.com/research/backnumber017.html**

---

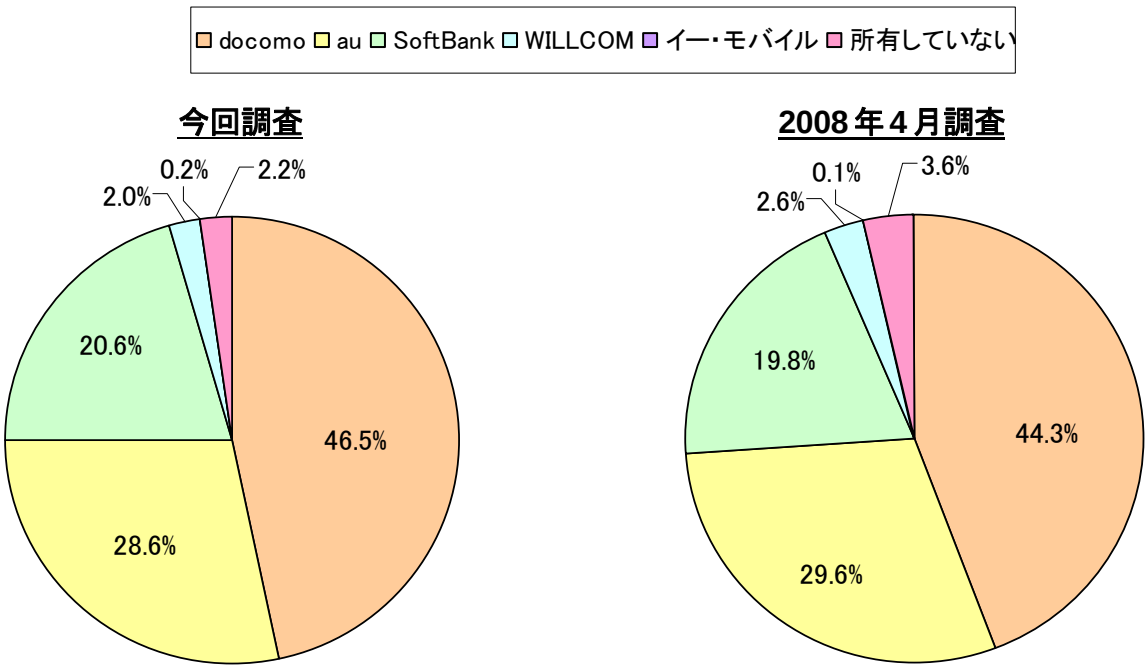
**【調査方法・ユーザーパネルについて】**
**調査エリア：全国　　調査対象：価格.comID 登録ユーザー**
**調査方法：価格.com サイトでの Web アンケート調査**
**回答者数：8,517 人　男女比率：男 88.7%：女 11.3%　　調査期間：2009 年 1 月 22 日～2009 年 1 月 27 日**
**調査機関：株式会社カカクコム**

---

## 利用している携帯電話会社：昨年 4 月と比べ、大きな変動は見られず

所有する携帯電話のキャリアを聞いた。前回調査時（2008 年 4 月）と比べても、シェアに大きな変動はないが、シェア 1 位の NTT ドコモが 2.2 ポイント上昇しているのに対し、2 位の au が 1.3 ポイント減少している。ここのところ純増数 No.1 を誇るソフトバンクに関しては 0.8 ポイントの増加にとどまっており、さほど大きな増加にはなっていない。

**【図 1. 現在契約している携帯電話会社をお選び下さい**
**（携帯電話を複数所有されている方は、1 番利用している携帯電話会社についてお答え下さい）】**



## 現在所有している携帯電話を購入した時期：半数以上が 1 年より前に購入

現在所有している携帯電話の購入時期では、もっとも多かった回答は「1 年～2 年以内」で全体の 32.1%、「2 年以上前」が 25.2%となり、半数以上の回答者が、携帯電話を 1 年以上前に購入したという結果になった。これに対して、「半年～1 年以内」は 19.6%、さらに最近の「半年以内」は総計で 22.7%となっており、1 年以内に携帯電話を買い換えた回答者は全体の 4 割強となる。現在多くのキャリアで採用されている新販売方式（割賦販売）で端末価格が値上がりしたことも影響していると考えられる。

**◆現在所有している携帯電話はどのくらい前に購入されましたか？**

**グラフは右記URLでご確認いただけます　http://kakaku.com/research/backnumber026.html**

## この 1 年以内に購入した場合の購入金額：2 万円以上が回答者の半数を超える

この 1 年以内に携帯電話を購入したという人を対象に、端末の購入金額（総額）をうかがった。なお、この購入金額は、月ごとの分割支払金も加味しての金額となる。

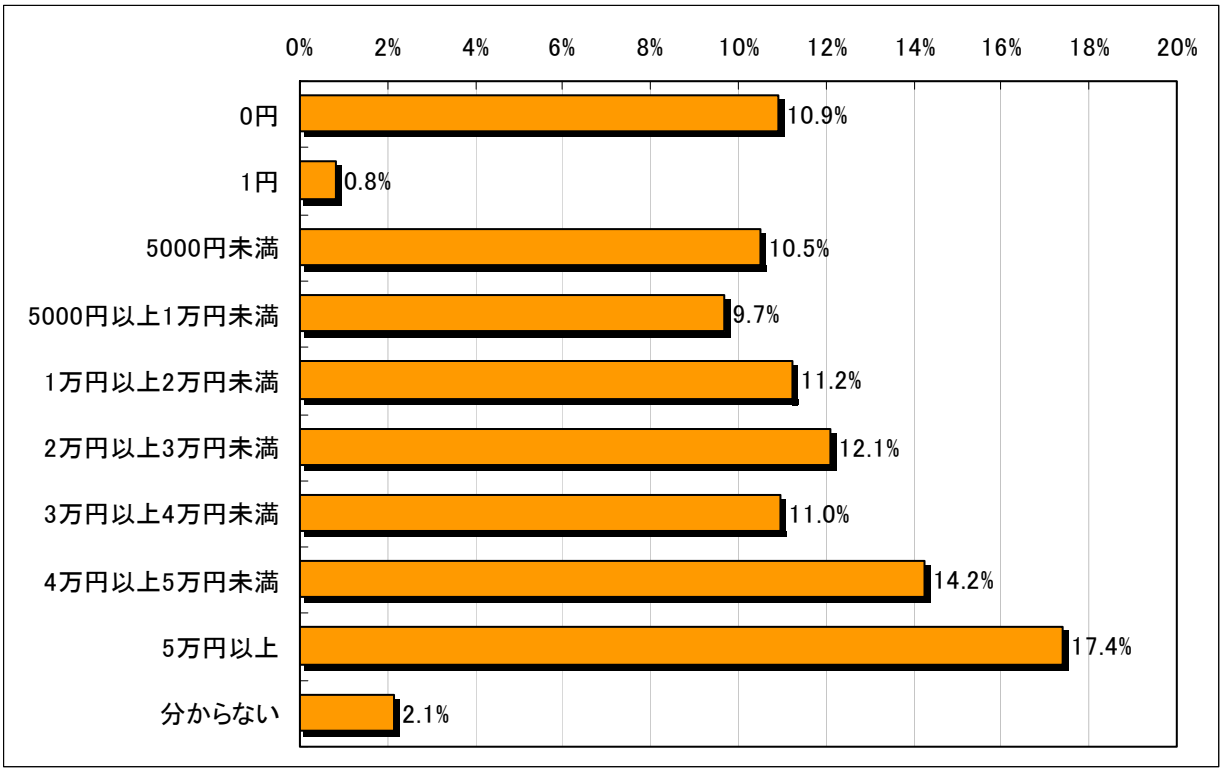
もっとも多かった金額帯は「5 万円以上」で、17.4%となり、回答者の半数以上が 2 万円以上の金額を端末に支払っていることが明らかとなった。

この割合は携帯キャリアごとに大きな違いが出た。もっとも端末料金が高いと出たのが「NTT ドコモ」で、「5 万円以上」、「4 万円台」、「3 万円台」の 3 つの金額帯を合算すると 6 割を超える。

これに対し、au は 1 万円未満の合算が半数を超え、他キャリアよりも価格帯は低いようだ。ただ au の料金プランでは、端末購入時に割引が受けられる「フルサポートコース」の加入率が高く、結局は端末価格を月額料金で補っている形となるため、一概には比較できない。このプランを利用して、結果的に端末価格が 2 万円を超えているケースは多いと見てもいいだろう。

ソフトバンクでは、NTT ドコモと au の中間くらいの分布を示しており、端末価格は比較的安い印象だ。「5 万円以上」が 19.8%と高いが、これは昨年 7 月に発売された「iPhone 3G」の販売価格（7～8 万円）の影響が大きいと見られる。この部分を差し引いて考えると、ソフトバンクの端末価格は au の価格帯に近くなり、端末価格で見る限り、NTT ドコモが頭一つ抜けている印象だ。

**【図 2.　携帯電話の購入金額で実際に支払った金額、支払う予定の金額はどのくらいですか？（ポイントや割引などを引いて支払った金額をお選び下さい）】（図 2 で 1 年以内に購入した方に質問）**




**◆上記設問のキャリア別集計結果**

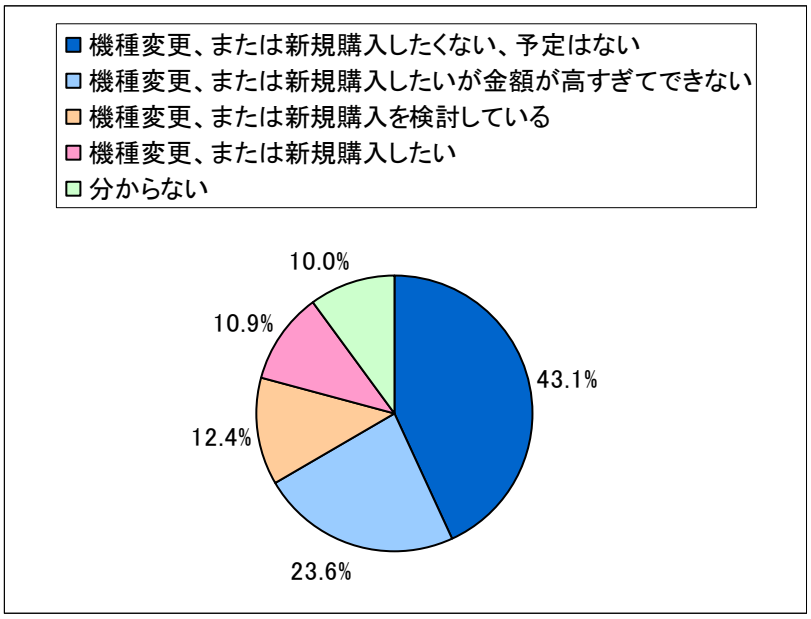
**（平均購入金額　ドコモ：33,301 円　au：14,705 円　ソフトバンク：25,498 円）**

**グラフは右記URLでご確認いただけます　http://kakaku.com/research/backnumber026.html**

## 今後 3 ヶ月の購入意向:春商戦は買い控え傾向により低調の見込み？

春先にかけては、一般的に買い替え需要も高まり携帯電話の新モデルが続々登場する商戦期であるため、この時期を想定し、今後 3 ヶ月以内に携帯電話を購入するかどうかを聞いてみた。
「購入したくない、予定がない」という回答は 43.1%、次いで「購入したいが金額が高すぎる」が 23.6%と、購入しないと考える回答者は 6 割以上にのぼった。春の新作モデルを中心にした商戦においても、携帯電話の販売量は引き続き低調に推移しそうな印象である。
さらに、「購入したくない、予定がない」と答えた回答者に対し理由をフリーアンサーで聞いたところ、携帯端末自体の料金が高くなった以外に、端末自体に買い換えるほどの魅力を感じていないという意見も多く、値上がりした料金に見合うだけの端末が登場しないことが、買い控えの要因となっている様子がうかがえる。

**【図 3.　3 ヶ月以内に携帯電話を機種変更、または新規購入したいと考えていますか？】**




**◆機種変更、または新規購入をしたくない理由**
**　フリーアンサーは下記 URL でご確認いただけます**
**http://kakaku.com/research/backnumber026.html**

## 端末の購入予算:「5000～2 万円」が約 46%、現状の購入価格とギャップあり

携帯電話を機種変更、購入する場合の予算を聞いたところ、もっとも多かった価格帯は「1～2 万円」で 24.0%。次いで「5000 円～1 万円」が 22.5%となっており、現状の販売価格と開きがあることがわかった。NTT ドコモなどの最新端末はそのほとんどが 3 万円以上という価格設定になっているが、3 万円以上出せるとした回答者は総計しても 11.0%と少ない。従来の販売奨励金を含んだ価格設定に消費者が慣れていることもあるが、この意識ギャップの大きさが、今の携帯電話の販売数低下に影響していることは間違いないだろう。

**◆今後携帯電話を機種変更、または新規購入する際、携帯電話の金額はどのくらいまでですか？**
**◆携帯電話の料金についてはどちらが安いほうがいいですか？**
**◆今後携帯電話に期待していることをご自由にお書き下さい**
**　結果は下記 URL でご確認いただけます**
**http://kakaku.com/research/backnumber026.html**

## ◆総評◆　鎌田剛 カカクコム メディアクリエイティブ部 部長

携帯電話の販売不振が続いている。社団法人電子情報技術産業協会（JEITA）の発表によれば、携帯電話の販売数は５か月連続で前年割れとなっている。
　参考：社団法人 電子情報技術産業協会（JEITA）発表資料
http://www.jeita.or.jp/japanese/stat/cellular/2008/comm/11.htm

こうした状況に陥った理由はいくつかあげられるだろう。１つは、携帯電話の世帯普及率がすでに 90%を超えており、携帯電話の新規契約数が鈍化していること。もう１つは、携帯電話の買い換え（機種変更）需要が、2007 年末から導入された「新販売方式」（割賦販売）などによって抑制されたことである。
これによって月額料金そのものは安くなったのだが、それまで比較的安く購入できた端末価格が、消費者側からすれば「大きく値上げされた」出来事だっただけに、消費者側の購買心理に与えた影響は大きい。昨今の不況感とも相まって、消費者における買い換え需要は冷え込んでいると見られる。

こうした消費者の携帯電話に対する購買心理が今回の調査では明らかとなった。
この１年以内に携帯電話を購入したユーザーは全体の４割強。回答者の半数以上は１年あるいは２年以上、携帯電話を買い換えていないという結果になった。フリーアンサーでたずねた理由を見ると、端末販売方式の見直しによる端末価格の高騰の影響も大きいが、その端末価格に見合うだけの魅力的な製品が登場していないことも、この結果につながっているといえる。

実際にこの１年以内に購入した場合の端末価格は、NTT ドコモがもっとも高く、３万円以上の回答を合算すると６割を超える結果になった。au やソフトバンクについては、ここまでではないものの、割引プランなどによって端末価格が月額料金に付加されている場合が多く、結果としてどのキャリアでも端末に２万円を超える金額を支払っているケースは多いと考えられる。これに対し、端末にかけられる予算は、約 46%が 5,000 円～2 万円までと答えており、利用者が想定する端末価格と実際の購入価格にギャップが存在することが明らかとなった。

逆に、「今の携帯電話に望むもの」という質問（フリーアンサー）に対しては、「機能をアップしてほしい」という意見はほとんど聞かれず、「機能を絞り込んで端末や料金を安くしてほしい」という意見が圧倒的多数を占めた。携帯電話の機能は年々増えており、便利になった半面、実際には使わない機能なども多く搭載されている。また、パケット料金を含む月額利用料金が安くならないのも、付加機能が多すぎる端末の料金によるものだという批判的な意見も目立った。

キャリアやメーカーからすると、携帯端末になるべく多くの付加価値をつけ、他社との差別化を図りたいところだろうが、今回の調査結果を見る限り、こうした意図がユーザーニーズと大きくかけ離れてしまっているようにも感じる。昨今の携帯電話の販売不振も、単純な端末価格の高騰だけが原因ではないようだ。

**※フリーアンサーを含む詳細結果、および過去のリサーチアーカイブは以下 URL をご参照ください**
**http://kakaku.com/research/backnumber.html**

---

【価格.com について】
パソコン、家電、カメラをはじめ、ブロードバンドや携帯料金プラン、自動車保険、生命保険など
約 3,090 万点の商品・サービス情報を掲載。
月間利用者は、約 1,728 万人（重複なし）、蓄積されたクチコミは累計 890 万件を超える。
（データは 2009 年 12 月末現在）

【本件に関するお問い合わせ先】
株式会社カカクコム　広報担当　　内山　甲斐　　e-mail: pr@kakaku.com　Tel:03-5805-7511