

株式会社アイ・エム・ジェイ

東京都目黒区青葉台 3-6-28

代表取締役社長 櫻井 徹

## ガラケーユーザーの利用実態調査

ーガラケー向けのメルマガではモバイル端末保有者全体の 9%しか狙えないー

株式会社アイ・エム・ジェイ(本社:東京都目黒区 代表取締役社長:櫻井 徹 以下、IMJ)は、「ガラケーユーザーの利用実態調査」を実施いたしました。

調査期間は 2013 年 3 月 26 日～3 月 28 日、有効回答数は 1,559 名から得られました。

### 調査の狙い

近年のモバイル端末市場では、多くの新しいスマートフォン端末の発表や、スマートフォン向けの新サービスが続々と登場し、スマートフォンへの利用移行が進んでいると言われている一方で、ガラケー(※)を利用し続ける人も一定数存在し、ガラケーユーザー向けのサービス提供も継続して行われています。

IMJ では、ガラケーを継続して利用している人に対して、現在の利用実態と今後の利用意向がどのように変化するかを把握するための調査を実施し、前編・後編の 2 回に分けて発表いたします。

モバイル端末の保有予測として、2013 年 4 月 18 日に前編「モバイル端末の保有動向に関する調査」

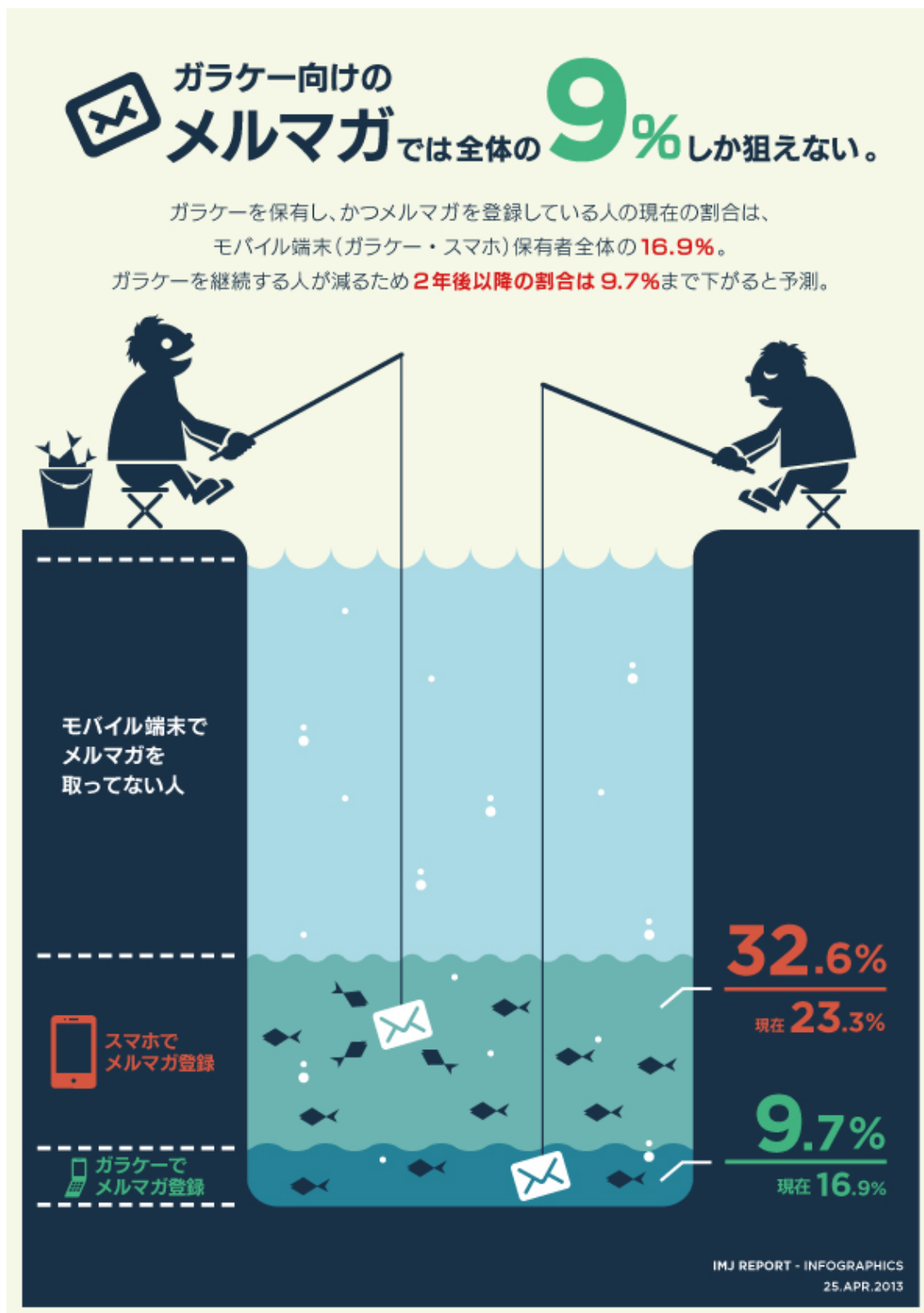
([http://www.imjp.co.jp/press/release/20130418\\_000951.html](http://www.imjp.co.jp/press/release/20130418_000951.html))を発表いたしました。

今回の発表(後編)では、ガラケーを継続して利用する人の利用実態の把握を目的として、予備調査で得たガラケー利用意向の回答に沿って、ガラケーユーザーを、『ガラケー継続層』、『ガラケー卒業層(スマホ予備軍)』の 2 つに分類し、その動向を分析しています。

※本レポートにおいては、「スマートフォンを除く従来型携帯電話」のことを「ガラケー」と統一して記載いたします。

### 調査のトピック

1. ガラケー継続層と卒業層では月額支払総額とパケット定額の契約率に大きな差
2. ガラケー向けのメルマガ登録者はモバイル端末(ガラケー & スマホ)保有者全体の 9%に
3. ガラケー継続の理由「月額支払総額が上がるのが嫌」が 6 割
4. ガラケー卒業層のスマホ移行の障壁も価格面



## 調査結果詳細

### ■調査概要

- ・調査方法 : インターネットリサーチ
- ・調査地域 : 全国
- ・調査対象 : 15～59 歳の男女 ※調査会社が保有する調査パネル
- ・有効回答数 : ガラケー継続層 962 サンプル、ガラケー卒業層 597 サンプル
- ・調査日時 : 2013 年 3 月 26 日～3 月 28 日
- ・対象者条件 : 現在ガラケーを保有している人(※予備調査の回答に応じて割付)
- ・割付条件 : 予備調査における性年代別の構成比に合わせて割付  
※予備調査は年代別のインターネット利用率を「平成 25 年 2 月総務省全国男女推計人口」を元に算出し、割付を行い調査実施

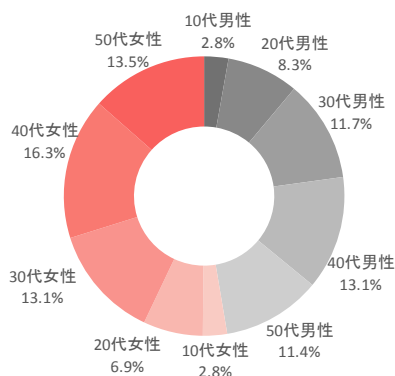
※『ガラケー継続層』とは、ガラケーユーザーのうち、予備調査による今後の利用意向で「ガラケーに機種変更」「特別な事情がない限り買い替えない」と回答した人を指す

※『ガラケー卒業層(スマホ予備軍)』とは、ガラケーユーザーのうち、予備調査の今後の利用意向で「スマートフォンへの機種変更」と回答した人を指す

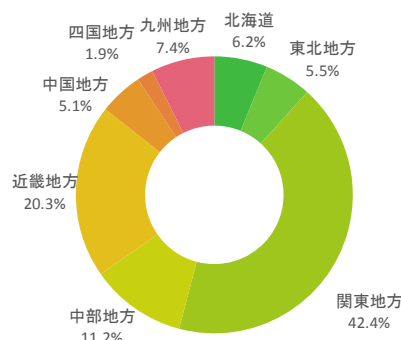
### ■回答者属性

#### <ガラケー継続層>

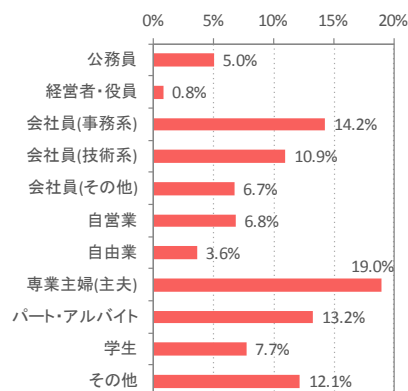
・性年代【n=962】



・居住地域【n=962】

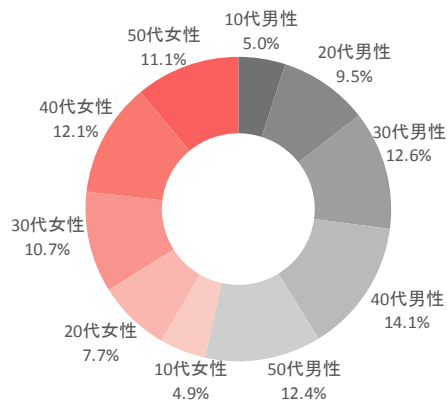


・職業【n=962】

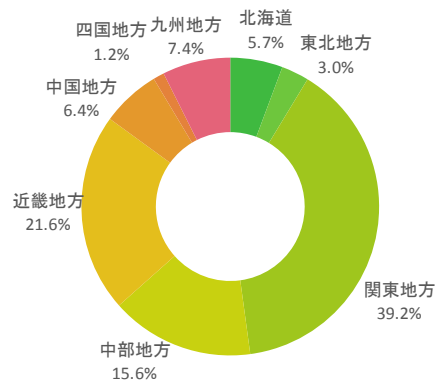


## <ガラケー卒業層> (スマホ予備軍)

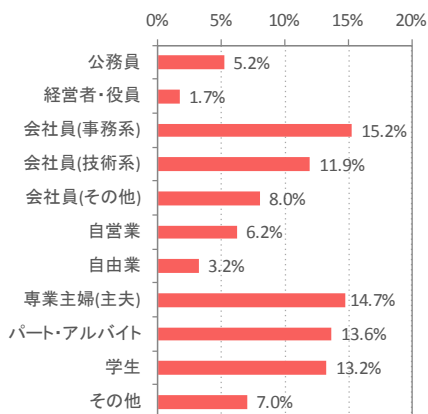
・性年代【n=597】



・居住地域【n=597】



・職業【n=597】



## ■ガラケー継続層と卒業層は月額支払総額とパケット定額の契約率に大きな差

ガラケー継続層、ガラケー卒業層それぞれのパケット定額サービスを契約している割合は、ガラケー継続層が57.7%、ガラケー卒業層は70.2%で、ガラケー継続層の約半数はパケット定額サービスを契約しておらず、ガラケーを使っのインターネット接続は積極的に行われていないことが示唆されます。

ガラケーの月額支払料金総額は、ガラケー継続層では64.5%が4,000円以下、ガラケー卒業層は47.9%が4,000円以下で、どちらの層でも最も多い価格帯は2,000～4,000円でした。

また、直近1年間でガラケーを使ってインターネットショッピングやデジタルコンテンツ(有料サイト、待ち受け画面など)に支払った金額を尋ねたところ、ガラケー継続層では8割が1年間で0円と、ガラケーを使った購買行動はほとんど行われていないこともわかりました。

ガラケー継続層、ガラケー卒業層、それぞれのデジタル機器の保有状況は、タブレット端末、モバイルWi-Fiルーター、パソコンにおいて保有率の差は3%以内とほぼ変わらず、デジタル機器に対する興味・関心は変わらないと推察されます。

図1 パケット定額サービス契約の有無(単一回答)

■ガラケー継続層【n=962】

■ガラケー卒業層【n=597】

■ 契約している ■ 契約していない

■ 契約している ■ 契約していない

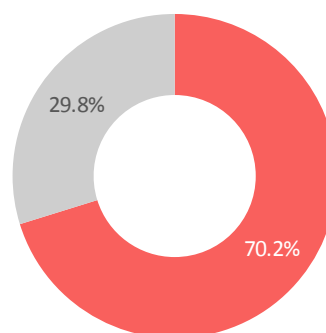
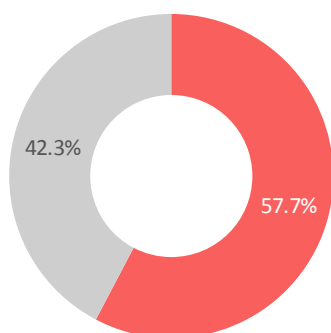


図2 ガラケーの月額支払料金総額(単一回答)

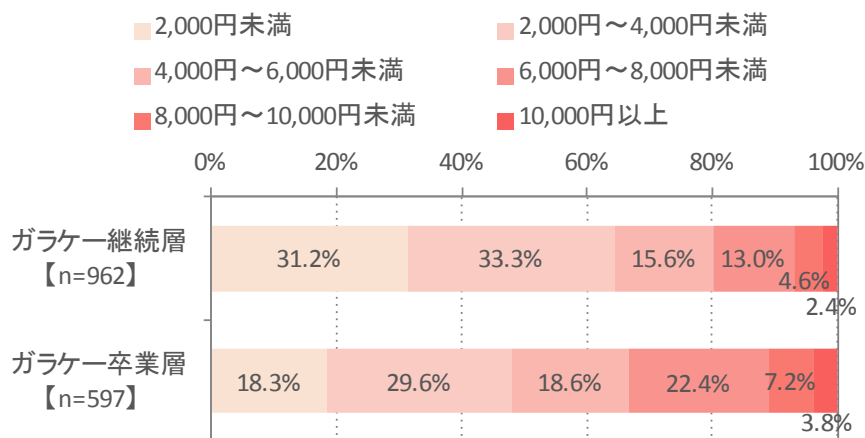


図3 直近1年でガラケーを使って支払った金額(単一回答)

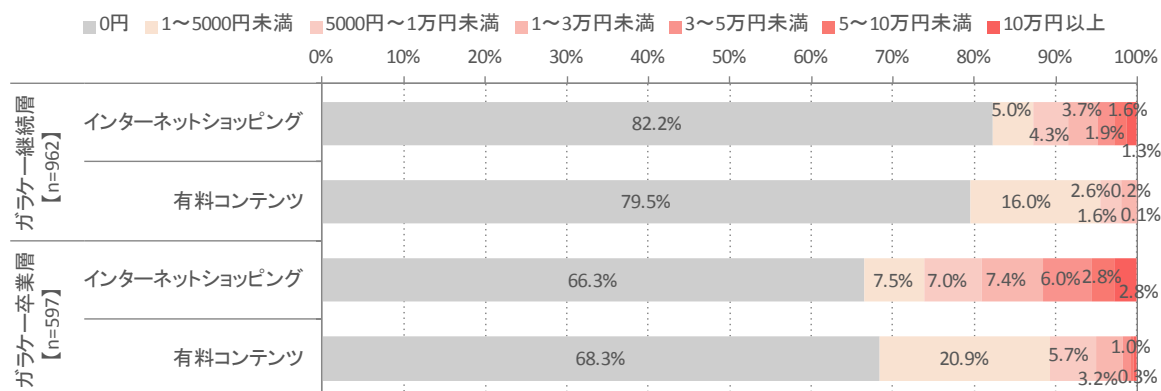
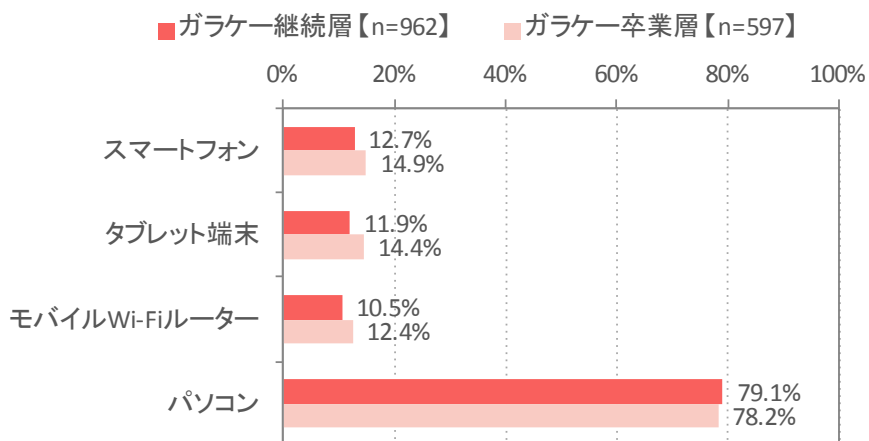


図4 デジタル機器の保有率(複数回答)



## ■ガラケー向けのメルマガ登録者はモバイル端末保有者全体の 9%に

ガラケー保有者のうち、ガラケーを使ってメールマガジンの登録・受信を行っている割合は現在 32.6%ですが、ガラケー継続層におけるメルマガの登録・受信率は 28.6%で、2 年後以降には、このガラケー継続層のみがガラケーでメルマガを登録・受信するため、2 年後以降のガラケー保有率と合わせると、モバイル端末(ガラケー & スマホ)全体に占める割合は 9.7%まで減少すると予測されます。

図 5 ガラケー保有率(※4 月 18 日リリースの調査データ参照)

	現在	2年後以降 ※ガラケー卒業層を除く
ガラケー保有率	51.8%	34.0%

図 6 ガラケー保有者のうち、ガラケーを使ってメルマガ登録・受信している割合

■現在 【n=14,739】

■2 年後以降 【n=10,528】

※ガラケー卒業層を除く

■メルマガの登録・受信をしている  
■メルマガの登録・受信をしていない

■メルマガの登録・受信をしている  
■メルマガの登録・受信をしていない

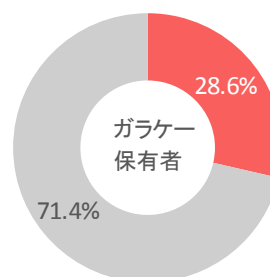
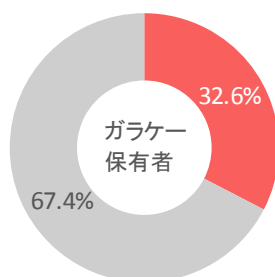
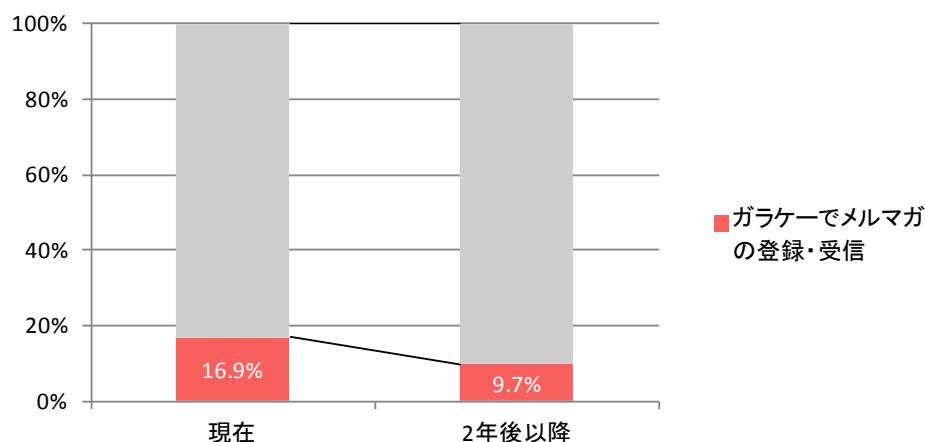


図 7 モバイル端末(ガラケー & スマホ)保有者全体を 100%とした時、ガラケーを使ってメルマガ登録・受信している割合 (図 5 × 図 6 により算出)



## ■ガラケー継続の理由「月額支払総額が上がるのが嫌」が6割

「ガラケーを継続して利用する」と回答している『ガラケー継続層』に対して、スマートフォンへ買い替えない理由を尋ねたところ、「月々の支払総額が上がる(かもしれない)のが嫌」と回答する人の割合が 60.4%で最も高く、次いで「パソコンで十分」と回答する人の割合が 57.3%でした。また、ガラケーを使っていて満足している点も「月々の支払総額が安い」と回答する人の割合が 52.3%と、価格面から現在のガラケーで十分満足している様子が伺えます。

図 8 スマートフォンではなく、今後もガラケーを使い続ける理由(複数回答)

【n=962】

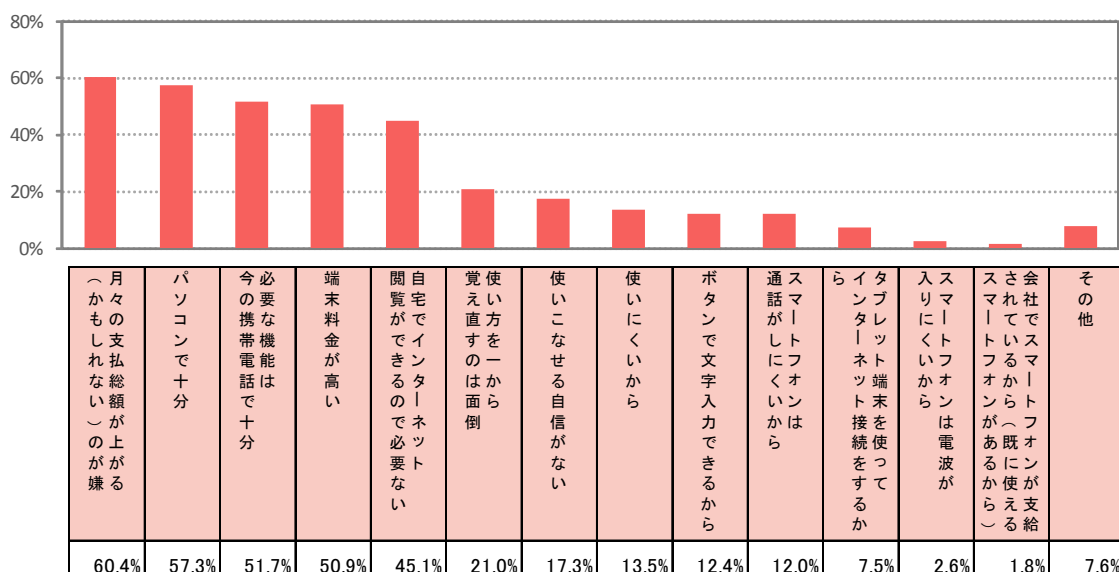
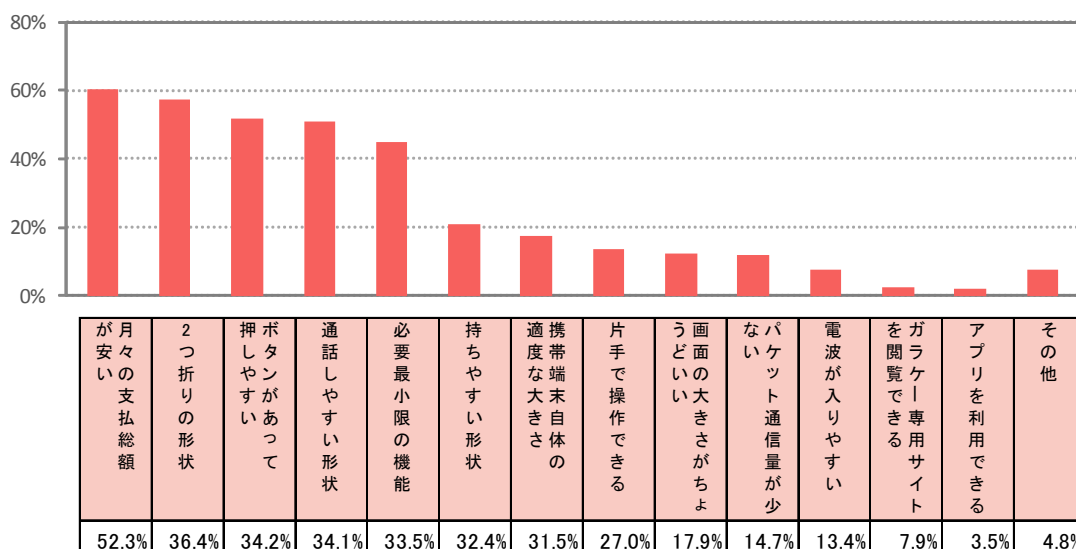


図 9 現在のガラケーで満足している点(複数回答)

【n=962】



## ■ガラケー卒業層のスマホ移行の障壁も価格面

「ガラケーからスマートフォンへの買い替えを検討している」と回答した『ガラケー卒業層』に対して、買い替えたい理由を尋ねたところ、「新しい機種はスマートフォンがほとんどだから」という理由が 36.5%で最も高いことがわかりました。また、使いたいと感じた理由としては、「便利そうだから」と回答した人の割合が 49.1%でした。対して、スマートフォンに買い替えたいと思っても、現在もガラケーを使っている理由としては、「新たに購入する端末料金が高い」(37.5%)、「月額料金が安い」(35.8%)と回答する人の割合が高く、スマートフォンが新しいものや便利なものという意識を持ちつつも、価格が買い替えの高い障壁となっていることが推察できます。スマートフォンへ買い替え・移行する際、増額しても支障のない月額支払総額は、半数以上が現在と同額～1,000円未満の増額と回答しており、現在支払っている料金から大きな増額を望んでいない様子も伺えます。

図 10 スマートフォンへの買い替え・移行を検討している理由(複数回答)

【n=597】

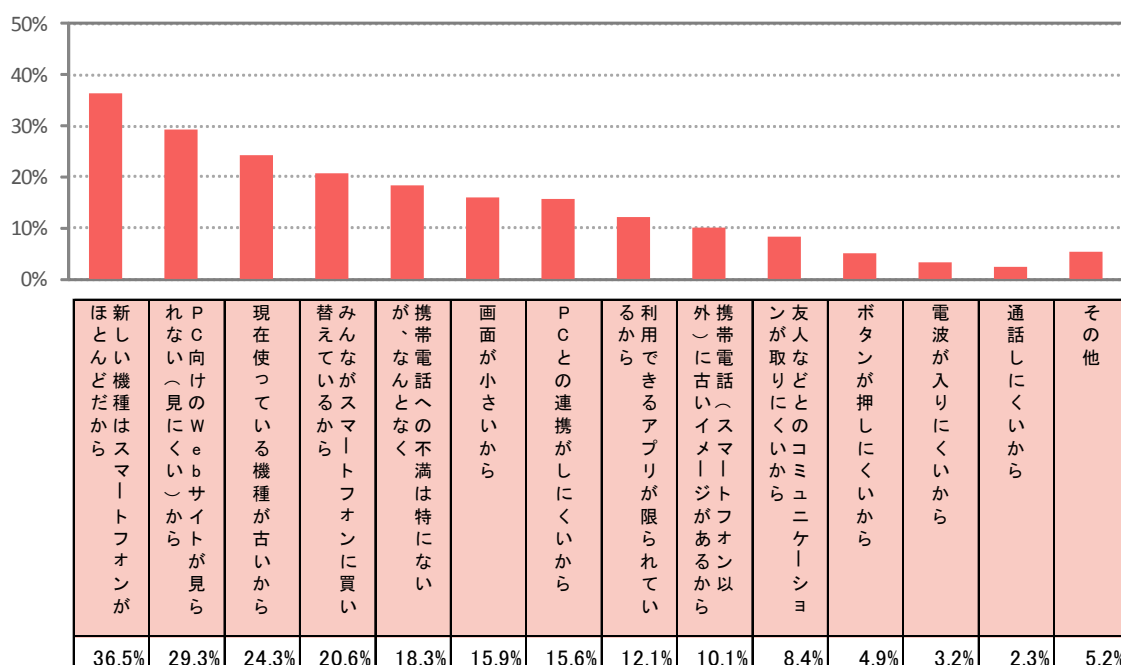


図 11 スマートフォンをみたい理由(複数回答)

【n=597】

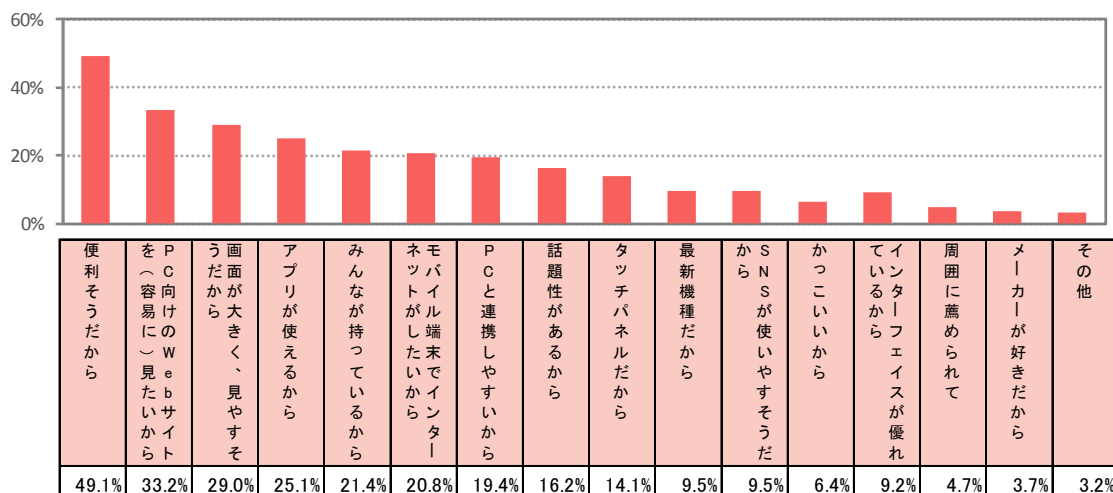


図 12 現在のガラケーを使い続けている理由(複数回答)

【n=597】

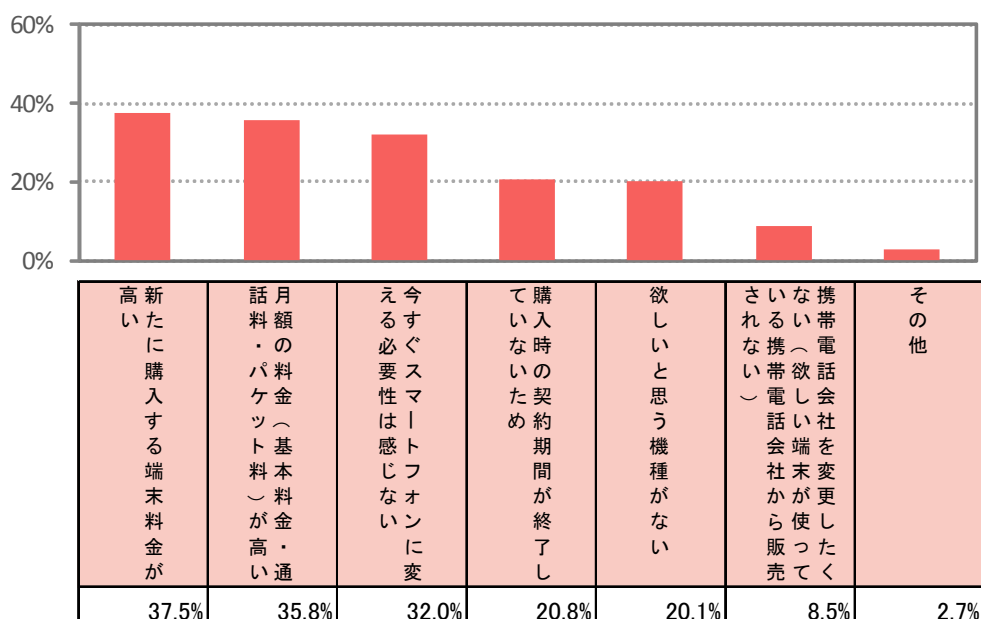
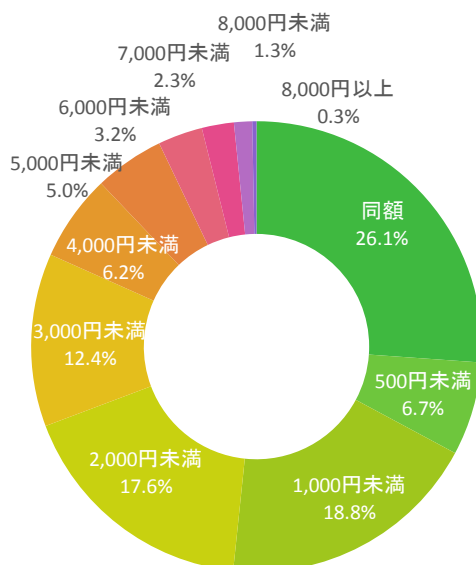


図 13 スマートフォンへ買い替え・移行する際、増額しても支障のない月額支払総額(単一回答)

【n=597】



## 株式会社アイ・エム・ジェイについて (<http://www.imjp.co.jp/>)

インターネット領域に軸足を置き、Web 及びモバイルインテグレーション事業における豊富な知見・実績を強みに、スマートフォンを含むマルチデバイス対応、更には戦略策定・集客・分析(Web データ解析・効果検証等)まで様々なソリューションをワンストップで提供することで、顧客のデジタルマーケティング活動における ROI(投資対効果)最適化を実現いたします。

※ 文中に記載されている会社名、商品名は各社の商標または、登録商標です。

※ 掲載されている情報は発表日現在の情報です。検索日と異なる可能性がありますのであらかじめご了承ください。

※ 画面写真データ等ご用意いたしております。お気軽にお問い合わせください。

## 本件に関するお問合せ先

### 調査に関するお問合せ先

株式会社アイ・エム・ジェイ

R&D室 Research Unit 担当: 川野

TEL: 03-6415-4311

### 報道機関からのお問合せ先

株式会社アイ・エム・ジェイ

ブランド・コミュニケーション室 広報グループ

TEL: 03-6415-4257 E-mail: irpr@imjp.co.jp