報道関係者各位　　2016 年 4 月 13 日

ソフトブレーン・フィールド株式会社

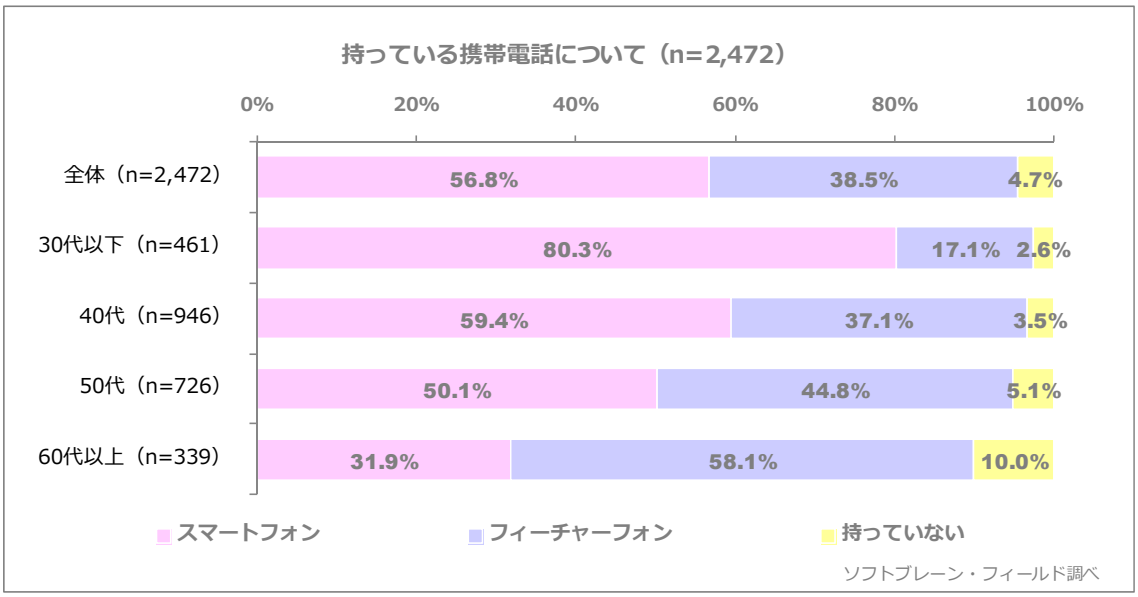
スマホ利用に 6,000 円以上かかっている人が 6 割超え
家計に重くのしかかっている実態が判明
一方で 4,000 円以下に抑えるコスト重視派が 15%

～既婚女性のスマートフォン事情～

フィールドマーケティング支援サービスを提供するソフトブレーン・フィールド株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：木名瀬博）は、株式会社クレディセゾンとの共同事業である「Point of Buy（R）購買理由データ」のアンケートモニターのうち既婚女性 2,472 名（30 代以下 19%、40 代 38%、50 代 29%、60 代以上 14%）を対象に「スマートフォン」に関するアンケートを 2016 年 3 月 19 日に実施しましたので、その結果を報告します。

【調査結果】

（1）主婦の 6 割弱がスマートフォンを利用

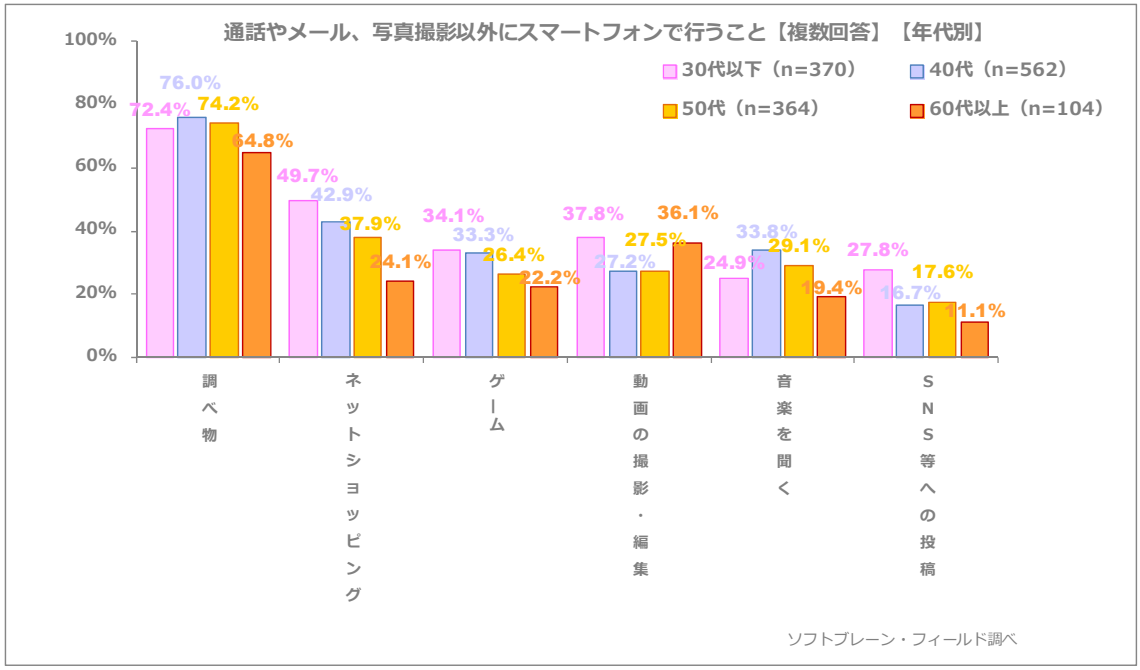


図表 1:持っている携帯電話について（n=2,472）

アンケートではまず、持っている携帯電話について確認しました。その結果、全体では「スマートフォン」が 56.8%、「フィーチャーフォン」が 38.5%、「持っていない」が 4.7%となりました。

年代別に見ると、30 代以下ではスマートフォンが 80.3%だったのに対し、40 代では 59.4%、50 代では 50.1%、60 代以上では 31.9%と、年代によってスマートフォンの利用率に大きな差があることが明確に表れました。

（2）スマートフォンで調べ物 7 割



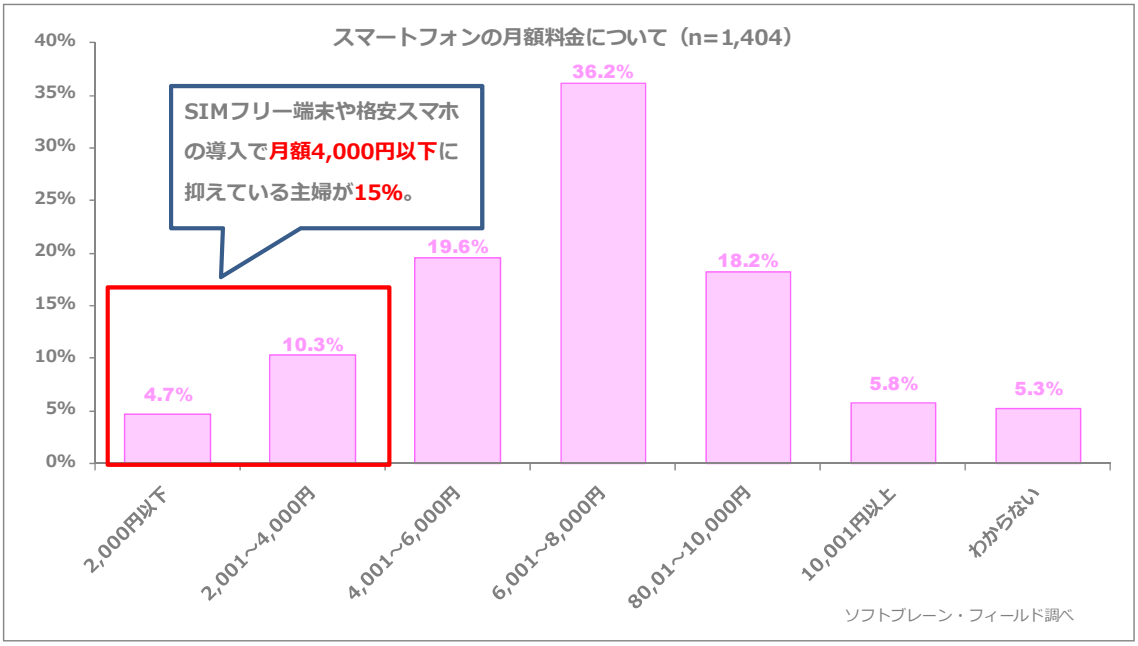
図表 2:通話やメール、写真撮影以外にスマートフォンで行うこと【複数回答】【年代別】(n=1,404)

スマートフォンを利用している 1,404 名を対象に、通話やメール、写真撮影以外にスマートフォンで何をしているのかを聞いたところ、1 位は「調べ物」で 30 代以下では 72.4%、40 代では 76.0%、50 代では 74.2%、60 代以上では 64.8%でした。

2 位は「ネットショッピング」で、30 代では 49.7%、40 代では 42.9%、50 代では 37.9%、60 代以上では 24.1%と、実に 30 代以下では 2 人に 1 人がスマートフォンでネットショッピングをしていることがわかりました。

3 位は「ゲーム」で 30 代以下では 34.1%、40 代では 33.3%、50 代では 26.4%、60 代以上では 22.2%とネットショッピング同様、世代が上がるに連れ割合は下がりますが、各世代で 2～3 割の方がスマホゲームを楽しんでいるという結果になりました。

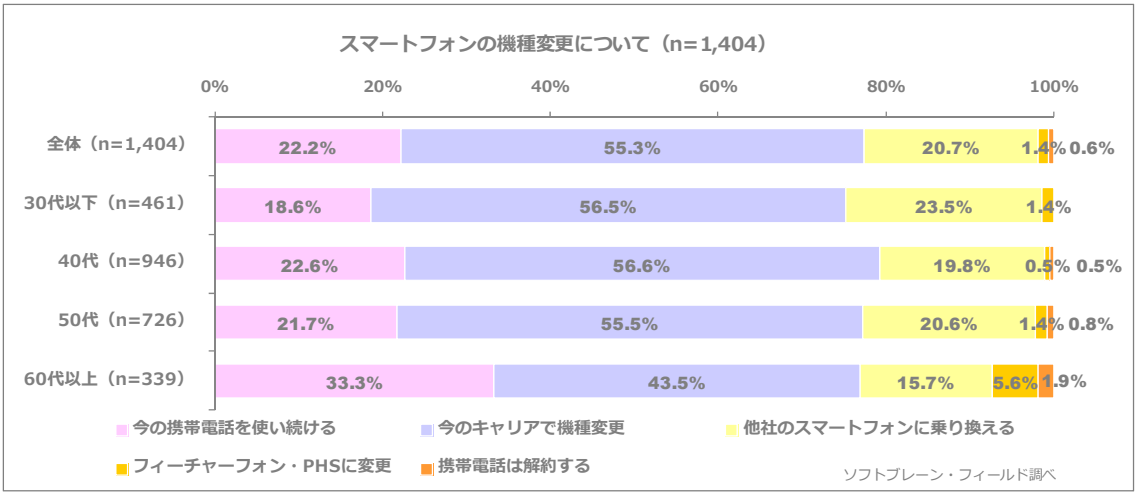
（3）スマートフォンの月額料金 4,000 円以下は 15%



図表 3:スマートフォンの月額料金について（n=1,404）

スマートフォンの月額料金については 2,000 円以下が 4.7%、2,001～4,000 円以下が 10.3%、4,001～6,000 円が 19.6%、6,001～8,000 円が 36.2%、8,001～10,000 円が 18.2%、10,000 円以上が 5.8%でした。

実に 60%以上の方がスマートフォンの月額 6,001 円かかっているのに対し、SIM フリー端末や格安スマホの導入で月額 4,000 円以下に抑えている方も 15%いました。



図表 4:スマートフォンの機種変更について（n=1,404）

現在使っているスマートフォンの機種変更についてどのように考えているかについては、「今の携帯電話を使い続ける」が 22.2%、「今のキャリアで機種変更」が 55.3%、「他社のスマートフォンに乗り換える」が 20.7%、「フィーチャーフォン・PHS に変更」は 1.4%、「携帯電話は解約する」が 0.6%で、8 割近くの方が、「今のキャリアで契約」する意向を持っていました。

具体的なコメントを見ると「別のキャリアにするとメールアドレスの変更とかが面倒だから。」（30 代以下、月額料金 8,001～10,000 円）、「新しくするとまた一から使い方を覚えなくてはいけなくなるので…それが面倒です。」（40 代、月額料金 8,001～10,000 円）といったようにキャリアやスマートフォンを変更することを「面倒」と感じている意見が多数見られました。また、「携帯に詳しくないので、契約会社を変更するのは不安」（40 代、月額料金 6,001～8,000 円）といったように「不安」だからというコメントも見られました。

一方で月額料金 4,000 円以下に抑えている方の意見を見ると「今使っているスマホは、キャリアから発売されている機種の未使用品を買って、sim は MVNO を使っている。機種に満足、sim の月額にも満足しています。」（50 代、月額料金 2,000 円以下）、「以前はキャリアスマホでしたが、現在はキャリア携帯と MVNO スマホの 2 台持ちにしています。」（50 代、月額料金 2,001 円～4,000 円）、「長年キャリアを使っていましたが、同じネットワークを使っている格安スマホに変えたところです。料金が半額ぐらいになり、不満もありません。」（50 代、月額料金 2,001 円～4,000 円）といったように様々な工夫をして快適にスマートフォンを使用している様子がうかがえました。

【調査実施概要】
対象：株式会社クレディセゾンの運営する「永久不滅.com」の「レシートで貯める」サービス登録会員約および SBF の登録会員
調査方法：「レシートで貯める」サービス及び「レシート de ポイント」サービスを活用したインターネットリサーチ
調査地域：全国
調査日：2016 年 3 月 19 日
有効回答者数：2,472 名
属性：[既婚女性] 30 代以下 19%、40 代 38%、50 代 29%、60 代以上 14%

【サービス概要】
■サービス名：Point of Buy（R）購買理由データ事業
■購買理由収集対象者：株式会社クレディセゾンの運営する「永久不滅.com」の「レシートで貯める」サービス登録会員および SBF の登録会員
■購買理由収集の方法：
- 指定カテゴリー（約60カテゴリー）の商品を実際に購入した会員が、その購買理由をレシート画像と共に報告

■購買理由データの販売先：　消費財メーカー
■購買理由データの提供方法：　契約企業に専用WEBサイトを通してデータを提供
■当事業の特長：
- 日本初のレシートによる購買証明付き購買理由データ
- 「永久不滅.com」会員と「履歴書情報」のあるSBF登録会員「キャスト」で構成された約15万人のネットワークに基づく本人認証度の高いデータを提供。
- 週次POSデータとの連動分析を可能とする週次購買理由データ

■サービス詳細参照ページ：　http://www.sbfield.co.jp/pob/

【ソフトブレーン・フィールド株式会社　会社概要】
ソフトブレーン・フィールド株式会社は、ソフトブレーン株式会社（市場名：東証1 部・4779、本社：東京都中央区、設立年月日：1992年6 月17 日、代表取締役社長：豊田浩文）のグループ会社として、全国の主婦を中心とした登録スタッフ約50,000 名のネットワークを活用し、北海道から沖縄まで全国のドラッグストアやスーパー、コンビニ、専門店など110,000店舗以上をカバーし、営業支援(ラウンダー)や市場調査(ミステリーショッパー、店頭調査など)を実施しています。
当社代表の木名瀬博は、2004年にアサヒビールの社内独立支援制度に応募し、合格第１号事業として独立しました。

本社所在地　：東京都港区赤坂3-5-2　サンヨー赤坂ビル5階
設 立　：2004 年7 月
資本金　：151,499,329円
代表取締役社長　：木名瀬 博
URL　：　http://www.sbfield.co.jp/

【サービスに関するお問い合わせ先】
ソーシャルデータソリューション部　石丸（いしまる）/堀（ほり）/神谷（かみたに）
TEL：03-6328-3645 FAX：03-6328-3631
お問い合わせフォーム：　https://www.sbfield.co.jp/inquirytop/

【報道関係お問い合わせ先】
広報部　柳原（やなぎはら）/具志堅（ぐしけん）/矢治（やじ）
TEL：03-6328-3630 FAX：03-6328-3631
MAIL: solution@sbfield.com