

## Back Market、新生活シーズンにおけるスマホ費用の意識調査を実施 大手キャリアと格安SIMユーザーの間でのコスト差が明らかに

春のスマホ商戦、4人に1人がスマホ買い替えを検討。86%が「コスパ」を重視  
キャリア・格安SIMユーザーの間で月額費用に約4,000円、2年間で約10万円の差に

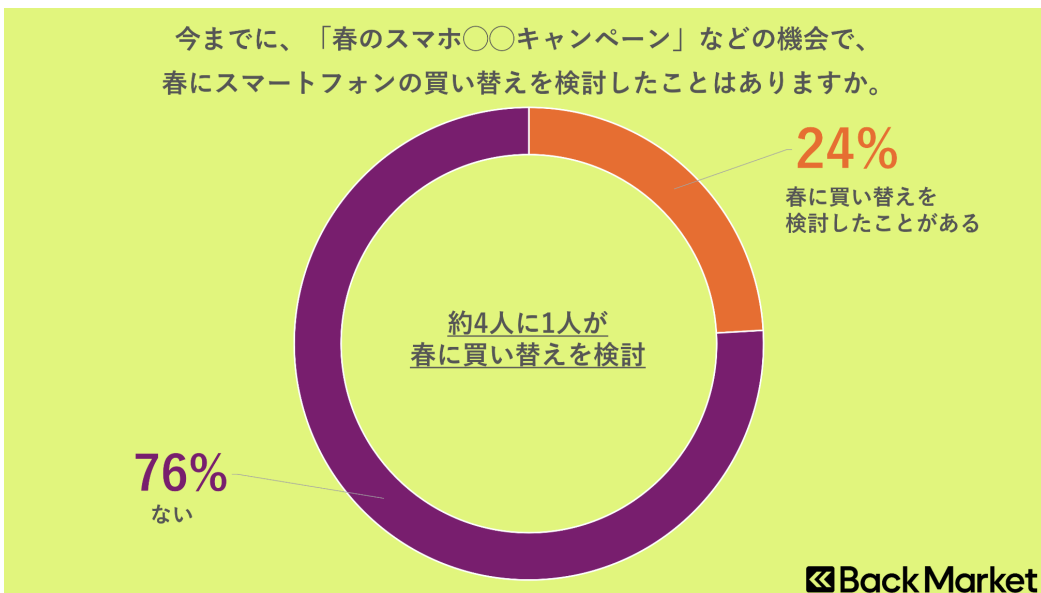
世界最大級のリファービッシュ電子機器に特化したマーケットプレイスであるBack Market Japan株式会社（本社:東京都渋谷区 以下、Back Market）は、全国の20～70代の大手キャリアユーザー男女500名、および格安SIMユーザー男女500名の合計1000名を対象に、「新生活シーズンにおけるスマホ費用」に関する意識調査を2025年2月に実施しました。リファービッシュ品とは、中古品として回収された電子機器を専門家が検査・クリーニング・修理し、全ての機能が正常作動が確認されている整備済製品となります。

### ■調査サマリー

- ・春のスマホ商戦、約4人に1人がスマホの買い替えを検討。そのうち半数以上がキャンペーンの利用を視野に
- ・スマホの買い替えに対して、86%が「コストパフォーマンス」を重視
- ・キャリアユーザーのスマホ端末代金の平均購入価格は71,120円、格安SIMユーザーは50,600円
- ・キャリアユーザーは10万円以上の端末を選択する割合が最も多い（29%）一方で、格安SIMユーザーは2万円未満の低価格帯を選択する割合が最も多い(16%)結果に
- ・キャリア・格安SIMユーザーの間で、通信費用などを含めた月額料金は約4,000円、2年間で合計約10万円の差に
- ・6割のキャリアユーザーが格安SIMへの乗り換えに消極的。主な理由は「面倒」、「長年契約しているから」
- ・コストパフォーマンス重視の傾向が高く、格安SIMへの乗り換えを「考えていない」と回答したうちの約3人に1人がリファービッシュスマホの購入を検討

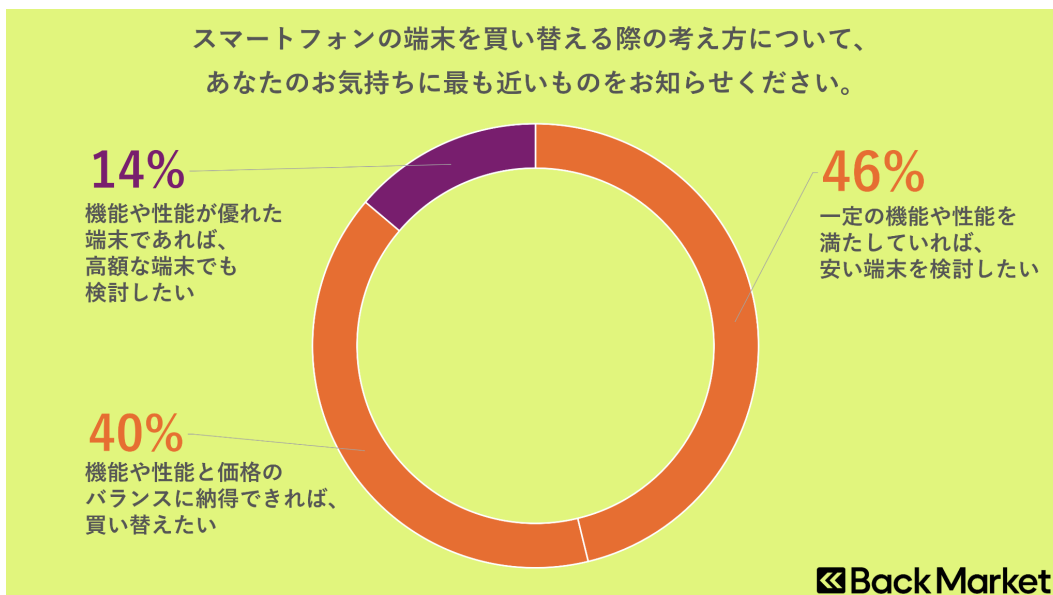
### ■春のスマホ商戦、約4人に1人がスマホ買い替えを検討。そのうち半数以上がキャンペーン利用を視野に

春にスマートフォンの買い替えを検討した経験について質問したところ、約4人に1人が春に買い替えを検討したことがあることが明らかになりました。さらに、春に買い替えを検討した方のうち、半数以上の56%の方が「春のスマホ〇〇キャンペーン」などのキャンペーンを活用することを検討していることも判明しました。春のスマートフォン商戦において、キャンペーン施策が消費者の購買行動に影響を与える重要な要素となっていることがうかがえます。



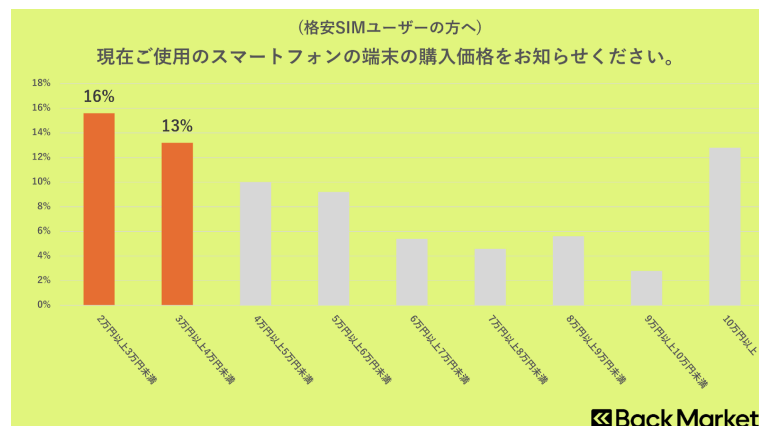
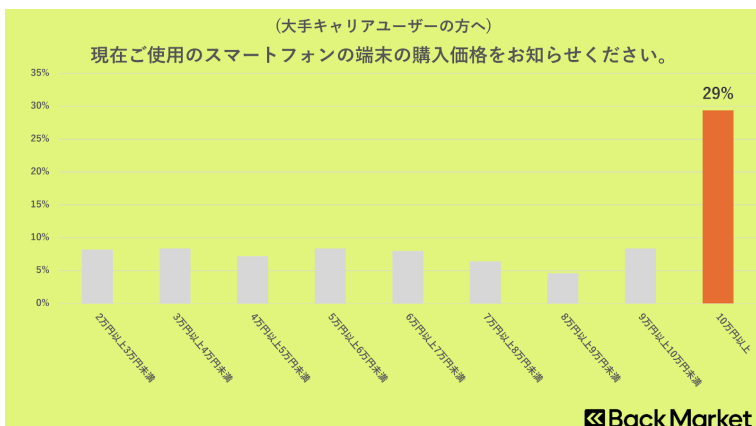
## ■スマホ購入の際は86%がコストパフォーマンスを重視

スマートフォンの端末を買い替える際の考え方について質問したところ、「高額でも性能重視」と回答した方は14%にとどまる一方で、「一定の機能や性能を満たしていれば、安い端末を検討したい」と回答した方が46%、「機能や性能と価格のバランスに納得できれば、買い替えたい」という回答が40%に上り、全体の9割がコストパフォーマンスを重視していることが明らかになりました。



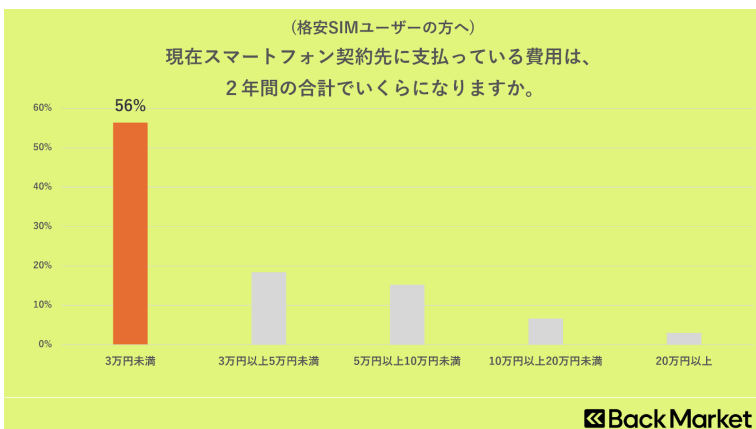
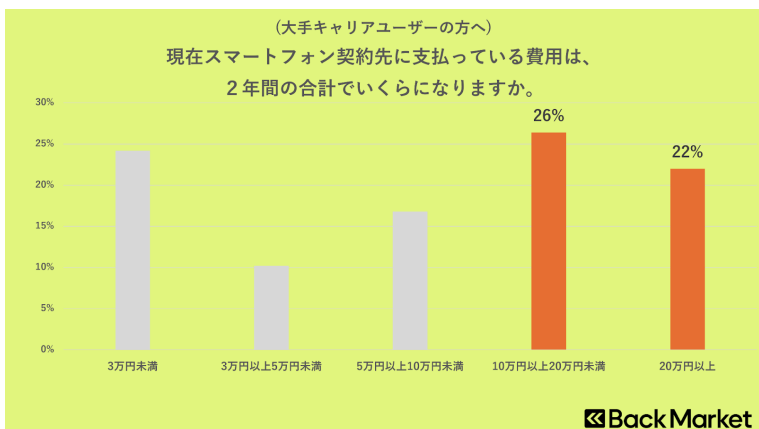
## ■キャリアユーザーのスマホ端末代金の平均購入価格は71,120円、格安SIMユーザーは50,600円

それぞれにスマートフォンに対して支払う費用について聞いたところ、キャリアユーザーは、より高額なスマートフォンを購入する傾向があり、特に10万円以上の端末を選択する割合が29%と最も多い結果となりました。一方で、格安SIMユーザーは2万円未満の低価格帯を選択する割合が16%と最も多く、4万円未満の回答を含めると29%に上り、価格を抑えたスマートフォン選びをする傾向が分かります。スマートフォン端末を購入する際の平均価格はキャリアユーザーが71,120円、一方で格安SIMユーザーの平均購入価格は50,600円となり、その差額は20,520円となることが明らかになりました。



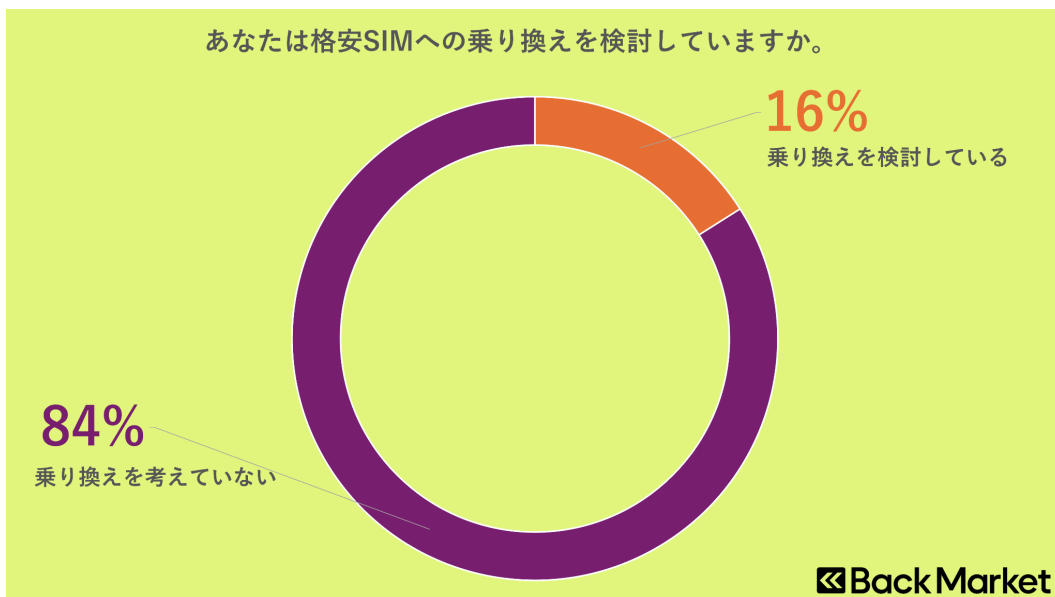
### ■キャリアと格安SIMユーザー、2年間の支払額に約10万円、月額約4,000円の差

スマートフォン契約先に支払っている費用（通信費、端末の月割費、オプション利用費などの合計）について、キャリアユーザーと格安SIMユーザーの2年間の合計支払額を聞いたところ、キャリアユーザーは10万円以上が48%で、格安SIMユーザーは3万円未満が56%という結果となりました。全体の平均額として、キャリアユーザーは約15万円、格安SIMユーザーは約5万円となり、格安SIMユーザーはキャリアユーザーに比べて、スマートフォン利用に関する月額費用として約4,000円、2年間で約10万円節約していることが分かります。

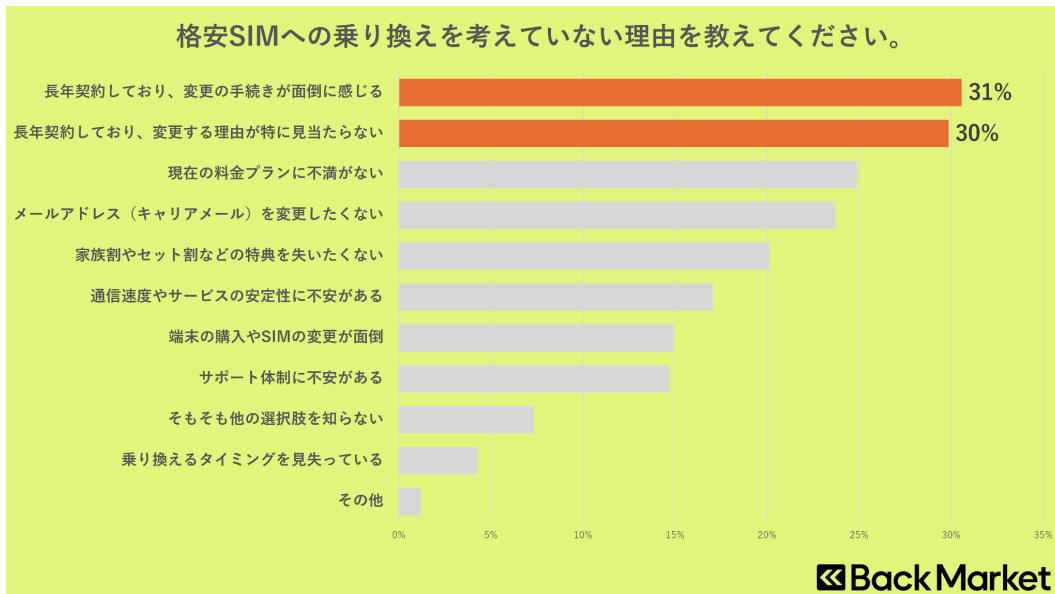


### ■コストパフォーマンスを重視する方が多い中、料金が高くても格安SIMに乗り換ええない理由は「面倒」、 「長年契約しているから」が6割

キャリアユーザーに格安SIMへの乗り換え意向を尋ねたところ、「乗り換えを検討している」と回答した方は16%にとどまり、「興味はあるが、乗り換えを考えていない」が28%、「興味がなく、乗り換えを考えていない」が56%と、キャリアユーザーの84%は格安SIMへの乗り換えを検討しない結果となりました。

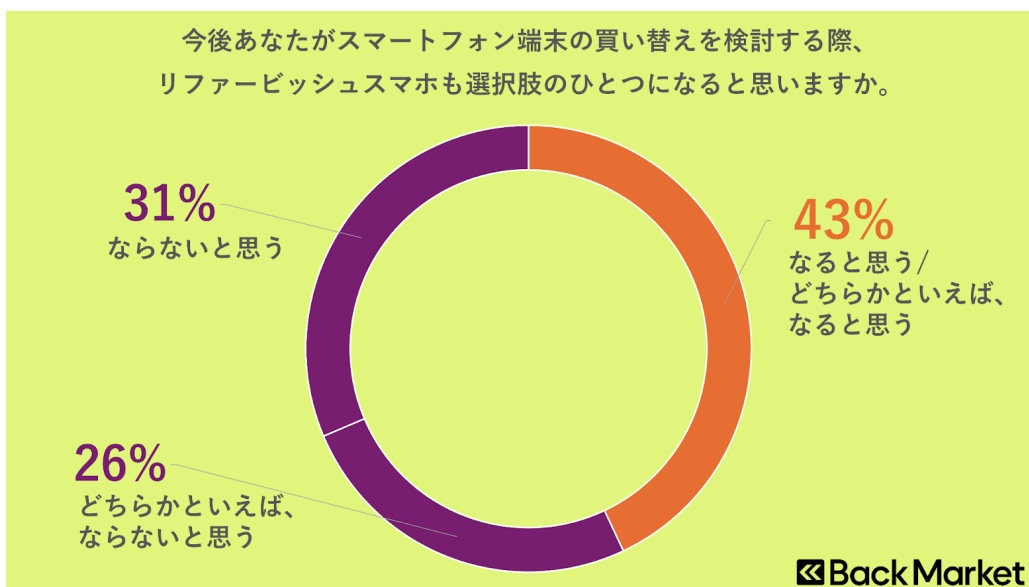


さらに、「興味はあるが乗り換えを考えていない」または「興味がなく乗り換えを考えていない」と回答した方にその理由を聞いたところ、「長年契約しており、変更の手続きが面倒に感じる」（31%）、「長年契約しており、変更する理由が特に見当たらない」（30%）となり、全体の60%が「長年契約していることで、変更する手間を感じる」ことを理由に乗り換えを避けていることが明らかになりました。

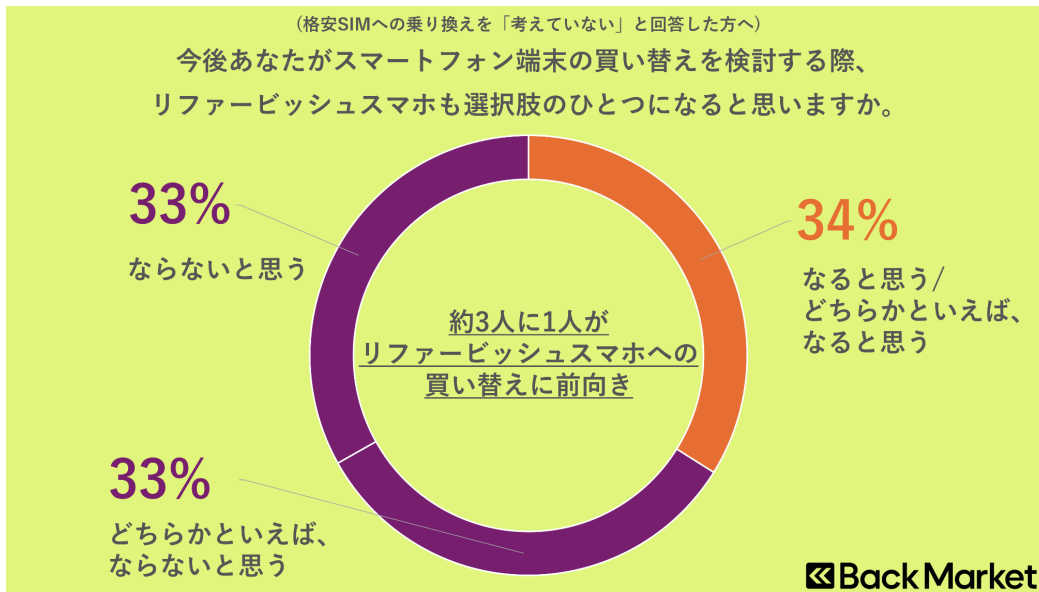


#### ■4割がリファービッシュスマホの購入を検討、コストパフォーマンスを求める消費者のニーズにマッチ

コストパフォーマンスを重視するトレンドがある中、リファービッシュスマホの購入意欲について質問したところ、4割の消費者が今後スマートフォンを買い替える際にリファービッシュスマホを選択肢として検討する可能性があることが分かりました。具体的には、31%が「どちらかといえば、なると思う」、12%が「なると思う」と回答し、合わせて43%がリファービッシュスマホを購入候補に挙げています。また、年代別に見ると若年層ほどリファービッシュスマホを受け入れやすい傾向にあることも分かりました。新品同様の品質が保証され、価格が比較的安いリファービッシュスマホは、コストを抑えつつ高品質を求める消費者のニーズにマッチしているため、全体の4割がその購入を検討していることがうかがえます。



また、大手キャリアから格安SIMへの乗り換えを「考えていない」と回答した方のうち、約3人に1人がリファービッシュスマホの購入を選択肢に入れるという回答結果となっており、格安SIMへの乗り換えを検討していない方でも、リファービッシュスマホの購入を前向きに検討する傾向があることが明らかになりました。この結果から、格安SIMへの移行には慎重な姿勢を見せるユーザーも、「通信プランはそのまま、端末だけお得に買い替えたい」と考えていることが分かります。特に、「新品より安く、品質も安心」というリファービッシュスマホの特徴が、乗り換えに消極的なユーザーにも支持されていると考えられます。



### ■調査概要

- ・概要：新生活におけるスマホ購入と月額料金に関する調査
- ・期間：2025年2月
- ・方法：インターネット調査
- ・対象：全国20～70代の大手キャリアユーザー男女500名・格安SIMユーザー男女500名
- ・人数：合計1,000人

※Back Market Japan調べ

### ■Back Market Japan株式会社について

Back Marketは、2014年11月にフランスで設立されたユニコーン企業であり、携帯電話やパソコンなどの電子機器のリファービッシュ品（整備済製品）を取り扱う世界最大級のマーケットプレイスです。現在は日本を含むアジア、欧州、米国など世界18ヶ国で事業を展開しています。リファービッシュ品とは、中古品として回収された電子機器を専門家が検査・クリーニング・修理し、全ての機能で正常作動が確認されている整備済製品です。Back Marketでは販売業者に対する厳格な審査、新しい機器のリファービッシュ方法に関するノウハウ共有、品質と価格の最適なバランスに基づいて販売商品を提供する独自のアルゴリズムの開発などを通じて、リファービッシュ品の高い品質の維持に努めています。購入者に対しては、より安心してリファービッシュ品を購入できるように、1年間の動作保証と30日間の返金保証を無料で自動付帯となっており、新品以下の価格かつ、中古品以上の品質と保証を持ち合わせたリファービッシュ品の普及に取り組んでいます。

Back Marketでは、サステナブルで環境に優しい事業・活動を続けていくことを企業ミッションとして掲げており、2023年4月には「B Corporation (B Corp)」認証を取得しています。リファービッシュ品は新品と比較した場合、製造プロセスにおける原材料の使用量、水の使用量、電気電子機器廃棄物の発生量、大気中への二酸化炭素排出量の全項目において約10分の1となることから、リファービッシュ品の市場拡大を通じて、環境への負荷を低減することを目指しています。

<https://www.backmarket.co.jp/ja-jp>