

【セレクトラ独自調査】iPhone 17eの「月額1円キャンペーン」認知は約半数、知っていても8割が未利用



セレクトラ編集部では、2026年3月11日に発売されたiPhone 17eの購入者100名を対象に、購入方法に関するアンケート調査を実施しました。

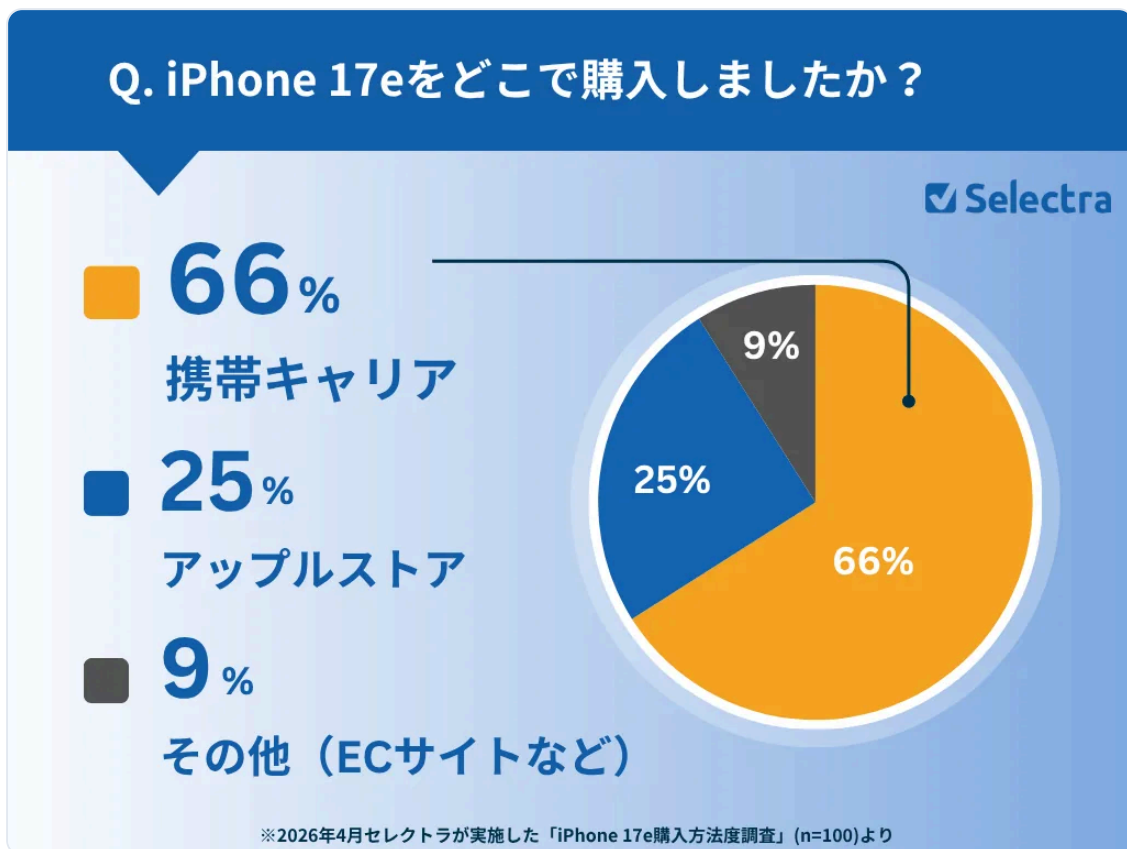
廉価版モデルのiPhone 17eは、発売当初から携帯キャリア各社にて「毎月1円」という大胆なキャンペーンが展開されています。

iPhoneの価格高騰や生活全体の物価高を背景に「いかにiPhoneを安く買うか」に関心が高まる中、こうした**キャンペーンがどの程度認知され、実際に利用されているのか**について、実態を明らかにすることを目的に調査を行いました。

調査結果まとめ

- ✓ iPhone 17eの購入先の最多は携帯キャリアで全体の66%、キャリア別ではドコモが最多
- ✓ iPhone 17eの「月額1円キャンペーン」の認知状況は、知っていた層と知らなかった層でほぼ半数に分かれる結果
- ✓ 「月額1円キャンペーン」を知らなかった層のうち59%が「知っていれば利用したかった」と回答
- ✓ 「月額1円キャンペーン」を知っていた層のうち80%が未利用
- ✓ 全体の65%が「次回iPhoneを安く購入できるなら携帯会社の乗り換えも検討」と回答

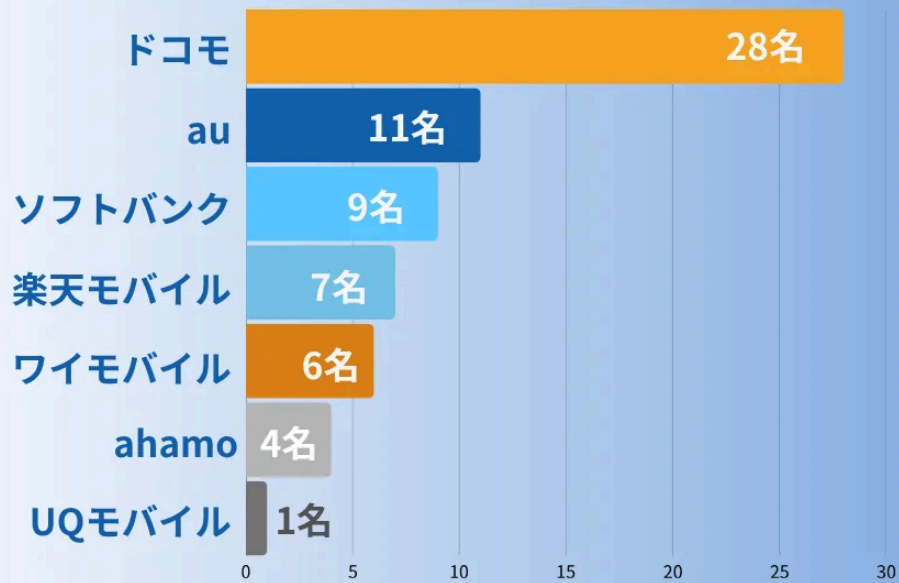
iPhone 17eの購入先は携帯キャリアが66%で最多、キャリア別ではドコモでの購入が最多



iPhone 17eの購入先は、携帯キャリアが66%で最多、アップルストアは25%でした。

携帯キャリア別の購入先では、ドコモで購入した人が42%で最多となり、他社に大きく差をつけました。

iPhone 17eのキャリア別の購入先



※2026年4月セレクトラが実施した「iPhone 17e購入方法度調査」(n=100)より

iPhone 17eの1円キャンペーンの認知度と利用実態を調査

iPhone 17eの予約受付開始時より、ドコモ・au・ソフトバンク・楽天モバイルの主要携帯キャリア4社では、同端末を対象に、2年間にわたり月額1円で利用可能となるキャンペーンを実施しています。

「最新型のiPhoneが月額1円で利用できる」という訴求は通信業界において大きな注目を集めました。その認知度や実際の利用状況について、消費者の実態を把握するための調査を実施しました。

なお、全社共通で、他社からの乗り換え（MNP）で契約すること、毎月1円は2年間のみで端末の返却が前提となっていること、が1円キャンペーンの条件です。

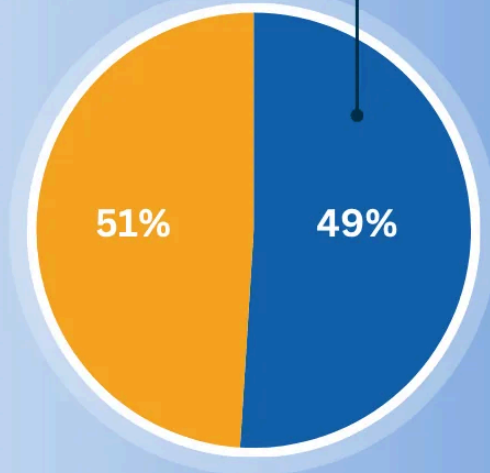
iPhone 17eの1円キャンペーンの認知度はほぼ半数

Q. iPhone 17eの1円キャンペーンを知っていましたか？

✔ Selectra

■ 51 %
知らなかった

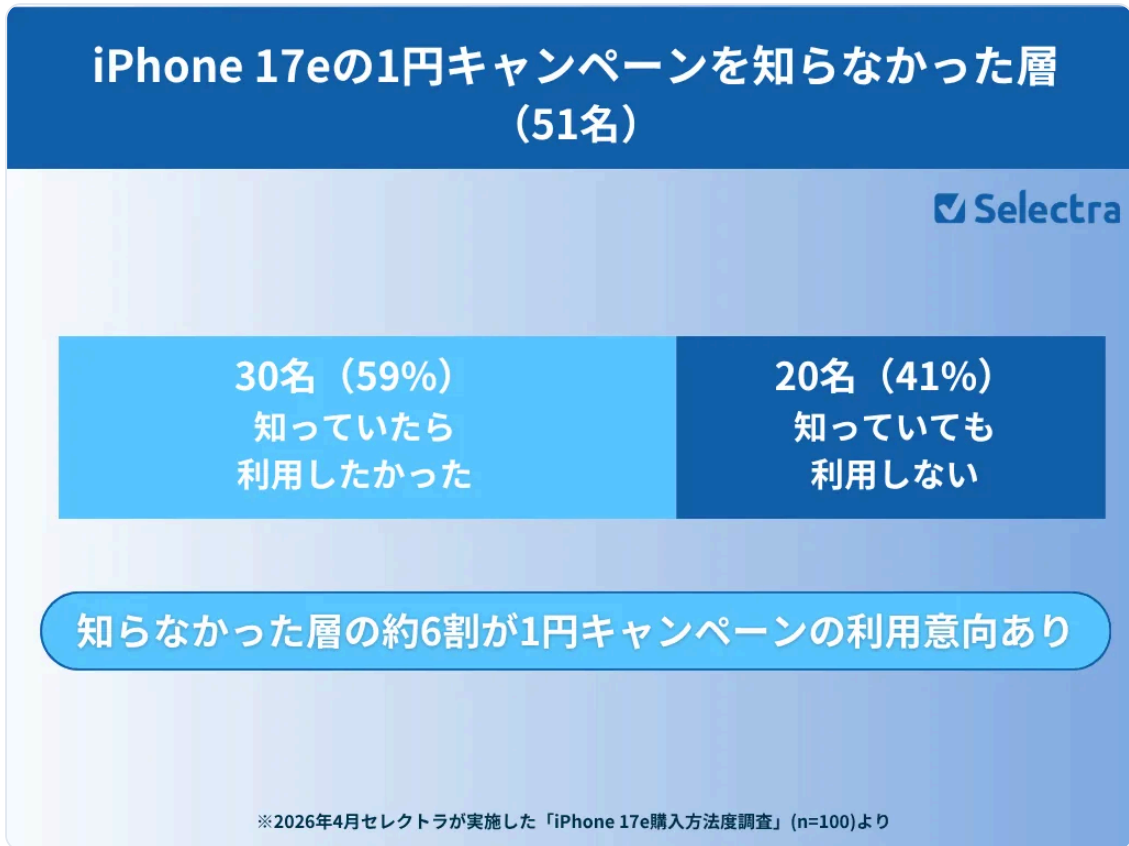
■ 49 %
知っていた



※2026年4月セレクトラが実施した「iPhone 17e購入方法度調査」(n=100)より

まず、iPhone 17eを購入した100名のうち、「月額1円キャンペーン」を知っていた層と知らなかった層はほぼ半数ずつに分かれました。

1円キャンペーンを知らなかった層の利用意向は約6割



さらに、**知らなかった層のうち「知っていれば利用したかった」と回答した人は59%**となりました。

一方で、「**知っていても利用しない**」と回答した人は**41%**でした。その理由としては、「携帯会社を乗り換えたくないため」や「2年返却ではなくiPhoneを長く使いたい」といった声が多く挙がりました。

「知っていたら利用したかった」回答者のコメント

「キャンペーン自体を知りませんでした。割引（負担額減）が非常に大きいので、知っていたら使ってみたかったです。」（40代／アップルストアで購入）

「既存の機種を変更するのに必死だったので、キャンペーンの事は機種変更してから知り、乗り換えで3～4万円相当が還元されると分かっていたら間違いなく乗り換えたと後悔しています。」（20代／ドコモで購入）

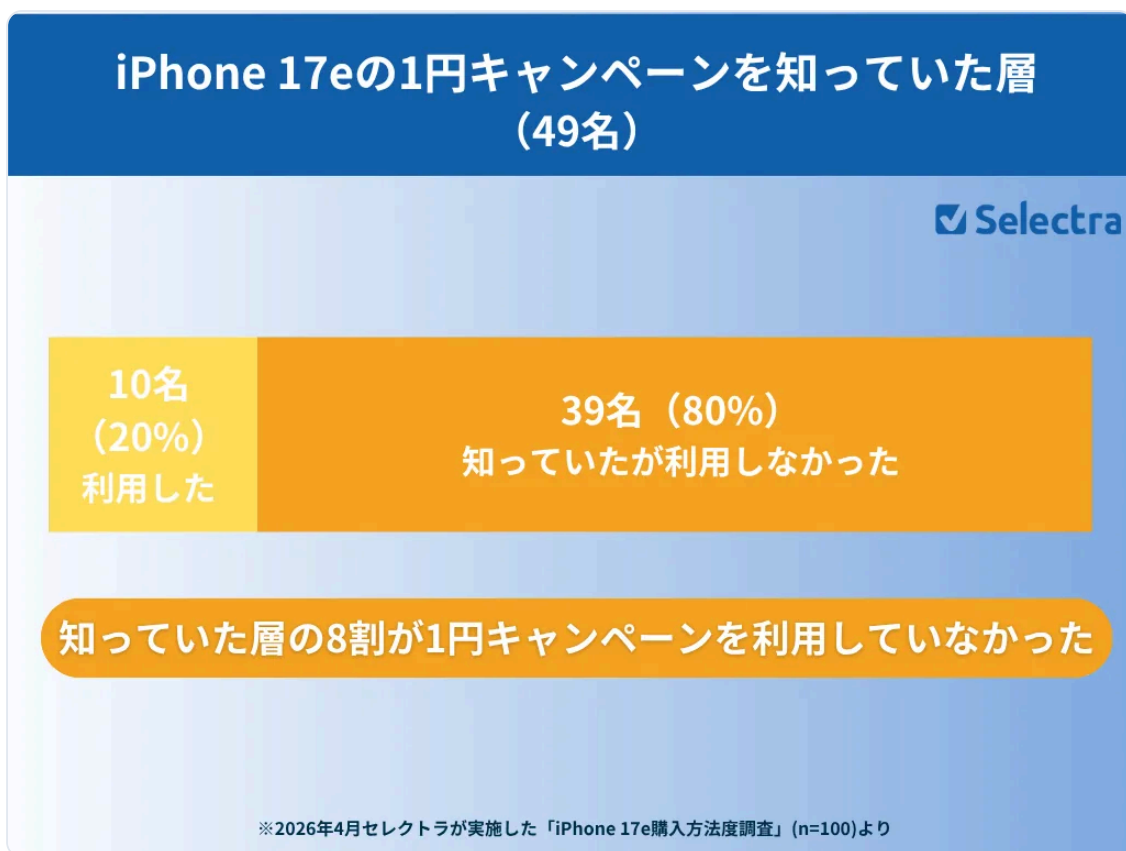
「知っていても利用しない」回答者のコメント

「長年ドコモを利用しており、妻や子どもたちとも家族割を組んでしまっているため、そもそも他社へ乗り換えるという発想がありませんでした。」（50代／ドコモで購入）

「家族がソフトバンクを使っていて家族割が適用されていたり、自宅のインターネットもソフトバンクなのでネット割も適用されているので、回線を変えるという選択はなかった。」（40代／ソフトバンクで購入）

「知っていても使わないと思う。2年後返却ってのが手間。リースっぽくて嫌。」（30代／アップルストアで購入）

1円キャンペーン認知層の約8割が未利用、乗り換えや2年返却条件が主な理由



それでは、iPhone 17eの1円キャンペーンを認知していた人は、実際にどの程度利用していたのでしょうか。

調査の結果、**認知していた人のうち実際に1円キャンペーンを利用したのは20%にとどまり、約80%が利用しなかった**と回答しました。

利用した人からは満足の声も寄せられている一方で、利用しなかった回答者からは、現在の契約に満足していることや、2年返却という仕組みに抵抗があることを理由に挙げる声が目立ちました。

「利用した」回答者のコメント

「コストパフォーマンスが非常に高いと判断して利用しました。手続き自体もオンラインでスムーズに完結でき、特に迷うことはありませんでした。2年後に端末を返却する仕組みについても、常に最新機種に乗り換え続けたい自分のスタイルに合っているため好都合だと感じています。」(30代/楽天モバイルで購入)

「auの乗り換えキャンペーンを利用して購入しました。もともと月額料金も見直したいと思っていたので、端末代がかなり安くなるのは大きかったです。手続きは店舗で案内してもらったのでそこまで難しくありませんでした。返却条件はありますが、2年くらいで買い替えることが多いので自分には合っていると感じました。」(30代/auで購入)

「知っていたが利用しなかった」回答者のコメント

「普段から楽天モバイルを使っていて、通信費も安く済んでるので、わざわざ他社に乗り換えてまでキャンペーンを使う気にはなりません。月額1円の仕組みも知っていましたが、2年後に端末を返却する前提なのはどうしても気になってしまって、結局いつも通り本体だけ購入しました。乗り換えの手続きも面倒に感じるタイプなので、今回はキャンペーンよりも、手間が無い方を選んだ感じです。」(50代／楽天モバイルで購入)

「今の通信契約に満足しており、わざわざ他社へ移る手間を避けたいと考えました。2年後に返却する仕組みよりも、端末を自分の所有物として長く大切に使いたい思いが強いです。SIMフリー版を単体で購入するほうが、将来的に回線を自由に変更できるメリットがあるため、キャンペーンは使いませんでした。」(40代／その他（ECサイトなど）で購入)

「長年auを利用していましたし、乗り換えキャンペーンは魅力的ですがauから他社に切り替えるのはあまり気が進まなかったため利用しませんでした。UQモバイルに変えても良かったのですがそのままauで契約しました。(30代／auで購入)」

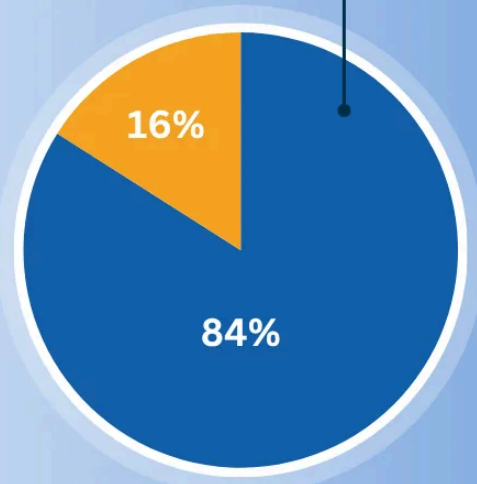
乗り換えキャンペーンを利用してiPhone 17eを購入した割合は16%

Q. iPhone 17eの購入に乗り換えキャンペーンを利用しましたか？

Selectra

■ **84%**
利用しなかった

■ **16%**
利用した



※2026年4月セレクトラが実施した「iPhone 17e購入方法度調査」(n=100)より

「月額1円キャンペーン」に限らず、**iPhone 17eの購入に乗り換えキャンペーンを利用した人は全体の16%**でした。

携帯キャリアや格安SIM各社で各種キャンペーンが展開される一方で、**実際の利用は限定的**と言える結果となっています。

なお本調査では、携帯キャリアの店舗・オンラインショップでの購入に加え、アップルストアやECサイトでの購入であっても、回線の乗り換えを伴うケースについては「乗り換えキャンペーン利用」として集計しています。

iPhoneを安く買えるなら乗り換えてもいい人が65%、購入の手段として乗り換えには高い関心が見える

Q.iPhoneを安く買えるなら携帯会社を乗り換えてもいいと思いますか？

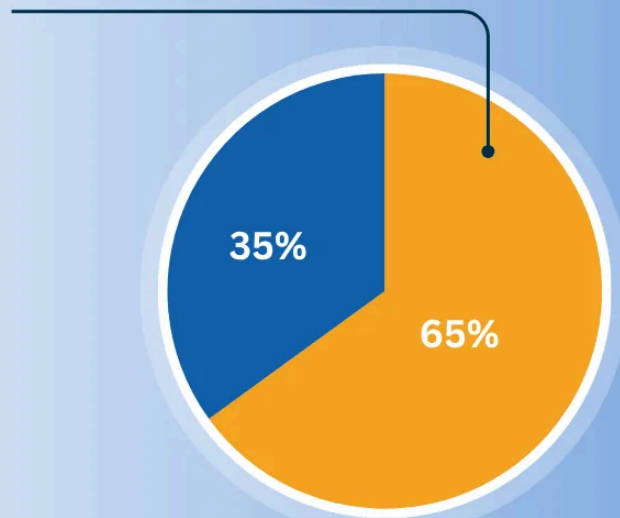
Selectra

65%

はい

35%

いいえ



※2026年4月セレクトラが実施した「iPhone 17e購入方法度調査」(n=100)より

調査の最後に、今後のiPhone購入に関する意向を質問しました。

その結果、「iPhoneを安く購入できるのであれば携帯会社を乗り換えてもよい」と回答した人は65%にのぼり、iPhoneを安く手に入れる手段として、携帯会社の乗り換えに対する関心の高さがうかがえました。

調査まとめ：乗り換えキャンペーンはiPhoneを安く購入する有力な手段、2年返却以外の特典も確認を

今回の調査では、iPhone購入における乗り換えキャンペーンへの関心は高い一方で、実際の利用は限定的であることが明らかになりました。

携帯会社の乗り換えについては、現在の契約への満足度やインターネットとのセット契約による乗り換えのしづらさ、手続きの煩雑さ、サービス内容の比較の難しさなど、ユーザーごとにさまざまな背景があることがうかがえました。

一方で、各携帯会社が顧客獲得の手段としてiPhone向けの乗り換えキャンペーンを展開しているのも事実であり、iPhoneを安く購入する手段として有効な選択肢の一つとなっています。

また、iPhoneの買い替えを機にスマホ料金全体を見直すことで、通信費の削減につながる可能性もあります。

さらに、2年返却型のキャンペーンが注目される一方で、返却を伴わないプランでも割引やポイント還元により2〜4万円程度お得になるケースもあり、キャンペーン内容の比較・確認も重要です。

調査概要

調査期間	2026年4月14日～4月15日
対象	iPhone 17eを購入した男女100名
調査方法・調査機関	インターネット調査（クラウドワークス）

出典：セレクトラ・ジャパン株式会社（selectra.jp）独自調査。本レポートの内容を引用する際は、出典として「セレクトラ調べ」と明記し、当該調査ページへのリンクを設置してください。