

2019年5月23日

## 【Instagram ユーザー調査】インスタを週2、3回以上利用する女性ユーザーの約半数が インスタの「保存」機能を利用する

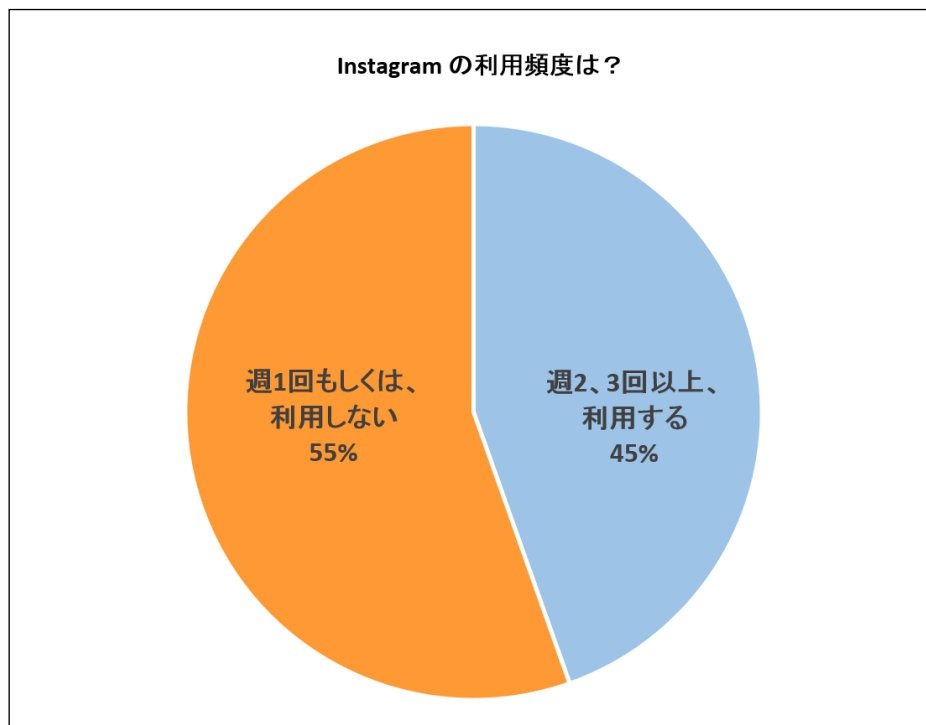
ソーシャルメディアマーケティングサービスを提供するクロスフィニティ株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:溝川 文在、以下:クロスフィニティ)は、Instagram の利用調査を行いました。

その結果、10代~40代で Instagram を「週2、3回以上」利用している女性ユーザーの45%が「保存」機能を利用していることがわかりました。

Instagram の日本国内における月間アクティブユーザー(MAU)数は2018年9月時点で2,900万となり ※1、利用者数が伸びています。ソーシャルマーケティングを支援するクロスフィニティでは、利用頻度と「保存」機能についてユーザーの行動調査を実施しました。

保存機能とは、2016年12月から実装された「ブックマーク」機能です。ホームページをブックマークするのと同様に「お気に入り」の投稿を保存できます。この機能により Instagram のサービス内で簡単に保存できるようになりました ※2。

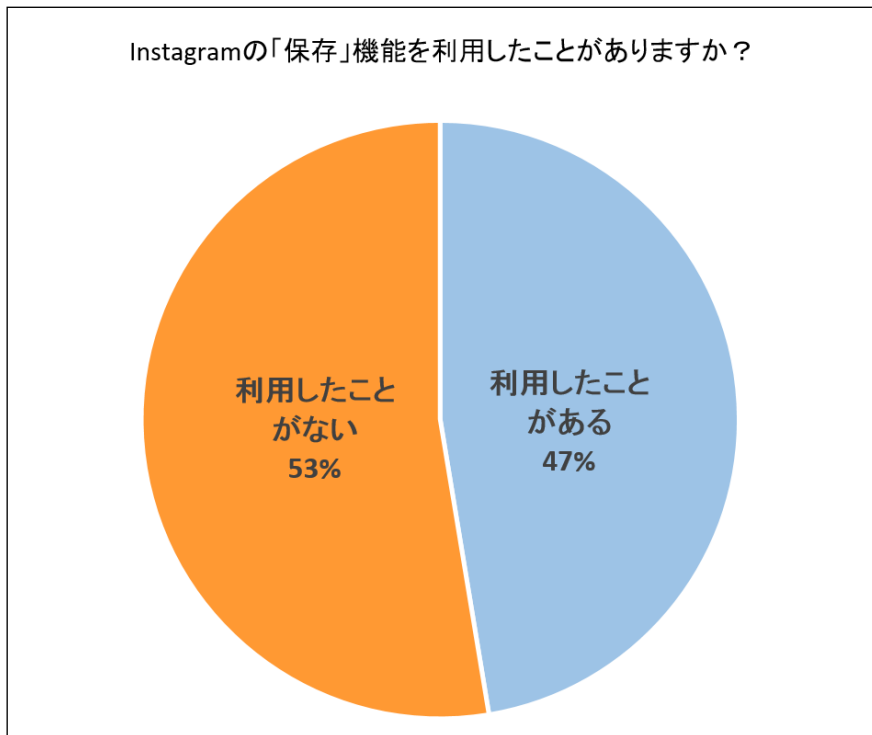
### ■ 女性ユーザーの45%が、Instagram を「週2、3回以上」利用



10代~40代の Instagram を利用する女性ユーザーに利用頻度を調査したところ、45%(8,717人のうち3,887人)のユーザーが「週2、3回以上」利用すると回答しました。

**■ Instagram を週2、3回以上利用している女性ユーザーの47%が、「保存」機能を利用**

更に Instagram を「週 2、3 回以上」利用しているユーザーを対象に、Instagram の「保存」機能の利用有無について調査したところ、47% (3,887 人のうち 1,842 人) の人が利用していると回答しました。



クロスフィニティでは、10代～40代の女性で Instagram を「週 2、3 回以上」利用しているユーザーが「保存」機能をどのように利用しているのか、また「保存」機能を使ったあと商品を購入したことがあるのかの行動調査分析をクロスフィニティのオウンドメディア【CroJa - クロジャ】(<https://croja.jp/>) で発信しております。

**▼「CroJa - クロジャ」(<https://croja.jp/>) 関連記事**

◆【Instagram 行動調査】コアユーザーの約 60%は購入検討で「保存」した経験あり！購入に至るまでのストーリーとは？ (<https://croja.jp/case/instagram01>)

◆【Instagram 行動調査】フォローしているアカウントと購入きっかけになるアカウントは年代によって異なる！インフルエンサー選定の重要性とは？ (<https://croja.jp/case/instagram02>)

クロスフィニティでは、年代や好みに応じてより効果の高いインフルエンサーマーケティング施策をご提案してまいります。

## ■調査概要

- ・調査主体: クロスフィニティ株式会社
- ・調査内容: Instagram の利用について
- ・調査地域: 全国
- ・調査対象者: 16 歳から 49 歳の女性
- ・調査方法: インターネット調査
- ・調査機関: スマートフォン特化型リサーチサービス「スマートアンサー」を通じて調査
- ・調査期間: 2018 年 12 月 14 日(金)～2018 年 12 月 17 日(月)
- ・調査対象: 8,717 サンプル

※出典1 ITmedia (アイティメディア株式会社) 「国内ユーザー2900 万人突破 「映え」に「行動」が伴う Instagram をブランドはどう使うべきか」 <http://marketing.itmedia.co.jp/mm/articles/1811/05/news050.html>

※出典2 Instagram ヘルプセンター <https://help.instagram.com>

- \* 「Instagram」は米国およびその他の国における Instagram, LLC の商標です。
- \* 記載されている製品およびサービス名は、各社の登録商標または商標です。

【クロスフィニティ株式会社について】 URL <https://www.crossfinity.co.jp/>

クロスフィニティ株式会社は、SEO や CRO を提供するウェブサイトコンサルティング事業、アフィリエイト広告を展開するパフォーマンスマーケティング事業、インフルエンサーマーケティングと SNS コンサルティングを提供するソーシャルメディアマーケティング事業の 3 つの事業を展開しております。

※CRO: Conversion Rate Optimization (コンバージョンレート最適化)

[本件に関するお問い合わせ先]

クロスフィニティ株式会社 榎本 諒 (エノモト リョウ)

TEL 03-5745-3838

E-mail [press@mg.crossfinity.co.jp](mailto:press@mg.crossfinity.co.jp)

URL <https://www.crossfinity.co.jp/info/>