

ダイジェスト版

カーユーザーレポート2023

2023年5月
株式会社プロトコーポレーション

調査概要

調査目的	以下3点を明確にする： <ul style="list-style-type: none">● 現在運転している中古車の状況● 買い替えしたユーザーに関する状況● 車を購入するまでの行動・意見
調査対象者	【性別】男女 【年齢】20歳以上 【地域】日本全国 【抽出条件】世帯で中古車を所有し、主に運転している
回収サンプル数	4,120サンプル
サンプル割付	※次項参照
調査方法	インターネットによるアンケート調査(調査実施機関:マクロミル)
調査期間	2023年2月21日(月)～2023年2月23日(水)
聴取設問数	30問

サンプル割付

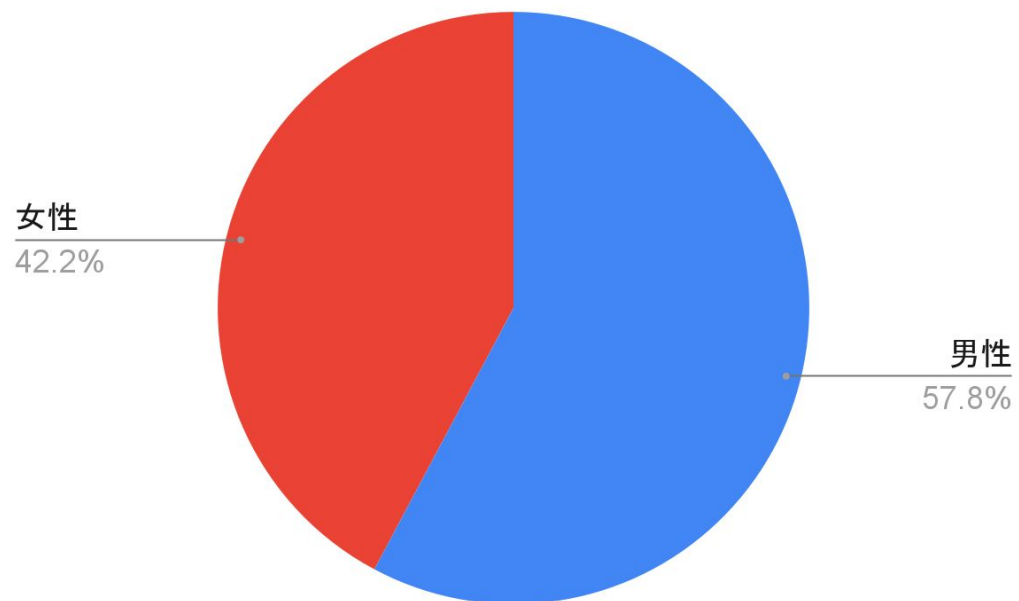
		回収サンプル数
エリア別	北海道(北海道)	220
	東北(青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県)	417
	北関東(茨城県、栃木県、群馬県)	340
	首都圏(東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県)	665
	甲信越(新潟県、山梨県、長野県)	257
	北陸(富山県、石川県、福井県)	145
	東海(愛知県、岐阜県、三重県、静岡県)	561
	近畿(大阪府、滋賀県、京都府、兵庫県、奈良県、和歌山県)	456
	中国(鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県)	283
	四国(徳島県、香川県、愛媛県、高知県)	149
	九州(福岡県、佐賀県、長崎県、大分県、熊本県、宮崎県、鹿児島県)	536
沖縄(沖縄県)	91	
合計		4,120

1. 対象者プロフィール

対象者プロフィール

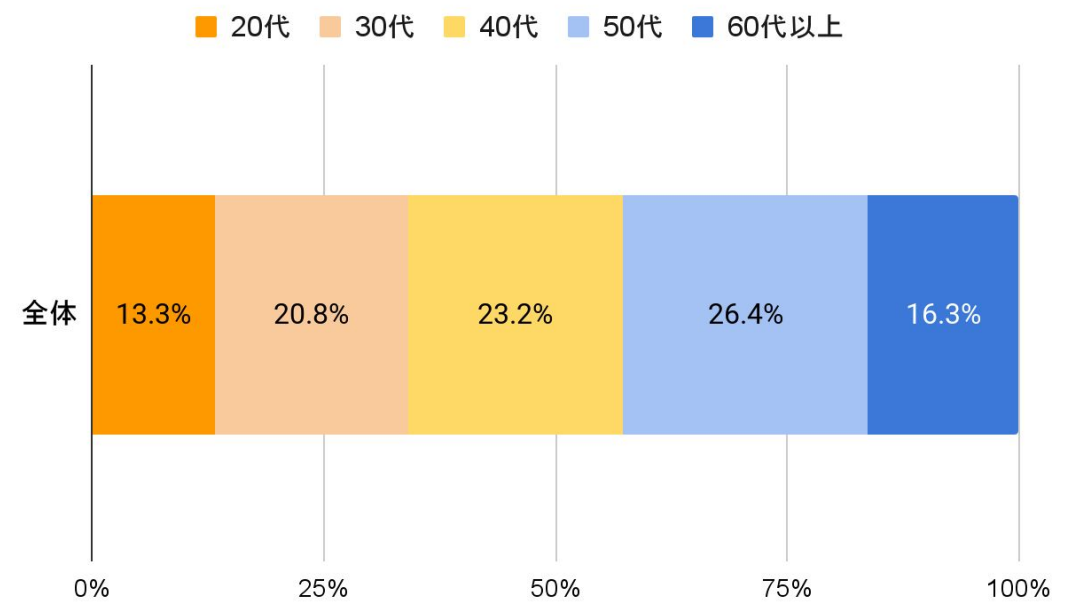
性別

n=4,120



年代

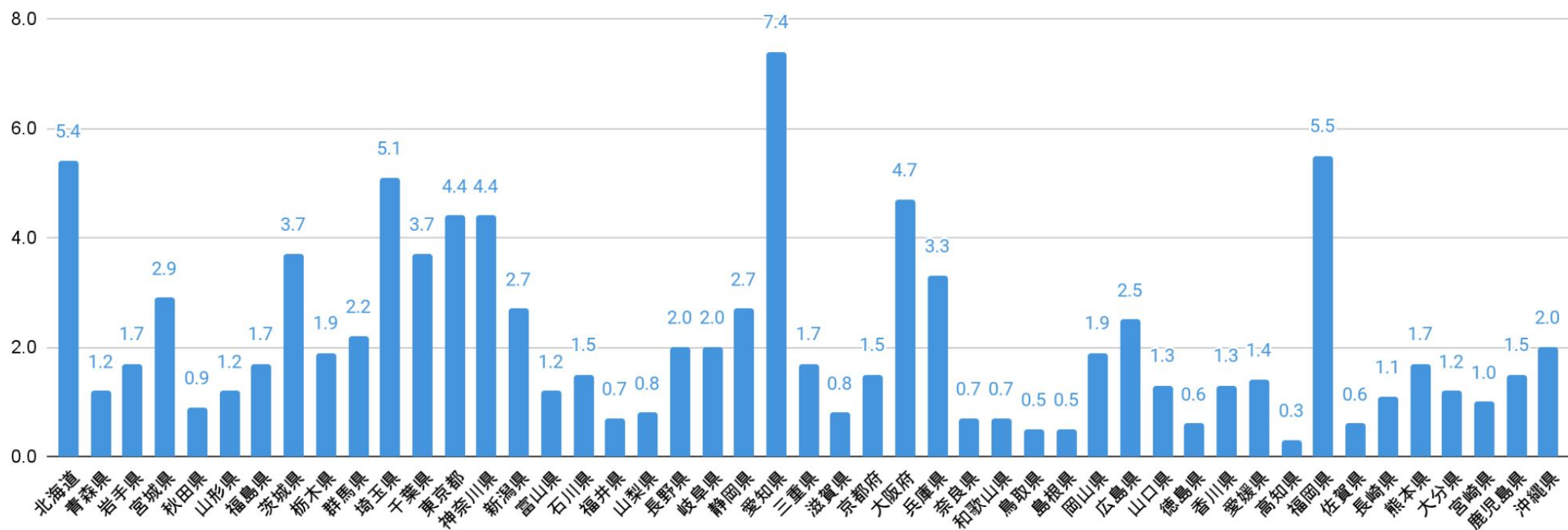
n=4,120



対象者プロフィール

居住地域

n=4,120



2. 調査結果サマリ

調査結果サマリー

1. 中古車の情報収集内容は「下取・買取価格」「販売店の口コミ・レビュー」が前回調査と比べ上昇

- ✓ インフレ・物価高の影響により、下取・買取価格も含めたトータルでの支払い価格を意識し、販売店への信頼・安心を求めたユーザーの高まりが伺える。
- ✓ 「下取・買取価格」24%(前回比較+11pt)、「販売店の口コミ・レビュー」21%(前回比較+7pt)

2. 予算決定時の行動は、20代で「ローンや月々支払額を基準に、決定した」が23%

- ✓ 予算決定の基準は20代も若年層では可処分所得を意識して決定しており、ワンランク上の車購入などを検討するユーザーは少なくなっていると思われる。
- ✓ 予算決定時の行動は、「欲しい中古車の相場を調べて、決定した」がトップ。次いで、「貯蓄額・資産額」「ローンや月々支払額」と続く。

3. 販売店への事前お問い合わせは、「特に問い合わせをしなかった」が40%

- ✓ Web上での中古車コンテンツが年々リッチ化しており、問い合わせせずとも十分な情報収集ができているユーザーが多くなっていることが要因のひとつ。
- ✓ 地方別にみると、「四国」で「特に問い合わせをしなかった」49%で最も高い。

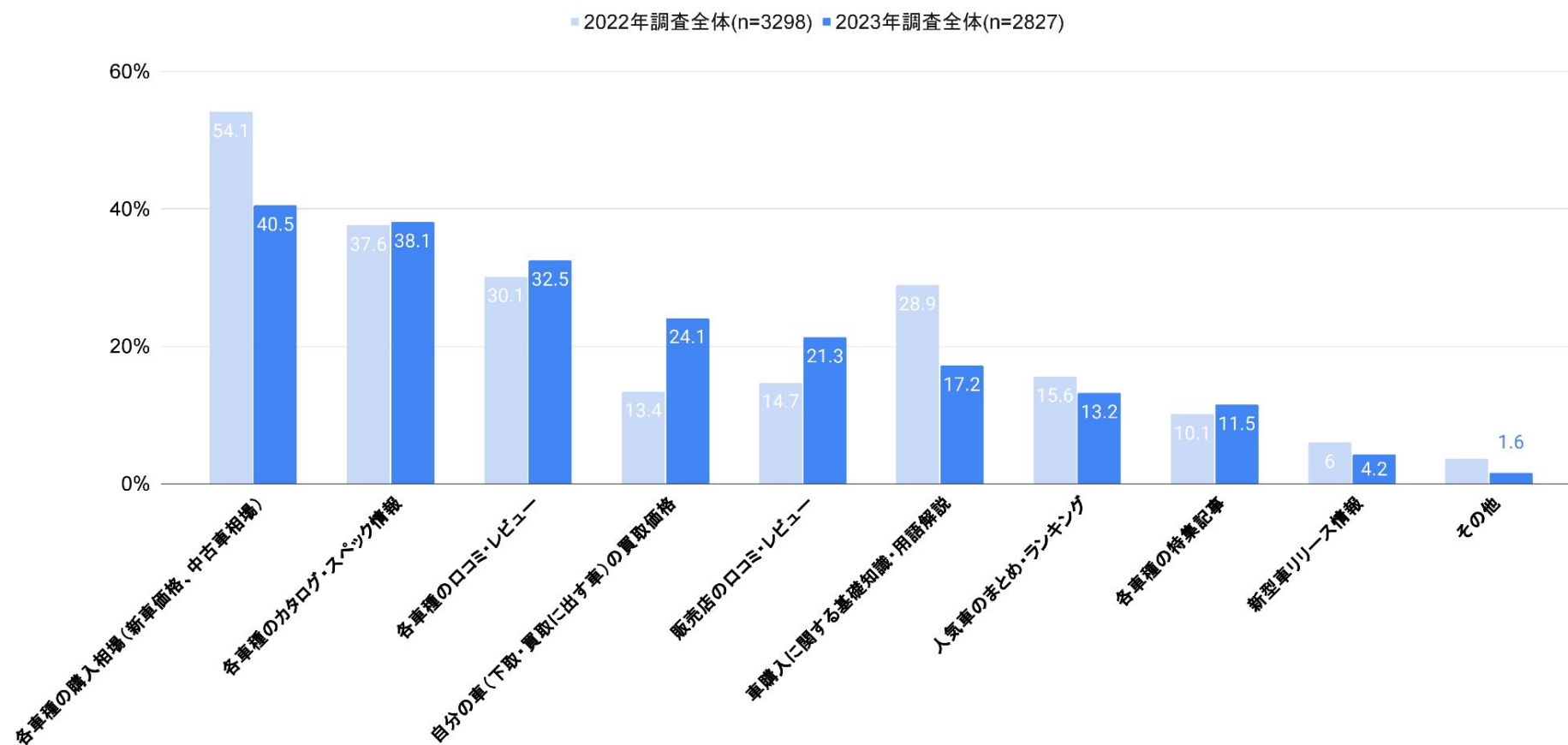
3. 本調査結果

利用メディアでの情報収集内容

- 利用メディアでの情報収集内容は、「各車種の購入相場」がトップ。次いで「各車種のカタログ・スペック情報」「各車種の口コミ・レビュー」と続く。
- 前回調査と比べて、「下取・買取価格」「販売店の口コミ・レビュー」の割合が増加。

Q.現在主に運転している車の購入時に情報収集で利用したメディアに関して、それぞれのメディアを使って情報収集した内容をすべてお知らせください。

[ベース:全員]

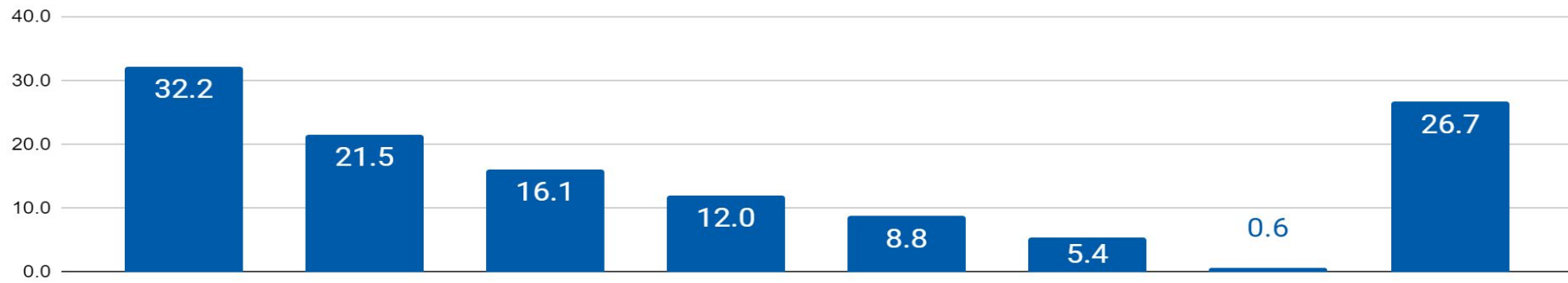


予算決定時の行動

- 予算決定時の行動は、「欲しい中古車の相場を調べて、決定した」がトップ。次いで、「貯蓄額・資産額」「ローンや月々支払額」と続く。
- 年代別にみると、20代で「ローンや月々支払額」を基準に決定しているユーザーが多い。

Q.あなたが現在主に運転している【】の車を検討・購入した際、おおよその予算はどのようにして決定しましたか。あてはまるものをすべてお知らせください。(いくつでも)

[ベース:全数]



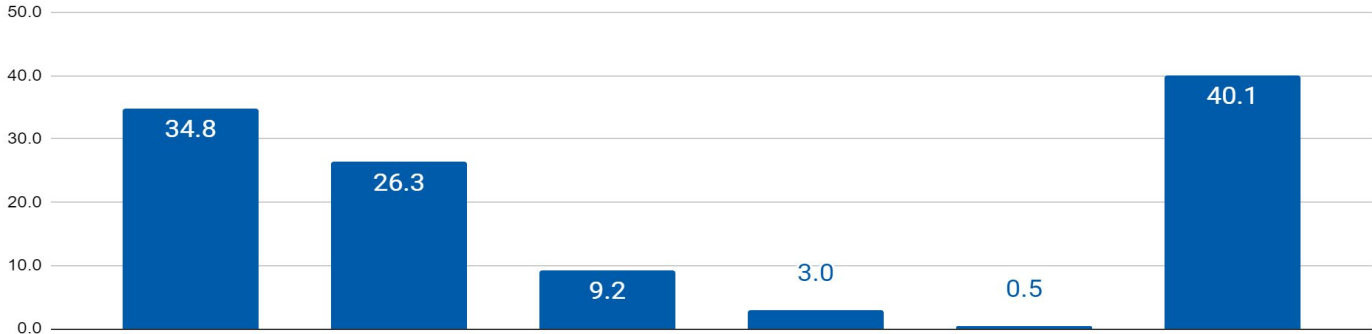
	n=	欲しい車の中古車相場を調べて、決定した	貯蓄額・資産額を基準に、決定した	ローンや月々支払額を基準に、決定した	事前に下取り/買取り価格を調べて、決定した	欲しい車の新車価格を調べて、決定した	前回の購入価格を基準に、決定した	その他	特に予算は決めていなかった
全体	4,120	32.2	21.5	16.1	12.0	8.8	5.4	0.6	26.7
20代	546	28.9	19.4	22.7	15.4	9.9	3.3	0.2	29.1
30代	858	32.5	25.9	20.7	13.1	11.2	3.7	0.5	22.6
40代	957	30.8	22.5	15.5	11.6	7.9	7.1	0.6	24.7
50代	1,087	33.7	19.9	13.6	9.0	8.2	6.6	0.6	28.2
60代以上	672	34.2	19.0	9.8	13.5	6.8	5.1	0.9	30.4

事前お問い合わせの有無

- ❑ 販売店への事前お問い合わせについて、「問い合わせしなかった」が40%でトップ。次いで、「見積り依頼」「電話問い合わせ」と続く。

Q.あなたが現在主に運転している【】の車を検討・購入した際、事前に販売店にお問い合わせしましたか。あてはまるものをすべてお知らせください。(いくつでも)

[ベース:全数]



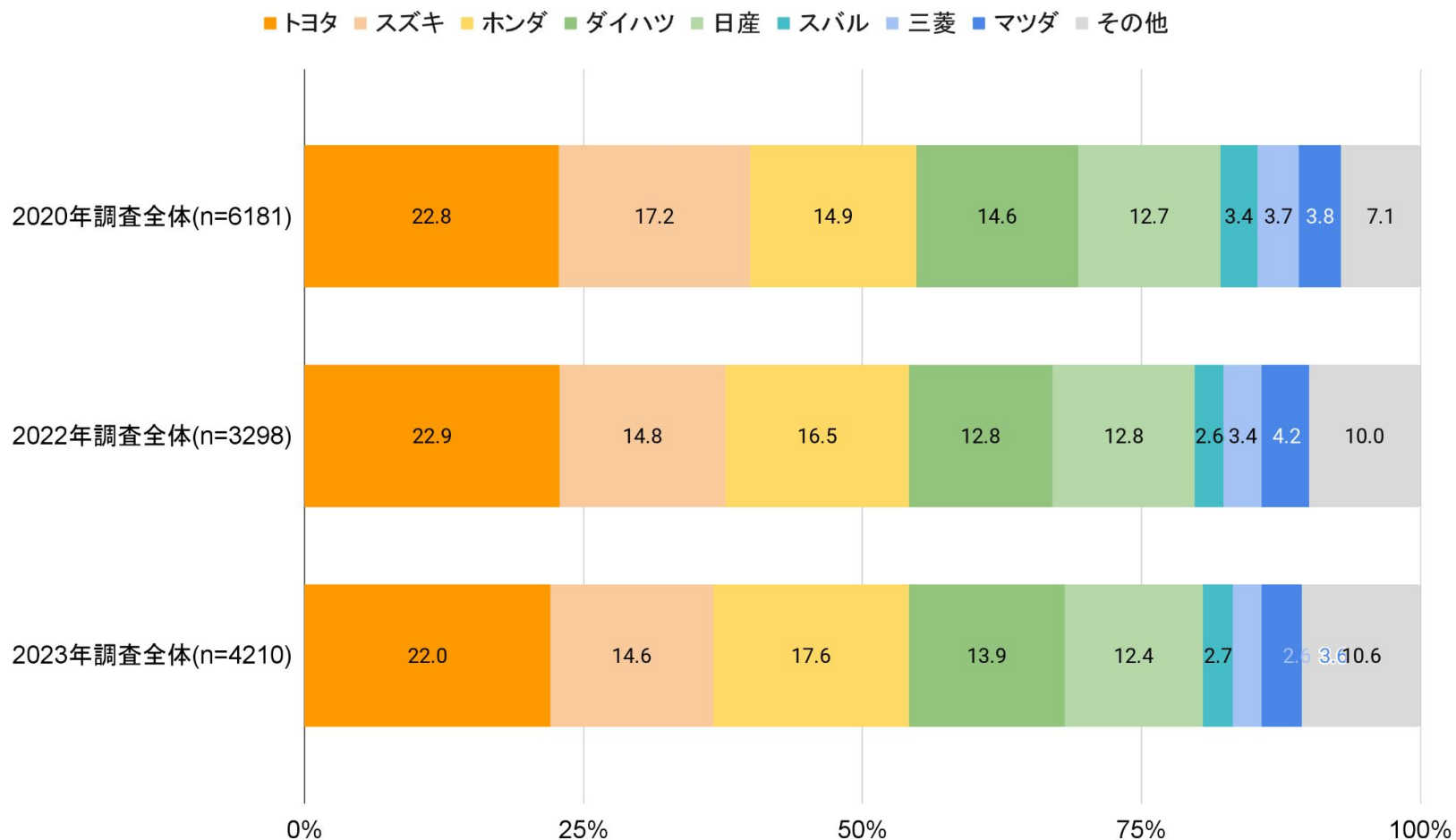
	n=	見積り依頼を請求した	電話にて、お問い合わせをした	カレンダー予約にて、来店日を予約した	SNS(公式LINE等)にて、お問い合わせをした	その他	特に問い合わせをしなかった
全体	3,710	34.8	26.3	9.2	3.0	0.5	40.1
北海道	197	29.9	27.9	6.6	3.6	0.0	42.6
東北地方	361	37.1	22.7	8.0	2.5	0.3	42.7
関東地方	920	37.4	30.0	10.2	3.8	0.3	36.4
中部地方	807	36.6	23.8	10.3	2.6	1.0	39.2
関西地方	475	31.8	30.1	10.3	2.5	0.2	40.8
中国地方	256	37.1	20.3	10.2	3.1	1.6	38.7
四国地方	131	28.2	22.1	5.3	3.8	0.0	48.9
九州地方	563	31.4	26.3	7.5	2.5	0.4	42.6

現在所有している中古車メーカー

- 現在所有しているメーカーは「トヨタ」がトップ。次いで「ホンダ」「スズキ」と続く。

Q.あなたが現在主に運転している車のメーカーをお知らせください。

[ベース:全数]

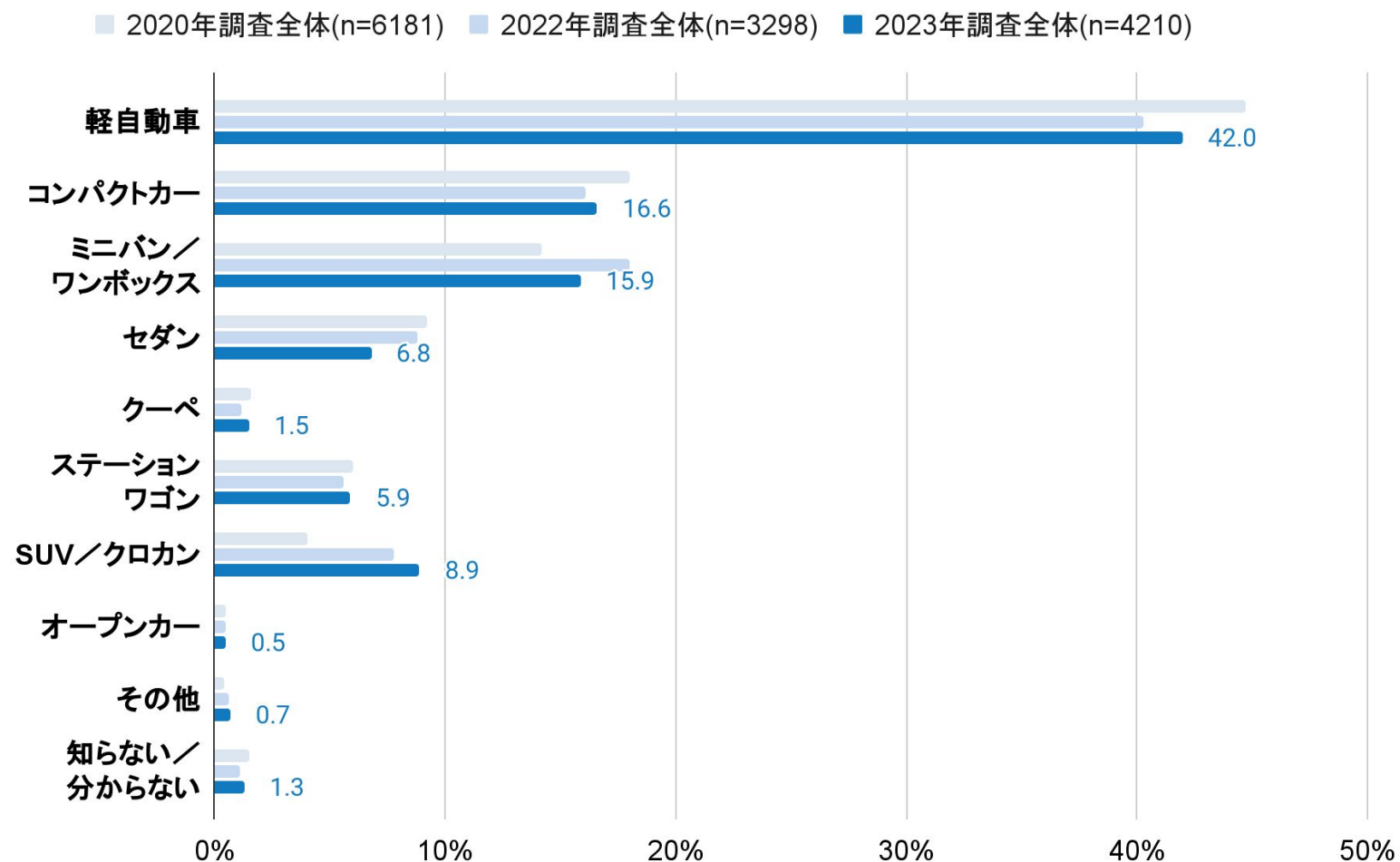


運転している車のボディタイプ

- ❑ 運転している車のボディタイプは、「軽自動車」がトップ。
- ❑ 前回調査と比べて、「軽自動車」「SUV／クロカン」の割合が増加。

Q.あなたが現在主に運転している車のボディタイプをお知らせください。

[ベース:全数]

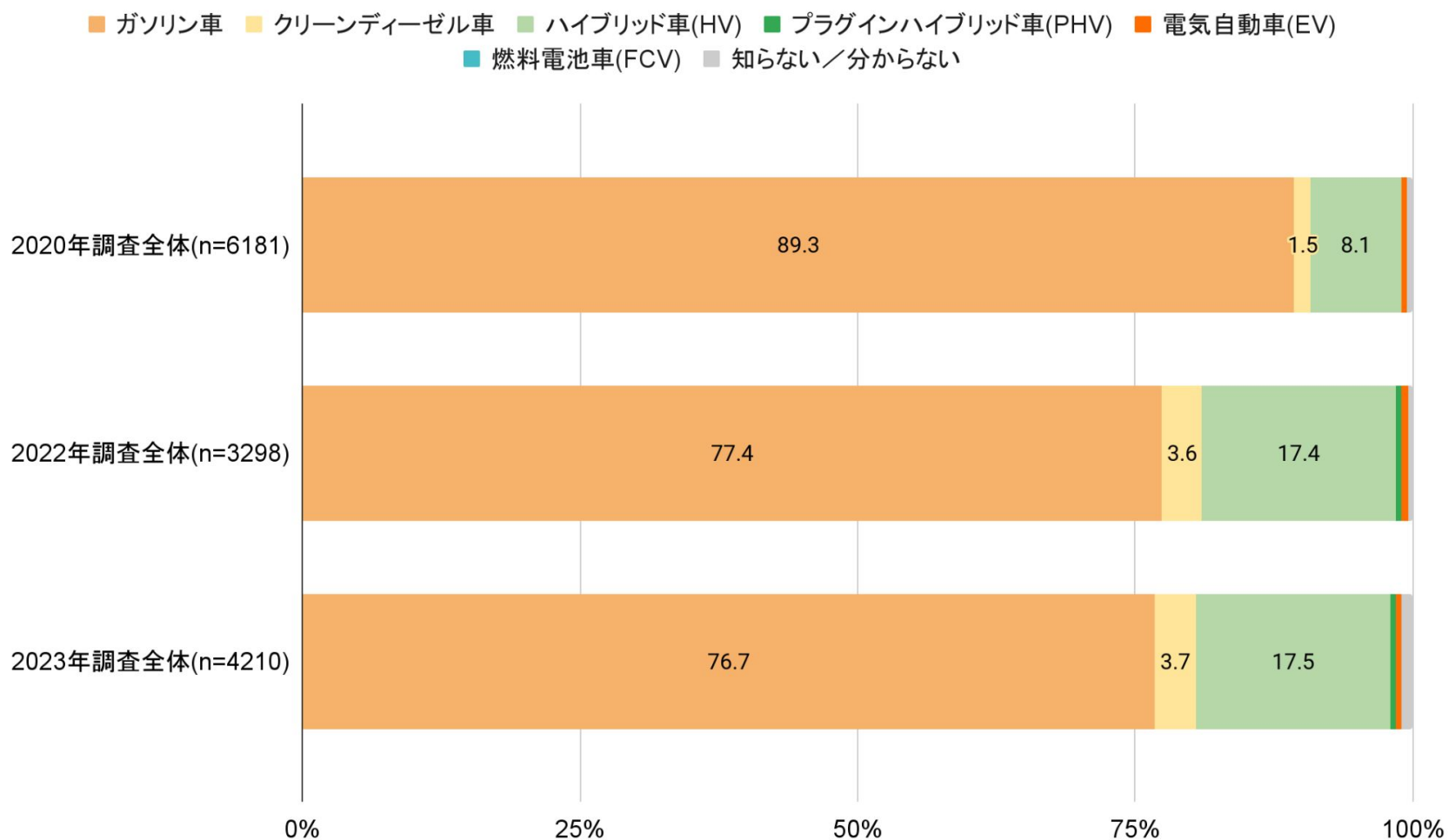


運転している車のエンジンタイプ

- ❑ 運転している車のエンジンタイプは、「ガソリン車」が約8割を占めている。
- ❑ EVなどの次世代原動機の車両は、中古車市場にはまだ浸透していない。

Q.あなたが現在主に運転している車の原動機(エンジン)タイプをお知らせください。

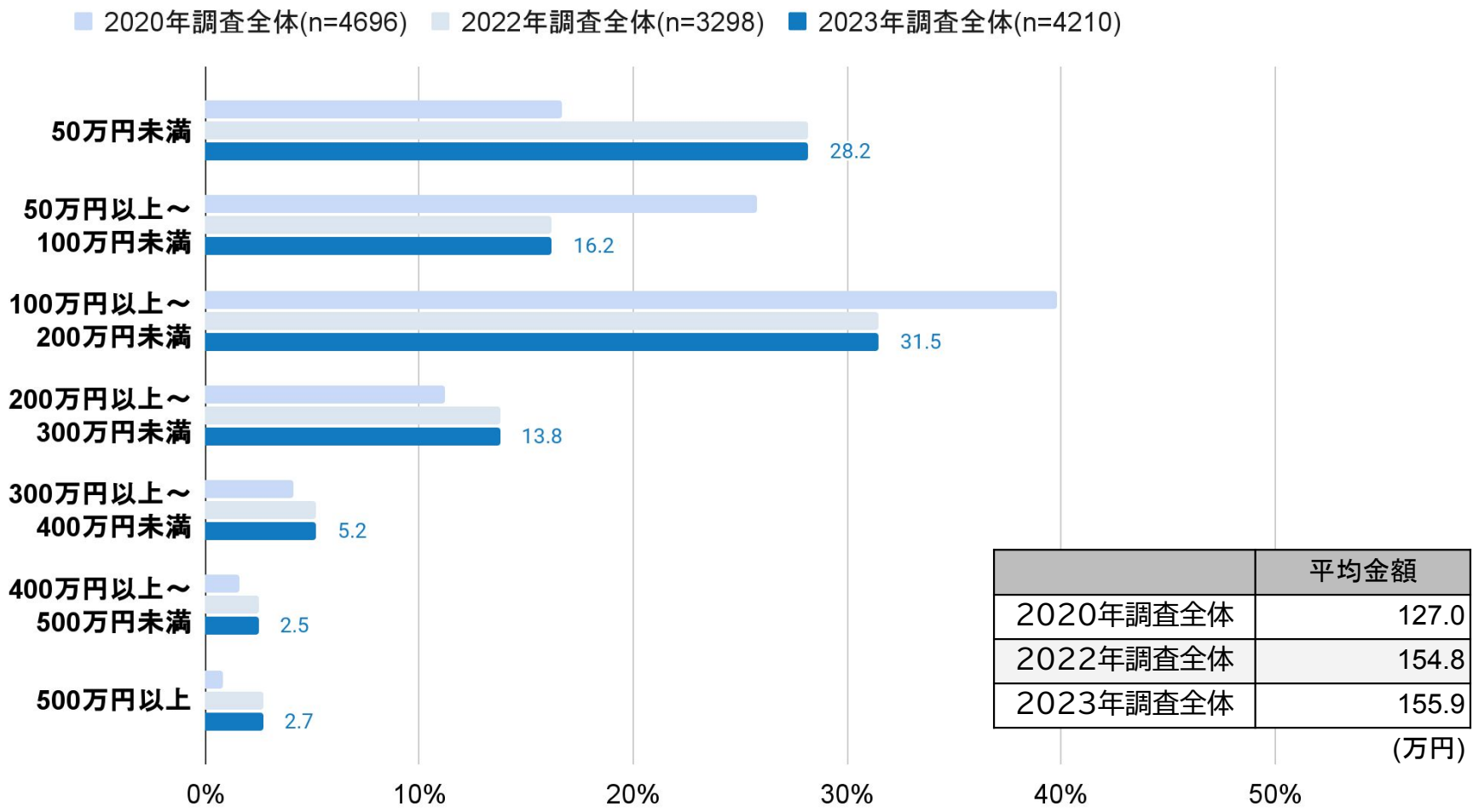
[ベース:全数]



運転している車の支払い総額

- ❑ 運転している車の支払い総額は、「50万円未満」と「100万円以上～200万円未満」とで二極化傾向。
- ❑ 平均金額は、155.9万円(+1.1万円)で微増。

Q.あなたが現在主に運転している車の支払い総額をお知らせください。
 [ベース:支払い総額認識者]

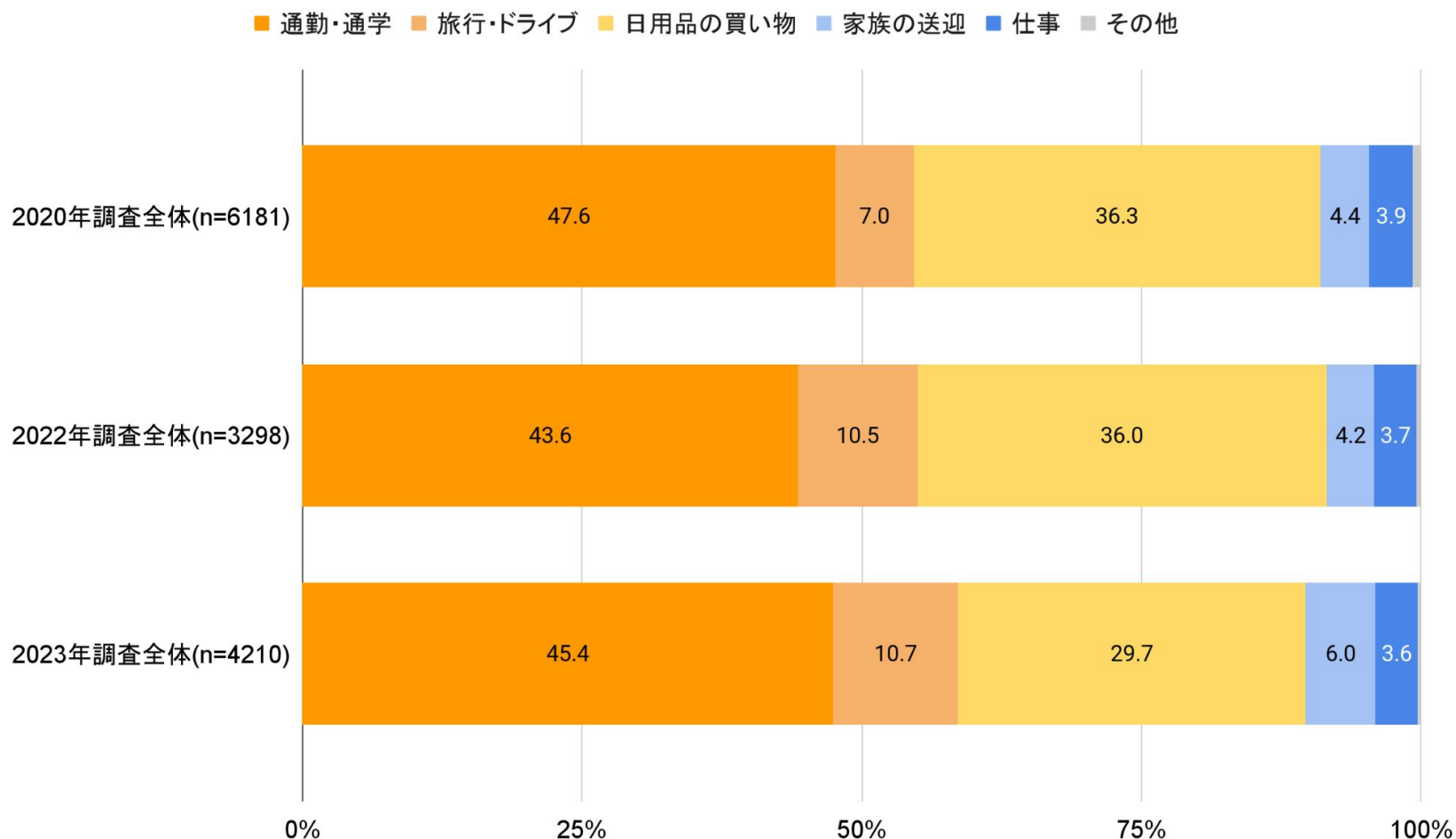


運転している車の主な利用用途

- ❑ 運転している車の主な利用用途は、「通勤・通学」がトップ。次いで「日用品の買い物」「旅行・ドライブ」と続く。
- ❑ 経年でみると、「旅行・ドライブ」目的の購入が増加傾向。

Q.あなたが主に運転している車の主な利用用途をお知らせください。

[ベース:全数]

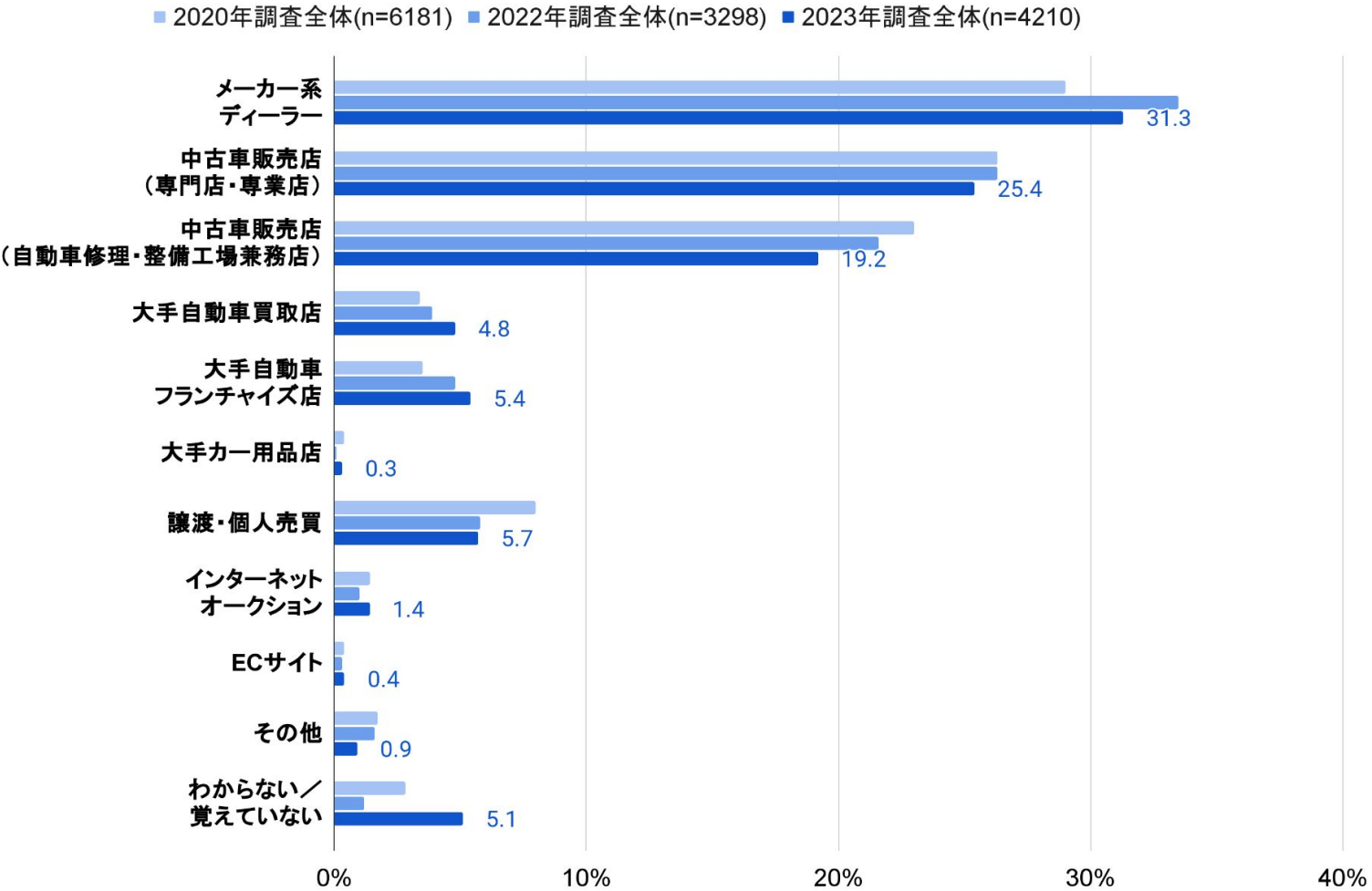


運転している車の購入先

- ❑ 運転している車の購入先は、「メーカー系ディーラー」がトップ。次いで「中古車販売店(専門店・専門店)」「中古車販売店(自動車修理・整備工場兼務店)」と続く。
- ❑ 経年でみると、「大手買取店」「大手FC店」の割合が増加傾向。

Q.あなたが現在主に運転している車の購入先としてあてはまるものをお知らせください。

[ベース:全数]

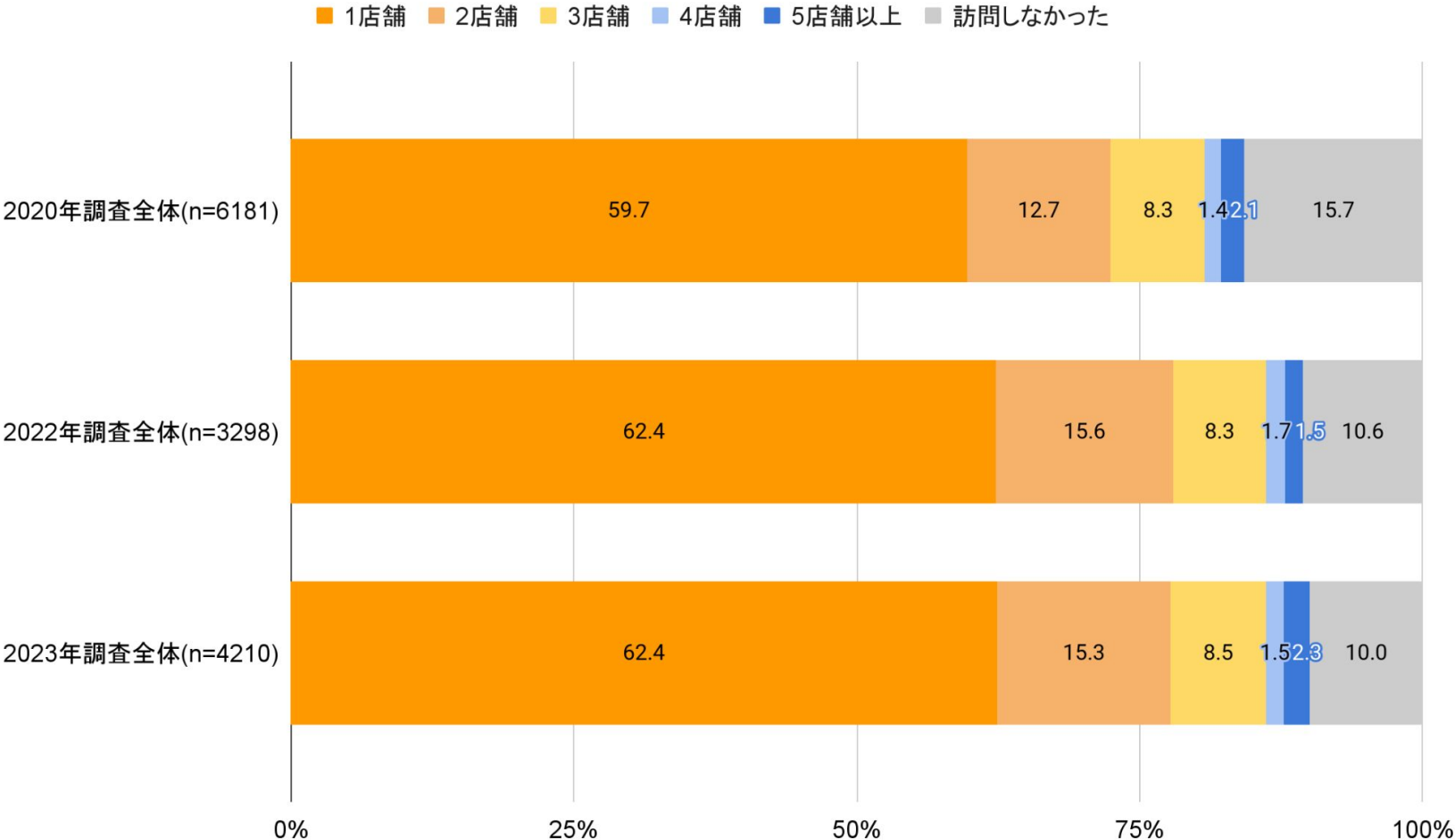


購入・検討時に訪問した販売店舗数

□ 購入・検討時に訪問した販売店舗数は、「1店舗」が約6割。

Q.あなたが現在主に運転している車を検討・購入した際、訪問した販売店舗数をお知らせください。

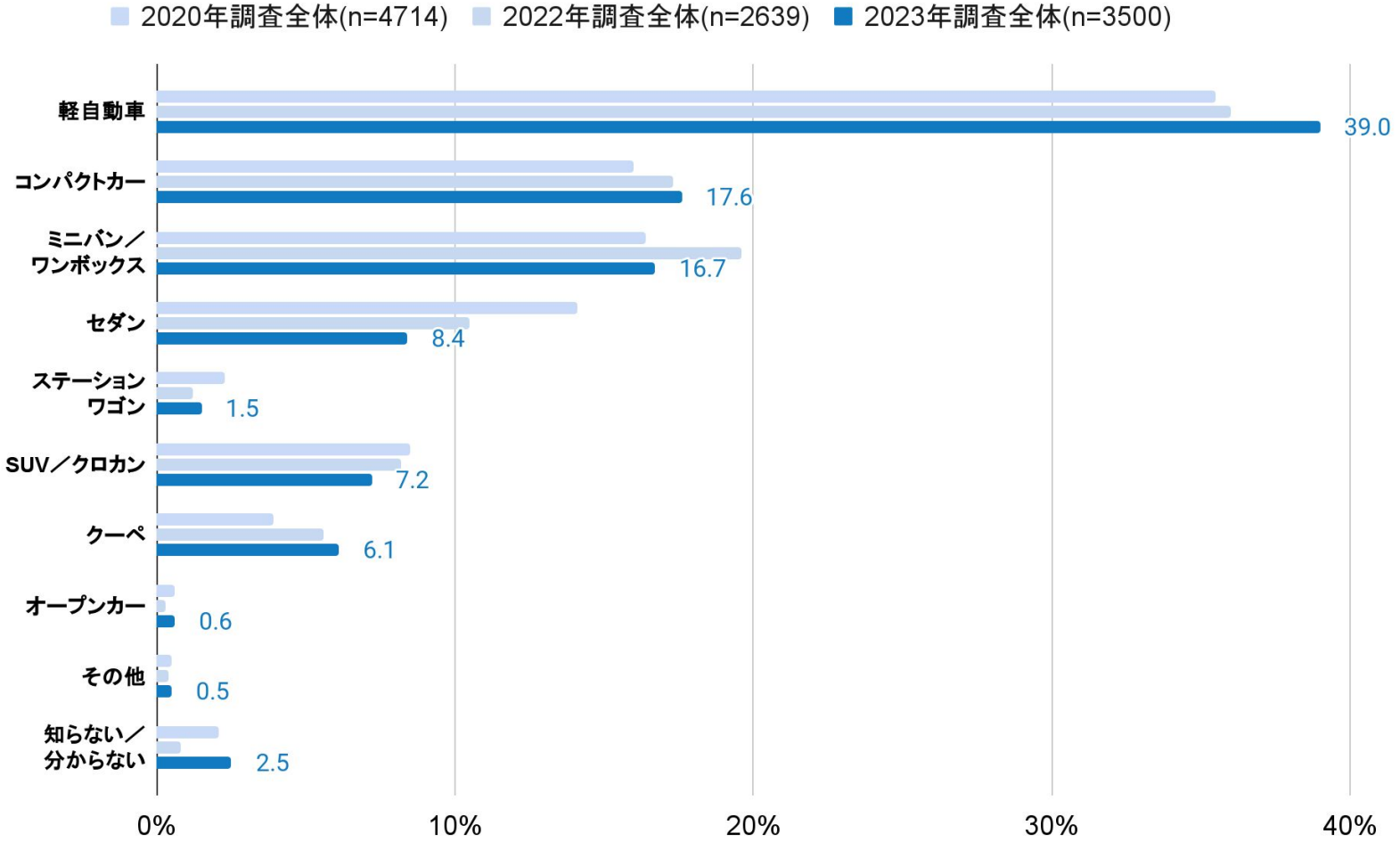
[ベース:全数]



買い替え前に運転していた車のボディタイプ

- 買い替え前に運転していた車のボディタイプは、「軽自動車」がトップ。次いで「ミニバン/ワンボックス」「コンパクトカー」と続く。

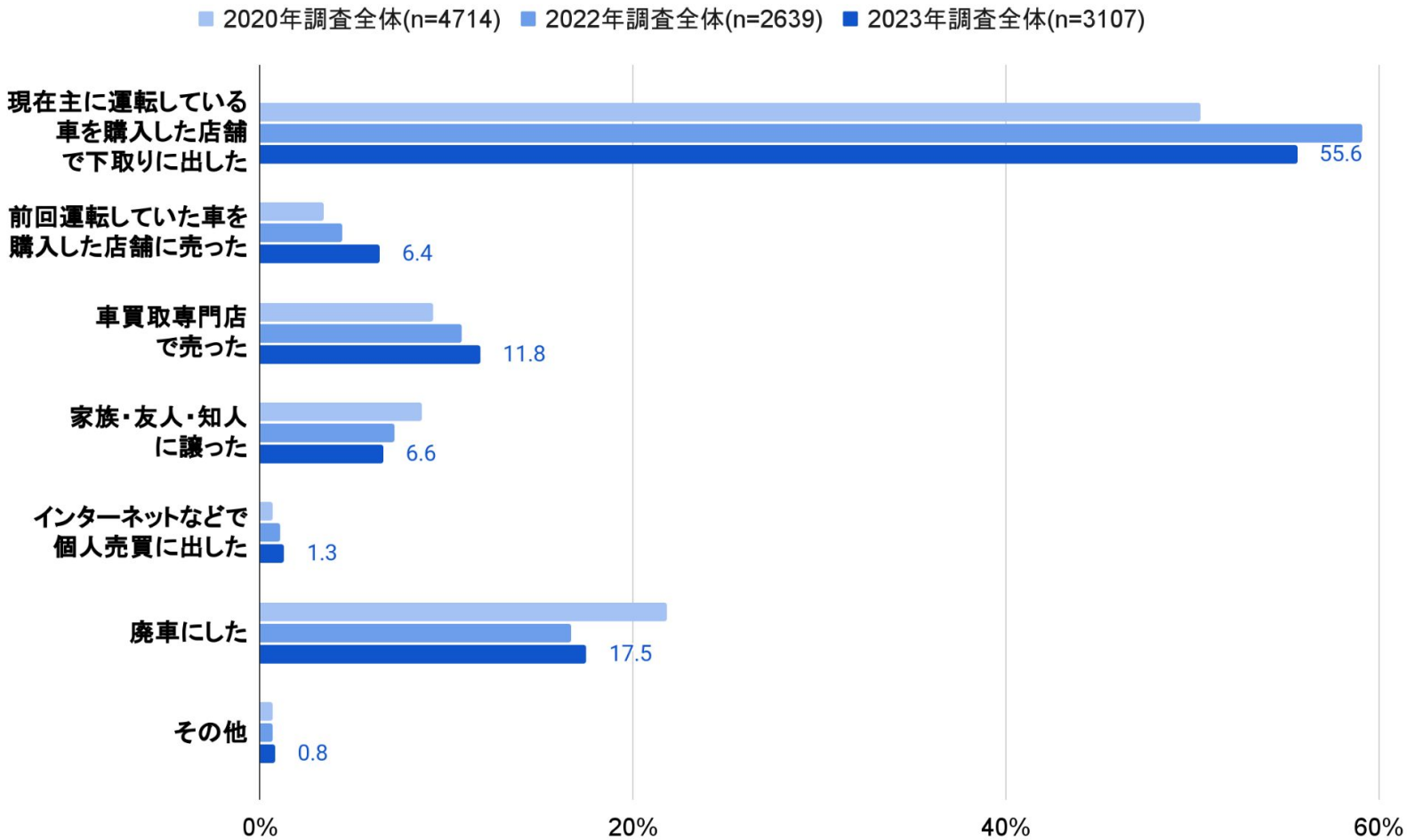
Q.あなたが前回主に運転していた自動車のボディタイプをお知らせください。
[ベース:買い替え購入者]



買い替え前に運転していた車の処分先・処分方法

- ❑ 買い替え前の車の処分方法は、「現在車を購入した店舗で下取りに出した」が6割を占めている。
- ❑ 経年でみると、「前回購入店舗」「買取専門店」の割合が増加傾向。

Q.あなたが前回主に運転していた自動車の処分先・処分方法として、あてはまるものをお知らせください。
[ベース:買い替え購入者]

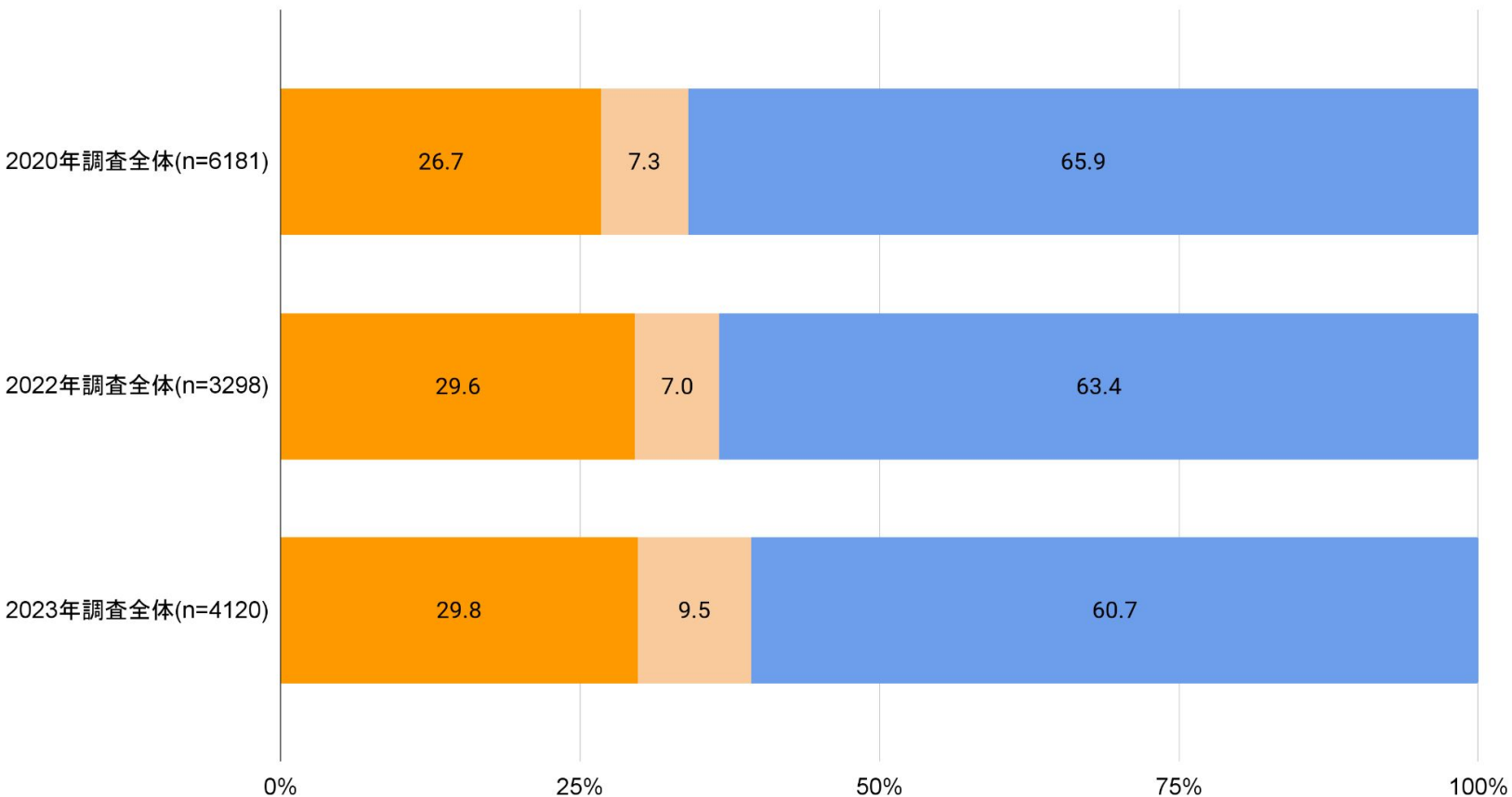


「実車確認無しでの購入」経験

□ 「実車確認無しでの購入」経験は、「自動車を購入する際は必ず実車の確認をしている」が6割を占める。

Q.「実車確認無しでの購入」の経験について、あてはまるものをお知らせください。
[ベース:全数]

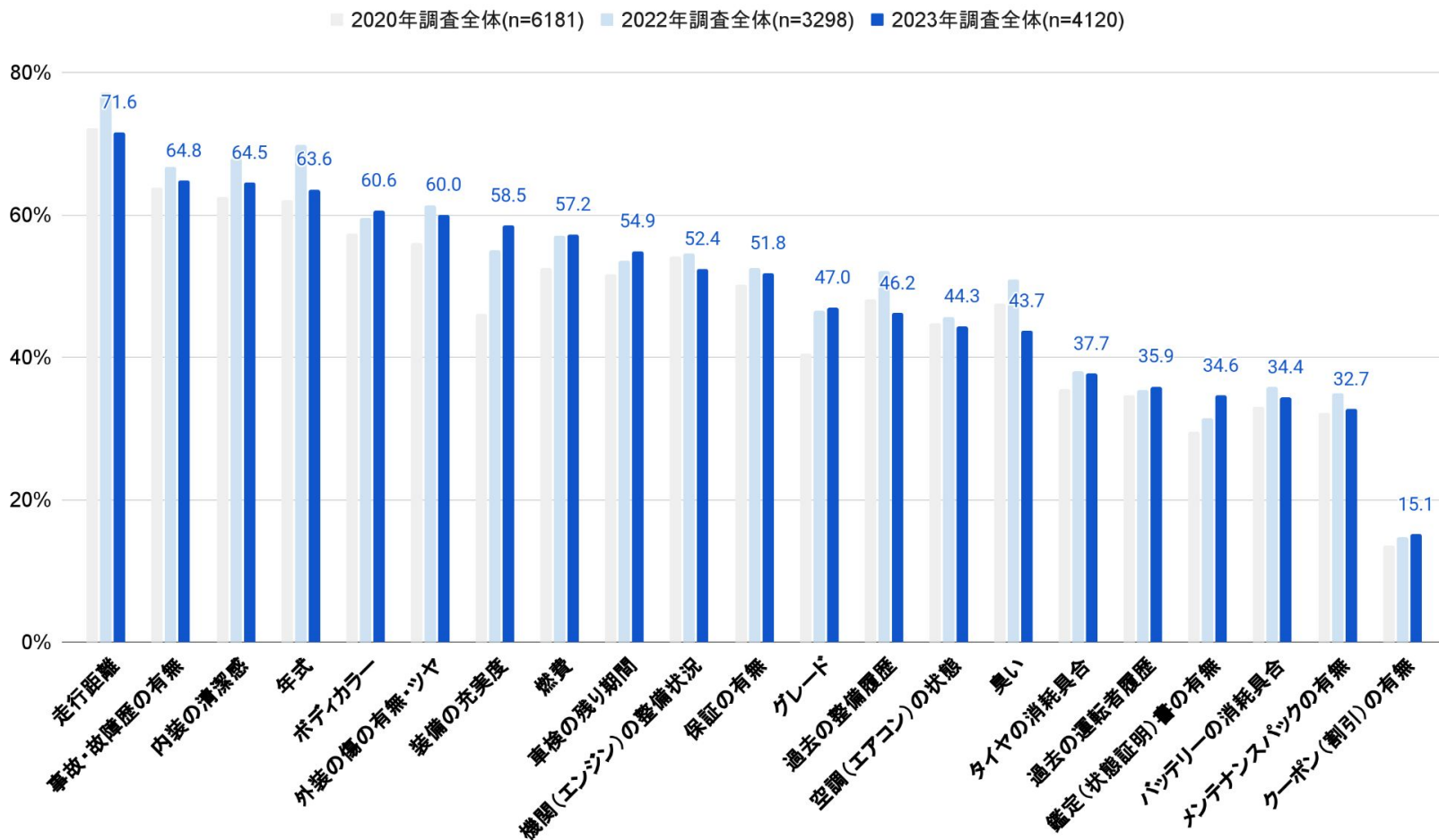
■ 現在主に運転している車は、実車の確認をしないで購入した
■ 現在主に運転している車ではないが、過去に実車の確認をしないで購入したことがある
■ 自動車を購入する際は、必ず実車の確認をしている



中古車購入重視点〔TOP2計〕

- ❑ 中古車購入重視点〔TOP2〕は、「走行距離」がトップ。次いで「事故・故障歴の有無」「内装の清潔感」と続く。
- ❑ 経年でみると、「装備の充実度」が増加傾向。

Q.中古車は同じ車種、同じ価格でも、車両ごとに状態が異なります。以下それぞれの状態に関して、あなたが現在主に運転している中古車の購入時にどれくらい重視したかをお知らせください。
 [ベース:全数]

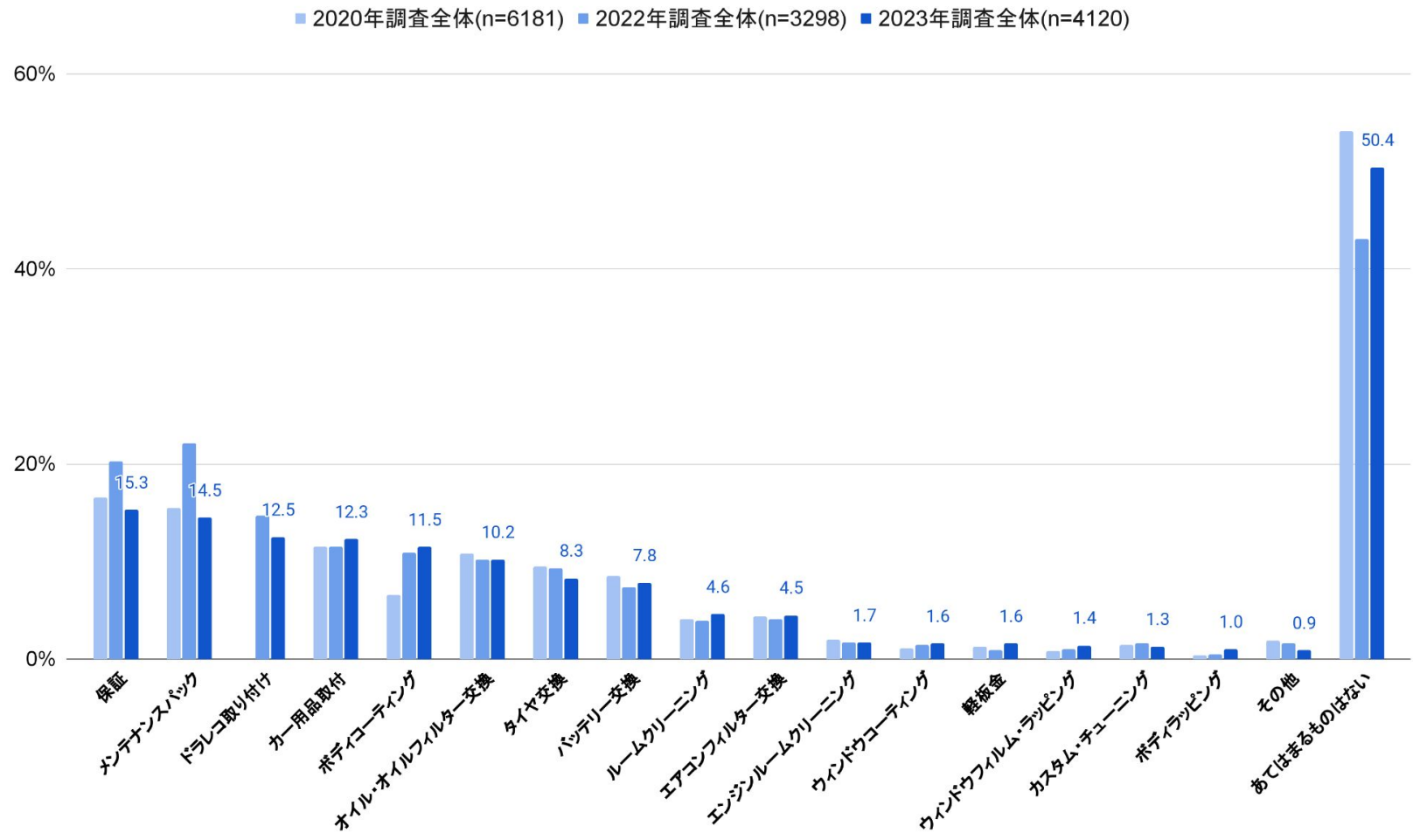


中古車購入時に実施・依頼したサービス

- ❑ 中古車購入時に実施・依頼したサービスは、「保証」がトップ。次いで「メンテナンスパック」「ドラレコ取り付け」と続く。

Q.あなたが現在主に運転している中古車の購入時に、有料で実施・依頼したサービスに関して、あてはまるものをすべてお知らせください。

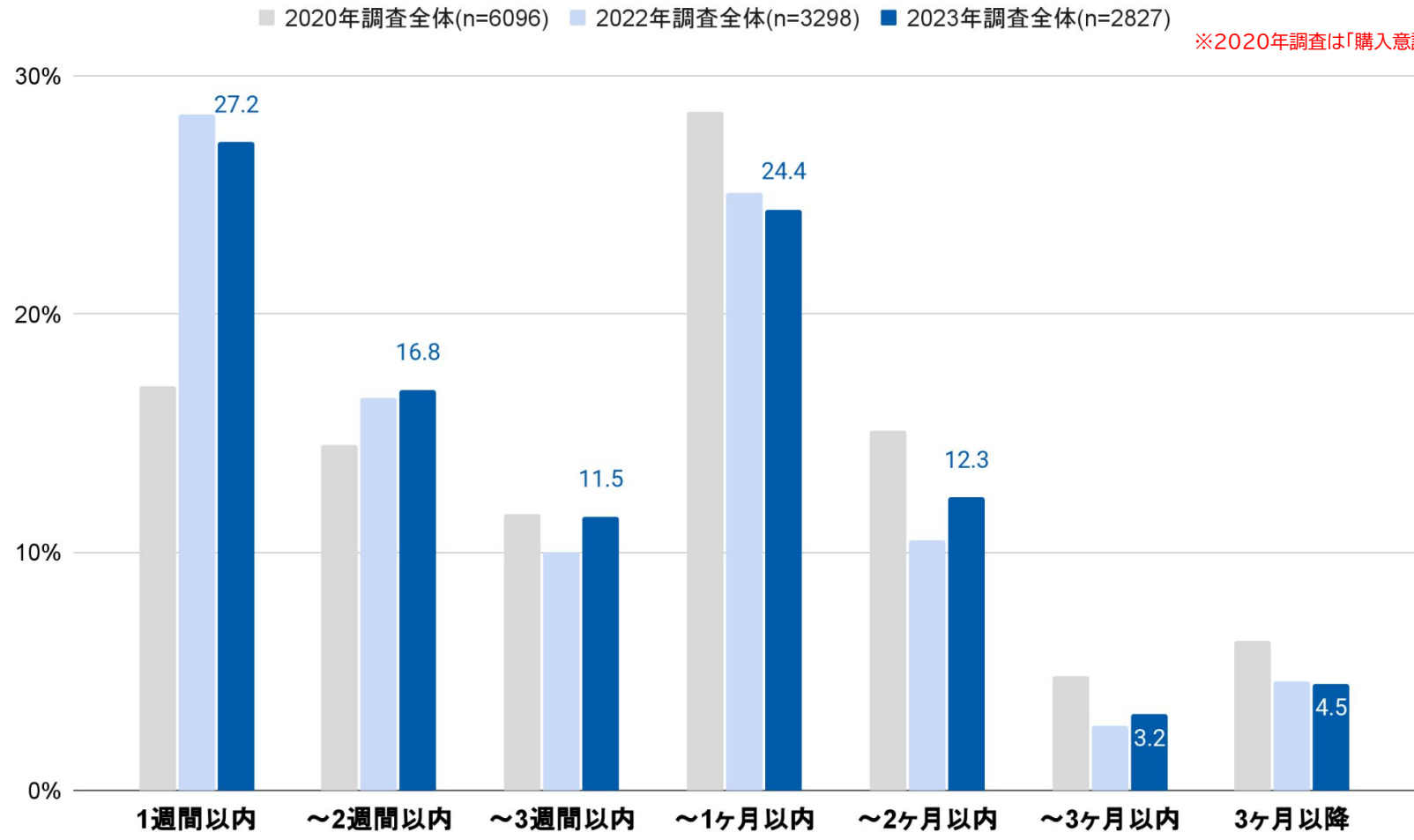
[ベース:全数]



情報収集から来店までの期間

- 情報収集から来店までの期間は、「～1週間以内」がトップ。次いで「～1ヶ月以内」「～2週間以内」と続く。平均で約23日。

Q.あなたが「自動車購入の情報収集を始めてから、来店・商談(オンライン含む)するまで」の期間において、どの程度の日数を費やしましたか。※365日より多い回答は除外
 [ベース:全数]



※2020年調査は「購入意識から納車まで」の期間のため参考値

	加重平均
2020年調査全体	28.2
2022年調査全体	22.4
2023年調査全体	23.1

(日)

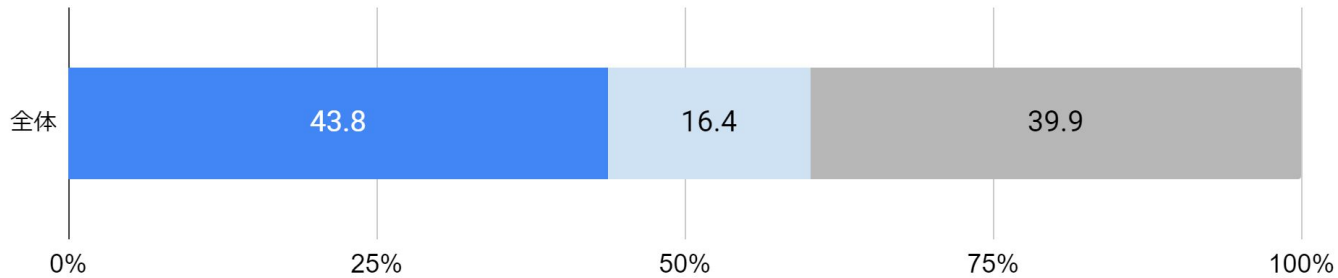
商談時の価格交渉

- ❑ 中古車購入時の価格交渉は、「価格交渉をした」が60%。
- ❑ 購入金額帯別にみると、「50万円未満」での価格交渉をしなかった割合が半数を超える。

Q.あなたが現在主に運転している車の商談シーンにおいて、価格交渉をどの程度しましたか。あてはまるものをひとつだけお知らせください。(ひとつだけ)

[ベース:全数]

■ 価格交渉をし、満足のいく値引き対応をもらった ■ 価格交渉をしたが、満足のいく値引き対応をもらえ...
 ■ 価格交渉はしなかった



	価格交渉をし、満足のいく値引き対応をもらった	価格交渉をしたが、満足のいく値引き対応をもらえなかった	価格交渉はしなかった	価格交渉した
全体	43.8	16.4	39.9	60.2
50万円未満	33.6	9.2	57.3	42.8
50万円以上～100万円未満	41.1	15.2	43.6	56.3
100万円以上～200万円未満	48.0	18.5	33.5	66.5
200万円以上～300万円未満	50.3	20.3	29.4	70.6
300万円以上～400万円未満	48.8	23.2	28.0	72.0
400万円以上～500万円未満	54.2	12.5	33.3	66.7
500万円以上	54.2	14.5	31.3	68.7

お問い合わせ

■レポートの総合版

■各種クロス集計表やローデータ

に関するお問い合わせ・ご要望は、下記までお願い致します。

株式会社プロトコーポレーション 戦略室(四輪)

担当:渡邊

Tel. 03-3343-4055