Deloitte.
デロイト トーマツ

2022年 次世代自動車に関する消費者意識調査

デロイト トーマツ グループ

2022年6月

MAKING AN IMPACT THAT MATTERS since 1845

目次

項目		頁
調査結果要約		3
調査結果詳細		
1	消費者像：「保有」と「非保有」	4
2	消費者の嗜好	12
3	消費者の属性とパワートレイン選択の関係	17
4	PHEV・EV普及に向けた示唆	22
調査概要		28

「環境にやさしい」PHEV・EVに対して、消費者が求める事柄は、決して夢物語とは言い切れず、我が国においても、近い将来に、魅力的な市場が形成される可能性は十分にある

調査結果要約

1 消費者像：「保有」と「非保有」	• 自家用車**保有世帯は約半数**(全国平均)。地方では「日常生活の足」である一方、都市部では「週末レジャーの道具」。現在、自家用車を保有している消費者は、**今後も持ち続ける** • **移動ニーズ**の過半は、**自家用車と公共交通機関**により充たされている • 「非保有」の手段としてのクルマの**"シェアサービス"は、「確実に」、「どこでも」、「簡単に」使えることが求められる**
2 消費者の嗜好	• 購入時に**最も重要なのはコスト**（車両購入価格、燃費、維持費等含めた**TCO**） • **小型車人気は根強く**、特に軽自動車は不動の地位。**SUVも引き続き人気** • **ガソリン車とハイブリッド車(HEV)**が圧倒的な二強。PHEV・EVは消費者の**約25%**が検討 • 「**予算総額200-249万円。支払手段は現金**」が典型的。リースや残価設定クレジットは苦戦中
3 消費者の属性とパワートレイン選択の関係	• 地方はガソリン車比率高く、**都市部と比してPHEV・EV**を検討する消費者**比率はやや低い** • PHEV・EV購入予定の比率は、**所得に比例**する傾向 • **賃貸住宅の居住者は**、充電器設置の難易度もあり、EVを検討する**比率が低い** • PHEV・EV選択の**動機は「環境にやさしい」こと、「トータルコストが安い」こと**
4 PHEV・EV普及に向けた示唆	• 消費者の**40%超**が、**将来的に**PHEV・EVを購入したいと考えている • 現時点における、PHEV・EV購入の**ハードル：「車両購入価格（の高さ）」、「脆弱な充電インフラ」** • **「あったらいいな」と思う事柄**：①購入予算総額：250万円未満、②5年後のリセールバリュー：30%以上、③ボディタイプ：軽自動車・コンパクトカー・ミニバン、④満充電時の航続距離：500km以上、⑤自宅での充電、⑥外出先での10分以内の急速充電

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

1 消費者像：「保有」と「非保有」

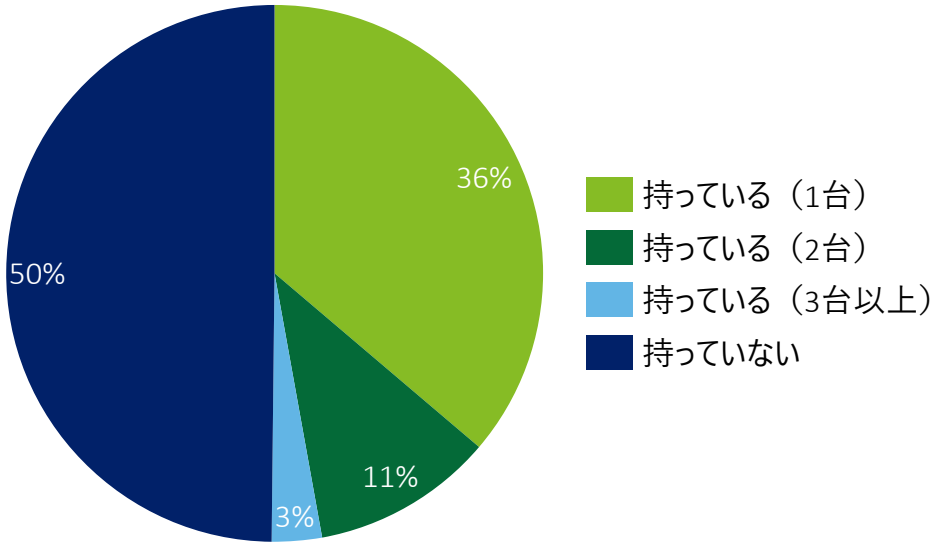
© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

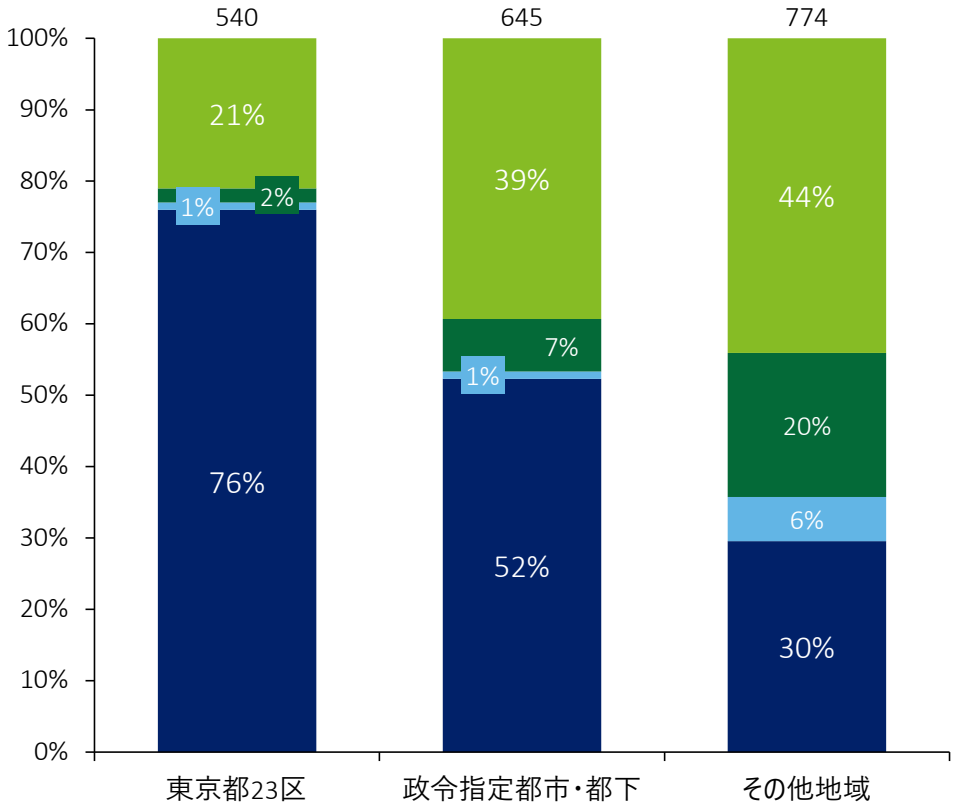
自家用車を持たない世帯が全国平均だと半数近くに。地方では7割の世帯が自家用車を保有しており、「地方偏重」が鮮明になっている

自家用車の保有状況

Q：あなたのご家庭では自家用車を保有していますか？

(n =1,959)





回答者：全国の自動車免許を保有する20～69歳までの人

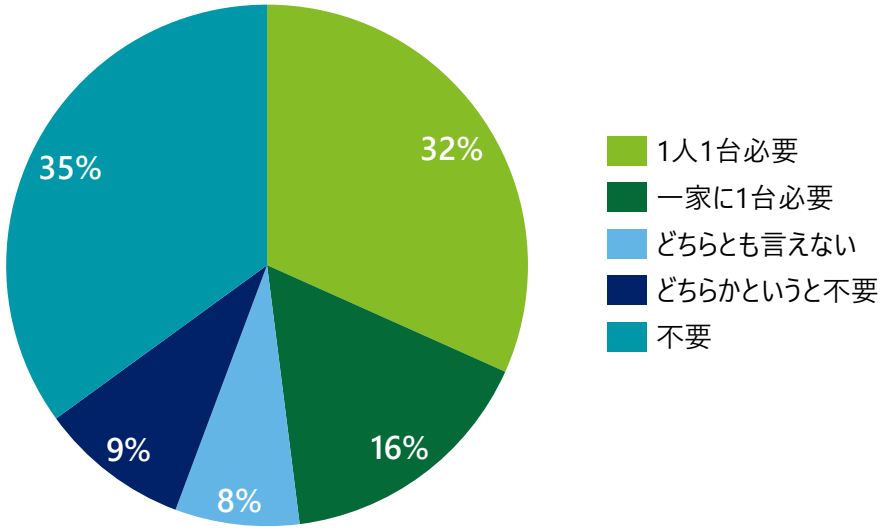
© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

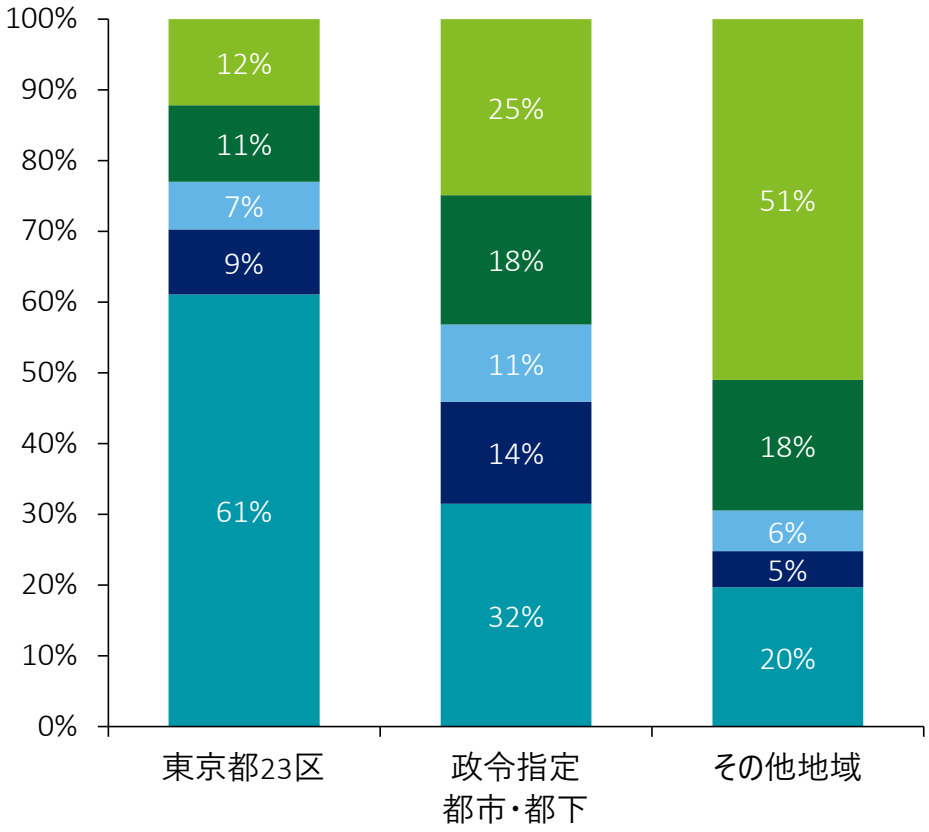
地方では「生活必需品」と考えられている一方で、自家用車を必要と思う人は、全国平均だと5割に満たない

自家用車の必要性

Q：あなたにとって自家用車は必要ですか？

(n = 1,959)





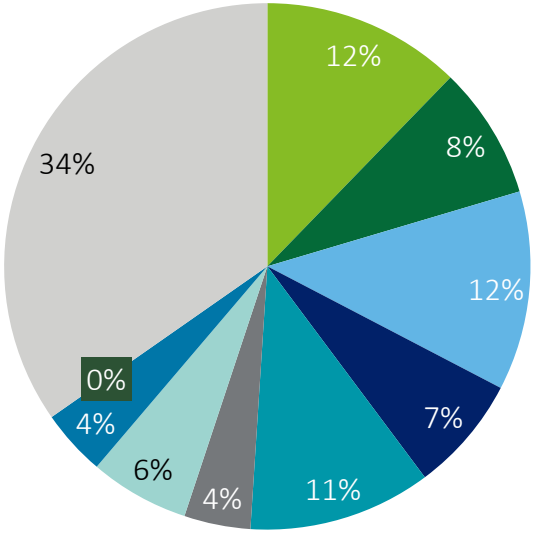
回答者：全国の自動車免許を保有する20～69歳までの人

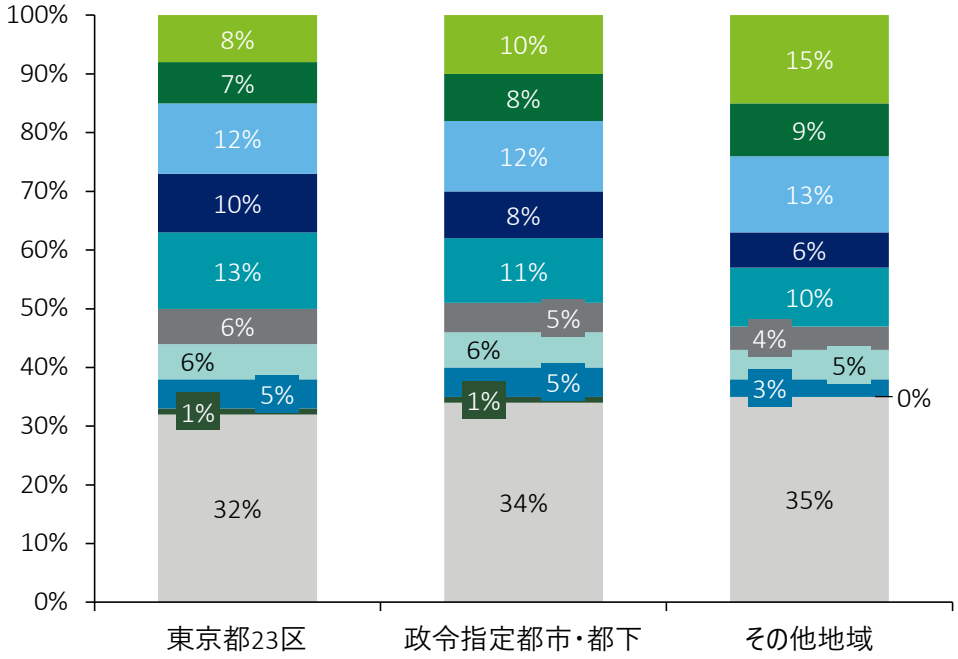
© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

地方では「日常生活の足」であり、近隣で代替交通手段がないこと、一方で都市部では、「週末のレジャーに欠かせない」ことが、自家用車を保有する理由の上位に

自家用車を保有する理由

Q：あなたが自家用車を持つ1番の理由は何ですか？ (n = 983)





- 居住する地域は公共交通の便が悪く、通勤・通学などの日常生活に車が欠かせない
- カーシェアやレンタカーなど代替となる車の移動手段が近隣にない
- 使用頻度が高く、所有する方がカーシェア・レンタカーを利用するよりも結局安くなると考える
- 所有していること自体がステイタスである
- アウトドアやドライブ旅行など週末のアクティビティに欠かせない
- レンタカーやカーシェアには、乗りたいと思う自分好みの車がない
- カーシェアやレンタカーなど人ともを共有するのは衛生面に不安がある
- 車に興味があり、好みのパーツやオプション装備で車をカスタマイズすることを趣味として楽しんでいる
- その他
- あてはまるものはない

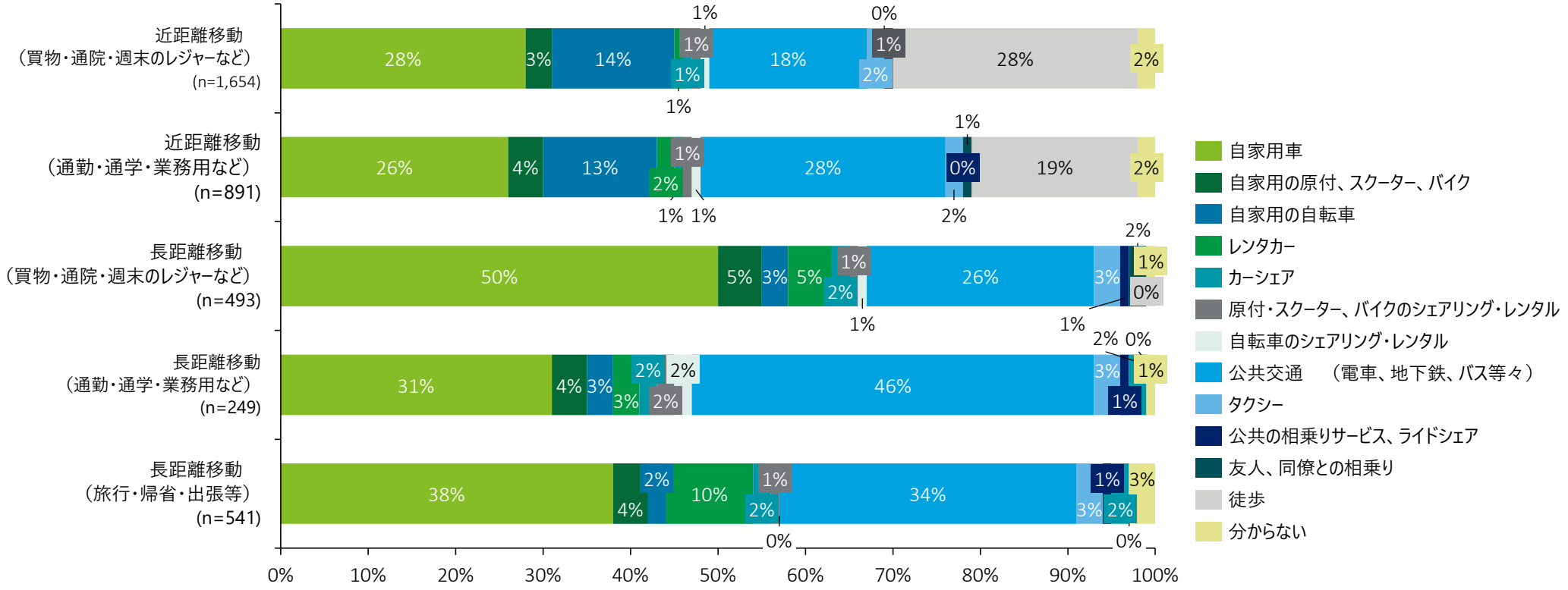
回答者：現在、自家用車を世帯に1台以上保有する人

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

自家用車と公共交通機関により、移動ニーズの過半が充たされており、カーシェアやレンタカーの存在感はあまりない

移動ニーズと手段

Q：移動パターン別の移動手段は何ですか？



回答者：移動パターンと移動手段を回答した人（※移動パターンによって回答者数は異なる）

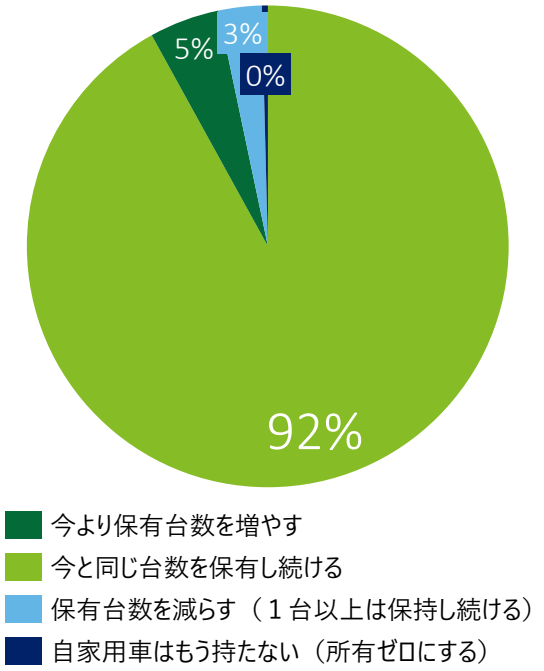
© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

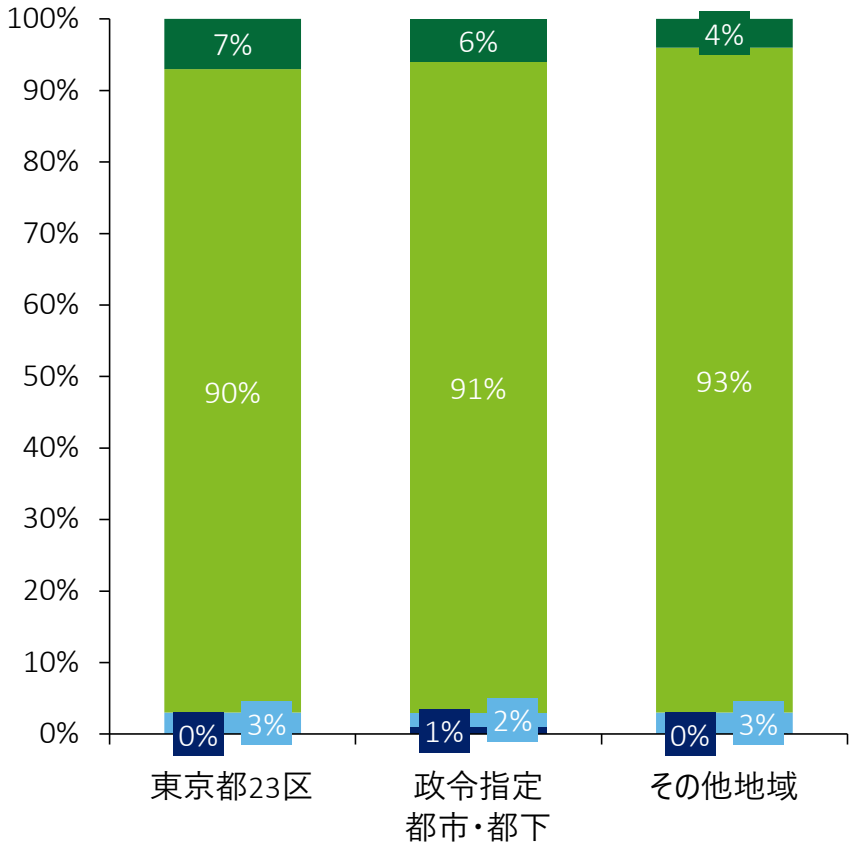
現在、自家用車を保有している消費者は、継続保有（あるいは買い替え）の意向を示しており、自家用車を手放す消費者は極めて少数

今後3年間の自家用車保有意向

Q：今後3年間の自家用車の保有意向を教えて下さい。

(n = 983)





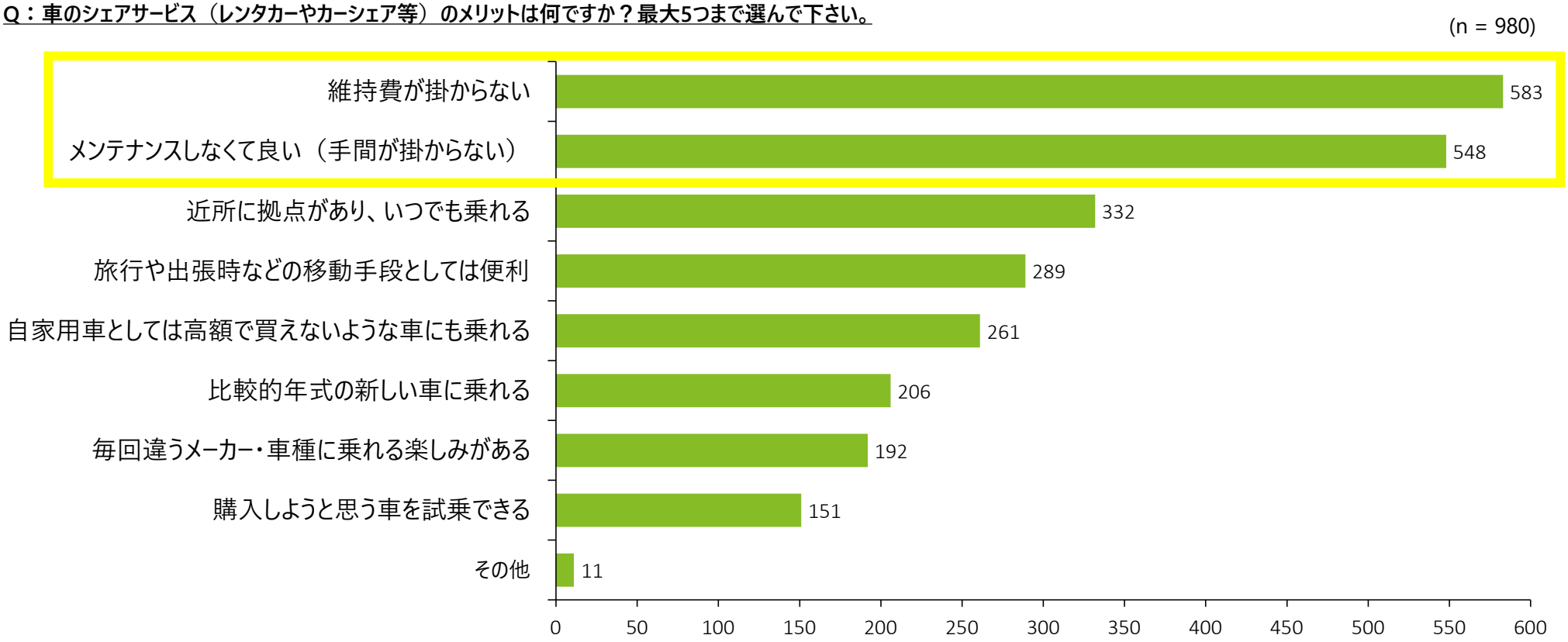
回答者：現在、自家用車を世帯に1台以上保有する人

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

「非保有」の手段としての”シェアサービス”(カーシェアやレンタカー)については、維持費およびメンテナンスが不要であることがメリットして認識されている

クルマの”シェアサービス”のメリット

Q：車のシェアサービス（レンタカーやカーシェア等）のメリットは何ですか？最大5つまで選んで下さい。



回答者：全国の自動車免許を保有する20～69歳までの消費者のうち、車のシェアサービスにメリットがあると回答した人

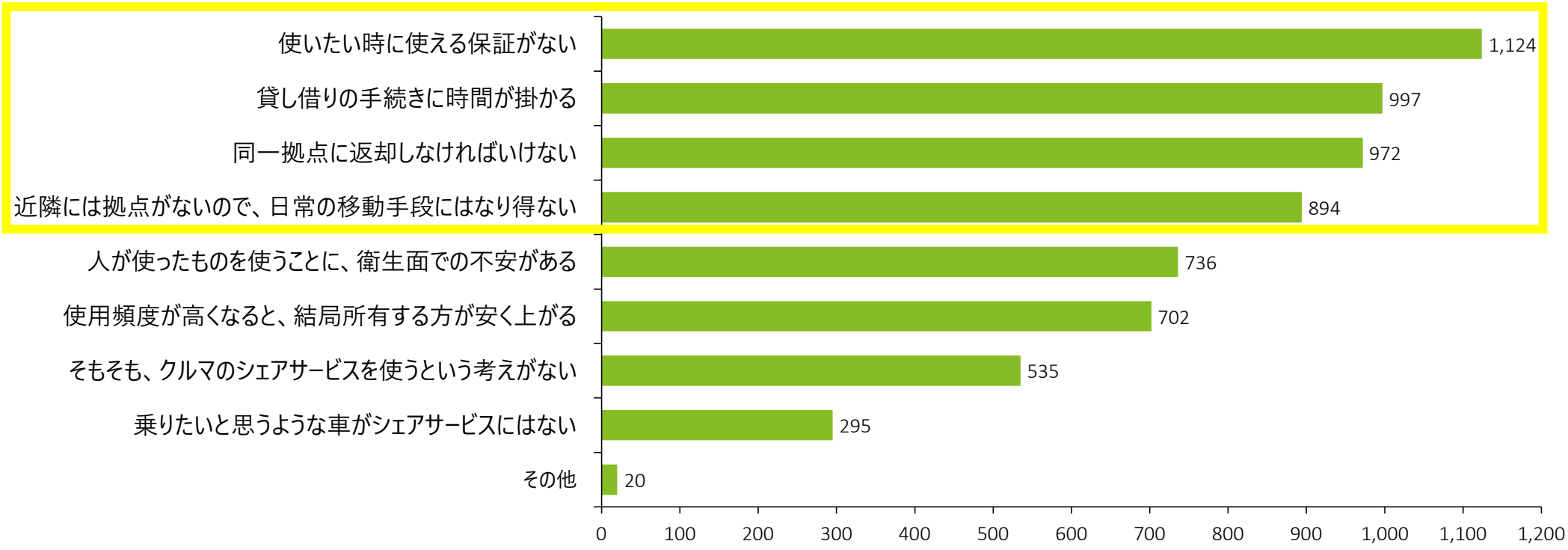
© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

残念ながら現時点では、”シェアサービス”のメリットよりも、「使いたい時に使えない」、「手続に時間がかかる」、「近くにない」などのデメリットを感じる消費者の方が多い

クルマの”シェアサービス”のデメリット

Q：車のシェアサービス（レンタカーやカーシェア等）のデメリットは何ですか？最大5つまで選んで下さい。

(n = 1,959)



回答者：全国の自動車免許を保有する20～69歳までの消費者のうち、車のシェアサービスにデメリットがあると回答した人

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

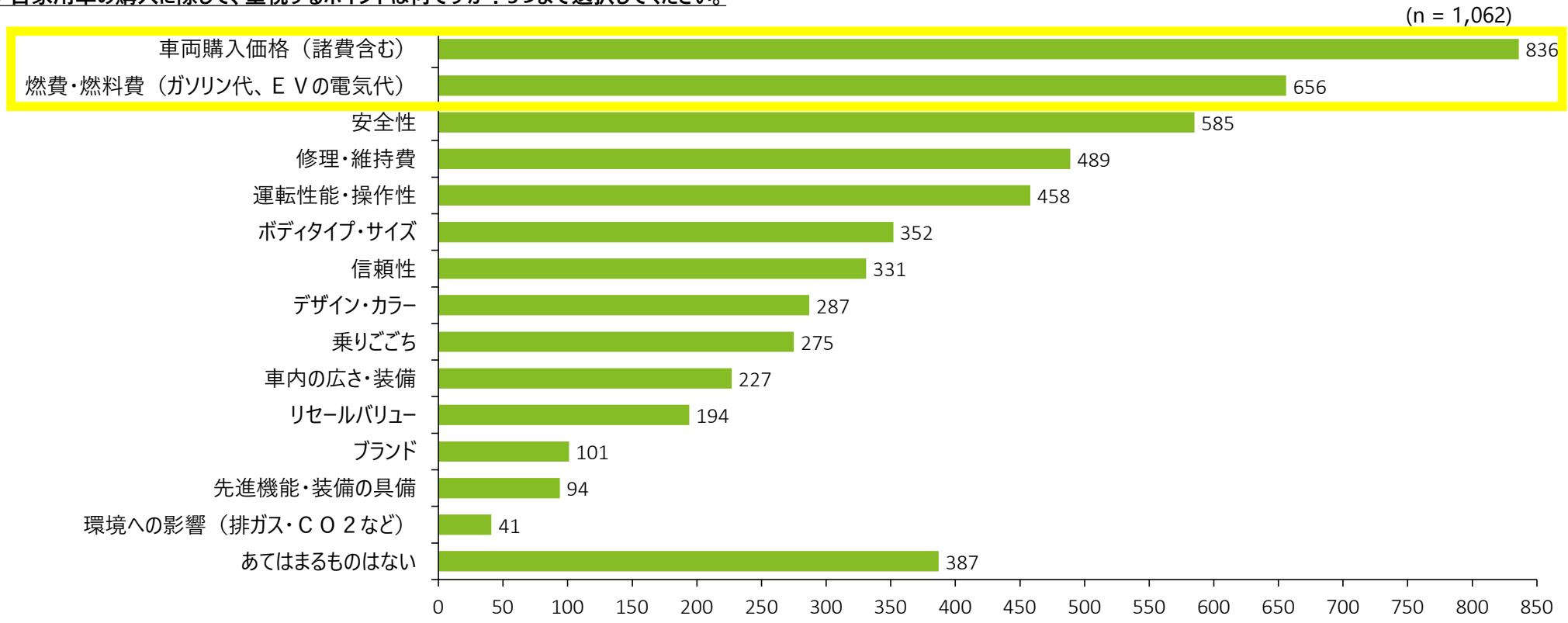
2 消費者の嗜好

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

車両購入価格が最も重要、加えて、TCO (Total Cost of Ownership)に関する意識の高さもみられ、具体的には燃費や維持費も重要視されている

購入時に重視する項目

Q：自家用車の購入に際して、重視するポイントは何ですか？5つまで選択してください。



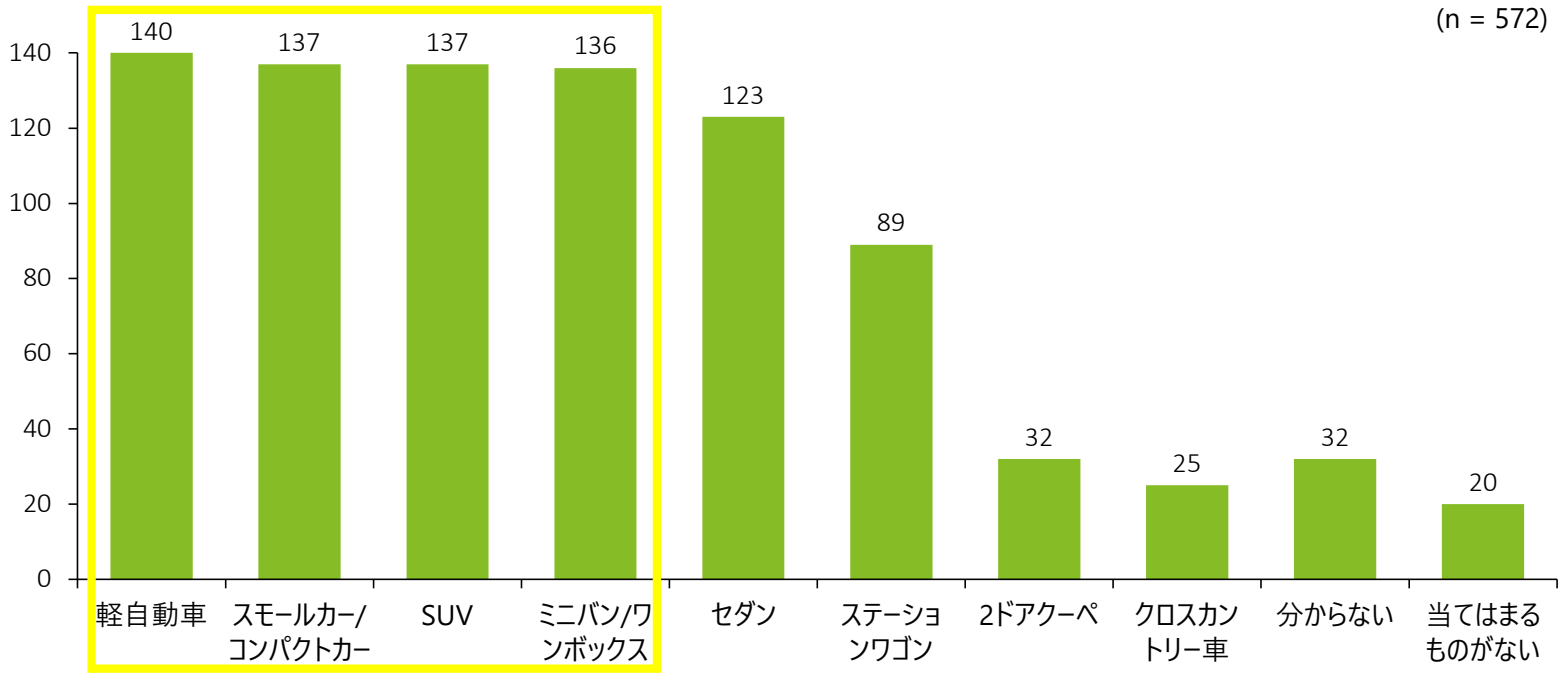
回答者：全国の自動車免許を保有する20～69歳までの消費者のうち、今後自動車の購入予定がある人

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

軽自動車は不動の地位。次いで、スモールカーとなり依然として小型車人気。SUV、ミニバンも引き続き人気となっている

購入を検討するボディタイプ

Q：あなたが3年以内に購入を検討する自動車のボディタイプは何ですか？（最大3つまで）



回答者：全国の自動車免許を保有する20～69歳までの消費者のうち、今後3年以内に自動車の購入予定がある人

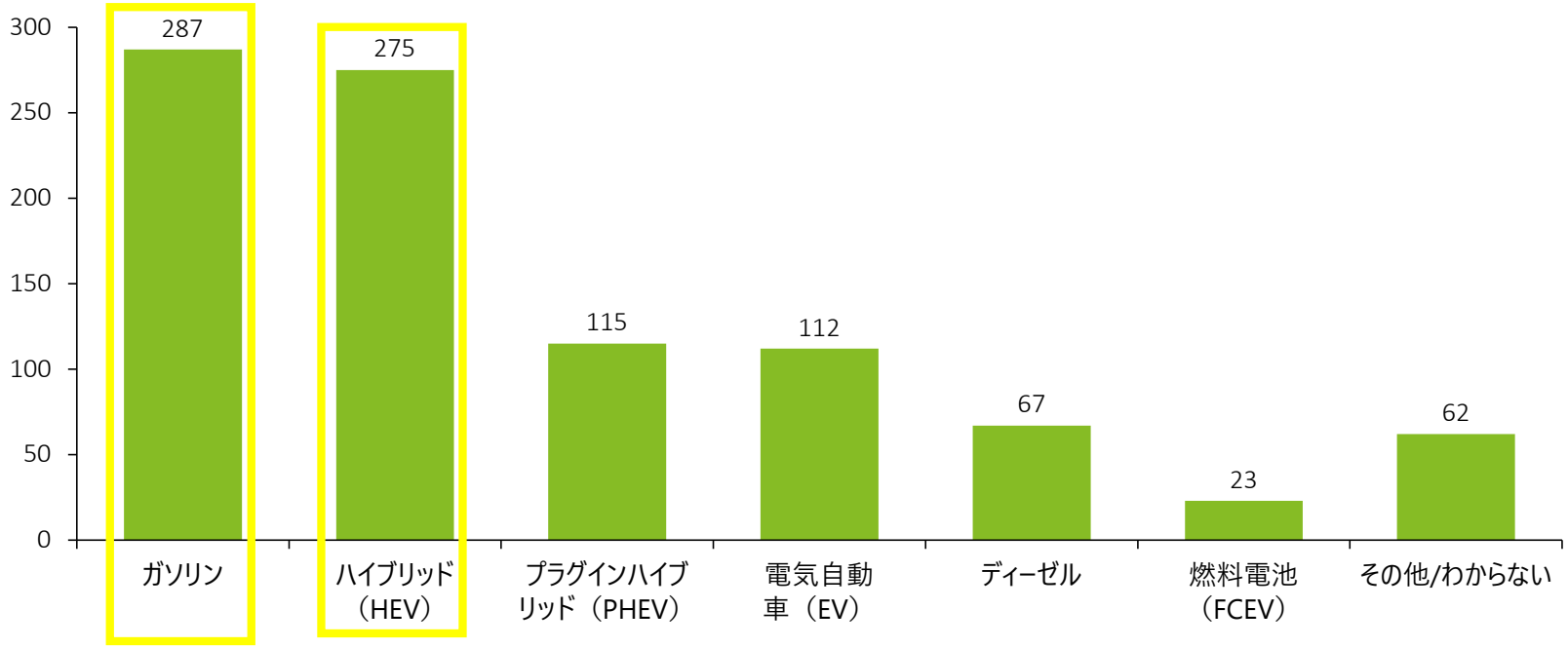
© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

ガソリン車とハイブリッド車(HEV)が圧倒的な二強。PHEV・EV合わせて消費者の約25%が検討しており、具体的な選択肢となっていると言える

購入を検討するパワートレイン

Q：あなたが3年以内に購入を検討する自家用車のエンジンタイプは何ですか？（MA）

(n = 572)



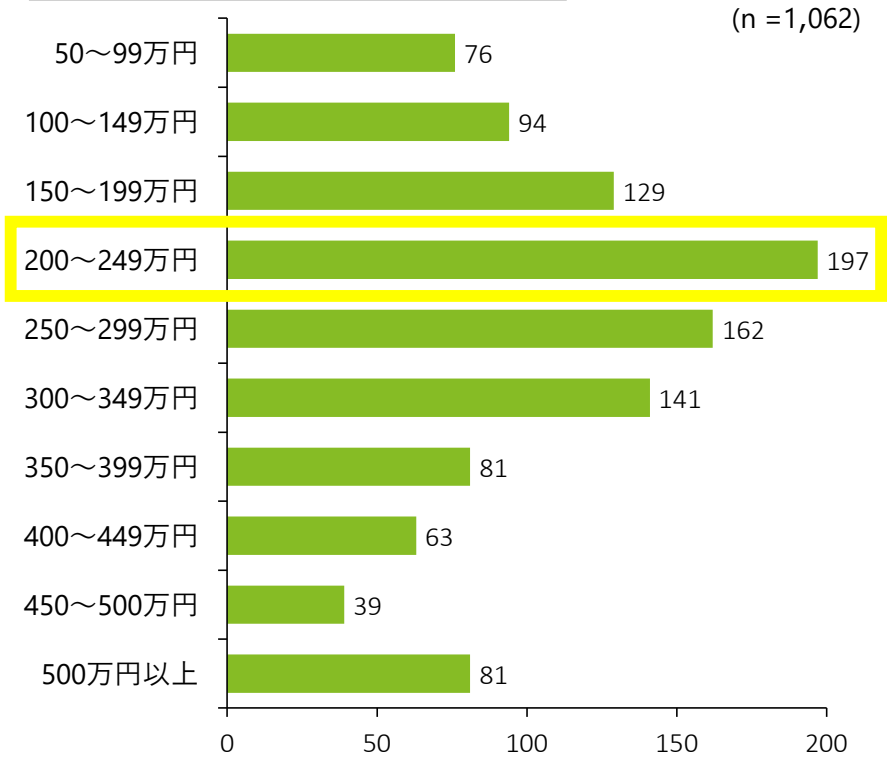
回答者：全国の自動車免許を保有する20～69歳までの消費者のうち、今後3年以内に自動車の購入予定がある人

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

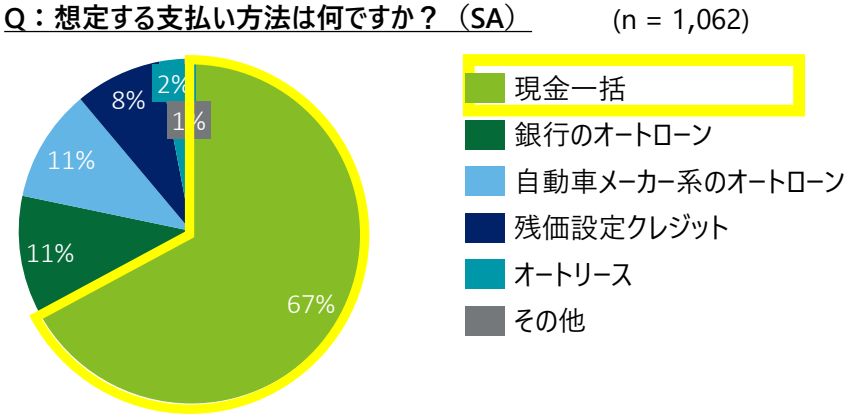
「予算総額200～249万円。支払手段は現金」が典型的。支払（月額）の安さをアピールするリースや残価設定クレジットは、「総額」志向の消費者が多い我が国では、やや苦戦中か

予算と支払手段

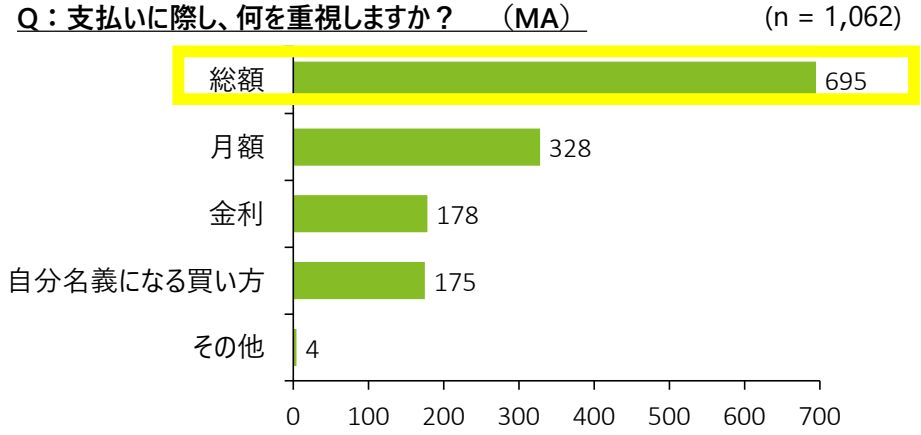
Q：想定する購入金額はいくらですか？（SA）



Q：想定する支払い方法は何ですか？（SA）



Q：支払いに際し、何を重視しますか？（MA）



回答者：全国の自動車免許を保有する20～69歳までの消費者のうち、今後自動車の購入予定がある人

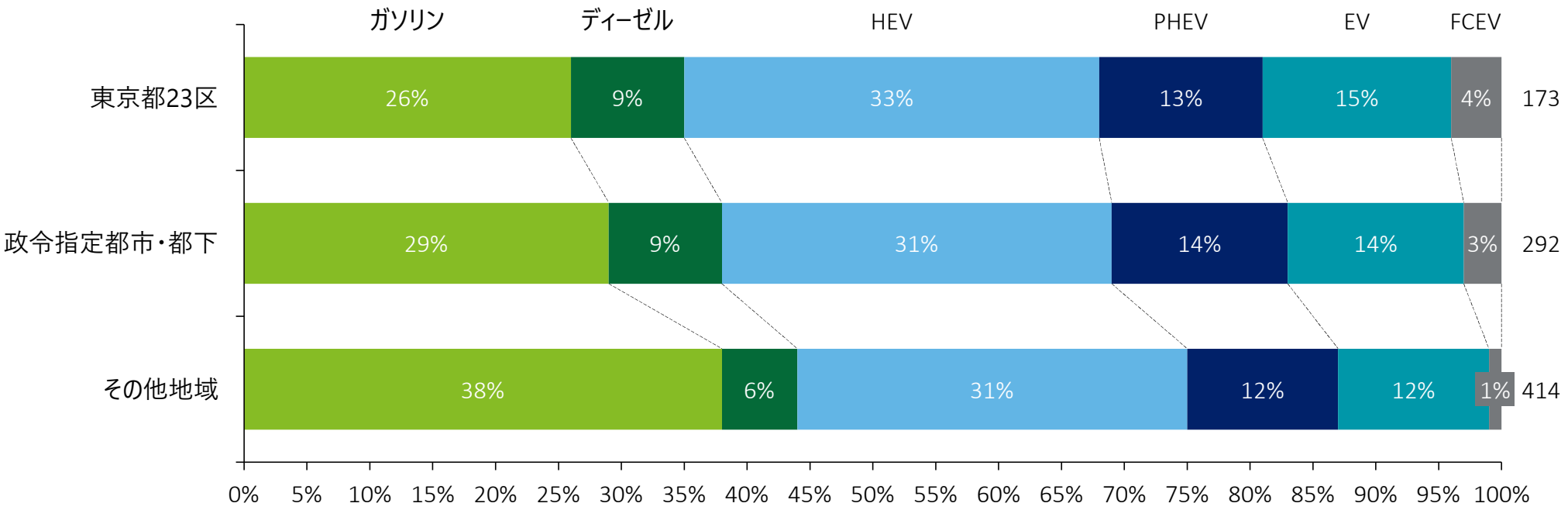
© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

3 消費者の属性とパワートレイン選択の関係

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

地方においてはガソリン車の比率が高く、PHEV・EVを検討する消費者の比率は、都市部と比較してやや低い

属性：居住地域

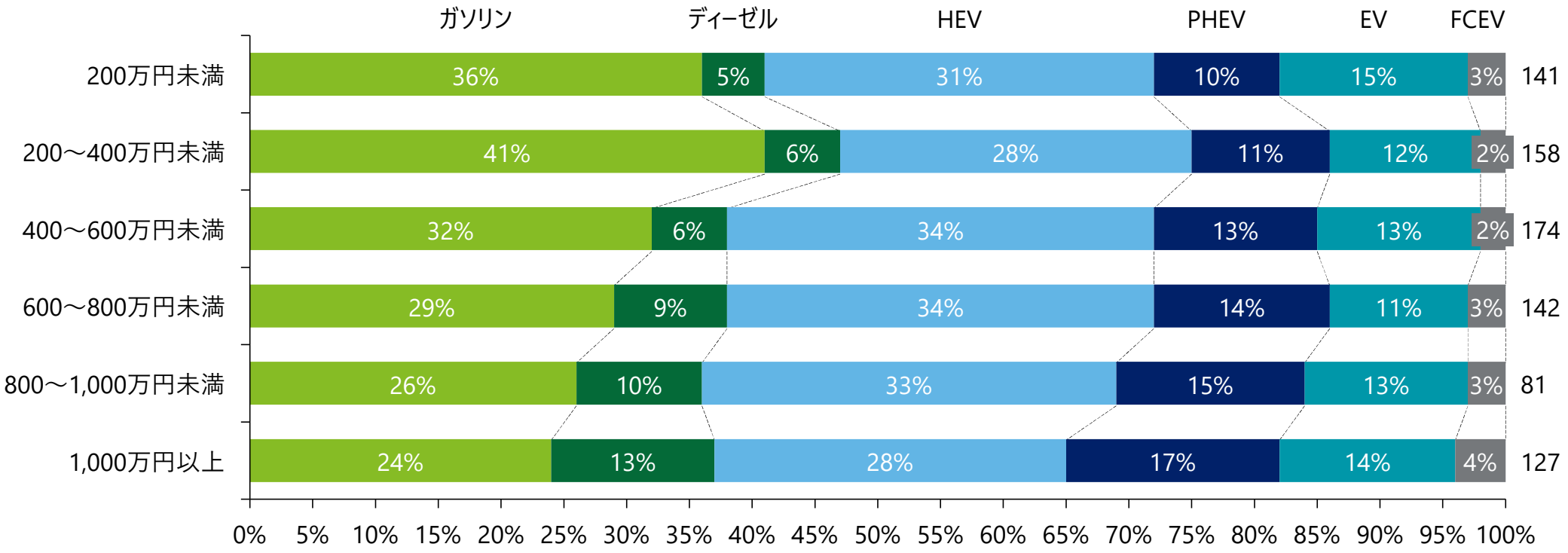


回答者：今後自家用車の購入予定がある人のうち、自身の属性（居住地域）を回答した人

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

所得に比例して、PHEV・EVを購入予定である消費者の比率は上昇する傾向にあり、補助金を考慮しても、同等スペックのガソリン車より割高感があることは否めないと推察される

属性：所得(年収)

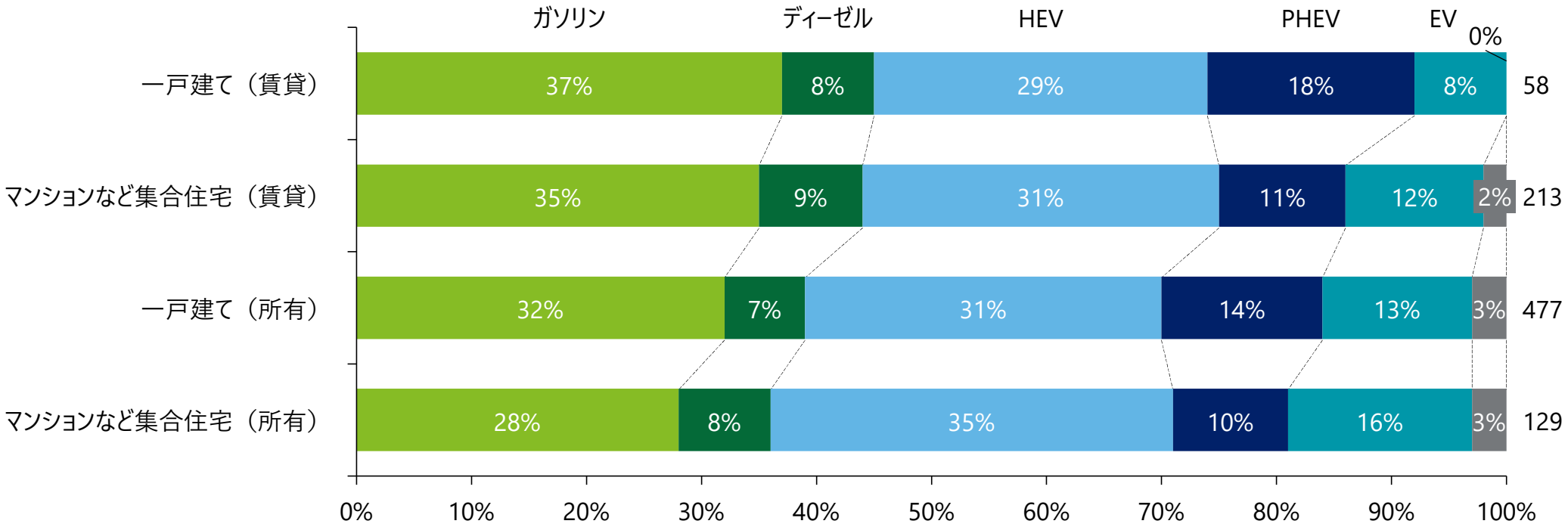


回答者：今後自家用車の購入予定がある人のうち、自身の属性（年収）を回答した人

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

賃貸住宅の居住者は、EV購入予定者の比率が相対的に低く、自宅に充電器を設置する難易度が影響していると想定される

属性：住居形態



回答者：今後自家用車の購入予定がある人のうち、自身の属性（住居形態）を回答した人

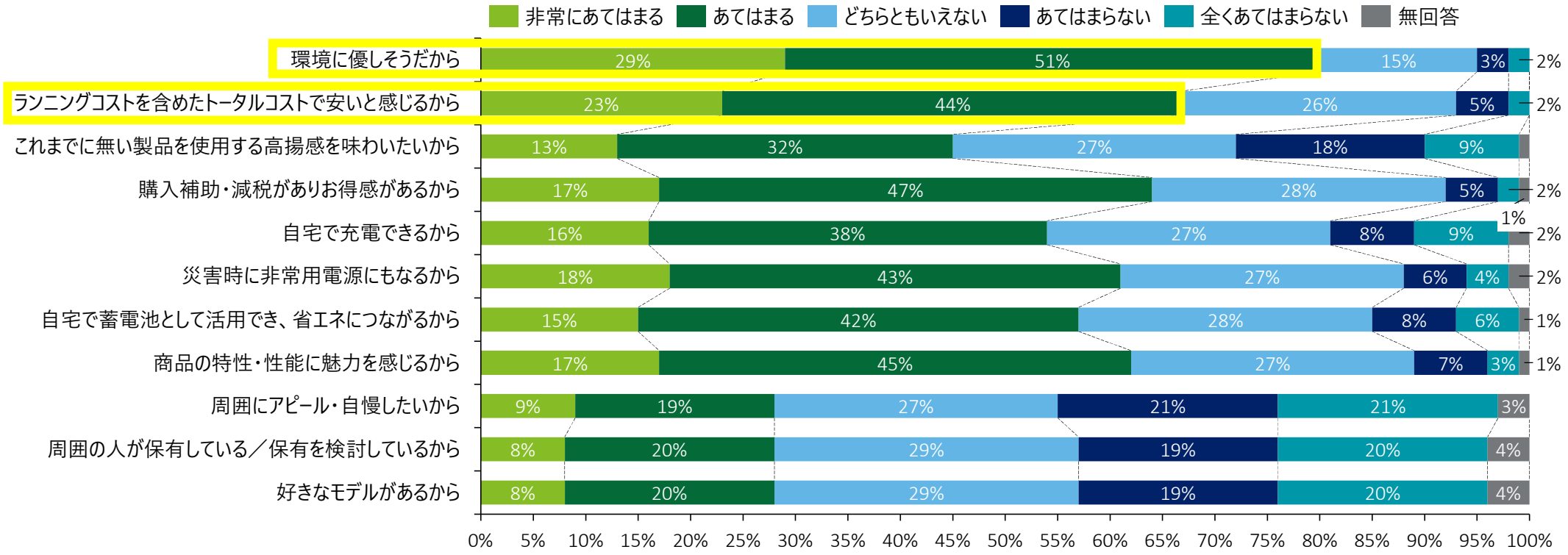
© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

PHEV・EV選択の主たる動機は「環境にやさしい」こと。昨今の燃費高騰により、トータルコストも妥当な水準と看做されるようになってきたことも追い風に

PHEV・EVを選択する理由

Q：電気自動車やプラグインハイブリッド車、ハイブリッド車を購入した理由、または購入を計画している、またはいつかは購入したいと思われる理由は何ですか？どの程度自分の考えにあてはまるか、選択肢を選んで下さい。

(n = 636)



回答者：自動車免許を保有する全国の20～69歳の消費者のうち、PHEV・EVをいつかは購入したい（時期未定含む）と回答した人

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

4 PHEV・EV普及に向けた示唆

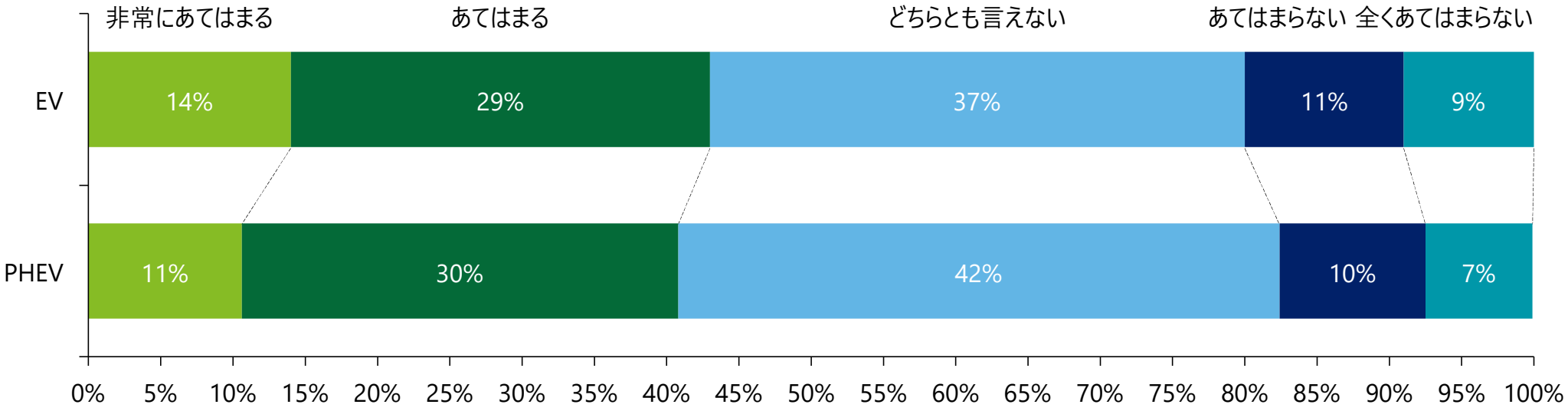
© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

「いつかは」PHEV・EVを購入したいという消費者が4割程度に上り、市場の潜在的な成長性を感じさせる結果となった

将来的な購入意向

Q：電気自動車（EV）・プラグインハイブリッド車（PHEV）に興味があり、いつかは購入したいと思いますか？

(n = 1,062)



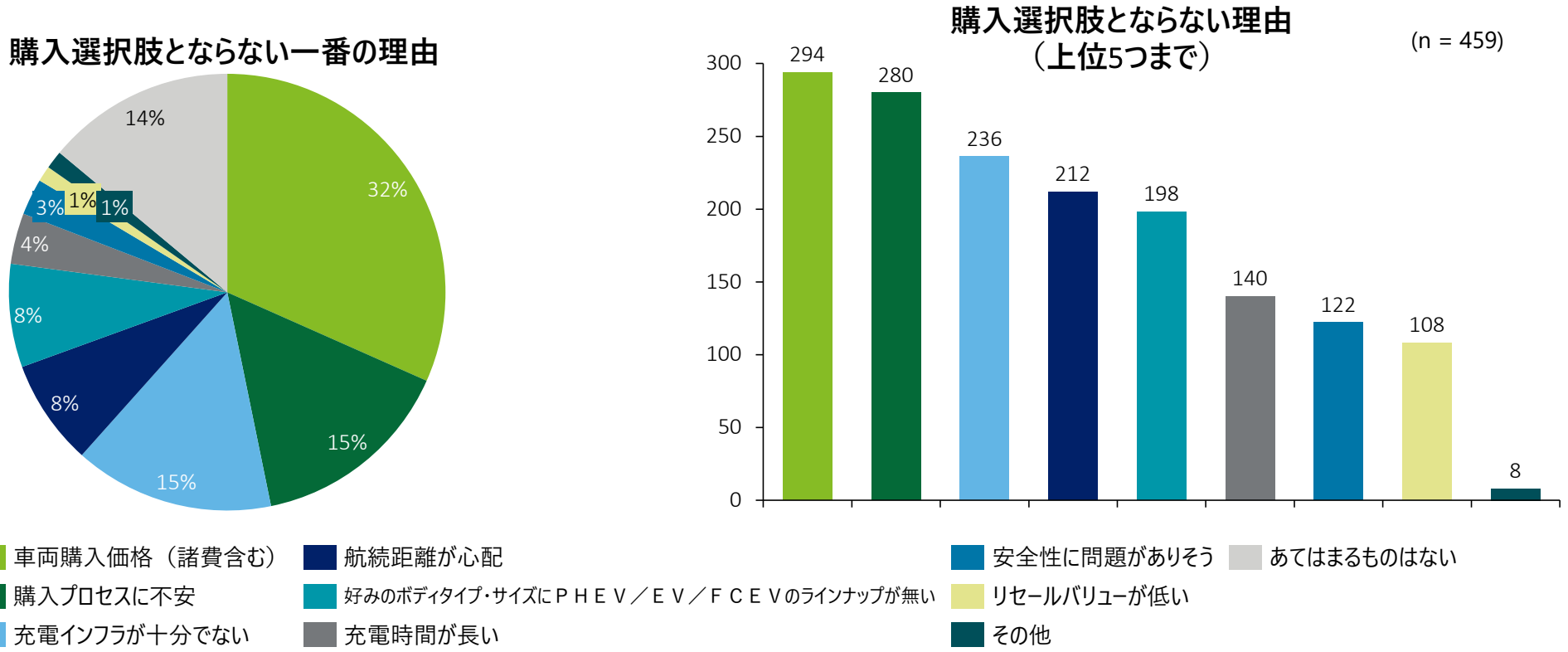
回答者：今後自家用車の購入予定がある人

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

車両購入価格の高さと、充電インフラの脆弱性が懸念事項となり、消費者にPHEV・EV購入を躊躇わせている

懸念事項

Q：PHEV・EV・FCEVを購入選択肢に入れない理由は何ですか？　(1-5位ランク付け)



回答者：今後自家用車の購入予定がある人の中で、PHEV・EVを候補から除外した人

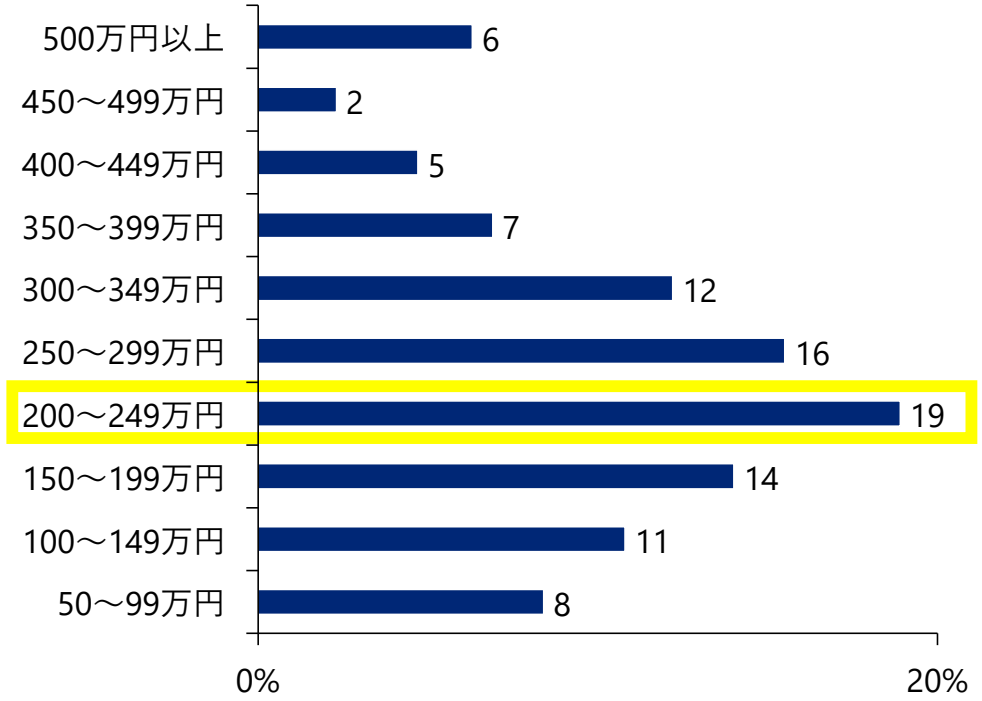
© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

購入予算総額は250万円未満、5年後も30%以上のリセールバリュー（再販価値）があると望ましい

前提条件として"あったらいいな"と思う事柄（1/3）

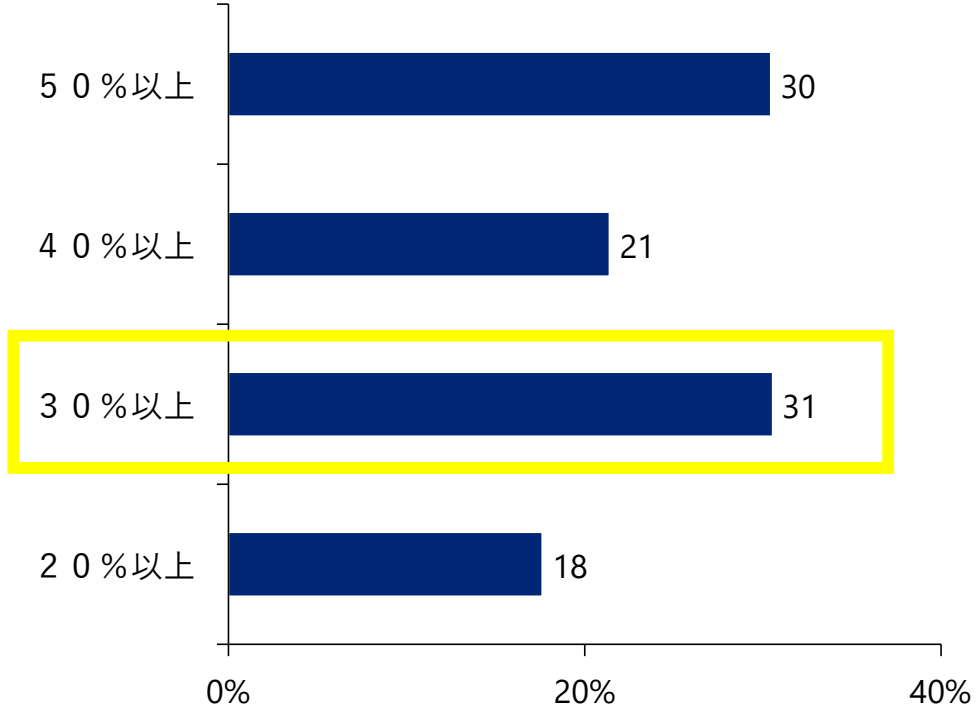
Q：「購入を検討しても良い」と思えるPHEV・EVのスペックは何ですか？（現在ないスペックも含む）

購入予算総額 ＝車両本体価格＋諸費用−補助金



リセールバリュー ※再販価値

(n = 1,062)



回答者：今後、自家用車の購入予定がある人

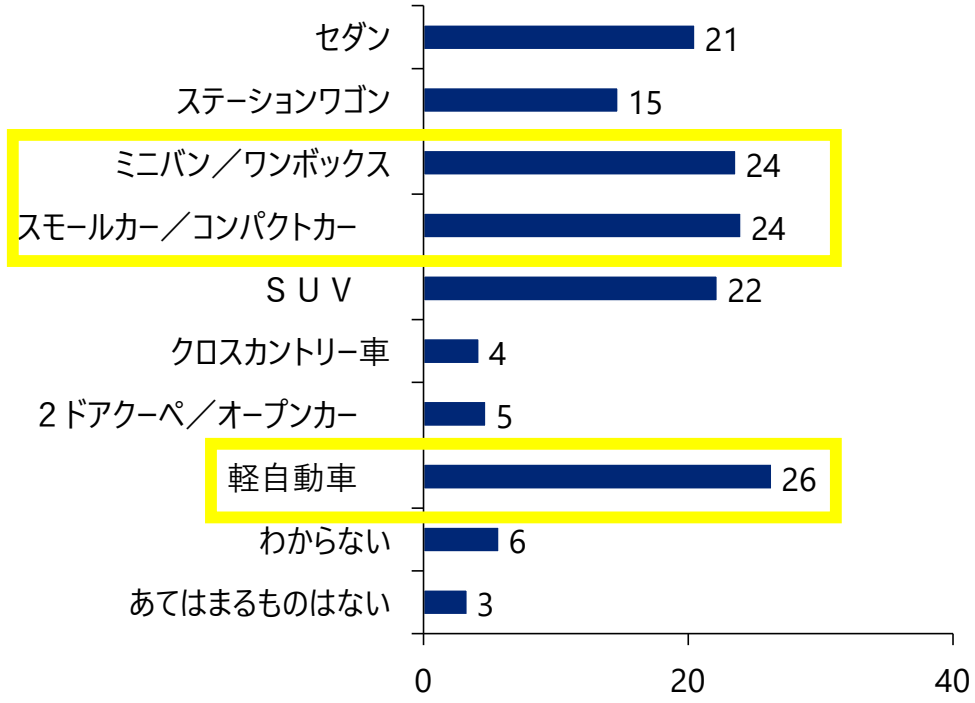
© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

軽自動車あるいは小型車を好み、満充電時の航続距離が500km以上あることを希望

前提条件として"あったらいいな"と思う事柄（2/3）

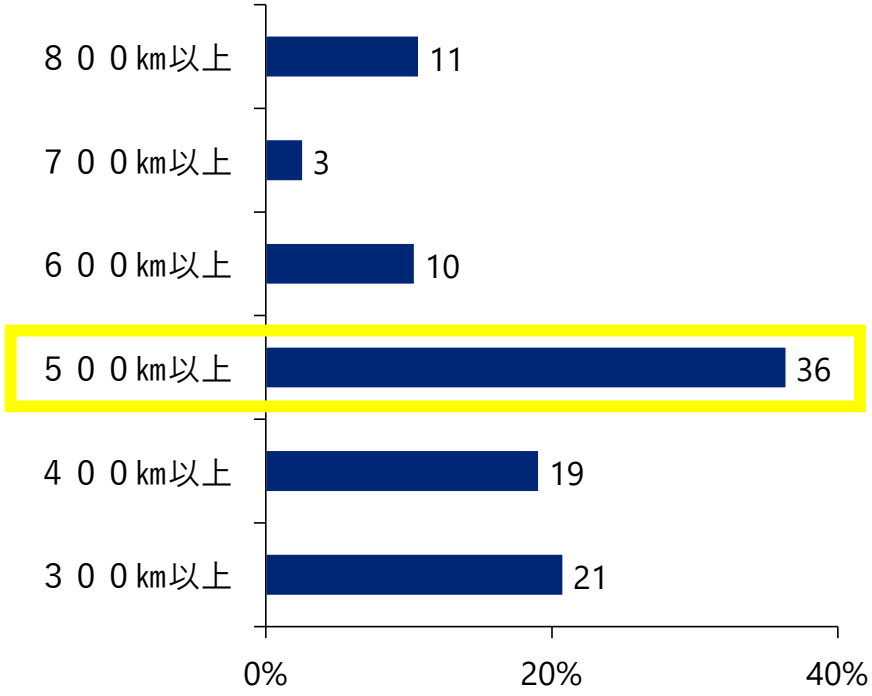
Q：「購入を検討しても良い」と思えるPHEV・EVのスペックは何ですか？（現在ないスペックも含む）

ボディタイプ



航続距離

(n = 1,062)



回答者：今後、自家用車の購入予定がある人

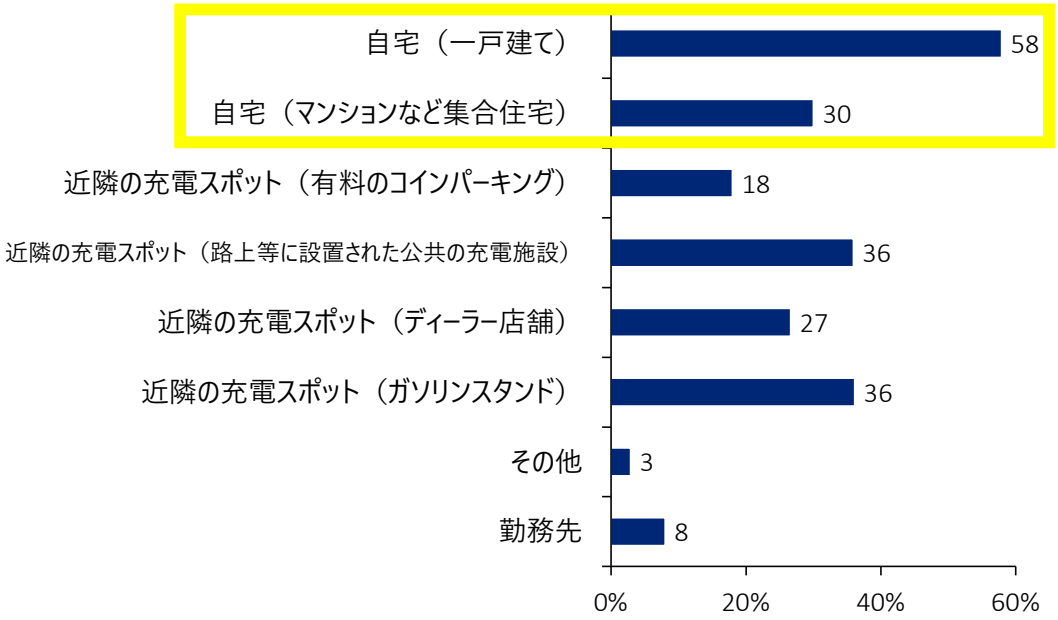
© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

自宅で充電できることが理想であり、外出先で許容できる充電時間は10分以内と極めて短い

前提条件として"あったらいいな"と思う事柄（3/3）

Q：PHEV･EVを「購入を検討しても良い」と思える充電環境は何ですか？

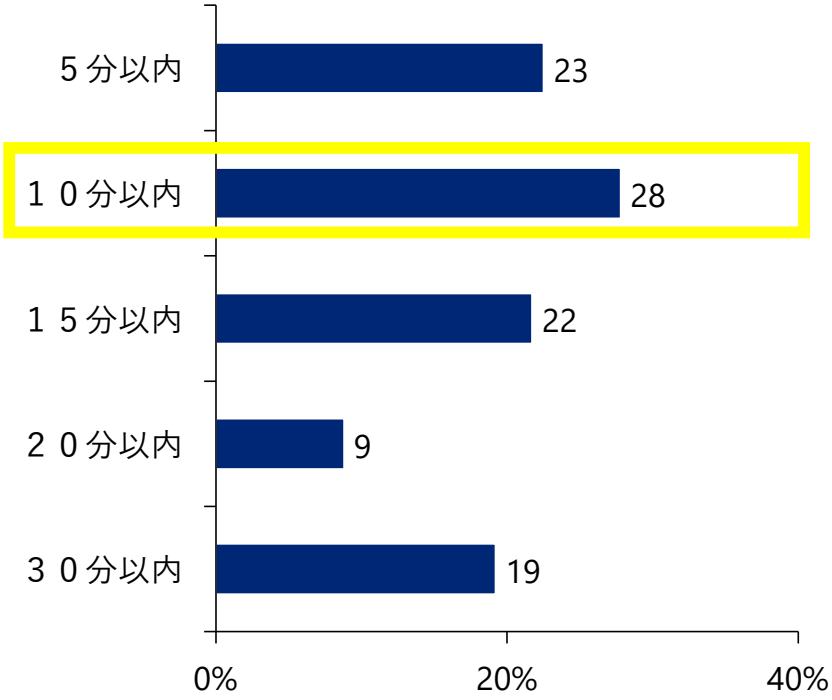
充電スポット



急速充電

※外出先での充電時間

(n = 1,062)



回答者：今後、自家用車の購入予定がある人

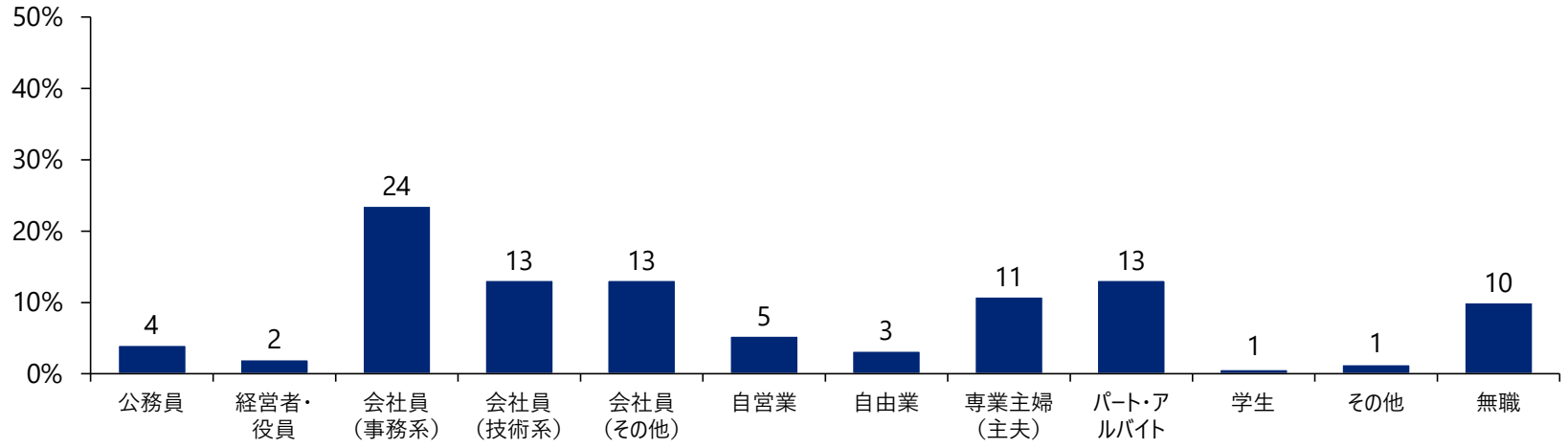
© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

調査概要

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

【調査概要】
日本全国の1,959人を対象に、意識調査を実施

調査概要

項目	内容
調査期間	2022年4月28日～2022年5月6日
調査手法	Webによるアンケート調査
調査対象	東京都、政令指定都市、その他地域に住む20-69歳の男女
調査実数と内訳	1,959サンプル（※調査結果は、出現率に応じてウェイトバック集計を実施） ➢ 地域：東京都23区（540サンプル）、都下・政令指定都市（645サンプル）、その他地域（774サンプル） ➢ 性別：男女比（54% : 46%） ➢ 職業： 

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

Deloitte.
デロイト トーマツ

問い合わせ先

高橋 寿佳
有限責任監査法人トーマツ
自動車セクターリーダー　パートナー
hisayoshi.takahashi@tohmatsu.co.jp

福留　一希
デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
自動車セクターリーダー　パートナー
kfukudome@tohmatsu.co.jp

菅野　弘孝
デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
自動車セクター　パートナー
hikanno@tohmatsu.co.jp

原　麻衣子
デロイト トーマツ コーポレート ソリューション合同会社
リサーチ＆ナレッジマネジメント　自動車セクター
maiko.hara@tohmatsu.co.jp

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

Deloitte.
デロイト トーマツ

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ合同会社ならびにそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社、デロイト トーマツ税理士法人、DT弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約30都市以上に1万5千名を超える専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト（ www.deloitte.com/jp ）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイトネットワーク”）のひとつまたは複数を指します。DTTL（または“Deloitte Global”）ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTLおよびDTTLの各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。DTTLはクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。
デロイト アジア パシフィック リミテッドはDTTLのメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける100を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、リスクアドバイザリー、税務、法務などに関連する最先端のサービスを、Fortune Global 500®の約9割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促し、より豊かな経済、公正な社会、持続可能な世界の実現に向けて自ら率先して取り組むことを通じて、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来175年余りの歴史を有し、150を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの約345,000名のプロフェッショナルの活動の詳細については、（ www.deloitte.com ）をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイトネットワーク”）が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約（明示・黙示を問いません）をするものではありません。またDTTL、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生したいかなる損失および損害に対して責任を負いません。DTTLならびに各メンバーファームおよびそれらの関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。

© 2022. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

IS 669126 / ISO 27001

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited