

カーセンサー

2019年3月7日

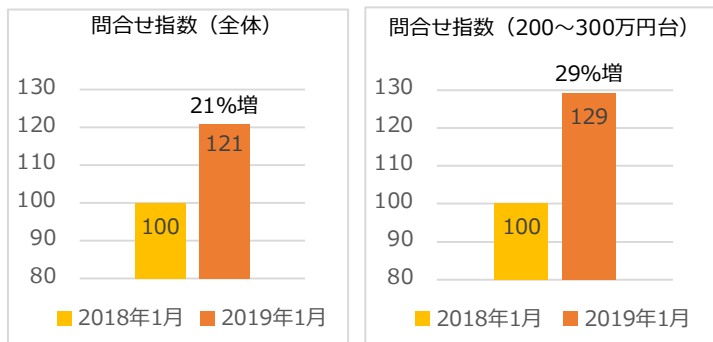
株式会社リクルートマーケティングパートナーズ

消費増税を見据え、中古車購買意欲が人気車種を中心に活発化！ 平均価格上昇にも関わらず需要を高めている車種も

株式会社リクルートマーケティングパートナーズ（本社：東京都品川区 代表取締役社長：山口 文洋）が企画制作する中古車情報メディア『カーセンサー』は、保有するデータ（2019年1月末時点）をもとに直近の中古車市場の動きをまとめましたので、その分析とともに報告します。

■今年の1月はユーザーの購買意欲が昨年よりも活発に！最も注目度が高まった価格帯は200～300万円

『カーセンサー』が保有するデータを分析すると、2019年1月は中古車物件への問合せ数が昨年比で2割以上増加していることが分かりました。前回の消費増税時（2014年4月）にも駆け込み層が一定数いた（※1）ことに加え、クルマの商戦期として販売が増加する時期は毎年1～3月になることから、2019年に入り10月の消費増税を見据えたユーザーの動きが活発になっていることがうかがえます。また、価格帯別（～100万円以内、100～200万円、200～300万円、300～400万円、400万円以上）で問合せ数を比較してみると、最も問合せの増加率が高かったのは



『カーセンサー』調べ（2018年1月の指数を100としてそれぞれ算出）

200～300万円のクルマでした。中古車の平均購入価格が120.9万円（※2）になるのに対し200～300万が増加率1位となっていることから、平均よりも高いクルマの購入を検討する層が早めから動き始めていることが分かります。200～300万円で2019年1月に問合せが多かった車種TOP10を見ると、9車種が昨年同月比の問合せ数と比較して増加しました。また、TOP10車種をボディタイプ別に見ると、ミニバンが5種、クロカン/SUVが3種となりました。

（※1）出典：増税前の自動車購入駆け込み実態に関する調査（2014年）マクロミル調べ
<http://monitor.macromill.com/researchdata/20140312car/index.html>

（※2）出典：カーセンサー-中古車購入実態調査 2017
http://www.recruit-mp.co.jp/news/180516_01.pdf

■200～300万円で2019年1月に問合せ数が多かった車種TOP10

| 順位 | メーカー | 車種（生産年） | ボディタイプ | 2019年1月の問合せ指数 |
|-----|------|-----------------------|----------|---------------|
| 1位 | 日産 | エクストレイル（2013年～） | クロカン/SUV | 167 |
| 2位 | トヨタ | ヴォクシー（2014年～） | ミニバン | 136 |
| 3位 | トヨタ | プリウス（2015年～） | ハッチバック | 151 |
| 4位 | ホンダ | ヴェゼル（2013年～） | クロカン/SUV | 143 |
| 5位 | 日産 | セレナ（2016年～） | ミニバン | 147 |
| 6位 | 三菱 | デリカD:5（2007年～） | ミニバン | 133 |
| 7位 | トヨタ | ハリアー（2013年～） | クロカン/SUV | 93 |
| 8位 | トヨタ | クラウンアスリート（2012～2018年） | セダン | 292 |
| 9位 | トヨタ | ハイエースバン（2004年～） | ミニバン | 133 |
| 10位 | ホンダ | ステップワゴン（2015年～） | ミニバン | 129 |

『カーセンサー』調べ（2018年1月の指数を100としてそれぞれ算出）

【本件に関するお問い合わせ先】
 株式会社リクルートマーケティングパートナーズ
https://www.recruit-mp.co.jp/support/press_inquiry/

リクルートマーケティングパートナーズはこれからも、ひとりひとりにあった「まだ、ここにはない、出会い。」を届けることを目指していきます

■『カーセンサー』編集長 西村 泰宏による結果の見解

問合せ数の多かった 200~300 万の車種、問合せをしているユーザー属性、需要が高まっている車種を解説

<人気車種の注目度がさらに高まる傾向に>

問合せ数が多かった 200~300 万の車種を見てみると、1 位「日産 エクストレイル（問合せ数 67%増）」、2 位「トヨタ ヴォクシー（問合せ数 36%増）」、3 位「トヨタ プリウス（問合せ数 51%増）」などが TOP10 にランクインし、昨年同月比で問合せ数を大きく増加させています。TOP10 に入ったのはいずれも中古車市場で人気の車種でそのほとんどが問合せ数を増加させていることから、人気車種の注目度がさらに高まっていることが分かります。

<10月の消費増税をいち早く意識しクルマの購入を検討しているのは30~40代のファミリー層が>

TOP10 車種をボディタイプ別に見ると SUV/クロカンやミニバンが中心となり、問合せをしたユーザーの多くが 30~40 代の男性でした。SUV/クロカンやミニバンは人や荷物などの積載性に優れ、ファミリー向けのクルマとして定着しています。今回の結果から、2019 年に入って 10 月の消費増税をいち早く意識しクルマ購入を検討、購買意欲を高めているのは 200~300 万円の車種を狙う 30~40 代のファミリー層／お父さんが中心だと推察しています。

<平均価格が上昇しているにも関わらず需要を高めている車種も>

中古車市場でクルマの価格は時間とともに下がっていくのが通常ですが、200~300 万円の問合せ数で TOP10 に入った「日産 セレナ」、「トヨタ ハイエースバン」、「ホンダ ステップワゴン」は、1 年前と比べて平均価格が上昇しています。同時に、市場での流通量を表す掲載台数と掲載台数 1 台あたりの問合せ数も増加しており、市場での需要がとくに高まっている車種と言えるでしょう。



日産 セレナ



トヨタ ハイエースバン



ホンダ ステップワゴン

■『カーセンサー』編集長 西村 泰宏によるアドバイス

<2019 年内にクルマの購入を検討している方は早めの情報収集を>

今回の分析から消費増税を見据えた動きは人気車種で顕著に発生することが分かりました。消費税増税前にクルマの購入を検討している方は、早めの情報収集や時には素早い決断も必要となりそうです。人気車種は流通量が多いため、在庫がゼロになることは決してありません。しかし、誰かが良いと注目する物件は他の誰かも注目する可能性が高いため、良い条件の物件が売れてしまう可能性は高いのです。在庫はなくならないので安心と考えていたら、他の人たちが買い終わった残りものの中から選ばなくてはいけなくなってしまった…という状況を避けるためにも、予算やほしいクルマの条件、時期などをしっかりと整理した上で、ぜひ早めの情報収集をしてください。



リクルート自動車総研所長 兼 カーセンサー編集長 西村 泰宏（にしむら やすひろ）

2005 年新卒でリクルートに入社。2015 年、自動車事業本部 編集グループに異動。『カーセンサー』本誌の編集とリニューアルプロジェクトの推進を行う。ネットコンテンツなども含め、全体のデスク業務を担当。2017 年 4 月よりカーセンサー編集長、2018 年 4 月よりリクルート自動車総研所長に就任。

■『カーセンサー』とは

リクルートマーケティングパートナーズが運営する中古車情報メディアで車探しから、来店、購入までをサポートします。また、中古車購入に役立つコンテンツを多数掲載するだけでなく、中古車購入後の「楽しいカーライフ」も記事にて提案しています。

- ・1984 年に創刊し、掲載台数 40 万台を超える日本最大級の中古車掲載台数。(2019 年 2 月現在)
- ・第三者機関の認定と保証があるから、安心して購入が可能。
※カーセンサー認定(検査専門機関 AIS の査定・評価を受けた物件)とカーセンサーアフター保証