

特集

将来の市場規模とモビリティ課題に 多大な影響を与える先進安全装備車の 普及促進に向けて



株式会社現代文化研究所 取締役 白木 節生

<市場構造要因>

1. 高齢化が進むディーラーの顧客層

2. 高齢者の高齢化による保有急減と事故防止対策が急務

<市場トレンドと今後のあり方>

現状

3. 新車需要の牽引役となっている先進安全装備

今後

4. 安全な移動手段によるQOL向上には
今後も強いニーズ

5. 需要の活性化、付加価値売上向上などの成果
と社会的責務遂行を両立

なすべきこと

6. 先進安全装備車の普及促進活動の強化と
そのための体制整備が重要に

図表1. ディーラー自社顧客の年代構成（主運転者ベース）（%）

	～20代	30代	40代	50代	60代	70代以上
乗用車店計	10.4	18.9	25.1	21.9	16.2	7.7
うち首都圏	8.5	18.1	25.9	24.4	16.3	6.9

出所)2016年版「自販連会員総合調査」

図表2. 人口構成とディーラー顧客構成比の比較（%）

	18-29才	30代	40代	50代	60代	70-84才
人口構成比（全国）A	14.7	15.0	18.6	15.1	18.0	18.7
ディーラー顧客B	10.4	18.9	25.1	21.9	16.2	7.7
B-A	▲4.3	3.9	6.5	6.8	▲1.8	▲11.0

出所)人口は、総務省統計局「2016年推計人口」

1. 高齢化が進むディーラーの顧客層

2016年の自販連の会員総合調査によると、会員ディーラーの既納顧客の主運転者年齢構成（149社の回答）は、60代以上が23・9%と約4分の1を占めている。

一方で、20代は中古車を專業者から購入する人や、車非保有者の影響も含め、10・4%と低いのが特徴である。特に首都圏では若年人口の流入が集中しているにも関わらず、8・5%と特に低くなっている。（図表1）

ドライバーの該当年齢を18〜84歳とした場合の総人口の構成と比較しても、ドライバーの顧客層は20代までの若年層が人口構成比より4・3%も低い。一方、70代以上も運転中止者が増加するため人口構成比より少ないが、人口構成比に近い60代と併せて顧客基盤を支えており、今後も欠かせない層となる。(図表2)

従って、ドライバーの顧客層は高齢化による減少が増える一方、若年層の流入で補填できない構造の定着が懸念される。

2. 高齢者の高齢化による保有急減と事故防止対策が急務

日本の少子高齢化は今後一層進む見込みで、65歳以上人口は2015年の26・8%から25年には30・3%と3割を超え、55年には39・4%と4割に近づく見込みである。また75歳以上の後期高齢者の人口は2015年の13・0%から25年に18・1%となり、55年には26・1%と、今後高齢者の高齢化が問題になると見込まれている。

25年には団塊世代が全て後期高齢者となるため、その前から影響が強くなり、26年以降は自動車の保有台数が急減する

恐れもある。(図表3)

現代文化研究所がインターネットモニターを対象に実施した「全国自動車保有ユーザー調査(2286サンプル)」の結果では、回答者の家族・親類などで車の運転を中止した人の実績年齢の平均値は76歳であり、60代以上の人が自身が安全に運転できると思う年齢の平均値も77歳と近い水準である。(図表4)

図表3. 65才以上人口、75才以上人口比率の見通し

	2012年	2015年	2025年	2055年
65才以上人口比率	24.0%	26.8%	30.3%	39.4%
75才以上人口比率	11.8%	13.0%	18.1%	26.1%

出所)厚生労働省

図表4. 高齢者の運転中止年齢と、高齢ドライバーの運転継続への見方(%, 平均:才)

	調査数	56才	57才	58才	59才	60才	それ以上	平均
身内で運転中止した人の実績	1362	10	16	23	28	15	7	76.1
自分が安全運転可能と思う年齢(60才以上)	590	1	14	36	32	12	4	77.0
自身の運転継続希望年齢(60才以上)	590	0	7	21	37	20	14	80.7
安全装備や規制緩和などで期待できる運転可能年齢(60才以上)	590	0	3	15	34	26	23	82.8

出所)現代文化研究所「2018年全国自動車保有ユーザー調査(2,286サンプル)」

図表5. 75才以上人口の増加率の見通し

	2025年(万人)	2010年比(倍)	対全国構成比
全国	2,179	1.53倍	
埼玉県	118	2.00倍	5.4
千葉県	108	1.92倍	5.0
神奈川県	149	1.87倍	6.8
大阪府	153	1.81倍	7.0
愛知県	117	1.77倍	5.4
東京都	198	1.60倍	9.1

出所)厚生労働省

特に大都市の周辺や郊外部にはかつて地方から移住してきた団塊世代の人口が多く、2010年と比べた25年の75歳以上人口の増加率は、埼玉県の2倍を筆頭に、千葉県、神奈川県、大阪府、愛知県、東京都の大都市6府県が最も増加する見込みである。大都市部は公共交通機関が発達していることもあり、現状でも免許の自主返納比率が高いが、75歳前後から保有中止が急増する懸念が強い。しかもそれら6府県の後期高齢者の人口が全国に占める比率は38・7%と4割弱まで高まるため、全国の保有・需要に大きな影響を及ぼすこととなる。(図表5)

重要となるのは、今後さらに比率を高める高齢者ドライバーが安全で快適なカーライフを継続できるようにサポートすることと、若年層との接点の拡大による顧客層縮小の阻止である。先進安全装備車の普及促進は、双方に寄与し得るものであるが、特に高齢者の運転継続年齢を引き上げるものとして有効な手段となる。

自動運転車の普及に向けて開発競争もマスコミ報道も過熱しているのは周知のとおりだが、ユーザー調査結果による国内消費者の現状の視点では、先進安全装備車以上の費用負担をしてまで保有したい人はまだ限られている。先進安全装備車の進化形でありながらかえって不安なイメージが強まり、また20年後でも一部の限られた道路インフラ上でしか実現しないと想定されており、さほどニーズは高くないというのが実態である。

そのため、本稿では先進安全装備車の普及促進をテーマに、ユーザーのニーズ状況と今後の対応策について考えたい。

3. 新車需要の牽引役となつていく先進安全装備

現代文化研究所のユーザー調査（車保

有者）の結果では、新車購入年別の購入理由では、2017～18年の新車購入者は「安全装備の充実」を理由とするものが約1/4まで増加している点が顕著な特徴となつている。（図表6）

また次期購入重視点では、安全性を高める機能の重視度は年々高まつており、高齢層ほど安全性重視が強くなる傾向が

確認できる。（図表7）

ユーザーにとつての「自家用車の価値」の本質は「生活の質を高める」が51%と最大、「生活の基盤」が35%で続く。高齢層になるほどそれらの比率は高く、車はライフライン的な要素に加え、QOL（生活の質）を高める上で重要な生活財となつている。（図表8）

図表6. この時期車購入理由（複数回答、上位7項目） (%)

	調査数	前の車の性能・品質が低下してきたので	通常の買替サイクルなので	最近の車は燃費が高まり、エコカー減税もある	最近の車は安全装備が充実しており、安心感が増すので	魅力的なモデルが発売されたので（登録車）	魅力的なモデルが発売されたので（軽自動車）	世帯の所得が高まつたため
全体	2286	49	16	13	8	9	4	3
新車初度登録 2017-18年	239	46	20	16	24	14	5	2
2015/4~16年	350	45	14	18	15	9	4	3

出所) 現代文化研究所「2018年全国自動車保有ユーザー調査、以下同様」

図表7. 次期購入重視点（複数回答、上位5項目） (%)

	調査数	車両価格	燃費	スタイル・外観	運転のしやすさ	安全性を高める機能
全体	2286	56	55	44	40	32
～29才	175	45	42	50	34	25
～39才	422	54	53	48	39	27
～49才	555	58	56	52	37	26
～59才	544	60	58	46	43	36
60代以上	590	54	59	32	41	40

図表8. 自家用車の価値についての見方（複数回答、上位5項目） (%)

	調査数	生活の質を高める	生活の基盤	趣味の対象	交流と活動のツール	生きがいを与える
全体	2385	51	35	21	20	18
うち70歳以上	169	59	42	23	25	21

そのため自力での運転継続は強く願われているものであり、それを手助けする社会的な意義も大変高いものとなる。

4. 安全な移動手段によるQOL向上には今後も強いニーズ

先進的な安全装置（衝突回避機能やペダル踏み間違い機能等）に関して、60代以上では「既に利用中」は9%だが、「非常に興味がある」は40%と高く、「やや興味がある」も31%となり、ニーズは特に強い。大都市部（全年代平均）でもニーズが高い特徴。（図表9）

「先進安全装備付きで適切な価格の新車発売の増加が、高齢者の運転継続や若い人の新規購入を助ける要因になるか」という質問には、60代以上では79%の人が同意している。（図表10）

若年層には、モビリティサービスによる接点拡大策等との組み合わせが必要だが、先進安全装備も一つの切り口となる。

5. 需要の活性化、付加価値売上の向上などの成果と社会的責務遂行を両立

調査質問でユーザーが「自身の運転能力が低下し不安が高まっていた場合、最

図表9. 先進的な安全装備（衝突回避機能やペダル踏み間違い機能等）への興味

(%)	全体	既に利用中	非常に興味がある	やや興味がある	興味はない	あまり興味はない	全く興味はない
今回（全体）	2286	8	30	36	15	11	
60代以上	590	9	40	31	13	6	
3大都市圏（中心部）	197	13	36	27	10	14	

図表10. 先進安全装備付きで適切な価格の新車発売の増加は高齢者の運転継続や若い人の新規購入を助ける要因になるか

(%)	調査数	非常に助けになる	やや助けになる	要因にはならない	あまり助けにならない	全く助けにならない
全体	2286	21	47	19	12	
~29才	175	21	43	17	18	
60代以上	590	29	50	13	8	

か、もう1台安全な車に乗り替え、乗り続けるのかは、今後の市場では大きな影響を及ぼすため、十分な注視と対策が必要である。

高齢者は自身が安全に運転できると予想する年齢は平均で77歳だが、希望では81歳が平均値であり、さらに「様々な技術進化や規制緩和があったとしたら」という条件を提示した場合の理想は83歳まで伸びる結果となった。そのため業界の努力と行政の対応により、5歳程度は運転可能年齢を延伸させるポテンシャルは残されている。

「新しい先進安全装備付の車に買い替えれば運転継続が可能になると仮定」してもらった場合、60代以上では「早めに買替える」、「買替サイクルが来たなら買替える」、「買い替えて運転を継続するかを前向きに検討する」を含めると69%と7割近くが肯定的見解であり、高い効果が予想される。（図表11）

高齢者が現在保有する車を最後にする

また先進安全装備付の車の購入に関する考え方では、60代以上では「最も最新の先進安全装備が付いた車を買いたい」が15%、「自分が安全に有効と思う装備は全て付いた車を買いたい」が29%とこの2つで44%を占め、「安全装備の搭載度が平均レベルに達している車を買いたい」の20%を加えると64%が平均的レベル以上を希望している。一方で「特に安

図表11. 自身の運転能力が低下し不安が高まっていた場合、最新の先進安全装備付の車に買い替えれば運転継続が可能になるとしたらどうするか？

(%)	調査数	無理はせず 買い替えない	家族にも相談して 客観的に判断する	買い替えて運転を 継続するかを、 前向きに検討する	買替サイクルが 来たら買替え、 運転を継続する	早めに買替え、 運転を継続する
全体	2286	22	16	22	30	10
60代以上	590	16	15	22	32	15

図表12. 先進安全装備付の車の購入に関する考え方

(%)	調査数	特に安全装備の付加に、 必要は感じない	車を買替えるのではなく、 後付けの安全運転支援装置で 簡易的に安全性を補強したい	追加負担の少なさを重視し、 その範囲内で安全装備が 付いた車を買いたい	安全装備の搭載度が平均 レベルに達している車を買 いたい	自分が完全に有効と思う 装備は全て付いた車を買 いたい	最も最新の先進安全装備が 付いた車を買いたい
全体	2286	17	4	20	22	24	12
60代以上	590	14	4	18	20	29	15

社会的貢献も大きく、ディーラーの社員もやりがいが高めることになろう。

6. 先進安全装備車の普及促進活動の強化とそとのための体制整備が重要に

高齢ドライバーが加害者となった事故報道が目される機会が増え、また75歳以上の運転免許更新時の認知機能検査が強化され、自主返納も増加傾向が強まりつつある。業界として放置すれば、今後の中長期的な後期高齢者増加に伴い事故が多発し、車離れ加速のムーブメントが取り返しのつかない勢いとなる懸念もある。

先進安全装備車は今後もユーザーのニーズが強いことを紹介したが、その先進安全装備付きの車に関して「試乗した経験がない」人が73%を占め、特に60代以上では77%と高い。(図表13)

先進安全装備付きの車の試乗経験がない人のうち

全装備の付加に、「必要は感じない」は14%と少ない。(図表12)

自身の身の安全と事故の加害者にならないために許容する金額は高いため、店舗側の推奨技術のレベルが高ければ、付加価値売上(車両や装備の単価向上)にも非常に高い期待が持てる。

顧客も自ら納得し満足して支払っていただける上、安全な移動手段提供による

高年齢ドライバーが加害者となった事故報道が目される機会が増え、また75歳以上の運転免許更新時の認知機能検査が強化され、自主返納も増加傾向が強まりつつある。業界として放置すれば、今後の中長期的な後期高齢者増加に伴い事故が多発し、車離れ加速のムーブメントが取り返しのつかない勢いとなる懸念もある。

先進安全装備車は今後もユーザーのニーズが強いことを紹介したが、その先進安全装備付きの車に関して「試乗した経験がない」人が73%を占め、特に60代以上では77%と高い。(図表13)

先進安全装備付きの車の試乗経験がない人のうち

図表13. 先進安全装備付きの車の試乗経験

(%)	調査数	試乗したことはない	一度試乗したことはある	何度か試乗したことはある	既に装備付き車を保有している	全体
前回(全体)	2385	76	11	8	6	2385
今回(全体)	2286	73	11	9	7	2286
60代以上	590	77	14	5	4	590
うち65才以上	345	79	13	4	4	345
うち70才以上	108	82	10	4	5	108

図表14. 先進安全装備付きの車の試乗意向(試乗未経験者=100%)

(%)	調査数	試乗しても良い	全く興味はない	あまり試乗したくない	思わない	試められれば良い	気軽に試乗できるなら試してみたい	是非試乗してみたい
全体	1666	63	20	17	30	24	8	
60代以上	454	68	13	19	28	29	11	

ち、試乗の意向がある人は63%で、特に60代以上は68%と高い。潜在ニーズは十分に高いため、推奨活動の強化が望まれる。(図表14)

政府が高齢運転者の交通事故防止対策の一環として、官民連携で普及啓発に取り組んでいる「サポカー」の認知度は、「試乗経験がある」が4%、「よく知っている」が14%、「名称だけ知っている」が46%で、名称の認知率は併せて65%という状況である。「サポカー」の認知度は50%にとどまり、今後の活動強化の余地は大きい。

図表15. サボカーの認知状況

	調査数	サボカー			
		セーフティ・サポートカー：自動ブレーキを搭載した車			
		参加乗会 した	知よく 知っている	名称だけ 知っていた	知ら なかった
全体	2286	41	46	35	
3大都市圏（中心部）	197	10	23	33	
3大都市圏（近郊・郊外）	256	6	16	46	
政令指定都市（3大都市圏除く）	293	5	14	47	
人口30万人以上、県庁所在地	420	4	14	50	
人口10万人以上	453	4	14	44	
人口10万人未満	448	2	12	50	
町村、郡都	219	2	9	44	

図表16. 先進安全装備の機能性を体感する機会提供の場所として望ましい所（複数回答）（%）

調査数	自動車ディーラーのイベント	運転免許試験場	自動車教習所	点検・整備の待ち時間	ショッピングセンターの駐車場	道の駅の駐車場	サーキット場
2286	52	41	40	37	19	9	7

い。（図表15）

また先進安全装備の機能性を体感する機会提供の場所として望ましい所は、「自動車ディーラーのイベント」が52%と半数以上の人が挙げておりトップ。次いで「運転免許試験場」「自動車教習所」が40%と続く。また「自動車ディーラーの点検・整備の待ち時間」も37%と高く、ディーラーのイベント誘致や待ち時間の満足度向上にも有効と思われる。（図表16）

運転免許更新時の検査や講習内容では

るかが課題となる。

機能の良さを知ってもらうことは重要だが、現状はメーカーや車種により機能が様々であるため、店舗スタッフには的確な説明力が非常に重要となり、機能の限界についても十分ユーザーの理解を得られるまでの説明が安全確保上必須となる。現状では営業スタッフが顧客に説明すべき項目は多くなるばかりであり、バリエーション全般の推奨項目に加え、コネクティッド化など技術進化に伴う新たな説明項目も増え、加重な負担をどうするかを課題とする。

カバーできない有効な情報・体験の提供余地は大きく、身体機能の各種適性診断、運転技法の座学・実技等を、先進安全装備の紹介や試乗推奨と併せて実施すれば喜ばれるだろうし、安全運転可能年齢の延長はもちろん、健康長寿に貢献できる道も見い出せるだろう。なお販売店側では、先進安全装備への潜在ニーズの高さに対応し、その

そのため、営業スタッフの業務の中から優先順位を踏まえて引き算できるものを採ることや、説明タイミングを分散させるなどの対策が必要である。また説明内容別に他のスタッフと機能分担する対応など、顧客に質の高い説明・推奨の体制を保障するには、スタッフの努力に任せるのではなく、各社の状況に応じた企業としての対策が必要と思われる。さらに、先進安全装備付きの新車販売の増加に伴い、中古車で流通する車両も増えていくが、その際のセンサー類の動作確認や正確な価値の評定なども、業界として対応すべき重要課題となる。先進安全装備車が中古車でも長く安全に運転できるように、二次市場での車両の機能診断や販売時の説明義務などに関して、業界として環境整備をすることは責務だろう。それができなければ、中古車流通市場において、先進安全装備車の機能が正当に評価されず、下取り価値が低下し、その分新車への買替時の追い金が高くなり、結果的に新車需要の低迷として跳ね返ってくる恐れがあるため、こちらの対策も急務となる。