

報道関係各位

平成27年3月23日
株式会社 クロス・マーケティング

新車の購入行動

「家族との相談」「予算の検討」からはじまり、 購入決定最後のキーは「試乗」と「支払い方法の相談」

— 自動車保有に関する調査 <複合ファネル分析> —

株式会社クロス・マーケティング(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:五十嵐 幹)は、全国47都道府県に在住する18歳~69歳の男女を対象に、「自動車保有に関する調査」を実施しました。

■調査背景・目的

近年、自動車を取り巻くマーケットは変化しています。若者のクルマ離れ、社会の高齢化、女性ドライバーの増加など、ユーザー属性の変化に伴い、人々のクルマに求める欲求は多様です。

本調査ではクルマに対する購買意識・購買層を分析することで、「今、自動車に求めるもの」を明らかにし、クルマ保有に対する実態把握を目的としました。

尚、実態を把握するためにいくつかの手法にて分析しており、全5回に分けて調査結果を発表致します。

第4弾である今回は<複合ファネル分析>を行い、消費者が自動車購入を検討する際の、検討プロセスを分析し、検討初期段階と購入決定最終段階での重要な行動を明らかにしました。

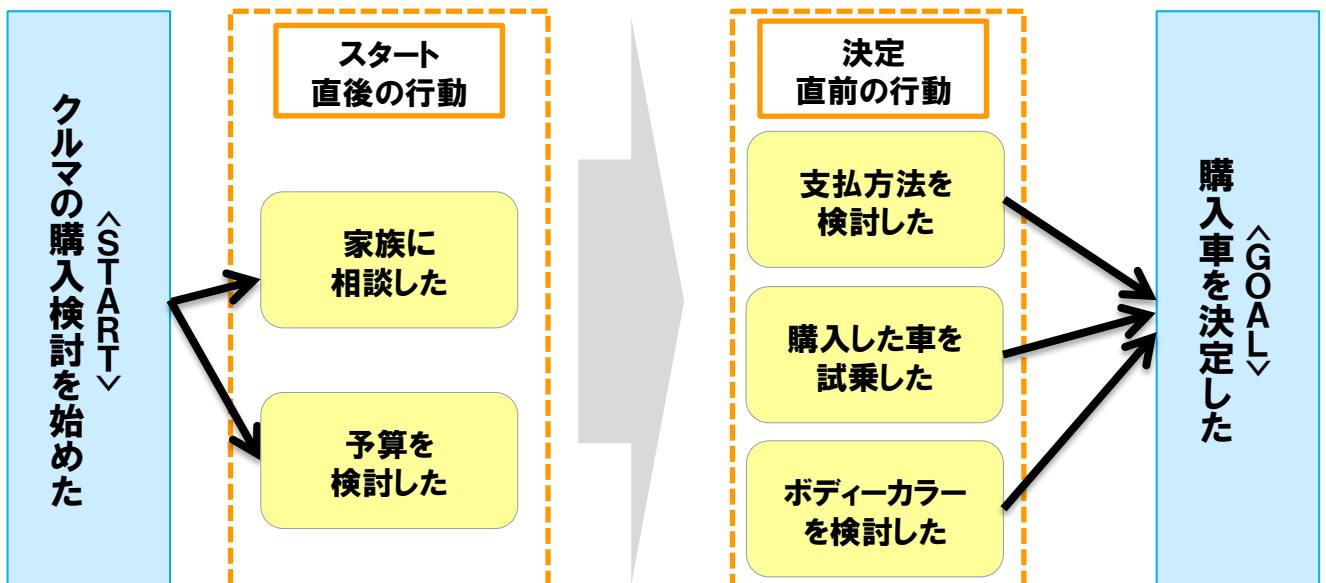
※本調査は3/2(月)発行の日経MJに掲載いただいた内容の詳細版となっております。

◆自主調査レポートの続きはこちらへ⇒ <http://www.cross-m.co.jp/report/ch420150323/>

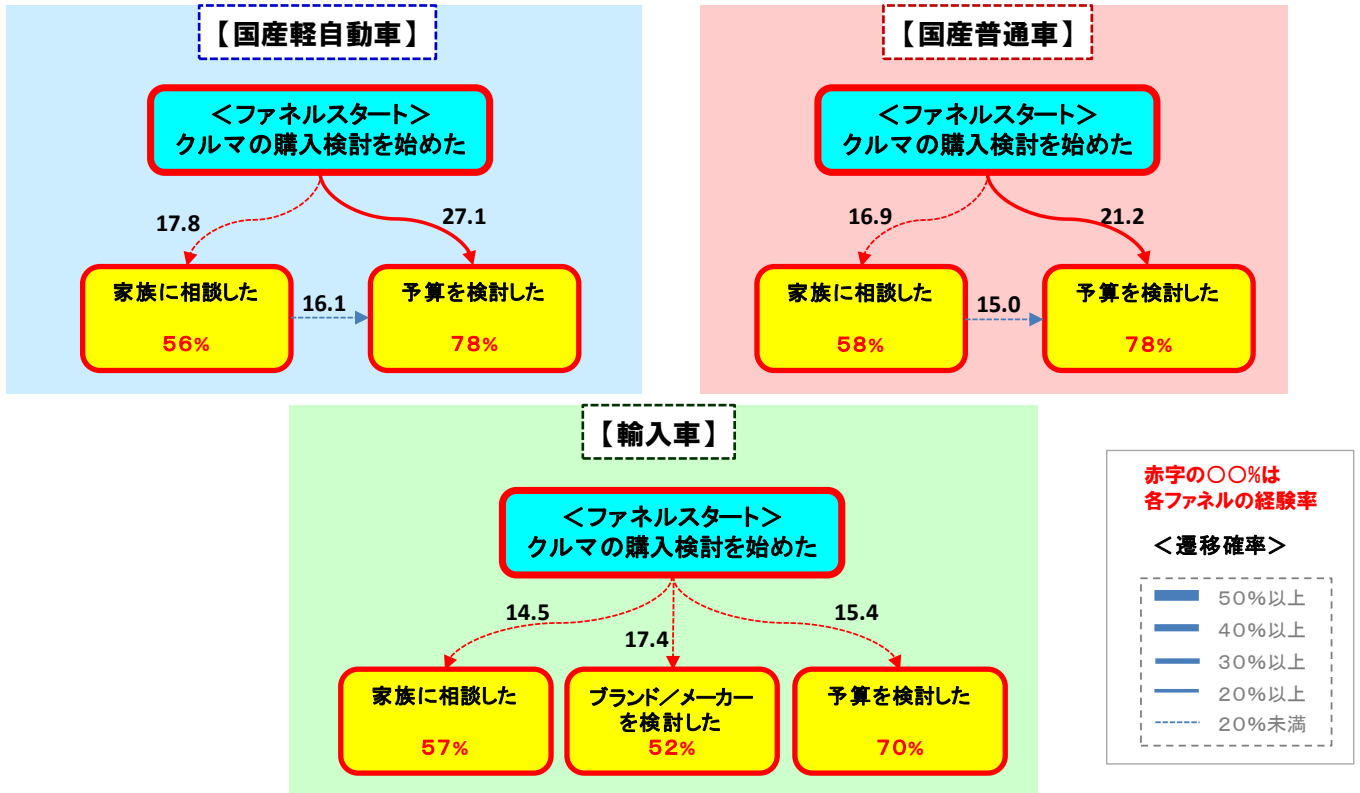
■調査結果 (一部抜粋)

- ✓ クルマ購入検討初期段階(スタート時点)でまず取る行動は「家族との相談」と「予算検討」ということがわかった。つまり、購買行動を起こすためには、【家族が喜ぶ、家族が安心できるイメージ作り】、【買うだけの価値があるといったイメージ作り】などの施策を重点的に実施することが重要と考えられる。また、輸入車に限っては購入検討初期の段階で「ブランド」を強く意識していることも窺えた <図1><図2>
- ✓ 購入決定最終段階(ゴール時点)に結びつきやすい行動は「試乗」と「ボディカラーの検討」、そして「支払い方法の検討」ということがわかった。これらの行動をさせることが購入決定に誘導させる心理変化も期待ができる。そのため、購入車を決定させるためには、【もっと気軽に・楽しめる・行きたくなる試乗会の開催】、【各ボディカラーについてのうんちく強化】、さらに【悩まなくて良い支払方法のバリエーションとその提示】などの施策を重点的に実施することが重要と考えられる <図1><図3>

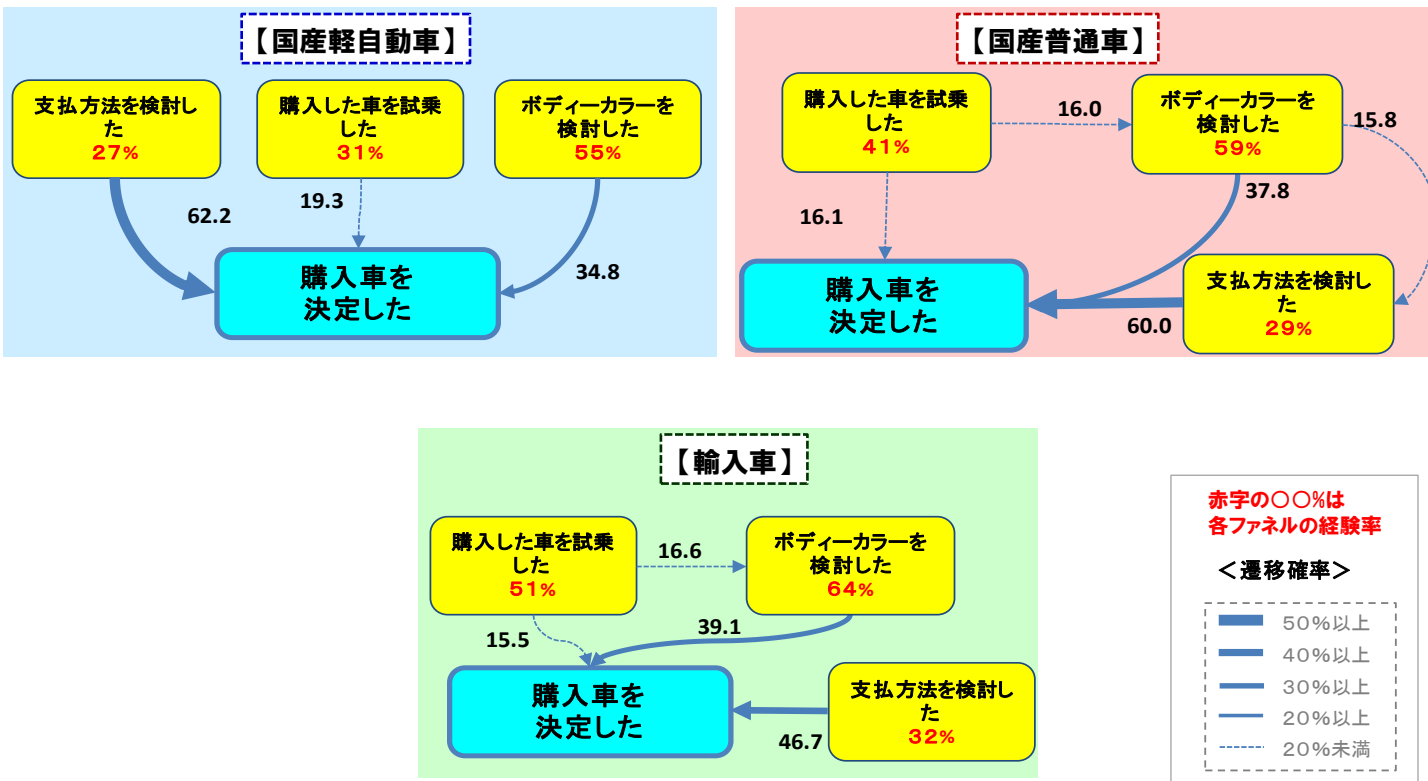
<図1> 【行動プロセス】検討開始時期 & 購入決定時の行動



<図2> 【行動プロセス】 検討開始時期の行動



<図3> 【行動プロセス】 購入決定時の行動



■調査内容

- フェイス項目(性別・年齢・居住地・家族構成・職業・年収)
- 保有者のブランド・台数・保有歴
- クルマの購買行動
- ディーラー・販売店の総合評価とその理由
- ディーラー・販売店の詳細項目別評価(サービス、接客対応、店舗施設、など)
- 保有車の総合評価とその理由
- 保有車に関する詳細項目別評価(燃費性、運転性能、安全性能、居住性、デザインなど)
- 保有者ブランドに対する情報接触体験
- 次回購入を検討するエンジンタイプ
- 保有車に対してのイメージ・価値観
- クルマに対しての意識(購買意識、運転意識、環境意識など)

■調査概要

調査手法 : インターネットリサーチ

調査地域 : 全国47都道府県

調査対象 : 18～69歳の男女。且つ、以下の条件を満たす者

- ・(商用除く)国産/輸入車(プレミアム/軽/乗用)の新車購入者であり、現在もその車を保有している
- ・対象車種の保有歴が10年未満
- ・運転免許を保有する主運転者かつクルマの購入に関する意思決定者である
- ・業界関係者(自動車・調査・広告)を除く

調査期間 : 2014年11月7日(金)～2014年11月10日(月)

有効回答数 : 3,222サンプル(以下の通り、保有ブランドで割付)

・トヨタ	: 1,026
・ホンダ	: 522
・日産	: 389
・マツダ	: 171
・スバル	: 145
・スズキ	: 234
・三菱	: 73
・ダイハツ	: 318
・輸入車、レクサス	: 344

【会社概要】

会社名 : 株式会社クロス・マーケティング <http://www.cross-m.co.jp/>
所在地 : 東京都新宿区西新宿3-20-2 東京オペラシティタワー24F
設立 : 2003年4月1日
代表者 : 代表取締役社長兼CEO 五十嵐 幹
事業内容 : マーケティングリサーチ事業

◆本件に関する報道関係からのお問い合わせ先◆

広報担当: 東海林(しょうじ) TEL : 03-6859-2252 FAX : 03-6859-2275

E-mail : pr-cm@cross-m.co.jp

《引用・転載時のクレジット表記のお願い》

本リリースの引用・転載時には、必ず当社クレジットを明記いただけますようお願い申し上げます。

<例>「マーケティング・リサーチ会社のクロス・マーケティングが実施した調査によると・・・」