

EVに関する関心度・購入ポテンシャル調査 将来的なEV市場の広がりが期待できる結果に！

【調査概要】

- * 調査時期：2024年1月29日(月)～2024年2月1日(木)
- * 調査方法：インターネット調査



セゾン自動車火災保険株式会社（代表取締役社長：中川 勝史）は、若年層におけるEVへの関心度・購入ポテンシャルに関する調査を実施しました。

本調査は、近年、EV車両の普及が進むなか、環境問題への関心が高く、EVの主なターゲット層になっていくことが見込まれる若年層(20・30代)を中心に、EVへの関心度・購入ポテンシャルを探り、当社が今後提供する商品・サービスの参考とすることを目的に実施しました。

【主な調査結果】

- 次に購入したい車の燃料タイプで「BEV（電気自動車）」、「PHEV（プラグインハイブリッド自動車）」を選んだ人は全体の2割以上。
理由は「環境に良いから」が49%と最も高く、「維持費としてガソリン代より電気代のほうが安いから（燃費が良いから）」が37%、「自宅で充電でき、給油の必要がないから」が35%。
- EV購入を阻害する「高コスト」イメージを若年層で払拭できれば、市場拡大に繋がる可能性あり。
コストの低下が実現すれば1,444万人の購入可能性がある。
車両価格の低下、維持費の低下、補助金・優遇税制の拡大、売却価格の上昇などが実現することを前提に、若年層では1,444万人が今後EV購入の可能性があると見られる。
- EV購入時の付帯サービスも購入の後押しに。
EV購入時に「電欠時の駆けつけロードサービス」「日常の走行データを基に、保険料の割引が受けられる」「最寄りの充電スポットの提案や充電状況の通知をスマホで受け取れる」などのサービスがあることを希望する人が約4割という結果に。これらのサービスがあることで、購入の後押しとすると予想される。

1. 次に購入したい車の燃料タイプで「BEV（電気自動車）」、「PHEV（プラグインハイブリッド自動車）」を選んだ人は全体の2割以上

◆ガソリン車の保有率が多くを占める現状において、将来的にEVの購入を視野に入れている人はどの程度いるのでしょうか。

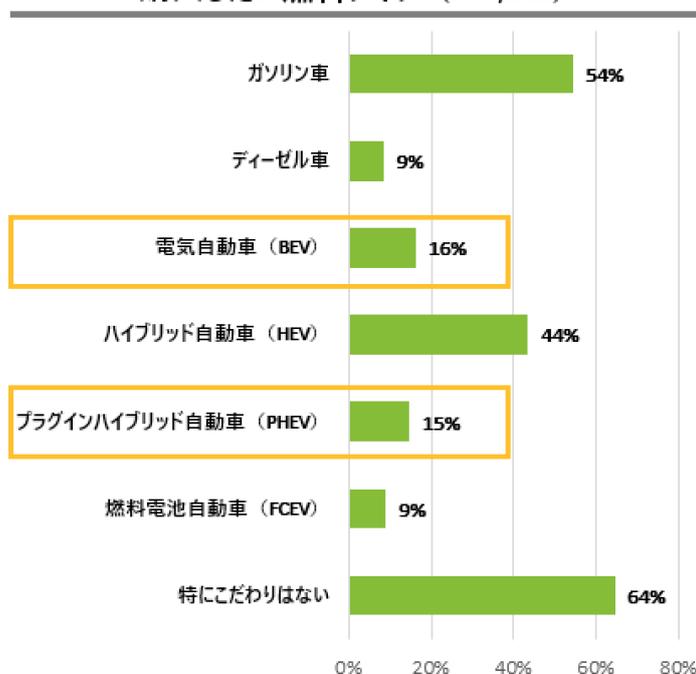
調査の結果、次回購入したい車両として「BEV（電気自動車）」を選択した人の割合は16%、「PHEV（プラグインハイブリッド自動車）」を選択した人の割合は15%と、若年層の中でも2割以上でEVの購入意向があることがわかりました。

Q. 次に購入する乗用車の候補として、いずれの燃料タイプを選びますか。

すべてお選びください。（複数回答）

※本設問は若年層(20-30代)の傾向を調査するため、調査対象を20-30代の男女に限定しています。

購入したい燃料タイプ (n=1,568)



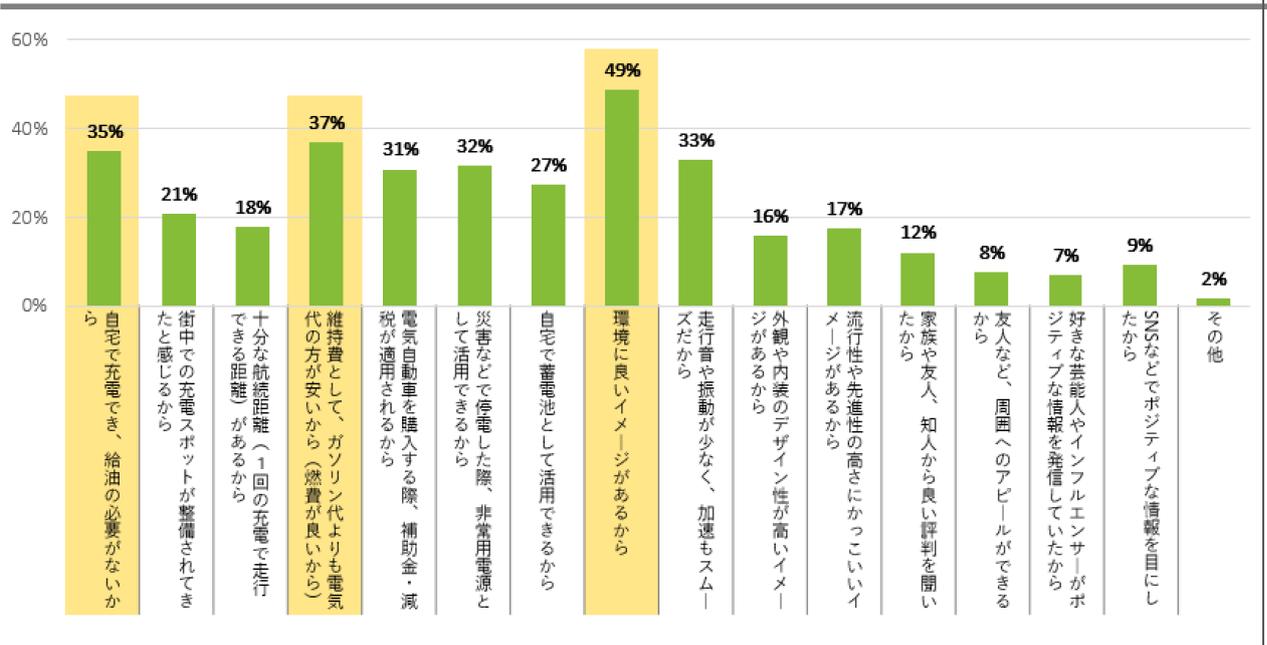
◆EV 購入を検討している理由としては、「環境にいいイメージがあるから」が 49%と最も高く、次いで「維持費として、ガソリン代よりも電気代の方が安いから（燃費が良いから）」が 37%、「自宅で充電でき、給油の必要がないから」が 35%となっており、環境問題への意識への高まりや、物価高によるコスパ重視の傾向、利便性などが EV 購入を検討するきっかけとなっているようです。

Q. 「BEV（電気自動車）」「PHEV（プラグインハイブリッド自動車）」を購入したいと回答いただいた方にお聞きします。

これらの燃料タイプを選択した理由として、あてはまるものをすべてお選びください。

（複数回答）

EVを購入したい理由（n=368）



2. EV 購入を阻害する「高コスト」イメージを若年層で払拭できれば、市場拡大に繋がる可能性あり。コストの低下が実現すれば 1,444 万人の購入可能性がある

EV の購入検討層が一定数いる一方で、まだまだ EV 購入に懸念を持つ若年層が多くを占めています。

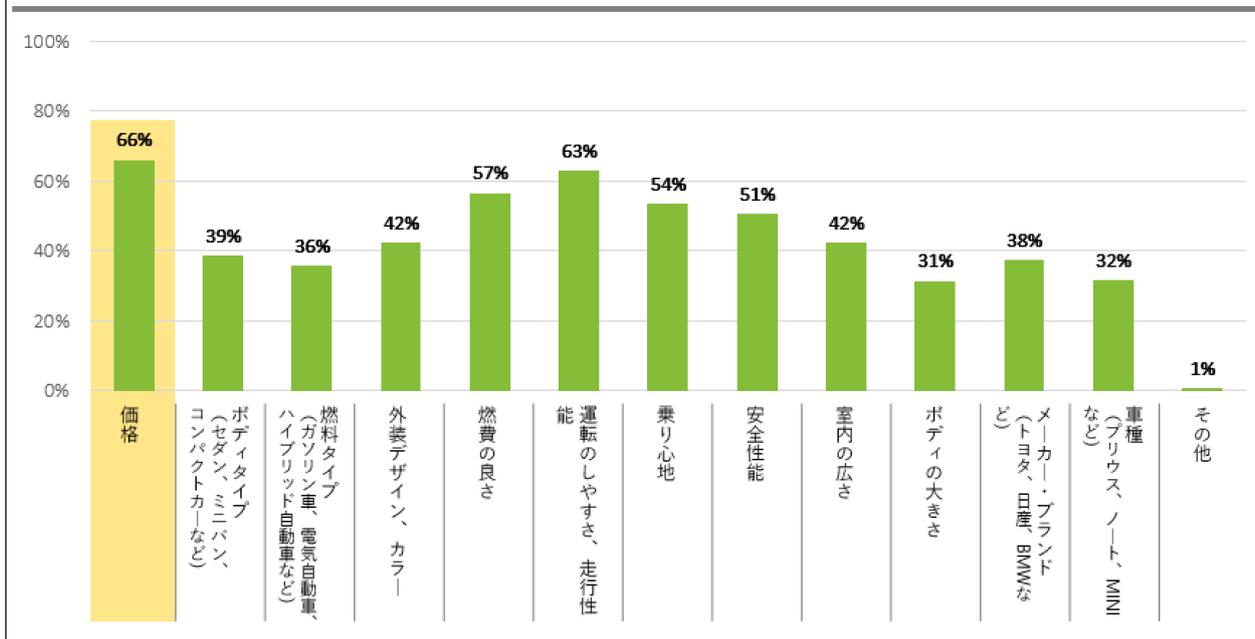
一体、EV 購入に対してどのようなハードルがあるのでしょうか。

調査の結果、若年層が車両購入時に最も重視する要素は「価格」で、全体の 66% でした。

Q. 次の中から、乗用車を購入する際に重視する項目をすべてお選びください。(複数回答)

※本設問は若年層(20-30代)の傾向を調査するため、調査対象を20-30代の男女に限定しています。

乗用車購入時の重視点 (n=1,568)

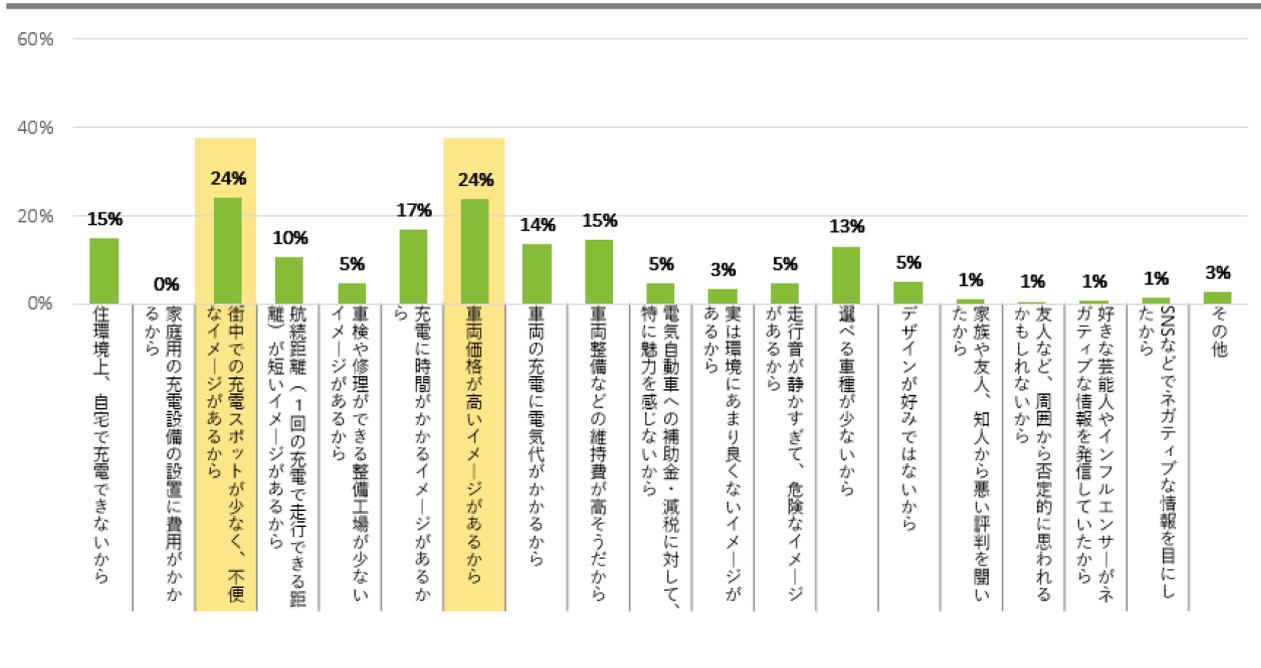


◆EV 購入を検討しない理由として、EV は「車両価格が高いイメージがあるから」と回答した人の割合は 24%と、「充電スポットが少なく不便なイメージがあるから」という回答と同率で最も高い割合となっており、EV 購入の阻害要因の一つとなっていることがわかります。

Q. 「BEV（電気自動車）」「PHEV（プラグインハイブリッド自動車）」以外の車を購入したいと回答いただいた方にお聞きします。これらの燃料タイプを選択しなかった理由として、当てはまるものをすべてお選びください。（複数回答）

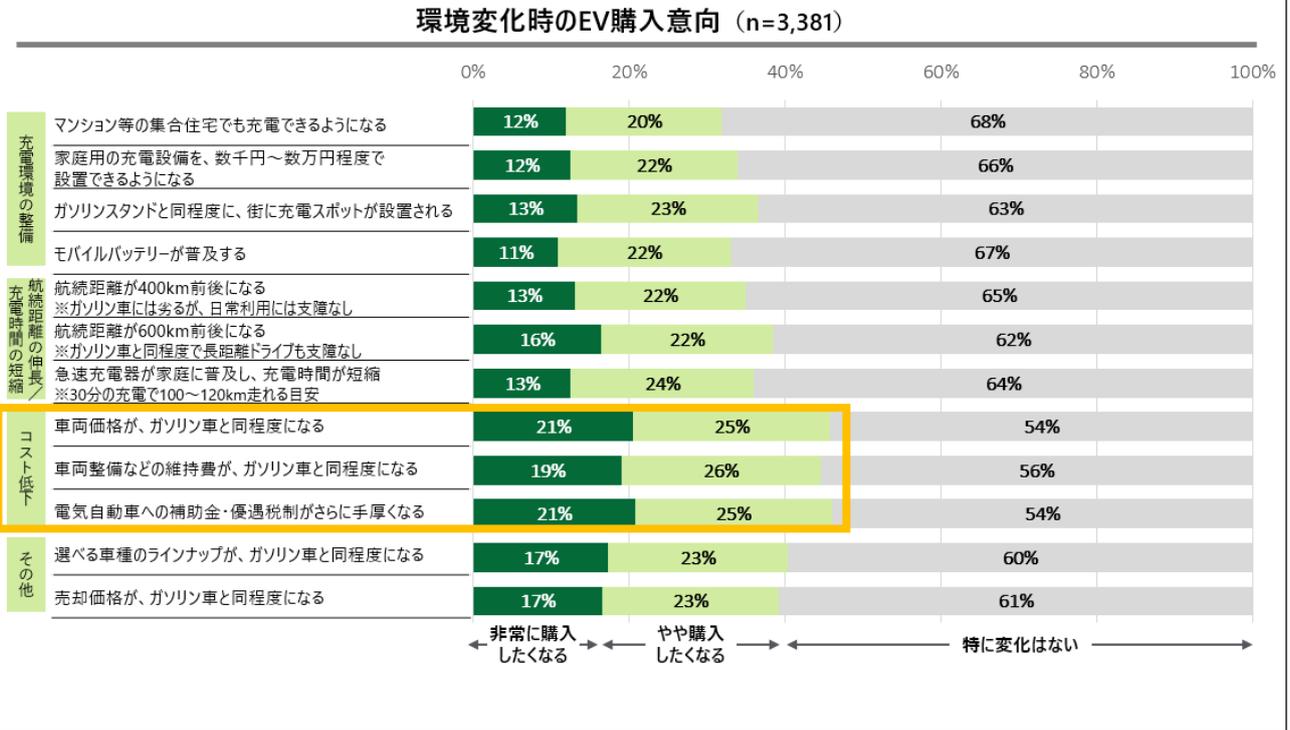
※本設問は若年層（20-30 代）の傾向を調査するため、調査対象を 20-30 代の男女に限定しています。

EVを購入したくない理由（n=843）



◆一方で、EV 環境を取り巻く環境変化として、車両価格や維持費、補助金といった「コストの低下」があった場合に「非常に購入したくなる」「やや購入したくなる」と、「EV の購入意向が高まる」と回答した人の割合は 40%超に及ぶことがわかりました。

Q. 今後、「BEV（電気自動車）」や「PHEV（プラグインハイブリッド自動車）」を取り巻く環境が変化した場合、どの程度これらを購入したいと思いますか。以下の環境変化が起こった場合について、購入以降の変化度をそれぞれお答えください。（単一回答）



◆上記の「環境変化時のEV購入意向」の調査結果をふまえ、EVの購入意向割合を若年層の人口に当てはめると、今後EVの「車両価格の低下」や「売却価格の上昇」「補助金や税優遇の拡大」などの購入時のコスト負担の低下が生じた場合には、若年層におけるEV市場は約1,444万人※ものポテンシャルとなると推定されます。

※本調査の若年層（全4,358名のうち3,381名）から得られた「車両価格の低下」「補助金の拡大」「売却価格の上昇」のいずれかの変化があればEV購入を希望する層と、現時点でEVの購入意向がある層の集計数値を、総務省公表の若年層人口推計（2,634万人）に乗算して推計した数値

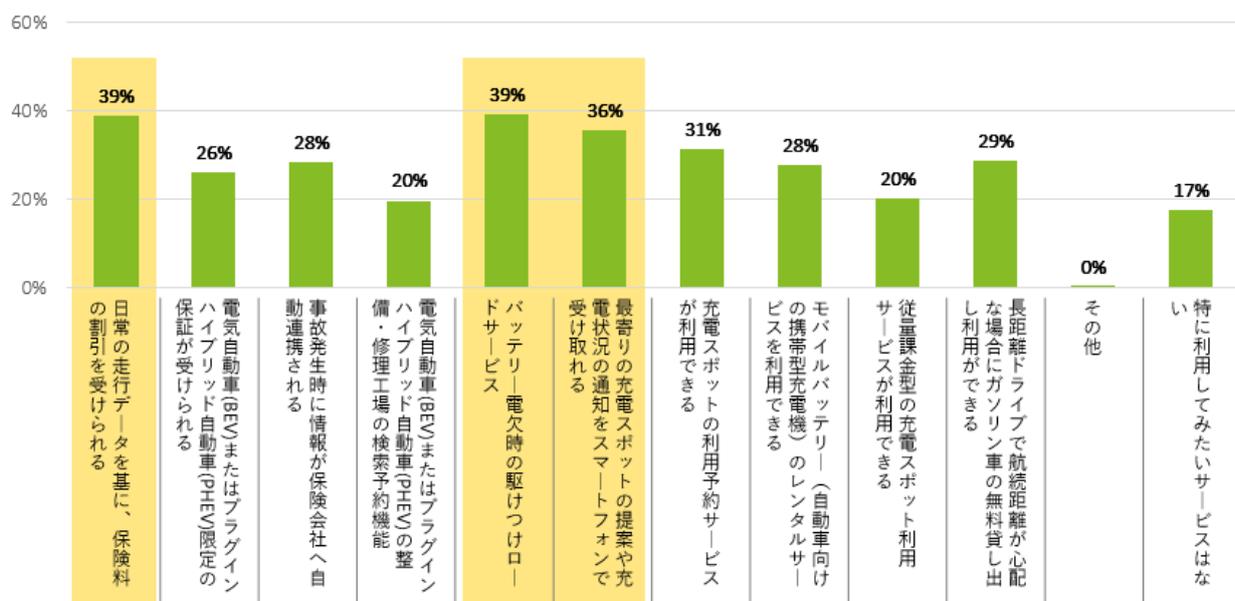
3. EV 購入時の付帯サービスも購入の後押しに

- ◆ EV の購入によって受けられる付帯サービスとして希望度が高かったのは「日常の走行データを基に、保険料の割引を受けられる」、「バッテリー電欠時の駆け付けロードサービス」がそれぞれ 39%と最も高く、次いで「最寄りの充電スポットの提案や充電状況の通知をスマートフォンで受け取れる」が 36%という結果でした。
- ◆ 環境への配慮を保険料割引の還元として受け取りたいというコスト面に対する希望の他、EV 購入時の懸念点であるバッテリー電欠時や充電といった安全面に対するサポートに関心が高まっています。

Q. 「BEV（電気自動車）」または「PHEV（プラグインハイブリッド自動車）」の購入にあたり、ディーラーや保険会社などでのサービスとして、利用したいと感じるものはありますか。以下の中から、当てはまるものをすべてお選びください。（複数回答）

※本設問は若年層（20-30 代）の傾向を調査するため、調査対象を 20-30 代の男女に限定しています。

EV販売時の付帯サービス要望（n=1,799）



【調査結果まとめ】

- ◆ 車両価格が高額である点に加え、バッテリー電欠時の不安などから、まだまだガソリン車の保有率が高いのが現状です。一方で、環境問題への関心の高まりなどから、若年層でも一定数 EV 購入意向があることがわかりました。
今後、車両価格の低下や補助金の拡充などのコスト面や、ロードサービスや充電スポットを手軽に確認できる付帯サービスの面が改善していくことで、若年層の EV 購入の拡大が期待できると予想されます。
- ◆ セゾン自動車火災が提供しているサービスサイト『SA・P0・P0』では、安心・便利でお得なカーライフサービスを提供しています。「カーライフマップ」では、アプリ上の地図で近隣の EV 充電スポットを簡単に検索することが可能です。また、『おとなの自動車保険』をご契約いただいているお客さまを

対象に、EV 電欠時の「現場駆け付け急速充電サービス」の提供を行っています。

EV の購入検討者から EV オーナーまでを対象とした、EV に関するお役立ち情報やサービスを紹介するコンテンツは、ご契約者以外も確認可能ですので、EV 購入をご検討する際や、EV に関してお困りごとがある際には是非ご活用ください。

『SA・P0・P0』をご利用いただく場合はセゾン自動車火災の公式アプリを通じてアクセスいただくのが便利です。サッと簡単にご利用いただけますので、スマホから当社公式アプリおよび『SA・P0・P0』を是非ご利用ください。

以上

<スマホ公式アプリダウンロードはこちら>

■IOS アプリ



■Android アプリ

