

ガリバー自動車研究所レポート

ETC調査 2005

国土交通省によると、今年7月末時点での「ETC車載器のセットアップ台数」は累計で約777万台。2年前7月の時点では約132万台、1年前で約340万台という数字を見ただけでも、かなりの急増ぶり。そこで、『ETC所有者500人』に装着時期や取り付け理由などの調査を実施した。

■調査概要

- 調査期間 2005年7月
調査対象 3年以内に購入した自動車を保有している18歳以上のインターネットユーザー
調査実数 1000サンプル(有効回答数)
調査方法 インターネット調査
調査企画 ガリバー自動車研究所
調査協力 C-NEWS

■主な設問

- ・あなたが初めてETC車載器を取り付けたのはいつですか？
- ・あなたがETC車載器を取り付けた理由は何ですか？
- ・ETC車載器を取り付けて、最も良かったと思うことは何ですか？
- ・ETC車載器を取り付けて、最も不満に感じたことは何ですか？
- ・あなたは、どのタイミングでETC車載器を取り付けましたか？
- ・あなたは、どのくらいの頻度で高速道路を利用しますか？
- ・今後、どのようなことがあれば、あなたはETC車載器を取り付けようと思いますか？
- ・ETC車載器本体の値段がいくらぐらいになったら、取り付けたいと思いますか？

■レポートに関するお問い合わせ

株式会社ガリバーインターナショナル 広報部
〒100-6425 東京都千代田区丸の内2-7-3 東京ビルディング25F
TEL 03-5208-5501 FAX 03-5208-5511

■レポート総合企画／制作 佐藤 誠 (ガリバー自動車研究所)

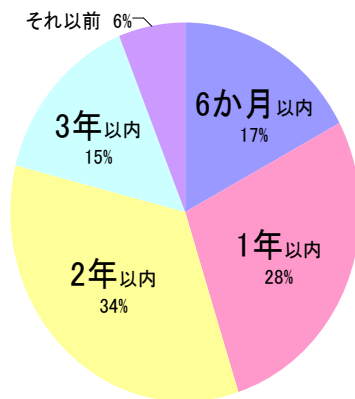
ETCの装着理由で最も多いのは「料金所での面倒臭さ解消」が74%

～ ここ1年以内にETCを装着した人は、45% !!～

国土交通省の発表によると、今年7月31日現在での「ETC車載器のセットアップ台数」は累計で約777万台。2年前7月の時点では約132万台、1年前で約340万台という数字を見ただけでも、その急激な増加ぶりが分かる。そこで、『ETC所有者500人』に装着時期や取り付けの理由などの調査を実施。その結果、当然のごとく、ここ一年で装着した人がほぼ半数を占めたが、その装着理由で最も多いのは、割引を求めるような「金額的メリット」ではなく、不便さの解消という「実質的なメリット」に惹かれた人が74%にも及ぶことが分かった。

■ ETC利用率はこの一年で倍増以上!! もちろん、この「一年以内に装着した」という声はほぼ半数に及ぶ。

Q あなたが初めてETC車載器を取り付けたのは**いつ**ですか？ (ETC所有者500人)

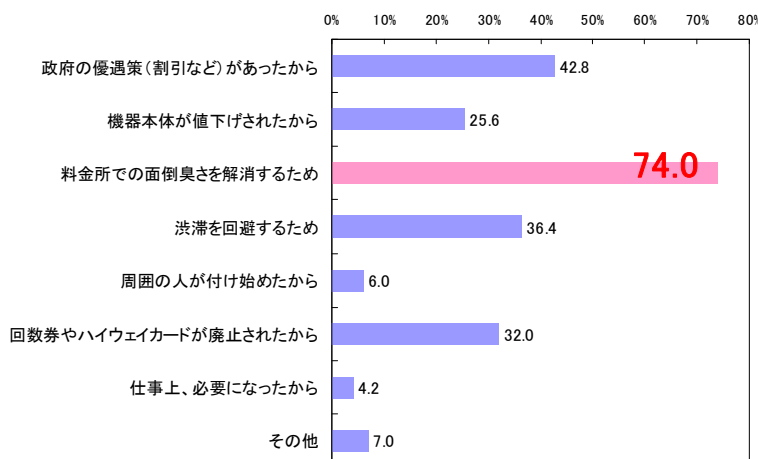


「1年以内」と「6か月以内」にETCを装着した方の合計は**45%**。つまり、この1年以内に装着したケースがほぼ半数に及ぶ。

ちなみに、国土交通省の調査によるETC利用率で見ると、1年前の平成16年7月の時点ではわずかに**19.2%**。これが今年7月末での調査となると、倍増以上の**45.3%**に達したというから驚きの急進率である。しかし、「この1年以内に装着した人がほぼ半数」というデータも、このETC利用率の伸びからすれば十分納得できる。

■ 金額的メリットよりも「料金所での不便さ解消」といった体感的メリットでETCを装着した人が多い。

Q あなたがETC車載器を取り付けた**理由**は何ですか？



ここ一年、政府は各種キャンペーンによって普及率の増加を図ってきたが、それら優遇策が影響したという声は意外に少なく43%。ダントツで多かった意見は「料金所での不便さ解消」で74%。

確かに高速の料金所にさしかかると、明らかにETC専用レーンが有利だと実感させられることが多い。いわば、表面には出てこない優遇策とも言えるが、ドライバーにとっては金額よりもむしろこちらの方が心を突き動かすものだったのである。

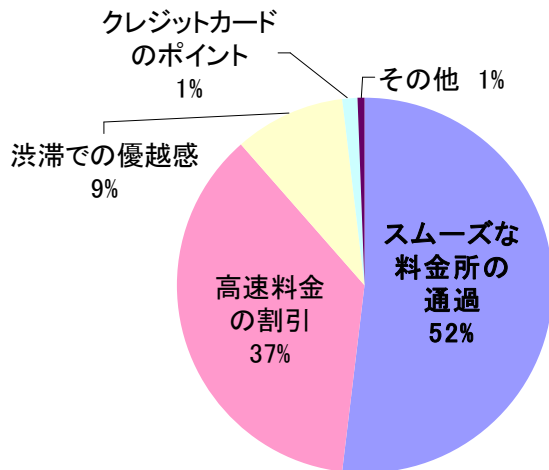
ETCユーザーが感じた最大のメリットは、52%が「スムーズな通過」

～ 逆に不満点では49%が「専用レーンが少ない」を挙げ、インフラの整備を求める～

ETCの利用率が1年間に2倍以上も急激にアップした理由は、それだけ多くのユーザーがメリットがあると判断したからである。それは、この1年の間に政府で推し進められた割引キャンペーンの効果も確かにあるだろう。しかし今回のア結果を見る限りでは、実際に感じられるメリットは「いかに快適に高速道路を使えたか」にあるようだ。ETCに対する不満に関しても同様で、「専用レーンが少ない」や「料金所をスムーズに通過できない」など、インフラの不備を嘆く声が多い。意外にも割引率に対する不満は少ないのだ。

■ ETCユーザーが感じた最大のメリットは、「金銭的なモノ」ではなく合計6割以上が「快適性」を挙げた!!

Q ETC車載器を取り付けて、最も良かったと思うことは何ですか？



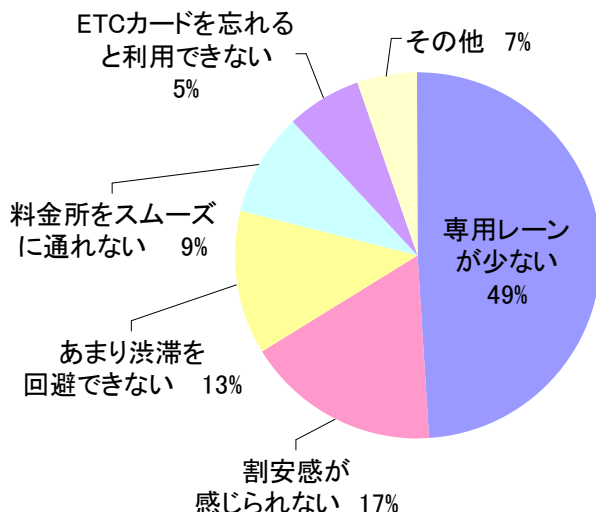
自分のように、まだETCを未装着のドライバーにとっては、実際に使っているドライバーの感想が気になる。

そこでまず、ETCを装着してみて感じたメリットを聞いてみた。ETC装着理由の第一位が「料金所での面倒臭さを解消するため」(1ページ参照)だったので、結果もやはり「スムーズに料金所を通過できること」が過半数以上の割合で一位。「渋滞での優越感」をプラスすると、6割以上のユーザーがETCを使うことで実感できる高速道路での利便性を真っ先に挙げている。

これに対し「高速料金の割引」は37%。ETCユーザーが感じるメリットという観点から見ても、やはり料金的なものより「高速道路をいかに快適に使用できるか」という点が大きいのことが分かる。

■ 「割安感がない」を不満点に挙げる人はわずか17%。それ以外は「インフラの不備」を痛切に感じている。

Q ETC車載器を取り付けて、最も不満に感じたことは何ですか？



逆に、ETCを取り付けたにも関わらず感じた不満点を聞くと、ほぼ過半数が「専用レーンが少ない」を挙げる。この他にも「あまり渋滞回避できない」や「料金所の通過がスムーズではない」など、本当にETCを取り付けて良かったと思わせるようなインフラが整っていないことを証明するような意見が多い。

裏を返せば、割引キャンペーンを頻繁に掲げるよりも、インフラが整うことによってクチコミで「ETCの良さ」が広まり、さらなる普及率向上が見込めるのではないかという仮説も成り立つ。

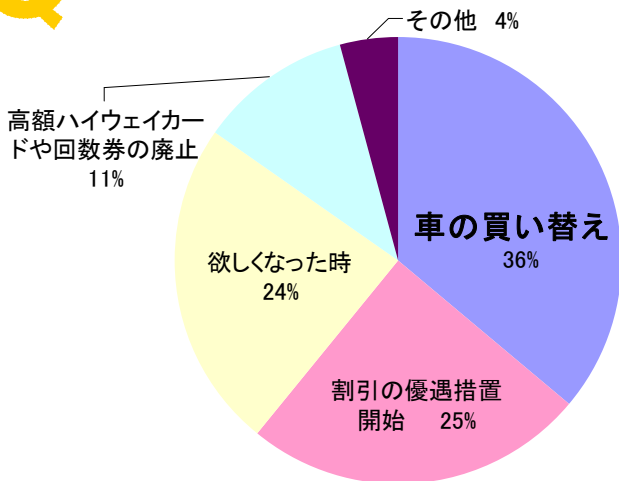
ETCを装着するタイミングは、36%が「車の乗り換え時に」

～ ただし、ここ1年以内の装着者に限れば、「割引など優遇措置の開始」が36%になる !!～

「ETCが欲しい」という購入動機は人それぞれあっても、そのきっかけはなかなか難しい。というのも、素人がおいそれと取り付けられるシロモノではないからだ。ETCに関しては、カー用品店やカーディーラーなどプロに依頼するしかない。そこで、実際にETCを所有している人に「装着したタイミング」を聞いてみたところ、やはり「車の乗り換え時にETCをついでに装着する」という人が36%と最も多かった。また、高速道路を使わなければ必要のないETC。所有者と非所有者でどれくらい使用頻度に差があるかを調査したところ、明確な差が現れた。

■ ETC購入のきっかけは、1年以上前の購入者は「車の買い換え」で、1年以内の購入者は「金銭的メリット」で。

Q あなたは、どの**タイミング**でETC車載器を取り付けましたか？



調査の結果、ETCに関する購入動機は、「車の買い換え」が36%と最も多い回答数となっている。

そこで、このデータを「1年以内にETCを購入した人」と、「1年以上前に購入した人」で半分に分けてみると、大きな違いがあることが分かる。

◆ 購入1年以内の人のETC装着タイミング

- ・車の買い換え : 28%
- ・割引の優遇措置開始 : 36%

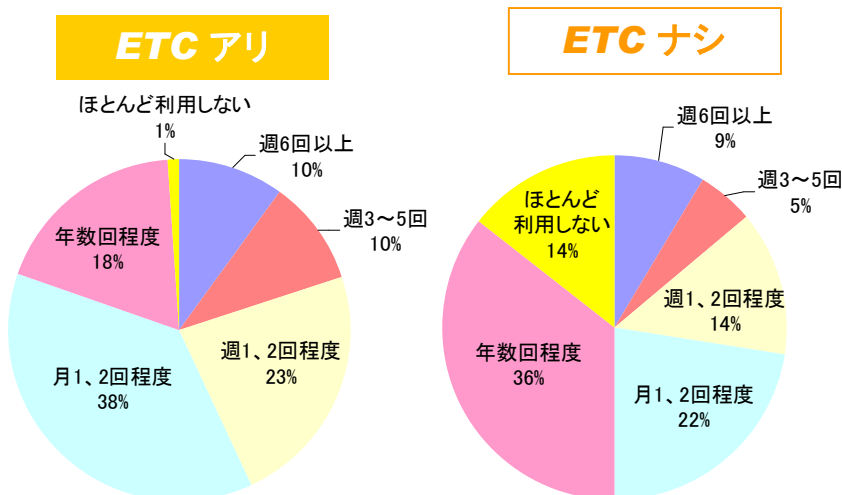
◆ 購入1年以上前の人のETC装着タイミング

- ・車の買い換え : 43%
- ・割引の優遇措置開始 : 16%

つまり、この1年でETCを購入した人は、圧倒的に「割引目的」が多いことが明らかになった。

■ ETCを持っていない人の過半数は、本当に高速道路を使わない人。ただし、残り半分は購入の余地アリ!?

Q あなたは、どのくらいの**頻度**で高速道路を利用しますか？



購入検討対象物を使用する頻度も非常に重要となってくる。その商品をあまり使う機会がないのに買うのはほとんどメリットがないからだ。

ETCの所有者と非所有者で「高速道路の利用頻度」を比較してみたのが左のグラフ。やはりETCを所有している人の方が利用回数は多いのに対し、ETC非所有者は「年数回程度～ほとんど利用しない」人が過半数。「ETCを買う必要がない」層だ。

ただし、残りの半分は最低でも月に1～2回以上は高速道路を利用していることから、この層は「ETC購入の予備軍」と言えるだろう。

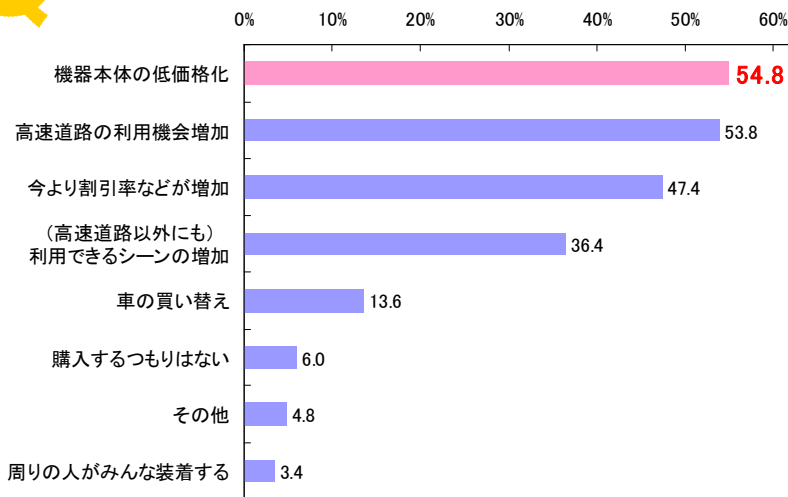
ETC未購入者を傾けるには「本体値下げ」か「高速利用機会の増加」

～ ただし、最も実現性のある解決策は「ETCの他用途化」の実現か !? ～

最後は、まだETC車載器未購入の方に焦点を当て、「ETC未装着の理由」と「今後の購入意向」について探してみる。まず、どんなきっかけがあればETC購入を考えるかに対して最も多い回答は、「ETC本体の低価格化」。「高速道路の利用機会増加」が続き、共に過半数を超える回答率。45%強まで上がったETCの利用率の過半数超えには、このあたりがカギとなるだろう。では、その価格に関して「いくらまで下がればETCを買いたいか」という質問もしたが、やはり「無料」や「3000円」が多い。そこまで下がることは、果たしてこの先ありうるだろうか？

■ 今後、未装着層が大幅にETC購入へ傾くとしたら、「プライスダウン」か「用途の拡大」が必要となる!!

Q 今後、どのようなことがあれば、あなたはETC車載器を取り付けようと思いますか？

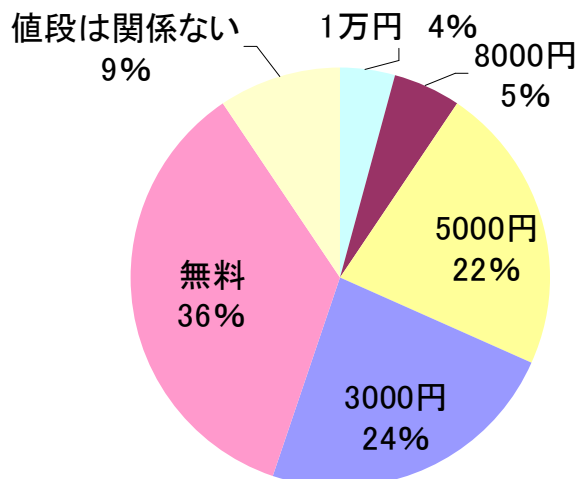


最も多い回答はプライスダウン。当初は3～4万ぐらいしたことを考えるとだいぶ安くなったと思うが、過半数以上の未装着者が「もっと安く」を訴えている。

同じく過半数を超えたのが「高速道路の利用機会の増加」。未装着者の半数がほとんど高速道路を利用しない状況であれば、今後もETCの使いようがない。「高速道路以外の用途が増加する」という声が36.4%もあるように、ETCが多目的に使えるようになると、さらなる普及率増加が見込めるようになるだろう。

■ タダより安いものはない!? 「無料だったらETCを付けてもイイ」が36%!!

Q ETC車載器本体の値段がいくらぐらいになったら、取り付けたいと思いますか？



過半数以上の方がETC車載器の購入を見送っている要因を「価格」としている。

いくらぐらいまで下がるとETCを付けようと思うのか、「無料」から「1万円」まで5つの選択肢を用意して回答してもらった。

人間の心理的に、やはり「無料」という回答が最も多く、「3000円」、「5000円」と続く。現状で既に1万円前後にまで下がっているため、「1万円」や「8000円」と回答した人は、近い将来、ETCを付ける可能性が高いと考えられるだろう。