



今日のキーワード コロナ禍で車の『サブスクリプション』は拡大の方向

これまで割安な車の利用サービスはカーシェアが主流でしたが、新型コロナウイルスの感染が拡大する中、毎月定額の『サブスクリプション』が伸びています。『サブスクリプション』は他人と共有するカーシェアリングよりも感染リスクが抑えられる安心感などから人気が高まっており、自動車各社はサービスを拡大しています。車の所有形態の多様化の流れは不可避とみられ、自動車各社は新車販売を前提としたビジネスモデルの転換を迫られています。

ポイント1 『サブスクリプション』とは毎月定額で車に乗れるサービス

- 『サブスクリプション』とは車の利用料金、登録諸費用、税金、メンテナンス費用や保険料などがすべて込みで、毎月定額の支払代金で車に乗れるサービスです。他人と共有するカーシェアリングよりも新型コロナウイルスの感染リスクが抑えられ安心感があるほか、新車の購入よりも割安感があり、気軽に次の車に乗り続けられることなどから人気が高まっています。日産は同サービスを全国展開、トヨタ自動車はプランの拡充などを通じてサービスの拡大を進めています。

ポイント2 各社は『サブスクリプション』を拡大

- 日産は今年の3月からネットで新車を注文できる新サービス「クリックモビ」を始めました。毎月定額で、税金・メンテナンス費用込み、来店も不要で納車までネットで完結するのが特徴です。契約してからも日産のお店でしっかりサポートし契約期間は3年、5年、7年の3パターンです。契約期間終了後は、リース契約を解約したり再度リースしたり、5年、7年の場合は購入することもできます。料金はコンパクトカー「ノート」だと月額3万9,930円（税込み）からとなります。
- 2019年2月にサービスを始めたトヨタ自動車の「キント」も利用者が急増しています。契約期間は3年契約のみでしたが、今年に入って5年、7年を追加しました。高級車のレクサス車も契約可能です。



今後の展開 自動車の所有形態の多様化の流れは不可避

- 自動車は大きな変革期にあり、電動化、自動運転などの技術革新に加えて、販売面も新車販売を前提としたビジネスモデルからの転換を迫られています。ただ車の所有形態の多様化の流れは変わらないものの、車を他人と共有するカーシェアや移動中の車内空間を共有するライドシェアは、新型コロナウイルスの感染防止から、普及拡大は難しくなるという見方もあります。このため『サブスクリプション』はサービスの一つとして拡大が期待されます。各社は利益率の改善を進めつつ、多様なサービスを提供する取り組みが求められます。

※個別銘柄に言及していますが、当該銘柄を推奨するものではありません。

ここも
チェック!

2020年7月22日 コロナ禍を契機に製紙業界の『ビジネスモデル』の転換が加速

2020年7月17日 コロナ禍を契機に消費関連企業の『再編』が加速

■当資料は、情報提供を目的として、三井住友DSアセットマネジメントが作成したものです。特定の投資信託、生命保険、株式、債券等の売買を推奨・勧誘するものではありません。■当資料に基づいて取られた投資行動の結果については、当社は責任を負いません。■当資料の内容は作成基準日現在のものであり、将来予告なく変更されることがあります。■当資料に市場環境等についてのデータ・分析等が含まれる場合、それらは過去の実績及び将来の予想であり、今後の市場環境等を保証するものではありません。■当資料は当社が信頼性が高いと判断した情報等に基づき作成しておりますが、その正確性・完全性を保証するものではありません。■当資料にインデックス・統計資料等が記載される場合、それらの知的所有権その他の一切の権利は、その発行者および許諾者に帰属します。■当資料に掲載されている写真がある場合、写真はイメージであり、本文とは関係ない場合があります。