

直近3年以内に中古車を購入した20歳～69歳のドライバー1,000人に聞いた 「中古車の購入に関する調査2023」

Honda車をさらに魅力的・快適・安全にする純正アクセサリを提供している株式会社ホンダアクセス(所在地:埼玉県新座市)は、直近3年以内に中古車を購入した20歳～69歳のドライバー1,000人に対し「中古車の購入に関する調査2023」をインターネットリサーチで実施しました。(調査日:2023年5月19日～5月22日、調査協力機関:ネットエイジア株式会社)

▶中古車を購入した理由

1位「購入費用を抑えられる」2位「気軽に乗ることができる」3位「すぐに納車される」

▶中古車を購入した際にこだわったポイント

1位「価格」2位「走行距離」3位「ボディーのタイプ」

▶「中古車購入で値引き交渉をした」全体の57%

値引き交渉をした人の76%が値引きを実現

▶実際に値引きできた金額の平均は10.6万円

▶中古車選びの際におこなった現車確認でチェックしたポイント

1位「ボディーの状態」2位「内装の状態」3位「車内のにおい」

▶中古車選びの際に参考にした情報

1位「中古車検索サイト」2位「販売店の営業担当者からの情報」

20代・30代男性では「YouTube」が高い傾向

▶購入した中古車におこなったカスタマイズ

TOP5は「ドライブレコーダー装着」「ホイール交換」「カーナビ交換」

「車内灯交換」「エアクリナー交換」

▶「カスタマイズされた中古車を購入したいと思う」20代男性では50%

▶購入したいカスタマイズ中古車 カスタマイズテーマランキング 1位「アウトドア系」

▶「中古車のサブスクリプションサービスを利用したいと思う」30代女性では58%

▶サブスク利用意向が高い中古車のタイプ

「軽自動車」がダントツ、2位「コンパクトカー」3位「ミニバン」

▶“この人が中古車販売店の店員だったら購入してしまう”と思う芸能人

男性芸能人 1位「木村拓哉さん」2位「明石家さんまさん」

女性芸能人 1位「橋本環奈さん」2位「新垣結衣さん」

▶“この人が中古車販売店の店員だったら購入してしまう”と思うアニメ・マンガのキャラクター

1位「ドラえもん」2位「竈門炭治郎」3位「江戸川コナン」

4位「モンキー・D・ルフィ」5位「孫悟空」

お客様からの商品についてのお問合せ先:「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
受付時間:9～12時、13～17時(土日・祝日・弊社指定定休日は除く)

1

■ 中古車の購入

p.3-9

- ・中古車を購入した理由 1位「購入費用を抑えられる」2位「気軽に乗ることができる」3位「すぐに納車される」
- ・購入した中古車のボディータイプ 1位「軽自動車」2位「コンパクトカー」3位「ミニバン」
- ・中古車を購入した場所 1位「中古車販売店」2位「ディーラー系中古車販売店」3位「ディーラー」
- ・中古車を購入した際にこだわったポイント 1位「価格」2位「走行距離」3位「ボディーのタイプ」
40代男性と60代男性では「年式」が高い傾向
- ・中古車購入実態
当初の希望は「走行距離」平均4.4万km、「年式」平均5.1年落ち、「価格」平均135.7万円
最終的に購入したクルマは「走行距離」平均4.2万km、「年式」平均5.2年落ち、「価格」平均145.2万円
- ・「中古車購入で値引き交渉をした」全体の57% 値引き交渉をした人の76%が値引きを実現
- ・実際に値引きできた金額の平均は10.6万円
- ・中古車選びの際におこなった現車確認でチェックしたポイント
1位「ボディーの状態」2位「内装の状態」3位「車内のおい」
- ・中古車選びの際に参考にした情報 1位「中古車検索サイト」2位「販売店の営業担当者からの情報」
20代・30代男性では「YouTube」が高い傾向

■ 中古車のメンテナンス・装備・カスタマイズ

p.10-13

- ・購入した中古車のメンテナンスの依頼先 1位「ディーラー・車販売店」2位「自動車整備・修理店」
- ・中古車についていたらうれしいと思う装備
TOP5は「カーナビ」「ETC」「ドライブレコーダー」「バックカメラ」「盗難防止装置」
- ・購入した中古車におこなったカスタマイズ
TOP5は「ドライブレコーダー装着」「ホイール交換」「カーナビ交換」「車内灯交換」「エアクリナー交換」
- ・これから中古車におこなおうと思うカスタマイズ 3位「ホイール交換」2位「カーナビ交換」、1位は？
- ・「カスタマイズされた中古車を購入したいと思う」20代男性では50%
- ・購入したいカスタマイズ中古車 カスタマイズテーマランキング 1位「アウトドア系」

■ 中古車のサブスクリプションサービス

p.14

- ・「中古車のサブスクリプションサービスを利用したいと思う」30代女性では58%
- ・サブスク利用意向が高い中古車のタイプ 「軽自動車」がダントツ、2位「コンパクトカー」3位「ミニバン」

■ 中古車販売店の店員と芸能人・キャラクター

p.15

- ・“この人が中古車販売店の店員だったら購入してしまう”と思う芸能人
男性芸能人1位「木村拓哉さん」2位「明石家さんまさん」、女性芸能人1位「橋本環奈さん」2位「新垣結衣さん」
- ・“この人が中古車販売店の店員だったら購入してしまう”と思うアニメ・マンガのキャラクター
1位「ドラえもん」2位「竈門炭治郎」3位「江戸川コナン」4位「モンキー・D・ルフィ」5位「孫悟空」

本リリース内容の転載にあたりましては、
必ず「[ホンダアクセス調べ](#)」と記載いただけますよう、お願い申し上げます。

【本リリースに関する報道関係者のお問い合わせ先】
株式会社ホンダアクセス 商品広報グループ TEL:048-477-8217
HondaAccessPR@n.hac.honda.co.jp
テレワーク期間中のため、メールでお問合せいただけますよう、協力をお願い申し上げます

お客様からの商品についてのお問合せ先：「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
受付時間：9～12時、13～17時（土日・祝日・弊社指定定休日は除く）

2

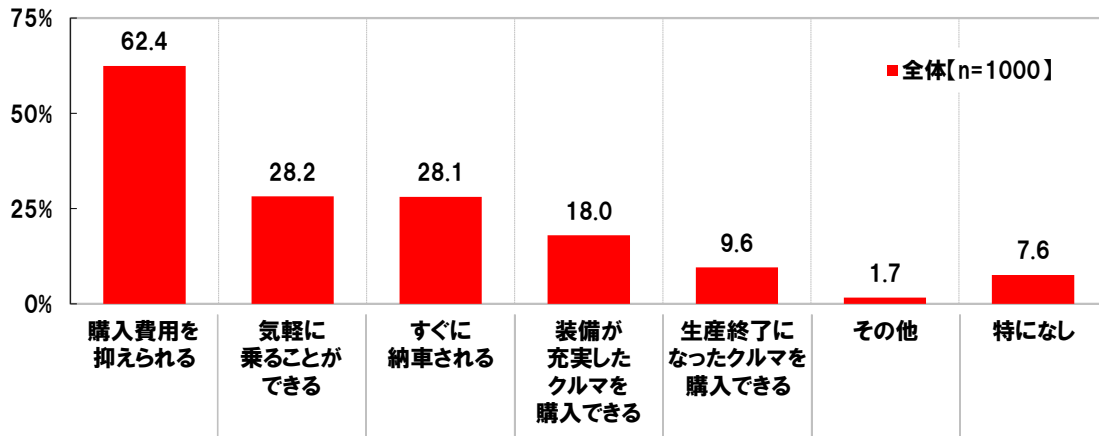
《中古車の購入》

- 中古車を購入した理由 1位「購入費用を抑えられる」2位「気軽に乗ることができる」3位「すぐに納車される」
- 購入した中古車のボディタイプ 1位「軽自動車」2位「コンパクトカー」3位「ミニバン」

直近3年以内に中古車を購入した20歳～69歳のドライバー1,000名(全回答者)に、中古車の購入について質問しました。

はじめに、全回答者(1,000名)に、中古車を購入した理由を聞いたところ、「購入費用を抑えられる」(62.4%)が突出して高くなりました。次いで高くなったのは、「気軽に乗ることができる」(28.2%)、「すぐに納車される」(28.1%)、「装備が充実したクルマを購入できる」(18.0%)、「生産終了になったクルマを購入できる」(9.6%)でした。

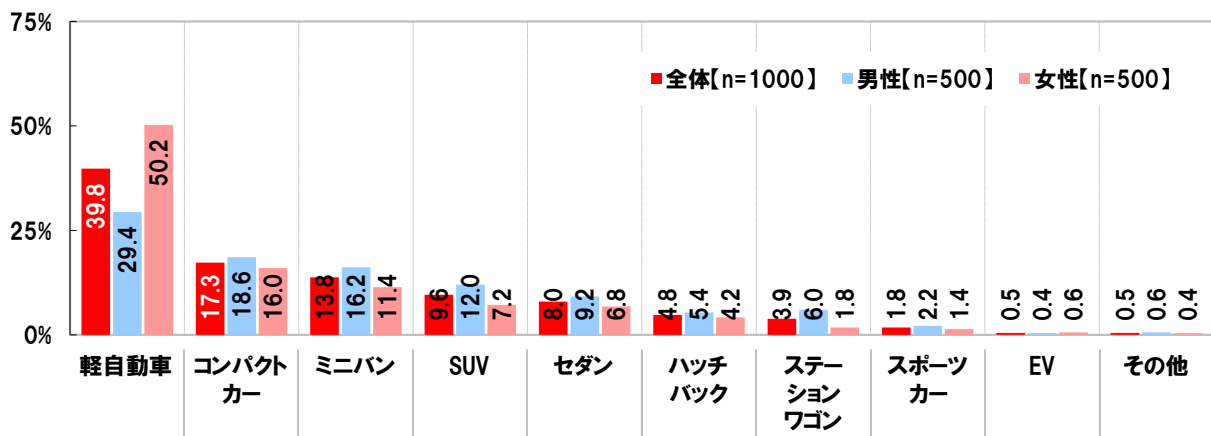
◆中古車を購入した理由 [複数回答形式]



購入した中古車のボディタイプを聞いたところ、「軽自動車」(39.8%)が最も高くなり、「コンパクトカー」(17.3%)、「ミニバン」(13.8%)、「SUV」(9.6%)、「セダン」(8.0%)が続きました。

男女別にみると、女性では「軽自動車」が50.2%と半数を超えました。

◆購入した中古車のボディタイプ [単一回答形式]



お客様からの商品についてのお問合せ先：「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
 受付時間：9～12時、13～17時（土日・祝日・弊社指定定休日は除く）

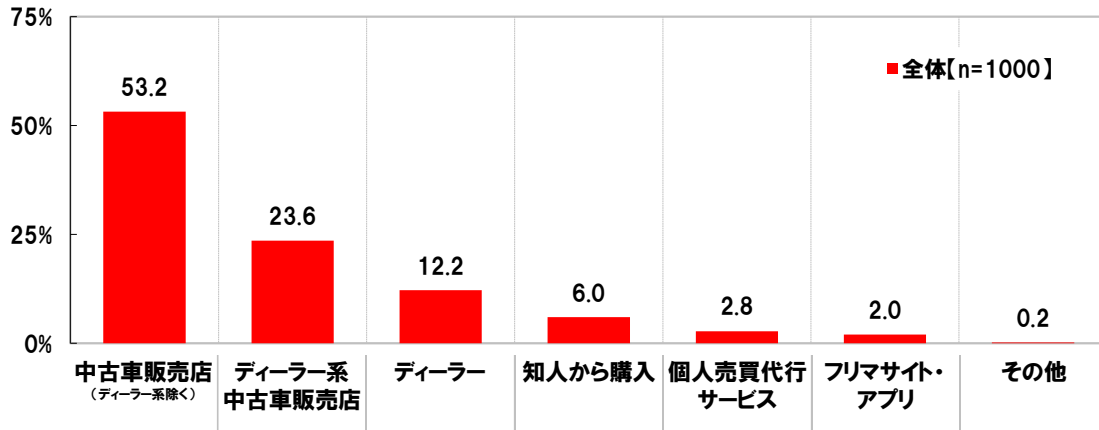
■中古車を購入した場所 1位「中古車販売店」2位「ディーラー系中古車販売店」3位「ディーラー」

■中古車を購入した際にこだわったポイント 1位「価格」2位「走行距離」3位「ボディのタイプ」

40代男性と60代男性では「年式」が高い傾向

中古車を購入した場所を聞いたところ、「中古車販売店(ディーラー系除く)」(53.2%)が最も高くなり、「ディーラー系中古車販売店」(23.6%)、「ディーラー」(12.2%)、「知人から購入」(6.0%)、「個人売買代行サービス」(2.8%)、「フリマサイト・アプリ」(2.0%)、「その他」(0.2%)が続きました。

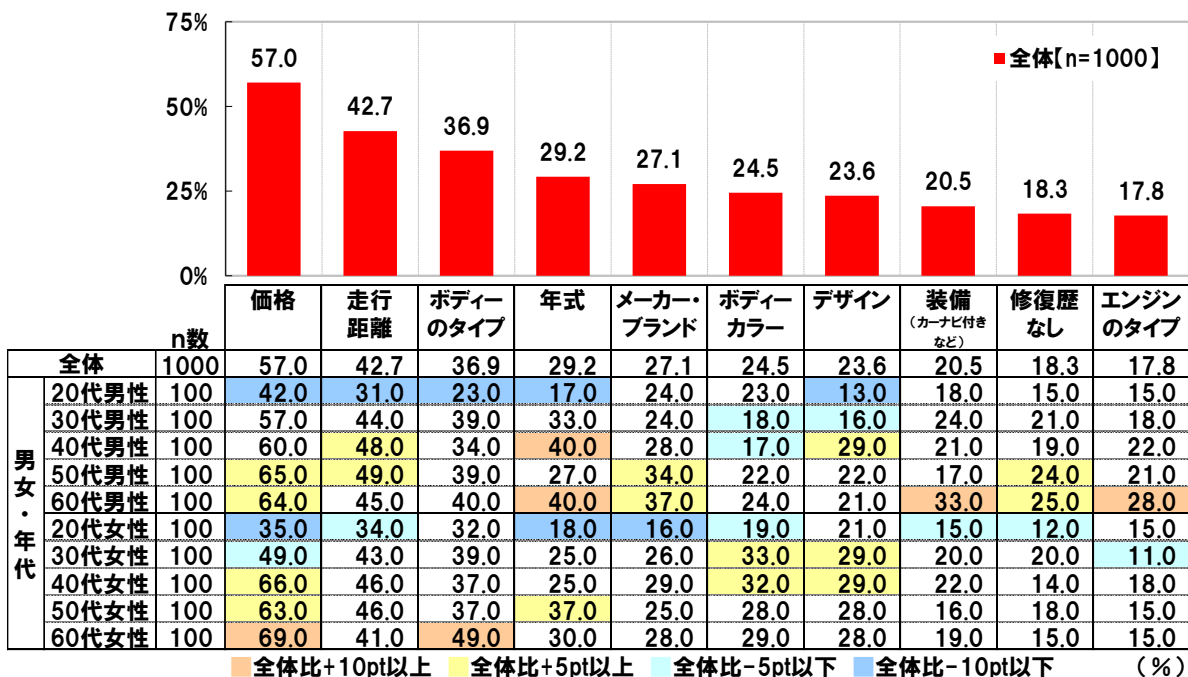
◆中古車を購入した場所 [単一回答形式]



中古車を購入した際にこだわったポイントを聞いたところ、「価格」(57.0%)が最も高くなり、次いで高くなったのは、「走行距離」(42.7%)、「ボディのタイプ」(36.9%)、「年式」(29.2%)、「メーカー・ブランド」(27.1%)でした。

男女・年代別にみると、40代男性では「年式」(40.0%)、60代男性では「年式」(40.0%)や「装備(カーナビ付きなど)」(33.0%)、「エンジンのタイプ」(28.0%)、60代女性では「価格」(69.0%)と「ボディのタイプ」(49.0%)が全体と比べて10ポイント以上高くなりました。

◆中古車を購入した際にこだわったポイント [複数回答形式] ※上位10位までを表示



お客様からの商品についてのお問合せ先：「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
 受付時間：9～12時、13～17時（土日・祝日・弊社指定定休日は除く）

■中古車購入実態

当初の希望は「走行距離」平均4.4万km、「年式」平均5.1年落ち、「価格」平均135.7万円

最終的に購入したクルマは「走行距離」平均4.2万km、「年式」平均5.2年落ち、「価格」平均145.2万円

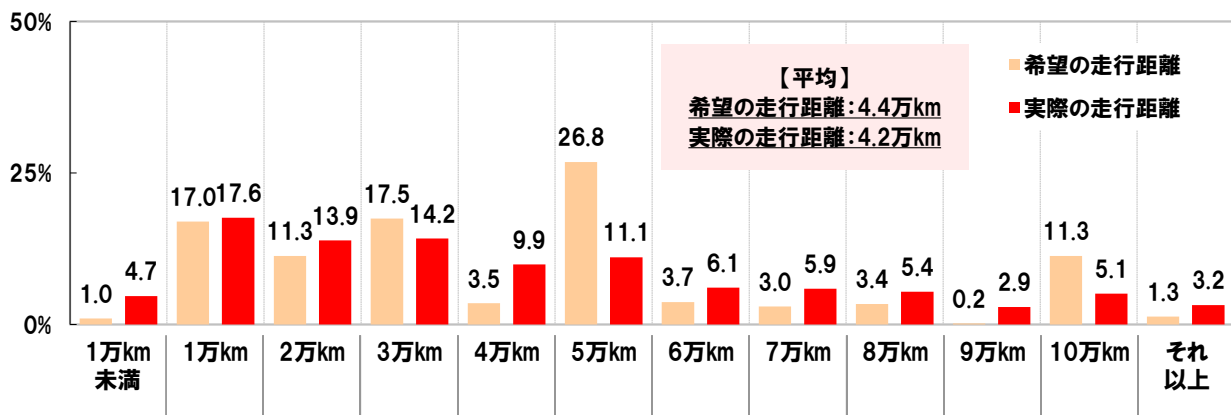
全回答者(1,000名)に、当初、走行距離が何万km以内の中古車を希望していたか聞いたところ、「5万km」(26.8%)に最も多くの回答が集まり、平均は4.4万kmでした。

最終的に、走行距離が何万kmの中古車を購入したか聞いたところ、「1万km」(17.6%)や「2万km」(13.9%)、「3万km」(14.2%)、「5万km」(11.1%)に回答が分かれ、平均は4.2万kmでした。

◆当初、走行距離が何万km以内の中古車を希望していたか [数値入力形式: ____万km以内]

◆最終的に、走行距離が何万kmの中古車を購入したか [数値入力形式: ____万km]

全体[n=1000]



お客様からの商品についてのお問合せ先:「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
受付時間: 9~12時、13~17時 (土日・祝日・弊社指定定休日は除く)

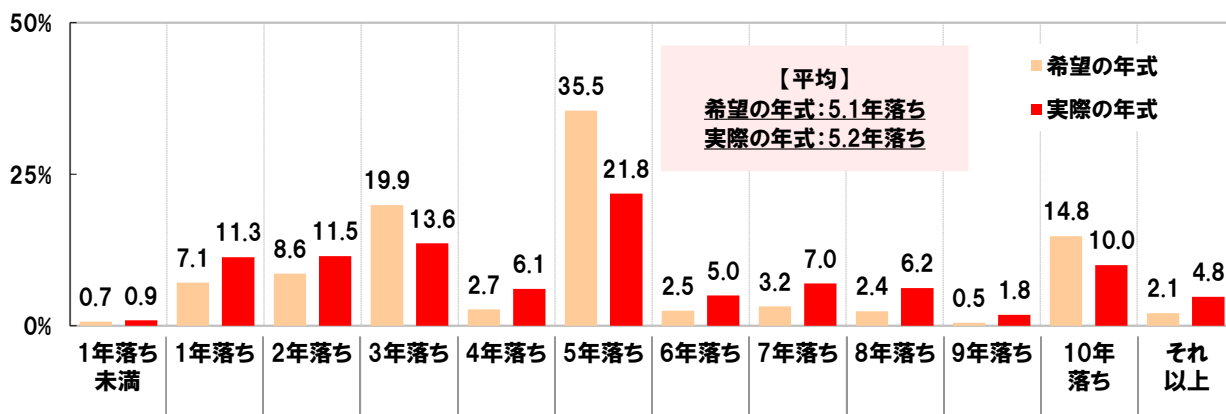
当初、何年落ち以内の中古車を希望していたか聞いたところ、「5年落ち」(35.5%)に最も多くの回答が集まり、平均は5.1年落ちでした。

最終的に、何年落ちの中古車を購入したか聞いたところ、「1年落ち」(11.3%)や「2年落ち」(11.5%)、「3年落ち」(13.6%)、「5年落ち」(21.8%)、「10年落ち」(10.0%)に回答が分かれ、平均は5.2年落ちでした。

◆当初、何年落ち以内の中古車を希望していたか [数値入力形式: ____年落ち以内]

◆最終的に、何年落ちの中古車を購入したか [数値入力形式: ____年落ち]

全体[n=1000]



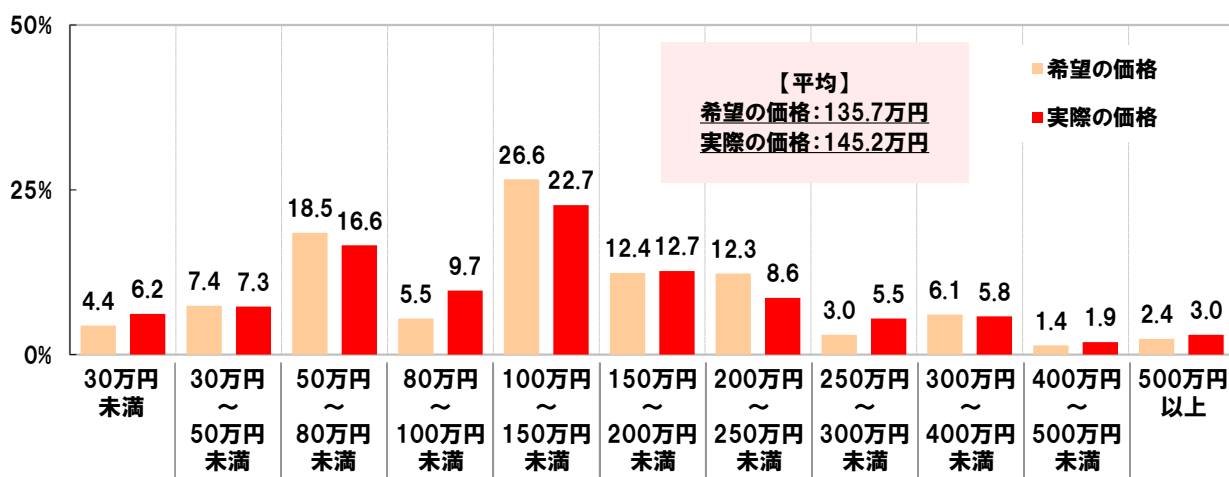
当初、いくらの中古車を希望していたか聞いたところ、「50万円～80万円未満」(18.5%)や「100万円～150万円未満」(26.6%)、「150万円～200万円未満」(12.4%)、「200万円～250万円未満」(12.3%)に回答が分かれ、平均は135.7万円でした。

最終的に、いくらの中古車を購入したか聞いたところ、「50万円～80万円未満」(16.6%)や「100万円～150万円未満」(22.7%)、「150万円～200万円未満」(12.7%)に回答が分かれ、平均は145.2万円でした。

◆当初、いくらの中古車を希望していたか [数値入力形式: ____万円くらい]

◆最終的に、いくらの中古車を購入したか [数値入力形式: ____万円くらい]

全体[n=1000]



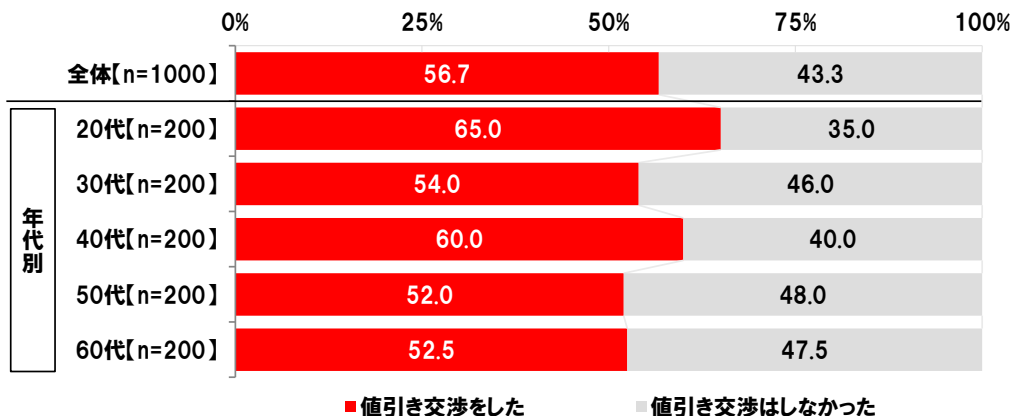
お客様からの商品についてのお問合せ先:「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
受付時間: 9～12時、13～17時 (土日・祝日・弊社指定定休日は除く)

- 「中古車購入で値引き交渉をした」全体の57% 値引き交渉をした人の76%が値引きを実現
- 実際に値引きできた金額の平均は10.6万円

購入時の値引き交渉について質問しました。

全回答者(1,000名)に、中古車を購入した際、値引き交渉をしたか聞いたところ、「値引き交渉をした」は56.7%、「値引き交渉はしなかった」は43.3%となりました。購入費用を少しでも抑えるため、交渉にチャレンジした人が多いようです。年代別にみると、値引き交渉をした人の割合は20代(65.0%)が最も高くなりました。

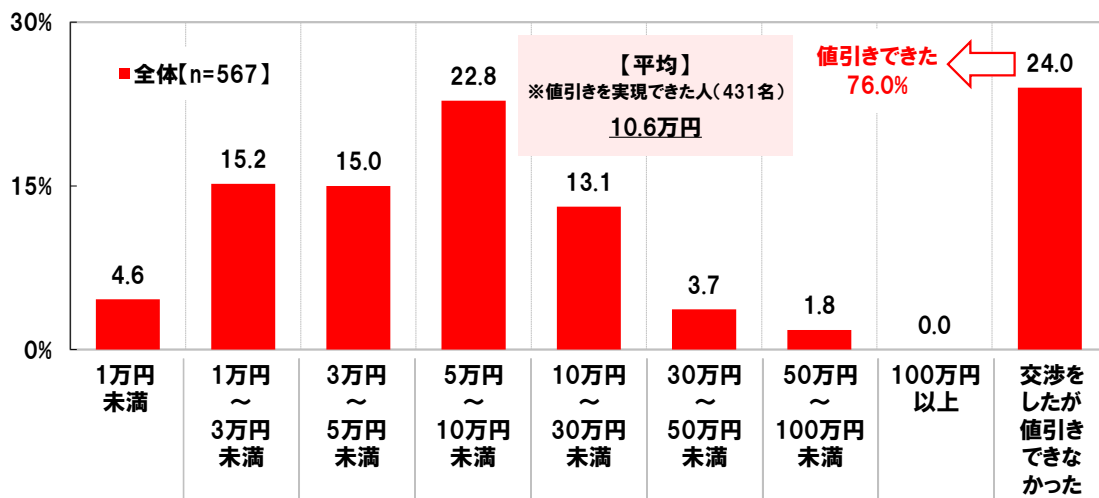
◆中古車を購入した際、値引き交渉をしたか



中古車を購入した際、値引き交渉をした人(567名)に、値引きの状況を聞いたところ、「値引きできた」は76.0%、「交渉をしたが値引きできなかった」は24.0%となりました。値引き交渉を試みたものの、希望が全く叶わなかった人は少なくないようです。値引きできた金額は、「5万円～10万円未満」(22.8%)が最も高くなり、値引きを実現できた人(431名)の平均は10.6万円でした。

◆いくらくらい値引きできたか [単一回答形式]

対象:中古車を購入した際、値引き交渉をした人



お客様からの商品についてのお問合せ先:「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
 受付時間: 9~12時、13~17時(土日・祝日・弊社指定休日を除く)

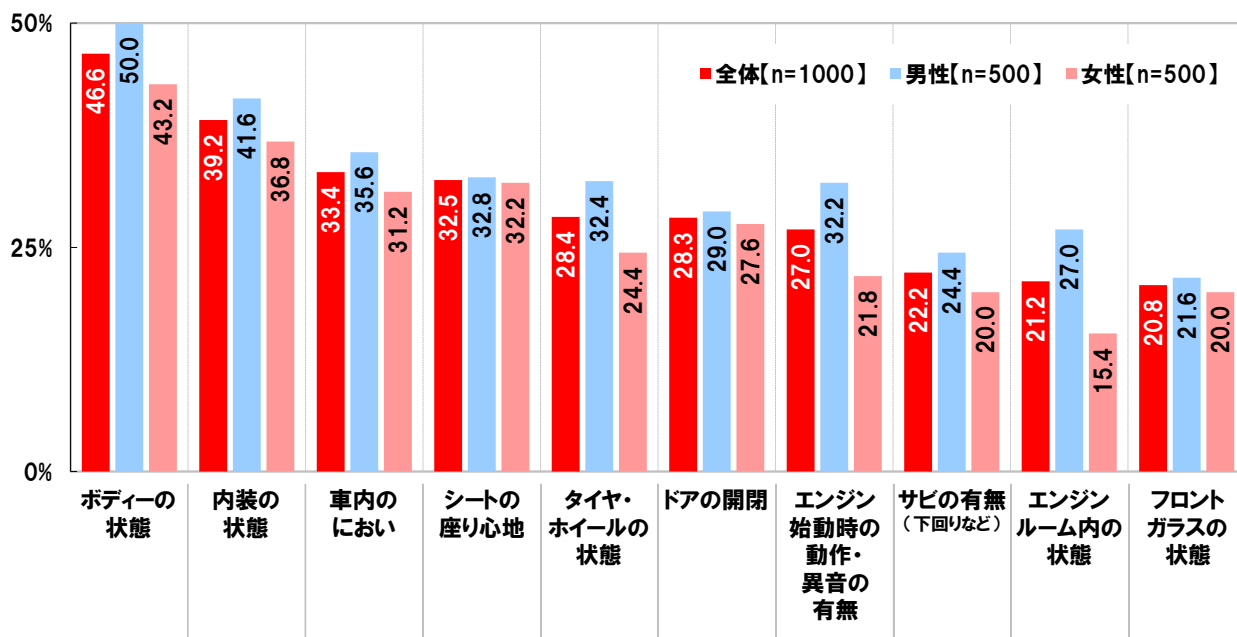
■中古車選びの際におこなった現車確認でチェックしたポイント

1位「ボディーの状態」2位「内装の状態」3位「車内のにおい」

全回答者(1,000名)に、中古車選びの際におこなった現車確認でチェックしたポイントを聞いたところ、「ボディーの状態」(46.6%)が最も高くなりました。ボディーにキズやへこみなどがいないか、入念にチェックした人が多いようです。次いで高くなったのは、「内装の状態」(39.2%)、「車内のにおい」(33.4%)、「シート座り心地」(32.5%)、「タイヤ・ホイールの状態」(28.4%)でした。

男女別にみると、男性では「エンジン始動時の動作・異音の有無」が32.2%、「エンジンルーム内の状態」が27.0%と、女性(順に21.8%、15.4%)と比べて10ポイント以上高くなりました。

◆中古車選びの際におこなった現車確認でチェックしたポイント【複数回答形式】※上位10位までを表示



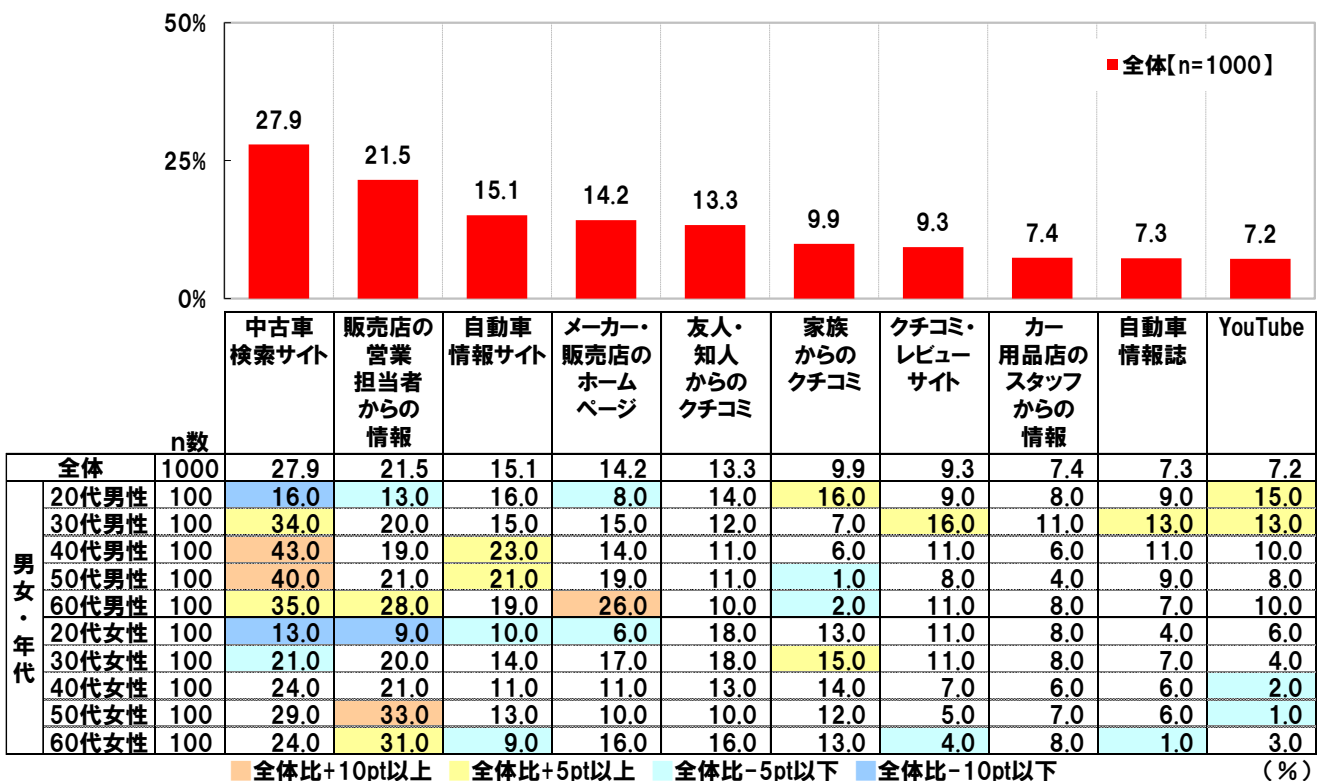
お客様からの商品についてのお問合せ先：「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
受付時間：9～12時、13～17時（土日・祝日・弊社指定定休日は除く）

■中古車選びの際に参考にした情報 1位「中古車検索サイト」2位「販売店の営業担当者からの情報」
 20代・30代男性では「YouTube」が高い傾向

全回答者(1,000名)に、中古車選びの際に、どのような情報を参考にしたか聞いたところ、「中古車検索サイト」(27.9%)が最も高くなりました。次いで高くなったのは、「販売店の営業担当者からの情報」(21.5%)、「自動車情報サイト」(15.1%)、「メーカー・販売店のホームページ」(14.2%)、「友人・知人からのクチコミ」(13.3%)でした。

男女・年代別にみると、20代男性と30代男性では「YouTube」(順に15.0%、13.0%)が全体と比べて5ポイント以上高くなりました。若年男性には、専門家などが発信する動画の視聴を通じて、自身の希望に合う中古車を探したり、中古車選びのノウハウを得たりする人が多いのではないのでしょうか。

◆中古車選びの際に、どのような情報を参考にしたか [複数回答形式] ※上位10位までを表示



お客様からの商品についてのお問合せ先：「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
 受付時間：9～12時、13～17時（土日・祝日・弊社指定定休日は除く）

《中古車のメンテナンス・装備・カスタマイズ》

■購入した中古車のメンテナンスの依頼先 1位「ディーラー・車販売店」2位「自動車整備・修理店」

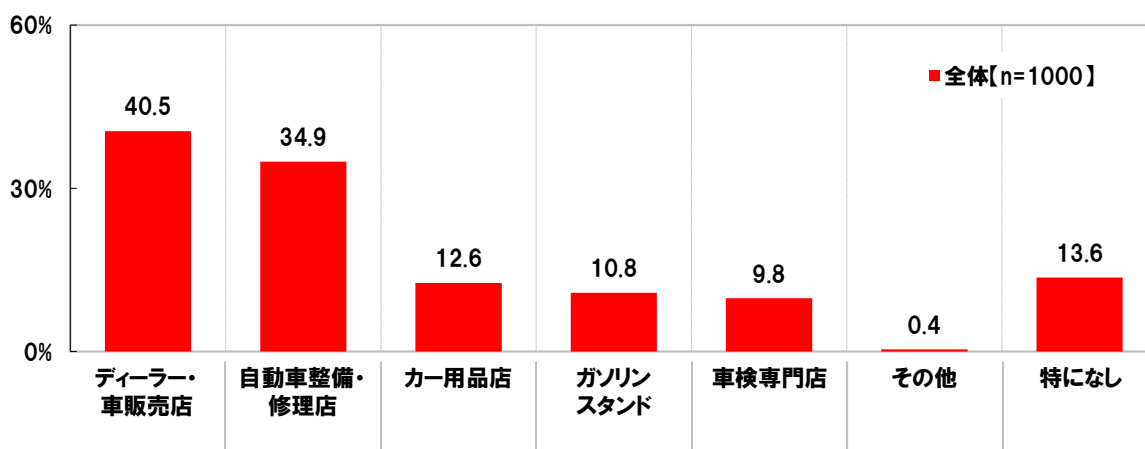
■中古車についていたらうれしいと思う装備

TOP5は「カーナビ」「ETC」「ドライブレコーダー」「バックカメラ」「盗難防止装置」

中古車のメンテナンスや装備、カスタマイズについて質問しました。

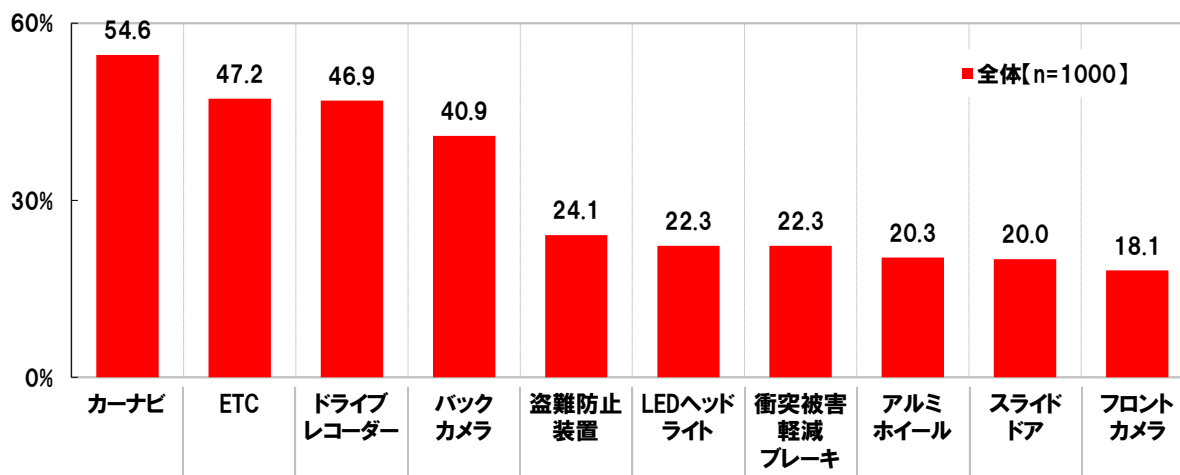
全回答者(1,000名)に、購入した中古車のメンテナンスをどこに依頼しているか(依頼する予定か)聞いたところ、「ディーラー・車販売店」(40.5%)が最も高くなりました。次いで高くなったのは、「自動車整備・修理店」(34.9%)、「カー用品店」(12.6%)、「ガソリンスタンド」(10.8%)、「車検専門店」(9.8%)でした。

◆購入した中古車のメンテナンスをどこに依頼しているか(依頼する予定か) [複数回答形式]



また、中古車についていたらうれしいと思う装備を聞いたところ、「カーナビ」(54.6%)が最も高くなり、「ETC」(47.2%)、「ドライブレコーダー」(46.9%)、「バックカメラ」(40.9%)、「盗難防止装置」(24.1%)が続きました。

◆中古車についていたらうれしいと思う装備 [複数回答形式] ※上位10位までを表示



お客様からの商品についてのお問合せ先：「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
 受付時間：9～12時、13～17時（土日・祝日・弊社指定定休日は除く）

■購入した中古車におこなったカスタマイズ

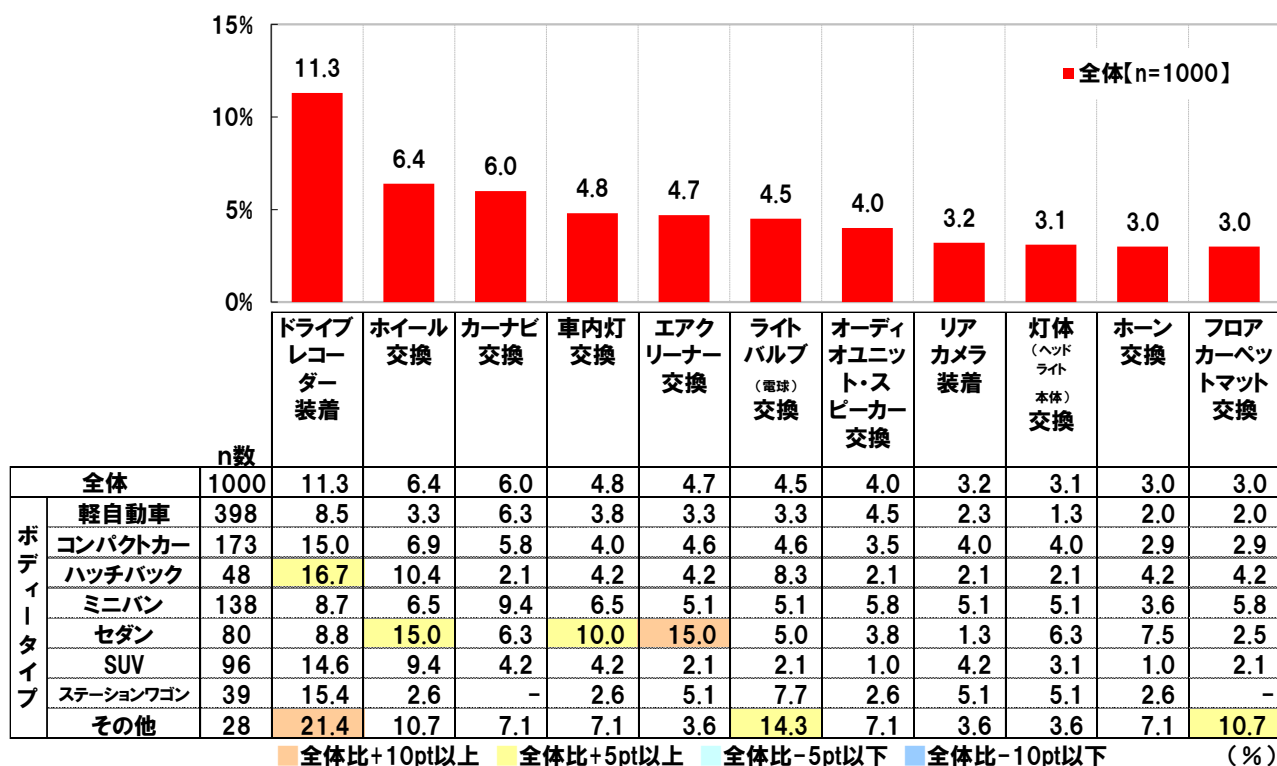
TOP5は「ドライブレコーダー装着」「ホイール交換」「カーナビ交換」「車内灯交換」「エアクリナー交換」

続いて、カスタマイズについて質問しました。

全回答者(1,000名)に、購入した中古車におこなったカスタマイズを聞いたところ、「ドライブレコーダー装着」(11.3%)が最も高くなりました。事故が起きたときやあおり運転などの危険行為に遭った際などに役に立つドライブレコーダーをあらかじめ取りつけておきたい人が多いようです。次いで高くなったのは、「ホイール交換」(6.4%)、「カーナビ交換」(6.0%)、「車内灯交換」(4.8%)、「エアクリナー交換」(4.7%)でした。

ボディタイプ別にみると、セダンでは「ホイール交換」(15.0%)や「車内灯交換」(10.0%)、「エアクリナー交換」(15.0%)が全体と比べて高くなりました。

◆購入した中古車におこなったカスタマイズ [複数回答形式] ※上位10位までを表示



お客様からの商品についてのお問合せ先：「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
 受付時間：9～12時、13～17時（土日・祝日・弊社指定定休日は除く）

■これから中古車におこなおうと思うカスタマイズ 3位「ホイール交換」2位「カーナビ交換」、1位は？

これから中古車におこなおうと思うカスタマイズを聞いたところ、「ドライブレコーダー装着」(5.9%)が最も高くなり、「カーナビ交換」(4.0%)、「ホイール交換」(3.0%)、「エアクリナー交換」(2.4%)、「ホーン交換」「ペダル交換・ペダルカバー装着」(いずれも2.0%)が続きました。

ボディタイプ別にみると、セダンでは「カーナビ交換」(11.3%)、ステーションワゴンでは「エアクリナー交換」(7.7%)が全体と比べて5ポイント以上高くなりました。

◆これから中古車におこなおうと思うカスタマイズ [複数回答形式] ※上位10位までを表示



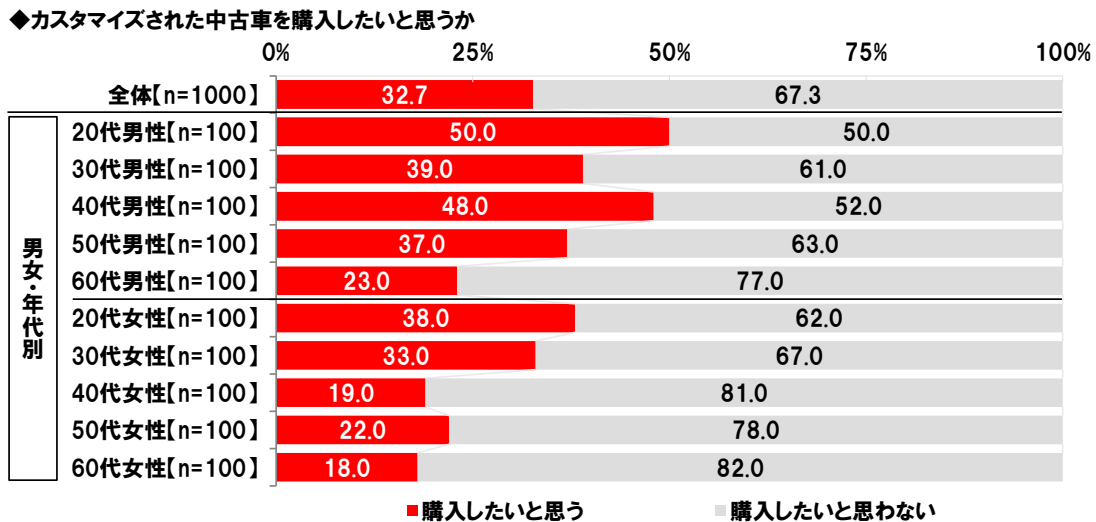
お客様からの商品についてのお問合せ先：「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
 受付時間：9～12時、13～17時（土日・祝日・弊社指定休日は除く）

- 「カスタマイズされた中古車を購入したいと思う」20代男性では50%
- 購入したいカスタマイズ中古車 カスタマイズテーマランキング 1位「アウトドア系」

カスタマイズされた中古車の購入意向について質問しました。

全回答者(1,000名)に、カスタマイズされた中古車を購入したいと思うか聞いたところ、「購入したいと思う」は32.7%、「購入したいと思わない」は67.3%となりました。

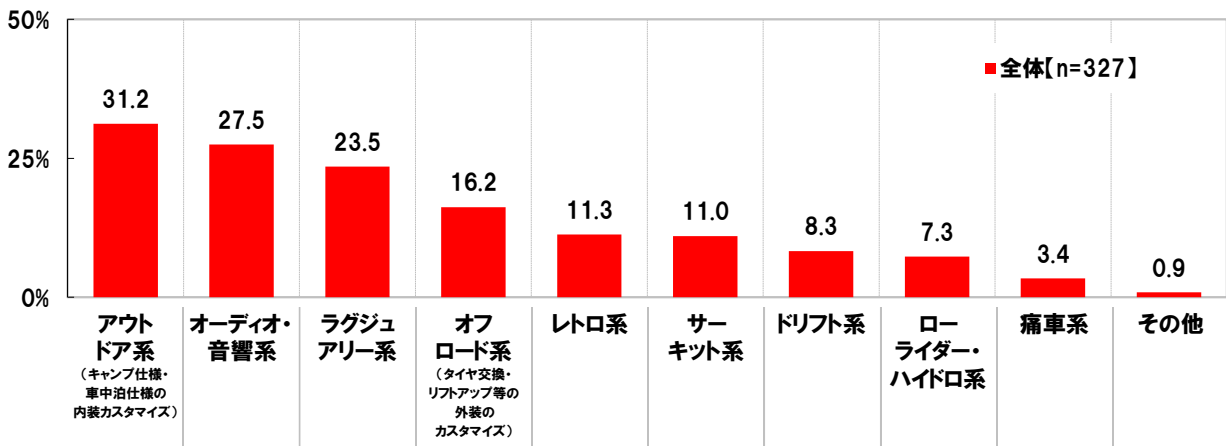
男女・年代別にみると、購入したいと思う人の割合は20代男性(50.0%)が最も高くなり、40代男性(48.0%)、30代男性(39.0%)が続きました。



カスタマイズされた中古車を購入したいと思う人(327名)に、どのようなテーマでカスタマイズされた中古車を購入したいと思うか聞いたところ、「アウトドア系(キャンプ仕様・車中泊仕様の内装カスタマイズ)」(31.2%)が最も高くなり、「オーディオ・音響系」(27.5%)、「ラグジュアリー系」(23.5%)、「オフロード系(タイヤ交換・リフトアップ等の外装のカスタマイズ)」(16.2%)、「レトロ系」(11.3%)が続きました。

◆どのようなテーマでカスタマイズされた中古車を購入したいと思うか [複数回答形式]

対象: カスタマイズされた中古車を購入したいと思う人



お客様からの商品についてのお問合せ先:「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
 受付時間: 9~12時、13~17時(土日・祝日・弊社指定定休日は除く)

《中古車のサブスクリプションサービス》

■「中古車のサブスクリプションサービスを利用したいと思う」30代女性では58%

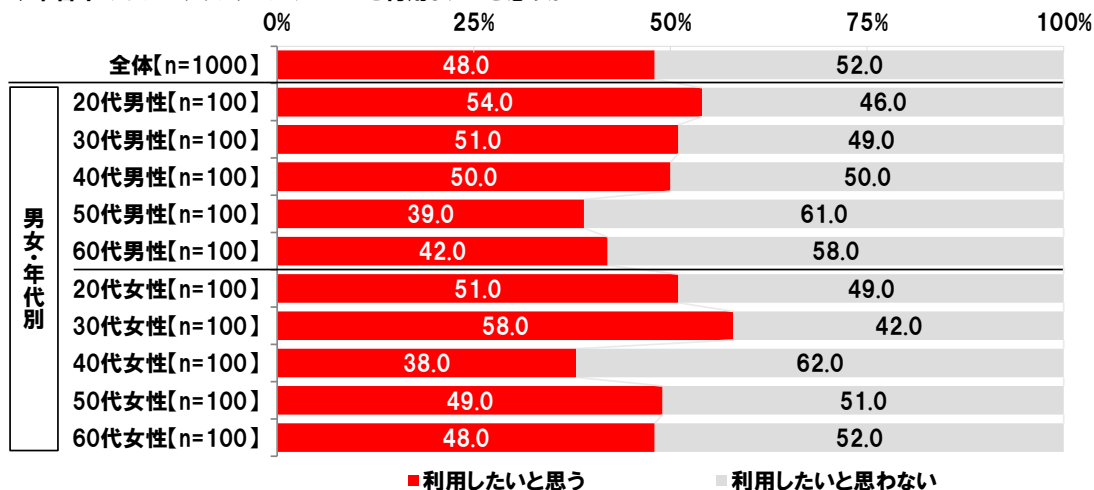
■サブスク利用意向が高い中古車のタイプ 「軽自動車」がダントツ、2位「コンパクトカー」 3位「ミニバン」

近年、1ヶ月単位で中古車を利用できるサブスクリプションサービスが登場しています。中古車のサブスクリプションサービスの利用意向について質問しました。

全回答者(1,000名)に、中古車のサブスクリプションサービスを利用したいと思うか聞いたところ、「利用したいと思う」は48.0%、「利用したいと思わない」は52.0%となりました。

男女・年代別にみると、利用したいと思う人の割合は30代女性(58.0%)が最も高くなり、20代男性(54.0%)、30代男性と20代女性(いずれも51.0%)が続きました。

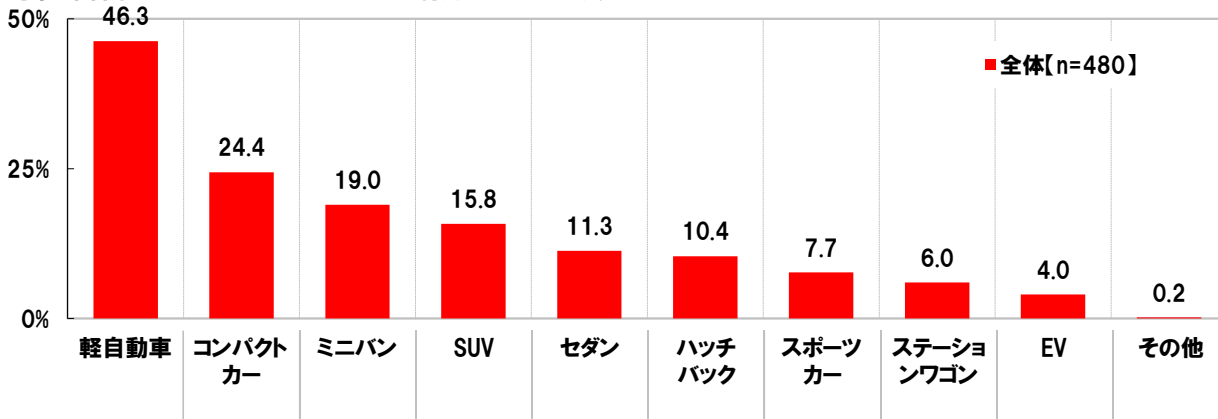
◆中古車のサブスクリプションサービスを利用したいと思うか



中古車のサブスクリプションサービスを利用したいと思う人(480名)に、どのようなタイプの中古車でサブスクリプションサービスを利用したいと思うか聞いたところ、「軽自動車」(46.3%)が突出して高くなり、「コンパクトカー」(24.4%)、「ミニバン」(19.0%)、「SUV」(15.8%)、「セダン」(11.3%)が続きました。

◆どのようなタイプの中古車でサブスクリプションサービスを利用したいと思うか [複数回答形式]

対象: 中古車のサブスクリプションサービスを利用したいと思う人



お客様からの商品についてのお問合せ先: 「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
 受付時間: 9~12時、13~17時(土日・祝日・弊社指定定休日は除く)

《中古車販売店の店員と芸能人・キャラクター》

■“この人が中古車販売店の店員だったら購入してしまう”と思う芸能人

男性芸能人1位「木村拓哉さん」2位「明石家さんまさん」、女性芸能人1位「橋本環奈さん」2位「新垣結衣さん」

■“この人が中古車販売店の店員だったら購入してしまう”と思うアニメ・マンガのキャラクター

1位「ドラえもん」2位「竈門炭治郎」3位「江戸川コナン」4位「モンキー・D・ルフィ」5位「孫悟空」

最後に、中古車販売店の店員をテーマに、イメージに合う芸能人やアニメ・マンガのキャラクターについて質問しました。

全回答者(1,000名)に、“この人が中古車販売店の店員だったら購入してしまう”と思う芸能人を聞いたところ、男性芸能人では1位「木村拓哉さん」、2位「明石家さんまさん」、3位「所ジョージさん」、4位「大泉洋さん」、5位「福山雅治さん」、女性芸能人では1位「橋本環奈さん」、2位「新垣結衣さん」、3位「アンミカさん」「深田恭子さん」「天海祐希さん」となり、クルマ好きで知られる芸能人が上位に多数ランクインしました。

◆“この人が中古車販売店の店員だったら購入してしまう”と思う芸能人
 [自由回答形式] ※上位5位までを表示
 全体[n=1000]

男性芸能人			女性芸能人		
1位	木村拓哉	39名	1位	橋本環奈	7名
2位	明石家さんま	23名	2位	新垣結衣	6名
3位	所ジョージ	21名		アンミカ	
4位	大泉洋	20名	3位	深田恭子	5名
5位	福山雅治	11名		天海祐希	

“この人が中古車販売店の店員だったら購入してしまう”と思うアニメ・マンガのキャラクターを聞いたところ、1位「ドラえもん(ドラえもん)」2位「竈門炭治郎(鬼滅の刃)」3位「江戸川コナン(名探偵コナン)」4位「モンキー・D・ルフィ(ONE PIECE)」5位「孫悟空(ドラゴンボール)」となり、知っていることを包み隠さず正直に詳しく説明してくれそうなキャラクターや、一押し of クルマを情熱的に推奨してくれそうなキャラクターが挙がりました。

◆“この人が中古車販売店の店員だったら購入してしまう”と思う
 アニメ・マンガのキャラクター [自由回答形式] ※上位5位までを表示
 全体[n=1000]

1位	ドラえもん(ドラえもん)	50名
2位	竈門炭治郎(鬼滅の刃)	37名
3位	江戸川コナン(名探偵コナン)	26名
4位	モンキー・D・ルフィ(ONE PIECE)	22名
5位	孫悟空(ドラゴンボール)	19名

◆調査概要◆

- ◆調査タイトル:中古車の購入に関する調査2023
- ◆調査対象:ネットエイジアリサーチのモニター会員を母集団とする
直近3年以内に中古車を購入した20歳～69歳のドライバー
- ◆調査期間:2023年5月19日～5月22日
- ◆調査方法:インターネット調査
- ◆調査地域:全国
- ◆有効回答数:1,000サンプル(男女・各年代が均等になるように抽出)
- ◆実施機関:ネットエイジア株式会社

■報道関係の皆様へ■

本リリース内容の転載にあたりましては、
必ず「ホンダアクセス調べ」と記載いただけますよう、お願い申し上げます。

【本リリースに関する報道関係者のお問い合わせ先】

株式会社ホンダアクセス 商品広報グループ TEL:048-477-8217

HondaAccessPR@n.hac.honda.co.jp

テレワーク期間中のため、メールでお問合せいただけますよう、協力をお願い申し上げます

■会社概要■

企業名 株式会社 ホンダアクセス
代表者 代表取締役社長 酒井 富志也
本社所在地 〒352-8589 埼玉県新座市野火止 8-18-4
設立 1976年(昭和51年)8月2日
資本金 20億円(本田技研工業株式会社 100%出資)
従業員数 698名(2023年4月1日現在)
事業内容 自動車用品の開発、生産、販売
U R L <https://www.honda.co.jp/ACCESS/>

ホンダアクセスから発信しています

ウェブサイト <https://www.honda.co.jp/ACCESS/>

Twitter https://twitter.com/Honda_Access (@Honda_Access)

Facebook <https://www.facebook.com/honda.hondaaccess>

YouTube <https://www.youtube.com/user/hondaaccessjp/>

カスタムで暮らしをカエるウェブマガジン「カエライフ」<https://kaelife.hondaaccess.jp/>

お客様からの商品についてのお問合せ先:「株式会社ホンダアクセス お客様相談室 0120-663521」
受付時間:9～12時、13～17時(土日・祝日・弊社指定定休日は除く)