

二輪車販売台数増加への提案

文教大学 情報学部 経営情報学科

A5P21108 永沼 拓未

二輪車販売台数増加への提案

永沼拓未

概要

この論文では二輪車業界に焦点をあて、2006年度より新古含め約3万台（2006年度販売台数の約1割）の販売台数を増加させるために必要な策について提案する。

私は普段から二輪車に乗っているのだが、街中で見かける数が少ない。そこで今の二輪車は自動車と比べどの程度売れているのか、もっと二輪車に乗る人を増やすことはできないのかと思ったことが本研究のきっかけである。

現在の二輪車の売れ行きなどを調べ、販売台数増加のための250cc以下の二輪車の販売徹底や、新たな女性客の確保、新車モデルの増加といった提案をしていく。250cc以下の販売徹底を行えば通勤、通学などで利用する人も増えるだろうし、二輪車に触れることで楽しさに目覚め、新たに上位免許を取得しようとする人が増える。男女の免許の取得者数を見ても圧倒的に男性の方が多い。女性を中心とした市場が作れば自然と販売台数増加につながる。新たな車種や様々なモデルチェンジした車種が増えれば、購入者も自分好みのものが選びやすい。既存のバイク乗りも新たに乗り換えられると思われる。これらの提案で約3万台の販売台数増加を目指す。

概要

目次

第 1 章 はじめに

第 2 章 二輪車業界の現状

2-1 二輪車の販売数

2-2 二輪車の運転免許保有数

2-3 年代別のモデル数

第 3 章 現状分析

第 4 章 二輪車販売台数増加への提案

第 5 章 まとめと今後の課題

謝辞

付録

二輪車販売台数増加への提案

永沼拓未

第1章 はじめに

私は普段から二輪車に乗っている。数年前から大学へ通う為の移手段として原動機付自転車に乗っていたのだが、大型のスケーターなど排気量の大きい二輪車を見かけるようになり自分も乗ってみたいと思うようになったのがきっかけだ。

しかし、よく見かけるとは言っても、自動車などと比べると圧倒的にその数は少ないと感じる。二輪車に乗ってみて改めて実感したのだが、こんなにも便利で面白い乗り物なのだからもっと乗っている人がいてもいいのではないかと考え、「二輪車販売台数増加への提案」という論題を選んだ。2006年度の販売台数の約1割である約3万台の販売台数増加へ向けて250cc以下の二輪車の販売徹底や新たな女性客の確保、新車モデルの増加といった提案を本論文ではしていく

この論文では250ccクラスなどと記述しているが、これは二輪車の排気量のことで、一般的な排気量区分としては50cc以下を原動機付自転車、51cc以上125cc以下を普通自動二輪車（小型車）、126cc以上400cc以下を普通自動二輪車、401cc以上を大型自動二輪車と定義する。

本論文の構成は、まず第2章では自動二輪車業界の現状として、新車や中古車の販売数、保有率などの説明をし、第3章では問題解決に向けての現状分析、そして第4章で自動二輪車の販売台数増加の提案し、5章でまとめと今後の課題を述べていく。

第2章 二輪車業界の現状

本章では現在の二輪車業界の現状を知ってもらう為に、二輪車の新車・中古車の販売数や運転免許保有者数などについてあげていく。

2-1 二輪車の販売数

まずはじめに、自動二輪車の販売の年次推移からみていこう。図1は1967年から2006年までの新車と中古車の販売統計を表している。

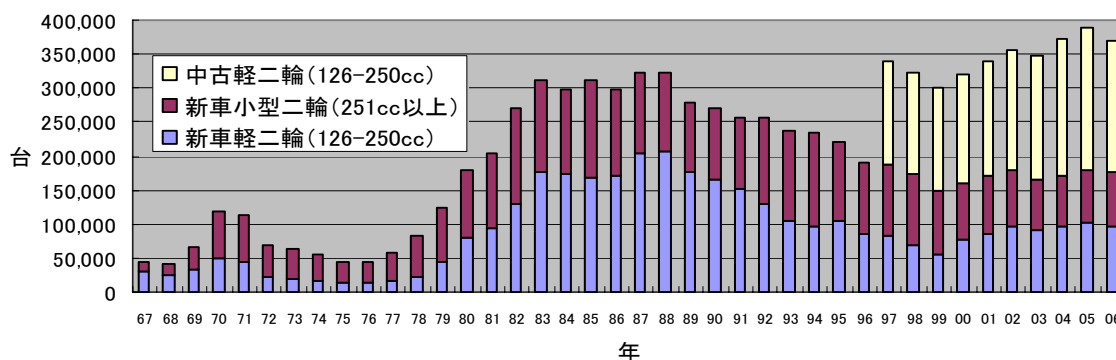


図1 新車・中古車販売統計¹

図1を見てわかることは、軽二輪車と小型二輪車の販売台数の変化の仕方だ。小型二輪車は年によって多少の増減はあるものの変化は小さく、軽二輪車は販売台数の変化が大きい。排気量が大きくなれば当然車体価格も高くなる。同じ値段ならば、快適で楽な車を購入すると思う。これは、二輪車は車とは違い、趣向性の高い乗り物だからだと思われる。また軽二輪については値段も安めで燃費などもよいことから通勤や通学など実務部分で使用されることが多いと考える。

1969年から1972年にかけて小さなピークがあるのは、CB750FOURやZ2など、はじめての大型バイクが市場で人気を集めた時期である。それが1972年の免許制度の改訂のために一時下火になったが、1977年くらいから経済成長の波に乗り、1988年まで新車の販売数が増加していたことがわかる。

この間に次から次へとニューモデルが投入されている。やがて、バブル経済の破綻とともに販売数が減少していくのが1989年からで、250ccが1999年くらいからいっくらか復調するのは、大型スクーター（いわゆるビッグスクーター）の人気が出たころだ。

ここで注目すべきは、日本国内の中古の販売が活況であることである。（図1の中古軽二輪1997年以降を見てもらうとわかる。）全国軽自動車協会連合会のデータでは251cc以上と1997年以前の中古軽二輪車のデータはないが、トータルだと新車の販売台数をはるかに越えることになる。さらに中古の販売台数が同じ年の、あるいは5年前の新車販売台数より多いことは、それだけ中古販売の回転が早いことを表している。

しかし、新車が売れないということはそれだけ質の高い中古車が減ってくるということなので、これから先このままだと中古の売上も減ってくるのではないかと予想できる。

次に、126cc-250ccのクラスの国内販売を見ていく。なぜこのクラスに限定しているかという点、このクラスの販売数は他のクラスと比べて、大型スクーターなどのおかげで多少販売台数が増加しているからだ。251cc以上のクラスと比べ、輸出と国内販売にそれほど差がない。図2は251cc以上のクラスの国内販売と輸出台数を、図3は126cc-250ccのクラスの国内販売と輸出台数を表している。

¹ 出典 社団法人 全国軽自動車協会連合会 <http://www.zenkeijikyo.or.jp/statistics/index.html>

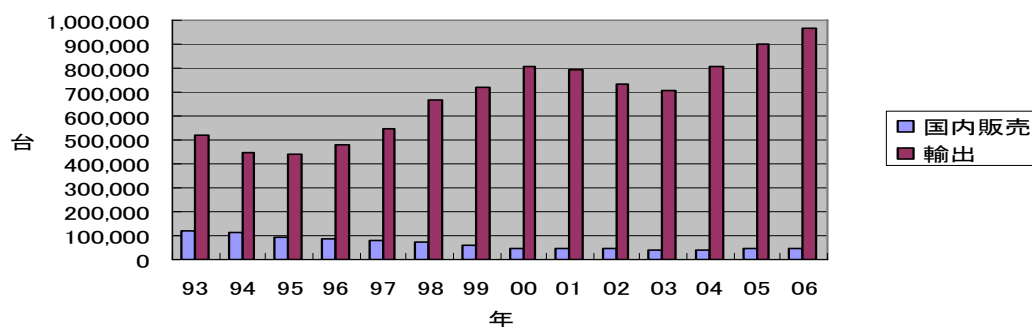


図2 251cc以上国内販売・輸出台数²

図2を見てわかることは、4メーカー（ホンダ、スズキ、ヤマハ、カワサキ）にとって、バイクの市場は圧倒的に世界のほうのあり、日本のバイク市場はごくわずかしかないことだ。海外では排気量の大きいバイクが主流であることが想像できる。日本は海外と比べ狭く、都市部になればなるほど渋滞なども多いので、大きい排気量のバイクの乗りづらいのではないかと想像する。

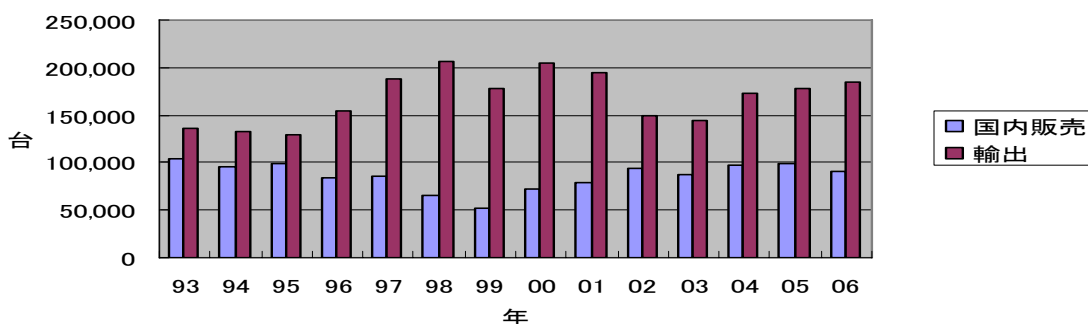


図3 126-250cc 国内販売・輸出台数²

図3を見てわかることは、251ccクラス以上のバイクと比べ輸出比率が少ない。このことから、メーカーも国内での販売に力をいれているということがわかる。

126-250ccクラスの国内販売が2000年頃から上向きなのは大型スクーターによるもので、現在250ccスクーターはかつての80年代の新車ラッシュを思いださせるほど、各メーカーが力をいれている。ATバイクの免許制度、高速道路の二人乗り、これらは大型スクーターの販売をもう少し押し上げる効果がある。

² JAMA データベース <http://jamaserv.jama.or.jp/newdb/index.html>

2-2 二輪車運転免許保有数

ここでは、男女別、年齢別の運転免許の保有者数についてみていく。図4は男女別、種類別の免許保有数、図5は年齢別、種類別の免許保有数を表している。原付については数が多く図が見づらくなってしまうので省略した。

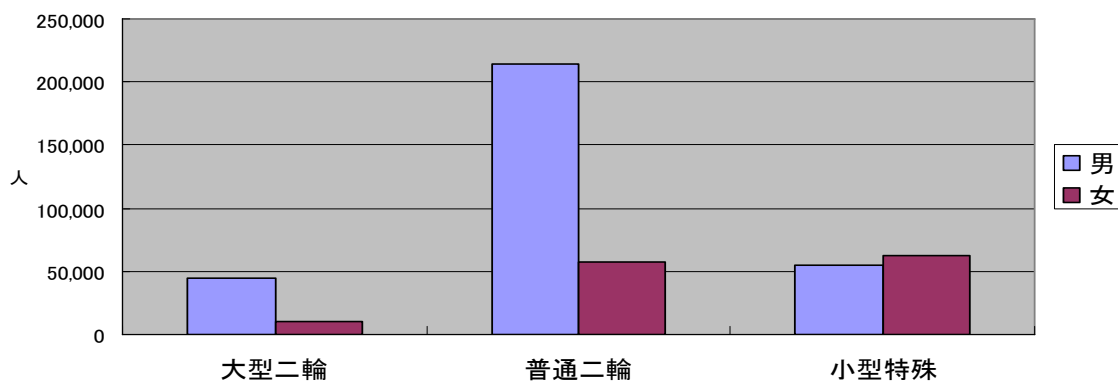


図4 平成19年度 男女別、種類別運転免許保有者数³

図4を見ると、251cc以上の運転免許取得車は女性の方が圧倒的に少なく、小型特殊以上の免許取得車数を比べると約7割が男性の取得者だとわかる。

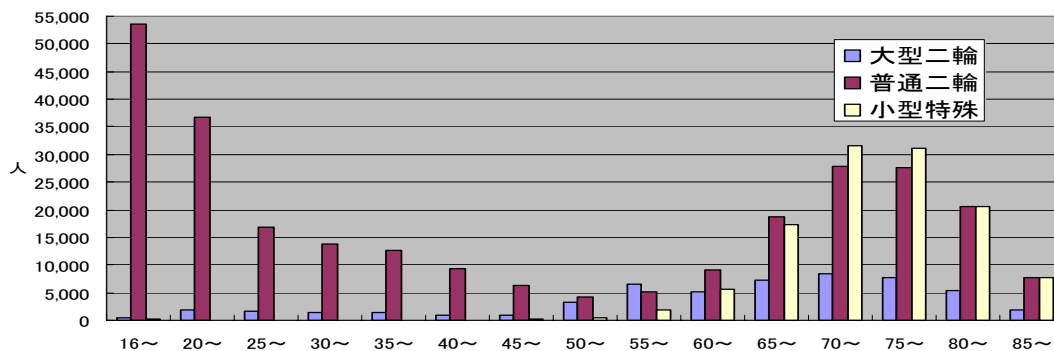


図5 平成19年度 年代別 種類別運転免許保有者数⁴

図5で注目すべき点は、低い年齢層に普通二輪免許取得者が多い点である。250ccクラスのバイクは、400ccクラスのバイクとは違い車検もなく維持費が安い。そして車の免許とは違い16歳から取得可能なことが主な要因だと思う。また高い年齢層に大型二輪免許取得者数が多いのは、免許制度改定によるものだと思う。

³ 警察庁交通局運転免許課 統計 <http://www.npa.go.jp/toukei/index.htm#koutsuu>

2-3 年代別のモデル数

ここでは年代ごとにメーカーが発売してきた新車の発売数についてみていく。図 6 は 1950 年代からの各メーカーから発売した新モデルの数を表している。図 7 は特に発売台数の多い 1980 年から 2006 年までの 1 年毎のデータである。新モデルの詳細については付録を参照して欲しい。

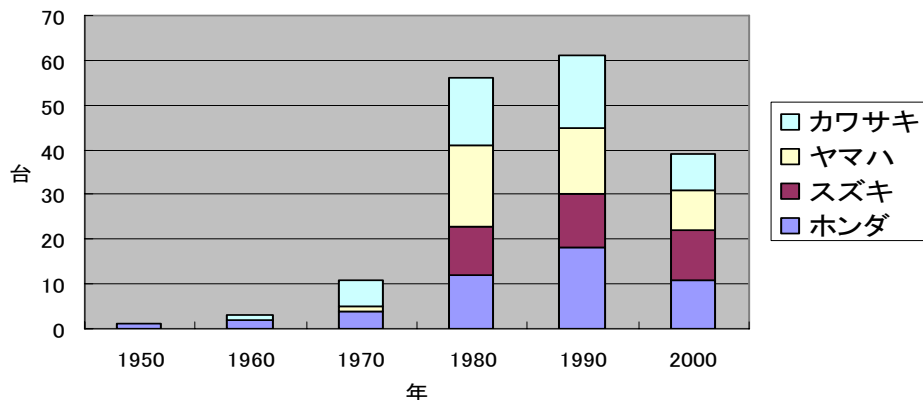


図 6 年別新車発売数

図 6 を見ると、図 1 の推移と似ている。新車の売れている 80 年代、90 年代に発売したモデル数が多い。2000 年代になると 1980 年代、1990 年代に比べ発売数は減少しているが、ホンダ、スズキ、ヤマハに関してはそれほど現象していない。それに比べカワサキはスクーターをまったくといっていいほど発売していないので、2000 年代から特に新車発売数が減少している。

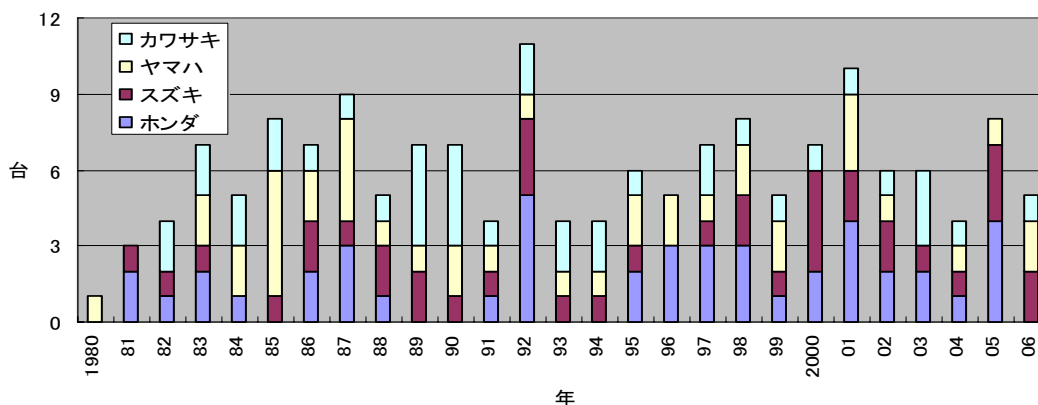


図 7 1980 年から 1 年毎の新車発売数

図 7 を見ると、やはりスクーターが人気となっている 2000 年代からのカワサキの新車発売数は減少している。

第3章 現状分析

この章では、第2章で挙げた二輪車業界の現状から、私が特に注目した3つの部分に限定したさらなる分析をしていく。

私が特に注目した部分の1つは、近年ビッグスクーターなどの出現により、売上台数が増加した126-250ccクラスのバイクについてである。このクラスのバイクが売れた要因としては、その実用性にあると思う。このクラスの二輪車のほとんどがスクーターなのだが、アメリカンやネイキッドといった車種とは違う積載量の多さ、ATによる運転の簡単さ、250cc以下のクラスの車種は車検もなく、維持費が安いなどが挙げられる。ほかにもAT限定免許の存在や普通二輪免許の高速道路二人乗り解禁なども挙げられると思う。

次に注目した点は、女性の普通二輪以上の免許の取得者数の低さだ。男性と同程度までとはいかなくても、免許の取得者、二輪車の購入者を獲得することができれば販売台数増加へとつながると考える。

最後に注目した点は新車のモデル数の少なさだ。二輪車は車に比べ、趣向性の高い乗り物であるので、購入者は自分好みにあった二輪車を欲しいと思う。しかし、選択肢が少なければ新たに購入意欲がわかないと思う。

第4章 二輪車売上台数増加の提案

本章では今までの現状を分析した上で、自動二輪車の販売台数増加へ向けて提案する。それは次の3つである。それぞれの提案で1万台ずつ、合計で3万台の販売台数増加を目指す。

- ・ (提案1) 250cc以下のクラスの二輪販売の徹底
- ・ (提案2) 女性向けの市場作り
- ・ (提案3) 新車モデルの増加

(提案1)

まず250cc以下のクラスの二輪販売の徹底ということについては、繰り返しのになってしまうのだが現在大型スクーターの登場でこのクラスの二輪車はいくらか売上台数が増加している。また2年ごとにある車検などもないことから、個人にかかる維持費も格安である。

また400ccという区分自体が日本のみであり、海外向けの車両としての販売が非常に難しいことから各メーカーへの負担が大きくなっている。ホンダの現在のラインナップを例に挙げると、251cc以上のクラスのラインナップは17台。さらにそのうちの約6台は生産が終了している。それに比べて250cc以下のクラスは、39台。2倍以上のラインナップを揃えている。このことから250cc以下のクラスの販売の徹底をすべきだと考える。250cc以下の売上が増加している今だからこそ新規の需要を増やす為にこのクラスで新たな二輪車のジャンル拡大を行っていけば売上台数増加につながると思う。例えばマニュアルモード付のATバイクなどだ。新たなジャンルや車種が増えれば、既存のバイク乗り達も乗り換えたり、様々なバイクを選ぶ楽しみというもの

が増えると思う。

また、図3を見てもらうと251cc以上のバイクというのはそのほとんどが海外での売上である。国内で発売している大型バイクは、海外向けに発売されたモデルを日本国内の様々な規制に合わせたもので、見た目は同じでもかなりの性能ダウンされている。こうした理由から大型二輪免許取得者は多少割高でも、逆輸入車へ魅力を感じてしまう。国内では251cc以上400cc以下の排気量の二輪車を無理に売らず、250cc以下の車両の販売を充実させていけばいいと考える。

(提案2)

次に新規女性客を狙った新たな市場作りについてだが、私は今の二輪車販売店は新規の客、または今まで二輪車に乗ったことのない人から見ればマニアックで簡単には入り込めない印象を受けると思う。現在二輪車を販売する店のほとんどが店内にバイクが並べられているだけだと思う。実際私も二輪車に興味を示す前などにはそんな印象を受けていた。そんなイメージを払拭するために雰囲気の良い店作りをするにはどうしたらいいかと考えていたところ、実はすでに実践している店舗を発見した。

店の名前は「vespino」⁴というお店で、このお店では主にスクーターを中心に販売しているのだが、その他にも服飾関係や雑貨、二輪車のパーツなども販売している。店内の雰囲気もおしゃれなカフェのような感じだ。バイクをファッションの一部として考えている。そして、売上が前年比の120%以上の車両売上に繋がった。またファッション雑誌等への掲載が発生し、これまでバイクへと関心を示さなかった女性客が急増し、来店客の男女比が8:2から5:5になった。新たな客層、女性客の獲得につながった。来店客が増えたことにより、車両の販売数も増え、これまで扱っていなかった雑貨商品なども売上が増加した。

他にも「i-knew」⁵という店を見つけた。ATのバイク専門店でコンセプトは、「セレクトショップとオートバイ販売店の融合」。ファッション性の高い内装、店舗内のカフェブースなど、ビギナーや女性ライダーでも気軽に入店できる店舗作りだ。こういうお店が増えれば今まで興味を示さなかった女性たちもバイクに興味を持ち始めるのではないかと考えた。

(提案3)

最後に新車モデルの増加についてだが、新しく発売するモデルが少なければ新たに買い換える人やこれから乗ろうと考える人たちは少なくなる。新モデルが増え、二輪車を新しく買い換える人などが増えるということはそれだけ質の高い中古車が増えるということだ。学生などの若い世代の人たちは、金銭的に新車を買う余裕は少なく、とりあえず中古車を購入する人は多いと思われる。そして、余裕ができた頃に新車を買うといったサイクルができる。また生産が終了してしまった人気の車種の復刻版なども発売してみても面白いと思う。例えば1970年代に大型二輪の販売数を押し上げたCB750FOURやZ2を現在の規制にあわせ大型二輪免許取得者の多い高い年齢層をターゲットとして発売するなどが考えられる。さらに現在人気となっているATの二輪車にマニュアルモードを搭載した車種を増やしてもよいと思う。

(提案1)で250cc以下のクラスの子種が充実していれば、バイクを選ぶ楽しみや、バイクの買い替えなどで上位免許取得を目指す人も増える。維持費や車体価格が大型などと比べ安いので、触れる機会も多い。(提案2)により新規の女性客も参入すればバイク人口も自然と増加する。小

⁴ vespino <http://www.vespino.net/>

⁵ i-knew <http://www.8190ds.jp/shopdetail/10000838>

型特殊以上の免許取得者数を見ても、約 40 万人近くいるなかで、女性の取得者は約 3 割しかいない。女性客をターゲットとした市場作りもかなり意味が在ると考える。(提案 3) でこれからの新車のモデル数が増加すれば 1980 年代、90 年代並の販売台数を見込めるかもしれない。以上の理由により、各提案 1 万台ずつ、合計で 3 万台の販売台数増加へとつながると考える。

第 5 章 まとめと今後の課題

本研究では、日本の二輪車の販売台数を 2006 年度より 3 万台増加させるために、現在の二輪車業界の現状を述べ、3 つの提案をしてきた。これによって今の二輪車業界は販売台数を伸ばせると考える。3 万台の販売台数増加の提案だが、数値データによる裏付けが 3 つの提案にないことは問題であるのでこれからの課題であると言える。

ただ、自分の考えた(提案 2)については店舗に限定されてしまうので、また違った工夫が必要だと考える。現在の二輪車販売店すべてで実施したら、魅力が半減してしまう。また、400cc クラスのバイクに乗っているユーザーに対しての新しいサービスの提供なども考えても面白いと思う。

謝辞

この研究をするにあたり、指導してくださった根本先生には大変感謝しております。また、題材選びから今まで協力してくれた、同期生の皆様方にも感謝致します。

付録

各メーカーの年代別の新車名

	ホンダ	スズキ	ヤマハ	カワサキ
1958	スーパーカブ			
1967	モンキー			
1969	CB750FOUR			500SS
1972				900SUPER4
1973				Z2
1974	CB400FOUR			
1976				Z650
1977	ホークⅡ CB400T			Z1000
1978	CBX		SR400/500	
1979	CB750FOUR			Z400FX Z750FX
1980			RZ250	
1981	モトコンポ CBX400F	GSX1100S KATANA		
1982	VT250F	GSX400FS		Z400GP Z750GP
1983	MVX250F GB250 クラブマン	RG250	RZ250R XJ400Z-S	GPZ400 GPZ750
1984	NS250R		ビラーゴ FJ1100	750 ターボ GPZ900R
1985		GSX-R750	TZR250 セロー225 SRX400/600 FZ750 V-MAX	GPZ400R エリミネーター
1986	NSR250R FTR250	GAG GSX400X	FZR400 FJ1200	GPZ1000RX
1987	NSR50 CBR400RR CBR600F	TL1000S	SDR200 FZR750 TW200 FZR1000	バルカン
1988	ステイード 400/600	RGV250 TL1000R	TDR250	ZX10
1989		バンディット 250 バンディット 400	FZR750R	ZXR250/R KR-1 ゼファー400 ZRX400/R

1990		DR250/ジュベル	TZR50 R1-Z	ZZ-R250 ZZ-R400 ゼファー750 ZZ-R1100
1991	ジェイド	GSX250SS(刀)	ジール	バリオス
1992	CB400SF CB750 NR750 CBR900RR CB1000SF	グース 350/250 GSX400S(刀) GSX-R600		エストレヤ ゼファー1100
1993		RF400R	XJR400	KLX250SR ザンザス
1994		GSX400 インパルス	XJR1200	ZRX ZX-9R
1995	XR250 VRX ロードスター	GSF1200	マジェスティ TRX850	ZX-6R
1996	ホーネット VTR1000F ワルキューレ		ドラッグスター YZF1000R	
1997	CB400FOUR CBR1100XX X4	ストリートマジック	FZ400	スーパーシェルパ ZRX1100
1998	VTR VFR CB1300SF	スカイウェイブ 250 イナズマ 1200	YZF-R1 XJR1300	Dトラッカー
1999	X11	GSX1300R ハヤブサ	TDM850 ドラッグスター1100	W650
2000	フォルツァ VTR1000SP-1	グラストラッカー DR-Z400 GSX-R750 BANDIT1200		ZX-12R
2001	エイプ 51 ズーマー CB400SS シルバーウイング 600/400	GSX-R1000 GSX1400	T-MAX FZS1000 FJR1300	ZRX1200R
2002	エイプ 100/XR100 CBR954RR	バンバン 200 スカイウェイブ 650	BT1100	250TR
2003	CBR600RR	チョイノリ ST250		Z750 Z1000
2004	CBR1000RR	インパルス 400	トリッカー	ZX-10R
2005		GS50	セロー250	

			マグザム MT-01	
2006			VOX XT250X FZ1	ZZR1400