

## Press Release

報道用資料

2008年1月16日

**インドの自動車販売、新モデル購入者の45%近くが購入前に他モデルを比較検討****2007年インド自動車エスケープト・ショッパー調査**

CS（顧客満足度）に関する調査・コンサルティングの国際的な専門機関である株式会社 J.D. パワー アジア・パシフィック（本社：東京都港区、略称：J.D. パワー、代表取締役会長兼社長：J.D. パワー 4 世）は、2007 年インド自動車エスケープト・ショッパー（Escaped Shopper）調査の結果を発表した。

当調査は、消費者が新車購入の際に検討したモデルについて、実際の購入を見合わせた場合の理由について調べるものである。48 の理由を設定し分析を行っている。また過去 2 年の間に市場投入された新モデルの購入者と 2 年以上経過したモデルの購入者に分けて購買行動を比較している。

3 回目となる今回は 2006 年 9 月から 2007 年 4 月の間に乗用車および多目的車を新車で購入した消費者を対象としている。2007 年 3 月から 6 月にかけてインドの主要 15 都市で面接調査を実施し、実際に車を購入した 5,000 人以上の人および検討したが購入には至らなかった 2,300 人以上の人から回答を得た。調査に含まれたのは 9 メーカーの 40 モデルである。

**購入に至った人の割合が最も高かったのは3年連続でマルチ・スズキ**

過去 2 年の間に市場投入された新モデルの購入者の 45% 近くが、そのモデルの購入を決めるまでに少なくともひとつ以上の他のモデルを比較検討していたことがわかった。この比率は市場投入後 2 年以上経過したモデルの購入者における 37% より高い。

当調査を担当した J.D. パワー アジア・パシフィック（シンガポール）のシニア・ディレクター、モヒット・アローラは「市場投入後 2 年以内の新モデルは最新のスタイリングやより向上した性能を持つが、これが新モデルの購入者がモデルの比較検討を行う際のポイントのひとつとなっている」と述べている。「検討したが購入を見合わせた場合の大きな要因は依然として価格となっている。しかし新モデルの購入者については、より良いデザインと性能を持つ車を求めており、これらの点が他モデルの購入を見合わせた際の理由になっている」（アローラ）

当調査で対象となった 9 メーカーの中で、自社のモデルを顧客に購入させることに最も成功していたのは 3 年連続でマルチ・スズキだった。マルチ・スズキを検討した人のうち 43% が実際の購入に至っている。また新モデルを購入する前に他のモデルを検討した顧客の割合が最も多かったのはヒュンダイで、一方、他のモデルを検討した顧客の割合が最も少なかったのはシュコダだった。

「マルチ・スズキは豊富な車種で消費者により幅広い選択肢を提供している。そのため同社は自社の品揃えの中で顧客を維持することが可能となっている。さらに同社は販売店における優れた販売対応によって、単なる問合せ客を購入客に変えることができている」（アローラ）

<株式会社 J.D. パワー アジア・パシフィックについて>

当社は米国 J.D. パワー・アンド・アソシエイツの日本を含むアジア地域でのビジネスの拠点として 1990 年に設立された。自動車業界を始めコンピューター、通信関連、OA 機器、サービス産業、金融など様々な業界において顧客満足に関する調査やコンサルティングを実施している。ISO9001 およびプライバシーマーク取得。会社概要や提供サービスなどの詳細は当社ウェブサイト [www.jdpower.co.jp](http://www.jdpower.co.jp) まで。

<J.D. パワー・アンド・アソシエイツについて>

ザ・マグロウヒル・カンパニーズの一部門である J.D. パワー・アンド・アソシエイツ（本社：米国カリフォルニア州ウェストレイク・ビレッジ）は、マーケティング・リサーチ、生産・販売予測、コンサルティング、教育・トレーニングおよび顧客満足度調査を実施している国際的な情報サービス企業である。数百万人の消費者からの回答をもとに品質や顧客満足度に関する調査を毎年行なっている。ISO9001 取得。

<ザ・マグロウヒル・カンパニーズについて>

1888 年に設立されたザ・マグロウヒル・カンパニーズ（NYSE: MHP）は、スタンダード&プアーズ、マグロウヒル・エデュケーション、ビジネスウィーク、J.D. パワー・アンド・アソシエイツなどを通じて金融サービス、教育、ビジネスに関する情報を提供している国際的な情報サービス企業である。世界 40 カ国に 280 カ所以上の拠点を有し、2006 年の売上高は 63 億ドルにのぼる。詳細はウェブサイト [www.mcgraw-hill.com](http://www.mcgraw-hill.com) まで。

<当調査に関するお問い合わせ先>

(株) J.D. パワー アジア・パシフィック  
コーポレート・コミュニケーション・グループ 川野、杉崎  
住 所： 東京都港区虎ノ門 5-1-5 虎ノ門 45MT ビル (〒105-0001)  
電 話： 03-4550-8090  
F A X： 03-4550-8151  
e-mail： cc-group@jdpower.co.jp

<ご注意>

**本紙は報道用資料です。(株) J.D. パワー アジア・パシフィックの許可無く本資料に掲載されている情報および結果を広告または販促活動に転用することを禁止します。**