自動車業界レポート

Automotive Industry REPORT

本レポートでは、オークネット会員様のビジネスのお役に立てますよう大きなターニングポイントに差し掛かっている自動車産業にフォーカスした情報をタイムリーにお届けします。



特定非営利活動法人 自動車流通市場研究所
理事長　中 尾　聡

Vol.84

INDEX

Ⅰ 自動車流通のトレンド
「自動車リース市場の光と影 ～法人成熟と個人踊り場の現在地～」

Ⅱ 中古車流通のあれこれ
「相場転換と輸出需要の持続力」

Ⅲ どうなってるの中古車輸出
「中古車輸出の今後の気になる動向」

Ⅰ　自動車流通のトレンド

「自動車リース市場の光と影 ～法人成熟と個人踊り場の現在地～」

自動車リース市場は、法人・個人ともに「所有から利用へ」という潮流を背景に保有台数を伸ばしてきました。しかし足元では、法人リースは成熟期に入り、個人リースは踊り場に差し掛かるなど、市場の勢いに変化が見られます。さらに個人リースでは、契約満了車両の増加に伴い顧客トラブルが急増し、商品の複雑化や説明不足が課題として浮上しています。今回は自動車リース市場における、法人・個人それぞれの現状と課題を整理し、今後の方向性を考察します。

法人リース～成熟市場と代替需要の停滞～

法人リース市場は、企業の経費削減や車両管理の合理化ニーズを取り込み、長年にわたり安定した成長を続けてきました。大企業を中心にリース導入は広く浸透し、車両管理のアウトソース化は一般的な経営判断として定着しています。

しかし、近年は新規契約の伸び率が鈍化し、市場は成熟期へ移行しています。日本自動車リース協会連合会（JALA）によれば、2026年7月まで16カ月連続でリース契約台数が前年実績を下回る状況が続いています。背景には、法人リースで最も多い5年リースの代替母体となる新車供給が、コロナ禍で長期間低水準だったことがあります。新車不足により代替サイクルが遅れ、法人リースの更新需要が抑制されている構造が明確です。

成熟化の要因はこれだけではありません。車両価格が上昇し、残価リスクの不透明感が増すことで、リース会社側の採算管理が難しくなっています。さらに、2027年に適用予定の新リース会計基準により、企業が契約内容を見直す動きが出る可能性もあります。

こうした環境下で、法人リース市場は「量の拡大」から「質の維持・改善」へと軸足を移しつつあります。既存顧客の囲い込みや車両管理サービスの高度化、テレマティクスを活用した運行管理支援など、付加価値の提供が競争力の源泉となっています。

自動車保有台数とリース保有台数の比率

	総保有台数	リース車保有台数	リース比率	対前年比
2014年	78,134,389台	3,123,431台	4.00%	104.6%
2015年	78,531,617台	3,248,372台	4.14%	104.0%
2016年	78,767,241台	3,354,529台	4.26%	103.3%
2017年	79,132,543台	3,472,273台	4.39%	103.4%
2018年	79,425,219台	3,609,635台	4.54%	104.0%
2019年	79,644,621台	3,729,859台	4.68%	103.3%
2020年	79,695,656台	3,883,128台	4.87%	104.1%
2021年	79,877,832台	3,929,545台	4.92%	101.2%
2022年	79,925,771台	3,949,839台	4.94%	100.5%
2023年	80,167,942台	4,057,242台	5.06%	102.7%
2024年	80,253,259台	4,192,221台	5.22%	103.3%
2025年	80,365,193台	4,275,436台	5.32%	102.0%

出所：一般社団法人日本自動車リース協会連合会

Ⅰ　自動車流通のトレンド

個人リース　～成長から踊り場、そして構造的トラブルへ～

個人リース市場は、若年層の「所有より利用」志向や、シニア層の車両管理負担の軽減ニーズを取り込み、近年急速に拡大してきました。2015年に15万台だった保有台数は、2026年3月末には75万台へと5倍に増加し、メーカーの参入や広告宣伝の強化により一般認知も広がりました。

しかし、契約満了車両の増加に伴い、顧客とのトラブルが急増しています。国民生活センターへの相談件数は2021年度の322件から2025年度には618件へ倍増し、2026年度も前年を上回るペースで推移しています。市場拡大と比例するように、契約内容の理解不足によるトラブルが顕在化しているのが現状です。特に多いのが、「ローンと同じ感覚で契約したが、仕組みが異なっていた」という認識の齟齬です。走行距離制限、中途解約の違約金、そして契約満了時の残価精算など、誤解が生じやすいポイントが多く存在します。

さらに近年は、商品そのものが複雑化しています。サブスクリプション型商品は基本的にリースと同じ仕組みですが、フリート保険が付帯されるなど構造が多様化し、説明項目が増えています。商品体系が複雑化するほど顧客が十分に理解しないまま契約するリスクが高まっています。

こうして商品が複雑化する中では、販売現場の知識不足も課題です。残価設定ローン、独自リース、サブスクなど商品が増え、営業スタッフがすべてを正確に説明しきれないケースが見られます。さらに、近年はインターネット型の商品が増え、対面での説明機会が減ることで誤解が生じやすくなっています。

こうした状況を受け、JALAは2026年3月に啓発文を通達し、広告表示や説明項目の適正化を求めています。個人リースは普及率が依然として低く、中長期的な成長余地は大きい市場ですが、信頼性確保が今後の成長の前提となります。

ココがPOINT

法人リースは成熟、個人リースは踊り場に加え、商品の複雑化と説明不足によるトラブル増加という構造的課題が顕在化しています。しかし、法人リースは新車供給の停滞により代替需要が抑制されているものの、安定した需要基盤を持ち、個人リースの拡大と合わせて市場全体の成長余地は依然として大きいと言えます。特に個人リースでは、メリットだけでなくリスクや精算ルールを丁寧に伝えることが市場の信頼性を高める鍵となるでしょう。



Ⅱ　中古車流通のあれこれ

「相場転換と輸出需要の持続力」

中古車流通市場は、昨年から続いていた相場の高騰が転換点を迎えています。昨年7月第2週以降、60週間連続で前年超えを続けていた中古車相場が、9月第2週に前年割れとなり、記録が途絶えました。翌第3週には再び前年超えに戻ったものの、これまでのような力強い上昇基調にはやや陰りが見え始めています。これは新車供給の回復によるオークション出品台数の増加、海運事情の悪化による輸出の一時的減速、さらに海外バイヤーの慎重姿勢など複数要因が重なっています。ただし海外需要は依然として底堅く、高値圏は維持される見通しです。今回は転換期を迎えた相場動向とその背景についてレポートします。

中古車相場の転換点 ― 供給増加と反動減の構造

中古車相場は現在、転換局面へ移行しています。大手オークション企業の統計によれば、9月の平均落札価格は前年同月比でマイナスとなり、昨年から続いていた上昇基調が転換しました。昨年は海外需要の旺盛さに加え、コロナ禍で新車販売が低迷した影響で「5年落ち」の中古車が不足し、相場を押し上げていました。その反動が今年の下落に表れています。

さらに、新車供給の回復が中古車市場に直接影響しています。自販連・全軽自協がまとめた2026年4～9月の新車販売台数は前年同期比5%増の229万台と2年連続で増加しました。新車販売の回復は下取車の増加につながり、オークションの出品台数は大幅に増加しています。供給増加は相場を押し下げる典型的な要因であり、今回の下落局面の中心的な構造です。

企業収益にも影響が及んでいます。大手中古車事業会社では、卸売粗利が相場変動の影響を受けたとされ、決算の下振れ要因として相場下落を挙げています。相場変動が企業収益に直接反映されている状況です。

ユーストカードットコム社の「中古車相場動向」でも、昨年から続いていた上昇基調が9月の第2週に途切れ、相場の転換点が明確になりました。こうした傾向からも今回の相場変動は一時的ではなく、構造的な変化と捉えるべき局面です。



Ⅱ　中古車流通のあれこれ

海外需要の底堅さと慎重姿勢 ― 高値圏維持と新たな外部リスク

相場は下落局面に入ったものの、暴落ではなく「高値圏維持」が妥当な見通しです。その理由は、海外需要が依然として底堅い点にあります。円安基調が続く限り、日本車の価格競争力は高く、特に高年式車の需要が強い国では日本車の評価が高いままです。

その一方で、海外バイヤーの“買い方”には変化が見られます。マレーシアはFOB500万円前後の高額車を中心に扱う特殊市場で、輸入にはAP（輸入許可書）が必要です。APはPEKEMA（マレー人輸入業者協会）が管理し、発行枠は前年度新車販売の約5%＝約4万台が目安です。今年はこの枠が8月末でほぼ消化され、9月以降は追加のAPが発行されています。追加APは1万リンギッド（約40万円）高く、輸入コスト増につながっています。加えて、海運事情の悪化で船の確保が難しく、スケジュール遅延も発生しています。こうしたコスト増と物流リスクを踏まえ、マレーシアのバイヤーは「無理をして買わない」慎重姿勢を強めています。この傾向は複数国に共通しており、輸出の勢いが一時的に弱含む要因となっています。

さらに、中長期的な外部リスクとして、中国EVの台頭があります。タイでは中国・吉利グループ傘下の高級EVブランドZEEKRが「ZEEKR 009」を発売し、外観デザイン、室内空間の高級感、安全性などがアルファード／ヴェルファイア級と評価され、富裕層を中心に売れ始めています。価格も100万バーツ（約470万円）安く、競争力が高いモデルです。12月からEUがセーフガードを発動することで、中国はタイをはじめとするアジア向け輸出を強化する可能性があり、日本の中古車輸出先と競合するリスクが高まっています。

ただし、こうした影響が中古車相場を押し下げるまでには時間を要すると見られます。日本車の信頼性、円安基調、新興国のモータリゼーションなどを踏まえれば、中古車輸出の長期的な成長基調は揺るがないと考えられます。







ココが POINT

中古車相場は下落局面に入ったものの、暴落ではなく高値圏維持が妥当です。新車供給の回復で出品台数が増加し、反動減も重なって相場は弱含みですが、海外需要は依然として底堅く、輸出が相場を下支えしています。マレーシアでは追加APのコスト増や海運事情の悪化で「無理をして買わない」慎重姿勢が強まり、輸出の勢いは一時的に弱含みです。中国EVの台頭は中長期的なリスクですが、2030年200万台超えの見通しは揺るぎません。

Ⅲ　どうなってるの中古車輸出

「中古車輸出の今後の気になる動向」

今年の中古車輸出は、ホルムズやマンデブの緊張、中国の新車輸出拡大による船腹逼迫、パナマ運河の水位低下など、複数の要因が重なり、過去に例のない海運混乱に直面しています。各国港湾では滞留が常態化し、物流遅延が輸出現場を直撃しています。それでも輸出台数やFOB価格は高水準を維持しており、実績と環境が乖離する特異な局面となっています。こうした状況を踏まえ、今回は海運情勢と主要仕向国の動向を整理し、今後の展望を考察します。

海運情勢の混乱で物流動向に異変

①中東情勢の不安定化

ホルムズ海峡では軍事的緊張が続き、航路制限や保険料上昇が常態化しています。海運コストの高止まりは避けられず、物流網全体の混乱を押し上げています。特に中東向けの航路は影響が大きく、輸送リードタイムの不安定化が続いています。



②マンデブ海峡の通行支障

フーシ派の攻撃で紅海ルートは機能不全となり、喜望峰迂回で日本～欧州間のリードタイムは10～15日延びています。代替ルートが使えないことで船腹不足はさらに深刻化し、世界的な物流の遅延を助長しています。ただ、直近では、欧州系の海運会社を中心にこのルートの運航を「制御された実験」と位置づけ、再開していますが、依然として先行きは不透明です。



③中国新車輸出の急拡大

中国の新車輸出は上期で500万台を超え、PCC（自動車専用船）が中国に集中しています。これによって日本の中古車輸出は船腹逼迫が慢性化し、希望するスケジュールでの出港が難しい状況です。ただ、EUのセーフガード発動により12月以降は一定の緩和が見込まれますが、根本的な改善には時間を要します。



④パナマ運河の通航制限

エルニーニョによる水位低下で通航制限が続き、太平洋～大西洋の物流が滞っています。他海域の混乱と重なり、世界的な停滞を加速させています。アメリカ大陸向けの輸送にも影響が及び、全体の船腹需給をさらに逼迫させています。



Ⅲ　どうなってるの中古車輸出

異変が生じている主要仕向国の今後

①アラブ首長国連邦（UAE）

ホルムズ閉鎖でドバイのフリーゾーンは機能不全となり、代替ルートも細りつつあります。紛争が終結しても復旧には半年～1年を要し、2027年まで厳しい状況が続くでしょう。中継拠点としての地位が揺らぎ、輸出の流れが大きく変わりつつあります。



②タンザニア・南アフリカ共和国（南ア）

UAE向けの消失分を吸収しているのがタンザニアと南アです。特にタンザニアは周辺国への再輸出拠点として存在感を高め、かつてのモンバサ港（ケニア）を大きく凌ぐ存在に成長しました。紛争終結後も需要は高水準を維持すると見られ、アフリカ向けの新たな中心地として定着しつつあります。



③ロシア

ウラジオストク港の入港制限や台風、連休が重なり9月は輸出台数が落ち込みました。購買意欲は低下していますが、来年のリサイクル税増額を前に年末の駆け込み需要が期待されます。地政学リスクはあるものの、一定の需要は維持される見通しです。



④スリランカ

昨年2月の輸入解禁後、回復基調にあったスリランカですが、8月には、期間限定の関税引き上げ措置が年末まで延長されたことで台数が大幅な減少となりました。しかし、輸入・輸出双方の業者は冷静で、一定量の輸出は今後も続くと見られています。ただ今は、船の確保が難しい上に、現地港湾も車で溢れ、陸揚げから通関、登録までの日数が長期化しているため、仕入れる際、オークションでの強気買いは控える動きが広がっているようです。



ココが POINT

最後に紹介したスリランカのバイヤーの話は、実は他国のバイヤーも同様で、海上輸送の長期化とコスト上昇により全体的に無理な仕入れを避け始めています。これを裏付けるように、国内相場も60週続いた前年超えが9月に途絶え、コロナ禍以降の高騰が一服した印象を受けます。とはいえ依然として高値圏であり需要は底堅いと言えます。年末に向けて、海運情勢と主要国の動向を注視しつつ、4年連続の記録更新が達成されるかが注目されます。