

08. 車オークションで売る方法 | アンケート & 体験談 集計表

記事URL	https://mobility.iid.co.jp/car-auction/
集計条件	有効回答数：100件想定。数値・筆者メモ・自由記述はご提供の集計データをそのまま反映。

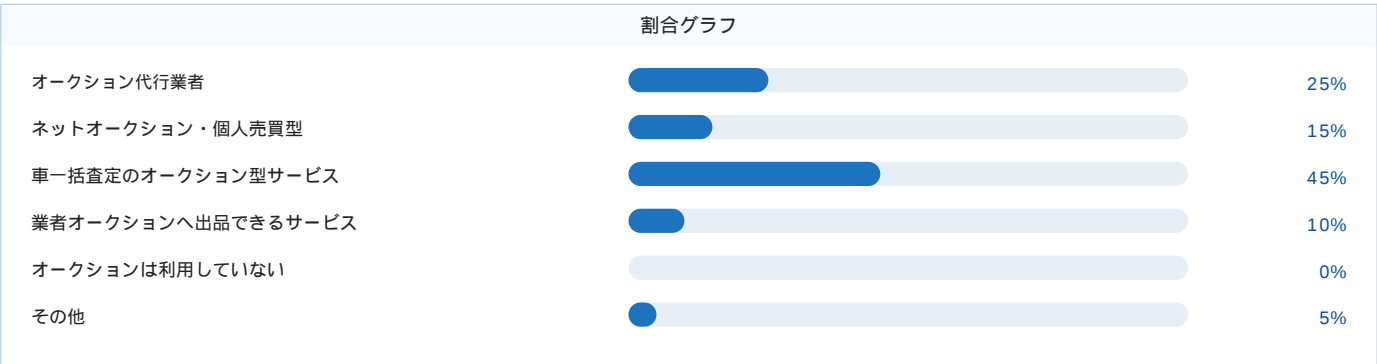
A. 記事内のアンケート配置一覧（集計済み）

Q	設問	回答形式	対応見出し
Q1	車を売る際に利用したオークション方式はどれですか？	単一選択	H2「一般客がオークションに参加する方法」
Q2	出品前に自分なりに落札相場を調べましたか？	単一選択	H2「オークション代行で落札相場を確認する手順」
Q3	オークション形式で売却して最も良かった点は何ですか？	単一選択	H2「オークション代行を使用するメリット」
Q4	オークション形式を利用して最も不満・負担だった点は何ですか？	単一選択	H2「オークション代行を使用するデメリット」
Q5	オークションで車を高く売るために最も効果があったと感じる工夫は何ですか？	単一選択	H2「オークションで車を高く売る方法や注意点」
Q6	オークションでは何社くらいから入札がありましたか？	単一選択	H2「よくある質問」前の実態データ
Q7	一番高い入札額と一番低い入札額の差はどのくらいありましたか？	単一選択	H2「よくある質問」前の実態データ
Q8	支払った手数料	代行料・成約料などに納得感がありましたか？（単一選択）	H2「よくある質問」前の実態データ
Q9	出品から売却決定	成約）まで何日くらいかかりましたか？（単一選択）	H2「よくある質問」前の実態データ
Q10	オークションで車を売った結果に満足していますか？	単一選択	H2「よくある質問」

B. アンケート集計結果

Q1. 車を売る際に利用したオークション方式はどれですか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「一般客がオークションに参加する方法」
回答内容		回答数	割合
オークション代行業者		25	25%
ネットオークション・個人売買型		15	15%
車一括査定のオークション型サービス		45	45%
業者オークションへ出品できるサービス		10	10%
オークションは利用していない		0	0%
その他		5	5%
合計		100	100%



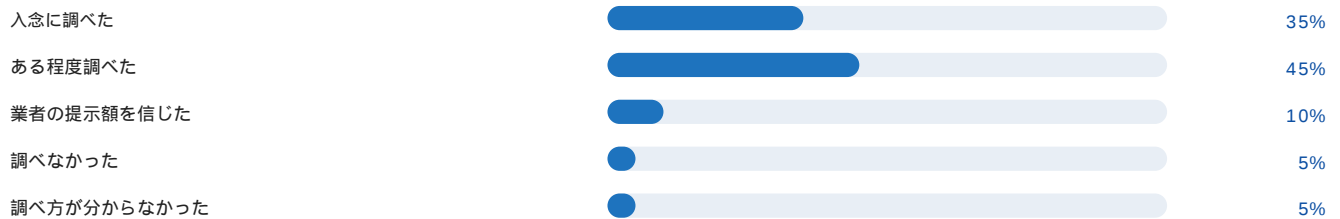
【筆者の体験メモ】

（記入観点：その方法を選んだ理由）元整備士の視点から、プロのみが参加する「業者オークション」に魅力を感じ、そこに個人で出品できる代行サービスを選びました。一番の理由は、従来の「一括査定」でありがちな電話ラッシュを避けつつ、競りによって買取店以上の高値がつく可能性に期待したためです。

Q2. 出品前に自分なりに落札相場を調べましたか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「オークション代行で落札相場を確認する手順」
回答内容		回答数	割合
入念に調べた		35	35%
ある程度調べた		45	45%
業者の提示額を信じた		10	10%
調べなかった		5	5%
調べ方が分からなかった		5	5%
合計		100	100%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

（記入観点：どのように相場を調べたか）「カーオークション.jp」の落札データを確認し、自分の車と同条件の車両がいくらで取引されているか、1年分の推移をチェックしました。また、メーカー系の下取りシミュレーションで「最低ライン」も把握。これを怠ると、不適切な「売り切り価格（最低落札額）」を設定してしまい、損をするリスクがあるからです。

Q3. オークション形式で売却して最も良かった点は何ですか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「オークション代行を使用するメリット」
回答内容		回答数	割合
買取店より高く売れた		38	38%
価格交渉のストレスがなかった		25	25%
多くの業者に競ってもらえた		20	20%
手続きがシンプルだった		10	10%
透明性が高かった		7	7%
その他		0	0%
合計		100	100%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

（記入観点：最も実感したメリット）「価格交渉のストレスがない」点です。一度出品すれば、あとは画面上で入札額が上がっていくのを眺めるだけ。買取店でありがちな、営業マンとの「今決めてくれたら...」という長時間の押し問答がないため、精神的に非常に楽な取引ができました。

Q4. オークション形式を利用して最も不満・負担だった点は何ですか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「オークション代行を使用するデメリット」
回答内容		回答数	割合
出品・成約手数料が高かった		30	30%
車両搬入・陸送の手間		15	15%
売れるまでの待ち時間		25	25%
車の魅力を自分で伝えるににくい		10	10%
ローン残債など出品条件が厳しかった		15	15%
特に負担はなかった		5	5%
その他		0	0%
合計		100	100%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

（記入観点：予想外にかかった費用・手間）「売れるまでの待ち時間」です。オークションには開催周期があり、出品から入札、成約、入金まで、買取店なら3日で済むところが2週間以上かかりました。また、成約時に数万円の手数料が引かれるため、入札額が相当高くないと、手取り額では買取店とさほど変わらない場合もあると痛感しました。

Q5. オークションで車を高く売るために最も効果があったと感じる工夫は何ですか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「オークションで車を高く売る方法や注意点」
回答内容		回答数	割合
需要が高い時期に出品した		20	20%
事前に相場を調べた		30	30%
洗車・車内清掃を徹底した		25	25%
純正パーツ・付属品を揃えた		15	15%
プラス査定要素を業者に細かく伝えた		10	10%
特に対策していない		0	0%
その他		0	0%
合計		100	100%

割合グラフ



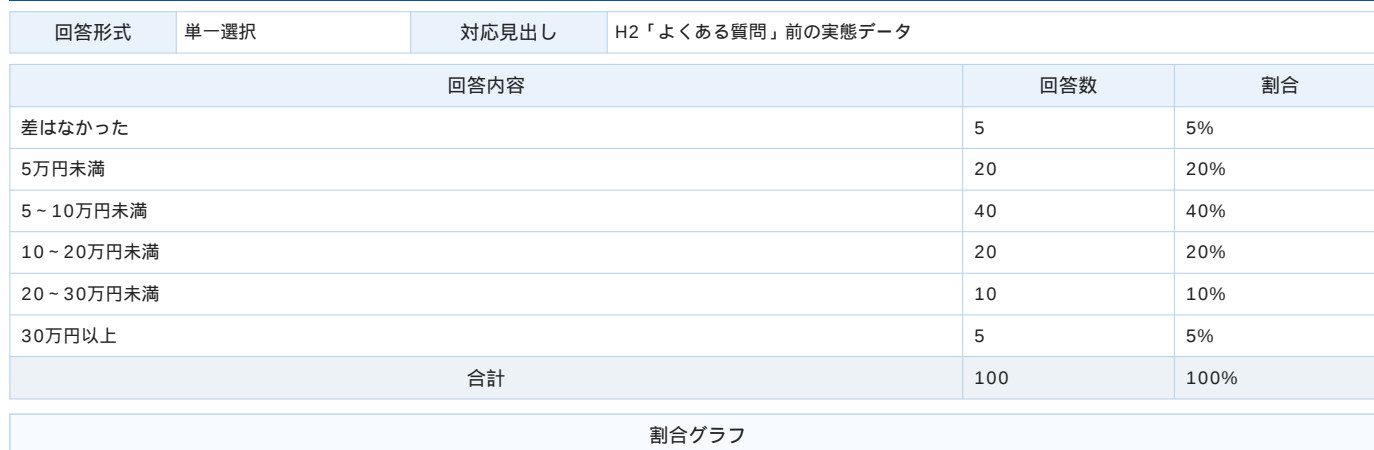
【筆者の体験メモ】

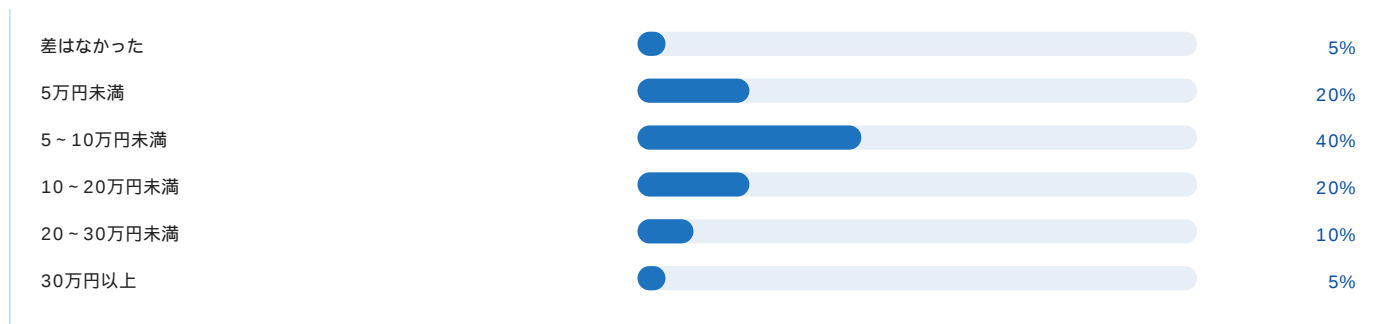
（記入観点：実際に入札額が伸びたと感じた要因）「詳細な写真と情報の提供」です。オークション参加者は実車を見ずに写真と検査票だけで判断するため、外装・内装の傷だけでなく、メーカーオプションや禁煙車であること、点検記録簿がすべて揃っていることを徹底的にアピールしました。これがバイヤーの安心感に繋がり、最終的な競り上がりを生んだと感じています。

Q6. オークションでは何社くらいから入札がありましたか？



Q7. 一番高い入札額と一番低い入札額の差はどのくらいありましたか？

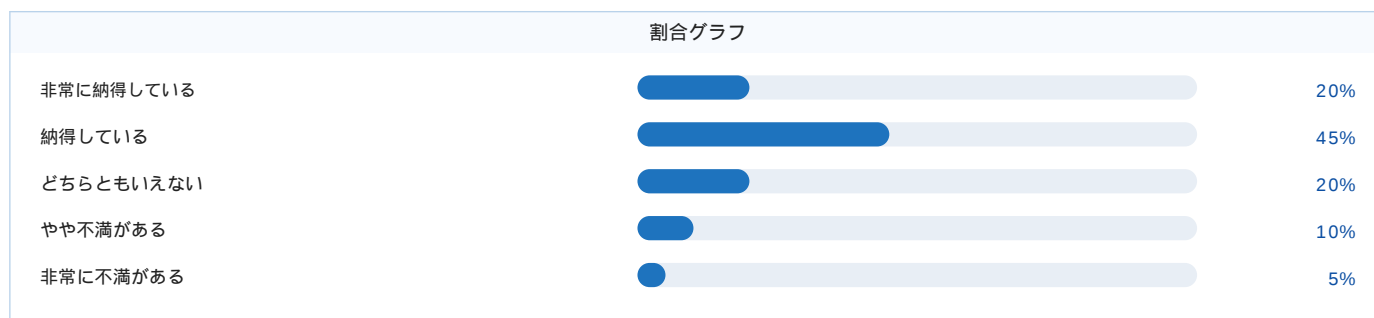




Q8. 支払った手数料

回答形式	代行料・成約料などに納得感はありましたか？（単一選択）	対応見出し	H2「よくある質問」前の実態データ
------	-----------------------------	-------	-------------------

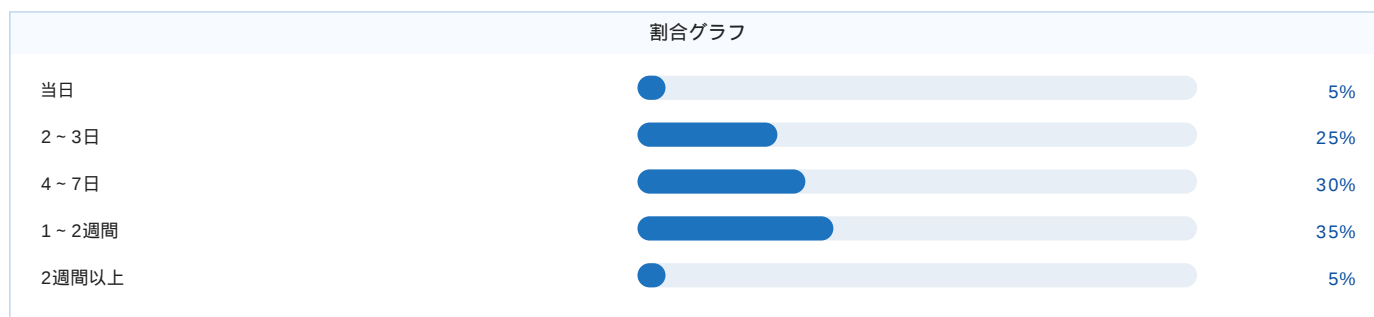
回答内容	回答数	割合
非常に納得している	20	20%
納得している	45	45%
どちらともいえない	20	20%
やや不満がある	10	10%
非常に不満がある	5	5%
合計	100	100%



Q9. 出品から売却決定

回答形式	成約)まで何日くらいかかりましたか？（単一選択）	対応見出し	H2「よくある質問」前の実態データ
------	--------------------------	-------	-------------------

回答内容	回答数	割合
当日	5	5%
2～3日	25	25%
4～7日	30	30%
1～2週間	35	35%
2週間以上	5	5%
合計	100	100%

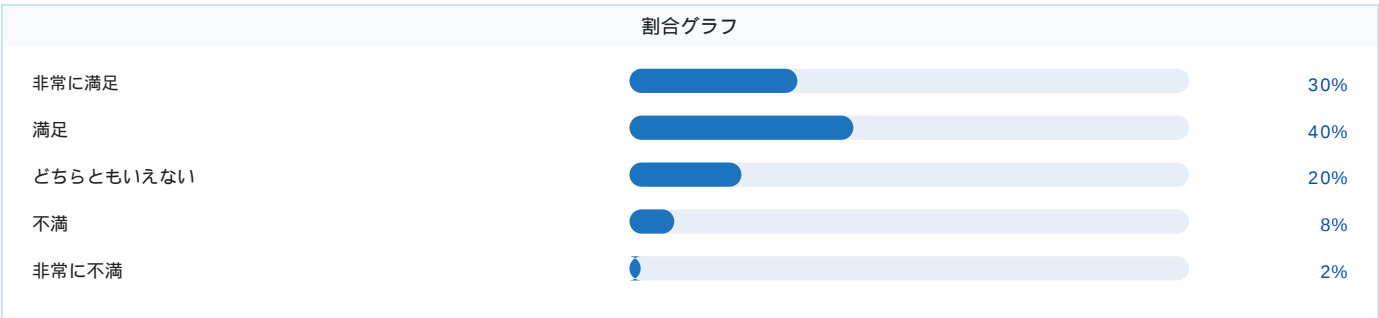


【筆者の体験メモ】

（記入観点：売却までの待ち時間への感想）通常の買取店なら即日入金も可能ですが、オークションは出品から落札までに最低でも数日は「待つ」必要があります。私の場合、週末の開催に合わせて1週間ほど待ちましたが、入札が盛り上がる瞬間を待つ楽しさがある一方、早く現金化したい人には少しもどかしい時間かもしれません。

Q10. オークションで車を売った結果に満足していますか？

回答形式	単一選択	対応見出し	H2「よくある質問」
回答内容		回答数	割合
非常に満足		30	30%
満足		40	40%
どちらともいえない		20	20%
不満		8	8%
非常に不満		2	2%
合計		100	100%



【筆者の体験メモ】

（記入観点：買取店との違いを含む総合的な感想）手数料を引いても、地元店での下取りより8万円高く売れ、何より営業の電話ラッシュがゼロだったことに大満足です。ただし、最低落札額に届かず「不成立」になるリスクもあるため、確実に売りたい場合は相場を見極めた「売り切り価格」の設定が成功の鍵だと確信しました。

C. 自由記述回答（体験談・実回答）

FT1. オークションの入札中・落札後に印象に残った出来事を具体的に教えてください。

No.	回答内容（原文）
1	希望価格で落札されたが、その後の車両確認で「写真にない微細な傷」を指摘され、最終額が少し下がって不安になった。（40代・男性）
2	担当スタッフが非常に寡黙で、こちらから質問しないと手続きを能動的に説明してくれず、入金までずっと心配だった。（30代・女性）
3	ネットオークションを利用。手数料が数千円で済み、買取店より10万円以上高く売れたが、相手とのトラブルが怖かった。（50代・男性）
4	オークション型サービスを利用したら、本当に営業電話が一度も来なかった。高値がついた1社とだけ会えばいいので最高に楽。（40代・女性）
5	車両引き取り日の調整で、業者とこちらの都合が何度も合わず、最終的に引き渡すまでに5回も電話する羽目になり疲れた。（30代・男性）

集計データ提供元：ユーザー提供ファイル / 記事URL：https://mobility.iid.co.jp/car-auction/