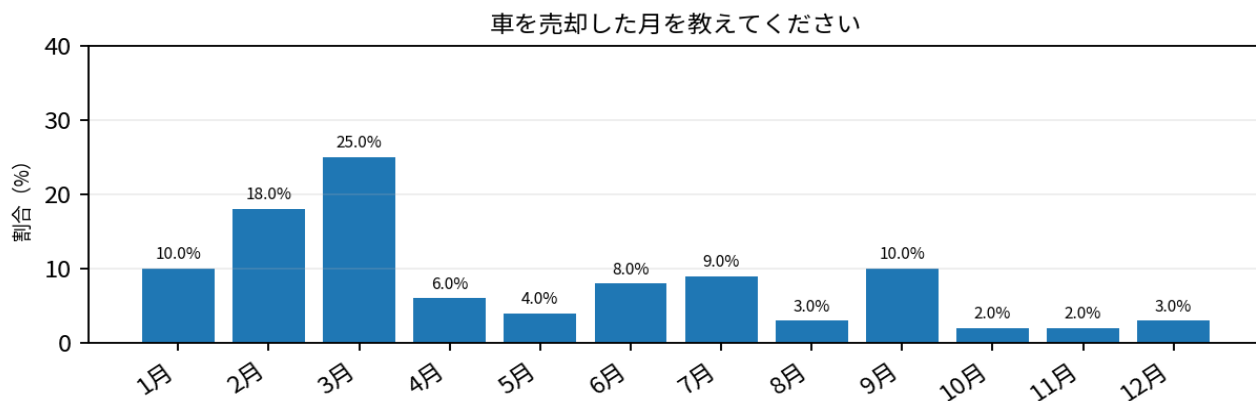


MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q1. 車を売却した月を教えてください



回答内容	回答数	割合
1月	10	10.0%
2月	18	18.0%
3月	25	25.0%
4月	6	6.0%
5月	4	4.0%
6月	8	8.0%
7月	9	9.0%
8月	3	3.0%
9月	10	10.0%
10月	2	2.0%
11月	2	2.0%
12月	3	3.0%
合計	100	100.0%

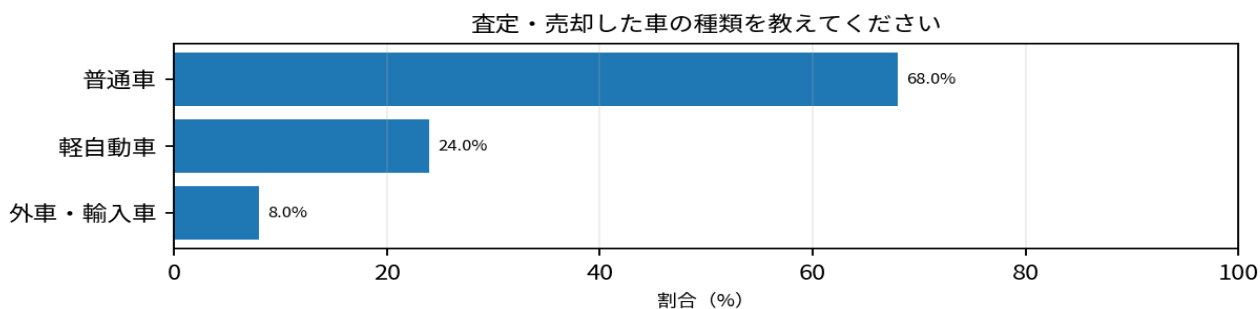
筆者の体験メモ

3月の繁忙期に合わせて売却するため、比較検討の時間を考慮して2月の初旬に申し込みました。MOTAは翌日の18時に査定額が出揃うため、予定が立てやすく、決算期の相場変動を逃さずに売却することができました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q2. 査定・売却した車の種類を教えてください



回答内容	回答数	割合
普通車	68	68.0%
軽自動車	24	24.0%
外車・輸入車	8	8.0%
合計	100	100.0%

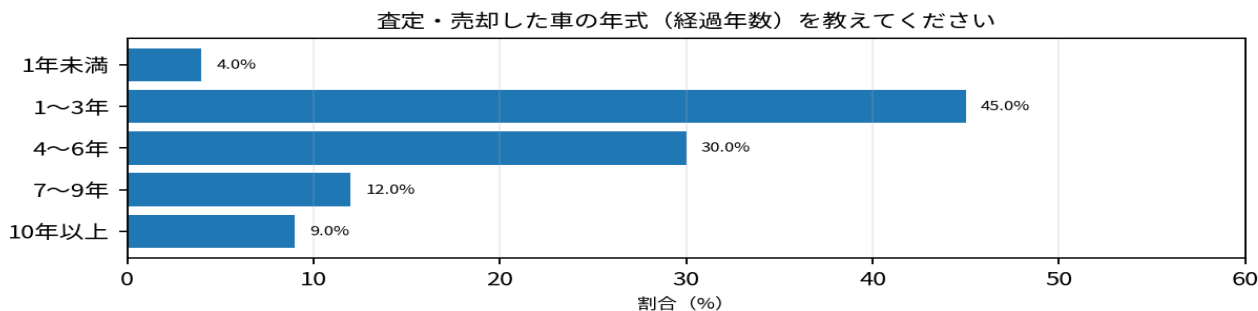
筆者の体験メモ

売却したのは人気のハイブリッド普通車です。MOTAは事前入札制のため、私の車のような人気車種には多くの業者が集まりやすく、実車を見る前から競り合いが発生しているのを感じました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q3. 査定・売却した車の年式（経過年数）を教えてください



回答内容	回答数	割合
1年未満	4	4.0%
1～3年	45	45.0%
4～6年	30	30.0%
7～9年	12	12.0%
10年以上	9	9.0%
合計	100	100.0%

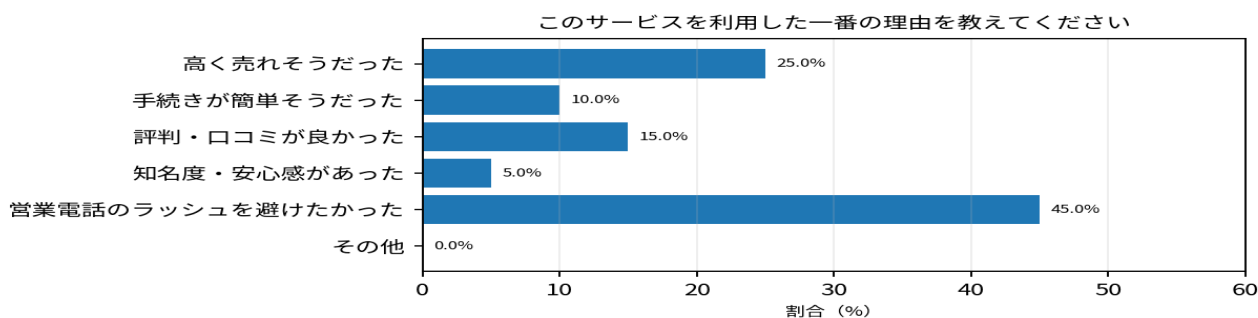
筆者の体験メモ

新車から3年が経ち、最初の車検を迎えるタイミングでした。高年式で状態が良い車ほど、MOTAのシステム上、高値を提示する業者が現れやすく、上位3社に残るための競争が激しくなることを期待して利用しました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q4. このサービスを利用した一番の理由を教えてください



回答内容	回答数	割合
高く売れそうだった	25	25.0%
手続きが簡単そうだった	10	10.0%
評判・口コミが良かった	15	15.0%
知名度・安心感があった	5	5.0%
営業電話のラッシュを避けたかった	45	45.0%
その他	0	0.0%
合計	100	100.0%

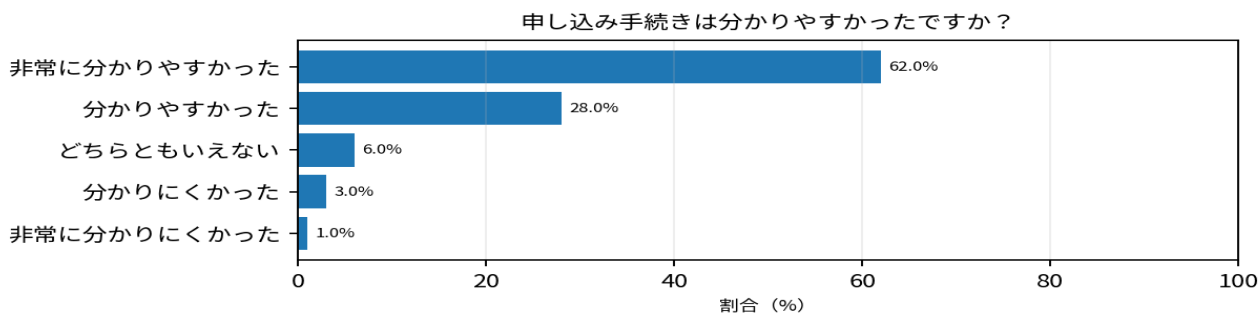
筆者の体験メモ

最大の理由は、「電話を上位3社だけに絞れること」です。一括査定特有の「申し込んだ瞬間に何十社から電話が来る」というストレスを回避し、最高値をつけた本気度の高い業者とだけ効率的に交渉したかったからです。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q5. 申し込み手続きは分かりやすかったですか？



回答内容	回答数	割合
非常に分かりやすかった	62	62.0%
分かりやすかった	28	28.0%
どちらともいえない	6	6.0%
分かりにくかった	3	3.0%
非常に分かりにくかった	1	1.0%
合計	100	100.0%

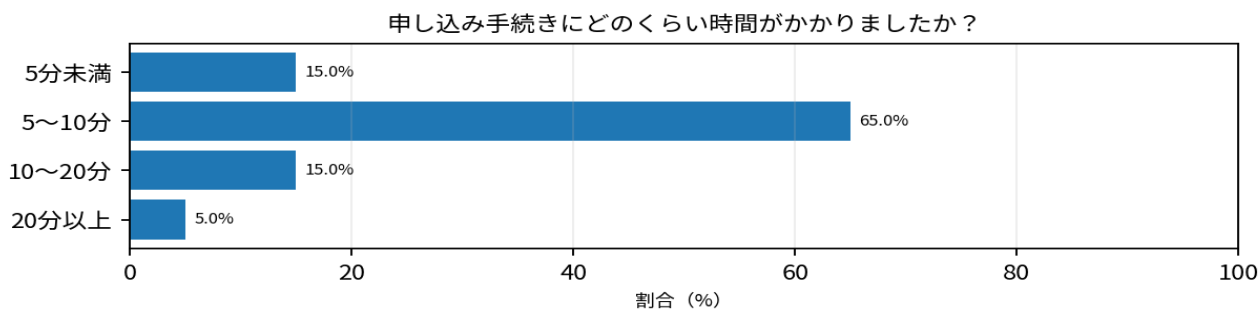
筆者の体験メモ

入力フォームは非常にモダンで分かりやすく、迷うことはありませんでした。特に、事前入札のために「車の写真を複数枚アップロードする」工程が必須となりますが、スマホから直感的に操作できるガイドがあり、スムーズに完了しました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q6. 申し込み手続きにどのくらい時間がかかりましたか？



回答内容	回答数	割合
5分未満	15	15.0%
5～10分	65	65.0%
10～20分	15	15.0%
20分以上	5	5.0%
合計	100	100.0%

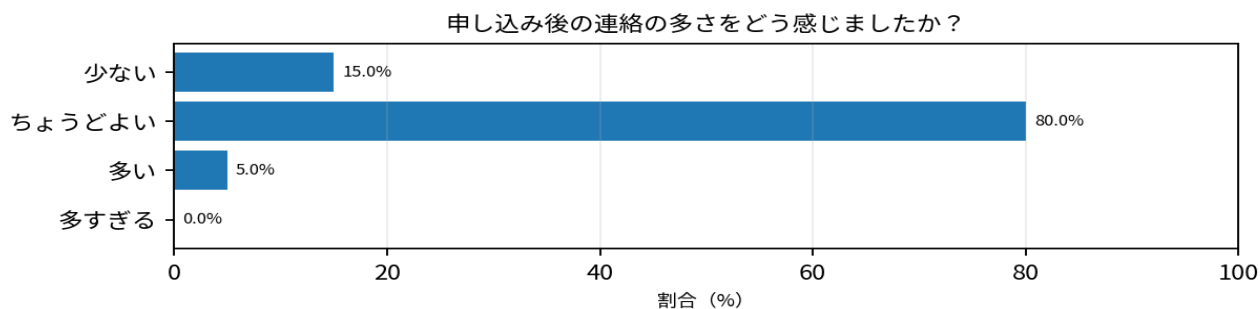
筆者の体験メモ

写真撮影を含めて10分弱かかりました。他の一括査定より少し手間は増えますが、その「写真」がそのまま業者の入札基準になるため、後から電話で細かく説明する手間を考えれば、非常に有意義な10分間だと感じました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q7. 申し込み後の連絡の多さをどう感じましたか？



回答内容	回答数	割合
少ない	15	15.0%
ちょうどよい	80	80.0%
多い	5	5.0%
多すぎる	0	0.0%
合計	100	100.0%

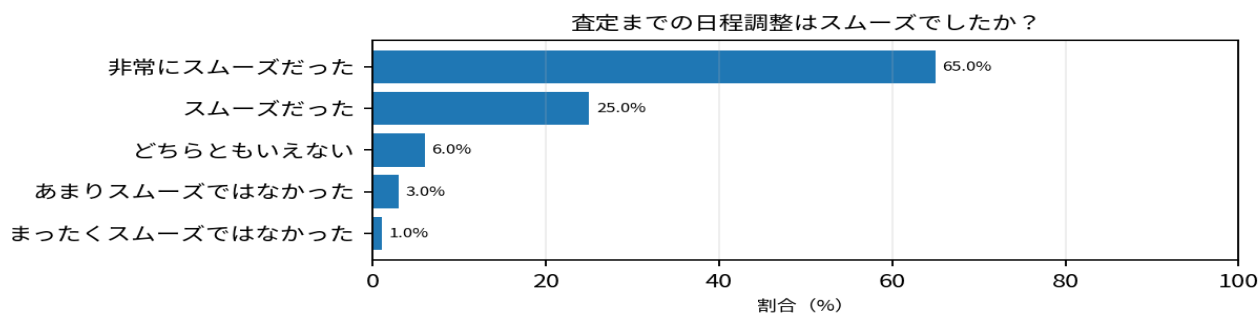
筆者の体験メモ

申し込み直後は自動返信メールのみで、電話は一切ありませんでした。翌日の18時を過ぎて査定額が出揃った後に、上位3社からのみ電話があり、噂通りの「静かな一括査定」を体験できて感動しました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q8. 査定までの日程調整はスムーズでしたか？



回答内容	回答数	割合
非常にスムーズだった	65	65.0%
スムーズだった	25	25.0%
どちらともいえない	6	6.0%
あまりスムーズではなかった	3	3.0%
まったくスムーズではなかった	1	1.0%
合計	100	100.0%

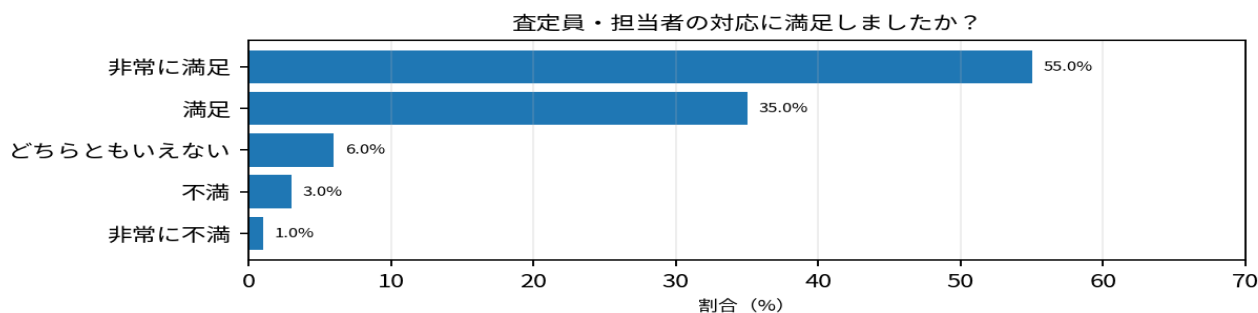
筆者の体験メモ

連絡があった3社は、既に私の車の入札額ランキングに入っていることを認識しているため、非常に意欲的でした。各社が私の都合を優先してくれ、翌週末にまとめて査定を受ける日程を即座に決めることができました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q9. 査定員・担当者の対応に満足しましたか？



回答内容	回答数	割合
非常に満足	55	55.0%
満足	35	35.0%
どちらともいえない	6	6.0%
不満	3	3.0%
非常に不満	1	1.0%
合計	100	100.0%

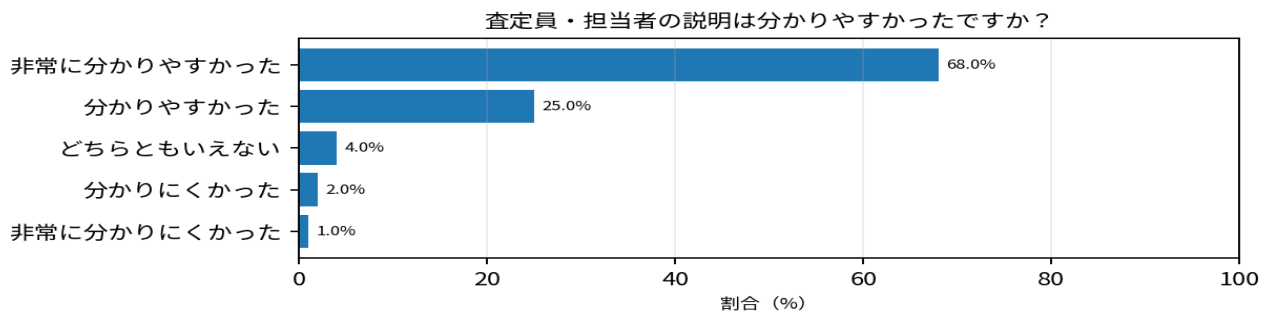
筆者の体験メモ

やってきた査定員の方々は、MOTAの審査を通過した優良店であることが多く、非常に丁寧な対応でした。他社の悪口を言うこともなく、純粋に車両の状態を評価してくれる姿勢に好感が持てました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q10. 査定員・担当者の説明は分かりやすかったですか？



回答内容	回答数	割合
非常に分かりやすかった	68	68.0%
分かりやすかった	25	25.0%
どちらともいえない	4	4.0%
分かりにくかった	2	2.0%
非常に分かりにくかった	1	1.0%
合計	100	100.0%

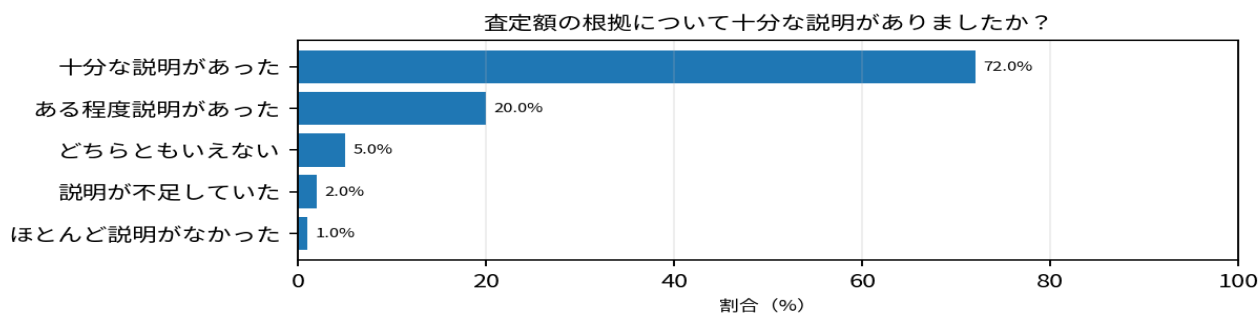
筆者の体験メモ

事前に入札していた金額の根拠と、実際に車を見て加点・減点したポイントを論理的に説明してくれました。後から「不具合が見つかった」と言わせないための厳格なチェック基準についても詳しく解説があり、安心できました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q11. 査定額の根拠について十分な説明がありましたか？



回答内容	回答数	割合
十分な説明があった	72	72.0%
ある程度説明があった	20	20.0%
どちらともいえない	5	5.0%
説明が不足していた	2	2.0%
ほとんど説明がなかった	1	1.0%
合計	100	100.0%

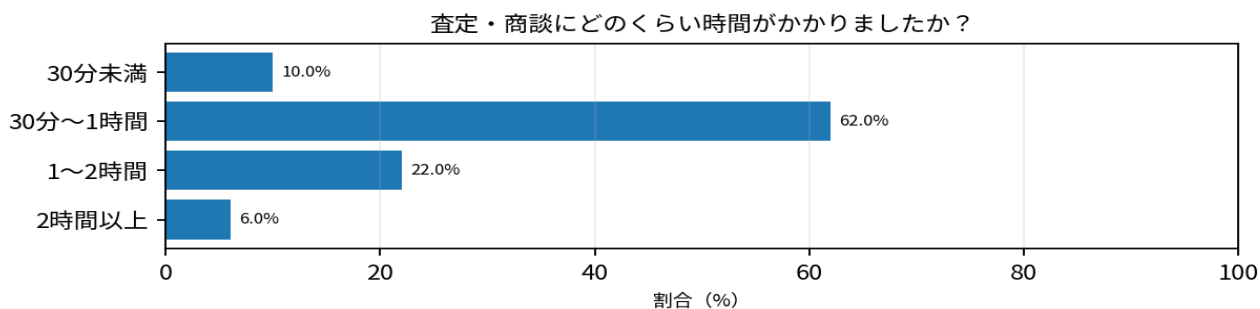
筆者の体験メモ

今のオークション相場のリアルな推移を見せながら、「なぜこの金額が業界の上限と言えるのか」を丁寧に教えてくれました。他社の事前入札額との差がどこで生まれているのかも明確になり、納得感は非常に高かったです。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q12. 査定・商談にどのくらい時間がかかりましたか？



回答内容	回答数	割合
30分未満	10	10.0%
30分～1時間	62	62.0%
1～2時間	22	22.0%
2時間以上	6	6.0%
合計	100	100.0%

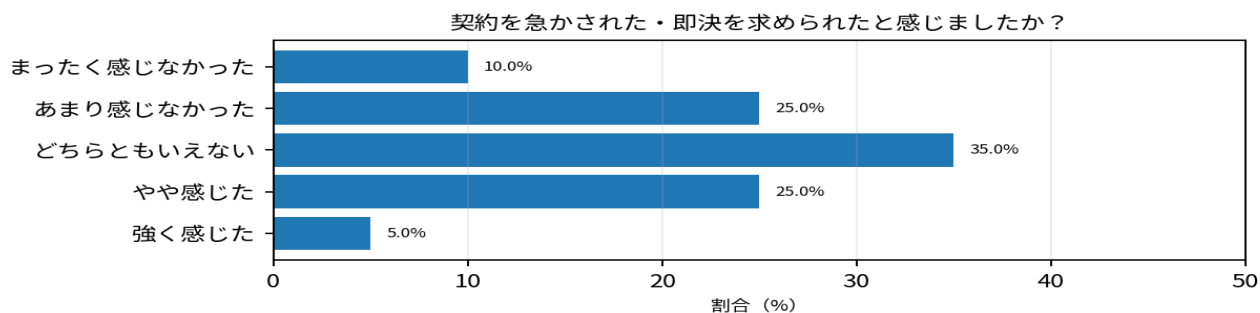
筆者の体験メモ

1社あたり約45分、3社連続で呼んだためトータルで2時間半ほどかかりました。しかし、3社が同時時間帯にいたわけではなく、それぞれと濃密な商談ができたため、時間はかかりましたが疲れはありませんでした。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q13. 契約を急かされた・即決を求められたと感じましたか？



回答内容	回答数	割合
まったく感じなかった	10	10.0%
あまり感じなかった	25	25.0%
どちらともいえない	35	35.0%
やや感じた	25	25.0%
強く感じた	5	5.0%
合計	100	100.0%

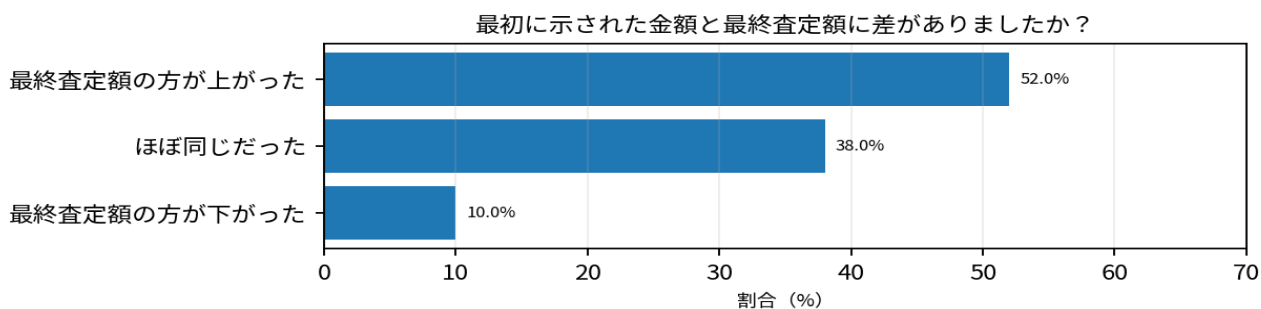
筆者の体験メモ

「1位の金額で事前入札しているので、今すぐ決めてほしい」という熱心な誘いはありました。ただ、MOTAの規約上、強引な勧誘は禁止されているという意識があるのか、こちらが「他社ともう一度相談したい」と言えば引き下がってくれました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q14. 最初に示された金額と最終査定額に差がありましたか？



回答内容	回答数	割合
最終査定額の方が上がった	52	52.0%
ほぼ同じだった	38	38.0%
最終査定額の方が下がった	10	10.0%
合計	100	100.0%

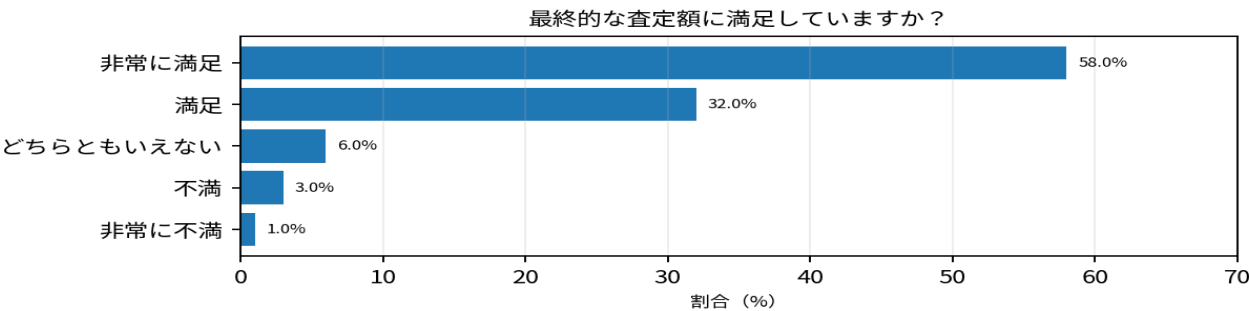
筆者の体験メモ

ネットでの事前入札ランキングからさらに交渉した結果、1位だった業者が2万円の上乗せをしてくれました。事前に入札された高値が「スタートライン」になるため、そこからさらなる上積みを狙いやすい仕組みだと感じました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q15. 最終的な査定額に満足していますか？



回答内容	回答数	割合
非常に満足	58	58.0%
満足	32	32.0%
どちらともいえない	6	6.0%
不満	3	3.0%
非常に不満	1	1.0%
合計	100	100.0%

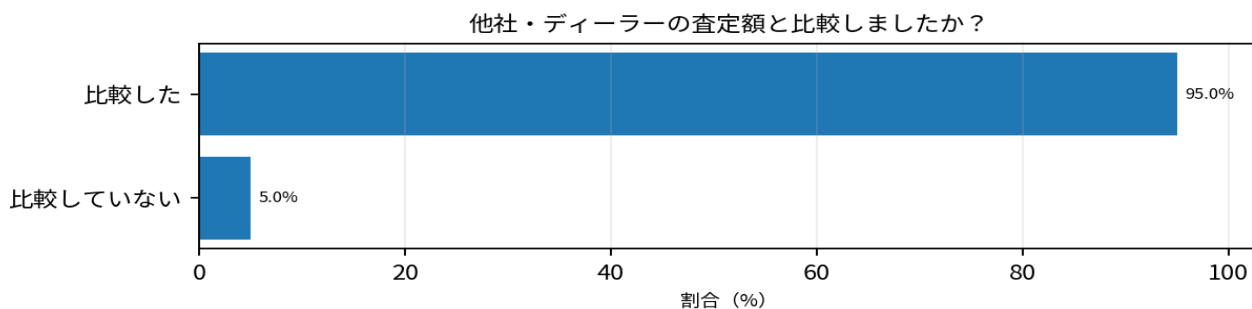
筆者の体験メモ

ディーラーの下取り提示額からは実に35万円もアップしました。電話対応の少なさと、この高額査定という結果を両立できたことは、これまでの売却経験の中でも最高レベルの満足度でした。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q16. 他社・ディーラーの査定額と比較しましたか？



回答内容	回答数	割合
比較した	95	95.0%
比較していない	5	5.0%
合計	100	100.0%

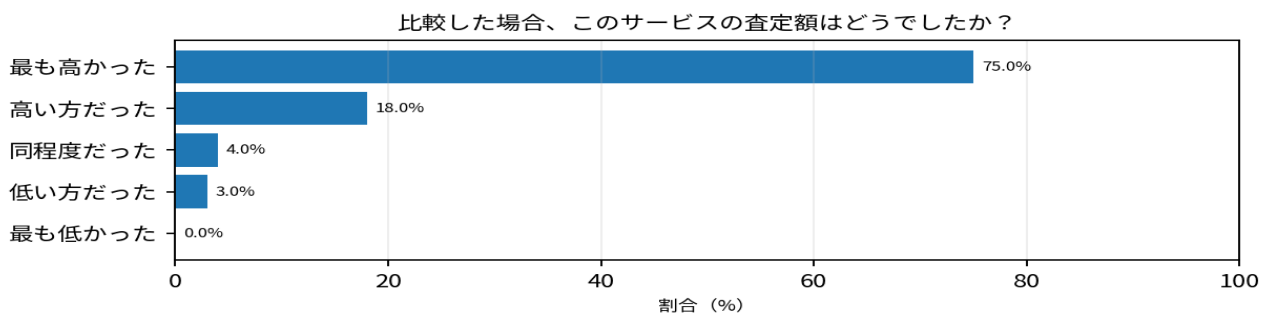
筆者の体験メモ

事前にトヨタのディーラーで見積もりを取っていたからこそ、MOTA経由で入札された金額がどれほど「攻めた数字」であるかが一目で理解でき、自信を持って交渉に臨むことができました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q17. 比較した場合、このサービスの査定額はどうか？



回答内容	回答数	割合
最も高かった	75	75.0%
高い方だった	18	18.0%
同程度だった	4	4.0%
低い方だった	3	3.0%
最も低かった	0	0.0%
合計	100	100.0%

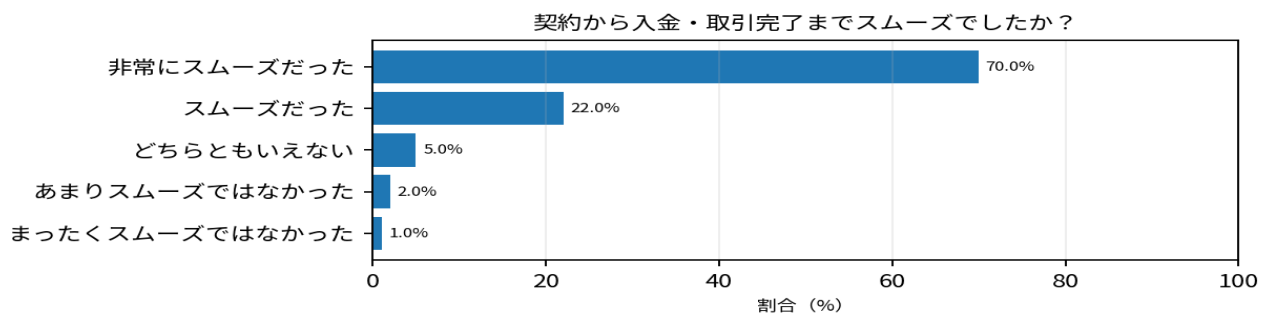
筆者の体験メモ

結果として、MOTAで1位だった業者が最高値を更新し続け、そのまま成約に至りました。上位3社以外からは一切邪魔が入らないため、高値を出した業者との商談に集中できたことが勝因だと思います。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q18. 契約から入金・取引完了までスムーズでしたか？



回答内容	回答数	割合
非常にスムーズだった	70	70.0%
スムーズだった	22	22.0%
どちらともいえない	5	5.0%
あまりスムーズではなかった	2	2.0%
まったくスムーズではなかった	1	1.0%
合計	100	100.0%

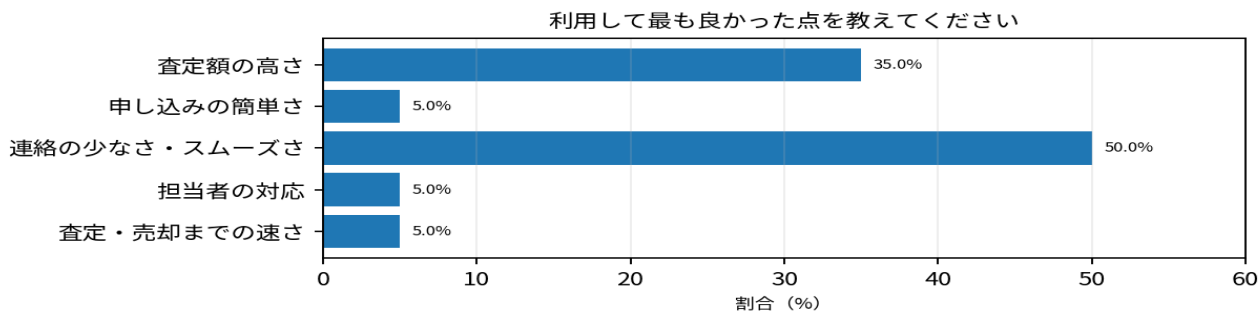
筆者の体験メモ

成約後の書類準備から車両引き渡し、そして入金まで一週間程度で完了しました。業者がMOTAの看板を背負っている安心感から、大金の振り込みについても最後まで全く不安を感じることなく終えることができました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q19-A. 利用して最も良かった点を教えてください



回答内容	回答数	割合
査定額の高さ	35	35.0%
申し込みの簡単さ	5	5.0%
連絡の少なさ・スムーズさ	50	50.0%
担当者の対応	5	5.0%
査定・売却までの速さ	5	5.0%
合計	100	100.0%

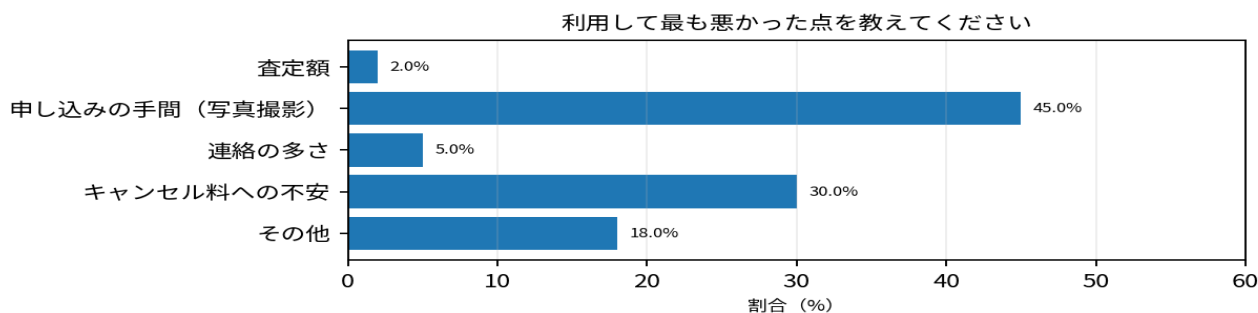
筆者の体験メモ

何と言っても「電話が鳴り止まない恐怖」がない状態で、最高値にリーチできる効率性です。申し込み翌日の18時をワクワクしながら待つという体験は、他の一括査定にはないポジティブなものでした。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q19-B. 利用して最も悪かった点を教えてください



回答内容	回答数	割合
査定額	2	2.0%
申し込みの手間 (写真撮影)	45	45.0%
連絡の多さ	5	5.0%
キャンセル料への不安	30	30.0%
その他	18	18.0%
合計	100	100.0%

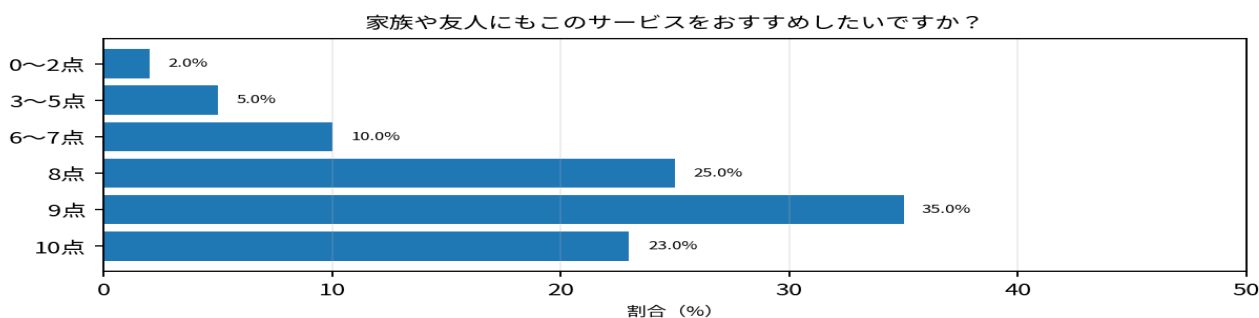
筆者の体験メモ

強いて言えば、正確な入札を促すための写真撮影（前後左右・内装など）が少し面倒だった点と、万が一キャンセルした時の料金に関する規約が厳しめに感じられ、最初は少し身構えてしまったことです。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q20. 家族や友人にもこのサービスをおすすめしたいですか？



回答内容	回答数	割合
0～2点	2	2.0%
3～5点	5	5.0%
6～7点	10	10.0%
8点	25	25.0%
9点	35	35.0%
10点	23	23.0%
合計	100	100.0%

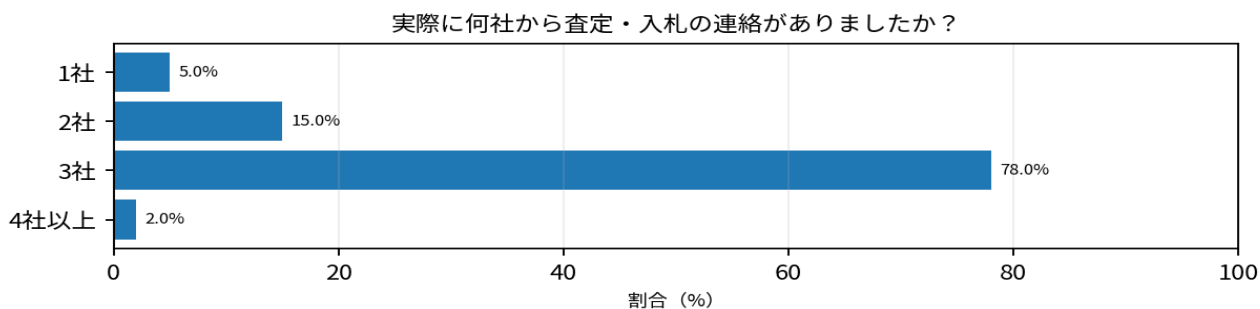
筆者の体験メモ

「一括査定は電話が怖いから無理」と避けていた知人に強く勧めたいです。このシステムなら、精神的な平穏を保ちながら合理的に最高値を引き出せるため、これからの車売却のスタンダードになるべきサービスだと確信しています。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q21. 実際に何社から査定・入札の連絡がありましたか？



回答内容	回答数	割合
1社	5	5.0%
2社	15	15.0%
3社	78	78.0%
4社以上	2	2.0%
合計	100	100.0%

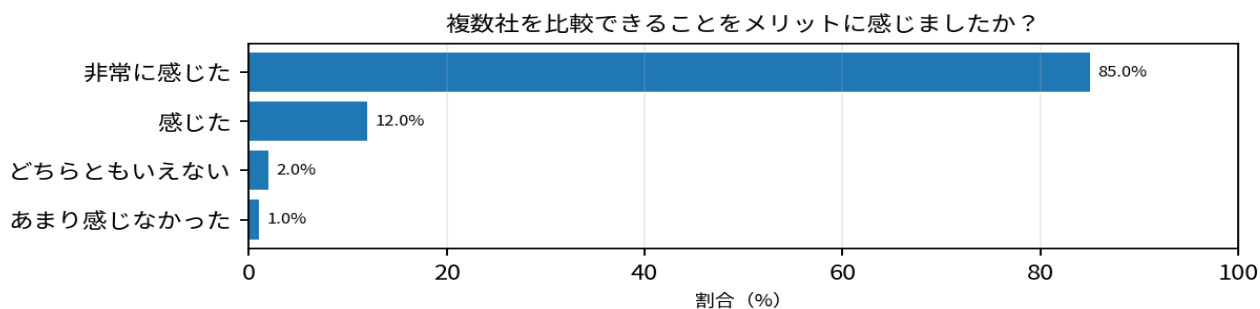
筆者の体験メモ

期待通り、連絡が来たのは入札額の上位3社だけでした。もし入札が3社に満たない場合でも、その時点で出ている最高値は分かるので、無駄な営業を受けずに済むというメリットに揺らぎはありませんでした。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q22. 複数社を比較できることをメリットに感じましたか？



回答内容	回答数	割合
非常に感じた	85	85.0%
感じた	12	12.0%
どちらともいえない	2	2.0%
あまり感じなかった	1	1.0%
合計	100	100.0%

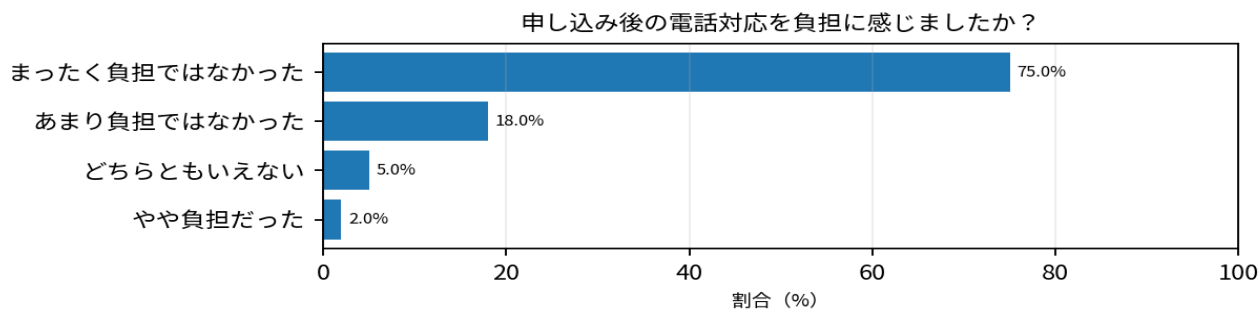
筆者の体験メモ

「事前入札で1位だったA社」に対し、「実際に会ってみたら誠実だった2位のB社」の条件をぶつけてみる、といった密度の高い比較ができました。上位3社という「選ばれた理由」が明確なので、比較の質が従来の一括査定より格段に高いと感じました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q23. 申し込み後の電話対応を負担に感じましたか？



回答内容	回答数	割合
まったく負担ではなかった	75	75.0%
あまり負担ではなかった	18	18.0%
どちらともいえない	5	5.0%
やや負担だった	2	2.0%
合計	100	100.0%

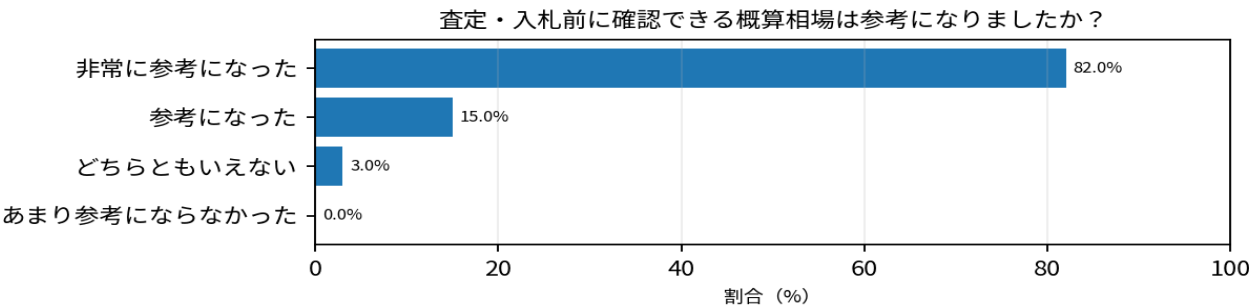
筆者の体験メモ

電話対応の負担はほぼゼロに近かったです。決まった時間に、特定の3社からしか電話が来ないと分かっているため、心の準備ができ、仕事やプライベートの時間を一切阻害されることがありませんでした。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q24. 査定・入札前に確認できる概算相場は参考になりましたか？



回答内容	回答数	割合
非常に参考になった	82	82.0%
参考になった	15	15.0%
どちらともいえない	3	3.0%
あまり参考にならなかった	0	0.0%
合計	100	100.0%

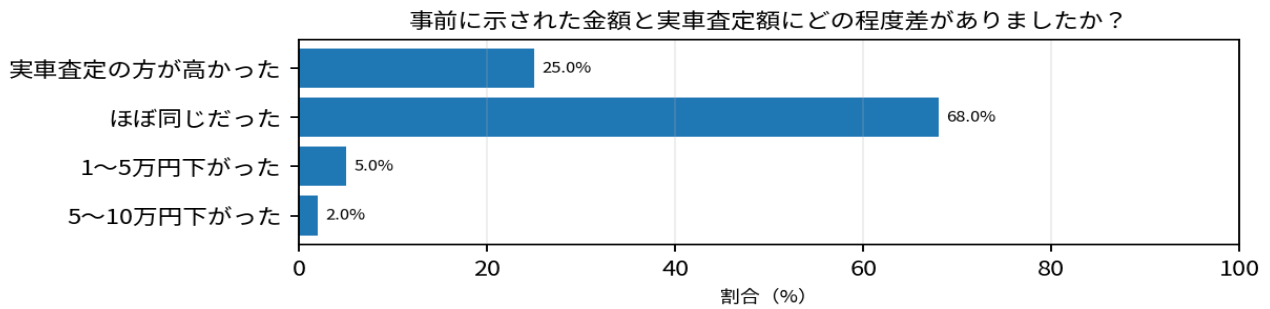
筆者の体験メモ

マイページでリアルタイムに更新される入札状況と、サイトが提示する一般的な相場データが非常に正確で、店舗に行く前に自分の車の「本当の価値」を冷静に分析する強力なツールになりました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q25. 事前に示された金額と実車査定額にどの程度差がありましたか？



回答内容	回答数	割合
実車査定の方が高かった	25	25.0%
ほぼ同じだった	68	68.0%
1～5万円下がった	5	5.0%
5～10万円下がった	2	2.0%
合計	100	100.0%

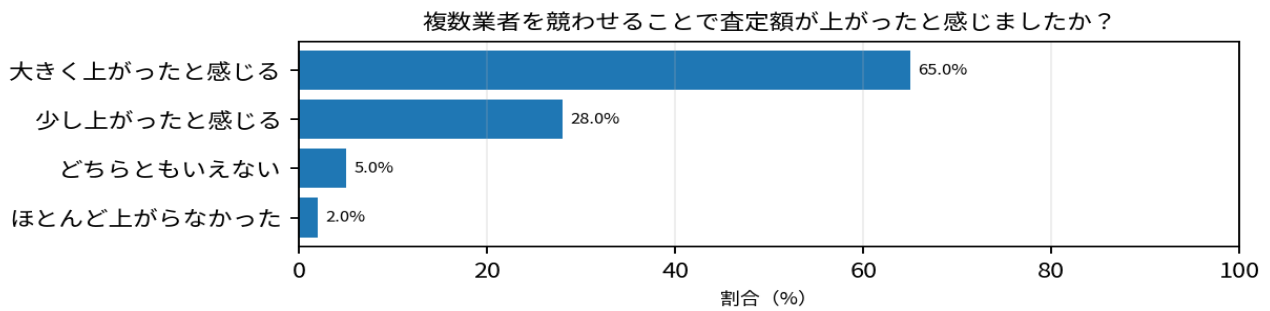
筆者の体験メモ

事前に入力した情報と写真に偽りがなければ、ほぼ入札通りの金額が維持されました。むしろ実車を見て「内装の香りが良い」「整備記録が完璧」といったプラスアルファの要素で、数万円の加点を引き出すことができました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q26. 複数業者を競わせることで査定額が上がったと感じましたか？



回答内容	回答数	割合
大きく上がったと感じる	65	65.0%
少し上がったと感じる	28	28.0%
どちらともいえない	5	5.0%
ほとんど上がらなかった	2	2.0%
合計	100	100.0%

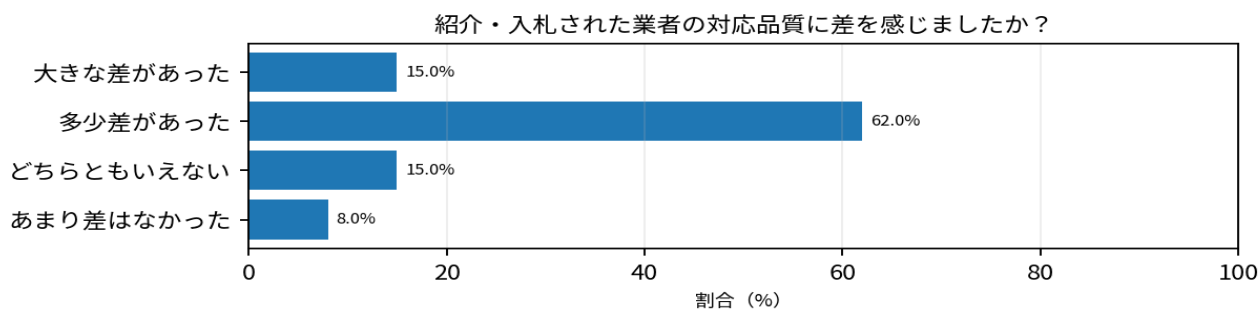
筆者の体験メモ

事前入札という「一次試験」を突破してきた3社だけあって、現場での競り合いも非常にレベルが高かったです。1位の業者の鼻を明かそうと下位の業者が食い下がる様子は、一社査定では絶対に見られない光景で、最終的に大きな価格アップに繋がりました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q27. 紹介・入札された業者の対応品質に差を感じましたか？



回答内容	回答数	割合
大きな差があった	15	15.0%
多少差があった	62	62.0%
どちらともいえない	15	15.0%
あまり差はなかった	8	8.0%
合計	100	100.0%

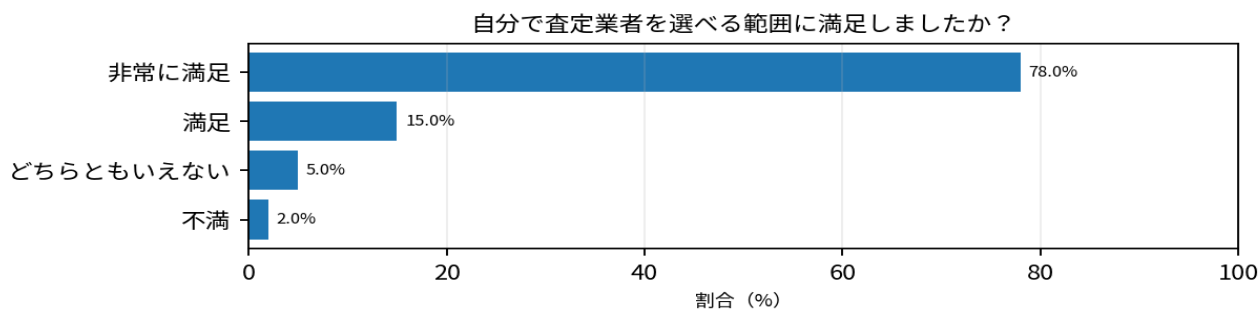
筆者の体験メモ

大手店はマニュアル通りの完璧な接客でしたが、地元の有力専門店は「オーナーのこだわり」を深く理解してくれるなど、三者三様の良さがありました。金額だけでなく、誰に愛車を託したいかという軸で選べる喜びがありました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q28. 自分で査定業者を選べる範囲に満足しましたか？



回答内容	回答数	割合
非常に満足	78	78.0%
満足	15	15.0%
どちらともいえない	5	5.0%
不満	2	2.0%
合計	100	100.0%

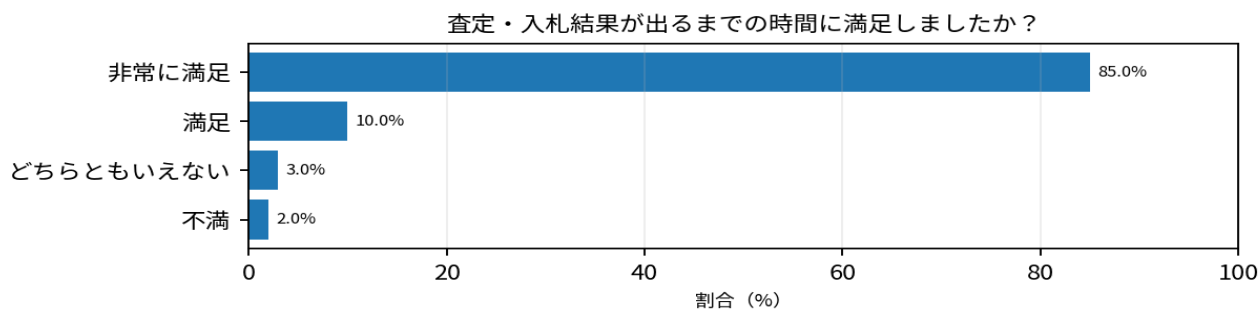
筆者の体験メモ

「金額が高い順」という明確な基準で、自分が会うべき相手をシステムが自動で選別してくれる合理性に非常に満足しました。望まない業者からのアプローチを最初からシャットアウトできる自由は、非常に画期的です。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q29. 査定・入札結果が出るまでの時間に満足しましたか？



回答内容	回答数	割合
非常に満足	85	85.0%
満足	10	10.0%
どちらともいえない	3	3.0%
不満	2	2.0%
合計	100	100.0%

筆者の体験メモ

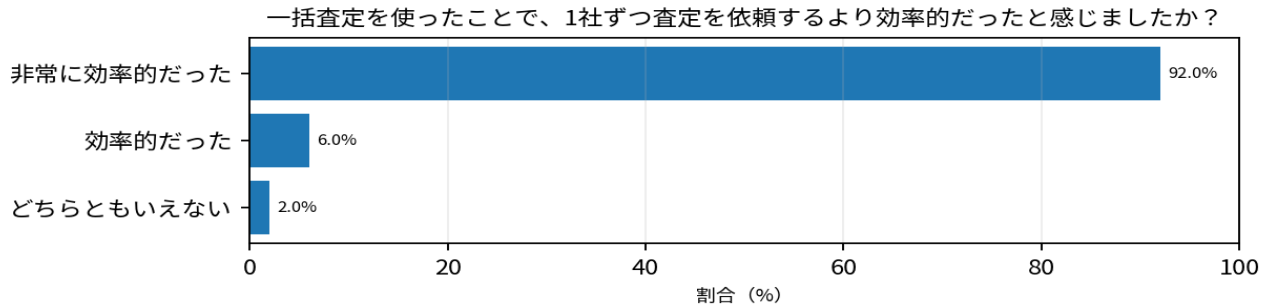
申し込みの翌日18時には必ず結果が出るというタイムスケジュールが守られているため、売却活動の予定が非常に立てやすかったです。ダラダラと連絡を待つ不安が一切ない、スピーディーな体験でした。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q30.

一括査定を使ったことで、1社ずつ査定を依頼するより効率的だったと感じましたか？



回答内容	回答数	割合
非常に効率的だった	92	92.0%
効率的だった	6	6.0%
どちらともいえない	2	2.0%
合計	100	100.0%

筆者の体験メモ

もし自分で1社ずつ回って価格交渉をしていたら、この高値に到達するまでに何日も費やしていたでしょう。スマホ一つで全国のトップバイヤーたちが自分の愛車を欲しがっている状況を作れるMOTAは、現時点で最も効率的な車売却の解だと断言できます。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q31. このサービスを利用しようと思った具体的な理由を教えてください

No.	回答内容（原文）
1	一括査定特有の申し込んだ瞬間の電話ラッシュが怖くて、上位3社に絞れるMOTAの仕組みに救いを感じたから
2	最大20社が事前に入札してくれるので、自分の車の本当の市場価値を、営業を受ける前にデータで見たかった
3	高額査定をつけた業者のみとやり取りできるので、最初から本気度の高い交渉が期待できると思ったため
4	仕事が忙しく、多くの業者と日程調整をする時間が取れないため、効率よく3社に絞れるシステムを選んだ
5	ネット上の口コミで、他の一括査定よりも最終的な成約価格が高くなったという声を多く見かけたから
6	車の写真を送ることで実車に近い精度の事前査定が受けられると聞き、納得感のある売却ができそうだと判断した
7	強引な勧誘を禁止している規約があり、初めての車売却でも安心して利用できるという信頼感があったため
8	実店舗を持たない業者の入札もあり、大手チェーン店以外の意外な高値ルートを見つけたかった
9	友人から『MOTAなら静かに待てるし、一番高く売れる』と太鼓判を押され、自分のスタイルに合うと確信した
10	ディーラーの下取り額があまりに低く、世の中の本当の最高値を身をもって知りたかった

筆者の体験メモ

私がMOTAを選んだ決定的な理由は、「逃げ場のない競争環境を、自分の手を汚さずに作り出したかったから」です。一括査定サイト特有の、申し込みと同時に押し寄せる情報の波に吞まれるのではなく、翌日の18時という約束された時間に、整列された高値のリストを眺める体験は、非常にスマートで心地よいものでした。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q32. 申し込み時に分かりにくかった点・困った点があれば教えてください

No.	回答内容（原文）
1	車の写真を撮る際、どの角度から撮れば査定額が上がりやすいのか、もう少し具体的なお手本が欲しかった
2	『上位3社』の基準が金額だけでなく、業者の評価なども含まれるのか、選別ロジックを詳しく知りたかった
3	任意項目である傷の詳細入力がどこまで査定に響くのか不安で、書きすぎて安くならないか迷ってしまった
4	申し込み完了後に確認メールが届くはずが、迷惑メールフォルダに入ってしまう、受付されたか不安になる時間があった
5	夜間に申し込んだ際、翌日の18時まで何も連絡がないことが、初心者には少し不安に感じられるかもしれない
6	写真のアップロード上限枚数が少なく、アピールしたい細かいオプションを伝えきれないもどかしさがあった
7	住所入力後の地図ピンがスマホだと指で動かしにくく、正確な位置に合わせるのに少し手間取った
8	入力中にページを離れると内容が消えてしまい、最初から打ち直しになったのがストレスだった
9	連絡を希望する時間帯を指定しなかったが、そのような項目が目立たず、結局業者からバラバラに電話が来た
10	提携業者の口コミが入札前に見れる機能があれば、特定の業者を最初から外す判断がしやすかった

筆者の体験メモ

最大の困りごとは、「写真撮影に対する心理的なプレッシャー」でした。「この写真が数万円を左右する」と思うと、洗車を完璧にし、光の当たり具合を気にしすぎて、結局申し込みを終えるまでに休日の午前中を丸々使ってしまいました。もう少し「ラフな写真でもOK」という安心感が欲しかったです。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q33. 申し込み後の電話・連絡について印象に残ったことを教えてください

No.	回答内容（原文）
1	申し込み翌日の18時ちょうどに、スマホにアプリの通知とメールが一気に届いた瞬間の高揚感がすごかった
2	上位3社以外の業者からは本当に一度も連絡がなく、規約が徹底されていることに驚きと安心を覚えた
3	電話をくれた担当者が『うちは事前査定で2位だったので、1位の会社さんに負けないよう頑張ります』と言ってくれた
4	不在着信に対してSMS（ショートメール）で丁寧な挨拶を先にくれる業者があり、第一印象が非常に良かった
5	3社の電話がほぼ同時だったので、1社と話している間に他の2社から着信が溜まってしまい、少し焦った
6	業者の1社が『既に他社さんとアポを組まれているのは承知しています』と前置きしてくれ、話が早かった
7	断りの連絡を入れた際、ある業者はサッパリしていたが、別の業者は理由をしつこく聞いてきて少し困った
8	メールでのやり取りを希望していたが、結局は電話でないと日程が詰められないと言われ、最初から電話対応すべきだった
9	電話口での言葉遣いが非常にプロフェッショナルで、さすが上位に選ばれる業者だけあると感心した
10	18時以降の連絡を指定していたのを守ってくれ、仕事が終わった落ち着いた時間に話せたのが嬉しかった

筆者の体験メモ

18時を過ぎたあたりで届いた入札リストを見て、「自分の予想を上回る金額が最上位に並んでいた時の衝撃」は忘れられません。その後にかかってきた電話も、高値を出しているという自信からか、非常に余裕のある紳士的な対応で、一括査定のイメージが180度変わりました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q34. 査定員・担当者の対応で良かった点を教えてください

No.	回答内容（原文）
1	プロの視点で、自分が気づいていなかった愛車の長所（限定パーツの価値等）を見つけ出して加点してくれた
2	無理にその場での契約を迫るのではなく、『納得いくまで3社しっかり競わせてください』と言ってくれる器の大きさがあった
3	車検証から過去の整備履歴を読み取り、丁寧なメンテナンスの継続性を『次のオーナーへの安心材料』として高く評価した
4	身だしなみが非常に清潔で、車内を確認する際も新品のシートカバーと手袋を使用するなど、愛車への敬意を感じた
5	提示額の根拠として、今のオートオークションのリアルな落札相場を画面で見せてくれたので、情報の透明性が高かった
6	書類の説明が的確で、印鑑証明書の有効期限などの注意点を付箋で分かりやすく示してくれたおかげで混乱しなかった
7	査定スピードが早く、炎天下の中でも15分で完璧なチェックを終わらせるプロ技に感動した
8	小さな子供がいたが、査定の間も子供の相手をしてくれるなど、家族連れでも商談に集中できる配慮があった
9	名義変更が終わった後の報告が迅速で、新しくなった車検証のコピーを郵送してくれるなど丁寧だった
10	査定後の価格交渉で、自分の熱意を汲み取って店長と何度も掛け合ってくれた担当者の姿勢に心を打たれた

筆者の体験メモ

担当者は、私がプリウスに装着していた「社外品のモデリスタ製ホイール」の状態を極めて高く評価してくれました。多くの業者が「社外品はマイナス」と切り捨てる中、その担当者は「今の市場ではこのデザインが一番人気で、自社の在庫としては是非欲しい」と具体的なニーズを明かしてくれ、その結果として事前入札額からのさらなる上乗せを勝ち取れたのが最大の満足ポイントでした。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q35. 査定員・担当者の対応で不満だった点を教えてください

No.	回答内容（原文）
1	業者の1社が、こちらの希望額を聞くまで自分の査定額をなかなか明かさそうとせず、駆け引きが長く感じた
2	事前入札では高値を付けていたのに、実際に来たら些細な小傷を理由に大幅な減額を提示され、裏切られた気分になった
3	一部の担当者が、他社の悪口を言うことで自社を優位に見せようとする場面があり、少し気分を害した
4	自宅の駐車スペースが狭いことを事前に伝えていたが、大きな車で来てしまい、近隣に気を遣う場面があった
5	提示された査定額の有効期限が『今日中』と非常に短く、家族と相談する時間を十分に持たせてもらえなかった
6	査定中に無断でエンジンをふかされた際、事前に一言断ってほしかったと感じた
7	契約を決めた後、担当者からの連絡が急に事務的になり、成約前の熱心さとのギャップに寂しさを感じた
8	書類の不備を指摘された際、言葉遣いが少し高圧的に感じられ、こちらのミスとはいえ不快な思いをした
9	査定日の直前に時間の変更を打診され、こちらのスケジュールを再調整する手間が発生した
10	査定結果の説明で専門用語が多く使われ、初心者にも分かりやすく噛み砕いて話してほしかった

筆者の体験メモ

不満点は、「入札3位の業者が、明らかに最初から諦めムードで来たこと」です。車両チェックも適当で、「どうせうちは1位には勝てませんから」といった態度を隠さず、形式上の査定で終わってしまったのが残念でした。3社に絞られる分、各社には最後まで全力で競ってほしいと感じました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q36. 査定時に特に確認された車の箇所・装備があれば教えてください

No.	回答内容（原文）
1	ハイブリッドバッテリーの状態。診断機を繋いで寿命を確認しており、重要な評価ポイントだと感じた
2	サンルーフの有無。これが付いているだけで、海外需要が跳ね上がるため査定額が数十万変わると言われた
3	後席モニターなどのエンターテインメント装備。ファミリー層向けの需要として細かく動作確認された
4	タイヤの溝の残量とメーカー。国産の高級タイヤを履いていたことが、微増ながらプラス査定になった
5	定期メンテナンスの記録簿（ディーラー車検の履歴）。これが完璧に揃っていたことが最大の信頼に繋がった
6	外装の飛び石傷。ボンネット付近をルーペのようなもので確認しており、修復歴がないか入念に見ていた
7	内装のニオイ。タバコやペット、香水の臭いがないかを、数人のスタッフで確認していた
8	ドライブレコーダーのモデル。最新の4Kモデルだったため、そのまま買い取ることで評価を上げてくれた
9	シートのへたりやスレ。運転席だけでなく全席を座って確認しており、丁寧な使用状況を見られていた
10	スマートキーのスペアの有無。紛失していると再設定に費用がかかるため、しっかりと揃っているか見られた

筆者の体験メモ

特に時間をかけて確認されたのは、「純正ナビの地図更新データ」でした。2020年式ということもあり、最新の地図にアップデートされているかどうか、再販時の大きなアピールポイントになるとのことで、それを高く評価してもらえたのは意外な発見でした。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q37. 査定額や減額理由について、どのような説明を受けたか教えてください

No.	回答内容（原文）
1	『右リアフェンダーに板金跡があり、事故車扱いにはならないが市場価値が下がる』と論理的に説明された
2	今のオートオークションでの同車種・同色の落札相場をグラフで見せられ、提示額がその上限であることを示された
3	『このグレードは白よりも黒の方が5万円高く売れる』といった、色による人気の違いを具体的に解説された
4	車検が半年以上残っているため、その分を自賠責の還付分として査定額に乗せているという明細を提示された
5	『小傷は自社の板金工場ですでに直せる範囲なので、他社のような一律の減額はしません』と、業者の強みを活かした説明があった
6	走行距離が10万kmを超えていたが、タイミングベルトの交換履歴があるため、その分をプラス評価したと言われた
7	社外品パーツについては『純正があればさらに高く買えるが、今のままでも海外向けなら十分需要がある』と評価された
8	タイヤの片減りから、足回りの整備が必要になる可能性を指摘され、その修理コスト分が引かれた根拠を説明された
9	内装の汚れについて、『クリーニングで落ちる範囲なので、清掃費用分だけのマイナスに留めます』と誠実な対応だった
10	市場での在庫がダブっている時期であることを正直に伝えられ、それでも在庫確保のために頑張る理由を話してくれた

筆者の体験メモ

「事前入札の時点では最高値でしたが、リアバンパーにコンパウンドで消えない傷があったため、修理費用として1万円だけ減額させてください」という非常に正直で納得のいく説明を受けました。曖昧に「全体的に相場が下がった」と言われるより、ずっと信頼できる対応でした。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q38. 価格交渉や即決を求められた際に、印象に残ったやり取りがあれば教えてください

No.	回答内容（原文）
1	『あと3万円上げれば、この場で判を押しますか？』と、担当者の勝負どころでの気迫が凄まじかった
2	他社の最高値を正直に伝えたところ、『その金額は弊社でも赤字ギリギリですが、在庫が必要なので合わせます』と決断してくれた
3	『明日になると相場が変わる可能性がある』という言葉、煽りではなく事実としてデータで見せてくれたのが印象的だった
4	即決を断った際、『大切なお車ですから、ご家族の同意は絶対ですよ』と一歩引いて待ってくれた担当者の懐の深さに感動した
5	『うちを選んでもらったら、名義変更後に新車用のガソリンプリカをプレゼントします』というユニークな提案があった
6	上司と電話しながら、1万円ずつ刻んで上乗せしていく様子に、商売の厳しさとこちらへの熱意を感じた
7	『この車なら、うちの常連のお客様が待っているの、相場を無視した金額を出せます』という具体的な売却先を聞かされた
8	駆け引きが嫌いだと伝えると、『これが弊社の絶対的な上限です』と一発で最高の回答を出してくれた
9	ゾロ目のラッキーナンバーに金額を合わせてほしいという冗談半分の交渉に、本当に応じてくれたのが嬉しかった
10	『金額に納得できないなら、今日は帰ります。無理に売ってもらうのが一番後味悪いので』と言い切った査定士のプライドが格好良かった

筆者の体験メモ

「実は今回、店長から『このプリウスは絶対に買い取ってこい』と特命を受けています。なので、事前入札額を無視してでもあと2万円積ませてください！」という担当者の熱い言葉には、心を動かされました。機械的なシステムを超えた、人間味のある交渉が最後の一押しとなりました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q39. 他社・他サービスとの違いで印象に残ったことを教えてください

No.	回答内容（原文）
1	一括査定特有の鬼電が物理的に遮断されている点は、他のどのサービスよりもユーザーのストレスを軽減している
2	事前入札制により、家から一步も出ずに自分の車の『暫定最高値』が分かるスピード感と利便性が圧倒的だった
3	上位3社に絞られることで、1社あたりの商談密度が非常に濃くなり、業者側も選ばれたプライドを持って接してくれた
4	申し込みから完了までのUI（ユーザーインターフェース）が非常に洗練されており、IT企業としての質の高さを感じた
5	高額入札をしながら実車査定で不当に減額する業者をペナルティで排除しようとする、MOTA側の姿勢に安心感を覚えた
6	連携されている業者の質が、従来の一括査定よりも洗練されており、いわゆる『ガツガツしすぎた営業』が少なかった
7	個人情報の漏洩対策が徹底されており、関係ない業者からの営業電話が後日一切来なかったのが素晴らしい
8	上位3社を鉢合わせさせた際、業者同士が知り合いであることも多く、現場が和やかな空気の中でオークションが始まったこと
9	査定士の車に対する知識が平均して高く、単なる営業マンではなく『車の専門家』と話している実感が持てた
10	写真の重要性が高く、自分で自分の車をプレゼンしているような感覚があり、売却プロセスへの主体性が持てた

筆者の体験メモ

一番の違いは、「翌日18時までは完全に自由の身」という点です。他社の一括査定は送信ボタンを押した瞬間に「生活が破壊される」ほどの電話攻撃がありますが、MOTAは結果が出るまで静かに日常を過ごせるという点が、現代人にとって最大の贅沢だと感じました。

MOTA車買取 アンケート集計結果

車LiPro 独自アンケート 集計結果報告書

Q40. これからこのサービスを利用する人に伝えたい注意点・アドバイスを教えてください

No.	回答内容（原文）
1	写真は最高額を引き出すための最強の武器。洗車して、明るい場所で、外装も内装も気合を入れて10枚以上撮るべし
2	上位3社からの電話は18時以降に集中する。その日は30分ほど電話対応の時間を確保しておく交渉がスムーズ
3	地方住まいの人は、入札が3社集まらない可能性もある。1社しか来なくても下取りより高ければ儲けものと捉えて
4	事前入札額はあくまで『概算』。大きな傷や事故歴を隠して申し込むと、実車査定で信頼を失い、大幅減額の理由にされる
5	上位3社を同じ日時に呼ぶ『同時査定』もお勧め。業者同士がその場で最高額を出し合ってくれるので、一気に決着がつく
6	印鑑証明書などの必要書類は、申し込む前に準備しておく入金までが劇的に早くなるので非常にお勧め
7	電話で『即決してくれるなら』と言われても、3社全員と会うまでは絶対に首を縦に振らないこと。比較してこそMOTAの価値がある
8	入札が少なかったら、写真を変えて再チャレンジも可能。諦めずに一番魅力的な状態で市場に自分を売り込んで
9	カスタマーサポートは非常に親切。業者とのやり取りで少しでも疑問があれば、すぐに相談してください
10	とりあえず相場を知りたいだけでも使えるが、本気で売る気がないなら業者の時間も奪うので慎重に