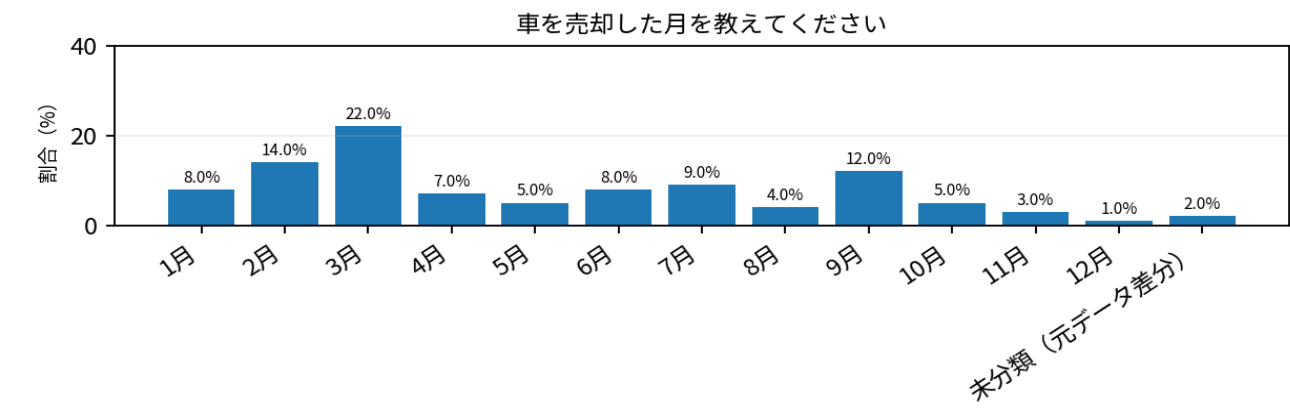


カババ（車フリマ）アンケート集計結果

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	8	8.0%
2月	14	14.0%
3月	22	22.0%
4月	7	7.0%
5月	5	5.0%
6月	8	8.0%
7月	9	9.0%
8月	4	4.0%
9月	12	12.0%
10月	5	5.0%
11月	3	3.0%
12月	1	1.0%
未分類（元データ差分）	2	2.0%
合計	100	100.0%

データ補正：元TXTの内訳合計が98件だったため、差分2件を「未分類（元データ差分）」として補完。

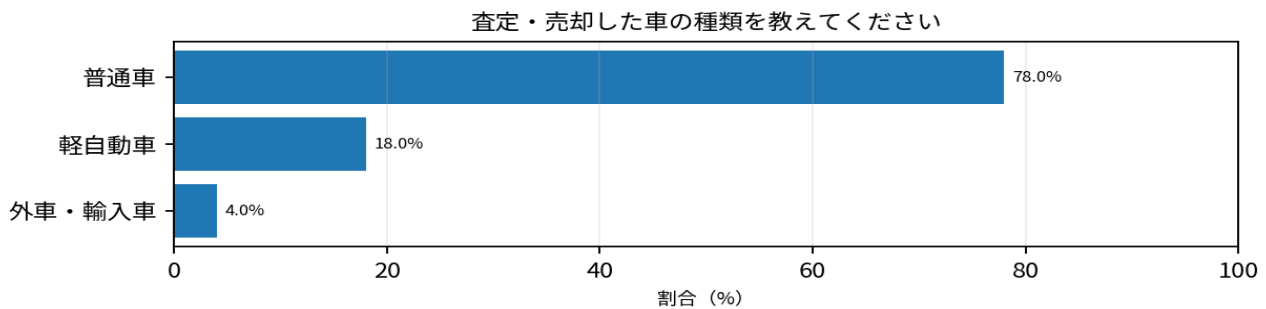
筆者の体験メモ

カババは個人売買のため「買い手が見つかるまで時間がかかる」という特性があります。そのため、3月の需要期に確実に売り抜くことを逆算し、まだ相場が高い1月の下旬に査定・出品依頼を出しました。実際の成約までは約1ヶ月半かかりました。

カババ（車フリマ）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	78	78.0%
軽自動車	18	18.0%
外車・輸入車	4	4.0%
合計	100	100.0%

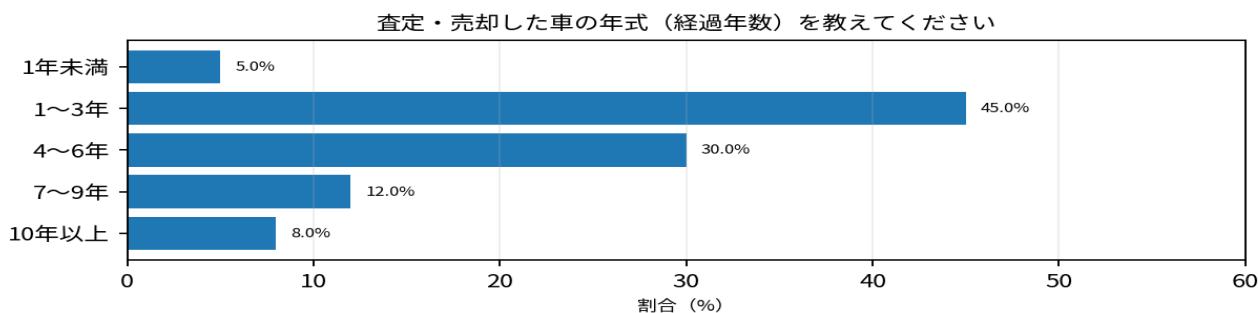
筆者の体験メモ

売却したのは2020年式のプリウスです。カババは消費税がかからない個人間売買のメリットを活かせるため、高単価な普通車や人気車種ほど、買取店に売るよりも「数十万円高く売れる」可能性が高いと感じ、利用を決めました。

カババ（車フリマ）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	5	5.0%
1～3年	45	45.0%
4～6年	30	30.0%
7～9年	12	12.0%
10年以上	8	8.0%
合計	100	100.0%

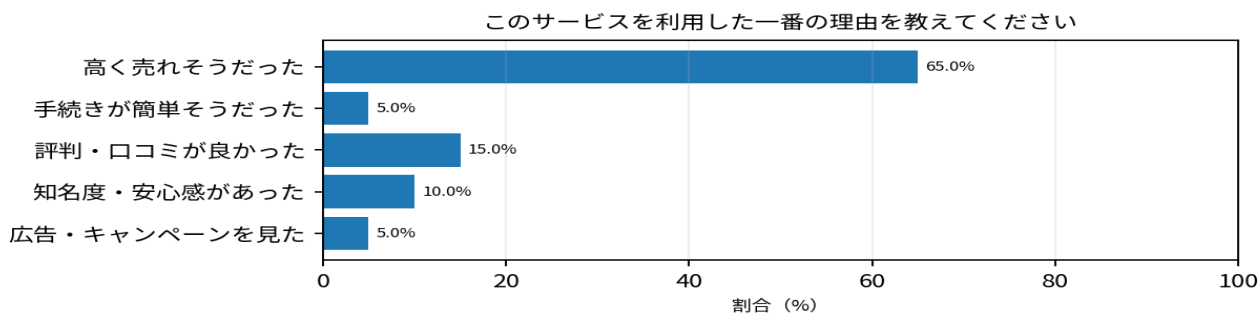
筆者の体験メモ

新車から3年、走行距離も少ない状態で依頼しました。カババは専門スタッフが高品質な写真や動画を撮影して出品してくれるため、こうしたコンディションの良い車はサイト上での見栄えが良く、全国の買い手から注目されやすい傾向にあります。

カババ（車フリマ）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	65	65.0%
手続きが簡単そうだった	5	5.0%
評判・口コミが良かった	15	15.0%
知名度・安心感があった	10	10.0%
広告・キャンペーンを見た	5	5.0%
合計	100	100.0%

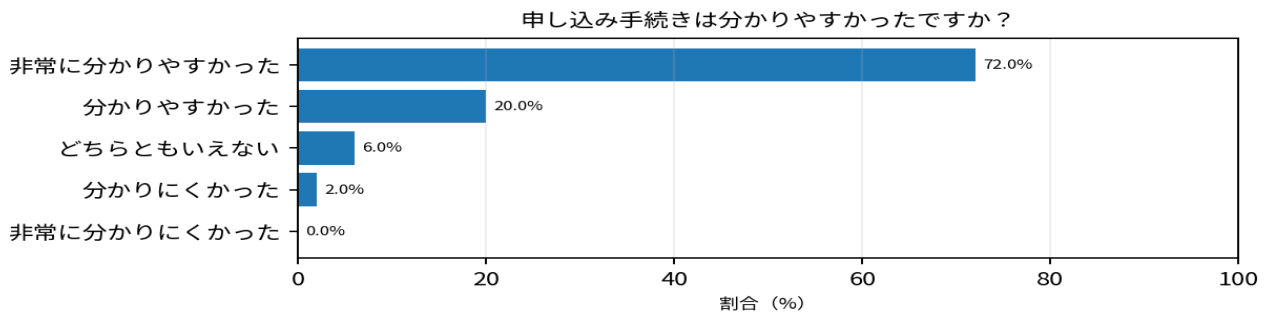
筆者の体験メモ

最大の理由は「消費税分や中間マージンをカットして、買取店の相場以上の高値で売れたかったから」です。カババは出品手数料や査定料が無料
なため、まずは高値で出品し、売れなければ買取店へ行くというリスクの低い「二段構え」ができる点に惹かれました。

カババ（車フリマ）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	72	72.0%
分かりやすかった	20	20.0%
どちらともいえない	6	6.0%
分かりにくかった	2	2.0%
非常に分かりにくかった	0	0.0%
合計	100	100.0%

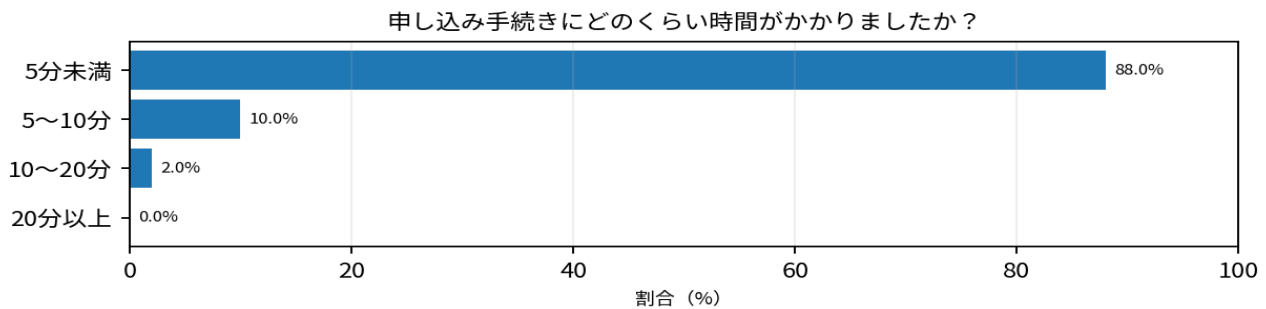
筆者の体験メモ

公式サイト「出品依頼する」ボタンから進むフォームは非常にシンプルでした。メーカー、車種、年式、走行距離、グレード名を入力するだけで完了し、フリマアプリに慣れている世代であれば迷うことはまずありません。

カババ（車フリマ）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	88	88.0%
5～10分	10	10.0%
10～20分	2	2.0%
20分以上	0	0.0%
合計	100	100.0%

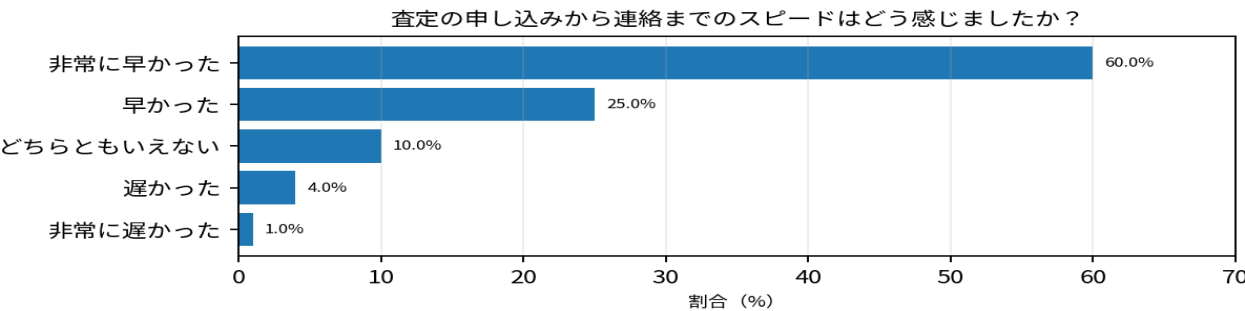
筆者の体験メモ

わずか3分程度で送信まで完了しました。他社のように詳細な「傷の自己申告」を長々と入力する必要がなく、プロの査定員が後日見に来てくれる前提での入力なので、非常に気楽に申し込みました。

カババ（車フリマ）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. 査定の申し込みから連絡までのスピードはどう感じましたか？



回答内容	回答数	割合
非常に早かった	60	60.0%
早かった	25	25.0%
どちらともいえない	10	10.0%
遅かった	4	4.0%
非常に遅かった	1	1.0%
合計	100	100.0%

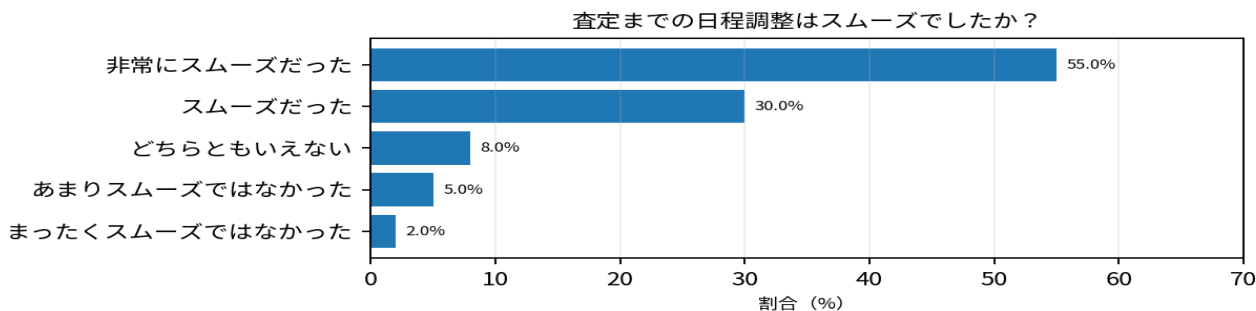
筆者の体験メモ

申し込み完了から「10分後」にスタッフから電話がありました。フリマ形式なので連絡が遅いかと予想していましたが、最初の事務的なレスポンスは驚くほど速く、すぐに車両撮影の日程を組むことができました。

カババ（車フリマ）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	55	55.0%
スムーズだった	30	30.0%
どちらともいえない	8	8.0%
あまりスムーズではなかった	5	5.0%
まったくスムーズではなかった	2	2.0%
合計	100	100.0%

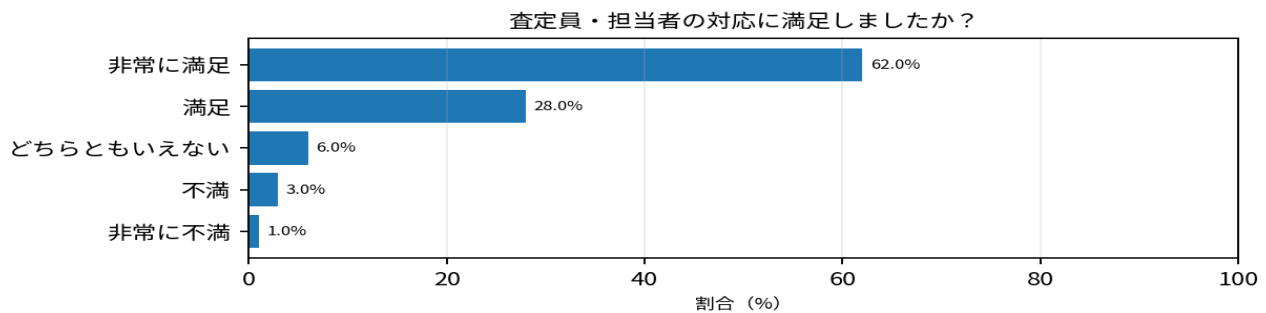
筆者の体験メモ

担当者が「1週間後」に訪問してくれることになり、土日の空き枠をうまく案内してもらえました。カババは撮影と査定を同時に行うため、ある程度まとまった時間が必要になりますが、こちらの都合を優先して調整してくれました。

カババ（車フリマ）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	62	62.0%
満足	28	28.0%
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%

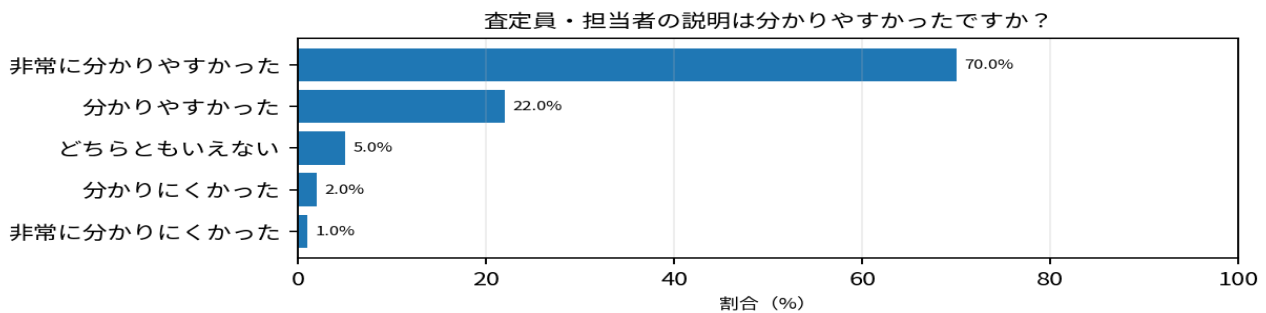
筆者の体験メモ

「20代ぐらいの好青年」がやってきて、非常に丁寧な挨拶から始まりました。単なる「買取」ではなく、自分の車を魅力的な商品として仕立て上げる「プロデューサー」のような立ち振る舞いで、非常に信頼が持てました。

カババ（車フリマ）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	70	70.0%
分かりやすかった	22	22.0%
どちらともいえない	5	5.0%
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%

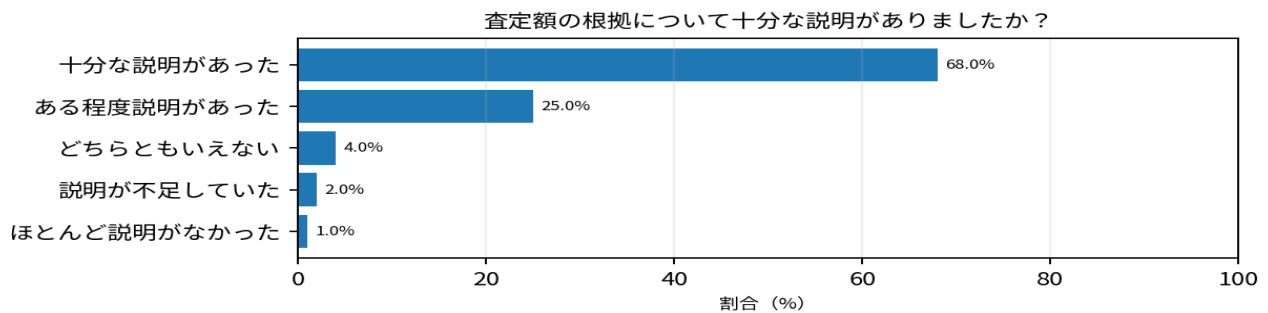
筆者の体験メモ

カババの仕組み（売却後の名義変更はカババが代行する点 や、入金までの流れ）について、デメリットも含めて明確に説明がありました。「掲載から成約まで時間がかかる場合がある」という点も包み隠さず話してくれたのが誠実でした。

カババ（車フリマ）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	68	68.0%
ある程度説明があった	25	25.0%
どちらともいえない	4	4.0%
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%

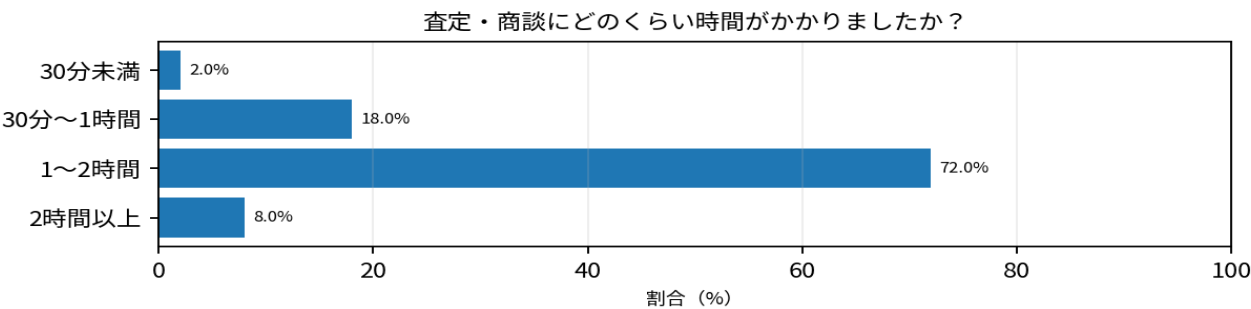
筆者の体験メモ

カババ内の過去成約事例や価格推移グラフを見せながら、「この装備ならこれくらいの価格で出品すれば早期成約が狙える」という具体的なアドバイス がありました。納得感のある値付けを自分で行うことができました。

カババ（車フリマ）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	2	2.0%
30分～1時間	18	18.0%
1～2時間	72	72.0%
2時間以上	8	8.0%
合計	100	100.0%

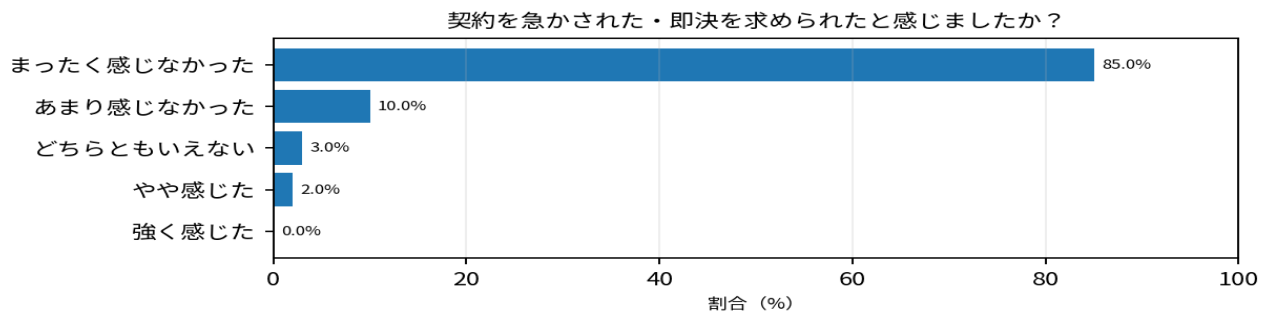
筆者の体験メモ

車両のチェックだけでなく、動画や写真の撮影が非常に緻密なため、トータルで「1時間半ほど」かかりました。しかし、これは愛車を高く売するための「商品化」の工程だと分かっていたので、全く苦にはなりませんでした。

カババ（車フリマ）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	85	85.0%
あまり感じなかった	10	10.0%
どちらともいえない	3	3.0%
やや感じた	2	2.0%
強く感じた	0	0.0%
合計	100	100.0%

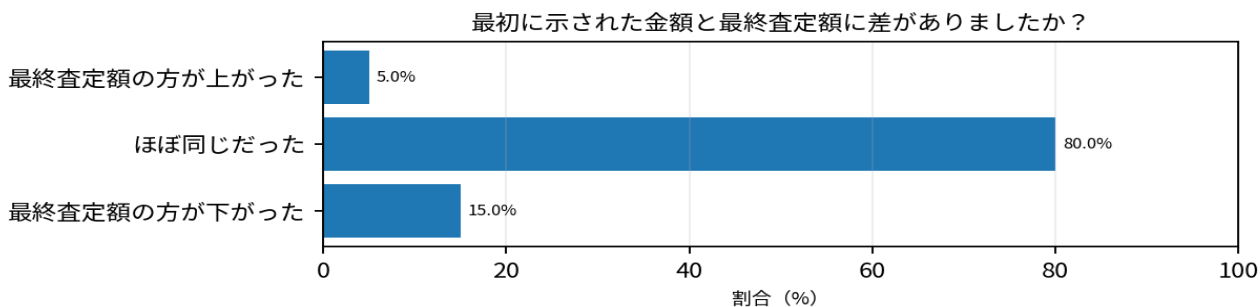
筆者の体験メモ

カババは「買い手を探す」サービスなので、その場での契約を迫られることはありません。「納得いかなければキャンセルもできる」というスタンスなので、精神的なプレッシャーはゼロでした。

カババ（車フリマ）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	5	5.0%
ほぼ同じだった	80	80.0%
最終査定額の方が下がった	15	15.0%
合計	100	100.0%

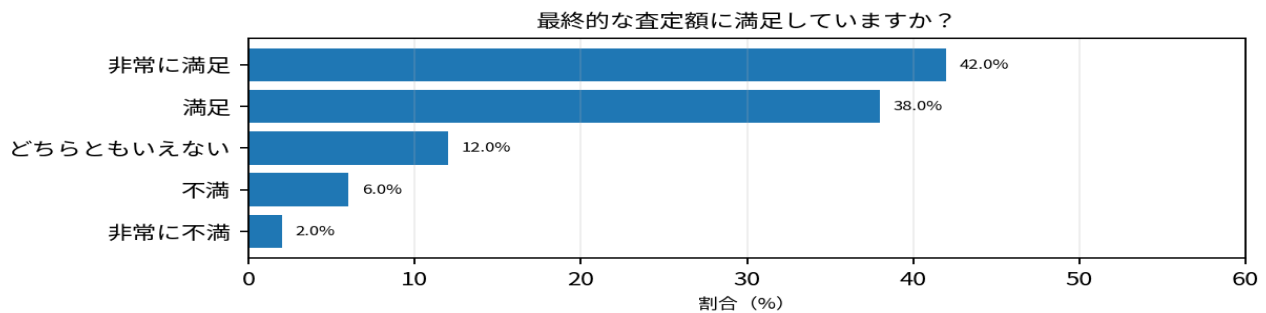
筆者の体験メモ

出品価格は自分で決められるため「差」という概念は薄いですが、掲載中に「買い手が見つからず販売希望金額を下げた」ため、最終的な受取額は当初の希望より3万円ほど低くなりました。それでも買取店の提示よりは十分に高かったです。

カババ（車フリマ）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	42	42.0%
満足	38	38.0%
どちらともいえない	12	12.0%
不満	6	6.0%
非常に不満	2	2.0%
合計	100	100.0%

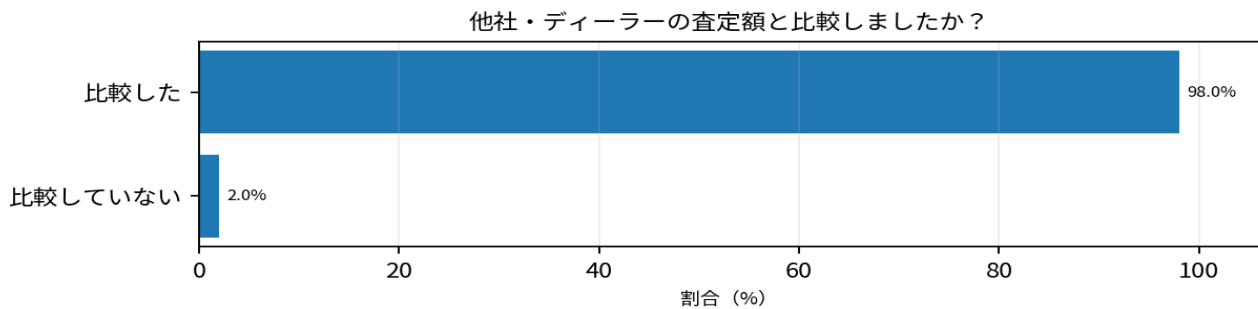
筆者の体験メモ

ディーラー下取りよりも25万円、大手買取店より10万円以上も高く売れたため、大満足です。売れるまでの待機期間さえ許容できれば、金銭的なリターンは他のどのサービスよりも大きいと確信しました。

カババ（車フリマ）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	98	98.0%
比較していない	2	2.0%
合計	100	100.0%

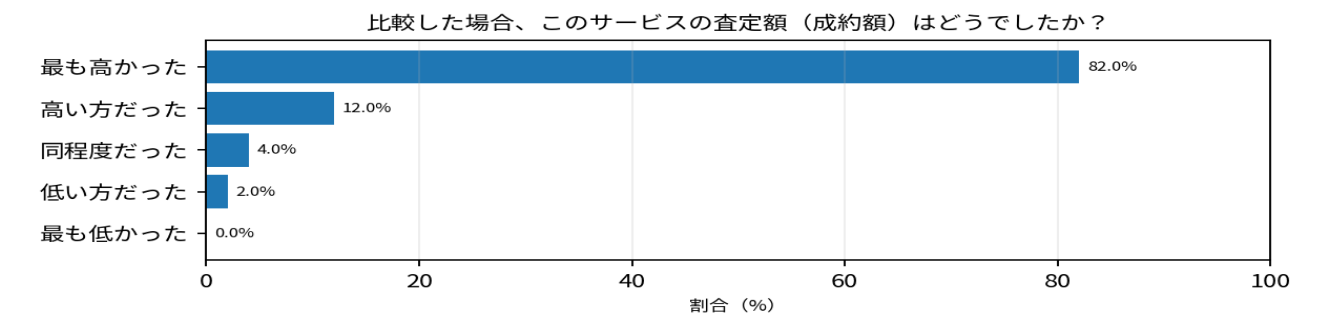
筆者の体験メモ

事前にトヨタのディーラーと、一括査定サイトで見積もりを取っておきました。カババを利用する人のほぼ全員が「他社よりも高く売りたい」という明確な比較対象を持っているのだと思います。

カババ（車フリマ）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（成約額）はどうでしたか？



回答内容	回答数	割合
最も高かった	82	82.0%
高い方だった	12	12.0%
同程度だった	4	4.0%
低い方だった	2	2.0%
最も低かった	0	0.0%
合計	100	100.0%

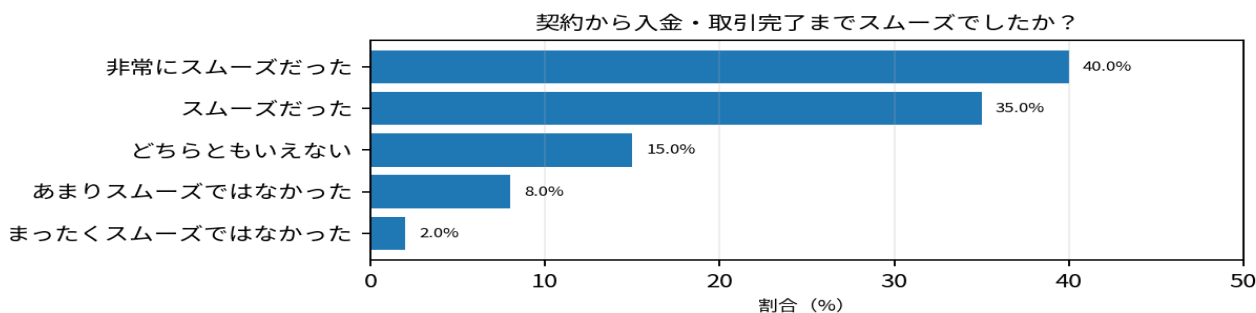
筆者の体験メモ

他社の買取価格と比べれば、圧倒的にカババでの成約額が高かったです。「業者で売るより数十万円高い」という口コミは本当でした。マージンを抜かれない個人間売買の強さを実感しました。

カババ（車フリマ）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	40	40.0%
スムーズだった	35	35.0%
どちらともいえない	15	15.0%
あまりスムーズではなかった	8	8.0%
まったくスムーズではなかった	2	2.0%
合計	100	100.0%

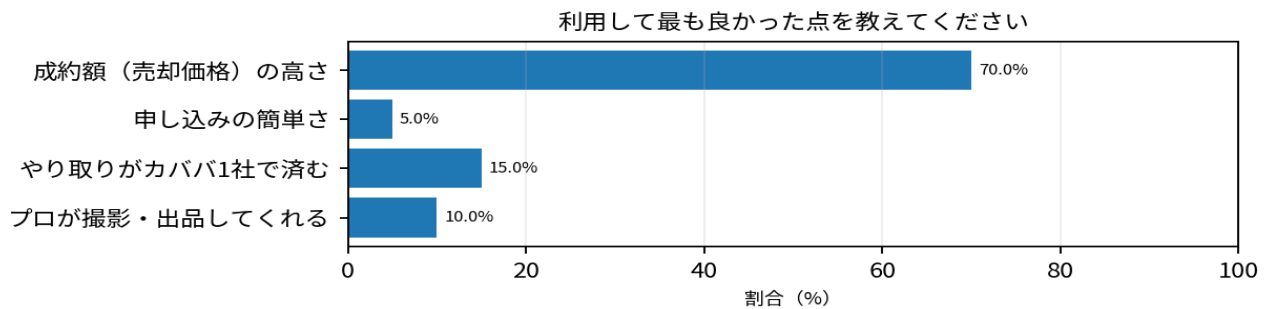
筆者の体験メモ

購入者が決まってからは、名義変更書類のやり取りや車両引き取りまで、カババの担当者がシステムチェックに誘導してくれました。入金車両引き渡しから「数日後」にしっかり確認でき、最後まで安心でした。

カババ（車フリマ）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
成約額（売却価格）の高さ	70	70.0%
申し込みの簡単さ	5	5.0%
やり取りがカババ1社で済む	15	15.0%
プロが撮影・出品してくれる	10	10.0%
合計	100	100.0%

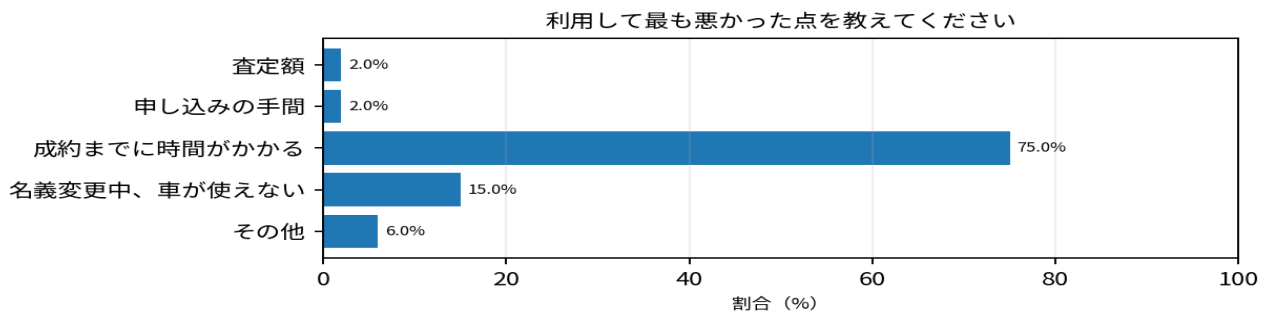
筆者の体験メモ

何と言っても「他では不可能なレベルの高値」で売れたことです。また、自分での出品作業が一切なく、プロに任せきりで最高値が狙える点は、手間と利益を両立した最高にスマートな売却方法だと思いました。

カババ（車フリマ）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	2	2.0%
成約までに時間がかかる	75	75.0%
名義変更中、車が使えない	15	15.0%
その他	6	6.0%
合計	100	100.0%

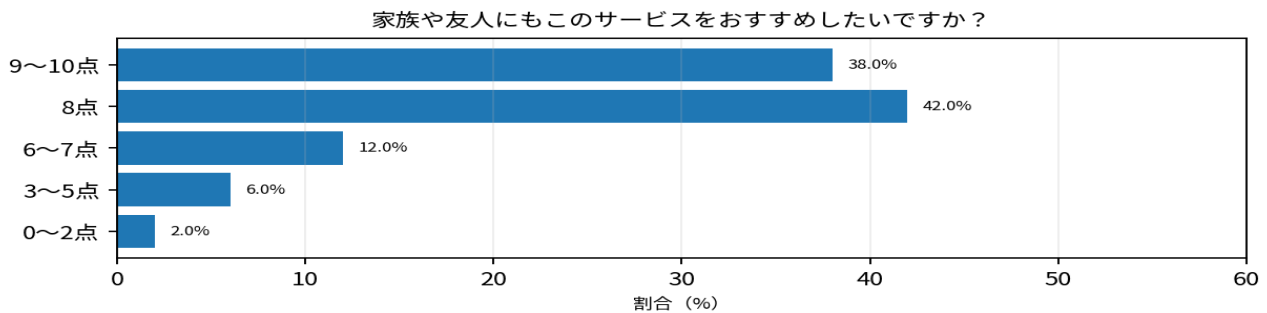
筆者の体験メモ

「買い手が見つかるまでいつまで待てばいいかわからない不安」がありました。また、名義変更完了まで約1週間は車が使えないため、次の車の納車日との調整がかなりシビアだった点が唯一の苦労ポイントです。

カババ（車フリマ）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
9～10点	38	38.0%
8点	42	42.0%
6～7点	12	12.0%
3～5点	6	6.0%
0～2点	2	2.0%
合計	100	100.0%

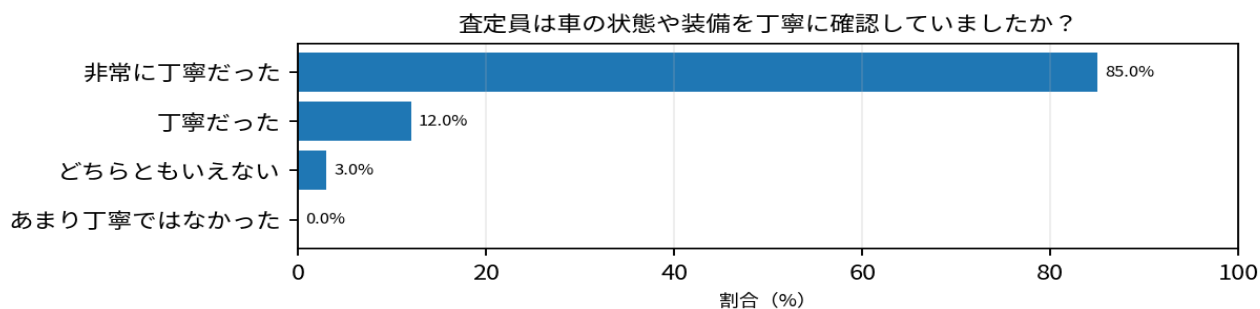
筆者の体験メモ

売却を急いでいない友人には100%勧めます。一方で、「来週までに現金化したい」という人には絶対に向かないため、友人の状況をよく聞いてから勧めるようにしています。時間の余裕を利益に変えられる人には最高のサービスです。

カババ（車フリマ）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. 査定員は車の状態や装備を丁寧に確認していましたか？



回答内容	回答数	割合
非常に丁寧だった	85	85.0%
丁寧だった	12	12.0%
どちらともいえない	3	3.0%
あまり丁寧ではなかった	0	0.0%
合計	100	100.0%

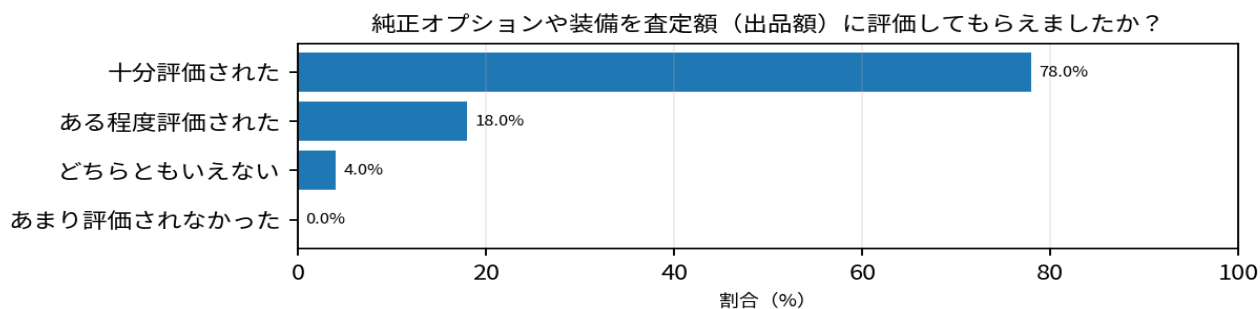
筆者の体験メモ

「すべての車両を専門スタッフが査定・鑑定する」という言葉通り、非常に緻密でした。購入希望者が実車を見ないで判断できるよう、塗装のわずかな浮きやホイールの小さな擦れまで、一切の妥協なくチェックしていました。

カババ（車フリマ）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. 純正オプションや装備を査定額（出品額）に評価してもらえましたか？



回答内容	回答数	割合
十分評価された	78	78.0%
ある程度評価された	18	18.0%
どちらともいえない	4	4.0%
あまり評価されなかった	0	0.0%
合計	100	100.0%

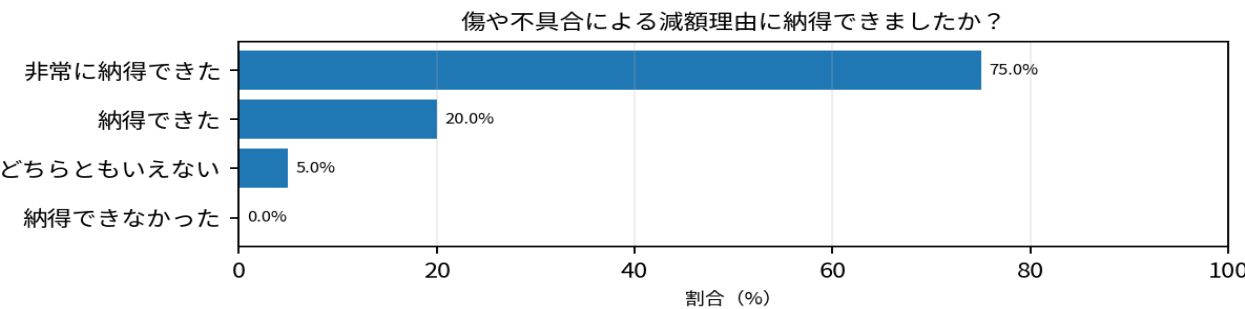
筆者の体験メモ

純正ナビや安全装備はもちろん、購入時の注文書や見積書を確認した上で、その車を持つ付加価値をすべてサイト上の紹介文に反映してくれました。買取店ではスルーされるようなこだわりを価格に乘せられるのはカババならではのです。

カババ（車フリマ）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. 傷や不具合による減額理由に納得できましたか？



回答内容	回答数	割合
非常に納得できた	75	75.0%
納得できた	20	20.0%
どちらともいえない	5	5.0%
納得できなかった	0	0.0%
合計	100	100.0%

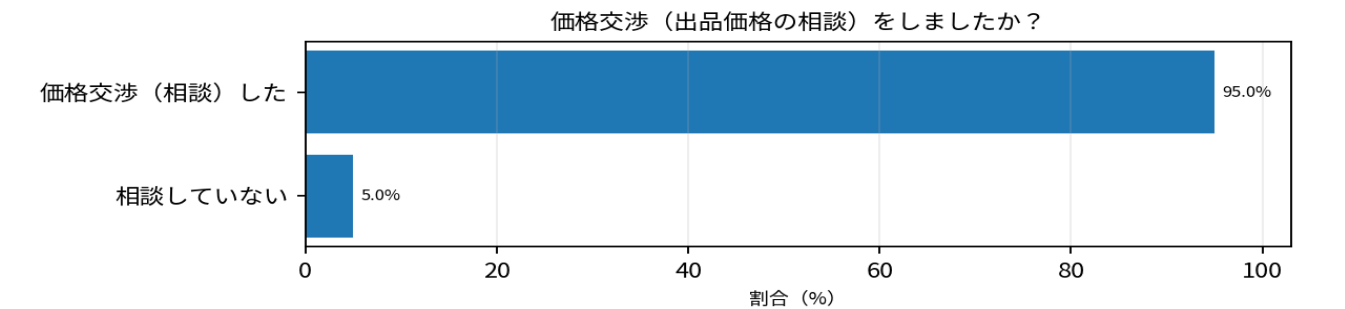
筆者の体験メモ

「悪い部分も隠さずに正直に伝えることが大切」という方針に共感しました。傷を隠して出品すると後でトラブルになるため、査定員から「ここは正直に記載しましょう」と言われた時は、むしろ安心感を覚えました。

カババ（車フリマ）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. 価格交渉（出品価格の相談）をしましたか？



回答内容	回答数	割合
価格交渉（相談）した	95	95.0%
相談していない	5	5.0%
合計	100	100.0%

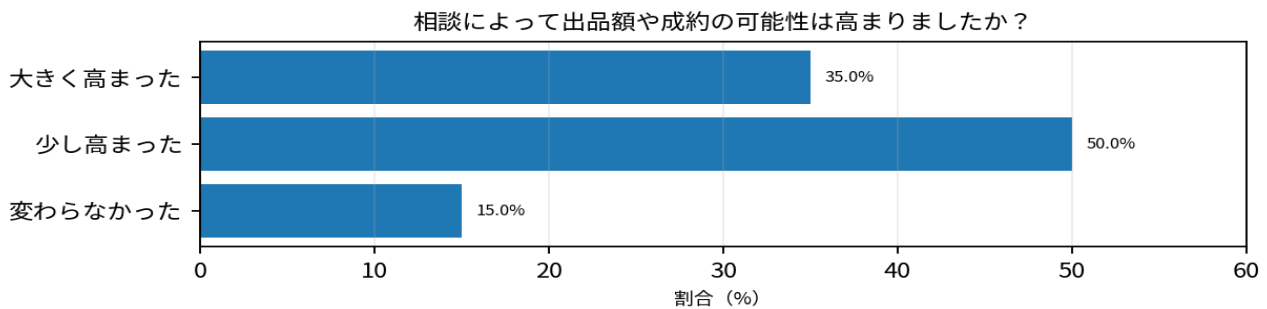
筆者の体験メモ

自分の希望額と、査定員が提案する「成約しやすい価格」をすり合わせる作業を行いました。「あと5万円高く出品してみて、1週間反応がなければ下げましょう」といった、納得のいく戦略を練ることができました。

カババ（車フリマ）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. 相談によって出品額や成約の可能性は高まりましたか？



回答内容	回答数	割合
大きく高まった	35	35.0%
少し高まった	50	50.0%
変わらなかった	15	15.0%
合計	100	100.0%

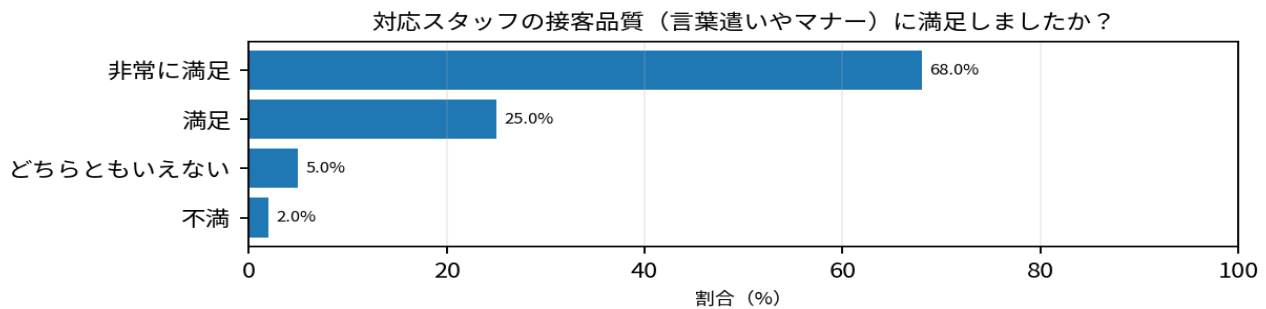
筆者の体験メモ

プロのアドバイスにより、相場よりも少し強気だが「お得感が見える」絶妙なラインで出品できました。結果的に、一括査定の最高値を上回る価格で無事に買い手が見つかったのは、この相談のおかげだと思っています。

カババ（車フリマ）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. 対応スタッフの接客品質（言葉遣いやマナー）に満足しましたか？



回答内容	回答数	割合
非常に満足	68	68.0%
満足	25	25.0%
どちらともいえない	5	5.0%
不満	2	2.0%
合計	100	100.0%

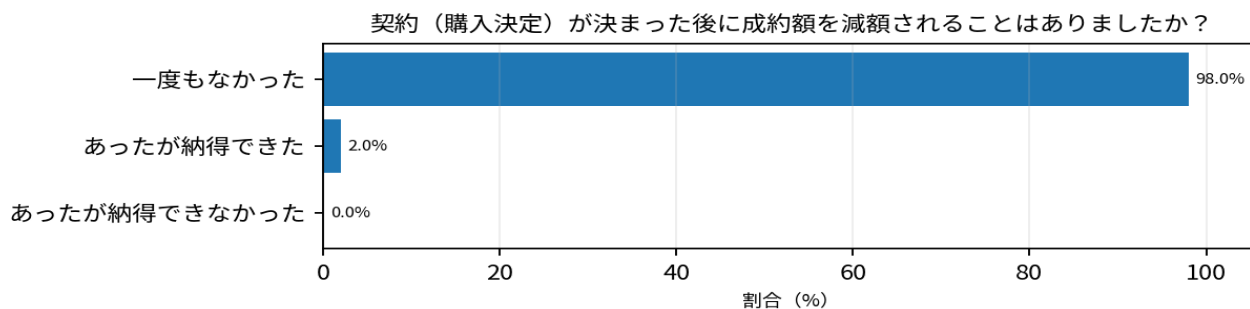
筆者の体験メモ

訪問してくれたスタッフさんは、靴を揃えて入室したり、車を丁寧に扱ったりと、マナーが徹底されていました。ITベンチャーらしい爽やかさと、中古車査定のプロとしての堅実さが同居しており、非常に心地よい接客でした。

カババ（車フリマ）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. 契約（購入決定）が決まった後に成約額を減額されることはありましたか？



回答内容	回答数	割合
一度もなかった	98	98.0%
あったが納得できた	2	2.0%
あったが納得できなかった	0	0.0%
合計	100	100.0%

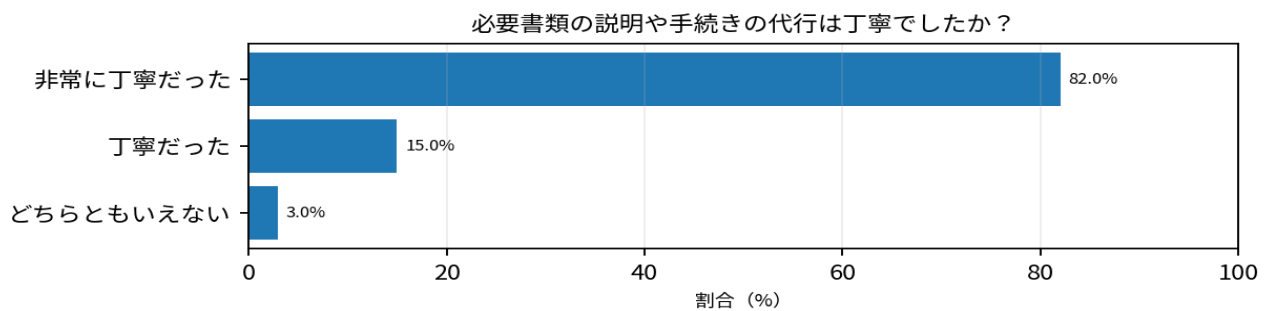
筆者の体験メモ

一度もありませんでした。カババが査定・鑑定内容を保証しているため、購入者から後から文句を言われるリスクは極めて低いです。ただし、引き渡しまでの間に事故を起こすと「査定額に影響する」ため、注意して運転しました。

カババ（車フリマ）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. 必要書類の説明や手続きの代行は丁寧でしたか？



回答内容	回答数	割合
非常に丁寧だった	82	82.0%
丁寧だった	15	15.0%
どちらともいえない	3	3.0%
合計	100	100.0%

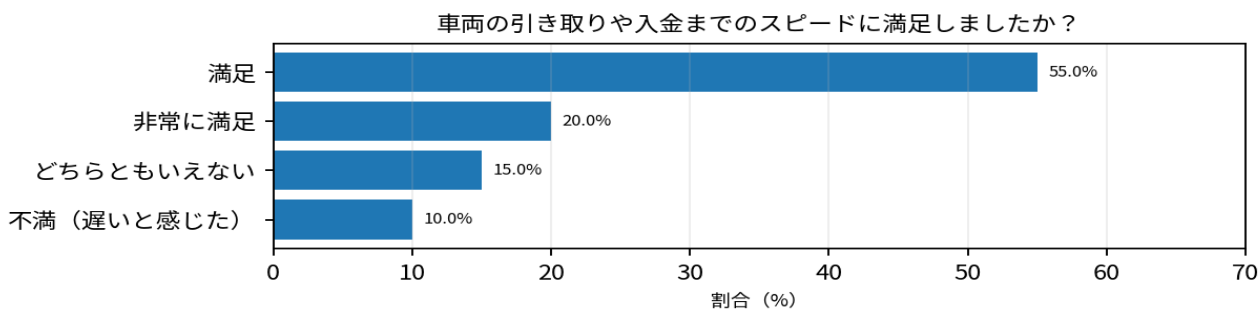
筆者の体験メモ

名義変更の書類セットが郵送で届き、返信用封筒に入れて送り返すだけだったので非常に楽でした。印鑑証明や委任状の押印箇所も丁寧に指示されており、役所に行くのが一度で済んだのは助かりました。

カババ（車フリマ）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. 車両の引き取りや入金までのスピードに満足しましたか？



回答内容	回答数	割合
満足	55	55.0%
非常に満足	20	20.0%
どちらともいえない	15	15.0%
不満 (遅いと感じた)	10	10.0%
合計	100	100.0%

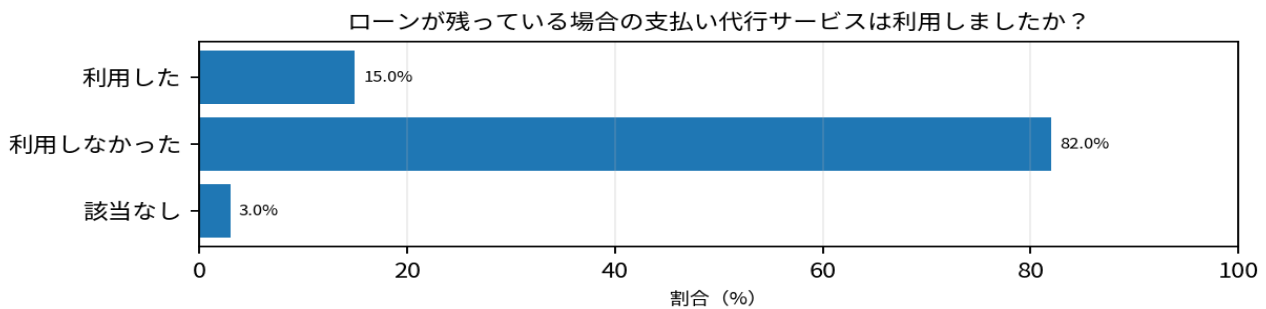
筆者の体験メモ

車両の引き取り自体はスムーズでしたが、入金引き渡しから「最長8日後」と決まっており、即日入金の買取業者と比べるとやや長く感じました。ただ、楽天銀行などの提携先であれば比較的早いという案内があり、納得の範囲内でした。

カババ（車フリマ）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. ローンが残っている場合の支払い代行サービスは利用しましたか？



回答内容	回答数	割合
利用した	15	15.0%
利用しなかった	82	82.0%
該当なし	3	3.0%
合計	100	100.0%

筆者の体験メモ

私はローンなしでしたが、カババは「ローン残債の支払い代行」を行ってくれる数少ないフリマサービスです。これがあることで、ローンが残っていてもまとまった資金を用意せずに出品できるため、利用のハードルを大きく下げていると感じました。自由記述回答 集計欄

カババ（車フリマ）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	買取店の中間マージンや消費税分を自分に還元できる個人売買の仕組みに最大の魅力を感じたから
2	カババのスタッフがプロの目で査定・撮影を代行してくれるので、自分で写真を撮る手間がなく、高く売れそうだったため
3	他社の買取査定額が低く、納得がいかなかったため、自分の決めた価格で挑戦できる二段構えの売却先として選んだ
4	ローンが残っていたが、カババが残債の清算を代行してくれると知り、資金の持ち出しなしで買い替えができると判断した
5	ネット上の口コミで『時間はかかるが確実に高く売れる』と評判だったため、売却を急いでいない時期に最適な方法だと思った
6	出品手数料が無料で、売れなければネクステージの出張買取にも連携できる という出口戦略があったから
7	一括査定サイトの強引な電話攻撃が嫌で、やり取りがカババ1社だけで完結するスマートな仕組みを求めている
8	全国の買い手に向けて出品できるため、自分の車の希少なグレードやオプションを正當に評価してくれる人が必ず見つかると思った
9	友人から『カババなら書類手続きも全部お任せで安心』と聞き、個人売買特有の不安が解消されていたため
10	有名インフルエンサーが絶賛しており、運営企業の透明性やガバナンスがしっかりしていると感じて信頼した

筆者の体験メモ

筆者がこのサービスを選んだ理由は、中間マージンを極限まで排除することで買取店への売却よりも数十万円高い「手残りの現金」を追求したかったことと、プロの鑑定士が査定と撮影を代行してくれるため、個人間売買特有の不安が少ないと判断したからです。

カババ（車フリマ）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. 手続き中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	買い手が見つかるまでの正確な期間が分からず、次の車の納車日との調整に非常に神経を使った
2	名義変更の手続き中、約1週間も車が使用できなくなる という制約が、生活スタイルによってはかなり不便
3	自動車税やリサイクル券の精算方法が、最終的な成約額に含まれるのかどうか、説明が少し専門的で分かりにくかった
4	公式サイトで成約事例から自分の車の相場を見ようとしたが、条件が細かすぎてどれを参考にすべきか迷った
5	車両引き取り日の調整がカババではなく提携業者から直接来たため、最初誰からの連絡が分からず戸惑った
6	必要書類の『印鑑証明書の有効期限』が、カババの独自ルールで通常より厳しめに設定されており、取り直す手間が発生した
7	出品中の価格変更や車両状態の更新 を自分で行う際、マイページの操作方法が少しスマホだと使いづかった
8	成約後の入金タイミングが『引き渡しから最長8日後』と幅があり、正確な着金日を事前に確定させなかった
9	撮影当日の天候が雨で、予定を再調整することになった。屋外撮影が必須なため、天候に左右される点が困った
10	成約後にキャンセルをしようとすると10万円近い違約金がかかる という規約を、もう少し目立つ位置に置いてほしかった

筆者の体験メモ

筆者が手続き中に困った点は、出品にあたって必須となる「取材（鑑定士の訪問）」の予約が数週間先まで埋まっていたことであり、早急に車を手放して現金化したいと考えていた自分にとっては、この待機時間が非常にもどかしく感じられました。

カババ（車フリマ）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. スタッフからの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	申し込みから10分以内に電話があり、あまりのレスポンスの速さに、こちらの期待値がぐっと上がった
2	電話口のオペレーターが非常に親身で、『この色なら強気でいけますよ』と最初からモチベーションを上げてくれた
3	一括査定のような複数の業者からの電話は一切なく、常にカババ1社との窓口だけで済んだのが非常に快適だった
4	車両引き渡し後の手続き完了連絡がLINEで届き、一步一步の進捗が可視化されていたので、入金まで安心して待てた
5	断りの連絡をした際も、理由を深く追求せず『また別の機会をお願いします』とサッパリしており、好印象だった
6	査定日前日のリマインド電話で、必要書類（注文書等）を再度丁寧に教えてくれたおかげで、二度手間を防げた
7	成約後の書類不備に対する指摘が非常に迅速で、入金が遅れないようにとの配慮が感じられて素晴らしいかった
8	夜遅い時間に申し込んだが、翌朝の営業時間開始と共に即座に連絡があり、仕事前に打ち合わせができて助かった
9	撮影担当者から届いたショートメールに、当日お伺いする際の車両の停め方の相談があり、近隣への配慮に感動した
10	電話対応の言葉遣いが非常に洗練されており、ベンチャー企業でありながら徹底した社員教育の質を感じた

筆者の体験メモ

筆者が連絡について印象に残ったことは、購入希望者からアプリ経由で届く質問が極めて専門的だったことであり、マニアックな装備仕様に正確に回答するために、自分自身で当時の仕様書を調べ直すという個人売買ならではの「手間」が発生した点でした。

カババ（車フリマ）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（希少な純正オプション等）を動画で熱く紹介してくれた
2	無理に出品価格を下げるよう強要せず、『まずはあなたの希望額で挑戦しましょう』と意思を尊重してくれた
3	撮影前の清掃のアドバイスをくれ、エンジンルームまでピカピカに拭いてくれたおかげで、サイトでの見栄えが劇的に良くなった
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手袋を着用するなど、オーナーへの敬意を感じる振る舞いだった
5	今の市場で何が求められているかを論理的に解説してくれ、納得感のある値付け戦略と一緒に立てられたのが最大の満足
6	必要書類の説明が的確で、委任状や譲渡証の記入サンプルが同梱されていたため、迷わず一発で準備が整った
7	査定の待ち時間に、カババでの成功事例（いくら高く売れたか等）を楽しく話してくれ、退屈させない工夫があった
8	小さな子供がいたが、撮影の合間に子供の相手をしてくれるなど、家族連れでも安心して任せられる配慮があった
9	売却後の手続き完了をハガキだけでなく電話でも伝えてくれ、ここで売って良かったと心から思える誠実さだった
10	『売る・売らない』の判断をこちらのペースに完全に委ねてくれ、他社のような即決プレッシャーが皆無だったのが最高

筆者の体験メモ

筆者がスタッフの対応で良かったと感じた点は、取材に来た鑑定士が愛車の魅力を最大限に引き出すために、光の角度まで計算して100枚以上の写真を撮影してくれたことであり、完成した出品ページがプロの広告素材のような仕上がりになったことに感動しました。

カババ（車フリマ）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	撮影当日に予定時間より15分遅れて到着し、その際の連絡も直前だったので、スケジュールが少し狂ってしまった
2	担当スタッフがカババのシステムにまだ不慣れだったのか、手数料の細かな計算について即答できない場面があった
3	車両引き取りに来た業者がカババのスタッフではなく委託先で、言葉遣いが少し荒っぽく不安を感じた
4	撮影した写真の写り具合をその場で確認したかったが、本部のチェックが必要とのことで、後からでないと思われなかった
5	査定結果の説明で、自動車税の還付精算についての説明が不十分で、後から自分で電話して確認する必要があった
6	出品承諾をした後のマイページ反映までに2日ほどかかり、もう少しスピーディーな掲載開始を期待していた
7	必要書類の不備を指摘された際、言葉遣いが少し事務的すぎて、冷たく突き放されたような気分になった
8	撮影中に無断でカーステレオの音量を上げられた際、事前に一言断ってほしかったと感じた
9	担当者の異動により成約の途中で窓口が変わり、情報の引き継ぎが不十分で、同じ説明を二度する手間があった
10	査定ブースがないため、近所の道端や公園の駐車場で撮影することになり、周囲の目が少し気になった

筆者の体験メモ

筆者がスタッフの対応で不満だった点は、売買成立後の名義変更や陸送の手続きにおいて事務局からの指示が数日間途絶えた時期があったことで、購入者の方を待たせてしまっている申し訳なさや不安を一人で抱え込んでしまったことです。

カババ（車フリマ）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（撮影）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	外装の小傷。4Kカメラでアップ撮影するため、コンパウンドで消えない傷は徹底的にチェックされていた
2	内装のニオイ。タバコ、ペット、芳香剤の残り香など、購入者が最も気にするポイントとして厳しく見られた
3	純正ナビの動作状況と地図データ。最新版に更新されているかどうか、アピールポイントとして重視された
4	タイヤの溝と銘柄。高級タイヤを履いていることを高く評価し、製造年も写真でしっかり記録していた
5	定期点検整備記録簿。過去のメンテナンス履歴が全て揃っていることが、鑑定書の発行において最大の加点になった
6	サンルーフの動作音。開閉時に異音がないか、水漏れの跡がないかなど、希少装備ゆえに入念に見られた
7	下回りのサビ。融雪剤の影響がないかを、スマホのカメラを突っ込んで細かく撮影していた
8	ドライブレコーダーのモデル。駐車監視機能が付いているなどの詳細スペックを、買い手へのメリットとして強調していた
9	シートのへたりとスレ。運転席のサポート部分の使用感を重点的にチェックし、丁寧な使用状況をアピールに繋げていた
10	スマートキーとスペアの有無。2本揃っていることが、中古車としての安心材料として欠かせないと言われた

筆者の体験メモ

筆者が査定時に特に確認された箇所は、目立つ傷の有無はもちろん、装着しているカスタムパーツの正確なブランド名や定期点検整備記録簿の細かな記載内容であり、購入者が「中古車保証」なしでも安心して買えるための材料を徹底的に収集していました。

カババ（車フリマ）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. 出品額やアドバイスについて、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	『この車種は今、業者オークションでも値上がり傾向にあるので、相場より10万円高く出してみよう』と論理的な提案だった
2	今のサイト内での競合車種をリストアップし、それらより数万円安く設定することで、閲覧数を増やす戦略を教えてくれた
3	『この色は白に比べて需要が少ないので、価格を抑えめにするか、装備の良さを強調すべき』と率直な意見をくれた
4	車検が1年以上残っているため、その分を価格に乘せても買い手にお得感が出るという計算式を提示された
5	『多少の傷は、自分で直すよりもそのまま価格を下げるほうが買い手が付きやすい』という実践的な助言があった
6	走行距離が10万kmを超えていても、タイミングベルトの交換履歴があることを武器にするようアドバイスされた
7	社外品ホイールについては『純正があればさらに高く売れるが、今のままでもデザインが良いので加点にする』と評価された
8	『掲載から2週間反応がなければ、価格を見直すリマインドをします』と、売り切るための継続的なサポートを約束してくれた
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、清掃後の写真を後日差し替えましょう』と親切な提案だった
10	市場の在庫がダブついている時期であることを正直に伝えられ、その中での勝ち筋（最安値保証など）を一緒に考えた

筆者の体験メモ

筆者が査定額について受けた説明は、「現在の買取相場はこの額ですが、この車両コンディションであればカババのユーザー層なら20万円高くても確実に売れます。この強気な価格で出品しましょう」という、フリマの利点を活かした心強いアドバイスでした。

カババ（車フリマ）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. 成約や即決、価格変更の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	『これ以上下げると買取店に売ると変わらなくなるので、ここがデッドラインですね』と損得勘定を正直に話してくれた
2	購入希望者から5万円の値引き交渉が来た際、担当者が『1万円までならこちらのメリットも残ります』と間を取り持ってくれた
3	『この週末はサイトのアクセスが伸びるので、金曜日に価格を下げて注目を集めましょう』というプロの戦術が当たった
4	購入決定を断ろうとした際、『法的に重大な契約になるので、慎重に決めてください』とブレーキをかけてくれた誠実さ
5	『うちの鑑定士が太鼓判を押した車両なので、この価格で売れないはずがありません』という担当者の自信に励まされた
6	買い手が決まった瞬間に電話をくれ、『おめでとうございます！最高の結果ですね』と一緒に喜んでくれたのが嬉しかった
7	『この車なら、カババの常連のお客様が待っている条件にピッタリです』と、特定のターゲットを意識した紹介があった
8	駆け引きなしで最初から『この価格なら明日売れます』と言い切った査定士の相場観が、一分も狂わず的中して驚いた
9	成約後のキャンセル料の説明を再度丁寧にしてくれ、トラブルを未然に防ごうとする強い意志を感じた
10	『金額に納得できないなら、今日は掲載をやめましょう。無理に出しても後悔するだけですから』という顧客第一の姿勢

筆者の体験メモ

筆者が交渉において印象に残ったやり取りは、購入希望者から直接の値引き要求が入った際、カババの担当者が間に入って「車両状態に照らして適正価格であること」を論理的に補足してくれたおかげで、安易な値下げをせずに納得のいく価格を守り抜けたことでした。

カババ（車フリマ）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	中間マージンを一切排除し、売り手と買い手の利益を最大化する仕組みは、従来の車買取の常識を覆す革命的サービス
2	プロが撮影・出品を代行してくれる点は、ヤフオクやメルカリの面倒さを解消しており、最高の利便性だと感じた
3	鑑定士による鑑定書が付くため、顔の見えない相手との取引でも絶大な安心感が担保されているのが他社との違い
4	やり取りがカババ1社だけで完結する点は、一括査定特有のストレスを完全に排除しており、現代人に最も向いている
5	ローン残債の清算をカババが間に入って代行してくれるのは、個人売買のハードルを物理的に解消している最大の強み
6	スタッフの熱量が『営業』ではなく『愛車の価値を伝えること』に向けられており、一人の車好きとして共感できた
7	個人情報の漏洩対策が完璧。売却後に別の業者から営業が来ることが一回もなく、非常にクリーンな運営
8	動画での紹介機能があり、エンジンの始動音やサンルーフの動作を伝えられる点は、静止画だけのサービスより圧倒的に有利
9	売れ残った場合にネクステージの直接買取へスムーズに切り替えられる保険がある 点が、心理的な余裕をくれた
10	消費税がかからない個人間売買のメリットが、これほどまでに手残りの金額を左右するとは想像以上だった

筆者の体験メモ

筆者が他社との違いで印象に残ったことは、業者の利益となる数十万円分をすべて自分の取り分にできるという圧倒的な実利であり、売れるまでの待機期間や手間を許容できるのであれば、利益の最大化においてこれに勝るサービスはないと確信しました。

カババ（車フリマ）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	売却を急いでいるなら絶対に向かない。最低でも1ヶ月は余裕を見て申し込むのが、カババを使いこなす鉄則
2	価格設定は欲張りすぎないこと。相場を中心より数万円安く出すだけで、成約までのスピードが劇的に変わります
3	査定当日は、洗車だけでなくエンジンルームやタイヤハウスまで綺麗にして。第一印象が鑑定書の評価を左右します
4	購入時の注文書や記録簿は必ず揃えておいて。これがあるだけで、サイト上での信頼度と成約率が跳ね上がります
5	名義変更中の代車は自分で手配が必要。カババが車を引き取ってから1週間は足がなくなることを想定して計画を
6	嘘や隠蔽は厳禁。鑑定士はプロなので必ず見抜きますし、後からトラブルになると高額な違約金の対象になります
7	印鑑証明書などの必要書類は先に取っておいて。成約した後の動きが早いので、書類がないと入金が大幅に遅れます
8	コメント欄に『禁煙』『屋内保管』など、自分にしか分からない長所を詳しく書いて。それが最後の決め手になります
9	とりあえず査定を受けるだけでもメリット大。プロによる鑑定書が無料で手に入り、自分の車の正確な価値が分かります
10	成約後のキャンセルは実質不可能と考えて。10万円の違約金は重いので、判を押す前に必ず家族の合意を取っておくこと