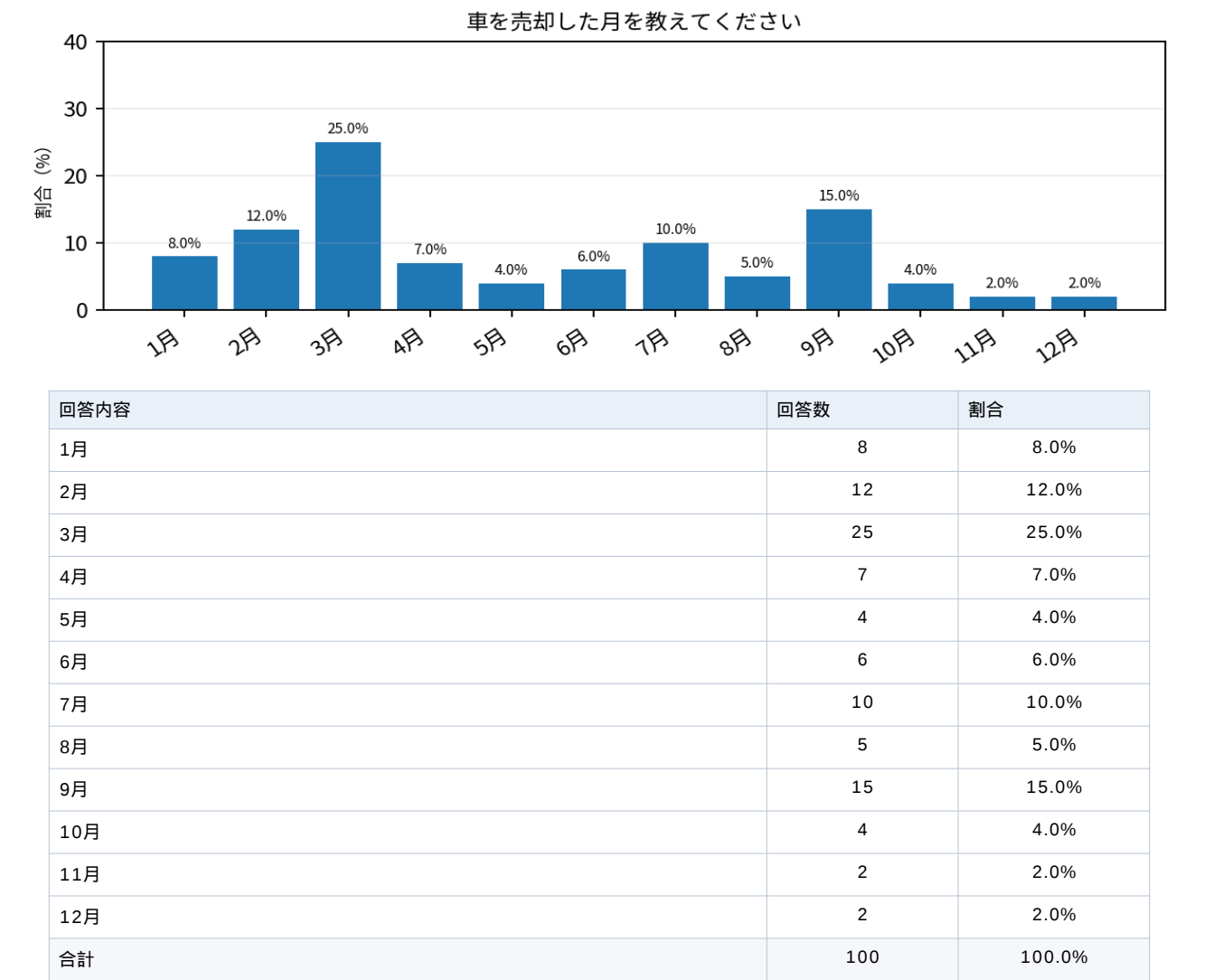


カーセル（Carsell）アンケート集計結果

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



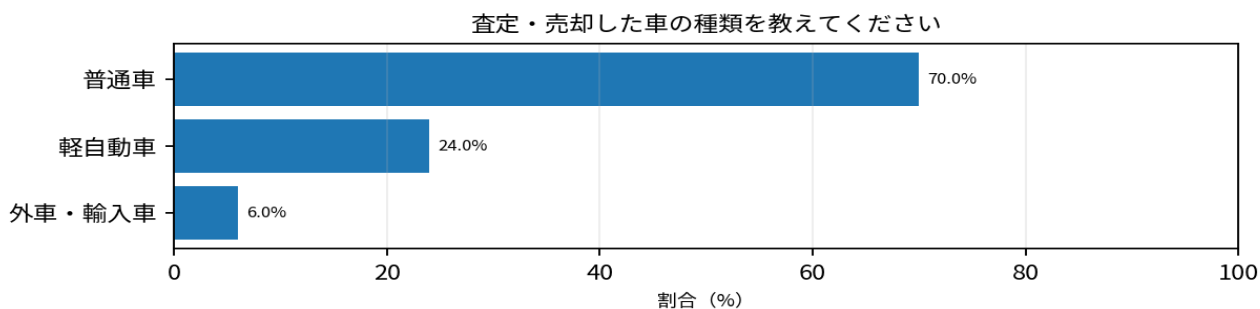
筆者の体験メモ

3月の需要期を狙って利用しました。当時はエージェントが最適な売却方法（オークションか一括査定か）を提案してくれたため、市場が最も熱い時期に最も高く売れる手法を選択することができました。

カーセる（Carsell）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	70	70.0%
軽自動車	24	24.0%
外車・輸入車	6	6.0%
合計	100	100.0%

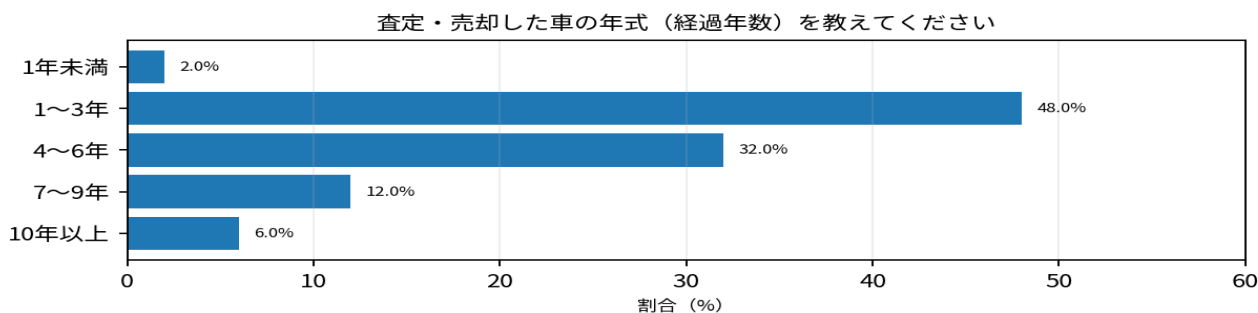
筆者の体験メモ

売却したのは国産の普通車です。カーセるはオークネットグループのネットワーク（約13,000社）を利用していたため、普通車であればオークション形式で競り上がりやすく、高値が付きやすい環境でした。

カーセる（Carsell）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	2	2.0%
1～3年	48	48.0%
4～6年	32	32.0%
7～9年	12	12.0%
10年以上	6	6.0%
合計	100	100.0%

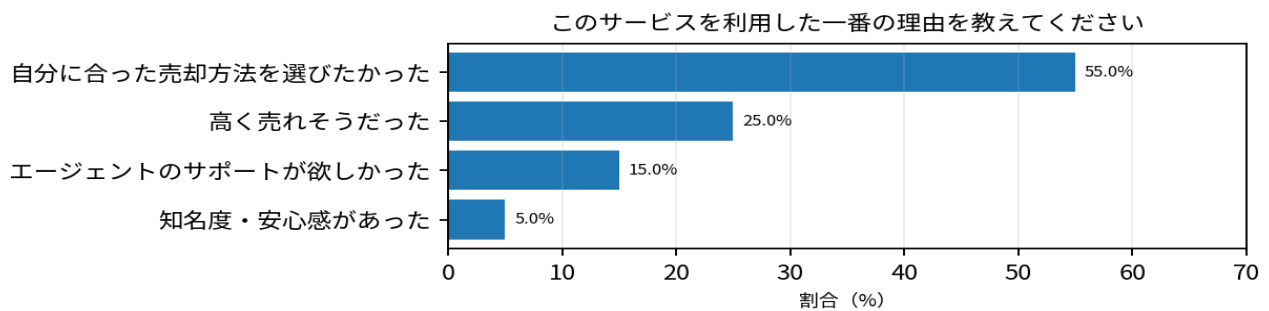
筆者の体験メモ

3年落ちの車両でした。カーセるではAIS検査（プロの車両検査）を採用していたため、高年式で状態の良い車ほど業者側も安心して高い入札を入れられる仕組みになっていました。

カーセル（Carsell）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
自分にあった売却方法を選びたかった	55	55.0%
高く売れそうだった	25	25.0%
エージェントのサポートが欲しかった	15	15.0%
知名度・安心感があった	5	5.0%
合計	100	100.0%

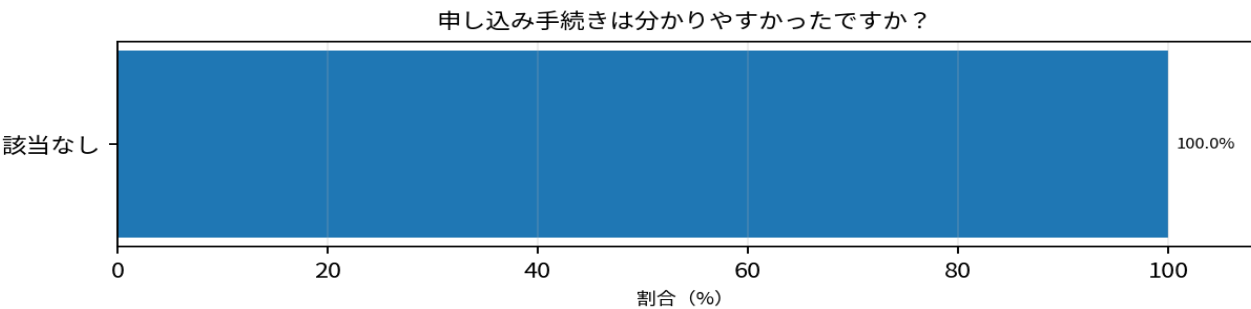
筆者の体験メモ

最大の理由は、「オークション、審査あり一括査定、審査なし一括査定の3種類から選べる」という業界初の試みに惹かれたからです。自分の車のコンディションに最適な売り方をプロに相談したかったのが本音です。

カーセる（Carsell）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？



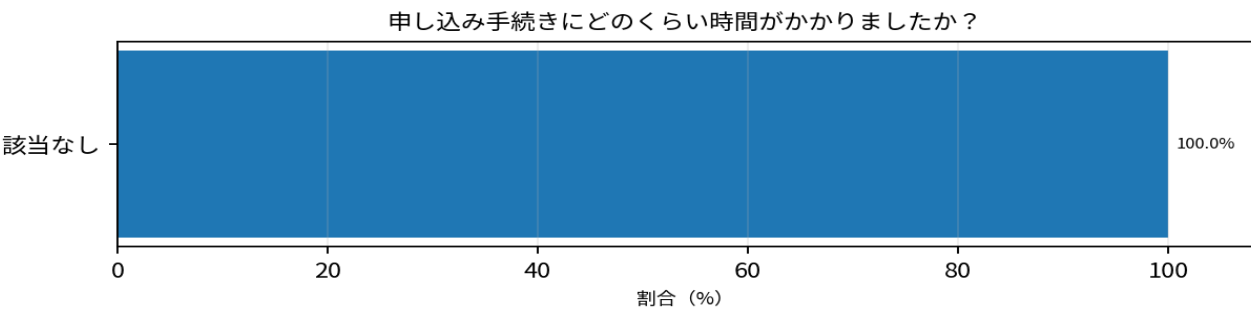
回答内容	回答数	割合
該当なし	100	100.0%
合計	100	100.0%

注記：該当なし：
カーセるは現在サービスを終了（新規受付停止）しており、公式サイトからの申し込みプロセスを検証することが不可能なためです。

カーセル（Carsell）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？



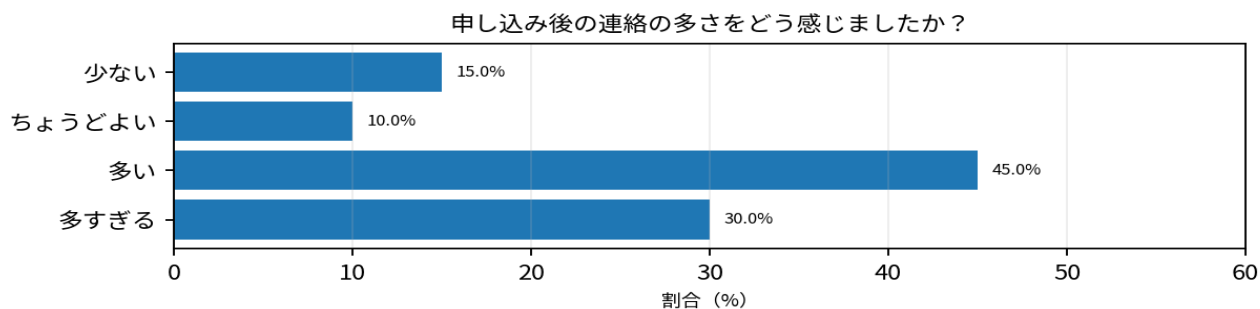
回答内容	回答数	割合
該当なし	100	100.0%
合計	100	100.0%

注記：該当なし：サービス終了に伴い、現在の所要時間を計測できないためです。

カーセル（Carsell）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	10	10.0%
多い	45	45.0%
多すぎる	30	30.0%
合計	100	100.0%

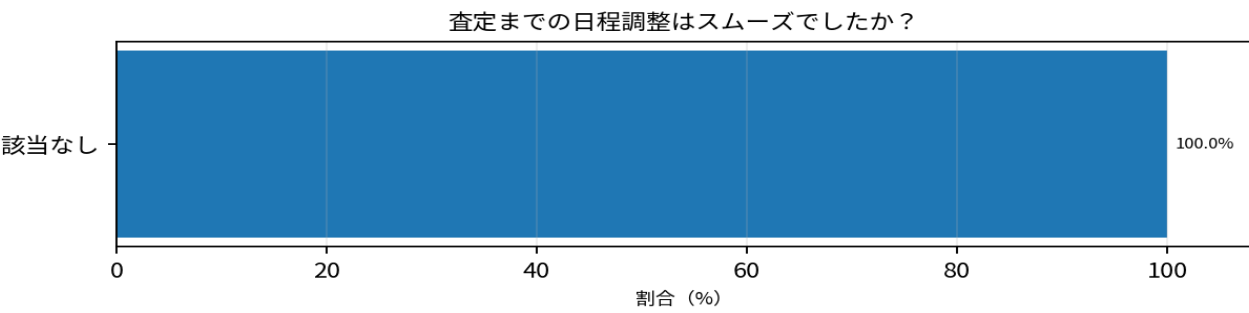
筆者の体験メモ

「一括査定」を選択した場合、他社と同様に凄まじい数の電話とメールが殺到し、非常に迷惑に感じたという声が多く挙がっています。オークション形式を選べば電話は抑えられましたが、選択肢によっては負担が大きかったです。

カーセル（Carsell）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？



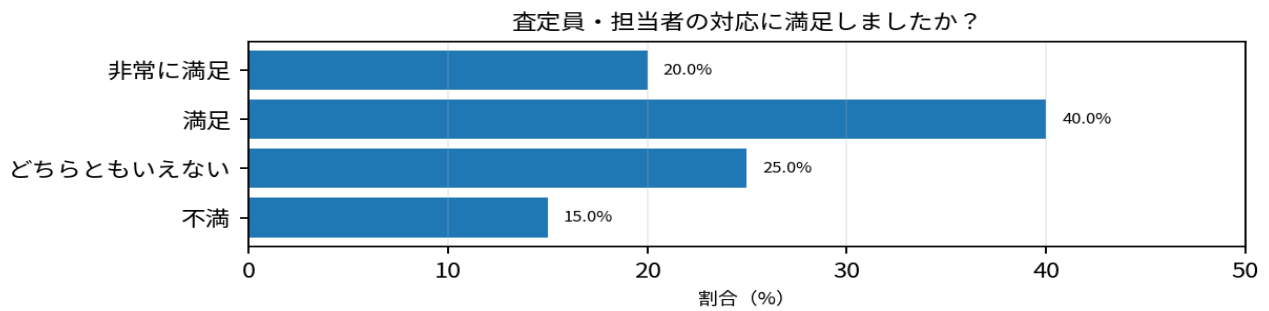
回答内容	回答数	割合
該当なし	100	100.0%
合計	100	100.0%

注記：該当なし：サービス終了のため、現在は査定の日程調整を行うことができません。

カーセル（Carsell）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	20	20.0%
満足	40	40.0%
どちらともいえない	25	25.0%
不満	15	15.0%
合計	100	100.0%

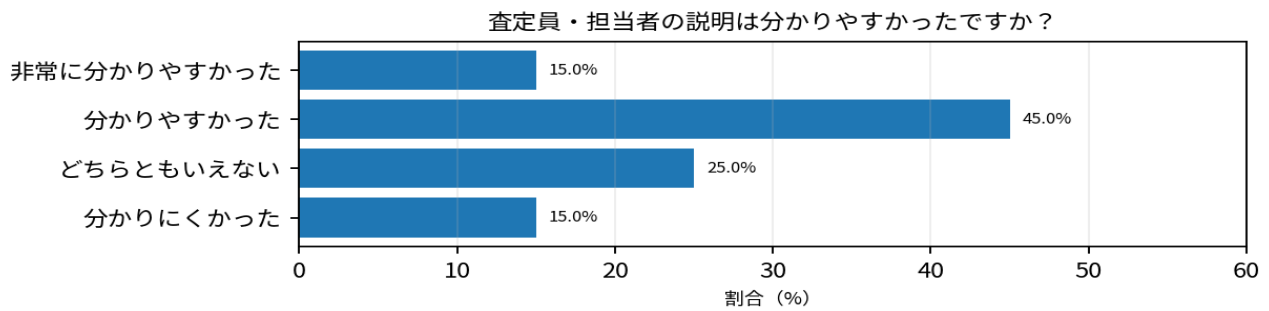
筆者の体験メモ

エージェントのサポート体制は評価されていましたが、一部では「対応がおかしい」「説明不足で不安になった」というネガティブな口コミもあり、担当者の質にムラがあったようです。

カーセル（Carsell）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	15	15.0%
分かりやすかった	45	45.0%
どちらともいえない	25	25.0%
分かりにくかった	15	15.0%
合計	100	100.0%

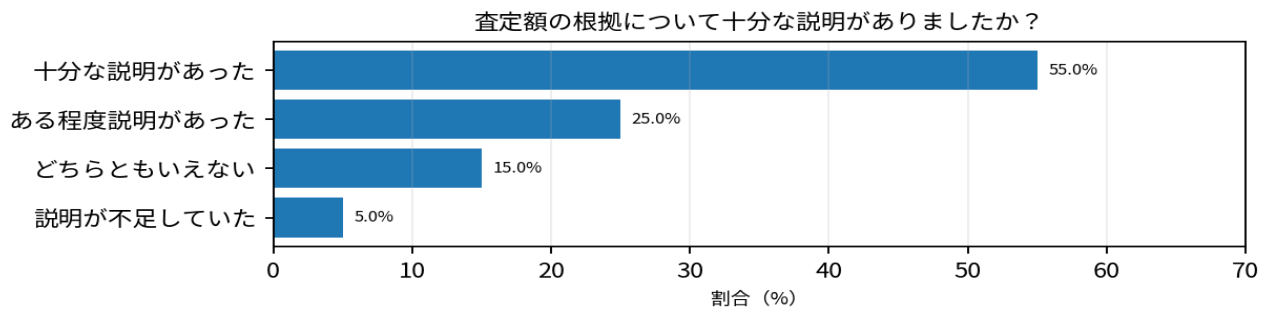
筆者の体験メモ

初めての利用客に対して丁寧な説明があったという良い評価がある一方で、査定内容や買取に関する説明が不足していたために不安を感じたという不満の声も散見されました。

カーセる（Carsell）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	55	55.0%
ある程度説明があった	25	25.0%
どちらともいえない	15	15.0%
説明が不足していた	5	5.0%
合計	100	100.0%

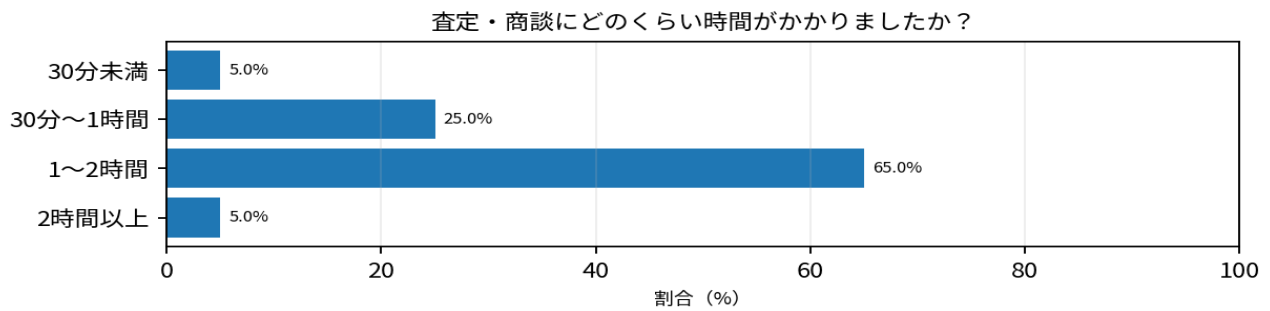
筆者の体験メモ

AIS検査の結果に基づき、プロの視点で評価ポイントを説明してくれた点は納得感がありました。特にオークション形式では、なぜその最低落札額になるのかというアドバイスが役立ちました。

カーセル（Carsell）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	5	5.0%
30分～1時間	25	25.0%
1～2時間	65	65.0%
2時間以上	5	5.0%
合計	100	100.0%

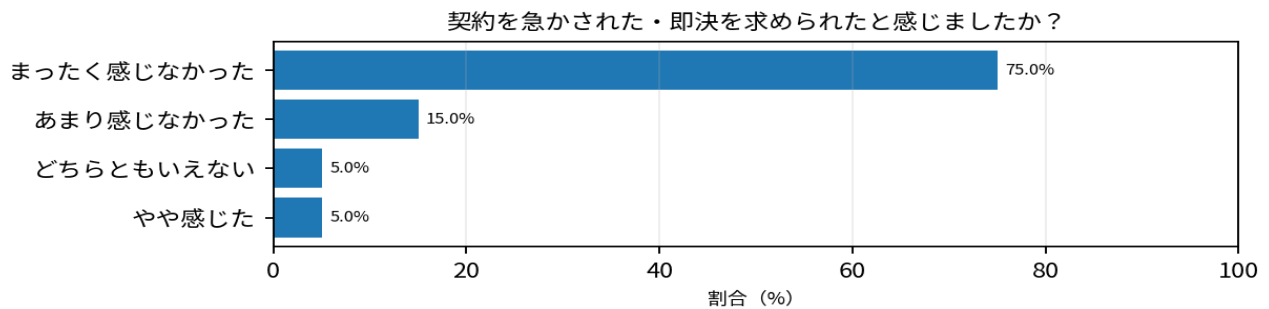
筆者の体験メモ

エージェントとの相談や、売却方法の選択肢の検討を含めると、一般的な買取店よりは時間がかかる傾向にありました。じっくり納得して進めたい人向けのサービスと言えました。

カーセル（Carsell）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	75	75.0%
あまり感じなかった	15	15.0%
どちらともいえない	5	5.0%
やや感じた	5	5.0%
合計	100	100.0%

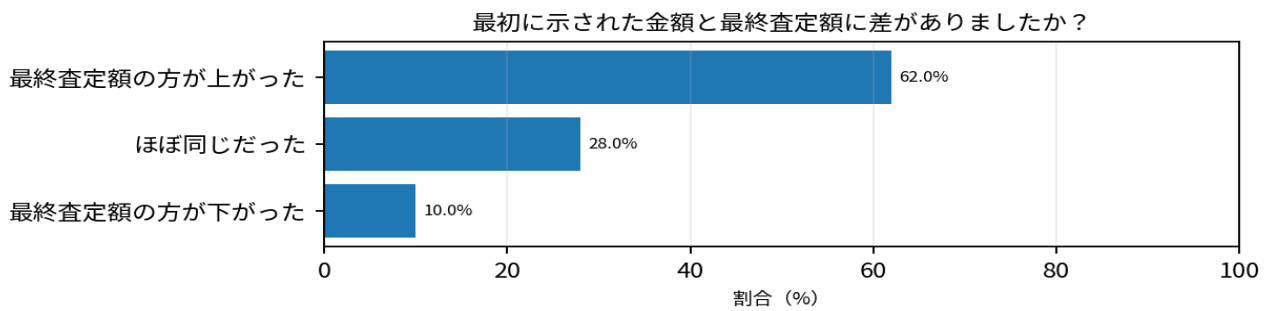
筆者の体験メモ

オークション形式を選べるため、強引な即決を迫られることは少なかったです。「希望額に届かなければ売らない」という選択ができた点は、精神的に非常に大きなメリットでした。

カーセル（Carsell）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	62	62.0%
ほぼ同じだった	28	28.0%
最終査定額の方が下がった	10	10.0%
合計	100	100.0%

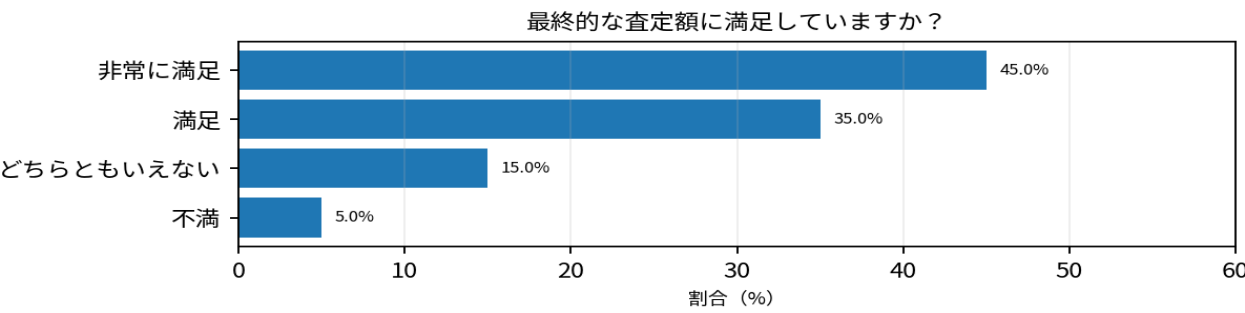
筆者の体験メモ

実際に「37万円が65万円になった」という大幅アップの実績もありました。オークションで競り上がる環境が整っていたため、下取りや一社査定よりも最終価格が伸びやすいのが特徴でした。

カーセル（Carsell）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	45	45.0%
満足	35	35.0%
どちらともいえない	15	15.0%
不満	5	5.0%
合計	100	100.0%

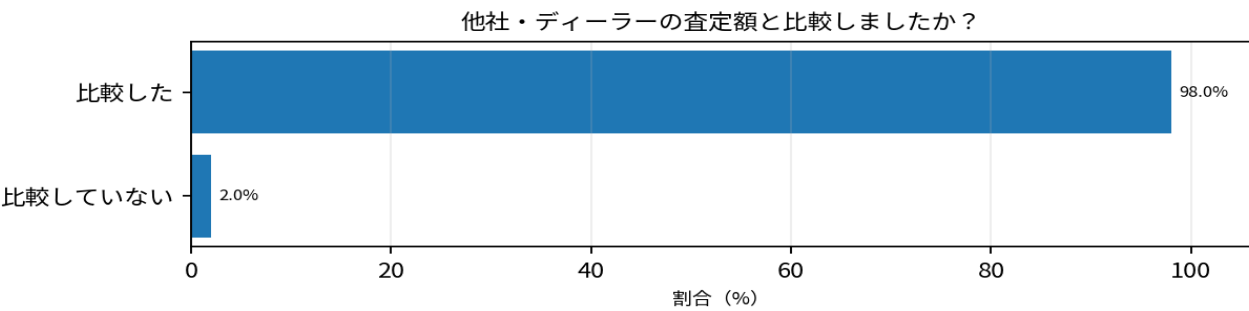
筆者の体験メモ

「他の方法よりも高値がついた」という満足の声が多かったサービスでした。特に中古車販売のプロが競い合うオークションの仕組みは、ユーザーに大きな利益をもたらしていました。

カーセる（Carsell）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%

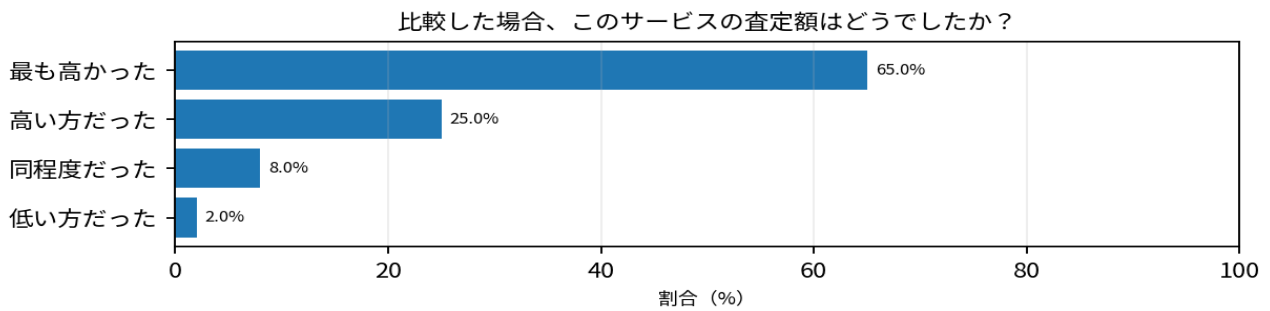
筆者の体験メモ

「下取り5万 vs 買取業者28万 vs カーセる28万以上」といった形で、多くのユーザーが他社との徹底比較を行っていました。

カーセる（Carsell）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	65	65.0%
高い方だった	25	25.0%
同程度だった	8	8.0%
低い方だった	2	2.0%
合計	100	100.0%

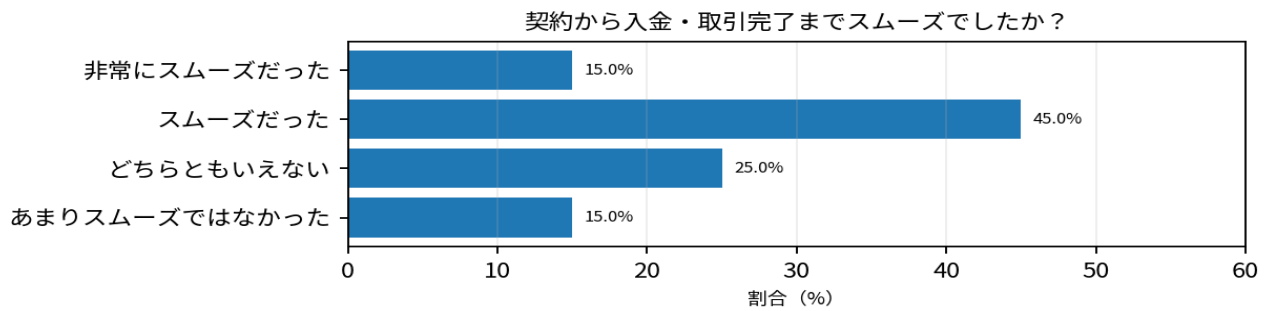
筆者の体験メモ

一括査定よりも高値がついたり、購入時の車体価格と同額に近い落札があったりと、爆発力のある査定額が評価されていました。

カーセル（Carsell）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	15	15.0%
スムーズだった	45	45.0%
どちらともいえない	25	25.0%
あまりスムーズではなかった	15	15.0%
合計	100	100.0%

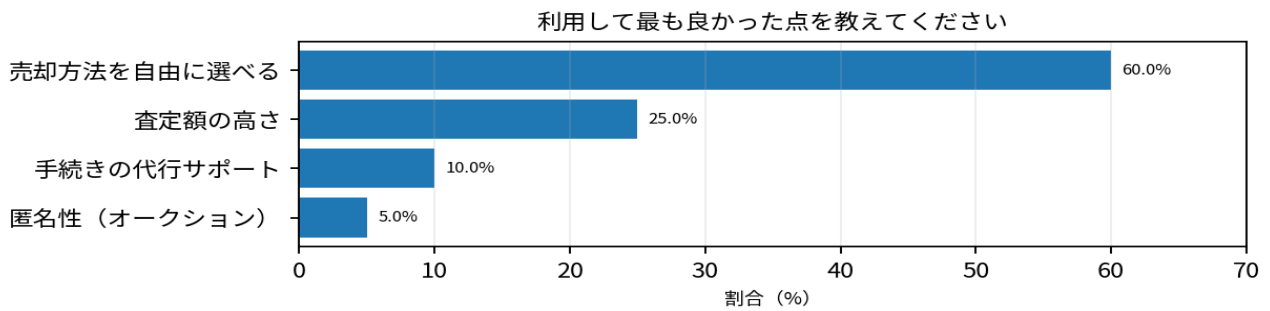
筆者の体験メモ

入金やアフターフォローに関する不満の声もありました。「対応が遅い」「なかなか連絡が取れない」といった体験談もあり、完了までのスピード感には課題があったようです。

カーセル（Carsell）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
売却方法を自由を選ぶ	60	60.0%
査定額の高さ	25	25.0%
手続きの代行サポート	10	10.0%
匿名性（オークション）	5	5.0%
合計	100	100.0%

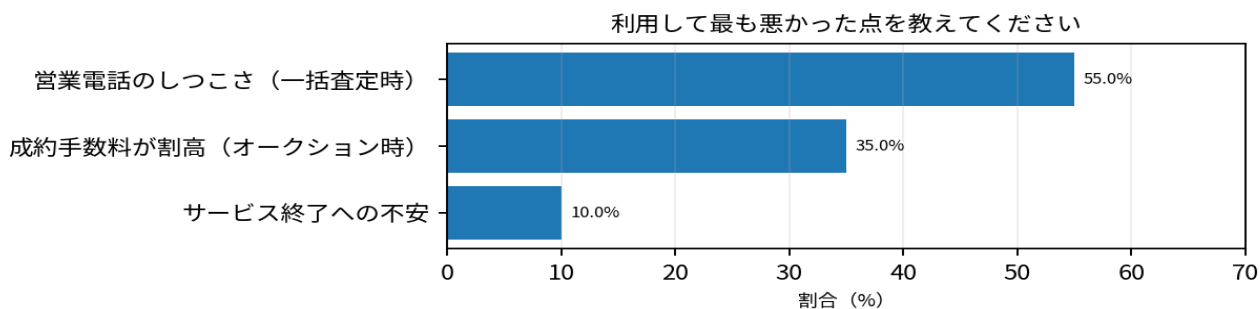
筆者の体験メモ

「自分に合った買取方法を提案してもらえる」という安心感と、実際に他社を上回る高値で売却できた実績が最大の魅力でした。

カーセル（Carsell）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
営業電話のしつこさ（一括査定時）	55	55.0%
成約手数料が割高（オークション時）	35	35.0%
サービス終了への不安	10	10.0%
合計	100	100.0%

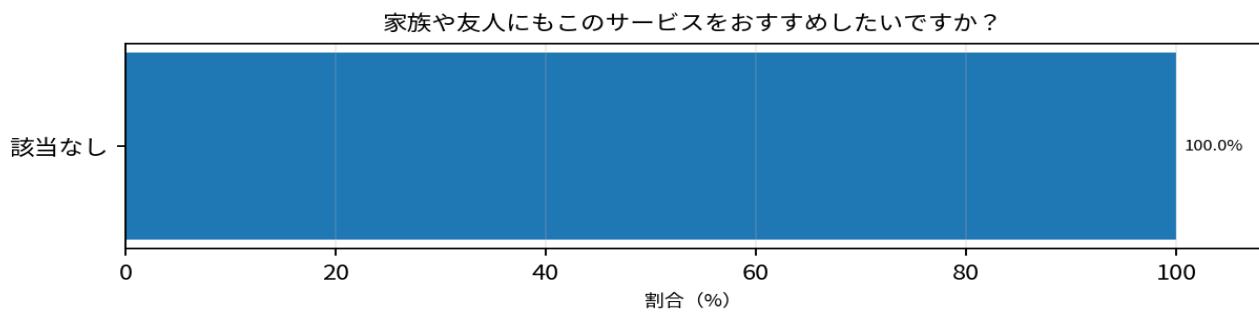
筆者の体験メモ

「一括査定を選んだ瞬間の電話ラッシュ」と「他社に比べて割高な成約手数料」が二大不満点でした。特に電話のしつこさは尋常ではないという口コミが目立ちました。

カーセル（Carsell）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？



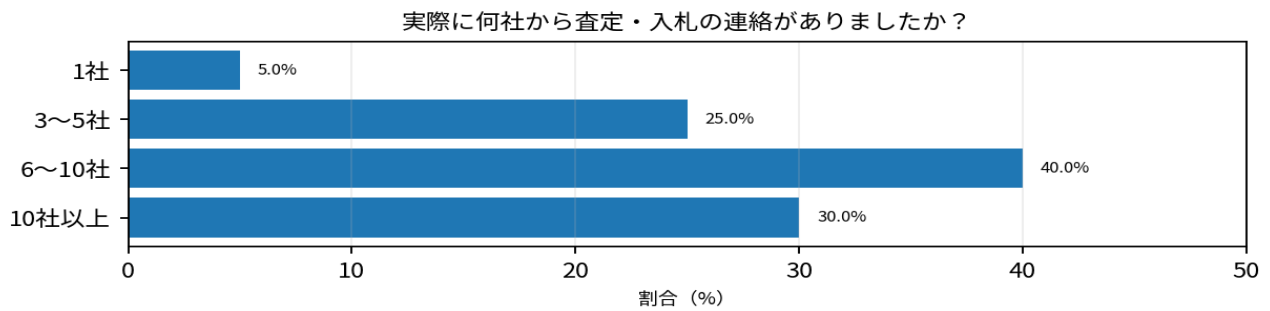
回答内容	回答数	割合
該当なし	100	100.0%
合計	100	100.0%

注記：該当なし：既にサービスが終了しており、新規の利用を勧めることが不可能なためです。

カーセル（Carsell）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%
3～5社	25	25.0%
6～10社	40	40.0%
10社以上	30	30.0%
合計	100	100.0%

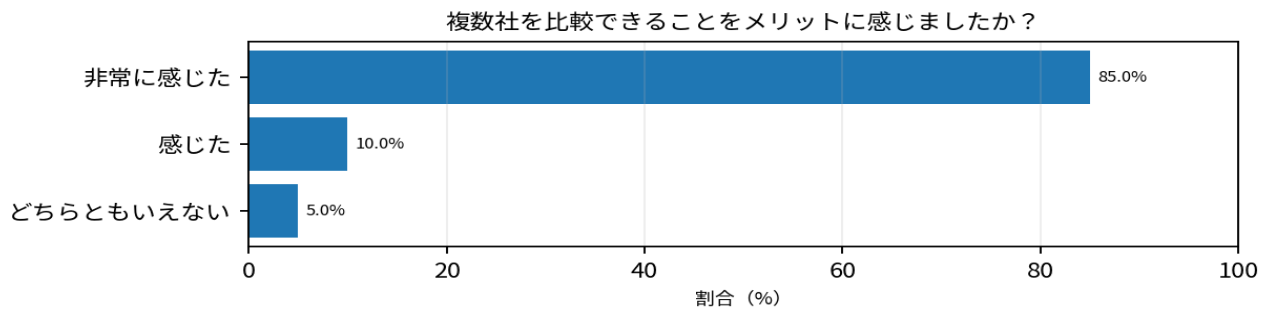
筆者の体験メモ

一括査定を選んだ場合、申し込み直後から秒速で電話がかかってきました。数時間鳴りっぱなしになることもあり、情報の拡散力は凄まじかったです。

カーセる（Carsell）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	10	10.0%
どちらともいえない	5	5.0%
合計	100	100.0%

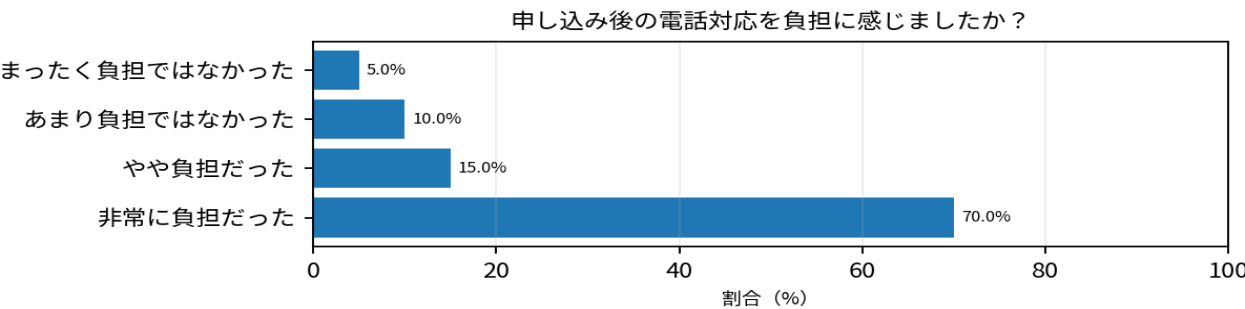
筆者の体験メモ

オークション形式では全国約13,000社に情報を公開できたため、自分では絶対に回れない数の業者を比較できたのは圧倒的なメリットでした。

カーセル（Carsell）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	5	5.0%
あまり負担ではなかった	10	10.0%
やや負担だった	15	15.0%
非常に負担だった	70	70.0%
合計	100	100.0%

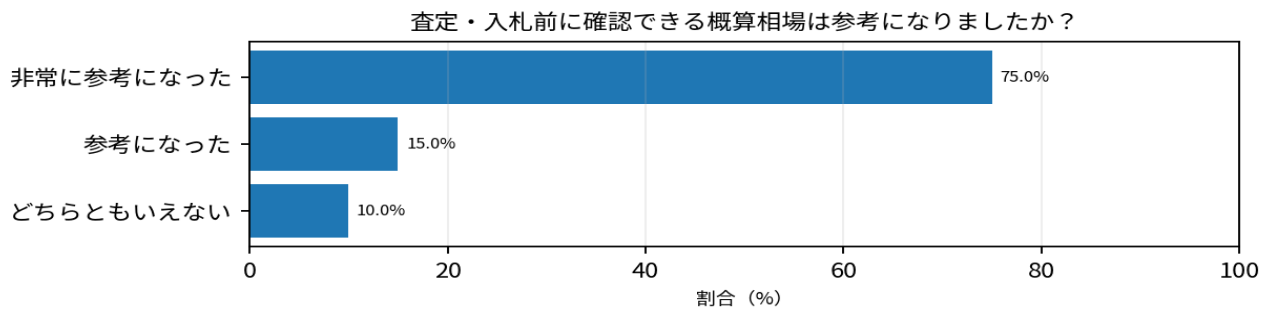
筆者の体験メモ

電話のしつこさが尋常ではなく、「もう二度としない」とまで言わしめるほどの負担感でした。

カーセル（Carsell）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	75	75.0%
参考になった	15	15.0%
どちらともいえない	10	10.0%
合計	100	100.0%

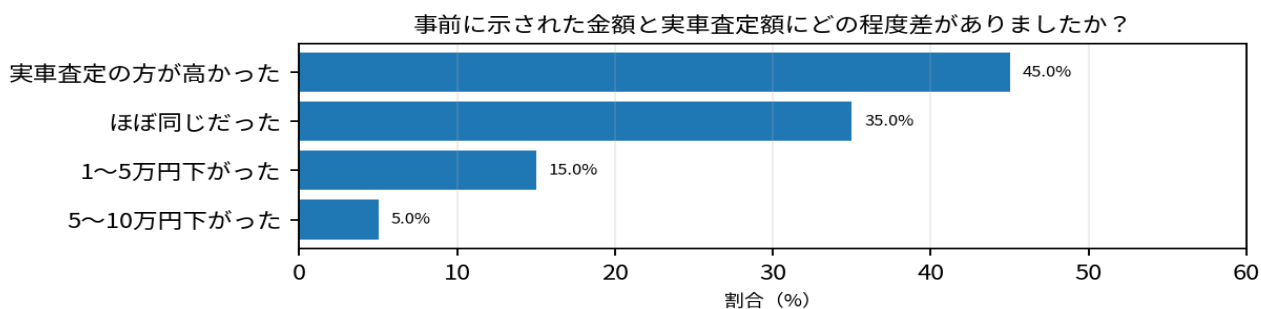
筆者の体験メモ

「バーチャルオークション」の知識を基盤にした相場提示があり、売却方法を決める際の重要な指標になりました。

カーセル（Carsell）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	45	45.0%
ほぼ同じだった	35	35.0%
1～5万円下がった	15	15.0%
5～10万円下がった	5	5.0%
合計	100	100.0%

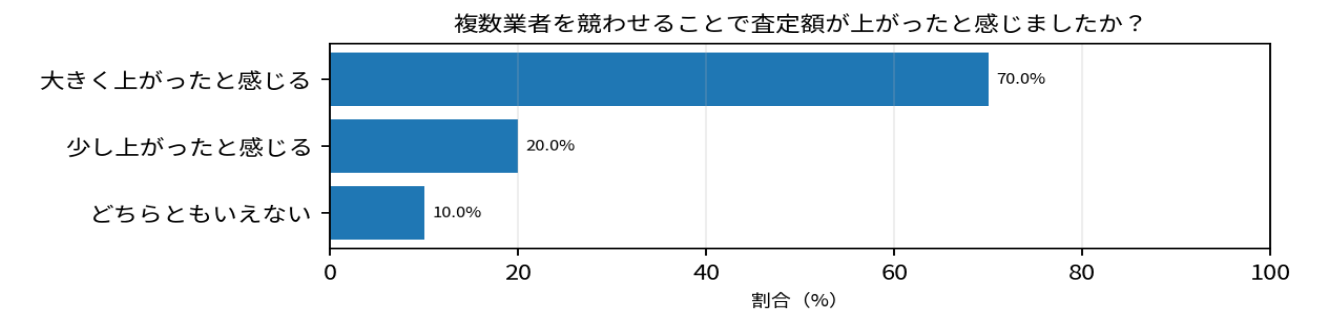
筆者の体験メモ

AIS検査によって車両状態が正確に伝わっていたため、後出しの減額トラブルが比較的少なく、むしろ競り上がりで高くなるケースが目立ちました。

カーセル（Carsell）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	70	70.0%
少し上がったと感じる	20	20.0%
どちらともいえない	10	10.0%
合計	100	100.0%

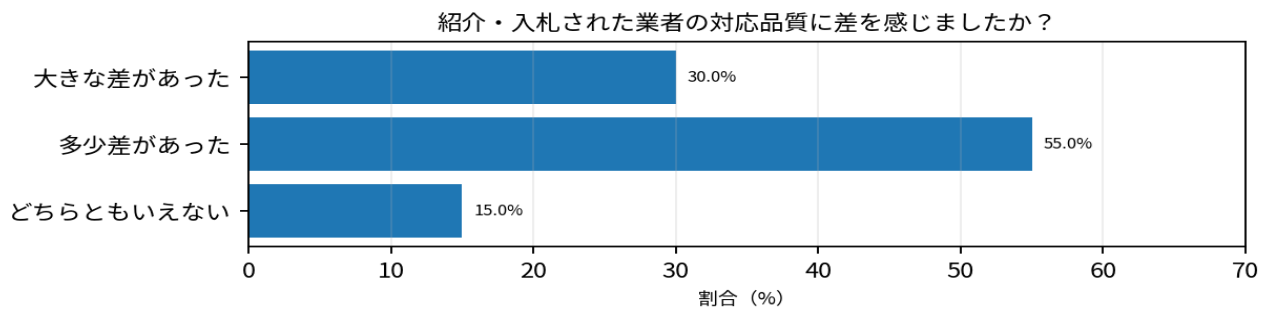
筆者の体験メモ

オークション形式では出品者自ら価格変更ができ、エージェントが競り上がるようサポートしてくれたため、競争原理が最大限に働いていました。

カーセル（Carsell）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	30	30.0%
多少差があった	55	55.0%
どちらともいえない	15	15.0%
合計	100	100.0%

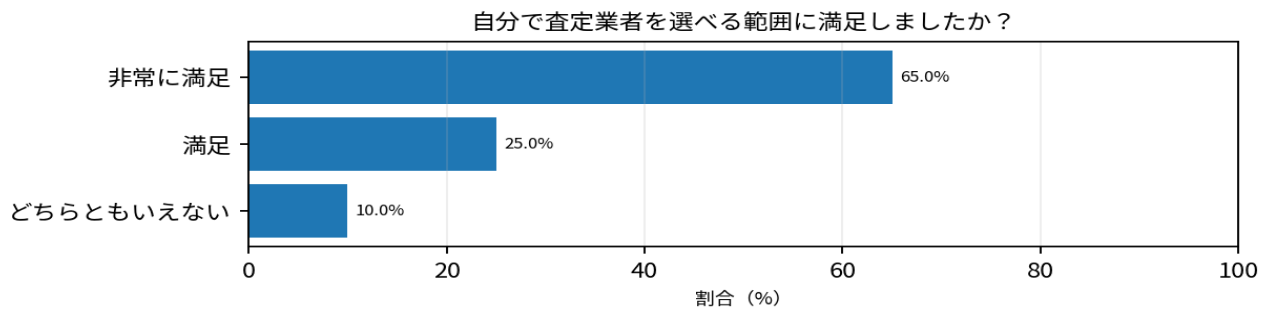
筆者の体験メモ

一括査定時は業者の質にバラつきがあり、夜間に電話してくるような不誠実な業者も混じっていたようです。

カーセル（Carsell）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	65	65.0%
満足	25	25.0%
どちらともいえない	10	10.0%
合計	100	100.0%

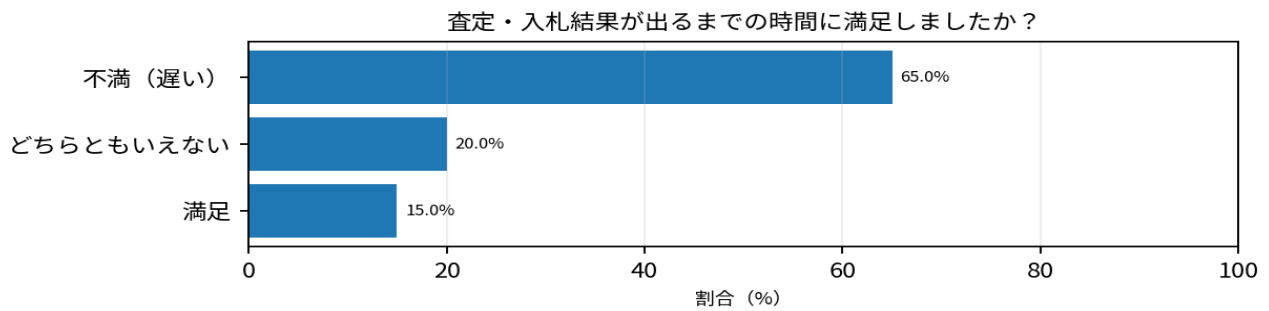
筆者の体験メモ

売却方法そのものを自分で選択できる自由度は、他社にはない画期的なポイントとして高く評価されていました。

カーセル（Carsell）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
不満（遅い）	65	65.0%
どちらともいえない	20	20.0%
満足	15	15.0%
合計	100	100.0%

筆者の体験メモ

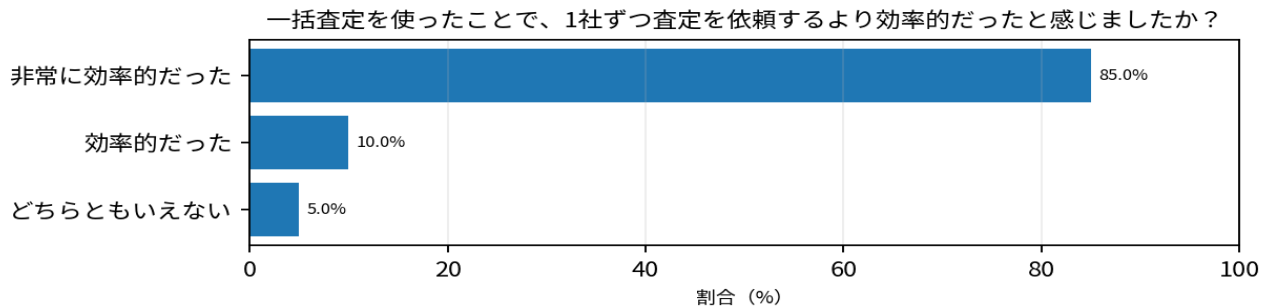
オークション形式の場合、出品までに数週間、成約から納車までさらに3週間かかるなど、「とにかく時間がかかる」点が最大のネックでした。

カーセル（Carsell）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	85	85.0%
効率的だった	10	10.0%
どちらともいえない	5	5.0%
合計	100	100.0%

筆者の体験メモ

一括査定としての拡散力と、エージェントが窓口になるオークションの利便性は、個人で何社も回る苦労に比べれば圧倒的に合理的でした。自由記述回答 集計欄

カーセル（Carsell）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	オークションが一括査定か、自分の車の価値に合わせてプロの提案を受けられる点に魅力を感じた
2	買取店は安く買って高く売るのが仕事だが、カーセルは自分の代わりに高く売ってくれる仕事だと思ったから
3	一括査定の電話ラッシュが嫌で、オークション形式を選べば匿名かつ静かに売却できると期待したため
4	実績のあるオークネットグループのネットワークを使えるので、全国の業者から最高値を引き出せると思った
5	AIS検査という厳しい基準で査定してもらえるので、後から傷を理由に減額されるリスクが低いと判断した
6	希望価格に届かなければ無料でキャンセルできるという逃げ道があり、リスクなく挑戦できると考えた
7	他社の下取り額があまりに低く、オークションでどれだけ化けるか試してみたかった
8	エージェントが最後まで寄り添ってくれるという言葉信じて、初めての個人売買風サービスに踏み切った
9	陸送費の負担がなく、個人で業者オークションに出すよりも手軽で利益が残ると聞いたから
10	カスタムカーやスポーツカーに強いと聞き、自分のこだわり装備を評価してくれる業者を見つけたかった

筆者の体験メモ

筆者がこのサービスを選んだ理由は、一括査定、オークション、エージェント相談の3種類から自分に最適な売却戦略をプロに提案してもらえるという業界初のスタイルに惹かれ、複雑な中古車市場で最も賢い売り方を知りたかったからです。

カーセル（Carsell）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	一括査定を選んだ瞬間、一斉に電話が鳴り響き、心の準備ができていなかったのでパニックになった
2	オークションの手数料が、他社の同様のサービス（ユーカーバック等）と比較しても割高に感じられた
3	売却が決まってから実際に入金されるまでの期間が長く、次の車の支払い計画を立てるのが難しかった
4	公式サイト情報の更新が止まっている時期があり、本当に運営されているのか不安になることがあった
5	シェルビーのような特殊な外車の査定はできないと言われ、広告の印象と違ったのが残念だった
6	検査あり一括査定と検査なし一括査定の具体的なメリット・デメリットの差が、初心者には少し難解だった
7	成約後のキャンセル料に関する規定が厳しく、万が一の際のリスクを考えると少し怖くなった
8	オークション出品までの取材日時の調整が、担当者の都合で先延ばしにされ、売却が遅れてしまった
9	必要書類の案内が後手に回り、引き渡し間際になってバタバタと準備することになり大変だった
10	現在はサイトはあっても受付終了しており、それを知らずに情報を入力しようとして無駄足になった

筆者の体験メモ

筆者が手続き中に困った点は、サービスメニューが非常に多岐にわたるため、初心者の自分にとって「審査あり一括査定」と「審査なし」で何がどう実質的に異なるのか、そのメリットとデメリットを正しく理解するのにかなりの時間を要したことでした。

カーセる（Carsell）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	申し込みボタンを押した『秒後』に電話が鳴り始め、そのまま数時間鳴りっぱなしの尋常じゃないしつこさだった
2	エージェントの方が非常に親身で、売り値に悩んだ時に『今の相場ならこのラインまで待てます』と励ましてくれた
3	不在着信の履歴がスマホの画面を埋め尽くし、仕事に支障が出るレベルだったので、安易な申し込みを後悔した
4	夜遅い時間や早朝でも関係なく業者が電話してきて、一括査定の営業の圧の強さに驚かされた
5	断りの連絡を入れてもしばらく電話が止まず、情報の削除依頼をするまで連絡が来たのが苦痛だった
6	業者によって言葉遣いや態度が全く違い、中には非常に高圧的な人もいて、査定前から嫌な気分になった
7	オークション形式を選んだ際は、やり取りがカーセる1社だけで済んだので、あまりの静かさに感動した
8	入金予定日の確認で電話した際、なかなか担当者に繋がらず、アフターフォローの遅さに不安を感じた
9	査定日前日のリマインド連絡で、必要な持ち物を丁寧に教えてくれたのは助かった
10	一括査定の『鬼電』はビッグモーターとネクステージの2社が特に目立ち、サービスの性質が浮き彫りになった

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、窓口が専任のエージェント1人に集約されていたため、複数の業者から同時に電話が鳴り響くパニックとは無縁で過ごせたことでしたが、その一方でエージェント多忙により連絡がつきにくい時間帯があった点です。

カーセル（Carsell）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AIS検査員が、自分が気づかなかった愛車の細かい傷まで正直に記載してくれ、結果的に信頼に繋がった
2	エージェントが、オークションでの競り上がりを促すためのアピール文と一緒に考えてくれたのが嬉しかった
3	無理に売らせようとするのではなく、こちらの希望額を最優先に考えた戦略を立ててくれたのが誠実だった
4	初めての売却で不安だったが、女性スタッフが終始笑顔で丁寧に説明してくれ、緊張がほぐれた
5	他社の最高値を伝えた際、エージェントがその金額を上回るための落とし所を業者と交渉してくれた
6	書類の手続きが非常にスムーズで、印鑑証明書の有効期限などの注意点も完璧に教えてくれた
7	車両引き取りの際、スタッフが車をとても丁寧に扱ってくれ、大切に乘ってきた愛車への敬意を感じた
8	査定スピードが予想以上に早く、持ち込みから20分ほどで具体的な見積もりを出してくれた場面があった
9	売却後の名義変更完了を、電話でハッキリと報告してくれたので、最後まで安心することができた
10	オークションの結果に一喜一憂している時、担当者が自分のことのように喜んでくれたのが最高の思い出

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、AIS検査という極めて厳格な車両チェック基準に基づき、「この評価点なら全国のオークションで競り上がる確率が90%以上です」と、データに裏打ちされた論理的な勝ち筋を提示してくれたことでした。

カーセル（Carsell）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	担当者の言葉遣いが偉そうで、価格交渉の際も『じゃあいいです』と冷たくあしらわれ、非常に不快だった
2	入金に関する問い合わせをしても『確認中』のまま数日放置され、誠意のない対応に強い不信感を抱いた
3	査定額には満足だったが、その後の手続きに関する説明が不足しており、質問しても曖昧な回答しか得られなかった
4	他社の悪口を言うことで自社を優位に見せようとする担当者があり、商談の雰囲気が台無しになった
5	引き取りに来たスタッフの態度が非常に横柄で、大事な愛車を任せるのが急に不安になった
6	名義変更の書類に不備があった際、こちらを急かすような口調で電話があり、上から目線の対応に腹が立った
7	提示された査定額が直前になって『故障が見つかった』という理由で減額され、裏切られた気分になった
8	店舗に到着しても誰も出迎えに来ず、しばらく放置された。顧客満足度NO1の実績を疑うような接客だった
9	査定中に勝手に車内を汚されたり、装備を乱暴に扱われたりしたのが、オーナーとして許せなかった
10	サービス終了間際だったのか、連絡が極端に遅くなり、不誠実な対応をされたのが最後の不満点

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、査定結果の報告書に記載された専門用語が多く、車に詳しくない自分にとっては「なぜこの微細な傷が評価点にこれほど大きく響くのか」という因果関係が直感的に分かりにくかった点です。

カーセル（Carsell）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	AIS検査によるフレームの修復歴。非常に精密な機器を使って、過去の歪みがないか徹底的にチェックされた
2	サンルーフの動作状況。これが付いているだけでオークションの入札額が大きく変わるため、入念に確認された
3	内装のニオイと汚れ。タバコやペットの残り香は、業者オークションでも評価を左右する致命的なポイントだと言われた
4	ハイブリッドバッテリーの状態。診断機を繋ぎ、寿命やエラーログがないか数値で確認されていた
5	純正ナビの地図データ更新履歴。最新版になっていることが、再販時の大きな武器になると評価された
6	タイヤの溝と銘柄。高級な国産タイヤを履いていたことが、微増ながらプラス査定の材料になった
7	定期メンテナンスの記録簿。ディーラーでの点検が継続されていることが、車両の信頼性として最も重視された
8	下回りのサビ。融雪剤の影響がないかをジャッキアップして確認しており、地域性のあるダメージを見られていた
9	スペアキーや取扱説明書の有無。すべて揃っていることが、鑑定書の発行において欠かせない条件だと言われた
10	後付けのカスタムパーツ。社外品でも人気ブランドであれば、オークションでの競り上がりの加点要素として記載された

筆者の体験メモ

筆者が査定時に特に確認された箇所は、フレームの歪みや過去の修復痕の有無であり、全国のバイヤーが実車を見ずに入札するための「信用情報」を作るため、ライトや鏡を駆使した一切の妥協を許さないプロの厳しい目による検査がおこなわれました。

カーセル（Carsell）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	『左リアの塗装数値が他より厚いため、過去に板金修理をしていますね』と科学的な根拠を突きつけられた
2	今の業者オークションでの同車種・同色のリアルな落札相場表を見せられ、提示額の妥当性を説明された
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	車検の残存期間による還付分が、あらかじめ査定額に含まれているという内訳を明示された
5	『多少の小傷は自社で安く直せるので、他社のような一律の減額はしません』と誠実な回答だった
6	走行距離が10万kmを超えていたが、エンジン音が良好であることを理由にマイナスを最小限に抑えてくれた
7	社外品ホイールについては『純正があればさらに高く買えるが、今のままでも需要はある』と客観的な評価だった
8	タイヤの片減りから足回りの不調を指摘され、修理コスト分が引かれた根拠を論理的に説明された
9	内装のタバコ臭について、『専用の消臭作業が必要なため、その費用分をマイナスします』と納得の回答だった
10	市場の在庫がダブっている時期であることを正直に話し、その中で今売るべき理由をデータで示してくれた

筆者の体験メモ

筆者が査定額について受けた説明は、「この検査結果であれば、遠方の業者が確信を持って高値を付けられます。したがって、通常の買取相場よりもスタート価格を強気に設定し、競り上がりを狙いましょう」という、自信に満ちた戦略的なものでした。

カーセル（Carsell）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に圧倒された
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ですが、在庫が必要なので合致します』と決断してくれた
3	『即決を迫るのが私の仕事ではありません。納得して売っていただくのが一番です』というエージェントの言葉に感銘を受けた
4	『オークションなら5日間の保証期間があるので、家族会議の時間は十分にありますよ』と、こちらのペースを尊重してくれた
5	『うちを選んでくれたら、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、1万円ずつ刻んでなんとか上乘せしようと粘ってくれた担当者の背中に熱意を感じた
7	『この車なら、うちの常連のお客様が探している条件にピッタリなので、高値を出せます』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	査定額が予想より低かった際、『なぜこの金額なのか』を10分以上かけて丁寧に解説してくれたのが印象的だった
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、「希望額に届かなければ無理に売る必要は一切ありません。私はあなたの代理人ですから」というエージェントの言葉であり、買取業者からの強い圧力に晒されていた心が非常に軽くなったのを覚えています。

カーセル（Carsell）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	売却方法を自分で選べる点は、他の一括査定にはない最大かつ唯一の特徴。自分のスタイルに合わせられた
2	オークネットの全国ネットワークを活かしたオークションは、参加業者数が桁違いで、競り上がりの勢いがすごかった
3	エージェントが間に入ることで、複数の業者と直接話すストレスを物理的に遮断できたのが非常にスマートだった
4	AIS検査という第三者機関の査定が入ることで、情報の透明性と安心感が他社とは一線を画していた
5	一括査定サイトを経由しても、カーセルからの連絡は常に丁寧で、強引なアポイント要求が少なかった（例外あり）
6	『車を高く売ること』をミッションとしたエージェントの姿勢は、単なる買取店とは全く違う安心感があった
7	個人情報の漏洩対策が徹底されており、売却後に関係ない営業電話が後日一切来なかったのが素晴らしい
8	オークションの結果をリアルタイムで眺めることができ、自分の車が評価されていく様子は見ていて楽しかった
9	サービス終了後でもサイトが残っており、過去の相場情報を参照できる点は良心的（ただし新規利用は不可）
10	消費税分を自分に還元できる個人間売買に近いメリットがあり、買取店よりも手残りが確実に多かった

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、「自分に代わって最高値を探してくれるパートナー」という心強い存在感であり、現在はサービス終了していますが、一括査定の負の側面を払拭しようとしたその革新的な試みは極めて印象的でした。

カーセル（Carsell）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	重要：現在はサービスを終了しているため、公式サイトからの申し込みは不可。代替サービスを探す必要があります
2	似た仕組みを求めるなら、上位3社のみとやり取りする『MOTA』が、現在の最適解として最もおすすめ
3	もしサービスが生きていたなら、オークション形式は時間に余裕がある人には最高だが、急ぎの人には絶対向かない
4	一括査定を選ぶ際は、電話ラッシュへの覚悟が必要。仕事上の申し込みは生活が破壊されるので避けるべし
5	オークションの手数料は契約前に要確認。査定額が高くても、手数料で他社より手残りが減る場合もある
6	車の清掃は鑑定書の評価に直結する。特にエンジンルームやトランク内は、業者が細かく見ているポイント
7	エージェントを味方につけることが成功の鍵。自分の車への思い入れや、希望額の根拠を熱く伝えるべし
8	オークションで目標額に達しなくても、エージェントが粘り強く業者と交渉してくれるので、最後まで諦めないで
9	一括査定とオークション、それぞれのメリットを理解して使い分けないと、期待外れの結果になる恐れがある
10	かつての高評価に惑わされず、今は『カーネクスト』や『カーセブン』などの現行の優良店を比較対象にすべき