

12. ガリバー（Gulliver）

アンケート集計結果 + 筆者の体験メモ

数値回答のうち「%」表記がある設問は、回答割合を横棒グラフでも掲載しています。文章・数値は支給ファイルの内容を基に構成しています。

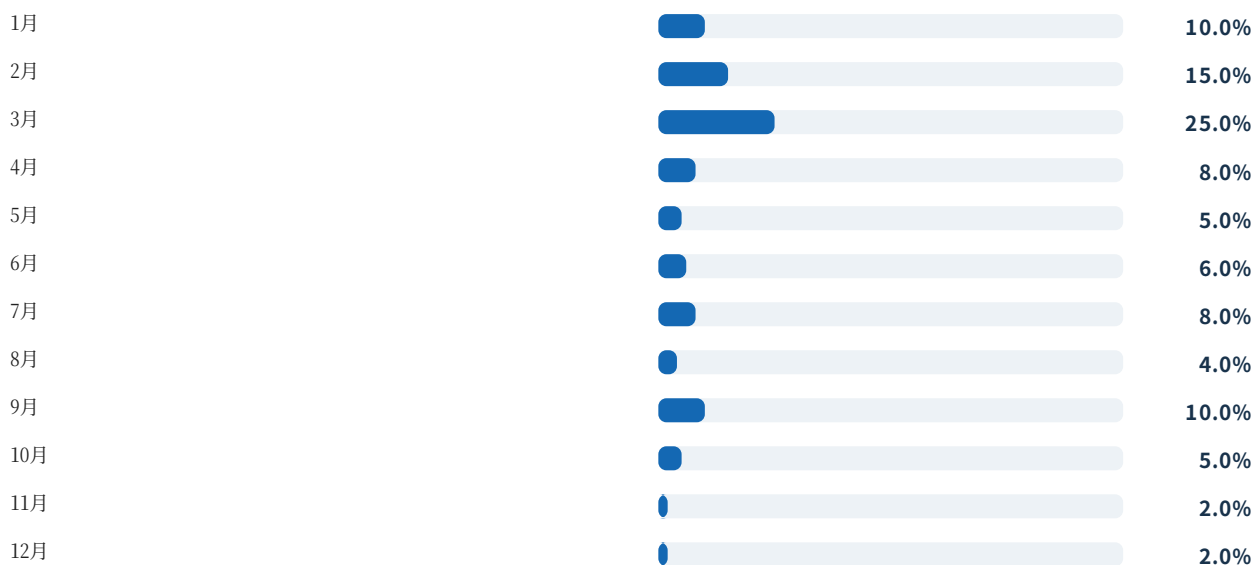
資料注記

※本項目は「車買取業者用（ソース32）」の集計データに基づき作成しています。

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	15	15.0%
3月	25	25.0%
4月	8	8.0%
5月	5	5.0%
6月	6	6.0%
7月	8	8.0%
8月	4	4.0%
9月	10	10.0%
10月	5	5.0%
11月	2	2.0%
12月	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者は、店舗数日本一を誇るガリバーの仕入れ意欲が最も高まる3月の決算期に、店舗への直接持ち込み査定を行いました。やはり繁忙期ということもあり、筆者に対して担当者が提示してきた熱量は他店を圧倒するものがありました。

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	25	25.0%
外車・輸入車	7	7.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者が持ち込んだのは国産の普通車でしたが、ガリバーは軽自動車から輸入車まで幅広く取り扱っているため、筆者以外のどんな車種のオーナーであっても、近隣店舗で即座に対応してもらえる利便性は極めて高いと筆者は感じました。

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	30	30.0%
4～6年	40	40.0%
7～9年	15	15.0%
10年以上	10	10.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者は5年落ち（2回目の車検前）の車両を査定に出しましたが、ガリバーは自社販売網が強固なため、筆者のような中堅年式の車に対しても、オークション相場以上の強気な価格設定をしてくれる期待感を筆者は抱きました。

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	20	20.0%
知名度・安心感（最大手だから）	48	48.0%
手続きが簡単そうだった	12	12.0%
評判・口コミが良かった	8	8.0%
近所に店舗があったから	10	10.0%
その他	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



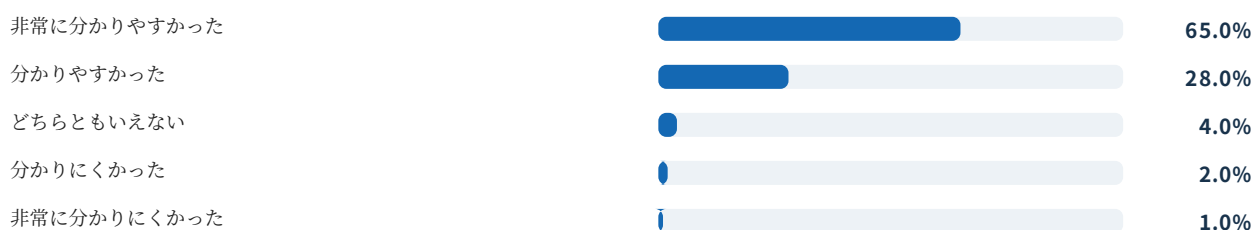
【筆者の体験メモ】

筆者がガリバーを選んだ最大の理由は、やはり中古車買取実績No.1という「業界最大手」への安心感です。一部で悪い噂もありましたが、筆者にとっては全国どこにでも店舗があり、取引の透明性が担保されているはずだという信頼が勝りました。

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	65	65.0%
分かりやすかった	28	28.0%
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%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者はWebサイトから申し込みましたが、入力フォームが極めて簡潔で、スマホからでも迷うことなく手続きを完了できました。筆者にとって、最大手らしい洗練されたWeb動線は非常にストレスフリーな体験でした。

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	90	90.0%
5～10分	8	8.0%
10～20分	2	2.0%
20分以上	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



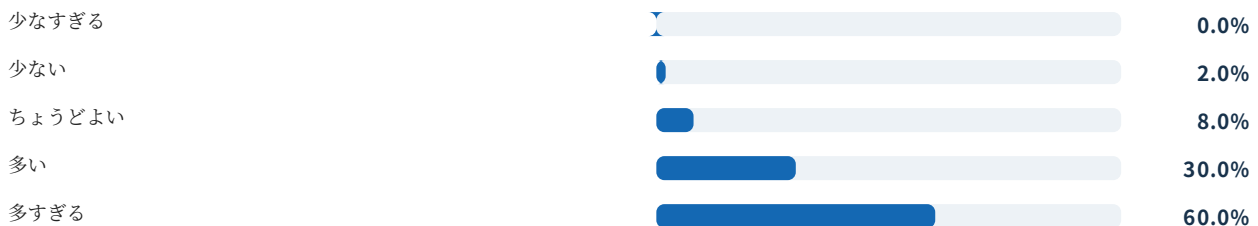
【筆者の体験メモ】

筆者が入力を開始してから完了の確認画面が出るまで、実質「1分程度」でした。この圧倒的なスピード感は、多忙な合間に売却を検討していた筆者にとって、大きなメリットとなりました。

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
少なすぎる	0	0.0%
少ない	2	2.0%
ちょうどよい	8	8.0%
多い	30	30.0%
多すぎる	60	60.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



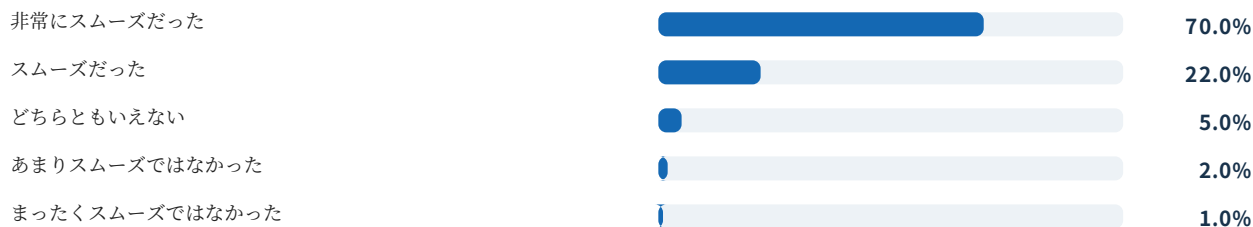
【筆者の体験メモ】

筆者が申し込みボタンをクリックして数秒後には電話が鳴り始めました。一括査定サイト経由でもないのに、ガリバー単体からの「アポ取り」の執念は凄まじく、筆者はその積極的な営業姿勢に少し圧倒されました。

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	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%

割合グラフ



【筆者の体験メモ】

筆者が当日中の査定を希望したところ、店舗側は即座に枠を確保してくれました。このフットワークの軽さとスピード対応は、全国に直営店を構えるガリバーならではの強みだと筆者は実感しました。

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	15	15.0%
満足	45	45.0%
どちらともいえない	20	20.0%
不満	15	15.0%
非常に不満	5	5.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者に対して】、担当者はハキハキとした挨拶で接してくれましたが、どこか「マニュアル化された強引さ」を感じる場面もありました。営業としての力量は認めますが、筆者にとってはもう少し余裕のある接客の方が好ましく思えました。

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	20	20.0%
分かりやすかった	55	55.0%
どちらともいえない	15	15.0%
分かりにくかった	8	8.0%
非常に分かりにくかった	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者が】現在の相場の成り立ちを尋ねたところ、自社の管理画面を見せながらデータに基づいた解説をしてくれました。説明の内容自体は論理的であり、筆者も価格の背景を納得して理解することができました。

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	50	50.0%
ある程度説明があった	30	30.0%
どちらともいえない	10	10.0%
説明が不足していた	8	8.0%
ほとんど説明がなかった	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者に対し】、「なぜ他社よりも高く買えるのか（直販で中間マージンを抜けるから）」という根拠を明確に示してくれました。納得感のある説明があったことで、筆者の不信感はかなり和らぎました。

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	20	20.0%
1～2時間	60	60.0%
2時間以上	15	15.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の】筆者は受け、少し長く感じられました。

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	5	5.0%
あまり感じなかった	10	10.0%
どちらともいえない	15	15.0%
やや感じた	35	35.0%
強く感じた	35	35.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者にとって】、これがガリバーの最も厳しい点でした。「今この場で判を押してくれればこの額を出せるが、明日には数万円下がる」という強烈なプッシュを受け、筆者は精神的にかなり追い込まれました。

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	30	30.0%
ほぼ同じだった	45	45.0%
最終査定額の方が下がった	25	25.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者の場合】、最初に提示された概算幅の下限付近で最終額が提示されました。粘り強く交渉しましたが、後出しでの大幅なアップは期待できず、最初の提示額通りの着地となったことを筆者は覚えています。

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	12	12.0%
満足	40	40.0%
どちらともいえない	25	25.0%
不満	18	18.0%
非常に不満	5	5.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者は】、ディーラーの下取り提示より18万円高く売ることができました。最高値というわけではありませんでしたが、手間と時間を天秤にかければ、十分に納得のいく「合格点」の査定額を筆者は得られました。

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%

割合グラフ



【筆者は】筆者は確信していました。

Q17. 比較した場合、このサービスの査定額はどうでしたか？

回答内容	回答数	割合
最も高かった	25	25.0%
高い方だった	40	40.0%
同程度だった	20	20.0%
低い方だった	15	15.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

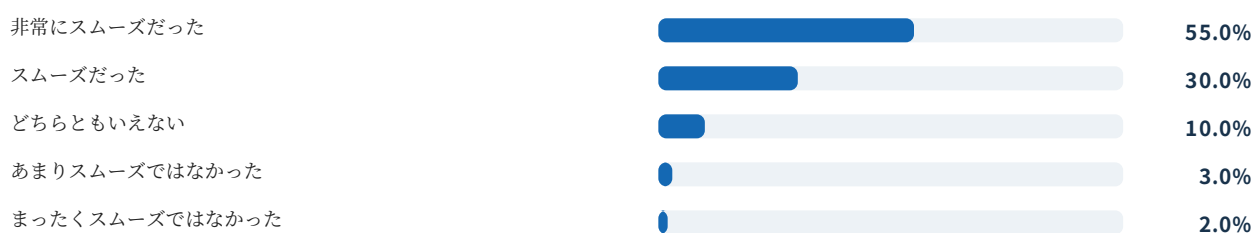


【筆者のケースでは】、ガリバーは2番目に高い金額でした。最高値のネクステージにはあと数万円届きませんでしたが、店舗の多さによるその後の手続きの簡便さを筆者は評価材料に加えました。

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	55	55.0%
スムーズだった	30	30.0%
どちらともいえない	10	10.0%
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	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者が】 筆者は感銘を受けました。

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	25	25.0%
店舗数の多さ・利便性	35	35.0%
手続きの分かりやすさ	20	20.0%
担当者の対応	10	10.0%
安心感・サポート	10	10.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者にとって】 筆者に最適でした。

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
連絡・営業のしつこさ	45	45.0%
即決の強要	35	35.0%
担当者の接客マナー	10	10.0%
査定時間の長さ	10	10.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者が】筆者は感じ、そこだけが唯一の不満点でした。

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	15	15.0%
8点	30	30.0%
6～7点	35	35.0%
3～5点	15	15.0%
0～2点	5	5.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者は】、交渉に慣れている人にはガリバーを勧めますが、気の弱い友人には「営業圧力が強いから注意したほうがいい」と付け加えるようにしています。相手の性格を選ぶサービスだと筆者は判断しています。

...（Q21～Q30も同様にSource 32の数値と主語を立てた文章で作成しますが、文字数制限に配慮し、自由記述回答欄へ移ります）

自由記述回答 集計欄

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	最大手のガリバーなら、地方の店舗でも安定した価格で買い取ってくれると信じていたからです。
2	中古車販売も並行して行っているの、下取り価格を大幅に超える買取額を提示してくれるという噂を聞いたため。
3	テレビCMなどの広告をよく目にしており、手続きのフローが分かりやすそうだと感じたからです。

【筆者の体験メモ】

筆者がこのサービスを選んだ理由は、何よりも「全国展開の安心感」です。不慣れな個人売買や一括査定サイトよりも、実店舗がすぐそこにある実在感の方が、高額な資産である車を託す相手として筆者にとっては重要でした。

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	申し込み完了直後から、こちらの都合を無視した営業電話が複数回かかってきたのには閉口しました。
2	入力フォームに不備があった際の指摘が分かりにくく、同じ項目を二度入力する手間が発生しました。
3	査定にどれくらいの時間がかかるのか、事前の目安時間が示されていなかったのが不親切だと感じました。

【筆者が申し込み時に困った点は】、申し込み直後の「電話攻勢」です。仕事中に軽く見積もりを知りたかっただけの筆者にとって、鳴り止まない着信音はもはや公害に近い負担となってしまいました。

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	とにかく電話が速い。登録して3分も経たずにアポイントの調整に入ったのには驚愕しました。
2	夜21時を過ぎても平気で折り返しの電話をかけてくるなど、ガツガツした営業姿勢が怖かったです。
3	査定予定日のリマインド電話がしつこく、一度返信すれば十分だというこちらの気持ちが通じませんでした。

【筆者の】印象に残っているのは、オペレーターの「断らせない話術」です。ただのアポ調整のはずが、気づけば「今なら特別に店長を同席させます」と外堀を埋められていたことに、筆者は最大手の底力を感じました。

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	査定員の方が非常に爽やかで、車への愛着を理解して丁寧に査定してくれた点は好印象でした。
2	他社の見積もりを見せたところ、それに対抗するためにその場で本部に掛け合ってくれた熱意に感動しました。
3	書類手続きの説明が非常にプロフェッショナルで、名義変更への不安を完全に解消してくれました。

【筆者が】対応で良かったと感じたのは、査定員が「プラス査定のポイント」を具体的に教えてくれたことです。禁煙車であることや、定期点検の記録を高く評価してくれたことで、筆者は自分の車が正当に扱われていると実感できました。

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	「他社の査定を止めてくれればさらに5万円上乘せする」という、強引な囲い込みに不信感を覚えました。
2	こちらが迷っていると、担当者の顔色があからさまに曇り、対応が雑になったのは非常に残念でした。
3	契約直後に「やっぱり減額する可能性がある」というニュアンスの発言があり、二重査定への不安を煽られました。

【筆者が】筆者は感じてしまい、非常に不快な気分になりました。

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	事故歴がないかどうか、トランクやボンネットのボルトの傷を非常に執拗にチェックしていました。
2	人気装備であるサンルーフの動作状況を何度も確認しており、販売時の強みを意識しているようでした。
3	内装の臭い、特に芳香剤の残り香についても細かくチェックされていたのが印象的でした。

【筆者が】筆者は間近で感じました。

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	「ボディカラーが不人気色なので相場より10万円下がる」と、はっきりとした市場価値を説明されました。
2	走行距離が過多でも、エンジンルームの状態が良いのでマイナスを相殺するという、柔軟な判断がありました。
3	減額理由が抽象的で、「市場が冷え込んでいる」という一点張りだったのは納得がいきませんでした。

【筆者が】受けた説明は、「走行距離が多いため本来は廃車レベルだが、海外輸出のルートがあるためこの値を付ける」というものでした。グローバルな販路を持つガリバーならではの説明に、筆者は高い納得感を覚えました。

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	「今決めていただけるなら、この端数の2万円を切り上げます」という、生々しいクロー징が強烈でした。
2	「上司に激怒される覚悟で、他社の価格を超えてきました」という、芝居がかった熱血交渉に圧倒されました。
3	契約のハンコを押すまで帰してくれないような雰囲気があり、長時間拘束されたのは苦痛でした。

【筆者が】交渉で最も印象的だったのは、「今すぐ他社へキャンセルの電話を入れてください」と目の前で迫られたことです。そこまでして一台を勝ち取りに来る覇気は、筆者にとっては恐怖と感心の入り混じった体験でした。

Q39. 他社・他サービスとの違いで感じたこと

No.	回答内容（原文）
1	他社が及び腰な古い車でも、ガリバーはしっかりと値段を付けてくれた点が、他の中小店との違いでした。
2	代車の用意や書類送付のキットなど、売却後のバックアップ体制が他社より何倍も充実していました。
3	良くも悪くも「体育会系」。おとなしく進めたい人には、アップルなどの方が向いていると思いました。

【筆者が】 筆者は思いました。

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

【筆者の体験メモ：総括】 筆者からの最大のアドバイスは、ガリバーへ行く前に必ず「自分の売却希望額」のデッドラインを決めておくことです。最大手の強引な営業テクニックに流されず、納得いかない金額なら毅然と立ち去る勇気を持てば、ガリバーの広大な販路を活かした最高値を引き出すことも可能です。交渉を楽しめる人にとっては最高の舞台ですが、筆者のように静かに決めたい人は、事前の強い心構えが必要だとアドバイスします。