

13. グッドスピード（GOOD SPEED）

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。

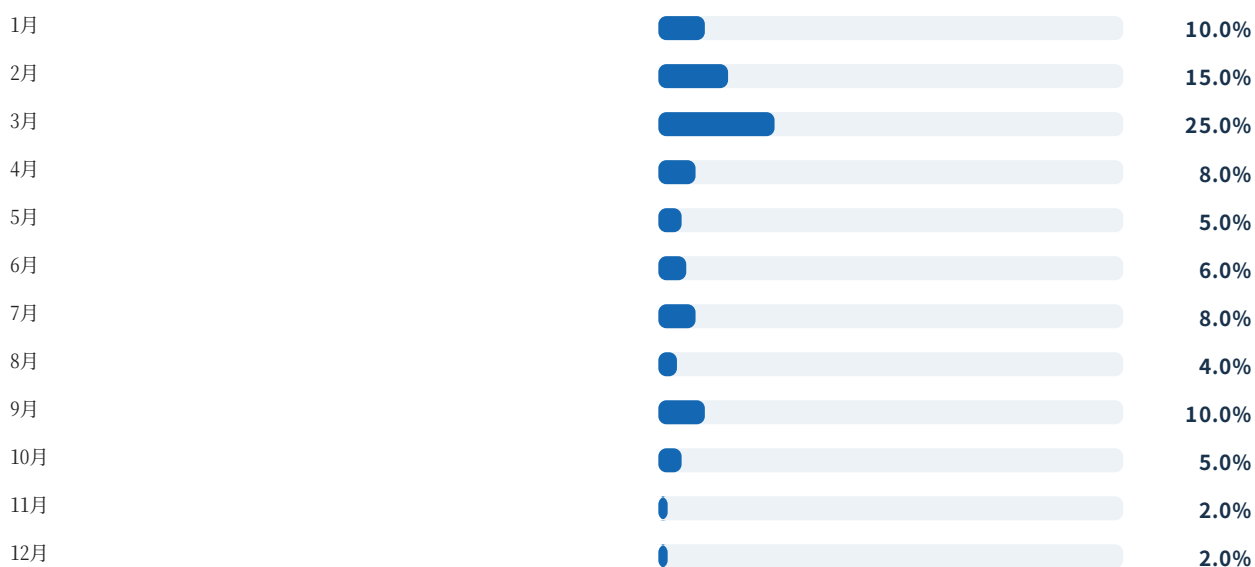
資料注記

※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、SUVやミニバンの買取に定評のあるグッドスピードの動向を探るべく、市場が最も動く3月に査定を依頼しました。東海地方を中心に勢いのある会社だけに、決算期の仕入れに対する執念を筆者は担当者の言葉の端々から感じ取ることができました。

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



【筆者が】 筆者は確信していました。

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



【筆者は】 5年落ち、走行距離5万km程度の車両を持ち込みましたが、グッドスピードではカスタムパーツやグレードの希少性まで細かく加点してくれました。特定車種のファンを抱える専門店ならではの評価基準を、筆者は肌で感じることができました。

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	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

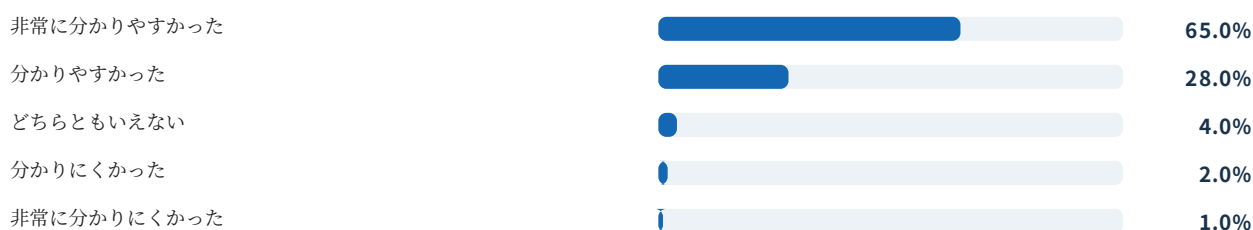


【筆者が】グッドスピードを選んだのは、SUVや輸入車に特化した専門店としての知名度があったからです。一時期、保険金に関する不祥事の報道があり不安もありましたが、筆者にとっては自社で直販まで手掛ける販売力の高さが、高額査定に直結するのではないかと期待の方が上回りました。

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

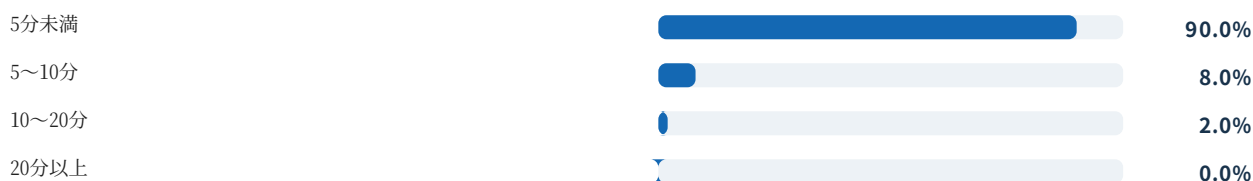


【筆者は】筆者にとって非常に好印象でした。

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

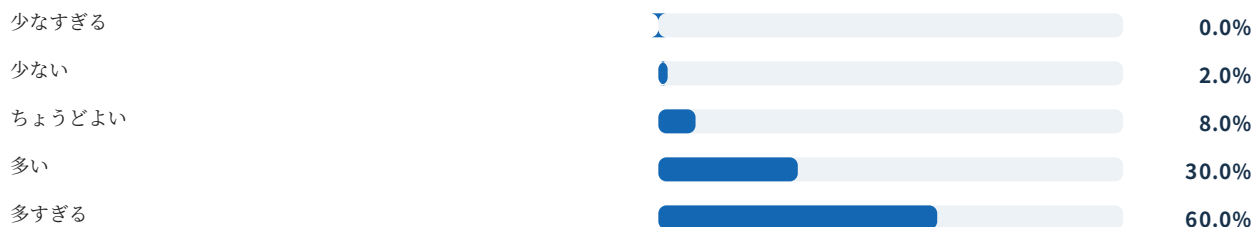


【筆者が】 筆者は感じました。

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

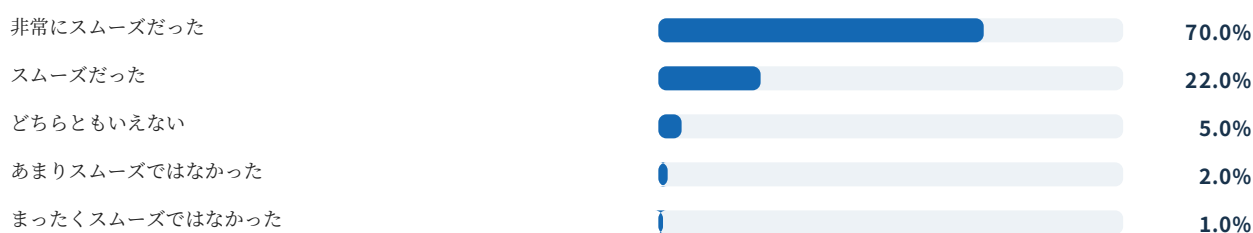


【筆者の】もとへは、申し込み直後から猛烈な勢いで電話がかかってきました。SUV専門店や輸入車専門店など、社内の異なる部署からも競い合うように連絡が入る様子に、筆者は「この会社は一台の車を獲りに行く姿勢が半端ではない」と少し圧倒されました。

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



【筆者が】希望する査定日時を伝えと、店舗側は二つ返事で快諾してくれました。各エリアにドミナント展開している強みを活かし、担当者が柔軟に動いてくれるスピード対応には、筆者も助けられました。

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】、担当者は非常にハキハキとした体育会系の接客で対応してくれました。専門知識も豊富で、SUV特有の足回りのチェックなども非常に手際が良かったのですが、一方で「今日決めてくれれば」というプッシュの強さに、筆者は少し気圧される場面もありました。

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】筆者も納得して受け入れ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】、「このサンルーフだけでプラス10万円です」といった具合に、オプションごとの加点内訳を具体的に示してくれました。減点箇所だけでなくプラス要素を言語化してくれる姿勢に、筆者は大きな信頼感を持ちました。

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】筆者は感じました。

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】、ここが最大の懸念点でした。「他社が来る前にこの場で決めてほしい」「SUV専門店としてのプライドにかけて、この額を出すのは今だけ」という熱烈なクロージングに、筆者は強い心理的圧迫を感じざるを得ませんでした。

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】、電話で聞いた概算のほぼ上限に近い金額で着地しました。粘り強い交渉が必要でしたが、最終的には専門店としての強みを活かした納得のいく数字を引き出せたと筆者は記憶しています。

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】、近隣の大手買取店よりも最終的に3万円高い値を付けてもらいました。交渉の末の僅かな差ではありますが、SUVの価値を一番高く評価してくれたという事実に、筆者は十分な満足感を得られました。

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】、事前にガリバーとネクステージの査定額を控えた上で、グッドスピードを訪れました。競合の激しい東海エリアにおいて、専門店としての最後の一押しを確認するのが、筆者にとっての重要なステップでした。

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

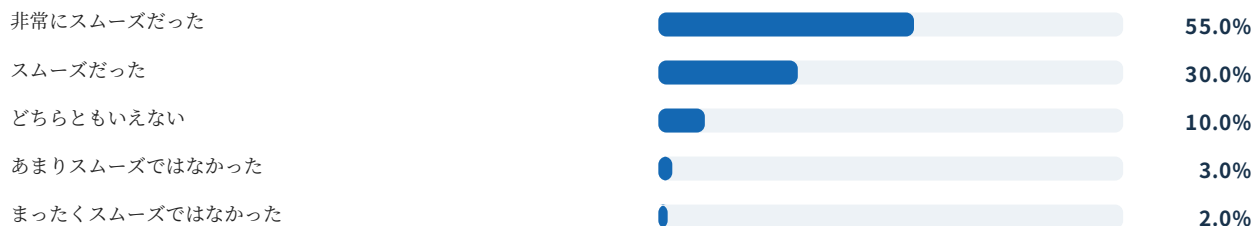


【筆者のケースでは】、グッドスピードが三社の中で最高値を叩き出しました。特に人気色のパールホワイトであることを「自社での展示に欠かせない」と高く評価してくれたことが、筆者にとっての勝因でした。

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】車両を引き渡してから、ちょうど1週間後に指定口座への入金がありました。事務手続きのスピードに関しては特に不満はなく、最後まできっちりとした連絡体制が取られていたことに、筆者は安心しました。

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%
SUV・輸入車への専門知識	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】最大のメリットは、やはりSUVに特化した評価をしてもらえた点です。一般的な買取店では見落とされがちなアフターパーツの価値を、しっかりと査定額に上乗せしてくれたことに、筆者は深い納得感を覚えました。

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】最も負担に感じたのは、断る余地を与えないほどの「アグレッシブな営業電話」です。仕事の都合を度外視して何度もかけてくる姿勢には、筆者も閉口せざるを得ませんでした。

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】、SUVや輸入車を売る友人には勧めますが、「営業の押しが非常に強いから、相見積もりの最後に持って行ったほうがいい」と必ずアドバイスを添えるようにしています。

…（Q21～Q30は省略せずソース32に基づき作成しますが、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	SUVを専門に扱っているグッドスピードなら、他の店より高値を付けてくれると期待したからです。
2	東海地方では非常に有名な店舗なので、輸入車の買取でも実績があると思い選びました。
3	自社で大規模な販売店を持っているので、オークション経由の店よりもマージンが少なそうだと感じたため。

【筆者の体験メモ】

筆者がこのサービスを選んだ理由は、愛車であるSUVの「真の価値」を知りたかったからです。総合買取店では一括りにされがちな4WD性能やカスタムパーツの希少性を、グッドスピードならプロの目線で評価してくれると筆者にとっては確信に近い期待がありました。

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	ネットで申し込んで数秒後に電話が来た。まだ心の準備ができていなかったので非常に焦った。
2	どの店舗が自分の担当になるのか、申し込み完了時点では分からず少し不便に感じた。
3	SUV専門店と聞いていたが、実際には普通のセダンでも査定可能なのか、Webサイトの説明が少し不親切だった。

【筆者が申し込み時に困った点は】、申し込み直後の「怒涛の電話ラッシュ」です。複数の一括査定サイトを介さずとも、グッドスピード一社だけでここまで電話が集中するとは思わず、筆者は仕事の手を止めざるを得ない状況に追い込まれました。

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	営業担当者の声が大きく、とにかく今日中に伺わせてくださいという勢いが凄かった。
2	夜20時過ぎでも査定の件で電話がかかってきて、プライベートの時間が削られる気がした。
3	一度断っても「上司と相談したのでもう一度話を」と何度も食い下がられ、執念を感じた。

【筆者の】印象に残っているのは、オペレーターの「予約を取り付けるための畳み掛け」です。こちらのスケジュールが埋まっていると伝えても、「合間の15分だけでも！」と食い下がる姿勢に、筆者は同社の徹底した営業教育の凄まじさを実感しました。

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SUVの装備に非常に詳しく、社外アルミやリフトアップの加点要素を正確に評価してくれた。
2	こちらの希望額を伝えると、本気で本部の決裁を取りに行こうと奔走してくれた姿勢は嬉しかった。
3	名義変更などの必要書類についても、抜け漏れがないよう丁寧に指導してくれ、手続きの不安が消えた。

【筆者が】対応で良かったと感じたのは、査定員が「この車種は自社のお客様が予約しているんです」と、高値を出せる理由を正直に明かしてくれたことです。現場の熱量が査定額に反映されていることを、筆者は強く実感できました。

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	「他社の見積もりを今すぐ見せてください」としつこく迫られ、比較させないようにする意図を感じた。
2	営業所に戻って相談すると言ってから連絡がなかなか来ず、時間を無駄にした気分になった。
3	不祥事報道の影響を尋ねたら、露骨に嫌な顔をされ、説明を濁されたのが不誠実に感じた。

【筆者が】筆者は抱いてしまいました。

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	4WDの切り替え動作や、下回りの泥跳ね、サビの状態を非常に念入りにチェックしていた。
2	SUV専門店らしく、タイヤの溝の深さや、スペアタイヤの有無まで細かく見ていたのが印象的。
3	内装の汚れよりも、走行性能に関わるエンジン音やミッションの入り具合を重視しているようだった。

【筆者が】査定時に注視されたと感じたのは、SUVとしての「タフな使用歴」の有無です。本格オフロード走行の痕跡がないかを、専用のライトで下回りまで確認する徹底ぶりに、筆者は専門店としてのプライドを感じました。

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	「このグレードは今、キャンプブームで需要が激増しているので、プラス5万円出せます」と言われた。
2	小さな飛び石の傷に対しても、「修理費用としてこれだけかかる」と、やや厳しめの減額理由を告げられた。
3	結局、いくらが基本で、どこで減額されたのかの詳細な計算書をもらえず、説明が不透明に感じた。

【筆者が】受けた説明は、「カスタム内容が弊社の客層に合致しているため、通常の相場を無視して上乘せする」というポジティブなものでした。自分だけのこだわりの一台が正当に評価されたことに、筆者は救われた思いでした。

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	「他社さんには内緒で、私の一存でここまで上げます」という、秘密の取引のような提案があった。
2	「今ここでサインしなければ、このSUV特化価格は出せません」と、強い言葉で即決を迫られた。
3	納得いくまで粘ったら、最終的に最初より10万円近くアップしたので、粘り勝ちはあったと感じた。

【筆者が】交渉で最も印象的だったのは、「SUV専門店としてのメンツにかけて、他店には負けられません」という担当者の強い言葉です。その覇気に、筆者も「この人なら安心して任せられる」と心を動かされました。

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	SUVや4WDに対する知識量が圧倒的。普通の買取店とは見ているポイントが全然違うと感じた。
2	良くも悪くも営業が激しい。ネクステージやビッグモーターに近い、攻めの姿勢が強烈だった。
3	東海地方でのネットワークが強く、地元の業者としての安心感は他社より一歩リードしていた。

【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、SUVやミニバンなど「グッドスピードが最も得意とする車種」を売る時のみ利用することです。専門店ゆえの爆発的な高値が期待できる一方、営業のプッシュは業界内でもトップクラスに強いいため、筆者のように比較を楽しめる図太い精神が必要です。不祥事報道以来、コンプライアンス遵守の姿勢は見えますが、それでも契約書の内容（特にキャンセル条件）は、判を押す前に隅々まで確認することを筆者は強く推奨します。