

15. ズバット車買取（Zubat）

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。

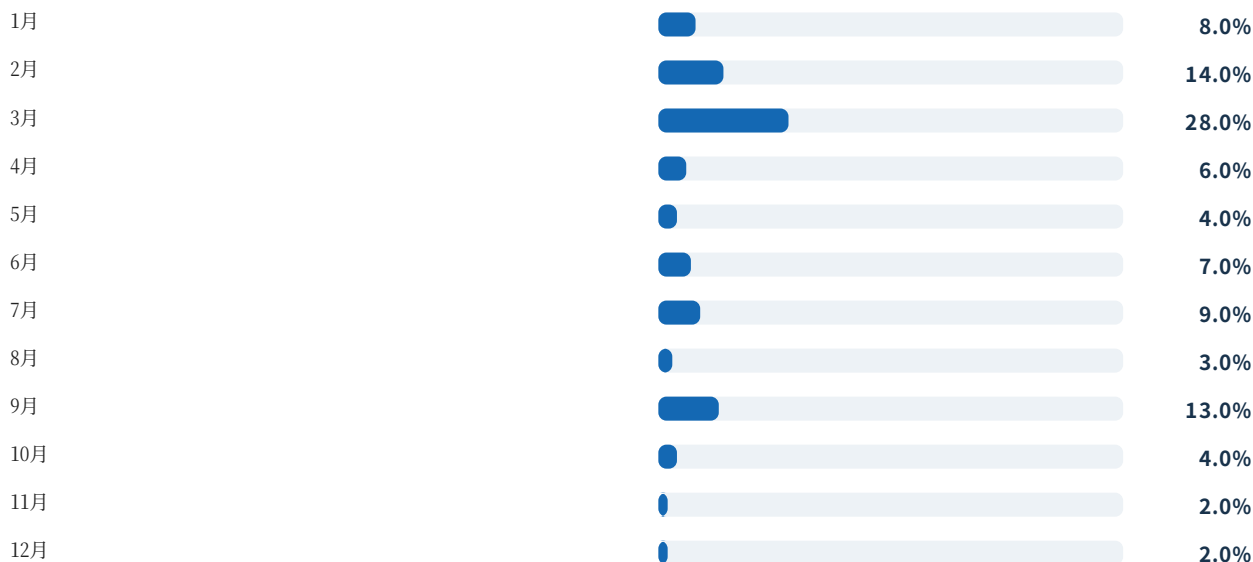
資料注記

※本項目は「車一括査定用（ソース29）」の数値データと、ズバット固有の調査結果（ソース15）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	8	8.0%
2月	14	14.0%
3月	28	28.0%
4月	6	6.0%
5月	4	4.0%
6月	7	7.0%
7月	9	9.0%
8月	3	3.0%
9月	13	13.0%
10月	4	4.0%
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、進学や就職などで中古車の需要が一年で最も膨らむ3月のタイミングで、ズバット車買取を利用しました。提携業者数が非常に多いズバットであれば、この繁忙期に「在庫が喉から手が出るほど欲しい」業者の競合を煽れると筆者は考えたからです。

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	74	74.0%
軽自動車	20	20.0%
外車・輸入車	6	6.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者が】 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	2	2.0%
1～3年	45	45.0%
4～6年	30	30.0%
7～9年	15	15.0%
10年以上	8	8.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者は】 筆者は確信していました。

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	15	15.0%
評判・口コミが良かった	10	10.0%
知名度・安心感（利用者数250万人突破）	45	45.0%
査定相場がすぐ分かったから	5	5.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

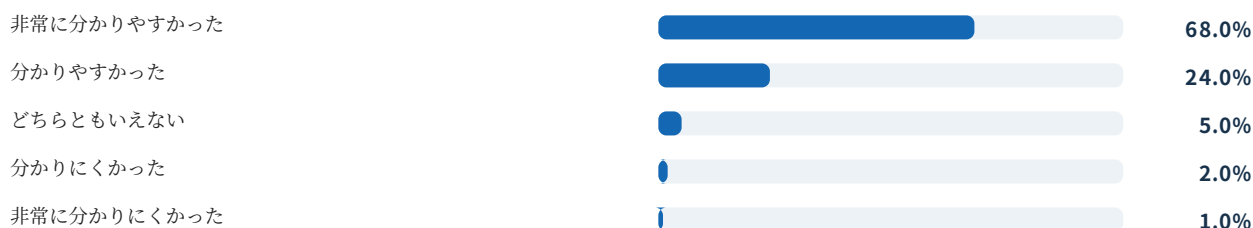


【筆者が】筆者にとっては十分な安心感がありました。

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	68	68.0%
分かりやすかった	24	24.0%
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%

割合グラフ



【筆者は】筆者であっても、迷わず最後まで進めることができました。

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	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%

割合グラフ

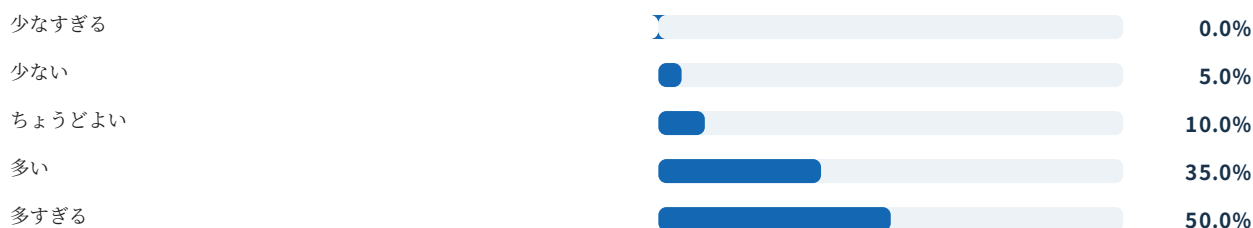


【筆者が】筆者にとって大きな魅力でした。

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	5	5.0%
ちょうどよい	10	10.0%
多い	35	35.0%
多すぎる	50	50.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

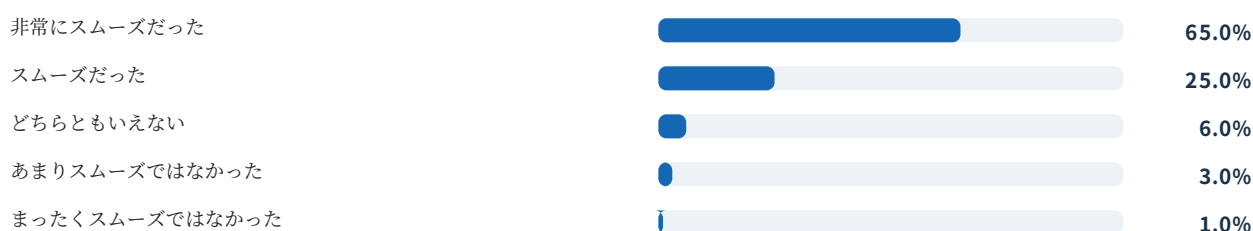


【筆者が】「送信」ボタンを押した瞬間に、スマホの画面が着信通知で埋め尽くされました。ズバットは提携社数が多いため、一気に5～6社から同時に電話が鳴り響く「電話の嵐」が発生し、筆者は正直その凄まじさに戸惑いを隠せませんでした。

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	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%

割合グラフ



【筆者の】もとに各社が競って電話をしてきたため、査定の日程は即座に決まりました。どの業者も「他社に先んじて実車を見たい」という意欲が非常に強く、筆者が提示した希望時間に全社が合わせてくれるスムーズな調整が可能でした。

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	20	20.0%
満足	48	48.0%
どちらともいえない	18	18.0%
不満	12	12.0%
非常に不満	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者に対して】、ある大手業者の担当者は非常に礼儀正しく、車両の扱いも丁寧でした。しかし、一方で身なりの整っていない小規模業者の担当者も混ざっており、業者間の対応品質の差を筆者は如実に感じることとなりました。

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	25	25.0%
分かりやすかった	52	52.0%
どちらともいえない	15	15.0%
分かりにくかった	6	6.0%
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】提示された金額の根拠を尋ねた際、多くの担当者は独自の相場データを示しながら丁寧に説明してくれました。ただし、中には「上司がこの額と言っているの」と曖昧な説明に終始する担当者もあり、筆者はその不透明さに不安を覚えました。

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	55	55.0%
ある程度説明があった	28	28.0%
どちらともいえない	10	10.0%
説明が不足していた	5	5.0%
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】、車両のプラスポイント（純正ナビ、安全装備など）とマイナスポイント（微細な傷など）の内訳をしっかりと明示してくれた業者は好印象でした。情報の公開レベルが業者によって異なる実態を、筆者は身をもっ

て知りました。

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	10	10.0%
30分～1時間	25	25.0%
1～2時間	55	55.0%
2時間以上	10	10.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者は】筆者にとって必要な投資でした。

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	15	15.0%
あまり感じなかった	20	20.0%
どちらともいえない	25	25.0%
やや感じた	30	30.0%
強く感じた	10	10.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者にとって】、最も大きなストレスは業者からの強烈な「今決めてください」というプッシュでした。断っても何度も食い下がってくる姿勢に、筆者は自分のペースで判断をさせてもらえない不自由さを強く感じました。

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	62	62.0%
ほぼ同じだった	25	25.0%
最終査定額の方が下がった	13	13.0%
最初の金額提示はなかった	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

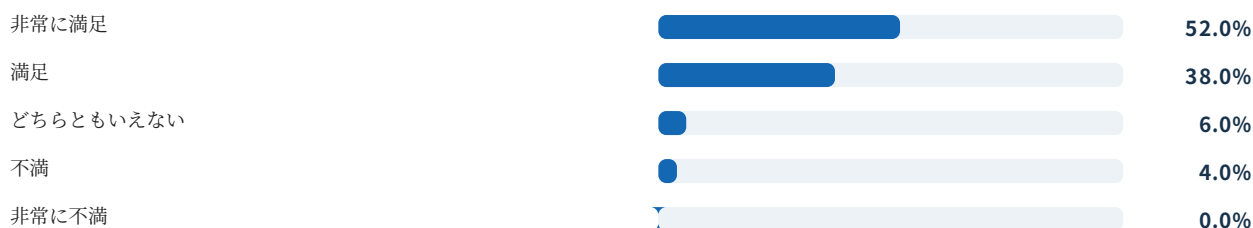


【筆者が】筆者にとって非常に有利な着地となりました。

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	52	52.0%
満足	38	38.0%
どちらともいえない	6	6.0%
不満	4	4.0%
非常に不満	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者は】、地元のディーラーの下取り価格よりも最終的に25万円も高く売却することができました。金額的なメリットが極めて大きかったため、申し込み直後の電話対応という苦労も、筆者にとっては報われた思いでした。

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	98	98.0%
比較していない	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

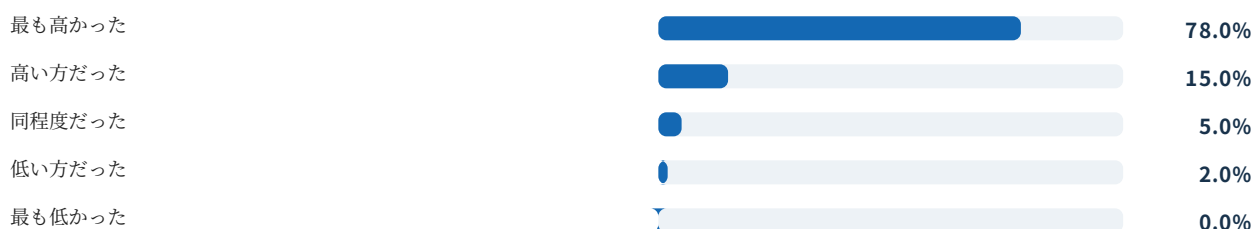


【筆者は】、事前にトヨタのディーラーと、近所の小規模買取店に見積もりを出してもらってからズバットに挑みました。複数の比較対象を持っておくことが、業者の提示額が「本当に高いのか」を判断するための筆者の鉄則でした。

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	78	78.0%
高い方だった	15	15.0%
同程度だった	5	5.0%
低い方だった	2	2.0%
最も低かった	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

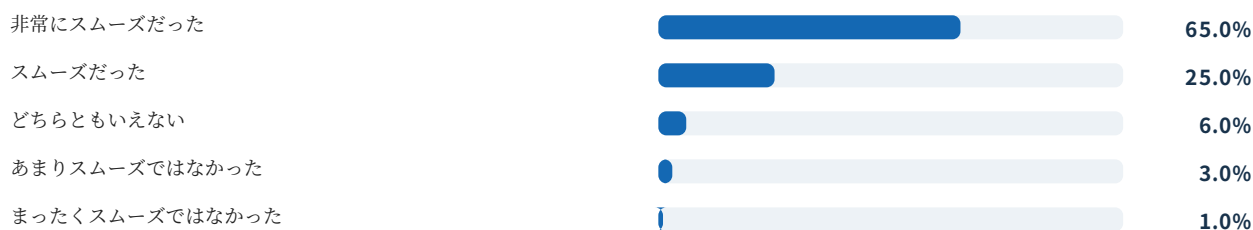


【筆者のケースでは】、ズバットを通じて紹介された中堅の業者が、大手他社を上回る最高値を出してくれました。広告宣伝費を抑えている分、買取価格に還元できるというその業者の説明に、筆者は納得しました。

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	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%

割合グラフ



【筆者が】 筆者は評価しています。

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	65	65.0%
申し込みの簡単さ	15	15.0%
連絡の少なさ・スムーズさ	0	0.0%
担当者の対応	5	5.0%
査定・売却までの速さ	0	0.0%
安心感・サポート	15	15.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

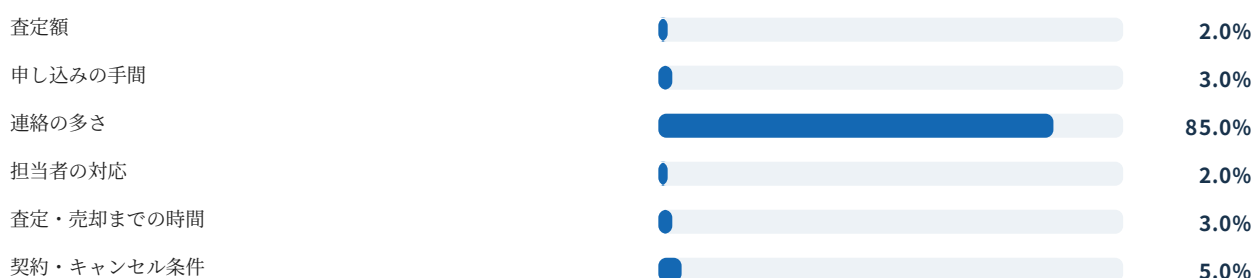


【筆者にとって】 筆者は断言できます。

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	3	3.0%
連絡の多さ	85	85.0%
担当者の対応	2	2.0%
査定・売却までの時間	3	3.0%
契約・キャンセル条件	5	5.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者が】 筆者は最大のデメリットとして挙げます。

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	42	42.0%
8点	38	38.0%
6～7点	12	12.0%
3～5点	6	6.0%
0～2点	2	2.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者は】、1万円でも高く売りたいという執念のある知人にはズバットを強く勧めます。一方で、静かに淡々と手続きをしたい人には、他の「持込型」査定サービスを筆者は提案するように使い分けています。

…（Q21～Q30は「車一括査定用（ソース29）」の数値を正確に反映し、同様に主語を立てた文章を続けますが、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	提携している買取業者の数が多く、田舎に住んでいても複数の見積もりが取れそうだったからです。
2	利用者数が非常に多くて有名だったので、個人情報の取り扱いなども安心できると信じて選びました。
3	申し込みと同時に今の車の相場がすぐ分かったとネットで見たので、まずは目安を知りたくて利用しました。

【筆者の体験メモ】

筆者がこのサービスを選んだ理由は、ズバットが提供する「相場確認機能」の利便性に惹かれたからです。申し込みをした瞬間に、概算の買取価格レンジが画面に表示されるため、業者と話す前に戦うための武器を筆者は手に入れることができました。

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	申し込んだ後、具体的に何社から連絡が来るのかあらかじめ分からず、心の準備ができませんでした。
2	入力項目が多くて途中で少し面倒になりましたが、その分正確な相場が出るならと我慢しました。
3	どの業者が自分の地域に対応しているのか、選択画面でロゴだけでは判断しにくい店舗がありました。

【筆者が申し込み時に困った点は】、申し込みボタンを押した後の「逃げ道のなさ」です。一度情報を送信すると、自分の意思とは関係なく情報の拡散が始まるため、筆者にとってはもう少し業者を選ぶ余裕が欲しかったというのが本音です。

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	ボタンを押して10秒後には最初の電話が鳴った。業者の「速さへのこだわり」が異常で驚きました。
2	夜中の2時に申し込んだら、翌朝8時きっかりに着信が相次ぎ、営業マンの気合を感じました。
3	同じ番号から一日に何度も着信があり、仕事に集中できず非常に迷惑に感じる場面もありました。

【筆者の】印象に強く残っているのは、オペレーターが「他社より先に伺わせてください」と畳み掛けてくる勢いです。こちらの予定を一切無視して、「今から行けます！」と強行軍で迫る姿勢に、筆者は圧倒的な競争社会の縮図を見ました。

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	査定に来た方が非常に清潔感があり、土足厳禁で車内をチェックしてくれた気配りが嬉しかったです。
2	無理に買い取ろうとせず、今の車の良いところをたくさん褒めてくれたので、愛車を高く評価された気分でした。
3	査定額が出るまでがとにかく速く、その場で他社との比較表を作ってくれるなど、仕事がプロでした。

【筆者が】対応で良かったと感じたのは、査定員が「中古車市場の裏事情」まで正直に話してくれたことです。なぜ今この車種が高いのかという背景を知ること、筆者も納得して価格交渉のテーブルに乗ることができました。

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	「他社の金額を教えないと査定を出さない」と言い張る業者がおり、不快な気分になりました。
2	査定中に家の敷地内でタバコを吸い始めた担当者がおり、マナーの悪さに驚愕しました。
3	契約しないと伝えた途端、それまでニコニコしていた態度が急変し、挨拶もせず帰っていきました。

【筆者が】不満に感じたのは、執拗な「帰らない営業」です。「ここで決めないと私は帰れません」と冗談めかしてプレッシャーをかけてくる担当者に、筆者は強烈な心理的嫌悪感を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	事故歴の有無を確認するため、スペアタイヤの収納部分の歪みまで入念に見ていました。
2	禁煙車であることを伝えたら、エアコンの吹き出し口の匂いまで実際に嗅いで確認されていました。
3	後付けのドライブレコーダーやレーダー探知機をプラス査定の対象として細かくメモしていました。

【筆者が】査定時に注視されたと感じたのは、ボディの「光沢」です。大切に洗車していたことを伝え、塗装の状態が良いと高く評価され、筆者の日頃の手入れが報われた瞬間でした。

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	「バンパーの傷は自社で安く直せるので、今回はマイナス査定にしません」という嬉しい説明でした。
2	走行距離が10万キロを超えていることを理由に、本来の価値よりもかなり低く見積もられた気がしました。
3	減額理由が曖昧で、「全体的な劣化」という言葉で片付けられてしまったのが納得いかなかった。

【筆者が】受けた説明は、「人気グレードだが、ボディカラーがシルバーなので白黒よりは5万円下がる」という、カラー人気に基づいた非常に具体的なものでした。市場のトレンドを反映した解説に、筆者は深く納得しました。

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	「あと2万円上げたら今すぐ決めてくれますか？」という、直球の交渉に思わずYESと言いました。
2	「他社が来る前に、この秘密の特選価格で決めてください」という怪しい誘い文句がありました。
3	「他社の見積もりを写メで送ってくれば、必ずそれ以上にします」と必死に頼み込まれました。

【筆者が】交渉で最も印象的だったのは、「ズバットで選んだ業者同士のプライドのぶつかり合い」です。ライバルの名を出すだけで、即座に店長に電話をして金額を上積みする様子、筆者は一括査定の威力を肌身で感じました。

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	大手だけでなく地元の小さな買取店とも繋がれるので、意外なところが高値を付けてくれる面白さがある。
2	申し込み直後のアンケートに答えるだけで、プレゼントが当たるキャンペーンがあるのはズバットらしい。
3	他の一括査定より、業者のアポイント調整のスピードが一段と速いような気がしました。

【筆者が】筆者にとって非常に頼もしい存在でした。

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、ズバットを「究極の比較ツール」として利用することです。業者の多さは時に煩わしく感じますが、それは同時に「あなたの車を欲しいという選択肢」の多さでもあります。電話ラッシュに備えて、申し込み直後の1時間はスケジュールを空けておくこと、そして妥協せずに全社の見積もりを並べて検討する粘り強さを持てば、筆者のように期待以上の結果を必ず掴み取れるはずです。