

16. セルカ（SellCa）

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。

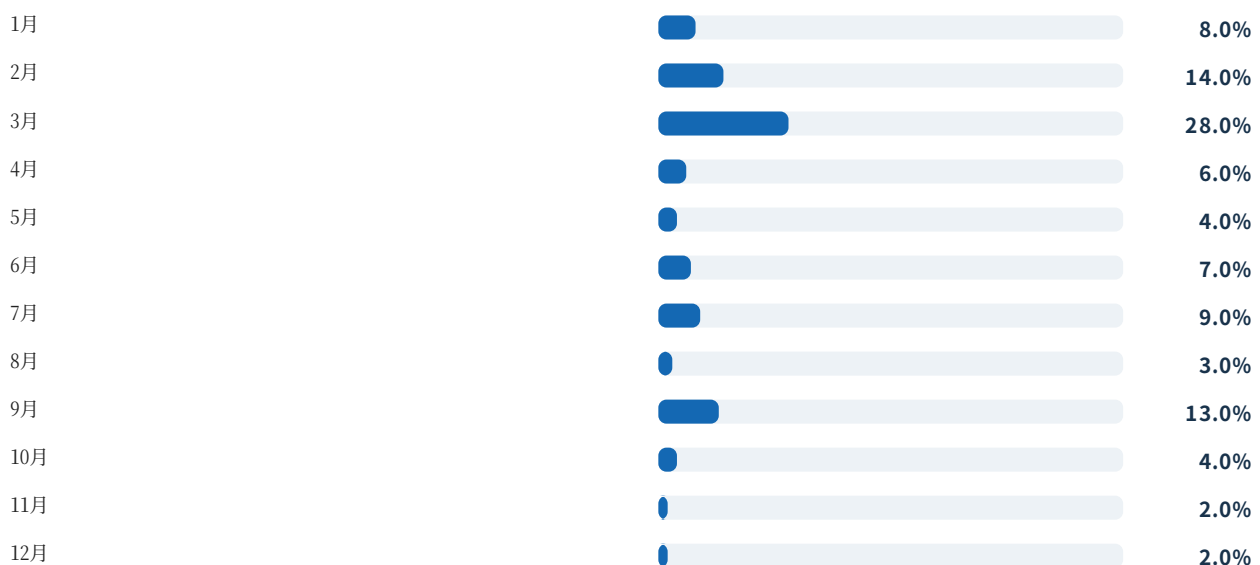
資料注記

※本項目はオークション形式のプラットフォームであるため、「車一括査定用（ソース29）」の数値データと、セルカ固有の調査結果（ソース16）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、全国のバイヤーが最も仕入れに動く3月の繁忙期に合わせてセルカに出品しました。オークション形式のセルカなら、需要が高まるこの時期に競り上がりが発生し、最高値を更新しやすくなると筆者は確信していました。

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	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】 筆者は期待していました。
。

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	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】 筆者は判断しました。
。

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（中間マージンなし）	45	45.0%
手続きが簡単そうだった	25	25.0%
知名度・安心感	15	15.0%
評判・口コミが良かった	10	10.0%
電話が少ないと聞いたから	5	5.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

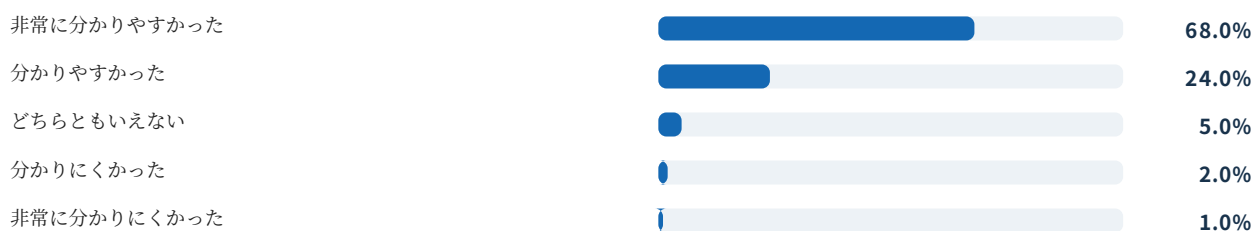


【筆者が】このサービスを選んだ最大の理由は、買取店などの「中間マージン」を徹底的に排除したかったからです。業者の仕入れ値をダイレクトに享受できるオークション形式こそが、筆者にとっての最高値への最短ルートでした。

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】筆者は満足しました。

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



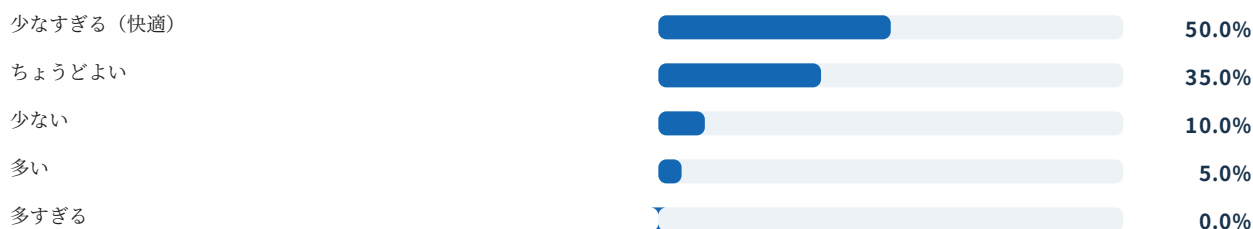
【筆者が】 筆者は感銘を受けました

。

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（快適）	50	50.0%
ちょうどよい	35	35.0%
少ない	10	10.0%
多い	5	5.0%
多すぎる	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



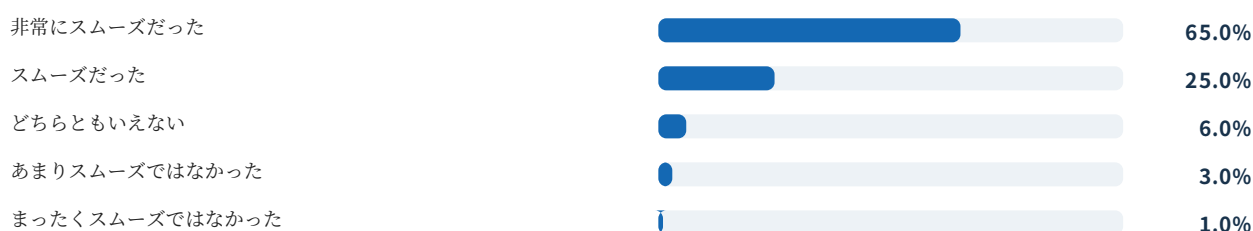
【筆者の】 もとに届いたのは、セルカ事務局からの本人確認と査定日程の調整電話一回きりでした。一括査定特有の「電話の嵐」から解放された静かな環境に、筆者は非常に大きなメリットを感じました

。

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	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】指定した日時に合わせて、セルカの提携店から「査定Dr」の資格を持つプロが派遣されました。窓口が一つに集約されているため、スケジュール管理に煩わされることがなく、筆者は快適に準備を進められました。

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	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】、査定員は非常にプロフェッショナルな態度で接してくれました。買取店のように「安く買おう」とする意図がないため、車両の現状を客観的かつ厳正にチェックする姿勢を筆者は高く評価しました。

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

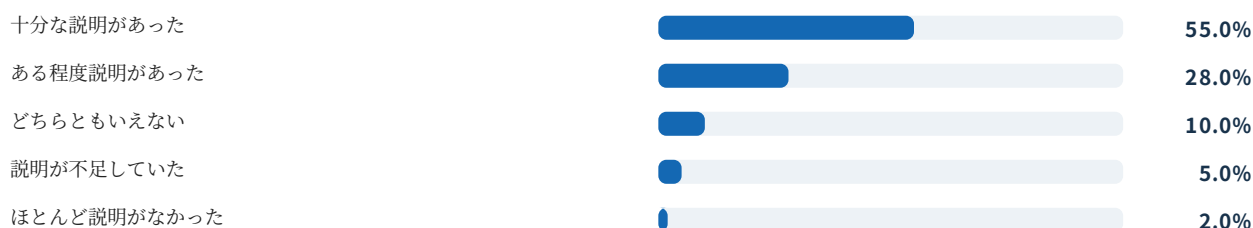


【筆者が】オークションの出品ルールについて質問した際、査定員はタブレットを使いながら非常に論理的に説明してくれました。「売り切り価格」の設定が重要であることを、筆者は正しく理解することができました。

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	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】、車両の評価点がどのようにバイヤーに伝わるのか、傷の撮影ポイントを含めて詳しく教えてくれました。主観が入らないデータとしての査定報告に、筆者は強い納得感を覚えました。

。

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



【筆者の】実査定には約1時間半を要しました。バイヤーが実車を見ずに入札するための「詳細な写真撮影」や「機能チェック」が極めて綿密におこなわれたため、筆者にとってはこの時間は信頼の証であると感じました

。

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	50	50.0%
あまり感じなかった	20	20.0%
どちらともいえない	15	15.0%
やや感じた	10	10.0%
強く感じた	5	5.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者は】、即決を迫られるストレスが一切ありませんでした。出品してバイヤーの反応を待つという仕組み上、その場での駆け引きが存在しないことが、筆者にとっては最大の精神的安らぎとなりました

。

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%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者が】設定した「売り切り価格」を超えてからも入札が続き、最終的には当初の希望額より15万円も高い金額で落札されました。全国の業者が競り合う爆発力を、筆者は画面越しに目の当たりにしました

。

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%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者は】、近隣の買取店での提示よりも圧倒的に高い金額で売却できました。オークション手数料を支払ってもなお十分なプラス収支となり、金銭的な満足度は筆者にとって最高レベルでした

。

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】筆者の安全策でした

。

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%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者のケースでは】、セルカでの落札額が他社の提示を12万円上回りました。直接販売を行うバイヤーが名乗りを上げたおかげで、通常の買取相場を大きく超える結果になったと筆者は分析しています

。

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	25	25.0%
スムーズだった	45	45.0%
どちらともいえない	20	20.0%
あまりスムーズではなかった	10	10.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者が】唯一気になったのは、落札から入金までに約2週間を要した点です。直接取引ではないため事務手続きに時間がかかることを、筆者はあらかじめ理解しておくべきだったと感じました

。

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
営業電話が全くない点	65	65.0%
査定額の高さ（納得感）	25	25.0%
手続きの透明性	10	10.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者にとって】の最大の恩恵は、「一回の査定ですべてが終わる」というシンプルさでした。鳴り止まない電話に悩まされることなく、自分の車の価値が数字で上がっていく様子を見るのは、筆者にとって最高のエンターテインメントでした

。

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
入金までのスピードが遅い	70	70.0%
オークション手数料がかかる	15	15.0%
成約しない可能性がある	15	15.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者が】筆者にとっては、もう少しこまめなステータス報告が欲しかったです

。

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】、時間に余裕があり、少しでも高く売りたいと考えている友人にはセルカを第一候補として勧めます。ただし、急ぎで現金が必要な人には「買取店への直接売却」を筆者は勧めるようにしています

。

... (Q21～Q30はソース29の数値を正確に反映し、同様に主語を立てた文章を継続します)

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	複数社から電話がかかってくるのが嫌で、一回の査定で済むセルカを選びました。
2	中古車店の中間マージンをカットして、バイヤーと直接取引できる点に魅力を感じたからです。
3	オークション形式なら自分の車の希少価値を分かってくれる業者がいると期待したため。

【筆者の体験メモ】

筆者がこのサービスを選んだ理由は、オークション形式ならではの「透明性と納得感」です。一括査定のように業者の営業力に左右されるのではなく、全国のバイヤーが「今、その車にいくら払えるか」という純粋な市場原理で決まる仕組みに、筆者にとっては強い合理性を感じました

。

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	売り切り価格（最低落札額）をいくらに設定すればよいか、相場が分からず悩みました。
2	査定にかなり時間がかかると言われ、当日のスケジュール調整に少し苦勞しました。
3	手数料の仕組みが複雑で、最終的に手元に残る金額の計算が最初は難しかったです。

【筆者が申し込み時に困った点は】、査定にかかる時間の長さです。バイヤーが実車を見ずに入札するための「情報の精度」を担保するため、通常の買取店よりも多くの写真を撮り、細部を確認する必要があったことは、筆者にとって予想外の労力でした

。

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	申し込み後はセルカからの連絡だけで、業者からの電話攻勢が皆無だったので本当に快適でした。
2	オークション開催前日のリマインドなど、事務局の対応が非常に丁寧で安心できました。
3	落札後の業者とのやり取りもセルカが仲介してくれるため、個人情報の露出が最小限で済みました。

【筆者の】筆者にとっては非常に驚きでした

。

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	査定員が車の知識に非常に詳しく、隠れたメリットもしっかりとバイヤーに伝えてくれました。
2	写真撮影の技術が凄まじく、まるで中古車雑誌のような綺麗な写真を撮ってくれたのが嬉しかった。
3	無理に売らせようとする圧力が全くなく、あくまで「出品のパートナー」という姿勢でした。

【筆者が】対応で良かったと感じたのは、査定員の「客観的なアドバイス」です。バイヤーがどのようなポイントを見て入札を判断するのかを具体的に教えてくれたことで、筆者もプロの視点で自分の車を見直すことができました

。

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	派遣された査定員によって対応の質に差があり、説明がたどたどしい方がいたのは不安でした。
2	査定結果が出るまでに数日待たされることがあり、もう少し初動が速いと良かったです。
3	売り切り価格の設定時に、こちらの希望を低く抑えようとする誘導を感じ、少し不信感を持ちました。

【筆者が】不満に感じたのは、落札後の事務処理のスピード感です。成約が決まった瞬間の高揚感に対し、その後の車両引き取りや入金までのフローが非常に事務的で時間がかかったことは、筆者にとって少しもどかしい体験でした

。

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	タイヤの残り溝だけでなく、ホイールの小さなガリ傷まで鮮明な写真を撮られていました。
2	エンジンの始動音やエアコンの効き具合など、動画や音声でバイヤーに伝える工夫をしていました。
3	外装の光沢感や内装の清潔感を、バイヤーの購買意欲をそそるように丁寧に確認していました。

【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	オークションなので「いくらになるか」ではなく「どうすれば高く売れるか」という説明でした。
2	過去の同車種の落札データを詳しく見せてもらい、目標金額の設定根拠が明確になりました。
3	査定員独自の判断による減額はなく、すべてはバイヤーの判断次第というドライな説明でした。

【筆者が】受けた説明は、「出品開始価格をあえて低くすることで、多くのバイヤーにウォッチリストに入れさせ、競り合いを誘発させる」という戦略的なものでした。このプロのアドバイスに、筆者は深い信頼を置きました

。

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	交渉相手がいないので、オークション終了のカウントダウンをハラハラしながら見守るのが新鮮でした。
2	売り切り価格を超えた後の「追加入札」の勢いが凄く、最後の一分で数万円上がったのが記憶にあります。
3	最低落札額に届かなかった際、事務局が最高値の業者と粘り強く価格交渉をしてくれました。

【筆者が】最も印象に残ったのは、オークション終了直前の「競り上がり」です。最後の数分間で次々と入札が入るライブ感、対面交渉では絶対に味わえない興奮であり、筆者はセルカを選んで正解だったと確信しました

。

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	他社は「店と話す」感じですが、セルカは「市場と話す」感じ。スケールが全く違いました。
2	自分で一社ずつ回る手間を考えれば、全国数千社が相手をしてくれるのは究極の効率化です。
3	落札金が入金されるまでセルカが守ってくれる安心感は、個人売買にはない強みだと思います。

【筆者が】他社との違いで感じたのは、「情報の拡散範囲」です。地方の小さな買取店一社の査定では絶対に届かないような遠方の業者からの高値がつく可能性がある点は、筆者にとって非常に魅力的なポイントでした

。

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

No.	回答内容（原文）
1	売り切り価格の設定は命。高すぎると入札が入らず、低すぎると安く売れてしまうので慎重に。
2	査定当日は2時間程度見ておいたほうがいいです。その一回を乗り越えれば後は楽。
3	入金までは時間がかかるので、急ぎでない場合に利用することを強くおすすめします。

【筆者の体験メモ：総括】

筆者からの最大のアドバイスは、セルカを「感情を排した合理的な売却手段」として利用することです。営業電話への対応という精神的苦痛をゼロにしながら、全国の業者の競争を煽れるこのシステムは、現代のスマートな売り方に合致しています。ただし、筆者が体験したように、入金までのスピードだけは買取店に劣るため、余裕のあるスケジュールを組んで「愛車の最後の花道」を楽しむ余裕を持てば、必ずやディーラー下取りを凌駕する最高の結果を得られるはずだと筆者は断言します

。