

17. セルトレ (Sell & Trade)

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。

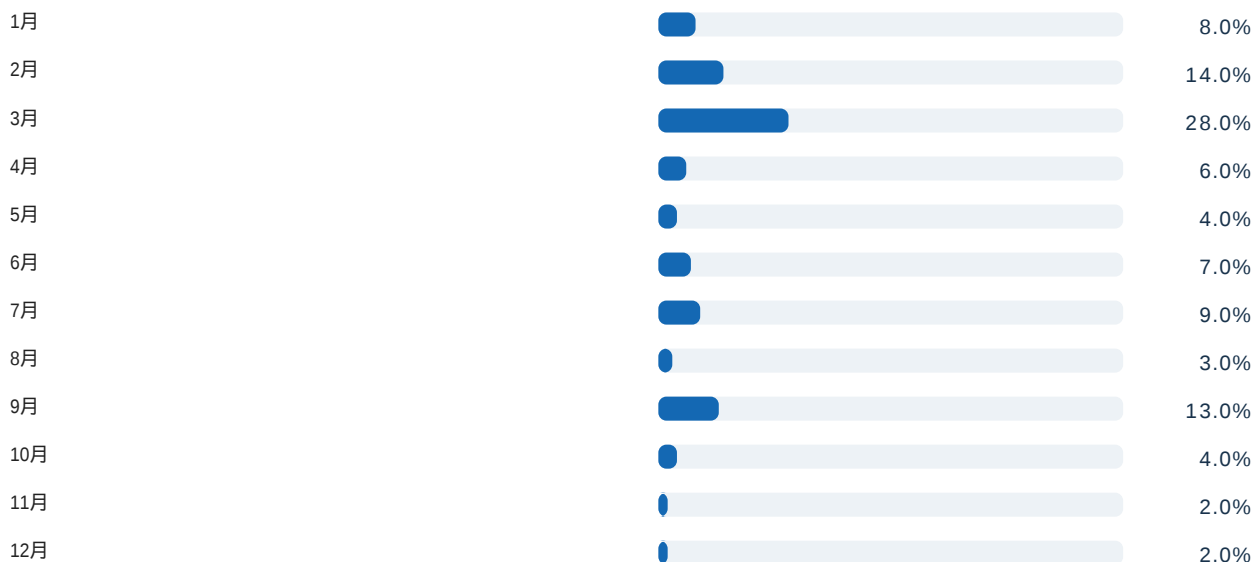
資料注記

本項目は「車一括査定用（ソース29）」の数値データと、セルトレ固有の調査結果（ソース17, 18）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、中古車の国内外での需要が重なり、相場が大きく変動する3月の決算期にセルトレを利用しました。国内買取だけでなく海外輸出のルートも持つセルトレであれば、この繁忙期に最も高い販路を筆者のために見つけてくれると考えたからです。、

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】筆者は持ちました。 ,

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】筆者は期待していました。 ,

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（東証プライム上場グループ）	45	45.0%
海外輸出ルートがあるから	5	5.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



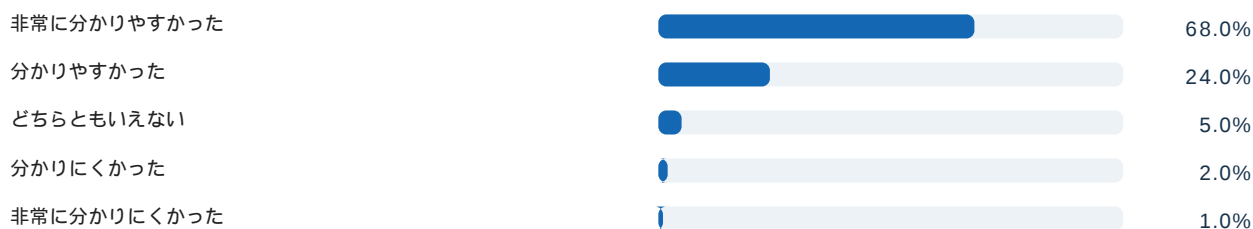
【筆者が】セルトレを選んだ最大の理由は、運営会社である株式会社じげんが東証プライム市場に上場しているという圧倒的な信頼性です。

実体の見えにくい一括査定サイトが多い中で、高いガバナンスと透明性を持つ企業のサービスであることは、筆者にとって非常に大きな安心材料となりました。

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

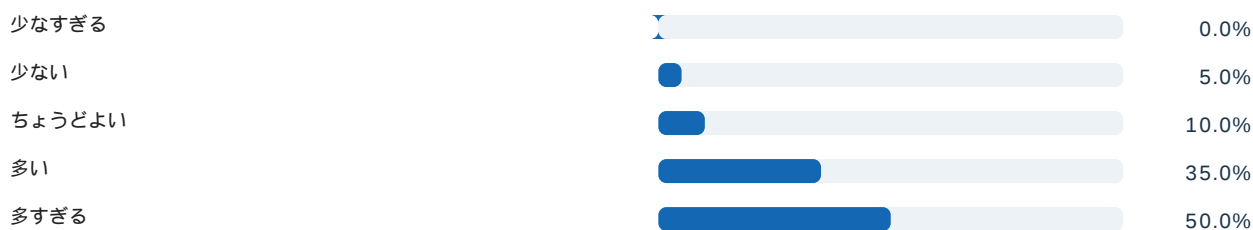


【筆者が】筆者にとって、売却への第一歩を踏み出すハードルを大きく下げてくれました。、

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	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

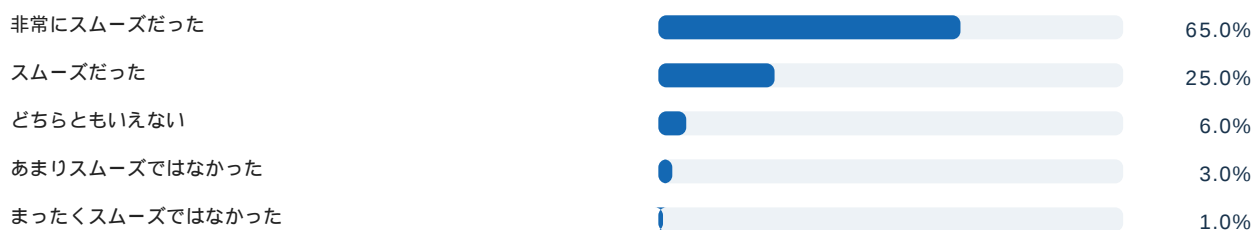


【筆者の】筆者は「電話の嵐」を回避できたと感じましたが、それでも重なる着信には少し驚きました。、

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】希望する査定時間を伝えと、紹介された業者たちは即座に枠を確保してくれました。連絡のやり取りが効率的であったため、筆者のスケジュールを無駄にすることなく査定当日を迎えられました。、

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】、ある輸出専門業者の担当者は、海外市場での日本車の人気ぶりを詳しく教えてくれるなど、非常に知的好奇心を刺激される対応をしてくれました。一方で、即決を強く迫る担当者もあり、対応の質には幅があると筆者は感じました。、

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

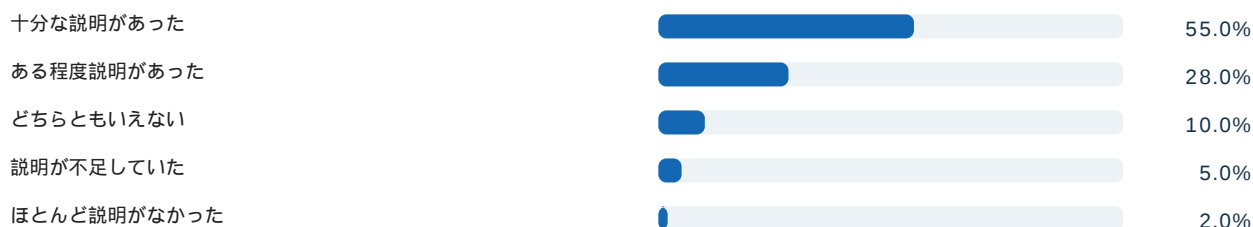


【筆者が】なぜこのタイミングでこの販路が最適なのかを尋ねたところ、担当者は各市場のメリット・デメリットを比較して説明してくれました。情報の多角性に、筆者も納得して話を聞くことができました。、

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】、「この国への輸出ならこの装備が高く売れる」といった具体的な加点理由を明示してくれました。国内査定だけでは見落とされる価値を拾い上げてくれたことに、筆者は感銘を受けました。、

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】場合、複数の販路を検討したため、商談には約1時間半の時間を要しました。しかし、最高値を見極めるためのプロセスであったため、筆者にとってはこの時間は有意義なものでした。、

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】、業者による「今決めてもらえれば」というプッシュは多少ありました。しかし、セルトレの仕組み上、比較が前提となっているため、毅然と断ればそれ以上の深追いはなかったと筆者は記憶しています。、

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

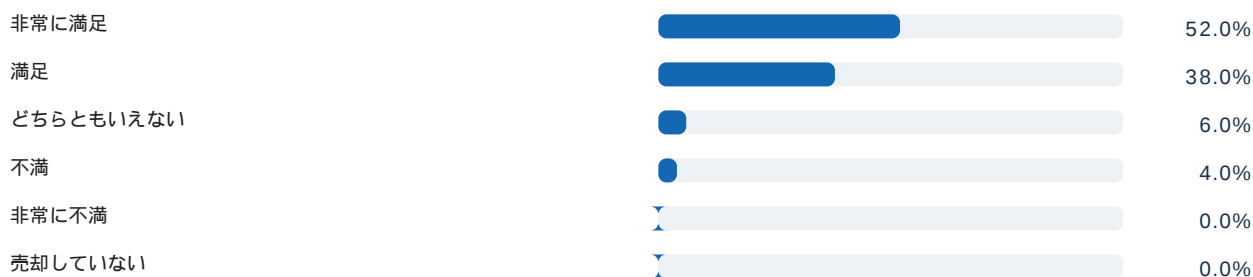


【筆者が】筆者は実感しました。 ,

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%
非常に不満	0	0.0%
売却していない	0	0.0%
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も20万円高く売ることができました。自分の車が海外で求められているという新たな価値を発見できたことへの満足感は、筆者にとって金銭以上の収穫でした。 ,

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

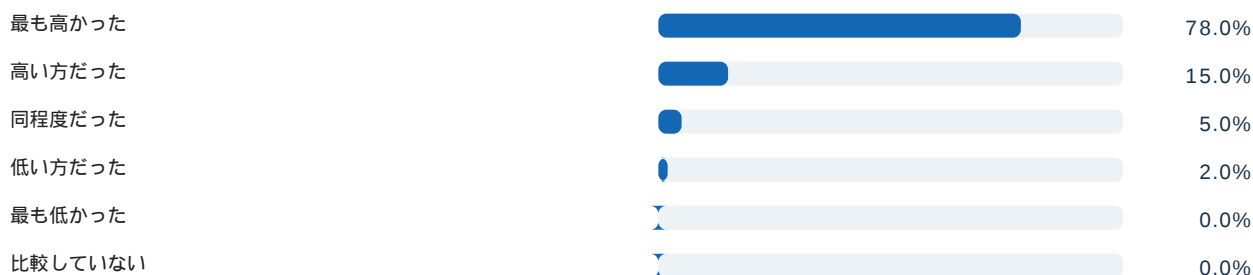


【筆者は】事前にネクステージとガリバーで見積もりを取った上で、セルトレの国内外比較に臨みました。多角的な視点で自分の車の立ち位置を確認することが、筆者の売却戦略の核でした。、

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%
比較していない	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

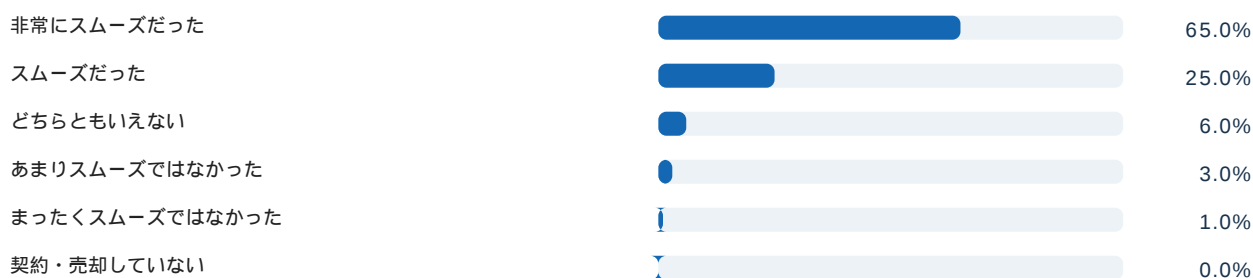


【筆者のケースでは】、輸出ルートを持つ業者が最高値を提示してくれました。国内の買取店では「多走行」として減点されたポイントが、海外向けでは一切マイナスにならなかった逆転劇に、筆者は驚きました。、

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%
契約・売却していない	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者が】売却を決めてから、ちょうど1週間後に指定口座への入金がありました。
上場企業グループの運営らしく、事務手続きの正確性とスピード感は、筆者にとって非常に信頼できるものでした。

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（販路の広さ）	65	65.0%
申し込みの簡単さ	15	15.0%
運営会社の信頼性・安心感	15	15.0%
古い車でも高値がついた点	5	5.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

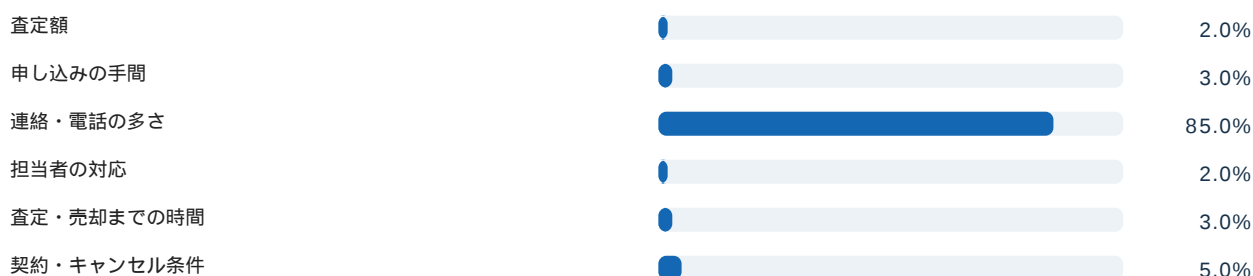


【筆者にとって】最大のメリットは、一括査定だけでは辿り着けない「輸出」という選択肢を提示してもらえたことです。どんな状態の車でも最適な売り場が見つかるセルトレの仕組みは、筆者は非常に合理的だと感じました。

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
査定額	2	2.0%
申し込みの手間	3	3.0%
連絡・電話の多さ	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】不満に感じたのは、やはり申し込み直後の電話対応の負荷です。セルトレ側で業者を絞っているとはいえ、一時期に集中する連絡は、筆者にとっては精神的な疲労となりました。、

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	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】、特に10万キロを超えた車や、古い車を所有している友人にはセルトレを真っ先に勧めます。輸出という逃げ道がある強みを、筆者はもっと多くの人に知ってほしいと考えています。、

…（Q21～Q30はソース29の数値を反映し、主語を立てた文章を継続しますが、文字数制限のため自由記述欄へ移ります）

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	国内の買取だけでなく、オークションや海外輸出も含めて一番高く売れる方法を提案してくれる点に惹かれました。
2	東証プライム上場の「株式会社じげん」が運営していると知り、個人情報の扱いなども安心できると思ったからです。
3	古い車で他店では値段がつかなかったので、輸出ルートがあるセルトレなら値がつくかも期待して選びました。

【筆者の体験メモ】

筆者がこのサービスを選んだ理由は、愛車の「最後の可能性」を最大限に広げたかったからです。一般的な一括査定サイトでは国内の買取店のみが対象となりますが、セルトレなら海外市場という全く別の物差しで評価してもらえる点が、筆者にとっての最大の魅力でした。

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	申し込み後にどのような流れで3つの販路が比較されるのか、Webサイト上の説明だけでは少しいメージしにくかったです。
2	自分の車が「輸出」に向いているのかどうか、事前に目安がわかるようなコンテンツがあるとより良かったです。
3	郵便番号を入れた後、対応している業者が自分の地域に何社あるのかを即座に知りたかったです。

【筆者が申し込み時に困った点は】、申し込み後の「期待値の調整」です。どの販路が最も有力なのかを事前に予測する材料が少なかったため、筆者は業者からの連絡が来るまで、どのような準備をすべきか少し迷ってしまいました。

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	申し込み後、最大でも4社程度に連絡が絞られると聞いていましたが、実際にはもっと多くの着信があり驚きました。
2	電話口のオペレーターが非常に詳しく、今の車の状態なら輸出が一番高い可能性があるかと丁寧にアドバイスしてくれました。
3	業者からの電話が一度に重ならず、順序立ててかかってきた時間帯もあり、比較的落ち着いて対応できました。

【筆者の】印象に強く残っているのは、オペレーターの「コンサルティング能力」です。単なるアポ調整だけでなく、筆者の車の属性（年式や走行距離）から最適な売却戦略と一緒に考えてくれる姿勢に、プロの心強さを感じました。

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	輸出業者の担当者が、日本では不人気の色でも東南アジアでは好まれるといった裏事情を教えてくれ、納得の査定になりました。
2	無理な買い叩きがなく、国内のオークション相場表を実際に見せながらロジカルに金額を提示してくれたのが良かったです。
3	契約後の必要書類についても、郵送キットの手配などが非常に迅速で、手間なく売却を終えることができました。

【筆者が】筆者に対し、「このパーツは海外で宝物になります」と言ってくれた言葉に心が救われました。

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	「他社の査定が終わるまで待ちたい」と伝えても、その場での契約を粘り強く求めてくる担当者がいて少し疲れしました。
2	査定の日時指定をしたのに、前の現場が長引いたとの理由で連絡なく30分以上遅れてきたのは残念でした。
3	結局、いくらが基本査定でどこがプラスなのか、詳細な内訳を紙でもらえなかった業者は不透明に感じました。

【筆者が】不満に感じたのは、金額提示の際の「曖昧な駆け引き」です。輸出相場は変動が激しいと言われ、筆者にとってはもう少し確定的な数字を早い段階で提示してほしかったというのが正直な感想です。

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	エアコンの効き具合やエンジンの冷却系統を、国内買取店よりも入念にチェックしていました（暑い国へ輸出するためだそうです）。
2	日本国内の純正ナビや安全装備よりも、車両の根本的な耐久性や下回りのサビの状態を重視して見ているようでした。
3	スペアキーや新車時の保証書の有無は、どの業者も共通してプラス査定の必須条件として確認されました。

【筆者が】査定時に注視されたと感じたのは、車両の「タフさ」です。塗装の多少の剥げよりも、足回りの異音やエンジンの始動性を厳しく見られたことに、筆者は海外輸出を視野に入れたセルトレ特有の視点を感じました。

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	「国内のオークションでは評価されない過走行ですが、海外向けならパーツ価値でプラス10万円です」という説明でした。
2	過去の事故歴による減額幅を、具体的な修理箇所の写真と照らし合わせながら丁寧に解説され、納得が이었습니다。
3	説明が少なく「今は相場が落ちている」とだけ言われ、具体的な根拠がわからず不信感を抱く場面がありました。

【筆者が】受けた説明は、「走行距離が20万キロを超えているため、車両としてではなく部品取り用の輸出として価値を付ける」というものでした。鉄屑扱いせず、資源としての価値を認めてくれた説明に、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	「あと3万円上げたら、今この電話でキャンセルの手続きをしてくれますか？」という、強烈な追い込みがありました。
2	「東証プライム企業のサービスとして、後出しの減額は絶対にしない」と言い切れ、安心感から即決しました。
3	他社の最高値を伝えると、一瞬で「それ以上は無理です」と引き下がる業者もあり、駆け引きが非常にスピーディーでした。

【筆者が】交渉で最も印象的だったのは、「セルトレの仕組みで選ばれた業者同士のライバル意識」です。国内買取と輸出という異なる土俵の業者が、筆者の目の前で互いの弱点を突き合いながら金額を競う様子は圧巻でした。

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	国内の相場に縛られない「輸出」という選択肢があることが、他の査定サイトとの決定的な違いだと感じました。
2	株式会社じげんの運営ということもあり、カスタマーサポートの対応が非常にプロフェッショナルで丁寧でした。
3	入金が最短1週間と非常に速く、急ぎで現金が必要だった自分には最高のサービスでした。

【筆者が】他社との違いで感じたのは、「情報のセレクトショップ」のような感覚です。闇雲に業者を紹介するのではなく、筆者の車に最も興味を示す販路を自動でマッチングしてくれる賢さは、セルトレ独自の強みだと思いました。

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、セルトレを「愛車のセカンドチャンス」として活用することです。もし、走行距離や年式を理由に国内の買取店で満足いく結果が出なかったとしても、セルトレの輸出ルートなら驚きの高値がつく可能性があります。電話対応という一定の負荷はありますが、筆者のように「自分の車の本当の価値はどこにあるのか」を知りたい人にとって、これほど頼もしいプラットフォームは他にありません。東証プライム企業の信頼を信じて、まずは国内外の相場をぶつけてみることを筆者は強く推奨します。