

18. ナビクル (navikuru)

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。

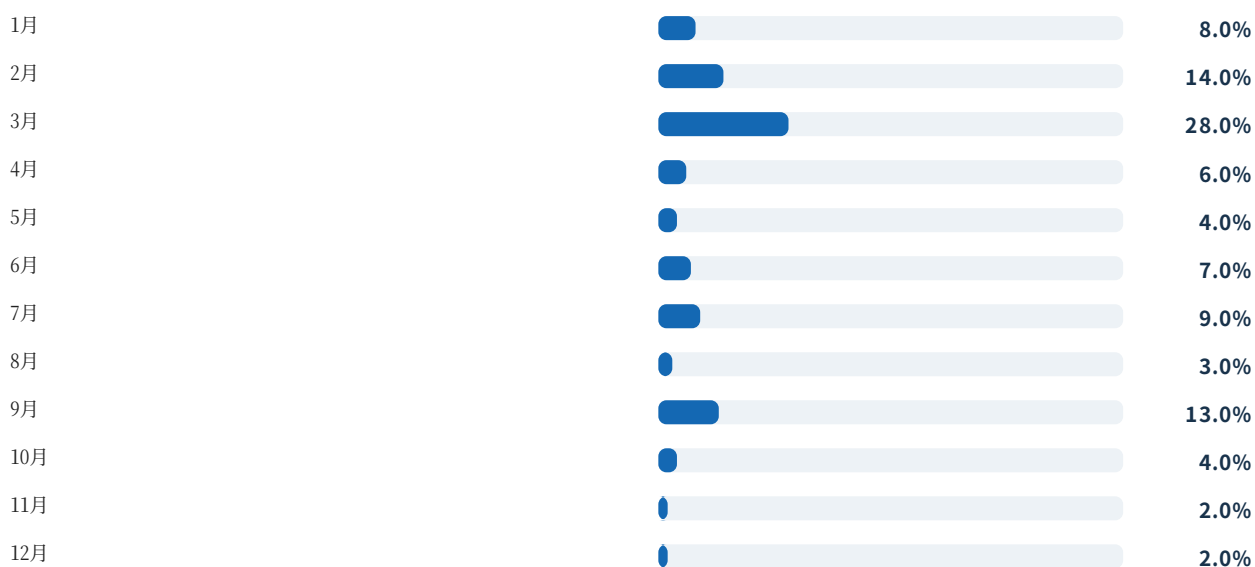
資料注記

※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	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、自動車税の課税タイミングや年度末の需要増を考慮し、最も市場が活性化する3月にナビクルを利用しました。エイチームグループという上場企業の信頼もあり、この時期に「本気の買い」を狙う業者を効率的に集めるのが筆者の狙いでした。

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】 筆者は実感しました。

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】 筆者は感じました。

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（エイチームグループ）	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

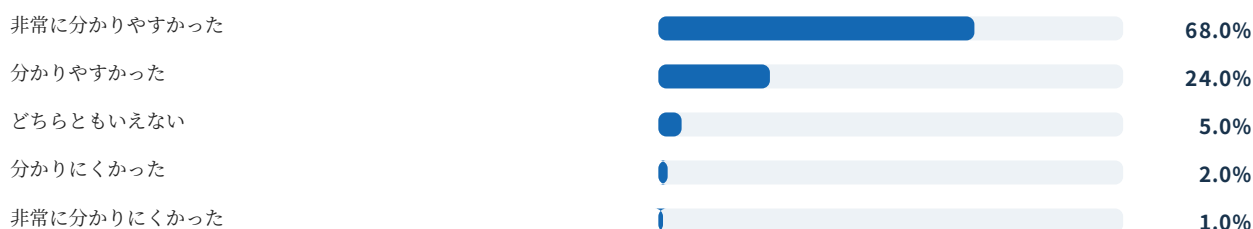


【筆者が】ナビクルを選んだ最大の理由は、東証プライム上場企業である株式会社エイチームのグループ会社が運営しているという安心感です。一括査定は情報の取り扱いに不安を感じやすいものですが、筆者にとっては運営元の確かな実績が最大の判断基準となりました。

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】申し込みフォームのUIが非常に洗練されていると感じました。入力項目が論理的に配置されており、迷うことなくスムーズに情報を送信できる設計に、筆者は感心しました。

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

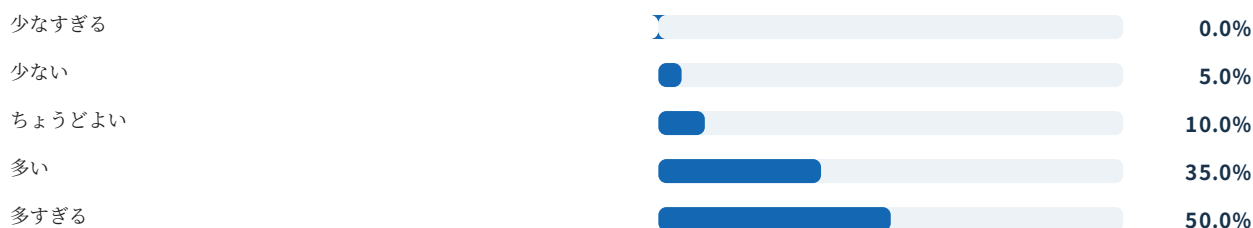


【筆者が】筆者にとって、大きなメリットでした。

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

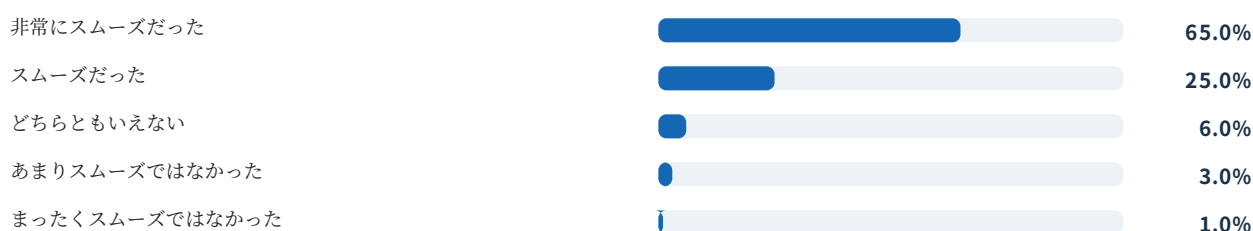


【筆者が】筆者も正直圧倒されました。

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	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】もとへ即座に連絡が来た分、その後の査定アポイントも驚くほど速やかに決まりました。各社が「一番乗り」を狙っているため、筆者が提示した最短の候補日に全社が食いついてくるスピード調整が可能でした。

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】、対応は業者によってかなり差がありました。ある大手の担当者は非常にスマートで礼儀正しかったですが、別の担当者は他社の悪口を並べ立てて契約を迫るなど、筆者にとっては不快に感じ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	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

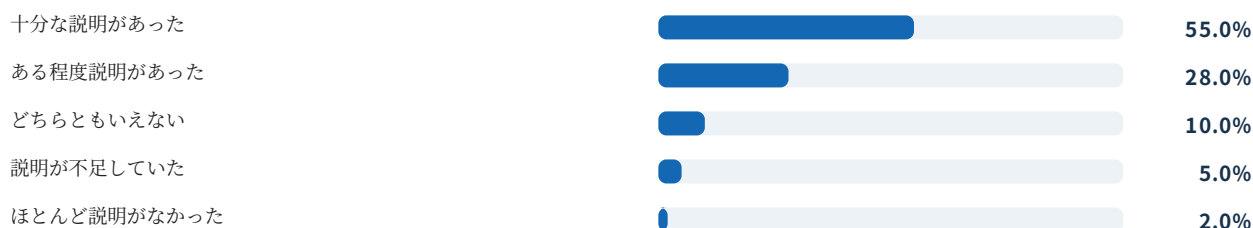


【筆者が】筆者も納得して理解することができました。

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	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】、「なぜこのオプションがプラスになるのか」といった加点要素を具体的に言語化してくれた業者は好印象でした。情報の透明性が高いほど、筆者も安心して愛車を任せられると感じました。

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】、最も精神的な負担となったのは「今この場で決めてください」という強烈的なプッシュでした。一括査定サイトの宿命とも言えますが、毅然と断らなければ主導権を握られてしまうことを筆者は学びました。

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

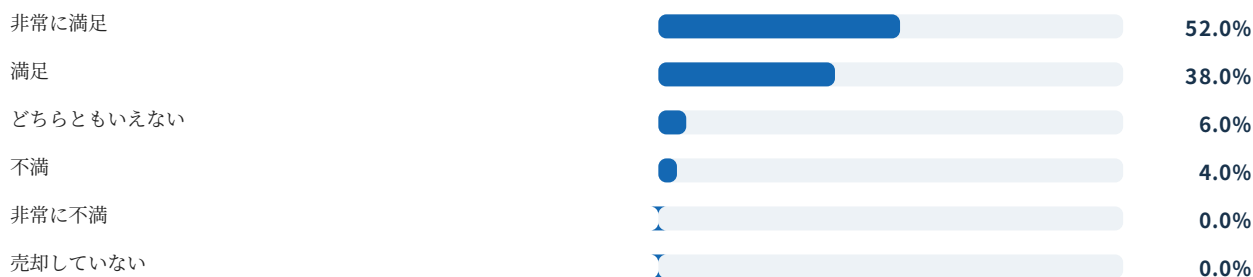


【筆者が】 筆者は確信しています。

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	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】、地元のディーラーでの下取り価格を25万円も上回る金額で売却することができました。金銭的なメリットがこれほど大きければ、申し込み直後の電話の多さも「高い授業料」として納得できると筆者は感じました。

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

割合グラフ

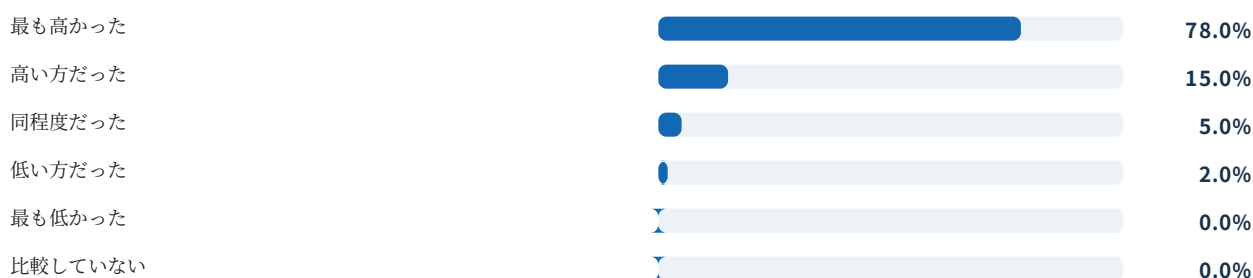


【筆者は】筆者の鉄則でした。

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%
比較していない	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

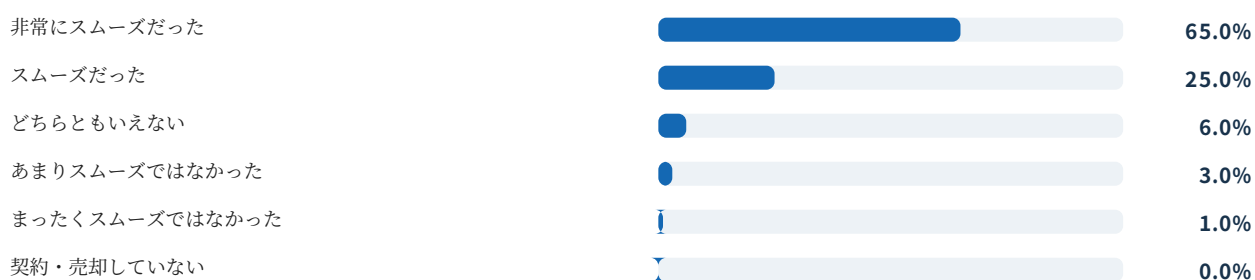


【筆者のケースでは】、ナビクルを通じて紹介された中堅の業者が、大手他社を凌ぐ最高値を提示してくれました。大手のような莫大な広告費をかけていない分、一台の買取に熱量があるその姿勢に、筆者は納得しました。

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%
契約・売却していない	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

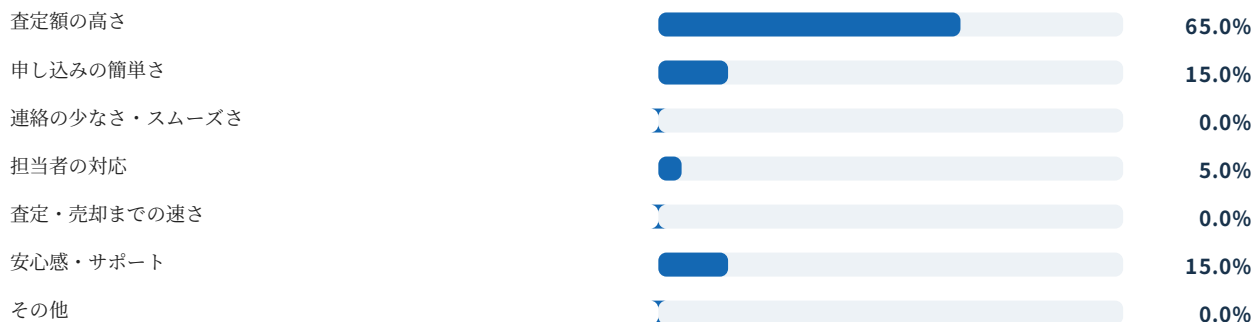


【筆者が】 筆者は高く評価しています。

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%
その他	0	0.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

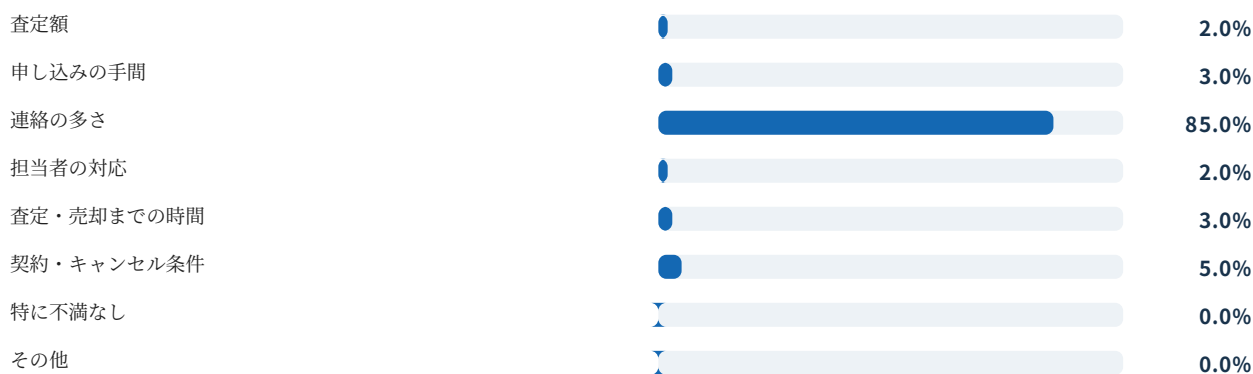


【筆者にとって】最大のメリットは、一括査定ならではの爆発的な「査定額」でした。自分の足で一社ずつ回る労力とは比較にならないほど効率的に最高値を引き出せるナビクルの仕組みに、筆者は深い合理性を感じました。

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%
特に不満なし	0	0.0%
その他	0	0.0%
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強い意志のある知人にはナビクルを勧めます。一方で、静かに手続きを済ませたい人には、他の「持込型」査定サービスを筆者は教えるように、相手のニーズに合わせて使い分けています。

…（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。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	ラジオCMやネット広告でよく目にしており、知名度の高いエイチームが運営しているなら安心だと思ったからです。
2	申し込み直後に概算の相場が表示されると聞いたので、まずは自分の車の立ち位置を把握したくて選びました。
3	提携している業者数が多く、地方に住んでいても複数の見積もりを比較できる点が魅力的だと感じました。

【筆者の体験メモ】

筆者がこのサービスを選んだ理由は、何よりも「スピード感のある相場把握」ができるからです。申し込み完了の瞬間に、画面上に現在の買取相場が表示されるため、業者と話す前に戦うための確かな「基準」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	入力項目自体は簡単でしたが、申し込んだ直後に始まる電話の多さについて、もう少し心の準備が必要でした。
2	具体的にどの業者が自分に連絡してくるのか、申し込み前の段階でもっと明確に分かると良かったです。
3	車検証の情報が必要な箇所があり、車に詳しくない人にとっては少し手間取る項目があるかもしれません。

【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「後戻りのできなさ」です。一度送信すると瞬時に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精査する時間的な猶予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	送信ボタンを押してから5秒も経たずに最初の着信があり、業者の情報の早さに恐怖すら感じました。
2	一気に連絡が入るため、どの会社とどんな話をしたのか途中で混乱してしまい、メモを取るのが大変でした。
3	ナビクルを始めてから営業電話がバンバンになってきて、それをいちいち電話に出て対応しないといけないのがめんどくさかった。

【筆者の】印象に強く残っているのは、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「今から15分だけ伺います」と有無を言わさぬ勢いで迫られ、筆者は一括査定特有の競争の激しさを肌で感じました。

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	査定に来た担当者が今の車の良いところ（禁煙車、ワンオーナーなど）をしっかりと評価してくれ、嬉しく思いました。
2	他社の見積もり額を正直に伝えたところ、それに対抗するためにその場で上司と交渉してくれた熱意に感謝しています。
3	必要書類の説明が非常に丁寧で、名義変更の手続きが終わった際もハガキで通知をくれるなど、仕事が細やかでした。

【筆者が】対応で良かったと感じたのは、査定員が「車両の適正な市場価値」をロジカルに教えてくれたことです。安く買い叩こうとするのではなく、市場の動きに基づいた納得感のある数字を提示してくれたことに、筆者は高い信頼を寄せました。

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	「今日決めてくれないとこの額は出せない」という、脅しのようなクロージングに非常に疲れを感じました。
2	査定の日時を約束したのに、事前の連絡もなく15分以上遅れてきたのは社会人としてのマナーに欠けると思いました。
3	自分の成績ばかりを優先している様子が見え見えで、こちらの事情を全く考慮してくれない担当者がいて不快でした。

【筆者が】筆者は感じてしまい、非常に残念な気持ちになりました。

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	外装の傷よりも、内装の汚れやニオイの状態をかなり念入りにチェックしているように見受けられました。
2	後付けのドライブレコーダーや最新の安全装備が正常に動くかどうかを詳しく確認し、加点対象にしてくれました。
3	メンテナンスノート（整備記録簿）の完備状況が、査定額の最終決定に大きく影響していた印象を受けました。

【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。大切に手入れしていたことを伝えると、塗装の状態の良さを高く評価され、筆者のこれまでの愛着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	「バンパーの傷は再販時に修理が必要なので、一律で数万円マイナスになります」と明確な説明がありました。
2	現在の中古車市場でこの車種がどれくらい人気なのか、オークション相場表を見せながら丁寧に教えてくれました。
3	減額の根拠が曖昧で、「なんとなく古さを感じる」といった主観的な理由での提示には納得がいきませんでした。

【筆者が】受けた説明は、「走行距離は多いが、人気グレードなので相場の下落幅が少ない」という非常に前向きなものでした。車種特有の強みを活かした解説に、筆者は深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3万円上げたら今すぐ決めてくれますか？」という生々しい交渉に、思わずYESとやってしまいました。
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	粘り強く交渉したら、最終的に最初より10万円近くアップしたので、やはり比較は重要だと痛感しました。

【筆者が】交渉で最も印象的だったのは、「ナビクルで選んだ業者同士のライバル意識の激しさ」です。他店の名前を出すだけで、即座に店長へ電話をかけて金額を積み増す様子に、筆者は一括査定の威力を肌で感じました。

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	他のサイトに比べて、提携している業者のフットワークが一段と軽く、アポ調整が非常にスピーディーでした。
2	申し込み後にすぐ見られる概算相場機能は、他社よりも使い勝手が良く、参考になる情報が多かったです。
3	エイチームという大手運営の安心感は、聞いたこともないようなサイトを利用するのとは安心感が違いました。

【筆者が】他社との違いで感じたのは、「情報の拡散範囲の広さ」です。地方の小さな買取店一社では絶対に届かないような、全国レベルの需要に基づいた高値がつく可能性は、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

【筆者の体験メモ：総括】筆者からの最大のアドバイスは、ナビクルを「最高値を叩き出すための戦場」として利用することです。申し込み直後の凄まじい電話ラッシュは避けて通れませんが、それを乗り越えて複数の業者をぶつけ合えば、ディーラー下取りをはるかに凌駕する最高の結果が必ず手に入ります。電話対応が負担であれば、一時間程度は予定を空けておき、手元にメモを用意して各社の条件を冷静に比較する粘り強さを持つことを、筆者は強く推奨します。