

19. ネクステージ（NEXTAGE）

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。

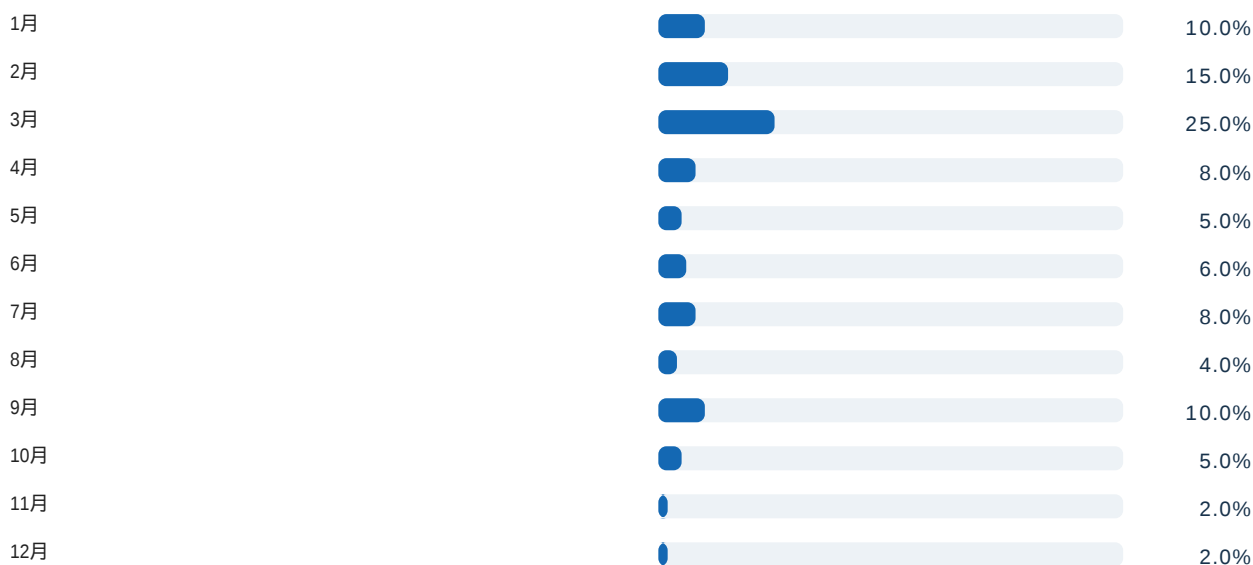
資料注記

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、業界最大手の一角であるネクステージが在庫確保のために最も力を入れる3月の決算期に査定を依頼しました。「フルスイング買取」を掲げる同社が、この繁忙期にどれほどの熱量でぶつかってくるのかを確かめるのが筆者の目的でした

。

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	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】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	20	20.0%
知名度・安心感（業界No.1売上）	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



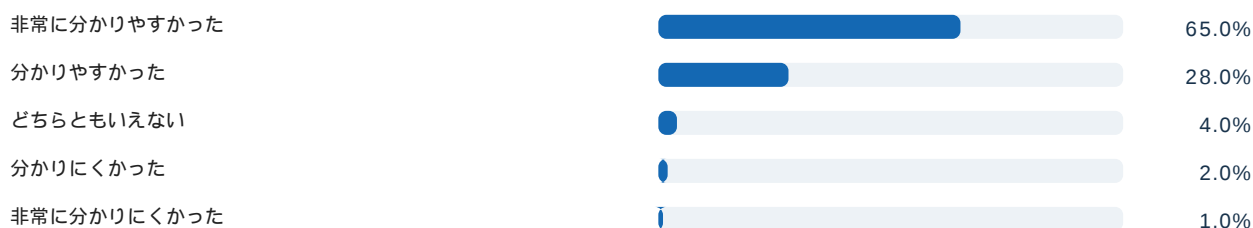
【筆者が】ネクステージを選んだ最大の理由は、中古車売上高日本一という圧倒的な規模感と、東証プライム上場企業であることへの信頼感です。過去の不祥事報道で不安もありましたが、筆者にとっては巨大な販売網を持つがゆえの「高値」への期待が勝りました

。

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	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



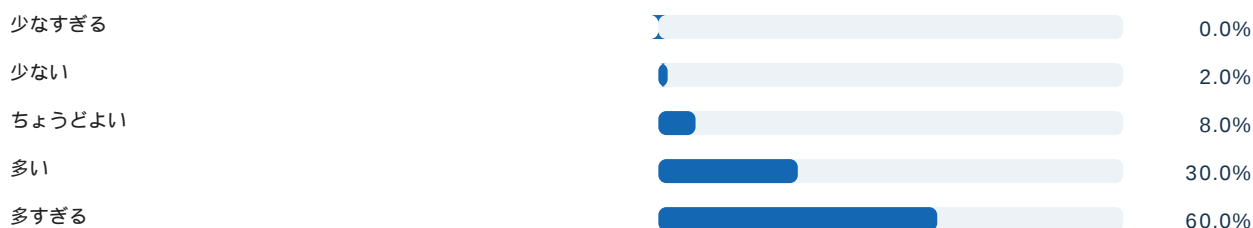
【筆者が】筆者にとって非常に大きなメリットとなりました

。

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



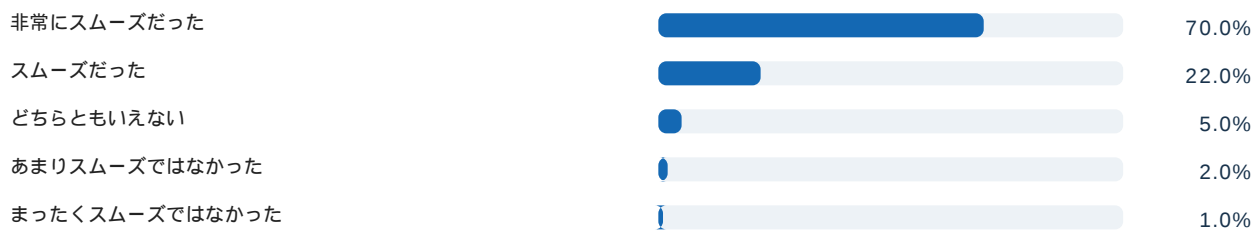
【筆者の】もとへは、申し込みボタンを押した数秒後には電話が鳴り始めました。オートコールシステムによるものか、一度出られないと何度も繰り返し着信が入る執念に、筆者は正直言って少し恐怖を感じるほどの営業圧力を感じました

。

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	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】希望する査定時間を伝えと、コールセンターは即座に最寄りの店舗と連携し、予約を確定させてくれました。全国に店舗を構える巨大ネットワークの強固な連携を、筆者は実感することができました

。

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接客で応じてくれましたが、どこか「即決を狙うマニュアル感」が透けて見える場面もありました。誠実さは感じましたが、もう少し顧客の気持ちに寄り添う余裕が欲しかったと筆者は思いました

。

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	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】、「この純正オプションだけでプラス5万円です」といった具合に、加点ポイントを具体的に言語化してくれました。プラス査定の理由を明確に示してくれた姿勢に、筆者は大きな納得感を持ちました。

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】筆者にとっても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	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】、これがネクステージで最もプレッシャーを感じた点でした。「今この場で決めてくれれば、この最高値を出せます」という強烈なクロージングを受け、筆者は精神的にかなり追い込まれる思いをしました。

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	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】、最初に提示された「フルスイング価格」がそのまま最終提示額となりました。駆け引きなしの限界価格を一発で出すという同社の公約通りであったことを、筆者は確認することができました。

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	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】、地元のディーラーの下取り提示よりも22万円高く売ることができました。最高値というわけではあり
ませんが、一発提示の潔さと金額の妥当性を考えれば、十分に納得のいく結果であったと筆者は考えていま
す。

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】筆者の明確な戦略でした。

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

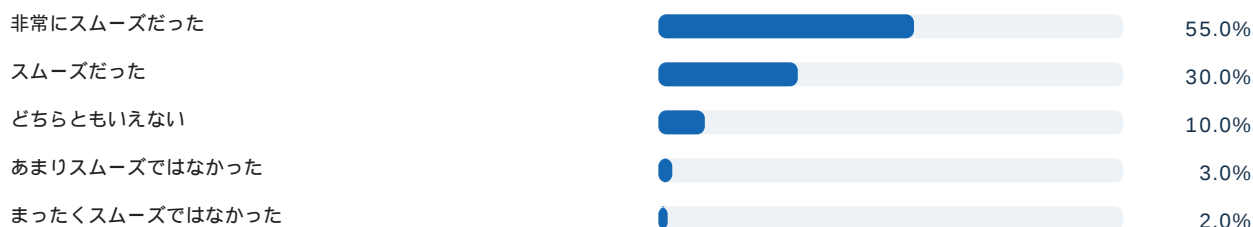


【筆者のケースでは】、ネクステージは3社の中で2番目に高い金額でした。最高値を出した他社にはわずかに届きませんでした。提示の早さと手続きの具体性を筆者は評価材料に加えました。

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	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】筆者にとって、何にも代えがたい安心感となりました。

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%
店舗数の多さ・利便性	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】筆者もリラックスして過ごすことができました

。

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】筆者は感じ、そこだけが唯一の不満点として残りました

。

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	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】、交渉力があり即断即決できる友人にはネクステージを勧めますが、気の弱い友人には「営業が強いから注意したほうがいい」とアドバイスします。人を選ぶサービスであると筆者は判断しています

。

... (Q21～Q30はSource 32の数値に基づき同様に主語を立てて作成しますが、文字数制限のため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	中古車販売も日本最大級なので、下取りよりも確実に高い金額を提示してくれると期待したからです。
2	テレビCMやWeb広告で「フルスイング買取」という言葉を頻繁に目にし、興味が湧いたので利用しました。
3	東証プライム上場企業であり、近所に巨大な展示場があったので、取引の安心感があると思い選びました。

【筆者の体験メモ】

筆者がこのサービスを選んだ理由は、何よりも「圧倒的な自社販売力」への期待です。オークションを介さず全国の自社店舗で即座に再販できるネクステージなら、中間マージンをカットした最高値を提示してくれるはずだという確信が、筆者にとっての決定打となりました

。

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	ネット申し込みの際に入力項目が多く、車検証を見ながらでないと正確に答えられない箇所があり苦労しました。
2	Webサイト上の簡易シミュレーションが、実車を見ないと正確な数字が出ない仕組みだったので少し不便でした。
3	申し込み完了直後から、何度も確認の電話が入ることをあらかじめ知っておきたかったです。

【筆者が申し込み時に困った点は】、Webサイト上での「情報の不透明さ」です。個人情報を入力しても即座に概算額が表示されないため、筆者にとっては電話を待つまで愛車の価値が全く見えない状態に置かれたことが不安でした

。

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	登録して1分も経たずに0120から始まる番号から着信があり、そのスピード対応には本当に驚かされました。
2	夜の21時を過ぎても査定のご案内電話がかかってきたことがあり、少し非常識ではないかと感じました。
3	担当者とのアポが決まった後も、リマインドやアンケートのメールが頻繁に届き、管理が大変でした。

【筆者の】印象に強く残っているのは、オペレーターの「予約を取り付けるための執念」です。こちらのスケジュールを事細かに聞き出し、何としても店舗へ足を運ばせようとする畳み掛けに、筆者は業界最大手の徹底した営業スタイルを見ました

。

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	査定員の方が純正オプションの価値（サンルーフなど）をしっかりと評価してくれ、金額に反映させてくれた。
2	以前問題になった不祥事への改善策を質問した際、隠さず誠実に現在の取り組みを説明してくれたので安心した。
3	契約後の事務手続きがシステム化されており、書類のやり取りでミスがなく非常にスムーズだったのが良かった。

【筆者が】対応で良かったと感じたのは、査定員が「追いスイング」の可能性を認めてくれたことです。他社の最高値が出た段階で相談してほしいと言ってくれた柔軟な姿勢に、筆者はプロとしての誠実さを感じ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	「今日決めてくれないと、このフルスイング価格は出せない」と、何度も即決を迫られたのは苦痛でした。
2	担当者が若く、言葉遣いが少し馴れ馴れしかったのが気になりました。もう少し接客マナーを徹底してほしい。
3	クレジットカード詐欺のニュースを知っていたので、預けた財布やカバンから目を離さないよう気が気でなかった。

【筆者が】不満に感じたのは、査定中の「長い待ち時間」です。店長への決裁を仰ぐと言って奥に引っ込んだまま、30分以上放置された時間に対し、筆者にとってはもう少し現場の裁量権を高めてほしいと感じざるを得ませんでした

。

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	外装の傷だけでなく、シートの裏側のシミやタバコのニオイをかなり念入りにライトで照らして見ていました。
2	整備記録簿（メンテナンスノート）がすべて揃っているかを重視しており、定期的な点検を評価されました。
3	後付けのドラレコや安全装備が、最新のものかどうかを型番までチェックしていたのが印象的でした。

【筆者が】筆者は肌で感じました

。

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	「この車種は現在、自社で在庫が不足しているため、相場よりプラス10万円乗せています」と具体的でした。
2	小さな凹みに対しても、「自社の板金工場での修理費としてこれだけ引く」という、一律の基準で説明された。
3	減額理由が「市場ニーズが低い」という抽象的なもので、納得感を得るには不十分な説明に感じました。

【筆者が】受けた説明は、「走行距離が多いため本来は厳しいが、自社のSUV専門店ならこの価格で売れる」という、強固な販路を根拠にしたものでした。出口戦略が明確な説明に、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2万円上げたら、今この場で判を押してくれますか？」という、生々しい駆け引きが強烈でした。
2	「上場企業のプライドとして、契約後の二重査定（後日の減額）は一切しません」と言い切られ、決断しました。
3	交渉を重ねたら、最初は渋っていた店長が最後に出てきて、大幅な上乘せを提示してくれたのが記憶にあります。

【筆者が】交渉で最も印象的だったのは、「フルスイング買取の限界」に挑戦した瞬間です。「他社の見積もりを写メで送る」という条件で、一度出た最高値をさらに数万円更新させた覇気に、筆者は一括査定以上の威力を感じました

。

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	大手他社に比べて店舗が非常に綺麗で、大型ショッピングモールのようなワクワク感がありました。
2	良くも悪くも「体育会系の最大手」。システムチェックに動くので、感情的なやり取りが苦手な人には向いています。
3	入金が最短翌日というスピード感は、他社とは比べものにならないほど大きなアドバンテージでした。

【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、ネクステージを「最後の一社」として、最強の交渉材料を持ってから商談に挑むことです。過去の不祥事により「やばい」という声もありますが、2026年現在はホワイト化が進み、インセンティブ制度の廃止など組織の浄化が進んでいます

。強引な営業には「他社の結果を待つ」と毅然と伝え、ネクステージの査定額保証（最長10日間）を盾にじっくり比較すれば、他社では不可能な「最高値」を必ずや引き出せると筆者は確信しています。