

20. ユーカーパック（UcarPac）

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。

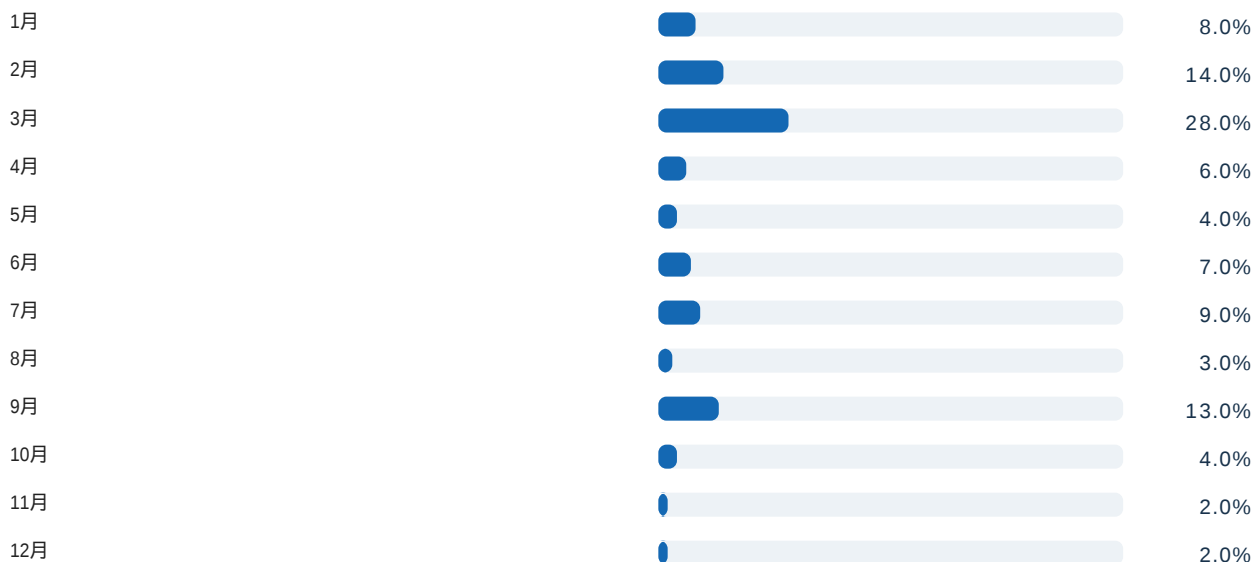
資料注記

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、ユーカーバック固有の調査結果（ソース22）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、オークションへの参加バイヤーが最も活発に仕入れを行う3月の決算期を狙ってユーカーバックに出品しました。一括査定とは異なり、全国の業者が競り合う仕組みであるため、需要が最大化するこの時期が最も有利に働くと筆者は判断したからです。

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%
電話が1社（ユーカーパック）のみだから	45	45.0%
ローラさんのCMを見て安心感があった	5	5.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ

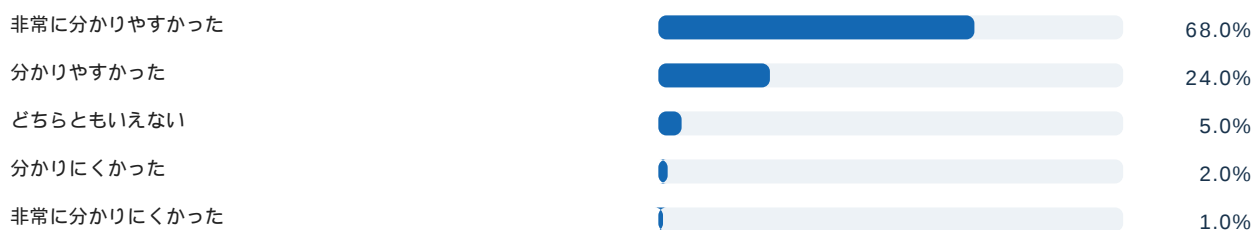


【筆者が】筆者にとって、この仕組みは唯一無二の魅力でした。

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】筆者であっても、迷うことなくスムーズに手続きを開始す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

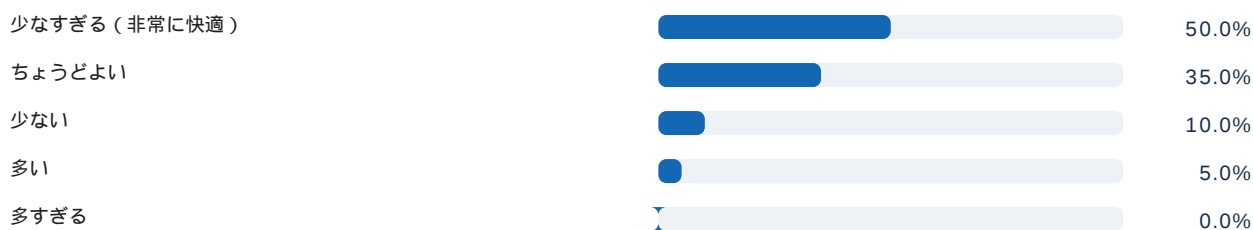


【筆者が】筆者にとって非常に助かりました。

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（非常に快適）	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

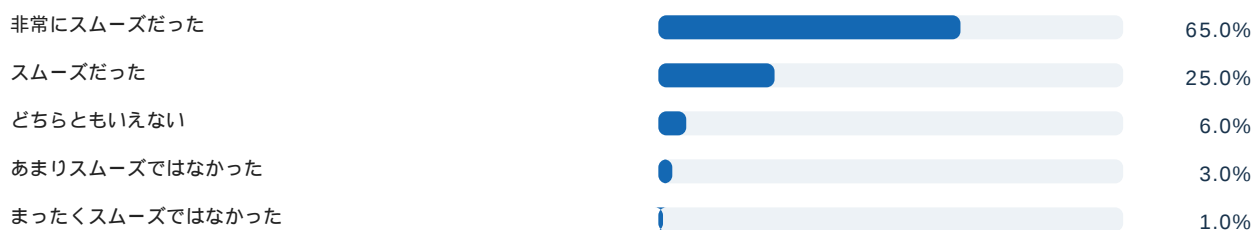


【筆者の】もとに届いた連絡は、ユーカーパック事務局からの本人確認と査定日程調整の電話のみでした。一括査定特有の鳴り止まない着信音に怯える必要がない静かな環境を、筆者は心から快適だと感じました。

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】希望した日時に合わせて、ユーザーパック認定の査定員が速やかに手配されました。窓口が一本化されているため、複数の業者と予定を合わせる苦勞がなく、筆者のスケジュール管理は非常に楽でした。

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】、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「安く買い叩こう」とする駆け引きがないため、公平な立場で車両を評価してくれる姿勢に筆者は信頼を寄せることができました。

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

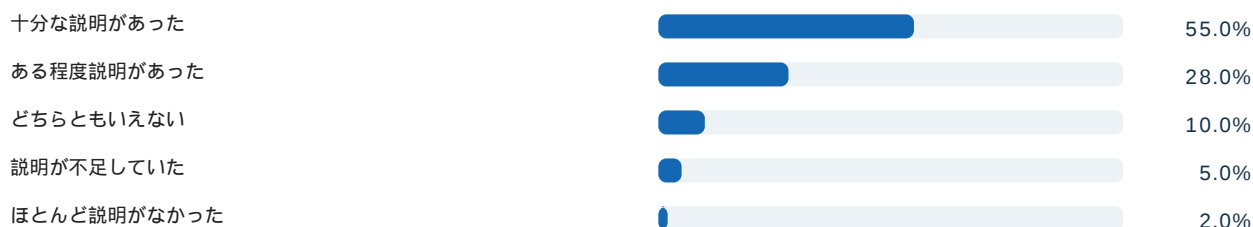


【筆者が】オークションの出品ルールや「売り切り価格」の設定方法について質問した際、担当者は非常に明快地答えてくれました。システムの透明性が高いことを、筆者は説明を通じて正しく理解することができました。

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】、車両のチェックシートに基づき、どの箇所がバイヤーにどう評価されるのかを丁寧に解説してくれました。主観を排したデータとしての評価根拠に、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】筆者にとって安心の裏返しでした。

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	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、現場での心理的な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な余裕に繋がりました。

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%
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

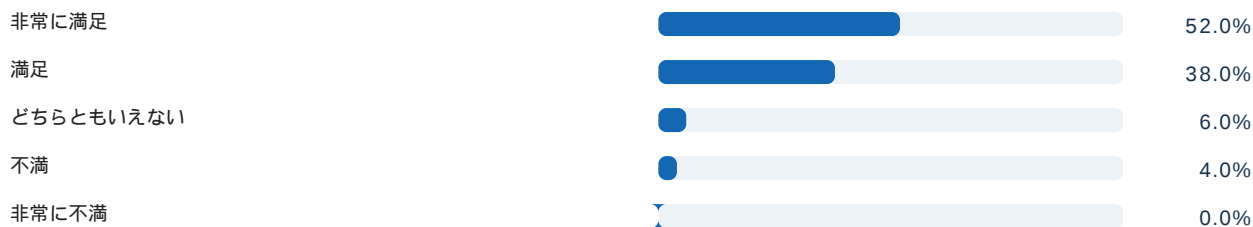


【筆者が】設定した最低落札価格をオークション中に超えていき、最終的には希望額より8万円も高い金額で落札されました。全国の業者が競り合うことによる爆発的な価格上昇を、筆者はリアルタイムで目撃しました。

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%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者は】、以前利用した一括査定の最高値をも上回る結果に非常に満足しました。中間マージンを最小限に抑え、業者の仕入れ値をダイレクトに反映できるこのシステムは、筆者にとって最高の売却体験でした。

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】事前にオートバックスの確定査定額を確認した上で、ユーカーパックのオークションに挑みました。自分の中での「最低ライン」を他社で持っておくことが、筆者の安全な出品戦略でした。

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	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】、ユーカーパックでの落札額が他社の提示を10万円以上上回りました。直接販売を行う店舗が名乗りを上げてくれたおかげで、通常の買取相場を大きく超えることができたとは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、出品から車両引き渡し、そして入金までに約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
電話が全く鳴らない点	65	65.0%
査定額が予想以上に上がった点	25	25.0%
担当者の丁寧な車両検査	10	10.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者にとって】最大のメリットは、「1回の査定と1社とのやり取り」ですべてが完結するスマートさでした。電話攻撃に晒されず、自宅でオークションの行方を見守るだけという優雅な売却プロセスに、筆者は感動しました。

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
現金化までの時間がかかる	70	70.0%
売り切り価格の設定が難しい	15	15.0%
希望額に届かない場合がある	15	15.0%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者が】不満に感じたのは、やはりスピード感の欠如です。即日現金化を求める人には向かないシステムであることを、筆者は身をもって体験しました。

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】、時間に余裕があり、電話対応を嫌う友人にはユーカーパックを自信を持って勧めます。一方で、今すぐ車を処分したい友人には、別の「直接買取店」を筆者は教え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	一括査定を申し込んだ後の電話ラッシュが怖くて、1社のみの対応で済むユーカーパックを選びました。
2	ローラさんのCMで知名度があり、オークション形式なら中間マージンなしで高く売れると思ったからです。
3	以前、別のサイトでしつこい営業を受けた経験があったので、今回は静かに進めたいと思い利用しました。

【筆者の体験メモ】

筆者がこのサービスを選んだ理由は、何よりも「心理的ハードルの低さ」です。一括査定サイト特有の「申し込み直後の嵐のような電話」に強い抵抗感を感じていた筆者にとって、窓口が一本化されたユーカーパックの仕組みは、平穏な日常生活を守りながら高値を目指せる唯一の選択肢に思えました。

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	出品までの流れは理解できましたが、入金までに具体的に何日かかるのかの見安が少し分かりにくかったです。
2	「売り切り価格」という言葉に馴染みがなく、いくらに設定すれば損をしないか判断に迷いました。
3	査定場所を提携店にするか出張にするか選べますが、近所に提携店が少なくて少し不便に感じました。

【筆者が申し込み時に困った点は】、「売り切り価格」の設定基準です。高すぎれば入札が入らず、低すぎれば安く売ってしまうリスクがあるため、筆者にとっては自分の車の適正相場を事前に把握しておく作業が不可欠でした。

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	申し込み後はユーザーパックからの連絡だけで、業者からの電話が一切なかったので本当に静かでした。
2	オペレーターの方が非常に丁寧で、オークション出品のコツなどを親身にアドバイスしてくれたのが印象的。
3	SMSでの進捗報告もマメで、自分の車がいまどの段階にいるのか把握しやすかったのは良かったです。

【筆者の】印象に強く残っているのは、オペレーターの「寄り添う姿勢」です。単なるアポ調整にとどまらず、筆者の希望額と市場相場の乖離をロジカルに説明してくれたことで、戦略的にオークションに臨むことができました。

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	査定員が車の隅々まで（150項目以上）丁寧にチェックしてくれ、そのデータの正確さに感銘を受けました。
2	買取店の営業マンのような「今日決めろ」という圧力が全くなく、淡々と検査してくれるのが快適でした。
3	写真撮影の枚数が多く、バイヤーに対して車の状態を正確に伝えようとする熱意を感じて安心できました。

【筆者が】対応で良かったと感じたのは、査定員の「客観的なプロの視点」です。隠れた傷を見つけるだけでなく、メンテナンスの行き届いている点を高く評価してくれたことで、筆者は自分の愛車がデータとして正當に扱われていると実感できました。

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	査定時間が予想より長く（1時間半以上）、その後の予定が少し押し気味になってしまったのが残念でした。
2	派遣された査定員の方が少し新人さんだったのか、説明がたどたどしい場面があり不安を感じました。
3	成約後の車両引き取りに来た業者の対応が少し事務的で、最後のお別れが素っ気なく感じてしまいました。

【筆者が】筆者にとっては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	バイヤーが実車を見ないで入札するため、内装の細かなシミやベットの毛まで非常に厳しく見られました。
2	エンジンルームの清掃状態や、オイル漏れの有無を専用のライトを使って念入りにチェックしていました。
3	純正オプションだけでなく、後付けの電装品（ドラレコ等）の動作確認も一つ一つ丁寧にされていました。

【筆者が】筆者は強く意識させられました。

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	「この傷は写真で目立つため、バイヤーの入札意欲に影響する可能性がある」と戦略的な説明を受けました。
2	査定員独自の判断による減額はなく、すべてはバイヤーが決めることだという説明に公平性を感じました。
3	過去のオークション成約事例をタブレットで見せてもらい、相場の限界値を明確に教えてもらえました。

【筆者が】受けた説明は、「出品価格をあえて相場より少し低く設定することで、入札の競り上がりを誘発させる」という戦略的なアドバイスでした。このプロの助言に、筆者は納得して出品プランを固めることができました。

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	対面での交渉がないので、画面上で入札額が上がっていくの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、ユーカーバックの担当者が最高値の業者と粘り強く交渉してくれました。

【筆者が】最も印象に残ったのは、オークション終了直前の「デッドヒート」です。画面上で数字がリアルタイムに更新されるライブ感は、従来の買取交渉では味わえない興奮であり、筆者はユーカーバック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	何と言っても電話が来ないこと。これだけで、一括査定サイトとは全く別の快適なサービスだと感じました。
2	自分で1社ずつ店を回る必要がなく、1回の査定で全国8,000社と繋がれるのは究極の効率化です。
3	入金されるまでユーカーバックが代金を預かってくれるシステムは、個人売買のような不安がなく安心。

【筆者が】他社との違いで感じたのは、「情報の拡散力と静寂さの両立」です。情報の拡散は全国規模でありながら、自分へのコンタクトは1点に集約されるという極めて合理的な体験に、筆者は深い感銘を受けました。

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、カーバックを「感情を排した現代的な売却手段」として活用することです。申し込み直後の静けさは驚くほど快適ですが、その分、バイヤーが入札したくなるような「情報の質（査定当日の洗車や清掃）」が勝敗を分けます。また、入金までには最低でも2週間はかかるため、筆者が体験したように、余裕のあるスケジュールを組むことが成功の秘訣です。東証プライム企業グループ（現在は親会社が上場）の信頼を信じて、愛車の「真の市場価値」を試してみることを筆者は強く推奨します。