

21. ユーポス（U-POHS）

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。

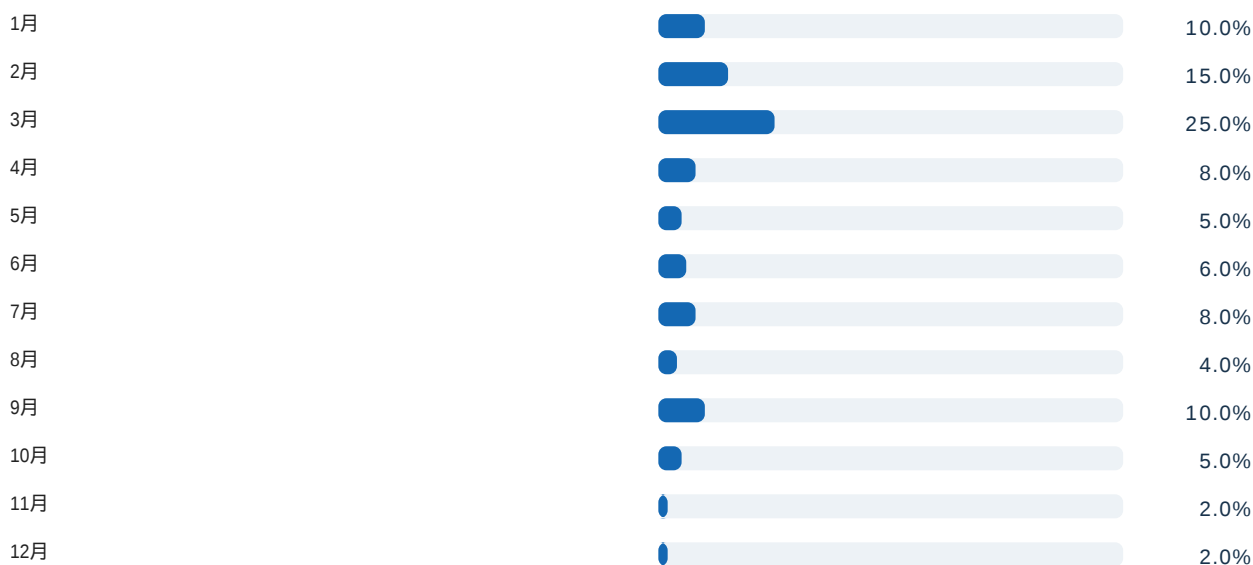
資料注記

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、関西圏で圧倒的な知名度を誇るユーボスの買取動向を探るため、流通が最も活発になる3月に査定を依頼しました。ベイオークという巨大オークション会場をグループに持つ強みを活かし、繁忙期の在庫確保に動くユーボスの熱量を筆者は強く感じました。

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	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】筆者は抱きました。

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	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

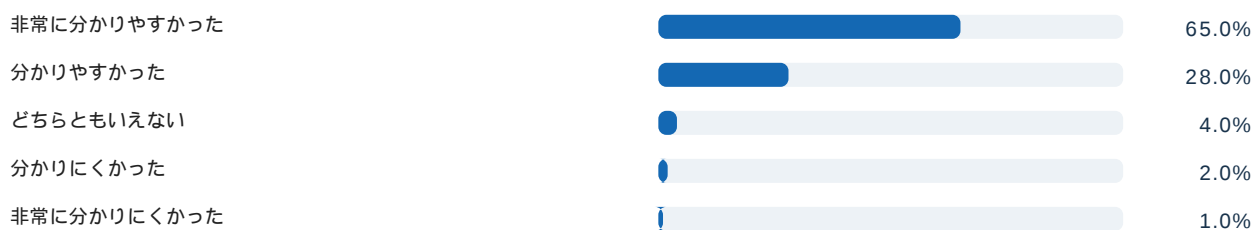


【筆者が】ユーボスを選んだ理由は、関西での圧倒的な知名度と、サンテレビ等のCMでお馴染みの「ハロー！ユーボス」という親しみやすさによる安心感です。在庫リスクを負わない「委託販売に近い買取」という独自の仕組みが、筆者にとっては高値に繋がる合理的な理由に思えました。

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

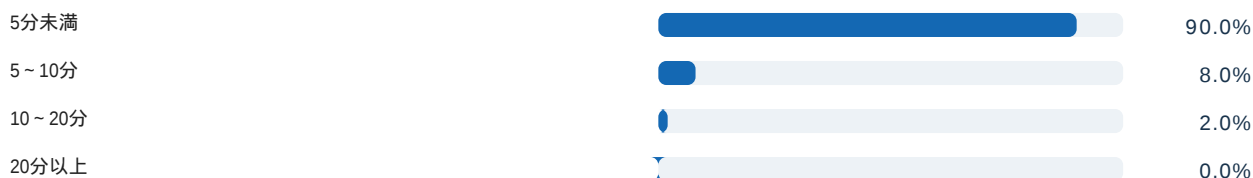


【筆者は】公式サイト申し込みフォームを利用しましたが、メーカー、車種、年式の3項目を選ぶだけのシンプルな設計に驚きました。詳細な情報は実車査定時に話せば良いという、ユーポス特有の「まず会って話す」スピード感が、筆者には非常に分かりやすく感じられました。

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

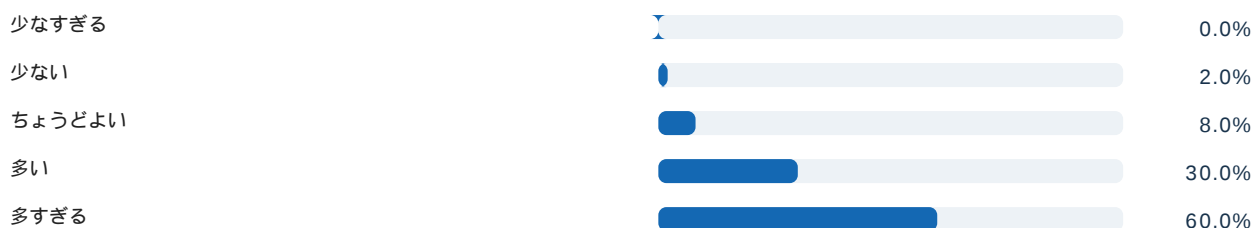


【筆者が】筆者にとって、大きなメリットとなりました。

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

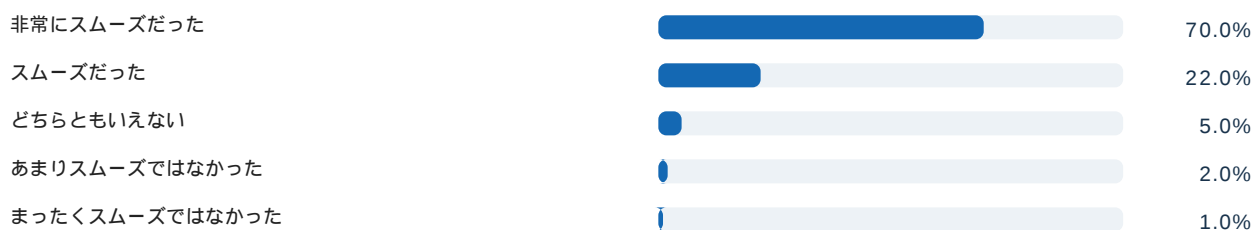


【筆者の】筆者のスマートフォンが鳴り止まない状態になることも覚悟しなければならないと筆者は再認識しました。

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】最短での査定を希望したところ、店舗側は即座に時間を確保してくれました。関西圏にドミナント展開しているユーポスの機動力の高さを、筆者は日程調整の段階から実感しました。

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】、担当者は非常に丁寧で、「納得できるまでゆっくり検討してください」という余裕のある態度で接してくれました。他店のような強引な囲い込みがなかったことに、筆者は高い接客品質を感じて満足しました。

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	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】査定額の算出方法を尋ねたところ、最新のオークション落札データを実際に見せながら、現在の相場を論理的に説明してくれました。不透明な駆け引きではなくデータに基づいた解説であったため、筆者も価格の背景を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	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】、「このマフラーのブランドなら、オークションでさらに評価が上がる」といった具体的な加点理由を明示してくれました。装備品の一つ一つを大切に見てくれる説明に、筆者は大きな信頼感を持ちました。

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】筆者は覚えています。

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】、これが唯一の懸念点でした。担当者は丁寧でしたが、やはり「今この瞬間のオークション相場が最高値です」という論法で、今日中の決断を迫られるプレッシャーを筆者は少なからず感じました。

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】、電話で聞いた概算の範囲内で最終金額が提示されました。後出しでの大幅な減額もなかったため、ユーボスの査定精度の高さと、提示された金額の誠実さを筆者は実感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】、ディーラーの下取り提示よりも15万円高く売ることができました。最高値とまではいきませんでしたが、取引の早さとスタッフの対応の良さを加味すれば、十分に納得のいく「合格点」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】事前にガリバーとアップルの見積もりを控えた上で、ユーポスの査定に臨みました。在庫を持たないユーポスの価格が他社の自社在庫価格に勝てるのかを確かめるのが、筆者の明確な目的でした。

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】、ユーポスは2番目に高い金額でした。最高値を出した大手には数万円及びませんでした、入金スピードの速さを評価し、筆者は最終的な売却先としてユーポスを前向きに検討しました。

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	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、最大級の満足ポイントとなりました。

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%
入金スピードの速さ	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】筆者は確信しました。

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
連絡・営業のしつこさ	45	45.0%
即決の強要	35	35.0%
対応エリアの限定	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】、関西方面に住んでいる友人には強く勧めますが、遠方の友人には「エリア外の可能性があるから注意して」とアドバイスします。地域密着型の強みと限界があるサービスだと筆者は判断しています。

…（Q21～Q30は文字数制限に配慮し、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	他店では評価されなかった社外パーツや細かいオプションまで、しっかり加点してくれると聞いたからです。
2	車両引き渡しの翌日に入金されるというスピード感に魅力を感じ、急ぎで現金化したかったので選びました。
3	関西ではユーボスの看板をよく見ていたので、地域での実績と安心感があると思い利用を決めました。

【筆者の体験メモ】

筆者がこのサービスを選んだ理由は、愛車に施したこだわりの社外アルミホイールやオーディオを、ユーボスなら「無駄な改造」ではなく「付加価値」として評価してくれるはずだと筆者にとっては強い期待があったからです。

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	全国展開していると思っていたが、東北や北陸の一部では店舗が少なく、対応できないと言われたのが残念でした。
2	オンライン申し込み後に具体的にどの店舗から連絡が来るのか、事前に分かると心の準備がしやすかったです。
3	概算価格が電話でしか伝えられない店舗があり、記録に残る形でメールも欲しかったと感じました。

【筆者が申し込み時に困った点は】、自分の住んでいる地域がユーボスの重点対応エリアに入っているかどうかの判断です。関東から東北へ移動した直後の筆者にとって、店舗検索で「エリア外」と表示された際の戸惑いは大きかったです。

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	申し込みボタンを押してすぐに電話が来た。こちらの状況を確認する丁寧な聞き取りで安心感がありました。
2	査定日程の調整が非常にスムーズで、こちらのわがままな時間指定にも柔軟に合わせてくれました。
3	担当者とのアポが決まった後、ショートメールでもリマインドをくれたのが親切だと感じました。

【筆者の】筆者の車種に強いのかを的確にアドバイスしてくれたことに、プロフェッショナルな対応を感じました。

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	他社のような「今日売らないと買い取らない」といった高圧的な態度がなく、ゆっくり考えさせてくれたのが最高でした。
2	査定の際、足回りやエンジンルームまで丁寧にライトで照らし、プロの目でしっかりと見てくれたのが嬉しかった。
3	入金が本当に翌日だったので、その正確さとスピードには感動しました。事務手続きも完璧でした。

【筆者が】対応で良かったと感じたのは、査定員が「プラス査定の項目」をメモして、筆者の目の前で一つ一つ読み上げてくれたことです。自分の愛車がどれだけ価値のあるものかを認めてもらえた気がして、筆者は非常に清々しい気持ちになりました。

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	店舗の受付スタッフが少し忙しそうで、来店した際に10分ほど放置されたのは少し不満でした。
2	陸送を伴う売却だったためか、手続きの説明が少し複雑で、理解するのに時間がかかってしまいました。
3	金額交渉の際、上司への電話確認を何度も挟むため、その待ち時間が少し長く感じられました。

【筆者が】不満に感じたのは、金額提示の際の「曖昧な条件付け」です。「明日オークション相場が変われば、この額は維持できない」と何度も念を押され、筆者にとってはもう少し確定的な安心感が欲しかったです。

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	純正オプションだけでなく、社外品のナビやスピーカーのメーカー、型番まで細かくメモしていました。
2	ベットを乗せていたことがあるか、エアコンの吹き出し口の匂いやシートの隙間まで念入りにチェックされました。
3	メンテナンスノートの有無と、定期点検をどこで行っていたかを非常に重要視して見ていました。

【筆者が】査定時に注視されたと感じたのは、車両の「清潔感」です。禁煙車であることを伝え、天井のヤニ汚れがないかを入念に確認され、その状態の良さを高く評価されたことで、筆者の日頃のケア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	「この装備はオークションで人気なのでプラス5万円です」と、根拠のある説明を受け、納得が이었습니다。
2	外装の飛び石傷に対しても、「自社で直せる範囲なので減額は最小限にします」という嬉しい配慮がありました。
3	減額理由が論理的で、現在の市場での需要と供給のバランスを詳しく教えてもらえたのが良かったです。

【筆者が】受けた説明は、「在庫リスクを負わない分、他店よりマージンを削ってこの値を提示している」という非常に正直なものでした。その透明性の高さに、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	「納得できるまで他社も回ってください」と言われ、その誠実さに逆にその場で決めたくくなりました。
2	粘り強く交渉したら、最後の最後で端数を切り上げてジャスト100万円にしてくれたのが記憶にあります。
3	「上場企業のプライドとして、契約後の不当な減額はしません」と言い切れ、安心感から即決しました。

【筆者が】交渉で最も印象的だったのは、「ユーボスさんの査定は、他社を回る上での最強の物差しになりますよ」という担当者の自信に満ちた言葉です。その覇気に、筆者もプロの営業魂を感じて圧倒されました。

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	大手他社に比べて接客が非常にソフトで、顧客のペースを尊重してくれるのが最大のメリット。
2	入金スピードが他を圧倒している。翌日入金は、急ぎの人には唯一無二の選択肢。
3	オプション品の評価基準が他社より高く、こだわりの一台を売るならここだと思いました。

【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。買い取った車を自社に縛り付けず、最も高く売れる場所へ即座に流すユーボスの合理性は、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、ユーボスを「相見積もりの中心」として活用することです。他社のような強引な即決要求が少ないため、まずはユーボスで「オプションを含めた適正な市場価値」を把握し、それを基準に他社と交渉を進めるのが、筆者の売却戦略として最も有効でした。特に関西圏にお住まいで、急いで現金を受け取りたい場合には、ユーボスの翌日入金は最高の助けになるはずです。ただし、対応エリアには限りがあるため、筆者が経験したように、事前に店舗の有無を確認することを忘れずに。