

22. ラビット (Rabbit)

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。

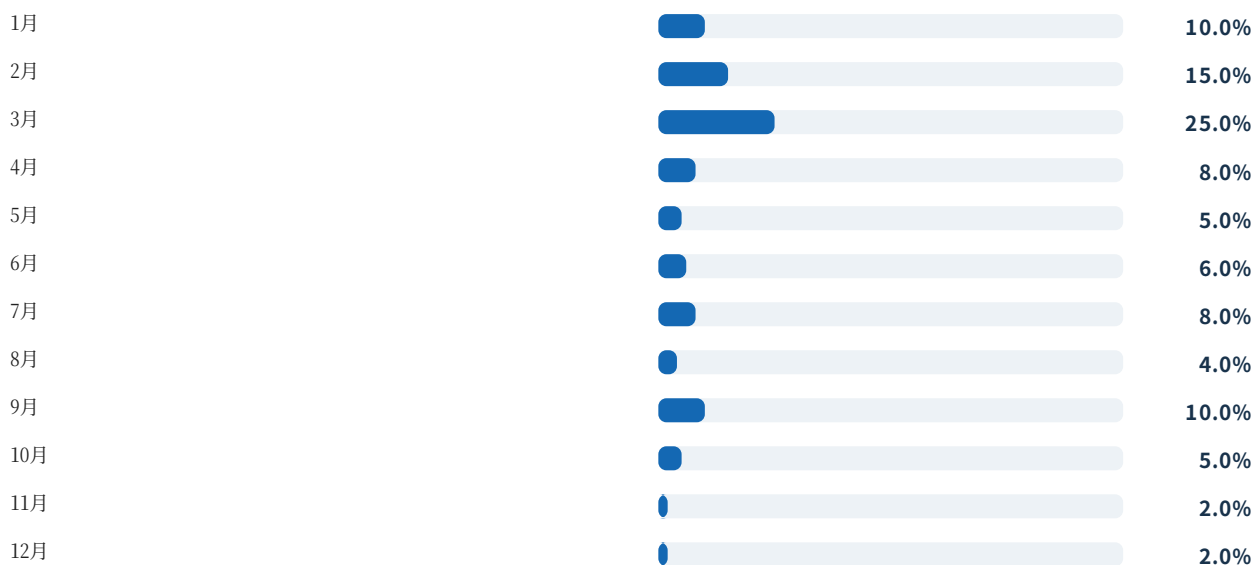
資料注記

※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、中古車市場の相場が最も高騰し、業者の仕入れ意欲が最大化する3月の決算期にラビットを訪れました。日本最大のオークション「USS」のグループ企業であるラビットが、この繁忙期にどれだけ強気な価格を提示するのか、筆者は非常に興味がありました。

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	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

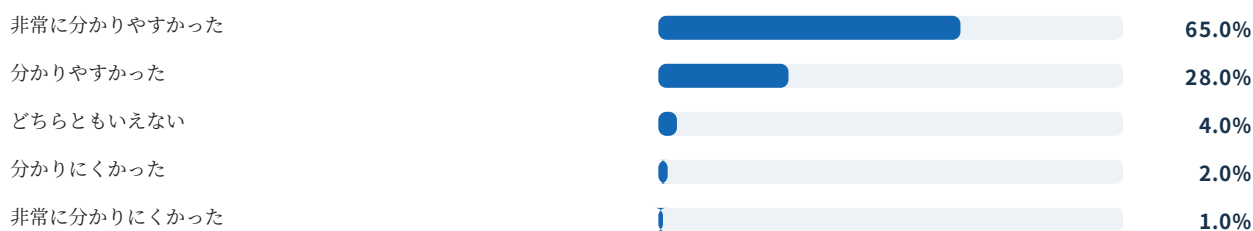


【筆者が】筆者にとっては大きな魅力でした。

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	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

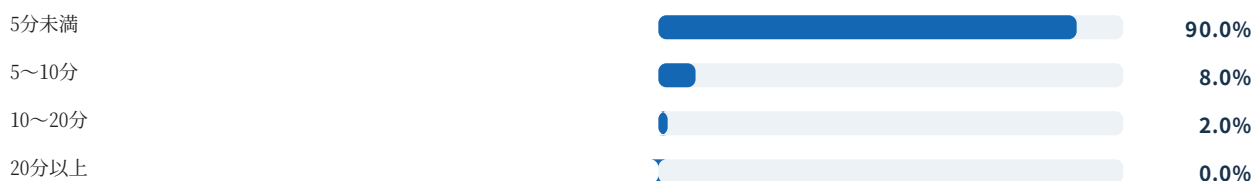


【筆者は】公式サイトでの申し込みフォームを利用しましたが、赤いウサギのキャラクターに導かれるように、非常に親しみやすく直感的な操作で入力を進めることができました。迷う要素が削ぎ落とされた設計に、筆者は満足しました。

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

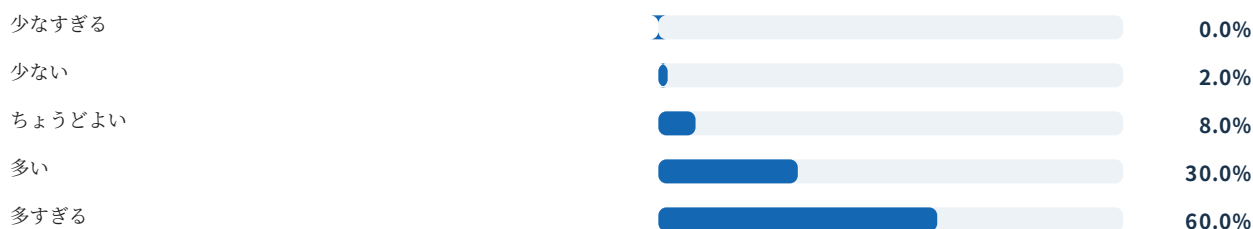


【筆者が】 入力を開始してから申し込みを完了させるまで、要した時間は実質「1分半」でした。一括査定サイトのような過剰な個人情報の入力を求められないステップの軽快さに、筆者は感銘を受けました。

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

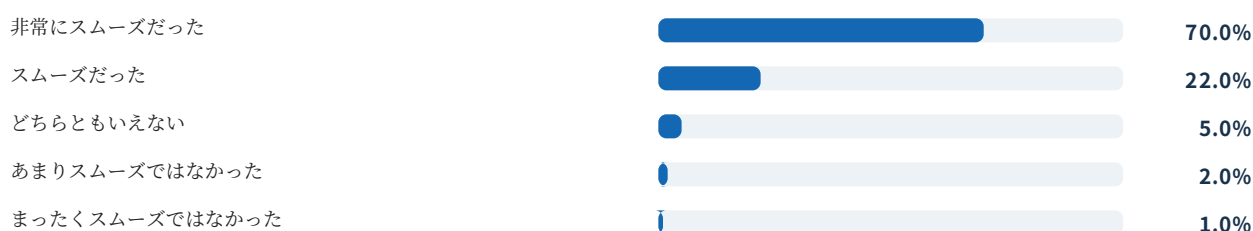


【筆者の】 もとには、申し込みから数分以内に店舗から電話が入りました。ただ、ラビットは一括査定サイトからの流入も非常に多いため、他社と競合した結果、筆者のスマートフォンには昼夜を問わず猛烈な着信が続くこととなり、その圧力には正直辟易しました。

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】希望する査定時間を伝えと、店舗側は即座にスケジュールを確認し、二つ返事で快諾してくれました。地域に密着した店舗展開をしているラビットの機動力の高さを、筆者は強く実感しました。

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】、担当者は非常にプロフェッショナルかつ「車のプロ」といった雰囲気でした。しかし、どこか事務的な印象を筆者は受け、温かみのある接客というよりは、オークション相場を淡々と提示する効率重視の姿勢を強く感じました。

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	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】現在の相場の動きを尋ねたところ、担当者はUSSオークションの落札グラフを実際に見せながら、現在の高騰理由を明快に教えてくれました。数値に基づいた説明であったため、筆者も納得して金額を受け入れ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】、「このサンルーフは次のオークションでプラス評価に繋がる」といった具体的な加点根拠を提示してくれました。装備の一つ一つを市場価値に照らし合わせて説明する姿勢に、筆者は高い透明性を感じました。

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	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】筆者にとっても当然のことと理解できました。

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】、ここが最大の難関でした。「今この瞬間のUSS相場で出せる限界です」「明日には相場が下がる可能性があります」という論法で即決を迫られ、筆者はかなりの心理的圧迫を感じざるを得ませんでした。

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】、最初に提示された概算価格がそのまま最終決定額となりました。駆け引きを最小限にし、最初から「これ以上は一円も出せません」という本気の数字をぶつけてくる潔さを、筆者は評価しました。

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	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18万円高く売ることができました。他社と比較しても「納得のいく高い水準」であったため、金銭的な満足度は筆者にとって十分に高いものでした。

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	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揃えた上でラビットの査定に臨みました。USSオークションの直系であるラビットを「ベンチマーク」として活用するのが、筆者の確実な売却戦略でした。

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

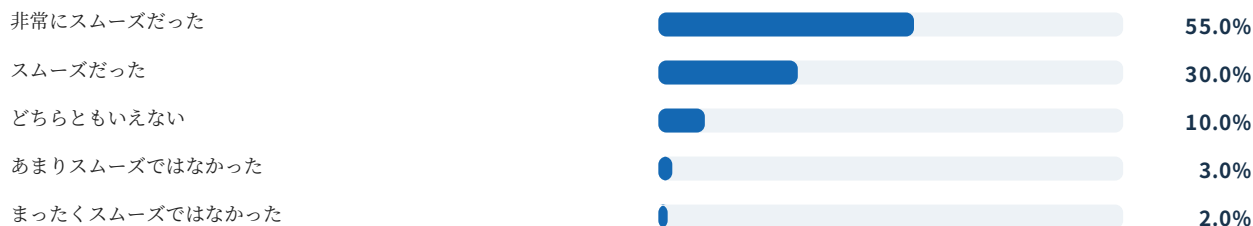


【筆者のケースでは】、ラビットは三社の中で2番目に高い金額でした。最高値には一歩及びみせんでしたが、情報の確かさと、提示額がすぐに変動しない「保証の強さ」を筆者は前向きに評価しました。

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】車両を引き渡してから、ちょうど3営業日後には正確に入金が完了していました。大手グループならではの事務処理の正確さとスピード感は、筆者にとって大きな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%
USS直営の安心感・相場把握	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】最大のメリットは、自分の車の「本当の市場価値」をデータで確認できたことです。曖昧な駆け引きではなく、オークション相場という動かぬ証拠を提示してくれるラビットの仕組みに、筆者は深い納得感を覚えました。

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】 筆者は感じてしまいました。

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】、相見積もりの1社としてラビットを加えることは強く勧めますが、「絶対にラビットだけで決めてはいけない」とアドバイスします。比較することで真価を発揮するサービスであると筆者は考えています。

…（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	日本最大のUSSオークションの直営店なので、中間マージンが少なく高く買い取ってくれると信じたからです。
2	赤いウサギのロゴが有名で、昔からある老舗の買取店というイメージがあったので、安心感を求めて選びました。
3	オークションの落札価格をベースに査定してくれるので、不透明な駆け引きが少なそうだと感じたため。

【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「相場の透明性」です。他店が「なんとなく」で提示する金額に対し、ラビットならUSSオークションという巨大な「証拠」を突き合わせてくれるはずだという期待が、筆者にとっての最大の動機でした。

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	ネットで申し込んで数秒後に電話が来た。まだ検討中だったので、そのスピード感到少しパニックになりました。
2	どこの店舗が対応してくれるのか、申し込み完了時点では分からず、遠くの店舗から電話が来た時は困惑した。
3	Webサイト上では概算価格が一切表示されず、結局は電話で根掘り葉掘り聞かれるまで何も分からなかった。

【筆者が申し込み時に困った点は】、申し込み直後の「逃げ道のなさ」です。情報を送信した瞬間に業者の競争スイッチが入ってしまい、筆者にとってはもう少し自分のペースで検討を始めた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	営業担当者の電話の勢いが凄まじく、とにかく「今日中に伺いたい」という姿勢が強烈に印象に残っています。
2	一度断っても「上司と相談して価格を上げられるかも」と何度も食い下がられ、少し執念を感じて疲れました。
3	査定アポイントが決まった後のリマインドメールが丁寧で、忘れずに準備ができたのは良かったです。

【筆者の】印象に残っているのは、オペレーターの「完璧なマニュアル対応」です。質問への回答が淀みなく、筆者の要望を効率よく汲み取って店舗へ繋いでくれたスピード感到、徹底した教育の跡を見ました。

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	査定員が車の知識に非常に詳しく、社外パーツのブランドまで正當に評価してくれたのが本当に嬉しかった。
2	査定の際、非常に丁寧に車を扱ってくれ、土足厳禁を徹底していた様子に「愛車を大切にしてくれる」と感じた。
3	金額提示の際、なぜその額になるのかをUSSの取引実績データを見せながらロジカルに説明してくれたのが最高でした。

【筆者が】対応で良かったと感じたのは、査定員が「車両の美点」を次々と見つけてくれたことです。「この色はこの地域で非常に好まれる」といった具体的な解説に、筆者は自分の車がプロに認められた誇らしさを感じました。

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	契約を決めないことがわかった途端、それまでの愛想の良さが一変し、挨拶もそこそこに帰っていったのが不快だった。
2	「他社さんはいくらでしたか？」としつこく聞かれ、こちらの出方ばかりを伺っているようで不誠実に感じた。
3	査定が終わるまで家の前で1時間以上待たされ、予定が狂ってしまったのにお詫びの一言もなかった。

【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。店長への電話を何度も繰り返し、筆者にとっては「その場での決断」を強いるための演出のように見えてしまい、少し冷めてしまいました。

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	事故歴の有無を確認するため、トランクの底やエンジンルームのネジの塗装ハゲまで非常に厳しく見ていました。
2	禁煙車であることを伝えたら、実際に顔を近づけてニオイを確認するなど、再販時の価値をシビアに判断していた。
3	純正オプションの有無はもちろん、最新の安全装備が正常に作動するか、警告灯のチェックが綿密でした。

【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、筆者はオークションへの出品を視野に入れたラビット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	「バンパーの傷は数千円で直せるので減額しません」という、太っ腹な説明を受けて非常に満足しました。
2	走行距離が10万キロを超えていたため、「海外輸出相場」に基づいた低めの説明を受けましたが、納得はいきました。
3	減額理由が抽象的で、「市場での人気が下降気味」と言われたが、具体的なデータが見えず不透明に感じた。

【筆者が】受けた説明は、「走行距離は多いが、定期点検を欠かしていないため、オークションでの評価を最高ランクにする」という、前向きなものでした。整備記録簿の価値を認めてくれたことに、筆者は深い感謝を覚えました。

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1万円上げたら今すぐハンコ押してくれますか？」という、直球の交渉にプロの営業魂を感じました。
2	「USSのグループとして、この価格は今日しか保証できません」という強い言葉に、決断を迫られる焦燥感があった。
3	粘り強く交渉したら、最終的に端数を切り上げて100万円ジャストにしてくれた。粘り勝ちはあったと感じた。

【筆者が】交渉で最も印象的だったのは、「ラビットの看板にかけて、他社には絶対に負けられません」という担当者の強い言葉です。その覇気に、筆者も「この人なら安心して任せられる」と心を動かされました。

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	USSオークションという絶対的な基準があるため、他社のような「後出しの減額」のリスクが低そうで安心。
2	良くも悪くも「体育会系のプロ集団」。対応のスピード感と、金額の具体性は他社を圧倒していた。
3	手続きの正確さが抜群。書類のやり取りでミスがなく、最後まで安心して任せられたのが大きな違い。

【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ラビットの合理性は、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、ラビットを「相見積もりの最後に持って行く」ことです。USS直営の強みを活かし、他社の最高値を提示した瞬間に「それを超える価格」を叩き出す能力を彼らは持っています。営業のプッシュは業界内でも強い部類に入りますが、筆者のように「他社の見積もりという武器」を持っていれば、これほど頼もしい交渉相手はいません。オークション直系のリアルな数字を引き出し、愛車の最高値を勝ち取るために、ラビットの門を叩く価値は十分にあると筆者は断言します。