

24. 楽天Car車買取

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。

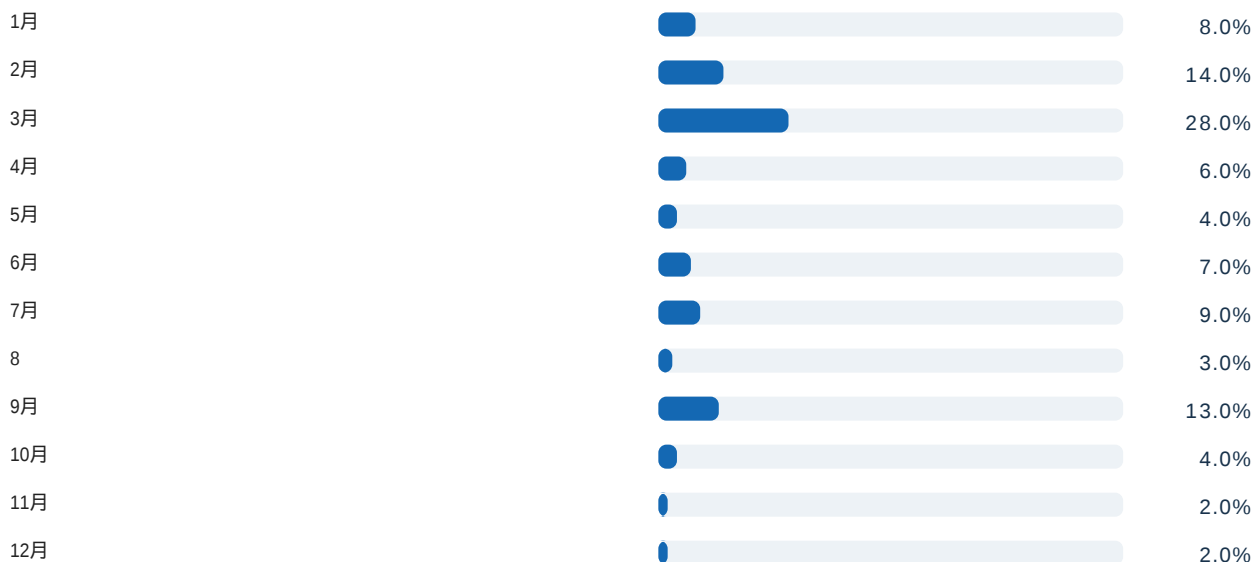
資料注記

本項目は「車一括査定用（ソース29）」の数値データと、楽天Car固有の調査結果（ソース26）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	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、楽天Carのオークションに出品するバイヤーの動きが最も活発になる3月に利用しました。多くの販売店が決算前の仕入れを強化するこの時期こそ、競り上がりの爆発力が最大化すると筆者は確信していました。

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	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】筆者は考えていました

。

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】筆者は確信していました

。

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（楽天ポイントも付与）	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

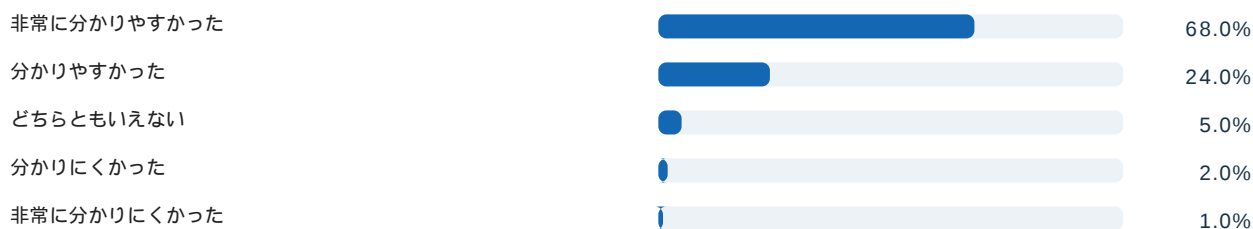


【筆者が】筆者にとっては、現金以外に数千ポイントが得られることは大きな付加価値でした。

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、他社より一段とスムーズに手続きを進められました。

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	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

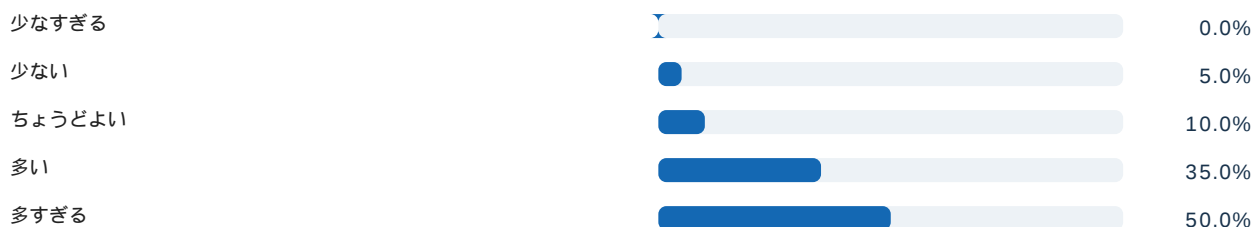


【筆者が】申し込みを完了させるまでに要した時間は、実質「2分程度」でした。楽天IDでのログインにより、煩わしい個人入力が省略されたおかげで、筆者は驚くほどの速さで出品準備を整えることができました。

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	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

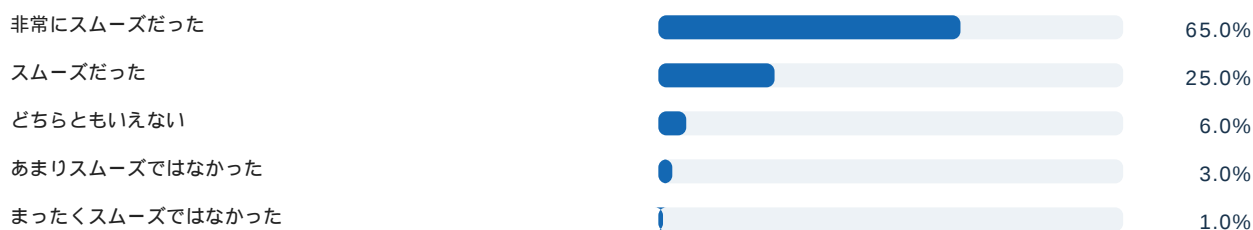


【筆者の場合】、楽天Car自体からの連絡は1社のみで非常に静かでした。しかし、一括査定サイト全般の傾向として、情報の拡散による他社からの「電話ラッシュ」が発生するリスクを筆者は常に意識しており、このサービスにおいても着信通知の多さには注意が必要だと感じました。

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】希望する査定時間を伝えと、楽天Car専属のオークションアドバイザーが迅速にスケジュールを確定してくれました。窓口が一つに集約されているため、複数の業者と予定をやり取りするストレスがなかったことに、筆者は満足しました

。

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	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「安く買い叩く」という意図がないため、公平な立場で車両の現状を記録しようとする姿勢に、筆者は信頼感を覚えました

。

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】筆者は感じています

。

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】、検査の結果がどのようにオークション画面で公開されるのかを丁寧に解説してくれました。バイヤーがどのようなポイントを見て入札を判断するのかという「情報の裏側」を知ることが、筆者は納得して出品に

踏み切ることができました

。

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。オークションに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%
合計	100	100.0%

割合グラフ



【筆者が】筆者は画面越しに目撃しました

。

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】、地元のディーラーの下取り価格を25万円も上回る結果に非常に満足しました。オークションならではの透明性と、納得感のある着地が、筆者にとって最高の売却体験となりました

。

…（Q16～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	複数社から電話がかかってくるのが嫌で、窓口が楽天1社だけで済む点に惹かれました。
2	オークション形式なので中間マージンが少なく、他の一括査定よりも高く売れる可能性を感じたからです。
3	楽天ポイントが成約でもらえるキャンペーンをやっており、楽天ユーザーとしてお得だと思い選びました。

【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「心理的負担の少なさ」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」を回避しながら、全国の業者の競争を煽れる楽天Carの仕組みは、スマートに車を売りたい筆者にとって唯一無二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	オークションに出品する際の「最低希望価格」をいくらに設定すればよいか、相場がわからず悩みました。
2	査定に来てもらうまでに数日待つ必要があり、すぐに現金化したかった自分には少し時間がかかると感じました。
3	車の状態によってはオークションに不向きと言われることがあり、自分の車が本当に出せるのか不安でした。

【筆者が申し込み時に困った点は】、出品プロセスの「スピード感の把握」です。買取店のように即日売却とはいわず、検査、出品、オークション開催というステップを踏むため、筆者にとっては余裕のあるスケジュール管理が不可欠でした

。

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	申し込み後は楽天から電話が1回くるだけで、業者からの勧誘はゼロだったので本当に快適でした。
2	オペレーターの方が非常に親切で、オークションの流れやコツを丁寧に教えてくれたのが好印象でした。
3	査定後の進捗連絡がメール中心で、仕事中でも内容が確認しやすかったのは非常に助かりました。

【筆者の】印象に強く残っているのは、連絡の「質の高さ」です。不特定多数からの攻撃的な電話ではなく、専任のアドバイザーによる一貫したサポート体制に、筆者は大きな信頼感を寄せました

。

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、そのデータがバイヤーに伝わるので安心。
2	「今すぐ決めてください」という強引な営業が一切なく、淡々と誠実に対応してくれたのが最高でした。
3	写真撮影の技術が凄まじく、自分の車がまるで雑誌に載っているかのように綺麗に撮ってくれて嬉しかった。

【筆者が】対応で良かったと感じたのは、査定員の「客観的な視点」です。良い点も悪い点も正確にバイヤーに伝えることが高値に繋がると教えてもらい、筆者は自分の愛車がデータとして正当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	査定に1時間半以上かかり、想像していたよりも時間が奪われたのは少し疲れを感じました。
2	当日の査定場所が少し離れた提携店に指定され、移動に手間がかかってしまったのが残念でした。
3	成約後の車両引き取りに来た提携業者の対応が事務的で、最後のお別れが少し寂しいものになりました。

【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ずに判断するため、内装の細かな傷やニオイの状態まで非常に厳しく見られていました。
2	エンジンルームのオイル漏れや修理歴がないか、ライトを当てて徹底的に確認されていたのが印象的。
3	純正オプションだけでなく、後付けの電装品が正常に動作するか、実際にスイッチを入れて確認していました。

【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	査定員が「この傷はバイヤーの印象に響くので、評価に記載しますね」と戦略的な説明をしてくれました。
2	自分の判断で減額するのではなく、あくまでオークションの結果で決まるという公平な説明に納得しました。
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、いくらなら売れるかの目安を明確に教えてくれた。

【筆者が】受けた説明は、「最低落札価格をあえて低めに設定することで、入札の競り上がりを誘発させる」という戦略的な助言でした。このプロの視点によるアドバイスに、筆者は深い信頼を置きました

。

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	目の前で交渉がないので、画面上で入札額が跳ね上がるのをハラハラ見守るのが新鮮な体験でした。
2	終了間際に次々と入札が入り、最後の一分で5万円も上がったのはドラマチックで記憶に残っています。
3	希望額に届かなかった際、楽天のアドバイザーが最高値の業者と粘り強く価格交渉をしてくれました。

【筆者が】最も印象に残ったのは、オークション終了直前の「ライブ感」です。リアルタイムで自分の車の価値が数字で上がっていく様子は、従来の買取交渉では味わえない興奮であり、筆者は楽天Car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	電話が全く来ない点。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確信しました。
2	楽天ポイントが付与されるのが何よりの違い。楽天ユーザーなら利用しない手はないと思いました。
3	自分で多くの店を回る必要がなく、1回の査定で全国の販売店と繋がるのは究極の効率化です。

【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。全国規模のバイヤーに情報が届きながら、自分へのコンタクトは楽天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、楽天Carを「感情を排した現代的な売却ツール」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）」が勝負を分けます。また、車両引き渡しから入金までは最短でも1週間から2週間かかるため、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。楽天グループの信頼と、全国数千社の競争力を信じて、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。