

【男女500人にアンケート】みんなの車の売却事情は！？500人の車の売却理由と売却先を徹底的に調査しました！

【18歳以上男女500人】に聞いた「車の売却理由」や「見積もり社数」「売却先」は？売却理由1位は家族構成の変化で、73%が「1社以上に見積もりを取った」と回答！

手間いらず株式会社が運営する「比較.com_車買取 (<https://www.hikaku.com/sell-car/>)」では、車の買い替えにお悩みの方に、車を売するのに適したタイミングと車の売却に利用した会社のアンケート結果について紹介していきます。今回は実際に車を売却した経験がある500人にアンケートを取った結果をお伝えします。

● 調査概要

調査方法：インターネットでの調査

アンケートの依頼先：株式会社NEXT STAGE

アンケート実施日：2023年1月17日～2月5日

回答数：500名

調査対象者：18歳からの男女

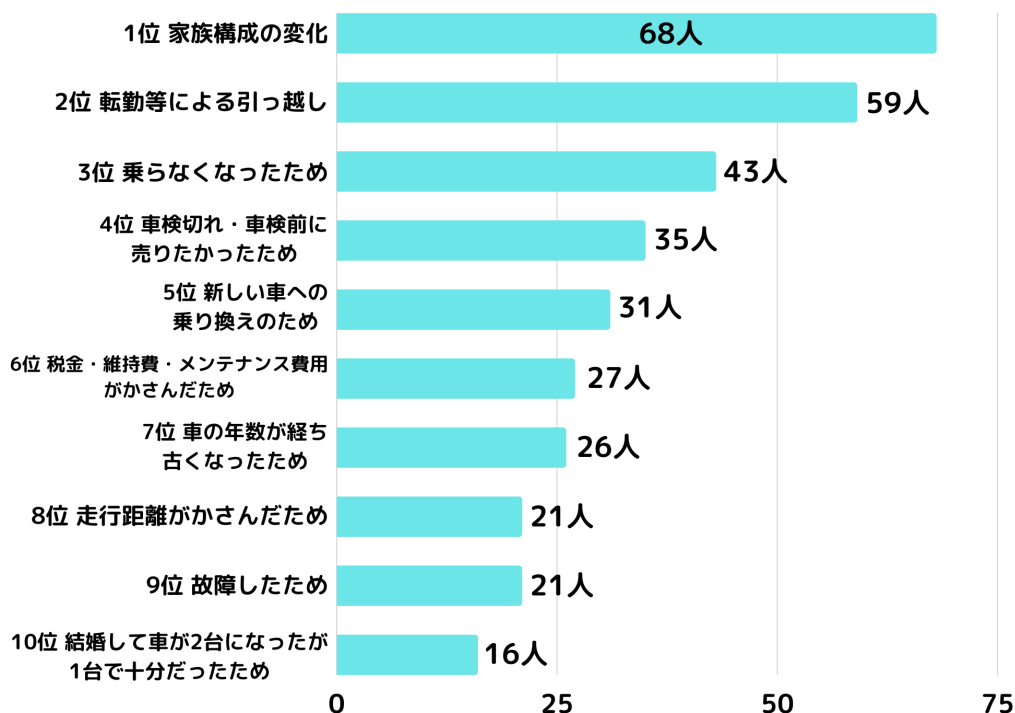
回答掲載先：<https://www.hikaku.com/sell-car/carsell-timing/>

● 実録！500人の車の売却理由と買い替え時期

車の売却や、買い換えるタイミングは人それぞれ。車は、そうそう気楽に買い換えられるものではないので、家族にとって大きなきっかけになる時期を待って売却したり、買い換える人も多いのではないのでしょうか。

この章では500人にアンケート調査を行った結果、車の売却、買い換えを検討した時期TOP10を紹介していきます。

500人に聞いたリアルな売却理由TOP10



1位

子供が増えたり大きくなったりで家族構成が変わったから

ダントツの一位は家族構成が変わったタイミングです。

しかし一概に家族構成が変わると言っても、子供が増えたという理由だけではありません。例えば以下のようなことが挙げられます。

- ・結婚して（同棲して）パートナーが増えた
- ・子供ができた
- ・子供の人数が増えた
- ・子供が独立した
- ・ペットを飼い始めた
- ・同居する家族が増えた
- ・親の介護がはじまり専用の車が必要になった・・・etc

家族の数だけ車を換える理由が違います。

数十年前までは子供の数が増えファミリータイプの車に買い換えるケースが目立ちましたが、昨今は大きい車を卒業して、なるべくコンパクトで燃費がよくコストパフォーマンス重視の車に買い換えるシニア世代の人口が増えています。

2位

転勤等による引っ越しが必要になったから

転勤は車の売却をする大きなきっかけになるタイミングです。特に田舎から都会に引っ越す際に売却を検討する人が多いのですが、それには以下のような具体的な回答が見受けられますので、いくつか紹介していきます。

「前職が田舎で車必須だったんですが転職し現職では都会で必要がなくなった」

「都心の公共交通機関が豊富で、自家用車が無くても、まったく支障が無かったので売却しました。」

都市部に転勤するほど、車よりも公共交通を利用した方が時間もお金も節約することができます。

また都会ほど自家用車必須の会社が少なかったり、子供の送り迎えが不必要になることも多いので、必然的に車の保有自体を見直す人が多いようです。

「東北から関東への転勤に伴い、車が不要になったため」

「北海道から東京への転勤により車が必要なくなった」

以上のように具体的な地名を挙げて回答する人もいました。

この回答の注目ポイントは交通網の有無の他に、雪国と都心とで車に求めるスペックの違いにあります。

雪国では馬力が重要ですが、都会にいくほど小回りがきくコンパクトカーの方が重宝します。

そのため地方から都心に転勤する人の中には大きな車を売却した後に、転勤先でより利便性とコスパの良い車を購入する人も多いです。

3位

乗らなくなったから

ここ数年で車の売却理由上位に上がってきている理由です。

悲しい事故が後を絶たない昨今では、早めに免許を返納する高齢者が増えているからです。免許を返納することでタクシーステッカーが贈呈される自治体もあり、このような取り組みが高齢者の免許返納の後押しになり、さらには車の売却数増加に結びついています。

一方乗らなくなったからという理由で車を売却する人は高齢者だけではありません。

昨今増えているミニマリスト志向が引き金となり、車は所有する時代から必要な時だけレンタル（シェア）する価値観に変わってきています。

車にかかる維持費と車がない場合にかかる費用を天秤にかけ、「しばらくは必要ない」と判断した若い世代の売却が増えています。

4位

車検切れの状態や車検前に売りたいかったため

そろそろ新しい車をとっている時に、車検をひとつの区切りにしている人が多いです。ご存知の通り車検にはお金がかかり、その費用は車の経過年数や整備箇所の多さに比例します。そのため車検が切れるぎりぎりのタイミングで車を売却し、新しい車に買い換える人が多いです。またこの4位の中には、乗らないままで放置していた親の世代の車を整理する人も含まれています。

5位

新しい車との乗り換えの為

この5位は、単純に新しい車を購入する際に不必要になった車を手放す人が対象です。車の売却費用を新しい車の購入費用の一部に充てることが目的で、多くの人が少しでも高く車を買って取ってくれるところを探して下取りに出します。また車が趣味の人は新しい型が出るたびに新車に買い換える人も多いです。短いスパンで買い換えるため、当然下取り額も高くなります。はたから見れば羽振りが良いように見えますが、実際には下取り→新車購入を繰り返しているため、リーズナブルな価格で最新の車に乗り換えることができる有意義な方法です。

6位

税金や維持費、メンテナンス費用がかさんだため

車の税金は車種によって大きな違いがあります。国で定められた自動車税は排気量によって決められていて、排気量が多くなるほど自動車税は高くなり、軽自動車が一番税金にかかる費用が少なく済みます。またこだわりのある車ほどメンテナンス費用がかかるものです。特に国内にディーラーが少ない輸入車は、部品1つ取り寄せるのに大きなコストがかかります。趣味で保有しているぶんには惜しむことないお金ですが、

- ・ 車に懸ける熱量が減った
- ・ 現在の生活環境ではスペックを持て余している
- ・ 生活費に負担がかかっている

などの理由がある場合には、必要十分な選択をするのに良い機会になるでしょう。

7位

車の年数が経ち古くなったため

一般的に新車の平均寿命は10年と言われていますが、実際には定期的なメンテナンスをしっかりと行なっていれば20年以上同じ車を乗り続けることも可能です。とはいえ年数が経過するほどメンテナンスにかかる費用は増えていきます。結果として同じ車に20年乗り続けるよりも、新しい車に乗り換えた方がトータルでかかる費用が安くなる場合もあります。また、車の経年劣化が引き金となり、不慮の事故が起きるリスクも視野に入れなくてははいけません。なお車の平均寿命が10年と言われている理由には、新車から10年経過した車の査定額がほぼ0円になってしまう中古車の相場が大きく影響しています。

8位

走行距離がかさんだため

8位にランクインしていますが、本来は車そのものの年数よりも大切なのが走行距離です。なぜなら車の性能は走行距離に比例して衰えていき、車を売却する際にも車の年式よりも重要視されている部分だからです。

新車で1万キロ以上走行している車より、年数が経っていても走行距離が少ない車の方が売り手市場でも買い手市場でも重宝されます。

またエンジンの寿命がくるのが10万キロ以上走行したタイミングと言われています。10万キロ超えた時点で急に走れなくなるわけではありませんが、エンジン内部のタイミングベルトの故障確率がぐんと上がる目安なので、日頃から車に乗る機会が多いドライバーほど走行距離を基準に売却を検討する人が多いです。

9位

故障したため

残念ながら事故による故障も含まれたアンケート結果です。

廃車寸前まで追いやられた車もあれば、修理修繕をすれば乗れる車も含まれます。

しかし修理にかかる費用が莫大な場合、売却をして心機一転新しい車を購入の方が気持ちの切り替えになるという理由で売却する人が多いです。

また最近増えているのは、免許を返納し車検が切れた状態のままメンテナンスもせず朽ちてしまっている親の車を売却する人です。

エンジンはかからず当然公道を走ることはできませんが、親世代にとっては思い入れがあり、なかなか売却までの腰が重い人が多いようです。

このようにもう走らなくなったまま放置してある実家の車を、親に代わって売却する人が増えています。

10位

結婚して車が2台になったが1台で十分だったため

結婚を機に車の保有台数を見直す人が多いです。

交通網が発達していない地域であれば、それぞれの車を保有することで生活の質が上がる場合があります。

一方で通勤で車が必要ない人であれば、車を2台保有する必要性がぐんと減ります。

マンション住まいであれば駐車場料金も1台分で済むため、経済的にもかなり軽減されるでしょう。

また結婚するタイミングと引越するタイミングは重なる場合が多いので、2位にランクインした理由と重複して車の保有台数について見直す良いきっかけになります。

以上の売却理由TOP10以外にも、少数派ではありますが以下のようなリアルな回答もありました。

ランク外だった中からいくつかピックアップして紹介します。

「他に欲しい車があったため売却して乗り換え」

「次の車の頭金にするため」

この2つの事例には共通の目的があります。

いずれも少しでも高値で売却することが目的で、新しい車の資金作りとして考えています。

「事故による破損」

「故障の箇所と修理費用を考えた末の売却」

この2例はやむを得ない売却といえます。車は消耗品のため、長く乗れば乗るほど車検ごとにかかる費用は高くなっていきます。

そのため修理費用と新しい車を購入する際の費用を天秤にかけて、少しでも持ち出し費用が少ない方を選ぶ人が多いです。

。

「お金が必要になったため」

人生には予期せぬ出来事が起こります。車にかかる費用を急遽他のことのために捻出しないといけない場面も出てくるでしょう。

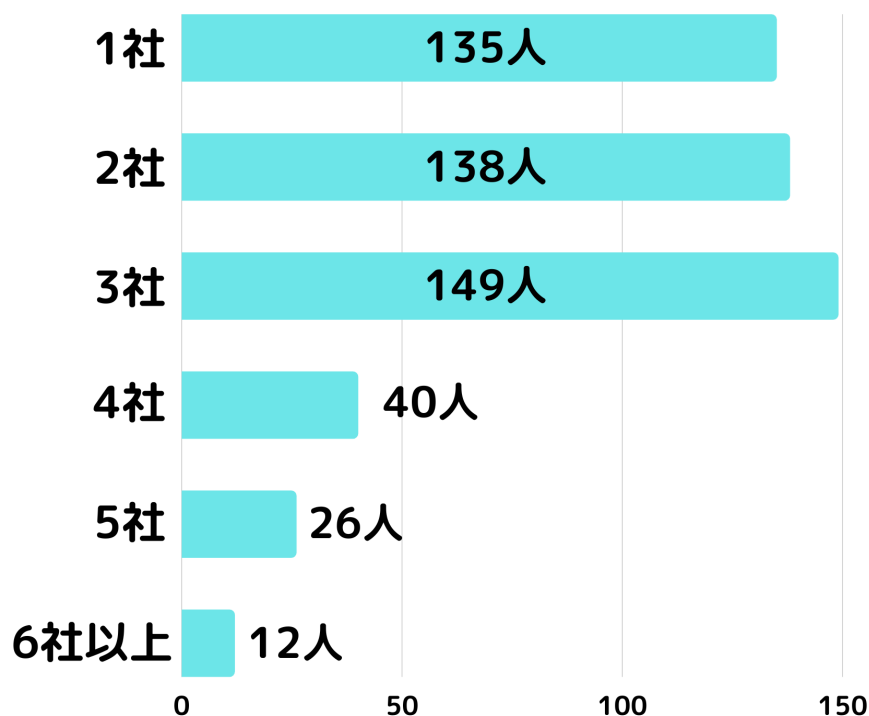
このようなケースでも売却する会社を慎重に選べば、過剰な金額が請求されずに、かえってプラスになって引き取ってくれる所もあるので、情報収集が大切です！

• いざ査定！500人の平均見積もり社数

車を売却するタイミングは人それぞれに理由がありますが、いざ売却を決めた時に他の人は一体何社に見積もりを出しているのでしょうか？

この章では、車の売却を検討している人の平均見積もり社数をランキング形式で紹介します。

では早速アンケート結果をどうぞ。



1社	135人
2社	138人
3社	149人
4社	40人
5社	26人
6社以上	12人

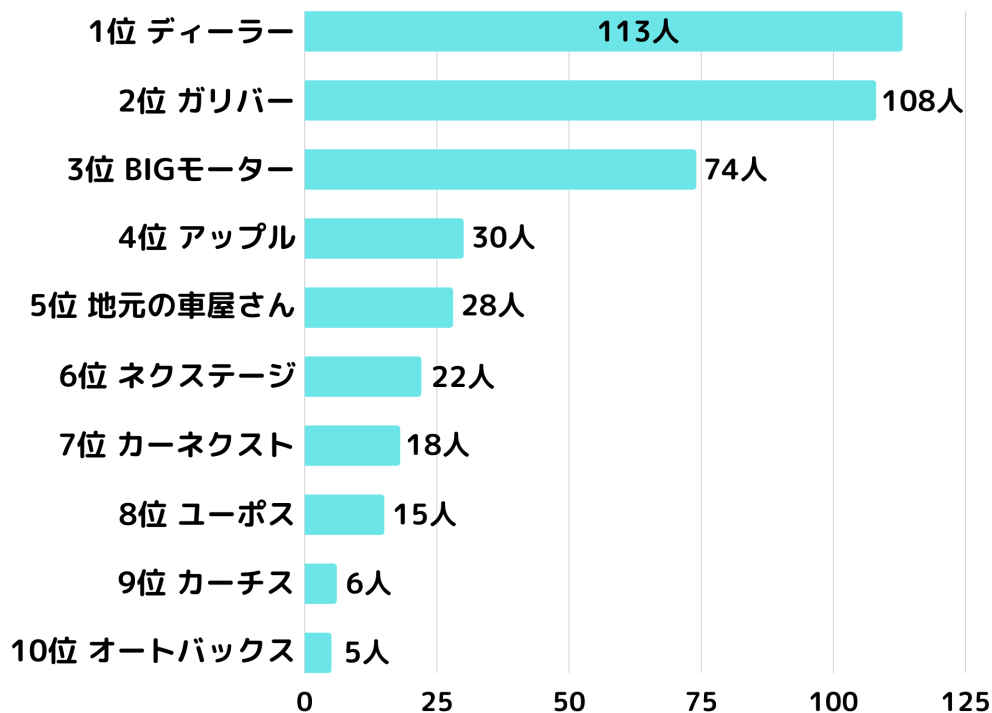
注目すべきは、1社と、2社、3社に見積もりを出した人の数がそれぞれ100人を超えていて、4社以上に見積もりを出した人の人数に大きく差をつけている点です。

1社のみに査定を依頼する人は、事前に口コミなどを参考にした上でここぞ！と思う1社に絞って査定に出しています。一方で売却候補を複数持つ人は、相見積もりをとることで他社よりも高く買い取ってもらうための交渉材料に使っています。

会社によっては他社の見積もりよりも高く買い取れることを宣言しているので、高価買取の口コミ評価が多い会社を2～3社ほどに絞って、少しでも高く買い取ってもらえるようアクションを起こす人が多いアンケート結果です。

- いざ売却！500人が選んだ買取店BEST10

この章ではいよいよ、実際に車を売却した人がどこに査定に出したかをランキングで紹介していきます。



1位
ディーラー 113人

車を購入した（もしくはこれから購入する）ディーラーに、下取りに出したい車を持ち込む人は依然多いです。なおディーラーを変える場合、新しいディーラーで他社の車を下取りしてくれるところがほとんどです。最良のメーカーになじみの営業マンがいる安心感から、交渉や手続きがスムーズにいく正規店を利用する人が多いです。

2位
ガリバー 108人

全国に約460店舗展開しているガリバーは、中古車買取台数NO1の有名な会社です。最近では中古車の個人売買ができる「ガリバーフリマ」のサイト利用者也増えています。全国各地に買取店が点在しているので、どの地方に住んでいる人でも利用しやすいのが1番のメリットでしょう。全国を網羅したネットワークにより、ピンポイントで欲しい車を欲しい人に提供するシステムが最大の強みです。

3位
BIGモーター 74人

真摯な商売がモットーのビッグモーターは、顧客に寄り添った丁寧な接客が高評価の会社です。高年式の車も乗ってきた人の思いを考慮して査定にあたってくれるので、気持ちの良い取引ができるでしょう。肝心の査定額の相場は他社よりもやや高めです。その理由は仕入れた車を自社で整備し、全国307店舗で直接販売を行っているためコストを大幅にカットできているからです。

4位
アップル 30人

他社に比べて圧力のある電話やメールの営業が一切ないので、気軽な気持ちで査定に出すことができる会社です。

具体的なアドバイスが欲しい人にとっては少し物足りないかもしれませんが、創業約30年の実績がある会社なので、どんな小さな疑問でも質問すれば丁寧に回答してくれます。

査定額に関しては賛否両論ありますが、**金額の根拠をしっかりと説明してくれる会社**なので信頼が持てます。

5位

地元の車屋さん 28人

メーカー直営のディーラー店ではなく、「**業販店**」と呼ばれる形態のお店です。

車検や修理工場などが併設されている場合が多く、その傍らで新車の販売代行を行っています。

特に地方都市での利用者が多く、査定額の高さよりも昔からの付き合いによる「**信頼**」を買っているお客さんが多いです。

ディーラーが格式の高いブランド店という位置づけなのに対し、街の業販店は「車のなんでも屋さん」。どんなことでも気兼ねなく相談できるのがメリットでしょう。

6位

ネクステージ 22人

名古屋に本社を置く新車と中古車の販売会社です。

全国に252店舗あり、各店舗でダイレクト販売を行っているので中間マージンが一切必要ありません。

つまりオークション転売目的の業者に比べて、相場に沿った的確な査定額を出してくれます。

人気の車種に特化した売買スタイルではなく、車本来が持つ価値をしっかりと見極めてくれる会社なので、流通量が少ない車の売却を考えている人に人気です。

7位

カーネクスト 18人

CMでも有名なカーネクストは、他社と見積もりを比較検討するための候補として挙げる人が多いです。

特に自家用車で人気の車種よりも、商用車として使用していた車をまとめて売りに出す会社が多いです。走行距離が多く他社では値段が付かなかった車の最後の砦として利用されています。

また廃車のレッカー費を無料で引き取りに来てくれるサービスもあります。

8位

ユーポス 15人

顧客から買取した車をカーオークションに出品することで利益を得ている会社です。

店舗には一切在庫を持たないため、運営コストが安く済み査定額を上乗せしてくれます。

なるべく早く売却して即日現金化したいという要望にも迅速に応えてくれるので、相見積もりを出してじっくり検討したい人よりも、売却を急ぎたい人に人気の会社です。

フランチャイズ経営のスタイルをとっているお店が多いので、地元密着型の丁寧な接客を受けられます。

9位

カーチス 6人

創業35年を超える老舗の中古車販売店です。

直営店舗数は全国に60店舗と少なめですが、指定した日時に無料出張査定に来てくれるので便利です。

また近くにカーチスの大型展示場がある地域はかなり見応えがあるので、どのような車がいくらぐらいで売られているのか事前リサーチに便利です。

どんな車種にも詳しいスタッフが素人にも分かりやすく説明をしてくれるので、接客評判に関しては良い口コミが多い会社です。

10位

オートボックス 5人

部品販売や修理・車検のイメージが強い会社ですが、車の売却先として利用する人も多いです。

オートボックス独自で特許を取得している査定システムにより、迅速で正確な査定額が提示されます。

また査定には他の部署と兼務したスタッフではなく、査定研修に合格した専任スタッフが当たるため、熟練度合や勘に頼らない、どこかの店舗に査定に出してもブレない査定額が評判です。

以上、人気のBEST10以外では、「ラビット」が4名「カーセンサー」「カーセブン」が3名と、CMなどでおなじみの会社が名前に挙がっています。

またネットで簡単に査定ができる会社も増えていたり、車の一括査定ができる便利なサイトを活用しているユーザーも多いです。

とはいえ、必ずしも「有名＝利用者数」というワケではないのがアンケート結果からうかがえます。

車の売却は一生に数回しかないことなので、担当のディーラーや馴染みの車屋さんに依頼したり、口コミを比較した上で少しでも信頼できそうな会社に査定に出す人が多いということがアンケート結果からわかりました。

• まとめ

愛車を売却したタイミングと、売却する際に実際に選ばれている会社についてのアンケート結果を紹介してきました。

大切にしていた車を少しでも高値で売却したい時には、お世話になっているディーラー以外にもできれば複数の会社に見積もりを依頼してみましょう。

他社で出た見積もりをもとに、本命の会社に査定交渉する人が多いことがアンケート結果にも出ていますし、失礼なことではありません。

ぜひ今回の500人のレポートを参考に、損をしないように愛車を手放すようにしましょう。

手間いらず株式会社のプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/111548

【本件に関するお問い合わせ】

手間いらず株式会社

経営企画室

TEL : 03-5447-6690 e-mail : pr@temairazu.com