

ヤフオクで評価されない場合の対処法 理由や予防策、催促の仕方と例文も紹介

ヤフオクにおける「評価」は、ユーザーの信頼度を測るための重要な指標です。

特に出品者の場合は、落札者からの評価の数や質が売上に影響することもあるので、敏感にならざるを得ない部分です。

しかし、ヤフオクでの評価は強制ではないため、時には取引相手から評価されないこともあります。

「もしかして何か不満があったのかな...」
「初心者だし、評価が欲しいんだけど...」

このような不安を感じた経験はないでしょうか。

この記事では、ヤフオクで評価されない理由から、催促していいのか？や予防策を紹介しています。

この記事を読めば、評価されないときの対処法を知ることができます。
ヤフオクの評価数が増えることで、取引実績がわかり、信用にもつながります。

今後のヤフオクでの取引をスムーズに進めるためにも、ぜひ参考にしてください。

この記事では、評価されない3つの理由と具体的な対処法に加え、催促メッセージの例文、自然と評価をもらいやすくなる予防策、さらに悪い評価をつけられた場合の対応方法まで詳しく解説しています。ヤフオクの評価システムを正しく理解し、取引を有利に進めましょう。

確認したいポイント	結論	詳細
なぜ評価されないの？	忘れている・面倒・不満の3パターン	単純に忘れている、面倒で後回しにしている、取引に不満があり評価を控えている場合があります。
評価されないとうなる？	評価数が増えず信頼度に影響する可能性	評価はヤフオクでの信頼指標のため、評価数が少ないと入札者から敬遠されることがあります。
評価の催促はしていいの？	丁寧なお願いならOK、しつこいのはNG	商品到着後1週間程度待ってから、取引ナビで丁寧をお願いするのが適切です。
催促メッセージの例文は？	感謝＋お願いのシンプルな文面が効果的	「ご購入ありがとうございました。差し支えなければ評価をいただくと幸いです」が基本形です。
評価されないための予防策は？	先に評価する・発送メッセージを送る	出品者から先に「非常に良い」評価をすると、返報性の心理で相手も評価を返しやすくなります。
悪い評価をつけられたら？	冷静に対応し、返答コメントで説明する	感情的にならず、事実に基づいた丁寧な返答コメントを残すことで、他の閲覧者への印象を保てます。
評価を変更・削除できる？	評価の変更は可能、完全削除は不可	相手と合意の上で評価の変更は可能ですが、一度つけた評価を完全に削除することはできません。
出品者が評価を増やすコツは？	丁寧な対応・迅速な発送・追跡配送が鍵	丁寧な梱包・迅速な発送・追跡番号の共有・発送連絡のメッセージで評価率が大幅に上がります。

【この記事でわかること】

- ・ヤフオクで評価されない3つの理由と相手の心理
- ・評価の催促メッセージの送り方と具体的な例文
- ・自然と評価がもらえるようになる5つの予防策
- ・悪い評価をつけられた場合の冷静な対応方法
- ・評価数を増やして信頼度を高めるためのコツ

＼ 今なら約30秒であなたのAmazon OEM適性を診断！ ／
▶ [今すぐLINEを登録する](#)

ヤフオクで評価されない理由

ヤフオクの評価は義務ではなく任意です。

そのため、取引しても評価しないケースも珍しくありません。

なぜ評価しないのか、その理由を知ることでは対処法も見えてくるでしょう。

評価されない主な理由は以下の通りです。

忘れている

一番多い理由は、単純に「忘れている」です。

商品が届いて満足していても、評価することまでは頭になかったり、忙しくて忘れてしまったりすることは珍しくありません。

特に、ヤフオクの利用頻度が低い方や初心者は、評価のシステム自体をよく知らないこともあります。

相手が思い出すのを待ち、それでも評価されなければ取引ナビで評価をお願いすると良いでしょう。

ヤフオクの評価は取引終了後120日以内であれば行うことができます。商品到着から1週間程度は待ってみて、それでも評価がなければ催促を検討するのが適切なタイミングです。

面倒くさい

評価が面倒だと感じている人も一定数います。

特に大量に取引をしている方は、すべての取引に対して評価するのは手間がかかります。

「商品が届いたらそれで完了」と考えているタイプの落札者です。

ヤフオクでは評価をしなくてもペナルティはないため、「わざわざ評価する必要がない」と考えるユーザーも増えています。特にスマホ利用者は、アプリの操作が面倒に感じて評価を省略するケースが多いです。

取引に不満がある

取引に不満があるとき、あえて評価をしない人もいます。

悪い評価をつけることで、出品者からの報復評価を恐れている場合もあります。

不満があるのに何も言わず評価もしないパターンは、出品者にとって最も気づきにくく、改善のチャンスも失ってしまいます。

このケースでは、催促メッセージを送った際に不満が表面化することもあります。その場合は、真摯に受け止めて対応しましょう。「何かご不満な点がございましたら、お気軽にお知らせください」と一言添えることで、トラブルを未然に防げることもあります。

なお、評価されないこと自体にデメリットはありませんが、評価数が少ない出品者は入札者から「取引実績が少なく不安」と敬遠されることがあります。特にヤフオク初心者のうちは、1つでも多く「非常に良い」評価を積み上げることが、売上アップへの近道です。

参考: [Yahoo!オークション「評価について」](#)

▶ 関連記事: [ヤフオクの自動入札がうざい！仕組みと吊り上げ対策・損をしない落札のコツ](#)

＼ 今なら約30秒であなたのAmazon OEM適性を診断！ ／

▶ [今すぐLINEを登録する](#)

評価の催促はしていいの？

結論から言うと、評価の催促をすること自体は問題ありません。

ただし、相手に不快感を与えないよう、丁寧な言い方でお願いすることが大切です。

しつこく何度もメッセージを送ったり、「評価してください」と命令口調で催促するのはNGです。

催促するタイミングは、商品到着から1週間程度を目安にするのが良いでしょう。

催促メッセージの例文

催促メッセージは、感謝の気持ちとお願いをセットにしたシンプルな文面が効果的です。

以下に、そのまま使える催促メッセージの例文を紹介します。

【例文1: 基本の催促メッセージ】

「このたびはご落札いただき、誠にありがとうございました。商品はお手元に届きましたでしょうか。差し支えなければ、評価をいただけますと大変ありがたいです。今後の励みにさせていただきます。何かご不明な点がございましたら、お気軽にお知らせください。」

【例文2: 商品到着確認を兼ねた催促】

「お世話になっております。先日発送いたしました商品は無事お手元に届きましたでしょうか。商品にご満足いただけましたら、お手すきの際に評価をいただけると幸いです。何かございましたらお気軽にご連絡ください。」

催促は1回までに留めるのがマナーです。1回のメッセージで反応がなければ、それ以上追わないのが賢明です。しつこい催促は逆に悪い評価をつけられる原因にもなりかねません。

評価されないための予防策

評価されないことを防ぐために、事前にできる予防策があります。

以下の方法を取り入れることで、自然と評価をもらいやすくなります。

出品者から先に評価する

出品者から先に「非常に良い」評価をすることで、相手も評価を返してくれやすくなります。

これは心理学でいう「返報性の原理」が働くためです。

何かをしてもらったらお返ししたいという自然な心理が、相手の評価行動を促します。

ただし、先に評価する際は「商品を発送した直後」ではなく、「相手が商品を受け取ったことを確認した後」に評価するのが望ましいです。受け取り前に「非常に良い」評価をしてしまうと、万が一トラブルがあった場合に対応が難しくなります。

発送時にメッセージを送る

商品を発送したタイミングで、取引ナビにメッセージを送りましょう。

「本日発送いたしました。到着まで今しばらくお待ちください。」

こういったメッセージを送ることで、丁寧な出品者という印象を与られます。

丁寧な対応を受けた落札者は、商品到着後に自然と評価をしてくれる傾向があります。

追跡可能な配送方法を選ぶ

追跡機能付きの配送方法を選ぶことで、商品の到着状況を確認できます。

配送状況がわかれば、「商品が届いたのに評価がない」のか「そもそも届いていない」のかを判断できます。

おてがる配送や宅急便など、追跡機能付きの配送方法がおすすめです。

追跡番号を取引ナビで共有することも効果的です。落札者が配送状況を確認でき、到着後の評価へのアクションがスムーズになります。また、万が一の配送トラブル時にも迅速に対応できるメリットがあります。

評価数を自然に増やすための5つのコツ

評価数を増やすためには、日頃の取引姿勢が最も重要です。以下の5つのコツを実践することで、自然と評価がもらいやすくなります。

① 迅速な発送を心がける

落札後24時間以内、遅くとも2日以内に発送すると、落札者の満足度が大きく上がります。

② 丁寧な梱包を徹底する

商品に合った梱包材を使い、プチプチや防水対策をしっかり行いましょう。梱包の丁寧さは評価コメントでもよく言及されるポイントです。

③ 商品説明を正確に記載する

傷や汚れがある場合は隠さず記載し、写真も複数枚掲載しましょう。「説明通りの商品だった」という安心感が好評価につながります。

④ 取引メッセージで丁寧にやり取りする

入金確認・発送連絡・到着確認の3回はメッセージを送ることで、誠実な出品者という印象を与えます。

⑤ お礼のメッセージを添える

発送時に「この度はご落札いただきありがとうございました」と一言添えるだけで、評価率が格段に上がります。手書きのお礼カードを同封するのも効果的です。

▶ [関連記事: ヤフオクの悪い評価は削除できる！申請方法と不当評価を避ける対策を徹底解説](#)

＼ 今なら約30秒であなたのAmazon OEM適性を診断！ ／

▶ [今すぐLINEを登録する](#)

悪い評価をつけられた場合の対応

評価されないことよりも深刻なのが、悪い評価をつけられてしまうケースです。

悪い評価がつくと、今後の取引に影響が出る可能性があります。

冷静に事実確認をする

悪い評価をつけられたら、まず冷静に事実確認をしましょう。

自分に非がある場合は、素直に謝罪し、返品や交換などの対応を検討してください。

感情的になって報復評価をつけたり、攻撃的な返答をするのは絶対にNGです。

返答コメントで補足する

悪い評価には返答コメントを残すことができます。

丁寧で事実に基づいたコメントを残すことで、他の閲覧者に公正な印象を与えることができます。

例えば「この度はご不満をおかけして申し訳ございません。商品説明に記載の通りの状態でお送りしておりますが、至らない点がございましたらご連絡ください」といった冷静な対応が、他の閲覧者にも好印象を与えます。

なお、ヤフオクでは一度つけた評価を完全に削除することはできませんが、相手と合意の上で評価を変更してもらうことは可能です。不当な評価だと感じた場合は、まず相手に連絡して事情を説明し、評価の変更をお願いしてみましょう。

▶ [関連記事: ヤフオクで商品が発送されない理由と催促方法 | 出品者への効果的な連絡メッセージをご紹介](#)

▶ [関連記事: ヤフオクの違反申告は無視しても大丈夫？出品停止にならないための対処法](#)

▶ [関連記事: Amazon仕入れからヤフオク転売を無在庫で稼ぐ方法を徹底解説](#)

まとめ

ヤフオクで評価されない理由は、忘れている・面倒・不満の3パターンがほとんどです。

催促は丁寧をお願いする形であれば問題ありませんが、しつこくならないよう注意しましょう。

最も効果的な予防策は、出品者から先に評価をすること、丁寧な取引対応をすることです。

この記事のポイントをまとめると、以下の通りです。

- ・評価されない理由は「忘れている」「面倒」「不満がある」の3パターン
- ・催促は商品到着1週間後を目安に、感謝＋お願いのシンプルなメッセージで1回だけ
- ・出品者から先に評価することで「返報性の原理」が働き評価率が上がる
- ・迅速な発送・丁寧な梱包・取引メッセージの3つが好評価の鍵
- ・悪い評価には感情的にならず、冷静な返答コメントで対応する

ヤフオクの評価は、出品者としての信頼を積み上げていく大切な資産です。1つ1つの取引を丁寧に行い、自然と「非常に良い」評価が増える出品者を目指しましょう。

＼ 今なら約30秒であなたのAmazon OEM適性を診断！ ／

▶ [今すぐLINEを登録する](#)