特典①

人生逆転の記録集

元工場勤務・元船乗り・無収入・元ホストから、出張買取で自分の店を持った人たちの記録

公式LINE 登録特典　出張買取 完全攻略ガイド＋7大特典

はじめに（この記録集の読み方）

買取マクサスの関です。この記録集は、僕がYouTubeで公開してきた加盟者の密着動画と業績報告の動画から、「開業してから何か月目に、何が起きたか」だけを抜き出してまとめたものです。

書いてあるのは、動画の中で本人が話したことと、本人が報告した数字だけです。動画に出ていない事情や、僕の想像は書いていません。うまくいかなかった時期も、そのまま載せています。

先にお断りしておくこと

マクサスの加盟者には、お坊さん、ホスト、寿司職人、漁師、パチプロ、ラーメン屋、土木作業員、不用品回収、工場勤務22年といった前職の方がいます。これは「猛者経営者（井口社長・ホリエモン）が加盟した経緯と理由」の中で僕が話した内容で、加盟者の90%以上が買取業界の未経験者です（自社発表）。

ただし、寿司職人とお坊さんの加盟者については、個別の密着動画がありません。この記録集では、密着や業績報告で本人が顔と名前を出している4人を1章ずつ書き、それ以外の人は最後に表でまとめました。

数字の読み方

この記録集に出てくる数字は、加盟店が毎月の業績報告ミーティングで自分で報告したものと、密着動画で本人が口にしたものです。本部が決算書を見て確かめた数字ではありません。

- 売上：お客様から買い取った品物を売って、入ってきたお金の合計です。
- 粗利：売上から、買い取りにかかったお金を引いた残りです。
- 販管費：家賃、広告費、ロイヤリティ、人件費など、毎月出ていくお金です。
- 営業利益：粗利から販管費を引いた残りです。オーナー本人の手元に残るお金の目安になります。

なお、FC本部の直営店で働く社員（スタッフ）と、自分でお金を出して加盟したFCオーナーは別物です。この記録集では、オーナーでない人には必ずそう書いています。

第1章　工場勤務15年から ― 伊藤達彦オーナー（岐阜・多治見店）

前職と当時の状況

伊藤達彦さんは、紙を作る工場で15年働いていました。24時間動く工場を3交代で回す仕事で、本人の話では基本給が190,000円から210,000円、年収は4,000,000円から4,500,000円でした。加盟を決めたときは46歳で、貯金はほとんどありませんでした（「【絶望】貯金なし46歳工場勤務から脱サラ独立泥臭い買取FCに加盟した理由」）。

> 「僕、もうずっと15年工場で働いてました。だからもう営業も何も知らないです」（同上）

加盟を決めた理由

きっかけは「令和の虎」から僕のYouTubeへ流れてきたことでした。電話のかけ方や営業先での会話を動画で見て、「自分にもできる」とイメージがわいたそうです。本人は「46歳だったので、60歳までこのままでいるかどうか」と考え、「マクサスがやりたかった」と話しています。

貯金がないため、開業資金は融資でまかないました。自己資金1,000,000円に、日本政策金融公庫の3,000,000円と銀行のフリーローン3,000,000円を足して、合計7,000,000円からのスタートでした（「【残高0円】無店舗型出張買取フランチャイズ加盟→店舗出店で人生全てを賭けて挑むおじさん」）。融資は半年ほど通りませんでした。

開業からの経過

時期	何が起きたか	数字（本人の報告）
2023年秋	岐阜・恵那で開業。2024年1月の懇親会で「開業3か月目」と自己紹介	―
開業7〜8か月目（2024年7月）	担当コンサルの中村が1日密着。相手の気持ちを考えすぎて高く買ってしまう、お客様の話を聞き出せない、という課題が出た	1件の想定粗利30,000円
1年目を通して	粗利は一番良い月でも1,000,000円に届かず。年間ではトントン。ロイヤリティを払えない月もあった	用意した7,000,000円の現金は、1年目のうちに大きく減った（うち約2,000,000円は在庫に変わった）
2024年末	年末感謝祭で、僕は「達彦はここまで生き残ると思ってなかった」と本人の前で話した	―
移転	恵那から多治見へ移転。無店舗から店舗を構える形に変え、人を雇った。移転前に追加で3,000,000円を借りた	店舗化の時点で残高は1,000,000円を切っていた

時期	何が起きたか	数字（本人の報告）
加盟2年（2025年8月）	月の粗利が2か月続けて2,000,000円前後。税理士が入り、数字の管理を始めた	月の粗利約2,000,000円・販管費約800,000円以上。口座残高は約2,900,000円まで回復

本人の言葉

> **「続けることはもう意地で。絶対これやりたいと思ったんで。入ってからも、もう絶対やめたくないと思って」（「【残高0円】無店舗型出張買取フランチャイズ加盟→店舗出店で人生全てを賭けて挑むおじさん」）**

「一番きつかったのは、お金がどんどん減っていくこと」とも話しています。1年目は、利益が出ても現金が残らず、儲かった気がしなかったそうです。

正直に書いておくこと

伊藤さんは、僕が「最初は大丈夫かな」と思っていた人です。1年目の数字は良くありません。2年目に数字が変わったのは、移転と店舗化と雇用という大きな手を打ったからで、同じことを誰にでも勧められるわけではありません。本人は「工場で働いている人に、いろんな選択肢があると見せたい」と話しています。

第2章　船乗りから ― 木村オーナー（神戸西店）

前職と当時の状況

木村さんは44歳で、前職は船乗りでした。本部では「元漁師」だと思い込んでいた人が多かったのですが、本人に聞くと漁師ではなく船の仕事でした（「出張買取フランチャイズ加盟で脱サラしてみて良かったことと悪かったこと」）。会社員のかたわら、スマホやイヤホンをネットで仕入れてメルカリで売る副業をしていたので、中古品の世界はまったくの初めてではありません。

娘さんが2人いて、独立は奥さんに止められたそうです。収入も休みも安定していたからです。

加盟を決めた理由

本人は「人と接する仕事をしたい」「ありがとうと言われる仕事をしたい」と話しています。ハウスクリーニングなども検討したうえで、自分の時間を自分で使える出張買取を選びました。きっかけは副業のつながりで見ていた僕のYouTubeでした。

開業からの経過

時期	何が起きたか	数字（本人の報告）
2024年8月	研修スタート	—
2024年10月（1か月目）	開業。倉庫に大型商品の販売スペースを作り、洗濯機や冷蔵庫が売れた。一方でブランド品と貴金属は「全く買えなかった」と報告	翌月の目標を粗利800,000円に設定
2024年11月（2か月目）	業績報告ミーティングで報告	売上1,630,000円・粗利1,250,000円・販管費340,000円・営業利益910,000円・成約28件
開業8〜9か月目（2025年夏）	「先月初めてマクサスに入ってよかったと思った」。嫌いだった電話でのアポ取りが楽になり、問い合わせが増えた	月の査定数55件
2025年7月（10か月目）	業績報告ミーティングで報告	売上2,200,000円・粗利1,780,000円・販管費350,000円・営業利益1,430,000円・成約30件

本人の言葉

> **「辞めてなかった世界線を考えたらゾッとする。仕事やってるけど、仕事やってる気になってない。好きでやってることやから。生きてる実感がする」（「出張買取フランチャイズ加盟で脱サラしてみて良かったことと悪かったこと」）**

「ストレスは限りなく減ったけど、それと引き換えに不安は増えた」とも話しています。会社員のときは「来月これでやっていけるのか」という不安はなかった、と本人は言います。

正直に書いておくこと

木村さんは、開業2か月目から営業利益が900,000円を超えた人です。ただ、本人は「常にアポが埋まっているわけではないから不安を感じる」と話しており、数字が安定していても気持ちまで安定しているわけではありません。

第3章　無収入・実家暮らしから ― 石谷オーナー（八王子店）

前職と当時の状況

石谷さんは加盟したとき24歳で、定職についていませんでした。母親が経営する子供写真館を手伝いながら、カメラマンやYouTubeの編集をしていましたが、「それだけでは稼げない」と感じていたそうです（「脱サラして無店舗型出張買取フランチャイズで独立したわけとは？」）。

父親はがんを患い、母親は寝たきりで、自宅には訪問介護が入っていました。アルバイトは塾講師くらいで、接客の経験は一度もなかったと本人が話しています。

加盟を決めた理由

「令和の虎」と「リアルバリュー」で僕を知り、「自宅から開業できるなら、介護をしながらでもできる」と思ったのがきっかけです。開業資金は、加盟金などの初期費用が約3,000,000円、買取を回すお金が約2,000,000円で、合計約5,000,000円を親から出してもらいました。

開業からの経過

時期	何が起きたか	数字（本人の報告）
2025年7月	研修2日目に密着。一人でお客様の家に行った初日は「全然ダメダメだった」	―
開業2〜3か月目	お客様とのやりとりがうまくいかず、「500円で買うって言ったよね」と言われて廊下で正座したことがあった	―
途中	家の事情で2〜3か月休業	―
2026年8月（約1年）	1日密着。出品と梱包発送はスタッフ1人に任せ、本人は買取に集中。父親は他界	月の売上は500,000円から2,000,000円、利益は100,000円から1,000,000円の間で推移。親から出してもらった約5,000,000円は、開業から約1年で回収

本人の言葉

> 「最初はこの仕事に意味があるのかとか、目的とかを考えない方がうまくいく気がします。稼ぐとか、自分の生活をとりあえず担保するとか、そういうことのために頑張った方がいい」（「父は癌で他界…母は寝たきり、実家暮らし無収入の25歳ニートがマクサスへ加盟！」）

無収入で「1円も稼げず、やることもなかった」ときと比べて、収入が増え、社会的な責任も増えたと本人は話しています。

正直に書いておくこと

石谷さんの利益は、月によって100,000円から1,000,000円まで幅があります。「毎月1,000,000円」ではありません。休業した期間もあります。

第4章　元ホストの店長（大阪・店長雇用型の加盟店）

この章の前置き

この章の人は、FCオーナーではありません。オーナーが別にいて、その人に雇われて店を回している「店長」です。この章の数字は店の数字であって、本人の給料ではありません。

前職と当時の状況

高校を卒業したあと、引っ越し屋を3年半、そのあと歌舞伎町で1年、大阪で3年ホストをしていました。ホストを辞めてからは、訪問介護を1年、配達を6か月、車の清掃を3か月、法人向けのテレアポと職を変え、「全部が短期で終わっている」と本人も話しています（「買取フランチャイズへ加盟したが全然利益出なくて辛い・・」）。

ホスト時代の知人がマクサスのことを知っていて、そのつながりで加盟店の店長になりました。

開業からの経過

時期	何が起きたか	数字（本人の報告）
開業1〜2か月目	赤字	月に300,000円から500,000円の赤字
開業9〜10か月目（2024年10月）	僕が1日密着。数字は安定し、「赤字はほぼない。トントンのときが多い」	本人の目標は月の粗利1,000,000円

僕が動画で話したこと

密着の最後に、僕はこう話しました。「9か月やっているので、トークの幅も商材の知識もどんどん増えていく。1年後にはマクサスの中心店舗になってもおかしくない」。褒めすぎかもしれない、とも付け加えています。

別の動画では、元ホストの加盟者について「コールセンターで働いていて月に200,000円ちょっとしか稼げていなかった人が、だいたい倍になった」と僕が話しています（「猛者経営者（井口社長・ホリエモン）が加盟した経緯と理由」）。この動画の中では名前を出していないので、同じ人かどうかはここでは書きません。

正直に書いておくこと

僕のフランチャイズで数字が上がっていない店は、オーナーが自分で動かず店長を雇っている形が多い、と密着の冒頭で話しています。この店も、10か月目の時点で「トントンが多い」状態でした。

第5章　ひとこと紹介 — 動画に出てきたそのほかの加盟者

章にするには素材が足りない人を、動画で本人が話した範囲だけで表にしました。

店	前職	開業・加盟の時期	動画で分かっていること	出典の動画
埼玉・川越店 伊藤大也オーナー（28歳）	新卒から5年、同じ会社に勤務	2023年4月加盟・6月開業	開業初日に密着。最初の目標は「なんとか年を越す」で、その年の12月を迎えて「感慨深い」と話した	「開業初日の1日に密着してみた」「工場勤務47歳のおじさんが加盟するFCとは？」
福島・郡山店 吉田オーナー	（動画では語られていない）	—	2024年10月は売上1,340,000円・粗利780,000円・販管費470,000円・営業利益310,000円で目標未達。11月は売上1,920,000円・粗利1,450,000円・販管費470,000円・営業利益980,000円。2024年末に「今月で（初期費用を）回収できました」	業績報告ミーティングの動画2本（2024年10月分・11月分）、「加盟半年で初期費用回収する猛者現れる！」
名古屋西店 八木オーナー（36歳）	ドリンクケースメーカーの会社員（現場監督）。副業でおもちゃの転売	2025年夏ごろ（2026年8月時点で「もうすぐ1年」）	大手の店舗型買取FCの話も全部聞いたうえで加盟。面談で僕だけが「もっと勉強してから加盟した方がいい」と厳しく言ったのが決め手だったと話している	「副業おもちゃのせどり・転売から出張買取営業へ転身して1年経過した現在」

店	前職	開業・加盟の時期	動画で分かっていること	出典の動画
横須賀店 岸田オーナー	人材派遣会社の営業。高校1年から5年間リサイクルショップで働いた経験あり	2023年10月開業	「17年ぶりにこの業界に戻ってきて浦島太郎の状態」	「工場勤務47歳のおじさんが加盟するFCとは？」
長野・飯田店 佐々木オーナー	パチンコ店の経営	加盟2年弱（2024年1月時点）	会社の事業を立て直す柱の1つとして買取事業を始めた	同上
福岡 岡本オーナー（36歳）	買取店の勤務と医療機器メーカー	2022年6月開業	開業2か月目に過去最高の粗利約3,000,000円。ふだんは稼働できれば粗利1,000,000円ちょっと、稼働できなかった月は700,000円から800,000円	「FC加盟1ヶ月目で100万超え！」「買取屋FCオーナーのリアルな1日に密着」

岡本さんは買取店で働いた経験があるので、未経験者ではありません。数字の参考として載せています。

第6章　全員に共通していたこと

4人と表の加盟者を並べて、事実として読み取れることを書きます。

1. 最初の2〜3か月は、ほぼ全員がつまずいている

伊藤達彦さんは1年目の粗利が1,000,000円に届きませんでした。石谷さんは廊下で正座をしました。元ホストの店長は最初の2か月が赤字でした。岡本さんも「開業2、3か月は大型品をどうするか、倉庫もないし、すごく悩んだ時期がある」と話し、「3か月くらいは我慢してやっていったら、その先に得るものがある」と後輩に向けて言っています。

2. 数字が動いたのは、開業半年から1年のあいだが多い

木村さんは開業2か月目から営業利益が出ていますが、本人が「入ってよかった」と初めて思ったのは8〜9か月目でした。吉田さんは開業から半年ほどで初期費用を回収しました。石谷さんは約1年で約5,000,000円を回収しました。伊藤達彦さんは2年かかりました。

3. 本人が語る変化は、お金より「仕事をしている実感」だった

木村さんは「生きてる実感がする」、伊藤達彦さんは「絶対やめたくない」、石谷さんは「稼ぐってこういうことなんだと分かった」と話しています。僕が「人生が変わった」と言わせたわけではなく、本人の口から出た言葉です。

4. 90%以上が未経験から始めている

マクサスの加盟者の90%以上は、買取業界の未経験者です（自社発表）。2024年度のFC全店の平均営業利益は、年間9,980,000円でした（自社発表）。ただし、この記録集を読んでもらえば分かるとおり、平均の裏には1年目トントンの人も、2か月目から利益が出た人もいます。

5. 全員が、融資や親からの出資で始めている

伊藤達彦さんは7,000,000円の融資、石谷さんは親からの約5,000,000円でした。貯金がゼロでも始められた人はいますが、借りたお金が減っていく時期は、全員がきついと話しています。

最後に ― 自分の場合はどうなるかを、一緒に見てみませんか

ここに書いた人たちは、前職も年齢も家の事情もばらばらです。共通しているのは、動画で見て、自分で面談に来て、自分の条件で始めたことだけです。

「自分の年齢と資金と地域なら、何か月目にどうなりそうか」は、この記録集だけでは分かりません。個別面談では、あなたの条件に近い加盟者の数字を出してお話しします。「やめておいた方がいい」と言うこともあります。

まずは30分、話を聞きに来てください。

個別質問相談会はこちら
↓↓↓
https://sl.lmes.jp/l/HedrQQfo73

この続きは、個別質問相談会で。

あなたの地域・資金・経験を伺ったうえで、同じ数字を「あなたの場合」に置き換えてお話しします。

個別質問相談会はこちら

↓ ↓ ↓

https://sl.lmes.jp/l/HedrQQfo73