特典④

出張買取で失敗して資金を失う人の特徴10と、その回避策

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　失敗を隠さずに書く理由

僕は買取マクサスという会社で、出張買取のフランチャイズ（FC）本部をやっています。
うまくいくオーナーだけでなく、うまくいかずに辞めていくオーナーも見てきました。

いいところばかり見せて加盟してもらうのは、僕の信念に合いません。
2024年3月度のオーナー業績をYouTubeで発表したとき、僕は「ちゃんとダメなところを見た上で意思決定してほしい」と話しました（動画「【買取フランチャイズ加盟失敗】赤字加盟店はどれくらいあるのか？」）。

解約したオーナーがいることも、隠しません。
2026年9月公開の動画「買取専門店はまだレッドオーシャンじゃない？参入の余地あり？」で、僕は「解約率は20%ある。その半分以上は店長雇用型で、店長さんが辞めてしまったケース」と話しています。この数字は時期や数え方で変わるので、面談で最新の数字を聞いてください。

> **失敗は本人だけのせいではありません。面談をして加盟を判断したのは本部なので、本部の落ち度がゼロということは絶対にない、と僕は考えています（動画「買取マクサス加盟被害者の末路・・訴訟に発展寸前!?脱サラの恐怖」での僕の発言）。**

この資料では、僕が見てきた失敗と、他の経営者から聞いた失敗を10の特徴にまとめました。
読んだ上で、自分がどちら側にいるかを確かめてください。

特徴1〜10

特徴1　「楽をしたい」が動機で、甘い言葉に引かれる

実際にあったこと

フランチャイズ投資家の古川さんは、脱サラ開業で失敗する人の1つ目に「楽をしたい気持ちで本部を選ぶ人」を挙げました（動画「こんな奴は独立とか考えるな！フランチャイズ脱サラ開業で絶対失敗する人の特徴3選」）。
見分けるキーワードとして「誰でもできます」「未経験でも年収10,000,000円」「1日1時間で月収300,000円」を挙げ、「楽したいというマインドがあると、こういう言葉が刺さる」と話していました。

なぜ資金を失うのか

楽をしたい人は、開業がどれだけ大変かを知らないまま加盟金を払います。
出張買取は、重い物を運び、お客さんと話し、出品と発送を毎日こなす仕事です。想像と違えば数か月で気持ちが切れ、払ったお金だけが残ります。

回避策（本人の行動）

今の会社を辞めたい理由と、出張買取をやりたい理由を、別々に紙に書いてください。
「上司が嫌だ」「家族に稼げと言われる」だけが理由なら、まだ加盟しないでください。

特徴2　本部の説明をそのまま信じて、自分で確かめない

実際にあったこと

古川さんは「本部の説明をすぐに信じる人はダメな可能性が高い」とも言いました。
古川さん自身は、最初の加盟のとき7店舗すべてを自分の目で見に行ったそうです（同じ動画）。

別の買取FC本部を4年で150店舗にした佐々木さんも、失敗する型として「本部への依存度が高すぎる人」を挙げています。「未経験でも年収10,000,000円と聞いていた、話が違う」と言う人は依存度が高い、という指摘でした（動画「【失敗したら自己破産か裁判！？】FCの成功・失敗する特徴を…」）。

なぜ資金を失うのか

確かめずに加盟すると、自分の地域や体力で同じ数字が出るかを考えないまま始めます。
ずれに気づくのは、お金を払った後です。

回避策（本人の行動＋本部支援）

僕は加盟店の月次の営業利益を、ワーストもYouTubeで出しています。
面談では「一番うまくいっていない店の数字」を聞いてかまいません。

特徴3　研修で習った順序を守らず、自己流にする

実際にあったこと

開業1週間のオーナーに1日密着したとき、電話でいきなり価格の話をしていました。

研修では「ヒアリングの目的は、アポを取るべきかどうか判断すること」「いつ、いくらで買ったかを必ず聞く」と教えています。僕は「研修で言っていたことと全然違う。僕の動画を全部見直した方がいい」と伝えました（動画「【ガチ密着】研修通りに出来ていないFCオーナーに年商4億の社長が熱血指導【1日指導】」・以下「1日指導の動画」）。

出張買取FCに加盟して半年で撤退した森脇さんも、反省点として「言うことを聞かない。オリジナリティを出そうとするのが最悪だった」と話していました（動画「【FC運営の闇】出張買取のフランチャイズに加盟して半年で撤退。赤字200万円の失敗談を赤裸々に解説」・以下「森脇さんの動画」）。

なぜ資金を失うのか

買取には、お客さんの要望を聞いてから価格を出す、という順番があります。

順番を飛ばすと1件ごとの利益が薄くなり、同じ件数をこなしても手元にお金が残りません。

回避策（研修＋本人）

研修で教えた手順を、最初の3か月はそのままやってください。

佐々木さんは、成功するオーナーを「自主性と本部との調和のバランスが取れている人」と表現しました。

特徴4　一番大事な「追加商品の提案」をやらない

実際にあったこと

2024年3月度の業績でワースト1位だった店は、営業利益がマイナス80,000円でした。

成約は21件ありましたが、1件につき1点しか買い取っていませんでした。粗利は320,000円で、販管費400,000円を下回っていました（動画「【買取フランチャイズ加盟失敗】赤字加盟店はどれくらいあるのか？」・自社発表）。

密着したオーナーが、アポを取れたのに追加商品の話をしなかったこともあります。

僕は「下手でもいい。取り組んでいないことが一番の問題」と伝えました（1日指導の動画）。

なぜ資金を失うのか

出張買取は、お客さんが最初に売ろうとした1点だけでは利益が出にくい仕事です。

家に上がらせてもらった以上、他にも売れる物を見つけてはじめて、ガソリン代と時間が利益に変わります。

回避策（研修＋本部支援）

研修の最重要項目は「商品利益の最大化」と「追加商品提案」です。

本部のミーティングでは毎回、1件あたりの点数を見ます。1件1点が続いていたら、本部が止めに入ります。

特徴5　失敗を怖がって一歩を踏み出せず、成功体験を積めない

実際にあったこと

開業3〜4か月目のオーナーに密着したとき、本人も「5,000円でも納得してもらえた案件」と分かっていながら、最初に伝えた10,000円で買い取っていました。

理由を聞くと「断られてから切り返してまとめる自信がない」と答えました（動画「脱サラして買取FCへ加盟・独立したが全然うまくいかないです・・・」）。

ワースト1位の店についても、僕は「怖がって踏み出せず、成功体験が積めずに止まり、心が折れかけている」と見ていました（同じ業績発表の動画）。

なぜ資金を失うのか

怖さで提示を変えられないと、1件ごとに数千円ずつ利益を落とします。

小さな成功体験がないまま数か月たつと、気持ちが先に折れます。

回避策（本人＋本部支援）

僕は「失敗を元に学習していけばいい。事前に学びすぎて動かない人の方がきつい」と考えています（動画「起業12年会社経営社長が思う脱サラ独立後に失敗する人の特徴」）。

本部のコンサルタントに「今日の1件で、何を1つ試すか」を毎回決めてもらってください。

特徴6　初期費用と固定費をかけすぎる

実際にあったこと

森脇さんは大阪で出張買取FCを始めたとき、難波に事務所を借り、100坪の倉庫を持ち、広告費を毎月300,000円から400,000円かけていました。

半年で累計2,000,000円から3,000,000円の赤字になって撤退しました（森脇さんの動画・本人の発言）。

一方、僕が密着した開業1週間のオーナーは、自宅の一室を在庫の保管場所にして、車はレンタカーで回していました（1日指導の動画）。

なぜ資金を失うのか

固定費は、売上がゼロの月にも出ていきます。

開業直後は売上が読めないので、固定費が大きいほど、資金が尽きるまでの月数が短くなります。

回避策（本部支援＋本人）

マクサスは無店舗で始める前提です。自宅開業とレンタカーで十分に回ります。

広告費は売上ではなく粗利に対して決めます。森脇さんとの対談で、僕は「うちは広告費がだいたい100,000円、いいところだと50,000円」と話しました。

特徴7　売上で考えて、粗利と手元の現金を見ていない

実際にあったこと

森脇さんは、原価率や広告費を「売上に対する割合」で考えていました。
僕は対談で「買取は7,000,000円の物を6,800,000円で買うこともある。売上は大きく動くので、粗利に対して人件費や広告費を設計しないと失敗する」と伝えました（森脇さんの動画）。

解約の相談に来たオーナーのミーティングでは、システム上の在庫が164点と出ているのに、売れた物の消し忘れで実際の数が分からなくなっていました。
手元の現金がいくら残るのか、本人も把握できていませんでした（動画「買取マクサス加盟被害者の末路・・訴訟に発展寸前!?脱サラの恐怖」・以下「解約の動画」）。

なぜ資金を失うのか

粗利（売った値段から買った値段を引いた残り）と現金の残高を見ていないと、赤字に気づくのが遅れます。
時計買取の稲田さんも「倒産する人はほぼ全員、損切りができない人」と話していました（動画「【時計買取】1年で倒産危機？…」）。

回避策（本部支援＋本人）

本部のシステムに、買取と販売を毎日入れてください。
専属コンサルタントが毎月出す経営レポートの粗利と現金残高を、自分の口座と突き合わせる習慣をつけてください。

特徴8　副業の延長や人任せで始める

実際にあったこと

森脇さんは、兼業の仲間7〜8人にアポを振る形で回していて、出張買取を専属でやる人は一人もいませんでした。
僕は「副業の延長で、時間の融通が利くからと始める人は、まず失敗する」と伝えました（森脇さんの動画）。

令和の虎に出演している井口社長も、独立する人へ「人を使うビジネスは最初は絶対にやめた方がいい。自分で動いて稼ぐ事業から始めるべき」と話していました（動画「出張買取のフランチャイズはハイリスク！？…令和の虎井口社長が…」）。

なぜ資金を失うのか

出張買取は、お客さんの家で何を買い取るかを決める人の腕で利益が決まります。
人に任せると、その人が辞めた日に売上が消え、固定費だけが残ります。

回避策（本人の行動）

最初の1年は自分が現場に出てください。
店長を雇う形は、自分で利益の出し方をつかんでからの話です。

特徴9　運転資金と生活費の計算が甘く、数か月で息切れする

実際にあったこと

開業から約4か月で解約したオーナーは、自己資金約3,000,000円に創業融資3,000,000円を足して始めました。
月の粗利は最大で400,000円から500,000円、販管費が300,000円から400,000円で、自分の人件費が出ない状態が続きました。解約時の手元の現金は約700,000円で、「失ったお金は約5,000,000円」と本人が話しています（解約の動画）。

本人は「今決めないと取り返しがつかなくなると思った」と言い、辞めた後は前の会社に戻りました。

僕自身も2012年10月に会社を作ったあと、立ち上げの半年は給料を取れず、同時に始めたシェアハウス事業は半年で撤退しました（動画「脱サラ独立するも資金繰り苦で倒産寸前まで…」）。

なぜ資金を失うのか

開業の費用だけ用意して、自分の生活費を数えていない人が多いです。
粗利が販管費と同じくらいの月が続くと、生活費の分だけ貯金が減り、気持ちも削られます。

回避策（本人＋本部支援）

加盟前に「開業費用＋毎月の販管費×6か月＋自分の生活費×6か月」を計算してください。
融資の相談は本部が手伝います。それでも足りないなら、始める時期を遅らせる方が安全です。

特徴10　うまくいかない理由を外に置き、自分で決められない

実際にあったこと

解約の相談に来たオーナーは、案件の質が低いのは大阪という地域のせいだと感じていました。
僕は「他のオーナーも同じ条件でスタートしている。地域の問題なら、別の地域で同じ数字を出せる自信があるはず」と話しました（解約の動画）。

加盟前の相談では、「他人の出資なら失敗しても自己資金は減らないから、出資を受ける形でやりたい」という方がいました。
奥さんの説得もできていなかったので、僕は「自分のリスクを取らずに挑戦したいのは都合がよすぎる」と伝え、加盟をお断りしました（動画「出張買取うんぬんの前に起業家向いてない/失敗前提で独立しようとすんじゃねえよ」）。

なぜ資金を失うのか

理由を外に置くと、自分の行動を変えないまま同じ月を繰り返します。
その間も、ロイヤリティ（本部に毎月払うお金）と生活費は出ていきます。

回避策（本人の行動）

仲のいい人に「自分は他責の傾向が強いか」を聞いてみてください（古川さんのすすめ）。
加盟するかどうかと、いくらまで失ったら止めるかは、家族と一緒に自分で決めてください。

本部側にも落ち度があったこと

解約したオーナーに、辞めた後で話を聞きました。
「洗濯機や冷蔵庫をどう持って、どう車に積むのかは教えられていなかった」「営業のやり方をチャットや電話で教えてもらっても、自分がちゃんとできているか分からなかった」と話していました（解約の動画）。

同じ動画の中で、聞き手のマクサスのスタッフが「当時25店舗で解約は4件、すべて開業3か月以内」と話しています。
僕はミーティングで、ロイヤリティを免除して直営店で一時的に働いてもらう案も出しましたが、本人の気持ちが続かず、解約になりました。

> **僕は「損失を与えてしまったことは申し訳ございませんでした」と、本人に直接伝えました。この失敗から、研修と本部支援を直し続けています。**

加盟前の自己チェック（10項目）

「はい」が多いほど、失敗する側に近いと考えてください。

番号	項目	はい	いいえ
1	独立したい理由は、今の会社から離れたい気持ちが一番大きい		
2	本部のよい数字は見たが、ワーストの数字はまだ見ていない		
3	研修で習った手順より、自分のやり方の方がうまくいくと思う		
4	お客さんに「他にも売る物はありませんか」と聞くのは気が引ける		
5	断られたら、そこで引き下がることが多い		
6	事務所や倉庫を借り、車を買ってから始めたい		
7	粗利と売上の違いを、人に説明できない		
8	最初から人を雇うか、副業として空いた時間でやるつもりだ		
9	自分の生活費6か月分を、開業費用とは別に用意していない		
10	家族にまだ話していない、または反対されたままだ		

「はい」が3つ以下なら、面談で具体的な計画を話しましょう。
4つ以上なら、加盟を急がず、先に「いいえ」にできる項目から手をつけてください。

次の一歩　面談で「自分は失敗する側か」を確かめる聞き方

個別面談は、本部が加盟者を選ぶ場であると同時に、あなたが本部と自分を確かめる場です。
次の4つを、そのまま聞いてください。

1. 「直近で解約した人は何人で、開業から何か月で、理由は何でしたか」
2. 「今、一番うまくいっていない店の粗利と販管費を教えてください」
3. 「研修で教えきれないことは何ですか。たとえば大型家電の運び方はどう身につけますか」
4. 「私の自己資金と生活費で、何か月持ちますか。止めるべき目安はどこですか」

この4つに答えない本部には、加盟しない方がいいと僕は思っています。
マクサスの面談では、僕かコンサルタントが数字を出して答えます。

面談で「あなたは失敗する側に近い」と伝えることもあります。
それは加盟を断るためではなく、今のまま始めるとお金を失う可能性が高いからです。

準備ができたら、面談を申し込んでください。
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