特典⑧

開業資金3,000,000円の内訳と、資金の作り方ガイド

こんにちは、買取マクサスの関憲人です。この資料では、出張買取のフランチャイズを始めるときに要るお金の話だけをします。

公式LINE 登録特典　出張買取 完全攻略ガイド＋7大特典

「3,000,000円って、何に消えるの？」「そのお金、どうやって用意するの？」という2つの疑問に、公式の数字と僕の経験で答えます。読み終わったら、自分の場合はいくら足りないのかが計算できる状態を目指します。

数字はすべて税別で、2026年10月時点の公式FCページに載っているものです。融資の制度の数字は、日本政策金融公庫の公式サイトで2026年11月に確認したものを、確認日つきで書きます。

1. 3,000,000円の内訳

開業費用の表（公式FCページ・税別）

項目	金額	何に使うお金か
FC加盟金	1,500,000円	マクサスの看板と仕組みを使う権利のお金です
研修費（7日間）	600,000円	開業前に本部で受ける実践研修のお金です
システム構築費用	500,000円	買取の業務システム「マクサスコア」を使える状態にするお金です
LP制作費用	200,000円	お客様が問い合わせてくる、あなたの店の集客ページを作るお金です
ポータルサイト構築費用	200,000円	エキテン・Googleビジネスプロフィール・公式LINEの初期設定をするお金です
合計	3,000,000円	

5つを足すと、1,500,000円＋600,000円＋500,000円＋200,000円＋200,000円＝3,000,000円で、公式ページの合計と一致します。

それぞれの中身

加盟金は、マクサスという名前で営業し、本部の支援を受ける権利に対するお金です。査定で迷ったときにLINEで本部が手伝う体制や、本部で買い取る仕組みは、この権利に含まれます。

研修費は、7日間の実践研修の費用です。研修では、顧客対応から出張買取の同行と実践、検品・出品・梱包・撮影までを体験します。

システム構築費用は、自社開発の業務システムを、あなたの店で使える状態にする費用です。買取の明細づくりや契約がシステムの上で進むので、買い取ったものを後から打ち込み直す作業が要りません。

LP制作費用とポータルサイト構築費用は、どちらも集客のためのお金です。LPとは、お客様がネットで検索して最初にたどり着く、あなたの店の紹介ページのことです。ポータルサイトとは、エキテンやGoogleビジネスプロフィールのように、お店を探す人が見る外部のサイトのことです。

店舗の内装や物件の費用は、この3,000,000円に入っていません。無店舗で始めるモデルなので、公式ページでも「不要」と書いています。

2. 毎月かかる費用と、運転資金

本部に払う月額（公式FCページ・税別）

項目	金額	説明
ロイヤリティ	月額100,000円	システム利用料を含みます
コンサルプラン「ゆったりサポート」	月額50,000円	買取業の経験がある方向けです。オンラインミーティングが月1回あります
コンサルプラン「がっつりサポート」	月額100,000円	業界未経験の方向けです。オンラインミーティングに加えて電話サポートがあります

コンサルプランは、どちらか1つを選びます。本部に払う月額は、ゆったりサポートなら150,000円、がっつりサポートなら200,000円です。

本部以外にかかる月の費用（収支モデルより）

公式FCページには、開業半年後・販売人員1名の収支モデルが載っています。そこに出てくる月の費用は、次のとおりです（自社発表のモデルで、保証する数字ではありません）。

項目	月の金額
広告費	100,000円
ロイヤリティ	200,000円
人件費	70,000円
家賃	80,000円
備品・雑費	50,000円
月の費用の合計	500,000円

このモデルでは、売上2,285,714円から仕入685,714円を引いた粗利が1,600,000円で、そこから上の費用500,000円を引いた利益が1,100,000円です。粗利とは、売上から仕入れたものの代金を引いた残りのことです。

モデルのロイヤリティ200,000円は、ロイヤリティ100,000円とがっつりサポート100,000円を足した金額と同じです。

運転資金はいくら見ておくか

運転資金とは、売上が入ってくるまでの間、仕入れと毎月の支払いを回すために手元に置いておくお金のことです。出張買取では、お客様に払う買取代金を自分のお金で先に払い、売れてからお金が戻ります。

僕は加盟を考えている方に、車の費用を別にして、開業費用と運転資金を合わせて総額5,000,000円を用意してほしいと伝えています（文字起こし154「成長中FC本部の加盟面談」・292「出張買取FCのよくある質問」）。内訳は、開業費用の3,000,000円に、買取を回すお金として1,500,000円から2,000,000円ほどを足した金額です（文字起こし133・015）。

実際に、開業から約1年の八王子店のオーナーは、初期費用がおよそ3,000,000円、買取を回すお金がおよそ2,000,000円で、合計およそ5,000,000円で始めたと話しています（文字起こし015「八王子店オーナー1日密着」）。

自分で計算する場合は、「本部に払う月額＋広告費＋家賃などの自分の固定費」を出し、それが何か月分あれば安心できるかを決めてください。そこに買取代金として先に出ていくお金を足した金額が、あなたの運転資金です。

3. 開業資金の作り方3つ

① 自己資金

自己資金とは、借りたお金ではなく、自分の貯金から出せるお金のことです。全額を自己資金でまかなえるなら、返済がない分、開業後の月の支払いが軽くなります。

ただ、僕の体感では、20代・30代で5,000,000円を手元に持っている方は多くありません（文字起こし133「元手なし会社員から脱サラ独立」）。そこで次の2つの方法が出てきます。

② 創業融資（日本政策金融公庫）

日本政策金融公庫とは、国が全額出資している金融機関で、これから事業を始める人への融資を専門の窓口で扱っています。新しく事業を始める人が使う制度は「新規開業・スタートアップ支援資金」です。

公庫の公式サイトで、2026年11月7日に確認した内容は次のとおりです。

項目	内容（2026年11月確認）
使える人	新たに事業を始める方、または事業開始後おおむね7年以内の方
融資限度額	72,000,000円（公庫の表記は7,200万円）
返済期間	設備資金は20年以内、運転資金は10年以内。どちらも据置期間5年以内を含みます
利率	基準利率。要件に当てはまる方は特別利率
自己資金の要件	制度ページに自己資金の額の要件は書かれていません
担保・保証人	「お客さまのご希望を伺いながらご相談」と書かれています。創業期は原則として無担保・無保証人で使えると、公庫のQ&Aにあります

出典は、制度ページ（https://www.jfc.go.jp/n/finance/search/01_sinkikaigyou_m.html ）と創業支援Q&A（https://www.jfc.go.jp/n/finance/sougyou/faq/ ）です。据置期間とは、元金の返済を待ってもらい、利息だけを払う期間のことです。

融資限度額は制度の上限で、実際に借りられる金額は審査で決まります。制度ページには「適正な事業計画を策定しており、当該計画を遂行する能力が十分あると認められる方に限ります」と書かれています。

自己資金はいくら要るのか。 公庫のQ&Aには「自己資金は重要な要素のひとつですが、それ以上に創業計画全体がしっかりしているかが重要になります」とあり、目安として、創業資金の総額に占める自己資金の割合は平均2割程度と書かれています（2026年11月確認）。

金利の考え方。 公庫の金利は、契約時の金利が最後まで変わらない固定金利です。固定金利とは、返し終わるまで利率が上がりも下がりもしない仕組みのことです。

2026年11月2日現在の国民生活事業の利率は、無担保で税務申告を2期終えていない方の場合、基準利率が年3.75%から5.15%、特別利率Aが年3.35%から4.75%です（https://www.jfc.go.jp/n/rate/ ・2026年11月7日確認）。利率は金融情勢で変わるので、申し込むときに必ず公式サイトで見直してください。

申込みの流れ。 公庫の公式ページ（https://www.jfc.go.jp/n/finance/flow/tetsudukij_c.html ・2026年11月確認）では、ご相談→お申込→ご面談→ご融資→ご返済の順です。申込みはインターネットで24時間受け付けていて、個人の場合は創業予定地に近い支店が窓口になります。

用意する書類。 同じページに載っている主な書類は、創業計画書、設備資金を借りる場合の見積書、運転免許証などの本人確認書類、送金先口座の通帳の写しです。法人で申し込む場合は履歴事項全部証明書も要ります。

面談では、資金の使いみちと事業計画について聞かれ、資産と負債がわかる書類を求められます。Q&Aでは、申込みから融資までの期間は平均3週間程度と書かれています。

通りやすい事業計画の考え方。 公庫の創業計画書には、創業の動機、経営者の略歴、取扱商品・サービス、取引先、資金計画、収支計画の欄があります。銀行借入に詳しい佐藤社長は、僕のチャンネルで「事業計画で示すのは、何のためにお金を使うのかという資金使途と、返済能力が合うかの2つ」と話していました（文字起こし069「銀行借入 買取ビジネスでレバレッジを効かして成長していくには」）。

出張買取なら、資金使途は「加盟金・研修費・買取資金」とはっきり書けます。返済能力は、公式の収支モデルをそのまま写すのではなく、自分の地域と動ける時間で、月にいくら利益が残るかを自分の言葉で書くことが大切です。

本部の融資サポート。 マクサスには、提携している融資コンサルタントによるサポートがあります。審査シートとオンラインの聞き取りをもとに、資料の作成と金融機関や保証協会とのやりとりを任せられる仕組みで、自己資金が500,000円でも開業できた例が多いと公式ページに書いています（自社発表・利用には別途手数料がかかります）。

> **融資は、借りたら必ず返すお金です。毎月の返済額が、月の利益から無理なく払える金額かを、申し込む前に自分で計算してください。**

③ 家族・その他

家族から出してもらって始めた加盟者もいます。八王子店のオーナーは、約5,000,000円を親から投資してもらい、開業から約1年で回収したと話しています（文字起こし015）。

家族からのお金でも、いつまでに、いくらずつ返すかを紙に書いて約束することを勧めます。僕のチャンネルに出た時計買取会社の社長は、創業の翌年に資金が尽きかけ、親と祖父に頭を下げて借りて立て直したと話していました（文字起こし353「1年で倒産危機？」）。

投資家から出資を受けて開業し、返し終わるまで利益の一部を渡す形にした加盟者の例もあります（文字起こし133）。また僕は、資金調達ができない方向けに、スポンサーが出資してオーナー兼店長として始めるプランの話もしています（文字起こし096）。使えるかどうかは、面談で状況を聞いた上で判断します。

4. 資金で失敗する例

僕自身の失敗

僕は22歳で会社を作ったとき、自己資金がほとんどないまま始めました。最初に始めたシェアハウスの事業がうまくいかず、会社のお金が回らなくなり、仲間に給料を払うのに必死でした（文字起こし225「脱サラ独立するも資金繰り苦で倒産寸前」）。

同時に始めていた出張買取が半年ほどで形になり、そちらに集中して持ち直しました。買っていた不動産の借金があったので逃げられず、半年で損切りできたことが結果的によかったと今は思います。

その後も、売上が約5億円から約2億円に落ちた時期があります。銀行に頭を下げて返済を待ってもらい、倉庫を撤退して出血を止めました。資金繰りがきつい時期は、経営の判断がすべて後手になります。

他社の経営者の例

時計買取会社の社長は、自己資金約10,000,000円で創業し、翌年に相場が下がって在庫が売れず、数百万円単位で現金がなくなりました（文字起こし353）。最初は融資が組めなかったので、手元の資金で回すしかなく、営業ができない時期があったそうです。本人は「倒産する人は全部、損切りができない人」と振り返っています。

20代前半で資金調達を重ねた若手経営者は、合計約2億円を集めたサービスを終了しました（文字起こし566「22歳で借金・資金調達合計2億」）。本人は「数字管理が甘く、最初の勢いで舞い上がって数字が見えなくなった」と話しています。お金が多くても、見ていなければ同じことが起きます。

お金を入れれば伸びる、ではない

僕は、融資や出資でお金を入れても、出張買取が伸びるまでには時間がかかるので、お金がたくさんあることに意味はないと考えています（文字起こし111「資金繰り難のブランド買取社長」）。出張買取は営業の組織なので、一気に人を増やすより、小刻みに伸ばす方が長い目で見て伸びます。

5.「資金が足りない」と思っている人へ

リユース業界への参入の相談は僕のところにたくさん来ますが、多くの方が「お金がない」と言いながら相談してきます（文字起こし419「手持ち資金別これからリユース事業に参入する方法」）。同じ動画で、手元に30,000,000円や1億円ある場合の参入方法も話しましたが、お金があっても取れる選択肢は2つに絞られます。リユースの会社が広げられない理由は、お金より人材と場所にあるという話をしました。

加盟の面談では、手持ちの資金が1,000,000円から2,000,000円くらいあれば、融資を使ってスタートできている方が多いと伝えています（文字起こし154）。これは僕の加盟店での実例で、審査は金融機関が行うので、通らない場合もあります。

> **他人のお金ならなくなってもいいけれど、自分のお金は減らしたくない。そう聞こえる相談を受けたとき、僕は「それは違うと思う」とはっきり言います（文字起こし096「失敗前提で独立しようとすんじゃねえよ」）。**

借りたお金も自分のお金も、同じ重さで扱える人が、資金繰りで倒れにくい人です。足りないのがお金なのか、計画なのか、覚悟なのかを、面談で一緒に切り分けましょう。

6. 次の一歩：面談で資金の相談をするときに持っていくもの

面談で資金の話をするとき、次のものがあると、その場で具体的な計画まで進めます。

- 今の自己資金の額がわかるもの（通帳の残高で構いません）
- 毎月の生活費と、今ある借入の月々の返済額
- 使える車があるか、置き場にできるスペースがあるか
- いつまでに開業したいか
- 家族に話しているか、話すとしたら何が不安か

公庫に申し込むのは、面談で開業費用と運転資金の合計を決めた後で十分です。創業計画書の資金計画と収支計画の欄は、面談で出した数字をもとに書けます。

開業までの流れは、お問い合わせ→ウェブ商談→契約締結→加盟金のお支払い→研修→開業で、最短2週間です（公式FCページ）。急ぐ必要はありませんが、資金の相談は早いほど選べる方法が増えます。

まずは相談会で、あなたの手持ちの数字を見せてください。

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