特典⑦

失敗しないFC本部の見分け方＋面談で聞くべき質問20

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：なぜ本部が「本部の見分け方」を配るのか

僕は買取マクサスというFC本部を経営しています。その僕が本部の見分け方を書くのは、変に見えるかもしれません。理由は一つです。

同じ物差しで、僕らのことも測ってほしいからです。ここに書いた7つの物差しと20の質問は、他の本部にも、マクサスにも、そのまま使えます。

僕はYouTubeで、加盟店の成功した話だけでなく、解約した店や赤字の月の話も出してきました。良い話だけで加盟してもらうと、後で必ず期待とのずれが生まれるからです。

> **本部の社長が出す資料なので、僕の立場に寄った見方が混ざる可能性はあります。だから各項目に「マクサスの場合」を付け、弱い点もそのまま書きました。**

見分け方7つ

見分け方1：直営店を持ち、長くやっているか

物差し：本部が自分でも同じ商売をやって、利益を出しているか。

なぜ大事か。 FCの仕組みは、本部が直営で試して、うまくいった方法を加盟店に渡すものです。直営が少ない本部では、新しい施策の実験を加盟店がやることになります。脱サラした人に失敗の多い実験を任せるのは酷です。

見分ける方法。 直営が何店舗あるか、何年やっているかを聞いてください。おたからやを100店舗以上運営する塚本社長は、「直営2店舗を1年くらいやっただけでFCをやるところは、うまくいっていない」と話しています（動画『【年商130億】おたからや加盟して100店舗以上展開できた理由がわかります』）。

> **直営をやっていない本部は、「うちの商売は儲からない」と自分で言っているようなものです。（動画『FCの良し悪しを決める要素とは？直営が少ないFCはまともなところはない！』での僕の発言）**

マクサスの場合。 出張買取は直営で先に始め、FC展開は2022年からです。2024年8月時点で直営4店舗（品川・横浜・大宮・大阪）、FC約30店舗でした。直営で5つ施策を打てば4つは失敗するので、失敗は直営が引き受け、当たった方法だけを加盟店に渡しています（同動画）。

弱い点も書きます。2026年8月の動画で、直営事業部が伸びておらず、加盟店に渡す機能の拡張ができていないと僕自身が話しました（動画『伸びてる買取フランチャイズの落とし穴/本部が機能しなくなったので加盟店に協力お願いしました』）。2025年9月には、直営店の3か月連続の赤字を動画で出しました（動画『買取業界閑散期3ヶ月連続直営店赤字！？買取マクサス存続の危機！？』）。

見分け方2：悪い数字と失敗した店を、自分から見せているか

物差し：聞かなくても、うまくいかなかった事例を本部が出しているか。

なぜ大事か。 良い事例しか見せない本部に加盟すると、自分が苦しくなったときに「聞いていた話と違う」となります。4年で150店舗のFC本部を作った佐々木さんは、失敗する加盟者の典型をまさにこの「聞いていた話と違う」と感じる人だと話しています（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4年で150店舗FC展開したフランチャイズオーガナイザーが解説』）。

見分ける方法。「一番うまくいっていない店の数字を見せてください」「解約した人はなぜ辞めましたか」と聞いてください。答えに詰まる本部は、普段から悪い数字を見ていない可能性があります。

マクサスの場合。 毎月YouTubeで、加盟店の営業利益の上位3店とワースト3店、平均値と中央値を発表しています。2026年8月分のワースト3は、マイナス140,000円・マイナス90,000円・0円でした（動画『【買取FC】成功する加盟店 vs 苦戦する加盟店｜8月のデータで判明した「勝ち筋」とは？』・自社集計）。本部長の拠点がワースト3位に入った月もあります（動画『赤字じゃないが利益がしょぼすぎる買取フランチャイズ本部長の拠点の数字の実態』）。

解約した加盟者にも出てもらいました。2024年1月の動画で、開業3か月以内に解約した小菅さんに、何がうまくいかなかったかを本人の言葉で話してもらっています。その時点でマクサスは25店舗、解約は4店舗で、4店舗とも開業3か月以内の解約でした（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』）。

一つ注意があります。ワースト3の発表は、開業3か月以内の店を除いています。

見分け方3：「平均」の中身を説明できるか

物差し：平均について、誰の・いつの・何を引いた後の数字かを本部が言えるか。

なぜ大事か。 平均は一番見栄えのする数字です。何が入っていて何が入っていないかを知らずに信じると、自分の計画がずれます。

見分ける方法。 平均の数字を見たら、次の3つを聞いてください。
①辞めた店は入っているか。
②その利益から、まだ何か引かれるか。
③真ん中の店（中央値）はいくらか。

マクサスの場合。 公式ページに「2024年度のFC全店平均営業利益9,980,000円/年（自社発表）」と書いています。この数字の読み方を正直に書きます。

①辞めた店は入っていません。2024年度に営業していた加盟店の平均です。REAL VALUEで溝口さんから「平均に撤退した20%が入っていないのではないか」と指摘されたとき、僕は「赤字だったらやめてしまうので、それが20%だと理解してもらえれば」と答えました（動画『RealValueめちゃくちゃ編集されてて意図が伝わってない部分を細く説明します』）。

②営業利益は、粗利から広告費などの経費を引いたもので、オーナー自身の人件費は引いていません。1人で開業する人が多いので、オーナーの税引き前の収入にあたります（動画『買取FC赤字の要因は？利益が出てる店舗はなぜ出せているのか？』）。手取りではありません。

③中央値は平均より低い月があります。2026年4月分は、平均値930,000円、中央値750,000円でした（同動画・自社集計）。上位の店が平均を引き上げています。

見分け方4：ロイヤリティの使い道を説明できるか

物差し：毎月払うお金が、何に変わって自分に返ってくるかを本部が言えるか。

なぜ大事か。 ロイヤリティは、本部に払う毎月の会費のようなものです。本部がそれを支援や仕組みに再投資すれば加盟店の売上が上がり、本部の利益だけに使えば支援は細ります。FC本部のコンサルを約100社手がけたKさんは、「契約書を見て、このロイヤリティの対価は何なのかをしっかり見てほしい」と話しています（動画『買取FCに夢見るな！やばい本部とは？訴訟だらけの業界ガチで外だしできない情報晒す』）。

見分ける方法。 「ロイヤリティの内訳と、去年それを何に使ったか」を聞いてください。システム、集客、担当者の人件費など、具体的に出てくるかを見ます。

マクサスの場合。 ロイヤリティは月額100,000円（税別・システム利用料込み）で、別にコンサルプランが月額50,000円（経験者向け）か月額100,000円（未経験者向け）です。業務システム「マクサスコア」は約100,000,000円をかけて内製し、加盟店に無料で提供しています（自社発表）。加盟金やロイヤリティで出た利益は、サポート体制と本部機能の強化に配分すると決めています（動画『こんなことも言えないフランチャイズ本部はPOISON・・【買取マクサス本部の実態】』）。

弱い点も書きます。同じ公式ページの中で、ロイヤリティの表記が費用欄では100,000円、他社比較の表と収支モデルでは200,000円と割れています。面談では、あなたが選ぶプランでの毎月の合計額を紙に書いて渡します。

見分け方5：加盟を急がせていないか

物差し：加盟を取る係と、加盟後に支える係が、同じ責任を負っているか。

なぜ大事か。 FC本部にとって加盟金は、一番早く入るお金です。加盟を取る係だけに高い報酬を付けると、取った後のことを考えない加盟が増えます。Kさんも、加盟開発の報酬が高すぎて強引になった本部の例を挙げています（同動画）。

見分ける方法。 面談で会った人が、加盟後も自分の担当になるかを聞いてください。「加盟はいつ決めますか」と急かされたら、一度持ち帰ってください。

マクサスの場合。 加盟開発とサポートを切り離さず、同じコンサルタントが両方を持つ形にしています（動画『こんなことも言えないフランチャイズ本部はPOISON‥【買取マクサス本部の実態】』）。研修は1週間、1人に1人が付いて行います。

令和の虎の井口社長から「ということは、たくさん加盟させることはできないですよね」と聞かれ、僕は「そうですね」と答えました。加盟を先に取りに行く形にならないことは、かなり意識しています（動画『出張買取のフランチャイズはハイリスク！？無人業態は○○で稼げるわけない・令和の虎井口社長がいやらしく激詰め？ww』）。

弱い点も書きます。2025年7月の39店舗目から12月の63店舗目まで、半年で24店舗増えました（自社発表）。速さが支援の質を落とさないかは、僕らが一番気を付けないといけない点です。

見分け方6：本部と加盟店の役割の線引きがはっきりしているか

物差し：「ここまでは本部、ここからは自分」が、契約前に言葉になっているか。

なぜ大事か。 佐々木さんは、成功する加盟者を「自分の主体性と、本部との調和のバランスが取れている人」と言いました。本部に頼りすぎると自分で動かなくなり、主体性が強すぎると本部の知見を使わなくなります。このずれを減らすには、役割の切り分けを先にはっきりさせることだと話しています（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4年で150店舗FC展開したフランチャイズオーガナイザーが解説』）。

見分ける方法。 「集客は誰がやりますか」「査定で迷ったら誰に聞けますか」「本部の店と案件がぶつかったらどうなりますか」の3つを聞いてください。

マクサスの場合。 本部がやることは、Web集客、業務システムの提供、LINEでのリアルタイム査定支援、月次のレポートとミーティングです。加盟店がやることは、お客様の家に行き、査定し、追加の商品を提案し、出品して売ることです。訪問先で追加の商品を掘り出せないと利益は出ないので、本部が求める店長像は「泥臭い仕事ができる」「営業力がある」人です（公式ページ）。

案件の線引きも決めています。加盟店が自分の広告費で獲得したお客様には、直営は手を出しません。店舗ごとに電話番号とLINEを発行し、その地域の問い合わせはその店に入る仕組みです（動画『FCの良し悪しを決める要素とは？直営が少ないFCはまともなところはない！』）。

弱い点も書きます。解約した小菅さんは「営業のやり方はチャットや電話で教えてもらったが、自分がちゃんとできているかは分からなかった」と話しました（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』）。遠隔の支援には限界があります。

見分け方7：社長と担当者が現場にいるか

物差し：本部の人間が、今も買取の現場を知っているか。

なぜ大事か。 Kさんは、本部を選ぶなら「経営者のコミットの具合」と「事業の責任者がその事業をどこまで分かっているか」を見ると話しています。外部のコンサルが立ち上げただけで、本部にその商売の経験がない例があるからです（動画『買取FCに夢見るな！やばい本部とは？訴訟だらけの業界ガチで外だしできない情報晒す』）。

見分ける方法。 担当者（SV＝加盟店を回って指導する本部の社員）の前職を聞いてください。その商売の現場で数字を出した人か、管理だけをしてきた人かが分かります。

マクサスの場合。 僕自身が2007年から中古品の売買をやっています。SVは直営のトッププレイヤーから選び、FCコンサルタントは加盟店の現場に入ることが多いです（動画『FCの良し悪しを決める要素とは？直営が少ないFCはまともなところはない！』）。担当コンサルタントは、毎月レポートを出し、月2回のオンラインミーティングを行います（公式ページ）。

弱い点も書きます。僕は多くの人をマネジメントすることに課題を感じていて、それもFC展開を選んだ理由の一つです（同動画）。2026年8月には本部の人手が足りず、FC本部長を加盟店オーナーの岩野さんにお願いしました（動画『買取フランチャイズ80店舗超えたけど直営が崩壊しそうなので加盟店に本部お任せました』）。

面談で聞くべき質問20

5つの分野から4つずつです。どの本部にも、そのまま聞いてください。右の列は、マクサスの答えを公開している範囲で1行にしたものです。

番号	質問	その質問で何が分かるか	マクサスの答え（公開情報の範囲で1行）
お金			

番号	質問	その質問で何が分かるか	マクサスの答え（公開情報の範囲で1行）
1	加盟金と開業費用の内訳を教えてください	何にいくら払うのか	合計3,000,000円（税別）。加盟金1,500,000円・研修費600,000円・システム構築費500,000円・LP制作費200,000円・ポータルサイト構築費200,000円
2	毎月払うお金の合計はいくらですか	固定費の本当の額	ロイヤリティ月額100,000円＋コンサルプラン月額50,000円か100,000円（税別）。表記が割れているので面談で紙に書いて渡す
3	ロイヤリティは去年、何に使いましたか	お金が支援に戻っているか	サポート体制と本部機能の強化に配分する方針（動画『こんなことも言えないフランチャイズ本部はPOISON』）
4	解約するとき、返るお金とかかるお金はありますか	出口の条件	公開情報に記載なし。面談で契約書の該当箇所を見せる
支援			
5	研修は何日間、どこで、誰が行いますか	支援の厚さ	7日間の実践型研修（出張買取の同行を含む）。1人に1人が付く
6	担当者は誰で、月に何回話せますか	加盟後に顔が見える支援か	専属コンサルタントが付き、月次レポートと月2回のオンラインミーティング
7	査定で迷ったとき、その場で誰に聞けますか	現場で止まらないか	LINEで本部がリアルタイムに査定を手伝う。本部が買い取ることも可能
8	加盟店の要望は、どこに出してどう扱われますか	本部が声を聞く仕組みがあるか	お願いフォームに出すと一覧に載り、第2・第4木曜の本部ミーティングで優先順位を付けて返す（同動画）
数字			
9	平均の利益は、いつの・誰の・何を引いた後の数字ですか	平均の中身	2024年度のFC全店平均営業利益9,980,000円（自社発表）。粗利から経費を引き、オーナー自身の人件費は引いていない。解約した店は入っていない
10	中央値と、一番低い店の数字を教えてください	平均に隠れた下の実態	毎月YouTubeで上位3店・ワースト3店・平均値・中央値を発表。2026年4月分は平均値930,000円・中央値750,000円

番号	質問	その質問で何が分かるか	マクサスの答え（公開情報の範囲で1行）
11	解約率と、解約の理由は何ですか	辞める人の割合と理由	20%と公開（動画『闇深い買取FCがなぜ40店舗まで健全経営で増やすことができたか？』）。半分以上は店長を雇う型の解約（動画『買取専門店はまだレッドオーシャンじゃない？』）
12	1年目の数字は、平均とどう違いますか	立ち上げ期の現実	1年目はそこまで行かないことが多く、1年経つころに伸びてくる（動画『RealValueめちゃくちゃ編集されてて意図が伝わってない部分を細く説明します』）
本部の考え方			
13	直営は何店舗、何年やっていますか	本部が自分でも儲けているか	出張買取は直営で先に始め、FCは2022年から。2024年8月時点で直営4店舗
14	失敗した加盟店の事例を見せてもらえますか	悪い情報を出す姿勢	解約した加盟者本人の動画と、毎月のワースト3をYouTubeで公開
15	面談してくれた人は、加盟後も担当ですか	取る係と支える係が同じか	加盟開発とサポートを同じコンサルタントが持つ形
16	本部の利益は、どこから出ていますか	加盟金頼みでないか	直営の利益と、加盟店からのロイヤリティ。直営の利益はシステム開発と広告に再投資（自社発表）
契約			
17	契約期間と更新の条件は何ですか	縛りの長さ	2年契約、2年ごとに更新
18	途中で解約する条件と費用は何ですか	出口の条件	公開情報に記載なし。面談で契約書の該当箇所を見せる
19	近くに別の加盟店や直営店ができる条件は何ですか	商圏の守られ方	店舗ごとに電話番号とLINEを発行し、その地域の問い合わせはその店に入る。距離の決まりは面談で説明
20	本部の店と案件がぶつかったら、どちらが取りますか	利害の線引き	加盟店が自分の広告費で獲得したお客様には直営は手を出さない（動画『FCの良し悪しを決める要素とは？』）

面談を申し込む前の準備

持っていくもの

- **自己資金の額と、借りられる額の見込み。** 開業費用は3,000,000円（税別）で、自己資金500,000円から融資で開業した例が多いと公表しています（融資コンサルの利用は別途手数料）。いくら借りられるかは人によります。
- **生活費が何か月分あるか。** 1年目は平均まで届かないことが多いです。売上が立つまでの生活費を別に見ておいてください。
- **家族の了承。** 解約した小菅さんは、辞めたことを家族に言えていませんでした。始める前に話しておく方が、途中で苦しくなりません。
- **車があるか、使える時間は週に何日か。** オンライン査定だけでの運営は実際には不可能だと、本部のFAQに書いています。

自分で決めておくこと

- **自分が現場に出るか、人を雇うか。** 井口社長は「最初から人を雇うビジネスはやめた方がいい。まず自分で動いて走れる事業をやる」と話しました（動画『出張買取のフランチャイズはハイリスク！？』）。マクサスの解約の半分以上は、店長を雇う型です。
- **いくら減ったらやめるか、の線。** 小菅さんは「続けようと思えば続けられたが、現金が少しずつ減っていくだけだった」と話しました。やめる線を先に決めておくと、判断が遅れません。
- **本部にどこまで頼るか。** 塚本社長は「人に頼るのは3割まで。7割は自分でどうにかする意識が要る」と話しました（動画『おたからや直営130店舗/出張買取FC 90店舗社長達の見解』）。本部の支援は、動く人を速くするものです。

次の一歩

この20の質問を、そのまま僕らにぶつけてください。答えられるものは数字で答え、公開していないものは契約書を開いて見せます。答えられないものは、答えられないと言います。

面談で加盟を決める必要はありません。他の本部にも同じ質問をして、比べてから決めてください。

個別面談の申込みはこちらです。
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