



買取FC事業

株式会社Axis

- 1 リユース市場について
- 2 大判小判について
- 3 他社との違い
- 4 先輩オーナーの声
- 5 数字で見る「大判小判」

Axis 会社概要

設立日	平成28年7月12日
所在地	大阪府中央区安土町2-5-5 明大ビル6F
資本金	3,000万円
古物許可番号	62107017204
FC発足	令和3年7月1日

加盟店数

全国でFC**200社**突破!

買取催事業界
最多FC数!

▼ リユース市場規模 推移と予測グラフ



※ 出典: リユース経済新聞(旧リサイクル通信)

▼ リユース市場カテゴリ別推定マーケットサイズ

1	ブランド宝飾 (貴金属・ブランド衣類・時計)	1兆622億円
2	家具・家電	2,792億円
3	玩具・模型 (トレカ含む)	2,779億円
4	バイク・原付	2,017億円

※ 出典: リユース経済新聞社

リユース経済新聞の最新調査によると、

2024年のリユース市場規模は3.3兆円に達し、15年連続で過去最高を更新し続けています。

国内の家庭に眠る「かくれ資産」の総額が推計約91兆円にものぼる中、物価高騰による生活防衛意識の高まりや「SDGs」への関心も強力な追い風となり、中古品売買は完全に日常のインフラとなりました。

「不要なものを賢く換金する」という経済合理性と、「良質な資源を次世代へつなぐ」という環境配慮。

再利用という環境配慮を両立するリユース市場の成長はこれからも続きます。

その額なんと…90兆5,352億円！！

※ 参照：ニッセイ基礎研究所



1人あたり71.5万円の
かくれ資金を保有



年齢別で見ると60代が
最も多く保有している



バブル時期は高級品を
持っているのがステータス

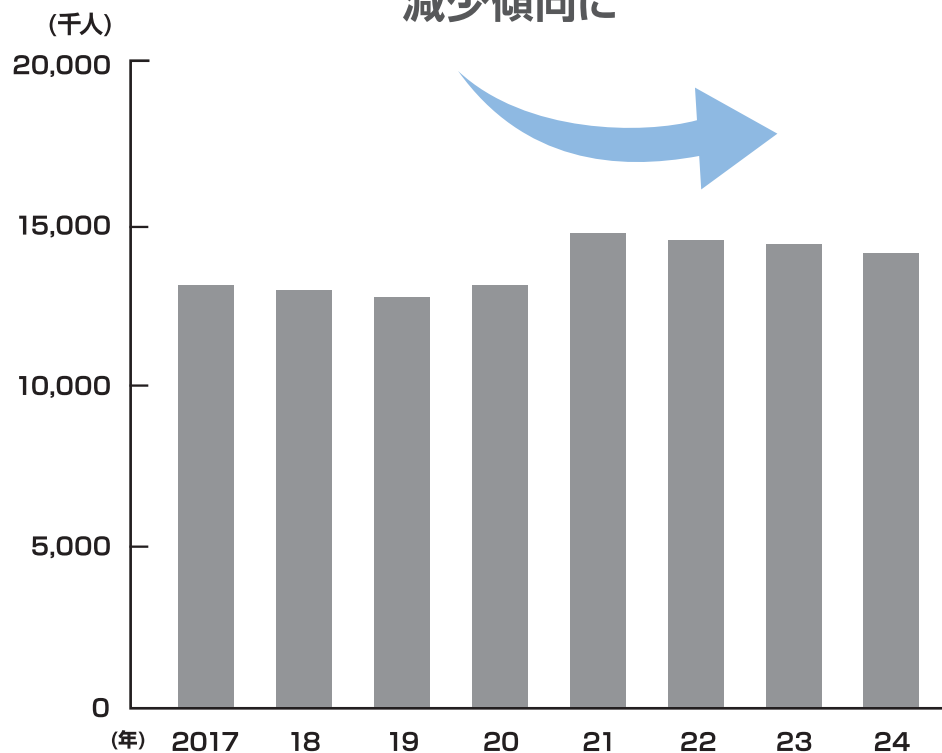
※ 出典 総務省『消費者物価指数』
<https://www.stat.go.jp/data/cpi/sokuhou/tsuki/index-z.html>

『毎月勤労統計調査』
<https://www.mhlw.go.jp/toukei/itiran/roudou/monthly/r05/2309p/2309p.html>

メルカリ「2025年版 日本の家庭に眠る“かくれ資産”調査」
https://about.mercari.com/press/news/articles/20251120_kakureshisan/

塾業界

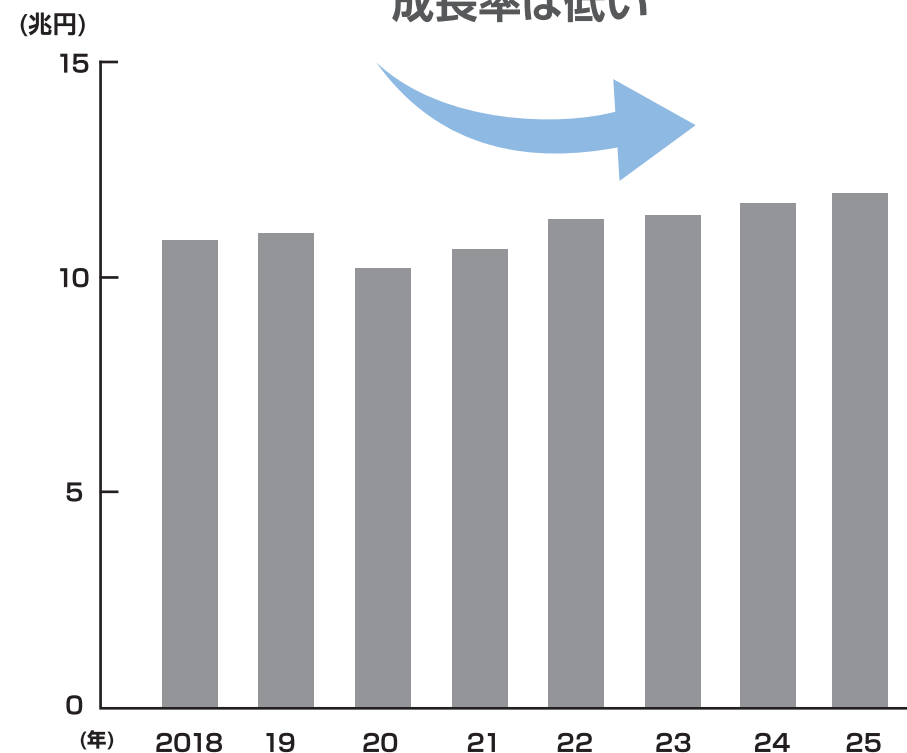
少子化の影響もあり
減少傾向に



出典:経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」より作成

コンビニ業界

微増しているが飽和状態で
成長率は低い



出典:一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会「コンビニエンスストア統計調査」より作成

**買取業界で催事を始めたのは大判小判が初！
10年以上の実績を元に最適な場所を手配します！！**

無店舗型

店舗を持たず
スーパーなどの
催事場を利用



主な商圈



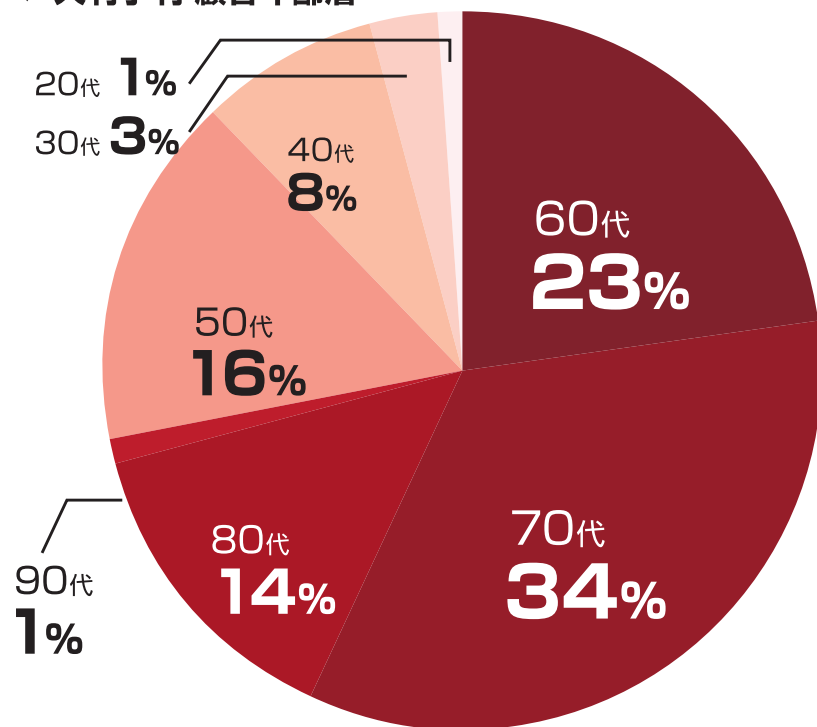
複合商業施設
地域のスーパー
ホームセンター
自社スペース
イベントスペース
etc.

全国各地の催事場で買取イベントを開催。
どこでも自由にご出店いただけます。

面倒な申請や場所選びはすべて全て弊社で代行いたします！
店舗を持たない営業スタイルだから、毎週・隔週で商圈エリアの変更も自由です。

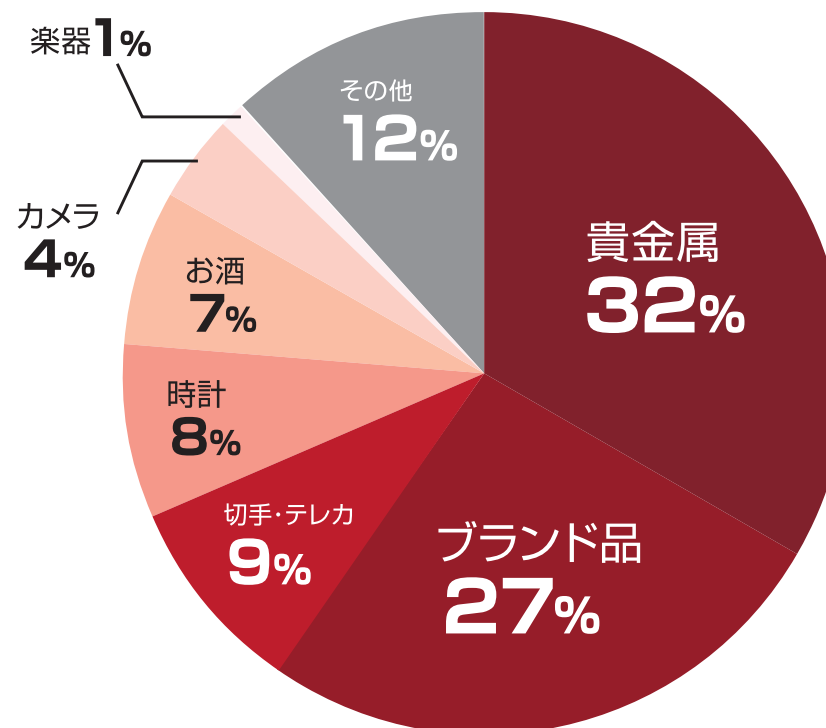
メイン顧客層は、スーパーを利用される主婦(夫)層 60代以上の顧客が70%以上!!

▼ 大判小判 顧客年齢層



▼ 人気のお持ち込み品目ランキング

対象品目数:39,001点



買取の流れ



未経験・異業種OK
査定はプロに
お任せ!



商品を撮影して本部へ送信



プロの鑑定士がしっかり鑑定!

プロの鑑定士が査定を行うため、店頭では商品を撮影・送信(LINE査定)すると最短1分で返信!
商品の高額販売もすべて本部にお任せください!

今、店舗型ではなく「催事型」を選ぶ理由

店舗型

- ・物件取得に時間を要する
- ・良い立地に空きが出ない
- ・取得費が高く投資回収に時間がかかる
- ・集客活動を1から始める必要がある



出張型

- ・クーリングオフ制度があるため、キャッシュフローが遅い
- ・お客様が自宅に呼ぶハードルが高く、件数を伸ばしにくい
- ・雑多な品も引き取る必要があり、利益品を探し当てる負担が大きい



催事型

- ・催事なので**物件取得が不要**
- ・全国の提携先と蓄積された実績により、**良い場所に出店**できる
- ・取得費用はかからず、発生するのは**日ごとの賃料のみ**
- ・**集客活動は出店先**が行っているので安心



全国の提携先に
出店可能



物件取得不要で
低資金



出店先の集客力を
味方に

「催事型」なら、店舗型と出張型のいいとこ取り！

10年の実績が裏付ける、加盟店様への3つの「安心」



01.再現性の力

未経験でも迷わず結果を出せる仕組み

- ・10年分の成功と失敗から導き出した「**勝てるマニュアル**」をご提供。
- ・トレンドに左右されず、**長く安定して収益を上げられる**ノウハウをそのまま実践していただけます。



02.信用力

ブランド力を活かした有利な出店環境

- ・本部の高い社会的信用により、**集客が見込める好条件**での店舗展開が可能です。
- ・審査の厳しい**大型施設やイベントもスムーズに出店可能**。個人では時間のかかる出店も、本部の信用でスピーディーに始められます。



03.サポート力

決して孤独にさせない伴走型サポート

- ・加盟前はもちろん、開業後も**二人三脚**で手厚くサポート。
- ・些細な悩みも「いつでも」相談OK。距離の近い頼れるパートナーとして、あなたのそばで継続的に伴走します。

FC継続率94%

※継続率94%:2024.7月~2025.7月

だからこそ、**未経験**からでも「**黒字化率70%**」を実現できる環境が整っています！

大判小判なら店舗＋催事＋出張でも初期費用275万！！

店舗を構えても加盟金の追加費用は一切ございません！



＼ 更新料もかかりません！！ ＼

開業セッケー式本部で用意します！

すぐにスタートできるイミテーションつき

未経験からでも結果が出る！成功の実績



大阪府 大槻オーナー

未経験で開業から月収100万円超を継続！

前職：製薬会社の倉庫勤務

特別なスキルや人脈がなくても、大判小判の「仕組み」と本部が用意する「**最高の場所**」があれば結果は出ます。

買い取った商品は本部に送るだけで現金化されるため、在庫リスクはゼロ。現場での声かけなど地道な努力は必要ですが、未経験から**初月で初期費用を全額回収**し、常に**月収100万円以上**をキープしています。



大阪府 正木オーナー

「初月から黒字化」10社比較で選んだFC

前職：パチンコ店 店長

FC約10社を比較し、**収入が向上するかやサポート体制**の条件を完全にクリアした大判小判を選びました。

完全未経験からのスタートでしたが、本部のバックアップのもと基本を徹底するだけで、**すぐに収益化**できました。

見えない経費は徹底的に削るメリハリのあるコスト管理で、**着実に稼げる**ビジネスです。

インタビュー全文や、その他の先輩オーナーのインタビューもWEBで多数公開中！ ➡



開業資金は**275万円**! 1ヶ月目で回収可能

※1) 催事月11万(税込) 31催事以上～月11万+1催事増加毎に5500円(税込) ※2) 有店舗事業者との比較

		大判小判	O社	D社	W社	G社
開業資金	加盟金	275万円	0～55万円	220万円	275万円	110万円
	研修費	0円	～165万円	0万円	0万円	55万円
	開業セット	0円	～110万円	0万円	0万円	57万円
	店舗取得費	0円	500～1000万円以上	500～1000万円以上	500～1000万円以上	500～1000万円以上
	保証金	0円	100～500万円以上	100～500万円以上	100～500万円以上	100～500万円以上
	内装費	0円	100～300万円以上	100～300万円以上	100～300万円以上	100～300万円以上
	合計	275万円	2,130万円	2,020万円	2,075万円	2,022万円
月額	ロイヤリティ	11万円～ ※1 ※2	38.5万円	22万円	27.5万円	11万円
	広告協賛金	5.5万円	16.5万円	11万円	0万円	11万円t

(税込表記)

1か月目から黒字化可能。損益分岐点は100万円!

※あくまでモデル収益であり、厳密な予想売上ではありません。

オーナーA (1か月間)

査定数	53人
買取数	42人
売上額	425万円
買取額	189万円
粗利額	236万円
諸経費	100万円

営業利益

136万円 (税込)

オーナーB (1か月間)

査定数	98人
買取数	80人
売上額	1,134万円
買取額	531万円
粗利額	603万円
諸経費	100万円

営業利益

503万円 (税込)

諸経費内訳

場所代 70万
ロイヤリティ 11万～
+
広告協賛金 5.5万
広告費 5～13万
雑費 0.5万
(ガソリン代等)



オーナー様想定月給 + a 最大限還元いたします!

毎月限定社数募集!! 今が一番安く加盟できます!

▼ 詳細はお問い合わせ下さい ▼

LINEで



Webで



お電話で

FC事業部 相談窓口

TEL 080-7364-1161

(平日 9:00-18:00)