

配布用

移動スーパー
てくし丸

販売パートナー
希望者向け
事業説明会資料



1. とくし丸とは？
2. 販売パートナーの仕事
3. 収入と支出
4. 開業までの流れ
5. よくある質問



A man wearing an orange apron and a matching cap is smiling and holding a large orange bag. He is standing in front of a stall or market stand. In the background, there are signs that say 'とくし丸' (Tokushi Maru) and 'ゴンペイト' (Gonpeito). The image is overlaid with a semi-transparent white box containing the title text.

①とくし丸とは？

904万人の 買い物難民

[2020年 農水省調査]

たとえば・・

- ・往復タクシーで 5,000円以上かけて
スーパーに通うおばあちゃん
- ・免許を返納し、近くのコンビニで
毎日の食事を買うおじいちゃん



1 命を守る

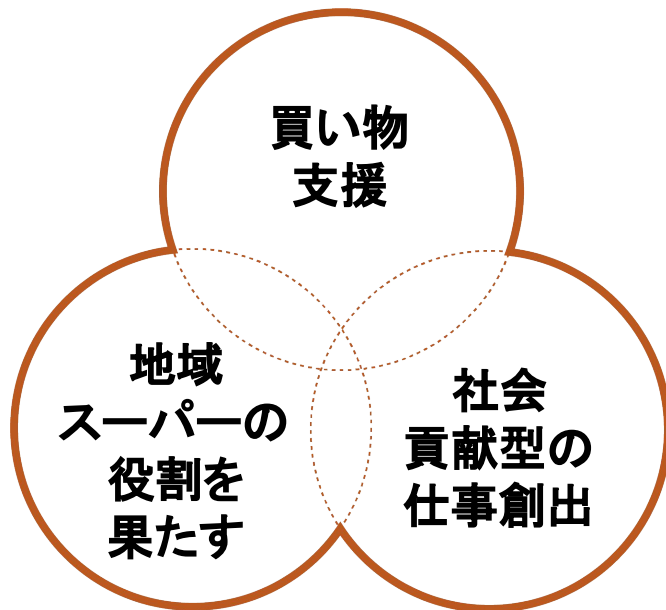
(買い物難民の支援＋見守り役)

2 食を守る

(地域スーパーとしての役割を果たす)

3 職を創る

(社会貢献型の仕事創出)



とくし丸は今後 20年間の拡大市場

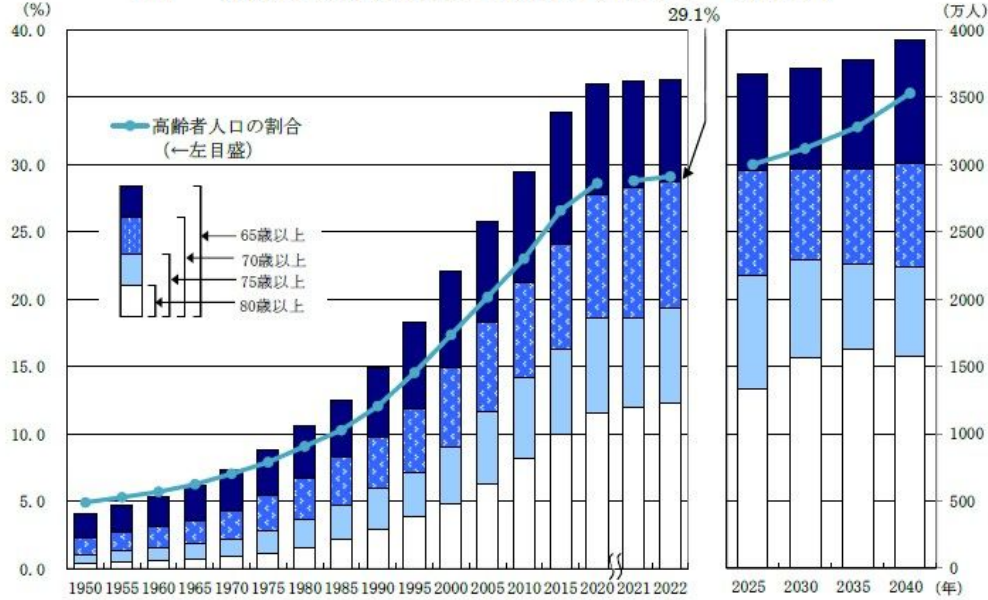
①
とくし丸
とは？

②

③

④

図 1 高齢者人口及び割合の推移（1950年～2040年）



[総務省統計局]

団塊の世代は現在 70歳前後

⇒ 今後 15～20年間は確実に需要が高まる

2022年 **1000台突破**

47都道府県全
てで展開



事業の仕組み

- ①
とくし丸
とは？
- ②
- ③
- ④



4者で成り立つビジネスです

①
とくし丸
とは？

②

③

④

販売パートナー



最前線で商品を販売
とくし丸事業の“主役”

お客さま



自分の目で見えてお買い物
1商品あたり10or20円お支払い

とくし丸本部



販売パートナーの活躍支援
ブランド・仕組み作り

スーパー



販売パートナーへ商品を供給
積込など日々の支援

スーパーに行けない高齢者＝孤立し閉じこもってしまう方が多い 👉とくし丸は地域の交流を生み、**孤独の問題も解決**する仕事です



平成 30 年 7 月 27 日
地 方 独 立 行 政 法 人
東京健康長寿医療センター

高齢期の社会的孤立と閉じこもり傾向による死亡リスク約 2 倍

○ 発表内容の概要

東京都健康長寿医療センター研究所の藤原佳典研究部長の研究グループは、日常生活に問題のない健康な高齢者であっても、社会的な孤立と閉じこもり傾向が重積している者では 6 年後の死亡率が、どちらも該当しない者に比べて 2.2 倍高まることを明らかにしました。この研究成果は、国際雑誌「International psychogeriatric」オンライン版（7 月 19 日付）に掲載されました。

[東京都健康長寿医療センター研究所]



訪問＝見守りです



海陽

新

月

日

2016年(平成28年)3月

高齢者見守りで協定

海陽町と牟岐のスーパ

海陽町は、食品スーパーのオオキタ（牟岐町）と高齢者の見守り活動に関する協定を結んだ。同社は4月から海陽町内で移動販売を始めることにしており、訪問先の高齢者の安全確認を行う。オオキタは移動スーパー事業を展開する「とくし丸」（徳島市）と業務提携し、2



高齢者見守り協定を締結したオオキタの池田社長と前田町長一海陽町海南庁舎

015年1月から美波、牟岐両町で移動販売を展開している。新に海陽町へエリアを広げ、大里、浅川、神野など11地区の希望者宅を、移動販売車が週町役場海南庁舎で調印

たに客をべ、動の

石川県珠洲市や経済産業省と連携し、 被害の大きい能登半島にて 食品・衣料品の無償配布を 1月7日から実施中



2024年2月 最優秀賞である「総務大臣賞」を受賞
日常は行政と連携した見守り活動や防災の啓発、
非常時は被災者を救う救援活動を行っている点を
総務省に評価いただきました



- ・とくし丸は買い物難民を救う事業であると同時に
高齢者の健康な生活を担う仕事 です

- ☞行政と連携して地域を支える仕事でもあります

- ・全国47都道府県で稼働、
2022年に1,000台を突破しました。

- ☞これからも全国で必要とされている仕事ですが
エリアは早い者勝ち なので検討はお早めに。

②販売パートナーの仕事

とくし丸で取り扱える商品

①

②
販売Pの
仕事

③

④

取り扱える商品



スーパーの約1万種類の商品
ほぼすべて

取り扱えない商品



値引き品・
酒・薬・煙草

1日の仕事の流れ(目安)

①

②
販売Pの
仕事

③

④



AM7:30~AM10:00

- ・商品ピッキング
- ・積込



AM10:00~PM5:00

- ・1軒1軒ずつ訪問販売
- ・高齢者施設なども訪問



PM5:00~PM6:30

- ・生鮮品などの返品
- ・売上金の精算
- ・車両の清掃



ピッキング

お客さま一人ひとりを思い浮かべ
商品を選定



積み込み

お客さまに手に取りやすいよう
丁寧に陳列



1軒1軒訪問

1日40名ほどのお客さま
一人ひとりの元へ訪問



対面販売

週1~2回顔を合わせ
言葉を交わして販売します

販売終了後

①

②
販売Pの
仕事

③

④



返品

生鮮品などを返品
※常温の商品は
積んだまま

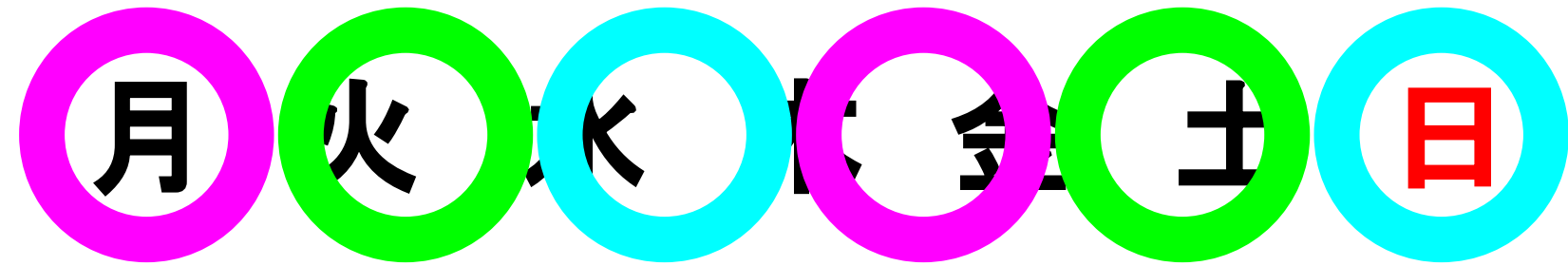
売上金の精算

売上を確認
スーパーへ報告

清掃

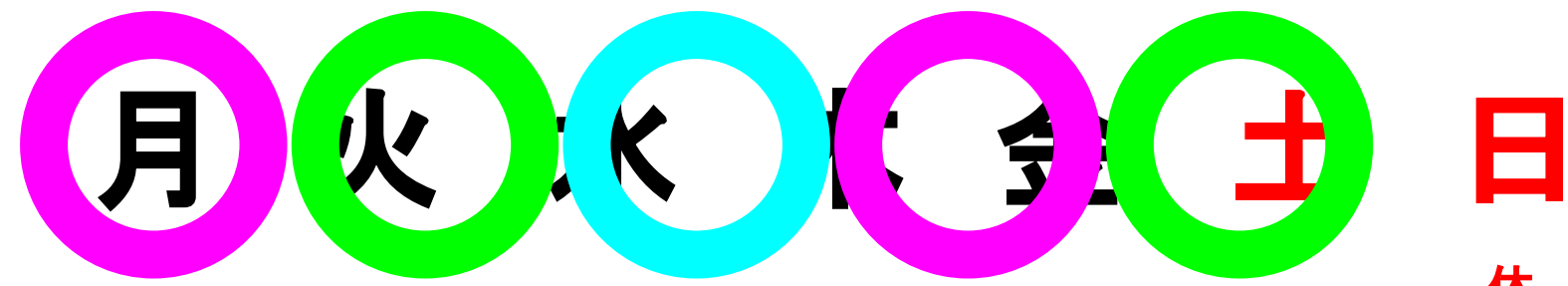
車両を清潔にし
明日の準備が完了

週6日稼働の場合 週に2回ずつ同じコースを周回



休

週5日稼働の場合 週2コースは週2回、1コースのみ週1回にする



休

休

週1コース

定休日

定休日以外

(年末年始の休暇 など)

突発的な休み

(悪天候、急病、車の故障 など)

自由に設定可能

事前に連絡して取得

当日電話連絡



- ・スーパーの商品を販売代行するビジネス
“仕入れ”の必要がありません
- ・お客さまのお宅 1軒1軒に伺います
- ・基本は週6日、または週5日稼働
定休日は自由に設定可能です

③収入と支出



販売代行報酬(月ごと)



毎月の売上金



$$\begin{aligned} \text{収入} = & \\ & (\text{販売した商品価格} \times 17\%) \\ & + (\text{売れた個数} \times 7\text{円}) \end{aligned}$$

※販売手数料 20円の場合

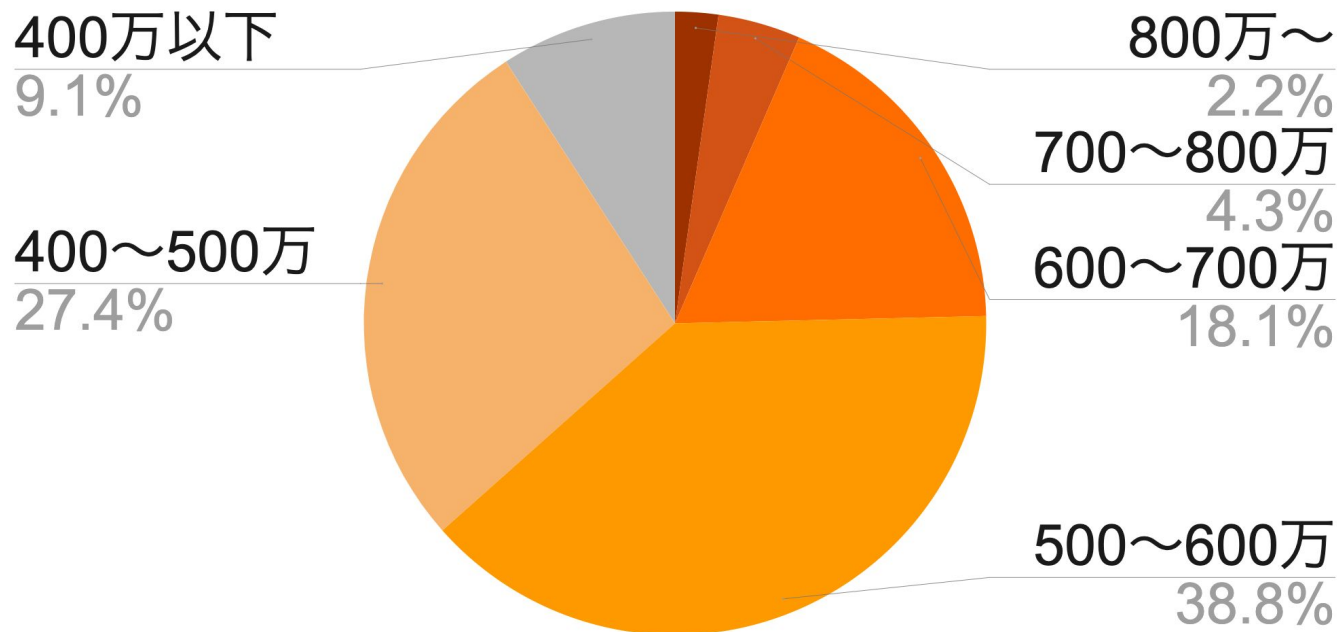
日販	販売P収入	支出				販売P手取り
		車償却(5年)	ガソリン代	レジ使用費	自動車保険料	
80,000	368,800	53,000	50,000	1,000	19,000	245,800
90,000	414,900					291,900
100,000	461,000					338,000
110,000	507,100					384,100
120,000	553,200					430,200
130,000	599,300					476,300
140,000	645,400					522,400
150,000	691,500					568,500

は全国平均

日販	販売P収入	支出				販売P手取り
		車償却(5年)	ガソリン代	レジ使用費	自動車保険料	
80,000	309,792	53,000	42,000	1,000	19,000	194,792
90,000	348,516					233,516
100,000	387,240					272,240
110,000	425,964					310,964
120,000	464,688					349,688
130,000	503,412					388,412
140,000	542,136					427,136
150,000	580,860					465,860

は全国平均

平均年収 530万円
9割以上の方が 400万円以上の収入 を得ています



集計対象: 開業1年以上の販売パートナー(個人事業主)

加盟金・契約金・研修費は一切不要！ ほぼ車両購入費で開業可能

加盟金・契約金・研修費

0円

車両購入費（仕様により変動）

約370~400万円

車両購入オプション（購入されるものが多いもの）

約8~10万円

食品衛生責任者養成講習会受講費（自治体により変動）

約1万円

諸雑費（金庫・ポータブル冷凍庫・ユニフォーム・研修交通費等実費）

約10万円

合計

約390~420万円

約370～400万円

(仕様により変動)

自己資金 ——— 一括購入

自己資金以外 ——— 金融機関から借入

日本政策金融公庫、信用金庫など

——— リース契約

頭金100万円、月々4～6万円台
メンテナンス付プラン有
契約終了後、買取可能



開業資金(リースの場合)

加盟金・契約金・研修費は一切不要！
リースの場合 50万円～開業が可能！

加盟金・契約金・研修費	0円
-------------	----

車両リース頭金	約50万円
---------	-------

車両購入オプション (ドラレコ・雨よけ等)	約10万円
-----------------------	-------

食品衛生責任者養成講習会受講費 (自治体により変動)	約1万円
----------------------------	------

諸雑費 (金庫・ユニフォーム等)	約10万円
------------------	-------

合計	約70万円
----	-------

オートリース（メンテナンス・車検付）

目的に合わせて選べる 2つのプランをご用意！

・月額費用を抑えたい！ = 頭金100万円

・初期費用を抑えたい！ = 頭金 50万円

リース形態	頭金	駆動	5年リース	6年リース
メンテナンスリース 車両+契約期間中の諸費用 +メンテナンス 	100万円	2WD	51,200/月 総額4,072,000	44,100/月 総額4,175,200
		4WD	53,300/月 総額4,198,000	45,900/月 総額4,304,800
	50万円	2WD	59,800/月 総額4,088,000	51,300/月 総額4,193,600
		4WD	61,900/月 総額4,214,000	53,100/月 総額4,323,200

※とくし丸車両標準架装での場合 ※諸費用とは、重量税、自賠責保険料を指します。

(月額リース料：消費税10%別途加算)

・契約台数：438台(直近1年加入率：60%超) ※2024/4時点

- ・開業後 1年を経過した方の平均年収は 530万円
9割の方が400万円以上の年収を得ています
- ・開業資金は一括の場合、約 400万円
- ・リースの場合、約 70万円のご準備で開業可能
(メンテナンス付でお車に詳しくなくても安心)

④開業までの流れ

開業までにかかる時間(新規開業)

人により異なる

平均3か月

説明会

契約

開業

スーパーと面談
販売現場への同行

無収入になりやすい期間

開業準備
需要調査・開業研修 など

目安 3ヵ月



※個々の状況によって かなり期間は変わります

契約までのステップ

事業説明会
(今日)

スーパー
との面談

販売現場
体験

契約合意

資金調達
退職準備



スーパーさんへは
とくし丸本部より
ご紹介します！

開業までのステップ

① ② ③ ④ 開業までの流れ

1

車両発注



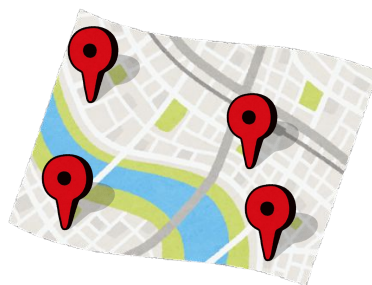
2

開業研修



3

販売コース
作成



4

食品衛生者
養成講習会



5

納車



2カ月半～3カ月程度

※個々の事情により期間は変動する可能性があります

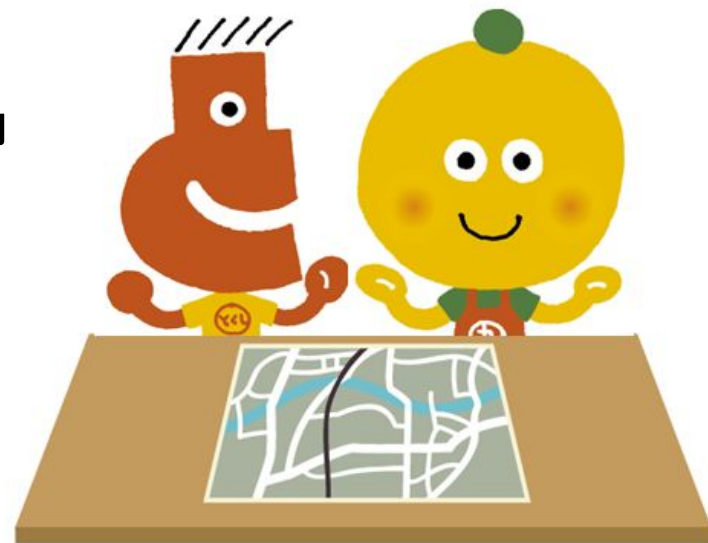
1 拠点店舗の決定 ※ご自宅から30分圏内

2 販売エリアの設定

3 需要調査実施

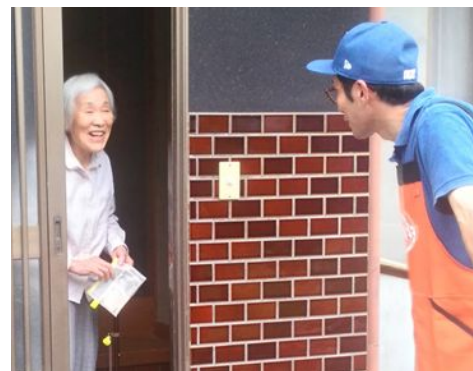
4 訪問先を地図に転記

5 訪問先をつないでコース作成



地域の買い物にお困りの方(=お客さま)
を見つける活動
(1コース40名、3コースで120名)

“明確に利用意思のあるお客さま”を
開業前に確保するため
安定した収入を得られます



納車後～開業まで

① ② ③ ④ 開業までの流れ

6

納車



7

厚労省への
営業届出



8

訪問先への
挨拶回り



9

開業・営業開始！



- ・契約～開業までの期間は 平均3か月くらい
(個別条件により大きく左右されます)
- ・開業前には需要調査を行い、
お客さまを確保するため 売上が安定しやすい



よくある質問



Q. 夫婦で開業したいのですが可能ですか？

A. ご夫婦二人三脚でやられてる方も多いです！

※1名は運転＆常時勤務マスト。もう 1名はあくまでサポート

2021/6/1 05:30 神戸新聞NEXT

■ 買い物難民、移住夫婦支援 淡路市でも移動スーパー展開 洲本の「マイ・マート」

ツイート

シェアする 107

印刷



マイ・マートの店舗で、移動スーパー「とくし丸」のチラシを
持つ野崎敏郎さんと裕子さん夫婦＝淡路市
中田

拡大

地場スーパーのマイ・マート（兵庫県洲本市納）は、洲本市と南あわじ市で展開する移動スーパー「とくし丸」を淡路市でも始める。過疎地で買い物難の高齢者らを支えるサービスで、東京から移住した夫婦が販売員を担う。7月15日からのスタートに向けて準備し、「早く皆さんに会いたい。始まるのが楽しみ」と意気込み十分だ。

（中村有沙）

Q. 法人契約や複数台の車両の所有は可能でしょうか？

A. 法人契約は不可
一人一台の契約となります



個人事業主のみの募集
法人不可



車両1台につき
契約者は1名

よくある質問

Q. 駐車場はどうしていますか？

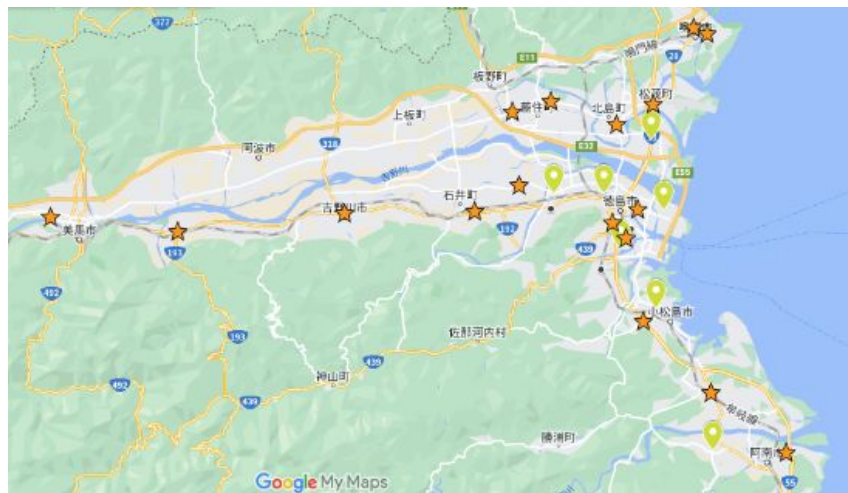
A. 自身で準備。スーパーの駐車場については相談を。



Q. 定年を迎える〇年後に開業したいのですが、可能ですか？

A. 数年後、希望地域で開業できるかお約束できません
正直、エリアは**“早い者勝ち”**です！

例) 徳島県
30台のとくし丸が稼働
開業できるエリアが
かなり狭くなっている



よくある質問

Q. 車両はどのくらい乗れますか？

A. 正しくメンテナンスすれば
6～8年 乗れます！

メンテナンスリースご契約時のガイドライン

メンテナンスリースにご契約いただくと、こんなサービスが受けられます！

✓計画的な予防整備により、突然の故障で車両が使用できなくなるリスクを軽減します！ちょっとした整備も漏れなく対応します

1	車検	継続検査取得の為の点検・整備検査手続き
2	法定点検	道路運送車両法に定める法定点検・整備
3	6ヶ月点検	6か月毎のスケジュール点検
4	故障修理	使用中に発生する故障修理（架装部分を除く）
5	エンジンオイル交換	1か月毎交換
6	オイルエレメント交換	2か月毎交換
7	バッテリー交換	期間中必要個数
8	夏タイヤ交換	期間中必要本数 バンク込
9	各種消耗品の交換	部品・油脂類の交換実施時期は、自動車メーカー又は弊社独自の交換基準



メンテナンスリースでは点検やバッテリー交換など
とくしまる車両に適したサービスが受けられます！

よくある質問

Q. リースのメリットは何ですか？

A. 頭金50万円で開業できるだけではありません！

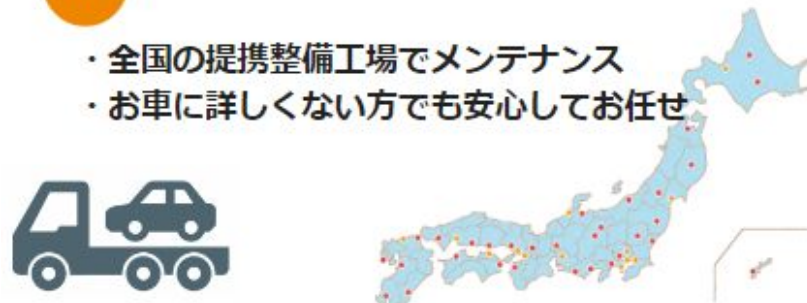
1 車両管理業務の削減

・管理業務をリース会社が代行

総務部門		財務・経理部門	
各種手帳、消通業務が激減します。		コストを削減、資金を有効活用できます。	
	既存 リース		既存 リース
1. 車庫設定、転入・決着・発注	○ ○	1. 購入資金調達	○ -
2. 自賠責保険の付保更新手続き・期日管理	○ -	2. 車両代金・登録諸費用の支払い、集計	○ -
3. 自動車保険の付保更新手続き・期日管理	○ -	3. 諸税、保険料、修理費などの支払い、集計	○ -
4. 諸税の割合・納税手続き	○ -	4. 車両固定資産計上	○ -
5. 整備料金など、請求書のチェック業務	○ -	5. 減価償却および決算事務	○ -
6. 車両売却、処分	○ -	6. 固定資産売却処理	○ -
		7. リース料支払い	- ○

3 安心、安全な車両管理

- ・全国の提携整備工場でメンテナンス
- ・お車に詳しくない方でも安心してお任せ



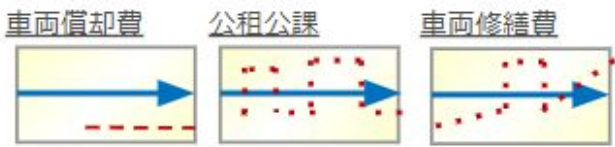
2 コスト削減

- ・スケールメリットによるメンテコストの削減
- ・車両管理の簡素化による間接コストの削減



4 コストの平準化

- ・突発的コストの発生を抑制
- ・支出の管理がしやすい



Q. 辞めることになってしまったらどうすれば良いですか？

A. コースを引き継いでくれる方を見つけます。
車両はその方に買い取っていただくことが多いです



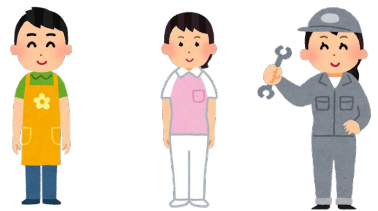
Q. 小売の経験がなくても大丈夫ですか？

A. 小売の経験がない方も数多く活躍しています！

販売パートナーの前職例

幼稚園教諭
介護福祉士
工場作業員
警察官
営業職
ドライバー

エンジニア
調理師
自衛隊員
看護師
建設業
主婦



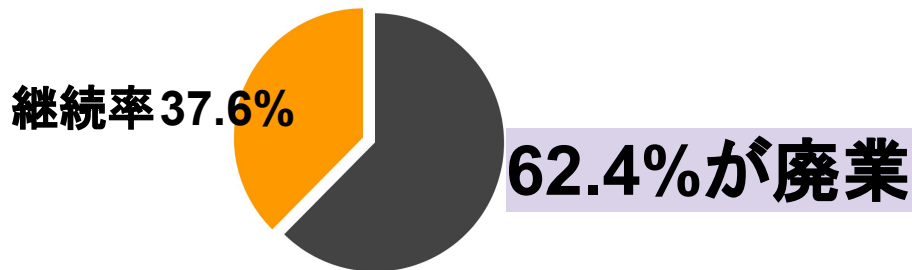
Q. 個人事業主として働くのが不安です。長く働けますか？

A. 約9割が3年以上継続

平均年齢49歳 22~72歳まで幅広い年代が活躍

<3年後の継続率>

個人事業主 全体



[中小企業白書]

とくし丸



[当社調べ]

Q. どんな方が活躍していますか？

A. ①真面目で誠実な方

**②人に喜んでもらえることに
やりがいを感じる方**

③自主独立の精神と責任感がある方



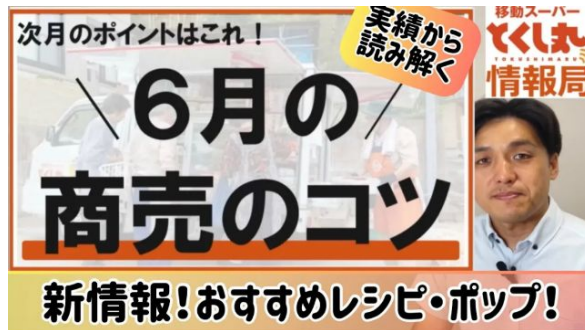
よくある質問

Q. 本部からのサポートは何がありますか？

A. 本部から販促ノウハウやサポートを提供
長く活躍していただくための支援 があります



【開業研修（2泊3日）】
商品の積込や車両管理など
基礎を丁寧にお教えます



【とくし丸情報局】
商売のコツなど
動画で毎月配信



【客単価UP施策】
販促用のPOPの提供や
現場に入り改善活動も

ありがとうございました！

ご不明点があれば
お気軽にお問い合わせください

