

移動スーパー とくしま

事業説明会



1. とくし丸とは
2. 販売パートナーについて
3. 収入と支出
4. サポートプラン
5. 今後の流れ



アンケート
回答フォームはこちら



A photograph of a man in a yellow cap and apron smiling at a market stall. The stall has shelves with yellow boxes labeled 'とくし丸' and a sign for 'コンベイト'. A person in a floral patterned shirt is seen from behind in the foreground. The image is overlaid with a semi-transparent white box containing the title text.

① とくし丸とは

高齢化社会に安心と便利を届ける移動スーパー

タクシー代に
5,000円かけて
スーパーに
行っている



免許返納で
コンビニで毎日の
食事を買っている

アンケート
回答フォームはこちら



ご自宅の前で見えて選んで買い物ができる楽しさを提供

稼働台数と流通金額

①
とくし丸
とは

②

③

④

47都道府県で
展開

稼働台数
約1200台

流通金額
約300億円



アンケート
回答フォームはこちら



事業の仕組み

①
とくし丸
とは

②

③

④

お客さま

買い物の機会を提供

販売パートナー



契約

とくし丸本部



販促ノウハウ
ブランド提供

提携

スーパー



商品の供給
営業支援

アンケート
\回答フォームはこちら\



とくし丸のお客様

買い物難民

- ☞ 65歳以上
- ☞ 自宅から500m圏内に
生鮮食料品を買うお店がない
- ☞ 車が運転できない方



アンケート
\回答フォームはこちら/



全国共通の地域課題

とくし丸で解決！

とくし丸でお困りごとを解決！

①
とくし丸
とは

②

③

④

軽トラックでご自宅の前まで訪問
自分の目で見えてお買い物する機会を提供



地域に
【笑顔】
を増やす

一日に何度も
【ありがとう】
と感謝される

生まれ育った
地元
【恩返し】

アンケート
回答フォームはこちら



1 命を守る

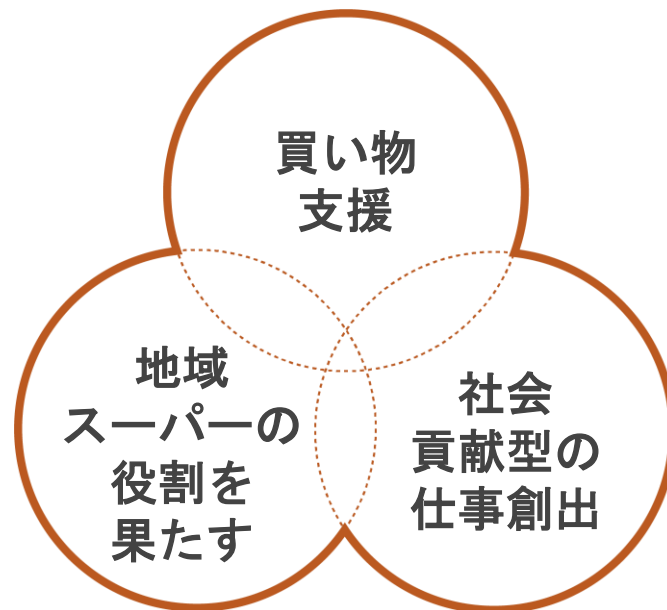
(買い物難民の支援+見守り
役)

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)



アンケート
回答フォームはこちら



1 命を守る

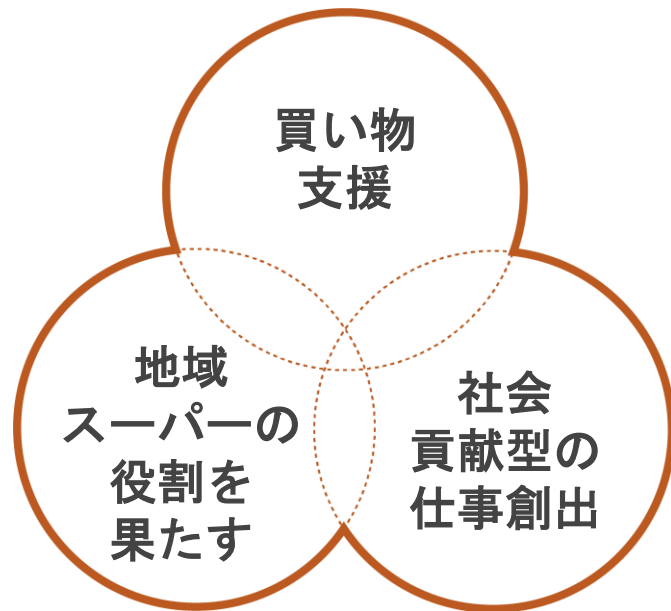
(買い物難民の支援＋見守り役)

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)



アンケート

回答フォームはこちら



とくし丸の魅力（地域の交流）

スーパーまで歩いて行けない＝社会的孤立の可能性が高い

☞ 地域を見守り、交流を生むことで**孤独・孤独死の問題を解決！**



アンケート
回答フォームはこちら



能登半島 救援活動

石川県珠洲市や経済産業省と連携
能登半島にて食品・衣料品の提供



2024年2月 最優秀賞である
「総務大臣賞」を受賞



アンケート
回答フォームはこちら



動画をご覧ください



心からの
感謝の気持ちがいかに——

■とくし丸とは


- ・ 買い物にお困りの人を救う移動スーパー
- ・ 軽トラックに商品を積んでお家の目の前で販売
- ・ 全国47都道府県で稼働。1,200台を突破

■とくし丸の魅力

- ・ 地域の笑顔と共に成長するお仕事
- ・ 一日に何度も「ありがとう」をもらえる
- ・ 生まれ育った地域からも感謝される

アンケート
回答フォームはこちら





②販売パートナーについて

販売パートナーの立ち位置

お客さま

買い物の機会を提供

販売パートナー



契約

とくし丸本部



販促ノウハウ
ブランド提供



提携

スーパー



商品の供給
営業支援

アンケート
\回答フォームはこちら\



販売パートナーの立ち位置

お客さま

買い物の機会を提供

販売パートナー



契約

とくし丸本部



販促ノウハウ
ブランド提供

スーパー



商品の供給
営業支援

提携

アンケート
\回答フォームはこちら/



販売パートナーとは

とくし丸事業の“主役”



本日ご参加の皆さまが ご活躍できる環境！

アンケート
回答フォームはこちら



活躍中の販売パートナー

年齢（幅広く活躍）

全国47都道府県で**1200名**活躍中！
20代~70代まで幅広く活躍中

最年少 21歳
最年長 76歳



前職例（多種多様）

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

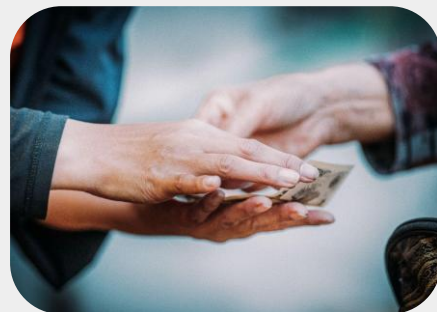


アンケート
\回答フォームはこちら/

開業理由



- ・ 地元へ帰って、生まれ育った**故郷に貢献**したい
- ・ **お客様の笑顔**を間近で見たい
- ・ 定年後、**社会的意義**のある職に就きたい
- ・ **実母が買い物難民**のため
- ・ **夫婦**で力を合わせてできる仕事をしたい



アンケート
回答フォームはこちら



1日の仕事の流れ（目安）



7:30~10:00

- ・商品ピッキング
- ・トラックへの積込



10:00~17:00

- ・1軒ずつ訪問販売
- ・高齢者施設なども訪問



17:00~18:30

- ・生鮮品などの返品

アンケート
\回答フォームはこちら/



実際の働き方 40代男性（3年目）

8:00 勤務開始

★サポート有



10:00 訪問販売



17:00 返品

★サポート有



18:30 勤務終了



朝・夕方にスーパー側のサポートがあり
プライベートの時間の確保ができています！

今後は子どものお迎えのため、**18:00**に終了できるよう
調整していきます。

※サポート内容は店舗によって異なるので面談の際にお問い合わせください

アンケート
\回答フォームはこちら／





村山 かおりさん

2017年開業

子どもの独立を機に
45歳からとくし丸を始める

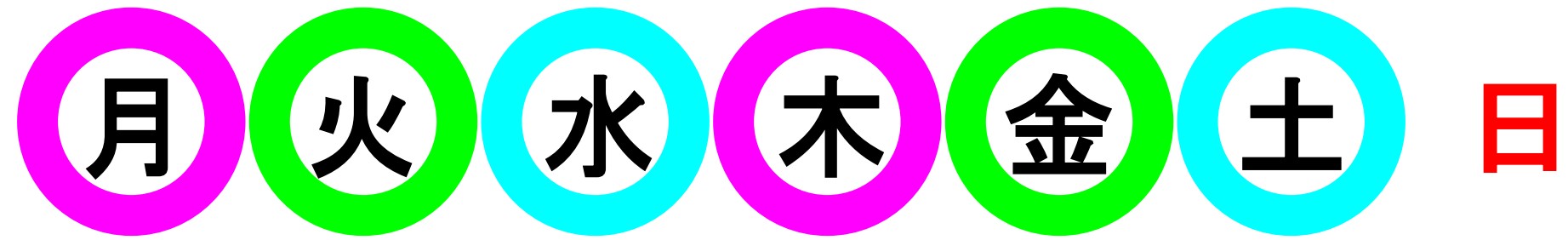
1日の売上：**16~17万円**

※とくし丸平均：10万円

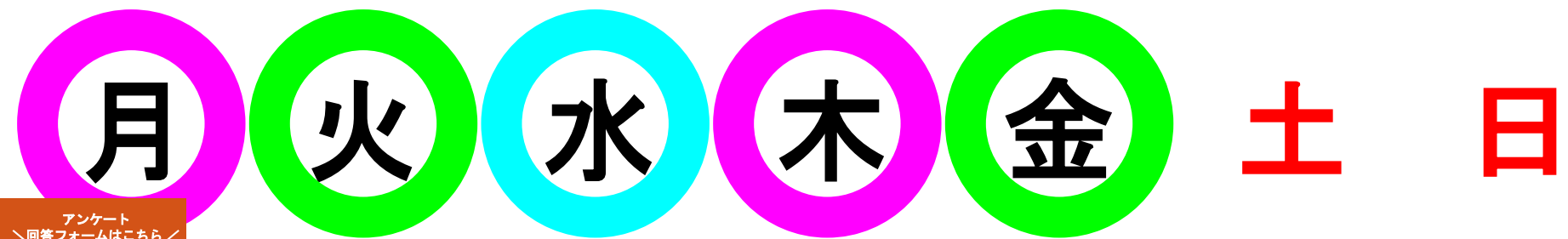
アンケート
\回答フォームはこちら／



週6日稼働の場合



週5日稼働の場合



アンケート
回答フォームはこちら

週1コース

定休日 ⇒ 自由に設定可能

定休日以外 ⇒ 事前に連絡して取得
(お正月やGW休暇など)

突発的な休み ⇒ 当日に連絡
(急病、悪天候など)



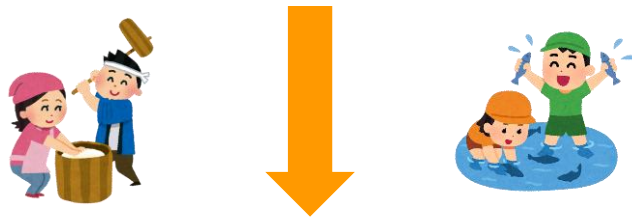
働き方・お休みは自由に設定可能

アンケート
\回答フォームはこちら/



休日（定休日以外）の取得方法

お盆・GW・お正月
事前に予定を把握
している場合



事前にお客様へ告知

販売中
口頭・チラシでの告知

風邪・病気など
突発的なお休みの
場合



当日にお客様へ電話連絡☎

電話連絡がままならない
場合は、スーパー担当者へ
サポートを依頼

アンケート
\回答フォームはこちら/



とくし丸と会社員の違い

一般的な会社員

- ・ 正社員
- ・ ノルマがある
- ・ 人間関係に悩まされる
- ・ 土日休み
- ・ 固定給



とくし丸

- ・ 個人事業主
- ・ ノルマはないが収入に直結
- ・ 自分らしく業務を進める
- ・ 休日は自由に設定
- ・ 完全成果報酬



責任感のあるのお仕事で、自分らしく働くことができる！

■販売パートナーとは

- ・ お客様を支える**とくし丸の主役**！
- ・ 8割が小売未経験
- ・ 定休日は**自由に設定**！長期休みも取得可能

■販売パートナーの魅力

- ・ **在庫リスク無**（余りはスーパーへ返却）
- ・ お客様の**顔が直接見える**
- ・ スーパーの**サポートもあり、柔軟に働ける**

アンケート
回答フォームはこちら

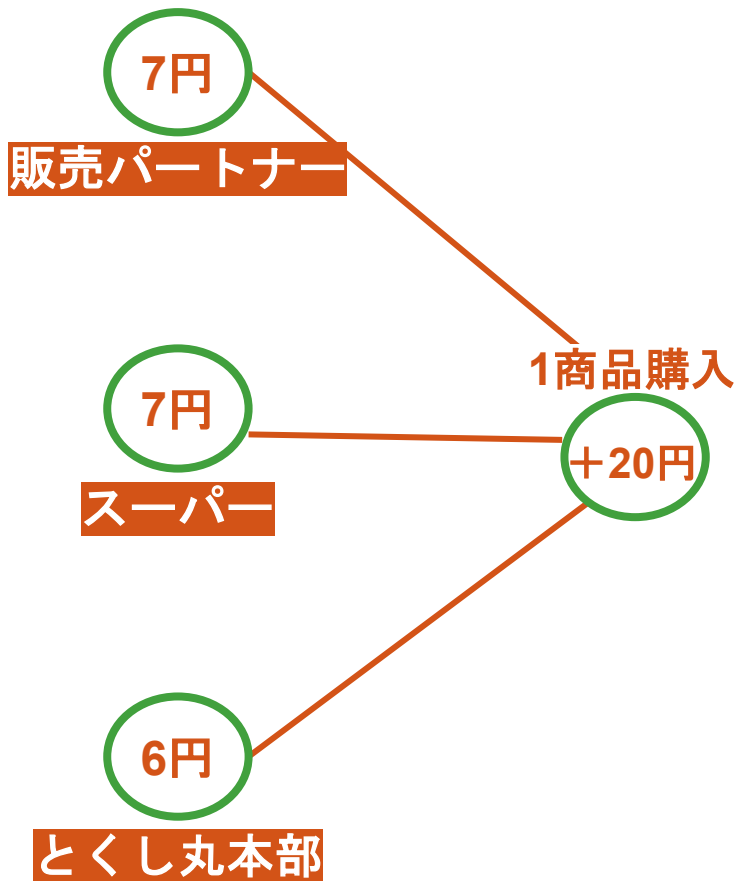




③収入と支出

報酬の支払われ方

報酬支払い
(未締め、翌月支払い)



アンケート
回答フォームはこちら



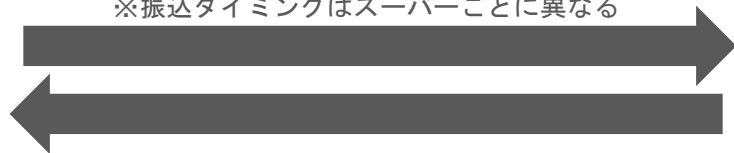
$$\text{収入} = (\text{販売した商品価格} \times 17\%) \\ + (\text{売れた個数} \times 7\text{円})$$

例) 1日の商品売上が約10万円、400個の商品が売れた場合
(10万円×17%) + (400個×7円) = 19800円が1日の収入



販売代行報酬 (月ごと)

※振込タイミングはスーパーごとに異なる

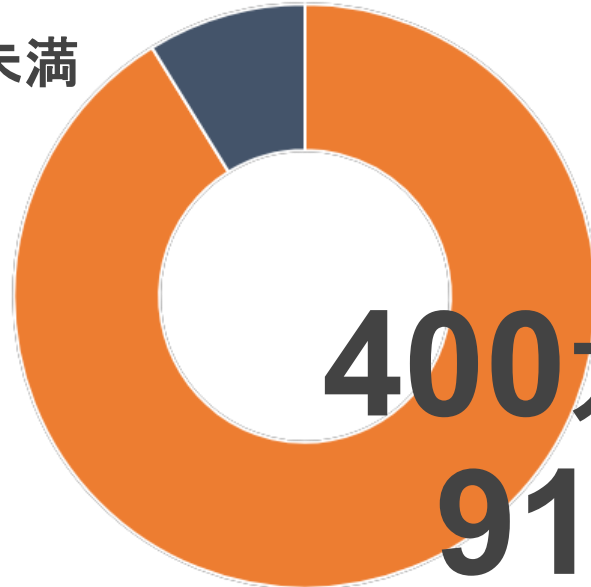


毎日の売上金



未経験でも平均年収**550万円**！
9割以上が年収**400万円**以上！

400万円未満
8.8%



400万円以上
91.2%

集計対象：開業1年以上の販売パートナー（個人事業主）



収入シミュレーション（週6日）

収入 = (売上の17% + 販売手数料) × 営業日数

| 1日の売上 | 営業日数 | 月収（想定） | 年収（想定） |
|-------|--------------|--------|--------|
| 8万円 | 25日 (週6日) | 36万円 | 430万円 |
| 10万円 | | 45万円 | 540万円 |
| 12万円 | | 54万円 | 650万円 |
| 14万円 | | 63万円 | 760万円 |
| 16万円 | | 72万円 | 870万円 |

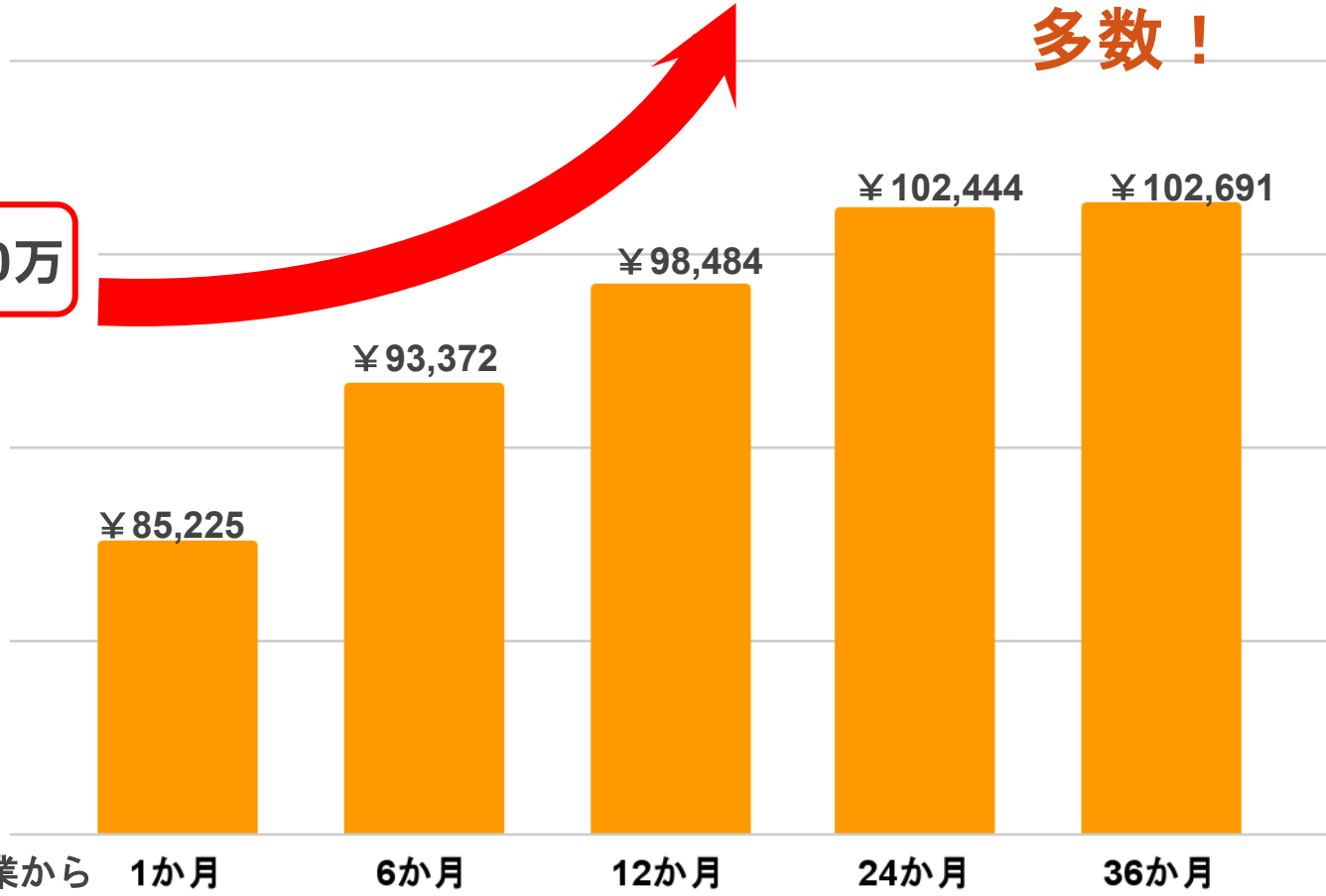
アンケート
回答フォームはこちら



開業初月からの平均日販

年収800万超え 多数！

平均日販 **10万**



アンケート
回答フォームはこちら



初月から日販10万円超え！



相澤さん（宮城県）

開業日：2024年2月

開業初月：日販**10万円**

開業前にお客様の獲得をするので
良いスタートダッシュを切ることができました！

本部研修の対面での顧客獲得方法のレクチャーや
実際のお客様獲得もスーパーのサポートがあり
安心して開業することができました。

アンケート
回答フォームはこちら



仕入不要 + 店舗不要 + ロイヤルティ不要

(在庫リスク ゼロ)

(土地代/テナント料 ゼロ)

(契約金/ロイヤリティ/研修費 ゼロ)

一般的なFC
コンビニ／月

- ・ 仕入れコスト : 975万
- ・ ロイヤリティ : 288万
- ・ 水光熱費 : 55万
- ・ 商品廃棄 : 35万

とくし丸／月

- ・ 車リース代 : 5万
- ・ ガソリン代 : 5万
- ・ 駐車場代 : 1万
- ・ 自動車保険 : 2万

アンケート

\回答フォームはこちら/



車と人がいれば始められるお仕事！

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3つのプランをご用意！

- **月額費用**を抑えたい！ = 頭金 **150** 万円
- **月額も初期費用**もバランス良く！ = 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  +  | 150万円 | 2WD | 50,400/月 <small>総額4,524,000</small> | 43,900/月 <small>総額4,660,800</small> |
| | | 4WD | 52,500/月 <small>総額4,650,000</small> | 45,700/月 <small>総額4,790,400</small> |
| | 100万円 | 2WD | 59,000/月 <small>総額4,540,000</small> | 51,100/月 <small>総額4,679,200</small> |
| | | 4WD | 61,100/月 <small>総額4,666,000</small> | 52,900/月 <small>総額4,808,800</small> |
| | 50万円 | 2WD | 67,600/月 <small>総額4,556,000</small> | 58,300/月 <small>総額4,697,600</small> |
| | | 4WD | 69,700/月 <small>総額4,682,000</small> | 60,100/月 <small>総額4,827,200</small> |

※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。
 ※オプションサービスを希望される場合は、頭金にオプション金額が加算されます。

(月額リース料：消費税10%別途加算)

アンケート

回答フォームはこちら



※直近1年加入率：80%超 ※2025/10/1～値上げ価格の表記

約400～430万円

(仕様により変動)

※2025/10/1～値上げ価格の表記

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50万円、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



アンケート
回答フォームはこちら



■収入について

- ・ 平均年収は**550万円**
- ・ 初年度平均月収37万、右肩上がりで**800万以上**も
- ・ **ロイヤリティ無し**。がんばった分だけ稼げる

■支出について

- ・ 開業に必要なお金は**約70万円**
- ・ 毎月の支出は主に**車リース代とガソリン代**
- ・ **土地/建物/商品の仕入が不要**

アンケート
回答フォームはこちら





④ サポートプラン



アンケート
回答フォームはこちら



1,200名の実績あり！

開業前～開業後まで本部がサポートします

開業前後のサポートプラン

開業前

開業後

家計の収支シミュレーション

本部研修参加無料！

全国オーナー交流会12か所で実施（2024年）

【ご不安解消点】

- ・ 将来の収支や生活費のバランスを計画的に予測できるよう支援

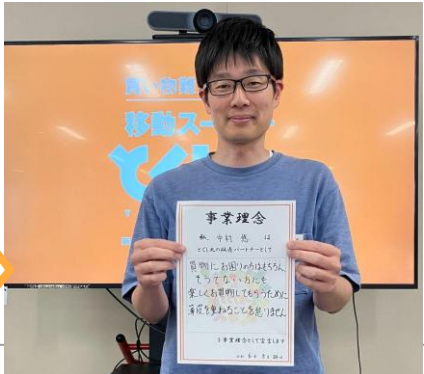
【コンテンツ】

- ・ 確定申告/インボイス制度の申告方法
- ・ 商品の積込方法
- ・ 顧客開拓のレクチャー

【コンテンツ】

- ・ 売上向上のコツ
- ・ 高齢者疑似体験
- ・ クレーム/事故への対策
- ・ 活躍中のパートナーの登壇

サラリーマンから
個人事業主は正直不安。
しかし研修で丁寧に学べ
安心して開業できた！
同期とも繋がり、
LINEでも相談する仲に！



アンケート
\回答フォームはこちら/



参加費／宿泊 → 無料！

■コンテンツ（一例）

- ・ 確定申告/インボイス制度の申告方法
- ・ 商品の積込方法
- ・ お客様探しのレクチャー
- ・ 実車を伴ったメンテナンス方法



アンケート
\回答フォームはこちら／



スタートダッシュ応援キャンペーン

| | |
|-----------|--|
| | 最低収入保証 |
| 内容 | 月収 27 万円*を 最大半年間 保証 <small>*月間25日営業の場合 *開業から180日間</small> |

※期間限定キャンペーンのため、予告なく終了となる場合があります。予めご了承ください。

アンケート
\回答フォームはこちら/



■開業前のサポート

- ・それぞれのご不安に合わせて対応
- ・手厚い**本部研修**で安定して開業可能

■開業後のサポート

- ・6か月間は本部から**収入を保証**（期間限定）
- ・**全国の仲間と交流**できる場もあり
- ・1人で抱えず本部・全国の仲間と共有

アンケート
\回答フォームはこちら／





⑤ 今後の流れ

説明会～契約までの流れ（目安）



概要や魅力をお伝え



お悩み・不安に寄添い



とくし丸本部よりご紹介



実際の現場を見て体感



納得してご契約

アンケート
回答フォームはこちら



約1～2カ月

※個々の事情により期間は変動する可能性があります

契約～開業までの流れ（目安）

車両発注



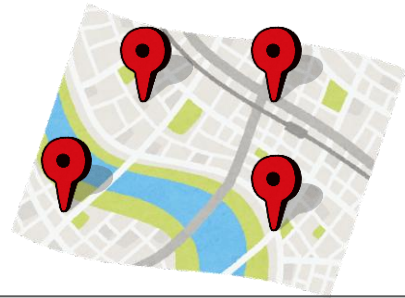
必要な仕様を決めて発注

開業研修



営業に必要な基礎を学べる

販売コース作成



効率的なコースを検討

営業開始！



お客様があなたを待っています！

アンケート
回答フォームはこちら



約3ヵ月

※個々の事情により期間は変動する可能性があります

開業までの流れ（目安）

約1~2か月

約3か月

説明会（本日）

本部との個別相談会
スーパーと面談
販売現場の見学

契約

開業準備
お客様探し
本部主催の研修

開業



【本部サポート（一例）】

- ・ 開業可能なスーパーのご紹介
- ・ 個別の相談会
- ・ 家計シミュレーター
- ・ 研修

アンケート

\回答フォームはこちら/



お客さま探しについて（開拓）

エリア選定
とくし丸本部

エリア付与
とくし丸本部→スーパー

研修
東京 2泊3日

お客さま探し
スーパー担当者 主導



人口算出
高齢者の割合



スーパーと合意の上
エリア付与



対面でしっかり
レクチャー



1軒1軒訪問
ヒアリング

アンケート
\回答フォームはこちら/



数字を元に売上が成り立つエリアを付与！
お客さま探しもスーパー担当者主導のもと実施

6
ABC

特集 買い物の救世主"移動スーパー" 新型コロナ禍で脚光

🔥 全国で550台以上が活躍 Special



中野さん この前 使わせてもらっても大丈夫ですか?

アンケート
回答フォームはこちら



■説明会参加後（この後の流れ）

- ・ 個別相談会で不安や疑問点を解消
- ・ 少しでも興味があればスーパーにご紹介
- ・ 面談/現場も見てしっかり検討可能

■契約後（やると決めたあと）

- ・ 契約から約3か月後に営業開始
- ・ 本部主催の研修でしっかりサポート
- ・ 開業前にお客様を確保（≒売上が安定）

アンケート

＼回答フォームはこちら＼



とくし丸本部主催 個別相談会



売上が成り立つか不安 . . .

家族から同意を得られるか分からない

開業資金が準備難しいかも . . .

自分にできるか不安



とくし丸本部のスタッフが皆さんのお悩みにお答えします！

アンケート
回答フォームはこちら



公式LINEよりご回答ください



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. 近年は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名はサポート

2021/6/1 05:30 神戸新聞NEXT

■ 買い物難民、移住夫婦支え 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）

アンケート

回答フォームはこちら



よくある質問

Q. 駐車場はどうしていますか？

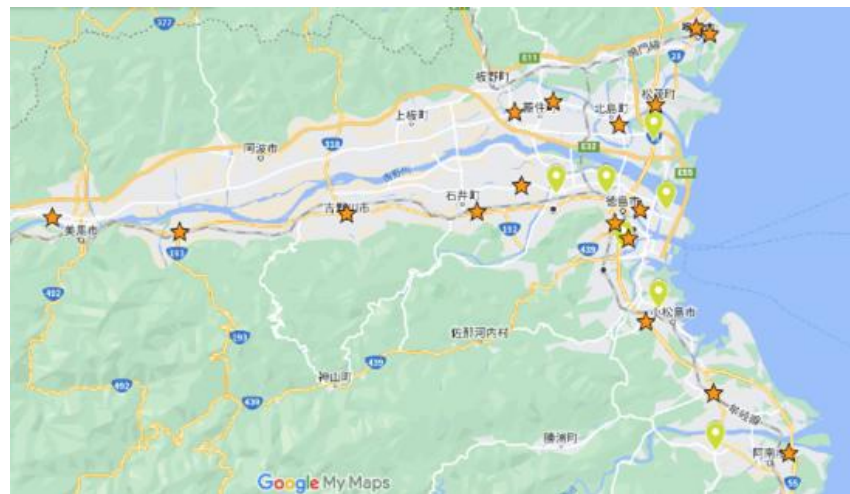
A. 自身で準備。スーパーの駐車場については相談を。



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中
開業できるエリアが
かなり狭くなってきている



アンケート
回答フォームはこちら



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わけではありません！

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 | |
|-----------------------|--------------------|------------------------|--------------------|
| 各種手紙、消通業務の削減します。 | 専用 オプション リース | コストを削減、資金を有効活用できます。 | 専用 オプション リース |
| 1. 車庫設定、起案・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. 固定資産除却処理 | ○ - |
| | | 7. リース料支払い | - ○ |

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



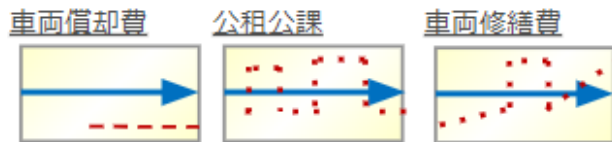
3 安心、安全な車両管理

- ・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



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



アンケート
回答フォームはこちら



Q. 個人事業主として働くのが不安です。長く働けますか？

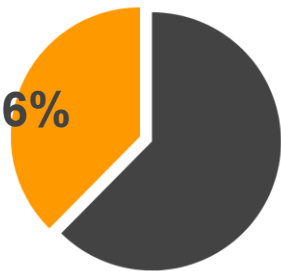
A. 約9割が3年以上継続

平均年齢49歳 21~76歳まで幅広い年代が活躍

<3年後の継続率>

個人事業全体

継続率37.6%



62.4%が廃業

[中小企業白書]

とくし丸



継続率90.6%

[当社調べ]

アンケート
回答フォームはこちら



Q. 契約期間は何年ですか？

A. 1年ごとに契約更新

スーパーの担当者と読み合わせ合意の上、契約更新



アンケート
回答フォームはこちら



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



アンケート
回答フォームはこちら



Q. 車両が故障した場合どうしたら良いですか？

A. レンタカー制度で対応可能

実質3,000円/1日で全国で貸出可能

営業継続の確保と、経済的負担の軽減



※詳細は開業後、研修の際にご案内します

アンケート
回答フォームはこちら



Q. 事故を起こした場合が不安です

A. 対人/対物の保険があります

～とくし丸保険～

自動車保険料、積載商品、レジ機器、所得、PL保険も補償



※共済会への入会必須

※詳細は開業後、研修の際にご案内します

アンケート
回答フォームはこちら



Q. 車両を長く乗るためには？

A. こまめな点検と定期的なメンテナンスが大事です。 点検チェック表、本部研修、メンテ付リース等 車に詳しくなくても安心してできるサポートあり！



2. とくし丸車両の故障

故障を予防するために（定期点検）

定期点検・メンテナンスの一例（取扱説明書内容抜粋）

| 時期 | 実施内容 |
|--------------|---|
| 1か月毎 | エンジンオイルの交換 |
| 2か月毎 | オイルエレメントの交換 |
| 3か月毎 | バッテリーの点検 |
| 1年半毎 | ベルト類一式の交換 |
| 2年毎 (車検毎) | プラグ、エアエレメント、アイドラーブリー、クランク、サーモスタット、ブレーキオイル、デフオイル、オートマオイル、バッテリー |
| 3年毎 | ラジエーター、オルタネーターの交換 |
| 稼働時間毎 | 冷蔵庫ファンモーター（4000～6000h） |

Confidential 資料の外部流出防止のため取り扱いには十分ご注意ください。

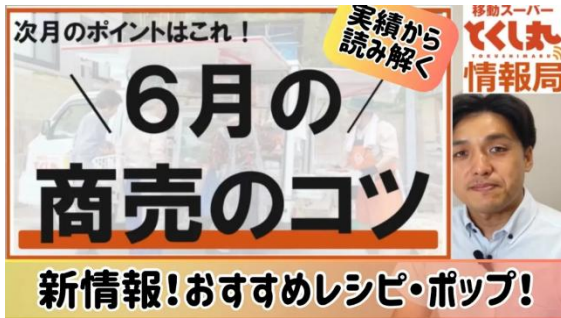


アンケート
\回答フォームはこちら\



Q. 本部からのサポートは具体的に何がありますか？

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 (宿泊あり)】
商品の積込や車両管理など
基礎を丁寧にお教えします

【とくし丸情報局】
商売のコツなど
動画で定期的に配信

【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

アンケート
回答フォームはこちら



ご参加ありがとうございました！

開業に向けた意思のご確認や
感想・ご意見をお伺いしたく
アンケートに必ずご回答ください！

