⚠ 動画が完全版資料となります。



このPDF資料は、販売パートナー密着VTRなどの映像や写真が含まれていないテキストベースの資料です。
上記の埋め込み動画をクリック、もしくはこちらをクリックして、ぜひ動画の完全版資料をご覧ください。

個別相談会・選考に進む前に…

とくし丸事業 理解度テスト



テスト実施はこちらをクリック

前向きに開業をご検討いただき、個別相談会や選考へ進む意向をお持ちの皆さまには、事前に**【とくし丸事業 理解度テスト】**の実施をお願いしております。

スーパーマーケットさまとの面接などで、事業内容に対する基本的な理解は不可欠となります。

ご自身の理解度を把握することで、曖昧な点や改めて確認が必要な点などを明確にしていただけたらと存じます。

設問は全て事業説明会および資料内容より出題しておりますので、分からない問題があれば本資料動画をご確認ください。


移動スーパー
とくしまる
TOKUSHIMARU
事業詳細資料
食品館

目次

- **とくし丸とは**
  …ビジネス概要やターゲットなど
- **販売パートナーとは**
  …人物像や共通する想い
- **とくし丸事業の収益モデル**
  …売上構造や平均売上など
- **とくし丸事業における支出**
  …イニシャル/ランニングコストや資金調達
- **1日の流れ**
  …実際の働き方など
- **今後の流れ**
  …選考フローから開業まで
- **お客さま探し**
  …開拓の具体的な方法
- **個人事業主とは**
  …会社員とは異なる税金や保険、責任
- **本部のサポート**
  …営業支援や顧客管理支援など

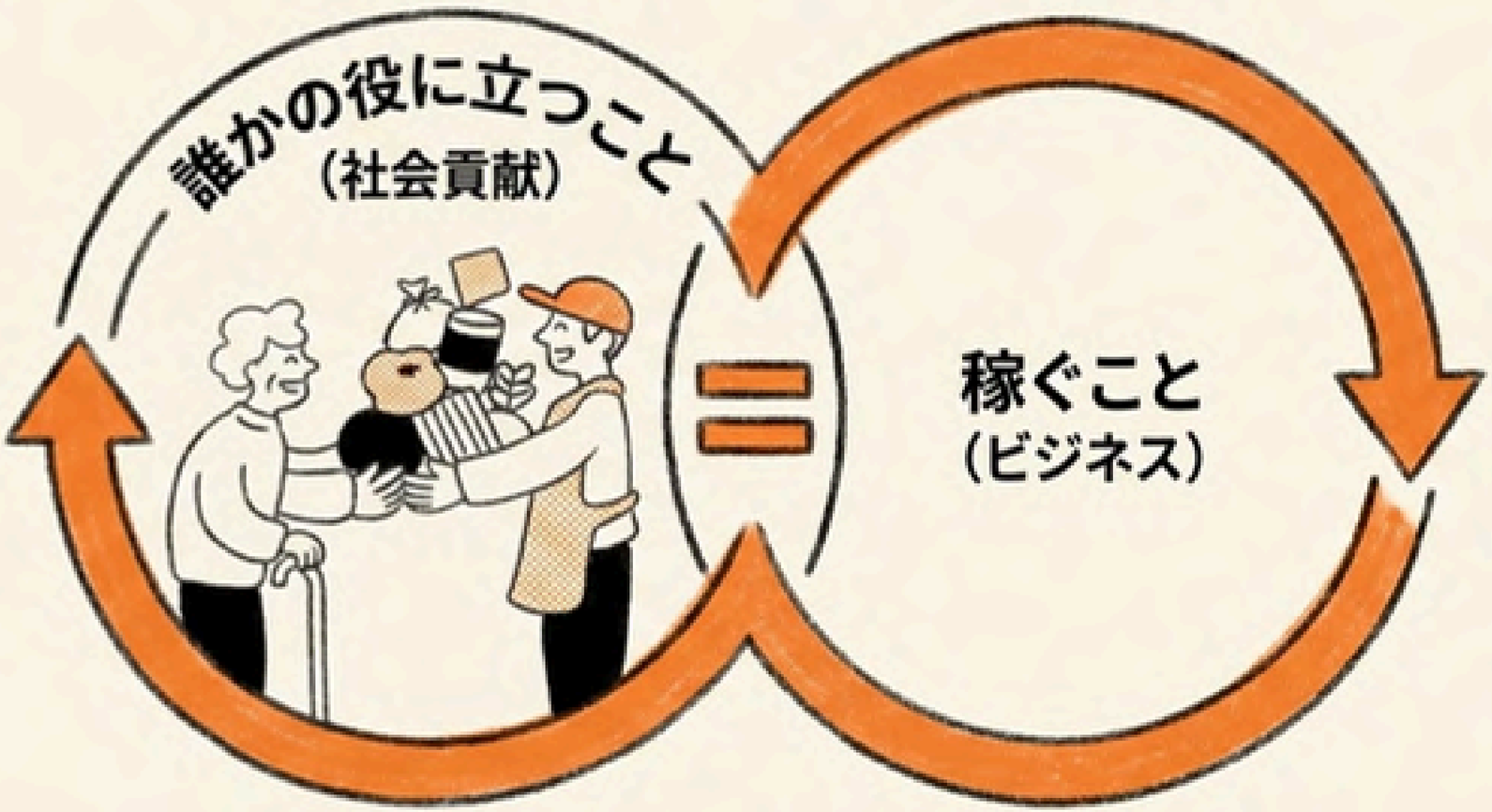
見て選ぶ楽しさを、
ご自宅の前まで。
移動スーパー「とくし丸」

- 軽トラックに商品を載せ、
  お客さまの元へ直接訪問
- 単に商品を届けるだけでなく、
  「自分で見て選ぶ楽しさ」を提供
- 買い物に行けない「買い物難民」を
  救済し、地域コミュニティを支える使命



NotebookLM

「社会貢献」がダイレクトに「収益」に結びつく働き方



- ☑・販売パートナーは独立した「個人事業主」
- ☑・〈社会貢献＝稼げない〉という常識を覆すビジネスモデル
- ☑・お客さまからの「ありがとう」が直結する、やりがいのある仕事

NotebookLM

ボランティアではなくビジネスで解決する。3つの使命



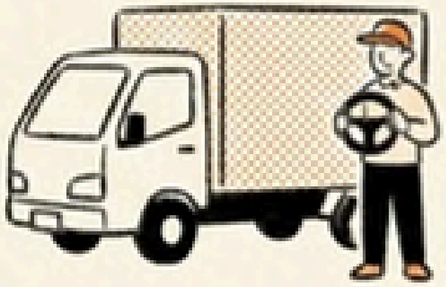
【命を守る】

販売を通じた
体調変化の「見守り役」



【食を守る】

地域のスーパーと協力し、
地域の食生活を支える



【職を創る】

地方や郊外でも自立できる
確かな「個人事業主」の
仕事を成立させる

NotebookLM

約900万人。時代に求められ続ける「巨大なニーズ」

全国の「買い物難民」

900万人

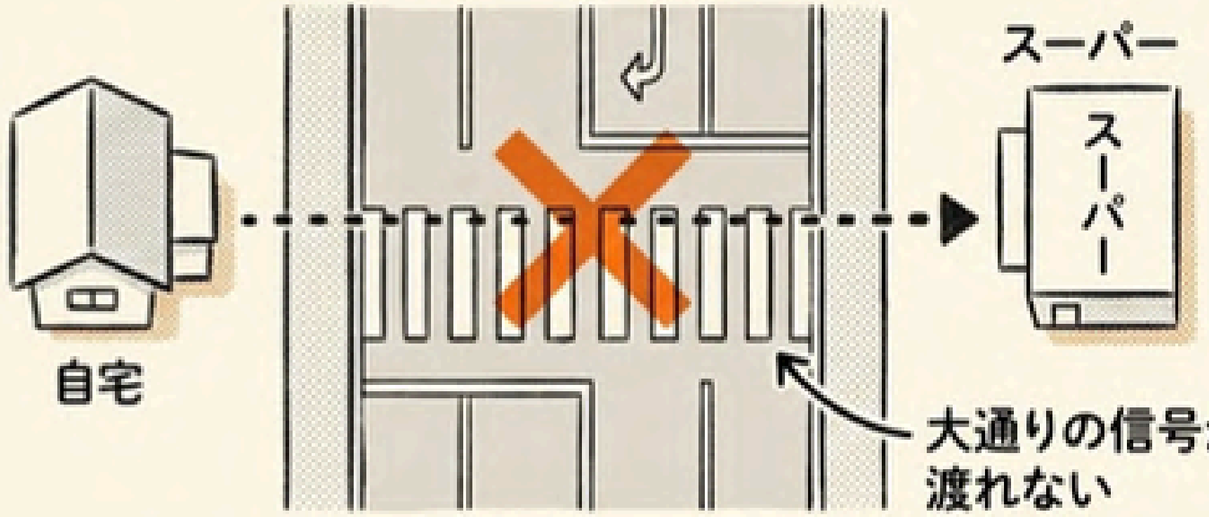
今後10年でさらに増加見込み



- 現在、日本全国に約900万人の「買い物難民」が存在
- 高齢化に伴い、今後10年でさらに増加する見込み
- 移動に困難を抱えるすべての方へ、買い物の楽しさを提供し続ける

NotebookLM

山間部だけじゃない。
東京・新宿でも稼働するとくし丸



- 買い物難民は、地方だけでなく都市部でも深刻な共通課題
- 「大通りの信号が渡れない」「タクシー代が商品代を超える」といった切実な声
- 距離の近さに関わらず、自宅前で買い物できることが大きな喜びに



NotebookLM

災害時、機動力を活かした地域のインフラへ



- 有事の際の「災害支援」として、経済産業省や自治体と迅速に連携
- 能登半島地震では発生１週間後に現地入りし、物資を直接提供
- 移動スーパーならではの機動力が、被災地の命と生活を繋ぐ

NotebookLM

日常のお買い物が「命の見守り」に。
自治体との連携ネットワーク

- 多くの自治体や警察署と「みまもり協定」を締結
- 日々の販売・対話を通じて、お客さまの小さな異変を察知
- 孤立死や徘徊事故を未然に防ぐ、地域全体を支える誇りある活動



NotebookLM

全国47都道府県、1,200台以上が稼働中

現在

全国47都道府県で、
1,200台を超える車両が活躍中

2022年

時代に求められるニーズを
背景に、1,000台を突破

スタート

徳島県のたった5台から
スタートし、急成長



NotebookLM

3者が手を取り合う独自のビジネスモデル

- 「販売パートナー」「提携スーパー」「本部」の強力な連携
- それぞれが得意分野で役割を分担し、地域を支える仕組み
- 本部とスーパーが、皆さんの販売活動をしっかりサポート



NotebookLM

廃棄・在庫リスクがゼロの「販売代行」

商品を預かるだけ



提携スーパー



そのままお届け



お客さま

買い取り不要　廃棄リスクなし

- ☑ ・商品を買い取る必要がない「販売代行モデル」を採用
- ☑ ・売れ残りの廃棄リスクがないため、安心して営業が可能
- ☑ ・提携スーパーの豊富な生鮮食品や日用品をそのままお届け

NotebookLM

単なる売り買いを超えた「おつかい」の心

- 取り扱いのない商品は、利益を乗せない「おつかい」で対応
- お客さまの小さな困りごとに寄り添う柔軟な姿勢
- この心遣いの積み重ねが、長く安定した事業の土台に



NotebookLM

メインのお客さまは「70代以上の女性」

日常の買い物が困難な
70代以上の女性が中心

自宅のすぐそばで
「見て選ぶ楽しさ」が
日々の喜びに

近年は高齢者施設などからの
訪問依頼も年々増加



NotebookLM

お客さまの「今日欲しい」を直接お届け

ネットでは買いづらい
「お刺身」や「お惣菜」など
生鮮食品が大人気

重くて運ぶのが大変な
水や牛乳も玄関先まで



トイレットペーパーなど、
かさばる日用品も充実

季節やイベントに
合わせた商材も
幅広くラインナップ

NotebookLM

販売パートナーとは

全国で1,200名が活躍！
世代を超えるパートナー

全国47都道府県で
約1,200名
販売パートナーが稼働中

21歳～76歳
幅広い世代が活躍

平均年齢**50歳**、
性別を問わず
多くの方が挑戦

若い世代の
独立・開業も
年々増加



NotebookLM

未経験からスタート！多彩なバックグラウンド



前職は小売業、介護職、教員、自衛隊員など多種多様。
工場勤務や専業主婦から飛び込む方も多数



これまでの人生経験や人柄がそのまま活かせる仕事

接客未経験でも充実の研修とサポート体制で安心

NotebookLM

「稼ぐ」と「役立つ」が直結する、ひとつの想い

- 「自分の力で地域に貢献したい」という共通の強い想い
- 買い物に困っている人を笑顔にし、生活を直接支える
- 「働くこと」そのものが社会貢献に繋がるビジネスモデル
- 同じ情熱を持つ、新たな仲間の参加を心待ちにしています

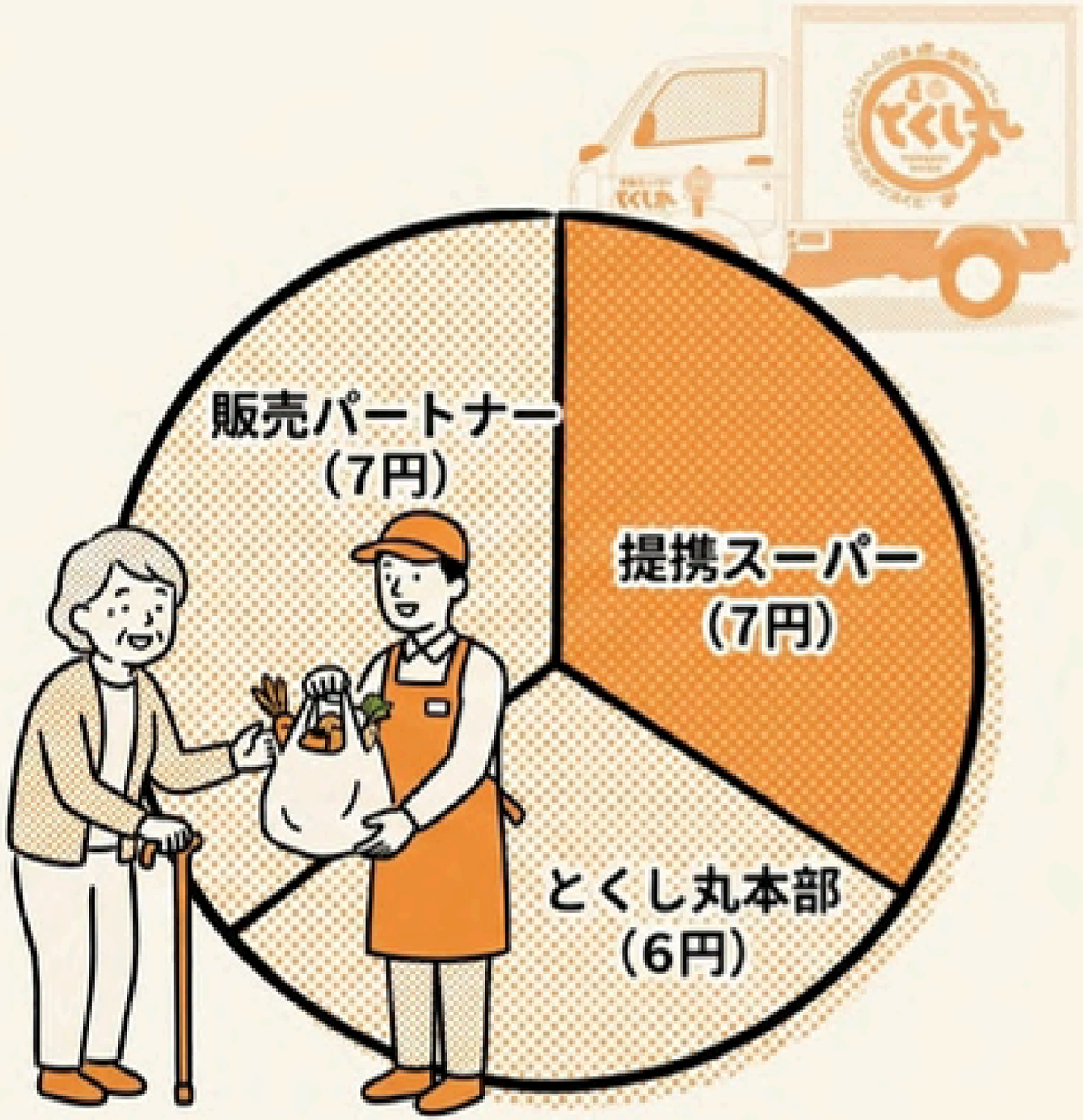


NotebookLM

とくし丸事業の収益モデル

三者が手を取り合う「1品＋20円」の仕組み

- とくし丸の販売価格は、スーパーの店頭価格に「1品＋20円」
- いただいた手数料は三者（パートナースーパー・本部）で適切に分配
- 地域を支えるインフラを末長く維持するための大切な資金です



NotebookLM

安定した収益を生む「固定のお客さま」

- 現在の1日の売上平均は「約10万円」
- 毎週同じ場所を訪問するため、常連のお客さまが中心
- 一度信頼関係を築けば、売上が安定しやすいのが大きな特徴です



NotebookLM

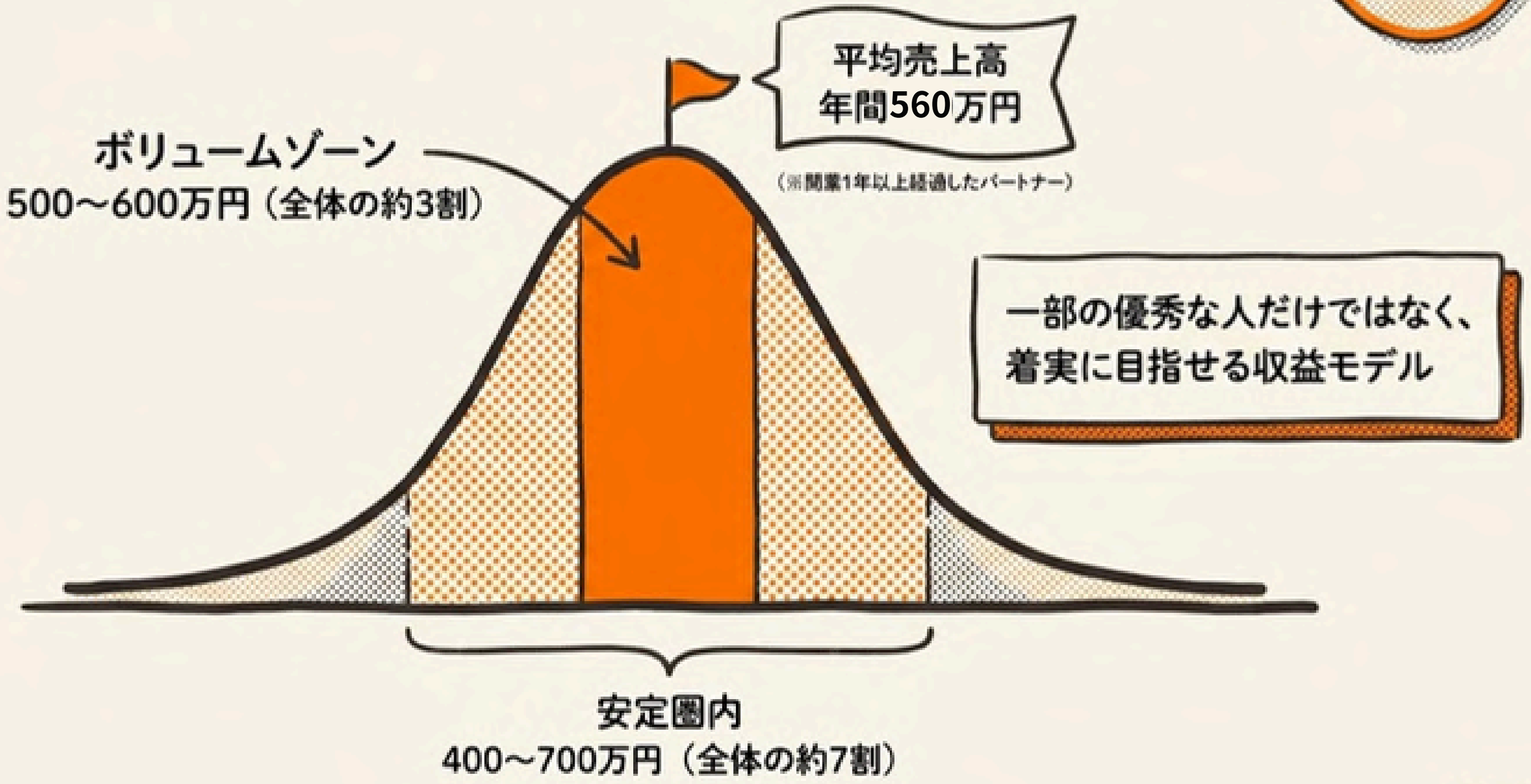
約1年で「日販10万円」を目指すサポート体制

- 「アプリのデータ活用」と「本部による継続的な研修」が成長の両輪
- 商品の見せ方や季節の品揃えなど、実践的な現場ノウハウを直接伝授
- 勘や経験だけに頼らず、確かな仕組みで着実なステップアップを応援します



誰もが目指せる「再現性の高いビジネス」

社会貢献と
安定したビジネスの
両立を実現



とくし丸事業における支出

初期費用を抑えてスタート。
加盟金・契約金は0円



- 一般的なフランチャイズに必要な「加盟金」「契約金」「研修費」は一切不要。
- 開業資金における設備資金は、相棒となる「車両代金」が中心。
- 初期負担を最小限にし、手元資金に不安がある方でも挑戦しやすい仕組み。

NotebookLM

選べる2つの車両準備プラン（購入 または リース）

【購入プラン】



約400万円

一括または融資を活用し、日々の収益から計画的に返済。

【リースプラン】



約70万円

頭金50万円～。諸経費を含め約70万円の資金から開業可能。

ご自身の資金状況に合わせて柔軟に選択可能（※リースは年齢制限・審査あり）。

NotebookLM

ロイヤリティ0円。
無駄のないシンプルな固定費

- 商品の仕入れ代金や店舗維持費は「ゼロ」
- 売上に応じたロイヤリティも不要
- 月々の固定費は最小限（目安：約13万〜15万円）
- 頑張った分が、しっかり手元に残る仕組み



NotebookLM

月々の固定費内訳①：安心の「車両リースとメンテナンス」

- 月額目安：約5万円〜7万円(※プランにより変動)
- リース料金に「基本的なメンテナンス費用」が込み



- 車検、法定点検、毎月のオイル・消耗品交換も対象
- 急な故障への出費不安がなく、販売に専念できる

NotebookLM

月々の固定費内訳②：日々の活動を支える「燃料費と駐車場代」

ガソリン代：月々 約5万円が目安
（※担当エリアの広さや走行距離により変動します）

駐車場代：月々 約1万円が目安
（※提携スーパーの敷地内、または近隣で各自契約）



NotebookLM

月々の固定費内訳③：万が一に備える「自動車保険」

- 月々 約1.8万円が目安
- 営業活動を守るため
- 営業活動を守るため、万が一への備えとして加入必須
- とくし丸の事業に特化した包括的な保険プランもご用意



NotebookLM

成功の土台となる大切な「開拓期間」

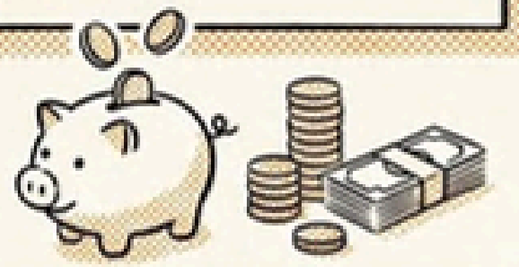
- 開業前の約3ヶ月間は、一軒一軒お客さまを探す期間
- 将来の「安定した売上」を作るための最も重要な土台作り
- 販売活動を行わないため、実質的に【無収入】となる時期
- 有休消化などを利用し、開拓に専念する方が多数



NotebookLM

安心してスタートするための「運転資金」

- 開拓期間（約3ヶ月）＋最初の報酬振込まで（約1.5ヶ月）
- 合計【約4.5ヶ月分】の生活を支える運転資金が必要
- 初期の設備資金とは別に、事前の計画的な貯蓄を強く推奨
- 腰を据えて地域と向き合うことが、長期的な成功の鍵



計4.5ヶ月

NotebookLM

開業を支える「資金調達」の相談窓口

地域の商工会議所や
日本政策金融公庫、
地方銀行などが窓口

個人事業主向けの
融資制度をご紹介

資金面だけでなく、
経営相談に乗ってくれる
心強い味方



NotebookLM

条件次第で活用できる「補助金制度」





車両購入費用の一部に
地域の補助金を
活用できるケースあり

「一定年数の事業継続」
や「週規定回数以上の
運行」などの条件あり

詳細や有無は
自治体によって異なるため、
まずは商工会議所や
自治体窓口へ相談を

NotebookLM

1日の流れ

体力は必要、でもそれ以上の「やりがい」がある

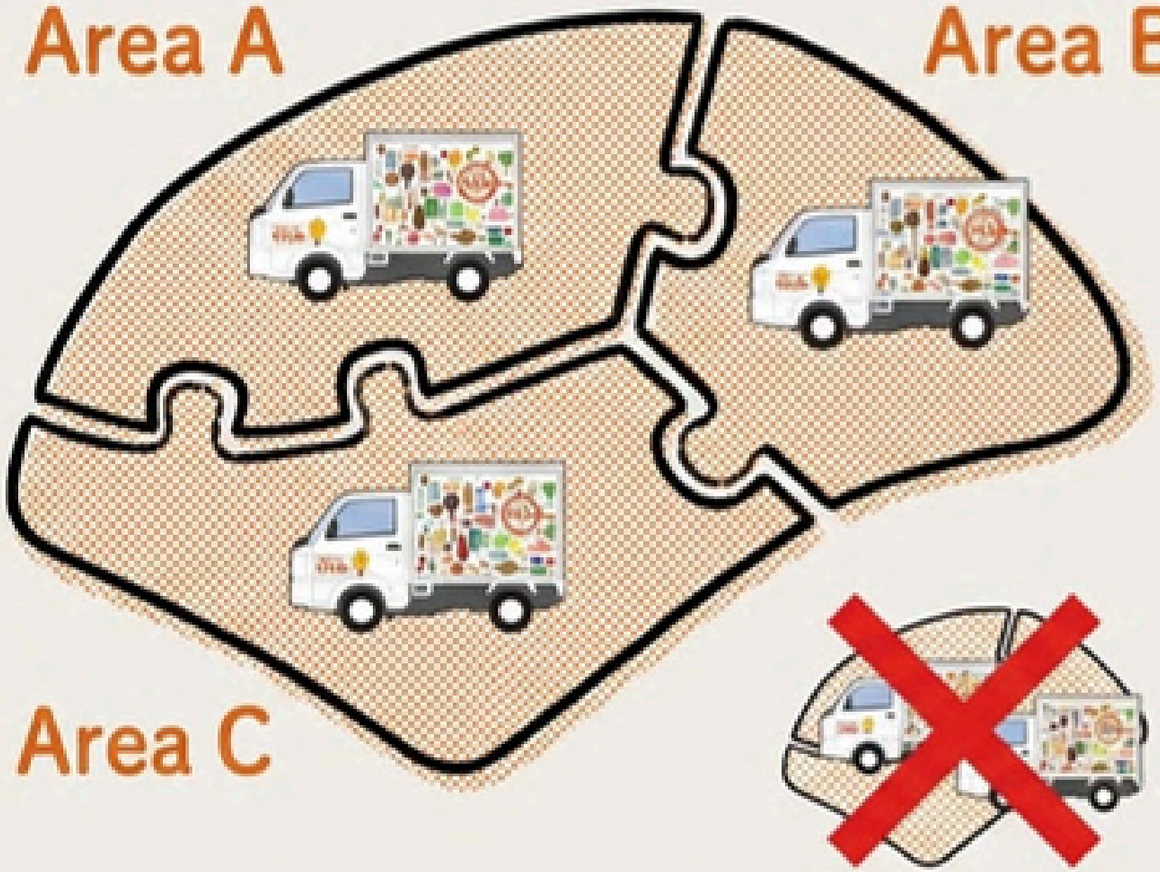
- 販売時間は長く、
  体力勝負の側面もある
- お客さま一人ひとりと
  直接顔を合わせる対面販売
- 毎日「ありがとう」と
  声をかけられる喜び
- 地域社会と深く繋がる、
  非常に充実した時間



NotebookLM

安心のルール：「1エリア1台」で競合なし

- ☑・とくし丸は独自の「エリア制」を採用
- ☑・1つのエリアを任されるのは1台（1人）のみ
- ☑・販売パートナー同士で競合（取り合い）が発生しない
- ☑・自分のペースで安定して稼働できる環境を保証

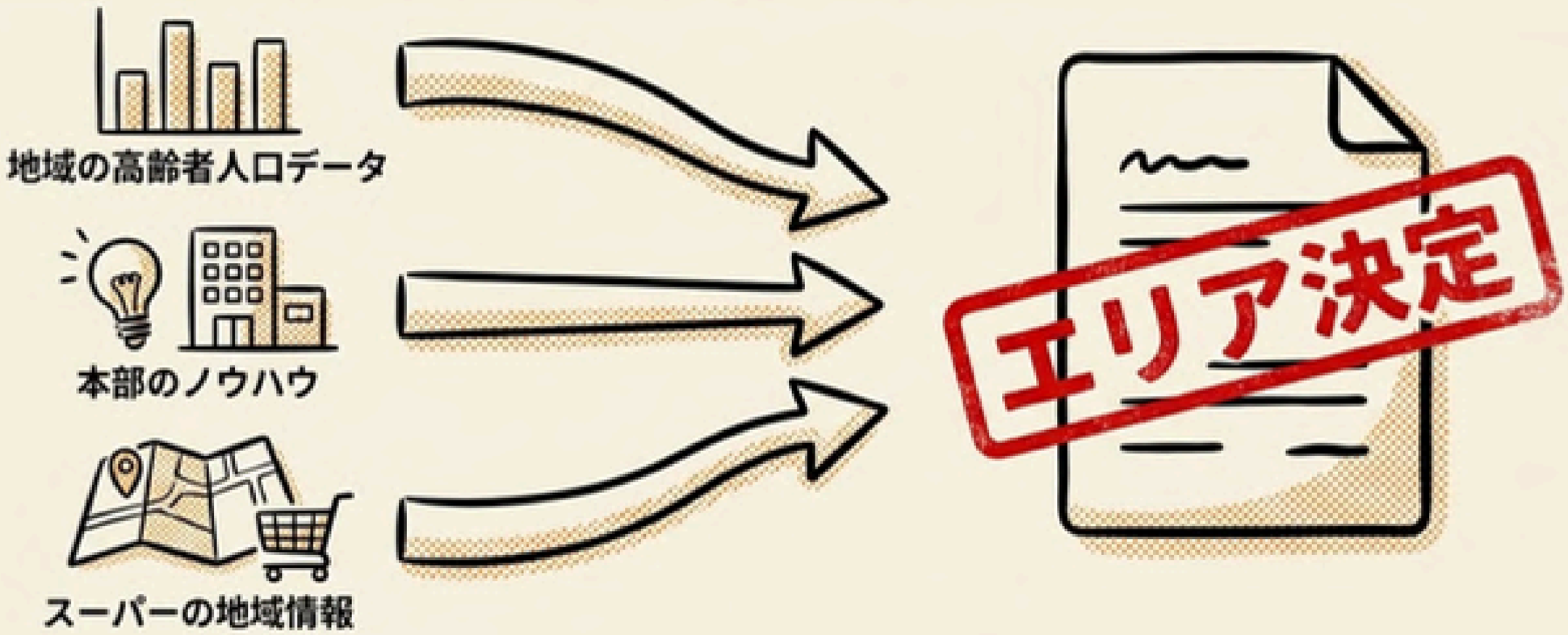


同じエリアに複数のトラックが重なることはありません

NotebookLM

「売れるエリア」をデータと協議で決定

- 営業エリアは自由に選べるわけではない
- 地域の高齢者人口データや店舗の有無を緻密に分析
- とくし丸本部とスーパーが協議してエリアを付与
- パートナーが「しっかり売上を確保できる」ことを最優先



NotebookLM

基本は週5日・週6日。週2回の訪問サイクル

- ☑ ・担当エリア内で3つの販売コースを作成
- ☑ ・各コースを「週に2回」ずつ訪問するサイクル
- ☑ ・新鮮な商品を、新鮮なうちに食べきれるペースでお届け



【週6日稼働モデル】

月：	火：	水：	木：	金：	土：
コースA	コースB	コースC	コースA	コースB	コースC

【週5日稼働モデル】

月：	火：	水：	木：	金：	土：
コースA	コースB	コースC（週1回）	コースA	コースB	休日

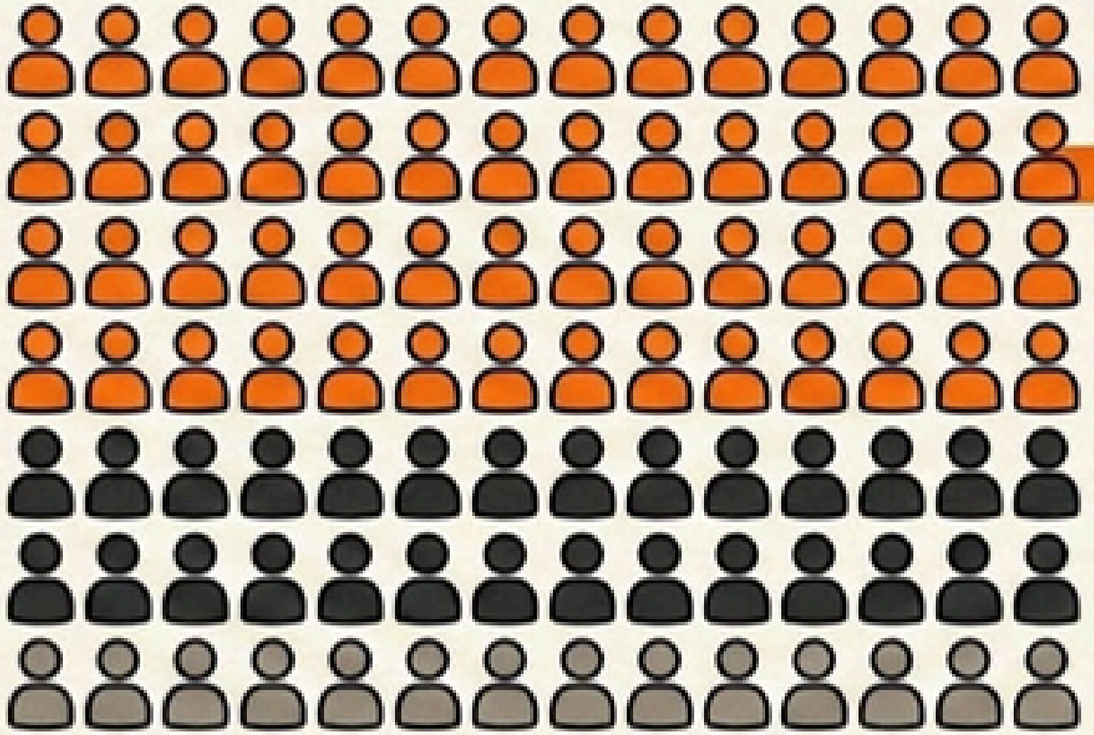
NotebookLM

データで見る：みんなの稼働スタイル

- 約6割のパートナーが「週5日稼働」を選択
- 約3割のパートナーが「週6日稼働」を選択
- 残り約1割は「週4日」や「週7日」など
- 自分の目標収入やライフスタイルに合わせて選択可能







週5日稼働：約60%

週6日稼働：約30%

その他（週4日・週7日など）：約10%



NotebookLM

個人事業主だからこその「自由な休日設定」

- ・小売業の常識を覆す、自由度の高いスケジュール
- ・営業日や定休日はスーパーと相談の上、自分で決定
- ・家族の予定に合わせて「土日休み」にする方も多数
- ・事前連絡をすれば、お盆や年末年始の連休（旅行など）も可能





NotebookLM

万が一の事態にも、しっかりとしたサポート体制

- 急な体調不良や突発的なお休みにも対応可能
- 基本はお客さま一人ひとりへ直接お休みの電話連絡
- 連絡が困難な緊急時は、スーパーの担当者にサポート依頼
- 地域・スーパーとの連携があるからこそ安心して働ける



NotebookLM

お店がそのままやってくる！充実の商品ラインナップ



⚠ ※法律上、「お酒・たばこ・くすり」の販売は不可

NotebookLM

日々の仕入れは「お客さまの顔」を思い浮かべて



「あの方にはこのお魚を」と、
喜ぶ顔を想像しながら選ぶ醍醐味

【定番商品】

毎日積み込むものは
事前にスーパー側が準備

【生鮮食品や個別注文】

販売パートナー自身が
売場で選定

NotebookLM

負担を減らす「商品管理」の工夫

調味料や日用品など
温度管理が不要な商品、
車内に積んだままで
運用可能

毎日の積み降ろしの
負担を大きく軽減



最低でも月1回の
「棚卸」で、
賞味期限や在庫を
正確に管理

NotebookLM

スムーズな「在庫管理」と「販売手順」

1. 持ち出しや返却の手順は、
スーパーの設備やルールに合わせて運用

2. 販売時は全店共通。
専用レジ（スキャン）で商品を
正確にカウント

3. 詳細なルールは、
事前の面談時にスーパー担当者へ
直接確認できるから安心



NotebookLM

今後の流れ

まずは「個別相談」から。
あなたに合ったエリアをご提案します



- ☑ ご希望エリアの空き状況を本部でしっかり確認
- ☑ ご自宅から「距離約20km以内」または「車で30分以内」が目安
- ☑ 転居を伴う開業のご相談も大歓迎
- ☑ 「個別相談会」で不安や疑問を一つひとつ丁寧に解消
- ☑ 納得いただいた上で、提携スーパーとの選考へ進みます

NotebookLM

ギャップをなくす「販売現場体験」と、ご契約までの道のり

- 選考プロセスの中で、必ず「とくし丸の販売現場」を体験
- 実際の車両に同行し、現場の空気感やお客様とのやり取りを体感
- 仕事に対する認識のズレやギャップを事前になくすための重要ステップ
- 双方合意の上で内定へ（事業説明会から内定・契約まで約2〜3ヶ月）



独立した個人事業主として。
提携スーパーとの「業務委託契約」

- 販売パートナーと提携スーパーの間で直接「業務委託契約」を締結
- 契約期間は、原則「1年ごとの自動更新」で安心



- ご契約者様「ご本人」のみが販売を行うビジネスモデル
- ご家族であっても、不在時の営業代行は不可（責任ある地域インフラとしてのルール）

NotebookLM

いよいよ開業準備！車両の手配と必須手続きのスケジュール

あなた専用の車両を発注



納車まで約3ヶ月

- とくし丸本部主催の「開業研修」を受講
- 保健所への「営業届出」など、個人事業主としての準備を並行して推進
- 「食品衛生責任者養成講習」の受講で食の安全を学ぶ

NotebookLM

一番大切なお仕事。
地域を歩く「お客さま探し」と営業開始

- 開業準備の中で最も重要で時間がかかる「お客さま探しと販売コース作成」
- 一人きりではなく、本部やスーパー担当者の手厚い指導・サポート体制のもとで実施
- 地域を歩き、お買い物を本当に必要としている方の声を直接ヒアリング
- 契約から実際の「営業開始」までは、トータルで約3ヶ月が目安



NotebookLM

お客さま探し

押し売りゼロ！
とくし丸の「開拓」とは？

担当エリアを歩き、
買い物事情を
丁寧にヒアリング

「近くにお店がない」
「荷物が運べない」
という切実な声を拾う

販売前に一人ひとりと
関係性を築くから、
売上が安定しやすい

決して「営業」や
「押し売り」ではありません



NotebookLM

初めてでも安心！一人きりではない開拓サポート

すべて一人で進める必要はありません

開業前研修

本部スタッフが
ロールプレイング形式で
直接レクチャー



エリアのプロ

地域のことを熟知した
スーパーの担当者が
一丸となってフォロー

確かなサポート体制

あなたのお客さま探しを、
チーム全体で応援します

NotebookLM

地域全体で見つける、公的機関との連携ネットワーク

地域全体で協力し合う
セーフティネットの構築

チラシのポスティング活動
担当エリア内で地道な周知

公的機関との密接な連携
地域包括支援センターや
社会福祉協議会、自治体と協力

専門機関との情報共有
「お買い物支援が必要な方」を
一緒に発見



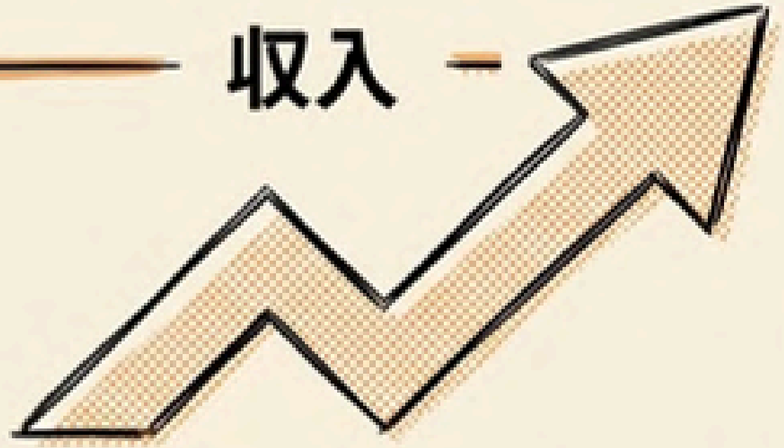
NotebookLM

個人事業主とは

個人事業主の醍醐味！収入アップと「経費」のメリット

税金や保険は、給与天引きから「自分で納める」スタイルへ

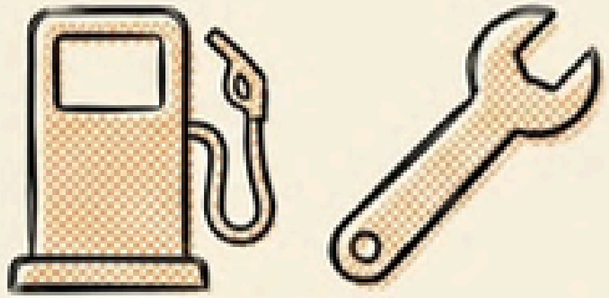
収入



収入の上限なし

頑張り次第で固定給を超え、
収入の上限をいくらでも広げられる

経費



すべてが「経費」に

ガソリン代、車両メンテナンス費、
消耗品などは経費として計上

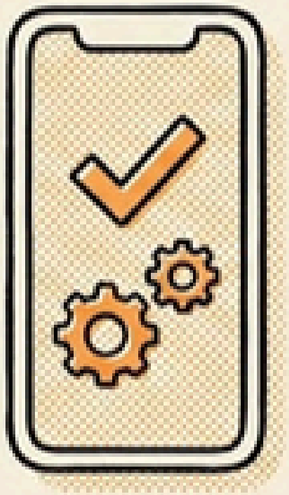
経費計上と「青色申告（最大65万円控除）」で賢く節税が可能！

NotebookLM

実は簡単！スマホで完結する「確定申告」

「確定申告は難しい」という心配は不要です







スマホで撮るだけ

レシートを撮影する
便利な会計ソフトが充実

自動でデータ化

特別な知識がなくても
スムーズに運用可能

自分で完結

多くのパートナーが自身で申告
（提携税理士の紹介も可能）

NotebookLM

万が一の時も安心！「とくし丸」専用の保険と共済会



【共済会（任意加入）】
仲間の相互扶助と嬉しい特典

- お得な全国一律料金のガソリンカードが利用可能

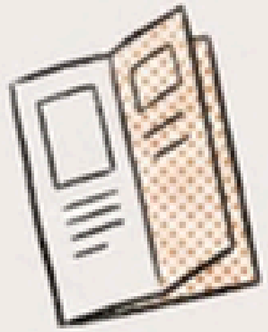
【とくし丸保険】
事業に特化した専用パッケージ

- 「自動車保険」＋「事業活動総合保険」で日々の営業をカバー
- 共済会加入で、専用保険がさらにお得に利用可能

NotebookLM

もしものケガや病気に備える「所得補償保険」





- 病気やケガで働けない期間の「収入減少」をしっかりサポート
- 個人のニーズに合わせて、2社の保険会社から選択可能
- 保険は専門の保険会社が提供する外部サービスのため安心



※詳細な補償内容・条件は契約後のパンフレット等で確認
※提携スーパー側で独自の保険を用意している場合もあり（要確認）

NotebookLM

「個人事業主」として働くということ：自由と自己責任

- すべての決断と結果が「自己責任」となる働き方
- 売上を左右する「決断力」が必要
- 常に変化や学びを楽しみ、自らをアップデートし続ける柔軟性が不可欠
- 決められた仕事をこなす場所ではなく、自分の力で切り拓く場所



NotebookLM

成功するパートナーの共通点：指示を待たない「能動的な挑戦」

指示を待たない

売上トップクラスのパートナーに「指示待ち」はいません。



情報の収集

他のパートナーと積極的に交流し、生きた情報を収集します。

顧客思考

「どうすればもっと喜ばれるか」を常に考え、新しい取り組みを即実行します。

経営者マインド

一人の経営者として、自らの試行錯誤を心から楽しめる方を歓迎します。

NotebookLM

本部のサポート

未経験でも安心。実践的な「開業前研修」と横のつながり

本部と直接の契約関係はなくても、長年のノウハウと多角的なサポートを提供します。東京での宿泊を伴う実践的な研修で、不安を自信に変えます。



接客スキルとお客様探しの手法



効率的な商品の積み込み方



日常の車両メンテナンス

最大の財産：同時期にスタートを切る
全国の仲間との「横のつながり」



NotebookLM

開業後も伴走し続ける学びの場：「とくし丸情報局」

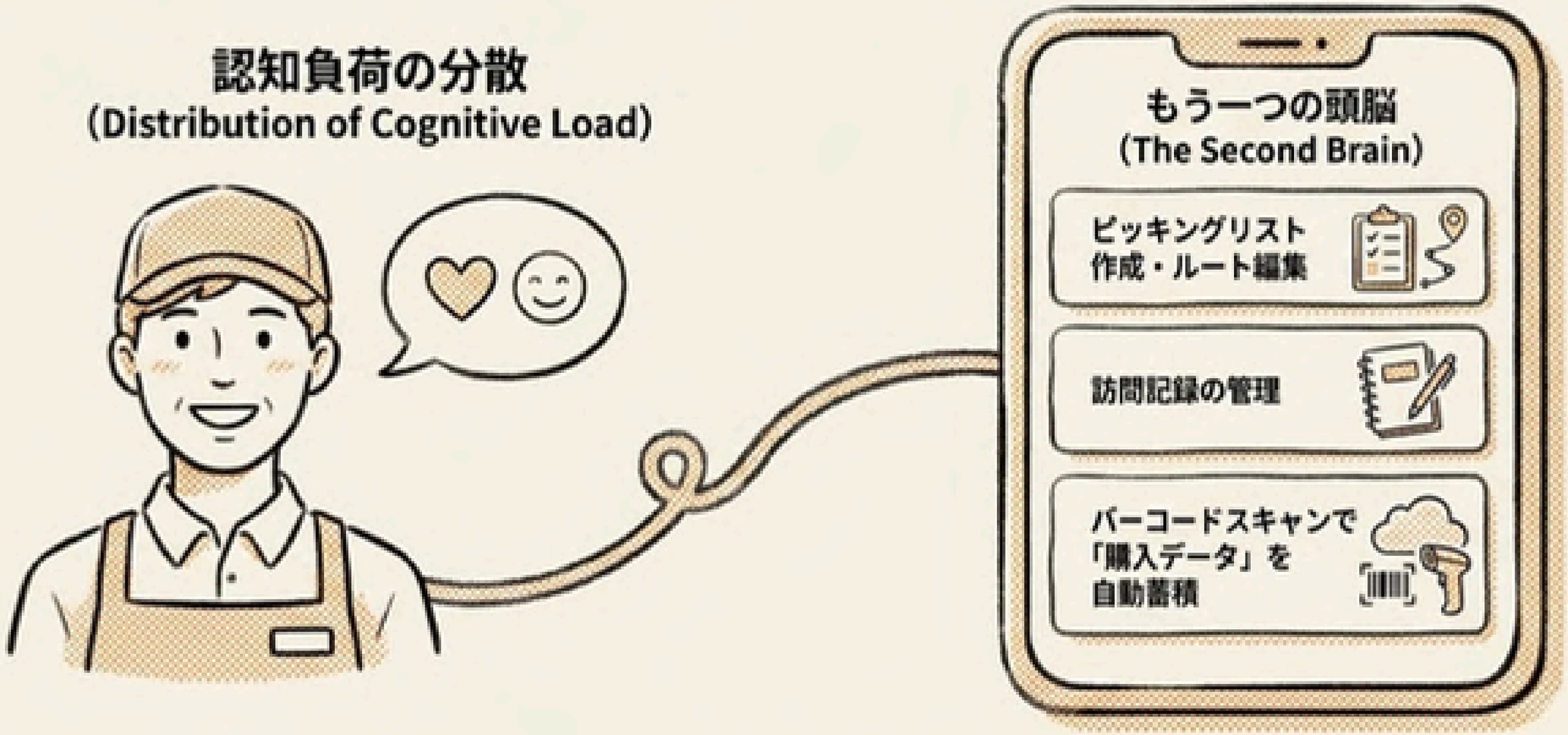


孤独にならない、継続的な情報支援

- 季節ごとの売れ筋商材や販売のコツを動画で定期配信
- 全国の成功事例や最新のノウハウを共有
- いつでも手軽に学ぶことができる環境をご用意
- 常に自らをアップデートし続けるパートナーを強力に後押し

NotebookLM

日々の業務を支える「もう一つの頭脳」：専用アプリ



「前回は何を買われたか」「何を好まれるか」がひと目でわかる。単なる事務管理ツールではなく、記憶の負担を軽減し、接客を助けてくれる優しいツールです。

NotebookLM

データが深める、一人ひとりとの「信頼関係」



的確な提案

データに基づくおすすめや、
買い忘れのフォローが可能に。

会話のきっかけ

蓄積された購入履歴が、次回の
自然なコミュニケーションを生む。

長期的な売上

定期利用だからこそ、日々の積み重ね
が強固な売上の柱に。

選ばれる理由

「あなたから買いたい」と言っていた
だける接客を強力にバックアップ。

NotebookLM

もしもの時の命綱：営業を止めない「レンタカー制度」

個人事業主の最大のリスク：
車両の故障
＝
営業停止・収入減



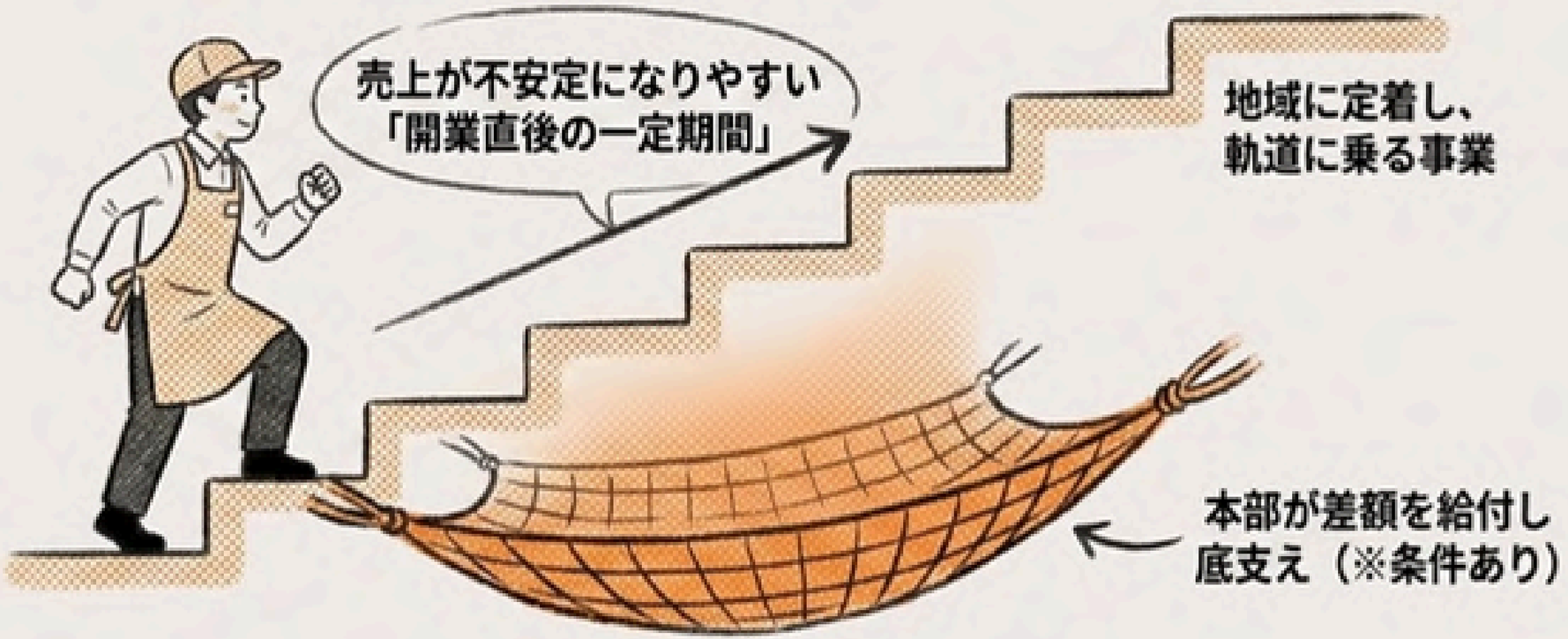
絶やさないための
セーフティネット



- 全国14箇所に専用のレンタカーを配備
- 有償サービスだが、経済的な負担や不安を最小限に抑える
- お客様に商品を届ける責任を果たし、収入の断絶を防ぐ

NotebookLM

スタートダッシュの不安を解消：「最低収入保証プラン」



安心して事業をスタートし、地域に定着するための期間限定キャンペーンです。
金銭的な不安を取り除き、独立に向けた挑戦への最後の一歩を優しく後押しします。
※詳細は個別相談会で丁寧にご説明します。

NotebookLM

いつか来る引退の日。お客様を守る「引き継ぎサポート」



お客様のライフライン

3年以上継続率は9割超。しかし、いつか引退の時は来ます。絶やさないための「引き継ぎ"」が重要です。

後任探しのサポート

廃業の際は3ヶ月以上前までに申告。本部とスーパーが一体となり、責任を持って後任探しをサポートします。

車両と資産のバトン

車両は後任へ売却可能です（※残債精算あり）。地域のインフラとして、最後まで責任を持てる方を募集しています。

NotebookLM