買い物難民を救え！

移動スーパー

とくしま

TOKUSHIMARU

とくし丸とは

自分で買物をしたいけどできない…
そんな「買い物難民問題」を解決するために生まれたのがとくし丸です

そもそも「買い物」という行為は、生活の中の「お楽しみ」でもあります。現物を「見て・触って・感じて・選んで」初めて本来の「買い物」と言えるのではないでしょうか。そこで、これらの様々な問題を何とか解決できないか？と考えた結論が「移動スーパー・とくし丸」でした。

買い物難民
700万人

（2016年経産省調査）

原因

① スーパーの超大型化 ＋ 郊外化による地元店の撤退
② 核家族化 ＋ 高齢者の単身世帯化
③ 公共交通の経営合理化による貧弱化
④ 行き過ぎたモータリゼーションと高齢による免許の返上

現状の対策

- ネットスーパー …… インターネットができない。
- お弁当の宅配 …… すぐに飽きてしまうし欲しいものが無い。
- 生協などの宅配 …… 注文が面倒くさい。日数がかかる。
- コミュニティバス …… 気を遣うし、時間を合わせるのが不便。
- 家族の送迎 …… 気兼ねもあるし時間も不自由。

今後20年間の拡大市場

新規事業の起業に最も必要なのは「理念」「社会的意義」
そして「拡大市場」であること。

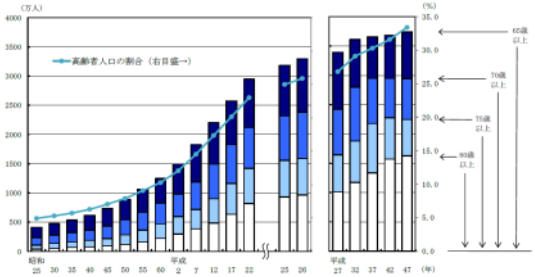
70歳前後

▼

今後15～20年間は確実に需要が高まる

販売形態の
スタンダードになる

図１　高齢者人口及び割合の推移

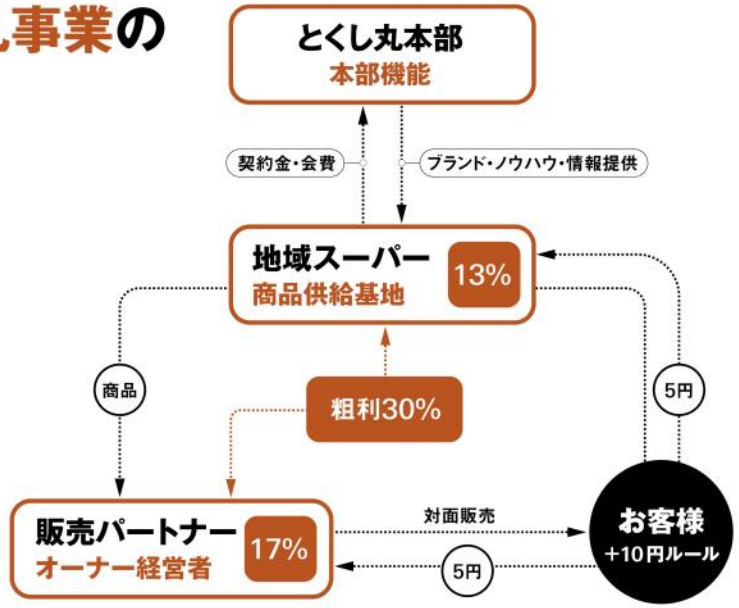


事業内容・ビジネスモデル

とくし丸に関わる方々全員が幸せになれる仕組みを目指しています

とくし丸本部が地域のスーパーと契約し、販売パートナーさんは、その地域のスーパーと契約していただくことになります。
また、売上の「＋10円ルール」の内、スーパーと販売パートナーさんが、それぞれ5円ずつシェアする仕組みになっています。

とくし丸事業の仕組み



三者の役割分担

	メリット	責任
地域スーパー	● 待ちの商売から攻めの営業へ ● 低いイニシャルコスト	● 返品ロスの受入れ
販売パートナー	● 低予算で個人事業を開業 ● 「ありがとう」と言われるストレスの少ない仕事	● 営業車の購入 ● 商品管理リスク
とくし丸本部	● 新しいビジネスモデルの創出 ● 独自ブランド作り ● 全国展開への可能性	● 軌道に乗るまでの費用負担 ● ノウハウの構築

【+10円ルール】の基本的考え方

1商品につき「+10円」をお客様に負担していただく。
店頭価格にプラス10円することで生じる利益を、
販売パートナーと「地域スーパー」に還元していただく仕組み。

少ない粗利を三者だけで配分するには、無理がある。
↓
上記三者の誰もが、これ以上の負担はできない。
↓
そこで考え出したのが、この「+10円ルール」。

「受益者負担の原則（beneficiary-pays principle、user-principle）」原則として、利益を受けるもの（受益者）が市場で決まる価格を支払い（負担し）、その経費及び生産者への利益へ回す仕組みが最適となること。

とくし丸の特徴①

とくし丸は究極のセレクトショップ!

今のスーパーマーケットに対する、
高齢者の方々の声

広すぎて、目的の商品を見つけるのに苦労する

必要な商品を買い揃えると、歩き疲れる (-_-;)

とくし丸なら… 軽トラックのコンパクトな荷台に約400品目1000点。
スタッフがお薦めしたい商品ばかりを選りすぐり。
おばあちゃんたちの究極の「セレクトショップ」です!

おばあちゃんのコンセルジュ!

食品販売だから週に2回、3日に1度
直接顔を会わせ会話する。

「とくし丸」の販売スタッフとは、
親戚よりも頻繁な濃い〜い関係です。

来てもらわな困るわ…

かたい信頼関係 ☞ 食品以外の商品、あるいはサービスの提供を可能に。

高齢者の「要望」に何でも応える「コンセルジュ」を目指して!

全てのお客さんに対面販売!だからおススメや試食も自然に。

「とくし丸」の販売は、全てのお客さんと顔を合わせ、
コミュニケーションをする「対面販売」です。
なので、試食や試飲だって自然な流れの中で行い、
「提案型販売」ができます。
さらに、この「関係性」を活用すれば、様々なメーカーの
「サンプリング調査」も難なくこなすことができます。

提案型販売 | サンプリング調査 | コミュニティの再生

売りすぎない、捨てさせない。

- 売上げは大切ですが、決して「売りすぎる」ことはしない。
- 食べきれなくて、消費期限を切らせて「捨ててしまう」ことは絶対にさせないように。
- 場合によっては「売り止め」すらする。

↓

さらなる信頼関係へ

↓

結果として、周辺商品の売上げアップとなる。

とくし丸の特徴②

街の毛細血管のような。

コンビニでは
ちょっとなあ…

徒歩圏マーケット ＝ 半径300m圏内で生鮮3品が
買い物できる人は今やラッキー!

ミニマムな軽トラック ＝ 路地裏の細い道にも入り込み
「玄関先で開店」。

「街の毛細血管」となることで、
「コンビニよりコンビニエンス」を目指します!

見守り隊、でもあります。

具合が
悪い場合は
通報

徳島では、すでに**徳島県と「見守り協定」を締結**し、
社会福祉協議会、地域包括センター、ケアマネージャー、
民生委員等との連携を図っています。

時には
救急車を
呼ぶことも

我々は、週に2回、**直接顔を合わせ会話**するという、
濃密な関係で、しかも対象者は、まさに「見守り」が
必要と思われる高齢者がほとんどを占めます。
だからこそ、その地域ではとても重要な
「見守り役」としての役目を果たすことができるのです。

地域連合を創るためのキーワード…とくし丸

ブランド･ネーミングに込めた想いは、
社会貢献をする「篤志家」からいただいた**「篤志丸」＝「とくし丸」**です。

もちろん、徳島からスタートしたという意味もありますが、
全国に通用するよう、意識して名付けました。

地域資本のスーパーマーケットが、この「とくし丸」という
統一ブランドの連合で巨大資本、大手組織に対抗することができます。
まさに「スイミーの話」のように…。

個人商店と共存したい。

- 町中に存在する個人商店の「半径300m」には**立ち入らない。**
- その**地域を支えてきたお店**に1日でも長く営業を続けてもらいたい。

「徒歩圏マーケット」といわれる、その商圏内には入らず、
共存を目指す。

販売パートナー

私たちのビジネスは、販売パートナーが主役です

とくし丸では、最前線で活躍する販売担当の方を“販売パートナー”と呼んでいます。販売パートナーさんには、移動スーパー【とくし丸】の車両を所有してもらい、提携スーパーが取り扱う生鮮食品や生活雑貨等の移動販売を行っていただきます。
もちろん「お客さん」がいてこその「とくし丸」です。が、この「移動スーパー」を運営する側の中では、販売パートナーが「主役」であると考えています。
スーパーは、季節に合わせてお客さんに喜んでいただける「商品」を提供する。そして、本部の指導の元、効率の良い売上を上げるための「顧客情報」を提供する。「商品と情報」を適切に供給することで、販売パートナーが仕事をしやすい環境を作ることが大切です。そして、スーパー、本部、販売パートナーの三者が協力することで、より売上を上げられる仕組み作りを目指します。

先輩紹介

「ありがとう」と言って貰える、やりがいのある仕事です

現在全国で約300人の先輩が活躍しています。日々の現場で、販売パートナーとして活躍するみなさんの声を一部ご紹介します。
年齢も性別も、これまでの人生経験も様々な販売パートナーさんたちですが、それぞれのスタイルで活躍している様子をぜひご覧ください。

■とくし丸で働く先輩たちの声■

菊田敏雄さん
福島県（いちい）

Q この仕事で大事にしていることは？

お客さんから感謝され喜ばれる仕事だと、日々感じています。ですので、ひとりでも多くの方と出会って、目の前のお客さんに喜ばれる仕事をやっていきたいなと思います。
例えば、お客さんの中に血圧が高めの方がいて、「ちょっと塩辛い魚が食べたいの」と言われたときも、相手の健康面を考えながら、できるだけ血圧に影響がないような商品選びを意識してアドバイスしています。あるお客さんには、「私、とくし丸さんが来ないと生きていけないの」と言われ、本当に胸がギュッとなって、なんとも言えない気持ちになりました。このような方のためにもこれからも長く続けていきたいですし、お客さんにも少しでも長生きしていただいて、美味しいものを届けていきたいと思っています。

Q お客さんとのエピソードを教えてください。

一人暮らしのお客さんから「昨日あたりから歯が痛くなってきたんだけど、歯医者に行かないとダメかね？」という会話があり、試しに自分も長年愛用している薬用の歯磨き粉を紹介してみました。次の訪問のときに歯の調子を尋ねると、「いや～とてもよかった！おかげで歯医者に行かなくて済みましたよ♪」と満面の笑みで喜んでくれました。大事に至らず良かったです。

佐藤宏さん
東京都（ベニースーパー）

Q 自分らしい働き方とは？

幼い頃から人と触れ合うことが好きだったので、前職はファミリーレストランに就職しました。仕事を始めて間もない頃は、クリスマスに赤いテーブルクロスを引いて演出をしたり、バースデイサービスを企画したりと楽しく働いていました。でも管理職になるにつれ、売上を増やすための数字に追われるし、度重なる転勤により親しい友人もできず……。
そんな状況の中で（自分の生活に）人生の虚しさを覚え、悩んでいた矢先にとくし丸と出会いました。とくし丸を始めてからは、仕事のペースや休みを自分で決められるので、ストレスもなく満足しています。例えば、朝の商品の積み込みは大変なんですが、「あのおばあちゃんにどうかな？」などと、買っていただけそうなお客さんを想像しながら作業すると、楽しい仕事になってきます。収入に関しては、前職の1.8倍ほどに増えました。

Q 見守りに関する事例があれば教えてください。

昨年7月頃、いつものお客さんのお宅に訪問したら、ベランダで動けなくなっているおばあちゃんを発見しました。暑い時期で熱中症の心配があると思い、すぐに地域包括支援センターに電話をして対応してもらい、事なきを得ました。その後おばあちゃんの娘さんからお礼のお電話までいただき、とてもありがたかったです。

山岸美香さん
埼玉県（矢尾百貨店）

Q 販売パートナーという仕事のやりがいは？

まず、お客さんにご安心いただけるよう、第一印象を良くして、どんな時も笑顔でお声掛けするよう心がけています。やりがいは、いつも「ありがとう」と言ってもらえる仕事だということです。販売にいくと「山岸さんが来るのを待ってたんだよ」と声をかけてもらえて、なかなかそんなことを言ってもらえる仕事はないと感じています。おばあちゃんたちから可愛がられ、押し売りすることもなく、ノルマもなく、本当に毎日楽しく働いています。

収入に関しては、さすがに開業当初は前職の方がよかったですが、今は必要経費を引いてもとくし丸の方がいいです。昨年のお正月の時期は1日に20万円売り上げたこともありました。お客さんから、個別に注文を沢山いただけて、もちろん準備は大変でしたが嬉しかったですね。

Q 開業のきっかけは？

当時、電力会社の検針員の仕事をしていましたが、その仕事が2020年に全面廃止になることを知らされ、母子家庭で仕事がなくなるのでどうしようと思い悩んでいた時に、たまたまテレビをつけたら「ガイアの夜明け」でとくし丸の特集が流れていました。その後も立て続けにとくし丸の番組を2回ほど見て不思議な縁を感じ、貯金も少しあったためHPからメールで問い合わせをしました。

販売パートナーの一日

正直、とくし丸の仕事はとても大変です。力仕事というわけではないですが、１日中動きっぱなしで、注文等の管理も行うため、頭だってフル回転させることになります。それが毎日続くと、かなり疲れる仕事です。でもそれ以上に、お客さんから「ありがとう」と言ってもらえる、やりがいのある仕事です。そんな販売パートナーの、1日の動きを覗いてみましょう！

■AM7:30前後~AM10:00

その日に販売する商品を店内で選びます。その日訪問するお客さん一人一人の顔を思い浮かべながらの作業なので、商品選びにも自然と熱が入ります！

商品を選んだら、車両への積み込み。食料品はもちろんティッシュや洗剤などの日用品も含めて、お客さんからの要望があればスーパーにある商品はすべて積んでいきます。

■AM10:00~PM5:00

いよいよ販売に出発。今日もとくし丸を待つお客さんのもとへ。基本は、要望のあったお客さん宅を1件ずつ訪問し玄関先で販売します。場所によっては、お客さんが集まってくれているポイントも。コミュニティの活性化にも役立っています。

信頼を得た販売パートナーさんだと、売上の２割が事前に注文を受けた商品、なんてこともあります。
ある意味「御用聞き」の機能も果たしています。

■PM5:00~PM6:30前後

1日の販売を終え、基本的には夕方５時に拠点店舗に帰着のルールです。
残った生鮮品は店舗に返却しますが、常温品はトラックに積んだままでOKです。

商品を下ろしたら、売上金の精算です。万一不足金が発生した場合は販売パートナー負担となるので、間違いのないように。その後、車両の清掃を行い1日の業務が終了です。

とくし丸の収入モデル

完全出来高制！売上た分だけ報酬アップを狙えます

現在の平均日販は８万５０００円、半年で平均日販を目指します。売上げアップに向けて、とくし丸本部とスーパーがしっかりとサポートします。売上が上がれば上がるほど、収入がアップするやりがいのある仕事です。また、現在稼働しているとくし丸の３割の方が週休２日、６割の方が週休１日、１割が週休３日以上を選択しています。年齢やプライベートの状況に応じて、おやすみも自分で決めることが出来ます。

■収入シュミレーション■

■週６日（月２５日）稼働の場合

平均日販	販売P収入	経費／月（目安）				販売P手取り
		ガソリン代 ※1	車両保険費	レジリース	車両償却費	
60,000	274,000	30,000	15,000	1,000	50,000	178,000
70,000	320,000	30,000	15,000	1,000	50,000	224,000
80,000	365,000	30,000	15,000	1,000	50,000	269,000
90,000	410,000	30,000	15,000	1,000	50,000	314,000
100,000	455,500	30,000	15,000	1,000	50,000	359,500
110,000	500,000	30,000	15,000	1,000	50,000	404,000
120,000	542,500	30,000	15,000	1,000	50,000	446,500
130,000	588,000	30,000	15,000	1,000	50,000	492,000
140,000	632,500	30,000	15,000	1,000	50,000	536,500
150,000	677,000	30,000	15,000	1,000	50,000	581,000

■週５日（月２１日）稼働の場合

平均日販	販売P収入	経費／月（目安）				販売P手取り
		ガソリン代 ※1	車両保険費	レジリース	車両償却費	
60,000	230,000	30,000	15,000	1,000	50,000	134,000
70,000	269,000	30,000	15,000	1,000	50,000	173,000
80,000	306,500	30,000	15,000	1,000	50,000	210,500
90,000	345,000	30,000	15,000	1,000	50,000	249,000
100,000	382,900	30,000	15,000	1,000	50,000	286,900
110,000	420,000	30,000	15,000	1,000	50,000	324,000
120,000	457,100	30,000	15,000	1,000	50,000	361,100
130,000	494,200	30,000	15,000	1,000	50,000	398,200
140,000	531,300	30,000	15,000	1,000	50,000	435,300
150,000	568,400	30,000	15,000	1,000	50,000	472,400

車の「減価償却」をどう考えるかによって、最終的な収入の表現が違ってきます。ここでは、月額５万円の減価償却として「販売パートナー手取り」の収入としています。最初に自己資金で車両代を全額支払った場合、毎月手元には５万円プラスされた金額が残ることになります。また、全額銀行借入れした場合・車両リースを選択した場合は、その返済期間によって、毎月の返済額がマイナス（上記表の場合は月額５万円返済）となります。

※１：ガソリン代は、稼働エリアや時期によって変動しますのであくまで目安としてお考え下さい

開業資金

加盟金・契約金・研修費は一切不要！ほぼ車両購入費のみで開業可能

契約に関する費用は一切不要です。販売する商品は全てスーパーから持ち出しのため、仕入れの費用もかかりません。チラシなどの販促費用もスーパーが負担します。そのため、指定車両の購入と開業に関する申請費・備品などの購入費だけで開業することができます。

項目	費用
車両購入費（基本は2駆AT、4駆の場合は変動）	**330～350万円**
食品衛生責任者養成講習会・受講費（各自治体により変動）	**4,000円**
食品関係・営業許可申請費（各自治体により変動）	**3万円**
諸雑費	**6万円**
合計	**340～360万円**

※車両準備におきましては、リースもご用意しております。リース詳細につきましてはお問い合わせください。

全国契約スーパー一覧

全国に広がる
とくし丸

県外でも地元スーパーと提携し、
とくし丸モデルが広がっています。

北海道エリア
中央スーパー / ダイイチ

東北エリア
青森県 よこまち / カケモ
岩手県 Aコープ北東北
秋田県 Aコープ北東北
よねや / アマノ
山形県 トー屋
福島県 いちい

■詳しくはHPをご覧ください
http://www.tokushimaru.jp/

北陸・甲信越エリア
新潟県 にいつフードセンター / マルイ
富山県 マルワフード / ヴァローレ
石川県 どんたく
福井県 ヤスサキ
山梨県 いちやまマート
長野県 ナビカ / いちやまマート / 岡谷生鮮市場 / ニシザワ

関東エリア
茨城県 セイブ / コモディイイダ / セイミヤ / ベルク
栃木県 どまんなかたぬま
群馬県 ベルク / うおかつ
埼玉県 コモディイイダ / いなげや / ベルク / 矢尾百貨店
全日食チェーン
千葉県 コモディイイダ / いなげや / セイミヤ / ナリタヤ
ベルク / T-MART
東京都 コモディイイダ / いなげや / ベルク / 丸正 / よしや
文化堂 / ベニースーパー
神奈川県 しまむらストアー / いなげや / ベルク / オックス
文化堂

中部エリア
岐阜県 スマイル / さとう
静岡県 杏林堂 / ラック / ヒバリヤ / ナガヤ
サンゼン / カネハチ
愛知県 ヨシヅヤ / あつみ / ヤオスズ / サンエース
JAあいち豊田 / やまのぶ
三重県 ぎゅーとら

近畿エリア
滋賀県 スター / バリヤ / サンライズ
京都府 リバティ長岡 / 近商ストア / ナカガワ / 三ツ丸ストア / フクヤ
大阪府 近商ストア / ナカガワ / サンプラザ / 関西スーパー / トップワールド
兵庫県 マイマート / 関西スーパー / こめやストアー
奈良県 近商ストア / ヤマトー
和歌山県 JAみくまの / タカス・バリューハウス / サンキョー / JA紀州

中国エリア
鳥取県 エスマート / 天満屋ストア
島根県 Aコープ西日本 / グッディー
岡山県 天満屋ストア
広島県 ショージ / Aコープ西日本 / ニチエー
山口県 まるき / ユアーズ・バリュー

九州エリア
福岡県 サンリブ / ジョイント / アスタラビスタ
佐賀県 アスタラビスタ
長崎県 東美
熊本県 ユーマートトクナガ
大分県 ユーマート
鹿児島県 グリーンストア / ハルタ / なりざわ

四国エリア
徳島県 キョーエイ / ニコー / オオキタ
香川県 キョーエイ
愛媛県 Aコープ西日本 / 波止浜スーパー
セブンスター
高知県 サンシャイン室戸 / サニーマート / 末広

さらにとくし丸について知りたい方は

■とくし丸HP■

■とくし丸ホームページ
http://www.tokushimaru.jp/

さらに詳しくとくし丸のことを知っていただけます。
ご興味が有る方は、是非ホームページも御覧ください。

■書籍■

■ねてもさめても とくし丸
移動スーパーここにあり

全国の書店で
お買い求めいただけます

とくし丸と出会い、販売パートナーとして活躍する事を決めた、40代の主婦であり、母親でもある水口美穂さんが綴る、笑いと涙、冷や汗と感動の一冊です。
地域をまわり、商品を売り、おじいちゃんやおばあちゃんを見守る。シンプルなように見えて、実はとっても大変な道を、水口さんはこれでもかというポジティブさで駆け抜ける、とくし丸の働き方を知ることが出来る内容になっています。

問い合わせ

株式会社 とくし丸

お電話でのお問い合わせ

088-612-7028

メールでのお問い合せ

info@tokushimaru.jp