

④ 需要拡大市場で成長します。

事業の成功のひとつは「成長市場に参入する」ことです。日本の人口が減る中、団塊世代が高齢化する今後10数年間は、間違いなく需要が拡大します。そして「移動スーパー」という流通形態そのものが、世の中のスタンダードになる日が必ず来るであろうと予測しています。参入するのは、まさに「今」です。

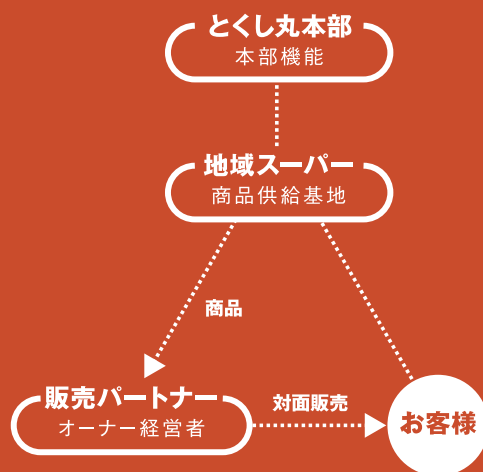
⑤ 地域連合を創るキーワード。

ブランド名に込められた想いは、社会貢献を意味する「篤志」からいただいた「篤志丸=とくし丸」です。地域を支えてきた全国のスーパーマーケットが、この「とくし丸」というキーワードで展開することで、身体感覚を失った巨大資本、大手組織に対抗することが可能になります。ゆるやかな繋がりを持って有機的に機能していく、まさに「スイミーの話」のような仕組みを構築したいと考えています。

⑥ 見守り役でもあります。

全国で稼働しているとくし丸は、各地域の地方自治体と「見守り協定」を締結しています。それによって、社会福祉協議会や地域包括センター等と連携し、高齢者の見守り役も果たします。日々の仕事が、そのまま「見守り役」として機能する、理想的な存在となっています。

⑦ とくし丸の仕組み



開業までの流れ

- 1 **事業説明、オリエンテーション**
来社いただき、詳しい事業の説明を聞いていただきます。
- 2 **資金調達、借入準備**
意思決定したら、開業資金の準備をしていただきます。
- 3 **販売エリアの決定**
あなたが担当するルート販売の範囲を、相談の上決定します。
- 4 **契約締結**
十分納得していただいた上で、正式に契約書を交わします。
- 5 **車両発注**
あなたの「とくし丸」号の車両作りの発注です。
- 6 **食品衛生責任者養成講習会**
食品販売を行う上で、必要な知識を身につけましょう。
- 7 **販売先開拓訪問**
あなたが販売するルートの訪問先を開拓するため、一軒一軒のお宅を伺います。
- 8 **ルートマップ作成**
見やすく分かりやすい販売先ルートマップを作ります。
- 9 **とくし丸・納車**
納車後、登録手続き、保健所営業許可申請、保険の契約等を行い、積み込みテストをします。
- 10 **販売先への挨拶回り**
販売先への挨拶を兼ねて、訪問日の案内の各コースを回ります。
- 11 **販売スタート**
さあいよいよ、あなたの「とくし丸」号の販売がスタートです。沢山のお客さんが待っていますよ。

お問合せ

お気軽にお問合せ下さい。



販売パートナーになる。



コンビニよりコンビニエンスな 移動スーパーとくし丸

スーパーの超大型化&郊外化が進み、近所で買物ができず、不自由を感じている人たちが増えています。いわゆる「買物難民」と呼ばれる人々です。経産省の調査では、その数700万人という驚くべき数字が発表されています。その買物難民をサポートするため、移動スーパーとくし丸は2012年から事業を立ち上げ、持続可能な独自のビジネスモデルを創ってきました。

とくし丸とは？

① 究極のセレクトショップです。

品揃えが豊富な大きな店舗は、高齢者の方々からすると「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のに歩き疲れる」という声が上がっています。とくし丸は軽トラックではありますが、そのコンパクトな荷台に「これでもかっ!」と積み込んだ商品は約400種、1,200点にもなります。しかも選び抜かれたお勧め商品ばかり。いわば「究極のセレクトショップ」となっています。

② おばあちゃんのコンシェルジュを目指します。

食品販売だから、3日に1度の訪問を可能にしています。お客さんは皆さん「ウエルカム」な方ばかりです。週に2回、直接顔を合わせて会話する。その行為が続くと、お客さんと販売スタッフの間に、しっかりした信頼関係が生まれてきます。その先には食品以外の商品やサービスの提供も可能になります。とくし丸の最終目標は、高齢者の要望に何でも応える「コンシェルジュ」です。

③ 売りすぎません、捨てさせません。

売上を上げることはとても大切なことですが、でも決して「売りすぎる」ことだけはしないよう心がけています。大切なお客さんが買いすぎて、食べきれなくて、賞味期限を切らせて、食品を捨ててしまうことがないように。お客さんと末永く信頼関係を保つためにも「売りすぎない」ことは、とても重要なポイントです。その心遣いが、長期的には我々の売上につながっていくと考えています。

● こんな人に向いています

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、注文等の管理を行うため、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もあります。
まずは「**誠実で真面目**」であること。
また、**高齢者を温かく見守ることのできる人**。
さらに、**明るくポジティブな方**ならなお良し、です。
個人事業主となりますから、**自主独立の精神**も大切になってきます。
年齢35〜60歳くらい。
男女は問いません（現在20%弱の方が女性です）
普通自動車免許が必要です。
誠実と真面目さは、必須です。

● 仕事内容

とくし丸の専用車両を所有し、提携スーパーが取り扱う生鮮食品や生活雑貨等の、移動販売を行ってもらいます。拠点となる地元スーパーの協力で、仕入れは0（ゼロ）。いわば「販売代行」を行っていただくという仕組みです。これは販売パートナーにとって、大きなメリットとなります。また、販売エリアの顧客開拓や販売ノウハウなどは、とくし丸が丁寧にサポートします。
雇われるのではなく、個人事業主（販売パートナー）となって、「ありがとう」と言ってもらえるやりがいのある仕事にチャレンジしてみませんか。

● 収入シミュレーション

日販（1日の販売額）6万円で、約28万円の収入になりますが、ここから経費（車両償却費、ガソリン、レジリース、車両保険等）が約10万円必要になります。実質の税込手取額は18万円ほどです（車両償却費は5年で計算。休日は日曜のみの月25日で計算）。
現在では、全車の日販平均が8万円を超えています。
中には日販平均12万円を超える人も出てきています。

日販 6万円＝ 28万円（実質税込18万円）

日販 8万円＝ 38万円（実質税込28万円）

日販 10万円＝ 48万円（実質税込38万円）

日販 12万円＝ 56万円（実質税込46万円）

● 開業資金内訳

車両費（基本は2駆MT。AT、四駆により変動）	320〜340万円
食品関係・営業許可申請費（自治体により変動）	3万円
諸雑費	5万円
合計	330〜350万円

● 毎月必要経費内訳

ガソリン代	3〜4万円
自動車保険費	15,000円
レジリース費	1,000円
合計	5〜6万円

● 募集エリア

全国の提携スーパーから訪問可能なエリア。
詳しくは、とくし丸HPでご確認下さい。
<http://www.tokushimaru.jp/>

● 会社概要

社名	株式会社とくし丸[とくしまる]
創業	2012年2月20日
資本金	1,000万円
所在地	770-0865 徳島県徳島市南末広町2-95 あわわビル3階
電話	088-612-7028
mail	info@tokushimaru.jp
HP	http://www.tokushimaru.jp

