



- おいしくて、自然に近い食品を  
手から手へと、お届け。

## ひとしな 販売代理店募集のご案内

adelle 株式会社アデリー

# ごあいさつ

この度は、ひとしなにご興味をお持ちいただきありがとうございます。

弊社は、自然派食品宅配カタログ「ひとしな」を17年運営しております、株式会社アデリーです。

今回ご案内させていただく「ひとしな」は、個人宅に伺って注文をいただき、お届けする宅配サービス。

お客様は60代以上の方が多く、高齢者人口が増え買い物難民が増える中、今後ますます需要が高まる市場です。

生活に欠かせない「食品」で、「カタログ販売」である特性から、販売代理店様には、以下のようなメリットがあります。

- ・在庫が不要でリスクが少ない
- ・定期訪問・会話のきっかけになる
- ・カタログがあるため商品知識や売り込みが不要

訪問販売・移動販売のプラスワン商品として、また、訪問営業のきっかけ作りとして、ご活用いただける企画です。是非、お取り扱いをご検討いただければ幸いです。

株式会社アデリー

代表取締役 小野典子



# 「ひとしな」とは

ひとしなは、在庫を持たずに販売できる「自然派食品の宅配カタログ」。

地域で小売業やサービス業を営む事業者さまに加盟店になって販売いただく仕組みです。

以下のような特徴があります。



## 受注後の発注だから 在庫が不要

個人のお客様にカタログを配布。  
実際に注文が入ってから、弊社に発注  
いただく仕組みです。  
御社で在庫を持つ必要がありません。



## 定期訪問・会話の きっかけになる

カタログは隔週発行。  
お届けを通じ、自然とコミュニケーション  
が深まります。  
既存商品の利用頻度や単価アップも  
期待できます。



## リピートの お客様が増える

食品は日常生活に欠かせないもの。  
一度ご利用いただけると、再注文につ  
ながりやすく、安定顧客をつくりやすい  
サービスです。



## 自然派食品で 他店と差別化できる

弊社の独自仕入のため、普段スー  
パーなどで見かけない食品がほとんど。  
冷凍、冷蔵、常温を幅広く取り扱い。  
なるべく添加物を使わない、自然派の  
食品ばかりです。



## カタログがあるから 売り込みが不要

カタログは大判サイズのフルカラー。  
毎号、旬の商品・企画商品・定番商  
品を織り交ぜて、ご紹介。  
自然とページをめくりたくなる、購入意  
欲が湧くカタログです。



## 店舗が無くても・ 来店が少なくてもOK

カタログ販売のため、店舗が不要。  
個人宅への訪問機会が多い小売業・  
サービス業や、移動販売の副業に。  
販売スペースの少ないジムやサロンで  
も販売いただけます。

# ひとしな人気商品の例

## 冷凍食品



料亭きのこひりゅうず 8個入り(200g)  
税別412円



レンジでエビフライ  
135g (5尾)  
税別 972円

ヨコハマの餃子  
(18g×25個)  
税別 670円



壺屋壺亭・  
壺屋の  
かぶら寿司  
税別 800円



## 冷蔵食品



天然ぶりかま  
税別 628円



永平寺幸家の  
ごまどうふ  
白ごま  
税別 567円

## 常温保存食品



国産牛のコクと旨味のビーフシチュー  
税別 624円



平切り干しいも  
(増量パック)  
税別 980円

金華さば 彩  
味噌煮  
税別 431円



# ひとしなカタログ (2022年9月2回号)



1p



2p



3p



4p

5p



6p



7p



8p

カタログは毎号8p。120商品を掲載。  
惣菜、農産物、菓子など幅広くラインナップ。  
単価は100円代～5000円までさまざまです。  
掲載商品はすべて、以下の『ひとしな基準』を  
クリアした自然派食品です。

### <ひとしな基準>

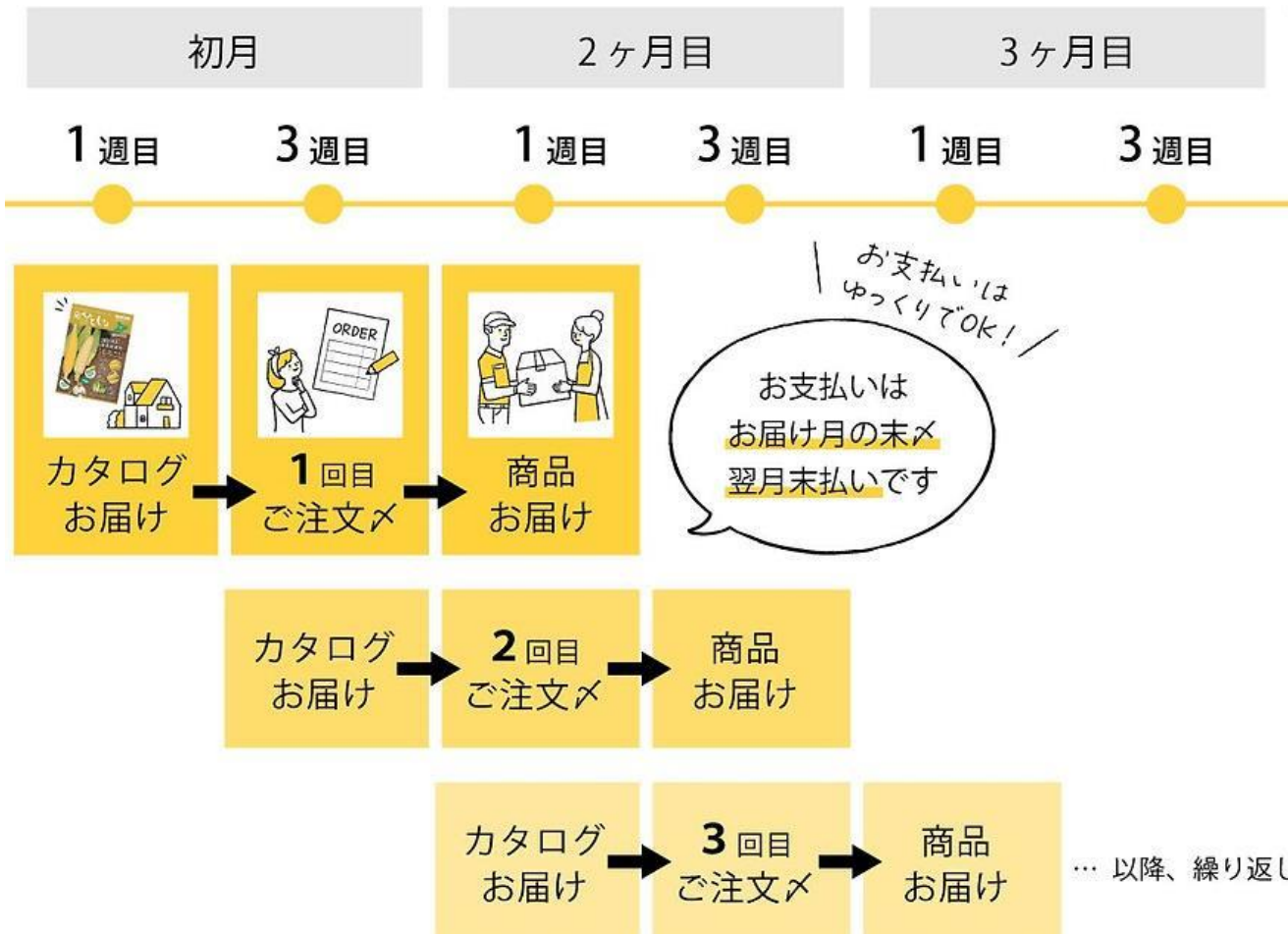
- ・化学合成された着色料・発色剤・保存料を使用していない
- ・化学調味料を使用していない

# ひとしなの仕組み

ひとしなは2週間に一度お届けするカタログです。

カタログをお届けした約2週間後にご注文の〆切があり、その2週間後にご注文商品をお届けします。

基本のサイクルは、以下の図のようになります。



初回ご訪問時は、「**カタログお届け**」のみ。  
定期的にご注文いただくようになると、  
1度のご訪問の中で  
**「カタログのお届け」・「ご注文の確認」・  
「商品のお届け」の3つを同時に行うよう**  
になります。

弊社からのご請求は、月単位となります。  
毎月、末〆で、ご注文いただいた商品と  
カタログのご請求書をお出しし、翌月末ま  
でにお振込みいただきます。

\*ご自宅に訪問し注文の確認や商品のお届けを行う  
「宅配カタログ」として作成していますが、販売方法・ご利用  
シーンは、販売店様におまかせします。  
販促品や景品としてもご利用いただけます。

# ひとしなは、既存の事業をお持ちの方におすすめです。

ひとしなは、地道に続ける中でリピーターが増え、効率が上がっていくサービスです。

一から利用者を探される場合、安定的な売上・利益をあげるには多くの手間と時間がかかります。

ただ、既存事業があり、すでに利用者や販売体制の見込みがある場合は、相乗効果を出しやすいサービスです。

以下のようなことをお考えの場合は、ぜひお取組みをご検討ください。

店舗への集客が減少。  
店舗を維持するか悩んでいる

小売り業ではないが、  
お得意様が多いので、物販もしてみたい

高齢者のお宅を訪問する仕事。  
何か訪問時にできる副業はないか？

既存事業のマーケットは縮小傾向。  
今の顧客を活かした、  
新事業にチャレンジしたい

食品を取扱ってみたいが、  
売れ残ったときが心配…

訪問販売・移動販売で取り扱える  
商品をもっと増やしたい

販促品や景品として  
食品を取扱えないか？



# ひとしな販売店さまの声



熊本県 熊本市  
コンビニエンスストア  
モンマートとみなが 様

もともと酒店でしたが、現在はコンビニのノウハウを活用したりカーショップとして運営しています。  
**新規のお客様に宅配の営業をする際、商品がお酒だけだと「お酒を飲まないのだから」と断られてしまったら何もできません。**

ですが、食品であればどなたでも食べられ喜んでいただけるので、ご案内がしやすいと感じます。

ひとしなの商品は、他ではなかなか売っていない食品ばかりです。

そのため、**一度買って気に入っていただければ、その後も継続購入をしていただけます。**

当店でのひとしなのリピート率は100%です。



大阪府 高槻市  
宅配専門店  
ナカジマ 様

ナカジマは、来店用の店舗は設けておらず、お客様のご自宅に商品をお届けする宅配専門のお店です。  
お客様は高齢の方がほとんどで、買い物が困難な方も多いため、宅配を喜んでいただいています。

**食品は、お客様のご要望も高く定期的に注文やお届けが発生します。** 当店でも売上げの半分は食品です。  
**取扱う食品の品揃えを増やしたかったのが、ひとしなを販売している理由です。**

現在、ひとしなを利用してくださっているお客さまは100人程度で、ほぼみなさん毎号注文していただきます。

**ご近所のスーパーにはない自然食品や、他の地域の名産品など珍しい商品が多いのが魅力で、お客様から美味しいという声をいただきます。**



広島県 福山市  
食品卸・企画販売・宅配  
ナツメダ商事 様

**自社で宅配カタログを制作し、毎週専門の配達員がお届けやご注文確認をしていますが、その際にひとしなカタログもお渡しして注文をいただいています。**

**自社の宅配カタログと一緒にご案内ができ、宅配事業の売上の大きな柱になっています。**

**注文書でご注文いただき後日納品するため、在庫リスクがないのは利点です。**

気付けば17年のお付き合いですが、いままでほとんどミスがなく、毎回確実に納品いただいています。

ごくまれにミスやクレームがあったときも、丁寧かつスピーディーに対応してくれます。その信頼があるので、安心してお客様にも商品をご案内できています。



# 販売代理店募集のご案内

「ひとしな」を販売いただく代理店様を、以下2つの形態で募集させていただきます。  
 訪問販売・移動販売 事業者様に、プラスワンの商品としてお取り扱いいただくことを前提としておりますが、  
 それ以外の事業者様も、お気軽にお問い合わせください。

		① 訪問販売パートナー	② 移動販売パートナー
募集対象		法人・個人は問わず、 運営実績が <b>丸3年以上</b> ある事業者	法人・個人は問わず、 運営実績が <b>丸1年以上</b> ある事業者
募集地域		<b>全国</b> （北海道・沖縄・離島を除く）	
初期費用		<b>0円</b>	<b>5万円</b> （保証金として）
月額費用	カタログ代+ カタログ配送料	<b>4,000円</b> （カタログ50部以上の場合、1部につき+40円。50部単位で追加可能）	
	ご注文に応じた 商品代金	掛け率は <b>カタログ表示価格の77%</b> 産地直送の農産物（農家から個人の方のご自宅に直送）のみ <b>85%</b>	
	商品の配送料	1号のご注文金額合計が <b>15,000円を超えた場合、送料は無料。</b> <b>15,000円未満のご注文の場合は、1,000円。</b>	

- \* 上記金額は税別。保証金のみ非課税です。
- \* 個人の方は、開業届けを出されている方のみが対象となります。
- \* 保証金は支払遅延が生じた場合に備え、念のためお預かりする費用です。特に問題がなければ、解約時にお預かりした全額をご返金します。
- \* 契約にあたっては、審査がございます。

# ひとしな単体での収支予測

販売体制やお届け方法にもよりますが、利用者が10人を超える頃から利益が出やすくなります。

## 一カ月あたりの収益予測

		1号あたりの利用者人数			
		25人の場合	45人の場合	95人の場合	195人の場合
売上	売上 お一人様1号の注文が2000円の場合	100,000	180,000	380,000	780,000
	原価				
	カタログ代+カタログ配送料	4,000	4,000	8,000	16,000
	仕入費用 通常食品のみ（掛率77%）の場合	77,000	138,600	292,600	600,600
	仕入商品の配送料	0	0	0	0
粗利額		19,000	37,400	79,400	163,400
粗利率		19.0%	20.8%	20.9%	20.9%

## <開始直後の利用者が少ない時期>

1号あたりの利用者人数		
0人の場合	5人の場合	10人の場合
0	20,000	40,000
4,000	4,000	4,000
0	15,400	30,800
0	2,000	0
-4,000	-1,400	5,200
	-7.0%	13.0%

年間	1号あたりの利用者人数			
	25人の場合	45人の場合	95人の場合	195人の場合
売上	1,200,000	2,160,000	4,560,000	9,360,000
粗利	228,000	448,800	952,800	1,960,800

1号あたりの利用者人数		
0人の場合	5人の場合	10人の場合
0	240,000	480,000
-48,000	-16,800	62,400

(税別)

\* 上記には、販売店様が利用者様の手元に商品をお届けする費用、および代金を回収する費用は含んでおりません。

利用者様へのお届けの方法や配送料を別途設定するか否かは、販売店様におまかせいたします。

\* 上記の仕入費用算出では、産直商品（産地から個人宅に宅配便で直送）を除いて計算しています。産直商品は、通常商品に比べ掛率が高く85%ですが、商品数は全体の3%未満。売上の比率も低くなっております。

最後までお読みいただきありがとうございました。

超高齢化社会の中で今後も成長が見込める「シニア × 宅配」マーケットのサービスです。

是非お取り扱いをご検討いただければ幸いです。



会社名 株式会社アデリー

所在地 〒742-0021 山口県柳井市柳井11171番地1

代表者 代表取締役 小野 典子

創業 1972年5月（昭和47年）

設立 1977年3月（昭和52年）

事業内容 ・食品宅配カタログ・カタログギフトの企画・制作・運営・販売  
・スイーツ・花の企画・製造・販売  
・物流サービス、通販業務代行、フルーツカフェ運営 等



ご不明点・ご相談は、以下担当までお気軽にご連絡ください！

TEL : 0820-23-3391

e-mail : hitoshina@ad-e.co.jp

担当 : 朝倉・豊川 （平日9:30-18:00）

← 写真左から2番目が朝倉、写真右端が豊川です。