地元の事業者さんに、年 6,000万円の仕事が回ります

住民の方のお困りごとが、地元の事業者さんの仕事に変わります。いただいた協賛金の行き先と、お返しできるものを、先に開いておきます。

いただくもの — 年会費 110,000 円（税込）× 50社 ＝ 5,500,000 円

行き先	年額
本部管理費（株式会社両藤舎）	550,000
地域支援グループ管理費（新聞販売店）	1,100,000
広域支援グループ 活動費	1,650,000
地域の課題解決グループ（まちづくりNPO・RMO）活動費	2,200,000
合計	**5,500,000**

企画書 msb_Ch03-002（260824）p8〜p9 の分配ルールどおりです。**新聞販売店に残るのは 1,650,000 円（30.0%）で、残りの7割は地域の支援活動へ回ります。**

お返しするもの — 地元の事業者さんに落ちる仕事

	下限	上限
地元事業者に落ちる仕事（年）	12,000,000	60,000,000
協賛事業者40社で均した1社あたり	300,000	1,500,000
年会費 110,000 円に対して	**2.7倍**	**13.6倍**

これは40社で均した場合の目安であり、業種によって偏ります。受注をお約束するものではありません。
紹介手数料率10%・平均案件単価 50,000 円は現時点の仮置きで、実際の料率は株式会社両藤舎と 協力事業者さまとの間で決めたうえで更新します（→ 5ページ）。

念のため — 新聞販売店が1億円を稼ぐ、という話ではありません



105,100,000 円
地域で動くお金（このプロジェクトを通る総額）



└ **51,100,000 円**
新聞販売店を通るお金（売上）



└ **10,882,000 円**
分配のあと販売店に残るお金（1店あたり 月 226,708円）

お金の出どころは協賛金だけではありません

配達とチケットの実務から 39,600,000 円。協賛金 5,500,000 円は、その体制を立ち上げ、維持するための原資です。**公費には依存しません。**

2ページ 4本の収入を1店・1か月へ **3ページ** この数字の作り方 **4ページ** 1日の仕事と、何人で回るのか **5ページ** 協賛企業さまには、この数字を

数字の読み方 — 黒＝出どころのある確定値　／　グレー＝いまは仮に置いた値　／　赤い下線＝まだ決まっていない値

4本の収入を、確かな順に、1店・1か月へ割り戻す

①は契約で決まるので動きません。②③は「どれだけ動くか」で決まります。④は件数しだいで、まだ読めません。

収入の柱	4店の年間売上	1店の年間売上	1店の月間売上	1店に残る月額	確かさ
① 協賛金	5,500,000	1,375,000	114,583	**34,375**	契約で決まる
② EC・ネットスーパー配達	15,600,000	3,900,000	325,000	**97,500**	稼働で決まる
③ まごころちょこっとサポート	24,000,000	6,000,000	500,000	**50,000**	稼働で決まる
④ 地域事業者への紹介手数料	6,000,000	1,500,000	125,000	**44,833**	件数しだい
合計	**51,100,000**	**12,775,000**	**1,064,583**	**226,708**	

① 50社 × 110,000円（オフィシャルパートナー10社＝1,100,000円／協賛事業者40社＝4,400,000円）。販売店に残るのは **本部管理費 550,000 円＋地域支援グループ管理費 1,100,000 円＝1,650,000 円（協賛金全体の 30.0%）**。残りは広域支援グループと、地域の課題解決グループ（まちづくりNPO・RMO）の活動費です〔企画書 msb_Ch03-002（260824）p8〜p9〕。

② 高齢者世帯の5%＝1,000世帯が週1回 × 52週 ＝ 52,000 回 × 300円。販売店の取り分は30%（70%は配達員の歩合と燃料代）。

③ 高齢者世帯の10%＝2,000世帯が年4シート ＝ 8,000 シート × 3,000円。販売店の取り分は運営事務局手数料の10%（90%はキャストへの対価と地域支援協力費）。

④ チケット案件の1.5%＝1,200件が専門の工事へ発展。販売店が受け取るのは案件額の10%＝1件 5,000円。

④がゼロでも成り立ちます

1店 年 2,182,500円 ＝ 月 181,875円

紹介手数料は「伸びしろ」として扱い、事業が成り立つ条件には入れていません。

60,000,000 円は、別の勘定です

お困りごとから地元の事業者さんへ渡る仕事の総額が **12,000,000 〜 60,000,000** 円。そのうち販売店に入るのは紹介手数料の **1,200,000 〜 6,000,000** 円です。

前者は地域経済への波及、後者が販売店の売上。混ぜて数えないよう、分けて書いています（→ 5ページ）。

上の表は「満期」の数字です。そこまでは階段で上がります

1年目　令和8年10月〜令和9年3月（半年）

1店 月 63,875円

協賛25社・②③は計画の20%・④ゼロ。4店で 1,533,000 円（1店 383,250 円）。
必要な追加の人手は1店あたり0.7〜0.8人分＝**いまいる人で始められます。**

2年目

1店 月 108,125円

協賛50社がそろい、②③が計画の50%。④はまだ数えません。4店で 5,190,000 円。
追加の人手は1店あたり1.7〜2.0人分。

3年目（満期）

1店 月 190,842 〜 226,708円

②③が計画どおりになり、④も動き始めたとき。4店で 9,160,400 〜 10,882,000 円。
追加の人手は1店あたり3.4〜4.0人分（→ 4ページ）。

グレーの行＝稼働しだいで動く値　／　赤い下線＝料率と件数がまだ決まっていない値

この数字の作り方　— 前提をぜんぶ開いています

どの数字がどこから来たのか、まだ決まっていないのはどれかを、隠さずに並べます。

項目	置いた数字	出どころ	確かさ
人口・世帯	102,978人／48,368世帯／65歳以上 34,099人	令和8年8月1日 住民基本台帳（概要 p12）	確定
販売店数	多治見地区 4店	多治見地区中日新聞販売店会（既存B5チラシ）	確定
協賛社数と会費	50社 × 110,000円（税込）	企画書 msb_Ch03-002 p8〜p9	確定
協賛金の分配	本部55万／地域支援110万／広域支援165万／課題解決220万	同 p8〜p9	確定
チケット単価	1枚＝12分 300円、1シート3,000円	利用約款（令和7年11月1日制定）・既存リーフレット	確定
高齢者世帯	20,000世帯	AI試算が置いた推計。**出典が確認できていません**（全世帯 48,368 の 41.3%）	要確定
配達の稼働	高齢者世帯の5%＝1,000世帯が週1回	仮置き。地区の配達軒数 16,929 軒の5.9%にあたります	仮置き
チケットの稼働	高齢者世帯の10%＝2,000世帯が年4シート	仮置き（実績なし）	仮置き
紹介手数料の料率と単価	10%・平均 50,000円	**概要・企画書のどちらにも記載がありません。**AI試算の独自の仮定です	未決
作業の前提	配達1回 10〜15分／チケット1枚12分／営業日240日／常勤1人 年1800時間	本試算の作業前提	仮置き

「高齢者世帯 20,000」について — この数字は「65歳以上のご家族がいる世帯」であれば妥当ですが、「高齢のご夫婦だけ・お一人だけの世帯」であれば1万〜1万2千世帯程度まで下がります。どちらで数えるかで②③は半分近く動きます。国勢調査の実数で置き換え次第、計算し直します。

出典側の注記 — 概要 p12 は、年齢3区分の合計 105,048 人が総人口 102,978 人と 2,070 人ずれています。高齢化率 32.5%は前者で割った値です（総人口で割ると33.1%）。本資料は表示値を踏襲しています。

含んでいないもの — 法人税・社会保険料／ポータルサイト・チケット管理システムの構築費と保守費／リーフレット等の印刷費／事務局の固定人件費

稼働が計画どおりに行かなかったら

	控えめ ②③が計画の50%	計画	強気 ②③が計画の150%
①②③の合計（残る）	5,190,000	8,730,000	12,270,000
1店あたり月額（④なし）	108,125	181,875	255,625
④を上限まで乗せた月額	152,958	226,708	300,458
1店あたりのキャスト人数	6〜7人	12〜15人	19〜22人

稼働が計画の半分でも、1店あたり月10万円台は残ります。 逆に強気の数字を出すには、1店あたり19〜22人のキャスト登録が前提になります（→ 4ページ）。

決まると、この数字が動きます

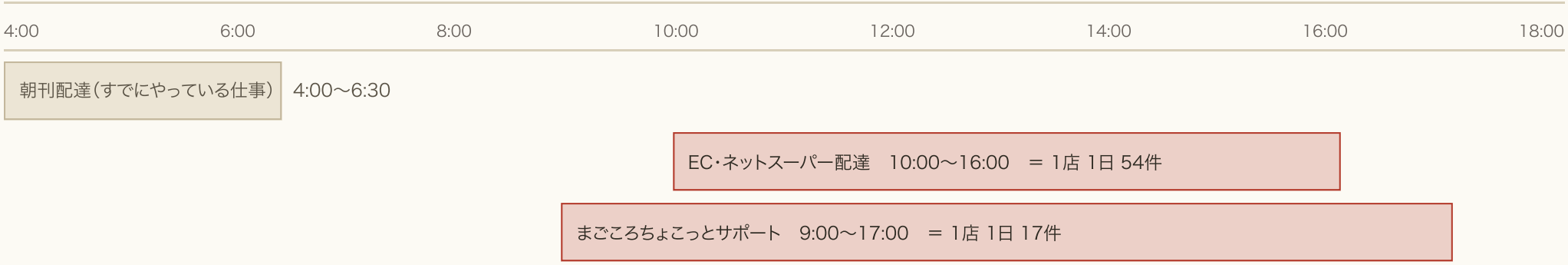
1　紹介手数料の料率と、平均の案件単価
いまは仮置きです。株式会社両藤舎と協力事業者さまとの間で決めていただくと、④が確定します。

2　「高齢者世帯」の数え方
②③はどちらもここから出しています。国勢調査の実数に置き換え次第、計算し直します。

3　4店への配分のしかた
本資料は便宜上4店で等分しています。実際は本部管理費が株式会社両藤舎に入るため等分にはなりません。

1日の仕事と、何人で回るのか

「配達の空き時間で」という言い方が、時間帯として本当に成り立つのかを確かめます。



「配達の空き時間に」という言い方は、**時間帯としては成り立ちます。**ただし、件数を回す人は別に要ります。

必要な人手

- 4店合計で年 24,667 〜 29,000 時間（配達 52,000 回×10〜15分＝8,667〜13,000時間／チケット 80,000 枚×12分＝16,000時間）
- 1店あたり 6,167 〜 7,250 時間
- 週10時間動くキャストなら **1店 12〜15人**（地区合計 49〜58人）
- 常勤に換算すると **1店 3.4〜4.0人分**

これは「人手が足りない」という問題ではなく、この1店が地域に3〜4人分の働く場所をつくる、という意味です。有償ボランティア・短時間勤務・キャスト登録など、フルタイム以外の担い手で埋める設計にします。

続けていただける条件

配達手数料 300円 × 取り分70% ＝ 1回 210 円。1回にかかる時間で、時給はこう変わります。

1回の所要時間	8分	10分	12分	15分
時給換算	1,575円	1,260円	1,050円	840円

単独で走って1回15分では、配達員さんに続けていただけません。新聞の巡回に重ねて1回8〜10分で回れるルートの密度が、この事業の成立条件です。

チケットは、儲けではなく入口です

チケットの販売店取り分は4店合計で年 2,400,000 円。受付（10:00〜16:00・年約240日＝1,440 時間）の人件費 1,584,000 円とほぼ同額で、チケット単体では利益が出ません。**4店それぞれに受付を置くと1店あたり年 984,000 円の持ち出し**（4店で 3,936,000 円）になり、**多治見中日サービスセンターの1拠点に集めると年 816,000 円が残ります**（概要 p10・p14 の体制どおり）。収益は②の配達と④の紹介から出ます。

協賛企業さま・商工会議所さまには、この数字を

住民のお困りごとが、地元の事業者さんの仕事に変わります。販売店が受け取るのはその一部の紹介手数料だけです。

住民のお困りごと
年 80,000枚
のチケット利用

▶

新聞販売店が聞き取り、
見極めて、つなぐ
資格や大がかりな工事が要る案件を、登録した地元の事業者さんへ

▶

地元の事業者さんに落ちる仕事
年 12,000,000 ～ 60,000,000 円

うち、販売店が受け取る紹介手数料
年 1,200,000 ～ 6,000,000 円

大きい箱が「地域に落ちるお金」、小さい箱が「販売店の売上」です。**この2つは別の勘定なので、足して数えません。**

協賛事業者さまから見ると

	下限	上限
地元事業者に落ちる仕事（年）	12,000,000	60,000,000
協賛事業者40社で均した1社あたり	300,000	1,500,000
年会費 110,000円（税込）に対して	**2.7倍**	**13.6倍**

下限は、チケットを「枚」ではなく「件」で数え直した場合です（80,000 枚 ÷ 1件平均5枚 ＝ 16,000 件の1.5%＝240件）。上限はAI試算の前提（1,200件）どおりです。

これは40社で均した場合の目安であり、業種によって偏ります。受注をお約束するものではありません。 紹介手数料率10%・平均案件単価 50,000円は現時点の仮置きで、実際の料率は株式会社両藤舎と 協力事業者さまとの間で決めたうえで更新します。

どんなお困りごとが、どんな仕事になるのか

住民からのご依頼	チケット	どこへ渡るか
ゴミ出し（12分）	1枚 300円	販売店・キャストがその場で
電球の取替え（24分）	2枚 600円	販売店・キャストがその場で
買い物の代行（60分）	5枚 1,500円	販売店・キャストがその場で
草刈り・剪定、水回りの修理、リフォームなど 資格や大がかりな工事が要るもの	チケット外	**協賛事業者さまへお繋ぎします** チケット案件の1.5%がここへ発展すると置いています

チケットで収まる小さなご用は、販売店とキャストがその場で済ませます。**協賛事業者さまにお繋ぎするのは、プロの手が要る案件だけ**です。毎朝毎夕うかがっている販売店が間に入るので、飛び込み営業でも、見ず知らずのネット経由でもない形で、住民の方からご相談が届きます。

出典 — 協賛の社数・会費・分配は企画書 msb_Ch03-002（260824）p8～p9／人口・世帯は令和8年8月1日 住民基本台帳／稼働と単価の前提は3ページに全て開示しています。

お問い合わせ — まごころちょこっとサポート運営事務局（株式会社両藤舎）　多治見市虎渓町1丁目31　0572-22-3500