

「配達網」から「地域のライフライン」へ。 新聞販売店の収益向上と 読者維持の最強モデル

古紙回収の変更で実現する、
お店の利益と読者の笑顔を両立する
「お取り寄せ&お悩み解決」スキーム



ご提案先：全国新聞販売店代表様 様

ご提案元：鶴屋紙業

なぜ今、特別なご案内が必要なのか？



『この新聞をとっていて本当に良かった』と読者様に感じていただくことが、他紙との最大の違いを生み出します。

ビジネスモデルの進化:「配達業者」から「地域のコンシェルジュ」へ

	従来モデル	鶴屋(地域拠点)モデル
収益源	新聞購読料のみ	購読料 + 物販・サービス手数料(10~15%)
読者との関係値	毎月の集金だけの関係	生活のインフラ・頼れる相談役
現場の労力	新規開拓のためのポスティングや訪問	既存ルートへのチラシ同梱のみ(負担増ゼロ)
解約抑止力	義理や惰性(弱い)	圧倒的な感謝とロイヤルティ(非常に強い)

新しい業務を始めるのではなく、既存の「配達網」というインフラに新しい価値を流し込むだけです。

読者の心をつかみ、利益を生む「2つの武器」

武器① 特別なお取り寄せ (モノの喜び)

利益直結



季節の楽しみ

武器② シニアのお悩み解決 (コトの安心)

圧倒的信頼



不安の解消

この「モノ」と「コト」がシームレスに組み合わさることで、
他紙には真似できない「地域密着型プラットフォーム」が完成します。

武器①：利益と喜びに直結する「お取り寄せ・家電販売」

面倒な
スマホ操作
不要！



いつもの
集金スタッフに
頼める安心感

売上の **10%～15%** が、
そのままお店の**手数料利益**に！

(※産直物販10-15%、家電約10%)

武器②：圧倒的な信頼を生む「終活・相続のお話会」



『新聞屋さんが、私たちの将来の不安まで世話をしてくれる』
という驚きが、お店への絶対的な信頼へと変わります。

証拠：シニア層が抱える「爆発的な潜在需要」



累計参加人数

2,565名

開催実績

140回以上



終活や相続への不安は、読者が最も『誰に相談していいかわからない』悩みです。
これを身近な公民館等で無料で解決できるスキームは、確実に大きな反響を呼びます。

なぜこれが「最強の読者引き留め（解約防止）」になるのか？



財務シミュレーション：中規模店（3,000件）モデルの場合

年間副収入（販売店取り分）

約 **450,000** 円

正確には 446,805円

月平均副収入

約 **37,200** 円

終活・相続相談

212,625円（9.4件成約）

中古車販売

97,200円（1.6件成約）

産直物販

46,080円（76.8件成約）

不用品回収

45,900円（9.2件成約）

家電販売

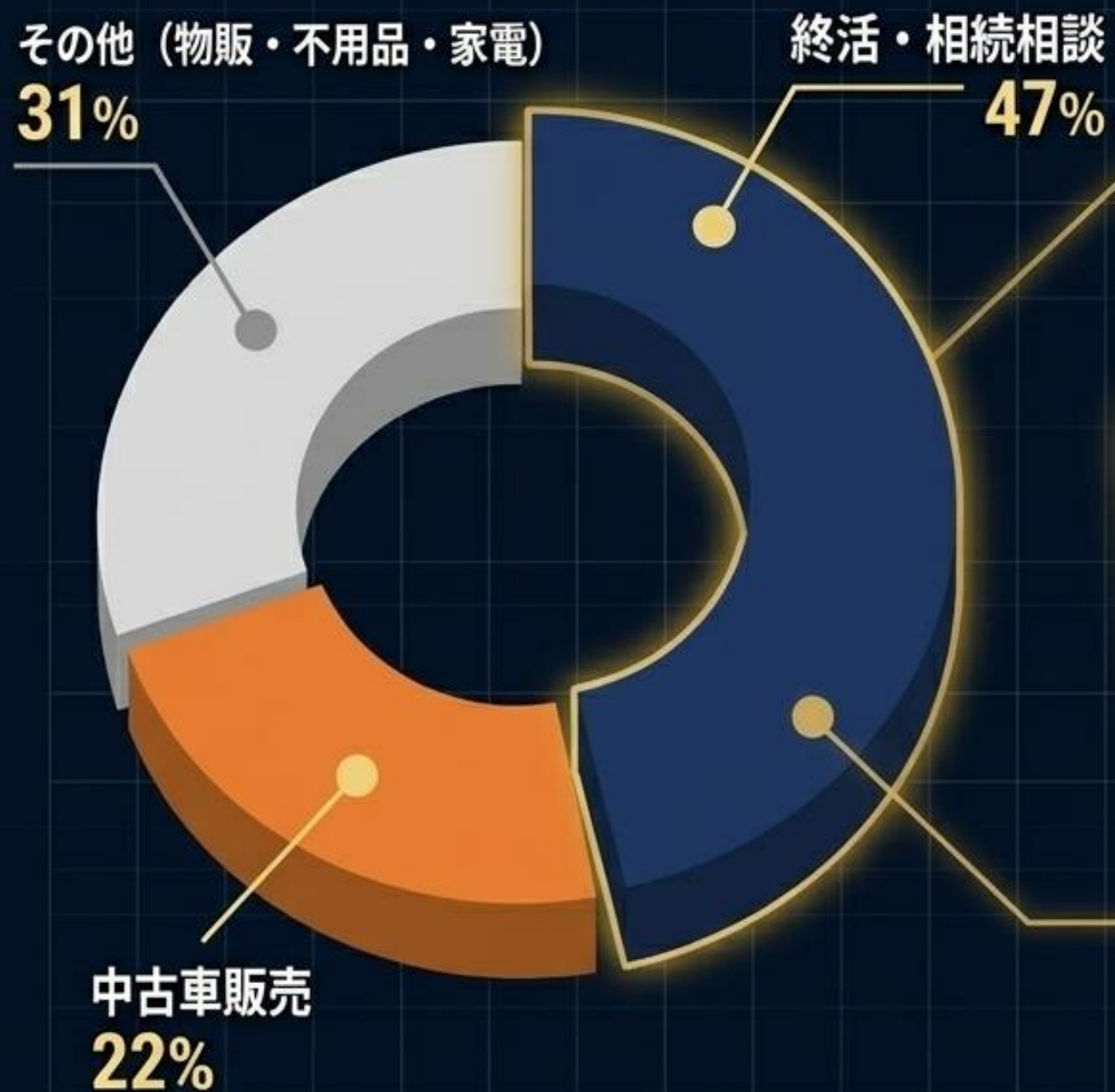
45,000円（9.0件成約）

“

『完全成果報酬型』のため、販売店様側の持ち出しリスクはゼロ。
購読者1件あたり年間約**149円**の新たな付加価値を生み出します。

”

インサイト：収益の7割を牽引する「2つのキードライバー」



「物販・家電」＝「日常の接点と感謝づくり」

頻度高く、コミュニケーションを生む

この絶妙なポートフォリオが、
『やらない理由がない』
安定した高収益スキームを実現します。

「終活・中古車」＝「収益のキードライバー」

件数は少なくとも、1件あたりの利益が極めて大きい

現場の負担は「最小限」。面倒な手配はすべてお任せください

読者様

チラシを見る

注文する / セミナー参加

集金時に支払い

販売店様

チラシの折り込み

【通常の集金と同時に】
注文受付・代金回収

(セミナー時のみ)
公民館等の場所取り

追加人員ゼロ!

鶴屋紙業

チラシの準備

商品の手配・発送

専門家の手配・日程調整
(すべて丸投げでOK)

“

販売店様は『既存の配達・集金ルート』をそのまま動かすだけ。
在庫を抱えるリスクも、発送の手間も一切ありません。

”

圧倒的な利益還元の理由：「古紙回収」との強力なシナジー

前提条件：全体運営費 月額22,000円/販売店会様全体

Route A

古紙回収を私ども（鶴屋紙業）にお任せいただける場合

**物販や家電の手数料を
【全額（100%）】お店に還元！**

鶴屋は本業の古紙回収で利益が出るため、
物販手数料の中抜きが一切不要。
一番お店が儲かるスキームです。

Route B

現在は古紙回収の変更が難しい場合

**発生した手数料の
【半額（50%）】をお店に還元。**

残りは運営費に充当させていただきます。

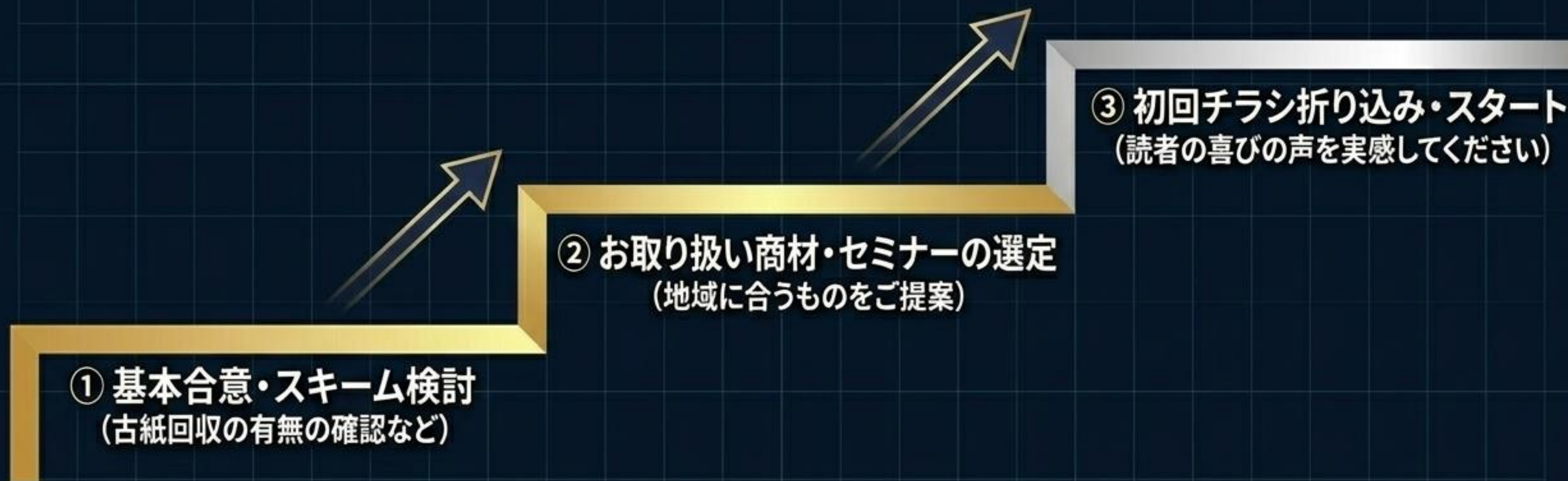
どちらのルートでも読者様の『**解約防止効果**』は変わりませんが、
古紙回収とセットにすることで販売店様の利益が**最大化**されます。

地域ニーズに合わせて選べる「サービス・エコシステム」(関東エリア例)



※上記は一例であり、販売店様の地域の特性に合わせて商材を柔軟にカスタマイズ可能です。

まずは次回の「チラシ折り込み」から、読者の反応を見てみませんか？



お問い合わせ・
詳細シミュレーションの
ご依頼はこちら



配達網という最強のインフラを活かし、
ともに地域で一番『**ありがとう**』を
集めるお店を作りましょう。