フランチャイズ加盟 説明資料

【 高齢者向け 配食サービス 3 チェーン 】

まごころ弁当

配食のふれ愛

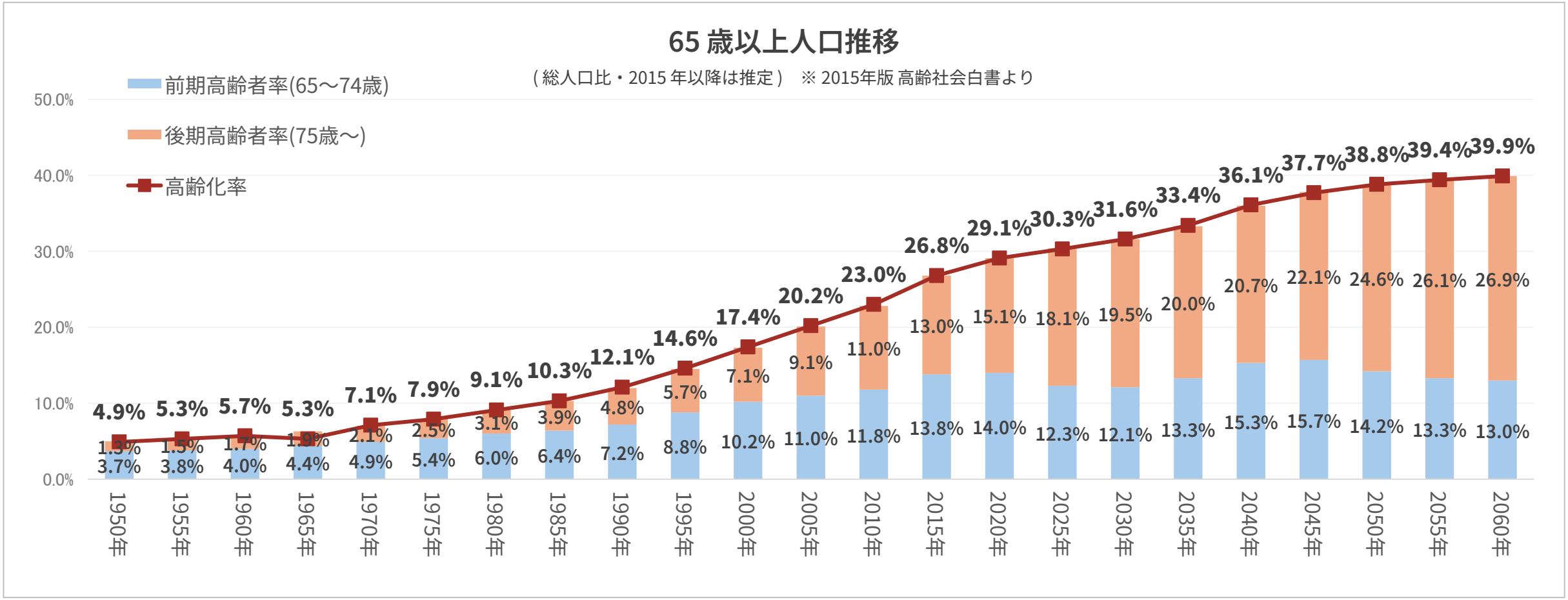
宅食ライフ

SILVER LIFE

Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

マーケット基本分析

総務省統計局が 2024 年 9 月に公表した日本の人口統計によると、65 歳以上の高齢者が総人口に占める割合 (高齢化率) は 29.3% と過去最高です。75 歳以上の後期高齢者人口も同じく過去最高の 2,076 万人です。



Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

配食サービスの事業内容

Copyright 2024 シルバーライフ食 All rights reserved.

➡ 株式会社シルバーライフ の説明会予約はこちらから

高齢者向け配食サービスの主な業務

地域にお住まいの高齢者様に、毎日のお食事をお届けする仕事です。

業務 1

配食業務

- 調理経験は不問です。誰にでも無理なくお取り組みいただけます

STEP 1

注文の確認

STEP 2

食材準備

STEP 3

盛付け

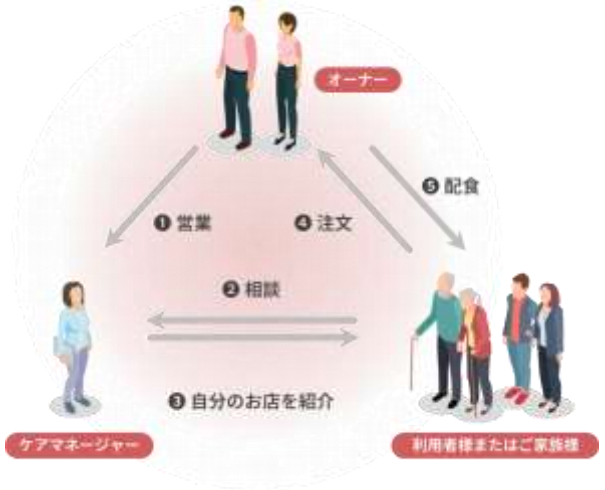
STEP 4

配食

業務 2

営業業務

- 地域を統括するケアマネージャーとの関係づくりが食数を伸ばします



Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

1. 配食業務

SILVER LIFE

調理経験は不問です。誰にでも無理なくお取り組みいただけます。

STEP 1

注文の確認

- 事前に注文数が決まっているので、突然の作業や作りすぎによるロスを避けられます

STEP 2

食材準備

- 本部が供給する、チルド食材を選ぶだけです (脂が固まる食材のみ中温で温めます)
- 包丁を使った仕込み等はありません。

STEP 3

盛付け

- 加熱調理したおかずを盛付けます

STEP 4

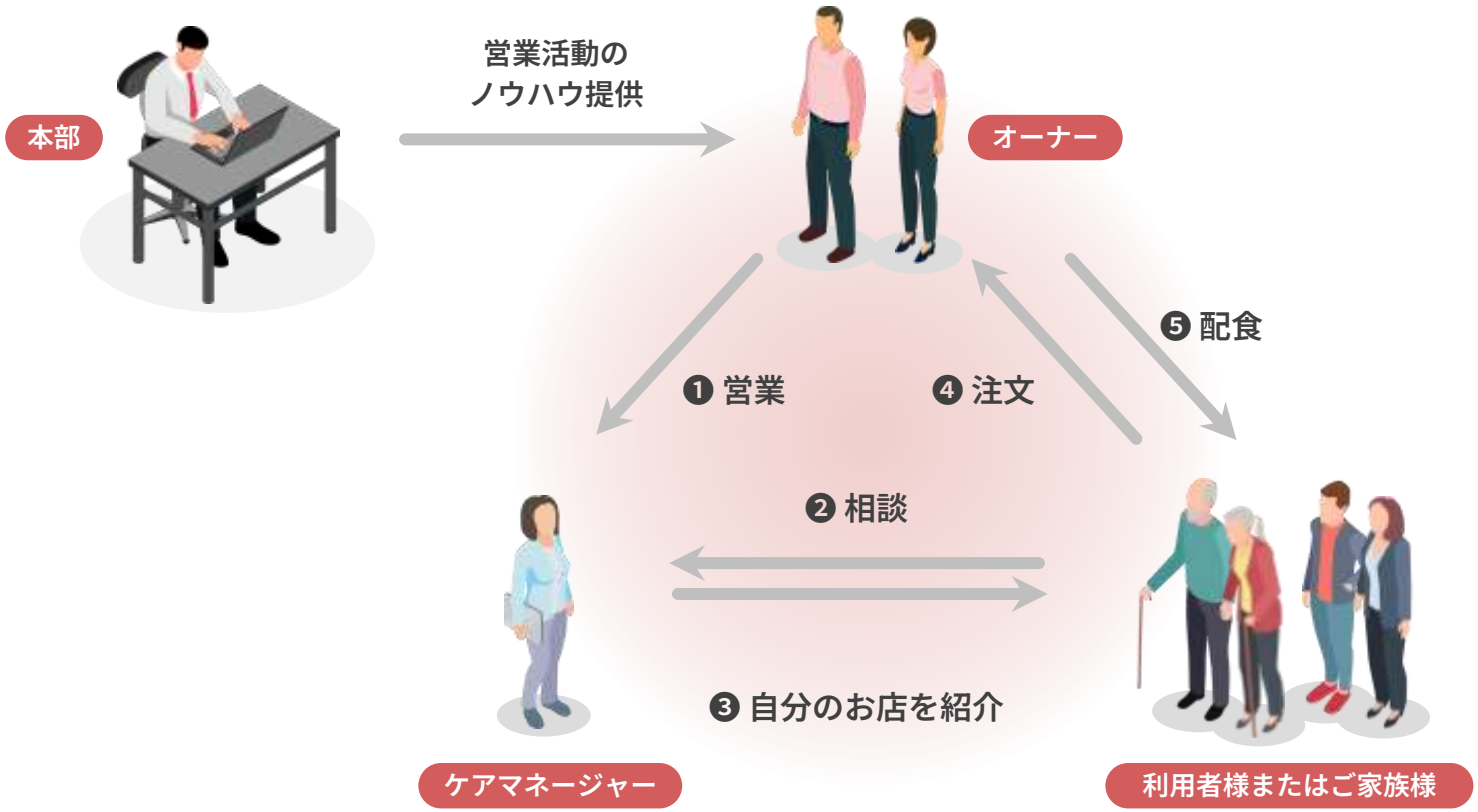
配食

- 宅配バイクや軽自動車等で１軒１軒 届けます

Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

2. 営業業務

地域を統括するケアマネージャーとの関係づくりが食数を伸ばします。
個人宅営業はありません。



■ ケアマネージャーとは

介護保険制度の中核を担い、介護を必要とする人と、福祉・医療・保健のサービスとを結ぶ「架け橋」となる重要な役割を担っています。

■ お弁当の注文に至る流れ

- 配食希望者やご家族の方が、その地区のケアマネージャーさんにサービスの申請、相談をします。
- 相談を受けたケアマネージャーさんは、そのニーズに合わせ自身が知っている配食業者を紹介します。

Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

オーナーの一日の流れ

SILVER LIFE

オープン当初は、一日の大半を営業活動に費やします。
40～50 食以降は、空いた時間でケアマネージャーや福祉関連施設に営業に回ります。（配達途中で営業を行うこともあります）

Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

配食サービスの事業性

Copyright 2024 シルバーライフ食 All rights reserved.

➡ 株式会社シルバーライフ の説明会予約はこちらから

日食数ごとの損益シミュレーション

SILVER LIFE

毎日のお食事だから、お求めやすい低価格で販売できる コスト競争力 を実現。

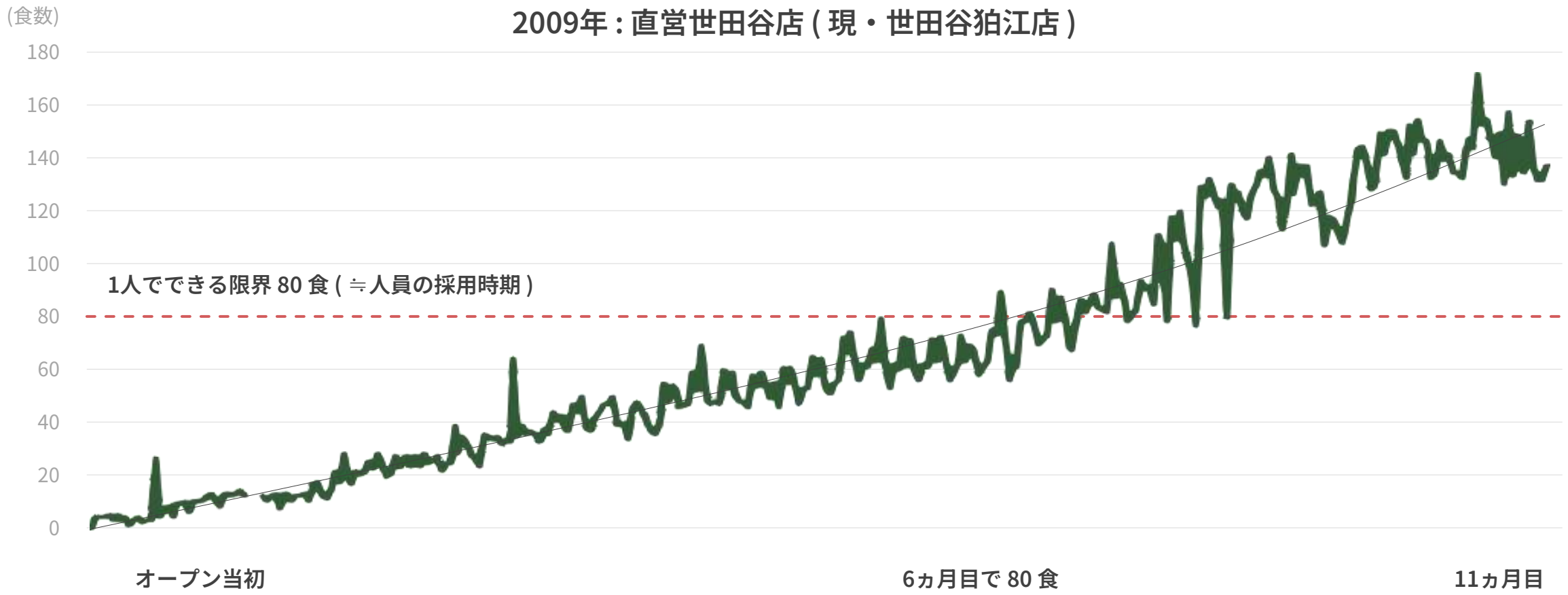
	損益分岐 (1 人で事業立ち上げ)		事業安定 (配達 2・盛付 1 名雇用)		最大目安 (配達 7・盛付 1 名雇用)	
日食	**50**		**200**		**600**	
単価	**¥ 540**		**¥ 540**		**¥ 540**	
売上	**¥ 810,000**		**¥ 3,240,000**		**¥ 9,720,000**	
食材原価	**¥ 361,500**	44.6 %	**¥ 1,446,000**	44.6 %	**¥ 4,338,000**	44.6 %
粗利	**¥ 448,500**	55.4 %	**¥ 1,794,000**	55.4 %	**¥ 5,382,000**	55.5 %
雑給	**¥ 0**	0.0 %	**¥ 626,400**	19.3 %	**¥ 1,908,000**	19.6 %
家賃	**¥ 80,000**	9.9 %	**¥ 80,000**	2.5 %	**¥ 80,000**	0.8 %
ロイヤリティ	**¥ 0**	0.0 %	**¥ 0**	0.0 %	**¥ 0**	0.0 %
会費	**¥ 30,000**	3.7 %	**¥ 30,000**	0.9 %	**¥ 30,000**	0.3 %
水道光熱費	**¥ 20,000**	2.5 %	**¥ 60,000**	1.9 %	**¥ 150,000**	1.5 %
燃料費	**¥ 12,000**	1.5 %	**¥ 36,000**	1.1 %	**¥ 96,000**	1.0 %
雑費	**¥ 30,000**	3.7 %	**¥ 90,000**	2.7 %	**¥ 180,000**	1.9 %
経費合計	**¥ 172,000**	21.2 %	**¥ 922,400**	28.5 %	**¥ 2,444,000**	25.1 %
営業利益	**¥ 276,500**	**34.1 %**	**¥ 871,600**	**26.9 %**	**¥ 2,938,000**	**30.2 %**

※ 全て税抜きの金額です　※ 単価は、おかず 500 円、ご飯付 580 円販売時の、平均販売単価 540円想定　※ 販売単価は、店舗側が自由に決められます　※ 原価率は、店舗側の販売価格の設定により上下 します
※ この表は 一定の前提条件に基づくものであり利益を保証するものではないことをご 了承ください

Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

オープン当初時期の食数推移例

配食サービスは、当初の売上規模こそ小さいですが、徐々に増やしていく事ができます。
事実、直営世田谷店では、オープンから 11 ヵ月で 170 食を達成した実績があります。



Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

フランチャイズパッケージ概要

SILVER LIFE

初期投資「ほぼゼロでのスタート」も可能です。

フランチャイズ加盟条件

1. 加盟金	なし
2. 保証金	なし
3. 研修費	なし
4. ロイヤリティ	なし
5. システムレンタル料	なし
6. 会費	月 3 万円 (税抜)
7. 契約期間	5 年間
8. 標準店舗規模	7 ～ 10 坪

開業必要資金

加盟金	なし
保証金 (解約時返金)	なし
研修費 (2 名まで)	なし
厨房機器	なし
工事代	なし
小計	¥ 0

※ 上記の金額に店舗取得料は含んでおりません　※ 配達用バイクはレンタルを想定しています　※ 厨房機器は、概ね 0 ～ 120 万円前後です　※ 内装費は、概ね 0 ～ 150 万円前後です

Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

出店数・展開エリア

まずは、業界第１位、そして近隣諸国へ。

本部としてのビジョン

- 私どもシルバーライフの配食サービス FC は、店舗数業界１位 となりました (2019 年７月・自社調べ)。
- まずは、日本国内で確固たる地位を築き、そして今後は日本に 20〜30 年遅れて少子高齢化社会になる中国・韓国等の近隣諸国への進出も視野に入れています。

加盟店エリアの設定

- 1 店舗当たりのエリア (配達範囲) は、原則として**市区町村単位**で、**商圏エリア内の 65 歳以上の人口が 1.5 万人以上**を一つの目安 にしております 。

エリア拡張や多店舗化も容易

- まずは 1 エリアで安定した収益を確立したのちに近隣エリアに拡張することで、効率的に事業の拡大が図 れます 。

Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

本部サポート

SILVER LIFE

本部の社長自らが「日本で一番の売上実績を出した店長」です。
立ち上げから安定食数に至るまで十分なサポートをお約束します。

サポート概要

- FC 契約後は担当の SV が付きます。私どもの SV は全員が店長経験者です。現場経験豊富な SV がしっかりと 店舗運営を自らの経験から支援いたします。

FC 契約後	OPEN 前後 5 日間	開業後
店舗準備時期には物件探しのやり方から教える開業手続き、さらに営業先リスト作成や開業時の郵送 DM 作成等、営業面での準備作業のサポート	担当SVが実際の店舗に朝から夕方まで入り込み、試食の作成、店舗内 業務、営業ロープレ研修や営業同行もサポートします	継続的に、営業件数、営業内容、在庫管理の方法、衛生チェック、採用方法、その他具体的な店舗運営手法の数々を指導します

最新ノウハウ共有

- 「950 店舗以上の現場で、日々生み出されている最新ノウハウ・事例」が、いつでも手に入ることが大きな強みであり、これがフランチャイズである一番のメリットです。

Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

まとめ

「安定収益」「低コスト」「供給体制」の３つのポイントが、当事業の決め手です。

安定収益

- 成長市場が支える絶対的な需要の増加
  ⇒ 65 歳以上の高齢者が増える一方で行政支援は打ち切り傾向
- 地域福祉関連施設およびケアマネージャーに対する営業ノウハウの構築

低コスト

- 2 等 3 等立地での出店による開業資金圧縮
  ⇒ 家賃・保証金などの初期負担を徹底的に削減可能
- 中古品を有効活用した出店コストの低減
  ⇒ 中古厨房、バイクのレンタル・リースなど を利用することでの初期投資削減
- 受注生産による安定収益とロスの削減
  ⇒ 発注前に配達数が明確になっているためロスがほとんど出ない

高齢者に専門特化した商品の 供給体制

- 自社栄養士・管理栄養士・調理師によるメニュー開発 (2025 年 1月時点で 30 人近く在籍、今後も採用継続)
  ⇒ 高齢者の身体にあったメニューコンテンツの開発
- 自社工場による商品供給体制の整備・強化

Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

自社工場を保有

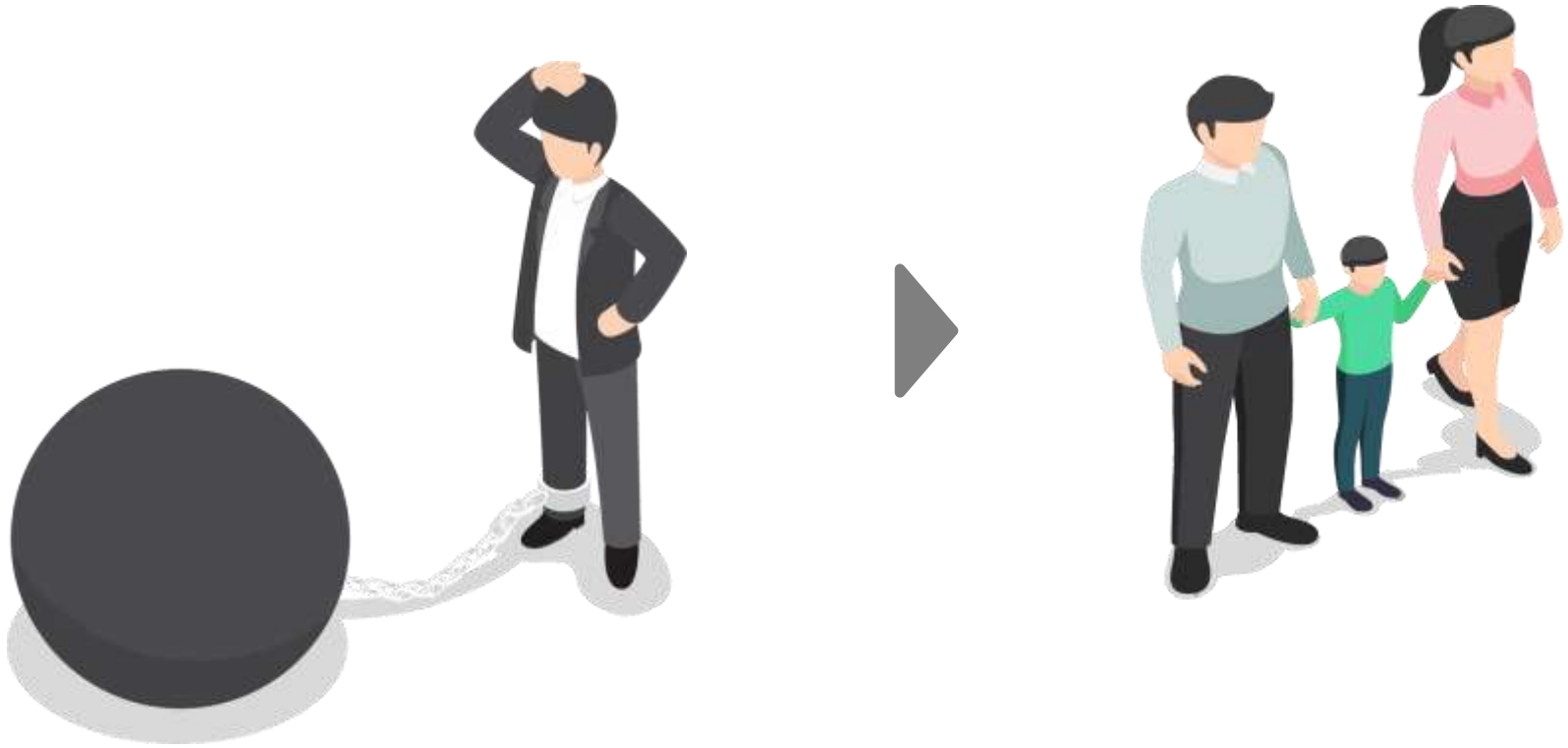
2013 年2 月、(株)すかいらーく より群馬県の食材工場を買収。配食 FC 本部として自社工場を保有していることが、私どもの最大の強みです。製造直後の新鮮な食材を、チルド状態で店舗にお届けしております。
(冷凍ではありません)

自社工場があるからこそ、商品力に自信をもっています

Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

休日も作れます

『開業したら、休みなく毎日営業を続けなければならない…』 これでは単なる苦役です。
私たちは、配食 FC では唯一「日曜日を営業するか、休むか」店舗が決められます。



家族と過ごす時間もない働き方では、長期では「絶対に」事業は伸びません。

Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

本部からの顧客紹介

喫食検討者から本部や提携サイトへの問い合わせは、月 8,000 件以上。20 人近くの本部社員が毎日群馬県のコールセンターで受けて、全国の加盟店様にお客様を紹介しています。

集客活動を店舗に任せきりにはしません。 本部も全力で広告をかけて支援しています。

Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

先輩オーナーの声 (まごころ弁当)

SILVER LIFE

初めは少なくても継続することでお客様が
確実に増えていく! それが私の支えですね

松原 実希オーナー ｜まごころ弁当　駿河湾店

地域安値で美味しいお弁当を提供できるので、
競合他社には負けません!

武野 典子オーナー｜まごころ弁当　奈良中央店

26 歳で起業し、2 年後に法人化に成功! この
ビジネスは年齢に関係なくチャンスをくれる

川村 達哉オーナー｜まごころ弁当　四日市本店 他1店

独居の方や老夫婦を守る! 男所帯の会社です
が皆が本気で取り組む価値のある仕事です

斎藤 昭彦オーナー｜まごころ弁当　宇部店・山口店

利益率を意識して業務効率を高める!
自分の工夫次第で収益は上がります

下田 康夫オーナー ｜まごころ弁当　福知山店

開業から 5 年、9 割の方が継続して利用して
くださる。本当に必要とされるビジネスです

篠原 将恭オーナー｜まごころ弁当　射水店

Copyright 2024 シルバーライフAll rights reserved.

先輩オーナーの声（配食のふれ愛）

SILVER LIFE

夫婦で始めたビジネスが、
今では 9 名のスタッフを抱える企業に成長!

岡下 喜行オーナー ｜ 配食のふれ愛　手稲本店

転職と迷っていた自分の人生で
最高の選択をしたと、胸を張って言えます!

小泉 竜史オーナー ｜ 配食のふれ愛　足立・荒川店

介護施設との契約で少人数でも高効率 &
高収益を実現! これも 1 つの戦略です

森 大二郎オーナー ｜ 配食のふれ愛　横浜旭店

お客様宅を毎日コツコツと回って 1 年半弱。
配食のふれ愛で上位の売上になりました

東山 哲史オーナー ｜ 配食のふれ愛　豊島本店

本部の指示通り行動しただけで、半年で
83 食。9 カ月目で 100 食を突破しました

木崎 絢巳オーナー ｜ 配食のふれ愛　佐倉本店

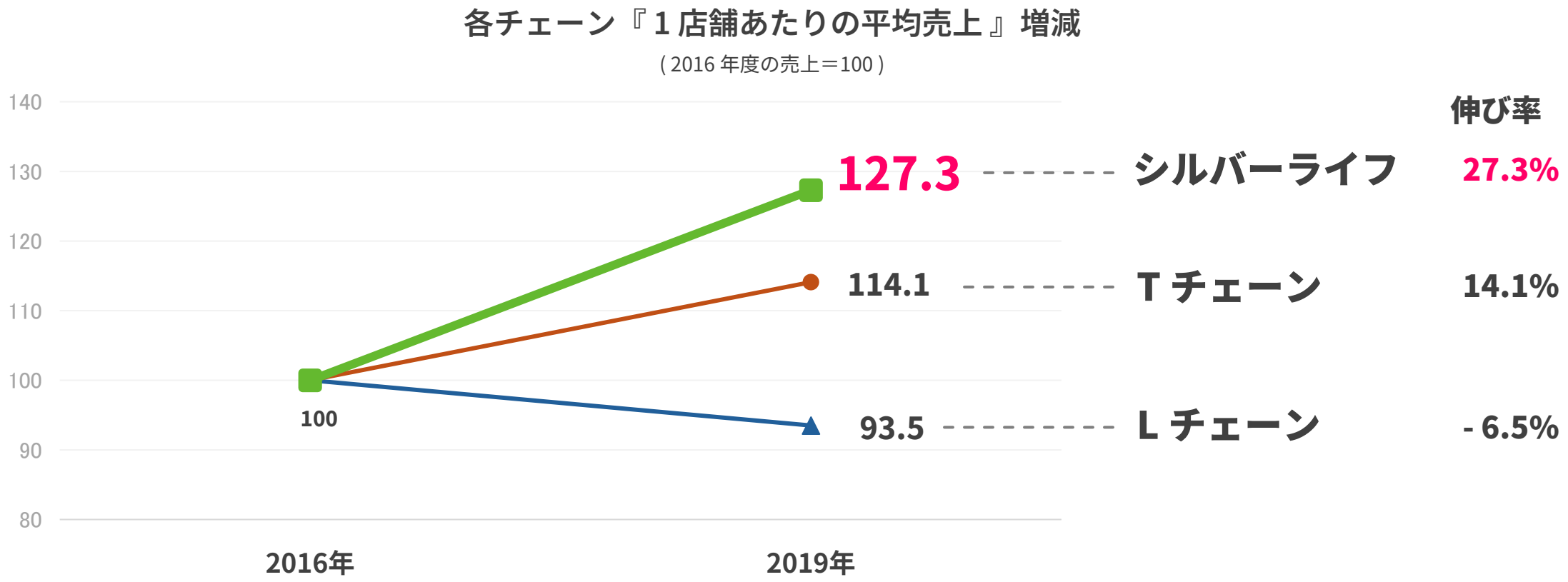
地道な営業活動さえ忘れなければ誰でも
成功するビジネス。継続は力になります

治部 謙介オーナー ｜ 配食のふれ愛　朝霞・新座店

Copyright 2024 シルバーライフAll rights reserved.

各チェーン『１店舗あたりの平均売上』増減

新型コロナウィルスの影響がない 2016 年～ 2019 年の日経テレコン (日経新聞企業情報サイト) をもとに、
本部売上 ÷ 店舗数の計算結果、記録のある3 年間のデータ比較です。 (Lチェーンは2021年以降データを非開示化)
※ 2020 年以降はコロナ禍の影響によって全チェーン伸びたため、この時期のデータがチェーンの実力の比較時期としては一番重要です。



Copyright 2024 シルバーライフ All rights reserved.

最後に 配食サービス 事業への想い

SILVER LIFE

チェーン本部、株式会社シルバーライフ代表の清水貴久です。高齢者向け配食サービス事業は、本当に地道なお仕事です。
でも地道に頑張っていけば「努力が結果に出やすい」「報われやすい」お仕事だとも言えます。私も 20 年前からこの業界に入り、
以来何年も、雨の日も風の日も毎日自分でバイクを運転して地道にお客様にお弁当をお渡しして来 たからこそ、そう思います。
私達は全国のお客様の『ありがとう』のために今後もお弁当を配達し続けます。

詳しい内容は FC 説明会でお伝えします。

FC 説明会は動画形式です。いつでもどこでも視聴できます。
代表の私自身が詳しく事業について解説をいたします。

良い事、悪い事、包み隠さず全てお話しいたします。
ご検討の次のステップとして、ぜひご参加を頂ければ幸いです。
(FC 説明会参加後の方であれば、個別の面談等も可能になります)

株式会社シルバーライフ｜代表 清水貴久

1974年生まれ。明治大学卒業後、警視庁警察官、経営コンサルタント会社を経て 2002 年に配食サービス業界に入る。業界が黎明期で何も手本がない中、1 人でゼロから店舗を立ち上げて、某高齢者専門宅配弁当 チェーンの中で ナンバーワンのオーナー店長として業界 最高売上を記録 し、複数店舗を経営。
その後シルバーライフに転じ配食サービス業界店舗数日本一の フランチャイズ展開を開始する。

- 2017 年 10 月、東証上場、高齢者向け配食サービス専業では日本初
- 2025年 1 月時点、全国 950 店舗以上を展開 (配食 FC チェーン、店舗数第 1 位)

Copyright 2024 シルバーライフAll rights reserved.

➡ 株式会社シルバーライフ の説明会予約はこちらから

FC説明会ページ はこちら

SILVER LIFE

まず 10 分程度の動画をご視聴ください。
動画視聴後に、アンケートにご回答いただくと、追加資料のご送付や個別対応が可能になります。

こちらの ボタン をクリックして お進みください。

▶ FC 説明会 動画を観る

https://www.silver-life.co.jp/webinar/

Copyright 2024 シルバーライフAll rights reserved.

会社概要

SILVER LIFE

会社名	株式会社シルバーライフ　(https://www.silver-life.co.jp/)
本社所在地	〒160-0023 東京都新宿区西新宿4-32-4 ハイネスロフティ 2 階
代表者	清水 貴久
資本金	730 百万円　※ 2023年 7 月末
設立	2007 年 10 月
従業員数	305 人 (パート/アルバイトは含まず)　※ 2024年 7 月末
事業内容	● 高齢者向け配食サービスFC本部の運営 (サービス名称 「 まごころ弁当 」「 配食のふれ愛 」「 宅食ライフ 」等) ● 高齢者施設等への食材販売 (サービス名称 「 まごころ食材サービス 」「 こだわりシェフ 」「おてがるシェフ」等) ● 冷凍弁当の自社販売 及び OEM (サービス名称 「 まごころケア食 」「ライフミール」等)

Copyright 2024 シルバーライフAll rights reserved.