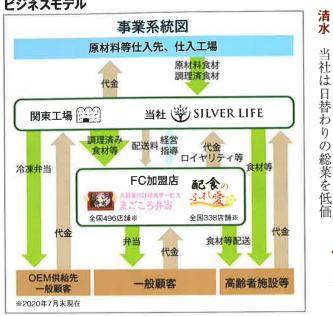
## 高齢者向け配食サービス市場拡大 FC店舗前年105店舗増の834店

ビジネスモデル



づきつつあることから

新たな成長戦略を描いています。 工場の生産能力の拡大ということに の獲得や冷凍弁当の直販などに強化 図っていきます。 材から冷凍食材へとシフトし拡販を す。高齢者施設向けは主力の冷蔵食 新たなブランドを立ち上げる計画で る増加ほか、 げ増施策では、 していく計画です。 このため中期経営計画によって そう考えると鍵となるのは自社 外部環境を背景にした売り上 既存ブランドに加え、 FC加盟店のさらな また新規OEM先

初旬に栃木県足利市に第2工場を新

その解消策として、

2021年

今後、

事業を更に成長させて

倉庫不足

## 内インフラ確立し シェアトップへ

2017年に10万食保確立も進めていきます。 管可能な物流センター とで、保管場所が足り けて冷凍弁当の製造量 り2020年7月にか を建設しました。 た冷凍倉庫も満杯に近 なくなってしまった。 2 0 1 近隣の借りてい 9倍に伸びたこ 9年1月よ しか

ではなかなか対応できません。この 格で提供するため、 自社工場では、 ため当社は自社工場を構えているの 1年半でほぼ2倍に増加 現在、 冷凍弁当の製造量は 群馬県邑楽郡にある 通常の食品工場 しました。

> 場と保管倉庫の新設により、 食の保管が可能になります。

林市に建設する新設倉庫は135万

自社工

新設することにしました。

群馬県館

万食の製造と保管が可能になるわ

の4倍になります 蔵食材の生産が可能になります。 設します。 この工場では1 自社工場の生産能力は現在 日15万食の冷

でした。 ネックとなっているのは、倉庫とにあたり、売り上げ拡大のボ 経て配送しています。 現状は工場からいったん外部

要な時に運べない。新倉庫が完成す 省力化を図っていきます。 することができるようになります。 積み込み、荷下ろしのコストを削減 の時にトラックがなければ荷物を必 倉庫を通して自社倉庫に移す工程を 導入することで、 を機械化するなど最新のシステムを ろしコストが2倍かかるうえ、 -新倉庫は、 工場から直接移すことができ 作業効率も上がり、 ピッキング等の作業 人手不足の補完と これでは積み 輸送、

まごころ弁当/ 配食のふれ愛/他

PICK UP

シルバーライフ: 東京都新宿区



高齢者向け配食サービスでフランチャイズチェーンを展開している シルバーライフ(東京都新宿区)は、2007年の創業以来成長を続け、 2020年には東証1部上場を果たした。2020年7月期の売上高は前年同 期比13.2%増の88億3200万円と、コロナ禍どこ吹く風とばかりにさ らに拡大、100億円も視野に入ってきた。事業の肝となるFC事業は、 加盟店が前年度末105店舗増の834店舗と業界トップを突き進む。

食材販売が売上高の8%以上を占め 者宅に配送するものです。 ロイヤリティよりも加盟店へ

工場で調理した食材を加盟店が高齢 た。当社のビジネスモデルは、本部 %増の63億5000万円となりまし 力のFC事業は、 愛」の2ブランドで展開している主 調に推移しています。 その他」の3つですが、 C加盟店」「高齢者施設等」「OEM・ 「まごころ弁当」「配食のふれ 前年同期比13・2 いずれも好

て加盟へのハ はゼロ、 ーションも簡単な点です。 FC店への加盟金やロイヤリ ·C事業の強みは、 ードルが低く、運営オ 他社と比べ

来、約10年間で急激に店舗数を増や 2009年4月にFC第1 してきました。

ができることと、 当社の強みは1食だけでも配達 同様のライバルは多 メニュー - の豊富さ いのです

高齢者が食べやすい大きさや柔

338店で、合わせて対前年度比1 05店舗増の834店舗となりまし 減が大きく売り上げに影響を与えま ムです。このため、 売売上高も増加する継続収益システ 食数の伸びに比例し、 当社の加盟店は C加盟店の売上高、 「配食のふれあい FC加盟店の増 当社の食材販 「まごころ弁 つまり

み食材を盛りつけ配送するだけのた で低コストで開業できます。調理済 地を問わず、大型の厨房設備も不要 す。店舗は来店型ではないため、 った特徴もあります 一人で事業をスター 個人で加盟する例も多い トできると 号開業以 立

栄養バランスを考

となりました。事業セグメントは「F 億3200万円と前年比13・2%増 2ブランドを主軸に展開

2020年7月期の売上高は88

「まごころ弁当」「配食のふれ愛」

月々の会費は3万円で 社の主顧 の楽しみを提供していけるよう努力 のです。このため、当社としても食 当社のサ 清水 ます。 供してい しているのです。 たくて取る人は少ない。やむを得ず 75歳以上の後期高齢者は、 客となる 価格で提 い物や調理が難しい人で、 という低 0円から 目を用意 000品 慮した1

## 売上高140億円体制へ中期経営計画を策定

ービスを利用する人が多い

毎月の買 実は取り

今後も取り巻く事業環境は明る

込まれ市場も拡大の一途を辿るでし 予想されています。以降も増加が見 年には団塊の世代が後期高齢者とな 020年1872万人で、 る75歳以上の後期高齢者人口は、 2180万人にまで拡大すると 当社がメインターゲットとす 2 0 2 5



Business Chance 2021, 2

今後、

期高齢者が増加する2025年まで

50億円を投資していく計画です。

生産管理システムにより、

当社はこれらの施設の新設と

に社内インフラを整備し、市場拡大