

成長可能性に関する説明資料



株式会社シルバーライフ
証券コード：9262

1.当社の概要

2.当社が属するマーケットについて

3.当社の特徴と強み

4.成長戦略



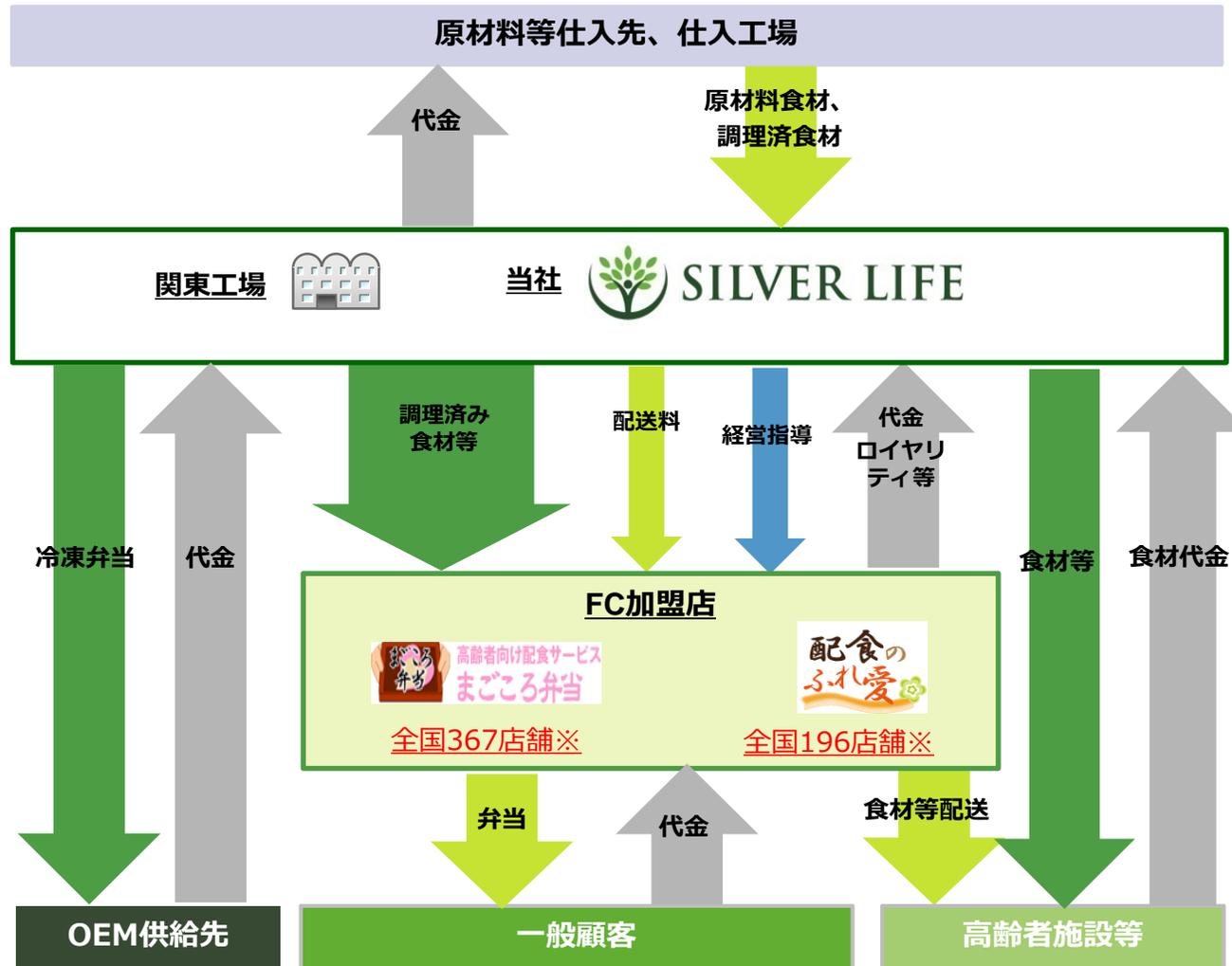
【当社のミッション】

自分で調理をすることや買い物に行くことが困難な一人暮らしや要介護の高齢者の方が、手間をかけず、安心して食事をしてもらえるよう、手ごろな価格で弁当を用意し、毎日自宅に届けます。

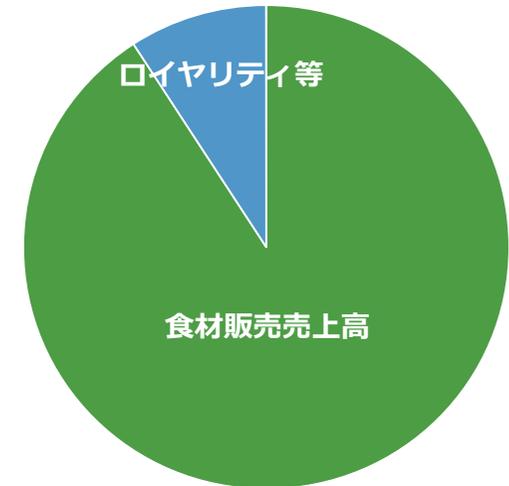


会社名	株式会社シルバーライフ
代表者	代表取締役社長 清水 貴久
設立	2007年10月
資本金	585,495,000円
住所	東京都新宿区西新宿4-32-4 ハイネスロフティ2F
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・高齢者向け配食サービス F C 本部の運営 (サービス名称「まごころ弁当」、「配食のふれ愛」)・高齢者施設等への食材販売 (サービス名称「まごころ食材サービス」)・相手先ブランドによる高齢者向け冷凍弁当のOEM販売
ホームページ	https://www.silver-life.co.jp/
従業員数	229名 (社員69名 パート、アルバイト160名) 2017年7月末時点
工場	群馬県邑楽郡邑楽町中野1678-1

事業系統図



2017年7月期 売上高構成



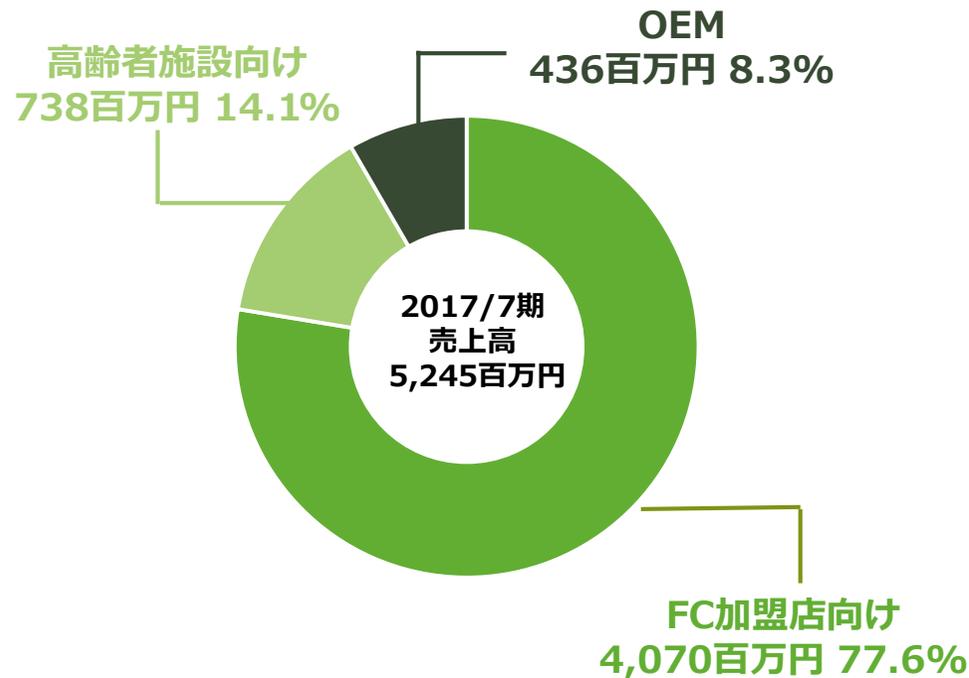
食材卸売が主体
 FC加盟店の売上高（食数）の伸びに比例し、当社の食材販売売上高も増加する継続収益システム。
 （食材販売売上高には、高齢者施設等向け、OEMへの販売も含む）

※2017年7月末現在

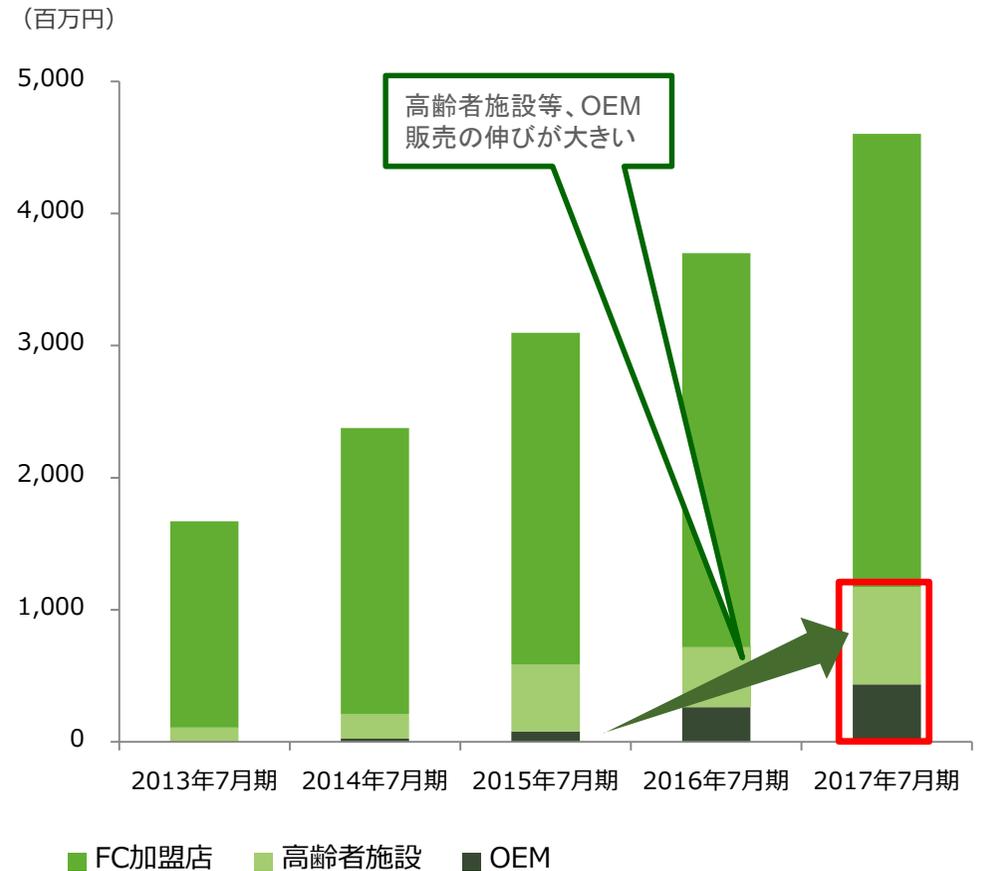
販売先別売上高推移

販売先区分

販売先	販売方法、配送方法
FC加盟店	FC加盟店への卸販売、FC加盟店が顧客へ配送
高齢者施設等	当社による直販、FC加盟店網を利用した配送
OEM	当社とOEM委託元とのOEM契約、当社による配送

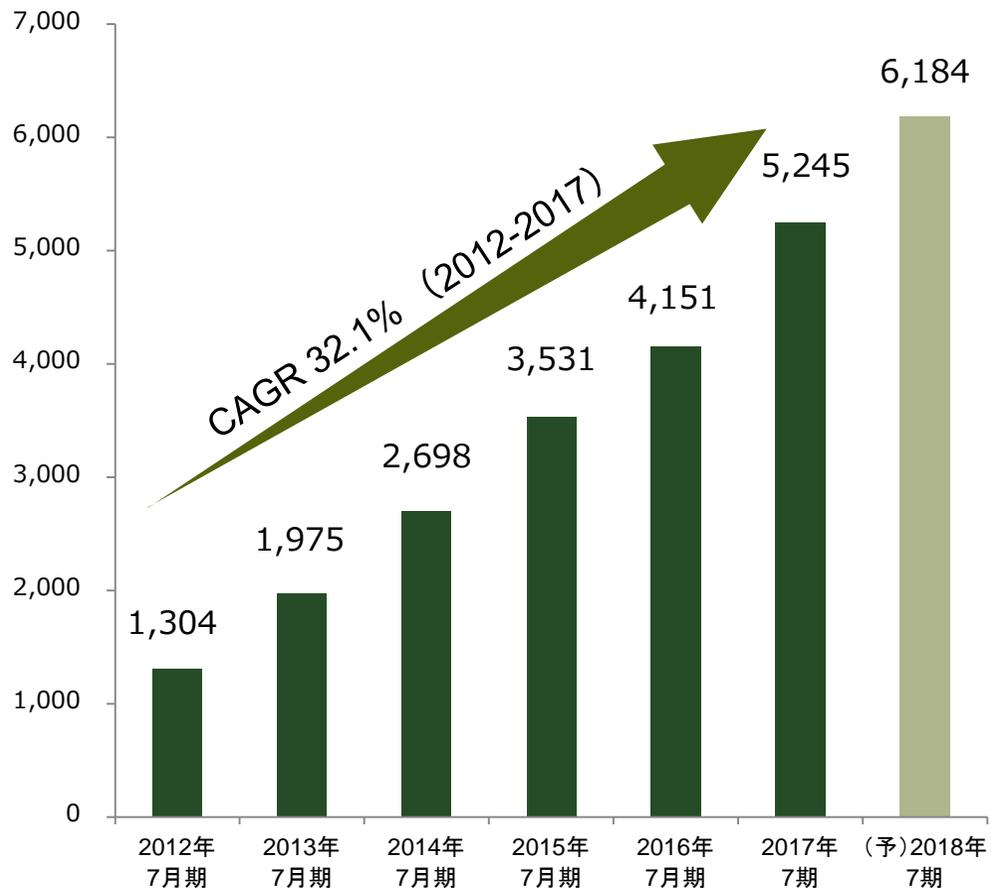


販売先別食材販売売上高推移



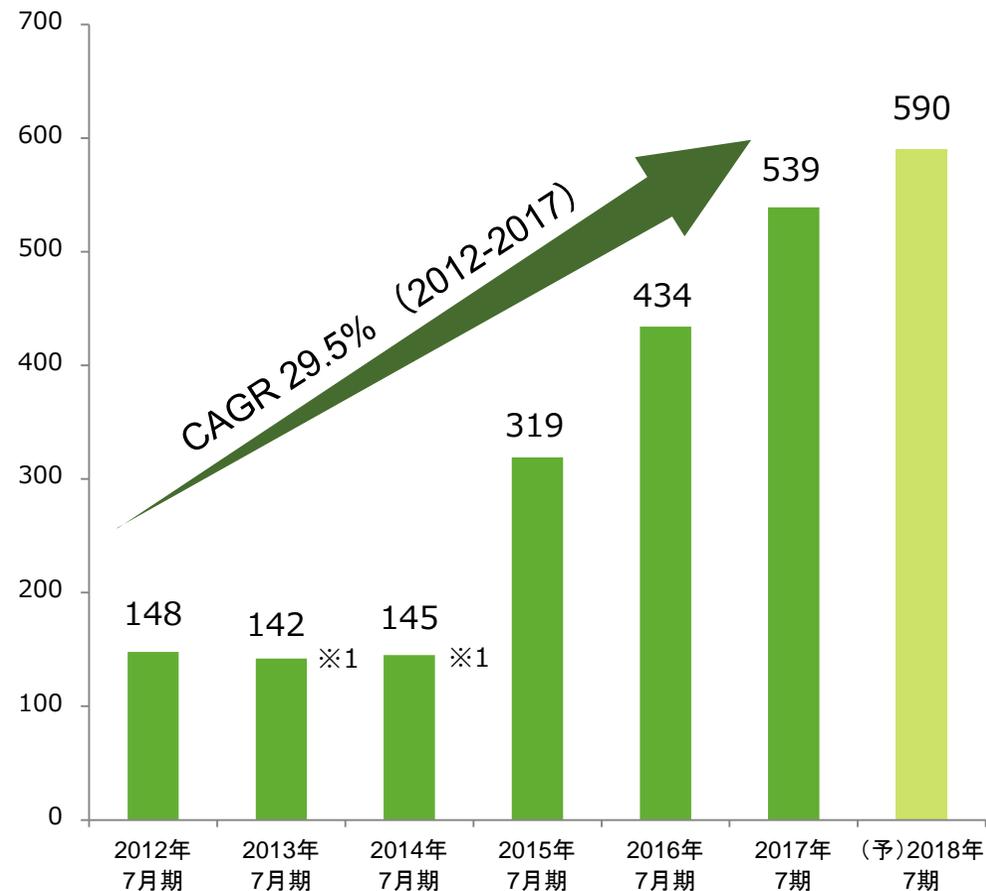
売上高

(百万円)



経常利益

(百万円)



※1 工場設立時の初期費用による一時費用増

1.当社の概要

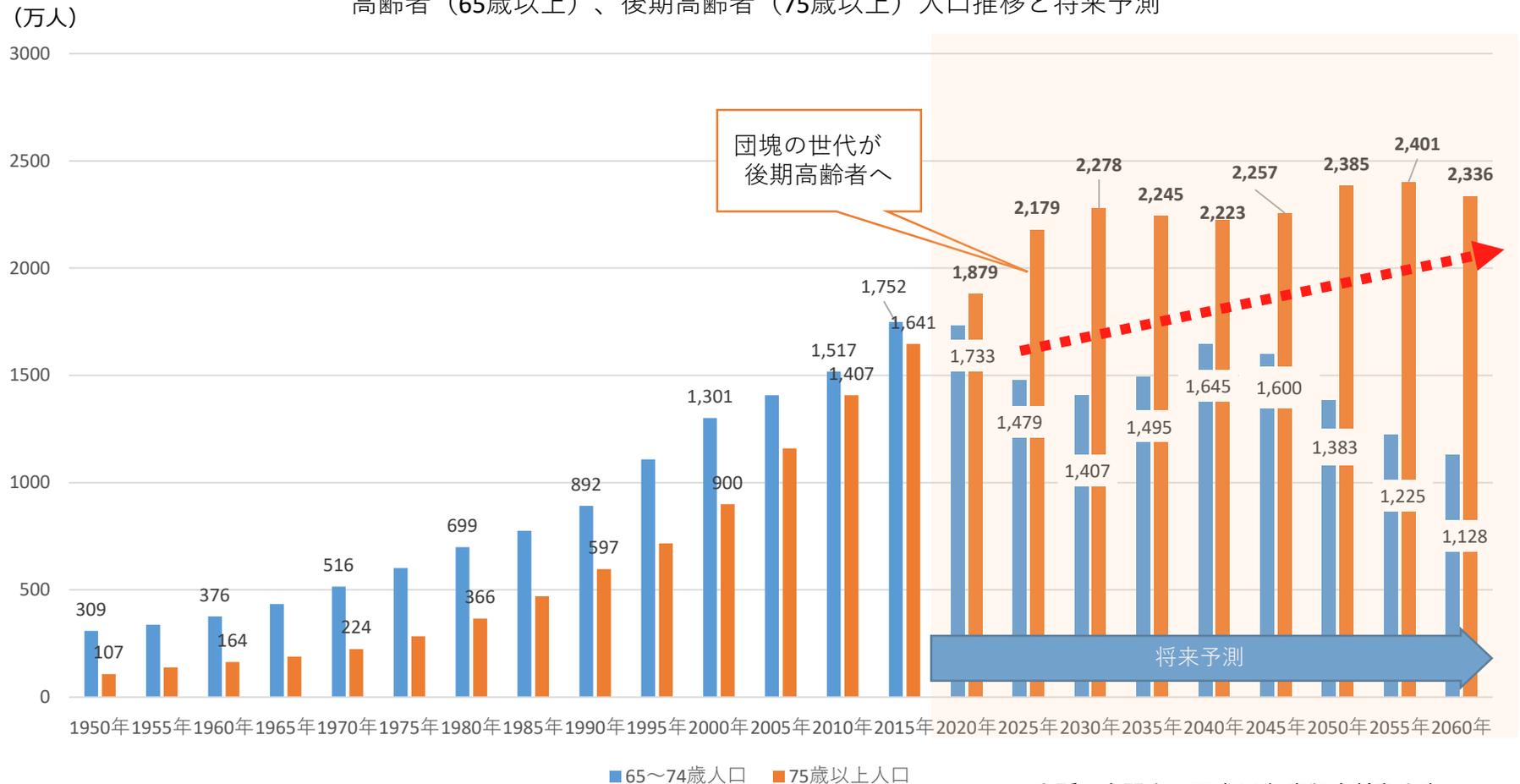
2.当社が属するマーケットについて

3.当社の特徴と強み

4.成長戦略

2025年、団塊の世代が後期高齢者（75歳以上）になる 2055年まで後期高齢者は増え続ける

高齢者（65歳以上）、後期高齢者（75歳以上）人口推移と将来予測

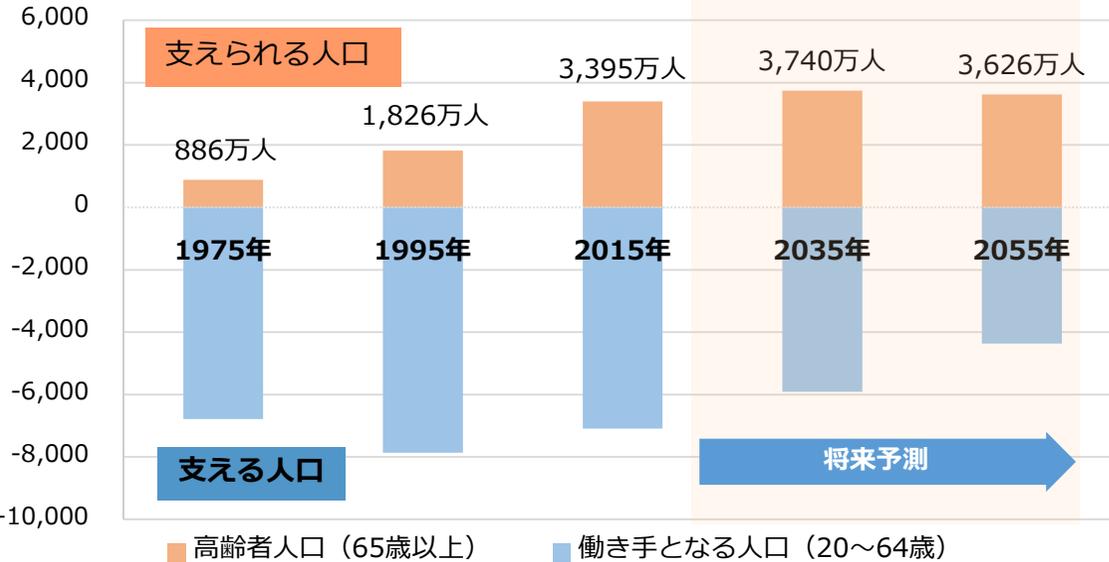


出所：内閣府 平成28年度版高齢者白書

介護保険を取り巻く市場

働き手となる人口と高齢者人口推移

(万人)



働き手となる人口（20歳から64歳）が減少
高齢者人口が増加

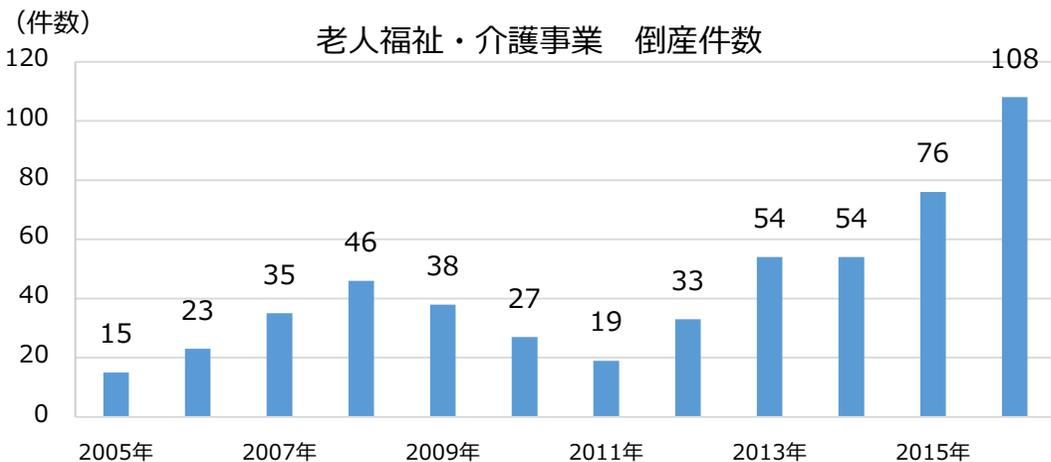
税収が減る

国から高齢者へのお金⇨
一人あたりの社会保険（介護保険）給付減

（売上の9割を介護保険に依存した）
介護事業者は運営が困難に

介護保険に依存せずに成り立つ、
高齢者向け配食サービスが
激増する高齢者の食を支える

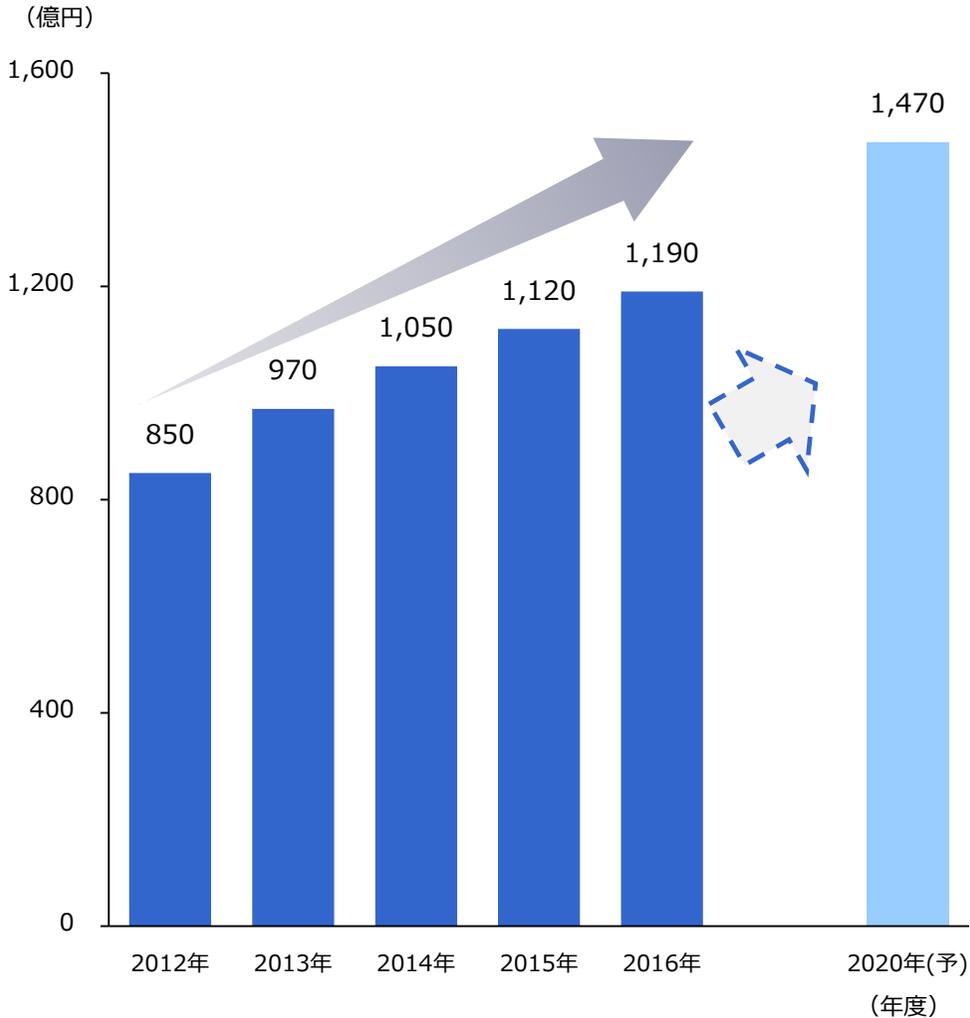
老人福祉・介護事業 倒産件数



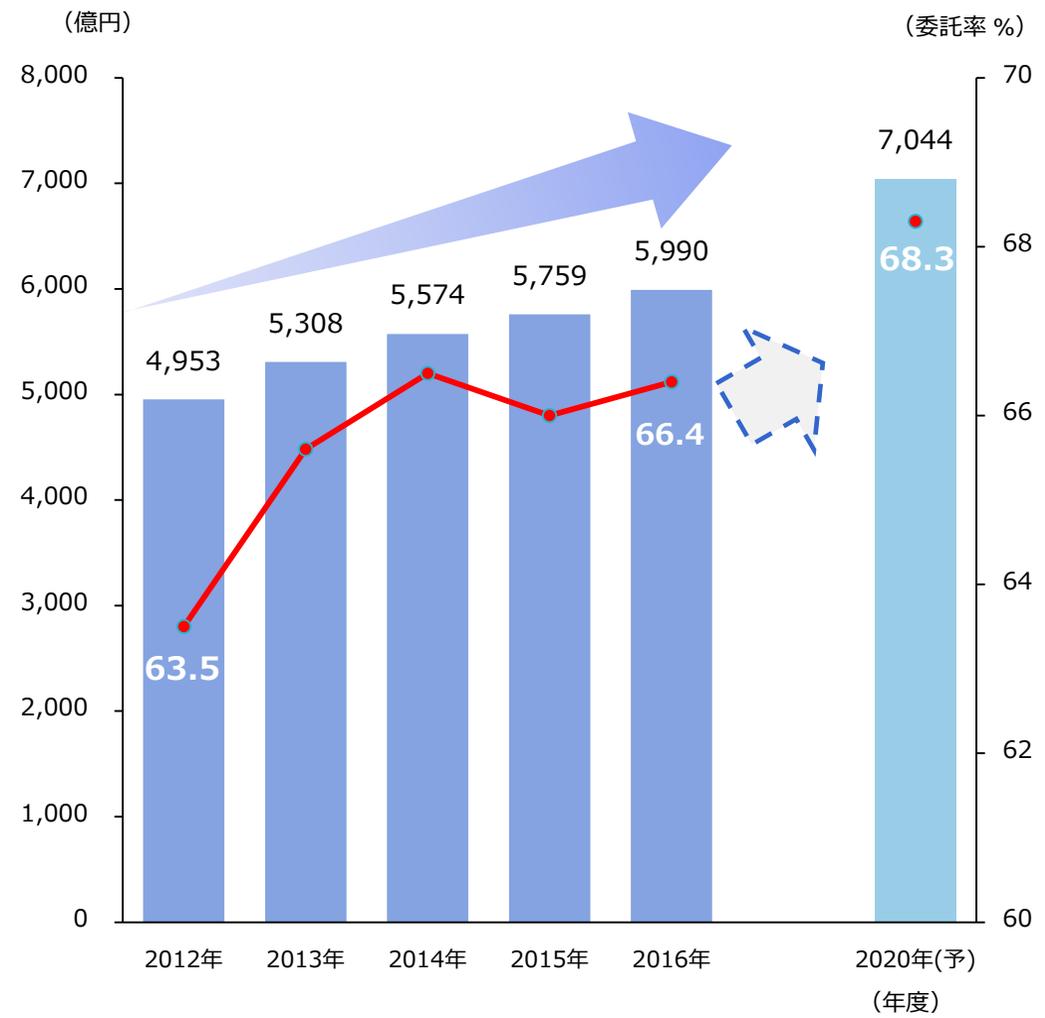
出所：東京商工リサーチ 2016年「老人福祉・介護事業」倒産状況

高齢者向け配食サービス市場の動向

個人宅向け 高齢者配食サービス市場規模



高齢者施設向け 高齢者施設給食外部委託市場と委託率



出所：矢野経済研究所〈2017年版〉メディカル給食、在宅配食の市場展望

1.当社の概要

2.当社が属するマーケットについて

3.当社の特徴と強み

4.成長戦略

FC加盟店向け

- **ブランド戦略** 「まごころ弁当」「配食のふれ愛」の2つのブランドで展開
- **競争政策** エリア保護（既存店舗エリアへの新規出店禁止）の不採用
- **価格政策** FC加盟店は、競業状況に合わせて自由に販売価格を設定可能
- **柔軟な注文対応** 1食から、前日からの注文可（店舗によっては当日も可）
土日祝日も配達対応

➡ **顧客のニーズを掴んだ商品力と
FC加盟店の競争心を喚起する事業運営**

高齢者施設等向け

- **価格競争力** スケールメリットを活かした、リーズナブルな価格設定
- **柔軟な提供方法** FC店舗網を利用し、1日分、1食分から配送可能

➡ **多様化する高齢者施設のニーズに対応しつつ、
効率的に施設に配送**

OEM

- **商品開発力** 20名以上の管理栄養士・栄養士が開発した栄養バランスを意識した商品力
- **価格優位性** 自社の製造ラインを活用することで、低価格を実現

➡ **高品質かつ低価格な製品を提供することが可能**

生産体制

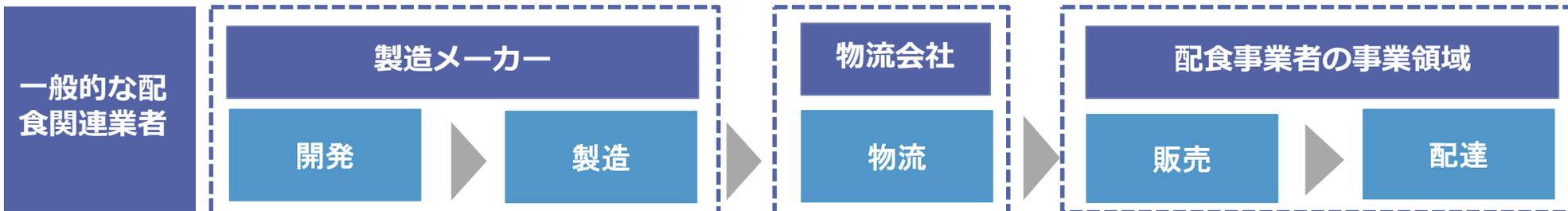
- 配食に特化した冷蔵（チルド）食材が製造可能なライン
- 多品種多生産が可能なフレキシブルな生産体制
- 大量生産によるスケールメリットとリーズナブルな価格設定



FC ネットワーク

- 店舗数「業界1位」（当社調べ、まごころ弁当・配食のふれ愛 合計）の
高齢者向け配食FCネットワーク（563店舗 2017年7月末現在）
- 個人宅の玄関先まで、ラストワンマイルを埋める店舗網

当社の強み①生産体制 一気通貫体制



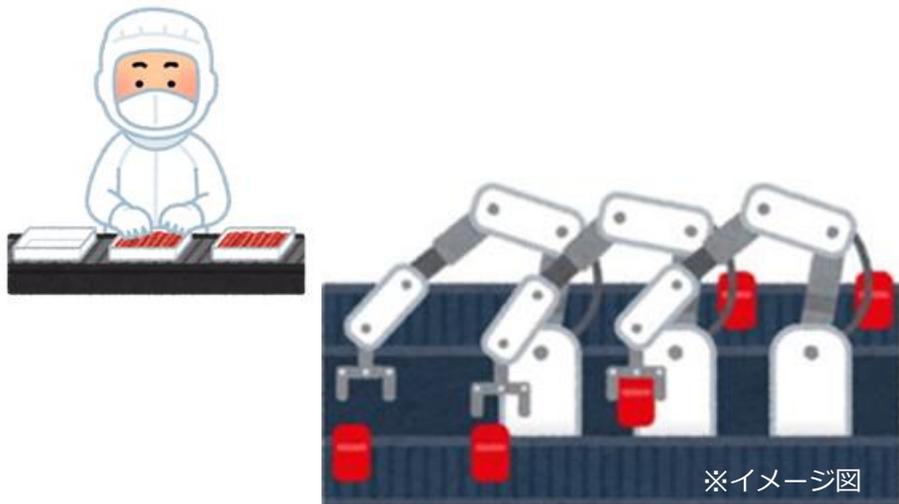
FC加盟店・顧客からのフィードバック

目的及び特徴

- ・大量生産による、コスト優位性
- ・顧客（FC加盟店）の声を活かした商品開発
- ・「安心・安全」を自社で確認

- ・保管・配送の効率化
- ・OEM販売拡大

高齢者向け配食サービス
店舗数 563店舗
(2017年7月末現在)



当社工場3日間メニュー

	昼食	夕食
8月8日	カニ玉あんかけ	鶏団子の豆乳煮
8月9日	オクラのかか和え きつね芋の煮しめ	筋きんぴら 野菜のカレー炒め
8月10日	ブルーチーズと豆	法蓮草のしそひきしめ
8月11日	冷しゃぶ風	白身魚(ホキ)のもろみ焼 ヤングコーンソテー
8月12日	キャベツのピリ辛漬け 野菜のクリーム煮 しる菜のおひたし	山菜煮 五目巾着炊き合せ 柚子大根
8月13日	サワラの佃煮焼(45)	ハンバーグとグラスソース
8月14日	法蓮草の磯辺和え	人参マリネ
8月15日	ナスとピーマンの味噌炒め	かぼちゃソテー
8月16日	おでん風煮	田舎煮
8月17日	ミモザサラダ	小松菜の胡麻和え

➤ 通常の食品工場求められる製造ライン 単一商品群専用ライン

肉まん専用工場（まんじゅう専用の機械から1日100万個の肉まんがコンベアに流れる。肉まん・あんまん等の違いはあれど「原則同じ商品群」）。

➤ 配食サービスで求められる製造ライン 多品種ランダム生産に耐えられるライン

配食は日常食なので、同じ商品群を毎日販売出来ない。今日作る12品、明日作る12品、3日目の12品、全てバラバラが望ましい。

一見非効率に見える、多品種ランダム生産ラインを持つ工場は数少ない
(当社のような、一定の販売規模がないと維持できない)



結果：品数が多いにも関わらず、利益が出せるローコスト製造を確立

- 高齢者が喫食することを考慮した柔らかさ、味付け、栄養バランス
- 日常食のため飽きのこない豊富なメニュー（1,000品目以上）を用意
- 食感をよくするため冷蔵（チルド）でFC加盟店に配送※普通食

普通食

- 和食中心の一般高齢者向けのお弁当。栄養バランスや食べやすさに配慮

価格：450円+税～
（おかずのみ）



小町（小食者向け）

- 小食の高齢者向けに、普通食の分量を少なめにし、カロリーや塩分を控えめにしたお弁当

価格：320円+税～
（おかず+ごはん）



ムース食

- 咀嚼、嚥下に難のある高齢者向けに、見た目は変わらずムース状にしたお弁当

価格：540円+税～
（おかずのみ）



カロリー調整食

- カロリーや塩分計算が必要な喫食者向けのお弁当。何を食べてもほぼ3単位（240kcal）になるように製造

価格：600円+税～
（おかずのみ）



低たんぱく食

- 透析クリニックに通院されている方等、たんぱく質の摂取計算が必要な喫食者向けのお弁当。1食当りのたんぱく質は10g以下

価格：700円+税～
（おかずのみ）



やわらか食

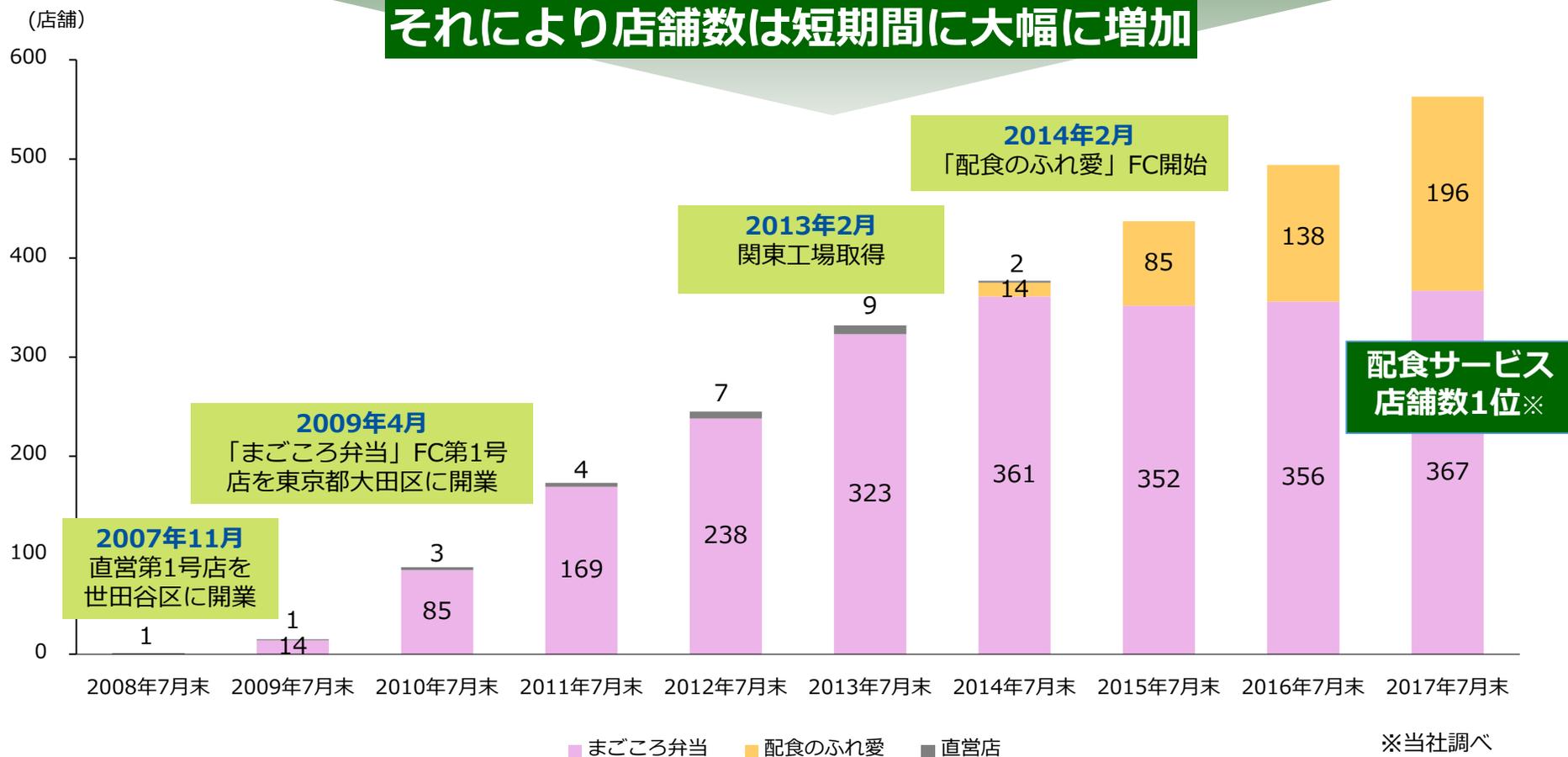
- 食材そのものを柔らかくしているので、肉、魚、野菜の見た目をそのままに食べられるお弁当

価格：700円+税～
（おかずのみ）

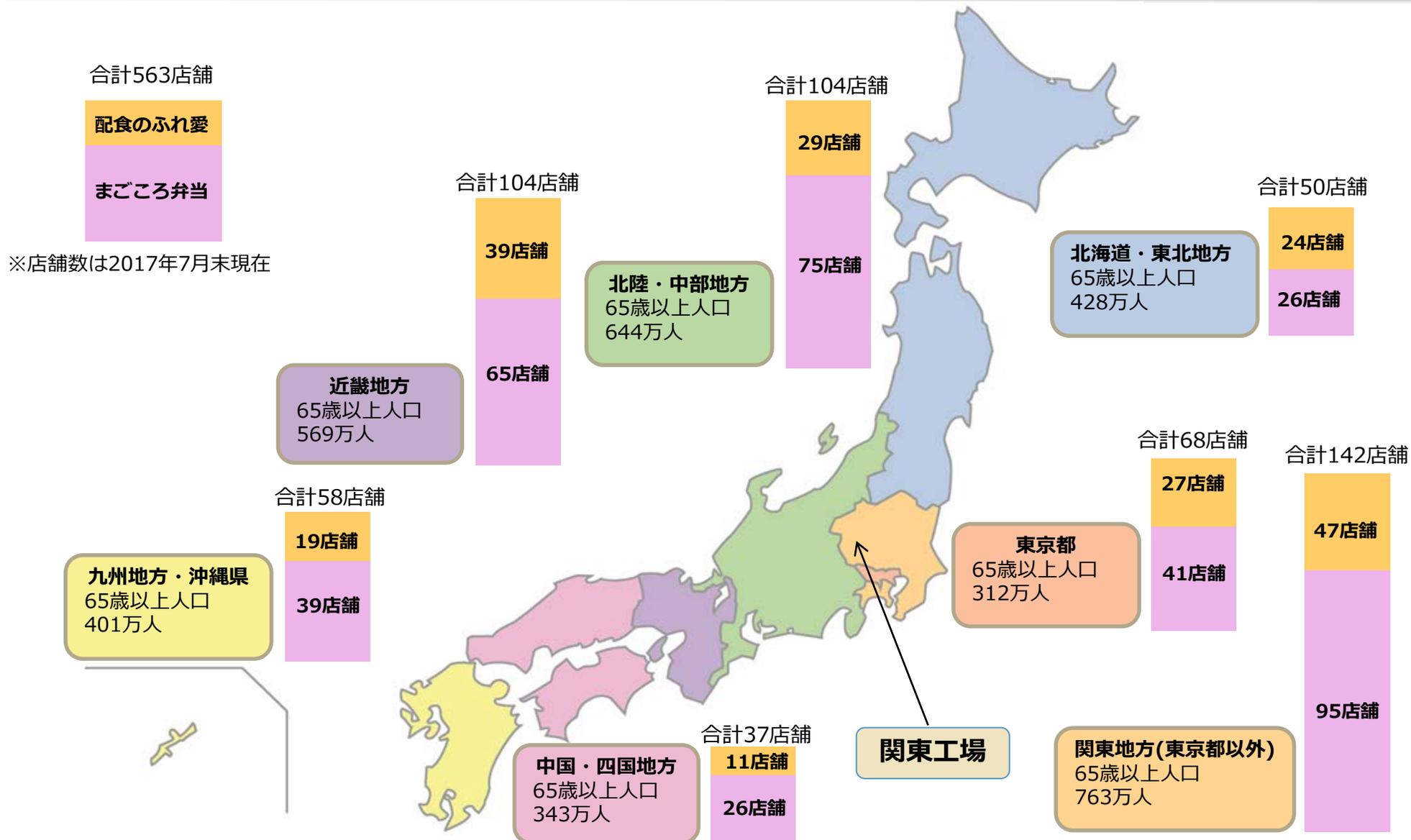


- **低コスト開業**（来店型店舗ではないため立地を問わない、大型の厨房設備が不要）
- **調理済み食材を盛り付け、配送するだけの簡単なオペレーション**（一人で事業スタート可能）
- **FC本部から高品質な調理済み食材を安定的に仕入れられる**（調理経験不要）

それにより店舗数は短期間に大幅に増加



当社の強み②FCネットワーク 全国店舗網



出所：人口は総務省統計局等の数字より作成（2016年10月1日現在データ）

1. 当社の概要

2. 当社が属するマーケットについて

3. 当社の特徴と強み

4. 成長戦略

当社売上の増加
(食材販売)



販売チャネルの増加



配食数の増加

販売チャネル増加 のための戦略

- 積極的なFC加盟店の募集
- セカンドブランド（配食のふれ愛）による店舗網の拡大
- 高齢者施設向け等の販売強化(新規開拓、継続契約へのフォロー)
- OEM販売先の新規獲得

配食数増加の 市場背景

- 後期高齢者人口増加、在宅介護へのシフトによる利用者数の増加
介護保険制度の範囲縮小により、食事困難者（自分で調理ができない、
買い物ができない等）のニーズが高まり、配食サービスが伸びる
- 高齢者施設で調理者不足による外部委託需要の高まり
- OEM特別食の価格優位性による販売シェアの拡大

成長に向けた生産能力の増強



関東工場



成長エンジンの強化



※イメージ画像
第2食品製造工場
(計画中)

拡大の見込める高齢者向け配食市場で、専門に特化した製造機能を持つことで、シェアを押し、業界のプライスリーダーとなっていく

- 高齢者向け配食サービスに専門特化した食品生産工場は、国内に数工場のみ
- 品質や顧客の要望を自社グループで確認しながら、ニーズを反映し商品競争力を強化することができる
- OEM等で、同業他社に対しても供給（製造シェアを広げる）

新規事業

当社の資産

「1000品目以上を同じ製造ラインで作ることができるマルチ生産力」

「高齢者層の自宅へのラストワンマイルを埋める、配送ネットワーク」
を活用した事業展開



新規事業

OEM

高齢者施設向け

FC加盟店

- 本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性等がありますことを、予めご了承ください。
- 本資料は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 本資料に掲載されている情報に関して、当社は最新の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によりデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わずに一切責任を負うものではありません。

【IRに関するお問い合わせ先】

株式会社シルバーライフ 経営企画課

TEL : 03-6300-5629 Web : <https://www.silver-life.co.jp/>

FAX : 03-6300-5626 Mail : ir_info@silver-life.jp