

高齢者向け配食サービス3チェーン



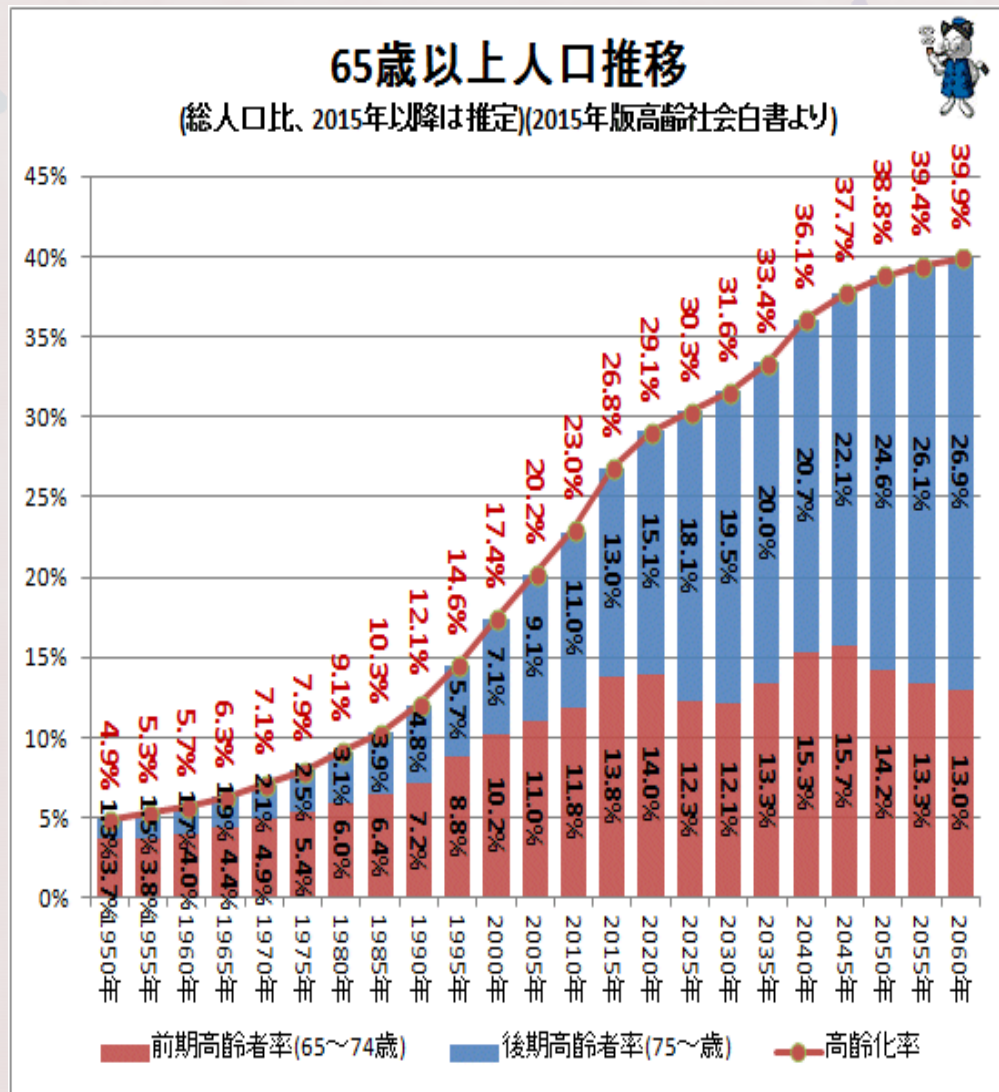
フランチャイズ
加盟説明資料

株式会社シルバーライフ



宅食ライフ

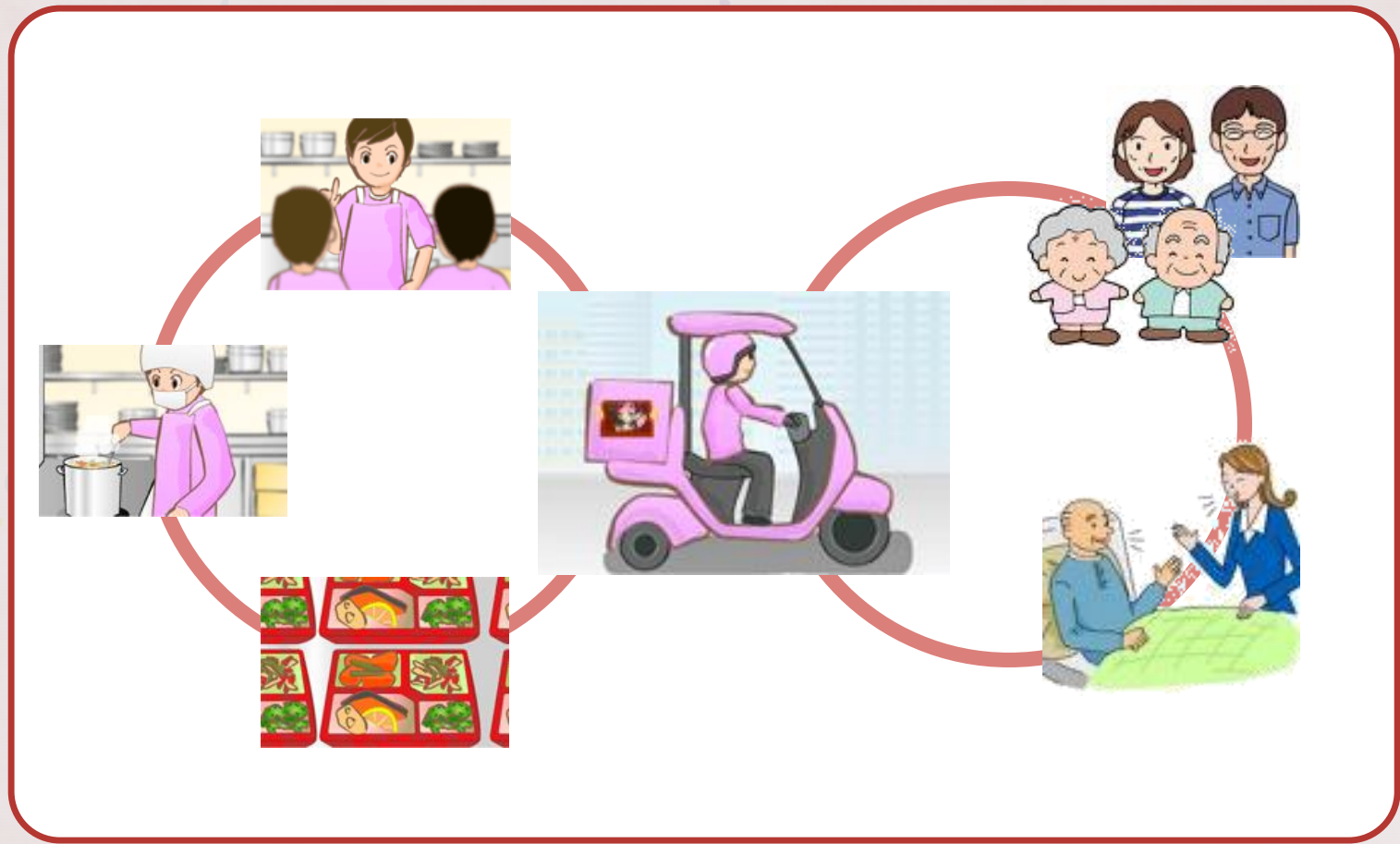
マーケット基本分析



【急増する高齢者】

総務省統計局が2023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29.1%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2005万人です。



配食サービスの事業内容

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。

【配食活動】

1. 注文数の確認



2. 盛付け



3. 配食



【営業活動】



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。



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避けられます。



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。



盛付け

加熱調理したおかずを盛付けます。



配食

宅配バイクや軽自動車等で1軒1軒届けます。

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。



【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。

地域内のケアマネージャーさんへの
認知度アップが
食数を伸ばすカギになります。

個人宅営業はありません。

オーナーの一日の流れ

【オープン当初】

9:00 11:00 12:00 15:00 16:30 18:00

昼食盛付け	昼食配達 & 営業	お昼休憩 & 営業	夕食盛付け	夕食配達 & 営業
-------	-----------	-----------	-------	-----------

事業立ち上げ時は配達食数が少ないため、一日の大半は営業活動に時間を費やします。

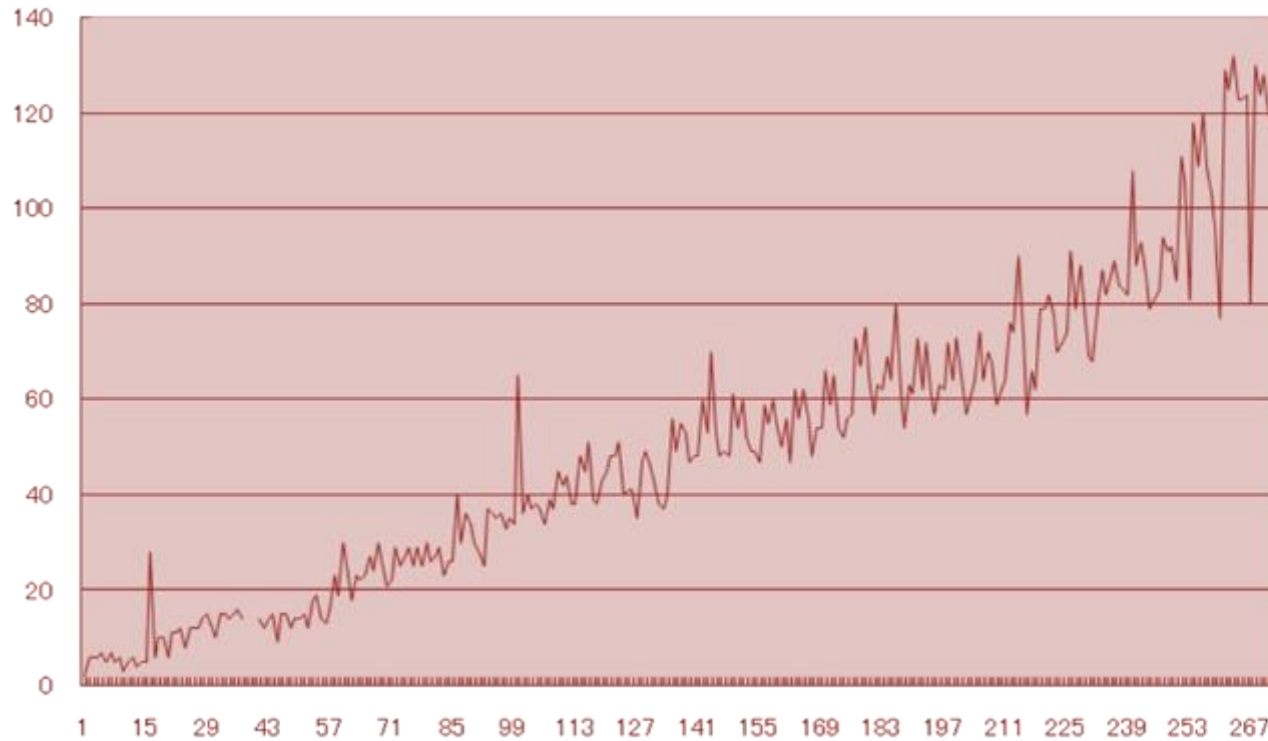
【40～50食（採算ライン）以降】

8:00 10:00 12:00 14:00 16:00 18:00

昼食盛付け	昼食配達	お昼休憩 & 営業	夕食盛付け	夕食配達
-------	------	-----------	-------	------

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。

1日あたりの食数



開業からの日数

配食サービスの事業性

日食数ごとの損益シミュレーション

毎日のお食事だから、お求めやすい低価格で販売出来る**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)	
	数量	原価率	数量	原価率	数量	原価率
日食	50		200		600	
単価	515		515		515	
売上	772,500		3,090,000		9,270,000	
食材原価	327,750	42.4%	1,311,000	42.4%	3,933,000	42.4%
粗利	444,750	57.6%	1,779,000	57.6%	5,337,000	57.6%
雑給	0	0.0%	630,000	20.4%	1,830,000	19.7%
家賃	80,000	10.4%	80,000	2.6%	80,000	0.9%
ロイヤリティ	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
会費	30,000	3.9%	30,000	1.0%	30,000	0.3%
水道光熱費	20,000	2.6%	60,000	1.9%	150,000	1.6%
燃料費	12,000	1.6%	36,000	1.2%	96,000	1.0%
雑費	30,000	3.9%	90,000	2.9%	180,000	1.9%
経費合計	172,000	22.3%	926,000	30.0%	2,366,000	25.5%
営業利益	272,750	35.3%	853,000	27.6%	2,971,000	32.0%

※全て税抜きの数値です。

※単価はおかず490円、ご飯付550円販売時の、平均販売単価515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事をご了承下さい。

日食数ごとの損益シミュレーション

エリアの競争状況と、店舗判断により利益優先の高価格帯での販売も可能！

	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	575		575		575	
売上	862,500		3,450,000		10,350,000	
食材原価	327,750	38.0%	1,311,000	38.0%	3,933,000	38.0%
粗利	534,750	62.0%	2,139,000	62.0%	6,417,000	62.0%
雑給	0	0.0%	630,000	18.3%	1,830,000	17.7%
家賃	80,000	9.3%	80,000	2.3%	80,000	0.8%
ロイヤリティ	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
会費	30,000	3.5%	30,000	0.9%	30,000	0.3%
水道光熱費	20,000	2.3%	60,000	1.7%	150,000	1.4%
燃料費	12,000	1.4%	36,000	1.0%	96,000	0.9%
雑費	30,000	3.5%	90,000	2.6%	180,000	1.7%
経費合計	172,000	19.9%	926,000	26.8%	2,366,000	22.9%
営業利益	362,750	42.1%	1,213,000	35.2%	4,051,000	39.1%

※全て税抜きの数値です。

※単価はおかず550円、ご飯付600円販売時の、平均販売単価575円想定

※販売単価は店舗側が自由に決められます。

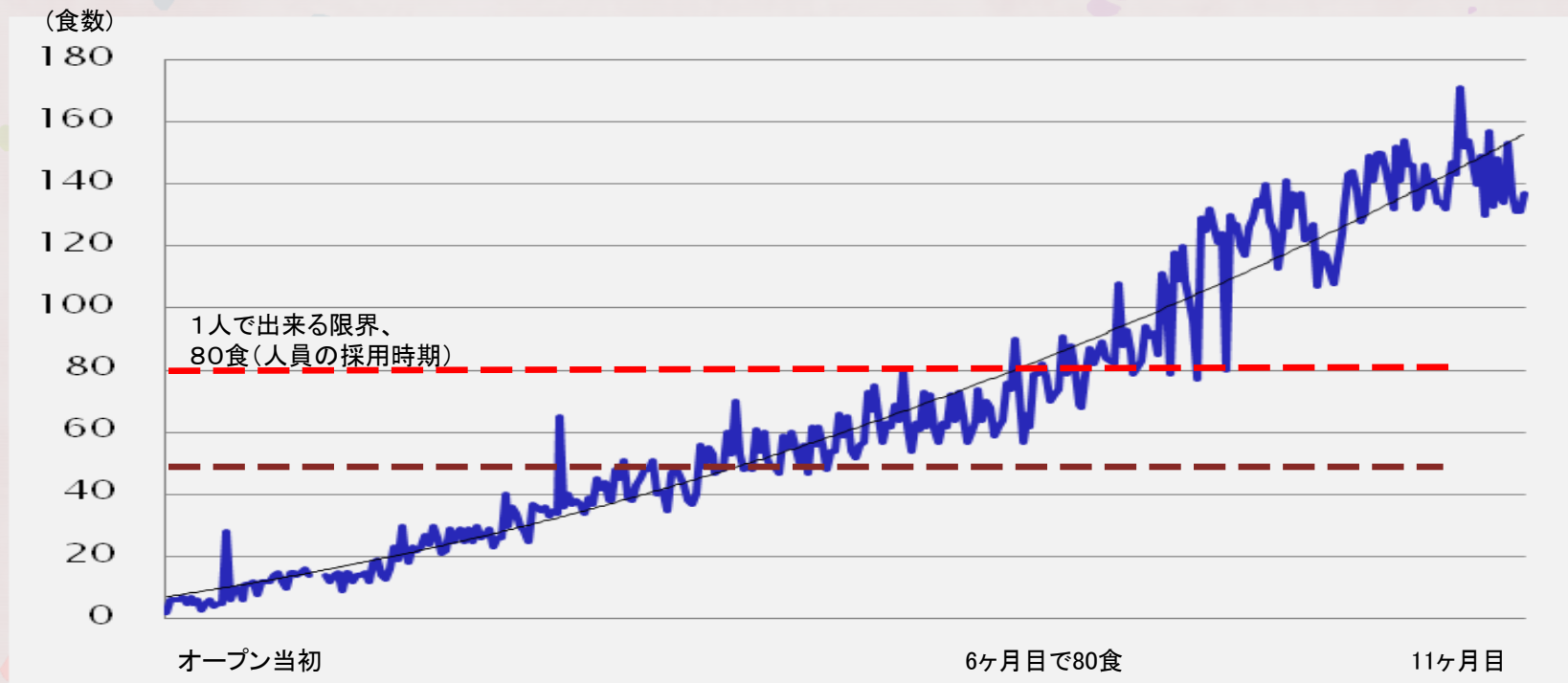
※原価率は店舗側の販売価格の設定により上下します。

※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事をご了承下さい。

2009年、直営世田谷店(現・世田谷狛江店) オープン当初時期の食数推移

配食サービスは売上が積み上がっていく業態です。

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出来ます。



オープンから約11か月で170食を達成

フランチャイズパッケージ概要

初期投資「**ほぼゼロでのスタート**」も可能！

〈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〉

(税込)

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	0万

※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。

出店数・展開エリア

まずは、業界第1位、そして近隣諸国へ

* 本部としての成長ビジョン

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おります。

* 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、
商圈エリア内の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。

本部サポート

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。

① 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致します。

1. FC契約後、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、更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。
2. 更にOPEN前後5日間は、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、営業同行サポート。
3. 開業後も継続的に、営業件数、営業内容、在庫管理の方法、衛生チェック、人の採用方法、その他具体的な店舗運営手法の数々を指導します。

② チェーン全体での最新ノウハウ共有

フランチャイズである一番のメリットです。「900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す。

まとめ

3つのポイントが当事業の決め手

・安定収益

ー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

ー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

ー2等3等立地での出店による開業資金の圧縮

⇒家賃・保証金などの初期負担を徹底的に削減可能

ー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の削減

ー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

ー自社栄養士・管理栄養士・調理師によるメニュー開発

(2023年3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

ー自社工場による商品供給体制の整備・強化

自社工場を保有！

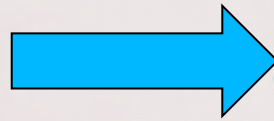


2013年2月、(株)すかいらーくより群馬県の食材工場を買収！配食FC本部として自社工場を保有していることが、私どもの最大の強みです。製造直後の新鮮な食材を、チルド状態で店舗にお届けしております。(冷凍ではありません)

だから商品力には
自信があります！



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」

平日は働き、休日はゆっくり休むのが人間らしい生き方です。
週7営業が強制されて正月三が日しか休めない、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。

本部からの顧客紹介もあります！



喫食検討者から本部や提携サイトへの問い合わせは月8000件以上。20人近くの本部社員が毎日埼玉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。



先輩オーナーの声(まごころ弁当)



松原実希オーナー
まごころ弁当駿河湾店

始めは少なくとも継続すること
でお客様が確実に増えてい
く！それが私の心の支えですね



武野 典子オーナー
まごころ弁当 奈良中央店

地域安値で美味しいお弁当を
提供できるのから、競合他社
に負けません！



川村 達哉オーナー
まごころ弁当四日市桑名店 他
2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与える



斎藤 昭彦オーナー
まごころ弁当 宇部店・山口店

独店の方や老夫婦を守る！男所
帯の会社ですが皆が本気で取
り組む価値ある仕事です



下田 康夫オーナー
まごころ弁当 福知山店

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



徳原 将基オーナー
まごころ弁当射水店

開業から5年、9割の方が継続
して利用して下さる。本当
に必要なとされるビジネスです！



先輩オーナーの声（配食のふれ愛）



岡下 喜行オーナー

配食のふれ愛 手稲本店

夫婦ではじめたビジネスが、今では9名のスタッフをかかえる企業に成長！



小泉 竜史オーナー

配食のふれ愛 足立・荒川店

転職と迷っていた自分の人生で最高の選択をしたと、胸を張って言える！



森 大二郎オーナー

配食のふれ愛 横浜旭店

介護施設との契約で少人数でも高効率&高収益を実現！これも一つの戦略です（笑）



前ページ写真と同一。この方は「まごころ弁当」「配食のふれ愛」両チェーンの店舗を複数経営しているオーナーだからです。



東山 哲史オーナー

配食のふれ愛 豊島本店

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！



木崎 絢巳オーナー

配食のふれ愛 佐倉本店

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食を突破し勢いは止まらない！



治部 謙介オーナー

配食のふれ愛朝霞・新座店

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

各チェーンの「1店舗あたりの平均売上」増減

単店舗売上	2016年	2019年	伸び率
シルバーライフ	100	127.3	27.3%
Tチェーン	100	114.1	14.1%
Lチェーン	100	93.5	-6.5%

コロナの影響がない2016年→2019年の日経テレコン(日経新聞企業情報サイト)の本部売上÷店舗数の計算結果、記録のある直近3年間のデータ比較です。2020年以降はコロナ禍で全チェーン伸びたので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。

1店舗あたりの平均売上が伸びているのか。

それともLチェーンのように店舗売上平均は逆に減っているのか。

「どのチェーンの成功確率が高いのか」明確に分かります。

最後に. 配食サービス事業への想い

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』の為に今後もお弁当を配達し続けます。

【更に詳しい内容は、FC説明会でお伝え致します】

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致します。

良い事、悪い事、包み隠さず全てお話し致します。
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)



<略歴>

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

2023年7月時点、全国970店舗以上を展開。(配食FCチェーン、店舗数第1位)

次のステップはFC説明会です。
こちらからいますぐ参加出来ます。

こちらのURLをクリックして下さい。

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

1本10分くらいの短めの動画です。
最後まで視聴してアンケートを送信すると
追加資料送信や個別対応が可能になります。