

2018年7月期 決算説明会

株式会社シルバーライフ
東証マザーズ (9262)



2018年7月期 決算概要

(百万円)

	2018/7期			2017/7期			通期予想 (2017年10月 発表)	予算 達成率
		前年同期比 増減	構成比		前年同期比 増減	構成比		
売上高	6,547	24.8%	100.0%	5,245	26.4%	100.0%	6,184	+5.9%
売上総利益	1,757	27.6%	26.9%	1,378	34.2%	26.3%	1,586	+10.8%
営業利益	599	26.0%	9.2%	475	28.5%	9.1%	532	+12.7%
経常利益	677	25.6%	10.3%	539	24.1%	10.3%	590	+14.8%
当期純利益	431	14.2%	6.6%	377	25.4%	7.2%	384	+12.3%

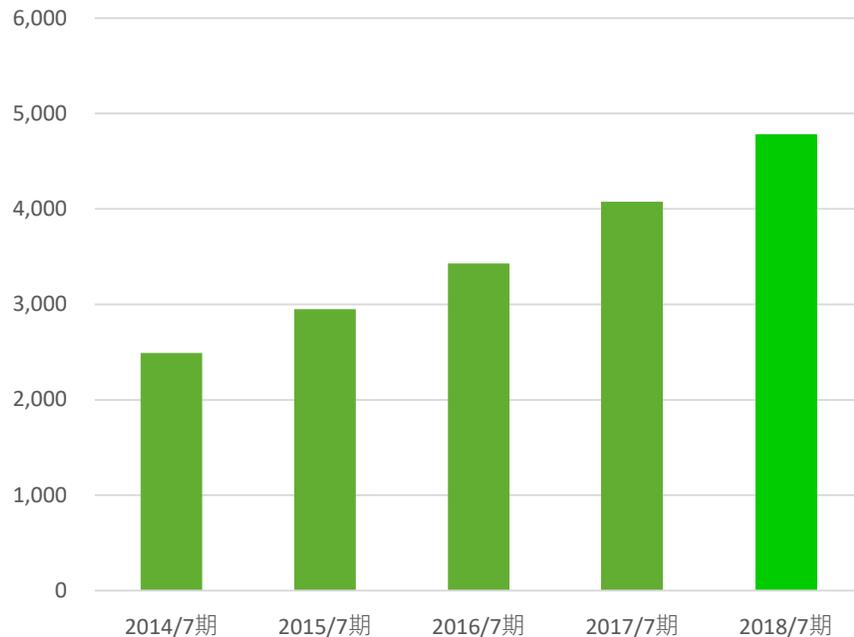
- 業績は通期予想を上回り着地
- 当期純利益は、上場したことにより、当期より留保金課税（48百万円）の負担が増加

FC加盟店

売上高 4,778百万円 (前年同期比+17.4%)

店舗数 626店舗 (対前年度末比 +63店舗)
上場による知名度向上により、順調に店舗数を増加

(百万円)

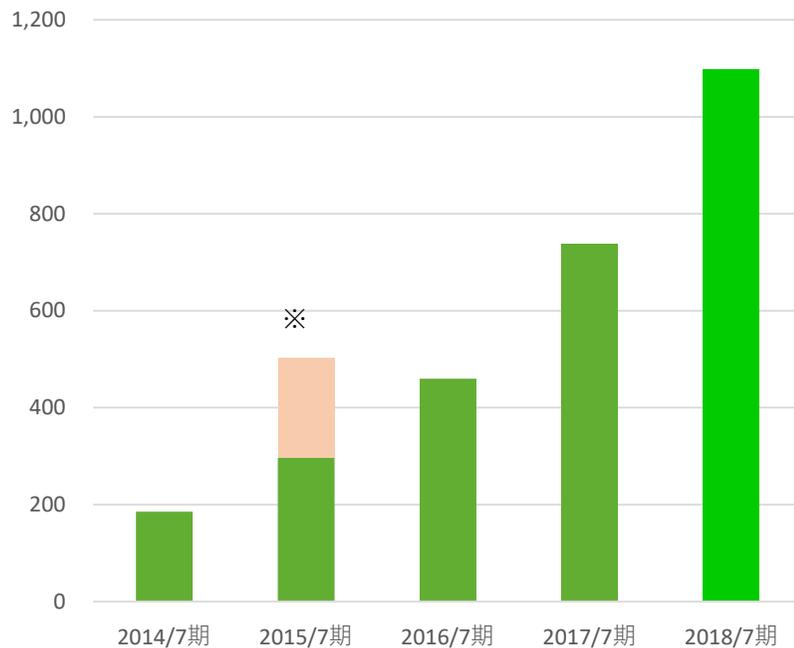


高齢者施設等

売上高 1,099百万円 (前年同期比+48.9%)

契約施設数 4,406施設 (対前年度末比 +1,301施設)
介護報酬削減の影響による、民間配食業者への効率的な食材販売サービス需要が高まり、引き続き新規契約が増加

(百万円)



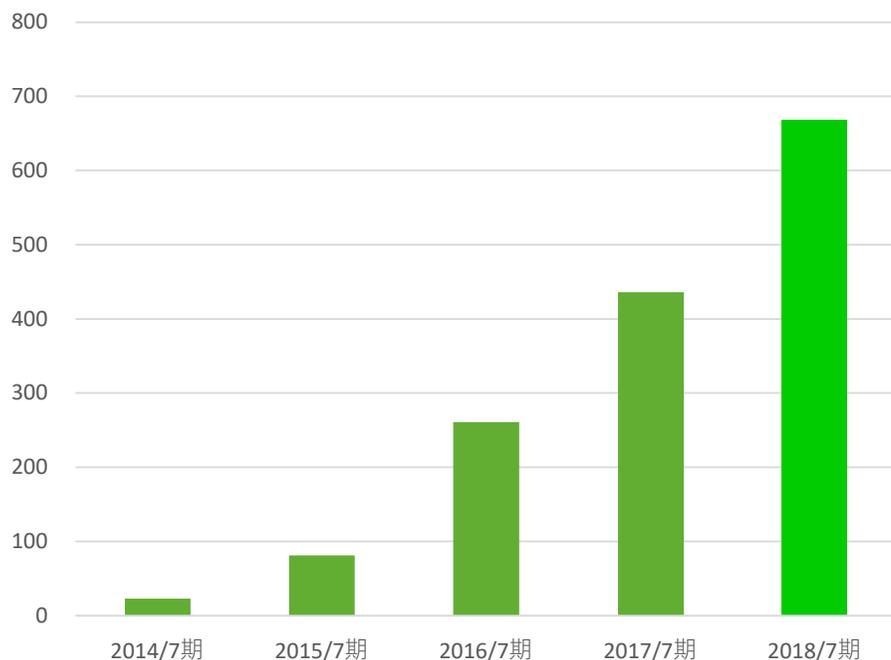
※ 大手取引先分、翌年より信用力低下により取引中止

OEM

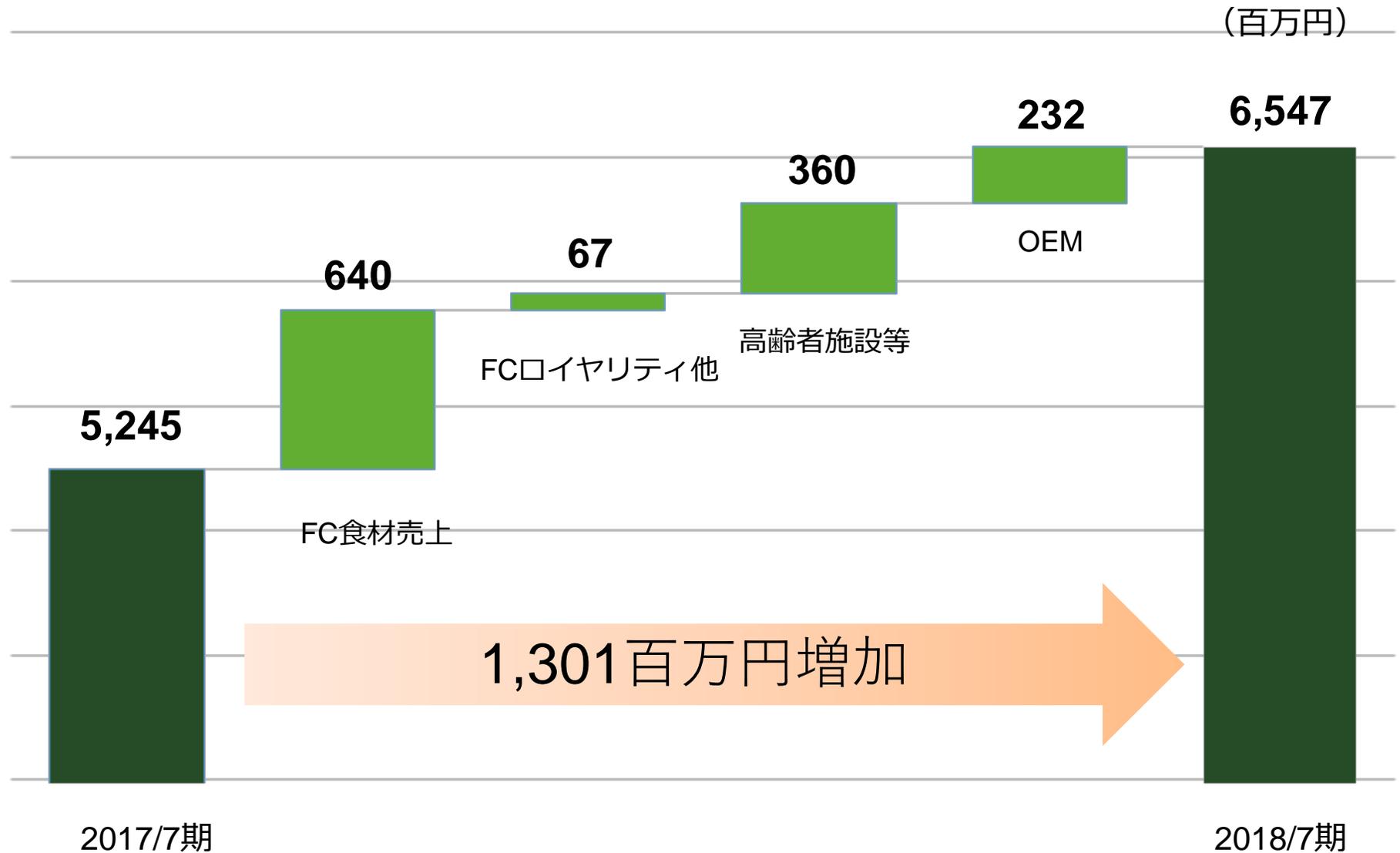
売上高 668百万円 (前年同期比+53.3%)

赤岩物流センターの稼働による供給体制の強化から、2018年4月より、新規OEM先を追加

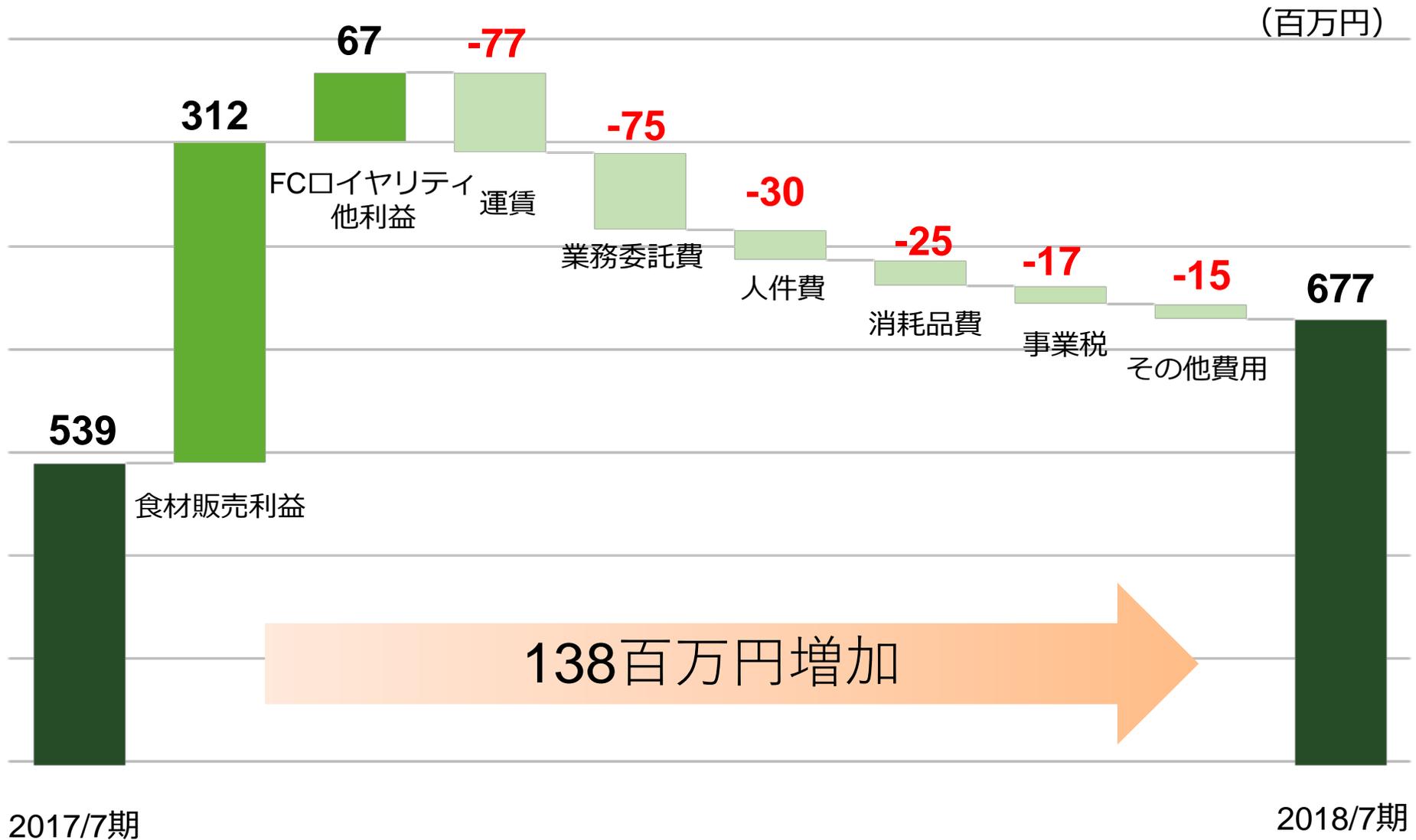
(百万円)



売上の増減分析



経常利益の増減分析



(百万円)

	2019/7期 予想	増減	2018/7期 実績	増減
売上高	7,716	17.9%	6,547	24.8%
売上総利益	2,035	15.8%	1,757	27.6%
営業利益	687	14.7%	599	26.0%
経常利益	739	9.1%	677	25.6%
当期純利益	463	7.4%	431	14.2%

- ・売上は、FC加盟店向け、高齢者施設等向けは、2018/7期と同程度の増加額。OEMは新規販売先は現時点で不確定であるため見込まず
- ・売上総利益は、額としては売上増に応じ増加を見込む。食材の高騰、第2工場のための人員強化を見込んだことで原価が上がることを想定しているため、増減率は下がる見込み
- ・販売管理費は、運賃及び業務委託費の増加を見込んだこと等により、増加

FC加盟店

5,511百万円 (前年同期比+15.3%)

想定期末店舗数 680店舗前後 (前事業年度比 50~60店舗)
後期高齢者人口増加を背景に、出店意欲は引き続き高い傾向と見込む

高齢者施設等

1,419百万円 (前年同期比+29.2%)

新規開拓により、毎月の契約数が順調に増加。傾向は2019/7期も続くと想定

OEM

782百万円 (前年同期比+17.0%)

2018/7期に新規開拓したOEM売上が通期寄与

オフィス向けランチ宅配弁当「楽しく弁当」

- ・ **1食から配達料無料でオフィスまでお届け**

「まごころ弁当」「配食のふれ愛」の加盟店の既存配達ルートに乗せることで、1食からの配達を可能とした

加盟店にとっての「副業」

加盟店の売上チャネルを増やすことによる、競合他社との差別化戦略の一環
当社にとっても、食材販売、会費等の売上が上乗せ

2018年7月 実績

店舗数21店舗 月売上約3百万円

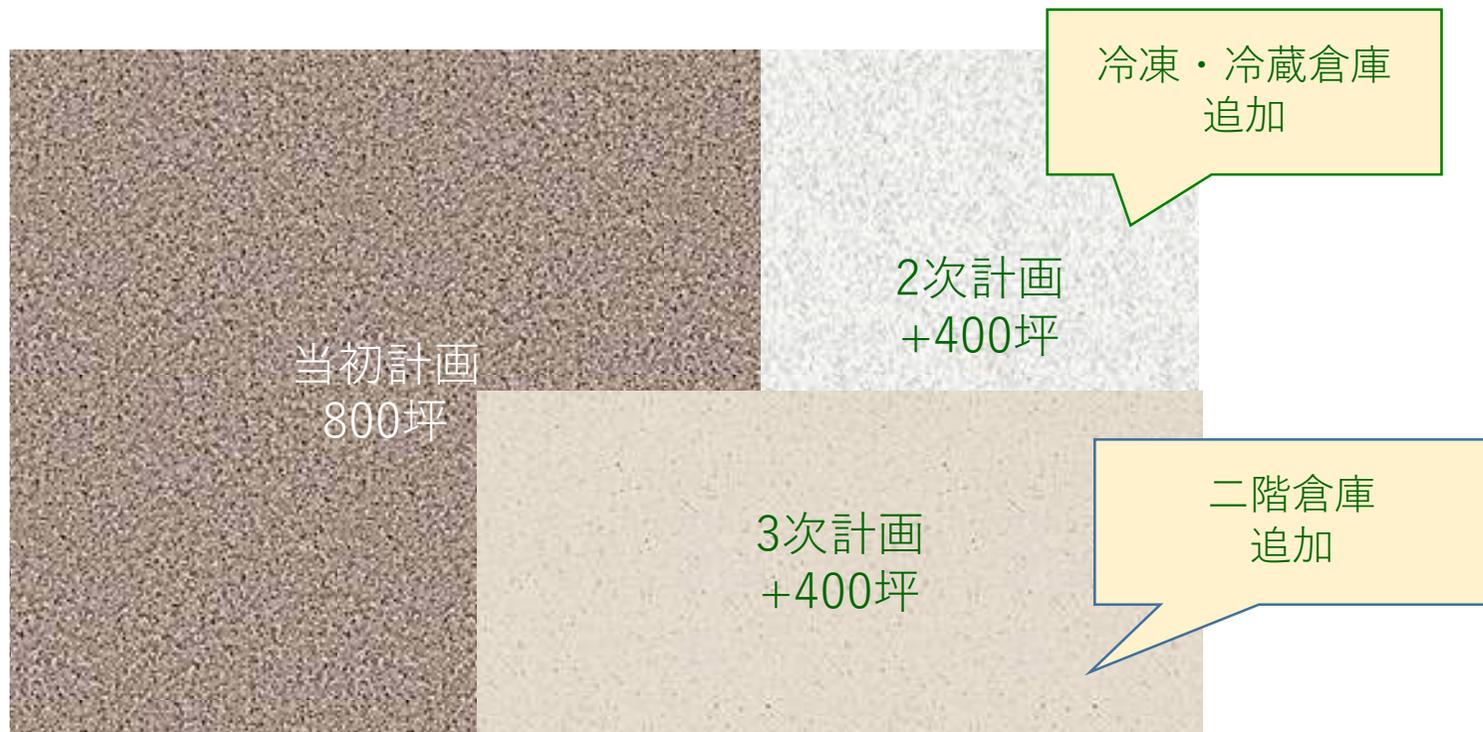


2019年7月期についても、月間1, 2店舗増加見込み

第2工場計画の修正（倉庫追加）

2018年4月 工場用地取得リリースの際は、床面積800坪、14億円と想定
しかし、倉庫ピッキング作業等の業務委託費の上昇の抑制を早期に対応する必要がある
ため、数年先で考えていた倉庫部分の拡張を当初より行うこととした
そのことにより、当初計画14億に対し、25~28億程度（床面積1,600坪）になると計画の
修正を検討

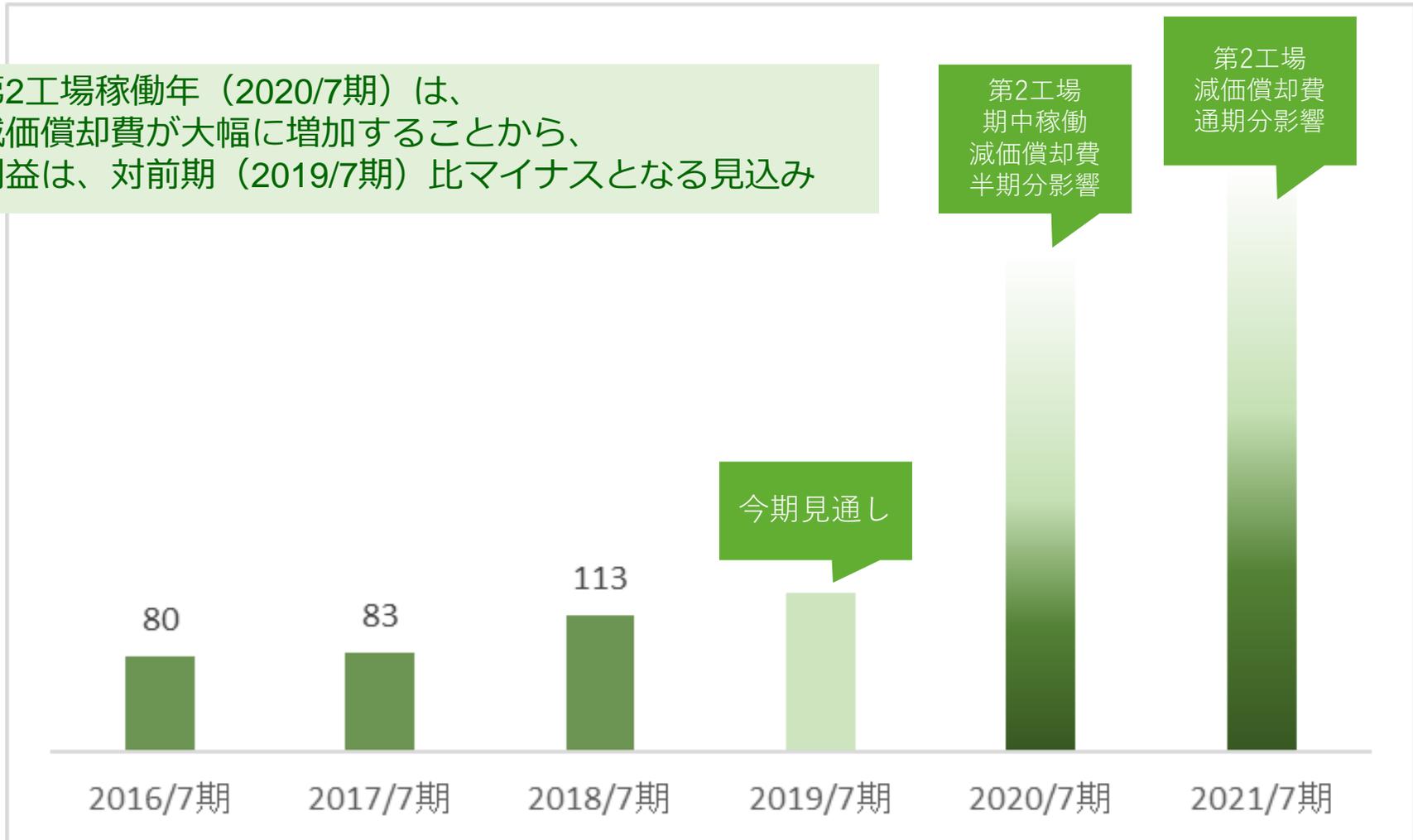
なお、現在建設計画の策定中であり、総投資額の計画は、2018年12月中に発表の見込み



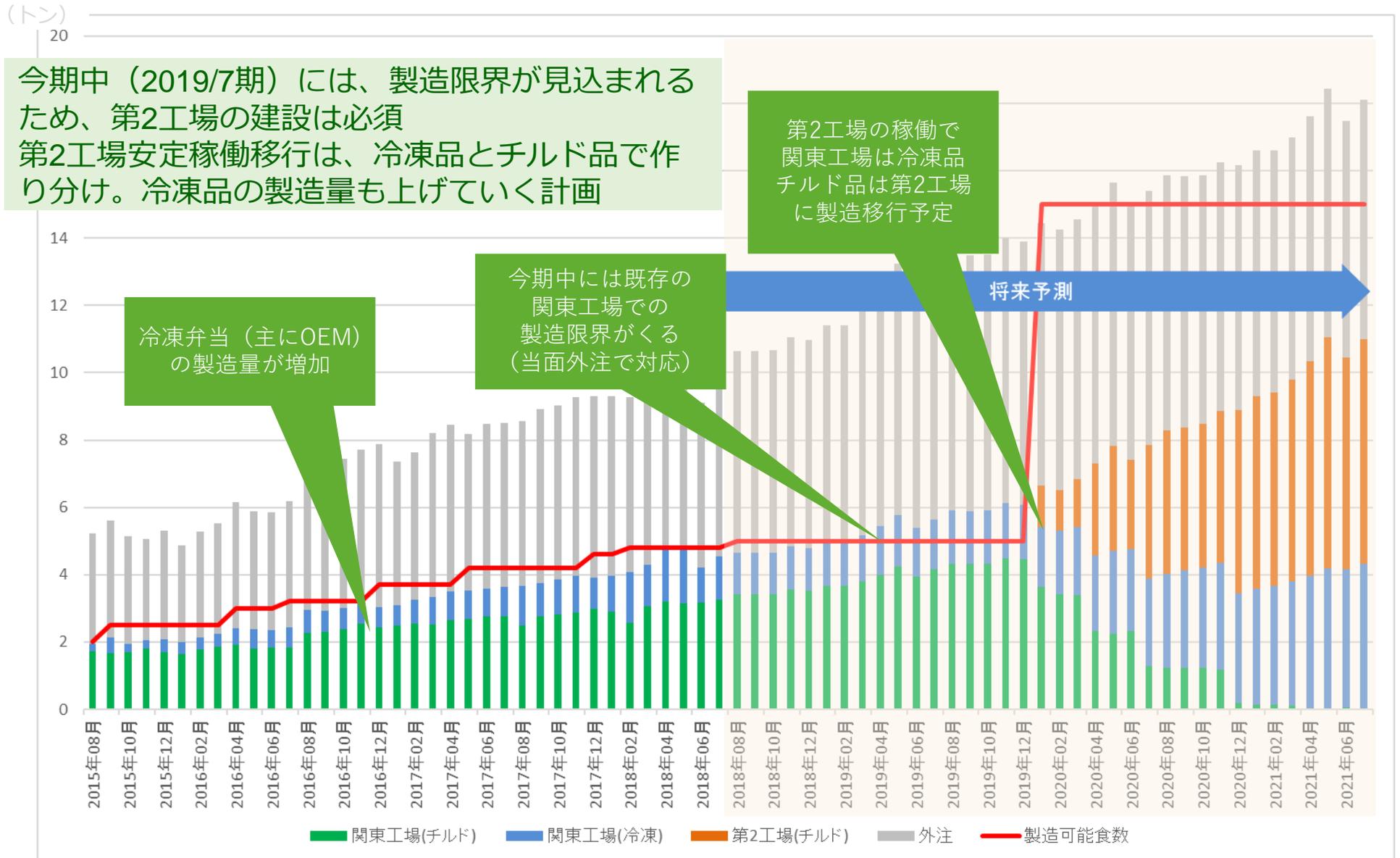
第2工場（2020年年初稼働予定）稼働時より、減価償却費計上開始

(百万円)

第2工場稼働年（2020/7期）は、減価償却費が大幅に増加することから、利益は、対前期（2019/7期）比マイナスとなる見込み



製造量想定推移 (1日あたりの製造量)



会社概要



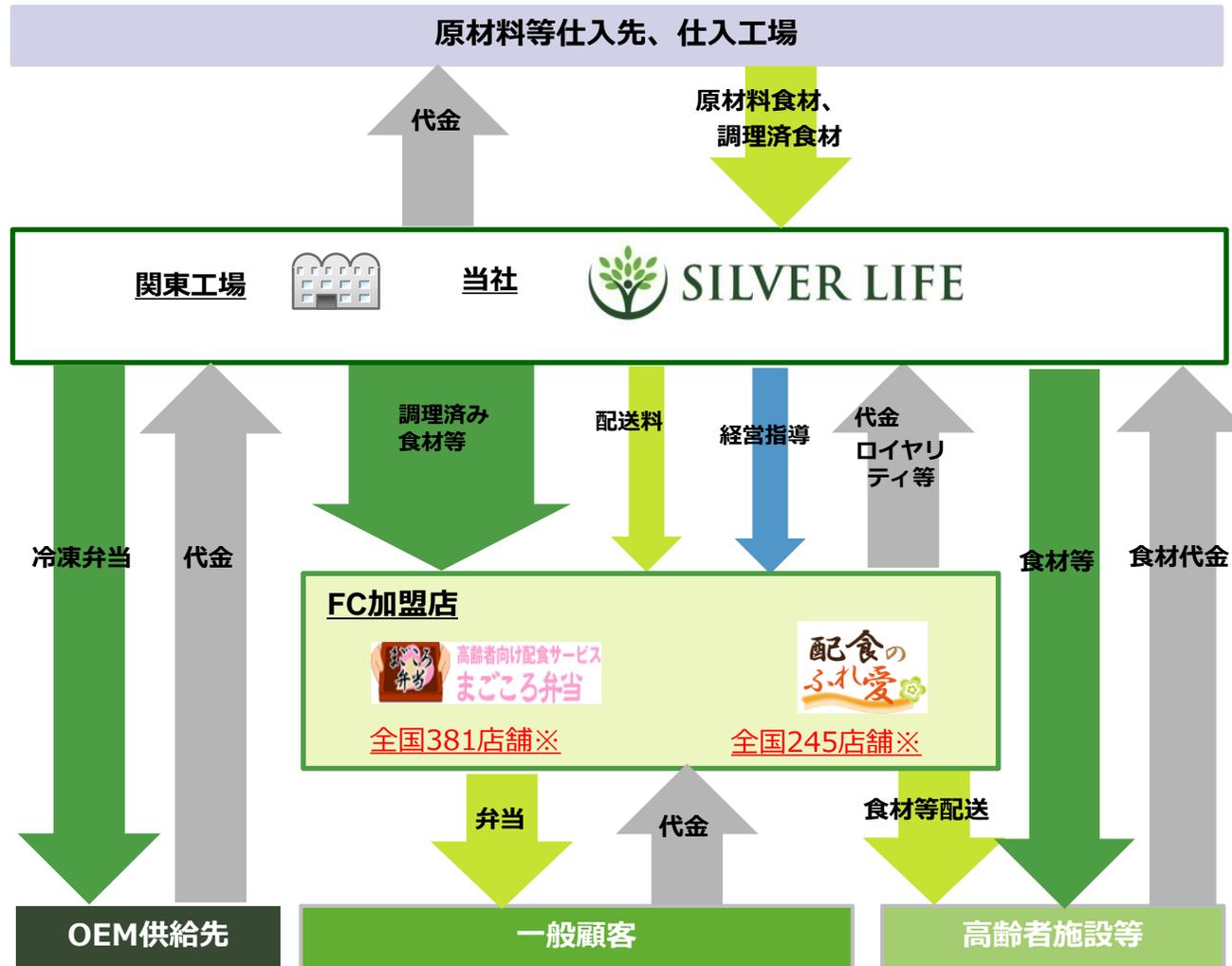
【当社のミッション】

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。

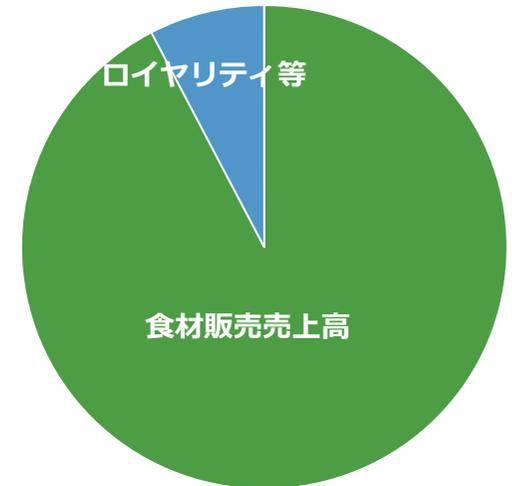


会社名	株式会社シルバーライフ
代表者	代表取締役社長 清水 貴久
設立	2007年10月
資本金	701百万円 2018年7月末現在
住所	東京都新宿区西新宿4-32-4 ハイネスロフティ2F
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 高齢者向け配食サービス F C 本部の運営 (サービス名称「まごころ弁当」、「配食のふれ愛」)・ 高齢者施設等への食材販売 (サービス名称「まごころ食材サービス」)・ 相手先ブランドによる高齢者向け冷凍弁当のOEM販売
ホームページ	https://www.silver-life.co.jp/
従業員数	235名 (社員84名 パート、アルバイト151名) 2018年7月末現在
工場	群馬県邑楽郡邑楽町中野1678-1
物流センター	群馬県邑楽郡千代田町赤岩字上宿北195-1

事業系統図



2018/7期 売上高構成



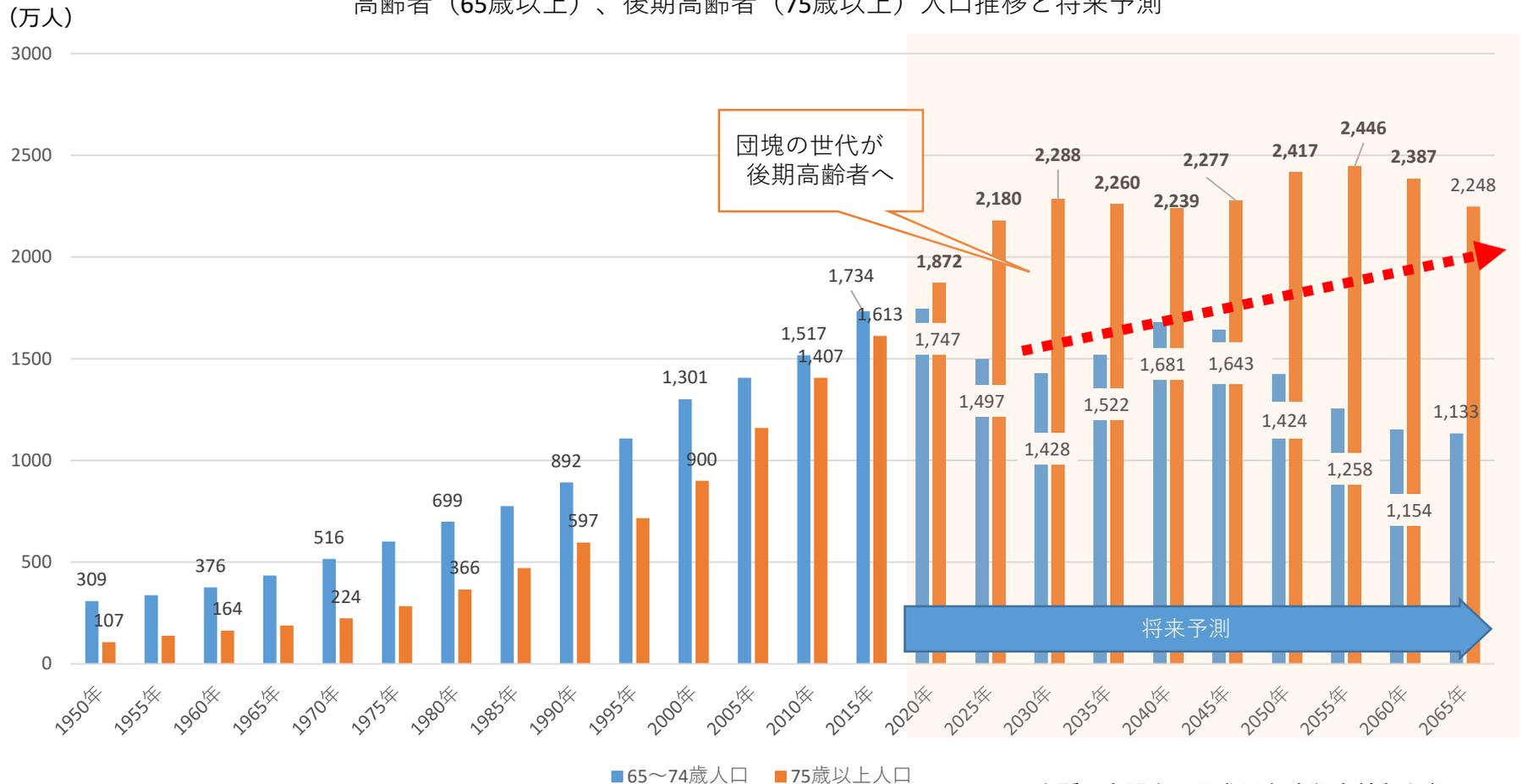
食材卸売が主体

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）

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

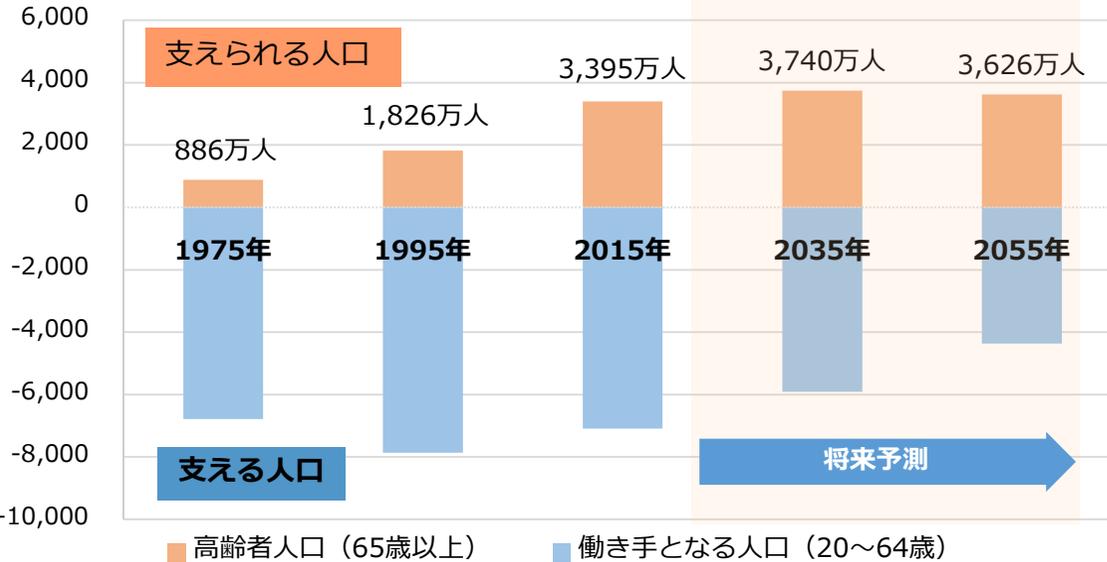


出所：内閣府 平成30年度版高齢者白書

マーケット：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)



出所：内閣府 平成28年高齢者白書

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

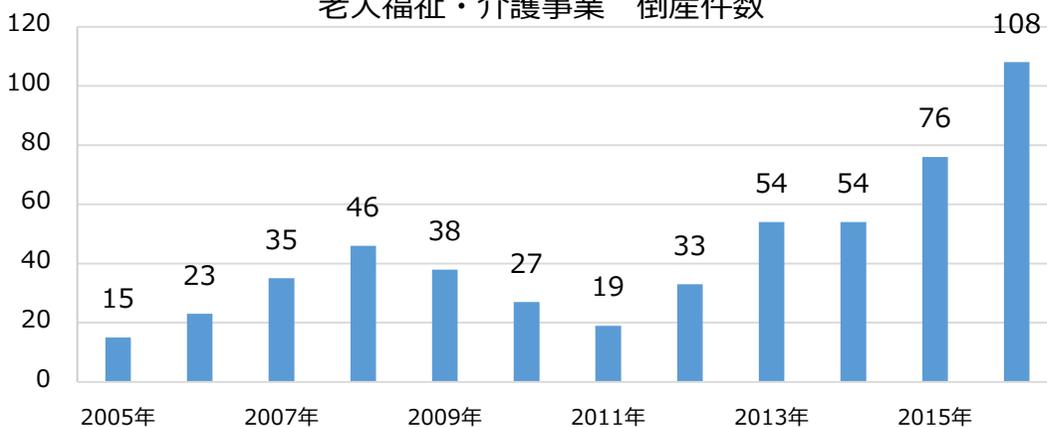
国から高齢者へのお金 ÷
一人あたりの社会保険 (介護保険) 給付減

(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

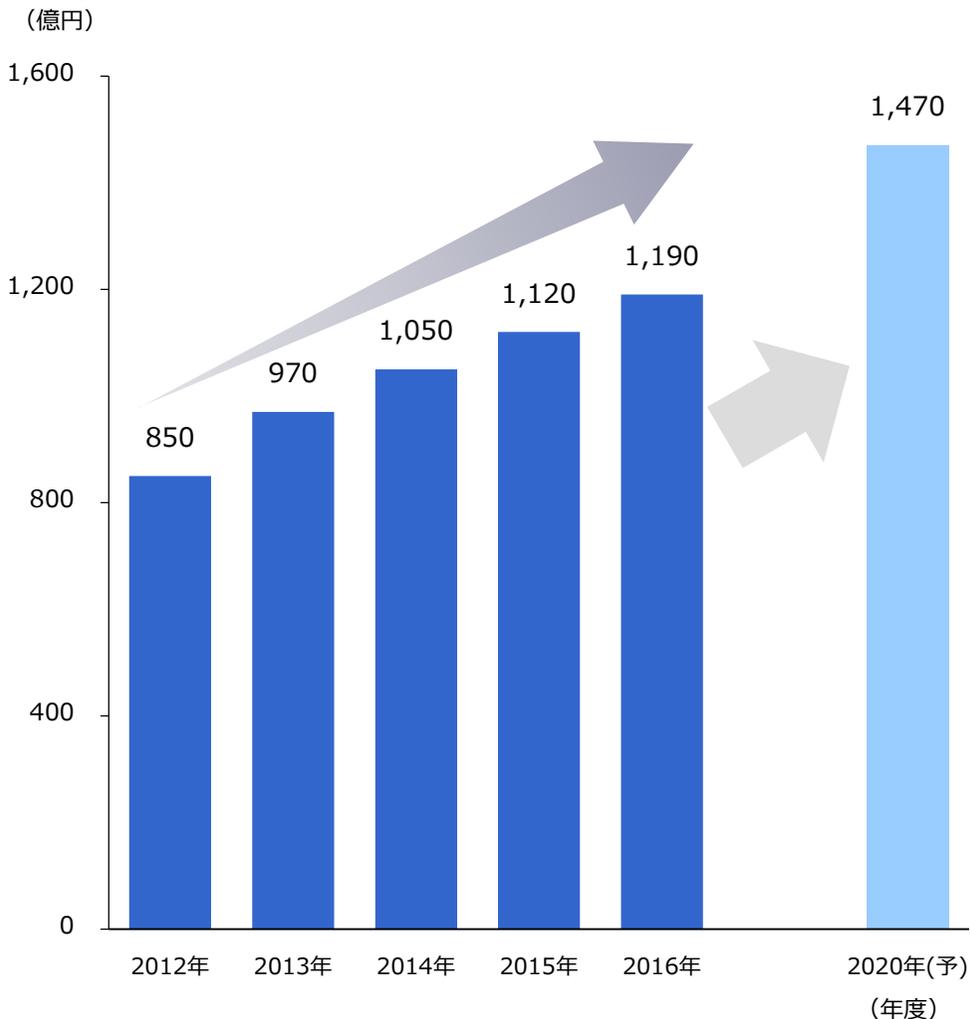
(件数)

老人福祉・介護事業 倒産件数

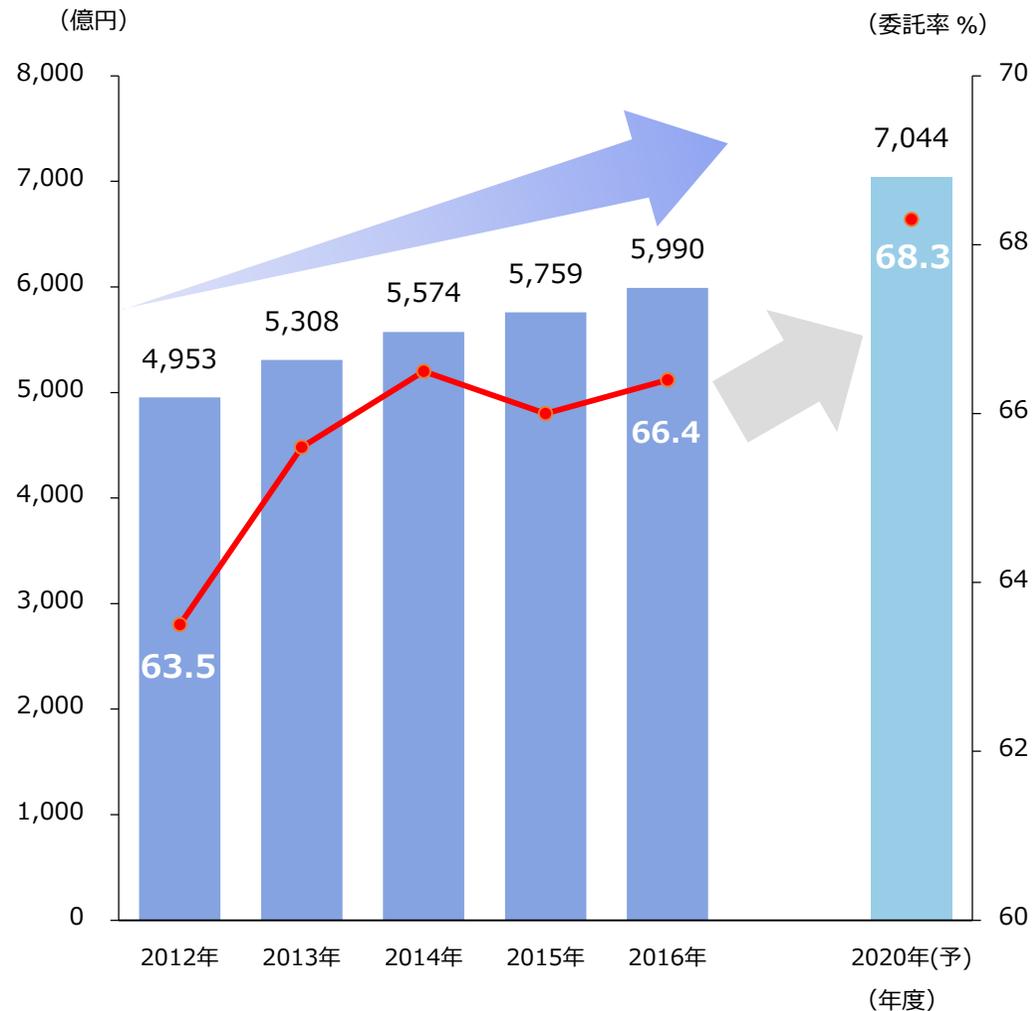


出所：東京商工リサーチ 2016年「老人福祉・介護事業」倒産状況

個人宅向け 高齢者配食サービス市場規模



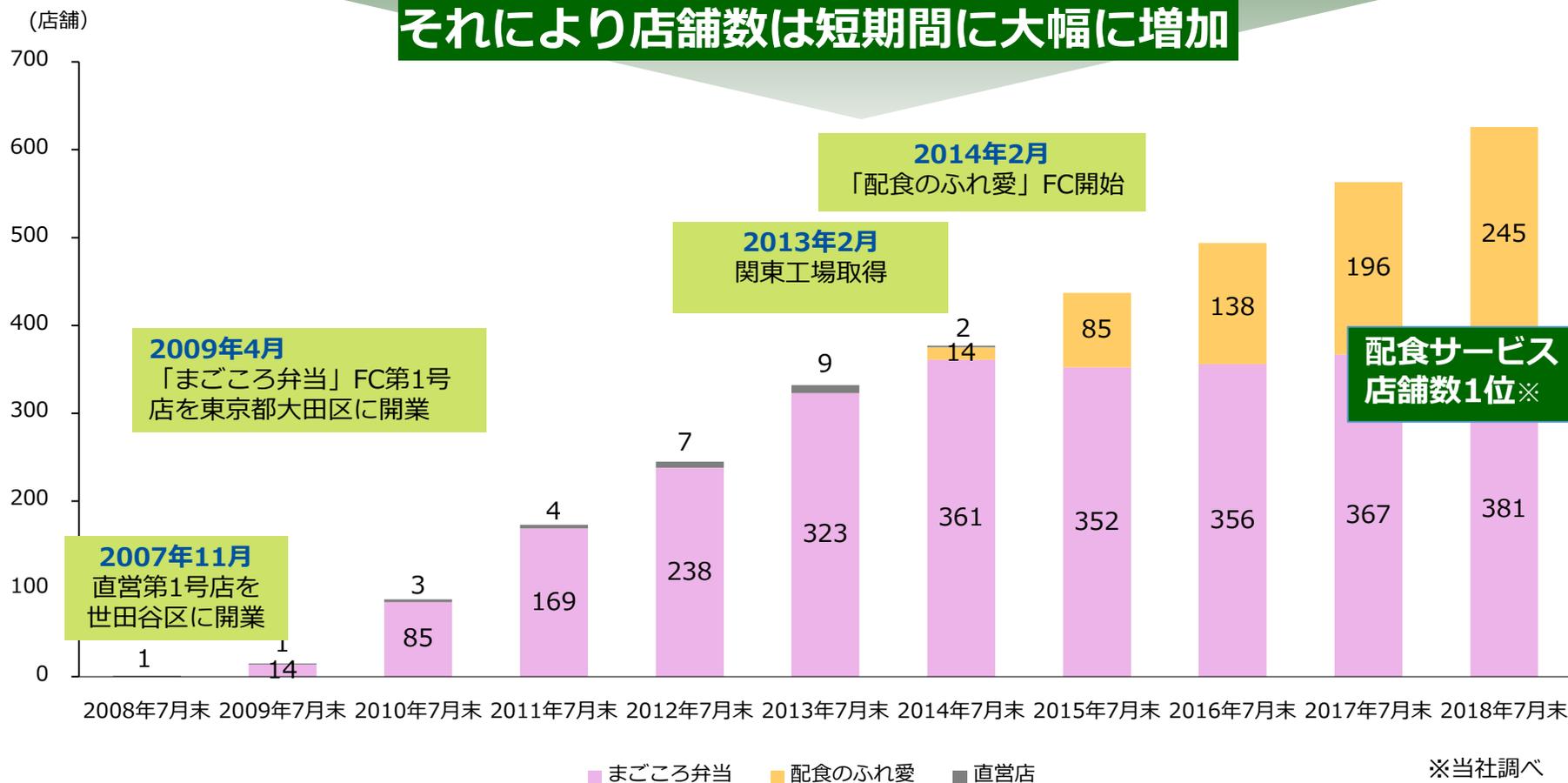
高齢者施設向け 高齢者施設給食外部委託市場と委託率

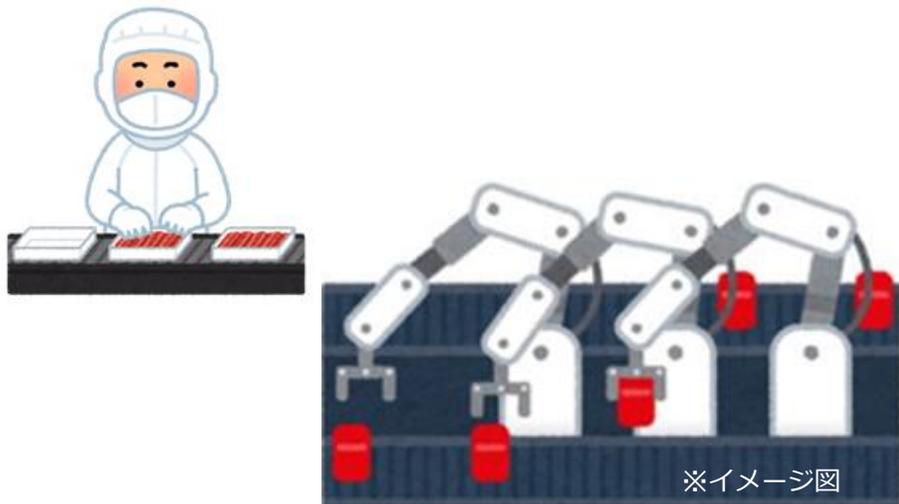


出所：矢野経済研究所〈2017年版〉メディカル給食、在宅配食の市場展望

- **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 野菜のからし炒め
8月10日	ブルーチーズ豆腐	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
8月12日	キャベツのピリ辛漬け	ヤングコーンソテー
8月13日	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14日	サワラの佃煮焼(45)	ハンバーグダミグラスソース
8月15日	法蓮草の磯辺和え	人参マリネ
8月16日	ナスとピーマンの味噌炒め	かぼちゃソテー
8月17日	おでん風煮	田舎煮
8月18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）



たんぱく調整食

- 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）



生産体制

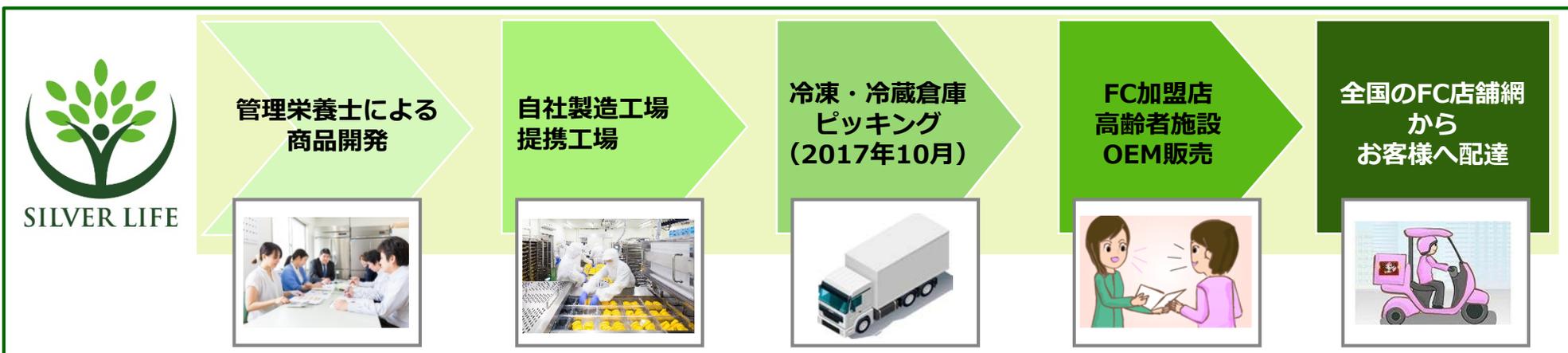
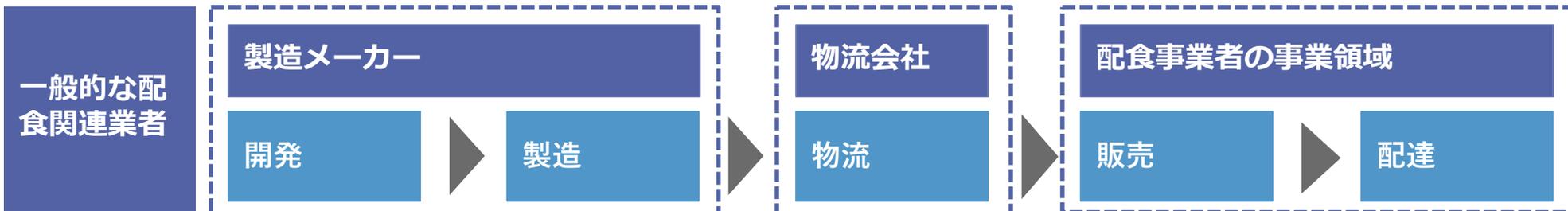
- 配食に特化した冷蔵（チルド）食材が製造可能なライン
- 多品種多生産が可能なフレキシブルな生産体制
- 大量生産によるスケールメリットとリーズナブルな価格設定



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（626店舗2018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

製造から配達まで、一気通貫体制を持っている事が最大の強み



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 626店舗
(2018年7月末現在)

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、シェアを抑え、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）

■店舗数

75歳以上の高齢者人口が1.5倍近くまで増える市場を背景に、
10年～15年で1500店舗達成を目指す

■当社の資産を活用

1000品目以上の日常食製造が可能な生産ラインを使い、他社への販売を強化
伸びゆく配食サービスを支える製造インフラとなる

高齢者の自宅まで届けるラストワンマイルを活かし、他社の商品を配達する
(例：他社の弁当、定期的に必要となる薬やサプリメント等)

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、当社は細心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

FAX : 03-6300-5626

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

Mail : ir_info@silver-life.jp