

2026 年 6 月 12 日

各位

株式会社シルバーライフ
(東証スタンダード市場:9262)

配食フランチャイズ事業リブランディング 株式会社 FC チャンネル(及び YouTube「令和の虎」)との 協業に関するお知らせ

この度、株式会社シルバーライフ(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:清水貴久)は、株式会社 FC チャンネル(本社:東京都新宿区、代表取締役:林尚弘)、及び同社 FC プロデューサー竹村義宏氏との協業のもと、当社が展開する高齢者向け配食サービスフランチャイズ事業のリブランディングを実施することをお知らせいたします。本取り組みにより、当社 FC 事業を「店舗数の追求」から「1 店舗あたりの収益性」を重視するモデルへと転換し、オーナーに優しい加盟店ファーストのフランチャイズへの再設計を進めてまいります。

1. 本リブランディングの背景

当社は 2007 年の創業以来、高齢者向け配食サービスフランチャイズ「まごころ弁当」「配食のふれ愛」「宅食ライフ」の 3 ブランドを展開し、業界最多のチェーン店舗数を維持してまいりました。一方、近年の慢性的な人手不足とインフレ環境下において、従来型のフランチャイズモデルは限界を迎えつつあると認識しております。

当社 FC 加盟店数は 2022 年 7 月期末の 990 店舗から 2026 年 7 月期 2Q の 916 店舗へと約 7.5%減少した一方、1 店舗当たり月商は同期間に約 168 万円から約 224 万円へと約 33%増加しております。これは「数を追うモデル」が既に実質的に機能していないこと、及び「1 店舗あたりの質を高めるモデル」への移行が市場環境に適合していることを示しております。

こうした状況を踏まえ、フランチャイズ業界の健全化を理念とする株式会社 FC チャンネル林尚弘氏、及び FC 業界歴 33 年・100 を超える FC 立ち上げ実績を持つ竹村義宏氏との協業により、配食 FC 事業の抜本的なリブランディングを実施するに至りました。

2. 協業先のご紹介

■株式会社 FC チャンネル / 代表取締役 林 尚弘 氏



YouTube チャンネル令和の虎二代目主宰。1984 年生まれ。学習院大学法学部政治学科卒。予備校に高校 1 年生から浪人生まで 4 年間通うも大学受験に失敗。その経験から 20 歳で起業、「日本初！授業をしない。武田塾」を設立。直営で 8 年間経営するも年商 1 億円だったが、フランチャイズ化をきっかけにその後の 8 年間で全国 400 校舎、年商 100 億円を超える。2022 年、株式会社 FC チャンネルを設立。FC で拡大した経験を活かし、FC 支援事業を展開。支援先である「はあとねいる」が 2 年で 10 軒から 300 軒に増え、日本一のネイルサロンになるなど、実績多数。YouTube チャンネル「令和の虎」(チャンネル登録者数 151 万人<2026 年 5 月現在>)、に放送開始時から出演。

■竹村義宏事務所 代表 / FC プロデューサー 竹村 義宏 氏



1989 年に株式会社ナガセ(東進ハイスクール)入社後、東進衛星予備校の FC 展開に従事。1997 年にベンチャー・リンクへ転籍し、「ガリバー」「牛角」「タリーズコーヒー」「ITTO 個別指導学院」など有名 FC の加盟開発を経験。2009 年に独立後、「マンマチャオ」「武田塾」「個別指導学院ヒーローズ」など 100 を超える FC の立ち上げに携わる FC 業界歴 33 年のフランチャイズの専門家。

3. フランチャイズモデル変更の概要

【従来モデル】初期費用ゼロ・大量加盟

- ・加盟者の事前審査を最小限に抑えて大量加盟
- ・マーケット拡大と人手確保の容易性により成立していたモデル
- ・人手確保が難しくなってくると店舗運営の難易度上昇

【新モデル】初期費用あり・選別加盟

- ・加盟者の資力・適性(営業力と採用力)を事前に審査して担保
- ・開業後の継続性と 1 店舗あたりの売上を最大化
- ・中途解約時の違約金は原則なし

万が一の撤退時も撤退希望日の 6 ヶ月以上前に申し出があり、店舗の引継ぎ募集期間を確保いただける場合は、中途解約時の違約金を原則発生させない運用に変更いたします。また、撤退オーナーが希望された場合の当社直雇用制度も拡充して、オーナーの撤退後のキャリアにも配慮した設計といたします。

4. 経営 KPI の変更

本リブランディングに伴い、当社 FC 事業の KPI を以下のとおり変更いたします。

【従来の KPI】

- ・FC 部門事業全体の売上高
- ・FC 加盟店数

【新 KPI】

- ・FC 部門事業全体の売上高
- ・1 店舗当たり月商

5. 直近の事業実績

当社の配食 FC 事業は、店舗数の微減局面に入った 2022 年 7 月期以降においても、1 店舗当たり月商の伸びにより、事業全体の売上は継続的に拡大しております。

決算期	FC 加盟店数(期末)	1 店舗当たり月商(推定)
2022 年 7 月期 4Q	990 店舗	約 168 万円
2026 年 7 月期 2Q	916 店舗(約 7.5%減少)	約 224 万円(約 33%増加)

※1 店舗当たり月商は 2026 年 7 月期第 2 四半期時点までの当社内部データに基づく数値です。

本リブランディングはこのトレンドを構造的に定着させるための取り組みです。

6. 今後の取り組み

当社は株式会社 FC チャンネル及び竹村義宏氏との協業のもと、取り組みを順次実施してまいります。

- ・新 FC パッケージの段階的導入(2026/6/15 週～を予定)
- ・既存加盟店オーナーへの先行説明及び新プラン選択機会の提供
- ・YouTube チャンネル「令和の虎」(FC 版 Tiger Funding)を通じた新パッケージ情報発信

■当社事業

各事業	主なサービス
《FC 加盟店》 「まごころ弁当」「配食のふれあい」「宅食ライフ」の3つのブランドによる配食店舗をフランチャイズ方式によりチェーン展開しております。当社は FC 加盟店に対して経営指導を行うとともに弁当の食材等を販売しております。	  
《高齢者施設等》 食材の配送は、当社や当社の FC 加盟店より行っております。当社の FC 加盟店より食材を発送している場合には、当社が FC 加盟店に対して、食材配送委託料を支払っております。	  
《直販・その他》 当社は、EC を主体とした冷凍弁当の直接販売(BtoC)のほか、OEM 受託における製造品の販売(BtoB)や加須倉庫が稼働したことによる冷凍商材のピッキング及び保管業務等を内容とする倉庫業の運営を行っております。	 

■株式会社シルバーライフとは

当社は、「我々シルバーライフは、食の観点から誰もが安心して歳を重ねていける社会を作ります」を経営理念として、高齢者向け配食サービスのフランチャイズ本部の運営及びフランチャイズ加盟店への調理済み食材の販売を主な事業としております。一人暮らしや要介護の高齢者には、自ら調理をすることや買い物に行くことが困難である等の理由で、手間をかけずに毎日の食事を用意したいというニーズが生じております。当社はこうしたニーズに応えることをミッションとし、自社工場や仕入先等で製造された食材を一般消費者を含めた取引先に販売しております。

■株式会社シルバーライフ 概要

【住 所】東京都新宿区西新宿 4-32-4

【代 表 者】代表取締役社長 清水貴久

【当 社 事 業】FC 加盟店、高齢者施設等、直販・その他

【ホームページ】<https://www.silver-life.co.jp/>

【本件に関するお問い合わせ】

株式会社シルバーライフ 経営企画課

電話：03-6300-5629

メール：ir_info@silver-life.jp