

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 1 月 5 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst Yuzuru Sato



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

デリカフーズホールディングス
3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2023 年 3 月期の業績見通し	01
3. 第 4 次中期経営計画の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 事業内容	03
2. 同社の強み	05
■ 業績動向	06
1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	06
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2023 年 3 月期の業績見通し	11
2. 第 4 次中期経営計画の進捗状況	16
3. SDGs への取り組みについて	19
■ 株主還元策	21

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

要約

外食業界でシェア拡大が進み過去最高売上を更新、 経常利益も 3 期振りに黒字化へ

デリカフーズホールディングス <3392> は外食・中食・コンビニエンス業界向けにカット野菜や、ホール（丸）野菜等を卸す、いわゆる「業務用の八百屋」の国内最大手で、農産物の流通を通じて農業の発展と人々の健康な生活づくりに貢献する創造型企業である。2020 年以降は新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）で外食市場が大打撃を受けるなか、量販・小売業界向けの顧客開拓並びに BtoC 事業やミールキット※事業を相次いで立ち上げるなど事業ポートフォリオの変革による成長戦略を推進している。

※ ミールキットとは、あらかじめ決まった料理メニューを簡便に作れるように、肉や魚、野菜などの食材と調味液などをパックにして提供する商品で、肉や魚などは半分調理した状態、野菜はカットした状態で提供される。

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計（2022 年 4 月～9 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 28.2% 増の 23,227 百万円、経常利益で 114 百万円（前年同期は 611 百万円の損失）となった。コロナ禍で取り組んできた事業ポートフォリオの変革により量販・小売業界向けやミールキット事業の売上が順調に拡大したほか、外食業界向けも市場全体の回復に加えて既存取引先でのシェア拡大により大幅増となり、3 期振りに過去最高売上を更新した。利益面でも人件費や光熱費、物流費の増加に加えて輸入品の調達コストが一時的に膨らむなどの影響はあったものの売価改善努力により吸収し、3 期振りに黒字転換した。

2. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 16.9% 増の 46,500 百万円、経常利益で 450 百万円（前期は 242 百万円の損失）と期初計画（売上高 40,500 百万円、経常利益 300 百万円）を上方修正した。コロナ禍の影響が続いているものの、事業ポートフォリオの変革により顧客の裾野が広がったことや、既存顧客での取引シェア拡大が増額要因となる。下期も電気料金や燃料費、人件費等の増加が見込まれるが、廃棄ロスの削減や生産性向上、売価改善を進めることで吸収する考えである。新規事業となるミールキット事業については「ワタミの宅食」向けが好調なほか、キャンプ場向けが順調に伸びており、下期以降は販促プロモーションを積極化しながら事業規模を拡大する戦略で、通期売上高は前期の約 15 億円から 20 億円を超える見通しだ。

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

要約

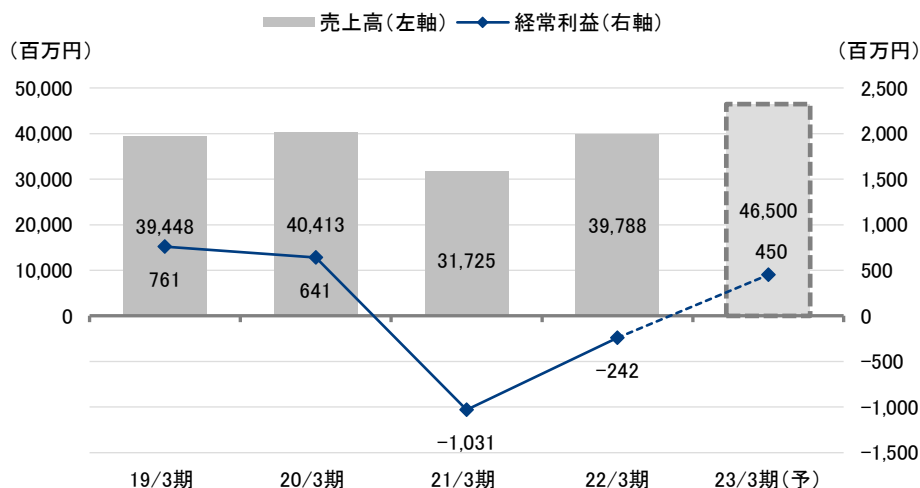
3. 第 4 次中期経営計画の進捗状況

2022 年 3 月期からスタートした 3 ヶ年の中期経営計画では、「事業ポートフォリオの変革」「青果物流通インフラの構築」「サステナビリティ経営の推進」の 3 つを基本戦略に取り組むことで、2024 年 3 月期に売上高 450 億円、経常利益 10 億円の過去最高業績更新を目標に掲げている。売上高については事業ポートフォリオの変革に成功し、1 年前倒しで目標を超過する勢いとなっている。利益面も今後市場環境が悪化しなければ達成可能な水準と言える。インフラ面では関東、関西及び中国エリアで事業拠点を開設する準備を進めており、2025 年 3 月期以降の売上増に貢献する見通しだ。そのほか、野菜の生育不良等に起因する市況悪化リスクに対応するため、長期貯蔵システムの共同開発も進めている。業務用青果物卸しではトップ企業として盤石の基盤を確立しているだけに、今後ミールキット事業を含めた BtoC 事業が育ってくれば業績成長期待も一段と高まり、企業価値の上昇につながっていくものと予想される。

Key Points

- ・業務用の野菜卸しとカット野菜の業界最大手。コロナ禍を機に外食業界中心の事業ポートフォリオを変革
- ・2023 年 3 月期第 2 四半期累計売上高は 3 期振りに過去最高を更新、経常利益も黒字に転換
- ・2023 年 3 月期は外食業界向けの売上回復を背景に期初計画を上方修正
- ・事業ポートフォリオの変革、青果物流通インフラの構築等により、2024 年 3 月期の過去最高業績更新が射程圏内に

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

デリカフーズホールディングス
3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

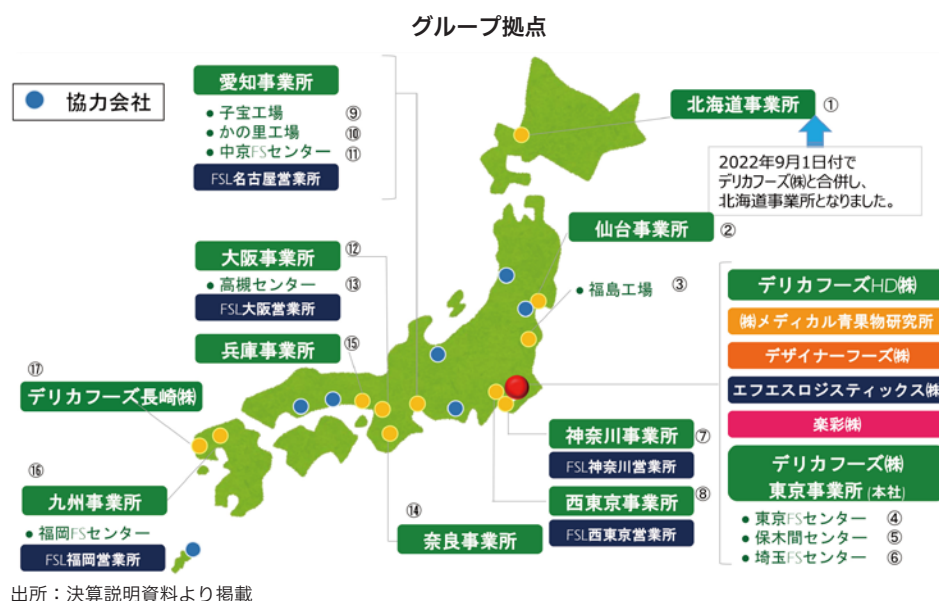
会社概要

業務用の野菜卸しとカット野菜の業界最大手。
コロナ禍を機に外食業界中心の事業ポートフォリオを変革

1. 事業内容

同社は、業務用野菜に関する仕入販売及びカット野菜の製造販売で業界トップ企業となるデリカフーズ（株）を中心に、物流事業を担うエフエスロジスティックス（株）、食品の分析事業を行う（株）メディカル青果物研究所、コンサルティング事業を行うデザイナーフーズ（株）、ミールキット・調味液等の製造販売を行うデリカフーズ長崎（株）、ミールキット等を直接消費者へ販売する楽彩（株）の 6 社※をグループとする持株会社となる。デリカフーズは 2022 年 11 月時点で北海道から長崎まで 11 事業所、17 拠点で事業を展開しており、エリア協力企業も含めて全国の約 3 万店舗に日々、新鮮な野菜を安全・安心に供給している。

※ 2022 年 9 月にデリカフーズ北海道（株）をデリカフーズに吸収統合し、北海道事業所としたほか、同年 10 月に青果 BOX 等の販売事業を行っていた（株）青果日和研究所を楽彩に吸収統合した。



事業セグメントは、主力事業となる青果物事業（デリカフーズ、デリカフーズ長崎及び楽彩）のほか、物流事業（エフエスロジスティックス）、研究開発・分析事業（デザイナーフーズ、メディカル青果物研究所）の 3 つの事業セグメントで開示している（持株会社分除く）。2023 年 3 月期第 2 四半期累計の売上構成比（外部顧客売上ベース）で見ると、青果物事業で 98.8%、物流事業で 1.0%、研究開発・分析事業で 0.2% の構成となっており、ほとんどを青果物事業で占めている。

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

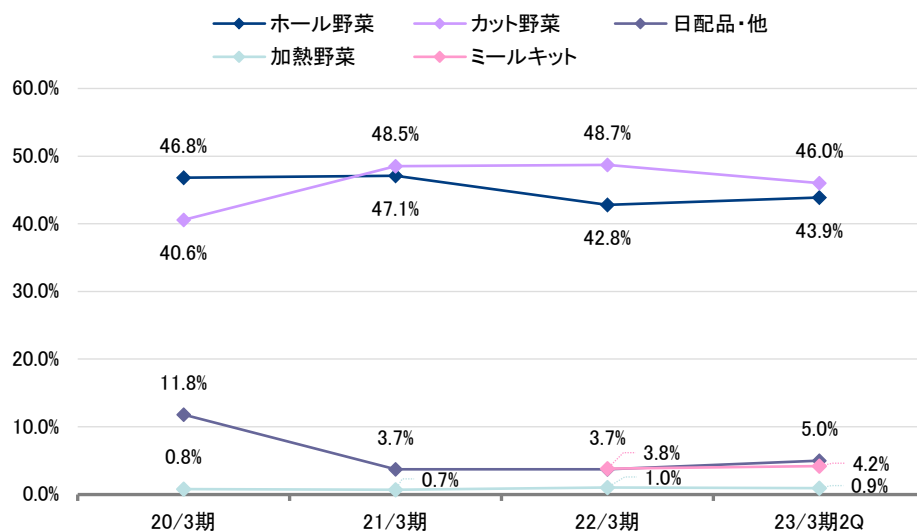
<https://www.delica.co.jp/ir/>

会社概要

青果物事業における商品別売上構成比では、仕入れた野菜をそのまま配送するホール（丸）野菜が 43.9%、顧客の要望に応じて形状を加工して販売するカット野菜が 46.0%、2021 年 3 月期下期から開始したミールキットが 4.2%、加熱野菜※が 0.9%、日配品・他（卵・豆腐等）が 5.0% となっており、カット野菜の比率がもっとも高くなっている。これは人材不足に悩む外食・中食業界において、調理が簡便で時間も短縮できるカット野菜の需要が増加していることが背景にある。

※ 野菜のおいしさと鮮度を重視した加熱調理済みの野菜で、「焼く」「蒸す」「煮る」に次ぐ第 4 の調理方法として注目されている。食材と調味液をフィルム袋に入れて真空密封しており、湯煎や電子レンジなどで再加熱するだけで提供できるため、調理時間を短縮することができる。カット野菜よりもさらに付加価値を高めた製品となる。

商品別売上構成比の推移



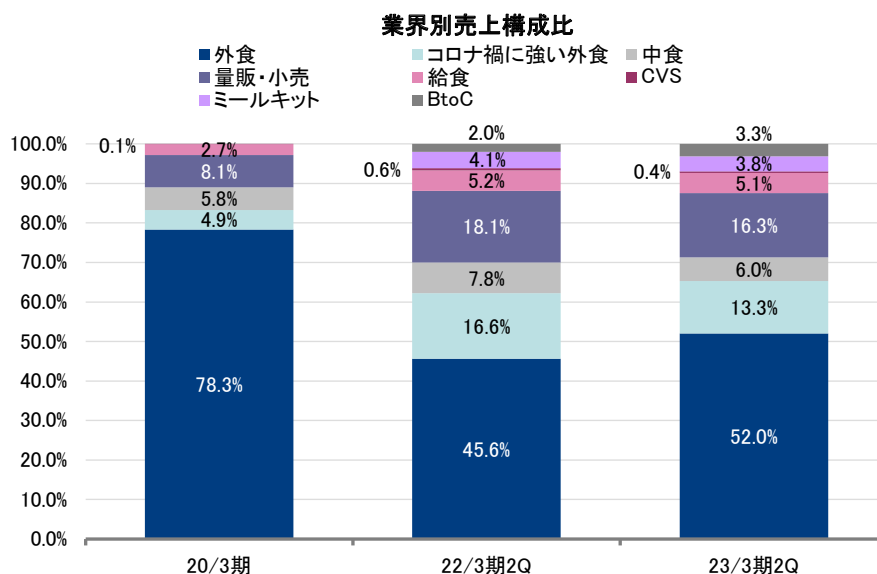
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業界別売上構成比は、コロナ禍を機に大きく変化している。コロナ禍前の 2020 年 3 月期の外食業界向け（コロナ禍に強い外食除く）売上構成比は 78.3% を占めていたが、2022 年 3 月期第 2 四半期累計では 45.6% まで低下した。この間、外食業界向けの落ち込みをカバーすべく、コロナ禍に強い外食（テイクアウト、宅配・デリバリー、ドライブスルー業態等）だけでなく、中食、量販・小売、給食業界などで顧客開拓を進めてきたことが要因だ。この間で最も比率が上昇したのはコロナ禍に強い外食向けで 4.9% から 16.6% に上昇し、次いで量販・小売業界向けが 8.1% から 18.1% に上昇した。2023 年 3 月期第 2 四半期累計では外食業界の回復により、外食業界向けが 52.0% まで上昇し、その他業界向けはそれぞれ若干低下した格好となっている。同社が外食以外の業界で顧客開拓をスムーズに進めることができたのは、これまで業務用青果物卸しとして培ってきた安心・安全な物流サービスと、品質の高いカット野菜等が評価されたためと考えられる。

デリカフーズホールディングス
3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

会社概要



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

スーパーコールドチェーンの導入と衛生品質管理の国際標準規格取得。 BCP 対策等に先行して取り組み、 業界随一の安全・安心なサービスを提供

2. 同社の強み

同社の強みは、卸売事業者として国内外で開拓してきた多くの契約産地（仕入高の 60% 超）から安定した仕入れを行うことができる調達力と、高品質で安全・安心に商品を顧客のもとに配送する物流網を全国に構築（委託業者を含む）していることが挙げられる。また、業界初となるスーパーコールドチェーン※1 を東京第二 FS センター（2013 年 7 月稼働）以降に開設した事業所（奈良、東京、西東京、中京、埼玉、仙台、九州、北海道）で導入しているほか、食品安全マネジメントシステムの国際標準規格となる ISO22000 や、その上位規格となる FSSC22000※2 の認証も各事業拠点で取得している。BCP 対策という観点でも、物流センターや貯蔵センター、カット野菜の製造拠点を複数構築するなど、万全を期している。こうした食の安全・安心を確保するうえでの取り組みを、業界内で先駆けて実施していることが顧客からの高い評価につながっている。

※1 スーパーコールドチェーン：野菜の入庫から出荷、配送までの全工程を 1～4℃の低温度で管理するシステム。野菜の鮮度が保持できるため、カット野菜の賞味期限を従来比 2 倍に延長することが可能となった。

※2 「FSSC22000」：「ISO22000」に食品安全対策（フード・テロ対策、原材料やアレルギー物質の管理方法など）や、「食品安全に関連する要員の監視」「サービスに関する仕様」などを追加したもので、オランダの食品安全認証財団が認証機関となっている。

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

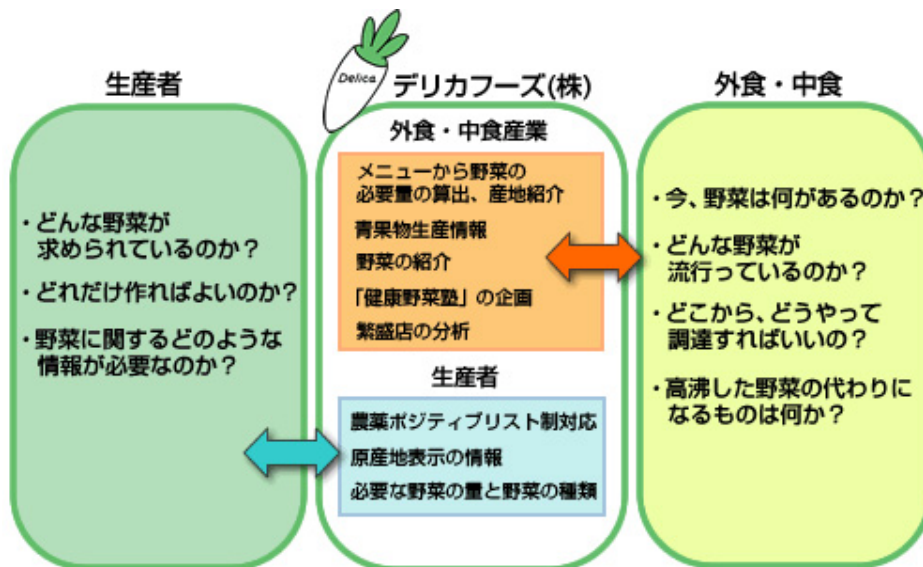
2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

会社概要

さらには、生産者と外食・中食企業をつなぐ情報流通機能を持つことも同社の強みとなっている。生産者に対しては、どのような野菜が求められているのか、どれだけの需要量があるのかという情報を提供し、販売先となる外食・中食企業に対しては野菜の市況やトレンド、高騰した野菜に対する代替メニューの提案などを行っている。特に、ここ数年は天候不順や自然災害に起因する野菜価格の高騰が外食・中食企業にとっても悩みのタネとなっており、同社のメニュー提案力等が高く評価されている。また、同社は 10 年以上にわたって野菜の機能性を研究しており、日本中から取り寄せた野菜に関する栄養価などの分析データに関しては、国内随一のデータベースを保有している。この分析データに基づいて健康増進につながるメニュー提案を行っているほか、新規事業となるミールキット事業の商品開発にも生かしており、同業他社にはない強みと言える。

生産者と顧客をつなぐ情報流通機能



出所：会社ホームページより掲載

業績動向

2023 年 3 月期第 2 四半期累計売上高は 3 期振りに過去最高を更新、経常利益も黒字に転換

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比 28.2% 増の 23,227 百万円、営業利益で 71 百万円（前年同期は 709 百万円の損失）、経常利益で 114 百万円（同 611 百万円の損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益で 108 百万円（同 768 百万円の損失）となり、売上高は第 2 四半期累計として 3 期振りに過去最高を更新し、各利益も 3 期振りの黒字化を達成した。

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績 (連結)

(単位: 百万円)

	22/3 期 2Q		23/3 期 2Q				前年同期比	
	実績	売上比	会社計画	実績	売上比	計画比 増減額	増減率	増減額
売上高	18,117	-	19,500	23,227	-	3,727	28.2%	5,109
売上原価	14,831	81.9%	-	17,754	76.4%	-	19.7%	2,923
販管費	3,996	22.1%	-	5,400	23.3%	-	35.1%	1,404
営業利益	-709	-3.9%	65	71	0.3%	6	-	781
経常利益	-611	-3.4%	100	114	0.5%	14	-	725
特別損益	-35	-	-	6	-	-	-	42
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-768	-4.2%	60	108	0.5%	48	-	876

出所: 決算短信よりフィスコ作成

コロナ禍の影響が続くなかでも事業ポートフォリオの変革に取り組んできた成果により、量販・小売業界向けなど外食業界以外の売上が順調に拡大したほか、外食業界向けについても市場の回復に加えて、主要顧客先での取引シェア拡大が進んだことで、期初会社計画 (19,500 百万円) を上回る増収となった。

一方、経常利益はコストアップ要因として約 7.8 億円 (電気料金値上げの影響 1.1 億円、輸入品のコスト増 4.5 億円、人件費増 1.8 億円、物流費の増加 0.4 億円) があったものの、売価の改善交渉に取り組んだ結果、ほぼ同額分を吸収することができ、会社計画 (100 百万円) を上回る利益を確保した。輸入品のコスト増については円安の影響に加えて、中国委託先工場がロックダウンの影響で稼働停止となり、調達先を代替したことによる一時的なコスト増 2.3 億円が含まれている。

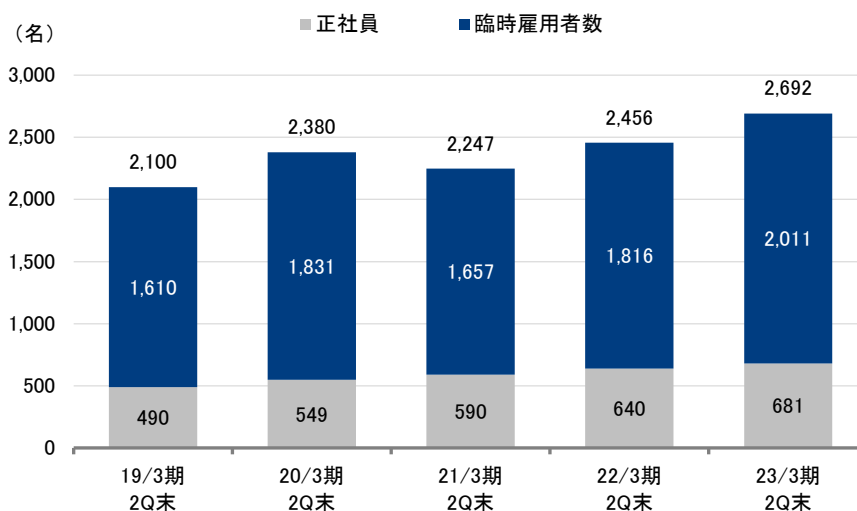
売上原価率が前年同期の 81.9% から 76.4% と 5.5 ポイント低下したが、このうち 490 百万円は物流子会社のコストを販管費に振り替えた影響によるもので、実質ベースでは 3.4 ポイントの低下となっている。原価率の改善要因は増収効果と販売ミックスの改善効果による。販管費率は前年同期の 22.1% から 23.3% と 1.2 ポイント上昇したが、売上原価からの振り替えの影響を除けば、1.0 ポイント低下したことになる。人件費や物流費が増加したものの増収効果で吸収した。また、営業外収支が前年同期比で 56 百万円悪化したが、主に雇用調整助成金収入の減少によるものとなっている。なお 2022 年 9 月末時点の従業員数は前年同期末比 41 名増加の 681 名、臨時雇用者数は同 195 名増加の 2,011 名といずれも過去最高水準となっている。

デリカフーズホールディングス
3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

従業員数の推移

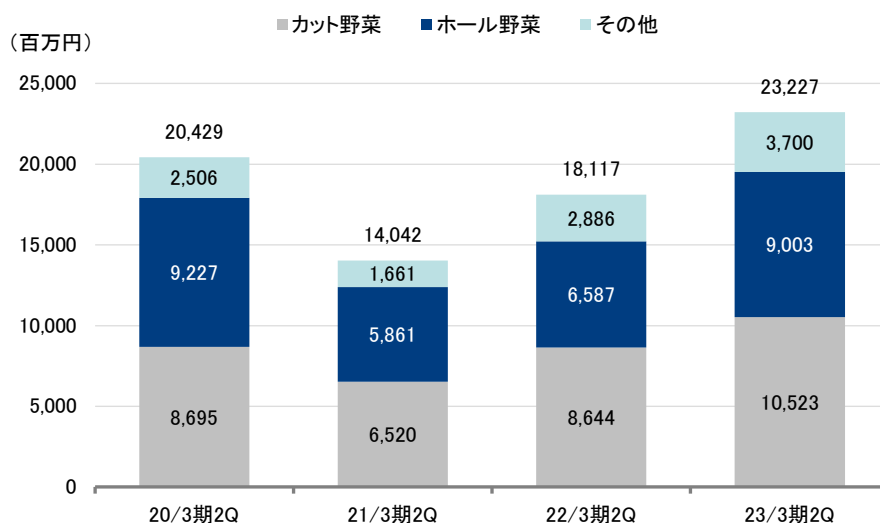


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 商品別・業態別売上動向

商品別売上高を見ると、カット野菜は前年同期比 21.7% 増の 10,523 百万円、ホール野菜は同 36.7% 増の 9,003 百万円、その他（ミールキット含む）は同 28.2% 増の 3,700 百万円とすべての部門で 2 ケタ増収となった。カット野菜（加熱野菜含む）は、人手不足と簡便に調理できる利便性の高さを背景に外食業界で利用が広がっているほか、量販・小売業界向けや給食事業者向けの採用も進んでおり、コロナ禍前の水準を上回った。ホール野菜についてもコロナ禍前の水準近くまで回復しており、伸び率としてはカット野菜を上回った。主要顧客である大手ホールセールクラブ（会員制倉庫型小売）向けの取引量が拡大したことが主因となっている。

部門別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

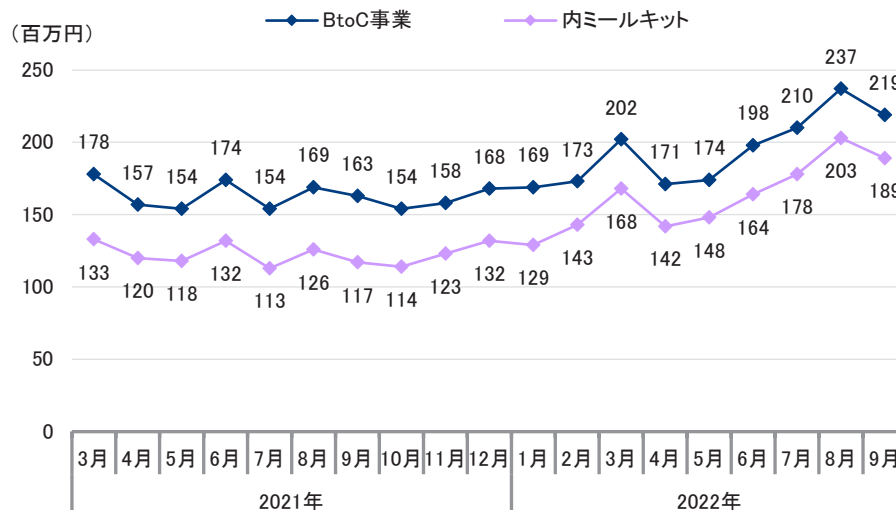
2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

また、その他部門のうち、ミールキット事業の売上は前年同期比 41.0% 増の 1,024 百万円と想定を上回るペースで拡大した。2021 年より開始したミールキットの製造工場（デリカフーズ長崎）の売上が好調だった。自社ブランドである「楽彩」の売上についてはまだ小さいものの、販売ネットワーク（商品受取店舗）は 2022 年 4 月の 12 店舗から 10 月に 146 店舗（うち、JR 東日本グループの Newdays で 101 店舗、キャンプ場を運営する（株）Recamp で 18 拠点、フィットネスクラブ等）に拡大し、スマートフォン公式アプリも 2022 年 8 月にリリースするなど、事業拡大に向けた先行投資を推進した。特に、Recamp 向けについてはキャンプ場検索・予約サイトの「なっぷ」から施設を予約する際、同時に「キャンプ飯」も予約できる仕組みとなっており、注文数は順調に伸びている。下期以降は認知度向上に向けたプロモーションを実施する予定である。

BtoC事業(ミールキット事業含む)の月次売上動向



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業界別売上高増減率を同社が開示している売上構成比率から試算すると、主力の外食業界向けは前年同期比 46.2% 増と急回復した。主要顧客先である大手ファミリーレストランや焼肉、居酒屋チェーンなどで客足が戻り、店舗あたりの売上が回復してきたことに加え、対象エリアが全国に広がるなど顧客先での取引シェアが拡大したことが増収要因となった。顧客先でも仕入コスト低減施策として、2 社購買を 1 社購買にするなどの動きが出てきており、全国規模で高品質かつ安心・安全な物流サービスを展開している同社の強みが生かされた格好だ。

また、コロナ禍に強い外食向けについては前年同期比 2.7% 増と微増にとどまった。外食する機会が増えたことによりテイクアウトやデリバリーのニーズが伸び悩んだことが影響した。ただ、外食業界全体では同 34.6% 増と大きく回復したことに変わりはない。量販・小売業界向けは前述した大手ホールセルフクラブ向けが好調で同 15.5% 増となり、給食事業者向けもコロナ禍以降獲得した新規顧客からの売上が増えたことで同 25.7% 増となった。一方で、中食向けが同 1.4% 減、CVS 向けが同 14.5% 減とそれぞれ減少した格好だが、全体の受注量が拡大するなかで採算の低い取引の見直しも同時に進めていることが要因と見られる。

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

(2) 事業セグメント別業績

青果物事業の売上高は前年同期比 28.1% 増の 22,943 百万円、セグメント利益（経常利益）は 54 百万円（前年同期は 667 百万円の損失）となった。前述したように外食業界を中心に売上高は大幅増となり、利益についてはコストアップ要因があったものの、売価改善に取り組んだことのほか DX 推進による業務効率の向上等に取り組んだこともあり黒字に転換した。

物流事業の売上高は前年同期比 15.3% 増の 1,871 百万円となり、セグメント利益は同 7 百万円増加の 9 百万円となった。売上高についてはグループ内取引が拡大したことに加え、外部顧客向けについても同 37.3% 増の 235 百万円と増収基調が続いた。トラックの空きスペースを利用した受託物流サービス（他社商材の配送）も提供しており、増収要因となった。同社では今後も受託物流サービスを積極的に拡大するため、顧客開拓のための営業人員の増強を進めている。

研究開発・分析事業の売上高は前年同期比 1.5% 増の 50 百万円、セグメント損失は 2 百万円（前年同期は 4 百万円の利益）となった。売上高は大手企業からの検証試験受託や JAXA 補助事業※、コンサルティング事業などが順調に推移したが、人員増に伴う人件費増が利益の圧迫要因となった。

※ JAXA 補助事業とは、「資源循環社会に向けた自立循環型水耕栽培システム（地産地消型探査技術）」共同研究事業のことで、国立研究開発法人宇宙航空研究開発機構（JAXA）、国立研究開発法人産業技術総合研究所、千葉大学、菱熱工業（株）の産官学 4 機関と連携した共同研究プロジェクトとなる（事業実施期間は 2020 年 11 月～2022 年 10 月）。同社グループでは、野菜残渣の提供、残渣分解装置の設置・稼働、野菜残渣や液化堆肥、環境浄化型植物等の評価・分析を行った。

自己資本比率は底打ち、フリーキャッシュ・フローもプラスに転換

2. 財務状況と経営指標

2023 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 211 百万円減少の 22,734 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では売掛金が 291 百万円増加した一方で現金及び預金が 572 百万円減少した。固定資産では有形固定資産が 36 百万円、投資その他の資産が 62 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 277 百万円減少の 16,431 百万円となった。買掛金が 110 百万円、賞与引当金が 33 百万円、未払金が 31 百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が 457 百万円減少した。純資産合計は同 65 百万円増加の 6,302 百万円となった。配当金支出 73 百万円があったものの、親会社株主に帰属する四半期純利益 108 百万円の計上により利益剰余金が増加したほか、その他有価証券評価差額金が 24 百万円増加した。

経営指標を見ると、自己資本比率が純資産の増加と負債の減少により前期末比 0.5 ポイント上昇の 27.7% となり、有利子負債比率は同 9.2 ポイント低下の 174.6% となるなど、ここ数年続いた財務体質の悪化に歯止めが掛かった格好となった。キャッシュ・フローの状況について見ると、営業活動によるキャッシュ・フローは前年同期の 248 百万円から 581 百万円に増加し、投資活動によるキャッシュ・フローを差し引いたフリーキャッシュ・フローも 85 百万円と第 2 四半期累計としては 7 期ぶりにプラスに転じた。今後は収益をさらに拡大することで財務体質の改善を進める考えだ。

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期 2Q	増減額
流動資産	8,373	8,903	9,566	9,250	-315
（現金及び預金）	4,276	4,641	4,536	3,964	-572
固定資産	13,500	13,729	13,379	13,483	104
資産合計	21,873	22,632	22,945	22,734	-211
負債合計	13,850	15,516	16,708	16,431	-277
（有利子負債）	9,634	11,003	11,462	11,005	-457
純資産合計	8,023	7,116	6,236	6,302	65
< 経営指標 >					
（安全性）					
自己資本比率	36.7%	31.4%	27.2%	27.7%	0.5%
有利子負債比率	120.1%	154.6%	183.8%	174.6%	-9.2%
固定比率	168.3%	192.9%	214.5%	213.9%	-0.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フローの推移

(単位：百万円)

	20/3 期 2Q	21/3 期 2Q	22/3 期 2Q	23/3 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,059	-496	248	581
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,503	-449	-363	-495
フリーキャッシュ・フロー	-443	-946	-114	85
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,159	1,252	-345	-613
現金及び現金同等物の期末残高	3,566	4,236	3,853	3,681

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 3 月期は外食業界向けの売上回復を背景に 期初計画を上方修正

1. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 16.9% 増の 46,500 百万円、営業利益で 380 百万円（前期は 397 百万円の損失）、経常利益で 450 百万円（同 242 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益で 390 百万円（同 746 百万円の損失）と期初計画から上方修正した。売上高は 3 期振りに過去最高を更新し、各利益ともに 3 期振りに黒字転換することになる。

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

今後の見通し

2023 年 3 月期業績見通し (連結)

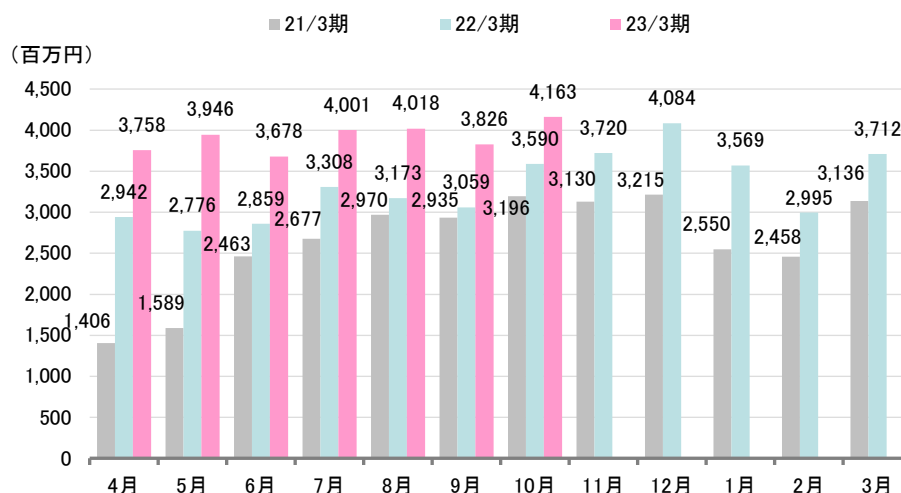
(単位：百万円)

	22/3 期 通期実績	23/3 期		増減率	前期比	
		期初計画	修正計画		増減額	2Q 進捗率
売上高	39,788	40,500	46,500	16.9%	6,711	50.0%
営業利益	-397	230	380	-	777	18.9%
経常利益	-242	300	450	-	692	25.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-746	180	390	-	1,136	27.7%
1 株当たり利益 (円)	-50.57	12.19	26.41		76.98	

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高についてはコロナ禍が続くなかでも外国人の入国規制が緩和されたこともあり、外食業界は下期も堅調な推移が見込めるため、計画の達成は可能と見られる。利益面では電気料金の値上がりや人件費増などコストアップ要因があるものの、引き続き売価改善や生産性向上に取り組むことで期初計画を上回る見通しだ。経常利益の通期計画に対する第 2 四半期の進捗率は 25.4% と低く見えるが、中国ロックダウンの影響による輸入品の一時的な調達コスト増の影響があったこと、下期は上期に実施した売価改善の効果により利益率が高くなる予定であることから、計画の達成は可能と見られる。2022 年 10 月の業績を見ると売上高は単月ベースで過去最高を更新しており、経常利益も過去最高を記録した 2021 年第 3 四半期を上回る水準でスタートしている。11 月は電気料金の上昇や人件費増などで利益水準は前年同月をやや下回ったようだが、第 4 四半期には大幅増益が見込まれる。

月次売上高の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

デリカフーズホールディングス

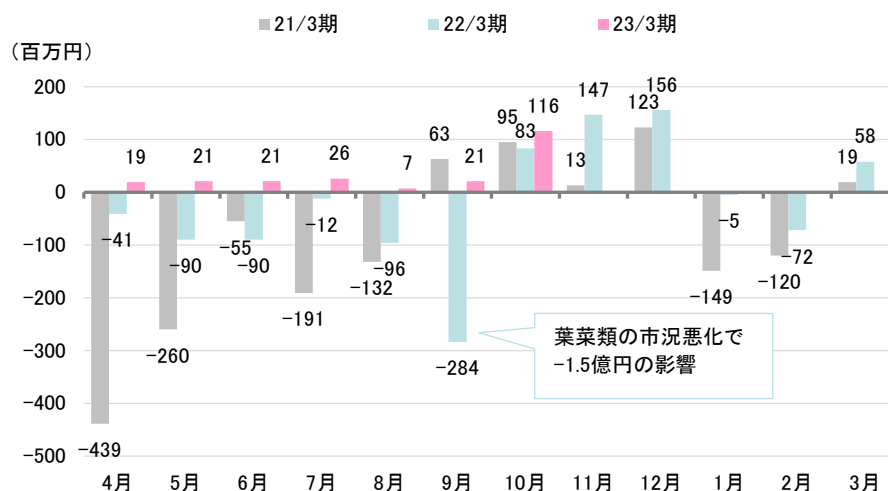
3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

今後の見通し

月次経常利益の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(一社)日本フードサービス協会が毎月発表している外食業界の月次売上動向について見ると、2021 年 12 月以降前年同月比でプラスに転じ、2022 年 10 月は外国人入国制限の緩和や旅行支援策の再開などによる客足の回復、並びに値上げの影響もあって 14.8% 増と 11 ヶ月連続のプラス成長となった。また、コロナ禍前の 2019 年との比較においても初めて上回った。11 月以降は、コロナ感染者数が拡大傾向にあり予断を許さないものの、店舗でコロナ対策を徹底していることもあり、従来よりも影響は軽微にとどまるものと考えられ、売上高は増加基調が続くものと予想される。

同社の月次売上高はコロナ禍以降に事業ポートフォリオの変革を進めてきたことで、外食業界を上回るペースで回復し、売上高は既にコロナ禍前の水準を超えて推移している。2022 年 4 ～ 9 月の外食業界の売上高伸び率が約 18% 増だったのに対して、同社の伸びは 34.5% 増と大きく上回っている。健康意識の高まりから外食店舗での青果物の消費量が増えている可能性もあるが、大半は既存顧客における取引シェアの拡大にあると弊社では見ている。同社の場合、大手外食チェーンはほぼ顧客になっているため、新規顧客開拓による売上拡大余地は小さくなっているものの、既存顧客での取引シェアを拡大することによる拡大余地は依然大きい。実際、既存顧客である大手ファストフードチェーンと 2023 年 2 月より九州エリアでの取引を新たに開始することが決まっております、年換算で 2 億円強の売上貢献が見込まれている。

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

今後の見通し

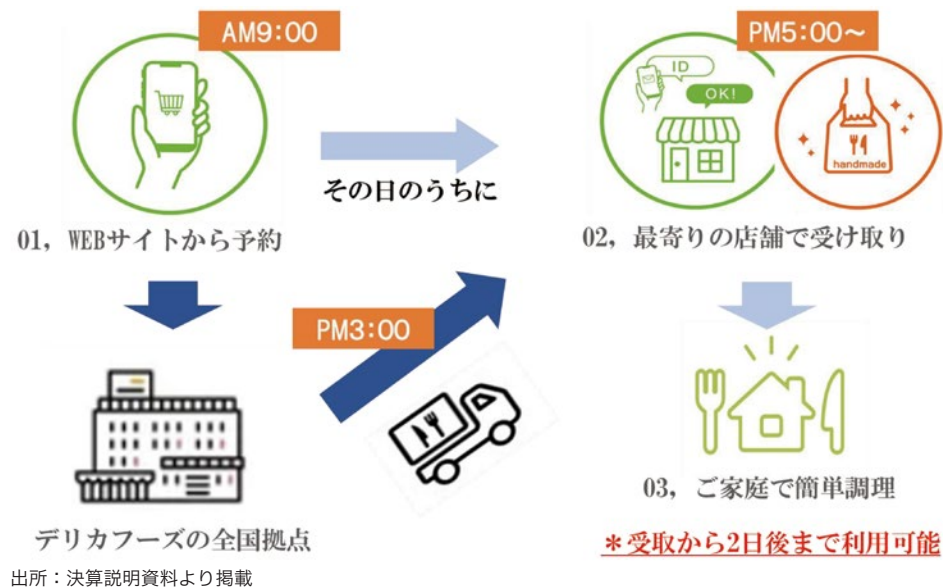
なお、新規事業であるミールキット事業及び BtoC 事業、冷凍野菜事業の取り組みについては以下のとおりとなる。

(1) ミールキット事業及び BtoC 事業の展開

ミールキット事業は、OEM と自社ブランド「楽彩」の二軸で事業展開する計画となっている。OEM での売上高も順調に拡大している。流通系企業からの引き合いも多く今後、製造能力の増強も進めながら拡大することとしている。また、自社ブランド「楽彩」については、一般消費者向けに「新たな食のライフスタイル」を提供することをコンセプトに、生鮮野菜による健康を意識したメニュー等を開発し、ターゲット層を絞ったうえでピックアップショッピングスタイルにより提供していく。ピックアップショッピングとは、購入者が事前に注文した商品を、帰宅途中に最寄りの駅の無人ロッカーやコンビニエンスストアなどのほか、レジャー先などで受け取れるショッピングスタイルを指す。

同社にとっては受注生産となる。宅配に比べて物流コストを効率化できるほか、製造面でもカット野菜工場の稼働率を上げることが可能になるためメリットが大きい。同社のカット野菜工場では外食企業からの注文を昼過ぎから夜にかけて受け付けし、深夜に製造して翌朝に配送するケースが一般的である。午前中から午後の早い時間は稼働率が低くなるが、ミールキット商品は注文された商品を午前中から午後の早い時間に製造し、夕方に配送するケースが中心となるため、工場の稼働率を引き上げる効果が期待できる。

ミールキット事業のビジネススキーム



ミールキット事業では、生協やヨシケイ開発（株）、オイシックス（オイシックス・ラ・大地 <3182>）などが先行しているが、品質面の差が出る野菜の取り扱いに関して、同社は鮮度の維持管理から真空加熱野菜等の製造に至るまで豊富なノウハウを持っており、他社にない強みになると考えている。2022 年 4 月以降、コンビニエンスストア「NewDays」の一部店舗やキャンプ場、フィットネスクラブなどで取り扱いを開始した。下期以降は Web 広告やイベント開催などのプロモーションを展開し、認知度の向上を図る予定である。また、現在受取店舗は首都圏のみに限定しているが、将来的には全国でサービス利用を可能にする考えだ。

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

今後の見通し

なお、2022 年 3 月期のミールキット事業の売上高は 1,531 百万円となった。2023 年 3 月期の売上計画は期初段階で 17 億円としていたが、20 億円を超えるペースとなっている。当面の目標としては 50 億円を掲げている。ミールキットの国内市場規模は、生活スタイルの変化を受けて現在の 1,600 億円規模から今後は 2,000 億円を超える市場に育つと見られている。同社は OEM と自社ブランドの 2 軸で事業展開することで同市場を開拓し、数年後には収益に貢献する事業に育つものと期待される。

一方、BtoC 事業のうち野菜 BOX の「青果日和」(EC 販売)については、月次ベースで黒字化している。当面は現状を維持し「楽彩」につなげる取り組みを検討する方針である。また、百貨店などリアル店舗での販売についても、アンテナショップのような位置付けとして今後も継続する予定だ。

トピックスとして、楽彩の「野菜がおいしい ミールキット おすすめ 3 品」と「おうちで楽しむ青果まるごとスムージー」5 色セット(1 万円分の寄付)が、足立区のふるさと納税「ふるさとチョイス」に 2022 年 10 月より参画することを発表した。現在は製造拠点のある足立区のみだが、今後、関西やその他エリアにも製造拠点ができれば現地自治体のふるさと納税に参画する意向である。

(2) 冷凍野菜事業の取り組みについて

同社は冷凍野菜の量産に向けて、2022 年 4 月に愛知事業所内に約 3 億円をかけて冷凍野菜工場を新設した。既に製造技術は確立済みで、冷凍弁当事業者など既に引き合いも多くきている状況にある。こうしたなかで、同社は高付加価値事業として育成すべく、優先順位を決めて試作を行っている段階にある。商品のイメージとしては、3～4 品のカット野菜をパッケージングして商品化する方向にあるようで、2024 年 3 月期中の量産開始を目標にしている。同社は野菜の商品形態として生野菜、カット野菜、加熱野菜を揃えているが、冷凍野菜も加わることですべての形態が揃うことになり、顧客開拓並びに既存顧客との一段の取引深耕が期待される。

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

今後の見通し

事業ポートフォリオの変革、青果物流通インフラの構築等により、 2024 年 3 月期の過去最高業績更新が射程圏内に

2. 第 4 次中期経営計画の進捗状況

2022 年 3 月期からスタートした第 4 次中期経営計画「Transformation 2024」(2022 年 3 月期～2024 年 3 月期)では、コロナ禍で大きく変化した市場環境において新たな食の生活様式に対応するため、同社の強み(企業力、研究開発力、販売力、調達力)を生かしながら従前の延長線上にないビジネスモデルを構築する方針を掲げた。基本戦略は「事業ポートフォリオの変革」「青果物流通インフラの構築」「サステナビリティ経営の推進」である。

同社グループの強み

企業力	販売力
・青果物流通業唯一の 1 部上場企業 ・業界のリーディングカンパニー ・積極投資による最新鋭設備 ・若手や女性が活躍する企業風土	・全国区での強固な基盤 ・日本全国約 3 万店舗へのチルド配送網 ・充実した商品ラインナップ ・顧客をトータルでサポートする提案型営業
研究開発力	調達力
・業界トップの研究開発部門 ・世界に類を見ない分析データ ・抗酸化分野のパイオニア ・食と健康分野でのブランド力	・全国に広がる契約産地 ・契約率 60% を超える調達力 ・国内外の産地開拓・産地育成力 ・グループ内での供給バックアップ体制

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

(1) 事業ポートフォリオの変革

コロナ禍で主力市場としてきた外食業界の落ち込みをカバーすべく、2021 年 3 月期より事業ポートフォリオの変革に取り組んできた。前述したようにコロナ禍に強い外食や、量販・小売、給食、中食業界での顧客開拓が順調に進んだことで、売上高については 2024 年 3 月期の目標値 450 億円を 1 年前倒しで達成できる見通しとなっており、一部収益性の低い取引については見直しを進める状況にもなっている。

新規事業となるミールキット事業についても、2024 年 3 月期に売上高 22 億円強を目指していたが、OEM の販売好調により目標を超過する可能性が高まっている。冷凍野菜事業については、2024 年 3 月期から本格的に量産を開始し、当面の目標として年間数億円規模の売上を目指す。

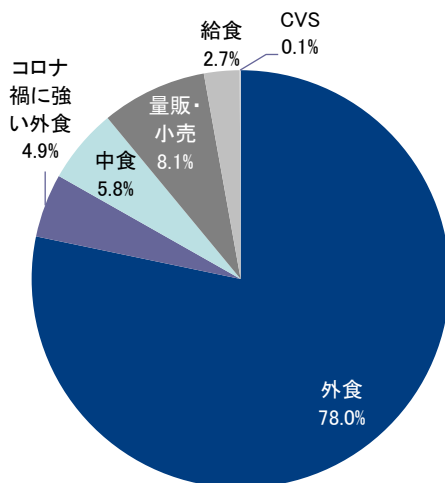
業界別売上構成比では、外食向け(コロナ禍に強い外食含む)が 2020 年 3 月期の 82.9% から 2024 年 3 月期は 63% に低下する一方で、その他業界向けが 16.7% から 25% に上昇し、新規事業のミールキット及び BtoC 事業で 12% を占める計画となっていた。2023 年 3 月期第 2 四半期累計実績で見ると、外食業界向けが 65.3% まで回復し、その他業界向けは 27.8%、新規事業が 7.1% となっている。BtoC 事業を除いてはほぼ順調に進んでいるものと思われる。コロナ禍前までは外食業界向けが 8 割以上を占めていたが、事業ポートフォリオの変革により 6 割台の水準まで低下し、収益の安定性という点においては向上したものと評価される。

デリカフーズホールディングス
3392 東証スタンダード市場

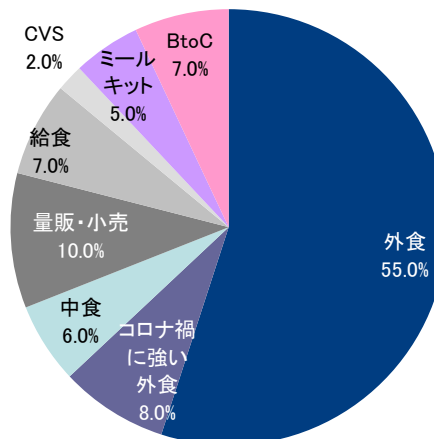
2023 年 1 月 5 日 (木)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

今後の見通し

業界別売上構成比(2020年3月期)



業界別売上構成比(2024年3月期)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 青果物流通インフラの構築

a) 新工場・物流センターの拡充と新エリアへの進出

同社は2024年3月期までに、新工場または物流センターを3ヶ所開設する計画を立てている。候補地としては、需要増加が見込まれる関東・関西エリアに加えて、直営事業所が空白地帯だった中国エリアに拠点を開設する予定である。

b) 幹線物流網の強化

同社は現在、幹線便として仙台～東京～福岡までのルートを構築しており、野菜の調達・販売機能の強化を図っている。今後はさらに北へのルートを伸ばす予定である。北海道から九州までをネットワーク化することで、資材・商材の共同購買及びフードロスを防ぐ在庫コントロール機能を強化する考えだ。配送の内製化率については2020年3月期の約30%から現状は約35%まで上昇しており、当面は現状の水準を維持することになっている。保有車両台数については2022年3月期末で108台と年々増やしてきたが、2023年3月期はトラックの供給不足から台数も前期並みに留まる見通しとなっており、回転率を高めることで物流量の増加に対応していく考えである。

c) 長期貯蔵システムの開発

天候不順によって青果物が生育不良となり市況価格の上昇がここ数年頻発するなか、同社は青果物を新鮮な状態で長期に貯蔵できるシステムの導入に向け、パートナー企業と共同開発に着手している。従来も大阪、埼玉、愛知に貯蔵センターを配置し、2～3週間程度の貯蔵を行い青果物の市況上昇が予見される際には事前に多く仕入れて、これら貯蔵センターに保管するなど対策はとってきたが、世界的にサプライチェーンリスクが高まっており、輸入品の仕入が長期に滞るリスクも想定して、より長く貯蔵できるシステムを開発し、リスク軽減を図る。技術的にはほぼ目途がついているようで、実用化に向けてコストの低減が課題となっている。

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

今後の見通し

d) イノベーション・DX による徹底した効率化の推進

AI や RPA の活用による業務の効率化を推進している。オンライン受発注システムの導入に続いて、在庫管理システムの高度化や BI ツールの導入などを進める予定だ。新たに導入した受発注 EC サイト「DELICA Connect」の利用店舗数は大口取引先を中心に 250 店舗超となり（2021 年は 150 店舗超）、目標の 200 店舗をクリアした。また、社内で RPA を積極的に活用するために若手社員を中心にした勉強会を開催しており、社員レベルでのスキルアップも図っている。

(3) サステナビリティ経営の推進

同社グループでは、青果物流ビジネスを通じてフードロスの低減や農業の支援に取り組み、健康社会を目指すことで持続可能な社会の実現を目指している。また、企業として持続的な成長を実現していくために、源泉となる人財の育成に注力しており、人事制度の見直しやエンゲージメント向上に向けた様々な取り組みを推進している。従業員の定着及び育成のための施策としては、契約社員の部門限定正社員への登用やパート社員の契約社員への登用、若手社員を対象とした飛び級制度※などを導入した。また、外国人雇用を見据えた国際人財室の新設や熟練職員へのインセンティブ制度も導入している。

※ 主任昇格時期が入社 4 年目以降だったものを、能力によって 2～3 年で昇格できるようにした。

そのほかにも、「女性活躍推進プロジェクト」を新たに立ち上げ、女性の働き方や活躍に関する社内アンケートを実施し、様々なキャリアを持つ女性社員が集まり座談会やミーティングを開催するなど、女性視点から職場環境の改善を提言するなどしている。また、2022 年 4 月には個人の幸福と会社の繁栄をつなぐ人財育成環境の構築を目的に「キャリア推進室」を新設した。各階層の研修制度をより一層充実し、次世代リーダーを育成するとともに、全従業員を対象とした「人財」の育成にも取り組んでいる。階層別研修では、業務内容に関わることから人間力形成プログラムまで全 160 カリキュラムで構成され、1 年間を通して研修を実施していく。

また、2021 年 12 月には取締役の指名及び報酬に関連する手続きについて客観性・透明性を確保するため、「指名報酬委員会」を新設してガバナンス体制の強化を図っている。

(4) 経営数値目標

経営数値目標として、中期経営計画の最終年度となる 2024 年 3 月期に売上高 450 億円、経常利益 10 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 6.5 億円、ROE7.0% を掲げていたが、売上高については 1 年前倒しで達成できる公算が大きい。課題は収益性の改善にあるが、2023 年 3 月期下期の売上高経常利益率が 1.4% の水準まで回復する見込みであり、2024 年 3 月期は中国ロックダウンによる輸入品の一時的な調達コスト増がなくなること、ベトナムからの実習生の募集が再開されたことで、割高な短期派遣社員やアルバイトを削減できることなども増益要因となる。実習生は約 400 人程度が在籍し 3 年間勤務する。

また、天候不順による野菜の供給不足による価格高騰、生育不良による廃棄ロスの増加などリスク要因はあるものの、貯蔵センターの活用により、従来よりもリスクを軽減できる体制が整備されていること、減価償却費についても 2024 年 3 月期までは大きな設備投資の予定がないため、少なくとも横ばい水準が続きそう、2024 年 3 月期で経常利益率 2.2% という水準も達成可能な水準と思われる。経常利益の過去最高は 2015 年 3 月期の 765 百万円であったが、2024 年 3 月期は 9 期ぶりに更新することになりそうだ。

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

今後の見通し

同社では 2025 年 3 月期以降も事業拠点の新規開設や、ミールキット事業等の新規事業を育成することで、売上高で 600 億円程度まではオーガニックに成長できると見ており、今後も青果物卸業界のトップ企業として着実な成長を続けていくものと弊社では予想している。

連結業績目標

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期 計画※	(単位：億円) 24/3 期 目標
売上高	404	317	397	405	450
経常利益	6.4	-10.3	-2.4	3	10
(経常利益率)	1.6%	-3.3%	-0.6%	0.7%	2.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3.6	-9.5	-7.4	1.8	6.5
ROE	4.6%	-12.7%	-11.2%		7.0%

※ 期初計画値。2022 年 11 月に上方修正を発表した（売上高 465 億円、経常利益 4.5 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 3.9 億円）。

出所：中期経営計画資料、決算短信よりフィスコ作成

農と健康をつなぐ創造企業として SDGs に取り組む

3. SDGs への取り組みについて

「農と健康をつなぐ創造企業」を経営方針に掲げる同社グループでは天の恵みである野菜を 100% 使い切ることを目指して、持続可能な青果物流ビジネスの創出を図り、持続可能な社会の実現に取り組んでいる。フードロス削減については生野菜、カット野菜、冷凍野菜の販売、並びにミールキット事業や自社 EC サイトでの販売に加えて、新たにカット野菜加工時の野菜端材を活用した「ベジブロス」を顧客企業などに提供することにより、廃棄ロス削減に取り組んでいる。「ベジブロス」については和食チェーン企業と共同開発した「とんでんベジブロス」を店舗で食前サービスとして提供開始したほか、航空会社やホテルからの引き合いもきており、今後提供する予定となっている。また、全国 5 ヶ所の事業所に残渣リサイクルシステムを導入して日々発生する野菜ゴミを堆肥化し、農産物の肥料として活用する循環型の事業活動※を行っている。

※ 東京事業所では、1 日当たり 11 トン分を処理することで生ごみの量と処理コストの低減に役立てている。

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

今後の見通し

フードロスへの取り組み



出所：決算説明資料より掲載

青果物流事業の拡大を通じた脱炭素社会の構築に向けては、野菜の販売量拡大によって農作物の生産量拡大を図り、その結果として二酸化炭素の吸収量拡大に貢献している。同社は事業活動を通じて、二酸化炭素の吸収量を 2021 年 3 月期の 7,040 トンから、2024 年 3 月期は 42% 増の 10,000 トンに拡大することを目指している。そのほか、省エネルギー化への取り組みとして、東京と神奈川の事業所において「排水未利用冷熱を活用した温度差エネルギー冷却システム」を導入し、カット野菜製造ラインから排出される水の冷熱を利用して電力コストの削減につなげている。また、東京事業所では屋上に太陽光発電システムを設置するなど、クリーンエネルギーの活用にも取り組んでいる。

地域貢献活動としては、入社 3 年目までの若手社員が中心となって、3 ヶ月に 1 度野菜の「朝市」を各事業所の近隣の駐車場や公園で開催している。集客のためのビラ配りから会計まですべての工程を社員自身で行い、売上金については地元の自治体に全額寄付している。また、本社のある東京都足立区は都内特別区のなかで一番平均寿命が短いということもあり、区役所と協議して高齢者向けの食育セミナーを開催しているほか、より良い野菜を届けるための勉強会「野菜塾」を定期的で開催している。

デリカフーズホールディングス
3392 東証スタンダード市場

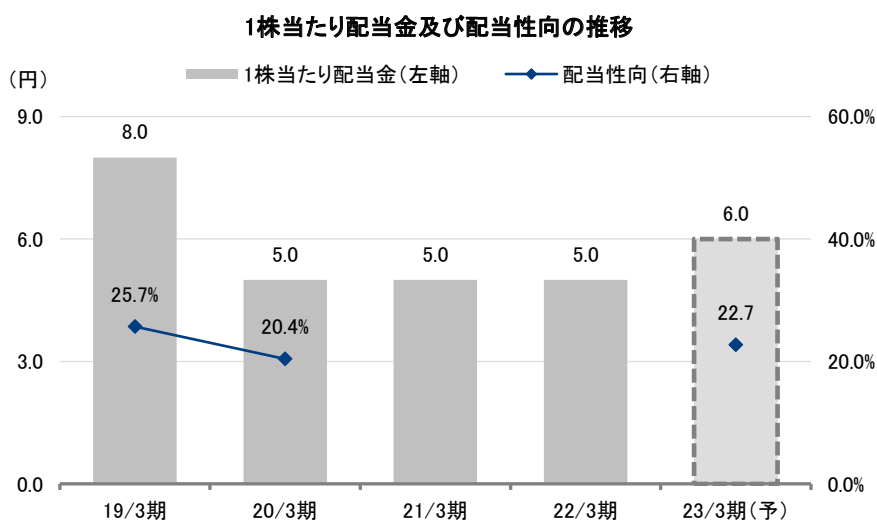
2023 年 1 月 5 日 (木)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

株主還元策

2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 前期比 1.0 円増配の 6.0 円を予定

同社は株主還元策として、配当金と株主優待制度を導入している。配当金に関しては、配当原資確保のための収益力強化を図りながら、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針とし、配当性向で 20% 程度を目安としている。直近 2 期は損失計上となったものの、安定的な配当を行う方針の下、5.0 円の配当を実施してきた。2023 年 3 月期は 3 期振りに黒字転換することで、6.0 円（配当性向 22.7%）と 1.0 円の増配を行う予定となっている。

株主優待内容に関しては毎年 9 月末の株主に対して保有株数に応じて「青果日和」ブランドのオリジナル青果ボックスまたは同等分の QUO カードを贈呈し（200 株以上 400 株未満の場合はクオカードのみ）、長期保有株主（3 年以上継続して 2,000 株以上保有）に対しては、別途優待内容を付け加えている。



注：2019 年 8 月末に 1：2 の株式分割を実施、配当金は過去に遡及して修正

出所：決算短信よりフィスコ作成

デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2023 年 1 月 5 日 (木)

<https://www.delica.co.jp/ir/>

株主還元策

株主優待内容

保有株式数	優待内容
200 株以上 300 株未満	500 円分のクオカード
300 株以上 400 株未満	1,000 円分のクオカード
400 株以上 600 株未満	2,500 円相当の『青果日和』ブランド：株主優待オリジナル青果ボックス、または 2,000 円分のクオカード
600 株以上 800 株未満	4,000 円相当の『青果日和』ブランド：株主優待オリジナル青果ボックス、または百彩青汁 1 箱、または 3,000 円分のクオカード
800 株以上 1,000 株未満	5,000 円相当の『青果日和』ブランド：株主優待オリジナル青果ボックス、または百彩青汁 1 箱 + ドレッシングセット、または 3,000 円分のクオカード
1,000 株以上	7,000 円相当の『青果日和』ブランド：株主優待オリジナル青果ボックス、または百彩青汁 2 箱または、5,000 円分のクオカード
(長期保有株主優待)	
3 年以上継続して 2,000 株以上 4,000 株未満保有	上記通常の株主優待に加え、2,000 円相当の野菜・果物を使用した加工品を贈呈 (『青果日和』ブランド・オリジナルドレッシングを含む)
3 年以上継続して 4,000 株以上保有	上記通常の株主優待に加え、4,000 円相当の野菜・果物を使用した加工品を贈呈 (『青果日和』ブランド・オリジナルドレッシングを含む)

出所：ホームページよりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したもののですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp