

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 >>>

2022 年 6 月 24 日 (金)

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

2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2022 年 3 月期の業績概要	01
2. 2023 年 3 月期の業績見通し	01
3. 第四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	06
■ 業績動向	07
1. 2022 年 3 月期の業績概要	07
2. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
1. 2023 年 3 月期の業績見通し	13
2. 第四次中期経営計画の進捗状況	17
3. SDGs の取り組みについて	21
■ 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

2022 年 6 月 24 日 (金)

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

要約

コロナ禍により事業ポートフォリオの変革に成功、 2023 年 3 月期以降は再成長ステージへ

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、事業ポートフォリオの変革を推進している。

※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. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 25.4% 増の 39,788 百万円、経常損失で 242 百万円（前期は 1,031 百万円の損失）となった。コロナ禍により断続的に発出した緊急事態宣言やまん延防止等重点措置に伴う飲食店への営業時間短縮要請等の影響により黒字回復には至らなかったものの、事業ポートフォリオ変革の効果により、売上高はコロナ禍前の水準（2020 年 3 月期 40,413 百万円）に近いところまで回復を見せた。具体的には、コロナ禍に強い外食業態（テイクアウト、宅配・デリバリー業態等）や中食、給食、量販・小売業界等で新規顧客の開拓・既存取引先の売上深耕を図ったほか、新規事業として 2021 年 3 月期より開始したミールキット事業、BtoC 事業も増収に貢献した。新規顧客の開拓並びに既存取引先の売上深耕による増収効果は 4,878 百万円となっている。外食業界向け（コロナ禍に強い外食を除外）売上構成比は 2020 年 3 月期の 78.4% から 49.7% に低下しており、事業ポートフォリオの分散が進んだことがうかがえる。なお、半期ベースの収益動向を見れば、下期の経常利益は 368 百万円と 2020 年 3 月期下期の水準（268 百万円）を上回るところまで回復している。

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 1.8% 増の 40,500 百万円、経常利益で 300 百万円（前期は 242 百万円の損失）を計画している。コロナ禍の状況や世界的な原料価格の上昇等、市場環境は不透明な状況が続くものの、アフターコロナを見据えたポートフォリオ戦略の推進や新規事業の育成により売上高の拡大を図っていく。外食業界が全般的に回復傾向にあるなかで計画した増収率は保守的に見えるが、2023 年 3 月期は黒字化を必達すべく、低採算となっている顧客との取引見直しを進めていくことが一因だ。経常利益に関しては 2022 年 3 月期下期に 368 百万円まで回復していることを考慮すれば十分達成可能な水準と弊社では見ている。なお、新規事業となるミールキット事業については、パートナー企業や商品の受け取り店舗、並びに会員数の拡大に取り組み、50 億円の早期達成を目指していく。

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

2022 年 6 月 24 日 (金)

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

要約

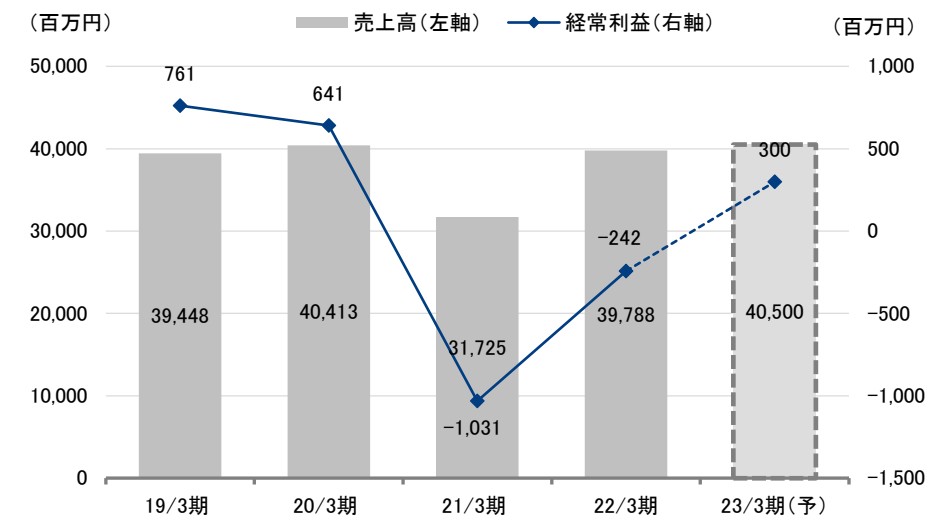
3. 第四次中期経営計画の進捗状況

2022 年 3 月期からスタートしている第四次中期経営計画では、「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 つを基本戦略として掲げている。事業ポートフォリオの変革については順調に進んでおり、ミールキット事業についても後発ながらもカット野菜の生産ノウハウを強みに今後積極展開していく方針だ。インフラ面では関東、関西及び中国地区で事業拠点を開設する準備を進めているほか、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の長期貯蔵システムの導入についても検討を開始した。これら戦略を推進することで 2024 年 3 月期に売上高 450 億円、経常利益 10 億円と過去最高業績の更新を目指す。売上高については事業ポートフォリオの変革が順調に進んだことから上振れする可能性も高く、業務用青果物卸のトップ企業として今後も持続的な成長が期待される。

Key Points

- ・ 2022 年 3 月期の売上高は事業ポートフォリオ変革の効果で計画以上に回復、経常利益も下期は黒字化を達成
- ・ 2023 年 3 月期は一定のリスクを織り込んだうえで、3 期ぶりの黒字化を達成する見通し
- ・ 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 月期に売上高 450 億円、経常利益 10 億円と過去最高業績の更新を目指す

業績推移



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

2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

会社概要

同社の事業モデル



出所：決算説明資料より掲載

事業セグメントは、主力事業となる青果物事業（デリカフーズ及びデリカフーズ北海道、デリカフーズ長崎）のほか、物流事業（エフエスロジスティクス）、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）。2022 年 3 月期の売上構成比（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。

商品別の売上構成比では、仕入れた野菜をそのまま配送するホール野菜が 44.4%、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 50.4%、2021 年 3 月期下期から開始したミールキットが 3.8%、日配品・他が 3.9%、加熱野菜※が 1.1% となっており、カット野菜の比率が年々上昇していることが特徴となっている。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。なお、その他には日配品（卵、豆腐等）の売上のほか、物流、分析・コンサルティングサービスの売上が含まれている。

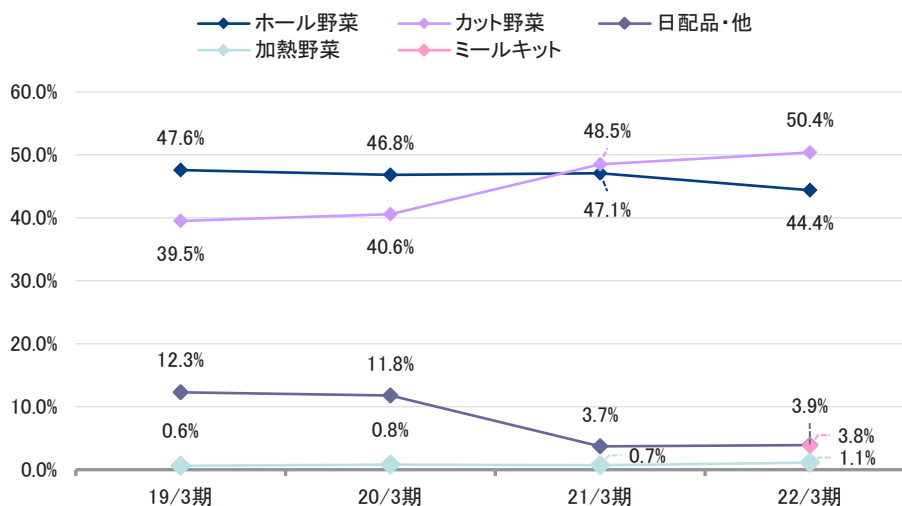
※ 野菜のおいしさと鮮度を重視した加熱調理済みの野菜で、「焼く」「蒸す」「煮る」に次ぐ第 4 の調理方法として注目されている。食材と調味液をフィルム袋に入れて真空密封しており、湯煎や電子レンジなどで再加熱するだけで提供できるため、調理時間を短縮することができる。カット野菜よりもさらに付加価値を高めた製品となる。

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

2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

会社概要

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

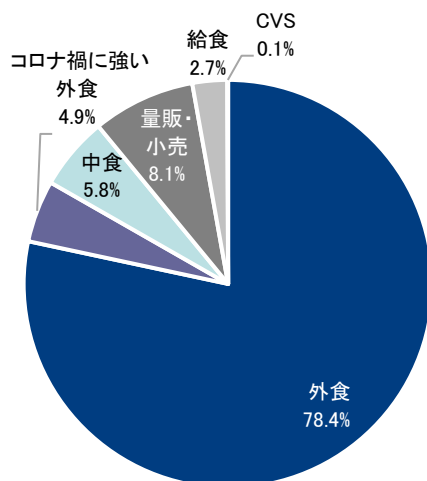
業態別売上構成比については、コロナ禍を機に大きく変化している。コロナ禍前の2020年3月期の外食業界向け（コロナ禍に強い外食を除外）売上構成比は78.4%を占めていたが、2022年3月期は49.7%まで低下した。この間、外食業界向けの落ち込みをカバーすべく、コロナ禍に強い外食（テイクアウト、宅配・デリバリー、ドライブスルー業態等）だけでなく、中食、量販・小売、給食業界などで顧客開拓を進めてきたことが要因だ。この間で最も比率が上昇したのは量販・小売業界向けで2020年3月期の8.1%から2022年3月期は17.8%となった。次いで、コロナ禍に強い外食企業向けが同4.9%から14.3%に上昇した。また、新規事業として2021年3月期より開始したミールキット事業が3.8%、BtoC事業が1.9%を占めた。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ものと考えられる。

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

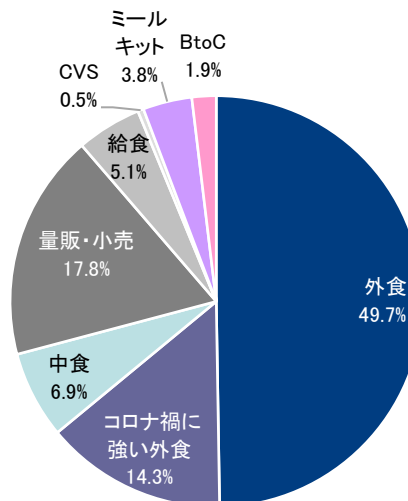
2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

会社概要

業態別売上構成比(2020年3月期)



業態別売上構成比(2022年3月期)



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）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拠点構築するなど、自然災害リスクに対する備えも万全を期している。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

2022 年 6 月 24 日 (金)

<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、また販売先となる外食・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なっている。

業績動向

2022 年 3 月期の売上高は 事業ポートフォリオ変革の効果で計画以上に回復。 経常利益も下期は黒字化を達成

1. 2022 年 3 月期の業績概要

2022 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 25.4% 増の 39,788 百万円、営業損失で 397 百万円（前期は 1,467 百万円の損失）、経常損失で 242 百万円（同 1,031 百万円の損失）、親会社株主に帰属する当期純損失で 746 百万円（同 776 百万円の損失）となった。

2022 年 3 月期業績（連結）

（単位：百万円）

	21/3 期		22/3 期			前期比	
	実績	売上比	期初計画	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	31,725	-	35,000 ～ 37,000	39,788	-	8,062	25.4%
売上原価	25,501	80.4%	-	30,746	77.3%	5,244	20.6%
販管費	7,691	24.2%	-	9,439	23.7%	1,747	22.7%
営業利益	-1,467	-4.6%	60 ～ 460	-397	-1.0%	1,070	-
経常利益	-1,031	-3.3%	100 ～ 500	-242	-0.6%	789	-
特別損益	93	-	-	-235	-	-328	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-953	-3.0%	80 ～ 450	-746	-1.9%	206	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社が想定していたよりもコロナ禍の影響が長引いたものの、事業ポートフォリオ変革の推進によりコロナ禍に強い外食企業や量販・小売、中食、給食業界など、外食以外の業界で新規顧客開拓や既存取引先との売上深耕を図ったことが奏功し、売上高については期初の会社計画（35,000 ～ 37,000 百万円）を上回り、2020 年 3 月期の過去最高売上（40,413 百万円）に迫る水準まで回復した。

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

2022 年 6 月 24 日 (金)

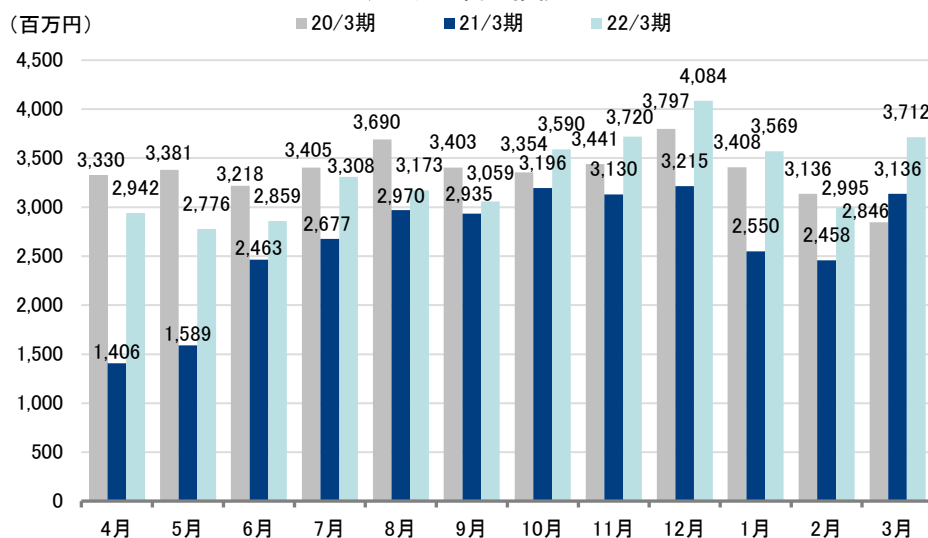
<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

一方、経常利益は当初目標としていた黒字化を達成できず 2 期連続の損失計上となったが、前期比では 789 百万円縮小した格好になっている。前期との比較では商品仕入率が夏場の天候不順による市況悪化により前期比 1.1 ポイント上昇したほか、人件費の増加や新規事業（ミールキット及び BtoC 事業）への先行投資等があったものの、増収による売上総利益の増加で吸収した格好となっている。また、会社計画に対して経常利益が下回った要因としては、緊急事態宣言やまん延防止等重点措置が通期で約 8 ヶ月近くにわたり発令されたことによる期間中の損失に加え、8 ～ 9 月に発生した青果物の市況悪化による商品仕入率上昇の影響により、計画比 590 百万円の減益要因となったこと、さらには外食業界以外の顧客獲得や売上拡大が想定以上に進んだことにより、新規獲得した顧客の生産ライン安定化までの一時的なバタつきも一因になったと弊社では見ている。

ただ、半期ベースで見ると下期は売上高で 21,670 百万円、経常利益で 368 百万円とそれぞれコロナ禍前の 2020 年 3 月期の水準（売上高 19,984 百万円、経常利益 268 百万円）を上回った点は注目される。下期もまん延防止等重点措置が主要都市で発出されるなど、市場環境が好転したわけではなかったが、コロナ禍に強い外食企業や外食以外の顧客向けの売上が伸長したことが寄与したことによるものであり、コロナ禍でも収益を伸ばしていくことができる体制を構築できた証左と言えるだろう。

月次売上高の推移



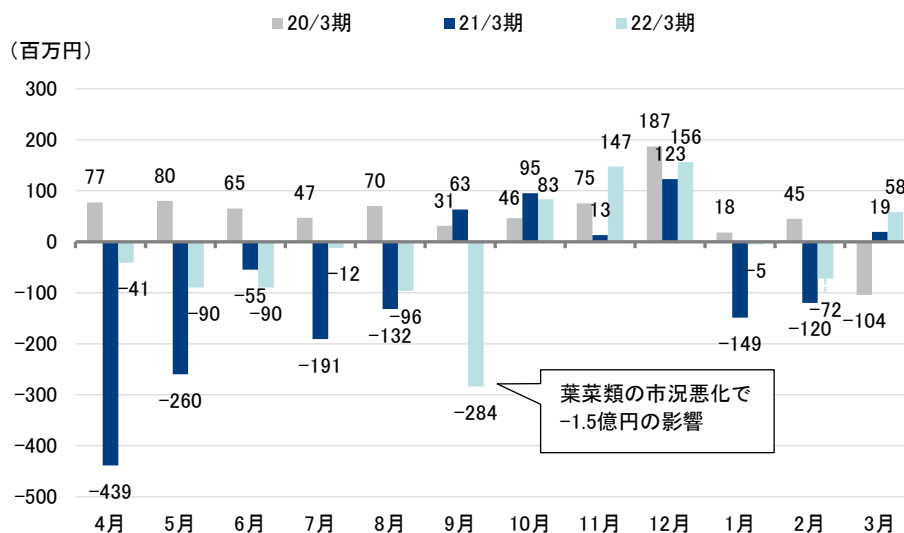
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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

2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

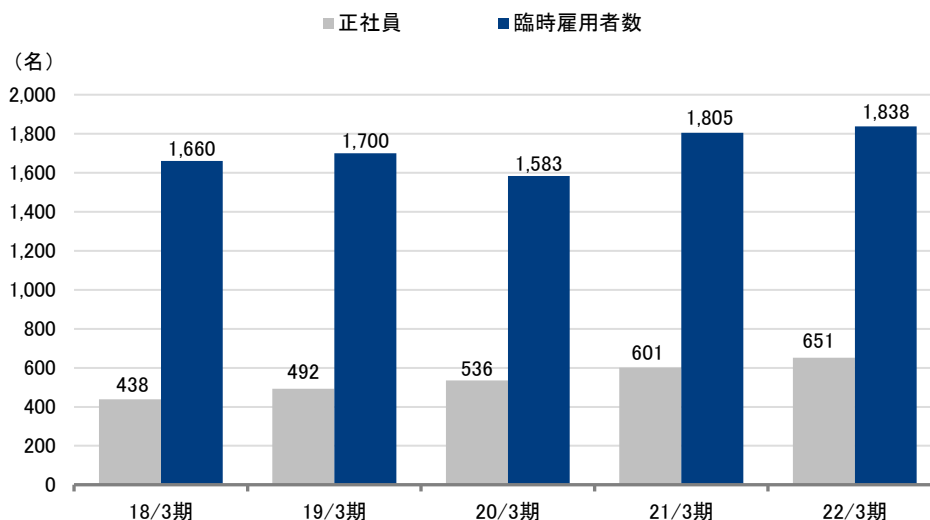
月次経常利益の推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

営業外収支が前期比 281 百万円悪化したが、雇用調整助成金収入が 117 百万円と前期から 279 百万円減少したことが主因となっている。同社はコロナ禍以降も雇用の維持を続けており、2022 年 3 月期末時点の従業員数は前期末比 50 名増加の 651 名、臨時雇用者数は同 33 名増加の 1,838 名となっている。

連結従業員数の推移(期末時点)



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

2022 年 6 月 24 日 (金)

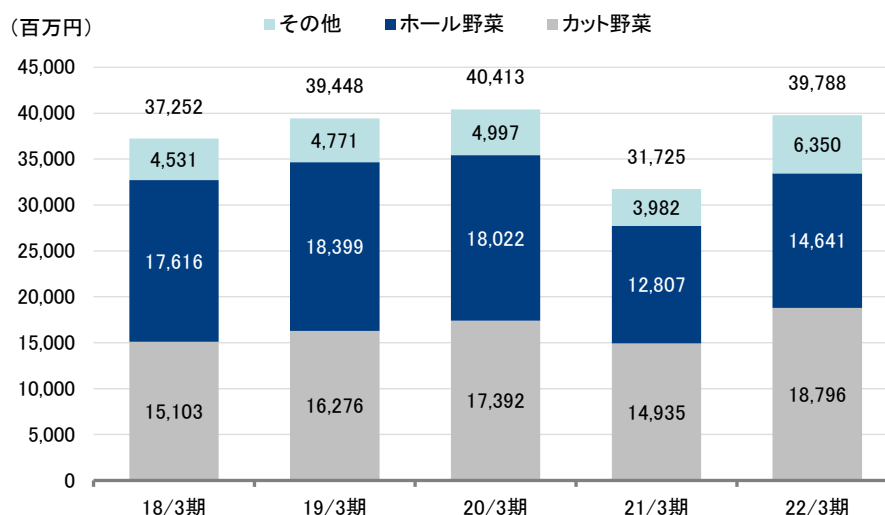
<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

(1) 商品別・業態別売上動向

商品別売上高を見ると、カット野菜は前期比 25.9% 増の 18,796 百万円、ホール野菜は同 14.3% 増の 14,641 百万円、その他（ミールキット含む）は同 59.5% 増の 6,350 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（真空加熱野菜含む）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・小売店向けやコンビニエンスストア、コロナ禍に強い外食業界向けでの採用が進み、コロナ禍前の水準を上回った。ホール野菜がコロナ禍前に対して 8 割程度の回復にとどまっているのとは対照的な動きとなっている。また、その他部門のうち、ミールキット事業の売上は 1,531 百万円（前期は 102 百万円）となった。

部門別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

業態別売上高で見ると、主力の外食業界向けは前期比 8.7% 増の 25,466 百万円となった。コロナ禍が長引くなかで居酒屋業態向けが引き続き減少したものの、コロナ禍に強い業態向けが同 95.7% 増の 5,675 百万円と大きく伸長した。大手ファストフードや寿司チェーンなどで取引エリアが拡大したほか、焼肉業態向けも好調に推移した。顧客側でもコスト削減のため、地域別で異なっていた取引業者を一本化する動きがあり、同社の顧客内シェアが上昇したものと考えられる。

量販・小売業界向けは、大手ホールセールクラブ（会員制倉庫型小売）向けの売上深耕と新規顧客の開拓が進んだことにより同 60.2% 増の 7,095 百万円と急拡大した。また、中食業界向けが同 27.3% 増の 2,729 百万円、給食業界向けが同 79.8% 増の 2,050 百万円といずれもコロナ禍前の水準を大きく上回った。新規事業の BtoC 事業は、同 98.6% 増の 735 百万円となった。異業種とのコラボ出店や駅ナカ、スーパー・百貨店での期間限定出店などによる販売増に加えて、「青果日和」（EC サイト）、宅食業者を通じた野菜 BOX の販売が伸長した。2022 年 3 月期の新規顧客及び既存顧客との取引深耕による増収効果は 4,878 百万円と前期の 4,263 百万円からさらに増加した。

デリカフーズホールディングス | **2022 年 6 月 24 日 (金)**
 3392 東証スタンダード市場 | <https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

業態別売上高

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	前期比
外食	33,651	23,434	25,466	8.7%
コロナ禍に強い外食	1,988	2,900	5,675	95.7%
その他外食	31,663	20,534	19,791	-3.6%
中食	2,338	2,144	2,729	27.3%
量販・小売	3,286	4,428	7,095	60.2%
給食	1,110	1,140	2,050	79.8%
CVS	28	108	182	68.5%
ミールキット	-	102	1,531	1401.0%
BtoC	-	370	735	98.6%
合計	40,431	31,726	39,788	25.4%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 事業セグメント別業績

青果物事業の売上高は前期比 25.0% 増の 39,323 百万円、セグメント損失（経常損失）は 322 百万円（前期は 1,038 百万円の損失）となった。前述したように売上高の回復で下期は黒字化を達成したものの、第 2 四半期までの損失分を挽回するまでには至らなかった。

物流事業の売上高は前期比 17.3% 増の 3,407 百万円、セグメント利益は 14 百万円（前期は 56 百万円の損失）と黒字に転じた。グループ内取引の拡大や単価アップを実施したこと、配送回数・コースの見直しによる効率化に取り組んだことが利益改善要因となった。また同事業では、トラックの空きスペースを利用して他社商品の受託物流サービスも行っており、外部顧客向け売上高は前期比 77.5% 増の 381 百万円となった。各種資材に加えて弁当の取扱いも都内で新たに開始したことが増収要因となった。

研究開発・分析事業の売上高は前期比 31.2% 増の 105 百万円、セグメント利益は同 22.8% 減の 9 百万円となった。コロナ禍で外部向けセミナーが減少したものの、JAXA 補助事業※やスマート農業事業など国家プロジェクトによる研究費等の収入増に加え、野菜成分分析サービスが増加した。利益面では、人員増に伴う人件費増や分析消耗品費の増加が減益要因となった。

※ 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、独立行政法人宇宙航空研究開発機構（JAXA）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・分析を行っている。

自己資本比率の低下傾向が続くも、 営業活動によるキャッシュ・フローは回復

2. 財務状況と経営指標

2022 年 3 月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 312 百万円増加の 22,945 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 104 百万円減少した一方で、売掛金が 711 百万円増加した。固定資産では有形固定資産が 230 百万円減少したほか、投資有価証券が 68 百万円、繰延税金資産が 66 百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比 1,192 百万円増加の 16,708 百万円となった。有利子負債が 459 百万円増加したほか、買掛金が 412 百万円、未払金が 269 百万円それぞれ増加した。純資産合計は同 879 百万円減少の 6,236 百万円となった。配当金支出と親会社株主に帰属する当期純損失の計上により、利益剰余金が 825 百万円減少した。

経営指標を見ると、自己資本比率が純資産の減少と負債の増加により前期末比 4.2 ポイント低下の 27.2%、有利子負債比率が同 29.2 ポイント上昇の 183.8% となるなど、財務の健全性はここ数年低下傾向となっている。2 期連続で損失を計上するなど収益の回復が遅れていることが要因だ。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・フローは前期の 72 百万円から 857 百万円と増加に転じている。投資活動によるキャッシュ・フローについては設備投資による有形固定資産取得による支出で 1,057 百万円となっており、投資を賄うまでには至っていないものの、フリーキャッシュ・フローは前期からは改善した状況となっている。ただ、2022 年 3 月期からスタートしている第四次中期経営計画では複数の拠点開設を計画しており、財務基盤の強化が今後必要になってくるものと思われる。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	増減
流動資産	8,310	8,373	8,903	9,566	663
（現金及び預金）	3,195	4,276	4,641	4,536	-104
固定資産	11,496	13,500	13,729	13,379	-350
資産合計	19,807	21,873	22,632	22,945	312
負債合計	11,959	13,850	15,516	16,708	1,192
（有利子負債）	7,370	9,634	11,003	11,462	459
純資産合計	7,847	8,023	7,116	6,236	-879
< 経営指標 >					
（安全性）					
自己資本比率	39.6%	36.7%	31.4%	27.2%	-4.2pt
有利子負債比率	93.9%	120.1%	154.6%	183.8%	29.2pt
固定比率	146.5%	168.3%	192.9%	214.5%	21.6pt
（収益性）					
ROE	6.0%	4.5%	-12.6%	-11.2%	1.4pt
売上高営業利益率	1.7%	1.4%	-4.6%	-1.0%	3.6pt

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 | 2022 年 6 月 24 日 (金)
3392 東証スタンダード市場 | <https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

キャッシュ・フローの推移

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期
営業活動による キャッシュ・フロー	1,049	2,434	72	857
投資活動による 投資キャッシュ・フロー	-2,264	-3,308	-830	-1,102
財務活動による キャッシュ・フロー	144	1,953	1,142	140
現金及び現金同等物の 期末残高	2,850	3,930	4,314	4,209

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 3 月期は一定のリスクを織り込んだうえで、 3 期ぶりの黒字化を達成する見通し

1. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績はコロナ禍の状況や世界的な原料価格の上昇などの市場環境の不透明感が続くなかで、売上高は前期比 1.8% 増の 40,500 百万円、営業利益は 230 百万円（前期は 397 百万円の損失）、経常利益は 300 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は 180 百万円（同 746 百万円の損失）を計画している。売上高については 3 期ぶりに過去最高を更新し、各利益は 3 期ぶりの黒字に転じる見込みとなっている。

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			
		上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	39,788	19,500	7.6%	40,500	1.8%
営業利益	-397	65	-	230	-
経常利益	-242	100	-	300	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	-746	60	-	180	-
1 株当たり当期純利益（円）	-50.57	4.06		12.19	

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

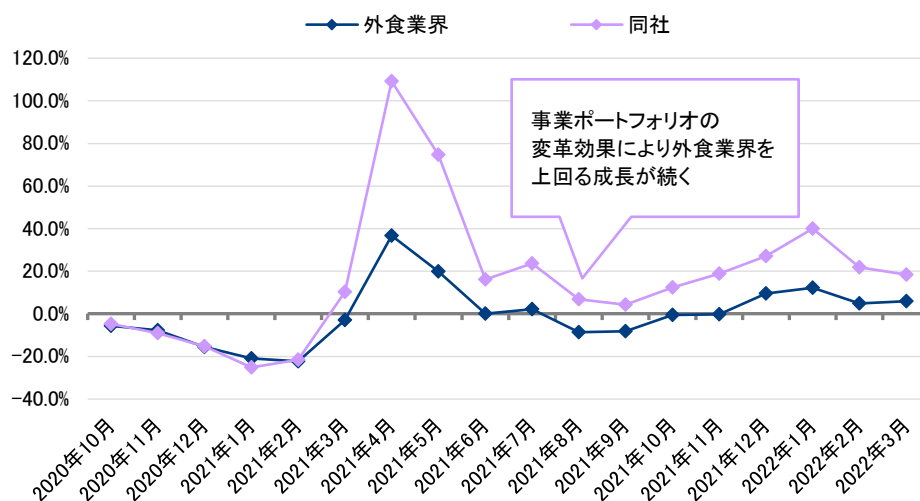
2022 年 6 月 24 日 (金)

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

今後の見通し

(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と同社の動向を比較してを見ると、2021 年 12 月以降は前年同月比でプラスに転じており、今後もまん延防止等重点措置が発出されるようなことがなければ、飲食店舗の営業時間増加もあってプラス基調が続くものと予想される。こうしたなかで、同社の 1.8% 増収という計画は保守的な印象が強い。これは市場環境が不透明なことや前期まで拡大してきた顧客取引のなかで低採算になっているものを整理し、収益性のさらなる改善と黒字化達成を最優先課題に取り組んでいく方針となっているためだ。とは言え、2022 年 3 月期下期の売上高が 21,670 百万円、経常利益が 368 百万円となっていることを考えると、市場環境の悪化(青果物の市況高騰等も含む)がなければ業績は会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。なお、上海のロックダウンにより一部の青果物の輸入がストップした影響で、2022 年 4～5 月に 60 百万円強の費用増要因となったが、6 月には国産品に切り替えるなどして対応済みであり、業績計画にも織り込んでいる。受注状況については好調で 5 月のゴールデンウィーク期間中も過去最高を更新したもようだ。

外食業界の月次売上高と自社売上高
(前年同月比)



出所：(一社) 日本フードサービス協会「JF 外食産業市場動向調査(月次データ)」、同社決算説明資料よりフィスコ作成

こうしたなか、2023 年 3 月期の取り組みとして、ミールキット事業の本格展開と青果物の長期貯蔵システムの導入を新たに検討していくことにしている。

(1) ミールキット事業の展開

ミールキット事業では SPA 型事業を拡大するため、販売子会社となる楽彩を 2021 年 8 月に設立し、2023 年 3 月期より本格展開していく予定となっている。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付加価値型のサービスとしてピックアップショッピングスタイルで提供していく。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口ロッカーやコンビニエンスストアなどのほか、レジャー先などでも受け取れるショッピングスタイルを指す。

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

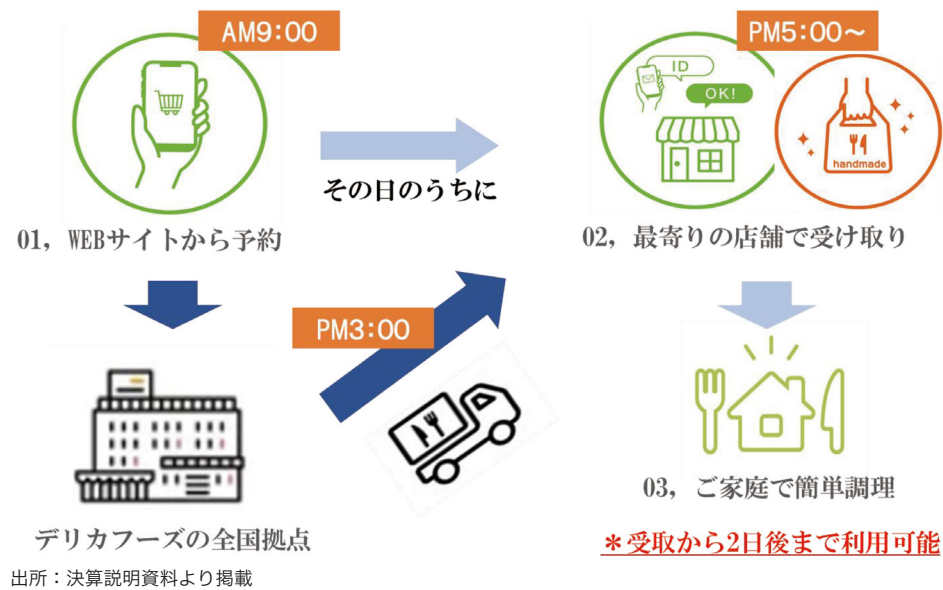
2022 年 6 月 24 日 (金)

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

今後の見通し

同社にとっては受注生産となるが、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、深夜に製造して翌朝に配送するケースが一般的なため、午前中から午後の早い時間は稼働率が低くなっているが、ミールキット商品については注文された商品を夕方配送するケースが中心となるため、製造ラインの空き時間を有効活用することが可能となる。

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、これは他社にない強みになると考えている。また、自社ブランド「楽彩」での展開に加えて、将来的には OEM 展開も広げていく予定で、すでに大手流通企業を含めて様々な企業から引き合いがきている。

同事業で重要となる商品の受け取り場所の開拓も順調に進んでいる。2022 年 4 月から JR 東日本管内のコンビニエンスストア「NewDays」の一部店舗で取り扱いを開始しており、2022 年 9 月末までに都内を中心に 100 店舗まで拡大し、1 店舗当たり 1 日 10 セットの販売を目標にしている。そのほか、ドラッグストアやフィットネスクラブ、企業の食堂向け、キャンプ場など様々な企業と提携し、受け取り店舗を拡大していく予定となっている。また、2022 年 7 月には予約注文するためのアプリをリリースし、プロモーション活動による認知度向上も図りながら利用者数の拡大を図っていく戦略となっている。プロモーション施策としては、受け取り場所となる店舗での告知ポスターや近隣のデパートでの期間限定イベントの開催、インフルエンサーの活用による SNS でのプロモーションなどを実施していく予定だ。

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

2022 年 6 月 24 日 (金)

<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 1,531 百万円のうち、8 割強は事業譲受先である「ワタミの宅食」サービス向けだったと見られる。2023 年 3 月期の売上計画は 17 億円で、自社ブランドとなる「楽彩」を伸ばしていく予定で、同社は当面の目標として登録会員数 10 万人、受取店舗数 1 千店、売上規模 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もあって、現在の 1,600 億円から今後は 2,000 億円を超える市場に育つと見られており、同社の強みを生かしてブランド力を確立することができれば、収益貢献事業として成長する可能性は十分にあると見られる。

一方、BtoC 事業のうち「青果日和」(EC 販売)については、月次ペースで黒字化しているものの、売上高は四半期ペースで 2021 年 1 ～ 3 月の 12.6 百万円をピークに、その後は 10 百万円前後のペースが続くなど伸び悩んでおり、今後の戦略をテコ入れしていく必要があるようだ。また、百貨店などリアル店舗での販売については、アンテナショップ的な位置付けとして今後も継続していくことにしている。

(2) 長期貯蔵システムの導入計画に着手

ここ数年、天候不順による青果物の生育不良による市況価格の上昇が頻発するなか、同社で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計画に着手していることを明らかにした。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見込め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について導入の検討を開始している。

(3) 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、稼働を開始している。既に試作品の製造を終えるなど製造技術については確立しており、今後は商品戦略と営業戦略を策定したうえで量産を開始していくことにしている。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、冷凍野菜も手掛けることですべての形態が揃うことになり、量産が開始されれば顧客開拓並びに既存顧客との取引深耕が期待される。既に冷凍弁当事業者などからも引き合いが来ているようで、少品種大量生産により収益化が見込める品目からスタートするものと思われる。

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

2022 年 6 月 24 日 (金)
<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 月期に売上高 450 億円、経常利益 10 億円と 過去最高業績の更新を目指す

2. 第四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四次中期経営計画「Transformation 2024」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していくことを掲げた。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」「サスティナビリティ経営の推進」となっている。

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 2022 年 3 月期は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により、売上高が期初計画を上回るなど想定以上の成果につながったものと評価される。

2023 年 3 月期以降は外食市場の回復も見込めることから一段の売上拡大が期待できる状況となっており、同社は採算性も勘案しながら需要の拡大に対応していく方針だ。また、新規事業となるミールキット事業については、2024 年 3 月期に売上高で 22 億円強を目指す。

販売先ポートフォリオの拡充に加えて、商品ラインナップの拡充（冷凍野菜の製造開始）による売上拡大も見込んでいる。冷凍野菜は賞味期限が格段に伸びるためフードロス削減につながるといったメリットもあり、当面の目標として年間数億円規模の売上を目指すことにしている。

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

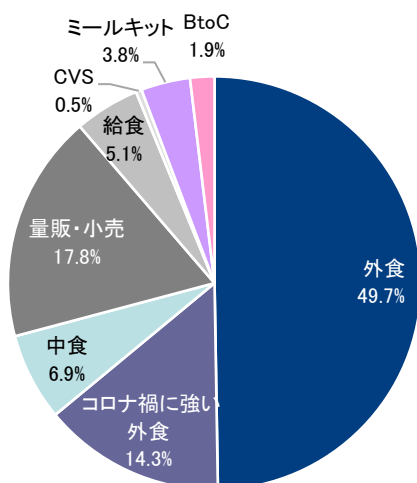
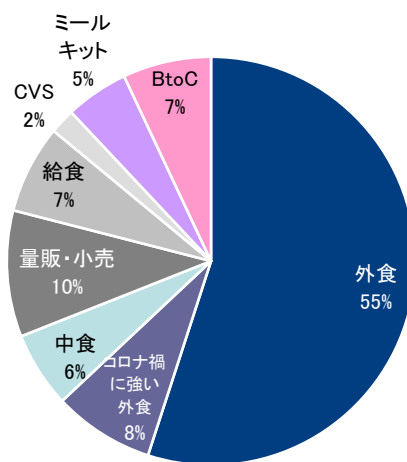
2022 年 6 月 24 日 (金)

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

今後の見通し

これらの取り組みにより、2024 年 3 月期の売上高に占める外食向け（コロナ禍に強い外食含む）の比率は 2021 年 3 月期の 73.8% から 63% に低下し、そのほか業界向けや新規事業の比率が 26.2% から 37% に上昇する計画となっている。2022 年 3 月期には外食向けが 64.0% まで低下するなど、当初の想定よりも前倒しでポートフォリオの変革が進んだ状況となっている。今後は外食向けの売上回復も見込めることから、今の水準から外食向けの比率が大きく変化する可能性は低いと弊社では見ている。

業態別売上構成比(2022年3月期)


業態別売上構成比見通し
(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地区・関西地区に加えて、直営事業所が空白地帯だった中国地区に拠点を開設する予定で、稼働時期は 2025 年 3 月期になる見通しだ。

b) 幹線物流網の強化

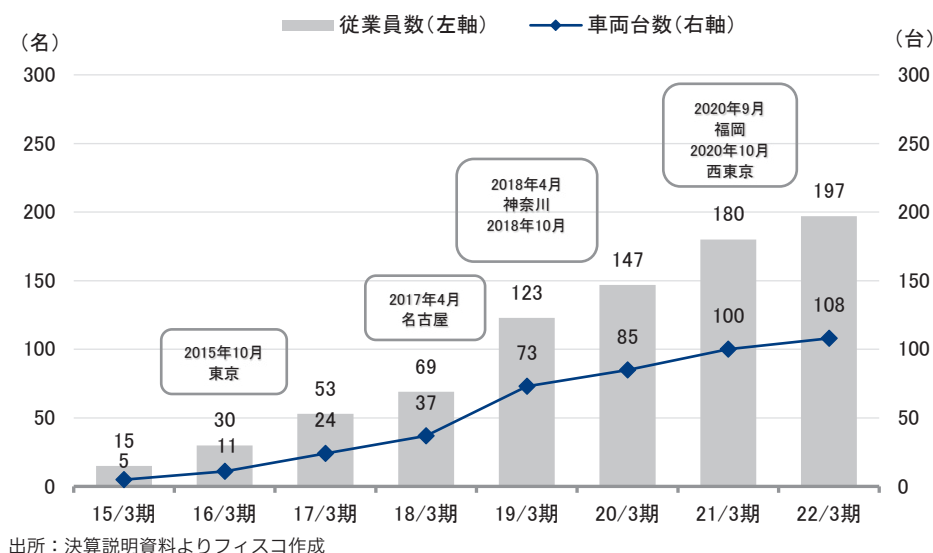
同社は現在、幹線便として仙台～東京～福岡までのルートを構築しており、野菜の調達・販売機能の強化を図っている。今後はさらに北へのルートを伸ばす予定にしており、北海道から九州までをネットワーク化することで、資材・商材の共同購買及びフードロスを防ぐ在庫コントロール機能を強化していく考えだ。配送の内製化率については 2020 年 3 月期の約 3 割から現状は約 4 割まで上昇しており、当面は現状の水準を維持していくことにしている。保有車両台数については 2022 年 3 月期末で 108 台と年々増やしてきたが、2023 年 3 月期はトラックの不足から台数も前期並みに留まる見通しとなっており、回転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

2022 年 6 月 24 日 (金)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

今後の見通し

物流事業の従業員数と車両台数の推移、営業所開設時期



c) 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く。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ていく予定にしている。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 店舗超と半年前の 150 店舗超から順調に増加しており、業務効率の向上に寄与している。今後も利用店舗数の拡大に取り組んでいく。また、社内で RPA を積極的に活用していくために、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。

製造・物流現場における DX の取り組みとして、AI を搭載した自動選別装置を 2022 年 3 月期より埼玉 FS センターで試験導入している。高い経験値が必要なトマトの検品作業の自動化を目的として実証テストを行っている。まだ、AI の精度が実用化レベルに達していないようで、2023 年 3 月期も精度向上に取り組んでいくことにしている。

(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、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材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。

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

2022 年 6 月 24 日 (金)

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

今後の見通し

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して、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していくとともに、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かか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% を掲げている。売上高については事業ポートフォリオの変革が進んだことによって達成できる基盤を構築できたと弊社では考えている。課題は収益性の改善にあるが、2022 年 3 月期下期の売上高経常利益率が 1.7% の水準まで回復していることや、リスク要因であった天候不順による野菜の品不足、価格高騰への対応についても、前述した長期貯蔵システムの導入等により軽減できる体制が整備されていくもの見ている。また、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くことから、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。経常利益は 2015 年 3 月期の 765 百万円が過去最高だったが、2024 年 3 月期には 9 期ぶりに更新することになりそうだ。

事業ポートフォリオの変革により顧客基盤が一段と拡充したことで売上高の成長ポテンシャルは高まっており、また、ミールキット事業等の新規事業を育成していくことで、同社の業績は 2025 年 3 月期以降も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

(単位：億円)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期 計画	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%

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 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からカット野菜、冷凍野菜の販売に加えて、ミールキット事業や自社 EC サイトでの販売を展開していくことで廃棄ロス削減に取り組んでいる。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。

また、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も開催している。

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。2022 年 3 月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、前期と同額の 5.0 円を実施することにした。また、2023 年 3 月期は黒字化を果たすことで同 1.0 円増配の 6.0 円（配当性向 49.2%）にする予定となっている。

デリカフーズホールディングス

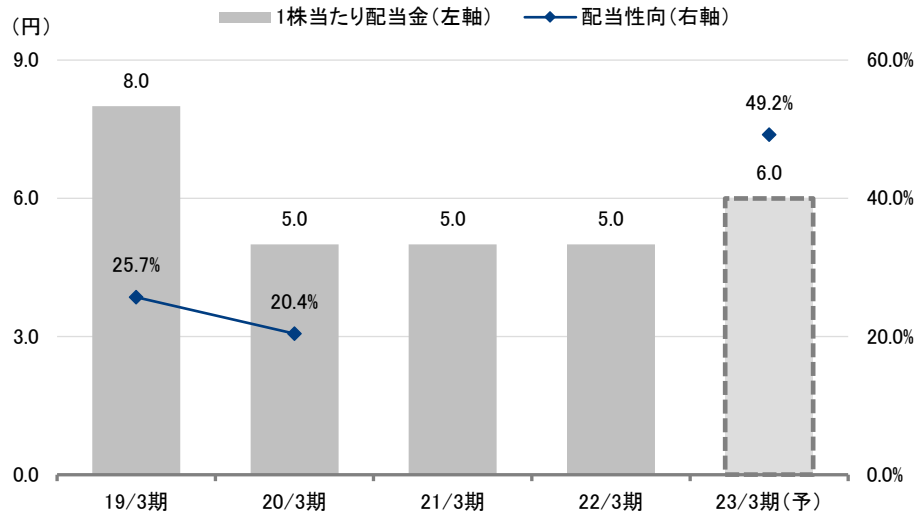
2022 年 6 月 24 日 (金)

3392 東証スタンダード市場 <https://www.delica.co.jp/ir/>

株主還元策

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。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



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

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（ディスクレーマー）

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・表示したものです。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