

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 >>>

2025 年 6 月 20 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

2025 年 6 月 20 日 (金)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
4. 株主還元方針	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. 2025 年 3 月期の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	11
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	11
2. 第 5 次中期経営計画	12
■ 株主還元策	17

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

2025 年 6 月 20 日 (金)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

要約

青果物のサプライチェーン強化に向けた新たな取り組みに挑戦

デリカフーズホールディングス <3392> は、外食・中食業界向けにカット野菜やホール（丸）野菜等を卸す業務用青果物流通加工業の国内最大手で、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付加価値創造型企業である。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 11.2% 増の 58,762 百万円、経常利益で同 29.7% 減の 884 百万円となった。外食業界向けを中心とした需要の拡大により売上高は過去最高を更新したものの、利益面では天候不順に伴う仕入率の悪化や 2025 年 4 月より稼働開始した大阪 FS センター※の立ち上げ負担増等により減益に転じた。ただ、下期だけで見ると価格交渉の進展に伴う仕入率の改善により、経常利益で同 9.0% 増の 958 百万円と過去最高業績を更新した。

※ FS (Fresh & Speedy) センターは、物流機能とカット野菜等の製造加工機能を持つ拠点。既に東京、埼玉、名古屋、奈良、福岡、仙台（提携拠点）等に開設し、今回のお阪での開設により主要大都市での FS センター設置が完了した。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 3.8% 増の 61,000 百万円、経常利益で同 69.6% 増の 1,500 百万円と大幅増益を見込む。外食業界を中心に需要は堅調に推移する見通しで、売上高は安定成長を見込む。利益面では、天候不順が収益に与える影響を抑制すべく、仕入・在庫の厳格管理、調達面の強化を進めることで仕入率の改善を図るほか、生産面の効率化や業務効率向上に全社的に取り組み、2 期ぶりの過去最高益更新を目指す。新たな取り組みとしては、2025 年 4 月より玉葱専用加工工場の稼働を開始したほか、2025 年 6 月より主要 4 品目（レタス、キャベツ、トマト、白菜）に関して本部での集中購買をスタートした。また、現在計画進行中の中京貯蔵センターでは大型原料を集約化し、一括調達によるコストメリットを創出するほか、一部、TC（通過型物流）センターとして物流部門の外販強化、長期貯蔵技術の検証や従来は農家側で行っていた選果・パッケージ業務の請負検証なども実施することを予定している。さらには、持続可能な農業の実現と加工流通業との共栄策を見出すことを目的に、将来的に農業経営への参入も計画しており、まずは赤系トマトのテスト栽培からスタートすることを想定している。

3. 中期経営計画

同社は 2025 年 3 月期からスタートした第 5 次中期経営計画において、1) 各種ポートフォリオの変革、2) 青果物サプライチェーンの構造変革、3) 研究部門・開発部門への投資拡大、の 3 点を重点施策として取り組み、青果物の流通加工企業として更なる飛躍を目指している。経営数値目標としては、2027 年 3 月期に売上高 600 億円、経常利益 18 億円、ROE（自己資本当期利益率）10.2% を掲げた。初年度は天候不順等が影響し利益ベースで計画をやや下回ったが、売上高は順調に拡大しており、1 年前倒しで目標を達成できる見込みとなっている。経常利益についても安定調達に向けた新たな取り組みが機能すれば仕入率も改善し、2027 年 3 月期の目標を上回る可能性は十分にあると弊社では見ている。

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

2025 年 6 月 20 日 (金)

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

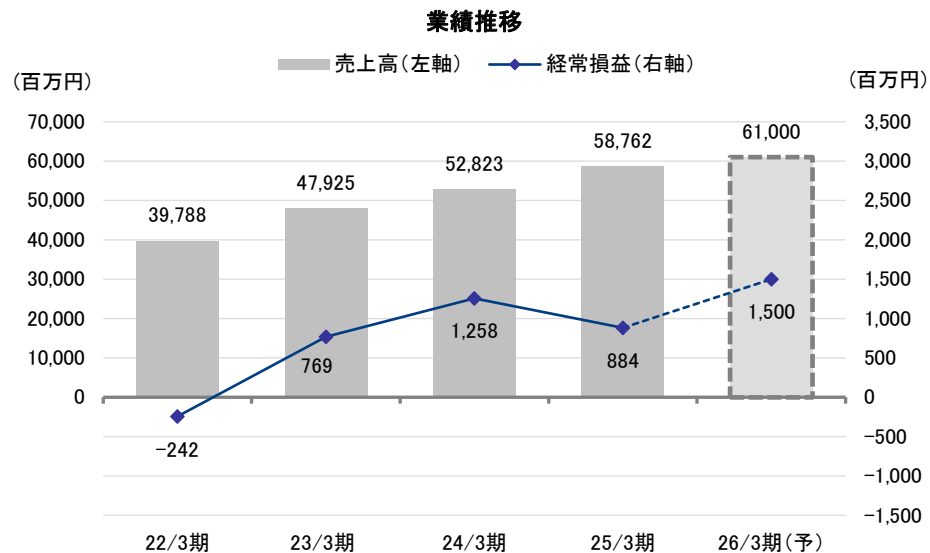
要約

4. 株主還元方針

株主還元方針は継続的かつ安定的な配当を行うことを基本に、2025 年 3 月期からは連結配当性向の目安を従来の 20% 程度から 30% 程度に引き上げた。同方針に基づき、2025 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 12.0 円（配当性向 36.1%）とし、2026 年 3 月期は 3.0 円増配となる 15.0 円（同 24.8%）とする予定だ。また、株主優待制度も導入しており、保有株式数や継続保有期間によって自社商品またはクオカードの贈呈を行っている。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期業績は上期苦戦するも下期に挽回し、修正計画を上回って着地
- ・ 2026 年 3 月期は前下期からの流れを引き継ぎ大幅増益となる見通し
- ・ 売上高 1,000 億円企業を目指し事業構造及びサプライチェーンの変革に挑戦中



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

2025 年 6 月 20 日 (金)

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

会社概要

業務用青果物の流通加工で業界最大手

1. 事業内容

同社は、業務用青果物の卸販売及びカット野菜の製造販売で業界トップ企業であるデリカフーズ（株）を中心に、物流事業を担うエフエスロジスティクス（株）、青果物の研究・分析事業及びコンサルティング事業を行うデザイナーフーズ（株）、たれ・調味液等の製造販売を行うデリカフーズ長崎（株）、ミールキット等の商品を EC や小売店経由で消費者へ販売する楽彩（株）の 5 社をグループとする持株会社である。主要子会社のデリカフーズは 2025 年 3 月末時点で北海道から長崎まで 19 ヶ所に事業拠点を構築し、エリア協力企業も含めて全国約 3 万店舗（社数で約 800 社）に日々、新鮮な野菜を安全・安心に供給している。

グループ拠点（2025 年 3 月末時点）



事業セグメントは、主力事業である青果物事業（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クス）、研究開発・分析事業（デザイナーフーズ）の 3 事業で開示している（持株会社分除く）。2025 年 3 月期の売上構成比（外部顧客売上ベース）は、青果物事業で 98.4%、物流事業で 1.4%、研究開発・分析事業で 0.1% となっており、大半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

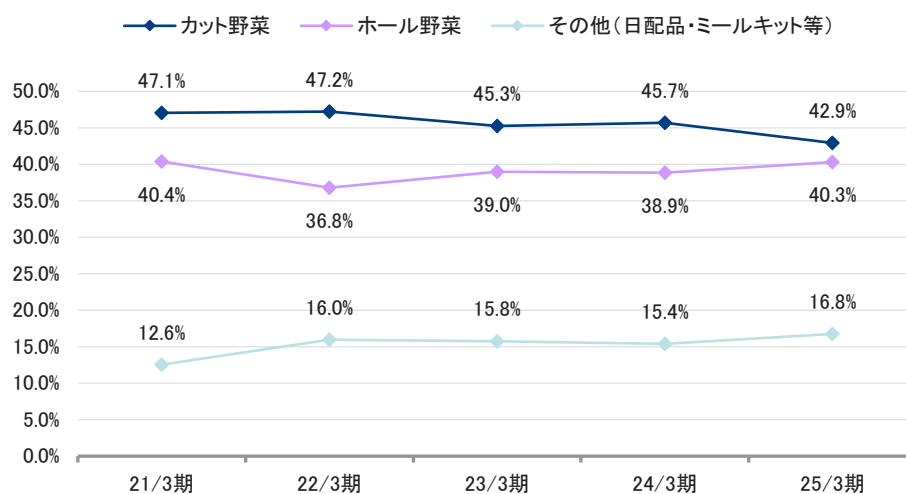
2025 年 6 月 20 日 (金)

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

会社概要

部門別売上構成比では、仕入れた野菜をそのまま配送するホール（丸）野菜が 40.3%、顧客の要望に応じて形状を加工し販売するカット野菜が 42.9%、その他（日配品、ミールキット等）が 16.8% となっている。2010 年代半ばまではホール野菜が 50% を超えていたが、外食業界で人手不足が慢性化し、手軽に調理できるカット野菜の需要が増加したことで 2021 年 3 月期以降はカット野菜がホール野菜を上回って推移している。また、2021 年 3 月期より開始したミールキット事業の成長等により、その他部門の売上構成比が 2021 年 3 月期の 12.5% から 2025 年 3 月期は 16.8% まで上昇している。

部門別売上構成比推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業界別売上構成比については、コロナ禍を機に事業ポートフォリオの変革を推進したことで 2020 年 3 月期以降、大きく変化した。2024 年 3 月期までの推移を見ると、2020 年 3 月期は外食業界向け（コロナ禍に強い外食除く）が売上高の 78.4% を占めていたが、2024 年 3 月期は 55.4% まで低下した。この間に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）が 4.9% から 14.3% に上昇したほか、量販・小売が 8.1% から 14.2%、給食が 2.7% から 5.6% に上昇した。また、新規事業として育成に取り組んできた BtoC 事業やミールキット事業が合わせて 6% 強の構成比を占めるまでになっている。2025 年 3 月期も構成比に大きな変化はなかったものと見られる。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として培ってきた安全・安心な物流サービスと、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。なお、2024 年 3 月期の外食業界向け全体の売上構成比率は 69.7% とコロナ禍前（2020 年 3 月期で 83.3%）と比較すると低くなっているが金額ベースでは上回っており、2025 年 3 月期においても過去最高を更新しており、外食業界の動向と相関が高いことには変わりない。

デリカフーズホールディングス

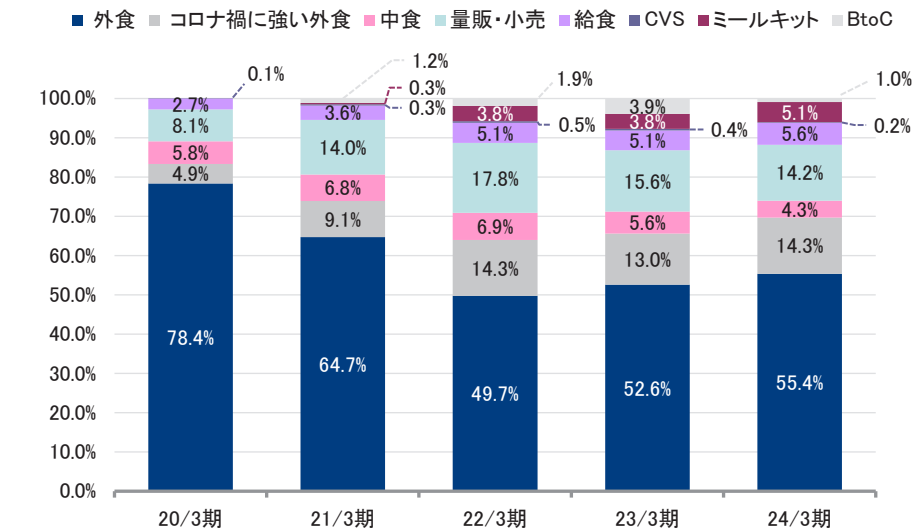
3392 東証スタンダード市場

2025 年 6 月 20 日 (金)

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

会社概要

業界別売上構成比



※ 2025 年 3 月期の数値は未開示

出所：決算説明資料、中期経営計画よりフィスコ作成

青果物の安全・安心な供給体制を全国に展開

2. 同社の強み

同社の強みとして、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% が国内契約農家、20% が国内流通市場、20% が輸入品）から安定した仕入れを行うことができる調達力のほか、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や製造加工拠点を全国に構築（委託業者を含む）していることが挙げられる。流通・製造加工拠点となる FS センターは 2024 年 4 月に稼働開始した大阪 FS センターで 8 拠点目となる（奈良、東京、西東京、中京、埼玉、仙台、九州、北海道）。食品安全マネジメントシステムの国際標準規格 ISO22000 や、その上位規格となる FSSC22000※の認証も各事業拠点で取得している。

※ 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。

BCP 対策の観点でも、物流センターや貯蔵センター、カット野菜の製造拠点を主要拠点で複数構築することで万全を期している。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に先駆けて実施していることで、顧客からの高い信頼・評価を獲得している。特に外資系企業からは国際標準規格の認証やすべての地域で同一基準の品質管理体制が求められるため、シェア獲得という面で強みとなっている。

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

2025 年 6 月 20 日 (金)

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

会社概要

また、生産者と外食・中食企業等をつなぐ情報流通機能を持つことも同社の強みである。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・中食企業等に対しては野菜の市況やトレンド、さらには 15 年以上にわたって蓄積してきた野菜の機能性に関する研究データ※をもとに、野菜を活用した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・中食企業等にとって悩みのタネとなっており、同社のメニュー提案力は他社にはない強みとなっている。

※ デザイナーフーズにおいて、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（約 4 万検体、年間分析件数 1,730 検体（2024 年 3 月期））は世界でも類を見ないデータベースとなっている。

業績動向

2025 年 3 月期業績は上期苦戦するも下期に挽回し、修正計画を上回って着地

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 11.2% 増の 58,762 百万円、営業利益で同 29.0% 減の 805 百万円、経常利益で同 29.7% 減の 884 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 46.5% 減の 542 百万円と増収減益決算となった。売上高は外食需要の回復もあって過去最高を更新したが、天候不順の影響による仕入率の悪化や人件費の増加、2024 年 4 月に稼働開始した大阪 FS センターの立ち上げ負担などで減益となった。上期の収益悪化を受けて、通期の利益計画を下方修正したが、顧客との価格交渉による売価改善が進んだこと、第 4 四半期には野菜の市況も安定したことで下期は利益も急回復し、半期ベースで見ると利益ベースでも過去最高を更新（売上高で前年同期比 11.7% 増の 30,706 百万円、経常利益で同 9.0% 増の 958 百万円）した。その結果、売上高、各利益ともに通期修正計画を上回って着地した。

2025 年 3 月期業績（連結）

（単位：百万円）

	24/3 期		25/3 期		前期比			
	実績	売上比	期初計画	修正計画※	実績	売上比	増減率	修正計画比
売上高	52,823	-	55,000	56,000	58,762	-	11.2%	4.9%
売上原価	39,619	75.0%	-	-	44,407	75.6%	12.1%	-
販管費	12,069	22.8%	-	-	13,549	23.1%	12.3%	-
営業利益	1,134	2.1%	950	600	805	1.4%	-29.0%	34.3%
経常利益	1,258	2.4%	1,050	700	884	1.5%	-29.7%	26.3%
特別損益	20	-	-	-	-19	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,013	1.9%	650	430	542	0.9%	-46.5%	26.0%

※ 2024 年 10 月発表値

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

2025 年 6 月 20 日 (金)

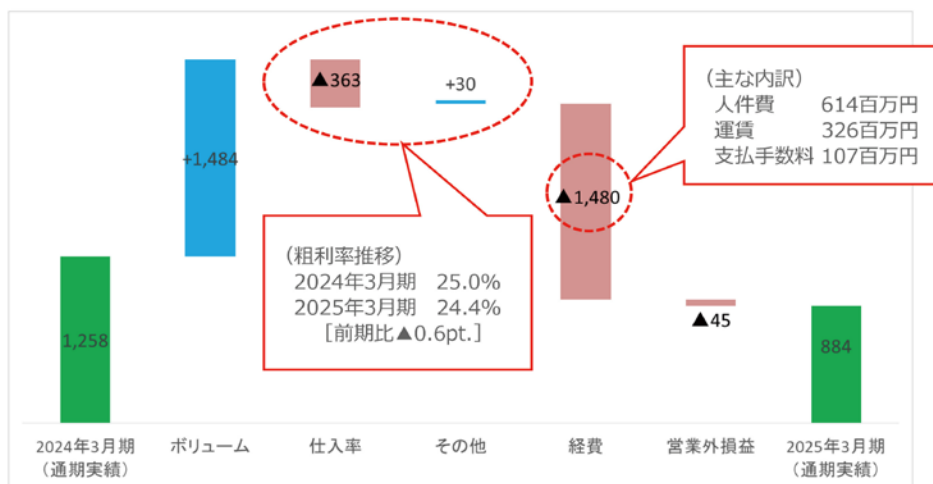
<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

経常利益の増減要因としては、数量増及び価格改定効果により 1,484 百万円の増益となった一方で、仕入率の悪化（原価率は前期比 0.6% ポイント上昇の 75.6%）で 363 百万円、経費の増加で 1,480 百万円の減益となった。経費増の主な要因として、人員増や処遇向上により人件費が 614 百万円増となったほか、運賃が 326 百万円増、支払手数料が 107 百万円増がある。期末従業員数は、正社員が前期末比 47 名増の 794 名、臨時雇用者数が同 49 名増の 2,274 名であった。

なお、大阪 FS センターについては、立ち上げ当初に臨時社員の採用で苦戦し募集費が増加したほか派遣会社を利用したことが上期のコスト増要因となった。また、人手不足もあって新設ラインのテスト稼働期間が夏場まで掛かったことも影響したが、下期以降は臨時社員の採用が進み生産性も向上しており、単月ベースで当初予定より前倒して黒字化している。

経常利益増減分析



出所：決算説明会資料より掲載

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

2025 年 6 月 20 日 (金)

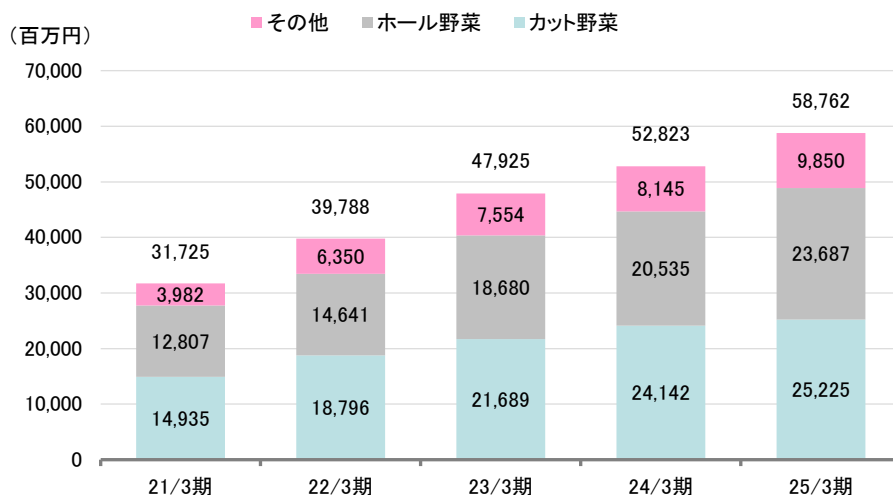
<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

(1) 部門別・業界別売上動向

部門別売上高を見ると、カット野菜は前期比 4.5% 増の 25,225 百万円、ホール野菜は同 15.3% 増の 23,687 百万円、その他（ミールキット含む）は同 20.9% 増の 9,850 百万円とすべての部門で増収となり、過去最高を更新した。ホール野菜比率の高い先の取引拡大が複数あった影響でホール野菜は相対的に高い伸びとなったが、注記トレンドとしてカット野菜の旺盛な需要が続いていることに変わりない。その他に含まれる BtoC 事業については、ミールキットの主要 OEM 先の販売減をその他 OEM 先や「楽彩」ブランドの伸張によりカバーし、ほぼ計画どおりの増収となった。「楽彩」の EC 会員は 9 千人と着実に増加している。業界別売上動向については、構成比で大きな変化がなくほぼすべての業界で売上が拡大したが、伸び率としては給食業界向けが最も高かったようだ。

部門別売上高



出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) 事業セグメント別業績

青果物事業の売上高は前期比 11.0% 増の 57,842 百万円、セグメント利益（経常利益、以下同じ）は同 28.4% 減の 827 百万円となった。インバウンドを中心とした外食需要の拡大や人手不足を背景とするカット野菜の需要の高まりに加え、グループ総合力を生かした提案型営業の強化を図った結果、売上高は計画を上回り過去最高を更新した。利益面では、既述のとおり仕入率の悪化や人件費、物流費の増加、大阪 FS センターの立ち上げ負担などが減益要因となった。

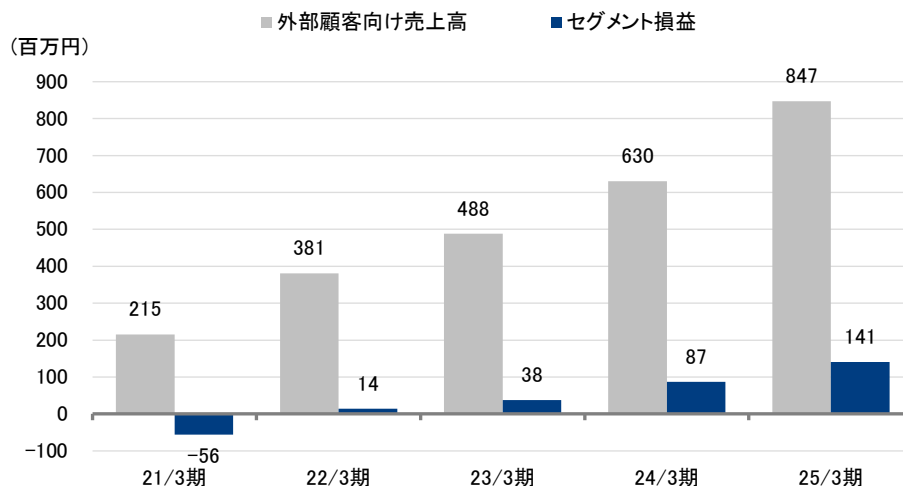
物流事業の売上高は前期比 13.8% 増の 4,896 百万円、セグメント利益は同 61.9% 増の 141 百万円と過去最高を更新した。売上高はグループ内取引の拡大に加え、外部顧客の獲得が進んだことにより大幅増収となった。外部顧客向けの売上高は同 34.5% 増の 847 百万円となり、同事業に占める外部顧客売上比率も前期の 14.6% から 17.3% に上昇した。既存顧客との取引拡大に加えて、食品スーパーなどの新規顧客を開拓した。同社は物流業界の人手不足を背景とした運賃の上昇リスクに対応すべく、自社物流の強化に取り組んでいる。その中で車両費や人件費等の投資コストを賄うべく空いた車両や時間を活用して受託物流サービスの拡大に取り組んできたが、同戦略が十分に機能しているものと評価される。

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

2025 年 6 月 20 日 (金)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

物流事業の外部顧客向け売上高及びセグメント損益



出所：決算短信よりフィスコ作成

研究開発・分析事業の売上高は前期比 15.0% 減の 89 百万円、セグメント利益は前期の 2 百万円から 12 百万円に増加した。売上高は大手企業からの受託分析案件やコンサルティングサービスが増加したものの、グループ内の研究委託案件が前期比 11 百万円減の 7 百万円となったことで減収となった。利益面では、収益性の高い案件を受注したことや人件費を抑制したことにより増益となった。

有利子負債の返済が進み、財務体質が改善

2. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の資産合計は前期末比 2,207 百万円減少の 26,640 百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産は現金及び預金が 532 百万円、売掛金が 104 百万円それぞれ減少したほか、その他の流動資産が減少した。固定資産は、減価償却が進んだことにより有形固定資産が 214 百万円減少したほか、投資有価証券が 94 百万円減少した。

負債合計は前期末比 2,487 百万円減少の 17,610 百万円となった。買掛金が 233 百万円増加した一方で借入金の返済を進めたことで有利子負債が 3,052 百万円減少した。純資産合計は同 279 百万円増加の 9,030 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 542 百万円の計上と配当金支出 194 百万円、自己株式取得 61 百万円が増減要因となった。

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

2025 年 6 月 20 日 (金)

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

業績動向

経営指標では、有利子負債の減少によりネット DE レシオが前期末の 1.09 倍から 0.77 倍に低下したほか、自己資本比率も 30.3% から 33.9% に上昇するなど、財務体質の改善が進んだ。同社ではネット DE レシオ 1.0 倍以下を目安に事業運営を進める方針で、大阪 FS センターの開設により大型の設備投資が一巡したことから、今後は収益の回復によって財務体質もより良化するものと予想される。収益性については、営業利益率で 1.4% と低水準が続いているが、今後は生産性の向上や高付加価値な新規事業を育成し、収益性の向上を図る考えだ。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期	増減額
流動資産	9,566	11,485	12,510	10,594	-1,915
(現金及び預金)	4,536	5,500	4,248	3,716	-532
(在庫)	355	458	440	513	72
固定資産	13,379	13,381	16,338	16,046	-291
資産合計	22,945	24,866	28,848	26,640	-2,207
負債合計	16,708	17,151	20,097	17,610	-2,487
(有利子負債)	11,462	11,204	13,406	10,353	-3,052
純資産合計	6,236	7,715	8,750	9,030	279
資本金	1,377	1,772	1,772	1,772	0
資本剰余金	2,171	2,569	2,573	2,588	15
利益剰余金	2,595	3,223	4,107	4,454	346
自己株式	-24	-22	-20	-71	-51
その他の包括利益累計額	118	172	318	287	-30
< 経営指標 >					
(安全性)					
自己資本比率	27.2%	31.0%	30.3%	33.9%	3.6pp
ネット DE レシオ※ (倍)	1.20	0.79	1.09	0.77	-0.32
固定比率	214.5%	173.4%	186.7%	177.7%	9.0pp
(収益性)					
ROE	-11.2%	10.1%	12.3%	6.1%	-6.2pp
売上高営業利益率	-1.0%	1.3%	2.1%	1.4%	-0.8pp

※ ネット DE レシオ = (長短借入金 + リース負債 - 現金及び預金) ÷ 自己資本

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

2025 年 6 月 20 日 (金)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期は前下期からの流れを引き継ぎ大幅増益となる見通し

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 3.8% 増の 61,000 百万円、営業利益で同 73.8% 増の 1,400 百万円、経常利益で同 69.6% 増の 1,500 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 80.8% 増の 980 百万円と 5 期連続増収、営業利益、経常利益は 2 期振りに過去最高を更新する見通しだ。

2026 年 3 月期業績見通し（連結）

（単位：百何円）

	25/3 期 実績	26/3 期 計画	前期比	
			増減率	増減額
売上高	58,762	61,000	3.8%	2,237
営業利益	805	1,400	73.8%	594
経常利益	884	1,500	69.6%	615
親会社株主に帰属する 当期純利益	542	980	80.8%	437
EBITDA ※	1,977	2,600	31.5%	622
1 株当たり当期純利益（円）	33.26	60.48		

※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費

出所：決算短信よりフィスコ作成

主力市場である外食業界の月次売上動向を見ると、インバウンド需要の拡大や値上げ効果もあって、2025 年に入ってから拡大基調が続いており、3 月は前年同月比 7.0% 増と 48 カ月連続でプラス成長となった。4 月以降についても伸び率こそ鈍化する可能性はあるが、安定成長が続くものと弊社では見ており、売上計画は十分に達成可能な水準だろう。

利益計画については、天候不順が収益に与える影響を抑制すべく、仕入・在庫の厳格管理、調達面の強化に取り組み、仕入率の安定的なコントロールの実現を図る。具体的な取り組みとして取扱量の多い主要 4 品目（レタス、キャベツ、トマト、白菜）について、2025 年 6 月から本部集中購買を開始した。従来は各事業拠点の購買担当者が仕入量などを決めていたが、担当者のスキルによって仕入・在庫管理に差があり、市況高騰時などは対応が上手くいかず仕入率の悪化につながっていた。本部で集中購買することでこうしたリスクを軽減することが可能となる。同社では段階的に集中購買の比率を引き上げ、最大 7 割程度まで本部集中購買する予定だ。各拠点に配置していた購買担当者は、他商材の仕入れや在庫管理などをより精緻に行う。そのほか、生産面の効率化や業務の無駄を省く全社的な運動に取り組み大幅増益を達成する考えだ。天候不順等による市況高騰が事業リスクになることに変わりないが、従来よりも軽減し仕入率の安定化を図る。前下期の経常利益が売価是正効果もあって大きく回復したが、2026 年 3 月期第 1 四半期も売価是正の効果が続いていることから、計画達成の可能性は十分にあると弊社では見ている。

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

2025 年 6 月 20 日 (金)

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

今後の見通し

また、2024 年 12 月に業務提携を発表した（株）フレッシュ青果との協業も、収益性の向上に寄与する取り組みとして期待される。フレッシュ青果は関東以西に 21 拠点を展開し、各地のローカルチェーンや中小外食企業（約 1 万店舗）にホール野菜を中心に青果物の卸販売を行う企業で、売上規模は 179 億円（2024 年 2 月期）と同社の 3 割程度の規模である。業務提携の内容として、両社が保有する物流ネットワークや仕入先となる契約農家など調達ルートを活用した原料調達の協業、農産物・カット野菜などの相互販売、未進出エリアへの共同展開、鮮度保持・食品加工技術等の共同開発及びノウハウを共有する計画である。まずは、同社が抱えている中小外食企業の顧客を、フレッシュ生鮮に紹介する。同社は大手外食企業からの引き合いが年々拡大しているが、これらの需要すべてに応えるだけのリソースが不足し、1～2 年ほど前からは採算性の観点から顧客の絞り込みを進めていた。今回の提携によって、中小規模の顧客の一部をフレッシュ青果に紹介できれば、顧客管理や受発注管理などの業務負担が軽減され生産性が向上することが見込まれる。また、単に顧客をフレッシュ野菜に紹介するだけでは同社のメリットが少ないため、顧客紹介とあわせてカット野菜を仕入れてもらい、同社はカット野菜の販売で利益を稼ぐ考えだ。

物流事業は、「2024 年問題」を追い風にグループ内外の売上が拡大し、増収増益基調が続く見通しだ。デザイナーフーズでは、グループ内の連携を強化し、新たな保存技術の実用化に向けた開発を進めるほか、長年蓄積してきた栄養価分析データを活用した新商品開発支援などのコンサルティングサービスに注力する方針だ。また、前期に組織化したデリカフーズの食品事業部でも、付加価値の高い青果物加工品を自社または他社との共同開発で進める。冷凍野菜については、価格の安い輸入品との競争は避け、付加価値の高い有機野菜の冷凍商品を OEM で製造販売しており、当面は OEM で少しずつ実績を積み上げる。

売上高 1,000 億円企業を目指し 事業構造及びサプライチェーンの変革に挑戦

2. 第 5 次中期経営計画

(1) 長期ビジョン

同社は 2025 年 3 月期からスタートした第 5 次中期経営計画の策定にあたって、3 つの長期ビジョン（10 年後の在りたい姿）を掲げた。第 1 に、野菜の価値と可能性を徹底的に追及して農業と健康に貢献する「野菜の総合加工メーカーとしてのポジションを確立」すること、第 2 に、農業従事者の高齢化が進み将来の国内における野菜自給率の低下が懸念されるなか、「持続可能な農業の実現」に貢献すること、第 3 に、「個人の幸福と会社の繁栄の両立を実現」し、人々から選ばれ社会から必要とされる企業になること、の 3 点となる。これらのビジョンを実現することで 10 年後に売上高 1,000 億円、経常利益率 4～5%、ROE10～15% の水準を目指す。

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

2025 年 6 月 20 日 (金)

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

今後の見通し

(2) 第 5 次中期経営計画の概要と業績進捗状況

第 5 次中期経営計画では「keep on trying 2027」をテーマに掲げ、長期ビジョンの実現に向けてあらゆることに挑戦し、新たな成長に向けた転換点とする期間と位置付けている。3 ヶ年の基本方針として、1) 各種ポートフォリオの変革、2) 青果物サプライチェーンの構造変革、3) 研究部門・開発部門への投資拡大の 3 点に取り組む、最終年度となる 2027 年 3 月期の業績目標として、売上高 600 億円、経常利益 18 億円、ROE10.2%を設定した。2025 年 3 月期は天候不順等の影響による仕入率悪化により利益ベースで計画を若干下回ったものの、売上高は計画を上回った。

第 5 次中期経営計画の数値目標

(単位：億円)

	24/3 期 実績	25/3 期		27/3 期 目標	長期ビジョン
		期初計画	修正計画		
売上高	528	550	560	600	1000
経常利益	12.5	10.5	7	18	40 ~ 50
(経常利益率)	2.4%	1.9%	1.3%	3.0%	4 ~ 5%
EBITDA	21.3	22	18.5	28	
ROE	12.3%	7.2%	5.0%	10.2%	10 ~ 15%

出所：決算説明会資料、中期経営計画よりフィスコ作成

2026 年 3 月期は中期経営計画の中間年度として積極的な挑戦と投資を推進する考えで、以下の 4 点を重点施策として取り組む。

- 全事業において更なる積極的な提案型営業を展開
- 安定調達に向けた同社初（発）の取り組みに挑戦（貯蔵センターを活用した農業業務の一部請負）
- 次なる成長に向けた財務基盤・調達力の強化
- 質・量の両面での人財の確保と育成

売上高に関しては 1 年前倒しで最終年度の目標である 600 億円を超過達成する見通しで、異常気象や自然災害などの発生により野菜市況が高騰する状況になれば、最終年度の利益目標である 18 億円も上回る可能性は十分にあると弊社では見ている。

(3) 事業戦略の進捗状況

a) 各種ポートフォリオの変革

各種ポートフォリオ（事業・顧客・商品）の変革において、事業ポートフォリオについては、物流事業や BtoC 事業の経営強化を進め、青果物事業のみに依存しない体制の構築を進める。物流事業では「2024 年問題」により物流費が上昇するなかで、受託物流サービスの顧客獲得が進んでおり、事業規模の拡大が順調に進んでいる。BtoC 事業では、新設した食品事業部において付加価値型商品の開発販売を強化し、販路の拡大を進める方針だ。物流事業と BtoC 事業を合わせた売上構成比を 2024 年 3 月期の 12% から 2027 年 3 月期に 15% まで引き上げることを目標とする。

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

2025 年 6 月 20 日 (金)

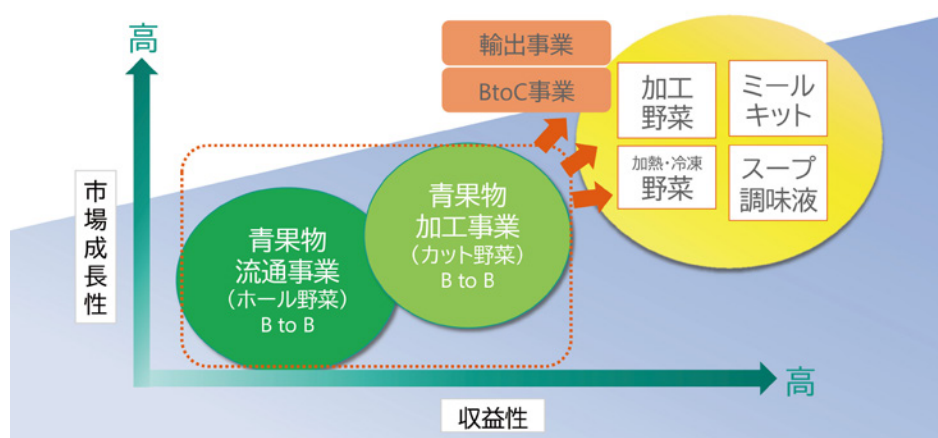
<https://www.delica.co.jp/ir/>

今後の見通し

顧客ポートフォリオについては、将来性や収益性をもとに取引口座数の適正化を進めるほか（＝フレッシュ青果との提携等）、市場環境の変化に影響を受け難いポートフォリオへの変革を進める方針だ。業界別売上構成比では、外食以外の比率を 2024 年 3 月期の約 25% から 2027 年 3 月期は約 28% に引き上げる。

商品ポートフォリオについては、従来のホール野菜やカット野菜に加えて、加熱野菜や冷凍野菜、加工野菜、ミールキットやスープ・調味液も含めた「加工度の高い商品（＝付加価値商品）」を開発・育成することで収益性の向上を図り、これら商品を海外や BtoC 市場など新規市場で拡販し事業規模の更なる拡大を目指す。

将来の事業ポートフォリオのイメージ（青果物事業）



出所：中期経営計画より掲載

b) 青果物サプライチェーンの構造変革

従来のサプライチェーンを抜本的に見直し、持続可能かつ機能的な青果物流通インフラへの変革を推進する。主に、輸入比率の高い野菜の国内調達比率引き上げや、安定供給体制の強化に向けた長期保存技術の確立と貯蔵センターの整備を進める。

輸入野菜の国産化の目的は、国内における農業従事者の高齢化により国内農業の衰退が危ぶまれるなかで、持続可能な農業を実現することにある。国内産に切り替えることで仕入コストは上昇するが、顧客と売価交渉を進め粗利益に影響を与えない範囲で、徐々に転換していく。取り組みの第一弾として、大阪茨木工場を玉葱加工専用工場にリニューアルし、2025 年 4 月より稼働を開始している。愛知、大阪、兵庫、奈良の事業所の玉葱加工ラインを集約化し、皮むきからカット、包装、最終商品まで一気通貫の生産ラインを構築した。1 日当たりの処理量は現在 10 トン程度だが、最終的には 20 ～ 30 トンまで拡大する予定で、年間の売上規模は 10 億円程度となる。加工工程を 1 ヶ所に集約化することで原料調達コストの低減や、単品大量生産に向く自動化・省人化ラインを導入することでコスト低減を図る。また、一気通貫生産によって品質及び菌数制御が向上し、消費期限の延長が可能となる。従来、加工を行っていた工場では空いた加工ラインでその他商材の製造加工を行う。専用工場に関しては製造社員の育成工場としての運用（教育施設）も行う。玉葱の製造加工が軌道に乗れば、他の輸入野菜の国産化も検討することにしており、候補品目として長ネギやトマトなどが挙げられている。

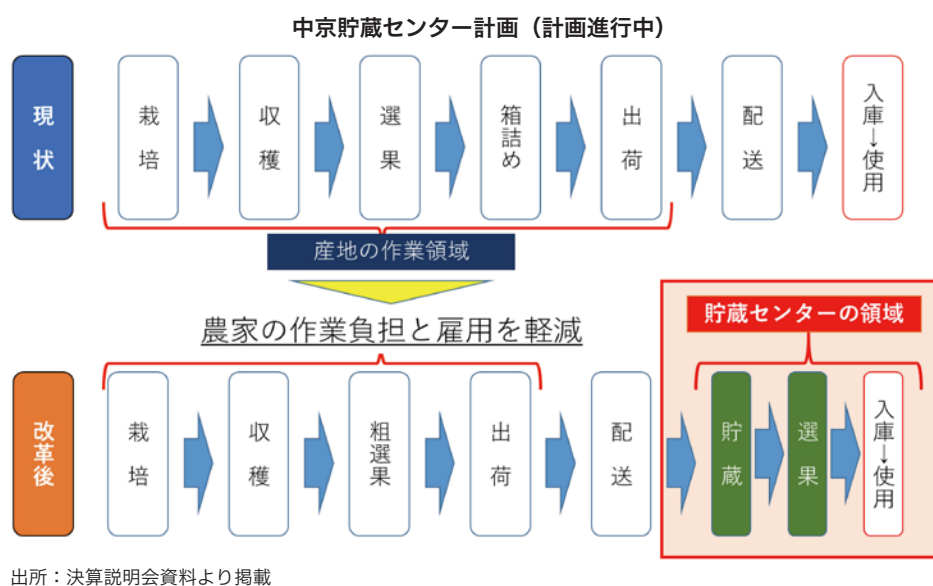
デリカフーズホールディングス | 2025 年 6 月 20 日 (金)

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

今後の見通し

持続可能な農業の実現に向けたもう一つの取り組みとして、農業への参入を計画している。参入目的は、農業経営を自社で実践することで、農業と加工流通業との共栄策を見出すことにある。農業を自ら実践することで、今まで見えなかった農業の実態や経営課題を把握し、仕入先となる契約農家に対して相互が満足できるような最適なソリューションの提案や次世代農業の可能性を追求する。まずは加工用として多く用いられる赤系トマトのテスト栽培からスタートする予定で、上手くいけば契約農家で大量生産してもらうことになる。

野菜の安定供給体制構築に向けた施策として、中京貯蔵センター計画を進めている。具体的には、関東圏並びに西日本エリアの大型原料を愛知県内に設置した中京貯蔵センター（最大 1 千坪、賃借物件を改装）に集約し、一括調達による調達・物流・在庫管理におけるコストメリットを創出する。また、長期貯蔵技術の検証や農家が行っていた青果物の選果・パッケージ業務の請負検証なども早ければ 2025 年秋頃からスタートする計画だ。長期貯蔵技術はトマトを使った検証を行う計画で、成熟前段階に収穫したトマトを貯蔵センター内で温度管理しながら 1 ヶ月かけて出荷可能な状態まで成熟させる技術の確立を目指す。1 ヶ月の貯蔵が可能となれば天候不順による市況変動の影響も受け難くなる。選果・パッケージ業務の請負に関しては、農家の作業負担軽減や人手不足への対応策となる。中京貯蔵センターの設備投資額は数億円程度を予定しており、同センターでの長期貯蔵や選果・パッケージ業務の請負が軌道に乗れば、関東・関西エリアにも各 1 拠点展開することを視野に入れている。また、一部を TC（通過型物流）センターとして有効活用し、物流部門の外販強化も狙っている計画だ。



c) 研究部門・開発部門への投資拡大

既存事業の継続的な改善、事業領域の拡大に向け、各種研究・開発部門の強化を図り、将来の成長エンジンへとつなげる。開発テーマとしては、青果物の長期保存技術の確立や付加価値の高い商品開発、青果物を基軸とした新規事業の開発などがあり、デザイナーフーズやデリカフーズの食品事業部で研究・開発を行っていく。

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

2025 年 6 月 20 日 (金)

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

今後の見通し

(4) 財務戦略

財務戦略としては、キャッシュ・フローの配分適正化を進めるほか、大型投資が一巡したことによる株主還元の強化や資本コストを意識した経営に取り組む。キャッシュアロケーションとしては、2025 年 3 月期からの 3 年間で獲得する営業キャッシュ・フロー約 60 億円を企業価値拡大につながる成長戦略投資や設備の維持・更新投資（30 ～ 40 億円）、株主還元（8 ～ 10 億円）などに充当する方針だ。営業キャッシュ・フローを超える資金需要が発生した場合は、借入金等で調達することになる。また、シナジーが見込める案件であれば M&A についても前向きに検討していく。

資本コストを意識した取り組みについては、中長期的な企業価値向上に対する役職員のコミットメント強化（役員・幹部社員を対象としたインセンティブの付与、従業員持株会の促進）を図るとともに、IR 活動の強化を通じて適切な情報開示と認知度の向上に取り組む、期待収益率を踏まえた KPI を達成することで企業価値の向上につなげる考えだ。なお、想定する株主資本コストについては 5 ～ 10% の水準を想定しており、ROE は 10% 以上を目標としている。

キャッシュ・フローの配分適正化

財務CF	維持・更新投資 (DX化など既存設備の生産性向上を含む)		30億円 ～40億円
	成長戦略投資	研究開発投資	
		人材開発投資	
		調達・貯蔵インフラ整備	
		その他(M&Aほか)	
営業CF(3年分) 約60億円	株主還元 (安定的な増配および機動的な自社株取得)		8億円 ～10億円

出所：中期経営計画より掲載

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

2025 年 6 月 20 日 (金)

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

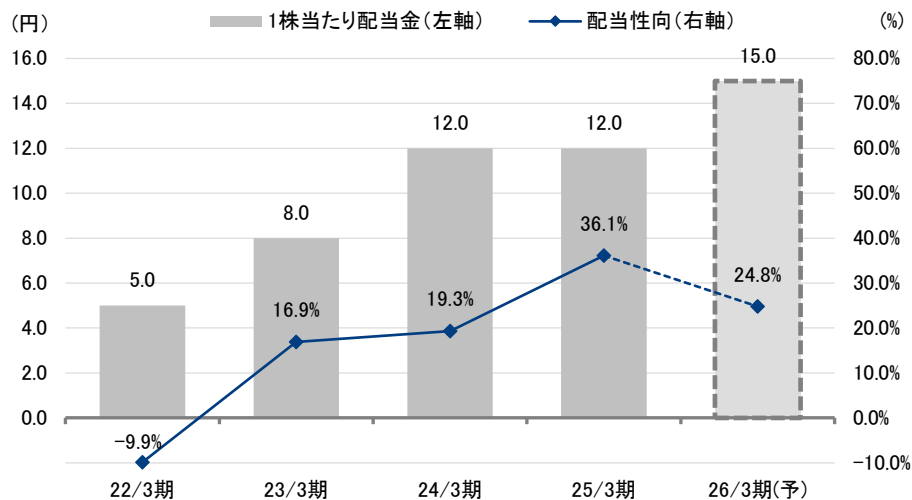
株主還元策

連結配当性向 30% 程度を目安に累進配当を実施、株主優待制度は一部変更し継続

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、2025 年 3 月期より連結配当性向で 30% 程度を目安に累進配当を堅持する方針とした（従来は 20% 程度）。2025 年 3 月期の 1 株当たり配当金は、減益となったものの前期と同額の 12.0 円（配当性向 36.1%）を実施した。2026 年 3 月期は 3.0 円増配の 15.0 円（同 24.8%）を予定している。また、投資回収後のフェーズにおいては、株価水準によって自己株式取得も機動的に検討する。

同社は株主優待内容に関して、株主優待内容の充実を図るとともに、株主に同社の青果物事業及び同社グループに対する理解を一層深めてもらうことを目的に、株主優待制度を一部変更すると 2025 年 6 月 11 日に発表した。株主優待品について、クオカード、オリジナル青果ボックスに加え、ミールキットやこだわりの青果などが購入可能な「RAKUSAI」オンラインショップポイントの選択も可能としている。

1株当たり配当金の推移



※ 24/3 期は創立 20 周年の記念配当 2.0 円を含む。

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

2025 年 6 月 20 日 (金)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

株主還元策

株主優待内容

保有株数（9 月末株主）	優待内容
400 株以上 800 株未満	2,000 円分のクオカード、または 3,000 円相当の「RAKUSA」ブランド：株主優待オリジナル青果ボックス、または 3,500 円分の「RAKUSAI」ブランド：オンラインポイント
800 株以上 1,200 株未満	4,000 円分のクオカード、または 6,000 円相当の「RAKUSA」ブランド：株主優待オリジナル青果ボックス、または 7,000 円分の「RAKUSAI」ブランド：オンラインポイント
1,200 株以上	6,000 円分のクオカード、または 10,000 円相当の「RAKUSA」ブランド：株主優待オリジナル青果ボックス（加工品含む）、または 11,000 円分の「RAKUSAI」ブランド：オンラインポイント ※ 3 年以上継続保有の場合は、上記のうち 1 つに加え、2,000 円相当の商品を贈呈

出所：同社リリースよりフィスコ作成

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