

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 >>>

2026年7月14日 (火)

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

2026年7月14日 (火)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 第5次中期経営計画の進捗状況	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	04
■ 業績動向	06
1. 2026年3月期の業績概要	06
2. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2027年3月期の業績見通し	11
2. 第5次中期経営計画の進捗状況	13
■ 株主還元策	17

要約

外食業界向け青果物事業が安定成長、物流事業が成長ドライバーに

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. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比5.9%増の62,219百万円、経常利益で同145.7%増の2,172百万円となり、過去最高業績を2期ぶりに更新した。主要販売先である外食業界向け売上がインバウンド需要の拡大等もあり堅調に推移したことに加え、人手不足を背景にカット野菜のニーズが高まっていること、物流事業も外販強化により順調に拡大したことが増収要因となった。利益面では、野菜価格が落ち着くなかで調達コストの安定化を目的に本部集中仕入制度を導入したことや、廃棄ロス削減に取り組んだことなども増益要因となった。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比7.7%増の67,000百万円、経常利益で同17.4%増の2,550百万円と増収増益が続く見通しだ。中間期は費用増が先行するため減益となる見通しだが、下期に売価調整することで通期計画の達成を目指す。2026年4月に稼働を開始した集出荷貯蔵施設「東海マザーセンター」(愛知県弥富市)にて、グループ外の商品保管や配送を請け負う3PL事業を下期から開始する予定で、既存顧客からも引き合いがきており、今後は3PLを含めた物流事業を青果物事業と並ぶ主力事業に育成していく考えだ。

3. 第5次中期経営計画の進捗状況

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んでいる。最終年度となる2027年3月期の業績目標(売上高600億円、経常利益18億円、ROE10.2%)は、いずれも1年前倒しで達成し、順調に進捗している。同社は売上高1,000億円、経常利益率4~5%を長期目標として掲げており、今後は「青果物卸売事業者」から「外食・中食産業のインフラ事業者」への進化を目指す。2026年5月には物流拠点への投資やM&A・アライアンス資金として、(株)日本政策投資銀行(以下、DBJ)を割当先とした転換社債及び新株予約権を発行した(調達予定額は15億円)。転換価額及び行使価額は881円で、株価が1,000円を超えた場合に行使可能な条件となっている。

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

2026年7月14日 (火)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

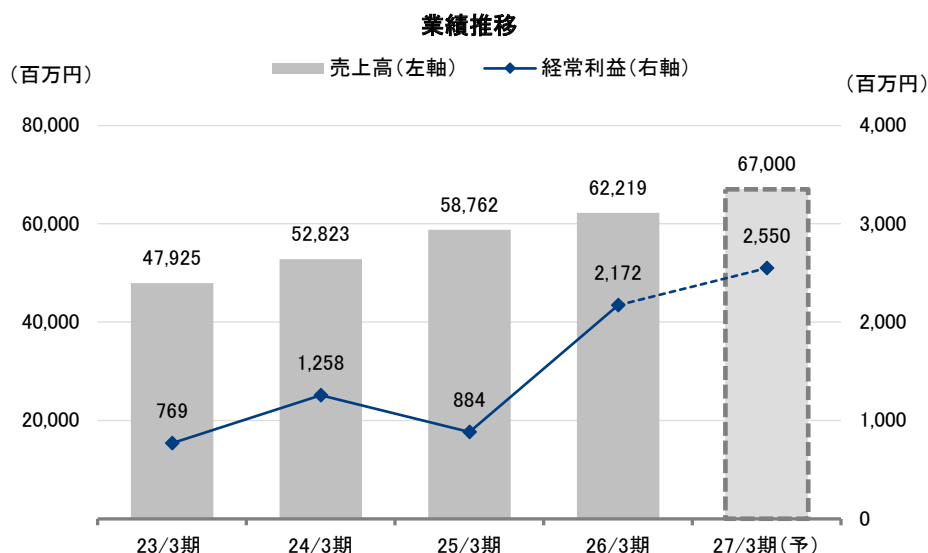
要約

4. 株主還元方針

株主還元については継続的かつ安定的な還元を実施し、連結配当性向30%程度を目安に累進配当を堅持する方針である。2026年3月期の1株当たり配当金は第5次中期経営計画の前倒し達成を踏まえた記念配当も実施し、前期比13.0円増配となる25.0円(配当性向26.8%)を実施した。2027年3月期も増益基調を背景に、同2.0円増配となる27.0円(同25.1%)を予定している。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、自社運営サイト(RAKUSAI)で利用できるポイントの付与を行っている。

Key Points

- ・ 2026年3月期は原価低減施策が奏功し、大幅増益を達成
- ・ 2027年3月期は3PL事業を開始、業績は増収増益が続く見通し
- ・ 外食・中食産業のインフラ事業者として将来的に売上1,000億円を目指す



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

2026年7月14日 (火)
<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ックス、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)、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)、グループ初の農業法人として業務加工用野菜の生産を行うデリカファーム(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2026年5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。

※ たれ・調味液等の製造販売を行うデリカフーズ長崎(株)は2026年4月にデリカフーズが吸収合併した。

グループ拠点 (2026年5月末時点)



出所：決算説明会資料より掲載

事業セグメントは、主力事業である青果物事業(デリカフーズ及び楽彩、デリカファーム)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)の3事業で開示している(持株会社分除く)。2026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98.0%、物流事業で1.9%、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。

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39.4%、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43.7%、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。

デリカフーズホールディングス

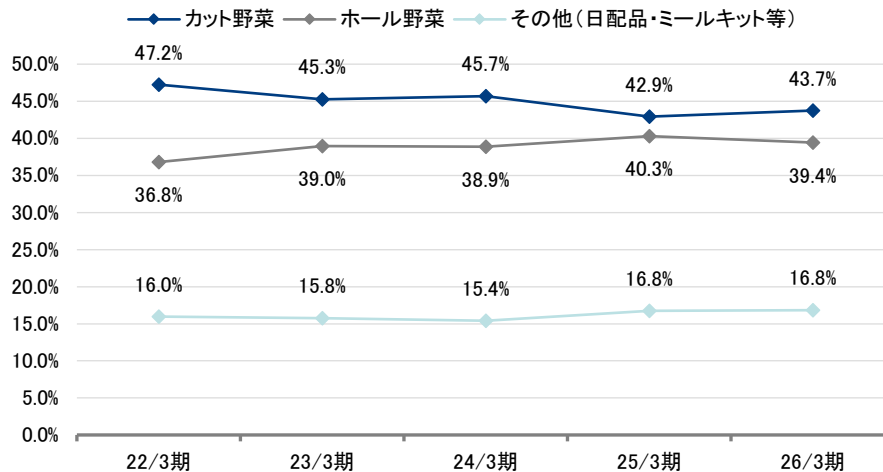
3392 東証スタンダード市場

2026年7月14日 (火)

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

会社概要

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、外食業界向けが約7割と大半を占めており、次いで量販・小売業界向けが1割強となっている。そのほか中食業界や給食業界、BtoC向け(ミールキット含む)がそれぞれ数%を占める。このため、売上高は外食業界の動向と相関性が高い。

青果物の安全・安心な供給体制を全国に展開していることが強み

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%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・製造加工拠点でコールドチェーン※1に対応した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拠点目となり(東京、西東京、中京、埼玉、奈良、九州、仙台(提携拠点))、国内全体をカバーする体制を構築した(総投資額約150億円)。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※2の認証も各事業拠点で取得している。

※1 コールドチェーンとは、生産地から消費地まで商品を一定の低温状態に保ったまま途切れることなく流通させる仕組み。単に冷やして運ぶだけでなく、熱の侵入を防ぎながら厳格に温度を管理する体制を構築する必要がある。

※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

2026年7月14日 (火)

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

会社概要

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。物流網に関しても、2014年から自社物流を段階的に拡張し、全国の幹線物流網を構築したほか、ラストワンマイル物流も行っており、トラックの保有台数で160台超、自社配送比率で35%以上となっている。

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課題となっており、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。人財力という点でも、多くの優秀な若手・女性社員を有しており、成長を支える原動力となっている(2026年3月末時点の連結従業員数は前期末比56名増の850名、臨時雇用者数は同155名増の2,429名といずれも過去最高を更新)。こうした強みを背景に、現在は大手外食チェーンや小売・中食企業などが顧客として並んでいる。

※ 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4.5万検体、年間分析件数1,433検体(2025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。

主な取引先

ファミリーレストラン ・ロイヤルホスト ・デニーズ ・サイゼリヤ ・ガスト、バーミヤン ・とんでん	焼肉・ステーキ ・牛角 ・焼肉きんぐ ・安楽亭 ・いきなりステーキ ・あさくま	その他テーブルレストラン ・びっくりドンキー ・大戸屋 ・CoCo壱番屋 ・和食処サガミ ・幸楽苑	居酒屋・パブ ・鳥貴族 ・ミライザカ ・磯丸水産 ・麒麟シティ ・串カツ田中
ハンバーガー ・マクドナルド ・モスバーガー ・バーガーキング ・フレッシュバーガー ・ゼツテリア	牛丼・回転寿司 ・吉野家 ・松屋 ・すき家、はま寿司 ・スシロー ・くら寿司	その他ファストフード ・ケンタッキーフライドチキン ・サブウェイ ・はなまるうどん ・スープストック・トーキョー ・築地銀だこ	小売、中食 ・コストコ ・オリジン弁当 ・柿安 ・京樽 ・ピザハット

出所：決算説明会資料より掲載

業績動向

2026年3月期は原価低減施策が奏功し、大幅増益を達成

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比5.9%増の62,219百万円、営業利益で同161.9%増の2,109百万円、経常利益で同145.7%増の2,172百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同179.6%増の1,515百万円と好調な決算となった。売上高は5期連続の増収、各利益は2期ぶりの増益に転じ、過去最高を更新した。売上高はインバウンド需要等を追い風に主力の外食業界向けを中心に拡大が続いたことに加え、物流事業も外販強化により順調に伸長したことが増収要因となった。利益面では増収効果に加えて、新たな原価低減施策が奏功して、原価率が前期比1.9ポイント改善したことも大幅増益要因となった。

2026年3月期業績 (連結)

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		増減	
	実績	売上比	期初計画	修正計画※	実績	売上比
売上高	58,762	-	61,000	64,000	62,219	-
売上原価	44,407	75.6%	-	-	45,874	73.7%
販管費	13,549	23.1%	-	-	14,235	22.9%
営業利益	805	1.4%	1,400	1,950	2,109	3.4%
経常利益	884	1.5%	1,500	2,100	2,172	3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	542	0.9%	980	1,370	1,515	2.4%

※ 2025年10月発表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

経常利益の増減要因を見ると、ボリューム効果で844百万円、仕入率の改善で1,307百万円の増益要因となり、カット野菜等の製造原価率悪化で162百万円、販管費の増加で685百万円、営業外損益の悪化で16百万円の減益要因となった。仕入率は前期比で2ポイント強改善したが、要因として野菜市況が前期と比較して落ち着いて推移したことに加えて、2025年6月より取扱量の多い主要4品目（レタス類、キャベツ、トマト）について本部集中購買を実施し、適切な価格での仕入れや在庫管理に取り組んだこと、さらには入荷時の検品業務を従来よりも厳格化し、基準を満たさない商品については仕入先に返品するなどしたことで廃棄ロスを削減できたことなどが挙げられる。購買については従来、各事業拠点の担当者に委ねられていたが、担当者の能力によって仕入・在庫管理に差があり、市況高騰時などは廃棄ロスの増加も含めて仕入率の悪化につながっていた。主要3品目を本部で一括購入することで、各事業拠点の購買担当者は、他商材の仕入れや在庫管理をより精緻に行うことが可能となり、仕入率の改善につながった。

製造原価率の悪化は、輸入野菜の国産化を目的に2025年4月より大阪茨木工場で新たに立ち上げた玉ねぎ加工業務において、国産玉ねぎの生育不良により生産性が低かったことが影響した。ただ、下期には改善しており、2027年3月期には黒字化する見通しだ。販管費増加の主な内訳は、人件費で279百万円、運賃で168百万円、支払手数料で73百万円、租税公課で56百万円となっている。

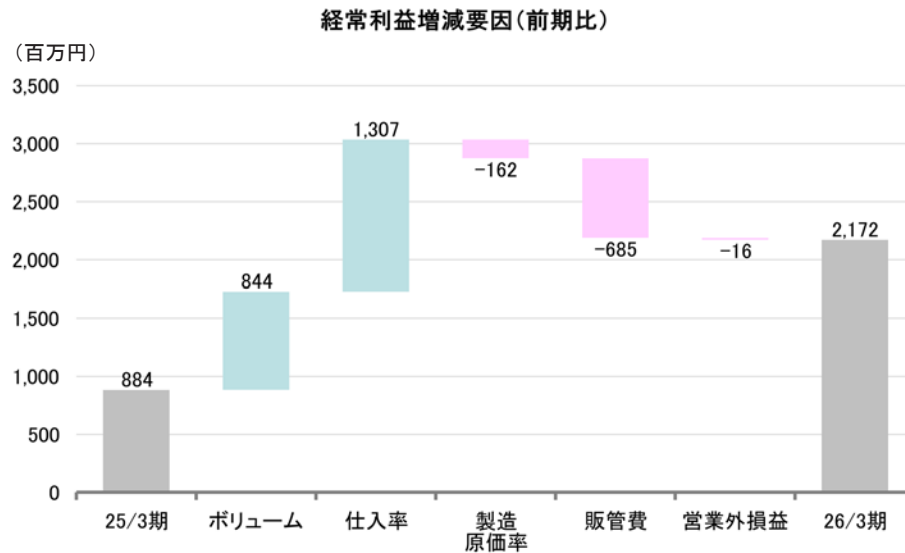
デリカフーズホールディングス

3392 東証スタンダード市場

2026年7月14日 (火)

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

業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

期初計画に対しては、売上高、各利益ともに上回って着地したが、特に利益面では大幅に超過した。これは新たに取り組んだ原価低減施策の効果によるものと見られる。2025年10月に上方修正した計画比で見ると、利益面では上振れ着地したものの、売上高がやや未達となった。食材費や人件費の高騰に対応して値上げを実施した一部の外食企業において客離れが生じて売上が落ち込んだ影響や、同社が顧客ポートフォリオの見直しを進めるなかで、第4四半期は顧客入れ替えの端境期にあたったことなどが影響したものと見られる。

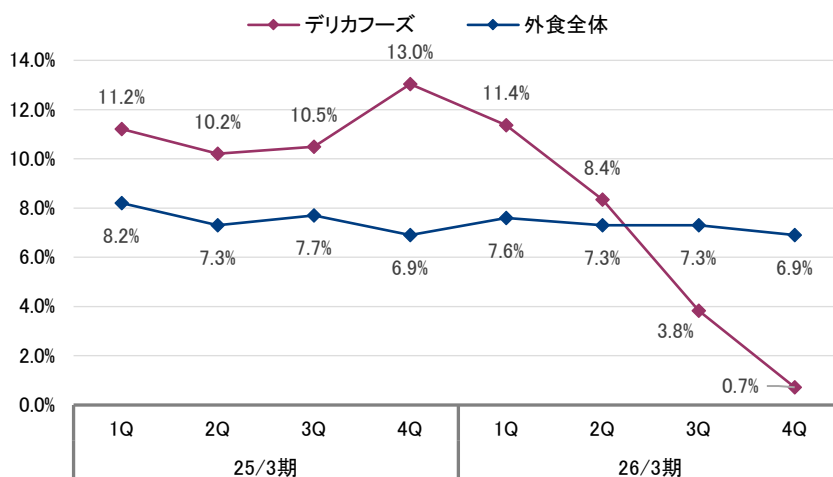
四半期ベースの売上高の前年同期比伸び率を見ると、2026年3月期中間期までは外食業界全体の伸び率(7%台)を上回って推移していたが、第3四半期に3.8%増、第4四半期に0.7%増と外食業界全体の伸び率を下回る伸びとなった。前述した2つの要因に加えて、前下期は市況高騰の影響で販売価格が高かったことも一因で、外食業界、とりわけ大手外食チェーンのなかでの同社のシェアは引き続き拡大しているものと見られる。

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

2026年7月14日 (火)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

四半期売上高伸び率(前年同期比)



注：外食全体の伸び率は（一社）日本フードサービス協会発表の前年同月比伸び率の単純平均値
出所：決算短信、（一社）日本フードサービス協会資料よりフィスコ作成

なお、新規事業として2025年9月より熊本県内に1ha分のビニールハウスを取得し、業務用の赤系トマト※や種無しピーマンの栽培を新設子会社であるデリカファームで開始した。年産能力は約80トンで売上高への影響は軽微だが、自社農場で収益化できることを確認したのちに契約農家で大量栽培を進め、輸入野菜の国産化推進と調達価格の安定化につなげることを目的としている。これまでの収量は想定をやや下回っているようで、今後もトライアンドエラーを繰り返しながら収益化を目指す。

※ 海外では赤系が主流だが、国内の一般消費者向けではピンク系トマトが主流のため、生産者もピンク系トマトを主に生産してきた。赤系トマトはハンバーガーやサンドウィッチなど主に業務用として利用されており、韓国等の輸入品が大半を占めている。

(1) 商品別売上動向

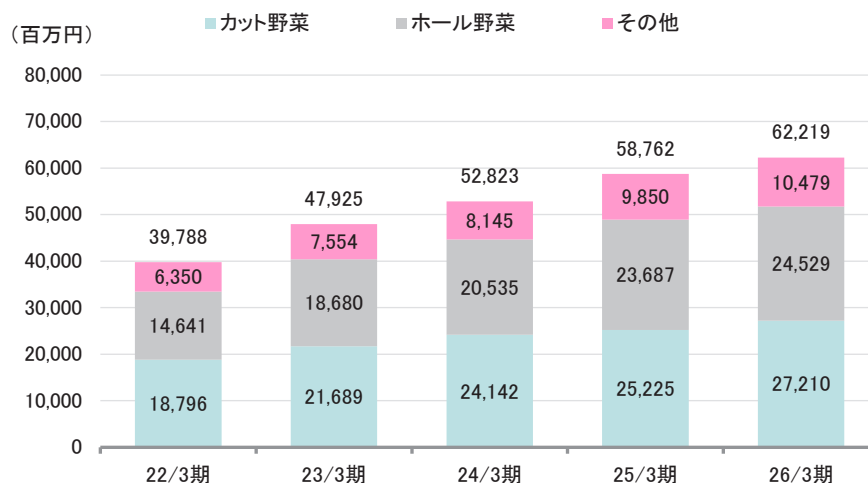
部門別売上高を見ると、カット野菜は前期比7.9%増の27,210百万円、ホール野菜は同3.6%増の24,529百万円、その他は同6.4%増の10,479百万円とすべての部門で増収となり、過去最高を更新した。特にカット野菜については、外食業界における慢性的な人手不足を背景に需要拡大が続いており、高い成長率につながっている。小売業界向けは一部顧客向けが減少した影響で伸び悩んだものの、中食業界、給食業界などその他市場向けも順調な増収が続いたようだ。その他に含まれるBtoC事業については、ミールキットの主要OEM先の販売低迷をその他OEM先や「楽彩」によるEC売上並びに小売店経由での販売拡大等でカバーし、増収基調が続いた。

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

2026年7月14日 (火)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

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5.4%増の60,976百万円、セグメント利益（経常利益）は同145.8%増の2,033百万円と過去最高を更新した。インバウンドを含め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、主に既存顧客における取引シェアが拡大し増収につながった。新規顧客の開拓では、ユニシアホールディングス<3547>が運営する「串カツ田中」への納入が第4四半期からスタートした。利益面では、既述のとおり増収効果に加えて原価率の改善施策が奏功し大幅増益となった。

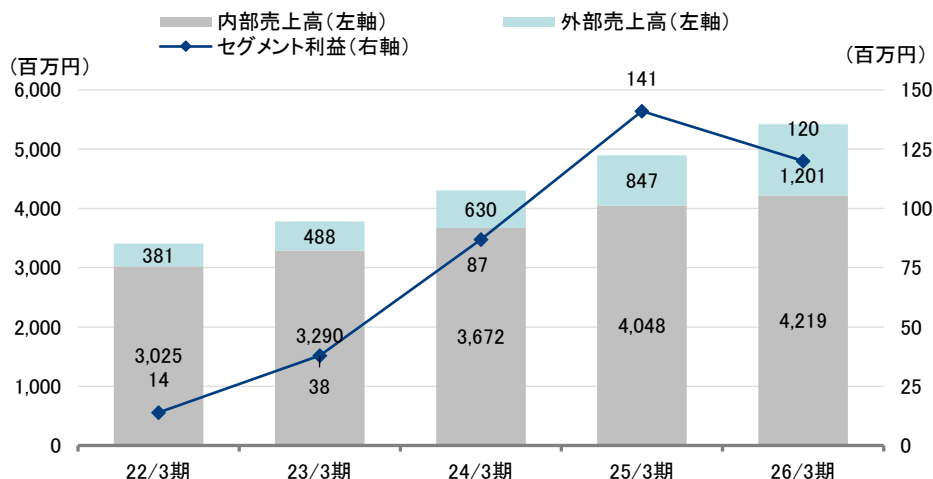
物流事業の売上高は前期比10.7%増の5,421百万円、セグメント利益は同15.1%減の120百万円となった。売上高はグループ内取引の拡大に加え、外部顧客の獲得が進んだことにより過去最高を更新した。外部顧客向けの売上高は同41.7%増の1,201百万円となり、同事業に占める外部顧客売上比率も前期の17.3%から22.2%に上昇した。既存顧客との取引拡大に加えて、食品スーパーなどの新規顧客開拓が進んだ。外部顧客向けは、自社トラックの空いたスペースや時間を活用した受託物流サービスを展開しており、売上高は手数料収入を計上しているが、今後は物流倉庫の運営まで含めた3PL事業を開始する予定としている。その第一弾として2026年4月から稼働を開始した東海マザーセンターにかかる賃借料等の先行投資負担が発生した影響により、利益面では減益となった。

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

2026年7月14日 (火)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

業績動向

物流事業の業績推移



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18.4%減の73百万円となり、セグメント損失12百万円（前期は12百万円の利益）を計上した。売上高は大手企業からの受託分析事業の獲得が伸び悩んだことで減収となり、利益面では減収による売上総利益の減少に加えて、人件費の増加が減益要因となった。

自己資本比率は30%台の水準を維持、 ネットDEレシオは改善傾向が続く

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は前期比2,873百万円増加の29,514百万円となった。主な変動要因を見ると、流動資産は現金及び預金が1,623百万円増加し、固定資産では建物及び構築物（純額）が495百万円、機械装置及び運搬具が422百万円、投資有価証券が147百万円それぞれ増加した。

負債合計は同1,470百万円増加の19,081百万円となった。有利子負債が362百万円増加したほか、未払金が488百万円、未払法人税等が537百万円それぞれ増加した。純資産合計は同1,403百万円増加の10,433百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益1,515百万円の計上と配当金支出193百万円により利益剰余金が1,321百万円増加したほか、その他の包括利益累計額が58百万円増加したこと等による。

経営指標では、自己資本比率が35.4%と同1.5ポイント上昇したほか、ネットDEレシオが前期末の0.77倍から0.54倍に低下するなど、財務体質の改善傾向が続いた。同社はネットDEレシオ1.0倍以下を目安に事業運営を進める方針だ。収益性指標では、ROEが同9.5ポイント上昇の15.6%と過去最高水準となったほか、売上高営業利益率も同2.0ポイント上昇の3.4%となるなど、収益性も大きく向上した。

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

2026年7月14日 (火)

<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)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	前期比
流動資産	11,485	12,510	10,594	12,401	1,806
(現金及び預金)	5,500	4,248	3,716	5,339	1,623
固定資産	13,381	16,338	16,046	17,113	1,067
資産合計	24,866	28,848	26,640	29,514	2,873
負債合計	17,151	20,097	17,610	19,081	1,470
(有利子負債)	11,204	13,406	10,353	10,716	362
純資産合計	7,715	8,750	9,030	10,433	1,403
<経営指標>					
(安全性)					
自己資本比率	31.0%	30.3%	33.9%	35.4%	1.5pp
ネットDEレシオ※ (倍)	0.79	1.09	0.77	0.54	-0.23
(収益性)					
ROE	10.1%	12.3%	6.1%	15.6%	9.5pp
売上高営業利益率	1.3%	2.1%	1.4%	3.4%	2.0pp

※ ネットDEレシオ = (有利子負債 + 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

■ 今後の見通し

2027年3月期は3PL事業を開始、業績は増収増益が続く見通し

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比7.7%増の67,000百万円、営業利益が同13.8%増の2,400百万円、経常利益が同17.4%増の2,550百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同15.5%増の1,750百万円と過去最高を連続更新する見通しだ。

2027年3月期業績見通し (連結)

(単位：百万円)

	26/3期 通期実績	27/3期			
		中間期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	62,219	32,000	3.9%	67,000	7.7%
営業利益	2,109	1,000	-18.6%	2,400	13.8%
経常利益	2,172	1,050	-16.6%	2,550	17.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,515	750	-10.9%	1,750	15.5%
1株当たりの当期純利益 (円)	93.38	46.17	-	107.73	-

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

2026年7月14日 (火)

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

今後の見通し

主力市場である外食業界の月次売上動向は、2026年4月も前年同月比8.0%増と堅調に推移した。同社においても旺盛な需要が続いている。一方、中東紛争による原油高の影響で、燃料費や資材価格の上昇が今後見込まれるほか、肥料コストの上昇によって青果物の価格も影響を受ける可能性が出てきている。こうした状況を踏まえて、中間期の業績計画は売上高で前年同期比3.9%増の32,000百万円と増収となるものの、営業利益は同18.6%減の1,000百万円と減益に転じる見込みとなっている。ただ、下期にこうした費用増を売価転嫁により吸収していく予定で、通期では増益となる見通しだ。

前期から取り組みを開始した原価低減施策である本部集中仕入制度の導入と入荷時検品業務の強化については、引き続き推進し仕入率の改善を目指す。本部集中仕入制度については対象品目の拡大なども検討している。また、入荷時検品業務については、専門職として商品管理トレーナー職を設け、スキルの向上を図ることで業務効率の向上と廃棄ロスの削減につなげる。

新たな取り組みとして2026年4月より、グループ初の集出荷貯蔵施設となる「東海マザーセンター」(エフエスロジスティックス運営、愛知県弥富市)の稼働を開始した。同センターは、長期貯蔵による青果物の安定供給の実現と農作業の一部工程を請け負うことによる農家の負担軽減、また、物流の最適化と3PL事業への参入を企図した施設となる。1,173坪の賃借物件に長期貯蔵が可能な冷蔵設備のほか、赤系トマトの選果業務を行う製造ラインなど数億円を投資して立ち上げた。

長期貯蔵に関しては、グループ研究開発部門の技術を実装した最新の高機能貯蔵庫を導入し、温度・湿度の厳格な管理等を行うことで、鮮度劣化を防ぎながら最長30日間の長期保存を可能とする。現在、赤系トマトを使って小ロットでの検証作業を進めている。長期保存が可能となれば、自然災害や気候変動に起因した仕入価格高騰の影響を最小限に抑制することが可能となり、顧客となる外食企業からの期待も大きい。

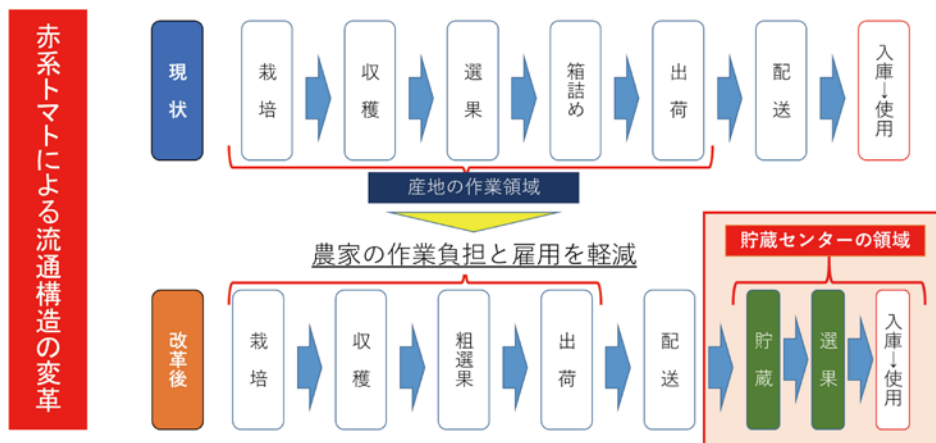
加えて、赤系トマトの選果業務も開始した。農家で行っている収穫後の選果や箱詰め作業を簡略化して、これらの工程を同社の貯蔵センターで請け負うことで、農家の業務負担軽減及び人手不足問題の解消につなげ、Win-Winの関係構築を目指す。同業務で利益を稼ぐというよりも、契約農家が抱える課題を解決するソリューションを提供することで良好な関係を構築し、仕入先ネットワークの拡充を図ること、さらには持続可能な農業を実現していくことがねらいとなっている。

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

2026年7月14日 (火)
<https://www.delica.co.jp/ir/>

今後の見通し

農家の作業工程と貯蔵センターによる機能代替の流れ



出所：決算説明会資料より掲載

また、物流の最適化に向けてグループ拠点間を結ぶネットワークを活用し、集荷及び配送効率を上げていくほか、グループ外商品の保管や配送を請け負う3PL事業を開始し、物流事業における外部顧客向け売上高を拡大し、物流事業を青果物事業に次ぐ新たな収益柱へ育成していく考えだ。なお、3PL事業については、既に複数の企業から引き合いがあり、2026年秋以降に収益計上が始まる見込みである。なお、引き合いが想定以上に多いことから近隣の倉庫を追加で賃借することも検討している。将来的には青果物以外の商材（資材等）も自社で調達して販売することを視野に入れており、その場合、商品代も売上高に含まれるため、売上規模も一段と拡大が見込まれる。物流事業の拡大に向けて、今後はM&Aも成長戦略の1つとして積極的に検討していく意向だ。

外食・中食産業のインフラ事業者として売上1,000億円を目指す

2. 第5次中期経営計画の進捗状況

(1) 第5次中期経営計画の概要と業績進捗状況

2025年3月期からスタートした第5次中期経営計画では「keep on trying 2027」をテーマに掲げ、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点に取り組んでいる。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%を設定したが、既述のとおり2026年3月期に1年前倒しですべての目標を超過達成し、2027年3月期の業績もさらに拡大する見通しとなっている。

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

2026年7月14日 (火)

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

今後の見通し

第5次中期経営計画の数値目標

(単位：億円)

	24/3期	26/3期		27/3期		
	実績	期初計画	実績	当初目標	計画	長期ビジョン※
売上高	528	610	622	600	670	1,000
経常利益	12.5	15	21.7	18	25.5	40～50
(経常利益率)	2.4%	2.5%	3.5%	3.0%	3.8%	4～5%
EBITDA	21.3	26	33.7	28	37	
ROE	12.3%	10.3%	15.6%	10.2%	16.0%	10～15%程度

※ 長期ビジョンとは10年後(2034年)のありたい姿

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 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)の変革に関する進捗状況を見ると、事業ポートフォリオの変革については、BtoC事業が想定よりも伸び悩んでいるものの、物流事業が順調に拡大しており、業務用の青果物事業に依存しない体制の構築が着々と進んでいる。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も順調に進んでおり、2026年秋以降は3PL事業も新たに開始する予定で、さらなる成長が見込まれる。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・販売を強化しており、物流事業とBtoC事業をあ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。売上規模としては100億円程度となるが、2026年3月期までの進捗状況からすると達成可能な水準と見られる。

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ているほか、市場環境の変化に対する耐性が強いポートフォリオへの変革に取り組んでおり、これまで順調に進んでいるものと評価される。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も拡販することで事業規模のさらなる拡大を目指している。

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

2026年7月14日 (火)

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

今後の見通し

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、徐々に転換する。取り組みの第一弾として、大阪茨木工場を玉ねぎ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た。愛知、大阪、兵庫、奈良の事業所の玉ねぎ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。最終的には年間売上規模で10億円程度に拡大する見通しだ。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、単品大量生産に適した自動化・省人化ラインの導入による生産性向上が見込まれる。既存事業所で空いたスペースは、その他の青果物の製造加工に活用し、グループ全体の能力増強を図っている。玉ねぎの製造加工が軌道に乗れば、他の輸入野菜の国産化にも挑戦していく予定だ。

持続可能な農業の実現に向けたそのほかの取り組みとして、既述のとおり2025年9月より自社栽培による農業に参入し、赤系トマトや種無しピーマンを栽培している。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双方が満足できる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。

また、野菜の安定供給体制構築に向けた施策として、既述のとおり「東海マザーセンター」を新設し2026年4月より稼働を開始した。西日本エリアの大型原料を同センターに集約することで、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ほか、長期貯蔵技術を実装し安定供給体制を構築する。まずはトマトからスタートしており、成熟前のトマトを収穫し、庫内で温度や湿度など保存環境をコントロールしながら、1ヶ月程度で出荷可能な状態まで成熟させる技術の確立を目指す。将来的には対象となる品目を拡大しながら長期保存技術の実用化を目指している。

さらに、同社は「東日本マザーセンター（仮称）」（埼玉県幸手市）を2027～2028年ごろに新設する計画を進めている。長期保存技術に対応した貯蔵施設を設置するほか、首都圏にあるFSセンターなどで行っているカット野菜の前処理工程を同センターに集約化する計画だ。前処理工程を集約化することで、各事業拠点のカット野菜の製造能力増強と生産性の向上を図る。ここ数年は、需要拡大が続く首都圏におけるFSセンターの能力増強が課題となっていたが、同マザーセンターの立ち上げにより課題を解消する。総投資額は40億円超となる見通しだ。

そのほか、「持続可能な農業の実現」に向けて就農支援プラットフォームの構築を進める。日本の農業従事者は高齢化が進むとともに減少傾向が続いており※、新規就農者の増加に向けた仕組みづくりが急務となっているため、同社もその支援に取り組む。具体的には、業務加工用野菜と稲作の二毛作による複数年契約により、同社及び業務提携先の（株）神明ホールディングスなどで買取保証を行い、就農から独立・拡大までを支援する取り組みとなる。同社では将来的に農産物市場は人手不足により売り手市場になると見ており、就農支援を行うことで国内農業の衰退を防ぐとともに、将来の仕入れ先となる「生産者の困り込み」を行う。就農支援用プラットフォームには、将来的にe-ラーニング機能も実装する予定としており、生産者だけでなく教育機関などへの導入を進めていく。収益化はプラットフォームを完成させたのちに、自治体や外食企業、農機具メーカーなどから会費制として一定額を徴収することを想定しているが、同サービスで収益拡大を主目的とはしていない。

※ 2022年時点で平均年齢は68.4歳となっており、全体の80%以上が60歳以上で占められている。また、2025年の農業従事者は103万人で、2005年の220万人から半減している。

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

2026年7月14日 (火)

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

今後の見通し

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高付加価値商品の開発、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・開発を推進する。

(3) 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、株主還元強化や資本コストを意識した経営に取り組む。また、今後の物流事業の成長に向けた投資資金を確保すべく、DBJを割当先とする転換社債(7.5億円：物流拠点への投資に充当)及び新株予約権(7.5億円：将来のM&A・アライアンス資金に充当)を発行し、DBJと資本業務提携を行った。転換価額及び行使価額はいずれも881円で、株価が1,000円を超えた場合に限り行使可能な条件となっている。このため、株価が1,000円未満では、今回のエクイティファイナンスによる売り需要は発生しないことになる。

DBJは今後、同社の次期中期経営計画の検討・開示支援、並びに戦略的M&Aや中長期成長戦略の検討・実行支援等を行う。また、同社は食農・デジタル分野を中心としたDBJの国内外のネットワークを活用して、青果物サプライチェーンの強靱化や経営の高度化・効率化を推進する。

(4) 長期ビジョン

同社は長期ビジョン(10年後のありたい姿)として、第1に、野菜の価値と可能性を徹底的に追求して農業と健康増進に貢献する「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野菜の国内自給率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点を挙げており、これらのビジョンを実現することで、2034年度に売上高1,000億円、経常利益率4~5%、ROE10~15%の水準を目指す。特に今後は、物流事業を成長ドライバーとして積極的に拡大していくことで、「業務用青果物の卸売事業者」から「外食・中食産業のインフラ事業者」への進化が見込まれる。

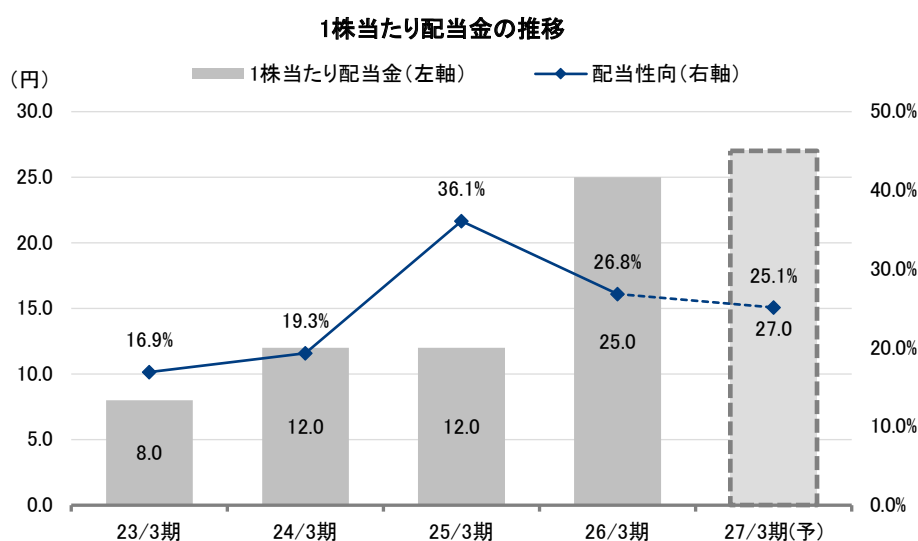
今後の成長戦略として、青果物の加工流通事業では、各種ポートフォリオの変革、海外進出、M&Aによる事業拡大などに注力し、物流事業では、3PL事業の拡大やM&Aによる事業基盤の拡大を推進していく。また、調達の安定化に向けては、貯蔵施設の設置と拡大、自社農場の拡大、農作業領域の転換などに取り組み、持続可能な農業の実現に向けては、輸入野菜の国産化、業務加工用野菜の推進、就農支援事業の育成などに取り組んでいく。特に物流事業については、コスト上昇と人手不足を課題としている顧客企業も多く、自社物流ネットワークを構築している強みを生かして受注を獲得し、高成長を実現する可能性が高いと弊社では見ており、今後の動向が注目される。

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、株主優待制度も継続

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おり、投資回収後のフェーズでは株価水準によって自己株式取得も機動的に検討することになっている。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）。2026年3月期の1株当たり配当金は通期業績計画を上回ったことによる10.0円の増配と、中期業績目標を1年前倒しで達成したことによる記念配当3.0円を付加し、合計で前期比13.0円増配となる25.0円（配当性向26.8%）を実施した。2027年3月期も増収増益を見込んでいることから、同2.0円増配となる27.0円（同25.1%）を予定している。

株主優待については、毎年9月末を権利確定日とし、同社株式を6ヶ月以上かつ400株以上保有する株主を対象に、保有株式数や保有期間に応じてクオカード、オリジナル青果ボックスのほか、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も選択できる。



注：26/3期は記念配当3.0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

2026年7月14日 (火)

<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
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「RAKUSAI」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「RAKUSAI」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「RAKUSAI」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 注：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、企業から報酬を受け取って作成されています。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