

3392 デリカフーズ

館本 勲武 (タチモト イサタケ)

デリカフーズ株式会社社長

新工場稼働で増収なるも昨夏の猛暑で大幅減益

東京 FS センターを昨年 6 月に竣工

執行役員 経営企画部長 田井中俊行

3 月の東日本大震災では当社グループの一部施設が被害を受けたが、幸い軽微に留まり業績への大きな影響はなかった。しかし、取引先の農家の方々が被災した。当社としても、業務を通じて全力で復興に貢献し、東北地方の農業が一刻も早く元気に回復するよう努力していく。

当社は 1976 年に名古屋で創業し、業容拡大に伴い東京へ移転した。持株会社であるデリカフーズの下、東京デリカフーズをはじめとする 5 社が野菜の販売や栄養分析等を行っている。

事業の概要としては、契約農家から野菜を仕入れ、工場で仕分・加工をした後、ファミリーレストラン等の外食産業や弁当・惣菜を販売するコンビニエンスストア等に販売している。

当社は農家と消費者の間に立って需要と供給を調整し、両者が量と価格の両面で安定した取引を継続できるよう役割を果たしている。また野菜の成分分析を行い、形や大きさといった見た目だけでなく栄養情報をお伝えする野菜の新しい販売手法に取り組んでいる。

当社グループの強みは、最新の工場設備が大手レストランチェーンの大口需要に対応するキャパシティを持っており、高いレベルの衛生管理も大手企業に評価されている。また当社独自の野菜の機能性分析の成果を生かし、こだわりの野菜を求める企業に対して提案営業を行っており、そうした差別化戦略が実った新契約が増加している。

販売先の業態として、全体の 60.1%がファミリーレストランでサラダメニュー等に使用されている。居酒屋 11.1%、ファストフード 10.6%、その他外食 3.4%を合わせて 85%強を外食が占める。残る 14.7%は中食である。

営業エリアとしては東京が最大であり、他に名古屋、大阪にも子会社があり、各地の地場物流会社と提携している。

猛暑の影響で粗利益率が低下

2011 年 3 月期の連結実績は、売上高 201 億 96 百万円(前期比 9.1%増)、営業利益 2 億 61 百万円(同 45.2%減)、経常利益 2 億 27 百万円(同 49.7%減)、当期純利益 84 百万円(同 65.1%減)となった。昨年 6 月から稼働した新工場の効果で売上が増加した一方、猛暑により秋の収穫野菜の生育に影響が生じ、仕入価格が高騰したため利益が減少した。

業態別売上高の推移を見ると、当期の売上高全体に占める比率は、ファミリーレストラン 60%(前期 55%)、居酒屋 11%(同 15%)、ファストフード 11%(同 11%)、中食 15%(同 16%)となっている。新工場が大量受注を可能にし、ファミリーレストラン向けが大きく伸びた一方、業界の苦戦が続く居酒屋向けは減少している。

営業利益の増減要因として、新工場の数量効果による粗利益増 1 億 35 百万円の一方、減益要因として人件費増マイナス 1 億 28 百万円、減価償却費増マイナス 45 百万円、販管費増その他マイナス 1 億 77 百万円の結果、

前期比 2 億 15 百万円の減益となった。猛暑の影響で粗利益率が低下し、販管費増をカバーできなかった。

仕入価格の価格推移については、スーパー店頭に比べれば変動幅は小さく、4月の当社平均仕入価格を100とすると、8～9月にハウレンソウが160、11月にキャベツが160、2月にレタスが140となった。

主要経費の推移として、売上数量増に伴い、当期は人件費18億36百万円(前期実績17億8百万円)と運賃16億77百万円(同15億65百万円)が増加した。新工場建屋や冷蔵施設を含めた設備投資は10億12百万円(前期実績3億51百万円)、減価償却費2億68百万円(同1億89百万円)となった。

連結貸借対照表については、設備投資資金を銀行借入で調達したことにより、資産合計95億85百万円(前期実績91億51百万円)と負債合計55億17百万円(同50億99百万円)が増加している。

キャッシュフローについては、新工場への投資による支出が増加した。営業活動によるキャッシュフロー6億96百万円(前期実績3億66百万円)、投資活動によるキャッシュフローマイナス9億47百万円(同マイナス3億52百万円)、財務活動によるキャッシュフロー1億84百万円(同4億79百万円)、現金及び現金同等物の期末残高17億76百万円(同18億44百万円)となった。

売上拡大の3施策を推進

2012年3月期の連結業績予想については、売上高208億円(前期比3.0%増)、営業利益4億円(同53.1%増)、経常利益3億60百万円(同58.0%増)、当期純利益2億円(同137.6%増)を計画している。粗利益率が2010年3月期に近い水準まで回復することが予想される。

売上拡大の3施策として、1つ目は、昨年6月から稼働した東京FSセンターのキャパシティを年間通じてフル稼働させるよう大口需要を取り込んでいく。2つ目は、成分分析等の当社独自の研究成果を提案営業に生かし、他社との違いを打ち出して営業を推進する。3つ目は、平日需要の多い業態を重点的に新規開拓し、平日稼働率を向上させることである。

東京FSセンターでは、キャパシティの大きさが新規顧客の開拓や既存客の取引拡大につながっている。また最新鋭の衛生設備により、より高水準を望む顧客との新規取引拡大を進めやすくなっている。

また、野菜の機能性分析が「提供する野菜の質で差別化を図りたい」という顧客のビジネスニーズを満たし、大手サンドイッチチェーンとの取引が始まった。また、当社の開発した「抗酸化力」「免疫力」「解毒力」といった指標が店内にグラフで表示されることで、多くの消費者にこの指標を認知されることが期待される。消費者の健康志向に訴求しようとしている他の外食店にも積極的にアピールしていきたい。

平日稼働率を向上させるためには、産業給食、量販店への営業を強化していく。ファミリーレストランは週末に稼働率が高まる一方、平日の設備に余裕が生じるため、平日需要の多い産業給食を増やし、資本回転率を高めていきたいと考えている。

中期事業戦略については、売上増加策として、エリア拡大(今期中に九州地区へ新拠点を開設)、プロセス改良、新分野進出(受託分析の受注拡大)に取り組む。またコスト削減策として、生産性向上、組織再編、仕入価格減に取り組んでいく考えである。

売上拡大に向けて

取締役(東京デリカフーズ株式会社 代表取締役) 大崎善保

2005年の上場以降、売上の伸び悩む状況が続く中、当社では食品の事故防止と内部体制の強化に力を入れてきた。同時に新工場東京FSセンター設立の準備を進めてきたが、リーマンショックの影響があり1年ほど延期して昨年6月にオープンとなった。その結果、当期は十分な売上増を達成することができたと感じている。

また、顧客との連携についても高い評価を得ており、今期中には九州への出店を計画している。関東エリアの拡大も見込まれており、1拠点を増設する計画も進行中である。仙台エリア、北海道エリアでは協力会社と連携を

とっているが、今後 M&A を含めて全国に展開していきたい。業界における十分なポジション及びブランディングの確立が進んでおり、今後の売上増加を確信できる状況にある。

プロセス改良については、当社が直接産地から野菜を調達する仕組みづくりを進めており、集荷センターの新設等を今後展開していく予定である。

新分野進出については、BtoC への展開として、大手量販店との共同の商品開発や産地開発、また消費者への商品提供を今後も進めていく計画である。

今期、原発事故の収束と台風が鍵

社長 館本勲武

当期業績は利益面が大きく下落した。最も大きな要因は、これまでに経験したことのない猛暑であった。また、東京 FS センターの立ち上げがうまくいかず、3 カ月ほど赤字が続いたことである。また 2010 年 12 月、アークヒルズに「ベジマルシェ」をオープンする際、野菜以外の分析にコストがかかったことや 3 月 11 日の大震災の影響などが挙げられる。

今期は、原子力発電所がこのまま安定してくれれば発表した計画以上に推移すると考えているが、台風の影響も気になるところであり、本年 11 月頃には今期の利益の見通しが立つと考えている。今期の利益予想は、原発事故の収束がまだ不透明なことから、控えめに発表している。

「ベジマルシェ」は、情報発信基地としてオープンしたが、開催するセミナーへの応募が非常に多く、毎回満席となっている。また日本フードサービス協会のメニュー開発勉強会が開催されており、当初の目標はクリアしたと感じている。

気になる野菜の放射能測定については、現在、日本原子力研究所と一緒に放射能を測定する準備を進めている。風評被害を避け、生産者を守っていききたいと考えている。

質 疑 応 答

東京 FS センターの現在の稼働状況について伺いたい。また、今夏の東京電力の節電要請に対する対策はどうか。

東京 FS センターの稼働率は現在約 80%を超える状況で、年末年始や連休といった外食産業の繁忙期には 100%に達する見込みである。また今上期には、更に 10~15%増産できるようラインを組み換える予定である。節電については、おそらく 5%の削減義務となるが、デマンドや冷蔵施設のメンテナンスによってクリアできる。また、保管用施設として利用する予定の旧工場を使用しないことで十分対応できる。

(平成 23 年 6 月 2 日・東京)