



2011年3月期第2四半期 決算説明会

2010年12月1日



デリカフーズ株式会社
DELICA FOODS CO.,LTD

(東証2部 コード:3392)

<この資料に関するお問合せ窓口 経営企画部:田井中(03-3858-1037)>



ハイライト

2011年3月期 第2四半期 業績概要

売上高	9,769百万円	(前年同四半期比	4.4%増)
営業利益	90百万円	(前年同四半期比	63.4%減)
経常利益	74百万円	(前年同四半期比	68.1%減)
四半期純利益	37百万円	(前年同四半期比	72.2%減)

取引別概況

- ・業態別上位5社：ファミリーレストラン、居酒屋、ファストフード、弁当・惣菜、食品メーカー・問屋
- ・業態別比率： 外食： 84.5 % 中食： 15.5 %
- ・部門別比率： カット野菜： 32.2 % ホール野菜： 55.0 %

トピックス

- ・ 新工場の稼働開始
- ・ BtoC市場への参入
- ・ 今季の猛暑による影響



目次

- I. 市場環境
- II. 2011年3月期第2四半期 業績レビュー
- III. 2011年3月期 業績見通し
- IV. 今後のビジネス戦略
- V. 当社グループ概要

I. 市場環境



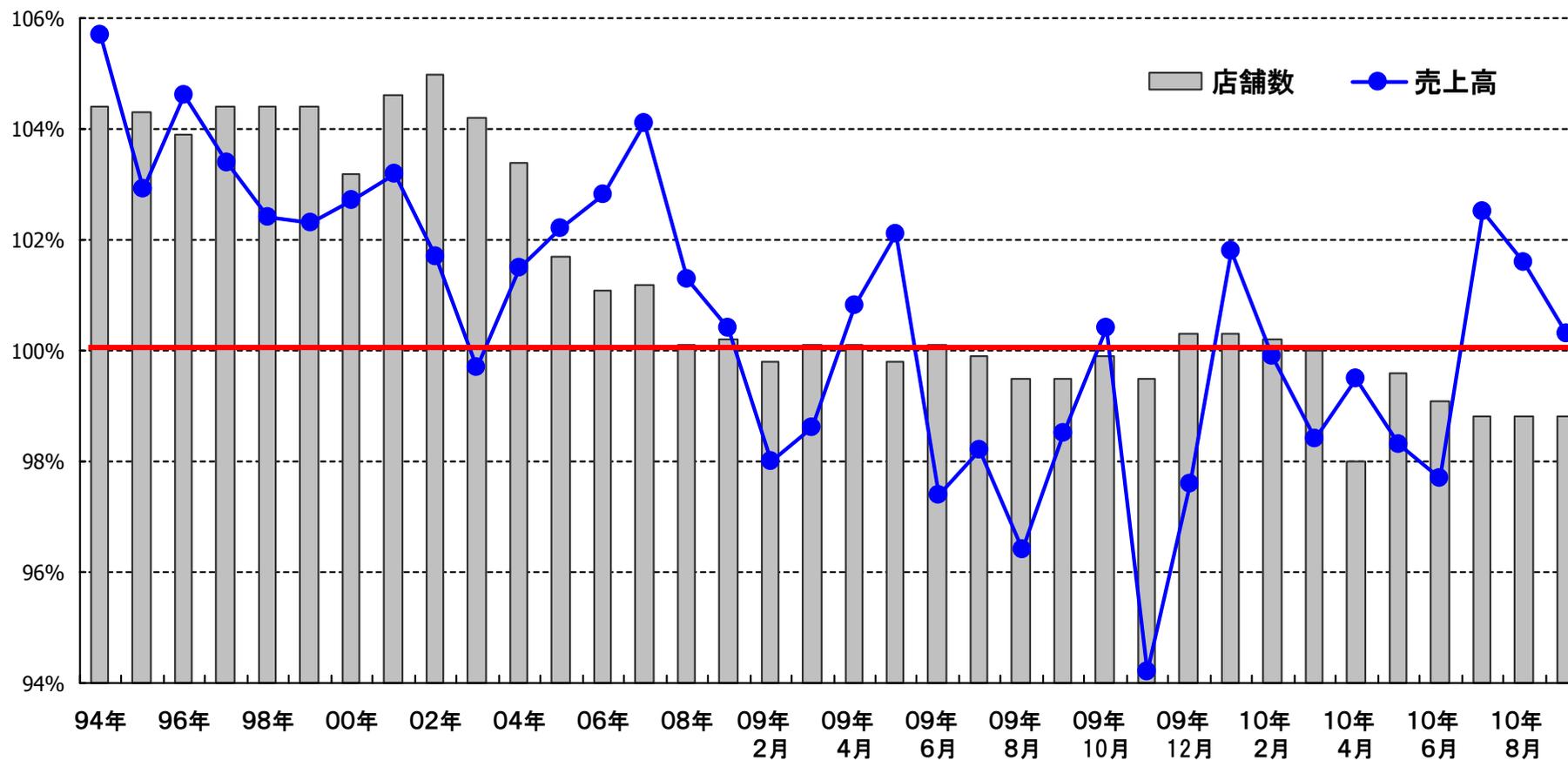
経済環境 及び 業界の状況

- ・景気不況感の続く中、個人消費の伸び悩み
- ・生活防衛意識の高まりから、外食頻度の低下
- ・低価格路線を相次いで進める外食企業
- ・観測史上最高を記録した猛暑の発生

依然として厳しい経営環境



外食産業(売上高・店舗数の伸び推移)



出所)(社)日本フードサービス協会 外食産業市場動向調査



今季の猛暑による影響

・野菜価格の高騰

(通常時)	(今回)
レタス 平均1,600円/cs	→ 2,500円/cs
トマト 平均1,800円/cs	→ 3,000円/cs
キャベツ 平均1,300円/cs	→ 2,000円/cs
ニンジン 平均1,200円/cs	→ 2,500円/cs
タマネギ 平均2,500円/cs	→ 4,000円/cs



・野菜仕入れ価格の高騰が発生 →原価率の高騰

(通常時)	(今回)
67%	→ 69%

Ⅱ. 2011年3月期第2四半期 業績レビュー



2011年3月期第2四半期 決算概要<損益計算書>

(百万円、%)	第2四半期連結累計期間	前年同四半期比	計画比(修正後)	構成比	構成比増減
売上高	9,769	+4.4	△2.3	100.0	-
売上総利益	2,364	△2.4	-	24.2	△1.7
販売費及び一般管理費	2,274	+4.5	-	23.3	0.0
営業利益	90	△63.4	+12.7	0.9	△1.7
経常利益	74	△68.1	+6.7	0.8	△1.7
四半期純利益	37	△72.2	+4.2	0.4	△1.1

【売上高】

- ・新工場の稼働に伴い売上が拡大し、前年同四半期比で4.4%増加しました。

【売上総利益】

- ・猛暑による野菜仕入れ価格の高騰により、前年同四半期比で1.7%減少しました。

【販売費及び一般管理費】

(主な販売費及び一般管理費)

- ・給与手当:700百万円 (2010年3月期第2四半期 633百万円)
- ・運賃:823百万円 (2010年3月期第2四半期 795百万円)
- ・減価償却費:64百万円 (2010年3月期第2四半期 47百万円)

【設備投資等】

- ・設備投資額 931百万円 減価償却費 121百万円



2011年3月期第2四半期 決算概要<貸借対照表>

【主な資産】

(百万円、%)

科目	金額	増減額	前期比
流動資産	4,449	△35	△0.8
現金及び預金	2,225	△223	△9.1
売掛金	1,971	+124	+6.7
商品等	85	+18	+28.3
固定資産	5,047	+381	+8.2
建物及び構築物	1,639	+462	+39.3
土地	2,534	-	-
資産合計	9,497	+345	+3.8

【主な負債・純資産】

(百万円、%)

科目	金額	増減額	前期比
負債	5,487	+387	+7.6
短期借入金	403	+20	+5.3
未払金	519	△18	△3.4
長期借入金	2,833	+283	+11.1
純資産の部	4,010	△41	△1.0
株主資本	4,023	△35	△0.9
評価・換算差額等	△13	△5	△82.2
負債・純資産合計	9,497	+345	+3.8

【流動資産】

・現金及び預金

前期末と比べ、223百万円減少しており、主な減少要因は固定資産の購入及び配当金の支払いによるものです。

【固定資産】

・建物及び構築物

新工場「東京FSセンター」新設稼働に伴い、前期末と比べ462百万円増加しております。

・機械装置及び運搬具

新工場「東京FSセンター」新設稼働に伴い、前期末と比べ121百万円増加しております。

・建設仮勘定

新工場「東京FSセンター」新設稼働に伴い、前期末と比べ268百万円減少しております。

【負債】

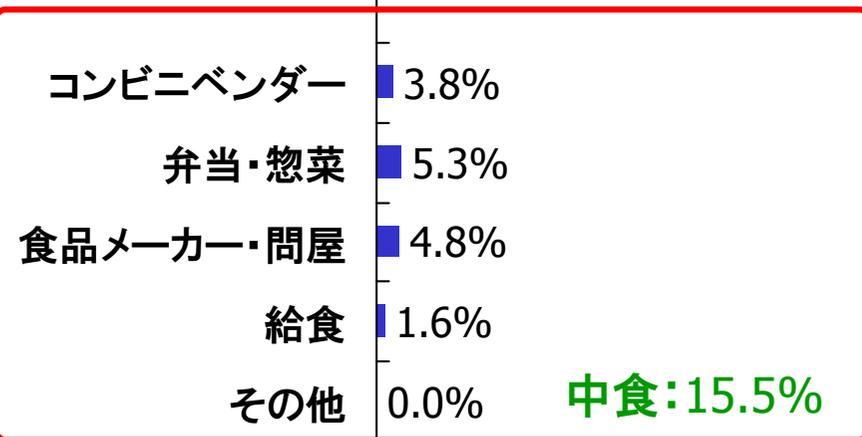
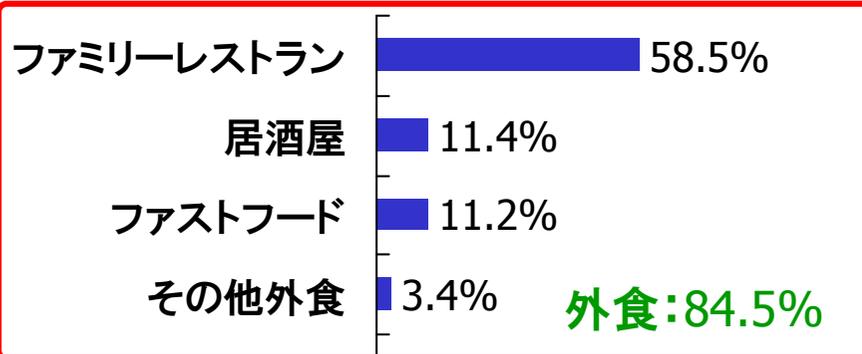
・1年内返済予定長期借入金及び長期借入金

新工場「東京FSセンター」新設稼働により、新たな借り入れを行い、前期末と比べ、351百万円増加しております。



2011年3月期第2四半期 取引別概況：業態別・部門別

構成比(売上高ベース)



部門別構成比(売上高ベース)



■ カット野菜 ■ ホール野菜 ■ その他

取引件数

全体	1,027件
外食	846件
ファミリーレストラン	657件
居酒屋	72件
ファストフード	55件
その他外食	62件
中食	181件
コンビニエンスストア	26件
弁当・惣菜	40件
食品メーカー・問屋	79件
給食	36件

新工場「東京FSセンター」新設稼働に伴い、大手ファミリーレストラン法人の売上が増加し、外食、ホール野菜の構成比が増加しました。

取引件数は、ほぼ前期と同じ件数で推移しました。

※「中食」産業は、持ち帰り弁当屋や調理済み食品・惣菜など家庭で食事をするための食品及び食材を販売している産業です。

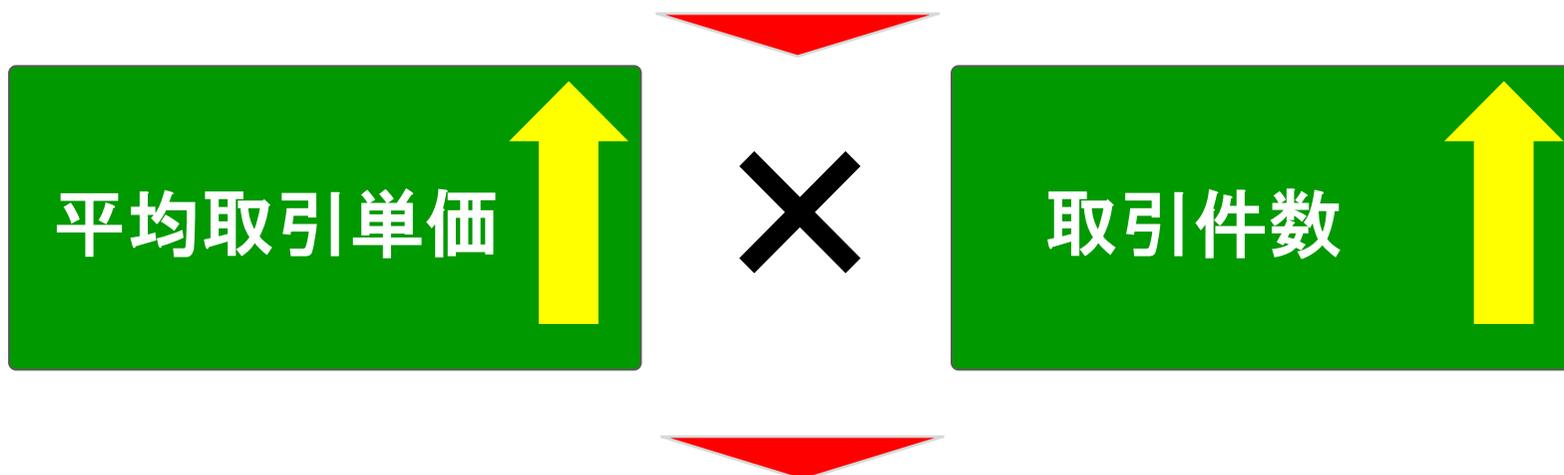
※当社グループは、カットされた状態でお届けする野菜を「カット野菜」、そうでない状態でお届けする野菜を「ホール野菜」と称しております。

Ⅲ. 2011年3月期 業績見通し



2011年3月期の経営課題と取り組み状況

売上拡大と営業力の強化により業績回復に尽力



① 新工場稼働に伴う売上拡大の実現

- ・センター化構想によるホール野菜の販売増
- ・衛生設備の強化により（CVS、給食、医療施設）分野へのカット野菜の販路拡大
- ・物流のIT化による、野菜外物流の拡大

② 営業力の強化

- ・顧客満足度アップへの取り組み
- ・提案型営業の強化
- ・売れる商品の発掘と仕入

③ 計画的な仕入の実現

- ・契約産地の再開発・拡大
- ・市場との連携・提携による、産地からの物流・商流再編成
- ・デリカスコアの本格導入（野菜の力を数値化した当社グループ独自基準）



取り組み①:新工場稼働に伴う売上拡大の実現

- センター化構想によるホール野菜の販売増
- 衛生設備の強化により(CVS、給食、医療施設)分野へのカット野菜の販路拡大
- 物流のIT化による、野菜外物流の拡大

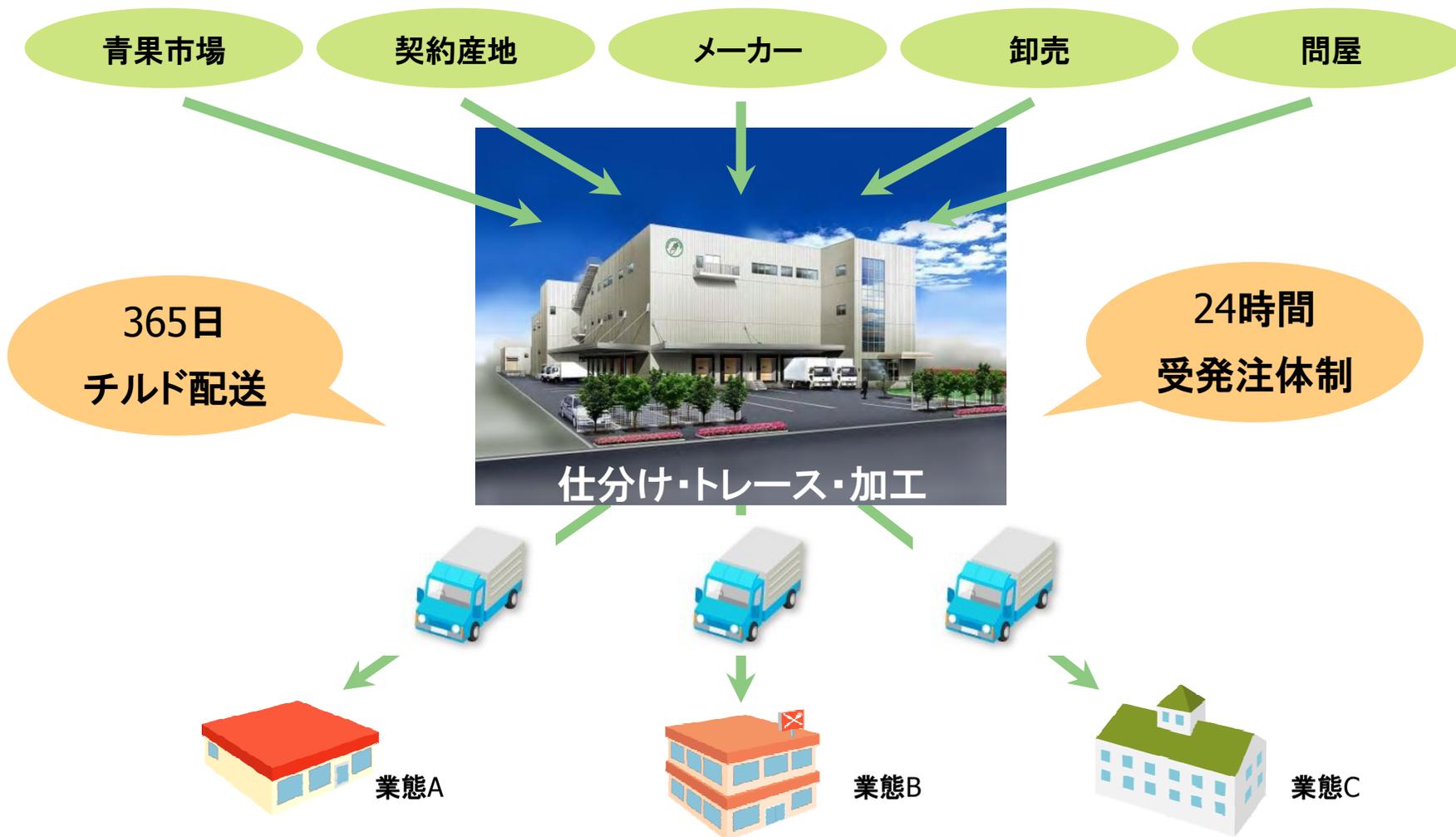


新工場の稼働率の大幅向上により
今後の業績寄与に期待



取り組み①:東京FSセンター

東京都足立区六町4-12-12 敷地面積:3,096㎡ 専有面積:4,440㎡



高品質、最適品種、コスト・数量安定

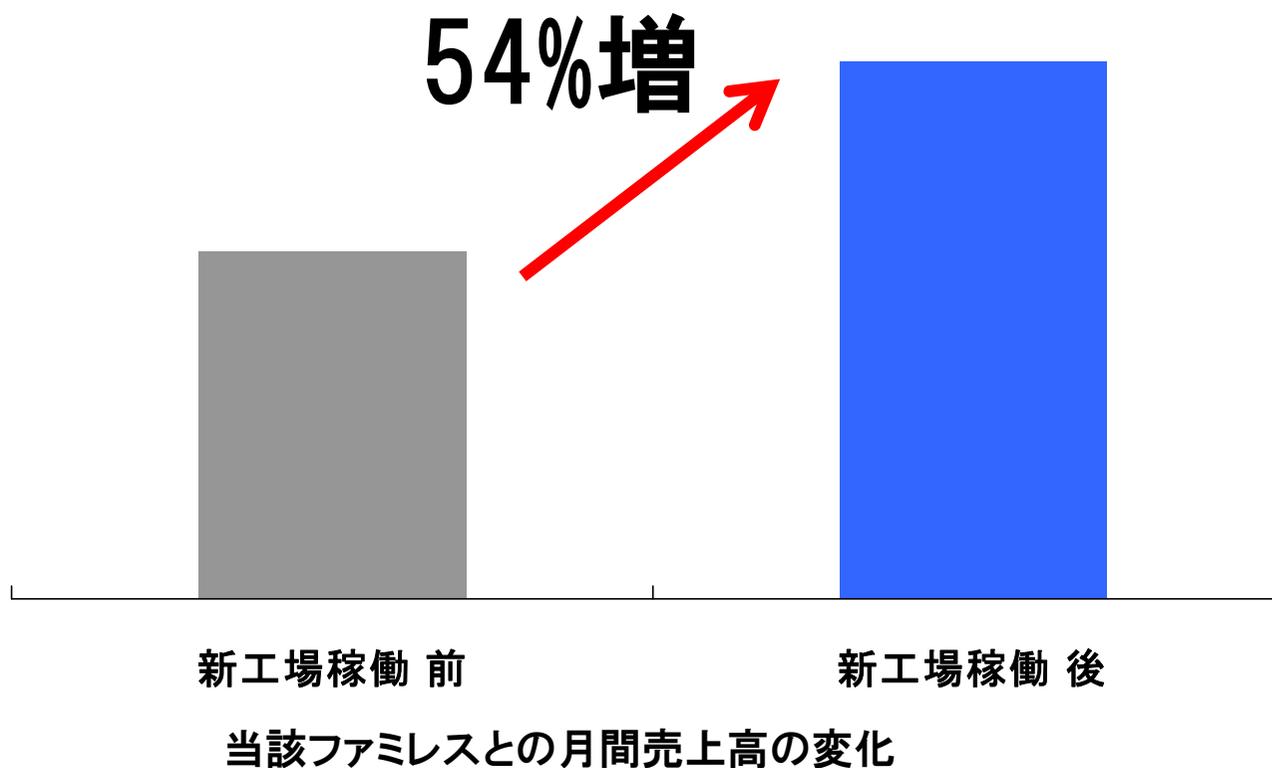
取り組み①:新工場紹介ムービー





取り組み①:新工場稼働に伴う売上拡大の実現

大手ファミレスとの取引金額が大幅増加





取り組み②:営業力の強化

- ・顧客満足度アップへの取り組み
- ・提案型営業の強化
- ・売れる商品の発掘と仕入



「野菜塾」・セミナー・展示会、ベジマルシェなど
商品提案力を向上

取り組み②:営業力の強化

「野菜塾」・セミナー・展示会

- 野菜についての勉強会(生産者、流通、外食産業、消費者)
- 野菜の生理に関する勉強会
- 野菜の取扱方法、保存方法、洗浄方法等に関してレクチャーや、メニュー提案
- 野菜の中身成分重要性の研究発表
- 良い野菜の生産方法、摂取方法等についての啓蒙

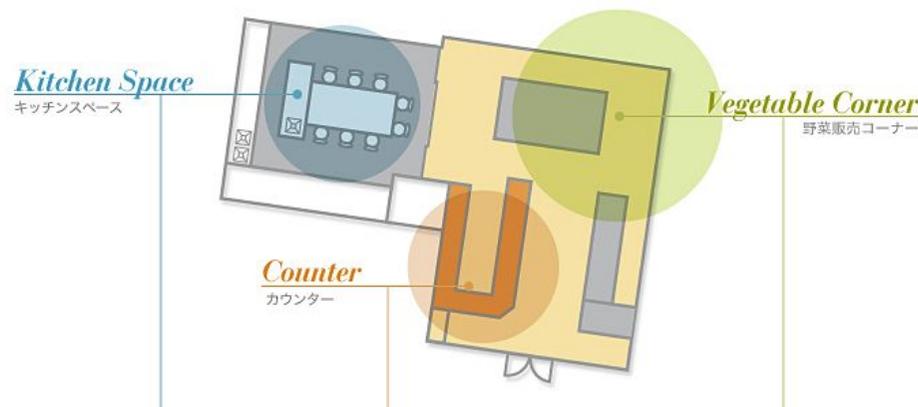
健康野菜塾 会場風景





取り組み②:営業力の強化

ベジマルシェ(店舗) 野菜の旬の力をテーマとした野菜販売



美味しい野菜には力がある、
旬の野菜は健美食同源！

野菜に情報をつけて販売する
ショップが六本木にオープン！
(12月にオープン予定)

キッチンスペース

新しい野菜の食べ方を発見できる
交流の場として

週4回のお料理教室や野菜をテーマにしたセミナーなどを随時開催。専門の講師の先生に作っていただいた料理をみなさんと食べることができ、レシピもいただけます。野菜の保存方法など、セミナーも開催予定です。
※参加には予約が必要です。

カウンター

健康な野菜を手軽に
なかなか野菜を取れない方のために

ランチボックスやスープ、搾りたての野菜や果物のジュースを販売しています。旬の、おいしい、栄養満点の野菜や果物をたっぷり使用していますので、野菜本来の力を感じていただけます。

野菜販売コーナー

野菜をおいしく選んで
食べていただくために

季節ごとに「旬」を迎える野菜を7大栄養素別に分けて販売するコーナー。野菜をおいしく選んで食べていただくために試食もしていただけます。また、抗酸化力の違いによる味の違を実感していただける「抗酸化力比較」の試食も行っています。



取り組み③:計画的な仕入の実現

- ・契約産地の再開発・拡大
- ・市場との連携・提携による、
産地からの物流・商流再編成
- ・デリカスコアの本格導入
(野菜の力を数値化した当社グループ独自基準)



医食農工連携の体制を構築

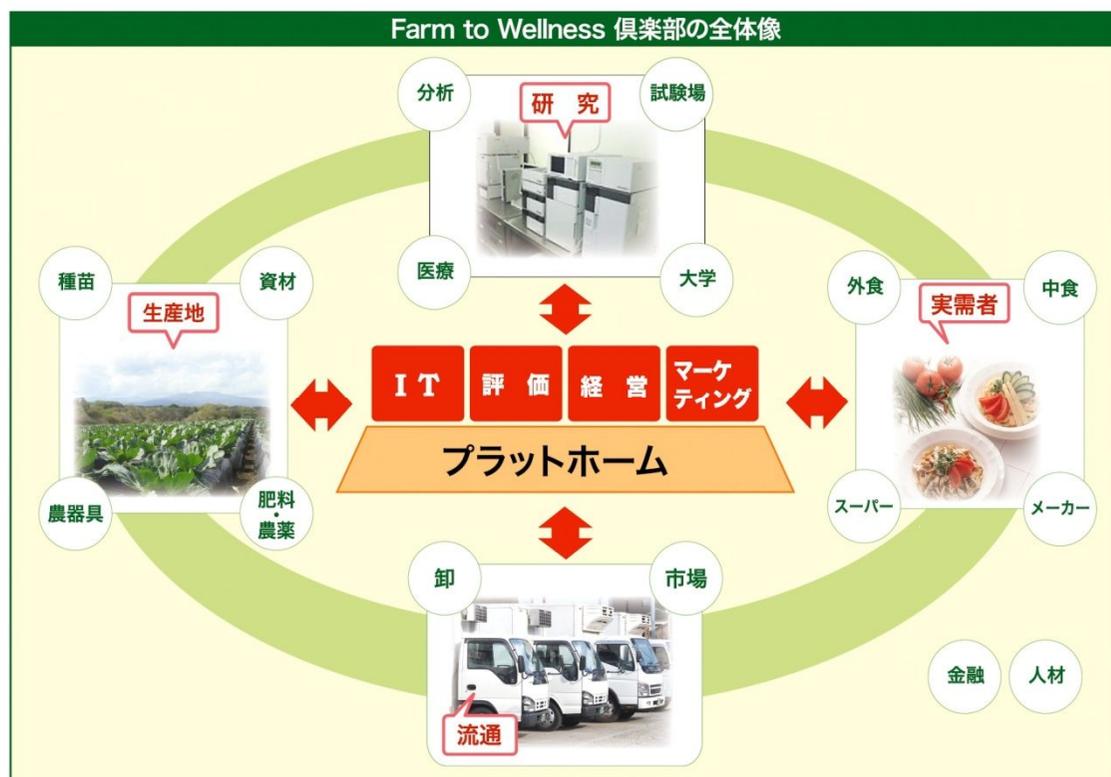


取り組み③:生産者とのネットワーク構築

Farm to Wellness倶楽部

設立の趣旨

日本農業の活性化・国民の健康増進(医療費削減)・環境改善



季刊誌「Farm to Wellness」



セミナー・産地見学

* 生産地と実需者をつなぎ、各専門機関の相互協力体制の構築を目指す

* 情報交換や活動の場



取り組み③: デリカスコア

野菜の中身評価 4つの機能性で野菜を分ける

抗酸化力



ブルーベリー

キウイ

いちご

かぼちゃ

ほうれん草

体の老化をくいとめる力、**活性酸素を消去する力**

免疫力



レタス

大根

バナナ

すいか

白菜

体の異常を監視して体を守る

解毒力



わさび

にんにく

しょうが

キャベツ

ブロッコリー

体の中からいらぬ物を出す

酵素力



メロン

パパイヤ

パイナップル

マンゴー

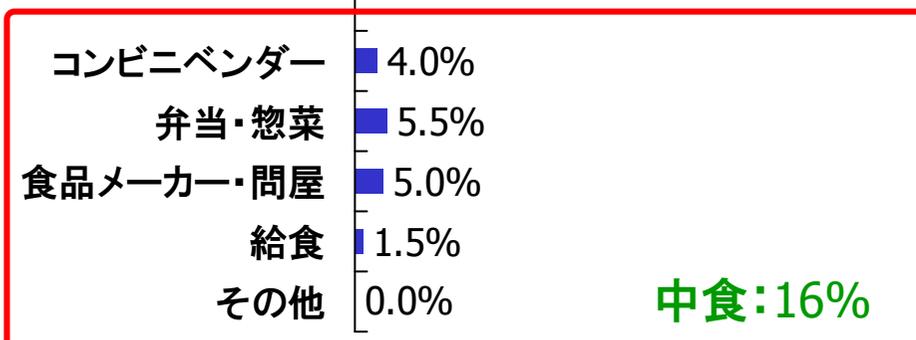
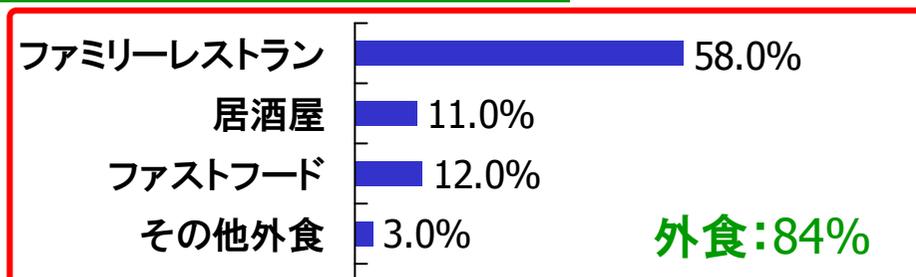
すべての細胞の代謝に係わる



2011年3月期 決算概要(見通し) 2010年10月12日に業績予想の修正を発表

(百万円、%)	通期	前年同期比	構成比	構成比増減
売上高	20,000	+8.0	100.0	—
売上総利益	4,820	△0.1	24.1	△2.0
販売費及び一般管理費	4,590	+5.6	23.0	△0.5
営業利益	230	△51.7	1.2	△1.4
経常利益	210	△53.6	1.1	△1.4
当期純利益	119	△50.4	0.6	△0.7

構成比(売上高ベース)



部門別構成比(売上高ベース)



IV. 今後のビジネス戦略



研究開発から営業の強みへ

野菜マルシェ(市場) 抗酸化力を付加価値とした野菜販売



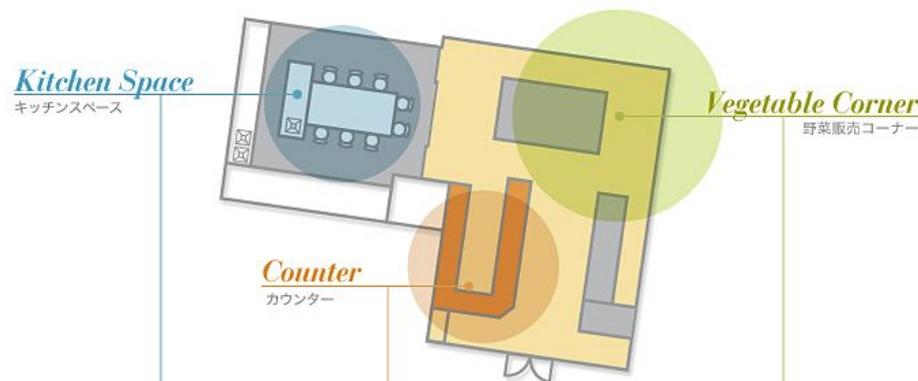
抗酸化力 = 野菜の力





研究開発から営業の強みへ

ベジマルシェ(店舗) 野菜の旬の力をテーマとした野菜販売



美味しい野菜には力がある、
旬の野菜は健美食同源！

野菜に情報をつけて販売する
ショップが六本木にオープン！
(12月にオープン予定)

キッチンスペース

新しい野菜の食べ方を発見できる
交流の場として

週4回のお料理教室や野菜をテーマにしたセミナーなどを随時開催。専門の講師の先生に作っていただいた料理をみなさんと食べることができ、レシピもいただけます。野菜の保存方法など、セミナーも開催予定です。
※参加には予約が必要です。

カウンター

健康な野菜を手軽に
なかなか野菜を取れない方のために

ランチボックスやスープ、搾りたての野菜や果物のジュースを販売しています。旬の、おいしい、栄養満点の野菜や果物をたっぷり使用していますので、野菜本来の力を感じていただけます。

野菜販売コーナー

野菜をおいしく選んで
食べていただくために

季節ごとに「旬」を迎える野菜を7大栄養素別に分けて販売するコーナー。野菜をおいしく選んで食べていただくために試食もしていただけます。また、抗酸化力の違いによる味の違を実感していただける「抗酸化力比較」の試食も行っています。

V. 当社グループ概要



当社グループの事業概要

仕入・加工・物流をワンストップで行う卸売業

仕入

契約産地との協力体制により、真の意味での「顔が見える野菜」であり、安全・安心・高品質を約束する青果物を仕入れています。



加工

【カット野菜】
店舗ですぐに調理ができる業務用カット野菜で、グループ工場での加工により、各業態のニーズに合った対応が可能です。



【ホール野菜】
加工せずに、そのままの野菜を提供。



物流

全国6カ所にある物流センターより、自社のチルド物流にて、新鮮な野菜を、必要なときに必要な量を店舗ごとにお届けしております。

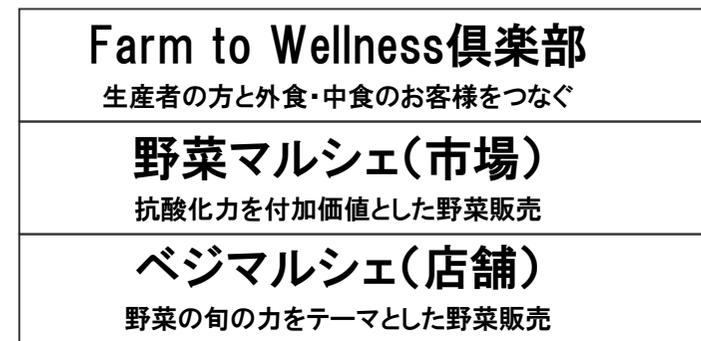
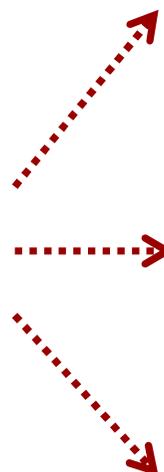
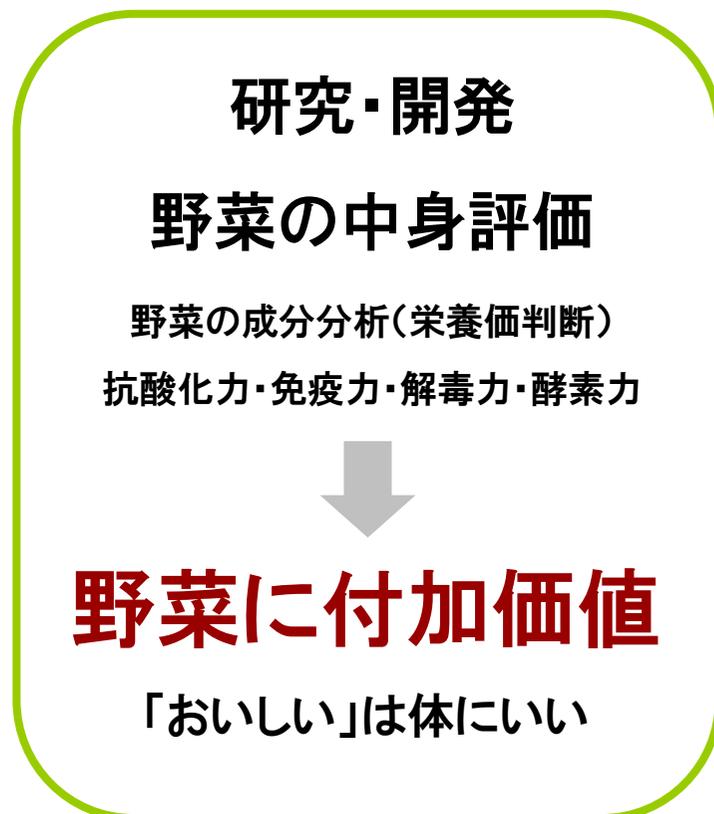


お客様

主に飲食店
外食：ファミリーレストラン、ファストフード、居酒屋 など
中食：コンビニエンスストア、弁当・惣菜、食品メーカー・問屋、給食 など



野菜の分析力を営業の強みへ



BtoCへの市場参入



新規顧客獲得



新規顧客開拓



当社の取り組み状況

生産・仕入れ

産地会
Farm to Wellness倶楽部

全国の生産者様と食の提供者様の
ニーズをつなぐコーディネート

研究・開発

野菜の中身評価

野菜の成分分析(栄養価判断)
抗酸化力・免疫力・解毒力

新商品開発

過熟野菜のさらなる進化

加工・流通

東京FSセンター

仕分け、トレース、加工を行う
24時間受発注、365日チルド配送
可能な施設

営業・販売

野菜塾(セミナー・勉強会)
外食・中食産業のお客様に野菜の
力を活用していただけるように
セミナー・勉強会を開催

メニュー開発・提供
エビデンスのついたメニュー提供

BtoC市場への参入・啓蒙

野菜のマルシェ(市場)
(赤坂アークヒルズ・名古屋ノリタケの森)

「抗酸化力」をキーワードとする
野菜販売を展開

アンテナショップ
2010年、六本木にOPEN





当社グループ概要

商号	デリカフーズ株式会社
本社所在地	東京都足立区保木間二丁目29番15号
決算期	3月
創業	1976年10月
設立	2003年4月(持株会社設立)
株式上場市場	東証二部 証券コード3392 (2005年12月:東証二部上場)
従業員数	グループ:202人※
資本金	7億円(連結)※
売上高	185億円(連結)※
事業内容	ホール野菜の販売、カット野菜の製造販売 等
関係会社	東京デリカフーズ株式会社 名古屋デリカフーズ株式会社 大阪デリカフーズ株式会社 デザイナーフーズ株式会社 株式会社メディカル青果物研究所

※2010年3月31日現在



当社グループ概要

● 名古屋デリカフーズ(株)

本社
名古屋市中川区東かの里町708
子宝工場
愛知県弥富市子宝2丁目141

● デザイナーフーズ(株)

研究開発室
名古屋市千種区千種2-22-8
名古屋医工連携インキュベータ207
東京事務所
東京都足立区千住2-50-1-504

● (株)メディカル 青果物研究所

福島工場
福島県伊達市梁川町
やながわ工業団地1-36

● デリカフーズ(株)

東京都足立区六町4-12-12

● 大阪デリカフーズ(株)

本社
大阪府茨木市宮島2-1-13
兵庫工場
兵庫県加古郡稲美町六分一1284-3

● 東京デリカフーズ(株)

本社
東京都足立区六町4-12-12
横浜工場
神奈川県大和市深見西4-10-14

「デリカフーズは謙虚でハングリーな大根役者」

**野菜を中心に生産地から消費者までの食を
コーディネートできる企業として、
「日本農業の発展」及び「国民の健康増進」
に貢献してまいります。**



デリカフーズ株式会社

DELICA FOODS CO.,LTD

当資料取り扱い上の注意点

当資料には将来見通しが含まれております。将来見通しは現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。この将来見通しは仮定または仮定に基づく根拠が含まれており、環境によっては想定された事実や根拠は実際の結果とは異なる場合があります。当社または当社の経営者は将来の結果についての期待または確信を述べていますが、その期待や確信、あるいはそれに近い結果が実際に達成されるという保証はありません。

また法令上、別途の定めがある場合を除き、当社はいかなる将来見通しも最新のものとする義務を負っておりません。