



デリカフーズ株式会社 平成28年3月期 第2四半期 決算説明会



デリカフーズ株式会社
DELICA FOODS CO., LTD.

(東証1部 証券コード:3392)



第1部 事業概要

第2部 平成28年3月期第2四半期決算 実績報告

第3部 仕入・産地状況

第4部 経営施策の進捗状況

第5部 R&D部門の成果と今後の展望

第1部 事業概要



仕入・加工(仕分け)・物流のワンストップシステム + 研究開発



デリカフーズグループエリアマップ

Delica Foods
Group



直営13拠点とエリア協力企業で日本全国約1万店舗へデリバリー





お客様へのサービス

- 適切な設備投資と人材育成で、安全・安心の商品をお届け
- 24時間365日のチルド配送網で野菜の鮮度を維持
- 35年間の野菜製造技術とノウハウ
- 業務用の八百屋として国内最大手



仕入力

- 全国に広がる厳選された契約産地から安定した仕入れ
- 契約率60%を超える高い調達力

業界トップクラスの研究開発部門

- 15年間で2万検体以上の青果物の分析データ
- 研究開発部門との連携による提案型営業が可能



第2部 平成28年3月期第2四半期決算 実績報告



当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、政府や日銀による経済・金融政策等により、企業業績が緩やかに回復し、設備投資の増加、雇用・所得環境の改善が見られるものの、中国をはじめとする海外景気の下振れ懸念、円安による物価の高騰、個人消費の停滞など企業を取り巻く環境は依然として不透明な状況で推移しております。

外食業界

- 中食・コンビニエンスストア等との業態を超えた顧客獲得競争の激化
- 消費者の根強い節約志向
- 円安による原材料・資材価格の高騰
- 人出不足やそれに伴う労働コストの上昇



青果物業界

- 長雨による日照不足や低温等の天候不順、9月の台風や関東・東北地区の豪雨による大きな影響(野菜の調達価格の高騰、品質悪化に伴う作業効率の低下及びロスの発生)
- 消費者の「食の安全・安心への関心」の高まり
- 人手不足やそれに伴う労働コストの上昇



四半期連結損益計算書

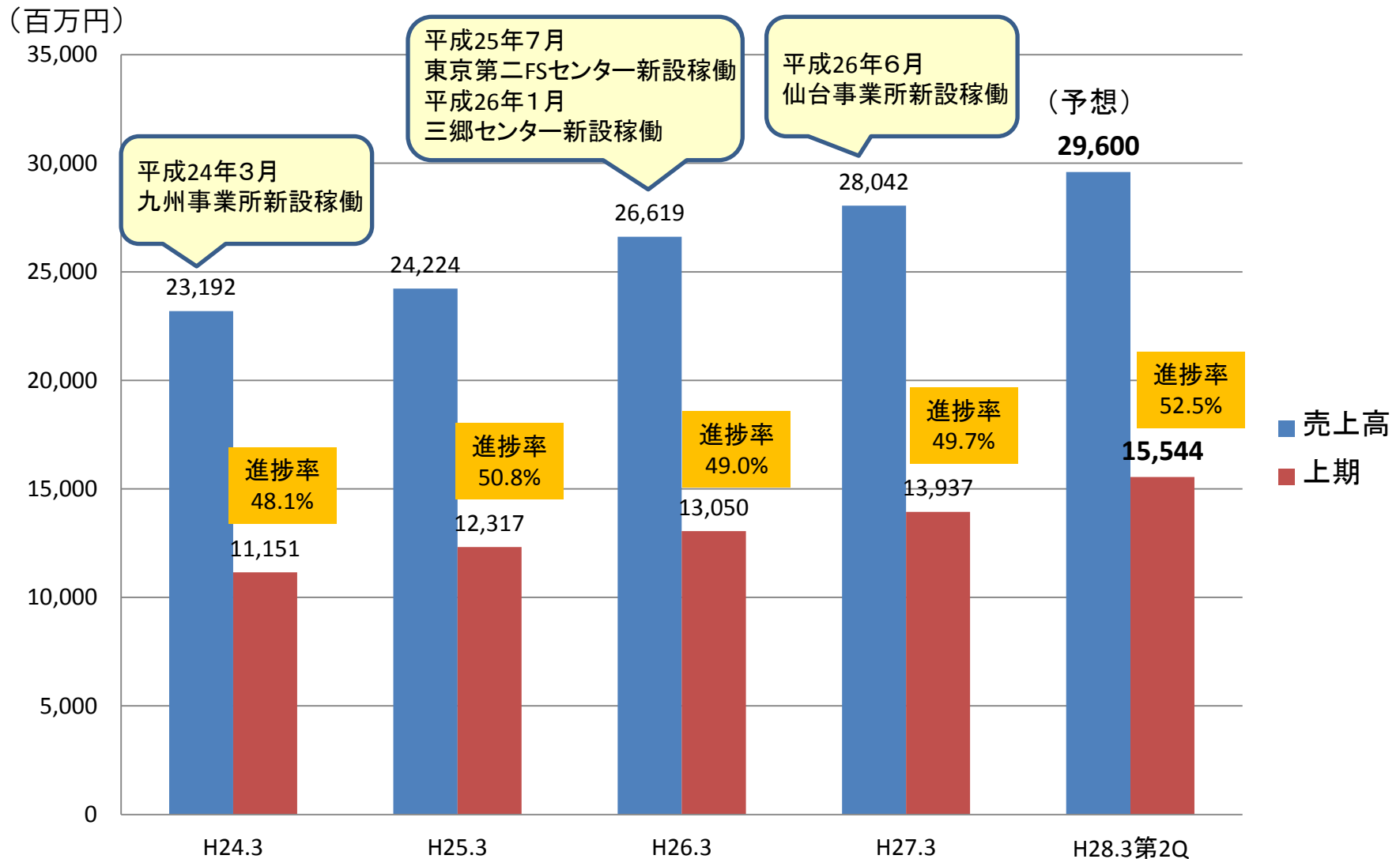


単位:百万円

	前第2四半期連結累計期間 (自 平成26年4月1日 至 平成26年9月30日)	構成比	当第2四半期連結累計期間 (自 平成27年4月1日 至 平成27年9月30日)	構成比	前年同 四半期比 (%)
売上高	13,937	100.0	15,544	100.0	11.5
売上原価	10,457	75.0	11,911	76.6	13.9
売上総利益	3,479	25.0	3,632	23.4	4.4
販売費及び 一般管理費	3,128	22.4	3,424	22.0	9.5
営業利益	350	2.5	207	1.3	△40.7
経常利益	368	2.6	210	1.4	△42.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	233	1.7	130	0.8	△44.2
1株当たり四半期 純利益	38.74円		17.77円		



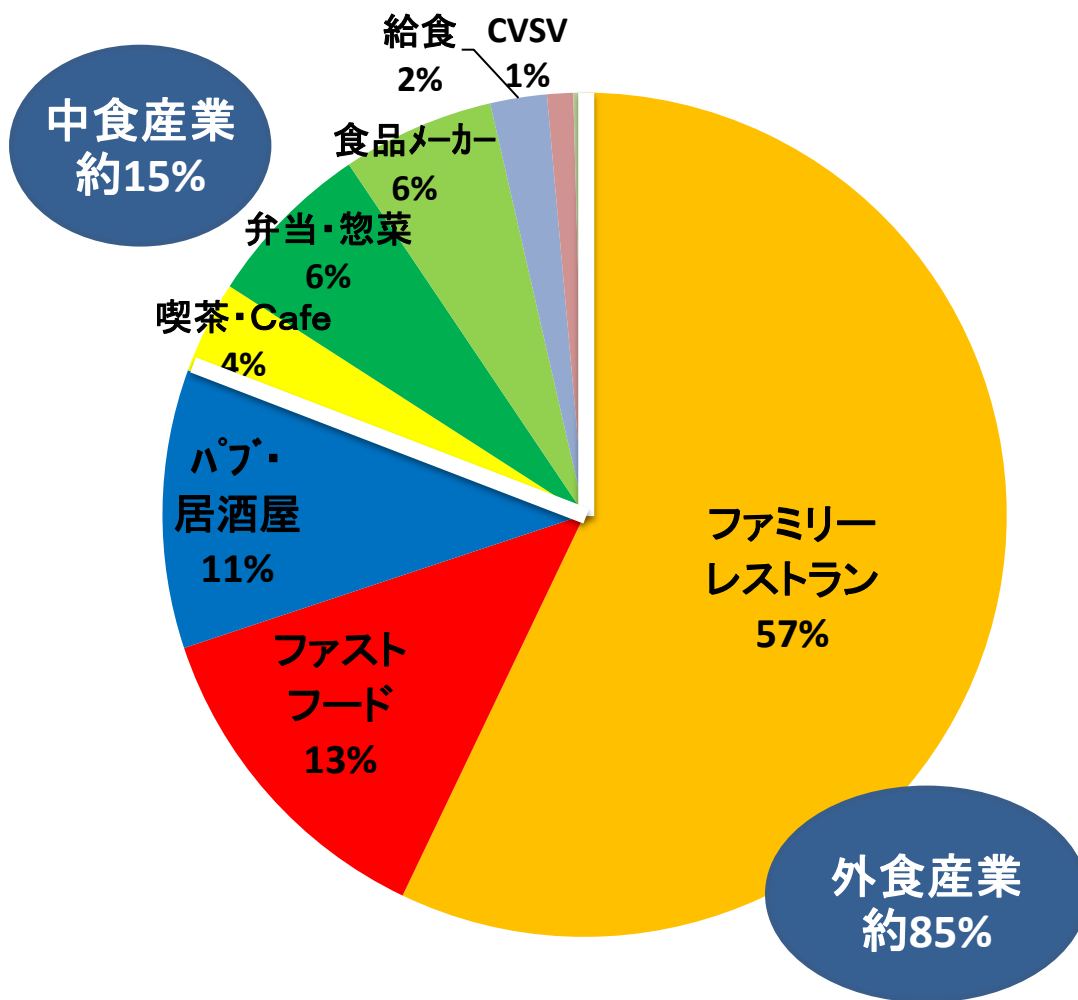
売上高 過去5年上期・通期の推移(連結)



業態別売上高の状況



平成28年3月期第2四半期



外食産業：約85%

中食産業：約15%

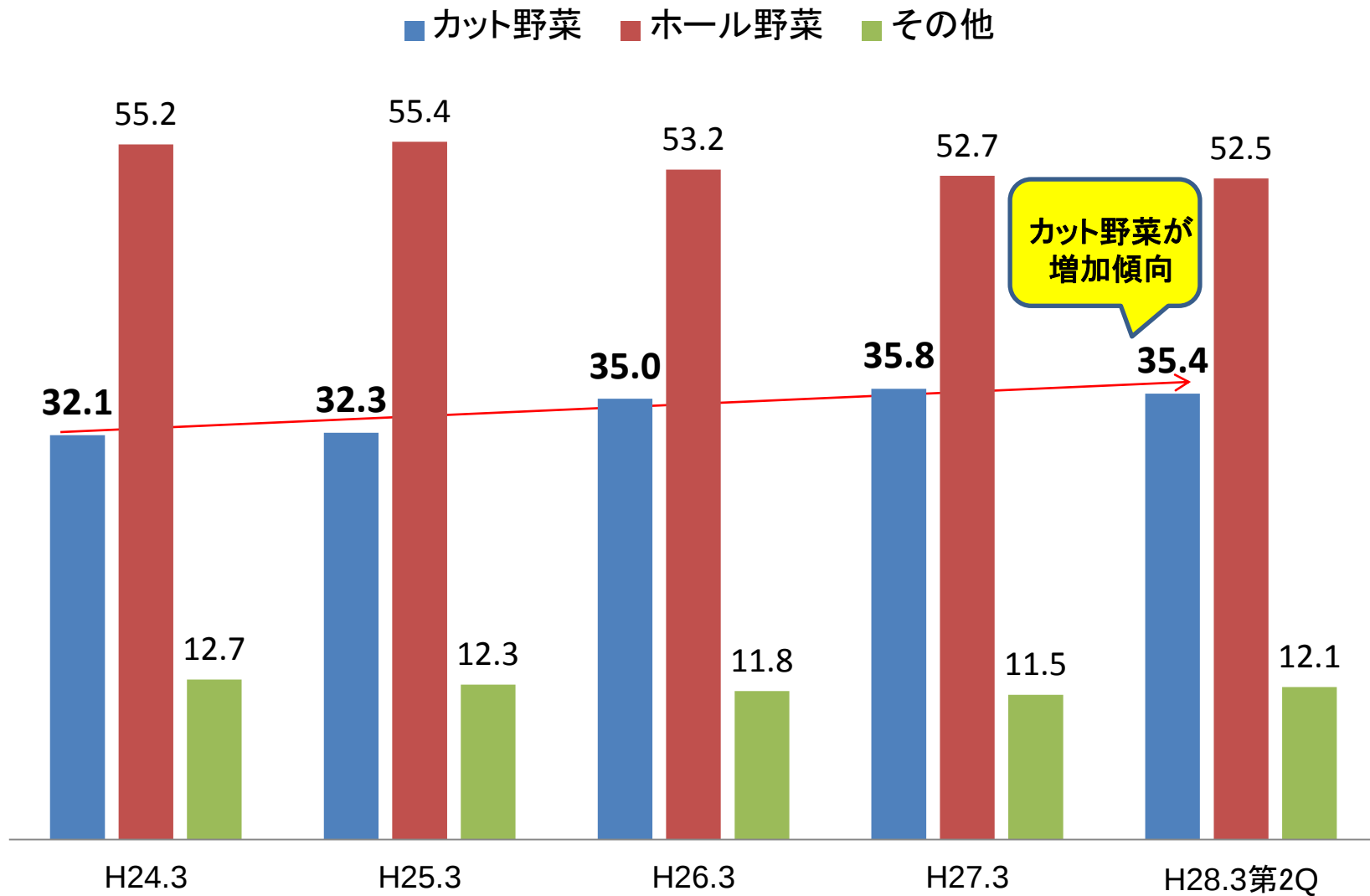
平成27年3月期第2四半期との比較



ファミリーレストランが約2%増
ファストフードが約2%減

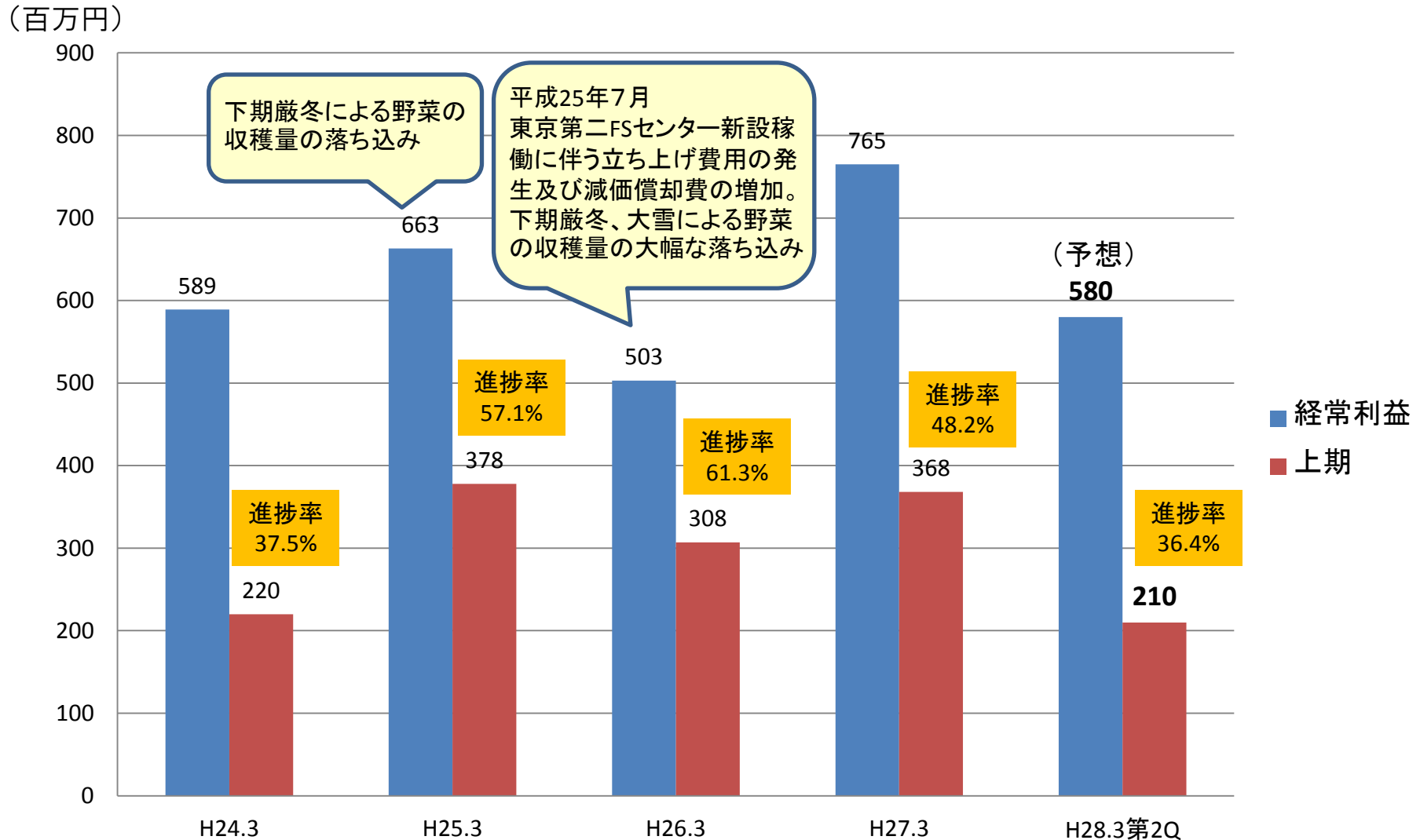
その他大きな変化はみられなかった

部門別売上構成比の推移





経常利益 過去5年上期・通期の推移(連結)

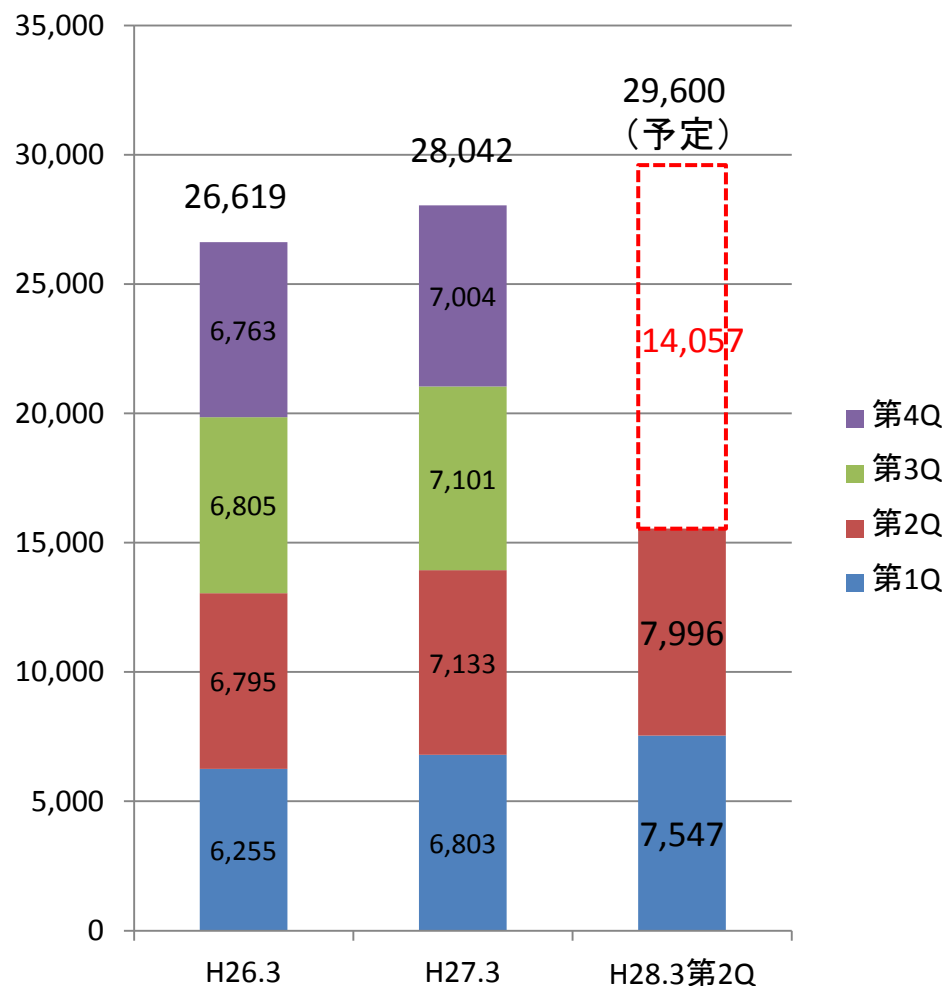


最近における四半期毎の業績推移



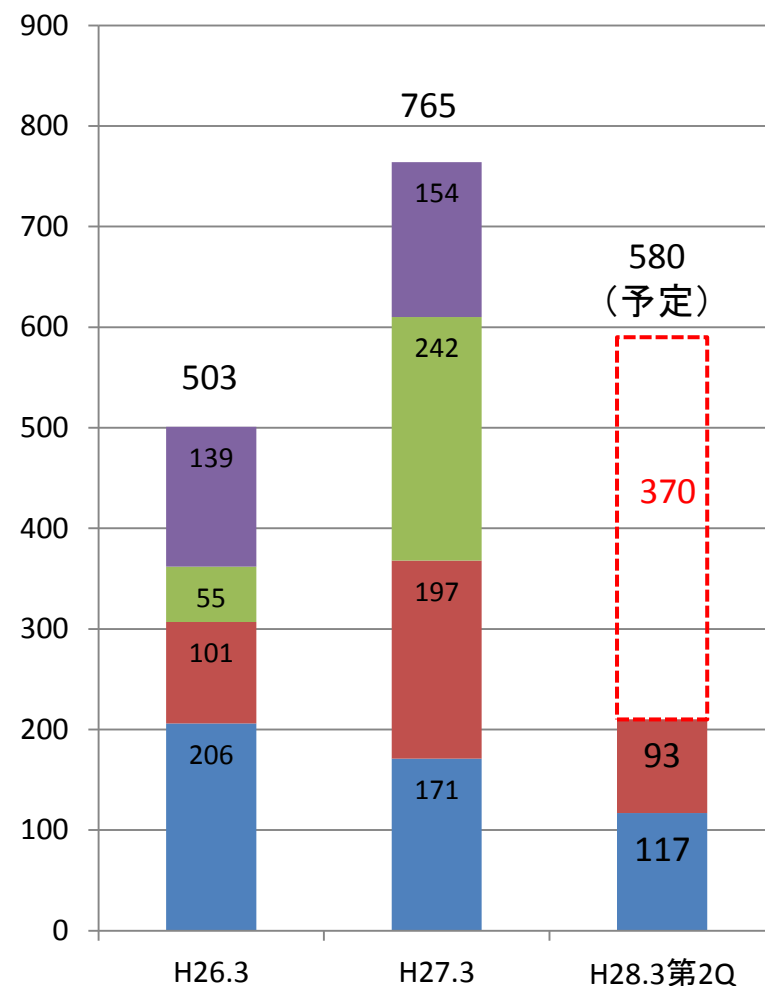
売上高

(単位: 百万円)



経常利益

(単位: 百万円)





四半期連結貸借対照表

単位:百万円

	前連結会計年度 (平成27年3月31日)	当第2四半期連結会計期間 (平成27年9月30日)	前期末比 (%)
資産の部			
流動資産	9,257	7,794	△15.8
固定資産	7,421	8,070	8.7
資産合計	16,678	15,864	△4.9
負債の部			
流動負債	4,572	4,137	△9.5
固定負債	5,547	5,153	△7.1
負債合計	10,119	9,291	△8.2
純資産の部			
株主資本	6,493	6,499	0.1
その他の包括利益累計額	61	70	15.2
新株予約権	4	3	△6.4
純資産合計	6,558	6,573	0.2
負債純資産合計	16,678	15,864	△4.9
1株当たり純資産(円)	894.77	896.80	
自己資本比率(%)	39.3%	41.4%	

財務指標



	H23.3	H24.3	H25.3	H26.3	H27.3
PER(株価収益率)(倍) ※1、※2	17.14	10.93	7.09	14.01	13.61
PBR(株価純資産倍率)(倍) ※1、※3	0.36	0.61	0.64	0.81	1.19
ROA(総資産利益率)(%) ※4	0.90	2.33	3.74	2.23	3.26
ROE(株主資本利益率)(%) ※5	2.07	5.67	9.31	5.87	8.65
配当性向(連結)(%) ※6	87.0	26.5	20.0	30.2	21.7
配当利回り(%) ※7	5.08	2.42	2.82	2.15	1.59
自己資本比率(%)	42.4	39.9	40.7	36.3	39.3
期末時価総額(百万円)	1,535	2,740	3,096	4,057	7,934

※1 各期の末日の株価により算定しております

※2 PER=株価/EPS

※3 PBR=株価/BPS

※4 ROA = 当期純利益/期首期末平均総資産×100

※5 ROE = 当期純利益/期首期末平均株主資本×100

※6 配当性向=1株当たり配当額/EPS×100

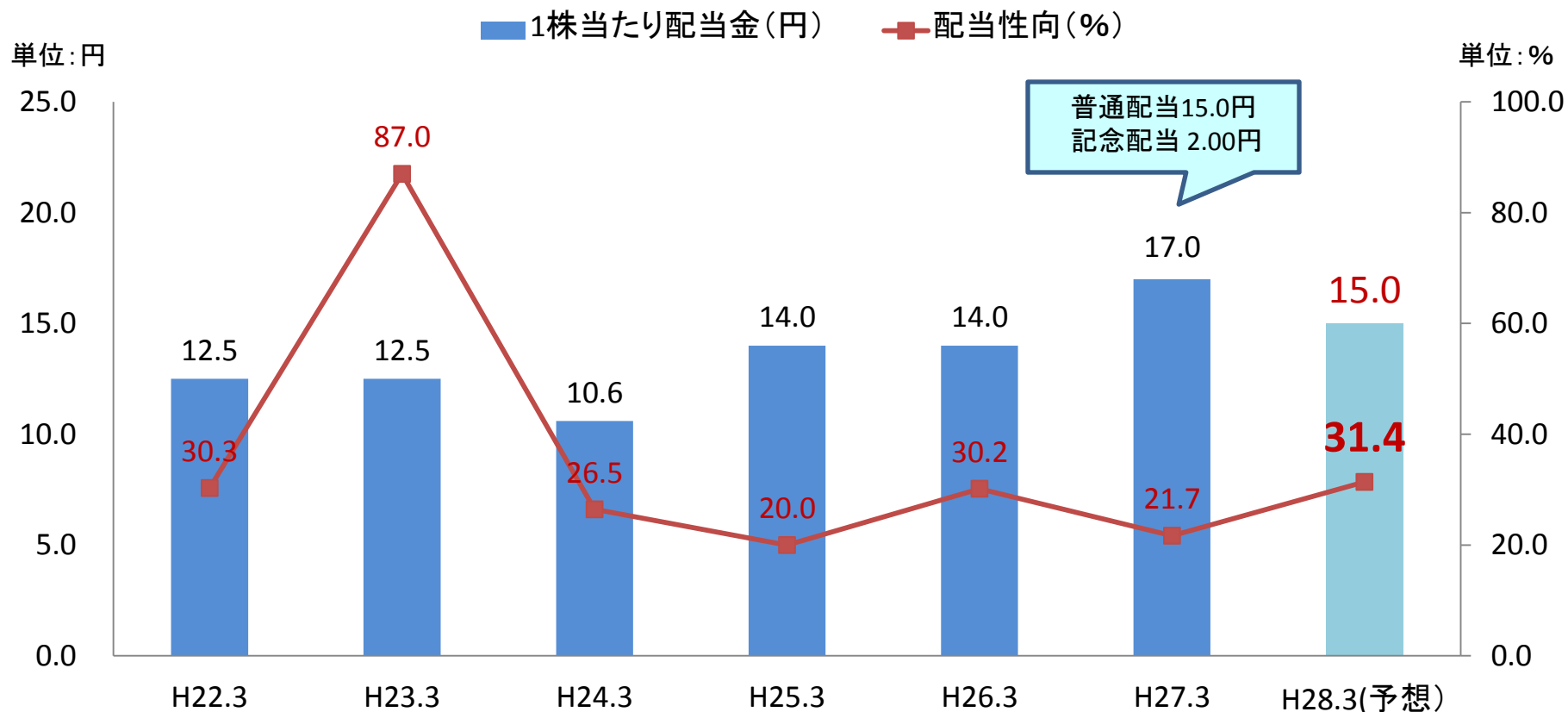
※7 配当利回り=1株当たり配当額/株価×100

※8 期末時価総額=株価×発行済株式数



配当金及び配当性向の推移

＜1株当たり年間配当金及び配当性向の推移＞



※ 1 平成24年4月1日付で1株につき200株の株式分割、平成25年4月1日付で株式1株につき2株の株式分割を実施したことにより、平成22年3月期期首に当該株式分割が行なわれたと仮定し、1株当たり配当金を算定しております。

※ 2 平成27年3月期 配当金の内訳 普通配当15円00銭 記念配当2円00銭（東証一部指定記念配当）

平成28年3月期の通期業績について



売上高

第2四半期において、15,544百万円と平成27年5月8日発表の通期業績予想29,600百万円に対して進捗率は約52.5%となっている。⇒ 計画以上に推移

経常利益

第2四半期において、長雨による日照不足や低温等の天候不順、9月の台風や関東・東北地区の豪雨の影響による野菜の調達価格の高騰、品質悪化に伴う作業効率の低下及びロスの発生等により、210百万円と通期業績予想580百万円に対して進捗率は36.4%となっている。
⇒ 第2四半期連結累計期間の業績及び今後の見通しを検討した結果、現時点におきまして業績予想に変更なし。

<平成28年3月期の連結業績予想(平成27年5月8日発表)>

	通期予想（%:対前期増減率）
売上高	29,600百万円（5.6%）
営業利益	573百万円（△23.2%）
経常利益	580百万円（△24.3%）
親会社株主に帰属する当期純利益	350百万円（△28.4%）
1株当たり当期純利益	47.78円

第3部 仕入・産地状況



全国に広がる契約産地から安定的な仕入れ

契約率60%を超える高い調達力



安定的な供給

品質・価格・数量は八百屋として最も基本。欠品のない配送を実現する。

安心・安全

科学的根拠から得られる安全と、そこから得られる安心。野菜の素性をはっきりとさせるトレサビリティに取り組む。

野菜の
チカラを
明確にした
野菜の供給

独自の診断選別技術により裏付けをし、エビデンスのある野菜をお客様へお届け。付加価値の高い野菜として価格に反映し生産者へも還元。チカラのある野菜で健康へ貢献。



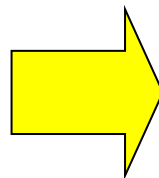
国内産地の状況



- ・現在の仕入状況
- ・天候不順による影響
- ・天候リスクの回避方法



天災等のリスクを回避するために国内だけでなく海外の産地も開拓



- ・現在の海外産地の使用状況
- ・今後の海外産地展開予測





「野菜の目利き」を育成

- 原価低減
- 安定調達

優良契約産地の開発

- 広がる契約産地

生産者と外食を結ぶ野菜の
総合商社としてのブランド

Farm to Wellnessの活動
食農医工連携





農作物マーチャンダイジングのメリット

①おいしくて 体に良い食の提供

- ・品質、安全、トレーサビリティの3つ保証
- ・健康と環境と生産性への3つの貢献

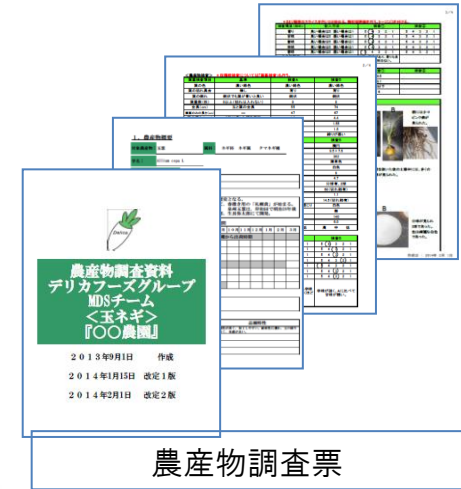
②信頼される商品 誇れる商品の提供

③喜びと命を育む食の提供

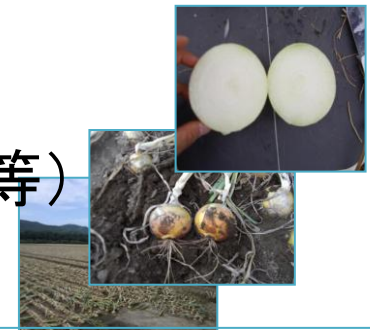
④農産物の健康産業の創生

⑤顧客のより豊かな暮らしと顧客感動満足の提供

(生産者メリット: 農産物の誇り、安定生産、付加価値等)



農産物調査票



現地調査



- ・ 野菜ビジネスに与えるインパクトは軽微と予測
- ・ 輸入野菜への切り替えが進む可能性は低い
- ・ 外食産業などお客様からの需要に大きな変化がでる可能性も低いとみている



第4部 経営施策の進捗状況

中期経営計画



数値計画

目標達成!

飛躍的成長

成長基盤作り

- ◆事業構造の強化
- ◆成長基盤の構築

FIRST PHASE SF2015

連結売上高 27,000百万円
連結経常利益 750百万円

2012年4月 ~ 2015年3月

- ◆国内エリア拡大
(M&A含む)
- ◆海外展開
- ◆新規事業および
新規マーケット参入

SECOND PHASE SF2017

連結売上高 35,000百万円
連結経常利益 1,050百万円

2015年4月 ~ 2017年3月

事業規模／事業領域



進捗状況

事業構造の強化

→全工場でISO22000認証取得、東京でFSSC22000認証取得を計画

国内エリアの拡大

→東京と名古屋に新工場の建設を計画

新規事業および新規マーケット参入

→B to C市場・B to BC市場への本格参入を計画（宅配事業など）

→コンシューマー向け商品の開発・参入を計画

（コンシューマー向けカット野菜生産ラインの導入）

→量販店向けのコンサルティング業務を実施中

海外展開

→韓国企業2社でコンサルティングサービスを実施中



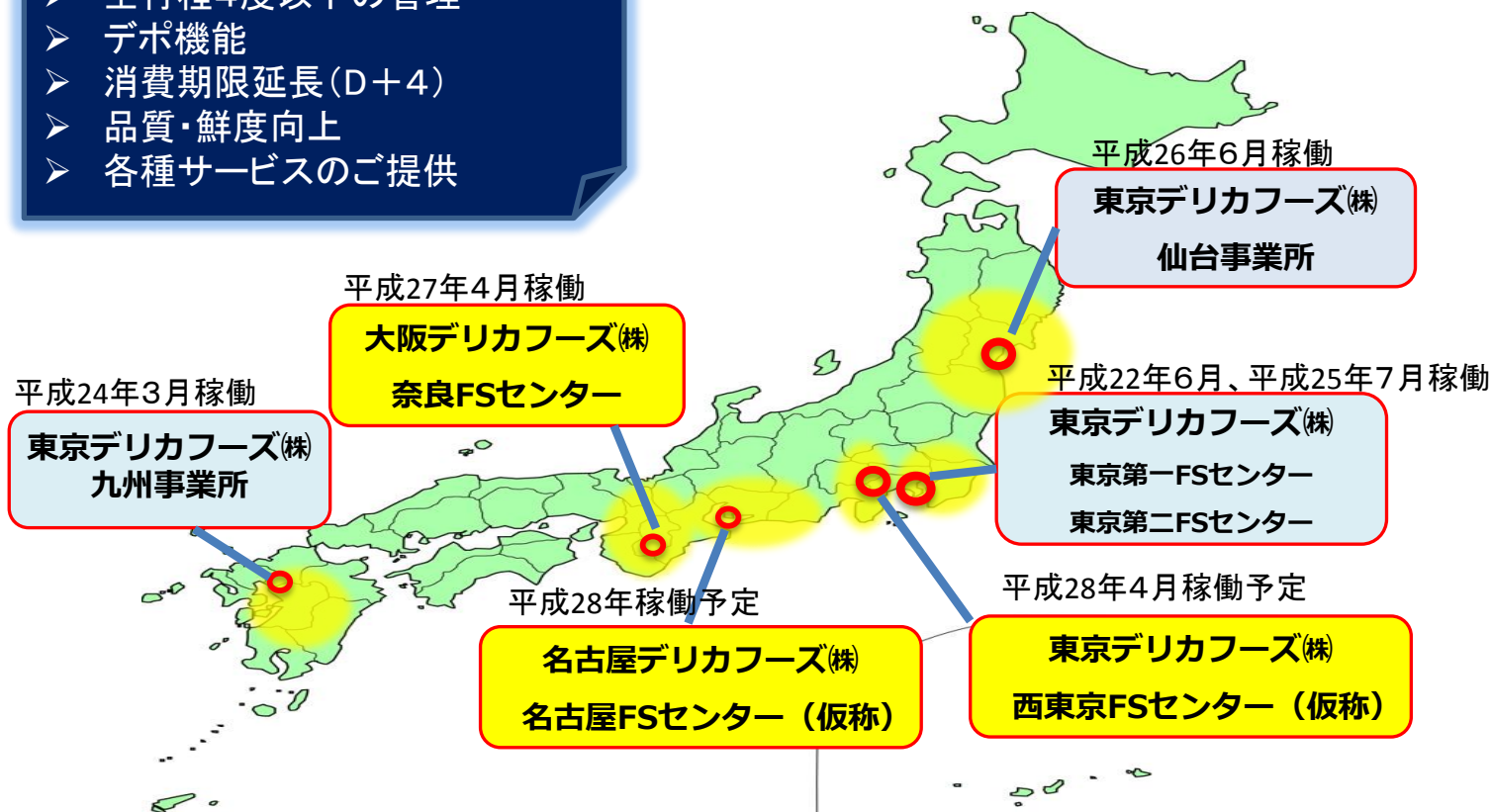
新工場の建設計画（国内エリアの拡大）

●今後の新設開業予定

2016年 東京デリカフーズ(株) 西東京FSセンター(仮称)

2016年 名古屋デリカフーズ(株) 名古屋FSセンター(仮称)

- ISO22000取得
- 全行程4度以下の管理
- デポ機能
- 消費期限延長(D+4)
- 品質・鮮度向上
- 各種サービスのご提供





設備の新設計画

会社名	事業所名	所在地	投資予定額	稼働時期	完成後の 増加能力
大阪 デリカフーズ	奈良FSセンター	奈良県磯城郡 田原本町	約9.8億円	今年4月 より稼働中	売上高規模 20億円
東京 デリカフーズ	西東京FSセンター (仮称)	東京都昭島市	約13億円	平成28年4月 予定	売上高規模 30億円
名古屋 デリカフーズ	名古屋FSセンター (仮称)	愛知県弥富市	約15億円	平成28年11月 予定	売上高規模 20億円





大阪デリカフーズ(株)奈良FSセンターの稼働状況

今年4月より順調に稼働。近畿エリアにおける生産能力が増強され、
多様化するカット野菜需要に対応している。(売上高規模:約20億円)



<概要>

名称

大阪デリカフーズ(株)
奈良工場FSセンター

立地場所

奈良県 磯城郡 田原本町

業務開始

平成27年 4月15日より稼働中

東京デリカフーズ(株) 西東京FSセンター(仮称)



平成28年4月に竣工予定。これまで顧客需要に応えきれなかった西東京エリアにおいて受注拡大を図るとともに、コンシューマー向け製品、新規製品の開発を目指してまいります。(売上高規模:約30億円)



<概要>

名称

東京デリカフーズ(株)
西東京FSセンター(仮称)

立地場所・規模

東京都昭島市武蔵野
敷地面積:2,027.23 m²

業務開始

平成28年 4月予定



株主優待の拡充



今年の株主優待内容

保有株式数	優待内容
100株以上500株未満	1,500円相当の こだわり野菜・果物の詰め合わせ <u>または1,500円分のジェフグルメカード</u>
500株以上1,000株未満	3,000円相当の こだわり野菜・果物の詰め合わせ <u>または3,000円分のジェフグルメカード</u>
1,000株以上	6,000円相当の こだわり野菜・果物の詰め合わせ <u>または6,000円分のジェフグルメカード</u>

長期保有優遇株主優待

3年以上継続して1,000株以上保有の株主様に、通常の優待に加え
生命力に溢れた高級米「**命仁(みょうじん)**」2Kgを贈呈いたします

第5部 R&D部門の成果と今後の展望



農林水産省の研究開発事業に採択

①農林水産省「国産原材料供給力強化支援事業」

⇒ 加工・業務用の青果物需要について、国産ニーズが高い一方、国内産地が十分に対応出来ていないのが現状。国内産地の加工・業務用野菜の生産を加速化するための新技術・機械化の導入等の支援を目的とする。

★事業実施主体名：国産青果物需給拡大推進協議会（事務局：東京デリカフーズ株式会社）

★事業実施主体名：名古屋デリカフーズ業務用野菜協議会

②農林水産省「農業界と経済界の連携による先端モデル農業確立実証事業」 ～機能性野菜栽培および苗生産が可能な完全人工光型栽培装置の開発～

⇒ 日本農業の競争力強化を図るため、産業界・経済界の先端技術やノウハウを農業界にも導入していくことにより、担い手の生産コストを削減し、先端モデル農業の確立及び日本農業全体への普及を図る。

★ 5社が参画し、デザイナーフーズ株式会社が分析を担当



メディアでの取り上げ

困難克服 輝く女性社長

13社に1社の割合

帝国データバンクによると、2014年末時点、株式会社や有限会社の社長約114万人のうち、女性は約8万5000人で7.5%。13社に1社が女性社長で、この比率は1990年の4.5%から、24年連続で上昇している。

女性社長の就任の経緯では、「同族継承」が51%と最も多く、「創業」は36%。社内で昇進を重ねて社長に就く「内部昇格」は8%で、男性の12%より低かった。



「旬を大切にして野菜と果物を届けていきたい」と話すデリカフーズ社長の丹羽真清さん（東京都足立区の本社で）＝秋月正樹撮影

柔軟な発想力に期待

女性社長の比率は年々高まりはしているものの、まだ社員や顧客に「女性社長は？」と疑問を抱く企業や個人は少なくない。出資や資金面で苦しい女性社長は、その苦しい経験から、柔軟な発想力や創意工夫で、新たなビジネスモデルを開拓している。

（吉田尚子）

突然の後継指名
外食産業向けの野菜卸業、デリカフーズ（東京）の丹羽真清さん（58）は、東証第1部上場企業で、売上高約100億円の会社で、女性社長である。その経歴は、突然の後継指名で、2013年1月、当時の社長の病気で、同社社長に引き継いだ。当時、社長は、私の後継指名に、驚き、涙を流して、お別れした。

父の会社を守り抜く
メキ会社（日本橋区）で、父の会社を守り抜く。父の会社は、創業から、今でも、父の会社を守り抜く。父の会社は、創業から、今でも、父の会社を守り抜く。

「野菜の需要に挑む」
産地の新戦略
野菜の需要に挑む。産地の新戦略。野菜の需要に挑む。産地の新戦略。

識者に聞く 卸業者の要望

デリカフーズ 代表取締役 丹羽 真清氏



機能性と食味を重視

「野菜の需要に挑む」
産地の新戦略
野菜の需要に挑む。産地の新戦略。野菜の需要に挑む。産地の新戦略。

丹羽 真清

カット野菜で外食産業をサポート

2014年の経営者

「野菜の需要に挑む」
産地の新戦略
野菜の需要に挑む。産地の新戦略。野菜の需要に挑む。産地の新戦略。

野菜の中身を評価する

消費者の目を持った八百屋の取り組み

「野菜の需要に挑む」
産地の新戦略
野菜の需要に挑む。産地の新戦略。野菜の需要に挑む。産地の新戦略。



今後の展望 デリカフーズブランドの確立①

医・食・農・工・理の連携による事業機会の創出

6月3日に「第4回 Farm to Wellnessセミナー」を開催致しました



- ① 7色の野菜のチカラ
 - ② 旬の野菜のチカラ
 - ③ 野菜の酵素のチカラ
 - ④ 野菜の中身を見える化
 - ⑤ 活性酸素を消すチカラ
 - ⑥ スムージー、サラダのチカラ
- などを紹介





デリカフーズブランドの確立②

中身が見える野菜（一例）

メニューのチカラを表現





デリカフーズブランドの確立③

野菜の品質評価基準は“形”ではなく“中身”へ
デリカスコアはデリカフーズ独自の野菜の品質評価基準です

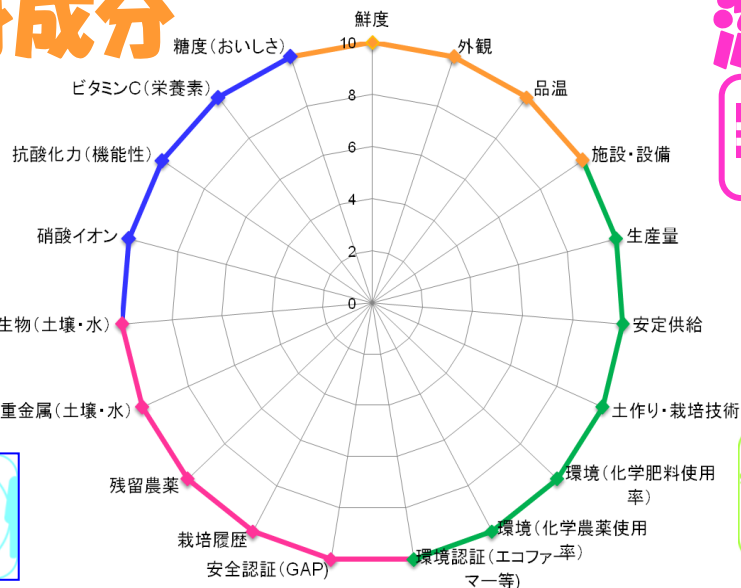
中身成分



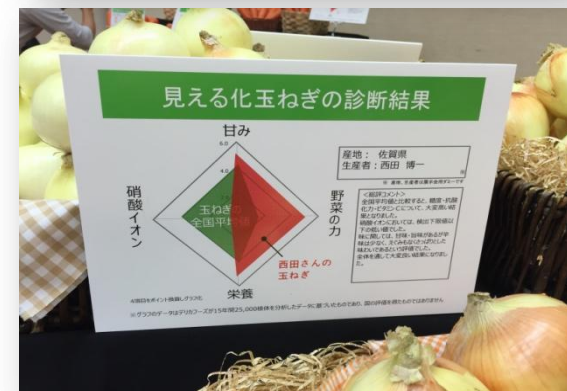
流通



安全



栽培



「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
コーディネートする企業として、
「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