

2026年3月期 決算説明会



東証スタンダード 3392
デリカフーズホールディングス株式会社
DELICA FOODS HOLDINGS CO.,LTD.

Agenda

01. 会社概要
02. 2026年3月期 業績説明
及び 2027年3月期 業績予想
03. 第五次中期経営計画の実行状況と
今後の展望



01.

会社概要



会社概要

商号	デリカフーズホールディングス株式会社				
創業	1979年(名古屋)				
所在地	東京都足立区六町4-12-12				
資本金	1,772,363千円				
役員	代表取締役社長	大崎 善保	社外取締役	尾崎 弘之	
	取締役会長	舘本 勲武	社外取締役	柴田 美鈴	
	取締役	小林 憲司	社外取締役	高力 美由紀	
	取締役	仲山 紺之	常勤監査役	田井中 俊行	
	取締役	市野 真理子	社外監査役	森田 雅也	
			社外監査役	三島 宏太	
事業内容	青果物加工・流通業				
従業員数	850名(他、臨時雇用者数 2,429名)2026年3月末日時点 連結 ※2025年3月末日時点 794名(他、臨時雇用者数 2,274名)				

デリカフーズグループの体制

デリカフーズホールディングス株式会社（持株会社）

NEW

デリカフーズ

青果物加工流通業



長崎ファクトリー
(タレ・ソース類製造)

エフエス ロジスティックス

物流事業



デザイナーフーズ

研究・コンサル



楽彩

BtoC



デリカファーム

農業経営



事業モデル

仕入

加工・仕分

配送



調達

厳選された契約農家

- ・全国の契約農家から調達
- ・業務加工用野菜の推進
- ・全国契約産地による産地リレー
- ・研究開発部門による中身評価



製造・仕分

Fresh & Speedy

- ・コールドチェーン対応工場
- ・食品安全認証取得
- ・徹底した衛生 & 安全管理
- ・豊富な商品ラインナップ



物流

お客様へお届け

- ・自社配送比率35%以上
- ・コールドチェーン対応
- ・全国の幹線物流網
- ・配送受託・協働配送

R & D部門

研究・コンサル

- ・青果物についての分析/研究
- ・教育機関・研究機関・他社との共同開発や業務提携



FSモデルの概要（2010年 第一号のFSセンターを開設）

FSセンターは飲食業を支えるワンストップセンター
新鮮（FRESH）な野菜を より早く（SPEEDY）お届けします

受注センター・研究室

研究開発・プレゼン機能
24時間受発注センター
コールセンター

カット野菜工場

5°C

ISO・FSSC22000取得
少量多品種型ライン
自動化大量生産ライン

出荷センター

5°C

コールドチェーン対応
オートメーションピッキング設備
デポ機能の導入

FSセンター拠点の増設

2014年6月
仙台事業所



2015年4月
奈良FSセンター



2016年6月
西東京FSセンター



真空加熱ライン導入

2018年5月
中京FSセンター



大型貯蔵庫を完備

2022年3月冷凍ライン導入

2018年12月
埼玉FSセンター



大型貯蔵庫を完備

ミールキット
生産ライン導入

2020年4月
福岡FSセンター



真空加熱ライン導入

カップライン導入

2024年4月
大阪FSセンター



全国FSセンター機能の集大成

FSモデル全国展開計画が完了

全国FSモデル 8拠点

総投資額 約150億円

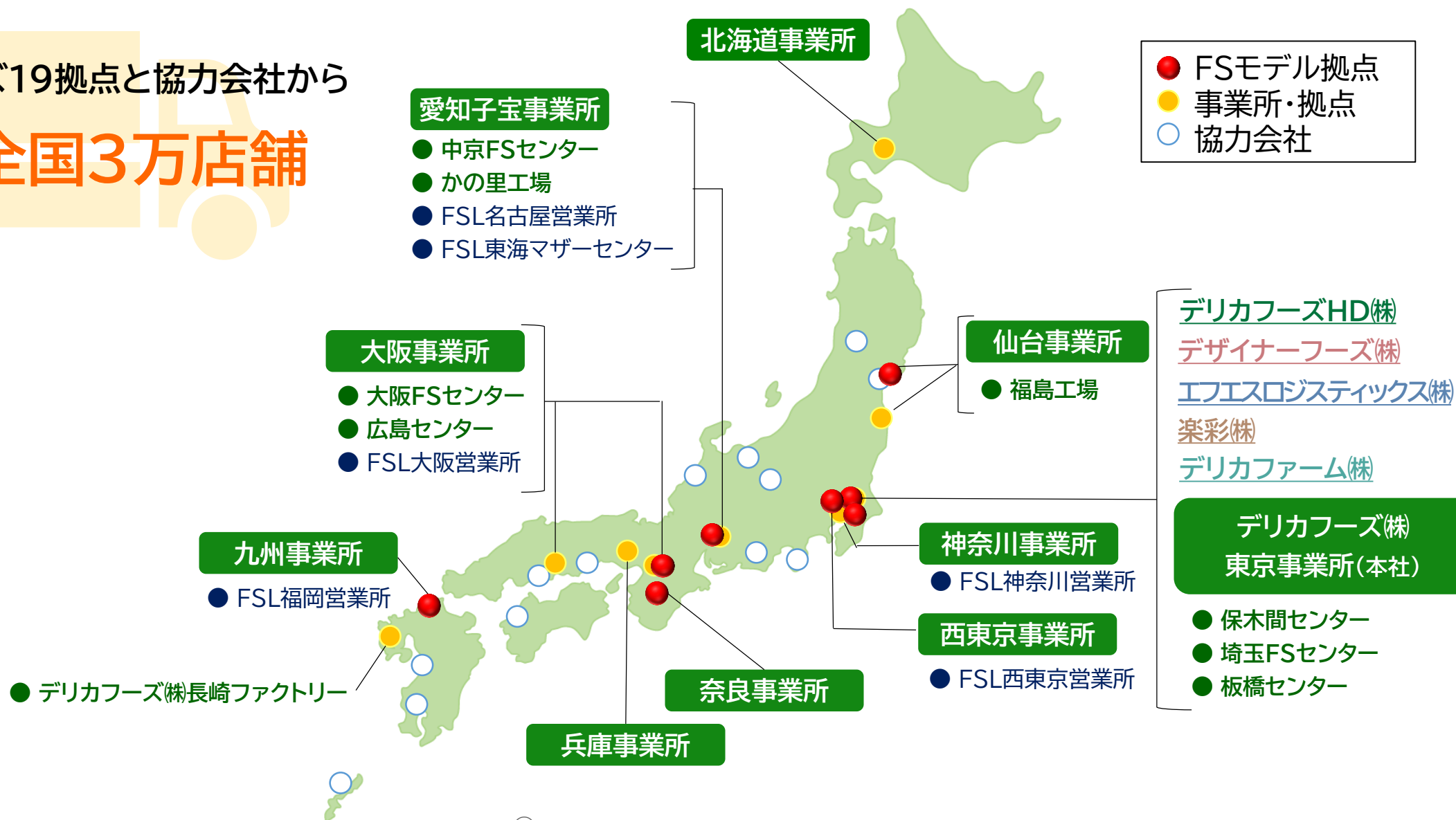
総面積 30,564㎡

他社には追いつけない優位性

全国に広がる配送網

デリカフーズ19拠点と協力会社から

日本全国3万店舗



取引先例 ※順不同

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

デリカフーズグループの業界地位

業務用青果物加工流通業界の主なプレーヤーと比較すると、当社は唯一の上場企業であり売上規模、拠点数ともに優位性を持つ。

	事業内容	売上高	従業員数 (正社員)	拠点数	上場等
デリカフーズグループ	業務用加工野菜・丸野菜 ミールキット他 (製造・販売)	622億円	850人	19拠点	東証 スタンダード
A社	業務用加工野菜・丸野菜 (製造・販売)	270億円	130人	7拠点	未上場
B社	業務用加工野菜・丸野菜 (販売)	160億円	100人	3拠点	未上場
C社	業務用加工野菜・丸野菜 (製造・販売)	40億円	35人	3拠点	未上場
D社	スーパー等向け加工野菜 (製造・販売)	150億円 (690億円)	340人	12拠点	未上場

他社数値は推定値に基づいているため、実際の数値とは異なる場合があります。

デリカフーズグループの業界地位

ISO22000・FSSC22000の取得、自社物流網、研究開発部門などグループの総合力で強みを発揮し、優位な状況を生み出している。

	全国 拠点	自社 物流	自社 加工工場	ISO・FSSC 認証チェーン	開発力 営業力	商品力	人材
デリカフーズグループ	◎	◎	◎	◎	◎	◎	◎
A社	○	△	○	○	△	○	-
B社	○	○	-	-	○	△	-
C社	△	-	△	△	△	△	-
D社	○	-	○	○	○	△	-

02.

2026年3月期 業績説明

及び 2027年3月期 業績予想



決算サマリー

1	売上高の状況	売上高は前期比+5.9%で通期としての過去最高を更新 ➤ インバウンド消費の拡大等もあり外食需要が堅調、4Qは一部外食の売上伸び悩み等で鈍化 ➤ 引き続き人手不足がカット野菜需要の追い風に ➤ 取引業種バランスの最適化を図りながら顧客ニーズに幅広く応えることで売上高は着実に増加 ➤ 物流事業も外販強化により売上高を順調に拡大
2	利益の状況	経常利益も通期としての過去最高を更新、前期比+145.7%の増益 ➤ 野菜価格が落ち着くなか、今年度から始まった本部集中仕入制度の奏功もあり、調達コスト・在庫の厳格管理、廃棄ロス削減が進む ➤ 人員配置・物流の最適化など現場オペレーションの効率化にも一定の成果あり
3	財務の状況	良好な収支状況を反映し、財務関連指標は総じて改善傾向継続 ➤ ネットD/Eレシオは1倍以下の水準かつ大幅低下、自己資本比率も30%超の水準で推移
4	業績予想	引き続き基本方針の着実な実践にて継続的に事業基盤の拡充を図り、売上・利益とも過去最高を更新見込み、1株当たり配当予想額も引き上げ ➤ 物流部門を始めとするグループ総合力の発揮で、新たな企業価値の創造を通じた一層の売上拡大を目指すと同時に、天候不順の収益影響を抑制するべく、主に調達面の強化・見直しに向けた諸施策を推進することで、引き続き増収増益を見込む ➤ 今期の配当は1株当たり普通配当22円+記念配当3円=25円とほぼ倍増 来期の1株当たり配当予想も、上記増益計画を踏まえ、普通配当27円に増額の予定

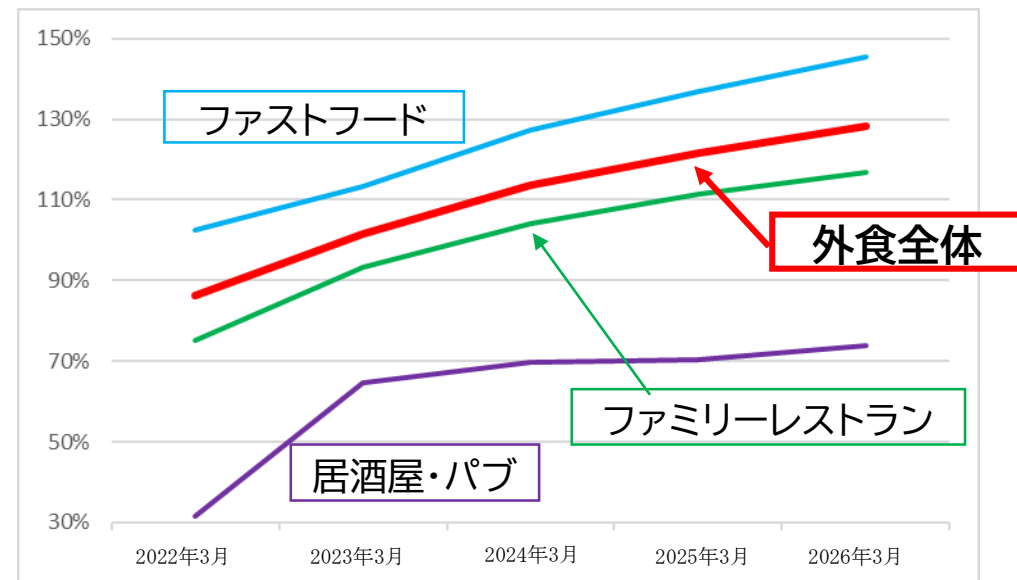
経営環境（2025年4月～2026年3月）

食品関連業界・青果物業界

- 外食需要はインバウンド消費の寄与もあり堅調なるも収益面の企業間格差が一部顕在化。人手不足や諸経費高騰など、経営環境は予断を許さない。
- 夏場の猛暑を始めとする気候変動の影響で野菜価格の乱高下が多品目にわたり断続的に発生。

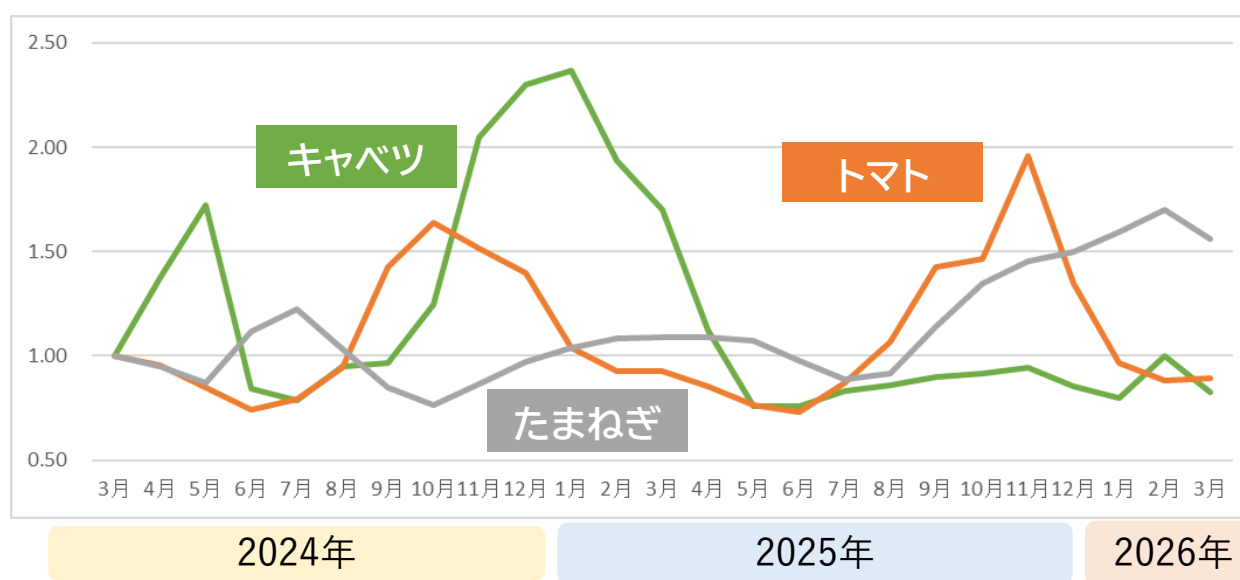
事業環境変化に対応した経営基盤の強化と、野菜高騰の常態化を想定した安定調達体制の再構築が急務。

外食業態別の売上高推移(2019年3月比)



(出所) 日本フードサービス協会「外食産業市場動向調査」

野菜の卸売価格の推移(全国) ※2024年3月の価格= 1 とした指数値



(出所) 農水省「青果物卸売市場調査」

業績概要

外食需要の堅調な推移や省力化ニーズの高まりを捉え、前期比+5.9%の増収。利益については、昨年度から始まった本部集中仕入制度の奏功、現場オペレーションの効率化等により市況変動にも適切に対応。前期比大幅な増益となり、過去最高を更新。

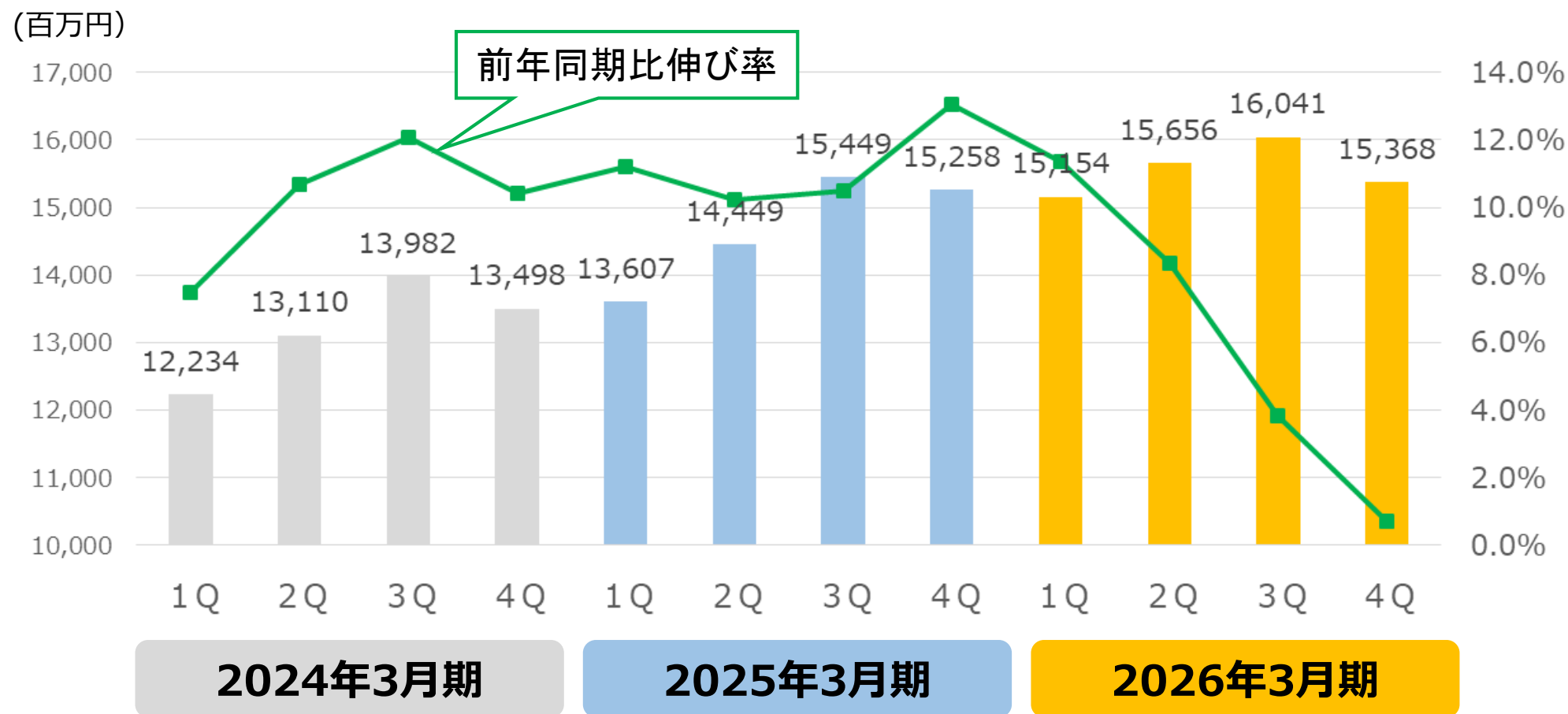
単位: 億円、%

	①	②	②-①	②÷①
	2025年3月期 (通期実績)	2026年3月期 (通期実績)	前期比 増減	対前期 増減率
売上高	587.6	622.2	34.6	5.9%
営業損益	8.1	21.1	13.0	161.9%
経常損益	8.8	21.7	12.9	145.7%
当期純損益	5.4	15.2	9.7	179.6%
1株当たり当期純損益(円)	33.26	93.38	60.12	180.8%
EBITDA	19.7	33.7	14.0	71.1%

※EBITDA＝営業利益＋減価償却費

業績推移（四半期別売上高）

売上高は各四半期とも前年同期を上回る右肩上がりで安定的に成長。2026年3月期は取引先ごとの採算状況を踏まえた方針の見直し、一部外食企業における売上の伸び悩みから、前年同期比伸び率は低下。



売上高の内訳

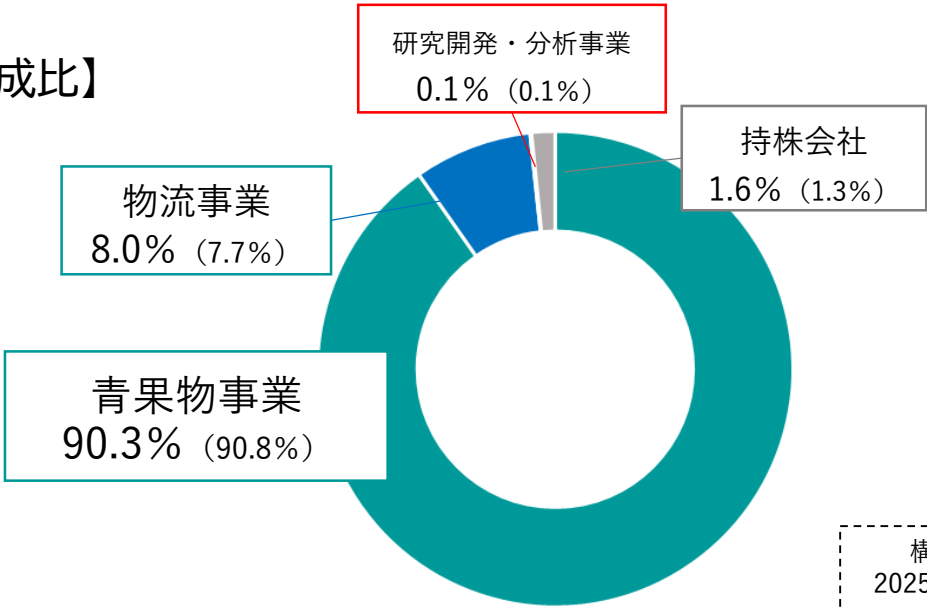
【事業セグメント別内訳】 ※連結消去前

	単位 億円		
	① 2025年3月期 (通期実績)	② 2026年3月期 (通期実績)	②-① 前期比 増減率
青果物事業	578.4	609.7	5.4%
物流事業	48.9	54.2	10.8%
研究開発・分析事業	0.8	0.7	-12.5%
持株会社	8.5	10.8	27.1%

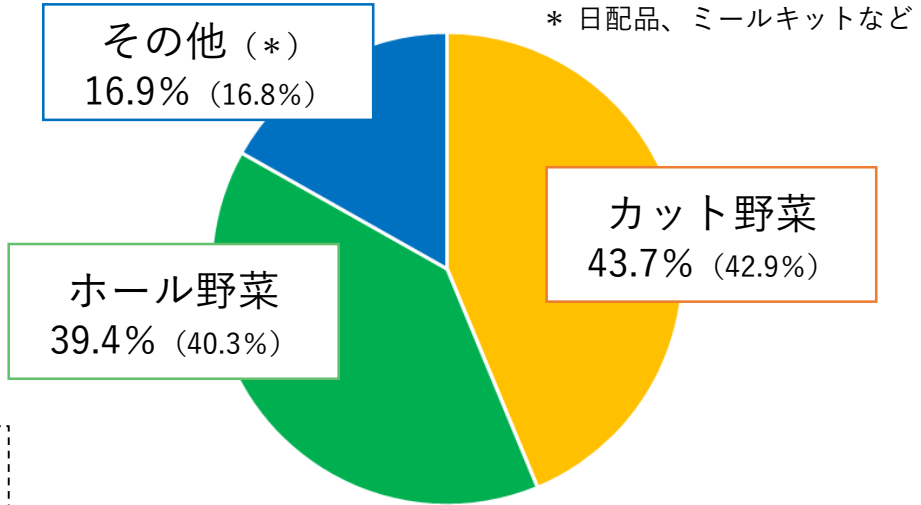
【商品別内訳】

	単位 億円		
	① 2025年3月期 (通期実績)	② 2026年3月期 (通期実績)	②-① 前期比 増減率
カット野菜	252.2	272.1	7.9%
ホール野菜	236.8	245.2	3.6%
その他	98.5	104.7	6.4%

【構成比】



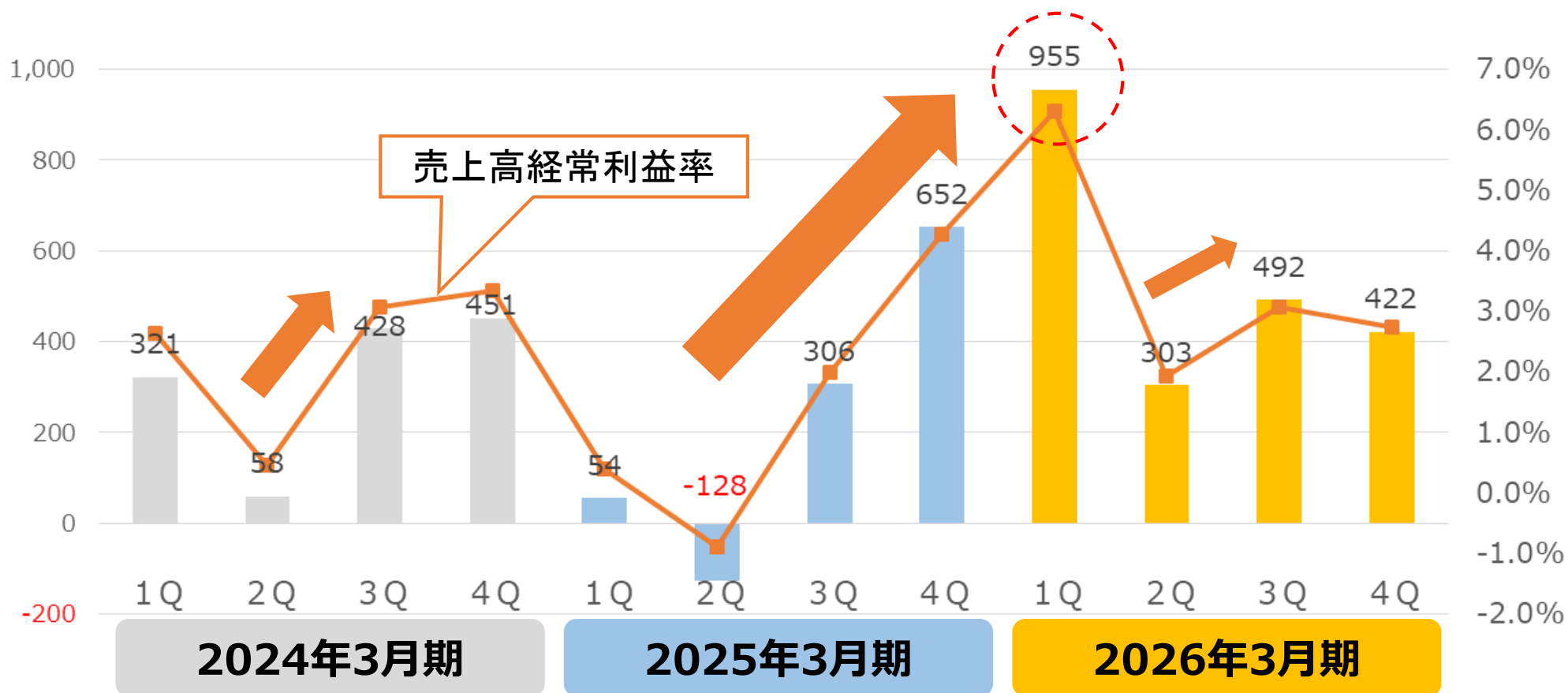
【構成比】



業績推移（四半期別経常利益）

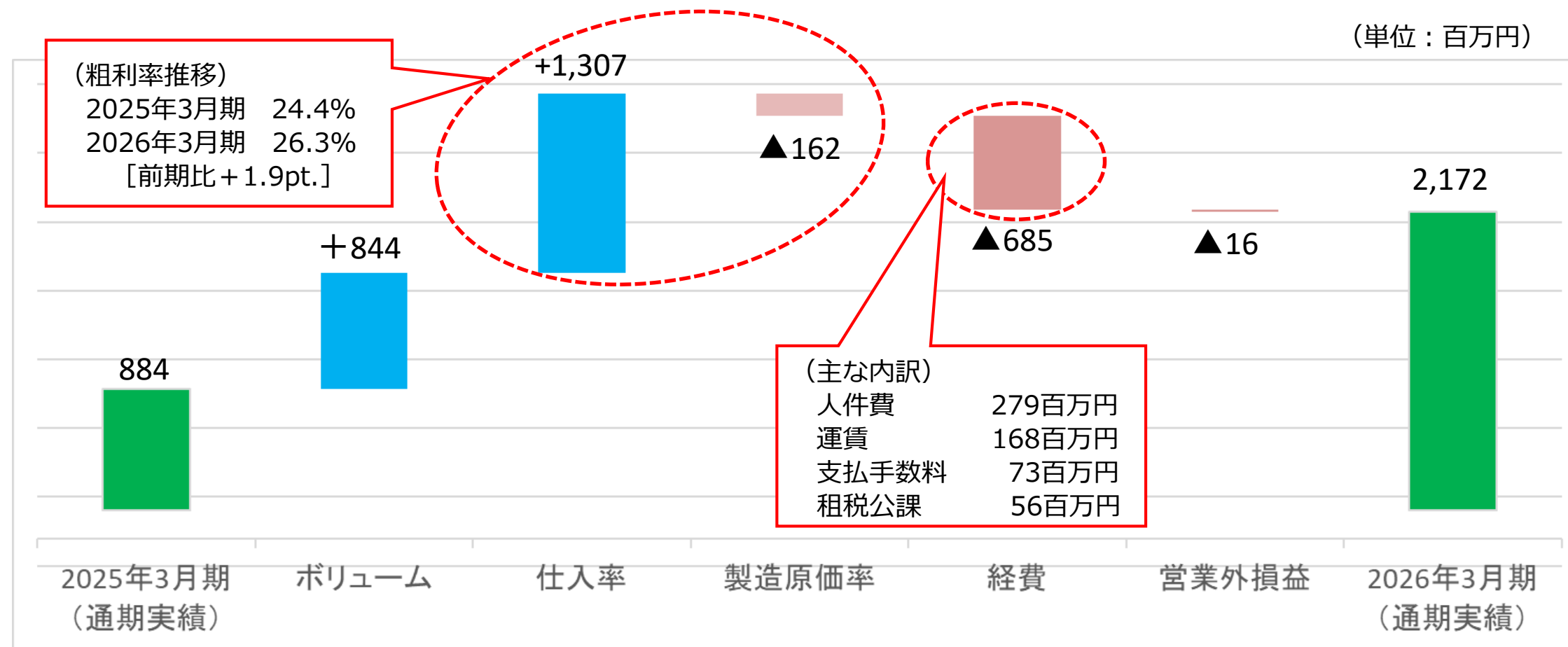
夏場の猛暑の影響で各年度とも2Qに収支が悪化、下期に価格転嫁により損失をカバーする図式。2025年3月期は損失が特に大きく、カバーは2026年3月期1Qに一部ずれ込んだ。2026年3月期は各種施策の奏功もあり、2Qも相応の利益を計上。

(百万円)



経常利益増減分析（概観）

2026年3月期は、堅調な外食需要、人手不足を背景とするカット野菜へのニーズの高まりを捉えたことによる売上増に加え、本部集中仕入を始めとする調達関連施策の奏功もあり、粗利益率は前年同期比1.9pt.の改善。人件費、運賃をはじめ経費の増加はあったが、経常利益も2,172百万円と大幅増益。



財務の状況

ネットDEレシオは1倍以下の水準かつ大幅に低下。自己資本比率も30%以上を超える水準で上昇、財務体質は改善傾向。

	単位 億円、%		
	① 2025年3月期 (期末実績)	② 2026年3月期 (期末実績)	②-① 前期末比 増減
有利子負債 *1	106.5	109.6	3.1
自己資本	90.3	104.3	14.0
総資産	266.4	295.1	28.7
ネットDEレシオ *2	0.77	0.54	△ 0.23
自己資本比率	33.9%	35.4%	1.5%
ROE *3	6.1%	15.6%	9.5%

*1 有利子負債：短期借入金+長期借入金+リース債務

*2 ネットDEレシオ：(有利子負債-現預金)/自己資本

*3 ROE(自己資本利益率)：当期純利益/自己資本

キャッシュフローの状況

営業キャッシュフローは、前年同期における補助金受取の影響（13.4億円）を考慮すれば、概ね増益を反映した大幅な伸びとなった。設備投資による固定資産の増加（玉ねぎ加工専用工場、東海マザーセンター）を加味しても、フリーキャッシュフローはプラスを維持。借入金も若干増加するなかで、現金及び現金同等物の期末残高は大幅に増加。

	単位 億円、%		
	① 2025年3月期 (通期実績)	② 2026年3月期 (通期実績)	②-① 前期比 増減
営業活動によるキャッシュフロー	37.9	31.5	△ 6.4
投資活動によるキャッシュフロー	△ 8.1	△ 18.3	△ 10.3
財務活動によるキャッシュフロー	△ 34.1	0.5	34.6
現金及び現金同等物期末残高	35.3	49.1	13.8

中期経営計画の概要（数値目標と実績〔財務KPI〕）

外食需要の堅調な推移に加え、物流機能をフックとした新たな取引先ニーズへの積極的な対応も図ることにより、引き続き安定的な増収を見込む。利益計画については、仕入・在庫の厳格管理、本部一括仕入制度など調達力強化の体制が定着することで仕入コストの安定的なコントロールの実現を図る。加えて、生産面の効率化や業務の無駄を排除する全社運動の効果なども見込み、増益を予想。

	2024年 3月期[実績]	2025年 3月期[実績]	2026年 3月期[実績]	2027年 3月期[目標]	長期ビジョン
売上高 [前期比増加率]	528億円 [10.2%]	587億円 [11.2%]	622億円 [5.9%]	670億円 [7.7%]	1000億円
経常利益 [前期比増加率] (経常利益率)	12.5億円 [63.5%] (2.4%)	8.8億円 [▲29.7%] (1.5%)	21.7億円 [145.7%] (3.5%)	25.5億円 [17.3%] (3.8%)	40億円～50億円 (4%～5%)
EBITDA	21.3億円	(19.7億円)	(33.7億円)	(37億円)	
ROE	12.3%	6.1%	15.6%	16.0%	

〔ご参考〕想定する現状の株主資本コストの水準： 5%～10%程度

中期経営計画の概要（数値目標と実績 [非財務KPI] ）

	2024年 3月期[実績]	2025年 3月期[実績]	2026年 3月期[実績]	2027年 3月期[目標]
野菜残渣の リサイクル率	50%	62%	62%	60%
CO ₂ 排出量削減率 (物流部門・売上高 当たり原単位)	—	2024/3期比 ▲7%	2024/3期比 ▲8%	2024/3期比 ▲10%
従業員エンゲージ メントスコア (100pt.満点)	72pt.	69pt.	68pt.	80pt.
従業員の声を集める 「4つの箱」への投稿 件数※	54件	130件	130件	130件

※「4つの箱」
ヘルプライン・投稿箱・
改善アイデアボックス・
リスペクトカード

ダイバーシティ & インクルージョンの取り組み状況

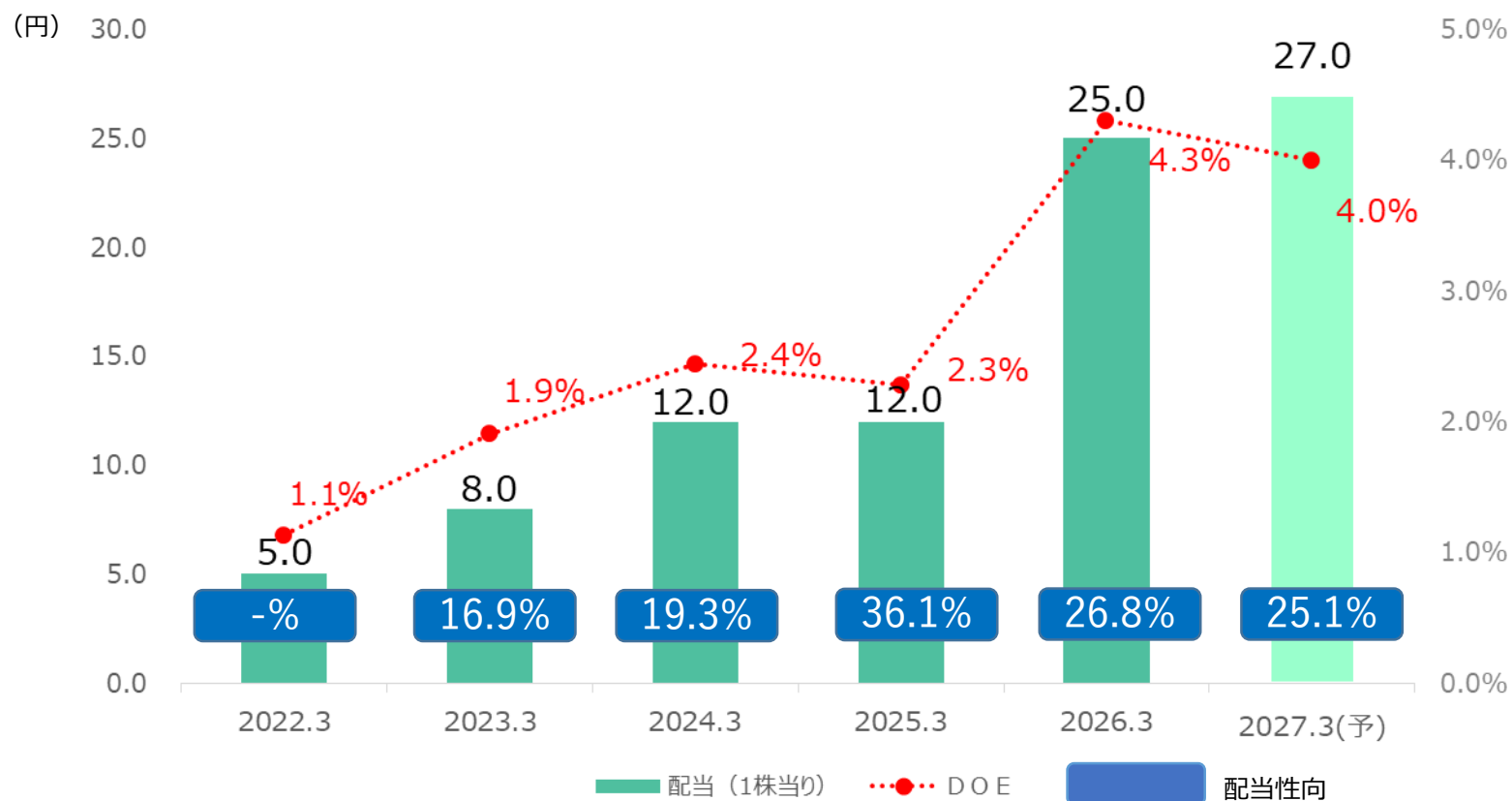
			2024年 3月期[実績]	2026年 3月期[実績]	2027年 3月期[目標]
Purpose Mission・Vision の実現	社会的課題解決組織	組織の醸成		取組中	組織の醸成
	次世代リーダーの育成	管理職平均年齢	42歳	39.8歳	42歳以下
情熱と能力を磨き 果敢に挑戦し イノベーションを起こす	女性管理職の育成	女性管理職比率※	21.5%	20.6%	23%以上
	多様な働き方への制度拡充	働き方新制度導入	2件／年	2件／年	3件以上／年
	成長意欲のある人財への投資	人財開発投資		売上高×0.3%	売上高×0.5%
個人の幸福と 会社の繁栄実現する 人財が集結	専門人財のキャリア採用	全社員比	9.5%	11.2%	15%以上
	グローバル人財の採用	グローバル人財比率	5%	4.7%	5%以上
	志高き人財の採用	新卒社員比率	5.6%	4.7%	5%以上／年

※ 物流部門除く

配当金及び配当性向の推移

当社は、企業としての成長に応じた安定的・継続的な株主還元を実施し、配当性向30%程度を目線に、累進的配当を堅持する基本方針。

2026年3月期の1株当たり配当は、大幅増益に応じた普通配当の増配（前期比+10円の22円）に 第五次中期経営計画の前倒し達成を踏まえた記念配当を加えた25円を予定。2027年3月期の配当も、増益基調を背景に普通配当の増配を予想（前期比+2円の27円）。



(株)日本政策投資銀行（DBJ）との資本業務提携について

(株)日本政策投資銀行（DBJ）への第三者割当方式による資金調達15億円：

- 転換社債 7.5億円 = 物流拠点への投資に充当
- 新株予約権 7.5億円 = 将来のM&A・アライアンスに充当

※転換社債は額面現金決済条項を導入することで将来の株式発行に伴う希薄化を大幅に回避

※転換価額・行使価額は881円であるが、株価が1,000円以上になった場合に限り行使可能とする特約付き



デリカフーズホールディングス株式会社
DELICA FOODS HOLDINGS CO., LTD.

- ・ 主に外食・中食事業者向けにカット野菜、ホール野菜を取り扱う**国内最大手の業務用青果物卸売事業者**
- ・ 2010年の東京FSセンター開設以降拠点設置を進め、**規模・質両面で競合他社を圧倒**する水準で、**全国にスーパーコールドチェーン網を整備**



DBJ

日本政策投資銀行
Development Bank of Japan

- ・ **資金調達の多様化**支援による財務基盤の安定化
- ・ **次期中計の検討・開示**支援、**戦略的なM&A**の実行支援等による中長期成長戦略の検討・実行推進
- ・ **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た**青果物サプライチェーンの強靱化**、**経営の高度化・効率化**推進

本資本業務提携の狙い

「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・発展

03.

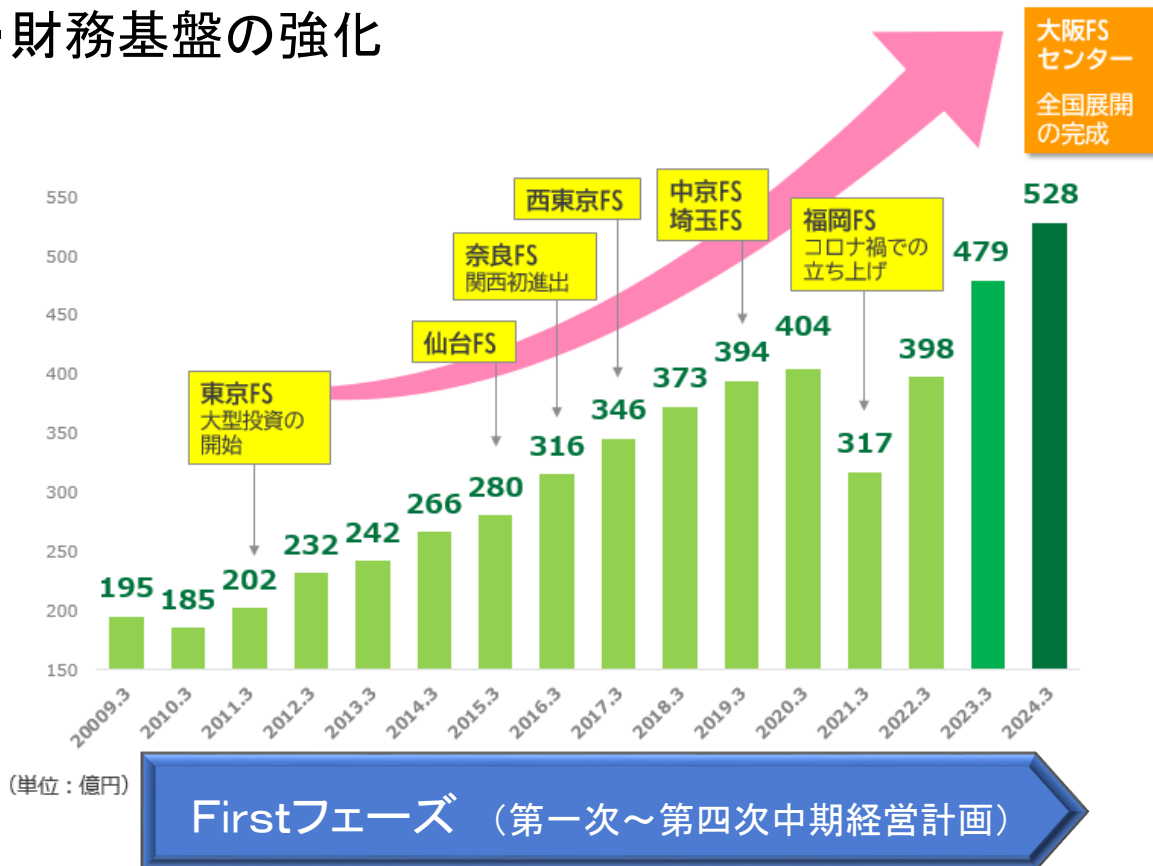
第五次中期経営計画の実行状況と 今後の展望



第五次中期経営計画の位置づけ（長期ビジョンとの関係）

- ・FSモデルの全国展開
- ・ポートフォリオの変革
- ・物流事業への参入
- ・財務基盤の強化

第五次中期経営計画
keep on trying 2027



長期ビジョン 10年後(2034年)のありたい姿

- 野菜の総合加工メーカーとしてのポジションを確立
- 持続可能な農業の実現
- 個人の幸福と会社の繁栄の両立を実現

売上高

1,000億円

経常利益率

4～5%

ROE

10～15%程度

重点戦略

企業価値創造
ESG経営
事業領域の拡大

第五次
中期経営計画
FY2024～2026

次期
中期経営計画
FY2027～

DFG Secondフェーズ

「第五次中期経営計画」基本方針（事業戦略）および主な進捗状況

（１）各種ポートフォリオの変革

●事業ポートフォリオの変革

物流事業：「2024年問題」を追い風に外販も強化～業績堅調

●商品ポートフォリオの変革

食品事業部：付加価値の高い青果物加工品を開発（自社＆共同）

成長の加速

（２）青果物サプライチェーンの構造変革

●輸入野菜の国産化

●調達インフラの再構築

●青果物サプライチェーンの合理化

収益の安定化と
今後の成長に向けた
供給体制の構築

第五次中期経営
計画における
主要戦略の追加

（３）研究部門・開発部門への投資拡大

●貯蔵の長期化

デザイナーフーズ：長期保存技術のノウハウを活用し、
デリカフーズの在庫オペレーションの適正化に成果

第五次中期経営計画における追加主要戦略



農業への参入

- 自社農場の保有
- 研究開発を推進
- 農業ノウハウ習得

将来価格の安定化

農業部門の利益化



輸入野菜の国産化

- 玉ねぎ加工専用工場開設
- 赤系トマト推進
- 国産付加価値の向上

未来の食料問題対策

契約産地の拡大と
囲い込み



長期保存技術の開発

- 長期保存技術の開発
- 消費期限の延長
- 品種特性の研究
- 貯蔵センター開設

損失を防ぎ
利益率を向上

農作業を合理化し
収益化



就農支援プラットフォームの構築

- 新規就農支援
- 作業領域の変換
- 合理化・DX化
- 他産業から参入推進

未来の食料問題対策

持続可能な
農業の実現

目的

愛知・大阪・兵庫・奈良の玉葱加工を1工場に集約
剥き玉葱から最終商品まで一気通貫の生産ライン

単一原料専用工場として各種合理化を図る

- ①原料調達の合理化
- ②単品生産による自動化・省人化
- ③一気通貫生産による品質・菌数制御の向上
（消費期限延長）
- ④他工場における生産キャパの拡大
- ⑤製造社員の育成工場として運用（教育施設）
- ⑥原価低減



建築コストが高騰する中、工場の再編により生産力と生産性を向上

目的

持続可能な農業を実現する為、当社自らが農業に参入
農業の実態や経営状態を学び新たな推進力を養う

- ①農業ノウハウの習得
- ②作業領域の変換を模索
- ③赤系トマト、種無しピーマンの各種テスト・栽培を実施
- ④次世代農業の可能性を追求



＜熊本農場＞熊本県玉名市
ビニールハウス施設（約1ha）を取得

業務加工用野菜の合理性・収益性を追求

目的

西日本の大型原料を1センターに集約

長期貯蔵による安定供給の実現

農作業の請負による農家の負担低減

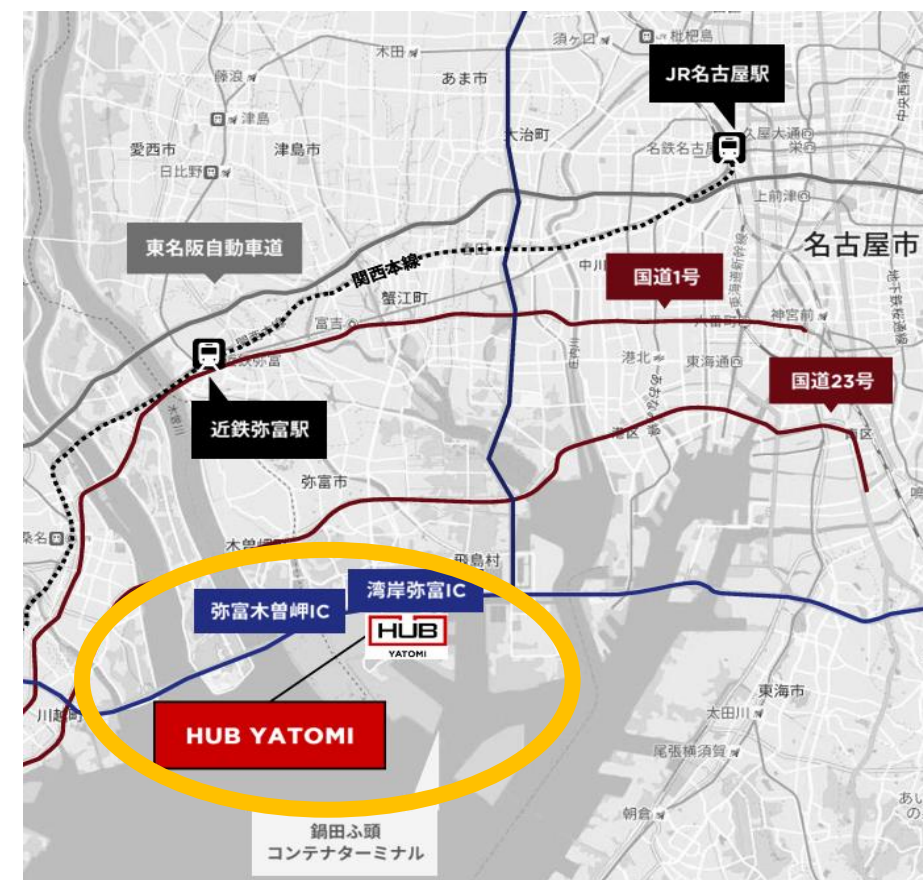
【目論見・検証内容】

貯蔵技術を用いて新たな青果物流通システムを構築する

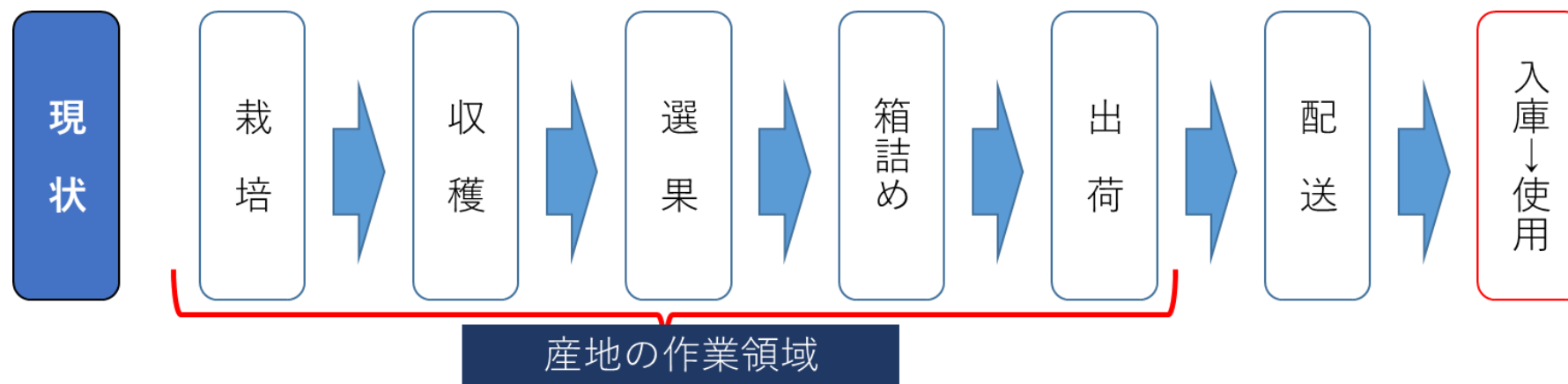
農作業と流通業の垣根を超えた作業分担の構築

- ①一括調達による調達メリット・物流メリットの創出
- ②在庫保管の集約による合理化
- ③長期貯蔵による安定供給の実現検証
- ④農作業(選果・パッケージ業務)の請負検証
- ⑤対象事業所におけるメリット検証

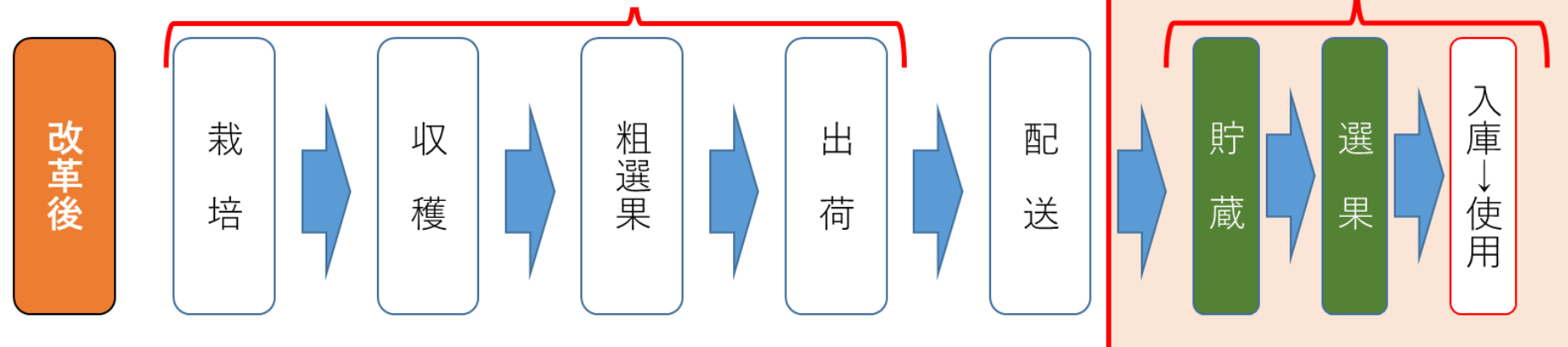
	+ 湾岸弥富IC	約1.5km（車約3分）
	+ 弥富木曽岬IC	約3km（車約5分）
	+ 鍋田ふ頭 コンテナターミナル	約3.5km（車約5分）



赤系トマトによる流通構造の变革

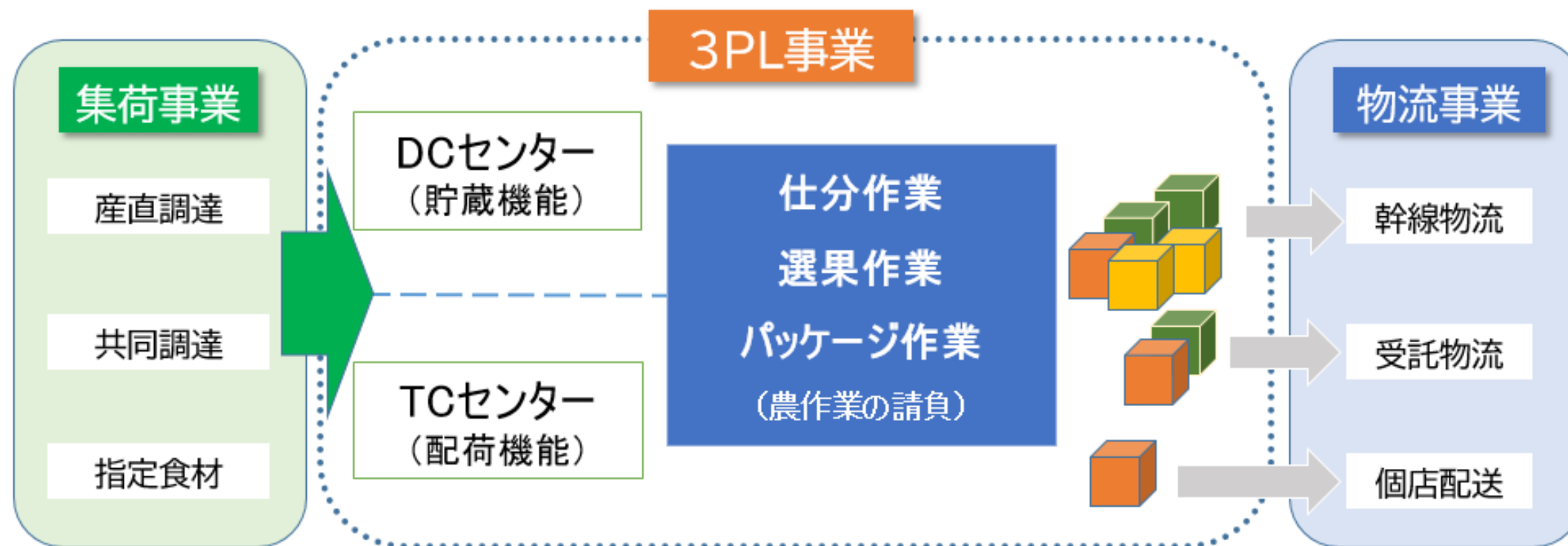


農家の作業負担と雇用を軽減



農家の作業領域を流通(当社)へ移行。農業の人手不足・合理化対策の実行

物流子会社(エフエスロジスティックス株)のTC(通過型物流センター)として活用、一層の外販拡大を目指す



外食業界との強固な関係を活用し物流機能を成長エンジンに

食の外部化市場
(外食+中食)

32兆円

(諸説あり)

食材比率
約30%

【推定値】 食材比率を100%とした場合の内訳

	ファミリーレストラン系		ファストフード系
1. 肉類:	30%	～	50%
2. 魚介類:	15%	～	0%
3. 野菜・果実:	15%	～	10%
4. 穀類・麺・米:	10%	～	15%
5. 乳製品・卵類:	7%	～	7%
6. 調味料・油・乾物:	6%	～	8%
7. 加工品・副材:	10%	～	7%
8. 飲料:	7%	～	3%

業務用青果物市場の規模は
業務用食材市場の規模は

約1.5兆円
約10兆円

今後は物流事業が
成長エンジン

現ビジネスモデルを活用した事業領域の拡大

現状機能（青果物）

受注

指示書

仕分

配送

各店納品

3万店舗
の実績

領域の拡大（野菜外）

資材

乳製品

調味料など

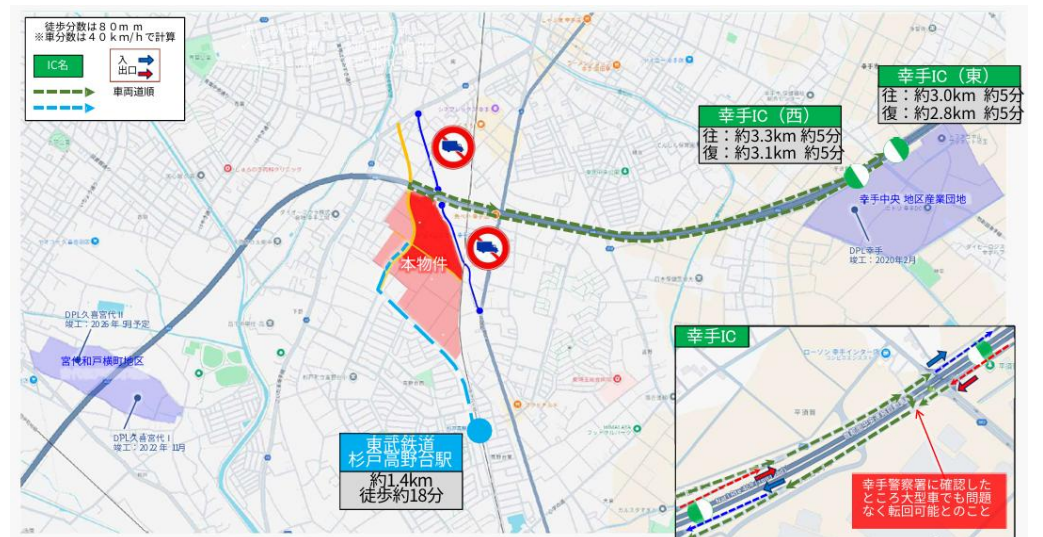
東海マザーセンター

低コスト
収益化

センター納品

各店納品

幸手プロジェクト発足 (2027年～28年開設計画：埼玉県幸手市)



幸手プロジェクト 土地利用計画

非農用地：約8.8ha（物流・加工工場等） 農業街区：約19.5ha（業務用）
26年度秋：造成着工、27年度～28年度：街区毎に順次建築着工
2030年度以降：まち開き



■農用地①～③：サラダボウル様



■非農用地③：デリカフーズ様

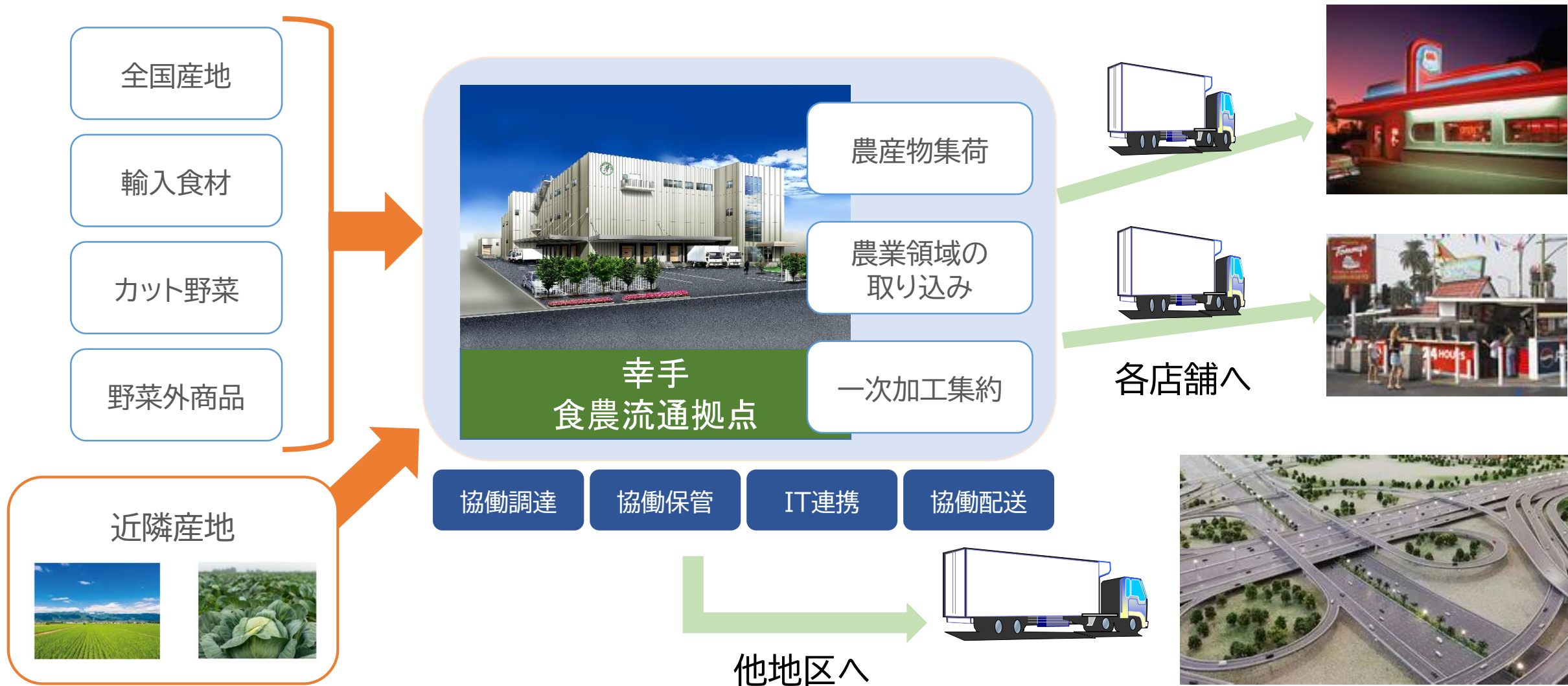


■非農用地①+②：東急不動産



※非農用地①は用地取得前に他社を誘致する可能性有

幸手プロジェクト 事業ビジョン（東日本マザーセンター）



新規就農プラットフォームの構築

業務加工用向けの栽培

稲作との二毛作契約

独立までの買い上げ保証(米・野菜)

夏



冬



自立支援・複数年契約

デリカフーズ
DELICA FOODS GROUP

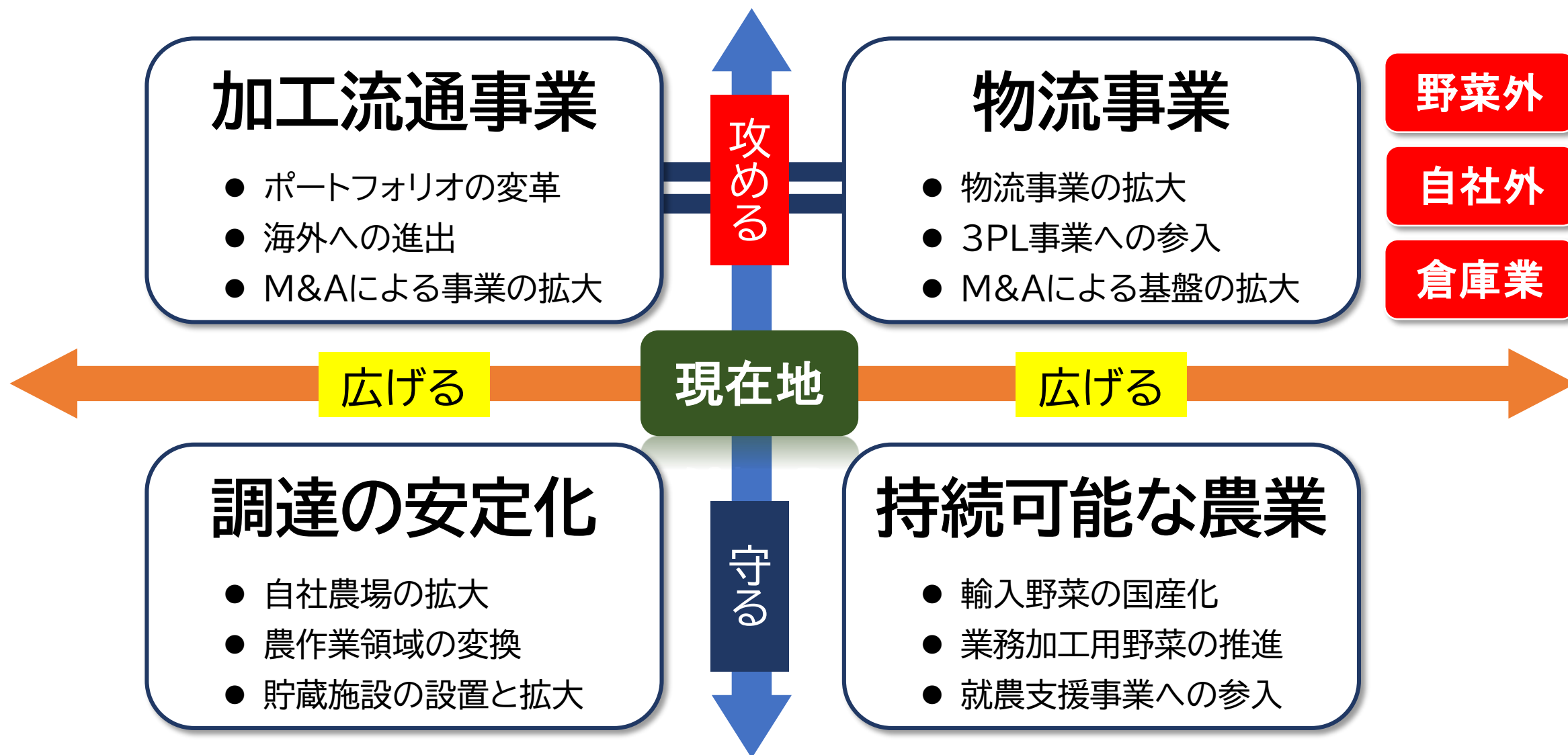


株式会社 神明ホールディングス



就農支援プラットフォーム





成長戦略投資

- 拠点・設備投資
- 物流事業投資
- M&A

人的資本政策

- 理念経営の実践
- 労働集約型事業の勝筋
- ダイバーシティー&IC

ガバナンス

- コーポレートガバナンスの充実
- リスクマネジメントの強化
- 人財教育～内部統制強化

社会貢献

- SDGsへの貢献
- 食品ロスの低減
- 環境・地域への貢献

方針

第五次中期経営計画の最終年度として
次期中経に向けた新たな挑戦を推し進める

デリカフーズ(株)＋FSLによる新たな事業領域への挑戦

安定調達に向けた当社初(発)の貯蔵システム構築に挑戦

成長投資に向けた財務基盤の強化・調達手段の多様化

質・量 両面での人財の確保と育成(インセンティブ強化)

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。

(本件についてのご連絡先)

デリカフーズホールディングス株式会社

電話 03(3858)1037 FAX 03(5851)1056

Purpose of Delica Foods Group

野菜の未来を変える。
野菜で未来を変える。

デリカフーズ 
DELICA FOODS GROUP