15

第15期　事業報告書

平成29年4月1日▶平成30年3月31日

INVESTOR RELATIONS

DELICA REPORT

［デリカレポート］

デリカフーズホールディングス株式会社

DELICA FOODS HOLDINGS CO., LTD.

東証１部　証券コード 3392

TOP MESSAGE

株主の皆様には平素より格別のご高配を賜りまして、厚く御礼を申し上げます。当期も売上が順調に推移し、ここに事業報告をすることができました。これもひとえに、株主の皆様のご理解、ご支援の賜物と、重ねて心より御礼を申し上げます。

青果物流通業界におきましては、上半期は青果物の出荷量・価格は概ね平年並みで推移いたしました。しかし、下半期は、相次ぐ台風上陸や日照不足が価格高騰や品質悪化を招き、加工や出荷等の作業にも影響を及ぼすなど、厳しい経営環境が続きました。

このような中で当社グループは、中期経営計画をもとに「事業会社の統合による全体最適化」、「拠点増設政策の継続」、「研究開発部門の再編と強化」等の経営施策を進めてまいりました。まず「事業会社の統合による全体最適化」といたしましては、子会社 東京デリカフーズ㈱を存続会社、名古屋デリカフーズ㈱及び大阪デリカフーズ㈱を消滅会社とする吸収合併を実施し、すでにスケールメリットを活かした調達コストの低減などの効果が出ております。「拠点増設政策の継続」に関しては、高槻センター、平和島センターを開設したことにより取扱量が増大いたしました。「研究開発部門の再編と強化」につきましては、研究開発部門をデザイナーフーズ㈱と㈱メディカル青果物研究所に分割・再編いたしました。

このような施策の結果、当連結会計年度における売上高は37,252百万円（前期比7.8%増）となりました。利益面では不作による影響がありましたが、生産性改善・廃棄ロス削減活動への注力、10月以降の組織再編効果等により、営業利益694百万円（前期比24.5%増）、経常利益762百万円（前期比26.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は475百万円（前期比44.4%増）となりました。

今後もグループ一丸となりさらなる企業価値向上に努めてまいりますので、株主の皆様におかれましては何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長　大崎善保

業績の概況

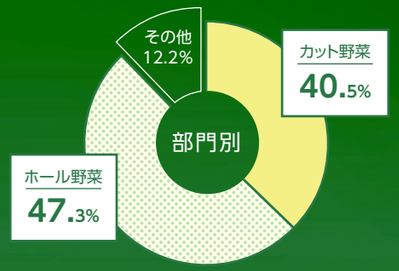
売上高は8年連続過去最高を計上し利益は前期比増も、計画を下回りました。

青果物事業においては、高槻センター、平和島センターの開設により取扱量が増大したこと、主要取引先である外食産業の売上が堅調に推移したことに加え、人手不足によりカット野菜の需要が増加したことなどにより、増収となりました。利益面では、天候不順による調達環境の悪化、規模拡大による物流コストの増加、研究・分析事業の再編費用の発生等がありましたが、営業利益は昨年比24.5%増の増益となりました。

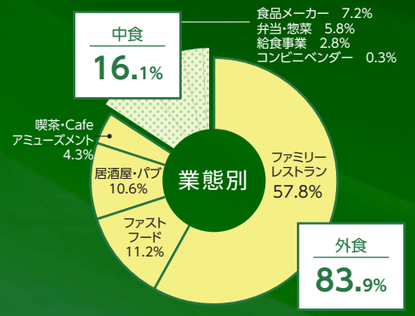
当連結会計年度の業績

売上高	37,252百万円（前期比7.8%増）
営業利益	694百万円（前期比24.5%増）
経常利益	762百万円（前期比26.0%増）
親会社株主に帰属する当期純利益	475百万円（前期比44.4%増）
1株当たり当期純利益	64.62円
総資産利益率（ROA）	2.55%
株主資本利益率（ROE）	6.62%

販売構成比



カット野菜とは、お客様のご要望に合わせて加工された野菜です。継続的な人手不足の影響により、年々需要が高まっています。また、第三の基軸商品として展開している真空加熱野菜もカット野菜に分類されます。



外食・中食と大きく分けて2つの業態があり、全体の8割以上が外食業界に向けた売上となっております。

※ファミリーレストランには、イタリア料理、中華料理、和食等の業態も含まれております。

取締役のご紹介

取締役（未来開発最高役員）
にわ　ますみ
丹羽 真清
デザイナーフーズ株式会社 代表取締役社長 兼任

専務取締役
すぎ　かずや
杉 和也

取締役
こばやし　けんじ
小林 憲司
デリカフーズ株式会社 取締役副社長 兼任

社外取締役
おざき　ひろゆき
尾崎 弘之

社外取締役
しばた　みすず
柴田 美鈴

取締役会長
たちもと　いさたけ
舘本 勲武

全国農業協同組合連合会・農業総合研究所・デリカフーズホールディングス 3社座談会

これからの農業を変える業務提携

デリカフーズホールディングス㈱は、平成29年10月に㈱農業総合研究所（以下農総研）、平成30年3月に全国農業協同組合連合会（以下全農）と業務提携いたしました。それに関連して今回、3社による座談会を実施。農業や流通の現状とこれからの展望について意見交換を行いました。

デリカフーズ

- ・国内産地の開拓・育成
- ・全国に広がる拠点、物流の相互活用
- ・野菜の価値向上に向けた共同開発
- ・青果物収量予測システムの構築 など

全農

- ・全国に広がる拠点・物流の相互活用
- ・ITを活用した情報システムの共有
- ・契約産地・食材の相互展開
- ・プラットフォームの構築 など

農総研

青果物流通インフラを再構築

Q 今回、デリカフーズホールディングス㈱（以下デリカフーズ）と2社が業務提携を締結したのはなぜですか?

大﨑　野菜を生産する農業、そして消費へ繋ぐ流通。いずれも時代の変化に伴い大きな課題に直面しています。農業現場においては担い手不足や農業者の高齢化。流通においては物流コストの上昇やマーケットの変化による供給難。消費においても野菜の消費量は年々減少傾向にあります。もはやこれらは一企業の問題ではなく、青果物の生産から流通そして消費に至るまで、業界全体で取り組むべき課題と言えます。

想いを共有し、各々の強みを最大限に活かし、かつ協業による相乗効果や効率化を図る。それらを実現できるパートナーが全農さんと農総研さんでした。

Q 業務提携によりさまざまな活動が期待されますが、特に重要とされる取り組みを教えてください。

大﨑　野菜は産地から消費地、最終消費段階まで非常に長い流通経路を経由しますが、現状の流通には多くの無駄や重複、非効率な取り扱いが存在し、流通上の廃棄ロスも多数発生しています。一方、野菜は鮮度や美味しさが命です。新鮮な野菜をお届けするには、安全を担保できる集出荷拠点とチルド管理された物流網が必要です。デリカフーズはこれまで全国に拠点を設置し、チルド物流網を拡大してきました。また、研究開発や提案営業など多くのノウハウも有しています。業界における流通の効率化と機能の向上を図るためにも広く仲間を集め、協業による「新たな青果物流通インフラ」を構築する必要があるとの考えに至りました。

全農さん、農総研さん、デリカフーズの3社協業には大きな意味があります。

現状、青果物の流通には、大きく分けて3つの流通経路が存在します。まずは、農協から市場を通じて、スーパーマーケットなどの小売店に並ぶ市場流通。こちらは全農さんが得意な分野です。次に、必要な量の野菜を産地と直接契約し、加工・仕分けをして外食企業や食品メーカーなどに販売する業務加工用流通。こちらはデリカフーズが得意とする分野です。さらに最近では、農総研さんのように通販や直売を行う新たな流通の仕組みができつつあります。現状は3社がそれぞれの方法で調達から販売までを行っていますが、さらに効率的で機能的な次世代型の青果物流通インフラを実現させるためには、3つの流通経路を相互活用し、最適化に向け改革を進める必要があります。今回、全農さん、農総研さんから賛同を頂けたのは有難い次第です。

及川　野菜の鮮度を保つためには、まずIT化よりも物流です。いかに効率的に運び、物流コストを減らすか。1社で考えるには、なかなか難しい問題です。インフラの共有は私達にとっても有難い取り組みですね。

野﨑　私たち全農が所有している物流施設は、100%効率的に運用されているわけではありません。一方、デリカフーズさんが使用している施設にも余裕があれば、お互いに共同利用することで効率化を図れると考えています。また、現状では各々で野菜を配送していますが、農業の世界でも配送員不足やコストの上昇など物流面は今後ますます厳しくなることが予測されます。農家を支える面からもインフラの構築には大変期待しています。

大﨑　インフラの構築は3社が望む取り組みですね。また大きなビジネスチャンスも期待できます。業務提携の中で青果物流通インフラの構築は、特に力をいれて取り組んでいきたいと思います。

野菜消費拡大を目指すプロジェクトチーム

Q 調達（農業）から販売についてはいかがですか?

大﨑　日本で栽培される青果物全体の出荷先を見ると、20年ほど前まではスーパーなどの小売向け出荷が60%、業務加工用は40%程度でした。しかし現在では数字は逆転し、業務加工用が55%ほどまでに上昇しています。その背景には食の外部化やカット野菜マーケットの成長があり、今後さらに増加することが予測されますね。

野﨑　だからこそ全農も、ホール野菜をそのまま供給するだけでなく時代の流れに対応する必要があると考えています。また、小売向けに野菜を販売する際は形がきれいで揃っているものが評価されますが、業務用の野菜はカットなどの加工を行うため、多少見た目が悪くても使い切ることが可能。そこで、デリカフーズさんと協力することで流通の幅を広げ、産地の拡大に繋げていきたいと考えています。デリカフーズさんは生産者からみても魅力的な販売先です。

> 理想は生産された野菜が全て消費されること
>
> デリカフーズホールディングス㈱ 代表取締役社長　大﨑 善保

及川　私達はスーパーの売り場の中に直売所を構えています。生産者自身が商品と価格を設定して販売する方式をとっており、生産意欲を駆り立てます。農家さん自らマーケットを調査し挑戦する姿勢は、農業においてとても良いことだと思います。農総研は農家さんが元気になるパートナーとの位置づけです。

大﨑　これまでの農家さんは自分の野菜を自由に販売することが難しく、市場販売・契約販売・直売のいずれかを選ばなければならない状況にありました。今回の取り組みでは、農家さんが自由に販売先を選ぶことも可能になります。生産意欲を高め、担い手の育成

「業務用の八百屋」として、生産者から野菜を仕入れ、外食・中食産業を中心に卸している青果物専門の商社。カットや加熱などの加工業務も行っている。

農業を持続可能なビジネスにしていきたい

㈱農業総合研究所 代表取締役社長　及川 智正

にも繋がります。

また、日本の食料自給率が危惧される中、野菜の規格や等級により「規格外野菜」が捨てられているという事実があります。販売先を選べるということは、畑で採れた野菜全てを消費しきることも可能になります。前述のインフラを構築することで、三社三様の販売先を生産者へ繋ぐことも可能となります。

Q　近年、野菜はその健康効果から注目が高まっています。野菜の消費拡大について考えをお聞かせください。

大﨑　野菜の消費量に関しては、国が一人当たり1日350グラムを目標に呼びかけていますが、現状は280グラム程度しか食べられていません。デリカフーズでは長年に渡る研究開発を活用して、美味しさや食べ方、健康効果について幅広く提案や啓蒙を行っています。

及川　「美味しい」の感覚は人によって違うので、表現するのはとても難しいと感じています。だからこそデリカフーズさんでは、数値化して定量的に示す「デリカスコア」に長年取り組んでいらっしゃいます。一方で、定性的な情報も大切。農総研ではITを活用し、生産者の方から「これは美味しいですよ」とか「こう調理すると更に美味しいよ」など、農家さんが自ら情報発信をするツールを売り場に提供しています。また、消費者側も農家さんに「本当に美味しいね」や「いつもありがとう」と答えてあげることも大切です。相互での情報交換ができてはじめて「繋ぐ」ことになると思いますね。

大﨑　農総研さんのITツールは非常に魅力的ですね。このような相互の情報交換を業務用流通でも取り入れていきたいと考えています。

野﨑　野菜の消費を拡大するためには、お客様の意見を取り入れて商品開発を進める「マーケットイン」の考え方で産地作りをしていく必要があります。生産者が作りたいものを作るだけではなく、消費者が食べたい野菜、食べたい味、求める効果を野菜作りに反映していく必要があります。また、それらを全国の生産地へ広げていく必要もあります。デリカフーズさんが持つ情報や要望を産地へ反映していくのが全農の役割ですね。

大﨑　農総研さんでは、映像やITなどさまざまな方法を駆使して生産者と消費者を繋ぐ取り組みをされています。また、全農さんも小売店向けに販促やPRを実施されていますが、デリカフーズを含め現時点では、それぞれがバラバラに活動している状況です。私達の共通の目的は野菜の消費量を増加させることです。今後、人口減少が予測される中、野菜の消費量を280グラムから350グラムに高めることが最大のマーケット拡大となります。提携3社が情報やツール、PR内容を共有して一緒に取り組めばもっと大きな啓蒙活動になります。

農業とIT技術を掛け合わせ、新しい農産物流通を創造するベンチャー企業。主に、生産者と小売店をダイレクトにつなぐ「農家の直売所」事業を展開している。

つまり、「野菜をたくさん食べてもらおうプロジェクト」のようなイメージですね。

野菜の消費が伸びれば、生産者も良し・私達も良し・消費者も健康になって三方良し! です。

これからの農業に向けたそれぞれの想い

Q　これからの農業・流通について、それぞれの想いをお聞かせください。

及川　僕らが作りたいのは、日本で農業が衰退しない仕組み。そのためには、持続可能な農業ビジネスに変化していく必要があると思います。現状の農業にはさまざまな課題が存在していて、なんとかお役に立ちたいとの思いで農総研を立ち上げました。しかしながら農業界の壁は厚く、一企業の力では限界があり、時間も人も足りません。「日本、そして世界の農業を良くしていきたい」という想いを叶えるには、同じ想いを持つ仲間が集まり手を組む必要があります。今回の取り組みが農業全体を元気にすることを期待しています。

今後はニーズに基づく商品づくりが大切

全国農業協同組合連合会 参事　野﨑 和美

野﨑　今、農業には大きな時代の変化が起きています。昔は生産者自身が野菜を選果して販売していましたが、時代は八百屋からスーパーマーケットに移り変わり、規格を統一して出荷する形に変化していきました。そして今は、カットしたり煮たり味をつけたりと、野菜を加工して販売する時代に変わりつつあります。これからはニーズに合わせて野菜の作り方、売り方も変えていく必要があります。産地と協力して商品づくりに取り組み、最終的には産地の振興にも繋がればと考えています。

大﨑　農業で一番理想的なのは、

「畑で獲れたものが全て消費されること」です。

しかし現状は規格や天候による畑でのロス、流通では出荷基準・品質、在庫によるロスが発生しており、生産者が丹精込めてつくった野菜が消費者の口に入ることなく捨てられています。ここにはこれまでの流通の仕組みや、野菜を見た目（形）で評価する評価基準、野菜の情報発信や啓蒙不足に原因があります。野菜は美味しさや華やかさ、旬や健康効果を楽しむものです。したがって、見た目だけではなく、野菜の中身をしっかり評価すれば、まだまだ野菜を十分活用できる方法はあります。儲からないと言われる農業が儲かる農業に変わることも可能だと思っています。

デリカフーズはこれまで「野菜の中身評価」や「ビックデータの構築」など、野菜の価値向上・健康訴求に取り組んできました。また、業界唯一の上場企業として積極的な投資と事業拡大を進めています。想いだけではなく、実行部隊として日本の農業を支えていきたいと思っています。

Q　最後に大﨑社長からまとめをお願いします。

今回の業務提携で三社が望む共通のビジョンは大きく3つです。

❶青果物流通インフラの構築

生産・流通の生産性向上および食材ロスの削減

❷野菜の消費拡大

野菜の価値向上、野菜の中身評価、販路拡大

❸日本農業への貢献

持続可能な儲かる農業へのサポート

また、この取り組みを実現しさらに強固なものにするため、収穫量の予測システムや貯蔵・在庫システムの開発を推し進めていきます。そしてこれらの仕組みをプラットフォーム化してさまざまな分野・活動が自由に乗り入れできるよう、活動の輪を広げていきたいと考えています。

農業協同組合の経済事業を担当し、農産物の販売などを行う。組合員の農業所得や農業生産力の拡大を通じて安定した食糧供給を目的とする。

今回の座談会で語りつくすことは難しいですが、同じ目標へ向かう意思は確認しあうことができました。

日本の農業・青果物流通は他の先進国に比べまだまだ非効率であり、業界全体での生産性向上が必要です。また、人々の健康を支える野菜、日本の農業は大きな可能性を秘めています。今回の業務提携がビジネスエコシステムへと発展し、業界の一助となるよう精進いたします。もちろん、当社グループは業界のTOPランナーとしてさらなる成長へと邁進してまいります。

一本日はありがとうございました。

SYSTEM　デリカフーズ㈱

西東京FSセンターでFSSC22000を取得

この度デリカフーズ㈱西東京FSセンターは、FSSC22000を取得いたしました。これは、ISO22000に食品防御の基準を加えた発展型の規格です。デリカフーズ㈱の工場としては、東京FSセンター、東京第二FSセンターに続いて3か所目の取得となります。今後も品質管理を徹底し、皆様に安全・安心な商品をお届けできるよう、より一層努力してまいります。

EVENT　デリカフーズホールディングス㈱

春のIR祭り2018に参加し、積極的なIR活動を展開

3月10日に東京ドームシティプリズムホールで開催された「春のIR祭り2018」にて、当社代表取締役社長の大﨑が講演を行いました。300名の個人投資家の皆様に向けて、会社概要を始め、真空加熱野菜や青果物流通への取り組みなどを紹介し、デリカフーズグループの実績と今後の展望をアピールしました。

MEDIA　デリカフーズホールディングス㈱

ラジオNIKKEIに出演し井上哲男氏と対談

ラジオNIKKEIにて放送中の個人投資家向けIR情報番組「朝イチマーケットスクエア『アサザイ』」に、当社代表取締役社長の大﨑が出演いたしました。番組ではアナリストの井上哲男氏と対談を行い、研究開発による野菜の価値向上や、青果物流通インフラの構築について紹介いたしました。

EVENT　㈱メディカル青果物研究所

オーガニック・エコフェスタ2018にて栄養価コンテストの分析を担当

平成30年2月24日に徳島県で開催された「オーガニック・エコフェスタ2018」にて、栄養価コンテストが行われ、コンテストに出品される全ての野菜の分析を㈱メディカル青果物研究所が担当いたしました。栄養価の高い野菜を栽培する方法等について参加者全員で共有する貴重な場となりました。

新たなセンター、続々誕生!

デリカフーズグループでは、第三次中期経営計画「Next Change 2020」の事業戦略に基づき、新たな事業拠点の開設を進めています。

高槻センター（大阪府高槻市）

Point 約250坪の冷蔵チルド倉庫完備

関西エリアの取扱量拡大に伴い、新たな拠点として高槻センターを賃借で開設いたしました。既存の工場からも近く、相互補完の体制が整いました。

平和島センター（東京都大田区）

Point 大田市場との連携

青果物流通における独自のインフラ構築を目的として、平成29年12月に開設いたしました。東京流通センターの一角という立地を活かし、大田市場との連携による調達力の強化を図ります。

中京FSセンター（愛知県弥富市）

Point 中京エリアの貯蔵・流通拠点

西日本地区における新たな貯蔵・流通拠点として、平成30年5月に中京FSセンターを開設いたしました。

本センターは約1万ケースの青果物を温度帯別に貯蔵することが可能であり、調達の効率化や各拠点への安定供給の実現を見込んでおります。

埼玉FSセンター（埼玉県八潮市）

Point グループ最大級の温度別貯蔵機能を完備

平成30年12月には、関東地区に新たなFSセンターを開設いたします。仕入から出荷までを4℃で保つ「スーパーコールドチェーン」や、当社グループ最大級となる約15,000ケースの温度別貯蔵を実現。自動化・省人化を目的とする最新の在庫管理システムを導入し、次世代型の青果物流通拠点となる予定です。

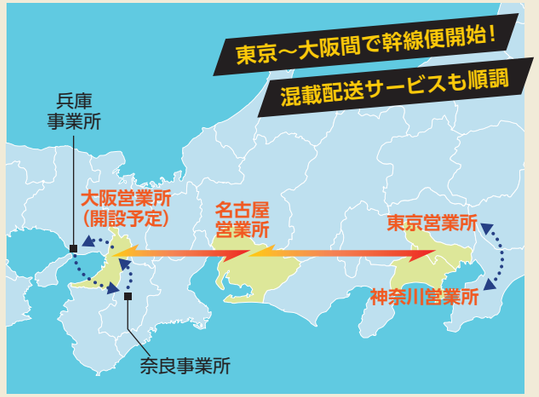
デリカフーズグループではグループインフラの構築を進めてまいります!

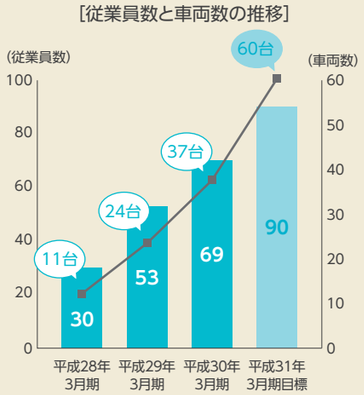
グループ最前線

FSL エフエスロジスティックス株式会社

デリカフーズグループの物流を担当するエフエスロジスティックス株式会社。物流のリスク低減と効率化を目指し、平成26年10月に設立されました。365日24時間体制でチルド配送を行い、野菜の入荷から発送まで低温で維持・管理する「コールドチェーン」にも対応しています。東京エリアにおける店舗配送の内製化を進めており、今後も全国に展開していく見込みです。

新しい物流のカタチを構築





現在、東京・神奈川・名古屋に営業所を開設し、平成29年4月から東京～名古屋間、10月には名古屋～大阪間で定期幹線便の運行を開始いたしました。開始当初は週3日からのスタートでしたが、現在は週6日の定期便に成長しております。また、他社様の商品を同時に運搬する「混載配送サービス」にも着手するなど、新たなサービスを展開し、お客様にも大変ご好評いただいております。従業員数も順調に増えており、平成30年3月期には69名となりました。

今後の展開

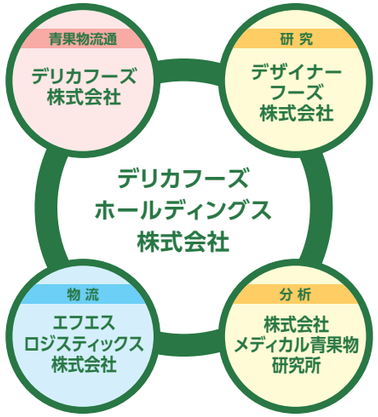
仙台から九州まで繋がる“大動脈”を2020年までに整備

今後の展開として、まずは大阪や仙台、九州に営業所を開設することを目指します。そして2020年までには、仙台から九州までを繋ぐ大幹線便網を整備します。また、野菜以外の物流にも徐々に着手。野菜をお届けする際、調味料などその他の食材や資材などもまとめて運搬することで、配送サービスの充実と効率化を推進いたします。これからもますます進化を続けるエフエスロジスティックスに、どうぞご期待ください。

ONE DELICA
ワンデリカについて

ワンデリカとは？

平成29年10月に行われたグループ統合。これまでは仕入から配送までを東京デリカフーズ㈱・名古屋デリカフーズ㈱・大阪デリカフーズ㈱それぞれで行っていましたが、1つの会社として統合することで、“ワンデリカ”体制となりました。



ワンデリカの今 Q&A

Q ワンデリカ全体の進捗はどうですか？

様々な管理を一本化できたことで、仕組や機能、従業員の気持ちも一つにまとまってきています。本年は新たに貯蔵センターを西日本、東日本に設置し、お客様が全国で多店舗展開される際に、品質の揃った商品を安定的に提供できるようになります。また、事業所間の人材交流が活発になり、グループ全体のレベルアップにつながっています。

Q 事業統合によるコストダウンの成果は出ていますか？

資材については大量一括購入により、年間で数千万円の経費が削減できる見込みです。また、統合によるスケールメリットで様々な改革が進んでいます。さらに、受注に関する窓口やデータベースを一本化したことで情報活用へとつながっています。

Q 商品統括本部は機能していますか？

各社で行っていた仕入を、グループ全体で管理するために商品統括本部が発足しました。手始めにレタスから産地の共有を開始し、徐々に品目を拡大する予定です。また購買を一元管理することで、各事業所の在庫状況を把握。効率的な調達と廃棄ロスの削減を目指します。

FEATURE!

働き方改革も推進中！

社員が安心して働ける環境を整えるため、働き方改革を進めております。例えば、任意で連休を取得できる「大型連休制度」を導入しています。他にも、自身や家族の誕生日などに有給取得を推進する「アニバーサリー休暇制度」を設けています。

その他 ●育児・介護短縮勤務 ●永年勤続リフレッシュ制度 など

決算レポート（第15期 事業報告 要旨）

連結財務諸表と当期決算のポイントについてご説明します。

連結貸借対照表（要旨）

単位：千円

資産の部	第14期 前連結会計年度 (平成29年3月31日)	第15期 当連結会計年度 (平成30年3月31日)
流動資産		
現金及び預金	4,948,188	4,266,759
売掛金	3,551,304	4,724,258
商品及び製品	127,392	146,548
仕掛品	8,173	14,510
原材料及び貯蔵品	60,502	72,016
繰延税金資産	53,184	74,113
その他	180,858	141,892
貸倒引当金	△3,034	△2,882
流動資産合計	8,926,569	9,437,217
固定資産 ❶		
有形固定資産		
建物及び構築物（純額）	3,601,753	3,417,643
土地	3,249,504	3,249,504
その他（純額）	1,414,338	1,880,430
有形固定資産合計	8,265,596	8,547,578
無形固定資産		
その他	40,490	51,069
無形固定資産合計	40,490	51,069
投資その他の資産		
投資有価証券	313,001	616,739
繰延税金資産	7,838	3,011
その他	512,442	639,165
貸倒引当金	△3,142	△6,174
投資その他の資産合計	830,140	1,252,742
固定資産合計	9,136,227	9,851,391
資産合計	18,062,797	19,288,608

単位：千円

負債の部	第14期 前連結会計年度 (平成29年3月31日)	第15期 当連結会計年度 (平成30年3月31日)
流動負債		
買掛金	1,870,791	2,161,816
短期借入金	490,000	260,000
1年内返済予定の長期借入金	1,000,020	1,009,040
未払法人税等	118,672	250,015
未払金	1,061,852	1,414,619
その他	223,553	313,412
流動負債合計	4,764,890	5,408,904
固定負債		
長期借入金	5,729,133	5,730,303
繰延税金負債	14,390	43,184
その他	458,347	566,446
固定負債合計	6,201,871	6,339,933
負債合計	10,966,761	11,748,838
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,377,113	1,377,113
資本剰余金	2,163,412	2,162,233
利益剰余金	3,497,754	3,863,397
自己株式	△39,674	△29,358
株主資本合計	6,998,605	7,373,385
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	95,181	165,221
退職給付に係る調整累計額	344	1,162
その他の包括利益累計額合計	95,526	166,384
新株予約権	1,902	—
純資産合計	7,096,035	7,539,770
負債純資産合計	18,062,797	19,288,608

	第14期	第15期
1株当たり当期純利益（円）	44.94	64.62
1株当たり純資産額（円）	965.36	1,022.82
自己資本（千円）	7,094,132	7,539,770
自己資本比率（%）	39.3	39.1

❶ 固定資産

固定資産は、前連結会計年度末に比べ7.8%増加しました。これは、主として、中京FSセンターの建設工事に伴う建物仮勘定が461百万円、投資有価証券が303百万円増加したことなどによります。

連結損益計算書（要旨）

単位：千円

	第14期 前連結会計年度 (自 平成28年4月 1日 至 平成29年3月31日)	第15期 当連結会計年度 (自 平成29年4月 1日 至 平成30年3月31日)
売上高	34,559,341	37,252,272
売上原価	26,578,010	28,620,823
売上総利益	7,981,330	8,631,449
販売費及び一般管理費	7,423,479	7,937,089
営業利益	557,851	694,359
営業外収益	89,187	101,321
営業外費用	41,607	32,920
経常利益	605,430	762,761
特別利益 ❷	128,715	59,249
特別損失 ❸	198,018	60,287
税金等調整前当期純利益	536,127	761,723
法人税等合計	206,632	285,849
親会社株主に帰属する当期純利益	329,494	475,873

連結キャッシュ・フロー計算書（要旨）

単位：千円

	第14期 前連結会計年度 (自 平成28年4月 1日 至 平成29年3月31日)	第15期 当連結会計年度 (自 平成29年4月 1日 至 平成30年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,254,807	810,204
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,471,320	△939,023
財務活動によるキャッシュ・フロー	114,908	△412,146
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△101,605	△540,965
現金及び現金同等物の期首残高	4,564,330	4,462,725
現金及び現金同等物の期末残高	4,462,725	3,921,759

連結株主資本等変動計算書（要旨）

当連結会計年度（自 平成29年4月1日　至 平成30年3月31日）

単位:千円

	株主資本					その他の包括利益累計額			新株予約権	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	1,377,113	2,163,412	3,497,754	△39,674	6,998,605	95,181	344	95,526	1,902	7,096,035
当期変動額										
剰余金の配当			△110,230		△110,230					△110,230
親会社株主に帰属する当期純利益			475,873		475,873					475,873
自己株式の取得				△166	△166					△166
自己株式の処分		△1,179		10,482	9,303					9,303
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)						70,039	818	70,857	△1,902	68,955
当期変動額合計	—	△1,179	365,643	10,315	374,779	70,039	818	70,857	△1,902	443,734
当期末残高	1,377,113	2,162,233	3,863,397	△29,358	7,373,385	165,221	1,162	166,384	—	7,539,770

❷ 特別利益

当連結会計年度における特別利益の主な内訳は、保険解約返戻金が18百万円、補助金収入40百万円などとなっております。

❸ 特別損失

当連結会計年度における特別損失の主な内訳は、固定資産除却損（生産設備・機械）9百万円、補助金収入に伴う固定資産圧縮損40百万円、子会社合併関連費用8百万円などとなっております。

青果物の新たな価値を創造し、「野菜の生産者」と「食の提供者」をつなぐ青果物専門商社

野菜の生産者

契約産地など各地で生産される新鮮で高品質な野菜を安定的に仕入れます。契約産地は年々広がっており、研究機関や行政との共同開発で野菜の中身評価や土壌改良などにも取り組んでいます。

デリカフーズ

仕入れた野菜を加工し、鮮度を保ったまま全国約1万7千店舗にお届けしています。高いカット技術・パッケージ技術を有する加工工場は、食品安全にも細心の注意を払っています。

研究開発

デザイナーフーズ㈱
㈱メディカル青果物研究所

野菜の機能性研究や中身分析を実施しています。研究結果を活かして、メニュー提案やコンサルティング業務も行いながら、野菜の新たな価値創造に取り組んでいます。

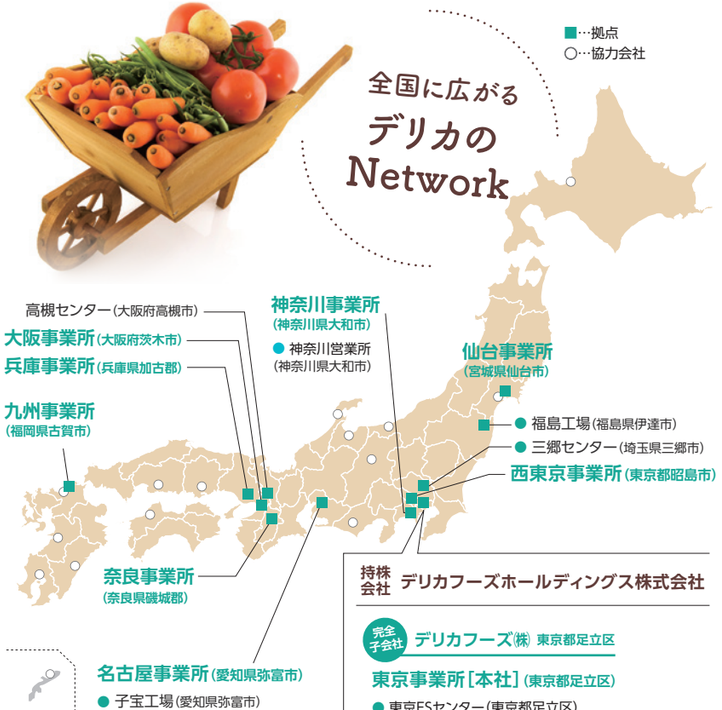
物流

エフエスロジスティックス㈱

スーパーコールドチェーンを実現するために全国に広がるチルド配送網を活かして毎日新鮮な野菜をお届けしています。

食の提供者

ファミリーレストラン・居酒屋・ファストフードなどの「外食」、コンビニエンス・惣菜・お弁当などの「中食」、社員食堂などが主なお客様。素材や産地、野菜を主役としたメニューなど様々な提案を行っています。



持株会社　デリカフーズホールディングス株式会社

完全子会社　デリカフーズ㈱　東京都足立区

東京事業所［本社］（東京都足立区）
- 東京FSセンター（東京都足立区）
- 東京第二FSセンター（東京都足立区）
- 保木間物流センター（東京都足立区）
- 平和島センター（東京都大田区）

完全子会社　エフエスロジスティックス㈱　東京都足立区
- 東京営業所（東京都足立区）

完全子会社　㈱メディカル青果物研究所　東京都足立区

完全子会社　デザイナーフーズ㈱　東京都足立区

産地レポート vol.10

デリカフーズに野菜を納入していただいている生産者のみなさんをご紹介するコーナーです。

YANAGIDA FARM［千葉県］

千葉県富里市十倉

柳田 優介さん

デリカフーズとお取引を始めたのは6年前。仲卸業者の方による紹介がきっかけで、加工・業務用の大根を納めています。業務用野菜の需要が伸びている今、出荷量も増加。美味しい野菜を届けられるよう、努力を続けます。

少しでも新鮮な大根を届けるため、収穫後すぐに予冷庫で管理。

YANAGIDA FARMがある千葉県富里市は、昼は温暖で日射量が多い一方、夜になると霜が降りるほど寒くなる気温差の激しい場所。そのため、夏は露地栽培、冬はトンネル栽培やハウス栽培と、季節ごとに栽培方法を工夫しながら野菜を生産しています。

社長である柳田優介さんが農業を始めたのは、約16年前。奥様の実家が農家だった関係で少しずつ作業を手伝うようになり、そのうちお誘いを受けてYANAGIDA FARMを経営することになりました。現在メインで扱っているのは、加工・業務用向けの大根です。水分が多い大根は、収穫後に常温で管理していると蒸散し、鮮度が一気に落ちてしまいます。お客様に新鮮な野菜を届けるためにYANAGIDA FARMでは、収穫してから1時間以内を目安に泥付きのまま自宅倉庫内の予冷庫へと運び、管理しています。

野菜を作っていて一番やりがいを感じるのは、期待通りの品質に仕上がった瞬間です。その時に得られる達成感を目指して、さまざまなことにチャレンジし続けています。今後の目標は農地、そして規模を拡大すること。今はほぼ大根のみですが、いずれはさまざまな品目を栽培し、お客様の要望に臨機応変に対応したいと考えています。

会社概要　平成30年3月31日現在

商　号	デリカフーズホールディングス株式会社
英文社名	DELICA FOODS HOLDINGS CO., LTD.
設　立	平成 15 年 4 月 1 日
創　業	昭和 54 年 10 月 6 日
所在地	〒121-0073 東京都足立区六町四丁目 12 番 12 号
資本金	1,377,113 千円
従業員数（連結）	438 名（他、平均臨時雇用者数 1,660 名）

役　員

代表取締役社長	大﨑　善保	社外取締役	尾崎　弘之
取締役(未来開発最高役員)	丹羽　真清	社外取締役	柴田　美鈴
専務取締役	杉　和也	常勤監査役	野村　五郎
取　締　役	小林　憲司	社外監査役	森田　雅也
取締役会長	舘本　勲武	社外監査役	三島　宏太

会計監査人　仰星監査法人

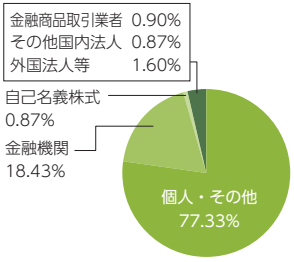
株式状況　平成30年3月31日現在

発行済株式総数	7,436,000 株
株主総数	11,712 名

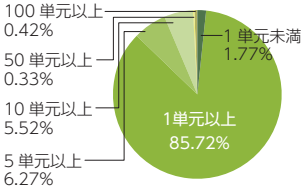
大株主

舘本　勲武	1,030,200 株
舘本　篤志	1,019,200 株
日本トラスティ・サービス信託銀行㈱(信託口)	544,400 株
日本マスタートラスト信託銀行㈱(信託口)	440,700 株
大﨑　善保	130,900 株
デリカフーズグループ従業員持株会	111,700 株
丹羽　真清	107,900 株
岡本　髙宏	100,100 株
野村　五郎	99,400 株
杉 和也	80,000 株

[株主分布状況]



[所有株式数別分布状況]



株主メモ

事業年度	4 月 1 日～翌年 3 月 31 日
期末配当金受領株主確定日	3 月 31 日
中間配当金受領株主確定日	9 月 30 日
定時株主総会	毎年 6 月
株主名簿管理人	三菱 UFJ 信託銀行株式会社
同連絡先	三菱 UFJ 信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町 1-1 TEL.0120-232-711（通話料無料） 郵送先 137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
上場証券取引所	株式会社東京証券取引所（証券コード 3392）
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載 URL http://www.delica.co.jp/ (ただし、電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)

【ご注意】

1. 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機構(証券会社等)で承ることになっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
2. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

デリカフーズホールディングス株式会社
DELICA FOODS HOLDINGS CO., LTD.
〒121-0073 東京都足立区六町四丁目12番12号

【お問い合わせ】TEL 03(3858)1037　FAX 03(5851)1056

VEGETABLE OIL INK

本事業報告書は、地球環境への負担を低減させるために、FSC®認証紙と、大豆油などをリサイクルして作られたベジタブルインクを使用しています。

UD FONT

見やすいユニバーサルデザインフォントを採用しています。