

～個人投資家向け会社説明会～ デリカフーズグループのご紹介



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

自己紹介

大崎 善保

1971年9月28日生(54歳)

- 1992年 (20歳) アパレル業で独立
- 1994年 (22歳) 有限会社ユキモード設立
- 1995年 (24歳) デリカフーズ創業者 舘本会長と出会う
- 1997年 (25歳) アルバイトで名古屋デリカフーズ株式会社入社
- 2004年 (32歳) 立て直しのため東京デリカフーズ株式会社転籍
- 2006年 (34歳) 東京デリカフーズ株式会社 取締役就任
- 2009年 (37歳) 東京デリカフーズ株式会社 取締役社長就任 東京FSセンター開設
- 2017年 (45歳) デリカフーズHD株式会社 代表取締役社長就任 (現職)

Turning Point !



取締役会長 舘本 勲武

代理で出席した披露宴にて偶然のご縁で出会う

Agenda

1. デリカフーズグループ概要
2. 当社を取り巻く環境と今後の展望
3. 業績推移・株主還元

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(愛知県名古屋市)
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	館本 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 816名(他、臨時雇用者数 2,286名)2025年9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経営方針

デリカフーズグループは、青果物加工流通分野において、野菜の価値を追求し、未来に向けた「持続可能な農業」と「食を通じた健康増進」を実現する付加価値創造企業です。

パーパス
Purpose

Purpose

野菜の未来を変える。野菜で未来を変える。

志
Mission

Mission

青果物の流通を通じて日本の農業の発展と人々の健康増進に貢献する。
それが私たちのミッションです

Delica Group
Vision

Vision

未来の子供たちが安全でおいしい野菜をいつでも食べられる。
持続可能なインフラを構築する。
それが私たちのビジョンです

Delica Group
Value

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)

青果物加工流通業



デリカフーズ(株)



デリカフーズ長崎(株)
たれ・ソース類の製造

※デリカフーズ(株)100%子会社

農業経営



デリカファーム(株)



NEW

2025年7月設立

物流事業



F.S.Logistics co.,Ltd

エフエス
ロジスティクス(株)



研究・コンサル



Designer Foods

デザイナーフーズ(株)



BtoC関連



RAKUSAI
楽彩(株)



数字で見るデリカフーズグループ

連結売上高

587 億円

3年連続で過去最高を更新



セグメント別売上構成



年間野菜調達量

約 **114,460** t

約700社の取引先から調達

国産使用比率



国産比率を高める取り組みを推進

拠点数

19 拠点

内、FSモデルが9カ所



食品安全

マネジメントシステム認証拠点 **全9** 拠点

FSSC22000 **7** 拠点 東京(東京FS)、西東京、愛知子宝、大阪(大阪FS)、奈良、兵庫、九州
ISO22000 **2** 拠点 東京(埼玉FS)、神奈川

※2025年6月末日時点

納品店舗数

約 **30,800** 店舗

ホール野菜/カット野菜製品/加熱野菜製品/たれ/ミールキットなどを、幅広い業態のお客様へお届け

ベジロード使用原料

28 t

全て野菜の端材を使用【ベジロード】の詳細はP.29をご覧ください

社員数

794 名

外国人社員数

42 名



従業員数

3,068 名

外国人従業員数

1,481 名

分析検体データベース総数

45,043 検体

※2025年6月末日時点

年間分析検体数 **1,433** 検体

「野菜の健康診断」分析で、強固なデータベースを構築



ミールキット累計販売数

50 万食突破

多くのお客様へ「楽(らく)して、楽(たの)しく、食卓を彩る。」をお届けしています



正社員男女比 ※惣菜部門除く

男性 **57%** : 女性 **43%**

管理職男女比 ※惣菜部門除く

男性 **79%** : 女性 **21%**

車両台数

140 台

グループ外売上獲得のためにも今後も車両増車と、積極採用で体制を強化

ドライバー人数

202 名



事業モデル

調達



厳選された契約農家

- ・全国の契約農家から調達
- ・産直チルド物流網構築
- ・生産者との情報共有
- ・研究開発部門との連携

加工・仕分



全国19拠点による生産

- ・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



各店舗までお届け

- ・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

研究・コンサル

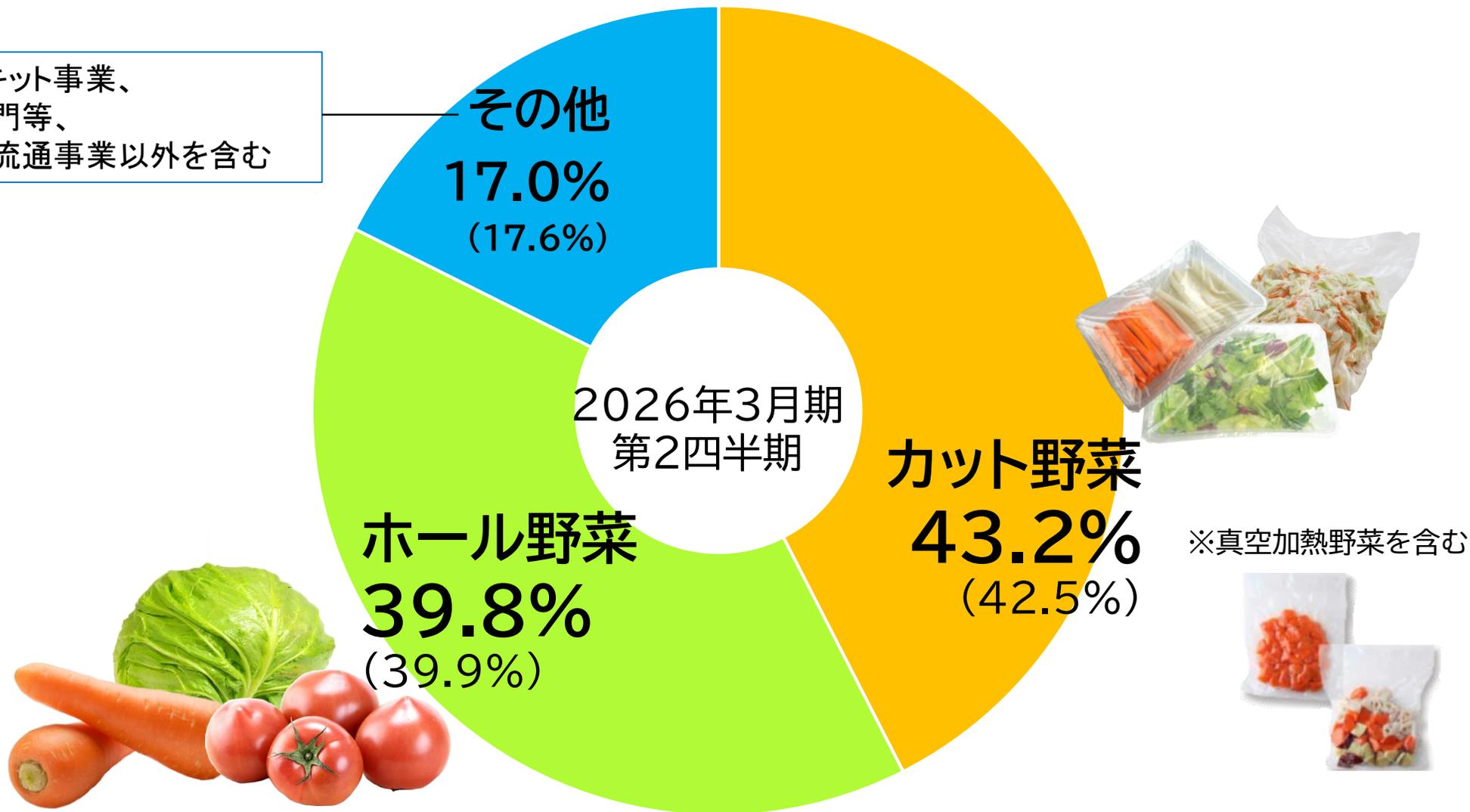
R&D 研究開発部門

経営資源・ノウハウを活用した様々な提案営業

部門別構成比

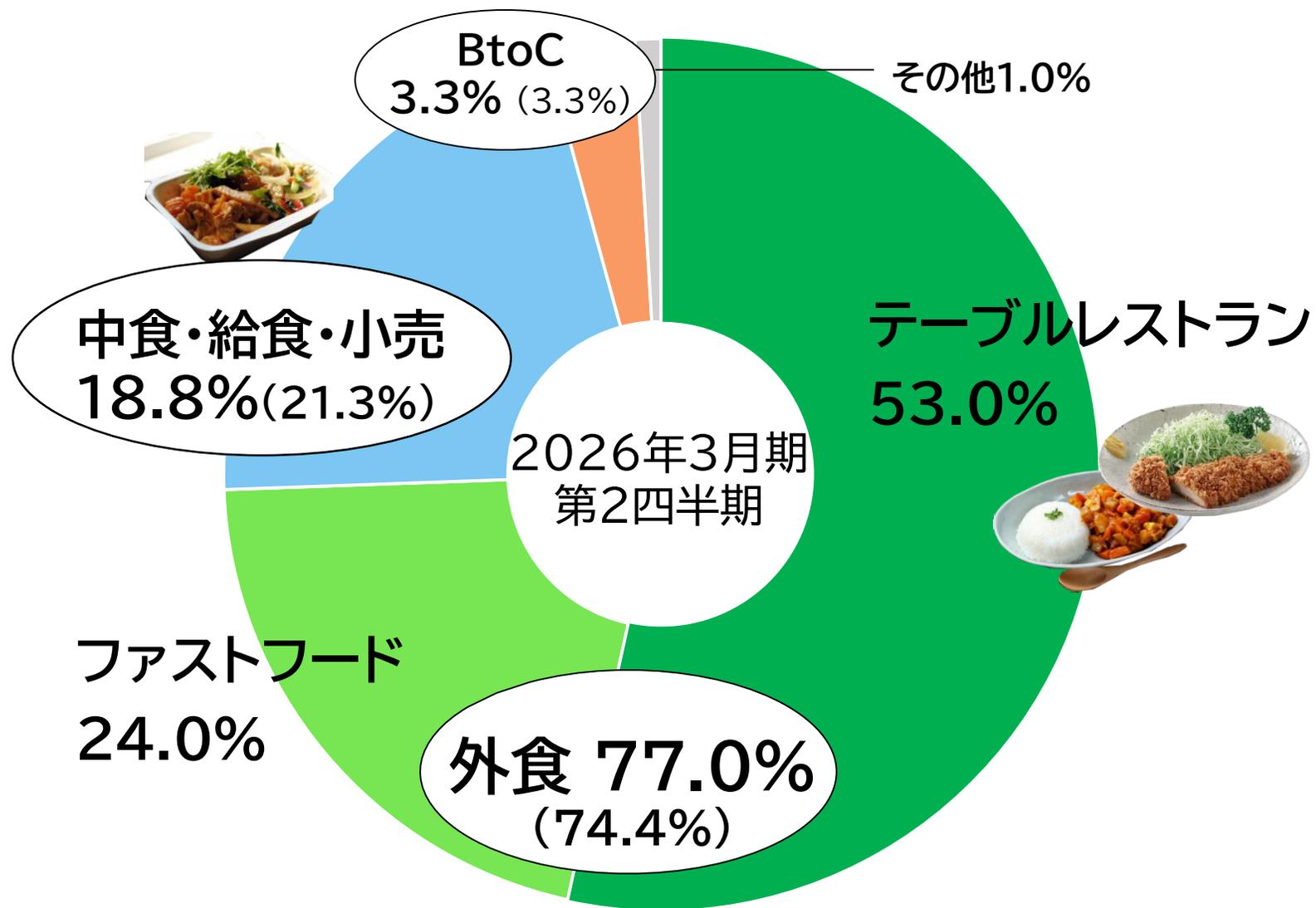
()内は2025年3月期第2四半期

ミールキット事業、
物流部門等、
青果物流通事業以外を含む



業態別売上構成比

()内は2025年3月期第2四半期



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
- 和食麵処サガミ
- 幸楽苑

居酒屋・パブ

- 鳥貴族
- ミライザカ
- 磯丸水産
- キリンシティ
- 土風炉

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
- フレッシュネスバーガー
- ロッテリア

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

メニューへのアプローチと使用例



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

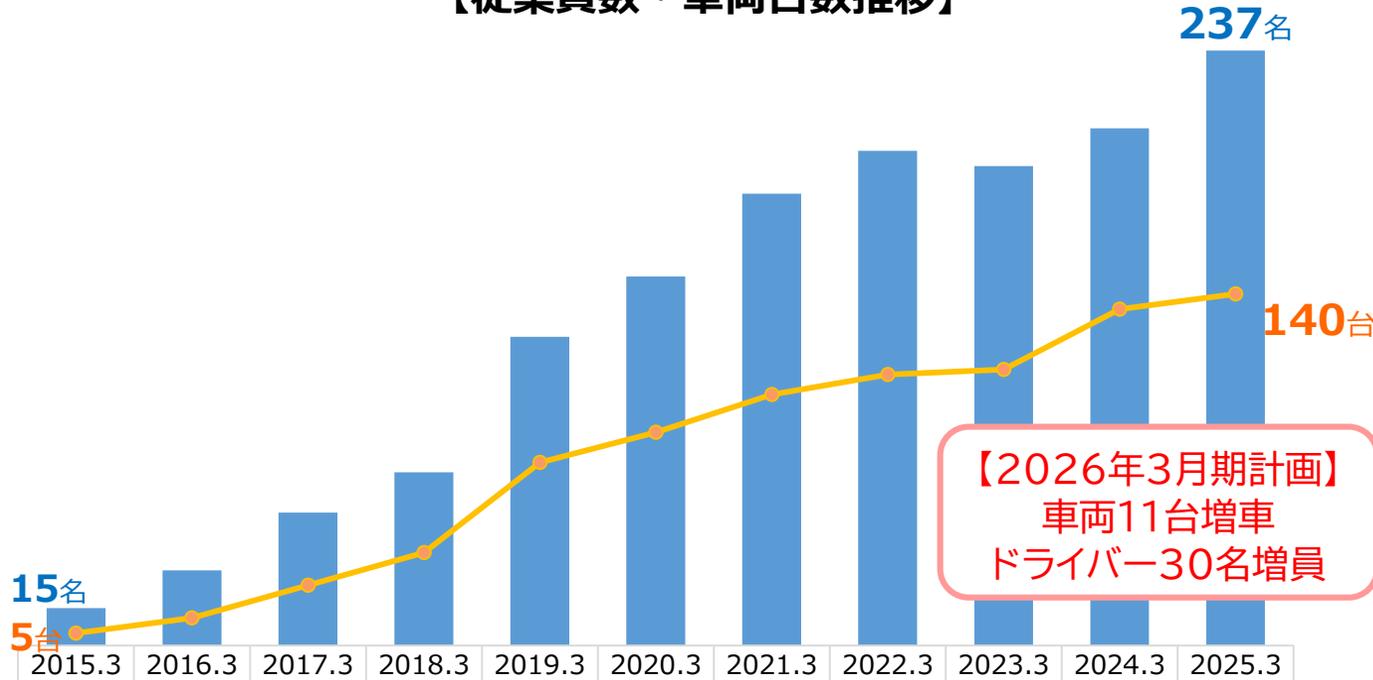
総投資額 約150億円

総面積 30,564㎡

他社には追い付けない優位性

物流事業の状況

【従業員数・車両台数推移】



	2015.3	2016.3	2017.3	2018.3	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3
従業員数	15	30	53	69	123	147	180	197	191	206	237
車両台数	5	11	24	37	73	85	100	108	110	134	140

【2026年3月期計画】
車両11台増車
ドライバー30名増員

	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3
グループ売上	87.1%	85.3%	84.6%	82.7%
グループ外売上	12.9%	14.7%	15.4%	17.3%



エフエスロジスティクス(株)の沿革

- 2015年 事業開始(東京都足立区)
- 2017年 名古屋営業所開設
- 2018年 神奈川営業所開設
大阪営業所開設
- 2020年 福岡営業所開設
西東京営業所開設



RAKUSAIオンラインショップやECモールでの個人消費者向け事業を展開



楽彩ブランドを活用し、BtoC事業へ展開
大手生協・大手スーパーとのOEM事業を拡大中

食品事業部

冷凍商品

冷凍フルーツや野菜の小分けを販売



↑国産レモンスライス



↑恋するマロンかぼちゃ



↑国産ブロッコリー茎ダイス



↑EC販売品

調理商品

(冷凍)鶏ごぼうご飯の素



本品300g (米450g 3合用)

調理商品

(冷凍)和田さんのごぼうの素揚げ



その他:サステナブル商品の開発

- ・規格外トマト加工品
- ・野菜端材(皮など)利用商品

サステナブルな取り組み

- 野菜の端材を活用したベジブロード(野菜出汁)を中心に、取引先とのサステナブルな取り組みを推進



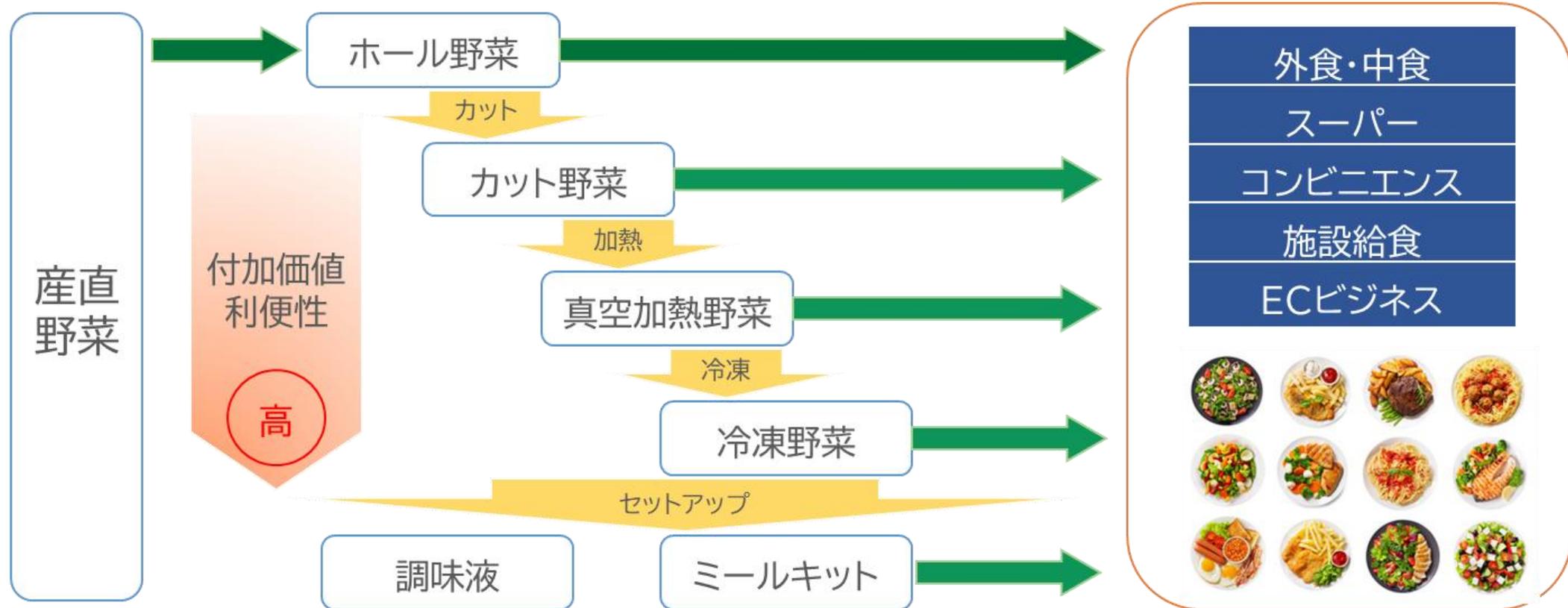
ベジブロード使用原料野菜

30t

(2025年12月時点)

商品ラインアップの拡充

こだわりの産直原料をもとに様々な加工技術とノウハウを所有



付加価値の向上 = 社会性の向上(ロス低減・農業支援)

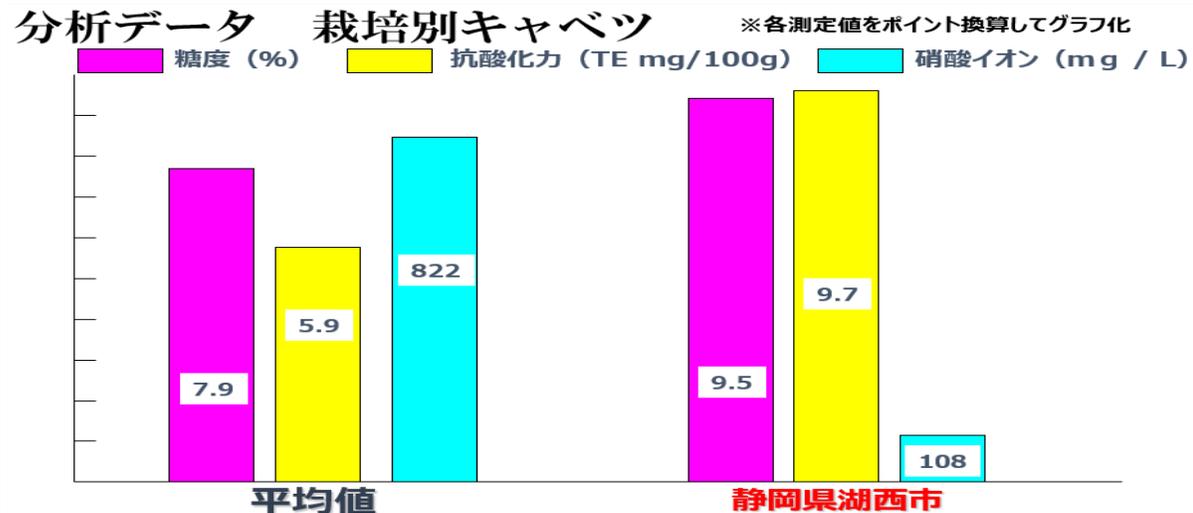
デザイナーフーズ株式会社

10年以上にわたる分析により4万検体のビックデータ

- 青果物の分析・研究
- 農と食・健康のコンサルティング
- 野菜の機能性研究
- 種苗・栽培・青果物の分析評価
- 機能性表示の導入に向けた活動
- 各種研究機関・行政との共同研究



野菜の可能性を追求

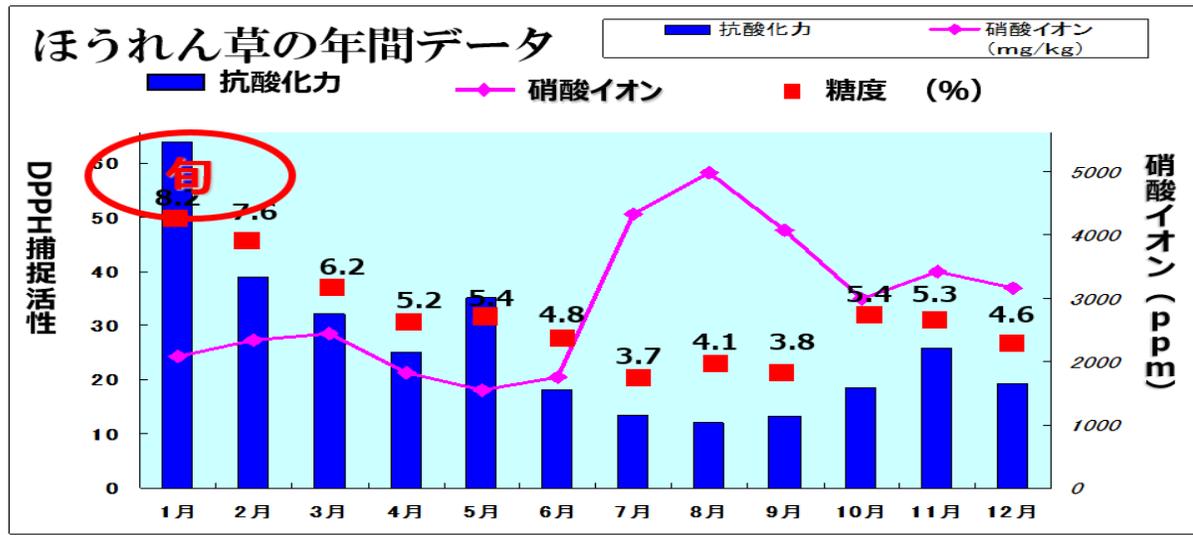


25%増のポテンシャル

1gでも多くの野菜を

1円でも価値の向上を

国民の健康増進と
日本の農業の発展を叶える



デリカフーズグループの業界地位

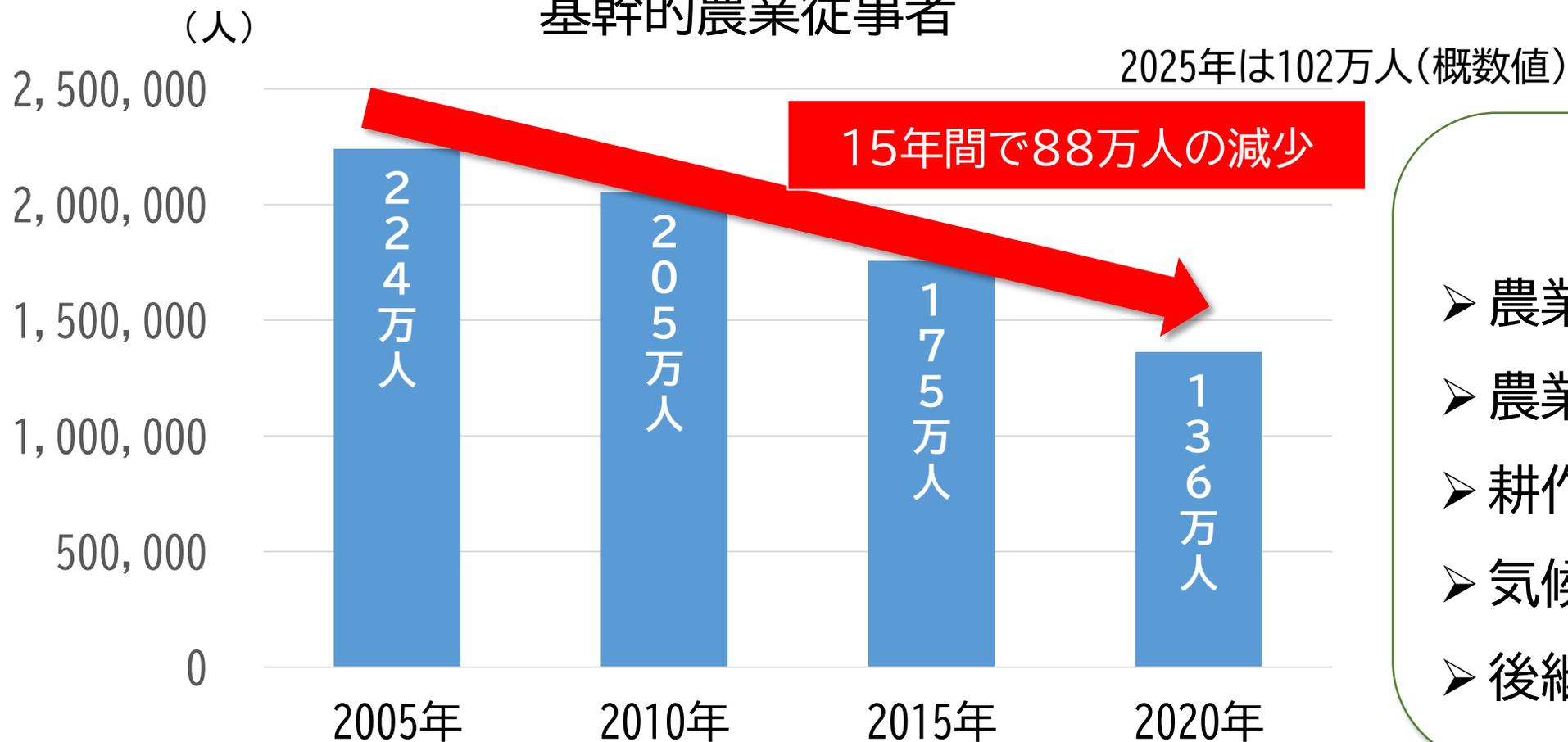
デリカフーズグループは同業他社と比較して全項目とも優位な状況

	全国拠点	自社物流	自社カット工場	ISO・FSSC コールドチェーン	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	○	-	○	○	○	△	-

2. 当社を取り巻く環境と今後の展望

日本の農業の実態

基幹的農業従事者

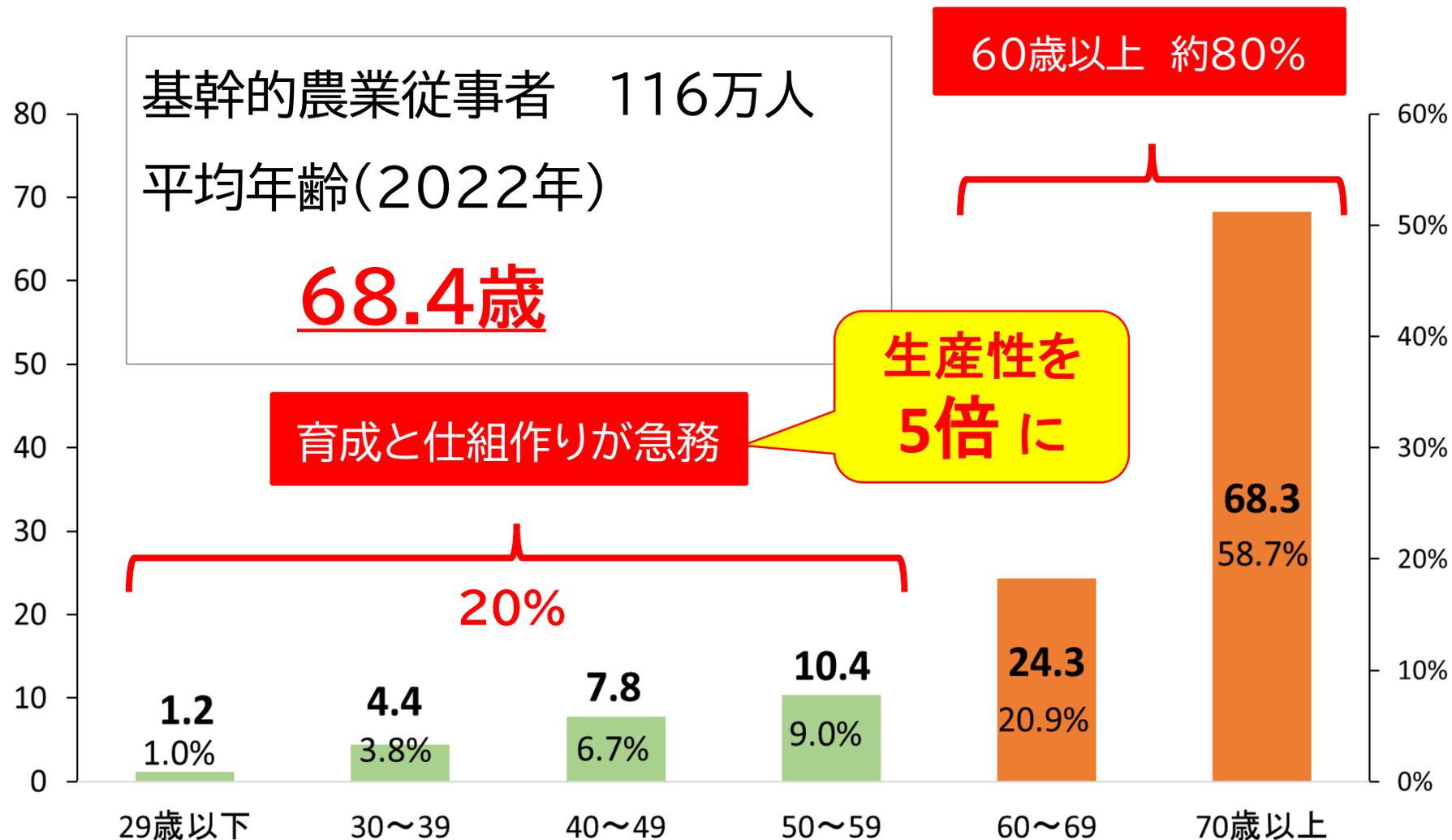


主な原因

- 農業従事者の高齢化
- 農業者の低所得化
- 耕作放棄地の拡大
- 気候変動による損失
- 後継者・労働力不足

出典: 農林水産省

日本の農業従事者の年齢構成



- ・新規就農者の増加
- ・生産性の向上
- ・農業領域の変換
- ・他産業からの参入
- ・大規模化 など

**早急な
着手が必要**

農業生産地における2040年の労働力試算

順位	都道府県名	生活維持サービスの充足率※1		野菜出荷量(計)※2 t
		2030年(%)	2040年(%)	
1	北海道	92	65	3,175,364
2	茨城	91	69	867,135
3	千葉	充足	充足	649,011
4	長野	86	60	552,864
5	群馬	92	70	520,743
6	愛知	93	70	485,088
7	熊本	90	70	427,887
8	鹿児島	90	71	334,343
9	青森	88	65	305,808
10	長崎	91	74	280,633

※1 2040年の生活維持サービス充足率(リクルートワークス研究所)

※2 令和5年産都道府県別・品目別の作付面積、収穫量及び出荷量, 41品目総計(農林水産省)

順位	都道府県名	生活維持サービスの充足率※1		野菜出荷量(計)※2 t
		2030年	2040年	
11	埼玉	96	96	256,318
12	宮崎	85	65	256,279
13	神奈川	充足	充足	193,402
14	兵庫	88	63	181,211
15	福岡	充足	93	152,512
16	静岡	92	70	151,426
17	栃木	89	68	144,965
18	佐賀	93	90	134,745
19	徳島	87	66	120,582
20	高知	89	69	112,381
21	福島	83	63	100,721
22	大分	94	79	95,275
23	岩手	86	59	94,918
24	新潟	85	58	88,567
25	岐阜	88	64	78,213
26	山形	87	65	77,030
27	香川	90	74	69,739
28	秋田	90	74	51,362
29	愛媛	88	64	50,895
30	岡山	92	70	50,289
31	広島	91	69	50,136
32	宮城	94	71	49,341
33	鳥取	88	69	44,639
34	京都	86	59	41,028
35	三重	94	82	36,639
36	和歌山	94	77	36,105
37	大阪	充足	充足	35,311
38	山口	89	69	34,486
39	東京	充足	充足	32,704
40	石川	96	79	26,217
41	滋賀	93	77	25,851
42	山梨	94	79	24,887
43	富山	91	73	20,094
44	奈良	93	78	18,693
45	福井	94	82	17,910
46	島根	96	89	17,129
47	沖縄	92	72	15,935

10年後の日本の農業(悲観シナリオ)



GPT-5 mini

前提(悲観シナリオ)

- 農業従事者の減少・高齢化が進行し、**担い手不足による生産力低下が著しい。**
- 気候変動による猛暑・異常気象・病虫害増加で**作付縮小や収量低下が広範に発生。**
- 耕作放棄地が増加し、特に**都市から遠い生産地で生産能力が低下。**
- スマート農業や施設化への投資が遅れ、**中小農家の生産性向上が進まない。**
- **輸入依存が拡大**(国際市場での安価な野菜流入が続く)、国内支援策が不十分。
- 消費パターンの変化や人口減少による**市場縮小が進むが、国内供給力低下がそれを上回る。**
- 予測(2036年頃、野菜自給率〈供給ベース・重量ベース〉の概算)
- 悲観モデルの自給力予測: **野菜自給率は約40~55%に低下**する可能性がある。

影響の要点

- 食料安全保障の脆弱化: 輸入依存度増で国際物流や価格変動、貿易制限の影響を受けやすくなる。
- 価格上昇・変動: 供給不足で国内価格が上昇、消費者負担が増える可能性。
- 地域経済と雇用: 農村部の経済悪化と雇用機会の縮小。
- 味・季節性の変化: 国内産の減少に伴い、鮮度や季節感のある野菜供給が減る。

「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 ～安定供給に向けた取り組み～

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

長期貯蔵技術の開発



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

輸入野菜の国産化



- 玉葱専用工場開設
- 赤系トマトの推進
- 国産付加価値の向上

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
- 他産業からの参入推進

持続可能な安定供給の実現と未来の課題解決

農業への参入

将来価格の安定化施策

業務加工用野菜の推進

長期貯蔵技術の開発

年間安定供給の実現

相場損失・廃棄ロスの低減

輸入野菜の国産化

未来の食糧問題を解決

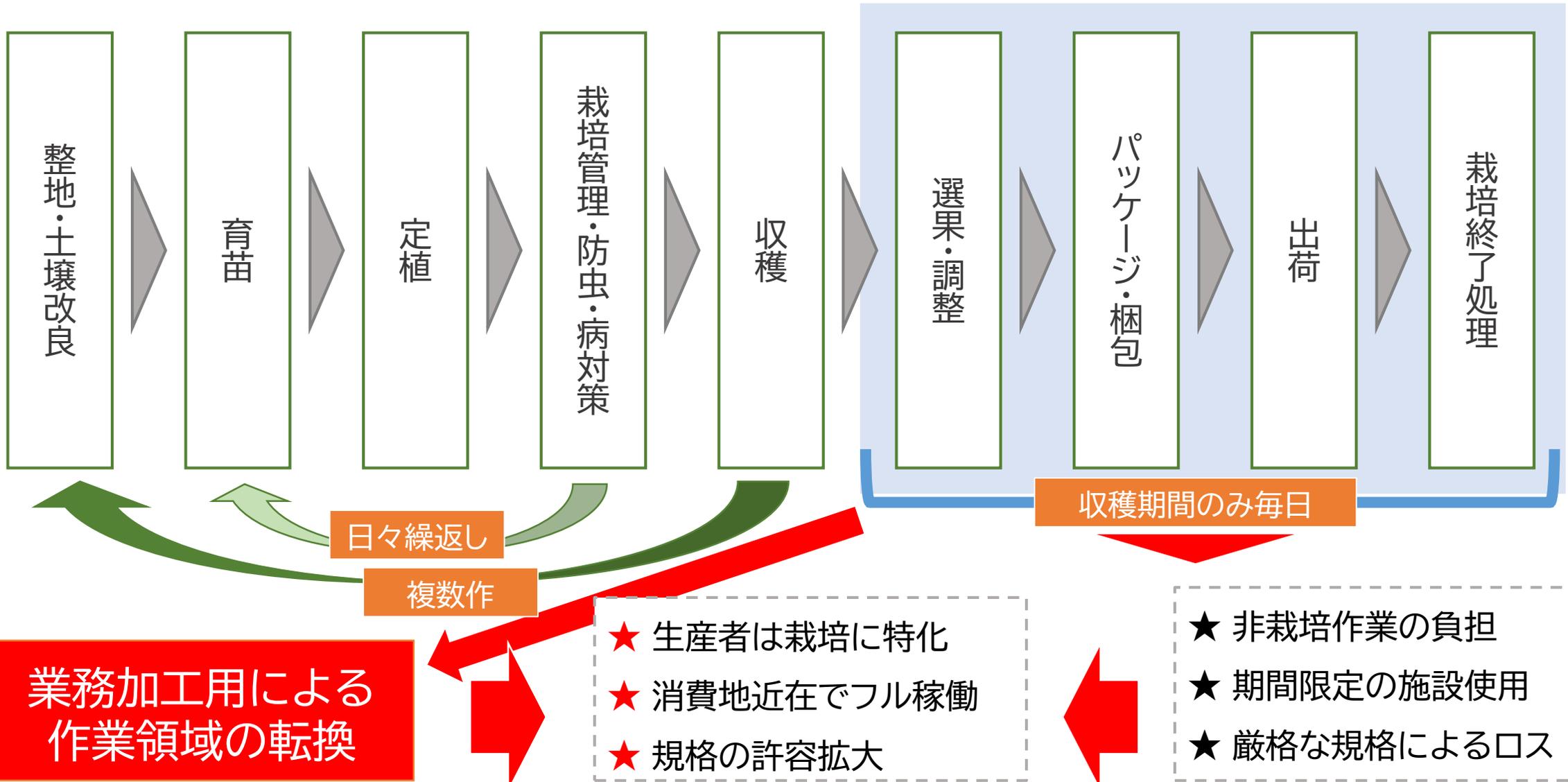
契約産地の拡大と囲い込み

就農支援プラットフォームの構築

未来の食料問題を解決

持続可能な農業の実現

業務加工用野菜における農業領域の転換



農業への参入(2025年9月)

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し、農業の実態や経営状態を学び新たな推進力を養う。

【目論見・検証内容】

農業経営を実践し、加工流通業との共栄策を見出す。

- ①農業ノウハウの習得
- ②作業領域の変換を模索
- ③赤系トマトの各種テスト栽培を実施
- ④業務加工用施設園芸品目の選定(種なしピーマン)
- ⑤次世代農業の可能性を追求



所在地:熊本県 面積: 7.5反(2,250坪)

赤系トマト・種なしピーマンの栽培

ロゴスウィルス耐性テスト

圃場の様子



青果物の業務加工用化計画

業務加工用植物工場への挑戦



異物混入「0」商品の開発

消費期限の延長

持続可能な植物工場モデルの構築

業務加工用野菜の推進



赤系トマト推進部会

二毛作(米・野菜)農業研究会

就農支援プロジェクト

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



東海マザーセンター計画 2026年3月5日開設予定

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

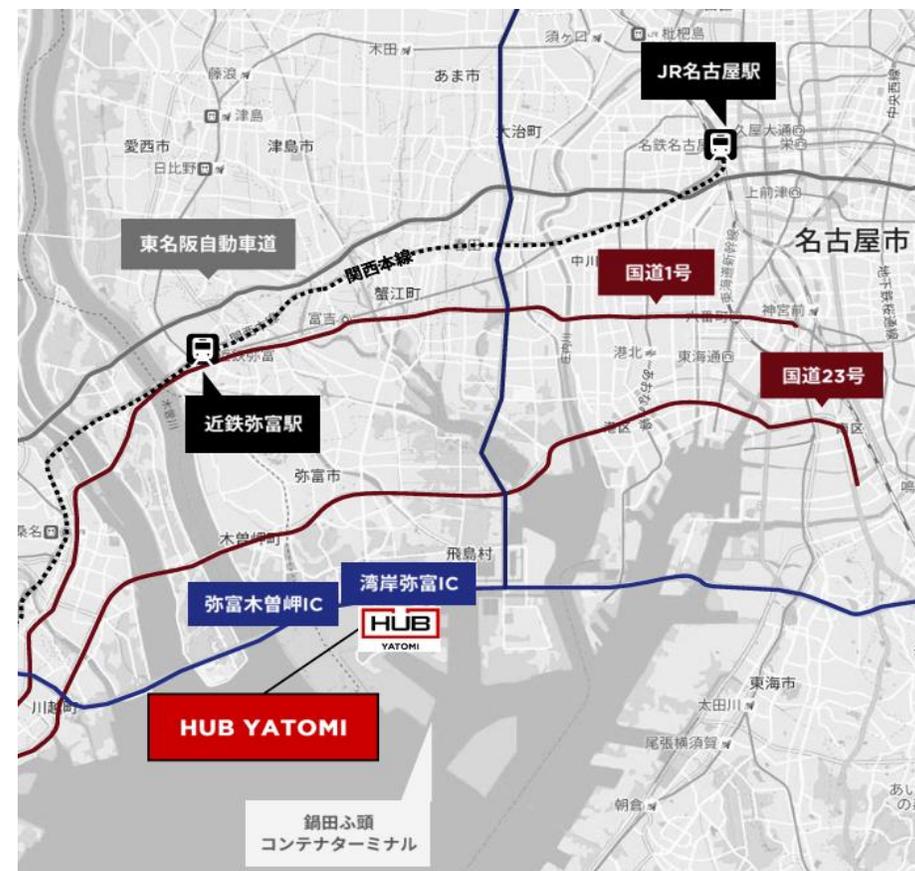
農作業の請負による農家の負担低減

【目論見・検証内容】

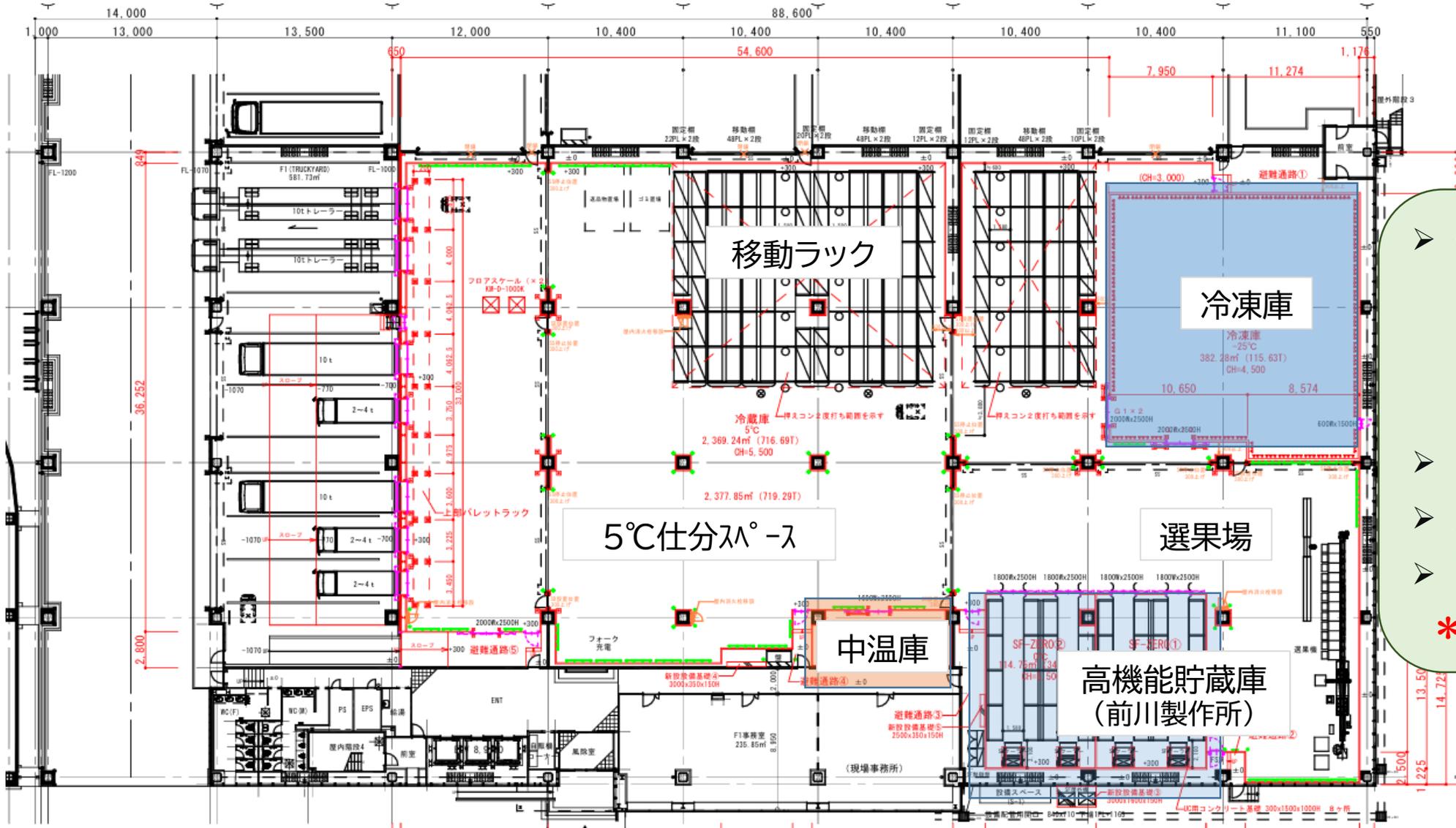
貯蔵技術を用いて新たな青果物流通システムを構築する
農作業と流通業の垣根を超えた作業分担の構築

- 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)
	+ 弥富木曾岬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)



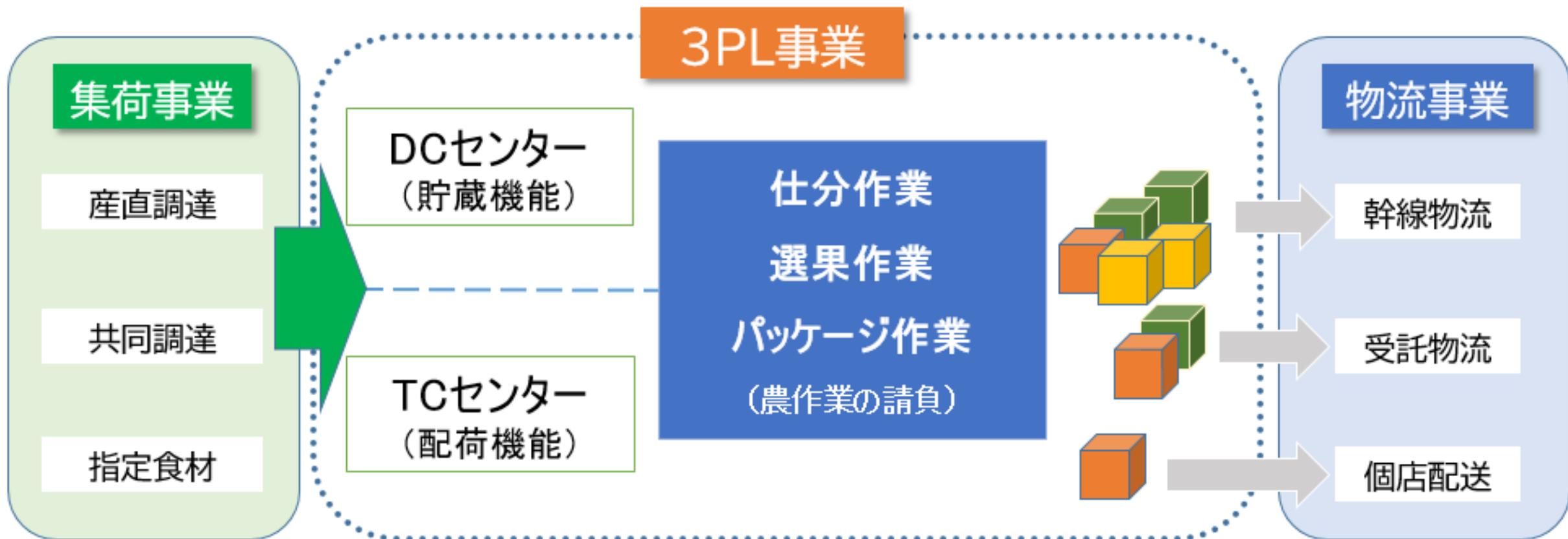
東海マザーセンター図面



- 長期貯蔵機能
 - ・レタス類
 - ・トマト類
 - ・季節性食材
 - トマト類の選果機能
 - 食材パッケージ機能
 - 冷凍庫
- *面積拡大余力**

東海マザーセンターを活用した物流事業の拡大

外食業界との強固な関係を活用し物流部門への参入・拡大へ



当社物流インフラによる成長戦略

物流機能

- 日本全国の生産地からの集荷機能
- 幹線便による主要都市への配荷機能
- 外食を中心とした2万店舗へのラストワンマイル

貯蔵機能

- 埼玉FSセンター 350パレット
- 東海マザーセンター 700パレット **NEW**

当社独自の インフラ機能



外食・中食産業の市場規模推定

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

	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%

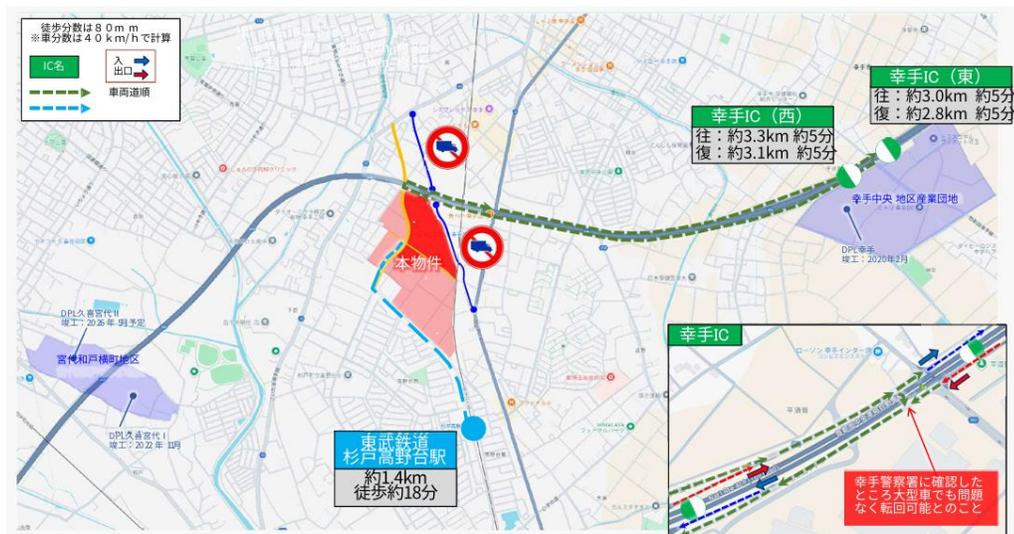
*食材比率を100%とした場合の内訳

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

幸手プロジェクト発足(2028年~29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

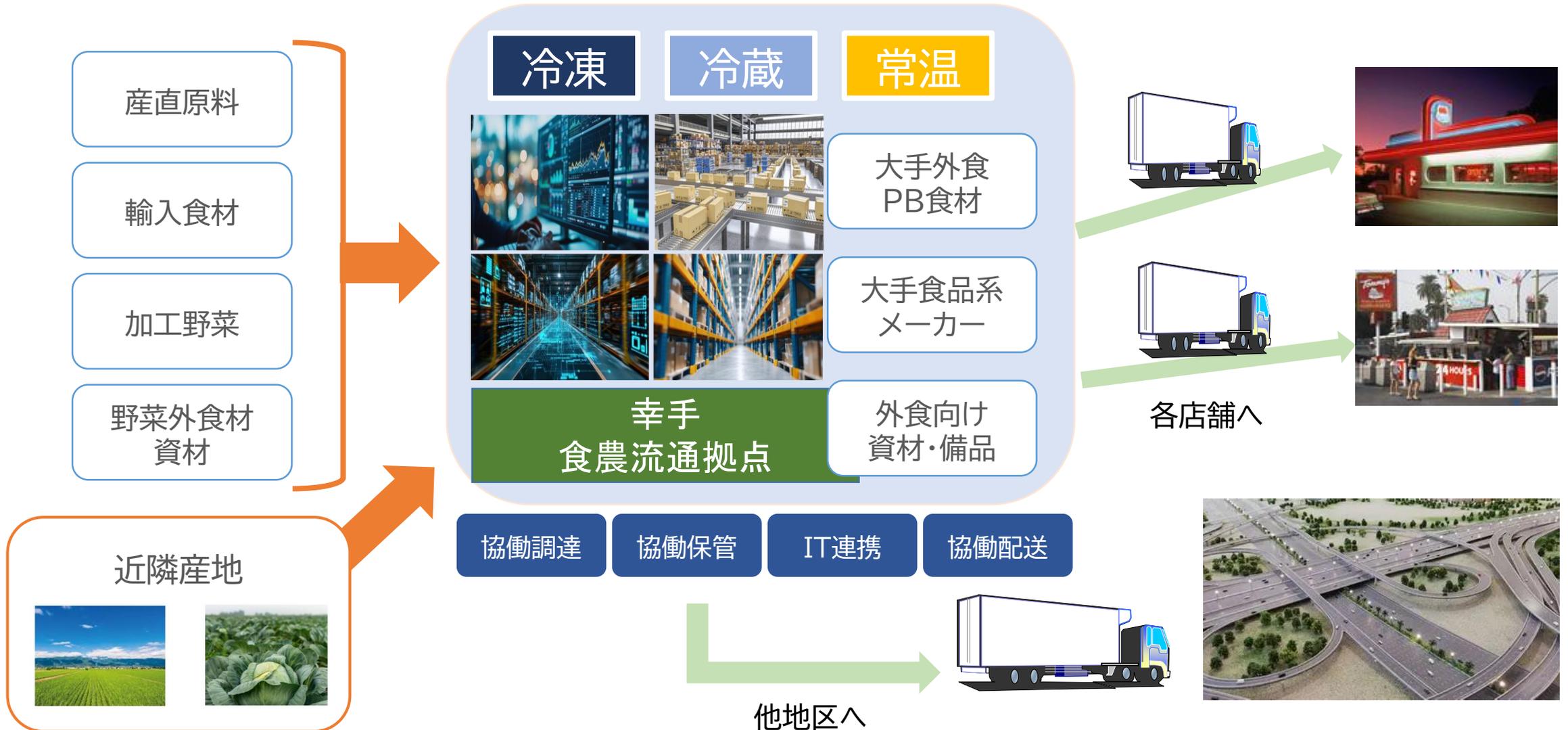


■非農用地①+②：東急不動産

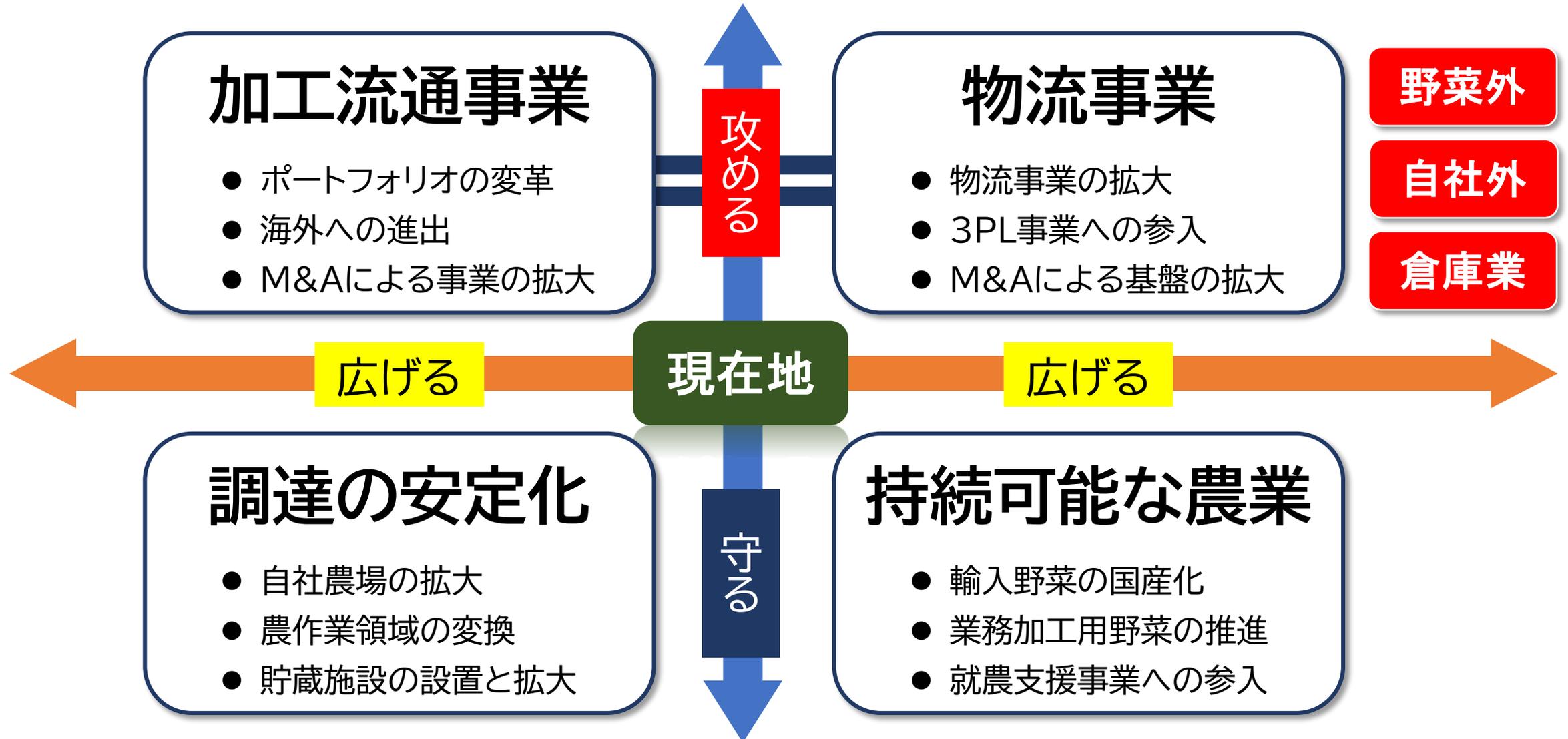


※非農用地①は用地取得前に他社を誘致する可能性有

食農流通拠点 イメージ図



事業の成長と今後の展開図



これまでと、これからのデリカフーズグループ

これまで

主要都市を中心とした拠点設置による新鮮で安全な食材の提供

物流子会社の設立から物流事業の育成と基盤整備

これから

「加工流通」+「物流事業」を成長エンジンに

持続可能な安定供給体制を構築し

更なる事業領域の拡大と成長、収益拡大を実現する

2024年発表 長期ビジョン

10年後(2034年)のありたい姿 1,000億企業へ

野菜の総合加工メーカーとしてのポジションを確立

(野菜の価値と可能性を徹底的に追求して農業と健康に貢献)

持続可能な農業の実現

(社会課題・環境課題に真摯に向き合い持続可能な農業の実現に貢献)

個人の幸福と会社の繁栄の両立を実現

(人々から選ばれ、社会から必要とされる企業)

3. 業績推移・株主還元

第五次中期経営計画の概要(数値目標と実績[財務KPI])

2025年10月上方修正
中期経営計画を前倒しで
達成予定

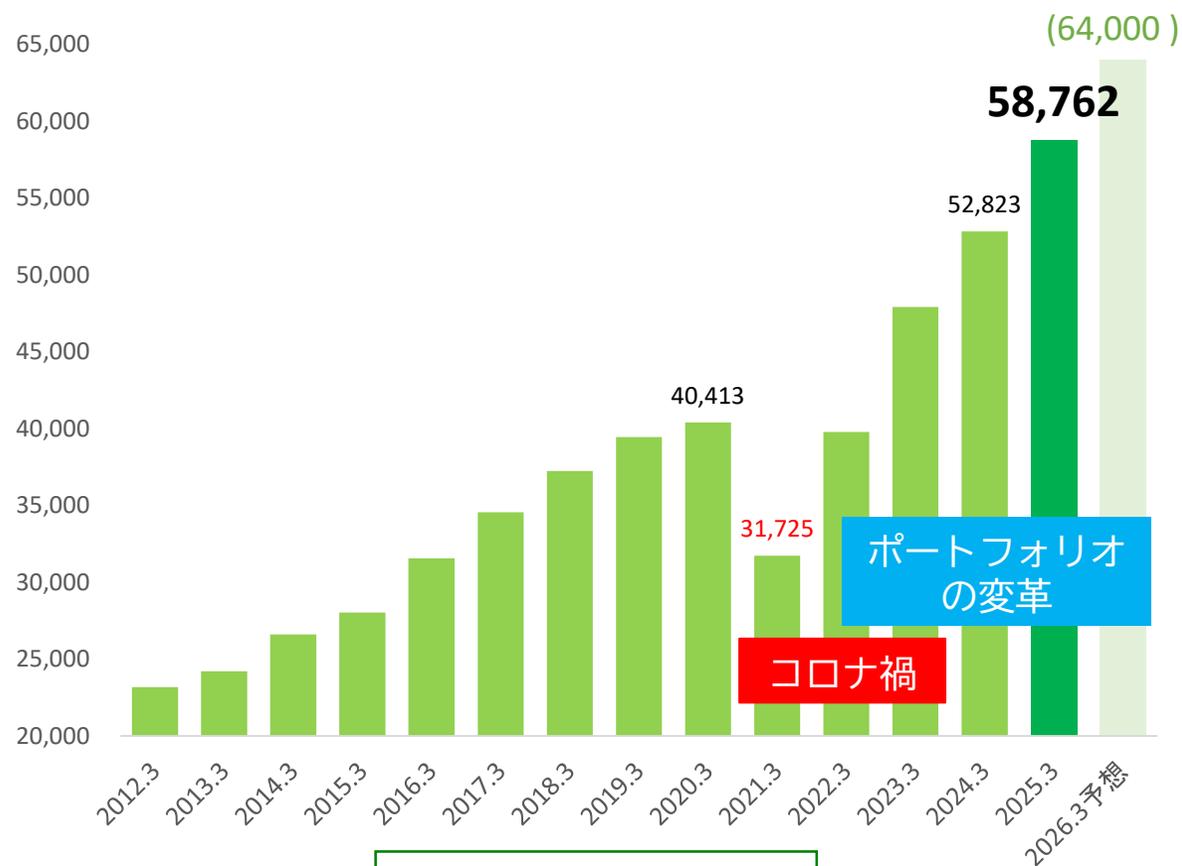
下期の状況を見ながら、
来期目標を策定

	2024年 3月期[実績]	2025年 3月期[実績]	2026年 3月期[目標]	2027年 3月期[目標]	長期ビジョン
売上高	528億円	587億円	640億円	600億円	1,000億円
経常利益 (経常利益率)	12.5億円 (2.4%)	8.8億円 (1.5%)	21億円 (3.3%)	18億円 (3.0%)	40億円～ 50億円 (4%～5%)
EBITDA	21.3億円	(19.7億円)	(31.5億円)	(28億円)	
ROE	12.3%	6.3%	14.6%	10.2%	10%～ 15%程度

【ご参考】 想定する現状の株主資本コストの水準： 5%～10%程度

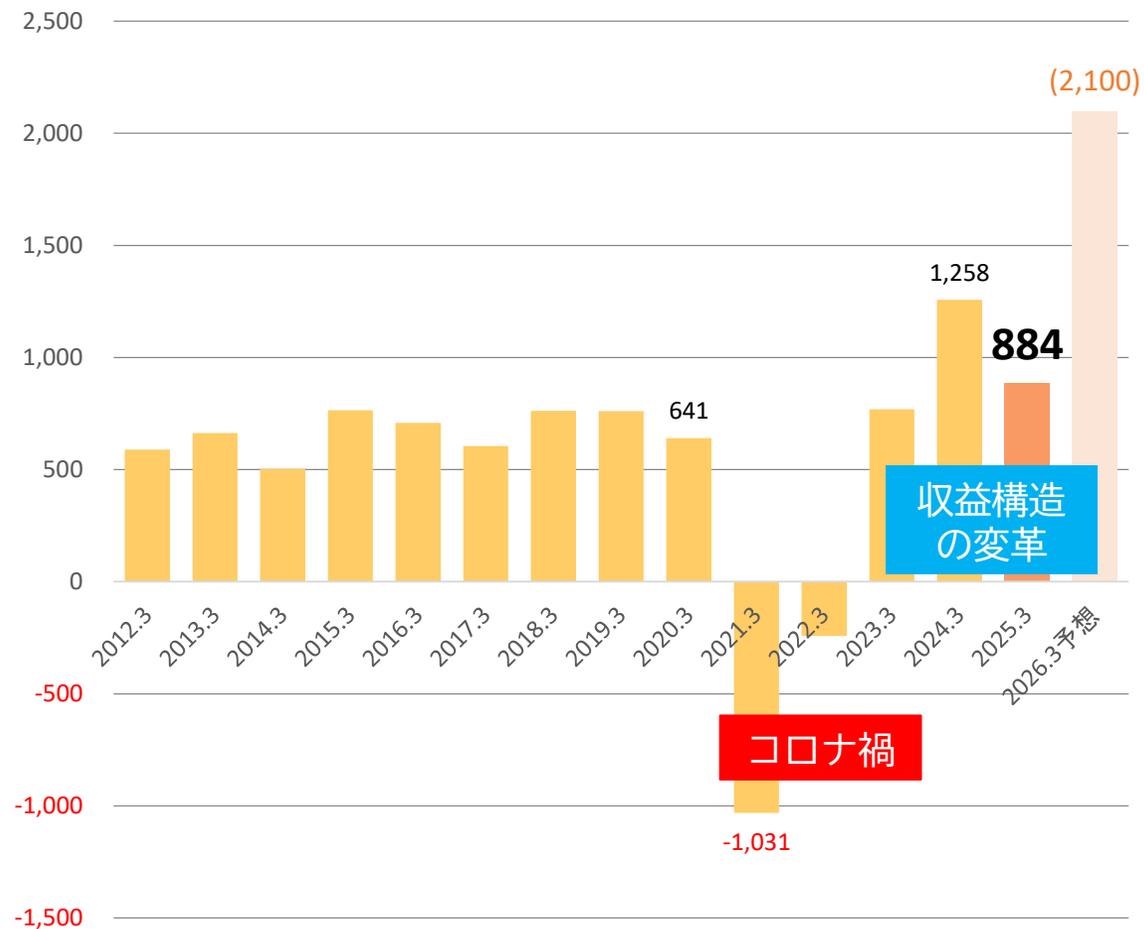
連結売上高・連結経常利益推移

(単位：百万円)



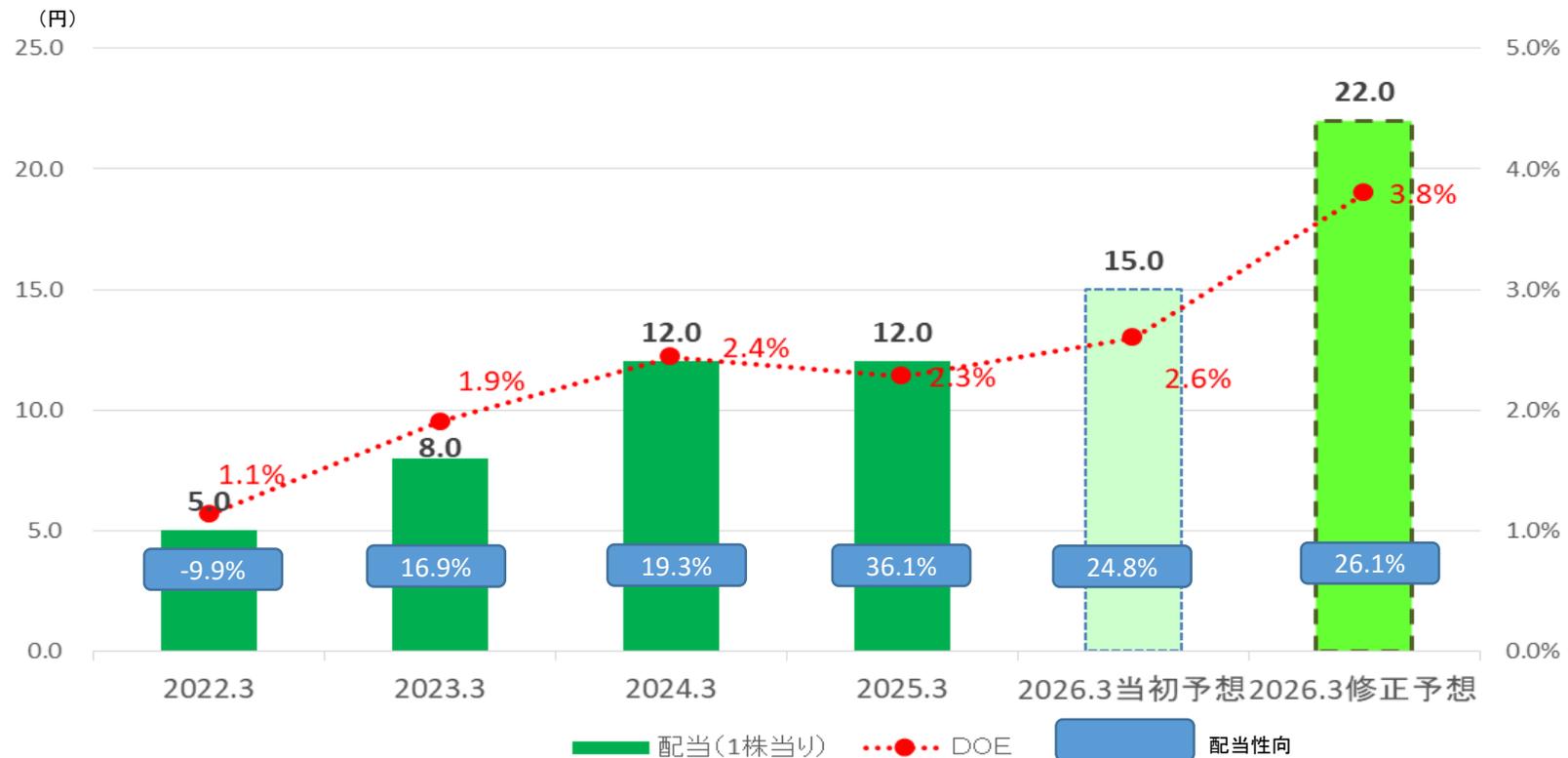
売上高は順調に増加

(単位：百万円)



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月期の年間配当予想は、通期業績予想の上方修正を踏まえ、前回発表予想より7円増配し、1株当たり22.0円に修正
- DOE(株主資本配当率 = 配当額 / 株主資本)も3.8%に上昇する見込み



株主優待

「野菜・果物の詰合わせ」または「RAKUSAIオンラインポイント」または「クオカード」を選択可能

2025年9月30日時点で、当社株式を4単元(400株)以上保有されている株主様に、ご優待品として「クオカード」「青果ボックス」「RAKUSAIオンラインポイント」より、いずれか1つを贈呈いたします。

株式数	継続保有期間	ご優待内容(いずれか1つをお選びいただけます)
400～799株	6カ月以上	・2,000円分のクオカード ・3,000円相当の株主優待オリジナル青果ボックス ・3,500円分のRAKUSAIオンラインポイント
800～1,199株	6カ月以上	・4,000円分のクオカード ・6,000円相当の株主優待オリジナル青果ボックス ・7,000円分のRAKUSAIオンラインポイント
1,200株以上	6カ月以上	・6,000円分のクオカード ・10,000円相当の株主優待オリジナル青果ボックス ・11,000円分のRAKUSAIオンラインポイント
	3年以上※	1,200株以上のご優待内容に加えて、2,000円相当の加工品を贈呈

※3年以上継続保有の株主様とは、毎年3月31日及び9月30日の当社株主名簿に、同一の株主番号で、7回以上連続で記載された株主様といたします。

※上記2025年度実績



株価・出来高の推移



2026年2月5日	
終値	925円
時価総額	15,144百万円
1日当たり出来高 2025年8月～2026年1月平均 (2025年2月～7月平均)	79.3千株 (16.2千株)
PER (会社予想)	10.95倍
PBR (実績)	1.54倍

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

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