

FUNDELY

2024年3月期

第3四半期

決算説明資料

株式会社ファンデリー

2024年1月31日(水)

東証グロース 3137

一人でも多くのお客様に健康で楽しい食生活を提案し
豊かな未来社会に貢献します

わたしたちは、このビジョンを実現するため、挑戦を続けます

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2024年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2024年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

エグゼクティブサマリー

- 1** CID事業の原価率改善と販売直接経費率の低減により、全社の営業利益は黒字。
- 2** MFD事業は、QonQで売上高・営業利益が増加。定期コース再拡大が重要課題。
- 3** CID事業は、定期会員のランク制度を導入。合わせて送料体系を見直し、ARPUが上昇。
- 4** マーケティング事業は、現時点で過去最高の通期売上高を見込む。

2024年3月期 第3四半期 決算

	24/3期3Q (百万円)	24/3期2Q (百万円)	QonQ (%)	23/3期3Q (百万円)	YonY (%)
売上高	662	681	97.2	760	87.1
売上原価	339	324	104.7	387	87.6
売上総利益	322	356	90.5	372	86.6
販管費	314	307	102.2	319	98.4
営業利益又は 営業損失(△)	8	49	17.4	53	16.1
経常利益又は 経常損失(△)	▲2	38	-	42	-
当期純利益又は 当期純損失(△)	▲2	38	-	41	-
EBITDA	69	110	63.0	114	60.5

2024年3月期 第3四半期 セグメント別

		24/3期3Q (百万円)	24/3期2Q (百万円)	QonQ (%)	23/3期3Q (百万円)	YoY (%)
MFD 事業	売上高	546	518	105.5	605	90.3
	営業利益	92	72	127.6	152	60.4
CID 事業	売上高	64	55	116.4	29	132.3
	営業利益	▲73	▲55	-	▲110	-
マーケ ティング 事業	売上高	88	132	66.4	125	70.3
	営業利益	61	100	61.4	87	70.4
調整額	売上高	▲37	▲25	-	-	-
	営業利益	▲71	▲67	-	▲75	-

※24/3期3QにおけるCID事業の売上高には、セグメント間の内部売上高37百万円を含んでおります。

※24/3期2QにおけるCID事業の売上高には、セグメント間の内部売上高25百万円を含んでおります。

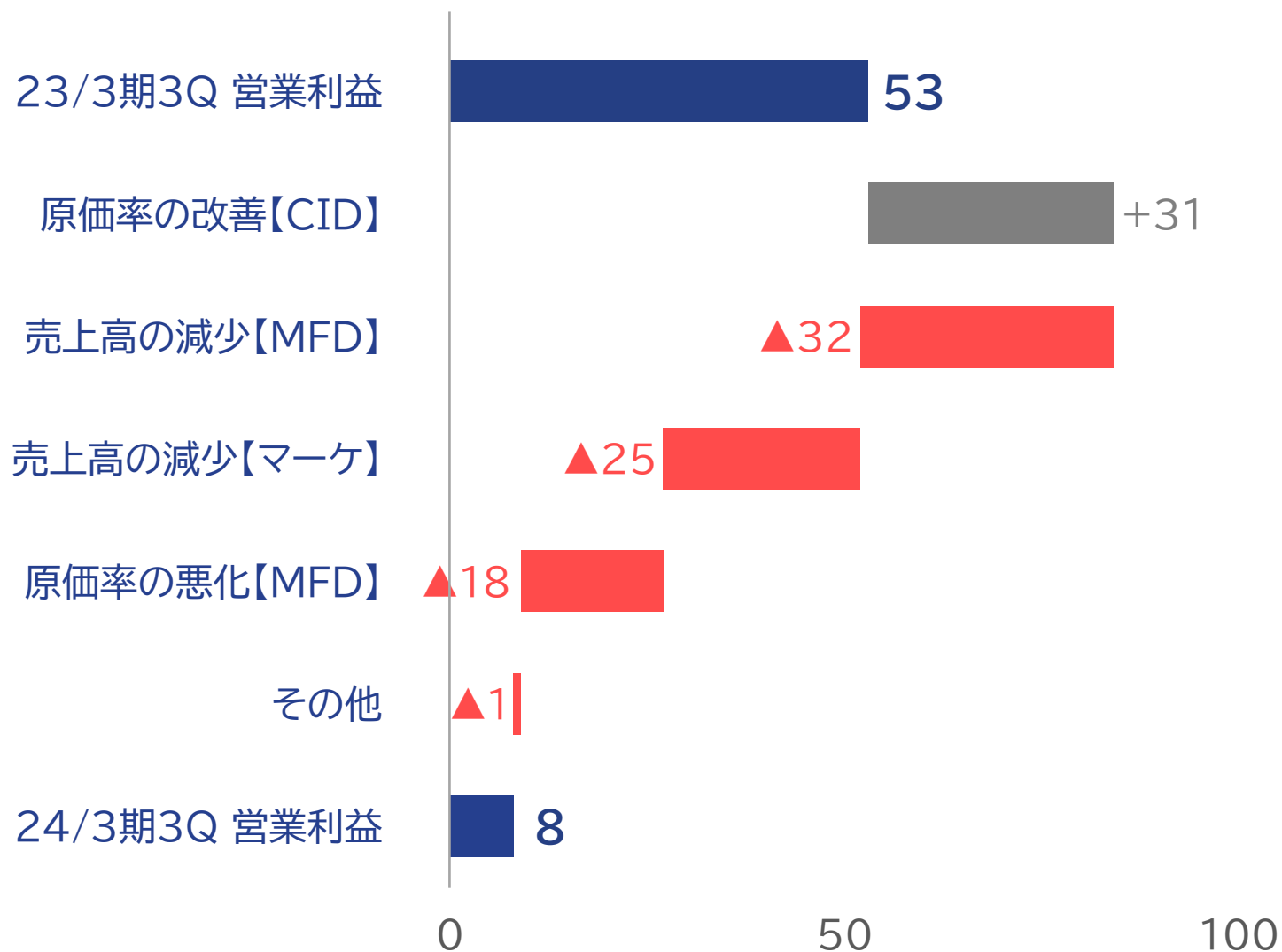
※24/3期3Qにおける調整額のうち、売上高▲37百万円はセグメント間取引消去、営業利益▲71百万円は全社費用であります。

※24/3期2Qにおける調整額のうち、売上高▲25百万円はセグメント間取引消去、営業利益▲67百万円は全社費用であります。

※23/3期3Qにおける調整額(営業利益)は、いずれも全社費用であります。

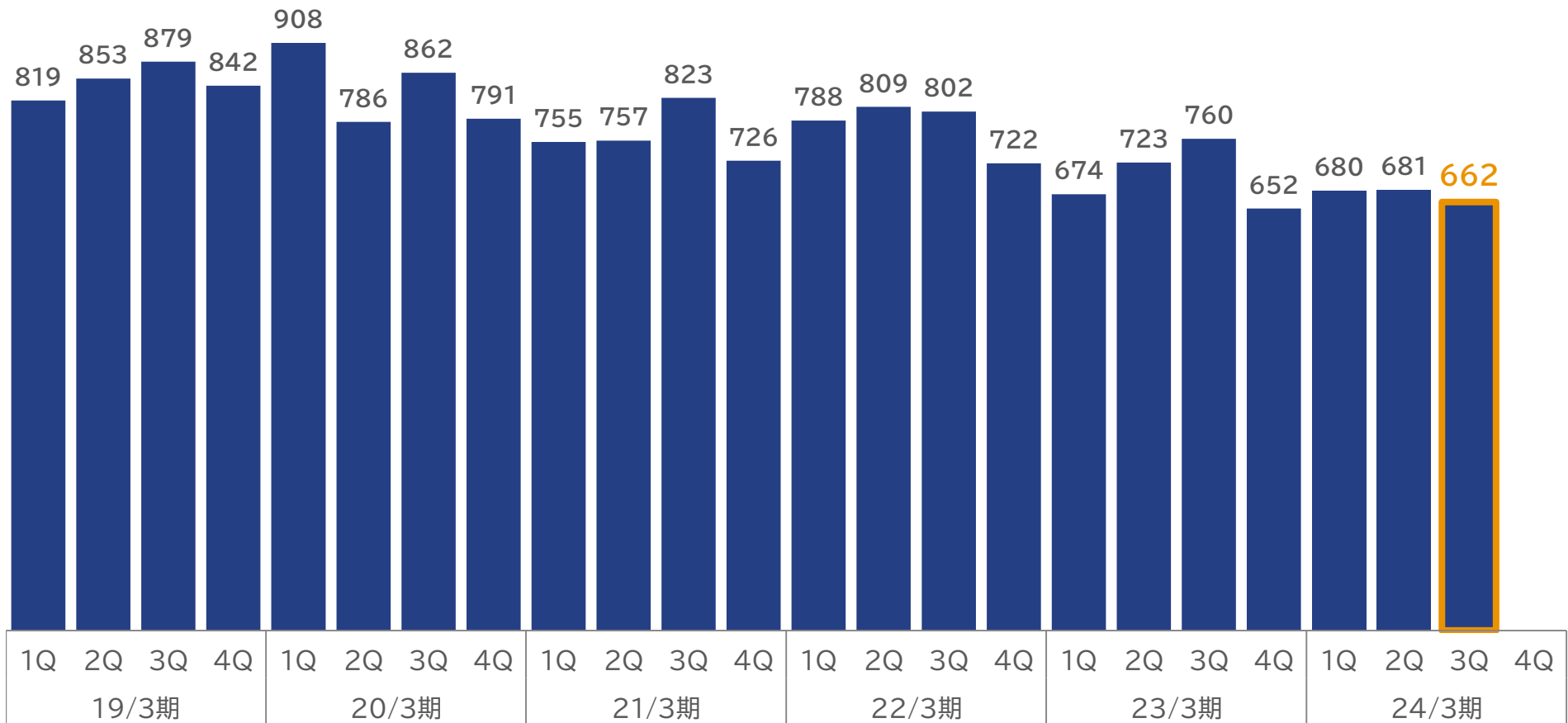
2024年3月期 第3四半期決算 要因分析(前年同期比)

単位:百万円



四半期決算 売上推移

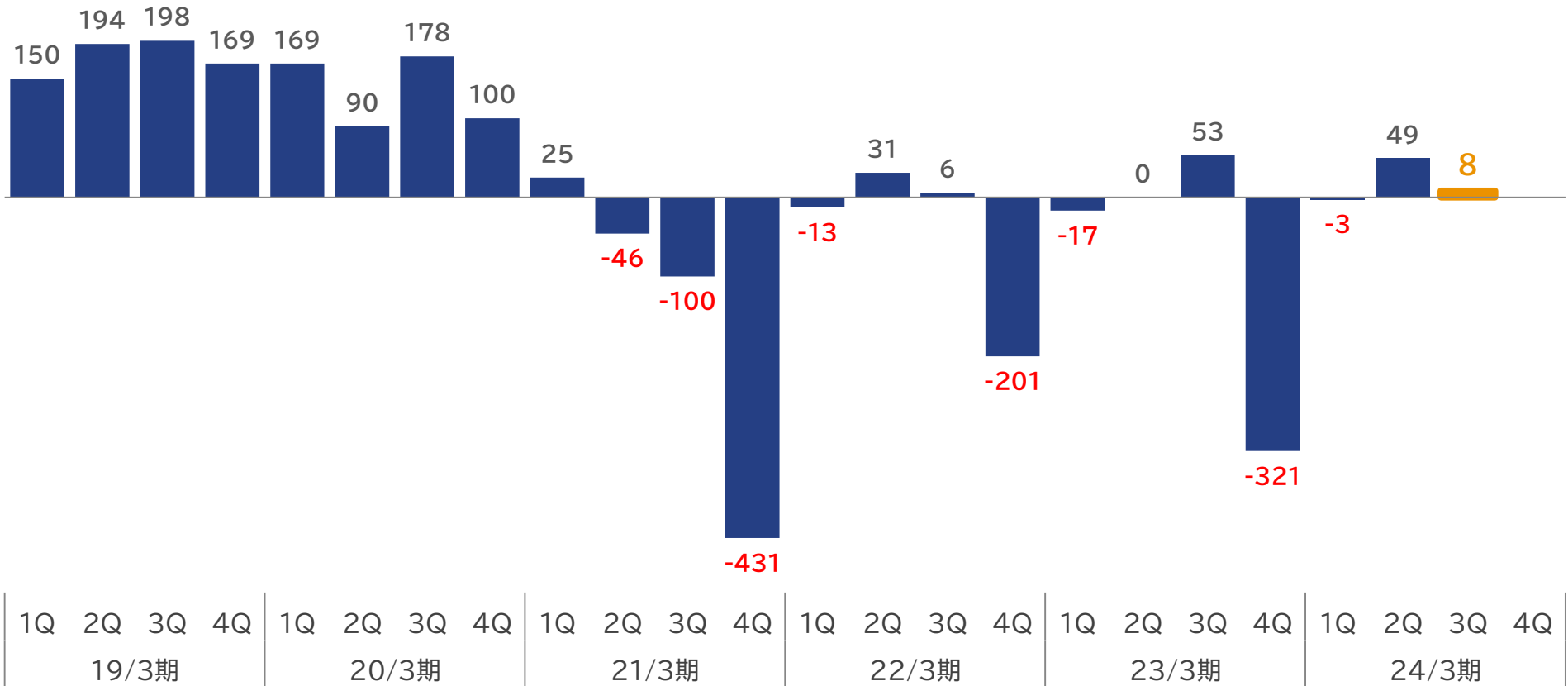
単位:百万円



四半期決算 営業利益推移

単位:百万円

通年黒字転換が間近



四半期決算 財務指標推移

	21/3月期				22/3月期				23/3月期				24/3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
現預金 (百万円)	1,260	907	744	668	677	1,051	1,005	1,066	1,038	967	1,010	975	835	776	751
商品 (百万円)	198	222	164	230	237	242	229	275	253	240	201	188	246	254	249
製品 (百万円)	190	391	465	97	162	213	251	98	119	119	136	66	49	88	89
減価償却費 (百万円)	88	124	124	124	124	124	124	124	61	60	60	60	60	60	60
有利子負債 (百万円)	5,000	4,932	4,864	4,797	4,729	4,662	4,594	4,526	4,459	4,391	4,324	4,256	4,188	4,121	4,053
自己資本比率 (%)	35.5	35.8	35.5	33.6	33.8	34.1	34.7	11.6	11.4	11.3	12.0	6.8	6.8	7.6	7.8

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2024年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

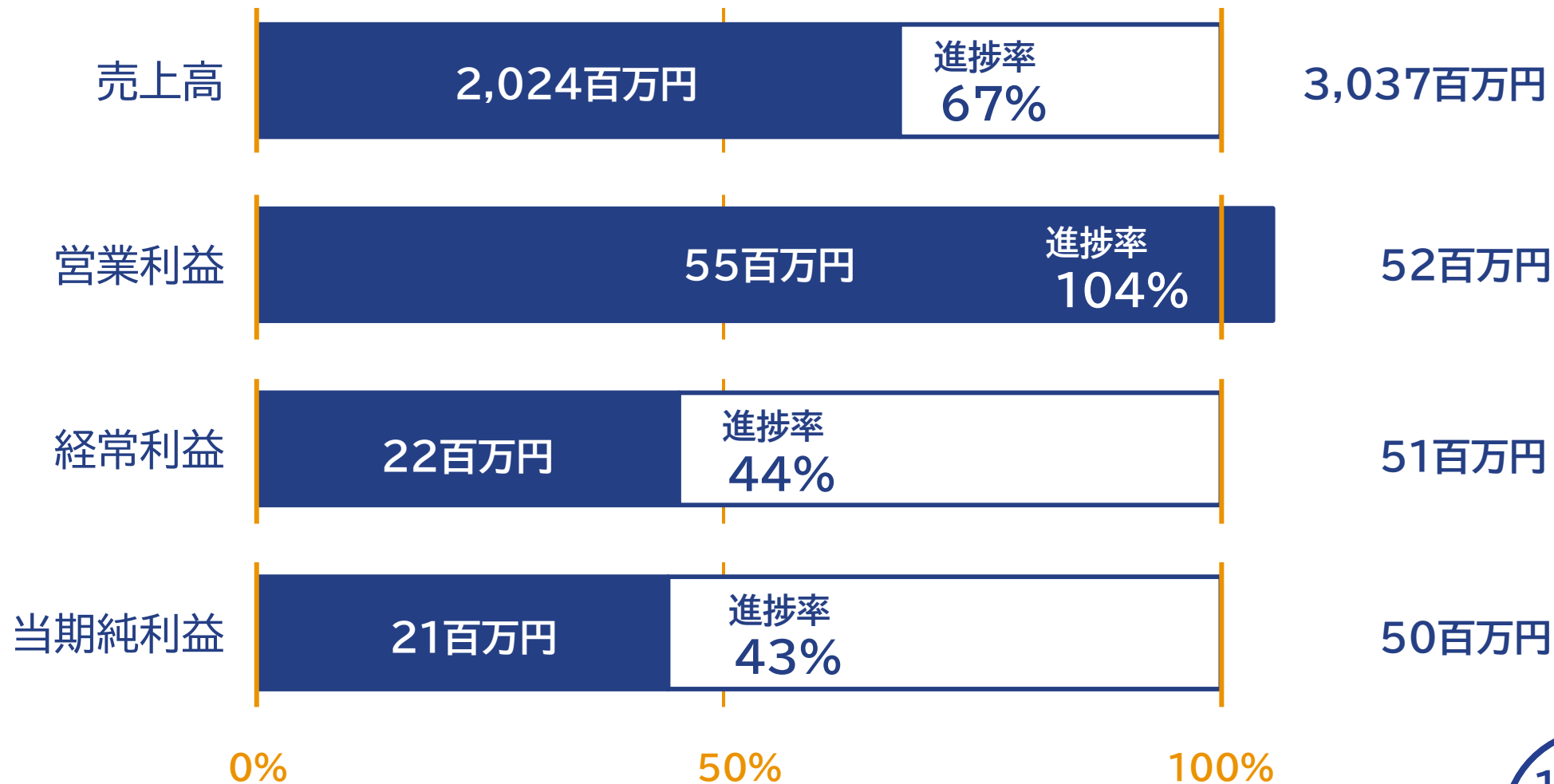
6 | 戦略

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

全社

24/3期見通し



セグメント別

MFD事業

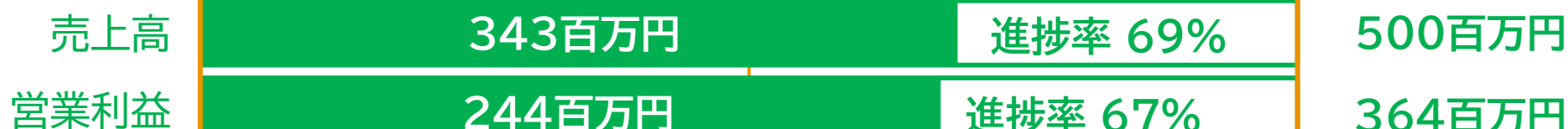
24/3期見通し



CID事業



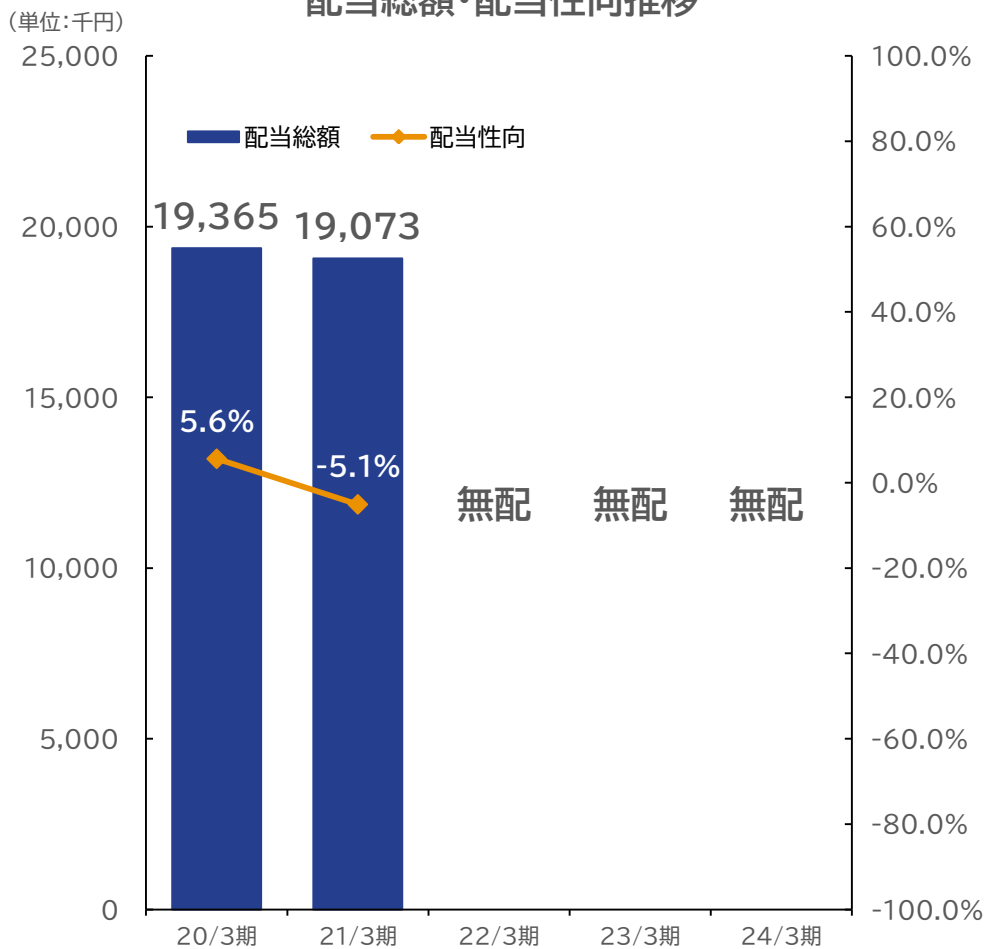
マーケティング事業



0% 50% 100%

株価と配当

配当総額・配当性向推移



株式時価総額推移



1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2024年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

ビジネスの強み



紹介NWで顧客を獲得

全国2万か所の医療機関ネットワークの
医師・栄養士からカタログが配布されるため、
コストをかけずに新規顧客を獲得できます。



営業利益率
20%以上

数値改善を実現

電話オペレーターは100%栄養士。
お客様一人ひとりに最適なお食事を提案して
います。

血糖値・中性脂肪・コレステロール・尿酸値・
クレアチニン等、圧倒的な数値改善ノウハウが
あります。

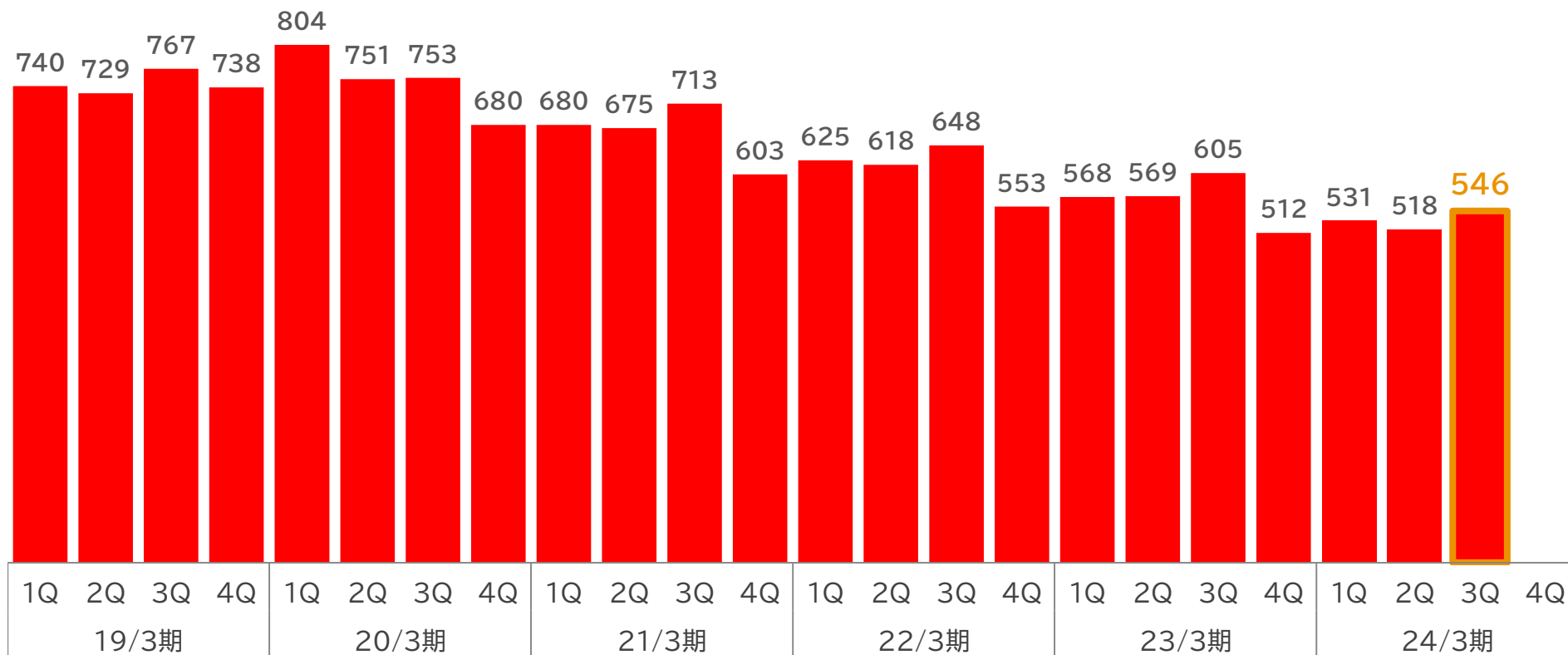


一般的な健康食宅配サービスとの違い

	mealtime	一般的な健康食宅配サービス
利用目的	血液検査結果の改善	健康維持・改善
専門家サポート	○ 100%栄養士が受電し、 カウンセリング	× なし
食事提案	栄養士が提案する オーダーメイド型	ユーザーが選択
主な改善事項	ヘモグロビンA1c・血糖値・血圧 コレステロール・中性脂肪 クレアチニン・BUN	体重
集客	医療機関ネットワークの 医師・栄養士から紹介	広告

売上高 四半期推移

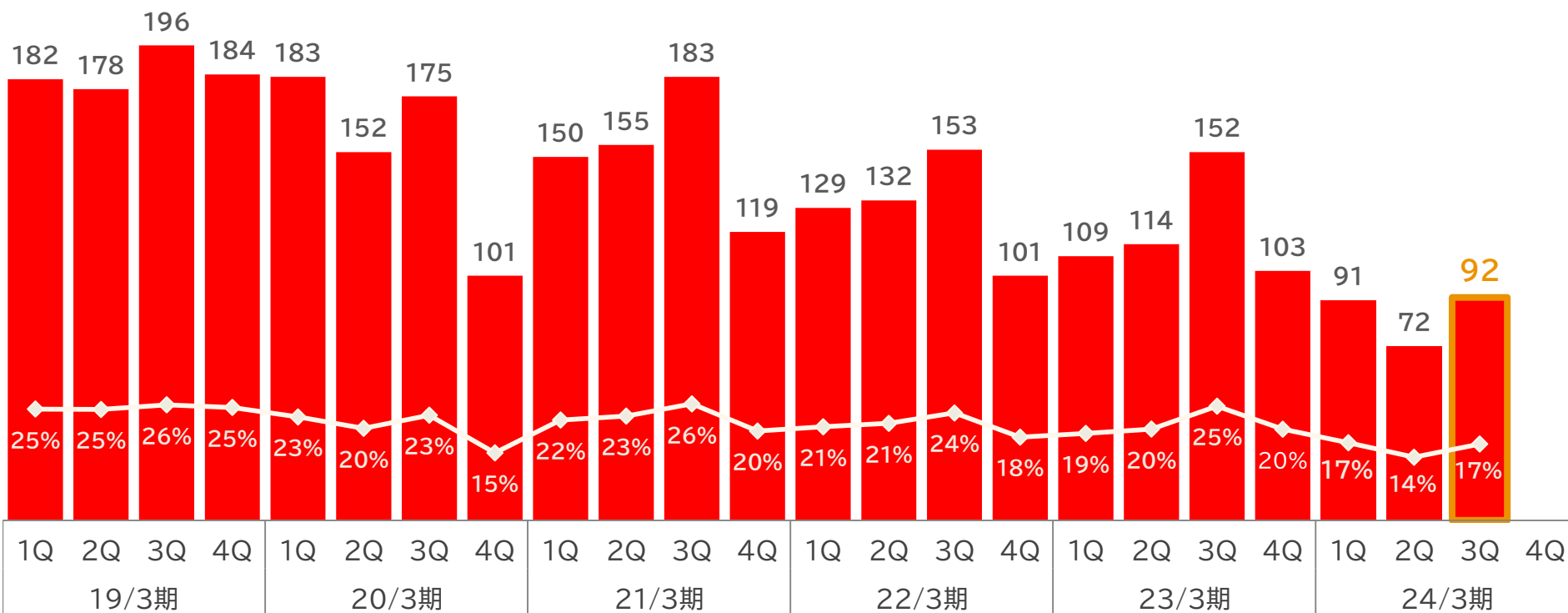
単位:百万円



営業利益 四半期推移

単位:百万円

■ 営業利益
◆ 営業利益率



アクティブ/ARPU

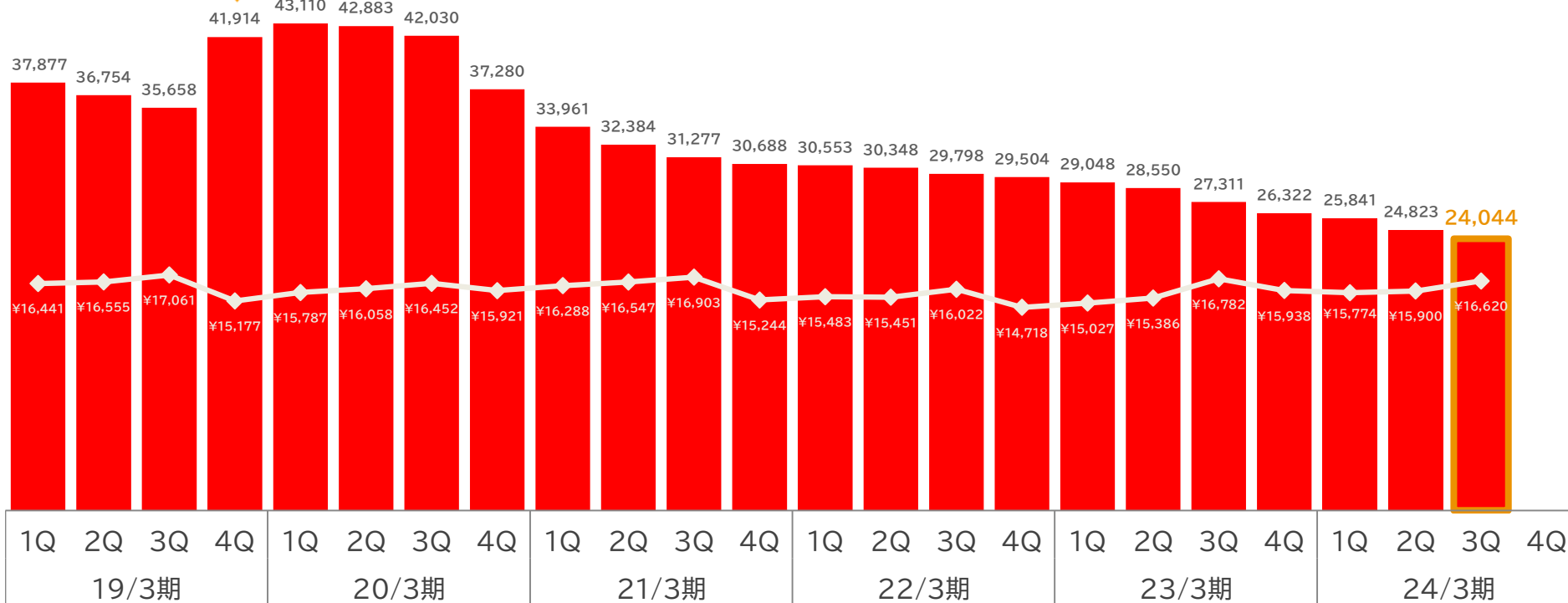
アクティブ会員数が下がるも
ARPUは上昇

単位:人

■ アクティブ会員数

◆ 月間ARPU

TV放送

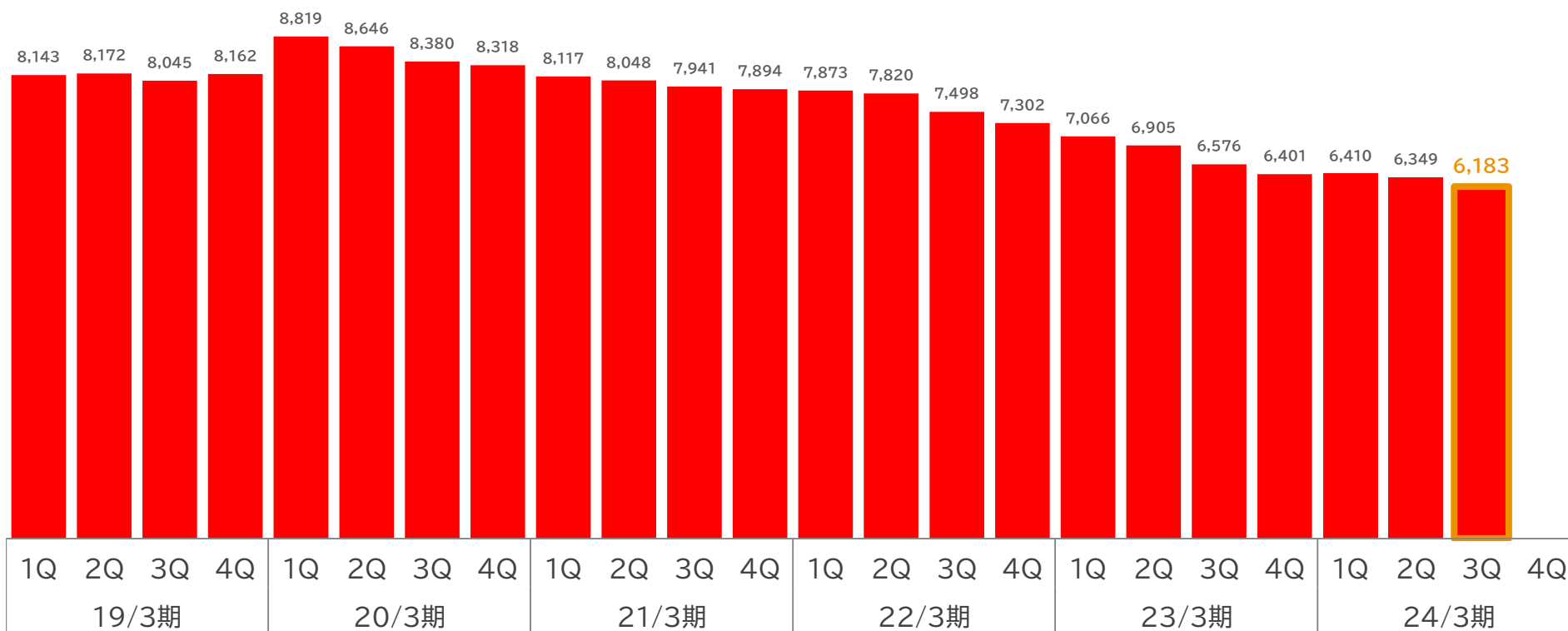


※アクティブ会員数・・・過去1年以内に1回以上購入した会員数
 ※月間ARPU・・・「月間売上高÷月内に1回以上購入した会員数」の3か月平均

定期コース会員数

2/1(木)組織体制の変更を行い営業強化へ

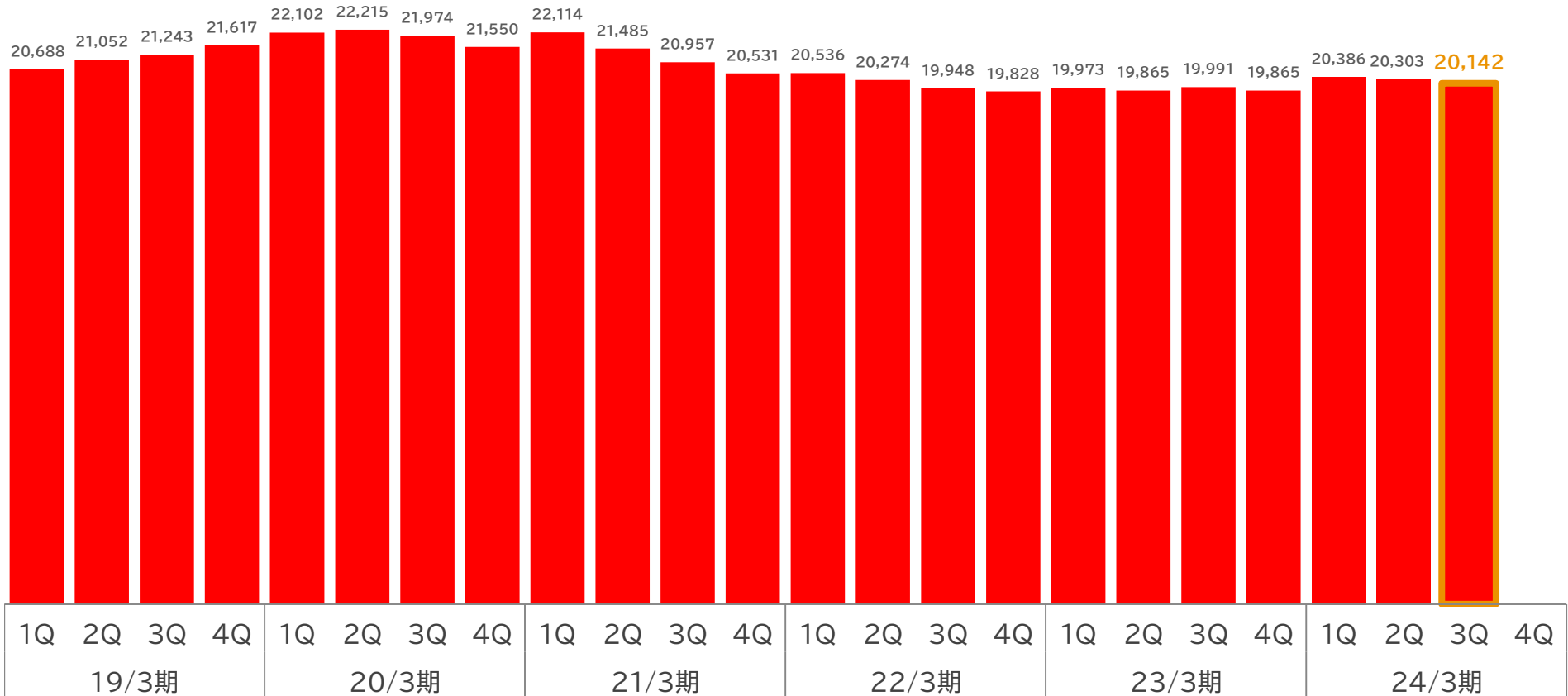
単位:人



※定期コース会員数・・・四半期末日時点の定期コース会員数(休止中を除く)

紹介ネットワーク数

単位:箇所



※紹介ネットワーク数・・・四半期末日時点の紹介ネットワーク箇所数

第4Q 重要テーマ

1

ミールタイム20周年記念号を発行し、SNS・キャンペーンを展開。
創刊の原点に回帰し「栄養士がいる安心感」を訴求。

2

X(旧ツイッター)を活用したコミュニケーションに注力

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2024年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

ビジネスの強み



好条件の仕入れ

独自の仕入れネットワーク「旬すぐ共栄会」を通して旬の食材を仕入れています。

採れ過ぎた食材を積極的に活用することで、好条件の仕入れが実現するだけでなく、食品ロス削減にも貢献しています。



顧客の声を活かす

開発担当の料理人が全ての商品レビューに目を通し、返信します。

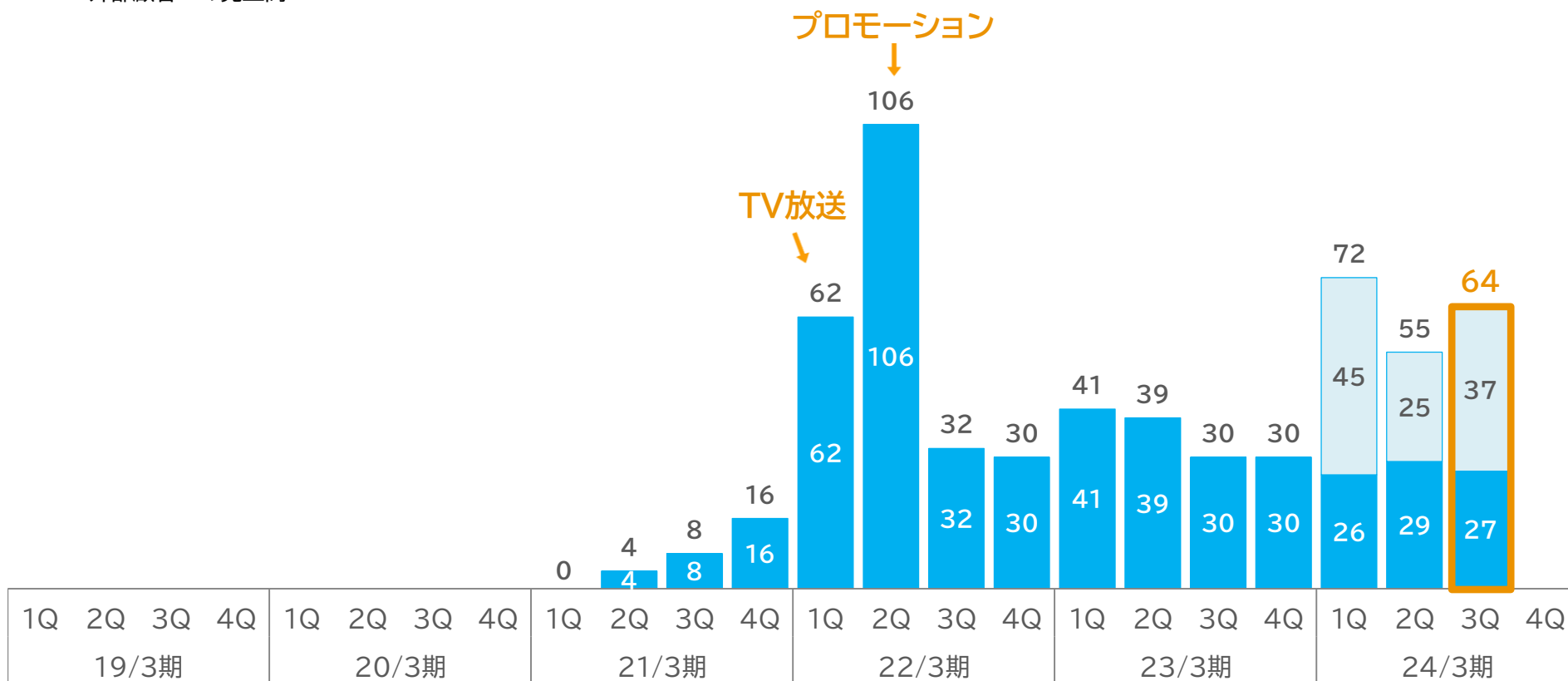
お客様のご意見を改善に活かすため、クオリティの高いハイブランドの商品が完成します。



売上高 四半期推移

単位:百万円

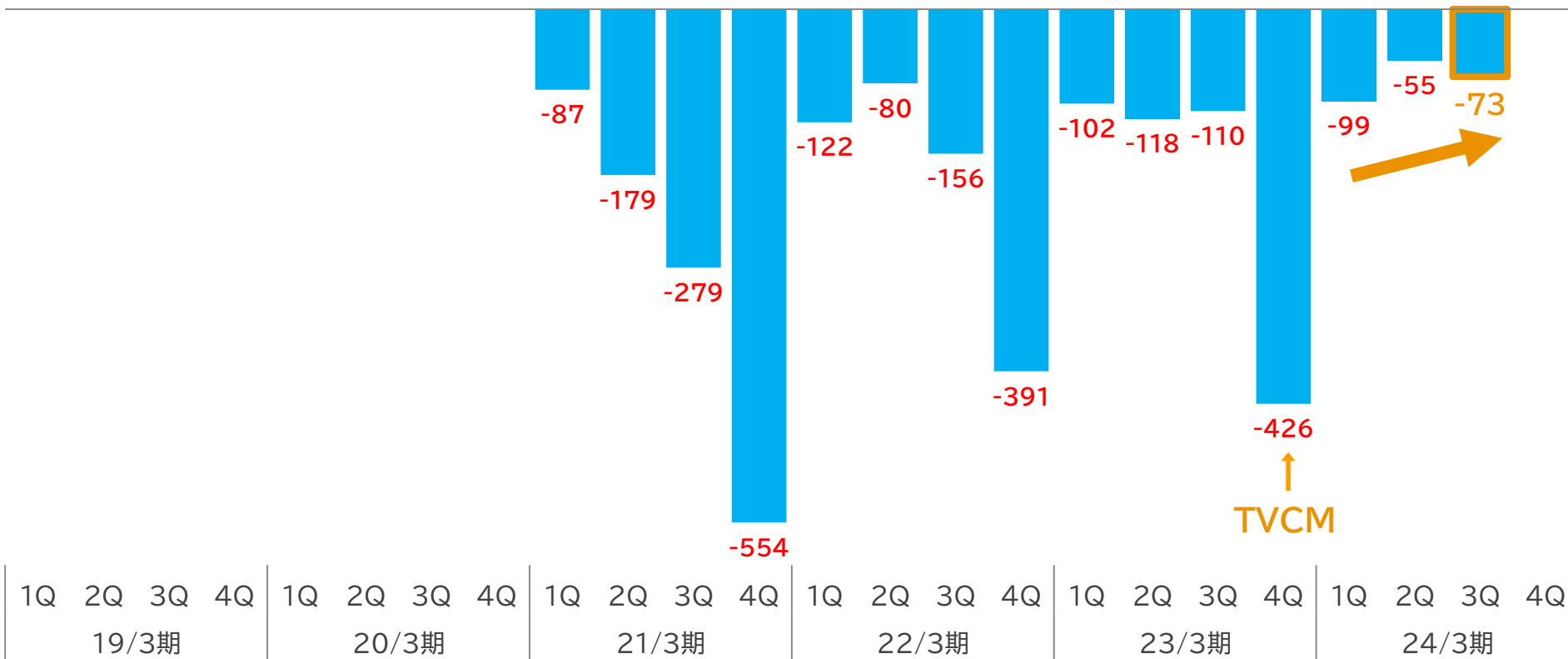
- セグメント間の内部売上高
- 外部顧客への売上高



営業利益 四半期推移

製造体制・送料体系の見直しで
営業損益は改善のトレンド

単位:百万円

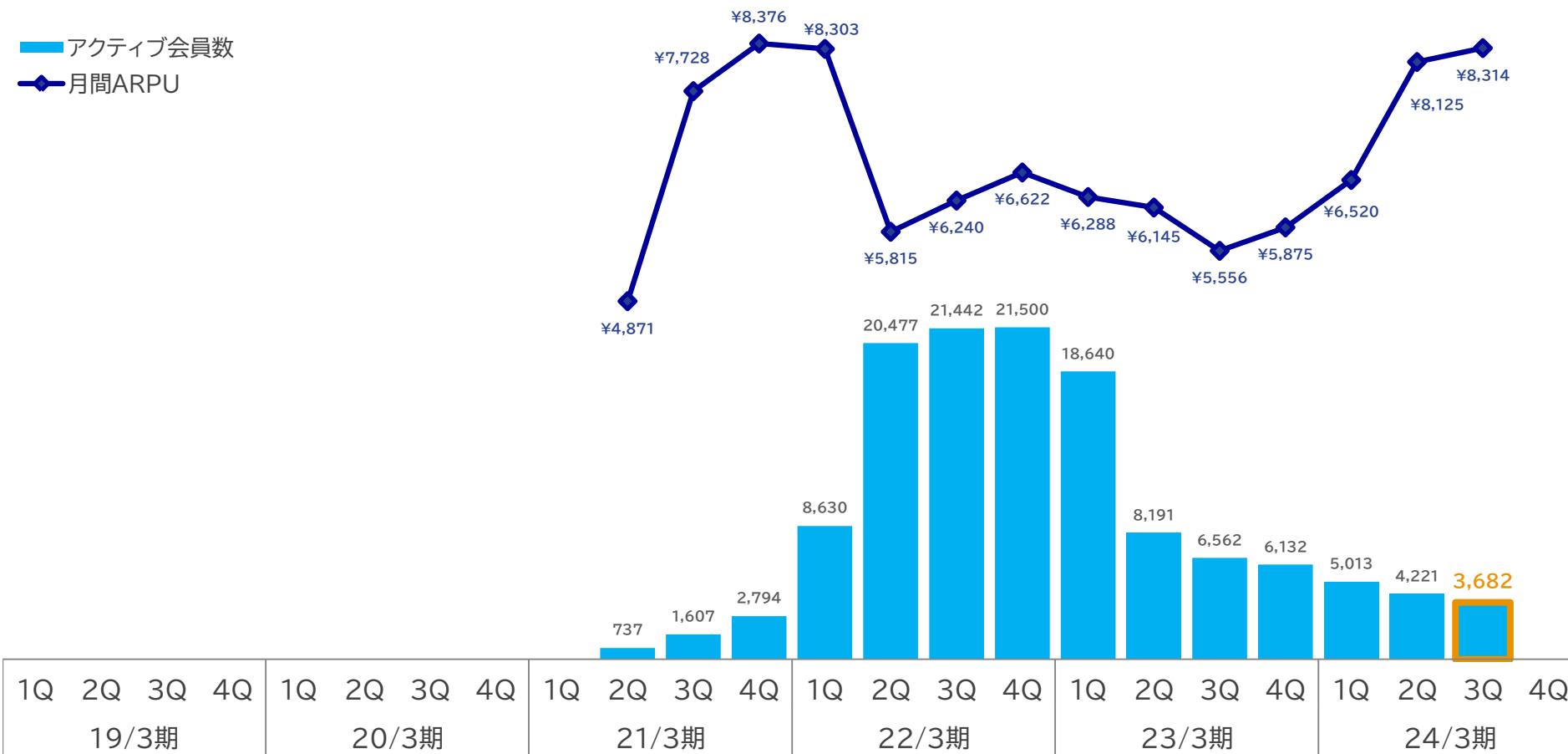


アクティブ/ARPU

高価格帯メニューの拡充と
送料の改定により、ARPUが上昇

単位:人

■ アクティブ会員数
◆ 月間ARPU

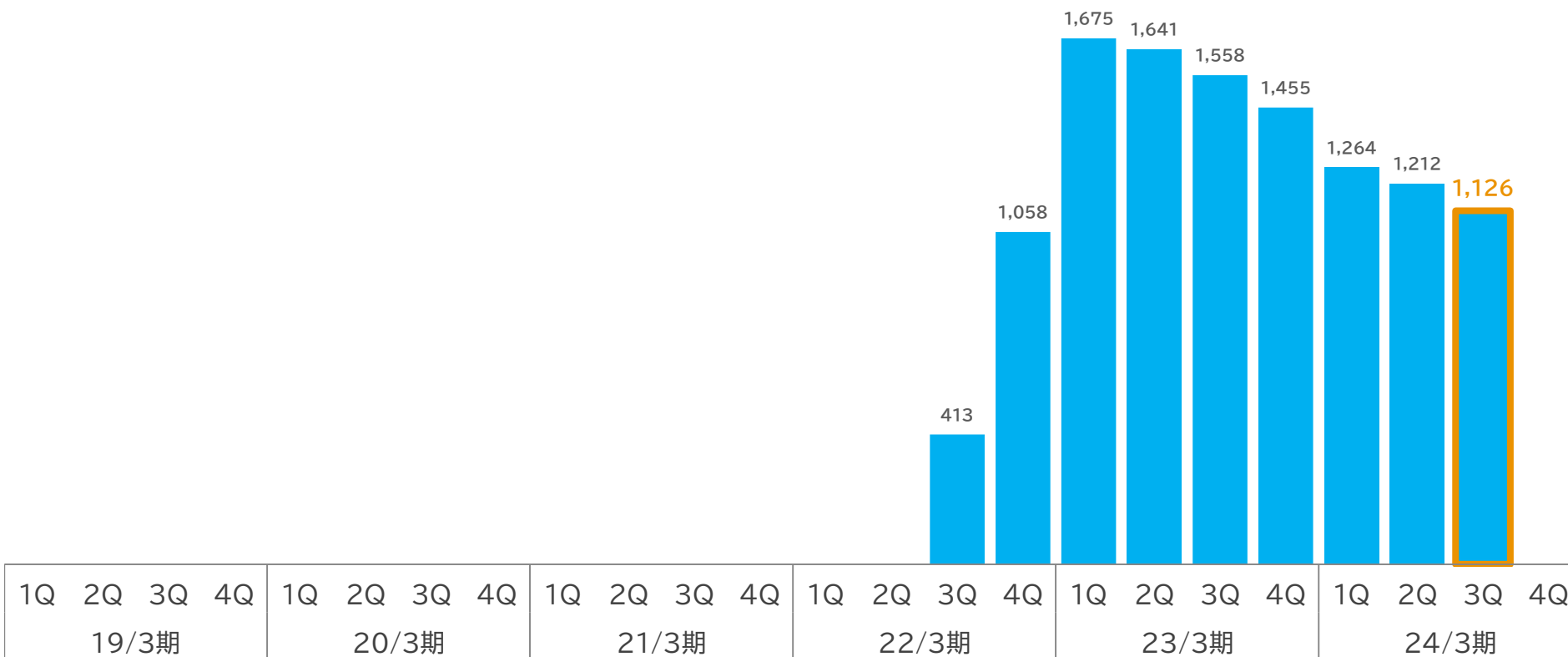


※アクティブ会員数・・・過去1年以内に1回以上購入した会員数
 ※月間ARPU・・・「月間売上高÷月内に1回以上購入した会員数」の3か月平均

AI匂すぐ会員数

12/14(木)開始のAI匂すぐ会員ランク制度により継続率を高める

単位:人



※AI匂すぐ会員数・・・四半期末日時点のAI匂すぐ会員数(休止中を除く)

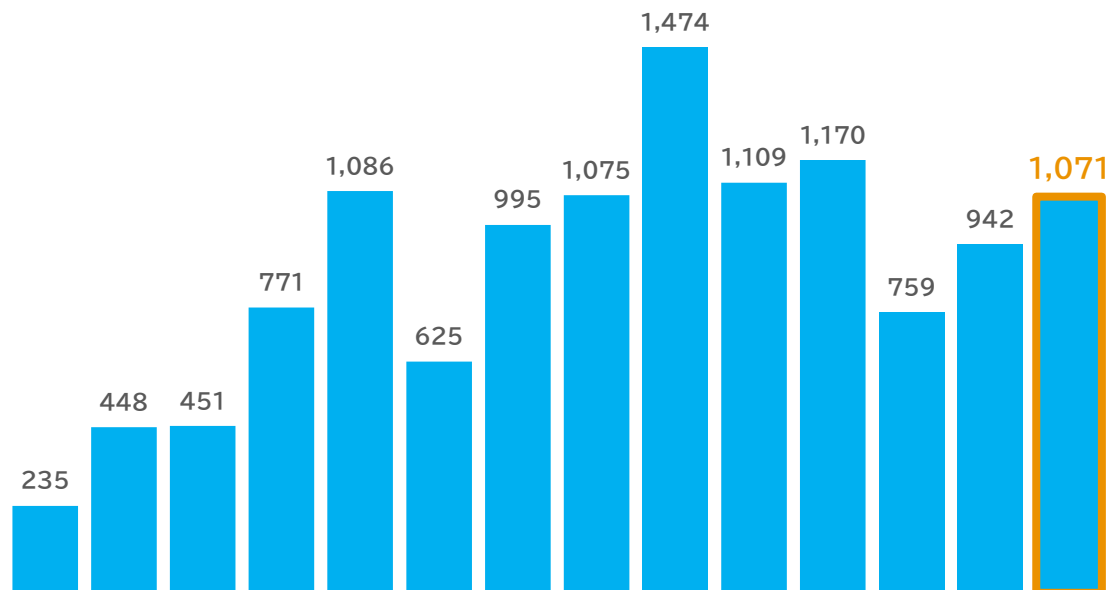
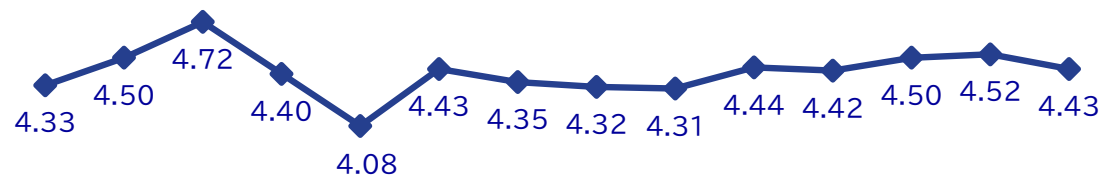
商品レビュー

4.4以上の高評価が定着

単位:件

■ レビュー件数

◆ 平均評価



19/3期	20/3期	21/3月期	22/3期	23/3期	24/3期
1Q 2Q 3Q 4Q	1Q 2Q 3Q 4Q	1Q 2Q 3Q 4Q	1Q 2Q 3Q 4Q	1Q 2Q 3Q 4Q	1Q 2Q 3Q 4Q

※レビュー件数・・・各四半期(3か月間)ごとに投稿されたレビュー件数を合計して算出。

※平均評価・・・購入者による商品評価(1~5の5段階)の平均点。

第4Q 重要テーマ

1

小売店舗・卸売など、EC以外の販売を開始

2

①国産食材100% ②食品添加物82種類を不使用
旬すぐファクトリー2020の現場からSNSにて発信

3

旬すぐ共栄会のネットワークを活かし、
圧倒的にコストパフォーマンスが良いメニューの比率を高める

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2024年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

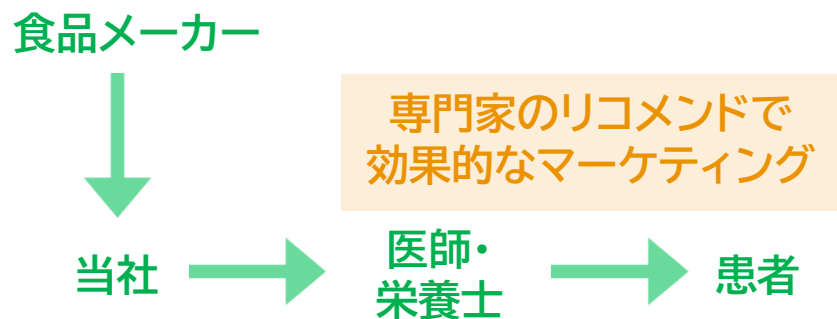
7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

ビジネスの強み

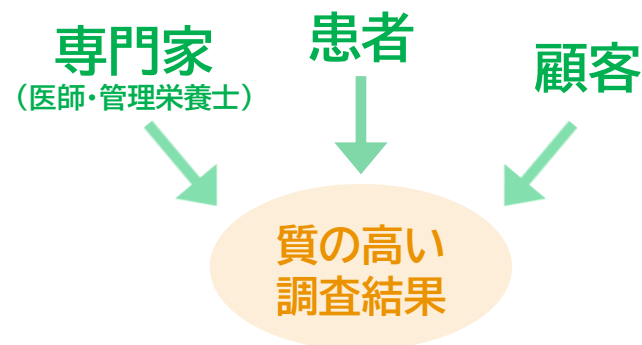
唯一無二の
医療機関ネットワーク

2万か所の医療機関ネットワークを活用し、
医師・管理栄養士から商品のリコメンドを
行うため、ヘルスケア商品を取り扱う
食品メーカー等の売上拡大・ブランド価値
の向上が実現します。



質の高い調査結果で
マーケティング戦略を提案

専門家(医師・管理栄養士)・患者・顧客に
対して調査や分析を行うことで、最適な提案
が可能となります。

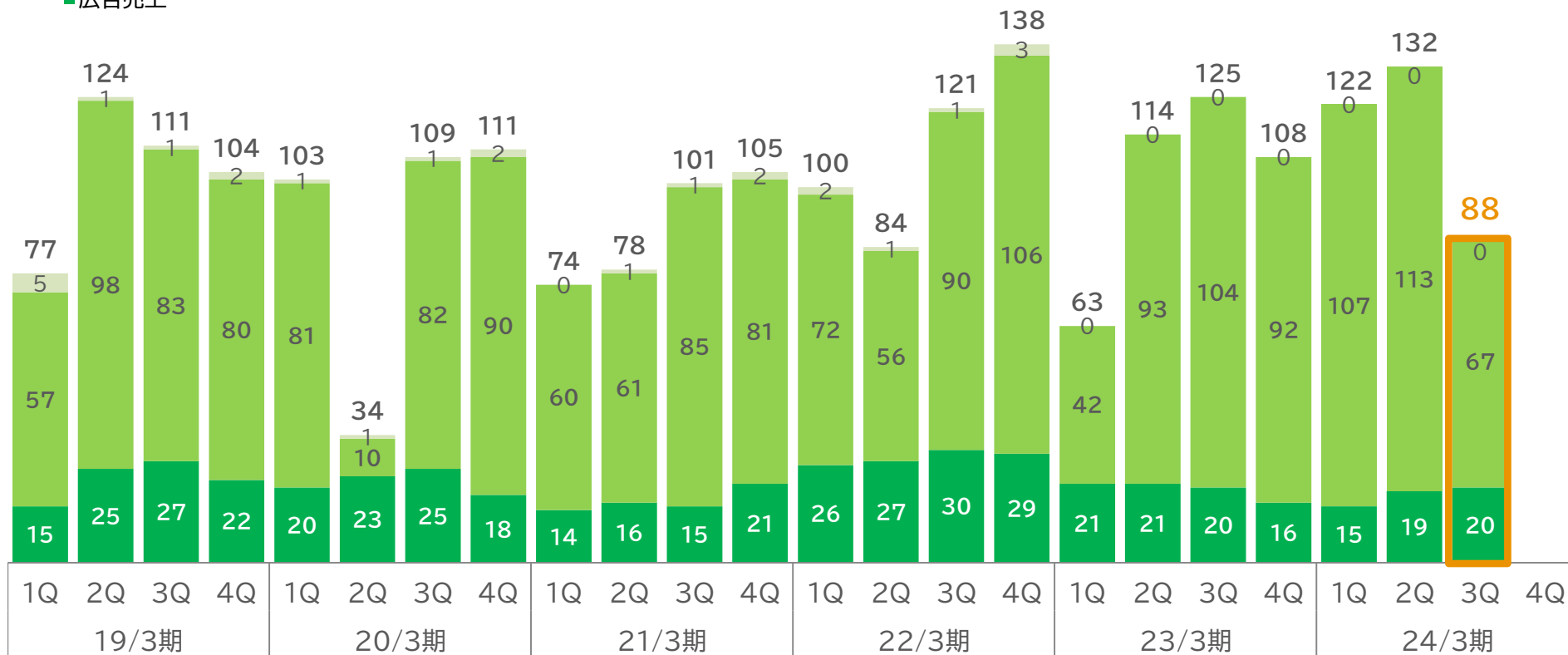


売上高 四半期推移

単位:百万円

- WEBメディア
- 業務受託
- 広告売上

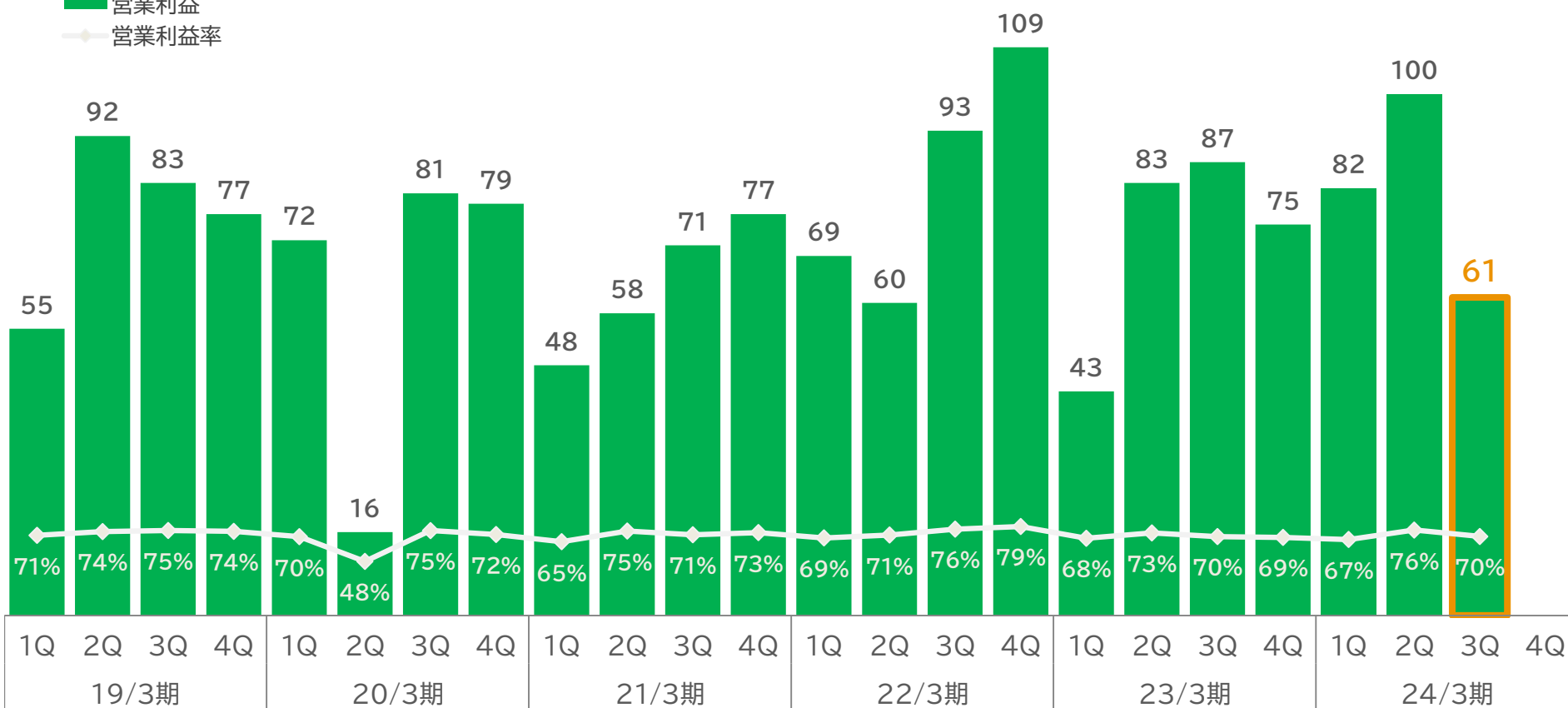
今期は過去最高の
通期売上高を見込む



営業利益 四半期推移

単位:百万円

■ 営業利益
◆ 営業利益率



第4Q 重要テーマ

1

社内研修制度の充実を図り、若手社員の早期戦力化を実現させる

2

減塩を啓蒙する「らくだ6.0プロジェクト」の賛同企業を集める

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2024年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

【ヘルスケア事業】 当社の事業ドメイン

食事・情報を提供し、健康で豊かな未来社会に貢献

	生活者		医療従事者 (栄養士)	事業者
	治療 (medical)	健康維持 (wellness)		
meal ソリューション	糖尿病食・腎臓病食等 mealtime	国産100%健康食 勺 SHUN すぐ SUGU		
マーケティング ソリューション				マーケティング事業
情報サービス	web版家庭の医学書 メディカル ネットブック 管理栄養士考案 '80' はちまるレシピ	管理栄養士によるWEB連載 しっかり栄養、パワーアップ食 医師によるWEB連載 パワーアップ! 食と健康 減塩啓蒙プロジェクト 5くむ60	ウェビナー 栄養士スキルアップ セミナー	
コミュニティ			栄養士コミュニティサイト Foodish	

主要経営指標

MFD事業は経費削減に取り組む

		24/3期4Q 目標	24/3期3Q 目標	24/3期3Q 実績	評価	24/3期2Q 実績
MFD事業	原価率	45.0%以下	44.5%以下	45.0%	×	46.1%
	営業利益率	15.5%以上	15.5%以上	16.9%	○	13.9%
	紹介 ネットワーク数	20,400箇所 以上	20,400箇所 以上	20,142箇所	×	20,303箇所
CID事業	月間ARPU	7,500円	7,500円	8,314円	○	8,125円
マーケティング 事業	営業利益率	69.0%以上	69.0%以上	69.9%	○	75.8%

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2024年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

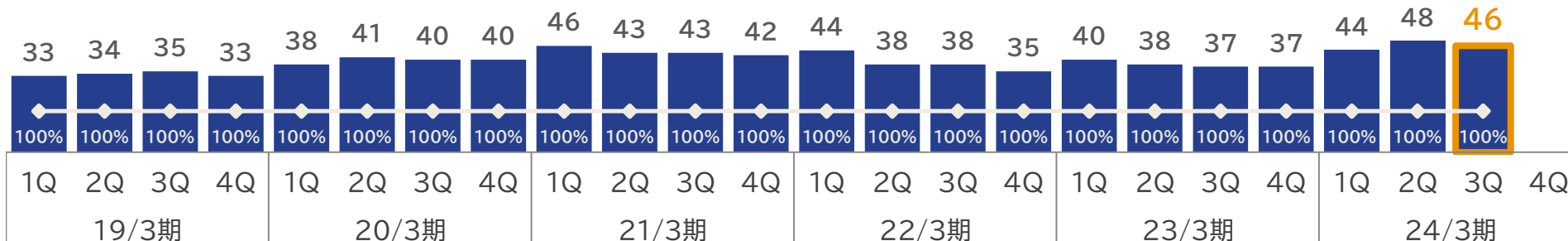
専門職 社員数推移

栄養士・管理栄養士

単位:人

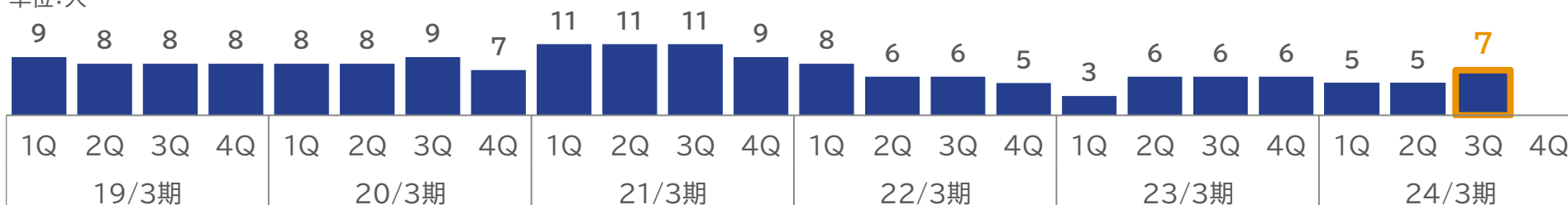
■ 栄養士・管理栄養士の人数
 ● ミールタイム事業において栄養士・管理栄養士が占める割合

栄養士が100%
受電対応



システムエンジニア

単位:人



「働き方」

	項目	年度目標	3Q時点	評価	前年度実績
1	9連休以上取得率※	100%	100%	○	100%
2	有給取得率	90%	94.1%		89.1%
3	カジュアルな服装での勤務制度を導入	年度内に導入	12月に導入	○	未導入
4	部活動・交流会開催支援	実施	実施	○	実施
5	月報制度	実施	実施	○	実施
6	月間平均所定外労働時間	29時間以下	29.9時間		30.9時間

※ 2023年6月1日までに入社した社員を対象とする。

「ESG」

	項目	SDGs	年度目標	3Q時点	評価	前年度実績
1	女性管理職率		80%以上	90.0%		90.0%
2	時短勤務制度を活用する社員数		9名以上	10名	○	10名
3	大量調理の過程で発生した余剰食材をもとに製品化した「エコメニュー」の製造		40食以上	7食		47食
4	栄養士向けスキルアップセミナーの開催		24回	18回		24回
5	育休中の社員との交流会「ウェルカムデー」の開催		12回	9回		12回
6	社内コミュニケーション活性化のための交流会の開催		9回	8回		12回
7	リスク・コンプライアンス委員会の開催		2回	2回	○	4回

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2024年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

目標

	重要テーマ	SDGs
E Environment (環境)	<ul style="list-style-type: none"> ・大量調理の過程で発生した余剰食材をもとに製品化する「エコメニュー」を年間40メニュー以上発売 ・82種類の添加物不使用で自社製品を製造 ・ダンボールサイズの小サイズ化を推進 	
S Social (社会)	<ul style="list-style-type: none"> ・栄養士向けスキルアップセミナーを年20回以上開催 ・育休中の社員との交流会「ウェルカムデー」を毎月開催 ・時短勤務社員の活躍を推進 ・栄養学科の学生向け就活セミナー「栄未来2023」を開催 ・社内コミュニケーション活性化のためのBBQイベントを再開 	
G Governance (ガバナンス)	<ul style="list-style-type: none"> ・IR情報開示の充実 	

トピックス

栄養学科の学生向け就職セミナー「栄未来2023」を開催

11月19日(日) 様々な業種で活躍する管理栄養士10名による講演会をオンラインにて開催。
 栄養士を志す多くの学生にご参加いただく。栄養士業界への発展に貢献する取り組み。



フリーランス

株式会社Smile meal

渥美 まゆ美



給食委託会社

エームサービス株式会社

青木 宏美



薬局

株式会社フォーラル

執賀 佳冬



保育園

社会福祉法人どろんこ会

滝田 リサ



介護施設

元 社会福祉法人北野会

大久保 陽子



食品メーカー

江崎グリコ株式会社

巽 雅代



スポーツ栄養

株式会社ヤクルト球団

天方 一匡



国際

一般社団法人オルスタ

太田 旭



ファンデリー

株式会社ファンデリー

駒林 真理子



病院

東京医科大学病院

宮澤 靖

当社MFD事業の拡大にも貢献

業績改善等により課題をクリアし、グロース市場からスタンダード市場への移行を目指します

	主な課題	直近実績	スタンダード 市場区分変更基準
1	流通株式時価総額	4.9億円※ (2023年12月31日 概算)	10億円以上
2	流通株式比率	27.8% (2023年3月31日)	25%以上
3	経常利益	0.2億円 (2023年12月31日)	1億円以上
4	コーポレートガバナンス・コード 各原則へ対応	基本原則のみ	全原則

※2023年3月31日時点の流通株式比率及び2023年12月29日時点の株価(最終価格)である273円を用いて算出しております。

免責事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。

これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

説明内容に関するお問い合わせは、下記までお願いいたします。

お問い合わせ先:
株式会社ファンデリー
経営企画室
e-mail : ir_info@fundely.co.jp
TEL : 03-6741-5880

IRメール配信

<https://www.fundely.co.jp/ir/mail>

右のQRコードからもご登録できます

