

FUNDELY

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ファンデリー

2022年6月29日（水）

東証グロース 3137

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 事業環境
4. 成長戦略
5. リスク情報

企業名	株式会社ファンデリー 社名由来 FUN 《面白さ・楽しさ・感動》 DELIVERY 《お届けする》
本社所在地	東京都北区赤羽2-51-3 NS3ビル3F
代表者	代表取締役 阿部 公祐
設立	2000年9月25日
従業員数	51名(2022年3月末現在) ※パート社員除く
事業内容	M F D (Medical Food Delivery) 事業 健康宅配食品『ミールタイム』の販売 C I D (Cooking Immediately Delivery) 事業 ハイブランドな冷凍食品『旬をすぐに』の製造小売 マーケティング事業 企業向けマーケティング支援サービス

ビジョン

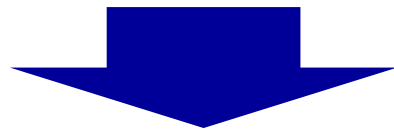
一人でも多くのお客様に健康で楽しい食生活を提案し、豊かな未来社会に貢献します

経営理念

お客様の健康を心から願う企業であり続けます

行動指針

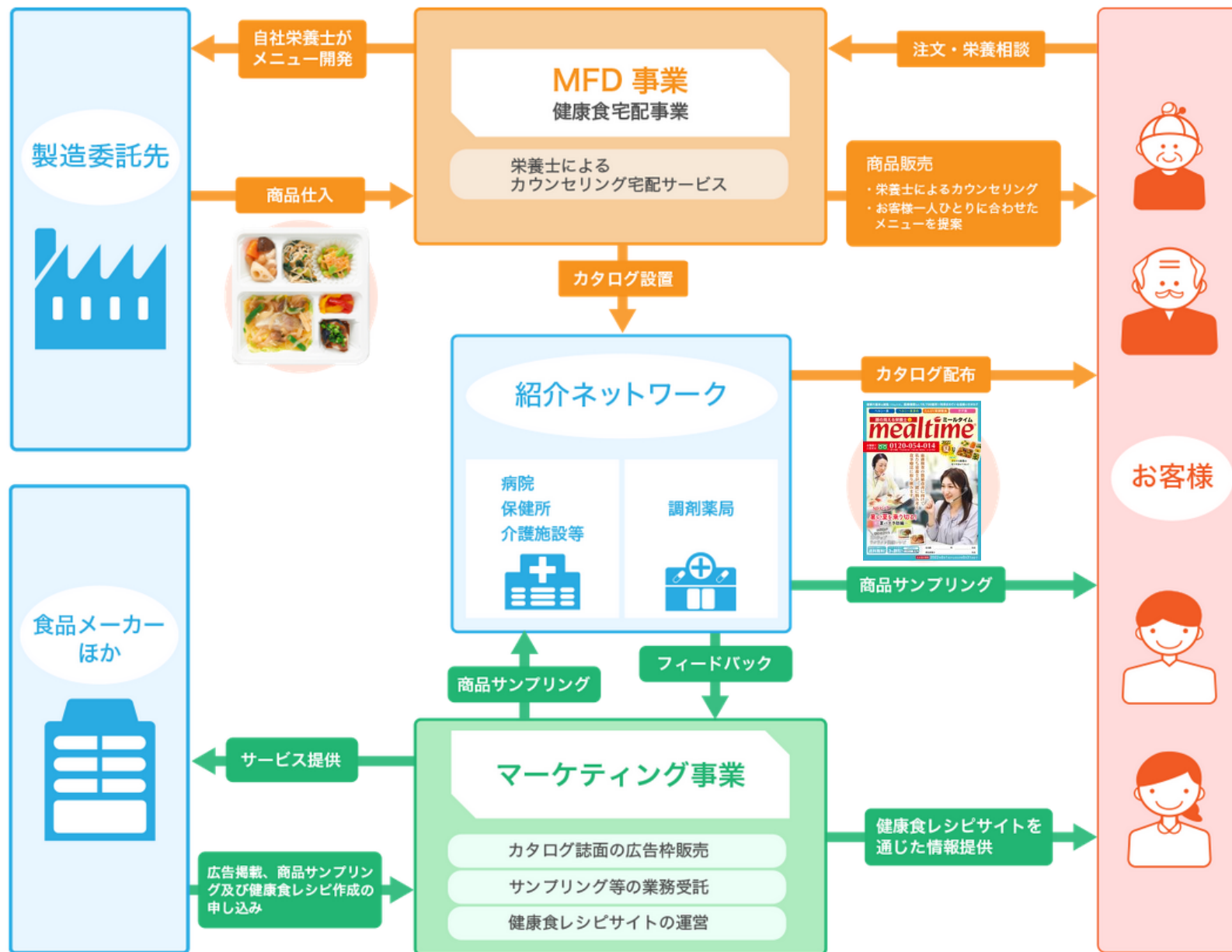
1. チャレンジすることを尊重しよう
1. 明るく風通しの良い社風をつくろう
1. 高い倫理観を持って良識ある行動をとろう

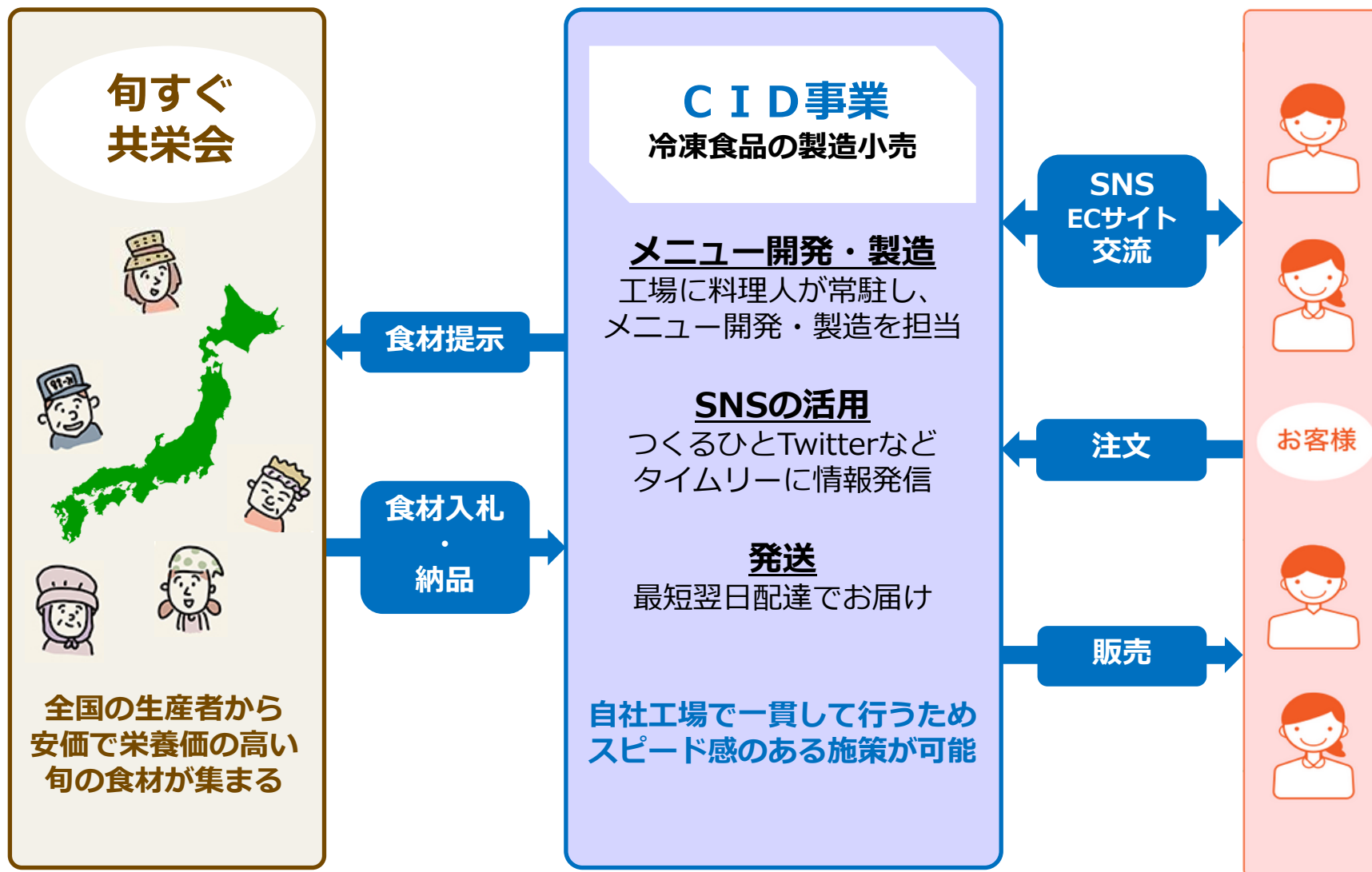


「一食二医社会」の実現

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 事業環境
4. 成長戦略
5. リスク情報

ビジネスモデル（MFD事業・マーケティング事業）





顧客や医療機関栄養士の声を参考に、当社栄養士がメニュー開発
年4回カタログ発行し、飽きのこないよう工夫

ヘルシー食

エネルギー300kcal未満、塩分2.0g未満
糖尿病・脂質異常症・高血圧・
痛風の方向け、メタボ対策、ダイエット

ヘルシー食多め

内容量300g以上、塩分2.0g未満
糖尿病・脂質異常症・高血圧・
痛風の方向け、メタボ対策、ダイエット

たんぱく質調整食

たんぱく質10g未満、塩分2.0g未満
腎臓病・糖尿病性腎症・透析の方向け

ケア食

エネルギー500kcal未満、塩分2.0g未満
咀嚼・嚥下困難な方向け

当社独自の定期コース『栄養士おまかせ定期便』は
検査結果の推移や生活スタイルによって、担当栄養士が食事を選んでお届け

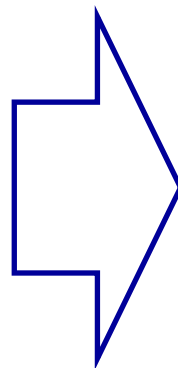
栄養士おまかせ定期便

数値改善を
目指すなら!



担当栄養士の
サポート

毎週または
隔週にお届け



食事療法を
ラクに継続

数値改善
目標達成

生産者を特定した国産食材を100%使用し、ほぼ毎日新メニューを販売
当社の料理人が開発・製造に携わり、レストランと同じように調理

旬すぐ

主菜・副菜・
スープ類・カレー・
ご飯もの・スイーツ
などの一品もの

旬すぐBOX

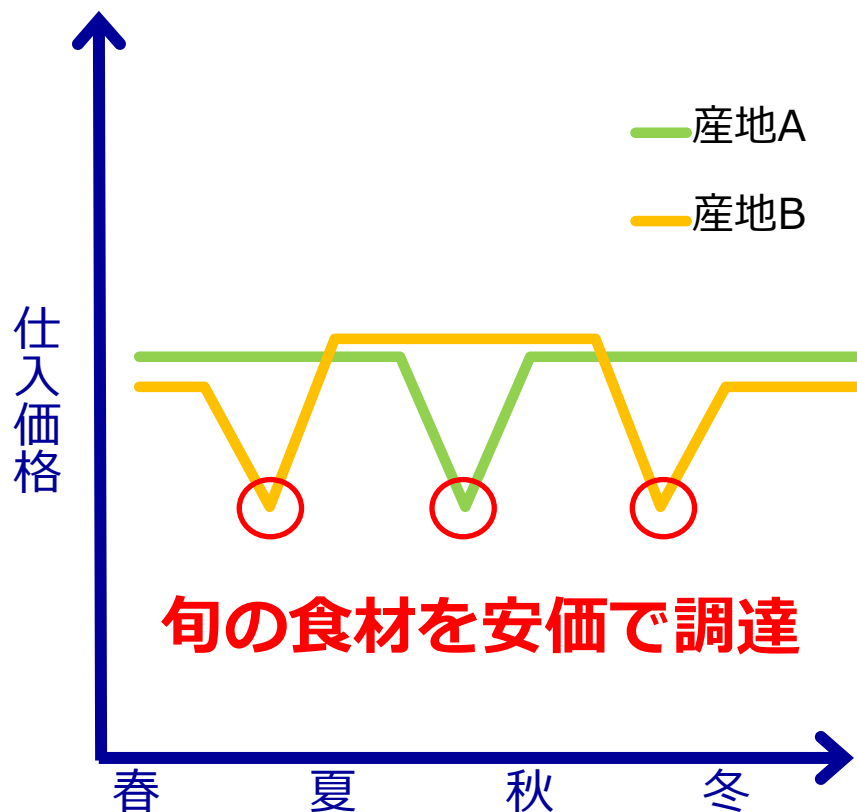
40品目以上の
食材を使用、
6～9種類の
おかずやスイーツが
1個で楽しめるBOX

旬すぐご飯

単一農家から
仕入れた
特Aランクの
お米のみ使用、
炊き立ての香りが
感じられるご飯

※商品カテゴリ見直しにより、「親子でいっしょ」は「旬すぐBOX」に統合

「旬すぐ共栄会」を通して、全国の生産者と直接コミュニケーションを取り、
食材の収穫量が多く価格が下がる旬の時に仕入れる



生産者メリット

生産量が想定以上でも
食材を廃棄せずに済む

販売先がなかった食材を
すぐに現金化できる

当社メリット

フードロス削減や
自給率向上に貢献できる

生産者の顔の見える
安心安全な食材が仕入れられる

MFD事業の紹介ネットワークを通じて、
主に健康関連や食品メーカーの広告・マーケティング支援を展開

カタログ誌面の広告枠販売

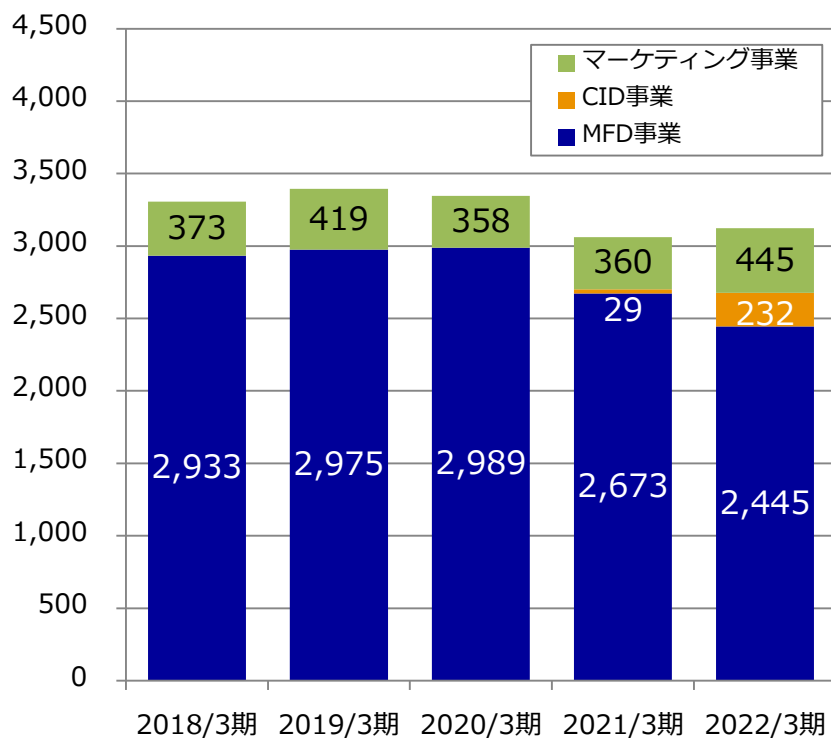
サンプリング等による業務受託

メディア運営

MFD事業は新規獲得減少により減収減益も、CID事業の営業損益は改善傾向
マーケティング事業は通期売上高で過去最高を達成

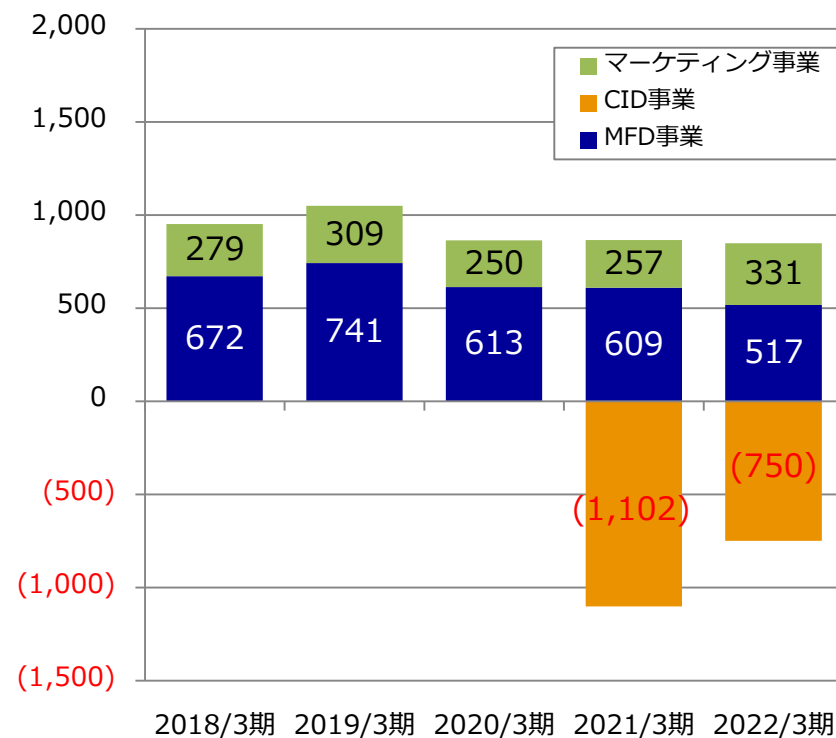
売上高

(単位：百万円)



営業損益

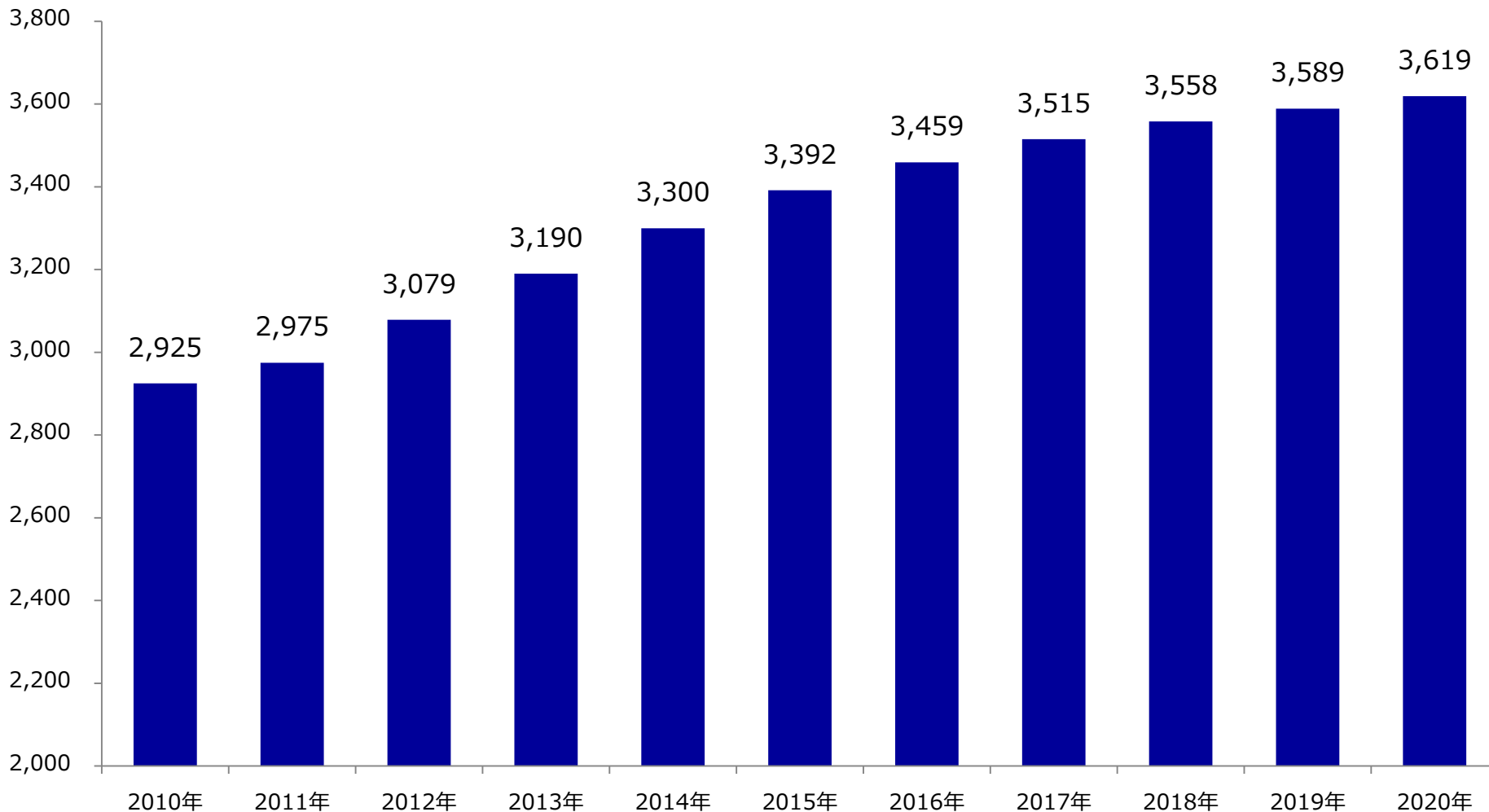
(単位：百万円)



1. 会社概要
2. 事業内容
- 3. 事業環境**
4. 成長戦略
5. リスク情報

高齢者（65歳以上）人口

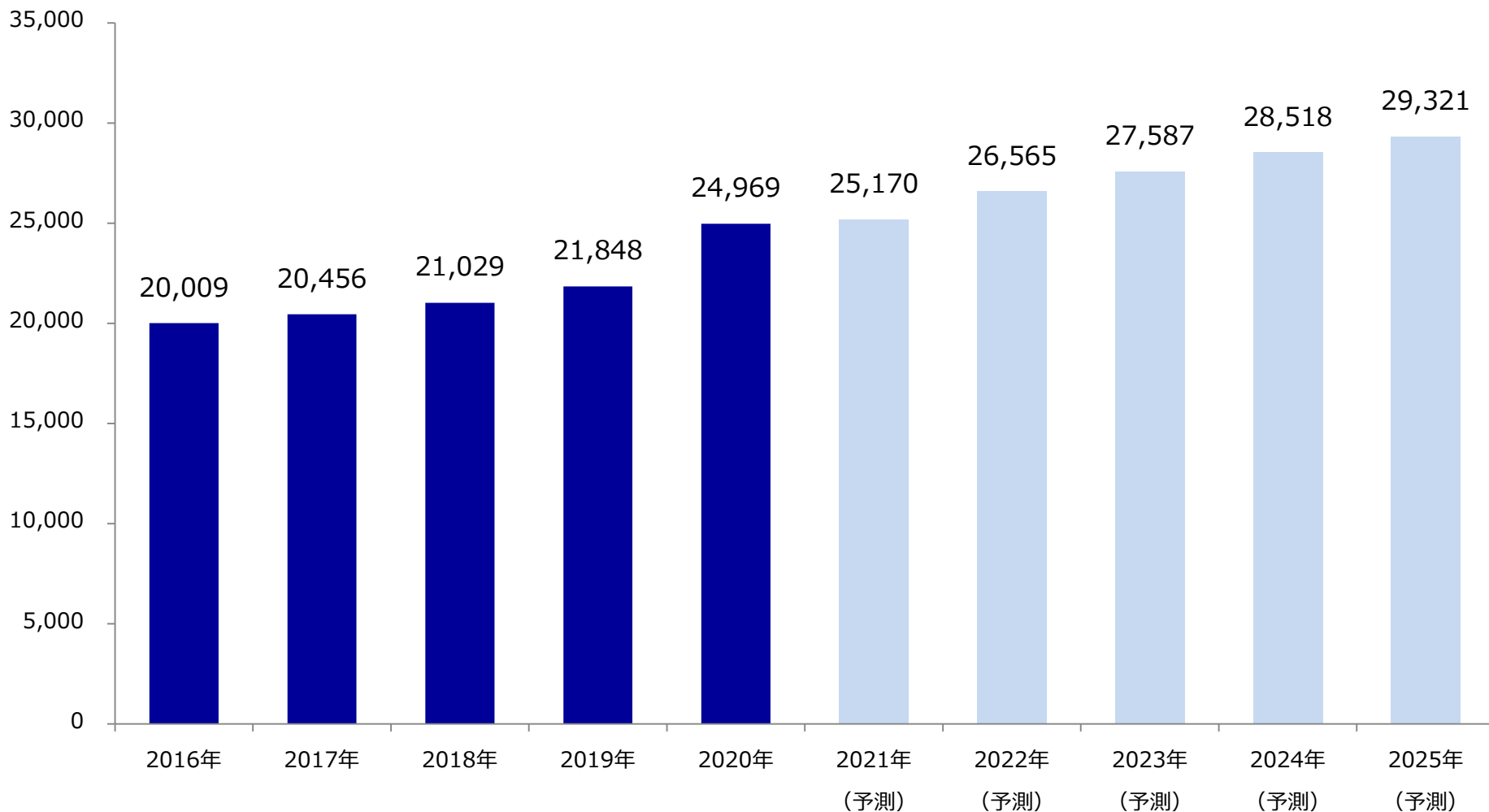
(単位：万人)



出典：内閣府「高齢社会白書」

食品宅配市場規模

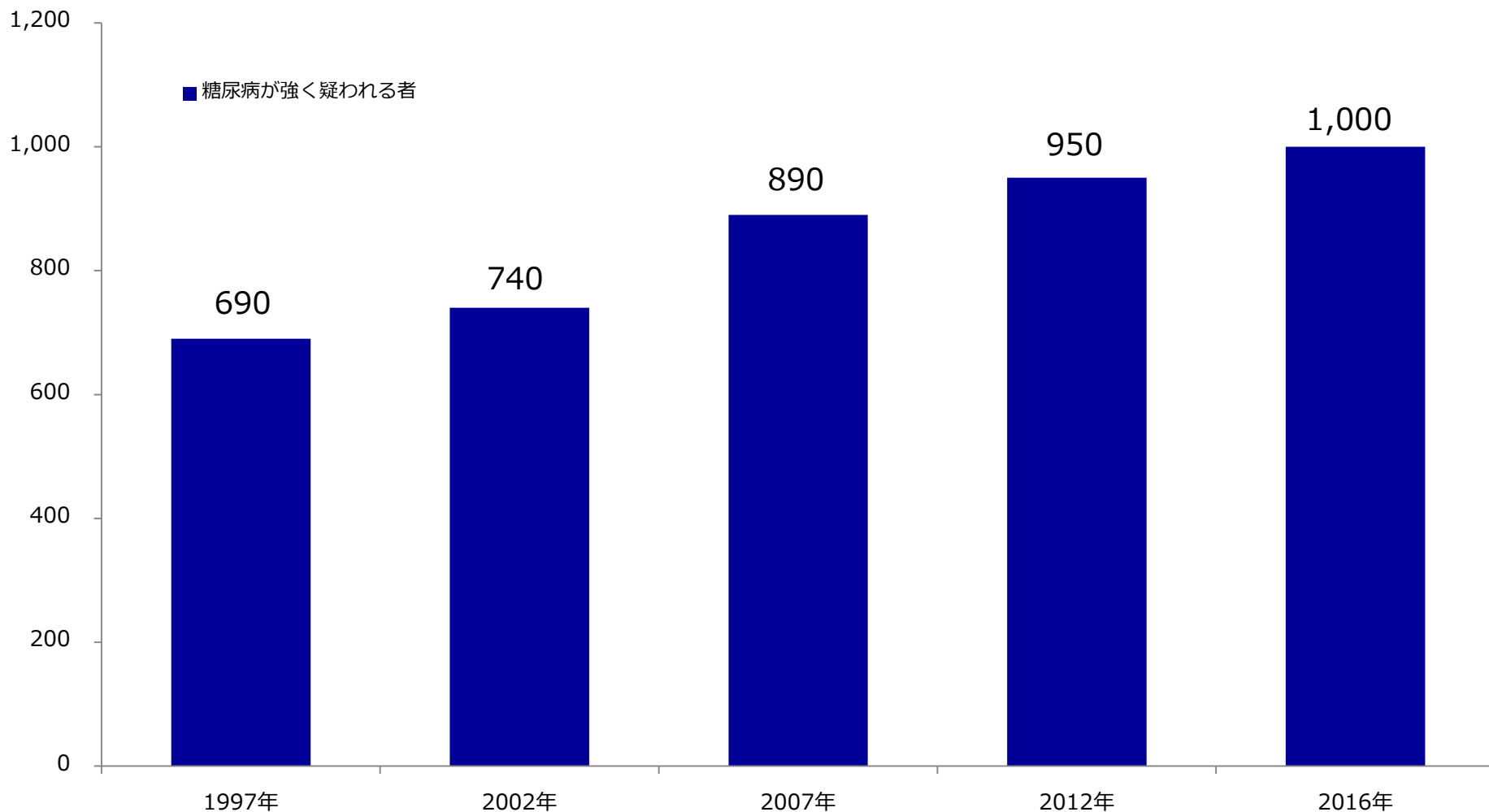
(単位：億円)



出典：矢野経済研究所「食品宅配市場に関する調査結果 2021」

糖尿病患者の推計人数

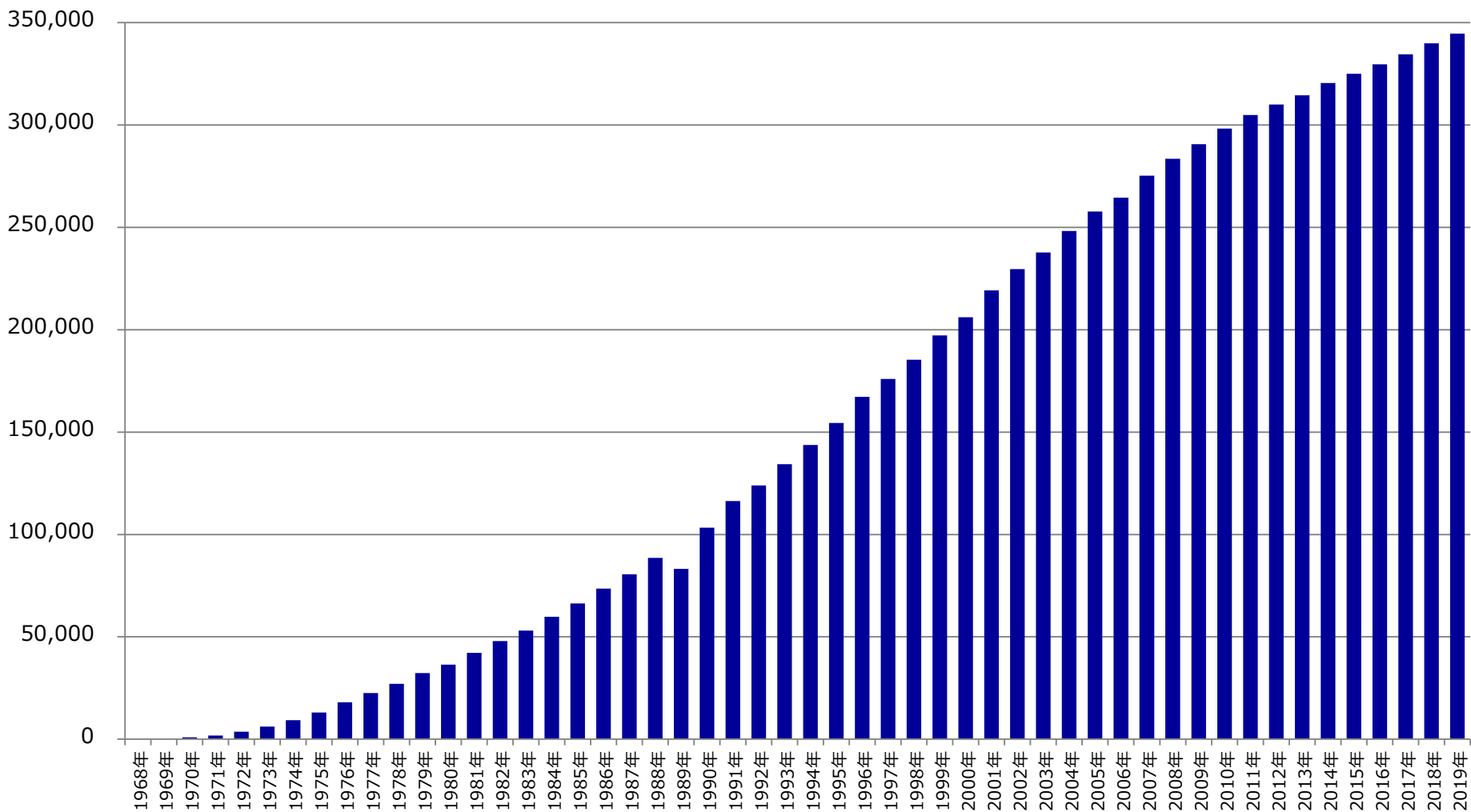
(単位：万人)



出典：厚生労働省「平成28年 国民健康・栄養調査」

慢性透析患者数

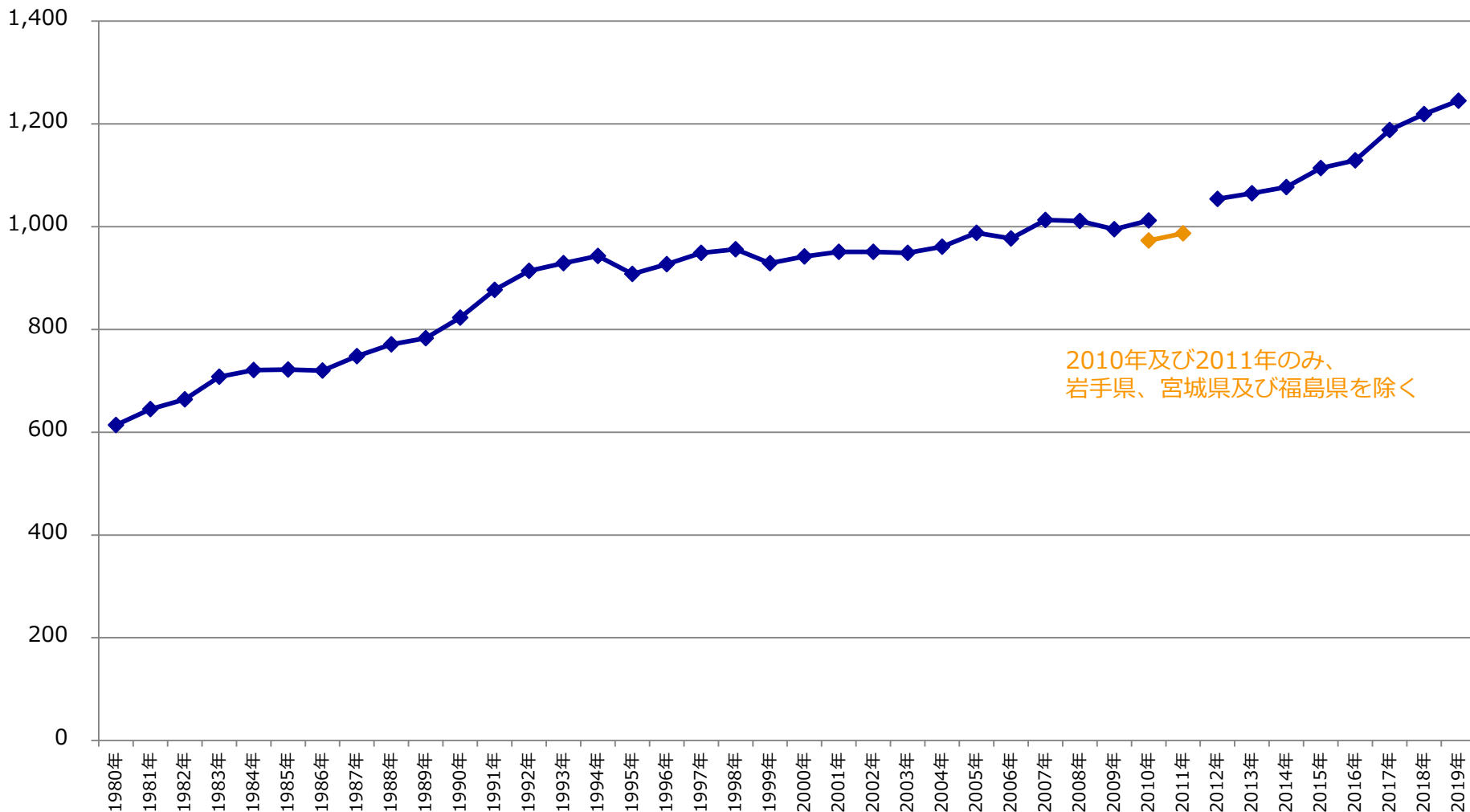
(単位：人)



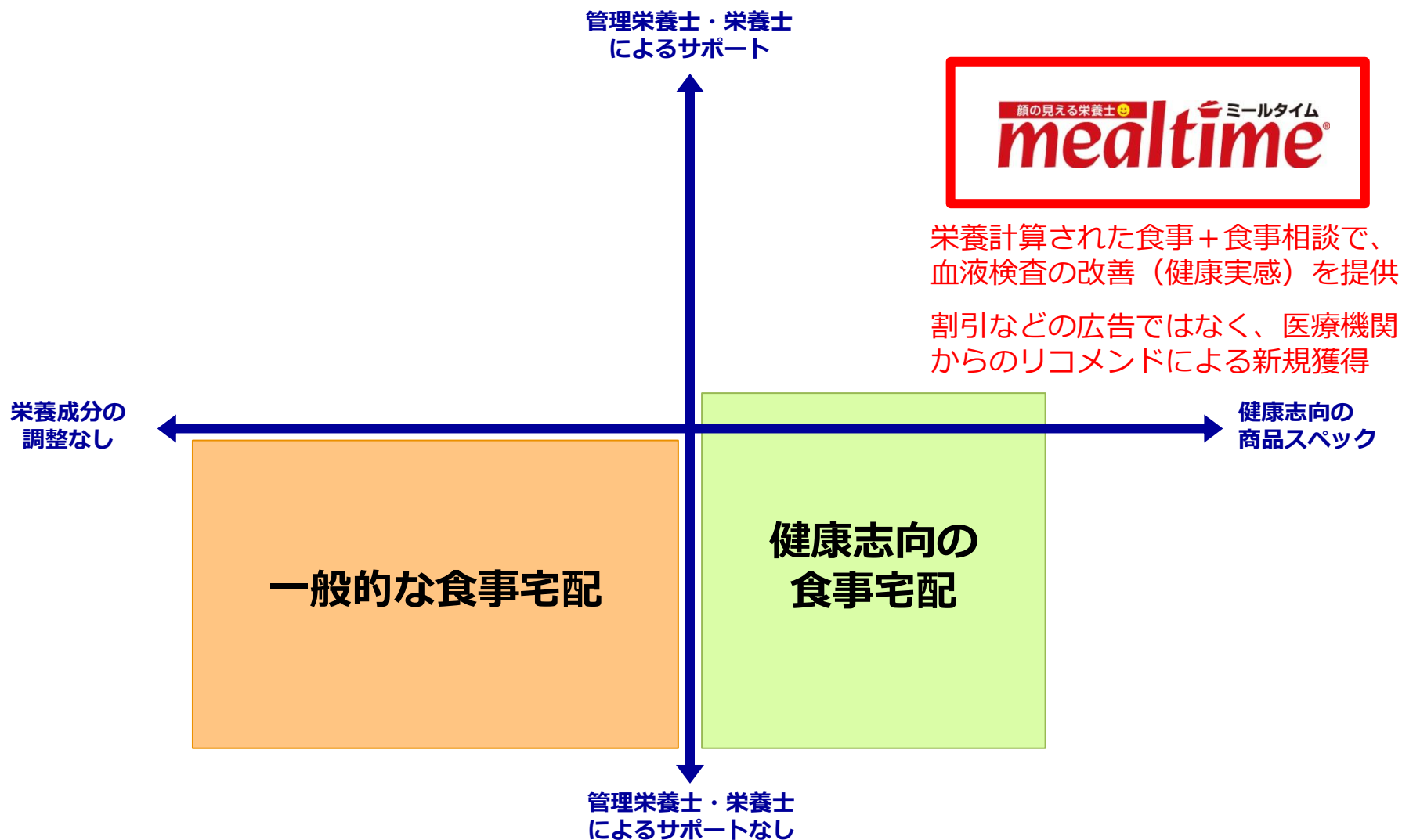
出典：日本透析医学会「わが国の慢性透析療法の実況（2019年12月31日現在）」

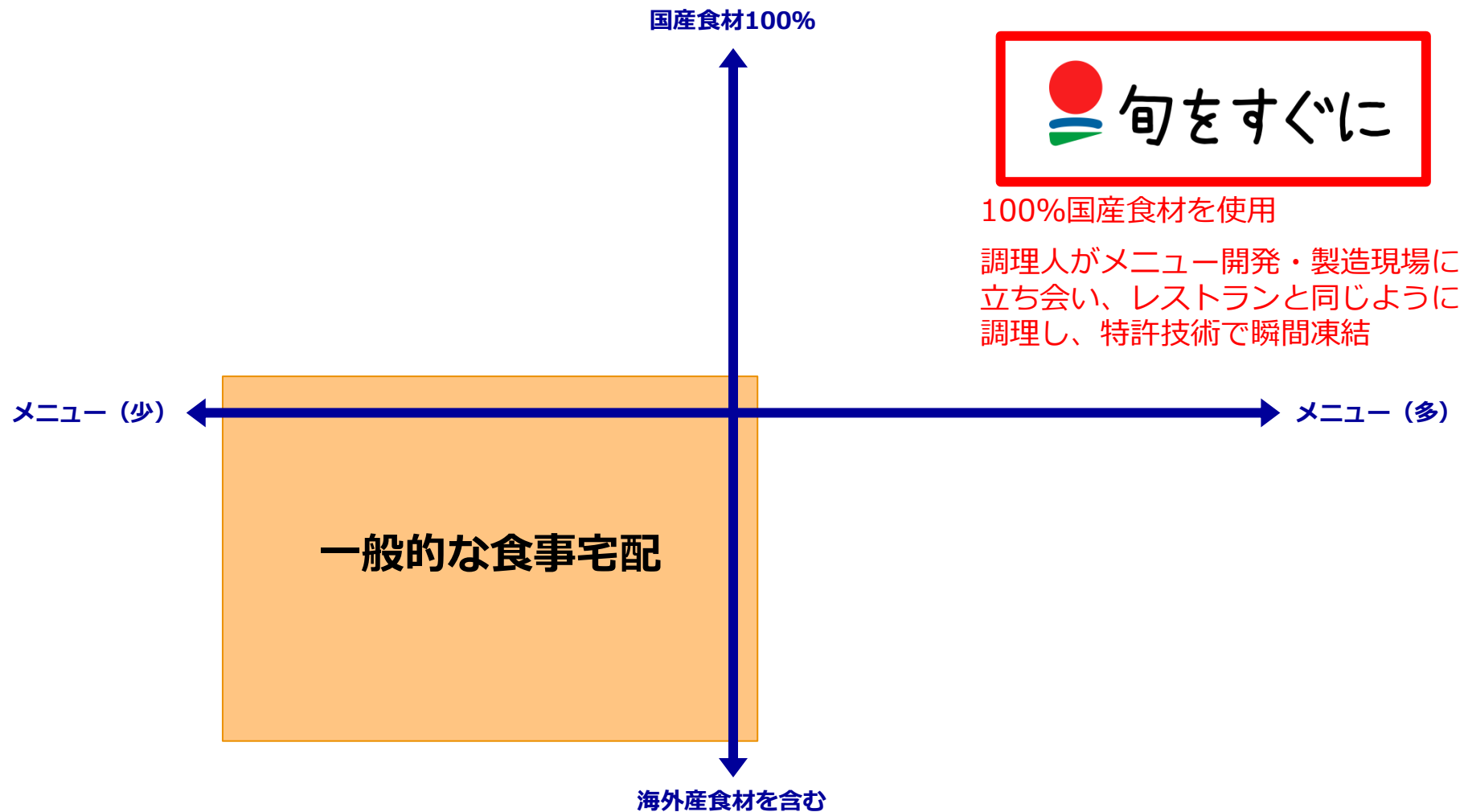
共働き世帯数

(単位：万世帯)



2010年及び2011年のみ、
岩手県、宮城県及び福島県を除く





1. 会社概要
2. 事業内容
3. 事業環境
4. 成長戦略
5. リスク情報

MFD事業

ミールタイムは、当社の栄養士が食事指示を必ず守り、お客様にぴったりのお食事を提案する他社には無い強みを持ったサービスであることを医療機関へ広く認知させるため、訪問営業を再開。

CID事業

注文時にネックとなる配送料が無料の新サービス「AI旬すぐ」が好評で、会員数は着実に拡大。また、仕入先を増やし、より質の高い食材を使用することで、商品力の向上が実現。

マーケティング 事業

医療機関リコメンドサンプリングの獲得に注力し、売上を伸ばした。自社の強みを活かした新サービスの創出およびメディア事業の分離・独立については引き続き取り組んでいく。

MFD事業

引き続き、紹介ネットワークの拡大・深耕を図る。医療機関訪問に重点を置くことを明記し、新規獲得拡大への具体的な取り組みを追加。

CID事業

引き続き、「AI旬すぐ」会員数の拡大を図る。会員数拡大への具体的な取り組みを追加。

マーケティング事業

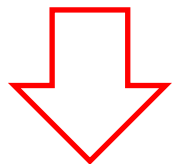
23年3月期の売上目標達成に重点を置き、戦略を医療機関リコメンドサンプリングの獲得へ変更。獲得拡大への具体的な取り組みを追加。

MFD事業

医療機関訪問営業に重点
紹介ネットワークの拡大・深耕を図る

新規獲得拡大への取り組み

東京・大阪・神奈川エリアに
医療機関訪問担当を新たに配置
積極的な訪問営業を開始



『ミールタイム』の
特徴・活用方法を周知

特徴

食事指示をもとに、ミールタイム
栄養士が食事指導を実施

血液検査結果を定期的に伺い、
数値改善を徹底サポート

最短翌日配送

活用方法

ミールタイムを食事療法へ、
どのように取り入れるか

医療機関との連携し、患者様の
数値改善状況をフィードバック

CID事業

カスタマイズできるサブスク「AI旬すぐ」
会員数を拡大させる

会員数拡大への取り組み

全ての商品でお客様レビュー
★★★★★を目指す



料理人がレビュー内容を
次回メニュー開発時に反映

旬すぐ共栄会を最大限に活用し、
高品質な食材をより多く使用

マーケティング
事業

医療機関リコメンドサンプリングの
獲得件数を増やす

獲得拡大への取り組み

競合調査・ヒアリング・分析を行い
効果的なサンプリングを実現

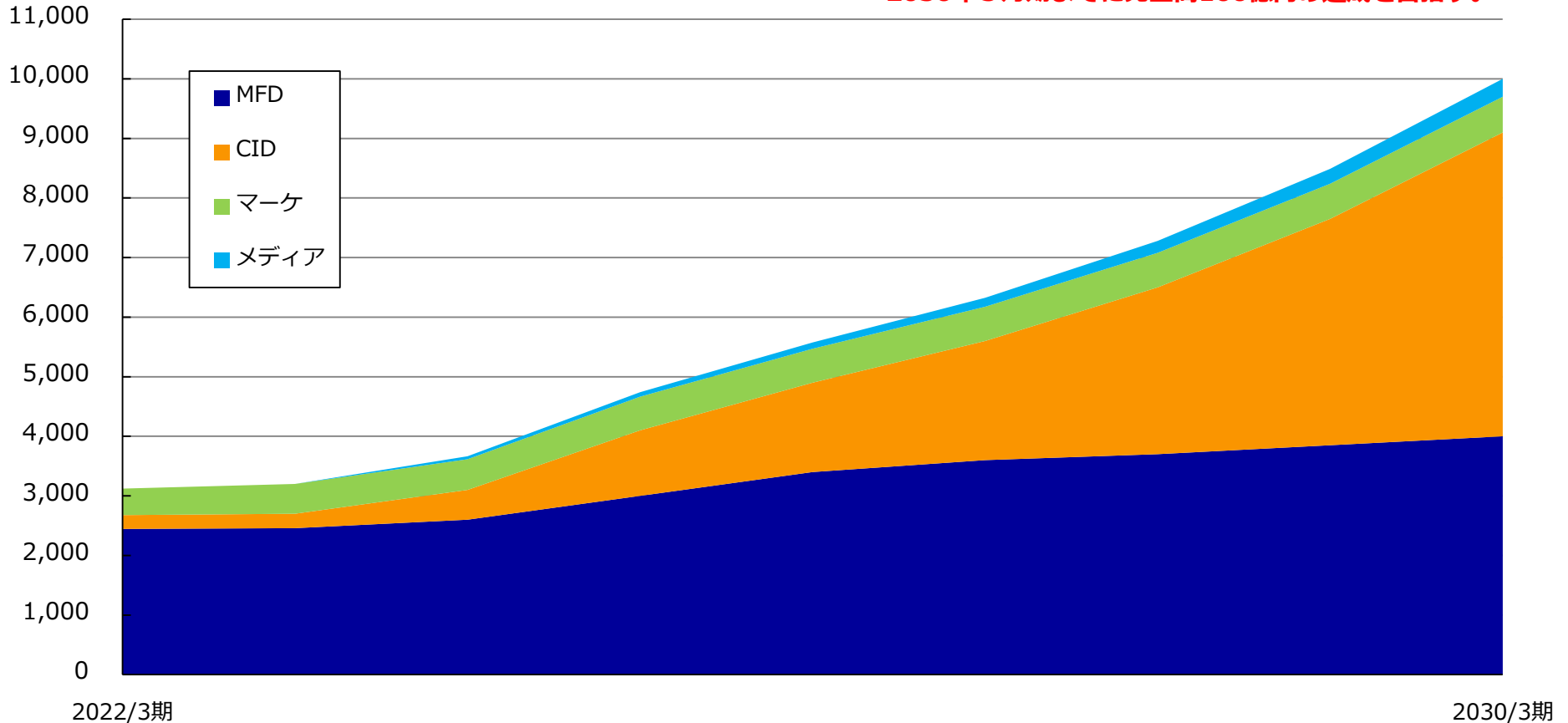
食品メーカーのほか、製薬企業や
家電メーカーへアプローチ

メディア事業の独立、新サービスの
創出への取り組みを継続的に実施

MFD事業は商品・サービスの改善で増加基調を取り戻し、
CID事業を軌道に乗せることで、会社全体の売上高を100億円へ

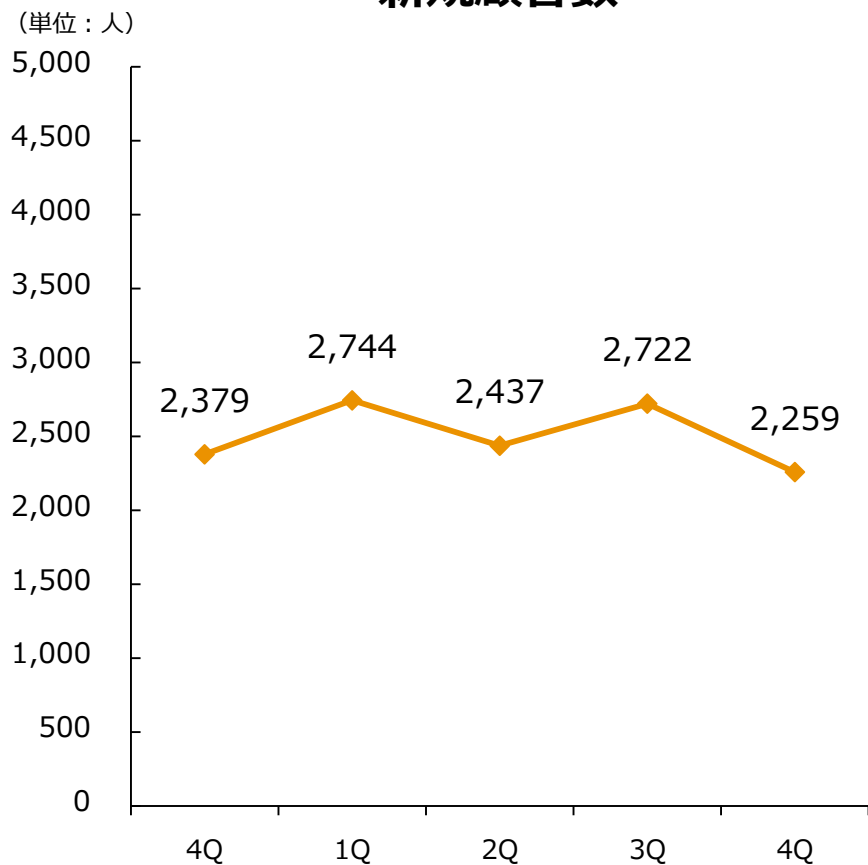
【注】2018年2月15日に開示した中期経営計画は、
直近の業績との乖離が著しいため取り下げることとし、
2030年3月期までに売上高100億円の達成を目指す。

(単位：百万円)



定期コース会員数の再浮上を図るため、
医療機関への訪問営業を行い、新規会員獲得数を増やす

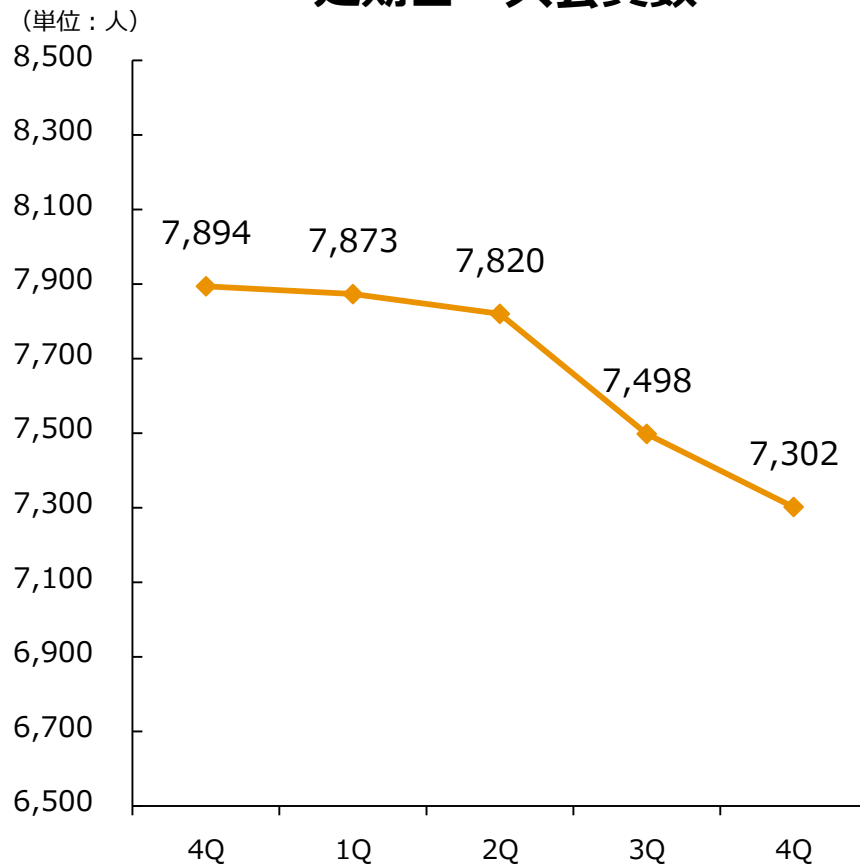
新規顧客数



2021年
3月期

2022年 3月期

定期コース会員数



2021年
3月期

2022年 3月期

2022年3月期前半はキャンペーン効果で新規獲得数が増加
SNS・つくるひとtwitterでサービスの魅力を積極的に発信

新規顧客数



売上高・営業利益ともに前期比で伸長
2023年3月期は黒字化を見込む

	22/3期2Q (百万円)	22/3期 (百万円)	23/3期2Q 予想 (百万円)	前年 同期比 (%)	23/3期 予想 (百万円)	前期比 (%)
売上高	1,598	3,123	1,527	95.5	3,200	102.4
売上原価	847	1,942				
売上総利益	750	1,181				
販管費	732	1,358				
営業利益又は 営業損失 (△)	18	△177	△35	—	105	—
経常利益又は 経常損失 (△)	4	△158	△59	—	114	—
純利益又は 純損失 (△)	1	△1,948	△40	—	79	—
EBITDA	239	381	88	37.1	409	107.5

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 事業環境
4. 成長戦略
5. リスク情報

リスク	対象事業	概要	発生可能性	影響度	対応方針
競合	MFD CID	食事宅配サービスを提供する新規参入企業が増加しており、当社の競争優位性が確保されない場合、当社の業績・財務状況等に影響を及ぼす可能性がある。	中	中	商品・サービスの改善 ブランド力の強化
仕入価格・製造コストの高騰	MFD CID	天候不順や不作による材料費の上昇、労働力不足による労務費の上昇、原油価格の高騰による製造経費の上昇等が生じた場合、当社の業績・財務状況等に影響を及ぼす可能性がある。	中	中	MFD：製造委託先の開拓 CID：仕入先の分散化
製造委託先への依存	MFD	商品仕入高の約9割を占めている主要な製造委託先2社での製造継続が困難となった場合、当社の業績・財務状況等に影響を及ぼす可能性がある。	低	中	製造委託先の開拓
継続企業の前提に関する重要事象等	会社全体	財務制限条項の一部に抵触しており、取引金融機関が期限の利益の喪失に係る権利行使をした場合、当社の財務状況に影響を及ぼす可能性がある。 継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断している。	低	高	取引金融機関と協議し、権利行使しないことについて同意を得ている。 CIDの黒字化を実現する。

上記には、当社の事業展開その他に関してリスク要因となる可能性のある、主要な事項について記載しております。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。

次回開示は2023年6月を予定しておりますが、変更および訂正があった場合は、速やかに開示いたします。

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

