

FUNDELY

2023年3月期
決算説明資料

株式会社ファンデリー

2023年4月28日(金)

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 | 2023年3月期 決算概要

2 | 2024年3月期 業績見込

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

1 | 2023年3月期 決算概要

2 | 2024年3月期 業績見込

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

エグゼクティブサマリー

- 1** MFD事業は、YonYで売上高が7.4%減少するも商品構成の見直しにより営業利益率は2%改善。コロナ禍の収束傾向にともない、4Q後半から好転の兆し。
- 2** CID事業は、『旬をすぐに』の知名度向上を図るため3月にTVCMを実施。翌期の拡大につなげる。
- 3** マーケティング事業は、実施時期のずれ込みにより未達。2024年度第1Qは同Q比で過去最高売上の見通し。

2023年3月期 第4四半期 決算

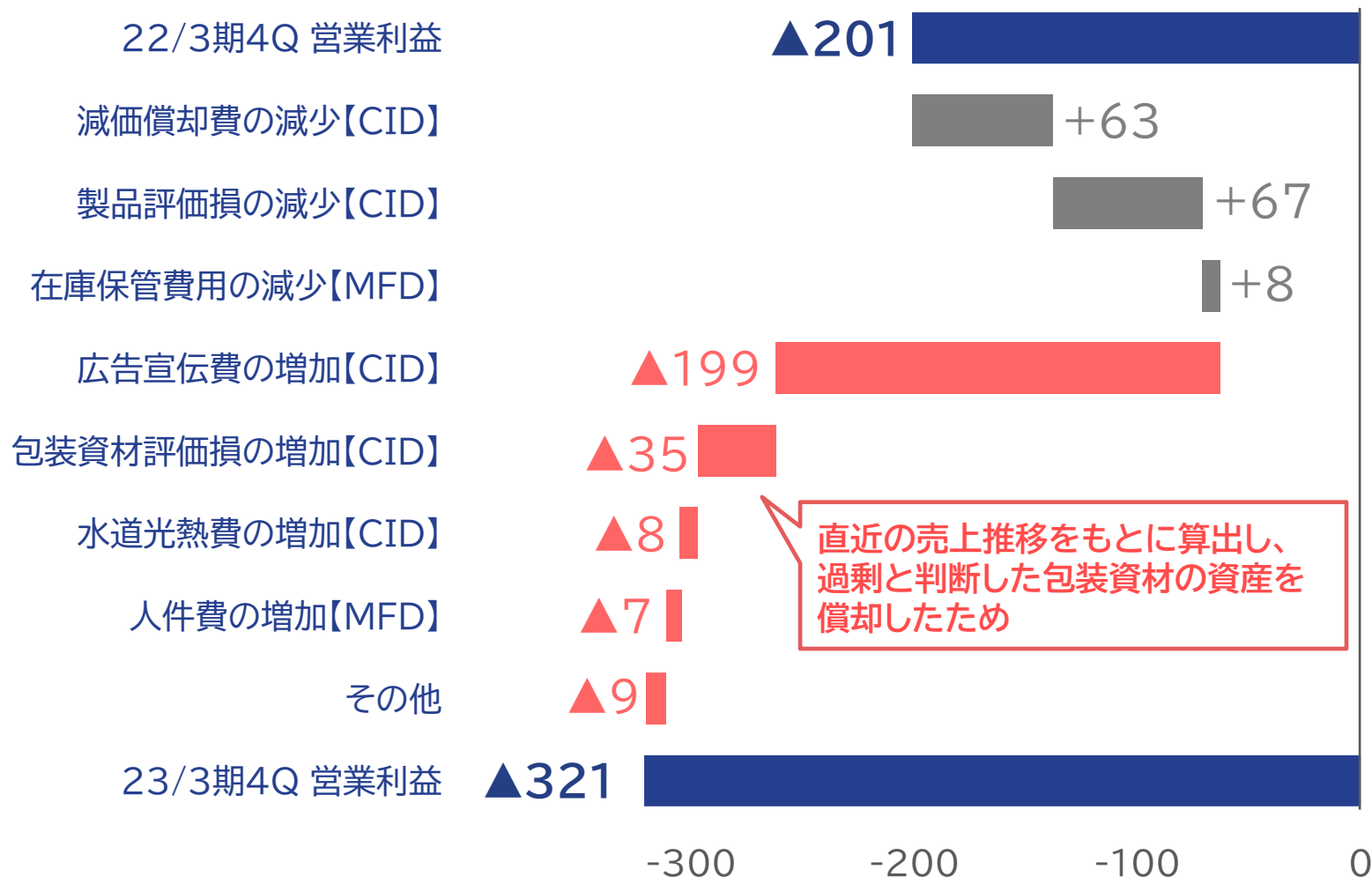
	23/3期4Q (百万円)	23/3期3Q (百万円)	QonQ (%)	22/3期4Q (百万円)	YonY (%)
売上高	652	760	85.8	722	90.3
売上原価	468	387	120.8	625	74.9
売上総利益	184	372	49.4	97	189.2
販管費	505	319	158.3	299	169.0
営業利益又は 営業損失(△)	▲321	53	-	▲201	-
経常利益又は 経常損失(△)	▲285	42	-	▲157	-
当期純利益又は 当期純損失(△)	▲284	41	-	▲1,946	-
EBITDA	▲212	114	-	11	-

2023年3月期 第4四半期 セグメント別

		23/3期4Q (百万円)	23/3期3Q (百万円)	QonQ (%)	22/3期4Q (百万円)	YonY (%)
MFD 事業	売上高	512	605	84.7	553	92.6
	営業利益	103	152	67.6	101	101.4
CID 事業	売上高	30	29	103.1	30	101.3
	営業利益	▲426	▲110	—	▲391	—
マーケ ティング 事業	売上高	109	125	87.1	138	78.8
	営業利益	75	87	86.1	109	69.1
全社費用		▲73	▲75	—	▲20	—

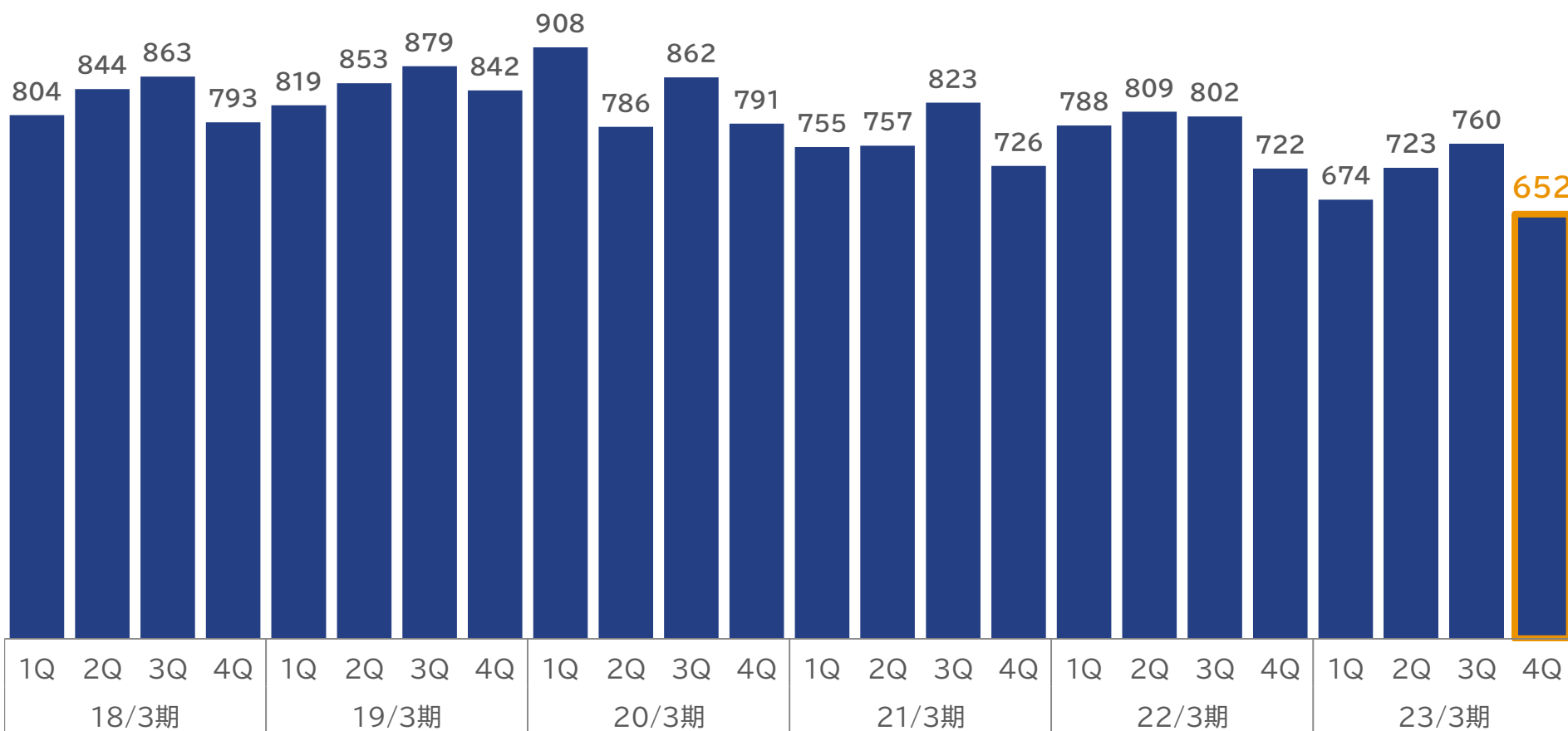
2023年3月期 第4四半期決算 要因分析(前年同期比)

単位:百万円



四半期決算 売上推移

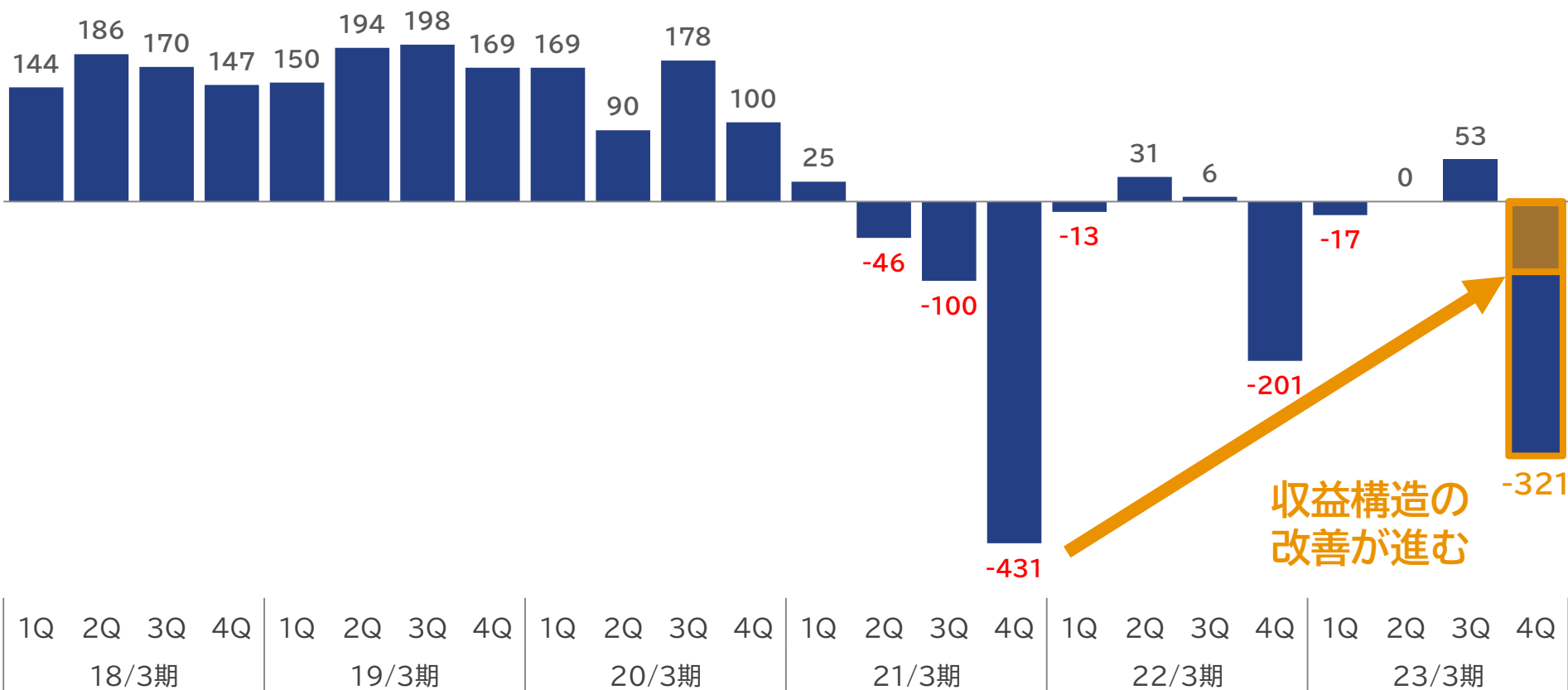
単位:百万円



四半期決算 営業利益推移

単位:百万円

広告宣伝費199百万および
包装資材評価損35百万を計上



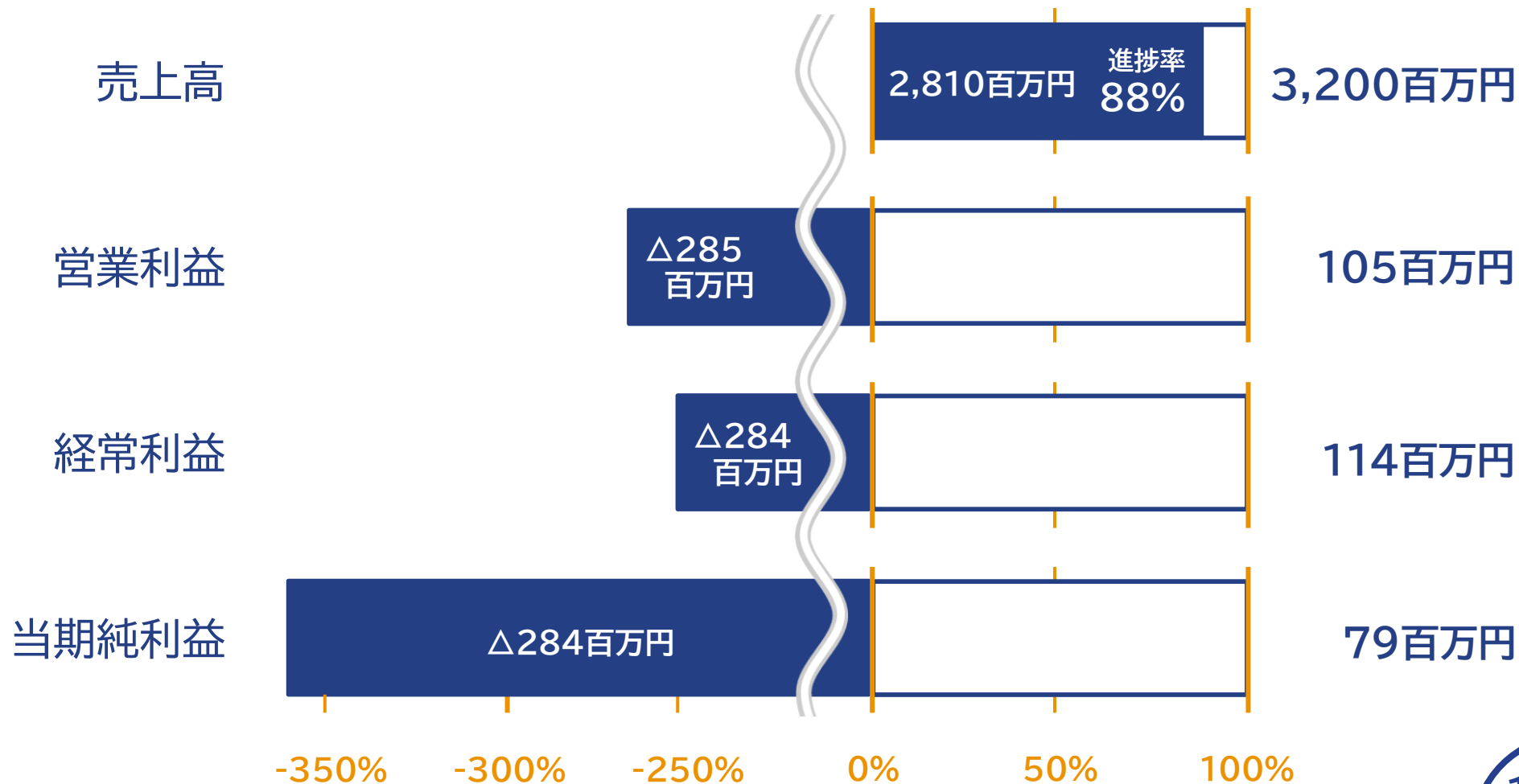
収益構造の
改善が進む

四半期決算 財務指標推移

	2020/3月期				2021/3月期				2022/3月期				2023/3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
現預金 (百万円)	2,168	2,211	2,162	1,923	1,260	907	744	668	677	1,051	1,005	1,066	1,038	967	1,010	975
商品 (百万円)	232	201	183	196	198	222	164	230	237	242	229	275	253	240	201	188
製品 (百万円)	0	0	0	0	190	391	465	97	162	213	251	98	119	119	136	66
減価償却費 (百万円)	1	1	1	2	88	124	124	124	124	124	124	124	61	60	60	60
有利子負債 (百万円)	1,150	2,870	3,600	5,000	5,000	4,932	4,864	4,797	4,729	4,662	4,594	4,526	4,459	4,391	4,324	4,256
自己資本比率 (%)	47.9	46.3	38.1	35.3	35.5	35.8	35.5	33.6	33.8	34.1	34.7	11.6	11.4	11.3	12.0	6.8

全社

23/3期
見込み



セグメント別

MFD事業

23/3期
見込み



CID事業



マーケティング事業



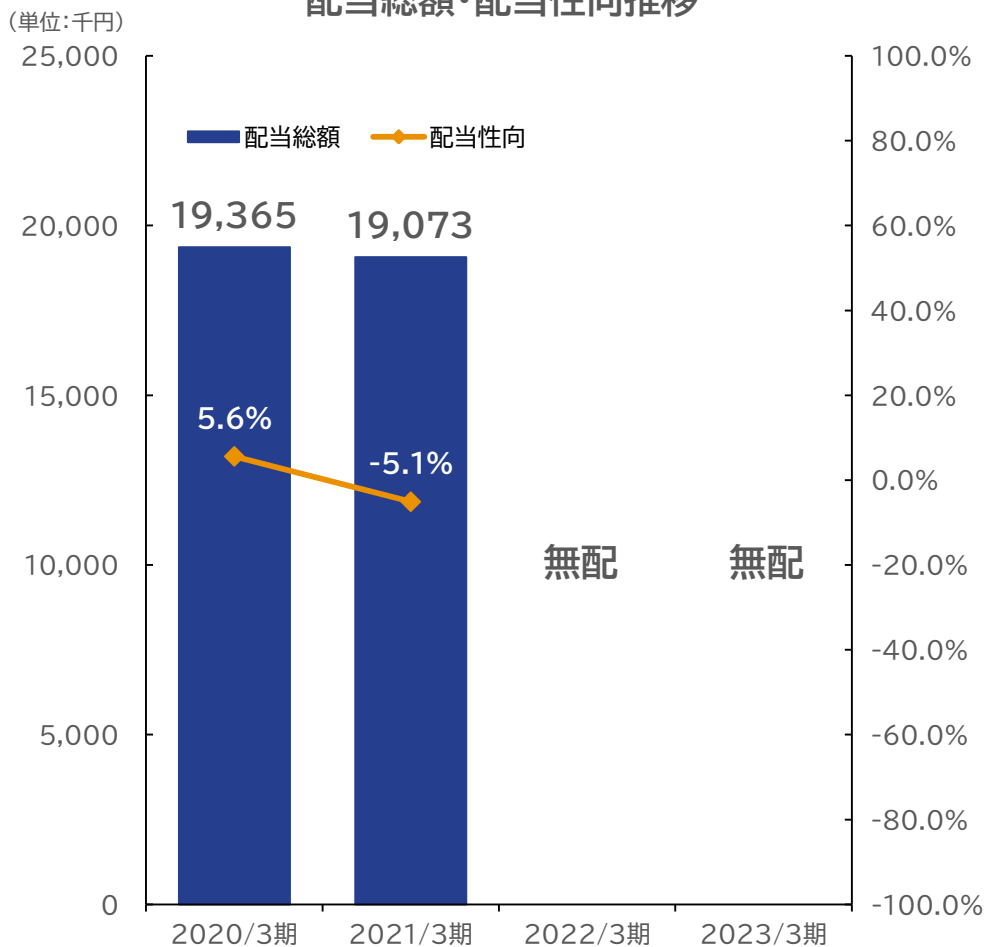
0% 50% 100%

業績予想と実績値の差異

	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A)	3,200	105	114	79	12.49円
今回修正(B)	2,810	▲285	▲284	▲284	▲44.79円
増減額(B-A)	▲390	▲390	▲398	▲363	
増減率(%)	▲12.2%	—	—	—	—
(ご参考)前期実績 (2022年3月期)	3,123	▲177	▲158	▲1,948	▲306.54円

株価と配当

配当総額・配当性向推移



株式時価総額推移



1 | 2023年3月期 決算概要

2 | 2024年3月期 業績見込

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

全社

	24/3期2Q (百万円)	24/3期 (百万円)	23/3期2Q (百万円)	QonQ (%)	23/3期 (百万円)	YonY (%)
売上高	1,486	3,037	1,397	106.3	2,810	108.0
営業利益又は 営業損失(△)	19	52	▲17	-	▲285	-
経常利益又は 経常損失(△)	▲3	51	▲41	-	▲284	-
当期純利益又は 当期純損失(△)	▲4	50	▲41	-	▲284	-

	24/3期 (百万円)	23/3期 (百万円)
年間配当金額	0円0銭	0円0銭

セグメント別

		24/3期2Q (百万円)	24/3期 (百万円)	23/3期2Q (百万円)	QonQ (%)	23/3期 (百万円)	YonY (%)
MFD 事業	売上高	1,110	2,335	1,138	97.6	2,256	103.5
	営業利益	199	423	224	88.9	480	88.3
CID 事業	売上高	95	201	80	118.0	141	142.3
	営業利益	▲223	▲411	▲220	-	▲758	-
マーケ ティング 事業	売上高	280	500	178	157.2	412	121.2
	営業利益	206	364	127	162.6	290	125.5
全社費用		▲163	▲324	▲148	-	▲297	-

1 | 2023年3月期 決算概要

2 | 2024年3月期 業績見込

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

ビジネスの強み



0円で顧客を獲得

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。



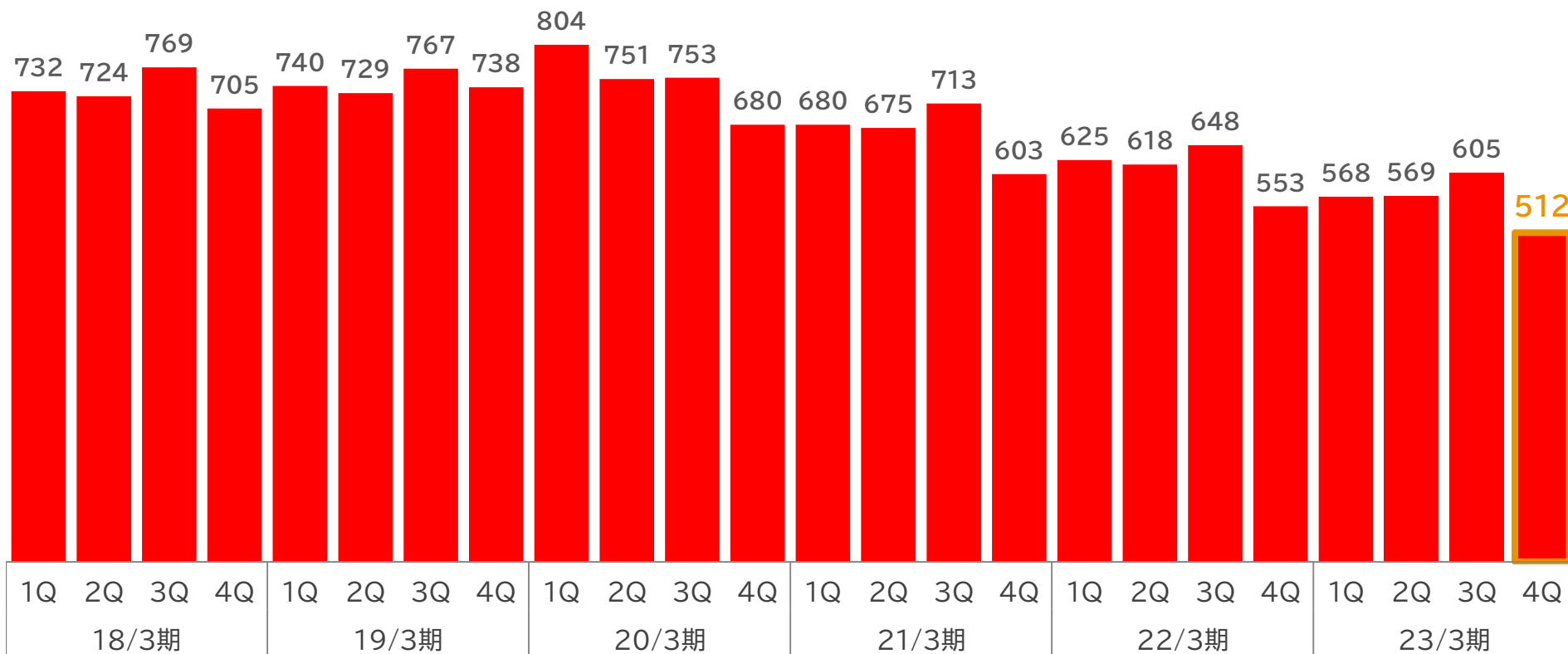
一般的な健康食宅配サービスとの違い

	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

コロナ過の収束傾向にともない
第4Qの後半から持ち直し、
24年3月期は好転の兆し

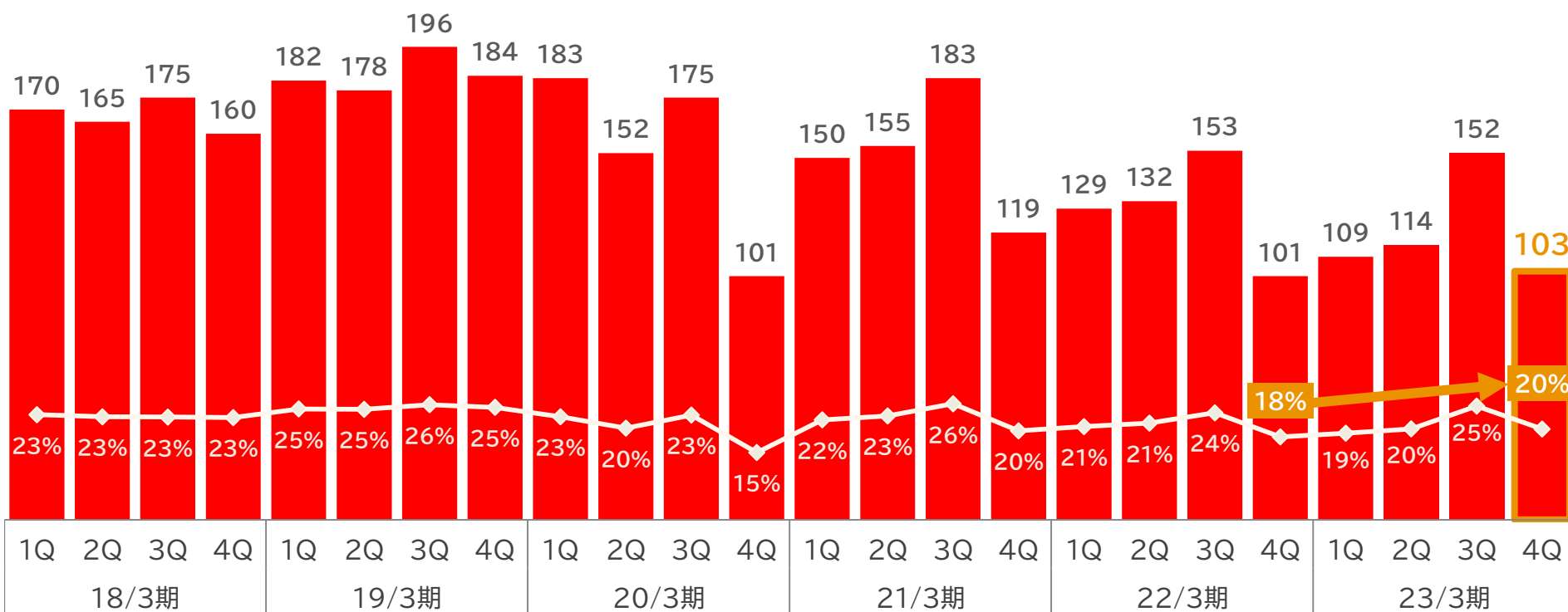


営業利益 四半期推移

単位:百万円

■ 営業利益
◆ 営業利益率

商品構成の見直しにより
営業利益はYonYで2%改善



アクティブ/ARPU

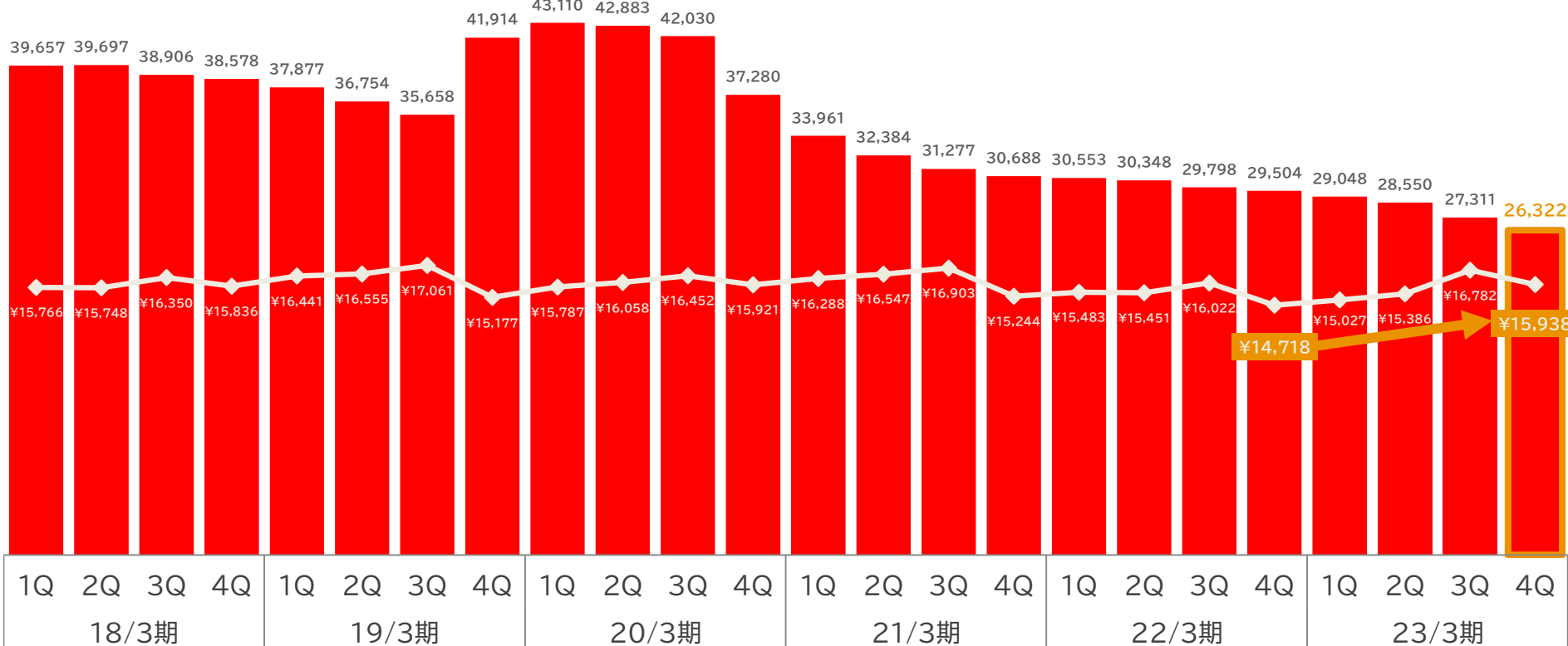
ARPUはYoYで
¥14,718→¥15,938に改善

単位:人

■ アクティブ会員数

◆ 月間ARPU

TV放送

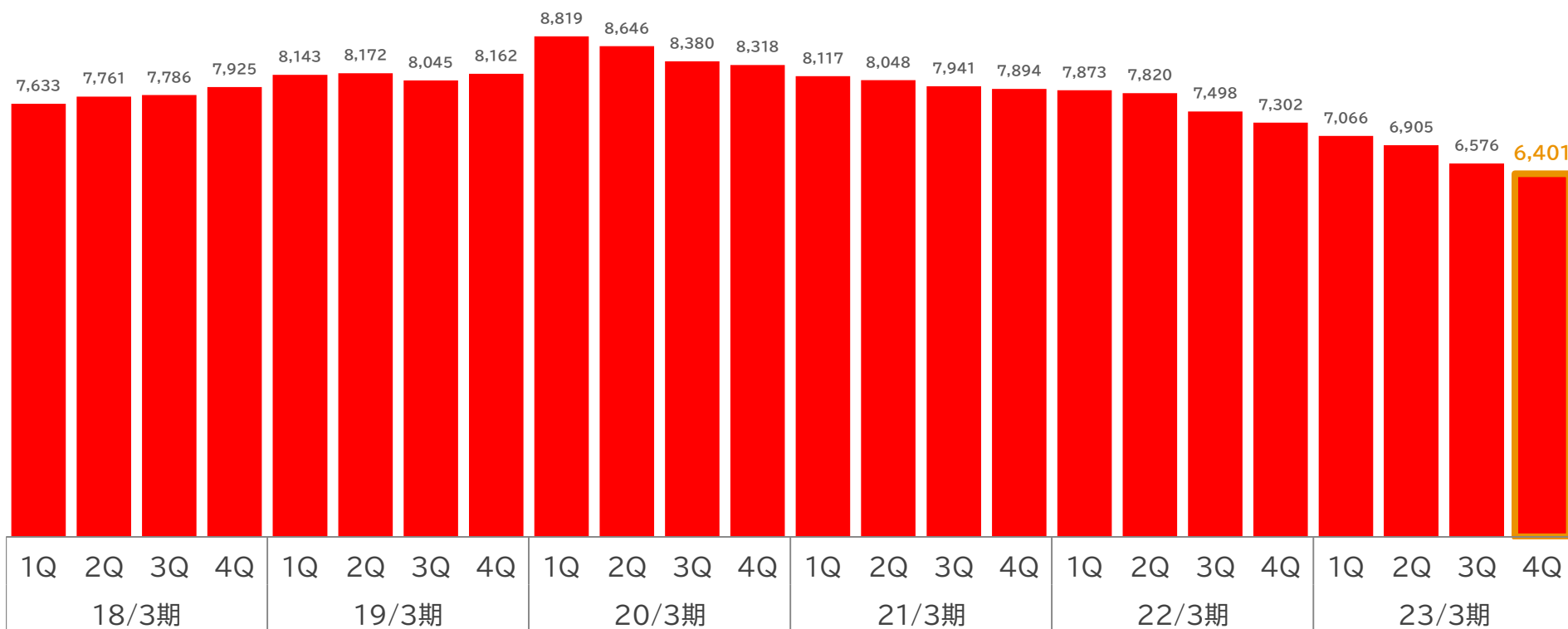


※アクティブ会員数・・・過去1年以内に1回以上購入した会員数
 ※月間ARPU・・・「月間売上高÷月内に1回以上購入した会員数」の3か月平均

定期コース会員数

医療機関紹介ネットワークの栄養指導にて
ミールタイムの配布数が増加傾向
4Q後半から好転の兆しが見られる

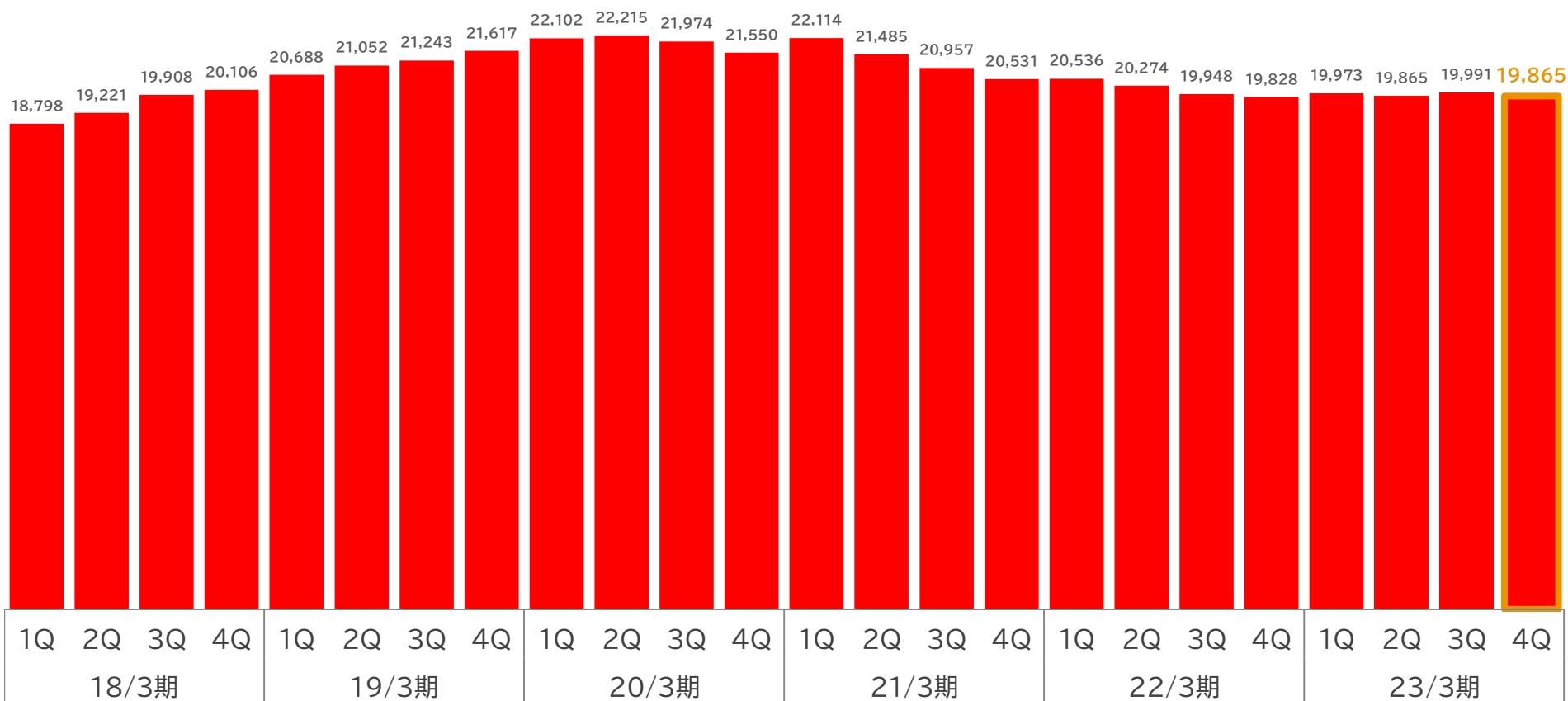
単位:人



※定期コース会員数・・・四半期末日時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

トピックス

数値改善を実現させる ミールタイム
mealtime

たんぱく質+αが補える新カテゴリ『パワーアップ食』 4タイプを発売し、今後もメニュー数を拡大

たんぱく質

+食物繊維補給タイプ

<たんぱく質22.7g以上、食物繊維10.0g以上>



+カルシウム補給タイプ

<たんぱく質22.7g以上、カルシウム350mg以上>



+マグネシウム補給タイプ

<たんぱく質22.7g以上、マグネシウム160mg以上>



+鉄補給タイプ

<たんぱく質22.7g以上、鉄5.3mg以上>



1 | 2023年3月期 決算概要

2 | 2024年3月期 業績見込

3 | MFD事業

4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

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

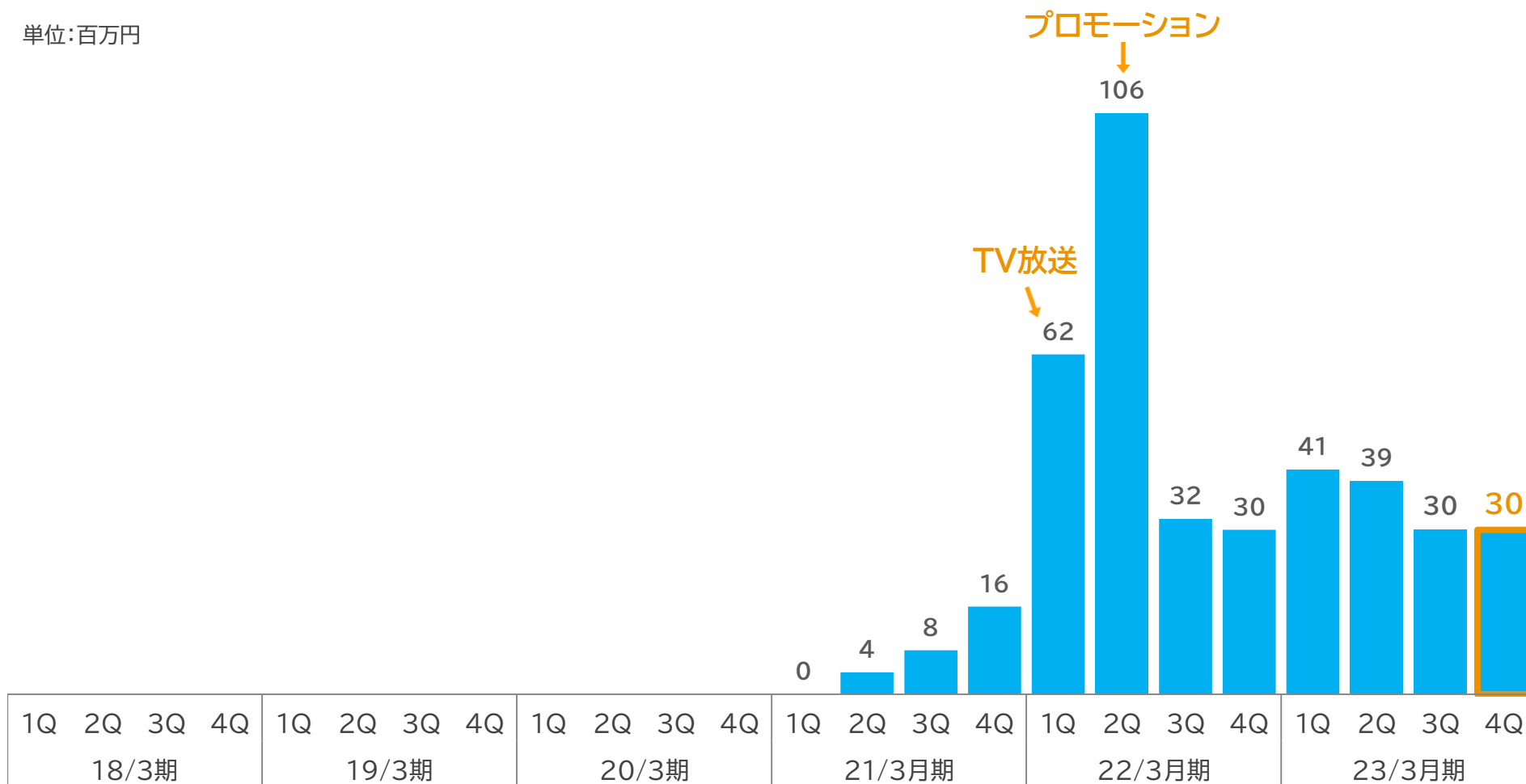
開発担当の料理人が全ての商品レビューに目を通し、返信します。

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

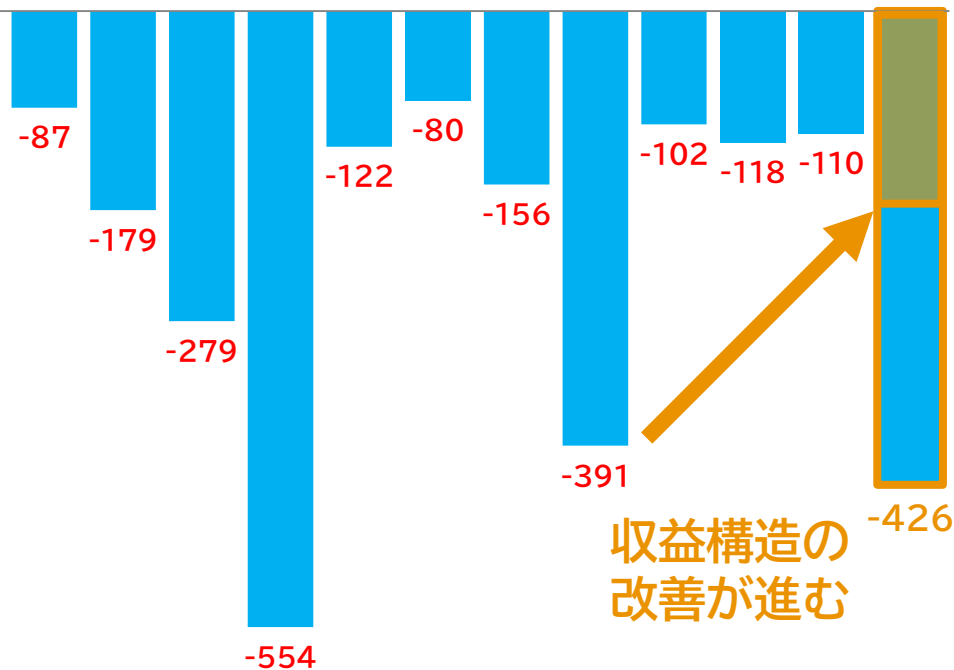
単位:百万円



営業利益 四半期推移

単位:百万円

広告宣伝費199百万および
包装資材評価損35百万を計上



収益構造の
改善が進む

1Q 2Q 3Q 4Q | 1Q 2Q 3Q 4Q | 1Q 2Q 3Q 4Q | 1Q 2Q 3Q 4Q | 1Q 2Q 3Q 4Q | 1Q 2Q 3Q 4Q

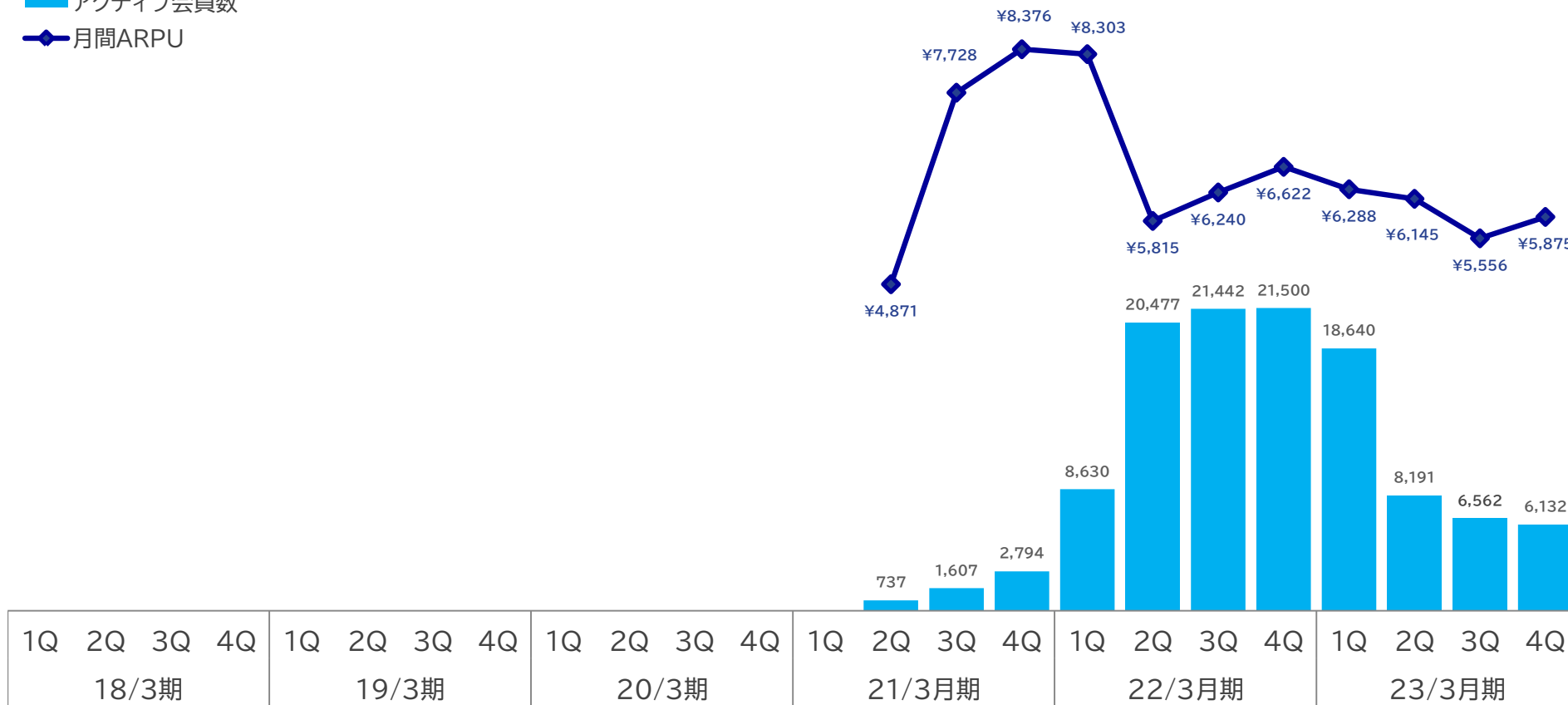
18/3期 | 19/3期 | 20/3期 | 21/3月期 | 22/3月期 | 23/3月期

アクティブ/ARPU

値引販売を減らし、
高価格帯のラインナップを拡充させ
平均単価が上昇

単位:人

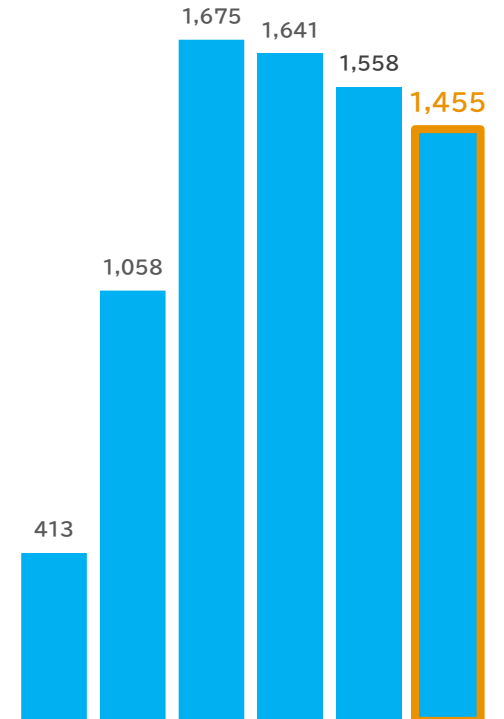
■ アクティブ会員数
◆ 月間ARPU



※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

単位:人



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
18/3期				19/3期				20/3期				21/3月期				22/3月期				23/3月期			

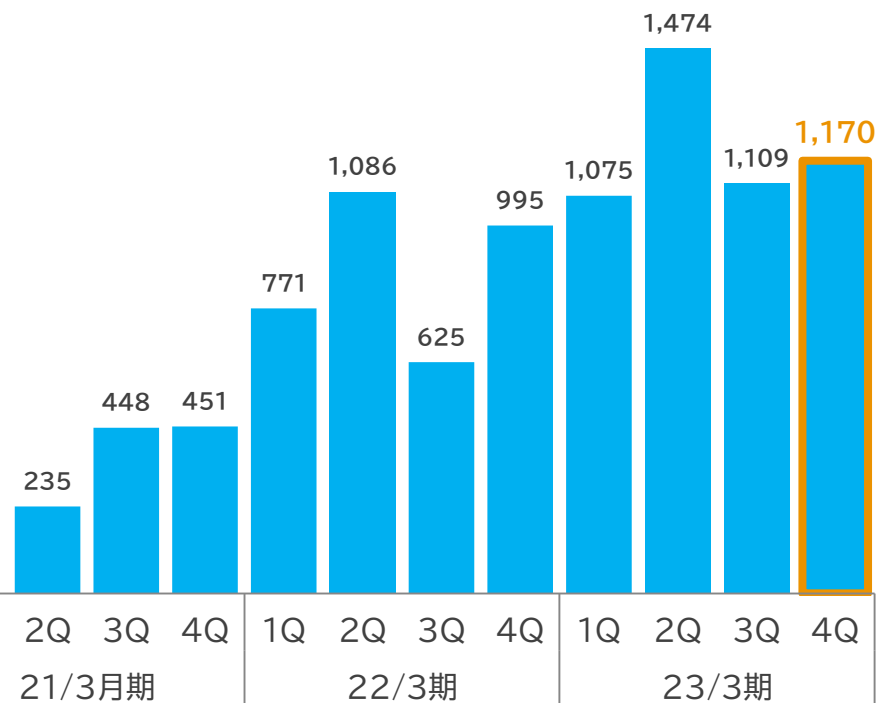
※AI匂すぐ会員数・・・四半期末日時点のAI匂すぐ会員数(休止中を除く)

商品レビュー

高評価を継続して獲得

単位:件

■ レビュー件数
◆ 平均評価



2023年3月期第2四半期および第3四半期決算説明資料のレビュー件数および平均評価の数値に誤りがございました。深くお詫び申し上げます。

修正内容の詳細は「決算説明資料の一部訂正について」をご確認ください。

なお、本資料の数値は修正済みでございます。

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q				
18/3期				19/3期				20/3期				21/3月期				22/3期				23/3期			

※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。

トピックス



デザインを一新

CMを放送

	旧	新
ロゴ		
パッケージ		
お届け用段ボール		



ハイブランド商品として
認知拡大を図る

1 | 2023年3月期 決算概要

2 | 2024年3月期 業績見込

3 | MFD事業

4 | CID事業

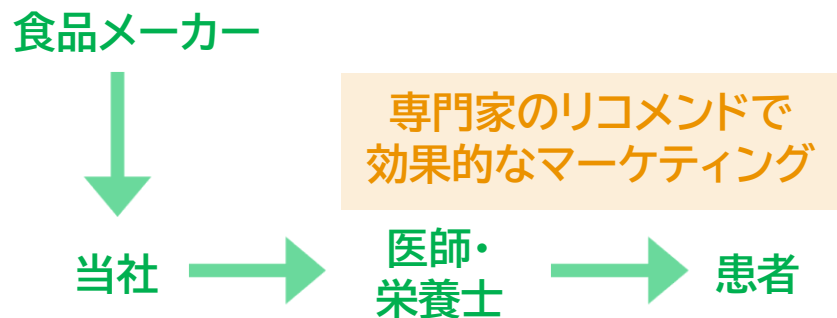
5 | マーケティング事業

6 | 戦略

ビジネスの強み

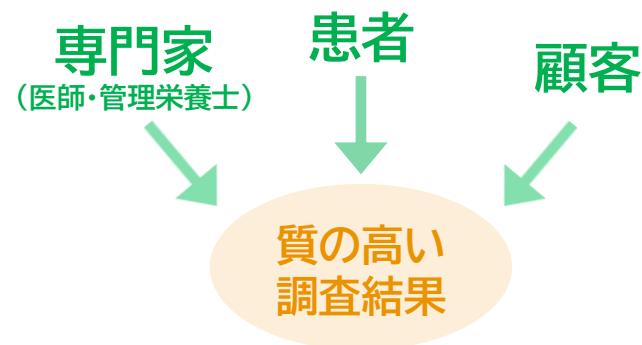
唯一無二の
医療機関ネットワーク

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

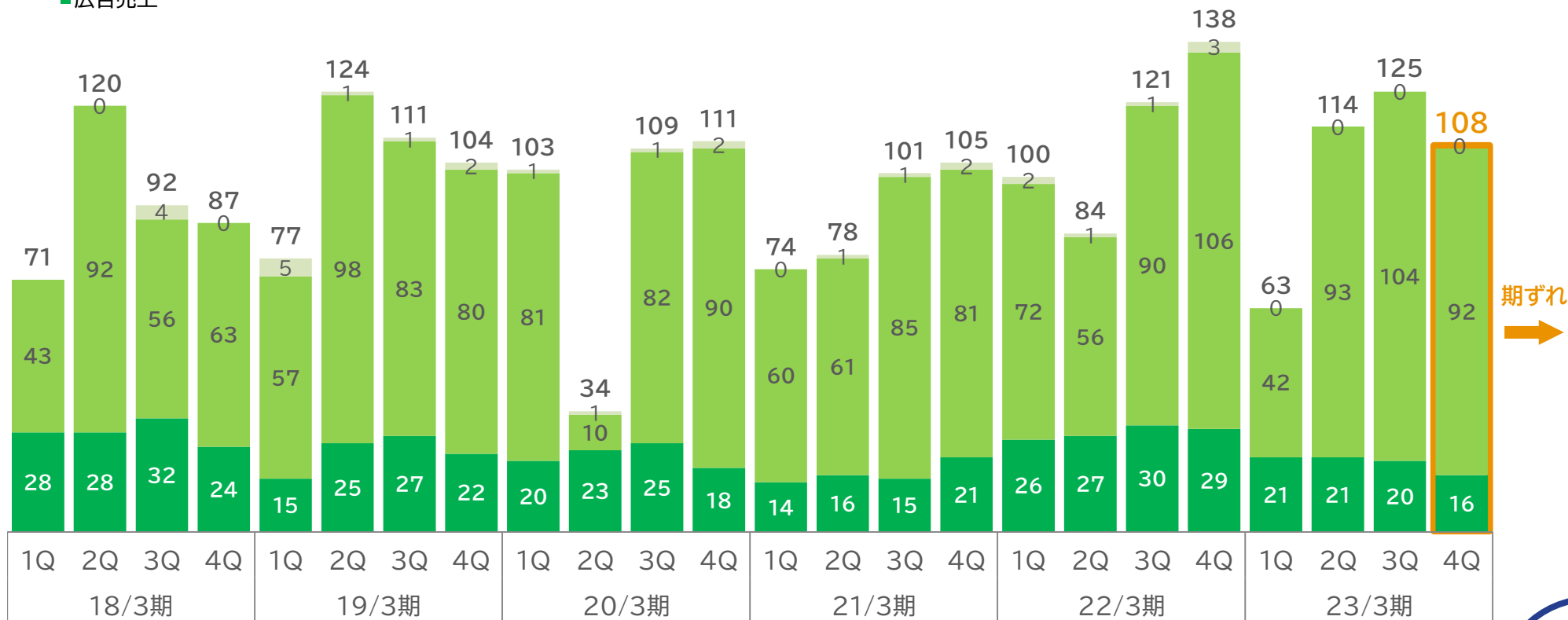
専門家(医師・管理栄養士)・患者・顧客に対して調査や分析を行うことで、最適な提案が可能となります。



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



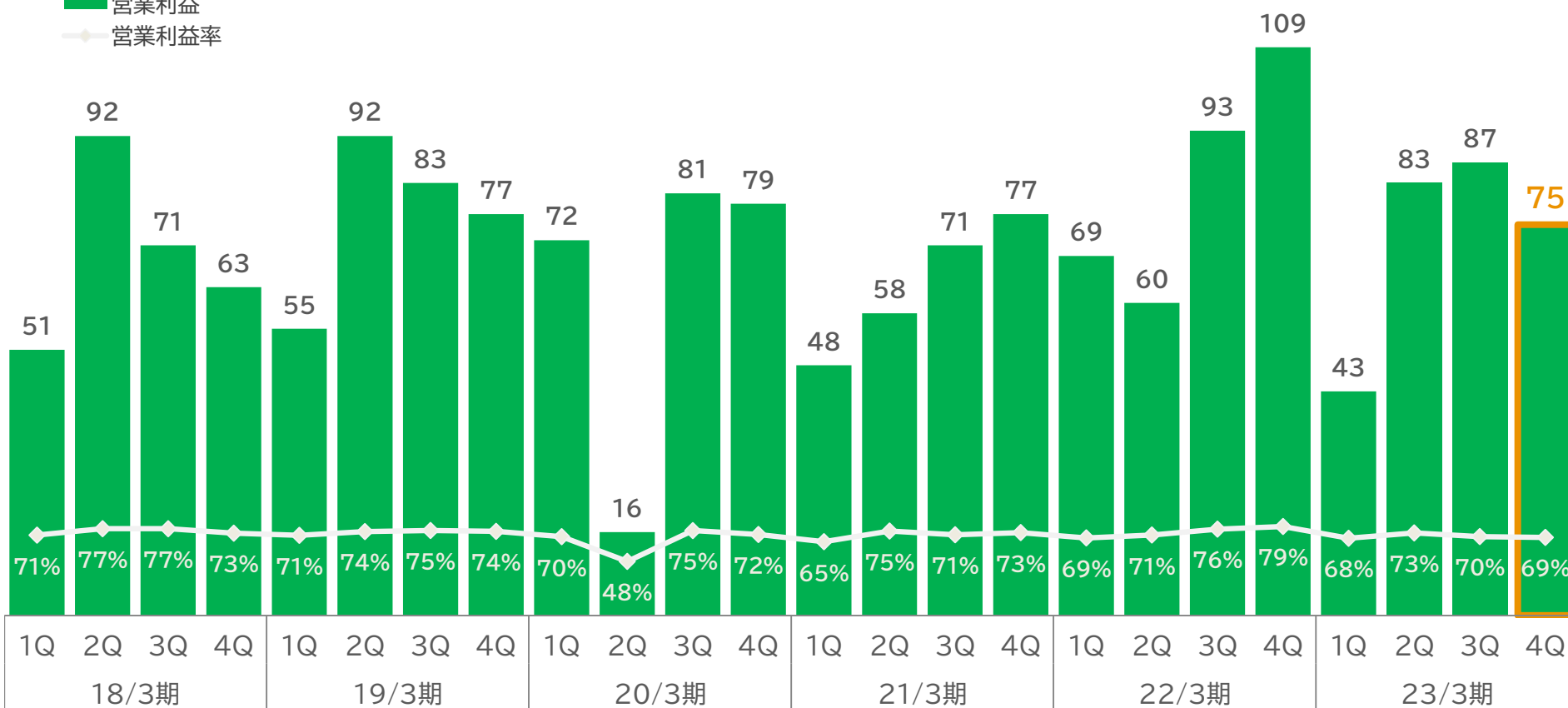
計上時期がずれ込む
受注残が多いため
翌1Qは過去最高見通し

期ずれ →

営業利益 四半期推移

単位:百万円

■ 営業利益
◆ 営業利益率



1 | 2023年3月期 決算概要

2 | 2024年3月期 業績見込

3 | MFD事業




4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

【ヘルスケア事業】 当社の事業ドメイン

食事・情報を提供し、一人でも多くの方の健康を実現させ、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 		
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	広告視聴でポイントが貯まる  ポイント家電	ウェビナー 栄養士スキルアップ セミナー	
	管理栄養士考案 '80! はちまるレシピ	減塩啓蒙プロジェクト 		
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

		24/3期1Q 目標	評価	23/3期4Q 目標	23/3期4Q 実績	23/3期3Q 実績
MFD事業	原価率	42.5%以下	×	42.5%以下	42.7%	41.5%
	営業利益率	19.0%以上	○	19.0%以上	20.1%	25.2%
	紹介 ネットワーク数	20,300箇所 以上	×	20,200箇所 以上	19,865箇所	19,991箇所
CID事業	製品評価損 (Q末の製品)	24/3期以降は 主要指標としない	×	50百万以下	134百万円	56百万円
	月間ARPU	6,000円	—	—	5,875円	5,556円
マーケティング 事業	営業利益率	70.0%以上	×	70.0%以上	69.1%	69.9%

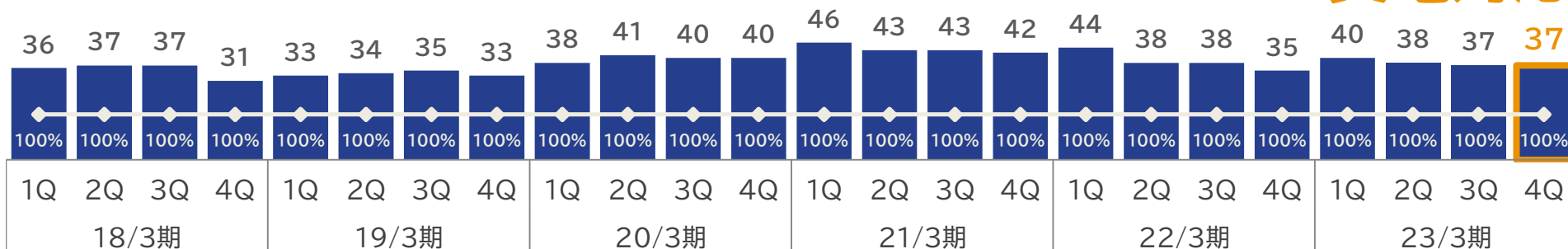
専門職 社員数推移

栄養士・管理栄養士

単位:人

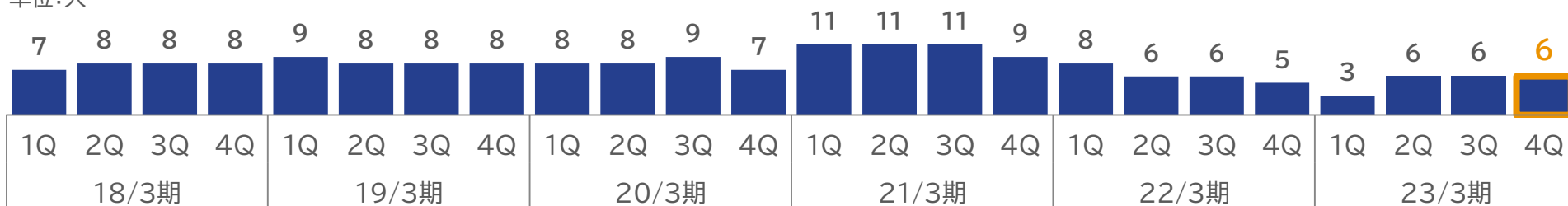
■ 栄養士・管理栄養士の人数
 ● ミールタイム事業において栄養士・管理栄養士が占める割合

栄養士が100%
受電対応



システムエンジニア

単位:人



ESG・SDGs目標

◎・・・23年3月期 達成

	重要テーマ	SDGs
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◎ 	
Social (社会)	<ul style="list-style-type: none"> ・小学生職業体験学習「バイトルKidsプログラム」に参加◎ ・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◎ ・栄養学科の学生向けセミナーを開催 ・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 	
Governance (ガバナンス)	<ul style="list-style-type: none"> ・リスクコンプライアンス委員会を年4回実施◎ ・IR情報開示の充実 	

トピックス

「エコメニュー」 年間46商品を発売

『旬をすぐに』にて、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継続的に販売いたしました。



※上記メニューは全て完売しております

SSGs(『旬をすぐに』が取り組むべき目標)

地球を保護し、平和な豊かさを享受できるよう
取り組み、持続可能な社会を実現

SUSTAINABLE SHUNSUGU GOALS

<p>1 過剰・規格外野菜で 食品ロスをなくそう</p> 	<p>2 生産者を特定し つくる責任</p> 	<p>3 82種類の添加物 不使用で安心を</p> 
<p>4 国産食材で輸入に係る CO₂排出量を減らそう</p> 	<p>5 日本の農業を 守ろう</p> 	<p>6 すべての人に 健康的な毎日を</p> 

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

