

# FUNDELY

2024年3月期

第2四半期

決算説明資料

**株式会社ファンデリー**

2023年10月31日(火)

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(7月~9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

1 | 決算概要(7月~9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

## エグゼクティブサマリー

- 1 CID事業の改善施策が進み、黒字に転換。
- 2 MFD事業は、QonQおよびYonYで売上高が減少。原価率の悪化、カタログ発行費・人件費の増加もあり利益が減少。
- 3 CID事業は、国産ハイブランド冷食を希望する顧客にターゲットを再設定。商品単価・送料体系の変更・値引抑制でARPUが上昇。
- 4 マーケティング事業は、2Q過去最高の売上高と利益を実現。

## 2024年3月期 第2四半期 決算

	24/3期2Q (百万円)	24/3期1Q (百万円)	QonQ (%)	23/3期2Q (百万円)	YonY (%)
売上高	681	680	100.0	723	94.1
売上原価	324	360	89.8	388	83.5
売上総利益	356	319	111.6	335	106.5
販管費	307	322	95.2	335	91.7
営業利益又は 営業損失(△)	49	▲3	-	0	-
経常利益又は 経常損失(△)	38	▲14	-	▲12	-
当期純利益又は 当期純損失(△)	38	▲14	-	▲12	-
EBITDA	110	57	191.6	60	183.1

## 2024年3月期 第2四半期 セグメント別

		24/3期2Q (百万円)	24/3期1Q (百万円)	QonQ (%)	23/3期2Q (百万円)	YoY (%)
MFD 事業	売上高	518	531	97.6	569	91.0
	営業利益	72	91	79.3	114	62.9
CID 事業	売上高	55	72	77.1	39	141.1
	営業利益	▲55	▲99	-	▲118	-
マーケ ティング 事業	売上高	132	122	108.3	114	115.9
	営業利益	100	82	121.7	83	119.9
調整額	売上高	▲25	▲45	-	-	-
	営業利益	▲67	▲77	-	▲80	-

※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。

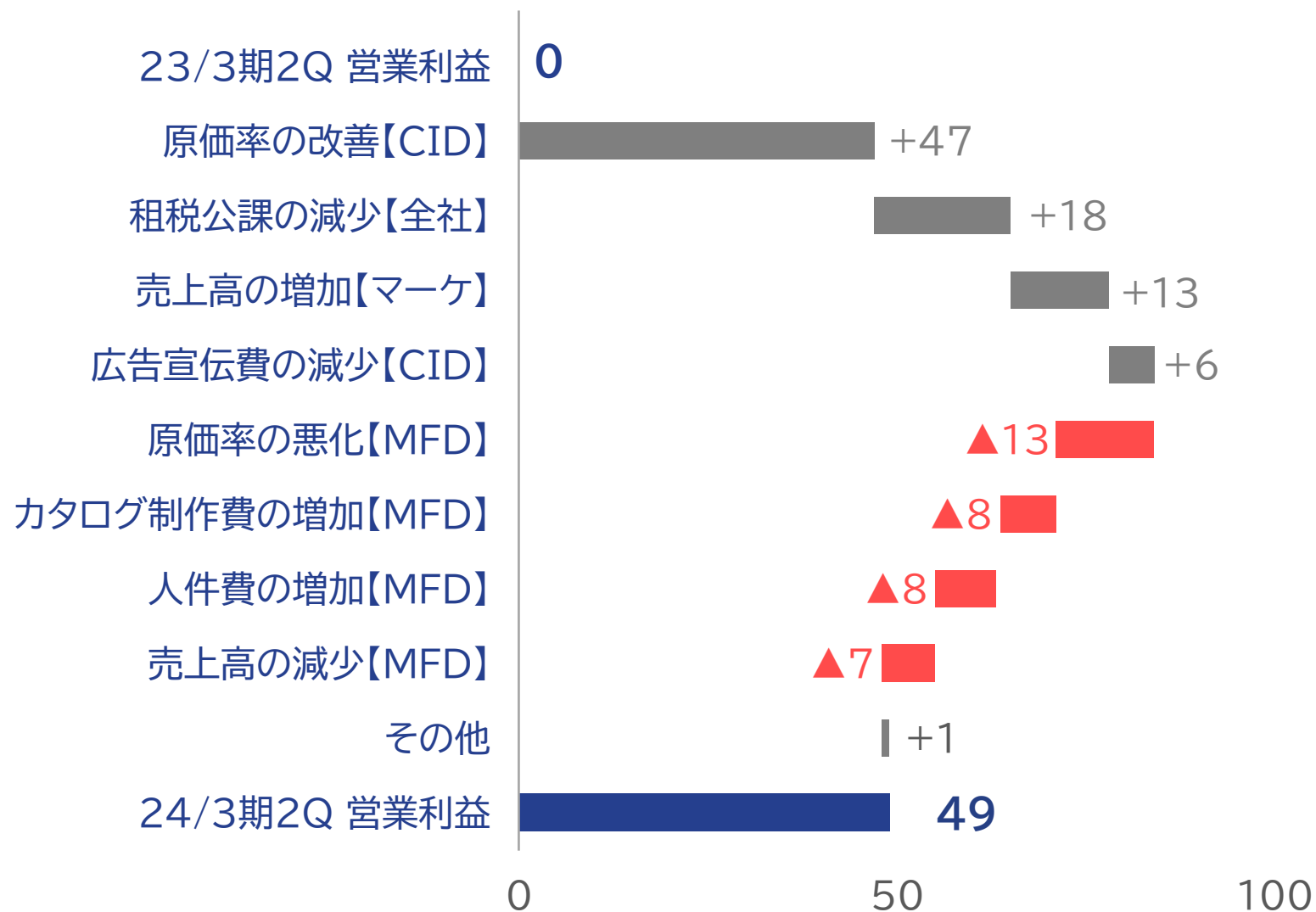
※24/3期2Qにおける調整額のうち、売上高▲25百万円はセグメント間取引消去、営業利益▲67百万円は全社費用であります。

※24/3期1Qにおける調整額のうち、売上高▲45百万円はセグメント間取引消去、営業利益▲77百万円は全社費用であります。

※23/3期2Q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2四半期決算 要因分析(前年同期比)

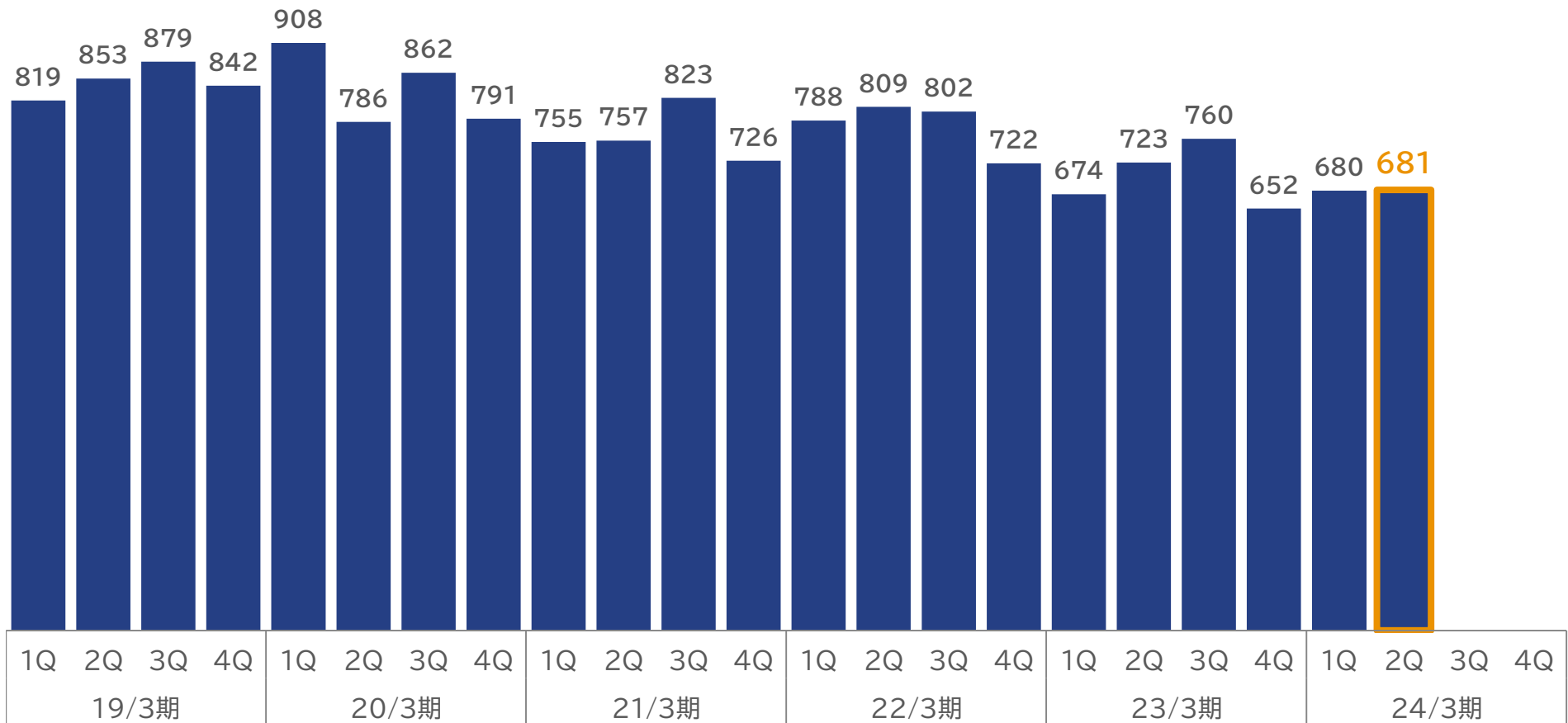
単位:百万円





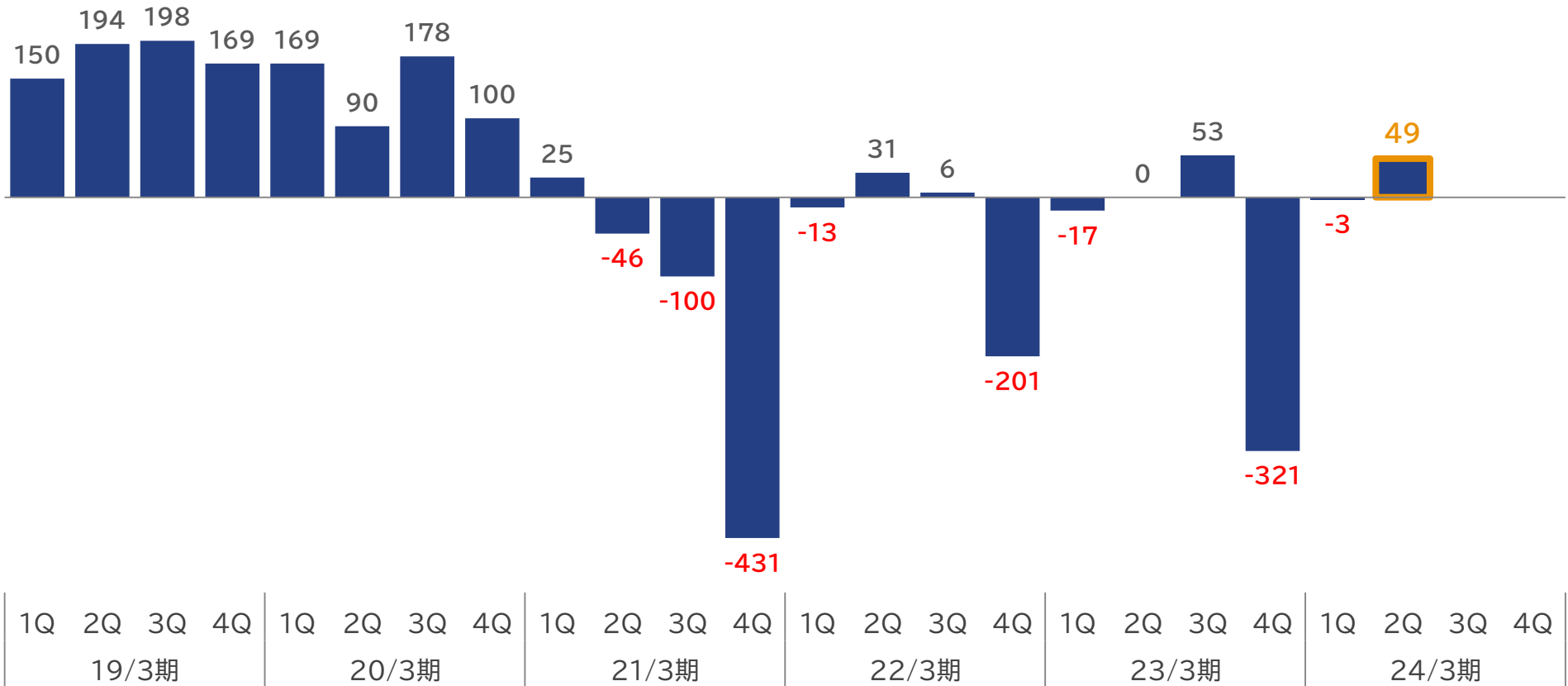
## 四半期決算 売上推移

単位:百万円



## 四半期決算 営業利益推移

単位:百万円



黒字体質に転換  
潮目が変わる

## 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
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
商品 (百万円)	198	222	164	230	237	242	229	275	253	240	201	188	246	254
製品 (百万円)	190	391	465	97	162	213	251	98	119	119	136	66	49	88
減価償却費 (百万円)	88	124	124	124	124	124	124	124	61	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
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

1 | 決算概要(7月~9月)

2 | 2024年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

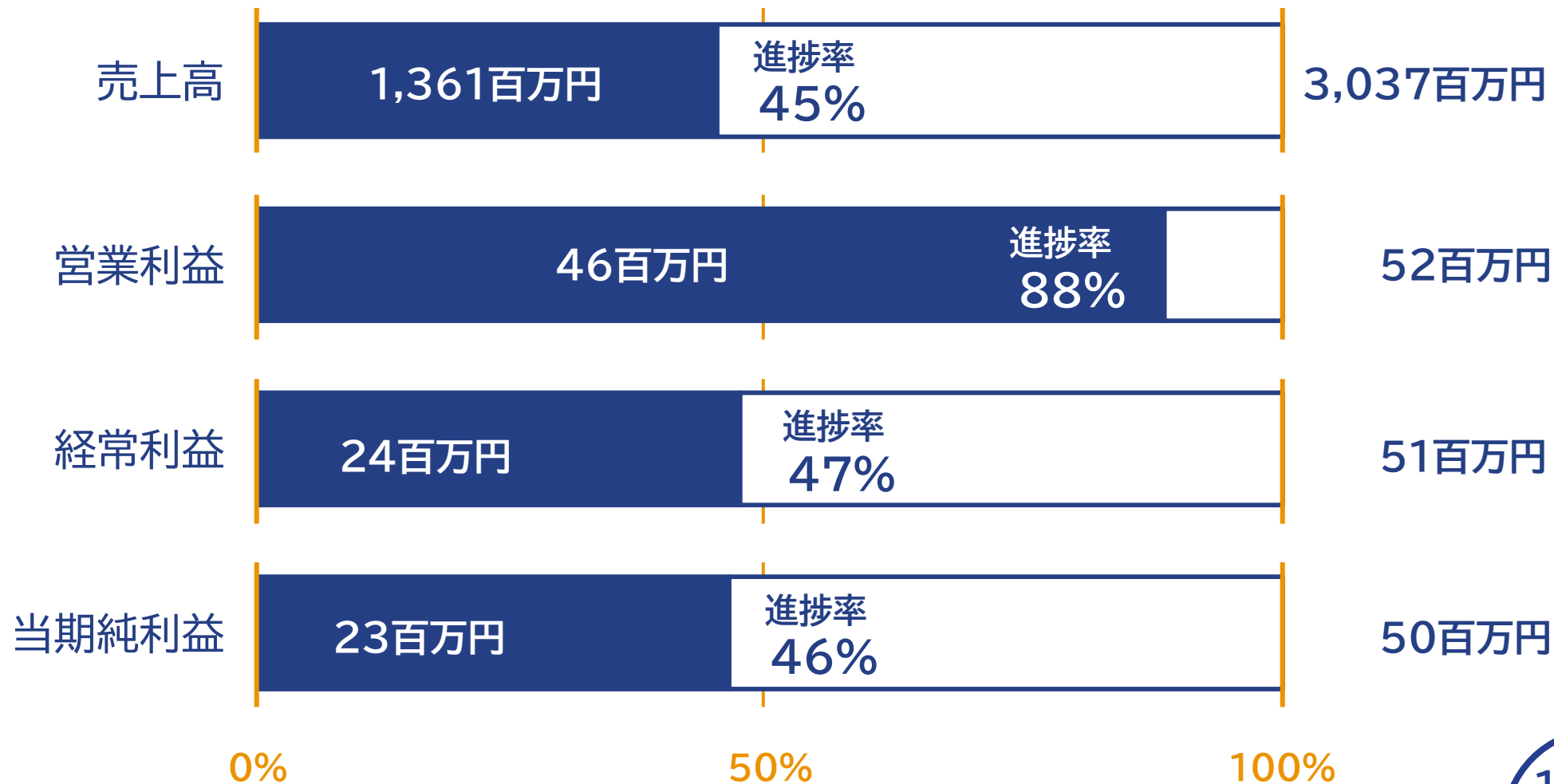
4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

全社

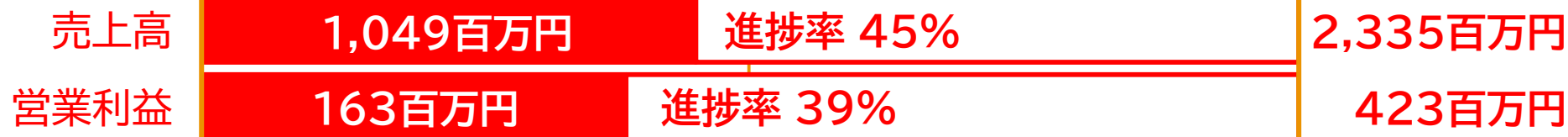
24/3期見通し



セグメント別

MFD事業

24/3期見通し



CID事業



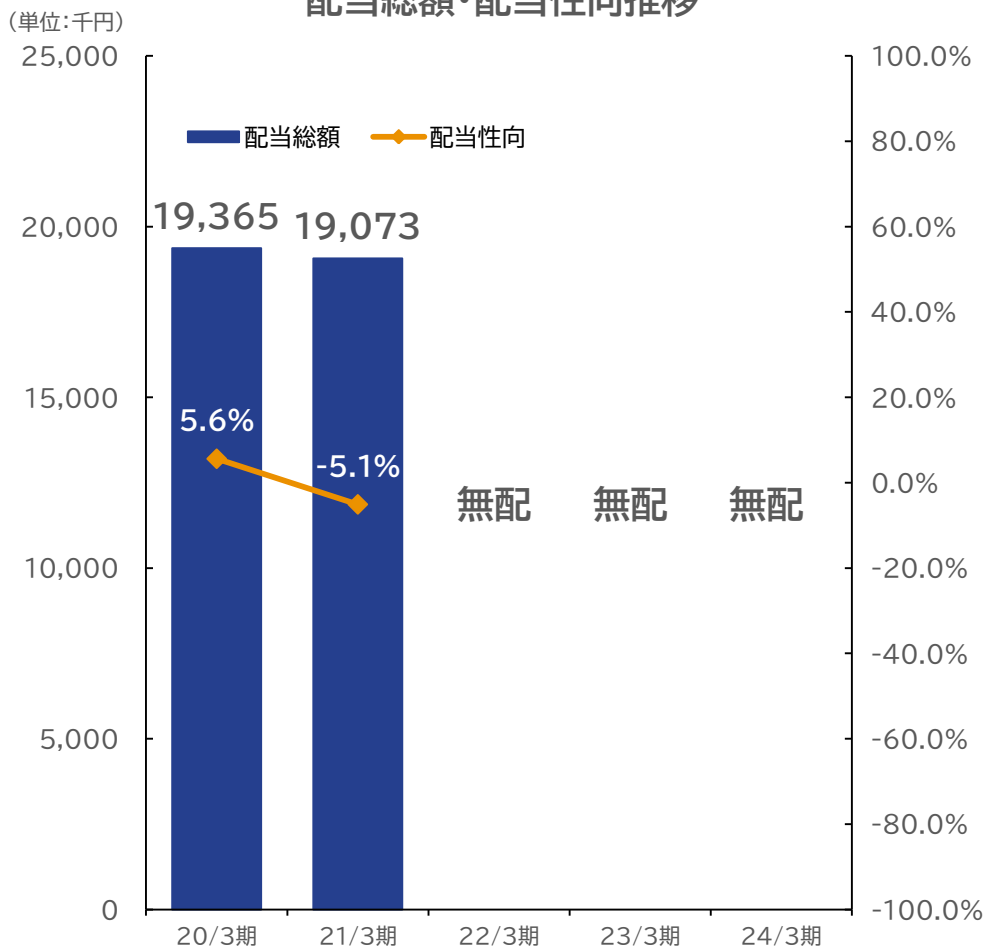
マーケティング事業



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(7月~9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



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。

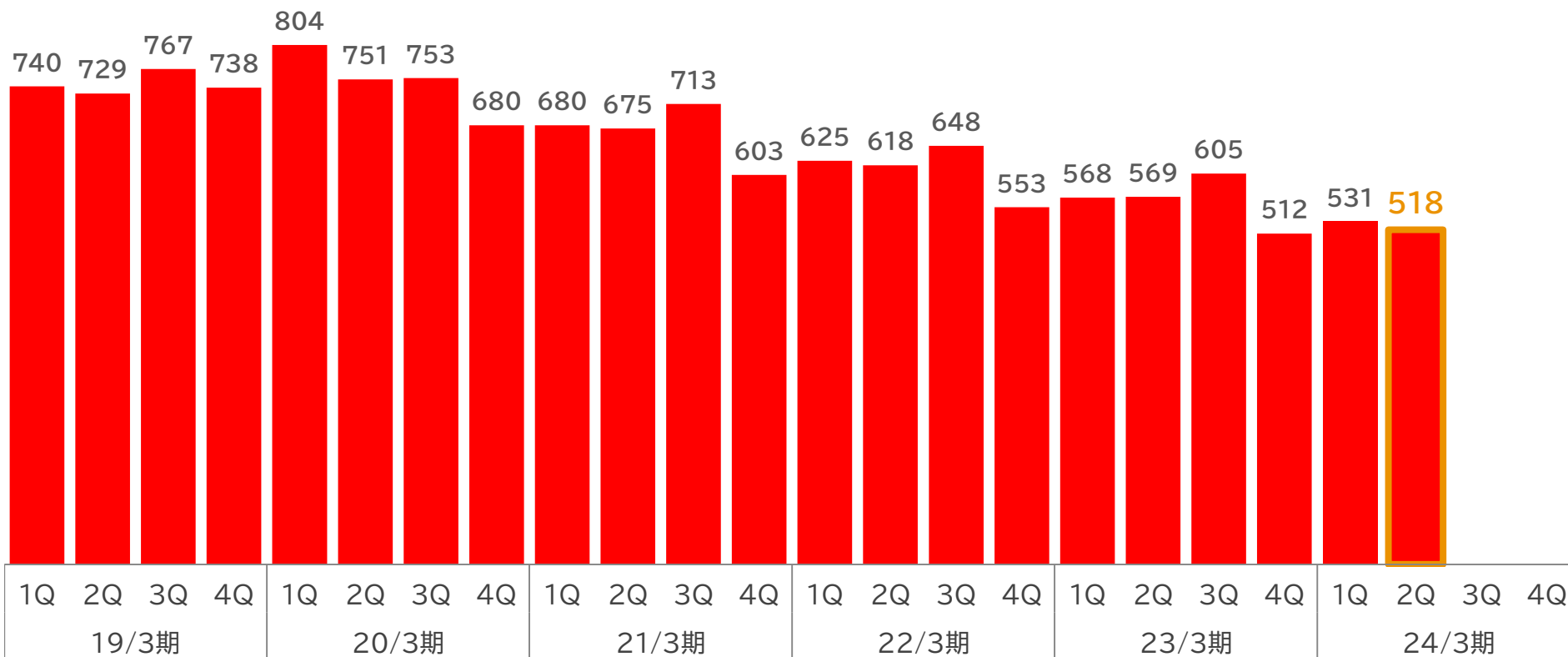


## 一般的な健康食宅配サービスとの違い

	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

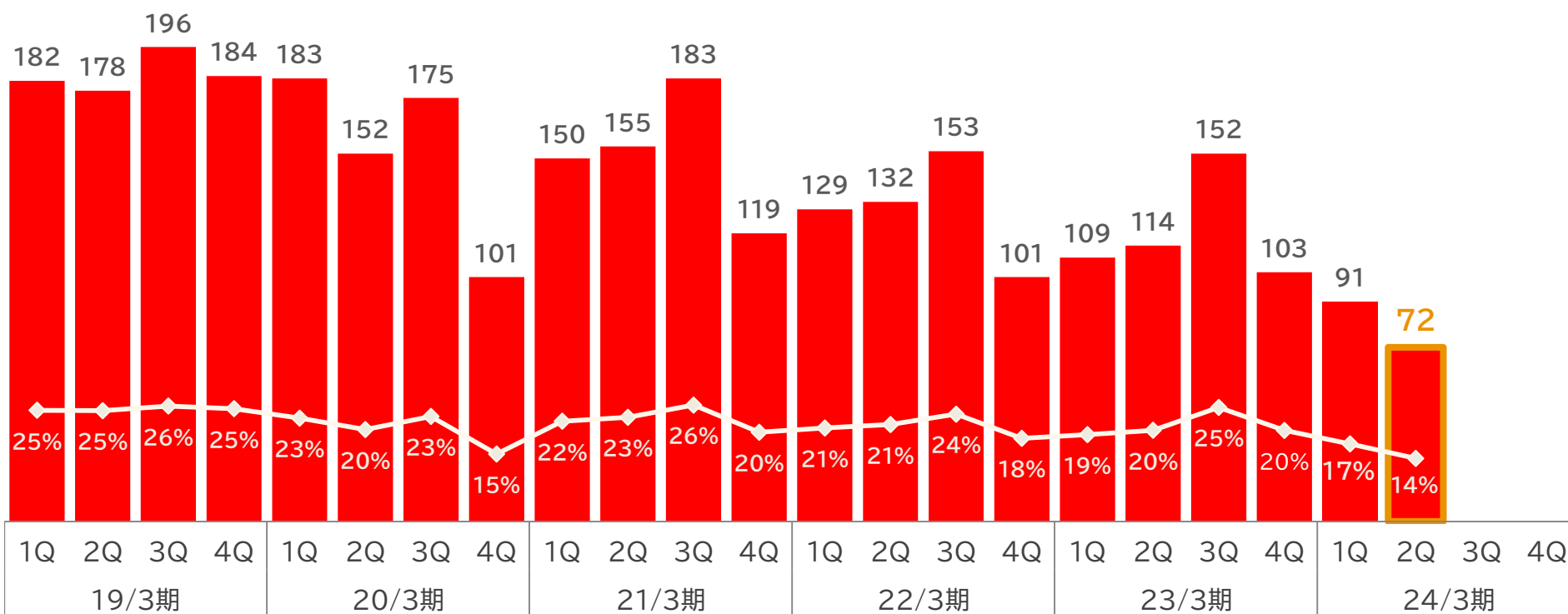


## 営業利益 四半期推移

売上高の減少、商品原価率の悪化、  
カタログ制作費・人件費の増加で  
営業利益率が悪化。改善に着手。

単位:百万円

■ 営業利益  
◆ 営業利益率



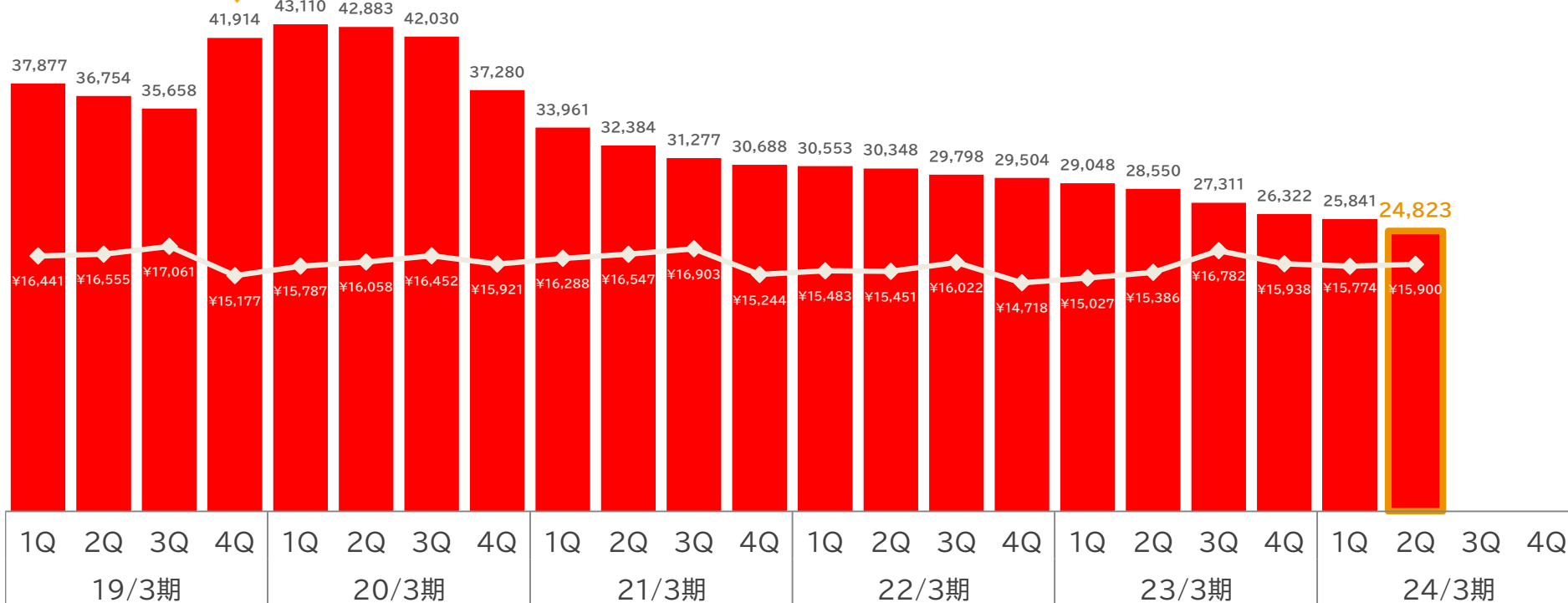
## アクティブ/ARPU

単位:人

■ アクティブ会員数

◆ 月間ARPU

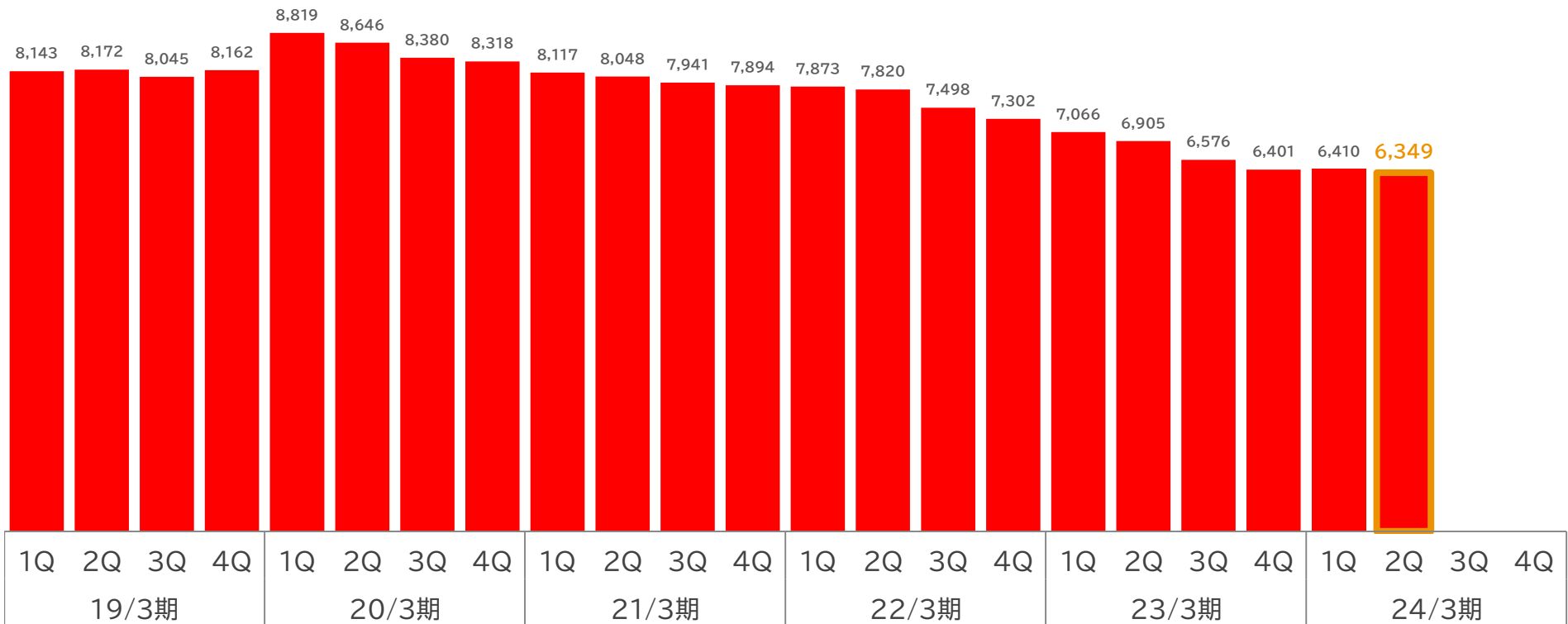
TV放送



※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

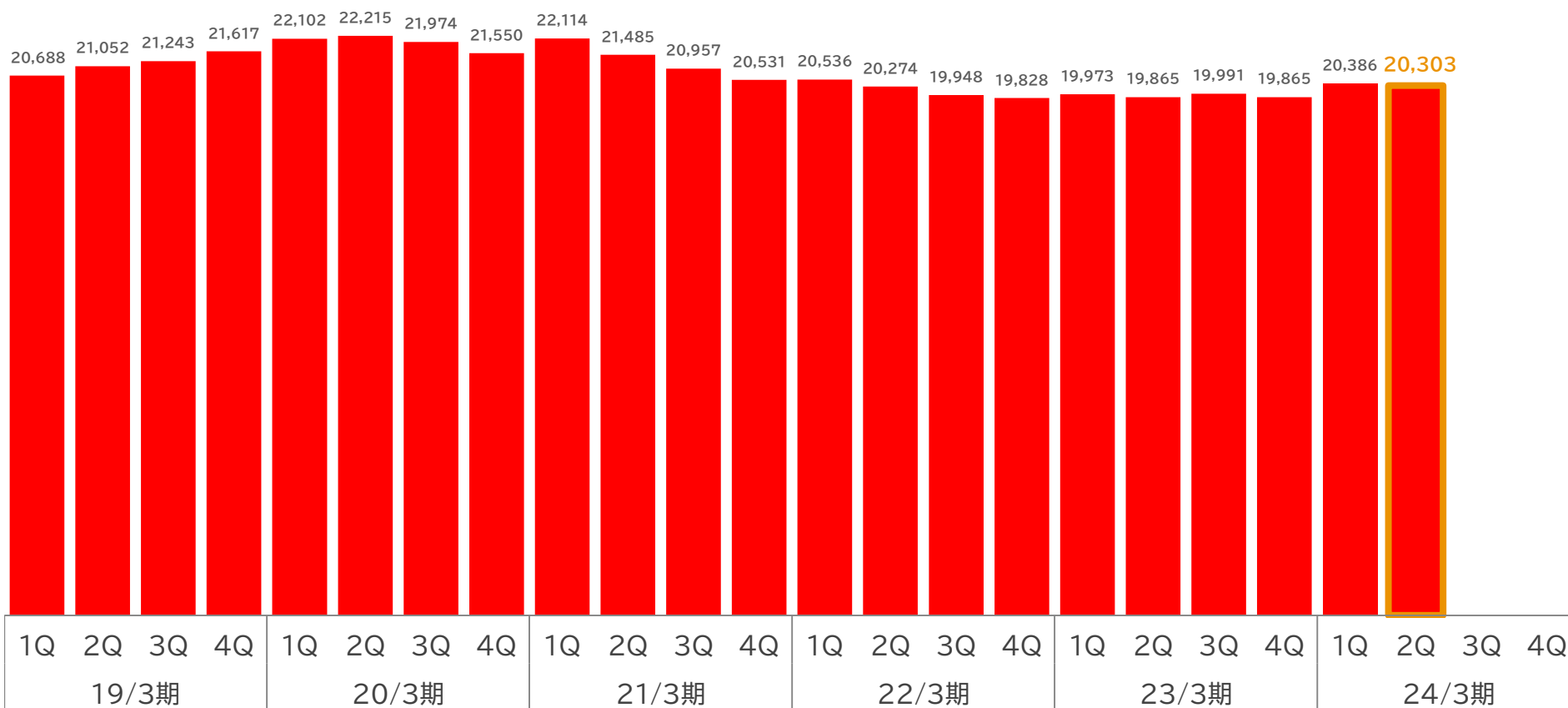
単位:人



※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

1 | 決算概要(7月~9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



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。

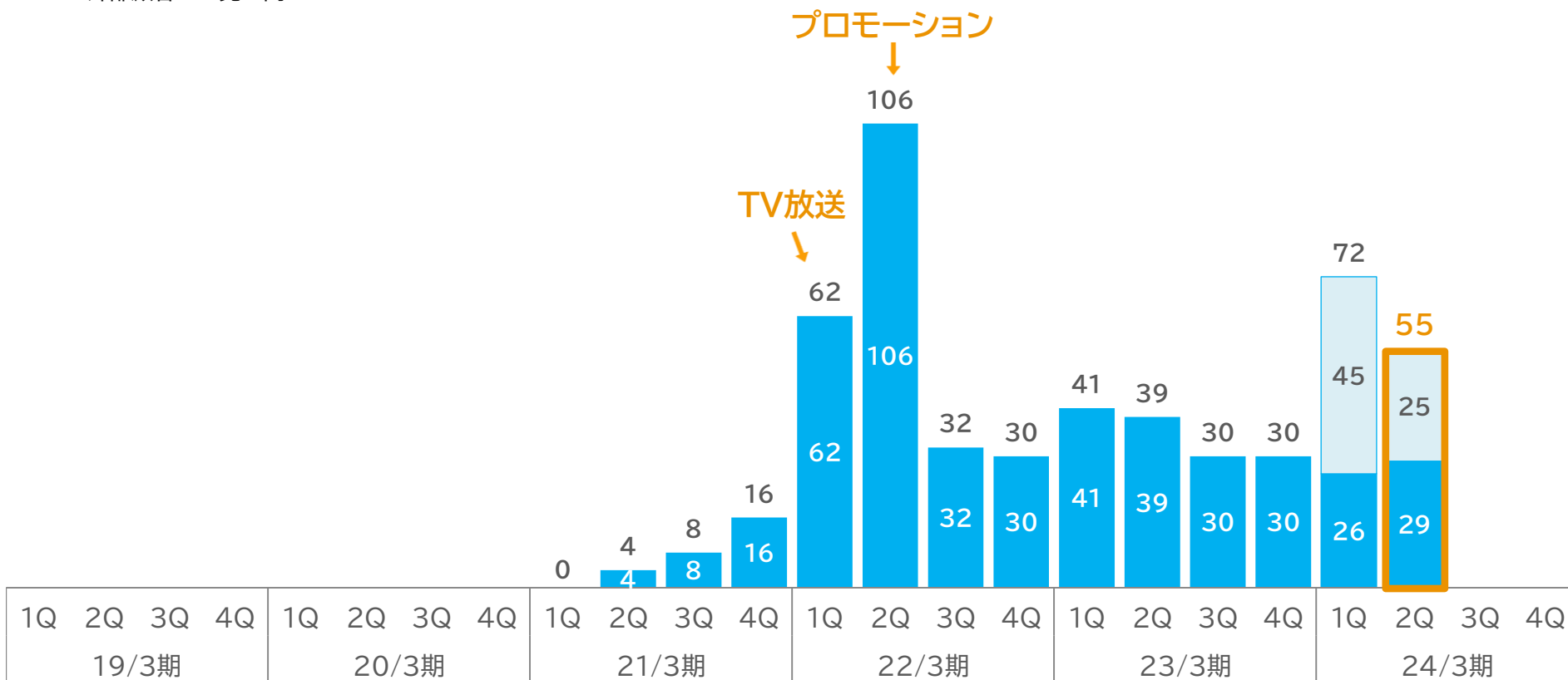


売上高 四半期推移

国産ハイブランド冷食を希望する顧客にターゲットを再設定し、顧客層が変化。

単位:百万円

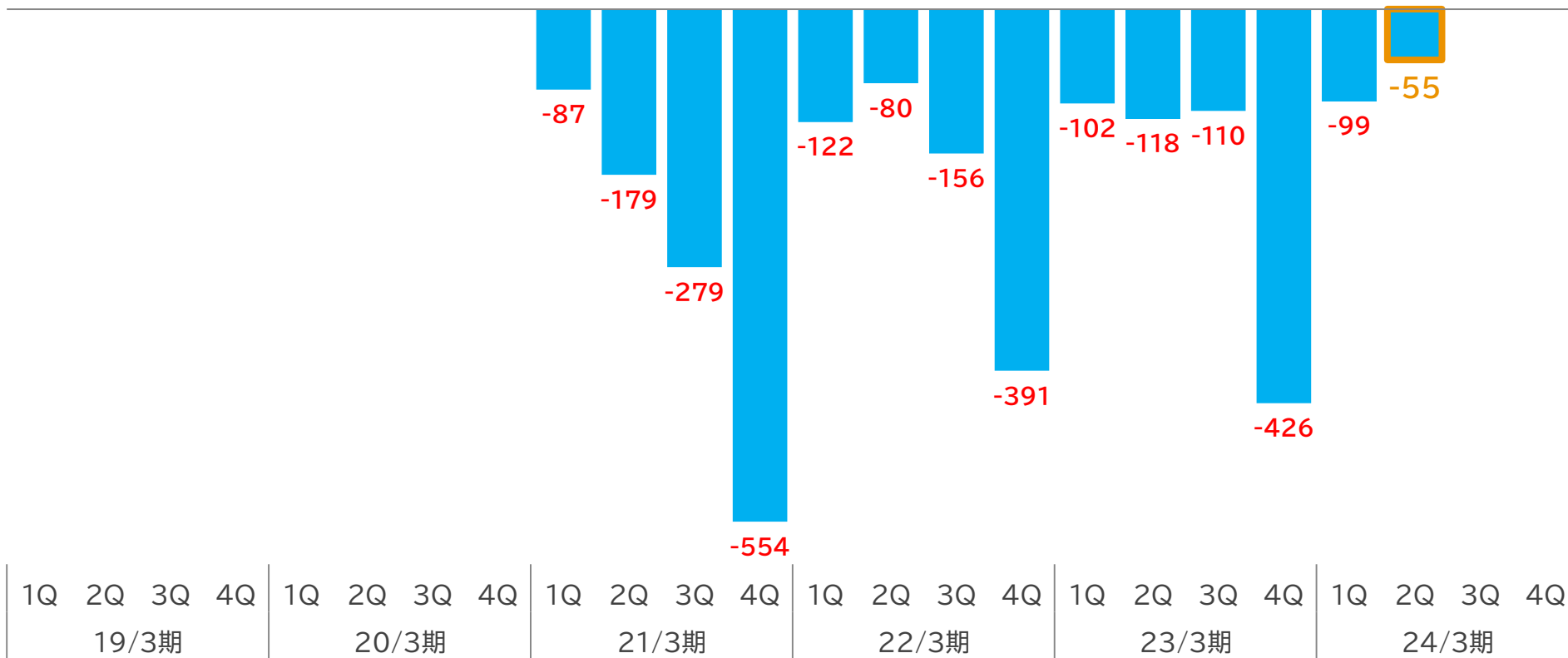
- セグメント間の内部売上高
- 外部顧客への売上高



営業利益 四半期推移

旬すぐ共栄会が機能しはじめ  
損益に貢献

単位:百万円

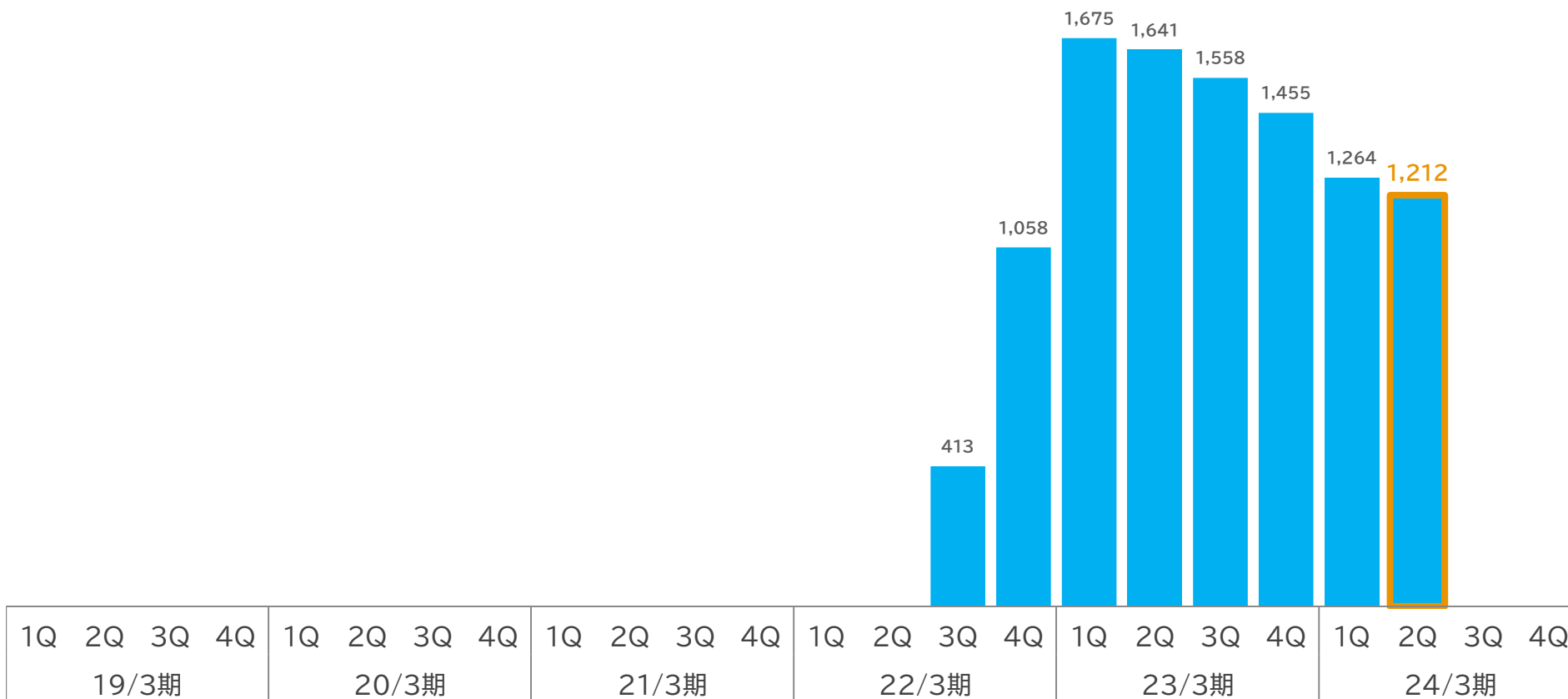




AI匂すぐ会員数

国産ハイブランド冷食を希望する顧客層に入れ替わり下げ止まる

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)

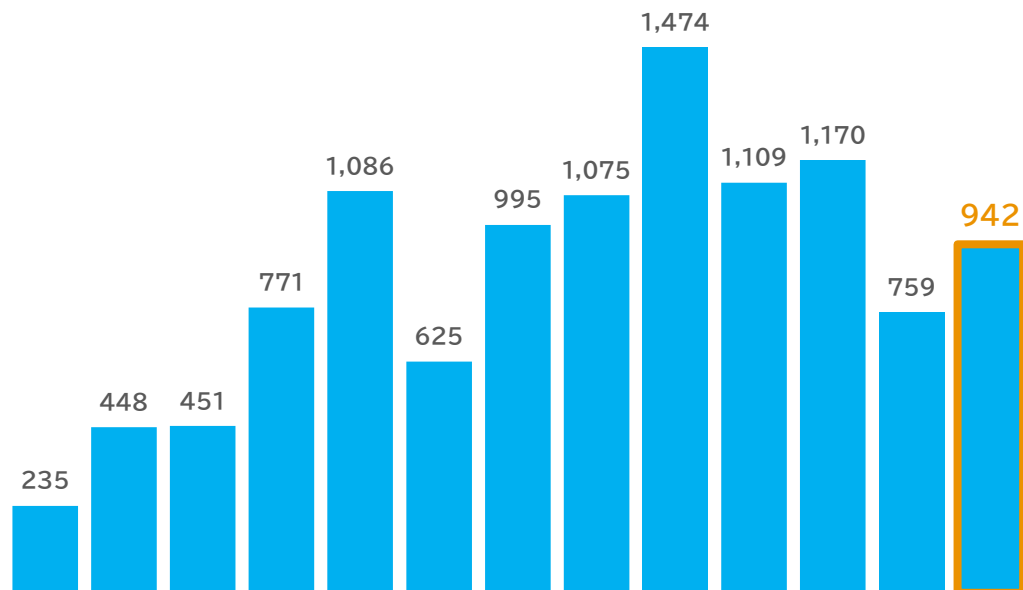
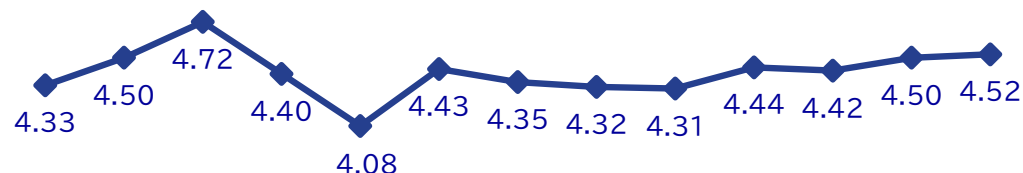
商品レビュー

評価が継続して上昇。  
国産ハイブランド冷蔵食として高評価が定着。

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。

1 | 決算概要(7月~9月)

2 | 2024年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業

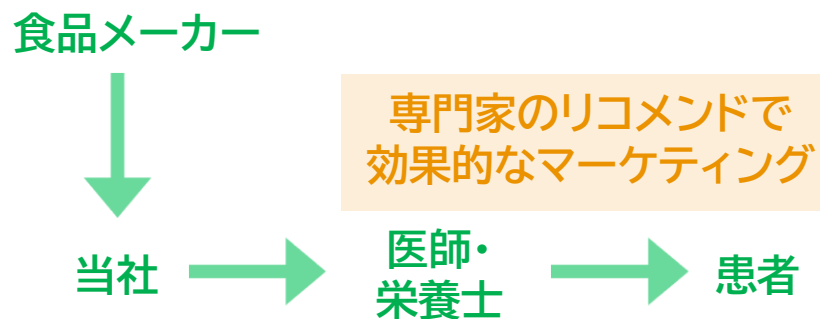
5 | **マーケティング事業**

6 | 戦略

ビジネスの強み

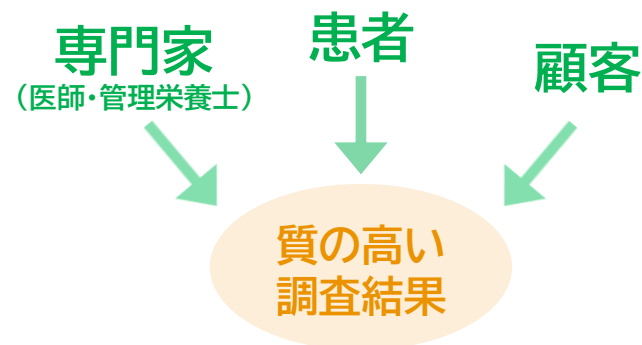
**唯一無二**の  
医療機関ネットワーク

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。



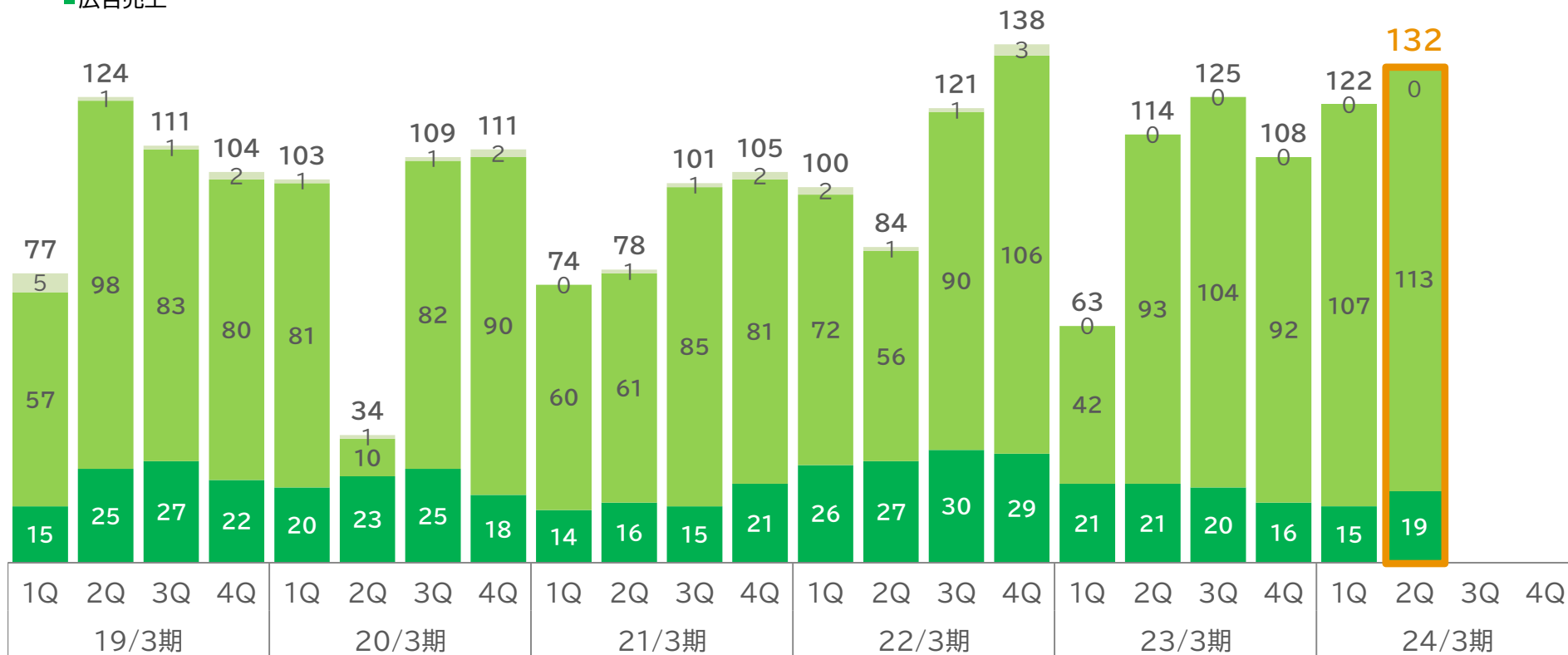


売上高 四半期推移

2Qとしては過去最高の売上高

単位:百万円

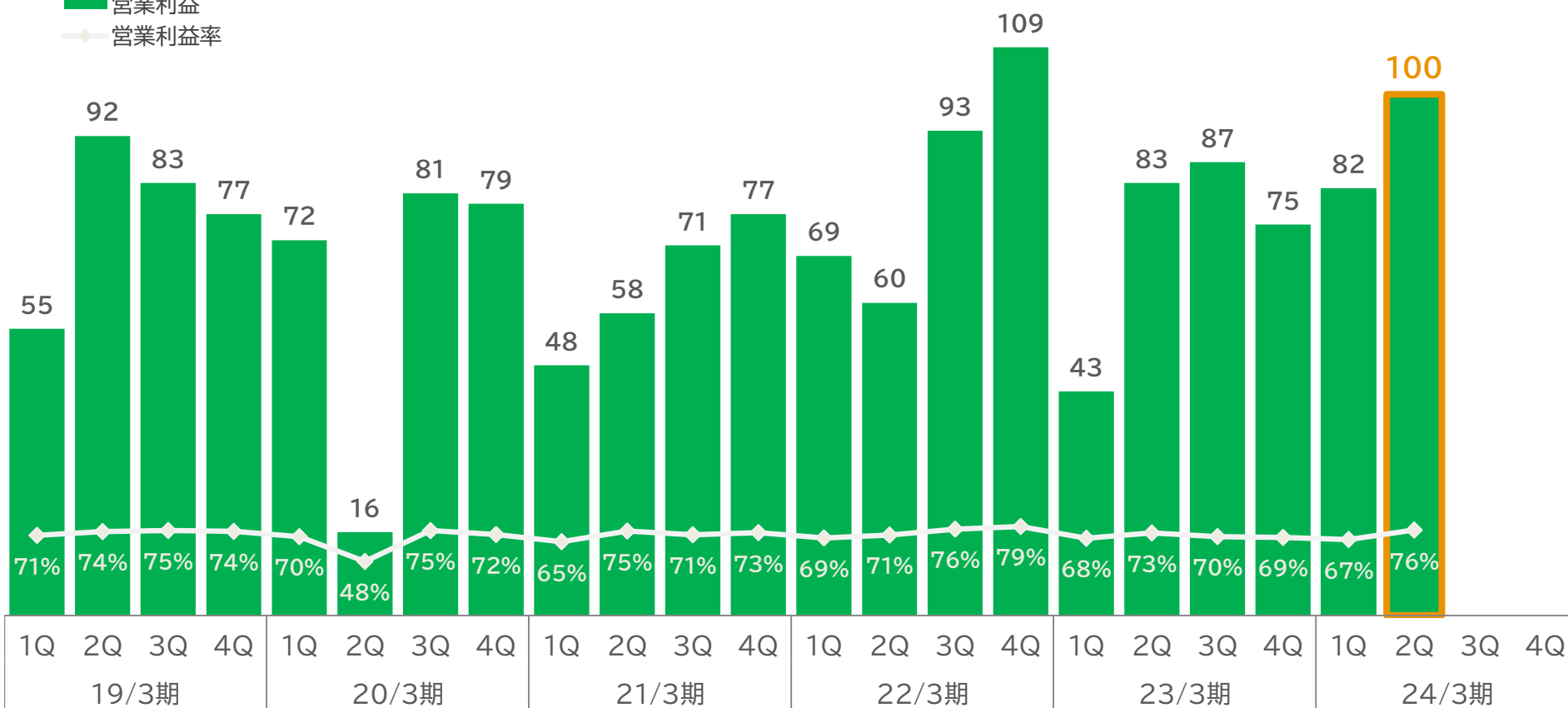
- WEBメディア
- 業務受託
- 広告売上



## 営業利益 四半期推移

単位:百万円

■ 営業利益  
◆ 営業利益率



1 | 決算概要(7月~9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

【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 <b>mealtime</b>	国産100%健康食 <b>勺 SHUN</b> すぐ <b>SUGU</b>		
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 <b>180!</b> はちまるレシピ	管理栄養士によるWEB連載 <b>しっかり栄養、パワーアップ食</b>  医師によるWEB連載 <b>パワーアップ! 食と健康</b>  減塩啓蒙プロジェクト <b>5くむ60</b>	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 <b>Foodish</b>	

主要経営指標

		24/3期3Q 目標	24/3期2Q 目標	24/3期2Q 実績	評価	24/3期1Q 実績
MFD事業	原価率	44.5%以下	43.0%以下	46.1%	×	43.5%
	営業利益率	15.5%以上	19.0%以上	13.9%	×	17.2%
	紹介 ネットワーク数	20,400箇所 以上	20,400箇所 以上	20,303箇所	×	20,386箇所
CID事業	月間ARPU	7,500円	6,500円	8,125円	○	6,520円
マーケティング 事業	営業利益率	69.0%以上	69.0%以上	75.8%	○	67.3%

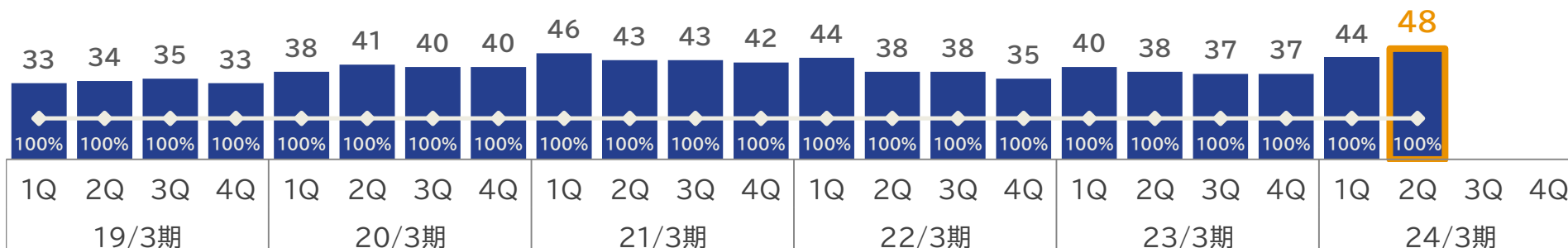
# 専門職 社員数推移

## 栄養士・管理栄養士

単位:人

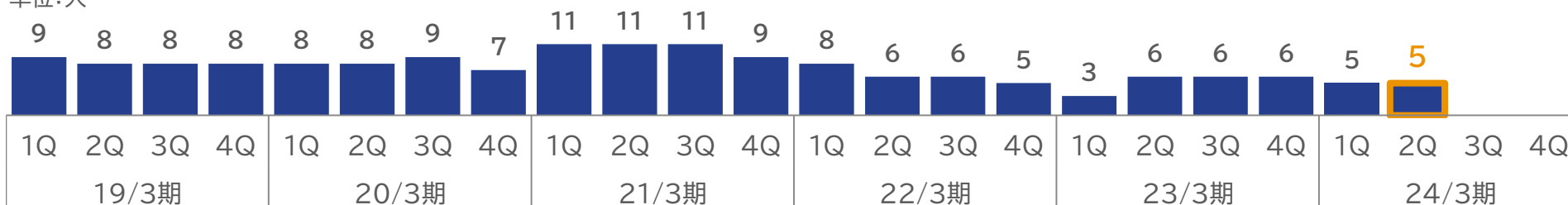
■ 栄養士・管理栄養士の人数  
 ● ミールタイム事業において栄養士・管理栄養士が占める割合

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

	重要テーマ	SDGs
<b>E</b> Environment (環境)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・82種類の添加物不使用で自社製品を製造</li> <li>・ダンボールサイズの小サイズ化を推進</li> </ul>	
<b>S</b> Social (社会)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・栄養士向けスキルアップセミナーを年20回以上開催</li> <li>・育休中の社員との交流会「ウェルカムデー」を毎月開催</li> <li>・時短勤務社員の活躍を推進</li> <li>・栄養学科の学生向け就活セミナー「栄未来2023」を開催</li> <li>・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</li> </ul>	
<b>G</b> Governance (ガバナンス)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IR情報開示の充実</li> </ul>	

# ESG・SDGs目標

## トピックス

### 栄養学科の学生向け就職セミナー 「栄未来2023」を開催決定

様々な業種で活躍する管理栄養士10名が、  
仕事内容・やりがい・使命などを講演します。

<概要>

タイトル:栄未来(栄養士が未来を切り拓く)2023

開催日時:2023年11月19日(日) 13時00分~17時50分

開催方法:Zoomウェビナー

参加対象:管理栄養士・栄養士養成課程で学ぶ

2025年3月卒業予定の学生

参加費:無料

特設サイト:<https://www.fundely.co.jp/eimirai>



10分野の活躍する管理栄養士  
「なりたい栄養士」がきっと見つかる!



管理栄養士・栄養士が更に活躍する未来社会の実現に貢献



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 CO<sub>2</sub>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

