



平成 30 年 2 月 15 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 フ ァ ン デ リ ー  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 阿 部 公 祐  
(コード番号：3137 東証マザーズ)  
問 合 せ 先 執 行 役 員 杉 田 雅 治  
経 理 部 長  
(TEL. 03-6741-5880)

## 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2018 年度（平成 30 年度）を初年度とする 5 ヶ年の中期経営計画「Will 2022」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 中期経営計画策定の目的

当社が属する食事宅配市場は、共働き世帯の増加やライフスタイルの多様化、女性の社会進出、食料品の購入や飲食に不便を感じる高齢者を中心とする買物弱者の増加といった社会的背景もあり、宅配需要が増加しているため堅調に推移しております。さらに現在、当社が主な顧客としている生活習慣病患者は年々増加傾向にあり、また、少子高齢化が進むことにより 65 歳以上の高齢者のみの世帯が増加するなど、市場の成長が見込める経営環境となっております。

このような環境の中、団塊の世代の先頭である 1947 年生まれが 75 歳となり「本格的なひとり暮らし社会」が始まる 2022 年問題を確実に捉え、「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」という当社ビジョンを達成するため、中期経営計画「Will 2022」を策定いたしました。

#### 2. 2022 年度 業績目標

売上高	100 億円
営業利益	20 億円
営業利益率	20%

(セグメント別)

	売上高	営業利益	営業利益率
MFD 事業	91 億円	20 億円	22%
マーケティング事業	6 億円	4 億円	67%
メディア事業 (新設予定)	3 億円	2 億円	67%
全社費用	—	△6 億円	—
合計	100 億円	20 億円	20%

### 3. 戦略方針および目指す姿

	戦略方針	目指す姿
MFD事業	事業構造の転換	圧倒的NO. 1の健康食ブランドの確立
マーケティング事業	大型契約の獲得を推進	商品力を高め、TVCMと競争できるサービスを提供する
メディア事業 (新設予定)	自社の強みを活かし 新事業を創出	2億円のセグメント利益を獲得し 3本目の柱へ

以上

# 中期経営計画

(2018年度～2022年度)

**Will 2022**

2018年2月15日(木)

**株式会社ファンデリー**

(東証マザーズ 証券コード3137)

# 2022年度 目標

売上高

100億円

営業利益

20億円

営業利益率

20%

# 業績目標(セグメント別)

	2016年度 実績		2022年度 目標		
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	営業利益率
<b>MFD 事業</b>	29.2億円	6.5億円	<b>91億円</b>	<b>20億円</b>	<b>22%</b>
<b>マーケティング事業</b>	3.0億円	2.2億円	<b>6億円</b>	<b>4億円</b>	<b>67%</b>
<b>メディア事業 (新設予定)</b>	—	—	<b>3億円</b>	<b>2億円</b>	<b>67%</b>
<b>全社費用</b>	—	△2.7億円	—	<b>△6億円</b>	—
<b>合計</b>	32.2億円	6.7億円	<b>100億円</b>	<b>20億円</b>	<b>20%</b>

## 戦略方針

## 目指す姿

**MFD事業**

**事業構造の転換**

**圧倒的NO. 1の  
健康食ブランドの確立**

**マーケティング  
事業**

**大型契約の  
獲得を推進**

**商品力を高め、  
TVCMと競争できる  
サービスを提供する**

**メディア事業  
(新設予定)**

**自社の強みを活かし  
新事業を創出**

**2億円の  
セグメント利益を獲得し  
3本目の柱へ**

## MFD事業

## 事業構造の転換

- ① SPA(製造小売業)モデルへ転換し、品質を向上させる
- ② 「良質なメニューは、良質な食材から」という考えのもと、生産者の方々と信頼関係を構築する
- ③ リピート率重視のビジネスモデルから、Life Time Valueを高めるストックモデルに転換する
- ④ WEB注文比率 21% → 65% を目指し、サービス体制の変更を図る

MFD事業

圧倒的NO. 1の  
健康食ブランドの確立

ソフト

NO. 1  
カウンセリング力

従来より、栄養士によるサポート力に強み

ハード

良質な食材

商品スペックでも競争優位を獲得する

+



マーケティング  
事業

## 大型契約の獲得を推進

- ① 採用を強化し、クライアントとの関係強化を図る
- ② マスマーケティングを多用している食品メーカー等に  
広告効果が高い医療機関リコメンドサンプリングを  
積極的に提案
- ③ MFD事業と連携し、ビッグデータの活用、アンケート実施等、  
新ビジネスを創出する

マーケティング  
事業

商品力を高め、TVCMと  
競争できるサービスを提供する

医療機関リコメンドサンプリングを  
成長ドライバーに

## メディア事業 (新設予定)

# 自社の強みを活かし 新事業を創出

- ① 『ポイント家電』の早期収益化
- ② 新事業の創出に挑戦できる社内の環境づくり
- ③ ヘルスケアビジネスにおけるマネタイズノウハウの構築

※マーケティング事業から、下記3サービスを移管予定

管理栄養士・栄養士向けコミュニティサイト

管理栄養士考案のレシピサイト

はちまるレシピ

食や健康に関する情報配信サービス AIoTメディア

ポイント家電

メディア事業  
(新設予定)

2億円のセグメント利益を  
獲得し3本目の柱へ

『ポイント家電』を軸に  
新部門を立ち上げ

## 投資

新工場建設費用(建物・設備)として、50億円

## 有利子負債

50億円を上限とする

## 自己資本比率

最低ラインの目安として、30%を設定

## 配当政策

当面は内部留保を優先するが、安定的かつ継続的な配当が見込めると判断できた場合に開始

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。

株式会社ファンデリー 経営企画室

e-mail : [ir\\_info@fundely.co.jp](mailto:ir_info@fundely.co.jp)

TEL : 03-6741-5880