

FUNDELY

2023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

2023年1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(10月~12月)

2 | 2023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(10月~12月)

2 | 2023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 MFD事業は、YonYで減少するも、利益率は改善**
- 2 CID事業は、売上拡大に向けた体制づくりが完了**
- 3 マーケティング事業は堅調**

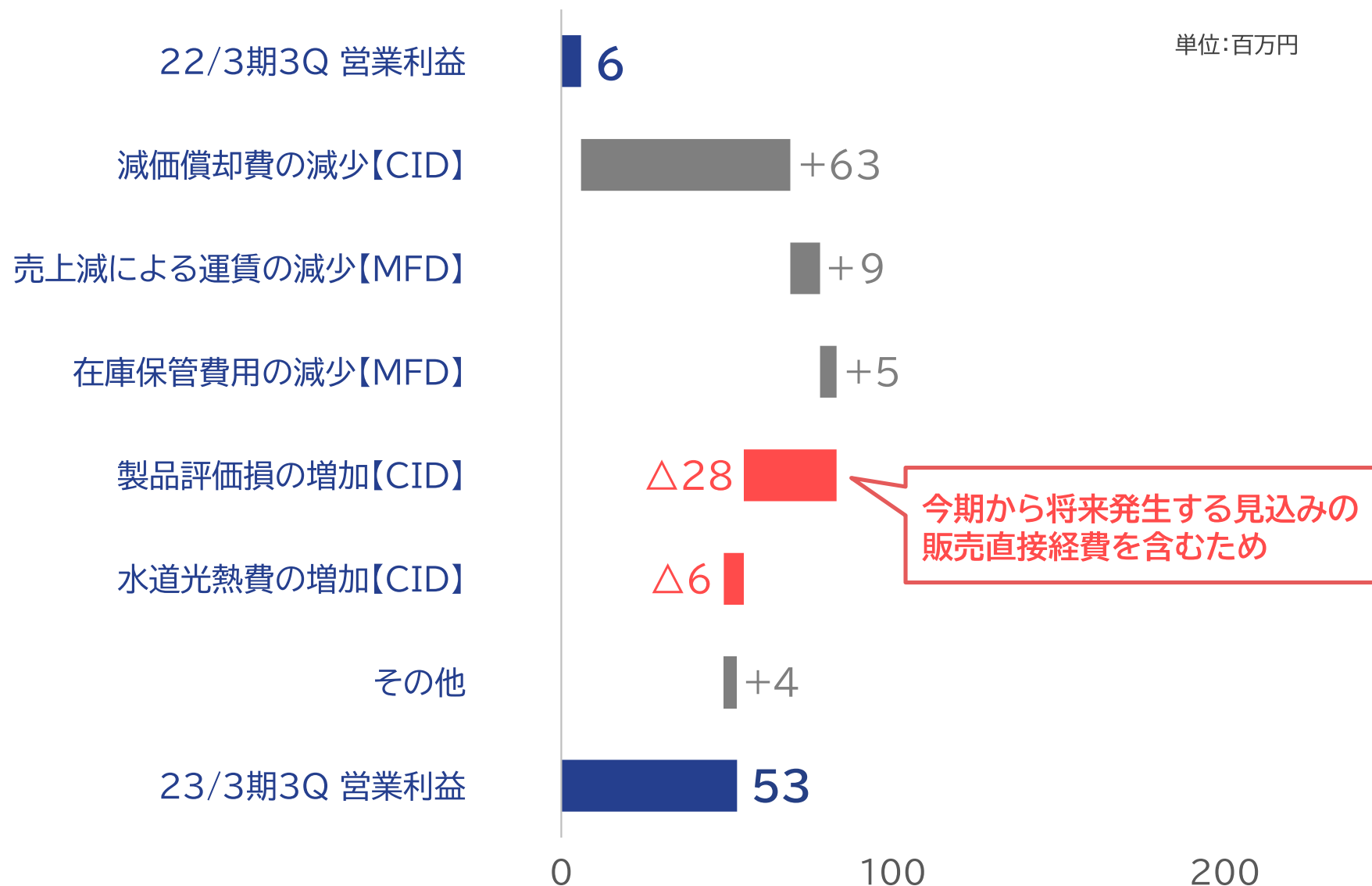
2023年3月期 第3四半期 決算

	23/3期3Q (百万円)	23/3期2Q (百万円)	QonQ (%)	22/3期3Q (百万円)	YonY (%)
売上高	760	723	105.0	802	94.7
売上原価	387	388	99.7	469	82.5
売上総利益	372	335	111.3	333	111.9
販管費	319	335	95.2	326	97.7
営業利益又は 営業損失(△)	53	0	-	6	862.3
経常利益又は 経常損失(△)	42	▲12	-	▲6	-
当期純利益又は 当期純損失(△)	41	▲12	-	▲4	-
EBITDA	114	60	190.6	130	88.0

2023年3月期 第3四半期 セグメント別

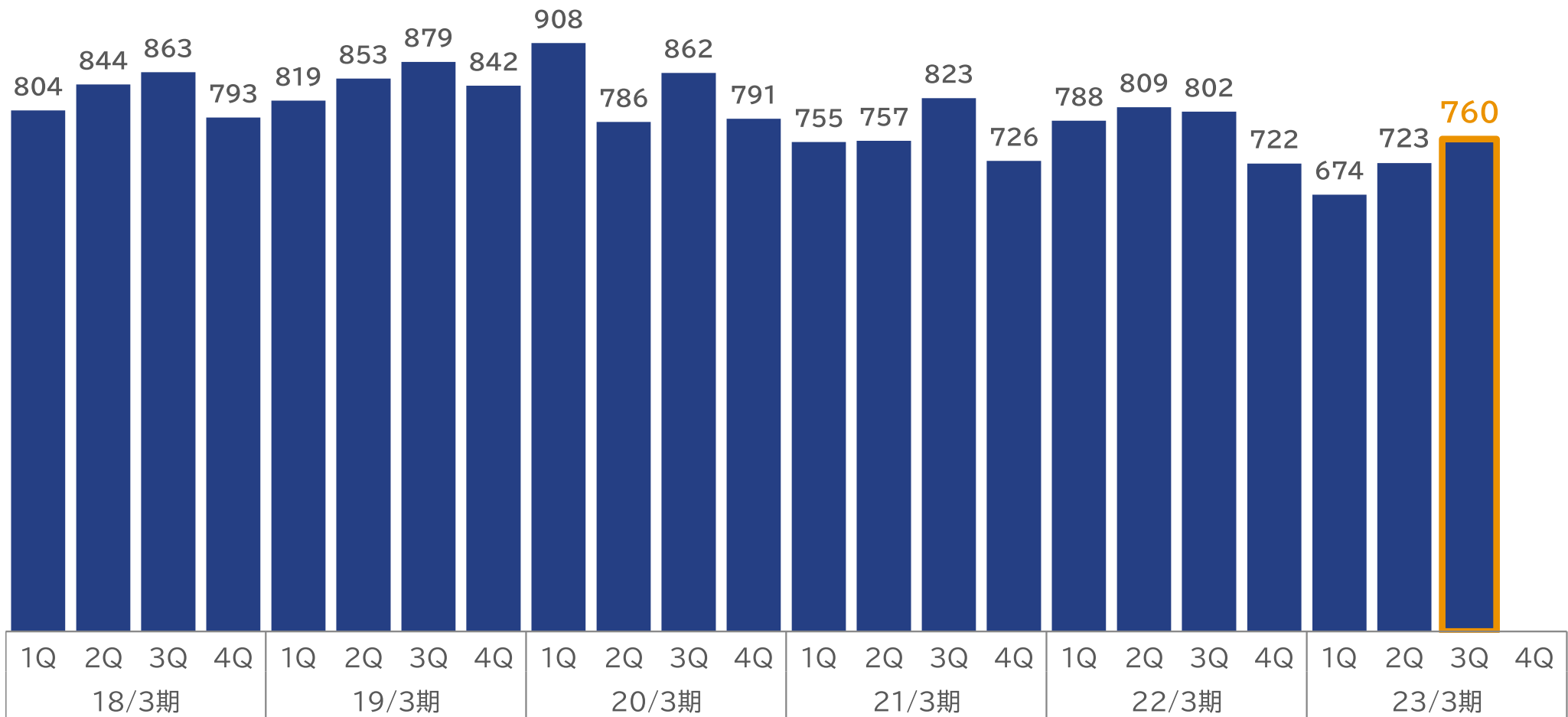
		23/3期3Q (百万円)	23/3期2Q (百万円)	QonQ (%)	22/3期3Q (百万円)	YonY (%)
MFD 事業	売上高	605	569	106.2	648	93.3
	営業利益	152	114	132.8	153	99.2
CID 事業	売上高	29	39	75.8	32	91.9
	営業利益	▲110	▲118	-	▲156	-
マーケ ティング 事業	売上高	125	114	109.5	121	103.1
	営業利益	87	83	104.6	93	94.2
全社費用		▲75	▲80	-	▲84	-

2023年3月期 第3四半期決算 要因分析(前年同期比)



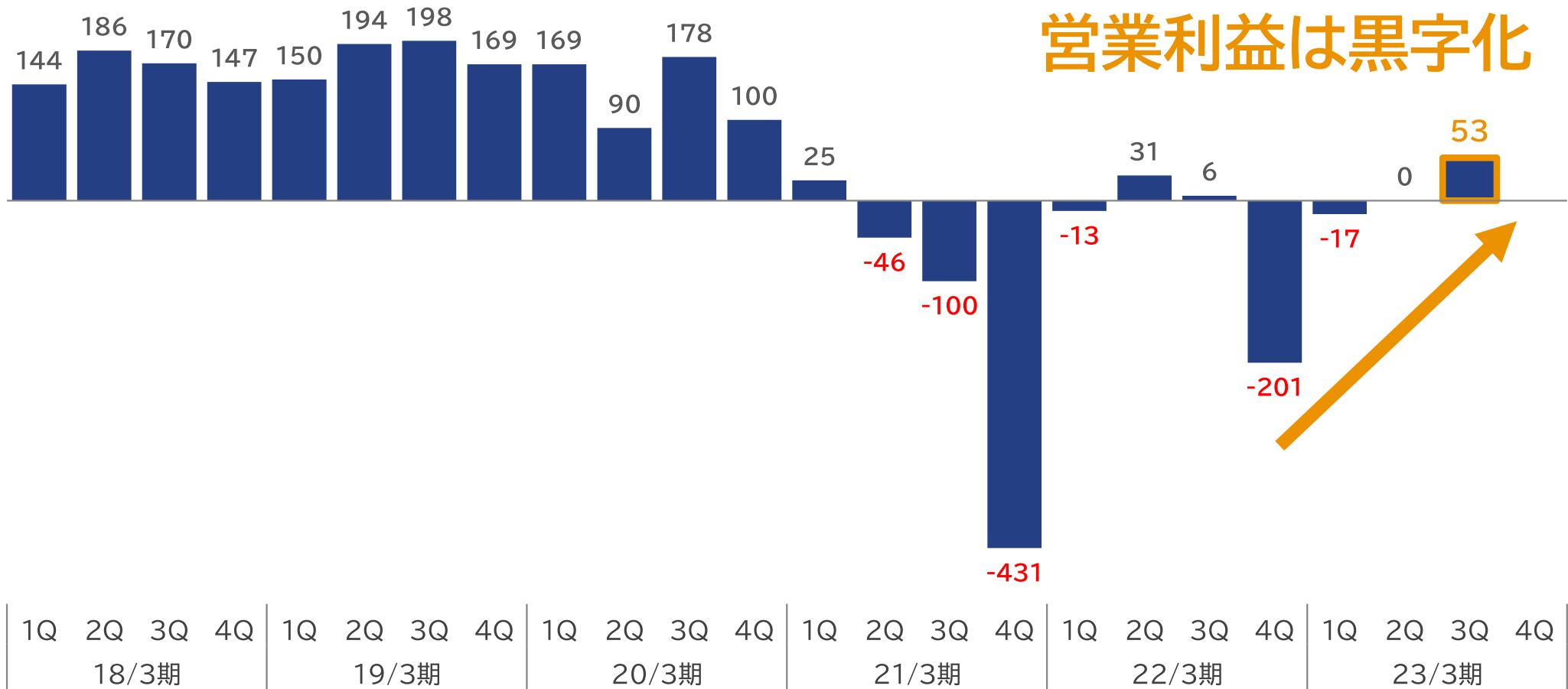
四半期決算 売上推移

単位:百万円



四半期決算 営業利益推移

単位:百万円



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
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
商品 (百万円)	232	201	183	196	198	222	164	230	237	242	229	275	253	240	201
製品 (百万円)	0	0	0	0	190	391	465	97	162	213	251	98	119	119	136
減価償却費 (百万円)	1	1	1	2	88	124	124	124	124	124	124	124	61	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
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

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2023年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

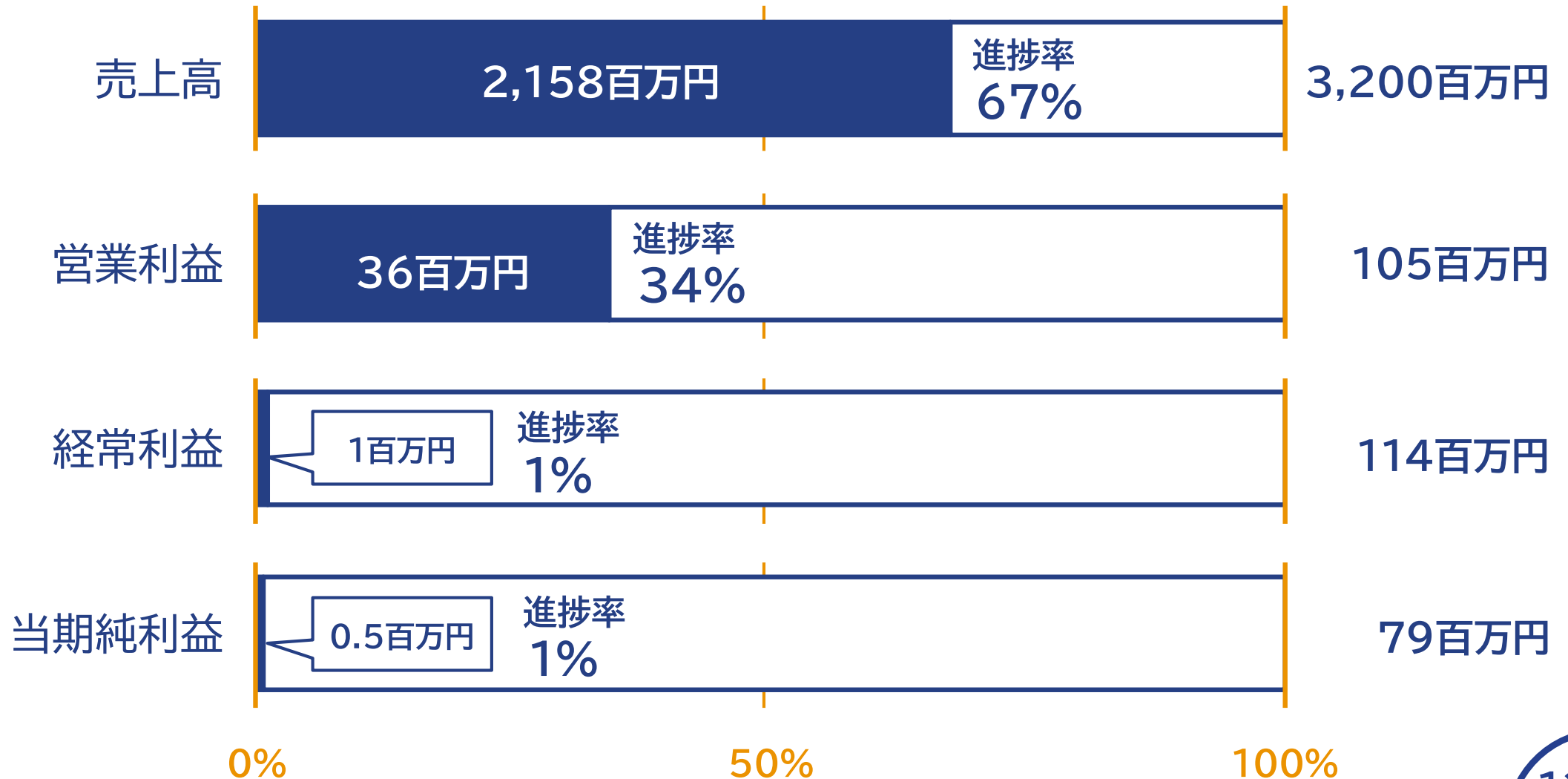
4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

全社

23/3期見通し



セグメント別

MFD事業

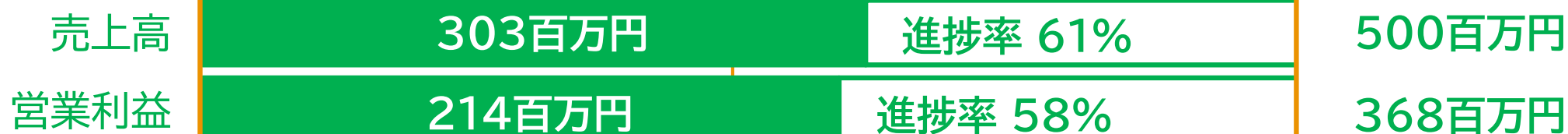
23/3期見通し



CID事業



マーケティング事業



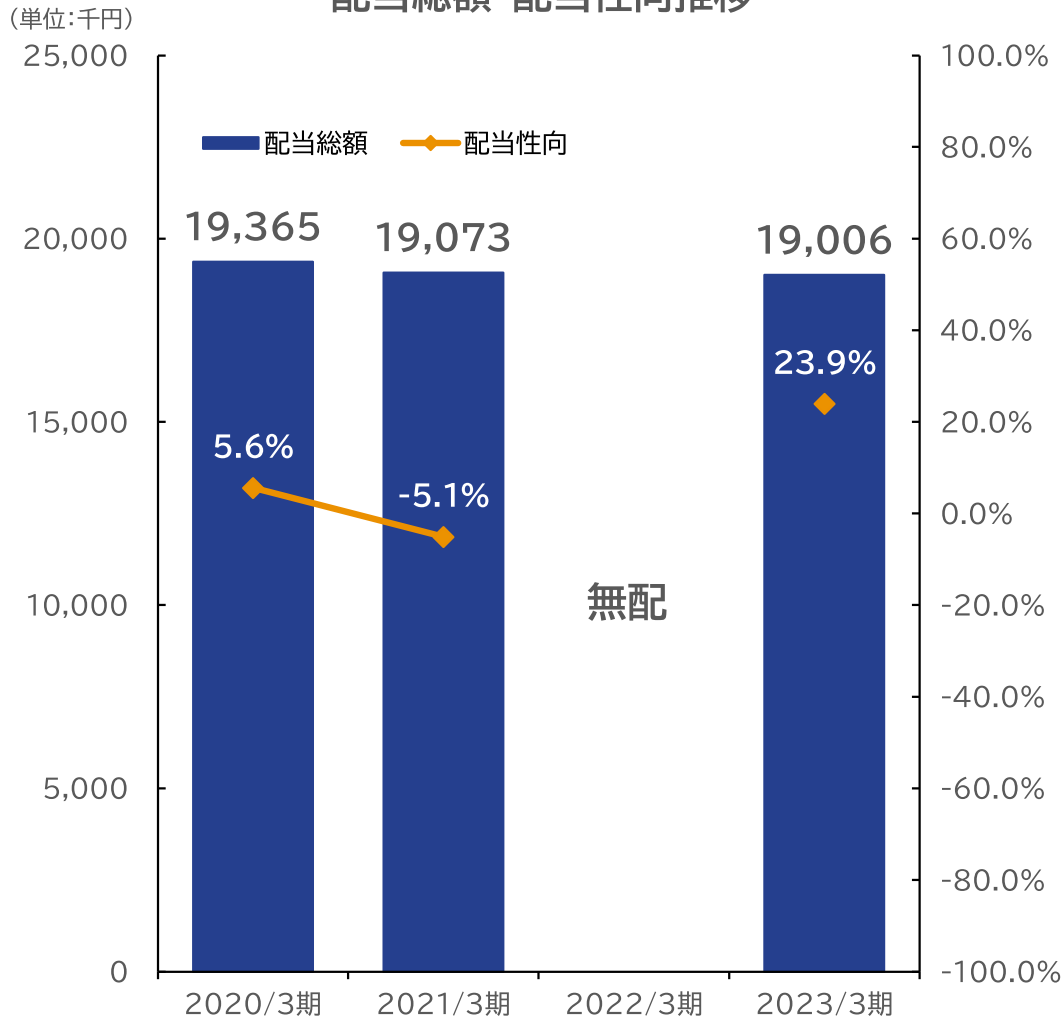
0%

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 | 2023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



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。

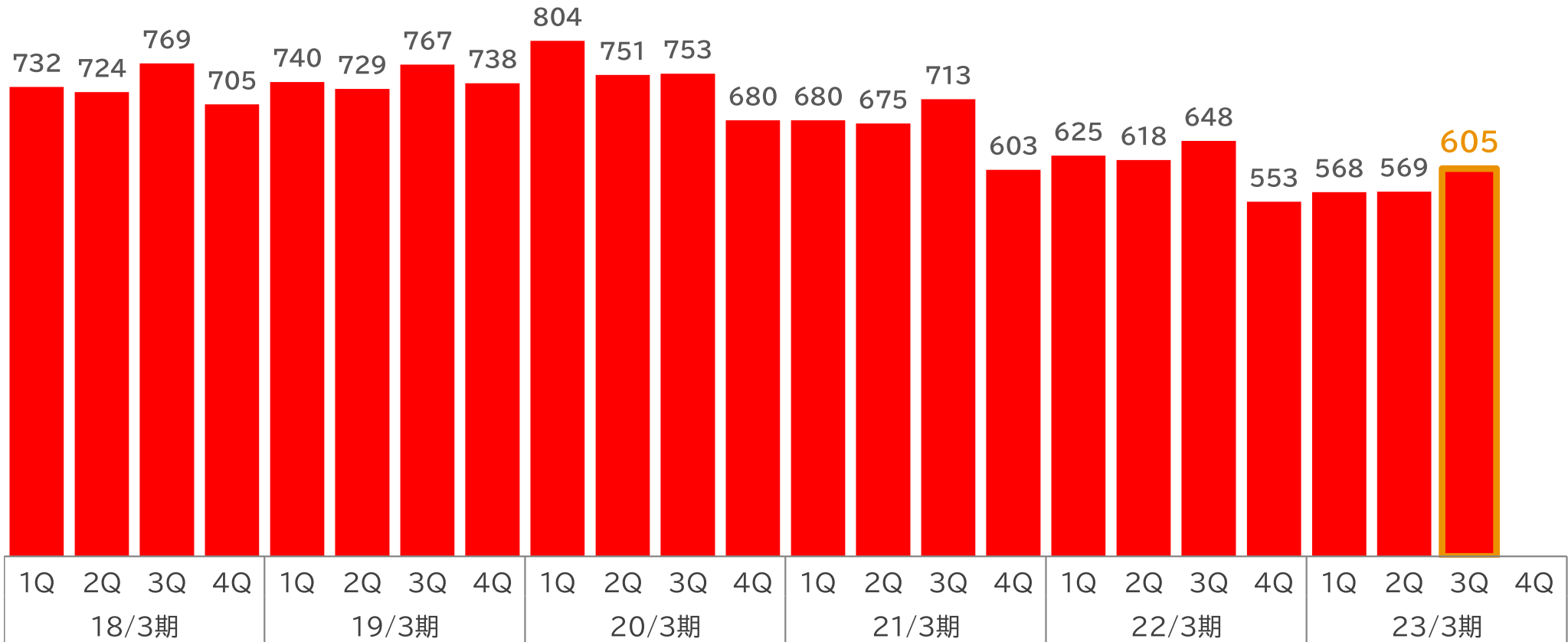


一般的な健康食宅配サービスとの違い

	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

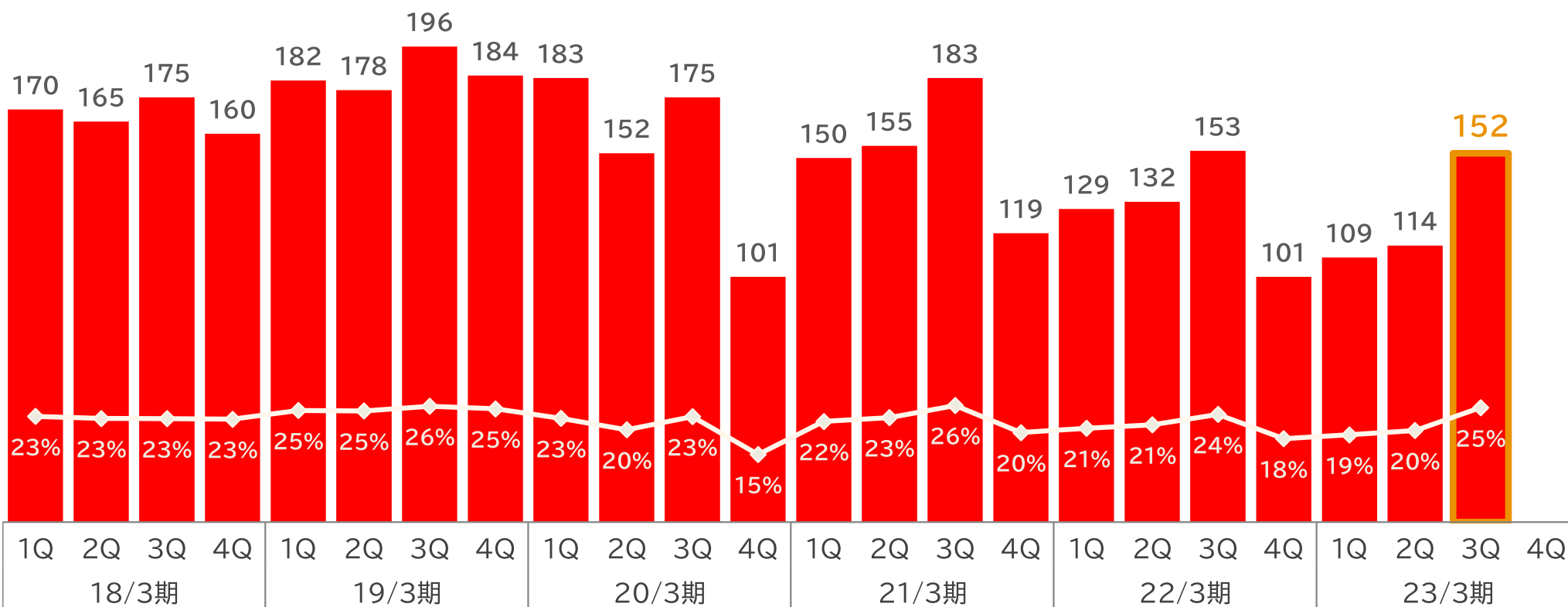
単位:百万円



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

単位:人

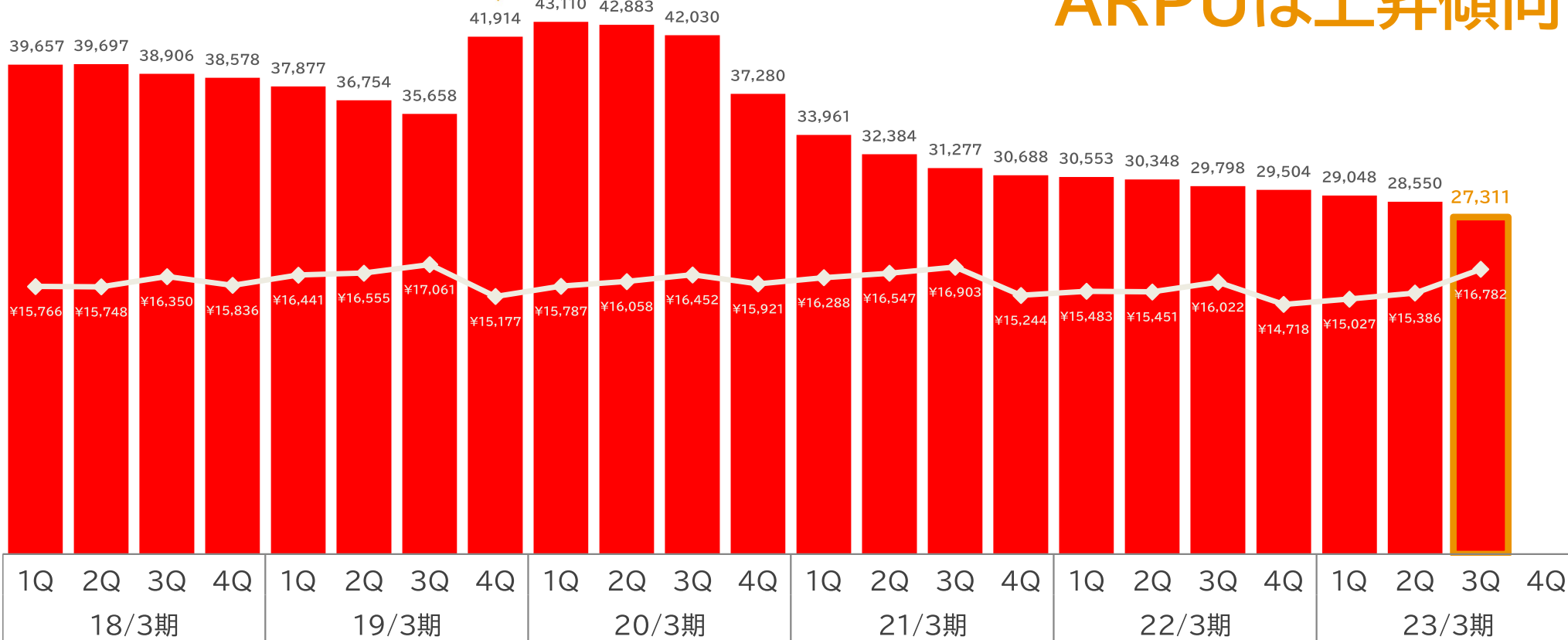
■ アクティブ会員数

◆ 月間ARPU

TV放送



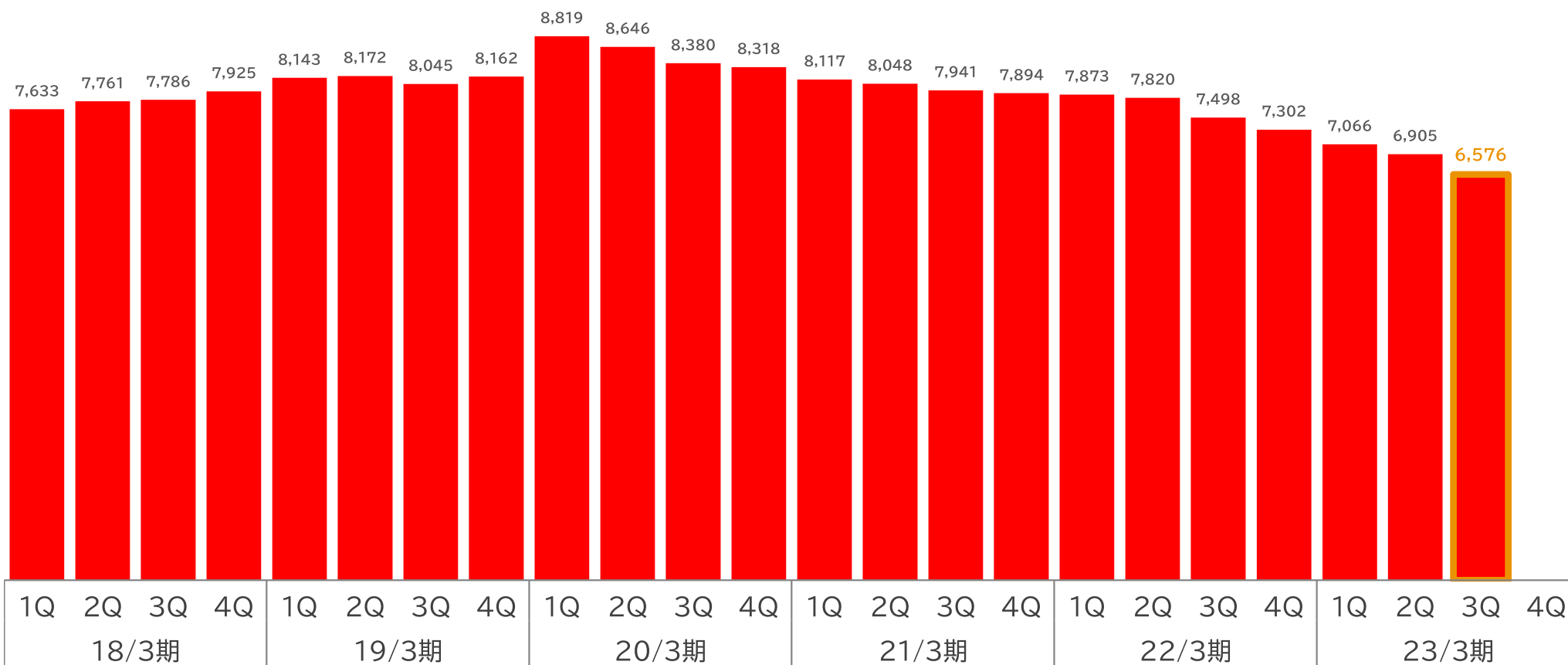
ARPUは上昇傾向



※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

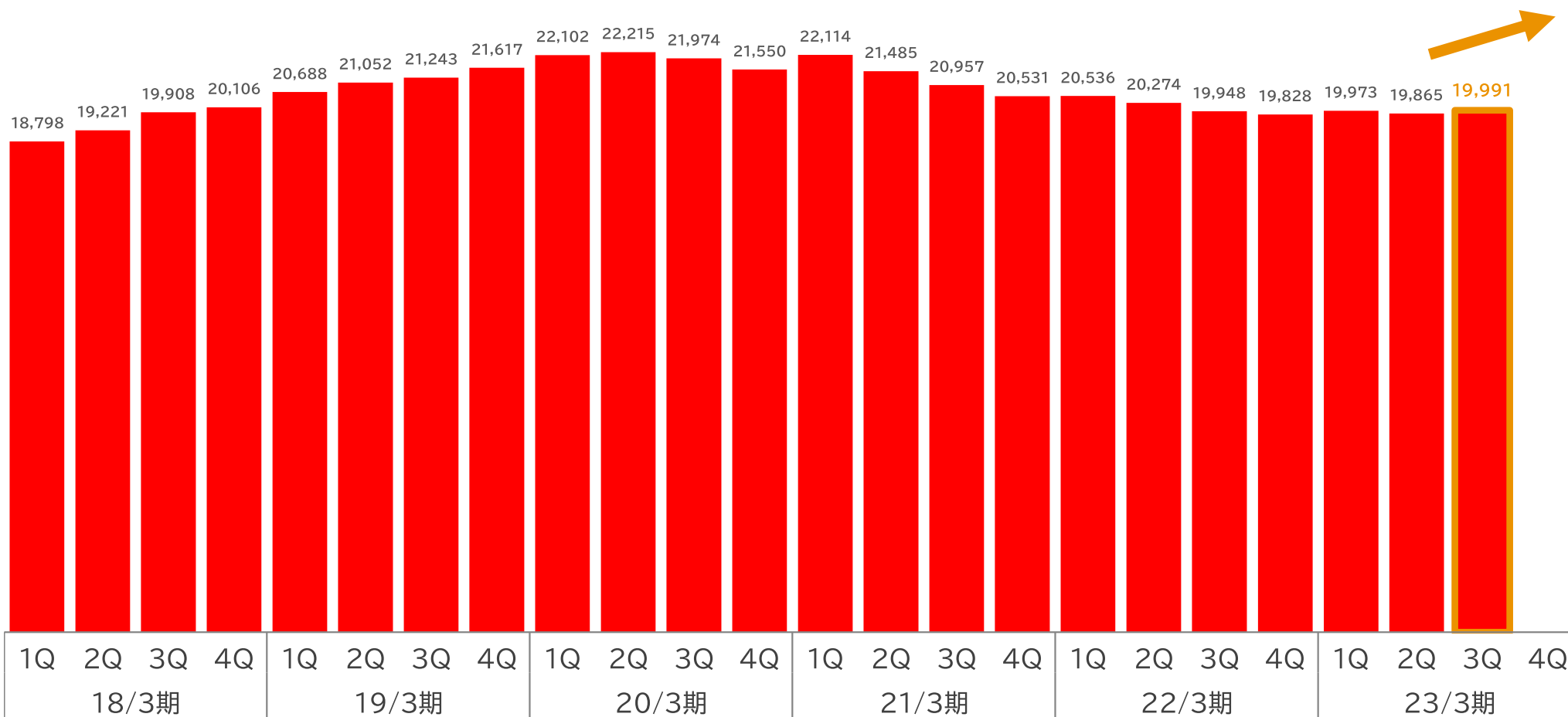


※定期コース会員数・・・四半期末日時点の定期コース会員数(休止中を除く)

紹介ネットワーク数

単位:箇所

23,500箇所に向け前進



※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(10月~12月)

2 | 2023年3月期 業績の見通し

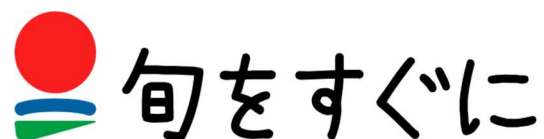
3 | MFD事業

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

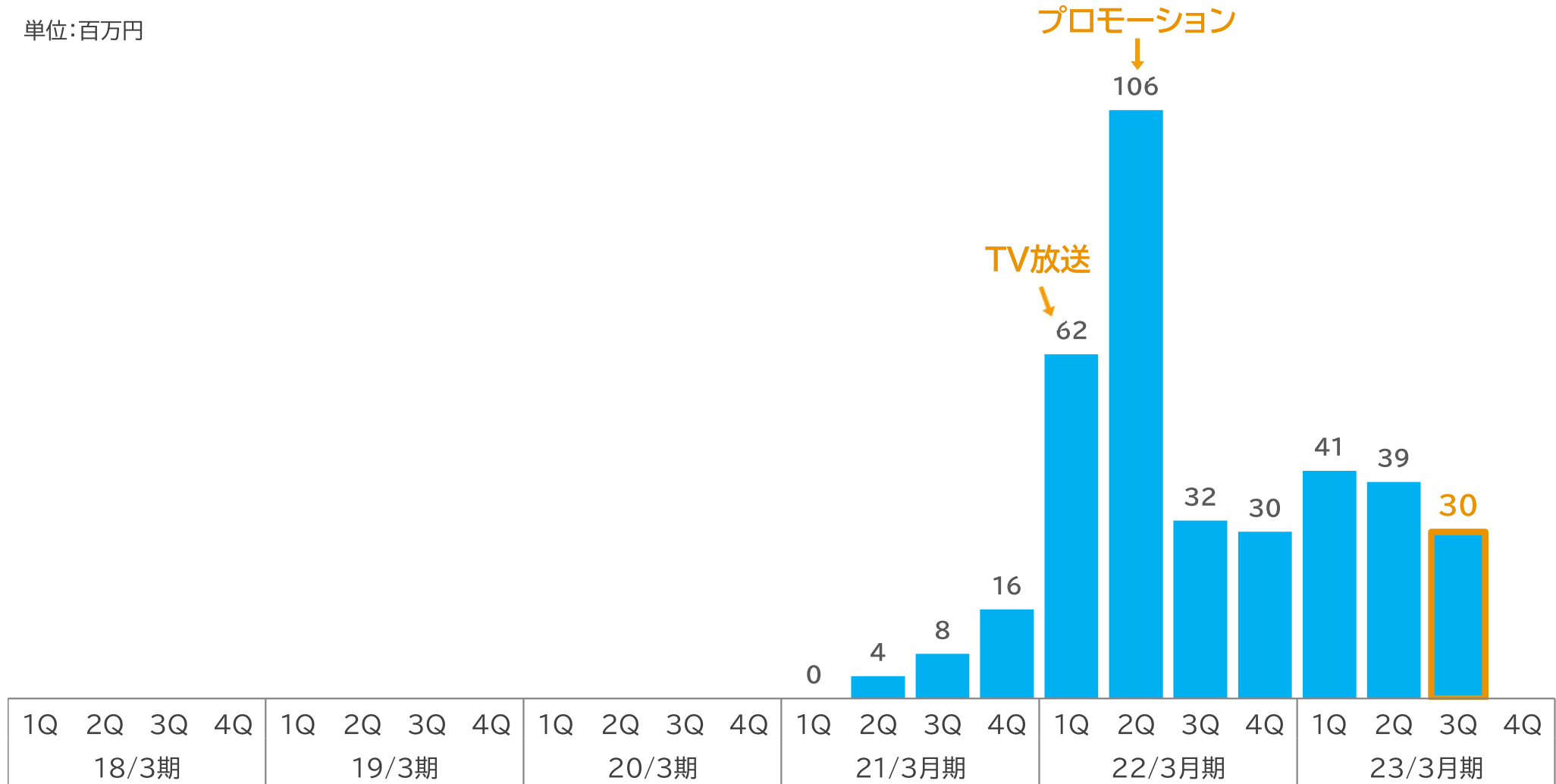
開発担当の料理人が全ての商品レビューに目を通し、返信します。

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

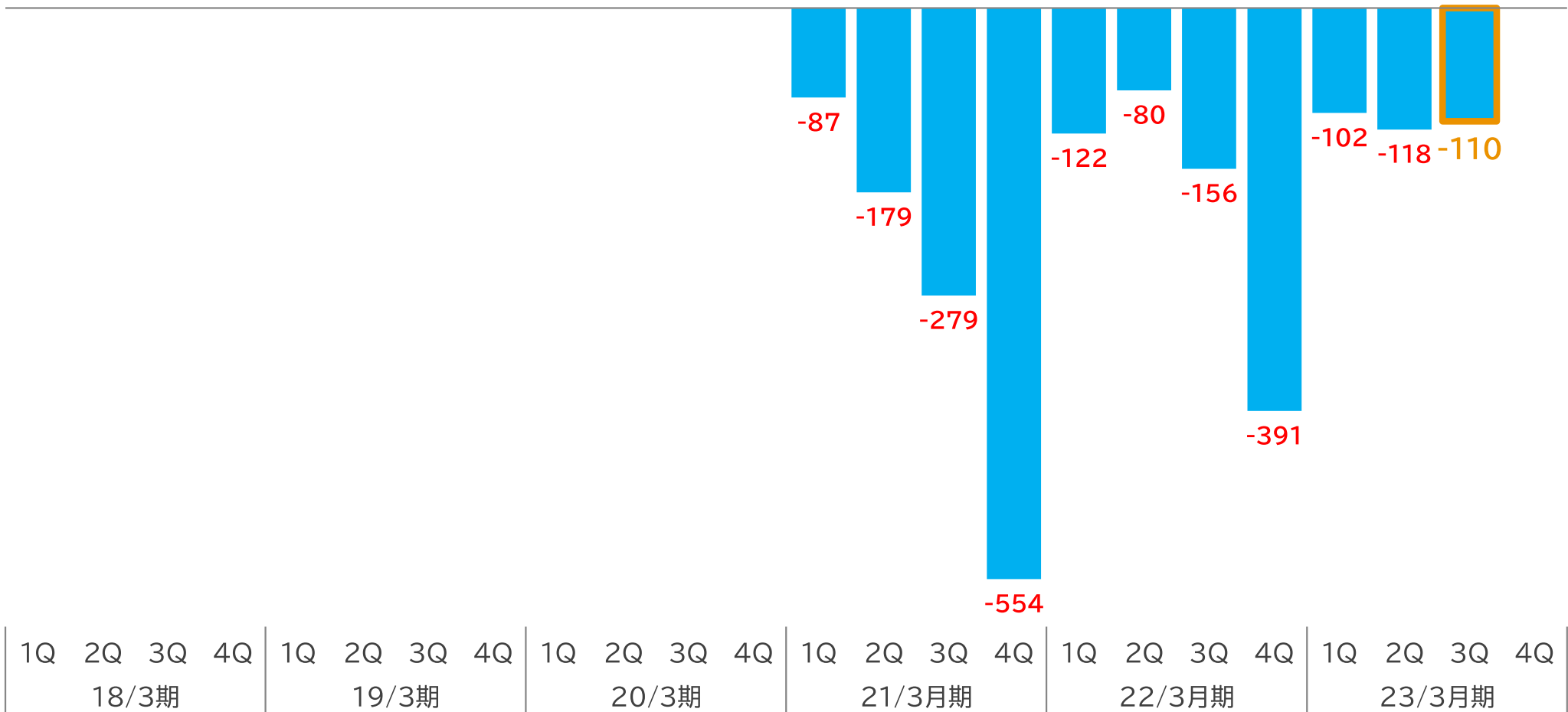
単位:百万円



営業利益 四半期推移

売上拡大への
体制づくりが完了

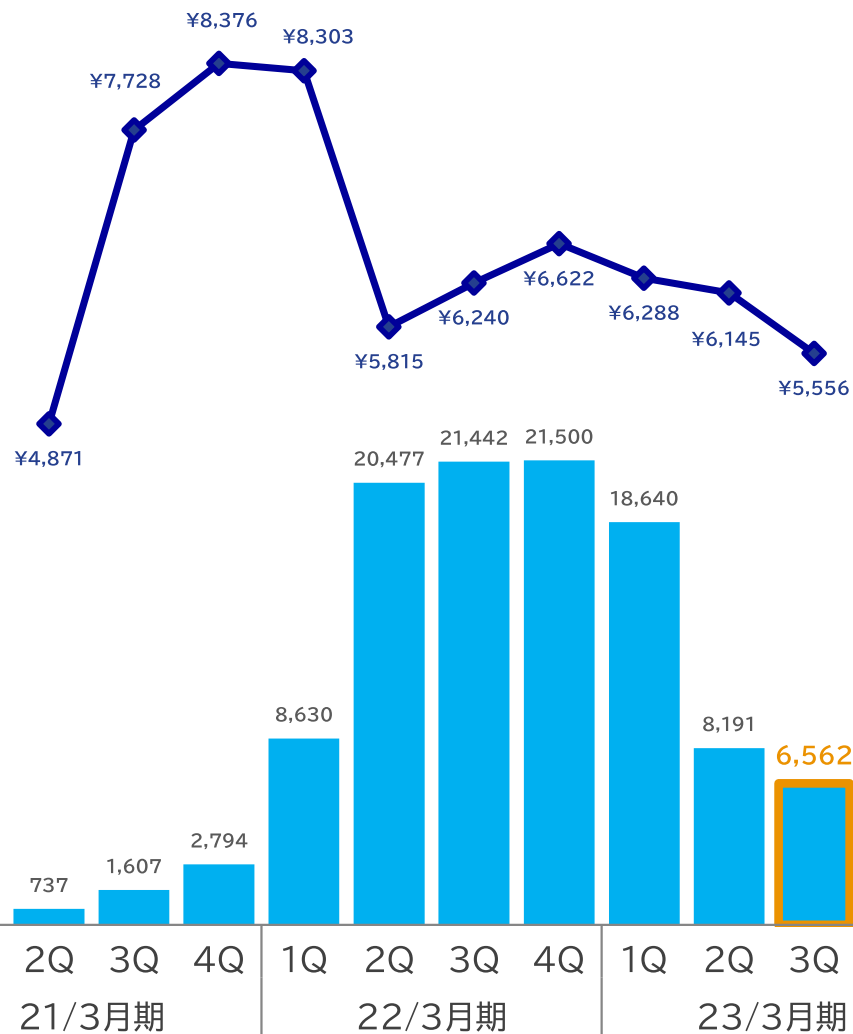
単位:百万円



アクティブ/ARPU

単位:人

■ アクティブ会員数
◆ 月間ARPU

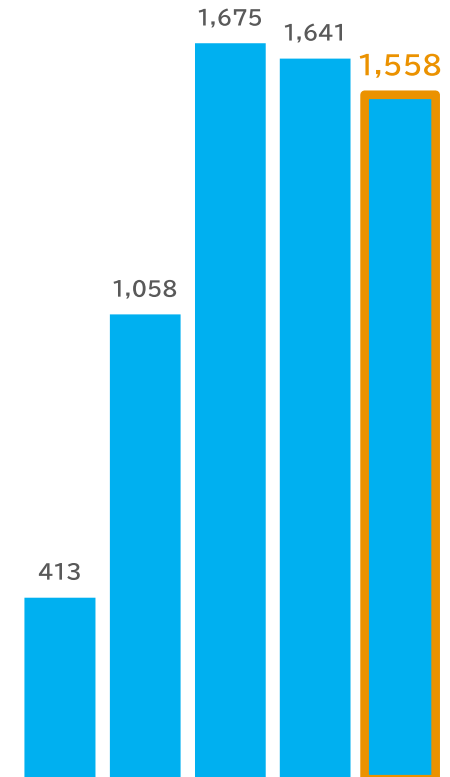


1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
18/3期				19/3期				20/3期				21/3月期				22/3月期				23/3月期			

※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句すぐ会員数

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			

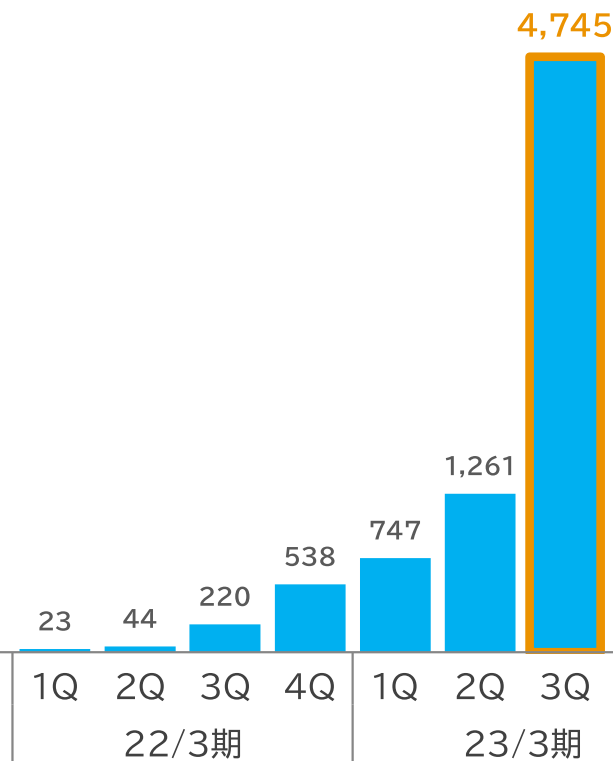
※AI句すぐ会員数・・・四半期末日時点のAI句すぐ会員数(休止中を除く)

商品レビュー

コアなファンが着実に増加

単位:件

■ レビュー件数
◆ 平均評価



18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3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(10月~12月)

2 | 2023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。

食品メーカー



当社



医師・
栄養士



患者

専門家のリコメンドで
効果的なマーケティング

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。

専門家
(医師・管理栄養士)



患者



顧客

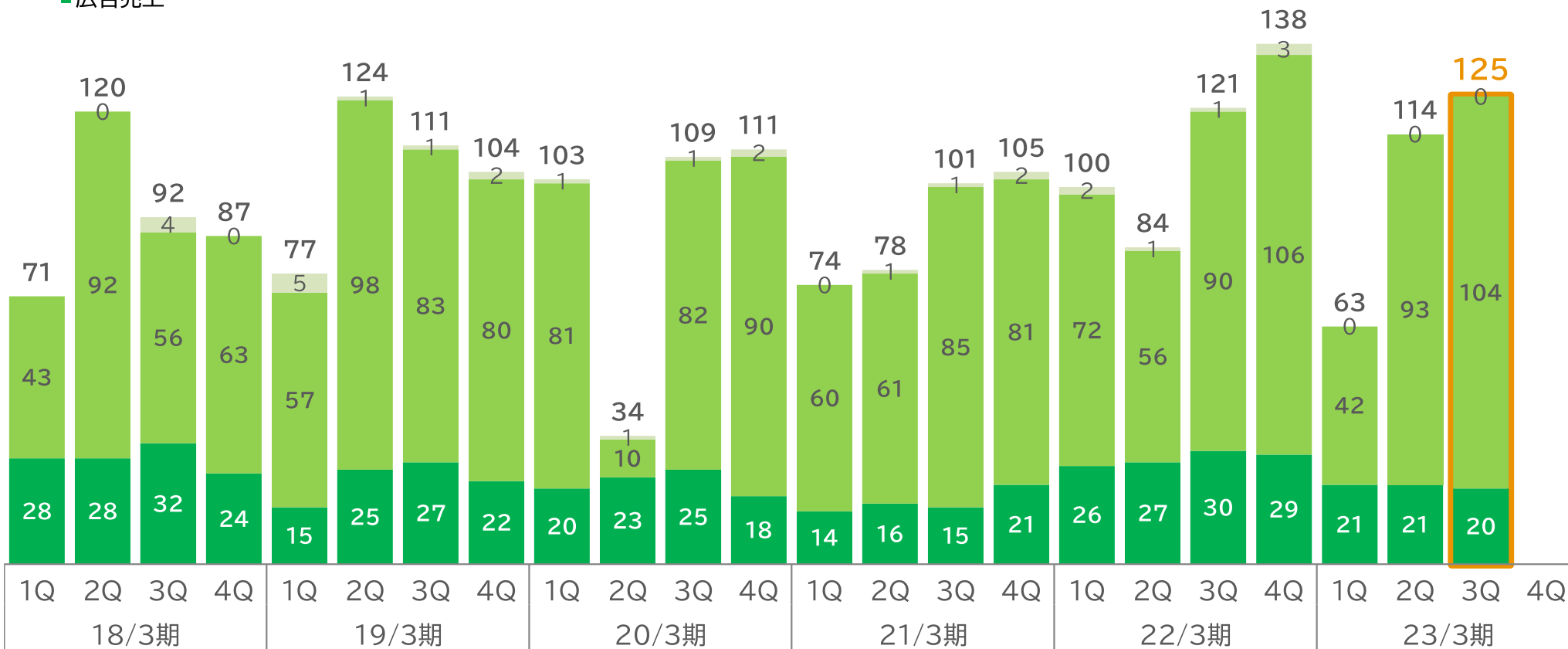


質の高い
調査結果

売上高 四半期推移

単位:百万円

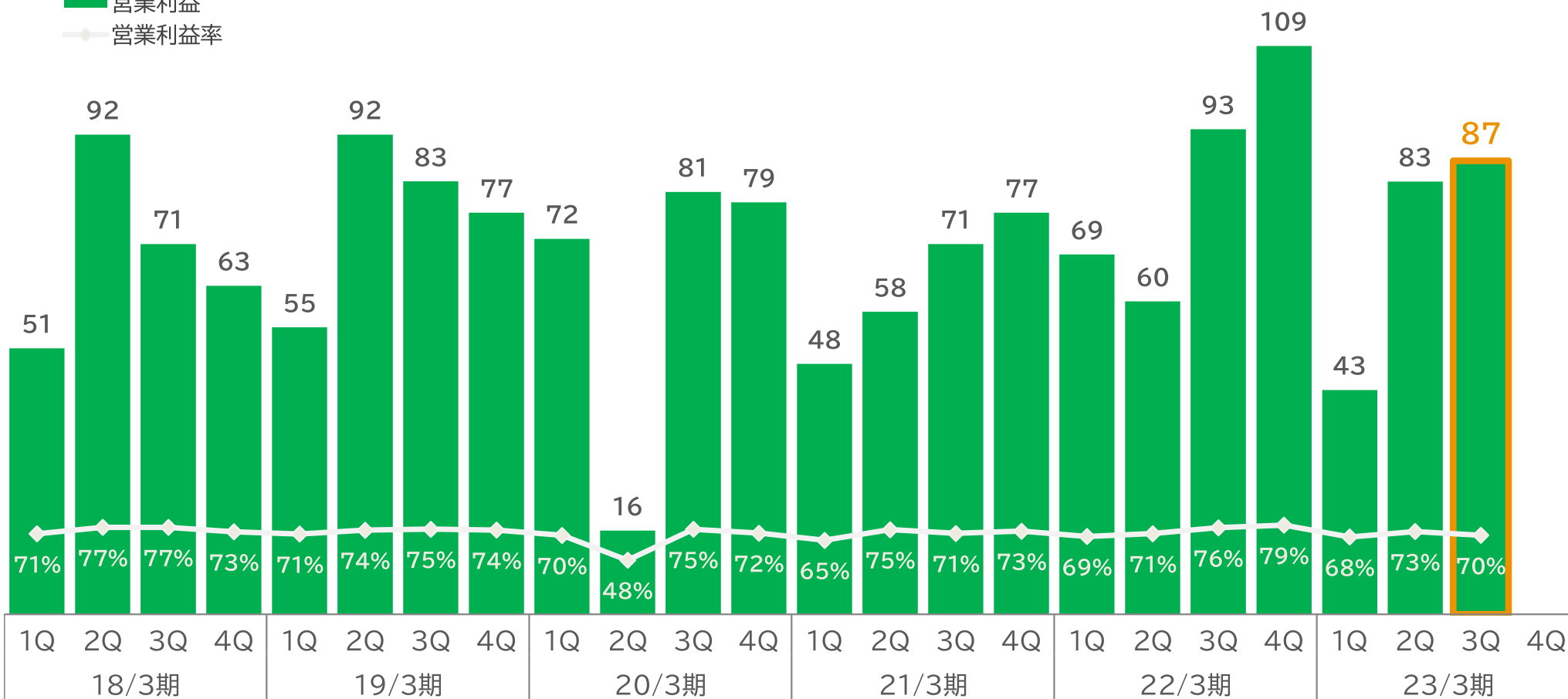
- WEBメディア
- 業務受託
- 広告売上



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(10月~12月)

2 | 2023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、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 管理栄養士考案 1801 はちまるレシピ	広告視聴でポイントが貯まる  ポイント家電 減塩啓蒙プロジェクト 	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

		23/3期4Q 目標	評価	23/3期3Q 目標	23/3期3Q 実績	23/3期2Q 実績
MFD事業	原価率	42.5%以下	○	42.5%以下	41.5%	43.4%
	営業利益率	19.0%以上	○	20.8%以上	25.2%	20.2%
	紹介 ネットワーク数	20,200箇所 以上	×	20,400箇所 以上	19,991箇所	19,865箇所
CID事業	製品評価損 (Q末の製品)	50百万以下	×	44百万以下	56百万円	80百万円
マーケティング 事業	営業利益率	70.0%以上	×	73.5%以上	69.9%	73.1%

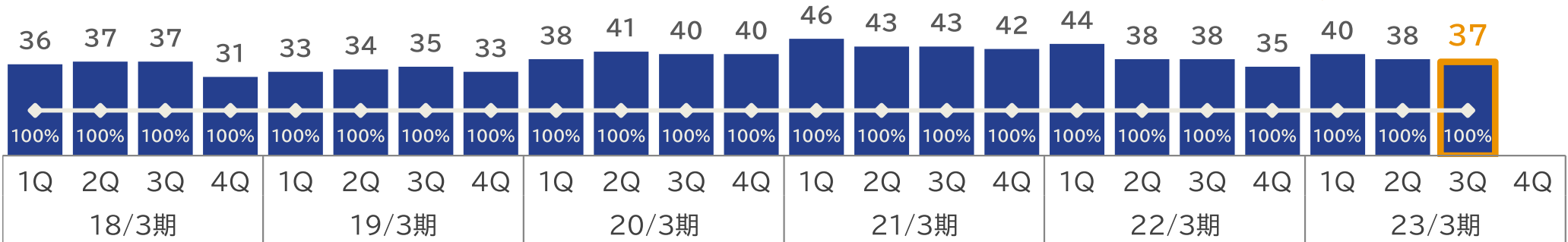
専門職 社員数推移

栄養士・管理栄養士

単位:人

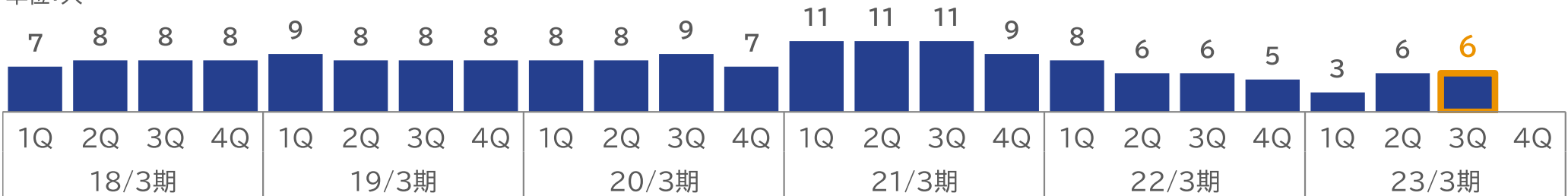
- 栄養士・管理栄養士の人数
- ◆ ミールタイム事業において栄養士・管理栄養士が占める割合

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
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 ・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"> ・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 ・栄養学科の学生向けセミナーを開催 	 
G 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

「バイトルKidsプログラム」への参加

ディップ株式会社が主催する、小学生を対象としたキャリア育成プログラムへ参加。

「管理栄養士」の仕事の重要性や魅力を伝える授業を実施し、小学生の仕事に対する考え方や価値観の育成に貢献いたしました。



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に
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 80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

