



2023年8月4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 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 茅 野 智 憲
経 営 管 理 本 部 長
(TEL. 03-6741-5880)

決算説明資料の一部訂正に関するお知らせ

2023年7月31日に開示いたしました「2024年3月期 第1四半期決算説明資料」について、一部訂正がありましたので下記の通りお知らせいたします。なお開示済みの決算短信等の数値に訂正はありません。また、当社IRサイトに掲載している当該説明資料の数値は反映済みとなっております。

記

1. 訂正の理由

下記資料の一部表記に誤りがあることが判明したため、訂正いたします。
「2024年3月期 第1四半期決算説明資料」 6ページ

2. 訂正の内容

詳細は別紙をご参照ください。訂正箇所は赤線囲みで示しております。

以上

(別紙)

「2024年3月期 第1四半期決算説明資料」 6 ページ

【訂正前】

		24/3期1Q (百万円)	23/3期4Q (百万円)	QonQ (%)	23/3期1Q (百万円)	YonY (%)
MFD 事業	売上高	531	512	103.7	568	93.4
	営業利益	91	103	88.3	109	83.4
CID 事業	売上高	72	30	234.4	41	174.1
	営業利益	▲99	▲426	-	▲102	-
マーケ ティング 事業	売上高	122	109	109.5	63	103.1
	営業利益	82	75	104.6	43	94.2
調整額	売上高	▲45	-	-	-	-
	営業利益	▲77	▲73	-	▲67	-

※24/3期1Q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45百万円を含んでおります。
※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1Q及び4Q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。

6

【訂正後】

		24/3期1Q (百万円)	23/3期4Q (百万円)	QonQ (%)	23/3期1Q (百万円)	YonY (%)
MFD 事業	売上高	531	512	103.7	568	93.4
	営業利益	91	103	88.3	109	83.4
CID 事業	売上高	72	30	234.4	41	174.1
	営業利益	▲99	▲426	-	▲102	-
マーケ ティング 事業	売上高	122	109	112.3	63	192.8
	営業利益	82	75	109.4	43	189.9
調整額	売上高	▲45	-	-	-	-
	営業利益	▲77	▲73	-	▲67	-

※24/3期1Q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45百万円を含んでおります。
※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1Q及び4Q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。

6

FUNDELY

2024年3月期

第1四半期

決算説明資料

株式会社ファンデリー

2023年7月31日(月)

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(4月~6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(4月~6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** MFD事業は、QonQで売上が増加
定期コース会員数は16四半期ぶりに純増
- 2** CID事業は、送料改定によりARPUが改善
- 3** マーケティング事業は、1Q過去最高の売上高

2024年3月期 第1四半期 決算

	24/3期1Q (百万円)	23/3期4Q (百万円)	QonQ (%)	23/3期1Q (百万円)	YonY (%)
売上高	680	652	104.3	674	101.0
売上原価	360	468	77.1	370	97.6
売上総利益	319	184	173.5	304	105.2
販管費	322	505	63.9	321	100.5
営業利益又は 営業損失(△)	▲3	▲321	-	▲17	-
経常利益又は 経常損失(△)	▲14	▲285	-	▲28	-
当期純利益又は 当期純損失(△)	▲14	▲284	-	▲28	-
EBITDA	57	▲212	-	46	125.0

2024年3月期 第1四半期 セグメント別

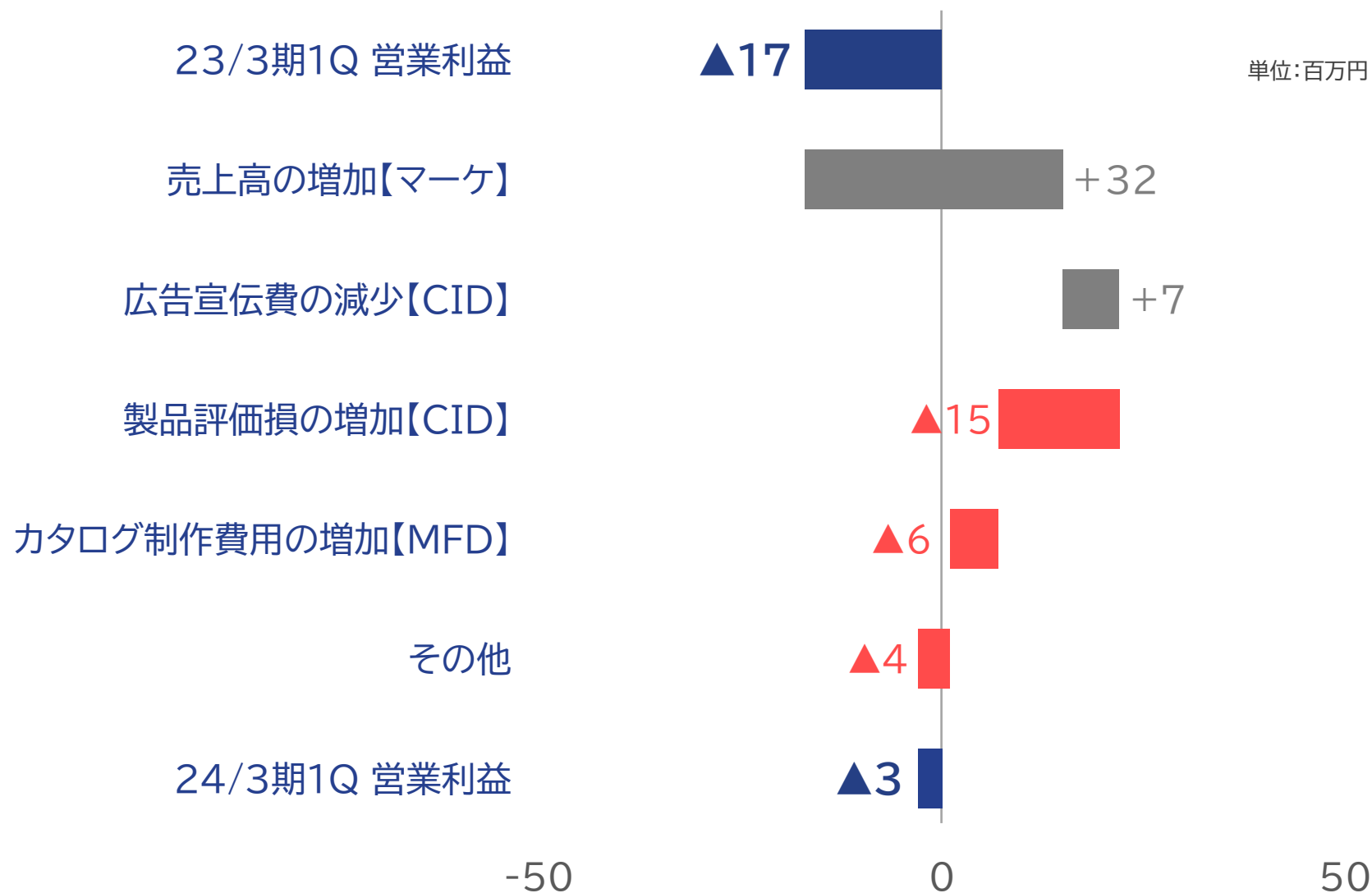
		24/3期1Q (百万円)	23/3期4Q (百万円)	QonQ (%)	23/3期1Q (百万円)	YoY (%)
MFD 事業	売上高	531	512	103.7	568	93.4
	営業利益	91	103	88.3	109	83.4
CID 事業	売上高	72	30	234.4	41	174.1
	営業利益	▲99	▲426	-	▲102	-
マーケ ティング 事業	売上高	122	109	112.3	63	192.8
	営業利益	82	75	109.4	43	189.9
調整額	売上高	▲45	-	-	-	-
	営業利益	▲77	▲73	-	▲67	-

※24/3期1Q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45百万円を含んでおります。

※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。

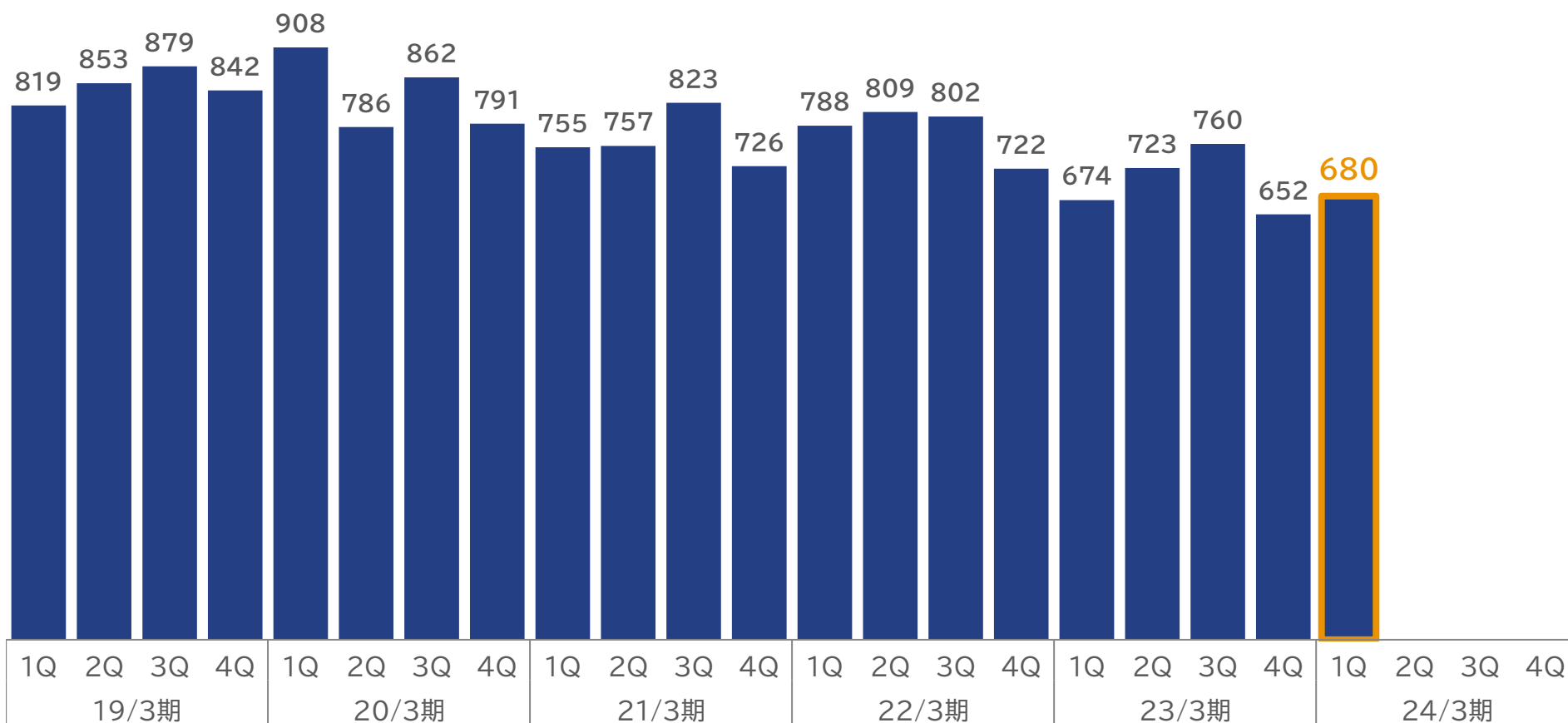
※23/3期1Q及び4Qにおける調整額(営業利益)は、いずれも全社費用であります。

2024年3月期 第1四半期決算 要因分析(前年同期比)



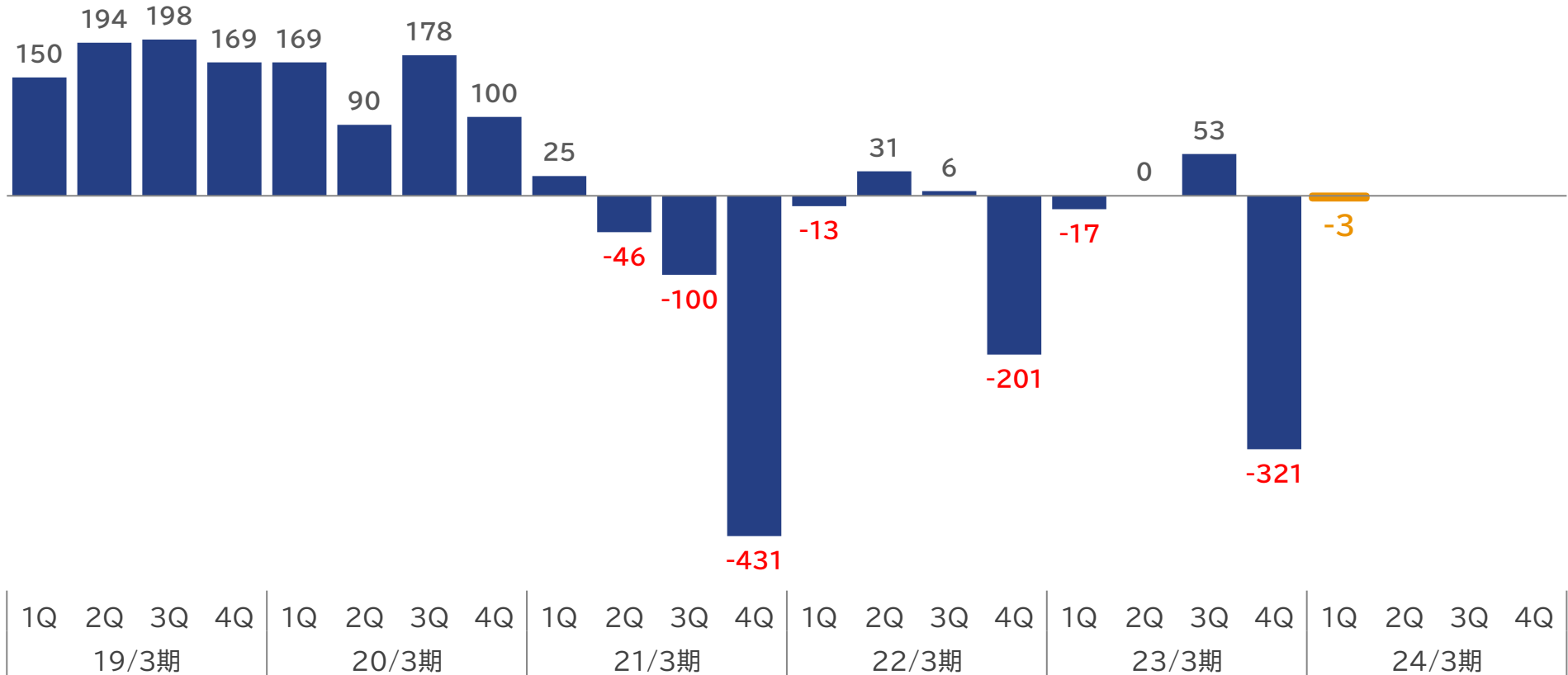
四半期決算 売上推移

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

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

1 | 決算概要(4月~6月)

2 | 2024年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

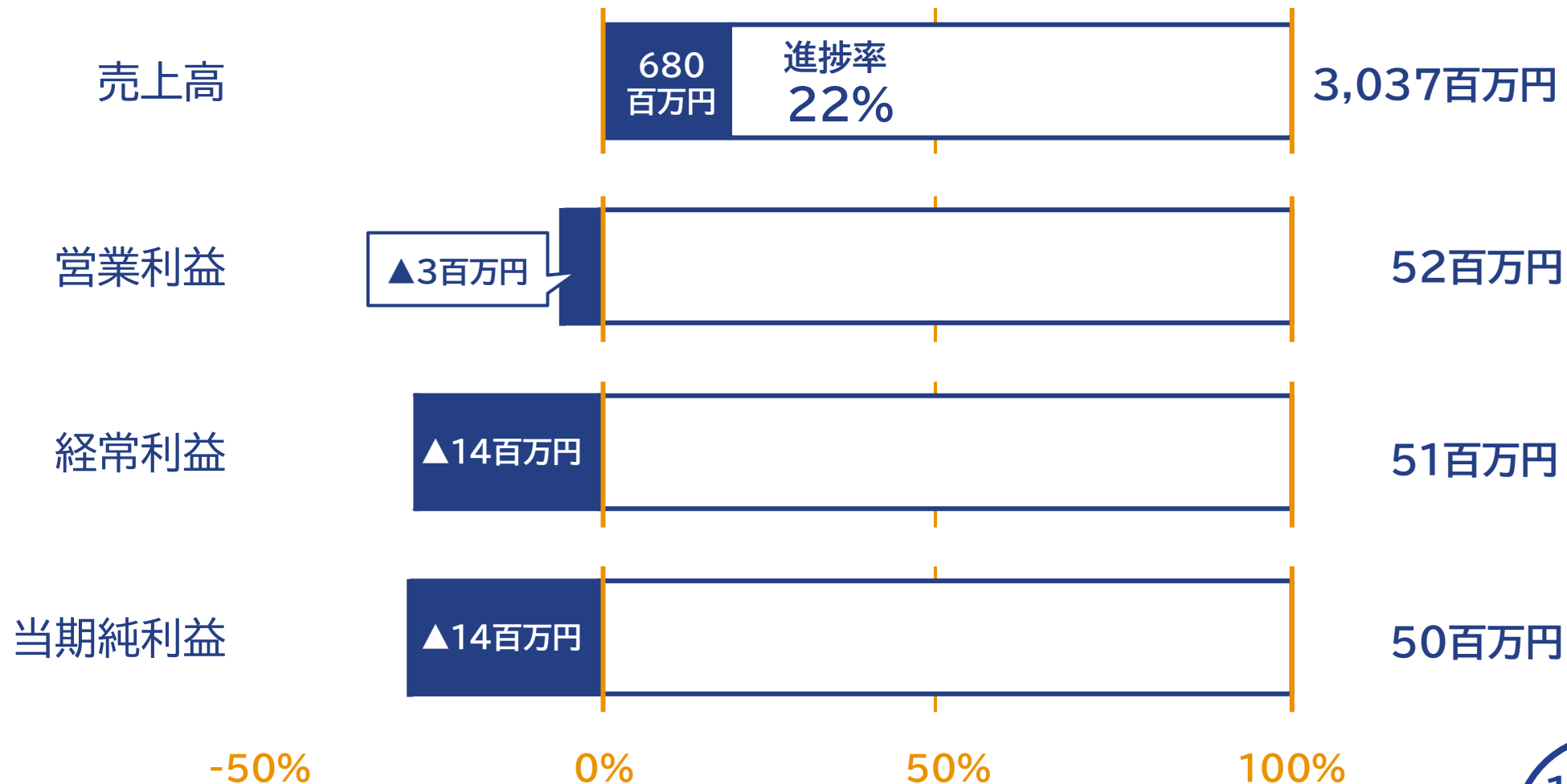
4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | 戦略

全社

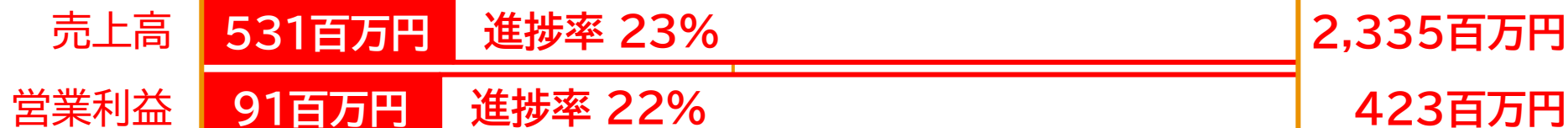
24/3期見通し



セグメント別

MFD事業

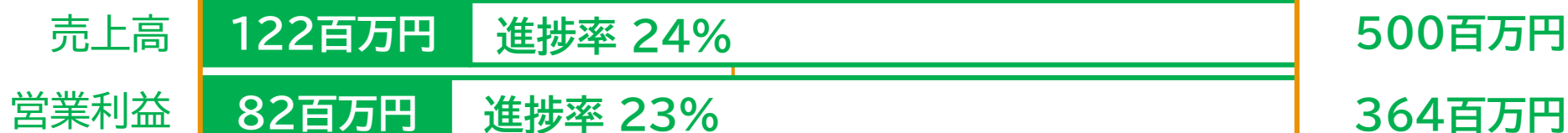
24/3期見通し



CID事業



マーケティング事業



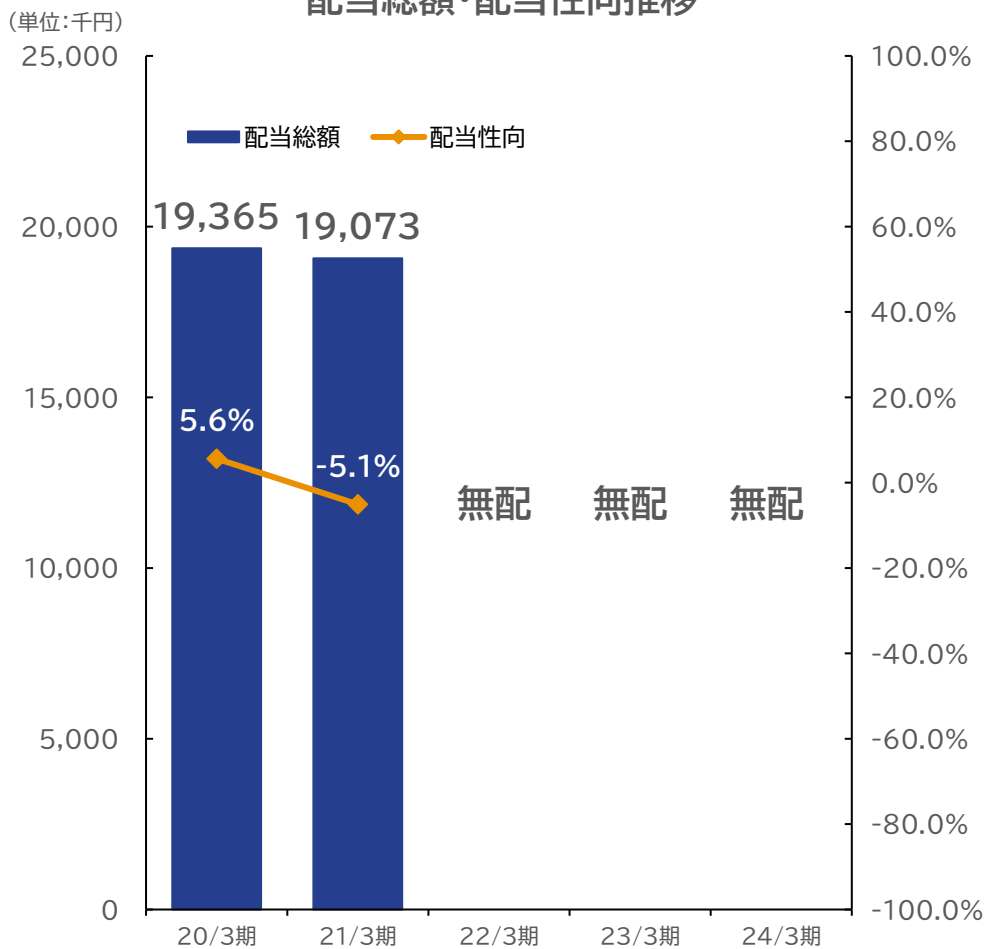
0%

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(4月~6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。

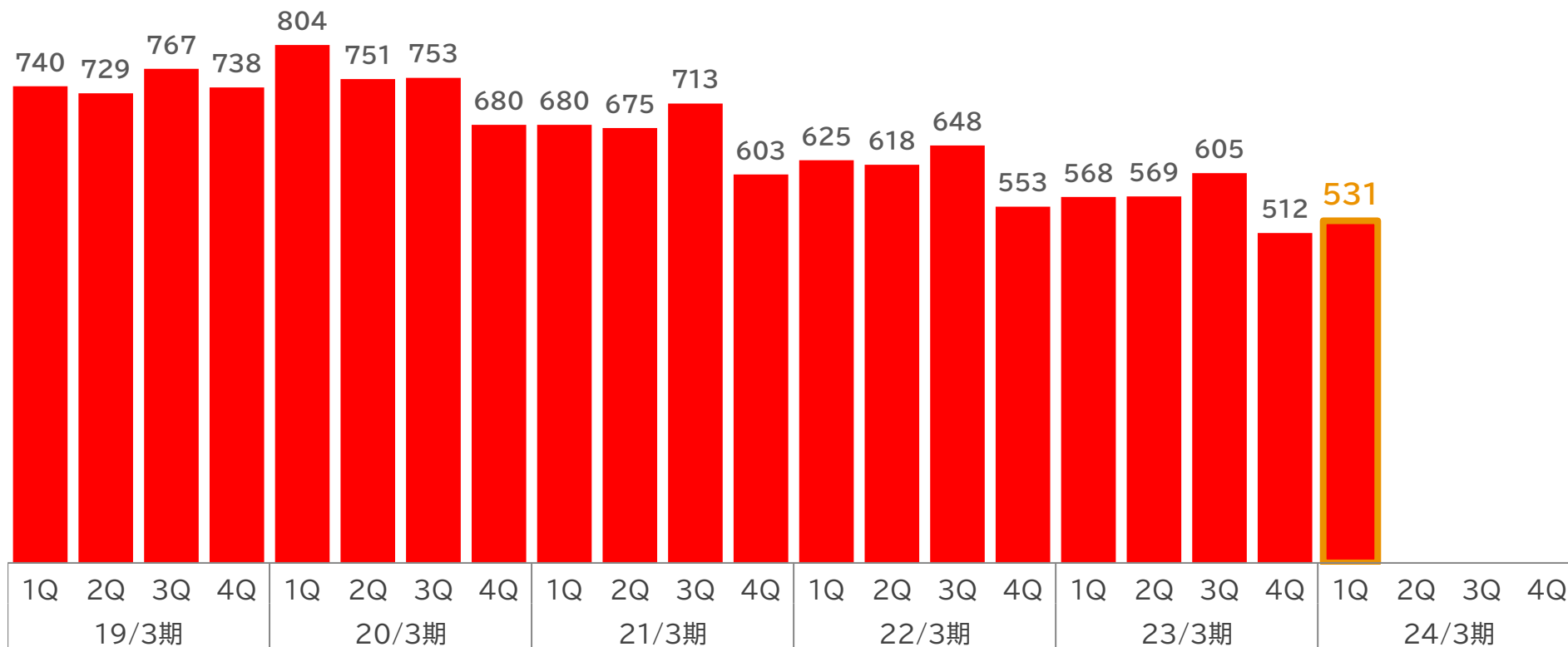


一般的な健康食宅配サービスとの違い

	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

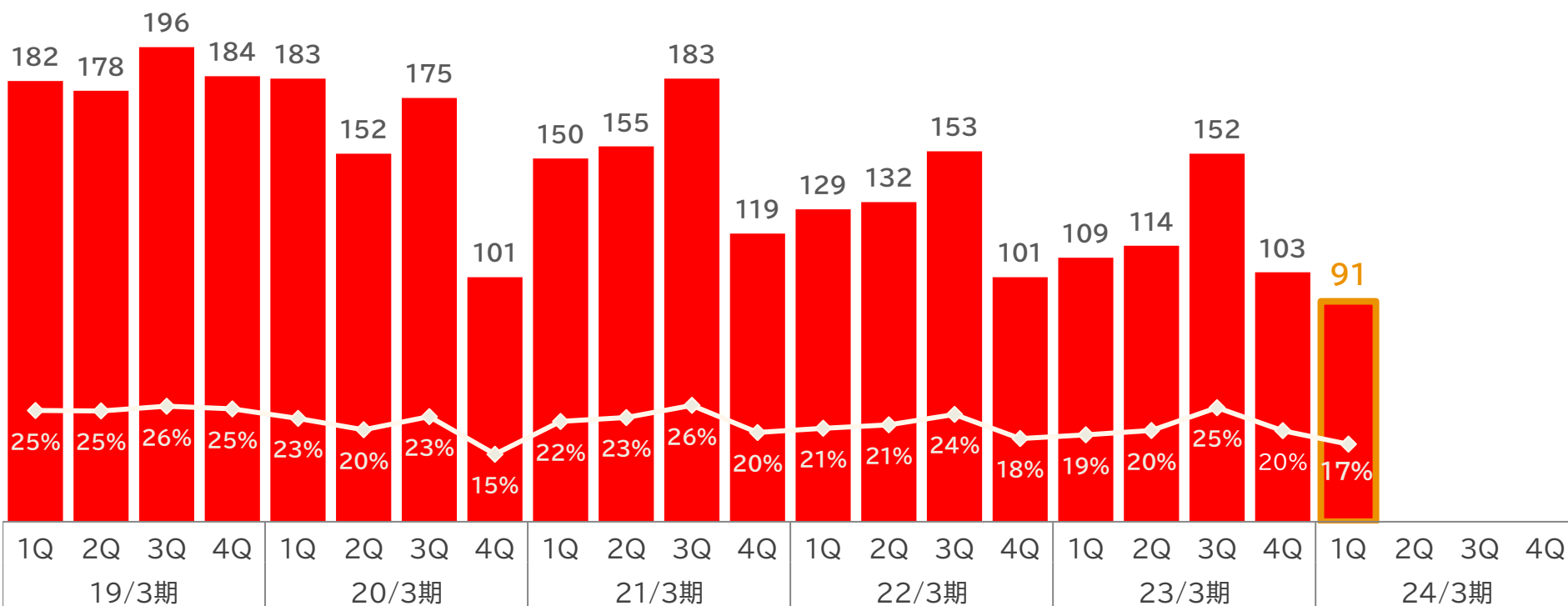
単位:百万円



営業利益 四半期推移

単位:百万円

■ 営業利益
◆ 営業利益率



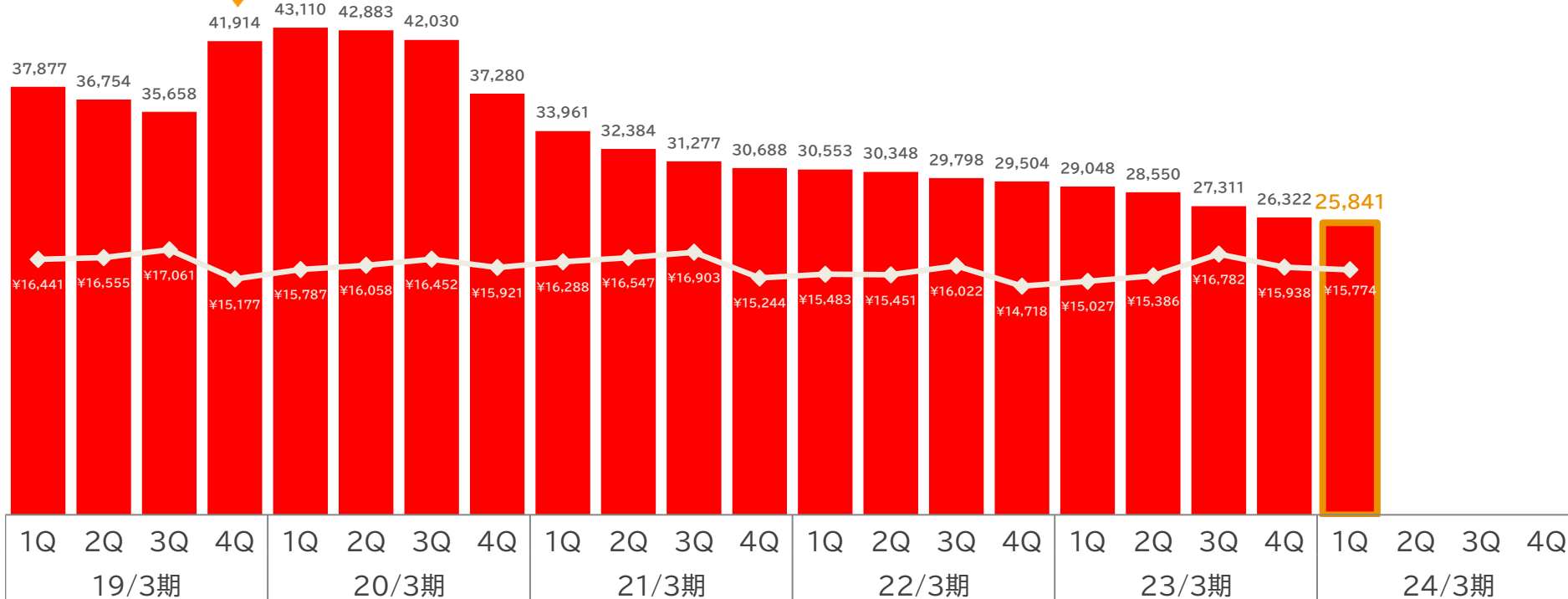
アクティブ/ARPU

単位:人

■ アクティブ会員数

◆ 月間ARPU

TV放送

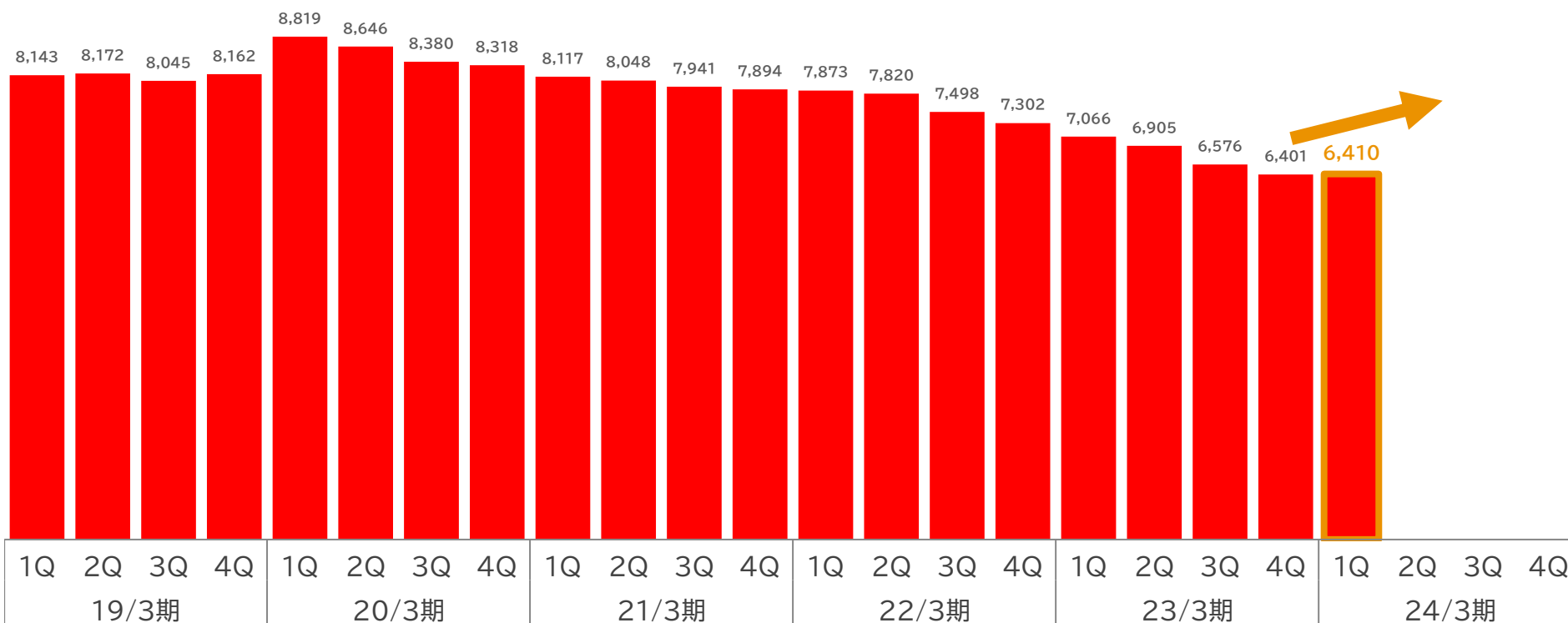


※アクティブ会員数・・・過去1年以内に1回以上購入した会員数
 ※月間ARPU・・・「月間売上高÷月内に1回以上購入した会員数」の3か月平均

定期コース会員数

単位:人

16四半期ぶりの純増

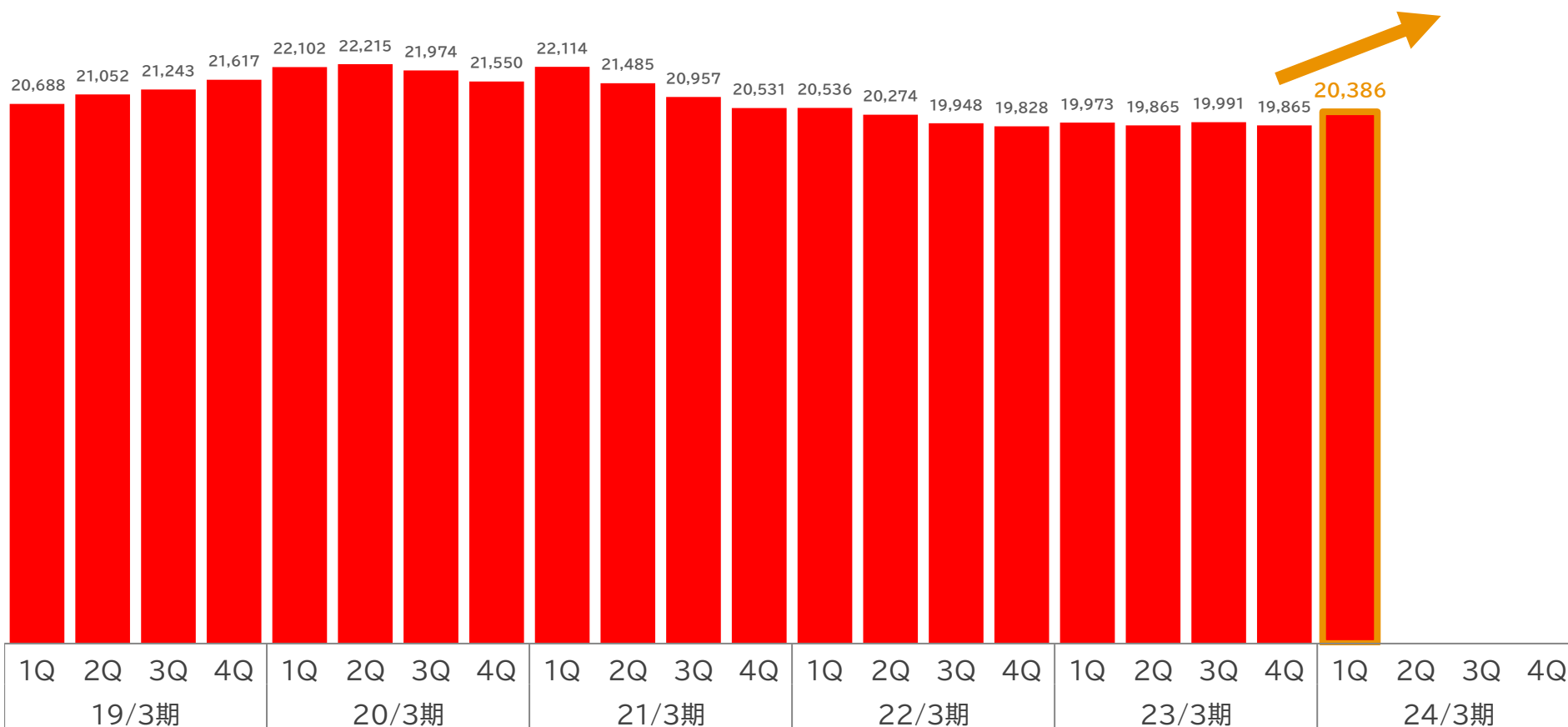


※定期コース会員数・・・四半期末日時時点の定期コース会員数(休止中を除く)

紹介ネットワーク数

単位:箇所

前四半期から521カ所拡大



※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 **mealtime** ミールタイム

7/20(木)に ECサイトをリニューアル

mealtime

トップ サービス 栄養士紹介 メニュー紹介 数値改善レポート 医療機関インタビュー

平日 9:00-17:15
TEL 0120-054-014

あなたの健康を、心から願う
栄養士がここにいる。

MEALTIME NUTRITIONIST

ミールタイムは
「栄養士によるサポート」と「定期的にお届けする健康食」で
血液検査の結果を短期間で改善させます。

栄養士おまかせ定期便
RECOMMENDED SET

私たちにできること。

- 人工透析を回避する。
- 生活習慣病を改善する。
- 数値悪化を食い止める。

ミールタイムが、理想の数値を叶えます!

栄養士紹介
NUTRITIONIST INTRODUCTION

> 栄養士紹介

食のチカラで数値改善を一緒に目指しませんか！サポートさせていただきます！

経歴

生まれ：1991年10月
出身地：山形県
出身大学：実践女子短期大学

Voice Sample

電話対応 ▶ 00:00 00:00

SNS

Twitter

栄養士のボイスメッセージを聴くことができます。

鈴木 杏理
Suzuki Anri
Twitterを見る

立石 智子
Tateishi Satoko
Twitterを見る

鹿毛 詩織
Kage Shiori
Twitterを見る

鈴木 優花
Suzuki Yuka
Twitterを見る

ミールタイム栄養士1人ひとりがアカウントを開設し、SNS経由のご連絡にも対応。

文字が大きく、分かりやすいレイアウトに

WEBから新規顧客を獲得

1 | 決算概要(4月~6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。

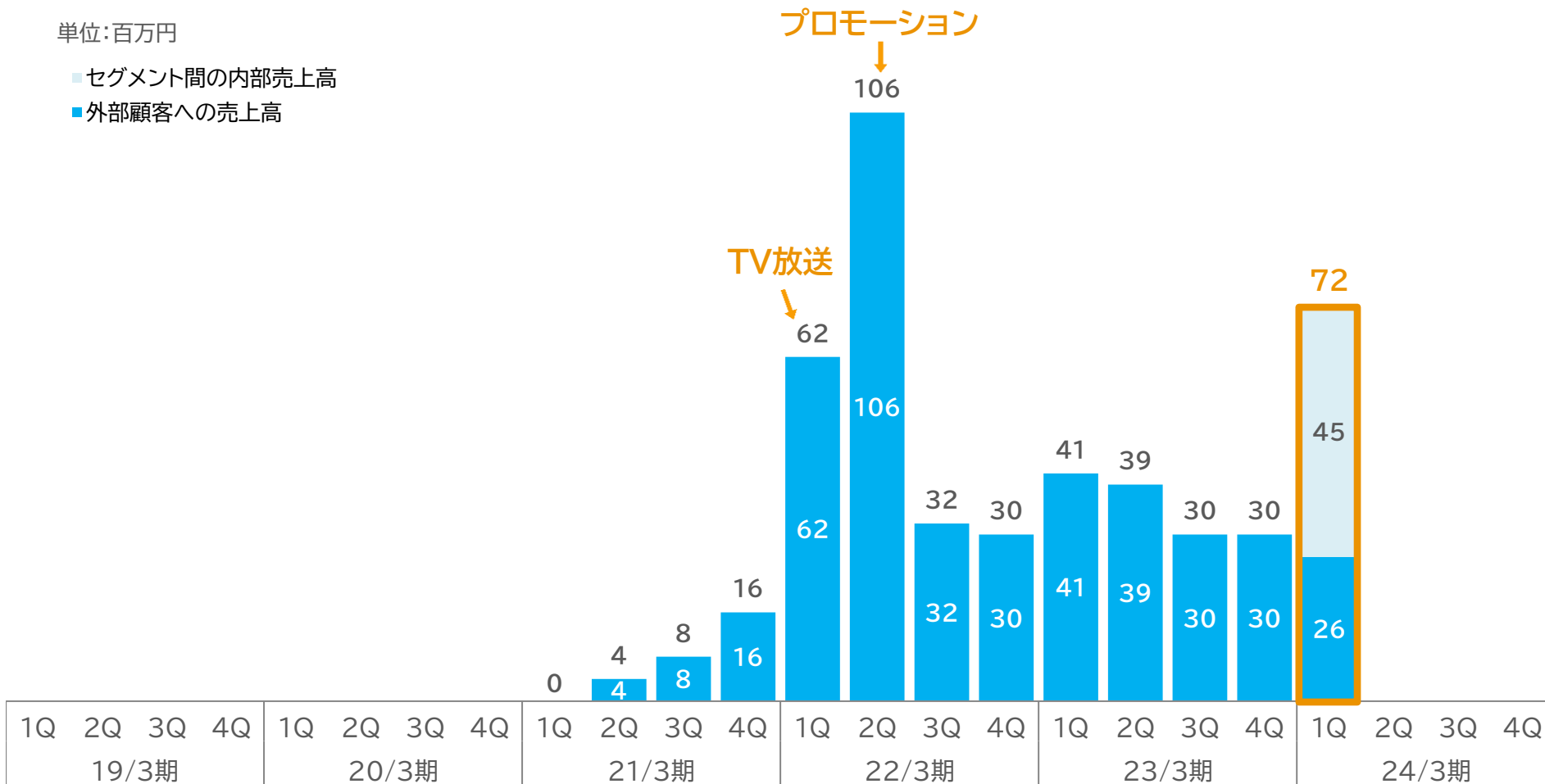


売上高 四半期推移

MFD事業向け商品の製造を実施

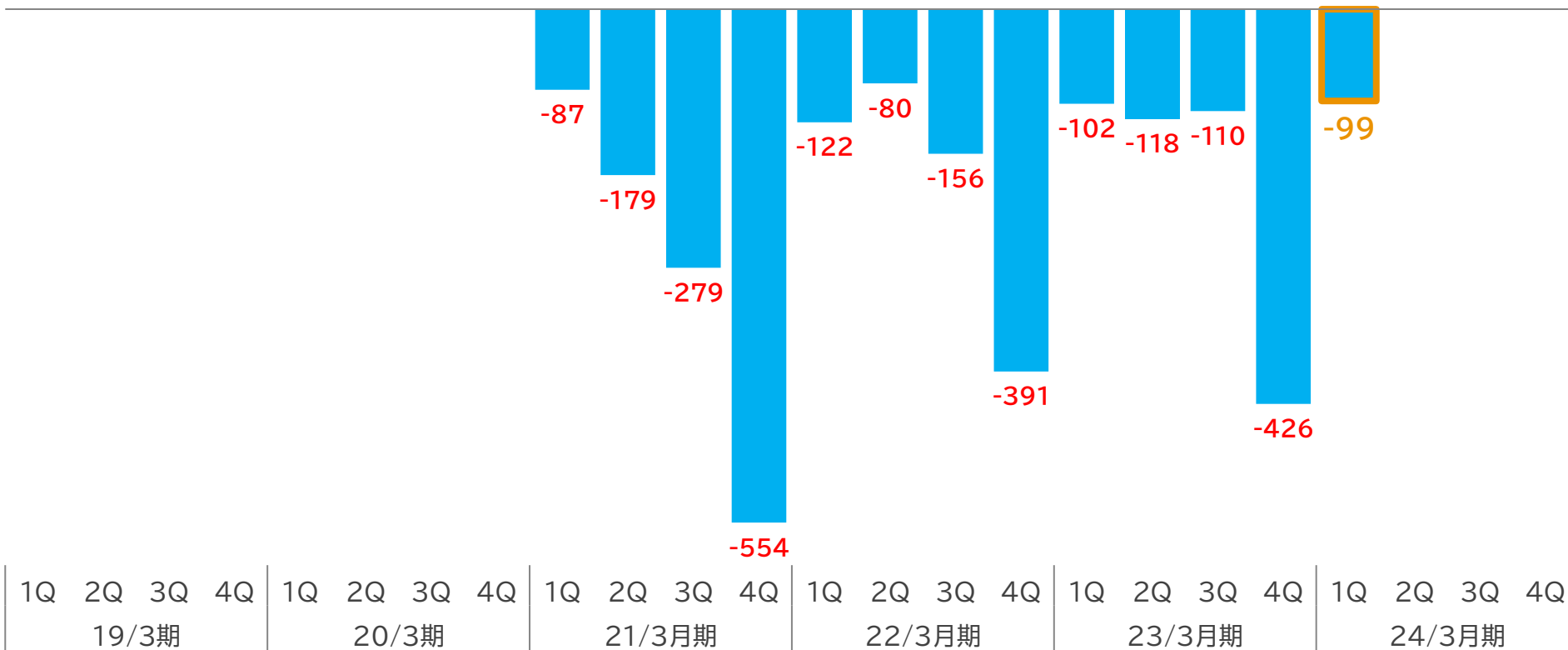
単位:百万円

- 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

単位:百万円

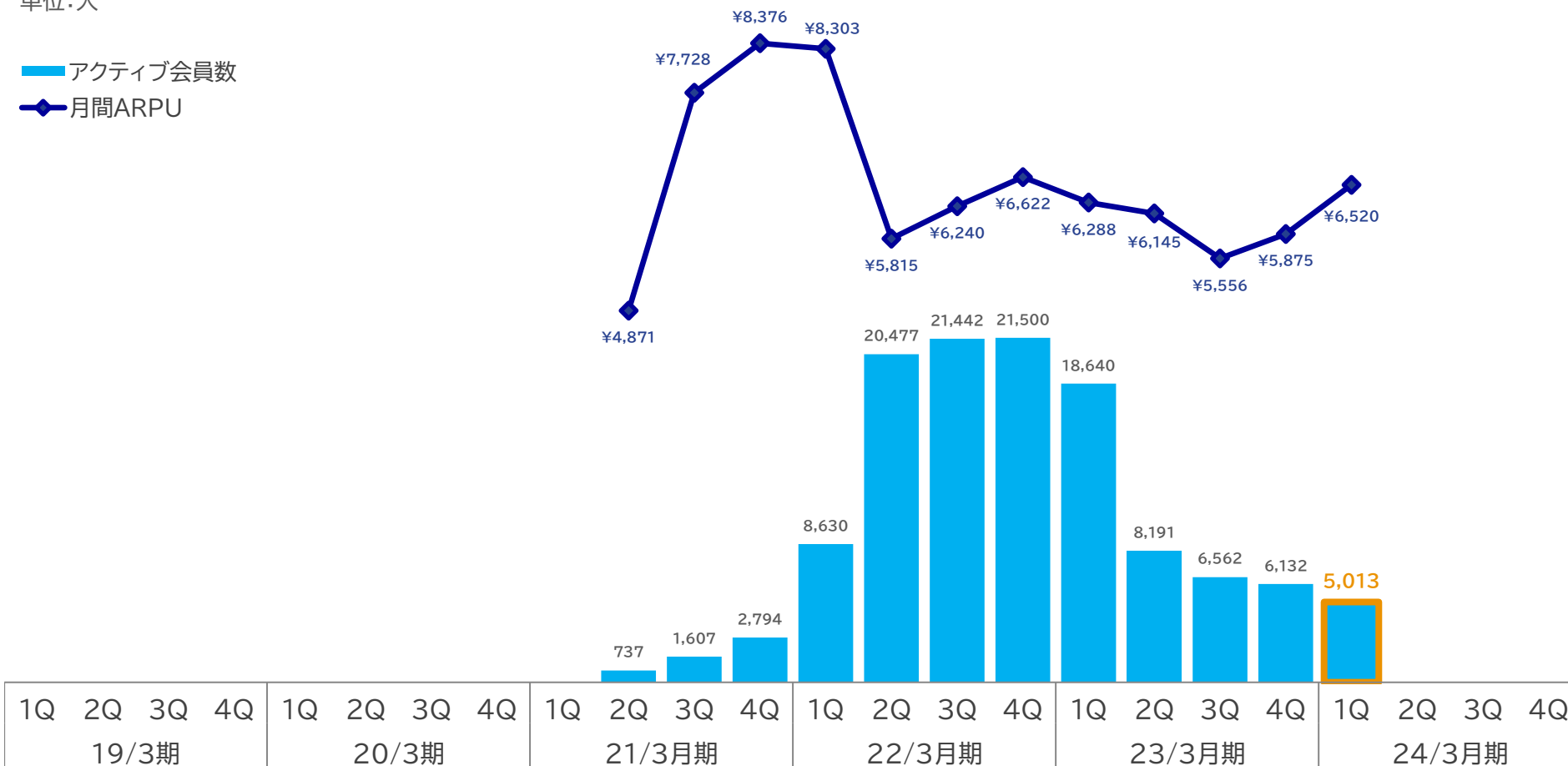


アクティブ/ARPU

高価格帯のラインナップ拡充と送料改定により平均単価が上昇

単位:人

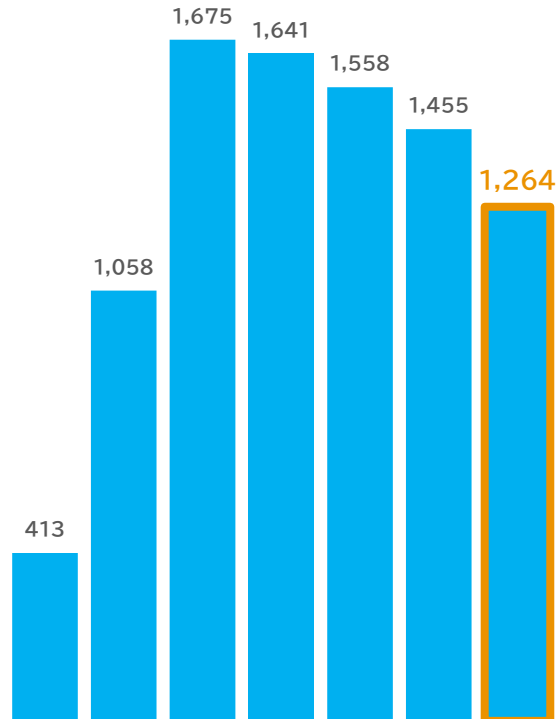
■ アクティブ会員数
◆ 月間ARPU



※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				
19/3期				20/3期				21/3月期				22/3月期				23/3月期				24/3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)

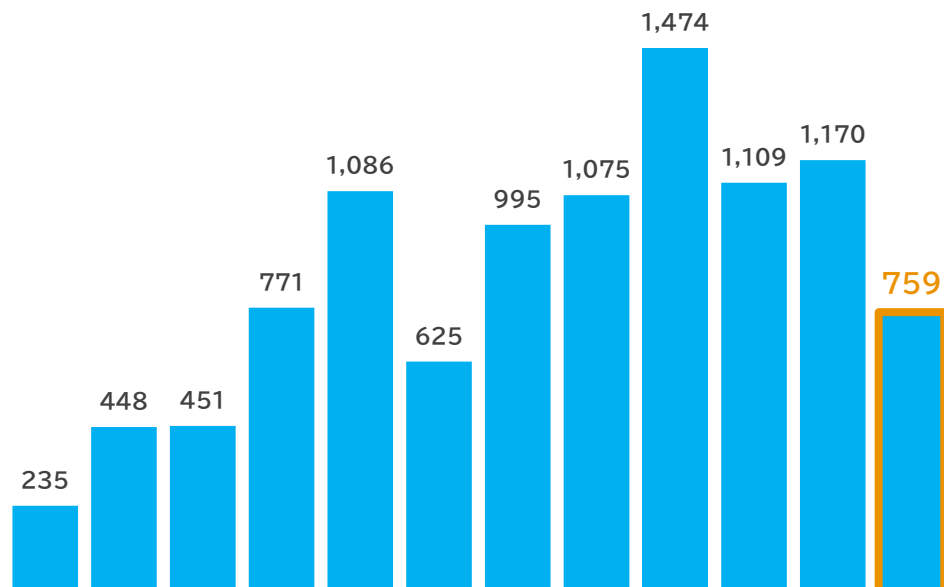
商品レビュー

高評価を継続して獲得

単位:件

■ レビュー件数

◆ 平均評価



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
19/3期				20/3期				21/3月期				22/3期				23/3期				24/3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



6/1(木)より定期購入プラン『AI旬すぐ』の
①送料改定、②新コース追加、③特典の追加

	旧			新		
AI旬すぐ 特典	<ul style="list-style-type: none"> ・送料無料 ・旬すぐポイントいつでも2倍 			<ul style="list-style-type: none"> ・都度購入と比べて送料が500円お得 ・殿堂メニューを購入できる ・旬すぐポイントいつでも2倍 		
送料※	購入金額	AI旬すぐ	都度購入	購入金額	AI旬すぐ	都度購入
	10,000円～	無料	無料	10,000円～	無料	無料
	8,000円～9,999円		350円	8,000円～9,999円		350円
	6,000円～7,999円		550円	6,000円～7,999円		550円
	4,000円～5,999円		750円	4,000円～5,999円		250円
2,000円～3,999円	950円		2,000円～3,999円	450円		950円
AI旬すぐ コース	旬すぐ 6食 10食	BOX 3食 5食		旬すぐ 6食 10食 14食	BOX 3食 5食 7食	

1 | 決算概要(4月~6月)

2 | 2024年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業

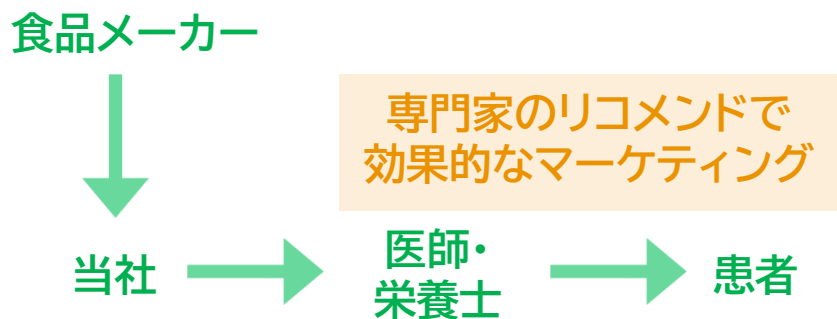
5 | マーケティング事業

6 | 戦略

ビジネスの強み

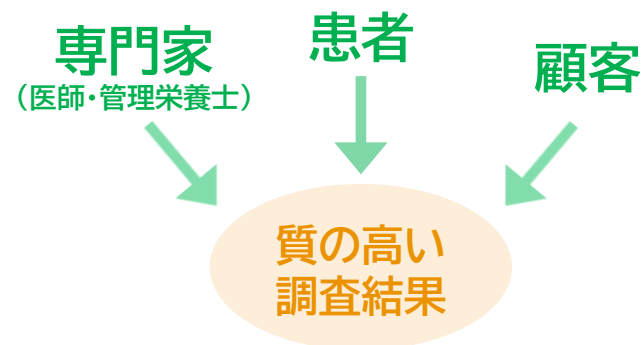
唯一無二の
医療機関ネットワーク

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。

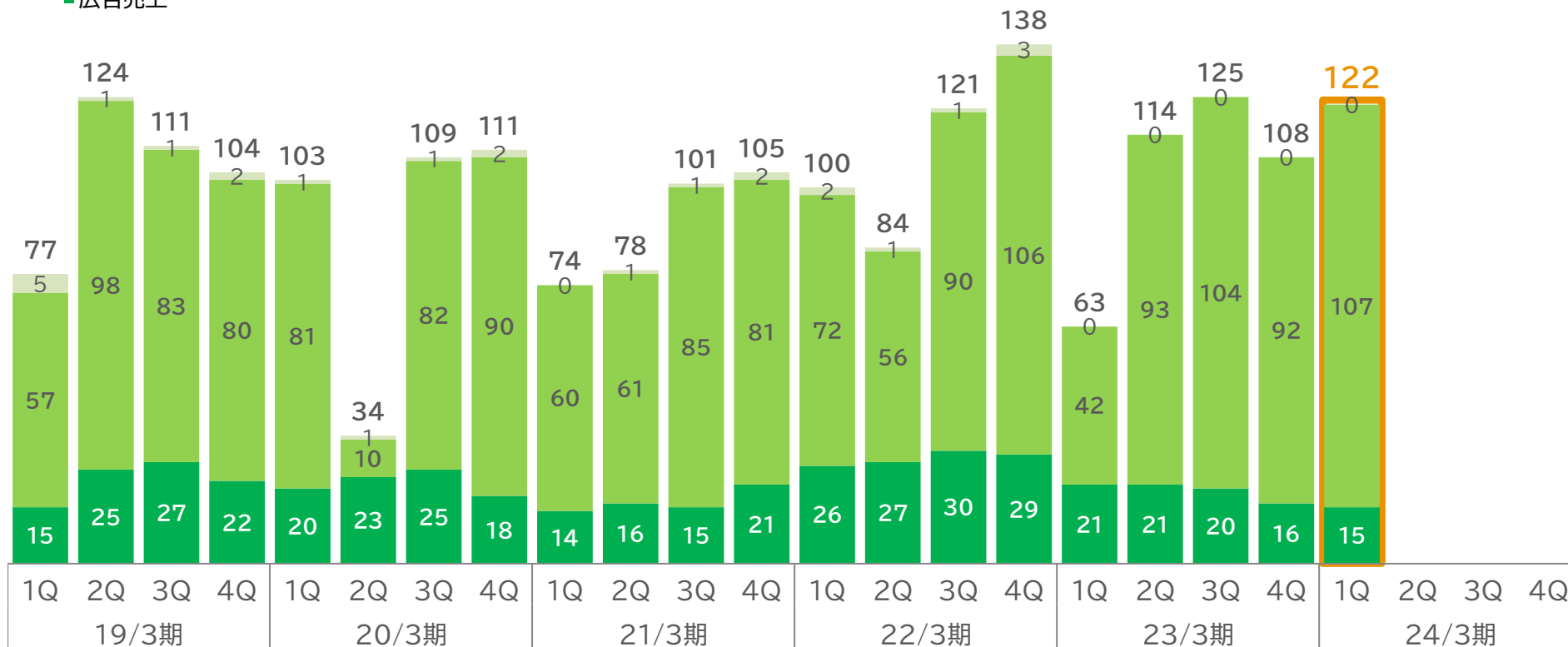


売上高 四半期推移

1Qとしては過去最高の売上高
2Qも過去最高のQ売上見込み

単位:百万円

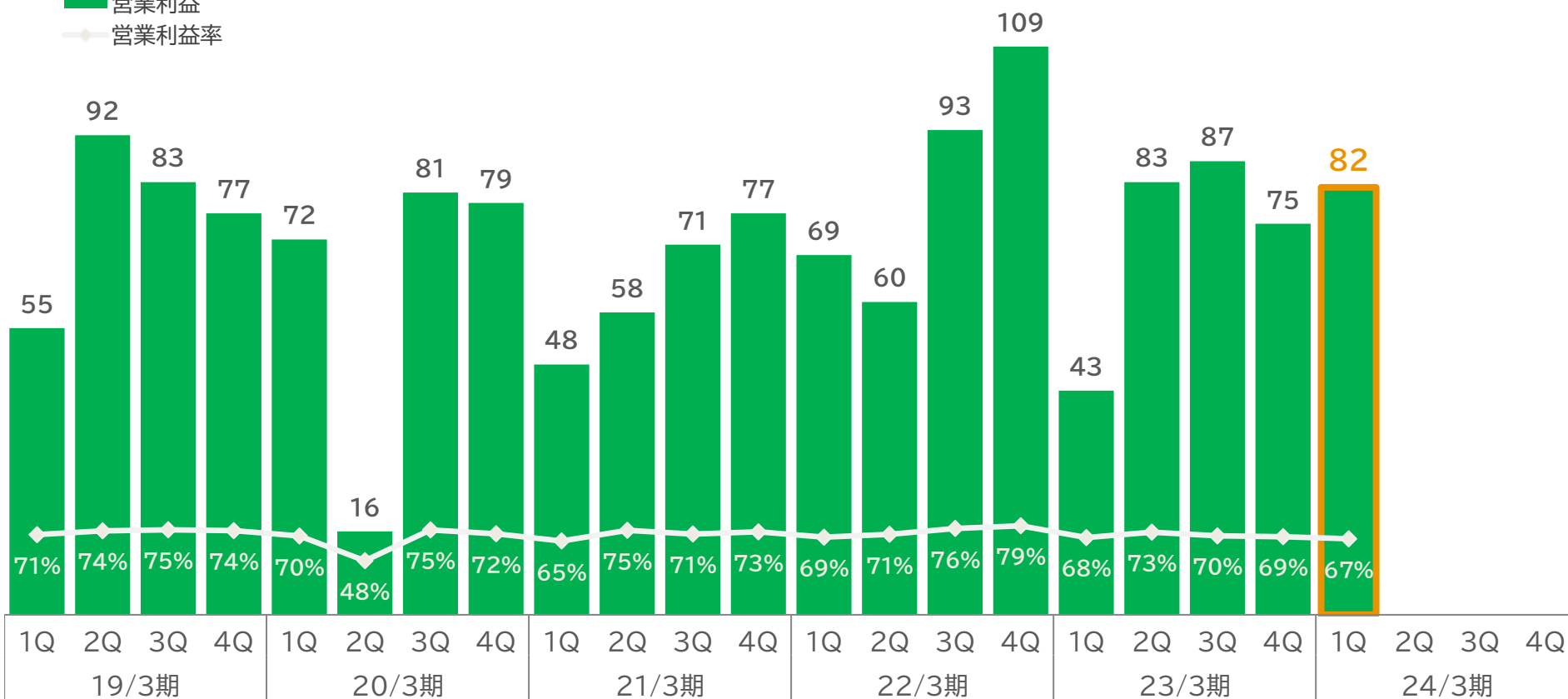
- WEBメディア
- 業務受託
- 広告売上



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(4月~6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 mealtime	国産100%健康食 勺 SHUN すぐ SUGU		
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 180! はちまるレシピ	管理栄養士によるWEB連載 しっかり栄養、 パワーアップ食 医師によるWEB連載 パワーアップ! 食と健康 減塩啓蒙プロジェクト 5x160	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

		24/3期2Q 目標	評価	24/3期1Q 目標	24/3期1Q 実績	23/3期4Q 実績
MFD事業	原価率	43.0%以下	×	42.5%以下	43.5%	42.7%
	営業利益率	19.0%以上	×	19.0%以上	17.2%	20.1%
	紹介 ネットワーク数	20,400箇所 以上	○	20,300箇所 以上	20,386箇所	19,865箇所
CID事業	月間ARPU	6,500円	○	6,000円	6,520円	5,875円
マーケティング 事業	営業利益率	69.0%以上	×	70.0%以上	67.3%	69.1%

専門職 社員数推移

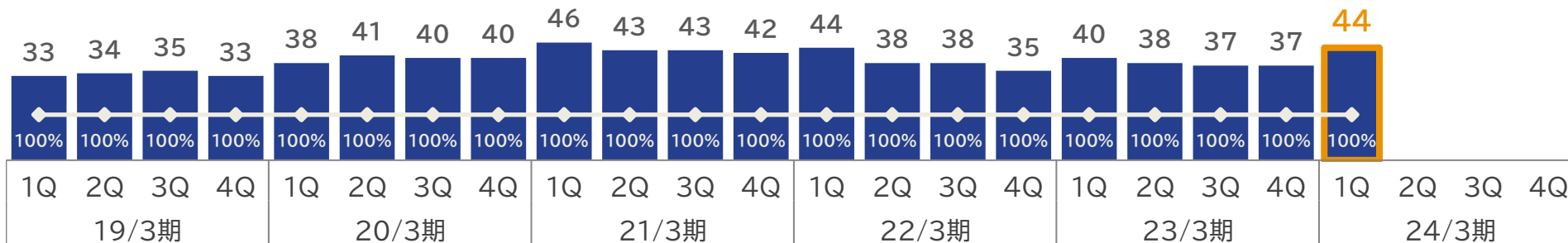
栄養士・管理栄養士

単位:人

■ 栄養士・管理栄養士の人数

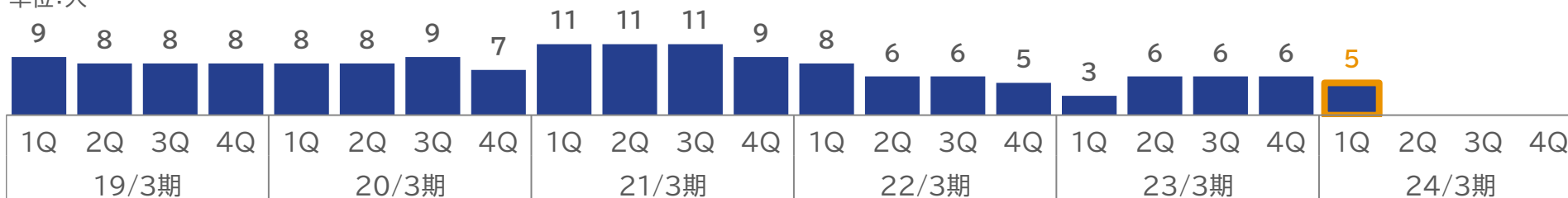
◆ ミールタイム事業において栄養士・管理栄養士が占める割合

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 ・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 	
S Social (社会)	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・時短勤務社員の活躍を推進 ・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 	
G Governance (ガバナンス)	<ul style="list-style-type: none"> ・IR情報開示の充実 	

トピックス

時短勤務社員の活躍を推進

10名の社員(うち管理職4名)が短時間勤務制度を活用しております。



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

1 過剰・規格外野菜で
食品ロスをなくそう



2 生産者を特定し
つくる責任



3 82種類の添加物
不使用で安心を



4 国産食材で輸入に係る
CO₂排出量を減らそう



5 日本の農業を
守ろう



6 すべての人に
健康的な毎日を



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

