

FUNDELY

2025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

2025年1月31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 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2025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

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2025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

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

エグゼクティブサマリー

- 1** 全社は YonY, QonQとも増収増益。QonQは売上高が121.5%に増加、営業利益は118百万円増加し黒転。
- 2** MFD事業はYonYで減収も、QonQで売上高が109.8%に増加。アクティブ会員数・ARPUとも上昇し、営業利益率は13→18%と大きく改善。3月から約4.7%値上げを実施予定。
- 3** CID事業はQonQで増収増益。
小売各社より引き合いが強く、4Q以降は約25社のスーパー、ドラッグストア等で新規の納入が予定され、売上増が期待。
- 4** マーケティング事業は、YonYで売上高が163.0%に増加。

2025年3月期 第3四半期 決算

	25/3期3Q (百万円)	25/3期2Q (百万円)	QonQ (%)	24/3期3Q (百万円)	YonY (%)
売上高	705	580	121.5	662	106.4
売上原価	373	372	100.4	339	110.1
売上総利益	331	208	159.3	322	102.6
販管費	292	287	101.7	314	93.2
営業利益又は 営業損失(△)	38	▲79	-	8	447.7
経常利益又は 経常損失(△)	27	▲92	-	▲2	-
当期純利益又は 当期純損失(△)	26	▲92	-	▲2	-
EBITDA	100	▲19	-	69	144.5

2025年3月期 第3四半期 セグメント別

		25/3期3Q (百万円)	25/3期2Q (百万円)	QonQ (%)	24/3期3Q (百万円)	YoY (%)
MFD 事業	売上高	533	486	109.8	546	97.7
	営業利益	96	62	155.4	92	104.5
CID 事業	売上高	39	37	105.7	64	61.3
	営業利益	▲91	▲119	-	▲73	-
マーケ ティング 事業	売上高	143	69	206.9	88	163.0
	営業利益	106	44	239.3	61	173.3
調整額	売上高	▲12	▲13	-	▲37	-
	営業利益	▲73	▲67	-	▲71	-

※25/3期3Q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12百万円を含んでおります。

※25/3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13百万円を含んでおります。

※24/3期3Q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37百万円を含んでおります。

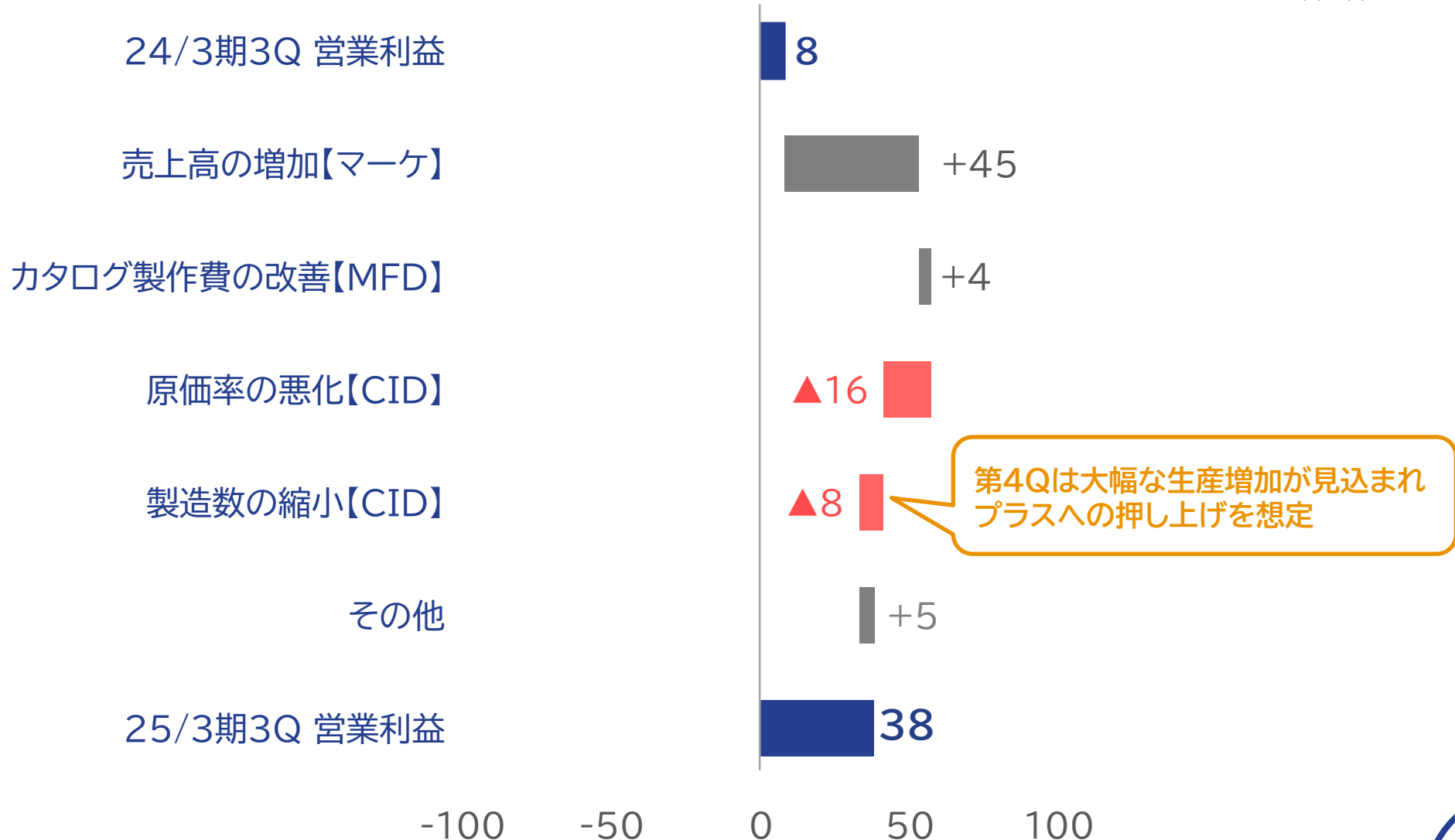
※25/3期3Qにおける調整額のうち、売上高▲12百万円はセグメント間取引消去、営業利益▲73百万円は全社費用であります。

※25/3期2Qにおける調整額のうち、売上高▲13百万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3Qにおける調整額のうち、売上高▲37百万円はセグメント間取引消去、営業利益▲71百万円は全社費用であります。

2025年3月期 第3四半期決算 要因分析(前年同期比)

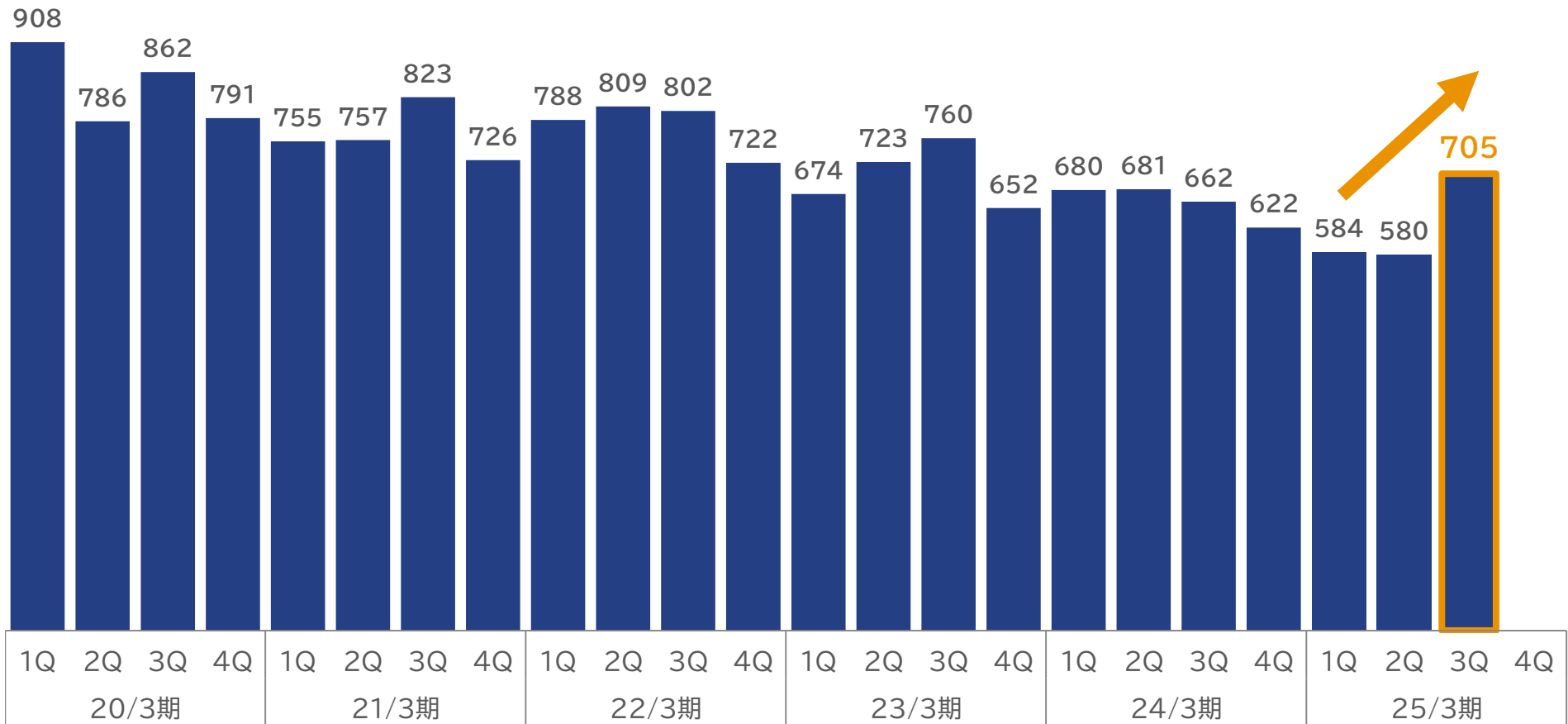
単位:百万円



四半期決算 売上推移

マーケティング事業の売上増により大きく改善

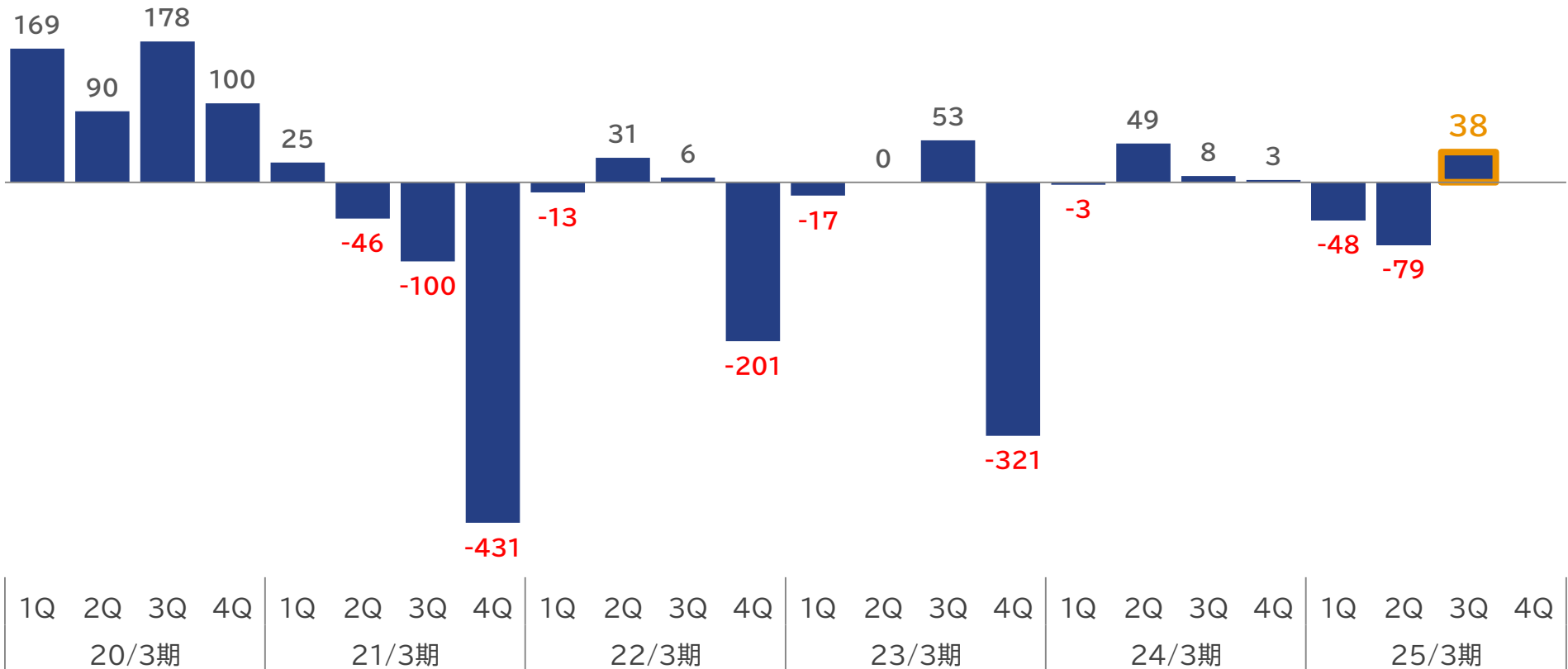
単位:百万円



四半期決算 営業利益推移

MFD事業の営業利益率の大幅改善と
マーケティング事業の売上増により黒字転換

単位:百万円



四半期決算 財務指標推移

	22/3月期				23/3月期				24/3月期				25/3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
現預金 (百万円)	677	1,051	1,005	1,066	1,038	967	1,010	975	835	776	751	781	750	707	774
商品 (百万円)	237	242	229	275	253	240	201	188	246	254	249	261	246	218	139
製品 (百万円)	162	213	251	98	119	119	136	66	49	88	89	68	81	52	54
減価償却費 (百万円)	124	124	124	124	61	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
有利子負債 (百万円)	4,729	4,662	4,594	4,526	4,459	4,391	4,324	4,256	4,188	4,121	4,053	3,986	3,918	3,850	3,783
自己資本比率 (%)	33.8	34.1	34.7	11.6	11.4	11.3	12.0	6.8	6.8	7.6	7.8	8.8	7.7	5.9	6.5

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2025年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業

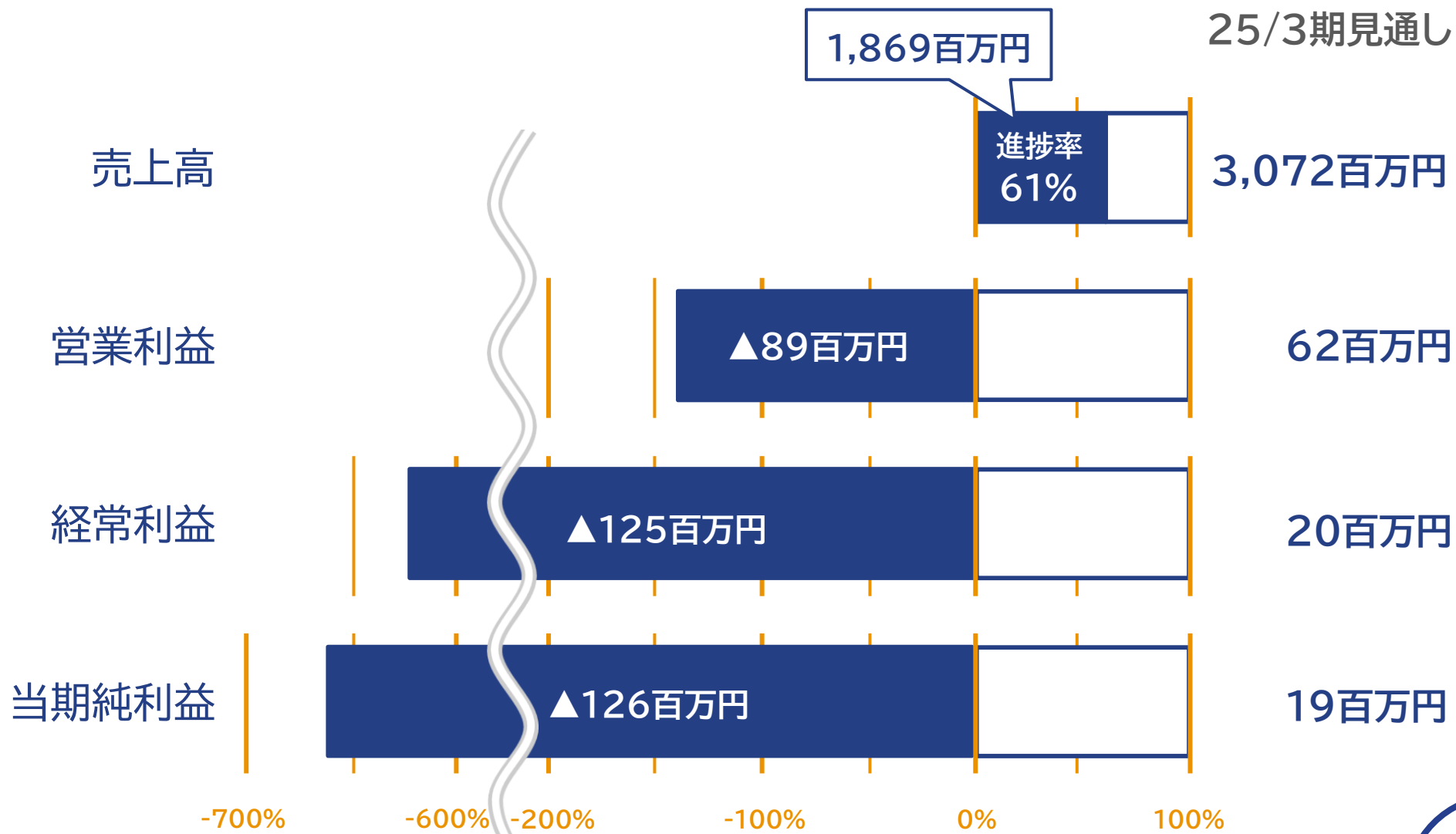
5 | マーケティング事業

6 | 戦略

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

全社



セグメント別

MFD事業

25/3期見通し



CID事業



マーケティング事業



0%

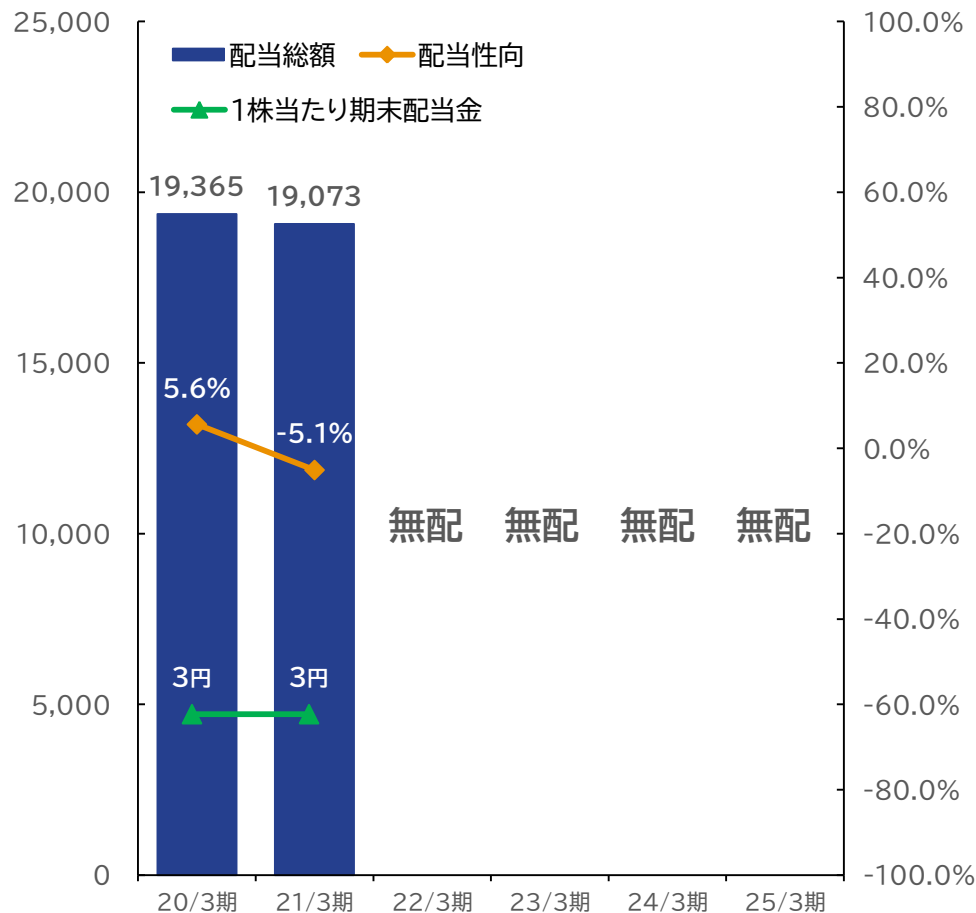
50%

100%

株価と配当

(単位:千円)

配当総額・配当性向推移



(単位:百万円)

株式時価総額推移



1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2025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

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

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。



コストをかけずに
顧客獲得

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。



氏名
(※ユーザー名)
①生まれ ②血液型
③出身地 ④出身大学
⑤2025年挑戦したいこと

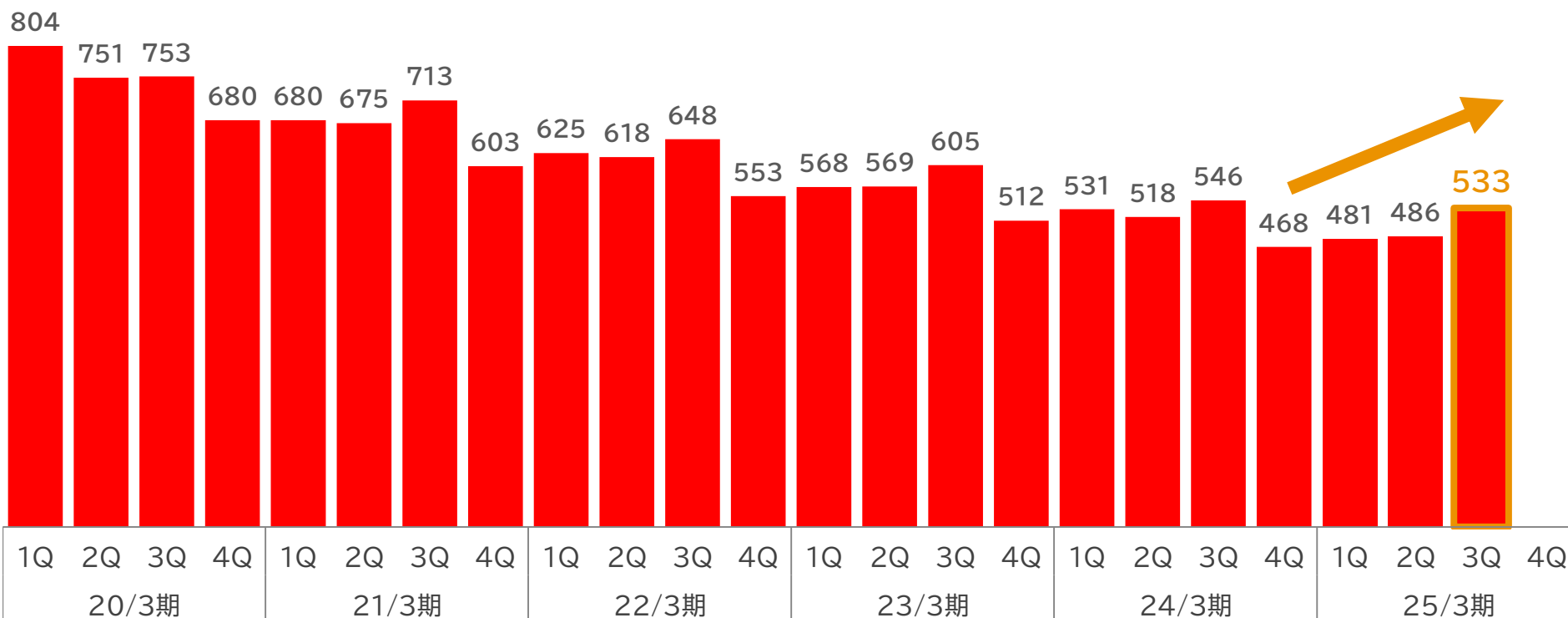
一般的な健康食宅配サービスとの違い

	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

アクティブ会員数が増加傾向で売上高が増加
3月より一部商品の値上げ(約3.4~8.2%)を実施

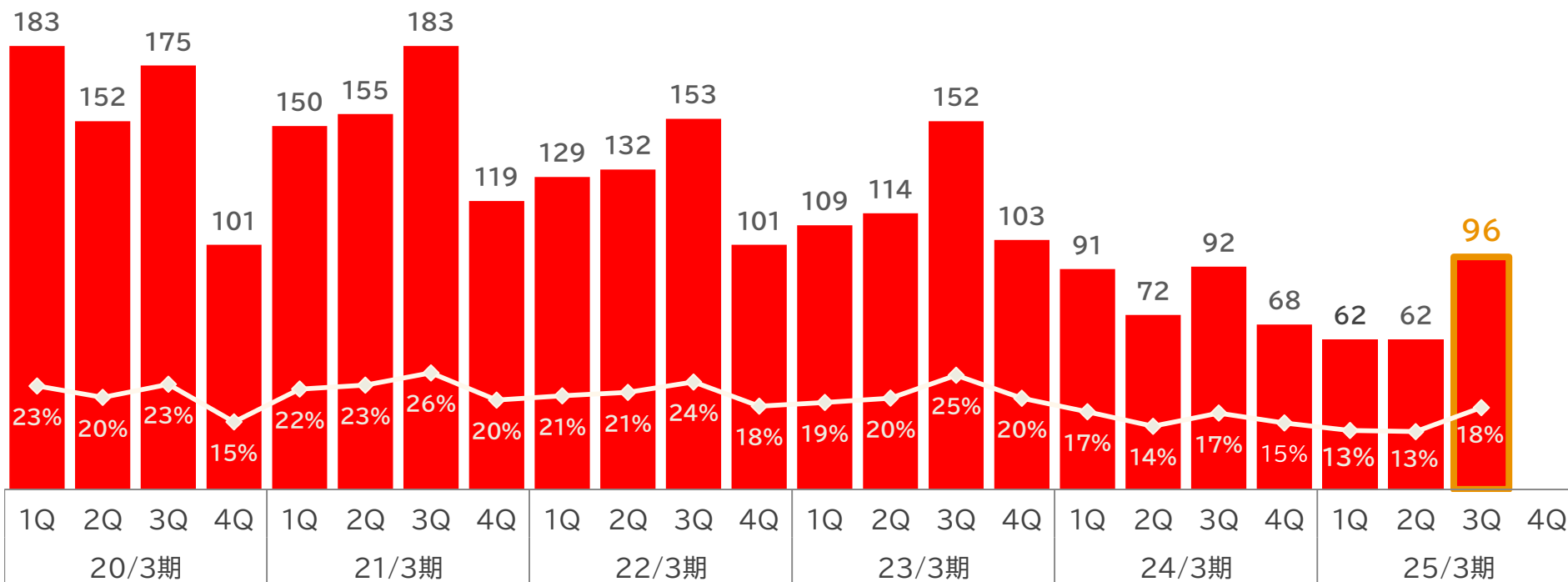


営業利益 四半期推移

単位:百万円

■ 営業利益
◆ 営業利益率

売上増や商品構成の見直しが功を奏し
営業利益率が5%改善



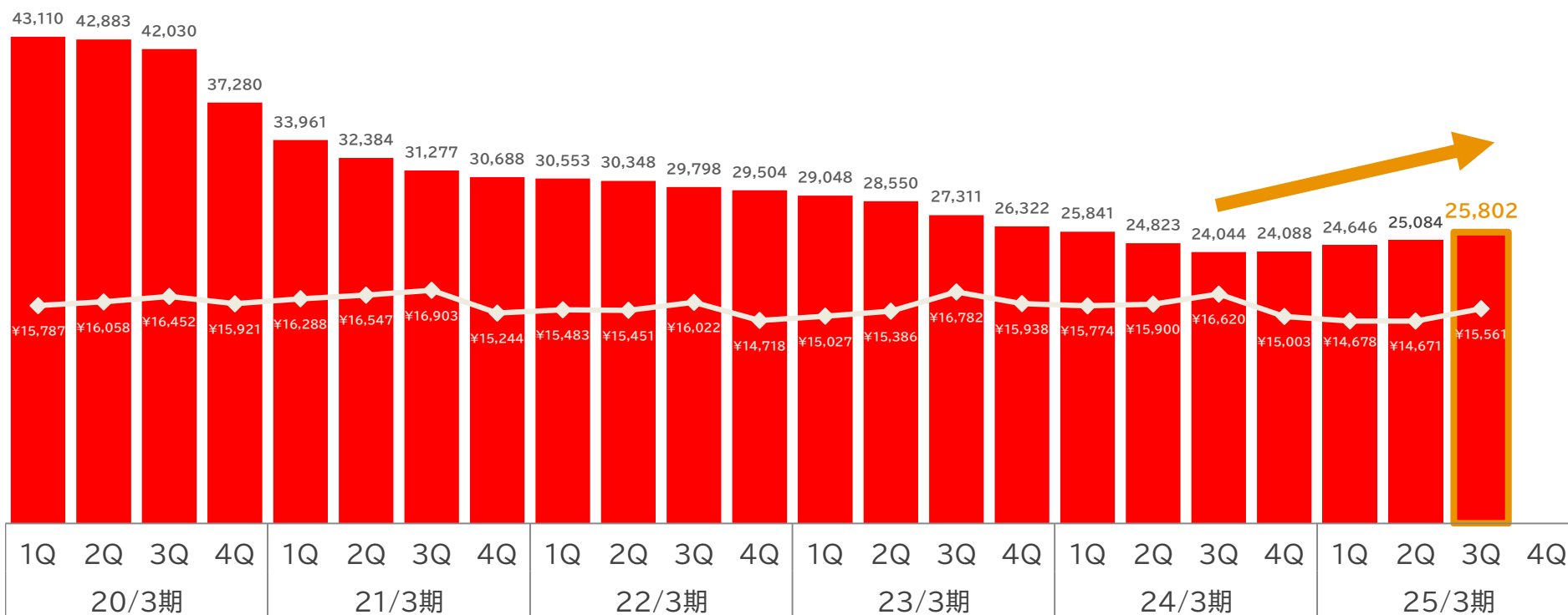
アクティブ/ARPU

単位:人

■ アクティブ会員数

◆ 月間ARPU

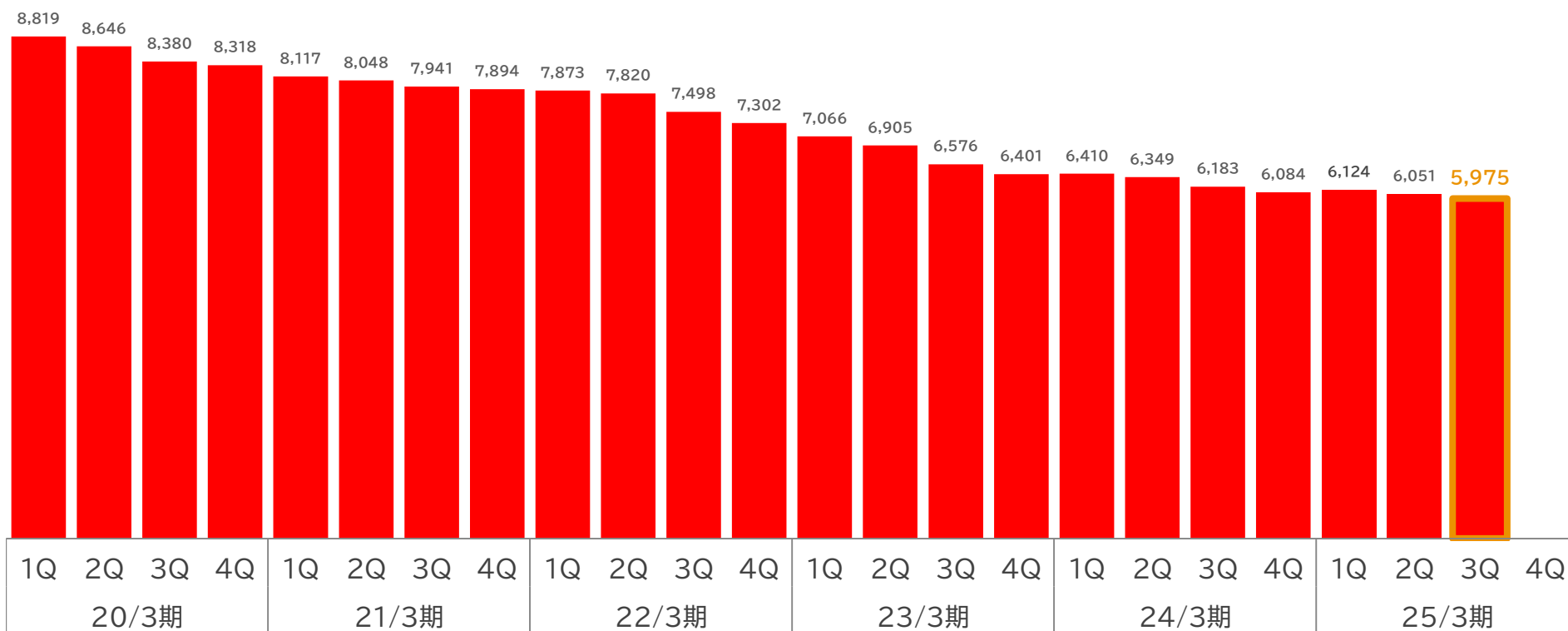
アクティブ会員数は継続して増加



※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

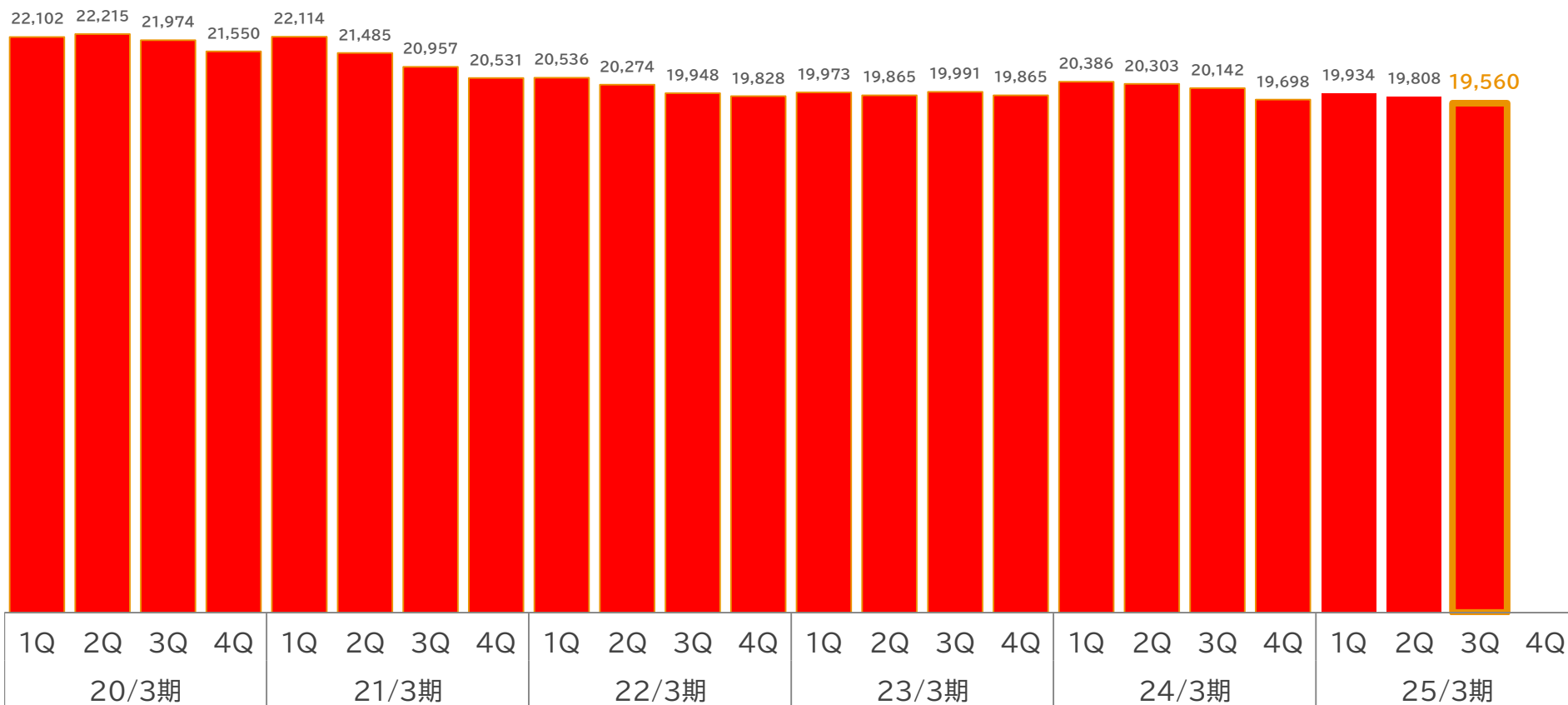
単位:人



※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

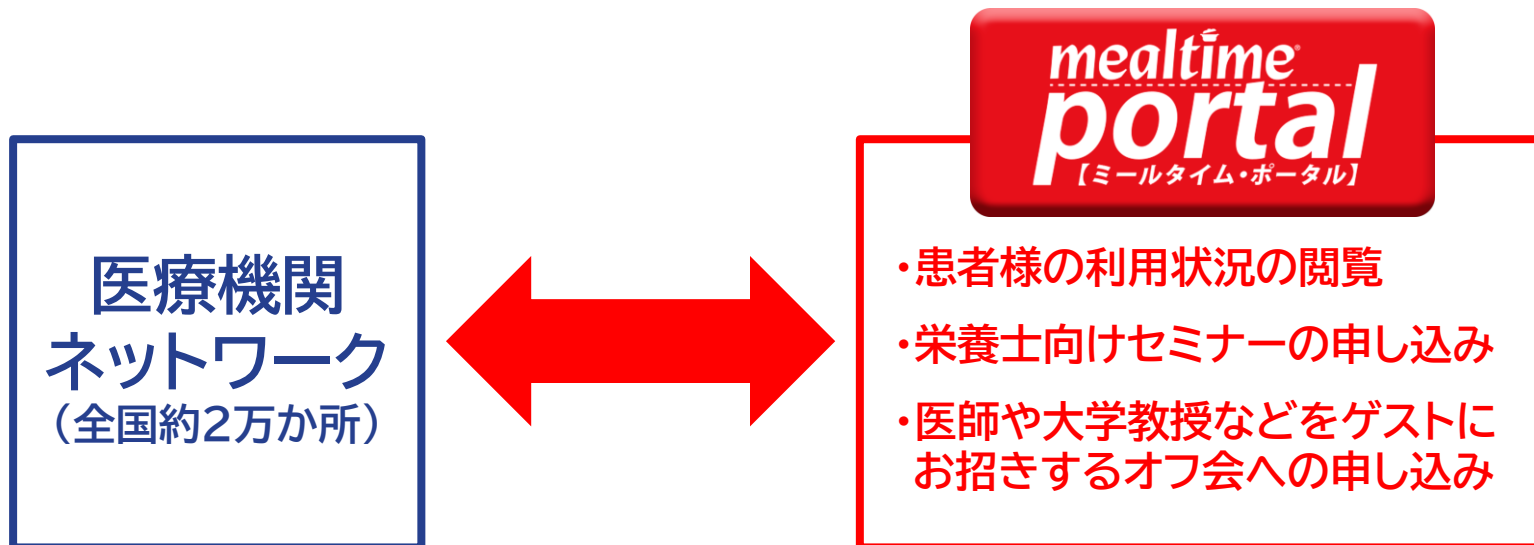
単位:箇所



※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

「医療機関ネットワーク化構想」の始動

DX化を推進させ2万か所の医療機関向けポータルサイト「ミールタイム・ポータル」を3/1(土)開始



医療機関との情報連携をデジタル化し、迅速で効果的なプロモーションが可能に

価格改定の実施

2025年3月1日(土)より、一部商品価格を改定

対象商品区分		値上げ率
ヘルシー食	おかず	4.5%
	ごはん付	4.5%
	多めおかず	3.4%
	多めごはん付	3.4%
	アラカルト・その他	4.7~8.0%
低たんぱく食	おかず	4.5%
	ごはん付	5.5%
	アラカルト・その他	4.1~8.2%
パワーアップ食	ごはん付	3.6%
やわらか食	おかず	3.4%
	ごはん付	3.4%

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2025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

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

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

開発担当者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。



顧客獲得のフロー

①小売店へ
「旬をすぐに」を提案



②販売店舗を拡大

リテールチャンネル

スーパー、ドラッグストア、コンビニなどの
小売店舗にて販売

<参考>国内の総店舗数

スーパーマーケット	23,078店舗※1
ドラッグストア	23,041店舗※2
コンビニエンスストア	55,736店舗※3

※1.出典:全国スーパーマーケット協会『2024年版スーパーマーケット白書』
 ※2.出典:日本チェーンドラッグストア協会『第24回(2023年度)日本のドラッグストア実態調査』
 ※3.出典:日本フランチャイズチェーン協会『コンビニエンスストア統計調査月報2024年12月度』

店舗数を増やすとともに商品の
認知を高めECユーザーを獲得

④顧客獲得

ECチャンネル

自社ECサイトから販売

③認知を高める

試食販売など
店頭PR

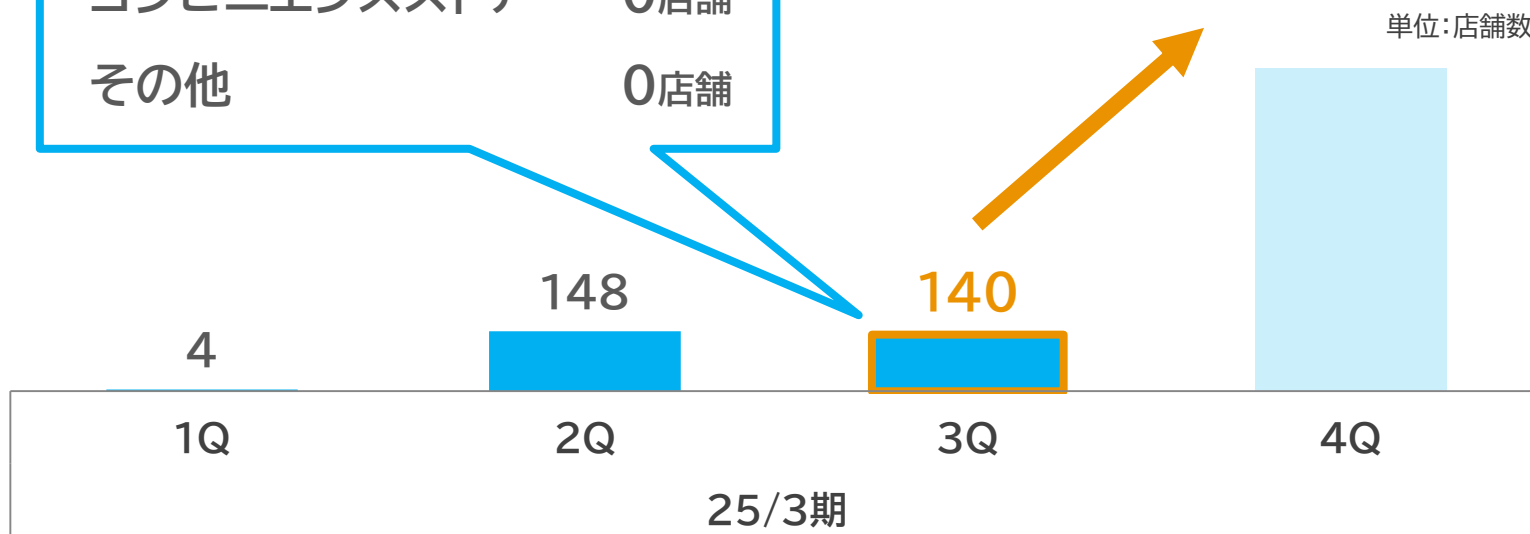


リテールチャネルの新規導入店舗数

- ①新規採用が見込まれる小売チェーン(25社)
 - ②配荷店舗の増加が見込まれる小売チェーン(10社)
- 大幅な店舗数の拡大を想定

新規導入店舗内訳(3Q)

スーパーマーケット	27店舗
ドラッグストア	113店舗
コンビニエンスストア	0店舗
その他	0店舗



※四半期末時点の新たに『旬をすぐに』の販売を開始した店舗の数

売上高 チャンネル別

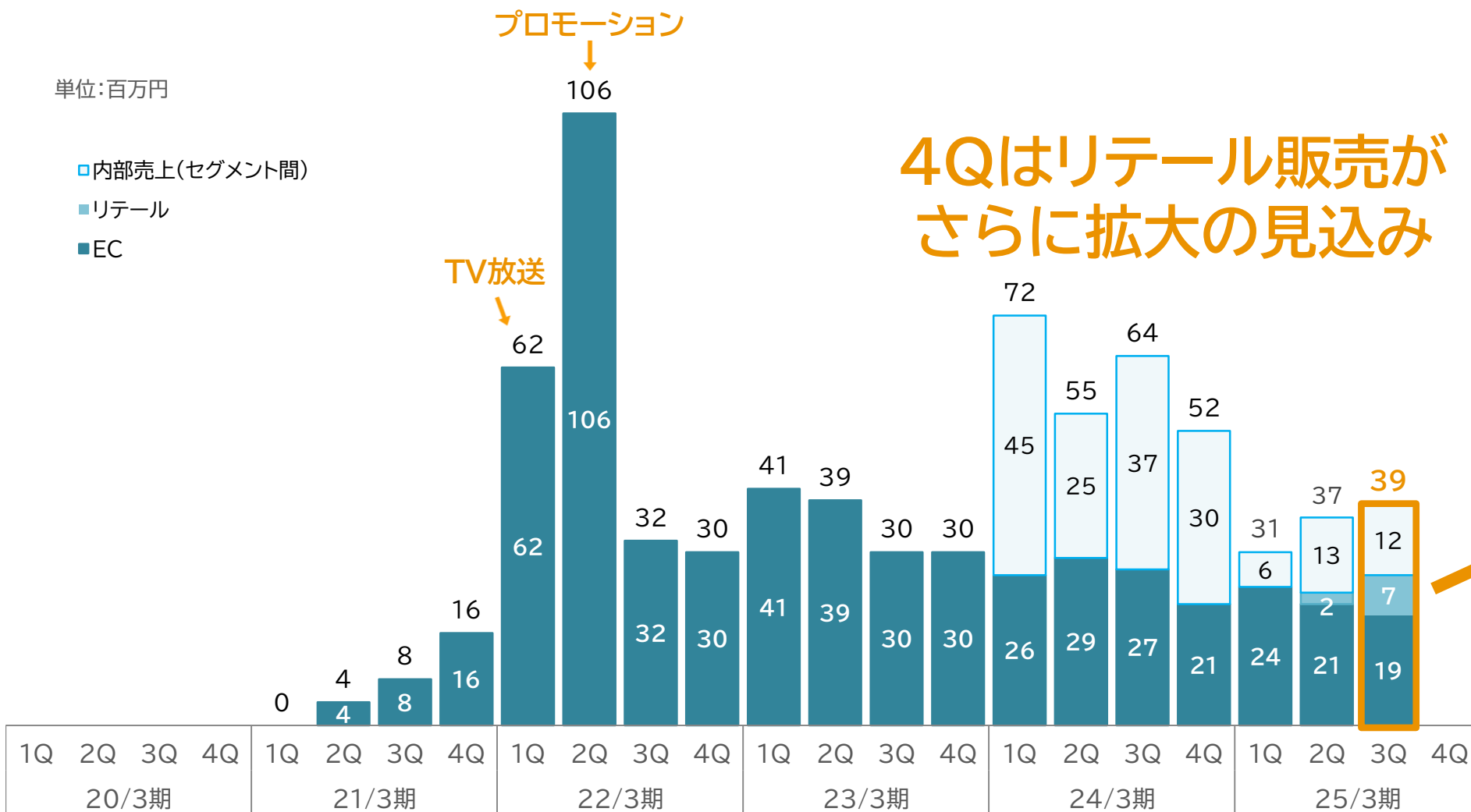
4Q以降、リテールチャンネルは春夏商品の配荷が見込まれ大幅な拡大を想定

販売チャンネル		25/3期3Q (百万円)	25/3期2Q (百万円)	QonQ (%)
EC		19	21	90.6
リテール	スーパーマーケット	1	2	67.0
	ドラッグストア	6	0	—
	コンビニエンスストア	0	0	—
	その他	0	0	134.3
		7	2	281.9
内部売上(セグメント間)		12	13	92.7
合計		39	37	105.7

売上高 四半期推移

単位:百万円

- 内部売上(セグメント間)
- リテール
- EC

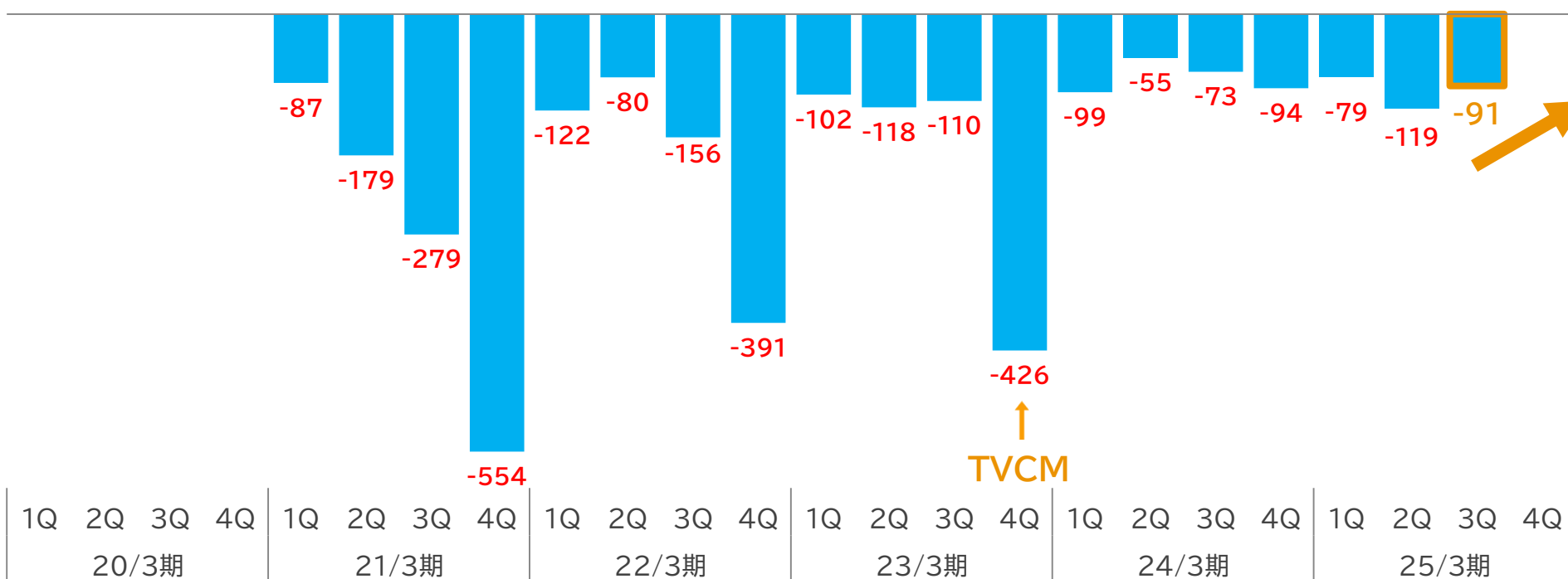


4Qはリテール販売がさらに拡大の見込み

営業利益 四半期推移

単位:百万円

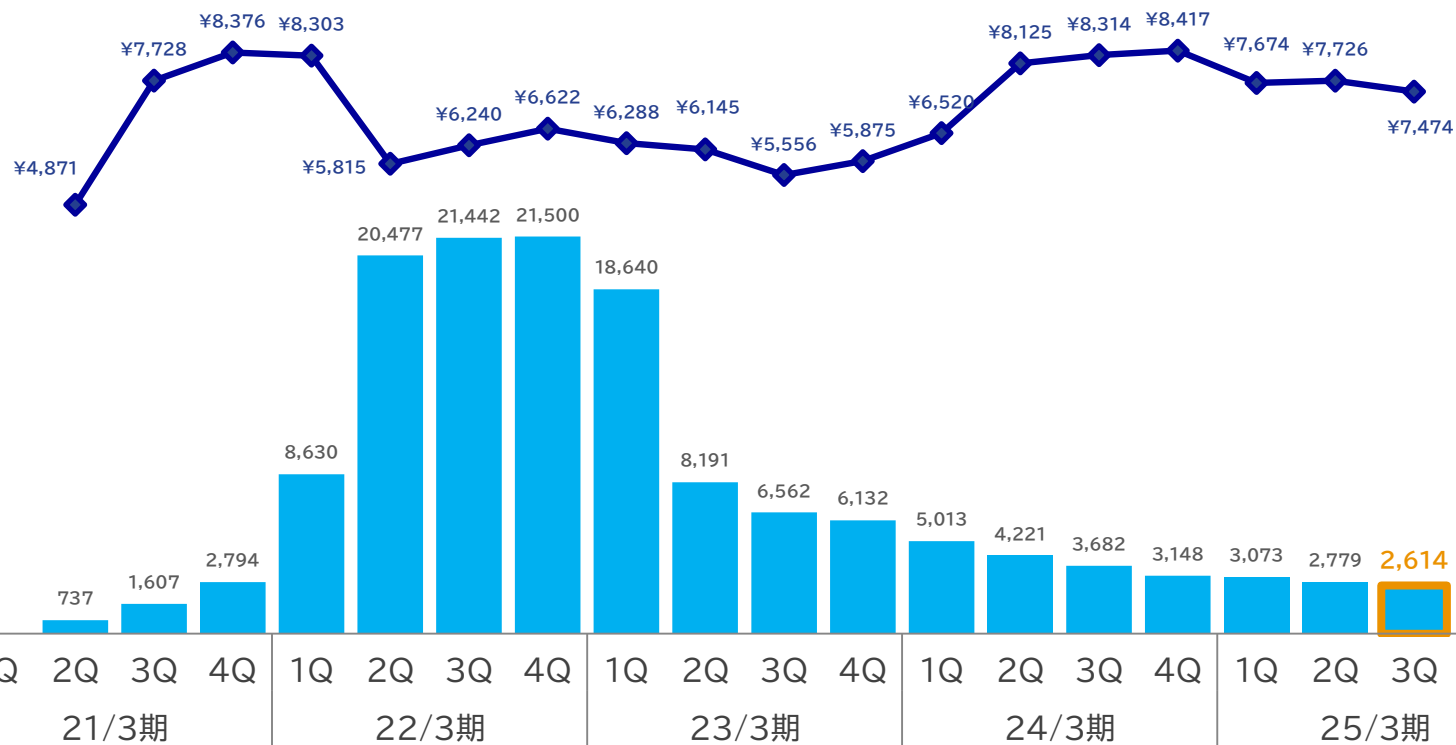
4Qは、工場稼働率の大幅な向上が見込まれるため損益は改善へ



ECチャネルのアクティブ/ARPU

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

新商品

「5種の人気カレーと特Aランクのごはん」夢の共演
「超カレー」を小売店舗にて12/9(月)発売



国産食材100%厳選素材
冷食を超越した、超絶的な美味しさ

			① コルマカレー
			② サグチキンカレー
			③ マッサマンカレー
			④ バターチキンカレー
			⑤ 牛すじカレー
			⑥ ライス

価格：998円（税抜）

好評につき、販売店舗が拡大中

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2025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

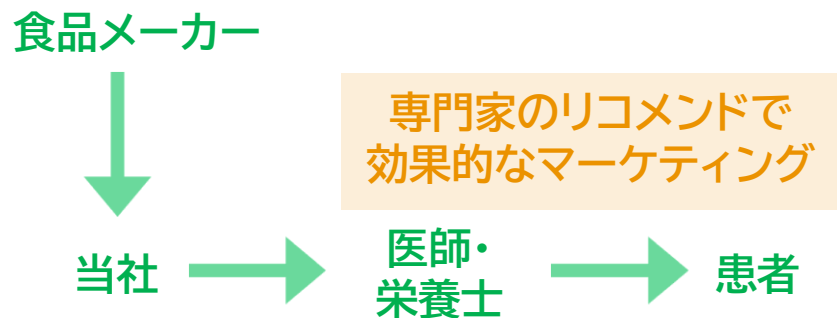
7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

ビジネスの強み

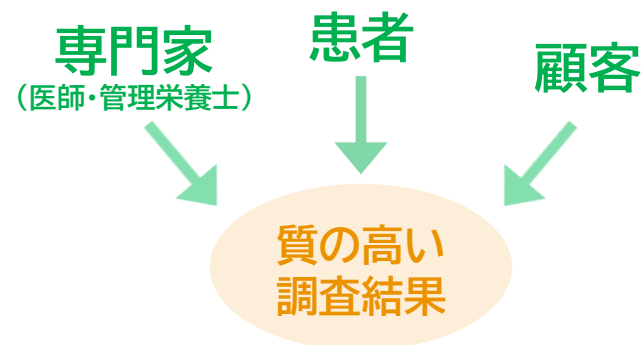
唯一無二の
医療機関ネットワーク

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。

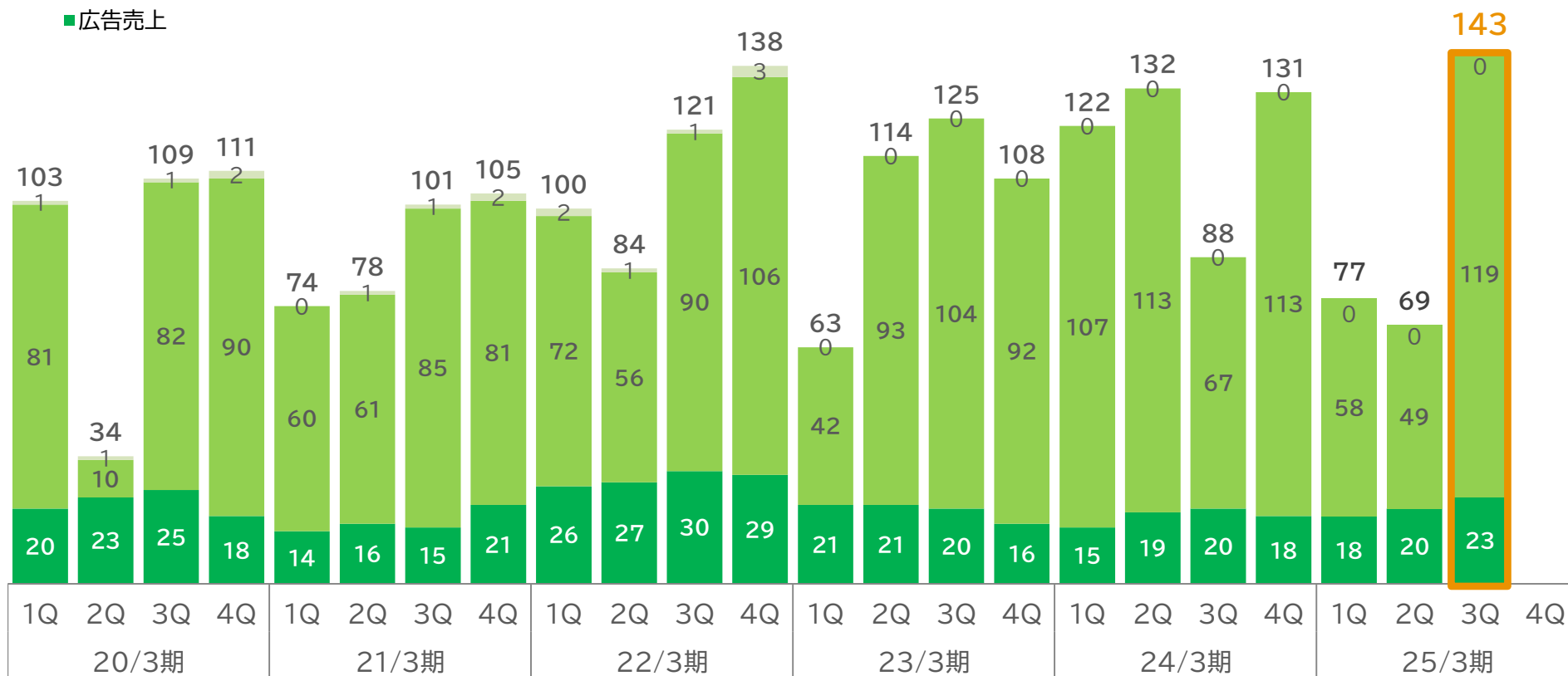


売上高 四半期推移

3Q単体で過去最高の売上高

単位:百万円

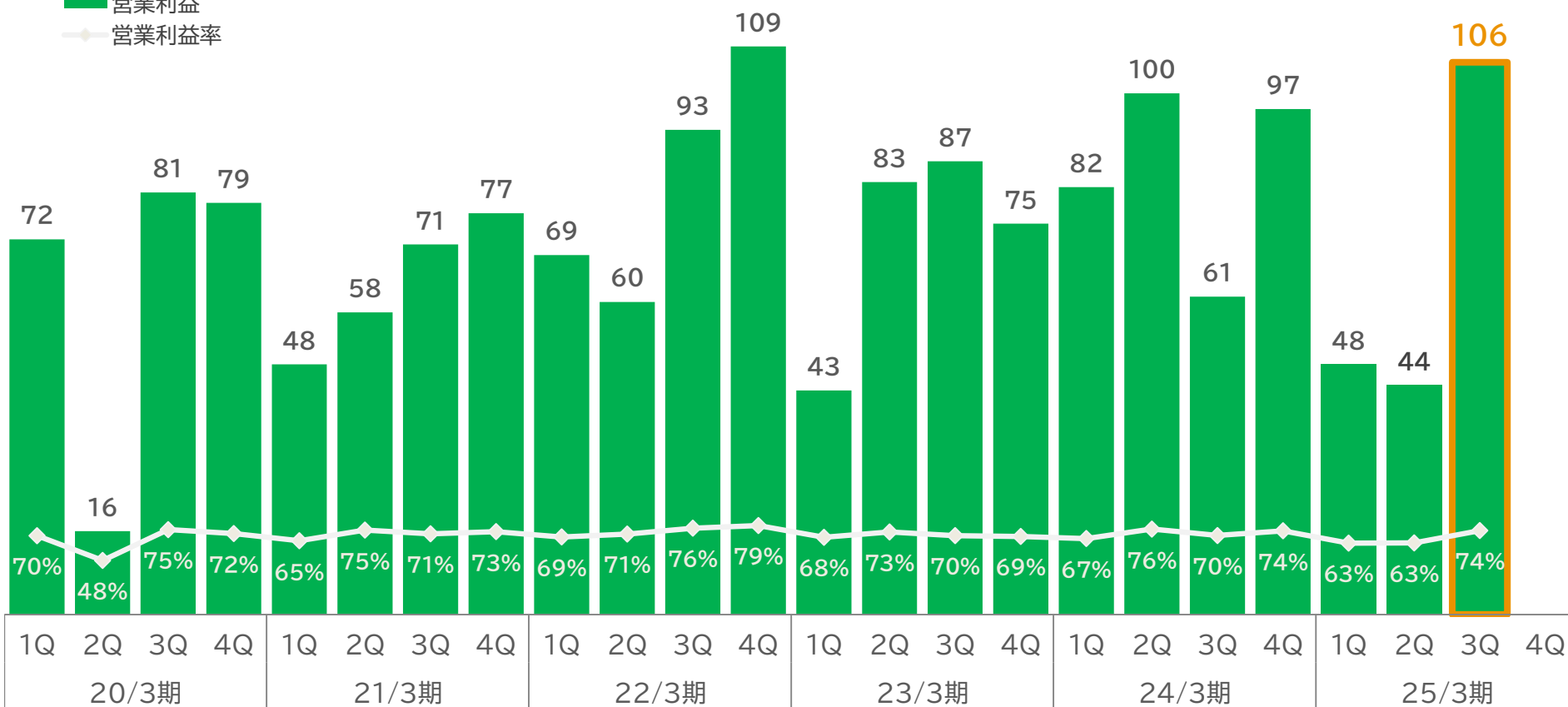
- WEBメディア
- 業務受託
- 広告売上



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(10月~12月)

2 | 2025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

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

【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 '80' 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 5くむ60	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

		25/3期4Q 目標	25/3期3Q			25/3期2Q 実績
			目標	実績	評価	
MFD事業	原価率	48.0 %以下	47.0%以下	45.7 %	○	48.3%
	営業利益率	13.0 %以上	15.0%以上	18.1%	○	12.8%
	紹介 ネットワーク数	19,900箇所 以上	19,900箇所 以上	19,560箇所	×	19,808箇所
CID事業	月間ARPU	7,300円	7,500円	7,474円	×	7,726円
	リテール 新規導入店舗	800箇所	300箇所	140店舗	×	148店舗
マーケティング 事業	営業利益率	70.0%以上	70.0%以上	74.4%	○	63.4%

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2025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

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

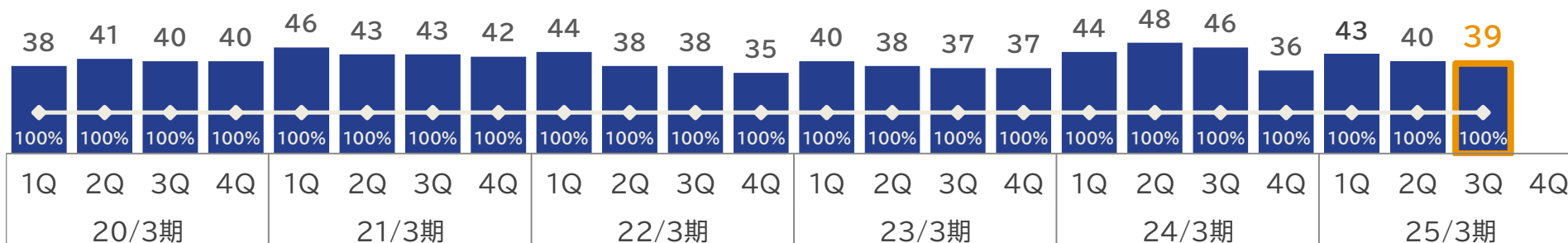
専門職 社員数推移

栄養士・管理栄養士

単位:人

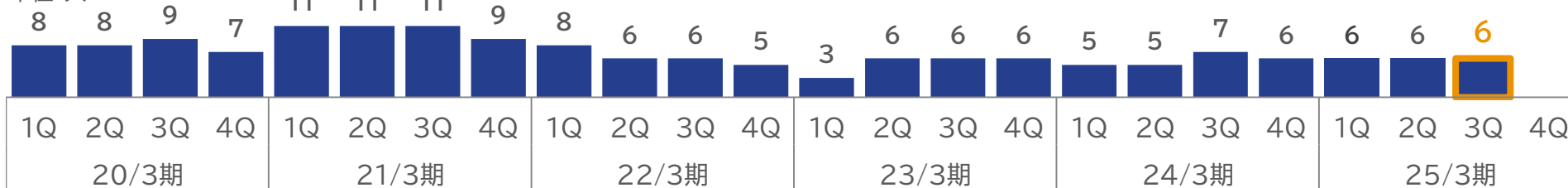
■ 栄養士・管理栄養士の人数
 ● ミールタイム事業において栄養士・管理栄養士が占める割合


栄養士が100%
受電対応



システムエンジニア

単位:人



	項目	SDGs	25/3期			24/3期 実績
			目標	3Q時点	評価	
1	9連休以上取得率※	 	100%	100%	○	100%
2	有給取得率	 	90%	70.3%	-	129.3%
3	部活動・交流会開催支援	 	実施	実施	○	実施
4	月間平均所定外労働時間	 	20時間以下	25.3時間	-	22.8時間
5	女性管理職率	 	75%以上	81.8%	○	81.8%
6	時短勤務制度を活用する社員数	 	9名以上	10名	○	9名
7	育児休業中の社員との交流会 「ウェルカムデー」の開催		12回	9回	-	12回
8	社内コミュニケーション活性化のための 交流会・BBQの開催	 	5回	4回	-	10回

※ 2024年6月1日までに入社した社員を対象とする。

1 | 決算概要(10月~12月)

2 | 2025年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業






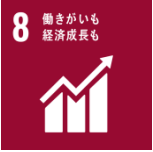


5 | マーケティング事業

6 | 戦略

7 | 人的資本経営

8 | ESG・SDGs

2025年3月期 目標

	重要テーマ	SDGs
<p>EEnvironment (環境)</p>	<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「エコメニュー」を発売 ・規格外野菜の積極的活用 ・埼玉工場周辺の生産者と取引を推進 	  
<p>Social (社会)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・栄養士向けスキルアップセミナーを年24回開催 ・海外在住社員の活躍を推進 ・栄養学科の学生向け就活セミナー「栄未来2024」の開催 	   
<p>Governance (ガバナンス)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・リスクコンプライアンス委員会の実施 	

2カ年計画で スタンダード市場へ

グロース市場からスタンダード市場への移行を目指し、 2026年3月までに課題をクリアします。

新たな取り組みを赤字で記載

	主な課題	直近実績	スタンダード 市場区分変更基準	方針
1	流通株式時価総額	4.0億円※ (2024年12月31日)	10億円以上	<input type="checkbox"/> 流通株式比率の向上 <input type="checkbox"/> 継続企業の前提に関する重要事象の解消 <input checked="" type="checkbox"/> XのIRアカウント(@Fundely_IR)による積極的な発信 <input checked="" type="checkbox"/> ファン株主を増やす構想を策定(P48)
2	流通株式比率	28.3% (2024年3月31日)	25%以上	
3	経常利益	▲1.2億円 (2024年12月31日)	1億円以上	経常利益1億円以上達成に向けた指標 <MFD事業> <input type="checkbox"/> 定期コース会員数を増やす <CID事業> <input type="checkbox"/> 販売店舗数を増やす <マーケティング事業> <input type="checkbox"/> 大型案件を獲得する
4	コーポレートガバナンス・ コード各原則へ対応	基本原則のみ	全原則	P49に記載

※ 2024年12月31日現在の時価総額(約14億円)に2024年3月31日時点の流通株式比率(28.3%)を乗じて算出

持続的な企業価値創造へ、成長を後押しいただける株主の増加に向けた取り組みを開始

「ファン株主2万人構想」の施策

①株主試食会イベント
 <5月25日(日)10:00~14:00>

②株主優待制度の開始

③株主アンケートの実施
 <6月予定>

④管理栄養士による健康セミナー
 (株主懇親会)
 <7月6日(日)10:00~12:00>

⑤流通株式比率増加への取り組み

上記以外の施策も今後実施予定

株主優待制度

2025年より、毎年3月31日時点で100株(1単元)以上の当社株式を保有されている株主様を対象とします。

株主優待の内容は保有株式数に応じて、国産ハイブランド冷食『旬をすぐに』にてご利用いただけるお食事クーポンを贈呈いたします。

保有株式数	優待内容
100株以上	お食事クーポン 3,000円分
500株以上	お食事クーポン 10,000円分
1,000株以上	お食事クーポン 15,000円分

コーポレートガバナンス・コード 適合への取り組み

2025年4月以降の対応に向け、準備を進める

変更箇所を赤字で記載

	原則・ 補充原則	原則の概要	当社の対応	対応時期
1	原則 3-1①	上場企業は、経営戦略の開示にあたって、自社のサステナビリティについての取組みを適切に開示すべきである。また、人的資本や知的財産への投資等についても、情報を開示すべきである。	サステナビリティおよび人的資本、知的財産への投資の基本方針をIRサイトにて公表する。 4月の開示に向け、開示内容の選定やレイアウトの調整を進める。	2025年 4月
2	原則 4-8	取締役会において独立社外取締役を少なくとも2名以上選任するか、独立社外取締役を含む独立性を有する者で構成された特別委員会を設置すべきである。	監査等委員会設置会社へ移行し、独立社外取締役2名以上を選任した取締役会を構成する。(2025年6月開催予定の株主総会において定款変更等の承認が必要)	2025年 6月
3	補充原則 4-11③	取締役会は、毎年、各取締役の自己評価なども参考にしつつ、取締役会全体の実効性について分析・評価を行い、その結果の概要を開示すべきである。	取締役および監査役に対して、アンケート調査による取締役会全体の実効性について分析評価を行い、その結果をIRサイトにて公表する。 4月の実施に向け、アンケート項目の選定を進める。	2025年 6月

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

