

FUNDELY

2026年3月期
決算説明資料

株式会社ファンデリー

2026年4月30日(木)

東証スタンダード 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 | 2026年3月期 決算概要

2 | 2027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 | ESG・SDGs

7 | ファン株主2万人構想

1 | 2026年3月期 決算概要

2 | 2027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 | ESG・SDGs

7 | ファン株主2万人構想

エグゼクティブサマリー

- 1 全社はYonYで増収増益。6年ぶりに全四半期とも営業黒字。収益構造改革の成果が実を結び、再成長への転換期を迎える。
- 2 MFD事業は売上高がYonY102.3%、CID事業は売上高がYonY111.4%となり両部門とも販売食数を伸ばす。
- 3 CID事業「旬をすぐに」は国産ハイブランド冷食としてブランドを確立。6/1営業部門新設で拡大を加速。
- 4 マーケティング事業は、売上高がYonY155.7%、QonQ134%と上回り、過去最高のQ売上を達成。

2026年3月期 第4四半期 決算

	26/3期4Q (百万円)	26/3期3Q (百万円)	QonQ (%)	25/3期4Q (百万円)	YonY (%)
売上高	663	689	96.2	594	111.5
売上原価	327	350	93.3	348	93.8
売上総利益	335	338	99.3	245	136.6
販管費	301	283	106.5	289	104.2
営業利益又は 営業損失(△)	33	54	61.9	▲43	-
経常利益又は 経常損失(△)	18	41	45.9	▲57	-
当期純利益又は 当期純損失(△)	18	40	44.9	▲57	-
EBITDA	79	114	69.5	17	460.0

2026年3月期 第4四半期 セグメント別

		26/3期4Q (百万円)	26/3期3Q (百万円)	QonQ (%)	25/3期4Q (百万円)	YoY (%)
MFD 事業	売上高	478	541	88.4	468	102.3
	営業利益	60	89	67.7	69	87.5
CID 事業	売上高	53	63	83.0	47	111.4
	営業利益	▲56	▲59	-	▲99	-
マーケ ティング 事業	売上高	157	117	134.2	101	155.7
	営業利益	120	88	135.9	70	172.4
調整額	売上高	▲26	▲33	-	▲22	-
	営業利益	▲90	▲64	-	▲83	-

※26/3期4Q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26百万円を含んでおります。

※26/3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33百万円を含んでおります。

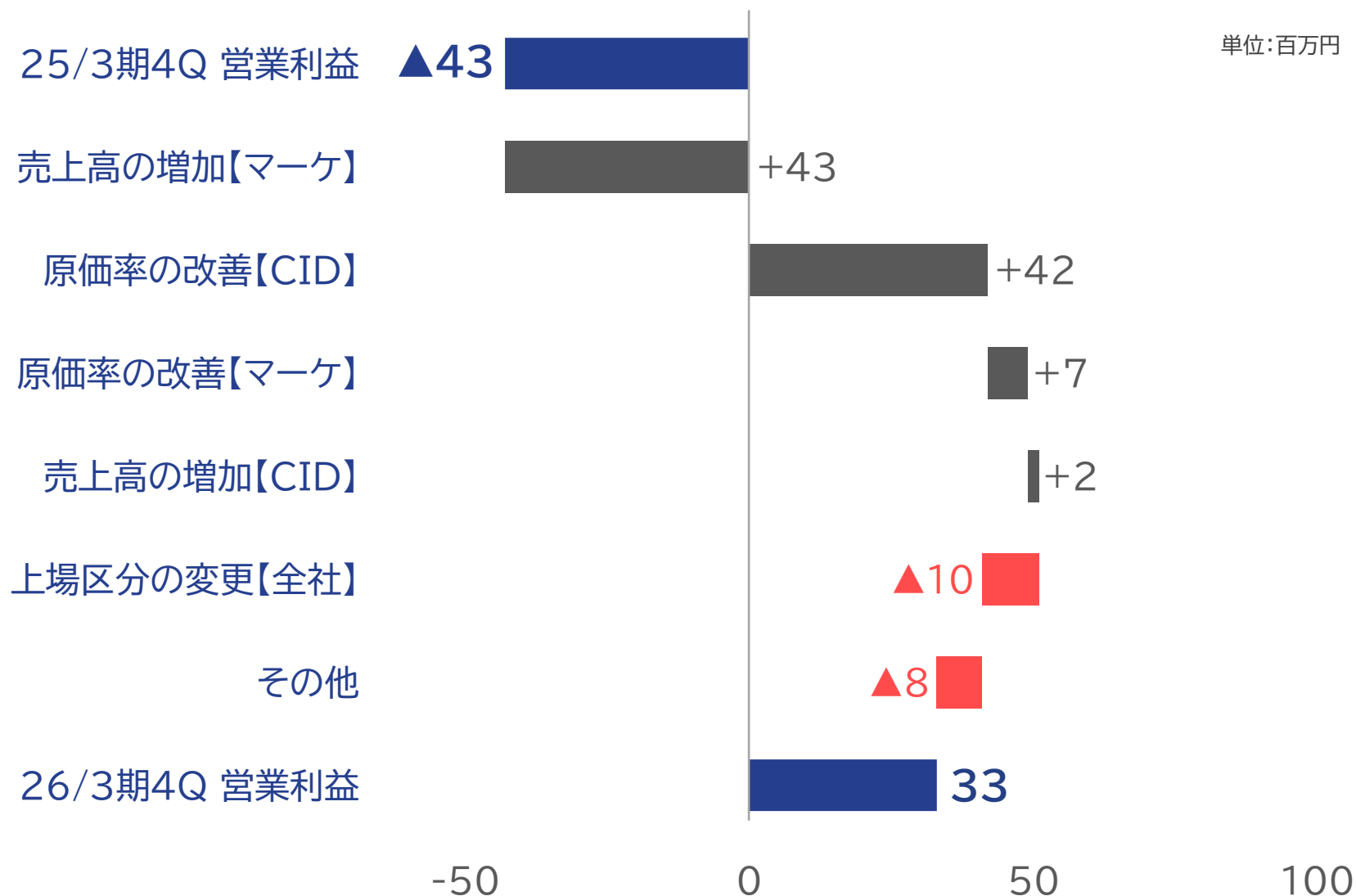
※25/3期4QにおけるCID事業の売上高には、セグメント間の内部売上高22百万円を含んでおります。

※26/3期4Qにおける調整額のうち、売上高▲26百万円はセグメント間取引消去、営業利益▲90百万円は全社費用であります。

※26/3期3Qにおける調整額のうち、売上高▲33百万円はセグメント間取引消去、営業利益▲64百万円は全社費用であります。

※25/3期4Qにおける調整額のうち、売上高▲22百万円はセグメント間取引消去、営業利益▲83百万円は全社費用であります。

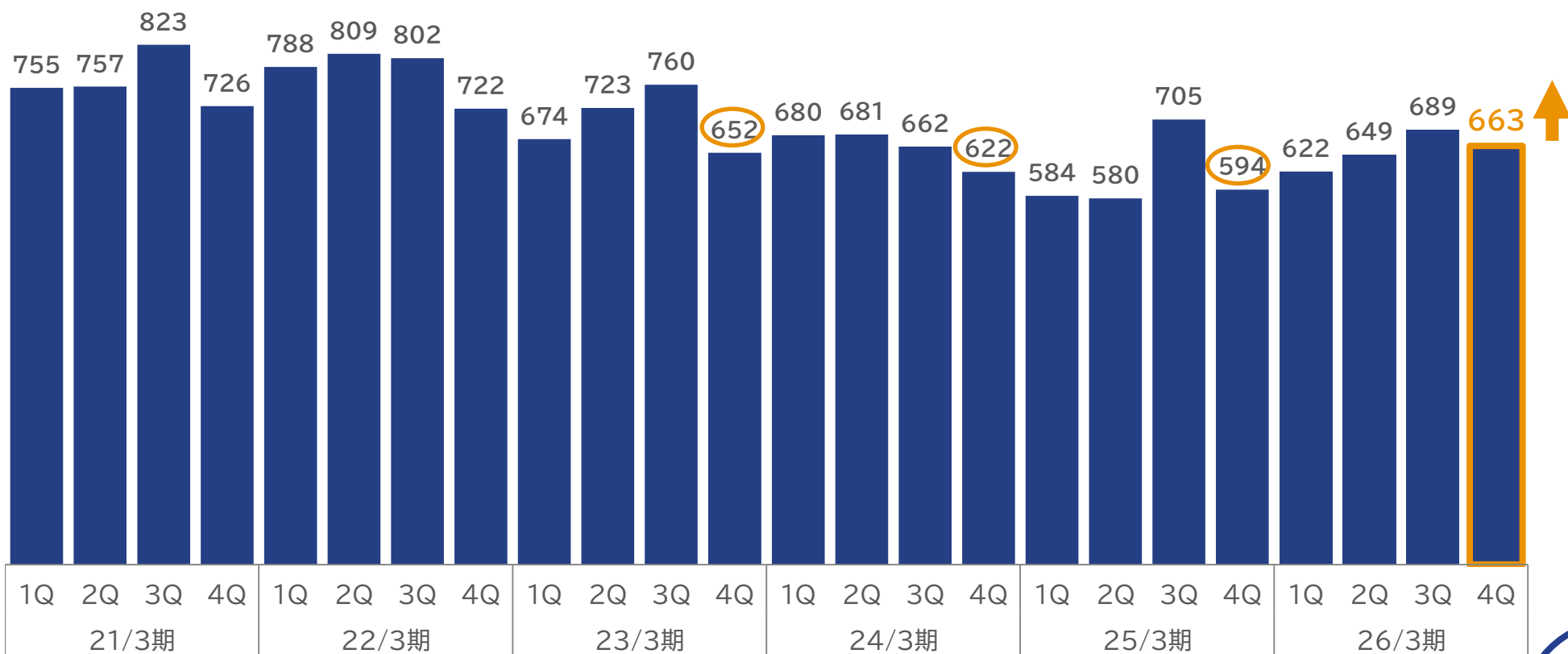
2026年3月期 第4四半期決算 要因分析(前年同期比)



四半期決算 売上推移

単位:百万円

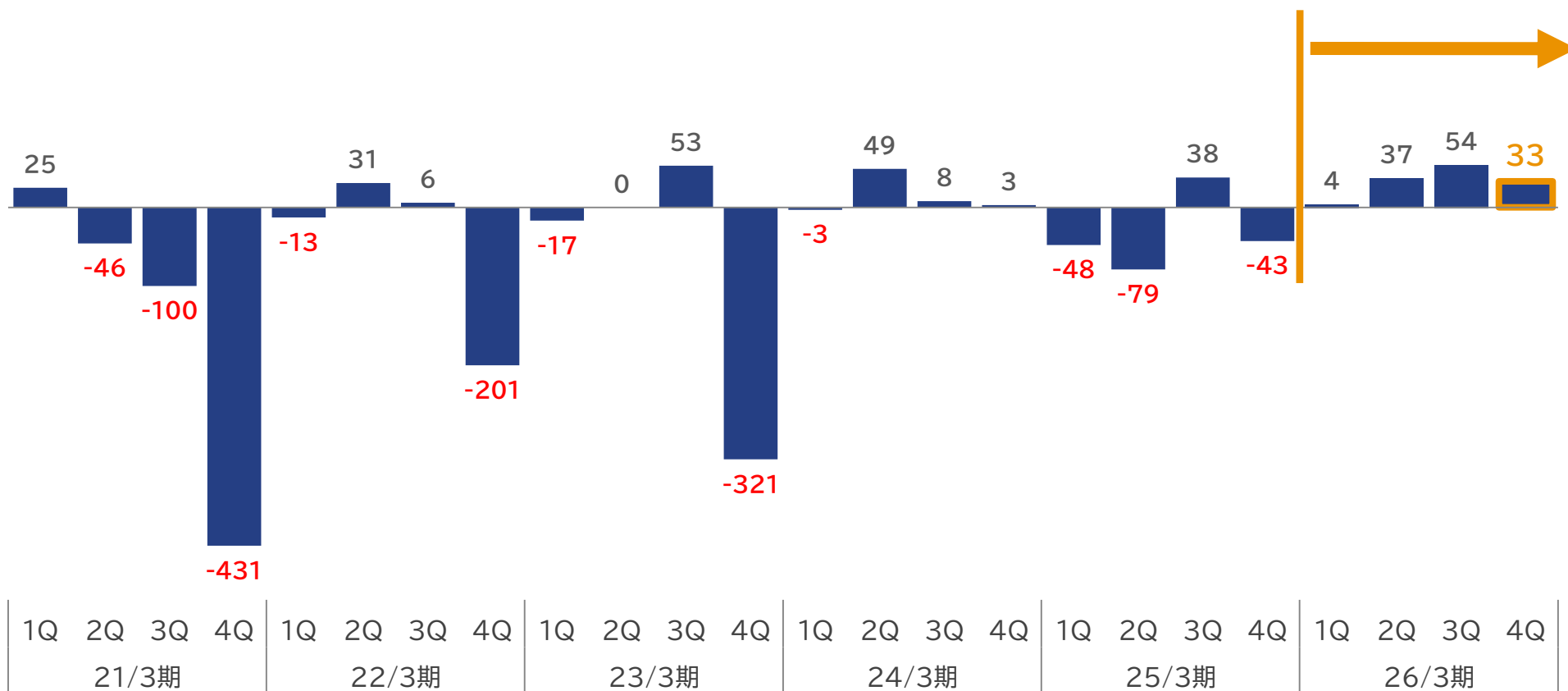
過去3期を上回る



四半期決算 営業利益推移

単位:百万円

6年ぶり全四半期とも黒字に



四半期決算 財務指標推移

	23/3月期				24/3月期				25/3月期				26/3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
現預金 (百万円)	1,038	967	1,010	975	835	776	751	781	750	707	774	758	609	534	492	546
商品 (百万円)	253	240	201	188	246	254	249	261	246	218	139	126	148	176	160	172
製品 (百万円)	119	119	136	66	49	88	89	68	81	52	54	41	50	75	90	92
減価償却費 (百万円)	61	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	59	59	59	44
有利子負債 (百万円)	4,459	4,391	4,324	4,256	4,188	4,121	4,053	3,986	3,918	3,850	3,783	3,715	3,648	3,580	3,513	3,445
自己資本比率 (%)	11.4	11.3	12.0	6.8	6.8	7.6	7.8	8.8	7.7	5.9	6.5	5.3	5.2	5.8	6.9	7.4

全社

26/3期見通し
(2.27修正後)



セグメント別

MFD事業

26/3期見通し
(2.27修正後)

売上高	2,024百万円	進捗率 99.7%	2,031百万円
営業利益	307百万円	進捗率 99.7%	309百万円

CID事業

売上高	234百万円	進捗率 99.6%	235百万円
営業利益	▲246百万円		▲257百万円

マーケティング事業

売上高	480百万円	進捗率 100.2%	480百万円
営業利益	363百万円	進捗率 100.4%	362百万円

0%

50%

100%

1 | 2026年3月期 決算概要

2 | 2027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 | ESG・SDGs

7 | ファン株主2万人構想

全社

	27/3期上期 (百万円)	27/3期 (百万円)	26/3期上期 (百万円)	YoY (%)	26/3期 (百万円)	YoY (%)
売上高	1,405	3,027	1,271	110.5	2,624	115.4
営業利益又は 営業損失(△)	47	187	42	111.5	131	142.8
経常利益又は 経常損失(△)	16	127	14	115.2	74	171.0
当期純利益又は 当期純損失(△)	15	125	13	115.0	72	172.5

	27/3期 (百万円)	26/3期 (百万円)
年間配当金額	0円0銭	0円0銭

セグメント別

		27/3期上期 (百万円)	27/3期 (百万円)	26/3期上期 (百万円)	YoY (%)	26/3期 (百万円)	YoY (%)
MFD 事業	売上高	1,054	2,255	1,003	105.1	2,024	111.4
	営業利益	134	353	157	85.0	307	114.9
CID 事業	売上高	119	270	117	101.5	234	115.3
	営業利益	▲144	▲289	▲130	-	▲246	-
マーケ ティング 事業	売上高	271	580	205	131.6	480	120.6
	営業利益	196	420	153	127.8	363	115.7
調整額	売上高	▲39	▲78	▲54	-	▲115	-
	営業利益	▲138	▲297	▲138	-	▲293	-

1 | 2026年3月期 決算概要

2 | 2027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 | ESG・SDGs

7 | ファン株主2万人構想

ビジネスの強み



紹介NWで顧客を獲得

全国約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
顧客獲得が実現

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。

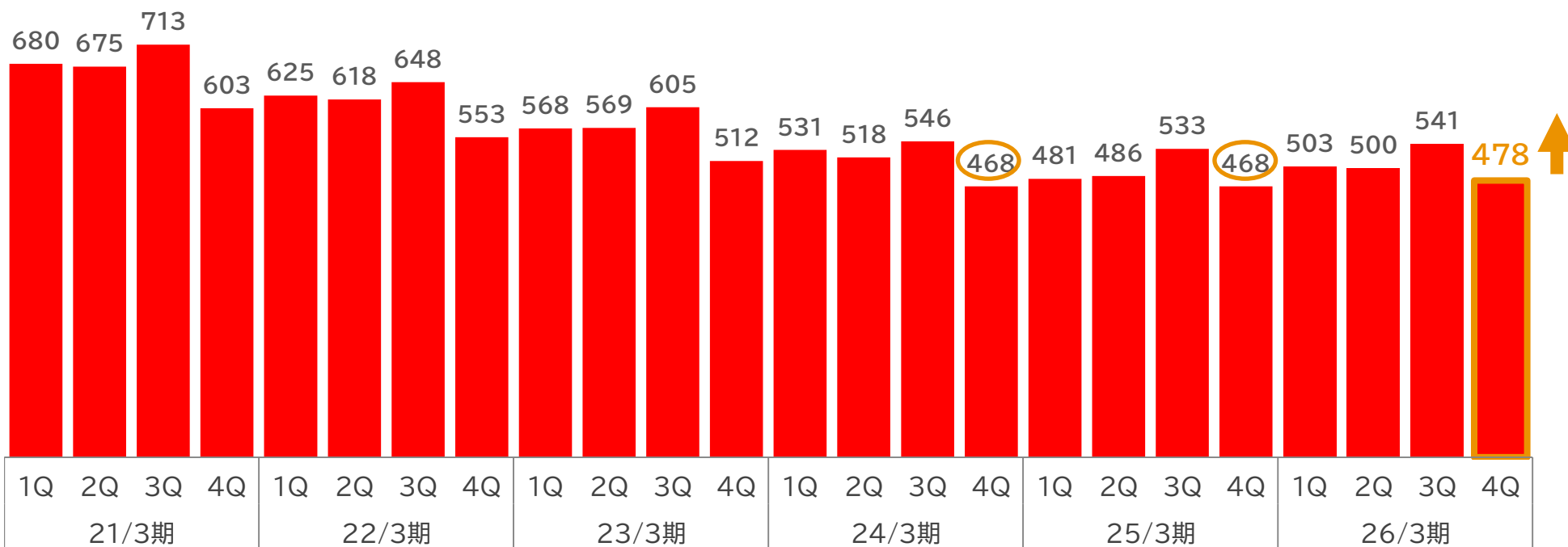
血糖値・中性脂肪・コレステロール・尿酸値・
クレアチニン等、圧倒的な数値改善ノウハウが
あります。



売上高 四半期推移

単位:百万円

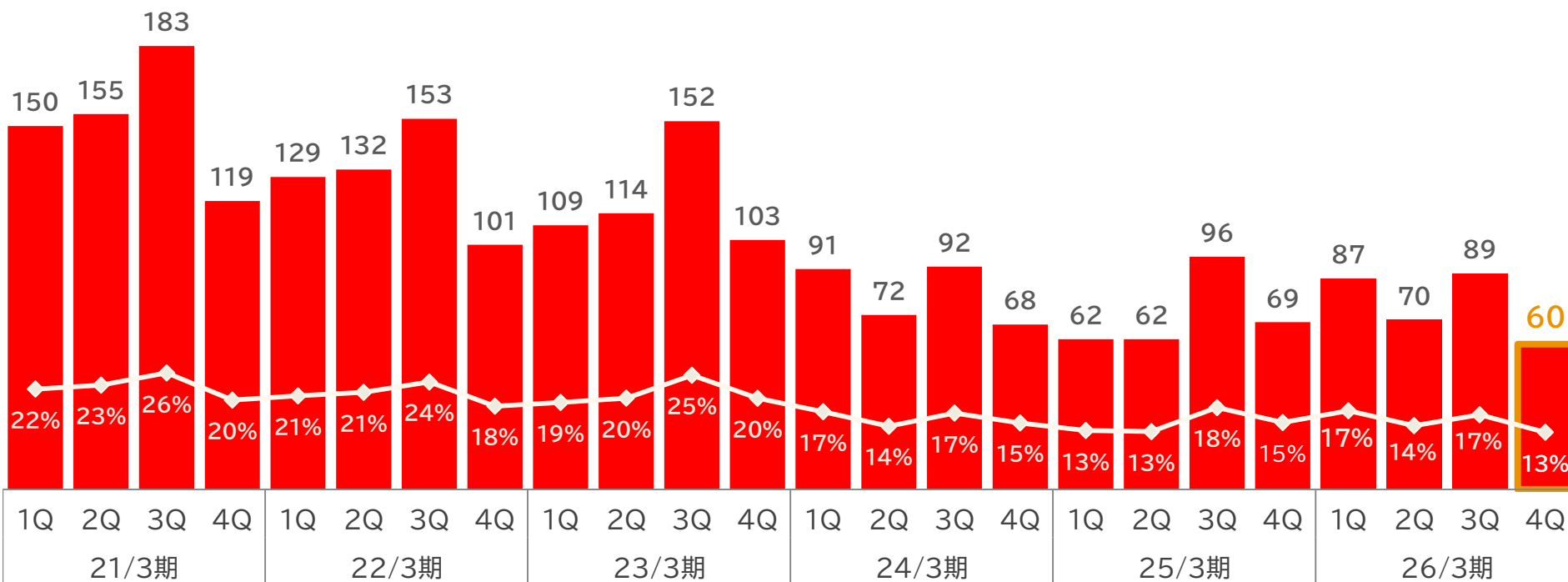
過去2期を上回る



営業利益 四半期推移

単位:百万円

■ 営業利益
◆ 営業利益率

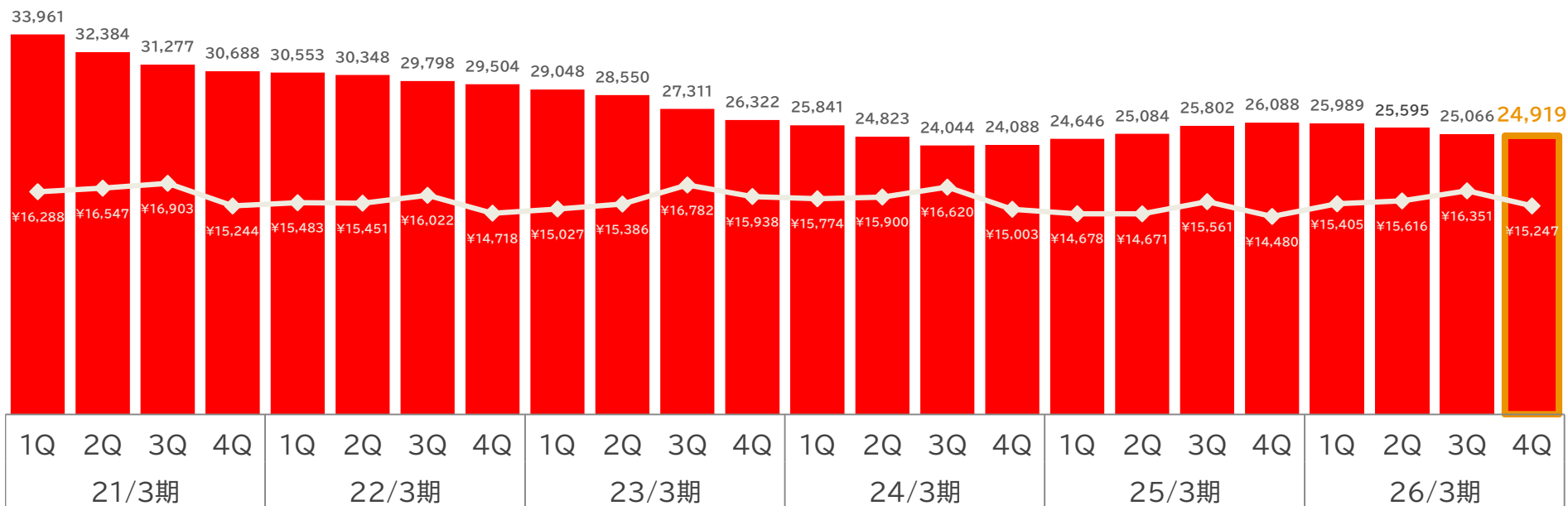


アクティブ/ARPU

単位:人

■ アクティブ会員数

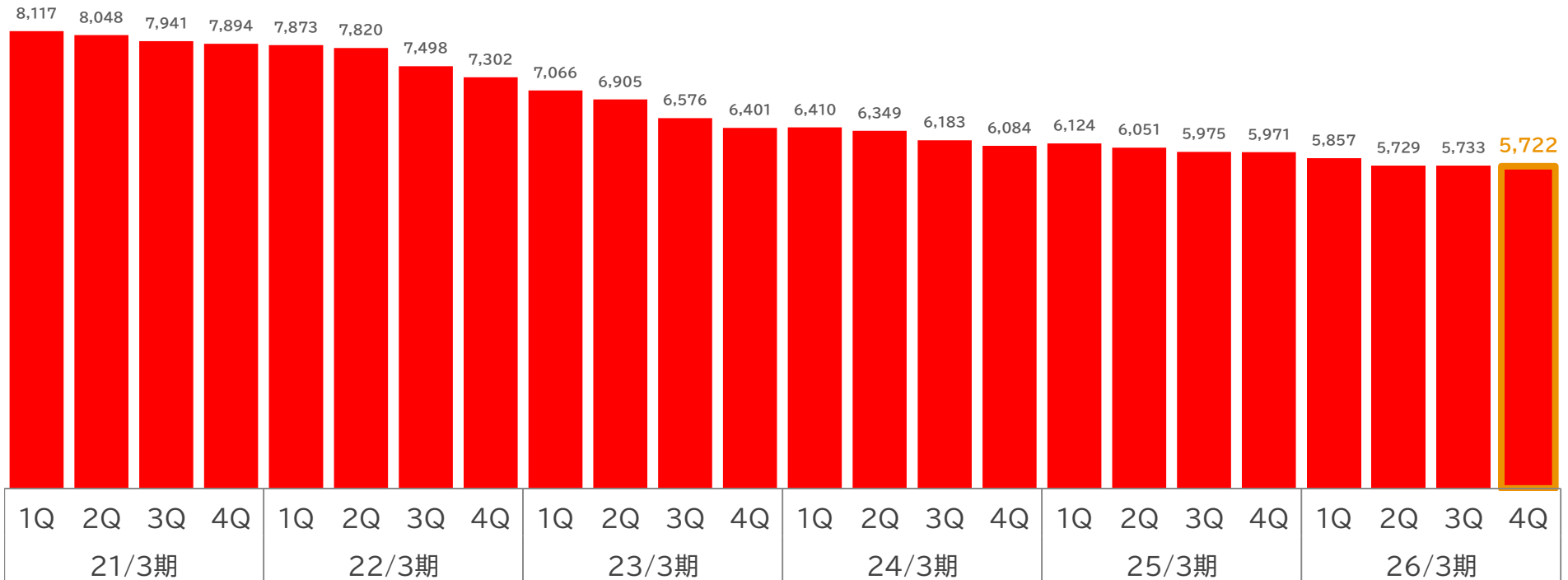
◆ 月間ARPU



※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)

「栄養士直筆」応援メッセージ付きmealtimeマグカップが好評

「あなたから買いたい」というファン化の実現と
リピート率向上に繋がる施策として、マグカップの販売を開始

73-g01 マグカップ

エネルギーな
ミールタイムレッド!
健康運アップアイテムです!



2,200円
(税込2,420円)

容量: 350ml
サイズ: 直径80×高さ95mm
材質: 陶磁器

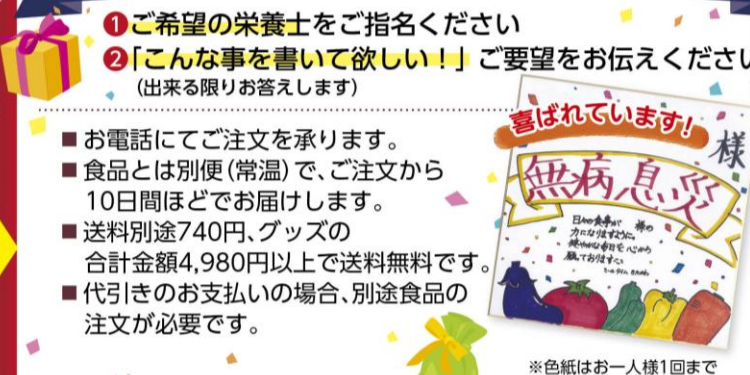
栄養士直筆 応援メッセージをプレゼント! 無料

①ご希望の栄養士をご指名ください
②「こんな事を書いて欲しい!」ご要望をお伝えください
(出来る限りお答えします)

- お電話にてご注文を承ります。
- 食品とは別便(常温)で、ご注文から10日間ほどでお届けします。
- 送料別途740円、グッズの合計金額4,980円以上で送料無料です。
- 代引きのお支払いの場合、別途食品の注文が必要です。

※色紙はお客様1回まで


プレゼント



喜ばれています! 様

無病息災

日頃より 貴方の健康に 感謝の気持ちを込めてお贈ります。 14 011 0000



顔やプロフィールが見えることで、お客様の安心感や共感が生み出され、ミールタイム購入の心理的ハードルを下げています。

『ミールタイム』価格改定の実施

2026年6月1日(月)より、一部商品の価格を改定

対象商品区分		値上げ率
ヘルシー食	おかず	3.4%
	多めおかず	3.0%
	麺類	3.9%
低たんぱく食	おかず	3.4%
	麺類	3.9%
パワーアップ食	ごはん付	2.7%
やわらか食	おかず	3.3%

1 | 2026年3月期 決算概要

2 | 2027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 | ESG・SDGs

7 | ファン株主2万人構想

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。



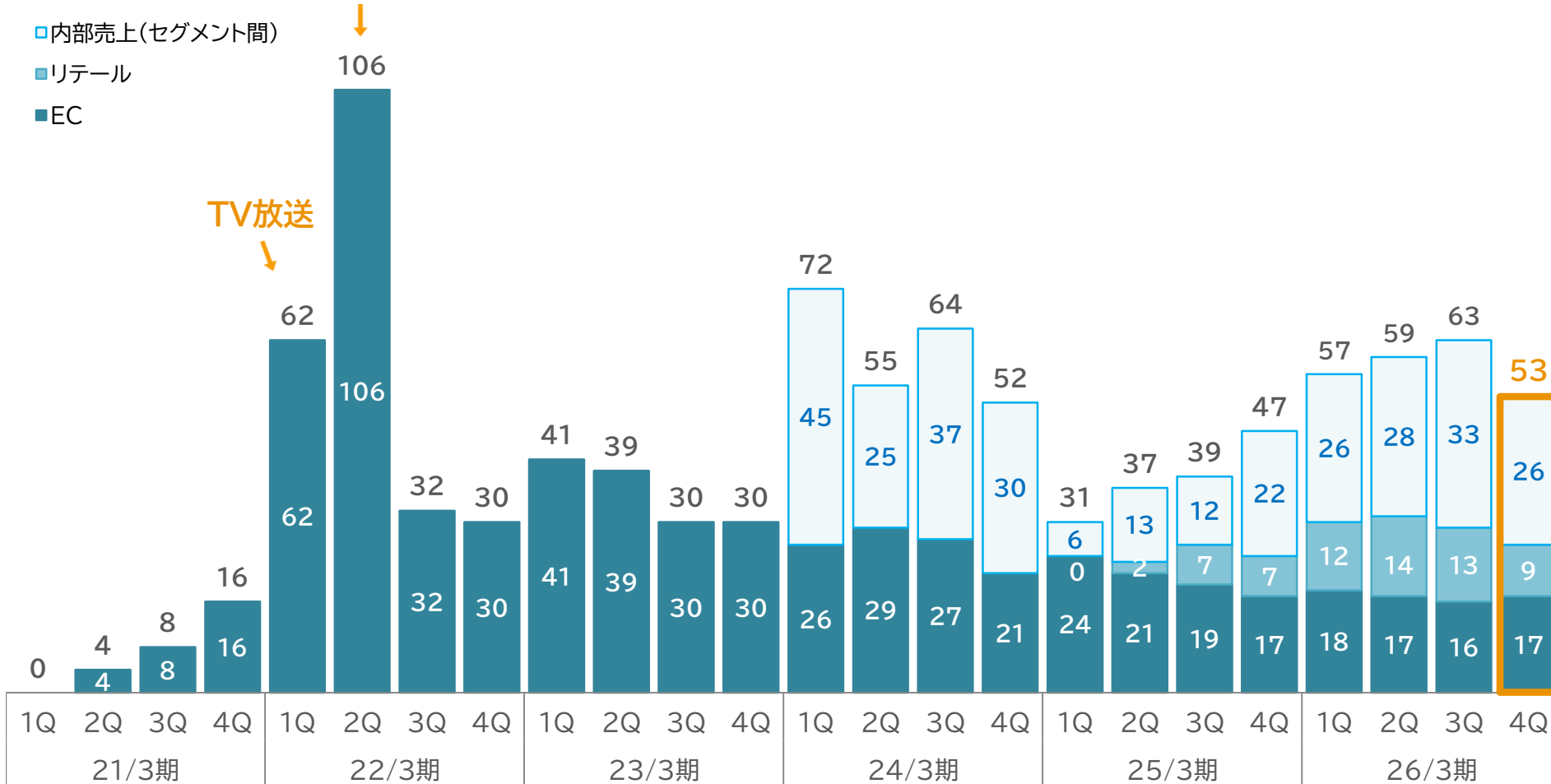
売上高 四半期推移

単位:百万円

- 内部売上(セグメント間)
- リテール
- EC

プロモーション

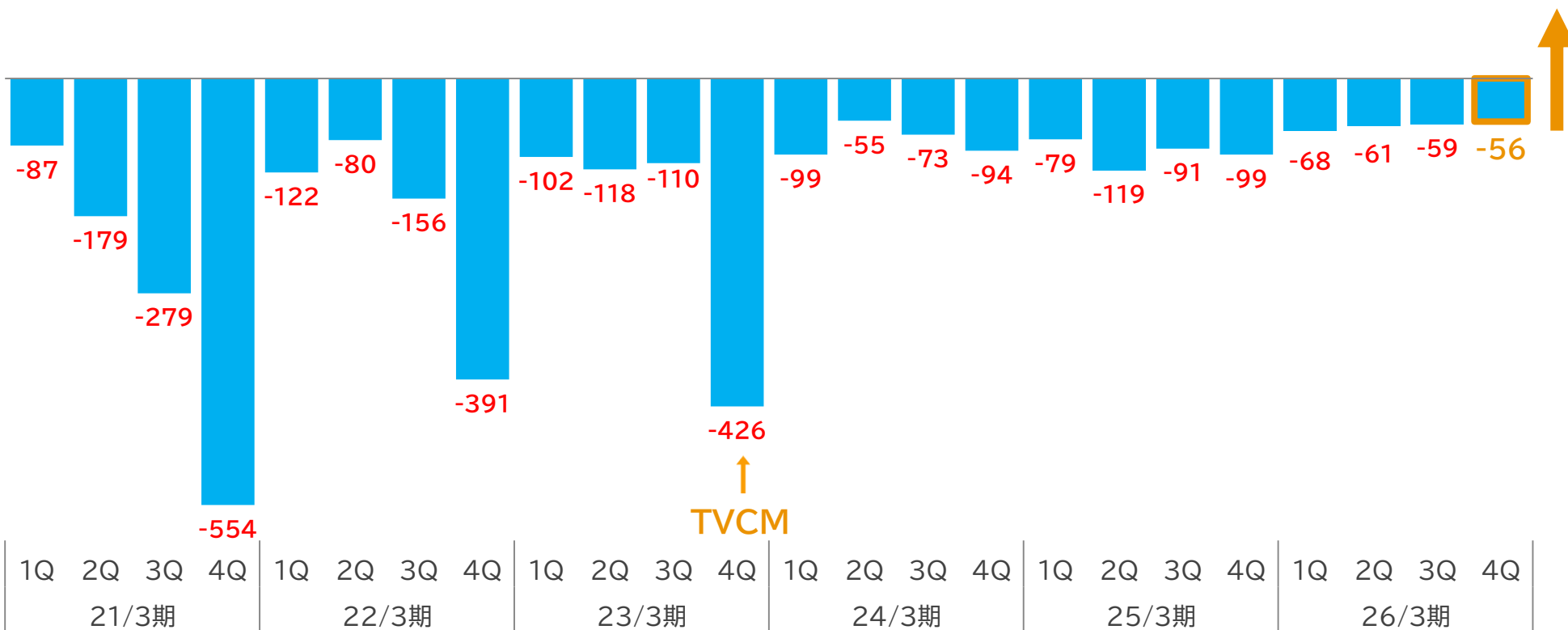
TV放送



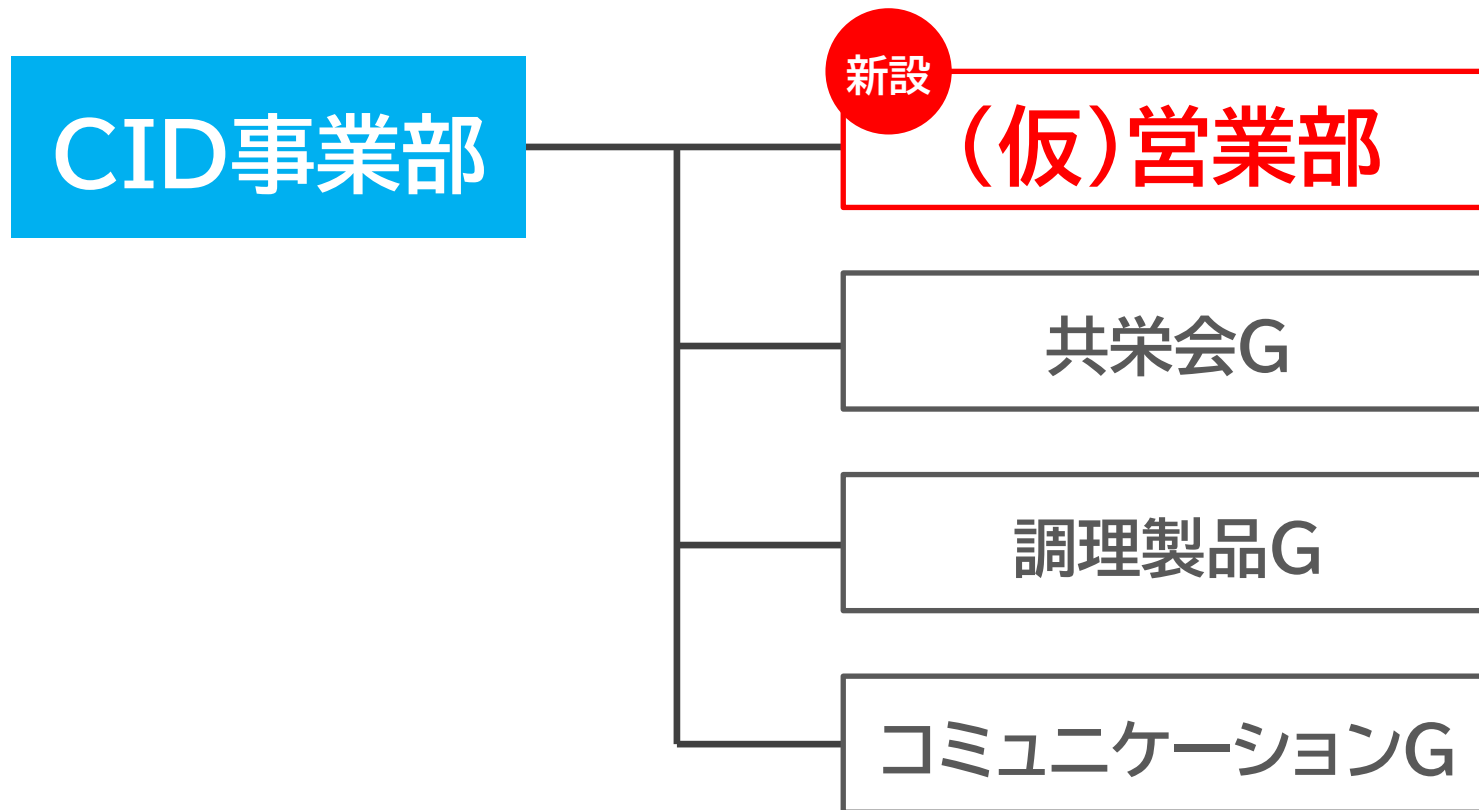
営業利益 四半期推移

単位:百万円

プラス浮上を目指す



CID事業部 リテールチャンネル営業部門 6/1立ち上げ



国産ハイブランド冷食のブランド価値向上を図り、
小売店の新規開拓や商品開発を推進します。

新商品「超カレー 白米&玄米」 発売準備中

「超カレー」シリーズに「白米&玄米」タイプが新登場

新発売



1食(580g)当たり
 エネルギー : 907kcal / たんぱく質 : 33.2g
 脂質 : 27.2g / 炭水化物 : 129.0g
 糖質 : 121.0g / 食物繊維 : 8.0g / 食塩相当量 : 3.6g

999円
 (税抜)



1食(600g)当たり
 エネルギー : 929kcal / たんぱく質 : 33.5g
 脂質 : 28.0g / 炭水化物 : 132.5g
 糖質 : 125.5g / 食物繊維 : 7.0g / 食塩相当量 : 3.8g

999円
 (税抜)

SNSで魅力を発信

国産ハイブランド冷食
ブランドの確立

広告費を掛けていないため、
その分良い食材を使用できる

-70℃で瞬間凍結(特許技術)
されているため旨み・美味しさが
閉じ込められている

国産食材
100%である

食品添加物82種類が
不使用である

工場でありながら、
レストランと同じように製造
するため手作り感がある

生産者が特定されて
いるため安心感がある

人気のカレーは
既製品のカレールーではなく
スパイスから作っている

インジェクションで
脂を注入していない

成型肉や結着剤を
使用していない

素材を活かすため
1℃単位の加熱コントロール
(特許技術)をしている

1 | 2026年3月期 決算概要

2 | 2027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

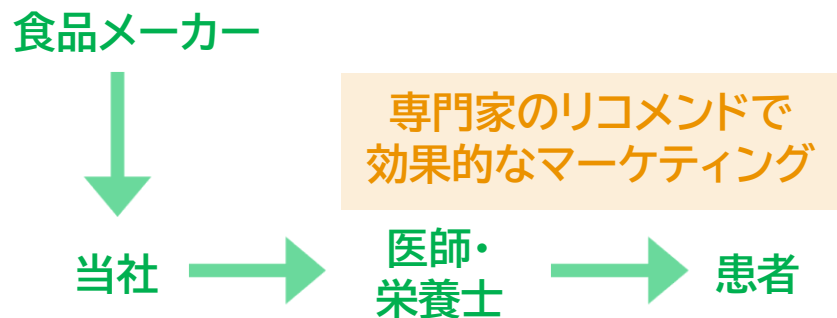
6 | ESG・SDGs

7 | ファン株主2万人構想

ビジネスの強み

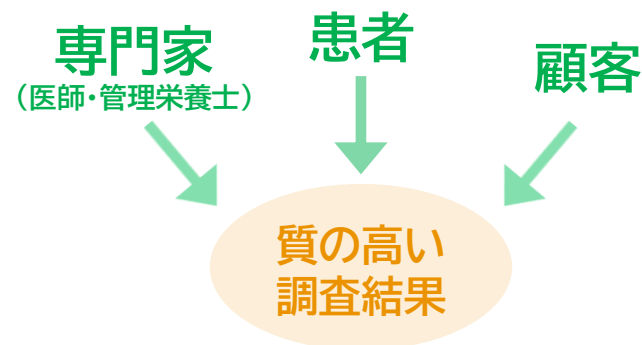
唯一無二の
医療機関ネットワーク

約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mend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

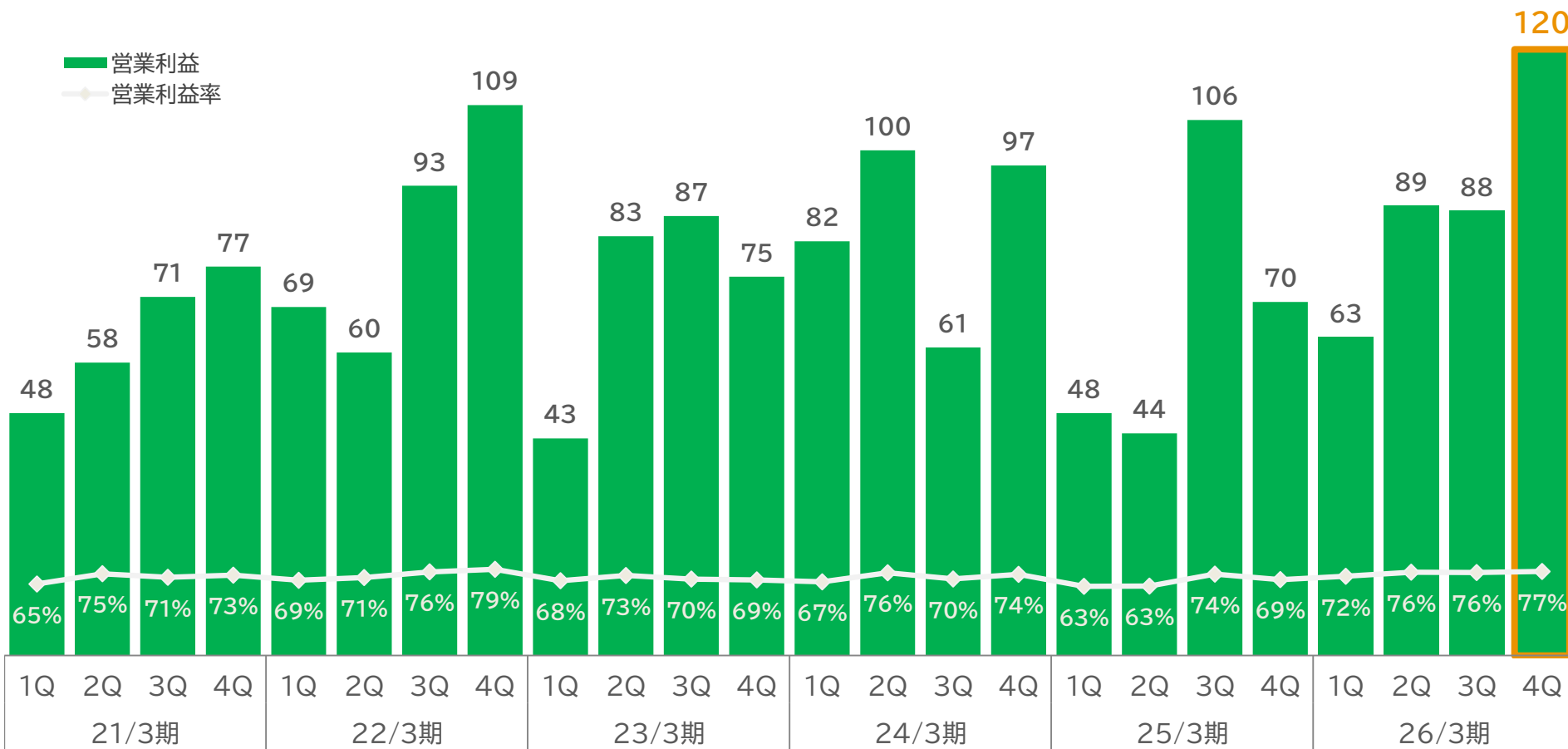
専門家(医師・管理栄養士)・患者・顧客に対して調査や分析を行うことで、最適な提案が可能となります。



営業利益 四半期推移

過去最高のQ利益

単位:百万円



1 | 2026年3月期 決算概要

2 | 2027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 | ESG・SDGs

7 | ファン株主2万人構想

人的資本経営

	項目	SDGs	27/3期	26/3期		評価	25/3期
			目標	目標	実績		実績
1	9連休以上取得率※	 	100%	100%	100%	○	100%
2	有給取得率	 	75%以上	90%	64.5%	×	97.5%
3	月間平均所定外労働時間	 	18時間以下	18時間以下	21.3時間	×	16.5時間
4	女性管理職率	 	60%以上	65%以上	75.0%	○	72.7%
5	時短勤務制度を活用する社員数	 	9名以上	9名以上	11名	○	11名
6	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	12回	12回	○	12回
7	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	5回	5回	○	5回
8	栄養学科の学生向け就職セミナー 「栄養士が未来を切り拓く」の開催	  	1回	1回	1回	○	1回

※ 2025年6月1日までに入社した社員が対象

1 | 2026年3月期 決算概要

2 | 2027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 | ESG・SDGs

7 | ファン株主2万人構想

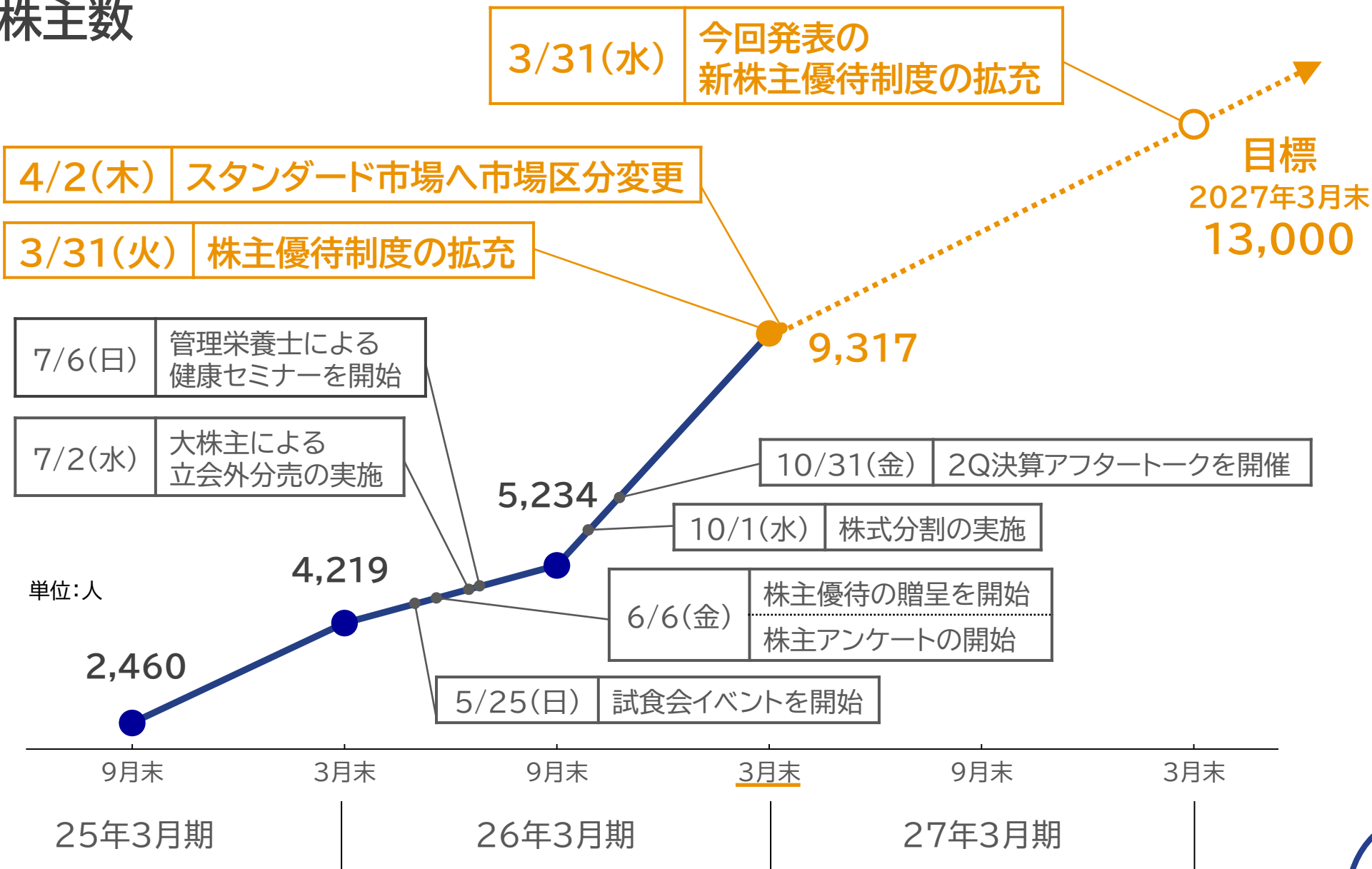
株主優待制度の拡充

食事宅配ビジネスの成長を後押しいただける存在であるファン株主様を増加させ、当社商品・サービスの利用や知名度向上を図ります。

■新株主優待制度

現行		株式分割後	
保有株式数	優待内容	保有株式数	優待内容
100株以上	お食事クーポン3,000円分	100株以上	お食事クーポン5,000円分
500株以上	お食事クーポン7,000円分	500株以上	お食事クーポン8,000円分
1,000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12,000円分
2,000株以上	お食事クーポン15,000円分	10,000株以上	お食事クーポン20,000円分

株主数



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

