

FUNDELY

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社ファンデリー

2021年12月27日（月）

東証マザーズ 3137

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 事業環境
4. 成長戦略
5. リスク情報

| | |
|--------------|---|
| <p>企業名</p> | <p>株式会社ファンデリー</p> <p>社名由来 FUN 《面白さ・楽しさ・感動》 DELIVERY 《お届けする》</p> |
| <p>本社所在地</p> | <p>東京都北区赤羽2-51-3 NS3ビル3F</p> |
| <p>代表者</p> | <p>代表取締役 阿部 公祐</p> |
| <p>設立</p> | <p>2000年9月25日</p> |
| <p>従業員数</p> | <p>65名(2021年3月末現在) ※パート社員除く</p> |
| <p>事業内容</p> | <p>M F D (Medical Food Delivery) 事業 健康食宅配サービス『ミールタイム』の運営等</p> <p>C I D (Cooking Immediately Delivery) 事業 冷凍食品『旬をすぐに』の製造小売</p> <p>マーケティング事業 企業向けマーケティング支援サービス</p> |

ビジョン

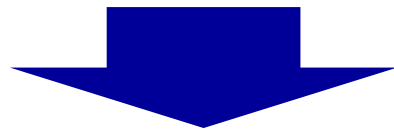
一人でも多くのお客様に健康で楽しい食生活を提案し、豊かな未来社会に貢献します

経営理念

お客様の健康を心から願う企業であり続けます

行動指針

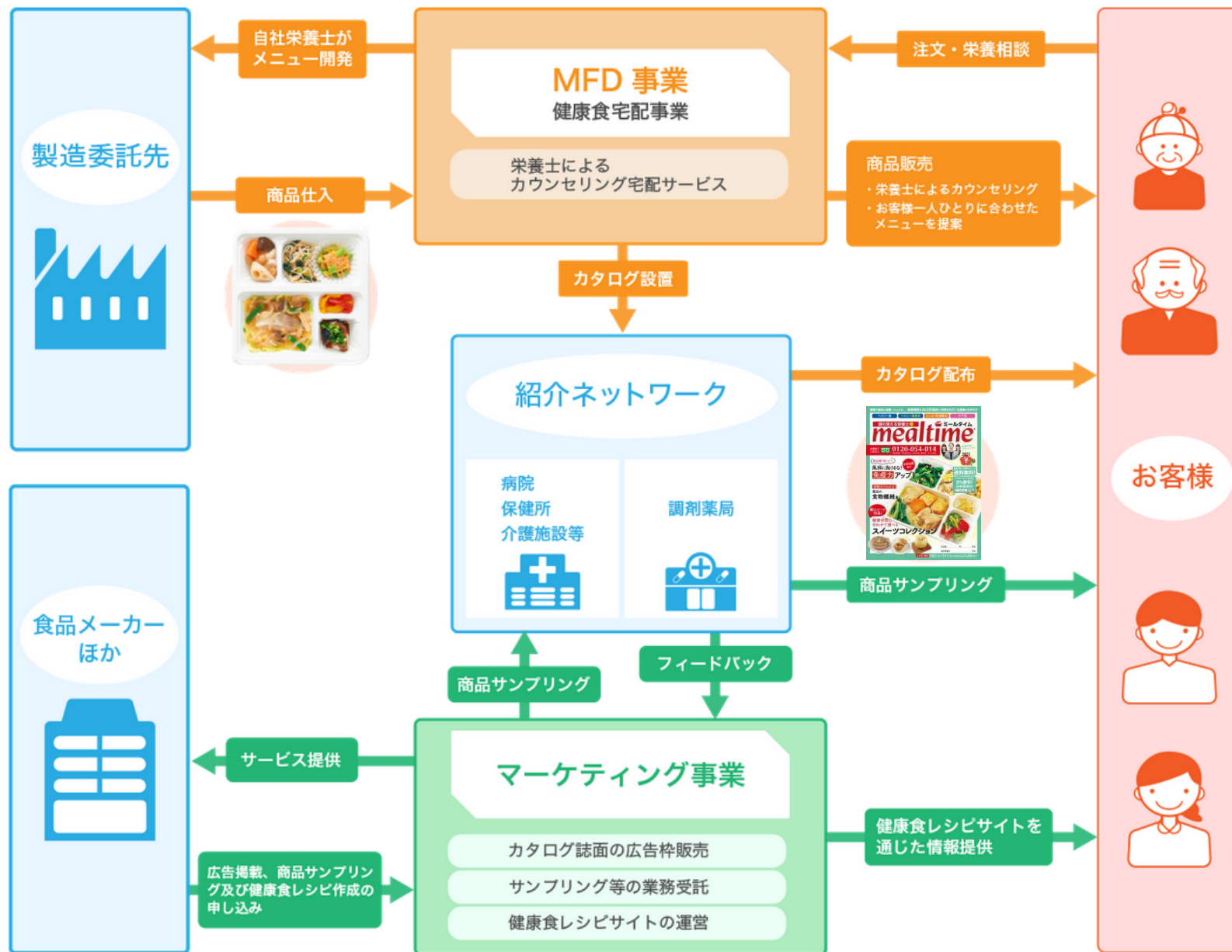
1. チャレンジすることを尊重しよう
1. 明るく風通しの良い社風をつくろう
1. 高い倫理観を持って良識ある行動をとろう

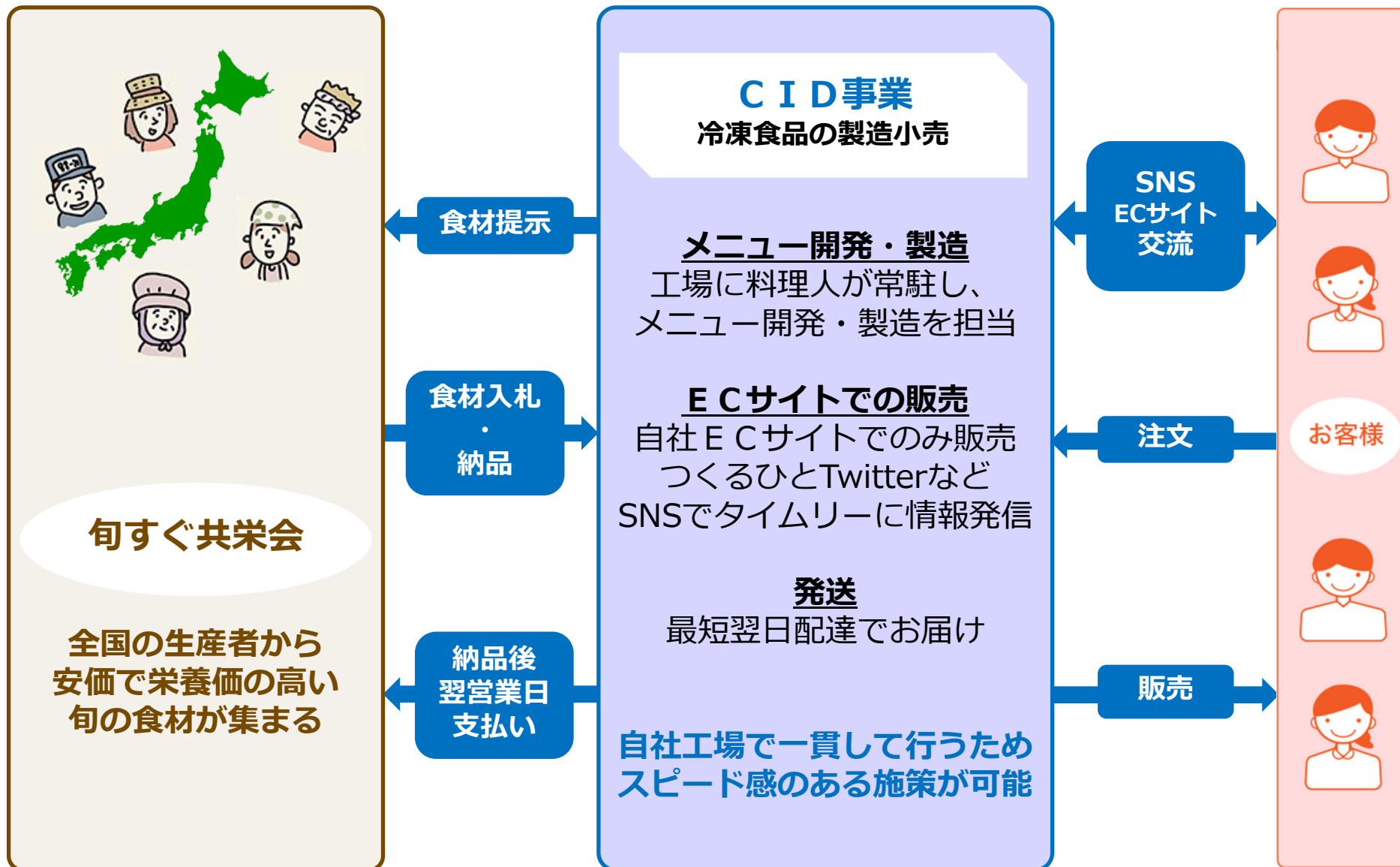


「一食二医社会」の実現

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 事業環境
4. 成長戦略
5. リスク情報

ビジネスモデル（MFD事業・マーケティング事業）





顧客や医療機関栄養士の声を参考に、当社栄養士がメニュー開発
年4回カタログ発行し、飽きのこないよう工夫

ヘルシー食

エネルギー300kcal未満、塩分2.0g未満
糖尿病・脂質異常症・高血圧・
痛風の方向け、メタボ対策、ダイエット

ヘルシー食多め

内容量300g以上、塩分2.0g未満
糖尿病・脂質異常症・高血圧・
痛風の方向け、メタボ対策、ダイエット

たんぱく質調整食

たんぱく質10g未満、塩分2.0g未満
腎臓病・糖尿病性腎症・透析の方向け

ケア食

エネルギー500kcal未満、塩分2.0g未満
咀嚼・嚥下困難な方向け

当社独自の定期コース『栄養士おまかせ定期便』は
検査結果の推移や生活スタイルによって、担当栄養士が食事を選んでお届け

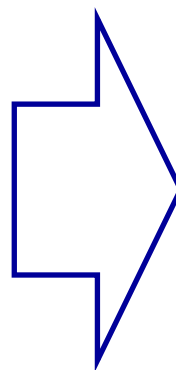
栄養士おまかせ定期便

数値改善を
目指すなら!



担当栄養士の
サポート

毎週または
隔週にお届け



食事療法を
ラクに継続

数値改善
目標達成

生産者を特定した国産食材を100%使用し、ほぼ毎日新メニューを販売
当社の料理人が開発・製造に携わり、レストランと同じように調理

旬すぐ

主菜・副菜・スープ類・
カレー・ご飯もの・
スイーツなどの一品もの

旬すぐBOX

40品目以上の食材を使用、
6～9種類のおかずやスイーツが
1個で楽しめるBOX

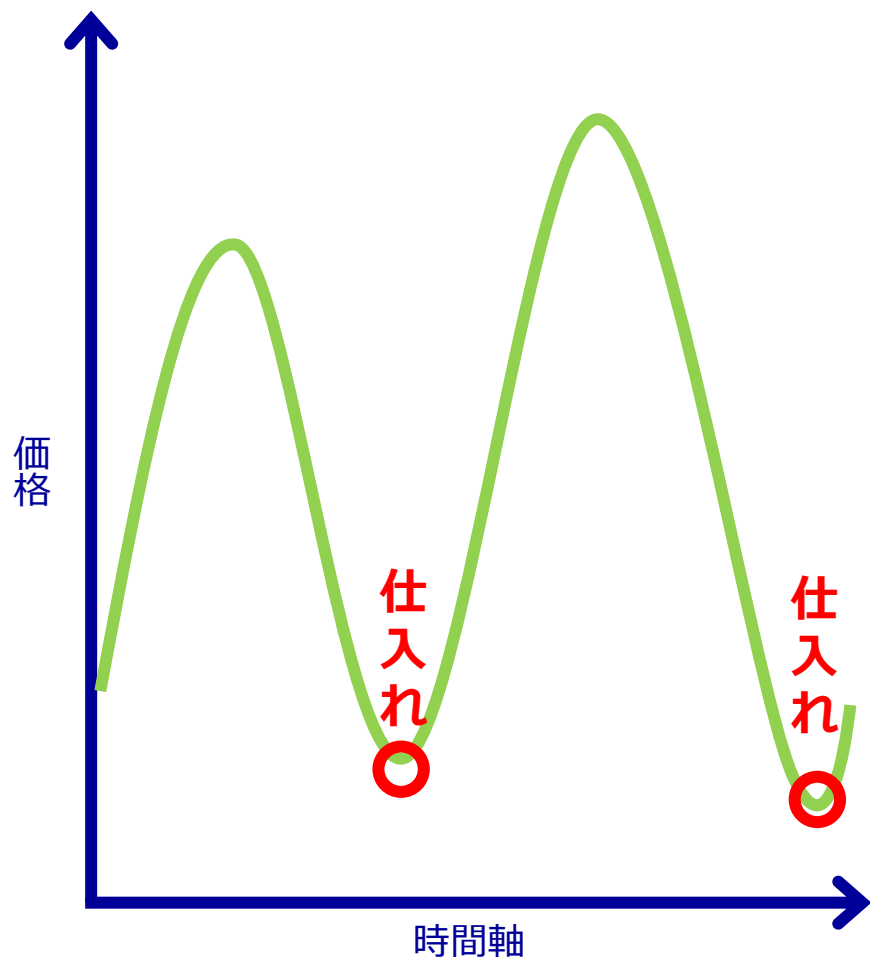
旬すぐご飯

単一農家から仕入れた
特Aランクのお米のみ使用、
炊き立ての香りが感じられるご飯

親子でいっしょ

40品目以上の食材を使用、
1～2歳・3～4歳用の2種類で
パパママと一緒に食べられるBOX

「旬すぐ共栄会」を通して、全国の生産者と直接コミュニケーションを取り、
食材の収穫量が多く価格が下がる旬の時にのみ仕入れる



生産者メリット

販売先がなかった食材を
廃棄しなくて済む

食材をすぐに現金化できる
(納品後、翌営業日に振込)

食材へのこだわりなどを
PRしてもらえる

当社メリット

フードロス削減や
自給率向上に貢献できる

生産者の顔の見える
安心安全な食材が仕入れられる

食材を安価に仕入れられ
顧客へ還元できる

MFD事業の紹介ネットワークを通じて、
主に健康関連や食品メーカーの広告・マーケティング支援を展開

カタログ誌面の広告枠販売

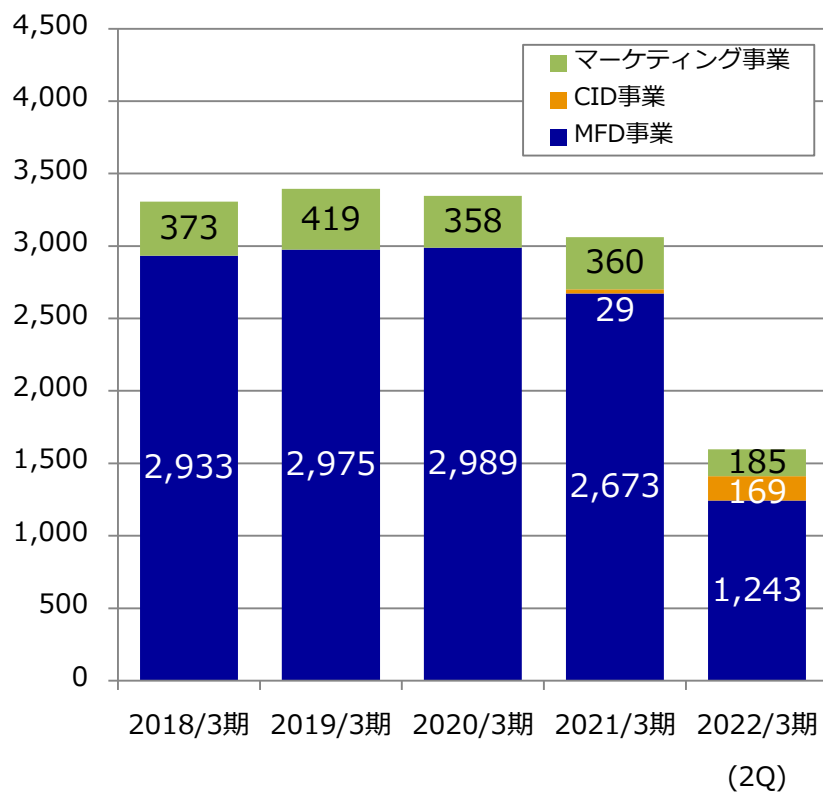
サンプリング等による業務受託

メディア運営

売上高の約8割は主力のMFD事業
2021年3月期に開始したCID事業は減価償却が影響し、現状は損失

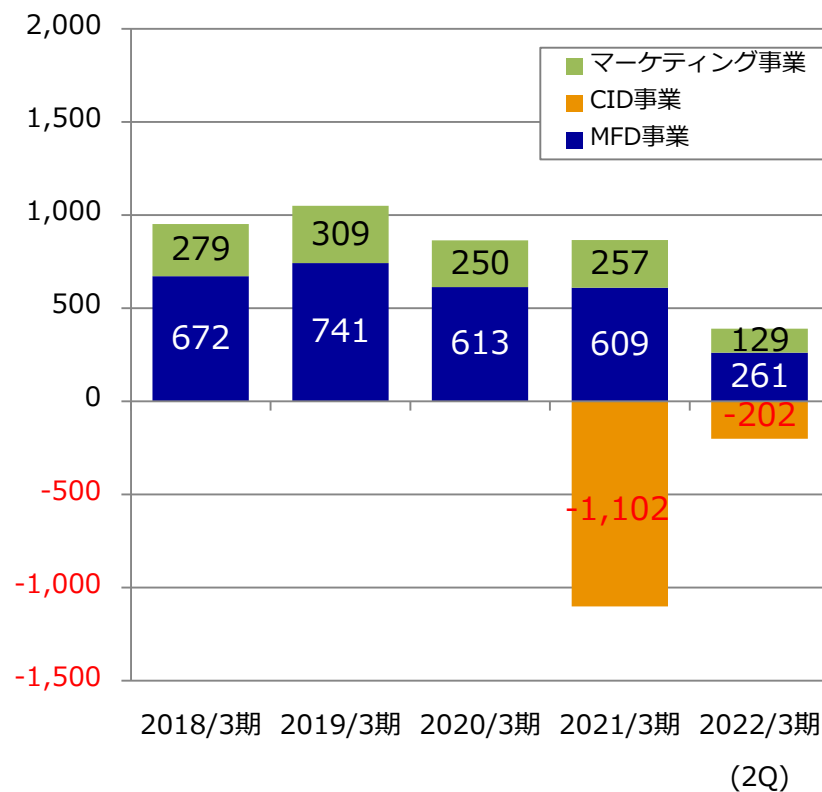
売上高

(単位：百万円)



営業損益

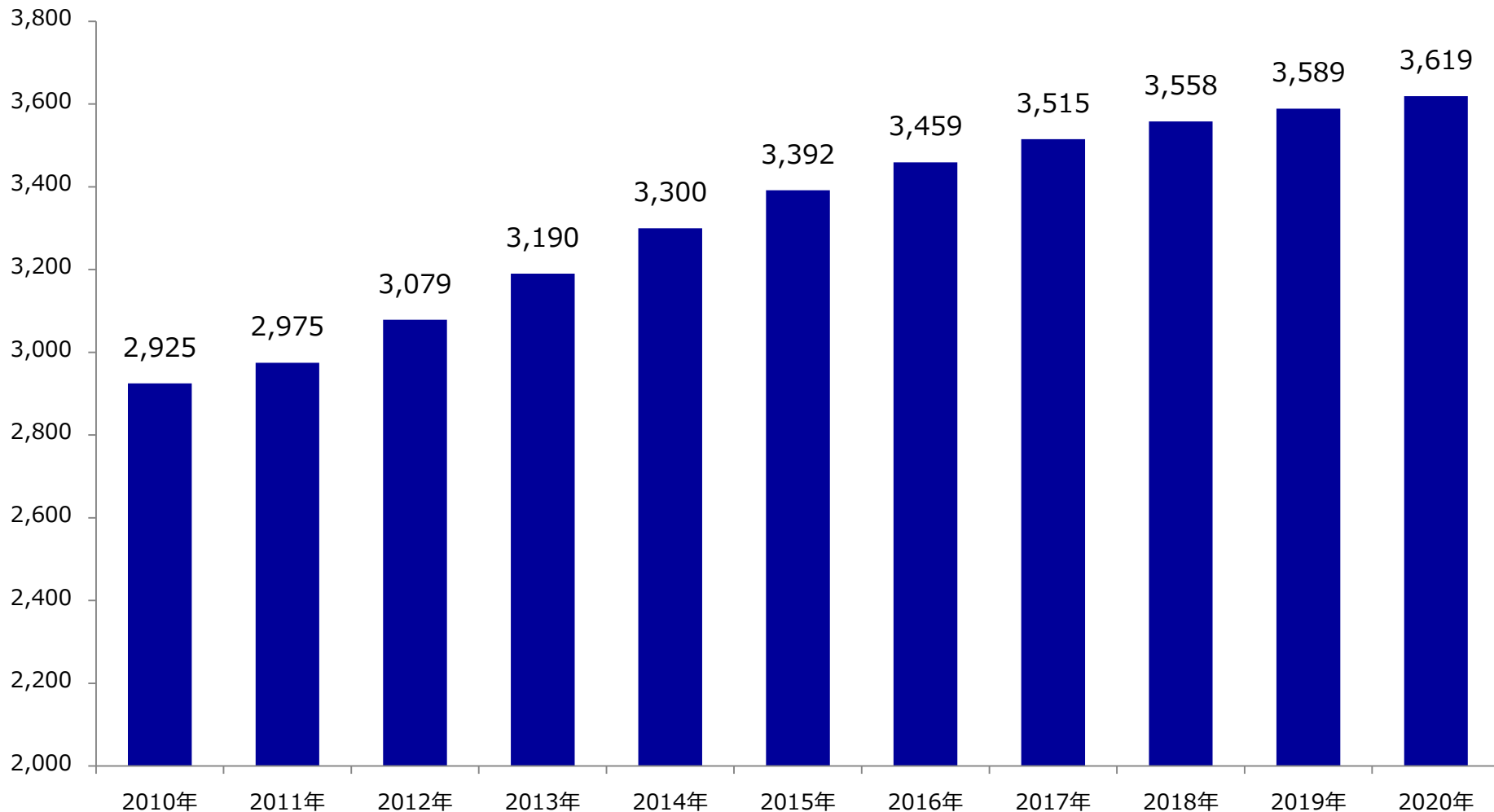
(単位：百万円)



1. 会社概要
2. 事業内容
- 3. 事業環境**
4. 成長戦略
5. リスク情報

高齢者（65歳以上）人口

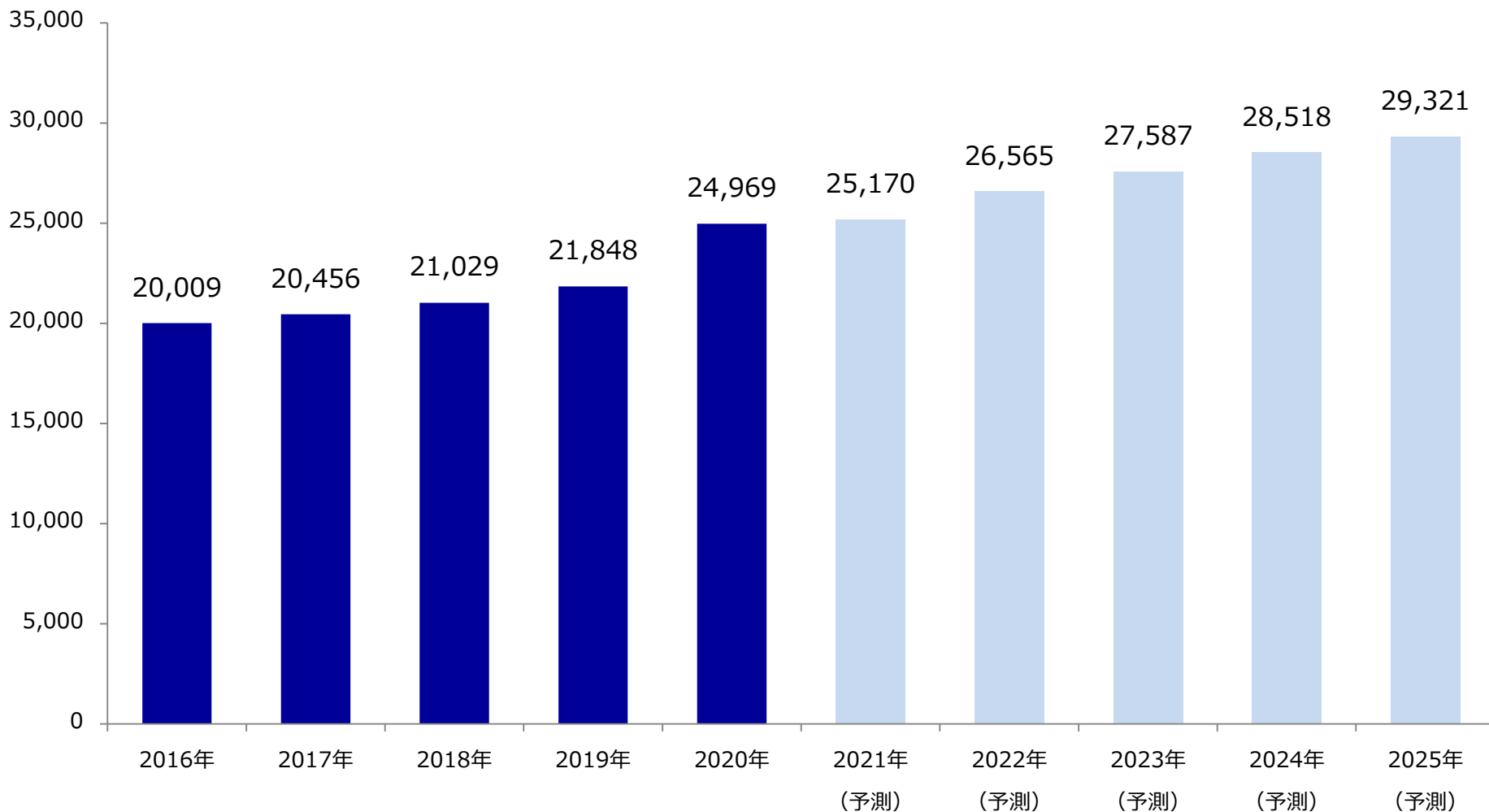
(単位：万人)



出典：内閣府「高齢社会白書」

食品宅配市場規模

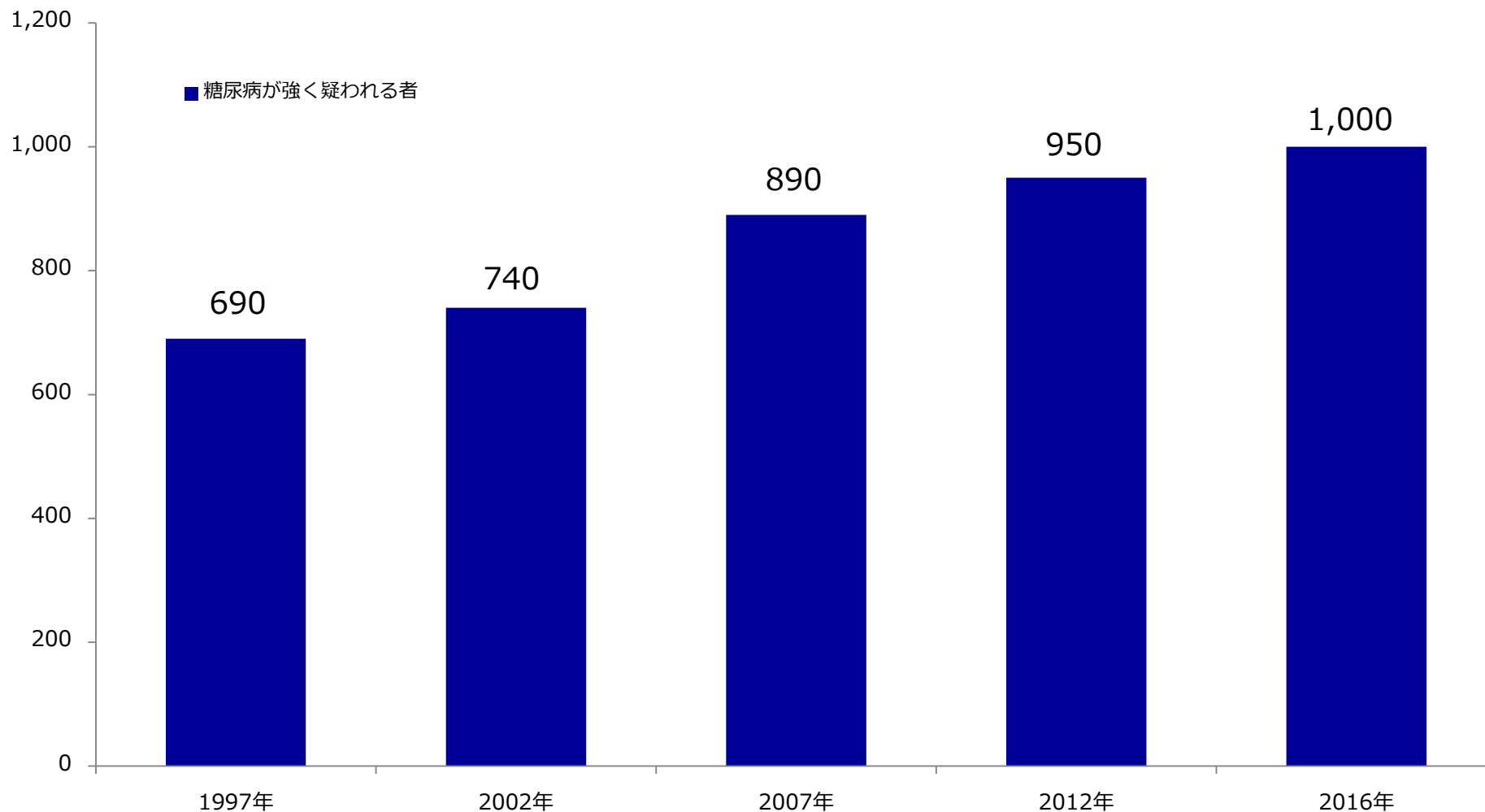
(単位：億円)



出典：矢野経済研究所「食品宅配市場に関する調査結果 2021」

糖尿病患者の推計人数

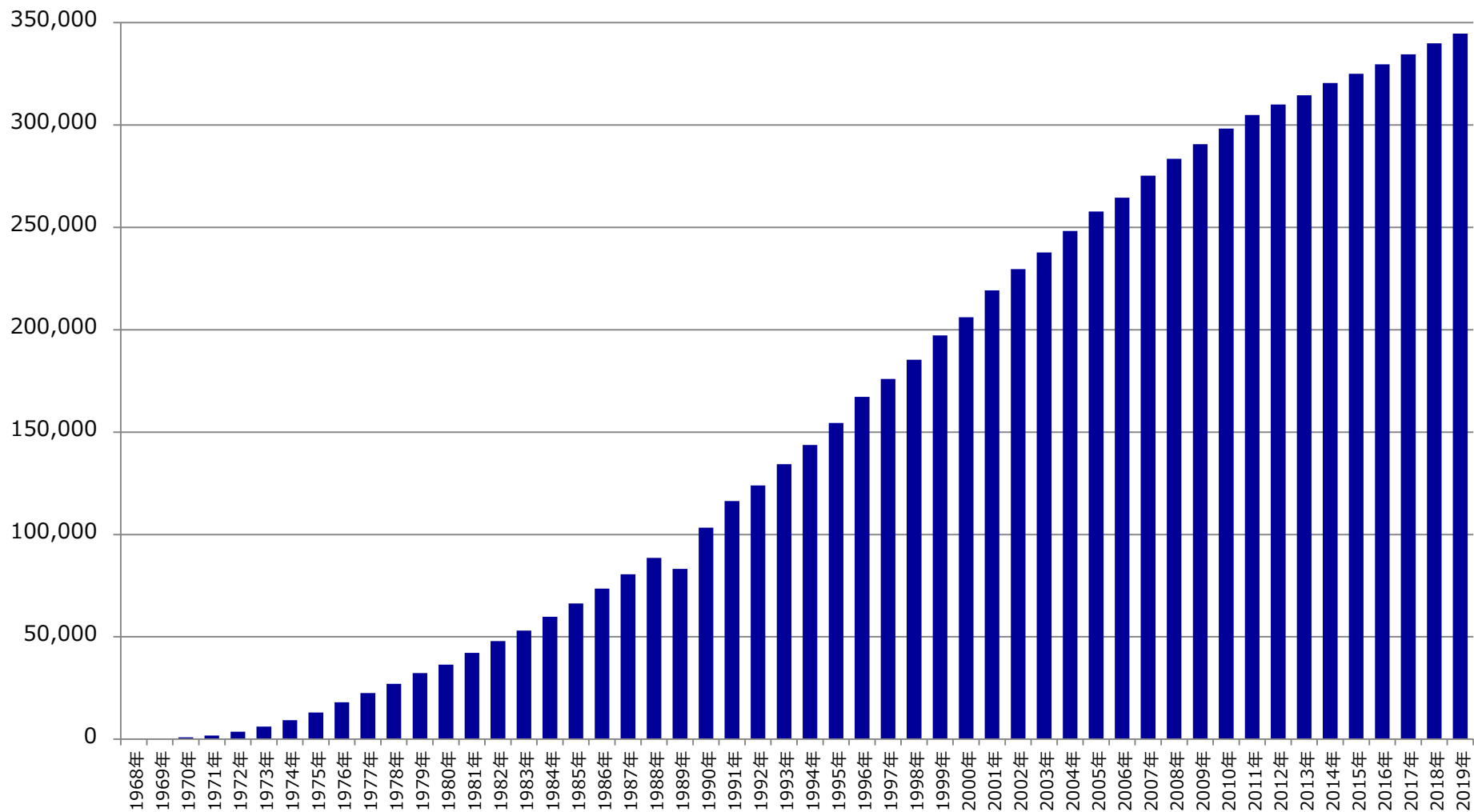
(単位：万人)



出典：厚生労働省「平成28年 国民健康・栄養調査」

慢性透析患者数

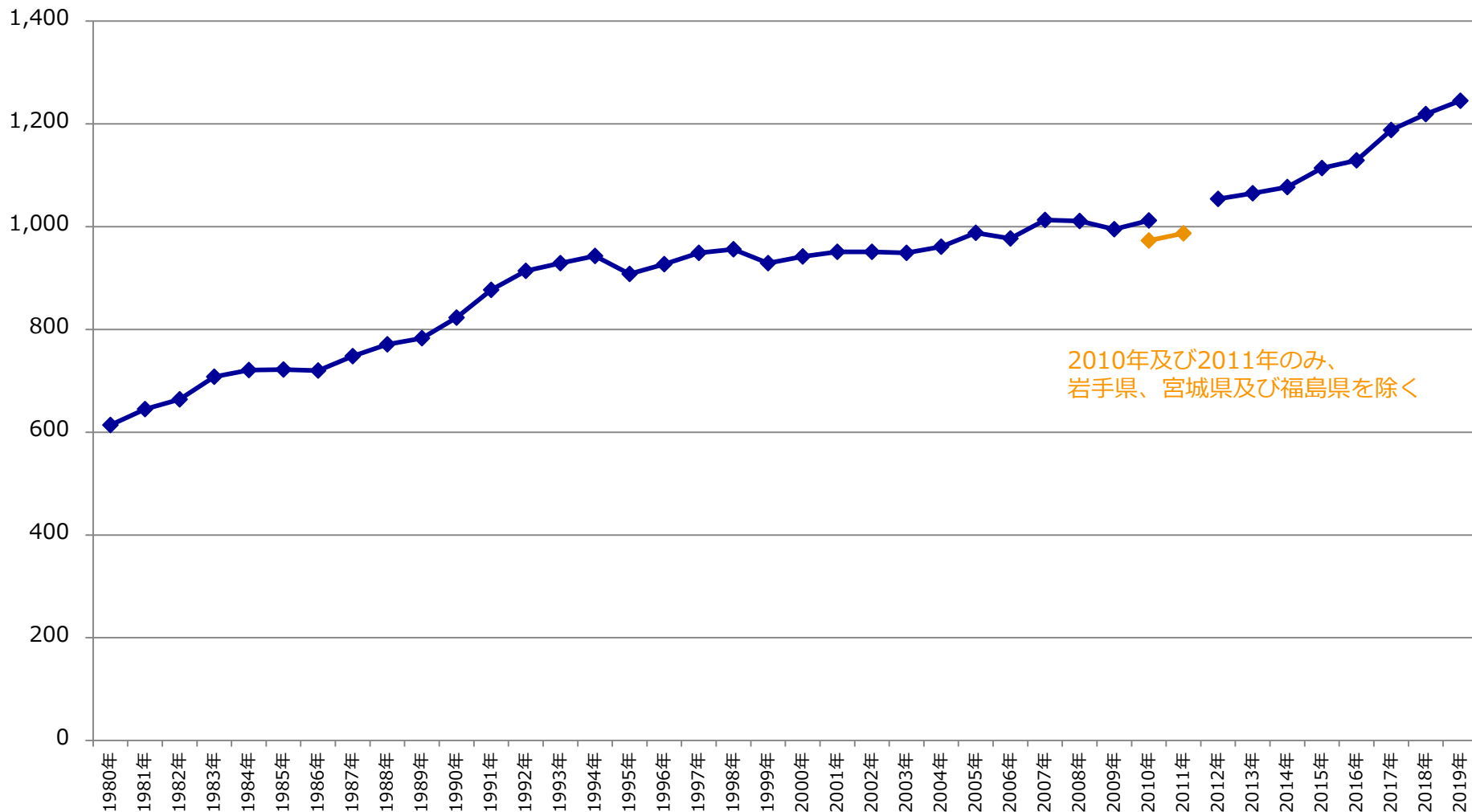
(単位：人)



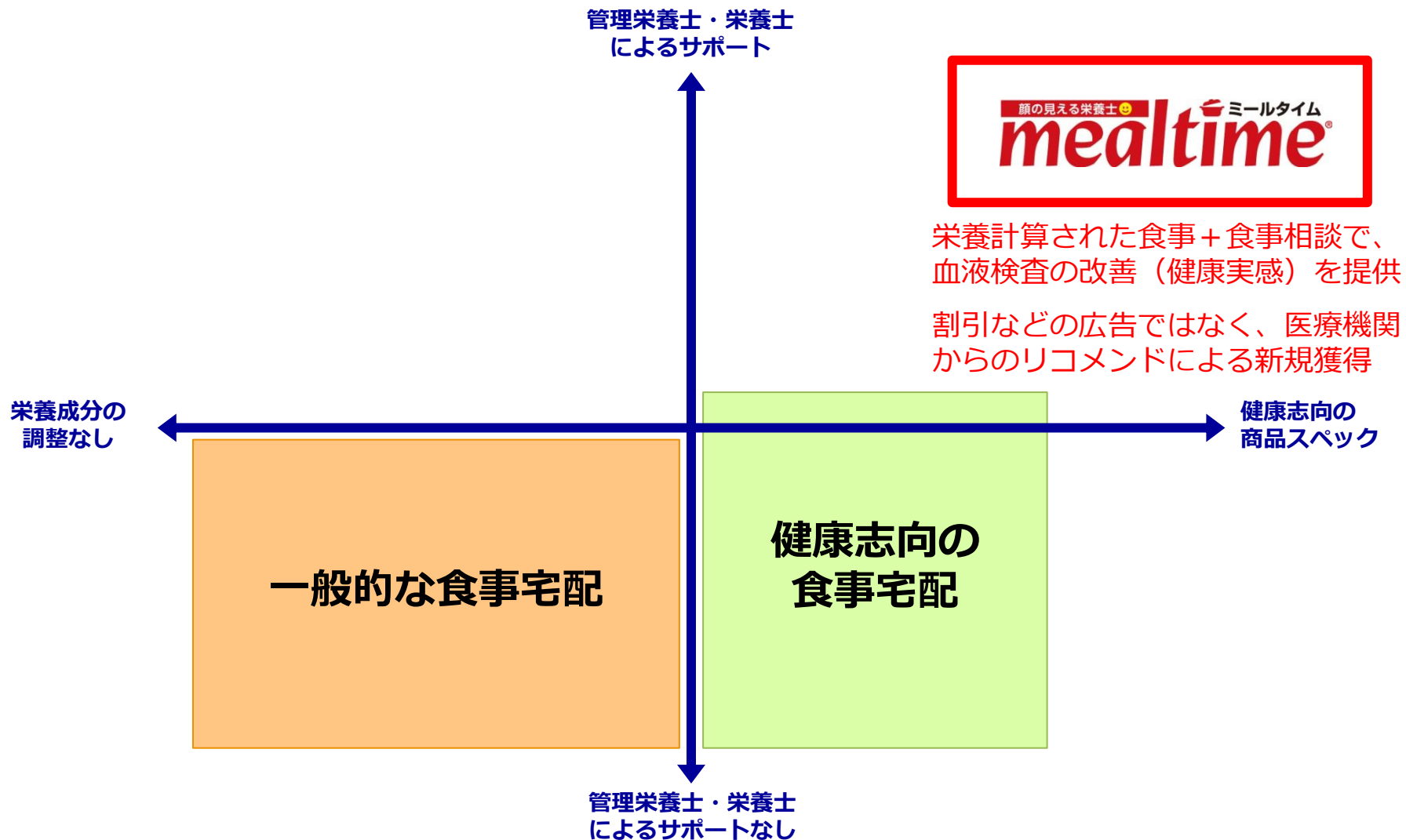
出典：日本透析医学会「わが国の慢性透析療法の現況（2019年12月31日現在）」

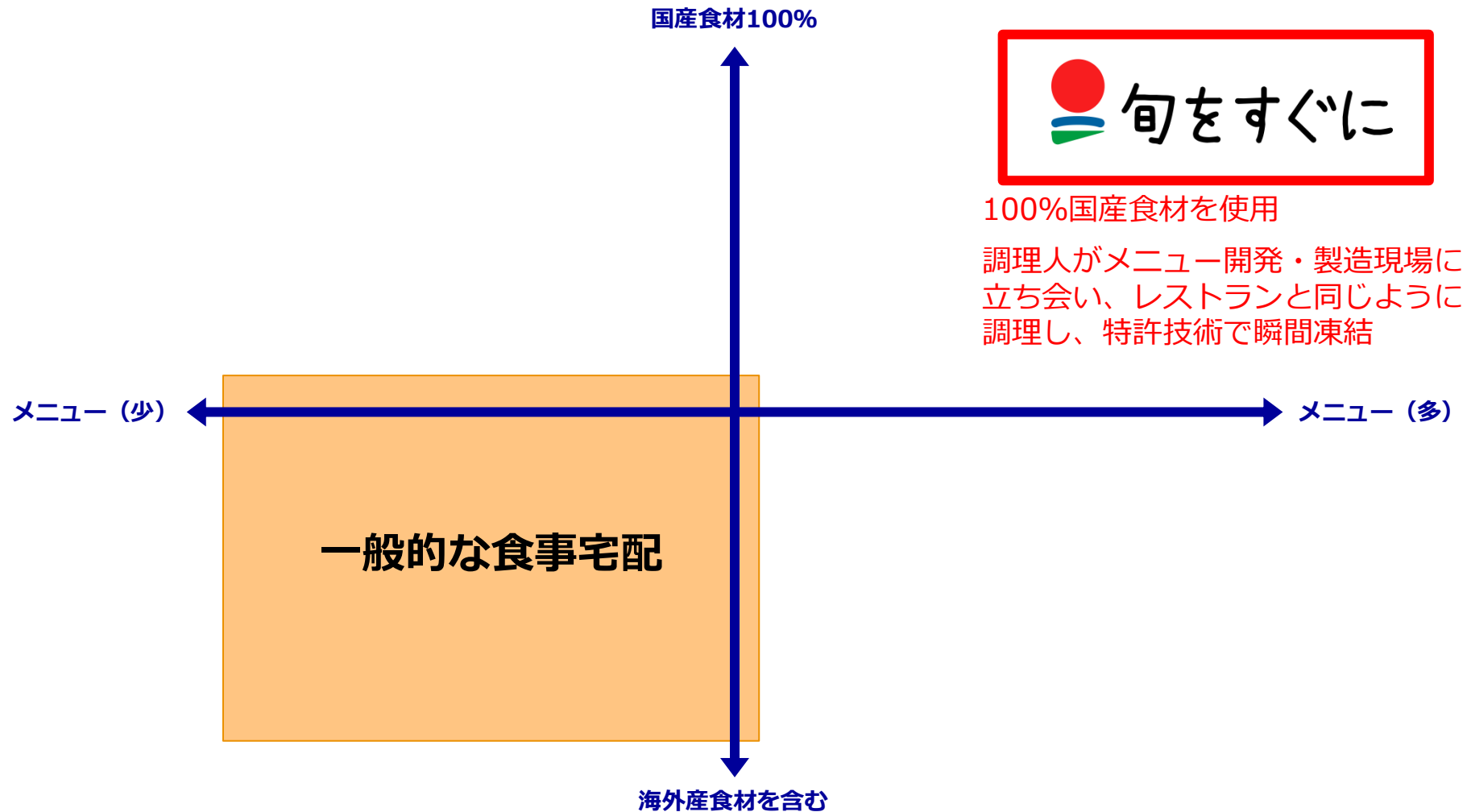
共働き世帯数

(単位：万世帯)



2010年及び2011年のみ、
岩手県、宮城県及び福島県を除く



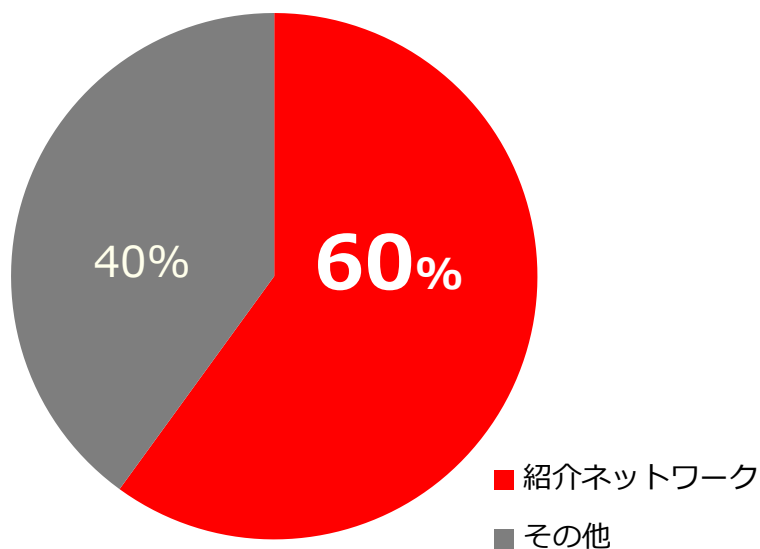


1. 会社概要
2. 事業内容
3. 事業環境
4. 成長戦略
5. リスク情報

MFD事業

医療機関紹介ネットワークの開拓・深耕
他社宅配サービスとの差別化を明確に打ち出す

新規顧客獲得経路



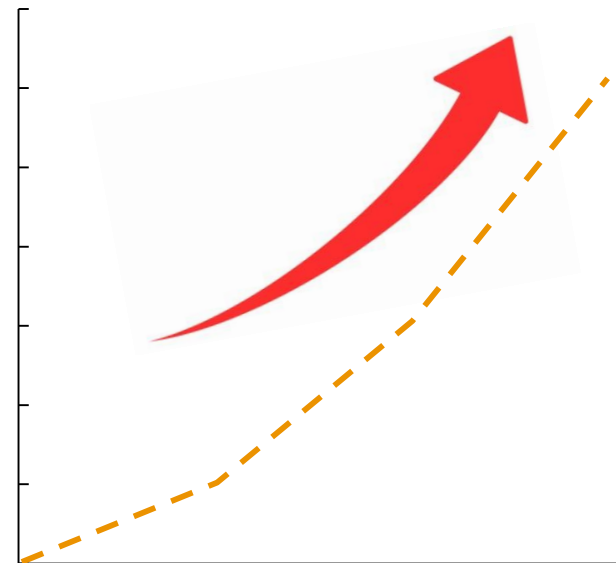
新規顧客数の約6割が、
紹介ネットワークからの紹介

200床以上の病院を中心に、
コロナ禍のため控えていた訪問を再開

CID事業

定期的にお届け可能で送料無料の「AI旬すぐ」を2021年12月15日からスタート

AI旬すぐ



現在

- ① 送料無料
- ② AIが嗜好を学習して提案メニューを最適化

注文時にネックとなる送料をなくすことで新規顧客数及び注文数の拡大を見込む

販売コストを抑えて食材に還元することで商品力を向上させ、顧客を獲得する

マーケティング 事業

自社の強みを活かした新サービスを創出
メディア事業を分離・独立

マーケティング 事業

紹介ネットワークを活用した
広告効果の高い
医療機関リコメンドサンプリング

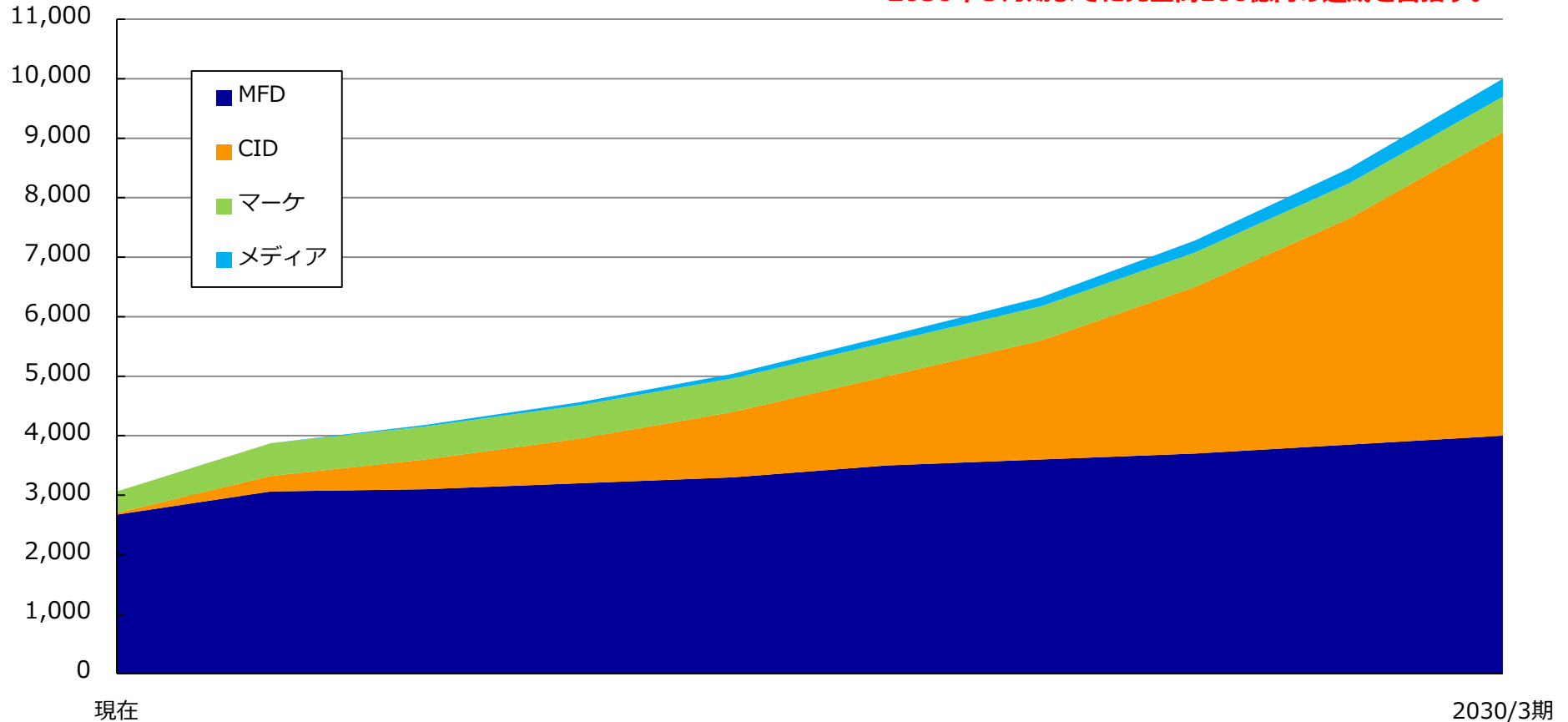
メディア事業

『ポイント家電』を軸とした
メディアサービスによる
継続的な収益獲得

MFD事業は商品・サービスの改善で増加基調を取り戻し、
CID事業を軌道に乗せることで、会社全体の売上高を100億円へ

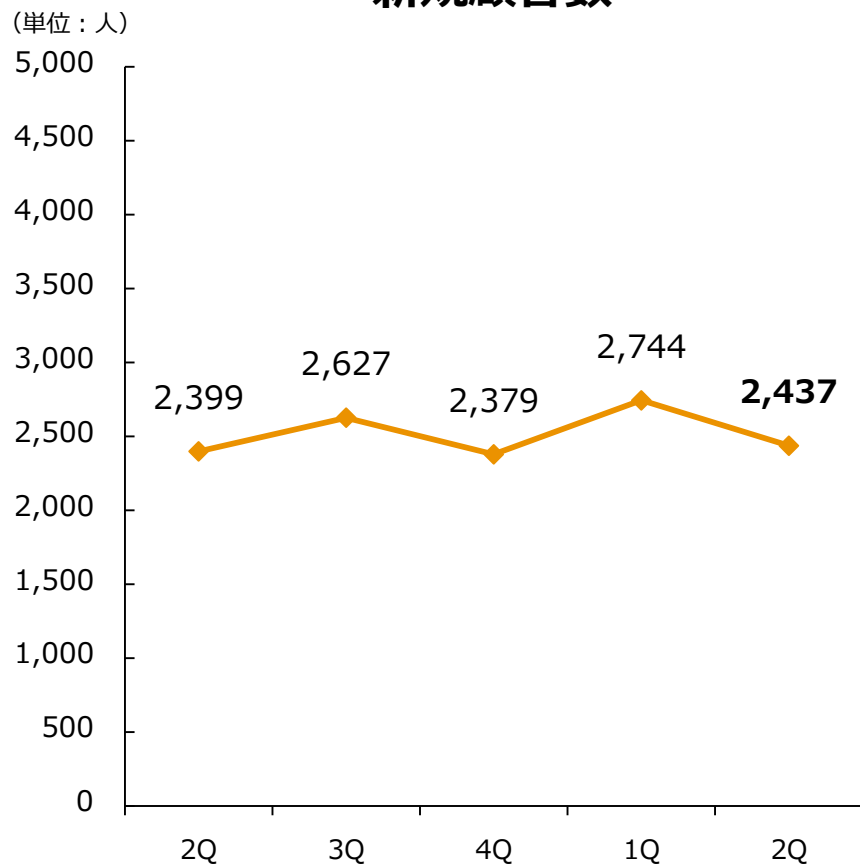
【注】2018年2月15日に開示した中期経営計画は、
直近の業績との乖離が著しいため取り下げることとし、
2030年3月期までに売上高100億円の達成を目指す。

(単位：百万円)



コロナ禍で医療機関からの新規顧客数が減少し、定期コース会員数も減少
継続率の高い定期コース会員数の早期 1 万人達成を目指す

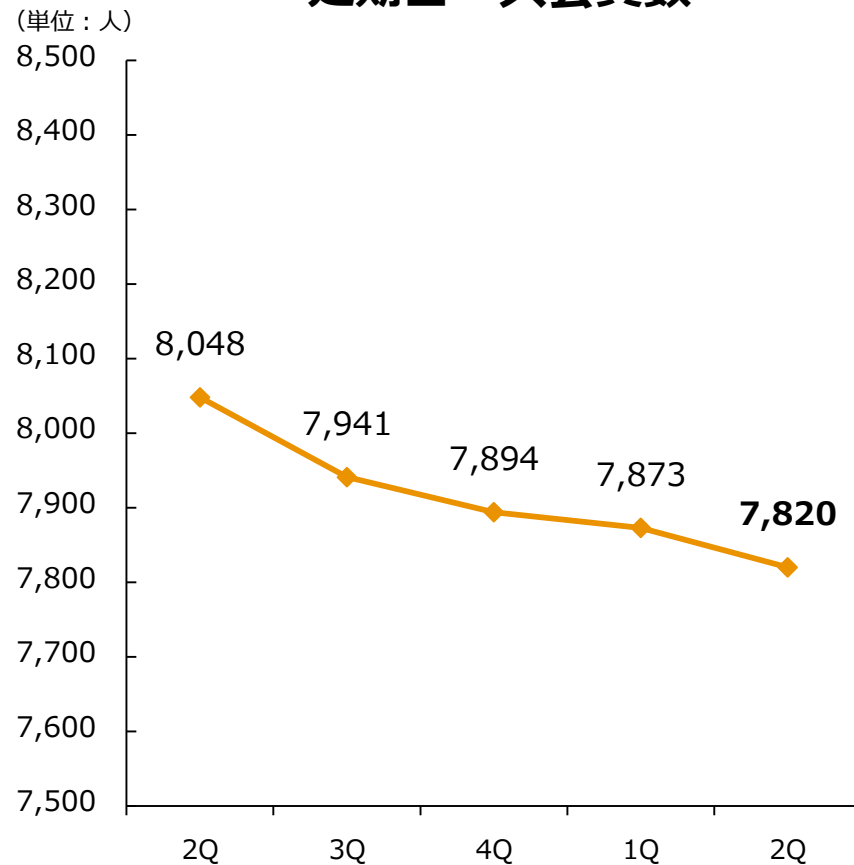
新規顧客数



2021年3月期

2022年3月期

定期コース会員数



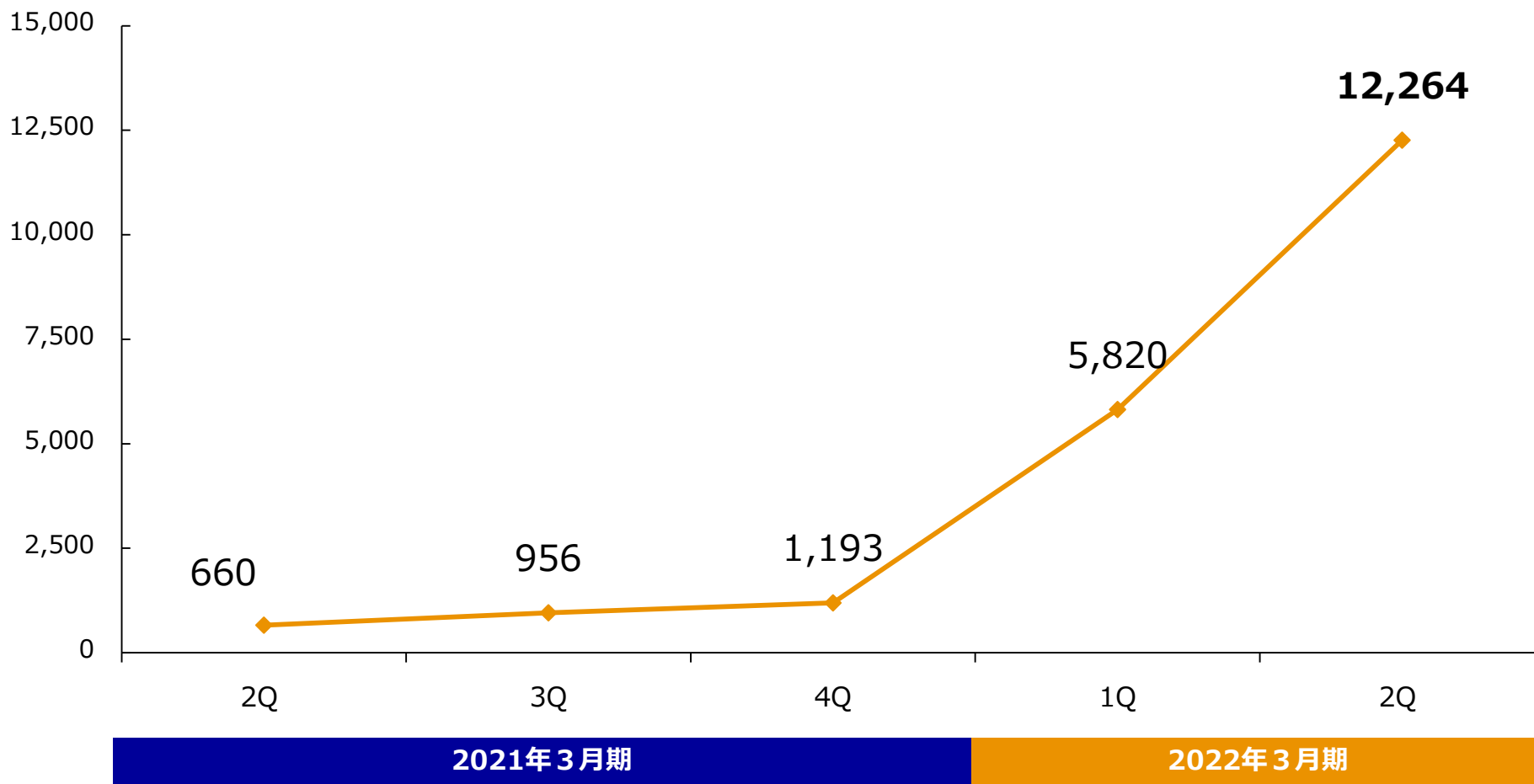
2021年3月期

2022年3月期

サービス開始から間もないため、まずは新規顧客数を指標とする
将来的な指標として、注文単価や注文件数を見据える

新規顧客数

(単位：人)



売上高の進捗率は大幅に遅れているものの
損益は業績予想よりも上振れし黒字に

| | 21/3期 2Q (百万円) | 22/3期 2Q (百万円) | 前年同期比 (%) | 2Q予想 (百万円) | 達成率 (%) | 通期予想 (百万円) | 進捗率 (%) |
|----------------------|-------------------|-------------------|--------------|---------------|------------|---------------|------------|
| 売上高 | 1,512 | 1,598 | 105.7 | 1,885 | 84.8 | 3,874 | 41.3 |
| 売上原価 | 795 | 847 | 106.5 | | | | |
| 売上総利益 | 717 | 750 | 104.7 | | | | |
| 販管費 | 738 | 732 | 99.3 | | | | |
| 営業利益又は 営業損失 (△) | △21 | 18 | — | △39 | — | 100 | 17.9 |
| 経常利益又は 経常損失 (△) | △24 | 4 | — | △43 | — | 92 | 5.0 |
| 当期純利益又は 当期純損失 (△) | △39 | 1 | — | △32 | — | 68 | 2.2 |
| EBITDA | 194 | 239 | 123.2 | 210 | 113.9 | 599 | 39.9 |

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 事業環境
4. 成長戦略
5. リスク情報

| リスク | 対象事業 | 概要 | 発生可能性 | 影響度 | 対応方針 |
|------------------|------------|---|-------|-----|---|
| 競合 | MFD CID | 食事宅配サービスを提供する新規参入企業が増加しており、当社の競争優位性が確保されない場合、当社の業績・財務状況等に影響を及ぼす可能性がある。 | 中 | 中 | 商品・サービスの改善 ブランド力の強化 |
| 仕入価格・製造コストの高騰 | MFD CID | 天候不順や不作による材料費の上昇、労働力不足による労務費の上昇、原油価格の高騰による製造経費の上昇等が生じた場合、当社の業績・財務状況等に影響を及ぼす可能性がある。 | 中 | 中 | MFD：製造委託先の開拓 CID：仕入先の分散化 |
| 製造委託先への依存 | MFD | 商品仕入高の約9割を占めている主要な製造委託先2社での製造継続が困難となった場合、当社の業績・財務状況等に影響を及ぼす可能性がある。 | 低 | 中 | 製造委託先の開拓 |
| 継続企業の前提に関する重要事象等 | 会社全体 | 財務制限条項の一部に抵触しており、取引金融機関が期限の利益の喪失に係る権利行使をした場合、当社の財務状況に影響を及ぼす可能性がある。 継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断している。 | 低 | 高 | 取引金融機関と協議し、権利行使しないことについて同意を得ている。 CIDの黒字化を実現する。 |

上記には、当社の事業展開その他に関してリスク要因となる可能性のある、主要な事項について記載しております。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。

次回開示は2022年6月を予定しておりますが、変更および訂正があった場合は、速やかに開示いたします。

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

