

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

2023年6月30日(金)

東証グロース 3137

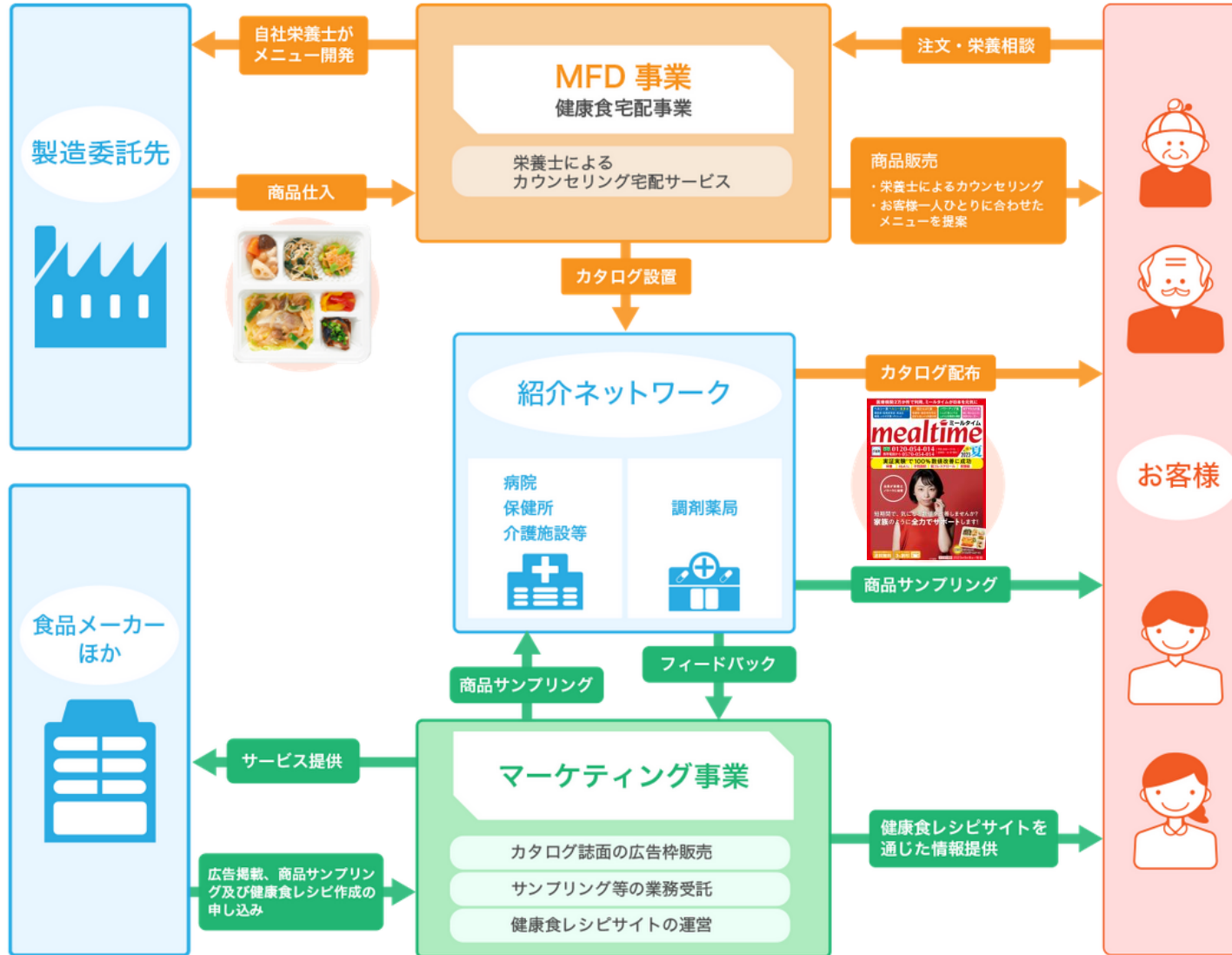
一人でも多くのお客様に健康で楽しい食生活を提案し
豊かな未来社会に貢献します

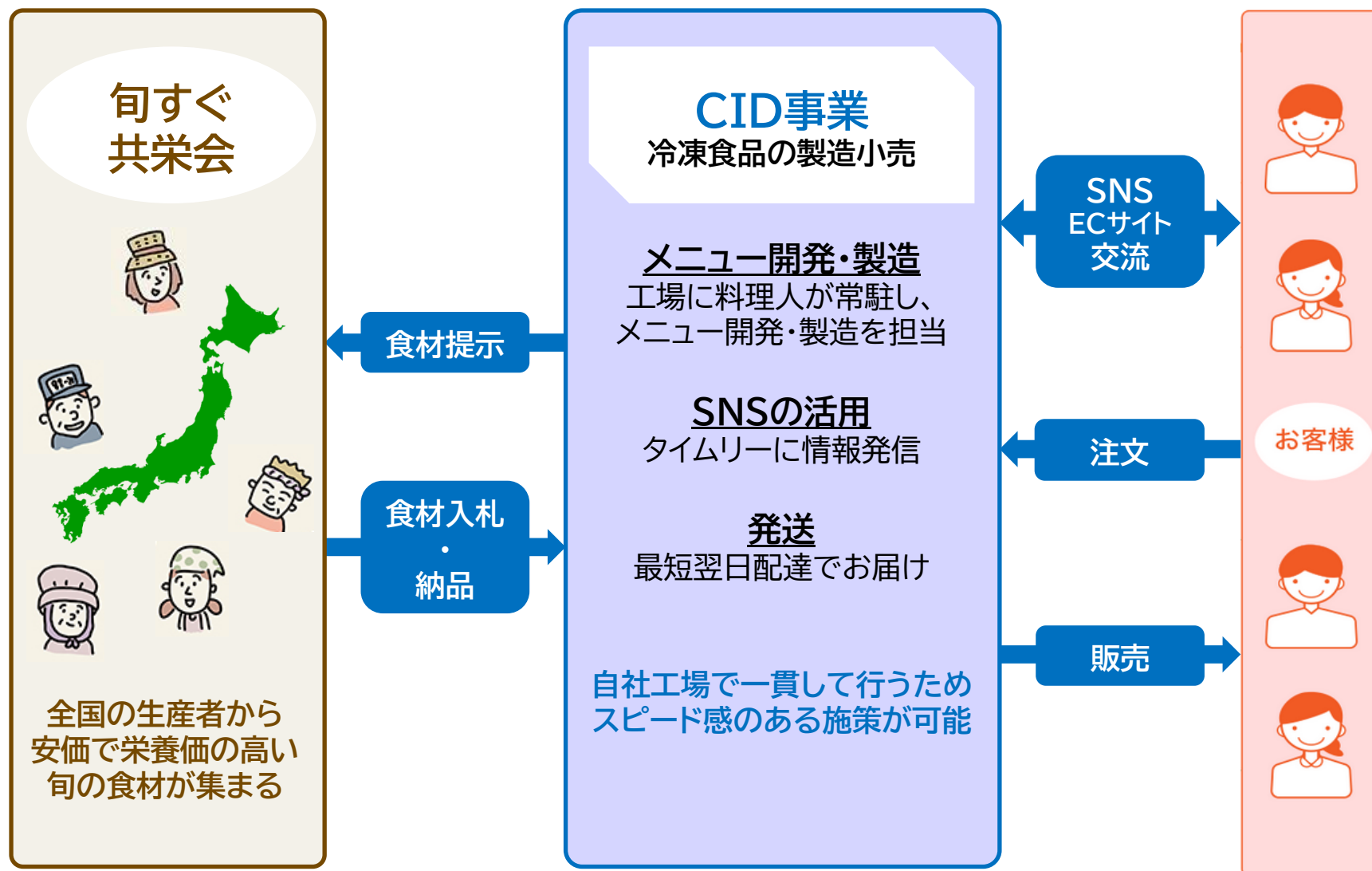
わたしたちは、このビジョンを実現するため、挑戦を続けます

1. 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>52名(2023年3月末現在) ※パート社員除く</p>
<p>事業内容</p>	<p>MFD(Medical Food Delivery)事業 数値改善を実現させる健康食『ミールタイム』の販売</p> <p>CID(Cooking Immediately Delivery)事業 国産ハイブランド冷食『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>

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





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。



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。



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



専門家のリコメンドで
効果的なマーケティング

医師・
栄養士



患者

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

健康状態に合わせたメニューを管理栄養士がご提案

ヘルシー食

カロリーや塩分を調整した食事

おかず

ごはん付き

アラカルト

スイーツ

多め おかず

多め ごはん付き

低たんぱく食

たんぱく質、カリウム、リン、塩分を抑えた食事

おかず

ごはん付き

アラカルト

スイーツ

パワーアップ食

たんぱく質と特定の栄養を補給できる食事

たんぱく質+
食物繊維

たんぱく質+
カルシウム

たんぱく質+
鉄分

たんぱく質+
マグネシウム

MTやわらか食

カロリーや塩分に加え、やわらかさを調整した食事

おかず

ごはん付き

栄養士おまかせ定期便  とは 数値改善を目指すなら!

特徴1: 担当の栄養士がサポート

特徴2: 毎週もしくは隔週にお届け



お客様の
健康改善に寄与

リピーター獲得
安定的な収益の計上

生産者を特定した国産食材100%にこだわった、
82種類の添加物不使用の国産ハイブランド冷食

旬すぐ

種類豊富な一品料理

おかず(肉)

ハンバーグ

おかず(魚)

おかず(その他)

カレー

麺・パスタ

旬すぐBOX

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

白米・玄米

精米して3日以内の、生産者を特定
した特Aランク米のみを使用

電気調理鍋キット

電気調理鍋で本格的な料理を
手軽に調理できるミールキット

「殿堂メニュー」を販売開始

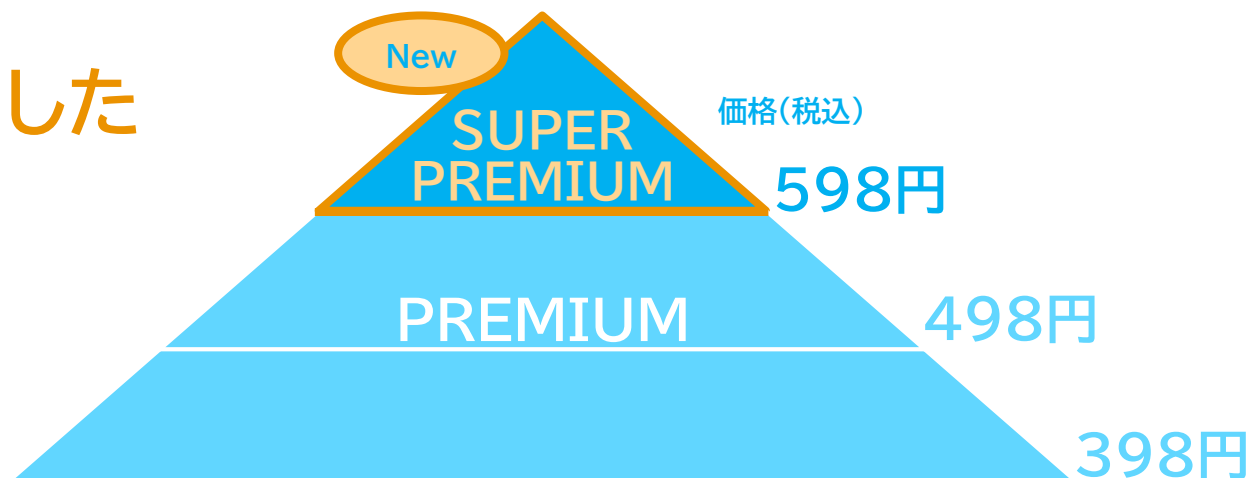


評価が高く、リクエストが多い
メニューを定番化

AI旬すぐ会員(定期コース加入の方)のみ注文可能

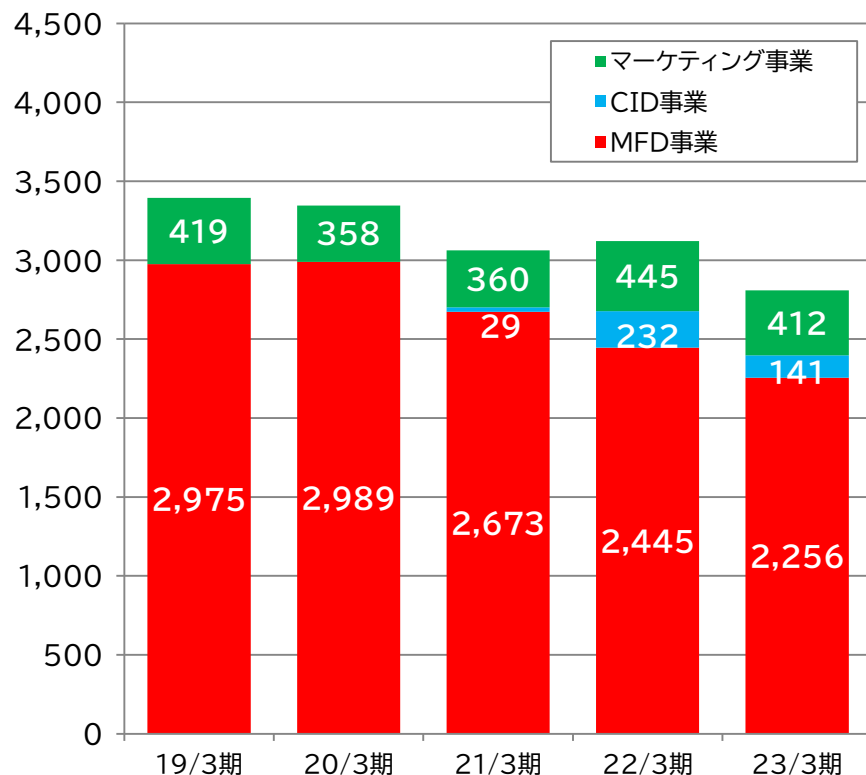
「SUPER PREMIUM」を新設

厳選食材を使用した
最高峰シリーズ



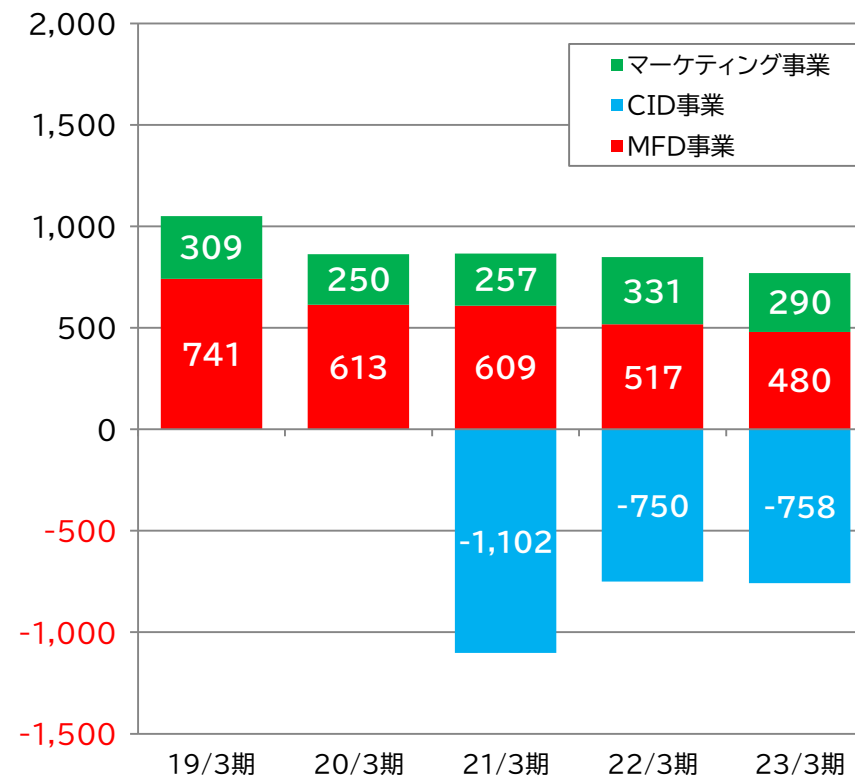
売上高

(単位:百万円)



営業損益

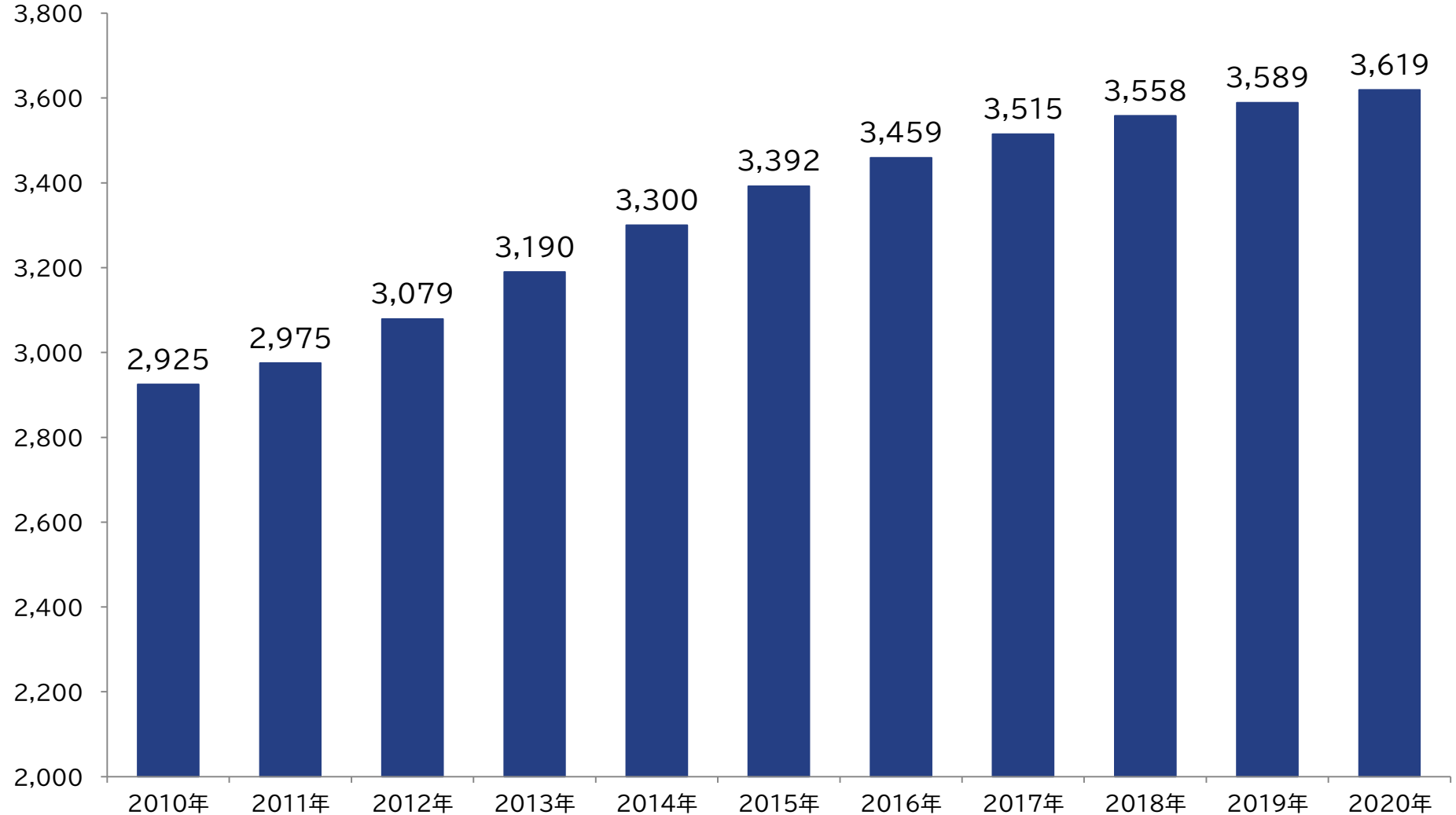
(単位:百万円)



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

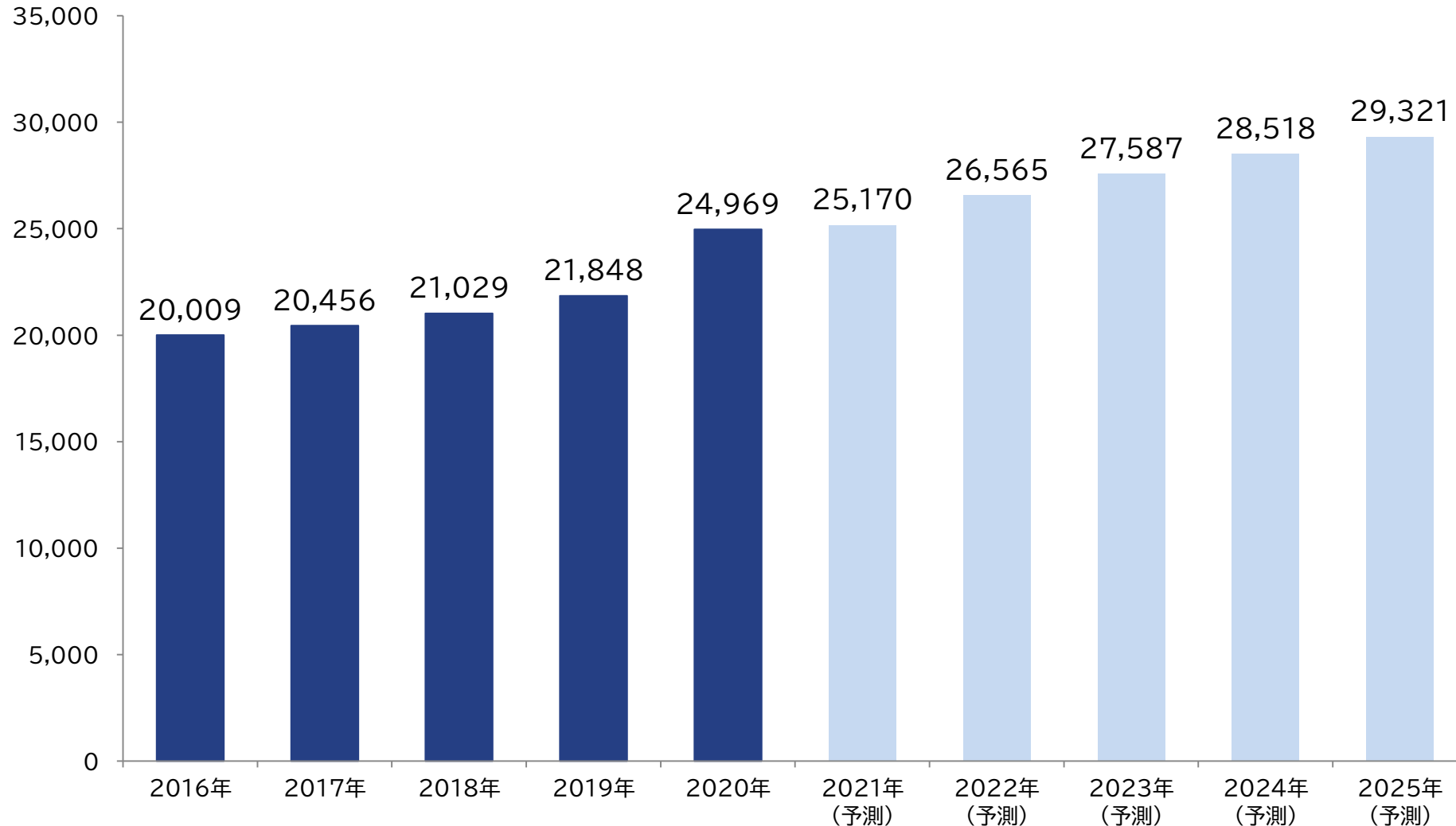
(単位:万人)



出典:内閣府「高齢社会白書」

食品宅配市場規模

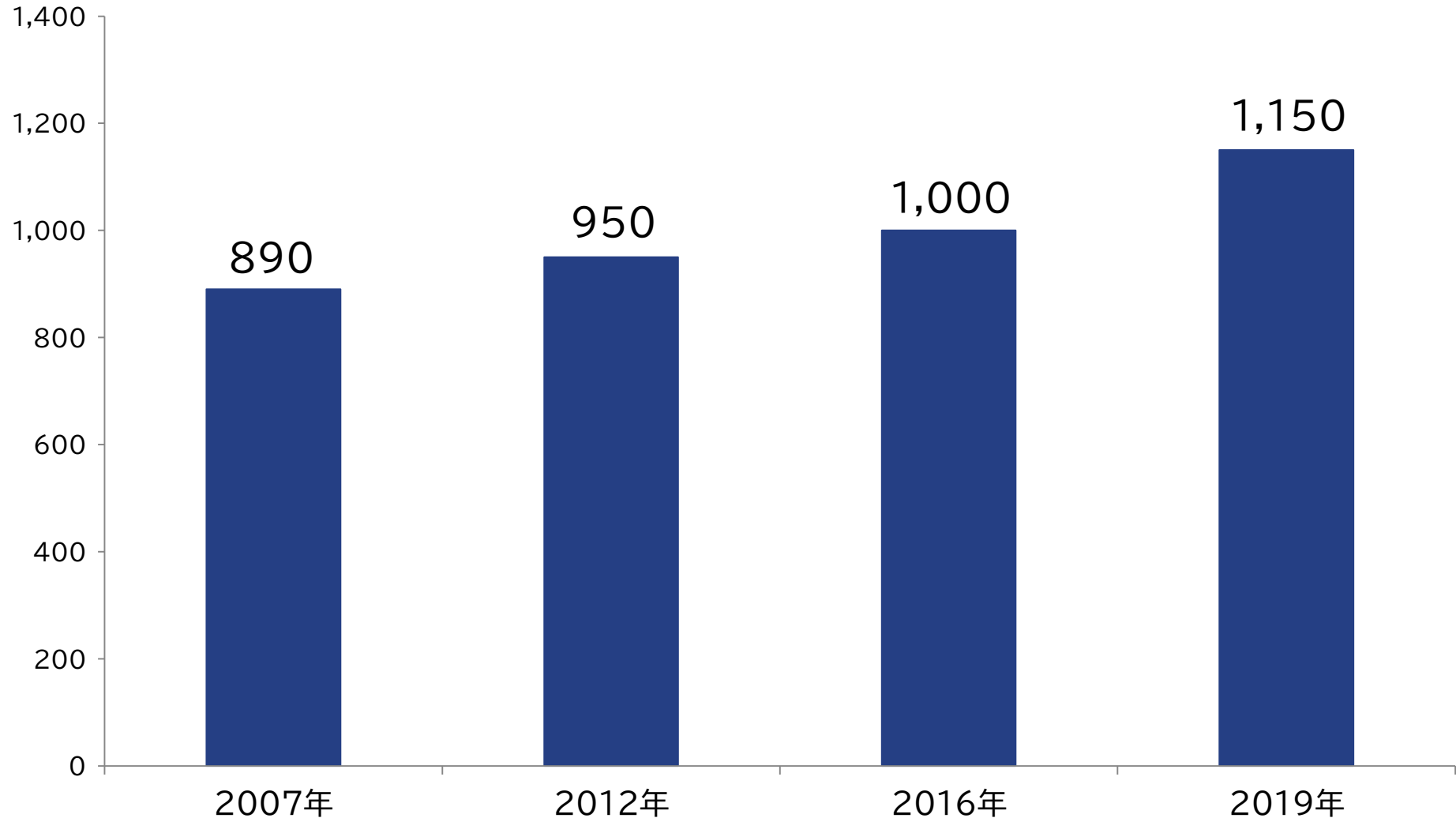
(単位:億円)



出典: 矢野経済研究所「食品宅配市場に関する調査結果 2021」

糖尿病有病者

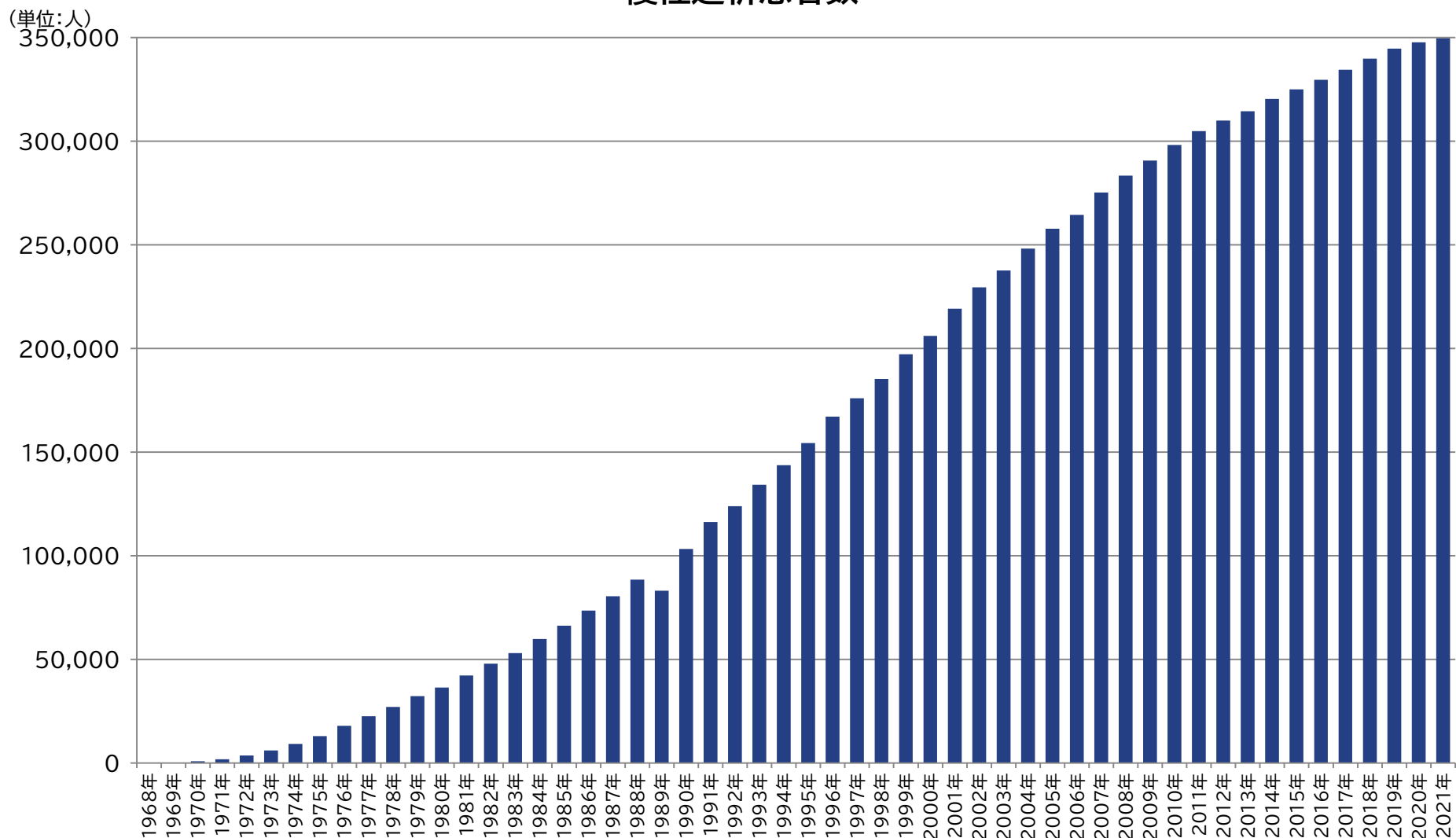
(単位:万人)



厚生労働省「国民健康・栄養調査」

2019年(参考値):厚生労働科学研究費補助金「糖尿病の実態把握と環境整備のための研究」(研究代表者 山内敏正)において推計

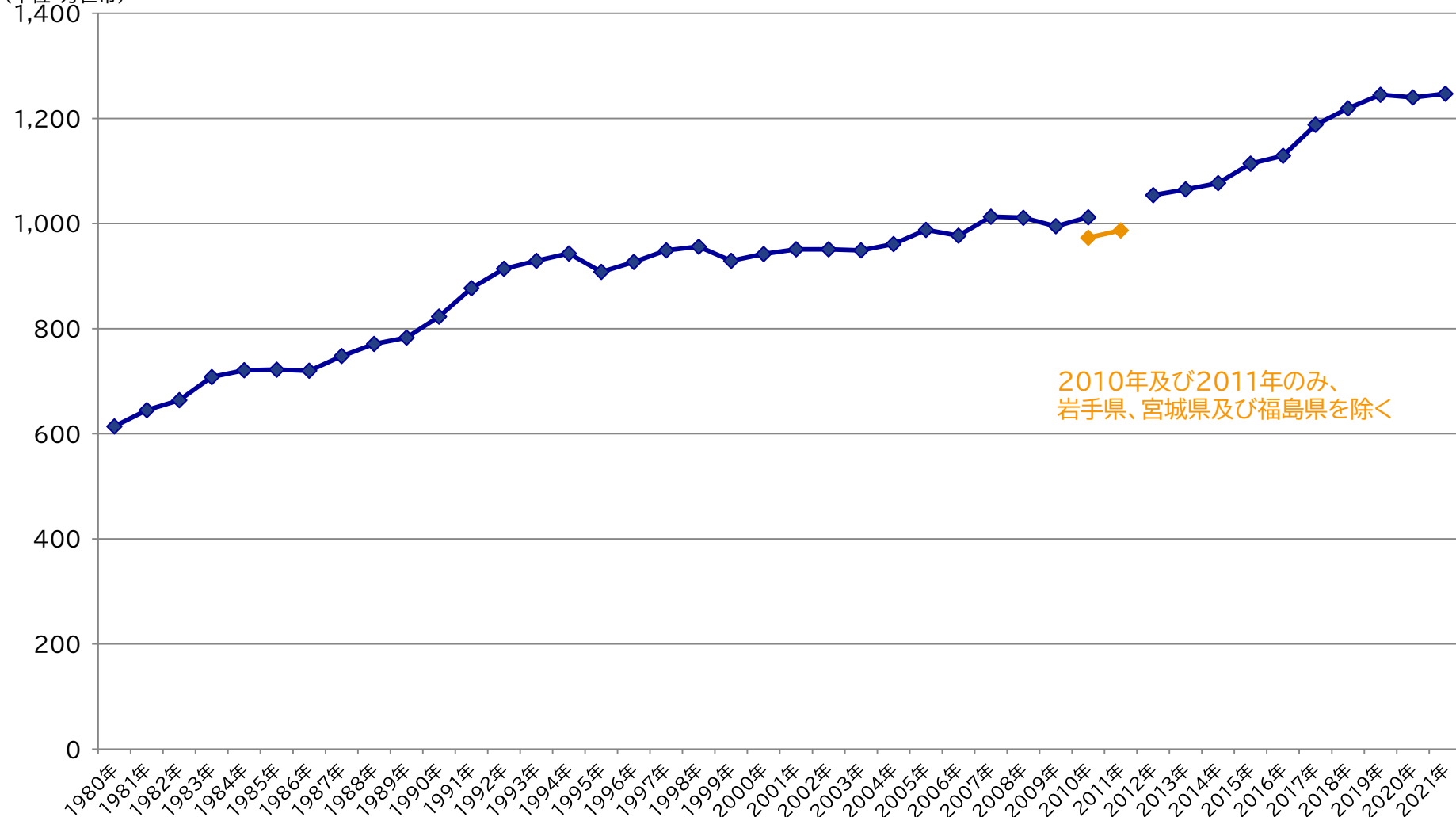
慢性透析患者数



出典:日本透析医学会「わが国の慢性透析療法の現況(2021年12月31日現在)」

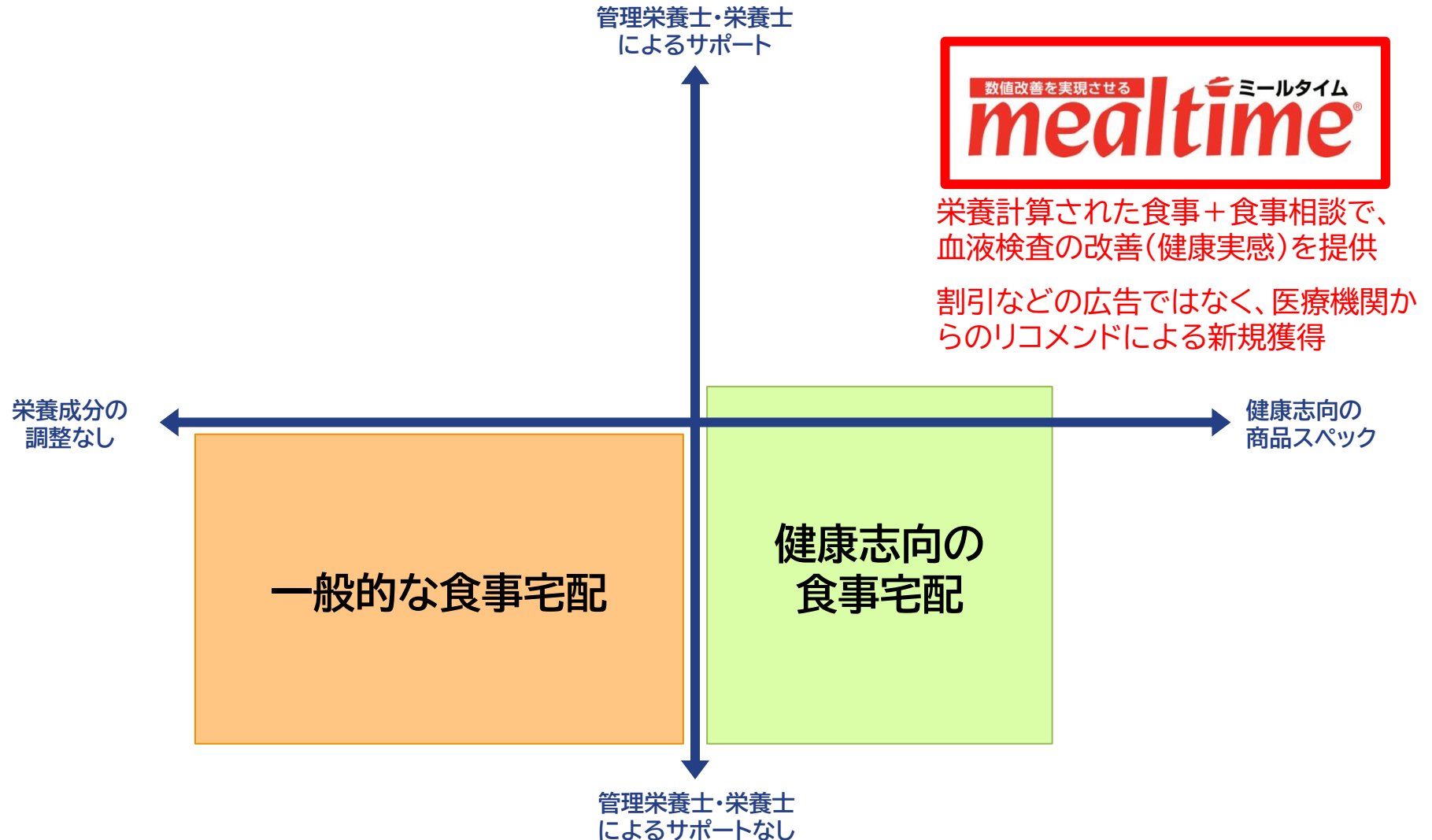
共働き世帯数

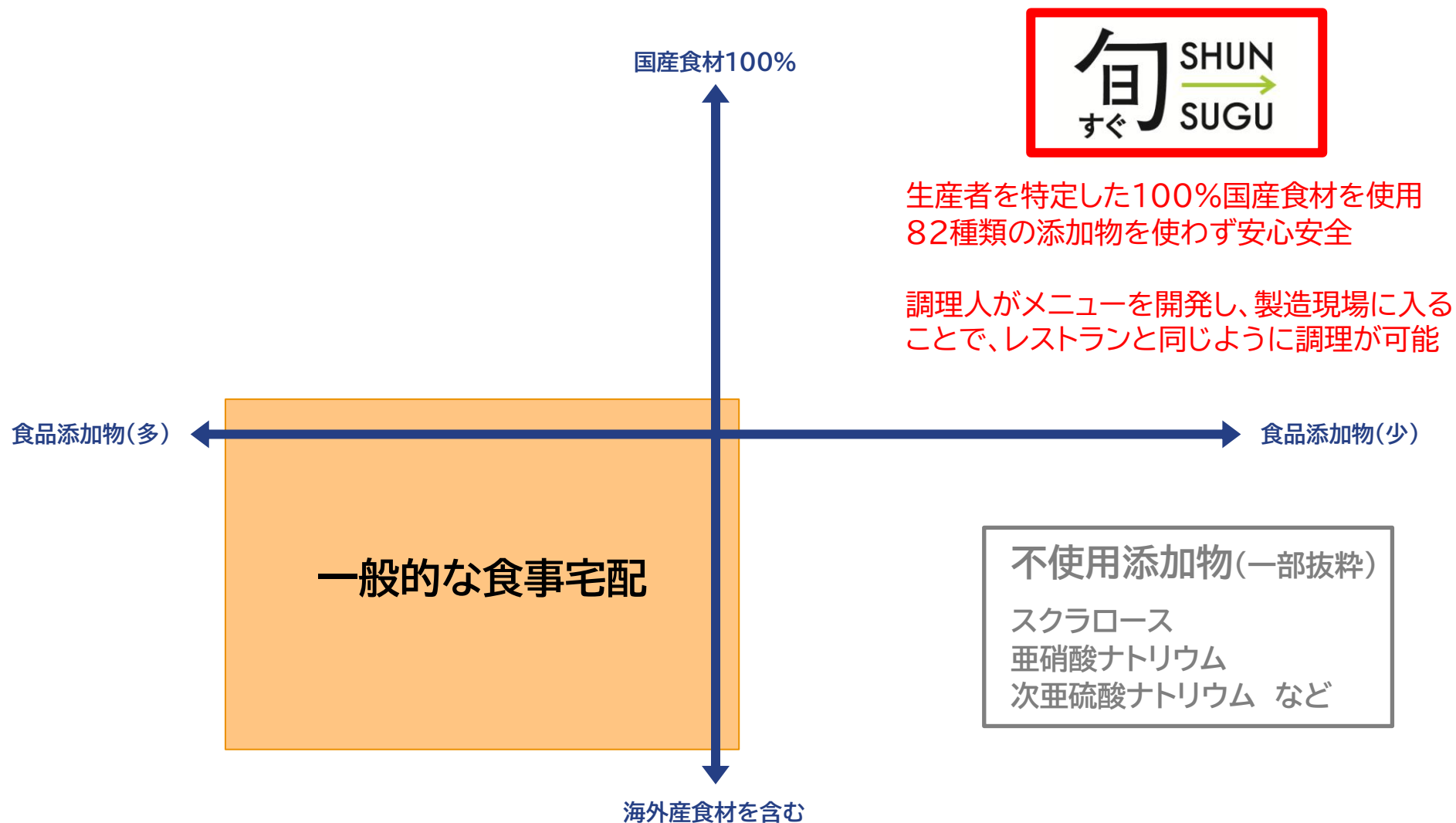
(単位:万世帯)



2010年及び2011年のみ、
岩手県、宮城県及び福島県を除く

出典:厚生労働省「令和2年版厚生労働白書」





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

医療機関訪問営業を増やすも、23年3月期中は紹介ネットワークの数の拡大が未達成。23年3月期4Qの後半から、定期コース会員の獲得に上向きの傾向がみられる。

CID事業

商品の改善が進み、レビュー平均点は上昇傾向だが、23年3月期中は「AI旬すぐ」会員数の拡大が未達成。高付加価値商品の「SUPER PREMIUM」や「殿堂メニュー」の販売を開始。

マーケティング事業

医療機関リコメンドサンプリングの獲得に注力。23年3月期は4Qの獲得案件の期ずれにより売上目標は未達成。翌期以降の獲得は堅調の見通し。

MFD事業

新たな顧客層を開拓し、重要指標である定期コース会員の拡大を図るべく、「パワーアップ食」や「MTやわらか食」のラインナップ充実・PRに注力する戦略とした。

CID事業

早期の黒字化を達成すべく、収益の改善に重点を置き、高付加価値商品群の拡充や殿堂メニュー数の拡大を図り、「国産ハイブランド冷食」を確立させる戦略とした。

マーケティング事業

当期の売上目標を確実に達成すべく、「質の高い分析力」と「独自の医療機関ネットワーク」を活かし、大型契約の獲得を積極的に狙う戦略とした。

MFD事業

商品数を拡大

- ・23年3月期中に、カタログ掲載数を拡大。
更なる拡大に向け、商品開発に注力。

PRを強化

- ・全国の紹介ネットワークから紹介。
・twitter、InstagramなどのSNSを活用。

パワーアップ食

MTやわらか食

新たな定期コース会員を獲得

CID事業

殿堂入り商品を増やす

AI会員限定

殿堂

4

全メニューの
殿堂入りを目指す

高価格帯の商品数を拡大

★ PREMIUM

498 税込
円

SUPER
★ PREMIUM ★

598 税込
円

国産ハイブランド冷食をPR

安心・安全を追求

生産者を特定した
国産食材100%

82種類の添加物
を不使用

ハイブランドを確立

マーケティング事業

質の高い
分析力

全国2万カ所の
医療機関紹介
ネットワーク

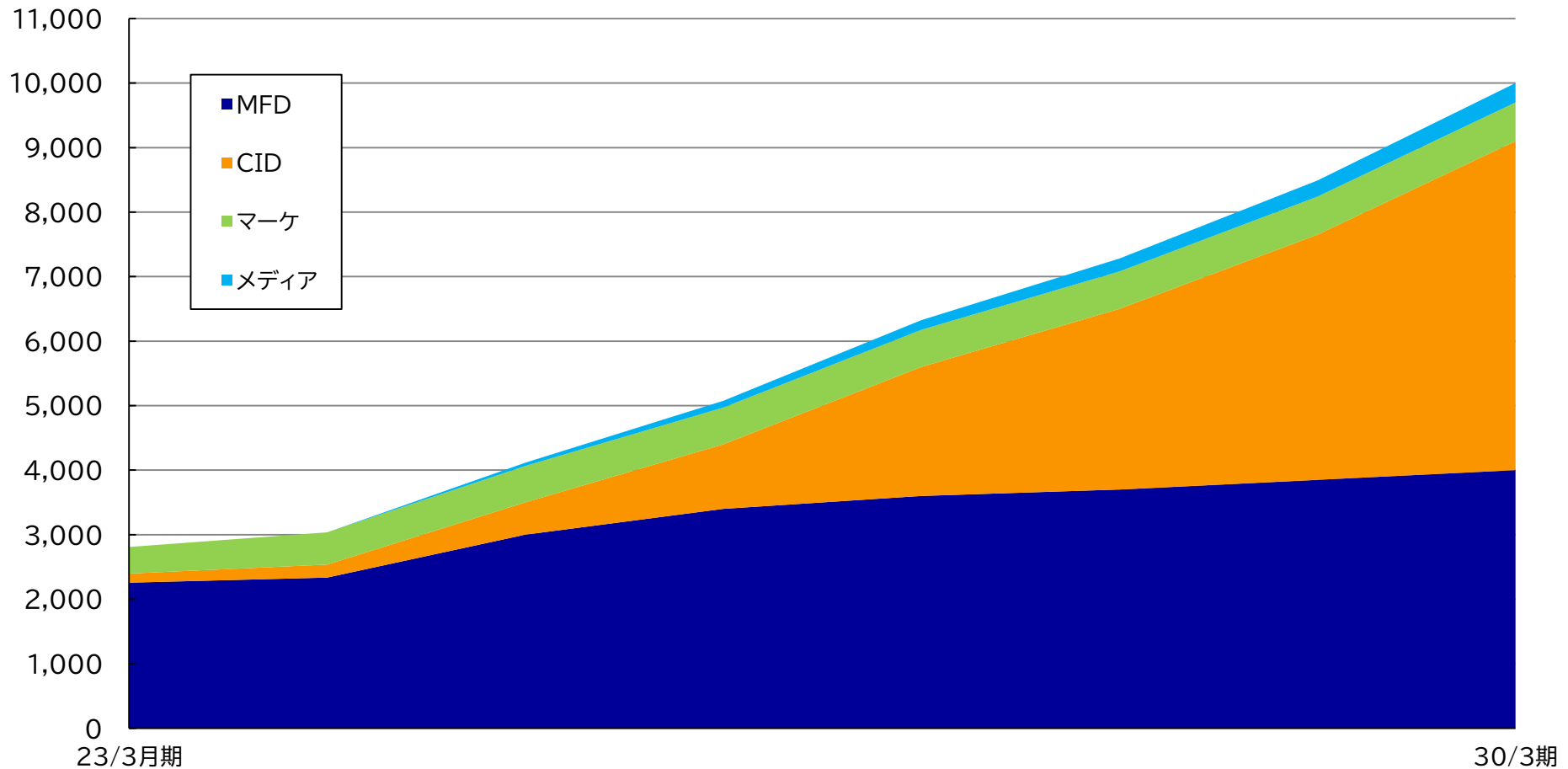
強みを活かしたご提案

- ・新規取引先への提案を増やす
- ・大規模なサンプリングの実施を積極的に提案

大型契約を獲得

MFD事業は利用者数を拡大し、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

(単位:百万円)



重要な経営指標を新たに設定

定期購入会員の割合が高い当社のビジネスに合った指標を導入。
 前回まで指標としていた「新規顧客数」を、より事業の拡大との
 関連性が高い「アクティブ会員数」に変更。

MFD事業

アクティブ/ARPU

定期コース会員数

紹介ネットワーク数

CID事業

アクティブ/ARPU

AI旬すぐ会員数

商品レビュー

アクティブ/ARPU

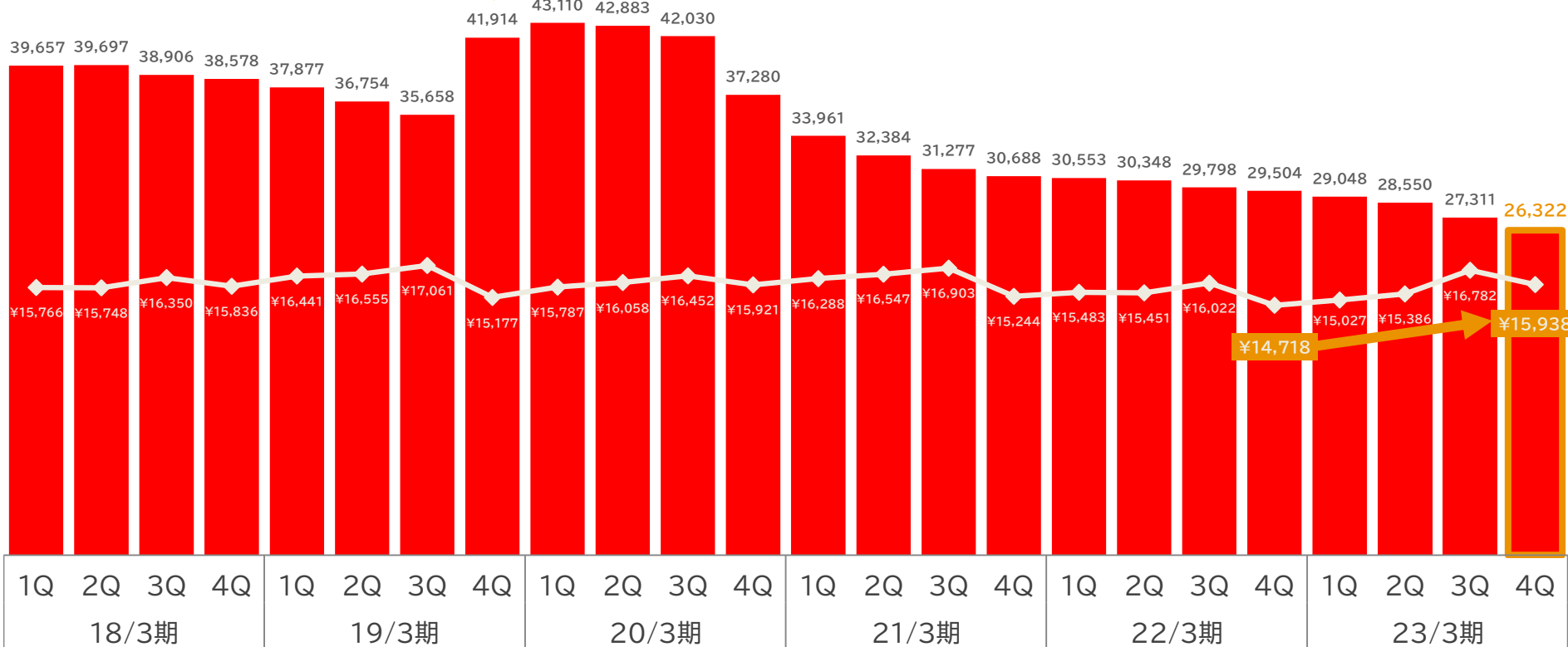
ARPUはYonYで
¥14,718→¥15,938に改善

単位:人

■ アクティブ会員数

◆ 月間ARPU

TV放送

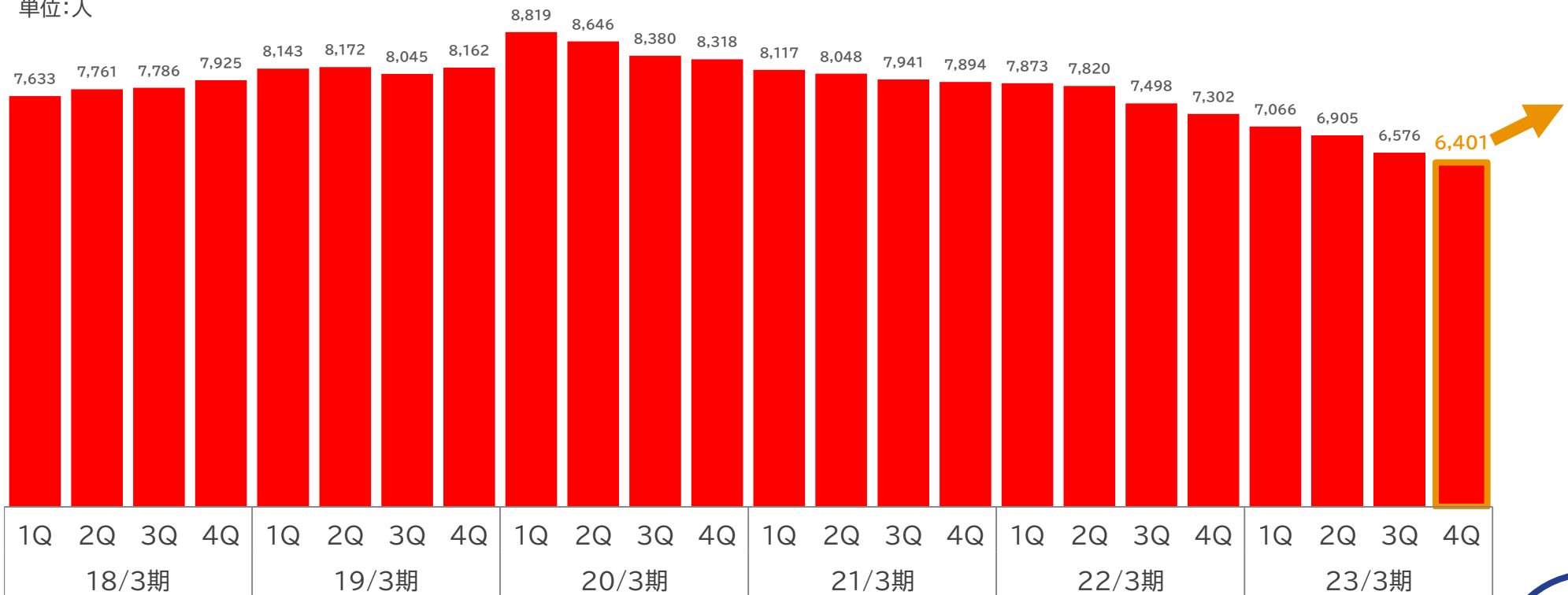


※アクティブ会員数・・・過去1年以内に1回以上購入した会員数
 ※月間ARPU・・・「月間売上高÷月に1回以上購入した会員数」の3か月平均

定期コース会員数

医療機関紹介ネットワークの栄養指導にて
ミールタイムの配布数が増加傾向。
4Q後半に好転の兆しが見え、今期1Qはプラスの見通し

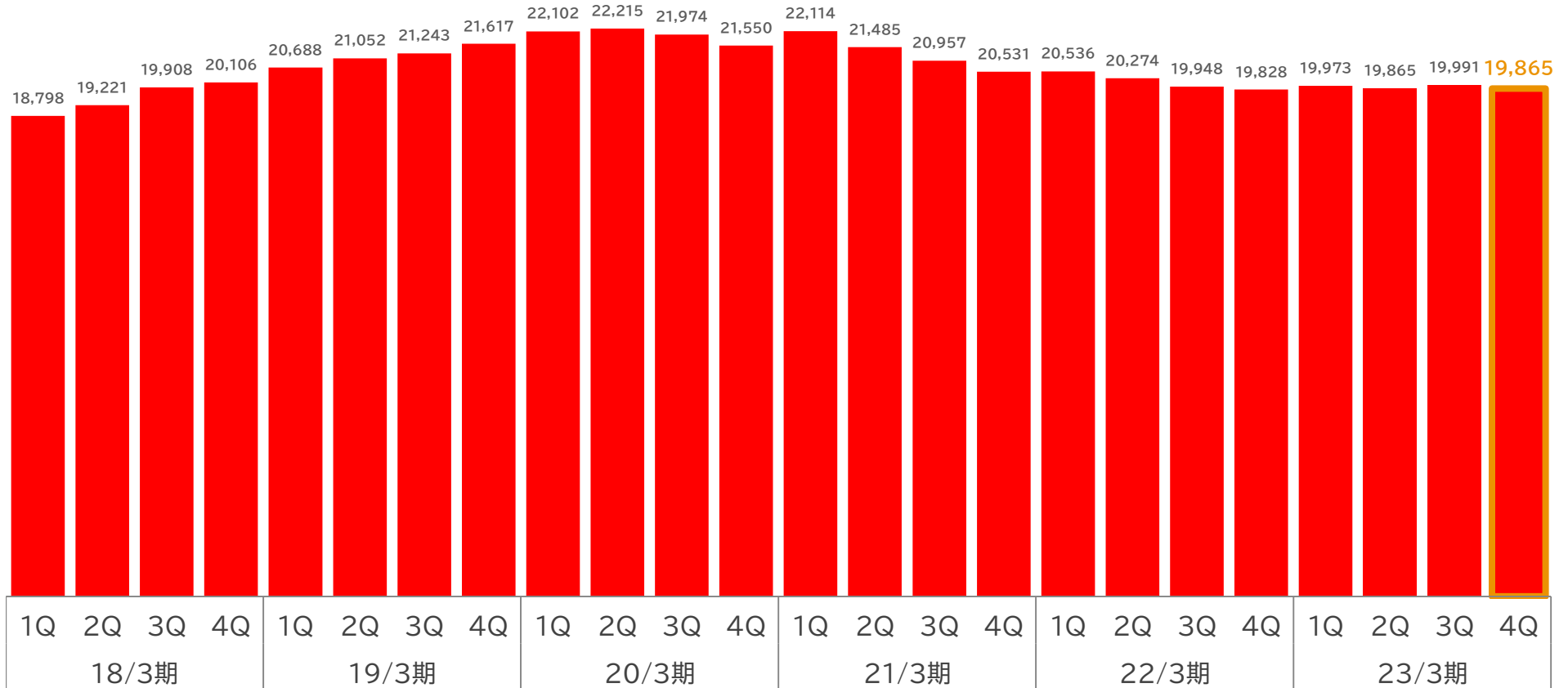
単位:人



※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



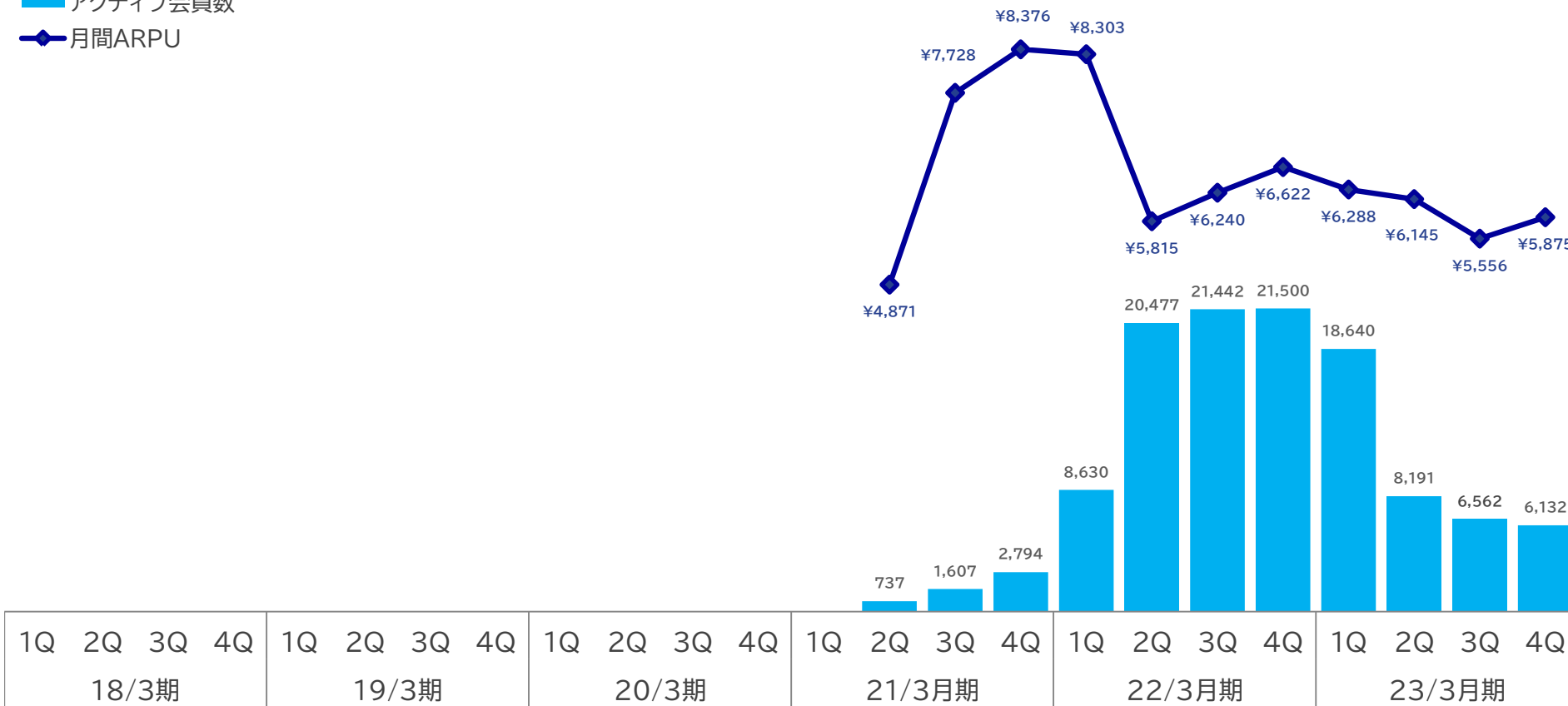
※紹介ネットワーク数・・・四半期末日時点の紹介ネットワーク箇所数

アクティブ/ARPU

値引販売を減らし、
高価格帯のラインナップを拡充させ
平均単価が上昇

単位:人

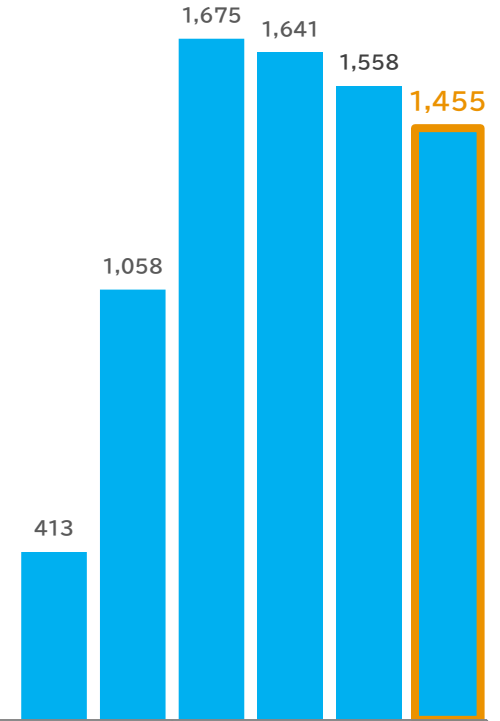
■ アクティブ会員数
◆ 月間ARPU



※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



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

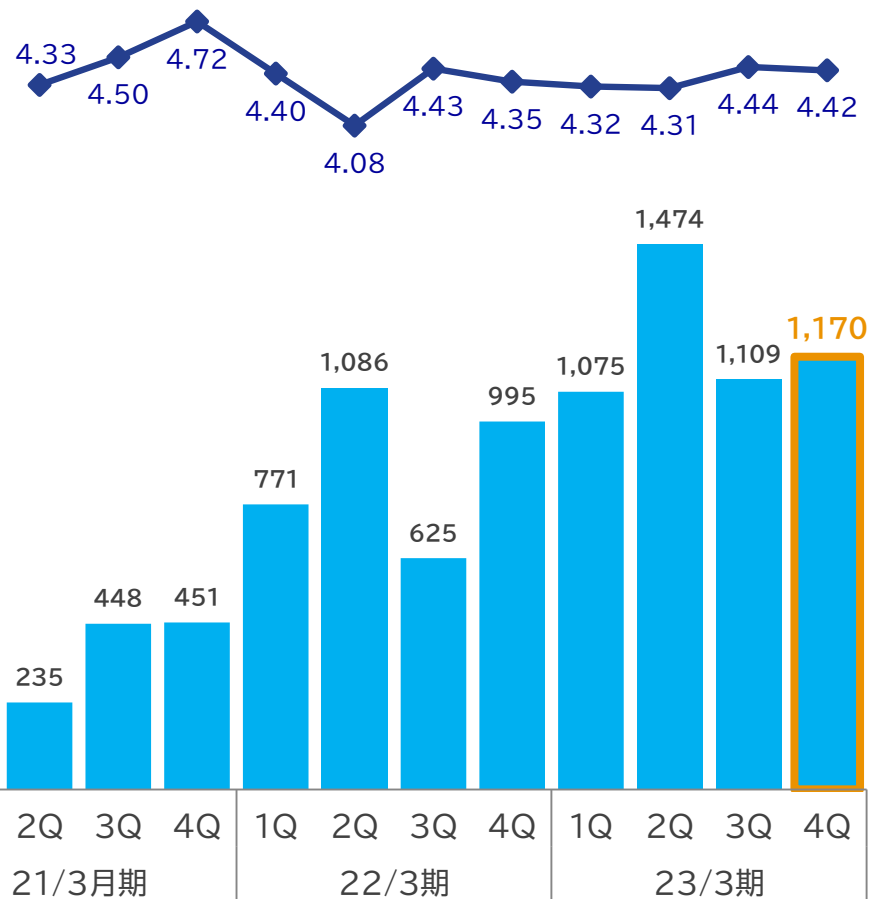
※AI匂すぐ会員数・・・四半期末日時点のAI匂すぐ会員数(休止中を除く)

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



※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。

全社

主に広告宣伝費199百万および
包装資材評価損35百万の計上の影響で計画未達も、
収益構造の改善は進む

	23/3期 (百万円)	23/3期計画 (百万円)	YoY (%)	22/3期 (百万円)	YoY (%)
売上高	2,810	3,200	87.8	3,123	90.0
営業利益又は 営業損失(△)	▲285	105	-	▲177	-
経常利益又は 経常損失(△)	▲284	114	-	▲158	-
当期純利益又は 当期純損失(△)	▲284	79	-	▲1,948	-

全社

今期は黒字化を見込む

	24/3期2Q (百万円)	24/3期 (百万円)	23/3期2Q (百万円)	YonY (%)	23/3期 (百万円)	YonY (%)
売上高	1,486	3,037	1,397	106.3	2,810	108.0
営業利益又は 営業損失(△)	19	52	▲17	-	▲285	-
経常利益又は 経常損失(△)	▲3	51	▲41	-	▲284	-
当期純利益又は 当期純損失(△)	▲4	50	▲41	-	▲284	-

	24/3期 (百万円)	23/3期 (百万円)
年間配当金額	0円0銭	0円0銭

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
競争	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85.3%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2024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/ma>

右のQRコードからもご登録できます

