2021年５月20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　東証マザーズ）
問合せ先　取締役経営管理本部長　茅野智憲
（TEL.03-6741-5880）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

開催状況

開催日時	2021年５月20日（木）10：00～
開催方法	対面による実開催
開催場所	東京都千代田区丸の内1-5-1　新丸の内ビルディング９Ｆ 新丸ビルコンファレンススクエアRoom901
説明会資料名	2021年３月期　通期決算説明会資料

【添付資料】

１．投資説明会において使用した資料

以上

FUNDELY

2021年３月期
通期決算説明会

株式会社ファンデリー

東証マザーズ　3137

1. 決算概要
2. 2022年３月期業績予想
3. ＭＦＤ事業
4. ＣＩＤ事業
5. マーケティング事業
6. 全社トピックス

2021年３月期　決算

前期比は全ての項目において悪化
売上原価の増加により、損益は2020年10月の修正予想を大幅に下回る

	20/3期（百万円）	21/3期（百万円）	前期比（%）	10月修正後予想（百万円）	達成率（%）
売上高	3,348	3,062	91.5	3,350	91.4
売上原価	1,332	2,100	157.7		
売上総利益	2,015	962	47.7		
販管費	1,476	1,515	102.7		
営業利益又は営業損失（△）	539	△553	–	△295	–
経常利益又は経常損失（△）	536	△559	–	△298	–
当期純利益又は当期純損失（△）	345	△374	–	△243	–
ＥＢＩＴＤＡ	548	△1	–	173	–

2021年３月期　セグメント別　決算

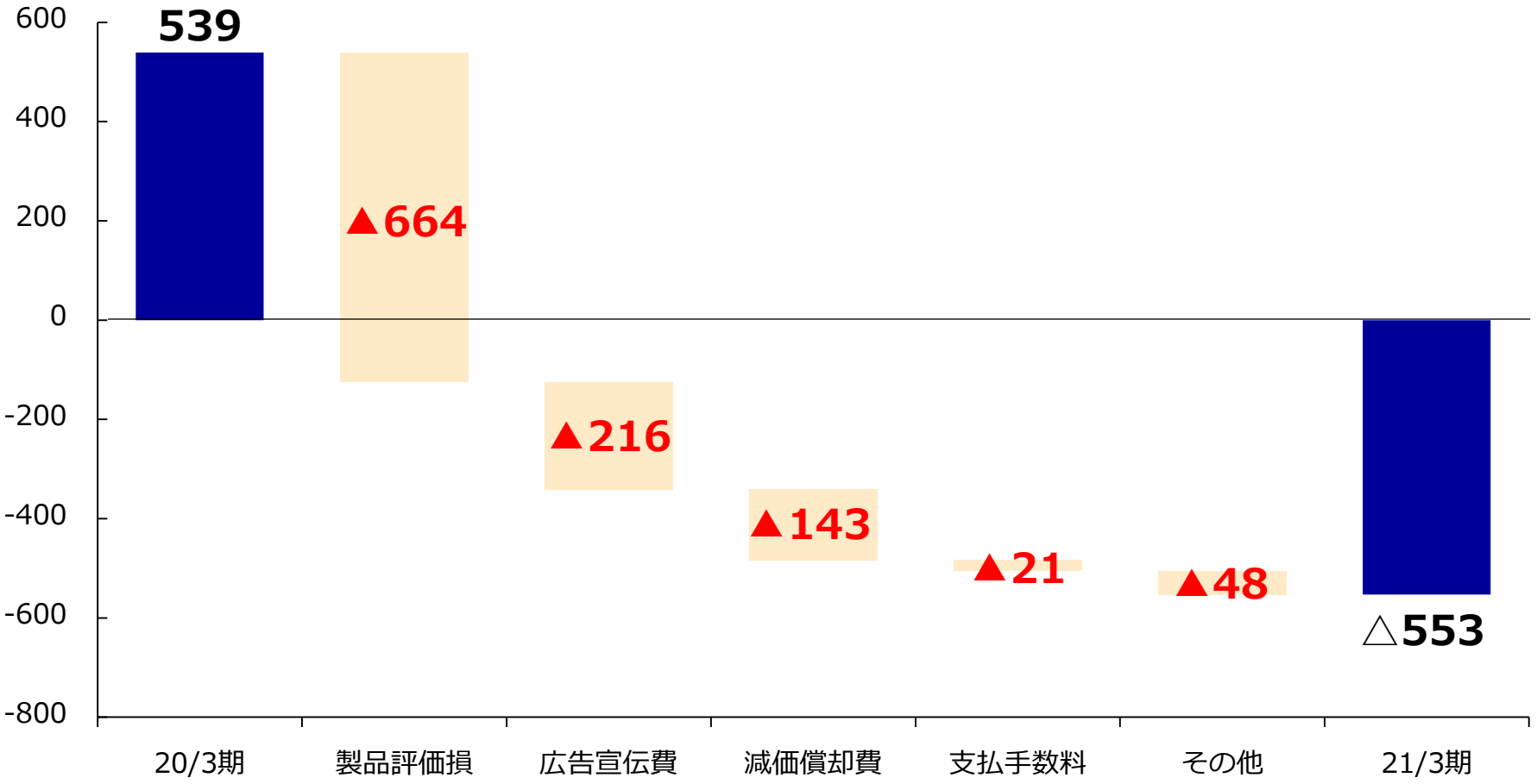
ＭＦＤ事業及びマーケティング事業は、売上高が大幅未達
ＣＩＤ事業は、製品評価損により営業損失が拡大

		20/3期（百万円）	21/3期（百万円）	前期比（%）	修正後予想（百万円）	達成率（%）
ＭＦＤ事業	売上高	2,989	**2,673**	89.4	**2,829**	94.5
	営業利益	613	**609**	99.3	**672**	90.5
ＣＩＤ事業	売上高	－	**29**	－	**20**	146.9
	営業利益	－	**△1,102**	－	**△954**	－
マーケティング事業	売上高	358	**360**	100.5	**500**	72.0
	営業利益	250	**257**	102.8	**344**	75.0
全社費用		△324	**△317**	98.1		

2021年３月期　営業損益　増減要因

ＣＩＤの損益分岐点未達及び22/3期計画で販売できない可能性のある製品在庫に係る製品評価損を計上したことが主な要因となり営業損益が大幅に悪化

（単位：百万円）



2021年３月期　製品評価損

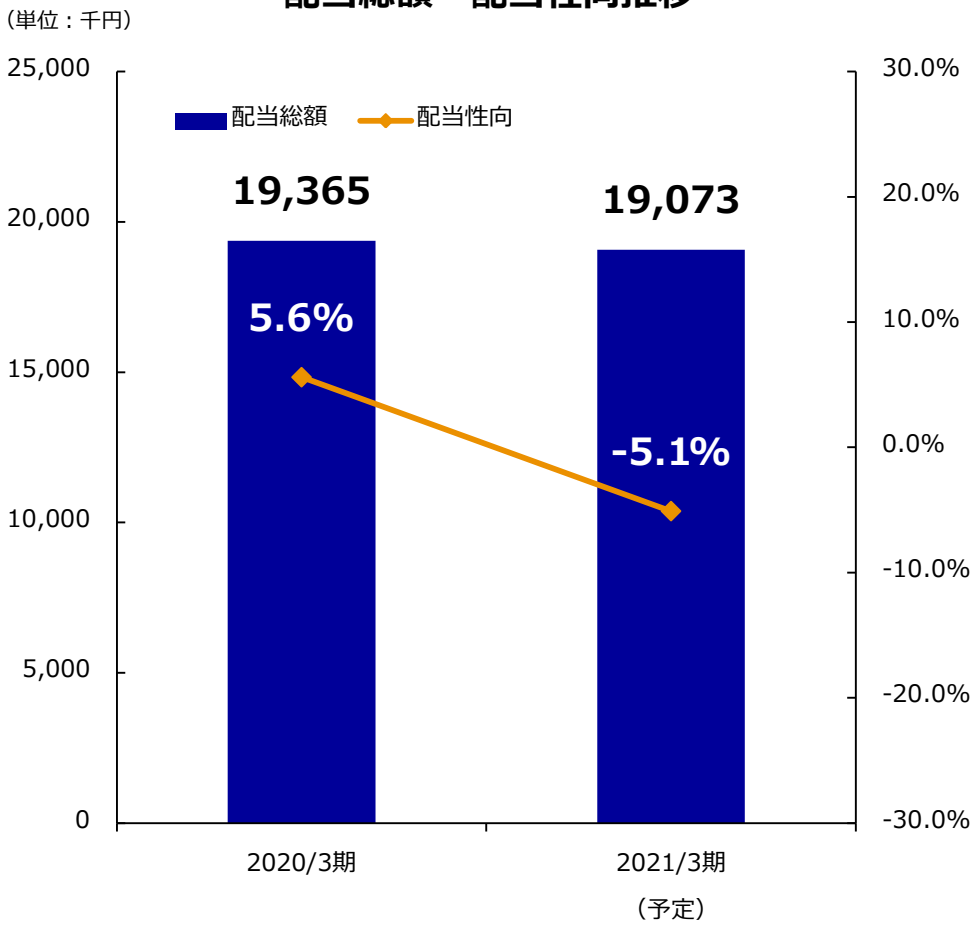
以下の２つの理由で製品評価損を計上
【２】は22/３期に販売できない可能性のある製品在庫を評価損として計上

【１】	ＣＩＤ事業において、工場稼働率が低調に留まっており 損益分岐点に達していないことから 発生した製造原価のうち製品の販売価格を超えている部分を 引き続き製品評価損として計上
【２】	ＣＩＤ事業において、2022年３月期の販売計画から判断した 場合、2021年３月期末の製品在庫のうち一部については 賞味期限の到来までに販売できない可能性が見込まれるため 将来発生が見込まれる損失を製品評価損として計上

配当総額と株式時価総額の推移

2021年３月期は１株につき３円の期末配当を実施予定
ＣＩＤ事業を早期に収益化し時価総額の向上を図る

配当総額・配当性向推移



株式時価総額推移



新型コロナウイルス感染症の影響

第４Ｑは前Ｑと比較し大きな変化はなし
進捗等に大きな影響がある場合には必要な対応を速やかに実施

ＭＦＤ事業	外来患者の減少による新規顧客数の減少傾向は変わらず Ｗｅｂによるコミュニケーションも検討
ＣＩＤ事業	影響は殆どなし
マーケティング事業	リモートによる提案も定着し アポイント増加を見込め追い風に

1. 決算概要
2. 2022年３月期業績予想
3. ＭＦＤ事業
4. ＣＩＤ事業
5. マーケティング事業
6. 全社トピックス

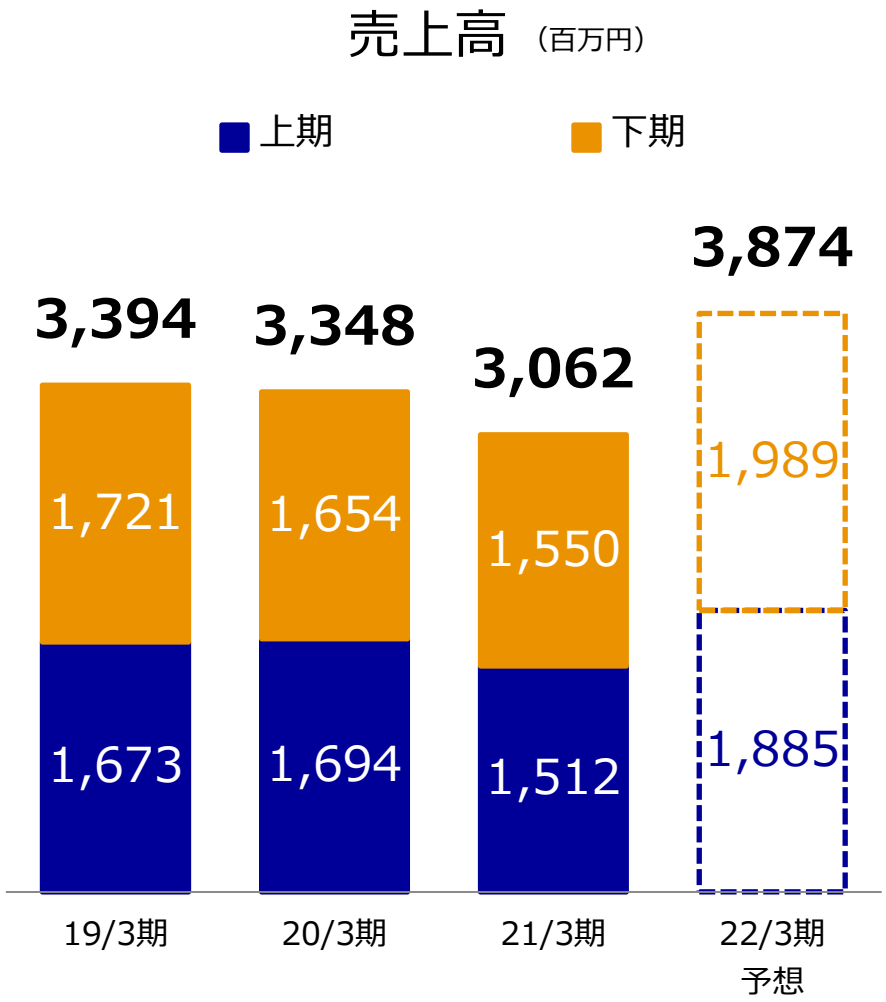
2022年３月期　業績予想

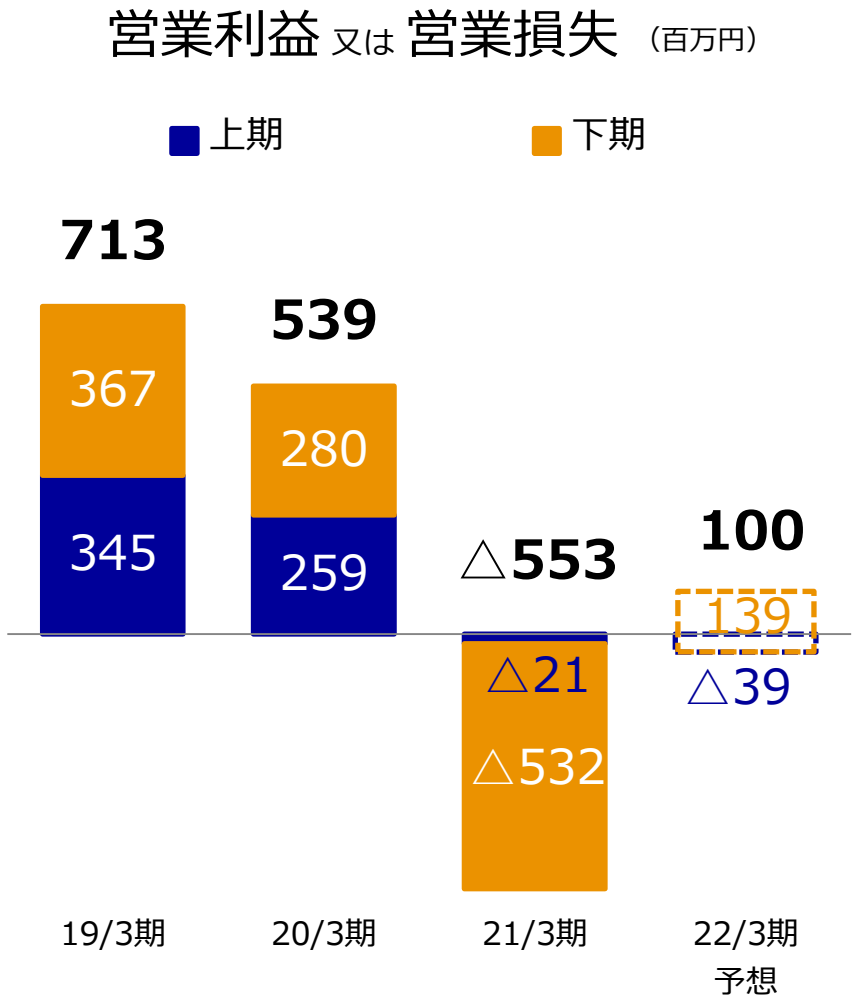
上半期はＭＦＤ事業にて積極的な販売促進を図る
各部門、着実に増収し黒字転換へ

	21/3期2Q（百万円）	21/3期（百万円）	22/3期2Q予想（百万円）	前年同期比（%）	22/3期予想（百万円）	前期比（%）
売上高	1,512	3,062	**1,885**	124.6	**3,874**	126.5
営業利益又は営業損失（△）	△21	△553	**△39**	–	**100**	–
経常利益又は経常損失（△）	△24	△559	**△43**	–	**92**	–
純利益又は純損失（△）	△39	△374	**△32**	–	**68**	–

業績推移

ＭＦＤ事業及びマーケティング事業の利益によりＣＩＤ事業の損失をカバー
22/３期は下期で黒字転換、V字回復を図る





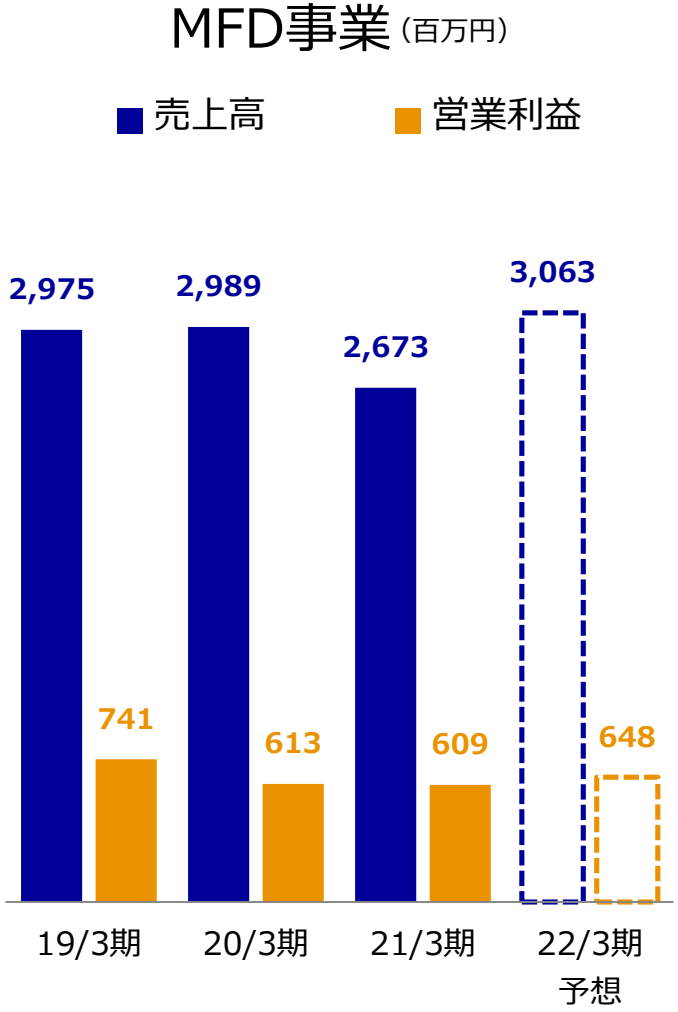
2022年３月期　業績予想　セグメント別

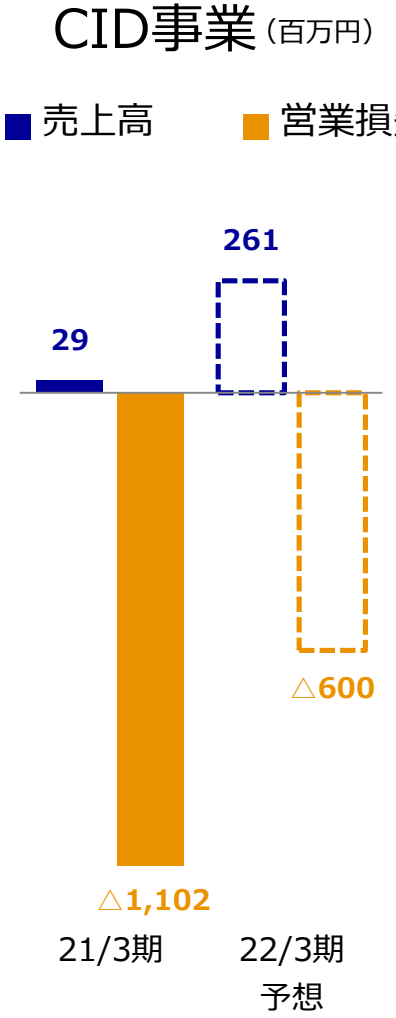
ＭＦＤ事業は例年より販促を推進、ＣＩＤ事業はＳＮＳに注力
マーケティング事業はＯ２Ｏサービスで成果を出し増収増益を計画

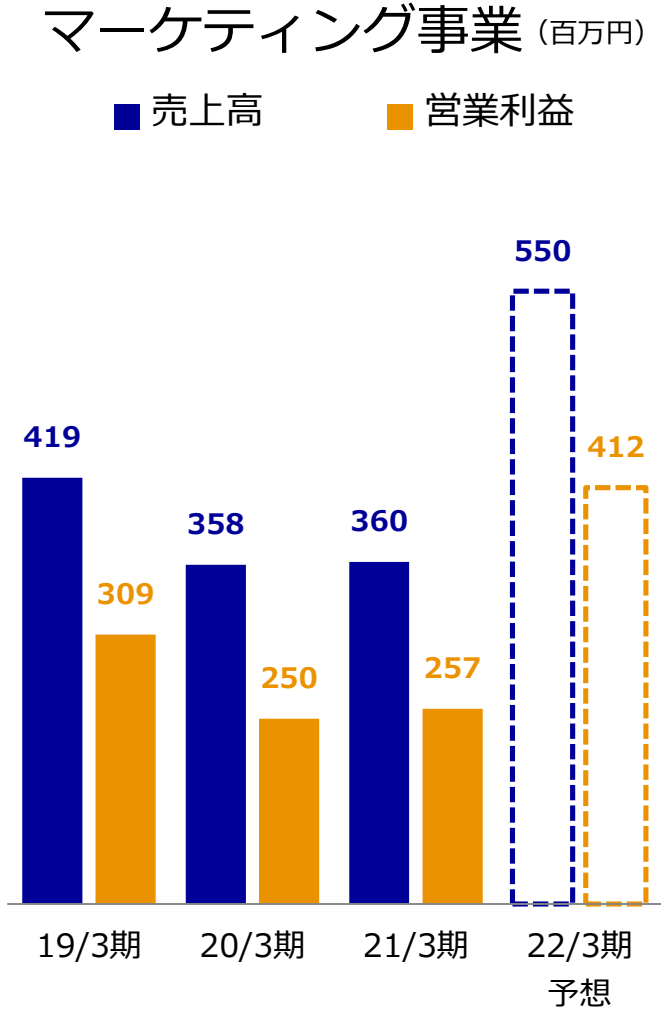
		21/3期2Q（百万円）	21/3期（百万円）	22/3期2Q予想（百万円）	前年同期比（%）	22/3期予想（百万円）	前期比（%）
ＭＦＤ事業	売上高	1,355	2,673	**1,469**	108.4	**3,063**	114.6
	営業利益	306	609	**247**	80.7	**648**	106.4
ＣＩＤ事業	売上高	4	29	**115**	2,815.1	**261**	880.3
	営業利益	△267	△1,102	**△337**	–	**△600**	–
マーケティング事業	売上高	153	360	**299**	195.7	**550**	152.8
	営業利益	107	257	**226**	211.0	**412**	160.3
全社費用		△167	△317	**△175**	104.9	**△359**	113.2

業績推移　セグメント別

ＭＦＤ事業及びマーケティング事業は増収増益
ＣＩＤ事業は増収、損失の削減を計画



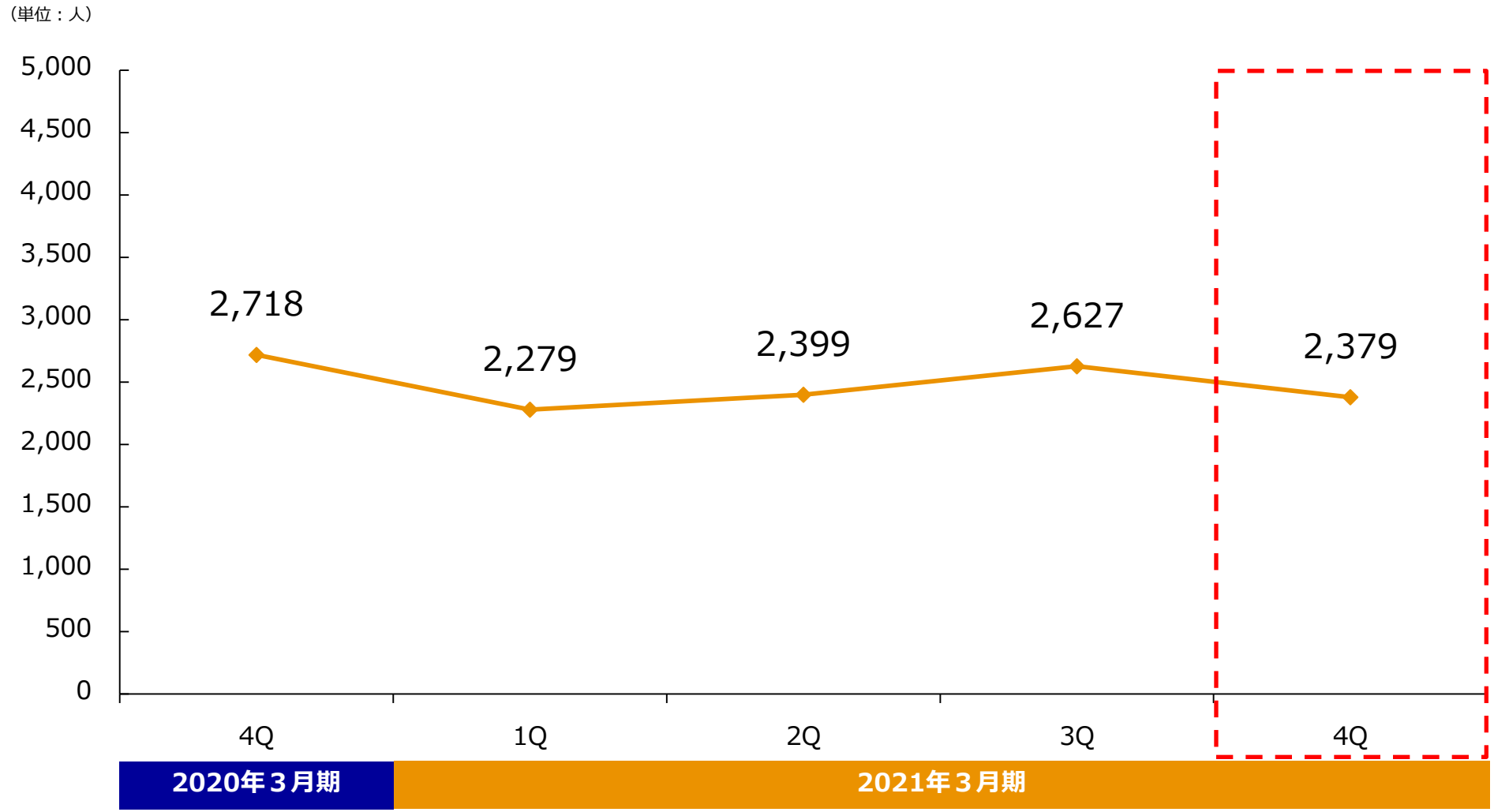




1. 決算概要
2. 2022年３月期業績予想
3. ＭＦＤ事業
4. ＣＩＤ事業
5. マーケティング事業
6. 全社トピックス

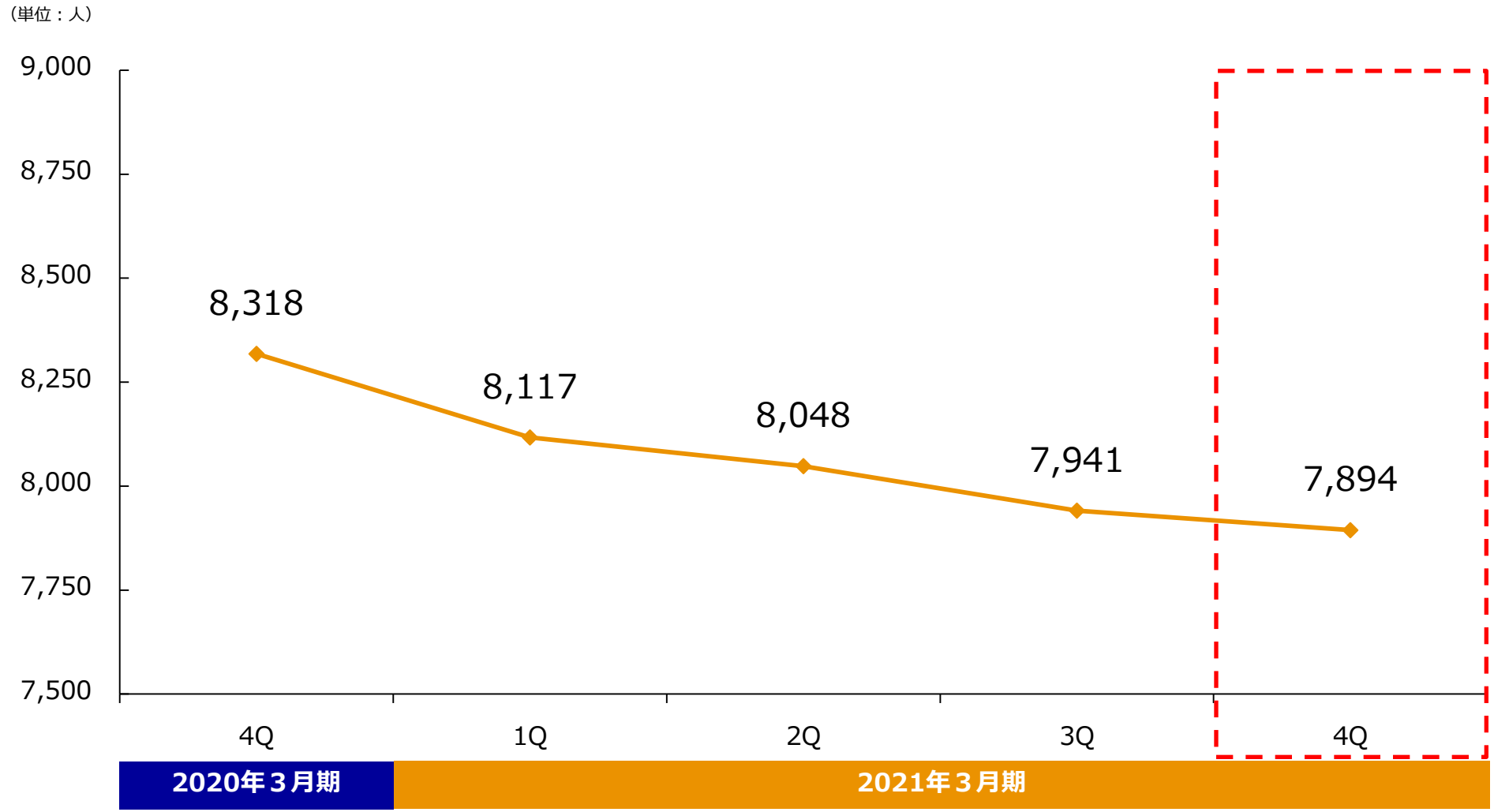
ＭＦＤ事業　ミールタイム　新規顧客数推移

新規顧客数は依然として低水準
紹介ネットワークの強みを活かした事業モデルへの回帰に遅れ



ＭＦＤ事業　ミールタイム　定期コース会員数推移

新規顧客数が低調なことにより、引き続き減少傾向が続く
増加基調に戻すため、商品・サービスの改善を行う



ＭＦＤ事業　「スイーツコレクション」立ち上げ

3/1（月）より「ミールタイムスイーツコレクション」を立ち上げ
今後３か月毎に、健康状態に合わせて選べるスイーツ新商品を10種類発売

京都の名菓店「京西陣菓匠宗禅」コラボ

3/6(土)（ミールタイムの日）に店主である山本宗禅さんを招いて、オンラインイベント「おうちCafé」開催。



蜜わらび 黒ごま・和束抹茶・黒みつ



半熟松風〈お米と西京味噌の半熟チーズケーキ〉

愛媛県産「河内晩柑(かわちばんかん)」使用



河内晩柑の爽やかフロマージュブランケーキ



太陽の恵み河内晩柑ムースケーキ



バター香るくるみスコーン



バター香るベリースコーン



濃厚ほうじ茶クリームのどら焼き



桜香るミルククリームのどら焼き



国産大豆豆乳のなめらかティラミス

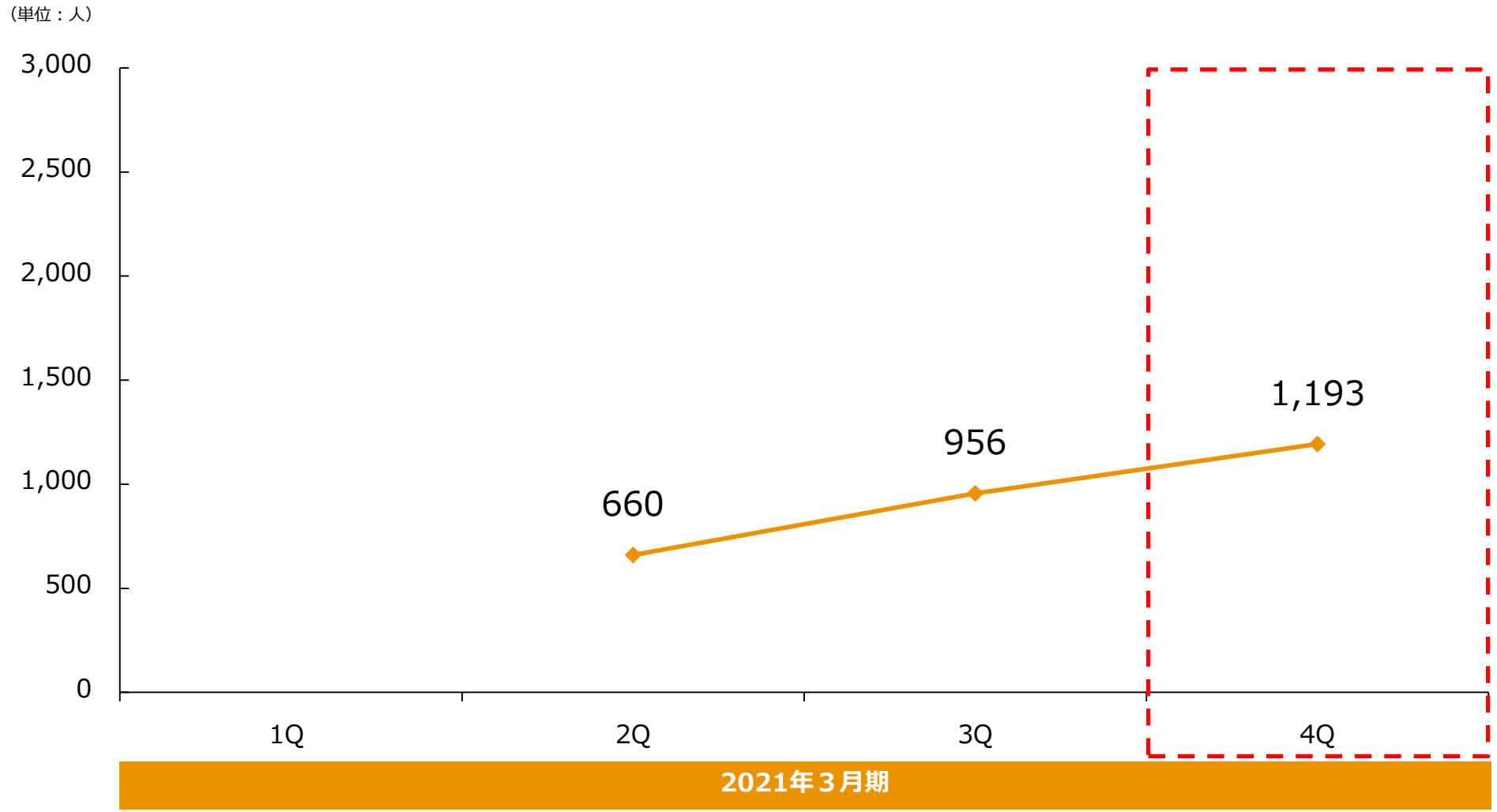


芳醇アールグレイのチョコレートケーキ

1. 決算概要
2. 2022年３月期業績予想
3. ＭＦＤ事業
4. ＣＩＤ事業
5. マーケティング事業
6. 全社トピックス

ＣＩＤ事業　旬をすぐに　新規顧客数推移

「旬すぐファクトリー2020」に勤務する社員が
つくるひとＴｗｉｔｔｅｒにて商品・サービスの魅力を発信



ＣＩＤ事業　最短翌日配達を開始

1/4（月）より新配送体系
最短お届け日を１日短縮し、翌日午前中へ

平日17時までのご注文で「**２日後の午前中**」



平日12時までのご注文で「**最短翌日の午前中**」

岩手県・宮城県・山形県・福島県・茨城県・栃木県・群馬県・埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県・山梨県・新潟県・富山県・石川県・福井県・長野県・静岡県・愛知県・岐阜県・滋賀県・京都府・大阪府・奈良県・三重県・兵庫県	翌日 午前中
青森県・秋田県・鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県・和歌山県・愛媛県・香川県・高知県・徳島県	翌日 14～16時
北海道・大分県・宮崎県・福岡県・熊本県・鹿児島県・佐賀県・長崎県・沖縄県	２日後 午前中

ＣＩＤ事業　スペシャルアンバサダー就任

スペシャルアンバサダーに電子レンジ料理研究家で年間500食の冷凍食品を食す「冷食マイスター」として活躍中のタケムラダイさんが就任



冷凍食品や調味料のマニアで、知識が豊富なことで有名なタケムラダイさんが、スペシャルアンバサダーに就任。

生産者の顔が見える国産食材を使い、工場でありながらレストランと同じ調理過程でおいしさを徹底的に追及する旬すぐの姿勢や価値観に、タケムラさんが深くご共鳴されたことで今回の就任が実現。

今後タケムラさんから、商品開発をはじめ、手軽においしく召し上がれる冷凍食品の魅力を伝える活動など多岐にわたる取り組みを通じて、「旬をすぐに」の新たな魅力を発信。

ＣＩＤ事業　「旬すぐチャンス！」を旬すぐに搭載

パッケージ表面にあるQRコードでくじを引くことができる「旬すぐチャンス！」
旬すぐBOXに続き、2/24(火)以降発売の旬すぐにも搭載

２月24日（水）発売の「弾力のある噛み応えとうまみ カシラのにんにく辛味噌炒め」より、旬すぐご飯が当たる「旬すぐチャンス！」を旬すぐに搭載。





弾力のある噛み応えとうまみ
カシラのにんにく辛味噌炒め

ＣＩＤ事業　宮崎県コラボメニューを発売

宮崎県および宮崎県青果市場連合会とコラボして３メニューを開発・販売
宮崎県農産物の魅力を全国に発信し、新規顧客獲得を推進

宮崎県産
完熟きんかん・日向夏



日本のひなた宮崎の完熟金柑と
日向夏果汁ソースがけの唐揚げ

２月24日（水）発売

宮崎県産 ピーマン



日照時間が育む豊富なビタミン
天晴れ宮崎ピーマンの肉詰め

３月４日（木）発売

宮崎県産 日向夏



爽やか果肉と皮を丸ごと楽しむ
宮崎日向夏の麩んわりトースト

３月11日（木）発売

ＣＩＤ事業　ＰＲＥＭＩＵＭメニューの新設

厳選された食材でワンランク上のクオリティを目指す新ブランド
「ＰＲＥＭＩＵＭ」メニューをシリーズ化

旬すぐ

PREMIUM

すべて398円税込　498円税込



厚切りで堪能しつくす脂の甘み
極撰豚ロースト彩り野菜と共に

旬すぐＢＯＸ

PREMIUM

すべて998円税込　1,098円税込



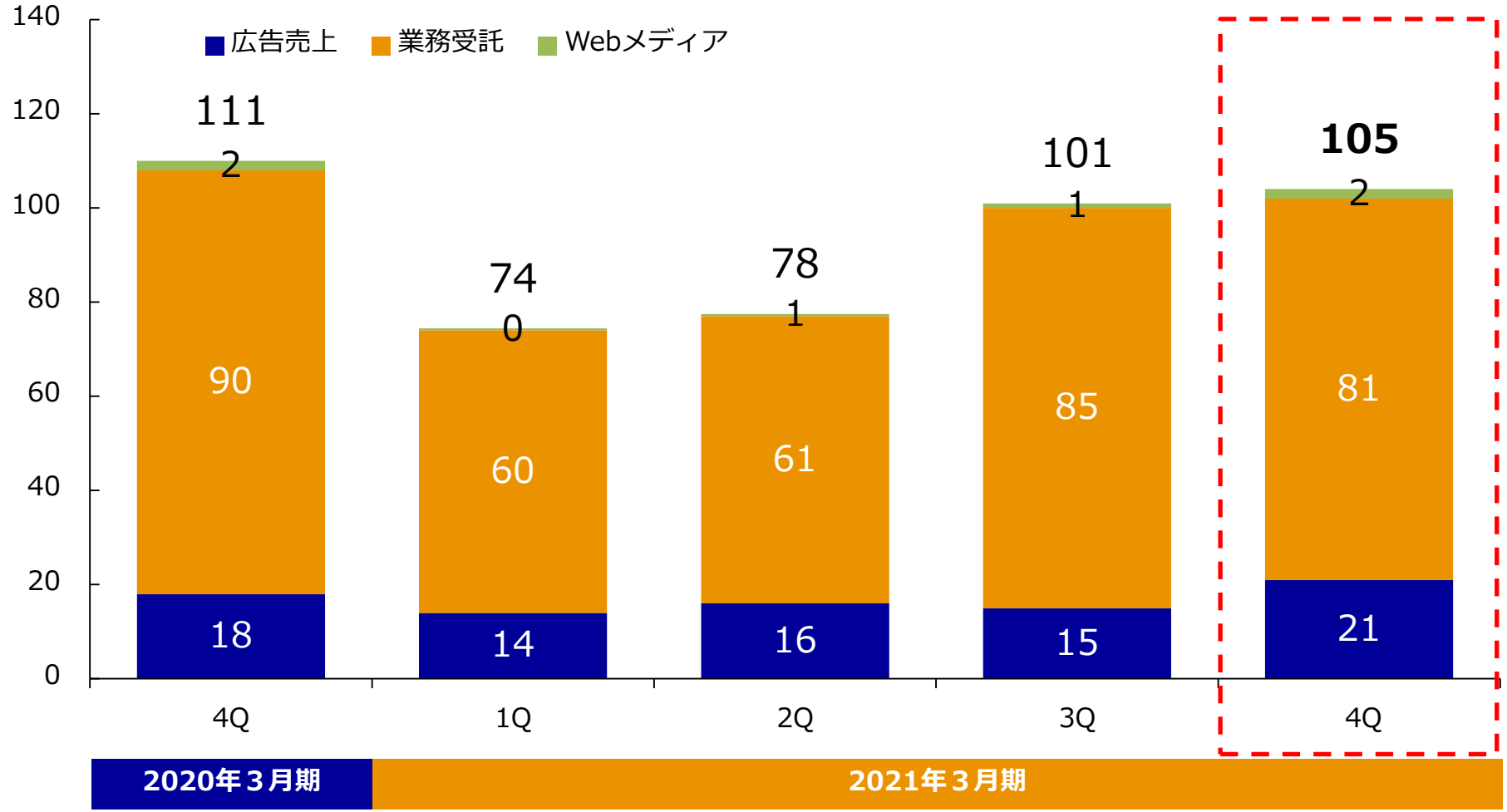
ココナッツふんだんマッサマンカレーと
もっちりシナモン麩レンチトースト添え

1. 決算概要
2. 2022年３月期業績予想
3. ＭＦＤ事業
4. ＣＩＤ事業
5. マーケティング事業
6. 全社トピックス

マーケティング事業　売上推移

前年同四半期比で減少、広告売上高は増加したものの
医療機関リコメンドサンプリング減少の影響が大きい

（単位：百万円）



マーケティング事業　ポイント家電　新サービスを開始

「ヘルシオ　ホットクック」に、初のインストールレシピを搭載
食品メーカーの調味料等を使用したレシピを表示させ、商品の売上拡大を支援





これうま！コクうまブイヤベース



これうま！とろとろロールキャベツ



これうま！ワンポットツナパスタ

1. 決算概要
2. 2022年３月期業績予想
3. ＭＦＤ事業
4. ＣＩＤ事業
5. マーケティング事業
6. 全社トピックス

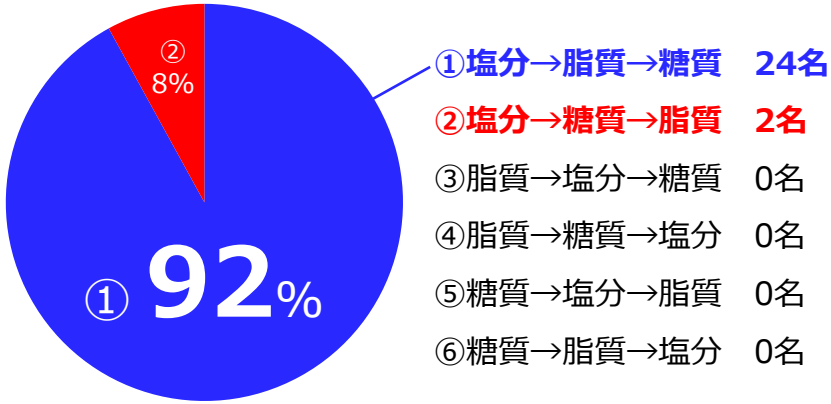
らくだ6.0プロジェクト　減塩啓発活動

『ミールタイム』において栄養相談を担当する当社の栄養士のアンケートを実施
『らくだ6.0プロジェクト』を通じて「減塩」の重要性を発信

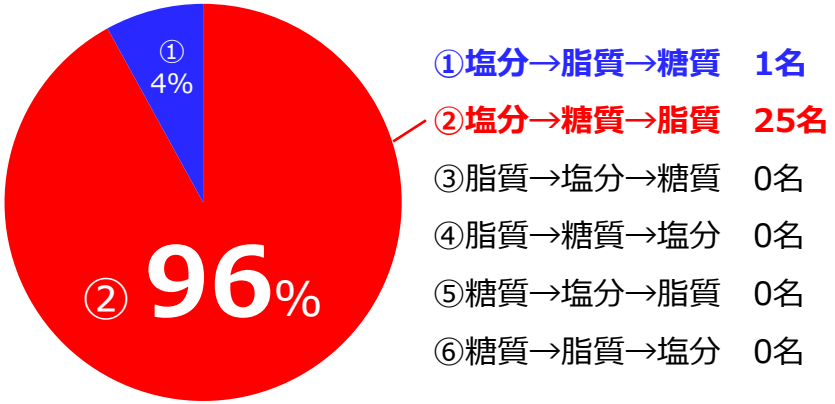
『ミールタイム』で栄養相談を行っている管理栄養士・栄養士26名に対し
①健康寿命の延伸　②生活習慣病の悪化や合併症予防 において気をつける栄養成分についてアンケートを実施した結果を「らくだ6.0プロジェクト」の減塩ニュースとして発信。

らくだ6.0プロジェクト　減塩ニュース

Q１．「健康寿命の延伸」で気をつけるべき順序は？



Q２．「生活習慣病の悪化や合併症」で気をつけるべき順序は？



将来見通しに関する注意事項

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