

FUNDELY

2027年3月期

第2四半期

決算説明資料

株式会社ファンデリー

2026年10月30日(金)

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 | 決算概要(7月～9月)

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 | 株主アンケート結果

1 | 決算概要(7月～9月)

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 | 株主アンケート結果

エグゼクティブサマリー

- 1** 全社はマーケティング事業の売上が大きく予測を下回り
YonY,QonQ共に減収減益。業績の下方修正を10/30発表。
- 2** MFD事業は定期会員数が増加し、YonY,QonQとも増収増益。
12/1価格改定により第3Qは営業利益率の上昇を見込む。
- 3** CID事業はリテールチャネル事業開発部の新設により、
商談機会が増加。先行投資による経費増加でYonYで減益。

2027年3月期 第2四半期 決算

	27/3期2Q (百万円)	27/3期1Q (百万円)	QonQ (%)	26/3期2Q (百万円)	YonY (%)
売上高	594	611	97.2	649	91.6
売上原価	324	327	99.2	337	96.2
売上総利益	270	284	94.9	311	86.7
販管費	297	293	101.3	273	108.7
営業利益又は 営業損失(△)	▲27	▲9	—	37	—
経常利益又は 経常損失(△)	▲44	▲24	—	24	—
当期純利益又は 当期純損失(△)	▲44	▲25	—	24	—
EBITDA	29	47	62.6	98	30.1

2027年3月期 第2四半期 セグメント別

		27/3期2Q (百万円)	27/3期1Q (百万円)	QonQ (%)	26/3期2Q (百万円)	YonY (%)
MFD 事業	売上高	509	500	101.8	500	101.9
	営業利益	71	63	111.7	70	101.1
CID 事業	売上高	44	75	59.0	59	74.3
	営業利益	▲76	▲61	—	▲61	—
マーケ ティング 事業	売上高	52	81	64.0	117	44.5
	営業利益	34	59	57.9	89	38.4
調整額	売上高	▲11	▲45	—	▲28	—
	営業利益	▲56	▲70	—	▲60	—

※27/3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11百万円を含んでおります。

※27/3期1Q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45百万円を含んでおります。

※26/3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28百万円を含んでおります。

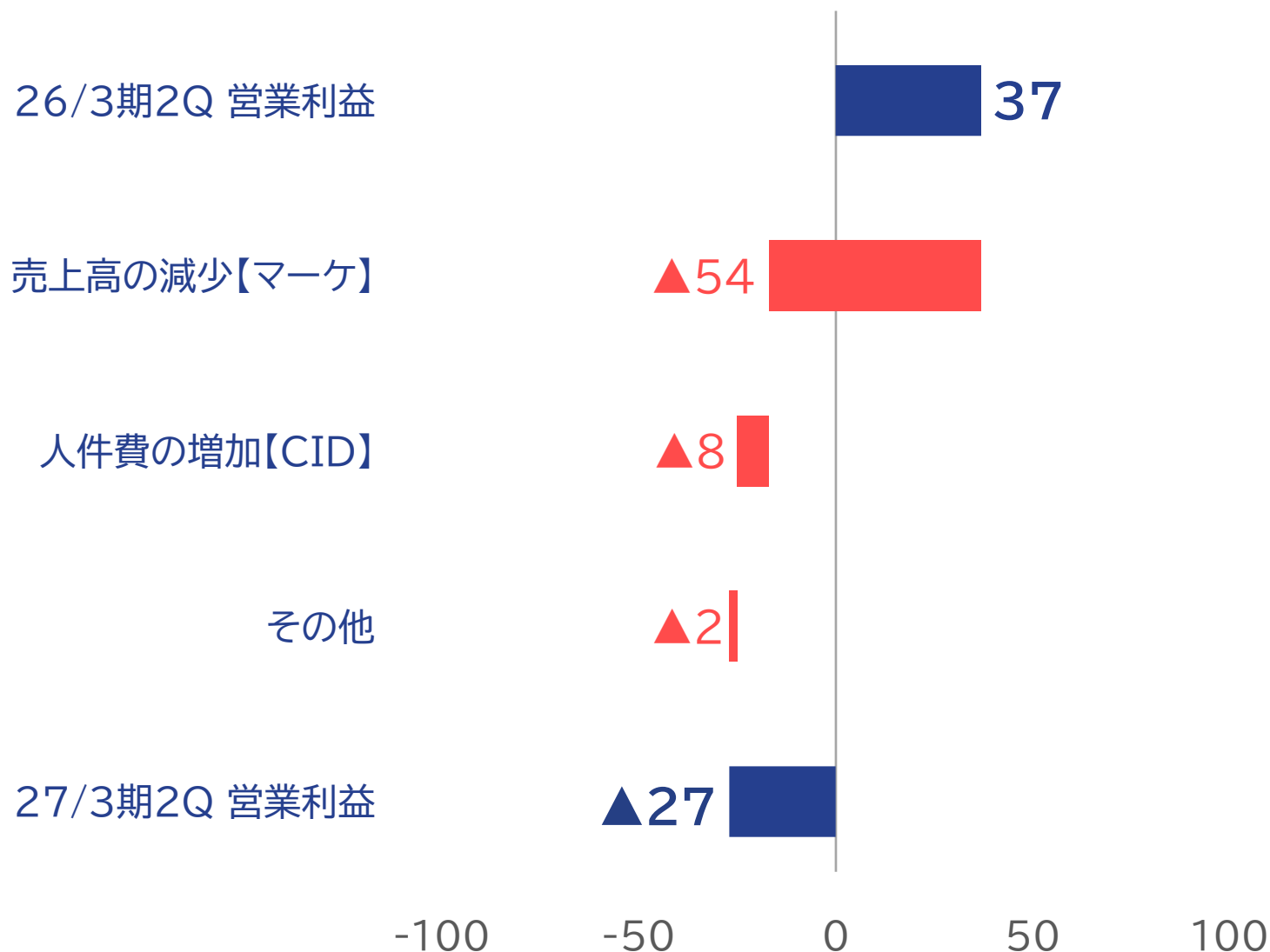
※27/3期2Qにおける調整額のうち、売上高▲11百万円はセグメント間取引消去、営業利益▲56百万円は全社費用であります。

※27/3期1Qにおける調整額のうち、売上高▲45百万円はセグメント間取引消去、営業利益▲70百万円は全社費用であります。

※26/3期2Qにおける調整額のうち、売上高▲28百万円はセグメント間取引消去、営業利益▲60百万円は全社費用であります。

2027年3月期 第2四半期決算 要因分析(前年同期比)

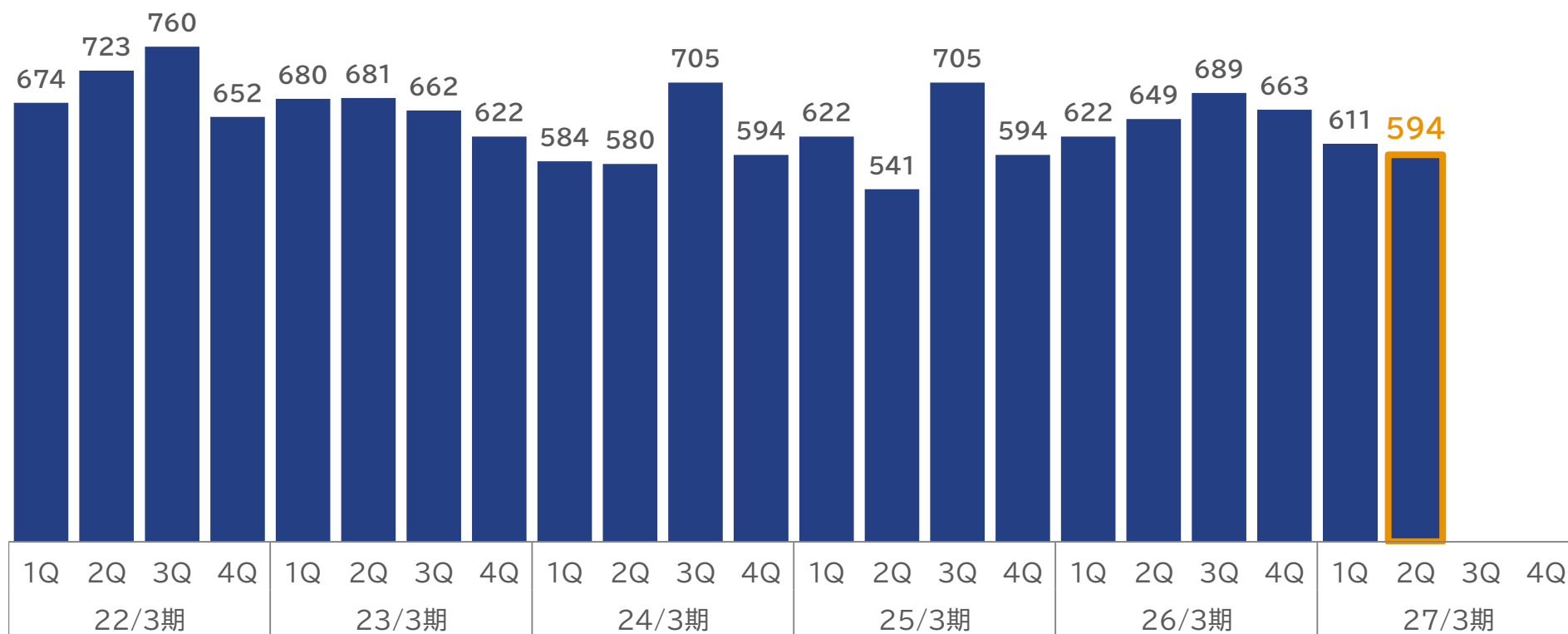
単位:百万円



四半期決算 売上推移

単位:百万円

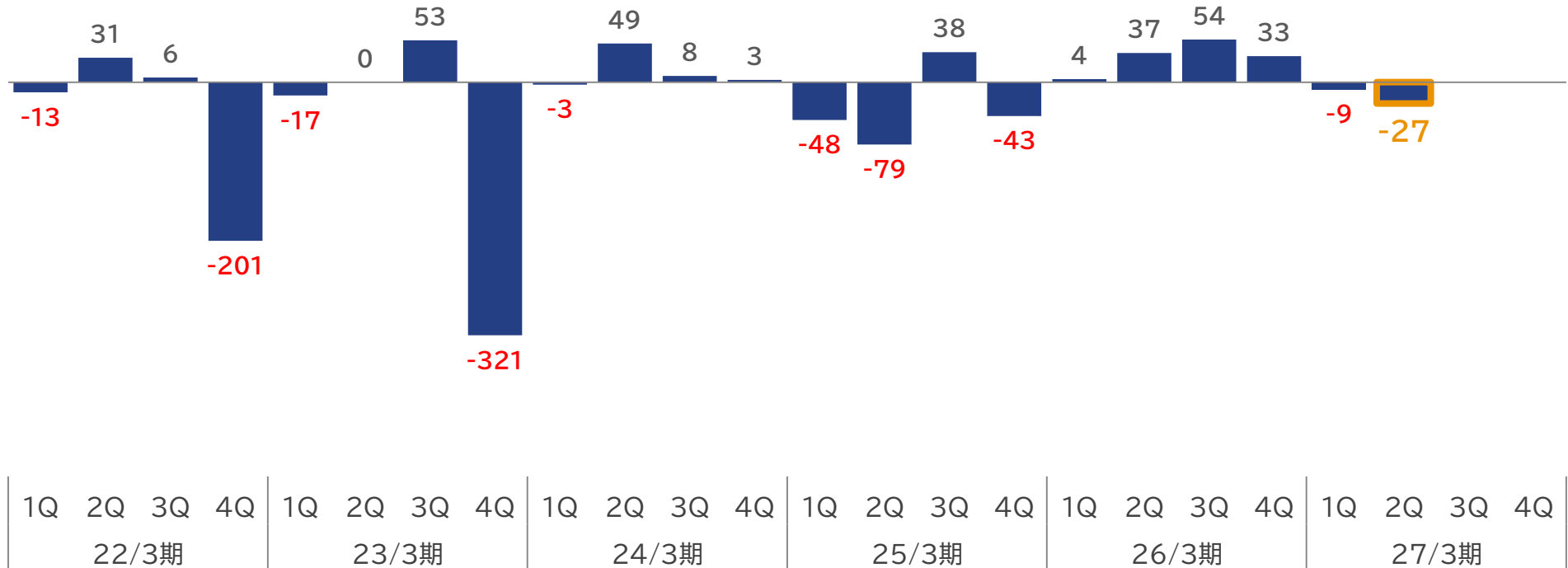
マーケティング事業の減収が大きく影響



四半期決算 営業利益推移

単位:百万円

マーケティング事業の減益が影響し赤字へ



四半期決算 財務指標推移

	24/3月期				25/3月期				26/3月期				27/3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
現預金 (百万円)	835	776	751	781	750	707	774	758	609	534	492	546	519	434
商品 (百万円)	246	254	249	261	246	218	139	126	148	176	160	172	216	201
製品 (百万円)	49	88	89	68	81	52	54	41	50	75	90	92	84	103
減価償却費 (百万円)	60	60	60	60	60	60	60	60	59	59	59	44	55	55
有利子負債 (百万円)	4,188	4,121	4,053	3,986	3,918	3,850	3,783	3,715	3,648	3,580	3,513	3,445	3,377	3,310
自己資本比率 (%)	6.8	7.6	7.8	8.8	7.7	5.9	6.5	5.3	5.2	5.8	6.9	7.4	6.9	6.0

1 | 決算概要(7月～9月)

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

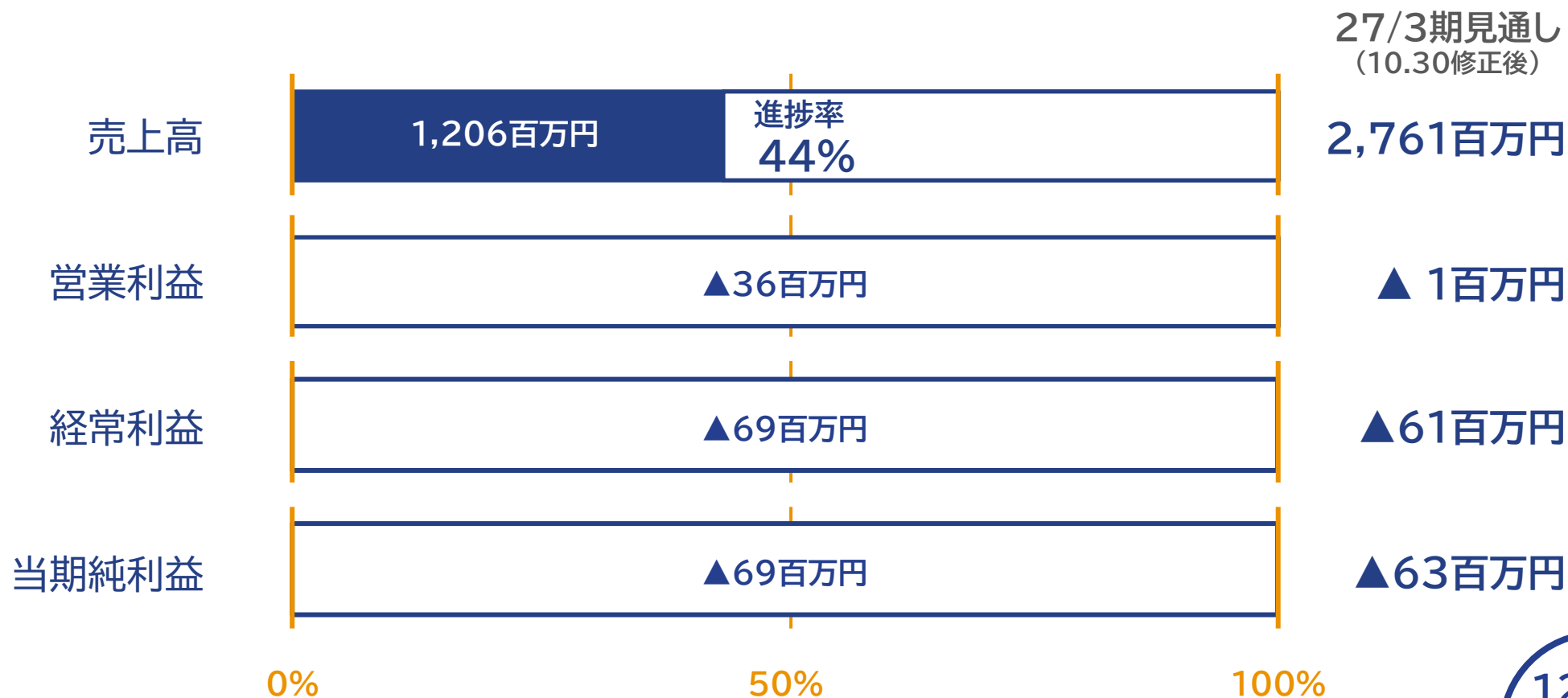
7 | 株主アンケート結果

全社

マーケティング事業の業績見通しを下方修正

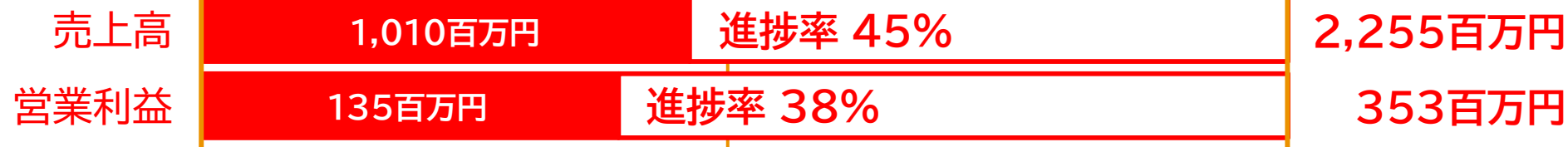
売上高 580百万円→314百万円

営業利益 420百万円→231百万円



セグメント別

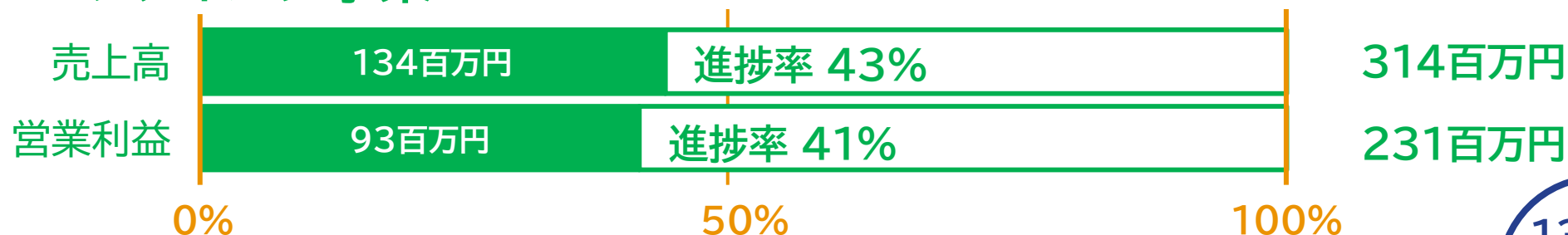
MFD事業

27/3期見通し
(10.30修正後)

CID事業



マーケティング事業



1 | 決算概要(7月～9月)

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 | 株主アンケート結果

ビジネスの強み

栄養士がいる安心感 ミールタイム
mealtime[®]

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。

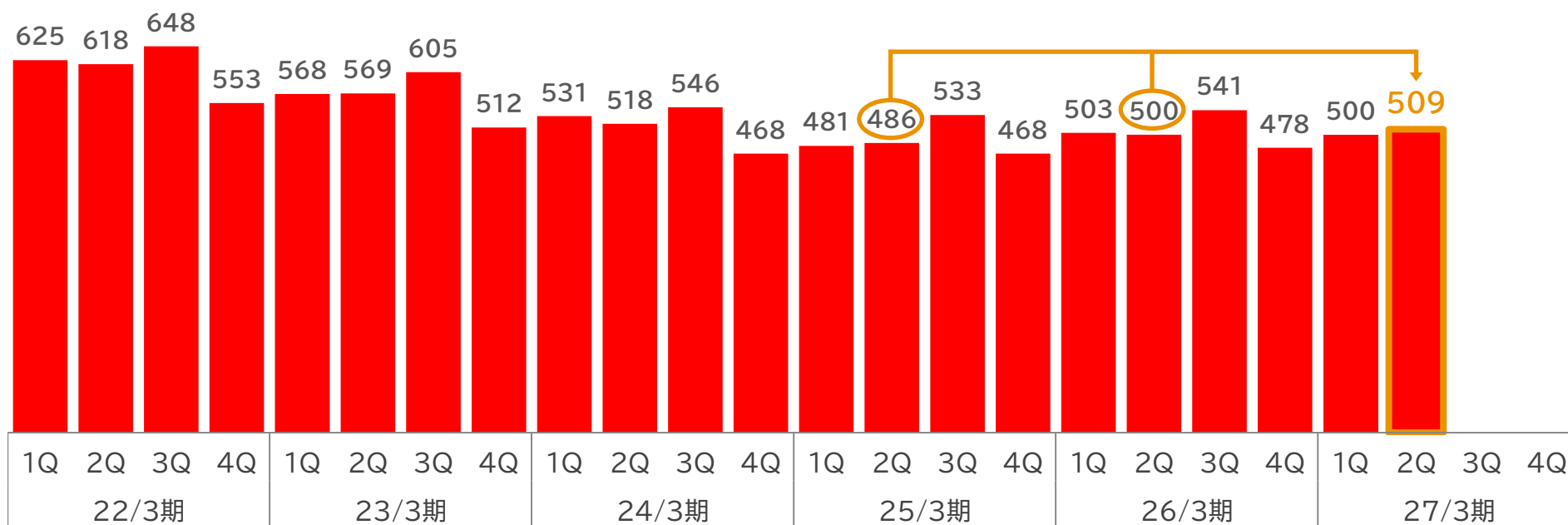
血糖値・中性脂肪・コレステロール・尿酸値・
 クレアチニン等、圧倒的な数値改善ノウハウが
 あります。



売上高 四半期推移

単位:百万円

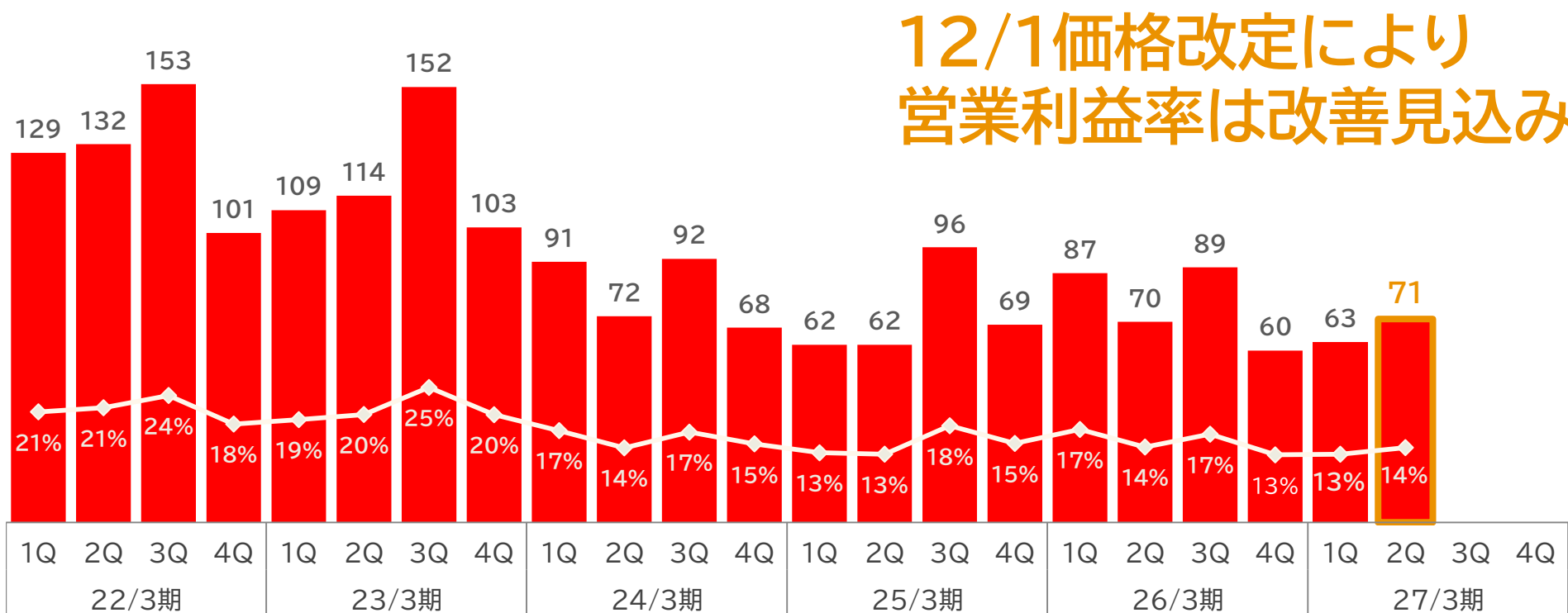
定期会員数が増加に転じ増収基調へ



営業利益 四半期推移

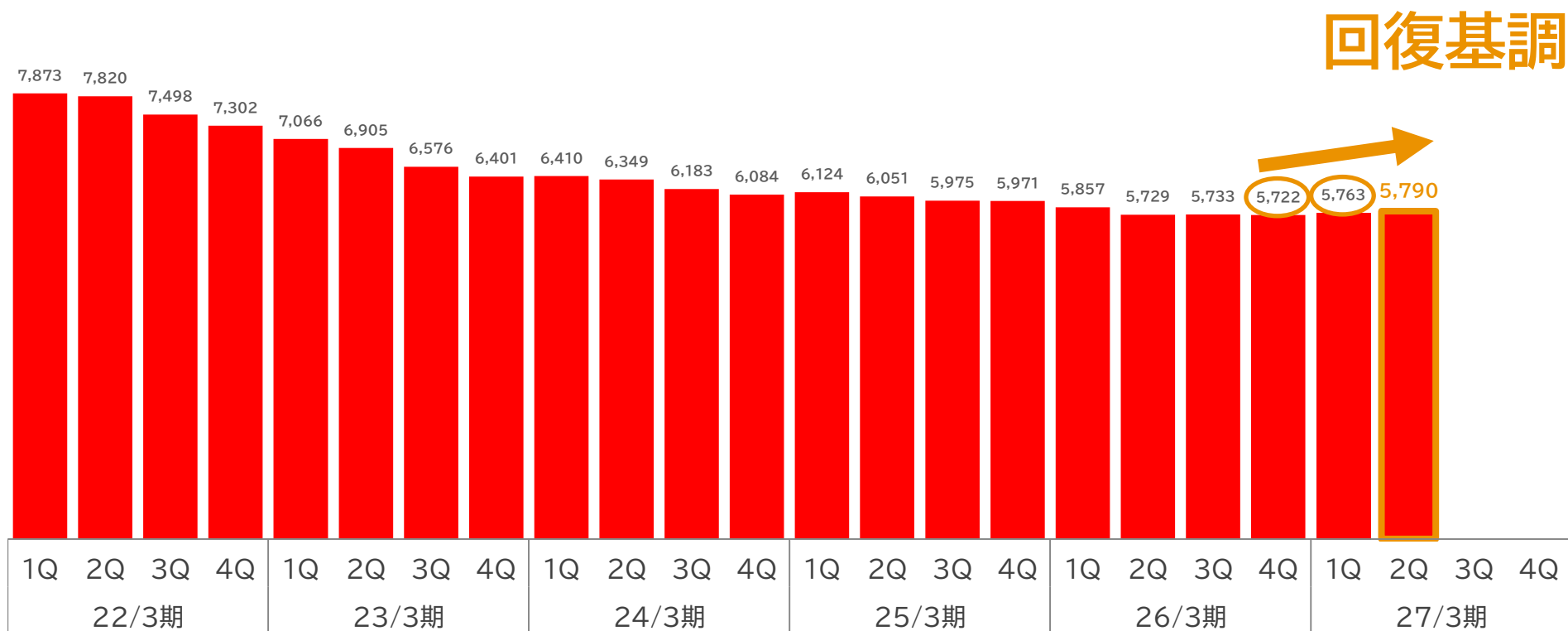
単位:百万円

■ 営業利益
◆ 営業利益率



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)

強みである数値改善の紹介



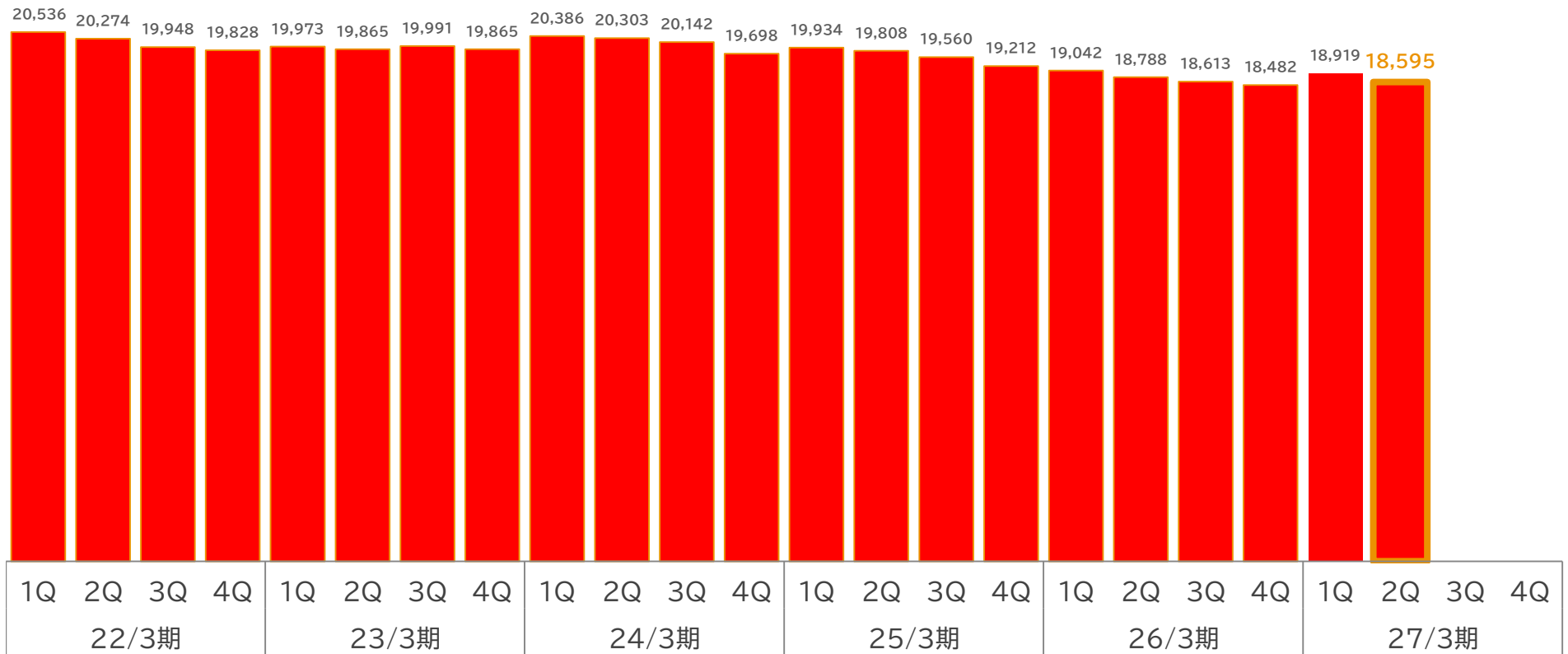
数値改善レポート

<https://www.mealtime.jp/reports>



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

価格改定

12月1日(火)より、商品価格および送料を一部改定

1. 商品

対象商品区分		値上げ率
ヘルシー食	おかず	3.3%
	ごはん付	3.1%
	多めおかず	2.9%
	多めごはん付	2.7%
	アラカルト・その他	1.1~3.7%
低たんぱく食	おかず	3.3%
	ごはん付	2.5%
	アラカルト・その他	0.3~4.0%
パワーアップ食	ごはん付	2.6%
やわらか食	おかず	3.1%
	ごはん付	2.9%

2. 送料

(税込)

	改定前	改定後
冷凍	950円	1,050円
常温	740円	850円

3. 送料無料ライン

(税込)

	改定前	改定後
定期コース ・WEB	商品合計が 4,980円以上	変更なし
電話・郵送 ・FAX		商品合計が 6,980円以上

トピックス

栄養士のカウンセリング力を活かした 業界唯一の「栄養相談サポート付き」のおせち4種を発売



ヘルシータイプ

カロリー・
塩分が気になる方

響輝 (ひびき)

13,778円 (税込14,880円)

和洋折衷&贅沢食材37品目。
上質な品々で、輝かしい新年
を迎えられるようお願いを込め
ました。

叶芽 (かなめ)

11,000円 (税込11,880円)

糖質が気になる栗きんとんや
黒豆も無理なくお楽しみいた
だけるよう、品目のバランスを
調整しました。

低たんぱくタイプ

たんぱく質・
塩分が気になる方

耀弥 (かぐや)

13,778円 (税込14,880円)

37品目の和洋折衷ご褒美お
せち。明るく穏やかなお正月を
お迎えいただくに相応しい品
質にこだわりました。

縁志 (えにし)

11,000円 (税込11,880円)

黒豆や伊達巻、希少な国産数の
子などお正月の定番食材を 詰
め込みました。余計な調味はせ
ず、素材の良さをいかしました。

1 | 決算概要(7月～9月)

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 | 株主アンケート結果

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。



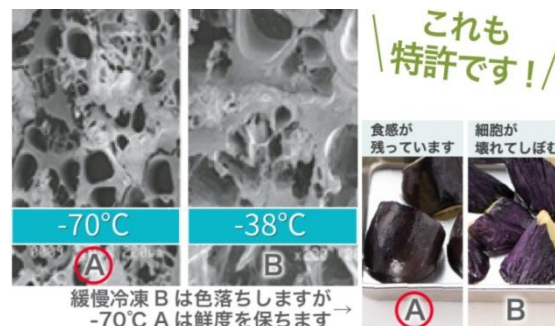
国産ハイブランド冷食 ハイクオリティの理由

1℃単位の加熱 コントロール



細胞膜や組織を壊さないように、最高品質の加熱処理を行なっています。

-70℃の 瞬間凍結



瞬間冷凍により、食材の細胞を壊すことなく、おいしさと旨味を閉じ込めます。

82種類の 食品添加物不使用



食品添加物の使用を極力減らす取り組みを行なっております。

<https://shunsugu.jp/about/additive>



売上高 四半期推移

単位:百万円

プロモーション

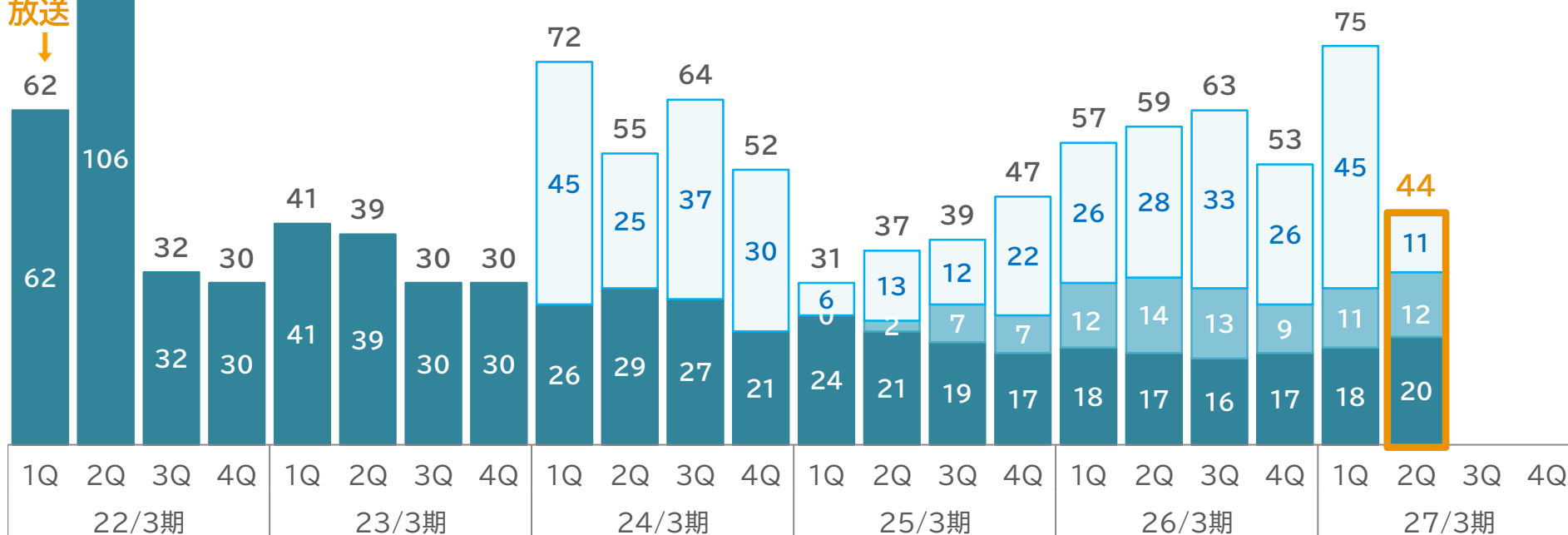


TV
放送



- 内部売上(セグメント間)
- リテール
- EC

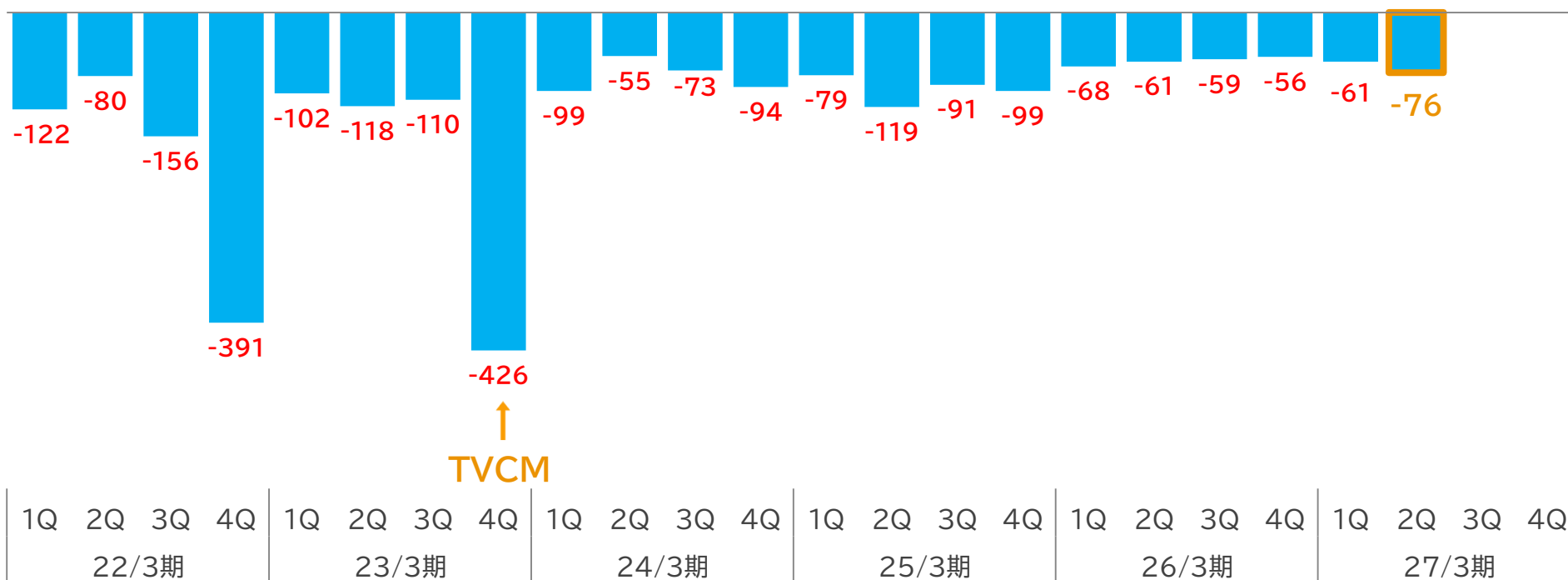
内部売上を縮小
3Qはリテールの過去最高売上を見込む



営業利益 四半期推移

単位:百万円

リテールチャネル営業活動による経費が増加
3Q以降に売上増加を見込む



リテールチャネル事業開発部 営業展開

8月発売の新商品を軸に、新規採用を獲得



- ①「超カレー 白米&玄米」
白米&玄米と、カレーの組み合わせが楽しい
- ②「麦えごま豚の回鍋肉丼」
ほんのり甘く柔らかな肉質の麦えごま豚を使用
- ③「上州鶏の親子丼」
ジューシーな上州鶏×山椒が食欲をそそる

営業体制の強化による販路開拓の推進



営業人員の拡充により、中国地方・九州地方を中心に未開拓の小売店への提案活動を強化。

ネットスーパーや通信販売、生活協同組合の宅配サービスなど、実店舗以外への商品提案も積極的に展開。

価格改定

12月1日(火)より、商品価格を一部改定

対象商品区分		値上げ率
旬すぐ	SUPER PREMIUM	変更なし
	PREMIUM	9.3%
	通常	22.4%
旬すぐBOX	PREMIUM	7.3%
	通常	8.0%
超カレー		変更なし
ごはん		変更なし

1 | 決算概要(7月～9月)

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 | 株主アンケート結果

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。

食品メーカー



当社



医師・
栄養士



患者

専門家のリコmendで
効果的なマーケティング

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

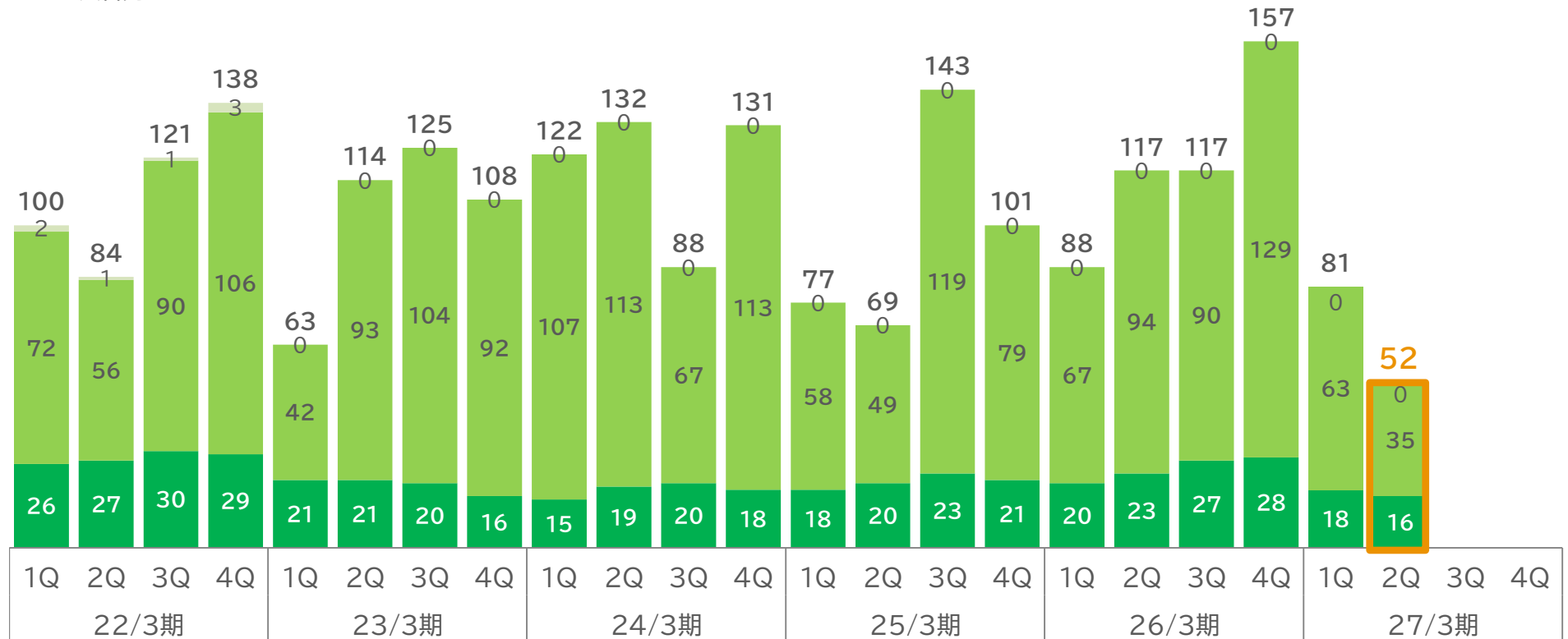


質の高い
調査結果

売上高 四半期推移

単位:百万円

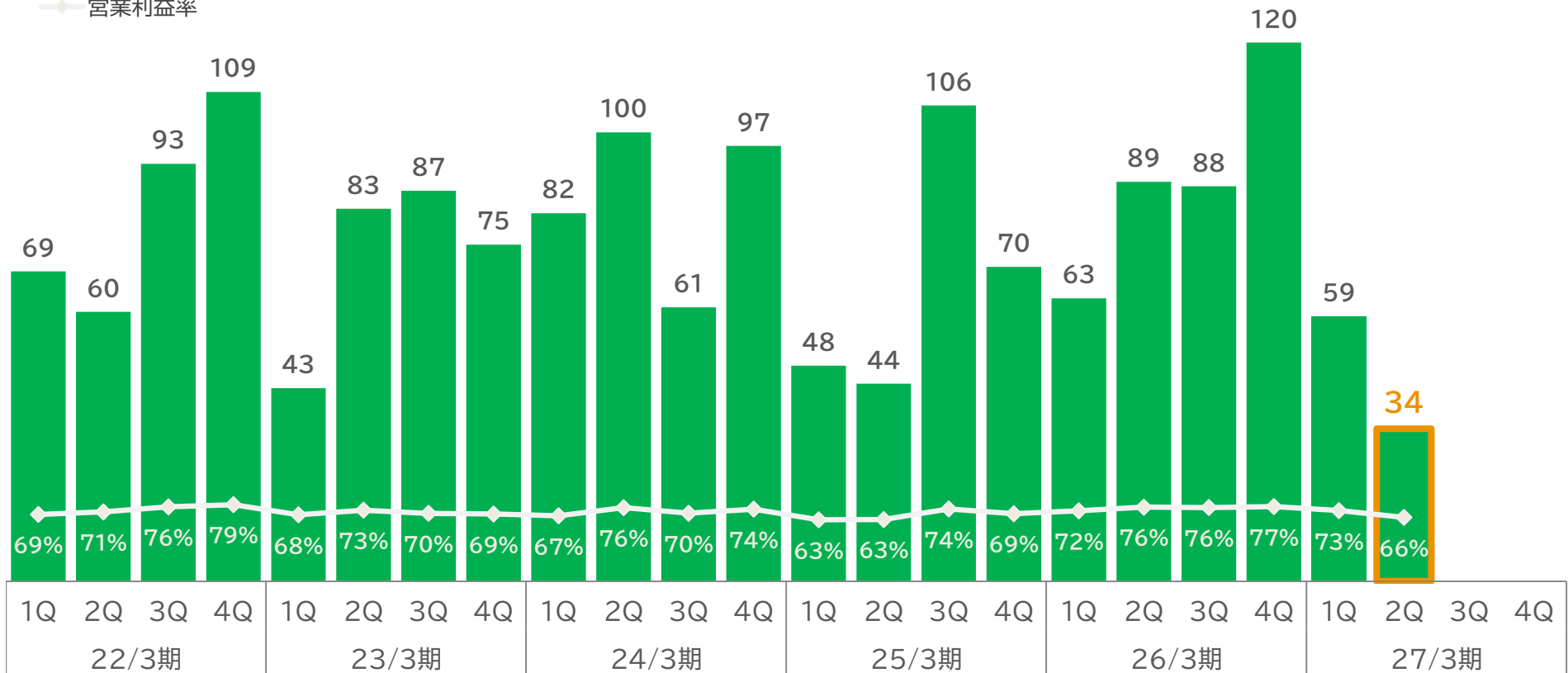
- WEBメディア
- 業務受託
- 広告売上



営業利益 四半期推移

単位:百万円

■ 営業利益
◆ 営業利益率



見込んでいた大口契約が
獲得できず大きく減益

1 | 決算概要(7月～9月)

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 | 株主アンケート結果

人的資本経営

	項目	SDGs	27/3期 2Q			26/3期 実績
			年度目標	実績	途中 評価	
1	9連休以上取得率※	 	100%	-	-	100%
2	有給取得率	 	75%	87.5%	○	64.5%
3	月間平均所定外労働時間	 	18時間以下	13.5時間	○	21.3時間
4	女性管理職率	 	60%以上	60.0%	○	75.0%
5	時短勤務制度を活用する社員数	 	9名以上	9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	6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	3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

※ 2026年6月1日までに入社した社員が対象

1 | 決算概要(7月～9月)

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 | 株主アンケート結果

アンケート概要

調査対象：当社の株主様 9,044名(単元以上所有株主)

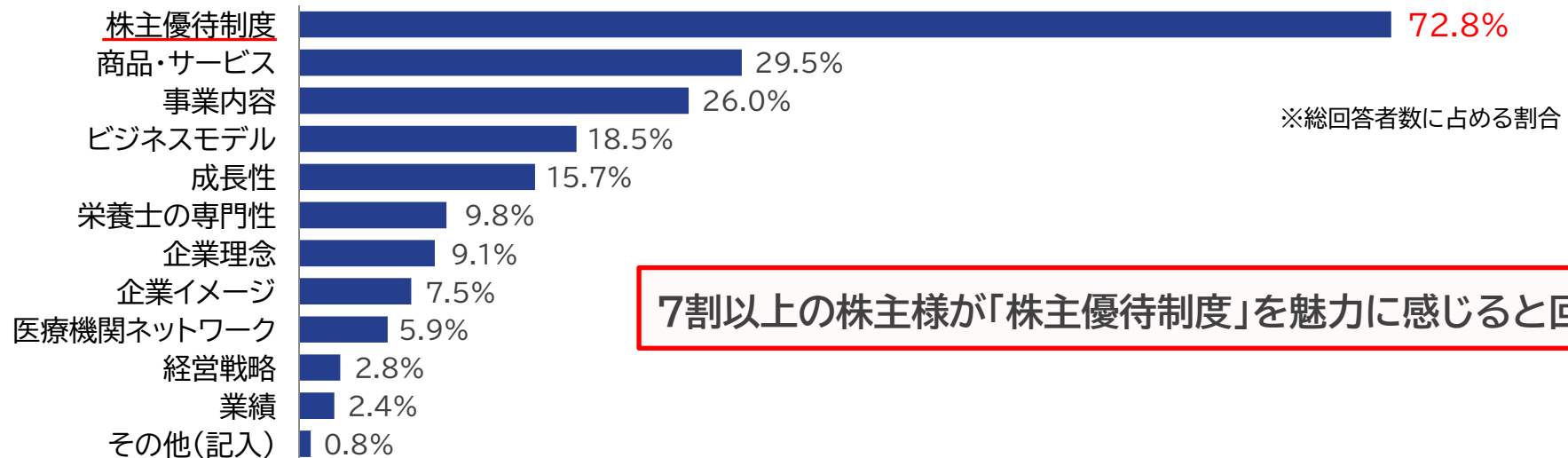
調査方法：2026年3月末の株主様に対し、招集通知にアンケートを同封

回答方法：ウェブ回答

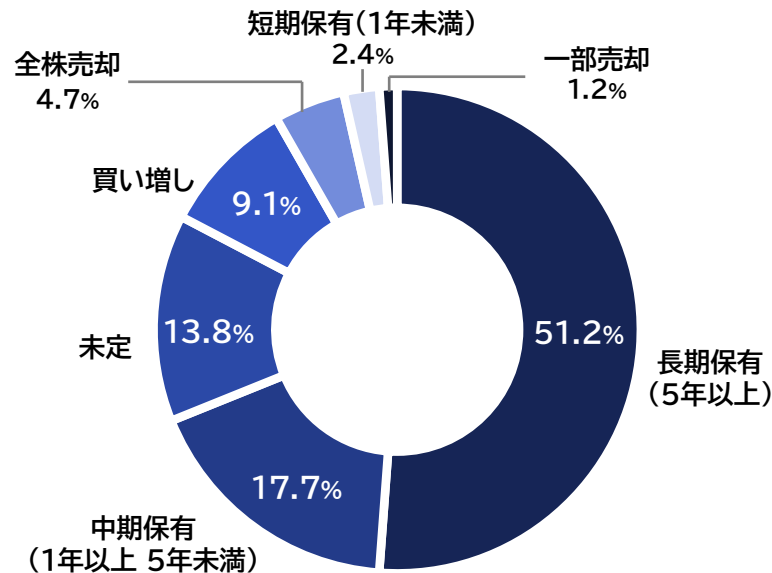
集計対象：254件

回答率：2.8%

Q2 当社株式のどのような点に魅力を感じますか。(複数回答可)

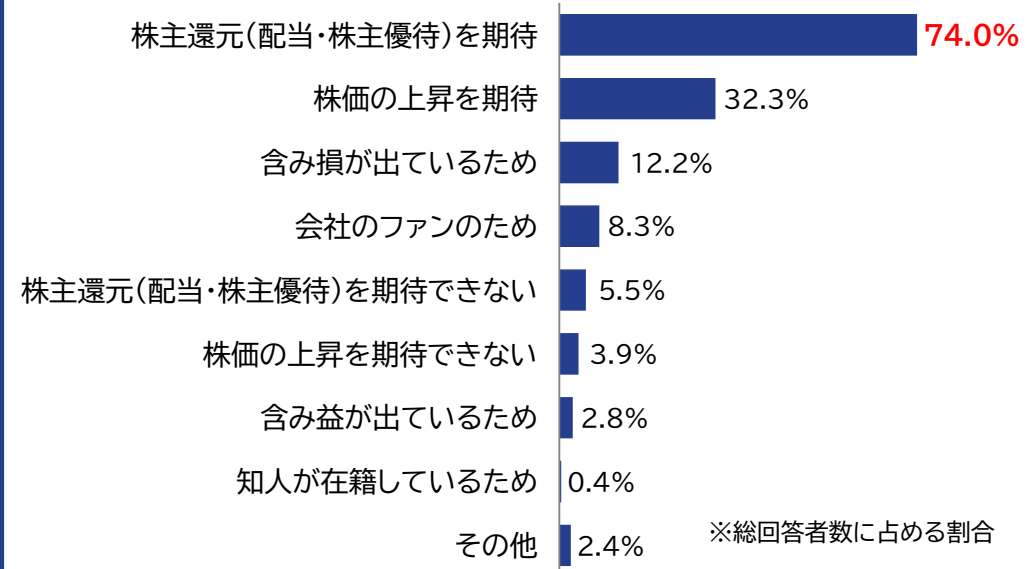


Q3 当社株式の今後の保有方針について お聞かせください。(1つだけ)



約8割の株主様が「買い増し」または「1年以上の保有」の方針。

Q4 Q3の保有方針を選択した理由を お聞かせください。(複数回答可)



70%以上の株主様が「株主還元(配当・株主優待)を期待」を選択。

株主アンケート結果

今回ご紹介した項目以外の集計結果もIRサイトにて公開しております。

下記URLからご覧ください。
https://ssl4.eir-parts.net/doc/3137/ir_material/286699/00.pdf



株主イベント

11/6(金) 20:00～ オンラインIRセミナーを開催

個人投資家向け

FUNDELY

オンライン
IRセミナー11.6(金)
20時参加無料
事前申込制

第一部

社長が語る旬すぐの魅力

ファンデリー
(3137)代表取締役
阿部 公祐旬
すぐ
SHUN
SUGU

第二部

株主優待のご案内

国産ハイブランド冷食 お食事クーポン

100 株以上	5,000 円
500 株以上	8,000 円
1,000 株以上	12,000 円
10,000 株以上	20,000 円

参加をご希望の方は
事前に下記URLより、
お申込みください。[https://
forms.gle/iH
5aLRiTJagjs
w6e9](https://forms.gle/iH5aLRiTJagjsw6e9)

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

