

FUNDELY

2027年3月期

第1四半期

決算説明資料

株式会社ファンデリー

2026年7月31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(4月～6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 | ファン株主2万人構想

1 | 決算概要(4月～6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 | 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で売上98.3%、営業利益▲13百万円。
- 2 MFD事業はQonQで増収増益。定期会員数が増加トレンドに変わり、第2Qも前年比で増収増益を見込む。
- 3 CID事業は6/1リテールチャネル事業開発部を新設し提案機会が増加。新商品3品を8月に投入予定。引き合いが強く売上拡大が期待される。
- 4 マーケティング事業は第1Qに大型案件がなかったためYonY,QonQとも減収減益。

2027年3月期 第1四半期 決算

	27/3期1Q (百万円)	26/3期4Q (百万円)	QonQ (%)	26/3期1Q (百万円)	YonY (%)
売上高	611	663	92.3	622	98.3
売上原価	327	327	99.9	325	100.4
売上総利益	284	335	84.8	296	96.1
販管費	293	301	97.3	291	97.3
営業利益又は 営業損失(△)	▲9	33	—	4	—
経常利益又は 経常損失(△)	▲24	18	—	▲10	—
当期純利益又は 当期純損失(△)	▲25	18	—	▲10	—
EBITDA	47	79	59.4	64	73.7

2027年3月期 第1四半期 セグメント別

		27/3期1Q (百万円)	26/3期4Q (百万円)	QonQ (%)	26/3期1Q (百万円)	YonY (%)
MFD 事業	売上高	500	478	104.5	503	99.5
	営業利益	63	60	105.5	87	73.0
CID 事業	売上高	75	53	142.2	57	131.7
	営業利益	▲61	▲56	—	▲68	—
マーケ ティング 事業	売上高	81	157	52.0	88	92.8
	営業利益	59	120	49.2	63	93.1
調整額	売上高	▲45	▲26	—	▲26	—
	営業利益	▲70	▲90	—	▲78	—

※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26百万円を含んでおります。

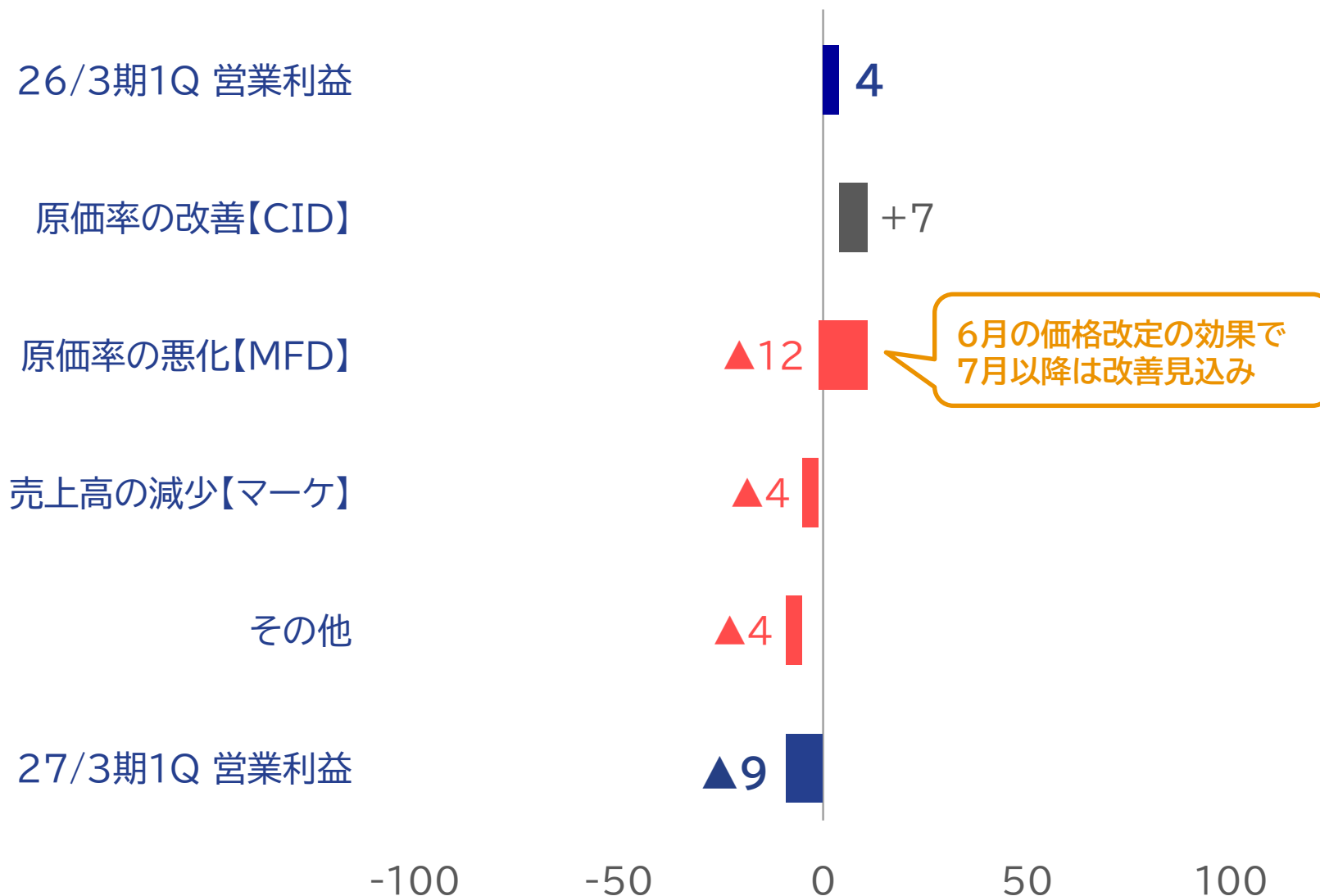
※27/3期1Qにおける調整額のうち、売上高▲45百万円はセグメント間取引消去、営業利益▲70百万円は全社費用であります。

※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1Q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▲78百万円は全社費用であります。

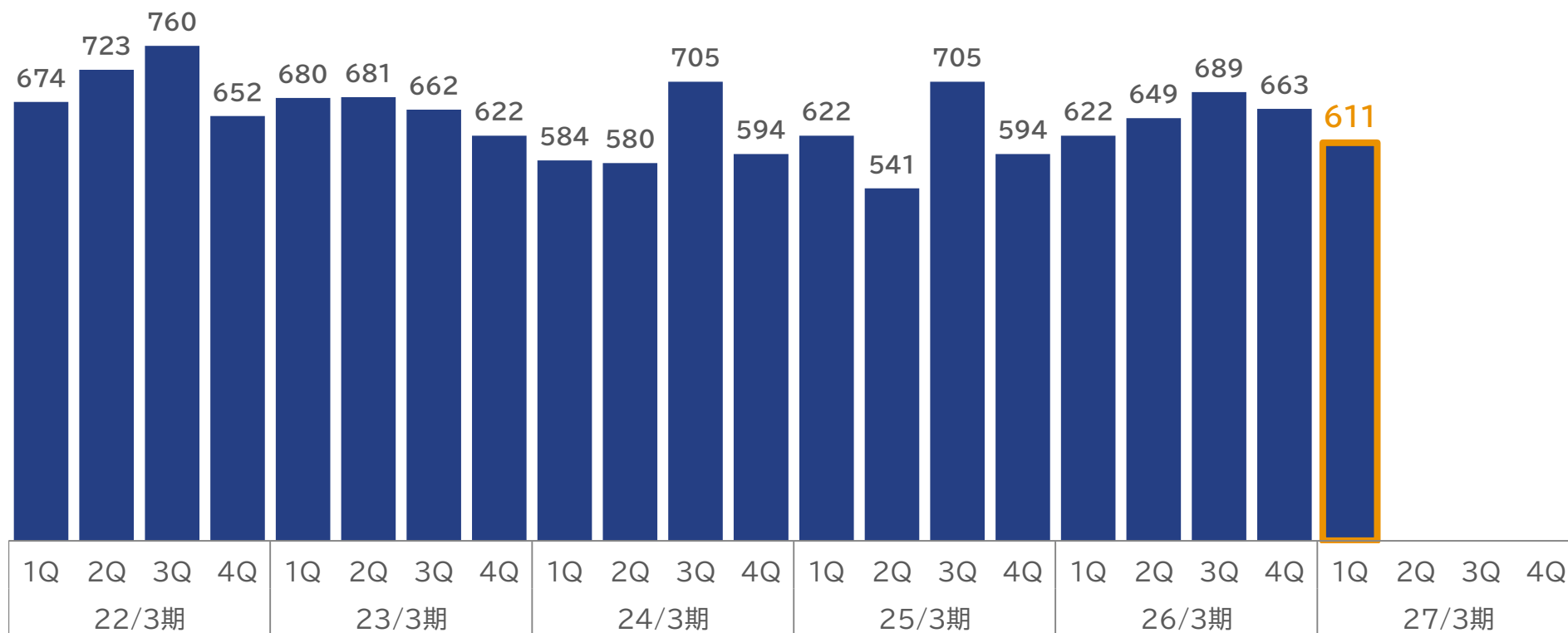
2027年3月期 第1四半期決算 要因分析(前年同期比)

単位:百万円



四半期決算 売上推移

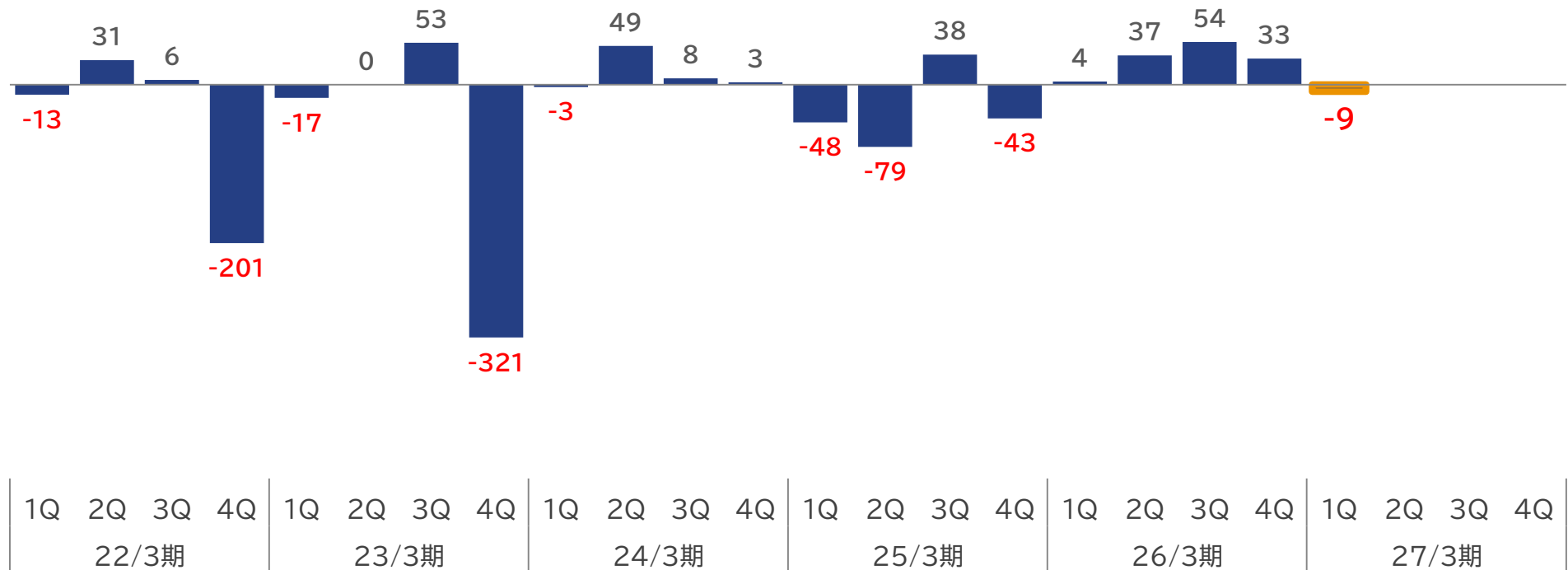
単位:百万円



四半期決算 営業利益推移

単位:百万円

マイナスも計画線で進む



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
現預金 (百万円)	835	776	751	781	750	707	774	758	609	534	492	546	519
商品 (百万円)	246	254	249	261	246	218	139	126	148	176	160	172	216
製品 (百万円)	49	88	89	68	81	52	54	41	50	75	90	92	84
減価償却費 (百万円)	60	60	60	60	60	60	60	60	59	59	59	44	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
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

1 | 決算概要(4月～6月)

2 | 2027年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

4 | CID事業

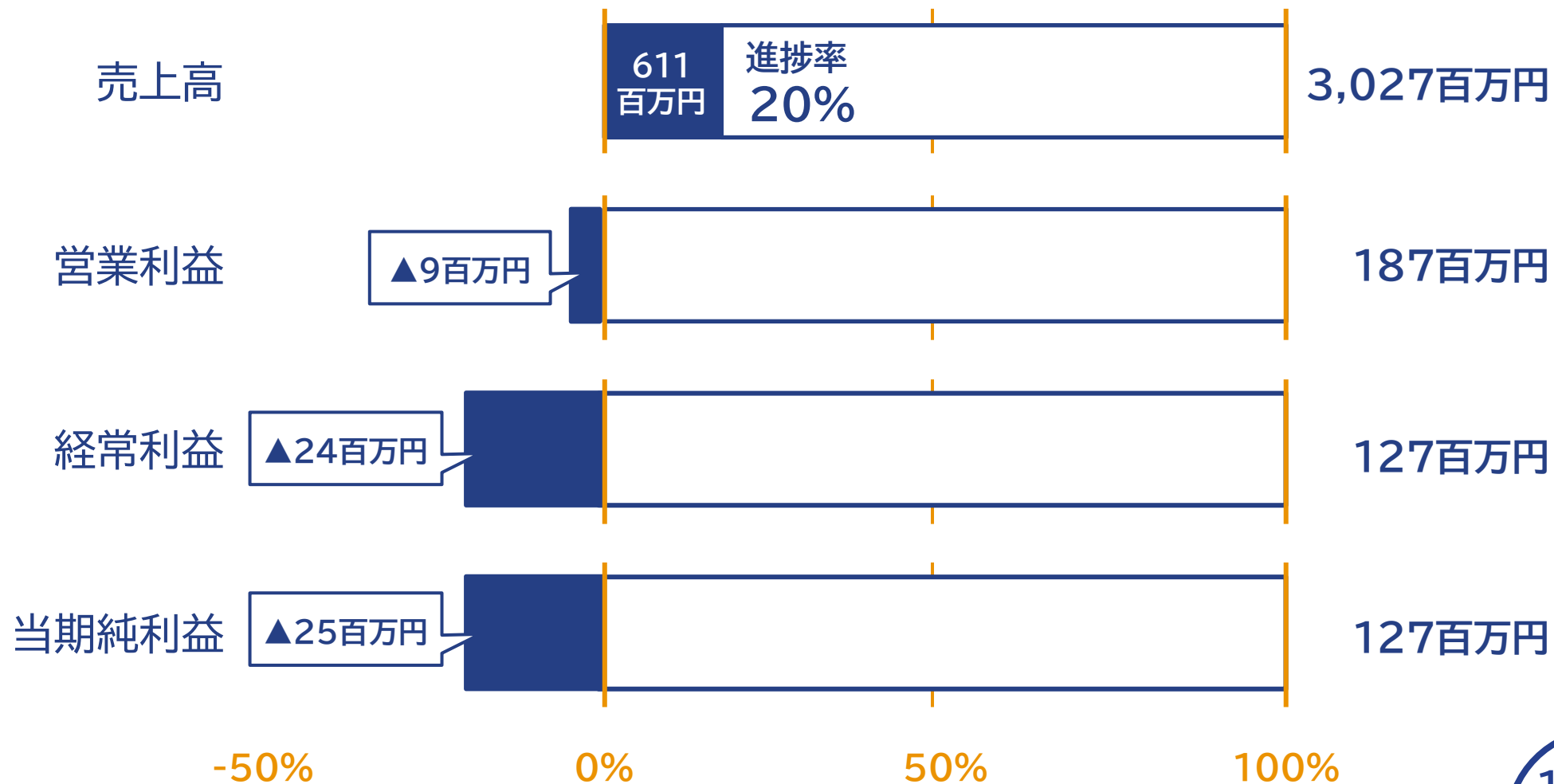
5 | マーケティング事業

6 | ESG・SDGs

7 | ファン株主2万人構想

全社

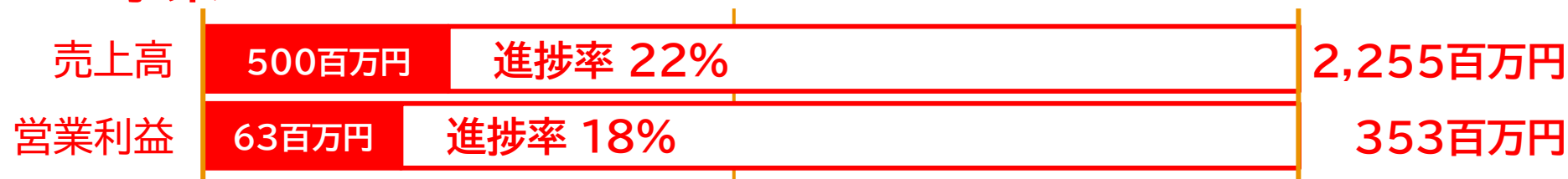
27/3期見通し



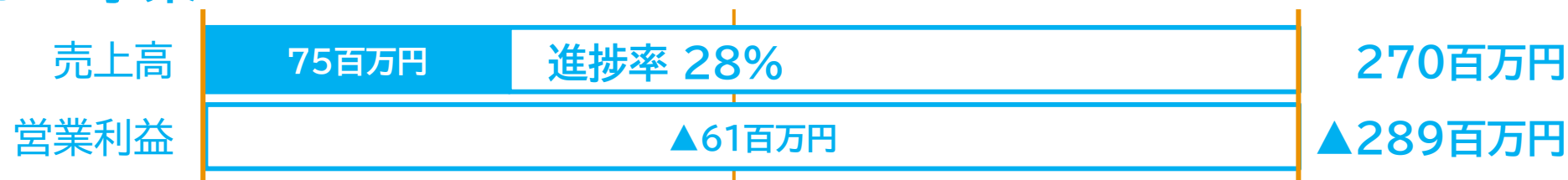
セグメント別

MFD事業

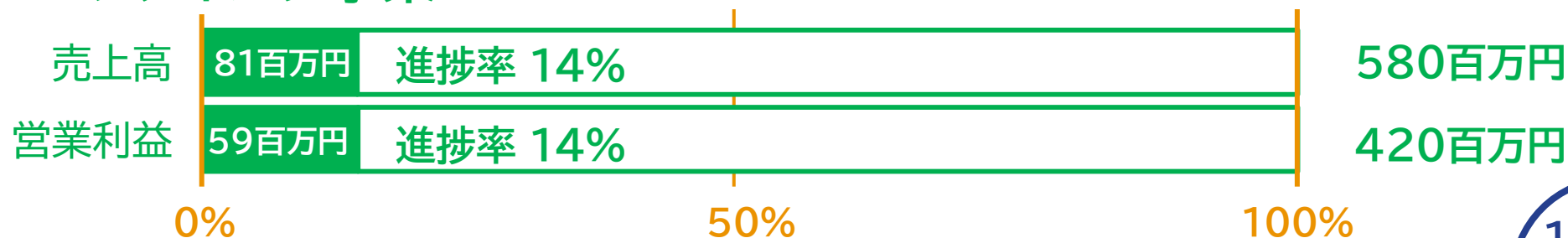
27/3期見通し



CID事業



マーケティング事業



1 | 決算概要(4月～6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 | ファン株主2万人構想

栄養士がいる安心感 ミールタイム
mealtime®

[illegible]

氏名
(ユーザー名)

① 生年月日 ② 血液型

③ 出身地 ④ 出身校

⑤ 日々の食事を楽しむ

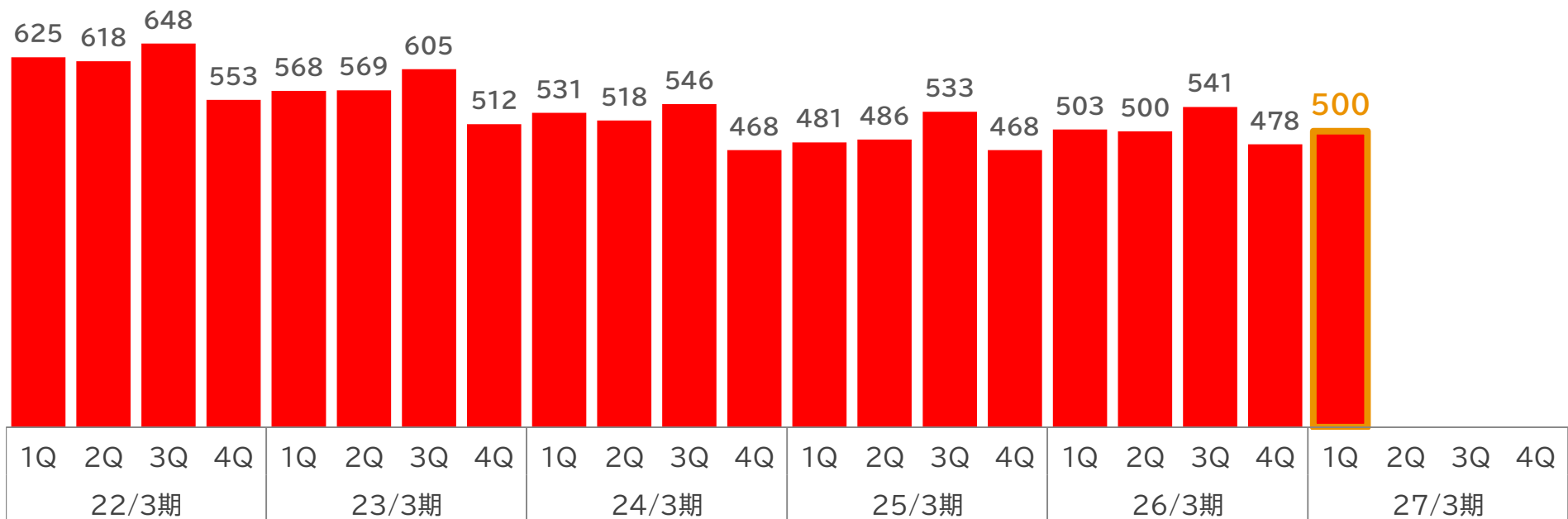
マイルール

英語で何ができるのです。
得意分野
 ① 英語の発音、リスニング、スピーキング
 ② 英語の文法、読解、英作文
 ③ 英語の会話、英会話
 ④ 英語の勉強法、英語の学習法
 ⑤ 英語の教材、英語の参考書

We can assist you in English.
得意分野
 ① English pronunciation, listening, speaking
 ② English grammar, reading, writing
 ③ English conversation, English conversation
 ④ English study methods, English learning methods
 ⑤ English materials, English reference books

売上高 四半期推移

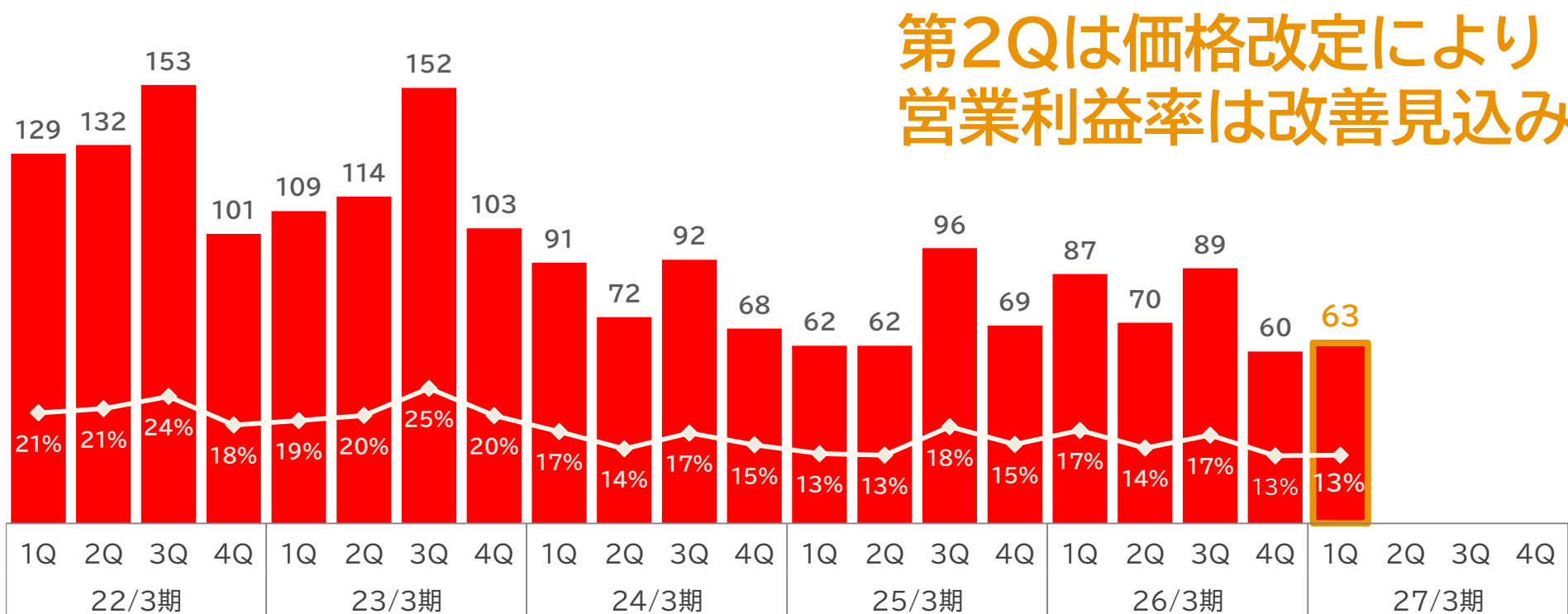
単位:百万円



営業利益 四半期推移

単位:百万円

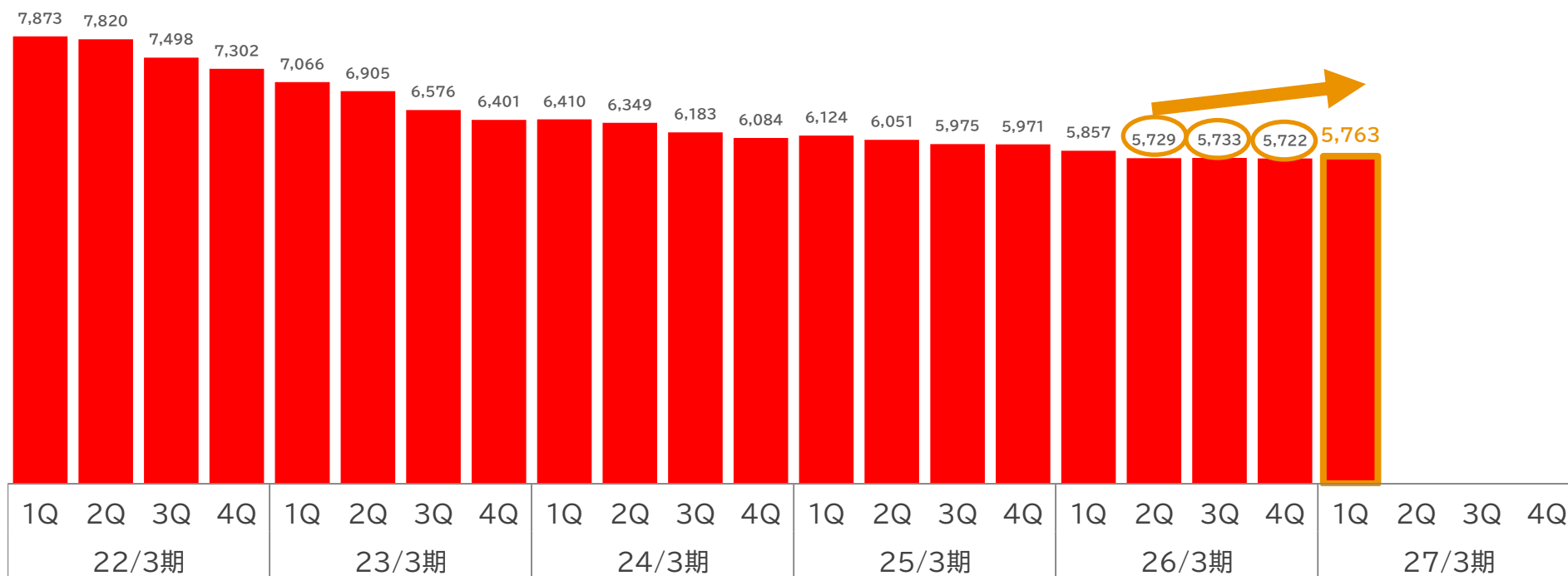
■ 営業利益
◆ 営業利益率



定期コース会員数

単位:人

会員数は増加トレンドに転換



※定期コース会員数…四半期末日時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



HbA1cが14.8→6.0へ改善！

2026.04.08 更新

定期便継続期間：1年2ヶ月

お届け頻度：隔週15食

年齢層：80代 女性



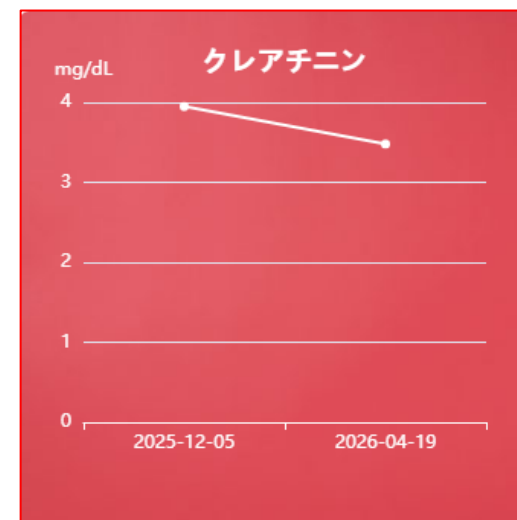
尿素窒素が24→10へ改善！

2026.06.24 更新

定期便継続期間：3ヶ月

お届け頻度：隔週10食

年齢層：60代 女性



クレアチニンが3.95→3.48へ改善！

2026.07.08 更新

定期便継続期間：4ヶ月

お届け頻度：隔週10食

年齢層：80代 男性

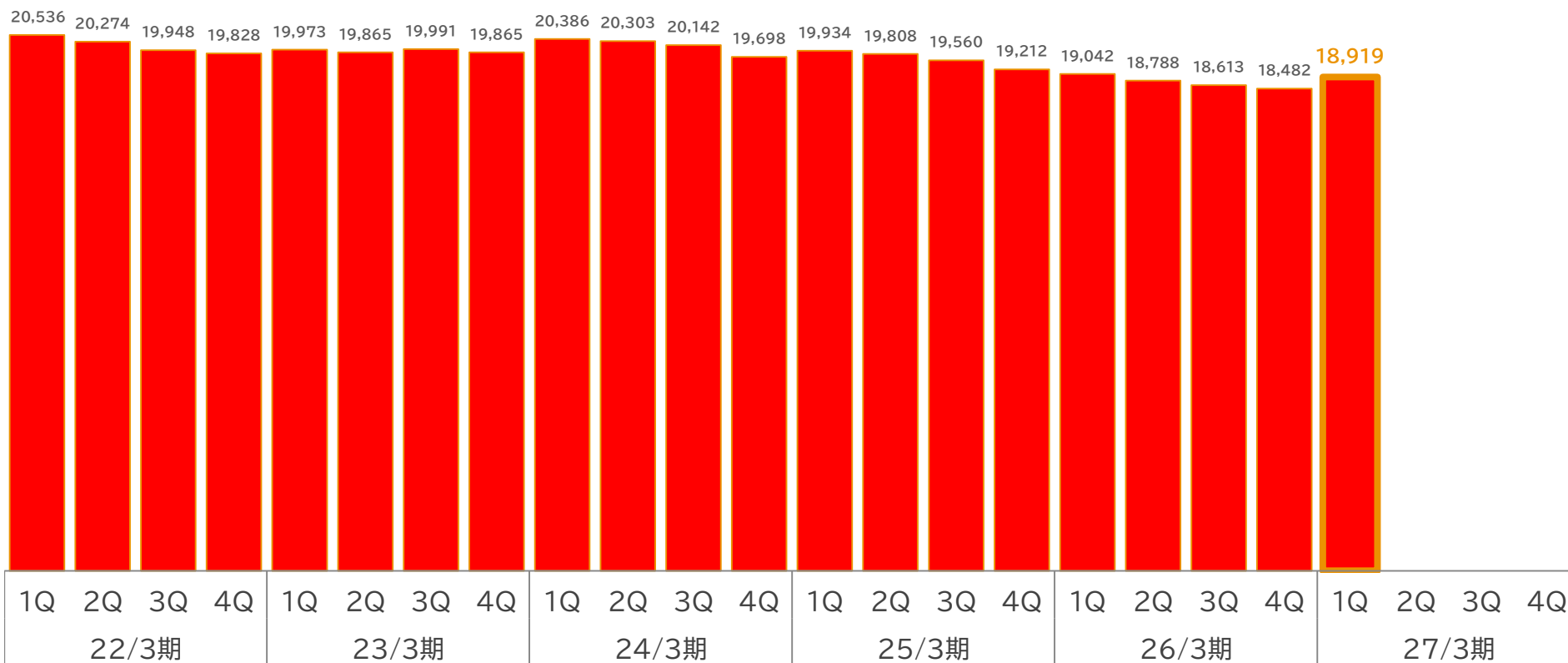
数値改善レポート

<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

1 | 決算概要(4月～6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 | 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

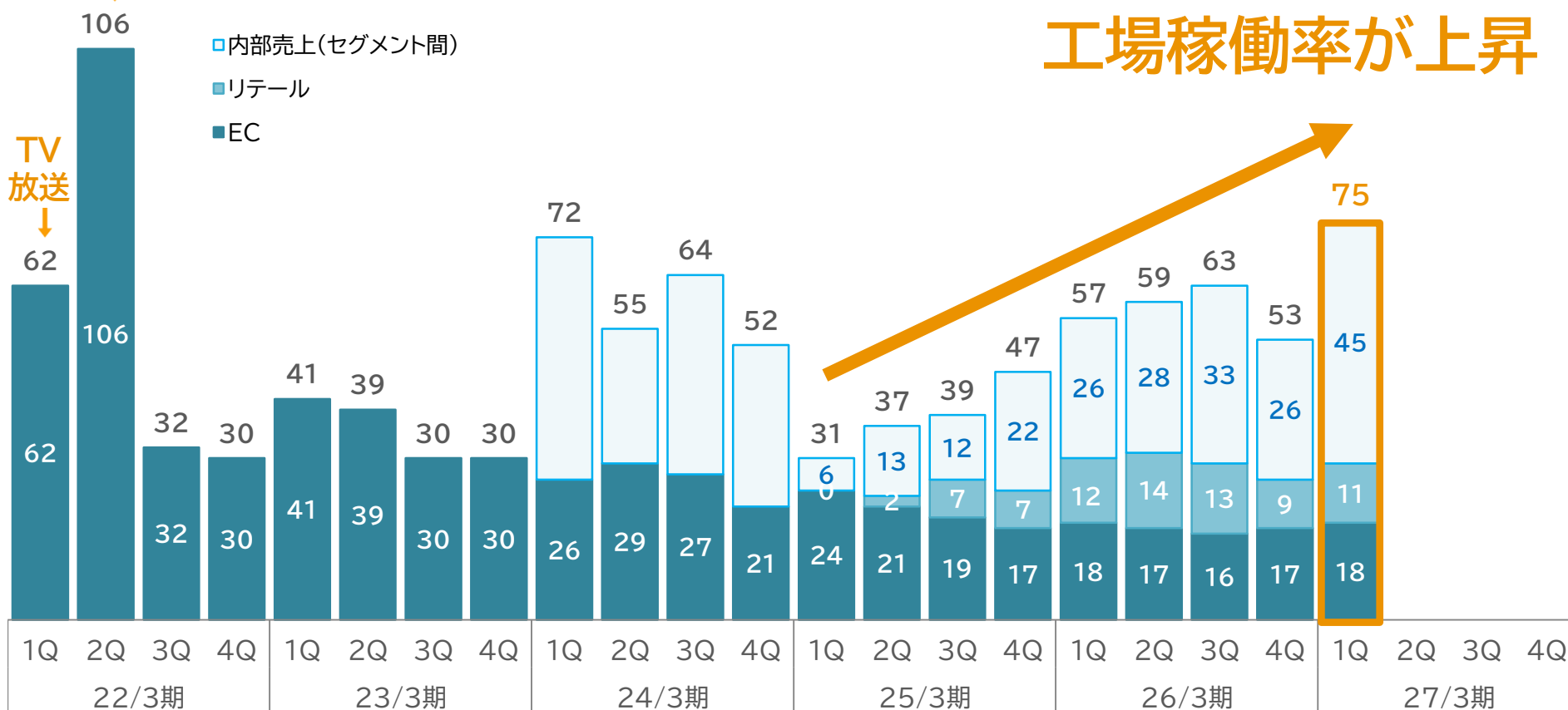
単位:百万円

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

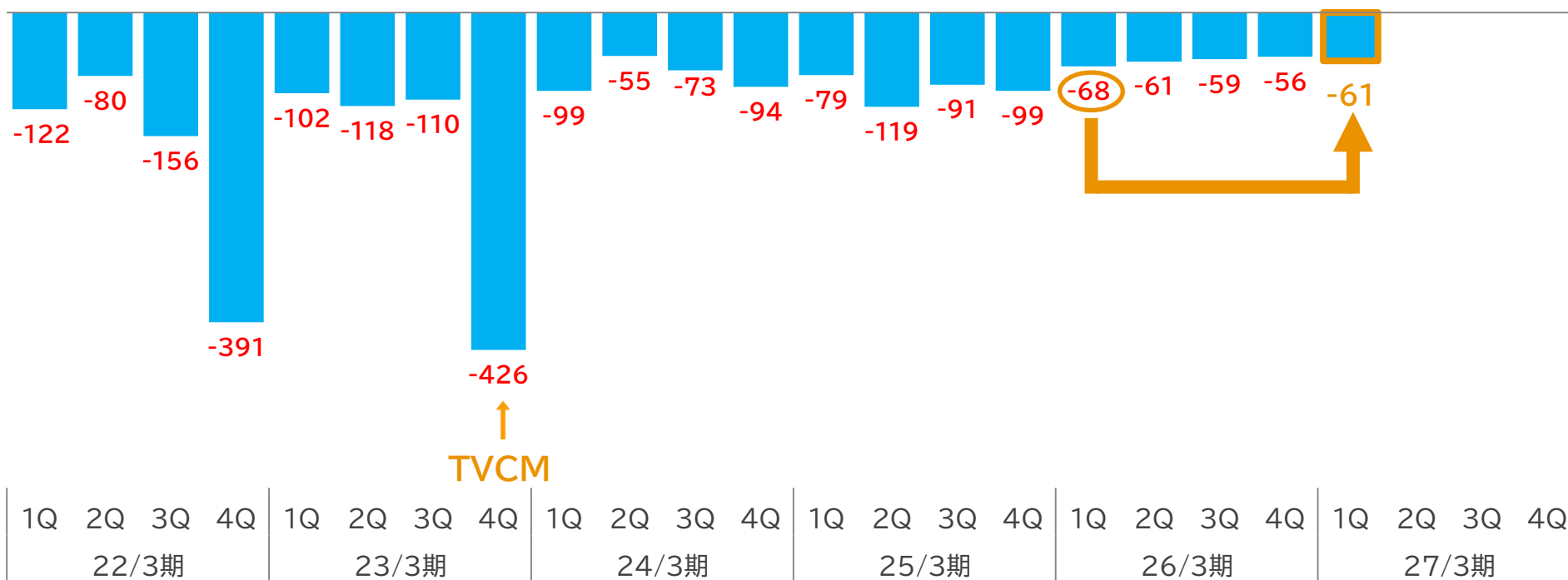
工場稼働率が上昇



営業利益 四半期推移

単位:百万円

YonYで原価率が改善



新商品 「超カレー 白米&玄米」が8月5日(水)発売

「超カレー」シリーズに「白米&玄米」タイプが新登場

新発売



プチプチ食感の玄米と、
カレーの組み合わせが楽しい

ごはんとかレーが
9ポケットに分かれているため、
シェアしやすい

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)

新商品 オンザライスシリーズ2種が8月26日(水)発売

1 麦えごま豚の回鍋肉丼

新発売



ほんのり甘く柔らかな肉質の
麦えごま豚を使用

豆板醤が効いた旨みダレが
お肉とごはんに染みこみ、
止まらない美味しさ

1食(310g)当たり
エネルギー : 464kcal / たんぱく質 : 18.3g
脂質 : 5.7g / 炭水化物 : 79.6g
糖質 : 78.4g / 食物繊維 : 1.2g
/ 食塩相当量 : 2.0g

507円
(税抜)

新商品 オンザライスシリーズ2種が8月26日(水)発売

2 上州鶏の親子丼

新発売



山椒に漬け込んだ
ジューシーで柔らかな食感の
上州鶏が食欲をそそる

鶏肉×山椒の
世界観にはまる

1食(315g)当たり
エネルギー : 486kcal / たんぱく質: 12.4g
脂質: 10.0g / 炭水化物: 82.5g
糖質: 79.9g / 食物繊維: 2.6g
/ 食塩相当量: 2.1g

507円
(税抜)

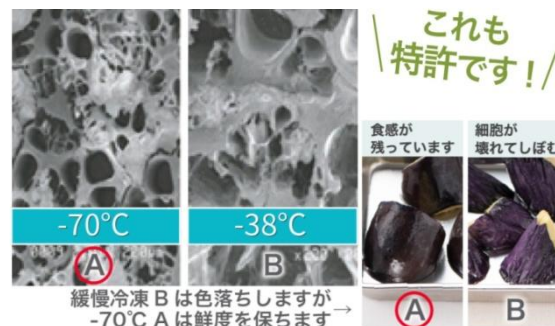
国産ハイブランド冷食 ハイクオリティの理由

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>



国産ハイブランド冷食 お客様の声

★★★★★ 5.0

2026年6月22日(月)6時27分

冷凍食品の今まで食べた中で1番美味しかったです。食感、味も好みで市販品の冷凍食品には戻りたくなくなります。冷凍のメリットを活かして製造していると思いますので、高い品質で美味しい食事を作って頂いてとても信頼出来ます！

★★★★★ 5.0

2026年4月28日(火)8時34分

冷凍技術は素晴らしいの一言！この味全世界に広めたい！水菜と海苔をふりかけて、おかずとして、ご飯と一緒にいただくのもいいですね？他のメニューも、お肉もこれだけ美味しかったら、外国の方々の胃袋掴むの間違いなし！観光地かなんかに、イートインコーナー設けたらいいのに

★★★★★ 5.0

2026年4月17日(金)2時11分

某超有名宅食を6年続け、飽きたのでこちらの会社に登録しました。そして一発目の食事がこちら。とても美味しかったです。ゴロゴロ入っている児玉なすは野菜の旨みというものを思い出させてくれました。優しい味付けで、負担を感じることなく完食。こういう言い方をするとアレですが、今までの6年間何を食べていたんだろう...と思ってしまうほどのクオリティでした。

※ECサイトにご投稿いただいたお客様のお声を抜粋

AI旬すぐ(定期コース)の魅力

① AI学習によるメニューのご提案

お客様の「購入履歴」と「評価」を基に、AIが嗜好を学習し、ご提案メニューを最適化していきます。



<https://shunsugu.jp/ai>

**② 都度注文より
送料が安い**

例えば、商品合計が5,000円の場合、送料は500円安くなります。

<https://shunsugu.jp/guide/delivery>

**③ 殿堂メニューが
購入できる**

「牛すじカレー」や「ロールキャベツ」などお客様評価が高く、殿堂入りしたメニューが購入できます。

**④ ポイントが
最大7倍に**

累計の購入金額に応じてポイント還元率が2倍、3倍、4倍...と上昇し、最大7倍になります。

1 | 決算概要(4月～6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 | 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。

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

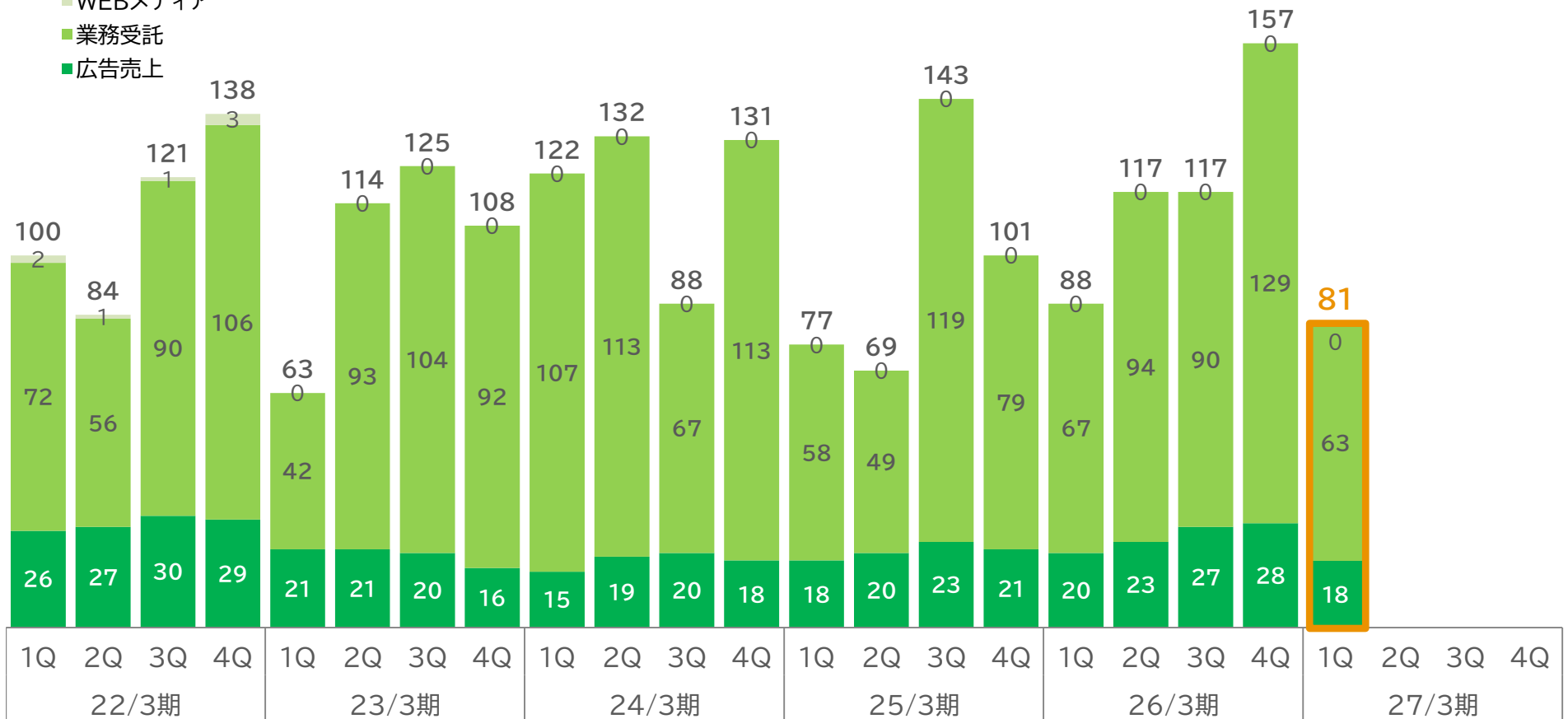


質の高い
調査結果

売上高 四半期推移

単位:百万円

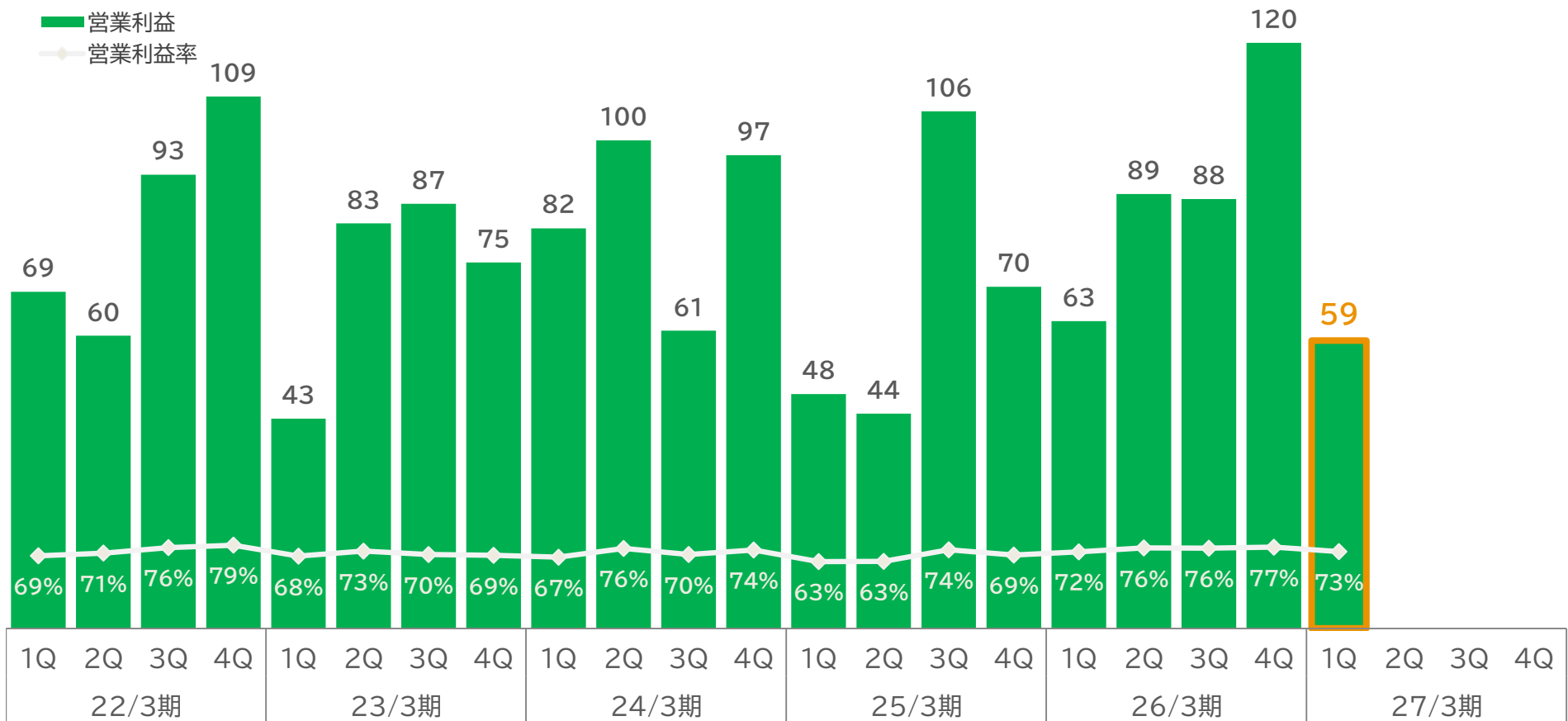
- WEBメディア
- 業務受託
- 広告売上



営業利益 四半期推移

単位:百万円

■ 営業利益
◆ 営業利益率



1 | 決算概要(4月～6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 | 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 実績
			目標	実績	評価	
1	9連休以上取得率※	 	100%	-	-	100%
2	有給取得率	 	75%	56.1%	×	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	3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	2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(4月～6月)

2 | 2027年3月期 業績の見通し

3 | MFD事業

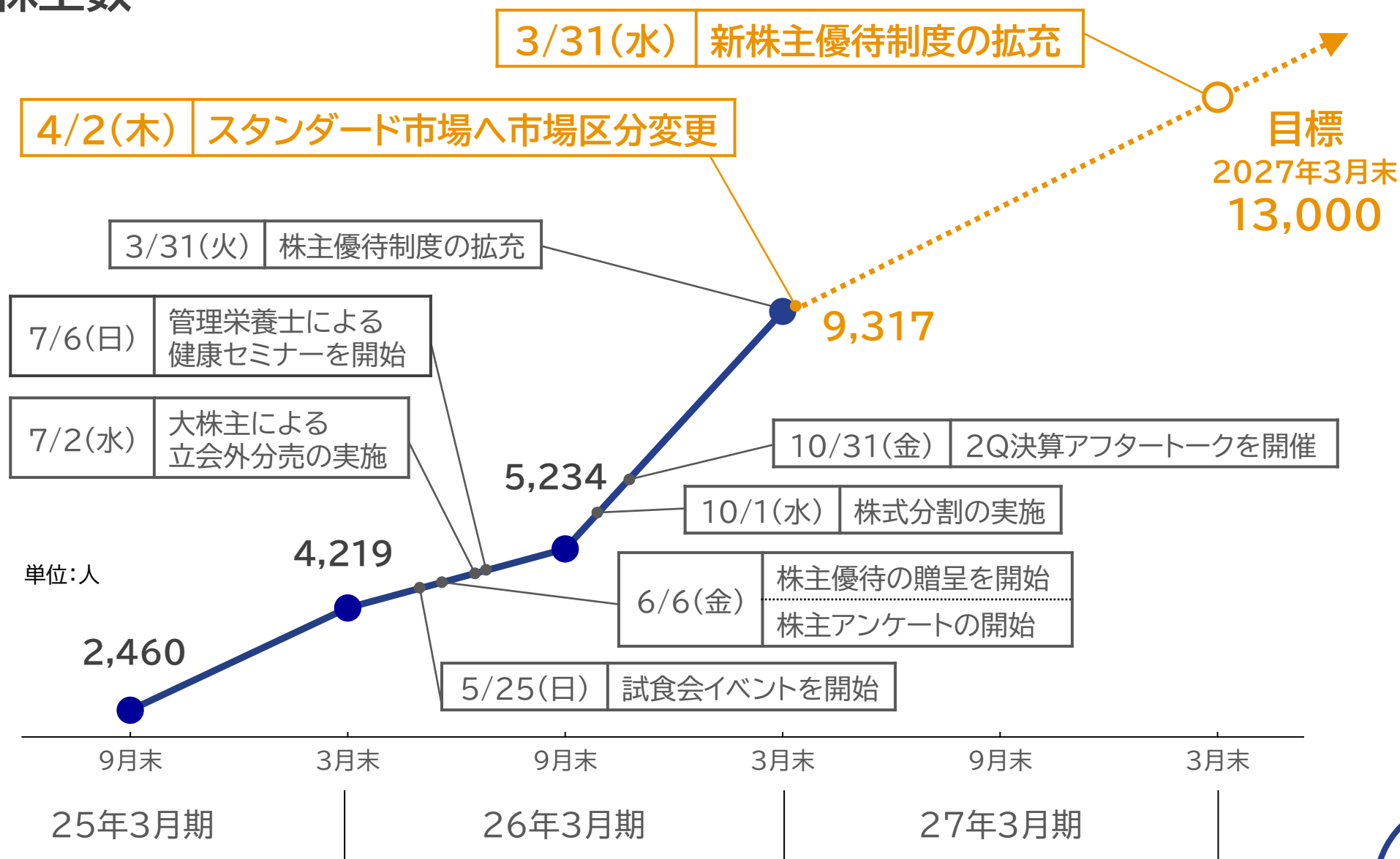
4 | CID事業

5 | マーケティング事業

6 | ESG・SDGs

7 | ファン株主2万人構想

株主数



株主イベント

試食会イベントを7/12(日)に開催

株主様のご意見
(一部抜粋)

- ・『旬をすぐに』は国産野菜を沢山使用していることをもっとPRした方が良い。
- ・『旬をすぐに』の商品を初めて食べたが、冷凍食品とは思えない美味しさだった。
- ・『旬をすぐに』と『ミールタイム』を合わせて発送できるようにして欲しい。
- ・試食会で、『旬をすぐに』AI旬すぐ会員限定販売の「殿堂メニュー」を提供すれば、AI旬すぐ会員の増加に繋がると思う。

3グループ制(60分×3回)にて開催。

頂戴したご意見は商品開発や、サービスの改善に活かしてまいります。

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

