

第17期報告書

2016年4月1日～2017年3月31日

数字で見る FUNDELY

当社の現在の姿を様々な数字を通じて
ご覧いただけます。

紹介ネットワーク

約**1.8**万
か所

病 院 保 健 所
介 護 施 設 調 剤 薬 局

2004年の『ミールタイム』創刊以来、紹介ネットワークの拡大と深耕を継続しており、当社事業の基盤となっております。

会員数

約**20**万人

健康食宅配サービス『ミールタイム』は確かな安心感で多くの方にご支持をいただき、累計会員数は20万人を突破いたしました。



ミールタイム

年
約**300**万部

お客様に旬の味をお届けするため、3月・6月・9月・12月の年4回、75万部ずつのカタログ発行をしております。

売上高経常利益率

16%
以上キープ

紹介ネットワークを通じた効率的な顧客獲得と、継続的な費用見直しにより、高い利益率を維持しております。

在宅配食サービス市場の年平均成長率

9.7%

高齢化の進行や単身家庭の増加により、当社の属する在宅配食サービス市場は拡大を続けております。



企業理念

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

一食二医とは…
医療費の削減に貢献し、健康増進の推進を図るためには、第一に「食事コントロール」、それでも困難なときに「医療」を行うのが望ましいという、当社が提案する造語。

TOP MESSAGE

一食二医社会を実現させ、豊かな未来社会に貢献します

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2017年3月期においては、これまで培ったノウハウを磨き、ビジネスモデルを深化させてまいりました。その結果、MFD事業とマーケティング事業が堅調に推移し、過去最高となる売上高、利益を達成いたしました。

当社を取り巻く事業環境は、高齢者層の増加、食品宅配サービス市場の拡大、さらには生活習慣病患者の増加が予想され、数多くの事業機会が存在しています。

この機会を確実に捉え、既存事業であるMFD事業とマーケティング事業を一層スケールさせるべく、競争優位性を磨き、内部体制を強固なものにするとともに、新規事業を創出、成長させ、収益源のさらなる多様化を図ってまいります。

今後も引き続き、事業のさらなる発展、規模拡大に向け、全社一丸となって邁進してまいりますので、株主の皆様におかれましては、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役 阿部公祐

1972年11月15日生まれ。学習院大学卒業後、朝日火災海上保険株式会社に入社。2000年に当社を設立し、代表取締役就任。



代表取締役 阿部 公祐

[インタビュアー] スプリングキャピタル株式会社 代表
チーフアナリスト 井上 哲男

さらなる成長路線を確実なものとするため ファンデリーは、その歩みを止めません

KOSUKE ABE × TETSUO INOUE

Q

まずは、当期の事業環境と経営成績についてお聞かせください。

A

宅配需要の拡大に伴い、
過去最高の売上高、利益を達成いたしました。

当期の日本経済は、政府の経済政策および日銀の金融政策により、企業収益や雇用環境に改善の動きが見られ、緩やかな回復基調で推移しましたが、米国新政権による今後の政策に対する不安や英国のEU離脱問題といった世界経済の減速懸念から、先行きは依然として不透明な状況が続きました。しかし、当社が属する食事宅配市場は、共働き世帯の増加やライフスタイルの多様化、女性の社会進出、高齢者を中心とする買物弱者の増加といった社会的背景もあり、宅配需要の増加に伴い堅調に推移しております。

このような環境の下、当社の強みである管理栄養士・栄養士によるきめ細かい栄養相談が活かされた価値の高い商品およびサービスの提供と品質向上に努めた結果、「MFD事業」、「マーケティング事業」という当社の2つのセグメントが、それぞれ増収・増益となりました。

これにより、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益の過去最高を更新しております。

具体的な金額につきましては、売上高が前期比212百万円増の3,227百万円(7.0%増)、営業利益が同108百万円増の608百万円(21.4%増)、経常利益が同116百万円増の616百万円(23.2%増)、当期純利益が同82百万円増の394百万円(26.2%増)となっております。ただし、期初見込みに対して、利益の3項目につきましては、それぞれ7%から16%程度の大きな上ぶれとなりましたが、売上高については7%程度下回ることとなりました。

売上高に対して利益が大きく伸びた要因は、利益率の高い

「マーケティング事業」の売上高が前期比25.6%増と大きな伸びを示したこと、カタログの制作費・印刷費や資材の見直し、システム内製化等による費用の圧縮に努めたことが挙げられます。

Q

「MFD事業」の状況を教えてください。

A

新たな取り組みと「定期コース」への移行に
注力しました。

まず、「MFD事業」における会員数は、当期末に20万3,441人と、初めて20万人を突破いたしました。これは前期末から2万人あまり、増加倍率で11%以上となります。また、1件あたりの購入単価は前期と同水準の6,900円程度で安定的に推移しております。

当期は、従来より実施しております季節ごとの商品の入れ替えに加えて、より具体的な疾病の予防に効果的な食材を使用した、企業様とのコラボレーションによる新ブランド「medical+mealtime(メディカル ミールタイム)」を中心とした新商品の開発に努める一方で、経済産業省公募の実証事業への参加等により、新規顧客の拡大に努めました。

加えて、当社の管理栄養士・栄養士がおお客様の疾病、制限数値、嗜好に合わせて選んだお食事を定期購入していただけるサービス「栄養士おまかせ定期便」への積極的な移行を中心とした販売にも注力いたしました。その結果、定期コースの会員数は、当期末時点で7,283人と、前期末から345人増加(4.9%の増率)いたしました。これは、これまで数回にわたり当社サービスをご利用いただき、管理栄養士・栄養士によるきめ細やかな対応・アドバイスに信頼を寄せてくださるお客様の移行分も含まれております。

これらの取り組みの結果、セグメントの売上高は2,922

百万円(前期比5.4%増)、営業利益は657百万円(前期比9.7%増)(セグメント調整前営業利益)となりました。

Q
「マーケティング事業」の状況を教えてください。

A
「サンプリングの業務受託を含めて好調に推移いたしました。」

「マーケティング事業」につきましては、『ミールタイム』『ミールタイム ファーマ』の2誌による広告枠の販売に加えて、医療機関のネットワークを活用したサンプリングの業務受託において複数の案件を獲得したことにより、堅調に事業が推移いたしました。その結果、このセグメントの売上高は304百万円(前期比25.6%増)、営業利益は228百万円(前期比26.6%増)(セグメント調整前営業利益)となりました。

Q
2018年3月期の事業計画について教えてください。

A
「12.8%の増収、営業利益で12.1%の増益を見込んでおります。」

2018年3月期の業績については、売上高が前期比12.8%増、営業利益が同12.1%増と、引き続き2桁の成長を見込んでおります。

今期につきましては、「MFD事業」において、健康食通販カタログ『ミールタイム』を活用していただける医療機関、調剤薬局の数の拡充をすすめる一方で、細やかな提案を含めた関係の強化を図り、ご購入くださるお客様の増加、また、「栄養士おまかせ定期便」への積極的な移行を推進していきたいと考えております。

「マーケティング事業」につきましては、当社および『ミールタイム』『ミールタイム ファーマ』の認知度に加えて、サン



プリングの有効性に対する企業様の認識が非常に高まっていることを感じます。この医療機関サンプリング業務につきましては、確かな手応えを感じておりますので、引き続き拡大に努めたいと考えております。

両セグメントともに、2018年3月期を終えたとき、「今後の成長に対するがい然性が、明らかに高まった」と感じられるような1年にしたいと考えております。

Q
今後の大きなビジョンをお話してください。

A
「メディア事業を新たなセグメントに育てていきたいと考えております。」

まず、現在「マーケティング事業」セグメントに含んでいる「Webメディア」を成長戦略の1つの柱と考え、将来は独立したセグメントに育てていきたいと考えております。現在行っている具体的な取り組みとしましては、シャープ社のウォーターオープン「ヘルシオ」の最上位機種において、栄養士のアドバイス、旬のレシピ、そして企業広告といったコンテンツをご覧いただける「ポイント家電」サービスを展開しております。利用者はこちらをご覧になることでPKポイントが貯まり、そのポイントを商品に替えることができます。今後もさらにこのサービスを拡大していきたいと考えております。

また、現在、全てのお客様の健康に関するデータをいただいております。これを今後企業として活かし、お客様の健康により寄与することを念頭に置いて、ビッグデータの解析についても取り組んでいきたいと考えております。

Q
経営として意識されている経営指標はありますか。

A
「まずはROEを高めることです。」

当社の株式を保有していただいている株主様には、当社の株主資本をお持ちいただいていると考えております。そのため、経営として受託しているこの株主資本からどのくらいの利益を生み出すことができたかという株主資本利益率(ROE)を重要な経営指標として認識しております。

「数字」で見るファンデリー

売上高経常利益率、株主資本利益率(ROE等)が極めて高い

スプリングキャピタル株式会社 代表 チーフアナリスト 井上哲男

スプリングキャピタル社は、上場会社のうち金融4業種を除いた東証業種分類29業種の全上場会社を対象として、その経営指標総合ランキングを四半期ごとに作成している。

ファンデリーは、2016年度の企業ランキング確定である、2017年度5月基準において、初めてユニバースに加わり、その順位は全社3,326社中318位と、上位10%内にランクインを果たした。

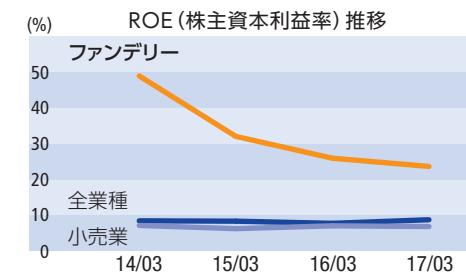
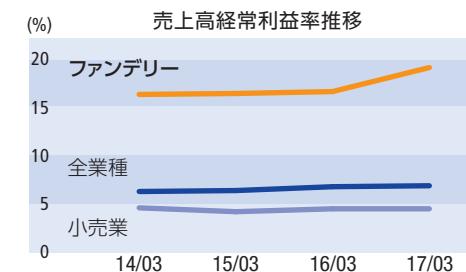
総合ランキングの構成項目である、「成長性」、「売上高利益率」、「(ROE、ROAが反映される)株主資本利益率」、「健全配当性向」のうち、高い順位となったのは、「売上高経常利益率」:3,326社中174位、「株主資本利益率」:3,326社中45位。この高い利益率が今後の事業成長のドライバーとしてけん引役となることが期待される。

Profile TETSUO INOUE

国内保険会社運用部門長を経て、UAMグループ、UAMジャパン・インクのチーフ・ストラテジスト兼日本株運用責任者に転身。その後、プライド投資顧問、QUICK、アジア最大規模のファンドオブファンズであるMCP

また、その他の指標として、MFD事業の定期コース会員数があります。MFD事業の売上高の50%以上が定期コースでの売上高となっておりますので、経営理念の「お客様の健康を心から願う企業であり続けます」ということを念頭に置き、「一人でも」多くの方の健康に貢献できるよう、今後も引き続き、定期コース会員数を増加させてまいります。

株主の皆様におかれましては、本日お話しさせていただきました当社の取り組みをご理解いただきましたうえで、今後ともさらなるご支援を賜りますようお願い申し上げます。

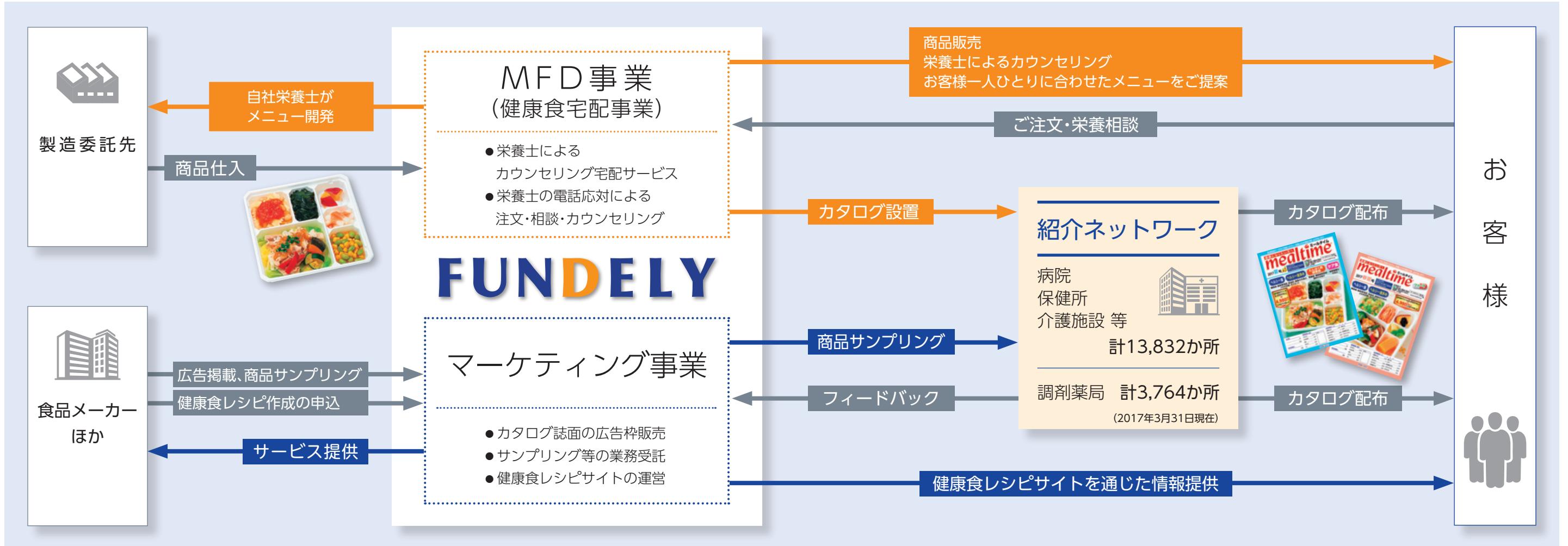


MFD事業とは

健康食通販カタログ『ミールタイム』『ミールタイム ファーマ』を、全国の医療機関や調剤薬局など、約18,000か所の紹介ネットワークを通じて配布。生活習慣病患者様や食事制限が必要な方々に、栄養士が開発した健康食をご紹介します。さらに、お客様一人ひとりに合わせたメニューをご提案させていただく、カウンセリングサービスに注力しております。

マーケティング事業とは

健康食通販カタログ『ミールタイム』『ミールタイム ファーマ』の誌面広告枠の販売や、紹介ネットワークを通じたサンプリング等の業務受託、さらには健康志向の商品を使用し、エネルギーや塩分等に配慮した健康食レシピサイトの運営等、食品メーカー等のマーケティング活動支援を行っております。



血液検査データをご用意ください。栄養士がお電話の際、必ず伺います。

健康になりたい方へ **mealtime** **ミールタイム**

2017夏号 注文受付期間 2017年6月1日から 2017年8月31日まで

お電話で 0120-054-014 (受付時間 平日AM9時~PM6時) (休日は、土・日・祝日) www.mealtime.jp

ヘルシー食 **ヘルシー食多め** **たんぱく質調整食** **ケア食**

糖尿病・脂質異常症・高血圧・痛風の方向け、腎臓病・糖尿病性腎症・咀嚼困難なメタボ対策、ダイエット

送料無料ラインを5,250円以上 **4,980円**に引き下げました

主治医		食事制限・指示		血液検査データ	
科	エスエーシー kcal/日	その他	血糖値 (Glu)	mg/dL	尿酸 (UA)
病室	たんぱく質 g/日		HbA1c (NGSP)	%	T-GTP
担当栄養士	塩分 mg/日		コレステロール	mg/dL	尿酸値 (尿酸)
	カロリー mg/日		KCU200-S	mg/dL	クレアチニン (Cr)
	脂質 mg/日		中性脂肪 (TG)	mg/dL	カルシウム (Ca)

FUNDELY



250種類以上の豊富なメニューを498円～ご提供

楽しく食事コントロールを続けられるよう、旬の食材を使用した季節感のあるメニューを様々取り揃えております。商品はトレータイプのお食事のほか、めん類、デザート、おせち等がございます。また、保存は冷凍庫で簡単保存。食べたいときに電子レンジで温めるだけ。生活習慣病や食事制限が必要な方々に、安心してお召し上がりいただける食材、栄養バランスとなっております。



全国各地の医療機関にて紹介されている信頼感

『ミールタイム』は年4回(3月・6月・9月・12月)75万部ずつ発行、『ミールタイム ファーマ』は年2回(3月・9月)25万部ずつ発行しております。全国の病院・クリニック・診療所などで活用され、診療の現場や栄養食事指導の現場で『ミールタイム』の健康食が推薦されています。



無料で栄養相談を受けることができます

『ミールタイム』のオペレーターは必ず栄養士。上手に食事コントロールができない方や、食事制限の仕方がわからない方など、一人ひとりに合わせたアドバイスをさせていただきます。効果的な食事コントロールを実現します。お電話注文時には、食事制限数値・血液検査結果を必ず伺います。栄養相談に妥協せず、数値改善をお手伝いいたします。



最短で翌日配送・日本全国送料無料

平日18時までにご注文いただけましたら、最短で翌日午前中にお届けいたします。急な退院の場合でもすぐに食事コントロールを開始できます。また、『ミールタイム』のお食事は、4,980円以上のご注文で日本全国どこでも送料が無料となります。



● 詳しくはこちらをご参照ください
<http://www.mealtime.jp/quality/>



栄養士おまかせ定期便をご活用いただけます

栄養士おまかせ定期便(定期コース)では、担当の栄養士がおお客様の疾病、食事制限数値、お好みに合わせてメニューをお選びし、毎週もしくは隔週、お客様のご希望食数をご指定の曜日・時間帯にお届けいたします。(1回のお届け食数は7食以上からお選びいただけます。)定期的にバランス良くお食事が届くため、お食事療法を継続しやすく、数値改善につながりやすいコースです。



『ミールタイム』のご注文は

0120-054-014

携帯電話から **0570-054-014**

(平日9時~18時)

まずは私たちに
お電話ください!!



—テーブルマーク社と共同開発—

塩分を約70%以上カットした 「ミールタイムきつねうどん」 「ミールタイム醤油ラーメン」を発売



テーブルマーク株式会社と共同開発した「ミールタイムきつねうどん」と「ミールタイム醤油ラーメン」を2017年3月1日(水)、健康食宅配サービス『ミールタイム』で発売いたしました。

「ミールタイムきつねうどん」と「ミールタイム醤油ラーメン」は1食あたりの塩分が1.6gで作られており、一般的なきつねうどん・醤油ラーメン※1と比較して、約70%以上カットいたしました。塩分やたんぱく質などを調整しているため、高血圧、腎臓病など食事療法を必要とされる方でも安心してお召し上がりいただける麺類となっています。

※1:ファンデリー調べ



ミールタイム きつねうどん



鰹節、さば節、ムロ節で取っただしに魚介エキスを合わせ、やや甘めのつゆに仕立てることで塩分を控えても風味豊かな味わいとなっています。麺はたんぱく質を抑えるために小麦粉とでんぷんの配合を調整し、具材にはつゆを含んだふっくらとした油揚げに加え、かまぼこ、しいたけ、ねぎが入っており、食べ応えも十分です。

ミールタイム 醤油ラーメン



にんにくやしょうがといった香味野菜や、こしょうを加えて香りにアクセントをつけています。さらに鶏脂を使用し、コクのあるスープに仕上げました。麺も塩分を抑えるためにかん水のナトリウムとカリウムの割合を調整し、具材にはチャーシュー、もやし、メンマ、ねぎをトッピングし、それだけで満足感がございます。

栄養価を調整した 「お豆腐とたまごのプリン」 「三色団子」を発売



栄養価を調整した「お豆腐とたまごのプリン(2個入り)」と「三色団子(いちごクリーム味・みたらし味・カスタード味)(6個入り)」を2017年3月1日(水)、健康食宅配サービス『ミールタイム』で発売いたしました。

「お豆腐とたまごのプリン」と「三色団子」は、エネルギーやたんぱく質などを調整しており、召し上がる方のお体に合わせて、ヘルシー食スイーツ、たんぱく質調整食スイーツの2種類をご用意いたしました。



お豆腐とたまごのプリン

ヘルシー食スイーツの「お豆腐とたまごのプリン」は、エネルギーを抑えるため、カスタードにお豆腐を使用しているほか、砂糖の代わりにサラヤ株式会社のカロリー0の自然派甘味料「ラカントホワイト」を使用しています。さらに、カラメルには同社の「ラカントS」を使用することで、通常のカスタードプリン※1と比較してエネルギーを約40%以上カットしております。※2

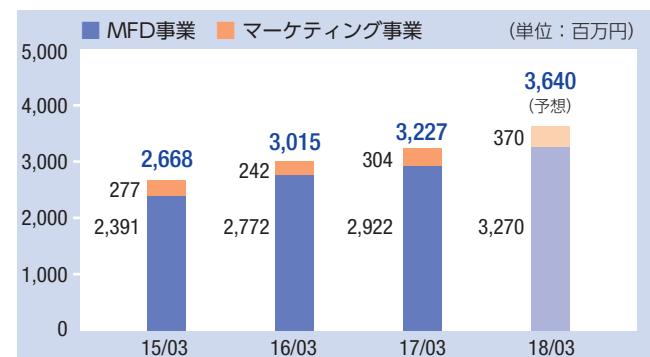
三色団子

たんぱく質調整食スイーツの「三色団子」は、春らしい彩りに仕上げたお団子です。芳醇な香りのいちごクリーム味(桃色)、甘じょっぱいみたらし味(白色)、優しい甘さのカスタード味(緑色)の3つの異なる味をご用意いたしました。

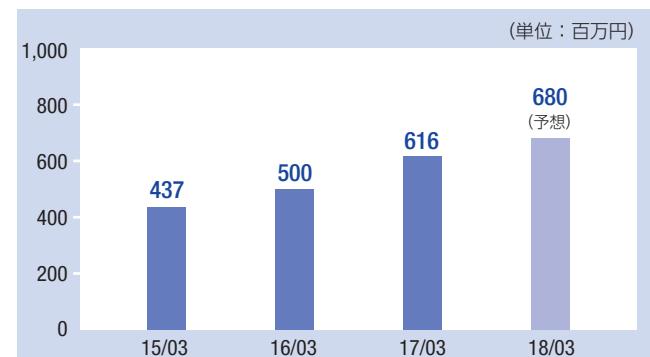
また、もち生地にはタピオカ粉を使用することで、たんぱく質を抑えております。本商品のみたらし味のお団子は通常のみたらし団子※3に比べ、たんぱく質を約48%カットいたしました。※4

※1:日本食品標準成分表2015年版(七訂)「カスタードプリン」
※2:栄養価の減少率は100gあたりで計算
※3:日本食品標準成分表2015年版(七訂)「くし団子 みたらし」
※4:栄養価の減少率は100gあたりで計算

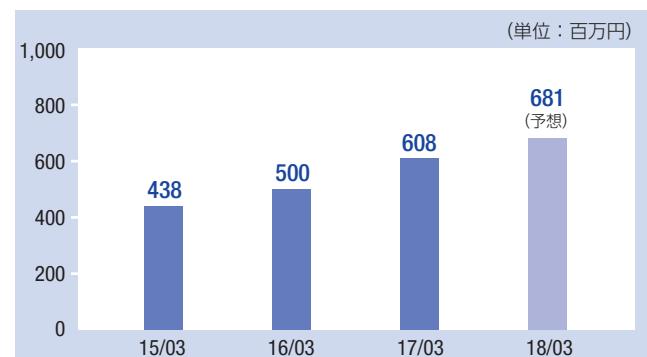
売上高



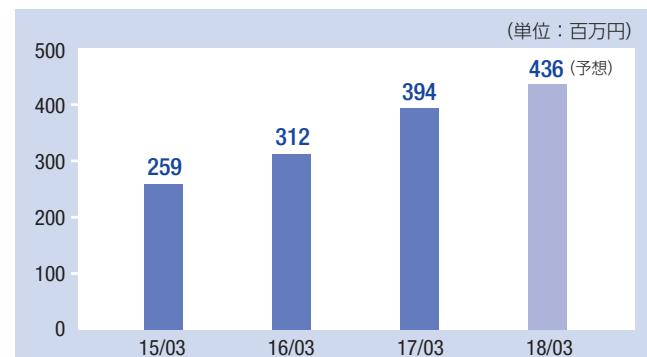
経常利益



営業利益



当期純利益



ポイント

●売上高(セグメント別)

当期の売上高は3,227百万円(前期比7.0%増)となりました。

MFD事業においては、当社の管理栄養士・栄養士がお客様の疾病、食事制限数値、嗜好に合わせて食事を選び定期購入できるサービス「栄養士おまかせ定期便」への積極的な移行を中心として販売に注力いたしました。

マーケティング事業においては、健康食通販カタログ『ミールタイム』『ミールタイム ファーマ』の2誌による広告枠の販売、また、医療機関の紹介ネットワークを活用した業務受託において複数の案件を

獲得し、堅調に推移しました。

●営業利益・経常利益・当期純利益

当期の営業利益は608百万円(前期比21.4%増)、経常利益は616百万円(前期比23.2%増)、当期純利益は394百万円(前期比26.2%増)となりました。

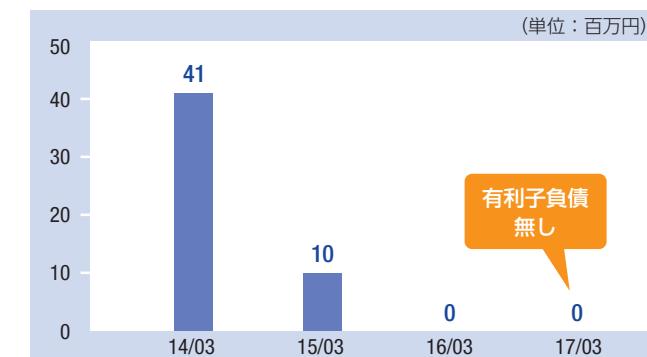
増益の主な要因として、高利益構造のマーケティング事業において、前期比25.6%増と堅調な売上高となったことが挙げられます。

貸借対照表(要旨)

(単位:百万円)

科目	前期末	当期末
	2016年3月31日現在	2017年3月31日現在
資産の部		
流動資産	1,793	2,175
固定資産	65	65
有形固定資産	10	9
無形固定資産	9	9
投資その他の資産	45	46
資産合計	1,859	2,240
負債の部		
流動負債	391	374
固定負債	7	5
負債合計	399	379
純資産の部		
株主資本	1,460	1,860
資本金	271	274
資本剰余金	221	224
利益剰余金	968	1,362
純資産合計	1,460	1,860
負債純資産合計	1,859	2,240

有利子負債推移



自己資本比率



※2014年3月期については、連結子会社カウンセリングデリバリーが存在したため、連結での自己資本比率を掲載しております。

●安定した財務体質

当期末の資産は2,240百万円(前期末比381百万円増)となりました。この主な要因は、現金および預金の増加396百万円によるものです。

また、紹介ネットワークを基盤とした高収益構造により、有利子負債は2期連続でゼロとなっております。

自己資本比率は83.0%の高水準となっており、将来における企業成長と経営環境の変化に対応するため、安定した財務体質を堅持しております。

会社・株式情報

会社概要

2017年3月31日現在

会社名	株式会社ファンデリー (Fundely Co., Ltd.)
本社所在地	〒115-0045 東京都北区赤羽2-51-3 NS3ビル3F
大阪支社	〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島 7-4-17 新大阪上野東洋ビル8F
設立	2000年9月25日
資本金	274,035千円
従業員数	41名

株式の状況

2017年3月31日現在

発行可能株式総数	25,300,000株
発行済株式総数	6,370,500株
株主数	2,545名

大株主の状況

株主名	所有株式数 (株)	持株比率 (%)
阿部 公祐	4,044,100	63.48
宮入 知喜	201,000	3.16
投資事業組合オリックス9号	198,600	3.12
日本マスタートラスト信託銀行 株式会社(信託口)	139,400	2.19
資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	85,000	1.33
日本トラスティ・サービス信託銀行 株式会社(信託口)	81,400	1.28
株式会社SBI証券	79,800	1.25
阿部 恵一	69,000	1.08
阿部 ふうよう	66,000	1.04
原 健一	62,400	0.98

役員

2017年6月27日現在

代表取締役	阿部 公祐
常務取締役	宮入 知喜
取締役	利川 美緒
取締役(社外)	山崎 雄一
常勤監査役(社外)	村木 和彦
監査役(社外)	成願 隆史
監査役(社外)	島田 直樹

株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	6月開催
基準日	期末配当金 : 毎年3月31日 中間配当金 : 毎年9月30日
1単元の株式数	100株
株主名簿管理人および 特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先 および電話照会先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話: 0120-782-031 (フリーダイヤル)
公告方法	電子公告により行います。 http://www.fundely.co.jp/ やむを得ない事由により電子公告ができない 場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

