

- 
- 開催日 : 2023 年 6 月 27 日 (火)
  - 開催場所 : 当社 2 階 FF ホール
  - 開始時刻 : 10 時 00 分
  - 終了時刻 : 10 時 47 分
  - 出席株主数 : 39 名
- 

### 質疑応答

Q1 社外取締役である小瀬氏は過去にハウス食品グループ本社の社長、会長をされていましたが、ハウス食品では、従業員に対して結婚記念日や誕生日に贈り物をしており従業員を大切にされているようです。フジッコも従業員あつての会社と考えます。従業員を大事にしてほしいと思うが、そのあたりのアドバイスが社外取締役からあるのかをお聞きしたい。

A. (回答者:福井)

小瀬社外取締役からは常々、働き方改革や従業員に対する考え方、従業員の大切さについて貴重な意見をいただいております。当社は、“ニュー・フジッコ”と題して生産性の高い経営へと改革を進めておりますが、その中で働き方改革に加えダイバーシティの推進にも数年前から取り組み、たとえば残業時間は以前の半分以下まで削減するなど、従業員のワークライフバランスを尊重してきました。また、私(社長)が各現場に出向き、従業員と双方向のコミュニケーションを図る活動(「六さん会」※)を実施しており、従業員との対話機会を増やし、納得して前向きに仕事に取り組んでもらえる環境づくりに注力しながら風通しの良い組織風土へと改革を進めております。従業員還元の観点でいえば給与への反映も必要で、そのためにも業績の回復を急ぎます。

※「六さん」とは、社長の名前「正一」の画数が六画であることから大学時代に呼ばれていたニックネーム。

Q2 大豆製品の売上が低迷しているようですが、フジッコは大豆ミートのような商品は販売していないのでしょうか。

A. (回答者:福井)

プラントベースの食品が日本でも徐々に増えてきております。当社では、お肉に替わる大豆ミートは販売していないのですが、良質なたんぱく質を摂取していただけるよう大豆をまるごと使用した、お米の代わりとなる「ダイズライス」という商品を通信販売で提供しております。また、大豆をまるごと使ったヨーグルト「まるごとSOYカスピ海ヨーグルト」も販売しております。これらの商品を通してお客様に健康を提供していければと考えております。

Q3 業績が減収減益となったが、今後どのような商品展開を考えていますか。特に、昆布や煮豆は年配者向けのイメージがありますが、若い人向けにはどのような商品を考えているのか戦略を教えてください。株価も 1900 円前後からなかなか上昇せず、この状況では個人株主を増やすのも難しいと思われまます。どのような対策を考えているか教えてください。

A. (回答者:福井)

“ニュー・フジッコ”の経営改革を進める際、SKU(商品アイテム数)の削減が生産性向上につながると考え、SKU の半減を実施しました。この削減による売上額の減少をカバーする策として、生産性が高く収益力のある「スター商品」の販売拡大を目指しましたが、減少分を補うまでには至らず、逆に固定費の吸収が十分できない状況となりました。そこに原料高やエネルギーコストの上昇が追い打ちをかけたため、営業利益率は2%台にまで落ち込む事態となりました。対策としてはやはりトップラインを高める必要があるため、まず豆事業については、キャラクターを起用したキャンペーンの投下や、「シャカシャカおやつ豆」という商品のテスト販売を行い、若い世代に豆を食べる機会を提供し需要開拓していこうと考えております。昆布事業については、通常施される乾燥工程を省いた「生昆布」を使った佃煮商品を販売して他社との差別化を図っており、このような施策を通じて昆布と豆で収益力を支えたい考えです。また、今後拡大させていくべき事業は、通販事業、海外事業と考えており、さらにM&Aも視野に検討してまいります。

以上