

- 開催日 : 2024 年 6 月 26 日 (水)
- 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 55 分
- 出席株主数 : 39 名

### 質疑応答

#### 【株主様から事前に寄せられた主なご質問】

Q1 株主優待において、長期保有株主を優遇する措置を検討してほしい。

A. (回答者:福井)

長期間保有いただいている株主様にはこの場をお借りして、まずは御礼を申し上げます。株主優待の趣旨は、株主様へ日頃の感謝のしるしとして、また当社商品をお配りすることにより、味を知っていただき、評価していただきたいという想いでお贈りしております。この趣旨を鑑み、保有期間の長短で優待の程度に差異を設けることは現段階では考えておりません。

Q2 自己株式取得を検討してほしい。

A. (回答者:福井)

当社は、株主還元の充実並びに資本効率(ROE)の向上を重要視しておりますが、今後の自己株式の取得につきましては、検討はするものの現段階では未定でございます。株主還元の充実並びに資本効率の向上のためには企業価値の向上が重要となります。翌期からスタートする新たな中期3か年計画の策定においては、事業ポートフォリオを再構築し、事業の発展とともに業績を向上させることにより、株価を上げる戦略を取締役全員で検討してまいります。

Q3 フジッコが取り扱う商品群について、今後どのような商品群に拡大、または注力していこうとしているのか。

A. (回答者:福井)

まずは、当社の祖業であります昆布、豆、あるいは根菜等のおかずにつきましては引き続き裾野を広げる商品開発を進めてまいります。これらの商品は、厚生労働省の「健康日本 21」の目標で掲げられている「食品の多様性」を手軽に増やすことに適した食品であり、バランスの取れた日本型の食生活を継承していくためには最も重要な開発領域と考えております。豆製品においては、「健康」軸を外さずに、新たな豆カテゴリーへの挑戦を進めております。

また、現在、高齢化社会を迎えてフレイル予防の重要性が増してきておりますが、近年の研究では筋肉の維持のためには植物性的大豆たんぱく質が効果的と明らかになっており、当社としては、「食べることで病気を防ぐ」ことに全力で取り組みたい考えであります。

Q4 カスピ海ヨーグルトはそれなりに売れ行きよいが、季節商品として、フルーツセラピーを夏場にもっと宣伝してもよいのではないか。

A. (回答者:福井)

ご意見ありがとうございます。今後のプロモーションの参考にさせていただきます。先日、新聞紙面でバイヤー評価 1 位にフルーツセラピーが取り上げられるという大変誉れなことがありました。フルーツセラピーは発売から 20 年を超え、今後は更に、ご評価いただいております「美味しさ」に磨きをかけ、来年以降に大型リニューアルの実施を検討しております。

Q5 スーパーなどの店頭では、豆ではマルヤナギ社、昆布ではくらこん社の商品がフジッコの商品と並んで置かれていることが増えているように感じるが、価格的には他社品が安いことが多い。フジッコとしては、競争力をどのように維持していこうと考えているか。また、売上高について他社の影響は出ているか。

A. (回答者:福井)

マルヤナギ社とは蒸し豆で、くらこん社とは塩こんぶで直接の競合関係にあり、ご指摘いただきました通り競合品が価格的に安く販売される傾向があり、残念ながら当社がシェアを下回った状態が長らく続き業績にも影響いたしておりました。いずれも当社においてはコア事業ですので、生産効率化によるコストダウンで価格対抗も強化しつつ、蒸し豆においては「混ぜてたんぱく質プラスきざみ蒸し大豆」や、塩こんぶにおいては「きざみ塩こんぶ ごま入り」などの差別化商品の新規投入で価値向上に努めております。その結果、うれしいことに蒸し豆については直近5月単月ではシェアを逆転するに至っております。引き続き、この2品群についてはシェアアップを目指して注力してまいります。

#### 【出席株主様からのご質問】

Q6 最近、オーガニックの商品がスーパーに並んでいるのを見かける。オーガニックに対する世間の要望が高まって売れているように見受けられる。今年度は豆を強化する方針を掲げられており、たとえば「おまめさん」の原料をオーガニック栽培とすれば、多少価格が高くとも売れるのではないか。

A. (回答者:福井)

貴重なご意見をありがとうございます。じつは過去においてオーガニック商品を販売してきた経緯がございます。当時はなかなか売れなかったため敢え無く終売としたのですが、以前とは時代背景も異なりますので売れる可能性はあると私も思います。しかしながらオーガニックを謳うとなると、原料の安定的な確保が必要となります。原料の生産現場まで当社がしっかり管理できる体制を築いた上で、頂いたご意見は今後の商品開発の参考にさせていただきます。

Q7 業績が低迷する中で成長戦略に注目しており、決算説明会の動画を拝見しました。海外事業を強化するとのことですが、具体的にどのぐらい投資していくのか、今期の計画はどのぐらいなのか、また、現地あるいは国内での協力先はあるのかなど、全体的に状況を教えていただきたい。

A. (回答者:福井)

現在拠点があるインドネシアでは、現地の協力企業から工場を借りて製品を製造しております。この協力企業は卸業と小売業も展開されており、そちらで販売させていただいております。今後は、ヨーグルトの製造にも取り組みたいと考えており、そのための設備投資も検討しております。また、台湾では2社で技術提携し、当社の技術をもって先方製品の開発を試みています。このように東南アジアを中心に海外事業の展開にチャレンジしております。翌期からスタートする新・中期3か年計画の中で具体的に戦略展開図を示せるようにまいります。

以上