おいしさ、けんこう、
つぎつぎ、わくわく。

2026年3月期
決算説明会資料
（2025年4月1日～2026年3月31日）

2026年5月25日

フジッコ株式会社

（証券コード2908）

https://www.fujicco.co.jp/

2026年3月期トピックス

通期トピックス

事業再編と成長への基盤固めに奔走

経営の効率化

- 5月 浜坂工場閉鎖の決定（2027年3月予定）
- 8月 ㈱フーズパレットを譲渡
- 10月 フジッコNEWデリカ㈱を吸収合併

成長戦略

- 9月
  - 「カスピ海ヨーグルト リッチモ」新発売
  - ふじっ子煮 TVCM「こんぶでみんなを笑顔に」篇 放映
- 10月
  - カスピ海ヨーグルト発売20周年記念イベント
  - 売場提案型の消費者キャンペーン「ごはんづくりおたすけキャンペーン」実施
- 12月
  - FB Food Service社（タイ惣菜会社）を買収
  - お客様ニーズに応えた“新食感の黒豆”を新発売
  - 黒豆普及啓発イベント「黒豆奉納式」開催

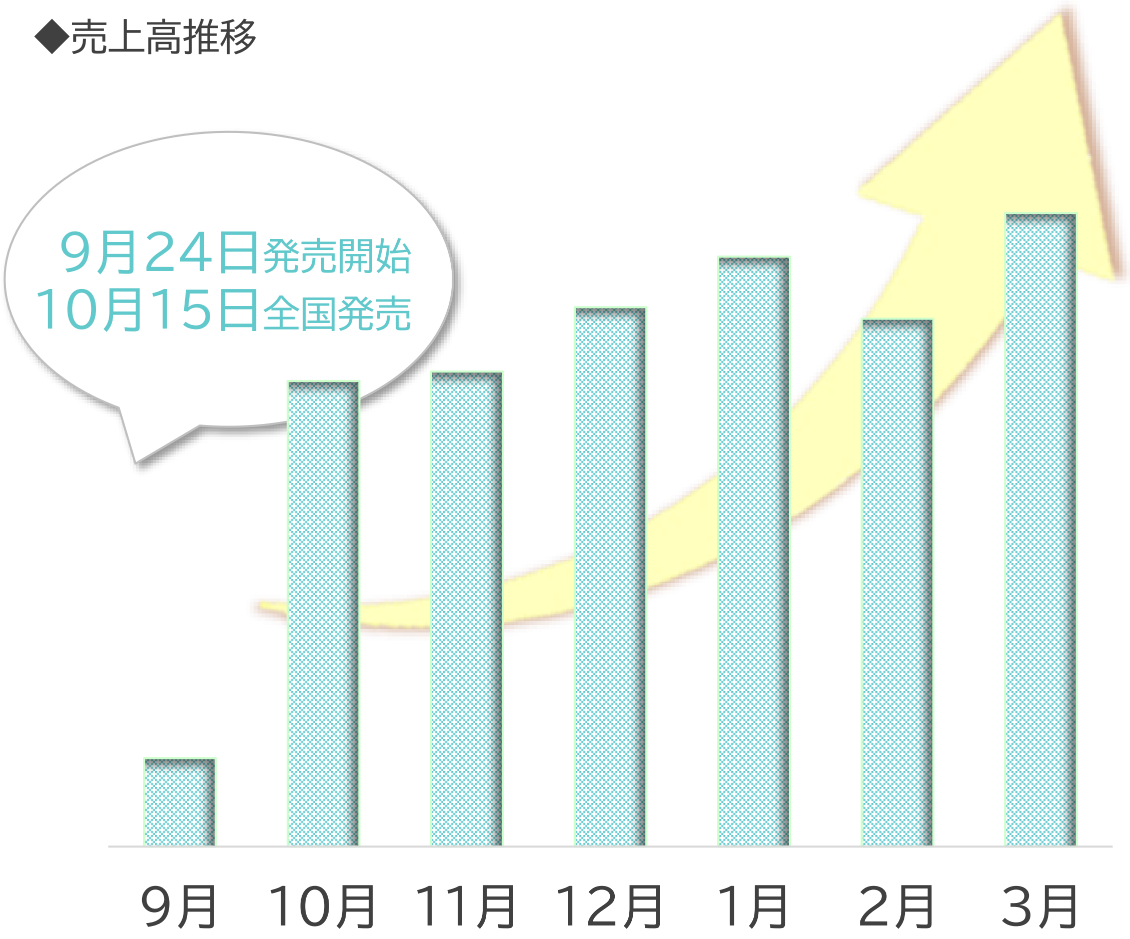
© FUJICCO Co., Ltd.

「カスピ海ヨーグルト リッチモ プレーン 900g」販売状況

おいしさ、けんこう、つぎつぎ、わくわく。
フジッコ

カスピ海ヨーグルトシリーズでは3番目の売れ筋に急成長中！

◆売上高推移



「ふじっ子煮」シリーズ販売状況

TVCM放映で、秋以降は前年を超えて好調に推移

「おまめさん　新味かため炊き丹波黒黒豆」

おいしさ、けんこう、つぎつぎ、わくわく。 フジッコ

かための食感は“手づくり”品質
お客様の声に細やかに応えた新商品を発売

VOICE

おせち文化の継承・発展はフジッコの使命

「<u>かたさ、甘さ、共にピッタリ好み</u>でした。柔らかい豆が良しとする風潮がありますが、<u>材料の豆と砂糖のみも良いですね！</u>」

「年末に買ってとてもおいしかったので近くのスーパーで探したのですが、置いていません。<u>かためで甘さ控えめで美味しかった</u>ので今後も販売してほしいです。」

「いままでの正月の黒豆は<u>どこのを買っても豆が柔らかく</u>煮てあったのばかりでしたがこのかため炊きを食べて<u>本当に美味しくて驚きました</u>。きっと社内でもかため炊きを商品化するにあたり<u>反対意見もあったと思いますがよくぞ勇気を出して販売していただきました！</u>」

2025-2027中期経営計画の進捗

中期経営計画1年目

おいしさ、けんこう、つぎつぎ、わくわく。

物価高騰の経営環境における最大の反省は、「お客様の減少」

できたこと

1. 構造改革による経営効率の向上

事業再編・工場統廃合・コスト削減を推進。
売上は苦戦したが増益は確保し損益分岐点も低下した。

2. 再成長に向けた取り組み開始

ヨーグルト事業を第三の柱に定めて売上倍増に向けた戦略策定を開始。
新商品「カスピ海ヨーグルト リッチモ」は計画以上の実績で推移。
海外事業はタイ国の冷凍惣菜企業を買収し、海藻や惣菜の新展開に挑戦。

3. デジタルと生成AI活用の土台整備

8つのDXツールの運用開始。
社員が生成AIを活用できる環境を整備。

反省

1. 販売数量の減少（≒お客様の減少）

3月実施の値上げにより単価は上がったものの数量は大きく落とした。
価格の上昇に対して商品の価値アップが追いついていない。

© FUJICCO Co., Ltd.

2025-2027中期経営計画の基本方針

初年度の課題を踏まえて戦略を見直し
改めて基本方針に、「お客様第一主義」を掲げる

基本方針

従業者の力を結集させ、昆布と豆のお客様満足度を高めるとともに、第三の柱としてヨーグルトの成長を加速させる

（従来方針：従業者の力を結集させ、お客様と共に昆布と豆の未来を創造する）

基本戦略

1. コアビジネスの事業強化と領域拡大
2. 圧倒的な競争優位性の確保
3. 効率経営の追求
4. 経営基盤の強化
   DX推進 ・ 人的資本経営 ・ サステナビリティ ・ 資本政策（キャピタル・アロケーション）

4つの基本戦略の進捗状況

おいしさ、けんこう、つぎつぎ、わくわく。

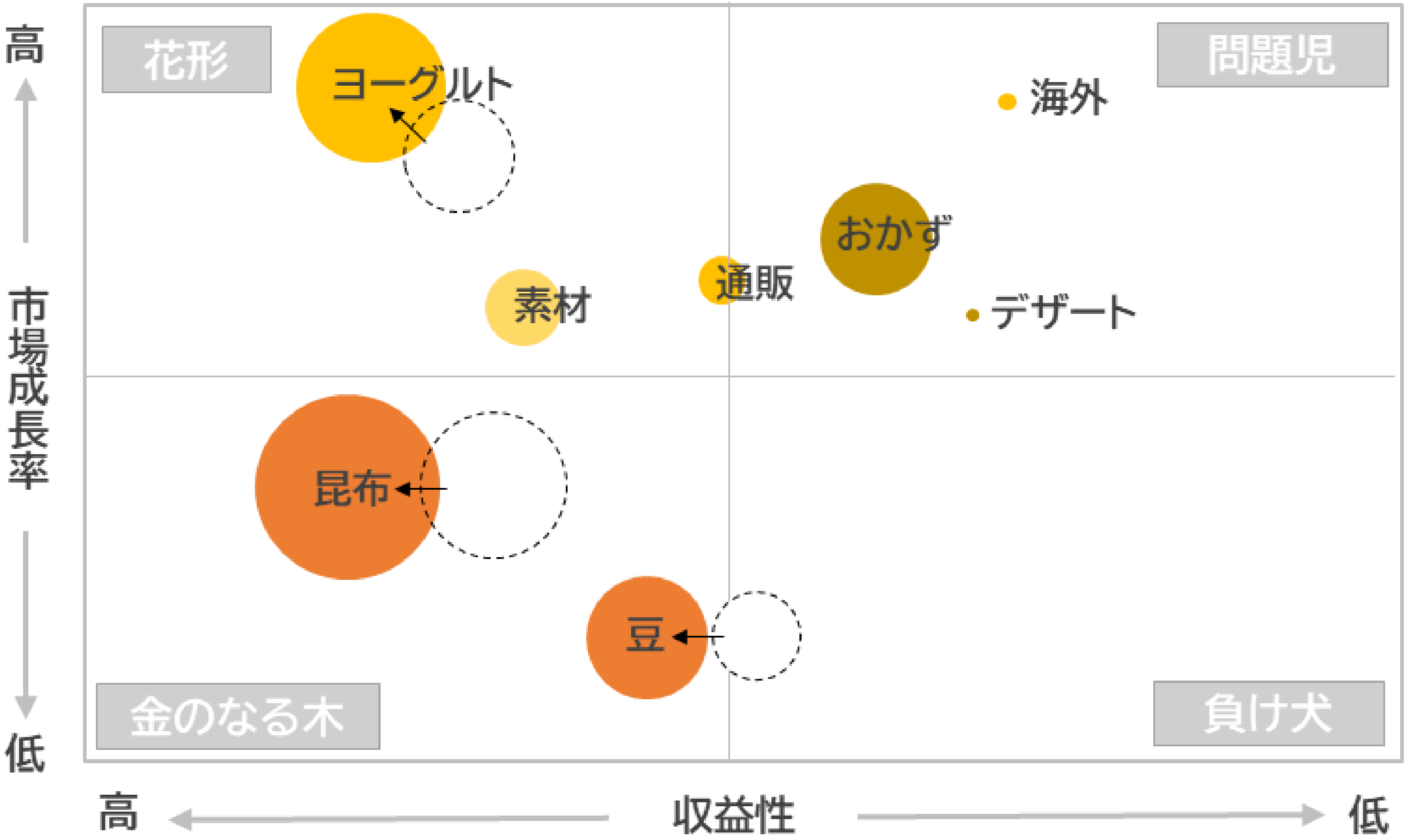
1 コアビジネスの事業強化と領域拡大	● **昆布は**値上げの影響で上期は苦戦したものの、マーケティング活動の強化と新商品で**下期に回復**基調へ転換した。 ● **豆は**お客様ニーズに細やかに対応した**新商品**の投入で**年末商戦の領域拡大**を進め、需要創出に一定の成果を上げた。 ● ヨーグルトは「**カスピ海ヨーグルト リッチモ プレーン 900g**」の上市を軸に商品力を高め、中長期成長に向け前進した。
2 圧倒的な競争優位性の確保	● 主原料の**昆布枯渇問題**に対応して**生昆布原料の活用拡大や育種研究**など、**産地連携**を通じた独自性ある取り組みを着実に進めた。 ● 黒大豆ポリフェノールの機能性研究により、**「疲労感軽減」「冷えの改善」「睡眠の質改善」の機能性表示食品**の届出が受理された。
3 効率経営の追求	● **事業ポートフォリオ再構築や工場統廃合**の決定により、**経営効率と収益性の改善**を図った。 ● 売上は苦戦したが、**ROIを重視した経費コントロール**に努めることで増益を確保し、筋肉質な収益体質の基盤を構築した。
4 経営基盤の強化	● 生成AI活用や人的資本経営、サステナビリティ施策を通じて、持続的成長基盤を整備した。 ● **成長投資を優先**しつつ、将来の資本効率向上を見据えた資本政策を推進した。

おいしさ、けんこう、つぎつぎ、わくわく。 フジッコ

事業ポートフォリオの最適化で資本効率の向上を実現

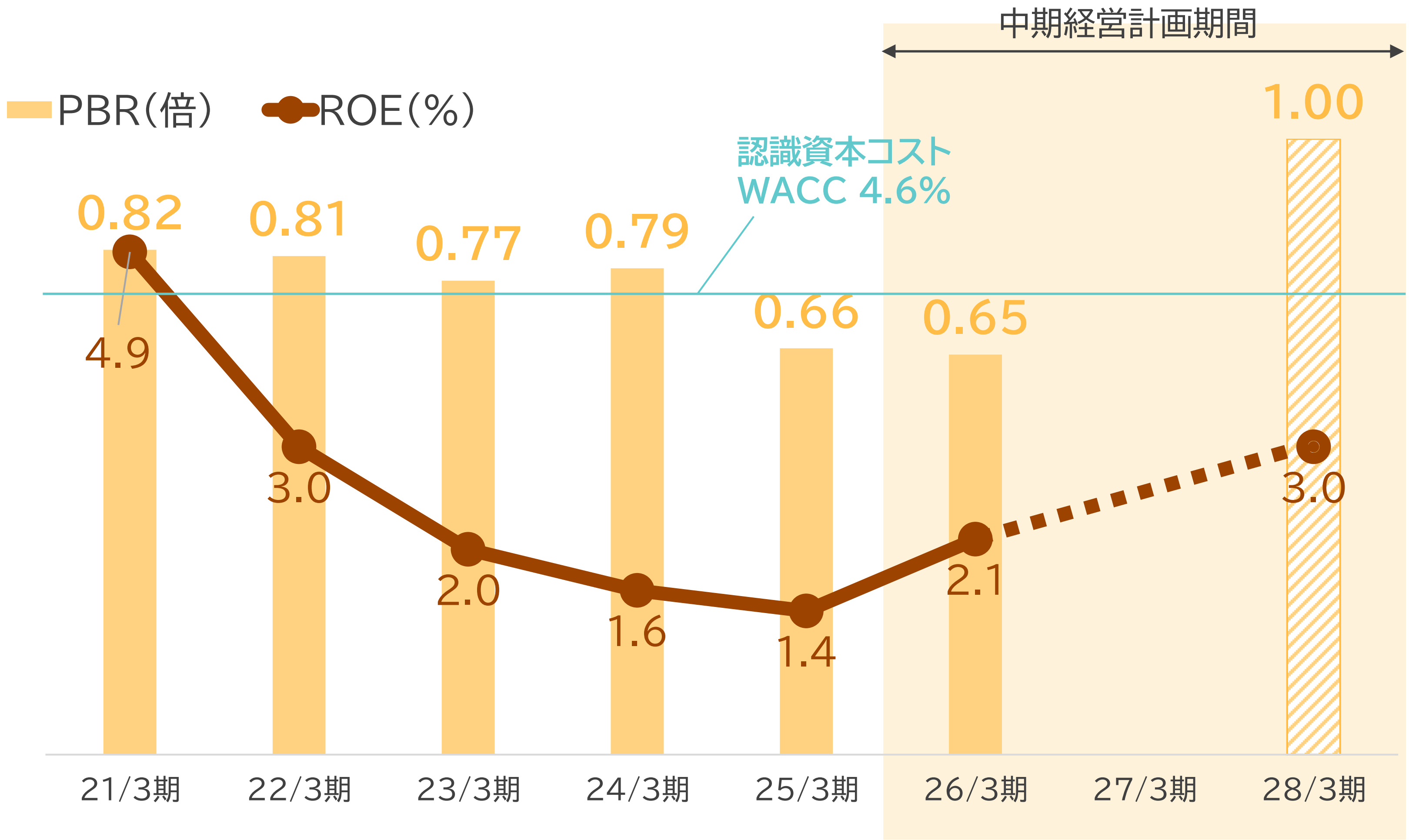
（円のサイズ：事業価値）

（点線表記：現在地 ＊重要なもののみ）



おいしさ、けんこう、つぎつぎ、わくわく。 フジッコ

昆布と豆の高収益体質維持・強化、ヨーグルトの成長加速
総資産回転率改善の取り組み（工場の統廃合）



2027年3月期の方針

2026年度　経営方針

お客様の声を価値に変え、稼ぐ力の回復を目指す

3大方針	6つの重点事項
稼ぐ力の回復をやりきる	1. お客様一人ひとりのニーズに沿った商品の開発・改善 2. 攻めの利益管理で安定的な利益体制を構築
守りから攻めへ 成長戦略を実行する	3. ヨーグルトを第三の柱に成長加速 4. 海外は自立成長フェーズに移行
企業基盤の強化と 働きがい改革を断行する	5. 将来に備えた工場統廃合計画の推進 6. 生成AIの全社員活用で生産性を向上

© FUJICCO Co., Ltd.

VOICE to VALUE 活動 をスタート

おいしさ、けんこう、
つぎつぎ、わくわく。

“お客様第一主義”を改めて中心に置き、お客様の声を価値に変える

お客様第一主義

生成AIで重要度の高い不満やニーズを選択

↓

経営が対応の是非を判断し、即座に改善実行

↓

お客様の声・SNS・レシートデータ等を連動させてフジッコの“CRM＊”を構築

＊Customer Relationship Management（顧客関係管理）

↓

お客様から選び続けていただける商品づくり

全社横断活動「FCR」の再始動

全社横断活動「FCR」の再始動

FCRとは、

Fujicco Cost Reduction（コスト削減活動）と、Fujicco Creative Revolution（創造的業務革新活動）の二つの意味を有したフジッコの全社横断活動の名称

FCR―1
現場主導の業務改善活動

お客様の創造

利益の創造

FCR―2
経営主導の構造改革（価値創造）

攻めの利益管理・収益基盤の安定性確保

成長戦略の実行

2つの事業を成長ドライバーと位置づけ

ヨーグルト

取組施策

- ブランド認知の拡大
- 商品力強化
- 新チャネル開拓
- 新たな健康エビデンスの立証
- 生産キャパ増強
- さらなる生産効率の向上

海外

取組施策

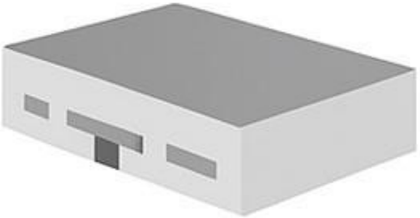
- タイ国をハブ拠点に、東南アジア地域の開拓を加速
- 輸出事業の拡大
- LL(Long Life)商品の開発

▼煮豆

▼昆布佃煮

企業基盤の強化

事業ポートフォリオの最適化と従業員の働きがい向上



工場統廃合

- 経営資源の集中･最適配置
- 設備･人財･投資効率の向上

徹底した安全対策

- 現場の安定稼働を支える
- 変化期だからこその重要性

生成AIの全社員活用

- 日常業務･帳票･分析の効率化
- 同人数でより高いアウトプット
- 生産性向上による競争力強化

働きがい改革の実現

働きがいスコア状況
（25/3期 ⇒ 26/3期）

･従業員エンゲージメント
6.70 ⇒ 6.79

･「健康経営優良法人」認定継続

･「DX認定事業者」認定

･有給休暇取得率
61.3% ⇒ 62.3%

･女性管理職比率（※1）
10.3% ⇒ 11.0%

･男性育児休業取得率（※1）
53.3% ⇒ 86.4%

（※1）フジッコ株式会社単体で算出

資本政策

資本配分の考え方

営業キャッシュ・フローを最大化しながら、その範囲内で成長投資と株主還元を行い、なおもキャッシュを積み上げる

株主還元充実

- 安定配当
  (年間配当金46円以上)を目指す

財務体質強化

- 営業キャッシュ・フローの最大化
- 財務レバレッジ

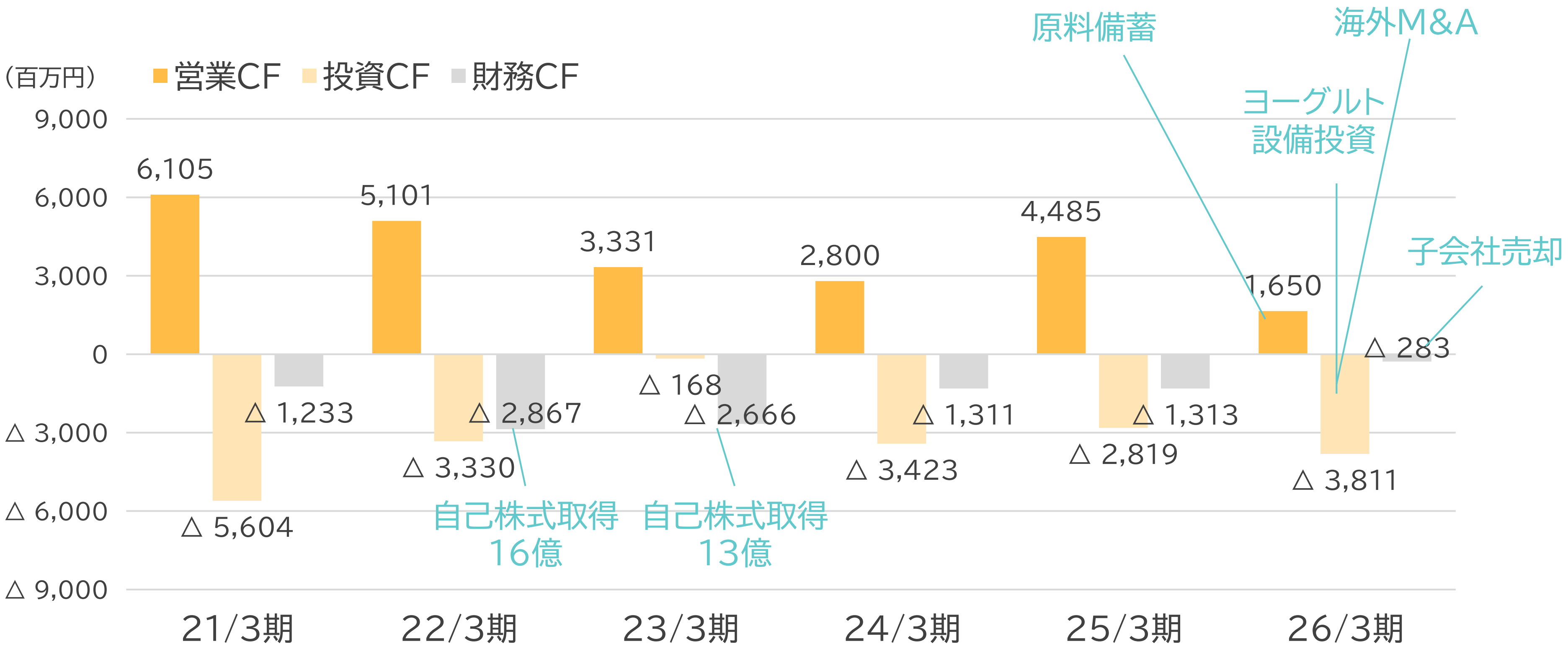
成長投資

- 持続的成長につながる研究開発投資＆設備投資
- M&Aの実行

最適資本配賦
バランス

キャッシュ・フロー推移

稼ぐ力を早期回復し、創出したキャッシュを成長投資へ再配分



現預金期末残高・・・	139億円	128億円	133億円	113億円	117億円	92億円

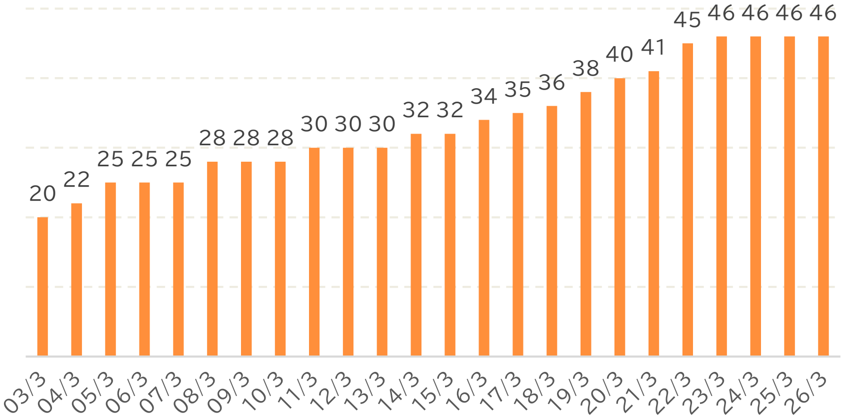
株主還元の充実

安定配当（年間配当金46円以上）を目指します

配当方針

安定配当として<u>年間配当金46円以上</u>
の継続的な配当を目標といたします。

◆1株あたり年間配当金(円)



株主優待品

4,500円相当

3,000円相当

1,000円相当

※画像はイメージです。
※セット内容は毎年変更しています。

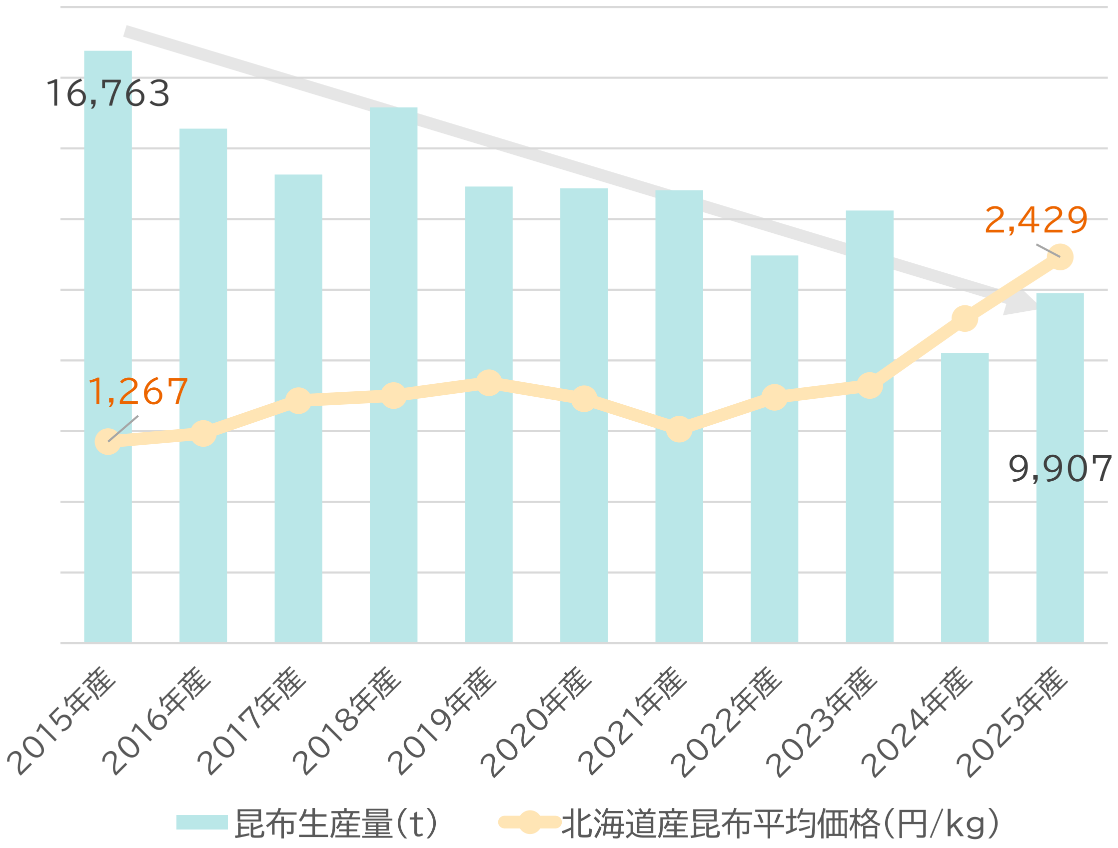
© FUJICCO Co., Ltd.

サステナビリティ活動

枯渇する昆布原料への対策

10年前に比べ、生産量は6割に・・・
地球温暖化による海水温上昇と後継者不足

◆北海道産昆布の生産量と価格



対策①

重労働を軽減する**生昆布**商品の開発

対策②

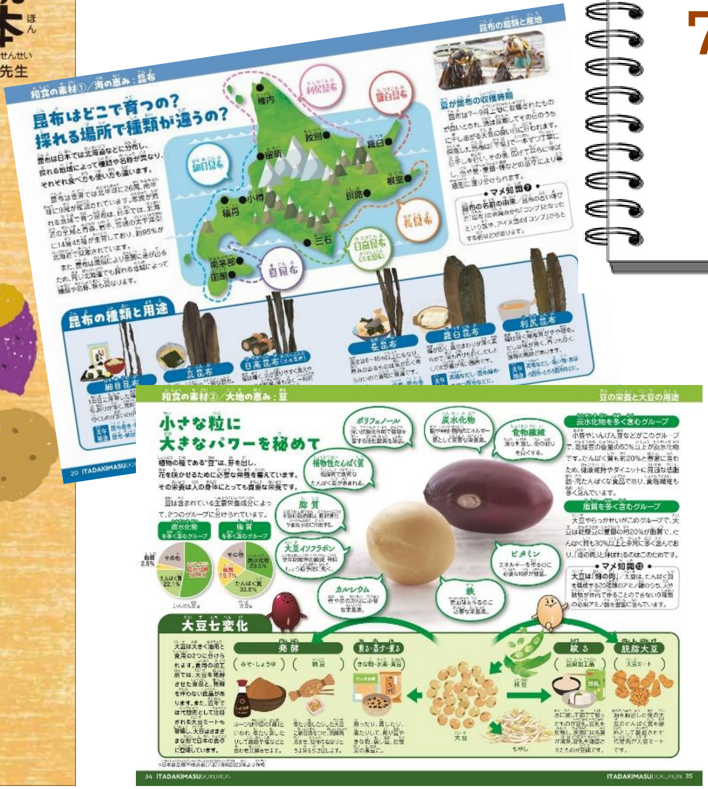
高水温耐性をもつ昆布株の**育種**研究

© FUJICCO Co., Ltd.

オリジナル教材『いただきます読本』の無償配布

おいしさ、けんこう、
つぎつぎ、わくわく。
フジッコ

日本の食文化の継承と発展のための啓蒙活動
将来のフジッコファンづくり



授業後、
88%の児童が「和食」を
70%以上が「昆布・豆」を
「今まで以上に**食べたい・**
学びたい」と回答

◆教材を使った授業のようす

そのほかの食育活動

日本の食文化の継承と発展のための啓蒙活動
将来のフジッコファンづくり

「黒豆」の体験学習（毎年開催）

大阪・関西万博での食育イベント

和食作法が学べる「まめっ子くん」

フジッコオリジナル教材
「豆つかみゲーム」

工場見学

フジッコが目指す「新・日本型の食生活」

豆、海藻、野菜、果物からとれる多種多様なプレバイオティクス

食物繊維、レジスタントスターチ
オリゴ糖、ペプチド等

長寿型腸内フローラの育成

カスピ海乳酸菌プロバイオティクス

大豆プラントベースフード植物性たんぱく質

丸大豆をまるごと微粉砕してから美味しく食べやすく加工した、植物性たんぱく質リッチな食品

良質な植物性
たんぱく質

多種多彩な食材摂取で栄養バランスと腸内フローラを改善し、健康長寿な社会の実現を目指します。

2026年3月期決算の概要

連結損益計算書（前年との比較）

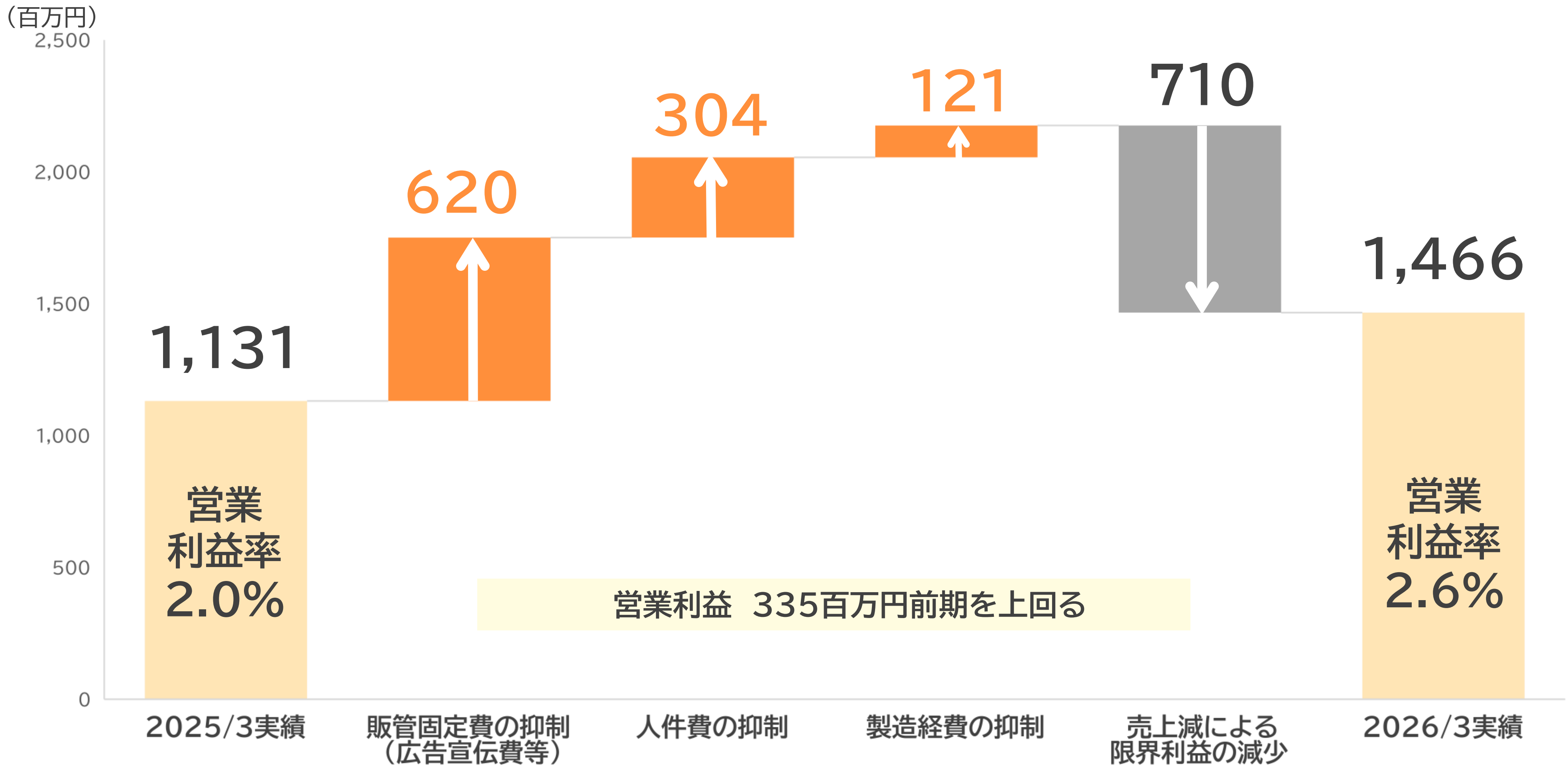
	2025/3期		2026/3期		前期差	増減率
	百万円	%	百万円	%		
売上高	57,077	100.0	55,534	100.0	△1,542	△2.7%
売上原価	40,591	71.1	39,749	71.6	△841	
売上総利益	16,486	28.9	15,785	28.4	△701	
販管費	15,355	26.9	14,318	25.8	△1,037	
営業利益	1,131	2.0	1,466	2.6	335	29.7%
営業外損益	423	0.7	433	0.8	10	
経常利益	1,554	2.7	1,900	3.4	345	22.2%
特別損益	△295	△0.5	△197	△0.4	97	
税引前利益	1,258	2.2	1,702	3.1	443	
当期純利益	951	1.7	1,428	2.6	476	50.1%
1株当たり当期純利益	33円44銭		50円18銭		16円74銭	

※ 当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益になります。

© FUJICCO Co., Ltd.

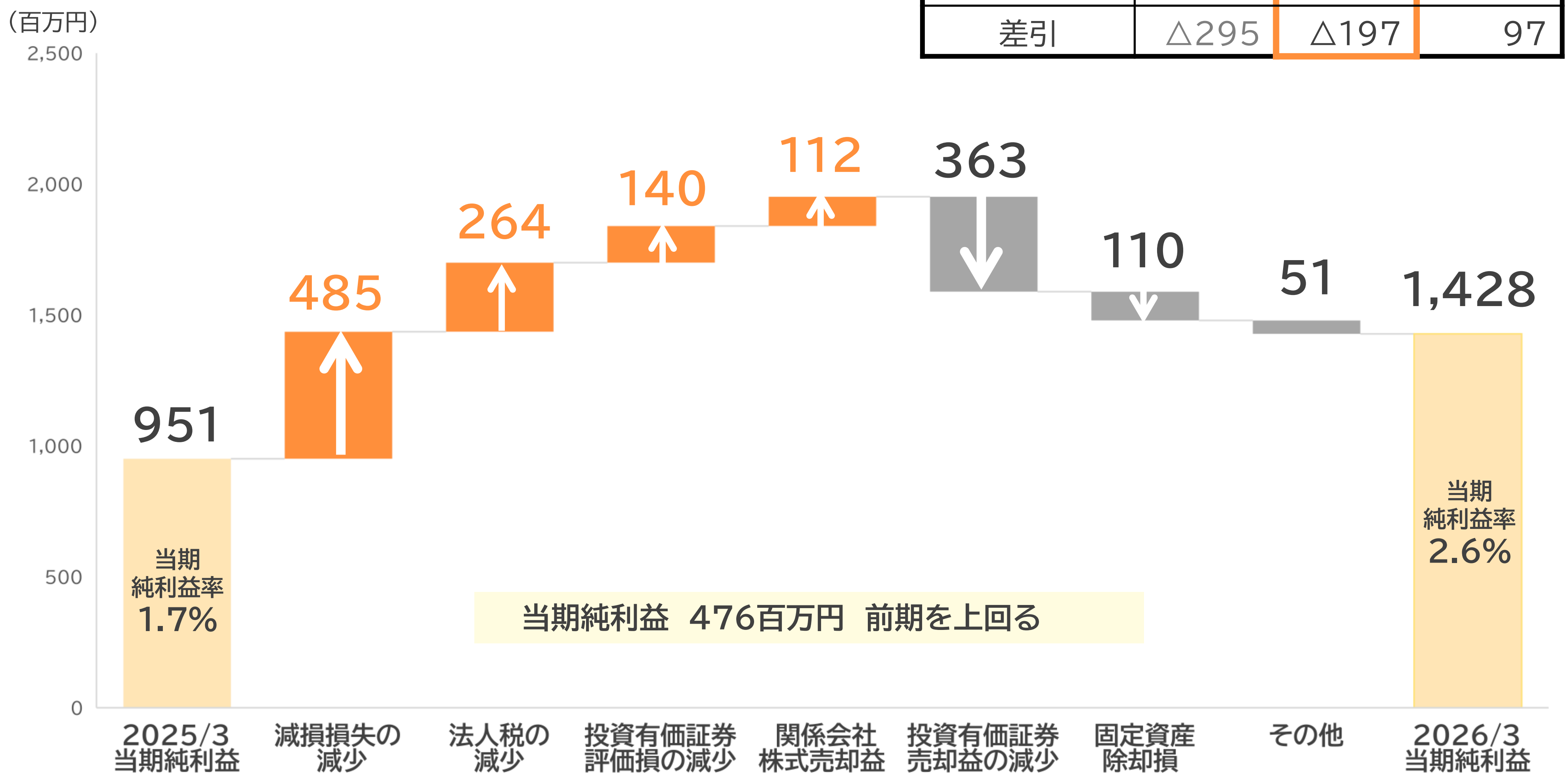
営業利益の増減要因分析（前年との比較）

構造改革やROIを重視した広告宣伝による販管固定費の抑制が奏功し、売上減の影響を吸収したうえで、営業利益を押し上げる結果となった。



当期純利益の増減要因分析　～　特別損益の比較　～

（百万円）	前期	当期	前期差
特別利益	492	141	△351
特別損失	788	339	△449
差引	△295	△197	97



© FUJICCO Co., Ltd.

連結製品分類別売上高（前年との比較）

おいしさ、けんこう、
つぎつぎ、わくわく。
フジッコ

（百万円）	前期実績	構成比%	当期実績	構成比%	前期差	前期比%
惣菜製品	19,064	33.4	17,655	31.8	△1,408	92.6
昆布製品	15,917	27.9	16,348	29.4	431	102.7
豆製品	10,483	18.4	10,146	18.3	△337	96.8
ヨーグルト製品	6,759	11.8	7,081	12.8	322	104.8
デザート製品	2,715	4.8	2,166	3.9	△548	79.8
その他製品	2,138	3.7	2,135	3.8	△2	99.9
合計	57,077	100.0	55,534	100.0	△1,542	97.3

【品群別コメント】

惣菜製品では、「おばんざい小鉢」が堅調に推移した一方で、株式会社フーズパレットの株式譲渡による中華惣菜の売上減の影響や日配惣菜が低調に推移したことで前年を下回った。

昆布製品では、佃煮「ふじっ子煮」は値上げの影響で物量が一時的に減少したものの、秋のTVCM放映から反転攻勢をかけ、前年実績を上回った。塩こんぶは大容量タイプが大きく伸長した。

豆製品では、年末商戦において新商品の投入で需要喚起に努めたものの、市場縮小の影響を受け前年を下回った。水煮・蒸し豆も苦戦した。

ヨーグルト製品では、「カスピ海ヨーグルト」シリーズが堅調に推移し前年を上回った。新商品の「カスピ海ヨーグルト リッチモ」は売上増加に貢献した。

デザート製品では、価格改定後、付加価値販売に転換して取り組んだ。

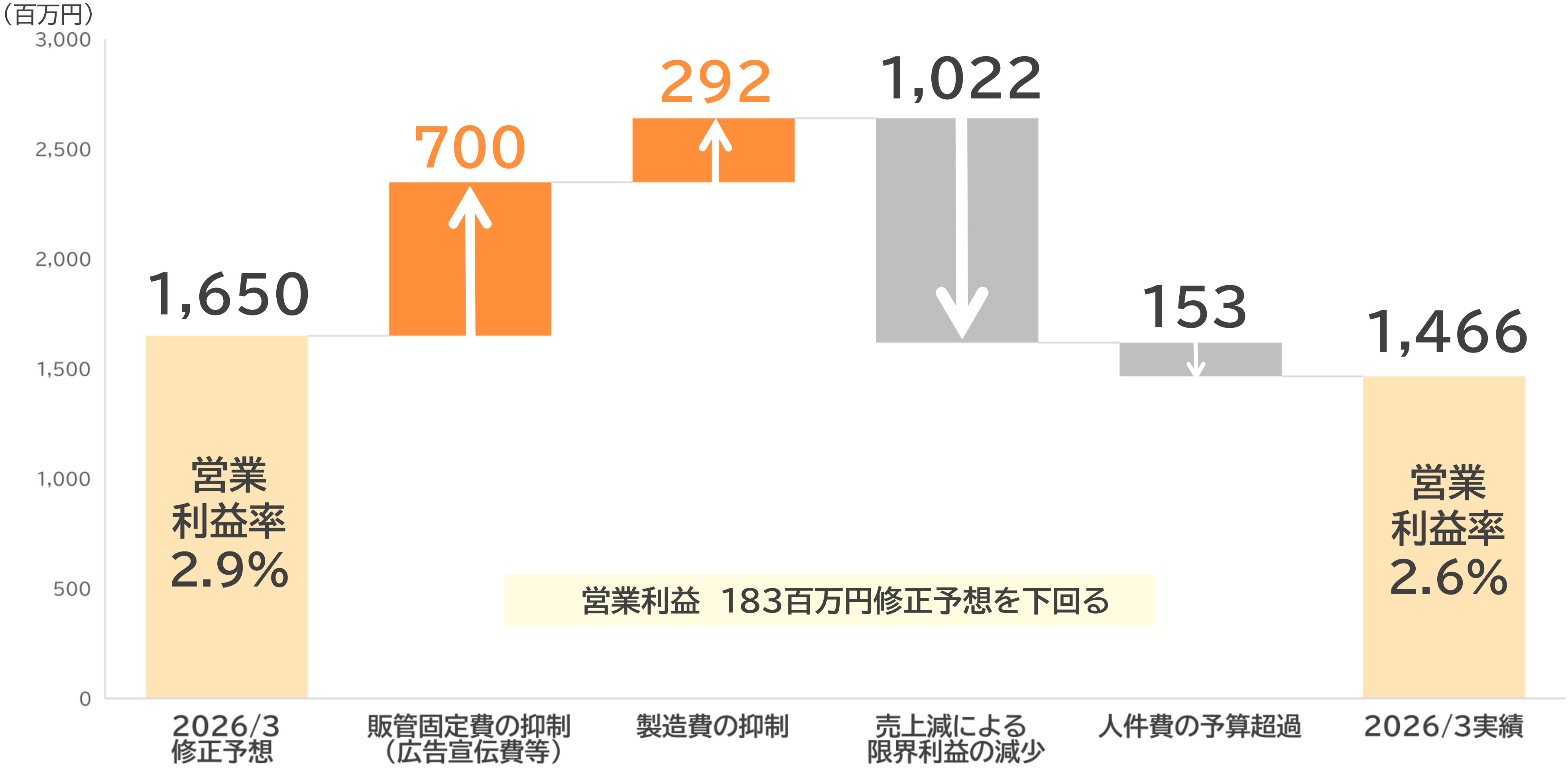
連結損益計算書（10/24修正予想との比較）

	修正予想		当期実績		予想差	増減率
	百万円	%	百万円	%		
売上高	56,600	100.0	55,534	100.0	△1,065	△1.9%
売上原価	39,700	70.1	39,749	71.6	49	
売上総利益	16,900	29.9	15,785	28.4	△1,114	
販管費	15,250	26.9	14,318	25.8	△931	
営業利益	1,650	2.9	1,466	2.6	△183	△11.1%
営業外損益	250	0.4	433	0.8	183	
経常利益	1,900	3.4	1,900	3.4	0	0.0%
特別損益	0	0.0	△197	△0.4	△197	
税引前利益	1,900	3.4	1,702	3.1	△197	
当期純利益	1,350	2.4	1,428	2.6	78	5.8%
1株当たり当期純利益	47円42銭		50円18銭		2円76銭	

※ 当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益になります。

営業利益の増減要因分析（10/24修正予想との比較）

構造改革や効率化による各種コスト削減は着実に進めた一方で、売上減による限界利益の減少が大きく影響し、その結果、営業利益も修正予想を下回った。



連結製品分類別売上高（10/24修正予想との比較）

（百万円）	修正予想	構成比 %	当期実績	構成比 %	予想差	予想比 %
惣　菜　製　品	17,885	31.6	17,655	31.8	△229	98.7
昆　布　製　品	15,929	28.1	16,348	29.4	420	102.6
豆　　製　　品	11,034	19.5	10,146	18.3	△887	92.0
ヨーグルト製品	7,166	12.7	7,081	12.8	△84	98.8
デ ザ ー ト 製 品	2,551	4.5	2,166	3.9	△384	84.9
そ の 他 製 品	2,035	3.6	2,135	3.8	100	104.9
合　計	56,600	100.0	55,534	100.0	△1,065	98.1

【品群別コメント】

惣菜製品では、「朝のたべるスープ」や袋タイプの「おかず畑」の低調に加え、日配惣菜が取引先の製品内製化の影響を受け、計画を下回った。

昆布製品では、佃煮「ふじっ子煮」はわずかに計画に届かなかったものの、塩こんぶが大きく販売を伸ばしたことで全体では計画を上回った。

豆製品では、煮豆市場のダウントレンドと、水煮・蒸し豆の低価格志向の市場環境の影響を受け、計画から大きく下回った。

ヨーグルト製品では、「まるごとSOYカスピ海ヨーグルト」が計画を上回ったものの、全体ではわずかに計画を下回った。

デザート製品では、値上げによる物量が想定以上に落ち込み、計画を大きく下回った。

© FUJICCO Co., Ltd.

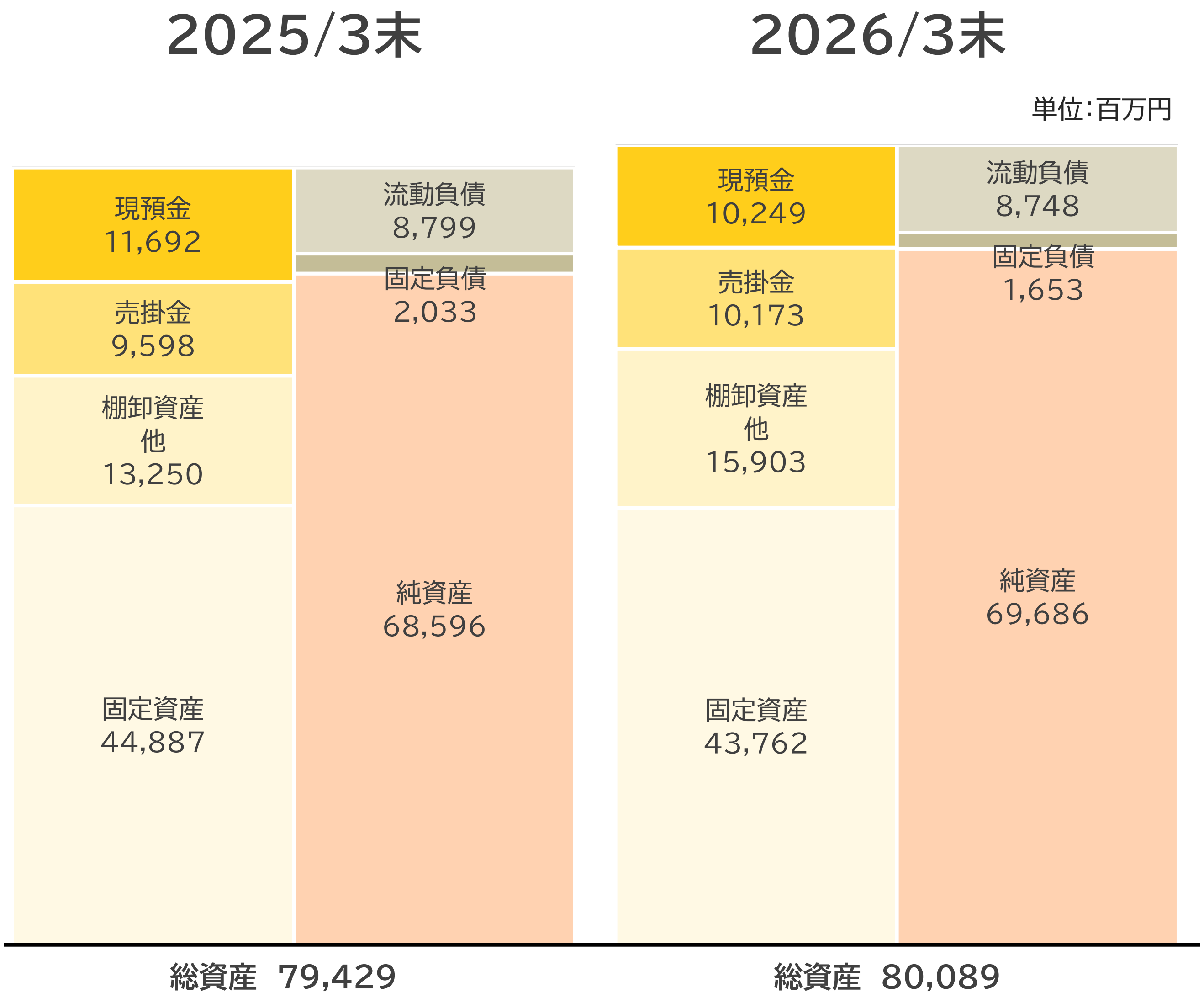
四半期会計期間の売上・営業利益の増減推移（前期比）

おいしさ、けんこう、つぎつぎ、わくわく。フジッコ

（単位：百万円）		売上高	営業利益	営業利益率
第1Q（4－6月）	前期第1Q	13,931	6	0.0%
	実績	13,836	242	1.8%
	増減	△94	235	－
	前同四半期比	99.3%	－%	－
第2Q（7－9月）	前期第2Q	14,124	251	1.8%
	実績	13,908	264	1.9%
	増減	△215	13	－
	前同四半期比	98.5%	105.3%	－
第3Q（10－12月）	前期第3Q	15,790	659	4.2%
	実績	14,982	774	5.2%
	増減	△808	115	－
	前同四半期比	94.9%	117.5%	－
第4Q（1－3月）	前期第4Q	13,231	213	1.6%
	実績	12,807	185	1.4%
	増減	△424	△28	－
	前同四半期比	96.8%	86.7	－

© FUJICCO Co., Ltd.

連結貸借対照表（前期末との比較）



【増減】

■現預金は1,443百万円の減少となり、
　主な増減は以下のとおり

税引前利益	1,702百万円
減価償却費	3,512百万円
退職給付信託拠出	△530百万円
棚卸資産増加	△2,417百万円
固定資産の取得等	△2,707百万円
子会社株式の取得等	△869百万円
長期預金の短期振替	1,000百万円
配当金	△1,313百万円

■自己資本比率

（2025/3末）　（2026/3末）

86.4%　⇒　86.9%

2027年3月期通期業績の見通し

おいしさ、けんこう、
つぎつぎ、わくわく。

「カスピ海ヨーグルト」シリーズ 一斉プロモーション

もっと！とろぉ～もっちキャンペーン（第2弾）

5月

- ◆ 全国主要都市で
  TVCM・WEBCM放映
  （TV：5月10日～5月31日）
  （WEB：5月1日～5月31日）
  ＊WEBCM放映は首都圏エリアのみ

- ◆ コーナー化売場づくり

6月

- ◆ 店頭ディスプレイコンテスト
- ◆ 消費者プレゼントキャンペーン
  （5月1日～7月31日）

7月

8月

- ◆ 脂肪ゼロ
  「きなこ」添付企画

3ブランド合同　周年記念キャンペーン

各ブランドの周年を記念した大型プロモーションを実施

（※秋頃実施予定・詳細は後日リリース）

発売 60 周年

発売 55 周年

発売 50 周年

連結業績予想（前年との比較）

おいしさ、けんこう、つぎつぎ、わくわく。フジッコ

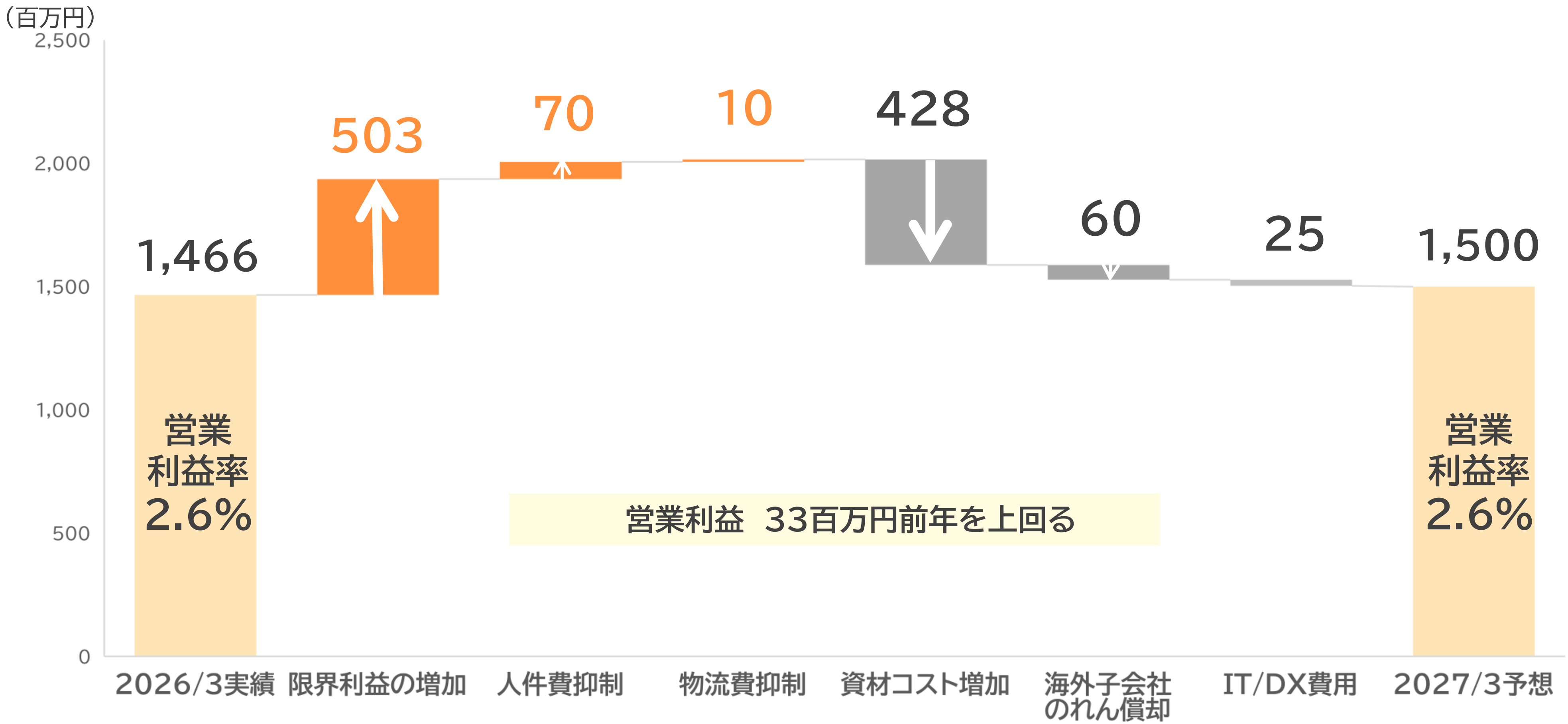
	2026/3期		2027/3期予想		前期差	増減率
	百万円	%	百万円	%		
売上高	55,534	100.0	57,000	100.0	1,465	2.6%
売上原価	39,749	71.6	40,900	71.8	1,150	
売上総利益	15,785	28.4	16,100	28.2	314	
販管費	14,318	25.8	14,600	25.6	281	
営業利益	1,466	2.6	1,500	2.6	33	2.3%
営業外損益	433	0.8	300	0.5	△133	
経常利益	1,900	3.4	1,800	3.2	△100	△5.3%
特別損益	△197	△0.4	0	0.0	197	
税引前利益	1,702	3.1	1,800	3.2	97	
当期純利益	1,428	2.6	1,240	2.2	△188	△13.2%
1株当たり当期純利益	50円18銭		43円55銭		△6円63銭	

1株当たり配当金	46円（中間23円）	46円（中間23円）	±0	

営業利益の増減要因分析（前年との比較）

おいしさ、けんこう、
つぎつぎ、わくわく。
フジッコ

製品値上げを含む限界利益の増加で、資材コストの上昇を吸収しつつ、DX投資を通じた生産性向上で人件費抑制を図り、通期業績は増収増益を目指す。



連結製品分類別売上高（前年との比較）

（百万円）	2026/3 実績	構成比 %	2027/3 予想	構成比 %	前期差	前期比 %
惣菜製品	17,655	31.8	19,521	34.2	1,866	110.6
昆布製品	16,348	29.4	15,929	28.0	△419	97.4
豆製品	10,146	18.3	9,952	17.5	△193	98.1
ヨーグルト製品	7,081	12.8	7,597	13.3	515	107.3
デザート製品	2,166	3.9	2,116	3.7	△49	97.7
その他製品	2,135	3.8	1,882	3.3	△253	88.1
合計	55,534	100.0	57,000	100.0	1,465	102.6

予想の根拠

惣菜製品　：SNSを活用した認知拡大と売場強化に加え、日配惣菜の販路最適化と新規開拓に取り組む。新たに加わったFB Food Service社は、タイ国を拠点に東南アジアの開拓を加速させる。

昆布製品　：各製品ブランドの周年を契機としたプロモーションと新商品の投入により、ブランド価値の再浸透と需要喚起を図る。

豆製品　：周年を契機に「おまめさん」ブランドのリブランディングとラインアップ拡充によりブランド価値向上を図る。

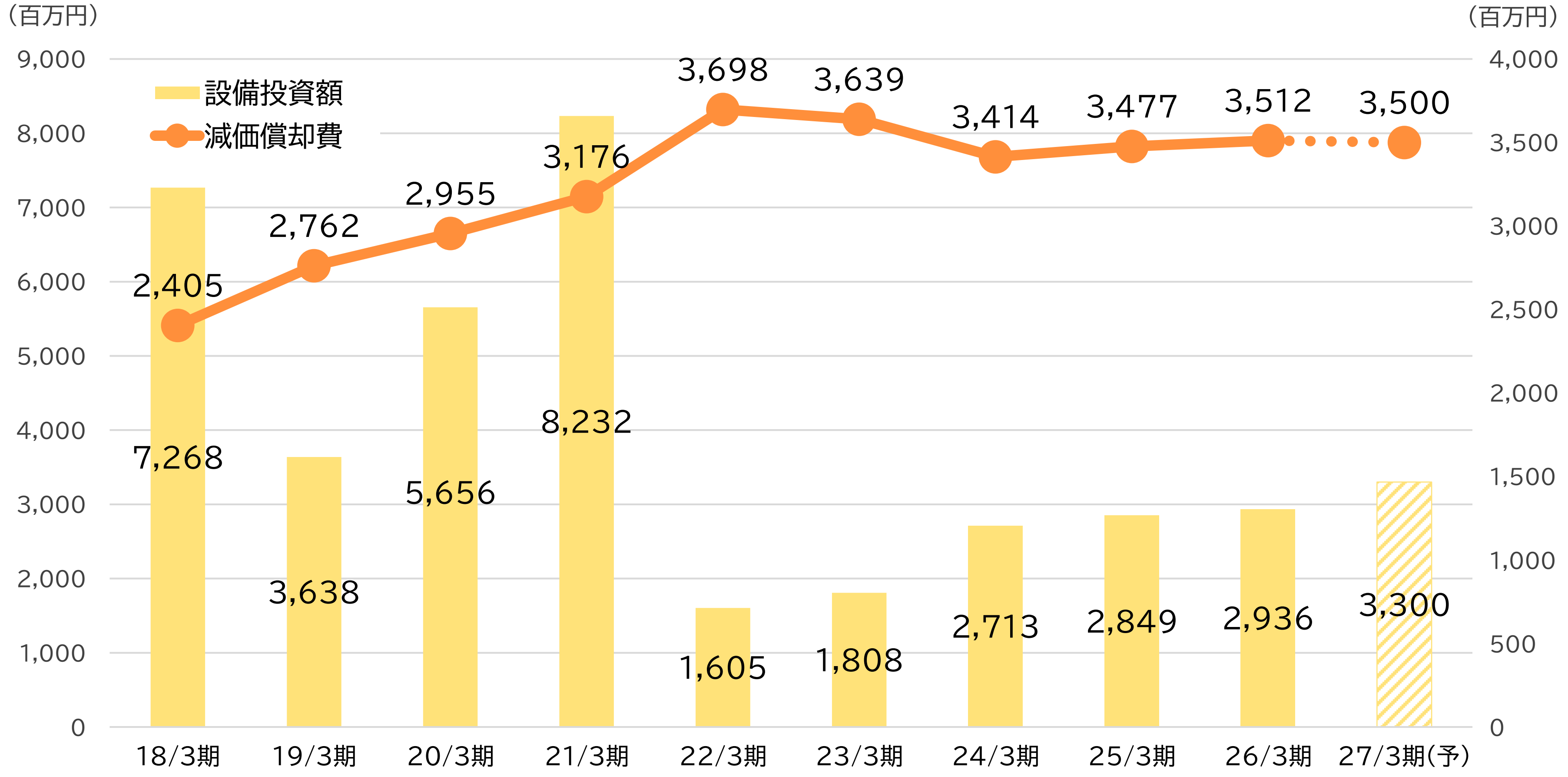
ヨーグルト製品：独自の「カスピ海乳酸菌」の価値浸透と「リッチモ」の拡販によりシェア拡大を狙う。

デザート製品　：季節限定品や新商品開発により「フルーツセラピー」の継続的な需要喚起を図る。

© FUJICCO Co., Ltd.

連結設備投資額と減価償却費の推移

2026年3月期は「リッチモ」の生産に係る設備投資を行った。
2027年3月期の設備投資は、各工場の更新投資および省人化を図る合理化投資をはじめ、33億円を見込む。減価償却費は前期並みの35億円を見込む。



この資料には、当社の現在の業績見通しなどが含まれております。それら将来の予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が予測したものであります。実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの予想などとは異なる場合があり、この資料はその実現を確約したり、保証するものではございません。

～　お問合せ先　～

経営企画部

TEL　078-303-5921