

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念「フジッコの心」

自然の恵みに感謝し美味しさを革新しつづけ全ての人々を元気で幸せにする健康創造企業を目指す

連結売上高
600億円台連結営業利益率
5%以上当期純利益率
3%台ROE
3%

② 中長期の経営戦略

1. コアビジネスの強化

昆布・豆・ヨーグルトを中心に、自社技術を活かした開発強化と既存品リフレッシュで商品価値向上

3. 効率経営の追求

事業ポートフォリオ再構築。昆布は高収益維持、豆は稼ぐ力復元、ヨーグルトは成長加速に取組

2. 競争優位性の確保

顧客満足度向上、イノベーション推進、原料調達力強化の3つの競争力でブランド価値を強靱化

4. 経営基盤の強化

DX推進、人的資本経営、サステナビリティ推進、資本政策の4施策で持続的成長基盤を形成

③ 対処すべき課題

① 市場環境の厳しさ

- ・ 少子化に伴う国内市場の量的縮小と競争環境の激化
- ・ 原材料・物流費の高騰で先行き不透明な状況が続く

② 事業運営上の課題

- ・ 原料・物流コスト上昇への合理化・効率化が必須
- ・ 多様化する消費者ニーズと新トレンドへの対応が必要
- ・ スーパー主体から成長チャネル深耕へのシフトが求められる

③ 人材・組織課題

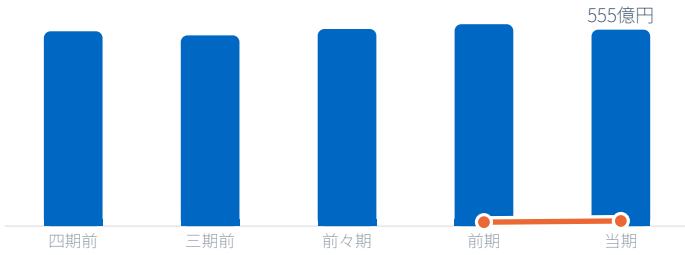
- ・ 人材流動性が高まる中、働きがいとエンゲージメント向上が必要
- ・ 自発的・創造的提案が活発な組織風土の醸成が課題

面接で使えるポイント

- ・ 2025-2027中期経営計画で『フジッコ2030』ビジョン実現に向け、昆布と豆を軸とした成長戦略を推進中
- ・ 連結売上高600億円台、営業利益率5%以上など定量目標達成へ、4つの基本戦略を実行予定
- ・ コアビジネス強化、競争優位性確保、効率経営、経営基盤強化の4本柱で持続可能な成長基盤を構築

証券コード 2908

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
食品製造販売を主な事業とする上場企業

主力事業・セグメント

- ・食料品（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・平均勤続18.3年と定着率が高い
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
555億円営業利益率
2.6%財務健康度
55点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 52.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
581万円

食料品内 78位/120社

平均年齢
42.3歳

食料品内 43位/121社

平均勤続
18.3年

食料品内 13位/121社

女性管理職
11.0%

食料品内 52位/106社

男性育休
86.4%

食料品内 54位/92社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: お客様との"つながり"をもっと深く、もっと楽しくフジッコポイ

