

マテリアリティ

昭和産業グループでは、サステナビリティの実現に向けた取り組みを推進するため、3つのマテリアリティテーマと7つのマテリアリティを特定しました（詳しくはP.53）。

マテリアリティ	重点テーマ	関連する機会とリスクの例 ○ 機会 ● リスク	中期経営計画 23-25 における主な取り組み	関連する中期経営計画 基本戦略	中期経営計画 23-25 における関連 KPI	貢献を目指す SDGs
1. 食を通じた事業活動での貢献						
① 安全・安心で高品質な食の提供	顧客基盤の拡充 安全・安心・安定供給の確保 (詳しくは P.28) 安定操業の維持	○ 多様かつ多数のお客様とのコミュニケーション ○ 原料調達の安定化、製品の安定供給による顧客からの信頼獲得 ● 製品事故によるお客様からの信頼低下	- ワンストップ型営業組織への変革による販売力強化 - グループ連携による事業規模拡大と収益力強化 - 商品構成の最適化と販売価格の適正化 - 原料穀物の調達地域の多産地化 - エネルギー調達のグループ一元管理 - 食品安全・品質マネジメントシステムの運用	① 基盤事業の強化 ⑤ ステークホルダーエンゲージメントの強化	- 基盤事業の強化による経常利益拡大：+ 27 億円 - 生産改善によるコスト削減：10 億円以上/3 年累計	  
② 消費者の健康と多様化するニーズへの貢献	健康維持への貢献 多様化するニーズへの貢献	○ 健康、時短・簡便等の顧客ニーズの多様化 ○ 環境配慮商品の上市による市場競争力の強化 ○ 新素材の活用による新規市場の創出 ● 基盤事業における国内市場の縮小に伴う成長機会の喪失	- 差別化戦略による付加価値商品の拡販 - プレミックス製品や大豆たん白製品を原料とした新規冷凍食品カテゴリーへの進出 - プラントベースフード、ファインケミカル、オレオケミカル等の新規事業への挑戦 - ASEAN 地域における既存事業の強化と新たな事業展開による海外事業の拡大 - ブランド、品質を活かした輸出事業の強化	② 事業領域の拡大	海外事業、冷凍食品事業での経常利益拡大：+ 8 億円	  
2. 穀物を生み出す大地とその環境の維持						
③ 地球環境への配慮	気候変動への対応 生物多様性への配慮	○ 省エネ活動や食品ロス削減によるコスト削減 ● 気候変動による穀物原料の調達不全 ● 環境問題への対応遅れによる信頼低下	- 環境目標（水使用量・食品ロス・CO₂排出量・プラスチック使用量の削減）達成に向けた継続的取り組み - バイオマスの高度利用 - モーダルシフトの推進 - カーボンニュートラルに向けたロードマップの策定	③ 環境負荷の低減	- CO₂ 排出量削減：▲30%以上 - 食品ロス削減：▲30%以上 - 水使用量削減：▲9%以上 - プラスチック使用量削減：▲7%以上	   
3. ステークホルダーとのエンゲージメント推進						
④ 人財活用	健康経営 ダイバーシティ 人財育成	○ 働きがいの向上による生産性向上 ○ 離職率の低下、人材獲得機会の優位性確保 ● 対応遅れによる人財確保の困難化、離職率上昇	- 多様性を「活かす」組織への変革 - 戦略的投資の促進および人財マネジメントの高度化 - 高エンゲージメント組織への変革 - 健全な労使関係の継続	④ プラットフォームの再構築 ⑤ ステークホルダーエンゲージメントの強化	- 女性管理職比率：10%以上 - リスキル投資額：2 倍以上（2021 年度比）	 
⑤ 地域社会との共生	CSR 活動（食の支援など）	○ 当社グループファンの獲得 ● 地域住民との交流不足による信頼低下	- サステナビリティ基本方針の実行 「穀育」の取り組み促進 - NPO と連携した「食の提供」 - 事業所周辺での地域貢献・交流の継続	⑤ ステークホルダーエンゲージメントの強化		  
⑥ サプライチェーンと連携した活動	持続可能な原料・原材料調達 物流体制の最適化	○ サプライチェーン全体での取り組みによるコスト削減 ● サプライチェーンにおける社会的課題への対応遅れによる物流不全 ● 原料・原材料調達不能による顧客からの信頼低下	- 配送ルートの最適化（共同配送含む） - サプライチェーンマネジメントの実施 - 取引先への調査実施（人権、自然環境、労働環境など）	⑤ ステークホルダーエンゲージメントの強化		 
⑦ ステークホルダーとの信頼関係構築	経営の高度化 デジタル化推進（詳しくは P.29） IR 活動の強化 リスクマネジメント・コンプライアンスへの取り組み	○ 経営管理の高度化を通じた生産性向上、コスト削減 ● 法令違反による社会的信頼の低下 ● 情報開示不足による投資家からの評価の低下 ● デジタル投資を怠ることによる機会損失、予期せぬ損失の発生	- ROIC 導入による事業ポートフォリオマネジメントの高度化 - CCC 管理の浸透と改善 - 組織改編による組織基盤の確立 - 国内外のイニシアチブへの賛同 - 個人株主、国内外の機関投資家への IR 強化、IR 資料の英文開示、経営トップの対話機会の提供 - SNS 等の活用による積極的な情報開示 - DX 推進人財育成	④ プラットフォームの再構築 ⑤ ステークホルダーエンゲージメントの強化	- ROIC：4.0%以上 - CCC：75 日 - 将来の DX 推進人財：100 名育成 - デジタル化によるコスト削減：▲1.3 億円/年	