

**Q：連結子会社化により期待するシナジーについて、もう少し詳しく教えてほしい。**

A：今回の連結子会社化にあたり、インゴマー社のシナジーについては深く検討を行っていますが、シナジーについては短期で具体化するもの、中長期的な時間軸で取り組み成果を目指していくものの2つの時間軸で考えています。

まず、短期的には技術連携による生産効率の改善、カゴメグループの品質保証ノウハウの導入による品質向上、同じく米国内のグループ会社との間接業務の連携などによって利益改善を見込むほか、カゴメグループのネットワークを活用した米国からの輸出販売の拡大を想定しています。インゴマー社の売上利益に置けるシナジーにとどまらず、グローバルに展開するグローバル内でのノウハウの共有や活用などによってグループ企業の生産性や技術力の向上にもつながると考えています。

中長期的には、気候変動などの影響で農業の持続可能性への対応が大きくクローズアップされている中、同社のインゴマー社の株主でもあるトマト農家とも連携をし、農家の課題解決につながる品種開発や農業技術の開発を進め、それらを導入することでインゴマー社の供給力を高め、持続可能かつ安定的なトマト加工事業を構築するとともに、そのプロセスの中で開発した農業技術も私どもの新たな事業領域として展開することを目論んでおります。

シナジーの実現に向けて1月末の連結子会社化発表直後からインゴマー社には経営人材・農業人材・技術品質人材を派遣しておりますので、シナジーの定量的な見込みなどについてはその活動を通じて算定してく段取りとしています。

**Q：物流業界の2024年問題に対してどのような取り組みをしていますか？**

A：2024年4月からトラックドライバー職の方々に働き方改革関連法が適用されることで、私ども食品業界においてはドライバー不足により物流手段の確保が難しくなることや、物流コストの上昇などの影響が懸念されています。これが、私ども食品業界における2024年問題となっています。当社では2015年より持続可能な物流体制の構築を目指し、食品メーカー6社での物流連携について検討を進め、地方での共同配送の実施や幹線輸送の共同化などの取り組みを進め、その流れの中で2019年にはこの6社でF-LINEという共同物流会社を設立し、その活動をさらに進化させています。2024年問題に対してもこのF-LINE社と連携し対応を進めています。具体的に申し上げますと、共同配送地域のさらなる拡大と物流センターの統廃合などによる効率化の推進、納品時の付帯作業の軽減や撤廃への取り組み、リレー輸送方式の導入とルートの拡充などです。また、自社では倉庫での待機時間削減等の取り組みについても積極的に進めています。これらの対応により、いきなり物が運べなくなるといったリスクの発生は極めて低いと考えておりますが、この課題は業界全体の課題でもあり、日本全体の課題となりますので、社内・社外と広く連携をし、常に状況に適した対応を検討し進めてまいります。

**Q：今回の能登半島地震で被害にあわれた方々に、食品の企業としてどのような支援をされたのか教えてください。**

A：当社の支援内容についてですが、2月16日時点において、義援金1,000万円の他、支援物資として当社の野菜飲料を134,784本提供しております。提供した野菜飲料は、当社の主力商品である「野菜生活100オリジナル」と「野菜一日これ一本」です。今後も関係省庁や自治体、業界団体と連携しながら支援活動を行ってまいります。

**Q：「にんじんジュースプレミアム」を飲んだが、とても甘くておいしかった。継続して販売してほしい。**

A：紙容器の発売が4年ぶり、ペットボトル容器は初めての発売となりました。この「にんじんジュースプレミアム」は、国産の加工用ににんじんを使用しており、旬のにんじん以外何も加えていないにんじんジュースです。当社独自のフレッシュスクイーズ製法により、できる限り熱を加えずにおいしさとβ-カロテンなどの栄養を残し雑味の少ない味わいを実現しております。「カゴメの強みは何ですか？」というご質問もありましたが、こういった野菜のおいしさや栄養を残したままジュースにできる製法を持っているということも強みの一つだと考えております。こちらは期間限定の商品になってしまおうのですが、3月26日に「カゴメにんじんジュース高β-カロテン」という新商品を発売いたしますので、ぜひこちらもお手に取っていただけたらと思います。

**Q：Ingomar 買収によるボラティリティリスクをどうみていますか？**

A：Ingomarの主力商材であるトマトペーストは、農産加工品の宿命として需給による価格影響が避けられないものであることから、市況によって同社の収益の変動があるということは避けられないものと考えています。ただし、現在のアメリカの加工用トマト産業は堅調な国内消費と一定規模に絞り込まれた一次加工メーカーの生産能力とがちょうどいい形でバランスがとれたものとなっていますので、この先、極端な市況変動はないものと考えています。事業環境的には今申し上げた内容となっておりますが、それに加えて私どもは先ほどの説明の通り気候変動に対応できる加工用トマト品種の開発や安定した収量を得られる農業技術の開発等に真摯に取り組み、事業の安定性を高めてまいります。加えまして、当社の国際事業の事業ポートフォリオについても特定の事業領域に偏るこのないよう市況変動のリスクなどを勘案し、一次加工事業と二次加工事業のバランス、また地域間のバランスを考慮しながら最適な構図を目指してまいります。現在、私どもではアメリカの他、オーストラリア、インド、それからヨーロッパ等々で国際事業を展開しておりますが、それぞれの地域の状況もしっかり見ながら適切な形でリスクマネジメントをしていきたいと思っています。

**Q：今回の買収資金として自己株式の売却をする理由を教えてください。**

A：株主のみなさまにおいては、持たれている株式の希薄化、こちらをご懸念されている質問かなと思います。インゴマー社 50%の持分取得資金 360 億円については、一旦銀行借入れにより資金調達をしています。今後、自己株式を売却することでこの借入金の一部返済に充てることを予定しております。こちらに関しては、当社はこの第 3 次中期経営計画期間における M&A 資金として自己株式を保有しておりました。そのため、今回の自己株式の売却自体は当初から予定していたものとなります。今後、今回の買収によりシナジーを生み出していき、自己株式の売却による株式の希薄化以上に利益を上げていきたいと考えております。なお、当社は財務の基本方針として財務健全性と資本効率性を掲げておりますが、財務健全性として自己資本比率 50%以上を目安としております。自己株式を売却することにより、資本が充実し、自己資本比率も 50%以上となる見込みです。なお、自己株式の売却時期やその規模については、決定次第プレスリリースなどでお知らせいたします。

**Q：株主還元方針について教えてほしい。**

A：当社は、株主の皆さまへの株主還元を経営上の最重要課題の一つとして認識しております。当社の株主還元方針は、2022 年から 2025 年の 4 カ年で進めております。中期経営計画期間中において連結業績を基準に総還元性向 40%を目指すこととし、併せて年間配当金額 38 円以上を安定的に現金配当することとさせていただいております。2023 年の配当は、好調な業績を受けまして一株あたり 41 円とすることといたしました。また、次期 2024 年の配当につきましては、一株あたり 42 年の普通配当に、当社が創業 125 年という節目の年になりますので、その年に業績、事業が大幅に拡大することを鑑みて、一株あたり 10 円の記念配当を加えた 52 円とさせていただく予定です。

**Q：野菜ジュースに野菜と同じ栄養はあるのでしょうか？**

A：野菜ジュースと生野菜を比べてみると、どちらもメリットとデメリットがあると考えております。野菜ジュースを作る時に熱を加えますので、その際にビタミン C や食物繊維などが失われますが、すべての成分がそこで失われるわけではありません。ジュースにすることで、生の野菜よりも栄養吸収率が高くなる栄養素もあります。生野菜には、強固な細胞壁がありまして、野菜の栄養素の吸収を阻害しています。野菜をジュースに加工する製造工程において加熱や破碎することによって、細胞壁が壊れ、栄養素（リコピンやβ-カロテンなど）の吸収率が高くなると言われております。生野菜も温めた野菜も野菜ジュースもバランスよく召し上がっていただくことが大切だと考えておりますので、ぜひ野菜ジュースも野菜摂取の一助としてご利用いただけたらと思います。

**Q：通販の売上・利益減の要因と対策は？**

A：通販として、野菜飲料やサプリメント、スープなどを販売する「健康直送便」を手掛けております。2023 年は先ほどご説明いたしました通り、野菜飲料やサプリなどの売り上げが減少しておりましたが、スープは前年を上回って推移しております。この「健康直送便」の売上減少の理由ですが、定期顧客の数が前年から減少しているということが主な要因とな

っております。これに対し、新しい広告の投資や、皆さまのご近所にあるショッピングモールなどでの試飲活動を実施しており、新たなお客様の獲得を目指しております。そして、新商品の投入などによって2024年は増収の計画で進めておりますので、売り上げを回復させていきたいと考えております。

以上