

SPECIAL FEATURE

カゴメの10年と現在地、 次なる10年へ

数字で見るカゴメの進化

2016年に定めた「2025年のありたい姿」「ビジョン」を目標に、3期の中期経営計画を進めてきました。2025年はその総仕上げの年であり、次の10年に向けた仕込みの年です。この機会に2016年からの企業活動を振り返り、新たな10年でのさらなる企業価値向上につなげていきます。

※ 年度記載のない数値は全て2024年度実績



財務指標

売上収益

3,068億円
2016年度実績^{※1 ※2} 2,025億円

事業利益率

8.8%
2016年度実績^{※1 ※3} 5.4%

ROE

15.7%
2016年度実績^{※1} 6.4%



健康

国内緑黄色野菜供給割合

25.3%
出典：VEGE-DAS(カゴメ野菜供給量算出システム)／
農林水産省「食料需給表」(H28年度確定値、R5年度概算値)

「ベジチェック®」測定回数

累計 **1,300万回**^{※5}
2019年 測定開始



環境

GHG排出量削減率

Scope1・2 **14.7%**削減
Scope3 **16.7%**削減
※ 2020年度比 (Scope1,2は2024年度速報値、Scope3は2023年度実績)

Scope1・2目標 2030年度までに42%以上削減
Scope3目標 2030年度までに13%以上削減

「CDP 気候変動」評価

最高評価 **A**リスト^{※6}



従業員

従業員数(連結)

3,184人
国内加工食品事業 1,516人
国際事業 953人
その他 715人
※ 臨時従業員数は含まない

「心理的安全性」浸透度スコア

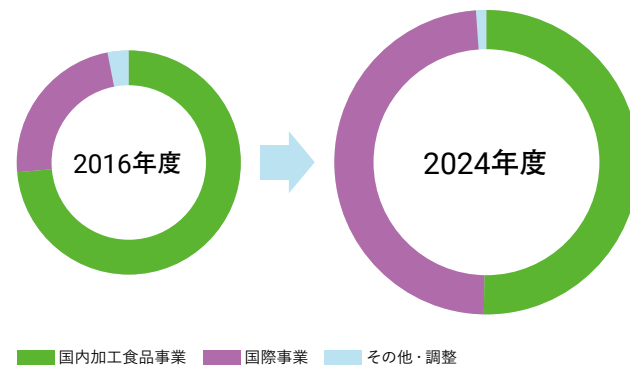
73
2021年実績^{※7} 67



海外での事業展開

国際事業売上収益構成比

48.7%
2016年度実績^{※1 ※2} 23.4%

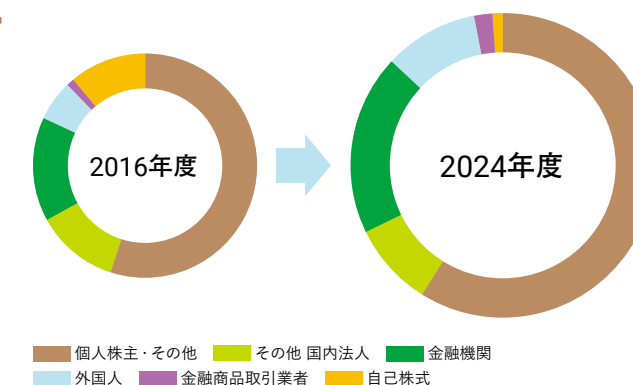


生トマト加工能力

世界 **3位**^{※4}



ガバナンス



個人株主・その他比率(株式数)

59.0%
2016年度実績 55.4%

※1 2016年度実績は日本基準、2024年度はIFRSを適用しています。 ※2 売上高 ※3 営業利益率

※4 Tomato News「TOP 50 global processors in 2022」において「KAGOME GROUP」及び「INGOMAR PACKING COMPANY」のYearly processing capacityを合算したもの

※5 2024年12月時点 ※6 環境非営利団体CDPの2024年の「気候変動」の調査 ※7 2021年から測定開始

2025年のありたい姿、ビジョンに向けて歩みを進めた10年

2016年に、2025年のありたい姿を「食を通じて社会課題の解決に取り組み、持続的に成長できる強い企業になる」、ビジョンを「トマトの会社から、野菜の会社へ」と定め、10年間にわたり3期中期経営計画を進めてきました。事業活動を通じて、日本や世界が抱える3つの社会課題「健康寿命の延伸」「農業振興・地方創生」「持続可能な地球環境」に取り組み、社会課題解決と持続的成長の実現を目指しています。

第3次中期経営計画最終年度である2025年度の定量計画は、売上収益3,000億円、事業利益240億円、事業利益率8.0%です。トマトペースト市況の上昇影響を受けた2024年度の業績を下回るものの、第3次中期経営計画の目標値である売上収益3,000億円、事業利益240億円を2年連続で達成する計画です。

特集においてはこの10年間で特に大きく変化した5つのポイントと強化された経営資本、今後の課題について説明します。



財務指標

売上収益拡大と利益獲得力向上

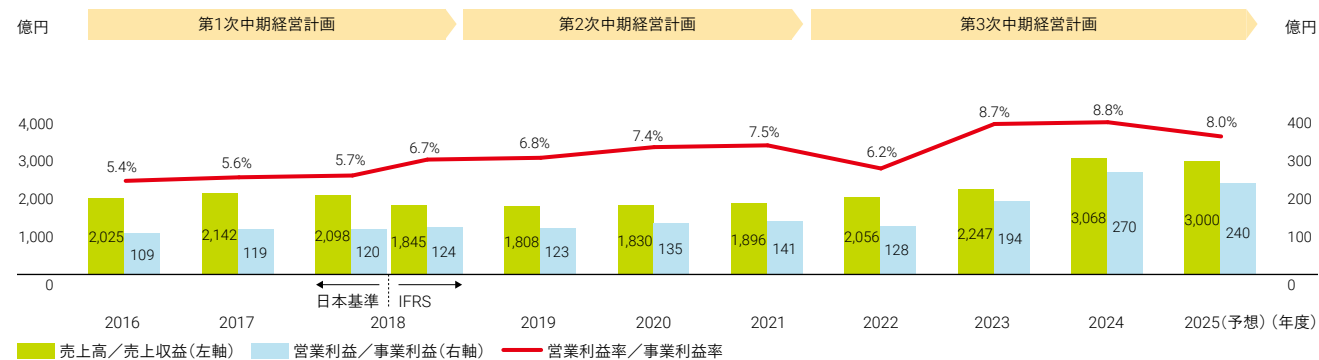
売上収益はオーガニックの成長に加え、2024年のIngomarの連結子会社化などにより、2025年度も第3次中期経営計画の目標である3,000億円を達成する計画です。利益については、2016年度の営業利益率(日本基準)5.4%から、2025年度の事業利益率8.0%(IFRS基準)まで改善する計画です。この期間においては、コロナ禍や原材料価格の高騰など利益に影響を及ぼす様々な出来事がありましたが、国内事業・国際事業ともに価格改定や収益構造改革の実行により、コストが上昇する局面においても利益を獲得する力をつけることができたと考えています。

10年間の主な取り組み(売上収益拡大、利益獲得力向上施策)

トップラインの拡大	コスト低減	基盤整備
- 需要創造活動 - 価格改定 - 商品のバリューアップ(機能性表示など) - ファン化の促進	- 原価低減活動 - 工場における生産効率向上 - 不採算商品の整理 - 調達先の分散 - 国際事業、農事業の収益構造改革	- 間接業務の効率化(カゴメアクセス株式会社設立)* - 物流効率化(F-LINE株式会社など) - 農事業の会社分割(カゴメアグリフレッシュ株式会社設立) - IFRS導入による収益管理強化 - ROIC管理による資本効率向上 P.34

※ カゴメアクセス株式会社は、2025年1月にシェアードサービス機能をカゴメ株式会社に統合

売上高／売上収益・営業利益／事業利益・営業利益率／事業利益率 推移



今後の課題

- トマトペースト市況の変動影響を受けることを前提とした、安定的な利益成長
- カゴメグループ全体での原材料調達最適化・生産性の向上
- ポートフォリオ改革やROICマネジメントなどを通じた資本効率改善による、企業価値向上

強化された経営資本

財務資本

製造資本



海外での事業展開

海外における事業拡大

海外における事業は、農業生産、商品開発、加工、販売までを行う国際事業※、アジアにおいてコンシューマー向けに野菜飲料を販売しているグローバルコンシューマー事業、グローバル・アグリ・リサーチ&ビジネスセンター(GARBiC)に含まれる研究・開発、種苗販売、AI営農サービス販売などを各国で展開しています。そのうち、国際事業においては、2024年度売上収益が1,493億円、事業利益が139億円となり、国際事業がグループ全体に占める構成比は売上収益は48.7%、事業利益は51.4%に拡大しました。これは、グループ会社のグローバルフードサービス企業との取り組みの強化や、収益構造改革の成果に加え、2024年1月に連結子会社化したIngomarの増分が寄与しています。

※ 国際事業(2024年時点)に含まれる子会社：Kagome Inc., Ingomar, HIT, Vegetalia, Kagome Australia, Taiwan Kagome, KF India(正式名称は、以下海外拠点地図内に記載)

10年間の主な取り組み(海外における事業拡大施策)

一次加工の拡大	二次加工の拡大	BtoCへの挑戦	基盤整備
- Ingomar連結子会社化 P.26~27 - HITの収益構造改革 - KAUにんじん栽培	- グローバルフードサービス企業との取り組み強化 - 供給力向上のための設備投資 - KAU新素材への挑戦(にんじんパウダー) - 新市場(インド)の開拓	- アジア事業の整理 - PBI連結子会社化・売却 - アジアでの野菜飲料輸出販売への挑戦	- 国際事業の社内カンパニー化 - 海外グループ会社共通の品質管理基準：Kagome Best Manufacturing Practice(KBMP)の展開 - 投資委員会などによるリスクマネジメント体制基盤強化

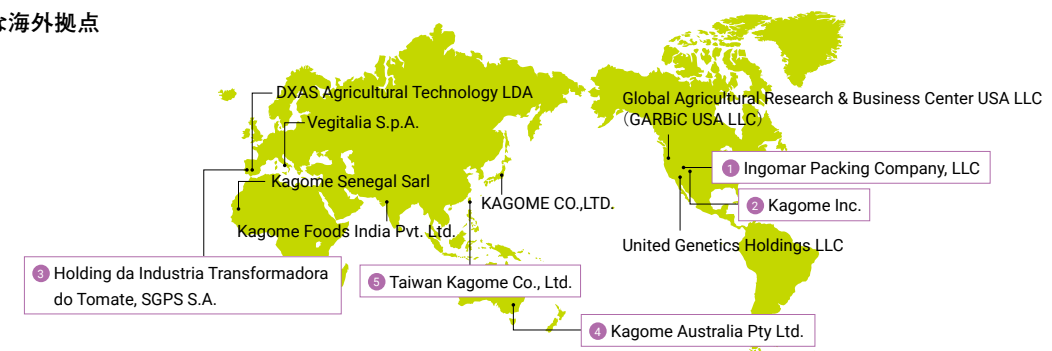
海外の主な拠点(国際事業・グローバルコンシューマー事業・GARBiC)

カゴメグループの海外拠点は、北米、ヨーロッパ、オーストラリア、アジアなどグローバルに展開しています。これらの各拠点が連携し、事業の拡大を目指します。特に北米には加工用トマトにおける一連のバリューチェーンを保有しており、今後も注力するエリアです。

国際事業セグメントの主なグループ会社の事業と売上規模

企業名	事業		売上規模	
	一次加工	二次加工	2016年度 ※日本基準	2024年度 ※IFRS基準
① Ingomar	○		—	577億円
② Kagome Inc.		○	200億円	506億円
③ HIT	○	○	84億円	226億円
④ KAU	○	○	62億円	130億円
⑤ Taiwan Kagome		○	23億円	60億円

主な海外拠点



今後の課題

- トマト加工におけるグローバルバリューチェーンの競争力の強化と、シナジーの創出
- 二次加工品のフードサービス企業向けのソリューション提案力向上による、安定的な利益創出
- インドなど、新たな市場での競争力あるバリューチェーンの構築
- 為替や金利など金融リスクへの備え

強化された経営資本

製造資本

社会関係資本

2025年のありたい姿、ビジョンに向けて歩みを進めた10年



健康

「健康寿命の延伸」への取り組み

ビジョンに「トマトの会社から、野菜の会社に」を掲げ、野菜の栄養を手軽に・おいしく摂取できる商品の開発や野菜の機能性研究、健康価値の情報提供などの取り組みを進めました。また、野菜に加え、植物性の食材からなるプラントベースフードにも領域を拡大してきました。

① 野菜摂取を促進する主な取り組み

2020年から「野菜をとうろうキャンペーン」を開始しました。野菜摂取に対する行動変容の促進、ナトカリバランスの普及※などを通じて日本人の野菜不足解消への取り組みを進めてきました。

手のひらで簡単に推定野菜摂取量を測定できる「ベジチェック®」を、自治体や企業のイベント、小売店の店頭などに設置し、累計測定回数は1,300万回を超えました。野菜摂取の行動変容の促進、野菜の栽培や収穫などの体験ができる機会の提供、多様な商品の発売、メニュー提案などを通じ、健康寿命の延伸への取り組みを進めました。

※ ナトリウム(塩)とカリウム(野菜や果物など)の摂取バランスの良い食生活を送ることの普及

10年間の主な取り組み(野菜摂取促進施策)

野菜摂取行動変容の促進	ファンベースドマーケティング	野菜摂取商品開発・販売	基盤整備
・健康サービス事業の開始 ・野菜摂取推進プロジェクト ・野菜をとうろうアプリの提供 ・「ベジチェック®」レンタル開始	・ファンコミュニティサイト 「&KAGOME」の拡大 ・野菜生活ファーム設立 ・植育から始まる食育活動の開始	・機能性表示によるバリューアップ ・スムージー市場創出 ・野菜スープの売上拡大	・食健康研究所の設置 ・ナトカリ普及協会設立 ・産官学との連携 ・管理栄養士ラボ設置

② 植物性食品への挑戦

2022年からの第3次中期経営計画の成長戦略の一つに、新領域である植物性領域への挑戦を掲げ、取り組みを進めてきました。「プラントベースフード」とは植物性の食材からなる食品全般のことを指し、健康的でサステナブルな食品として注目されています。

2019年にはプラントベース食品の発売、2021年にはプラントベースフードブランドを展開するスタートアップ株式会社TWOとの業務提携契約の締結を行いプラントベースエッグやプラントベースチーズなどを共同開発し発売してきました。

飲料では、2024年9月にBlue Diamond Growersとライセンス契約を締結し、アーモンドミルク市場に参入しました。カゴメの商品開発、マーケティング、営業などのリソースを活かし、日本のアーモンドミルク市場の新しい需要創造に向けて取り組みを進めていきます。

10年間の主な取り組み(植物性食品の拡大施策)

プラントベースフード(NB)	プラントベースフード(協業)	植物性ミルク
・野菜由来のうまみ成分を含んだ「野菜だし」の発売 ・野菜と豆でできたレトルト食品シリーズの発売 ・外食向けヴィーガン対応メニューの提案	・プラントベースフードのスタートアップ 株式会社TWOへの資本参加、及び共同開発商品の発売	・「畑うまれのやさしいミルク」の発売・終売 ・Blue Diamond Growersと製造・販売のライセンス契約締結

今後の課題

- 野菜摂取のさらなる行動変容促進や、多様な商品・サービス展開による、野菜不足の解消
- スープや植物性食品など新領域への挑戦

強化された経営資本

知的資本

社会関係資本



環境

「持続可能な地球環境」への取り組み

カゴメグループは、自然の恵みを享受し、お客様に新しい食やサービスをお届けする企業の責任として、持続可能な地球環境への取り組みを進めてきました。気候変動はさらに深刻化し、農業を取り巻く環境はさらに厳しくなることが予想されます。そのような状況においても農業が続けられることを目指し、温室効果ガス排出量の削減はもちろんのこと、気候変動に対応した品種開発や、少ない水や肥料で農作物の収量を上げることができる栽培技術の開発に取り組んでいます。

10年間の主な取り組み(環境対応施策)

地球温暖化防止  P.55	資源の有効活用  P.55	水の保全  P.56	持続可能な農業  P.56
・カゴメグループ温室効果ガス中長期削減計画の遂行 ・TCFDへの取り組み ・SBT (Science Based Targets) イニシアチブ※の認証取得	・食品ロスの削減 ・「カゴメプラスチック方針」の実働 ・廃棄物のリサイクルによる資源循環の推進	・水の浄化と循環利用の推進 ・工場を対象とした水リスク評価の実施 ・高リスク拠点への対応	・国内農業の機械収穫化推進 ・TNFDの取り組み ・低環境負荷を目指した品種・栽培技術の開発基盤の構築  P.25

※ 企業の温室効果ガス排出削減目標が、パリ協定が定める水準と整合していることを認定する国際的イニシアチブ

今後の課題

- 「品質・環境」システムに基づく、環境マネジメントシステムの適切な運用の継続
- 2050年までに温室効果ガス排出量を実質ゼロにするための継続的な取り組み
- 持続可能な農業を目指した品種・栽培技術の開発と事業化
- 環境負荷の低い製品の開発・販売

強化された経営資本

自然資本

知的資本

社会関係資本



従業員

人的資本への取り組み

持続的な成長の実現のために、多様な知と知の組み合わせによる新たな価値創造が不可欠です。そのため、働きがいを向上させる3つの施策と風土づくりに注力してきました。「働きがい」をモニタリングする指標として使用しているエンゲージメントサーベスコアは、調査を開始した2021年が70だったのに対し、2024年では72まで向上しました。  P.59～62

10年間の主な取り組み(人的資本の拡充施策)

働きがいの向上	人材開発	多様な人材集団	働き方の進化
・エンゲージメントサーベイによるモニタリング ・心理的安全性の浸透施策	・キャリア開発 ・能力開発 ・組織風土開発	・「2040年頃までに全ての役職で女性比率50%」のビジョンを設定 ・中途採用率向上 ・再雇用制度改定 ・ダイバーシティ委員会活動	・地域カード制度の導入 ・テレワーク制度の導入 ・フレックスタイム制度の導入 ・副業制度の導入 ・転居転勤支援の拡充

今後の課題

- 次期中期経営計画と連動した人材戦略の策定・浸透・発信
- 目指す姿実現に向けた人材の育成・採用と、活躍を促進する仕組みづくり
- 多様な従業員の活躍を支える風土や職場の実現

強化された経営資本

人的資本



コーポレート・ガバナンスの強化:  P.69～80

次の10年に向けて

社会課題解決を競争力につなげ、持続的な成長を実現する

カゴメは創業以来126年にわたり、農の価値を最大限に発揮し、安心・安全で高品質な商品を通じておいしさと楽しさをともにお届けすることで、お客様の健康に貢献してきました。これまでの企業活動で強化してきた経営資本を最大限に活かし、これからも社会課題への取り組みを競争力につなげ、企業価値向上を目指します。

1 軸となる考え方

変化が激しい経営環境の中で、これからも持続的な成長を成し遂げるために、個々の変化対応に一貫性を持たせる、軸となる考え方が必要となります。それが、以下の3点です。

- 1 社会課題の解決によって、持続的に成長すること
- 2 農から価値を形成し、お客様に届けていくこと
- 3 グローバル（日本を含む）市場で成長していくこと

この3点を軸に、次の10年の成長戦略の検討を進めています。



2 成長戦略 検討の方向性

今後10年の環境変化を予測すると、地球環境の悪化、世界人口の増加に伴う食料不足、農業人口の減少、日本における少子高齢化などが加速し、社会問題はさらに深刻化すると考えられます。一方で、テクノロジーは進化し続けることが想定されます。これまで取り組んできた既存領域の成長に加え、食と農の領域において進化する技術を活用しながら社会課題を解決するソリューションを開発し、新たな価値創造へのチャレンジにより企業価値を向上していきます。

1 農と地球環境が抱える課題に対応するソリューションの開発

当社が保有する農から価値を形成するグローバルバリューチェーンにおいて、川上への投資を強化します。それにより、バリューチェーン全体および各パートの競争力をさらに高め、持続可能な農業を実現する品種や栽培技術の開発を目指します。低環境負荷とコスト競争力を両立させることで、産業の発展に貢献します。 [P.23～28](#)



2 食と農を起点とした、体と心の健康への貢献

野菜を通じた健康寿命の延伸への貢献を目指して事業活動を継続してきました。日本の野菜不足解消の目標達成にはまだ至っていませんが、高齢化などにより「健康であること」の価値はより高まっていくことが予想されます。既存の領域に加え、体だけでなく、精神的・社会的な健康へと領域を拡大しながら、お客様の健康に貢献していきます。



TOPICS 2035年プロジェクト

2035年のビジョンと、それを実現する2026年からの中期経営計画については、次世代の経営を担う執行役員を中心メンバーとして策定を進めており、10年後の環境予測からバックキャストによりカゴメが取り組む重要テーマを抽出し、熱い議論を交わしています。上記2テーマのほか、中長期の人材戦略、事業ポートフォリオなどが重要テーマとして挙げられています。2035年ビジョン、及び2026年からの中期経営計画は、取締役会での議論や、従業員との対話などを通じてブラッシュアップした上で、2026年2月に発表予定です。



2035年プロジェクトメンバーと従業員の対話

SPECIAL MESSAGE FROM EXECUTIVE OFFICER

DO NOT WASTE A GOOD CRISIS

当社の研究部門は、不確実性が増す外部環境に適合すべく、自前主義にとらわれることなく、他社との連携・組み合わせにより新しい技術や価値を生み出すオープン化した研究開発を積極的に進めてきました。既存組織の枠を超えた連携や共創による課題推進は研究員の取り組み姿勢やマインド変化にも好影響を与えており、その成果の一例が、「ベジチェック®」です。また、創業以来、品種開発や栽培技術の研究も継続してきました。昨今の気候変動による世界のトマト圃場への影響は想像以上に深刻です。畑からの価値創造は、他社には真似できない価値づくりプロセスであり、その重要性が増しています。この活動を加速させるため、2023年10月に農業研究を統括するGARBiCを設立、2024年9月には世界の農業技術を保有する新興企業などとの連携を加速するコーポレートベンチャーキャピタル(CVC)も設立しました。私自らもGARBiCの米国研究拠点に赴任し、気候変動を事業機会とすべく前線で活動しています。

PROFILE
執行役員
グローバル・アグリ・リサーチ&
ビジネスセンター所長
上田 宏幸



PROFILE
執行役員
商品開発本部長
生形 省次



野菜の可能性は無限に広がっています

商品開発部門の使命は、野菜が好きな方にもそうでない方にも、安心しておいしく食していただける商品を開発すること、またそれを食べ続けていただくことで、お客様の健康増進にも貢献できる商品や情報を開発していくことです。この10年、血圧を下げる、善玉コレステロールを増やすなどの機能性を表示したトマトジュースの開発や、野菜に代表される植物性素材だけで作ったプラントベース食品、植物性ミルクなど、今までになかった様々な商品を開発してきました。

野菜は研究すればするほど奥が深く、加工食品では実現できていない、野菜が本来持つおいしさや栄養・機能的価値がまだまだあり、その可能性は無限に広がっています。

これからも野菜のおいしさや価値をあらゆるシーンで感じていただく機会を提供することで、お客様と野菜の接点を増やすとともに、健康増進に貢献できる商品を開発し続けます。

インオーガニック成長の機会探索を積極的に進める

第3次中期経営計画では、既存事業のオーガニックな成長に加え、M&Aを含めたインオーガニック成長の機会探索を積極的に進めることを掲げました。そこで、新規事業の探索・開発・育成を一元的に担う「事業企画本部」を新設し、事業開発のノウハウ蓄積と人材育成を目指した活動を行っています。これまでに、プラントベースフードのスタートアップである株式会社TWOとの業務提携を主導し、Ingomarの連結子会社化やCVC設立の支援を行ってきました。また次の10年を見据え、バリューチェーンの強化ポイントの選定や新たな商品領域の探索、体だけでなく心の健康を目指した新しいサービスの実証検証など、幅広い活動を行っています。企業を取り巻く環境が加速度的に変化する中、自社だけで顧客の課題を解決することは困難です。社会課題の解決と持続的な成長の両立を目指すとともに、社内の挑戦する風土の醸成にも寄与していく考えです。

PROFILE
執行役員
事業企画本部長
藤關 明宏



SPECIAL MESSAGE FROM STAKEHOLDER

今後10年に向けた、「カゴメグループへの期待」について、皆様からコメントをいただきました。



PROFILE 自治体
茨城県鉦田市
まちづくり推進課課長補佐
新堀 靖 様

ゼロからイチを作り出す「カゴメならではの」社会課題の解決に期待

2020年に初めて鉦田市にお越しいただき協議をさせていただいて以降、鉦田市の分析に種々の知見を交えて示されるカゴメの皆様による様々な視点での仮説や提案には驚きの連続でした。これまでは鉦田市の人口減少対策として、外から人を呼び込むためにはどうしたら良いかを考えてきましたが、カゴメと連携を深めていく中で、共通のキーワードである「野菜」「健康」だけでなく、若者の「シビックプライドの醸成」という課題にたどり着き、市役所としても新たな変革を起こすことができました。

皆様と関わりを深めていく中で、カゴメが品種開発から生産、加工、販売まで一貫したバリューチェーンを持つ世界的にも珍しい会社であることを知りました。この、取り組む幅の広さは私たち行政の仕事と似ているのではないかと考えています。私たち行政が考える地域課題は何が正解か分からないのが現状です。ゼロからイチを作り出す「カゴメならではの」、今後の様々な社会課題の解決につながると期待しています。

 茨城県鉦田市との「野菜をきっかけにした健康なまちづくり」推進事業の詳細については、こちらをご覧ください。
<https://www.kagome.co.jp/library/company/news/2024/img/2024051301.pdf>



鉦田市・カゴメ包括的連携協定締結式



鉦田市のイベントでのカゴメのブース出展

社会に必要なベースづくりという視点で、企業との合致点を増やしていきたい

こども食堂は、「こども」と「食」という、多くの人の関心ごとゆえに、人を集める吸引力を持っています。食は地域のつながりをつくるという意味でも重要であり、「子どもが嫌いな野菜も、こども食堂では食べてくれる」といった話は、食育にもつながります。こども食堂は「食」で社会課題の解決を目指しているという点において、カゴメとの共通項を持っています。

支援企業には、短期的な成果を追いつめるのではなく、長期視点での支援をお願いしています。こども食堂の取り組みは、成果が見えづらいという側面もありますが、企業側は、利益にシビアな環境に置かれています。私たちは、成果としてのエビデンスを出し続ける努力も進めていき、社会に必要なベースづくりという視点で、企業との合致点を増やしていきたいです。昨今は、共助資本主義という考え方も広がってきています。カゴメには、マルチステークホルダー型の経営をさらに進めていただき、こども食堂への長期的なサポートを期待しています。



PROFILE NPO
認定NPO法人全国こども食堂
支援センター・むすびえ
理事長
湯浅 誠 様

グローバルバリューチェーンを築き上げ、収益に結びつけられるかに関心

カゴメは、野菜・トマトを軸に農業や健康の領域まで事業を広げ、日本国内においては、高齢化をはじめとする様々な社会課題の解決に資する立場にある会社です。社会課題を解決しながら業績を伸ばすことができる高いポテンシャルを持っており、ファンベースドマーケティングやファン株主づくりといった点においても独自のポジションを確立しています。今後のカゴメの10年を見据えると、持続的に成長できる強い企業になるという目標をしっかりと掲げ、自らグローバルバリューチェーンを築き上げようとしていますので、それをどこまで完成させ、収益に結びつけられるのかという点に関心を持っています。

投資家とのコミュニケーションという点においては、情報発信の内容含めてまだ不十分に感じる場所もありますので、長期目線の投資家ともっと対話をすることで改善していく余地はあると思います。社会に不可欠な会社として、またグローバル企業としてのカゴメの成長を楽しみにしています。



PROFILE 投資家
三井住友DSアセットマネジメント
株式会社
運用部 リサーチアクティブグループ
シニアファンドマネージャー
古賀 直樹 様

日本の農業の持続性に貢献できる取り組みに期待

カゴメは、加工用トマトの生産者にとっては、「顔が見える」メーカーです。日頃から、カゴメの担当者が産地を巡回していることで契約農家とは一体感があり、技術的にも一歩先を行っています。カゴメの歴代社長が、茨城県の加工用トマトの産地を訪問されていることは、他のメーカーにはないカゴメならではの活動であり、契約農家の生産意欲の向上にもつながっていると思います。

今後、地球温暖化による気候変動や農業の担い手不足が予測され、農家にとって深刻な問題になってきます。異常な暑さで加工用トマトの収量が落ちるという現象も既に産地で起きています。カゴメには、夏の暑さに強いトマトの品種開発や栽培技術の開発などを期待するとともに、国産野菜を使った商品をもっと増やしていただき、トマトだけではなく、にんじんなど他の国産野菜も安定的に生産できる仕組みづくりを通じ、日本の農業の持続性に貢献する取り組みの拡充をお願いしたいです。



PROFILE 取引先
全国農業協同組合連合会
茨城県本部
園芸部 次長
須賀田 良彦 様

「なくてはならない会社」と思ってもらえる存在に

これまでの中長期のビジョンは、各部門の組織目標に落とし込まれる中で縦割り感が出てしまうため、全社の足並みを揃えるのが難しいのではないかと感じていました。中長期よりもさらに長い視点でのビジョンがあれば、“大きく変わる世の中で「私たちカゴメは」どう変わっていくのか”を、部門の壁を越え同じ視点で未来に向け連携しやすくなるのではと思い、プロジェクト2050※に参加しました。プロジェクトでは、部門ごとに意識している提供価値や時間軸、ステークホルダーが想像以上に大きく異なることを実感しました。メンバー間で色々な言葉出しをしたり、図や絵に描き起こしたり、今のカゴメ・これからのカゴメのイメージを丁寧にすり合わせました。今後は、「農」や「自然の恵み」という“カゴメらしさ”の提供の仕方を広げるチャレンジを続け、従業員含めたくさんのステークホルダーから「なくてはならない会社」と思ってもらえる存在になりたいです。

※ プロジェクト2050については  P.44 参照



PROFILE 従業員
コーポレート企画本部
システム戦略推進部
事業DXグループ
田丸 恵里菜 様