

【株主様から事前に寄せられたご質問】

Q

連結子会社化した Ingomar との取り組みについて

A（議長、代表取締役社長 山口）

先ほどご説明したとおり、Ingomar がカゴメグループに加わったことで原材料の供給体制も強固なものとなりました。持続可能なトマト加工業の構築に向け、新品種や新たな栽培技術の開発を進めています。Ingomar の原料部門や農業技術者との協業により水不足への対応や土壌の調査研究など、トマト栽培における課題解決を図っていきます。Ingomar との連携をさらに密にし、シナジーを生み出していくことで成長を加速していくことができると考えています。

【出席株主様からのご質問】

Q1

昨今、上場企業では異物混入でいろいろ騒がれている会社があると思います。カゴメも食品加工を行い、ジュース類などの加工をやっていると思いますが、そのような案件が発生した場合に、社内においてどのような過程を経て対応がなされ、発表や対策などはどのような形でなされるのかが気になったので、ご回答、お願いします。

A1（議長、代表取締役社長 山口）

異物混入といった事例が発生した場合に、社内ではどのようなプロセスでそのことが検討され、発表等につなげていくかというご質問をいただきました。これについては、まず生産調達本部を担当している取締役の葉色よりご回答させていただきます。

A1（取締役常務執行役員生産調達本部長 葉色）

世の中では異物混入の事例が発生しており、ご心配もされていることかと思います。私も、まず工程で生産中のチェックという形で、製品に全く影響がないと工場で判断した場合に出荷という対応を取ります。

一方で製品に影響を与えている可能性があるとは判断した場合には、発生から 24 時間以内に関連部門、本社の品質管理、それから生産部、品質保証部門に対し、事象の発生について速やかに発信します。本社では、総合的な角度から出荷できるものかどうかについて判断します。出荷できないことになると、ロスになってしまう場合もありますが、このようなものを外に出さないということで、安全・安心な商品の提供を心がけています。

A1（議長、代表取締役社長 山口）

少し補足させていただくと、本社に届いた情報は、品質保証委員会という関連部門が集まった会議があり、そこで事態の重さ、軽さを判断し、その時点で私にも報告が来まして、会社としてどうするかという対応を迅速に決める仕組みで回らせていただいています。

Q2

先ほどの説明の中で、サステナビリティの取り組みで AI によるトマトの非破壊検査の話があったかと思います。その時に他社様と共同でとのことでしたが、もし差し支えなければ、どのような会社と一緒にやっていらっしゃるのか、また、その内容を簡単に結構なので、教えていただければと思います。

A2（議長、代表取締役社長 山口）

トマトの非破壊検査はどのような形でやっているのかというご質問でした。

私どもは、年間を通してスーパーさんで生のトマトを販売させていただいています。そのトマトは、菜園において収穫した後に袋詰めにします。その際にトマトをコンベアーに載せ、カメラでいろいろな方向から画像を撮り、人の目では分からない細かい傷があるかどうかをチェックしています。傷が多ければ、その時点では目に見えなくても、流通過程において傷が腐敗などに繋がる可能性があります。そのため、細かい傷をカメラで撮って見る機械を開発し、そのデータを AI で解析して栽培側や物流側にフィードバックする、このような仕組みを今考えています。

細かい傷を見て、それが腐敗につながるかは私どもの知見でできますが、カメラそのものやコンベアーなど、検査機の基幹部品を自分たちでは開発できませんので、一緒に取り組んでいただくメーカーさんの知見を合わせて AI 選果機を開発している状況です。先日のプレスリリースで会社名も出させていただいており、シブヤ精機さまという静岡の会社はその一社です。

Q3

政策保有株についてご質問します。御社は政策保有株を数多くお持ちで、銘柄までは公開されていないと思いますが、その中の 1 社に東京証券取引所スタンダード市場に上場しているダイナパック株式会社があるかと思います。

長年、その会社の株価はいわゆる解散価値、PBR1.0 倍割れで放置されている状況であり、御社はダイナパック株式会社の筆頭株主であるということで、同社に対して株価向上、あるいはどのように提案されているのか、あるいは倍以上の値段で買ってもらえるのであれば売却し、その資金をカゴメ株式会社の設備投資に回すべきではないかと思います。ご見解を教えてくださいたいと思います。

A3（議長、代表取締役社長 山口）

政策保有株に関連して、ダイナパック株式会社の株式についてどのような考えを持っているかというご質問をいただきました。これについては、まず常務執行役員 CFO 最高財務責任者である佐伯からお答えさせていただきたいと思います。

A3（常務執行役員 CFO 兼 CRO 兼 財務経理部長 佐伯）

ダイナパック社の株式をなぜ保有しているのか、これにはよりいい使い方があるのではないかというご質問だと受け止めました。

当社は、コーポレート・ガバナンス報告書で政策保有株式の保有方針を公表しています。ここには 3 つのことが記載されています。その 3 つとは、当社の場合は取引が一定程度あること、2 つ目は減損の状況にないこと、すなわち購入した時から著しく価値が下落していないこと、それから、ROA がカゴメ単体のおおむね 2 倍を超すこと、です。

現時点にてダイナパック株式会社については、これらの基準を満たしております。しかしながら、今後、株式の取り扱いをどのようにするかについては、昨今の状況を鑑み、また先ほどいただいたご指摘も踏まえ、検討していきたいと思います。

A3（議長、代表取締役社長 山口）

少し補足させていただくと、政策保有株式については基本的には縮減していくという大きな方向性の中で考えており、昨年末の資本に占める政策保有株式の比率は 5.2% です。食品セクターの中で比較しても決して高い方ではありませんので、政策保有株式をたくさん持っている状況ではないことを前提としてご理解いただければと思います。

Q4

カゴメ社内ではオムライス検定を実施されているということで、社長さんや役員さんは何級を持っていられるのかを質問したいです。お願いします。

A4（議長、代表取締役社長 山口）

カゴメ社内にて行われているオムライス検定で何級を持っているかというご質問をいただきました。

まず、オムライス検定は 1 級から 3 級まであり、それぞれ初歩的な技術からプロ的な技術まで審査員が認定していく制度で、カゴメ社内では多くの人が受検しています。名刺にもオムライス検定 2 級などが書けるようにしています。ケチャップの一番のメニューであるオムライスを、みんなきちんと作ることができるようになるとうことでやっている制度です。

ちなみに、私は 3 級には合格していますが、2 級はまだ合格には至っていません。役員は多分 3 級、2 級を持っていると思います。2 級になると、2 個のオムライスをきれいに制限時間内に作るという要件があり、少し破れたりすると不合格になりますので、私も腕を磨いて 2 級を受検しようと思っています。

Q5

先ほどダイナパック社の質問がありました。私は総会に 15 年前ぐらいから毎年出席させていただいていますが、10 年ぐらい前にダイナパック社の質問をしたことがあります。その時に子会社化する気持ちはありますかという質問をしましたが、それはないというお答えでした。その時は、カゴメの取締役さんがダイナパック社の役員に入っていました。だから、一種の天下りみたいな感じで入っていたのではないかと思います。これは私の意見で回答は結構です。

質問は、総会の会場ですが、来年は港区のポートメッセが予定されており、ここのところ毎年会場が変わりますけれども、これは何か意図するところがあるのでしょうか。

A5（議長、代表取締役社長 山口）

株主総会の会場が毎年変わるが、どのような意図かというご質問をいただきました。

総会会場の変更については、ご迷惑をおかけしています。冒頭に申し上げたように、昨年まで長い間実施していた国際会議場が改修に入っています。加えて 2026 年にアジア競技大会が愛知県で開催されることもあり、各会場が順番に改修等に入ります。そのため、数年間だけではありますが、同一の会場で開催することが非常に難しい状況になっています。

そのようなこともあり、今回はこちらで、次回はポートメッセでという形に変えさせていただきます。しばらくご不便をおかけしますが、そのような状況もございますので、何とぞご理解をいただきたいと思います。

Q6

天気の流れといいますか、今まででいうと、日本は春夏秋冬の 4 つで、どうやら今は夏と冬だけの二季の形というような、そういう話を聞いています。こちらの会社としては二季に向けて何かしらの手を打っているのかをお聞きしたいです。これは質問ではなく意見的なことなので、考えがあれば、答えてほしいです。

それから、招集通知は 20 ページか、30 ページあると思いますが、他の会社だと、例えば何月何日にやります、議案はこうです、会場の地図はこのような感じだと、A4 の紙 1 枚ぐらいの簡単な形で済ませるところがあります。そのようにして今回の議案は取締役 6 人をどのようにしますかという話ですが、それだけを箇条書きにし、詳しく社長は貴方がまた来年やりますと、インターネットに載せるなどのやり方があると思いますが、そこについてどのように思っていますか。

A6（議長、代表取締役社長 山口）

複数ご質問とご意見をいただきました。後半の部分についてはご意見として承りまして、最初の気候変動について四季が二季になるような状況に対して、どのような対応を取っているかというご質問にお答えさせていただきます。これについては、執行役員のグローバル・アグリ・リサーチ&ビジネスセンター、品種開発や栽培技術開発をしている部門の責任者の上田から、まずお答えさせていただきます。

A6（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）

おっしゃったとおり、気候変動で夏と冬しかない状況は日本のみならず、海外でも、私はイタリアやアメリカなどの地域に行っていますが、まさしくグローバルで問題を抱えていると認識しています。

その中で、我々がやれることは 2 つの側面があると思います。議長が申したように、我々は創業以来、トマトの品種開発をしており、品種開発の中でも例えば葉っぱが実を隠して熱耐性がある、それから、根っこが強いもの、耐熱性や耐乾燥性と言ったりしますが、そのよ

うな技術を今研究しています。

並行して栽培技術側は、いかに水を少なくして作物を育てるか、収量を上げるか、それから、肥料も少なくして熱耐性効果を上げるのか、昨今、土壌にも非常に注目しており、土壌の中の微生物状況が耐熱性や気候変動に対応することも見つけていますので、そのような 2 つの側面から、今ご指摘いただいた気候変動への対策をグローバルで進めています。

A6（議長、代表取締役社長 山口）

少し補足させていただくと、私どもは野菜の原料をたくさん扱っており、気候変動がどんどん大きくなっていくことについては、非常に危機感を持っています。農業研究にはかなり注力していこうと考えていますので、引き続きそういったところをぜひ見ていただければと思います。

Q7

カゴメは健康食品とか、野菜ジュースとかなどは結構な構成比だと思います。健康雑誌などのいろいろな記事で野菜を摂りましょうというのがよくあります。ただし、野菜ジュースは、食物繊維がほとんど抜かれてしまうので、あまり良くないという記事がよくありますが、カゴメさんはこの辺りをどう考え、どうユーザーにアピールするかなど、何かやろうとされる意向はあるでしょうか。

A7（議長、代表取締役社長 山口）

健康雑誌等で野菜を摂ろうという記事の中で、野菜ジュースは食物繊維がないなどという指摘があるが、それについてどう考えているのか、あるいはどのような形で野菜ジュースをより販売していくのかというご質問をいただきました。

これについては、まず執行役員、マーケティング本部長の稲垣より私どもの考え方等について説明させていただきたいと思います。

A7（執行役員マーケティング本部長 稲垣）

まず、食物繊維については、できるだけジュースに含まれるように設計していくことが基本的な考え方です。例えば紙パックなどでは、製造工程でかみ込み等が発生することがあるので、できるだけ細かくする必要はありますが、逆に言うと、例えばカートカン、あるいはペットボトルについては多くの繊維が感じ取れるような設計が可能になりますので、そういった容器、あるいは飲み方に応じて設計しています。

将来的には、やはりご指摘のとおり食物繊維は非常に重要な栄養成分になりますので、より多くの繊維を取っていただける形で開発していきたいと思います。

A7（議長、代表取締役社長 山口）

少し補足させていただきます。野菜をジュースにする時には食物繊維は生の状態から少し減ってしまう、これは事実です。ただ一方でジュースにしたほうが吸収は良くなる栄養成分もあります。宣伝させていただきますが、例えばリコピンやベータカロテンは生の野菜で食べるよりも、ジュースにしたほうが吸収率は上がることが分かっています。

基本は毎日の食生活の中で上手に野菜を取っていただくことだとは思っていますが、その中で忙しい時などは、ジュースにした方が吸収されやすい成分もありますので、野菜ジュースを補助的な形でご利用いただくことをお薦めしているのが私どもの現状です。

(追加のご意見)

そのような記事がいろいろあるとすると、そちらのほうを信じてしまう可能性も当然あるので、アピールすることが必要だと思います。そのような記事に対して、今あったような説明をするなど、宣伝でもうまくアピールすることが必要ではないかと思います。

(議長、代表取締役社長 山口)

足りていないところがあるというご指摘かと思いますので、ご意見として承りまして、今後の活動につなげていきたいと思います。

Q8

先ほどの報告事項で「野菜生活 100」の商品が 30 周年とご報告いただいた中で、家庭や家族の中で愛される商品ということで、今は家族離れが進んでいて、それに対して需要喚起策を図っていくというお話があったと思います。

私のイメージだと、世間では健康意識が高まっていて、そのような商品の需要は多いのかと思いますが、家庭、家族離れが起きている原因についてどのように分析、把握されているか、そのお考えをお伺いしたいことと、それに対して具体的にどのような対策を図るお考えがあるのか、そこの考えをお伺いしたいです。お願いします。

A8 (議長、代表取締役社長 山口)

ご質問、ありがとうございます。「野菜生活 100」の家族飲用が減っている理由、それから、それへの対策をご質問いただきました。

私どもの野菜ジュースは、大きく分けて 2 つの種類ものがあります。一つは野菜だけで作ったもの、それから、「野菜生活 100」のように野菜と果物をブレンドしているものです。野菜と果物をブレンドすることによって非常に飲みやすいということで、お子さまから家族で飲用していただくことをずっと薦めてきており、そのような形でご使用いただいている方が今でも多いです。

ただ、飲みやすいジュースは競合品も多いです。例えばフルーツジュース、あるいは最近でいえば炭酸水のようなもの、そのような競合も多いので、そこに対して「野菜生活 100」を飲んでいただいた人がそちらのものを飲んでしまう、そちらに替わってしまっていることがここ何年かは起こってきています。

今回 30 周年という節目は、子どもの頃に飲んでいた方が今、親の世代になり、また次の自分のお子さんに「野菜生活 100」を飲んでもらうというタイミングに来ていると思っています。このタイミングで、昔は飲んでいて今は飲んでいない方に、自分のお子さまにも飲ませることができる安心なジュースであることを思い出してもらって、もう一度飲んでもらうというプロモーションをこれからやっていきます。

4 月から新しいコマーシャルが流れる予定であり、内容はまだ細かく申し上げられませんが、家族、親御さんと子どもさんが一緒に「野菜生活 100」を飲むという、なかなか泣けるいい CM になっています。ぜひそれも見えていただいて「野菜生活 100」をもう一度飲んでいただくきっかけにしていいただければと考えています。

Q9

もう 10 年近く来させてもらっており、皆さんの顔を見ると、元気をもらいますので、ジュースもそうですが、皆さんのお元気な顔を見られるのが本当にありがたいと思います。

アーモンドドリンクについてお聞かせください。似たような商品もあるかと思うのですが、あれはカゴメさんオリジナルの商品でしょうか。もう一つは、CM にダルビッシュ有選手を使ったのは新鮮かと思います。以上です。よろしくお願いします。

A9（議長、代表取締役社長 山口）

アーモンドミルクの商品がカゴメオリジナルかどうかというご質問でした。これはパッケージをステージの両側に展示させていただいていますが、「アーモンド・ブリーズ」というブランドでやらせていただいています。

「アーモンド・ブリーズ」は、世界中で売られているアーモンドミルクです。アメリカ、あるいは韓国など、いろいろな国で売られています。「アーモンド・ブリーズ」というブランドを私どもが昨年、日本において独占販売していいという契約を結ばさせていただいて、日本国内の商品の製造、販売、マーケティングも全部やらせていただくことになりました。

そのため、ご質問いただいたように、オリジナルかといえば違います。世界中で売っています。世界で一番たくさん飲まれているアーモンドミルクが「アーモンド・ブリーズ」です。CM もやっていますし、ぜひお試しくださいと思います。

Q10

お伺いしたいのは、24 年度の収益や利益に比べて、25 年度は確か低かったと思っており、ご説明の中でトマトペーストだったか、市況が低迷していることが理由だったと思います。もしもそれが確かであるならば、それは一時的なのか、当分の間なのか、原因が何かは私もよく分からないので、原因が分かれば教えていただくことと、短期的なのか、長期的なのかを教えていただけますか。

A10（議長、代表取締役社長 山口）

トマトペーストの市況がこれから下降していくことが 25 年度の業績に影響するとご説明を申し上げましたが、それはどのような原因か、あるいは今後長く続くものかについてご質問をいただきました。

2021 年から 23 年にかけて、トマトペーストの国際的な市況は高騰しました。原因は、世界的にコロナ禍が終わり、みんなが外食に行き出したことで需要が大きく伸びたこと、それから、天候不順があり、需要が伸びた割にはトマトペーストの原料である加工用トマトが、

うまく増産できなかったことで在庫が薄くなったことでした。

これを受けて、23 年、24 年と 2 年連続、加工用トマトの増産が行われ、それによってトマトペーストもたくさん作られて在庫不足が解消され、現在、市況が下がってきている状況です。

トマトペーストは夏にたくさん作られますので、今年の夏がどのような状況になりそうかについて、情報を収集しています。直近の情報では今年の夏の加工用トマトは、だいぶ減産される状況になってきています。そうになると、トマトペーストの市況もこれから落ち着いてくるところに入ってくるのではないかと、現時点ではみています。

Q11

昨今、果菜類にしても、野菜にしても、果樹にしても農薬を使わないと、市場に出せるものがなかなか取れないと言われています。それに対して、カゴメさんでは例えば残留農薬があるか、ないかという検査は、どのようにしてチェックされているのでしょうか。

実は私は自分でいくらか野菜や果樹などを作っており、自分で作った作物は、形は悪いですが、すごく体にいいような気がします。市販のものを食べると、少し調子が悪く、具体的に言うと、便の色が変わってきます。自分で作ったものは本当に綺麗なうんちが出て、私もそのあたりを実感しているので、カゴメさんは農薬に対してどのように考えられているのか、どのようなチェックをされているのか、そのあたりについて少しお聞かせ願えたらと思います。よろしくお願いします。

A11（議長、代表取締役社長 山口）

カゴメの原料として使っている野菜等の残留農薬の管理の仕方についてご質問をいただきました。これについては、品質保証の部門を管掌している取締役のコーポレート企画本部長、奥谷より回答させていただきます。

A11（取締役常務執行役員コーポレート企画本部長 兼 経営企画室長 奥谷）

私どもは世界中から多くの野菜原材料を調達しています。調達する原材料およびそれに使われている野菜に関して、現地および日本の法規に従ったものであるかどうかの確認を、一定程度のサンプリングをしながら確認しています。

加えて栽培においては法令に従った形で、最低限の農薬を使う形で進めています。従って安全に関しては、万全を期して対応していますことをお伝え申し上げます。

Q12

去年の暮れにスポーツセンターで健康管理の会場に参加し、野菜取得率のレベルチェックを行ったら、野菜をかなり取っていらっしゃいますねと褒めていただいたのですが、野菜は食べていません、ジュースだけですと言ったら少し怒られたので、意地になってジュースを飲んでいました。

トマトジュースの缶は電子レンジで温めて飲んでいますが、野菜ジュースは温めると、栄

養が壊れてしまうような気がして冷たいまま飲みます。おなかが弱いので、野菜ジュースも温めて飲んだらいいかと思いますが、栄養は大丈夫かと思い、質問させていただきました。

A12（議長、代表取締役社長 山口）

野菜ジュースは温めても栄養成分が大丈夫かというご質問です。飲む時に人肌程度といえますか、40 度ぐらいの温度に温めていただくのがよろしいかと思います。それぐらいの温度に温めるということでしたら、栄養成分の変化はほとんどありませんので、ご安心いただければと思います。

寒い時は少し温めたほうが飲みやすいかと思いますが、トマトジュースに限らず、野菜ジュースも 40 度ぐらいに温めて飲んでいただけたらと思います。

Q13

私自身も子どもがおり、質問というよりはリクエストという形ですが、食育というところで、トマトの苗を小学校や保育園にプレゼントしたり、工場の見学など、いろいろされたりしていると思います。

私が通わせている学校には、そのようなものが届いていないといえますか、件数がそれほど多くなかったり、富士見工場はここからだと遠かったりして、比較的都会といえますか、工場にすぐに行けないような環境で子育てをしている身です。

先月のバレンタインの時に、他社で名古屋市の小学生にチョコレートをプレゼントしていたと思います。その中で地球温暖化の話だったり、ビーガンの話があったり、いつも親から言う食育だけではなく、学校の先生などを通じてもらってきて、そこで多分少し説明も受けて学んできた子どもからのフィードバックの内容が結構濃かったのも、親から教えられなかったりすることを学校などで教わってることが、子どもにとってすごく響くことだと感じました。

そのため、多分既にいろいろと行っていると思いますが、子どもに対する直接的なアプローチがより増えていくと、子育て世代としてはうれしいと思います。おそらく子どももずっとカゴメさんのファンになってくれるのではないかと思います、リクエストでした。

A13（議長、代表取締役社長 山口）

お子さんに対する食育についてリクエストをいただきました。今言っていたように、苗のプレゼント、あるいは「おいしい！野菜チャレンジ」ということで、小学校に行って野菜の授業をすることも行っています。ただ、なかなか行き届かないところがあることは重々分かりましたので、ご意見として承りたいと思います。

私も年に 1 回は必ず野菜先生として、1 時間半ぐらい小学校 2～3 年生のお子さんに野菜の授業を行っています。1 年で一番精力を使う授業ですが、頑張ってやっております。やはりお子さんと直接やりとりをさせていただくと、野菜が好きになってもらえるような実感もあり、行っている私たちも非常に励みになりますので、継続してやっていきたいと思

いますし、何とか機会を増やしていくことも検討したいと思います。ご意見、ありがとうございました。

Q14

最近、ネットを通じて貴社からのいろいろな商品案内も入っていますが、残念ながら賞味期限についての説明がありません。賞味期限がどのぐらいなのかが分かると、買う時に参考になるので、今後そのような方面での情報を提供して商品を販売してもらえると、ありがたいと思っています。提案です。

A14（議長、代表取締役社長 山口）

ネットを通じた商品について、賞味期限の案内と情報をもう少したくさんというご要望だと思います。ご意見として承ります。どうもありがとうございます。

Q15

先ほどもありましたが、商品を売るために広告や CM などとはとても効果的で、占める割合は非常に大きいのではないかと思います。商品の内容はもちろんいいものが一番ですが、広告はすごく大きいと思う中で、先ほどダルビッシュさんの話が出ていましたが、いいなと思いました。

ローラさん、CM タレントに起用されています。もちろん CM を依頼されるまでにはいろいろなところからリサーチされて選ばれていると思いますが、その辺りはどのような選考などを行い、作られているかをお聞きしたいと思います。よろしくお願いします。

A15（議長、代表取締役社長 山口）

CM タレントの起用等の考え方についてです。国内の事業を中心に CM 等をやらせていただいていますので、これについては、まず国内の事業を管掌している取締役の小林より回答させていただきたいと思います。

A15（取締役常務執行役員国内加工食品事業管掌 小林）

CM に起用するタレントの選定ですが、基本的には好感度がいいことが一つと、キャンペーン、商品に対するイメージの合致性、この 2 つで選んでいます。いろいろなご意見はあろうかと思いますが、そのようなことをしっかり調査しながら、これからも選定を進めていきたいと思っています。

A15（議長、代表取締役社長 山口）

少し補足させていただくと、やはりいろいろなご評価がありますから、そのようなこともきちんとアンケート等で把握しながら、次に繋げていくことをやっています。何とぞご理解いただければと思います。ご質問、どうもありがとうございました。

Q16

聞きたいことは賞味期限と消費期限です。先日ニュースなどで見ましたが、賞味期限と消

費期限が分からず、商品の廃棄が行われていることがあるという話でしたが、今後カゴメとして賞味期限と消費期限の違いを明確にし、要するに商品のロスがなくなるような方向性を考えていかれることがあるのかどうかです。

できれば私も特に廃棄はしたくなく、消費期限だけではなく、どのようになれば駄目なのかも謳ってあると、実際には捨てる必要がないものを捨てているという無駄をなくすることができるので、ぜひそのような方向に持っていつていただきたいと思います。いかがでしょうか。

A16（議長、代表取締役社長 山口）

賞味期限と消費期限の違い等についてご質問をいただきました。これは少し分かりにくいですが、賞味期限がおいしく食べられる期間、消費期限は食べられなくなる期限ということになります。従いまして、賞味期限が過ぎても翌日から食べられなくなるものではありません。一方、消費期限は、基本的にはそれを越えたら食べないほうがいいです。

そのため、腐敗しやすい足の短い食品は消費期限になっていますし、ケチャップのように比較的長く使えるものについては、開封前は賞味期限という形になっています。そのため、元々その違いが分かりにくいというご指摘もいただいています。

ただ、私どもとすると、賞味期限を表示しているものを消費期限に変えることは今考えていません。ただ、食品ロスを考えると、いつまで使えるかははっきりしたほうがいいという点につきましては、ご意見として承ります。私どもも食品のロスを削減することにはいろいろ取り組んでおり、そのような中でどのようなことができるかをこれからいろいろ考えていきたいと思えます。ご意見、ありがとうございます。

Q17

コンプライアンスについてお尋ねします。道路交通法規ですが、先日ニュースになった郵便局の配送車が酒気帯び運転をしていた話についてです。物流は私たちの生活にとっては非常に重要だと。カゴメさんも工場からトラックで各問屋さんに配送したり、店舗に配送したりしていますよね。

そのような場合に、委託している会社としてその辺りは頼むよと。一昨年かの事故で今やドライバーさんはお酒の感知などもきちんと行っているのだと。ところが、途中で飲んでい人もいますので、その辺りについては委託会社としても情報をきちんと収集し、何かあったらそれなりのペナルティーを課すことをされているのか。

それから、これは私ごとで申し訳ないですが、幹線道路ではありませんが、私の家の窓からドライバーさんがよく分かります。とにかく「ながら運転」で、ひどいです。営業車の方は本当に 100%「ながら運転」です。これは確率からすると、すごいことだと思いました。

一番びっくりしたのはトラックドライバーさんが片手にコーヒーを持って、片手でたばこを吸いながら運転していました。どのように運転しているのかと思いました。だから、先

日の郵便局の酒気帯び運転は氷山の一角だと思い、このようなことを発注する会社として頼むよと。事故はゼロだというぐらいにしていっていただきたいと思います。

これは余談ですが、例えばカゴメさんの営業車が事故を起こした場合、その修理代は自己負担か、それとも会社負担なのか、という疑問です。よろしくお願いします。

A17（議長、代表取締役社長 山口）

私どもの配送等を行っている運送会社さんに対して、酒気帯び運転についてチェック等をしっかり行っているかというご質問でした。

私どもは、F-LINE といういくつかの食品メーカーが出資した会社に、実際の配送等の車の手配、運転手さんの手配等は全部お願いしています。その会社においては、通常の輸送の安全に関する教育、それから、日々のチェックは厳密に行っていると、私も報告を受けています。ご質問いただきましたので、もう一度、そのようなことを徹底することについては、F-LINE に対して私からも伝えていきたいと思います。ご質問、ありがとうございました。

Q18

カゴメさんが送ってくれるトマトの苗ですが、あれは苗でなければ駄目でしょうか。種では駄目でしょうか。

A18（議長、代表取締役社長 山口）

私どもが送らせていただいているトマトの苗ではなく、種では駄目かという質問でした。苗から育てたほうが成功率は高いです。種からだ、と、少し大変です。

そのようなことも考えて、毎年、苗を配らせていただいています。挑戦されるというお気持ちは分かりますが、苗からやられたほうがかなり成功率は上がりますので、引き続き苗から育てていただければと思います。ご質問、ありがとうございました。

以上