

決算説明会(名古屋)質疑応答(主な内容を抜粋)

Q:「朝食に野菜ジュースをすすめていく」とのことですが、この時期冷たい野菜ジュースはとりづらいです。ホットで飲める飲料はありますか？

A:ポタージュなど、冷たい飲み物だけれど常温や温めて飲んでいただける商品があります。ホット専用の商品はありません。

Q:プラントベースフードは今発売されているのですか？ぜひ使いたいです。

もともと業務用商品として発売しており、家庭用は一部大型スーパーなどのプラントベースフードコーナーに並んでいます。お子さんのアレルギー対応など、こういったプラントベースフードの要望は増えていますので、提案は進めています。今まではなかなか置いていただけなかったのですが、環境が変わってきて、取り扱いたいというお問合せが増えています。取扱店が増えるように努力してまいります。

Q:Ingomar 子会社化は、感情的にはうまくできたのですか？政治が変わると日本人に対して良くないことがおこりますよね。今後何かあった時、大丈夫なのでしょう。

A:カゴメがアメリカ(カリフォルニア州)に会社を作って約 33 年。その間にいろいろな政情変化、コロナの初期の頃にはアジア人に対する差別のようなものが起こったことはございましたが、今回の場所は我々がずっと関わってきた地域ですし、地域との関係もしっかりできています。カゴメは日本の企業だということもしっかり認知されていますので、今のところ特に心配はしていません。いくつかの面はありますが、駐在員の安全面ということでは、基本行動の中で安全配慮をしています。加えて企業人としてその国に入っていく時には、大使館や地域の役所、近隣の企業さんも含めてしっかりとのお付き合いをすることで、地位を確立するようにしていますのでご安心いただければと思います。我々が進出することでその地域の雇用の創出につながってまいりますので、そういった側面でも地域との関係性を高め、お互いに高め合いながら上手にお付き合いをしていけると考えております。

Q:株主総会のやり方はコロナ以前のやり方に戻りますか？

A:コロナ禍では展示は中止しておりましたが、昨年からは展示を復活して社員とのコミュニケーションもとっていただけるようになりました。お試し品の提供も復活しております。今年は、3月26日に名古屋国際展示場でコロナ前と同じように開催いたします。会場へご来場いただけない方には、今まで通りオンラインでの配信もございますので、ぜひご参加いただければと思います。

Q:(株主総会について)オンラインができない人もいるので、二刀流で続けてほしい。

A:コロナのタイミングでバーチャル総会に移行する企業もありますが、カゴメはリアルを大切に考えていますので、継続して会場で開催いたします。

Q:カゴメは東海市発祥とききました、ここに本社を置いた理由、経緯を教えてください。

A:もともとカゴメは荒尾村(今の東海市)で農家からスタートしました。蟹江一太郎が創業者で「愛知トマト」という会社を興し、しばらくは名古屋エリアを中心に事業をしておりましたが、そこから全国に展開していきました。今でも登記上の本社は名古屋で、本社機能の一部を名古屋に置き、東京本社と二本社制の体制をとっております。

Q:アメリカの家庭に販売する場合は、別の会社の名前で販売しているのですか？

A:アメリカでは家庭用の商品は販売していません。アメリカでは、ピザチェーンなどのチェーンレストランさんなどへの素材としてお納めしています。

Q:バリューチェーンとサプライチェーンの違いは？1つの会社で完結するものなのですか？

A:バリューチェーンというのは、最終商品の価値を作っていくためのつながり、差別性を作っていくもので、サプライチェーンというのは、モノの流通に近いところ、モノの流れです。

1つの会社で完結するものなのか、というのは2パターンあり、カゴメはある地域では自己完結しようとしています。自動車メーカーさんなどは、水平分業というかたちになります。

Q:今回のにんじんジュースはレモンが入っていませんが、レモンがない方がおいしいのですか？

A:レモンがあってもおいしい味づくりはしているのですが、今回はにんじん100%で、とても甘いにんじんを原料として使っていますので、今回はその甘さを満喫していただけるような設計にしています。

以上