

2025年2月28日スモールミーティング

質疑・応答

代表取締役社長：山口 聡

常務執行役員 CFO 兼 CRO：佐伯 健

<セルサイド>

**Q1**

**2026年以降の次期中期経営計画において、川上領域へのソリューション事業が次の成長ドライバーになると理解しているが、具体的な規模感、イメージ、どういったものが牽引していくのか。**

A1（山口）

畑から食卓までのバリューチェーンの中で、川上に重点的に投資していく。具体的には農業研究と食健康研究の2つの領域へ投資を行う計画。農業研究は、時間を要するが品種開発・栽培技術開発など気候変動への対策に取り組む。これらの研究結果は、まずはカゴメグループ内のバリューチェーン強化に充て、将来的には事業として展開していきたい。食健康研究については、機能性表示を代表として、野菜の栄養成分の効能に着目してきたが、そこから「こころ」の健康などに領域を広げる。そのために、川上の研究において、ベジチェックなどを利用してエビデンスを積み上げる。詳細は2026年2月の決算説明会で発表する次期中期経営計画の中で説明する。

**Q2**

**成長を牽引する事業になりうるのか、時間がかかる様に感じたが。**

A2（山口）

中期経営計画は3年、3年、4年の10年単位で考えており、前半は既存の国内加工食品事業、国際事業の拡大を目指していく。後半には川上への投資が事業化され、成長ドライバーとして業績貢献していくと考えている。

**Q3**

**川上への投資は設備投資が伴うものではなく、また ROIC が悪化するものではない、新しい付加価値型事業が立ち上がると理解してよいか。**

A3（山口）

品種開発や栽培技術開発は大きな設備投資を伴うものではない。オープンイノベーションを絡めていくことが重要で、2024年9月に米国カリフォルニア州にコーポレートベンチャーキャピタル（以下、CVC）を設立し、最先端の農業技術を研究しているスタートアップ、大学などのコンタクトルートを作っている。このような企業・機関と連携しながら、また当社独自の研究開発により得られる知財等を掛け合わせ、事業

化を進めていく。

#### Q4

**品種開発や栽培技術開発の事業化という点において、カゴメに優位性があるか。**

A4（山口）

トマトの領域については高い優位性があると考えている。2025年までの10年でトマトから野菜へと範囲を広げてきたが、次の10年においては、まずトマトで品種開発や栽培技術開発の事業化を目指す。

#### Q5

**2025年のありたい姿に対し、どのような成果があったか。**

A5（山口）

2016年に掲げたありたい姿である「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」に対して、当時掲げた「売上高3,000億円、営業利益200億円」※については達成できた。※日本基準

#### Q6

**野菜の会社になるというビジョンと、次の10年で取り組もうとしている戦略は異なるのか。**

A6（山口）

この10年は、野菜の会社に向けて野菜の商品のラインナップや顧客との接点を拡大してきた。一方で次の10年で持続的に成長でき、かつ競争力がある領域はトマトが中心になると考えている。

#### Q7

**食品セクターの平均総還元性向は大体60%で、カゴメの40%という水準は低い。味の素も日清食品も実績として100%超えている。ヤクルトも70%。その会社と同じ市場に上場していて、危機感はないのか。**

A7（山口）

株主還元は中期経営計画単位でお約束をして答えていく。第3次中期経営計画における総還元性向は40%。中期経営計画ごとに検討しており、2026年以降の還元方針については、しかるべきタイミングで発表していく。

## Q8

**危機感は感じているのか。**

A8（山口）

同業他社の状況はモニタリングしており、今の当社の水準が食品セクターの平均から乖離していることは認識している。

## Q9

**伊藤園も 40%と野菜飲料メーカー2 社とも同じ水準。危機感をもってやってもらわないと、バイサイドが投資していく気持ちにならない。**

A9（山口）

ご意見として受け承る。

## Q10

**Ingomar を買収したことにより事業構造が大きく変わった。加工中心の会社からバリューチェーンを保有することになった。今までコモディティと思っていたものが貴重な資源であるとして買収されたが、貴重な資源になることもあれば、強烈なコモディティ扱いされることもあり、その過渡期のなかで、アウトプットをバリューエンジニアリングしていかないといけない。長期で見てほしいというのはその通りだが、資本市場はどこを見れば、バリューエンジニアリングが進捗していることについて信頼性をもって理解できるのか、どう開示していくかが非常に大事と考えている。定量化して感じられるところはどこになるか。**

A10（山口）

今回の Ingomar の連結子会社化に先立って、中長期のバリューチェーンの強化プランは持っていた。その中でどういうピースを揃えればカゴメのバリューチェーンが強靱化されるのか、23 年頃からステップを踏んで検討してきた。研究部門のシナジーを効かせていくために、各国に分散していた農業の研究開発機能をグローバル・アグリ・リサーチ&ビジネスセンター（以下、GARBiC）として集約した。CVC も 2 年ほど前から検討準備していた。その中で、今回 Ingomar をカゴメグループに迎え、川上の研究強化、品種栽培技術の実用化、最新のテクノロジー活用といった青写真を実現していくピースが揃ってきている。

どこを見たらいいかということだが、セグメント開示の内容をご覧いただきたい。2024 年から一次加工、二次加工とビジネスモデルも収益構造も異なる両者を分けている。将来のシナジーはこれからになるが、短期的には二次加工の業績を伸ばしていく方針のため、二次加工の業績推移に着目していただきたい。

### Q11

二次加工のタイムラインについて、長期的にみるとインオーガニックの補強が重要だと思うが、相手があること。二次加工をブラッシュアップしていく、説明会でも伺ったが、付加価値化なのか、ボリュームなのか、具体的にここ数年でどのような肉付けができていくプランか。

#### A11 (山口)

国際事業をカンパニー化して、グループ内の横連携を強くしていくことを第一に考えている。二次加工の拡大でいうと、一つ目は商品ラインナップの拡充。北米では商品化しているがポルトガルではしていないなどグループ内で進捗の差があり、これを揃えていく。具体的には、現在はトマトフレーバーが主体だが、今後はオイルやクリームフレーバーを展開していく。二つ目は顧客の開拓。グループで見たときに、北米で採用されているものを欧州でも採用してもらうなど、横連携で増分をとる余地がある。また、北米のような開発力のある会社は、ローカルフードサービスも獲得していく。短期的に増やせる余白はしっかり見えている。

### Q12

二次加工を強化するときに、インゴマーの有無に関わらず過去にもできたことなのではとも感じる。グローバルで横串を通すこと、DXなどグローバル化を進めるときに多額の投資が必要なのか、今後10年である程度キャッシュアロケーションとして割っていくことになるのか。

#### A12 (山口)

横連携はそんなに投資が必要ではない。顧客情報やレシピなどのソフトの共有が中心のため。それぞれの拠点の製造キャパシティがどれくらいあるのかを確認しているが、まだ余力がある。現状の設備ラインナップで増やせる部分もあるので、今後数年ということであれば既存設備で新しい顧客の獲得ができると考えている。

### Q13

次期中期経営計画で農業研究領域という話があって、トマトを含む果菜類は、収益性が高く競合が多い。種苗会社と提携ぐらいの話で済むのか、種苗会社を取り込む、M & Aの中にスコープに入っているのか。

#### A13 (山口)

果菜類の種苗は競合が多いことは重々に承知している。当社グループにはUGという種苗会社があるので、まずはUGとGARBiCの連携を効かせ、研究と種苗の開発と営業など、既にあるバリューチェーンを活用していく。その先は、川上においても、経営課題としているインオーガニック成長の可能性があると思っている。

#### Q14

**種苗は地域で分散しているものだと思うが、US のトマトの栽培にフォーカスしているのか。**

A14 (山口)

UG は世界各国に拠点を持っている。国、土地によって最適な種苗は異なり、その情報は持っている。しかし最先端の技術を持っているわけではないため、GARBiC の研究部門が最先端のテクノロジーを取り込んで、UG に落とし込んでいく。また実用化に向けて、あるスケールで実験が必要なら Ingomar 及び Ingomar の契約農家などを活用していくかたちになる。

#### Q15

**川上領域でソリューションをやっていく話は好きだが、そういうシナジーがあるのであれば 2030 年までの Ingomar のシナジー累計 20 億円は少なすぎる。出来る範囲のことでやっていって、2035 年以降はもっと大きなものが出ていていいのか。**

A15 (山口)

Ingomar のシナジーは、製造工程のロス削減や生産性の向上など、現時点で金額に直せるものを算定した結果。GARBiC との連携で生み出されるシナジーはカウントしていない。多くは、2030 年以降の話になるので、定量化ができた段階で加えていく。

#### Q16

**社内で具体的にシミュレーションは持っているのか。**

A16 (山口)

金額を一つ一つ算出している訳ではない。研究領域でこういったパイプラインが動いていて、どのフェーズに入ったら、これくらいの売上規模になる、といったことは常にやっている。研究投資なので出口の想定はしている。いくつパイプラインがあって、いつ頃にアウトプットされて、それが想定通りのものであれば金額はこれくらいというのは持っている。

#### Q17

**ある程度規模感は意識されているということか。**

A17 (山口)

基礎研究のため、成功確率が必ずしも高いわけではないが、どこに重点的に投資していくかの判断は、出口の金額が大きいところに積極的に割り当てている。

## Q18

**過去、UG のトマト品種で爆発的にヒットしたものはあるのか。**

A18 (山口)

北米では栽培されるトマト品種は常に入れ替わっている。また、北米では品種の特徴などが公開情報として開示されているため、これから開発する種苗についても、北米のトマト品種のシェアを大きく動かす可能性はある。

## Q19

**アメリカのトマト種苗の売上規模・市場がどの程度で、UG のシェアはどの程度か。**

A19 (山口)

UG のトマト種苗のシェアは大きくない。ただし、入れ替わりの激しい市場のため、いい品種が出来ればシェアを動かす力はある。

## Q20

**改めて、株価について。従来は個人投資家が買い支えていたので、機関投資家には手が出ない状況だったが、Ingomar 買収によって利益が上がったことにより、PER は結構安くなっている。このままの株価だと、事業運営が滞るリスクや、買収されるリスクもあると思っており、心配している。この株価に対する意識、置いて行かれていることに対して危機感はあるか。**

A20 (佐伯)

危機感は当然ある。一方で 22 万の個人株主を減らすことは、それが企業価値にどのような影響を及ぼすのか十分に検討する必要がある。我々が取れる策は何なのか、次期中期経営計画の説明において考え方を提示したい。

## Q21

**株主提案がでたときに、個人投資家からどういった反応が出ると思うか。このような点を意識してコミュニケーションを取られているか。**

A21 (佐伯)

一般的に、個人投資家とのコミュニケーションは株主優待が多い。我々は、個人株主とのコミュニケーションの質を上げることを目的として、「個人投資家向けの決算説明会」や「社長と語る会」などを行っている。加えて、海外における事業比率が高くなっていること等を鑑み、海外子会社のツアー企画も一昨年より始めた。これらは今後も継続、拡大していきたいと考えている。

## Q22

心の中からファンになってもらえない。個人投資家との議決権の話は究極的にはそうなるとい  
ことか。

A22 (佐伯)

個人にすると身銭を切って投資をしてもらっているため、投資先の企業がどこに行こうとしているのか、投  
資価値があるのかをちゃんと考えていただく機会は持つようにする。単に優待だけではなく、それ以上の関  
係性を築いていきたいと考えている。

A22 (山口)

有難いことに、株主の皆様には、そうでない消費者と比較して、圧倒的にカゴメ商品を買ってもらって  
いる。サポーター、ファンづくりを念頭に置いて活動をしている。

## Q23

今後、Ingomar を買収したあとのキャッシュフローは、運転資本のコントロールが大変ではないか  
と考えている。営業キャッシュフローにボラティリティが出る。最高益でもキャッシュがきついのが想像で  
きる。為替も関わる。二次加工が徐々に補完するとはいえ、この 3 年程は悩みどころなのでは。利益  
自体もボラティリティが出る。機関投資家比率、グローバルの機関投資家とのコミュニケーションが重  
要になる中で、キャッシュフローのボラティリティがある中で、次期中期経営計画における共通言語の  
探り方、ボラティリティがあるものをどのように安定的に伝えるのか、現時点、どのようなことを改善点と  
して捉えているか。

A23 (佐伯)

会計上の利益と、営業キャッシュフローの出方は乖離が大きい場合がある。特にここ数年は、原材料  
価格の高騰や、日本国内の事業を安定的継続するために在庫を積み増したことが大きかった。また、  
当社の株価は、過去より業績の変動と必ずしもリンクしないこれは個人株主の比率が大きいことが一つの  
理由と考えられるが、この先もそういった状況でいいのか、という点は十分に検討しなくてはいけない。

A23 (山口)

海外機関投資家とのコミュニケーションは、積極的に取るようにしている。いただくコメントからは多くの気付  
きがある。地道にコミュニケーションを取っていくことが重要だと認識している。

## Q24

**国際事業の社内カンパニー制へ移行しているが、どういった議論をしているのか、また何がうまくいっているか、現時点の課題はなにか。**

A24（山口）

海外個社の CEO とカンパニープレジデントが集まって、毎月オペレーティングコミティを開催している。これにより、カンパニーの課題解決のスピードが上がっている。各議案や決済内容などの活動内容については四半期ごとに本体の経営会議でモニタリングも実施している。カンパニーへの権限移譲により、スピードを上げた事業展開ができると考えている。また海外個社の CEO のモチベーションも上がっている。

A24（佐伯）

内部統制環境は大きく改善している。カゴメ株式会社（親会社）と子会社（特に海外子会社）の統制環境にレベルの差があるのが事実である。一方、連結売上高や連結総資産に占める海外事業の比率が増加してきている。したがって、国際事業の内部統制の在り方は今後、より高いレベルにしていく必要がある。具体的には、個社の取締役会の頻度、経営会議の形式、稟議制度の設計など、パッケージとして標準化を進めている。

<バイサイド>

## Q1

**Ingomar の連結子会社化により国際事業が飛躍的に成長したが、最適な資本構成について、連結前後でどのように考えているか。**

A1（佐伯）

基本的には負債と資本の割合は概ね 50 : 50 ベンチマークとしている。2024 年度に Ingomar を買収して当初はブリッジローン組んで資金調達をした。買収後の 3 月末において、自己資本比率は 41% まで低下した。6~7 月にかけて自己株式を処分し、買収資金 360 億円のうち、230 億円を賄った。結果として、自己資本比率は 2024 年度末 51% まで回復している。Ingomar は当社にとって過去最も大きな買収であったが、この買収がなければ自己株式の処分は必要なかった。自己株式を処分した一番の目的は早期に財務構造を戻して、自己資本を厚くし、新たな借入による資金調達が可能にできなかった、即ち新たな M&A の機会、現時点、具体的な案件があるわけではないが、機動的に対応できるようにしたかった。今後レバレッジを効かせて大規模な借入をするのかという点においては、現時点では考えておらず、財務構造は安定的なものにしておきたい。

## Q2

**加工用トマトの今後の市況についてどうか。**

A2（山口）

2023 年クロープまで世界的にトマトペーストの在庫が少ない中、コロナからのリスタートによる需要増と気候変動による収量減により市況は過去に無いほど急騰した。そして、直近 2 年間連続で増産して、在庫不足が急速に解消され、2024 年クロープから市況が下降している。現時点の 2 月上旬の時点でトマトニュースがまとめた 2025 年クロープの加工用トマトの作付け計画は約 4,000 万トンで、概ね価格高騰前の水準まで減産が進むと見ている。この前提でトマトペーストの市況がどうなるか注視している。

## Q3

**トマトペースト市況からくる業績ボラティリティへの対応策はについてどうか。**

A3（山口）

国際事業全体では、相対的に価格が安定している、二次加工の比率を上げていくことでボラティリティの抑制を図っていく。また一次加工においても中長期契約の比率を上げていくことで価格の安定、ボラティリティの抑制を図っていく。

## Q4

**トマト市況の変動がありながらも、国際事業の事業利益率は継続的にどの程度を目指す計画か。**

A4（山口）

2026 年から新たな中期経営計画が始まる。国際事業の事業利益率の設定をどうするかは議論しており、目標を説明するにはタイミングが早いため、時間を頂きたい。

## Q5

**投資キャッシュフローにおける、「有形固定資産及び無形資産の取得による支出」について、2023 年 64 億円から 2024 年 110 億円に増えているのはなぜか。また国内事業と国際事業の比率はどうなっているか。**

A5（佐伯）

大きな理由は Ingomar の設備投資が入っているため。2023 年度は持分法適用で連結しないため、Ingomar の設備投資は 2023 年度には含まれていない。2024 年度の国内外の比率は、国内が 3 割、国際が 7 割となっている。老朽化更新や生産能力を増やす投資が主になる。この後の投資計画は、2026 年から新しい中期経営計画が始まるため、現在議論をしているところで、現時点では決まっていない。今後 3~4 年で 2024 年の実績を大きく上回るような単年度の計画は持っていない。

## Q6

**110 億円の設備投資の中で、どれくらいがメンテナンス投資になっているか。**

A6（佐伯）

国内については、約 2 割が収益を向上させる投資、約 4 割が老朽化更新、その他は環境や品質、システムへの投資。国際については、約 4 割が収益を向上させる投資、約 3 割が老朽化更新、その他は環境や品質、安全衛生に関わる投資。

## Q7

**国際セグメントで二次加工、2024 年に事業利益率は 10%になっている。今後、どのような水準を目標とするか。**

A7（山口）

相対的に二次加工は、一次加工より利益率が高いため、ポラティリティ抑制に向けて伸ばしていきたい。今後の具体的な目標は次の中期経営計画の中で説明する。

## Q8

**2024 年度決算説明会資料の 27 ページ、国際事業 Ingomar の 2025 年度の事業利益について改めて説明してほしい。PPA の背景、2026 年度以降も想定しているか。また、売上減による利益減 64 億円については、市況の下降以外の要因はあるか。**

A8（佐伯）

27 ページに記載があるのは、Ingomar の業績推移。2024 年度の事業利益に記載のある、79 億円は Ingomar を買収したときに Ingomar が保有していた棚卸資産や機械設備などを時価評価したことに起因するもの。在庫の販売や、機械設備の償却などにより連結上は利益を押し下げている。Ingomar 単体では 79 億円 + 46 億円の 125 億円の事業利益だが、連結上は 79 億円、利益を押し下げている。2025 年は 32 億円が連結上利益を押し下げる費用となる。今後どうなるかについて、在庫は買収した時点の在庫のみを時価評価しているため、2026 年以降は在庫がなくなり、影響がない見込み。そのため、残るのは固定資産の償却費のみ。これは徐々に減少していくが、無形資産の顧客関連資産の耐用年数が 22 年のため、また時価評価額が 240 億円のため、11 億円は毎年でくる構造になる。

## Q9

2023年クロープは2024年中に販売できるものと考えていたが、現時点もまだペースト在庫が残っているのか。2026年以降は有形・無形資産の償却が残るのか。

A9（佐伯）

ご認識の通り。2023年クロープの在庫が2024年末にも一定程度残り、2025年にも影響を与える。

A9（山口）

売上減による減益の要因については主に市況由来である。

## Q10

トマト市況、2025年クロープの考え方、先ほど加工用トマトの減産計画の話もあったが、中国の生産動向はどのようになっているのか。

A10（山口）

世界の加工用トマト生産量はトマトニュースが調査したデータがある。2月上旬時点の2025年の計画が発表されており、大きく減産計画になっている。中国については、2022年は600万トン、2023年は800万トン、2024年が1,000万トンと大增産してきたが、2025年の計画は600万トンとなっており、大增産前の水準まで戻す予想となっている。

## Q11

二次加工品の製品について、需要動向に変化はあるか。

A11（山口）

アメリカのファストフード市場は、年率5%の成長が続くといわれており、需要自体は底堅いとみている。

## Q12

国内のトマトジュースの今後の中長期的な成長見通しについて、どのように期待すればよいか。トマトの効能などの啓蒙活動として先行投資をしていく必要はないのか。市場規模のポテンシャルの考え方、伸ばし方について教えてほしい。

A12

（山口）

トマトジュースは好調に伸びている。数量で2割程度、金額では3割伸びており、野菜飲料全体の市場を牽引している。いくつか理由があり、1つ目は「血圧を下げる」の機能性表示をしており、そういったニーズにこたえている、2つ目は、リコピンの美肌への期待で20～30代の女性新規ユーザーが増加した。3

つ目は生鮮トマトが高騰しているため、比較的価格が安定してお買い得な商品としてトマトジュースが選ばれている。一つの要因のブームではないので、今後も続くとみている。今後の販売ポテンシャルという点においては、トマトジュースの購入率は11%と限られたユーザーに支えられている商品。残り9割の人にも飲んでもらえるように、今春も健康価値などCMなどで情報発信していき、今の好調を可能な限り継続していきたい。

### Q13

**トマトジュースの広告費など、アクセルを踏んで今後増やす計画はあるか。**

A13 (山口)

2025年春は、現在飲んでいらっしゃるお客様にもう少したくさん飲んでいただくというコンセプトのキャンペーンをしていく。今後も、継続的にプロモーションを実施していく。

### Q14

**トマトジュースの国内の生産キャパ、需要が伸びたとき余裕があるのか、それとも投資が必要になるのか。**

A14 (山口)

ここ2年の需要伸び率程度であれば、まだキャパシティはある。

### Q15

**米価格の高騰による国内での影響。米以外の消費が落ち着いている可能性があると思うが、カゴメの調味料への影響、リスクの認識と、対応策を教えてください。**

A15 (山口)

米価格の高騰の影響で、消費者のスーパーにおける、買い上げ点数は減少していると聞いている。ご推察の通り、米以外の食品を買い控える傾向は強まっている。一方、パスタやうどんなどの購入は少し増えている。トマトケチャップは対応メニューの幅が広いので、現時点、トマトケチャップなどが米の価格高騰で影響を受けているということはない。この春は、全国の希望される外食店に参加頂いて、ナポリタンスタジアムというイベントを実施し、パスタメニューの情報発信を増やしていく。

#### Q16

アメリカのトマト加工事業のバリューチェーンが強化されたが、バリューチェーンの強化がうまくいっているかどうかを見る KPI は何か。

A16 (山口)

2024 年度より、国際事業のセグメントを「トマト他一次加工」、「トマト他二次加工」へ分解して開示しており、短期的にはそれぞれどう動くかをご覧いただきたい。中長期的には新しいトマト品種や栽培技術の開発により、収量を上げていくことを狙っているため、この部分についてはどの様にお見せするかはお時間を頂きたい。

#### Q17

当面は、川上のセグメントが業界水準を上回っているかどうかを見ればいいのか。

A17 (山口)

おっしゃる通り。

#### Q18

2025 年の計画では、引き続きコスト高となり、価格改定効果が小さくなるが、値上げはあるのか。

A18 (山口)

2 年連続で主力商品の価格改定を 2 月に実施したが、2025 年の 2 月は行なっていない。この春は新しい需要を作る、販売数量を増やすことに注力する。コスト上昇が続いていることは明らかなので、必要であれば価格改定も手段として常に考えている。

#### Q19

キャッシュフローのアロケーションについて。国際事業で強化されているなかで、どういったピースが足りないか現時点お考えか、総還元性向が 4 割となっているが、キャッシュアロケーションの考え方について。

A19 (佐伯)

現在の中期経営計画を設計したときに、当初見込んでいた営業キャッシュフローの想定は 600 億円、内、設備投資が 450 億円で、150 億円は株主還元、M&A は資金調達をするという前提であった。現時点の見立てでは営業キャッシュフローは当初から 80 億円ほど上がっており、これは株主還元をしていく予定である。今後の方針については現在検討中。

## Q20

2025 年は数量を伸ばす計画とあったが、広告宣伝費は減らす予算になっている。どのようにして、販売数量を増やしていくのか。

## A20 (山口)

テーマを以下の大きく 3 つに決めて、メリハリのある広告投資をする。

- ①野菜生活が 2025 年に、発売開始 30 周年を迎える。リトライというコンセプトのキャンペーンを実施
- ②業務用・食品においてはカゴメナポリタンスタジアムを展開する。
- ③今春より本格展開する、アーモンドミルクを拡大する

## Q21

ロサンゼルスでの火事の影響について、アメリカの厚生長官にロバート・ケネディ Jr.氏が就任して、食品添加物について今後、規制の変化があると見られているが、影響があるか。

## A21 (山口)

トマト産地や加工工場はロサンゼルスよりも北にあり、山火事エリアからは距離があるので、現在も通常通り稼働しており、また作付けに影響があるとは聞いていない。食品添加物については、どのような方針が出されるか、まだはっきりとわからないが、一般論的にはカゴメグループがアメリカ国内で展開しているピザソースや、ケチャップ、或いはトマトペーストには限られた食品添加物しか使用していないため、現時点で大きなリスクがあるとは考えていない。

## Q22

食品添加物について現在話題に上がっているのは着色料で、御社製品の赤色は自然由来と理解して問題ないか。

## A22 (山口)

ケチャップなどの赤色はトマトのリコピンという栄養素からくる自然由来のものであり、着色料は使用していない。