

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション・ビジョン・バリューズ

農から始まり自然と向き合い、循環を通じて人々の健康と社会の持続性に貢献する企業

売上収益
5,000億円事業利益
500億円ROE
12%以上売上収益
3,250億円

② 中長期の経営戦略

1. 農と食のウェルビーイング事業展開

農と食起点のコミュニティと心身・社会的健康ニーズに応える新事業構築。2026年度から3年で基盤整備

2. 環境負荷低いトマトビジネス開拓

研究開発技術と川上分野での実証に基づき、環境配慮型トマト事業を展開。海外ノウハウの日本活用も想定

3. 国際事業の成長加速

北米の業務用フードサービス市場でアグレッシブに挑戦。ソリューション提供力強化とフォーカスエリア特定

4. 国内加工食品事業の収益化

人口減少下での需要創造と収益獲得力強化。適切な事業ポートフォリオマネジメント推進

③ 対処すべき課題

① ミッション・ビジョン・バリューズの浸透

- ・ 経営陣・従業員への理解と共有。繰り返し対話による浸透
- ・ 海外グループ会社での顔を合わせた共有と浸透
- ・ グループ全体の同じカルチャー・思想の構築

② グループ経営体制の対応

- ・ 国際事業が事業利益の41%を占める構造への対応
- ・ 既存事業と新チャレンジ領域の役割分担明確化
- ・ 海外グループ会社との連携強化

③ 資本効率と収益性の向上

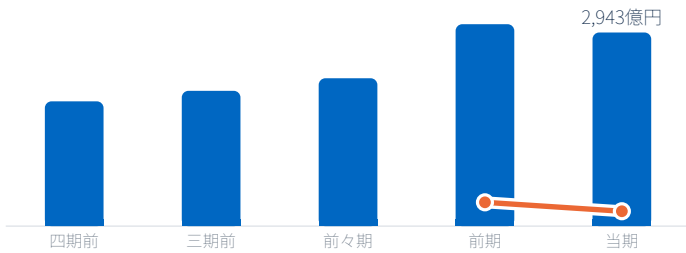
- ・ ROIC管理を含めた資本効率向上
- ・ 成長性・資本効率が高い領域への資源配分最適化
- ・ 原価マネジメントと生産性向上による市況変動への対応

面接で使えるポイント

- ・ カゴメは創業127年の歴史で『見えないものを見えるようにする』リーダーシップを継続してきた企業。
- ・ 2026年度からの3年で農と食のウェルビーイング事業基盤を構築する計画。
- ・ 北米の業務用フードサービス市場でのアグレッシブな展開と、インドなど黎明期市場でのバリューチェーン構築。

証券コード 2811

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
2,943億円営業利益率
7.7%財務健康度
52点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 61.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
904万円

食料品内 11位/120社

平均年齢
42.4歳

食料品内 41位/121社

平均勤続
18.0年

食料品内 18位/121社

女性管理職
12.0%

食料品内 43位/106社

男性育休
-（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 機能性関与成分による3つの機能性を表示した「カゴメトマトジュ

