

見学調査報告書

テーマ : モスフードサービスにおける出店、調達、人材育成戦略を学ぶ
ゼミ名 : 木立 真直ゼミ
調査日 : 2022年7月4日(月)
調査先 : (株)モスフードサービス
授業科目名 : 演習Ⅰ・Ⅱ
参加学生数 : 18名(3年)

調査の趣旨(目的)

ゼミナールでの流通・マーケティングに関する学びを基礎に、実際に企業を訪問し、各部門のご担当者様から現在の戦略や課題についてプレゼンをしていただき、その後、学生からの質問にご対応いただくことで、専門分野についての理解を深める。

調査結果

株式会社モスフードサービスにて、店舗開発、調達、人材開発部について、それぞれご担当の方からプレゼンをしていただいた。

「出店戦略」では、どのような特徴を持つ場所に店を出せば「売れる」のか、その予測の立て方や工夫について、企業の方々実際にどのような意思決定を行っているのか、実践的・戦略的な判断についてお話しいただいた。情報収集と分析を行い、収益の最大化に繋げるために「仮説・検証」の繰り返しの重要性を知った。「調達・SC戦略」では、モスならではの特徴的なサプライチェーン構造や、他チェーンよりも野菜の使用量が圧倒的に多いモスバーガーならではの取り組みなどをご説明いただいた。農家の方々が誇りと期待を胸に「モスバーガー」へ野菜を提供している話から、改めてブランド力と素晴らしさを再認識した。「モスフードの働き方・求める人材」では、仕事内容の他に、求める人材の要素として「向上心・成長意欲・チャレンジ精神」を挙げられ、学生としては、選ばれる人材になるべく精進する志を得る機会となった。

学生は、今回のご講演を通じて、企業の方々のプレゼンの様子・話し方から、「食」を通じてお客様に笑顔を届けるサービス精神が強く伝わり、自社ブランドへの誇りと自信を肌で感じる事ができたという。最後に、社長室にて中村英輔社長から直々に中大生としての誇りと自信をもって大いに学び、将来、活躍する人財になってほしいとのエールをいただいた。

