



# モスのおいしさやおもてなしを、 お客さまのニーズに合わせた多様な業態へ

近年、少子高齢化やライフスタイルの多様化などを背景に、外食産業に対するお客さまのニーズは変化しています。また、それに合わせてショッピングセンターなどのテナトリニューアルのサイクルも早期化しており、外食産業の出店戦略にも変化が求められています。こうした中、モスグ

ループは時代のニーズを捉えたさまざまな業態の店舗を展開し、モスバーガーに次ぐフランチャイズ(FC)の「第2の柱」となるブランドの育成に取り組んでいます。いずれの業態も、モスが大切にしてきたおいしさやおもてなしを受け継ぎながら、独自性のある商品・サービスを提供しています。

## Close Up 1

# 摘みたての紅茶を お客さまの日常に

モスらしさを受け継いで研究を重ねた  
2つのスタイルの紅茶専門店



おいしい紅茶を、日常的に手軽にお楽しみいただきたい—そんな想いから1999年3月に初出店したマザーリーフ。日本を代表する紅茶研究家の磯淵猛氏がセレクトした新鮮な紅茶を、紅茶との相性を第一に考えたスイーツやフードとともに提供しています。マザーリーフは、お客さまの席でご注文をうかがい、商品をお届けするフルサービスの業態で、現在全国に15店舗、うち3店舗を加盟店が運営しています。一方でFC事業としての充実を目指し、紅茶専門店でありながら、よりモスバーガーに近い業態として開発したマザーリーフティースタイルも展開。今後は、職位に応じた研修を充実させ、モスらしいおいしさとおもてなしを新規事業で推進できる人材育成に取り組んでいきます。



### Voice 事業責任者から

紅茶の専門知識を持ったメンバーによる  
最高のおもてなしを。

摘みたての紅茶をポットサービスで提供するマザーリーフでは、お客さまによりおいしく優雅な気持ちで味わっていただくために、ホスピタリティ(おもてなし)が重要と考えています。モスの心を基本とした独自の研修や勉強会の開催により、紅茶の専門知識を持ち、最高のおもてなしのできる人材を育てています。それと並行して、流行に敏感なお客さまにもご満足いただけるような、常に新しさを意識したお店づくりにも積極的に取り組み、事業としての品質向上を目指しています。

第一新規事業部  
マザーリーフグループ  
グループリーダー  
福田 俊子



### モスグループの新規事業

|   |   |  |
|---|---|--|
| <b>マザーリーフ</b><br>Mother Leaf<br>スリランカ直輸入の紅茶と季節のオリジナルスイーツが楽しめる紅茶専門店<br>15店舗  | <b>マザーリーフ ティースタイル</b><br>Mother Leaf Tea Style<br>紅茶の新スタイルをさまざまなシーンで楽しめるカジュアルな紅茶カフェ<br>11店舗             | <b>カフェ・レジェロ</b><br>caffè leggero<br>選りすぐりのコーヒーと紅茶を提供する気軽に立ち寄れるカフェ<br>1店舗       |
| <b>mia cucina</b><br>(ミアクッチーナ)<br>イタリア語で「わたしの台所」という意味のフードコート向けパスタ専門店<br>2店舗 | <b>MOSDO</b><br>(モルド)<br>モスバーガーとミスタードーナツの両方を楽しめるコラボレーション店舗<br>※「モルド関西空港ショップ」は株式会社ダスキンによる運営です。<br>1(1)店舗 | <b>GREEN GRILL</b><br>(グリーン Grill)<br>野菜の力と大地の恵みをコンセプトに、素材の味を堪能できるレストラン<br>2店舗 |
| <b>あえん</b><br>「日本のご馳走」をテーマに、四季折々の旬料理を提供する和食レストラン<br>8店舗                     | <b>chef's V</b><br>(シェフズバイ)<br>「シェフがつくる、野菜を活かした魚・肉料理」がテーマのベジタブルレストラン<br>2店舗                             | <b>GREEN GRILL</b><br>(グリーン Grill)<br>野菜の力と大地の恵みをコンセプトに、素材の味を堪能できるレストラン<br>2店舗 |

## Close Up 2

# 本格パスタを フードコートで実現

気軽に、お洒落にパスタが楽しめる  
モスの新業態 ミアクッチーナ



mia cucina(ミアクッチーナ)とは、イタリア語で「わたしの台所」を意味します。パスタ専門店ミアクッチーナは、「気軽に立ち寄れるフードコートで専門店の味を」というコンセプトのもと、2016年3月に初出店しました。フードコート店ながら、商品は注文後一つひとつ手づくりしており、本格的なおいしさを提供しています。また、女性がひとりでも気軽に立ち寄れるお洒落な雰囲気が、お客さまからご好評をいただいています。現在は関西地区に2店舗を出店していますが、2017年度中にFC展開を目指しており、徹底した味へのこだわりを実現できるオペレーションやノウハウの共有に向けて準備を進めています。



### Voice ミアクッチーナ事業担当者から

加盟店オーナー支援につながる、  
新業態の確立を目指しています。

モスバーガーの店舗開発を担当していた時に、ショッピングセンターのフードコートのリニューアルに伴ってモス業態が撤退を余儀なくされるのを見て、新業態の必要性を痛感していたため、ミアクッチーナの立ち上げの際には手を上げて参画しました。フードコートは提供時間やコストの制約がありますが、モスグループらしく「おいしさ」には徹底してこだわりました。その甲斐あって「レストランよりおいしい!」と喜んでくださる方もいらっしゃいます。多くのオーナーにご紹介できるようFC展開の準備を進めています。

新規事業開発グループ  
チーフリーダー  
嶋田 尚紀

