

Mラボ課題解決ラボ 2022 石光商事株式会社 課題リスト

Q1 該当する項目の右側に○印を入れて下さい

マッチングゼミに社会課題に関するどのような研究を望んでいますか？	
① 【課題設定】 社会課題の解決につなげるための自社事業について (どのような経営活動を社会課題の解決に結びつけるかの研究)	
② 【課題研究】 社会課題の解決にすでに取り組んでいる自社事業について (具体的に取り組みが進む経営活動の課題についての研究)	○

Q2 該当する項目の右側に○印を入れ、自由記述欄に具体的な研究課題をご記入下さい

マッチングゼミにどのような方向性の研究を望んでいますか？	
市場調査	○
製品・サービス企画	
プロモーション・広告立案	○
価格策定	
ブランディング	○
流通、小売戦略、MD	○
国際化、海外戦略	
営業活動、営業支援	○
従業員の採用・教育・育成、働き方改革	○
従業員の満足度、モチベーション、創造性、健康増進	
観光、地域マーケティング、地域資源の活用	
地域社会、産業集積、街づくり	
インターネットやデジタル技術の活用	
知財戦略	

課題について

・**コーヒーを軸に新たな社会を創り出す、コーヒーを中心に社会問題解決や創造**

「Diverse Coffee」と称して、ブラジルのサプライヤーと一緒に産地の障がい者さん雇用に寄与している取組みがありますが、この様な発想の取組みを増やしたい。

・**コーヒー抽出残渣を使用した、ゴミが新たな燃料に変わる取組み**

コーヒー抽出カスでバイオコークスという燃料を作り、弊社でコーヒー焙煎をしている取組みを現状行っているが、この様にコーヒーから出るゴミで新たな価値を創造したい。

・**コーヒー製品のB to C訴求、コーヒー工場のブランド価値を上げる**

弊社のコーヒービジネスはOEMの受託が多く、自社製品や自社コーヒー工場のブランドがございません。将来的に自社製品で売上を作らないといけない使命感はありますがブランドが無い為、その構築やB to Cビジネスを行う課題があります。

・**サステナブルダーズリンプロジェクトの訴求**

弊社がインドのサプライヤーと取組んでいる紅茶のプロジェクトがありますが、現状は実営業に殆ど結びついていない。どの様にしてお客様や消費者様へ広げていくか課題となっています。

・**業界唯一の生鮮レンコンから加工したレンコンチップスのセールス促進**

味についてはとても美味しい、当社が開発した商品がありますが想定した販売数が見込めていない。販売促進を toB、toC 問わず行いたい、販売手法やマーケティングが課題となっています。

・**新卒の優秀な人材獲得や、そのアプローチについて**

海外の商材を扱っている関係で、新卒者さんでも海外の憧れだけで入社される方が多く、多くは入社してから仕事のビジョンが持てない方が増えている傾向、当社の仕事を事前に知って頂く活動が必要と感じている。

・**男性の入社希望者が近年極端に少ない**

女性管理職を増やしたい意向があるので女性の入社希望者さんが多い事は良い傾向だと考えているが反面、近年で男性の新卒応募者が極端に少ない為、アウトプットの方法に課題があると認識。