

S.C.WORKS 今週のスタディ！

【ヘッドライン】

- 1) 「普段のケンタッキーで、夕飯に酒・パスタ」
- 2) 「ベルギー、街のランドリー 心洗う バーと融合、憩いの場」
- 3) 「メタボ解消、減量、禁煙で“賞金2万円”丸島アクアシステム」

1) 「普段のケンタッキーで、夕飯に酒・パスタ」

日本ケンタッキー・フライド・チキンがビールを提供する新型店を開業した。夕方までは通常の店舗と同じメニューを提供するが、午後5時以降のディナータイムにはビールのほか、パスタや鶏肉を使った独自メニューなどを提供する。仕事帰りの会社員といった新たな客層を取り込みたいと考えて、売り上げ動向などを見ながら多店舗化も検討する。

17日に東京・大手町の読売新聞東京本社ビルの1階に開業した。店舗面積は約130平方メートルで、客席数は37。各テーブルには同社として初めてタッチパネルを使ったオーダー端末を設置した。営業時間は午前7時-午後10時。

午後5時から通常のオリジナルチキンなどに加えて、「五穀味鶏のやわらかコンフィ-ハツと砂肝添え-」（1000円）や「黒豚ミートソースパスタ」（880円）などの独自メニューを用意する。

ビールも「プレミアムモルツ」（600円）、「コロナエキストラ」（700円）など6種類を提供する。

青少年の非行対策や利益率の低下等の問題でファストフード店ではアルコールが扱われてこなかったが、これを機に今後導入店舗が増えていくのが注目したい。すべての店で取り扱うのではなく、店舗を限定することによって価値も高まると思うし、前述の問題もクリアできるのではないかと。若者のアルコール離れなど世間では言われているが、チキンとビール、ハンバーガーとビールを待ち望んでいた大人は多いかもしれない。新たな客層の獲得にもつながるだろう。

2) 「ベルギー、街のランドリー 心洗う バーと融合、憩いの場」

ランドリーとバーが融合した新しいスタイルの店舗が、ベルギーで脚光を浴びている。洗濯機や乾燥機が回るすぐそばで、コーヒーやビールを飲みながら会話やインターネットなどに興じる老若男女。人とのつながりが希薄になりがちな都会の生活で、新たな憩いの場になりつつある。

首都ブリュッセルから北西へ約50キロの古都ヘント。下町の風情が漂う地域に、ドリース・ヘナウさん（29）とユーリ・ファンデンボーグールデさん（26）の若い男性2人が2012年10月、「WASBAR」をオープンさせた。

ベルギーでは週末、大きなカバンを抱えた若者の姿をよく目にする。カバンの中身は洗濯物。週末に実家で洗濯をしてもらい、週明けの生活に備える。ドリースさんらもそんな若者だったが、「退屈で古びたランドリーは多い。音楽や飲食も提供できれば、より良い雰囲気をつくれるはず」と起業を決心した。

デンマークに似た業態の店舗があることを知ったが、ランドリーと飲食のスペースが壁で隔てられ、「目指すコンセプトは全く異なる」（ユーリさん）。2人は真新しいドラム式の洗濯機の数十センチ脇に、木製のテーブルやイス、ソファなどを配置。内装にもこだわる一方、あえて生活感を同居させた。インターネットはもちろん無料だ。

彼女と2人で来店していたクリストフ・マルコープスさん（23）は「自分の家のリビングルームみたい」と話す。夕方に訪れ、ビール片手にゲームなどを楽しみ、洗濯が終わるのを待つことが多いという。

夜には定期的に音楽イベントを開くほか、ニュースレターなどで積極的に情報を発信。プリペイドカードに代金を一定額支払った人に、プレゼントを渡すといった販促も工夫を凝らす。

WASBARに足を運ぶのは幅広い客層。スペインから留学中の男性、ミゲル・ブリアレス・ロマニロスさん（21）は「洗濯に約2時間かかるが、飲み物を頼んでも意外に安く時間を過ごせる」と話す。妻と死別した88歳の男性も来店するなど、一人暮らしの人々のための共有スペースといった面もある。

同店でランドリーを利用する人の約8割は、自分で洗濯をするのが初めて。店員に洗濯機の基本的な使い方を尋ねる人も少なくないが、実はこれがユーリさんらが考案したビジネスモデルの重要なポイントでもある。

ランドリーの利用者が後に洗濯機を購入する場合、以前使ったことがある製品を選ぶ傾向がある。各メーカーがこうした点に注目、マーケティングの一環で、店舗に備え付ける洗濯機や洗剤などを無償提供している。

ユーリさんらは、ベルギーの地元テレビ局で起業のアイデアを競う番組に出演し、応募した約800組を勝ち抜き優勝。メディアの宣伝効果もあって、すぐにビジネスを軌道に乗せた。

既にアントワープに2号店を開き、3号店の開店を準備中。フランチャイズ方式での出店計画もあり、その先には海外展開を見据える。新たな形の憩いの空間。今後、世界の街角で見かける日が来るかもしれない。

「待ち時間」というのは苦痛だ。長時間はもちろん、たとえ短くても「待つ」という行為はストレスに直結する。そこに目をつければいろいろなサービスが生まれると思うが、この記事はまさしく苦痛を軽減する良い例ではないか。スーパーでも開店待ち、レジ待ちなど待つ場面というのが多くあるが、ストレスを軽減させることはもちろん、さらに楽しいことやラッキーに思えることがプラスできるようなアイデアを考えていきたいと思う。

3) 「メタボ解消、減量、禁煙で“賞金2万円”丸島アクアシステム」

従業員数が少ない中堅企業にとって、腕利き社員の病欠は業績を直撃する。水門や橋梁製造の丸島アクアシステムは昨年、エース級社員2人が相次いで病気で長期療養し、これをきっかけに社員の健康管理と向き合うことを決意した。まずは予防が第一と、肥満解消や禁煙などに挑戦する社員を募集し、基準をクリアした社員には賞金を与える。島岡秀和社長自身が率先して参加し「楽しく健康に」をモットーに健康管理に取り組んでいる。

「健康はプライベートなことと考え、自己管理にまかせていた」。今西俊幸・執行役員管理本部長は後悔しつつ、こう話す。

昨年、40代前半の働き盛りの社員2人が生活習慣病で療養に入った。幸い2人とも回復したが、2-3カ月の間、業務からの離脱を余儀なくされた。

今西本部長は「2人はそれぞれ、いろいろな業務をカバーしていたので、抜けた穴は本当に大きかった」と振り返り、「議論の末、会社は社員の健康のため、いい意味での『お節介』をしなければならないと決めた」。

かくして昨年12月に始めた“お節介”とは下記の3項目での賞金制度

▽メタボリックシンドローム（内臓脂肪症候群）解消

▽体重5%以上減少

▽禁煙

挑戦する社員を募集し、これらの項目それぞれを達成すると1万-2万円の賞金を支払う。やる気を引き出す工夫だ。

今年1月末まで募集したところ、約50人の社員が応募。2月から取り組みをスタートさせた。期間は6月末までを予定している。

体重減少のコースに参加する島岡社長は「失敗してもペナルティーはない。健康管理の意識を高めるきっかけにしたかった」と話す。

無理な減量などを進めたのでは、逆効果になることも。そこで丸島は健康管理の挑戦に応募した社員に対し、正しい健康管理を学んでもらうため管理栄養士を招いた講習会も開いている。現在のところ、社員らは楽しんで健康管理に取り組んでいるという。

自動車通勤が多い奈良工場では、最寄り駅からの約1キロを徒歩で通う社員が増加。週に1回、業務終了後に社員有志で工場周辺の4キロを歩く活動も始まった。

今西本部長は「20代前半から60代まで幅広い社員が参加している。挑戦の成否は社内に張り出すため、みな必死に取り組んでいる」と話す。

タニタの社員食堂などのブームで、健康を意識した食事を提供するお店や社員食堂は増えたと思う。だが、管理栄養士などが持つ専門知識まで知る人は少ないと思う。会社が率先して健康管理についての取り組みをしてくれたら、参加してみたいと思う人も多そうだ。一人でチャレンジしても途中で挫折してしまうと言った人でも賞金と言うご褒美だけでなく、同時期に同じ目標を持つ人が近くにいると継続しやすいと思う。繁忙期などで、つい疎かになりがちなのも、会社含め周囲からのサポートがあると力強い。こういった取り組みが増えると嬉しい。