

S.C.WORKS 今週のスタディ！

【ヘッドライン】

- 1) 「“ほっともっと” がランチ限定店 コスト削減、安く早く提供」
- 2) 「モバイルウォレットサービスで決済できるコーヒースタンド“ザ・ローカル”」
- 3) 「これからのダンボールはただの“茶色い箱”ではなくなるかもしれない」
- 4) 「4月から“日本初の遠隔診療アプリ”がスタート」

1) 「“ほっともっと” がランチ限定店 コスト削減、安く早く提供」

持ち帰り弁当「ほっともっと」を運営するプレナスが、東京都心などでランチに特化した店舗を本格展開する。営業時間を昼食帯に限定したことで、人手不足感が強まる都内でも人材募集に必要な人員の10倍近くの申し込みがあった。手薄だった都心部で積極出店できる環境が整い、弁当の一部作り置きや券売機導入で運営コストも減らし安く早く提供する。新業態名は「ビズランチ」で、2016年度中に首都圏のオフィス街を中心に新たに70店出店する。現在は東京都内で3店運営する。オフィスビルが増えたエリアではランチを手ごろな価格で楽しめる店が減っており、素早く手軽に持ち帰り弁当が買える店の需要があるとみる。

ビズランチの営業時間は、平日の午前11時30分から売り切れ時か遅くとも午後2時ごろまで。パートやアルバイトの勤務時間も午前9時から午後2時までとなる。既存店では人材募集に必要な人員の10倍近くの申し込みがあったという。都心部など人手不足感が強まるなかでも出店できると判断した。販売する弁当は、同一メニューを一定量作る。ほっともっとの1食ごとに作るよりもコストを低減できる。券売機を導入し、混雑時にもスムーズに購入できるようにした。価格はすべて1個500円。店舗の賃貸料を考慮しても、一日に約300食を売れば損益分岐を上回るという。

ほっともっとは九州が地盤で、運営コストの面から東京など都心部が手薄だった。短時間営業でも採算性の高い新業態を積極的に展開することで、新たな店舗展開の柱の1つにする。短時間勤務で店員を募ることで、主婦や学生に多様な働き方を提案できる効果は大きいと見込む。

持ち帰り弁当を巡る競争は厳しい。コンビニエンスストアやスーパーが弁当・総菜の品ぞろえに力を入れている。プレナスは早く安く弁当を出す新業態で対抗する。

毎日の昼食となると値段も栄養面も気になる。特にオフィス街では昼食に特化した店舗がもっと展開されていてほしい。朝から昼の時間帯はパートが入りやすく、懸念されている人手不足もうまくカバーできそうだ。

2) 「モバイルウォレットサービスで決済できるコーヒースタンド“ザ・ローカル”」

IoTソリューション事業などを行うショーケース・ギグと国内最大級のコーヒーマディア、グッドコーヒーは、3月10日に青山にコーヒースタンド「ザ・ローカル」をオープンする。同店はショーケース・ギグのモバイルウォレットサービス「オーダー (Order)」を活用し

た店舗で、来店前に公式アプリからあらかじめ商品を注文することができ、店頭では待たずに商品を受け取ることができる。アプリ上で注文が完了すると、後日クレジットカード決済されるので、現金なしで購入できる仕組みだ。さらに、グッドコーヒーのデータベースと「オーダー」の注文情報をもとに、自分の好みに合ったフレーバーを選ぶことができるレコメンドサービスもアプリ上で提供する。店内に設置された電光掲示板では、調理状況や待ち状況を確認することもできる。

また同店では第1弾として、ショーケース・ギグと三井住友カードが資本提携し開発した、「オーダーバイセルフ (Order by Self)」を導入する。これは、「オーダー」アプリからの事前注文・決済に加え、「オーダー」導入店舗に専用のセルフ注文・決済端末を設置することで、スマートフォンアプリを持たない顧客でも注文とクレジットカード決済を自身でデジタルに完結できる、実店舗向け決済ソリューションシステム。全ての注文情報をデジタルに管理することで、リアルタイムに可視化し、店舗運営を合理化することが可能だ。さらに、ピーク時の混雑解消も期待できる。

「ザ・ローカル」の特徴は、国内外の有名ロースターから厳選したスペシャルティコーヒー。スペシャルティコーヒーとは、シェア全体の5%しか生産されない高品質のコーヒーを指す。オープン時には、「リチュアルコーヒーロースターズ (サンフランシスコ)」や「トランクコーヒー (名古屋)」「ウィークエンダーズコーヒー (京都)」「グリッチコーヒー&ロースターズ (東京)」から4種をそろえる。今後は1ヵ月に1種類、新しい豆を展開していく予定だ。

飲みたいと思った時にスマホでさっと注文し、店頭では待ち時間なしで受け取れる、時間がない人にとってはとても便利なサービスではないだろうか。今は1店舗だけだが今後増えていくことを期待している。

3) 「これからのダンボールはただの“茶色い箱”ではなくなるかもしれない」

ダンボール、と聞いてあなたが連想するのは何だろうか。おそらくほとんどの方は、宅急便や引っ越しで使う包装資材だろう。

19世紀イギリスで生まれたダンボールは、波状の多層構造により軽さと強度を両立することから、ご存じの通り現代でも広く利用されている。その最たる用途が先に挙げた包装資材、つまりダンボール箱だ。

国内ダンボールの生産量をみると、いわゆる“リーマンショック”で一時的に数字が落ち込んでいるものの、ほぼ100%前後で推移している。非常に安定した市場だが、これは裏を返せば成長していないともいえる。

そのダンボール業界で、従来の「茶色い箱」というイメージを壊し、新しいビジネスの創出に取り組んでいるのがダイナパックだ。同社は国内で初めてHPのダンボール用デジタル印刷機「HP Scitex 15500」を導入し、この3月から稼働させている。

ダイナパックは、ダンボールをはじめ、印刷紙器や軽包装材、紙製緩衝材などの包装資材を開発・販売している。「カゴメ」など大手食品・飲料メーカーの包装資材も手がけており、知らずにダイナパック製の製品を利用したことがある人も多いだろう。

ダイナパックの主力事業は全体の売上げの約64%を占めるダンボール事業だ。同社代表取締役社長の杉山喜久雄氏は「ダンボールは違いを見せるのが難しい」と話し、ダンボールの用途が輸送や物流で利用される「運搬用の箱」として固定化されているために市場成長が見込めないと指摘。今後は新たな用途を開発していく必要があるとして、HP Scitex 15500の導入に至った経緯を説明した。

HP Scitex 15500は、最大3200×1600ミリの大幅印刷が可能なデジタル印刷機で、6色インク（CMYK・LC・LM）によるオフセット印刷並の美粧性や、版が不要なことから小ロット生産かつ短納期を実現できるのが特徴だ。

杉山社長は「HP Scitex 15500は現在のダンボール業界が不得意とする部分をすべて備えている」と述べ、今後はダンボールのデジタル印刷を武器に、店頭POPやディスプレイ、ペット用品、オリジナルギフトなどの新規分野を開拓していくとした。

同日行われた見学会では、米HPのJeff De Kleijn氏も登壇。同氏は、あらゆる市場でデジタル化が進む中、印刷業界も例外ではないと述べ、特にパッケージ分野ではデジタル印刷が強く求められていると説明した。

「パッケージの役割は従来の輸送（のための箱）から販促ツールへと変化してきた。例えば、スーパーの売上げの25%はPBで占められ、それは客の増加を上回る速さで増加している。その中でブランドはいかに顧客の注目を集められるかが重要だ。また、スーパーに来店する消費者の76%は、売り場で購入する商品を決定している。店頭には並ぶパッケージは無言のセールスマンとして、最も効果的なマーケティングになる」とKleijn氏。多様かつタイムリーなパッケージ製作を可能にするデジタル印刷の強みをアピールした。

版無しで小ロットというところに魅力を感じる。パッケージの形自体で差別化を図るのではなく、規格のものを使って様々に見た目を変えられるのも良い点だと思う。季節やイベントに合わせた売場作りの幅がいっそう広がりそうだ。

4) 「4月から“日本初の遠隔診療アプリ”がスタート」

近い将来、風邪などの軽い病気はどこにいても簡単に医師に診察してもらえるようになるかもしれない。

「いつでもどこでも24時間、医師につながる」をウリにする新サービスが4月からスタートする。その名も「ポケットドクター」。スマートフォンやタブレットを用いた国内初の「遠隔診療アプリ」で、診療や医療相談を行う。医師が十二分に把握できなかった患者の症状を、モバイル端末のカメラやウェアラブル機能を使って把握することが可能だという。

医師がいない離島や過疎地遠隔地はもちろん、都心の急患にも対応できる。

このシステムを運用するのは医師と医療機関をつないだり、医療情報を発信するMRT(株)。

「予約相談」は、「ポケットドクター」に登録している全国の専門医を相談者がウェブサイトを選び、時間も指定して健康相談ができるというもの。セカンドオピニオンとして活用することもできて、料金は5分間1500円だという。

「今すぐ相談」は、深夜の急な体調異常などの時、24時間年中無休で医師にスマホで相談できる。ただし、医師の指定はできない。料金は月額500円からだ。

同社は2019年までに、国内の全医療機関の10%に当たる1万施設以上の医療機関に利用してもらおうを目指している。

「将来は、ウェアラブル端末や家庭用ヘルスケア機器、さらには医療機関の院内システムと連携できるようにしたいと考えています。そうすれば、血圧や体温などのバイタルデータ、医用画像などを診療に利用できるようになります」

しかし、今回の試みに懐疑的な声も少なくない。

「患者さんは医師のアドバイスがもらえることで安心感は得られるだろうが、料金は安いとはいえない。高齢者がモバイル機器を使った診療をどれほど理解できるのか。病院に行って治療を受けた方が有効と考える人もいるだろう」（医療関係者）

これは、果たして「医療革命」となるのだろうか。

遠隔診療が実現するまで18年かかったという。調べて見ると保険適用もできるようだ。アプリ利用者の多くは若者なので、高齢者向けの操作しやすい専用端末などが必要になるのではないかと感じた。