

S.C.WORKS 今週のスタディ！

【ヘッドライン】

- 1) 「イオン、仏の冷蔵専門店 港区に“ピカール” ネット通販も」
 - 2) 「無印良品、生鮮食品販売 不ぞろい野菜を割安に」
 - 3) 「セルラードローンを活用した買い物代行サービスの実証実験を開始」
 - 4) 「従業員向けに“毎日”“無料”で利用できる居酒屋を福利厚生で提供開始」
-

1) 「イオン、仏の冷蔵専門店 港区に“ピカール” ネット通販も」

イオンは提携するフランスの冷凍食品専門店「ピカール」の日本展開を始める。11月23日、東京都港区に1号店を開き、年内にさらに2店を出す。インターネット通販も始める。品質の高さを特徴としており、単身世帯の増加などから日本でも今後需要が高まるとみて数年で数十店を出す方針だ。

100-150平方メートルの売り場に200品目強をそろえる。仏本国の店では約600品目を扱っており、品目数は1号店の開業後に順次拡大する。商品価格は300-3000円となる模様。500-5000円が中心で、大半が200-400円の国内大手メーカーよりは高くなる。試食販売などを通じ品質を顧客に伝える方針だ。

1号店の開業に先駆け、通販サイトを11月17日に開く。品目数は店舗と同様になる。イオンの一部のGMS内に設置している商品コーナーは「プチピカール」と改称する。

フランス発の冷凍食品専門店ということもあり話題にのぼっている。家庭で冷蔵を食す機会が多い日本人にとっては商品ラインナップやフランスの家庭の味も気になるところだ。内装やデザインも含め今後の店舗展開に期待したい。

2) 「無印良品、生鮮食品販売 不ぞろい野菜を割安に」

良品計画は2017年から「無印良品」で生鮮食品の販売を始める。産地直送で大きさや形が規格外の不ぞろいの野菜を仕入れ、店頭やネット通販で売る。店舗ではまず旗艦店の「無印良品有楽町」（東京・千代田）で始め、販売店を順次増やす。品ぞろえを拡充し、季節ごとに旬の野菜を扱う。

生鮮食品の販売は「MUJI marche（ムジマルシェ）」と名付けて展開する。季節に応じてトマトやタマネギ、ジャガイモなど旬の野菜を仕入れて売る。店内に売り場を常設するのではなく、屋外の仮設売り場で販売する方式。ネット、実店舗とも野菜の仕入れ状況に応じて不定期の販売となる見通し。

規格外のほか、農家が作りすぎたり採れすぎたりした野菜を仕入れる。新鮮でおいしい野菜を一般のスーパーなどより割安な価格で販売したい考えた。実店舗では有楽町のほか、大型店を中心に需要の見込める店舗で販売する。

同社のネット通販では今も「諸国良品」コーナーで野菜や果物、加工食品などを売っている。ただ、これは生産者らが無印良品のサイト上で販売している形で、消費者が購入した場合は生産者から商品を発送している。ムジマルシェは良品計画が商品を仕入れて販売する。

規格外、不揃いの野菜はスーパーでも取扱いが増加しつつあると感じる。もちろん規格通りの野菜と同じ価格ではなく割安品としてだが、需要はあり不ぞろいでも気にしないという消費者も多くいるだろう。これをきっかけにもっと広まれば嬉しい。

3) 「セルラードローンを活用した買い物代行サービスの実証実験を開始」

MIKAWAYA21、エンルート、およびドコモは、携帯電話ネットワークを利用するドローンを活用した「社会的課題解決を見据えた買い物代行サービス」の実証実験を福岡市内の離島にて2016年11月から行う。

国家戦略特区に指定されている福岡市の協力により、携帯電話ネットワークを利用したセルラードローンの長距離目視外運航における本サービスの実現性、および上空のドローン周辺の通信品質や地上の携帯電話ネットワークへの影響等を検証するもの。

離島におけるシニア、子育て世帯に対し、電話にてご依頼を受けた商品を自宅まで配達するサービスにおいてセルラードローンを活用するもの。本実証実験では、福岡市内にある「能古島（のこのしま）」と九州本島間の約2.5kmの飛行航路、および能古島島内で実施する。実証実験は2016年11月から12月までの間に適宜実施する予定であり、その後各社にて実験結果について様々な観点から評価を行い、2018年度を目標に商用化に向けた検討を行う。

三社は、子供からシニアまで豊かで安心して暮らせる社会の実現に向けて、地域密着で社会的課題の解決に取り組む。このような社会の実現に向けて、自治体や地域住民の方の声に耳を傾け、本実証実験を通じて、ドローンビジネスの先駆けとなるべく、より安全でかつ日常的に使いやすいサービスの開発と実用化をめざし鋭意検討を進める。

今月頭のニュースでは地上での通信に影響がある可能性があるということだったが、その点がどのように改善されたのか知りたいと思った。今回は買い物代行サービスだが、災害時の道路が遮断された時の物資支給や画像送信などによる状況把握に役立つのではないかと思った。まだ実験段階だが個人個人で使えるようになったら様々な利用ができそうだ。

4) 「従業員向けに“毎日”“無料”で利用できる居酒屋を福利厚生で提供開始」

独立系システムインテグレータの株式会社アイディーエス（東京都港区）は、居酒屋事業を展開する株式会社ゲイト（東京都墨田区）との提携により、ゲイトが運営する「くろきん 田町本店」を、従業員が何度でも無料で利用できる福利厚生制度を2016年10月1日より開始した。

最近、社屋内における社食サービスの提供など、社員を重視した環境整備を通じて働く環境に対する満足度を高めることが高い成果を出す上で一定の効果があると言われているが、中小規模の企業では環境整備が難しく、またオフィス設置型の代替サービスの利用では社員満足度向上に限界があった。

アイディーエスでは「サービス力で世界一のIT企業」を目標に顧客満足度の向上に力をいれてきており、より一層のお客様の満足度を追求・提供するためには、当社独自の環境整備による従業員満足度の向上が不可欠と判断し、今回の福利厚生を導入に至った。

本制度の利用には、社内での承認手続きなどは一切不要で、常勤の契約社員、アルバイト、パートナーも、何度でも自由に活用することができ、費用は全て福利厚生として会社が負担する。

今回の施策により、有能な人材を確保し、従業員に対する高い満足度を提供することで、さらなる企業価値の向上に努めるという。

栄養バランスが考えられた社食と違い、利用できるのが居酒屋という点で飲み過ぎや高塩分・高カロリーの食べ物をたくさん飲み食いしてしまうんじゃないかと健康面で少し心配だが、仲間と仕事帰りのちょっと一杯を財布を気にすること無くできるのであれば社内コミュニケーションも高まると思う。効率を良くするためにはお酒を次の日に持ち越さない量にしなければいけないが、働いた後の一杯を楽しみに仕事に精が出る、といったようにモチベーションを高めるツールとしては参考になると思う。