

S.C.WORKS 今週のスタディ！

【ヘッドライン】

- 1) 「RF1、キャッシュレスのみ新業態」
- 2) 「ボタンひとつで“健康”付与 アペックスの新・カップ自販機」
- 3) 「野菜の宅配・種の販売とコンポストがセットで登場」

---

### 1) 「RF1、キャッシュレスのみ新業態」

総菜大手のロック・フィールドは事前包装したパック詰めサラダの新業態店を本格展開する。厨房機器などを必要とせず出店費用を抑えたほか、決済手段もキャッシュレスに限定した。ピーク時でもすぐに商品を購入できる利便性と健康に配慮した点を前面に出し、会社員などの需要を取り込む。2023年までに都内を中心に15～20店の出店を目指す。

新業態店舗「RF1 SALAD MEAL（アールエフワン サラダミール）」を東京都中央区のオフィスビル内に開業した。売り場面積は約30平方メートルで、野菜類やたんぱく質をバランス良く含んだものに加え、ビーガン（完全菜食主義者）向けサラダなど20～30種類をそろえる。

サラダミールでは静岡県内の工場ですべてに包装した商品を店頭で並べる。百貨店を中心に展開する主力の総菜店「RF1」では量り売りしていたが、調理や包装の手間が省け、常時2人の従業員で運営できる。冷蔵設備や厨房機器が不要となり、出店費用を「従来の6～7割」（ロック・フィールド）に抑えられる。

営業時間は午前8時～午後2時までで、会社員の朝食やランチでの利用を見込む。決済手段をクレジットカードや交通系電子マネーに限定する。商品の受け渡しがスムーズになり「時間の節約につながる」（同）という。

専用アプリを通じて商品を事前注文し、決済できるモバイルオーダーも導入した。商品の準備が完了すると利用者に通知し、店頭ですぐに受け取れる仕組みだ。新型コロナウイルスの影響で「非接触」ニーズが高まるなか、こうしたサービスの利用者は一層増えるとみている。

同社は当初、都心部のオフィス街や商業地を中心に展開する計画だった。ただ、新型コロナで在宅勤務が普及。新店での売れ行きを見極めながら、出店戦略を練り直す。会社員の需要に限らず、住宅地が近い郊外の大型駅への進出も検討する。

キャッシュレス決済が様々な業態で広がり、モバイル決済を始めた人も多いのではないだろうか。消費者にとっては早く手間なく商品を購入でき、出店側も費用や従業員を大幅に削減できるというメリットがあるが、例えばデパ地下での出店なら活気ある売場でショーウィンドウを眺めながら食品を選ぶ楽しみがなくなるのは少し寂しい気持ちもある。オフィス街や住宅地など、その立地に合った形でアナログとデジタルをバランスよく活用できる店づくりが大事だと感じた。今後の拡大に期待したい。

（2020/6/17 日経MJ）

## 2) 「ボタンひとつで“健康”付与 アペックスの新・カップ自販機」

アペックスは5月から、ボタン一つですべての飲料に難消化性デキストリンを加えることができる新機種「健康サポート機能ボタン付きカップ式自動販売機」を展開している。加えて、同社が運営する約4万台のカップ自販機で難消化性デキストリン入りのコーヒーやココアなどの飲料も販売している。

「人生100年時代」と言われ人々の健康寿命への関心が高まり続ける中、個人だけでなく企業も自社従業員の健康維持・増進を重要な経営課題に掲げ積極的に推進していることが新サービスの背景。利用者の健康維持・増進への行動を促しつつ売上げ拡大を狙う。

難消化性デキストリンは、老舗のでん粉加工の総合メーカー・松谷化学工業が供給。松谷化学工業の難消化性デキストリンは、天然のでん粉を原料とした水溶性の食物繊維で、日本におけるトクホ認可品目のうち36.6%で採用されるほど、生活習慣リスクの軽減に寄与する優れた生理機能をもつ健康素材として注目されている。

新機種のカップ式自販機では、1杯当たり食物繊維換算で約5gを好みの飲料に添加することができる。設置先にはアペックスの社員が定期的に巡回し、品質管理、衛生管理などメンテナンスを日常的に実施していく。

自分の体調に合わせ、必要に応じてこのような選択ができるのは良いアイデアだと思った。一般的には味加減（濃度や甘さ）や氷のありなしが選べるくらいだと思うが、今後様々なカスタマイズができる自販機があれば設置場所やニーズにも変化が見られるのではないか。別のニュースでカゴメがセンサーで野菜摂取量を測定できるタブレットを開発したとあったが、体内の様子を可視化できるツールと一緒に使うことができればより需要が高まるのではないかと思う。

(2020/6/15 食品新聞)

---

## 3) 「野菜の宅配・種の販売とコンポストがセットで登場」

環境負荷の少ない野菜の宅配・販売を行う株式会社坂ノ途中、農家や漁師と消費者をつなぐアプリを運営する株式会社ポケットマルシェ、そしてLFCコンポストと呼ばれる画期的な堆肥化バッグを販売するローカルフードサイクリング株式会社の3社が、「野菜の配達×コンポスト」や「種の販売×コンポスト」をセットにした画期的なサービスを開始した。自宅で料理や野菜の栽培を楽しみつつ、最終的に出たごみを堆肥化して土に還し、また野菜を育てることができるものだ。

本サービスの肝は、コンポストのセットだ。堆肥の元となる基材は、過去20年以上にわたってNPOで堆肥化活動を行ってきたローカルフードサイクリングの平由以子さんが生み出した、臭いの発生をしにくいオリジナル配合。基材を入れる紙袋は特殊な油紙で、水やシャベルによって破れにくく、かつ最終的には土に戻る素材でできている。これに、紙袋を入れておくバッグがセットになっている。

畑や庭の少ない都市部でも実践できるよう、機能的でスタイリッシュなデザインになっており、キッチンやベランダ等でも使えそう。さて、3社の連携でできたサービスは下記の2つである。

### 01. 野菜がめぐるコンポスト[定期宅配]

坂ノ途中がお届けするのは「野菜がめぐるコンポスト[定期宅配]」。虫が寄らないようファスナーが付いているLFCコンポストセットのバッグと、農薬や化学肥料に頼らず、環境負荷の小さい方法で育てられた農産物「坂ノ途中のおすそ分け」の宅配がセットになっている。セットは希望に応じて4週、8週、12週ごとに届けてくれるという。

おすそ分けには、季節の野菜の他にも、自社農場「やまのあいだファーム」で育てた藁のストローや提携生産者が自家採種した野菜の種、食べられる玉ねぎの苗などワクワクするような農産物が含まれている。将来的には、堆肥化されたものを回収する仕組みも検討しているそうだ。

## 02. 農家さんと一緒に育てる体験コース

ポケットマルシェが提供するの、「農家さんと一緒に育てる体験コース」。ローカルフードサイクルリングのLFCガーデニングセットを購入し、種から野菜を育てるサービスだ。

ガーデニングセットには、基本の堆肥化セットに加えて用土とファスナー無しの専用バッグが付いている。生ごみを投入して堆肥ができたなら、バッグの上部を折り返すことでバッグがプランターに変身するのだ。そこに、ポケットマルシェから購入した種を撒く

(※3)。種は「ピクルス用唐辛子ビキーニョ」「野菜種ミックス」「枝豆」「畦豆」の3種類。

堆肥化のことなどで困ったことや質問があれば、LINEを通じてローカルフードサイクルリングにいつでも相談できる。また、他にも専門の農家さんが随時栽培のアドバイスをしてくれるので初心者でもきっと楽しめるだろう。堆肥化で生ごみを減らしつつ、今から夏野菜を育てるのもよさそうだ。

育てて、食べて、堆肥にして、また育てて、食べて……。そんな資源循環のループができる日もそう遠くないのかもしれない。まずは家のキッチンで、小さく堆肥化を始めてみてはいかがだろうか。

近年環境問題やエコへの関心が今まで以上に高まっている。真新しい方法や最新設備を導入した環境保全も重要ではあるが、生活に順応させるには少しハードルが高く感じてしまう人も多いかもしれない。家にいる時間が増えている今、野菜を買うついでに「ちょっとやってみようかな」という気軽な気持ちで始められる価格設定もちょうど良いのではないだろうか。原点回帰し、従来からある身近な方法でエコを考えるのも良さそうだ。

(2020/6/15 IDEAS FOR GOOD)