

S.C.WORKS 今週のスタディ！

【ヘッドライン】

- 1) 「ローソンが単発バイト導入 数時間から、21年3月以降」
- 2) 「中国“KFC”が“無人フードトラック”で商品を販売」
- 3) 「SNS動画で野菜ライブ販売」

1) 「ローソンが単発バイト導入 数時間から、21年3月以降」

ローソンは急なシフトの空きを埋められる数時間の単発アルバイト採用を導入する。空いたシフトの3時間前まで募集できるサービスをFC店に提供し、急な欠員で働き手を求めるFC店と、短時間でも働きたい人をつなぐ。将来的に全国約1万5000店で利用できるようにする。労働力を柔軟に確保できるようにしてFC店の店舗運営を支援する。関連会社のローソンスタッフ（新潟市）の短期人材採用サービス「matchbox（マッチボックス）」を12日から試験導入する。東京と千葉、埼玉の500店舗が対象となる。2021年3月以降に全国への拡大を目指す。

新型コロナウイルスの感染拡大でコンビニエンスストアは職を失った人の受け皿となっており、足元で人手不足が改善している。ただ、病気や急用でアルバイトが急に欠勤することも少なくない。24時間営業が原則の店舗運営を続けるため、労働力をどう確保するかは引き続き業界全体の課題となっている。

店舗側はオンライン上で勤務開始の3時間前まで働き手を募集できる。サービスに登録している人が条件に合った店舗に応募し、店舗側が採用を決める。店舗での採用記録はデータベース化し、クラウド上で働き手の勤務実績などを把握できる。働き手は無断欠勤が2回あるとサービスを利用できなくなる。習得した技能や業務評価をデータベース化していく。

店舗側が直接雇用するため、通常の人材派遣と比べて採用コストを抑えられるという。費用はいったんローソンスタッフが立て替え、店舗側は毎月のローソンの会計処理で精算できる。

6月に神奈川県と埼玉県内の3店舗で行った実証実験では募集した10のシフトの全てが埋まった。これまで穴が空いたシフトを埋めるには数日かかることもあるが、最短24分で働き手を確保できた事例もあった。

（2020/12/11 日経新聞）

時間と人の有効活用につながる良いサービスだと思う。レギュラーバイトでないため、臨機応変に対応できる人材が求められると思うが、経験や技能もデータベース化されているならその点も不安は軽減されそうだ。コロナをきっかけに働き方も大きく変わるなか、どちらにとってもメリットがある仕組みが生まれれば社会も循環していくので、大手企業にはどんどん取り組んでもらいたい。

2) 「中国“KFC”が“無人フードトラック”で商品を販売」

自動配達ロボットの開発を手がける中国のスタートアップ「新石器（Neolix）」と「ケンタッキーフライドチキン（KFC）」がコラボレーション。KFCの商品を販売する無人フードトラックが誕生した。

実際に上海の産業団地「張江科学城」で販売をおこなったとのこと。利用者が無人フードトラックに手を振ったら停止する仕組みとなっていて、内蔵されているディスプレイで注文し、QRコードにて決済ができる。

こうした無人フードトラックによる販売が普及すれば、私たちの消費体験は大きく変わるだろう。新型コロナウイルス（COVID-19）と共に生きなければいけない時代においては、非常に高い人気を集めそうだ。

（2020/12/12 TABI LABO）

非対面が重要視されるコロナ禍で注目されている無人販売だが、トラック型で食品を販売するというのは日本では未だみない例だ。ものを運ぶロボットはホテルなどで徐々に導入されつつあるが、公道での食品販売となると衛生面や管理面でも課題は多いように思う。もちろん導入されればお昼時のオフィス街や仕事帰りにサクッと購入できる便利なツールなので話題性は抜群だろう。

3) 「SNS動画で野菜ライブ販売」

千葉県香取市で農園リゾートを運営するザファームは、フェイスブックのライブ動画機能を活用した野菜販売イベントを開催した。新型コロナウイルスの感染拡大で外食の自粛ムードが漂う中、近隣の農家らが生産した野菜の需要喚起につなげる。

中継は30分程度。ザファームの武田泰明社長のほか、農家らが自分の作った野菜をアピール。秋から冬にかけて旬を迎える葉付きニンジンやビーツなどを販売した。視聴者はライブ中にコメントを投稿することで、生産者と会話をすることもできるという。気に入った野菜があれば、ザファームの通販サイトを通じて購入する。

（2020/12/21 日経MJ）

まさに「テレビ通販」で行っている内容をSNSに転換し、より視聴者に近い距離で販売を行う新しい通販の形態ではないだろうか。「通販専門」の動画配信サイトがあれば、視聴者自らが見たい商品のジャンルやメーカーを選んで空いた時間に視聴できるなど、様々なアイデアが生まれそうだ。ネット販売の次の段階として、これからの新しい販売形態の可能性を感じた。