

食品BtoC事業来月から

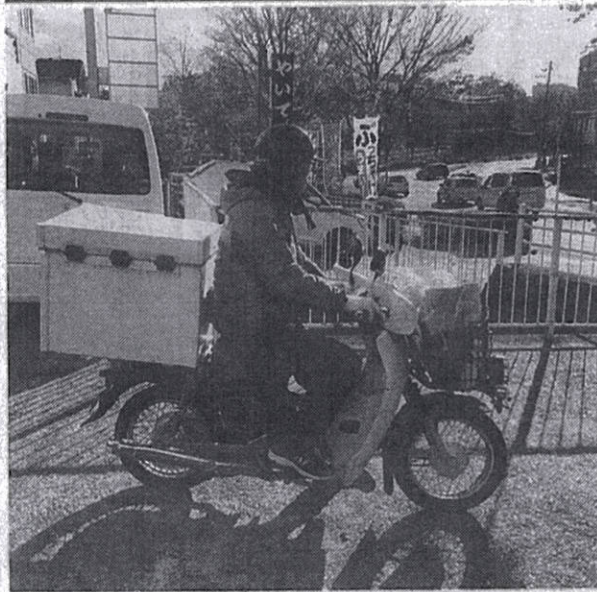
新聞販売店が配達担う

ラストワンマイルソリューション

ラストワンマイルソリューション(近藤正雄社長、東京都中央区)は、食品(宅食)のBtoC(企業・消費者)事業に乗り出す。ドライパー不足時代の受け皿として新聞販売店のネットワーク化を進めており、大手宅配会社の貨物を配達するサービスに続いて食品の物流に参入する。

夕食の宅配業務をパルシステム千葉(佐々木博子理事長)から受託。まずは新聞の折り込みやポストインなどでチラシを配布する業務を7月から開始、8月からは顧客の注文に応じ週3日ないし5日の頻度でデリバ

リーする。新聞販売店は折り込みチラシの取扱量が増えるだけでなく、朝刊と夕刊を配る間の時間を有効活用できる。配達スタッフはパルシ



テム千葉の配送センターで商品を受け取り、事前に申し込んだ顧客の自宅に届け。更に、新規利用者の注文を取るほか、決済業務も担う。

パルシステム千葉は配達員不足を心配する必要が薄れる一方、新聞販売店は従業員の収入増につながる機会をつくることで人手確保を促進。ラストワンマイルソリューションは配達員の教育を支援することともに、配達時間などについて試行錯誤を重ねながらエリアの拡大に向けた可能性を探っていく。

大手宅配会社の貨物を配達する兵庫県の新聞販売店スタッフ

同社は地元根差した商売を行っている新聞販売店が宅配サービスと親和性が高いことに着目。新たな収益源を模索している新聞販売店と、人手不足に見舞われている物流業界をマッチングさせている。

宅配業務を委ねている新聞販売店は80店まで増え、地域も7月から新たに加わる九州を含めて15都府県に拡大。今後は四国と北陸の販売店の参加を予定するなど、年内には200店舗のネットワークに拡充する見通しだ。

近藤社長は「新聞販売店は地域に根付いている。顔が見える安心感は宅配と非常に相性が良い。食品以外にも様々な可能性があると考えている。新聞販売店をベースに、地域に欠かせない物流のオープンプラットフォームを構築していく。2022年3月末までに100店舗を組織化した」と話している。

(沢田顕嗣)