パルコ、メッシュウェルと連携

即戦力の販売員 テナントに仲介

パルコは入居するアパレルブランドに対し、販売員を供給するサービスを導入する。人材仲介会社と組み、登録する元販売員に希望の日程や報酬を提示し、テナントと引き合わせる仕組み。従来はアパレル店が個別に販売員を確保しており、家主である商業施設側が主導して導入するのは珍しい。慢性的な人手不足が続くなか、即戦力となる販売員の獲得を後押しし、有力テナントの誘致を狙う。

有力店の誘致狙う

人手確保サポート

まず11月下旬に開業予定の渋谷パルコ（東京・渋谷）で始める。ファッションITのメッシュウェル（東京・渋谷）が展開するサービス「メッシュウェル」を活用し、短時間勤務が可能なアパレル販売員を仲介してもらう。メッシュウェルは2月にサービスを始め、「トゥモローランド」や「サザビーリーグ」など累計40社以上のアパレル企業に導入している。

6時間程度の勤務時間に限定する。アパレル販売のノウハウを持つ「タレント」と呼ばれる登録者が、勤務希望日や報酬などの条件を設定。条件の合うアパレル企業があればマッチングが成立し、実際の店舗で働くことになる。給与の支払いも、店側から直接ではなくメッシュウェルが間に入ることで現場の負担を減らす。

メッシュウェルは接客経験を持つ人材を多く登録、企業に仲介する

今回、パルコは入居するテナントに対し、メッシュウェルのサービスを提案する。またパルコが自社で運営する期間限定店や特設売り場でも、同サービスに登録する人材を活用する予定だ。

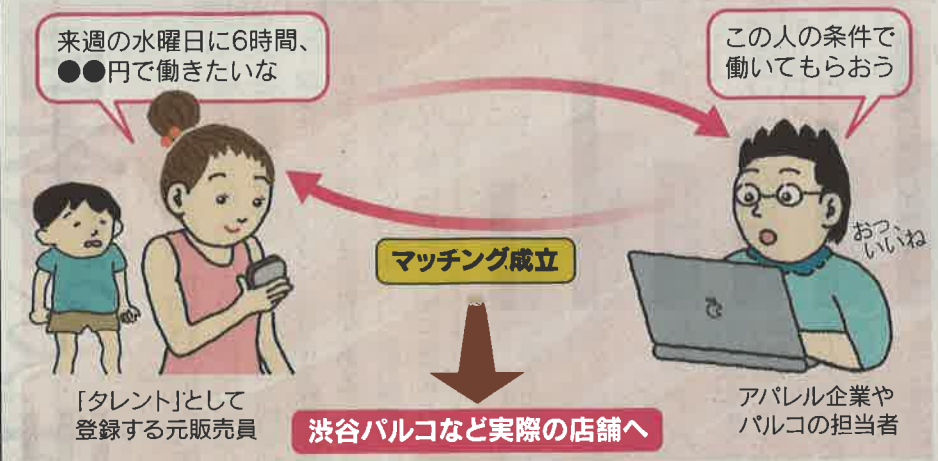
パルコは勤務可能な販売員を仲介することで、テナントの満足度や販売増につなげる。また新興ブランドなどに対し、こうしたサポート体制が整っていることをアピールし、入居するきっかけにしてもらう。今後は渋谷パルコ以外の店舗でも導入を検討するという。

メッシュウェルによると、これまでの累計マッチング数は6月末時点で300件超に上る。アパレル店の販売員は大半が若い女性だが、週末や祝日勤務が多く、結婚や出産を機に退職してしまい、長期的なつなぎとめが難しい。

一方、子どもの成長などで生活が落ちついた後に、再び働く意欲を持つ元販売員も多い。同社はアパレル専門の人材仲介に特化し、短期アルバイトの学生などに比べ専門性の高い人材を集めるのが強みという。

小売業やサービス業は勤務時間が不規則になどから人手不足になっており、今後は家主主導型の取り組みが広がりそうだ。

渋谷パルコで導入するメッシュウェルの仕組み



男性下着も解放感

グンゼ、締め付け減らす

完全無縫製に

男性用下着にも解放感を――。グンゼは完全無縫製の男性用パンツを8月上旬に発売する。女性用で同様の下着はあるが、男性向けでは珍しいという。締め付け感を軽減した高付加価値品と位置づけ、価格は世間の一般的な製品の2倍以上となる税別1800円。2020年1月までに8万枚の販売を目指す。

新製品「エアーズ シーム オフ」は独自の接着技術などで縫い目をなくしたほか、生地の形状を細かく調整。着用圧を従来と比べヒップは約20%、裾回りは約30%軽減した。女性用では完全無縫製は多いが、は縫製で出して

従来商品は前上）。縫い目が開発した（同下

音・ゲームで技術伝える

演も

セイコーホールディングス傘下のセイコーウオッチが2018年12月に東京都内に開いた直営店「セイコードリームスクエア」が訪日外国人らの人気を集めている。1階

ある。毎週火曜日と金曜日、時計職人が時計の駆動装置（ムーブメント）を組み立てる様子や彫金を近くで見学できる。

ただ、いずれも購入できない展示品だ。これこそが同店最大の特徴で、

ジ動画を配したと2～4階も「（製品の）良さをやすく伝えること野館長）を重視す段とエレベーターは商品棚を置いい。「アストロン

我が子よ、勇者に育て!!

スクエ