

◎ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。バックナンバーは www.raptokyo.co.jp から

「いつも手元に」

オーストラリアでスマホを持ち込めないレストランがあると
いう新聞のコラムを読みました。またイギリスでも同様のカフェ
があるそうです。入り口でスマホをマナーモードにしてもらい、
専用のボックスに預けるといふもので、食事やおしゃべり、レス
トランの雰囲気を楽しんでもらいたい、スマホから離れた時間を
ゆったりと過ごしてほしいというオーナーの考えからスタート
したとのこと。はじめてみると意外にもお客様のウケが良か
ったそうで、お客様のうち約65%の人は、「いい取り組みだね」
とスマホを預け、約25%の人は少々、驚きながらもすんなりと
預けるそうです。残り10%の人は、断るそうですが強制ではな
いため普通に店内に持ち込むとのこと。そのレストランやカフェ
では、今後もスマホを忘れて楽しい時間を提供していきたいとい
う考えで、営業を続けていくそうです。

いまやスマホは手元に置いておくのが当たり前。このような取
り組みをしたら、売り上げが低迷してしまうかもしれない、とい
う不安もあったはず。しかし、他のお店に先立ち、自分たち
の考えを信じて実行したことはすごいことだな、と感じました。
会社は、環境に適応しながら変わっていかなければならない、
と多くの人は知っています。しかし、新事業を行うのも、既存の
事業を変化させるのも、それを実行すること容易ではない、とい
うことも知っています。結局のところ、いろいろな反対意見やマ
イナス要因を考えて不安になり、その心意気は埋没してしまっ
たり、伸び伸びになってしまったりするケースが多いようです。ビ
ジネス本では「会社に変化を」といった記載をよく見かけますが
実際、現場で仕事をしている私たちにとっては、時間もかかり、
失敗も覚悟しなければならぬ難しい選択となります。

それでも、当社のお客様の中で、数年前から新たに事業をスタートさせ
た会社もありますし、いままでのターゲットを変えて新しい市場を開拓し
ようとしている会社もあります。結果がでてくるまで時間もかかったよう
ですが、独り立ちできるまでやり遂げられた会社もあります。
当社は、もう十年以上前に、業務の転換を行いました。その前後の数年間
は非常に大変な時期であったことを覚えています。お客様に恵まれ、いろ
いろなアドバイスをしていただき、何とかやり遂げました。しかし、現在、
また変化すべき時期にきています。人の好みも考え方も、常に変化しま
すから何度も何度も変化に適応していく必要がありその都度、考えさせら
れる毎日です。

ご存知の方も多いと思いますが、企業の変化はよく、「ダーウインの進
化論」にたとえられます。生き残れるものは、強者ではなく、賢いこと
もなく、変化に対応してきた者だけだ。その環境に応じて時間をかけて変
化してきた生物だけが長く生きられる。
「変化」の必要性は永遠に続くようです。

さて、冒頭のお店ですが、自分のお店の集客にはスマホを使っているは
ずです。そういう部分では、しっかりとその機能を使って営業、集客して
いるのです。新しいお客様の獲得には、やはり手元にあるスマホ抜きで
は考えられませんから。

ご案内

低コストで高機能な
簡単更新プログラム

簡単更新くん

簡単更新くんは用途に合わせて、御社のご要望にあわせて
シンプルに作成します。
だから、使わない機能は当初
からありません。誰でも迷わ
ず更新できます。

ラップ東京



この件に関する問い合わせ
ラップ東京株式会社
TEL:042-349-3535 (担当: 田島)

※ラップニュース バックナンバーは
ホームページからご覧いただけます。
※ アンケートがありますので
よろしかったら、ご意見をお聞かせ
ください。
<http://www.raptokyo.co.jp/>