

# BRAND NEW PRODUCTS!!

## 新商品のご紹介



### ホログラム缶バッジ

7月に「ホログラム缶バッジ」をリリースしました。角度を変えると虹色に輝く、キラキラしたホログラムフィルムを使用した缶バッジで、3種類からお選びできます。「ホログラム台紙」とセットで包装すれば、販促ノベルティとして特別感をさらに演出！

オリジナル缶バッジの制作。  
1個30円からの激安料金、小ロット10個から作成。



缶バッジの達人

検索



Website <https://badgetatsujin.com>



### 缶バッジコレクションブック

弊社の商品のひとつであるメニューブックと缶バッジを組み合わせ誕生した「缶バッジコレクションブック」。すでにスポーツチームなどからお問い合わせいただいています。プレミアム感抜群の仕様は、コレクター魂をくすぐること間違いなし！

実績2000店舗以上!!オリジナルメニューブックの製作から既製品メニューの販売まで幅広く展開。



メニューブックの達人

検索



Website <https://menubook-tatsujin.com>

缶バッジの達人ウェブストアでも絶賛販売中!!

## MEDIA INFORMATION

### 千葉テレビ「ナイツのHIT商品会議室」に出演しました!

6月29日(金)より4週にわたり放送された、千葉テレビの「ナイツのHIT商品会議室」に出演しました(全4回)。上記の「缶バッジコレクションブック」をはじめ、弊社の商品はもちろんのこと、事業内容から歴史まで、ナイツの面白トークを交えながら紹介されました。代表と東京オフィスのスタッフが出演しましたが、若手スタッフにとってはとてもいい経験ができたのではないかと思います。期間限定ですが、番組HPに放送の動画がありますので、ぜひご覧ください。

ナイツのHIT商品会議室

検索



Website <http://www.chiba-tv.com/knights-kaigishitsu>



リルも紹介されました!

「アクリルグッズの達人」公式キャラクター「リル」



### 編集後記

このたび、「CRMニュースレター」の創刊号を無事に発行することができました。ご協力いただきましたCRMスタッフのみなさん、ありがとうございました。このニュースレターはCRMのみなさんはもちろんのこと、

と、CRM以外の企業のみなさんにも、気軽に楽しく読んでいただける誌面作りを心掛けていきます。残暑が厳しい日が続きますが、くれぐれもご自愛ください。今後ともよろしくお願ひ申し上げます。(広報担当:田淵)

# CRM NEWS LETTER

2018年9月5日発行 vol.1(創刊号)



## 「CRMニュースレター」発行にあたり

このたび、弊社では広報活動の一環として、ニュースレターを発行することとなりました。月に一度、お客様や協力会社の皆様、そして社員、パート・アルバイトの方々にニュースレターをお届けします。どうぞ、ご覧いただければ幸いです。

先日7月21日に弊社の経営計画発表会を開催しました。7月決算の弊社は、毎年7月の第3土曜日は経営計画発表会と決めております。この日のために、6月上旬に幹部合宿を行い、1年の振り返りと課題抽出、そして来期の経営戦略と部門方針まで大まかに決めました。そして、幹部合宿後から部門計画を整えて、経営計画手帳を仕上げます。

前期16期を振り返ってみると、6月末時点で社員36名、パート・アルバイト35名、役員2名の合計73名の会社となりました。おかげさまで、16期は売上ベースで125%の業績を達成、売上は9.2億となり、いよいよ10億の大台も手の届くところまでできました。これもひとえに、社員及びパート・アルバイトの皆様といつも無理難題に対応していただいている協力会社様のおかげです。本当にいつもありがとうございます。

## CRMの存在意義と働く目的とは?

ここ3年間の業績を見ると、毎年20%を超える成長をしています。ただ、私たちが勘違いしてはいけないことは、業績を伸ばすことが目的ではないということです。会社は、社員(パート・アルバイトさん含む)が幸せになるために存在しています。裏を返すと、社員が幸せではない状態での会社の成長に意味はありません。

次に、働く目的についてはどうでしょうか? 私たちは、なぜ働くのでしょうか? 生活やお金や家族のためというはもちろんあると思いますが、弊社では「働くことで得られる達成感や充実感を味わい、幸せになるために働く」と定義します。ここで、会社の存在目的と私たちの働く目的が一致します。

ところで、「幸福学」という学問があるのを知っていますか? 幸福学の専門である慶応義塾大学大学院の前野教授によると、幸せになるメカニズムには4つの因子があることが実証されています。その因子とは、①「やってみよう!」(自己実現と成長の因子)、②「ありがとう!」(つながりと感謝の因子)、③「なんとかなる!」(前向きと楽観の因子)、④「ありのまま!」(独立と自分らしさの因子)の4つの因子です。これらが満たされることで、人は「幸せ」を感じます。この4つの因子を意識して、仕事に取り組んでみませんか?

最後に、2018年もあと4ヶ月を切りました。今年も12月9日にあるホノルルマラソンに出場します。本番まであと3ヶ月、しっかり走り込んで準備したいと思っています。



Message from the president  
代表からのご挨拶

株式会社シー・アール・エム  
代表取締役

松村祐輔



名古屋オフィス  
〒450-0002 愛知県名古屋市中村区名駅5-21-8 船入ビル3F  
管理本部:TEL.052-446-5544 開発本部:TEL.052-446-5631

東京オフィス  
〒141-0022 東京都品川区東五反田1-21-9 ウィスタリア東五反田ビル9F  
TEL.03-6420-0896

栄生工場  
〒451-0052 名古屋市西区栄生3-2-19  
TEL.052-446-5871

PCセンター  
〒468-0053 名古屋市天白区植田南2-805  
TEL.052-805-5611



今年は「メルパルク名古屋」で開催

CRMでは、毎年決算月である7月の第3土曜日に「経営計画発表会」を開催しています。この経営計画発表会と1月に行われる「半期進捗会議」は全正社員が名古屋の会場に集まり、経営理念から業績、新たな社内の制度などを共有する、貴重な機会となっています(アルバイト・パートスタッフの参加は任意)。今年の経営計画発表会は「メルパルク名古屋」で行いました。

## 「第17期 経営計画発表会」を開催!

### 恒例の「新人プレゼンテーション」は大盛り上がり! 新制度「成長支援制度」とは!?

経営計画発表会は3部構成で開催。午前の第1部は内定者と新入社員のさわやかな自己紹介から始まり、前期(16期・2017年8月~2018年7月)の業績報告と部門別の振り返りなどを行いました。また、17期(2018年8月~)よりスタートされる成長支援制度についての説明がありました。成長支援制度をひと言でお伝えすると「人事評価の見える化」です。では、なぜ「人事評価制度」ではなく、「成長支援制度」と名付けたのか? それは、「人の成長を大切にしている」代表の想いからです。制度の詳細内容は社外秘のため、ここでは紹介できないのが残念です…。



午後からの第2部・第3部は、協力会社様のご来賓をお招きしたなか、代表より17期の経営計画、各部門長より部門計画が発表され、全社で共有しました。

その後、CRMの経営計画発表会では恒例となっている「新人プレゼンテーション」(以下「新人プレゼン」)が幕を開けました。新人プレゼンとは、新入社員がグループで弊社の新商品・サービスをプレゼンするものです。その目的は、社内研修の一環で、まだ商品知識を修得できていない新入社員ならではの新しいアイデアの発表とコミュニケーションの促進です。新入社員はプレゼンの準備に時間と労力をかけ、新入社員同士のコミュニケーションはもちろんのこと、先輩社員に商品や会社の設備について質問したりするなど、先輩社員とのコミュニケーションの機会にもなっています。当日は寸劇でプレゼンを行うのが恒例となっており、全スタッフが楽しみにしています。今年はTV番組「マツコの知らない世界」をパロディーにした、「3Dプリンター」と「美ンパウンド」と名付けた「インパウンド向け、美容アプリ」のプレゼンで、会場は大盛り上がりでした。

今年は、エンディングにオールCRMのメンバーが出演、製作したオリジナル動画「やってみよう」を上映し、第17期 経営計画発表会は幕を閉じました。経営発表後は懇親会を行い、スタッフ間の親睦を深めました。

暑いなか、お越しいただきましたご来賓の皆さま、本当にありがとうございました。また、お客様、協力会社様、第17期も引き続きCRMをよろしくお願ひ申し上げます。



### 17期の「経営計画手帳」に加え、今年より新たに「成長支援制度ハンドブック」が完成

CRMでは、毎年経営計画発表会の開催にあたり、経営理念や経営方針、社内制度やルールなどを1冊の手帳にまとめた「経営計画手帳」を制作しています。さらに、今年は「成長支援制度」発足に伴い、「成長支援制度ハンドブック」も制作。この手帳とブックを全スタッフに配布し、経営計画発表会も行われます。

# CRM NAVI

CRMの社内の様子をご紹介します!

## オフィス紹介



## 3月、東京オフィスが移転しました!

今年3月、東京オフィスは五反田駅西口から東口に移転しました。移転に伴い、心機一転スッキリとした空間で業務に取り組んでいます。また、営業スタッフはノートPCを使用しているため、フリーアドレスで上手に気分転換しながら、日々仕事をしています。広々としたショールームでは、**メニューブックはじめ、様々なアクリルグッズや缶バッジのサンプルを多数展示**しており、お客様にも好評です。ショールームにお越しの際は、事前にご連絡をいただけますと、スムーズにご案内が可能です。  
\* 皆さま、ぜひ東京オフィスにお越しください。 \*

## おすすめサタデーランチ

### 名古屋オフィス編

CRMの社内制度のひとつに「サタデーランチ」があります。この制度は月イチの**土曜出勤時に一人1000円の食代**が支給されるもので、各拠点ごとにスタッフみんなでちょっとリッチに楽しく食事を楽しんでいます。そこで、各拠点のおすすめのランチをご紹介します!

### CRM 唐揚げマイスターの評価と感想

★★★★★ 4.4

金・土曜は唐揚げの日。粉打ち衣のサクッと食感。下味・揚げ具合もよく、ジワッと肉汁感が◎。おじちゃん・おばちゃんの接客も好印象でした!



るーやる様 若鶏の唐揚げランチ

## 新入社員紹介



東京営業部  
2018.04 新卒入社  
加藤 碧依  
Aoi Kato

- Q 入社前の会社や仕事のイメージは?  
A 楽しそう。常に進化していて飽きなさそう印象でした
- Q そのイメージは、入社して実際にいかがでしたか?  
A 仕事も人も想像以上に楽しく、会社に行きたくないと思ったことがありません
- Q 初の東京生活は満喫されていますか?  
A 上京したての頃はインドア派でしたが、今は電車や人の量にも慣れて、色々とお出かけたいです
- Q 最後に抱負をひと言!  
A 早く社内外で安心して頼られるよう、慎重且つアグレッシブに仕事に取り組んでいきます!