

BRAND NEW PRODUCTS!!

新商品のご紹介



じゃばら折りメニューブック (クロス生地グラフィックタイプ)

12月、「メニューブックの達人」より、「じゃばら折りメニューブック」を発売。A6 対応サイズ限定のコンパクトなメニューブックなので、特にカフェ業態におススメ！中面は最大6面使用可能。「箔押しタイプじゃばら折りメニュー」も同時リリース！

オリジナルメニューブックの製作から、既製品メニューブックの通販まで、おまかせ！

オリジナルメニューブックの専門店
メニューブックの達人

メニューブックの達人

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



木製バッジ

「アクリルグッズの達人」より、MDF材を使用した風合い豊かな「木製バッジ」をリリース。もちろん、どんな形でも自由自在にオリジナルの木製バッジを作ることができます。アタッチメントは安全ピン、クリップ付安全ピン、マグネットの3種用意！

オリジナルのアクリルグッズの専門店。多彩な商品をラインアップ。最小1個～大ロットまで製作可能

アクリルグッズの達人

アクリルグッズの達人

Website <https://acrylatsujin.com>



「SHOE DOG (シュードッグ)」

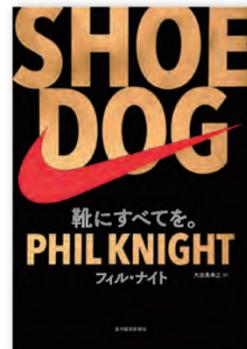
——靴にすべてを。——

(東洋経済新報社/フィル・ナイト 著/大田黒 奉之 訳/1,944円(税込))

「今月の1冊」はナイキの創業者、フィル・ナイト氏が書いた自伝「SHOE DOG (シュードッグ)」です。私は、ナイキと日本がそれほど深く関連しているとは、この本を読むまで知りませんでした。起業家の持つ苦悩と喜びに共感し、それを自分自身に重ねることで、転んでも立ち上がることの大切さを教えてくれました。今となっては、世界一のスポーツブランドですが、創業当初は中小企業だったことも共感しました。

シュードッグ Amazon

Website <https://tiny.cc/hmfh2y>



編集後記

早いもので、今年もう一ヶ月が過ぎましたが、新年いかがお過ごしでしょうか？ 私の仕事はじめは、今号の特集記事、栄生工場の取材でした。栄生工場には、今回ご紹介した以外にも、動画スタジオ

や社長室など、見どころがたくさんあり、誌面でお伝えできなかったのが残念です。また、屋上からは養老方面の山々の景色を見渡すことができ、東京では味わえない感動がありました。(広報:田淵)



www.crm-net.com

名古屋オフィス
愛知県名古屋市千代田区名駅5-21-8 船入ビル3F
TEL.052-446-5544(管理本部)

東京オフィス
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

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

栄生工場
名古屋市西区栄生3-2-19

植田工場
名古屋市天白区植田南2-1403

CRM NEWS LETTER

2019年2月5日発行 vol.6



厚底シューズの快進撃

早いもので、2019年も一ヶ月が経過しましたが、みなさんは新年をどうお過ごしでしょうか？ 私は年始の楽しみのひとつに箱根駅伝があります。今年は青山学院大学の5連覇が叶わず、東海大学が見事、総合初優勝しました。それにしても、マラソンも、駅伝もなかなか計算通りにはいきません。たくさんの練習とチーム内の競争は想像を絶するほど大変だと思いますし、本番当日に、自分の力を100%出し切ることも相当難しいと思います。また駅伝はマラソンと違い、チームスポーツです。出場している10名だけではなく、控えの選手、監督、コーチ陣、もっと言えば、学校をあげてのレースであり、見ていると毎年感動し、時にはテレビの前で涙が出てしまうこともあります。

箱根駅伝は、23チーム・230名のランナーが走ったのですが、足元を見てみると、今年の箱根駅伝はナイキ旋風が吹き荒れました。230名のうち、なんと95名の選手がナイキのシューズを着用していたのです。実に、41.3%の圧倒的なシェアです。2018年は58名・27.6%だったので、快進撃と言ってもいいでしょう。

ナイキ旋風を考察

右記の表を見ると、大手5社の熾烈な競争ですが、なぜ、ナイキはここ1~2年で、ここまで大きくシェアを伸ばすことができたのでしょうか？

私は、3つにまとめてみました。まず、1つ目は固定概念を超えた商品開発とテクノロジー。このナイキのシューズ、実は「厚底シューズ」なのです。これまでのマラソンや駅伝のシューズは、より軽量を追求した「薄底シューズ」が常識でした。しかし、これまでの常識を疑ってかき、厚底シューズのほうが速く走れると信じて、商品開発したところにイノベーションを感じます。2つ目はマーケティングと営業力。これらの厚底シューズを、国内外のトップランナーに履いてもらうための緻密なマーケティングと、人と人とのリアルな営業活動があったことなのでしょう。そして、3つ目は実績です。昨春秋、ベルリンマラソンで日本新記録を出した大迫傑選手や、福岡国際マラソンで好タイムを出した服部勇馬選手も、同じナイキのシューズを着用しています。こうして、箱根駅伝でのナイキの快進撃が起きたわけですが、出発点は固定概念を捨て去った点です。2019年、あなたも「厚底シューズ」を見つけてみましょう。

追伸、私はアディダスのシューズを愛用していましたが、ナイキの厚底シューズにチャレンジしてみます。こうしてシェアが一気に上がっていくのですね。



Message from the president
代表からの
ご挨拶

■2019年の箱根駅伝シューズ着用率

	ナイキ	アディダス	アシックス	ミズノ	ニューバランス
2016年	38人	34人	60人	75人	3人
	18.1%	16.2%	28.6%	35.7%	1.4%
2017年	36人	49人	67人	54人	4人
	17.1%	23.3%	31.9%	25.7%	1.9%
2018年	58人	35人	54人	37人	26人
	27.6%	16.7%	25.7%	17.6%	12.4%
2019年	95人	39人	51人	24人	21人
	41.3%	17.0%	22.2%	10.4%	9.1%

出典:Alpen Group Magazine

株式会社シー・アール・エム
代表取締役

松村祐輔

this month's
Feature
今月の特集

栄生工場拡充リニューアル 新カuttingマシン導入で、スピード&生産性アップ!

昨年末、栄生工場を拡充リニューアルしました。
新カuttingマシンも導入し、ますますパワーアップした栄生工場をご紹介します!



以前は、1Fの奥にあったオフィスを3Fに移動。ワークスペースを拡充し、パワーアップ! 壁紙は、各拠点でもおなじみのCRMの経営理念「Speed & Innovation」の文字が印刷されたデザインとなっています



(写真左)玄関の横に設置している、CRMのデザイナーが制作した、栄生工場の看板。ご来社の際は、この看板を目印にお越しください
(写真上)玄関に入って、すぐ目に飛び込んでくるのが、この大きなオブジェの照明。名古屋オフィスでもおなじみですが、初めてご来社される方は驚かれるかもしれません

CRMらしさを随所に織り交ぜたデザイン・施工 3フロアをフル活用し、生産性アップを目指す!

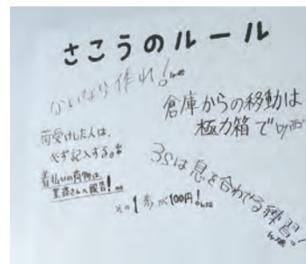
主に「大判プリントの達人」の商品である、各種パネルやバナーなどを製作している栄生工場。2016年末、名古屋市天白区のPCセンターよりインクジェット部門を移設し、名古屋市西区に栄生工場を開設しました。開設に伴い、スタッフも増員。今後、ますますのパワーアップを図るべく、昨年末に拡充リニューアル&新カuttingマシンを導入しました。

栄生工場も他拠点と同様、随所にCRMならではの工夫を凝らしたデザイン・施工を行っているのも特徴のひとつ。もちろん、デザイン面だけではなく、「お客様のお客様のこと」を考え、スタッフが作業しやすい環境を整えています。

生産・品質・スケジュール・備品などの 管理のルール化と意識の統一!

栄生工場では生産・品質・スケジュールなどの管理はもちろんのこと、作業における細かなルールの共有や意識の統一ができるよう、フロアの壁を上手に活用しています。

1F・ワークスペースの出入り口の壁には「さこうのルール」の貼り紙があります。各スタッフが作業上などで気付いたことを、その都度書き込みをし、全スタッフと共有しています。また、備品の管理も徹底しており、例えばカッターはひとり一個、マイカッターを所持。紛失等を防ぐため、名札と合番で管理するなど、工夫が見られます。



(写真左上)「さこうのルール」の書き込み。栄生工場含む、CRMのPF部(プロダクトフォーム部)では「3S1Y」(整理・整頓・清掃、床置き禁止)を徹底。自主的に書き込みがいっぱいになり、最終的にはアート作品のように、一面真っ黒になるくらい埋め尽くしたいと考えています
(写真右下)3つのチェックの頭文字をとった「パシスチェック」により、ミスを防ぎます



パシスチェック
バシスチェック
盤面チエック
仕様チエック
数量チエック
必ず行う

新カuttingマシン導入で、製作スピードアップ! 新商品の開発も視野に!

栄生工場の拡充リニューアルに伴い、シリーズ最上位である新型のカuttingマシンを導入しました。これまでのマシンよりも、製作スピードが倍となり、生産性もアップ。二日間にわたる新マシンの講習を受け、本格的に始動しました。鉄とガラス以外はカットできる新マシンで、検証・実験をしつつ、新商品の開発も視野に入れていきます。



(写真左/上)新カuttingマシンの講習を受けるスタッフ。仕事はじめてから二日間の講習を受け、栄生工場の2019年はスタートしました

CRM NAVI

CRMの出来事や社内の様子をご紹介します!

福利厚生
紹介



“おやつタイム”制度

より円滑なコミュニケーションの促進!



CRMの福利厚生のひとつに「おやつタイム」があります。この制度は、2017年にCRMの4拠点となる栄生工場が開設されたのを機に、コミュニケーションの促進を目的に発足した社内制度のひとつです。運用ルールがちょっとユニークなのが特徴です!

“おやつタイム”の
主なルール

- 毎週水曜日の15時から30分間実施
- 女性スタッフ限定で1名300円支給。男性スタッフはお福分けとして、おやつをいただくシステム
- 仕事の話、携帯・スマホ使用は禁止 ※細かな運営は各オフィスにお任せ



新入社員 Q&A

新入社員の成長ぶりもご紹介!

- Q 今期(2018年8月)より、正社員になって、自分の中で変わった点はありますか?
- A 自分の中で流れを決めて、動くようになりました。例えば午前には盤面を切っておいて、午後は取り付けを重視したりです。
- Q 主に大判商品を製作していますが、製作している中で、特に心掛けていることは何ですか?
- A 自分が楽できて、なおかつ速くて丈夫な梱包ができるよう模索中です。
- Q 栄生工場のメンバーや雰囲気はいかがですか?
- A クセの集合体みたいな雰囲気ですね(笑)。
- Q 最後に2019年の抱負をひと言!
- A カッターで指を切らないようにする!!

新入社員
紹介



PF部
(プロダクトフォーム部)
2017.03 アルバイト入社
西川 孝輝
Koki Nishikawa

東京
オフィス編



牛すじ煮込みカレー

おすすめサタデーランチ

ホットスプーン
Hot Spoon 五反田店様

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円の食事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しています。そこで、各拠点のおすすめのランチをご紹介します!

東京オフィスのすぐそばにある、行列ができるお店。自家製の「牛すじ煮込みカレー」は、牛肉と鶏ガラ、新鮮な野菜と一緒に6時間煮込み、スープをとるところから始まり、長時間を掛けて、作っているようです。旨味と食べごたえ抜群のカレーは、やみつきになるかも!?

