

BRAND NEW PRODUCTS - 新商品のご紹介 -

アクリルメニュースタンド



形もデザインも自由に! 汚れや水分にも強い!

「メニューブックの達人」より、インパクト抜群の「アクリルメニュースタンド」をリリース。形やデザインは、完全オリジナルで作れます。素材が透明アクリル板ですので、清潔感や透明感といった飲食店には欠かせない演出の手助けにもなるはず! サイズはA5以内とB5以内の2タイプを用意!

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>



オリジナルネコ型ミラー



オリジナルミラー! 今回はかわいい“ネコ型”!

「アクリルグッズの達人」より、続々登場のオリジナルミラー。今回は、かわいい“オリジナルのネコ型ミラー”をリリースしました。他のオリジナルミラーと同様、拡大鏡も付いた2面仕様で、片面印刷のみや両面印刷も対応できます。もちろん、1個から製作OK。ノベルティとしてもオススメです!

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〜大口ロットまで製作可能

アクリルグッズの達人
オリジナルグッズの専門店

アクリルグッズの達人

Website <https://acrylatsujin.com>



Volume.13 CRM News Letter 9

September 2019

2019年9月5日発行 vol.13

高校野球

私は、小学生の頃からリトルリーグ、ボーイズリーグとクラブチームに所属し、高校まで硬式野球をやっていました。高校は県立高校でしたが、丸坊主頭なうえ、先輩の言うことは絶対のヒエラルキーな野球部で、練習も厳しくやっていました。今でも母校の愛知県大会の試合には、何人かの先輩や後輩が球場に応援に駆けつけて、SNSで戦況を共有してくれます。今年は春の選抜の覇者、東邦高校に1回戦で負けてしまいましたが、昨年はベスト8まで勝ち進み、かなり盛り上がりました。この時期は、18歳の夏を思い出します。

今年の夏の甲子園は、履正社高校が見事、春夏通じて初優勝しました。個人的には石川県の星稜高校を応援していて、3回戦の智弁和歌山高校との延長14回のタイブレークとなった試合は、まさに高校野球の神髄ともいえる試合で感動しました。

今回の夏は、実は徳島県の富岡西高校の地方大会を気にしていました。富岡西高校は、県立で文武両道の進学校です。今年の春の選抜大会では21世紀枠として甲子園に出場し、1回戦で東邦高校に3-1と負けはしましたが、立派な戦いぶりでした。夏の徳島大会では、決勝戦で鳴門高校に負けてしまい春夏連続での甲子園出場を果たせませんでした。なぜ、私が徳島県立の富岡西高校に注目していたかという、この野球部は「ノーサイン」で野球をしていることを知ったからです。これには驚きました。野球に興味がない人には、何のこともわからないかもしれませんが、通常、野球は監督からバッテリーやランナーにサインを出します。選手は監督からのサインを忠実に実行し、送りバントをしたり、盗塁をしたり、スクイズをしたりして、相手より1点でも多くとるスポーツで、監督からのサインは絶対なのです。富岡西高校では監督からのサインがないため、自主的に考えて試合をしなくてはなりません。富岡西高校の小川監督は、ノーサイン野球の取材にこのように答えています。

「今、社会では考える力が求められています。サイン通り動くということも大切なのですが、そればかりだと指示待ちになってしまう可能性があります。せっかく野球やってるんですから、主体的に自ら動いてやっていくことを子どもたちには覚えてもらって、社会に出たときに独創的な発想でいるんところで活躍したいものです」

富岡西高校野球部の存在目的

徳島大会で勝利し、甲子園に出場すること、さらに甲子園で勝つことが目的ではなく、「野球を通じて、自ら考える力を養い、仲間と協調しあいながら人間的に成長すること」が、この野球部存在目的なのだと思います。会社でいえば、これが経営理念なのです。

高校野球は言ってしまうと「部活動」で、試合は「ゲーム」ですから、会社組織と同じ尺度で考えることはできませんが、「自主性、自律性を重んじる」のは当社の考えと全く同じです。考えてみれば、当社の既存サービスに関しては、ほぼ「ノーサイン」です。社長から社員にあれこれ指示しませんし、「ゲーム」をするかのように楽しんで仕事をしてほしいと思っています。社員それぞれが経営理念を理解し、自律した組織をさらに目指していきたいと、高校野球から学びと気づきを得ました。

追伸、今月末は、24年ぶりにニューヨークに行ってきます。

「Advertising Week NY」への参加と、広告やマーケティング、メディアなど、成長を続ける企業へ訪問してきます。



株式会社シー・アール・エム
代表取締役

松村 祐輔

社長オススメの
今月の1冊

日経トップリーダー 2019年8月号



今回ご紹介するのは、2016年に「経営計画手帳」で取材を受けたことのある、「日経トップリーダー」の8月号です。特集が「経営理念をアップデートせよ」です。8月から理念をアップデートした当社にとっては、とっっても旬な特集でした。この特集では、経営理念に経営者の覚悟を示すのは、もう古いと断言しています。経営理念の主体は、「社員」なのです。時代や会社のステージが変われば、理念もアップデートが必要だと書かれています。当社の新経営理念は、間違っていなかったと確信しました。

BOOK DATA

日経BP社/1,620円(税込)

日経トップリーダー 2019年8月号



編集後記

早いもので、朝晩は秋の気配を感じられる今日この頃。このCRMニュースレターも、ついに2年目に突入しました。これを機にCRMデザイナーの助けを借り、デザインをリニューアル。“社長コラム”

のテキスト量もアップしましたので、今まで以上に、社長が伝えたことを皆さまにお届けできるのではないかと思います。2年目のニュースレターも、どうぞよろしく願います。(広報:田淵)

CRM
Customer Relationship Management
www.crm-net.com

■名古屋オフィス

愛知県名古屋市中村区名駅5-21-8 船入ビル2F・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

This month's
今月の特集
Feature

8月より、CRM“第18期”スタート! “経営理念”をバージョンアップ!

“第3の創業”をテーマとした第18期のスタートに伴い、バージョンアップした“新経営理念”が発表されました!

“ミッション(使命)”、“ビジョン(方向性)”、“バリュー(価値)”、 新経営理念は3つの視点で展開!

7月に行われた「第18期 経営計画発表会」での発表や前号のニュースレターでも紹介しましたが、今期より経営理念がバージョンアップされました。新経営理念は“MISSION”、“VISION”、“VALUE”の3つの概念の総称です。この経営理念は創業以来3つ目の経営理念であり、そういう意味では“第3の創業”ともいえます。バージョンアップした理由は、ここ数年の会社の成長に伴い、会社の方向性や目的を表現しきれなくなったためです。新経営理念の詳細は、下記にてCRMデザイナー制作によるロゴと共に紹介します。社員の皆さんは新経営理念の理解を深め、実践していきましょう。そして、ニュースレター読者の皆さまと共に「Well-being」で日々を過ごせるよう、CRM社員一同、努めていきましょう。



“MISSION”、“VISION”、“VALUE”は単独ではなく、相関関係のなかで成立

MISSION For Well-being

— 人が幸せであり続けるために —



「人が幸せであり続ける」ための価値を 私たちが関わる全ての人へ提供し続ける

「Well-being」(ウェル・ビーイング)は、直訳すると「良い状態が続く」という意味です。辞書では、「幸福(な状態)、健康(な状態)、福祉」とあります。瞬間的や到達点の幸せという意味の「Happiness」とは異なり、人生を通して、今、ここで、何が幸せな状態かを考え、維持し続けることを「Well-being」と定義します。すなわち、「人が幸せになる」のではなく、「人が幸せであり続ける」ための価値を、私たちが関わる全ての人(社員・家族・お取引先・地域社会等)に提供し続けることをミッションとします。

地域社会に愛される存在であるために 人の成長と共に、会社も持続的成長を!

「Sustainable」(サステナブル)とは、「人間・社会・地球環境の持続可能な発展」を意味します。私たちが提供する価値が地域社会の幸せに貢献できるのであれば、会社はずっと成長し続けなければならない。人の成長=社会の成長と同じように、「人の成長=会社の成長」と定義し、「人が成長し続けられる会社」として、「地域社会から愛される存在」であり続けることをビジョンとします。



VISION Sustainable Company

— 地域社会から愛される持続的成長企業であり続けること —

VALUE Design Work

— 仕事をデザインする —



- D** [Discover : 発見する]
物事をよく見て、本質は何かを「見つける」。
- E** [Experience : 経験する]
まずは「やってみる」を繰り返し、いろんなことに挑戦する。
- S** [Speed : 疾走する]
様々なスピードを模索し、価値ある時間を「創りだす」。
- I** [Innovate : 革新する]
物事は「なんとかなる」と考え、既存概念にとらわれず、新たな価値を生みだす。
- G** [Grow : 成長する]
「学ぶ」姿勢と「ありがとう」の心を持ち、自身の器を拡げ続ける。
- N** [Natural : 自然に]
「ありのまま」の自分を素直に受け入れ、自分らしさを楽しむ。

CRM NAVI

CRMの出来事や社内の様子をご紹介します!

CRMの大きな社内行事から小さな出来事まで、日々の様子をお伝えします。また、CRMならではの社内制度もご紹介!

メディア掲載情報

ラベル新聞(2019年8月1日号)に 代表松村のインタビュー記事が掲載されました!

8月1日に発行されました「ラベル新聞」(ラベル新聞社発行)の“業界潮流レポート46”に、代表松村のインタビュー記事が掲載されました。CRMの原点の話から、現在成長中の“達人シリーズ”や“グッズ事業”、さらには今後の展望まで、CRMの事業内容が理解できる記事となっています。昨年ヒットし、ECサイト「缶バッジの達人」では先日リリースされたばかりの「缶バッジコレクションブック」も写真入りで紹介されました。



ラベル新聞ウェブサイト



www.labelshimbun.com

お楽しみ!

サタデーランチ



おろしハンバーグステーキ

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!

お好み焼・鉄板焼 鉄板二百°C 五反田店 様

五反田駅直結の「レミィ五反田」にある鉄板焼店。各席に保温プレートが完備されており、さっぱりした特製おろしソースとボリューム満点の野菜と一緒に、アツアツのハンバーグを楽しめます。



新入社員紹介

2019.04 新卒入社
東京営業部 奥村 拓人 Takuto Okumura

- Q. 入社前の会社や仕事のイメージは?**
A. 常に多忙の毎日。そのぶん、充実しているイメージでした。
- Q. そのイメージは、入社して実際にいかがでしたか?**
A. 良い意味でギャップはなく、日々充実しています!
- Q. 初めての東京生活は充実していますか?**
A. テレビ等で紹介された美味しい店に行くのがとても楽しいです!
- Q. 最後に抱負をひと言!**
A. 社会人1年目はチャレンジすることに価値があると思うので、失敗を恐れず、どんどんチャレンジしていきます!

