

BRAND NEW PRODUCTS

- 新商品のご紹介 -

アクリルガラスマーカー (透明・カラー)



自分のグラスをかわいくキープ!

「アクリルグッズの達人」より、「アクリルガラスマーカー」(透明・カラー)をリリース。ガラスのフチにひっかけるだけで簡単にかわいく自分のグラスをアピール! カラーアクリルは全14色を用意していますので、イメージカラーや色違いで作るのもオススメです。詳細は、Webサイトをご覧ください。

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



<https://acryltatsujin.com>

缶ゴルフマーカー



クリップとセットの裏面。
贈答用にはこちらがオススメ!

景品やプレゼントにオススメ!

「缶バッジの達人」より、オリジナルで作れる「缶ゴルフマーカー」が新登場。帽子やベルトにつけるクリップ式のゴルフマーカーです。すでにクリップをお持ちの方は缶マグネット部分のみの購入もOK。また、オプションで「贈答用プラスチックケース」とセット購入もできます。詳細は Webサイトにて!

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



<https://badgetatsujin.com>

社長オススメの 今月の1冊



THE CULTURE CODE 最強チームをつくる方法

社員それぞれが自律的に働き、チームとしての成果にフォーカスしていくことをめざしている当社にとって、ヒント満載の本でした。本書のメッセージは、シンプルで、チーム力を醸成する文化は、「安全な環境」、「弱さの開示」、「共通の目標」の3つに集約されるとしています。この3つのテーマについて、定性的、定量的なエビデンスをもとに、詳細に考察されています。企業やスポーツチーム、軍隊から窃盗団まで、様々なチームの事例が詰まっています。チームリーダーには特におすすめです。

BOOK DATA

かんき出版(出版)/ダニエル・コイル(著)/楠木建(監訳)/桜田直美(訳)/1,760円(税込)

最強チームをつくる方法 Amazon 検索



編集後記

おかげさまで、今号より「CRMニュースレター」は3年目に突入しました。これも、スタッフの皆さんのご協力のおかげであります。この場を借りて、感謝申し上げます。特集のスクリーンショットの撮

影でも、特に指示もしていないのに、皆さん元気にポーズをとってくれたことを嬉しく思いました。「Withコロナ」の時代ですが、今後も元気なCRMの情報をお届けできたらと思います。(広報:田淵)



■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

CRM NEWS LETTER 9

SEPTEMBER 2020
VOLUME.25

2020年9月7日発行 vol.25

常に考える

当社の生産部門を担うPF部(プロダクトフォーム部)は、「常に考える」がスローガンです。このスローガンは、担当の幹部社員が考えたスローガンですが、とても好きな言葉です。

今、私のマイブームは、「水泳」です。なぜ、水泳なのかというと、理由は2つありまして、1つ目は、50歳になるまでにトライアスロンに出場してみたいという想いがあります。2つ目は単純に、マスクをしなくても楽しめるスポーツだからです。今、通っているジムでは、ランニングマシンも、筋トレエリアもマスク着用が必要で、これが苦痛でなりません。



株式会社シー・アール・エム
代表取締役
松村 祐輔

実のところ、私は水泳が得意ではなく、むしろ苦手なスポーツで、50mを泳ぐのがやっとで、水に対して恐怖心すらあります。こんな状態では、トライアスロンに出場できません。クロールでゆったりと長距離泳げるようになりたいという想いで、今練習しているわけですが、ここで「常に考える」ということがとても重要になります。休まずにゆったりと長距離泳げる人と、50mも泳ぐと息も上がり疲れきってしまう自分と何が違うのか? いろいろ調べていくと、自分は「浮くこと」ができていないことに気づきました。泳いでいると脚が沈んでいってしまうのです。脚が沈むと水の抵抗を受けて、前に進むのに大きな力を要します。船のように水平に浮くことができれば、楽に前に進むことができます。この他にも、息継ぎの仕方や手の回し方など技術的な面で、課題があることがわかってきました。

こうした課題を理解せずに、ただやみくも泳ぎ続けても水泳は上達しません。課題を克服するための練習が必要になります。トライアスロンのレベルには程遠いですが、常に考えて練習することで、少しずつ楽に長距離を泳げるようになってきました。これは水泳に限らず、ゴルフでもうまくいかないことの連続です。打ったボールが思ったより右に行ったり、左に行ったりします。結果の原因を考えずに、スイングしてもゴルフは上達しません。スポーツも仕事も、何事も常に考えて試行錯誤を繰り返すことで、違う結果を得ることが出来ます。

非接触

2020年も2/3が経過しました。このままだとコロナの一年になってしまいますが、コロナ禍がもたらした社会変化の中で、「非接触」な社会があります。リアルからオンラインへ、急速にシフトしました。先月より、再来年春入社2022年新卒の採用活動がスタートしましたが、もちろんオンラインです。昨年はリアルで開催されたミニ合説のイベントが、今年はオンラインになりました。昨年リアル開催で、学生に会社説明できたのは約50名。オンラインになった今年は、約300名の意識の高い学生に発信することができました。席に限りがあるリアル開催では、同じ内容の説明を繰り返す必要がありますが、オンラインは1回で済みます。

結果的に、当社のオンラインのインターンシップには、約150名の学生が参加してくれることになりました。今回の採用活動では、リアルよりもオンラインの方が圧倒的に高いパフォーマンス結果になりました。現段階で、特に東京エリアでは、リアルの営業活動がしにくい状況になります。営業活動の移動時間がゼロになったことをポジティブにとらえ、オンラインでの商談力を高めていくことが必要になってくると思います。「非接触」な社会はしばらく続きますし、前に戻ることはもうないと考えた方がいいでしょう。「非接触」な社会で、あなたは仕事をどのように取り組んでいきますか?

追伸、この「CRMニュースレター」が3年目に突入しました。毎号、企画・編集を担当してくれる広報部門には感謝しかありません。

これからもコツコツと続けていきます。

今月の特集 ~ This Month's Feature ~

8月1日、「第19期 経営計画発表会」を開催！ 初の試みとなるオンライン（Zoom）で行いました！

8月1日（土）、CRMの最大の会社行事である「第19期 経営計画発表会」が開催されました。
今年にはコロナ禍ということもあり、全社員集合ではなく、オンラインにて行いました。



例年ですと、最後に集合写真を撮影するのですが、今回はZoomの画面をスクリーンショットで！
内定者含む、総勢約60名が参加した「第19期 経営計画発表会」。18期の振り返りと19期の計画を共有しました

8月1日より、「CRM第19期」がスタート！ 第19期のテーマは「Re born！」

例年、7月の第3土曜日に全社員が名古屋の会場に集合して行っているCRMの「経営計画発表会」。当初は、新型コロナの拡大により、9月に延期し、リアルで行う予定でしたが、「第2波が懸念されるなか、三密となる集会の開催は大丈夫なのか？」、「アフターコロナから始まる新しい価値観を模索する必要があるのでは？」等々の観点を考慮し、今年（19期）より、オンラインによる経営計画発表会にチャレンジすることが決定しました。そして、8月1日に発表者である役員・幹部社員、新人プレゼン発表を行う新入社員は名古屋オフィスに出勤、その他の社員は自宅または所属オフィスにてオンラインで参加し、「第19期 経営計画発表会」は行われました。

プログラムは18期（前期）の業績報告、各部門・各クロスファンクションの一年の振り返り、19期（今期）の全社方針や部門方針の発表など、盛りだくさんでした。そのなかでも、印象的な話は、19期のテーマのひとつの「働き方」についてでした。CRMでは7月16日より先行して実施された「WEEK40」（CRM独自のフレックスタイム制）、「共育」の新定義として「成長体験の共有」など、新たな企業文化が誕生し、そこで最重要キーワードとなるのが「セルフマネジメント」であるといった内容です。もうひとつ印象的だったのが、アフターコロナにおける「7割経済」の話です。今後は「生産性の向上がマスト」であり、生産性の向上の方法についての説明もありました。

今期のテーマである「Re born！」を念頭に置いた日々の取り組みが大切であると感じた、今年の経営計画発表会でした。

恒例の「新人プレゼン」。今年のテーマは「5G」！

経営計画発表会の恒例の行事が、今年入社した新卒社員による「新人プレゼン」。今年のテーマは、日本でも最近段階的にスタートされている「5G」についてでした。仮想の「うわんちゃんねる」という動画チャンネルで、「0Gから5Gの変遷」や「5Gの特徴（超高速、低遅延、多数同時接続）」の解説、そして、5Gを活用した新規事業の「遠隔農業」、「メニューブックのAR」のプレゼンを行いました。動画のクオリティも高く、笑いもあって、楽しいプレゼンをしてくれました。



画面共有機能を活用して、会議は進行。
PCでの視聴は、資料も見やすく、理解しやすかったです



新しく発行された第19期の「経営計画手帳」と
3年目を迎えた「成長支援制度」のハンドブックのVer.3



「新人プレゼン」終了後に記念撮影！
笑顔と充実感あふれる一枚に！



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

マイボト 8月、「MY BOT」をMakuakeにて先行販売開始！



ワンポイントのデザインをプリントして、オリジナル性を表現することもできます！



■Makuake「MY BOT」のページ
商品の詳細はこちらより、ご覧ください！

マイボト “「MY BOT」で脱プラ！”がミッション！ クラウドファンディングスタート！

8月、あなた好みにアップデートできるステンレスボトル「MY BOT」をクラウドファンディングサイト「Makuake」にて、先行販売を開始。“「MY BOT」で脱プラ！”をミッションにプラスチック・ペットボトルごみの削減を促進していきます。「MY BOT」の主な特徴は、カラーは5色、キャップは4種を用意。これらを組み合わせ、あなた好みにカスタマイズできます。また、ワンポイントと全面（約360度）でプリントができるため、オリジナルボトルも実現可能。詳細は「Makuake」サイトにて！

新入社員紹介



2020.04 新卒入社
セールス部
東京営業チーム **立石 亮** Ryo Tateishi

- Q. 入社前の会社や仕事のイメージは？**
A. 経営理念から、レベルの高い会社だなと感じました。
- Q. そのイメージは、入社して実際にいかがでしたか？**
A. 実際に理念を实践されており、敬服しています。
- Q. 東京生活は充実していますか？**
A. 友達は少ないですが、楽しめています！
- Q. 最後に抱負をひと言！**
A. 全ては「For Well Being」のために！

おすすめ // ランチ

“健康経営”に取り組むCRM！健康には良い食事が不可欠です。まだまだ暑い日も続き、夏バテ解消の対策としても、食事は大切です。そこで、このコーナーではオフィス近隣の「おすすめのランチメニュー」を紹介します。



グリルハンター 五反田店 様

今夏、東京オフィスのすぐ近くにオープンした、手ごねハンバーグステーキと牛肉鉄板パスタの店「グリルハンター」。今回紹介するのは「手ごねハンバーグステーキ 200g」（ライス・スープ付き）（780円・税別）。ボリュームもあり、大満足な一品です。また、セットメニューも充実。パワーをつけたい方にはオススメのお店です。

