

# BRAND NEW PRODUCTS

- 新商品のご紹介 -

## お子様パウチメニュー



### かわいい3種のカタチのパウチメニュー!

「メニューブックの達人」より、「お子様パウチメニュー」をリリース。お子様が大好きな「2つ折り食パン型」、「車型」、「動物型」のかわいい3種類のカタチを用意しました。デザインの工夫次第で、お子様向けに限らない個性豊かなパウチメニューも製作可能。サイズなどの詳細は、Webサイトをご覧ください。

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!



メニューブックの達人

検索



<https://menubook-tatsujin.com>

## 間仕切り用アクリルパーテーション



### 隣席との間仕切り用に特化!

「大判プリントの達人」より、「間仕切り用アクリルパーテーション」が新登場。逆L字型で、机のフチにアクリル板が引っかかる仕様のため、飲食店のカウンターやオフィスのデスクにオススメ。1枚8800円より(最短3営業日)。詳細はWebサイトにて! ※印刷をご希望の方は、別途ご相談ください

ポスター印刷やパネル製作などの大判印刷やパナースタンド製作なら「大判プリントの達人」!



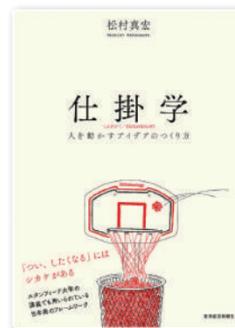
大判プリントの達人

検索



<https://obanprint110.com>

## 社長オススメの 今月の1冊



## 仕掛学 人を動かすアイデアのつくり方

デザイナーの社員から「こんな面白い仕掛けを考える人がいます!」と紹介されて、読んだ本です。例えば、表紙に掲載されているバスケットゴールがついたごみ箱。こんなごみ箱あったら入れたいくなります。人間は「~した方が良い」と言われるよりも、「~したくなる」ように間接的に伝えて、問題の解決を図るように持っていくのが仕掛学の特徴のようです。そして、仕掛けの発想のテッパンは「子供を観察する」ことだそうです。事例が多く、スラスラ読める本です。企画に煮詰まっている人やマーケティング担当の方にはオススメです。社長文庫に置いておきます。

### BOOK DATA

東洋経済新報社(出版)/松村真宏(著)/1,650円(税込)

仕掛学 Amazon

検索



## 編集後記

徐々に秋らしくなり、過ごしやすい季節となりました。年々早くなる学生の採用活動には驚きと同時に、学生皆さんの熱心さに関心します。学生の進路といえば、もうすぐプロ野球のドラフト会議が

ありますね。私は毎年観覧に応募しているのですが、当選したことはありません(泣)。今年はコロナ禍のため、観覧はなく、会議の運営も変わるそうです。新しいドラフト会議も楽しみです!(広報:田淵)



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

# CRM NEWS LETTER 10

OCTOBER 2020  
VOLUME 26

2020年10月5日発行 vol.26

## 1%の力

今から15年前の2005年、まだ当社が社員10名ぐらいのころ、先輩経営者の紹介で、「DMP研修(訓練)」を4泊5日で参加しました。当時、目先の仕事を抱えていたので、実質1週間の時間をつくることすら大変でしたが、この5日間は、経営者として、そして一人の人間として、見つめ直す良い時間、体験となりました。



株式会社シー・アール・エム  
代表取締役  
松村 祐輔

当社では幹部社員にもタイミングを見て、順番にこの訓練に参加してもらっており、先月も幹部社員1名がこの訓練に参加しました。その激励に既に参加したことのある他の幹部社員と訓練会場に行くと、少し空気が変わるといふか、一瞬で15年前を思い出します。会場には、模造紙に様々な標語が貼ってあります。その中に私が常に大切にしている、「些事怠らず、微の集積を行え」というのがあります。読んで字のごとくですが、「些細な事」を大切に、かすかで「微量」なことを積み重ねることの大切さをこの言葉から得ることができます。

コロナ禍で4月から9月までの6カ月にわたり、苦戦が続いています。経済活動が再開されてもコロナ前には戻ることはなく、「7割経済」が続くと予想されます。怖いのは、コロナ禍に慣れてきてしまっ、「コロナだから仕方ないよね」という風潮が出てくることです。世の中や政治のせいにするのではなく、自らの力で乗り越えていくことが大切だと考えます。

前期(2019年8月~2020年7月)の売上は、12.5億でした。この1%は1250万円です。1%高く売ることができ、さらに1%コストを下げることであれば、2000万円を超えるインパクトになります。これがそのまま利益になるわけですから、1%は大きな力になります。社員一人ひとりが、この1%にこだわり「些事怠らず、微の集積を行う」意識で仕事に取り組むことで、この難局を乗り越えることができると信じています。

## 新理論

私は、小学生からリトルリーグに入り、中学でもクラブチームに所属し、高校まで野球をしていました。私が野球をしていた頃のバッティング理論は、バットのヘッドを下げずに、「ボールを上から叩け!」と指導されてきました。世界のホームラン王の王貞治さんの現役時代、練習時には日本刀を持ってダウンスイングをしていました。これが、今ではボールの少し下をインパクトするアッパーイングのほうが、ボールの飛距離が伸びることが科学的に明らかになっており、昔とは真逆の理論になります。ゴルフでも同様なことが起きていて、以前は体重移動をしながらボールをインパクトするのが良いと言われていました。今はほぼ体重移動を行わず、体の回転と地面からの反発を使ってスイングするのが主流になってきています。これは、バットやゴルフクラブ、さらにはデータ分析のテクノロジーが激的に進化したことによって、考え方はどんどん変化しているのです。昔のやり方に固執しては、新しい理論に結果で勝るとは思えません。

では、仕事ではどうでしょうか? コロナ禍において、仕事のルールが一変したと言ってもいいでしょう。以前のやり方、仕事の進め方にこだわってはいけません。市場変化についていけません。政府の定める「新しい生活様式」については、理解はできるものの、違和感が多々残りますが、「時代が変わった」ということだけは、確実に言えると思います。仕事においても、新しい理論や考え方を受け入れて、どんどんチャレンジしていきましょう。

追伸、秋になりました。コロナ禍を言い訳にランニングの距離が伸びません。反省です。今月と来月は、しっかりと走り込み、12月のホノルルマラソンに行けても行けなくても、フルを走れる身体づくりをします(宣言)。

# 今月の特集 ~ This Month's Feature ~

## オンラインを活用した様々な取り組みを紹介! “共育”の新定義の浸透&活性化!

CRMでは、前号で紹介した「経営計画発表会」以外にも、Zoomを活用したオンラインでの様々な取り組みを実施。また、今期より新しい定義となった“共育”も活発に行われています!

### 恒例の“CRM幹部読書会”もオンラインに!

昨年よりスタートした、長期休暇明けに行われている“CRM幹部読書会”も、今回はZoomを利用したオンラインで実施されました。今回の課題図書は“CRMニューズレター vol.24”の「社長オススの今月の1冊」で紹介した、「ワークマンは商品を変えずに売り方を変えただけでなぜ2倍売れたのか」(日経BP)でした。

読書会をオンラインにして良かった点として、各自割り当てられた“章”の内容を発表する際、今までは手書きでサマリーを作成していたのですが、パソコンでの作成(Googleスライドで作成)となり、作成時間が短縮できました。また、サマリーをまとめやすく、見やすくなったのも大きな利点と言えます。同書から得た学びとして、マーケティング部のマネージャーは「データ経営の部分において、データを取るクセ、活かすスキルが両方とも足りないと感じました。売価絶対主義(「売価=お客様が喜んで購入して下さる価格」が先にあること)にも共感を得ました」とのこと、実り多い読書会を行うことができました。



各拠点&テレワーク(自宅)にて実施!

#### BOOK DATA

「ワークマンは商品を変えずに売り方を変えただけでなぜ2倍売れたのか」

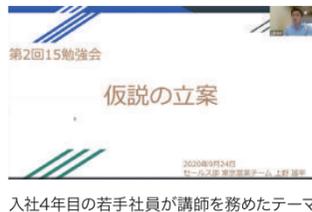
日経BP(出版)/酒井 大輔(著)/1,760円(税込)

同書の“Amazon”のページはこちらより



### 今期より、新生・セールス部始動! “15勉強会”で新共育を実践!

今期(第19期)より、名古屋営業部、東京営業部、サポートグループを統括した「セールス部」が誕生しました。セールス部では、毎月15日の15時より、“15勉強会”という名の勉強会を開催し、新定義となった“共育”を実践。この勉強会は、若手からベテランまで、各営業社員が数あるテーマの中から得意なものを選び、講師役を務めるシステム。講師役は、商談等、自身のあらゆる営業経験をもとに資料を作成し、発表&共有しています。これまでに行われたテーマは「顧客の課題を引き出す聴力」と「仮説の立案」のふたつ。どちらも営業職の仕事の奥深さを学べる内容でした。“15勉強会”は、他部門のメンバーの参加もOKですので、お時間ある方はぜひ参加してください!



#### ■今期からの“共育”について

前期までの“共育”は、「目標を共有し、共に育つ」と定義していましたが、今期より「育つを共有する」と読み、個人の成長を全員で共有し、標準化していくことによって、会社の成長へとつなげていきます。

※“共育”の詳細については、「第19期・経営計画手帳」のP.21、「成長支援制度ハンドブックVer.3」のP.39をご覧ください

### 早くも“2022年新卒・東京採用”スタート! インターンシップもリアルからオンラインへ!

昨年10月より、“2021年新卒採用”を本格スタートした東京採用。今年は、昨年よりもさらに早く、8月より“2022年卒の東京採用”を始動しました。8月に開催されたマッチングイベント(オンライン)に参加し、現在はインターンシップをオンラインで開催中です。インターンシップは昨年採用ステップに盛り込み、リアルで実施していたのですが、コロナ禍ということもあり、今年はオンラインで実施しています。

インターンシップの主な内容は、会社説明やワークショップ、営業社員によるセールスの仕事の話&質問タイムなどです。さっそく、オンラインの強みのひとつが成果として表れ、北は北海道から南は九州まで、数多くの学生が参加しました。また、Googleスライドを活用したワークショップの進行もオンラインならではの、インターンシップセカンド(第2弾)を行い、年内いっぱい東京採用の活動は続きます!



画面共有ほか、Zoomのツールを活用し運営!



## 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

### 「MY BOT」(マイボット)、 Makuake先行販売で目標金額達成!

Makuakeにて  
10月19日の18時まで  
先行販売!



#### 「印刷ありのMY BOT」、 データ制作アシストを開始しました!

前号で紹介しました、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」のMakuakeでの先行販売ですが、おかげさまで、先日目標金額を達成しました。ご支援者の皆さま、ありがとうございました。さて、先行販売も残り1ヶ月を切り、「印刷ありのMY BOT」のデータ制作において、弊社にてデータ制作アシストを開始しました。アシスト内容の詳細は「Makuake」サイトの活動レポート参照、またはメッセージでお問い合わせください。先行販売は10月19日(月)の18時までです!

「印刷あり」は「ワンポイント印刷」と「全面(約360度)印刷」の2種を用意。もちろん、「印刷なし」の「MYBOT」も購入できます!



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

### 新入社員紹介



2020.04 新卒入社  
オペレーションマネジメント部 達人サポートチーム  
**前村 妃菜里** Himari Maemura

Q. 入社前、仕事のイメージは?

A. 無言でパソコンに向かって、仕事をするイメージでした。

Q. そのイメージは、入社して実際にいかがでしたか?

A. 全く違うものでした! 相談など、気軽にお話ができます。

Q. 「アク達」のカスタマーサポートとして、心掛けていることは何ですか?

A. お客様対応を丁寧なことを心掛けています。

Q. 最後に抱負をひと言!

A. 感謝を忘れず、より成長できるよう頑張ります!

### 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。また10月となり、食欲の秋へと突入ということで、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。



冷ぶっかけ 肉とろろそば

東京とろろそば 五反田店 様

8月、五反田駅東口にオープンしたお店。メニューは、とろろを軸に肉やカレー、納豆などがプラスされたそば・うどん(温・冷)をメインとしたラインナップです。この日は残暑が厳しく、「冷ぶっかけ 肉とろろそば」(790円・税別)を注文。とろろは千切りが特徴で、食感も楽しめます。さっぱりしたものをお求めの際は、オススメです!

