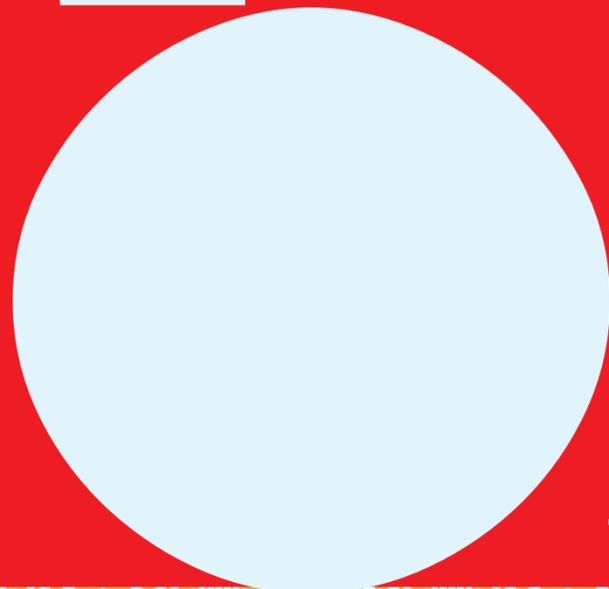


HAPPY NEW YEAR

謹賀新年

2



21

寿

あけまして
おめでとーらーいねーごます

Volume.29

CRM NEWS LETTER

January 2021

1

MESSAGE

from PRESIDENT

新謹 年賀

矛盾の両立

新年あけましておめでとうございます。旧年中は新型コロナウイルスの影響の中、全社員、お客様、協力会社の皆様よりたくさんのご支援とご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。2020年は、コロナ色的一年となってしまいました。ちょうど一年前、中国武漢から発生した新型コロナウイルスは、当初中国だけで終息するだろうと、言わば対岸の火事だと思っていました。しかし、2月・3月になり、事態はどんどん悪化。4月に緊急事態宣言が出され、東京オリンピックが延期されるという前代未聞の事態に直面しました。その後も自粛や人数制限などがあり、2021年になった現在も、終息する見込みはなく、日本のみならず、世界的にウィズコロナが続くと思います。冬になり気温低下のためか、また“GoToキャンペーン”の影響なのか、感染者は再び増加傾向にあります。経済活動優先か、感染拡大を抑えるために自粛優先か、意見が分かれています。これは誰が話すか(主語)により、意見が変わります。感染症の専門家や医師会のトップに意見を求めれば、「移動を制限し自粛を要請することで、感染拡大を抑制し医療崩壊を防ぐべきだ」と言います。一方、経営者は「感染対策を行った上で、経済活動をすべきだ」と言います。私は後者の意見です。経済活動か、自粛か、ここには矛盾が生じます。二者択一ではなく、この矛盾をどう両立させるかを考えるべきです。このような矛盾は、会社でも起こります。当社のルーツは、1948年創業の「松村印刷所」という「印刷業」です。印刷業は「紙」にインクをのせて、パンフレットやチラシ、ポスターなどの価値に変えますが、時代の流れによるデジタル化の発展は、「紙」が減っていくことを意味しました。そこで、私は創業からの生業だった「紙」を主体にした印刷業を大切に守りながら、「紙」以外の印刷や新ビジネスに挑戦してきました。CRMは、こうした矛盾を両立させながら、成長してきたという歴史があります。

言い換えれば、「紙に印刷する」という強みにこだわらず、「守りながら攻める」ことで新しい時代に対応してきました。個人の仕事でも、今期よりCRM版フレックスタイム制度“WEEK40”のもと、一週間に40時間という枠の中で、高い生産性を出すことを追求しています。今や50時間、60時間と長時間働き、高い成果を出すという時代ではありません。現在の経済状況下、この考えは矛盾といえます。しかし、コロナ禍という時代の変わり目は、こうした矛盾を楽しみ、止揚する姿勢が必要だと感じます。



株式会社シー・アール・エム
代表取締役 **松村祐輔**

2021年を展望する

2020年は、2019年の勢いそのままにさらに成長できると思っていたところにコロナ禍となり、4月から9ヶ月間に渡り、苦戦が続きました。それでも5月1日の一斉臨時休業を除いて、当社では雇用調整助成金を使わず、全社員で「今やれること」をコツコツと準備してきました。2021年は新型コロナウイルスに負けるわけにはいきません。今年は様々な矛盾を両立させながら、2020年の分まで挽回していきます。今年も春頃まではまだまだコロナ色だと予想します。ただ、春から夏頃には、ついにワクチン接種の期待がもてます。NHKのニュースでは、日本には2021年6月までにファイザー社のワクチンが6000万人分供給されるとの報道がありました。私の友人のドクターも、7月の東京オリンピックまでにワクチンを間に合わせるように医師会と政府が動いていると言っていました。ワクチン接種ですぐに終息とはならないまでも、感染拡大は抑制されて、夏以降はこれまで以上に経済活動は活発になり、景気は回復すると予想しています。東京オリンピックは諸外国からの出入国のことを考えると通常開催は容易ではないと思いますが、個人的には多少規模を縮小してでも、開催してほしいと思います。オリンピック競技を生で見ることは、私の“Wish List”のひとつでもあります。

そして、私の使命として、全社員(契約社員含む)の雇用と生活を守ることを宣言します。これは4月にも全社を通じて発信しましたが、改めてこれは個人目標ではなく、使命として最優先で取り組んでいきます。コロナ禍であっても「19期は黒字決算で終えて、創業20年目を迎える」。これが最低ラインであり、最大の目標でもあります。

10名の新卒入社

コロナ禍でも止めずに行ったことに「採用活動」があります。4月の緊急事態宣言中においても、オンラインによる会社説明や面接は進めており、7月には大卒5名の入社承諾をもらいました。10月1日には名古屋オフィスと東京オフィスを繋ぎ、「オンライン内定式」も実施しました。10月以降は、高卒の採用活動を行い、5名の内定を出し、全員入社承諾となりました。この中には、学校からの要請もあり、1名障害者雇用が含まれています。よって、今年の4月1日は10名の新卒が入社してくることになります。経営者仲間からは“そんなに採用して大丈夫か”と、驚きと心配をされますが、私は人件費を「コスト」ではなく、「資産」だと思っています。2015年から再開した新卒採用が定着し、入社2年～5年目の社員がグングンと成長しています。こうした社員がいるからこそ、新しいサービスやビジネスが展開できるのです。2022年新卒採用活動も昨年の夏から始動し、今月役員面接を行います。コロナ禍で、採用も一気に買い手市場になりました。今後も継続して、採用には全力を尽くしていきます。



CRM19期の下期

7月決算の当社は、今月で半期を終え、2月から下期に入ります。上期はコロナ禍の影響を大きく受け、営業利益はマイナスの見込みです。よって、この半年は極めて重要となります。当社は創業から18年間、一度も赤字になることなく黒字決算を続けてきました。コロナだから赤字でも仕方ないという思考はありません。「黒字」にこだわってこの半年間、全力を尽くします。下期の大きな取り組みを3つあげます。1つ目は、2年がかりで投資してきた「達人シリーズのシステム統合」です。これでデータベースと管理画面がひとつとなり、大幅な生産性向上が見込めます。2つ目は、2月にリリースする「ピンバッジの達人」です。タスクフォースのメンバー中心にこの半年間準備してきました。このサービスを垂直に立ち上げていきます。そして、3つ目は「ライセンスビジネス」への本格参入です。これまでグッズ製造は「OEM(製造メーカーが他社ブランドの製品を生産)」をしてきましたが、ライセンス契約してライセンシーとなり、小売店や自社運営のWebサイトでグッズ販売していきます。この他にもプロジェクトやクロスファンクションからリリースされる新商品が多数控えています。2020年10月号(vol.26)のコラムに書いた、「1%の力」を大切にしながら、「守りながら攻める」下期にしていきたいと思います。

CRMの2020年を振り返る。

Looking back over the past year

2020年は新型コロナ関連一色の一年でした。その状況下、CRMでは「飛沫防止パーテーション」をはじめとした「感染予防対策商品」を中心に、数多くの新商品をリリースしました。また、「経営計画発表会」などの社内会議や勉強会、採用活動などにおいて、オンライン(Zoom)を活用した取り組みが加速したのも昨年の特徴のひとつでした。そこで、このコーナーでは2020年の主な出来事を振り返ります！

1 jan.



[半期経営進捗会議]

リリース商品

- ▶ 動物型缶バッジ
- ▶ カラー木製メニューボード 彫刻タイプ グラフィックタイプ 他

CRMの出来事

- ▶ “第18期 半期経営進捗会議”開催

2 feb.

リリース商品 ▶ Pバーナー ▶ お子様パウチメニュー ▶ ホログラム缶ミラー 他

CRMの出来事 ▶ “植物プラント”設置(名古屋オフィス)



[植物プラント(名古屋オフィス)]

3 mar.

リリース商品

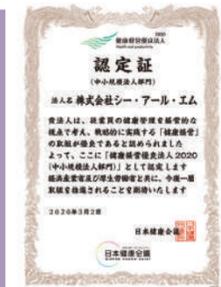
- ▶ スリップレス紙コースター(丸型・四角)
- ▶ たまご型缶バッジ 他

CRMの出来事

- ▶ “健康経営優良法人2020”認定
- ▶ “グッズ製作ガイドBOOK ver.2”に「缶達」の商品が掲載

CRMのコロナ対応

- ▶ 時差出勤 [2年連続で認定されました！]
- ▶ テレワークの環境整備 (PCモニター支給&自宅でスマホ受電)
- ▶ マスク支給
- ▶ “クリアミストプラス”(アルコール製剤)を社員・契約社員、協力会社に優先販売



[認定証 (中小規模法人部門)]

4 apr.

リリース商品

- ▶ オリジナル箸袋 [オリジナル箸袋]
- ▶ オリジナルランチョンマット
- ▶ 感染症対策ツール
- ▶ グリッター缶ミラー ▶ メタリック缶ミラー
- ▶ アクリルガラスマーカー 他

CRMの出来事

- ▶ “入社式”開催
- ▶ “植物プラント”設置(東京オフィス)



[植物プラント(東京オフィス)]

5 may.



リリース商品

- ▶ 飛沫防止アクリルパーテーション
- ▶ オリジナルピンバッジ
- ▶ 卓上ミニロールアップバーナー
- ▶ 缶達オリジナル“元素記号缶バッジ” 他

6 jun.

リリース商品

- ▶ オリジナルのれん
- ▶ 透明ビニールシートスタンド
- ▶ 缶ゴルフマーカー
- ▶ アク達オリジナル感染症予防対策グッズ“なんでも押すにゃー”

CRMの出来事

- ▶ “植田第2工場”完成(通称:セカンド)



[植田第2工場]

7 jul.



[「缶達」3周年を記念して開催]

リリース商品

- ▶ マンガ風飛沫防止パーテーション ▶ 屋内用A型看板
- ▶ 卓上ミニのぼり ▶ オリジナル飛沫防止パーテーション
- ▶ 吸着ターボリンステッカー

CRMの出来事

- ▶ CRM版フレックスタイム“WEEK40”スタート
- ▶ “缶達感謝祭”開催
- ▶ 松村社長が「J-WAVE」の“J-WAVE TOKYO MORNING RADIO”に出演

9 sep.

リリース商品

- ▶ 2WAY飛沫防止シートスタンド
- ▶ 可変式飛沫防止卓上ビニールシートスタンド
- ▶ 間仕切り用アクリルパーテーション
- ▶ アクリルひな壇

CRMの出来事

- ▶ ハイエンドのデジタルカラープリンター「イリデッセ」を導入



[PCセンターに設置の「イリデッセ」]

8 aug.

リリース商品

- ▶ 「MY BOT」(マイボト) ※クラウドファンディングサイトにて先行販売開始

CRMの出来事

- ▶ “第19期 経営計画発表会”開催



[オリジナルデザインのプリントもできる「MY BOT」]



昨年は名古屋に集合せず、▶ オンラインで“経営計画発表会”を開催

10 oct.

リリース商品

- ▶ カラーアンブレラマーカー ▶ オリジナルプリントマスク
- ▶ ペンキ風缶バッジ限定販売(キャンペーン)

CRMの出来事

- ▶ “2021年入社 内定式”開催 ▶ “アク達 創業祭”開催



◀ 裏面に色がついた「ペンキ風缶バッジ」。ピンクとイエローを販売しました

11 nov.

リリース商品

- ▶ 飛沫防止パネルパーテーション印刷 ▶ オリジナル圧着くじ
- ▶ 卓上型LEDライトパネル ▶ キャスター付き透明パーテーション
- ▶ 飛沫防止ダンボールパーテーション



[オリジナル圧着くじ]

12 dec.

リリース商品(予定含む)

- ▶ 白雲石コースター
- ▶ オンラインバーナー(予定)
- ▶ 珪藻土コースター(予定)

2021年もCRMをよろしくお願ひします！

感染症対策商品、続々リリース！

NEW PRODUCT INTRODUCTION

5月に緊急事態宣言が解除されたあとも、CRMでは続々と感染症対策商品をリリース。今回は、それらの中から3商品をピックアップしてご紹介します。また、今期より新チームとなったクロスファンクショナル組織(以下CF)についてもご案内します。

大判プリントの達人 LARGE FORMAT PRINT EXPERT

大判プリントの達人

検索



飛沫防止パネル パーテーション印刷

超軽量で持ち運びラクラク！
使い捨てOK！



詳細はこちら



間仕切り用のみならず、広告・PR用POPとして活躍できる商品。発泡パネル製で軽量なの魅力です。また、両面印刷も可能です。

透明パーテーション キャスター付き

キャスター付きで移動も簡単な
アクリル製パーテーション！

キャスター付きの等身大アクリルパーテーション。高さ1.8mながら、設置や移動も簡単で、オフィスや学校、セミナー会場などの間仕切りに便利です。また、病院の待ち合い室や診察室、ホテルのロビーなどにもオススメ。送料無料で、1台から購入可能です。



詳細はこちら

今や生活必需品と言っても過言ではないマスクを、オリジナルデザインで製作してはいかがでしょうか。内側に椿オイルを配合、柔らかな着け心地の良い立体マスクです。企業やスポーツチームなどがワンポイントロゴを印刷して、自社で活用するのも、配布用にするのもオススメ。小ロット10枚から大ロットでの製作もOKです。サイズは、子ども用Sサイズから男性向けXLサイズまで、男女兼用選べる4サイズ用意しています。商品は1点ずつOPP袋へ個包装。洗濯方法など、お取り扱いに関する説明書を同封していますので、ノベルティやイベントグッズとして配布・販売する際も安心です。商品の詳細は、Webページをご覧ください。

オリジナルプリントマスク

洗って繰り返し使える、
全面オリジナルプリントできる立体マスク！



詳細はこちら



今期より新チーム発足！「売れる新商品」を切り口に新CF活動中！

月1点の「新商品リリース」をはじめ、「キャンペーン企画」など、各達人サイトの最大化を目指して活動していた、CRMの事業別組織「CF」。今期(2020年8月)より、CF本格始動から初となるチームのメンバー替え、そして新たに「モールチーム」が誕生し、新CFがスタートしました。新CFでは「リリース重点」から「売れる新商品」へと切り口を変え、運営方法も大きく変更。各チーム、新商品開発に奮闘しています。2021年も続々と新商品をリリースしていきます。どうぞご期待ください！

TOPICS

商売繁盛祈願！

東京オフィス恒例の“酉の市”へ！

昨年11月、東京オフィスの恒例行事である目黒区・大鳥神社の“酉の市”へ、商売繁盛の祈願をしてきました。例年大混雑のイベントということもあり、コロナ禍の今年は東京オフィスのメンバーも少人数で参加しました。2021年もこのご利益にあやかり、スタッフ増員によりパワーアップした東京オフィスの発展に努めてまいります。



招福



INFORMATION

最新プリンター

「イリデッセ」で印刷。

特別仕様の“新年特大号”！

今号の「CRMニュースレター」は、11月号でご紹介した9月に導入した最新プリンター「イリデッセ」を活用し、ホワイトやシルバー、ゴールドの特殊トナーをたっぷり使って印刷しました。新年特大号ということで、豪華で華やかに仕上げましたので、今号は読み応えだけではなく、見応えも抜群！ぜひ手にとって、じっくりメタリックカラーを感じてください。特別感を出したい時にオススメです。詳細は、営業担当までご連絡ください。またポストカードの付録もありますので、併せて「イリデッセ」のカラー表現をご確認ください。

11月号のバックナンバー(PDF)を閲覧できます。▶



社長オススメの今月の1冊



僕らはSNSでモノを買う

ここ数年、デジタルマーケティングの中でもGoogleなどの検索広告だけでは競合が多くなり、なかなか成果につながらない傾向は当社でも感じており、今は積極的にSNSのマーケティングを進めています。ユーザーの購買プロセスについて、私が学生時代(25年前)は“AIDMA”(アイドマ)と学び、約10年前からは“AISAS”(アイサス)と言われていました。SNS全盛の現在は、“UGC”と“ULSSAS”(ウルサス)だと著者は主張しています。私も、友人がSNSで薦めている本は購読することが多いです。登場人物3名による語り合いの形式でさらりと読め、SNSマーケティングを基本から学べますので、SNS担当者にはマストの一冊です。

BOOK DATA ▶▶▶

ディスカヴァー・トゥエンティワン(出版)/飯高悠太(著)/1,500円(税抜)

僕らはSNSでモノを買う Amazon

検索



編集後記

みなさま、新年明けましておめでとうございます。今号は昨年同様、“新年特大号”として、8ページの拡大版でお届けしました。さらに、今回は“INFORMATION”でお伝えしたように最新プリンター“イリデッセ”の特長であるメタリックカラーを存分に表現。弊社デザイナーや名古屋のスタッフと連携して作り上げた大作ですので、ぜひ楽しんでいただけたらと思います。本年も、楽しい話題をご提供できるよう、努めてまいります。ご愛読のほど、よろしくお願い申し上げます。(広報:田淵)

“CRMニュースレター”購読ご希望の企業のみみなさまへ

CRMでは、毎月5日頃に「CRMニュースレター」を発行し、弊社の新商品や社内行事などの情報をお届けしております(もちろん、無料です)。つきましては、購読をご希望される企業の方は、下記メールアドレスまでご連絡くださいますよう、よろしくお願いいたします。また、お届け先の変更等ございます場合も、下記メールアドレスまたは弊社営業担当までお知らせいただけますと幸いです。

tabuchi@crm-net.com(広報担当: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 | 愛知県名古屋市天白区植田南2-805 TEL.052-805-5611 |
| 栄生工場 | 愛知県名古屋市西区栄生3-2-19 |
| 植田工場 | 愛知県名古屋市天白区植田南2-1403 |

