

# BRAND NEW PRODUCTS

-新商品のご紹介-

## オーロラアクリルキーホルダー



場面によって、様々な演出に！

無数にきらめく光を閉じ込めた、特別なアクリルキーホルダー！

「アクリルグッズの達人」より、角度や光の当たり具合できらめく「オーロラアクリルキーホルダー」が新登場。アクリル板にオーロラ加工を施した、特別なキーホルダーです。自然光の下で覗いてみると、新しい魅力に出会えます（特設ページの動画をチェック！）。また、「サンプルセット」も販売。詳細は、Webページをチェックしてください！

オリジナルのアクリルグッズの専門店。  
最小1個～大ロットまで製作可能  
「アクリルグッズの達人」で検索  
<https://acryltatsujin.com>  
特設ページも開設！

## 置き配マット(ゴムタイプ)

デリバリーの置き配・非対面の受け取りのニーズにお応え！

「メニューブックの達人 楽天市場店」より、デリバリーの需要が高まっている昨今、置き配や非対面の受け取りを求めるニーズにお応えした「置き配マット(ゴムタイプ)」をリリース。荷物の底が汚れず、配達ドライバーに荷物の置き場所を示すことができます。薄型・軽量、水洗いもOK。「カーペットタイプ」も同時リリース。詳細は、Webサイトに！



荷物の底が汚れないので衛生的！  
荷物はこちらに置いてください

「メニューブックの達人 ヤフー店」  
「Amazon」でも販売中！  
楽天市場店  
1枚 4899円(税込)  
ヤフー・Amazonでは  
1枚4900円(税込)で販売

ゴム製マット。サイズはW515×H364mm

飲食店のメニューブック専門店  
メニューブックの達人  
楽天市場店  
既製品メニューブックから  
飛沫対策商品まで！  
「メニューブックの達人 楽天市場店」で検索  
<https://www.rakuten.co.jp/menubook-tatsujin>

社長オススメの  
今月の1冊



## 実存主義とは何か

雨続きだった夏季休暇に、この抽象度の高い本を読みました。サルトルはフランスの思想家で、「実存主義」をテーマに、1945年の秋に講演した内容をまとめた本です。1945年は、終戦の年です。サルトルは、人間において「実存は本質に先立つ」と言っています。これは、ペーパーナイフのような物体は、存在する前から本質が決まって生まれるのに対し、人間は何もない状態で生まれ、後になって本質ができていくのだと説いています。76年前のフランスの講演会のレジュメでもあるこの本は、ある意味で新鮮でした。たまには、こうした抽象度の高い、哲学的な本にもチャレンジしていきます。

### BOOK DATA

人文書院(出版)/J-P・サルトル(著)/伊吹 武彦(翻訳)/2090円(税込)

実存主義とは何か Amazon 検索



### 編集後記

今号の特集でもお伝えしたように、CRMは8月より、第20期を迎えました。そして、この「CRMニュースレター」は今号より、4年目に突入しました。弊社では、今期も経営理念「For Well-being」の

もと、新しく、面白い取り組みを行っていきますので、この広報誌でも楽しく、お伝えできたらと思います。今期も、弊社同様に「CRMニュースレター」も、よろしくお願ひ申し上げます。(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

### ■植田第2工場(植田セカンド)

名古屋市天白区植田南2-1508

# CRM NEWS LETTER 9

September 2021  
Volume.37

2021年9月6日 発行

## 具体と抽象

先月から、2023年新卒の採用活動がスタートしました。「採用には全力を尽くす」という採用方針ですので、私も最前線で学生と接します。オンラインの会社説明会を経て、2回のインターンシップをオンラインで行います。1回4時間のオンラインでありながら、個人ワークと発表、入社1年目・2年目社員の実際の仕事についてプレゼンがあり、内容は濃いものになっています。



株式会社シー・アール・エム  
代表取締役

松村 祐輔

先日、このインターンシップで、学生に向けて、「具体と抽象」というテーマで話をしました。学生の多くは、今3年生で、1年生の後半からコロナ禍になりました。昨年はほぼ通学できず、授業も就活もオンラインです。エントリーシートを書き、オンラインの会社説明会やイベント、インターンシップに参加し、気に入った会社の選考に進み、面接を受け、最終的に内定を得たというのがゴールですが、これらは全て就活における、「具体」の活動です。

学生に忘れてほしくないのは、「抽象」の考え方です。就活を抽象度高く考えてみると、「そもそも就活って、何のためにするのか?」とか、「なぜ、働くのだろうか?」という問いを自分の前に立てて、じっくり考えることが重要だと思います。多くの学生は「大学を卒業したら、就職するものだ」というバイアスがかかり、大学3年になると就活が始まります。そして、興味のある業種で選んだり、誰もが知っている企業にエントリーします。この「具体」の裏側の速く離れたところに「抽象」があります。

抽象的視点で就活をとらえることができれば、思考力が高まり、客観的に自ら見るできるようになります。「なぜ、働くのだろうか?」というテーマで、普通は考えません。25年前、私も全く考えずに就活をしていました。仮に25年前の自分にこうした問いがあるとしたら、「生活していくために働く」と答えていたと思います。これも間違いではないのですが、もっと抽象度を高く、深く考えていくと、「充実した、豊かで幸せな人生を歩むために働く」ということに行き着きます。そのための就活であり、会社選びであってほしいと願います。また、当社にとってインターンシップについて抽象化すると、若手社員のプレゼンや座談会は、「社員教育の場」だと定義することもできます。

## 考え方を考える

当社の生産部門、PF部のミッションは「常に考える」です。このミッションが部門へ浸透していくことで、改善が進み、生産性が向上していきます。KPIとして、人時生産性やロス率、流出クレーム率を置きます。こうしたKPIを達成するために、「常に考える」ということは、すべて「具体」の領域です。

この部門ミッションを抽象化すると、タイトルの「考え方を考える」も、抽象化の一例となります。考え方は、人それぞれ違っています。その違いを受け入れ、「考え方を考える」ことで、視野が広がります。「具体」よりも「抽象」の方が大事だということではなく、「具体」と「抽象」を行ったり来たりしながら考えたり、部門やクロスファンクション内でミーティングすると、思いもよらないアイデアが出たりします。

日々、仕事に集中していると、KPIの具体的な数値目標やアクションプランに目が行きがちです。今ある仕事の課題について、抽象度を高めてみてみましょう。違った切り口が、見つかるかもしれません。

追伸、2022年3月に開催される西尾マラソンにエントリーします。2年ぶりのフルマラソンです。一緒に走りませんか？





※撮影時のみ、マスクを外して撮影を実施しました

## 8.7 (SAT.) “第20期 経営計画発表会”開催 感染防止対策を万全に、ホール会場で実施!

8月7日(土)、CRM最大の会社行事「第20期 経営計画発表会」を開催。

節目となる第20期の経営計画発表会は、万全な感染防止対策のもと、2年ぶりにリアルで実施しました!

### 20期のテーマは「NEXT CRM」。

#### 今期も常に変化し続け、新しいCRMを創っていきます!

8月より第20期を迎えたCRMは、8月7日に今池ガスビル(名古屋市・今池)のガスホールにて、「第20期 経営計画発表会」を開催。19期の業務報告、20期の全社方針・部門方針など、盛りだくさんの内容を共有しました。今期のテーマは「NEXT CRM」。ビジネス領域・仕事の進め方・働き方に至る、仕事に通じること全てをアップデートしていきます。また、「CRMアカデミア」(仮称)の構想も発表され、「NEXT CRM」に沿った取り組みを早くも実感した次第です。そのほか、新CF(クロスファンクション)を発足。今期より、CFは事業別組織からプロジェクトをチーム基本とした組織に生まれ変わります。

皆さま、引き続き、第20期のCRMも、よろしくお願ひ申し上げます。

### 恒例行事の「新人プレゼン」。

#### 今回のテーマは“SDGs(エスディーエス)”について!

CRMの経営計画発表会と言えば、「新人プレゼン」!今年は高卒・大卒の10名が入社しましたが、今回の新人プレゼンは大卒組の5名で行いました。テーマは“SDGs”。「CRM学園」での授業シーンの寸劇と動画上映を用いた演出で、会場は大盛り上がり。間伐材を活用したビジネスやAI・VR使用した業務の効率化などを提案してくれました。なお、高卒5名の新人プレゼンは、半年後の半期進捗会議で行います。もうすでに、半年後が楽しみです!



ソーシャルディスタンスの確保のため、参加者約60名ながら、約360席の広大なホール会場で開かれた経営計画発表会



松村社長の登壇。経営理念・方針の話など、中身の濃い時間でした



学校の授業シーン&動画上映の演出で発表された新人プレゼン

# CRM NAVI

CRMの出来事や社内の様子をご紹介!  
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

## サイトオープン情報



「CRM採用ホームページ」のトップページの一部



詳細はこちらより

<https://www.crm-net.com/recruit>

### CRM採用ホームページを開設!

「採用」への取り組みに、特に力を入れているCRMは、7月に「採用サイト」を開設しました。コンテンツは盛りだくさん。“経営理念”や“企業カルチャー”、CRMの働き方“WEEK40”のページはもちろん、就活生に向けた“社長メッセージ”、入社1年目から4年目の社員と幹部社員2名による“Q&A方式のインタビュー記事”など、就活生や求職者に、よりリアルなCRMを知っていただけるページ構成となっています。また、“成長支援制度”や“WEEK40”は図解を使って、シンプルにわかりやすく解説し、各制度の目的も紹介しています。ぜひ、皆さんも一度ご確認くださいませと、嬉しい限りです。

なお、早くも23年卒の新卒採用がスタート。8月より、東京オフィスにてインターシップを行っています。

## 新入社員紹介

2021.04 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

岡山 華 Hana Okayama

### Q. 入社前の会社や仕事のイメージは?

A. 明るく、雰囲気の良い会社というイメージでした。

### Q. そのイメージは、入社して実際にいかがでしたか?

A. イメージより、さらに雰囲気が良く、毎日楽しく出社しています。上司・先輩・同期に恵まれ、CRMを選ん で良かったです!

### Q. 現在の主な仕事内容は?

A. 「アクリルグッズの達人」のオペレーターをしています。

### Q. 最後に抱負をひと言!

A. アクリルグッズの“達人”になれるよう、新人らしくたくさん質問をして、元気に意見を発せられるように頑張ります!



### 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。コロナ禍ですが、美味しい料理を食べて元気に過ごしていきたい。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」を紹介しします。

TOKYO  
オフィス編



オムライス 牛すじハッシュソースとチキンライス

### Sign GOTANDA

五反田駅直結の「五反田東急スクエア」にあるカフェダイニング「Sign」。今回紹介する同店の定番メニュー“オムライス 牛すじハッシュソースとチキンライス”(1200円・税込)は、卵がとろーりとした、ふっくらオムレツを牛すじデミグラスソースで仕上げた一品です。老若男女問わずの人気店。その他のメニューも、ぜひチェックを。

### 勝手にミシュラン (5点満点)

味	👍👍👍👍👍	コスバ	👍👍👍👍👍
量	👍👍👍👍👍	スピード	👍👍👍👍👍
接客	👍👍👍👍👍	総評	👍👍👍👍👍