

BRAND NEW PRODUCTS

-新商品のご紹介-

木製ピンバッジ

木製の風合いと優しい手触りが魅力のピンバッジ!

「ピンバッジの達人」より、温もりのある“木製ピンバッジ”をリリース。木製の板(MDF繊維材)が落ち着いた色合いですので、鮮やかなカラーを印刷しても映えるのが特徴のひとつです。また、木製の素材を生かしたナチュラル系のデザインや和風のデザインもオススメ。サイズ・価格など、詳細は Webサイトをご確認ください。



木製の風合いと落ち着いた色合いが温もりを醸し出します!

留め具はバタフライクラッチ

オリジナルのピンズ専門店。
小ロット10個から製作OK!
“ピンバッジの達人”で検索
<https://pintatsujin.com>

シールドPRO 大理石風

人気の押し活グッズ“トレカケース”に大理石模様が新登場

あなたの押し活がもっと楽しくなる! 「押し活グッズの達人」より、人気の押し活グッズのトレーディングカードディスプレイ “シールドPRO”に、大理石模様がかわいい大理石風が新登場。63×88mm までのトレーディングカードが入るディスプレイケースで、ビスを入れ替えれば、横向きでも使用可能です。詳細は Webサイトをご覧ください。



※本製品にカードは付属しておりません
国内自社工場で生産。1個1480円(税込)で販売!

アクリル3枚構造で、ビスも付属!

あなたの押し活を応援!
“押し活グッズ”をアップデート!
“押し活グッズの達人”で検索
<https://oshi-tatsu.com>

社長オススメの
今月の1冊



人生をひらく 困難に打ち勝つための原理原則50

日本電産の創業者、永守さんの最新著書です。なかなか後継者が固定できないことや、マイクロマネジメントから賛否はありますが、1代で2兆円の会社をつくったことは現実ですので、名経営者であることは間違いありません。永守さんの座右の銘である「すぐやる、必ずやる、出来るまでやる。」は、いつもモチベーションがあがる言葉です。本書は、創業50年を迎えるにあたり、これまでの経営者人生の中から生まれた人生観、経営観を50の原理原則に集約したもので、すべてのビジネスマンに参考になるといえます。

BOOK
DATA

PHP研究所(出版)/永守 重信(著)/1650円(税込)

人生をひらく Amazon

検索



編集後記

2022年最後の「CRMニュースレター」となる今号の特集は、情報収集をしていながらも、今まで紹介できなかった出来事などを取り上げました。ただ、今回紹介できなかった情報以外にも、各チーム・

各拠点で様々な活動をされていると思います。今後は新しい組織体制のなか、広報担当としてもっと視野を広げて、誌面作りに励んでいきます。今年一年、ご愛読ありがとうございました。(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)

■PCセンター
名古屋市天白区植田南2-805
TEL.052-805-5611

■植田工場
名古屋市天白区植田南2-1403

■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

■栄生工場/TIEZ studio(タイズスタジオ)
名古屋市西区栄生3-2-19
TEL.052-526-0991(タイズスタジオ)

■植田第2工場(植田セカンド)
名古屋市天白区植田南2-1508



www.crm-net.com

CRM NEWS LETTER 12

CRM 20th Anniversary
December 2022
Volume 52

2022年12月5日発行

相対的剥奪感

Well-beingに関する記事を読んでいたときに、「相対的剥奪感」という社会学の言葉を知りました。相対的剥奪感とは、「絶対的ではなく、相対的な環境で価値を“剥奪”されること。他人と比べて、自分が“損している”、“劣っている”と感じて不満を抱くこと」と定義されています。例えば、SNSで身近な友人が、自分には持っていないものを持っているのを知って、いいなあとか、羨ましいなあと感じ、自分は劣っていると思う感情です。普段の仕事の中でいえば、同期が先に昇格したり、後輩が抜擢されて新規事業の責任者になったりして、なんとなく自分は損をしていると感じてしまうケースも同様です。



株式会社シー・アール・エム
代表取締役

松村 祐輔

誰も一度は、「相対的剥奪感」を感じたことはあると思います。学生時代の部活動で、レギュラーを取れなかったり、友人が自分の行きたい大学に合格して自分が落ちてしまったり、それが就職だったり、これに似た経験をしたことはないでしょうか。この相対的剥奪感、Well-beingと負の親和性があり、相対的剥奪感を感じてしまうと、Well-beingの状態ではないという研究結果があるそうです。逆に言えば、ビジネスでも、プライベートでも相対的剥奪感を感じずに過ごすことができれば、Well-beingでいられる前提条件をクリアしたことになります。

では、どうしたら相対的剥奪感を自分から遠のけることができるのでしょうか?これには、2つのポイントがあると思います。1つは、「他人と自分を比べない」ということです。そもそも他人と比べなければ、相対的剥奪感を感じることはありません。社内では何度も言っている幸せの4つの因子(①やってみよう ②ありがとう ③なんとかなる ④ありのまま)の4つ目の「ありのまま」の因子がこれにあたります。他人は他人、自分は自分。ありのままの自分であれば、相対的剥奪感を感じなくてすみます。仮に前述のようなケースの時には、他人と比較するのではなく、「この人はすごく頑張ったんだな」って思うことです。そして2つ目は、**自信を持つこと**です。言い換えれば、自己肯定感を高めることです。なかなか自分に自信が持てないと感じてしまう人は、他人と比べるのではなく、過去の自分と比べてみるというかもしれません。過去の自分と比べて、少しでもできないことができるようになったとか、スキルがついたとか、少しでも前進していることを確認できるはずですよ。ネガティブなことがあっても、ポジティブに変換したり、失敗したとしても、経験を積んだと思えばよいのです。

他人と比べず、ありのままの自分を認め、相対的剥奪感を遠ざけよう。

できっこないをやらなくちゃ!!

今期のライセンスチームのスローガンが、「できっこないをやらなくちゃ!!」です。超ポジティブ思考の私は、このスローガンが大好きなのですが、相対的剥奪感を感じたり、自己肯定感が低いと大きな目標を掲げた時点で「できっこないは、できっこない」と思う人もいるのは理解できます。人間は変化に対して、いつも通りを守ろうとします。ですので、**立派な目標は速く立てて、まずはその実現に向けて小さな目標を立ててみるのがよい**と思います。1日の目標、1週間の目標、1ヶ月の目標、それぞれ少しだけ自分にとってストレッチの効いた目標をクリアしていくことで、「できっこない」と思えた目標ができてしまうのだと思います。

2022年を振り返り、2023年の目標を掲げ、できっこないをやらなくちゃ!

追伸、先月、金沢マラソンを走ってきました。結果は3時間56分で、なんとかサブ4を達成。そして、今月は3年ぶりにホノルルマラソンに出場します。また、3年ぶりに桑田佳祐さんのライブに行ってきました。音楽の素晴らしさを体感するライブでした。

2022年CRM

まだまだあります！ CRMの取り組み・出来事。 未公開情報一挙公開！

2022年も、残り1ヶ月を切りました。
CRMニュースレターでは、今年も数々のCRMの取り組みを紹介してきましたが、誌面のスペースの都合上、まだまだ紹介できなかった取り組みや出来事があります。そこで、今回はそんな未公開の情報をまとめて紹介します！

キョウイク
「共育」の取り組みと浸透

CRMでは、「共育」というカルチャーがあります。「共育」とは「育つ」を共有する、という意味で、言い換えますと、「成長できたことを仲間とシェアする」、成長を独り占めしないということです。各チームで、様々な勉強会を開き、共育を実践しています。

写真は、前期の組織体制での勉強会の様子。
＜写真上＞旧オペレーションマネジメント部（「達人シリーズ」のオペレーター）の勉強会。この日のテーマは「伝え方」について。メールの文章や言葉遣いなどを学びました。女性スタッフが多く、お菓子とドリンクでリラックスしながらも、真剣に取り組んでいます。
＜写真下＞旧PF部（プロダクトフォーム部）の「PFリーダーズ勉強会」。工場は4拠点あるため、オンラインでの実施。特徴は、部門長ではなく、3名のリーダーが主催している点です。写真の勉強会はセールススタッフを講師に招き、実施した。「営業職を知ることにより、円滑なコミュニケーションを取り、プロダクトの安定供給をするため」に行われました。
※プロジェクト型組織となった現在も、各チームで共育のカルチャーは継続しています



「24時間テレビ45～愛は地球を救う～」へ、
「IBLIV」（アイビリーヴ）として寄付。

CRMのSDGsの取り組みのひとつである「IBLIV」は、8月に日本テレビ系列で放送された「24時間テレビ45～愛は地球を救う～」をとおして、寄付させていただきました。これは、CRM全拠点にて、スタッフへ募金活動を行い、IBLIVオリジナル募金箱に納めた募金を、名古屋のささしまライブの会場に届けたものです。



達人シリーズ合同キャンペーンを初開催！

数々のキャンペーンを行なっている「達人シリーズ」にて、5/18～6/17に初となる達人シリーズ4サイト合同の「キラキラキャンペーン」を開催。このキャンペーンでは、達人シリーズの「缶バッジの達人」・「アクリルグッズの達人」・「コースターの達人」・「ピンバッジの達人」のキラキラ商品（グリッター缶バッジ・ホログラムアクリルキーホルダー・グリッターコースター・グリッターピンバッジ）をご購入の方に、「達人ポイント」や「商品お試し権」（一部商品を試作できる権利）のプレゼントなどを行いました。



「アク達 創業祭」

10/13～27に、「アクリルグッズの達人」にて、豪華5大企画を用意した「アク達 創業祭」を開催。創業祭限定の「アクリルスタンド」や「アク達攻略本型サンプル 第2弾」の販売をはじめ、オリジナルのアクリルブロックが当たるアク達総選挙やお客様のアイデアが新しいナスカンとして商品化する、楽しい企画を実施しました。



2つのイベントともに、大盛況で幕を閉じました。皆さま、ありがとうございました。

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

イベントレポート



11/3、「第9回こどもおしごと体験」に出展！

11月3日、吹上ホール(名古屋千種区)で行われた「第9回こどもおしごと体験」(愛知中小企業家同友会・公益財団法人名古屋産業振興公社主催)に出展。3年ぶりの出展となった今回は、「缶バッジの達人×IBLIV(アイビリーヴ)」として、子どもたちに缶バッジづくりを体験してもらいました。体験内容は、会場で子どもたちに描いてもらった絵・デザインの缶バッジを1個、「IBLIV」で販売している障がい者アートの缶バッジを2個の計3個の缶バッジを製作できるというもの。もちろん、CRMのスタッフがしっかりサポートを行い、缶バッジの完成に子どもたちの笑顔あふれる一日となりました。なお、イベントは事前予約・3部構成で、三密を回避。缶バッジづくりには、約150名のお子さんに会場にいただきました。

2022.04 新卒入社
メニュー・スクラッチ・コースターチーム

新入社員紹介

永田 愛実 Manami Nagata

Q. 入社前の会社や仕事のイメージは？

A. さまざまな事業に挑戦されていて、成長していける環境が整っている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？

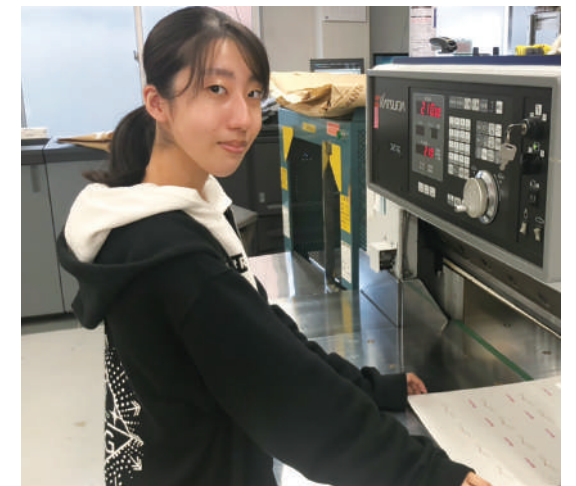
A. 先輩社員の方々の向上心や優しさが、このイメージにつながっていたのだと感じました。

Q. 現在の主な仕事内容は？

A. コースターや缶バッジ、名刺、CRMニュースレターの面付け・印刷をはじめ、商品により断裁などを担当しています。

Q. 最後に抱負をひと言！

A. 日々学び、成長していけるよう、精一杯頑張ります！



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」を紹介します。

TOKYO
オフィス編



炭火串焼 いろどりや

五反田駅近くにある串焼屋「いろどりや」。今回、「名古屋コーチン」に惹かれて入店しました。名古屋コーチンの卵をふんだんに使用した「特製親子丼」(800円・税込)は、とろとろの卵の上に、さらに黄身がのっており、とても美味。また、値段そのまま、ご飯半分&ざく切りキャベツ半分の「キャベツご飯」というヘルシーメニューもあり！

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	👍👍👍👍👍

特製親子丼(並盛)