

CRM NEWS LETTER

2019年7月5日発行 vol.11

2019
7
July

BRAND NEW PRODUCTS!!

01
NEW PRODUCTS

アクリルヘアゴム

夏の季節に大活躍間違いなしのオリジナルの「アクリルヘアゴム」をリリース。ダイカット標準なので、お好みの形に製作可能です。ヘアアクセサリーとしてはもちろんのこと、バッグなどにつけてオシャレを演出することもできますよ！

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〜大ロットまで製作可能

アクリル
グッズの達人
オリジナルグッズの専門店

検索

Website <https://acryltatsujin.com>



新商品のご紹介

02
NEW PRODUCTS

オリジナル提灯 (和紙)

夏祭りには欠かせない「オリジナル提灯」をリリース。祭りのほかに、商店街や飲食店の装飾・看板など、活用は様々。高級感のある和紙に全面オリジナルデザインで、1個から製作できます。野外での利用は耐水紙を推奨、別途お問い合わせください。

ポスター印刷やパネル製作などの大判印刷や
バ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
LARGE FORMAT PRINT EXPERT

検索

Website <https://obanprint110.com/>



Are you a giver or a taker?

7月決算の当社は、毎年6月に今期の振り返りと来期の戦略について幹部と議論をするために、泊りの幹部合宿を行っています。今年も昨年と同様、大変お世話になったサラリーマン時代の上司の実家が経営している、下呂温泉の旅館で一日半にわたり合宿をしてきました。ここで、私があるとある本を読んだ感想を幹部と共有しました。

この本には、世の中には3種類の人がいるといいます。それは、「ギバー(人に惜しみなく与える人)」、「テイカー(与えるより受け取ることを、自分の利益を優先する人)」、「マッチャー(損得のバランスを考える人)」の3種です。

著者が長年調査してきた結果、最も仕事のパフォーマンスが悪かったのは、意外にもギバーでした。ギバーは自分の仕事を後回しにして、人の仕事を手伝ったりするので、自分自身の生産性がそれほどよくありません。その次にテイカーです。最初は、自分の利益を優先するため生産性は高いですが、長期的に見ると、徐々に敬遠されていくため、パフォーマンスが落ちていくのです。では、最もパフォーマンスが高いのはマッチャーかということ、実はそうではなく、これもギバーだったのです。圧倒的に与えることで短期的には自分の成果が落ちるように見られますが、長期的に見たときに、与えることで得た信頼がネットワークを形成し、自分の評価やチームの成果の向上として戻ってくるという流れです。これは、私の実体験からも理解ができます。

よって、ギバーには、最もパフォーマンスが低い「自己犠牲型」と最もパフォーマンスが高い「他者志向型」の2種類のタイプがあるといいます。ここで、仕事の本質について考えます。そもそも仕事とは何でしょうか？生活するために必要なもの。自己実現するためのもの。たくさん意見が出てくるでしょうし、周りの環境や社会人としての時間軸からも変わると思いますが、私が考える仕事の本質は、「他者貢献」だと定義しています。ここで、パフォーマンス上位のギバーと本質が一致します。

パフォーマンス上位のギバーになるために

「自己犠牲型」のギバーは、テイカーに食われてしまうことが多く、どれだけ尽くしても成果につながらないことが起こります。パフォーマンス上位のギバーである「他者志向型」は、相手によって自分のスタンスを変化させることができます。相手がテイカーならば、自分をマッチャーに変更します。誰に与え、誰と関わらないかを選択し、自分が与えた分に対してテイカーから何もない場合は、ここでギブをやめます。自分の限られた時間とリソースを注ぐべき人に注ぐことで信頼と構築しつつ、成果にも反映させることができるのです。

Are you a giver or a taker?

追伸、先日、大腸検査でポリープが見つかり、その場で切除してもらいました。
身体のメンテナンスの大切さを実感しました。

Message
from
the president

代表からの
ご挨拶



社長オススメの
今月の1冊

GIVE&TAKE 「与える人」こそ成功する時代

(三笠書房/アダム・グラント 著/楠木 建 監訳/1944円(税込))

「今月のご挨拶」で紹介した本は、この本です。著者のアダム・グラント氏は、まだ38歳の組織心理学者。本の監訳をされているのが、ベストセラーになった「ストーリーとしての競争戦略」の著者、楠木健氏です。楠木氏の考察も素晴らしかったです。豊富なケースに基づき実証されており、共感する部分が多く、自分のこれからの生き方を考えることのできる本でした。また、この本の本質的な部分を解説しているアダム氏のTED動画(日本語付き)もあり、こちらもオススメです。

検索



編集後記

今号の特集で紹介しました社員旅行。私個人的には約10年ぶりの北海道で、すすきのや大通り界隈の街の変化を楽しみながら、散歩しました。また札幌ドームで野球観戦してきたのですが、ファイ

ターズファンのマナーの良さと地域密着が随所に感じられ、とても良い印象を持ちました。ひとつ残念なことは、清宮選手を見られなかったこと。それは、またの楽しみとしておきます。(広報:田淵)

CRM
Customer Relationship Management
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)

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

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

植田工場
名古屋市天白区植田南2-1403

株式会社シー・アール・エム
代表取締役

松村祐輔

2泊3日、“北海道社員旅行”実施！ 札幌、洞爺湖、小樽、北の大地を満喫！

6/14(金)～6/17(月)、2年に一度の社員旅行を実施しました。
名古屋組・東京組、各2班に分かれ、北海道へ！北国の「観光」や「グルメ」などを楽しみました。



6/15(土)は1班・2班の参加者全員が「ザ・ウィンザーホテル洞爺リゾート&スパ」に宿泊。みんなでディナーを楽しんだあと、記念撮影！ホテルの1F～2Fのロビーは吹き抜けで、天井から床まで全面ガラス張りになっており、天気の良い日は洞爺湖の絶景を眺めることができます

サミット会場にもなったホテルでの優雅な時間 曇り空も吹き飛ばす“笑顔満開”の社員旅行！

今回の社員旅行は、1月の半期経営進捗会議の際に投票で北海道(札幌)と決定しましたが、さらにサプライズが！札幌だけにとどまらず、洞爺湖もセットの豪華な旅行となりました。洞爺湖での宿泊は「北海道洞爺湖サミット」の会場となった「ザ・ウィンザーホテル洞爺リゾート&スパ」でした。これは「スタッフに一流を知ってほしい！」という社長の想いを実現していただいたものです。空間(部屋)・食事・温泉・サービスなど、上質に触れながら、優雅な時間を満喫！ただ残念なことに、天候は初日を除き、厚い雲に…。それでも大雨の予報のなか、運良く小雨程度ですみ、十分に観光を楽しむことができました。北国でのリフレッシュが終わり、「第17期」のラストパートへ！



〈左上〉この日が誕生日だった、大先輩をみんなで祝福！
〈右上〉会食はフレンチビュッフェ！
〈左〉今回が初の社員旅行となる2年目の同期4人組！

札幌



有珠山 & 洞爺湖



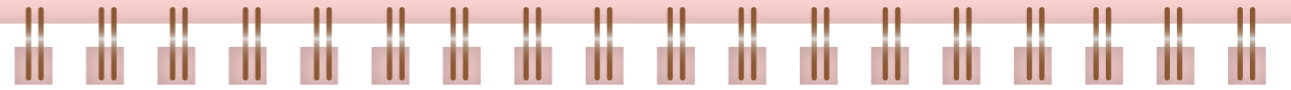
小樽



6/16(日)は洞爺湖から札幌班と小樽班に分かれ、バスで移動。ノスタルジックな小樽の街並みは見どころ盛りだくさん！「小樽三角市場」内のお店の海鮮丼はオススメです！

2019年上半期、CRMの主な出来事！

早いもので、2019年も半分が過ぎました。
そこで、今回はCRMの半年の出来事を振り返ってみました！



1月

2019年スタート！

- 7日 栄生工場拡充リニューアル稼働&新カッティングマシン導入
- 9日 「LEDポスターパネル」リリース(大判プリントの達人)
- 10日 「ワイヤレス充電器」リリース(アクリルグッズの達人)
- 15日 「缶バッジコレクションタペストリー」リリース(缶バッジの達人)
- 19日 「17期 半期経営計画進捗会議」開催&名古屋オフィス拡充・新フロア稼働(船入ビル2F)
- 27日 「第5回 ホワイト企業大賞」の推進賞受賞

2月

CRM「第17期・下期」に突入！

- 15日 「カラーアクリルキーホルダー」リリース(アクリルグッズの達人)
- 21日 「健康経営優良法人2019」認定
- 27日 「第2回 スポーツビジネス産業展」出展



カラーアクリルキーホルダー

3月

- 15日 「木製メニューボード(レーザー彫刻タイプ)」リリース(メニューブックの達人)
- 25日 「ハート型ミラー」リリース(アクリルグッズの達人)



第2回 全社交流会

4月

新年度スタート！

- 1日 ・新入社員5名入社&入社式
・「蓄光缶バッジ」リリース(缶バッジの達人)
- 5日 「木製メニューボード(グラフィックタイプ)」リリース(メニューブックの達人)
- 15日 「オリジナル提灯(和紙)」リリース(大判プリントの達人)
- 17日 「ハトメ式テンションバナー」リリース(大判プリントの達人)
- 20日 「第2回 全社交流会」開催

5月

新元号「令和元年」スタート！

- 7日 新入社員、各部署に正式配属
- 14日 「缶バッジコレクションフレーム」リリース(アクリルグッズの達人×缶バッジの達人)
- 16日 「布缶バッジ」リリース ※営業対応にて販売
- 30日 「アクリルヘアゴム」リリース(アクリルグッズの達人)



缶バッジコレクションフレーム

6月

- 1日 缶バッジの達人、最新インクジェット印刷機導入。仕上がりが大幅リニューアル！
- 6日 「成長支援会議」実施
- 7日～8日 「幹部合宿」実施
- 11日 「マット缶バッジ」リリース(缶バッジの達人)
- 14日～17日 社員旅行(北海道2泊3日)
- 21日 ・「グッズ制作のアイデア事典」(SBクリエイティブ)掲載。
「アク達」・「缶達」の商品が紹介されました！
・「星型缶バッジ」リリース(缶バッジの達人)

7月でCRMの第17期も終了。
いよいよラストパート！