

# BRAND NEW PRODUCTS

- 新商品のご紹介 -

## イベントワゴン



ポスター印刷付き!  
ワゴンのデザインは自由自在!

※フレームカラー:ブラック  
※フレームカラー:シルバー

ポスターの貼り替えも可能!

**活用シーン多彩のポスター付きプラットフォーム!**

店頭陳列もできて販売促進にもつながる「イベントワゴン」が「大判プリントの達人」よりリリース。本体サイズは2種、フレームのカラーはシルバー、ブラックの2色をご用意。また、プラットフォームの天板カラーも3色から選択可能です。さらに、ポスターフレームも3面と1面より選べます。詳細はWebページで!

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

大判プリントの達人

Website <https://obanprint110.com/>

## 卓上ミニロールアップバナー



**コンパクトサイズだけど、インパクトは抜群!**

テーブルやカウンターに置いてPRなどに活用できる「卓上ミニロールアップバナー」が「メニューブックの達人」より新登場! 手軽に持ち運びや設置ができる、巻き取り式のバナースタンドです。サイズなど、詳細はWebページをご覧ください!  
※「卓上ミニバナースタンド」も同時リリース!

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!

オリジナルメニューブックの専門店  
**メニューブックの達人**

メニューブックの達人

Website <https://menubook-tatsujin.com>

# Volume.16 CRM News Letter 12

December 2019

2019年12月5日発行 vol.16

## SDGs(エスディーゼーズ)

ここ最近、新聞やテレビでよく耳にするようになった「SDGs(エスディーゼーズ)」。私は2年前に、通っていた大学院の授業でSDGsを、初めて学びました。7月に行った、弊社の経営計画発表会で社員のみなさんにはこの概念を伝えましたが、すっかり忘れていた人も多いと思いますし、今とても注目されているテーマですので、今号ではこのSDGsについて、理解を深めてみたいと思います。SDGsとは「Sustainable Development Goals(持続可能な開発目標)」の略称であり、2015年9月に国連で開かれたサミットの中で世界のリーダーによって決められた、国際社会共通の目標です。これらは、「17の大きな目標」と「それらを達成するための具体的な169のターゲット」で構成されています。



株式会社シー・アール・エム  
代表取締役 松村 祐輔

## SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



「17の目標」は、貧困や飢餓の問題から働きがいや経済成長、気候変動に至るまで、21世紀の世界が抱える課題を包括的に挙げています。SDGsは国や政府、企業だけが意識すべき目標ではなく、私たち一人ひとりにも密接に関わっている内容です。「スターボックス」が2020年までに紙ストローに変える取り組みをしたり、居酒屋の「ワタミ」では食品ロスを減らすために、お客様が残した食材を生分解性のフードバックで持ち帰ることができるようにしたりと、今たくさんの方の企業がこのSDGsの取り組みをしています。

出典:国際連合広報センター

それでは、私たちCRMではどうでしょうか? 貧困に苦しむ子どもを少しでも減らしたい想いで、Webサイトで受注した缶バッジ1個につき1円を日本財団様を通じて寄付していますし、男性も女性も平等に、全社員が共に活躍できる働きやすい職場環境づくりに努めています。そして、会社にとって最も大切なことは「社員の幸せ」だと定義し、今期より経営理念もアップデート。さらに、ビジョンは「Sustainable Company」としました。もうお気付きかと思いますが、弊社の経営理念のアップデートは、SDGsを強く意識してつくりました。売上や利益など定量的指標も大切であることに変わりませんが、これからは事業活動を通してSDGsが掲げる社会課題を解決するような企業が地域社会から必要とされることは確実です。言い換えれば、自社の「儲け」だけを考えていては、会社を持続することができません。こうした視点を持ちながら、自社の商品開発や新サービスを考えていく必要があります。

## BCPを考える

SDGsの「テーマ13」は、「気候変動に具体的な対策を」です。この秋、日本を襲った台風被害は甚大でした。ゲリラ豪雨は年々増え、水害は至る所で起こっています。「なぜ、こんな気候になってしまったのか?」「どう対策したらいいのか?」を真剣に考えなくてはなりません。私は、台風の被害や水害のニュースを見て、BCP(事業継続計画 ※Business Continuity Planの略称)は待ったなしだと感じました。自然災害はこれからも起こるということを前提に、何があっても事業を止めないための事前計画を立て、実行の準備をしていきます。

追伸、つい最近、令和になったと思ったらもう師走です。早いですね。  
今年もホノルルマラソンに参加し、フルマラソンを走ってきます。目標はサブ4(4時間切り)です。

## 社長オススメの今月の1冊

## SDGsの基礎



こちらの書籍は、私が今年の春に卒業した「事業構想大学院大学」の出版部が編集した本です。SDGsが求められている背景や考え方が、実例も交えて、専門家6名によって丁寧に解説されています。経営者や広報・CSR担当者だけでなく、若い社員にもぜひ読んでほしい一冊です。SDGsのゴールは2030年です。「2030年の自分」をイメージしながら、考えてみるのもいいですね。

### BOOK DATA

株式会社宣伝会議(出版) / 事業構想大学院大学 出版部(著、編集)、  
沖大幹、小野田真二、黒田かをり ほか(著) /  
1,980円(税込)

SDGsの基礎 Amazon

## 編集後記

早いもので、もう師走ですね。今号が、2019年最後のニュースレターとなりました。私は年齢を重ねるたびに、時の経過のスピード感が増え、一日一日を大切に過ごさないといけないと感じています。それと、年齢と共に冬の寒さに弱くなりました。近年日々の気温差が激しいですが、どうぞご自愛の上、ラスト一ヶ月を駆け抜けてください。本年も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)
- 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

This month's  
今の特集  
Feature

## 中国出張レポート 第2弾！ グッズの最新情報収集&発掘へ！

10/23～26日に、社長をはじめ計4名で中国(広州&東莞)に出張しました。今回は「第126回 中国輸出入商品交易会」(2019年秋 広州交易会)の視察などをレポート！

**今回の中国出張は“広州&東莞”へ！  
テーマは「グッズ市場の最新動向」と「協力会社との商談」など**

10月、社長と社員3名が、3泊4日で中国の広州と東莞へ出張しました。以前、「CRMニュースレターVol.9」で紹介しました、3月の中国出張は主にサインディスプレイの商品が展示されている展示会視察など、「大判プリントの達人」の商品に関わる出張だったのに対し、今回の出張は「アクリルグッズの達人®」や「缶バッジの達人®」の商品に関わる“グッズのトレンド調査”や“新商品の発掘”、“協力会社との商談”が主な目的でした。

### ■展示会「第126回 中国輸出入商品交易会」(2019年秋 広州交易会)



広大なフロアで行われる大規模な中国の展示会。もちろん、今回も中国人の社員は大活躍(中央上の写真の両端2名)。女性社員は第二新卒で入社したばかりで、研修も兼ねて参加！



そもそも

#### <豆知識> 広州と東莞って、どこにあるの？



中華人民共和国

#### 広州市(広東省)

北京市、上海市と共に、中国本土の三大都市のひとつ。広東省のみならず、中国南部の華南地域全体の経済・文化・教育・交通などの中心都市のひとつです。

#### ■協力会社工場見学&会食



協力会社の方々との会食は、貴重は交流タイム

#### ■「中国出張レポート」まとめ

展示会では、新商品候補を発掘。現在、CRMの工場にて、検証を行っています。また、協力会社との商談もまとめ、有意義な出張となりました。新商品の詳細などは、まだお知らせできませんが、来年のリリースを楽しみにお待ちしております！



## 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。

### 2021新卒“会社説明会”

#### “東京採用”本格始動！

10月、「株式会社Legaseed」社主催のマッチングイベント“ドラフト”に参加しました。東京では、早くも2021年卒の大学3年生を対象とした採用活動が本格化。CRMも実質初となる“東京採用”を本格始動しました。イベントでは、約60名もの学生が弊社のブースに来場され、みなさん熱心に会社説明を聞いていました。会社説明のあとは、懇親会が開かれ、社員2名が学生と交流し、イベントは終了。その後は、“会社見学会”や“1Dayインターシップ”を開催するなど、採用活動は絶賛進行中です。



多くの学生たちの前で会社説明を行う松村社長

### マーケ読書会



“読書会”に真剣に取り組む“CRM マーケ女子”

#### マーケティング部による“読書会”を実施！

先日、「CRMニュースレター vol.14」で紹介しました、幹部による“CRM読書会”につき、マーケティング部の一部のメンバーで「マーケ読書会」を開きました。課題図書は、「第1回CRM読書会」と同じく「ファンベース」(ちくま新書)。“CRM読書会”は「アクティブ・ブック・ダイアログ®」という読書手法をCRM流に少しカスタムしたものに対し、「マーケ読書会」は「アクティブ・ブック・ダイアログ®」により近い方式で行われました。各自が「みんなにしっかり伝えなきゃいけない！」という、アウトプットの意識が強く働き、読み込みも深く、参加メンバー全員がとてもわかりやすい発表となりました。

「アクティブ・ブック・ダイアログ®」の公式サイト→



### 新入社員紹介

2019.04 新卒入社

マーケティング部 **田中 裕子** Yuko Tanaka

#### Q. 入社前の会社や仕事のイメージは？

A. 会社はアットホームで、明るい職場を想像していました。お仕事は一般的な事務職のイメージでした。

#### Q. そのイメージは、入社して実際いかがでしたか？

A. 想像どおり、アットホームな職場でした！仕事はいい意味で違い、様々なお客様と関わり、日々変化があって充実しています。

#### Q. 「缶バッジの達人」の顧客サポートとして、心掛けていることは何ですか？

A. お客様からの質問に「丁寧に、わかりやすい対応をする」ことを心掛けています。

#### Q. 最後に抱負を一言！

A. 落ち着きのあるいい仕事ができるように、これからも頑張ります！

