

BRAND NEW PRODUCTS

- 新商品のご紹介 -

飛沫防止段ボールパーテーション



パーツは3点！組み立ても簡単！

切り込みの深さは2段階あるため高さの調整も可能です

1セット・5台入りでコスパも抜群のパーテーション

「大判プリントの達人」より、段ボール製の「飛沫防止パーテーション」が誕生。こちらのパーテーションは、用途に合わせて、縦向き・横向きの2パターンでご利用できます。軽量で持ち運びラクラク、組み立ても簡単！1セット(5台分)で、5500円(税込み)とコスパも魅力です。詳細はWebページにて。

ポスター印刷やパネル製作などの大判印刷や
パ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

検索



<https://obanprint110.com>

オリジナル圧着くじ印刷



等賞が目瞭然！
その場での抽選に最適！

圧着部分に3ミリのズレがあるため
めくりやすい仕様です

めくって、すぐに等賞がわかる即時性が魅力！

「スクラッチカードの達人」より、イベントやキャンペーンでオススメの「オリジナル圧着くじ印刷」をリリース。名刺サイズの大ささで、簡単・キレイにめくれますので、お子様から高齢の方まで利用しやすいのが魅力です。1000枚から製作可能。大口ロットもご相談ください。詳細はWebページをご覧ください。

オリジナルスクラッチカードの製作・印刷の専門店。
多彩な商品をラインアップ。小ロット～大口ロットまで製作可能

スクラッチカード
Scratch-Card Expert 達人

スクラッチカードの達人

検索



<https://scratch-cd.com>

社長オススメの
今月の1冊

DtoC After 2020 日本ブランドの未来



現在、絶賛勉強中の「DtoC」の書籍。DtoCとは、「Direct to Consumer」の略で近年大注目の概念です。著者は、DtoCの本質は「ブランドビジネス」ととらえ、自分たちは何者かなのかを決め、ブランド価値の総量をあげていくことがブランディングであると定義しています。2019年に私がニューヨークで視察したブランドの事例もあり、DtoCについて、より理解を深める一冊となりました。結局は、「社会課題」と「企業の提供価値」「消費者の需要」の3つの集約ポイントを満たすことのできる商品(企業)が新たな市場を創造できるわけですが、この集約ポイントとは針の穴を通すようなもので、たくさんのリサーチやフィールドワークが必要なことを改めて認識することができました。

■BOOK DATA

宣伝会議(出版)/株式会社フラクタ(著)/1,760円(税込)

DtoC After 2020 日本ブランドの未来 Amazon

検索



編集後記

2021年も、早いものでもう2月となりました。2月と言えば、私の楽しみであるプロ野球の「春季キャンプ」が始まります。今年はコロナ禍&県独自の緊急事態宣言もあり、異例のキャンプとなりそうで

す。また、とある報道では「プロ野球キャンプの成否が、東京五輪の開催可否に影響」とありました。若手選手の成長と共に、東京五輪開催の観点でも、春季キャンプに注目したいと思います。(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

■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

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

CRM NEWS LETTER 2

FEBRUARY 2021
VOLUME 30

2021年2月5日発行 vol.30

箱根駅伝2021

毎年2月は、箱根駅伝のことを書いているので、今年も感想と分析をしてみたいと思います。「応援したいから、応援にいかない。」、こんなキャッチコピーの箱根駅伝は最初で最後であってほしいと思いつつ、テレビ観戦をしていました。今年は劇的な大逆転で駒澤大学が総合優勝しました。アンカーの10区をトップで襷を受けたのは、箱根駅伝4回目の出場の新創価大学でした。その時点で、2位の駒澤大学との差は3分19秒。距離にして1km以上は差がついていたため、誰もが創価大学の初優勝を確信したことでしょう。私は、アンカーのひとつ前の9区で駒澤大学が相当追い上げるだろうと予想していました。なぜなら、駒澤9区の山野くんが創価9区の石津くんとは、10kmのベストタイムでちょうど1分の差があり、山野くんの方が速いタイムをもっています。8区から9区での差が1分30秒だったので、これがアンカーまでに縮まれば駒澤の逆転もあるかもしれないと思いましたが、結果的には石津くんが区間賞の激走で、逆に3分以上に差が広がりました。これは「首位を走る」という、目に見えないアドバンテージが作用したのかもしれませんが、3分以上の差を追いついて駒澤大学が優勝したという結果から見れば、スポーツだって、ビジネスだって、「結果は最後までわからない」。「大逆転は起こりうる」ってことを、今回の箱根駅伝で改めて思いました。



株式会社シー・アール・エム
代表取締役
松村 祐輔

一方、大逆転された創価のアンカーの小野寺くんのごとがとても心配になりました。普通に考えて、ありえないぐらいのメンタルのダメージを受けたはずですが、翌日、彼はTwitterで「ごめんなさい。全部受け止めて来年強くなって戻ってきます」と発信しています。このツイートには19万を超える「いいね(ハート)」と7000を超える「励ましのコメント・エール」が寄せられました。小野寺くんにとって、こうした声は心の支えになったと思います。彼は、まだ3年生で来年があります。必ずや強くなって箱根に戻ってきて、リベンジする姿を見るのが今から楽しみです。

箱根駅伝には、もうひとつの戦いとして「シューズの戦い」があります。今年は箱根駅伝のランナー210人中、95.7%の201人が履いていたのがナイキのシューズでした。ナイキが先駆けて採用したカーボンプレートのシューズは、2020年になって他メーカーも次々とリリースしましたが、結果はナイキの圧勝でした。ナイキのシェアは、2016年の18%から徐々に上げ、前大会の84%からさらにシェアを上げました。ここでも、前述の9区のように「首位を走る」というアドバンテージを感じます。

ながら●●

私は、ランニングをするとき、季節や街の雰囲気を感じながら走りたいという想いがあり、音楽を聴かずに走っていましたが、コロナ禍になってからはオーディオブックを聴きながら走っています。本の朗読や対談など、優良なコンテンツを音声としてインプットしながらのランニングは、走り終えたときの充実感がこれまでより格段に上がりました。これがまさしく「ながら運動」なのでしょうが、「ランニング」と「インプット」が同時に行えることで、生産性が2倍になっているのだと気付きました。今では車での移動やジムでも、オーディオブックを聴いています。電車移動であれば本を読むことができますが、車の運転やランニングは本を読むことができないので、こうした時間を「音声コンテンツ」によるインプットの時間にしていきたいと思っています。

「ながら●●」で仕事を考えると、生産性をあげるヒントがあるかもしれません。

追伸、不安を煽る報道ばかりで、すっかりテレビを見る時間が減りました。一方でYouTubeを見たり、オーディオブックを聴くことが増えました。テレビは「スポーツ観戦」と「カンブリア宮殿」でいいかなって思っています。

今月の特集 ~ This Month's Feature ~

「第19期 半期経営進捗会議」開催！ 経営計画発表会に続き、オンラインで実施しました

1月16日(土)、CRM恒例の会社行事のひとつ、「第19期 半期経営進捗会議」を開催。
昨年8月開催の「経営計画発表会」に続き、オンライン(ZOOM)にて行いました！



<上段写真>
半期経営進捗会議のラストに行われたオンライン撮影 (ZOOM 画面のスクリーンショットです)
<下段写真>
クロスファンクションのキャプテンの発表シーン。各キャプテン、会議までにスライドの資料を作り、発表しました。資料もそれぞれ個性的了でした

19期下期の“最低ライン、且つ最大目標”に向けて！

1月16日(土)、「第19期 半期経営進捗会議」をオンライン(ZOOM)で開催。今年も全社員に加え、4月入社の内定者などを招き、総勢61名の会議となりました。主な内容は、19期上期の業績報告と各部門・各クロスファンクション(以下CF)の振り返り、そして松村社長から「19期下期の方針」の話などでした。「19期下期の方針」については、19期の経営戦略「Re born!」のもと、5つの重点テーマが発表されました。そのなかのひとつに「CFによる新商品リリース」が掲げられ、新入社員も多くなったため、もう一度CFの定義・存在意義から商品開発の着眼点まで、詳細な説明が行われました※1。また、今期よりこれからの働き方の最重要キーワードとして掲げている「セルフマネジメント」については、仕事量と難易度から、重要度と緊急度を色分けし、1週間の仕事(WEEK40)をプロットするという具体的な方法を教えていただきました。

CRMでは、19期下期も「DX推進室」など、新しい動きがあります。下期の最低ラインであり、最大の目標は「19期を黒字決算で終えて、20期を迎える」です※2。CRMスタッフ一同、目標達成に向けて、頑張っております。

※1: CRMニュースレターvol.28(2020年12月号)、※2: CRMニュースレターvol.29(2021年新年特大号)にて、詳しく掲載しています。こちらより、バックナンバー(PDF)を開覧できます。



グループディスカッション、テーマは「自分が社長だったら、これからどんなCRMにしていきたいか？」

会議後半では、年代別に8つのグループに分かれ、グループディスカッションを行いました。テーマは「自分が社長だったら、これからどんなCRMにしていきたいか?」。ディスカッション後の発表では、夢のある壮大な事業案から具体的な福利厚生案まで、様々なアイデアが出ました。また、女性社員が多いグループ、若手社員のグループなどのメンバー構成によって、発表に特徴があった印象です。社長からも「参考にさせていただく」との言葉があり、楽しみが増えた進捗会議でもありました。

2021年高卒入社「内定式」も開催。今春、10名の仲間が加わります！

「半期経営計画進捗会議」と同日の午前には、名古屋オフィスにて高校生内定者5名の「内定式」を開催。皆さん、緊張しつつも、初々しい元気な姿で参加してくれました。内定式では、内定証書の授与、松村社長の挨拶、名古屋オフィス見学ツアーなどを行いました。今年4月の新入社員は、昨年内定式を行った大学卒業の内定者を含めて、合計10名となり、過去最大の新入社員を迎え入れることとなります。我々スタッフ一同も、4月を心待ちにしています。

また「CRMニュースレター新年特大号」の社長コラムにもありましたように、2022年卒の採用活動もすでに内定通知を行い、順調に進んでいます。



内定証書を手し、社長と常務と一緒に記念撮影！



CRMの出来事や社内の様子をご紹介します！

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

ミートマ

アニメ公式ライセンスグッズ通販サイト「MeeToMa」オープン！

昨年12月25日、自社運営のアニメグッズ、キャラクターグッズ、コラボグッズの総合ショッピングサイト「MeeToMa」(ミートマ)がオープンしました。このショップ名は“欲しいをカタチにする”をコンセプトのもと、大好きなキャラクター・アニメのグッズ、欲しかったグッズに会える「Meet To Market」という概念から名付けました。今後、「MeeToMa」では最新作品から人気作品、名作まで、数多くのタイトルを取り扱う予定です。ぜひ、サイトをチェックしてください！



「MeeToMa」のトップページ



https://meetomashop.com



ランキング1位アイテム ※1/26現在

ポストカード付アクリルスタンド レオナルド

オリジナルTVアニメ「体操ザムライ」より、謎の少年・レオナルドのアクリルスタンドが登場！「体操ザムライ×カラオケの鉄人」の描き下ろしイラストを使用した、ネオン調デザインのポストカードがクールなアクセサリです。

¥1,540 (税込み)

詳細はこちらより



CRM2021カレンダー



今年も完成！松村社長の“伝筆カレンダー”

昨年末、松村社長の“伝筆カレンダー”が完成し、各拠点に配布されました。このカレンダーは、今回で5年目とのこと。今年も、各月ごとに社長が大切にしていることや想いを伝筆メッセージで記されています。“CRMニュースレター”の社長コラムと併せて、カレンダーのメッセージを読むと、社長の考えや想いの理解が深まりますので、オススメです。ちなみに、2021年版の1月の書は、新しい年の始まりにぴったりな「さあ、大逆転をはじめよう」でした。昨年は新型コロナウイルスにより、CRMも苦戦が続きましたが、「2021年は“大逆転”を始めて、全CRMスタッフが“Well-being”な一年になるように！」との想いがひしひしと伝わるのと同時に、身の引き締まる想いとなりました。

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。2021年も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。



親子丼(普通盛)

ぎたろう軍鶏 炭火烧鳥 たかはし

五反田駅西口にある、「本当に営業しているの?」と思ってしまう、隠れ家的なお店。ディナーは焼鳥とワインが楽しめる予約制のお店が、ランチでは親子丼のみを提供しています(普通盛・税込1000円)。炭火烧の鶏肉とトロトロ半熟玉子の親子丼は、とても美味！そのほか、鶏スープ&お新香も付いています。リピート確定のお店です！

勝手にミシュラン！(5点満点)

