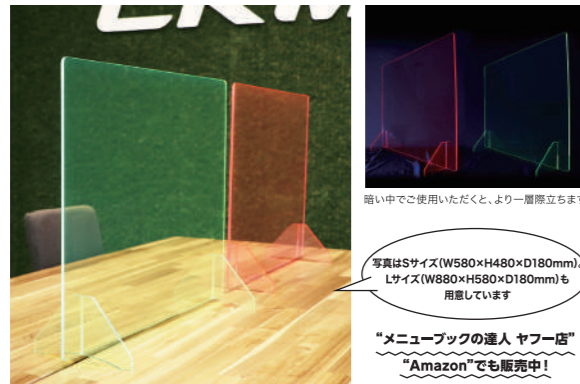


BRAND NEW PRODUCTS

- 新商品のご紹介 -

エッジが光るアクリルパーテーション



暗い中でご使用いただくと、より一層際立ちます

写真はSサイズ(W580×H480×D180mm)、Lサイズ(W890×H580×D180mm)も用意しています

“メニューブックの達人 ヤフー店” “Amazon”でも販売中!

高級志向のオシャレなアクリルパーテーション

「メニューブックの達人 楽天市場店」より、高級志向のアクリルパーテーション“エッジが光るアクリルパーテーション”をリリース。カラーは「蛍光グリーン」と「蛍光ピンク」の2色、サイズは「S」と「L」の2種を用意。パーやカラオケ店など、オシャレな空間を演出したい店舗にオススメです。詳細はWebサイトに

既製品メニューブックから飛沫対策商品まで! 飲食店向けのアイテムを豊富に取り揃えています!



メニューブックの達人 楽天市場店

検索

*Sサイズのページです



<https://www.rakuten.co.jp/menubook-tatsujin/>

車両用マグネットシート



後続車両へのメッセージとして!

フリーカット(変形)も対応可能

1枚から製作OK! 宣伝ツールにオススメ!

「大判プリントの達人」より、何度もキレイに貼ったり、はがしたりできる“車両用マグネットシート”が新登場。サイズは定型7サイズのほか、自由な形にカットできるフリーカットも対応しています。車両用はもちろん、鉄製の扉やホワイトボードなどにも活用OK。詳細はWebページをチェックしてください!

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

検索



<https://obanprint110.com>

CRM NEWS LETTER 5

MAY 2021
VOLUME 33

2021年5月6日発行 vol.33

オセロの四つ角

オセロは、誰もがやったことがあると思います。ふたりのプレイヤーが白と黒にわかれて盤上のそれぞれの石数を競うゲームです。ルールは単純ですが、「覚えるのに一分、極めるのに一生」と言われるほど奥深さがあります。



株式会社シー・アール・エム
代表取締役

松村 祐輔

オセロに勝つために初心者でも知られている定石として、「4つの角を押さえる」ことがあります。一旦、角を押さえてしまえば、その石はひっくり返されることはないため、ゲームは有利になります。さらに四つ角すべて押さえることができれば、かなりの確率で勝利できます。逆に、相手に押さえられれば、戦況はかなり苦しくなります。

会社にとっての“4つの角”があるとすれば、何になるかを考えてみました。1つ目の角は、揺るぎない「経営理念(ミッション・ビジョン・バリュー)」です。我々の登る山は、どの山で、どんなルートで登るのか、何度も共有します。2つ目は、「Webとリアルハイブリッド」でビジネスを展開していることです。近年、このビジネスモデルで成長してきました。3つ目は、「スピードと対応力」です。新商品を次々とリリースしますし、会社は朝礼暮改のごとく常に変化しています。その変化を受け入れ、臨機応変に走りながら対応していくのが当社の強みです。4つ目は、「採用力」です。先月は、10名の新入社員が入社しました。中途採用では、CRMに入りたいと志願してくる人や社員からのリファーマル(紹介)によって、今期5名が入社しました。年々、採用力がついてきたことを実感しています。

思えば、1年前の5月は一昨年対比で売上が50%を切りました。暗闇の中で終わりの見えない下りのジェットコースターに乗っている感覚でした。1年経過して、辺りは見えるようになりましたが、まだまだこの先は不透明です。その状況でありながら、「4つの角」をしっかりと押さえコツコツとやってきたことで、コロナ禍という苦難を乗り越えるところまで来たと思っています。3月は過去最高の業績となり、19期7月末の黒字決算もくっきりと見えました。コロナ禍であっても、会社は強く成長できたと思います。

勝ちパターン

オセロの勝ちパターンは四つ角を押さえることですが、そのための戦術が大切で、オセロでいえば、序盤、中盤は相手に石をなるべく取らせることです。これを知らないと、最初のうちにたくさん取れるので喜んで取ってしまい、終盤に一気にひっくり返されます。これは石が自分の色ばかりになると置く場所がなくなり、端から一気にひっくり返されてしまうからです。この戦術を知っている人同士の対戦では、強いほうがうまく相手に取るように仕向けてくるので、弱いと取られてしまいます。

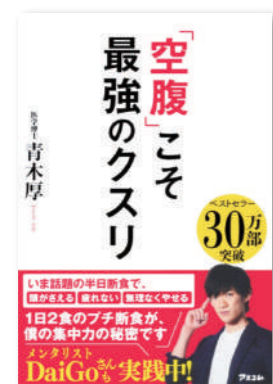
これをセールス(営業)の仕事で考えてみると、序盤、中盤は、お客様にどんどん話してもらい、言いたいことがあっても我慢して聞き役に徹する。最後は肝要なポイントを押さえて、交渉を成功させる。これがセールスの勝ちパターンのひとつかもしれません。

部署やチームにとってのオセロの四つ角は何なのか、さらに自分自身の四つ角は何でしょうか? 深く考えることで、勝ちパターンが見えてくると思います。19期も残すところ3ヶ月となり、最終四半期に入りました。依然としてコロナ禍ではありますが、四つ角を押さえて追いついていきましょう。

追伸、暗いニュースが多い中、池江璃花子選手の五輪内定と松山英樹選手のマスターズ優勝は、日本中が歓喜に湧きました。

これまで積み上げた努力の量にリスペクトです。

社長オススメの 今月の1冊



「空腹」こそ最強のクスリ

2ヶ月ぐらい前に読んだ本ですが、きっかけは中田敦彦氏の“中田敦彦のYouTube大学”を見て、即購入。2ヶ月前の時点で16万部だった売れ行きですが、そこから倍増し、今ではすでに33万部の超ベストセラーとなりました。著者によれば、そもそも現代人は食べ過ぎとのこと。本当に正しい食事は、「何を食べるか」ではなく、「食べない時間を増やす」ことだそうです。1日16時間の断食をすれば、細胞内の悪いタンパク質や細菌が除去されて、全身の細胞がみるみる修復するとのこと。3食派だった私には抵抗がありますが、ゆるくチャレンジしてみようと思います。

BOOK DATA

アスコム(出版)/青木 厚(著)/1,540円(税込)

「空腹」こそ最強のクスリ Amazon

検索



編集後記

暖かな日々が続き、まさに春真っ只中ですが、皆さまいかがお過ごしでしょうか? 春と言えば、私が所属している東京オフィスも無事新入社員を迎え入れ、昨今の今ごろと比べると、いつの間にか

ほぼ倍増となり、活気にあふれています。まだまだ世間は暗いニュースが多いですが、この「CRMニュースレター」では楽しく、前向きになれる話題を提供できればと思っています。(広報:田淵)



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

今月の特集 ~ This Month's Feature ~

二冠受賞!“ENGAGEMENT賞”&“優秀企業賞” エンゲージメント向上に取り組む企業を表彰するアワード

3月、CRMは社内コミュニケーションツール「THANKS GIFT」(サンクスギフト)を運営している
Take Action社主催の「BEST ENGAGEMENT AWARD2021」にて、
“ENGAGEMENT賞 ~きめ細かな内製化・リテンション向上・採用活動活用部門~”と“優秀企業賞”を受賞しました。



毎年3月9日に行われているアワード。今年より「サンクスギフトアワード」から「BEST ENGAGEMENT AWARD」として開催



様々な趣向を凝らした表彰式。飲み物を片手に、気軽に参加できるスタイルというのもオンラインならではの

約350社の中からの受賞

3月9日(サンキューの日)、CRMが活用している社内コミュニケーションツール「THANKS GIFT」を運営しているTake Action社主催の「BEST ENGAGEMENT AWARD2021」が、オンラインで行われました。

このアワードにて、CRMは「THANKS GIFT」を活用している約350社の企業の中から、従業員エンゲージメントの向上、企業文化の醸成などに取り組む先進的な企業として“ENGAGEMENT賞 ~きめ細かな内製化・リテンション向上・採用活動活用部門~”を受賞しました。さらに、“ENGAGEMENT賞”受賞の12社の中から3社が表彰される“優秀企業賞”も受賞し、見事二冠に輝きました。

気になる表彰理由は?

今回の監修・選考を務めた人材定着の第一人者である、青山学院大学経営学部の山本寛教授によりますと、①「経営理念のコイン」、「プレジデントコイン」、「サンクス賞」など、他の例と比較しても非常にユニークで自社に適合した工夫(内製化)をしている点、②「会社説明会で「THANKS GIFT」を使っていることで、感謝の気持ちを伝える企業文化があることを説明している点。採用広報というマネジメントの場で活用している例として評価されます」と、内製化の工夫などを評価していただきました。

ちょうど一年前の「CRMニュースレター21号」にて、有事ということで「ONE TEAM」(ワンチーム)と題して、「THANKS GIFT」の記事(詳細は右記QRコードより)を掲載しましたが、現在もコロナ禍は変わっていません。私たちは、今後も「感謝」の気持ちを伝え、経営理念である「For Well-being」を実践していきたいと考えています。



ステキな記念品もいただき、東京オフィスのメンバーで撮影しました!



「THANKS GIFT」の詳細は、バックナンバーで確認できます!

CRMニュースレターの“03号(2018.11月号)”と“21号(2020.05月号)”にて、「THANKS GIFT」について詳しく紹介しています。ぜひご覧ください。PDFをダウンロードできます



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

CRM入社式

4月1日、入社式を開催!今年も10名の新入社員が仲間に加



10名が社会人としての第一歩を踏み出しました



入社式&新入社員研修と充実の一週間でした

4月1日、名古屋オフィスにて“2021年度入社式”を開催。今年も新型コロナウイルス感染拡大防止をしっかりと行い、10名の新入社員を迎えることができました。式は、新入社員の自己紹介からはじまり、社長からはスライドを使用して、経営理念や会社の歴史などのお話がありました。その後、2グループに分かれ、「われわれはなぜ働くのか?」、「2030年の私はどうなっていたいか?」をテーマに、グループ討論&発表、ランチ懇親会を行い、入社式は幕を閉じました。翌日からの約一週間は“新入社員研修”を実施。“マナー研修”では、挨拶や電話対応のほか、「マシュマロチャレンジ」というビジネスゲーム(写真:右下)を通じて、CRM版PDCAの「CPD」を学びました。また、各拠点で各部門の仕事について学び、工場では実際に製作作業も経験できました。最終日には協力会社様へ、ご挨拶と見学をさせていただきました。この場を借りて、お礼申し上げます。現在、新入社員は各配属先に勤務しています。我々先輩社員も、新入社員と共に成長できたらと思っています。

キャンペーンレポート

3/15@10:00
4/5@10:00
今年も開催します
春の缶まつり 2021
今年も4つのわくわく企画を開催!
6種のバッジ10%OFF 缶マーク集めて必ずもらえる!
好評につき、「缶まつり」は今年から春・夏・秋・冬の4回開催します!

写真は「春の缶まつり」のパナー広告。春と秋に開催していた「缶まつり」を、今年から4回開催

今年も、缶達で「春の缶まつり」を開催しました!

3/15~4/5、「缶バッジの達人」では、今年も恒例となった「カンタツ 春の缶まつり」を開催。「春の缶まつり」では、缶バッジ10%オフや豪華プレゼントなど、ワクワクの4大企画を用意し、とても盛り上がりました。皆さまには、この場を借りて感謝申し上げます。なお、今後も「缶バッジの達人」では「缶まつり」をはじめ、様々なキャンペーンを開催していきます。ぜひ、サイトやSNSをお見逃しなく!



https://badgetatsujin.com

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。



スワチカランチ

スワチカ

五反田駅西口にある定食屋「スワチカ」は、カウンター席のみのご飯まじりとした店内で、メンチカツが人気のお店。今回ご紹介する「スワチカランチ」(税込900円)は、とてもジューシーなメンチカツのワンプレートランチです。別途「メンチカツ定食」もあり、こちらはごはんがお茶碗で提供されるようです。また、具だくさんの豚汁も絶品!

