

BRAND NEW PRODUCTS

-新商品のご紹介-

シールドPRO

全10色 (オーロラ、ブラック、レッド、ホワイト、ブルー、グリーン、イエロー、オレンジ、プリズム、クラッシュゴールド)



ディスプレイサイズ:W88×H145mm
収納カードサイズ:キャラクターズスリーブまで(W68×H93mm)
お部屋に合わせてコーディネート!
※本製品にカードは付属していません

1個 1,780円(税込)

トレーディングカードをワンランク上のコレクションに!

7月、「メニューブックの達人 楽天市場店」より、プレミアム感抜群のトレカ用ディスプレイケース「シールドPRO」をリリース。カラーはオーロラ、プリズムなど、全10色を用意しています。また、ビスのスタンドが特別感を演出。「メニューブックの達人 ヤフー店」、「Amazon」でも販売中です。詳細は、Webページをチェックしてください!

既製品メニューブックから飛沫対策商品まで!

飲食店のメニューブック専門店
メニューブックの達人 “メニューブックの達人 楽天市場店”
楽天市場店 で検索

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



長方形缶バッジ

角丸で安全! タテ型・ヨコ型、どちらもOK!

「缶バッジの達人」より、角丸仕様の「長方形缶バッジ」をリリース。タテ型・ヨコ型、どちらも作成できます。タテ型タイプは、人物やキャラクターの全身をおさめたデザインも可能。ヨコ型タイプでは、キャラクターやアーティストの名前を入れたグッズに最適です。また、「長方形缶マグネット」も同時リリース。詳細は、Webサイトでご確認ください。

オリジナル缶バッジの製作。1個35円から、小ロット10個から作成!

缶バッジの達人 “缶バッジの達人”
で検索

<https://badgetatsujin.com>



サイズは“70×44mm”です!

あなたのアイデアで、タテ・ヨコの形状を活かしたデザインを! “長方形缶マグネット”も同時リリース!

社長オススメの
今月の1冊!



これからの日本の論点2022 日経大予測

アフターコロナの日本経済はどうか? 脱炭素や半導体不足など、今世界が抱える社会課題はどうなっていくのか? また、米中関係も緊張感のあるなかで、外部環境はどんな変化があるのか? 日本経済新聞社の記者が徹底解説しています。コロナが去っても、社会も市場も劇的な変化が続くことが予想されるなか、自社も変化に対応しながら、明るくポジティブな2022年になってほしいと思います。外部環境を俯瞰的にとらえる意味で、参考になる一冊でした。

BOOK DATA

日本経済新聞出版(出版)/日本経済新聞社(編集)/1980円(税込)

[これからの日本の論点 2022 日経大予測](#) Amazon 検索



編集後記

今号は、今年最後の「CRMニュースレター」となります。一年間、ご愛読ありがとうございました。“with コロナ”で始まった2021年ですが、皆さまはこの一年を振り返って、いかがでしたでしょうか。

CRMでは、今年も新事業の誕生や新しい取り組みなどが行われました。CRMの2021年の振り返りは、次号の「新年特大号」でご紹介させていただきます。どうぞ、楽しみに!(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

■植田第2工場(植田セカンド)

名古屋市天白区植田南2-1508

CRM NEWS LETTER 12

December 2021
Volume 40

2021年12月6日発行

Unlearn(アンラーン)

師走になりました。緊急事態宣言で始まった2021年は、昨年に引き続きコロナ禍でしたが、ようやく秋にコロナも落ち着き始めました。なぜ急激におさまっていったのか、科学的検証をされないのはモヤモヤしますが、来年は明るく活気に満ちた年になってほしいと願います。



株式会社シー・アール・エム
代表取締役

松村 祐輔

さて、「Unlearn」(アンラーン)という言葉は知っていますか? 最近本なども販売されており、耳にすることが増えてきた印象です。私は、2018年に通っていた大学院の授業で「Unlearn」の概念を学びました。「learn」(学ぶ)に「Un」の否定形が付くので、「学ばない」と思うかもしれませんが、そうではありません。日本語訳では、「学びほぐし」と紹介されています。これは、自分が正しいと思っていることに固執せず、思考習慣・慣習などを手放していくことを指します。大学院の授業で学んだときはピンとこなかったのですが、最近「Unlearn」の意味の深さを感じています。なぜなら、近年私の知的好奇心は増すばかりで、相当量のインプットとアウトプットをしてきた実感があり、一方で「〇〇は、△△であらねばならない」といった思考が自分の中に存在し、それが沈殿して凝り固まっていないかという思いがあるためです。言い換えれば、自分の価値観を手放すことができず、水を含んだスポンジ状態になっているような感じです。

つまり、自分が当たり前だと思っている価値観を「Unlearn」によって思い込みを壊し、開放することができれば、まっさらな状態で新しい学びを受け入れることができます。こうして古い価値観を手放したあとには、新たな知識を学ぶ「Relearn」(学び直し)が必要になってきます。

子供の頃、勉強することが大嫌いで野球ばかりしていた私ですが、今は「学ぶ楽しさ」や「知らなかったことを知る」ことへの知的好奇心が増すばかりです。「Learn」(学び)→「Unlearn」(学びほぐし)→「Relearn」(学び直し)のステップを繰り返すことで、Well-beingのレベルを高めていくことができるのだと思います。これは、個人に限った話ではありません。組織・チームでも同様で、現状の姿と思い描く姿にギャップがあるなら、これまでの常識や思い込みを壊して学び直し、新たな知識を獲得していかなければなりません。

クオリティ戦略

今期、3つある戦略のひとつに「クオリティ戦略」(「第20期 経営計画書」P.53)があります。先月、立て続けにお客様にご迷惑をおかけしたことがありました。初歩的なエラーで、あってはならないことです。現時点では、思い描く姿と現状の姿にギャップがあります。今ここで、これまでの常識や思い込みを壊し、「仕事とはなにか?」「品質とはなにか?」という定義から学び直し、「Unlearn」の概念が必要だと感じています。我々は自社工場だけで完結する商品もあれば、国内外の協力会社さんの力を借りて成り立つ商品も多数あります。社内だけではなく、協力会社さんを含めて、仕事全体を通じてクオリティを高めていきます。積み上げた信頼は、ひとつの低いクオリティの仕事で一瞬にして吹き飛びます。再び信頼を得るには、計り知れない時間を要します。今一度、パートナー含む、全社員それぞれが考え、会社全体としてクオリティを高めていければと思います。

お客様が求めるクオリティの仕事が提供できていますか? 今一度、考えてみましょう。

追伸、ゴルフシーズンからマラソンシーズンに突入し、先月は120キロ走りました。

来年3月の西尾マラソンに向けて、コツコツと練習を積み上げていきます。

品質管理 CF

高品質な“CRMクオリティ”を確立へ!

PF部(プロダクトフォーム部)とセールス部の社員で構成されたチーム。顧客が求める適切かつ一定の品質を担保を目標に始動しました。11月の会議では、ミス&クレームの共有と討議を行い、品質などの各種基準書の作成に向けて、担当を振り分け、また、検品作業の仕組み作りや棚卸しの改善についても話し合いが行われました。



会議はオンラインで実施しています

DX推進 CF

ITリテラシーの向上とDX活用の企画・実行!

昨今、DXを企業戦略として取り入れている企業が増えてきていますが、CRMも他ではありません。「CRMニュースレター vol.27」(2020年11月号)の社長コラムでも、DXの推進を呼び掛けており、このたびCFチームが発足しました。すでに、「パソコンのデバイス管理表の更新」などを実施。現在は、「スプレッドシートの整理」や全社員に向けた「ITリテラシー向上資料」を作成中です。

「CRMニュースレター vol.27」は、こちらより、お読みできます!



※DXとは「デジタルトランスフォーメーション」の略です

新クロスファンクション始動!
今期より、プロジェクトをチームの基本とした組織に生まれ変わりました!

今期(第20期・2021.8)より、クロスファンクション組織がリニューアル。新たに3チームを加え、新しいクロスファンクションとしてスタートしました!

クロスファンクション(以下CF)とは?

これまで何度かご紹介しましたCFとはセールス部、マーケティング部といった部署ごとに分けた「機能別組織」とは別に、CRM独自の重要なプロジェクトごと編成した組織のことをいいます。全社員がいずれかのCFチームに所属しており、セールスの視点、クリエイティブの視点など、様々な視点・角度から新たな発見・発想を生み出し、スピード感を持って展開しています。

動画戦略 CF

「もっと「動画」そう」をスローガンに発足!

「動画戦略 CF」は、すでに人気商品である“シールドPRO”の商品紹介動画を製作、公開。現在、メンバー各自がスマホの動画アプリで自由に動画を作り、全メンバーが動画製作をできるよう、取り組んでいます。年明けより、本格的に動画製作が始まります。どんな動画ができるのか、今から楽しみです!



“シールドPRO”の紹介動画の一コマ

上記の動画は
こちらより
ご覧いただけます



※“シールドPRO”については、P.4もご覧ください

新商品 CF

少数精鋭、4チームで新商品を開発!

今期より、「新商品 CF」はA・B・Cチーム&モールの4チームの編成に。ミッションは従来と変わらず“新商品の企画・開発”です。新商品CFは、各チーム若手社員がキャプテンを務め、年間6商品(モールチームは年間12商品)のリリースを目標に活動しています。

メタリック缶バジ
ゴールド
(仮)
近日、リリース予定!



アクリル表彰盾
モールCFが企画・開発し、11月に「メニューブックの達人 楽天市場店」より、リリース。テキストは白文字で印刷されます。



タスクフォース “新規プロジェクト事業の立ち上げ”がミッション!新達人サイト・新ビジネスの誕生に向けて!

上記のCFとは別に、昨年(第19期)より発足した松村社長直下の「タスクフォース」は、前期と同メンバーで2年目を迎えました。NB戦略(ニュービジネス戦略)のもと、今期は4月に「ピンバッジの達人」を開発。また、10月にオープンした「TIEZ studio」(タイズスタジオ)のサイト作りを手掛けました。現在も3つのビジネスの始動に向けて、スピード感を持って、取り組んでいます。来年、新規事業を紹介できると思いますので、皆さまどうぞ楽しみに!



https://pintatsujin.com

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

東京オフィス レポート



スポンサー紹介のひと場面 試合後、ファンの方々が等身大パネルを撮影されていました

10/16(土)、“NECレッドロケッツ”開幕戦観戦!

10月16日、「CRMニュースレター Vol.38」でご紹介した、オフィシャルサプライヤー契約を結んでいる、V.LEAGUE DIVISION1 WOMEN(V1女子)の女子バレーボールチーム“NECレッドロケッツ”の開幕戦を、営業担当と広報担当のふたりで観戦しました。試合会場は“NECレッドロケッツ”のホーム、とどろきアリーナ(川崎市)。“KUROBEアクアフェアリーズ”を相手にセット数3-0で、危なげなく開幕戦を勝利で飾りました。会場には、CRMが提供した選手の等身大パネルも設置され、開幕戦演出の一翼を担うことができました。11月25日現在、“NECレッドロケッツ”はリーグ2位の好位置。CRMは、今後も“NECレッドロケッツ”の優勝を願い、応援していきます!

新入社員紹介

2021.04 新卒入社
プロダクトフォーム部 業務チーム(PCセンター)

榊 ありす Arisu Sakaki

Q. 入社前の会社や仕事のイメージは?

A. とても雰囲気が良いと感じました。

Q. そのイメージは、入社して実際にいかがでしたか?

A. イメージ通りでした!楽しく仕事できています!

Q. 現在の主な仕事内容は?

A. モール系の手配をまわす、送り状の作成などです。

Q. 最後に抱負をひと言!

A. たくさん挑戦して、たくさん成長できるように頑張ります!



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」を紹介しします。

NAGOYA
オフィス編

豚料理専門 豚道 桜橋本店

「とんかつが食べなくなったら、とにかくココ!」、名古屋オフィスの北側、堀川近くにある豚肉料理の専門店「豚道」の“ロースとんかつ定食”(1000円・税込)をご紹介。とんかつにサッパリのおろしポン酢が絶妙のハーモニーを生み出し、イチオンです。同店は、岐阜県の銘柄豚“ポーノークぎふ”を使用した豚肉料理を楽しめます。



ロースとんかつ定食

勝手にレビュー (5点満点)	
味	★★★★★
量	★★★★★
接客	★★★★★
コスバ	★★★★★
スピード	★★★★★
総評	★★★★★