

BRAND NEW PRODUCTS

-新商品のご紹介-

名入れ 刺繍タオルハンカチ



初の刺繍商品! 大人気ブランドのハンドタオルに名入れを!
「メニューブックの達人 楽天市場店」より、CRMの自社商品としては初となる刺繍商品、「名入れ 刺繍タオルハンカチ」をリリース(1枚・1320円(税込))。人気ブランド「MOTTERU®」のハンドタオルに名前を刺繍して、お届けします。タオルは、全9色用意。刺繍色は8色、文字フォントは4種から選択し、名前を入れることができます。詳細はWebサイトにて。

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>

布缶バッジ

布の風合いを活かした、ハンドメイド感のある缶バッジ!
「缶バッジの達人」より、マットで柔らかい雰囲気のある「布缶バッジ」をリリース。ポリエステル製のダブルスエード生地を使用し、昇華転写印刷を採用。発色が良く、細かな文字もキレイに印刷できます。イラストタッチや刺繍・ステッチ風、和柄・和風のデザインにオススメです。推奨文字サイズなど、詳細はWebサイトをご覧ください。



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>

社長オススメの今月の1冊



嫌われた監督 落合博満は中日をどう変えたのか

野球もドラゴンズも大好きなら、吸い込まれる本です。落合博満監督が8年間、何を考え、実行してきたのか。著者の直接取材によるノンフィクション作品です。私は、2007年日本シリーズをナゴヤドームで観戦していました。完全試合を続ける山井投手を9回に代える舞台裏も生々しく描かれています。“監督の役割とはなにか?” “勝つことだけが使命なのか?”、深く考えさせられる一冊でした。著者の文章は臨場感があり、引き込まれるものがありました。476ページと長編ですが、野球好き、ドラゴンズ好きのみならず、オススメです。Amazonのレビューは、なんと3500件超えです。

BOOK DATA 文藝春秋(出版)/鈴木 忠平(著)/2090円(税込)
嫌われた監督 Amazon 検索

編集後記

先日、コロナ禍になって初となる、リアルで行われた広報セミナーに参加しました。ここ約2年半はオンラインのセミナーばかりで、それぞれ一長一短ありますが、徐々に他社の広報仲間と挨拶ができましたし、やっぱりリアルが良いと感じた次第です。リアルと言え、先日これまた久々に、神宮球場と東京ドームに野球観戦してきました。ちなみに、私は落合監督が大好きです!(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/TIEZ studio(タイズスタジオ) 名古屋市西区栄生3-2-19 TEL.052-526-0991(タイズスタジオ)
- 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 6

June 2022 Volume 46 2022年6月6日発行

ポータブルスキルを鍛える

プロスポーツもライブも入場規制が解除されて、自由に経済活動ができるようになってきました。観光客の受け入れも徐々に緩和され、やっとアフターコロナの世の中にシフトしつつあると感じています。あとは、早くマスクなしで、生活できるようになってほしいです。



株式会社シー・アール・エム 代表取締役 松村 祐輔

とはいえ、コロナが終息しても必ず不況はやってきます。激変する外部環境で、どんな企業であっても、絶対安泰という企業や業界はもはやありません。この予測困難な世の中で、我々ビジネスパーソンは「ポータブルスキル」がとて重要になってきます。

ポータブルスキルという概念を聞いたことはありますか? ポータブルスキルとは、その言葉どおり、職種が変わっても「持ち運び可能なスキル」のことをいいます。当社でいえば、セールスやマーケティング、オペレーションマネジメント、製造部門など、仮にどの部署に異動しても通用するスキルになります。さらに飛躍すれば、どの会社のどの部署でも通用するスキルになります。

ポータブルスキルは、2つの構成要素から成り立っています。1つは「仕事の進め方」で、もうひとつは「人との関わり方」です。仕事の進め方には3つの視点があって、①課題の明確化 ②計画立案 ③実行の3つです。もうおわかりかと思いますが、当社の「CPD」(Check→Plan→Do)のフレームとまったく同じです。人との関わり方には2つの視点があり、①社内対応(メンバー間)と②社外対応(お客様・協力会社)になります。一言でいうならば、社内外の信頼関係の構築になります。CPDを螺旋階段を上るようにぐるぐると回し、社内・社外の人たちとの信頼を得るために努力し続けければ、誰でもポータブルスキルは向上することができます。ポータブルスキルと共に、部署特有の専門スキルも身につけていく必要がありますが、先輩社員に教えてもらいながら素直にコツコツと仕事をしていけば、自然と専門スキルは身につけてきます。ポータブルスキルを意識して、鍛えていきましょう。

誰が・何を・いつまでに

今月のニュースレターは46号です。一区切りである50号が見えてきました。毎月、広報担当から原稿のデッドライン(締切日)が設定されます。私は毎月追い込まれながらも、一度も設定されたデッドラインをリスケしたことがありません。そして、広報担当もこのニュースレターの発行をリスケしたことはありません。これは誇りに思います。ここまで習慣化すると、50号も、さらには100号になっても、リスケなしで継続する自信があります。これには、「社長が・ニュースレターの原稿を・〇月〇日までに提出する」というタスクが自分にあるわけで、このタスクをリスケしたら、広報だけではなく、印刷担当の社員、封入して発送代行していただく協力会社にも迷惑をかけることになります。



プロジェクトの規模や難易度に関わらずデッドラインを守り、一つひとつの積み重ねが、社内外の信頼関係を厚くしていくのだと思います。ポータブルスキルの仕事の進め方の3つ目、「実行」には、どんな仕事にもデッドラインがあるということです。アフターコロナに向けて、ワクワクするような新しいプロジェクトがいくつも進行しています。そして、あと2ヵ月で20期が終わります。期首に掲げたアクションプランも「誰が・何を・いつまでに」を明確にして、デッドラインを死守しましょう。自戒の念を込めて。

追伸、釣り船に乗って、伊勢湾で釣りをしてきました。でっかいワラサが2本釣れました。そのあとは、自分でさばいて、刺身、かま焼き、しゃぶしゃぶ、ぶり大根で美味しくいただきました。

～ プロダクトフォーム部 (PF部) ～

“クオリティ戦略”のもと、検品チームを発足！
最重要課題“品質管理”の向上に向けて！

1月、プロダクトフォーム部(以下PF部)では、植田第2工場(通称セカンド)を拠点に“検品チーム”を発足。“検品チーム”の取り組みを中心に、その他のPF部の活動もご紹介します。

“当たり前力”の底上げと“チーム力”のアップ！

1月、PF部は“検品チーム”を発足しました。これは、今期の経営戦略のひとつ“クオリティ戦略”、そして1月に行われた「半期経営進捗会議」で、松村社長が下期の最重要課題として掲げた“品質管理”の具現化したものです。拠点は植田第2工場(名古屋市天白区)、チーム発足にあたりスタッフも増員しました。立ち上げから4ヶ月が経ち、今では抜群のチームワークを発揮。進捗会議で社長より求められた“当たり前の力”と“チーム力”を高め、日々の業務に励んでいます。



PF部ミッション“ALWAYS THINKING ～常に考える～”

PF部では、部門ミッション“ALWAYS THINKING ～常に考える”のもと、原理原則を考えて、仕事することを意識しています。また、商品の出荷後も反省会を実施。意見交換することで、改善できることを考え、成長へとつなげていきます。左記の写真は、4月に行われた反省会で「ハインリッヒの法則」の重要性を学んだときの様子です。

品質向上に向け、セールス部との連携

毎月1回、セールス部とPF部で、「品質の向上とワークフローの改善」を目的としたミーティングを実施しています(通称“SPM”(“セールス部・PF部MTG”の略))。リーダー以上のスタッフが参加し、ミス・クレームを共有。各部署の視点でミスを分析し、改善を図っています。セールス部のスタッフからは、「品質向上の効果以外にも製作・加工の知識が深まり、有意義な会議が行われている」との声が聞かれています。



品質は“CRMの1丁目1番地”！

今期、PF部では品質は“CRMの1丁目1番地”という想いで活動してまいりました。「品質は工程で作り込む」という言葉があります。これは、「各工程で、作業者が品質に責任を持って良品を製造する」ということです。これをPF部のメンバー全員が意識して、お客様に満足いただける商品をお届けしていきたいと思っています。

PF部が立ち上げた
新ビジネス

ライブ配信・動画収録レンタルスタジオ“TIEZ studio”(タイズスタジオ) 絶賛営業中！

昨年10月、名古屋市西区にある当社の栄生工場3階にオープンした“TIEZ studio”(タイズスタジオ)も、PF部のスタッフが運営しています。無料駐車場も完備で、設備・機材利用料込みの明瞭価格！詳細はHPをご覧ください。



- オンラインで会社説明会(採用活動)をしたいけど、殺風景な会議室からの配信は…。
- 紙やPDFのマニュアルより、動画のマニュアルのほうがわかりやすくして良いよね…。
- オンライン配信したいけど、設備や機材をそろえるのが大変だな…。

こんなお悩みのある企業様、ぜひHPをチェックしてください！
また、ご質問やご相談も、お気軽にHPの“お問い合わせ”または“営業担当”までご連絡ください！



tiezstudio.com

「TIEZ studio」愛知県名古屋市西区栄生3-2-19(株式会社シー・アール・エム 栄生工場内3F) ☎052-526-0991(タイズスタジオ直通)

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

健康経営レポート



「健康経営優良法人2022」に認定されました！

3月、CRMは経済産業省と日本健康会議が共同で顕彰する「健康経営優良法人2022」(中小規模法人部門)に認定されました。これは、かねてより取り組んでいます“ワークライフバランスの推進”や“職場の活性化-コミュニケーションの促進に向けた取り組み-”などが評価された、認定となります。CRMでは、今後もスタッフのみなさんが健康でイキイキと働ける職場環境を創っていきます。

※健康経営は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です

健康経営優良法人認定制度とは

2017年度より、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度です。



2021.1 アルバイト入社
プロダクトフォーム部(PF部) 栄生工場チーム

鷹野 翔太 Shota Takano

新入社員紹介



Q. 今年1月から正社員になって、
自分の中で変わった点がありますか？

A. より一層、精進しようと思いました。

Q. 現在の主な仕事内容は？

A. 大判商品の製作です。主にパネルやパーテーションを担当し、“EGPA”(エグパ)や“enpa”(エンパ)も丹精込めて、製作しています。※写真はエグパの製作シーンです

Q 栄生工場のメンバーや雰囲気はいかがですか？

A. みなさん、優しくて頼りになります！

Q. 最後に抱負をひと言！

A. 存在感を出していきます！

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」を紹介いたします。

NAGOYA
オフィス編



日替わりパスタ(ムール貝と青菜のオイルパスタ)

農家直送野菜と肉の炭火焼き Lucaバル (るかばる)

名古屋オフィスから国際センター駅方面に数分、路地裏にある「Lucaバル」。ランチタイムは行列ができる人気店です。ランチでは、日替わりでパスタを提供。オイルソースパスタ、トマトソースパスタ、クリームパスタの3種から選べます。今回は「ムール貝と青菜のオイルパスタ」(900円・税込)をご紹介します。パスタのほかにも、農園サラダ・野菜スープ・ドリンクも付いて、とてもお得です！

勝手にレビュー

味	👍👍👍👍👍	コスパ	👍👍👍👍👍
量	👍👍👍👍👍	スピード	👍👍👍👍👍
接客	👍👍👍👍👍	総評	👍👍👍👍👍