

BRAND NEW PRODUCTS

-新商品のご紹介-

刺繍名入れ オーガニックコットンキャンバストート



1文字40mm角、3文字まで、刺繍位置は中心のポケット側の面です



携帯電話や小物を入れるのに便利な内ポケット付き



刺繍カラーは8色用意

刺繍商品第2弾!オーガニックコットンのトートに名入れOK!

「メニューブックの達人 楽天市場店」より、刺繍商品の第2弾となる、「刺繍名入れ オーガニックコットンキャンバストート」をリリース (1個・1650円(税込))。地球にやさしいオーガニックコットン使用のトートバッグですので、SDGsの取り組みにも◎。刺繍色は8色、文字フォントは1書体、英字の大文字・数字のみ。その他の詳細は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>

グリッターピンバッジ

キラキラきらめく、特別なピンバッジ!

「ピンバッジの達人」より、グリッターがきらめく、珍しいピンバッジをリリース。グリッターの色は1色(着色が一番近い色)、または全面(オーロラ色)から選べます。また、ベースの金属(亜鉛合金)の色はシルバー、ゴールド、ピンクゴールド(ブロンズ)の3色から選択。本製作の前に、試作品の確認が可能です。詳細は、Webサイトをご覧ください。



キャラクターやイラストを、個性的なピンバッジに!
【グリッターの色:1色】着色の近い色のグリッターを乗せます
【グリッターの色:全面】全面オーロラ色のグリッターを乗せます

オリジナルのピンズ専門店。
小ロット10個から製作OK!
“ピンバッジの達人”で検索
<https://pintatsujin.com>

社長オススメの 今月の1冊



メタバースとは何か ネット上の「もう一つの世界」

昨年、「Facebook」社が社名を「Meta」(メタ)に変更したことで、広く知れるようになったメタバース。「メタバースとはいったい何なのか?」「我々の生活をどう変えるのか?」「ビジネスチャンスは何か?」、海外や国内の最新動向を踏まえながら、この可能性について考える本です。著者は大学教授でありながら、自らを重度のオタクだと表現するだけあって、中身の濃く、難しい概念をわかりやすい比喩を使いながら構成されています。メリットもデメリットも共存しますが、今、理解しておくとういテーマだと思います。

BOOK DATA

光文社(出版)/岡嶋 裕史(著)/902円(税込)

メタバースとは何か Amazon

検索



編集後記

先日、CRMの福利厚生のひとつである「リフレッシュ休暇」をいただきました。私は昨年からの取得対象となったのですが、コロナ禍のため選出ができず、今年は昨年分も取り返すべく、国内旅行に出掛

けました。さらに、休暇の後半は実家に帰省して親孝行もでき、充実した休暇を過ごすことができました。リフレッシュも完了しましたし、第20期の残り1ヶ月を駆け抜けようと思います。(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)

■PCセンター
名古屋市天白区植田南2-805
TEL.052-805-5611

■植田工場
名古屋市天白区植田南2-1403

■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/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)

■植田第2工場(植田セカンド)
名古屋市天白区植田南2-1508



www.crm-net.com

CRM NEWS LETTER 7

July 2022
Volume 47

2022年7月5日発行

プランB

海外に出張や旅行に行く人が身近で増えてきました。渡航先によっては、コロナの制限が解除された国もあり、いよいよアフターコロナの世界になってきたと感じます。東京でも海外からの旅行者を見掛けるようになりました。これから日本の入国規制も緩和されていくことで、インバウンド需要が戻ってきます。2019年の海外から日本への旅行者数は3200万人で、訪日旅行者の消費額は4兆8000億円でした。この人数と金額から凄まじい産業と仕事がこの2年間で蒸発したわけですが、これが2023年から2024年に掛けて一気に戻ってくるとなると、そこに新たなビジネスチャンスがあることが予想されます。



株式会社シー・アール・エム
代表取締役

松村 祐輔

先日、幹部社員がこれから需要爆発が予想されるインバウンド向けに新商品・新サービスを開発したいということで、そのアイデアの相談にきました。そのアイデアは、悪くなくはないものの、突き抜けるくらいのものではありませんでした。よって、「悪くないけど、全く違うアイデアの“プランB”を考えよう」と伝えて、いったんペンディングにしました。自分のいち推しのアイデアを“プランA”だとすると、そこに惚れ込んでしまうリスクがあります。そして、思考停止に陥り“プランB”が生み出せなくなるのです。これは新商品開発だけではなく、あらゆる仕事でも同様のことが起こります。例えば、お客様に企画提案する場合、「これはいける!」という“プランA”の案でもあえなく撃沈するパターンです。ここで、“プランB”をあらかじめ持っておけば展開も変わりますし、案外“プランB”がお客様に刺さったりする場合があります。

今回のインバウンドの新商品・新サービスの件は、雑談レベルの話だったので全く問題ありませんが、常に“プランB”、さらには“プランC”も一緒に考えておくことが重要です。もし、あなたがインバウンド向けの新商品・新サービスを開発するなら、“プランA”、“プランB”のアイデアはありますか? 思いついた人は、ぜひ教えてください。

最高の目標と最低の目標

私の好きなゴルフは、再現性のスポーツといわれますが、なかなかうまくいきません。狙ったところに思い通りのボールを打てないことのほうが多いです。これまではいつも最高のショットを打とうと思っていましたが、最近では打つ前に、「ここでやっばいいけないミスは何か」を考えるようになりました。例えば、「グリーン手前の池に入れることだけは避けよう。グリーンに乗らなくても池に入ればOKだ」という思考です。こうして考えることで、スコアが確実に良くなりました。やっばいいけないミス、言い換えれば最低ラインの目標を自分の中で言語化するのです。これは、“プランB”の思考にも通じますし、目標設定も同様です。

会社全体でいえば、期首に掲げた数値目標が最高の目標であり、最低ラインの目標は、会社が赤字にならない数値目標になります。最高の目標は、簡単に達成できるラインではなく、少し背伸びしたラインであるのが望ましいです。そして、最低ラインの目標は、絶対に死守するラインです。個人でもチームでも目標設定する際は、最高と最低の2種の目標設定するのが良いでしょう。

当社は7月決算ですので、今月で20期が終わります。期首に掲げた数値目標には未達でしたが、増収増益で終わることができそうです。これで20年間、一度も赤字になることなく黒字経営をすることができました。ひとえに、パート・アルバイトを含む社員と取引いただいているお客様、ご支援いただいている協力会社の皆様のおかげです。この場をお借りして感謝申し上げます。

21期は、会社を大きく変化させます。来月の経営計画発表会で、社員には全容を発表します。大転換の21期になると思います。

追伸、梅雨の真っ只中ですね。予定していたゴルフや趣味も雨で予定変更が続いています。そんなときは、“プランB”の実行です。

2022年上半期を振り返る。CRMの主な出来事をご紹介!

~この半年で、数多くの商品やWebサイトが誕生しました~

●主なリリース商品

- ・7色に光る木製台座付きシールドPRO
- ・PETコースター丸型
- ・オリジナル布ガーランド・連結旗

●主な出来事

- ・第20期半期経営進捗会議&内定式
- ・アール・フリュットグッズの企画・販売サイト「IBLIV」(アイビリーブ)開設
- ・検品チーム発足

1月
January



オンラインで実施した
半期経営進捗会議

アール・フリュットグッズの
ショップページはこちら!



★ IBLIV
art brut goods
https://shop.iblivart.com

2月
February

●主なリリース商品

- ・メタリック缶バッジ(ゴールド)・キャンディアクリルキーホルダー
- ・ナンバリング印刷スクラッチカード・MDF 木製コースター(丸型・四角)
- ・缶バッジコレクションブック(既製品)
- ・ブラックライトに透けないナンバリング印刷スクラッチカード

●主な出来事

- ・大判ネコの猫グッズ通販サイト「ネコ通(ネコツー)」開設
- ・「冬の缶まつり」開催・猫缶お試しキャンペーン開催(Twitter)



まるで本物のキャンディみたい!?
ハート型のキャンディアクリルキーホルダー

猫グッズが盛りだくさん!
ぜひチェックを!



ネコ通
https://neko.neko2.shop

3月
March

●主なリリース商品

- ・グリッターピンバッジ・ラインストーンピンバッジ
- ・布缶バッジ・缶バッジスタンド
- ・カラー木製ひな壇 3段
- ・メニュー中間紙シナップス

●主な出来事

- ・「春の缶まつり」開催



ラインストーン
ピンバッジ

カラー木製のひな壇 3段
※ディスプレイイメージ
缶バッジなどのグッズは付属しません

布缶バッジ

4月
April

●主なリリース商品

- ・名入れ対応 木目調ワイヤレススマホ充電器
- ・タオルポスター

●主な出来事

- ・CRM入社式
- ・「アクリルグッズの達人」リニューアル



今年は7名の新入社員が
仲間に加わりました!

5月
May

●主なリリース商品

- ・激安XバナースタンドS・いぶし仕上げピンバッジ
- ・名入れ 刺繍タオルハンカチ
- ・刺繍名入れ オーガニックコットンキャンバスター

●主な出来事

- ・中小企業経営支援事業「TIEZSTEP」(タイズステップ)始動
- ・4サイト合同「キラキラキャンペーン」開催



ピンバッジの達人より
SDGsピンバッジ(物販)を新発売!

コンセプトは
「押しグッズをアップデート」



押し活グッズ
OSHITATSU GOODS の達人
https://oshi-tatsu.com

6月
June

●主なリリース商品

- ・箔押しコースター(丸型・四角)・SDGsピンバッジ(物販)
- ・四角形ホログラム缶バッジ・アクリルフリーカット
- ・グリッターコースター(ラム入り)※限定発売 ほか

●主な出来事

- ・押し活グッズ専門通販サイト「押し活グッズの達人」開設
- ・「うるつやラメアッキー&アタッチメント100円キャンペーン」開催(アク達)

CRM 設立20周年に向かって! 第20期も残り1ヶ月、いよいよラストパート!

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

メディア情報



植物プラントを活用した野菜栽培の取り組みが 中京テレビ「キャッチ!」にて紹介されました!

5月12日、中京テレビで放送された「キャッチ!」の「厚切りジェイソンの今日も絶好調!」のコーナーにて、CRMの植物プラントを活用した野菜栽培の取り組みが紹介されました。この取り組みは、健康経営の一環で、オフィス(名古屋オフィス・東京オフィス)に“植物プラント”(ミニ植物工場)を設置し、野菜を栽培。収穫後は、ランチタイムなどで、スタッフが新鮮な野菜を楽しんでいます。

※左写真等は、名古屋オフィスでの撮影の様子

キャッチ!
番組HP



※健康経営は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です

新入社員紹介

2022.04 新卒入社 ※2021.06よりバイトインターン勤務
オペレーションマネジメント部 達人サポートチーム

人見 昂太郎 Kotaro Hitomi

Q. 入社前の会社や仕事のイメージは?

A. 新しいことに挑戦し、社員の方々が自立して仕事をしているイメージがありました。

Q. そのイメージは、入社して実際いかがでしたか?

A. イメージ通りでしたし、親切な方ばかりで充実した毎日を送れています。

Q. 現在の主な仕事内容は?

A. “メニューブックの達人”と“スクラッチカード達人”のお客様対応、製作の依頼・手配を行っています。

Q. 最後に抱負をひと言!

A. 一日でも早く、信頼して仕事を任せてもらえる人になります。



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」を紹介します。

TOKYO
オフィス編

五反田 和食居酒屋 いもたろう

東京オフィスの近くにある「いもたろう」。ランチタイムは、男女問わず近隣の会社員の方たちで賑わっています。今回は、全8種のランチメニューの中から“豚スタミナ丼”(700円・税込)をご紹介します。ニンニクにおいては注意が必要も、食べやすい丼でした。これからの季節、夏バテ防止にもオススメです。なお、店頭販売の弁当も大人気!



豚スタミナ丼

| 勝手にミシュラン (5点満点) | |
|-----------------|-------|
| 味 | ★★★★★ |
| 量 | ★★★★★ |
| 接客 | ★★★★★ |
| コスバ | ★★★★★ |
| スピード | ★★★★★ |
| 総評 | ★★★★★ |