PRESS RELEASE

報道関係者各位

2026 年 11 月 9 日
株式会社トリノリンクス

# 通販・D2C の CRM を戦国武将の知略から読み解く
# 『その CRM、何かがおかしい』11 月 9 日無料公開
## 会員登録不要･現状把握から CRM 再建の手順を紹介




株式会社トリノリンクス（東京都渋谷区、代表取締役社長：三田 栄一郎）は、通販・D2C 事業の CRM を戦国武将の知略から読み解く書籍『その CRM、何かがおかしい ～ 戦国武将の CRM セカンドオピニオン』を、2026 年 11 月 9 日より WEB 上で無料公開します。
戦国武将が異なる状況のなかで何を見て、どこに重心を置き、どう決断したのか。その違いを現代の CRM と重ね、施策を増やす前に見直したい判断軸を提示します。

| | |
|---|---|
| **WEB 書籍「戦国武将に学ぶ CRM 再建の具体策」を読む**<br>**https://www.trino-links.co.jp/e-book/crm-rethink.html** | |

## 分析を重ねても、次の一手に迷う。それはなぜか？

CRM では、データを分析しても「成果が安定しない」「次に何をすべきか判断できない」「CRM 全体が良くなっている実感がない」といった状況が生まれます。原因は、分析不足ではなく、数字を見る視点や判断の軸にあるかもしれません。
本書では、戦国武将の判断を、自社の CRM を見直すための「別の視点」として活用します。歴史上の成功談をそのまま当てはめるのではなく、現在の施策からいったん距離を置き、「どこに重心を置き、何を見て、どう判断するか」を捉え直す。現状から次の一手を導き出すための「セカンドオピニオン」を提供します。

## 現状のとらえ方から CRM 診断まで、第一章から第三章を無料公開

**第一章　CRM はなぜ安定しないのか**
第１節　Ｄ２Ｃはなぜ目先の数字に弱いのか
第２節　ＬＴＶとＣＲＭはなぜ後回しになるのか
第３節　そのＣＲＭには何が足りないのか

**第二章　三大武将の軍略と CRM**
第１節　織田信長　～　鳴かぬなら殺してしまう「超・合理的経営」
第２節　豊臣秀吉　～　鳴かぬなら鳴かせてみせる「超・データ重視経営」
第３節　徳川家康　～　鳴かぬなら鳴くまで待てる「超・規律重視経営」

**第三章　徳川幕府の CRM セカンドオピニオン**
第１節　家康による「事業構造のセカンドオピニオン」
第２節　秀忠による「既存顧客のセカンドオピニオン」
第３節　家光による「安定成長のセカンドオピニオン」
第４節　吉宗による「投資回収のセカンドオピニオン」

以降は順次公開していきます。
**第四章　名将・軍師に CRM を任せたら**
**第五章　名将もＣＲＭを誤った**
**第六章　CRM をシンプルにする**

## WEB 書籍概要

| | |
|---|---|
| 書籍名称 | 『その CRM、何かがおかしい ～ 戦国武将の CRM セカンドオピニオン』 |
| 著　者 | 三田栄一郎（株式会社トリノリンクス　代表取締役社長） |
| 対象読者 | 通販・D2C の経営者、責任者、CRM・マーケティング・顧客分析の担当者 |
| 公開範囲 | はじめに・もくじ、第一章、第二章、第三章。第四章以降は順次公開予定 |
| 閲覧方法 | WEB 上で無料公開・登録不要 |
| 公開日付 | 2026 年 11 月 09 日（月） |
| 公開 URL | https://www.trino-links.co.jp/e-book/crm-rethink.html |

## 会社概要

**会社名**　：　株式会社トリノリンクス（https://www.trino-links.co.jp/）
**代表者**　：　代表取締役社長　三田 栄一郎
**所在地**　：　〒150-0001 東京都渋谷区神宮前 6-19-1 CS ビル 7F
**設立年**　：　2003 年 10 月
**事業内容**：　D2C コンサルティング事業、データサービス事業、人材育成事業

## 本リリースに関するお問い合わせ先

**担当者**　：　サービス企画室
室長　赤松節子
**連絡先**　：　直通：080-5418-0077（代表：03-5466-7870）
**メール**　：　mail@trino-links.co.jp

以上