

Pickup Group

Company Trip Committee

Special feature

Business Consulting Group

Business partner introduction

NIKKAKU LABORATORY.co.,ltd.

2025

July

Vol. 9



» Table of Contents

01

スペシャルインタビュー

・ビジネスコンサルティンググループ 01

02

クライアント事例

・有限会社ティンビィジャパン様 07

03

目指している姿

・パーパスVMV、行動指針 08
・中期経営計画 11

04

注目の取り組み

・センドBU（ビジネスユニット）合宿 12
・ネクスト収益事業 14

05

プロジェクトインタビュー

・社員旅行実行委員会2025 15

06

新メンバー紹介

・宮澤さん 18
・出口さん 19

07

イベントレポート

・第10期センドグループ方針発表会 20

08

教えて！大坪ママ

・お悩み相談コーナー 21

09

センドリレー

・堤さんのおすすめをご紹介 22

SPECIAL スペシャルインタビュー INTERVIEW

＼今もっとも熱い話題！／

～テーマ～

ビジネスコンサルティンググループ

社内で行われているさまざまなプロジェクトや取り組みを紹介する「スペシャルインタビュー」企画。

第9回となるスペシャルインタビューでは、「ビジネスコンサルティンググループ」を特集します！

今期（10期）に新たに誕生したグループとして、社内でも注目を集めています。

今回は、ビジネスコンサルティンググループ（通称：ビジコン）について深掘りさせていただきました。



●メンバー紹介●

今回のスペシャルインタビューに参加されたメンバーをご紹介します。

インタビュアー



肥山 亜弓
(通称：ヤマビ)
広報担当

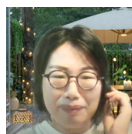
インタビュー参加メンバー



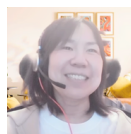
佐山 文隆 (通称：佐山さん)
グループディレクター



衛藤 美紅 (通称：衛藤さん)
人事担当



出口 佳子 (通称：佳子さん)
品川さんと佐山さんの新卒の同期
智子さんとは高校からご友人
※当日はオンライン参加



菊地 智子 (通称：智子さん)
現在はアメリカ在住
※当日はオンライン参加



品川 純一 (通称：品川さん)
センドグループ株式会社
代表取締役CEO



肥山 今回、第9回目となる社内報のスペシャルインタビューは、「ビジネスコンサルティンググループ（通称・ビジコン）」メンバーにインタビューを実施しました。

このテーマを選んだ理由は、10期に新たに誕生したグループとして社内でも注目を集めているからです。そんなビジコンについて詳しくお伝えしていきます！

そして、今回のファシリテーターは、肥山が担当させていただきます。

それでは、皆さまどうぞよろしくお願い致します。

早速ですが、ビジコンのグループとしての目的や特徴をグループディレクターである佐山さん教えてください。

Q. ビジコングループはどのような目的や特徴を持ったグループですか？

佐山 ビジコンは、クライアントのWEBビジネスを推進するコンサルティングチームを目指しています。特にWEB領域においては、大手コンサルティング会社のような大手企業にも負けないチームになることを目標としています。

肥山 ありがとうございます。大手のコンサルティング会社は競合なのでしょうか？

佐山 大手のコンサルティング会社は直接的な競合ではないですが、意識すべき存在と捉えています。

肥山 なるほどですね。このまま佐山さんにご質問なのですが、グループが掲げているミッションや、果たすべき役割について教えてください。

Q. グループが掲げているミッションや、果たすべき役割について教えてください。

佐山 ビジコンのミッションは、センドの掲げている「地域共創を先導する存在になること」と同じです。これは、今期センドが注力している「戦うための組織」にも通じています。

センドには、ビジコン以外にもD2C（※2）コンサルティンググループがあり、通販ブランドを主要なターゲットとするのに対し、ビジコンはより大型のクライアントや、非常に広範な役割を持つ顧客をターゲットにしています。

※2
D2C（Direct to Consumer）とは、企業が「中間業者を通さずに、直接消費者に商品やサービスを販売するビジネスモデル」のことです。



肥山 ビジコンとD2Cコンサルティンググループのターゲットにしているクライアントが違うということがわかりました。

続いて、グループ内でのメンバーの役割について教えてください。

こちらの質問はメンバーそれぞれに答えていただきます。

ではまず、智子さんからお願いします。

Q. グループ内でのメンバーの役割について教えてください。

菊地 クライアントのWEB広告運用を担当しており、7月正式入社した佳子さんの育成も担っています。グループ内では、ゆるキャラを担当しています！笑

出口 ビジコンのクライアントのWEB広告運用を担うことが主な役割であり、まずはWEB広告運用のスキルを身につけることがこのチームで活躍するための第一歩と認識しています。

WEB広告運用は初めての経験ですが、衛藤さんや智子さんといったWEB広告運用経験者がいるので、サポートを受けながらスキル獲得を最優先に取り組んでいます。

グループ内では、ボケのような存在になりつつあるかなと思っています。笑

衛藤 私の役割は、サービスや様々なものを作っていくことを「体系化する役割」を担っています。

また、智子さんはアメリカ在住なので時差があり、佳子さんはリモート勤務がメインなので、2人との連携を密にとり、センドにいる他のメンバーとの連携も円滑に進めることを意識しています。

品川 ビジコンメンバーではありませんが、センドグループの代表として、メンバーが作り上げるものをサポートする役割を担っています。

佐山 品川さんは、トップサポーターですよ！

自分の役割は、一言で「事業を作る」ことだと認識しています。

肥山 ありがとうございます。グループ内でのメンバーの役割が理解できましたし、それぞれの個性が活きていて、チームの雰囲気もすごいですね！

Q. 各自のミッションや目標を教えてください。

佐山 このグループは9期から準備を進めていて、まずは受注した大型クライアントのビジネスをスケールさせるための戦略作りが目下の目標です。これまでになかった領域であり、学びながら試行錯誤を繰り返しながら実績を出すことを目指しています。

衛藤 私は、自分の仕事の仕組み化を目標にしています。ビジコン以外でも複数の仕事を兼任しているので、上手く調整しながら現在はビジコンの仕事に集中しています。

実際に動き出してからは、クライアントへの訪問やセミナーへの参加などが増えてきており、現場での学びを仕組み化できるように取り組んでいます。

出口 私は、とにかくスキル獲得が最優先のミッションです。その先で、素晴らしいメンバーから様々なことを吸収し、チームで活躍できるようになることを目指しています。

菊地 担当のクライアントの顧客数や売上をWEB広告を用いていかに効率よく伸ばせるかが課題であり目標です。自ら考え、情報を取りに行くこと、佐山さんの意図を読み取ることが重要だと認識しています。

また、佐山さんとは久しぶりに一緒にお仕事させてもらうので、先回りしてクライアントのニーズを理解できるように努めたいと思っています。

さらに、世界でも有数の情報が集まるアメリカのマーケティング情報をキャッチアップし、社内へ共有も行っていききたいと思います。



肥山

智子さんがアメリカにいらっしやるのが、センドの強みになっていきそうですね！

続いて、品川さんへのご質問になります。

Q.

D2Cコンサルティングとグループとビジコンはどのような点で違いますか？

品川

D2Cコンサルティングはマーケティングに特化し、「この商品 を売りたい」という明確な商品があるクライアントに対して、WEBの販売戦略をコンサルティングする「WEB販売のプロフェッショナル」を目指しています。

一方、ビジコンはスケールが大きく、銀行やテレビ局、鉄道会社といった大企業が新規事業としてデジタル領域に参入する際、自社のアセットをうまく活用できていない、チーム編成がうまくいっていない、強みが見出せていないといった課題を持つクライアントがターゲットです。ビジコンは、「事業の構築」から支援に入り込み、クライアントの強みを引き出し、ビジネス構築の支援を行うことが特徴になります。

メンバーのリアルな声

Q.

初めて品川さんからビジコンについて聞いたとき、率直にどんな印象を受けましたか？

佐山

「やっとなんか自分の居場所が見つかった」という感覚でした。

笑

昨年度は新規開拓営業に注力しており、一人で動くことが多かったため、グループとして他のメンバーと一緒に目標に向かえることにワクワクした気持ちになりました。

菊地

最初はびっくりしました。以前所属していたメディアグループでサポート役になることを想像していたため、ビジコンへの異動は予想外で驚きました。

その後は、担当するクライアントの規模の大きさや、すでに自走されているメンバー、そして高校時代の友人である佳子さんが入社することへのワクワクを感じ、楽しい思いをしながら日々働かせていただいています！

出口

私は、難しいことにチャレンジするなど率直に思いました。ビジネスコンサルティングには総合力が求められ大変だと感じつつも、やりがいも大きいだろうと感じました。当初のグループ名が「SGG（佐山・頑張る・グループの略）」だったため、「最前線で佐山さんが頑張ってくれるので、私は佐山さんをサポートをしたい」と、やることが明確で仕事内容はよく分からなくても気持ちは頑張ろうと思いました。



衛藤

私は、最初に会社の内線で呼ばれて、品川さんから話を聞いた瞬間に「これ私このグループにアサインされるんだな」と思いました。

グループができた当初は、私以外は全員家族のような近い関係性だったので、センドに入社した時の感じと同じく新鮮さを感じました。

また初めての領域へ挑戦するので、大変だろうなという覚悟を持ちました。

肥山

初めてのことに色々とチャレンジされているかと思いますが、続いているこちらです。



Q. 今、ご自身のスキルアップのためにどんな勉強やインプットに取り組まれていますか？

衛藤 まずは品川さんが行った実績についてヒアリングして、佐山さんと一緒に書籍を読んでいます。そして最近ではChatGPTを多用し、認識のズレがないようにやり取りをするを意識して勉強しています。

出口 入社したばかりのため、入社から退社まで毎日すべてが新しいインプットの状態です。

その中で唯一変わらないのが、品川さんと佐山さんにいじられることです。

そのことが新しいことの中で変わらないことなので、心の拠り所になっています。笑

菊地 一人で頑張らなければならない状況のため、社内チャットでの情報共有を漏れなく確認しています。自分で徹底的に調べ、完結できるように努めています。

最近では、英語の記事も読み始めました。これは、アメリカの広告運用に関する情報が日本よりも早く、半年ほど先行していることがあるため、社内への情報源として活用したいという思いがあります。



佐山 一つは、書籍を用いてマーケティングや戦略のフレームワークを学んでいます。

二つ目は、様々なビジネスモデルについてインプットし、外部のダイレクトマーケティングのワークショップにも参加して学びと人脈形成に努めています。

さらに、GMOクラウドECのエバンジェリストに就任して、EC関連の情報やトレンドのインプットにも力を入れています。

GMOクラウドECのエバンジェリストについてですが、「ヘッドレスコマース」というフロントエンド（表に見える部分）とバックエンド（システム部分）をそれぞれ開発し、APIで連携させることで、フロントの自由度を高め、開発時間を短縮できるというメリットがある仕組みです。

こういった最新のECTレンドについてもインプットを増やしています。

肥山 ありがとうございます。

智子さんはアメリカ在住で、佳子さんはリモート勤務が多いかと思いますが、グループ内の連携はどのようにされていますか？

Q. 離れていてもスムーズに連携できるようにしていることがあれば、ぜひ共有してください。

衛藤 まだ発足したばかりで、頻繁な連携が必要な状態ではないですが、佳子さんには自宅で動画学習を進めてもらい、「今日はこれをやります」といった報告をしてもらうよう依頼しています。

智子さんとは、チャットでのやり取りが中心で、問題が発生した際に連絡を取り合っています。

最近では2週に1回、ワンオンワン（1対1のミーティング）を実施し、雑談から入り状況を把握し、必要な確認を行うようにしています。

菊地 衛藤さんとのワンオンワンにより、メンバーの状況が分かりやすくなりました。

ありがとうございます。

—— 今後の展望に関する質問 ——

Q. 1年後、3年後にどのような状態を理想としていますか？
グループの未来像について教えてください。

佐山 非常に属人性が高いサービスになると品川さんに言われていますが、自分自身では特殊な能力がないと感じており、戦略構築などの部分は体系化しやすいと考えています。

そのため、D2Cコンサルティングのメンバーがマーケティングの経験を積んだ後、ビジコンも仕事の選択肢として持てるような組織や教育体制を構築したいと考えています。

事業規模としては、インパクトを出したいという目標を掲げているので、特にポート（子会社）を意識しており、そのトップラインを超えて分社化したいですね！！

肥山 最後に品川さんへ質問をさせていただきます。

Q. ビジコングループとして、今後どのような価値を会社に提供していきたいと考えていますか？

品川 一つ目は、ビジコンを新しいチャレンジだと捉えています。かつてD2Cコンサルティングでは難しかった企業全体の大きな課題解決や事業そのものへのアプローチを、ビジコンが形にすることで、会社の格が上がりと考えています。これは会社にとって象徴的な事業になると思っています。

二つ目は、D2Cコンサルティングの延長線上にビジコンの仕事があるため、D2Cのマーケティング領域のコンサルティングがさらにステップアップする先として、ビジコンのような仕事を目標せるようになることです。

メンバーには、運用だけでなくフレームワークの勉強や分析能力を高め、クライアントの事業分析までできるようなって欲しいと期待をしています。

これにより、社内で新規事業を立ち上げる人財や、クライアントのビジネスを改革できる人財が増えることを期待しています。

さらにビジコンがめっちゃ目立つチームになって欲しいです。このビジコンメンバーでなければ実現できないと思っていますし、プレッシャーの高い仕事に挑むことで、会社にとって新たな価値を創造していくことを目指しています。



—— インタビューを終えて ——

肥山 この度は、インタビューにご協力いただき、本当にありがとうございます！

今回のスペシャルインタビューを通じて、ビジコンが会社の新たな成長を牽引する、非常に挑戦的かつ戦略的であることが明らかになりました！各メンバーがそれぞれの強みと目標を持ちながら、互いに連携し、未来に向けて進化を続けるビジコンの今後の活躍に注目です。

今回の第10回も開催予定ですので、その際もぜひご協力いただければ嬉しいです。よろしくお願いいたします！

THANK YOU

智子さんと佳子さんは
お揃いのTシャツで参加してくれました！
お二人は仲良しですね！



クライアント 事例紹介

もっと知りたい！



センドのクライアントを紹介するコーナー「クライアント事例紹介」。
今回は「有限会社ティンビィジャパン様」をご紹介します。
担当メンバーである、齋藤さん、渡邊さんの2名にお話を伺いました！



フロント担当
齋藤さん



フロント担当
渡邊さん

ティンビィジャパン様の
フロント担当のお二人！

有限会社ティンビィジャパン様

有限会社ティンビィジャパン様は、兵庫県相生市に本社を構える、ダニ対策製品で知られる「日革研究所」グループの販売会社です。
(※親会社の名称は「日革研究所」)主に「ダニ捕りロボ」「ダニ捕りマット」などのダニ対策商品を販売しています。公式通販サイト「ダニ捕りドットコム」をはじめ、幅広い販売チャネルを通じて、お客様の暮らしに「安心」と「快適」を届け続けています。

取引のきっかけ

弊社が創業2期目の頃、ご紹介を通じてお取引がスタートしました。
当時はティンビィジャパン様にも不安もあったかと思いますが、「センドさんしかいない。この人たちとやっていこう」と強い信頼を寄せていただきました。そのお気持ちが非常にありがたく、今でも大切に感じています。

取引開始時の状況

既に自社ECサイトをお持ちでしたが、WEB経由の新規顧客獲得はほとんどない状態でした。また商品特性上、冬場の売上が大きく落ち込んでしまうことも課題でした。

掲げていた目標

当初の目標は、「LTV(※1)から逆算したCPA(顧客獲得単価)内で新規顧客を獲得すること」でした。
それまでWEBで新規顧客を獲得できていなかったため、売上目標よりもまずはLTVから算出したCPA内で新規顧客を獲得する。そのスキームを構築するゼロからのスタートでした。

※1

LTV(Life Time Value)とは、一人の顧客が生涯にわたって企業にもたらす利益の合計を指します。

提供したソリューション

まずは、ダニ捕りロボの定期的LTVを算出し、事業として収支の合うCPAの設定からスタートしました。全体最適の考え方をもとにプロモーション手法のポートフォリオを組み、アクションを決め、実行していきました。



成果

初年度から新規顧客獲得を大幅に拡大

当時は手探りでの進行でしたが、理想の新規獲得状況の実現のため決めたアクションを地道に取り組んだ結果、初年度から新規顧客獲得を大幅に伸ばすことができました。

成果に繋がった一番のポイント

アフィリエイト施策

当時のWEB上には、「ダニ対策商品」のプロモーションがほとんどなく、まったく新しい商品でした。
成功の裏には、地道な努力がありました。
計測不備が起こり、解決まで2~3ヶ月かかることもありましたが。
アフィリエイトメディアさんが安心して運用できるよう、環境を整備することが重要でした。アフィリエイトはメディアさんがリスクを負うため、まだ有名でない商品の取り組みには当然慎重になります。パートナーさんがこの商品を信じて粘り強くメディアさんに説明し、協力を募ってくれたことも成果に繋がった大きな要因です。

担当者のコメント

『センドさんのおかげです！』

いつも「センドさんのおかげです」と仰ってください、とても嬉しく思っています。取り組みは7年目に入っていますが、お互い信頼を感じながら難しい課題にも立ち向かっていける関係が最高です！
ティンビィジャパン様は今後さらに大きな飛躍を目標に掲げています。その道のりを一緒に考え、壁にぶつかりながらも達成に向けて走っていきたいと思います！

齋藤さん

『センドさんと共に』

「センドさんと共に」——この言葉が、私たちの原動力です。
ティンビィジャパン様とは、10年後の未来を共に見据えたパートナーシップを築いています。現在は、ティンビィジャパン様とセンドで長期ビジョンを共有し、その実現に向けた具体的な施策を一つひとつ丁寧にすり合わせながら、着実に歩みを進めている段階です。
そんな中、ご担当者様からいただいた「センドさんと共に、広告を通して多くのお客様に商品の価値を届けたい」というお言葉は、私たちにとって本当に嬉しく、胸が熱くなる瞬間でした。

渡邊さん

目指している姿

このコンテンツでは、センドグループが目指している姿、その進捗についてお伝えいたします。

センドグループ株式会社の企業理念

※★マークは各社共通です。

★パーパス（＝存在理由・ありたい姿）

“真の満足感”を得られる会社にする

私たちは「仕事のやりがい」「受け取る報酬」「仲間との関係」これら全てに満足感を得られる会社を目指します。
そして、クライアント企業様、パートナー企業様、センドの事業活動を支援してくれるすべての皆さまのwinを実現します。

★ビジョン（＝目指す姿）

地域共創を先導する存在になる

自分たちの活動は、すべて地域を盛り上げる為に行います

センドグループのミッション（＝提供価値）

人と事業を創る

不確実性の高い社会で、社会に価値を提供する手段を限定せずに、新たな事業にチャレンジし続けます
そして、それを先導する人財を育成していきます。私たちは、人の可能性を信じています

センドのミッション（＝提供価値）

鮮度のいいヒト・モノ・コトを適切な場所に届ける

私たちは、WEBの力を最大限に活用して、地域の資源を全国、世界に広げるための仕掛けを地域に提供いたします

ポートのミッション（＝提供価値）

クリエイティビティで価値を創出する

生活者、顧客、地域の課題に対し、柔軟な発想と多様な手段で解決策を生み出し、新たな価値を提供します

★バリュー（＝共通価値観）

一生青春 まず自分達が楽しむ

私たちは、困難な問題に直面しても常に未来の可能性を信じます
青春時代のワクワクを忘れずに、今と未来の自分たちを楽しみながら、成功を追いかけます

目指している姿

このコンテンツでは、センドグループが目指している姿、その進捗についてお伝えいたします。

存在理由・VMV・行動指針の関係性

複雑になりがちな存在理由・VMV・行動指針ですが、下図のように理解してください。
センドグループがとても大切にしている想いなので、ぜひ覚えてくださいね！

存在する理由

センドグループ PURPOSE

真の満足感を得られる会社にする

頂上でみたい景色=不変的なもの・ありたい姿

社会に提供する価値

センドグループ VISION

地域共創を先導する存在になる

たどり着いた時に社会にどうみられたいか？
つまり外から見た価値=変化する可能性もある

VISIONを実現するビジネスの手段

センドグループ MISSION

地域発、人と事業を創る

センド MISSION

**鮮度のいいヒト・モノ・コトを
適切な場所に届ける**

ポート MISSION

クリエイティビティで価値を創出する

頂上に辿り着くために選んだ道=変化する可能性もある

どんなチームで目指すのか

センドグループ VALUE

一生青春 まず自分達が楽しむ

私たちが大切にしている個性、価値観=不変的なもの

チームメンバーが大切にしたいルール

行動指針（クレド）

チームで活動する上で、チームのメンバーが
当たり前のように持ちたい意識=不変的なもの

目指している姿

このコンテンツでは、センドグループが目指している姿、その進捗についてお伝えいたします。

行動指針（クレド）

センドグループの行動指針とは、メンバーが意識したい具体的な行動を明文化したものです。日々の行いが適切な行動かどうかを判断する基準となるものです。

現状に疑問を持つ

今は高い目標のための通過点であり、発展途上。
今をよりよくするためにできることはないか？を常に考える。

できない理由を探すより、できる方法を考える

経験が増えたとリスクが見える。できない理由を探すのがうまくなる。
でもそれでは、何もできなくなる。できる方法は、考えれば必ず見つかる。

まず一步踏み出す

一步目を踏み出せば、沢山の情報が入ってくる。良いも悪いも結果が出る。
結果が出れば、改善できる。そのためにも、一步目を踏み出す勇気を持つ。

本質的課題を捉える

表面的な課題解決では同じことが必ずまた起きる。対処療法で終わる。
起きている事象の、根源的な課題は何か？を常に考える。

仲間を大切に遊び心

隣の仲間を大切に。隣の仲間が笑顔になるサポートをする。
困難な壁でも、辛い時でも、心に常に遊び心を。

心は熱くあれ

照れ屋でもいい。人見知りでもいい。人前で話すのが苦手でもいい。
でも、心は熱く、自分の可能性を信じる。諦めない。

本音でよくない？コミュニケーション

言いづらいこともある。でも、本音の方が伝わる。本音でいい。
配慮は必要だけど、遠慮はいらない。
そして周りもちゃんと受け止める。それがプロフェッショナル。それが仲間。

第三次中期経営計画の進捗

中期経営計画（＝短期的な実行戦略）

中期経営計画とは、ビジネスゴールを達成しその先にある実現したい会社像に近づくために、主に三カ年の重点取組事項を定めたものです。現在、10期より第三次中期経営計画に突入しました。

第三次中期経営計画のゴール

人財面、収益面の両面において 変化に強く継続性の高い会社作り

引き続き第三次中期経営計画でも定めています。

社会変化が激しい中でも、環境に左右されずに安定して成長できる会社になるということは、真の満足感を得るためには必要不可欠と考えています。

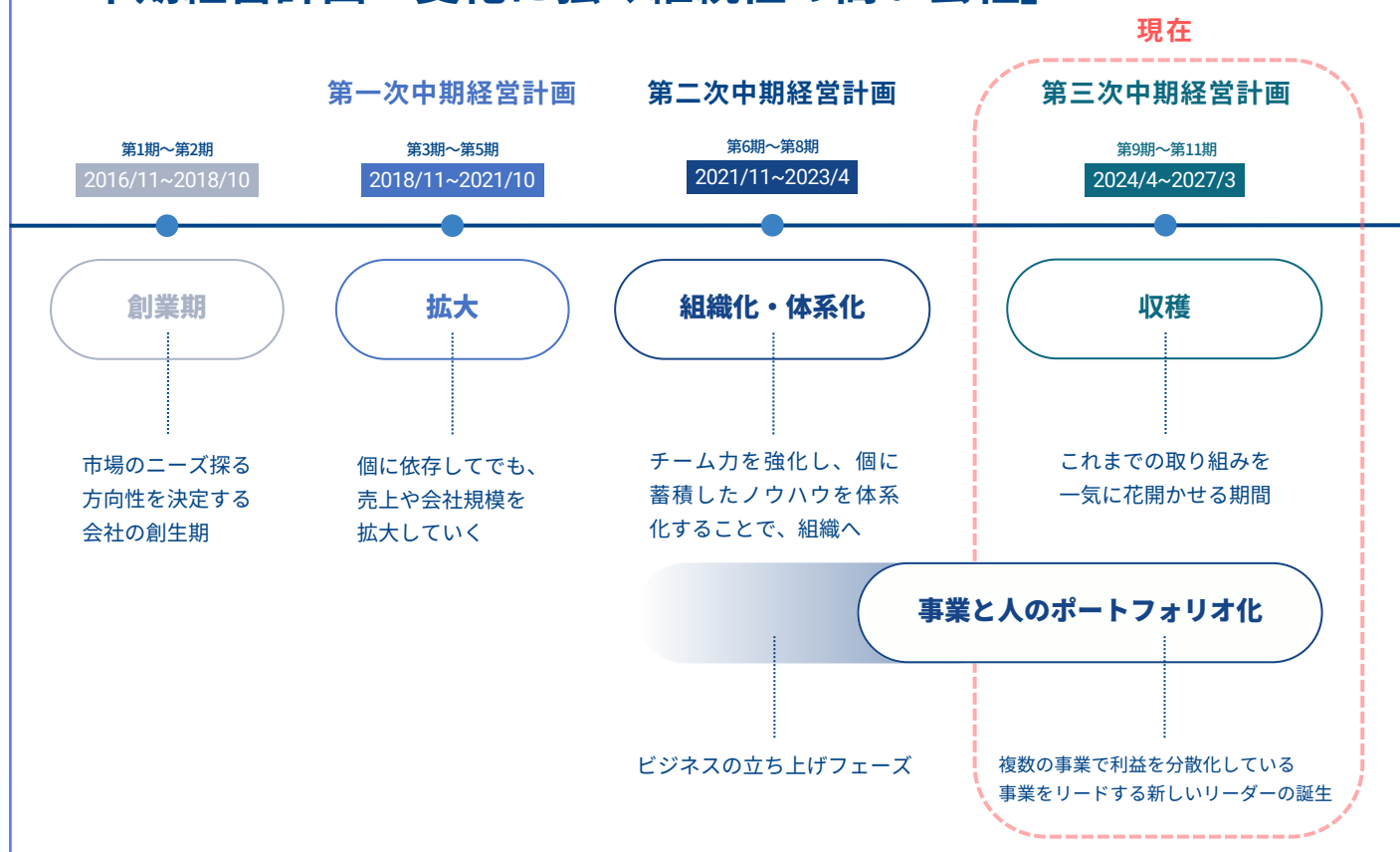
第一次中期経営計画では、会社の規模「拡大」をコンセプトにしてきました。

第二次中期経営計画では、拡大した事業を安定できる様に「標準化・体系化」がコンセプトでした。

第三次中期経営計画のコンセプトは「収穫」

収穫とは、もっと力をつけて欲しいものを手にする期間にする。という意味が込められています。

中期経営計画「変化に強く継続性の高い会社」へ



Good Effort!!

センドBU（ビジネスユニット）合宿2025

～新しい組織でのゴール達成に向けた2日間～

No.1

6月の始め、センドメンバーによる2日間の合宿が開催されました。今回はこの合宿について、プログラムを提供された大坪さんと参加者の織田ちゃんにインタビューを行いました。合宿の具体的なプログラム内容、参加者が得た気づきや学び、そして印象的なエピソードまで詳しくお届けします。

プログラムについて

ー 今回の合宿の目的は何でしたか？

今回の合宿の主な目的は、センドが新たに「ビジネスユニット制」という組織体制に変わったことを受けて、各ビジネスユニットでの対話を通じて今期のゴール達成に向けた共通認識を形成し、各ビジネスユニットが全員で方針を創り上げることでした。

ー 参加メンバーや人数を教えてください。

参加メンバーは、総勢18名でした。

各グループのメンバー12名（6名×2グループ）に加えて、横断プロジェクト（プロジェクト名：横串プロジェクト）を担当するチームの4名。そして代表の品川代表、笠井代表が加わり、事業部メンバーほぼ全員が参加する大規模な合宿となりました。

ー 合宿中の2日間の流れやスケジュールはどのようなものでしたか？

DAY
1

過去から学び、現在を捉え、未来を描く

午前：過去の振り返り

午前中に過去を振り返り、学びを得る時間として、自分たちがもっとできたことや、過去にやっておけばよかったことについて全員で意見交換を行いました。

午後：現在の状況把握とBUへの印象共有

午後は、現在のゴール達成に向けてできることを考えるワークに取り組みました。新しいビジネスユニット制に対する印象や懸念点（メリット・デメリット、期待すること、避けたいことなど）について話し合ったところ、ポジティブな意見が多く挙がりました。

1日目の終わりには、グループごとに「目指す組織像」や「理想の未来」、そして「作戦コマンド（どのように取り組むか）」を設定するワークを行いました。

合宿 1 日目



DAY
2

ゴール達成に必要な「重要成功要因」の特定

2日目は、まず開始前に笠井代表からの学びの共有の時間が設けられました。

1日をかけて今期のゴール達成に不可欠な「重要成功要因」を特定する時間にあてられました。事実収集から問題発見、課題分解、解決策のアイデア出しを経て、重要成功要因を導き出すという具体的なフレームワークに沿った議論が行われました。

POINT

工夫したポイント

合宿のスタート時に、参加者自身の合宿後の理想の状態と、周りのメンバーの理想の状態を考えてみるというを実施。これにより、お互いの理解が深まり、場の一体感が高まったと感じています。



Good Effort!!

センドBU（ビジネスユニット）合宿2025

～新しい組織でのゴール達成に向けた2日間～

No.1

合宿での学び・感想

一 合宿を通じて感じたこと、得られた気づきは何ですか？

織田

初めてビジネスユニット制について聞いた時は、ビジネスユニット制への変わることや合宿への参加に不安を感じていました。

しかし実際には、目標設定や作戦コマンド、重要成功要因の特定まで、チームで徹底的に話し合い、自分たちで内容を作り上げていくプロセスを経験することができました。

今回の合宿は本当に良かったと思っていて、与えられた目標ではなく、自分たちで決めた目標だからこそ、深く納得でき、実現に向けての意識が高まりました。

大坪

グループメンバー自身が会話を通じて方針を創るという点に、最も価値を感じました。これまでは、グループディレクターが方針を提示してメンバーにシェアする形が多かったのですが、今回は全員が意見を出し合いながら自分たちの言葉で作り上げていきました。

そのプロセス自体に意味があり、グループの個性が垣間見えた点も非常に面白かったです。

一 自分自身やチームの変化を感じた場面はありましたか？

織田

若手メンバーの発言が増え、疑問点を積極的に解消しようとする姿勢が印象的でした。また、代表の二人があえて前に出すぎず、メンバーの意見を引き出すサポートに徹してくださったことで、自然と議論が深まったように感じました。今後の横串の連携にも良いイメージが湧きました。

大坪

「自分たちで決める」という意識が全体的に高まったと感じます。これこそが今回の大きな成果だったと思います。

合宿の2日目



D2C①ユニット



D2C②ユニット



横串ユニット



集合写真

合宿での裏話

一 印象に残っている出来事がありますか？

渡邊さんの「ボケ」のレベルアップ

1つ目は、渡邊さんの「ボケ」のレベルが大幅にアップしていたことです（笑）。

誰かが発表する場面で、齋藤さんが「俺じゃない方が…」という流れから、渡邊さんが「僕、言っちゃいますよ！」と絶妙なフリを披露し、大きな笑いが起きました。

「究極の状態」というキーワード

チェックインの際、伊藤さんがAIに「“最高の状態”のさらに上は？」と質問したところ、「究極の状態」と返ってきたことがきっかけです。※「最高の状態」は、最近渡邊さんがよく口にしていくワードです。

それ以降、「究極いつて？」という掛け合いが合宿中の合言葉のようになり、最後には「みんなで究極の状態にいたね！」と締めくくるほど盛り上がりしました。



注目の取り組み

現在注目の取り組みをピックアップしてご紹介いたします。

Good Effort!!

ネクスト収益事業

マネタイズへさらに加速する一年にするために

No.2

センドグループでは、ポートフォリオを形成する収益事業を作るために、積極的なチャレンジを行っています。新規事業（ネクスト収益事業）として「cinque」と「Official グッツく」の進捗についてお伝えします。

cinque (サンク)

▶ 10期のゴール

継続してくれる顧客のためにも「継続できる事業」になること

売れ続ける状態を作ることによって収益化・事業化が見える状態が作れます。

▶ 重要成功要因

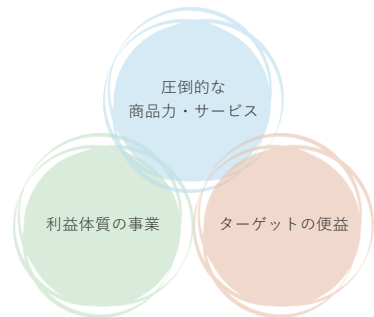
- 1 広告CPA最適化
- 2 サービス・商品価値の向上 定期購入率の改善
- 3 公式基盤の強化

＼広告パートナーデザインたち／

今お使いのシャンプー、
同じものを「5年」
使い続けていますか？
シャンプーにできることを超えて、
あなたの5年後の頭皮に向き合う



cinqueがお客様に提供する価値



cinqueチームのメンバーの皆さん♪

OFFICIAL グッツく

▶ 10期のゴール

9月までに20件地域共創的事例を創出し、
IPホルダーや多数のファンを抱える先へアプローチしマネタイズ
フェーズ3の入口までいく期とする

▶ フェーズ

1

導入促進、事例創出期

「地域共創」
地域企業様や地域のチーム特化

2

マネタイズ注力期

「マネタイズ」
ファン数で導入店を選定し
マネタイズ特化

3

追加開発→自動販売期

「地域共創もマネタイズも」
自動販売機化することで
両軸を叶えていく

やらなる未来を描き
そこに向かって
猛進しようぜ！



生産性？

まほーんが魔法をかけてあげる

2025 社員旅行実行委員会

プロジェクトインタビュー

昨年から社員旅行が再スタートしました。
社員旅行の計画は、有志が集まったメンバーで実行委員会が結成されています。
今年はどんな社員旅行になるのか楽しみです！

過去の社員旅行

過去の社員旅行についてご紹介します。2019年に壱岐に行ってからコロナにより自粛していた社員旅行が昨年復活をしました。昨年の社員旅行では、メンバー全員で行くことができました！

- 2019年 長崎県壱岐市

※コロナにより自粛

- 2024年 長崎県五島市



プロジェクトの目的

センドらしさを感じられ、ずっと参加したいと思える旅行を実現するべく社員旅行実行委員が立ち上げられました。『みんなが主役、ぜんぶが青春！センド社員旅行2025 ～今年もどうぞご安全に！～』をテーマに、メンバーひとりひとりに思いを馳せながら、みんなが楽しめる旅行になるよう準備を進めております。

メンバーのご紹介



堤 香織

担当：全体進行

参加した理由

総務として、社員旅行の計画・実施を経験したいと思ったからです！

どんな社員旅行にしたいですか？

去年も楽しかったけど、今年も楽しかった！と感じていただけるような旅行にしたいです。メンバーの新たな一面を発見し合うような場面を生み出せればと思います！



野中 麻菜美

担当：ホテル手配

参加した理由

旅行好きなので、少しでも全社の役に立てたら嬉しいなと思いました！

どんな社員旅行にしたいですか？

今年も去年に引き続き、満足感の高い社員旅行にできれば嬉しいです！



水上 主税

担当：スケジュール計画

参加した理由

去年も社員旅行実行委員を務めました。
去年の経験を活かして今年もみんなが楽しめる社員旅行にしたいからです！

どんな社員旅行にしたいですか？

10期の節目にふさわしい最高の社員旅行にしたいです！



沖田 美冬

担当：食事

参加した理由

去年は、実行委員の皆さんが陰でたくさん動いてくださったおかげで、安心して楽しい時間を過ごすことができました。その姿がずっと心に残っていて、「次は自分も動く側で関わってみたい」と、今回参加させていただきました！

どんな社員旅行にしたいですか？

全員が楽しめる、満足感たっぷりの社員旅行にしたいと思っています！



濱崎 昂

担当：アクティビティ

参加した理由

去年もメインメンバーに参加させて頂いて、旅行が終わった後に皆が楽しかった！また行きたい！と言っていたのが嬉しくてやって良かった！と感じたので今年も参加しました！

どんな社員旅行にしたいですか？

誰一人残さず皆が楽しめる旅行。終わった後に皆で思い出話を沢山したくなる旅行にしたいです！



日高 香菜絵

担当：スケジュール計画

参加した理由

皆が楽しめる時間を作りたいと思ったので！

どんな社員旅行にしたいですか？

皆が「また来年も行きたい！楽しかった！」と思ってもらえる旅行にしたいです！



今年の旅先は・・・

- ・ **テーマ** 主役、ぜんぶが青春！センド社員旅行2025 ～今年もどうぞご安全に！～
- ・ **日程** 8月29日～8月30日
- ・ **目的地** 沖縄県（那覇市～瀬長島～糸満市）
- ・ **ホテル** サザンビーチホテル&リゾート沖縄



新メンバーのご紹介

このたび、センドグループに
新たなメンバーが加わりました！

この紹介で新メンバーの人となりを知ってもらえたら嬉しいです。

Welcome to
SENDō Group!



✦ 自己紹介 ✦

ABOUT ME

宮澤 華也野

KAYANO MIYAZAWA

- # すでにポートの心臓
- # おじさん二人の安心材料
- # 織田ちゃんと同じくニヤニヤ族

✦ 経歴と現在のお仕事

神奈川県出身。大学卒業後、広告代理店に就職し、広告営業としての経験を積みました。
その後フランスへ渡り、約3年半を現地で過ごしたのちに帰国。
帰国後、以前同じ広告代理店で働いていた中山さん・浩司さんのご縁からport incに入社。
現在は、営業で培った経験を活かしながら、アシスタント業務を中心に幅広く携わっています。

✦ 趣味

甘いものを食べる。隙があればデザートを食べます。

✦ 自分を一言で表現

話すスピードは遅め。でもせっかちです。

Q. センドの第一印象を教えてください。

みなさん和気あいあいと明るく、雰囲気が良さそうな会社だと思いました！

Q. 第一印象から変化はありますか？

雰囲気が良いだけでなく、仕事に楽しんで取り組んでいる印象が強いです！

Q. 今後の目標や意気込みをどうぞ！

私はまず、やれることがあれば取り掛かる！をモットーに、中山さん、浩司さんのサポートをできそうな事があれば率先して行動していきたいと意識しています。
今後はデジタル広告のオペレーション業務も学び、さらにスムーズな顧客対応ができるよう、力を入れていく予定です。引続き、よろしくお願いします！

お誕生お祝い！嬉しそうですね♪



新メンバーのご紹介

このたび、センドグループに
新たなメンバーが加わりました！

この紹介で新メンバーの人となりを知ってもらえたら嬉しいです。

Welcome to
SENDo Group!



✦ 自己紹介 ✦

ABOUT ME

出口 佳子

YOSHIKO DEGUCHI

- # 遅れてきた大物ルーキー
- # 笠井さんとしんごさんと半道橋のシダックス
- # 同期からは「奇跡」って呼ばれてます

✦ 経歴と現在のお仕事

福岡県出身。大学卒業後、部活の先輩を追って、地元の住宅設備メーカーに就職。
埼玉県で営業職を経験。その後、福岡市の不動産会社で賃貸マンションの管理業務を経験。
出産を機に退職し、子どもの幼稚園入園を機に、同期に誘われ新卒で働いていた会社へパートとしてカムバック。

✦ 趣味

音楽（邦楽ロックとオーケストラ）鑑賞と能楽鑑賞。桜坂にある「森本能舞台」主催の能楽師の先生のもとで、お稽古もしています。トータル10年、やればやるほど面白くなってくる感じです！

✦ 自分を一言で表現

品川さんからは、「奇跡を起こす女」と呼ばれています。（自分でいうとはずい）

Q. センドの第一印象を教えてください。

いつぞやの飲み会で、品川さんが起業する会社の名前を何にするかという話題で盛り上がっていたのをぼんやりと覚えています。第一印象を持つ前というか、物心をつく前からセンドが存在していた感覚ですね！

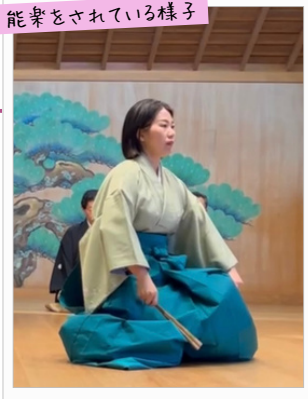
Q. 第一印象から変化はありますか？

前々からメンバーから色々話を聞いていたので、現時点ではギャップなく働けてます。
初日からすっ〜と空気に馴染んだ気はしています。（皆さんの細やかなフォローのお陰です！！）

Q. 今後の目標や意気込みをどうぞ！

まずは！！！！仕事を早く覚えてできることを増やしていき、はやく独り立ちできるようになりたいです。
一生青春するため、老いに抗いつつ皆さんと一緒によく遊び・よく学び・よく働いていきたいです。
よろしくお願いします！

能楽をやっている様子



EVENT REPORT

センドグループでは様々なイベントが開催されています。イベントごとに目的やテーマを決めて、仕事と同様にイベントも全力で取り組んでいます。メンバーの楽しんでいる様子をお届けいたします！



会場の様子



センド株式会社代表取締役の笠井代表

第10期 センドグループ株式会社 方針発表会

開催日 2025年5月22日(木)~23(金)
開催場所 福岡本社1F



センドグループ代表取締役CEOの品川代表



お昼休憩は女子会の開催♪

センドグループ株式会社は、2025年5月22日・23日の2日間にわたり、「第10期 センドグループ方針発表会」を開催しました。

今回の方針発表の目的は、「事業部ごとに方針を定め、全社に共有することで、相互連携が強まり、**ゴール達成を推進する！**」でした。



人財育成担当の大坪さん



ポート株式会社代表取締役の中山代表

1日目にはセンド株式会社、センドグループの管理部門であるコーポレートグループ、ポート株式会社から発表が行われました。

2日目は開発グループと新規事業から発表が行われました。

特に印象的だったのは、10期は組織体制の変更や業務の仕組み化を進めることで、クライアント企業の成果により一層貢献できる体制を目指しますという力強いメッセージと具体的な戦略が発表されたことでした。



懇親会で乾杯～！！



cinqueブランドディレクターの阪本さん

1日目の最後には、懇親会が開催されました。

懇親会では、美味しい料理とドリンクをいただきながら、方針発表の話をしたり、楽しい時間となりました！さらに今回は、メンバーとの相互理解を深めるためにクイズやゲームを行いました！



グループワーク（ポートメンバー）



全員での集合写真

2日目の発表後には、グループに分かれてワークを実施。方針発表を終えての振り返りと、その目標に向けての自分たちのアクションを明確にし、二つ名を考えました。

最後になりましたが、日頃より応援いただいている皆さまへ、心より感謝申し上げます。センドグループは10期も、新たな挑戦を重ねながら、成果に真正面から向き合っています。今後とも、どうぞよろしくお願いいたします。

〈運営：コーポレートグループ〉

10th Policy Presentation

人気コンテンツ
「教えて！大坪ママ」の復活！

教えて！ 大坪ママ

%”センド

第5弾



福岡の平尾3丁目にある「%”センド」
そこには人生経験豊富な大坪ママがいます。
大坪ママは、メンバーの相談になんでも乗ってくれます。
ちょっと辛口なのがクセになる！
復活した大坪ママのコンテンツを楽しみください！

相談①

ご無沙汰です！大坪ママの再登場を待ち望んでいました。堤ママや澤チーママの活躍、
どんな気持ちで草葉の陰から見守っていたのですか？

(30代・男性)

逝ってらっしゃい！



そうね！この何ヶ月、星飛雄馬の姉明子ばりに草葉の陰から見守っていたわよ！
つつんもおみおも、あたしがいない間に随分言うようになったわよ。まあ及第点くらい
あげてもいいんじゃない？ ひとつ言わせてもらおうと、悩み相談は良い回答すればOKじゃ
ないってことね。何を求めているかを文面から感じ取って、そこを満たしてあげることが
重要。だから強い言葉も時には必要になるの。あんたもぼーっとしてないで逝ってらっし
ゃい！

相談②

過去言われたことを根に持ってしまいます。忘れたいのですが、良い方法はありますか？

(30代・女性)

かっくらいなさい！



まず根に持つようなことを言われてるあなた！根に持つのはおすすめしないわ。些細なこ
とでもすぐ解決する癖をつけなさい。忘れる方法はその相手とコミュニケーションとりま
くこと。たくさん話して相手の良い面も悪い面も見えてきたら、その「根」にあるもの
は消えるか、さらに増えるかのどちらかになるはずよ。解決するにはぶつかること！いい
わ根？ でもまあシンプルに忘れたいのなら岩塩舐めて強めの酒でもかっくらいなさい！

センドリレー

聞いて！/
私のおすすめ

Vol. 09

センドリレーとは？

センドメンバーがおすすめのモノ・コトを紹介していく連載コーナーです。
今回紹介した人が次回のランナーを指名してもらいリレーのように繋いでいきます！
今回の堤さんのおすすめは「SCHOOL BUS COFFEE STOP FUKUOKA」です。

Runner / Kaori Tsutsumi



今回は、堤 香織さんです！

バトンを渡された、堤さんのおすすめはこちら！

堤 香織 と
CAFE & Life

SCHOOL BUS COFFEE STOP FUKUOKA

2025年1月、中央区今川にオープンした大阪発のカフェです。
中古物件購入・リノベーションの会社が運営していて、事務所が併設されています。空間デザインを手掛ける会社が運営しているだけあって店舗のコンセプトや内装はこだわります。

📍@sbcs_fukuoka

おすすめポイント

コク深めのコーヒーとよく合う、バター風味が効いたワッフルがサクサクもちりでオススメです。ケーキや焼き菓子も美味しそうですが、ここに行くとやっぱりワッフルを食べたくなってしまいます。

堤さんが次にバトンを渡すのは、彩世さんです！

お楽しみに！



いつもオススメを教えてくださいたいのですが、
今イチオシのオススメが聞きたいです！



Next / Sayo / Vol.10

Thank you

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

今回もたくさんの方にご協力いただきました。

ご協力いただいた皆さま、本当にありがとうございました。

会社の魅力を改めて感じていただき、素敵な会社だと思っていただけると幸いです。

今後ともご協力のほど、よろしくお願いいたします。

編集長／肥山 亜弓

編集メンバー／堤 香織

【ご協力頂いた方々】

スペシャルインタビュー／ビジネスコンサルティンググループの皆さん

（佐山 文隆・衛藤 美紅・出口 佳子・菊地 智子・）ゲスト：品川 純一

進行：肥山 亜弓

クライアント事例紹介／齋藤 壮太・渡邊 丈起・有限会社ティンビィジャパンのご担当者様

注目の取り組み／大坪 康之・織田真帆

プロジェクトインタビュー／社員旅行実行委員会の皆さん

（堤 香織・野中 麻菜美・水上 主税・沖田 美冬・濱崎 昂・日高 香菜絵）

新メンバーのご紹介／宮澤 華也野・出口 佳子

イベントレポート／コーポレートグループの皆さん

教えて！大坪ママ／大坪 康之

センドリレー／堤 香織

【お問い合わせ】

センドグループ株式会社

福岡県福岡市中央区平尾3-17-10

092-791-6187

info@sendo-group.co.jp

We Are SENDO Group!!