

We⁺

センドグループ社内報

2025 | vol.8

Apr.

4

Pickup Group

Corporate group

Special feature

AI & Productivity

Business partner introduction

LAV co.,ltd.

2025

April

Vol. 8



» Table of Contents

01 グループインタビュー

- ・メンバーインタビュー 01

02 スペシャルインタビュー

- ・テーマ：生成AIと生産性向上 08

03 クライアント事例

- ・株式会社LAV様（もつ鍋おおやま） 15

04 目指している姿

- ・VMV、行動指針 16
- ・中期経営計画 20
- ・重点取組事項 21

05 注目の取り組み

- ・Base of SENDO 22
- ・記事プロジェクト 24

06 イベントスケジュール

- ・年間スケジュール 25

07 イベントレポート

- ・9期期末会 26
- ・表彰受賞者のコメント 27

08 教えて！みおちん

- ・みおちんのお悩み相談コーナー 30

09 センドリレー

- ・ちゃんみなのおすすめをご紹介 31

GROUP INTERVIEW

もっと深掘り！
グループの魅力を発見



グループやチームを紹介していくコーナー
今回は、「コーポレートグループ」をご紹介します！

第8期でMVTを受賞してから1年が経ちました。
コーポレートグループの9期の振り返りと、10期に向けた意気込みを
お聞きしました。

CORPORATE GROUP



しながわ じゅんいち

品川 純一

SENDグループ 代表取締役CEO
グループディレクター

#真のシャイボーイ
#体重の増加が止まりません
#写真で笑うの苦手です

🕒 1日のスケジュール

- | | | | |
|-------------|--------------------|-------------|---------------|
| 09:00～10:00 | ● 定時前・インプット・穏やかな時間 | 13:00～17:00 | ● 社内会議 |
| 10:00～10:30 | ● 朝礼でさよちゃんに絡む | 17:00～18:00 | ● やまひと喧嘩・怒りの夜 |
| 10:30～12:00 | ● 資料作成 | | |
| 12:00～13:30 | ● お昼休憩・お昼寝 | | |

9期振り返りと10期に向けてインタビュー

🔍 9期で最も印象に残った出来事は？

みんなすごく頑張ってくれましたが、特に印象に残っているのは、つつんの「SENDポータル」のリリースです。ナレッジマネジメントの大きな第一歩となる、素晴らしい取り組みだと思います。

🔍 ご自身やグループで10期に挑戦したいことは？

SENDは進化できる点がたくさんあると思います。10期はコーポレートグループがその進化をリードし、会社をもっと働きやすい職場に成長させていきたいです！

ディレクターインタビュー

● 9期、チームとして成長を感じた点、変化した点は？

今期は品川がほとんど関与できない中で、自分たちの方針を考え、実現に向けて動いてくれました。その中で得たたくさんの学びが、今後必ず生きると思います！

● 10期に向けてコーポレートグループの展望を教えてください。

10期は自分は事業サイドへのコミットを強めるため、大きく関与することはできません。それでも、コーポレートメンバーなら、自分がいなくても最高の職場づくりに向けて邁進してくれると確信しています！

みなさん、10期のコーポレートグループに大いに期待してください！



おおつぼ やすゆき

大坪 康之

人財育成・カルチャー担当

#人財開発のスペシャリスト
#全ての飲み会を支配する男
#失った個性 (チョンマゲ)

🕒 1日のスケジュール

10:00~10:05	● グループ朝礼	14:00~15:00	● StyleMTG Co-Creation
10:05~11:00	● メールチェック、タスク（法務など）	15:00~16:00	● 【ふ来社】 ※ふ：エナジャイズの郁弥さん
11:00~12:30	● アジェンダ作成	16:00~16:30	● ツポon1 ※大坪さんとの1on1の社内通称
12:30~13:30	● お昼休憩	16:30~17:00	● ツポon1
13:30~14:00	● WaterMagazine定例会議	17:00~18:00	● マーケリーダー会議（ファシリテーター）

9期振り返りと10期に向けてインタビュー

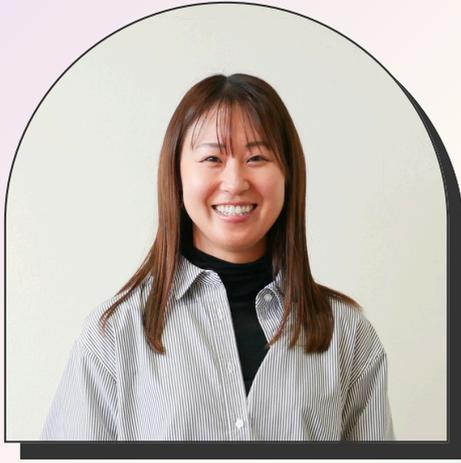
🗨️ 9期で最も印象に残った出来事は？

全員で社員旅行に行けたこと。社員旅行行きたいね！でも現実みんなどうなんだろう...あまり乗り気ではないメンバーがいるかもしれない...逆に行きたくても行けないメンバーも生まれるかもしれない...という未知すぎる状況からスタートし、プロジェクトメンバーを公募。そこから若手メンバーが主導してくれて、結果全員参加で海で学生のようにはしゃいだり、一つの部屋に集まって夜遅くまで話したり。まさに大人の青春でした！

🗨️ ご自身やグループで10期に挑戦したいことは？

新しいこと、これまでやっていないことは挑戦になると思いますが、それらを重要度（インパクト）と緊急度で判断して取り組んでいきたいです。個人的にはスキルマップやキャリアシートを作成して、キャリア面談などを行いたいと考えています。みなさん一人ひとりの「人生」という大きな単位に挑戦するイメージです。

グループとしては採用を見据えた動きが重要になってくるので、未来への戦略的な活動をみんなで挑戦したいと思います！



か さい さ よ

笠井 彩世

経理担当

#縁の下の力持ち
#やりたいことよりも、やるべきこと
#いまだに成長期の胃袋



1日のスケジュール

- | | | | |
|-------------|-----------------------------|-------------|----------------------------|
| 10:00～10:05 | ● グループ朝礼 | 14:00～17:00 | ● cinqueの会計業務 |
| 10:05～10:30 | ● メールチェック、勤怠申請チェック等 | 17:00～18:00 | ● 依頼された業務対応、就業規則改定に向けての準備等 |
| 10:30～11:00 | ● 子会社会計の仕訳チェック
経費精算申請の承認 | | |
| 11:00～13:00 | ● 税務署申告、会計入力業務 | | |
| 13:00～14:00 | ● お昼休憩（しっかり昼寝） | | |

9期振り返りと10期に向けてインタビュー



9期で最も印象に残った出来事は？

ポート分社化。分社化の手続きはセンド分社化の経験があるものの、離れた場所での分社化は初めて。場所が違えば手続きも異なり、新たな学びを得ることも多かったです。日常業務や年末調整関連業務と並行しながら約半年かけて無事に全ての手続きが完了し、次回以降これをやれば大丈夫という「分社化やることリスト」の型ができました。今は堤さんが入社してくれる前のように、数年ぶりの2社の会計を担当していますが、あの頃より心にも時間にも余裕があるのは自分が成長した証拠だなと、自身の成長も感じます。



ご自身やグループで10期に挑戦したいことは？

今はセンドグループとポートの会計を担当しているのですが、担当社数が1社→2社に増えたことで単純に経理の業務量は倍になりました。業務効率化しないと未来へのアクションを起こせなくなるので、AIの活用や手続きの電子化を進めることで時間を捻出していきたくと考えています。できた時間でポートメンバーの入退社手続きをクラウド上で完結できるように整えたり、年末調整をクラウドでできるように準備を進めていきます。



つつみ かおり

堤 香織

経理・総務担当

#センドポータルの支配人
#チャレンジし続けた一年
#誰がルンバやねん

🕒 1日のスケジュール

- 09:00～10:00 ● 出社 総務雑務
 - 10:00～11:30 ● グループ朝礼、ポータル会議&作業
 - 11:30～13:00 ● 媒体費の利用明細取得、入力
 - 13:00～14:00 ● お昼休憩
 - 14:00～15:00 ● 経費精算の準備
 - 15:00～16:00 ● 贈答品手配や注文依頼の対応
 - 16:00～17:00 ● 月次締め作業
- ※フレックス制度のため17時に退社

9期振り返りと10期に向けてインタビュー

🗨️ 9期で最も印象に残った出来事は？

下期方針発表後のメッセージを伝え合うコンテンツです。計画と進行を担当したのですが、どんな空気になるのか、白けたらどうしようかと密かにドキドキしていました。実際には、メンバー同士の関係性を改めて知ることができて感動しましたし、笑いあり、涙あり、みんなの表情に胸が温まり、下期へのエネルギーが高まる時間になって本当に良かったです。

🗨️ ご自身やグループで10期に挑戦したいことは？

会社の進化に適応するバックオフィスの構築を進めていますが、コーポレートグループも新しいことを取り入れたり変化を楽しんで、グループの進化を実感できるような挑戦をしていきたいです。個人としては、社内ポータルサイトがメンバーにとって日常の一部になるよう、浸透・定着を促すことに挑戦していきたいです。また、経理の一部ルーティンワークに関しては効率化の余地ありなので、自動化やツール活用にも挑戦していきたいです。



えとう みく

衛藤 美紅

人事担当

#The マルチタスク
#できる方法が見つかるまで探す
#SGGってグループ名やばくない？

🕒 1日のスケジュール

- | | | | |
|-------------|----------------|-------------|------------------|
| 10:00～10:05 | ● グループ朝礼 | 14:00～15:00 | ● お昼休憩 |
| 10:05～11:00 | ● 広告運用 | 15:00～16:00 | ● ツール設定・スケジュール調整 |
| 11:00～12:00 | ● 各事業の急ぎタスク対応 | 16:00～16:30 | ● 各種連絡対応（社内外） |
| 12:00～13:30 | ● 社内会議（cinque） | 16:30～17:00 | ● 社内会議（リスク管理） |
| 13:00～14:00 | ● 各種調査・資料作成 | | |

9期振り返りと10期に向けてインタビュー

🔍 9期で最も印象に残った出来事は？

全社としては、社員旅行の復活、個人としては、Pマークの取得ですかね。
コロナ禍を乗りきったんだなと感じる部分とこれまで社員旅行は彩世さんが企画運営してくださっていたのもあり、若手や新入社員メンバーが中心となって取り組んでいたのはとても新鮮で印象に残っています。

Pマークは3年前くらいから色々な方が関与していたものの、1年前くらいにメイン担当になってから取得するために必要だと思うことを手当たり次第行ったので、「遠回りしたけど取れて良かったな」という気持ちが強いです。
10期は更新手続きもあるので引き続き頑張ります。

🔍 ご自身やグループで10期に挑戦したいことは？

色々携わっているので毎年挑戦者の気持ちではありますが、10期はより全体最適の意識が重要になると思っています。
コーポレート領域としては、人事制度やPマークの浸透はもっと必要だと感じますし、新規事業領域やマーケティング領域は目指す目的のために何ができるのかの情報・知識が必要だと感じています。
そのため、10期は自身のリソースを有効活用できるよう自身で工夫して取り組んでいきたいと思っています。



ひやま あゆみ

肥山 亜弓

広報担当

- #PRチームの若きリーダー
- #七度転んでも、八度起き上がる
- #泣き虫ムードメーカー



1日のスケジュール

- 10:00～10:05 ● グループ朝礼
- 10:05～10:30 ● メール、SNS、HPの確認
- 10:30～11:00 ● ブログの確認
- 11:00～13:30 ● 社内会議
- 13:00～14:00 ● お昼休憩
- 14:00～17:00 ● 社内報作成
- 17:00～18:00 ● SNS投稿の確認、ブログ作成

9期振り返りと10期に向けてインタビュー



9期で最も印象に残った出来事は？

一番印象に残っている出来事は、ポータルサイトが完成したことです。堤さんが主導して進めてくれましたが、特に最初の構想段階で、プロジェクトメンバー全員で時間をかけて議論したことが、その後の推進において非常に重要だったと感じています。ポータルを通じて、皆さんの業務効率や生産性が向上するよう、これからもサポートに尽力していきたいと思えます！



ご自身やグループで10期に挑戦したいことは？

9期のコーポレートグループとして、自分の思うような力を十分に発揮することができなかつたと感じています。この反省を活かし、10期は「進化に適応できるバックオフィス体制の構築」を目指して、グループとしても個人としても、会社に貢献していきたいです。

また、私の広報領域におけるゴールである「センドグループのファンを増やす」に向けては、現在はセンドグループとセンドのコーポレートサイトのリニューアルを進めており、さらにPRチームとしての企画力の向上に取り組んでいく予定です。いつもご協力をいただき、本当にありがとうございます。引き続きよろしく願いいたします。

SPECIAL INTERVIEW

スペシャルインタビュー

～テーマ～

生成AIと生産性向上

社内で行われている様々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」。

第8回目となるスペシャルインタビューでは、「生成AIと生産性向上」について特集！

今年の1月～2月にかけて2ヶ月間、外部講師による生成AIの講座（AX人材育成研修）がスタートしました。参加メンバーは、生産性向上のために生成AIを積極的に学びたいと希望するメンバーが集まりました。

生成AIツール

- ChatGPT（チャットジーピーティー）
- Dify（ディファイ）
- Perplexity（パープレキシティ）
- Claude（クロード）
- Gemini（ジェミニ）

※文章中に登場する生成AIをご紹介します。

今もっとも熱い話題！



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



阪本 絢香（通称：さかも）
cinqueチーム

撮影



肥山 亜弓（通称：ヤマヒ）
コーポレートグループ

インタビュー参加メンバー



松嶋 伸悟（通称：伸悟さん）
新規事業プロジェクトリーダー



大田 貴之（通称：大田さん）
開発グループディレクター



齋藤 壮太（通称：齋藤さん）
グループディレクター



廣田 圭司（通称：圭司さん）
メディアグループディレクター



益田 啓光（通称：まっすん）
コンサルティンググループ



大坪 康之（通称：つぼさん）
コーポレートグループ



日高 香菜絵（通称：えもん）
コンサルティンググループ



野中 麻菜美（通称：なかも）
cinqueチーム



濱崎 昂（通称：ぼる・すばる）
コンサルティンググループ



肥山 亜弓（通称：ヤマヒ）
コーポレートグループ

肥山 今回、第8回目となる社内報のスペシャルインタビューは、「生成AIと生産性向上」というテーマで生産性向上プロジェクトの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、今年1月に開始し2月に終了したAX人材育成研修の内容を、受講されなかった他のメンバーにも知っていただき、記事を通じて生産性向上のイメージを持っていただければと考えています。

そして、今回のファシリテーターは、阪本さんをお願いしております。阪本さんなら、メンバーに積極的に質問をしていただけたらと思います。(笑)

それでは、皆さまどうぞよろしくお願いいたします。

阪本 よろしくお願いします！

それでは早速、実際にAX人材育成研修とはどのような内容の講座だったのか、詳しく教えていただけますか？



AX人材育成研修の 理解を深める

Q. AX人材育成研修は、
どんな内容の講座でしたか？

益田 生成AIを業務で活用するために必要な知識を学ぶ講座でした。最初は、生成AIの概要から始まり、具体的なツール(ChatGPTやDify)の基本的な使い方を習得しました。

通常の業務に落とし込めるように、ツールの具体的な活用方法や、Difyと組み合わせることのできるかなどを学びました。

阪本 ありがとうございます！ChatGPT以外のツールも学ばれたんですね。

一番の学びは、知識がついたことで何か？

益田 知識の習得はもちろんですが、講座内で実際に手を動かすワークシヨップを複数回実施したことで、実践的なスキルも身についたと思います。

最終回では、会社で生成AIを実際に導入するためのステップについても触れられました。

阪本 なるほど。とても学びの多い講座だったことが伝わってきます。それでは、続いてその講座からどんなスキルが身についたのか、齋藤さん、昴くん、日高さんの3名にお聞きしたいと思います！

Q. AX人材育成研修を受けたこと
で、どんな知識やスキルが身についたと感じますか？

齋藤 まずツールについて学んだことです。特にDifyがどのようなものか、何ができるのかを知ることができました。最初はDifyという英語さえ読み方がわかりませんでした。(笑)

また、ChatGPTの指示によって回答の精度の違いを理解し、より精度の高い回答を得るためのヒントを得ました。実際に作業を体験することで、生成AIを活用して何ができるかの具体的なイメージが広がり、アイデアや発想が生まれるようになりました。

最初は分からず不安でしたが、実際に触れてみることで使いこなせるようになったので、新しいことに取り組み際は「まず触ってみる」ことが大事だと気づきました。

阪本 それは非常に良い気づきですね！
昴くんはどうですか？

濱崎 基礎から生成AIについて学べたことで、業務内での生成AI活用イメージが湧くようになりました。また、生成AIにできることとできないこと、そして適切な生成AIの選び方の判断ができるようになりました。

さらに、講座を通して講師の方から、生成AIがどんどん進化しているというお話を伺い、今後も知識の収集を継続していこうと思っています。



阪本 ありがとうございます。ちなみにどの生成AIをよく使っていますか？

濱崎 よく使っているのは、検索エンジン型AIの「Perplexity」（パープレキシティ）」が多いです。

智子さんは、「パー子」と読んでいました。（笑）

阪本 ChatGPT以外の生成AIにも興味湧いてきますね。

それでは、えもんちゃんはどうですか？

日高 齋藤さんとはるさんの仰ったことに以下同文です。というのは冗談です（笑）

どんな知識やスキルを学んだかという点、Difyをどう触るかというスキルが身についたと感じています。

Difyでどのようなことができるかのイメージが具体的にありました。例えば、業務をフロー分解した時に「分解した一部は生成AIでいけるな、ここの部分は、生成AIじゃなくてもやれそうだな」と業務への応用を考えられるようになりました。

阪本 フローを分解するってワードがよく出てきますが、「フロー分解」については何か学んだことはありますか？

日高 講師の方が最後の講座で、他社での生成AIの導入事例を紹介してくれました。

その際に、業務プロセスをフローに分解し、生成AIでできる工程を抜き出すことで、生産性を上げられるなって思いました。

業務をフローに分解して考えることの重要性を改めて認識しました。

阪本 普段の業務で生成AIをどのように活用できるか、その疑問を持つのは良いことですね。

今回AX人材育成研修を受けた方は、知識やスキルが身についた方との大きな差があるなどヒヤヒヤしておりますが、次の質問に移らせていただきます。

学んだことを実際に活用して、日々の業務で生産性が上がったことはありますか？

Q. 学んだことを実際に活用して、日々の業務で生産性が上がったことは？

齋藤 最近ChatGPTをGPTさんと呼んで活用しているんですが、

例えば、画像ファイルを認識して解読してくれる新しい機能を活用しています。

さらに、ChatGPTを活用して、クライアント向け資料作成時間を2時間かかるところを1時間に大幅に削減することができました。

2〜3時間かかりそうな重たい作業が1時間以内に短縮された事例もあり、生成AIの利用頻度が増えましたね。

阪本 他にもChatGPTの豆知識ってあたりしますか？

齋藤 豆知識でいうと、GPTさんは空気を読んでくれます。

空気を読んでくれるっていうのは、よかれと思って補足情報を追加してくれることです。

それが不要な時は、いりませんって指示が必要になります（笑）

松嶋 あと聞いたのは、パワハラするのいと教えてもらいました。「今の回答は80点だから、100点の回答をお願いします」や「Gemini（ジエミニ）の方がいい回答をくれますよ」といった感じの回答をすると、頑張ってくれると聞きました。

阪本 なるほど！そのようなテクニックを使うと、さらに良い回答が返ってきてそうですね。



日高 私は、生成AIの種類によって得意不得意があるので、「自分のやりたいことに適応した生成AIを活用するのいいですよ」と教えてもらいました。

例えば、長い文章を作成する時に、ChatGPTよりClaudeの方がなめらかな日本語になるので、文章の構成はChatGPTで作成して、本文はClaudeで作成する。みたいな使い方がベストです。

阪本 一つの生成AIだけじゃなくて生成AIの特徴を掴んで使用するのが良さそうですね！

ありがとうございます。続いては、松嶋さん、圭司さん、まなみさん（野中さん）、肥山さんにお聞きしたい質問です。

生成AIを活用することで、自分やチームの仕事がどのように変わると思えますか？



生産性向上の可能性 を考える

Q. 生成AIを活用することで、自分やチームの仕事がどのように変わると思えますか？

野中 チームというより個人の話として、すでにAIを活用しており、単純作業の時間を大幅に削減できています。

データ集計や文章作成など、これまで手作業で行っていた業務を生成AIがサポートしてくれることで、より深く考える業務や新しいアイデアを生み出すことに集中できるようになりました。

また、生成AIがリアルタイムで情報を整理したりアイデアを出してくれることで、考えるスピードが格段に上がり、リサーチにかかる時間も大幅に短縮されました。

今後はAIを単なるツールではなく、相棒として活用していきたいです！効果と効率の両方を高めることができると思っています。

阪本 今の回答は、生成AIで考えてないですよね（笑）
普段から使われているんですね！

野中 はい。もう相棒で仲良くさせていただいています。

ときどき喧嘩もしています。（笑）

阪本 仲良くやってください（笑）まなみさん（野中さん）の仰っていたように、普段の業務での活用方法を共有してもらえると、イメージが湧きやすいですし、こういった共有が頻繁にあると嬉しいですね。

新規事業のプロジェクトリーダーをしている松嶋さんはどんな活用をされていますか？

松嶋 SaaS型プロジェクト（新規事業）において、数値のデータ入力に基づいた課題に対するアクションの提案や、データベースとしてのノウハウと組み合わせたより具体的な解決策の提示が生成AIによって可能になるというイメージを持っています。



阪本 ありがとうございます。新規事業でも存分に活用されそうですね。

続いて、圭司さんお願いします。

廣田 メディア業務において、Webニュースの収集効率化や、生成AIを活用したレポート作成のレポートニングのトレーニング（壁打ち相手）などに活用するイメージで期待しています。

阪本 情報を集める中で、どの情報が正しいのかどう判断されていますか？

廣田 情報収集においては、最終的には人の目でのチェックが不可欠であると教えてもらいました。情報源のURLを提示してくれるようになり、最新の情報がどうかは、さらに「最新の情報をください」というように指示を出すことで教えてくれますよ。



阪本 なるほどですね！
最新かどうかも生成に質問すればいいんですね。ありがとうございます。

肥山さんは、どういう活用をされていますか？

肥山 私は広報担当として、主に広報業務に生成AIを活用しています。たとえば、ブログ記事の作成やSNS投稿の文章作成など、コンテンツ制作全般に利用しています。実際、本日のインタビュ記事作成では、インタビュ音声を録音し、その文字起こしを生成AIに依頼しています。以前は自分で文字起こしを行っていたため、9時間かかっていた作業が、今では数分で完了します。

また、企画立案の際にも活用しており、アイデアを練るときは壁打ち相手として、野中さんと同じように、生成AIは私の頼れる相棒となっています！



阪本 ありがとうございます！
9時間が数分になるという削減は、本当に生産性が向上していますね。

続いて、生産性向上のプロジェクトの目標は、「月間1000時間の削減」だと思います。

この目標である1000時間を削減した未来についての質問をさせていただきます。

大坪さん、目標の月間1000時間が削減できたとしたら、どんな変化が個人やチームに起こると思いますか？

—— 生産性が向上した未来 ——

Q. 目標の月間1000時間が削減できたとしたら、どんな変化が個人やチームに起こると思いますか？

大坪 不要な時間が削減されていくと思います。そして、未来のことが会社の進歩に頭を使う時間が増えると考えています。つまり、作業ベースの業務から解放され、会社を前に進めているという実感を得やすくなると思います。前進を感じられるようになるかと想像しています。

現状でも生成AI活用により少なくとも月間1000時間が削減されています。

阪本 大坪さん自身はどこが削減されたと思いますか？

大坪 私は、情報収集・整理の時間を生成AIで大幅に削減しており、特に概念的な知識や理論を調べる際にAIがまとめた情報を活用することで、効率が上がりました。

抽象的な質問に対しても、何らかの答えを得られるため、新たな考え方を得るきっかけにもなるということです。AIを使うことで、「一歩踏み出すハードルが下がった」とも感じています。

阪本 ありがとうございます。

益田さんは何か予想していることはありますか？

益田 徐々に変化していくため、削減された時間を実感することは少ないかもしれません。しかし、「生成AIがなければ仕事が困難になる！」というような状況が訪れる可能性もあると考えています。例えるなら、パソコンがなければ仕事ができないのと同じような状態です。また、情報収集や分析の精度が向上することで、より質の高い業務遂行につながる可能性も期待しています。

将来的には、生成AIがチームメンバーのようなパートナーとなり、より多くの成果を生み出せるようになると考えています。プロンプトの書き方すら生成AIに相談でき、会話ベースでAIを活用できるようになれば、なお一層効率的な業務が実現できるでしょう。

将来的には、生成AIとより自然な対話が可能になり、現在の3人チームが生成AIを含めた6人チームになっているという状況を想像しています！

阪本 それは生産性が向上している未来として想像しやすいですね！

続いて、大田さんはどう考えていますか？

大田 現在は、メンバーから出してもらった生産性向上のアイデアを基に具体的な取り組みを進めています。

生産性向上という観点では、生成AIだけでなく生成AI以外の部分にも力を入れていきたいですね。

求められるスキルがシフトしていくという話を開発メンバーでしています。

例えば、自然言語プログラミングと違ってAIにやりたいことを伝えればコードを書いてくれるという技術の進歩が早く、これからはAIに伝えるためにきちんと設計して文書化ができるような、コードを書く前の前段のスキルも重要になってくると考えています。

開発以外で言えば、例えば提案資料作成は、AIが手伝ってくれると思いますが、提案自体は人が対面で行うため、同じような考え方で職種毎に求められるスキルはシフトしていくのかなと想像しています。

阪本 ありがとうございます。

ところで、生成AIに聞けば何でも答えてくれる便利さがある一方で、生成AIを使うことで自分のスキルは向上するのでしょうか？

齋藤 それでいうと、聞いてわかることは覚えなくてもいいと考えています。

情報へのアクセス方法を知っていれば、その方法を知っているというスキルが身に付くと思っています。

大坪 これまでとは異なるスキル、例えばいろんな情報を集めて、それを自分なりに繋ぎ合わせるスキルなどが必要になるかもしれないですね。



Q.

目標（月間1000時間）に対して、個人やチームで具体的に何か取り組みたいことはありますか？

松嶋 先ほど、大田くんからもあった、メンバーが出してくれた生産性向上のアイデアをチームに分かれて、効果が高い順から作成を進めています。

個人的には、運用レポートの壁打ちをしてくれる生成AIの作成を試みたいと考えており、を活用して作成予定です。

阪本 ありがとうございます。そろそろお時間も迫ってきたので、最後に、これだけはみんなやった方がいいよという生成AI活用法はありますか？

Q. これだけはみんなやった方がいいよという生成AI活用法はありますか？

大坪 まずは生成AIに触ってみる、使ってみるという意識を持つことが重要だと考えています。Google（グーグル）検索ではなく、ChatGPTで検索するという習慣をつけてもらいたいです。

齋藤

生成AIを活用するためには、生成AIを使うスキルよりも、むしろ手前の工程、つまり業務フローを細かく分解できるスキルがより重要になると感じました。

阪本 まずは、業務をフロー分解して、適切な作業を生成AIにお願いするってことが大事ですね。

最後にえもんちゃんお願いします！

日高 私は、文章を読むのが苦手です。なので、生成AIに記事の要約や分かりやすい説明を依頼するのはすごくおすすめです。

さらに、コツがあつて「小学生でも理解できるような言葉でお願いします」と入力すると、理解しやすい文章になります。

阪本

その活用方法はすぐにでも実践できるのでいいですね！

明日からでも活用していきたいと思えます。

以上でインタビューは終了となります。

皆さん、本日は貴重なお時間をありがとうございました。

インタビューとして、個人的にも大変勉強になりました。生成AIの具体的な活用方法が分かり、今後ますます生産性を向上させるためのヒントが得られたと思います。

本当にありがとうございました！！

—— 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した！

ファシリテーターを務めてくださった阪本さん、メンバーから生産性向上に対する熱い思いをたくさんお聞きすることができました。心から感謝しています。

今回のスペシャルインタビューでは、AX人材育成研修の内容から生産性向上に向けての未来までのお話しを伺いました。

今後生産性が向上され、新たなことに挑戦できるような環境を作っていくるように、全員で取り組んでいきましょう！引き続きよろしくお願ひいたします。

次回の第9回も開催予定です。その際もぜひご協力いただければ嬉しいです。よろしくお願ひいたします！

THANK YOU



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」。今回は株式会社 LAV様（もつ鍋おおやま）をご紹介します。担当メンバーである、松嶋さん、益田さんの2名にお話を伺いました！



元フロント担当
松嶋さん



現在のフロント担当
益田さん

センドのLAV様の
担当メンバーの皆さん！

もつ鍋おおやま 株式会社 LAV様

株式会社 LAV様（もつ鍋おおやま）は、2004年の創業以来、全国に27店舗を展開し、博多の顔として確固たる地位を築いています。2024年には創業20周年を迎え、2025年3月24日には広島店もオープン。「NABE & PEACE ～本場のもつ鍋とほっとするひとときを全国へ～」というタグラインのもと、ECでも本場博多の味を届けるなど、次のステップに挑戦されています。

取引のきっかけ

センドグループ代表の品川さんが、西日本新聞社主催のセミナーで「ネット通販のプロモーション」について登壇した際、LAV様の通販責任者から「センドさんと一緒に仕事をしたい！」というお声をいただいたことがきっかけです。

取引開始時の状況

2024年の大きな課題は、コロナ禍の2021年の売り上げを、超える売り上げを達成することでした。巣ごもり需要もあり、コロナ禍の2021年のEC売上は過去最高を記録しました。

しかし、コロナ禍が去り、店舗の売上は回復していく一方、ECの売上はコロナ禍前に戻っていたため、ここから新たに過去最高売り上げを目指していくことが、2024年の目標でした。

掲げている目標

目標はシンプルで、「コロナ禍2021年の年間売上（過去最高）を上回ること」です。

EC売上が一時的に高騰した時期から、コロナ後の店舗回復とともに、EC事業も再び新たな高みを目指す必要がありました。

提供したソリューション

2023年のドメイン変更とカート移管後のSEO順位低下を受け、パートナーと連携してサイト改善や外部施策を実施。また、ディスプレイ広告・アフィリエイトで新規ユーザーを獲得し、既存ユーザー向けにはメルマガ・LINEの配信を2～3倍に増やし、月3回以上のキャンペーンでリピート購入を促進。さらに、新商品開発やユーザーアンケートなど多角的な施策を展開し、目標達成に結実したと考えています。



成果

2024年9月以降、6ヵ月間毎月前年比を上回る

今期では、これまでの6ヵ月間、毎月前年比を上回る成果を出すことができました。

特に、10月から12月の繁忙期には、目標としていた2021年の売上を超える成果を達成しました。現時点では、年間売上も過去最高になる見込みで、非常に満足度のいく結果となっています。

成果に繋がった一番のポイント

1) 広告の予算の見直し

広告にかけられる予算を正確に算出し、それを実行できたことだと思います。具体的には、冬の需要が高まる12月に顧客を大きく獲得することに重点を置き、その後の1年間でリピートしてもらうという戦略を立てました。

2) ROAS（広告の費用対効果）の設定を見直し

以前は広告媒体ごとに一定のROAS目標を設定していましたが、現在はディスプレイ広告、一般広告、指名検索広告それぞれに目標を設定しています。全体としてより高いROASを目指す運用に変わっています。

担当者のコメント

『センドさんと仕事をしたい!』

最初の出会いの時から、『センドさんと仕事をしたい!』というお言葉をいただき、非常に励みになりました。取り組みを始めて比較的早く売上が伸び、『本当に一緒に仕事をしてよかったです』と感じていただけなこと、また『コンサルでお願いしている領域以外のごとも相談できる』とご評価いただけただ点は、大変嬉しく思っています。

松嶋さん

『センドさんのおかげでやっと超えられました!』

2024年12月に日商、月商それぞれでギネス記録を更新した際に、『センドさんのおかげでやっと超えられました!』というお言葉を頂いたのが、一番印象的でした。

これまでは自社サイトを中心に施策を展開してきましたが、今後はモールや同梱物など、多様な施策にも注力していく予定です。LAV様社内では、まだ店舗が売上の大部分を占めており、EC事業部の存在感は決して大きいとは言えません。そこで、売上規模を現状の2倍に引き上げ、工場の拡張やEC事業部の人員増加も視野に入れた成長戦略を進めていきたいと考えています。

益田さん

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。

※★マークは各社共通です。

センドグループ株式会社の企業理念

★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。私達は、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）

作成中

★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、センドグループとセンドが目指している姿、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

作成中

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

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。

まず一歩踏み出す

一歩目を踏み出せば、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、一歩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

隣の仲間を大切にする。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。

目指している姿

このコンテンツでは、 SEND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。

10期に向けてのメンバーへのメッセージ

創業者である SENDグループ代表の品川さんと SEND代表の笠井さんのお二人にメンバーへ10期に向けてのメッセージをいただきました。



SENDグループ
代表取締役CEO

品川 純一

SENDグループは、おかげさまで10期目を迎えることができました。これもひとえに、クライアント企業様、パートナー企業様、そして何より、共に歩んできたメンバーの皆さんのおかげです。心より感謝申し上げます。

私には特別な才能やセンスはありません。それでも10年続けてこられたのは、この会社を「真の満足感が得られる会社にする」という夢に向かって、情熱を持って挑戦し続けてきたからだと思います。そして、その情熱を持ち続けられたのは、皆さんという仲間がいたからです。人見知りで、口下手で、頑固な自分をここまで支えてくれて、本当にありがとう。

この会社を、絶対に最高の会社にします。力不足で時間がかかってしまっごめんなさい。上手くいかずに失敗することもあります。絶対に諦めることなく、人生をかけて挑戦し続けます。どうか皆さん、引き続き力を貸してください。これからも、どうぞよろしく願いいたします。



SEND代表取締役

笠井 聡成

まずはじめに、企業活動の絶対条件は「継続成長」です。継続成長があるから給与アップも事業チャレンジもできます。そして、継続成長の必要条件は「良い空気が漂っている」こと。だから SENDグループはこれを大事にしてきました。一人ひとりがこれを大事にしてくれていること、本当に嬉しい限りです。

さて、10期は引き続き深化と探索（質向上と挑戦）です。個人個人でもう一歩深く考えてみる、出なかった場に出てみる、横に手を広げてみる。それで皆が新たなものを身に着けていったら全社のインパクトはすごいことになりますね。

将来的には仕事を通して、ぜひ自分のなりたい姿、ありたい姿を叶えていってください。そんな人の周りには人が集まります、人が応援してくれます。

- 会社の未来はメンバーみんなで創るもの。
- 個々の未来は個々が創るもの。

心からステキな会社にしていきたいですし、心からステキな人生にして欲しいです。振り返った時にポジティブな岐路となる期にできるよう10期も成果出して楽しんで行きましょう！

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、9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。

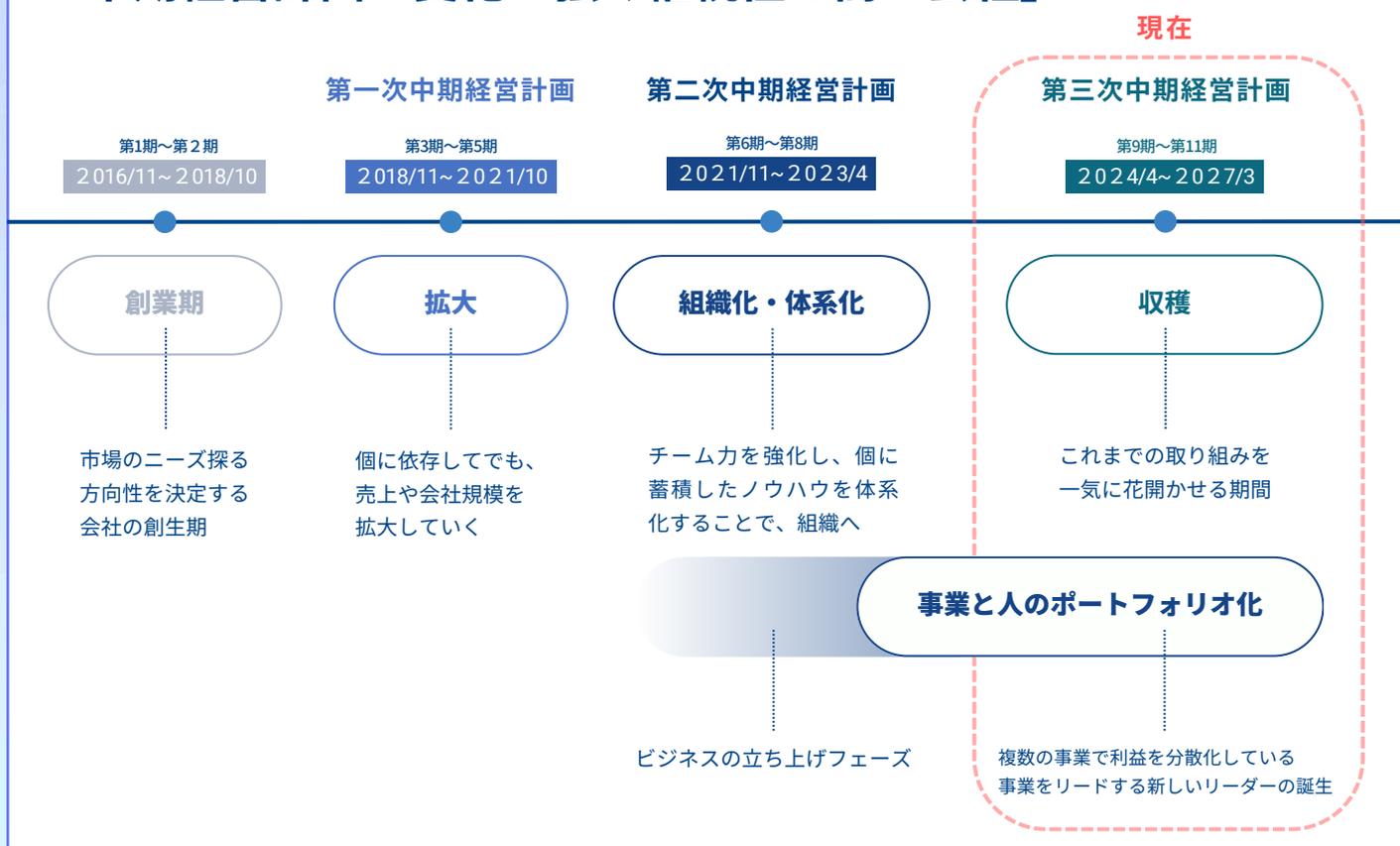
第一次中期経営計画では、会社の規模「拡大」をコンセプトにしてきました。

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



第三次中期経営計画の進捗

第三次中期経営計画の重点取組事項

重点取組事項とは、第三次中期経営計画のコンセプトの「収穫」を実現するために特に注力して取り組んでいる内容になります！

01 基幹事業の利益向上

ネクスト収益事業(新規事業)を拡大していくためにも、基幹事業であるコンサル事業の拡大は重要になってきます。

■目指す姿

継続性を兼ね備えた日本最高レベルのD2Cコンサル会社になる

そのために、センド流コンサルティングを、

1. サービスレベルを常に向上させる
2. 新しいメンバーでも提供できる状態

現在のチャレンジ内容（一部抜粋）

1. 新規開拓
2. 記事展開の成功
3. 生産性向上
4. コンサルの育成、体系化
5. 既存案件及び新規案件の納品体制

この5つの取り組みを
5本の矢と呼んでいます！

02 ネクスト収益事業(新規事業)の収益化

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。

「cinque」「WaterMagazine」「Markeman」「グッツく」などが該当の事業です。

9期は新たな組織編成でこのネクスト収益事業を加速していきます。

■目指す姿

ポートフォリオ経営を支える次なる事業を生み出す

cinque・WaterMagazine・Markeman・グッツく
の中から、最高で4つ、最低で2つ事業部化を目指します。

現在、開発中の事業

- ・ cinque
- ・ WaterMagazine
- ・ Markeman
- ・ グッツく



cinque
(マシク)

**BUSINESS
PORTFOLIO**



WA WATER
MA MAGAZINE

Good Effort!!

「Base of SENDo」で築く人財のベースプログラム

No.1

SENDグループには、教育とスキルアップを目的として「Base of SENDo」というプログラムを実施しています。このプログラムは、人財育成担当の大坪さんが主導し、2025年の1月から講座の提供が開始しました。

今回は、そんな「Base of SENDo」について、大坪さんにインタビューさせていただきました。



大坪さん

「Base of SENDo」とは？

SENDグループに入社してくれたメンバーが、SENDグループで働く上で必要なスキルを身につけるための育成プログラムです。20のコンテンツで構成されており、それぞれ講座やワークによってスキルが習得できるように工夫されています。本来Base of SENDoは、メンターによるフィードバックを中心とした3ヶ月のプログラムなのですが、今回は「Base of SENDo2025」として、現メンバーにとって有益な講座を切り出して実施しています。



講座を受講するメンバーの様子

「Base of SENDo」の目的

Base of SENDoを構築した背景には、「SENDグループに入社してくれたメンバーが、本来つまずかなくていいような場面でつまずかなくていいように」という想いがあります。最低限のビジネスマナーやスキルやマインドが手に入れば、まずSENDグループで働く「ベース」ができる。SENDグループには「挑戦を応援する」文化があるので、ベースができたら沢山挑戦できる。失敗も成功も沢山経験することで、自身の働きがい自身で高められる人物になると考えています。企業が「人」と「事業」でできているという見方をすれば、SENDグループの「人」の部分はここで生まれていくのかもしれない。

インタビュー内容

一 特に大事にしている考え方や進め方の工夫はありますか？

現在は講座を提供している形式なのですが、講座の冒頭に必ず、参加者の「本講座を受講する上での期待」を書き出してもらってから進めます。講座はどうしても「受け」の姿勢になってしまいがちです。そうならないように、参加者自身が書き出した期待を手にするということを常に意識している状態を作っています。

一 受講されたメンバーからは、どんなフィードバックや反響がありましたか？

講座提供自体も初めてなので、毎回講座のアンケートをとっているのですが、時間の都合で講座で提供できていない深い部分について知りたいという声がありました。そういった声は関心の高い部分だと思うので、アップデートする部分が明確になってとても助かっています。

一 「Base of SENDo」を通じて、「こんな未来をつくりたい！」というビジョンは？

先にも記載しましたが、SENDグループの「人」のベースがここで創られると考えるとワクワクしますね！どんな困難も楽しく乗り越えられるメンバーばかりになれば、いつか笠井さんが言っていた「船頭多くして船山に登る」状態、迷うんじゃないかと山すら登っちゃう状態になるんじゃないでしょうか笑 そんな未来をこの「Base of SENDo」でつくったら最高です！

Good Effort!!

記事展開の成功ために結成されたプロジェクト

No.2

第三次中期経営計画の中の「基幹事業の利益向上」で重要な5本矢の1つである、記事展開の成功。それに向けたプロジェクトが、「記事プロジェクト」です。

今回は、そんな「記事プロジェクト」について、プロジェクトリーダーである松嶋さんにインタビューさせていただきました。

「記事プロジェクト」とは？

記事LPを活用した広告運用にチャレンジする取り組みです。

記事LPとは、商品理解を促すコンテンツを盛り込んだWEBページになります。顧客を広告→記事LP→商品LPという流れに誘導することで、購入意欲が高まり、購入率が上がると言われています。

「記事プロジェクト」の目的

「記事プロジェクト」の目的は、センドの既存顧客の売上拡大を通じて利益を向上させることにあります。発足の背景には、中期経営計画で注力している基幹事業の利益向上があり、その取り組みの一環として掲げた「5本の矢」の一つである記事展開の成功を担うために、プロジェクトが立ち上げられました。

「記事プロジェクト」メンバー紹介



松嶋

プロジェクトリーダー。全体の方針とか数値管理を行なっています。



廣田

プロジェクトサブリーダー。松嶋さんと一緒に全体設計、メンバーへのアドバイスという役割を担っています。



渡辺

「遷移率の高い記事LPのノウハウの習得し、他のメンバーが横展開して使える仕組みの構築」という役割を担ってくれています。その上で、担当案件を持ってPDCAを回してくれています。



伊藤

「クリック率の高いアドクリのノウハウの習得し、他のメンバーが横展開して使える仕組みの構築」という役割を担ってくれています。その上で、担当案件を持ってPDCAを回してくれています。



沖田

正確にはプロジェクトメンバーではないですが、一緒に記事LPのノウハウを習得し、cinqueの新規獲得に活かしてくれています。



肥山

「月300万円の粗利に耐えうる、アドクリ制作スキームの構築」という役割を担ってくれています。その上で、案件横断でアドクリ制作をしていています。

Good Effort!!

記事展開の成功ために結成されたプロジェクト

No.2

インタビュー内容

ー チームの連携で意識していることは？

まず、ノウハウが一部の個人にだけ蓄積されないよう、定例会を通じて案件ごとの進捗や学びを積極的に共有しています。さらに、記事LPやアドクリエイティブに関するノウハウも体系的にストックし、全体の知見として活用しています。また、社内で初めて取り組むプロジェクトということで、誰も正解を持っていない状況を踏まえ、「まずはやってみる」という姿勢を大切にしています。その経験を積むことで、次への改善や新たな挑戦に繋げるマインドセットで挑戦しています。

ー これまでの成果や変化を感じる部分は？

- ・記事運用に対するノウハウが溜まっていること クリエティブ、記事ライティング、運用方法など、自分たちのノウハウとして溜まっている実感はあります。特に、記事ライティングに関しては、外部コンサルの協力のもと、制作や改善のノウハウを溜めています
- ・記事LPでCVを取れていること 自分たちで分析して改善した結果、CVRが上がった、CPAが下がったという結果も出てきています。また、新たに記事LPを制作して、1件だったCVが10件以上に増えたという成果も出てきています。
- ・社内から相談が発生していること。記事運用に関して、フロントの皆さんから相談をもらうことが増えてきています。このプロジェクトに対する期待や信頼の表れだと感じており、嬉しい限りですね。

ー 今後の目標や、これからチャレンジしたいことは？

目標はこのプロジェクトで月の粗利を増やしていくことですが、現状はまだまだこれからといったところです。この目標自体に変更はないのですが、クリアするためにはいくつかステップを踏む必要があると思っています。知識の習得という最初のステップはある程度クリアできたと思っているので、次は、一つの案件で結果を出すことを目標にしています！！



ミーティングの様子



伸悟さんが真剣です！



俺がなんて呼ばれてるか知ってる？
そう、インパクト佐山

EVENT SCHEDULE

年間スケジュールと直近のイベントのお知らせです！

年間予定

1月 新年会	2月	3月 期末会 お花見
4月	5月 方針発表会 中間清掃	6月
7月	8月 Summer 夏季休暇 (お盆休み) 防災の日	9月 社員旅行(仮)
10月 健康診断月間 下期方針発表/流行語大賞	11月 健康診断月間 9周年創業記念	12月 クリスマス会 大掃除・納会

※年間スケジュールは、昨年をもとに作成しており確定ではありません。

直近の予定

方針発表会 5月22日(木)～23(金)

※状況によっては変更になる場合があります。

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WEEKEND HOUSE



メッセージツリー



オープニングムービー



楽しそうなメンバーの皆さん



こちらのテーブルも楽しそうですね！



MVT賞を受賞したポート株式会社のメンバー



MVP賞を受賞した大坪さんと品川代表



全員での集合写真



ボウリング大会の優勝チーム



最後までお花見も盛り上がりました！

第9期 期末会

開催日 2025年3月28日(金)

開催場所 WEEKEND HOUSE

センドグループは2025年3月をもって第9期を無事に終了し、3月28日に恒例の「期末会」を開催しました。

会場は、福岡の中心地にある「WEEKEND HOUSE」。開放感あふれる空間で、センドグループの雰囲気にピッタリでした！

今回のイベントテーマは「**参加している誰もが心温まる特別な時間。**」

このテーマを感じてもらうために、会場にはメッセージツリーやオリジナルのステッカーが用意され、自然とメンバーの笑顔が広がりました。

オープニングムービーからスタートし、乾杯の挨拶、9期業績報告。その後に行われた表彰式では、感謝賞やクレド賞、委員会・プロジェクトへの感謝、さらにニューヒーロー賞、MVT賞、MVP賞と、仲間の頑張りを称える数々の賞が贈られました。受賞されたメンバーへ温かい拍手と共感の聲が送られました。

受賞された皆さま、本当におめでとうございます！

2次会は恒例のボウリング大会で大盛り上がりでした！各チーム接戦を繰り広げ、大坪さん・渡邊さん・堤さんチームが優勝しました！おめでとうございます！

その後のイベント委員会主催の任意参加のお花見では、見頃になった桜の下、期末会の余韻に浸りながら春のひとときを楽しみました。

いつも応援してくださっている皆さま、本当にありがとうございます。10期も仲間とともに挑戦を重ねてまいります！

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〉

The end of the 9th Fiscal year party

第9期 表彰式

2025年3月28日に開催された9期期末会では、9期に成果を出したメンバーやグループに感謝の意味を込めて表彰を行いました。
今回表彰されたメンバーにコメントをいただきましたので、ぜひご覧ください。



MVP 大坪 康之

入社7年目のMVP受賞、本当に嬉しいです！9期の自分を振り返ると、うまくいったことも沢山ありますが、同じくらい多くの失敗がありました。今期はそんな失敗があったときに、「次は失敗しない」ということをよくやっていた気がします。そんな自分を信じてくれるみなさんがいらっやっして、たくさん挑戦させてもらっているおかげで成長があり、受賞に繋がったと感じます。この環境に本当に感謝です！今期もご期待ください！



MVT ポート株式会社 代表取締役 中山 慎史・高橋 浩司・宮澤 華也野

1期目で必ず予算達成！MVT獲得！を目指していたので本当に嬉しいです。

予算110%達成ということは当然のことながら、その要因となった

- ①プログラム提供という新しい領域に踏み出し、しっかりと顧客に価値を感じて頂きマネタイズ出来たこと！
 - ②クリエイティブ制作物領域の拡大
- が9期は最大の収穫でした！



ニューヒーロー賞 渡邊 丈起

「ニューヒーロー賞」という賞をいただき、光栄です。一人の力で目標達成できたわけではなく、運用コンサルや先輩方の支えがあったからこそ、獲れた賞だと思っています。来期は今期よりもさらに高い目標がありますが、チーム一丸となって挑戦し、成果を出せるよう引き続き精進してまいります！



日高 香菜絵

感謝賞 「元気をもらったメッセージ」No.1

感謝してた側の私が賞をもらっていいんですか！？と一瞬戸惑いましたが、「もらえるものはもらう精神」でありがたく頂戴いたします🙌🌟この取り組み自体すごく心温まるのですが、まさか選ばれると思っていなかったもので、なおります🌟！ありがとうございます！これからもメンバーのみなさんへのリスペクトと愛を忘れず、感謝の気持ちをもって精進して参ります🙏🔥！



水上 主税

感謝賞 「仲間っていいなメッセージ」No.1

初めての挑戦で緊張していたとき、皆さんから応援チャットをもらいました。応援してもらえる環境が自然にあることに、「仲間っていいな」と実感し、センドに入ってよかったと心から感じました！



感謝賞 「感動したメッセージ」No.1 益田 啓光

普段そこまで感謝投稿しなかったのでビックリしました^^ こういう形で表彰してもらったことで、2025年度はもっと投稿しようと思えました！織田ちゃんありがとう！



特別賞 PRプロジェクト 代表 肥山 亜弓

いつもご協力いただきありがとうございます！「センドグループのファンを増やす」というゴールのもと、メンバーと一緒に楽しみながら会社の魅力を発信することができています！これからは会社の魅力をもっとたくさんの人に届けられるように、若手メンバーで盛り上げていきます！よろしくお願いいたします！



特別賞 ハピネスメッセージ委員会 代表 堤 香織

9期もハピネスメッセージ委員会の活動を支えていただきありがとうございました！ナイチャレメッセージに励まされたり、改めて感謝を伝えることで誰かの知られざる活躍が広まったり、ひとつのエピソードが多くのメンバーの胸を温めたり、集まったメッセージはセンドのパワーになっていると信じています。これからもよろしくお願いいたします！



特別賞 GoogleDrive整理2024 代表 阪本 絢香

受賞できるなんて、本当に全く思っていなかったので驚きが一番です…！このプロジェクトはすごい会議2期生の問題すべき課題として上がって始まりました。メンバーが2人なので各自のペースで進められる為、仕様さえ決まればすぐに進められた印象です。たくさんの方のヒアリングやアンケートでご意見をいただきながら、進めさせてもらいましたので、皆さまには本当に感謝です！！大坪さん、また一緒にプロジェクトやりましょね♪



特別賞 イベント委員会 代表 日高 香菜絵

9期はコーポレートグループがメインでイベント周りをやってくださっていたので、コーポレートグループに贈りたい賞です(´;ω;`)✧！！ただそんな中、受賞をありがとうございます！なお、イベント委員会は一旦解散となりますが、また必要に際して委員会メンバーには招集をかけますので、心待ちにしておいてください(´^`)ノ✧✧



クレド賞 「現状に疑問を持つ」 堤 香織

現状に疑問を持っても「そういうものだ」と現状を受け入れがちだったのですが、本当に変えられないのか？と踏み込んで考えるようになったのだと思います。経理もしつつ、慣れない総務の仕事も舞い込んで振り回された1年だったのですが、それが成長に繋がったのかも知れません。クレドを受賞するほど自分の行動が印象に残ったことを嬉しく思います。ありがとうございます！



クレド賞 「できない理由を探すより、できる方法を考える」 笠井 彩世

入社以来、目の前に立ちはだかる未経験の壁を何度も越えてきました。会社やみんなのためであれば「やる」一択。目の前の課題に対して向き合い、できる方法を考え、一つひとつ対応してきました。そんな経験ができる場所に身を置けているという、環境のお陰でいただいた賞だと思います。やっていることが伝わりにくい部署ではありますが、見てくれている人が周りにいるということがとても嬉しいです！！ありがとうございます！！



クレド賞 「まず一步踏出す」 水上 主税

1年目でこの賞をいただけてうれしいです！新しいことにも「やってみたい！」という気持ちで前向きに挑戦してきました。挑戦を応援してくれる環境があるからこそ、一步踏み出すことができました。これからも踏み出していきます！



クレド賞 「本質的課題を捉える」 渡辺 滯

止まることなくひたすら考え抜く、これをモットーにこれからも精進します！そして、必要以上に考えすぎないように見極める力を次は鍛えます！ありがとうございます！



クレド賞 「仲間を大切に遊び心」 小野 亜弥

みんなで駆け抜けたこの1年、環境変化が目まぐるしかった中で仲間がいたからこそ頑張れたことがたくさんあります。そんな風に私自身も誰かの支えやエネルギーになれたかと思うととても嬉しいです！ハピネス〜！



クレド賞 「心は熱くあれ」 日高 香菜絵

常に何事も「冷静に」と頭では考えていたので、寒暖差で風邪をひきそうです。が、まさかこの賞をもらえると思っていなかったのが本当に喜ばしく思います\('ω')/！10期は、もっとお客様・メンバー・そして会社への愛を燃料にして、全力で駆け抜けたと思います！燃やせ、私のハート🔥



クレド賞 「本音でよくない？コミュニケーション」 コンザック ケビン

2年連続で賞をいただいています、それでも驚きます！人とコミュニケーションをとるときは正直であることが一番だと私は本当に信じているようです。私にとっては、それが前進するための最善の方法です！



受賞者の皆さんおめでとうございます！

今回受賞された皆さんは一年を通して、様々なチャレンジを行ってきたと感じました。受賞者の皆さんのコメントを拝見すると、周りのメンバーへの感謝の言葉が多く寄せられていました。日頃の感謝をあらためて伝える、貴重な機会になったのではないかと思います。10期はどのメンバーが受賞されるのか楽しみです！

人気コンテンツ

第4弾

「教えて！大坪ママ」のリニューアル！

教えて！みおちん

前回に引き続き、大好評だったつつみちーままに変わり、第4弾はみおちんがメンバーのお悩みに答えてくれます！みおちんワールドの回答をお楽しみください♪

みおちーまま



自分を認めて褒める！

相談①

自分に自信を持つにはどうすればいいでしょうか！？

(30代・男性)



自信が無い時って足りないものに目が向きがちで、本当は手にしている成果や長所を忘れがちに。どんな粒度であれ、自分を認めて褒めましょう。調子に乗っている位がちょうどいいです。理想を追い求めるのも素敵ですが、今あるものも大切に出来るといいかもですね！個人的に自信は考え方や捉え方次第なもので、CPAを合わせるより簡単だと思います！(笑) だけど今よりも高みを目指す姿勢は素敵ですね。応援しています！！

相談②

年齢による悩みです。20代から見て、40代はどのような存在でしょうか。何かリクエストがあればざっくばらんに教えてください！

(40代・男性)

味方がいると安心です！



それこそ親みたい存在に近いです。いつも応援してくれて成長を見守ってくれていると感じます。リクエストは最終的には味方でいてください！です！若人に対して道を正したい気持ちになる瞬間もあるかもしれませんが。そんな時は一旦話を聞いてほしいです。そして何かを迷っている時や自分だけでは答えに辿り着けない時に、道しるべになるような頼れる存在でいてくれたらと思います！いつも皆さんありがとうございます！

あら、新人なのに
なかなかやるじゃない♪



センドリレー

聞いて！
私のおすすめ

Vol.
08

センドリレーとは？

センドメンバーがおすすめのもの・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！今回のちゃんみなのおすすめは「与論島」です。

Runner / Minami Ito



今回は、伊藤 美波さんです！

バトンを渡された、ちゃんみなのおすすめはこちら！

伊藤 美波 と 与論島

Yoron-jima Island & Life

与論島

旅行にもおすすめの海の綺麗なスポットをご紹介します。

おすすめスポット

与論島は鹿児島島の最南端にある小さな島です！
奄美群島の1つで島の周辺が珊瑚礁で囲まれています。

私も淡路島という島育ちなのですが本当に同じ海なのか！？と疑うほどエメラルドグリーンで美しすぎる海！そんな綺麗な海でサップをしたりシュノーケリングをしたり・・・しかもホテルもとっても可愛い！現実を忘れられるひとときを過ごせます

♡

次回のちゃんみなのご指名は、堤さんです！お楽しみに！



Next / Tsutsumi / Vol.09



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ただけだと幸いです。
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】

グループインタビュー／コーポレートグループの皆さん

（品川 純一・大坪 康之・笠井 彩世・堤 香織・衛藤 美紅・肥山 亜弓）

スペシャルインタビュー／生産性プロジェクトの皆さん

（松嶋 伸悟・大田 貴之・齋藤 壮太・廣田 圭司・益田 啓光・大坪 康之
日高 香葉絵・野中 麻菜美・濱崎 昂・肥山 亜弓）

進行：阪本 絢香

目指している姿／品川 純一・笠井 聡成

注目の取り組み／大坪 康之・松嶋 伸悟

クライアント事例紹介／松嶋 伸悟・益田 啓光・株式会社LAVのご担当者様

イベントレポート／受賞者の皆さん・コーポレートグループの皆さん

教えて！みおちん／渡辺 滯

センドリレー／伊藤 美波

【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!!