

VOL. 01 | 2023年3月

We⁺

センド社内報

Pickup Group
Corporate G

Special feature
**Business manager
training program**

Business partner introduction
i Links CO., LTD.

WE ARE SENDO!!

“

We⁺

タイトルに込めたメッセージ

==

センドが“真の満足感が得られる会社”になるには
私たち自身が、もっと自分たちのことを知る必要がある

私たちに、センドの日常をプラスする

センド社内報「We+」

==

”

01 グループインタビュー

コーポレートグループの紹介
メンバー紹介

02 同志座談会

事業責任者育成プログラム

03 センドの目指している姿

SENDが存在する理由
SENDのビジネスゴール
SENDの行動方針

04 第二次中期経営計画の進捗

中期経営計画のゴール
中期経営計画のマイルストーン
中期経営計画の重点取組事項

成果

05 イベントレポート

歓迎会

イベントスケジュール

年間スケジュール
直近のイベント

06 クライアント事例紹介

アイリンクス

07 センドリレー

しんじさんのおすすめ

08 教えて！大坪ママ

大坪ママのお悩み相談室



コーポレートGの紹介

コーポレートGは、“真の満足感を得られる会社”を実現すべく「皆さんが安心して働ける会社づくり」を推進しているグループです！

昨年10月にメンバーを増員した新しいチームで、領域は総務、経理、人事、広報と多岐に渡ります。決して目立つ部門ではないですが、皆さんを裏で支える、とてもやりがいのある仕事です！
よろしくお願いします！

**“真の満足感”を得るために
必要なことを全社視点で
サポートするグループ**

コーポレートGの所属メンバーは、それぞれが異なる仕事をしていますが、だからこそ領域関係なく助け合えるチームを目指しています。

実現するために

- 1) 人に依存しない仕組みづくり
 - 2) 円滑なコミュニケーション
- を特に意識しています。

グループ定例や朝礼での共有、業務のマニュアル化推進など、お互いのやっていることを少しでもシェアし、理解を深めている段階です。8期から本格的に活動の幅が広がる様に、今は皆で試行錯誤しながら、チームの基盤を作っている真っ最中です！

コーポレートG

メンバー紹介

品川 純一 代表・グループディレクター

一応グループディレクターです。センドグループ代表と兼務でやってます。癖が強いメンバーしかいないので、基本放置してます。たまに大坪さんが女性メンバーからタコ殴りにあっているのを見て、ただただ震えています。触らぬ神に祟りなし、です。一応仕事としては、専門性が高い内容が多いので、メンバーからの報告を受けて、頷いています。そう、頷いています。

駆逐したがる男



笠井 彩世 経理・労務担当

主に経理業務と労務業務を行っています。経理業務は経営陣やグループ長が現状を正しく理解し、スピーディーな判断ができるように月次PL（単月決算）を作成しています。労務業務は主に従業員のみなさんの入退社関連の手続きや契約更新、会社で起きる問題や事故に備えて規程などを整えたりしています。一見地味に見えるけど奥深い仕事です！

止まらない爆走特急

堤 香織 経理担当

子会社の経理領域を中心に、経費精算や売掛金・買掛金、媒体費にまつわる業務などを担当しています。月次業務の他には、新たなシステムや引き継いだ業務のマニュアル化を進めたり、経理にまつわる新制度について情報収集などをしています。他には、cinqueのコラム作成のお手伝いを少々させて頂いています。

真の支配者



小さなアサシン



衛藤 美紅 人事担当

人事：人事制度作成、あしたのチームシステムの運用、アルバイト採用業務

総務：Pマーク取得のために申請書類作成、社内ルール制定、サポート業務

cinque：フルフィル、カスタマーサポート、ユーザーに関わる業務全般

広告運用：現時点ではTCBさん運用、智子さんサポート、媒体支払いに使用するクレジットカードの与信枠管理、クレジットカード選定 ...etc

大坪 康之 総務担当

業務は多岐に渡るのですが、メインの業務はオンライン会議の録画ボタンを押すことです。それだけのために体調を整え、毎日出社しています。他には、社内BGMの再生ボタンを押したり、エアコンのスイッチボタンを押しています。テレビの電源ボタンも押しますし、そのうち契約書のハンコも押すかもしれませんね！わたしの日々の業務でみなさんの背中を押しています！

ボボツボラスユキ



肥山 亜弓 広報クリエイティブ

広報では、社外に会社のことを発信したり、社内へはメンバーにセンドを誇りに思ってもらう仕掛けづくりを行っています。具体的には、会社のHPの更新や改修、社内報の作成を行っています。

クリエイティブでは、cinqueのデザイン周りを担当し、フロントからの依頼を受けたり、アドクリの体系化のサポートを行っています！

私は被害者





同志座談会

センド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「同志座談会」。

記念すべき第一回目の今回は

「事業責任者育成プログラム」についてご紹介致します。

事業責任者育成プログラムとは？

センドグループが現在目指しているポートフォリオ経営ですが、それに向けた第二次中期経営計画の重要成功要因として定めているのが「事業創出」と「人財育成」です。本プログラムは「人財育成」の一環として、「ポートフォリオ経営の一角を担う、柱となる責任者の輩出」を目的に、グループ代表の品川さん自らがプロジェクトリーダーとして行っている取り組みです。

2022年10月に参加者の応募が行われ、2022年12月から実際のプログラムがスタートしました。講義で使用している資料のページ数は150枚にも及び、毎週ワークが出され、作成したワークを品川さんから直接フィードバックしてもらうという、量的にも精神的にも非常にハードな内容となっております。

今回の「同志座談会」では、そんな「事業責任者育成プログラム」に自ら手を挙げ、実際に参加されている皆さんにインタビューを行い、色々とお話を伺って来ました！

座談会Member

メイン参加メンバー



松嶋 伸悟
グループディレクター



佐山 文隆
グループディレクター



中山 慎史
グループディレクター



齋藤 壮太
グループディレクター

オブザーブメンバー



高橋 浩司
コンサルタント



阪本 絢香
コンサルタント



日高 香菜絵
コンサルタント



肥山 亜弓
デザイナー



インタビュー
笠井 彩世



PG運営メンバー
笠井 聡成

彩世 皆さん今日はお忙しいところお時間いただきありがとうございます。では早速質問させていただきます。

—— プログラムについて ——

Q. 参加した理由は？

彩世 まず初めに皆さんにお聞きしたいのは、このプログラムに手を上げた理由です。お一人ずつ教えてください。

佐山 自分は今センドの役員ですが、今はそのタイトルに負けていると思っています。もっと存在感を出し、グループ全体の力になりたいと思って手を上げました。そしてここで学び、今注力しているコンサルをもっと世の中に広めていきたい、推進していきたいと考えています。

齋藤 募集当時は、ポートフォリオの一角を担うのは自分しかないと思って手を上げました。その後、バキバキに心折られることになりました（笑）

松嶋 シンプルに自分の力をつけたいと思って手をあげました。

高橋 ビジネスに向き合う上で、経営者の視座を知りたいと思ったからです。

それから、前職の代理店時代は与件、予算に対して提案するという仕事をしていました。ビジネスをゼロイチで立ち上げる力をつけたいと思い、応募しました。

中山 応募した時の動機は齋藤と同じで、ポートフォリオ経営の一つとして東京分社化を実現したいという想いで手を上げました。そして同じく、その後バキバキに折られました（笑）

日高 参加した理由は、自分の夢を実現するためには経営者になることが一番の手段だと思っていたので、それを身近で教えてくれると言うことで、応募しました。

阪本 入社してからずっとやっているサンクを、自分を軸に拡大したいという想いで参加しました。

肥山 将来、事業責任者になりたいと思っています。その知識を付けたいと思い参加しました。



バキバキに折られても 参加するその理由



彩世 なるほど、とても良くわかりました。ありがとうございます。ちなみに、素朴な疑問なんです。メインの参加者とオブザーブは何が違うんですか？

笠井 メインメンバーとは、3月までのプログラムをメインで受けてもらっている方々です。そのため、毎週ワークを提出し、純さんから直接のフィードバックを受けます。

対してオブザーブメンバーは、ワークは行いますがプログラム内で直接のフィードバックはありません。ですが、一連のプロセスを間近で見ってもらうことで、いずれ事業責任者を目指す際に活かしてもらいたいと思って参加してもらったメンバーです。



彩世

実際に受けてみて、一番変わったと思うことはなんですか？

佐山

自分が考えているサービスの甘さを痛感しました。本当に甘かったと知りました。

齋藤

このプログラムが始まると、一番初めに「なぜ経営者になりたいか？」を考えるワークがあります。自分に向き合い、ゴールを設定するというワークなんです。僕がこれまで逃げてきていた事なので、深く考えるきっかけになりました。

松嶋

僕も齋藤と一緒に、「自分に向き合う」ということを、今、人生で一番やっています。それが本当に苦しくて、まだ答えが見つかっていない。自分に向き合うということは、それくらい難しいことなんだなって知りました。

高橋

考える時間が本当に長くて、考えることって終わりがないんだなって痛感しました。それから、物事を伝える難しさを感じました。

中山

参加して発見したことという、他の方からも出ましたが「なんで経営者になりたいのか？」ということをしごく考えさせられました。



それは皆も言っていたけど「自分に向き合う」ということ。深く掘り下げて考えていくことで、自分がチャレンジする理由や、このサービスをやりたい理由に気がつくことができました。そこに気がつくことができたのはとても大きな発見でした。

日高

考え方が変わりました。今までの私は主観と事実がごっちゃになっていたことが多かったとわかりました。このプログラムで、物事を判断するには背景にある「事実」がとても重要であり、それをしっかりと集めることの大切さを痛感しました。

それを怠って自分の主観だけで判断してしまうと、多くの場合、間違えてしまうと知りました。



阪本

みなさんと本当に同じです。これまでの私は自分の主観で物事を決めていたケースが多くて。プログラムの3番目くらいに「ファクト集め」というワークがあるんですが、毎回集めたファクトに戻って「今の自分達に重要なファクトは何なのか？」ということを考えることで、以前よりは客観視して考えられるようになったと思います。

あと、品川さんは、大切なことは本当に何回も言ってくれます。資料でも一枚で大きなフォントを使ってそれだけを書く。毎回それを見ることで、いつの間にか染み付いていく感覚があり、繰り返し伝える事の大切さを学びました。

肥山

私の他の方と同じく考え方が大きく変わりました。自責で考えるようになったことが一番大きいと思います。今まで、他の人のせいにして自分から逃げていました。

自分と向き合うことで、考え方は変化してきています。

彩世

このプログラムを受講して、改めて今、どんな事業責任者になりたいと思っていますか？

佐山

事業をやるということは「皆で稼いだお金を回していくことなんだ」ということを強く意識するようになりました。それは、本来は皆さんの給与などに回せることができるお金を、事業に使うということ。だからこそ、メンバーが納得するチャレンジじゃないとダメなんだと学びました。

だから、全員は無理でも、できるだけ多くの人が納得してもらえような、納得感のあるお金の使い方ができる存在になりたい。その上で、事業やメンバーを牽引していきたいです。

齋藤

プログラムで印象的だったのは「代表は、自社サービスの一番の営業マンだ」という言葉です。本当にその通りだと思いました。サービスを分解して、誰よりも理解し、伝えられるようになります。

もう一つ「メンバーが迷わずに質の高いアクションができるまで計画を練る」ということ。これも今までの自分に足りないところだなと思っていて、できるようになりたいと思っています。

松嶋

まずは、この人が言うんだったら大丈夫だと思ってもらえる「安心感がある存在」になりたいです。

それから、誰よりも事業やメンバーのことを考え、悩み、あがくこと。それから逃げたらダメだと学んだんで。そして、それを表に出さない、表には一切出ないような、そんな人になりたいです。

高橋

自分も佐山さんと同じで「皆のお金を預けてもらうことに納得感のある人」になりたいです。そして、自分を信じてついて来てくれたメンバーが楽しんでもらえるような、そんなチームを作れる存在になりたいです。

中山

僕も浩司さんや佐山さんと同じで「お金を預けてもらうことに納得感のある人」は絶対だと思っています。その上で、新しいことを生み出せる存在になりたいです。事業もそうだし、お金の稼ぎ方もそう。そういうことを牽引できるリーダーになりたいです。

日高

自分は、まずはお金を稼げる人になりたいです。どんな事業でも、稼げないと何もできないと知りました。だから、まずは稼げるようになりたい。そして、メンバーが稼いできてくれたお金を、



自分の判断で、何に使うか正しく決めることができるような責任者になりたい。

そして、メンバー一人ひとりの機微に気付けるような責任者になりたいと思っています。

阪本

私は、近いメンバー、一緒に働くメンバーには遠慮せずぶつかって行きたいです。だからこそ生まれる信頼があると気がついたので、そういう人になりたい。そして、周りの人から楽しんでいるなって思われるチームを作りたい。最後に、皆さんと同じで、やっぱり稼げることは大切なので、稼げる人になりたいです。

肥山

安心感を与えられる存在になりたいです。それは、売上はもちろん、一緒に仕事をしていく上でこの人になら任せられるという信頼感も、全てです。

彩世

質問なんですけど、今参加しているオプザーブの人たちが、今後メインメンバーとして参加することはあるんですか？

笠井

もちろんあります。今後このプログラムを継続していくのか、続ける場合はどういう形になるのかなどは現時点では未定ですが、自分としては続けたいと思っているし、社としては継続すべき内容と考えています。

ー講師の品川さんについてー

Q. 品川さんの印象は？

彩世 さて続いては、講師の品川さんに対する皆さんの率直なご意見を伺っていききたいと思います！いい話だけでは面白くないので、皆さん、そのところよろしく願いますね（笑）

齋藤 別名、悪口大会ですね。

彩世 はい！そうですね！品川さんの得意なことを、本人がいないところでやってやろうと思っます（笑）いつもやられてる分やり返してやりましょう！

ヤマヒがどういう風に編集するかわかりませんが、人の名前まで出すのか、隠すのか。そこはヤマヒの腕次第ということですよ。

中山 安全性が保たれていない（笑）

彩世 純さんが怒ったら、ヤマヒにクレームお願いします！



彩世 プログラムに参加して、品川さんのイメージは変わりましたか？元々品川さんにいい印象がある人はいないかもしれませんが！では、一番悪口言ってくれそうなしんじさん、お願いします！！

中山 イメージは変わっていないですね。変わっていないけど、「ここまで深く、色んなことを考えているんだな」ということを知って、シンプルにすごいなと思っていました。

あと、結構バキバキに折られるんですよ。もう折れてるんですよ、こっちは。でもまだ折ってくる。もう折れてるのに（笑）。でも、そうやって指摘してくれる人っていないし、折る方も大変だと思うから、なんだかんだ感謝してます。

日高 印象は変わってないんですけど、本当にめちゃくちゃ考えて意思決定してるんだなって思いました。具体例を出すと、コロナが流行したピーク時に会社をどうするのか判断してた時も、本当にたくさんの情報を集めて、みんなが不安に思わないように、納得するようにたくさん考えて、反対意見も全部踏まえて、

変わらない印象 シンプルにすごい



最終的に決断してたんだろうなっと思うようになりました。

今までたくさんのことを意思決定してきたことに対して、本当にすごいなって思えるようになりました。たし、見え方が変わりました。

齋藤 悪口ちようだいよ！悪口！

彩世 そうだよ！

阪本 ー、悔しいんですけど、私も一緒です（笑）。

強いていうなら、チャットワークグループの名前が「ボコボコの会」という名前なんですけど、私は皆さんがボコボコにされているとは全然思っていないくて（笑）

もっとすごいこと言われてボコボコにされるかと思っていたんですけど（笑）

そういう意味ではそんなに印象は変わってないですね。

もちろん、私がオプザーバーだからそう感じるのはあるとは思いますが。

悪口ではなかったですね（笑）

彩世 受ける側と見る側の違いはあるのかもしれないですね。

齋藤 サカモのストレス耐性が強すぎるというのはありそうですね（笑）

肥山

私は結構大きく変わりました。私はこれまで、品川さんのほんの一部しか見えてなかったんだなって強く思いました。このプログラムに参加して、しんじさんや日高さんが言われたように、品川さんが本当にすごくたくさんの方を考えていると知りました。そして、思考の深さだけじゃなくて、伝え方とか、メンバーの細かい変化まで見ているのはすごいなって思いました。

あれ、なんかいいこと言っていました・・・。

彩世 うん。ヤマヒ、いいことしか言っていないよ。原稿書くときに

悪口を付け足しておいて。

佐山 センドに入って間違いなかったなって思いました。本人は

「世の中にはすごい経営者ばかり。自分はまだまだレベルが低いからもっと頑張らないといけない。」みたいなことを言うんですけど、僕はなかなかこんな人いないんじゃないかっていうレベルだとは思っています。

品川とは新卒同期で、その後も違う会社で一緒に働いてきたんですが、今では大きな差がついてしまったと思っています。

でもだからこそ自分の伸び代のバロメーターとして彼を見ていて、まだまだ成長して、追いついていきたいと思える存在です。

彩世 またいいことしか言っていない・・・。

齋藤 んー、まあなんか、いいところ色々あるんですけどね。あえて悪口を言うとなると、やっぱりマジでしつこいです。（一同爆笑）

彩世（嬉しそうに笑いながら）元々しつこいなって思ってたけど、それを超えてくるしつこさだったってことですな（笑）

齋藤 油汚れレベルでしつこい。

彩世 全然落ちない！！（笑）

齋藤 本人は、経営者にしつこさは重要だって言ってるんですけど、僕はメッセージを受け取る側としては理解が早い方なんで、「もういいって」って思ってます。（一同爆笑）

でも、逆の立場に立つと、しつこく言うことも大事だなと思ってます。「言ったでしょ？」は通用しないんで。

でも、とりあえず、あの人のしつこさは「油汚れレベル」って書いておいてください（笑）



松嶋

僕は裏でもボコボコにされてるんで。別の時間でもボコボコにされてるんで。さっきも言われたしって思いながら、もう心折れるのにそこから更にボコボコにされてるんで。（一同爆笑）

印象は変わりました。変わったというか、このプログラムで一番思ったことは、僕は一年目から彼と一緒にやっているんですけど、純粋にはあの時から今までずっとこれを考えていたんだなっていうのが衝撃で。あの時から常に会社の未来を考え、常にメンバーの事を考え、常に自分に向き合って、そうやって会社を引っ張ってきてたんだなって。最近その事を本当に強く感じます。すごく尊敬します。

佐山

創業前の資料とかも見たけど、その時から今の会社の紹介資料とか作ってたのはすごいよね。

高橋 良いことしかないよね。

高橋 悪いなー。んー。そうだなー。

彩世 あいつ、承認欲求の塊だね。

高橋（一同爆笑）

彩世 浩司さんいいぞー！！

高橋 品川さんは「俺すごいだろ？」みたいな言い方はしないけど、みんなわかってるからっていうことでも、「わかる？」って

ね。（一同爆笑）
まあ、でも品川さんは有言実行だからね。言うだけのことをやっている。本当にすごい。

彩世 ありがとうございます。やっと少しずつ悪口が出てきたところで、次の質問です。

私は入社してから、ずっと純粋の一番近くで仕事をしてきました。距離が近いから見える部分もたくさんあります。もちろん、信頼してくれているから見せてくれる姿もあると思います。でも、日々日々、純さんにム力つくポイントってたくさんあるんですよ！

ということ。で次の質問は、このプログラムを通して品川さんと距離が近くなった皆さんに、「ぶっちゃけ、品川さんムカつきますか？」を聞きたいと思います！

Q. 品川さんのムカつくところ

彩世 ちなみに、この質問を出したのはヤマヒなんで、多分ムカついているんだと思います。ヤマヒから聞いていきたいと思います。

肥山 私、ムカついてるんですよ！何がムカつくって、言ってることがいちいち正しいのが本当にムカつくんですよ！プログラムで他の皆さんも言われてるじゃないですか！私は仕事でも言われることではあるんですけど、ムカついてるんで、他の人はどう思っているのかな？と思って質問しました！

佐山 ムカついてはないですかね（笑）

彩世 鈍感力ですかね？

齋藤 器がでかい。

彩世 まったくですか？

佐山 その場でムカつく時もあるけど、言われた色んな言葉が頭に残ってて、日々考えさせられるようになって。

あの時言っていた言葉の意味はこういう理由なんだって後で気づけるようになってきた。だから、まあムカつくけど、結果自分のためになってる感覚かな。

彩世 ムカついてるじゃないですか！！（笑）

齋藤 ムカつくことかというと、図星でムカつくことはあります。あの人は小さな事でも気になった事は絶対に曖昧にしないですから、こちらとしては流していた痛いところを指摘してくる。

仕事関係なくムカついてる事は、純さんは自分が気にいったギャグをめっちゃくちな回数いいまくって擦りまくって、次の日には面白くなくならせるところです。（一同爆笑）

ある時、ツボさんが八時くらいにめっちゃ面白いこと言った時があったんですよ。で、その後十時くらいまでに百回くらい言って、その日のうちにそのおもしろい発言は死んでいきました！

彩世 しつこい！！！！（笑）

齋藤 さらに、そのギャグはもう死んでるのに本人はまだまだ気に入ってるから、翌日も一人で行ってるんですよ。そのギャグを知らない人もいるのにちゃんと説明もせずに、ずっと一人でいってる。

油よごれレベルでのしつこさ（いい意味で）

ただ一人で楽しんで言ってるだけ。周りにはポカンとしてる。だから、僕が周りの人に説明してフォローしてるんですよ。なのにあの人は興味なし。こっちは擦れすぎて死んでるギャグの説明してやるとるんや。あんた、もう少し周りにしろよって言いたい。（一同爆笑）

松嶋 それで言うと、僕は二十三年間擦られ続けてるんで！
齋藤、お前一日だろ？俺は二十三年間だぞ！（一同爆笑）

社内だけじゃなく、色んな経営者に会うたびに擦られてるぞ！！！！

中山 当然ムカついてますよ。図星もそうなんですけど、正直、あいつは出来すぎてムカつく。

俺からあいつに言いたいのは、あの時一緒に合コン行ってたお前とか、海に行ってたお前とか、友人品川はどこにいつてしまったんだよ！！！！（一同爆笑）

たまにツボさんとかしんごに「あいつってさ、学生の中からあんな感じ？」って聞いてちゃうもんね。

（一同爆笑）

あと、話は変わるけど、彼には面白い写真は共有しません。永遠に擦られるから。彼の手に渡った瞬間、デジタルタトゥーに変わるの。（一同爆笑）



佐山 ツボのインターフォンの写真とか申し訳ないことしたなー。

(一同爆笑)

彩世 大丈夫ですよ。あの人、パワハラか何かでもうすぐ捕まると思うので(笑)

日高 それでいうと、擦ってる姿を見て、若手メンバーが愛想笑いしてるのに気づけと(一同爆笑)

中山 これはぜひ社内報に書いてほしいなー(笑)

彩世 本人が一番客観視できてない!!!(笑)

日高 面白いことは三回が限度。五回言われたら愛想笑いしかできないんで。そろそろ顔見て気づけよ! って思います。

彩世 本人は社内報でこの事実を知ることになりますね(笑)

阪本 別にムカつかないですけど、私も愛想笑いしています。

(一同爆笑)

彩世 品川愛想笑い被害者の会! **笠井** てゆーか、俺はしんごさんよりも擦られてるんじゃないかだろうか・・・(一同爆笑)

日高 品川さんのせいで、笠井さんも面白くない人だっと思ってられますよ!

笠井 めっちゃムカつくやん、それ!!!

もう粉も出ねーぞってくらい擦ってくるやん、あの人。(一同爆笑) でもね、俺はそういう時にどう思うかと言うと、「純さんのために、また面白いこと生み出さないとねー」って思ってますよ。(一同爆笑)

高橋 最近一番ムカついたのは、こないだのファシトレの体感ワークでやった、親と子どもの時。さよちゃんしかわからないと思うけど、マジで嫌なやつだったわ(笑)

彩世 すっごい嫌でしたね!! あの人性格の悪さをあんなに発揮できるプログラムはなかなかない!!

高橋 むちゃくちゃうざくて、多分あれが品川さんの本性だと思うんだよね(一同爆笑)

彩世 本当に悪い人じゃなければ、あんなこと思いつかないですよね(笑)

私も、あれが品川さんの本性だと思ってます!!!!



― 次回参加者へのメッセージ ―

Q. 第二回に参加を考えている人へ

彩世 最後の質問です。社内には、次があるなら参加したい、または参加しようか迷っている、といった人達がいると思います。

そんな方々に、第一回を受講した皆さんからメッセージをいただけますか？

佐山 夢を持って欲しいですね。

そしてそれを、恥ずかしがらずに声に出して欲しい。人って、大なり小なりやりたいことがあると思うんです。それを一人で考えることも大切だとは思いますが、参加して思うのは、人に聞いてもらうことはとても大切だということです。それで気づくこともあれば、他の人の話を聞いて気づくこともある。最近、積極的に外部の人にも話をして、フィードバックをもらうようにしています。そのプロセスの中で、自分の考えがまとまり、少しずつ良くなっている気がしています。

いきなりすごいことはできないので、このプログラムの参加をきっかけに、スタートしてみたらいいんじゃないかと思っています。

齋藤 そうですね。時間的にも内容的にも非常に厳しい内容なので、その覚悟は持って参加した方が良いでしょう。ですが、本当に、とても勉強になります。死ぬ気で参加していただけると良いかと思えます（笑）。

彩世 外から見ても、皆さん切羽詰まっている感じは伝わっていました（笑）。

松嶋 全く同じことを考えながら聞いていました。成長するけど、苦しみながら成長するので、きつい時間も多いです。だから、本気でやりたいと思う人が参加するべきプログラムだと思います。その上で、そういう人がたくさん出てくるセンドでありたいし、次に実施する際には、参加したいという人がたくさん出てきてくれたら嬉しいなと思います。

高橋 こういうのは、そう何回もあるチャンスじゃないと思いますし、やった人しか得られない経験は本当に多いです。そして、やった方が絶対にプラスになると断言できる内容です。他の皆さんも言っていました、やる気と、本気と、ガッツがあれば、ぜひ手を上げた方が良いでしょう。

夢を持って欲しい。 そして、自分と向き合う



中山 僕は、経営者や事業責任者になりたいと思っていない人でも参加した方がいいと思っています。自分に向き合う時間って、人生の中でそんなに無いと思います。半ば強制的に向き合わされた、自分はプラスの発見しかなかった。それは皆にも体験してもらいたい。最終のアウトプットが経営者じゃなかったとしてもいいと思います。だから、自分は強くオススメします。

日高 私は、このプログラムの内容は、事業責任者になりたいという想いがある人のほうが身になる話だと思っています。なぜ責任者になる必要があるのか、自分で理解した上で参加した方が有意義だと思います。

それから、齋藤さんから「死ぬ気で」という言葉がありました、私はプログラムの途中で一度死んだ人間なので、その覚悟は本当に必要だと思います。





阪本 私は、参加して、普段の会話の質だったり考える深さが変わりました。だから、経営者になりたいと今は思っていない人でも、受けることで得るものは多いと思います。

それから、自分が若手だった時に、上のレイヤーの人の話を聞く機会はなかなか無かったので、それもすごく価値があると思います。

肥山 事業責任者になりたいと本当に覚悟のある人が、このプログラムを受けるべきだと思います。理由は、学ぶ方のスタンスも大事。自分と講師の方の時間を割いて受けるので、毎回何かしらの学びを得ないという意味がないと思います。



彩世 皆さん、素敵なメッセージをありがとうございました！

本日のインタビューは以上です。長時間ありがとうございました。一部、品川さんの悪口大会になっておりましたが、皆さんから頼もしい発言をたくさん聞くことができました。事業責任者育成プログラムがセンドにとって非常に価値のある取り組みだということがとてもよく理解できました。

センドグループのポートフォリオ経営実現に向けて、引き続き皆さんで力を合わせて頑張っていきましょう！

それでは皆さん、本日はお忙しい中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！！



ーインタビューを終えてー

皆さんのご協力のおかげで、終始和やかで、スムーズにインタビューを行うことが出来ました！

本当にご協力に感謝いたします。

この記事を通して、事業責任者育成プログラムの価値と、品川さんが参加者の皆さんに愛されているということ（？）が伝われば嬉しいなと思っています（笑）

今回、社内報第一弾の目玉として実施した「同志座談会」ですが、第二弾もチャレンジしてみたいと思っています。その際は、皆さんご協力よろしくお願いいたします！



次回もお楽しみに！

センドが目指している姿

このコンテンツでは、センドが目指している姿、現在の重点取組事項、その進捗についてお伝えいたします。

センドが存在する理由（実現したい会社像）

センドが存在する理由とは、センドという会社が大切にしている”根底の想い”です。すべての意思決定の背景には、この想いが存在しています。

センドで働くことで 皆が“真の満足感”を得られる会社にする

働くことは楽しいこともあれば、時には、そうでないこともある
センドは、働く皆がワクワクするような最高の場所でありたい

“真の満足感”とは

仕事のやりがい、受け取る報酬、そして自分自身が仲間に認められ、大切に扱われ、必要とされること

人それぞれ望むことに多少の違いはあれど、“満足感の原理原則”は大切にする

それは理想だ、そんなのは無理だ、そう言われても、
センドは絶対に諦めない

センドのビジネスゴール（選んだビジネスのスコープ）

センドのビジネスゴールとは、私達がビジネスの選択を行う際の指針です。
”真の満足感を得られる会社”にたどり着くための方向性、手段、価値観を定めています。

VISION 目指す姿 | 地域共創を先導する存在になる

MISSION 今やること | 鮮度のいいヒト・モノ・コトを適切な場所に届ける

VALUE 大切な価値観 | 一生青春 まず自分達が楽しむ

センドが目指している姿

このコンテンツでは、センドが目指している姿、現在の重点取組事項、その進捗についてお伝えいたします。

センド行動指針

センドの行動指針とは、センド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

経験が増えると、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。

第二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。

センドでは、第三期（2018年11月）から中期経営計画をスタートし、現在第二次中期経営計画の真っ只中です！

現在実行中の中期経営計画のゴール

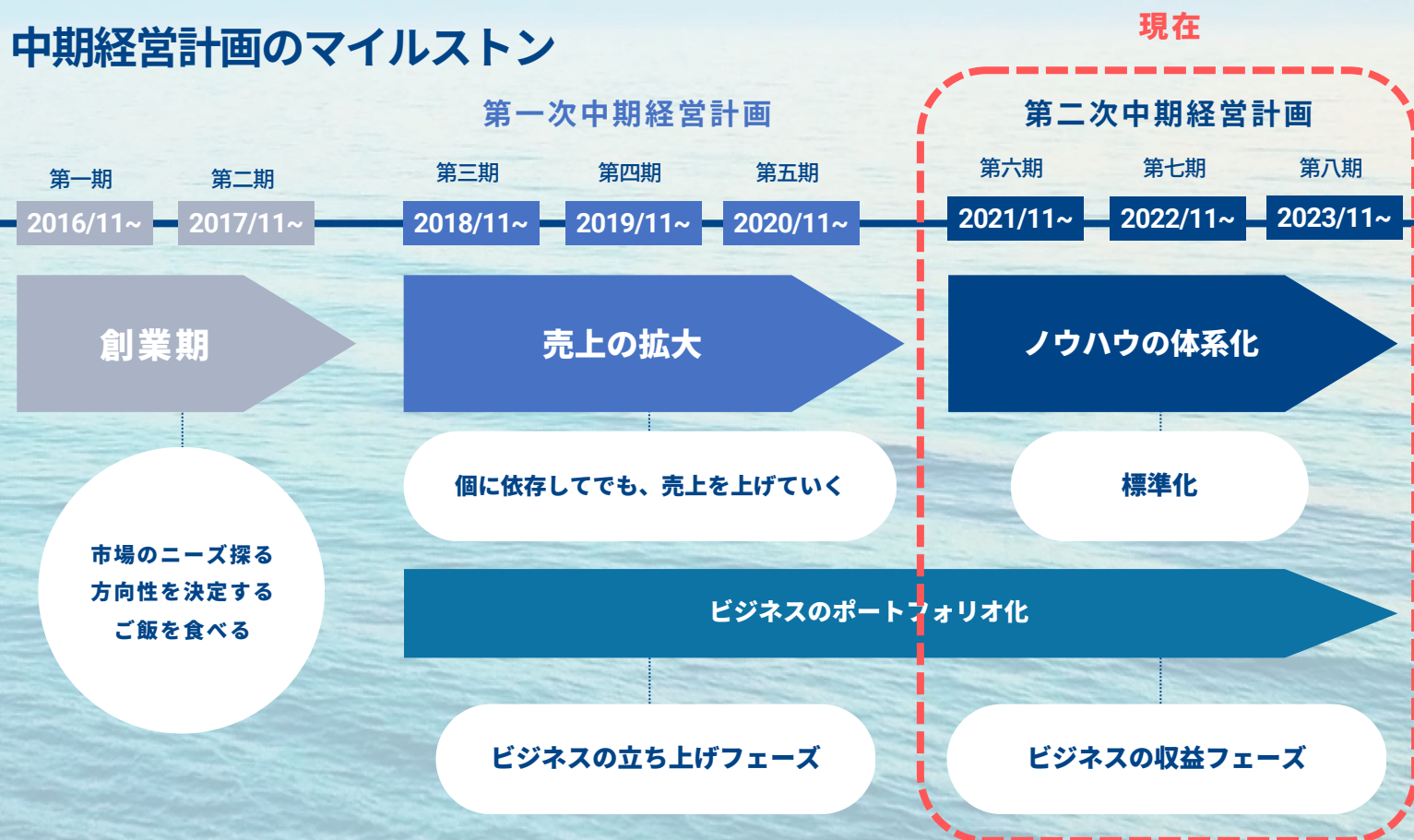
変化に強く継続性の高い会社作り

現在取り組んでいる中期経営計画では、真の満足感を得られる会社の第一弾として、「変化に強く継続性の高い会社作り」にチャレンジ中です。

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」をテーマにしてきましたが、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」をテーマにしています。この先には、新規事業を柱の事業に育てるフェーズがやってくると考えています。

中期経営計画のマイルストーン



第二次中期経営計画の進捗

第二次中期経営計画の重点取組事項

重点取組事項とは、第二次中期計画のテーマ「標準化」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 ビジネスポートフォリオ化の推進

社会環境が変化する中でも、環境変化に左右されことなく成長するためには複数の事業で収益を支える必要があります。

そのために、事業ポートフォリオの構築を進めていきます。

現在のチャレンジ内容（一部抜粋）

新規事業への積極投資

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」「たびつく」「マーケマン」「ウォーターマガジン」などが該当の事業です。

新規事業は難しい！でも、光も見えてきてる！第八期の黒字化に向けて邁進しています！

事業責任者の育成

ポートフォリオを牽引する、事業責任者の育成に力を入れています。

2022年7月頃より各営業G別に独立採算PLの導入や、同10月より事業責任者育成プログラムなどを開始。

目指すポートフォリオ経営の中核を担う人財が次々生まれる仕組みを作っていきます！

コーポレート領域の強化

会社の成長と共に必要不可欠な、管理体制の強化を進めています。

強化領域を「総務」「経理」「人事」「広報」と定め、分社化が進んでも安心して

働ける環境を作っていきます。現在、水面下で複数のプロジェクトを進めています！

02 既存事業のノウハウの体系化

現在の柱事業であるマーケティング・コンサル事業はまだ個人の能力に依存しています。人に依存せず、拡大していくためのノウハウの体系化を進めています！

ベースのビジネススキル向上

「真の満足感を得られる会社」を目指すためには、既存事業領域でもまだまだチャレンジが必要です。そして多くのチャレンジには、各自がプロとして活発な意見交換を行うことが不可欠です。そのため、各個人の基礎となるビジネススキルの向上のため、アチーブーズ、IPH、ファシトレ、コーチングのトレーニングなどを行ってきました。

虎の巻・Take Off Projectのチャレンジ

現在の主たるビジネスについてスキルの標準化を進める取り組みです。

個人に依存しがちなスキルを可能な限り可視化し、継承していく仕組みを作ることができれば、

センドのマーケティングコンサルは他社を圧倒する存在になると確信しています！

メディアG運用者から顧客グロースメンバーへ

運用のスペシャリストではなく、マーケティングのジェネラリストへ！

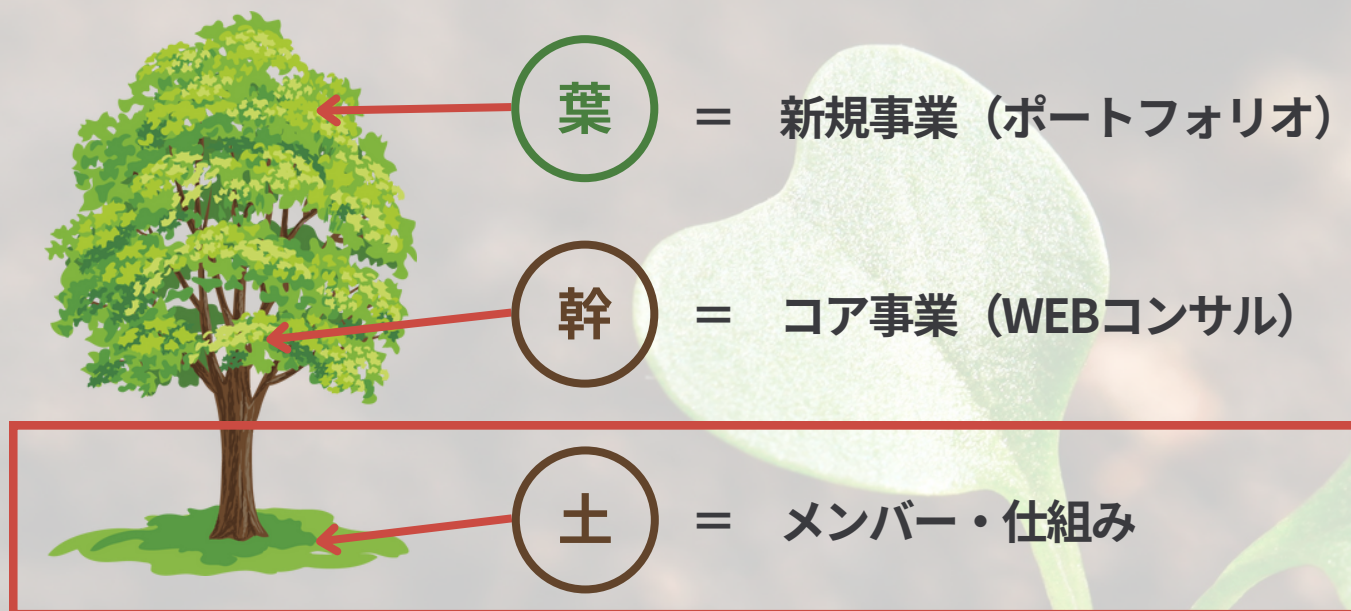
現在は基礎となる運用広告に加え、女王PJによるアドクリ技術の習得中。

この後、LPの改善、各種ツールの習得と続いていきます！スーパーウェブマーケターへの第一歩を踏み出しました！



結果、成長に大切な“土壌”が育って来てます！

中期経営計画で掲げた、力を入れる領域



肥沃な土壌がなければ、幹も、葉も育ちません

最も大切なことは、皆さんが活躍しやすい環境と仕組みを作ることだと考えています

会社の基盤となる、皆さんの成長を実感しています！

土壌がしっかりすることで、その上の幹、葉が育ってきています！

品川さんは「最近生意気な人が増えてきた」と言っていました。

大坪先生は「安心なさい、それは思ったことを発言できている証拠です」と言ってくれました。

品川さんは器が小さいですね。大坪先生のお言葉を信じて、楽しみながら成長していきましょう！

祝

自信持ちな
お前達
育ってるぜ



事業の成果も、どんどん上がってます！

新規事業が少しずつ前進してきた！

まだまだ黒字化には到達していませんが、cinqueの売上がかなり伸びてきたり、ウォーマガでDRが24まで上がり初報酬が上がったり、たびつくのうきは市が継続したりと、いい動きが出てきています！

コンサルの新規受注が増えてきた！

TOPメンバーが中心になった案件受注が加速しています！
これまでは両代表が関わっている案件がほとんどですが、メンバーのみでスタートしている案件が増えているのはこれまでにない成果です！

若手メンバーが頼もしい存在になってきた！

入社・業界歴共に3年以内のメンバー達が、ベテランメンバーに負けない、素晴らしい活躍を見せてくれています！
第二次中経スタート時には想像できなかった成長速度です！！

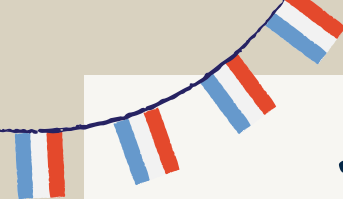
管理体制も整ってきた！

会社が大きくなる上で必要な体制が少しずつ整ってきてます！
内部統制の構築、Pマーク取得、契約リスク軽減、広報業務の推進、経理のグループ管理など、目に見えない部分でもたくさんの動きが出ています！

目指す「真の満足感を得られる会社」に 少しずつ近づいていると確信しています！

そりゃあ辛いこともたくさんありますよ。でも、センドは確実に成長してるんです。
素晴らしい未来、日本最高の「真の満足感を得られる会社」は皆で作るものです！
ということで皆さん、第八期も自信を持ってチャレンジしていきましょー！！

みんな！SENDONの夜明けはもうすぐだ！



センド Event report!

オオ～
シャンゼリゼ～♪

直近のイベントのレポートです！



歓迎会

開催日
3月3日(金)

センドに新メンバーが増えました！
早速、歓迎会を行いました！

新メンバーの皆さん

- ・山本 麻菜美さん (2022年7月入社)
- ・コンザック ケビンさん (2023年2月入社)
- ・渡辺 滯さん (2023年3月入社)

食事を楽しみながら歓談して、新メンバーの方に関するクイズを行いました！
新メンバーの皆さんのことを知ることができる良い機会となりました！！

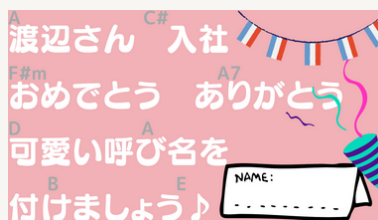
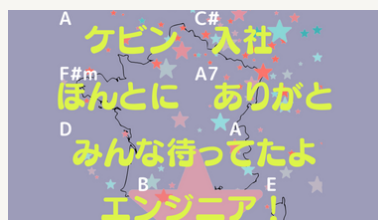
これからよろしくお願いします！

オオ～シャンゼリゼ～～♪



Je m'baladais sur l'avenue
le cœur ouvert à l'inconnu
J'avais envie de dire
bonjour à n'importe qui
N'importe qui et ce fut toi
Je t'ai dit n'importe quoi
Il suffisait de te parler
pour t'appropriiser.
Aux Champs-Élysées,
aux Champs-Élysées
Au soleil, sous la pluie,
à midi ou à minuit,
Il y a tout ce que vous voulez
aux Champs-Élysées

街を歩く
心軽く
誰かに会える
この道で
素敵なあなたに
声をかけて
こんにちば僕と
行きましょう
シャンゼリゼには
シャンゼリゼには
いつも何か
すてきなことが
あなたを待つよ
シャンゼリゼ



※Hiroの写真は、年末会の写真になります。

Hiro

ステキな歌をありがとう～

WELCOME TO SENDO

イベント委員会主催「委員会の皆さん企画ありがとうございます！」

センド

Event Schedule!

センドの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	2月	3月
年始会		期末会 お花見 (任意参加) 
4月	5月	6月
グループ方針発表	 事業部方針発表	
7月	8月	9月
	Summer 夏季休暇 (お盆休み) 	下期方針発表 半期締め会
10月	11月	12月
	創業記念イベント  	クリスマス会 年末会  

直近の予定

3月24日(金) 期末会

※状況によっては変更になる場合があります。

クライアント

事例紹介



アイリンクス株式会社さん

福岡にある三和ホールディングスのグループ企業です。

「すべての人々の健康で快適な社会生活環境を創る」というグループミッションのもと、主力の健康サプリD2C事業に加え、蔵を改装した飲食店「伊都安蔵里」の運営、モンテッソーリ保育を取り入れた「ハピネス保育園」の運営など、幅広く事業を展開されています。

健康・地域プラットフォーム事業

伊都安蔵里



現在の仕事

センドは、WEB広告（リスティングやディスプレイ広告）の運用を担当しています。広告運用やクリエイティブの改善提案、WEB接客ツールの提案など、新規顧客を獲得する為の最適なプランを提案・実行しています。

今後の目標

3年後に売上20億（現在9億）を目指しています！

その目標達成の一助となるように、新規獲得を増やしていくことです！ 色々な視点で施策の立案&実行を繰り返していきます！

センドの一番最初のクライアントさん

前任のマーケ担当者だった中山さんと前職時代の品川さんがとあるセミナーで繋がり、独立してご挨拶に行かれたのが取引のきっかけです。中山さんは、東京から帰ってきて福岡で繋がりがなかった品川さんに色々な方を紹介してくれた方で、センドの恩人の一人です。

当時の仕事

初代担当はセンド代表の笠井さん！当時はデジタルのリテラシーが浅い会社だったので、勉強会の実施や、今のコンサル元になるディレクションなどを行いました。まだ手探りの段階で、なんとか期待に答えたいと必死でした。

セルフケア事業

いっちゃんよかたい！
ふくふく本舗



“ センドさんが大きくなるのを真横で見れて、自分は本当に嬉しいし、幸せです ”

現担当の末次さんから言われた嬉しいお言葉



センドリレー

Vol.
01

センドリレーとは？

センドのメンバーがおすすめのモノ・コトをリレーのように繋いで紹介していくコンテンツです！次回のランナーを指名してもらい繋いでいきます！

Runner / Shinji Nakayama



トップランナーは、中山慎史さんです！

4月で東京に戻られると聞き、もっと知ってもらうために今回お願いしました！

中山慎史 と カレー

Curry & Life

加藤小判



@spice_katocoban

中央区清川にあるスパイスカレー屋さんです！いつ営業しているのかはTwitterでしか確認不可。営業していても開店時間が短い！スパイス好きな人には絶対に、強烈にお勧めします！そして行く時は声を必ず掛けて下さい！

おすすめポイント！

スパイスの種類、量が多く、それらが高次元で融合されている。それでいて900円で頂ける至極の逸品！カレーだけでなく簡単つまみからお酒まで用意されており最低週1は通ってます。福岡に来てから間違いなく最多訪問店舗です。笑う

次回の中山さん指名は、山本さんです！楽しみに！



Next / Yamamoto / Vol.02



教えて！ 大坪ママ

Vol.1

%”センド



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。
つつい何でも相談してしまう。
悩んでいたことも忘れてしまうほどに。
是非、あなたの悩みを相談してみてください！

相談その2

若手女性社員が男性社員に騙されて東京に行ってしまう。その男性社員はやばいやつなのに、全く気がついていません。一緒に家探ししてる！とか言ってます。ママ、彼女の目を冷ましてあげてください。



40代・男性

ママのお言葉

若い女が悪い男に騙されるのはよくある話ね。でもそれ以上に、男は女に踊らされることの方が多いわよ。その女性社員は騙されたフリをしてるだけで、その男性社員を操ってるの。東京に行ったら男が捨てられるのは目に見えてるから安心なさい。
それよりも相談してきてるあなたの方が問題ね。男の嫉妬ほどみじめなものはないから気をつけなさい。こんなこと考えてる暇あったらソリティアでもやってた方がマシよ。

相談その1

しんじさんが東京に帰ってしまうそうです。
寂しいです。
5年ぐらい延長できないでしょうか？



30代・男性

ママのお言葉

まずしんじって誰？みんな知ってると思ったら大間違いよ。私の店に連れてきなさい。
まず寂しいと思うあなたのその気持ちは伝えるのかしら？「帰る」という事実を変えるには、なんでもいいから行動すること。あなたが
できること全部やってダメだったら、私が弁護士の甲斐田ちゃんを紹介するわ。でも流石に5年は馬鹿ね。こんなこと考えてる暇があったらたまごっちでも育てた方がマシよ。

地獄ゆき～



地獄ゆき～



Special Thanks

最後まで読んでいただきありがとうございます。
今回、初めての社内報の発行にあたり、たくさんの方にご協力をいただきました。
ご協力いただいた皆さん、本当にありがとうございました。
センドのことをもっと知ってもらい、誇りに思ってもらえたら嬉しいです。
今後も皆さんに楽しんでいただける社内報を作成していきます！
ご協力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／コーポレートG

ご協力頂いた方々

グループインタビュー／コーポレートGの皆さん

座談会／事業責任者育成プログラムの皆さん

イベントレポート／イベント委員会の皆さん & HIRO

クワイアフト事例紹介／品川純一・松嶋伸吾

センドリレー／中山慎史

大坪ママ／大坪康之

制作協力／株式会社タカギ 総務部の皆様

制作協力／株式会社ENERGIZE 佐々木さん・郁弥さん

お問い合わせ

センドグループ株式会社

センド株式会社

福岡県福岡市中央区平尾3-17-10

092-791-6187

info@sen-do.co.jp

次号は、6月20日頃に発行予定です！
お楽しみに！

WE
ARE
SENDO!!