

We⁺

センド社内報

2024 | vol.5

JULY

7

PICKUP GROUP

cinque team

SPECIAL FEATURE

Consulting organize

BUSINESS PARTNER INTRODUCTION

takagi, LTD.





タイトルに込めたメッセージ

センドが“真の満足感を得られる会社にする”には
私たち自身を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+」

TABLE OF CONTENTS

01

グループインタビュー

- ・cinqueチームについて 03
- ・チームメンバーの紹介 05

02

スペシャルインタビュー

- ・コンサル体系化プロジェクト 09

03

センドの目指している姿

- ・パーパス 20
- ・センドのビジネスゴール
- ・VMVインタビュー 21
- ・センドの行動方針 23
- ・存在理由、VMV、行動指針の関係性 24

04

第三次中期経営計画の進捗

- ・中期経営計画 25
- ・重点取組事項 26
- ・注目の取り組み 27
- ・注目の話題 30

05

イベントレポート

- ・期末会 38
- ・表彰受賞者のコメント 39

06

イベントスケジュール

- ・年間スケジュール 42

07

センド流行語大賞

- ・ノミネートワード発表 43

08

クライアント事例紹介

- ・株式会社タカギ様 44

09

教えて！堤さん

- ・堤さんのお悩み相談コーナー 45

10

センドリレー

- ・小野さんのおすすめをご紹介 46

知ってるようで知らない
あのグループ!

Group Interview

サンクチーム

cinque team



センドの各部署(通称：グループ)やチームを紹介していくコーナーです。
チームについてと所属しているメンバーを深掘りしていきます。

今回は「cinqueチーム」をご紹介します。
cinqueは、成分と使い心地に徹底的にこだわったD2Cブランド事業です。

<https://www.cinque.jp/>

グループ紹介

cinqueチーム

ディレクターの阪本さんに

cinqueチームについてインタビューをしました。



cinqueとは？どんなグループですか？

— cinque(サンク)は、“自分や大切な人が5年後の未来も安心できるものが欲しい”がコンセプトのブランドです。流行りに左右されず、本質的なところにアプローチする成分にこだわって商品開発をしています。現在の商品は、オーガニックシャンプー・トリートメント、ヘアオイルです。

有り難いことに、「使ってよかった…」と愛用してくれる方が増え、セレクトショップやオーガニックショップでも販売を行っております。

cinqueチームの目標は？

———— cinqueだから間違いない、安心できる」とお客様から思われるブランドです。

目標のために取り組んでいることは？

— 良いものがあふれている世の中で、ただ商品が良ければ売れる時代ではないと考えています。だからこそ、cinqueが考える信念やこだわりに共感、賛同できる！そういった方を増やし、お客様と私たち運営側が近い距離感でありたいと思っています。cinqueの譲れない信念は前述のとおり、“自分や大切な人が5年後の未来も安心できるものが欲しい”です。

そのために、

(1) 信念や核になるところの共通認識・透明化を強めること

(2) お客様に真摯に向き合うこと

を大切に、取り組んでいます。

「cinqueが好き。cinqueがないと困るわ～」という方に出会えたら、一人ひとりに全力で感謝を伝えさせてください！

今後のcinqueチームは？

— 「このオーガニックシャンプーが好き」ではなく、
「cinqueというブランドが好き」
そんな世界線を 創り上げていくことです。



cinqueブランド
ディレクター

阪本 絢香

AYAKA SAKAMOTO

#オールウェイズ変顔
#せっかく美人なのに
#キャプチャ撮るのやめてね！

仕事内容

私は、cinqueというブランドの方針策定・意思決定を行っています。その他にも、ブランドに興味を持ってもらうために、卸先様とのやり取り、インフルエンサー様とのやり取りを行っています。また、ECサイトの運営も行っています。

やりがい

メンバーから「納得！・やるぞ〜！」と意気込みが感じられる時。
社内でメンバーがフォーカスされている時。
お客様からの嬉しいお言葉をいただいた時。

阪本さんの1日

出社

10:00 社外ミーティング

11:00 卸先様の発注のやりとり

12:00 社内ミーティング（cinque以外）

13:00 お昼休憩

（木曜日は、蒙古タンメン中本です！）

14:00 cinqueの社内定例ミーティング

15:00 ミーティングで決まったアクション実行

15:30 資料作成

退社 ※フレックスタイム勤務のため16:30に退社



cinqueチーム
人事担当

衛藤 美紅

MIKU ETO

#リアルアリエッティ
#個人情報守ってね♪
#守らないと・・・ふふふ

仕事内容

cinqueで主に担当しているのは、商品の品質管理のための対応、社販申請の対応を行っています。その他は転売対策の調査、同梱物等の文章チェック等、担当が明確になっていない領域で問題が発生した際に調査・対応したりしています。cinque以外では、人事関連、リスク管理、MarkeMan、運用を担当しています。

やりがい

使用者からの使ったことで良い変化があった等を言われた時と長期的に購入し続けてくれたり、定期のおまとめ購入があった時。

衛藤さんの1日

出社

10:00 広告運用
11:00 情報収集
12:00 資料&マニュアル作成
13:00 お昼休憩
15:00 説明&個別レクチャー
16:00 社内ミーティング（cinque、1on1）
17:00 採用関連の窓口対応
退社 (18:00)



cinqueチーム

沖田 美冬

MIFUYU OKITA

#丁寧な暮らしといえば
#いつもリースありがとう！
#でも、実はセンドグループ最強の女

仕事内容

cinqueではCS(カスタマーサポート)の業務とSNSなどの、お客様と接点となる仕事をしています。お客様の困りごとに丁寧に・迅速に対応することをゴールに日々お客様対応を行っています。SNSではcinqueのアカウントを見てくれた人に、ブランドの想いや、商品の良さをお伝えできるように心がけています。また、お客様からいただいたお声を集約し、改善点を見つけたり、新たな商品開発にも役立てていきたいとも思っています。

やりがい

お客様に「こんなに迅速で丁寧に対応してくれるなんて感動しました！」と言われた時に、私が目指していることをそのまま褒めただけで嬉しかったですし、やりがいを感じました。

沖田さんの1日

出社 ※時短勤務のため9:00に出社
09:00 前日分問合せ・不備受注の確認
10:00 前日分問合せ対応
11:00 SNS更新、競合調査など
12:00 休憩
14:00 社内ミーティング
15:00 在庫作成・資料作成など
退社 ※時短勤務のため15:45に退社



cinqueチーム

野中 麻菜美

MANAMI NONAKA

#皆よく見て！今日も変な動きしてるよ
#本人曰く、伸びしろ
#明るいムードメーカー

仕事内容

私はcinqueチームでフルフィルを担当しています。フルフィルの業務は、cinqueの受注からお届けまでを滞りなく行える状態を作ることです。お客様へcinqueの商品をお届けするために、受注管理や在庫管理、ロジスティックと連携して発送業務などを行っています。あとはWaterMagazineチームにも所属しているので、記事の更新やSEOの知識を身に着けているところです。

やりがい

cinqueの商品を使ってよかったというお客様の声を聞くことができた時や、チームで力を合わせて目標を達成できた時などにやりがいを感じます。

野中さんの1日

出社 ※フレックスタイト勤務のため9:00に出社
09:00 受注チェック
10:00 棚卸し
11:00 在庫作り
12:00 発送依頼
13:00 お昼休憩
14:00 社内ミーティング
15:00 WaterMagazineの記事リライト
16:00 資料作成
退社 ※フレックスタイト勤務のため17:00に退社

SPECIAL INTERVIEW

スペシャルインタビュー

センドで

今もっとも熱い

テーマ

『コンサル体系化プロジェクト』



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「スペシャルインタビュー」。

第5回目となるスペシャルインタビュー。

今回は、8期MVP賞を受賞された益田さんがプロジェクトリーダーを務める『コンサル体系化』について深掘りを行っていきます。

センドの基幹事業でもあるコンサルティング（以下省略：コンサル）。人それぞれやり方の違うコンサルをどのようにして体系化していったのでしょうか？

どうぞ、コンサル体系化の裏側をお楽しみください。

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



野中 麻菜美

(通称：なかも)

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

参加メンバー



高橋 浩司

(通称：ZIYCO)

コンサルタント

※インタビュー当日別途対応のため欠席

インタビュー参加メンバー



運営メンバー

益田 啓光 (通称：まっすん)

コンサルタント



運営メンバー

松嶋 伸悟 (通称：しんごさん)

マーケティングプロジェクトリーダー



参加メンバー

日高 香葉絵 (通称：えもん)

コンサルタント



参加メンバー

渡邊 丈起 (通称：たけし・たけ)

コンサルタント



参加メンバー

笠井 聡成 (通称：アニ)

センド株式会社代表取締役 (オンライン参加)



参加メンバー

中山 慎史 (通称：しんじさん)

東京グループディレクター (オンライン参加)



参加メンバー

佐山 文隆 (通称：ざーやま)

コンサルグループディレクター



参加メンバー

齋藤 壮太 (通称：サイトウ)

メディアグループディレクター

参加メンバーの

自己紹介

野中 今回初めてインタビュアーを担当させていただきます、サンクチームの野中です。

初めてインタビュアーをするので緊張していますが、コンサル体系化について根掘り葉掘り聞いていきたいと思っています！よろしくお願いいたします。

では、早速始めていただきます。まずは自己紹介をお願いいたします。改めてお名前とコンサル歴を教えてください。

Q. お名前とコンサル歴について教えてください。

益田 名前は、益田啓光です。コンサル歴は、センドに入社してからなので1年半ぐらいです。

野中 益田さんは1年半ぐらいなんですね！続いて、えもんさんお願いします。

日高 日高香菜絵です。コンサル歴は1年です。昨年からコンサルを始めてちょうど1年経ちました。今年で2年目になります。

野中 ありがとうございます。それでは、次は佐山さんお願いします。

佐山 佐山文隆です。センド流のコンサル歴というと、2年です。

野中 センド流ではなかったらどのくらいなんですか？

佐山 センド流でなければ、5年くらいです。

野中 長い間コンサルに携わっているんですね。では、続いてしんごさんお願いします。

松嶋 はい、松嶋伸悟です。コンサル歴でいうと、どのくらいかな？約5年ぐらいです。

野中 しんごさんもコンサル歴が長いんですね。次は、たけしをお願いします。

渡邊 たけしと呼んでいるのは野中さんだけです。笑

渡邊丈起です。自分の担当案件を持ったのは4ヶ月前なので、コンサル歴は4ヶ月です。



野中 たけしは、コンサルを始めて間もないということですね！では、次に齋藤さんお願いします。

齋藤 齋藤壮太です。コンサル歴は、案件を担当してから5年なので、5年です。

野中 齋藤さんも5年ぐらいのコンサル歴なんですね。それでは、オンラインで東京オフィスから参加していただいている、しんじさんお願いします。

中山 はい、中山慎史です。厳密にいうとコンサルではなくフロント（お客様とのやりとりをする窓口担当）ですが、センドに入社してから2年半です。

野中 それでは、最後に笠井さんお願いします。

笠井 笠井聡成です。コンサル歴は、7年半ぐらいになります。

野中 笠井さんはかなり長いですね。

皆さんコンサル歴がバラバラなので、これから聞く質問にどういう違いが出てくるのか、楽しみです。自己紹介が終わったので、いよいよ質問に移っていききたいと思います。

コンサル体系化の

運営目線

野中 今回のコンサル体系化は、運営側と参加者側で立ち位置が違うと思うので、まずは運営側の益田さんとしんごさんにお話を伺っていきます。

まず、なぜコンサル体系化をすることになったんですか？益田さん教えてください。

Q. なぜコンサル体系化がスタートしたのか？

益田 コンサル体系化の始まりこれは元々自分が始めたわけではなく、Take Off Project（以下省略…TOP）というコンサル体系化プロジェクトがありました。その時は外部の方にサポートしてもらいながら体系化に取り組んでいました。



センドが創業してから品川さん（センドグループ株式会社代表取締役CEO）笠井さん（センド株式会社代表取締役）のお二人が中心に作ってきたセンドのコンサルのやり方をみんなで行えるようになる。というのが、そもその始まりです。

コンサル体系化の歴史

TOPのコンセプトは、笠井流コンサルの体系化です。笠井さんのコンサルのやり方がセンドのコンサルのやり方だということで、笠井流コンサルというコンセプトがついていましたね。笑

笠井流コンサルをみんなで身につけようという動きを1年行いました。そこから継続することになり、外部の方の力を借りずに、社内メンバーだけで運用をしていくことになりました。社内メンバーだけだと、みんな他の業務もある中で並行して進めていたので、上手くいきませんでした。そこから仕切り直して改めてやり直したのが8期です。

コンサル体系化の目的

コンサル体系化の目的は、コンサルの質というものをしっかりキープしながら、コンサルができるメンバーを育てられる体制を構築することです。



今後会社が大きくなっていくためには必要なことだと考えています。

野中 なるほどですね！コンサル体系化が始まった理由や目的などは詳しく知らなかったもので、理解が深まりました。笠井流コンサルって名前はインパクトありますね！笑

益田 端的に話しているので、もしどなたか補足があればよろしくお願ひいたします。

松嶋 益田さんの仰る通りで間違いありません。

野中 緊張しているので気の利いたコメントはできませんので、そこはご了承ください。笑

全員 はははは。笑

野中 続いて、2つ目の質問です。

Q. 講師が益田さんになった経緯とは？

野中 なぜ益田さんが講師になったのか、経緯をしんごさん教えてください。

松嶋 コンサル体系化の流れは先ほど益田さんが言った通りです。

最初はTOPの流れで内製化しようという動きを行っており、自分と佐山さんのコンサルグループのチームで作り上げようと一年活動を行いました。一言で言う、進まなかったです。やっぱり難易度が高かったです。

ツールは整理して準備しましたが、実際にメンバーに使ってもらうためにはどうしたらいいのか、定着させるにはどうしたらいいのか、みたいなところがなかなか進みませんでした。

それを進めるために、仕切り直しをしましょうということになりました。進め方を変え、チームでやるのではなく誰か一人が責任を持って進めて広めていく方がいいんじゃないかっていう時に、益田さんが手を挙げてくれました。

益田 自分が手を挙げましたかね？忘れちゃいましたけど、挙げたんでしょうね。笑



渡邊 このコンサル体系化の初回の講義で益田さんが仰った言葉が印象的で覚えています。

「このまま自分がコンサルタントと名乗るのは恥ずかしい。自分が成長する意味でも、このコンサル体系化を進めていく」と発言されていました。

益田 思い出しました。言いましたね。笑

松嶋 益田さんは、当時から一番責任感もってやってくれていました。

野中 益田さんかっこいいですね！益田さんのコンサル体系化への意志の強さを感じます。

野中 それでは次の質問に移りますね。

コンサル体系化のプログラムの内容はこういうふうを考え、決めたんですか？

益田さんお聞きしていいですか？

Q. プログラムの内容はどう考え、決めたのか？

益田 品川さんとしんごさんの2人に相談する会議があり、話しながら進めていったっていうのは記憶にあるんですけど、どうやって考えたんだろうな？笑

松嶋 最初はネットとかで調べてましたよね。

益田 そうですね。まずはいろいろな情報を集めるところから始まりまして。世の中に出てくるものや、社内にもたくさん講義資料があるので、資料を集めながら頭の中で整理して、アウトプットしていきました。

最初から順番を追ってかつちり作ったというよりは、たくさん情報を入れて自分の中で選択しながらまとめていきました。

野中 コンサルは人それぞれやり方が違うんじゃないかなと思ってます。それを一つにまとめるのって大変だったんじゃないかなって思ったんですけど、そこはどうやってまとめたんですか？

Q. それぞれやり方の違ったコンサルをどうやってまとめたのか？

益田 まさにその通りで、個性でいいんじゃないっていう部分と、これは個性じゃないなって部分があるんです。その個性じゃない部分を整理していきました。

野中 なるほど。

益田 個性の部分はそのまま伸ばそうと決めて、最初にイメージをしながら作っていきました。

野中 体系化って言っても、個性を活かす部分もあるということですよね？

益田 そうですね。「おはようございます」って挨拶も人それぞれ言い方が違うじゃないですか。そういう感じで、同じ言葉なんですけど、使い方は人それぞれ。いろんなやり方があっていいよね、そういう個性を含んだ上でプログラムに組み込んでいきました。

品川さんや笠井さんがやってきたコンサルのやり方があるので、完全に個性というよりは、その人が今までやってきた、その人のやり方なので、ちょっと難しいんですよ。

でも、そこから笠井さんの味を抜く、そういうことではないんです。笠井さんの味を消していった感じなのか？匂いを。笑

分かりやすく伝えると、やり方自体は変えてないんですけど、センドの一般的なやり方ですよという風に見える資料を作成していきました。

品川さんや笠井さん、そしてセンドでコンサルをやってきたメンバーのやり方を整理しているの、まとめたものはみんながやってきたコンサルのやり方になります。

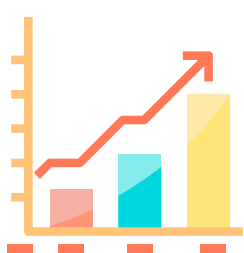
野中 なるほど、わかりやすいです！しんごさん何か補足はありますか？

松嶋 さらに言うと、益田さんはそれぞれが今までやってたコンサルのやり方をさらに深掘りしてくれました。例えば、計算式やLTVの仕組みについては、さらに知識としてみんなに伝えてくれました。多分ベテランの方でも知識が深まり、学びがあるようなプログラムを意識して作ってくれたと思います。

※LTVとは？

「顧客生涯価値」を意味するLife Time Value（ライフタイムバリュー）の略称で、ある顧客が自社と取引を開始してから終了するまでの期間にどれだけの利益をもたらしてくれるかを表す指標です。

LTV (Life Time Value)



松嶋 品川さんが言うには、「益田

さんはとにかくめちゃくちゃ考えていました。こういうプロジェクトは大体やりやすって言っても、やっぱり最初は難しいから、なんかっぽいものを持ってくるケースって多いんだけど、益田さんの場合はめちゃくちゃ深掘りしてくるんですよ。

何時間考えたの？っていうようなものが仕上がってきていました。そのレベル感はずかかった！これは上手いくって思いましたね。」と言っていました。

野中 益田さんのどこまでも深掘りしていける思考力はすごいですね！改めてコンサルを体系化する難しさや益田さんのすごさを知ることができました。

では、ここからは参加者の皆さんにも講義の内容について質問をさせていただきます。





コンサル体系化の 講義について

Q. 講義を受けてどういう学びがありましたか？

野中 こちらの質問は全員に聞いていきたいと思います。では、えもんちゃんからお願いします。

日高 私は学びしかなかったです。私はコンサルを始めて、各個人のやり方っていうのが当たり前だと思っていました。学んだ人のやり方しか覚えていかなかった。他のやり方が定着しない中で、みんなが同じ考え方ややり方、そのベースが一番自分の中で学びがあったなと思っていました。

またベースからプラスアルファで別の方のやり方も聞くと、益田さんが教えてくれた基礎に应用が入ってくるので、考え方やいろんな計算式、やり方とかもすんなり入ってきます。やすかったです。

一番はベースが大事なんだということとすごく学べたと思います。

野中 ありがとうございます。やっぱり基礎って大事なんですね！では、しんじさんお願いします。

中山 当然全部に学びがありました。一番変わったこととしては、コンサルに対してもアレルギーがなくなりました。

益田さんがコンサルタントとしてここを押さえておけばいいというポイントをかなり整理してくれました。見るべきポイントがクリアになりましたね。

それによって実際に案件を担当しながら面白いなというふうな気持ちに変わっていききました。学びは当然なんですけど、一番大きく変わったのはマインドセットだと思います。

野中 コンサルをするにあたって、マインドも重要な気がしますね。

続いて、笠井さんお願いします。

笠井 正直自分はコンサルを感覚でやっていました。今までは感覚でやってたものが、人に教えられるレベルまで整理されアップデイトされたっていうのは、本当にすごいことだと思います。

考え方の理解と、ツールを自分で作れるレベルまで理解してるって理解度が違うと思うんです。だから、益田さんはまず皆の理解度を上げ、そして使えるツール類を整理・アップデイトして標準化してくれた。これらのおかげで、経験が浅いメンバーでもコンサルができる素地が整った。これ、本当にすごいことだと思います。

野中 益田さんのすごさがまた明らかになりましたね！次は、齋藤さんお願いします。

齋藤 計算の部分は結構時間を使っ
てやってくださったんですけど、自
分はその計算自体は長くやっていま
した。その感覚でやっていった計算が
可視化されたのがすごく助かりまし
た。

当時えもんちゃんと同じグループで
計算の部分は約十回くらい説明して
いると思うんですけど、益田さんの
ワークで初めて理解した顔をしてい
ました。ちゃんとわかるように言語
化されていてツールもセットであ
り、ワークも一緒にやることでち
んと理解していく過程を見ていて、
これはプログラムとして素晴らしい
なとすごく感じました。
自分としては、教え方で負けたとい
う気がしていて・・・でも本当にい
い時間でした。笑

野中 たしかに計算の部分は難しそ
うですよね。えもんちゃんの理解し
た顔見てみたかったです。笑

それでは、たけしお願いします。

渡邊 自分はセンドに入社して、コ
ンサルのが何もわからない状態
の一ヶ月後ぐらいにこのプロジェク
トが始まりました。計算方法やオフ
アーの方法、LTVの計算方法とか
も全くわからない状態で益田さんの
プログラムを受け、事業的に健全な
オフアーやプランの計算の仕方やそ
れをクライアントに提案する方法も
学びました。

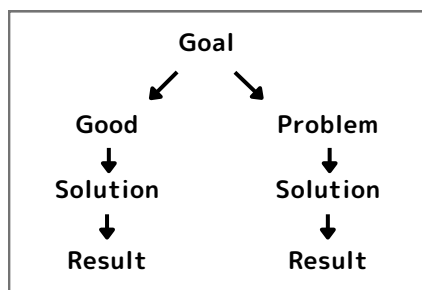
最後はG P S Rを学んで、そこで
優先順位のつけ方を理解して、自分
でG G P S Rを作ってクライアント
に毎週シェアしています。優先順位
のつけ方がわかってからは、少し帰
る時間が早くなったのは大きいです
ね。

※GGPSRとは？

センド独自のフレームワークです。

Goal→Good→Problem→Solution→Result

こちらの頭文字をとって、GGPSRです。



松嶋

自分はマーケマン（SaaS
型のプロダクト）の開発と一緒に並
行して進めていたので、益田さんか
ら得た学びをマーケマンに取り込む
ところがすごく役立ちました。オフ
アーを組むタイミングでLTVが分
かるようにしないといけないから、
そこに計算機能を入れようとか。そ
こから出てきた限界CPAの中で新

規顧客を取らないといけないから、
それをこの画面で表示してあげよう
とかそういうところがすごく良かつ
たなと思います。

野中 プロジェクトの垣根を越えて
学びがあったということですね！笑
益田 なにかを読んだように棒読み
だな。笑

野中 ありがとうございます！笑
センドのコンサルがツールになった
マーケマンは、このコンサル体系化
と連携でき開発も進んだということ
ですね。

では、佐山さんよろしく願いいた
します。

佐山 コンサル体系化が始まったタ
イミングは、ちょうど新しいコンサ
ルが始まったタイミングでした。ま
さにゼロから物売っていく計画の
ところに携わって、まさに本当に学
んだLTVなど概念が改めてクリア
になりました。クライアントに対し
ても明確に説明できました。

あとは、開発してもらったツールを
使って、その場で瞬時に算出したり
実践に活かすことができました。

クライアントから見ても、センドさ
んは体制が整っているんですね、と
いう安心感を与えることができたの
は非常に大きかったですね。

あとは、基礎を学んだということも
あるんですけど、ワークで答えが一
つではないということを益田さんは
伝えてくれていました。様々なキ
ャリアのメンバーが多いので、逆に
経験の少ないメンバーまで含めて、
いろんな答えが出ました。これはど
れも間違いじゃないし、実際の答え
合わせは行動してから分かる。



この基礎からさらに行動に移すところでは本当にいろんなパターンがあるんだなと思いました。コンサルタントが増えていくことによって、どんどん武器が増えていっているような、未来のワクワクを感じる事ができました。

野中 素晴らしいですね！ありがとうございます。

コンサルのやり方がそれぞれ違うからこそ、いろんなメンバーのやり方や経験が武器になるって確かにワクワクしますね。

それでは、次の質問に移りたいと思います。

益田さんは講師をする上で、新しく学んだことや難しかったことはありますか？

Q. 益田さんは講師をする上で、学びや難しかったことは何ですか？

益田 難しかったことは、既にコンサルをやっているメンバーの経験をベースにしているの、「知ってる！わかる！」みたいな反応は、講師としてやっていても面白くない。

でも、知らない人に理解してもらわないといけない。その両立が難しかったです。

なので、基礎もやりつつ、知らないことも盛り込んでいきたいなと毎回考えていました。

基本的なことを丁寧にやるという話と新しい発見、それを両方やっていたので自分にとっても新しい発見でした。それでいうと全部学びになったと思います。

あとは、ちゃんと計画的にやるべきだと思いました。笑

徹夜みたいなことを毎回していたんです。笑

3日前からやれば全然徹夜しなくてよかったなと思います。

でも、徹夜みたいなやり方は、ずっと考えながら頭の中で整理して、それを形にしていくな。割と悪くなかったなと思います。いろいろ反省はありますけどね。9期はそうならないように、齋藤くんにも入ってもらい頼りながら、計画的にやっていこうと思っています。

野中 なるほど。では毎回サブライズを準備されたということですか？

益田 そうですね。ずっとコンサルをやってきたメンバーに、何かしらで「あーなるほどね！」って言うってもらうこと。自分の中では一番プレッシャーが大きかったです。

野中 それはプレッシャー半端ないですね！笑

もうネタがない、みたいな時はなかったですか？

益田 ネタがないことはそこまでなかったんですね。ただ、作ってやめたものはいっぱいありました。

しんごさんに確認してもらい、「これは複雑すぎて意味わかんなくなるからやめましょう」というのは結構ありましたね。笑

野中 講師をするその裏では苦労されていたんですね。

先ほどの質問に続く質問なんですが、毎回課題が出たとお聞きしました。

Q. プログラムの中で課題が出てたとお聞きしましたが、どんな課題でしたか？

益田 持ち帰りの課題ではなく、講義中にみんなで課題をする時間がありました。

野中 では、どんな課題だったのか聞いてみたいです。しんごさん、教えていただけますか？

中山 課題は、毎回のプログラムでその時のテーマに基づいた練習問題をシートを使いながら行っていました。

最後の講義には3つ課題が出ました。どんな課題かという、例えば複数のオフアパターンを想定したLTVの算出やクライアントの目標を達成するためのCPAの設定、その時の初回価格とか割引率をどうするかみたいな問題。かなり実践に近い問題が出ていました。基本的には正解がない課題なので、こういう意志とか目標を持ってその提案をしたのかということを考えさせられる内容でした。むしろそこが重要だったりするんですよ。考え方も含めてかなり実践向きだったと思います。



あと、会によってはある課題に対して、全員が自分の回答をシェアすることもありました。例えば、「私はこのCTRを引き上げることを第一優先で提案します」や「私はこのオファーを変えていきます」みたいなそれぞれの考えや回答を出す会の方は、正解はないのでこういう考え方もあるのか！っと、ワークを通して人の考えがわかる。その考え自体をインプットすることで、単純に自分の引き出しが増える。学びながら自分の打ち手が増えるという感覚がありました。

野中 ありがとうございます。正解がない課題というのは、同じ問題でも数字の部分もそれぞれ変わってきたりするものなんですか？

中山 すみません、語弊がありました。計算式上では正解がある問題もあるんですけど、正解がない問題もあったりします。

益田 わかりやすく例えると、十人分の水を買うときに、二リットルを五本買ってでもいいし、五百ミリリットルを十本買ってでもいいし、大きいサーバーを一個にしてもいい。でも、目的は十人全員に水を届けること。みたいな感じで、いろんなパターン、方法があるという意味です。
野中 益田さんの例えはすごくわかりやすかったです！



それでは、たけしは課題の思い出しがありますか？

渡邊 まず、益田さんの説明が上手だなと思いました。

課題の思い出しは、私とえもんちゃんでもちやくちや夜遅くまでやったという印象があります。だけど、齋藤さんは即効で終わらせてすぐに帰っていた印象があります。笑

全員 あはははは。笑

渡邊 そういう回答ではなかったですか？笑

野中 お二人で「あーでもない」「こうでもない」と言いながらやってた思い出しがあるんですね。

日高 なべたけさんは、私より先に帰っていきましたけどね。笑

野中 今ではいい思い出ですね！

それでは、プログラムを受けて変わったことについてお聞きしたいと思います。

佐山さんお願いします。

Q. プログラムを受けて変わったことはありますか？

佐山 プログラムを受けて、自分の中で、サービス内容がより明確になったことが変わったことです。

コンサルサービスには、大きく4つの分類があつて、自分が今提供しているのはどのサービスにあたるのかが意識できるようになりました。

逆にその分類に入っていないことをやっていたとして、これは違うサービスを提供していたんだとか、サービスレベルのチェックついでいうところは、以前より気づけるようになりました。

野中 なるほど。今までそれぞれ個人で決めていたことが、ルールとして明確になるとよりやりやすく、そしてコンサルタントとしての意識も高くなりそうです。

とてもわかりやすい説明をありがとうございます。では、齋藤さんはいかがですか？

齋藤 2つあります。1つ目が私はコンサルは5年、その前からウェブ業界にいたので、合計で十年以上の経験があるんですが、それでも分からないことが多かったんです。例えば、新メンバーに教える時に、基礎や数字のところを、自分がなんとなくで理解していて、教えられるレベルまで理解できていなかったことに気づきましたね。

コンサル体系化を通して、すごく丁寧に教えられるぐらいまでに理解できたところが大きく変わったことです。

そして、2つ目がコンサル体系化を始めた時に進まなかったという話でしたが、進まなくて当然なるぐらい複雑だし幅も広い。

4つの分類でやるのが明確化されたことがすごいことだなと思います。

1. 現状把握	1. SENDoカルテ 2. ヒアリング中の即時計算・提示 3. 調査・分析
2. 戦略立案	1. コア顧客と価値定義 2. PL、売り方モデル 3. KPI設定とロードマップ
3. 全体最適化	1. 全体最適化メディアプラン 2. 運用ディレクション（パートナー、社内） 3. 長期視点での予実管理
4. 高速PDCA	1. GGPSR（アクションと成果目標） 2. 効率的なMTG 3. スケジュール&タスク管理

4つ分類についての資料

コンサルで体系化できるんだっただら、他は何でも体系化できるんじゃないかな。体系化自体のハードルが下がりました。なので、できないものはないっていうのを先陣切ってやってくださったのが益田さんで、会社としての体系化というのが実現する、すごく大きな出来事だったと思います。

野中 ここまでの話を聞いてもコンサルの体系化の難しさを痛感しました。

それでは、笠井さんはいかがでしょう？

笠井 TOPプロジェクトをやった時は、参加者が業界経験者やマーケティング知識があるメンバーだけだったので、何とかやれていました。

でも、経験のないメンバーが参加した時に、ゼロベースでは実際に無理かなって思っていました。

だから、えもんやたけの若手メンバーが理解をするようになり、ツールも多少使える状況になり、ゼロベースでいけるんだということが分かった時に未来が明るいと思いました。

ゼロベースでセンドに入ってもらえたとしても、どうにかしてあげられるっていう未来への希望が湧きました。

野中 ゼロベースのメンバーもできるようになるって本当にすごいことです！

コンサルができるメンバーが増えるって、センドの未来も本当に明るいですね。

続いて、しんじさんお願いします。

中山 先ほどもお伝えしましたが、やっぱりアレルギーがなくなったことが一番大きいです。

自分はそのを一步踏み出すのが大変でした。さっき体系化がそもそも進まなかったという話は、コンサル以外の他のことも体系化できるという

自信に繋がりました。センドの他にも進めているプロジェクトも体系化できるんじゃないかなと思うようになりました。

野中 センドの将来的にも体系化って大事なことで、一番難しいとされるコンサルの体系化が進んでいくことは、本当に自信に繋がりますね。

しんじさんはなんでアレルギーがあったんですか？

中山 もともとデジタルに触れてきていないっていうのが、一番大きいんです。同じようにクライアントワークや広告領域の仕事を柔軟にやってきたとはいえ、全く別領域なんです。やってきたものを変えたり、変えながら進めるっていうのが難しいんですよね。

でも益田さんのコンサル体系化で考えも変わって、今はアレルギーはないです。本当に感謝しています。

野中 苦手意識があってもそれが無くなるって、すごいことですね。

続いて、えもんちゃんお願いします。

日高 私も2つあります。まず1つ目は使うツールが変わりました。

元々はいろんな人から教えてもらったLTVを組み立てるときのシートに、とりあえず全部同じ数字を当てはめてみました。でもあれ？ってなったんですよね。

その時、益田さんが作成されたシートが何より見やすいんですね。色使いも見やすく工夫されていて、

本当にめっちゃめっちゃ使いたくて、しかもどこに何を入れたら何が出るってのも分かるし、それしか使わなくてよくなったっていうのが変わったことです。



2つ目が、F2、F3やオフアーは何で大事なのか？大事なのは分かってるんですけど、何で大事なのかは自分の中で正直繋がってなかったです。

でも益田さんが分かりやすいシートを作成されたり、プログラムで教えてくださったたり、F2、F3がなんで大事なのか、なんでオフアーがこれじゃないとダメなのか、送料やいろいろ入ってきて全部組み合わせさせてLTVができてるんだよっていうのをちゃんと理解できたのは、このコンサル体系化を通してです。どうして大事なのかという理由が理解できたということが変わったことですね。

益田 すごく気持ち良さそうに話ですね！鼻の穴めっちゃ膨らんでました笑

全員 爆笑

野中 ありがとうございます笑

渡邊 コンサル体系化がなかったら、自分は今まで暗闇の中にいたと思います。

全員 爆笑

渡邊

コンサル体系化があったおかげで、何をすればトップコンサルの先輩方みたいになれるんだっていう近道が分かり、希望の光が見えてきた感じがしました。

あとは、GPSRの講義があったことで頭の中を整理することができました。クライアントにわかりやすく説明することができるようになりました。

以前クライアントに報告していた時は、話がすごく長くて、言うたびに聞き返されていて本当につらかったです。でも、毎週GPSRを使っている、齋藤さんともんちゃんに壁うちすることで、端的に話すことができるようになりました。クライアントからの質問が少なくなった印象もあって、ちゃんと伝わっているんだなと感じるようになったことが、変わったところですよ。

野中 たけしはコンサル体系化に救われた1人ですね！

ここまで色々お話を伺ってきましたけど、益田さんが素晴らしいということ、めちゃくちゃ気持ちよくなっていると思います。笑

ぶっちゃけ、講師益田さんはどうでしたか？という碎けた質問をさせていただきます。

こちらの質問は、齋藤さんをお願いしたいです！

Q.

実際、講師の益田さんはどうでしたか？

齋藤

えもんが益田さんが作ってくれたツールが素敵だと言っていたと思います。ツールも確かに素敵なんですけど、関数とかの技術が凄すぎて難しく、正直使いこなせなかったです。笑

野中

難しすぎて使いこなせないっていうのはすごい技術ですね。では、えもんちゃんはどうでしたか？
日高 一番に思ったのは・・・いい意味でめちゃくちゃいいと思いました。いい意味ですよ！笑

自分だったら、益田さんまで深掘りしていないですし、途中の段階でこれくらいの理解でいいかなと思うところも、益田さんは自分の中でどんどん深掘りしていて、それくらい執着してできることはクライアントのコミットにも関わってくると思うんですね。そういう意味で、めちゃくちゃいいと思います。素晴らしいです！
野中 ありがとうございます。しんじさんはどうですか？

中山

もし益田さんが高校か大学の先生でいたら、自分ももっと勉強したと思います。

日高 しんじさん、それすごく分かります！笑

野中 しんじさんやえもんちゃんが勉強するかはわかりませんが、益田さんは教えるのが上手ですもんね！

それでは、笠井さんは何かありますか？

笠井 そうですね。益田さんの声がいい声過ぎて、理解するのが遅れるくらいですかね。笑

野中 確かにいい声ですけど、ちょっとふざけてますね！笑
結果、いい話ばかりでしたね。



では、本題に戻っていきます。

コンサル体系化で学んだことで、実際に業務に活かしたことを教えてください。

では、えもんちゃんお願いします。

Q.

コンサル体系化で学んだことで、業務に活かしたことはありますか？

日高

業務で活かしたことは、コンサル体系化の後半頃に、クライアントに定期通販をやりましょうという提案をしました。元々はECサイトで都度買いたいというプロモーションしかなかったのですが、今後の未来の売上を作るために定期通販の提案をしたところ、クライアント側もとても好印象でした。実際にクライアントになんて定期が大事なのか、定期をやることでどういうことが起きるのかなどを話す時に、本当に益田さんのシートを全部使って説明しました。そのシートがなかったら倍以上の時間がかかっていたと思います。クライアントに話す時もキャプチャを貼るだけでクライアントが理解してくれるので、講義がなかったらこの提案もうまくいってなかったかもしれないです。自分が理解しきれなくて、結局は笠井さんに頼ることになっていたと思うので、クライアントへの定期の提案の時にこの講義が活きたと思っています。

益田 そこまで言っていたいて、ありがとうございます。

クライアントにえもんが1人で提案したの？

日高 私が提案しました。笠井さん、私が提案しましたよね？

笠井 はい。自分が補足しようかなと思っただけですけど、めちゃくちゃ睨まれて喋れなかったです。笑

日高 いやいや、睨んではいいですよ！笑

野中 他に何か業務でこれが活きたという方はいらっしゃいますか？

益田 それでいうと自分が使いたいシートを作ったので、自分はいろんなところで使っています。

笠井 業務で言う、えもんの理解が早くなりましたね。えもんはきちんと理解したいタイプで、表面上の理解でクライアントに説明をしたくない。深く理解するということはコンサルにとってもすごく大事なことです。その理解に以前だったら3時間くらいかかっていた内容も講義を受けたことですんなり理解してくれるので、以前より話が早くなったと思います。

日高 笠井さんとの合言葉みたいな感じで、益田さんのあれですよって話してました。

野中 社内でもコミュニケーションに活きてますね！

ここからは、コンサル体系化の未来について教えていただきたいです。

今後のコンサル体系化について

しんごさんの部署の異動にともない、齋藤さんと益田さんがコンサル体系化の運用担当になると聞きました。

今後のコンサル体系化について教えてください。

Q. 今後のコンサル体系化はどうなりますか？

益田 自分的には全然8期ってまだ何もできてなかったと思っているので、残りの部分もちゃんとやっていきたいなと思っています。具体的に、前回は人力でやっていきました。最終的にはコンサル体系化を定着させて、会社としてのフローにしていこうと思います。

それとこれから8期で扱えてなかったところを整理していきます。浸透・定着させるとなると、そこをどうするかというところが一つ大きな鍵になってくると思います。なので将来のイメージとして、まだ何も知識のないメンバーがコンサルになっていくことですね。

野中 益田さんと齋藤さんのお二人でやっていけるんですね。それでは、齋藤さんからもお願いします。

齋藤 今後は、まず益田さんが徹夜して資料を作るっていうのは無くなります！体系化をしていく中で再現性がなく矛盾している、いろいろな人の力を借りながら進めていくというやり方にしていきたいと思っています。

皆さんにもご協力をお願いしたいです。

あとは、自分が運営側に入った時点で、8期のうちにコンサルの概念が洗い出されているので、あとはどれをプログラム化していくかを選ぶだけです。しっかりと学びのあるプログラムにしていきたいです。偉大なしんごさんから変わったことで、ちょっと違うんじゃない？という事がないように精一杯頑張っていきたいと思っています！

野中 9期は益田さんと齋藤さんによる、コンサル体系化シーズン2に突入するという事で、楽しみにしております。また一年後にどのような変化があったのか、また新たにコンサルタレントが誕生しているのか乞うご期待という事です！

たくさんの質問に答えていただきありがとうございます。質問は以上となります。

短いお時間でしたが、コンサル体系化についてもコンサルについても貴重なお話を聞くことができました。センドのコンサルは、誇れるぐらいすごいサービスだと思います。

—— 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、ありがとうございます！

野中さん、初めてのインタビューにも関わらず素晴らしかったです。ありがとうございます。

今回のインタビューは人数が多めだったので、楽しくスムーズに行うことができて、本当に感謝しています。

この記事を通して、コンサル体系化に参加していないメンバーにも運営側の思いや習得するための苦悩など、センドの基幹事業であるコンサルについて詳しく知っていただくと嬉しいです。

また次回の第6弾も行っていく予定です。その際は、皆さんのご協力よろしく願います。

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。

パーパス（センドの社会的意義）

パーパスとは、センドの社会的な存在価値、社会的意義を指します。
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。

“真の満足感”を得られる会社にする

真の満足感を得られる会社とは

私達は「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。

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”に辿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 使命・手段 | 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。

VMVインタビュー

センドのVMVについて、役員メンバーである笠井代表、佐山さん、松嶋さんにインタビューを行いました。VMVについてそれぞれの想いを語っていただきました。

VISION 目指す姿 | 地域共創を先導する存在になる



センド代表取締役
笠井代表

このVISION「地域共創を先導する存在になる」を語る上では、

1. 「地域共創を先導する」について
2. 展開している事業について

の2軸で語りたいと思います。

1. 「地域共創を先導する」について

まず「地域共創を先導する」です。共創とは、共に新たな価値を創造するということを意味する言葉です。

新たな価値ができると話題になったりその価値自体が盛り上がったりしますよね？今や福岡県の糸島市は観光地としての盛り上がりを見せている、みたいなイメージです。

言い方を変えると「地域共創を先導する」とは「地域を盛り上げる先導役になる」といった意味合いになります。

「自分たちが住んでる街、自分たちで面白くするぜ！」会社はもちろんのこと、地域も盛り上げていくぜ！

そんな仕事をしていくぜ！という意思表示ですね！

2. 展開している事業について

そして展開している事業の側面からです。

現在の基幹事業である、マーケティング事業についてです。

私達の拠点は現在は福岡と東京ですが、全国各地の会社を支援しています。支援している会社が潤うとその会社がある地域に法人税という形で還元されます。(国にも) その法人税がそれぞれの地域のために使われるので、間接的に地域共創に貢献することになります。それぞれの地域特有の仕事であれば直接的に地域共創に貢献することになります。これまで手掛けたiBank様との「エンニチ」の取り組みや電通九州様との「世界水泳」なんかは直接的なお仕事です。

ネクスト収益事業(新規事業)についても同様です。

マーケマンは、マーケティング事業同様の形で地域共創に貢献します。

cinqueはセンド領域と密に絡み合い、ノウハウを相互還元できます。メディアは自治体への取材など、今は主に九州の水に特化した記事展開をしています。

たびつくは、自治体に新しい取組みを提供している、まさに「地域共創」事業です。

ODP(オンデマンドプリント)は、スポーツチームや自治体がターゲットの、新たな地域特化型マネタイズサービスを提供します。

ということで、センドが展開している事業は総じて、「地域共創を先導する」につながっています。そんな事業をたくさん生み出し成功させ、世に認知されることで、「地域共創を先導する存在」になっていくんだと思っています。

まちづくりなんかに関わっていきたい！そんな声もあります。

「自分たちが住んでる街、自分たちで面白くするぜ！」一生青春にも通ずるものがありますね！

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。

VMVインタビュー

MISSION 使命・手段 | 鮮度のいいヒト・モノ・コトを適切な場所に届ける



取締役
グループディレクター
佐山さん

私達は、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していくミッションを掲げています。

地域には、私達もまだ知らないヒト、モノ、コトがたくさんあります。

まだ生まれていないヒト、モノ、コトもあるでしょう。私達は、WEBという国境がない世界の中で、そのヒト、モノ、コトをマーケティングの力を使って届け続けていきます。この福岡の地から。

VALUE 大切な価値観 | 一生青春 まず自分達が楽しむ



執行役員
プロジェクトリーダー
松嶋さん

センドが掲げている目標は非常に高い目標です。

目標を達成するためには、悩んだり、疲れたり、苦しむこともあると思います。そんな時、その壁を突破するためには、楽しんで仕事をするのが大事だと考えています。

自分が楽しもうと意識すると、気持ちや行動も変わっていくし、周りも一緒に楽しんでくれて、一緒になって壁を突破してくれると思います。

なので、「まずは自分達が楽しむ。」という気持ちを大切する人たちが集まった会社になりたいと思っています。一生青春は、この思いにぴったりのフレーズだと思っています。

「一生青春」バリューが生まれた裏話

創立当初、品川さんと笠井さんのお二人が、笠井さんの新卒の時の上司へ会社を立ち上げた報告をしに会いに行かれました。その際に上司の方から「大学の時の友達と一緒に会社を立ち上げるなんて、一生青春だな!」と言われたそうです。その時に言われた「一生青春」という言葉に惹かれ、お言葉をいただきました。

そして、創立当初は「一生青春」だけでしたが、創業2年目のときに「まず自分達が楽しむ」が追加され、現在のバリューである「一生青春。まず自分達が楽しむ」が誕生しました。

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。

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。

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！

センドの社会的意義

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

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

MISSION

鮮度のいいヒト・モノ・コトを
適切な場所に届ける

頂上に辿りつくために選んだ道
=変化する可能性もある

どんなチームで目指すのか

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

センド行動指針

チームで活動する上で、センドチームのメンバーが
当たり前のようになりたい意識=不変的なもの



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。

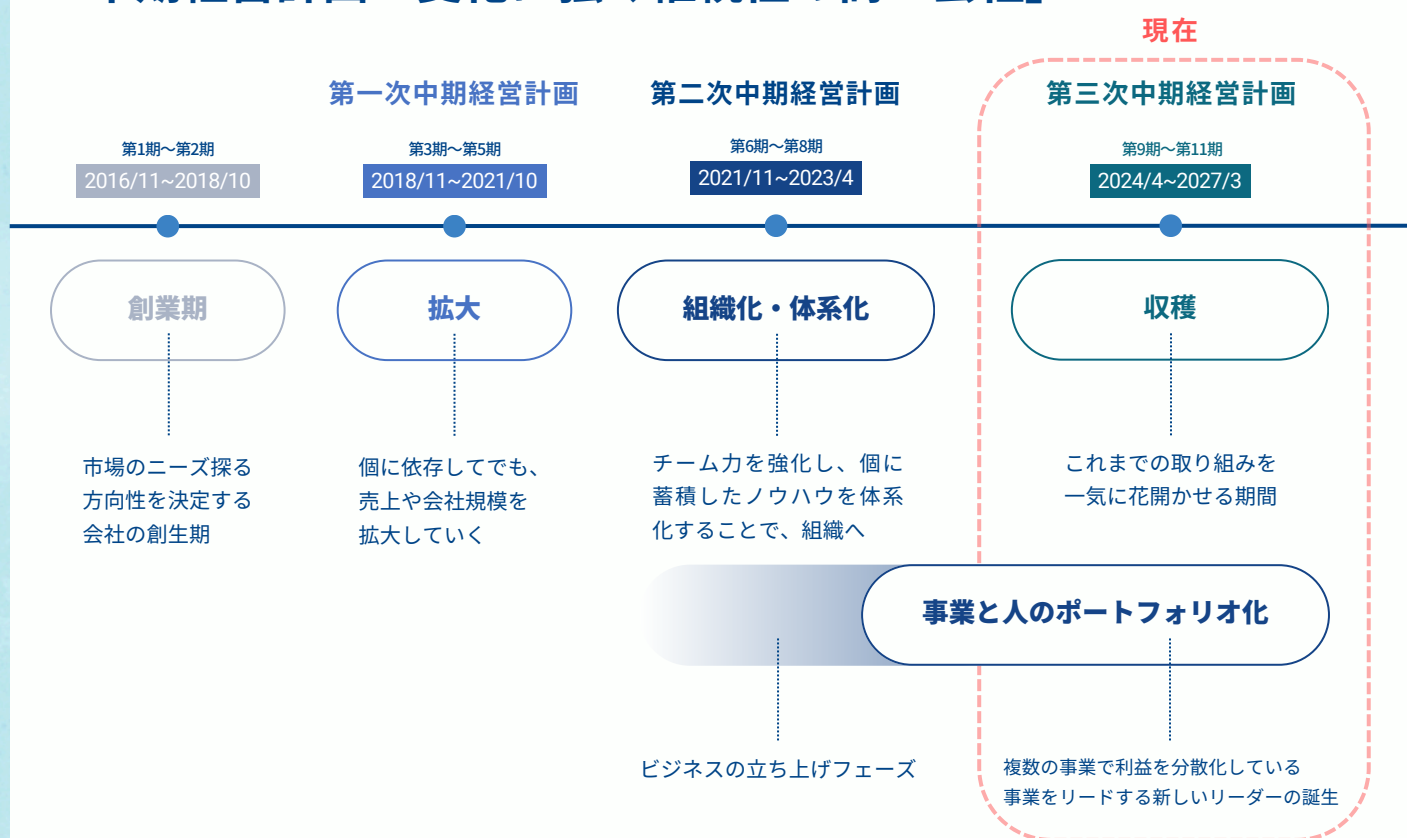
第一次中期経営計画では、会社の規模「拡大」をコンセプトにしてきました。

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

社会環境が変化する中でも、環境変化に左右される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。
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ながら
2. 新しいメンバーでも提供できる状態になる

現在のチャレンジ内容（一部抜粋）

・コンサル体系化 season2へ

8期のコンサル体系化では、益田さんと松嶋さんが運営側として、基礎を中心としたコンサルに必要なスキルの講義を行なってくれました。未経験のメンバーは著しく成長し、担当案件を任されるほどにスキルアップしました。
今後は、益田さんと齋藤さんが運営メンバーとなり、さらにスキルアップできる講座の提供と新たなコンサルタンの育成にシーズン2へと投入していきます。



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」「たびつく」「マーケマン」「WaterMagazine」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・マーケマン・WaterMagazine

の中から、最高で3つ、最低で2つ事業部化を目指します。

・チームシェアリングの誕生

ネクスト収益事業の黒字化のために新しい組織編成となりました。
cinqueチーム、開発グループ、そしてコーポレートグループのメンバーが一緒に、各チームの同士で連携し協力することで、黒字化へのスピードを上げていきます。
チーム名の「チームシェアリング」は、チームの情報を共有して、共に協力し合いたいという思いが込められています。

・いよいよ「マーケマン」リリースへ

マーケマンは、センドのコンサルをツールにしたSaaS型のプロダクトです。
長い間開発を進めてきたマーケマンがいよいよ9期にリリースを控えています。マーケマン開発の裏側には、多く人の協力と思いがあり、リリースを待ち望んでいます。今後の展開に乞うご期待です！



チームシェアリング全員でのミーティング時



それぞれの業務について共有



ミーティング後にランチで親睦を深めました

Good Effort!!

新たに多数の委員会が発足しました！

No.1

センドでは年に一回、委員会や取り組みの見直しを行なっています。5月に行われた全社会議（STYLEMTG）で見直しが行われ、新たな委員会が発足しました。

今回は、そんな新たな委員会について、委員会のリーダーの皆さんにインタビューさせていただきました！

AI活用委員会

AI活用委員会について

AIでセンドの可能性を広げるために、AIの動向をウォッチし、メンバーが率先して業務でAIを使いこなし、さらに全社的にも活用できるように、周知、浸透、定着を実現するための委員会です。

■目的

- AIを活用して業務に活かす。
- 時代に乗り遅れないように情報をインプット。
- 工数削減。

■活動内容

全メンバーを対象に専用のチャットを作成しました。活動内容やチャット内のコミュニケーションは誰でも閲覧できる環境にしています。得た知見を全社の共有チャットにシェアしています。

委員会メンバーの紹介

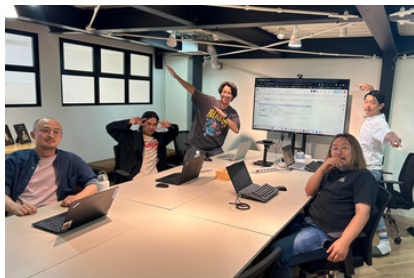
リーダー(主将)：渡邊さん

副リーダー(副将)：益田さん

メンバー：大田さん、中山さん、高橋さん、水上さん、濱崎さん

活動に対する意気込み

これからの時代にAIは欠かせないものになってくると思います。AIを上手く活用することで業務効率は格段にアップすると思います。業務効率が上がれば考える時間が増え、クライアントの売上を拡大する時間に充てることができると思っています！なので頑張りたいと思います！どうぞよろしくお願いいたします！



AIポーズをとってくれました！

Good Effort!!

新たに多数の委員会が発足しました！

No.2

健健肉宿委員会

健健肉宿委員会について

「健全な精神は健全な肉体に宿る！」をテーマに、メンバーの健康を守るため、健康でいることが、仕事のクオリティを上げることに繋がると考え発足した委員会です。委員会名は「健全な精神は健全な肉体に宿る！」の中の文字を組み合わせて、健健肉宿委員会となっています。

■目的

- 身体を動かすことで、すっきりした仕事の一発目を迎えるため
- 普段業務で関わらない人とのコミュニケーション活性化のため

■活動内容

隔週で姿勢改善ストレッチや小顔ストレッチを実施。
そのための準備から当日までを取りまとめています。
スケジュールは、隔週の火曜の朝に実施しています。



委員会メンバーの紹介

リーダー：阪本さん
副リーダー：日高さん

朝から
健康的です！



活動に対する意気込み

「健全な精神は健全な肉体に宿る」

調子が悪い、頭痛が…と仕事のパワーが発揮できないかも…と思うことはありませんか？

増してはセンドのお仕事は座り仕事が多く、姿勢が悪くなりがちです…いわゆる、猫背・巻き肩ですね。

すっきりした状態で仕事を始めたい！姿勢をなんとかしたい！そのような皆さまのため、「約20分の朝活（ストレッチしましょ〜）」の声掛けをしています。

数回行いましたが、この時間が終わった後に、デスクに向かう皆さまの「あ〜気持ちよかった、肩が軽い、姿勢よくなったかも」という声がこの委員会を行ってよかったと感じる瞬間ですね。

と言っても、私はおすすめの動画を流しているだけなんですけどね。笑う。この社内報を購読されているみなさまも、ぜひ朝にストレッチしてみてください、仕事のスタートが変わるはず…です♪

by 阪本さん

皆さんの姿勢や健康を守り隊！そんな2人から始まったプロジェクト。皆さんが「健康に対して意識をする」そんな一歩目になればと思ってます！！

by 日高さん

Good Effort!!

新たに多数の委員会が発足しました！

No.3

英チャレ委員会

英チャレ委員会について

センドでは最近グローバル化が進んでいます。フランス人のケビンや、帰国子女の智子さん、英語勉強中の品川代表やなおみさん、などなど。そこで、みんなで自然に英語で会話できるようになりたいよねと発足したのが、「英チャレ委員会」です。委員会名は、英語とナイスチャレンジを略したナイチャレを合わせた、英チャレ委員会となっています。英語力は不問で、英語を学びたい！というアツい気持ちのメンバーが参加予定です。

■目的

- 英語を切り口にメンバー間の交流を深め、本音でコミュニケーションできる関係性を築く
- グローバルなビジネスチャンスに備え、英会話への苦手意識を払拭する

■活動内容

①昼休み 'Let's Speak in English!' 1階で各自ランチ持参
English Onlyで会話 第2火曜日、13:30-14:30

②夕活 'Let's Call It a Day and Chat!' トピックに沿った英会話
ゲーム、使える表現etc 第4火または木曜日、18:15-18:45



委員会メンバーの紹介

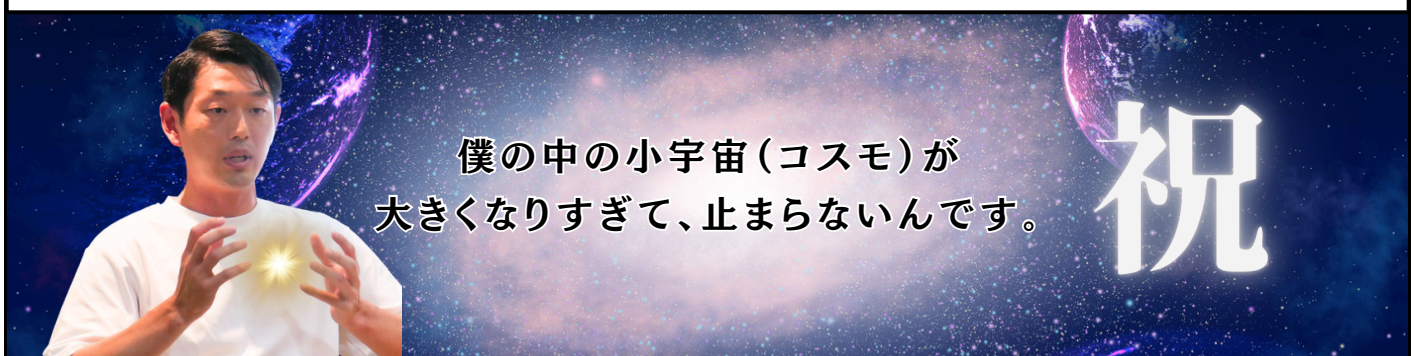
リーダー：菊地さん

サポート：渡辺さん、西村さん

活動に対する意気込み

英語で話す場を設けることで、皆さんが本音でコミュニケーションする関係性を築くきっかけ作りができれば最高です！楽しみましょ～！

We're so excited to have an opportunity to encourage people to just be themselves and have fun talking to each other! RR





新メンバーのご紹介

今期より5名の仲間が
入社されました。
新メンバーの皆さんを
ご紹介いたします。



Minami
Ito

所属 メディアグループ



Chikara
Mizukami

所属 メディアグループ



Subaru
Hamasaki

所属 メディアグループ



Naomi
Nishimura

所属 メディアグループ

自己紹介

Portfolio

名前

伊藤 美波

社内通称

ちゃんみな

所属

メディアグループ

出身

兵庫県淡路島

趣味

音楽/カラオケ/アニメ/絵を描く
スノボをカッコよく滑りたい！

職歴

高校卒業後、携帯ショップスタッフとして
6年間勤め店長を勤める

Operational consulting



Minami
Ito

なぜセンドに入社したのか？

WEBマーケティングの仕事がしたく求人を探してたところセンドを発見しました。
一人ひとりニックネームがついてるなんて珍しい、ブログもみんな仲良さそうで楽しそう。と思い応募しました。実際入社してからのギャップがなく、皆さん優しく楽しい方々です！

センドの第一印象は？

初めてオフィスに入った時、皆さん拍手で迎えて下さり歓迎されてる！と嬉しくなりました。
個々のデスクがあったりオフィス全体もおしゃれでここで働けるんだ！とモチベーションが上がりました。

第一印象から変化はありますか？

特にありません！！

現在の業務内容

現在は広告運用のお仕事を勉強中です！少しずつ実務に触れる機会が増えてきて、入社時から学んできたことをアウトプットしています。

今後の目標

少しでも早く運用のお仕事をマスターしセンドや先輩方に貢献していきます！

自己紹介

Portfolio

名前

水上 主税

社内通称

ちから

所属

メディアグループ

出身

山口県

趣味

テニス/ 古着めぐり/温泉（サウナ）
筋トレ/アニメ

学歴

近畿大学卒業後、新卒でセンドに入社！

Operational consulting



Chikara
Mizukami

なぜセンドに入社したのか？

自分は「福岡のまちづくりに携わる」ことを就職活動の軸として企業選びをしていました。センドに入社した理由は、ビジョンである「地域共創を先導する存在になる」という部分に共感したからです。自分は福岡のまちづくりに携わりたいと考えていました。しかし、就職活動を通して考え方なども変化し、センドに入社してから漠然とした目標への道筋がはっきりしました。現在は、広告運用でしっかりスキルと経験を積み、その後コンサルティングができるようになることが目標です。

センドの第一印象は？

第一印象は、あだ名で呼びあったり委員会などもあって学校のクラスのような会社だなと思いました！

第一印象から変化はありますか？

1on1を通して、それぞれのキャラが見えてきてやっぱり面白い人がたくさん集まっている会社だなと思いました！気軽に相談できる雰囲気なのですごく仕事がしやすいです！

現在の業務内容

現在は、研修を受けながらマーケティングと広告の概要や基礎を学んでいます。
実務では、サポートを受けながら広告運用を行っています。

今後の目標

私の目標は、メディアグループで広告運用を通してスキルを磨き、その後コンサルグループでコンサルのスキルを身に着けることです。コンサルはどんなことにも応用が利くスキルだと思うので目標にして頑張っていきたいです！これから、センド最年少として上を見ながら駆け上がっていきたいと思います！

自己紹介

Portfolio

名前

濱崎 昂

社内通称

すばる・ばる

所属

メディアグループ

出身

長崎県

趣味

自然を感じれる場所に行く / 美術館巡り
音楽のプレイリストを沢山作る / 服全般 / 料理

職歴

大学時代から卒業後も働いていたセレクト
ショップからアパレルメーカーに転職。

Operational consulting



Subaru
Hamasaki

なぜセンドに入社したのか？

前職のアパレルメーカー時代に展示会場としてセンドを利用させて頂いたり、ブランドのコンサルタントを一度お願いした際に、その業務内容や皆さまの対応に感銘を受けて、前職を退職後真っ先にセンドで働きたいと思いました。元々ECが強いセレクトショップで働いていたこともあり、アパレル×WEBという仕事にも興味がありました。

センドの第一印象は？

オフィスが広くて趣味部屋もあり、流行語大賞のトロフィーもあつたりと、実際に皆さんに会う前から楽しい会社だろうなと思ってました！

第一印象から変化はありますか？

多種多様な経歴を持ち、それぞれがプロフェッショナルなスキルを持っているなと日に日に感じております！後は人と何かをすることが皆さん本当に好きなんだな～と感じています！

現在の業務内容

現在は、広告の運用を担当しています。入社したてですので、研修や課題をこなしながら、実務に取り掛かっている最中で、今は主にアパレル関連の広告運用のお仕事をしています。

今後の目標

目標は沢山ありますが、まずは早く一人前になれるように目の前のことに取り組んでいきたいです。ゆくゆくはコンサルタントをできるようになったり、自分のクリエイティブを多くの人に届けられるような仕組みづくり、モノづくりができるようになりたいです！

自己紹介

Portfolio

名前

西村 直美

社内通称

なおみさん、おみさん

所属

メディアグループ

出身

福岡県

趣味

English!

職歴

新卒後、地元広告代理店勤務
地元愛が強く、福岡市PR業務の経験あり

Assistant



Naomi
Nishimura

なぜセンドに入社したのか？

新卒で広告代理店に入社しましたが、事務がメインでした。広告を知らず、退職したことがずっと心残りでした。もう一度広告プラス地域活性化PRにチャレンジしたく、センドの世界に飛び込みました！

センドの第一印象は？

明るくて、風通しの良い職場だなと感じました！出社すると、気持ちが明るくなります。

第一印象から変化はありますか？

入社して日が浅いので、まだ分からないのが本音です。これからの変化楽しみです。

現在の業務内容

今は、メディアグループのメンバーのサポートがメインです。

今後の目標

一日でも早く用語を覚えながら、様々な業務の点と点が線に繋がり、メンバーの皆さんと同等の領域に臨みたいです。センドから世界へ、思い切り楽しいことを発信していきたいです！

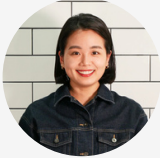


新メンバーから先輩たちに質問



新メンバーの皆さんに先輩たちへの質問を聞いてみました。先輩として同じメディアグループで社歴の近い織田ちゃんとみおちに答えていただきました。

お二人が入社当時に考えていたことなど、先輩たちからの教えが詰まっています。



織田 真帆（通称：織田ちゃん）

所属：メディアグループ

社歴：3年目



渡辺 滯（通称：みおちん）

所属：メディアグループ

社歴：2年目

入社当時について

Q

入社当時に思い描いていた自分の姿になるまでに、かかった期間やそれまでに努力したことを教えてください。



みおちん

入社当時というと約1年かかりました。努力したことというと、「現在の自分について」を常に把握しておくことです。 ”今の自分は何が出来て何を理解できてる？何が足りない？どうになりたい？”といった問いを持ち続け、周りの人の自分に対する声を拾いつつ、自分自身をクリアリングした上で必要なことに取り組んでいました！



織田ちゃん

マーケティング未経験で入社3年目に入りましたが日々学ぶことばかりだと実感する毎日です。

Q

自分の苦手だなと思うことはありましたか？
それを乗り越えるためにしたことを教えてください。



みおちん

「不安を手放すこと」が苦手でした。先読み癖の上にリスクにばかり目が行く性分だったので。なのでチャレンジに強い人との会話を増やし、マインドを理解した上で自分に落とし込むようにしました。あとは経験を積む！



織田ちゃん

人に伝えること。伝え方が下手なので自分が思っていることや考えていることを受け取り手が分かりやすくするためにトレーニングをしてもらったりと、現在進行形で動いています。

Q

入社当時、運用の仕事で不安に感じたことはありますか？



みおちん

もちろん運用未経験だったので運用開始直後は様々な不安はありました！不安なことは今でもたくさんありますが、フロントや他の運用メンバーのサポートなどなど、不安を取り除いてくれる環境下で仕事ができています。



織田ちゃん

運用の事を理解できているという自信をなかなか持てなかったことです。

Q

運用の仕事をしていて失敗したエピソードはありますか？



みおちん

分析とアクションを考えたあとに自分の思っていた「ゴール」が間違っていて実行できなかったことです。やはりゴールを正しく認識することや常にゴールを頭の中に置いておくことは大事だと思います。



織田ちゃん

本当に色々な失敗をしてきましたが… やはりフロントとのコミュニケーションが足りていない状態が失敗に繋がりがやすい状況だと学びました。

Q

運用の仕事をしていて嬉しかったエピソードを教えてください！



みおちん

広告面でクライアントの目標達成に寄与できたこと。目標達成ができたことによって、クライアント・フロントメンバーに感謝の言葉をかけられた時。



織田ちゃん

新規で案件が開始して初受注が付いた時に、フロントの方とクライアントから喜びのお声を頂けた瞬間は胸いっぱいになりました！

センドについて

Q

いい意味で入社前と入社後で感じたギャップはありますか？
また、他社と比べた時に1番驚いたことを教えてください。



みおちん

ギャップは、想像以上の個性豊かさ！笑 楽しそうな会社、メンバーとは思って入社を希望しましたが、本当に皆さん個性豊かで素敵なメンバーに助けられながら楽しく仕事させて頂けています！

驚いたことと言うと、会社全体で会社のことを考える機会がたくさんあることです。STYLE-MTGはもちろんですが、各々が会社やメンバーのために色々取り組んでいます！

※STYLE-MTG…全社で行うミーティングのこと。



織田ちゃん

入社前は超人が集まっていそうで恐れ多いなと思っていましたが、実際は超人だけど温かい方々でほっとしました！

驚いたことは、STYLE-MTGやIPH 社内教育への投資があることです。

※IPH…Impact(社会に与える影響) Performance(組織力) Happiness(エンゲージメント)の省略です。

Q

メンバーの中で初対面の印象と一番違った人は誰ですか？



みおちん

大坪さんです。初対面というより入社前のイメージと入社直後のイメージが違ったのかも？です！笑
今となっては入社前のイメージ＝今のイメージです！



織田ちゃん

智子さんです。ミーティングでの発言や雰囲気がシャープな感じで、怖そうだなと思っていました。今はむしろ柔らかくて頼れる可愛いママみたいな存在です！



Q

センドで一番青春を感じた瞬間はいつですか？



みおちん

イベントごと（社内行事全て） 期末会や方針発表、BBQや飲み会など色々な方面で「青春」を感じられています。中でも直近行われた中期経営計画では会社の未来についての話を聞くことができ、また所属グループの目指す姿などメンバーで会話する場面もあり、青春を感じました！



織田ちゃん

全社（全メンバー）で集まっている瞬間全てです！ イベントなどは楽しくキラキラしているし期末会とかは熱かったりジーンとしたりでTHE青春を感じます。

将来について

Q

将来の夢を教えてください。



みおちん

「人の可能性を広げられる」人になることです！



織田ちゃん

オールマイティな運用コンサルタントになることです。

EVENT REPORT

センド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！



堤さんデザインのウェルカムボード



こだわり食材のお食事



乾杯の挨拶



オープニングムービー



ムービーに夢中のメンバーたち



8期業績報告をする品川代表



楽しそうなメンバー



クレド賞を受賞された皆さん



ボーリングの優勝チームの皆さん



記念の集合写真

8期 期末会

開催日 2024年4月12日(金)

開催場所 田川洋食 黄ごん焼き あにおん

2024年3月をもちまして、無事に8期を終了することができました。

今回は4月12日(金)に開催された、8期期末会についてイベントレポートさせていただきます。

今回の期末会の目的は、

「無事に期を終了することができたことの振り返り」です。

今回のプログラムのメインは表彰です。メンバーが増えましたので、表彰制度が見直されました。

まずはオープニングムービーです。この期末会のコンテンツです。

センドの中でも大きなイベントでもある期末会を盛り上げるために、品川代表と大坪さんがメインで作成されました。

その後、品川代表から8期業績報告が行われました。8期の振り返り、9期へのモチベーションが上がる発表でした。これからが楽しみでワクワクした気持ちになりました！

そして、メインとなる表彰式が行われ、ドキドキの中、大盛り上がりを見せました。賞を受賞された皆さま、おめでとうございます！

2次会は、センド恒例のボーリング大会が開催されました。勝負ごとになると真剣になるメンバーたち。メンバーとのコミュニケーションも活性化され、一生青春を感じました！

9期のセンドもよろしくお願いいたします。

The End of the 8th Fiscal Year Party

〈コーポレートグループ主催〉

企画担当メンバー：大坪さん・堤さん・肥山さん

第8期 表彰式

2024年4月12日(金)に開催された8期期末会では、8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、是非ご覧ください。



MVP 益田 啓光

2023年度は自分としてもなかなか大変だったので、賞をいただけたことで報われたような気持ちもあります。一方で、自己評価はギリギリ及第点なので、もっと成果出すための叱咤激励だと受け止めています。今回は、与えられた機会に応える形での受賞でしたので、次回は自ら機会を作って受賞したいです ^^



MVT コーポレートグループ グループ代表 笠井彩世

結成して約1年半。最初は足並みがバラバラなグループでしたが、時間をかけて時間をかけて団結力も高まってきました。各々が日々業務と真剣に向き合い、協力し合い、新たなことにたくさんチャレンジし形になってきたと自負していたので「今年絶対に獲る!!」と宣言していました。受賞できてめちゃくちゃ嬉しいです、宣言を叶えられてホッとしています。皆さんいつもありがとうございます!これからもよろしくお願いします♡



ニューヒーロー賞 菊地 智子

栄えある初代ニューヒーロー賞を受賞させて頂き誠にありがとうございます! ポンコツの私が楽しく仕事に取り組めているのもひとえに先輩方の努力の賜物です。しっかり丁寧に根気よくたくさんさんのことを教えて頂いたこと、心から感謝しています。私も同じように後輩をサポートできるよう頑張ります! Pay it forward!



感謝賞 最も多くメッセージを送った方 小野 亜弥

まさか送った側にも賞をいただけるなんて…! 社内にたくさんの助け合いや心遣いや行動が散りばめられているからこそです! まさに All for one, One for all だなと。いつもありがとうございます! 皆さんの行動に改めてありがとうございます。



感謝賞 最も多くメッセージを受け取った方 大坪 康之

感謝をコメントという形でいただけるだけでもすごく嬉しいのに、賞までもらえて幸せです! 皆さんが感謝を伝えてくれることで、寿命が伸びている気がします! いや、伸びました! その分皆さんにたくさんお返しできますね! たくさんさんの感謝をありがとうございました!



特別賞 シャナカン (社内環境委員会) 代表 笠井 彩世

起きている事象ややりづらさに対し、本質的な課題は何なのか、どうしたら改善できるのか意見を出し合い、対応した結果(反応)まで見れるという素晴らしい経験をさせてもらっていると感じます。以前いたメンバーが抜けて、ほぼコーポレート(+圭司さん)という体制になったシャナカンですが、いつでもメンバー募集していますので会社愛に溢れる皆さん参加をお待ちしています!



特別賞 イベント委員会 代表 日高 香菜絵

大坪さん、益田さん、彩世さん、織田ちゃんと幽霊部員と呼ばれている笠井さんと、いつもイベントを全力で楽しんでもくれるセンドのメンバーがいてこそこの受賞だと思っています！これからも皆さんが楽しめるイベントを皆で作りに上げていきます！



特別賞 感謝の委員会 代表 菊地 智子

感謝メッセージをお届けするというただただ幸せな活動を称えて頂き恐縮です！これからも皆さんの仕事の息抜きやエネルギー補給になるよう頑張ります！



特別賞 PRプロジェクト 代表 肥山 亜弓

いつもPRチームにご協力いただきありがとうございます！PRチームのメンバーや皆さんのご協力のおかげで楽しくセンドの魅力を発信することができています。これからもセンドの魅力をたくさんの人に届けられるように頑張ります！



クレド賞 「現状に疑問を持つ」 コンザック ケビン

入社1年目でこの賞を受賞したのは少し恥ずかしいです。現状に疑問を持っているということは、いつもおかしいと文句を言っているような気がするからです ^__^；。しかし、フランス人にはよく不平を言い、物事を改善しようとすることで有名なので、それはフランス人にぴったりです。



クレド賞 「できない理由を探すより、できる方法を考える」 大坪 康之

受賞コメント上手にできるかな…いや、できる方法は必ずある！！
まさかこの賞を受賞できるとは思ってなかったのですが、受賞できない理由を探すのではなく、受賞できる方法を考えた甲斐がありました！（ちなみに、考えただけで確実に受賞できる方法は見つかっていません笑）元々考えることが好きなので、これからも難しい課題があったとしてもできる方法を楽しみながら考えていきます！



クレド賞 「できない理由を探すより、できる方法を考える」 齋藤 壮太

やったー！このクレド好きなので嬉しいです！この行動は最初からできたわけじゃなく、仕事を通じて後天的に身につけたものです。若手の頃は顧客に達成できなかった理由（過去）を報告したりしていましたが、こうすれば上手くいく（未来）までストーリーを作って話すことで仕事が上手くいくようになりました。明るい未来のために、できる方法をみんなで考える組織になれば素敵だと思ってます！やったりしましょう！



クレド賞 「まず一步踏出す」 日高 香菜絵

昨年、2番目の女として1つもクレドを受賞できなかった悔しさをバネに1年、一步踏み出し続けてきて良かったと思っています！2年連続受賞目指して踏み出し続けます！



クレド賞 「まず一歩踏出す」 小野 亜弥

全員が常に挑戦し続けている中で、この賞をいただけたことがとても光栄です。考えた上で
の行動は絶対にチャレンジさせてくれる、上手くいかなくても縮こまることなく次へと後押
ししてくれる、そんな心理的安全性が高い社内環境のおかげです。爆走しすぎて白目になっ
たことも多々ありますが、転んだ時は流行りの「ナイチャレ〜！」でお願いしますっ！



クレド賞 「本質的課題を捉える」 大坪 康之

できない理由を探すよりもできる方法を考えていたことによって、本質的課題を捉えるよう
になったのでしょうか。受賞できて光栄です！この受賞はあっちのクレドの副産物なのか、
こっちクレドの副産物があっちなのか。答えは分かりませんが、どちらのクレドにも課題は
感じられません！本質的課題なし！どちらも素晴らしい！ということでこれからも本質的な
課題を捉えて解決していきたいです！ありがとうございました！



クレド賞 「仲間を大切に遊び心」 日高 香菜絵

昨年、2番目の女と呼ばれ続けた私が「一歩踏み出す」と共に「仲間を大切に遊び心」も受賞
しました！これからも遊び心と仲間を大切に生きて参ります！目指せ2年連続2冠受賞！



クレド賞 「心は熱くあれ」 阪本 絢香

皆さま、多大なる票、ありがとうございました！どんな状況・環境であれ、仕事を楽しむ
スタンスが「熱い」と評価いただけたことに嬉しく思います！人生一度きり、楽しむ心は忘
れずに〜ですね。



クレド賞 「本音でよくない？コミュニケーション」 小野 亜弥

ありがとうございます！人類、みんな兄弟です。そしていつもズケズケと、ごめんなさい♡
笑 コメントがすごく難しいんですが、本音のところで言うと確かに繕った気持ちは自分自
身が気持ち悪いし、自分がオープンにすることによって相手や周りも話しやすくなるかな？
と思っています。ただ言葉に表す時の、言葉の装飾やトーン、タイミングはすごく大事にし
ています（しているつもりですけど大丈夫そうですか？）。



クレド賞 「本音でよくない？コミュニケーション」 笠井 彩世

思い返せば小学生の頃には「テスト中に答えを喋りながら書くな！」と先生に叱られるくら
い何でも口に出していた私は、そのまま大人になってしまいました笑 本音をポロポロ
ッ、と出しすぎて反省することも多いのですが、それをポジティブに受け取ってもらえ
ていることに感謝しかないです！！これからも正直に生きていきたいと思います！！毒抑え
め、愛多めで！！

受賞者の皆さんおめでとうございます！

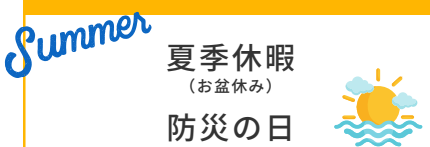
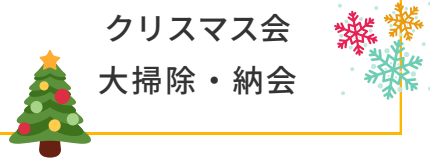
今回受賞された皆さんは一年を通して、様々なチャレンジを行なってきたと感じました。
受賞者の皆さんのコメントを読ませていただき、周りのメンバーへの感謝の言葉も多く
ありました。日頃からの感謝を伝えるよい機会にもなったと思います。
9期はどのメンバーが受賞されるのか楽しみです！

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 新年会	2月 	3月 
4月 8期期末会	5月  中期経営計画発表会 中間清掃	6月 事業部方針発表会
7月 顧客アテンド (タカギ様)	8月  夏季休暇 (お盆休み) 防災の日	9月 社員旅行
10月 健康診断月間 下期方針発表/懇親BBQ	11月 健康診断月間 創業記念イベント	12月 クリスマス会 大掃除・納会 

直近の予定

顧客アテンド(タカギ様) 7月30日(火)

夏季休暇 8月13日(火)~15(木)

防災の日 8月30日(金)

※状況によっては変更になる場合があります。

2024年 『センド流行語大賞』 ノミネートワード発表

センドでは、毎年「センド流行語大賞」という表彰が行われています。
本家「新語・流行語大賞」のセンドバージョンで、センド内で一年間で最も印象に残っている
発言やワードをメンバーから募集し、その後投票が行われ、その年の流行語大賞が決まります。
センド流行語大賞は創業2期目から行われているもので、センドのカルチャーの一つです！

今回は、11月の発表に向けてノミネートされたワードをご紹介します。
なんと35ワードもノミネートされていました。どのワードが流行語大賞を受賞するのか楽しみです！

- | | |
|-----------------------|----------------------------|
| 1.それっぽいこと言ってくれる | 18.折衷しましょう |
| 2.ツボon1 | 19.沖田センパイ |
| 3.ブラボー！ | 20.誰か流行語大賞に入れておいてください |
| 4.ステキー！！ | 21.イイネ！ |
| 5.しんごのエンゲージメントが下がっている | 22.誰がステルスおじさんや！ |
| 6.韻ふみふみ | 23.ナイチャレー！！ |
| 7.あなたは1位になれない | 24. ずばで |
| 8.たけ、一時からゲラン | 25.自分が田舎っぺだなと思いました |
| 9.まわしてまわして～！ | 26.小麦かと思いました |
| 10.インパクト佐山 | 27.シェイアー |
| 11.あら、母乳でちゃうかもしれない | 28.開け師 |
| 12.プロテイン！ | 29.なんでこんなことになってしまったんでしょうか？ |
| 13.どもん | 30.GGF! |
| 14.代読 | 31.割に合わんよ |
| 15.どれも弱いな | 32.サイコーウ！ |
| 16.品川さん、チャックお願いします | 33.夢しかない！ |
| 17.それで行けると思っているのが佐山さん | 34.場エネ～！！ |
| | 35.私の品川さん |

2024年7月1日 時点

クライアント もっと知りたい！ 事例紹介 takagi

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」。
今回はタカギ様をご紹介します。タカギ様の担当メンバーである、
品川代表、しんごさん、齋藤さん、智子さんの4名にお話を伺いました！



品川代表



しんごさん



齋藤さん



智子さん

センドのタカギ担当者の
皆さんです！

株式会社タカギ

タカギ様は「家庭用浄水器」「散水・園芸用品」を全国で販売している、九州を代表するメーカー企業です。
1961年の創業以来一貫して「生活者の日常を潤す」ことを実現するたくさんのアイデア商品を開発し、市場に投入してきました。
2024年5月には4,000坪を超える新工場が完成し、さらなる飛躍に向けて事業拡大をされています。

取引のきっかけ

実は、品川代表とコンサル事業の責任者の佐山さんが、新卒時代に勤めていた会社がタカギ様です。

そして、タカギ様が「蛇口一体型浄水器」のデジタル領域のマーケティングを強化するタイミングで、ぜひセンドの力を借りたいというご相談をいただきました。

タカギ様の抱えていた課題

タカギ様は、住宅ができ、ご入居される方が決まり、ご希望される方のカートリッジ契約締結まで、非常に完成されたフローを構築されていました。

契約をご希望される方が迷わないように、最もストレスがかからない、ご契約者様のことを第一に考えた流れを組まれていました。

一方で、契約未締結の方が後に契約を希望した際に、WEB上の契約導線が少しわかりにくいという課題がありました。従来のオフラインの施策で成果が上がっていたため、マーケティングのDX化が少しだけ遅れてしまっていた状況でした。

提供したソリューション

まず初めにデジタルの勉強会を開催しました。目的は、タカギ様チームのデジタルの知見を深めていただくことです。

勉強会後は、チームの皆さんで実際に広告の設計から配信まで行っていただくテストマーケティングを行いました。

テストマーケティングは、想像以上に結果がよかったです。

タカギ様の経験にもなりましたし、いい取り組みになったと思います。その後は新商品のプロモーションや、メイン商品である浄水カートリッジの新規顧客獲得のサポートを行っています。



成果

WEB広告経由の新規件数が増えました

取り組み開始前 | 0件／月



取り組み開始後 | MAX 1,700件／月

タカギ様からの嬉しいお言葉

このプロモーションのパートナーは絶対にセンドさんでやりたい！

成果面だけでなく、WEBマーケティングの領域でわからないことを親身に教えてくれるのと言う面でも信頼できるパートナーです。

毎回素敵な広告文を考案いただきありがとうございます！

一緒にデジタルマーケティングを作り上げている感覚です。

担当者のコメント

タカギ様のご担当者さんたちは本当に素敵な方々です。皆さんとプロジェクトを成功させるために、これからも全力を尽くします！

品川代表

事業主と広告代理店という関係性を超えて、目標達成のためのワンチームという関わり方を続けていきたいと思っています。数値面で言うと、今の倍の広告予算使っても大丈夫！とタカギ様が意思決定できるくらいの結果を残すことです！

しんごさん

関わっている皆さんが本当に良い方々で、一緒にお仕事できて感謝です。実際に私もサービスを利用していますが本当に便利で良い商品です！タカギ様・センドのチームワークで、素敵な商品がより世の中に広まるよう引き続き頑張っていきます！

齋藤さん

タカギ様の事業の拡大に尽力できるよう、最新のWEB広告情報にアンテナを張り運用スキルを最速で高めてまいります！

智子さん

大坪ママ

人気コンテンツ

「教えて！大坪ママ」がリニューアル！

教えて！堤さん

今回は、センドでは何故か真の支配者と言われている堤さんへ
ご相談を募集しました。たくさんのご相談の中から、堤さんが
答えてくれる悩みとは・・・

つみちーま



今回の回答者

相談①

夫、パパに求めることありますか？ もしくは、こうあって欲しいとかでもいいです。

(40代・男性)



スタンス大事！

夫には求めないように意識しています。

「多くを求めないので、私にも多くを求めないで」というスタンスです。求めに応じてくれなかった...と不満に感じて、ひとりでイライラする時間はムダなのでやめました！

代わりに、こういう夫・パパでありがたいなあ～と感じているところをお答えさせていただきますと、「楽しく生きて欲しいと思ってくれているところ」「育児において私が苦手な分野(主に運動)のフォローをしてくれること」です。質問者さんのヒントになるでしょうか？

相談②

最近周りが体調不良だらけです。腰を痛めたり、健康診断の結果が悪かったり、こりすぎて身体が痛いと言っていたり。

加齢を抑えるおすすめの方法はないでしょうか？

(40代・男性)



10月からは
健康診断！

まず年を重ねる現実を受け入れたいですね。自分の体は替えがない一生モノですし、自分の体を一番大切にできるのはやっぱり自分です。大切にするために思い浮かぶのは食生活の改善と運動ですが、継続が難しいですね。健康のために、ではなく別の目的に置き換えた方がモチベーションが高まるかもしれません。登山のための体力づくり！とか、美容のため！とか。さて、秋には健康診断があります。夏の過ごし方で結果が左右するのなら、何か始めてみたくなりませんか？

今回は私の出番はなしね！
やるじゃないの～



センドリレー

聞いて！/
私のおすすめ

Vol. 05

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！今回の小野さんのおすすめは「NOBOLT」です。

Runner / Aya Ono



今回は、小野 亜弥さんです！

バトンを渡された、小野さんのおすすめはこちら！

小野 亜弥とNOBOLT

NOBOLT & Life

NOBOLT <https://www.taito.co.jp/NOBOLT>

スポーツとエンタメが融合した子供から大人まで楽しめる室内アトラクション施設です。いつも小学生の娘と息子と遊びに行くのですが、子供たちが怖がって挑戦がなかなかできない上級者向けのアトラクションもいっぱいあるので別で友達と行くことも検討中です！

おすすめポイント！

子ども大人も全力で楽しめるますし、室内なので雨で当日の予定が崩れ子供たちのテンションがだだ下がり…なんてことがないのも親としてはポイント高いです！笑
時間枠に人数制限があるため、ある程度混雑しないのでたっぷり遊べます。



次回の小野さんご指名は、大田さんです！お楽しみに！



Next / Ohta / Vol.06

Thank You

最後まで読んでいただき、ありがとうございます。
今回も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ま、本当にありがとうございました。
皆さまのご協力のおかげで昨年の1年を通して4回の社内報を発行することが出来ました。
センドという会社の魅力を改めて感じ、素敵な会社だと思って頂けると幸いです。
今後とも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／堤香織

【ご協力頂いた方々】

グループインタビュー／cinqueチームの皆さん
スペシャルインタビュー／コンサル体系化プロジェクト
（笠井 聡成・松嶋伸悟・益田啓光・佐山文隆・齋藤壮太・中山慎史・日高香葉絵・渡邊丈起）進行：野中麻菜美
イベントレポート／コーポレートグループの皆さん
クライアント事例紹介／品川純一・松嶋伸悟・齋藤壮太・菊地智子
株式会社タカギご担当者様
センドリレー／小野亜弥
教えて！堤さん／堤香織
制作協力／株式会社タカギご担当者様

【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

WE ARE SENDO!!

