

We⁺

センド社内報

2024 | vol.6

Oct.

10

PICKUP GROUP

port inc.

SPECIAL FEATURE

Group Director's Meeting

BUSINESS PARTNER INTRODUCTION

KCC Co.,Ltd.





タイトルに込めたメッセージ

センドを“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

1

スペシャルインタビュー 03

グループディレクターで語る「収穫」について

3

第三次中期経営計画の進捗 15

- ・ 中期経営計画
- ・ 重点取組事項

5

注目の取り組み 21

- ・ ポート株式会社の設立

7

イベントレポート 25

- ・ 座談会（株式会社タカギ様）
- ・ 社員旅行2024 in 長崎

9

教えて！堤さん 28

- ・ 堤さんのお悩み相談コーナー

2

センドの目指している姿 12

- ・ パーパス
- ・ センドのビジネスゴール
- ・ センドの行動方針
- ・ 存在理由、VMV、行動指針の関係性

4

グループインタビュー 17

- ・ ポート株式会社について
- ・ メンバー紹介

6

クライアント事例 24

- ・ 株式会社ケイシイシイ様（LeTAO）

8

イベントスケジュール 27

- ・ 年間スケジュール

10

センドリレー 29

- ・ 大田さんのおすすめをご紹介

SPECIAL INTERVIEW

スペシャルインタビュー

～テーマ～

グループディレクターで語る

『収穫』について

センドで

今もっとも熱い

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6回目となるスペシャルインタビューでは、中期経営計画の9期からのテーマである「収穫」について、グループディレクターの皆さんにセンドの未来についてお話を伺います。3年後のセンドについての展望や取り組みがどのように進んでいるのか、たくさんお話を聞けるのが楽しみです！

グループディレクター会（GD会）について

新体制になる8月までは、毎週グループディレクター会（GD会）が開催されていました。

9月からは、新たなかたちでマーケティング事業部の「リーダー会」となりました。GD会のメンバーに、さらに新リーダーである、益田さん、日高さん、渡邊さん、小野さん、菊地さんが加わりました。ファシリテーターは、GD会に引き続き大坪さんが担当されています。



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



沖田 美冬
(通称：おっきー)
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



笠井 聡成 (通称：アニ)
センド株式会社代表取締役



松嶋 伸悟 (通称：伸悟さん)
マーケティングプロジェクトリーダー



廣田 圭司 (通称：圭司さん)
メディアグループディレクター



大田 貴之 (通称：大田さん)
開発グループディレクター



中山 慎史 (通称：慎史さん)
当時：東京グループディレクター
現在：ポート株式会社代表取締役
※オンライン参加



佐山 文隆 (通称：佐山さん)
当時：コンサルグループディレクター
現在：センド株式会社取締役
※インタビューは欠席



齋藤 壮太 (通称：齋藤さん)
当時：メディアグループディレクター
現在：コンサルグループディレクター
※インタビューは欠席

※佐山さんと齋藤さんは、後日インタビューの内容を掲載しております。

収穫に向けての

取り組み

沖田 本日はお集まりいただきありがとうございます。今回初めてインタビュアーを担当させていただきます。まず、サンクチームの沖田です。

本日は、グループディレクターの方々に収穫をテーマにたくさんお話を聞きたいと思っています。よろしくお願いします。

では早速、現在収穫というテーマに向かって、各グループ様々な取り組みをされているかと思いますが、各グループで今一番注力されていることを教えてくださいませんか？

Q.

収穫に向けて、各グループで今一番注力していることは何ですか？

笠井 自分はセンド株式会社の代表として、「収穫」について全体的な視点からお話します。センド全体で見ると、「会社としての数字面」と「会社に残せている資産面」という2軸で見えています。数字面は、どういった数字を残しにいくのか、そのためには何が必要か。資産面は、未来のセンドの礎を強固にするため、人財育成や仕組みなどをどう構築していくか。どちらも、目標を定めてそれに向かってどうやって近づいていくのかという考え方で推し進めています。

沖田 ありがとうございます。続いて、大田さんお願いします。

大田 開発グループは、今年はネクスト収益事業（Ⅱ新規事業）にコミットしています。現在、メンバーのケビンと花野さんが、サンク、ウォーターマガジン、マーケマンの各担当者とコミュニケーションを大切にしながら進めてくれています。

グループ全体では、各メンバーにタスクを適切に割り振り、スムーズにプロジェクトが進行するように取り組んでいます。

沖田 次に、齋藤さんお願いします。

齋藤 メディアグループは、4月6月は「体制構築」に注力してきました。4月に新しいメンバーが3名入社してくれて、収穫に向け一緒に取り組んでいけるよう育成に集中していました。7月からは各担当案件の伸長に集中、合わせて未来の数字をイメージし、逆算してアクションできるよう取り組んでいます。

沖田 次に、同じくメディアグループディレクターの圭司さんお願いします。

廣田 現在は、収穫というと顧客の成果に貢献できるように、運用者のスキルアップに注力しています。新メンバーも案件を持つようになり、OJTを通じて教育に力を入れています。また、利益の意識を高めることにも注力しています。

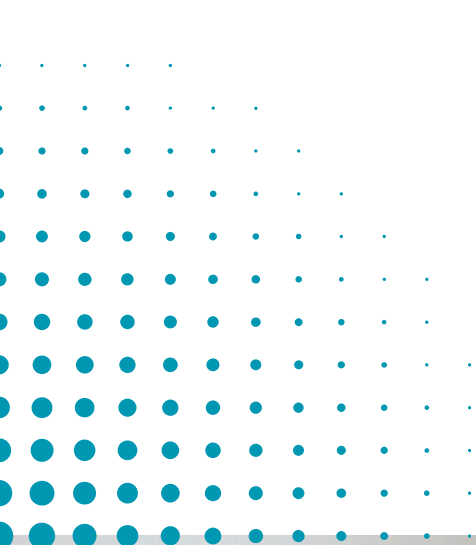
スキルとマインド面の両方で収穫に向けて取り組んでいます。

沖田 ありがとうございます。続いて、慎史さんお願いします。

中山 東京グループは、収穫というグループ全体のテーマに加え、十月からの分社に向けた新会社（ポート株式会社Ⅱポート）のイメージ作りに注力しています。

ポートは「クリエイティブを入り口に顧客の課題を解決する会社」を目指しており、そのためにクリエイティブの制作実績を積んで、ポートの象徴的な仕事を作ることが大切だと思っています。新会社としての一年は、会社のイメージ醸成に力を入れていきます。

沖田 ありがとうございます。分社化するポートは今後が楽しみです。各グループでの注力点がよく理解できました。



沖田 では次の質問に移ります。収穫に向けて各グループでいろんな取り組みを行っていると思います。日々の業務で収穫に繋がっていると感じる、メンバーの具体的な行動や気づきがあれば教えてください。

では、伸悟さんからお願いします。

Q. 収穫に繋がっているなと感じるメンバーの行動はありますか？

松嶋 私はネクスト収益事業の一つ、マーケティングのプロジェクトリダーで、現在のメンバーは花野さんと衛藤ちゃんを中心に動いてくれています。

花野さんは、マーケティングを開発するためにセンドに入社したというぐらい、マーケティングへの想いが強いです。開発する中で、例えばこの機能を追加したい、でもロジックの組み立てるのが難しいこともあります。でも、花野さんは開発者として絶対に諦めないし、難しいから後回しにしてもいいところを、いいツールを作るためにどうにか実現できないか考えて動いてくれています。

衛藤ちゃんは、今年の4月からチームに入り、ツールのUI/UXデザインを行っていています。どうやって初めて使う人が使いやすいかの視点で、他社のツールを徹底して研究してくれて、花野さんと同様にいいツールを作ることにコミットしてくれています。

あと、プロジェクトメンバーとのコミュニケーションをすごく大事にしています。

積極的に開発グループのメンバーとも会話をして進めてくれている姿を見て、本気でマーケティングに向き合ってくれているなと感じています。



沖田 ありがとうございます。大田さんは開発グループの近くで携わっていると思いますが、いかがですか？

大田 そうですね。開発メンバーは、自分で考えて自主的に動いて、進めてくれています。

ケビンは、タスクベースでたくさん抱えていて、難易度が高いタスクもありますが、どうやったら出来るのか自分で考えて、例えば「テンプレートを使って制作を進めたいです。」と提案してくれたりします。

基本的には、メンバーは誰かの指示を仰ぐことはなく、確認のコミュニケーションはありますが、自走してくれていることが収穫へ繋がっていると思います。

沖田 メンバーが自走してくれているっていうのは、まさに理想の姿ですね。では、メディアグループは人数も多いと思いますが、圭司さんはいかがですか？

廣田 メディアグループでは、メンバーの強みを共有しようという動きを行っています。「未経験の業務を経験あるメンバーがフォローして助け合おう！」という雰囲気が高まっています。この動きはメンバー発案です。心強いです！

収穫に向けては数字の意識を上げていくことを齋藤さんがメンバーに伝えてくれています。さらに、智子さんと小野さんがメンバーの先頭に立って引っ張ってくれています。お二人は、メンバーのことも気にかけるが引っ張ってくれているので、安心して任せることができます。

入社3年目の織田ちゃん、2年目のみおちゃんも4月入社メンバーをリードしてくれています。4月入社メンバーもバナー作成やLP修正など、積極的に強みを発揮してくれています。



沖田 ありがとうございます。特に新メンバーのちゃんみなのパナー作成のスキルは、クオリティが高すぎてびっくりしました！

廣田 ですよ！

笠井 自分のことのように言っているけど、すごいのはちゃんみなだからな！笑

全員 笑

沖田 入社したばかりなのに、スキルがすごいと本当に思いました！では慎史さん、東京グループはいかがですか？

中山 東京は二人しかいないので、目標への進め方が二人の中でイメージが共有されており、方向を定めることができています。二人で会議を行って言語化できているので、認識のズレがなく進められているのが自分たちの強みだと思っています。目標への共通認識を持っているので、スタートの時点でズレがないのいいです。そのためにじゃないんですけど、浩司さんと週3ぐらいのペースで飲みに行っています。笑

また、東京グループで担当しているクライアントに、自分たちの強みであるデジタル領域以外のサポートができないかを常々考えています。最近行った施策でいうと、制作やデジタルの勉強会を提供しました。

クライアントにヒアリングを行い、課題を抽出し施策を考え、その施策を先方の誰に提供するのが最適なのか。その情報は、浩司さんが持っているところが多いので、浩司さんがアポイントを取ってきてくれて、すごく頼れる存在だと感じています。施策の提供は二人で行っており、情報の共有のサイクル、行動のサイクルが今はスムーズにできていると思っています。

沖田 ありがとうございます。人数が少ないからこそ、共通認識がズレることなく持つことができて進めやすいですね。

最後に、笠井さん。会社全体を見ていて、収穫に繋がっているメンバーの行動がたくさんあると思うので教えてください！

笠井 例えば、あしたのチーム※1は収穫に繋がっていると思います。あしたのチームでは個人で目標を定め、その目標に向かって皆さん日々頑張っていると思いますが、「目標を達成するためには、今のままではだめだ！もつとここを変えないと！」というメンバーの発言や行動はすごく頼もしいなと思います。あしたのチームの期限が迫ってきたら頑張るとかではなくて、常に目標達成を意識できているんですね。定例会議の議題にも入っていますし、個々が目標達成することで、会社の目標も達成できると考えています。だから、個人の目標にコミットしていることや目標達成のための会話を聞くと、数字面の収穫への責任感を感じますね。

※1 あしたのチーム
センドで導入している人事評価制度のツールです。



<https://www.ashita-team.com/>

他でいうと、一歩踏み出してチャレンジしていることです。先日、外部開催の二日間の研修へ行ってきました。メンバーに研修があることを伝えると、休日開催にも関わらず、「興味あります！行きたいです！学びます！」って言って参加してくれました。研修は、参加して得たことを日々の業務に活かすために参加するという思いがあって初めて意味があるものになります。研修で学んだことをどうにかして業務に活かしたいという思いで参加してくれているので、その思いや自分のスキルを上げるっていうのも、まさに収穫に繋がっていると思います。すごく頼もしく感じます。

さらに、事後報告が増えたということも収穫ですかね。

今までは、「こういうことをやってみるのってどうですか？」「こういうことが起きてるんですがどうしましょう？」っていう相談が多かったんですが、それが「分析結果や事象から、こういうことをやってみました」という事後報告や「これやりますね」という共有が増えましたね。僕の中でこれら2つは全然違います。何が違うかというと、メンバーが目指すゴールを明確に持っているかどうかです。

目指すゴールが明確に持っていて、さらにその認識が相手と共通であると自信を持てていれば、一つ一つ確認する必要が無くなるんです。ゴールに向かうアクションというのはやるならやった方がいいので、確認せずに事後報告でもいいんですよね。間違いがあったとしても、それはゴールに向かって動いたから分かった結果なので。こうなると、仕事のスピードも手数もレベルが上がります。起こせる結果も変わってきます。ということで、事後報告が増えたことは、すっごくプラスです。そういうメンバーが増えたことが収穫だと思っています。

他にもいっぱいありますが、メンバーの言動は一年前とも全然違うと感じています。

沖田 ありがとうございます。収穫というテーマがメンバーに浸透していて、意識の高さを感じることができました。

では次の質問に移ります。グループディレクター会議でどのような会話がされているか教えていただきたいです。会議で総括を行っている、圭司さんお願いします。



グループディレクター 会議について

Q.

毎週のグループディレクター

会議では、どんな会話をされていますか？

廣田 会議のファシリは大坪さんが行っています。参加者に事前に会議で話したい議題をアジェンダに記入してもらっています。内容は、気になることやこれはこの会議で会話したほうがいいんじゃないかという内容です。決まったことは、どうやって進めるべきか、進め方とタスクを洗い出し担当者まで決めるようにしています。

例えば、新メンバーの加入で社内でのバナー制作をする機会が増えました。バナー制作のルールを改めて決めたほうがいいよねという話なり、誰が考えるのか担当者を決め、担当者が考えた意見をグループディレクター会議で話し合います。そこで、決まったことをメンバーにシェアするような流れで行っています。

他は、月末会という月末に全員で行っている会議の内容を、事前に笠井さんから共有していただいています。

また、あの人これ頑張っているよね！などのメンバーのコンディションの情報交換の場にもなっています。普段は自分のグループメンバーのことを中心に見ているので、他のグループメンバーの情報を得られるのは価値があると思います。

沖田 圭司さん、ありがとうございます。懐史さん何か補足があったりしますか？

中山 ほとんど圭司さんの仰るとおりですね。

自分は本社（福岡）から離れた東京で働いているので、本社の方々は日常的な会話でメンバーのコンディションがわかると思うんですが、東京オフィスからは常時接続という形でモニター越しでしか把握する事ができません。詳しくはわからない状況なので、本社の情報のキャッチアップする場としてすごく有効です。その情報をベースにどう考えていくのか話ができているので価値があります。



松嶋 それで言うと、毎回チェックイン※2を行っています。今回の質問にもあった、「最近感じる収穫に繋がるメンバーの行動」といった内容です。

沖田 へえ、そうなんですね！初めて聞きました。

松嶋 チェックインからもうすでに情報交換の場になっていますね。

沖田 チェックインのお題は誰が考えているんですか？

松嶋 それは大坪さんが毎回考えてきてくれます。最近、質問を固定して行っています。

沖田 グループディレクター会議でどんな内容の会話が行われているのか、知らないメンバーがほとんどだと思うので、聞けて個人的に嬉しく思います。

※2 チェックイン
会議の冒頭に行われるショートトーク。場の雰囲気柔らかくなったり、課題感が醸成されたり、関係性を高めることが出来ると感じています。

では、今度は少し個人にフォーカスした質問に移りたいと思います。グループではなく皆さんの個人の目標についてお聞かせいただきたいと思っています。

では、大田さんからお願いします。

Q. 個人での目標があれば教えてください。

大田 自分はひとりで全て担っているわけではないので、収穫というテーマに対して、ネクスト収益事業についてしっかり責任を持って実行することが個人の目標です。結果としてネクスト収益事業が成功すること、自分の目標でもあります。できることは全部やっています！

沖田 ありがとうございます。続いて、マーケティングというところで、マーケティングというところで、

松嶋 自分も大田さんと同じで個人目標はチームの目標と重なっています。まずは、今年こそは担当しているマーケティングをローンチさせることです。センドは、今はまだ基幹事業であるWebコンサルティングがメインですが、現在進行中のネクスト収益事業を事業として成長させていきたいという思いがあります。そのためにも、他の事業と切磋琢磨しながら張り合いと思っています。



沖田 ありがとうございます。では次に、圭司さんお願いします。

廣田 自分も同じくグループの目標が自分の目標です。自分の決めた目標に対して、計画を立てて実行して結果を出したいと思っています。そうすることで、自分の自信にも繋がってくると思います。やり遂げることに重要だと考えています。

沖田 ありがとうございます。やり抜くって大事ですね！

続いて、懐史さんお願いします。

中山 会社やグループの目標は個人の目標と一致しています。なので、グループの目標が達成できれば個人の目標も達成したことになります。もし別に設定するとしたら、仕事でのオンの時間と考える時間としてオフを両立させて、インプットの量を増やしていきたいなと思っています。なので、土日で没頭できる何か趣味が見つかるといいなと思っています。その時間があるので、仕事にも還元できると思っているので、あえて言うとしたらインプットも可能な没頭できる趣味を見つけることですかね。笑

沖田 ありがとうございます。なにか没頭できる趣味が見つかったら是非教えてください！

続いて、齋藤さんお願いします。

齋藤 個人の目標としては、既存のお客様をさらに成長させること、及び新規のお客様への納品の体制を構築することです。

マーケティング事業においては、センドとの取り組みでクライアントの事業が成長することで、結果としてセンドとしての収穫に繋がります。全員が質の高い仕事を提供し、クライアントの事業を拡大していける組織を目指しています。

沖田 ありがとうございます。佐山さんはいかがですか？

佐山 自分は、収穫という意味でも新しい取引先の拡大に力を入れていきます。センドは有難いことに、長く継続してくださるお客様が多いです。既存のお客様のために何ができるのかはもちろん考えていますが、新たな取り組みもセンドが成長していく上では、必要不可欠だと考えています。

沖田 では最後に、笠井さんお願いします。



笠井 個人の目標としては、色んな事業の集合体として、地域を先導する存在になることですね。センドの掲げている「地域共創を先導する存在になる」というビジョンについて少しお話すると、創業時に僕らは、福岡や佐賀、九州といった自分たちの地元を盛り上げていく存在になりたいよね、という思いからこのビジョンを策定しました。今は拠点が福岡と東京ですが、これから増えるかもしれません。どこの拠点であつても、「〇〇にセンドあり!」と思えるし、そう見られる存在になりたいなど。こうなると、メンバーも誇らしいでしょうし、採用応募もすごく集まると思います。

沖田 ありがとうございます。個人の目標をお聞きしたんですが、皆さんグループの目標が個人の目標でもあるということ、グループの目標を軸に日々過ごされているんだなと思いました。

それでは、次に未来についてお伺いします。三年後になると、今回テーマで語っている収穫のテーマが終了を迎えているかと思えます。三年後のセンドはどのようになっていると考えていますか？

では、圭司さんからお願いします。

Q. 3年後のセンドはどのようなになっていると思いますか？

廣田 メンバーの変化でいうと、今のメイン業務が変わっているメンバーや兼業が増えてきていると思います。特にメディアグループからは、他のグループに異動しているメンバーもいるかもしれませんし、マーケティングの知識や経験を、メディアグループだけでなく他グループや事業に還元している兼務メンバーもいるかもしれません。

これをメディアグループの未来の姿として目指していたりします。

今でもメイン業務が変わったメンバーはいます。例えば大坪さんは、クリエイティブグループに所属している、バナー作成や動画編集をメインに行っていました。現在はコーポレートグループに所属して、人材育成とカルチャー形成というお仕事をされています。そういうメンバーの変化を楽しんでいきたいと思っています。

沖田 ありがとうございます。確かに会社としてメンバーの変化も楽しみですね！



では、三年後ということは、マーケティングがリリースされて三年後はどのようなになっていると思いますか？伸悟さんお願いします。

松嶋 地域を先導する仕事をさらに増やし、みんなでチャレンジしていきたいと思っています。それを実現するためには、基幹事業を安定させないと、新しいチャレンジはなかなかできないので、まずは基幹事業を安定させることですね。

今チャレンジしているネクスト収益事業も必ず結果を出して、会社として収益を上げていかなければいけないと思います。さらに、今は名前も上がっていない、アイデアも出ていない新しい事業が生まれているかもしれない。どんどん考えていることが形になっていく、そんな会社にしていきたいです。

あとは、引き続き楽しく働ける会社であり続けたいと思っています。

沖田 ありがとうございます。今も楽しく働いていますが、これからも継続してずっと楽しく働いていきたいです！

次に、慎史さんお願いします。

中山 今の事業とネクスト収益事業は必ず成功している、させると思っていますし、それぞれの事業領域を支える人財が増えていると思います。

これは事業責任者だけでなく、その事業を支えて推進する核となるメンバーも増えると思いますし、この三年で人員の編成やジョブローテーションも行われるかもしれませんし、適材適所が見つかり、より強い組織になると想像しています。

沖田 ありがとうございます。続いて、大田さんお願いします。

大田 三年後は、開発グループとして色々と考えていることもありすが、社内の生産性は上がっていると思います。そして、働き方が変わっていると思いますし、変えていきたいと思っています。何が言いたいかというと、三年後は働き方が変わって生産性が上がっているので、空いた時間を活用して新しいことにどんどんチャレンジできるのではないかと考えています。

沖田 ありがとうございます。では最後に、笠井さん三年後のセンドはどうなっていると思いますか？

笠井 こんでもないことになっていると思います！以上です！笑

全員 爆笑



笠井 今年の方針発表でもメンバーにはお伝えしましたが、これまでマーケティング事業を中心に色んな事業が生まれてきたんですが、まだ今センドグループを支えている事業は実質一つです。三年後になると、今進行している事業が三、四個ぐらい、その事業単体で成り立っている姿というのが理想です。柱が増えることでグループ全体が強固なものになります。

あとは、自分で主導している、牽引しているメンバーで溢れている状態ですね。主導しているのは、事業でもチームでもそこはなんでもいいと思っています。これは僕の主観ですが、主導している、牽引している人というのは僕にはイキイキ輝いて見えます。自分の領域を俺が私が推し進めていくぞという気概が外に溢れてくるんでしょうね。

そして、最近自分が考えていることとして、みんなには是非、センドで自分のwant（これをやりたい！）を叶えて欲しいです。wantを叶えるためには会社のshould（やるべき）に変換する必要があります。自分のやりたいことを会社のやるべきことまで落とし込むことができたら、自分のやりたいことを会社でやるんです。すごく素敵なことですよ？

ということは、wantからshouldを生み出す人は自分のやりがいを自分で高めていける人なんだと思います。言い方は悪いですが、自分のために会社を利用すればいいんです。soundであれば結果、会社のためにもなります。こういったメンバーを増やしていきたいです。最後に、今まだセンドにいないメンバーが活躍している、ですね。今メンバーは三十人ですが、これからセンドに入ってきてくれるメンバーが、三年後にはもう活躍しているってことは、再現性、継続性でいうと最高の状態だなと思います。そして、今の三十人はそれにも増して活躍している。最高ですね！

沖田 ありがとうございます。三年後が楽しみになるお話ばかりでした。皆さんのお話を聞いて、事業の成長ももちろんなんですけど、人の成長っていうところを考えられていて、まさに夢しかない！と思いました。

笠井 本当に夢しかない！希望じゃない！ですね。

全員 （笑）

沖田 夢しかない！ありがとうございます！

では、齋藤さんお願いします。

齋藤 大きく4つあります。まずは、新しいメンバーの入社後にメンバーの成長を全員が確信できており、不安がない状態です。2つ目は、コンサルティングにより地域企業を先導している事例が爆発的に増えていることです。そして、3つ目は、ネクスト収益事業がマーケティング事業に次ぐ新たな柱となっていくこと。最後に、メンバーから「マーケティング事業をやりたいです！」「ネクスト収益事業もやりたいです！」「と、やりたい仕事が増えている会社になっていると想像しています。

沖田 たくさん理想があり夢がありますね！続いて、佐山さんお願いします。

佐山 センドの平均年齢が若返っていると思います。現在の SEND は四十代のメンバーが多いんですが、若いメンバーもさらに増えて、平均年齢が三十歳くらいになっていると思います。将来的には、女性役員や二十代の役員も出てきて欲しいですね！

沖田 そろそろお時間となりますので、最後に収穫に向けての意気込みを一言ずつお願いします。大田さんからよろしく願いいたします。

Q. 収穫に向けて意気込みを一言ずつお願いいたします。

大田 自分は収穫に向けての意気込みは一つで、粘り強く取り組みます！

沖田 ありがとうございます。次に、圭司さんお願いします。

廣田 自分は収穫に貢献します！頑張ります！

沖田 続いて、伸悟さんお願いします。

松嶋 結果を出すことしかないなと思っています。自分でいうと、マーケティングの責任者として、事業を成功させ収益を上げていくことです。マーケティングにコミットしていきます！あとは、新しい事業がどんどん結果を出していくと、みんなの見える景色が変わると思います。こういう経験をメンバーみんなで見られるように頑張りたいと思います。

沖田 ありがとうございます。次に歴史さんお願いします。

中山 収穫はするんですが、収穫して終わりにしないことです。必ず次の芽も育てなければいけないので、種まきと水やりを継続的に行って、次々と収穫していこうと思っています！

沖田 ありがとうございます。齋藤さんお願いします。

齋藤 収穫の達成には派手な裏技はなく、思考と地道な努力の積み重ねだと思っています。苦しいこともあるでしょうが、その先の明るい未来を信じて全員で前進していきましょう！

沖田 佐山さんお願いします。

佐山 自分は本当に一言で、必達です！必ず今期の目標を達成しましょう！

沖田 では、最後に笠井さんお願いします。

笠井 先ほど皆さんも話されていた、三年後の理想に近づくためにはここ半年ぐらいが重要だろうなと思っています。重要事項として定めてることをシンプルにやるのみですということに加え、やるからには楽しんでやった方がいいんで、みんな楽しんでやっていきましょう。三年後振り返った時に、「懐かしいね。あの時のおかげで最高の今があるね。」と言えるように頑張りたいと思います。

沖田 素晴らしい意気込みを皆さんありがとうございます。本日の座談会を通して、皆さんの個人目標がグループの目標と深くリンクしていることが印象的でした。また、笠井さんの仰っていた、自分のやりたいことを会社のやるべきことに変える「want should に変える」という言葉は、胸を打たれました。皆さんのグループに対する熱意や描いている未来が伝わってきて、とても良いお話を伺えたと思います。今回の内容が、メンバーの皆さんにも良い影響を与えることを願っています。本日はどうもありがとうございます。



—— 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！

沖田さん、初めてのインタビューとは思えないほどに安定していて、本当に素晴らしいです。ありがとうございます。

現在収穫に向けてお忙しい中、皆さんにご協力いただき本当に感謝しています。

この記事を通して、先ほど沖田さんや仰っていたとおり、グループディレクターの皆さんが考えている熱い想いをメンバーにお伝えして、目標達成に向けて会社全体が一丸となって頑張っていけたら嬉しいです。

また次回の第7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いたします。

Thank you!

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。

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。

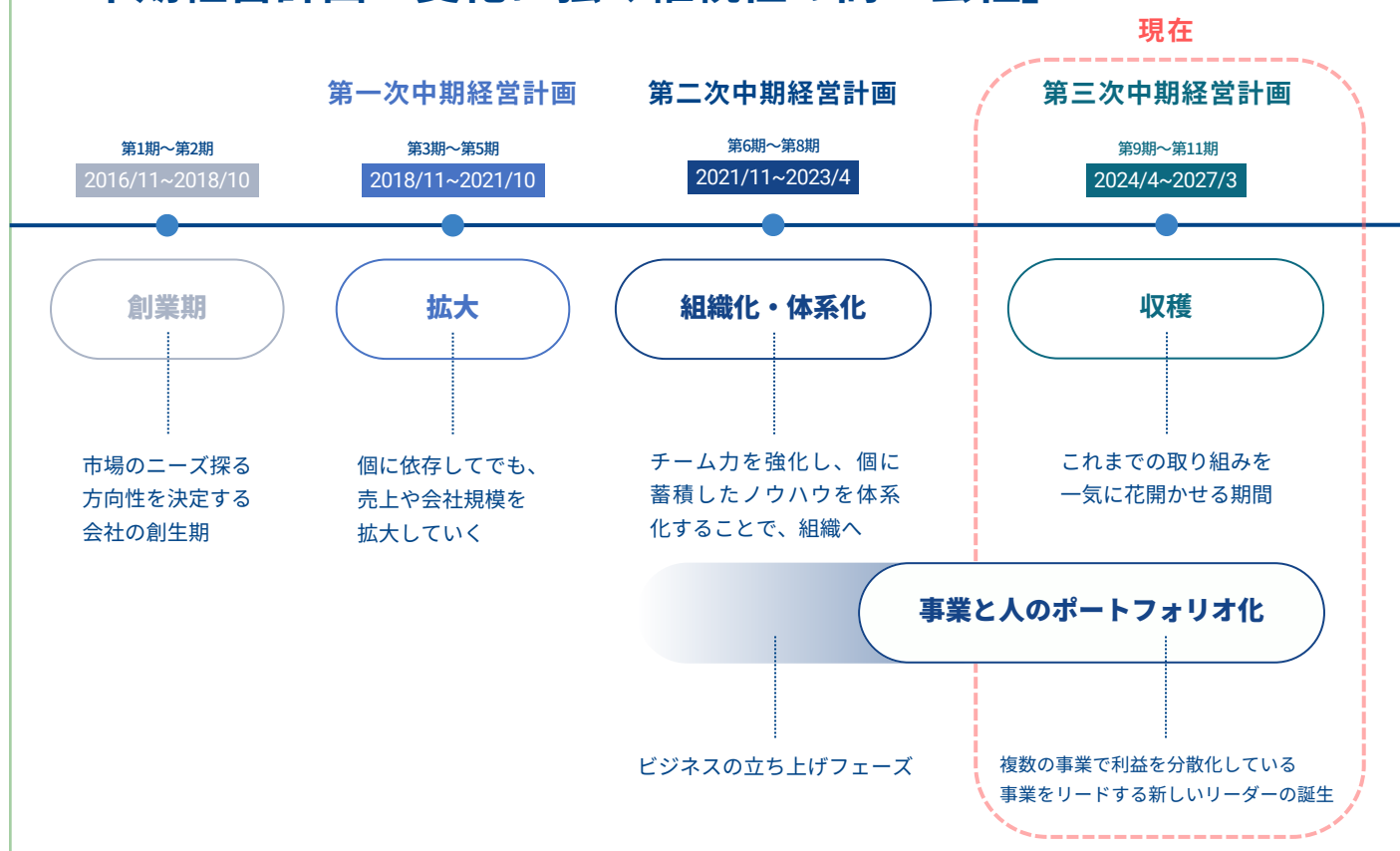
第一次中期経営計画では、会社の規模「拡大」をコンセプトにしてきました。

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

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）

・組織変更でさらなる加速を生み出す

コンセプトの収穫に向けて、9月に事業側で組織変更が行われました。全員が一つ上のレベルの仕事にチャレンジすることで、事業を推進していってもらおうというのが狙いです。これからの動きが楽しみです。

・AIプロジェクトの発足

AIプロジェクトは、生産性の向上のために発足したプロジェクトです。事業の拡大に伴い、さらにできる業務の幅を広げなければなりません。そのために、AIを駆使して出来ることを増やし、収穫に向けて加速していきます。



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。

・cinque

現在、11月のリニューアルに向けて、新サービスを導入しりと動いています。沖田さんは「頭皮毛髪アドバイザー」の資格を取得され、頭皮や髪で悩んでいるお客様へ専門的にアドバイスをを行い、よりお客様に寄り添える存在へ。野中さんは、ECサイトに掲載される記事を作成されています。cinqueの商品の効果をもっと知ってもらうために、成分などの詳しく部分まで記事作成中です。どんな記事になるのか楽しみです。今後のcinqueに乞うご期待です！

・WaterMagazine

WaterMagazineでは、野中さんがSEO対策を行い、順調に進んでいます。ウォーターサーバー (litta) を導入し、littaに関する記事や動画を作成して、なんと「litta 口コミ」キーワードで検索1位を獲得しました。(2024.9.12時点) 1位おめでとうございます！！



なべたけさんとちからくんベアで奮闘中



頭皮毛髪アドバイザーの資格を取得された沖田さん



「litta 口コミ」で検索の1位を獲得！

GROUP INTERVIEW

“
知ってるようで
知らない
あのグループ！
”



ポート株式会社

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。
今回は、グループ会社である「ポート株式会社」をご紹介します。

ポート株式会社は、センドの東京グループとして活動をしており、
2024年10月に分社化し、ポート株式会社となりました。
ポート株式会社と、所属している2名について深掘りしていきます。

<https://www.portinc.co.jp>

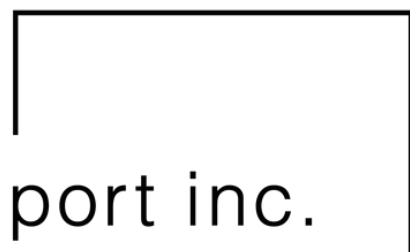


SHOP NOW

ポート株式会社



代表取締役である慎史さんに
ポートについてインタビューをしました。



ポートはどんな会社ですか？

- 「クリエイティブを入り口にして、顧客の課題を解決する会社」です。
クリエイティブとは広義の意味で使用しており、キービジュアル制作、コピーライティング、ブランドコミュニケーションの設計からイベント実施まで、課題に応じて引き出しを使い分け、領域を限定せずに顧客の課題を解決することができます。
所属メンバーは2名ですが、共に15年以上ファッション領域のマーケティング支援を行ってきたメンバーで構成されています。

ポートの目標は？

- センドグループが掲げる「変化に強く継続性の高い会社づくり」を実現し、グループポートフォリオ経営の一角を担うことです。

目標のために取り組んでいることは？

- 所属メンバーの強みを引き出し、伸ばし、活かし、互いの特徴を最大限活用できる体制を意識しています。所属している2人とも携わってきた領域やキャリアは同じですが、それぞれ異なるところに強みを持っています。属人的でも構わないので、その強みを最大限活かすことが目標達成につながると考えています。

今後のポートの展望を教えてください。

- 展望…とは異なるかもしれませんが、東京においてこの領域で活動していることが少しずつ知られてきているのかなと思います。大手も優れた個人も玉石混交で競合がひしめくマーケットですが、前職から常に競合にさらされ、勝負してきたことには慣れているので、むしろ挑戦者の立場で再びこの領域で勝負できることにワクワクしています。
今、初めて孫悟空の気持ちがわかった気がします（笑）。

ポート代表取締役・プロデューサー

中山 慎史

キャッチコピー

港区のイケオジ # 三兄弟弟パパ

本人も三兄弟弟の末っ子

浦和と浦和レッズを愛する男



SHINJI NAKAYAMA

仕事内容

私の仕事はポート株式会社の代表取締役兼フロント業務となります。デジタルマーケティングのコンサルタント業務を主とする福岡本社のフロント業務とは若干異なり、デジタルマーケティング領域はもちろんのこと、クライアントのブランドコミュニケーション領域のサポートも行っております。具体的には、クリエイティブやブランドのキーメッセージの提案と制作。レセプションイベントやKOL（キーオピニオンリーダー）のアサインまで幅広く従事しています。

仕事のやりがい

クライアントに「ありがとう！」と言われるのはもちろん嬉しいですが、自身が企画したものが世の中に出て人の目に触れ、「あれ見たよ!」「それ知ってる!」と言われたときはこの仕事をして良かったなと感じます。

慎史さんの1日

09:00~10:00 メール、チャットのチェック、タスク整理

10:00~12:00 移動、クライアントと会議

12:00~13:00 出先でランチ

13:00~15:00 移動、制作会社と会議

15:00~17:00 オフィスへ戻りパートナー会社様と会議

17:00~18:00 提案書作成

執行役員・プロデューサー

高橋 浩司

キャッチコピー

品嫁がつけたあだ名 # 夏休み
おい、パイセンやぞ # ZIYCO



KOJI
TAKAHASHI

仕事内容

自分の主はフロントとしてブランドコミュニケーション全般を担当してます。
課題解決に向けてことの上流から下流まで一気通貫し支援することに注力してます。全体プロデュースやクリエイティブディレクションをはじめ、デジタルマーケティングでの支援も行っています。

仕事のやりがい

クライアントとのコミュニケーションが良好で成果を伝えられた時。
「ありがとう！」という言葉をもたらえた時は嬉しいですね。

浩司さんの1日

8:00～10:00 通勤（情報収集、チャット確認）
10:00～11:00 メール確認、タスク確認、Googleアナリティクス,Ahefsチェック
11:00～12:00 社内会議
12:00～13:00 ランチ会議
14:00～15:00 クライアント訪問→会議
15:00～16:00 移動
16:00～17:00 制作会社にてクリエイティブ会議
17:00～17:30 移動
17:30～18:00 メール確認、最終タスクチェック

Good Effort!!

東京グループが分社化！ポート株式会社の設立

No.1

この度、2024年10月付で東京グループを子会社として分社化いたしました。分社化はセンドに続き、2社目になります。今回は、分社化した「ポート株式会社」についてお伝えします。

分社化の背景



ポート代表取締役 中山慎史

私がセンドに参画して4ヶ月経った頃に、当時外部のパートナーさんを交えて行っていた会議の中で「東京グループを1つの部署として独立させた後に分社化する」を宣言したことが始まりでした。書くのは簡単なのですが、これを入社4ヶ月で全員に宣言するのはかなり勇気がいりました。

中期経営計画の振り返りでも話しましたが、当時の私が思い描いていた青写真では2023年4月には分社独立している予定でした。ですが、学ぶことも多くあり今このタイミングで良かったなと思います。

話は戻りますが、分社を宣言し推し進める必要があると感じたのは大きく以下2つの理由です。

【1：センドグループの側面】

センドに参画した当時は経営者など目指していませんでしたが、グループ全体がスケールしていく上では、福岡とは別で東京という地にしっかりと根を張り、グループの1つの拠点として独立し存在（＝結果）を示す必要がある。あらゆる手段で本社との連携は取れるものの、福岡との物理的な距離は変える事が出来ないのも、ビジネスをスピード感持ってスケールさせていく為には一定量こちらで意思決定を行える状態をつくる必要がある、と考え始めたのが入社4ヶ月頃でした。

【2：個人の想いとしての側面】

同時期頃に前職で15年所属した会社が発展的統合でなくなると聞いた事も理由ではあります。

- 前職在籍時からマーケティング領域のサポートとして携わってきたファッションとライフスタイル系企業への支援は何かしらの形で継続し恩返ししたい。
- 前職在籍時に自分たちの感性のチカラで顧客のビジネスに新しい価値を創造してきた。それをセンドでも行いたい。顧客への価値提供にもつながるしセンドグループの新たな強みにもなる。

上記を達成することで、結果としてセンドグループが掲げる「変化に強く継続性の高い会社づくり」を実現し、グループポートフォリオ経営の一角を担うことになる。

具体的には、福岡本社と異なる強みをもった事業体として分社し経営を行うことで、中長期的に見ると

①**売上の側面：グループ全体に安定した経営をもたらす。**

②**人財の側面：実務経験を通して経営視点をもった人財を増やせる。**

まずはそれを実現したいと考えたのが背景です。

Good Effort!!

東京グループが分社化！ポート株式会社の設立

No.2

東京グループの歴史

- 2020.6** ● **浩司さん入社・東京オフィス設立**
浩司さんの入社に伴い、東京オフィスができました。
この時はシェアオフィスを使用していました。
- 2021.7** ● **東京オフィス移転（神宮前）**
シェアオフィスから神宮前へオフィスを移転しました。
- 2021.9** ● **慎史さん入社**
移転してから2ヶ月後に慎史さんが入社しました。
- 2022.6~** ● **大坪さん東京1ヶ月生活**
WaterMagazine(新規事業)立ち上げのために、
大坪さんは東京オフィスに出社されていました。
- 2023.6** ● **東京オフィス移転（北青山：現在）**
事業拡大に向けて、北青山にオフィスを移転しました。
ブルックリンをイメージしたおしゃれなオフィスです！



入社した当時の浩司さんです！

神宮前のオフィス



イケオジの入社です！



楽しそうな大坪さん



北青山のおしゃれなオフィス

社名に込めた思い

①SENDoからの出発

SENDoという船から東京という港へ拠点を構える

②ユニークな事業体の意味も含みたい

変化を恐れず、むしろ可変性をもって時代と共に成長する

③センドグループにおける役割を表したい

センドグループ全体の玄関（港）として人や仕事が行き交う拠点となる



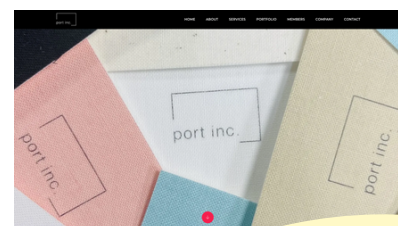
「port」=港

SENDoグループの船乗りの出発を意味し

グループ全体の玄関として人や仕事や文化が行き交う拠点となることで

福岡本社にもポジティブな影響を与えたい

SENDoという船から新たに東京という大海原へ港を構えます



ポート株式会社のサイトです！

Good Effort!!

東京グループが分社化！ポート株式会社の設立

No.3

ポートメンバーからのメッセージ



ポート代表取締役 中山慎史

創業者以外且つ東京という場所での分社。本社へ必ずポジティブな影響を与えます！



執行役員 高橋浩司

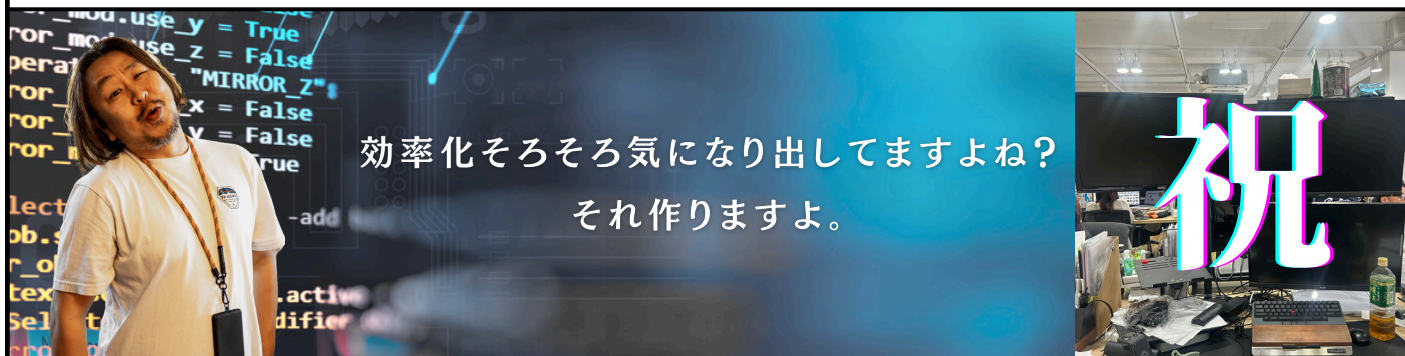
スタートラインなので、コツコツとできることを積み重ねて成果に繋げていきます。
自分たちが提供するサービスで皆が笑顔になる仕事を多く手がけていきたいと思ってます！
みなさん、頼りにしてますのでご協力お願い致します！！

センドグループ代表からのメッセージ



センドグループ代表取締役CEO 品川純一

浩司さん、慎史、ポート設立おめでとうございます。
東京はセンドの名前が通用しない厳しい環境です。苦しい思い、悔しい思い、これまでたくさんあったと思います。多くの苦難を乗り越え、分社を実現した二人を誇りに思います。
本社の皆さん、いつも二人をサポートいただきありがとうございます。色々と抜けが多い二人ではありますが（笑）、リソースが潤沢でない環境で必死に奮闘してくれている二人を、これからも支えてあげてください。
最高の会社を作ってくれと信じています。ポートが東京で躍動する未来を楽しみにしています。



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」。今回はケイシイシイ様をご紹介します。担当メンバーである、笠井代表、日高さん、織田ちゃんの3名にお話を伺いました！



笠井代表



日高さん



織田ちゃん

センドのケイシイシイ様の
担当者メンバーの皆さんです！

LeTAO 株式会社ケイシイシイ

LeTAOは、北海道小樽市に拠点を置く洋菓子ブランドです。ケーキやチョコレートを中心としたスイーツや、北海道産の素材を使ったデリカを販売・提供しています。また、LeTAOは寿スピリッツの子会社である株式会社ケイシイシイ様が運営しているブランドです。1998年に創業し、2024年で26年目を迎えました。

取引のきっかけ

ダイレクトマーケティング部に新たにジョインされた現部長様からのご相談でした。現部長様は前職時代に笠井代表と一緒に仕事をされていた方で、センドのWebコンサルティングサービスについても、その際にご認識いただいており、ケイシイシイ様にもサービスが適しているのではないかとということで、ご相談をいただきました。

抱えていた課題

ご相談をいただいた当時は、コロナ禍の巣ごもり特需が終わり外出や旅行が増えてきた時期で、ケイシイシイ様に限らず食品関連のECにとってはECの拡大が暗澹たる見通しでした。そのような状況を打開するために、ECとしてどうやって継続拡大していくかの具体策を描く必要がありました。

提供したソリューション

施策面ではさまざまな提案を行い、実施していただいています。まず、年間目標に基づいた「毎月の売上目標」を設定しています。ケイシイシイ様の場合、商戦期が冬に集中しているため、月ごとの売上変動に合わせた計画を立てています。さらに、毎月の売上計画や日々の売上進捗に応じて、GGPSR(※1)に則って施策やアクションを考案、遂行しています。各施策は何のためにやるのかと期待結果を明確にし、優先順位をつけてケイシイシイの皆様と二人三脚で取り組んでいます。

※1 GGPSR

弊社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。



Nostalgic Modern.

LeTAO

Northern Sweets Manner

成果

■全体売上2023年実績

昨対109%

直近は毎月継続して昨対売上を超えることができています。

■広告経由売上2023年実績

昨対170%

設計や配信手法の見直しにより大幅改善に成功しました。

ケイシイシイ様からの嬉しいお言葉

何より「センドさんのおかげ」「感謝しかありません」と言われたときは、本当に心の底から嬉しかったです。

部署の皆さんや部署全体が会社から評価されたということをお聞きするのはこれ以上ないくらいに嬉しいです！例えば、全社表彰を受賞されたお話だったりご昇進のご連絡だったりですね。

ケイシイシイ様から結果が出た時に「おかげさまで」と言っていたことがあり、その言葉をいただくと、センドメンバーがケイシイシイ様に貢献できていると感じられて、とても嬉しいです。

担当者のコメント

個人的な目標は「LeTAOのファンを1人でも多く増やすこと」です！本当に美味しくて私がLeTAOファンなので個人的に色々買って食べてますが、たまーに草の根活動としてみんなに切り分けて味わってもらったり、あみだくじで当たったメンバーにプレゼントしたりしてます笑。なにか贈り物をするときや持っていく手土産の選択肢として「LeTAO」が浮かんでくれば嬉しいなと。仕事においては、今の延長線上の成長を逸脱できるような新しい取り組みと一緒に作り上げていきたいですね！

笠井代表

何より「目標達成」をするために、全力でやれることをやっていきたいと思っています！

私一人ではなく、ケイシイシイの皆さんとセンドで「伴走」という形で一緒に達成したいです。皆さんを九州にお招きできるように頑張ります！！

日高さん

広告運用に関して何としてでも結果を出したいという思いで気が引き締まります。今後も広告でより良い成果を上げるために尽力し、誠実な姿勢と柔軟な対応を大切にしていきたいと思っています。

織田ちゃん



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



司会は安定の大坪さん



オープニング挨拶はタカギ出身の佐山さん



タカギ様による会社説明



センドメンバーからの質問



回答してくださるタカギの担当者様



初の試みであるトークセッション



益田さんによる座談会の感想



クロージングメッセージは担当者の齋藤さん



マッスルポーズで記念の集合写真

座談会

センド株式会社×株式会社タカギ様

開催日 2024年7月30日(火)

開催場所 福岡本社 1F

7月30日に第3回目となる、センドとタカギ様の座談会が開催されました。

座談会とは、クライアントをセンドにお迎えし、相互理解を深める企画です。

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。センドの中にもタカギ様の浄水器を愛用しているメンバーが多数います。

タカギ様に少しでも喜んでいただける工夫として、ウェルカムボードを用意したり、センドのメンバーを少しでも理解していただき、緊張をほぐすためにメンバー表を作成しました。

座談会では、メンバーからの直接の質疑応答に加え、今回はトークセッションという形式でお題に対して、自由に会話をしていただきました。普段、タカギ様とセンドの担当者がどのようなコミュニケーションを取っているのか、身近に感じることができました。

タカギ様の普段の業務内容や会社のことを聞くことができ、双方の会社とサービスの理解を深めることができました。また、タカギ様はとても気さくて明るい方々で楽しい座談会となりました。

座談会へのご参加ありがとうございました！

〈コーポレートグループ主催〉

企画担当メンバー：彩世さん・堤さん・肥山さん

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！



社員旅行実現委員会2024のメンバー



ちゃんみな作成のオシャレなしおり

社員旅行2024 in 長崎

開催日 2024年9月6日(金)~7日(土)
行き先 i+Land nagasaki
ペンギン水族館



i+Land nagasaki



長崎の新鮮な食材を使ったランチ

9月6日~7日の2日間で、約5年ぶりとなる社員旅行に、全メンバー30名で行ってきました！
行き先は、長崎県のアイランド長崎とペンギン水族館です。

今回の社員旅行のテーマは、
『仕事を忘れてリフレッシュ！大人の青春社員旅行2024！ご安全にどうぞ！』でした。



サップを楽しむメンバー！海が綺麗です



ウェイクボードのための準備中

【DAY1】
アイランド長崎に到着し、まずは昼食をいただきました。長崎の新鮮なお魚や食材を使った料理はとても美味しかったです。その後、自由時間があり、各々で伊王島を堪能しました。特にマリニアクティビティを楽しんだメンバーは、サップやバナナボートなどで長崎の綺麗な海を存分に満喫しました。

夜は、センドメンバーが大好きなBBQを行いました。お肉もとても美味しかったです。BBQの後はさらに宴会が開かれ、センドクイズやカラオケで大盛り上がりでした。



夜は海を眺めながらBBQ



ペンギン可愛くて癒されました♡

【DAY2】
2日目はペンギン水族館に行きました。いろんな種類のペンギンがいて、可愛いペンギンたちに癒されました。その後、カゴに入った贅沢なランチを食べ、2日間の社員旅行は終了となりました。天気にも恵まれて最高の社員旅行になりました！

今回は、新人メンバーを中心に準備や企画を進めてくれました。ご準備から当日まで、本当にありがとうございました。



2日目のランチは豪華でした



記念の集合写真

〈社員旅行実現委員会2024〉

メインメンバー

みおちん・ちゃんみな・すばるくん・ちからくん

サポートメンバー

大坪さん・彩世さん・日高さん・佐山さん・浩司さん

It was a fun company trip!

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 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 	8月 <i>Summer</i> 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/センド流行語大賞	11月 健康診断月間 センド8周年創業記念 	12月 クリスマス会 大掃除・納会 

※1月～9月までは、今年のスケジュールを基に仮で記載しています。

直近の予定

健康診断月間	10月～11月
センド8周年創業記念	11月29日(金)
大掃除/納会	12月27日(金)

※状況によっては変更になる場合があります。

人気コンテンツ

第2弾

大坪ママ

「教えて！大坪ママ」がリニューアル！

教えて！堤さん

前回に引き続き、大好評だったつつみちーまの相談コーナー第2弾です。今回は、女性のお悩みに答えていただきました。堤さんがどんな回答をされているのかお楽しみください！

今回の回答者

相談①

子どもの習い事や学校準備などのタスクがてんやわんやです。良い管理方法はありませんか？

(30代・女性)



私も日々タスクに追われております。管理といえるのか謎ですが、とにかくスマホでリマインダーセットしています。数日前・前日・直前としつこく。まだ怪しい時はメモを導線や玄関に貼ります。後、タスクが増えないように備えておくのも一案です。文具・学用品は多めに買っておく、授業でいずれ使いそうな材料(ゼリーカップとか)は取っておくなど、買いに行かなきゃ！と慌てることが減ると少し気持ちに余裕が生まれる気がします。

相談②

夢見がちでよくないのでしょうか？夢ばかり見ていると現実を忘れそうになってしまい、現実が夢を超える事ってそうそうない気がしています。ちなみに目標のように叶えたいわけではないです。ただ夢の世界にとらわれているだけです。

(20代・女性)



夢見がち＝現実逃避しているような後ろめたさがあるのかな？と文面から感じました。あと、夢と比べちゃって現実が退屈なのかな？とも。夢見がちというのは、現実の枠にとらわれずに、未来や世界を広く想像し続けることができる素敵な才能と私は思います。それにきっと、夢に浸る時間が質問者さんの人生には必要なんだと思います。夢と現実を行き来する自分を冷静に俯瞰できていらっしゃるのので大丈夫です！夢見がちでいきましょう。

段々慣れてきたんじゃない
助かるわ～



センドリレー

聞いて！／
私のおすすめ

Vol.
06

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！今回の大田さんのおすすめは「半日過ごせるスポット」です。

Runner / Takayuki Ohta



今回は、大田 貴之さんです！

バトンを渡された、大田さんのおすすめはこちら！

大田 貴之 と 半日過ごせる
スポット

Half-day Spot & Life

半日過ごせるスポット

晴れの日、雨の日でもお出かけして半日過ごせるスポットを紹介します。

おすすめスポット

晴れの日、『海の中道海浜公園』 <https://uminaka-park.jp/>

サイクリングして、動物見て、運動して、軽食食べて、気づいたら半日過ぎてます。

雨の日、『福岡市科学館』 <https://www.fukuokacity-kagakukan.jp/>

催し物見て回って、プラネタリウムで寝て、本を読んで、買い物して、気づいたら半日過ぎてます。



福岡市科学館
FUKUOKA CITY SCIENCE MUSEUM

次回の大田さんご指名は、阪本さんです！お楽しみに！



Next / Sakamoto / Vol.07



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。
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／ポート株式会社 中山 慎史・高橋 浩司
スペシャルインタビュー／グループディレクターの皆さん
（笠井 聡成・松嶋 伸悟・中山 慎史・佐山 文隆・齋藤 壮太・大田 貴之
廣田 圭司）進行：沖田 美冬
イベントレポート／コーポレートグループ・社員旅行実現委員会の皆さん
クライアント事例紹介／笠井 聡成・日高 香菜絵・織田 真帆
株式会社ケイシイシイご担当者様
センドリレー／大田 貴之
教えて！堤さん／堤 香織
制作協力／株式会社ケイシイシイご担当者様

【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!!