

Pickup Group

Consulting group

Special feature

Media group

Business partner introduction

Kumamoto Daido Seika co.,Ltd.

2025

January

Vol. 7



TABLE OF CONTENTS

1 グループインタビュー

- ・コンサルティンググループについて 01
- ・コンサルティングメンバー紹介 03

2 スペシャルインタビュー

- ・メディアグループについて 10

3 センドグループの目指している姿

- ・センドグループ株式会社 18
- ・センド株式会社 19
- ・行動指針 19

4 第三次中期経営計画の進捗

- ・中期経営計画 20
- ・重点取組事項 21

5 注目の取り組み

- ・cinque（サンク）リニューアル 22
- ・外部企業様との交流会 24

6 クライアント事例

- ・熊本大同青果株式会社 様 26

7 イベントレポート

- ・9期下期方針発表 27
- ・8周年創業記念イベント 28
- ・クリスマス会 29

8 イベントスケジュール

- ・年間スケジュール 30

9 センドリレー

- ・阪本さんのおすすめをご紹介 31

10 教えて！智子さん

- ・智子さんのお悩み相談コーナー 32

GROUP INTERVIEW

知ってるようで知らない
あのグループ！



グループやチームを紹介していくコーナー。
今回は、「コンサルティンググループ」をご紹介します！

現在のコンサルティンググループは、新たなチャレンジとしてチーム制になりました。
コンサルタント育成のため、先輩と新メンバーがペアとなり、切磋琢磨しながら
スキルを磨いています。

新体制になったコンサルティンググループ。
どんな魅力が詰まっているのかたっぷり深掘りしていきます！

グループ紹介

CONSULTING GROUP

ディレクターである齋藤さんに
インタビューをしました。



コンサルグループはどんなグループですか？

— コンサルグループは3チームで構成されており、それぞれが自身の担当顧客に対しコンサルティング業務を行っています。成功事例の情報共有やジュニアメンバーの育成などチーム間で連携しながら、顧客の事業を拡大できるよう日々取り組んでいます。

コンサルグループの目標を教えてください。

— センドのビジョン「地域共創を先導する存在」を体現すべく、企業の事業拡大を実現することで地域貢献を行っています。幸いなことにいくつもの成功事例を創出できていますが、さらなる高みを目指し「日本最高レベルのコンサルティング」を掲げ日々サービスの進化に努めています。
また、そこで得た知見をSENDグループ内のネクスト収益事業に還元することでさらにその輪を大きくしていきたいです！

目標のために取り組んでいることは？

— 一番は個々のコンサルタントが顧客に真摯に向き合ってくれていることです。
サービスの進化のために、成功事例や新しいパートナー企業様の情報交換は頻繁に行っています。また会社としてはさらに推進できるよう以下の取り組みを行っています。

1) コンサル体系化

コンサルタントとして必要な知識・業務を体系的に学べるよう益田さんが講座作成から先生まで担当しています。レベルが高くて驚きます！笑

2) 生産性プロジェクト

生産性向上＝顧客から見れば同じ時間・価格でサービスレベルが上がることに直結します。スキルアップや投資する時間の見直し、AIの活用など様々な面からよりサービス品質向上を目指しています。

今後の展望を教えてください。

— ここでは社内的な話をしますが、多くの方がSENDのコンサルタントを目指してくれたりいいなと思っています。難易度の高いスキルの習得は本当に大変ですが、苦労した分市場においても稀有な唯一無二の実力が身に付きます。コンサル体系化を通じて顧客の事業拡大を先導できるコンサルタントになり、グループディレクターや事業責任者、新規事業を担うメンバーに成長していく。これがSENDのコンサルを通じて循環するとSENDグループとしても、いま踏ん張ってくれているメンバーにとってもすごく楽しい未来じゃないかと考えています。

SOTA SAITO

齋藤 壮太

社内通称/サイトウ

センドの分析王

実はコンサル担当社数No.1

早く人間になりたい



仕事内容

コンサルタントとしてコンサルティング業務を行っているほか、各チームがクライアントに向け、高品質なサービスができるようフォローを行っています。リーダー陣はコンサルタントとして実績を積み上げていっていますが、マネジメントは初めてなので悩みながらも頑張ってくれています！

やりがい

結果としてクライアントの業績が拡大したときです。事業計画から施策実行まで幅広く支援しますので難易度は高いですが、これほどクライアントの業績に貢献できる仕事はないと思うぐらい誇りです！

齋藤さんの1日

出社

10:00 進捗管理、チャットでの連絡

11:00 社内会議

12:00 お昼休憩

13:00 社内会議

14:00 打ち合わせの準備

16:00 クライアントと打ち合わせ

17:00 社内会議

退社 (18:00)

コンサルタント

HIROMITSU MASUDA

益田 啓光

社内通称/まっすん

Mrスプレッドシート

コンサル生成工場

実はヒロってしてた？



仕事内容

WEBマーケティングのコンサルティングをしています。決算情報を元にKPIを設定、自社EC、モール、CRMなどの施策提案、LP、記事、バナーなどのクリエイティブのディレクションなど、WEB通販にまつわる業務を網羅的に支援しております。

やりがい

何をすれば良いか迷っている、現状を正しく把握できていない、といった時、それらを整理し道が開けたときにやりがいを感じます。

益田さんの1日

出社

- 10:00 社内会議
- 11:00 クライアントの数字進捗チェック
- 12:00 計測ツールパートナーと会議
- 13:00 カート移管作業
- 14:00 月次レポート作成
- 15:00 クライアント定例会議
- 16:00 体系化の社内講座
- 17:00 クライアントの受注分析

退社 (18:00)

コンサルタント

KANAE HIDAKA

日高 香菜絵

社内通称/えもん

#新時代のエースコンサル
#プライベートは気にしない
#結果、シャニカマガール



仕事内容

普段は、運用調整以外の仕事をしています。
クライアントとの取り組みや目標に対しての進捗などを追って、日々あれやこれやしています。
また社内では、PRチームにてセンドの良さを発信する仕事をしています！

やりがい

クライアントに感謝された時！
やっていることの進捗が見えた時！

日高さんの1日

出社

10:00 クライアントの数値チェック

11:00 連絡確認したり返したり

12:00 資料&マニュアル作成

13:00 お昼休憩

以降、会議だったり細かい作業だったりをやっています！

退社 (18:00)

コンサルタント

TAKEKI WATANABE

渡邊 丈起

社内通称 / タケ

元甲子園ベスト4の4番

いずれ佐山を超える男

になる可能性がある可能性がある



仕事内容

私の仕事は顧客を成功に導く請負人をしています。
クライアントと今期目標数値を決めて、それに向けて
どのような施策をするべきか合意。そして、決めた目
標数値へ到達するためにクライアントと伴走します。

やりがい

施策が、的中し件数が伸びた時にやりがいを感じま
す。

渡邊さんの1日

出社

10:00 クライアントとの定例準備

11:00 クライアントと定例

12:00 社内会議

13:00 お昼休憩

15:00 社外会議

16:00 作業

退社 (18:00)

コンサルタント

SUBARU HAMASAKI

濱崎 昂

社内通称/すばる・ばる

センドNo.1ロン毛

落ち着き方がすでに往年系

足細すぎてローキック禁止



仕事内容

私の仕事はコンサルタント業務と広告運用業務です。コンサルグループには2024年の9月から部署移動し、新規クライアントのECサイト制作のアイデア出しや、販売方法のご提案などを行っています。そして元々在籍していたメディアグループで行っていた広告運用業務も並行し、Web広告を駆使した売上の拡大のための施策を日々行っています。

やりがい

予算の目標達成のためにメンバーと力を合わせている時。そしてそれが結果に繋がったときには更にやりがいを感じます！

昂さんの1日

出社

10:00 デイリーチェック

10:30 広告の調整

11:00 社内会議

13:00 社外会議

14:00 お昼休憩

15:00 社外会議で出た施策の実行

16:00 広告入稿

17:30 スケジュール調整・見直し

退社 (18:00)

コンサルタント

CHIKARA MIZUKAMI

水上 主税

社内通称/ちから

度胸満点の最年少ボーイ
たけさんの「行ける？」の意味がわからない
でも「行けます！」って言うてる



仕事内容

私の仕事は、広告運用とコンサル業務です。 広告運用は、WEB広告を用いて、多くの人に商品やサービスを知ってもらい売上などを伸ばすことです。日頃から効果改善を繰り返して目標を達成できるように注力しています。 コンサル業務は、顧客の業績を伸ばす仕事です。先輩からOJTを受けながら徐々に実務を経験し、クライアントとやり取りしながらプロジェクトを進めています。

やりがい

自分が考えた提案や施策が、直接成果につながり目標を達成した時です！

主税くんの1日

出社

10:00 広告の数値確認 & 調整

12:00 広告分析 & 施策考案

13:00 お昼休憩

14:00 広告入稿

16:00 社内会議

退社 (18:00)

アシスタント

NAOMI NISHIMURA

西村 直美

社内通称/なおみさん

- #何でも支えるマルチサポート
- #人と話すの大好き
- #成長意欲は誰にも負けない！



仕事内容

メディアのオペレーションを中心に、チームがスムーズに働けるようサポートしています。依頼された仕事を進めるだけでなく、コンサルグループ、ポート、メディアグループの垣根を超え、マーケ領域の効率化に何ができるか？を考え、実行し生産性を向上できることが理想の状態です。

やりがい

チームの業務がスムーズになり、感謝される瞬間にやりがいを感じます。クライアントへの成果につながる時は特に嬉しいです。

直美さんの1日

出社

10:00 デイリーワーク

10:30 入稿、打合せ、その他の依頼業務

12:30 お昼休憩

13:00 入稿、打合せ、その他の依頼業務

退社 (16:00)

※パートタイムのため

Special Interview

スペシャルインタビュー

今もっとも熱い話題！

～テーマ～

プロモーションのスペシャリスト

メディアグループ

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7回目となるスペシャルインタビューでは、メディアグループの魅力を大特集！メディアグループの歴史や理想の姿に向けた取り組み、そしてメンバー同士の信頼関係がどのように築かれているのか、その全貌を深掘りします。



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



渡邊 丈起

(通称：タケ)

コンサルティンググループ

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



廣田 圭司 (通称：圭司さん)

メディアグループ ディレクター



菊地 智子 (通称：智子さん)

メディアグループ リーダー



小野 亜弥 (通称：ばんさん)

メディアグループ リーダー



織田 真帆 (通称：織田ちゃん)

メディアグループ



渡辺 滯 (通称：みおちん)

メディアグループ



伊藤 美波 (通称：ちゃんみな)

メディアグループ

肥山 今回、第7回目となる社内報

のスペシャルインタビューは、メディアグループの皆さんにスポットを当て深掘りさせていただきたいと思っています。

このテーマを選んだ理由は、私がメディアグループのことをもっとみんなに知ってもらいたいと思ったからです。まだ知られていない魅力をもっと発信できればと考えています。そして、今回のファシリテーターには「ファシリテーションがすごく上手！」と評判のナベタケさんをお願いしました。

それでは、皆さんどうぞよろしくお願い致します。

渡邊 よろしくお願ひします！

私は入社して約1年半ほどですが、今日はまずメディアグループの歴史についてお伺いしたいと思います。メディアグループを立ち上げるに至った背景や、設立当初の目標などがあれば教えていただけますか？

メディアグループの歴史

Q.

メディアグループを立ち上げるに至った背景や、設立当初の目標などがあれば教えていただけますか？

廣田

メディアグループは設立した当初から、現在と同じ「地域特化型のプロモーションスペシャリスト集団になること」を目標に掲げてスタートしました。

以前のセンドでは、「AP1」と

「AP2」という名前の2つの営業

組織がありました。「AP1」は笠井さんが、「AP2」は佐山さんが

それぞれマネジメントしていて、メンバー構成はフロント担当と運用コンサルそれぞれ2〜3名の計4名〜6名程度のチームが2つありました。ただ、当時の体制では、運用のナレッジシェアに課題があり、そこで「運用コンサルだけの組織を作ろう」という話になり、現在のメディアグループが誕生しました。それが今から約4年前のことですね。

この体制が整ったことで、情報の共有が格段にスムーズになりました。

例えば、成功事例や失敗事例を含め、以前は個人の中に留まっていたナレッジが、チーム全体で共有されるようになりました。

また、育成の面でも非常に効果的な組織体制になったと感じています。

渡邊

メディアグループの歴史について詳しく教えていただき、ありがとうございます！

それでは次に、「メディアグループの理想の姿」についてお伺いしたいと思います。

現在目指している姿

Q.

「メディアグループの理想の姿」について教えてください。

小野

理想の姿は、広告運用のプロフェッショナルとして、

- ・高い目標を達成し続ける
- ・現状に満足せず、常に改善する
- ・チーム力が高い

そんなチームを目指しています。

そして、その実現に大切なこととして、「まず一歩踏み出すこと」を意識しています。私たちは、成果のために最も大切なことは、勇気をもって自らが動き出すことだと考えています。目標達成のために、私たち自身が最も率先してアクションを起こし、会社の成果に寄与するチームでありたいと考えています。

渡邊

その理想の姿って、どのような形に決まったのですか？

小野

これはSTYLEMIG（全社で行う会議）で今期の目標をもとにスローガンを考えた際に決まったものです。その中で「DNA（ドリブン・ノリミット・アクション）」というキーワードが生まれました。また、品川さんを中心に「これからのメディアグループはどうあるべきか」という話し合いを進める中で、みんなから出てきた意見やキーワードを集約して、現在の形になりました。

渡邊

それが今の形になったのですね！理想の姿として、メンバーの皆さんも納得されている感じですか？：伝わってきますね（笑）。ありがとうございます！



渡邊

では、智子さんにお伺いします。これまでメディアグループどのような取り組みを行ってきたか、代表的なものを教えてください。また、その取り組みの結果、どのような成果が出たかについても教えてください。

Q.

メディアグループでどのような取り組みを行ってきたか？

また、どのような成果が出ましたか？

菊地

初の1年間は、「体系化」が最も大きな目標でした。横の連携が不足していることが、メディアグループを立ち上げた理由の一つだったので、その解決に取り組みました。

具体的には、誰が担当しても一定のクオリティを保てる「スタンダード」を揃えることを目指しました。

「この人が担当だからこうなる」

「あの人が担当だから違う」という状況をなくし、チーム全体で品質を均一化することを目指しました。

具体的には、「虎の巻」という名前のマニュアル作りを進め、「これを見れば分かる」という形を目指しました。

現在は「コミュニケーションの強化」にも力を入れています。これは、メンバー同士が声を掛け合い、連携を強めるための関係性づくりを意味しています。

未経験の業務では、マニュアルだけでは問題解決ができないケースがあります。経験者の知識をシェアするために、分からないことを気軽に聞ける体制や、この人に聞けば分かるという共通認識をチーム内で築くことが大切だと思っています。

最近では朝礼も開始し、意識的に情報交換を行う「場作り」も行っています。



渡邊

朝礼を開始して、チームの雰囲気や働き方は変わりましたか？

小野

はい、変わりました。朝礼を取り入れることで、全体の動きが早くなったと感じています。たとえば、チャットで「すいません」「後で少し時間いいですか？」といったやりとりをするよりも、朝の時点でそういう話を済ませてしまえるので、「じゃあこの後やるか」「何時から予定を入れておこう」といった具体的な行動に移るスピードが速くなったと思います。一人で悩んでいる時間が減り、チームで話し合うことで、すぐに解決策が見つかる環境になりました。これは本当に良い取り組みですね。

菊地

最初は「今日は特に話すことないな」と思うこともあったんですけど、朝礼でみんなが話しているのを聞いていると、「あれも言うっておかなきゃ」「これを頼んだほうがいいよね」と気付かされることが多いです。朝の十五分がとても濃い情報交換の時間になっています。

渡邊

なるほど、情報の共有や横展開がかなり活性化されたんですね。

皆さんの取り組みを見てみると、フロントチームも、今よりもっとコミュニケーションを頻繁にやるべきかなと思いますね（笑）。

たとえば、織田ちゃんの事例共有などを参考にして、結果を改善するための情報共有を増やせたらいいなと思っています。

小野

ぜひぜひ、ご提案してみてください！ おすすめですよ！



渡邊 やつぱり、聞ける人が多いと

それだけで安心感がありますよね。一人で悩んで気付いたら夜になっていた、なんてことも減りますね。

織田ちゃんはチームの関係性をどう感じていますか？

織田 私は、そもそもコミュニケーションが取りにくいと感じたことがないです。誰に聞いても、何かしらの回答やアドバイスをもらえます。誰かに相談すれば、必ずヒントや解決策を得られる環境で仕事ができているなと感じています。

渡邊 素晴らしい環境ですね。織田ちゃんが意識していることなどはありますか？

織田 分からないことがあれば、そのままにせず、すぐ相談するようにしています。相談しやすい雰囲気は、センド全体の文化なんだと思います。そういうえば昨日、タケさんの仕事でわからないことがあったので、「明日までに確認して修正させていただきます」と伝えました。タケさんも相談しやすい環境を作ってくれているので、感謝してます！

渡邊 そんな風に言ってもらえて嬉しいです！ありがとうございます。

織田 はい、本当にそう思います！

メンバー同士の関係性

渡邊 では、少し気持ちよくなったところで次の質問に移らせていただきます（笑）。

「リーダー陣から見たメンバーの良いところ」を教えてください。この質問は、圭司さん、智子さん、小野さんにお聞きしたいと思います。



Q.

リーダー陣から見たメンバーの良いところは？

渡邊 ちなみに私から少し例を挙げると、織田ちゃんは「ガッツがある」って感じで、いつも笑顔で話してくれるので、こっちが気分が落ちている時でも元気をもらえる存在です。

みおちゃんは、常に先回りして仕事を進めてくれるところが素晴らしいですね。聞くと「あ、それもう終わっています」とか、細かい気配りが行き届いていて、本当に頼りになると思っています。

では、圭司さんからお願います。まずはちゃんみなについて、メンバーとしての良いところを教えてください。



廣田 ↓ **伊藤**

廣田 ちゃんみなは、本当に思考が深いですね。運用業務の基礎も確実に身につけていて、スピード感もあります。さらにその上で深い考察をしてくれていて、アウトプットが的確です。レポートの内容を見ても、しっかりとポイントを押さえていてわかりやすいです。

それから、とても勉強熱心です。記事作成の部分でも、自ら「Learn」で勉強して新しいことを学び、それをクライアントのためにどう活かせるかまで考えて行動しています。

とにかくクライアントへの貢献意識が高いので、フロントメンバーにも積極的に相談してくれています。こんなに元気で前向きな人はそうそういないですし、そういう姿勢がチームを引っ張ってくれていると感じます。



渡邊 すごく熱いお言葉でしたね！

どうですか、ちゃんみな？

伊藤 ありがとうございます！これから元氣いっぱい頑張ります！

渡邊 素晴らしいですね！では、次は智子さんに織田ちゃんの良いところを教えていただきたいと思います。

菊地 ↓ **織田**

菊地 これはまるで告白ですね

(笑)。織田ちゃんの良いところは、みんなも知っていると思いますが、素直でまっすぐなところですね。織田ちゃんがいるだけで、場の雰囲気明るくなります。「今日もいい日だな」と思わせてくれる存在で、毎朝「おはようございます」って言うってくれるだけで、私たちの一日が良いスタートになります。

織田ちゃんは何に対しても真剣に向き合ってくれるし、人に対してすごく尊重の気持ちを持って接してくれるんです。相手によって態度を変えられることもなく、何を言われてもまず受け止めようとしてくれる。その姿勢が本当に素晴らしいです。時には「これ、よく分からないな」と思うことがあっても、きちんと考えて解決しようとしてくれるんですよね。



それから、ガッツがあつて本当に頑張り屋さんです。複数案件を何十本もこなして、クライアントにしっかりとした事例を提供できるようにになりました。こうした事例をもとに提案ができるのも、織田ちゃんの実力の成果だと思います。本当にすごいですね。

最後に、これは個人的な好みですが、声がとても素敵です。安心感があつて、クライアントもその声に引き込まれる感じがします。「その声、欲しいな」なんて思っちゃいますよ (笑)。

織田 ありがとうございます！とても嬉しいです。

渡邊 では最後に、小野さん、みおちゃんの良いところを教えてくださいませんか？

小野 ↓ **渡邊**

小野 みおちゃんはですね…最初の印象は、正直ちょっと不思議な人って感じでした (笑)。他のグループや外部の人からは、ふわふわしているように見えるかもしれませんが、でも実際はとても洞察力がすごい人です。本質を見極める力に優れていて、周りをよく観察しています。仕事においても一つひとつ丁寧で、言葉遣いや対応もきめ細かい。文才もあつて、アイデアや文章の伝え方も素晴らしいです。

だから、1 on 1をしていると、私
がみおちんのことを引き出そうとし
ているはずなのに、逆に引き出され
てしまうんです（笑）。包容力もあ
って、頼りにしていますし、信頼し
ています。

それから、みおちんは一度決めたら
推進する力がとても強いんです。何事
も突き詰めて考える人なので、やる
と決めてからの行動力は目を見張る
ものがありますし、他の人にはな
かない才能だと思います。

まとめると、スピード感も実行力も
ある。「止まらない」人です（笑）

渡邊 とても、心が温まるメッセー
ジでした。ありがとうございます！

Q. メンバーから見たリーダーの良 いところは？

渡邊 では次はメンバーにリーダー
の良いところを聞いていきたいと思
います。まずは織田ちゃんから智子
さんについてコメントをいただけま
すか？

織田 ↓ 菊地

織田 はい、智子さんの良いところ
は本当にたくさんあるんですが、一
番は心理的安全性が高すぎる場所
です。これは、きっと他の皆さんも
感じていると思います。仕事の相談
だけでなく、プライベートな話まで
安心してできる存在なんですよ。



智子さんは誰に対しても態度を変え
ず、どんな場面でも丁寧に接して
くれます。それに、ミーティングの場
でも的確な質問をしてくれるんで
す。問題の本質を捉えた質問が多く
て、「さすがだな」といつも感心し
ています。こういう質問をしてけれ
るのは、智子さんが知識と経験を積
んでいるからだと思います。

菊地

ありがとうございます
（笑）。私はただ疑問に思ったこと
を素直に聞いているだけなんですけ
ど、それをそういうふうに受け止め
てくれるのが嬉しいですね。これか
らも素直にいろいろ聞いていきます
ね。

渡邊

素敵な関係ですね！では、次
にみおちんから小野さんについて教
えてください。

渡辺 ↓ 小野

渡辺 ばんさんは、本当に行動力が
すごいんです！周りの人のためにすぐ
に動いてくれます。困っている人を
見たら助ける以外の選択肢がないん
じゃないか？と思うくらいです。

私も相談することが多いんですが、
その相談に対してタイムラグなくす
ぐに行動してくれます。例えば誰か
に確認してくれたり、その場で解決
に向けて動いてくれたり。本当に頼
りになるし、その優しさと情熱には
いつも感謝しています。

それに、仕事に対してすごく堅実
で、熱意も感じます。小野さんの行
動を見ていると、まるで少年マンガ
の主人公みたいだなと思います
（笑）。

小野

少年なんですね（笑）。で
も、そんなふうに言ってもらえると
恥ずかしいけど嬉しいです。

渡邊

では次に、ちゃんみなから圭
司さんについてお願いします。

伊藤 ↓ 廣田

伊藤 圭司さんは、本当に真剣に向
き合ってくれる方です。些細な質問
でも、いつも丁寧に考えてくださっ
て、自分が言いたいことをきちんと
汲み取ってくれます。



私は、言葉にするのが苦手な断片的
にしか話せないことが多いのです
が、圭司さんはその拙い説明でも意
図を理解しようとしてくれるんで
す。会話中に無言の時間ができて
も、それが考えてくれていている時間だ
と分かるようになり、今ではその時
間がとても安心感につながっていま
す。

廣田

なんだか、頭の中にシチュエー
ションが浮かんできましたね。

伊藤

圭司さんがホワイトボードに
ペンを当てたまま、何かを考え込ん
で固まっている姿とか…（笑）。

全員

あははははは！

渡邊

素敵なエピソードですね
（笑）。では、次の質問に移らせて
いただきます。

運用していて嬉しい時や、やりがいを感じる時はどんな時ですか？
まずは小野さん、お願いします。

——運用の仕事について——

Q. 運用していて嬉しい時や、やりがいを感じる時はどんな時ですか？

小野 やりがいを感じるのは、感謝を伝えられた時です。クライアントから「センドさんのおかげです」と言われると、本当に嬉しいですね。

自分で試行錯誤を重ねながら、目標達成のために「今こうだから、次はこうしよう」といったアクションを起こし、その結果、数値が変化した時は特に達成感を感じます。売上が伸びたりすると、「まだいけるんじゃない？」とさらに前向きになれるですね。

そのアクションがクライアントの喜びにつながり、その先でエンドユーザーのお客さんが喜んでくれる…そういう繋がりを感じると、自分の仕事に誰かの幸せに繋がっているんだと思えて、すごく幸せです。

結論としては、最初に言った通り感謝されることが一番のやりがいです。クライアントやフロントの方々から「ありがとう」と言われると、やっててよかったなと心から思います。



渡邊 素晴らしいですね。良い仕事をされていますね！では、もう一人、みおちゃんをお願いします。

渡辺 やりがいを感じる瞬間は、フロントと連携が取れている時です。信頼されて相談を受けたり、会議や業務を任せてもらえる時に、「自分を頼りにしてくれているんだ」と実感できて、とても感動しますね。

渡邊 ありがとうございます！一方で、やりがいの裏側には苦しい瞬間もあると思いますが、智子さんはどんな時に苦しいと感じますか？

Q. やりがいの裏側には苦しい瞬間もあると思いますが、どんな時に苦しいと感じますか？

菊地 そうですね、一番精神的に苦しいのは「自分でいいのかな？」と思う瞬間です。任せてもらっている仕事があるけど、それが自分で良かったのか、自信がなくなってしまう時が一番つらいですね。



昔、横の連携があまり取れていなかった頃は、「これを任されているけど、どうすればいいんだろう？」と思って、相談できる相手が圭司さんしかいない、という状況が多かったんです。それが一番きつかった時期ですね。でも、チームの連携があり、時間と経験を重ねる中で、そういう悩みは減ってきました。

今では達成できないという苦しみがあるからこそ、達成した時の喜びが大きいと思います。だから、目標が高ければ高いほど、やりがいも増すと感じます。

渡邊 素敵な考え方ですね。壁を楽しんでいますね。

菊地 そうですね、苦しい期間が長期間続くことはありません。チームで相談すれば解決の糸口が見つかるので、一人で抱え込むこともなくなりました。今は、課題に対してアクションを起こすまでのスピード感が違いますね。短期的に悩んでも、すぐにチームで乗り越える、そんなチームができています。



目指している姿に 近づくために

渡邊 素晴らしい関係性ですね！いいチームだと思います。では、次の質問に移ります。

小野さん、先ほど「目指している理想の姿」についてお話しただきましたが、もう一度教えていただけますか？

小野 高い目標を達成し続け、現状に満足せず、進化し続けられるチーム力の高いチームですね。

渡邊 素敵ですね。その理想の姿を目指すために、今取り組んでいることはありますか？



Q. 理想の姿を目指すために、今取り組んでいることはありますか？

小野 はい、大きく3つのカテゴリでお話しします。

① 高い目標達成

運用粗利をフロントとは別で追い、目標と現状のギャップを把握し、そのギャップを埋めるためのアクションを迅速に実行しています。これにより、数字への意識が高まり、チームワークも強化されています。

② 現状に満足せず進化

「デイリーイノベーション」というチャットグループを立ち上げ、日々の疑問やアイデアを共有しています。小さなアイデアでも、チームで意見を出し合い、次のアクションにつなげる動きができています。

③ チーム力の向上

情報共有をタイムリーに行い、案件ごとの協力体制を強化しています。担当案件に限らず、みんなで全案件に注力していく仕組みを作っています。

渡邊 ありがとうございます。理想に向けて着実に進んでいるのが伝わってきました！では最後に、廣田さん、他のグループにリクエストなどはありますか？

Q. 他のグループにリクエストなどありますか？

廣田 リクエストではありませんが、3年後には「地域特化型のWEBプロモーションスペシャリスト」として認知される存在になるので、ぜひ期待しててください！リクエストは、その都度お伝えさせていただきます（笑）。

渡邊 ありがとうございます！では、今日の座談会はこれで終了とさせていただきます。



インタビューを終えて

肥山 この度は、インタビューにご協力いただき、本当にありがとうございました！

ファシリテーターを務めてくださったなべたけさん、さすがの安定感でメディアグループの魅力をたくさん引き出していただきました。心から感謝しています。

今回の座談会では、メディアグループのスタートからメンバー同士の関係性まで、さまざまなお話を伺うことができました。目標に向かってチームで助け合い、高め合っている姿がとても素敵で印象的でした！

次回の第8回も開催予定ですので、その際もぜひご協力いただければ嬉しいです。よろしく願いいたします！

Thank you!

目指している姿

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

センドグループ株式会社

目指す姿（＝ビジョン）

“真の満足感”を得られる会社にする

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。

提供価値（＝ミッション）

地域発、人と事業を創る

私達は、福岡という場所から、全国、世界に通用する事業を生み出し、
同時にその事業を牽引する人財を生み出すことで、日本全体の活性化の一翼を担う会社を目指します。

センド株式会社

目指す姿（＝ビジョン）

地域共創を先導する存在になる

私たちは、事業活動を通して地域がCOOLな存在になるための先導役を担います。

提供価値（＝ミッション）

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、鮮度のいい地域資源と消費者をつなぎ、地域への収益還元を目指します。

共通価値観（＝バリュー）

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、
ワクワクする未来を楽しみながら成功を追いかけます。

目指している姿

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

行動指針

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

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

第三次中期経営計画の進捗

中期経営計画（＝短期的な実行戦略）

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

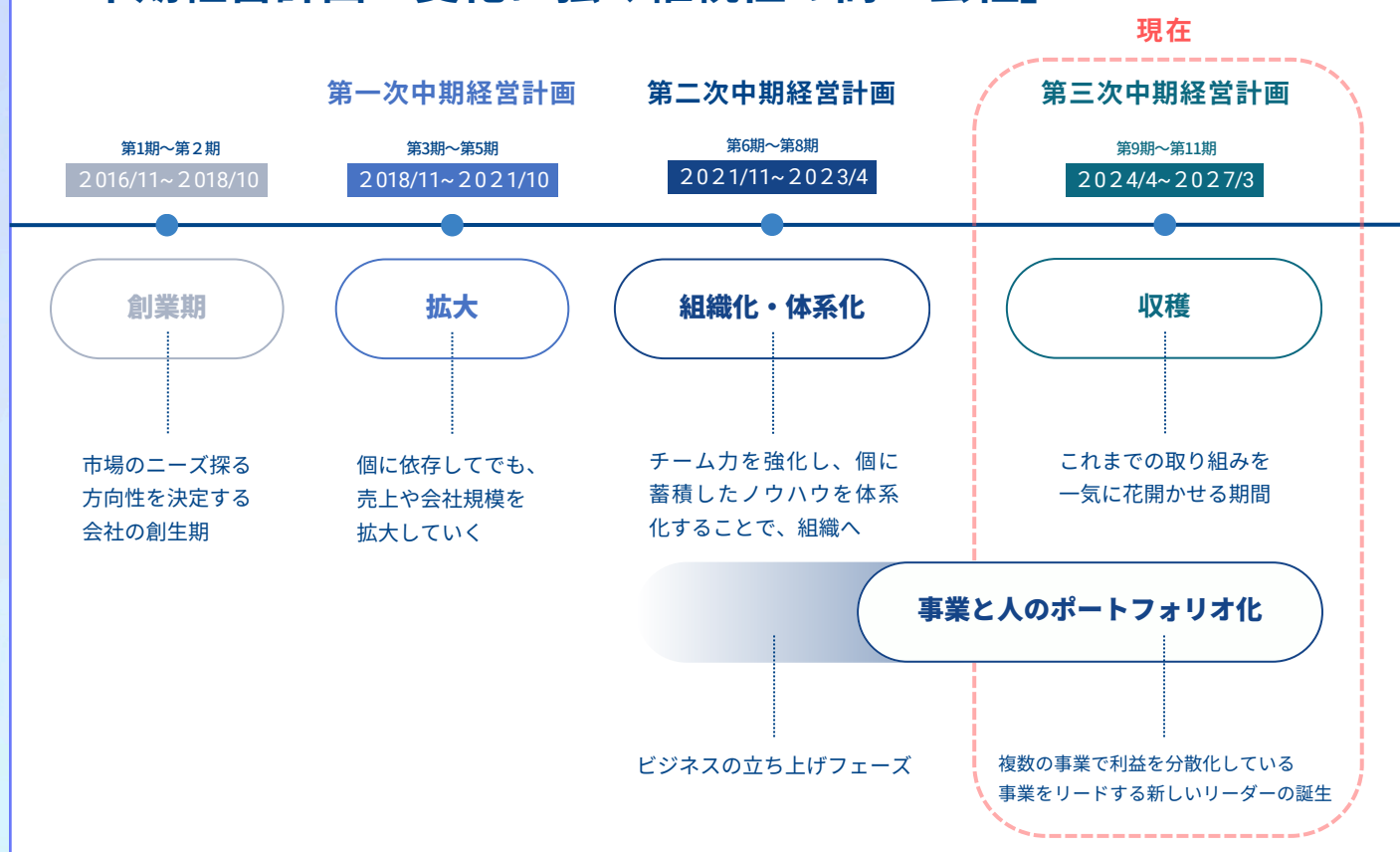
第一次中期経営計画では、会社の規模「拡大」をコンセプトにしてきました。

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」「たびつく」「ぐつつく」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・ぐつつく
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
- ・たびつく
- ・ぐつつく



Good Effort!!

「cinque(サンク)」がリニューアル！新サービスを開始。

No.1

2024年11月5日、ウェルネスD2Cブランド「cinque（サンク）」がリニューアルしました！

健康や髪の悩みを専門家に気軽に相談できる新サービス「健康医療相談チャットサービス」と「頭皮毛髪アドバイザー相談サービス」を公式オンラインストアで開始しました。

今回は、そんなcinqueチームにインタビューさせていただきました。

cinque(サンク)とは

cinqueは「あなたとあなたの大切な人の、今日と5年後の未来のために」というステートメントを掲げ、本当に必要で価値があるものだけを世の中に提供し続けることを目指したウェルネスブランドです。

cinqueチーム

- ・阪本さん ブランドディレクター
- ・野中さん フルフィルメント
- ・沖田さん CS、SNS運用
- ・衛藤さん 品質管理、社販対応

ここからは、ブランドディレクターの阪本さんにインタビューした内容をお届けします！

インタビュー内容

ーなぜリニューアルしたんですか？

お客様の課題解決と、商品の効果を最大限感じてもらうためです！

ーリニューアルする際のチームメンバーのそれぞれの役割を教えてください。

- ・阪本さん ECサイト、継続率の改善
- ・野中さん フルフィルメント、顧客の呼び込み
- ・沖田さん CS、購入率の改善
- ・衛藤さん 購入単価の引き上げ

と、役割は決めていましたが、基本全員で共通理解をしながら進めていました。



「今の頭皮が未来の髪を作る」という視点で考え、頭皮ケアと使い心地のどちらも実現した、自慢のアイテムです。

専門家相談サービス

アドバイザーや医師が
あなたの悩みに
お答えします。

頭皮の悩みから生活習慣の悩みまで
お気軽にご相談くださいませ。

ご相談はチャットから

定期お届けコース
ご利用者さま限定

▼



cinqueチームのメンバーのみなさん♪

Good Effort!!

「cinque(サンク)」がリニューアル！新サービスを開始。

No.2

インタビュー内容

ー以前との違い、リニューアルしたところの注目ポイントを教えてください。

1) 新サービス「専門家相談サービス」を開始

何かしらの身体の悩みをお持ちの方が94%もいることは、ご存知ですか？ そういったお悩み解決のため、商品のアプローチだけでなくお客様の日々の暮らし・健康を考えたサービスを導入しました。

お医者様にチャットで相談できたり、cinqueメンバーの沖田さんが頭皮毛髪アドバイザーなので、頭皮や髪についてのお悩みも相談できるサービスです。

頭皮や髪に悩んだ方は、沖田さんに相談してみてくださいね♪

2) 商品のエビデンス追加

cinqueのシャンプーはお医者様が推奨する「泡パック・2度洗い」ができるヘアケアです。それだけ頭皮にとって良い優しい成分と植物由来のエキ스가配合されているということです。

また、ご使用者様のアンケートでは、満足度95.8%とご満足いただけていることもわかりました！

3) 広告の訴求軸の変更

cinqueのシャンプーは頭皮の毛穴を洗浄し、頭皮環境を整えるため、かゆみやにおい、乾燥でお悩みの方に効果的です。そのため、頭皮トラブルを抱えてスカルプシャンプージブシーになっている方に向けて、広告展開をしています。

4) マイページの改修

すぐに変更・解約手続きができるようにマイページを改修し、ログイン後に迷わず対応できるようになりました。また、お客様によって商品ごとの消費スピードも異なるため、【シャンプー・トリートメント→シャンプーを2つ】のような商品の変更もできるようになりました。

ーリニューアルしての手応えや今後の期待を教えてください。

手ごたえはあります！

商品の良さがしっかりと伝わる、お客様の悩みに寄り添ったりリニューアル内容になっています！

まだ結果は出ていないため、今後も改善を繰り返していきます！

今回リニューアルを進めていく上で、メンバーとたくさん会話・議論を行い、社内外の協力をいただきながら、全員の商品知識・市場や競合の状況・マーケティングのノウハウがたまりました。

その結果、スピーディーに動けるような体制と関係値になったと思っています。

仮にまたピボットすることがあったとしても、このチームならスムーズに進められると確信しています！！



悩みに寄り添った新しい広告デザインです。

Good Effort!!

外部企業様との交流会を実施！広がる視野と新たな可能性

No.3

最近、社外の企業様と積極的に交流会が開催されています。いったいどういう経緯で交流会がスタートしたのか、どんな企業様と交流を行っているのか深掘りするために渡邊さんにインタビューさせていただきました。

インタビュー内容

ーどんな企業様と交流をされていますか？

福岡の拠点を中心とした、通販事業やコンサルティング事業の企業様と交流を深めています。

ーどういうきっかけで交流会がスタートしましたか？

佐山さんが、外部の方と交流会を積極的にやっており、新規営業やパートナーの方々につながっている姿を隣でみていました。佐山さん開催の交流会に参加されていた方と仲良くなり、お互いに学生時代にやっていたスポーツが野球だったため、一緒に野球をやりましょう！という話になり交流がスタートしていきました。

ー今までどんな会が開催されましたか？

- ・野球大会
- ・バスケ
- ・センドの福岡本社1Fにて交流会



食事をしながら楽しい雰囲気でした♪



大坪さんの司会で素晴らしい会に！



交流会のバスケでの集合写真です。



センドの福岡本社1Fでの交流会の様子です。

Good Effort!!

No.4

外部企業様との交流会を実施！広がる視野と新たな可能性

インタビュー内容

ー交流会ではどんな会話をされていましたか？

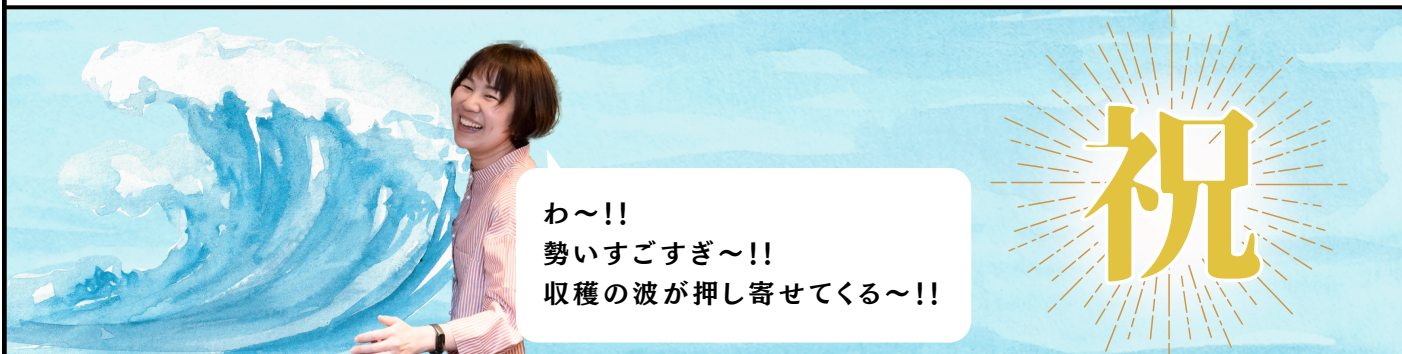
まずは、お互いの会社の自己紹介からお話しています。
そこから業務のお話をして、具体的に広告運用をどのようにしているかなど情報交換を行っています。
プライベートな内容にも踏み込んで、お互いの趣味についても楽しくお話しています。

ー交流してから変わったことはありますか？

- ・刺激をもらえたこと
- ・アイデア、視点が変わったこと

正直、外部の会社の人たちと交流して、めちゃくちゃ良かったですね！
自分の仕事の視点が変わりました。普段とは全然違う考え方や新しいアイデア（広告運用の方法）を聞けて、
すごく新鮮でした。これまでの自分のやり方を見直すきっかけにもなったし、新しいアプローチも考えられる
ようになりました。
それに、人脈も広がって、いろんなビジネスチャンスの可能性も感じています。将来的に何か一緒にできるか
もしれないって、すごくワクワクしました。これって外部に出ないとわからないことだし、今後も外部とのか
かわりは増やしていきたいと思っています。
業界のトレンドも、外部の方の話を聞いてかなり理解が深まりました。

あと一番大きいのは、刺激をもらえたことですね。他社の成功事例を聞くと、自分も頑張ろうって気になる
し、刺激をもらえました。自分の成長にもつながる学びがたくさんありました。
こういう交流って、本当に大切だなって改めて感じています。



クライアント事例紹介

もっと知りたい！

熊本大同青果株式会社

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」。今回は熊本大同青果様をご紹介します。担当メンバーである、齋藤さん、小野さんの2名にお話を伺いました！



フロント担当
齋藤さん



運用担当
小野さん

センドの熊本大同青果様の
担当メンバーの皆さんです！

熊本大同青果株式会社

熊本大同青果様は熊本の青果卸売市場です。各種野菜、果物、産地直送の熊本の特産・伝統野菜の卸売り、卸売市場の運営等を行っています。取扱量は一日あたり約600トン。市場以外の販路としてフルーツを中心に卸売市場直送でお届けする自社ECサイト・とっぺん市場を運営しています。

取引のきっかけ

センドのお取引先である電通九州様からのご紹介です。WEBを活用して自社ECを拡大したいという希望から、センドをご紹介いただきました。

取引開始時の状況

新規顧客の獲得が思うように進んでおらず、売上の伸び悩みが課題でした。

なぜ今の状況になっているか考えた結果、

- 報告資料の枚数は多いが、それゆえに課題特定と施策が不明瞭になっていた。
- ECで実績のある最新の広告プロダクトを活用できていない。

といったことが要因ではないかと考えました。

掲げている目標

EC事業部の売上目標の達成に向けて取り組んでいます。センドは、WEB広告を任せていただいております。

提供したソリューション

提供サービスは広告運用となりますが、前述の課題に対して

- ECで実績のある最新の広告プロダクトを積極活用
- 課題を明確にし、クリティカルな打ち手を実施を行いました。



成果

初年度から前年比で約2倍の売上を達成！

取組みが始まった春～夏は、月毎に販売できるフルーツが入れ替わっていくという商材特性上、ビジネス理解に時間がかかり売上向上に苦戦してしまいました。

冬以降は、主力商材であるみかんを中心に大きく売上を向上させることができ、取り組み初年度から前年比で約2倍の売上を達成することができました。

運用者の嬉しい時や喜び



運用担当 小野さん

配信構成を変更したり媒体を増やしたり、日々調整を行っていく中で「思考→打ち手→結果」が数字として表れた時はやっぱり嬉しいです。熊本大同青果様の美味しいフルーツが各地に届いて（私自身もファンです）たくさんの方が笑顔になって、結果売上も伸びて、私は誰かの幸せに繋がる仕事に携われているんだな～とありがたいです。

担当者のコメント

卸売市場というメイン事業があるなかで、EC事業はどちらかというと新規事業の立ち位置です。その成功は難易度が高いミッションですが、一緒に達成したいです！

また九州を中心としたフルーツECの事業と一緒に成長させていくことでセンドのビジョンである「地域共創を先導する存在」を体現したいと思っています！

齋藤さん

熊本大同青果様が掲げる目標に引き続き全力で伴走していきます！

個人的な話になりますが、引継ぎの案件が多かった中で0→1という自身の初案件で勝手ながら思い入れが大きいです。直接担当者の方々にお会いしたことはないのですが、チャット上のやりとりだけでもとても温かい素敵な方々なんだらうなと当初から妄想しています。

いつかお会いできる日を楽しみに日々頑張ります！

小野さん

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！



いよいよ始まる発表会で緊張感高まる。



休憩するためのサテライトスペース



コーポレートグループを代表して大坪さん



センド代表の笠井さん



ネクスト収益事業をグループ代表の品川さん



マーケマンを伸悟さん



お昼休憩に、今回は韓国料理のお弁当です！



みんなで楽しくわいわいランチいただきました♪



分社化したポートは慎史さん



記念の集合写真

9期 下期方針発表

開催日 2024年10月25日(金)

開催場所 福岡本社オフィス

2024年10月25日に「9期下期方針発表会」を開催しました。

下期方針発表は、上期の振り返りと下期の重点取組事項を全社で共有し、各メンバーが共通認識を持ってゴールに向かうことを目的としています。

当日は、午前と午後に分かれ、各事業部やプロジェクトが10～20分の発表を行いました。

午前の部では、コーポレートグループ、開発グループ、センド株式会社、コンサルティンググループ、メディアグループ、新規営業、コンサルティング育成体系化の各担当者が発表を行いました。

昼食には、美味しいお弁当をいただきながら、メンバー同士の交流が深まりました。

午後の部では、ポート株式会社、ネクスト収益事業、マーケマン、cinqueチームが発表を行いました。

締め挨拶では、ポート株式会社代表取締役のしんじさんが、ピーター・ドラッカーの言葉「The best way to predict the future is to create it. (未来を予測する最良の方法は、未来を創ることだ)」を用いて、描いた未来を自分たちで創り上げることができる。未来は自分たち次第だ、という素敵なメッセージをいただきました。

そして、ささやかながらポート株式会社のお祝いをみんなで行いました。

この発表会を通じて、メンバー全員が下期の目標に向けて一体感を持ち、未来を創造する意志を新たに再認識することができました。

〈運営：コーポレートグループ〉

The best way to predict the future is to create it.

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！



パーティー感を出すために飾り付け



益田さんの挨拶で乾杯～！



品川代表と笠井代表によるくす玉割り



8周年を記念したオリジナルケーキ



彩世さんと堤さんによるケーキお披露目



恒例の代表お二人とケーキの記念撮影



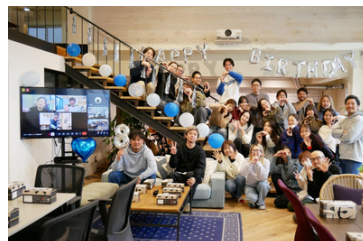
テーマdeトークをしながら昼食をいただきました



最後は小野さんによる締めめの挨拶



取引先より記念にシャンパンをいただきました！
ありがとうございます！



記念の集合写真

8周年 創業記念イベント

開催日 2024年11月29日(金)
開催場所 福岡本社オフィス

2024年11月29日、センドグループ株式会社は創業8周年を迎え、記念イベントを開催しました。

2016年11月29日に品川代表と笠井代表の2名で創業し、現在ではメンバー数が30名に増えました。今年は東京オフィスをポート株式会社として分社化するなど、事業も拡大しています。

今回のイベントテーマは「仕事のことを忘れるぐらいの楽しい時間盛大なセンドのお誕生日パーティー」です。

益田さんの元気な乾杯の挨拶で始まり、创业者の品川代表と笠井代表によるくす玉割りで盛り上がりました。

8周年を記念してオーダーしているお祝いのケーキも披露され、メンバー全員で楽しみました！

ランチタイムには、ハンバーグ弁当が用意されオンライン参加のメンバーとも交流。

テーマを設けてトークをしながら食事を楽しみました！

「2年後10周年のセンドグループはどうなっていたらワクワクしますか？」や「10周年記念にどんなイベントをしたいですか？」といったテーマで、未来のセンドグループについてワクワクするような意見交換ができました。

最後は小野さんの挨拶で締めくくられ、笑顔と感謝に満ちた時間となりました。

取引先からのシャンパンの贈り物もあり、メンバー一同、9周年に向けてさらに精進する決意を新たにしました。

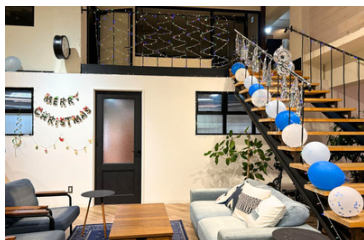
いつも応援いただいている関係各所の皆様、心より感謝申し上げます。

〈運営：コーポレートグループ〉

8th Anniversary Event Party

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！



全員でクリスマスの飾り付け



恒例のクリスマスラジostarメニメニ隊も参加！

PRチーム主催 クリスマス会

開催日 2024年12月13日(金)

開催場所 福岡本社オフィス

12月13日(金)に少し早いクリスマス会を開催しました。

今年のテーマは「メニーメニー青春クリスマス」。センドのバリュー「一生青春。まず自分たちが楽しむ」を体現したいという思いを込めて、PRチームが中心となり準備を進めました。

イベントは「クリスマスラジostar」でスタート。メインパーソナリティーの大坪さんを中心に、青春エピソードやマイ青春ソングを語り合い、心温まる時間となりました。

その後、センド最年少のちからくんによる乾杯で盛大にクリスマス会が始まり、取引先からいただいたシャンパンとともに華やかなスタートに。クリスマスといえばチキン！ということで、オードブルやチキンをはじめとした豪華な料理が並び、歓談タイムでは笑顔が溢れていました。

プレゼント交換では、事前に相手を決めて準備。もらった人も渡した人も嬉しそうで、メンバー同士の絆が深まる素敵な時間に。

さらに、笠井代表がサンタになって登場し、ケーキを振る舞う恒例の演出も。最後はチーム対抗のゲーム大会で大盛り上がり！笑いの絶えない時間が続き、センドらしい一体感を感じるひとときとなりました。

締めめの挨拶は織田ちゃんが担当。たくさんの協力があってこそイベントが成功したと感謝を述べ、和やかな雰囲気の中クリスマス会は終了。今年も「一生青春」を感じる楽しい時間を過ごすことができました。

〈運営：PRチーム〉

肥山、日高さん・織田ちゃん・ちゃんみな・みおちゃん
ちからくん・大坪さん(サポート)



最年少のちからくんによる乾杯の挨拶



取引先にいただいたシャンパンも開けました！



料理は、チキンにピザにオードブルをご用意



何がもらえるかな？ドキドキのプレゼント交換



笠井サンタによるケーキのプレゼント



ゲーム大会では、みんな真剣な表情に！



締めめの挨拶は、織田ちゃんから感謝の言葉



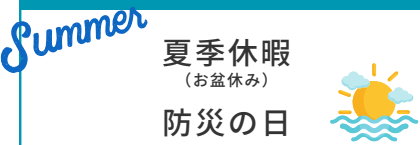
記念の集合写真

Merry Christmas! Have a holy night.

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
4月  お花見？	 5月 方針発表会 中間清掃	6月
7月 	 8月 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 センド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、昨年のをもとに作成しており確定ではありません。

直 近 の 予 定

第9期 期末会 3月28日(金)

方針発表会・中間清掃 5月

※状況によっては変更になる場合があります。

センドリレー

聞いて！／
私のおすすめ

Vol.
07

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！今回の阪本さんのおすすめは「フルフル風の森」です。

Runner / Ayaka Sakamoto



今回は、阪本 絢香さんです！

バトンを渡された、阪本さんのおすすめはこちら！

阪本 絢香と朝食から外で、
パンパンパンッ！

Outside from breakfast & Life

朝食から外で、パンパンパンッ！

休日の朝にピッタリな朝ごはんできるスポットを紹介します。

おすすめスポット フルフル風の森

朝ごはんがパターン化して飽きてきた、お休みくらい…！そんな時に「自分では作らず、温かいおいしいパンが満腹まで食べられる！」そんな最高のサンデーモーニングが実現できるパン屋さんをご紹介します！福岡では明太フランスで有名な「フルフル風の森」です！

サラダとドリンク付、フルフルのパンが680円で食べ放題です！

（好きなパンを購入して食べることも）OPEN前に20名ほど並んでいます、席数が多いので◎。さむっさむっと言いながら外で熱々コーヒーと温かい美味しいパンは、至福の時です。

次回の阪本さんご指名は、ちゃんみなです！お楽しみに！



Next / Ito / Vol.08



人気コンテンツ

「教えて！大坪ママ」がリニューアル！

第3弾

大坪ママ



ともちーすず



教えて！智子さん

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3弾は智子さんがメンバーのお悩みに答えてくれます！
智子さんがどんな回答をされているのかお楽しみください♪



相談①

国際結婚をしてみたいです。でも厳しいことは分かっています。
諦めるために「国際結婚はここが大変！」を思うだけ挙げてください(˘> ˘)
(20代・女性)

国際結婚かあ～



めっちゃ大変ですよ！まず、色んなものが分散します。預貯金、年金、投資、保険などのお金周り。もーどこになにがあるのやら。永住権とか車の免許証も、しょっちゅう家族の誰かの何かが有効期限切れ間近なんです。とは言え、結婚って損得勘定だけで決めるもんじゃないですしね。「惚れたなら飛び込んでしまえ 国際結婚」ですよ！何とかなるし！ゴーゴー！

相談②

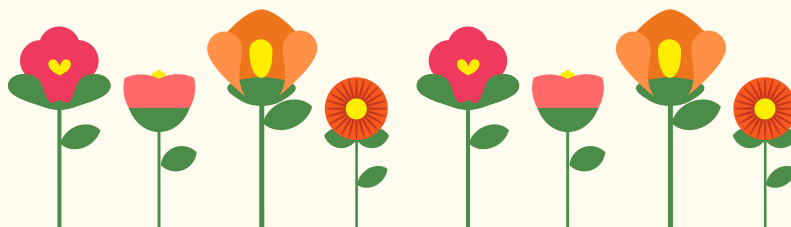
怒るイメージのない優しい智子さんですが、怒りの感情はどのように上手にコントロールされていますか？子育てのケース、夫婦関係のケースで教えて智子さん！
(30代・男性)

怒りの感情かあ～



怒りの感情に飲み込まれる時＝自分に余裕がない時だなあと常々感じています。
「あー！またお皿洗ってないし！」と旦那にイラついたら、まずお腹がすいていないかチェックしましょう。私は空腹だとすぐイライラするので、こういう時はチョコか羊羹かじります。それでもダメなら睡眠不足なはず。今日はさっさと布団に入りましょう。お腹が満たされて体が元気だと大抵のことは気にならなくなりますよ。ハッピー！

あら、また私に憧れた
チーママの登場ね！



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。
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／コンサルグループの皆さん

（齋藤 壮太・益田 啓光・日高 香葉絵・渡邊 丈起・濱崎 昂・水上 主税・西村 直美）

スペシャルインタビュー／メディアグループの皆さん

（廣田 圭司・菊地 智子・小野 亜弥・織田 真帆・渡辺 滯・伊藤 美波）

進行：渡邊丈起

イベントレポート／コーポレートグループ、PRチーム

クライアント事例紹介／齋藤 壮太・小野 亜弥・熊本大同青果株式会社のご担当者様

センドリレー／阪本 絢香

教えて！智子さん／菊地 智子

智子さんという女／メンバー一同

制作協力／熊本大同青果株式会社のご担当者様

【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!!