



センド社内報

2023年10月



PICKUP GROUP

Consulting Group

SPECIAL FEATURE

Senior Web industry

BUSINESS PARTNER INTRODUCTION

AMATO PHARMACEUTICAL
PRODUCTS, LTD.



@SENDo,inc

“

We⁺

タイトルに込めたメッセージ

＝

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

私たちに、センドの日常をプラスする

センド社内報「We+」

＝

”

目次

01

グループインタビュー

- ・ コンサルグループの紹介 01
- ・ メンバー紹介 02

02

同志座談会

- ・ 業界未経験の先輩 03~13

03

イベントレポート

- ・ 第8期 方針発表 14
- ・ 第1回 座談会 15

イベントスケジュール

- ・ 年間スケジュール 16

04

センドの目指している姿

- ・ センドが存在する理由 17
- ・ センドのビジネスゴール
- ・ センドの行動方針 18
- ・ 存在理由・VMV・行動指針の関係性 19

05

第二次中期経営計画の進捗

- ・ 中期経営計画 20
- ・ 重点取組事項 21
- ・ 注目の取り組み 22~24

06

クライアント事例紹介

- ・ 天藤製薬株式会社様 25

07

センドリレー

- ・ ケイジさんのおすすめをご紹介 26

08

教えて！大坪ママ

- ・ 大坪ママのお悩み相談コーナー 27

consulting



グループ紹介

CONSULTING GROUP

コンサルティンググループ

センドの基幹サービスであるコンサルティングを提供しているグループです。

コンサルグループのミッションは“顧客センド双方のステージを引き上げることができるフロントチームの体制を構築する”です！

現在、センド流のコンサルティングワークを次の世代に伝えていくために、スキルを体系化しフレームワークを活用して実践経験を積んでいます。

センドグループの中核事業として、グループを引っ張っていく存在であることです！

コンサルグループは、センドグループでの役割を明確化し、目指す姿を定めているところです。

- 社内外でモテモテな存在。
- 「余人をもって代えがたい」存在。
- アカレンジャー、バンドのフロントマン、AKBのセンター
- 明るさの源の存在、そしてピリッとさせる存在
- 先導役（船長）と言った像

がメンバーからあがってきている姿です。

品川代表からも期待を込めて“ドリームチーム・アベンジャーズ”がいいんじゃないという言葉もらっています！

MEMBER

コンサルグループのメンバーを紹介します



佐山 文隆

”間”術師

グループディレクター

クライアントの目標達成に向けてコンサルティングワークをしています。センドに相談をいただける仕事はハードルが高いものが多いです。その高い目標や難しい課題を解決するには、コンサルタント一人の力では到底クリアすることはできません。私たちは、社内外問わず、多くの人の叡智を結集して、結果を出すことに全力を尽くします。

コンサルワークのやりがい、結果を出してクライアントから感謝された時の達成感です。他では味わうことができない感情を抱くことができます。もっと高い目標を達成したい、関わる人たちを全員HAPPYにしたいという気持ちになります。

益田 啓光

キングオブダンディ

コンサルタント

コンサルタントとして、お客様のビジネスをグロースさせるお手伝いをしています。戦略立案から、クリエイティブ、分析作業まで幅広く担当していますが、エクセル・スプレッドシートを触るのが特に好きです。



渡邊 丈起

次世代の四番打者

コンサルタント

今は先輩の担当クライアントについて深く思考し、先輩が着手できていない施策を率先して取り組んでいます。

スケジュール調整やクリエイティブのディレクションにも力を入れています。クライアントの売上が上がるために自分に何ができるのか考えて実行するのが楽しみです。



同志座談会

センドで行われている様々なプロジェクトや取り組みを紹介する「同志座談会」です。

センドには、業界未経験で入社して、今では大活躍している方々がたくさんいます！
第3回目となる今回の座談会は、「**業界未経験の先輩**」についてご紹介いたします。

今回の「同志座談会」では、センドにWEBマーケティング業界未経験で入社され、メイン事業であるWEBコンサルティングやプロモーションに関わる業務に携わっている（またはいた）皆さんに集まっていただきました！

インタビュー



品川 純一

センドグループ代表取締役CEO

撮影



肥山 亜弓

コーポレートグループ 広報担当

座談会Member

参加メンバー



松嶋 伸悟

新規事業・マーケティングPJ プロジェクトリーダー

【経歴】

前職：医療系システム セールスエンジニア

入社経緯：創業者の品川代表・笠井代表の大学時代の友人。設立時から関わり、一期目終わりに正式にセンド入社。



廣田 圭司

メディアグループ ディレクター

【経歴】

前職：医療系卸企業 営業

入社経緯：品川代表の義理の兄弟。品川代表に脅されて、笠井代表に騙されて、二期目途中でセンド入社。



衛藤 美紅

コーポレートグループ 人事担当

【経歴】

前職：D2Cメーカー CS/フルフィルメント

入社経緯：仕事を通して品川代表、笠井代表、松嶋さんと知り合う。前職の退職を機にセンドに入社。



日高 香菜絵（えもん）

アライアンスグループ コンサルタント

【経歴】

前職：美容師

入社経緯：センドのHPに自ら応募してきた強者。記念すべき新卒入社一号としてセンドに入社。

Marketing!

座談会メンバーの 自己紹介

品川 では、まず自己紹介からいきましよう！

現在の業務内容と、好きな異性のタイプを教えてください！

(※好きな異性のタイプも聞けるくらいの関係性ですので、決してハラスメントではないです！)

松嶋 好きなタイプは「リア・ディゾン」です！

全員 (爆笑)

日高 え！それは見た目ですか？

笑

松嶋 はい。見た目です。最高です。二十代から変わらないです。

現在の業務は、新規事業マーケティングの推進とクライアントのコンサルティングワークを担当しています。

日高 好きなタイプは「陰キャラ」です！(陰気なキャラ…引つ込み思案で内気な人)

結局のところ、私は陰キャラが大好きなんです！

現在の業務は、フロント業務をしています。

全員 (爆笑)

廣田 好きなタイプは「北川景子」です。

全員 (爆笑)

品川 ねーちゃん全然違う!!!!(品川さんのお姉さんは、廣田さんの奥さんです。)

廣田 自分が思うに、嫁は北川景子さんに似ていると思います。

品川 本当？笑 引田天功さんの方が似てない？

廣田 いえ、北川景子さんです。

現在の業務は、メディアグループ(運用コンサルティング)のチームディレクターとしてチームマネジメントを担当しています。

自分自身でも、一部クライアントの運用コンサルティングを担当しています。

衛藤 好きなタイプは、今までずっと優しい人と言ってきましたが、変わりました。

私の好きな異性のタイプは「ギャップがある人」です！

例えば、チャラそうだけど真面目な人、そういうギャップのある人です。

品川 それ僕のことですか？

日高 いいえ、松嶋さんのことですよね？

全員 (爆笑)



衛藤

現在の業務は、コーポレートグループで総務人事の仕事をしています。メイン業務は人事で、十月からスタートする新人事制度の構築を、総務としてはプライバシーマークの取得や社内イベントの運営などを行っています。

品川 皆さん素敵で自己紹介をありがとうございます！おかげで衛藤ちゃんの気持ちに気が付くことができました！

WEB業界について

品川 では本題にまいりましょう！さっそく質問をさせていただきます！

まず一つ目は、皆さんの入社経緯について伺っていきます。

ここに集まっている皆さんは、全く違う業種からセンドに入社されたと思います。なぜセンド(またはWEBマーケティングの業界)に入ろうと思ったのでしょうか？

Q.

なぜセンドまたはWEB業界に入ろうと思いましたか？

日高 私はもともとマーケティングに興味があったわけではなく、エンジニアになりたいと思っていました。

そのため美容師を辞めて、エンジニアになるために専門学校に通っていました。

品川 エンジニアということは、ソースコードを書いていたってこと？

日高 そうです！ソースコードを書いていました。そして、好きでした！だから将来はエンジニアになろうと思っていました。

学校で学んでいるうちに制作も面白いと思うようになり、そこからWEBデザイナーに興味を持ちました。そしてWEBデザイナーについて調べている時に、広告業界のことを知りました。

当時はWEBに関わるいろんなことに興味をもっていたので、就職活動時は興味がある業種を全部受けることにしました。そしてセンドと制作会社とエンジニアの会社の三社に内定をいただくことができました。

品川 すごい！！全部受かってるやん！！

日高 はい！ありがたいことですよね笑

センドに決めた理由は「人」です！

事前にセンドのサイトを見て雰囲気良さがそうな会社だなと感じて、実際に皆さんにお会いしてこの人達と一緒に働きたいと思いました。

信頼していた学校の先生からも、性格的にセンドが良さそうだねというアドバイスをいただいて、センドに入ることを決めました。

品川 なるほど！非常に見る目のある先生だ！笑

衛藤ちゃんは、なんでセンドに入ろうと思ったの？



衛藤 前職はWEB業界ではありませんでしたが、業務内容としては、カスタマーサポートやフルフィルメント（※1）をしていました。私はもともとWEB広告に興味があったので、センドではやりたいことができると思い入社しました。

※1 フルフィルメント
通信販売やECにおいて、受注から配送までの業務（受注、梱包、在庫管理、発送、受け渡し、代金回収まで）の一連のプロセス全体のこと。



品川 同じ業界でも、職種によって全然やるのが違うもんね。衛藤ちゃんは、広告がやりたいという明確な目的があって入ってきたよね。

一方で、伸悟と圭司は俺から誘われてセンドに入社しました！何も知らない状態で！笑

松嶋 WEB業界のことを全く知らなかったです。リスティング広告が何なのかもわかりませんでした笑

品川 未経験の業界だったけど、入社する時に意識していたことがあるの？

松嶋 センドに参加した当時の年齢は三十五歳でした。

お客様より自分が年上のケースが多かったので、知らないというわけにはいかないと考えてました。だから、まずは知識をつけようと必死で勉強しました。

当時、品川代表から言われたアドバイスで、今でも鮮明に覚えていることがあります。それは「未経験を言い訳にしない」という言葉です。

お客様はセンドを信頼して仕事を預けてくれている。プロとして仕事をやる以上は未経験は言い訳にならないし、お客さんにとっては未経験とか関係ないよ、という意図の言葉でした。

入社直後の自分は、未経験だからわからないのは仕方ないと自分に言い訳している部分がありました。でもこの一言で目が覚めたと言いか、自覚が足りなかったと痛感しました。

だから、必死に勉強しました。今でこそ知識がついてきましたが、今でも新しいチャレンジをする時に意識しています。

品川 なにその人、素敵〜！
全員 （失笑）



品川 圭司はどうですか？
廣田 最初は何も考えず、言われたことをがむしゃらに頑張ろうと思っていました笑
意識していたことは、WEB業界はとにかく進化が激しい業界だったので、わからないことは調べ、それでもわからない場合は聞く、ということなんです。調べてみるというのは習慣化しやすかったのですが、聞くということは自分では苦手なことだったので、特に意識してやっていました。

品川 当時はまだ創業してから二年たってなくて、俺も笠井も余裕がなかった中で本当によくやってくれていたよね。

では、次の質問にいきいたいと思います。
異業種からWEBの業界に入ってきて、さらに創業まもない会社で、本当に色々苦労したと思います。入社後、皆さんが大変だと思ったことを教えてください！

Q. WEB業界で苦労したことはなんですか？

松嶋 一番苦労したことは業界用語ですね。WEB業界は三文字の単語が多すぎる！特に「C」から始まる単語が多いです。単語の意味を覚えるのにも苦労しました。

品川 覚えるために何か工夫したことはある？

松嶋 わからない単語があればすぐに調べる！まずはこれですね。今だから言えるけど、打ち合わせ中にわからない言葉が出て、わからなければその場で調べて、後からちゃんと理解するなんてことがたくさんありました。笑
でも、とにかく「わからないことをそのままにしない」ということを本当に意識してました。



廣田 自分はレポートの作成に一番苦労しました。これまでの仕事では、数字や事実をもとに仮説を考え結論を出すという経験がなかったのが、最初はどう考えればいいのか全くわかりませんでした。

品川 確かに難しいよね。慣れるまでにどのくらい時間がかかった？

廣田 感覚的には結構な時間がかかりました。作業的になれるのに三ヶ月、自分が納得いくレポートが作成できるようになるまでには、少なくとも一年はかかった気がします。

とにかく数をこなして、少しずつ改善して慣れていきました。

品川 積み重ねって大事よね。ちなみに、入社半年後に何案件ぐらい担当してたんだっけ？

廣田 はっきり覚えていませんが、十案件ほどやっていました。

品川 その件数、今考えるとんでもないな笑 まあまあ過酷だね笑

衛藤 私は運用の仕組みを理解するのに苦労しました。センドは、当時から勉強会をたくさんやってくれていたので理論を学ぶ場は多かったのですが、実際に実践でやってみるとわからないことがたくさんありました。ちゃんと理解できているかわからない時は、調べて、仮説を立て、実際に運用して、改善する、そのプロセスを自分で経験して、実践で理解を深めていくことが大切だと思います。でも最初は怖さもあったので、慣れるまではとても苦労しました。
品川 なるほど。実際にテストしたいとしても、お客様の広告予算を預かっているから怖いよね。



日高 皆さんの言っていること、全部わかります！言葉も、レポーターも、実際の運用も、本当にたくさん、壁を超えて来た気がします。でも、自分の最初の壁は「マージンの計算」でした笑。

品川 なるほど！リアルだな笑

日高 ネットとかグロスとか何？

っていう話ですよ笑

私は前職が美容師だったのでお客様からいただく金額が全てで、売上とか原価とかを意識したことがありませんでした。だから最初は本当に混乱してました。

本当に小さな話かもしれないですが当時の私には大きな問題でした。初めの頃は、まさに右も左もわからない状況でした。

品川 確かにそうだよな。業種が変わると、いろんなことが全然違うもんね。

WEB業界は独特な専門用語も多いし、広告の運用業務は管理画面の操作方法も覚えなないといけないし、慣れるまでに少し時間は必要だよな。

自分がWEB業界に入った時も同じだった気がします。

正直、お客様のところに行くのが本当に嫌だった。わからない用語は飛び交うし、質問もできない。でも、クライアントは自分をWEB業界のプロとして見る。もちろん、初めから上手くやれる人なんていないってわかってはいたけど、当時は本当に辛かった。

みんながセンドに入社したタイミングって会社としても歴が浅くて育成や環境など整っていない部分も多かったんで、本当に色々苦労させたと思います。あらためて、本当に感謝です。

本当に感謝

Thank you!



環境や業界に慣れてきたなっていうようになるまでは、どのくらいかかりましたか？

松嶋 一年ぐらいはかかったと思います。何を聞いていいのかもわからない状態から、聞いていいことが自分で判断できるようになるまで一年はかかりました。

廣田 自分は三年かかりました！お客様のところに行くことが本当に怖かったです。三年経ったぐらいから、最初は言えなかったことが言えるようになってきて、お客様とちゃんと会話できるようになった気がします。最近になって、やっと会話の着地点がわかるようになった気がします。

今でも、お客様の質問に対してその場で全て答えられるわけではないですが、知識が増えた事で、ある程度自分に自信を持てるようになっていきます。

品川 なるほど！いいね！

案件を持ち出した最初の頃って、自分が担当だけと先輩がサポートしてくれるじゃないですか？自分は理解できていないけど、先輩が軌道修正してくれると思うんだけど、正直なところどう思っていたの？

日高 感謝はありますけど、正直な気持ち进行うと悔しかったです。

最初の頃は自分では何も判断できなかったんで、齋藤さんに言われたことを管理画面でやるんですけど、そうすると成果が出るんですよ。その成果を出したのって、はつきり言って齋藤さんじゃないですか？でも、周りからは私が評価されるんです。それは違うと思っていましたし、正直、褒めていただいても全然嬉しくなかったですね。

途発展

衛藤 自分が担当する案件を常に先輩に見られていることは、当時は複雑な気持ちでした笑。自分は案件担当者としてプライドを持ってやっていたので、先輩が関わることで責任の所在がわからなくなるし、自分の計画や考えを試すことができなくなる。そういうものかしさがありました。

でも、お客様の広告費を預かっていける以上はサービスの品質を上げるわけにもいかないので、成果を上げるために、センドとして最善を尽くさないといけない。だからそれは当然のことなんです。

さっき品川さんも言われていましたが、当時のセンドは発展途上でした。今のように教育の体制が整っていなかったし、細かいケアができる状況でもありませんでした。そんな中でみんな必死にやっていただけなので、当時はそれが正解だったんだと思います。



そう考えると、今は育成の体制も少しずつ整ってきていますし、学びの場も多いですし、チームでの会話も活発に行われるようになったので、メンバーの成長のためにも、お客様にとっても、すごくいい環境になってきたなと思います。

品川 本音の意見でとてもいいですね！当時から仕事に真剣に取り組んでくれていたのはとても嬉しく思います。

皆さん共通してWEB広告の運用業務からスタートしているので、その点についてももう少し深掘して聞かせてください。

Q. 正直、WEB広告の運用業務をやってよかったですか？

全員 運用、やってよかったですね！

品川 満場一致だな笑 正直、俺は皆が羨ましい。自分はキャリアの中で一年しか運用の経験をしてないんだけど、とても学びが多い仕事だと思っています。WEBマーケティングの基本的な概念がたくさん学べるし、論理的思考とか、整理する力とか、課題特定力とか、色々身につけられる仕事だと思っていて、本当は三年以上は経験したかった。自分のキャリアに後悔があるわけではないけど、素直に皆さんの事が羨ましい！！みんなはなんで運用業務をやった良かったと思ってるの？

松嶋 お客様の質問に対してリアルタイムで回答できるようにになりました。今やっているコンサルティングでもWEB広告の話は当然出てくるので、お客様の効果・パフォーマンスを上げるための具体的な施策まで自分で考えられるのは、運用業務をやっていたからこそ持てた強みだと思います。

あとは、実際に業務が発生した際に仕事のポリシーがイメージできるから、担当者をお願いする時に運用者の目線に立って依頼することができるようになった点ですね！



品川 えもんは最近フロントに異動したよね。今、フロント業務と運用業務は何対何ぐらいなんだっけ？

日高 フロント業務9対運用業務1ぐらいの割合です！

今も運用案件を一件だけ持っていますが、年内にはそれも引き継ぐ予定です。

正直、運用をやっている時はきつかったです。でも最近、運用をやっているって本当によかったと思います。

松嶋さんも言われていましたが、フロントとしてお客様の質問に対して、その場でテクニカルに答えられることはすごくメリットが多くて、お客様からの信頼度も上がっていると思います。運用をやっていると思ったらお客様の細かい質問には答えられなかったと思います。

それと、運用を経験することで、少しずつ数字に強くなりました。運用だと数字から逃げることでできないので、知らない間にトレーニングになっていったんだなと思っています。



品川 衛藤ちゃんは今は人事で全く違う仕事をしてるけど、それでも運用をやっているって良かったと思うの？

衛藤 はい。運用をしていてよかったことは、情報の取捨選択ができるようになったことです。

WEB業界は本当に進化が激しいので、日々、色々な情報が入ってきます。でも、必ずしも全てを理解しないといけない訳でもないと思っています、たくさん情報の中で、今クライアントや自分達に必要な情報の優先順位をつけて、取捨選択する力が身につきました。職種が変わっても、この力はとても役に立っています。

品川 このメンバーでは圭司だけが今も運用をメイン業務にしているね？この仕事はどうですか？

廣田 運用をやっているって得られたことは、手に職がついたことかなって思います。ずっとやってきたことでたくさんを経験できましたし、それが自分の自信になりました。

以前、新たに担当することになったお客様に自己紹介をする機会がありました。その時に「運用コンサルタントでお客様の売上を3倍にすることができました」と記入することができたのは、本当に嬉しかったし、地道にやってきてよかったと思えた瞬間でした。

全員 めちゃくちゃかっこいいですね！！！！

品川 運用コンサルタントという職種は、今すぐ需要があるからね。

広告代理店はもちろんだけど、最近では事業者でデジタル部門の内制化の動きも盛んだから、メーカーさんも欲している職種。今だにWEB業界の大きな売上を占めているソリューションだし、ここを理解している人はこの業界では強いよね。



皆さん、とても深い話をありがとうございます。すごく参考になりました。では次の質問。成長産業と言われるWEB業界ですが、ずばり、やりがいは何ですか？

Q. WEB業界の仕事のやりがいは何ですか？

松嶋 自分が以前働いていた業界は医療系だったんですが、新しいソリューションが出てくることはあまりなくて、人の入れ替わりも少ない業界でした。対してWEB業界は、新しい技術や会社、サービスがどんどん出てくる。その中で自分がたくさん経験の積むことができるのは楽しいし、やりがいを感じます。



品川 大変だけど、その分刺激も多いよね！

圭司はどうですか？

廣田 運用をしているのやりがい
は、やっぱり成果が出た時です
ね！

品川 なるほど！たしかにね笑
運用は成果が目に見えるもんね。

オフラインメディア（※2）だと
明確にいくら売上が上がったの
かわからないことも多いけど、W
EBの場合はよくも悪くも全部数
字で見える。そこは苦しい部分で
もあるけど、やりがいでもあるよ
ね。

（※2）オフラインメディア
インターネットを介さない広告の
こと。

廣田 そうですね。最近では成果
を出すまでの過程にもやりがいを
感じ出しています。でも、やっ
ぱり一番嬉しいのは、成果が出た
時ですね！

品川 衛藤ちゃんは人事という新
しいチャレンジ中ですが、どうで
すか？

衛藤 人事やプライバシーマー
ク、運用など全てにおいて、この
業界はトレンドのと真ん中にいる
感じがしていて、WEB業界は色
んな情報が入ってくるからそう感
じるんだと思います。どんどん進
化し続ける業界なので常に新しい
ことを覚える必要がありますが、
その分飽きないですね！

品川 自分たちもスピード感もっ
てやっていく必要があるよね！
えもんはどうですか？

日高 私は業界としてのやりがい
というよりは、仕事としてのやり
がいを感じています。

私は美容師時代から、人に感謝さ
れることにやりがいを感じる性格
なんです。フロントとしてお客様
と一緒に成功に向けて動く中で、
本当にたくさんの感謝をいただ
けるのはとても嬉しいことですし、
さらに成果が出ると、めちゃく
ちや感謝してもらえて、そういう時
に本当にやりがいを感じます！

品川 すごくいい話だね！今、運
用をしてくれている皆にもそうい
う機会が作れると、さらにやりが
いを感じてもらえていいかもしれ
ないね！

松嶋 たしかにね！運用をやっ
ていた時とフロント業務をやっ
ていた時とフロント業務をやっ
ていた時では、この仕事に対しての感
じ方は全然違うもんね。

日高 確かに全然違いますよね。
お客様の前に出るということは、
絶対に質問されるので勇気は必要
です。でも、出ること初めて見
えることがたくさんあるし、自分
の貢献も実感も得られます。私は
フロントになって、お客様の前に
出たことはよかったと思っていま
す！

品川 すごくいい話になってきた
な笑



やりがいはそれぞれ
成果・感謝・最新

品川 せっかくなんで、今運用を担当しているメンバーにメッセージでももらおうかな。

運用を経験した皆さんだからこそわかる、運用を経験して良かったと思うことを教えてください！

Q. 運用を経験して良かったと思うことを教えてください

日高 まず言いたいことは、私は運用が嫌いです。笑

品川 なんで嫌いなのか？笑

日高 常に数字を気にしないといけないんですもん。土日もそわそわします。笑

品川 なるほど、確かにプレッシャーがある仕事だよな。ちなみに、それはフロントに出たら変わったの？

日高 ……、

変わってないです！…！笑

話は戻りますが、フロント業務をする上で、運用をやっている本当によかったと思っています。

さっきも言いましたが、もし運用をやらずにフロント業務をしていたら、お客さんと打ち合わせの時に全部「持ち帰ります！」ってなっていたと思います笑

やっていたって本当によかったと思います。

品川 衛藤ちゃんは今人事がメインですけどどうですか？

衛藤 私はまだ運用案件を持っています、楽しんでやっています！笑
センドのメイン事業である広告運用に関わっていた経験は今にとっても生きています。

事業サイドとの会話も困らないですし、運用しているメンバーが大変な時期もわかるので、状況を理解してあげることができると思っています。

コーポレートグループのメンバーで唯一の運用経験者なので、特に意識してサポートしていきたいと思っています。



品川 確かに、センドのメイン事業に関わっていたことは経験値として大きいよね。

圭司は今マネージメントをしています、どうですか？

廣田 今の仕事は面白いです！すごく勉強になりますし、ようやく人間になれた気がします！（圭司さんは、社内で感情が読めないと言われています。笑）

日高 圭司さんって、フロント業務をしていた時期もありましたよね？フロントをまたしたいとか思わないんですか？

廣田 自分は運用が楽しいです。

その思いはフロント業務を経験したことにより強くなりました。フロント業務は表に出る華のある仕事で、憧れもあります。でも、自分は運用という、専門領域の成果にコミットする仕事に誇りを持っています。やりがいも感じています。

今ではマネジメントをするようになって、自分やメンバーの成長と向き合う時間が増えて、それも、自分の性格に合っているなと思っています。

自分自身が運用の経験があったり、フロントに出た経験があるからこそ、相手の立場になって考えることもできるようになりました。初心を忘れないように、メンバーの成長に向き合っていきたいと思っています。



Improvement

— これからの目標 —

品川 これまたいい話だな笑

では、そろそろお時間にもなりま
すので、最後の質問をさせてもら
います！

ずばり、皆さんの今後の目標を教
えてください！

Q. 今後どうなっていきたいのか、
目標をそれぞれ教えてください

廣田 メディアグループのマネー

ジャーとして、お客様の事業をグ
ロースアップできるチームにして
いきます。そして、今でもメンバ
ー達は頑張ってくれています。が、
もっともっとやりがいを感じても
らえるようなチームにしていきたい
です。楽しく幸せに仕事ができ
るようなチームになるまでは、必
死に頑張っていきたいと思いま
す！

品川 なんかお前、かっこいいな
笑 絶対実現しろよ！

衛藤ちゃんの目標は？

衛藤 新しい人事制度が始まるの
で、まずはこれを無事スタートさ
せることです。

他にも、個人的には、プラバシー
マークやCinque（サンク）
を頑張りたいと思っています。そ
のためには、もっともっと勉強し
ないといけないなって思ってい
ます。

品川 衛藤ちゃん、勉強熱心だも
んね。必ずできるよ！

えもんの目標は？

日高 最終的に実現したい目標が
あるんですけど、そのためにも、
まずは事業を知るとい目標に向
かって邁進しているところです。

現在のフロント業務で、お客様の
事業を間近で見えて学んでいてい
るのはとても楽しいです。その後
はマネージメントや経営について
学んでいく予定です。だから、セ
ンドのトップコンサルタントであ
る笠井代表の近くで一緒に仕事が
できる環境は、本当にありがたい
です。圧に耐えながら頑張りたい
です。笑

品川 いいね！やる以上は笠井を
超えろよ！お前ならできる！

最後、伸悟お願いします！

松嶋 僕は、今担当している新規
事業を事業化させることです！こ
の事業が形になれば、もっと多く
のクライアントにセンドのコンサ
ルが提供できるようになります。
今はリソースの関係で泣く泣くお
断りすることもあるので、そうい
うケースを減らして、もっと多く
の方々に喜んでもらえるようにし
ていきたいです。そして、事業が
増えればメンバーの選択肢も増え
るので、メンバーのキャリアアッ
プできる場を増やしていきたいで
す。



品川 めっちゃいいじゃん！で
は、伸悟はどうですか？

松嶋 運用は、営業してものを販
売するという、ビジネスの原理原
則を学べる仕事だと思っていま
す。運用だとインプレッションが
あって、コンバージョンがある。
これがフロント業務だと、たくさ
んリードを獲得し、提案してサ
ービスを購入してもらう。という
原理原則ってとても大事で、これ
から新しいビジネスをするうえ
でも、他の仕事をする時でも、ど
んな時でも役に立つと思います。
今運用を担当しているメンバー
も、ビジネスに役に立つという目
線で見てもらうと、また違った見
え方をしたいと思います！



品川 いい目標だね！絶対に実現しよう！

さて、気がつけばもう時間です。あつという間でしたね。

皆さんお忙しい中、本当にありがとうございました。素敵なお話を聞けて、とても楽しかったです。

肥山 お忙しい中ご協力いただき、ありがとうございました！

センドに業界未経験で入社した皆さんのこれまでの思いや、どうして今は違う業務を行っているのかわかることができました。

それぞれの目標に向かって、過去の経験を活かしながら、楽しく働いていると感ずることができました！

—— インタビューを終えて ——

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した！！

心よく進行を引き受けてくれた品川代表、ご協力ありがとうございました。

今回の座談会も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、業界未経験からでもWEB業界で働く楽しさや、運用の経験が今後のキャリアにどう活かされていくのか、キャリアを考えるきっかけに感じていただけると嬉しいです。

私も未経験でこのWEB業界に入ってきて、専門用語を覚える苦労や、些細なことでも聞いていいのか悩んだことがあります。でも、周りのメンバーの助けや努力で、今も楽しく働いています！！

また次回の第四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お願いいたします。

ご協力ありがとうございました！



— インタビューの思い出ショット —

Interview Memories



センド Event report!

01

直近のイベントのレポートです！

第8期 ★ 方針発表 ★

開催日
5月12日(金)

第8期方針発表が開催されました。

今回の方針発表は、「会社の動きを自分事化し、チームの士気を高めること」を目的に、各事業部や注目プロジェクトの発表が行われました。

慎史さんのオープニングメッセージで幕が開き、その後は各事業部、注目のプロジェクトの順で方針発表が進みました。

発表終了後に、全員で感想のシェアを行ったのですが、丸ちゃんの「みんな話が上手くなったな。」という言葉が印象的でした。最後は、松嶋さんの「旅を楽しめ！」という熱い締めメッセージで方針発表が終了しました。

方針発表後は、チームビルディングで各事業部に分かれて、チームフラッグを作成しました。チーム一丸となって協力して作成することでチーム力が高まったと思います。優勝は、メディアグループでした！おめでとうございます！！

今回の方針発表は、各リーダーの熱い想いが伝わる発表となりました。

方針発表があることで、今期会社が注力する取組みや方針が明確になり共通認識を持つことができました。

8期も全員で一丸となって目標達成に向けて頑張りましょう！

コーポレートG主催

企画メンバー：大坪さん・衛藤さん



慎史さんのオープニングメッセージ



真剣な眼差しのメンバー



センド株式会社の発表をする笠井代表



メディアグループ代表の圭司さん



お昼休憩の女子メンバー



休憩中のコーポレートグループ



旗のデザインの考える開発グループ



メディアグループも真剣です！



8期も

頑張っていきましょう！

センド Event report!

02

直近のイベントのレポートです！



会場準備を行っている様子



堤さん手書きのウェルカムボード！



大坪さんの司会で会場は大盛り上がりです



センドオフィスの1Fで行いました



東京メンバーもリモートで参加



クライアント



クライアント担当の齋藤さん



質問に回答している笠井代表



沢山の質問に回答していただきました！



最後に座談会の感想をお伝えしました

第1回 ★ 座談会 ★

開催日
6月22日(木)

第1回目のセンド×クライアント
座談会が実施されました。

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。

この企画の目的は、大きく2つあります。

1) メインの目的：顧客支援

- ・顧客との関係値の向上、取引継続と拡大

2) サブの目的：IPHの向上

- ・自社のサービスについて従業員の理解を深める

今回の第1回目は、クライアントをお迎えして座談会を行いました。

クライアントに喜んでいただけるように、座席位置やウェルカムボードなど、考えて会場準備を行いました。

座談会は初めての試みでしたが、メンバーのみなさんの協力のおかげで、笑いあり感動ありの素晴らしい座談会となりました。クライアントとセンドの相互理解も深まり、今後の事業にも繋げていくことができると感じています。

なにより、クライアントに喜んでいただけたことが一番嬉しいことでした！

座談会への参加ありがとうございました！

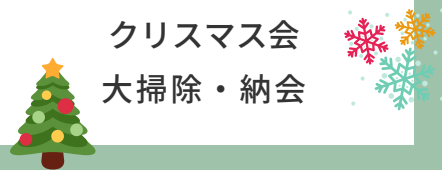
コーポレートG主催

企画担当メンバー：彩世さん・堤さん・肥山さん

センド Event Schedule!

センドの年間スケジュールと直近のイベントのお知らせです！

年間予定

1月	2月	3月
年始会		 期末会 お花見 (任意参加)
4月	5月	6月
	 事業部方針発表	
7月	8月	9月
	 Summer 夏季休暇 (お盆休み)	
10月	11月	12月
下期方針発表 懇親BBQ	 顧客アテンド (天藤製薬様) 創業記念イベント	 クリスマス会 大掃除・納会

直近の予定

下期方針発表・懇親BBQ	10月20日(金)
顧客アテンド (天藤製薬様)	11月16日(木)・17日(金)
創立記念イベント	11月27日(月)
年末年始休暇	12月28日(木)～1月4日(木)

※状況によっては変更になる場合があります。

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。

センドが存在する理由（実現したい会社像）

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

センドで働くことで 皆が“真の満足感”を得られる会社にする

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

“真の満足感”とは

仕事のやりがい、受け取る報酬、そして自分自身が仲間にも認められ、大切に扱われ、必要とされること
人それぞれ望むことに多少の違いはあれど、“満足感の原理原則”は大切に

それは理想だ。そんなのは無理だ。そう言われても、センドは絶対に諦めない！

センドのビジネスゴール（選んだビジネスのスコープ）

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

VISION 目指す姿 | 地域共創を先導する存在になる

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

VALUE 大切な価値観 | 一生青春 まず自分達が楽しむ

センドが目指している姿

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

センド行動指針

センドの行動指針とは、センドメンバーが意識したい具体的な行動を明文化したものです。日々の行いが適切な行動かどうかを判断する基準となるものです。

現状に疑問を持つ

今は高い目標のための通過点であり、発展途上。
今をよりよくするためにできることはないか？を常に考える。

できない理由を探すより、できる方法を考える

経験が増え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。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！

センドが存在する理由

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
当たり前のように持ちたい意識=不変的なもの



第二次中期経営計画の進捗

中期経営計画（＝短期的な実行戦略）

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

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

現在実行中の中期経営計画のゴール

変化に強く継続性の高い会社作り

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

社会変化が激しい中でも、環境に左右されずに安定して成長できる会社になるということは、真の満足感を得るためには必要不可欠と考えています。

第一次中期経営計画では会社の規模「拡大」をテーマにしてきましたが、第二次中期経営計画では拡大した事業を安定できる様に「標準化」をテーマにしています。この先には、新規事業を柱の事業に育てるフェーズがやってくると考えています。

中期経営計画のマイルストーン

現在

第一次中期経営計画

第二次中期経営計画

第一期

第二期

第三期

第四期

第五期

第六期

第七期

第八期

2016/11~

2017/11~

2018/11~

2019/11~

2020/11~

2021/11~

2022/11~

2023/4~

創業期

売上の拡大

ノウハウの体系化

市場のニーズ探る
方向性を決定する
ご飯を食べる

個に依存してでも、売上を上げていく

標準化

ビジネスのポートフォリオ化

ビジネスの立ち上げフェーズ

ビジネスの収益フェーズ

第二次中期経営計画の進捗

第二次中期経営計画の重点取組事項

重点取組事項とは、第二次中期計画のテーマ「標準化」を実現するために特に注力して取り組んでいる内容になります！

01 ビジネスポートフォリオ化の推進

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

そのために、事業ポートフォリオの構築を進めていきます。

現在のチャレンジ内容（一部抜粋）

・新規事業への積極投資

ポートフォリオを形成する収益事業を作るために、積極的なチャレンジを行っています。

「cinque」「たびつく」「マーケマン」「ウォーターマガジン」などが該当の事業です。

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

・事業責任者の育成

ポートフォリオを牽引する、事業責任者の育成に力を入れています。

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

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

・コーポレート領域の強化

会社の成長と共に必要不可欠な、管理体制の強化を進めています。

強化領域を「総務」「経理」「人事」「広報」と定め、分社化が進んでも安心して

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

02 既存事業のノウハウの体系化

現在の柱事業であるマーケティング・コンサル事業はまだ個人の能力に依存しています。

人に依存せず、拡大してくためのノウハウの体系化を進めています！

・ベースのビジネススキル向上

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

・虎の巻・Take Off Projectのチャレンジ

現在の主たるビジネスについてスキルの標準化を進める取り組みです。

個人に依存しがちなスキルを可能な限り可視化し、継承していく仕組みを作ることができれば、センドのマーケティングコンサルは他社を圧倒する存在になれると確信しています！

・メディアG運用者から顧客グロースメンバーへ

運用のスペシャリストではなく、マーケティングのジェネラリストへ！

現在は基礎となる運用広告に加え、女王PJによるアドクリ技術の習得中。

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



メディアグループのSTYLE MTGの様子

Good Effort!!

自社ブランド「cinque」から待望の第二弾プロダクトがリリース！！



センドグループが展開しているウェルネスD2Cブランド「cinque」。

これまでのオーガニックシャンプー&ニュートラルトリートメントに加え、100%天然由来の成分をオリジナルブレンドした「トリプルシードヘアオイル」を新たに開発、販売開始しました！

※2023年7月31日より公式オンラインストアにて販売中です。

——改めて、cinqueってどんなブランドですか？

「cinque（サンク）」は数字の5を表す言葉です。

「あなたとあなたの大切な人の、5年後の未来のために」というステートメントを掲げ、安心して長く使えるプロダクト開発を目指したブランドです。

その実現のため、

- （1）体に対して安全性が高いとされている成分を使用すること
 - （2）その上で、これまでにない極上の使用感を得られること
- の実現を目指し、こだわった商品開発を行っております。

——なぜヘアオイルを開発したんですか？

cinqueは2020年の発売以来、一部のアパレル関係者を中心に高いご評価をいただきブランドの規模を拡大してきました。

私たちが「本当に納得いく商品のみを販売したい」という想いから、ご利用いただいているお客様の声を大切に、次に開発するアイテムを検討してまいりました。

複数のお客様から「年齢とともに髪にうねりが出てきて扱いづらくなってきた」「朝のまとまりが悪くなってきた」というお悩みをいただき、次の商品を「ヘアオイル」に決定しました。

——これからのcinqueについて教えてください！

私たちは、あなたと大切な人が5年後もずっと使い続けたいと思ってもらえるブランドになるため、「cinqueから展開しているものは、心から安心・信頼できる状態」を築いていきたいと考えています。そのため、8期下期はご利用者様を中心に、使いやすいサイト作り、使い続けたい仕組みの構築に注力していきます。数年後には、cinque公式サイトに訪れると信頼できるものに会える、地方からも足を運びたい店舗作り、そんな世界観を作りたいと思っています。



Good Effort!!

コンサル体系化は第2フェーズに！

「益田式・コンサル育成プログラム」がスタート！



センド流コンサルティングのノウハウ体系化は、今期からこれまで主導していた笠井代表の手を離れ、第2フェーズに突入しました。

現在のプロジェクトリーダーは、センドのキングオブダンディこと、益田さんです！

そんなコンサル体系化についてご紹介いたします！

—— コンサル体系化って、そもそもなぜやってるんですか？

センドの根幹であるコンサルティングサービスを強化するためです。

その中には、これまでの各人が積み上げてきたノウハウの整理と社内育成プログラムの作成が含まれます。

まずは、お客様の売上アップへのコミット力を底上げし、その先にセンドの売り上げ拡大を見据えています。

—— 益田式ではどんなことをやっていきますか？

本に例えるとすると、「目次を作る」「各章を執筆する」「実践ワークの付録を付ける」というイメージです。

すでに実施してきたサービス、施策を改めて統合しつつ、深化させられるようにしています。

頭の中にある、各案件の管理シートにある知見を見える化し、教育に活用できるアウトプットを目指しています。



—— 体系化のこれからの展望について教えてください？

体系化をやればやるほど、深化部分のやるが増えます笑

本年度は、まずはこれだけは完璧に理解、実践できることが必須！という全体設計にかかわる部分を仕上げていきます。

これと同時に、社内外の様々な情報を全員が共有できるアーカイブプラットフォームも年内に運用を開始する予定です。

Good Effort!!

第一弾！

センド×クライアントの座談会がスタート！



会社全体でお客様の支援をできる会社になろう！

そのために、フロントメンバー以外もセンドのお客様のことをもっと知ろう！

そしてお客様にも、もっとセンドのことを知ってもらおう！ということで、スタートした本取り組み。第一弾を終えて、担当チームのリーダーである彩世さんにお話を聞いてみました！

—— この企画をスタートするとなった時、正直どのような気持ちになりましたか？

同時期に「全社行事」と「座談会」が動き出し、経理広報チームで「座談会」を担当することになりました。

個人的には、人に喜んでもらうために何かをすることが好きなので、自分たちで企画してアイデアを反映できるのは楽しそうだなと思いました。と同時に、社外の方をお迎えするので、準備をしっかりとしないといけないというプレッシャーも感じていました。

—— こだわった点はどのようなところですか？

「受け取り手（クライアント/フロント/メンバー）により喜んでもらうために」という視点で企画を練っていきました。座談会はどんな雰囲気にしたいか、何を得てもらいたいかをフロントと会話しながら、参加者が理解しやすい質問順、未来が良くなるイメージを持って座談会を終えられるようにと考えて構成を組みました。その他、準備物やおもてなしにはセンドらしさを随所に盛り込みました。

—— 実施して良かったことはありますか？

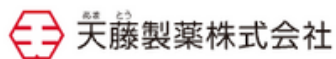
担当者様がすごく喜んでくれたこと。終了後の感想で、センドの事業が「誰かの幸せ」に繋がっていることがメンバーにしっかり伝わっていたので、この企画を実施して良かったと心から思いました。日頃直接クライアントと接する機会が少ないメンバーもいますが、生の声だからこそ心に響くものがあったと思います。座談会はみなさんの協力なくしては成し遂げられなかったの、みなさんに感謝の気持ちです。

祝

あなたたち
たった数ヶ月で
成長しすぎじゃない？



クライアント 事例紹介



天藤製薬様について

天藤製薬様は、長年医薬品の製造販売を行っている企業です。看板商品である「ボラギノール®」は、創製から約100年を迎えた歴史ある商品です。痔疾用薬のスペシャリティファーマとして、一人ひとりの痛みや悩み、不安に寄り添うために「ボラギノール®」は開発されました。現在は、ロート製薬株式会社のグループ企業となり、これまで培ってきたボラギノールを提供してきた会社としての知見やサイエンスを活かし、痔・おしり悩みだけでなく、その周辺の悩みに対するサービスを展開しています。

取引のきっかけ

佐山さんが前職時代に知り合った方のご紹介です。当時、天藤製薬様がWEBマーケティング領域に課題があるということで、センドをご紹介いただきました。紹介してくれたことをすごく感謝しています。タイミングもすごく良かったと思います。

天藤製薬様の抱えていた課題

課題はシンプルで、新規顧客の獲得が思うように進んでいませんでした。

提供したソリューション

- 1) 事業計画の策定
- 2) WEB広告による新規顧客の獲得

成果

取り組み開始後、前クールの売上は2倍に、定期CPOは約22%下げることができました。今期1クールは、過去最高の売上を記録し、定期CPOは更に約15%下げることができました。

痔には、ボラギノール®



ボラギノール® シリーズ



もう、
手放せない

ボラギノール®の会社が開発！
肛門まわりのムズムズに

天藤製薬様からの嬉しいお言葉

“結果が出ていない時も
安心できる”

天藤製薬 担当者様からのお言葉

担当の佐山さんからのコメント

提案したことは「それ、やりましょう！」と回答してくれる時に、信頼してくれてるんだなと嬉しくなりますし、責任も芽生えます。天藤製薬様の中で、EC事業が一番の売上規模になるようにしたいです！できると考えています！！

センドリレーとは？

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

Runner / Keiji Hirota



今回は、廣田 圭司さんです！

野中さんからバトンを渡された、圭司さんのおすすめはこちら！

廣田 圭司 と 黒酢ソーダ

Black vinegar soda & Life

黒酢ソーダ

今、毎晩飲んでます。黒酢を炭酸水で割るだけで、ちゃんと美味しく喉がクウと鳴ります！節酒して、健康体に近づけます！13年間、毎晩のように飲んでいましたが週1回に減りました！

おすすめポイント！

- ①ちゃんと疲労が取れる感がある。
- ②お酒を飲まないことで、睡眠の質が良くなる。
- ③安い。
- ④ちゃんと美味しいです！黒酢は、清涼飲料水ではなく、醸造酢タイプを選んでください！二日酔いを減らして人生長くしましょう！

圭司さんおすすめの作り方

黒酢(大さじ1)：炭酸水(150ml)で割るだけ！

次回の廣田さん指名は、丸ちゃんです！お楽しみに！



Next / Maruyama / Vol.04

教えて！ 大坪ママ

Vol.3

%”センド

love



平尾3丁目にある「%”センド」
そこには人生経験豊富な大坪ママがいます。
つつい何でも相談してしまう。
悩んでいたことも忘れてしまうほどに。
是非、あなたの悩みを相談してみてください！

相談その2

20代のうちは何事も計画的がいいと思いますか？
それとも気持ちのまま突っ走った方がいいですか？
溢れる気持ちを抑えるか意のままいくか迷うことが多
すぎます...

 20代・女性

ママのお言葉

あなたね、「20代のうち」って言っ
てる時点でもう計画的なのよね。
私からは今のあなたが気持ちのまま突
っ走れるとは到底思えないんだけど、
まあそれはいいとして本題ね。これを
犯罪に置き換えたらどうかしら？『計
画的な犯罪』と『衝動的な犯罪』、あ
なたならどっちを選ぶんでしょうね。
ちなみに私はどっちも選ばない！なに
せ犯罪は悪だから！
こればかりは流石のじゅんいっちゃん
も救えない案件よ！

はい実刑～

相談その1

最近不整脈をすごく感じます。治療しないレベルで
問題ないと先生から言われてますが不安です。
どうすればいいでしょうか。

 40代・男性

ママのお言葉

あなたね、お医者さんを信じれないのにどう
して私のことは信じれるのかしら？もう悩みの
レベルが残念案件で頭痛すぎるわ...。そんな
私から「頭が痛いので不安です。どうすれ
ばいいでしょうか。」って聞かれたらどう？
病院行けばって言わない？
はい、ということで答えは一つです。『違う
病院に行きなさい！』いわゆるセカンドオピ
ニオンってやつね。あとは保険も見直してみ
たら？その辺常連のともていが詳しいわよ！

♪♪ セカオピ～





Thanks

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様、本当にありがとうございました！

今回で第3回の発行を迎え「楽しみにしています！」というお言葉をいただき嬉しく
思っています。

センドという会社の魅力を改めて感じて頂き、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／コーポレートグループ

ご協力頂いた方々

グループインタビュー／コンサルティンググループの皆さん

座談会／業界未経験の先輩

（松嶋伸悟・廣田圭司・衛藤美紅・日高香菜絵）進行：品川純一

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／佐山文隆・天藤製薬株式会社 ご担当者様

センドリレー／廣田圭司

大坪ママ／大坪康之

制作協力／天藤製薬株式会社 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!!

