

**2024年度1回目となる定例ミーティングを
5月21日に開催しました！
センコーグループホールディングスから2名の社会人
アスリートによるプレゼンを実施しました。**

Opening greeting

CDP プロジェクトチームリーダー



加賀谷 直樹



全編動画はこちら
からご視聴ください



New company

株式会社サカイ引越センター



味澤 尚人 様
人事部



全編動画はこちら
からご視聴ください



日本の深刻な問題の一つとして「少子化」が挙げられます。少子化の波は全国の部活動においても影響を及ぼしています。過去 10 年間遡って資料を調べていました。部活動において中学校高校の野球部の所属人数が 2009 年では 233 万人、それが 2023 年には 180 万人まで減っております。約 50 万人減ってます。その中でもひどいのが軟式野球です。30 万人いた競技人口が 133,000 人まで激減してます。

この結果が高校野球の人数にも影響されております。高校野球の競技人口は 2014 年が 17 万人でしたが、2023 年には 128,000 人まで減少します。高野連に登録している学校数も 2005 年はピークで 4253 校ありましたが、それが 2023 年には 3818 校まで減少しています。

先日、「NPB の選手のセカンドキャリアに関するアンケート調査」が送られていたと思います。選手 299 人を対象にしたアンケートですが、119 人がもうすでにセカンドキャリアに不安を感じています。何が不安かと言うと、78% の人がその後の進路に不安を感じています。続いて収入面が 66.1%。2023 年に引退した選手が 153 名おり、セカンドキャリアの 90% 以上が、監督やコーチ・スカウトになったりという野球関係に就職しています。残りの 9% が一般企業に就職したり、自営業を営むという記事も出ておりました。

そんな中で我々も毎年たくさんの現役を引退するアスリートを見ておます。アスリートを応援するためにも、そのセカンドキャリアをなんとか結びつけたいということで、我々も行動しております。

先日は北海道の独立リーグ石狩レッドフェニックスのチーム代表と打ち合わせいたしました。独立リーグに所属している選手のセカンドキャリアについて、選手に「この地に残るのか」「地元に戻るのか」という問いを行っているそうです。そこで当プロジェクトを活用していただくべく進めております。

沿革と事業概要

株式会社サカイ引越センターの味澤と申します。

まず初めに、弊社の沿革についてお話をさせていただきます。

弊社は 1971 年に、新海商運株式会社堺営業所として設立されました。そこから二度の名称変更を経て、現在のサカイ引越センターとして活動しており、2014 年には引越業界で売上高ナンバーワンを達成しております。

主な事業内容は、引越しの運送と引越し部隊サービス事業です。引越しサービス業の内容としては、洗濯機やエアコンの取り付け・取り外し、電気工事、クリーニングサービスなどを提供しており、またお客様が不要とされた家具や家電の引取り、修理、販売を行うリユース事業やリユースショップの運営も行っています。

引越し業界は、繁忙期と閑散期の需要の差が大きいという特徴があります。国土交通省から「分散引越し」という概念も提唱されており、特に 3 月末から 4 月にかけての繁忙期に需要が高まります。そのため、この需要のピークを受け止める企業体力が求められます。

サカイ引越センターは昨年の売上げが 1013 億円で、10 年連続で引越し業界の売上高ナンバーワンとなっており、昨年は約 83 万件の引越しを実施しました。

また冒頭でも述べましたが、弊社は 12 社のグループ企業と提携し、電気工事業、リユース事業、ハウスクリーニング事業などを展開しています。これらの事業は、様々な消費者のニーズに応え、弊社のビジョンである「世界一の新生活応援グループ」の実現に貢献しています。

スポーツに関する取組みについて

引越し業界の特徴として、体力が非常に求められる点が挙げら

れます。引越しの際には、重い家具や家電を何度も運搬し、体力的に厳しい作業が多いためです。そのため、弊社ではスポーツに関心のある社員が多く、社内交流で大阪マラソンや堺シティマラソンといったスポーツ大会に社内の希望者が参加しております。

また、プロスポーツチームのスポンサーとして大阪エヴェッサや堺シュライクスを支援しており、堺シュライクスの現役選手も弊社での引越し作業に参加し、社会人としてのキャリアを築いています。

さらに、子ども向けのバスケットボール教室などへの協賛も行っています。



弊社は今回、キャリアデザインプロジェクトに賛同し、以下の2点で貢献できると考えています。

まずは、スポーツ選手の能力を活かしたキャリア形成の支援です。引越し業界では体力と接客能力が求められるため、スポーツで鍛えた能力を活かして業務に従事することができます。その後、接客スキルを磨き、営業などへのキャリアチェンジを支援することも考えています。

第二に、セカンドキャリアにおける勤務地の選択肢の提供です。弊社は全国に支社を有しており、地元での就業を希望する方にとっても選択肢を提供することができます。

以上で説明を終わります。ありがとうございました。

関西キリンビバレッジサービス株式会社



柳田 直昭 様
人事総務部



全編動画はこちら
からご視聴ください



沿革と事業概要

関西キリンビバレッジサービス人事総務部の柳田と申します。弊社はキリングroupの子会社です。キリングroupは、「自然と人を見つめるものづくりで、食と健康の新たな喜びを広げ、心豊かな社会の実現に貢献」というコミットメントを掲げる企業です。国内の飲料事業において、自動販売機を介したサービスを提供しています。同様の会社がグループ内に存在し、2府4県11支店で約2万台の自動販売機を取り扱っています。

主な業務は、トラックを運転して自動販売機の補充を行うことです。当業界は人手不足であり、弊社の業務はトラックを運転

して自動販売機への補充作業が主体であり、それは結構な重労働です。1箱24本でおおよそ15キロの商品を1日に60箱から80箱へと積み下ろし、1本ずつ自販機に補充していきま

す。作業終了後はトラックに飲料を積み込み、また新たな配送に向かいます。設置先のお客様との接点もあり、ルートセールスや営業的な仕事も行います。このような業界は不人気であり、採用活動において非常に困難が伴います。また、「多様性」についても触れましたが、男性社会であり、長時間労働が常態化しています。これらの課題を解決するためには、働きやすい環境を構築する必要があります。例えば、フルタイムだけでなくパートタイムの採用も検討し、多様性を尊重した労働環境の実現を模索しています。

自販機を通じた CSV 活動

キリングroupはCSV活動を重視しています。お客様に対する貢献度や、社会との共存関係の構築、自動販売機を通じた可能性に焦点を当てています。以下にいくつかの例を挙げます。

まず、寄付型自販機があります。ピンクリボンやサッカー応援自販機など、お客様が購入した商品の売り上げの一部を団体に寄付し、その活動の原資に充てる仕組みです。

次に、行政との連携です。"見守り自販機"や"飲酒運転撲滅自販機"などが該当します。見守り自販機は、防犯カメラが搭載されており、犯罪発生時に警察と連携し、映像を提供することが可能です。自動販売機を通じて地域社会に貢献するため、行政との連携を強化しています。



最後にリサイクルへの取り組みです。ペットボトルのリサイクル率は約9割ですが、まだ社会全体の要求には達していません。弊社が取り組んでいるのは、ペットボトルからペットボトルへのリサイクルです。現在、鉄道会社と協力し、鉄道駅内の回収ボックスでペットボトルを回収し、滋賀にあるリサイクル工場

で再びペットボトルとして生産する取組みを行っています。

最後に働き方の変革についても触れます。この秋からはAIを導入し、搬入ルートなどの最適化を図ります。これにより新入社員の教育期間が短縮され、労働時間も短縮される見込みです。今回のプロジェクトにおいては、アスリートや賛同企業からのアドバイスを活用し、対応力を高めていきたいと考えています。今後ともよろしくお願いいたします。

Athleat presentation

カヌースプリント選手



八角 周平 様

センコーグループホールディングス株式会社所属



アスリートプレゼンテーション
全編動画はこちらからご視聴ください



皆さんこんにちは。センコーグループホールディングス株式会社の八角 周平（ほすみ しゅうへい）と申します。本日はこのような機会をいただきまして、誠にありがとうございます。

本日は、私八角と関の2人の活動について、正社員として会社に所属しながらアスリート活動をしていることをご紹介します、その上で私たちの活動を応援していただきたいということでお話しさせていただきます。

本日の目的は、弊社アスリート社員の活動を知っていただくことです。まずは自己紹介からさせていただきます。私はカヌースプリント競技を15年間続けており、各世代で日本代表として活動してまいりました。去年は全日本選手権において3種目でメダルを獲得し、2種目で優勝しました。今年に入ってから4月に東京で開催されたアジア選手権で4位という結果を収めました。次の目標は、国内で継続的に優勝してレジェンド的な存在になること、そしてロサンゼルスオリンピックの出場を目指すことです。パリオリンピックについては、残念ながら選考で敗れてしまい出場できませんが、4年後のロサンゼルスに向けて頑張っています。

次に、この後に登壇する関（せき）について簡単に紹介させていただきます。関は私と同じタイミングで入社し、競技はアイスホッケーを行っており、現在も日本代表として活動しています。今年の4月にはアメリカで世界選手権が開催され、ベスト8という成績を収めました。

文化スポーツ推進プランについて

次に、弊社の文化スポーツ推進プランについてお話しいたします。文化スポーツ推進プランは、弊社の中期経営計画の中で文化スポーツ推進の指針と具体的政策を示しています。このプランの中で私たちが活動しています。

弊社のミッションは「未来潮流を作る企業グループ」となっております。そのミッションを達成するためには、社員一人ひと

りが元気で活力に溢れた状態が重要であり、その中で文化スポーツの力が非常に大切であると考えています。心身ともに健康で活力に満ちた社員がいることで個々のパフォーマンスが高まり、組織全体のパフォーマンスも向上し、未来潮流を作る企業グループのミッション達成につながると考えています。文化スポーツ推進プランでは、4つのチャレンジを掲げています。そのうちの一つに「強く愛されるアスリート集団を作る」があります。強く愛されるアスリート集団を作るためには、スポーツマンシップを備えたアスリート集団を育成し、挑戦を続ける中で周囲に誇りと喜び、夢と感動を与える選手となり、最終的に会社のミッションであるスポーツへの関心を高めることを目指しています。

昨年、私たちはJOC日本オリンピック委員会の就職支援事業「アスナビ」を活用して入社しました。入社の形態は正社員で、現在は競技を続けながら会社の業務もこなしています。活動としては、私たちがオリンピックを目指して頑張る競技活動と、スポーツを通じた組織開発があります。スポーツを通じた組織開発とは、私たちの活動をしっかり発信し、スポーツを通じて社員間のつながりを強化し、さらにスポーツを「見る」「する」「支える」という活動を通じて、心身ともに健康で活力に満ちた従業員を増やすことです。

続いて、アスリート社員としての活動についてご説明いたします。カヌースプリント競技は珍しい競技で、幅が狭い船に乗って漕ぐため、体力とバランス能力が必要です。私の具体的な取り組みをご紹介します。競技活動は埼玉県と石川県の2拠点をベースにしています。埼玉県は私が居住しており、ボートコースが戸田にあります。ここは1964年の東京オリンピックのボート会場であり、いわゆるレガシーの活用として練習しています。また、石川県にはナショナルトレーニングセンターがあり、日本代表として招集された際にはそちらで練習を行っています。合宿の期間は1ヶ月から3ヶ月と長期間にわたるため、その期間は石川県の支社に必要に応じて出社しています。

このような活動形態のため、会社の仕事はパソコンを使ってリモートワークで行っています。業務内容は、会社のミーティングやオンラインイベントへの参加、私たちの活動を知ってもらうためのチラシ作成、社内ネットワークでの情報発信などです。代表合宿以外の時は、練習時間以外で会社行事に参加したり、人脈作りを積極的に行っています。また、大会に来ていただくために社内ネットワークで情報発信を行い、実際に来ていただいた際には写真撮影やカヌーの説明を行っています。

以上で私の発表を終わります。ありがとうございました。



アイスホッケー選手



関 夏菜美 様

センコーグループホールディングス株式会社所属

改めて私の自己紹介をさせていただきます。関 夏菜美（せき かなみ）と申します。JOC の就職支援制度「アスナビ」を利用して、2023 年にセンコーグループホールディングス株式会社に入社いたしました。今年で 2 年目になります。

私は小学校 1 年生からアイスホッケーをはじめ、今年で 18 年目になります。これまでにアンダー 18 日本代表やユニバーシアードなど、さまざまな経験をさせていただいております。現在の目標といたしましては、所属チームで日本リーグ全日本選手権の優勝、日本代表としてはミラノオリンピック出場とそこでメダルを獲得することです。

私は東京都を拠点に活動している西武プリンススラビッツというクラブチームに所属しております。国内大会は年に 5 回ほどあり、日本代表に選出されると世界選手権などを含めた大会が年に 2 回ほど開催されます。

競技以外の面に関しましては、社内報での大会情報や結果報告の発信、さまざまなイベントに参加して人脈作りなどを行っております。また、昨年度は 8 ヶ月間休職させていただき、海外挑戦をさせていただきました。これは、幼い頃からの夢である日本代表としてオリンピックに出場し活躍するために、厳しい環境に身を置くことが必要だと考え、挑戦を決意いたしました。この経験を通じて、社会人 1 年目という立場でありながら、会社の支援によって大きな挑戦ができたことに感謝するとともに、さらなる挑戦への自信を深めることができました。今後は競技の他にも競技以外の行事の参加や認知活動も積極的に行っていきたいと考えております。

以上のような取り組みを通じて、私たちアスリート社員は日々の活動を行っております。自分自身の目標達成だけでなく、競技活動を通じて周囲に誇りと喜び、夢と感動を与え、尊敬や憧れを抱かれる存在となり、スポーツの関心を高めていきたいと思っています。そして心身ともに健康で活力に満ちた社員を増やせるように、競技活動と人材開発の業務に取り組んでいきます。最後に、今年度の大会を紹介させていただきます。また、大会情報や結果などは、センコーグループホールディングスの公式インスタグラムでも発信しておりますので、ぜひフォローしていただけると嬉しいです。

以上になります。ご清聴ありがとうございました。

Closing address

マグチグループ株式会社 代表取締役 VCOO



尾形 哲



全編動画はこちら
からご視聴ください



本日はお忙しい中、お集まりいただきましてありがとうございます。また、ウェブの皆様参加いただきましてありがとうございます。徐々にリアル参加の方も増えてまいり、大変嬉しく思っております。ぜひ次回以降も可能な限りリアルで参加いただくと、ありがたいと思います。

また、鳥内先生、いつもお忙しい中ご参加いただきありがとうございます。サカイ引越センター様、関西キリンビバレッジサービス様、新たにご入会いただきまして感謝申し上げます。ぜひ長いお付き合いをよろしくお願いいたします。

本日のアスリートのトークとして、八角さん、そして関さん、大変ありがとうございました。またウェブで参加いただいた坂田様、事前の段取りも含めてありがとうございます。

センコーグループホールディングス様はご存知の通り、非常に大きな会社です。グループ全体で売上規模 7000 億円の大きな会社です。今回はカヌーとアイスホッケーということで、2 人のアスリート社員の方にご発表いただきました。非常に純粋な取り組みの気持ちが伝わってきました。これから大会に臨まれるということで、皆様には応援をしっかりといただくよう、改めてお願い申し上げます。

センコーグループホールディングス様は一番初めは柔道部から始められたと記憶しております。現在ではカヌー、アイスホッケー以外にもゴルフや駅伝などのアスリート社員がいらっしゃいます。非常にスポーツに力を入れられ、また会社もどんどんと大きくなっていかれて、こういったことがうまく連動しているのかなというところで学ぶべきところが多いと思います。

なぜうまくいっているのかなと考え、やはりこのことをスポーツ単独で捉えているのではなく、日本の文化、あるいは会社の文化、こういったものとスポーツをうまく繋げていかれ、そして今の時代に即した形で「健康」というテーマもそこに盛り込んだ中でうまく歯車を回していると思います。「スポーツ・文化・健康」これをうまく企業のブランディングに持たれているのかなと思っております。

非常に勉強になりますし、働く社員の皆様、そしてアスリート社員の皆様自身がモチベーションを高く持てる環境づくりをされていると認識しております。そして今日発表いただいた内容から、私も思うところがありました。

やはりこのキャリアデザインプロジェクトの一番初めの思いというのは、端的に言うと 3 つあります。1 つ目は、「今やっていらっしゃるスポーツをやりきる勇気を持たせたい」ということ。そして「やりきった後、切り替える勇気を持ってもらいたい。」そして第 2 の人生に行くわけですがけれども、「自分で決め

る勇気を持ってもらいたい」。大きくはこの3つがキャリアデザインプロジェクトを立ち上げた時の一番初めの思いです。この思いを本日お越しいただいた2人のアスリートにもご理解いただいた上で、しっかりとやり切って、そしてセンコーグループホールディングス様でしっかりと第2の人生を活躍できるストーリーを描いていただけたらありがたいなと思います。そして我々はいろんな企業やいろんなエリアで受け入れる環境を整えて、アスリートの方々の選択肢を増やすということを、先ほどの3つのテーマにプラスして、「選択肢を増やしていく」ということに取り組んでおります。

八角さんも関さんも、先ほど申し上げた3つのことに共感いただけるようであれば、後輩や競技されている仲間にキャリアデザインプロジェクトをご紹介いただけたらと思いますので、よろしく願いいたします。今申し上げた通り、今日1日を振り返りながら思いますと、過去の情報のことも私なりに思い出すことがあります。

昨今では、見返りやリターンをすぐに求める時代だと私は感じております。見返りやリターンをすぐ求めると、初心を忘れてしまい、「自分はこれだけやっているのに何も返ってこない」という負のスパイラルに陥ってしまいます。もともと人と人が出会ったり、入社した時って何か見返りを求めて入口に立つわけではないですよね。恋愛も仕事も一緒だと思います。いきなり「何か返してもらえらるだろう」とか、「何か自分にとってプラスになる良い見返りがあるだろう」というふうに思って、入口を作るわけではなくて、純粋な気持ちで何かワクワクしながら、また何か楽しみを持ちながら入口を作るわけですが、だんだんとそういうことが薄れてきて、見返りやリターンを先に求めるような時代になっているような気がします。見返りを求めると自分自身が苦しくなり、何かネガティブになっていき、求めたものと現実とのギャップに苦しむだけだと思います。

我々は先ほど申し上げたように、純粋な思いで作ったこのキャリアデザインプロジェクトで、ご賛同いただいた皆様も純粋な思いでご賛同いただいていると思いますので、ぜひ見返りを求めるのではなく、一番初めに思った気持ちを貫いて、共にキャリアデザインプロジェクトを進めていきたいと思ひます。そして今日発表いただいた皆様もそうだと思いますが、スポーツが好きで、その競技が好きで、スタートラインに立ったのだと思ひます。ぜひその気持ちをいつまでも忘れることなく、見返りを求めるのではなく、自分自身がそのスタートラインに立った時の純粋な気持ちでやりきっていただけたらいいなと思ひますので、ぜひ初心を忘れずにやり切ってください。

2つ目には、USJの改善やアドベンチャー施設などにマーケットとして関わられている森岡さんという方が、「なぜ目標が実現しないのか」という問いに、「結果はシンプルですよ」と「目標を忘れるから実現しないのです」ということをおっしゃって

いました。やはり目標はしっかり持つべきで、「何をしたいんだ」「どうしたいんだ」ということをしっかりと自分の中で設定し、それをやりきることが成功への秘訣という話です。そして成功を重ねる確率を上げるべき構造を整えることが重要で、「どうしたら成功に近づく確率が高くなるか」ということを分析して、その構造をまず自分なりに整え、そしてその後は、運がいい人はサイコロを振り続けられる。サイコロってどうも1/6の確率じゃないんですね。計算式は難しいからわかりませんが、組み合わせると1%の確率で出したい「目」というのがあるらしいです。100分の1という確率らしいですね。そして凡人はそれを100分の1でなかったら途中で諦める。しかし、運がいい人は構造を分析して振り続ける。どうしたら出やすいのかということ进行分析して振り続ける。だから当たりが速くなる。こういったことらしいです。要はきちっと構造を理解・分析して、サイコロを振り続けることにトライをし続ける行動が成功の秘訣であると、森岡さんは言っておられました。

そしてもう一人、ライザップの瀬戸社長が、今チョコザップが流行っていますが、瀬戸社長も近いことを言っておられました。運が悪い人は何か失敗した時に、それを自分の実力・結果だと思ひ込んで、行動そのものをやめてしまうということらしいです。失敗はゴールではなくて、通過点であるということから、下を向かずに行動し続ければ、またチャンスは必ず来るというのが瀬戸社長の言葉です。

それともう一つ印象的だったのが、「ギブとテイクには順番がある」ということです。今日、アスリートのお二人からも「感謝しています」という言葉がありましたが、もうすでに自分のやりたいと思うことのスタートが切れるということで、自分自身が「テイク」していると、だから次は「ギブ」、与えていこうという意識があるのかどうか。自分が皆さんに返せることがあるのかどうか、さっきの見返りの逆ですね。「求めるのではなく、ここにいる自分が周りに感謝をして、何かを与えていこう」ということができるかどうかで、運は決まるというふうに、瀬戸社長は言っていました。

やはり機会数、成功率、これで運が上がっていくのですが、自分自身が与えられることを増やしていくということによって、きっと成功に近づくでしょう。

やはりアスリートは、血のにじむ努力が隠され、そこには前向きなトライの連続があるのではないかなと思ひます。我々の仕事の上でも全く一緒だと思いますので、私が持っている情報として皆様に共有をさせていただきました。

初めの想ひ、初心を忘れることなく、また我々もサイコロを振り続けて、そして出会いに感謝をして行動をし続けるということで、これからも共感をいただきながらこの会を進めていきたいと思ひますので、今後ともどうぞよろしくお願いしします。

次回の定例ミーティングは、**8月6日（火）**です。

賛同受入企業全社の出欠を取らせていただいております。
※欠席の場合もご回答くださいませ。

出欠のご回答はこちらから→



賛同受入企業

キャリアデザインプロジェクトは、様々な分野で活躍している賛同受入企業によって支えられています。



REALGATE



NECネクサソリューションズ



RELO CLUB

MIYATA TRAFFIC



なわて
暇 ケアサービス



大阪の中古トラック
買取・販売・レンタカー
KoshimuraShouten

越村商店

センコーグループ



SS SPEED&SAFETY

R リサイクルジャパン



G・YOU プランニング

