

1st

Aoki Yuma
青木 悠磨

立命館大学 経営学部4回生
GTF

新規
41件
獲得

夢中になれる環境に感謝！

1位になった感想・想い
優秀な方々が沢山いる中で、自分が1番になれたということは素直に嬉しいです！なによりも、夢中になって働ける環境をつくってくださった会社の方々や、僕を支えてくれている周りの人に本当に感謝しています！

自分を漢字1文字で表すと
海
海が大好きで、海のように広い心で人生を過ごしたいと思っています。

今後のビジョン
25歳までにお金を貯めて、大好きな車で世界一周をすることです。色々な国に行き、様々な景色を見て、帰ってきたら子どもの頃から夢だった車屋を目指します！

仕事でチャレンジしたいこと
最強の営業マンになるべく、仕事を通じて出来るだけたくさんの人たちと出会いたいです。今の時代は、営業マンも何を売るかの前に、「誰」がどんな「思い」で売っているかが問われます。人と出会うことで、自分と向き合い、どんな人の心も理解できるような優しい人になりたいです。

これなら誰にも負けない！と思うこと
足の中指が一際長いところです！手の小指と同じくらいの長さがあります。

インタビュー内容 ①自分を漢字1文字で表すと ②今後のビジョン ③仕事でチャレンジしたいこと ④これなら誰にも負けない！と思うこと

2nd

Tanaka Shoya
田中 翔也

龍谷大学
経営学部3回生
PLC名古屋 マネージャー



新規
32件
獲得

1. 翔 翔鳥のように、常に自由に羽ばたいているからです。
2. これからも件数を取り続けて、お金を稼ぐことです。
3. 特に無いです。
4. 飲み会をするときの想像力

3rd

Yamamoto Kyohei
山本 喬平

青山学院大学
経済学部4回生
PLC東京 マネージャー



新規
29件
獲得

1. 欲 自分の中にある欲望が、仕事に対しての気持ちを駆り立てているからです。
2. 次のステップが見据えられるまで、変わらず動き続けることです。
3. 20代のうちに1億円稼ぐことです！！
4. 楽観的思考力 僕はこれにすごく長けていると思います！

4th

Ibaraki Ryo
茨木 凌

近畿大学
経営学部商学科卒
ベネフィットマーケティングリーダー



新規
26件
獲得

1. 勢 自分自身、勢いだけは誰にも負けたいと思っているからです！
2. ベネフィットマーケティング(自組織)の発展 獲得件数の増加を図るため、営業マンの強化を行ってまいります。
3. ベネフィットマーケティングの強化 今後のビジョンと同じですが、獲得件数を増やすために動いてまいります。
4. 熱量 朝から晩までずっと仕事の話をしたり、将来の話などをすることができず！話が長いので、チームのみんなに鬱陶しがられる時があります。笑

5th

Uchida Yuki
内田 優希

関西学院大学
経済学部4回生
PLC関西 マネージャー



新規
25件
獲得

1. 優 誰にでも優しく接する様に心がけていて、名前にも入っているからです。
2. 海外のセレブみたいにプールで女の子10人くらいと遊びたいです。
3. 結果を安定して出せるリーダーを関西から育てたいです。
4. 人懐っこさには自信があります！

5th

Kazuma Terada
寺田 和真

摂南大学
法学部4回生
PLC関西 リーダー



新規
25件
獲得

1. 和 「和」という字のように、日本人の勤勉心を忘れることなく、周囲との調和をとることを心がけています。名前にも入っているからです。
2. 部下から月間30件プレイヤーをたくさん輩出することです。
3. 月に100万円稼ぐことです。
4. イジられる力！

YUMA AOKI Conversation

編集・インタビュー:石橋



経験と仲間が結果を生み出す。

スピードスター
青木悠磨が語る。

石橋: 第2弾の対談コーナーです!!
 第2弾のお相手は、8月に日本ネットワークコミュニケーションズ株式会社に入社され、わずか2ヶ月で獲得件数トップの座を勝ち取ったGTF 青木悠磨さんです。なぜこのような素晴らしい結果を残すことができたのか等、たくさんお話を聞いていきたいと思っておりますので、どうぞ宜しくお願い致します!
青木: この度はこのような対談の場を設けていただき、ありがたい気持ちがあると同時に、とても緊張しています。宜しくお願い致します!
石橋: さて、今回9月の獲得件数ランキング1位おめでとうございます!!
青木: ありがとうございます! 優秀な方がたくさんいらっしゃる中で、このような結果を残すことができ、すごく嬉しく思います!
石橋: このような素晴らしい結果を残せた勝因はなんだと思われますか?
青木: 僕は大学1回生の頃から2年間ほど訪問販売をしていました。その経験もありましたし、何より一緒に稼働している仲間の存在が大きかったと思います。
石橋: お互いを高め合える仲間の存在は大きいですね。
青木: はい! 僕の1番弱いところは、飽き性で継続力がないところなのですが、仲間と連絡を取り合って、励まし合い、認め合いながら頑張っています。尊敬する仲間達なので、みんなが頑張っていると、僕も負けてられない! とやる気が起きます。余談ですが、テンションを上げるための移動中の音楽は欠かせません! 移動中が1番楽しいかな~(笑) それと、稼働の日は朝ごはんをしっかり食べることが大事ですね!!
石橋: 仲間の存在以外にも青木さんのテンションの源があるのですか?
青木: 他にもありますよ。僕は人が好きなので、人と関わることができ

る営業という仕事は、僕にとってとても魅力的で、とても楽しいです。営業は断られて当たり前! と思って挑んでいるので、僕の話聞いてくださるだけで本当に嬉しいです。
石橋: 青木さんのそんな思いがお客様に伝わって、9月の獲得件数41件にも繋がっているのでしょうか。
青木: そうだといいですね。僕は、仕事についてどれだけ考えられるか、どれだけ時間を割くことができるかが大事だと思っています。稼働の前の日は、その日どのような動きをするか、タイムスケジュールをしっかりと組んでから挑みます。そういう細かいことが、件数を獲得するための秘訣だと思っています。
石橋: 素晴らしいです! そんな完璧な青木さんですが、今後の目標を教えてくださいませんか。
青木: 今後の目標は、月30件は獲得し続けるということと、お客様にお会いした時に笑顔になっていただけるような仕事をする事です! ご縁があって担当させていただいたと思っているので、そのお客様に納得していただき、満足していただけるように頑張り続けます! 別の道にはなりますが、いつか車屋さんをして、車を販売したりしてみたいです。僕は小学3年生から車が好きで、今でも大好きです! いつか自分で車を販売できるような店舗を持ってみたいと思っています。
石橋: たくさんの目標や夢があって本当に素晴らしいと思います。これからもそれに向かって走り続けてください! 青木さんのご活躍をご期待しております。本日は貴重なお時間をいただき、ありがとうございました。

BEAUTY SALES WOMAN 営業マン女子メンバープロフィール紹介

①趣味(マイブーム) ②得意料理 ③今後の目標



伊藤こころ
PLC 名古屋
名古屋大学 理学部生命理学科3年生

- ①・就職活動で色々な人の考え、背景を知ること
・自分について考えること
・愛沢えみりさんの美に見惚れること
- ②オムライス
- ③自分を大切にしてくれた人を幸せにする・大切にできる人になることです!



平手葵
PLC 名古屋
愛知県立大学 日本文化学部4年生

- ①シーヤ
- ②パンケーキ
- ③女子営業マンとして活躍して、女性が入りやすい場づくりをすることです!



山本華弥
ベネフィットマーケティング
法政大学 経営学部卒

- ①スノーボード
- ②冷奴
- ③ランボルギーニを乗りこなすことです!

起業や仕事に活かせる資格

(起業)

ファイナンシャルプランナー

資格には、民間資格と国家資格の2種類があります。国家資格の「FP 技能検定3級」は誰でも受験することが可能です。社会保険や生命保険、事業承継や相続に関するコンサルティングに必要な知識が身に付き、自身の経営や将来設計にも役立ちます。

中小企業診断士

ビジネスコンサルタントとして独立する時に信頼性の確保に役立ちます。行政書士や税理士、公認会計士と比べるとハードルが低いのがメリットです。また、中小企業の経営に関する情報を効率よく身につけることができます。

ビジネス実務法務検定3級

ビジネスを行うにあたって、必要となる法律の知識を効率的に身につけるための検定試験です。具体的には、民法、会社法、労働法などが出題の中心であり、経営者としても最低限知っておかなければならない法律を網羅的に学ぶことができます。

(事務職)

マイクロソフトオフィススペシャリスト(MOS)

マイクロソフトオフィスのアプリケーションの実践的なスキルを問う試験です。WordやExcelの実務スキルを向上したい人に向いています。日常業務では限定的な機能しか使用していない人には、発展的な機能や使い方について知るきっかけにもなります。

VBA エキスパート

MOSのアドバンス版で、マイクロソフトのエクセルやアクセスにおいて使われるプログラミング言語「VBA」の活用法を学べます。簡単なプログラムを組み立て作業を高速化・自動化したり、人力では難しい処理を実装したりできるので、職場で重宝されるスキルです。

簿記

一般事務の中でも専門職である経理は、実践的なスキルや技術が要求されます。会社のお金の流れを記録・管理するのが経理の仕事ですが、簿記はその業務遂行のために必要な企業の日々の経営活動を記録・計算・整理し、企業の経営状態・財政状態を明らかにする簿記のスキルが身に付いているかを問う試験です。

第1回

NNC大運動会

Sport



9月11日(水)、NNC大運動会を開催し、約50名が参加しました。

競技

- チーム対抗リレー
- 大縄跳び
- フットサル
- ドッジボール
- 2人3脚&ぐるぐるバットリレー

1位 黄色

2位 赤色

3位 青色



Message

from the president



「価値」ある人財だからこそ
ビジネスの「切り札」となる。

私が考えるサクセスストーリー
ビジョン、活動を発信していきます。

マガジン発行にあたり

弊社では、より多くの若者に当社のことをよく知っていただくためにマガジン発行を始めました。

若者たちの存在意義、活躍の場を作ってあげたいという思いから、今では100人近くの学生を採用し、社会人としてのノウハウを提供しております。

会社として生き残るためには自分以上の後継者を育成しなくてはなりません。しかしながら現在では人材不足の会社が多く、後継者すら作れない時代です。ありがたいことに弊社では希望を持った学生、新入社員がたくさん入社しており、それは今までの社会貢献活動、インターンシップの受け入れなど率先して行ってきた結果だと思っております。

そのような学生がキラキラして働いている姿、活躍している姿をもっと多くの方に知ってもらうために全力でこのマガジンを制作しております。

また、新たな新規事業や弊社での企画、イベントなど楽しい情報もたくさん掲載していく予定です。

今後の御愛読、何卒よろしくお願い申し上げます。

代表取締役
今泉 篤二



「スラッシュタグワーカー」は造語で「切り(スラッシュ)札(タグ)」。成功への切り札となる人財や情報がここに詰まっているという意味。社内報を読んだ若者たちが未来の切り札となるよう貢献したいという思いを込めています。



SLASH TAG. WORKER MAGAZINE VOL.06
2019.09

発行元：日本ネットワークコミュニケーションズ株式会社

発行日：2019年10月31日

企画・編集：メディア事業社内編集部員

デザイン・印刷：株式会社ワールドデザインテーブル

お問合せ：contact@nnc-auhikari.com



09

VOL.06

2019

仕事も遊びも
真剣勝負

