NNC Members Introduction

1st

Okuda Takeya
奥田 健也

京都産業大学 外国語学部4回生
GTFリーダー

新規 33件 獲得



1位になった感想
自分でもびっくりしています。1位になったからといって、特別何か変わったことはありませんが、自分の自信に繋がると思います。「腐っても鯛でいたいのが俺のスタイル」という信念のもと、やりきりました。

自分にとって営業とは
営業とは自分であり、自分とは営業です。まだ22歳の若造ですが、営業の仕事をさせて頂いているので、世の中の働いているサラリーマンの気持ちが理解できます。また、「今日仕事行きたくないな」「仕事ばっかり嫌だな」と思う気持ちが非常にわかります。毎日自分と戦って、打ち勝つ、そんな茨の道を歩めるのが営業です。そこで成り上がれなかったら、そこまでの人生ですし、成り上がれなくても最後まで足掻きたいと思います。

営業マン同士のコミュニケーションで気を付けていることは？
変にブランディングとか背伸びした自分を見せたりしたくないので、そこは意識し、自分のリアルを語り見せるようにしています。

今、流行っていることは？
HIPHOPアーティストの楽曲を聞くことや、ライブに行くことです。周りの人達がHIPHOP好きな人が多く、影響されて好きになりました。彼らのライブは凄くバイブスが高くて、お客さんの煽り方など、発声方法が1番参考になります。

将来の夢
拠点を日本からLAに移すことです。日本にとどまることなく、世界とやり合うためにも、3年後LAに拠点を移したいと思っています。そのための経験を今、培っています。

1st

Kuramoto Tomoyoshi
倉本 智資

愛知学院大学 商学部卒
PLC名古屋

新規 33件 獲得



1位になった感想
12月は社員旅行や忘年会、クリスマスなどがあり、稼働日数が確保できない中、一位をとることができて、とても嬉しく思います。
また、名古屋メンバー全体的にも件数を取ることができて、満足しています。

自分にとって営業とは
なくてはならないものです。

営業マン同士のコミュニケーションで気を付けていることは？
特にありません。
営業マンとして高め合っている人同士での会話は弾みます。

今、流行っていることは？
名古屋メンバーの太田くんと料理を作ることです。

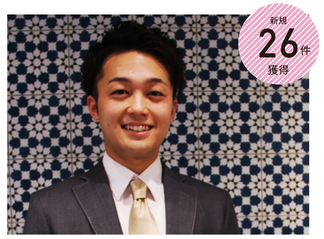
将来の夢
豪邸を建てることです。

インタビュー内容 ①自分にとって営業とは ②営業マン同士のコミュニケーションで気を付けていることは？ ③今、流行っていることは？ ④将来の夢

3rd

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



1.相手目線になることです。
お客様の立場になり1人1人に合った提案をすることが大切だと思っています。

2.本音で話すことです。

3.美容です。
全身脱毛と顔のリフトアップと小顔矯正通っています！

4.結婚することです！！

4th

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



1.営業は人生だと思っています。営業をしている時、自分の良いところも悪いところもすべて教えてくれます。良いところは、さらに伸ばし、悪いところは気がついたら直すように努力しています。

2.等身大の自分でいることです。

3.美容です。

4.美しく男になること。

4th

Yamauchi Issei
山内 一生

九州産業大学
PLC 名古屋



1.俳優業です。
どれだけ嫌な顔をせずにお客さんの話を聞けるか含め、俳優業だと思って毎日営業活動しています。

2.アウトプットベース話をする事です。

3.晩酌時に蟹味噌を食べる事です。

4.50歳までに仕事を辞めることです。
その為に今稼いでいます。

6th

Sakai Yuya
坂井 優哉

日本大学 法学部法律学科卒
PLC 東京



1.営業は自分自身を成長させてくれる存在であり、お客様に価値を提供することで自分もお客様も幸せにするものと考えています。

2.自分も仲間も、営業のマインドが下がらないよう常に高め合っていける関係を意識しています。また定期的な飲み会も大切です。

3.特にありません。

4.自分の会社をつくり、成功することです。

7th

Terada Kazuma
寺田 和真

摂南大学 法学部4回生
PLC関西 リーダー



1.自分の強みであったり、弱みであったり全てが出るものだと思います。一言でいうと営業は人生だと思います。

2.普段のコミュニケーションでは、業務内容の事はもちろん、プライベートな事も多く話し合う事を意識しています。学生組織としてやっているので、仕事の関係で終わるのではなく、
仲間になれるように意識しています。

3.ダーツです。
カウントアップで900を目標に練習に取り組んでいます。

4.遊んで暮らせる程にお金を稼ぐことです。

7th

Kataoka Yoshihito
片岡 義仁

中京大学 現代社会学部4回生
PLC名古屋



1.スポーツです。
大学までサッカーを続けてきて、同じ感覚になれたからです。

2.ネガティブな発言をしないこと、笑顔でポジティブな発言をするよう心掛けています。

3.読書。今まで好きではなかったのですが、たくさんの考え方に触れることで視野が広がり知識が増える為、読書をするようになりました。

4.理想に妥協しないことと、常に理想を追い求めたいと思っています。

慰安旅行 in ハワイ

ウォールアート





















ウルフギャング・ステーキハウス





















カイ・マーケット



















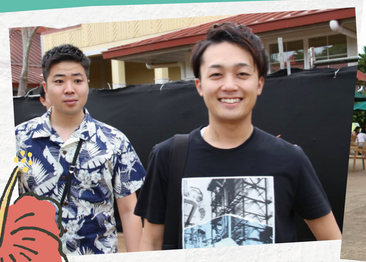
Aloha!

Hawaii

Hawaii

ドール・プランテーション














モアナルア・ガーデン











FREE TIME














CALIFORNIA
EST. 1967
SURF CLUB

ATLANTIC
WEST COAST
EST. 1961

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、イン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

/tag. worker

「スラッシュタグウォーカー」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。

/tag. worker

SLASH TAG. WORKER MAGAZINE VOL.08
2019.12

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：2020 年 1 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@nncom.co.jp

/tag. worker

12

VOL.09

2019



日本ネットワークコミュニケーションズ株式会社