

tag! worker

「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。

INDEX

代表メッセージ	01-02
業績ランキング紹介	03-04
新入社員歓迎会 (KICK OFF 会レポート)	05-06

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

1st 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
33件
獲得

営業は人生。毎日負荷をかけ、目標を勝ち取る。

1. 御社で営業を始めたきっかけ

営業を始めたきっかけは、お世話になっている先輩の紹介です。元々、この会社に入る前に1年ほど違う会社で通信の営業をしていましたが、大学生なのでもっと遊びたいという理由で前の会社を辞めました。辞めた後、8ヶ月くらい遊んでいたのですが、また営業したいなど思っている時に先輩からの紹介があったので挑戦しました。

2. 自分にとって営業とは？

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。

3. 営業を始めて変化したこと。

営業を始めて、学生では稼げないお金を稼げるようになりました。フルコミッションなので、自分が契約をとれば取るほど自

分に返ってくるので毎日頑張っています。車、時計、住む家、遊びすべてのレベルがあがって、自分の欲が満たされて毎日より楽しくなりました。

4. 営業マンとしての心得

自分に負荷をかけることです。自分にとっての営業での負荷は獲得件数で一番を取り続けることです。毎月獲得ランキングがあり、一番を常に狙っています。単発的に1位を取るのではなく、それを継続することが難しいので実現できるように頑張っています。

5. あなたのカバンの中身は？

財布、受注セット、委託証

6. 今後の目標

大阪、東京、名古屋の3つの地域で月間制約1000本取れる組織を作ることです。

2nd

Funakawa Kohei

舟川 晃平

摂南大学 経営学部4 回生



新規
30件
獲得

1. 営業を始めたきっかけは、コミュニケーション能力を高めたいと思ったからです。初対面の人と話すのが特に苦手で、自分が伝えたいことをうまく話すことができませんでした。学生の頃から営業の世界に飛び込んで、苦手なコミュニケーション能力を高めようと思ったのが理由です。

2. 自分にとっての営業は、お客様第一です。独りよがりの営業は絶対に成功しません。いかにお客様の意思を聞き出せるか、その意思に合った提案をできるかが必要だと思います。

4. 営業マンとしての心得は、不屈の精神です。営業をしていると何度も諦めなくなる時があります。そこで諦めずに何度も挑戦することが営業マンには必須だと思います。

6. 営業成績だけでなく社会人として有益な働きをしていきたいと思っています。

2nd

Yamamoto Hanaya

山本 華弥

法政大学 経営学部卒
ライトサポート所属



新規
30件
獲得

1. こちらでお仕事をされている先輩方がとても熱量があって、凄くストイックで、何よりお仕事を全力で楽しんでいたで、人間的におもしろいなど感じました。その原動力が何なのか知りたくて、こちらでお仕事をさせていただくことになりました。

4. 営業マンとして常に学びたいし、進歩したいので、どんな時でも誰からでも、謙虚に貪欲に学ぶということを念頭に置いております。日々の習得は僅かでも、塵も積もれば山となるというのは実際には通りだし、継続するだけで山になるなら、学び続けたいと思っています。今のお仕事は、努力した分結果が数字となって表れやすいので、結果の出る努力を惜しまずしていきたいです。

6. もっともっと吸収して学んで、日々進歩し続けることを楽しむ事が目標です。新しく入ってくる仲間にも、このお仕事を全力で楽しんでもらえるようにしていきたいです。

4th

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
27件
獲得

2. 何かしらのツールを通して、お客様を幸せにすることです。物には全てメリット、デメリットがあり、それは人によっても異なります。それをお客様1人1人のニーズに合った最大のカチで提供したいです。

3. 同じ目標を持った高め合える仲間ができました。同じ環境で一緒の目標を持った仲間と高め合える環境が大好きになりました。

4. お客様のニーズに合った最大の価値を提供することです。

6. 次のステージに上がりたいです。年収2000万円指して頑張ります！

5th

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
26件
獲得

2. 学生のうちに営業をすることで、自分を見つめ直し、自分の実力を本気で試し、次へのステップアップのための土台づくりができると感じています。本気で学生のうちに仕事にコミットして結果を出すことによって、自分自身の自信にも繋がります。営業とはありのままの自分を試し、成長させるものです。

3. 自分の実力が数字で可視化できるので、営業に本気でコミットして数字が上がってくると同時に、自分の自信にも繋がるので、より能動的な考え方ができるようになりました！
又、周りにも影響を与えることができるようになるので、次に成長するにあたって、新しい環境を作り、新しい仲間や考え方が生まれるようになりました。それに伴ってお金や繋がる人も変わりました。

6. 今の営業組織を大きくし、学生に自分が成長してきた価値観などを伝えられるようになればと思います。

5th

Sakata Yunosuke

坂田 悠乃典

関西大学 社会安全学部2 回生
PLC 関西リーダー



新規
26件
獲得

1. 小1から高3までずっと野球にひたすら打ち込んでいましたが、高校卒業と同時に辞めてしまい、野球に向けていた熱量を当てる場所を探していた所、あるイベントでたまたまこの組織の人に出会い、今の組織を紹介してもらい、同世代の周りの人間があまりいないフルコミッションの営業に魅力を感じて、この組織で営業を始める事になりました。

2. 自分にとって営業は大好きだった野球に変わる何かだと考えています。この表現が正しいかはわかりませんが、野球と同様、新しい知識や技術を覚えて実践することによって、結果として現れるので楽しんで取り組む事が出来ています。

6. 現在自分はPLC関西でリーダーを務めています。まだまだ未熟なのでリーダーに相応しい成績を毎月残し続けて同世代のメンバーを引っ張る存在になります！

新入社員歓迎会 KICK OFF! 会

4月8日(月) 19:00より、鳥よし茶屋にて総勢70名にて新入社員歓迎会が行われ、フレッシュな方々に今後の意気込みや新年号などについてインタビューをしました。



色々聞いてみました!

1. 所属、部署、学校名
2. nncに入ったきっかけ(志望動機)
3. nncでの具体的な目標
4. 座右の銘
5. 新元号の感想。あなたなら何にした?
6. あなたの夢

田村航汰



1. PLC 名古屋、名城大学
2. 大阪でしていたインターンに参加して、自分の未熟さに気づき、社会人と学生のギャップがすごくあり、それを克服したくて入社した。
3. 月30件取り、月収100万稼げるようになりたい。
4. 意欲は行動で示せ、行動は結果で示せ
5. 安パイなどを攻めたと思う。私なら縄文とつけたい。
6. 将来お金をたくさん稼いで、自分が生きたいように、振り返った時に後悔しない人生にしたい。

今村虎之介



1. PLC 名古屋、関西国際大学
2. 地元で友達に誘われて入った。
3. 契約を月に30件
4. 夢は全力で手を伸ばした先にある。
5. 個人的には嫌いじゃない、しっくり来る。自分は黄昏のあの感じが好き。
6. いっぱいお金稼いで、会社を作りみんなを幸せにしたい。

青木紘哉



1. PLC 名古屋、大阪産業大学
2. 高校の友達に誘われて
3. 個人的には、いっぱいお金を稼ぐことと、普段経験できないことがいっぱい経験ができるため、そういうことを沢山経験していきたいと思っている。
4. あんまり決まってるない。
5. 元カノがレレと言う名前のので、嫌な思い出。
6. 教師になりたい。

廣島昂明



1. PLC 関西、摂南大学
2. 友人の紹介
3. 1年以上この組織に所属していて、昔からずっと社会に出て必要とされる存在。今まで頑張ってきたことが部活などでもなかったんで、力をつけてここで頑張ることを見つけた。
4. 走り続ける。
5. 令和は古いなど、和をまた使うのかと思った。
6. 幸せな家庭を築くこと。

田中翔也



1. PLC 名古屋マネージャー、龍谷大学
2. 元々この会社に入る前に営業をしていて、そこで知り合った先輩に紹介してもらった。
3. 特になし。
4. 人生は営業。
5. 特になし。
6. 圧倒的にお金持ちになること。

佐藤涼



1. PLC 関西、立命館大学
2. 自分の未来を変えたくて
3. トップを取る。
4. 弱肉強食
5. 令可愛くて良いと思う。笑顔
6. 考えておきます!!!!

前田浩平



1. 大阪本社事務、甲南大学 卒
2. 転職活動していく上で、会社の雰囲気に惹かれて。
3. 一早く仕事を覚えて、頼りになる職員。
4. 努力は必ず報われる。
5. 努力した分自分に返ってくる。
6. 考えたことがない笑。
7. 幸せな家庭を持ちたい。

野口優夏



1. 大阪本社事務、武庫川女子大学 卒
2. 求人サイトで見つけて入社した。
3. A級くらい行けるくらいずっと働きたい。
4. 自由気まま。
5. 元号変わるのが初めてで、何も実感が無い。
6. 生涯何もなく過ごすこと。

寺田和真



1. PLC 関西リーダー、摂南大学
2. 大学生活にあまりやり甲斐を感じていなかった時に先に営業を始めていた友人から紹介してもらって、営業が魅力的だと思って入社した。
3. 個人の年収を1000万超えること
4. 不言実行と言う言葉が好き。言葉で走らずに、地道にコツコツ頑張っていくという意味が好き。
6. 生涯何もなく過ごすこと。

坂田悠乃典



1. PLC 関西リーダー、関西大学
2. 企業したい学生向けのイベントに参加した時にこの企業の営業をしている方に出会って紹介してもらい、
3. 一番年下だが、年上の方の失敗談や成功談を聞いて、それをプラスに変えて吸収して成長して日々頑張りたい。
4. 好きな言葉は謙虚。
6. 将来の夢はないが、今は日々頑張りたい!!

倉本智資



1. PLC 名古屋、愛知学院大学 卒
2. 元々就職活動をしていて、早く就職活動を終えて、就職も決まっていたが、その後に出会った社長の話を聞いて、圧倒的な社長で、僕もこの身を置いて行きたいと思っ、決まっていた就職を辞退して入社した。
3. 件数はトップを目指したいと思っている。名古屋のメンバーも増えて来たのでそのマネージメントもやり、名古屋も大阪や東京を超えるように行きたいと思っている。
4. 初心
6. 目の前のことをコツコツなしていれば先に何かあると思っているので、まずは、この組織でトップを目指していきたいと思う。

/tag.
worker

04

VOL.01

2019



**新たなスタート！
みんなの力ひとつに、平成から令和へ。**

日本ネットワークコミュニケーションズ株式会社

/tag.
worker

SLASH TAG. WORKER MAGAZINE VOL.01
2019.04

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6月30日

企画・編集：メディア事業車内編集部員

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：cotact@nnc-auhikari.com