

# 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  
37件  
獲得



**営業で気づいた大事なこと**  
僕が営業をしていく上でとても大切だと思ったことは、継続力です。継続力がなければ、件数獲得にも繋がらないと実感しています。

**仕事で一番苦労したこと**  
お客様に快く au ひかりを継続してご利用いただくためのアフターフォローが一番苦戦しているところです。お客様の立場になって思考できるよう、日々努めています。

**学生時代に頑張っ て取り組んだことは？**  
自分の身になるよう・何かを学んで得られるよう、営業活動を必死に行っていました。この経験が今の自分に繋がっているのだと思います。

**ストレス発散方法**  
毎日何 km も歩いて営業活動をするため、身体的にも疲労が溜まってしまいます。そんなときは、よくマッサージに行きます。心身ともに癒されて、また明日からも頑張ろうという気持ちを持つことができます。

# 1st

## 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  
37件  
獲得



**営業で気づいた大事なこと**  
お客様の気持ちを汲み取ることです。お客様が何を1番望んでおられるのかをお客様の立場になって考えることが1番大事だと思っています。

**仕事で一番苦労したこと**  
どんなに頑張っても結果が出ないスランプの時期はとても苦労します。

**学生時代に頑張っ て取り組んだことは？**  
高校時代までは、毎日必死にサッカーに取り組んでいました。その一生懸命頑張った気持ちや経験が、社会人になってからも活きていると感じています。社会人になった今でも仲間とサッカーをしますが、とても良いリフレッシュになります。

**ストレス発散方法**  
仲間とお酒を飲みに行くことです。その場では和気あいあいと意見を交換し合っています。仕事とプライベートのメリハリをつけることはとても大事だと思います。

# 3rd

## Kuramoto Tomoyoshi

倉本 智資

愛知学院大学 商学部卒  
PLC 名古屋



新規  
29件  
獲得

- 1.セルフマネジメントが一番大事だと感じます。安定した件数を取るために、モチベーションに左右されないことが大事だと感じます。
- 2.新人の時は、件数が伸びないことに苦労しました。
- 3.野球とアルバイトの両立に取り組んでいました。
- 4.美味しいご飯を食べることです。

# 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  
28件  
獲得

- 1.ヘアリングの質によって結果が変わるということです。
- 2.結果を継続させることです。単発的な結果は出せませんが、それを当たり前基準にするまでに時間がかかりました。
- 3.営業です。
- 4.旅行リフレッシュするために、これから2ヶ月に1回は必ず旅行に行くことにしました。

# 5th

## Yamamoto Kyohei

山本 高平

青山学院大学 経済学部4回生  
PLC 東京 マネージャー



新規  
24件  
獲得

- 1.個人の目標を持ち続けることが大事だと思っています。
- 2.人間関係です。
- 3.部活・アルバイト・インターンです。
- 4.お酒を飲むことです。

# 5th

## Oyama Masashi

大山 雅司

大阪大学 工学部 応用理工学科卒  
WTVR リーダー



新規  
24件  
獲得

- 1.営業は特にですが、社会に出ると結果が全てであると気づきました。どれが正解かわからない中で試行錯誤を繰り返し、日々努力をし、結果が出た先に自信が付き、その連続で成功をするものだと感じます。仕事やプライベート、何をやるにおいても必要な考えだと思えますし、組織の下の子たちに伝える事ができたらと思います。
- 2.人それぞれに伝え方、話し方があり、Aさんはこれで伝わったが、Bさんは伝わらなかったという事が多々あります。終わりのない問題に常に苦労していますが、そこに常にやり甲斐を感じ、精進しています。
- 3.見たことのない景色を海外にバックパッカーをしていました。膨大なお金がいるため、ずっとアルバイトをしていました。
- 4.ストレスは特に感じる事はありません。疲れた時などは、組織のみんなとお酒を飲みに行くことで疲れを忘れる事ができます。

# 5th

## Sakata Yunosuke

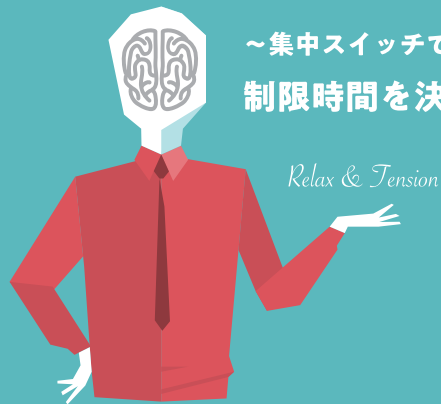
坂田 悠乃典

関西大学 社会安全学部2回生  
PLC 関西 リーダー



新規  
24件  
獲得

- 1.常に考えて動き続けることが大事だと思っています。
- 2.顧客視点に立って顧客心理を考え、お客様の心を掴み動かすことです。
- 3.部活動です！小中高12年間野球をしていました。
- 4.彼女、友達と遊ぶことです。



## ～集中スイッチで五感に入る情報をコントロール～ 制限時間を決めて「集中する時間」を予約しよう！

多忙なビジネスパーソンが資格試験の勉強をする際には、記憶や思考時間当たりの密度を高くして、効率的にインプットすることが必要だ。つまり、高い集中力が不可欠なわけだが、集中力を高めるには、いったいどうすればいいか？！

### 集中しているときに身体に起きる変化とは？

集中しているときには身体にはどのような現象が起きているのでしょうか。集中しているときの第一の特徴は、瞬きの回数の減少です。これは、緊張感のある集中を意味します。しかし、さらに深く集中した状態になると、瞬きのタイミングが一定になるという現象が起こります。これは、リラックス時の特徴です。緊張とリラックスという相反する状態が併存することで、没頭が瞬発的なものではなく、一定時間持続する深い集中になるのです。

### 人間の集中力は43歳前後が最も高い！

人間の集中力は43歳前後が最も高いと言われてます。決して、「成人したから」ではありません。高齢者と若年者を比べても、集中する能力に差はないことがわかっています。大人になって集中力が落ちた気がするのには、集中する能力が低下したせいではなく、社会的要請のためです。大人は「したいこと」よりも「しなくてはならないこと」に囲まれています。しかも、「しなくてはならないこと」はたくさん同時進行していて、マルチタスクで処理することが求められます。人間の脳は二つ以上の複雑な課題を並列処理できないことが、最近の研究でわかっています。一見、器用にマルチタスクをこなしているような人も、実は、1度には一つのタスクだけに集中していて、集中の対象を頻りに切

り替えているのです。切り替えの回数が多いほど、全体の集中力は落ちます。なぜなら、あるタスクに着手してから深い集中に入るまでに、平均23分の時間を要するからです。

### 「時間の予約」が勉強の密度を高める

では、集中力を高めるためにはどうすればいいのかと言えば、第一にすべきは、やはり「デジタルデトックス」です。勉強に専念したいときは、パソコンのメールソフトを閉じ、スマホも着信がわからないようサイレントにして、画面が見えないよう裏返しましょう。第二にすべきは、時間管理です。大事なものは、「集中を予約する」習慣をつけることです。集中力を高めるうえで効果的なのは、「〇時まで勉強する」とシンプルに時間を区切り、タイムプレッシャーをかけることです。

### 「甘いもので糖分補給」は逆効果になるかも！？

勉強の前に「脳に糖分を補給する」と言って甘いものを食べる人がよくいますが、その日に脳で使う糖分は、その日に摂る必要はないのです。すでに身体に蓄えられている糖分で十分賄える可能性が高いとも言われています。心がけるべきは、むしろ、血糖値を急激に上げないこと。上昇が激しいと、そのぶん、下降も激しくなるからです。血糖値が下がると疲労を感じ、短時間で集中力が途切れてしまいます。

## 集中力を高めるために、これだけはやろう！

### ①デジタルデトックス

スマホに次々と届くメールや様々な通知は、集中を途切れさせる大きな要因。サイレントモードにして、画面も見えないように裏返してしまおう！

### ②時間を区切ってから始める

タイムプレッシャーが集中力を高めることに繋がる！

### ③自発的に始める

なんとなく勉強を始めても、集中力は高まらない。参考書を開くにしても、「何のために勉強するのか」を意識してから開くことが、集中力に大きな影響を与える！

## 活動レポート

# 8月25日(日) 弊社が主催するイベントを行いました！

ミニゲームの輪投げやかき氷なども用意しており、たくさんの方に参加していただきました。

社外でのイベントは久しぶりに行いましたので、参加したメンバーもいつもとは違う表情を見せてくれました！！

今回のイベント開催で、今後にも活用していける気づきがそれぞれにあったと思います。その気づきを大切に、今後の活動に活かしていきましょう！

イベント当日会場に来て下さった皆様、お暑い中ご足労いただき、本当にありがとうございました。



## 「入社したくなるインターン」と 「惜しいインターン」の違い



### 【印象的だったインターン】

- ・自分が思っているより多くの回数や頻度で社員の方と触れさせてもらえたとか、偉い方とお話しさせていただき、参加した時の内容や社員の方がどれぐらい気にかけてくれるかなど、いい意味での裏切りのあるところが印象的だった。
- ・2日間、社員さんが、本当にコミットしてくださったというのが印象的だった。上司役の社員さんが、数時間に一回フィードバックを設けてくださって、その場で僕らが本気でぶつかる。休みを返上して僕らの将来や人生に対して時間を費やして下さっているという、熱や想いを感じたインターンが一番印象的だった。

### 【惜しいインターン】

- ・インターンシップの選考が雑で、見られている感じがしなかった時。具体的には、面接の時間が10分程の内容だったのに、不合格だったりすると、「そのぐらいの内容しか話していないのに、だめなのか」と感じてしまう。
- ・インターンシップに来ている企業様の内定者の方とのコミュニケーション。内定者の方のフィードバックが、当たり障りのないものだったり、やる気が感じられなかったりすると、入社して一緒に働くのがこの人達か...。とモチベーションが下がってしまった。



# 将の器・参謀の器、あなたはどちら？

—自分は将を目指すべきか、それとも参謀に徹したほうが大成するのか—

## 優れたリーダーには“名参謀”がついている

大企業をこなす組織には必ず息の合った将と参謀の姿があります。中小企業から大企業まで、大勢の経営者を見てきましたが、将の器と参謀の器とは、明らかに気質が違うものです。

では、その違いはどこにあるのか。ひとりで言うと、将は猪突猛進型の「ドライバー」。人間機関車のようなタイプ。対する参謀は、自己抑制的な「コントローラー」で、完璧主義者という特徴があります。平素はともかく、「こごぞ」というときに、その人特有の思考・感情・行動のスタイルの違いが表れる。

将の器を持つ人は、多くの人をまとめ上げ、大きな成果を發揮できたときに充実感を覚える。「私は優越していなければならない」という自己理想を持っており、その理想に向かって突き進むバイタリティーに溢れている。こうした将の器を目指すなら、最も必要なのは「決断力」だ。

だが、何の根拠もなく将が猪突猛進しては組織としてリスクが大きすぎる。勢いに任せて走りがちな将を制するのが参謀の役目だ。決断に必要な材料を収集・分析し、戦略を立案する力が参謀には求められる。さらに、必要とあらば、耳の痛いことも直言してくれる参謀役がいてこそ、将は存分に力を發揮できる。

こうした将と参謀が互いの強みを發揮できると、組織としても大きな事業を成し遂げることができる。

現実には、自分の素養に合った人事にならないことも多い。本来は将の器でないにもかかわらず、予期せぬ巡り合わせ人事で、大勢の部下を率いる立場に据えられることもあるだろう。逆も然りだ。そうしたときに打つべき手は何か。それは、自分の弱点を補強できる人を探ることだ。将なら参謀として自分を支える人材を、参謀なら自分を生かせる将を見つけないと。どんな組織にも必ず両方のタイプがいるはずだ。

自分は将を目指すべきか、それとも参謀に徹したほうが大成するのか。適正診断テストを参考に、自分の得意なスタイルを見極めてみよう！

## 「将の器」と「参謀の器」の適性診断テスト

番号	質問	はい	どちらとも言えない	いいえ
1	仕事で充実感を覚えるのは、人々をまとめ上げ大きな成果を發揮できたときである。	2	1	0
2	自分の専門分野で力を發揮することで、自分なりの充実感を覚えるタイプである。	2	1	0
3	組織の広い分野に関わる意思決定を行う立場を好んでいる。	2	1	0
4	広い分野を束ねるリーダーになるよりも、自分の得意とする分野で秀でることを望む。	2	1	0
5	専門分野以外でも昇進の機会があればどしどし受け入れることができる。	2	1	0
6	仕事をするうえでは、ルールや手順を大事にする。	2	1	0
7	他者と競争になったときは、何とかが有利な展開に持っていきたい。	2	1	0
8	人づき合いは、あまり心理的な距離が近くないほうが気が楽である。	2	1	0
9	人のために何か面倒を見られたときに喜びを感じる。	2	1	0
10	自分が大きな仕事を成し遂げたとき、自分の名前が知られなくても苦にならない。	2	1	0
11	無意味なボーツとした時間を過ごすのが苦手である。	2	1	0
12	人からアドバイスを求められたら、できるだけその人のために尽くすタイプである。	2	1	0
13	「気を見て森を見ず」という考え方は、自分にはなじまない。	2	1	0
14	上司をできるだけ傷つけることなく直言ができる。	2	1	0
15	かなり忍耐強いタイプだと思っている。	2	1	0
16	1つの課題が与えられたらトコトンそのことを極めることができる。	2	1	0
17	自分のことをどちらかという有能だと思っているが、時として無力感に陥ることがある。	2	1	0
18	失敗が予想される仕事にはなるべく手を出したくないと思う。	2	1	0
19	今までに大きな挫折・失敗体験があり、それらを克服してきた。	2	1	0
20	仕事の期限や約束した時間はしっかり守ろうとする。	2	1	0

奇数番号の質問の合計:  点      偶数番号の質問の合計:  点

奇数番号の質問: 将の器の素養を表す  
10~13点: 将の器の素養がそこそこある  
14点以上: 将の器の素養がかなりある

偶数番号の質問: 参謀の素養を表す  
10~13点: 参謀の素養がそこそこある  
14点以上: 参謀の素養がかなりある

# うまい棒

# 特集 Special feature of UMAIBO

株式会社やおきんが日本で販売している棒状のスナック菓子。  
製造はリスカ株式会社。1979年7月販売開始!  
なっとう味、めんたい味など酒類が豊富でユニークなフレーバー(味)があり、値段も安価なことから子供や若者を中心に人気のある駄菓子である。

## キャラクター



### うまえもん

妹の「うまみ」に甘くてついなんでも言う事を聞いてあげてしまい、ちょっと振り回されているフシも。めちやくちゃモテるイケメン設定。実はガチャピ〇並みになんでもでき、ある時はサッカー選手・サーカスで一輪車に乗りながら綱渡り・漁師・武将と、なれないものはない。  
趣味: コスプレ  
誕生日: 1978年9月13日生まれ



### うまみちゃん

幼い頃に兄と離れ、ウマイアミ州で育ち、2017年に帰国。離れて育った時間を埋めるかのようにお兄ちゃんにくっついています。明るく南国育ちのスカッとした性格。学校(ウマイアミ高校日本校)で仲良しのからみちゃんの前では天然ぶっているのが自然なのか、わりと毒を吐くが、お兄ちゃんの前ではちょっとかわい子ぶっている。  
趣味: お兄ちゃんと同じ格好をすること  
誕生日: ???

## Q & A

### 最初のうまい棒って何味だったの？

はじめは「ソース味」の一種類だけ。発売開始の翌年1980年には6種類、82年には12種類に！

### 真ん中の穴の秘密って？

穴があいていることで、食感が良くなりサクサク感がアップ。さらに衝撃につよくて割れにくさもアップ！

### うまい棒の由来

「コーン棒」などいろいろ考えたらしいが、最終的に「うまいんだから」という理由で「うまい棒」になった。

## うまい棒の紹介

### 【味ランキング】

- 第一位: コーンポタージュ味
- 第二位: チーズ味
- 第三位: めんたい味
- 第四位: たこやき味
- 第五位: サラミ味



### 【他味】

#### 季節限定

- クリスマス限定: コーンポタージュ味
- ハロウィン限定: Happy コンポタ味
- 端午の節句限定: ちまき味
- 夏限定: レモンスカッシュ味

#### ご当地限定

- 北海道: コーンポタージュ味
- 東北: 牛タン塩味
- 青森: ホタテバター味
- 秋田: きりたんぼ味
- 群馬: とんかつソース味
- 茨城: コーンポタージュ味
- 東京: もんじゃ風味・シナモンアップルパイ味 静岡: 浜名湖うなぎ蒲焼風味
- 大阪: お好み焼きソース味
- 九州: めんたいこ味



うまい棒  
公式ポータルサイトはこちら

<https://umaibou.jp>



# 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、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

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.05  
2019.08

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15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



# 08

VOL.05

2019

