

# NNC Members Introduction

インタビュー内容 ①1日営業活動を頑張る為の元気の源 ②座右の銘 ③おすすめの本、気になっている本 ④これから寒くなる季節！稼働の際のあなたの必需品は？

## 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  
30件  
獲得



- 1.格闘技をYouTubeでみることです。稼働へのモチベーションも上がり、自分も今日1日全力で頑張ろうと思えます！
- 2.営業は、人生
- 3.本は最近読んでいませんが、自分の世界を広げるためにも時間があるときは読んでみようと思います。皆さんのおすすめの本を教えてください！！
- 4.ユニクロのダウンは必需品です。寒い冬の稼働は毎年ユニクロのダウンに頼っています。

## 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  
30件  
獲得



- 1.会社の繁栄
- 2.思い通りにはならないが、やった通りにはなる。
- 3.俺か、俺以外か。ローランドという生き方 Rolandさんに興味がありますし、仕事に対しても一流なところはすごく尊敬しています。ですので、この本から少しでも何かを得たくて、読んでみたいと思っています。
- 4.熱い心。

## 1st

Kuramoto Tomoyoshi  
倉本 智資

愛知学院大学 商学部卒

新規  
30件  
獲得



- 1.ハイブランドの買い物をする時、日々の営業活動をより頑張ろう！！と思えます。
- 2.努力は裏切らない！
- 3.本を読むことがすごく苦手なので、苦手克服のためにも今後小説などを読みたいと思っています。
- 4.ヒートテックです。

## 4th

Sato Ryo  
佐藤 涼

立命館大学  
情報理工学部4回生  
PLC東京

新規  
28件  
獲得



- 1.愛犬のむーむと遊ぶことです。
- 2.その日を全力で。
- 3.特に無いです。
- 4.夢と希望

- 1.PLCの全メンバーの存在です。
- 2.stay hungry stay hoolish
- 3.金持ち父さん貧乏父さん 有名な啓発本です！大学1回生の頃にシリーズを全部読み、自分自身何がしたいのか深く思考するようになりました。
- 4.熱い気持ち！

## 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  
27件  
獲得



## 6th

Sakai Yuya  
坂井 優哉

日本大学  
法学部法律学科卒  
PLC東京

新規  
23件  
獲得



- 1.自分が頑張った分だけ目に見えて現れる成果。お金です！
- 2.コツコツやっている人が1番強い！！
- 3.まだ出会っていません。これから見つけていくつもりです！
- 4.熱いハートとユニクロ

- 1.ルーティーンでモンスターを飲めば、仕事スイッチが入ります！元気の源ではありませんが、強いて言うならモンスターです。
- 2.格好良い男であり続ける
- 3.俺か、俺以外か。ローランドという生き方 Rolandさんの考え方はすごく格好良いと思うからです！
- 4.ユニクロのダウン

## 7th

Yamauchi Issei  
山内 一生

九州産業大学  
PLC名古屋

新規  
23件  
獲得



- 1.レッドブルを飲んで、毎日頑張っています！
- 2.死ぬまで最高の人生を生きる
- 3.星の王子さま PLC名古屋の読書愛好家、太田圭君が愛読している本であり、とても面白いから読んでみて！！と薦められたからです。
- 4.五本指ソックス

## 8th

Tamura Kota  
田村 航汰

名城大学  
外国語学部 国際英語学科 3回生  
PLC名古屋

新規  
21件  
獲得



## 組織紹介 GTF

### GTF組織名の由来、込めた思い

GOLDEN TIME FOREVERの略称です。  
「熱い時間、永遠」と意味を込めました。

#### ・実際に所属してどう感じているか

「メンバーを育てる」ことに、難しさややりがいを感じています。

#### ・GTFに所属してよかったと思う瞬間

タワーマンションから夜景を見下ろした瞬間です。



GTF リーダー  
**奥田 健也**

京都産業大学 外国語学部4回生



①GTFに所属したきっかけ ②実際に所属してどう感じているか ③GTFに所属してよかったと思う瞬間

GTF **青木 悠磨** 立命館大学 経営学部4回生

- ①新しい組織がスタートするということで、僕もメンバーとして営業を通して沢山の新しい出会いや学びがあったからです。
- ②同じ世代の人たちがたくさんいるので、いつもワイワイしていて楽しいです！
- ③価値観を共有できる仲間が増えたことや、ダーツが少しだけ上手くなったことです。



GTF **太田 佑磨** 立命館大学 経営学部4回生

- ①奥田リーダーに半年間お世話になり、この先も奥田リーダーについていきたいと感じたからです。
- ②PLO関西に所属していたときは営業マンの人数が多かったですが、GTFは少数派ですので、その分獲得できるよう頑張ろうと思っています。
- ③自分が営業で困っている時に、周りの人達が助けてくれます。グループ全体の人間関係がいいなと感じています。



GTF **成瀬 圭** 関西医療大学 ヘルスプロモーション整備学科

- ①半年間お世話になった奥田リーダーの独立を機に、奥田リーダーと共に頑張りたいと思い、少数で活動する場を選択しました。
- ②訪問し、需要のないところから需要を生み出していき難しさを実感しておりますが、奥田リーダーを筆頭に、チームで切磋琢磨し、高め合っていける環境に感謝しています。
- ③モチベーションが下がりそうな時でも、踏ん張ってお互いを奮い立たせあえる瞬間です。

## 各組織ランキング(4月〜9月)

### PLC

1位	<b>田中翔也</b>
2位	倉本智資
3位	山本喬平
3位	内田優希
4位	坂田悠乃典
5位	坂井優哉

### BM

1位	<b>茨木凌</b>
2位	岩本大地
3位	山本華弥
4位	井上由貴
5位	村川亮太

### GTF

1位	<b>奥田健也</b>
2位	成瀬圭
3位	青木悠磨
4位	太田佑磨

### WTVR

1位	<b>大山雅司</b>
2位	辻嶋佑紀
3位	村川晶教
4位	小宮諒
5位	小川将輝



# 意外に知らない！！ 名刺交換のマナー

## 名刺交換の役割や効果について

- 1.自分のことを覚えてもらう。
- 2.今後のビジネスをスムーズに進める。
- 3.相手の名刺の情報を確認し、ビジネスに役立たせる。

## 名刺交換の受け渡しの基本ポイント

- ・名刺入れを素早く用意する
  - ・名刺入れから名刺を出し、名刺を両手で持つ
  - ・名刺入れは名刺の下、座布団のように持つ
  - ・名刺を両手で差し出し、会社名・肩書・フルネームを明瞭に述べる
  - ・相手も名刺を出している場合は、相手よりも低い位置で名刺を差し出す
  - ・相手も名刺を出している場合は、右手で名刺を差し出す
  - ・相手も名刺を出している場合は、左手で相手の名刺を受け取る
  - ・受け取った名刺にはすぐに右手を添える
- この際、名刺入れは座布団のように受け取った名刺の下に持つ
- ・相手の名刺を両手で受け取った形になったら「頂戴いたします。よろしくお願いいたします」と述べる

## 名刺を切らしていた場合

- ・「申し訳ございません。名刺を切らしております」と丁寧に詫言をして自己紹介をする。
- ・後日、なるべく早く渡す。または郵送する。
- ・先輩の名刺をもらい名前だけを書き換えて渡す。(ただし連絡先が全て同じの場合のみ)

## 人物紹介の順番について

### (面識のない人同士の間で立つ紹介)

- ・訪問者から名刺を渡す。
- ・自社の人間とお客様なら、自社を先に紹介する。
- ・取引先同士であれば、密接にお付き合いがある方を先に紹介する。
- ・同じ程度の関係の場合、立場、肩書き、年齢などを見て、目下の人から先に紹介する。

# 『自分是可以する！』と 脳を騙して、マインドを変化！！

資格試験に合格するためには、「自分は合格できる」と思って勉強することが大切だ。とはいっても、難関試験の場合は、なかなかそうもいかないだろう。しかし、誰でも「脳を騙す」ことでプラス思考に切り替えられるのである！  
思考習慣は言葉で作られます。「勉強は大変そうだな、でも自分ならできる！」「この試験は難しそうだが、でも自分なら合格できる！」と最後に肯定的な言葉にすれば、脳は後半の言葉だけを信じて「自分是可以する！」と素直に思い込んでくれる。動作や表情も意識的にポジティブなものにすると、脳を騙して楽しく前向きに物事に取り組むことができるのである。

## なりたい自分を具体的にイメージし、 脳を騙して、マインドを変化させよう！！

1枚の紙に山の写真や絵を貼り、視野から頂上までに五つの記入欄を作る。それぞれの番号の位置にいるつもりで、次の質問に対する回答を書き込んでいこう。

**5** 頂上まであと少しですが、絶壁がそびえ立つ最も苦しい場面です。あなたはここで、誰と、どんな声を掛け合いますか？

**4** 登山の途中で苦しくなったとき、あなたはどんな表情をしていますか？その苦しさを克服するために、意識的に取る動作はどんなものなのでしょうか？

**3** あなたは誰とこの山を登っていますか？あなたの目標達成を応援してくれているのは誰で、その人はどんな言葉をかけてくれているのでしょうか？

**2** あなたは山を登り始めました。あなたが山を登る理由は何でしょう？目標を達成したいと思うのはなぜでしょう？

**1** スタート地点に立ち、この山を制覇したところ(あなたが自分の目標を達成した状態)をイメージして、その時の自分の気持ちや家族・周囲の人たちの様子を書き込んでください。

## どっておきのお店紹介

# 有名芸能人がお忍びで通う焼肉店！

九州和牛をメインに仕入れにもこだわり、素材の持つ美味しさを余すことなくご堪能いただけます。名物「にくろう焼き」はぜひ食べて頂きたい自慢の一品。薄く大きくカットした黒毛和牛に秘伝の和風タレを絡め、炙り焼き卵をたっぷりつけてお召し上がりいただけます。



地図、住所などは右記サイトをご参照ください。



# 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  
2019.10

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11月30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.com.co.jp



10

VOL.07

2019

