

# 1st

## Nishimura Taiga

西村 大河

南山大学 法学部2回生  
PLC名古屋

新規  
32件  
獲得

### 自分を知らることが成長の鍵！

#### ランキング1位になった感想

営業を始めて3ヶ月間ひたすら結果だけにこだわり毎日過ごしてきました。毎日結果を残すために必要なことは何か、今何が足りていないのか、それを解決して結果を出すにはどういった行動や、考え方をすればいいか日々PDCAを回す毎日がとても充実しており、当初はとても楽しさを感じていました。ただそれを継続することの難しさを既に感じており、その甘さであったり自分の弱さに打ち勝ちたい、周りの先輩方に負けたくないという気持ちを持って稼働に励んだ結果がこういった形で一つ出たことは、とても嬉しく思います。

#### 営業を通じて成長を感じたこと

自分のモチベーションが下がった時やアクシデントが起こった時の自分自身への向き合い方。

#### 仕事ができる人の条件

これに関しては沢山の要素があると思いますが、ここに来て一番大事だと思うことは【継続】できるかどうかだと思います。何事も常にうまくいくわけではないのでうまくいかない時にめげずに継続できる人が仕事でも成功できると考えています。後、私生活も思考できる場面がありスキがないと感じるようになりました。

#### あなたにとっての卒業ソングは？

レミオロメン 3月9日

#### 新人営業マンに一言！！

自分もまだまだ営業マンとしてスタートをきったばかりだと思っています。ここからどれだけ成長していけるかが一番大切だと思っているのでお互い刺激を与えられる関係性で頑張っていきたいです。

インタビュー内容 ①営業を通じて成長を感じたこと ②仕事ができる人の条件 ③あなたにとっての卒業ソングは？ ④新人営業マンに一言！！

## 2nd

### 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

1. 忍耐力ができました。稼働時間ギリギリまで粘れば、契約を取れる日が増えました。昔の僕なら諦めていたことが、最近粘り勝ちすることが多いので、成長できていると実感しました。
2. 男女問わずモテる人
3. Good day 紙達麻
4. 経費は抑えた人生設計しよう！



新規  
29件  
獲得

## 3th

### Kuramoto Tomoyoshi 倉本 智資

愛知学院大学 商学部卒  
PLC名古屋

1. 目の前の事を圧倒的に仕事をする事によって仕事面での自信がついた事。
2. 自分の軸や考え方に基づいて判断をする人。
3. GReeeeN 遥か
4. 目の前の事を本気でやれば結果もついてくると思うので一緒に頑張ろう！



新規  
28件  
獲得

## 4th

### Sakai Yuya 坂井 優哉

日本大学 法学部法律学科卒  
PLC東京

1. 営業のスキル以外にも精神面で成長を感じます。誰でも必ずどこかで壁にぶつかるとは思います。上手く行かない時に、自分自身を良い状態に持って行く力が、この営業を通して身につきました。
2. 負けず嫌いで向上心がある人。素直な人。
3. 旅立ちの日に
4. 今努力したことが後から絶対返ってくるので頑張らなさい。たくさん悩み、考え、そして運いつくばるから人は成長できると思っています。私も頑張ります。



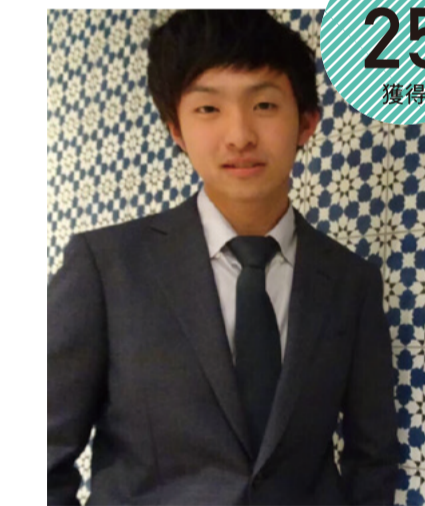
新規  
26件  
獲得

## 5th

### Terada Kazuma 寺田 和真

摂南大学 法学部 4回生  
PLC関西 リーダー

1. 1番は営業に出会う前より、自分に自信が持てるようになったことです。あえてフルコミッションの環境で働くことにより、様々なスキル身につけて、自信に繋がりました。
2. 常にPDCAを回せている人
3. アンジェラ・アキ 手紙～拝啓十五の君へ～
4. 1回死ぬ気で1ヶ月頑張ってみよう！そっから何か見るとあります。



新規  
25件  
獲得

## 5th

### Shimizu Takumi 清水 琢未

東洋大学 経営学部卒  
PLC東京

1. 自分自身の長所短所が明白になった。あとは徐々にその部分を直していくだけ。
2. 継続できる人
3. 尾崎豊 卒業
4. とりあえずがむしゃらに！わからない事だらけなのは皆同じ。それなら、がむしゃらにやるしかない。



新規  
25件  
獲得

## 5th

### Minakata Yuya 南方 勇哉

神戸大学 工学部電気電子工学科 3回生  
PLC関西

1. PDCAを回す力が以前より身につく、それが結果に出たこと。
2. 効率性を重視している
3. ケツメイシ 仲間
4. 圧倒的にやる一択



新規  
25件  
獲得

## 8th

### 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. お互いwinwinの関係を作れるようになりました。
2. 実行力
3. EXILE 道
4. とりあえず全力笑顔で挨拶



新規  
23件  
獲得

## 9th

### 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

1. 苦手なことに対しても、やり続ければ出来るようになって自信ができました。
2. 自分にストイック
3. BTS Let go
4. 一緒に頑張ろー！



新規  
22件  
獲得

## 9th

### Murakawa Ryota 村川 亮太

近畿大学 経営学部経営学科卒  
ベネフィットマーケティング

1. ビジネスの仕組み、物が売れる仕組みを知ることができたこと
2. 即レス
3. アンジェラアキ 手紙～拝啓十五の君へ～
4. とにかく売れている先輩の全てをTTP(徹底的にパクる)



新規  
22件  
獲得



PLC関西  
**寺田 和真**  
摂南大学 KAZUMA TERADA

NEXT STAGE ▶  
NNC営業継続

就職をせず営業をやり続けようと思った理由は？  
1番の理由は、今のPLCメンバーとずっと仕事をしたいからです。

学生生活で頑張ったこと  
営業とサークル活動です。

今後の目標  
とりあえずプレーヤーとして一流になることです。



PLC関西 マネージャー  
**内田 優希**  
関西学院大学 YUKI UCHIDA

NEXT STAGE ▶  
NNC営業継続

就職をせず営業をやり続けようと思った理由は？  
一緒に仕事したいという仲間に出会えたからです。

学生生活で頑張ったこと  
営業

今後の目標  
誇れるような会社を創りたいです。



PLC関西  
**樽見 恒毅**  
立命館大学 KOKI TARUMI

NEXT STAGE ▶  
NNC営業継続

就職をせず営業をやり続けようと思った理由は？  
自分と向き合える時間が多い為

学生生活で頑張ったこと  
遊びや仕事を全力で楽しめたことです。

今後の目標  
自己管理能力と行動力を上げる事です。



PLC関西  
**廣島 昂明**  
摂南大学 TAKAAKI-HIROSHIMA

NEXT STAGE ▶  
NNC営業継続

就職をせず営業をやり続けようと思った理由は？  
営業で出会った仲間達とこれからも切磋琢磨しあい人生を歩みたいと強く思ったからです。

学生生活で頑張ったこと  
営業活動です。

今後の目標  
たくさん稼ぐことです。





**就職をせず営業をやり続けようと思った理由は？**  
お客様、相手の気持ちやニーズを理解する大切さと、自分の伝えたいことをしっかり言語化する難しさを学びました。

**学生生活で頑張ったこと**  
留年せずに単位を取ることで。

**今後の目標**  
自分の価値観を見失わずに、たくさん学んで、後悔しない人生を生きられるように日々頑張ります



**営業を通じて学んだこと**  
何をやるにおいてもメンタルの重要性を学びました。

**学生生活で頑張ったこと**  
部活動(サッカー)と営業活動

**今後の目標**  
KEYENCEで1位を取ること。その後はまだ見えていません。



**営業を通じて学んだこと**  
表情の大切さを学びました。飛び込み営業だからなのかも知れませんが、こちらが自信ない表情やこわばった表情でいるとお客様も警戒したり距離が縮まらなかったりしますが逆に笑顔や、自信を持って話すとお客様も笑顔でたくさん話してくれたりニーズも引き出せたりするので改めて表情の大切さを学びました。

**学生生活で頑張ったこと**  
営業です。それまでは普通のアルバイトを何気なくしていましたが、友達の紹介で始めて周りが意欲ある人ばかりでそこから熱意を持って取り組む事ができました。この環境で働いたことは自分にとってとても大きな財産です。

**今後の目標**  
学生時代に営業というバイトとは違う社会人の経験ができた事は大きな経験になるので一年目から活躍して、他の同期よりも早く出世して色々な経験をしたいです。



**営業を通じて学んだこと**  
営業において、ファーストインプレッションの重要性や、知識量で結果に差が出ること、またお客様にいかにも端的にわかりやすく伝えるかが、訪問販売において欠かせないことだと学びました。

**学生生活で頑張ったこと**  
敷いて挙げるなら営業。そして遊び。笑。とにかく学生にしかできない事を全力で楽しみました。

**今後の目標**  
社会人として気持ちを切り替え、自分自身の市場価値を上げ続けたいです。



# 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.12  
2020.03

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4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



03

VOL.12

2020

自分の弱さを  
知ることに

