

# NNC Members Introduction

1st 新規 23件 獲得

**YUYA SAKAI**

坂井 優哉

日本大学  
法学部法律学科卒業  
PLC東京 リーダー



2nd 新規 22件 獲得

**TOMOYOSHI KURAMOTO**

倉本 智資

愛知学院大学  
商学部卒業  
PLC名古屋



3rd 新規 21件 獲得

**MASATO MASUDA**

益田 雅斗

大阪産業大学  
人間環境学部スポーツ健康学科卒業  
PLC関西



**YUKI UCHIDA**

内田 優希

関西学院大学  
経済学部卒業  
PLC関西 マネージャー

5th 新規 19件 獲得

**KAZUMA TERADA**

寺田 和真

摂南大学  
法学部卒業  
PLC関西 リーダー



6th 新規 18件 獲得

**RYO SATO**

佐藤 涼

立命館大学  
情報理工学部  
PLC関西



7th 新規 17件 獲得

**TAKUMI SHIMIZU**

清水 琢未

東洋大学  
経営学部卒業  
PLC東京 リーダー



10th 新規 15件 獲得

**TAKAAKI HIROSHIMA**

広島 昂明

摂南大学  
法学部卒業  
PLC関西



**YUNOSUKE SAKATA**

坂田 悠乃典

関西大学  
社会安全学部3回生  
PLC関西 リーダー



**KEITARO OGURI**

小栗 圭太郎

神戸大学  
工学部3回生  
DEF リーダー



8th 新規 16件 獲得

**SHOYA TANAKA**

田中 翔也

龍谷大学  
経営学部4回生  
PLC名古屋 マネージャー



**RYOTA MURAKAWA**

村川 亮太

近畿大学  
経営学部経営学科卒業  
ベネフィットマーケティング

**TAIGA NISHIMURA**

西村 大河

南山大学  
法学部3回生  
PLC名古屋





4.13  
APRIL  
2020

Happy  
Birthday!



和田副社長誕生日

お祝いメッセージ

和田さん  
お誕生日おめでとうございます!!  
いつも事務員を気にかけてくださり、優しく  
接していただきありがとうございます!!  
今年1年も素晴らしい年になりますように。

お誕生日おめでとうございます!  
これからもご指導のほどよろしくお願い致し  
ます!

お誕生日おめでとうございます!  
幸多き1年になることを心よりお祈りして  
います。

和田さん誕生日おめでとうございます!  
いつもお世話になり、大変感謝しております。  
これからもご指導ご鞭撻のほどよろしく  
お願い致します!

新卒入社特集

Congratulations!

舟川さんインタビュー ▶▶▶

NEW FACE!!



事務員: 舟川さん! 4月より入社おめでとうございます!  
舟川さん: ありがとうございます。  
事務員: さて、4月より入社される舟川さんにインタビューを行いたいと思  
いますので宜しくお願い致します!  
舟川さん: こちらこそ宜しくお願い致します!  
事務員: はじめに学生時代は何に注力されておりましたか?  
舟川さん: やはり営業ですね。学生時代はコンシューマーの営業をひたむ  
きに頑張っていました。その経験を活かし入社後も頑張っていきたいと思  
います。  
事務員: ではその営業を通し、自分自身はどのように成長したと思いま  
すか?  
舟川さん: 自分に自信ができました。最初は営業に対して恐怖心もありま  
したが、今はビビらず営業しています!  
また営業時にモチベーションを保てるよう仕事とプライベートを分け、  
プライベートは思いっきり遊んでいます!  
事務員: それでは入社された経緯をお伺いできますでしょうか。  
舟川さん: そうですね、友達の紹介で入社しコンシューマーの営業を1年  
半くらい行っておりまして、そこから今泉社長からお声をかけて頂き、ハル  
エネでんきの法人営業をさせて頂くことになりました。  
事務員: 今泉社長の一言が決め手だったんですね!  
舟川さん: コンシューマーの営業時代からお世話になっていた今泉社長に  
お声がけ頂き法人営業で活躍したいと思いました!  
事務員: 素敵な関係ですね!  
では入社してからの目標はございますか??  
舟川さん: 今もインターンという形で働かせて頂いているのですが入社後  
には売上を500万円上げることが目標です! 目標を達成するためPDCAサイ  
クルを回し、いまの自分の課題を明確にし、明確になった目標に向かっ  
て改善へのアクションを実行していきたいです。売るのは物ではなく自分  
自身を売り込み契約して頂けるよう頑張ります!  
事務員: では舟川さんは自分自身をどのような性格だと思えますか?  
舟川さん: 私はオンオフの切り替えができ、裏表のない爽やか兄さんで  
す! 笑  
事務員: 最後に10年後のビジョンをお聞かせください!  
舟川さん: 学生時代、将来の夢やこ  
の先の目標が何もない僕を救って  
くださったのは今泉社長でした。営業  
だけでなくリクルーティングにも  
携わり、僕のように夢のない学生  
を救いたいです!  
事務員: 素敵なビジョンですね。今  
後の舟川さんの活躍に期待してい  
ます! 本日はありがとうございました!  
舟川さん: ありがとうございました!





# NEW FACE

入社2,3ヶ月の注目の新人にインタビューしてみました!



Q1. 弊社で営業を始めたきっかけ

Q2. 今後の目標

## 注目の新人!



### GTF 井上 啓

西南学院大学 商学部2回生

Q1. 弊社で営業を始めたきっかけ

A1. 元々、営業を少しやっておりましたが、自分の営業力はまだまだ伸ばせるのではないかと、そう思っていた矢先、今泉社長とお会いする機会があり、お話をしていた内容にすごく感銘をうけ、御社で営業を始めることになりました。

Q2. 今後の目標

A2. 今年の目標としては、残りの学費である、300万円を貯めることです。



### GTF 遠藤 篤

関西大学 化学生命工学部4回生

Q1. 弊社で営業を始めたきっかけ

A1. 就活が始まり他の学生との差別化をしようとしたことがきっかけです。

Q2. 今後の目標

A2. 学校の研究室が始まり、思うように行動することが出来ないが自分の出来る最大限の努力でこのGTFを盛り上げられる存在になることです。



### PLC 関西 加納 寛之

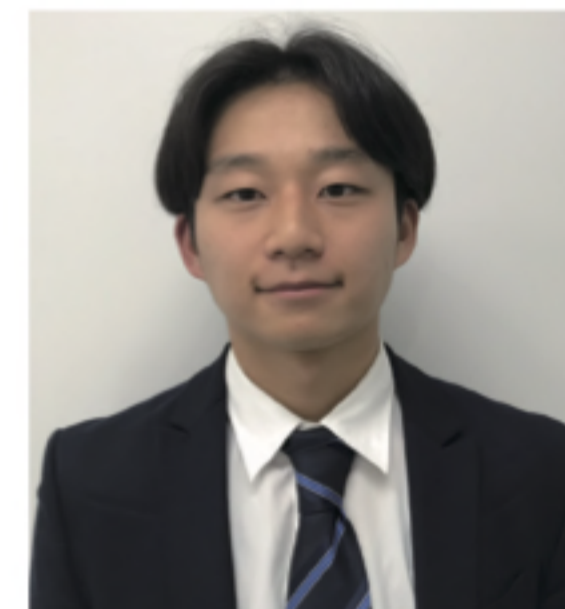
関西学院大学 教育学部4回生

Q1. 弊社で営業を始めたきっかけ

A1. 社会に出る前の学生の間に営業の経験を積みたいと思っていたときに森島さんからお誘いを頂きました。

Q2. 今後の目標

A2. 今は就職活動と並行してやっているのでフルコミットして20件を常に契約できるような営業マンになりたいです!



### PLC 東京 木内 崇人

明治学院大学 経済学部4回生

Q1. 弊社で営業を始めたきっかけ

A1. 人とコミュニケーションを取るのが苦手で、社会人になる前にコミュニケーションスキルを身に付けたい思い、御社で営業を始めました。

Q2. 今後の目標

A2. 来年から社会人になるので、営業力をつけ周りとの差を広げたいです。



### PLC 関西 澁谷 剛

京都工芸繊維大学院 工芸科学研究科2回生

Q1. 弊社で営業を始めたきっかけ

A1. 就職活動をきっかけに、学生最後の1年でスキルアップしたいと感じ営業を始めました。メンバーには常に刺激を受け始めて良かったと実感しています!

Q2. 今後の目標

A2. 営業マンになって1月目は契約件数2桁に乗らなかったため、4月で2桁契約し、毎月契約件数を伸ばせるよう上昇志向を持って取り組んでいきたいと思っています。



### PLC 名古屋 西村 大河

南山大学 法学部3回生

Q1. 弊社で営業を始めたきっかけ

A1. 何も目標もなく刺激のない毎日から抜け出たく、インターンに参加してそこで自分の強みや弱みをいい方向に向けることができるのが営業であり、あつい時間を過ごしたいと感じていたため。

Q2. 今後の目標

A2. まずは契約件数ベースで結果を出し続けること、そして誰からも頼られる圧倒的な存在感、そして自分に自信を持てるようになることです。

# 正しい敬語の使い方 実践編

まわりから敬語の使い方を注意されて、はずかしい思いをしたことはありませんか?

ビジネスシーンに敬語は欠かせません。敬語が使いこなせなければ、一人前のビジネスマンとは認められないのです。ここでは気をつけるべきポイントと、ビジネスシーンにおけるベーシックな使用例を示して、敬語の基本を解説します。

## ★上司との会話編

上司への小まめなハウレンソウ(報告・連絡・相談)は仕事の上で大切なコミュニケーションです。曖昧な表現はさけ、事前に要点をまとめて簡潔なハウレンソウをしましょう。

●報告を切り出す場合

(例)「〇〇の報告をさせていただきたいのですが、お時間いただけますか」

●上司から経過を聞かれた場合

(例)「申し訳ございません。ご報告が遅れました。こちらの件については…」

●外出する場合

(例)「〇〇社の〇〇様と〇時に〇〇でお会いする約束になっておりますので、行ってまいります」

●相談後のお礼をする場合

(例)「お忙しい中、お時間をいただき、ありがとうございました」



## ★電話編

自分の社名と名前を伝えたら、相手が今どのような状況にあるのか聞き、都合が悪いようであれば、かけ直す旨を伝えましょう。

### (1)電話をかける

●取引先に電話する場合

(例)「私、〇〇社の〇〇と申しますが、〇〇様はいらっしゃいますか」

●相手の状況を確認する場合

(例)「こんにちは、〇〇です。〇〇の件でお電話させていただいたのですが、今、お時間よろしいでしょうか」

●伝言を頼む場合

(例)「恐れ入りますが、ご伝言をお願いできますでしょうか」

●留守中に電話をくれた相手に電話する場合

(例)「先ほどはお電話をいただきまして、大変失礼いたしました」



### (2)電話を受ける場合

●受話器をとったら

(例)「はい、〇〇会社〇〇でございます」

●相手の名をきく場合

(例)「失礼ですが、お名前をお伺いしてもよろしいでしょうか」

●取り次ぐ相手が席を外している場合

(例)「申し訳ございません。鈴木はただいま席を外しております。間もなく戻ると思いますが、いかがいたしましょうか」

●代わりに用件を聞く場合

(例)「もしよろしければ、代わりにご用件を承りますが」

## ★訪問編

訪問先に到着したら、まず自分の社名、所属、名前を告げて、コンタクトする相手呼び出してもらいます。身だしなみと言葉づかいには十分注意しましょう。

●約束の時間に遅れることを電話で伝える場合

(例)「電車が事故で遅れておりましてお約束の時間に伺えません。大変申し訳ございませんが、〇分ほどお待ちいただけますでしょうか」

●署名をもらう場合

(例)「こちらにお名前をお書きいただけますか」

●辞去するとき

(例)「本日はお忙しい中、お時間をいただきまして、誠にありがとうございました」



# 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

tag.  
worker

04

VOL.13

2020

自らの限界を突破し、  
変化し続ける営業マンたち

今日の挑戦が  
明日を変える

日本ネットワークコミュニケーションズ株式会社

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。

tag.  
worker

SLASH TAG. WORKER MAGAZINE VOL.13  
2020.04

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：2020年5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