

1st

全商材契約件数
26件
獲得

RYOTA MURAKAWA

村川 亮太

近畿大学
経営学部卒業
NNC エリアマネージャー



KAITO ONO

小野 海斗

関西大学
社会学部心理学科卒業
NNC



RYO IBARAKI

茨木 凌

近畿大学
経営学部商学科卒業
NNC ゼネラルマネージャー



4th

全商材契約件数
19件
獲得

TAKEYA OKUDA

奥田 健也

京都産業大学
外国語学部4回生
GTF リーダー

5th

全商材契約件数
18件
獲得

TAIGA NISHIMURA

西村 大河

南山大学
法学部3回生
PLC名古屋



KEI INOUE

井上 啓

西南学院大学
商学部3回生
GTF



7th

全商材契約件数
17件
獲得

YUKI INOUE

井上 由貴

阪南大学
経営情報学部卒業
NNC エリアマネージャー



TOMOYOSHI KURAMOTO

倉本 智資

愛知学院大学
商学部卒業
PLC名古屋



9th

全商材契約件数
16件
獲得

SHOYA TANAKA

田中 翔也

龍谷大学
経営学部卒業
PLC名古屋 マネージャー



10th

全商材契約件数
15件
獲得

KOTA TAMURA

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



MITSUAKI HARAGUCHI

原口 光明

PLC関西



就活のエキスパート

EXPERT OF JOB HUNTING

TAKATO KURIYAMA

栗山 貴斗

PLC revolution名古屋
名古屋大学 経済学部



Q 内定した会社・志望動機

A サイバーエージェント / 楽天 / ネオキャリア / ITプロパートナーズ

この21世期に名を馳せ、あらゆる方面から日本をワクワクさせていくような企業様方だと思ったから。

Q 今後のビジョン

A 僕の夢は、「海賊王になる」ことです。この世界で、一番“自由”な男が海賊王です。何か社会、企業や、お金等に縛られることなく生きて。そして、自分の生き様で次世代を夢に突き動かすようなそんなおじいちゃんを目指しています。

Q 学生時代に何に注力したか

A 営業活動

Q 長所(強み)

A 素直さ 行動力

Q 尊敬する人

A ルフィ 春木開 両親

KOKI HORAI

宝来 光基

ENT
関西大学 経済学部



Q 内定した会社・志望動機

A 第一生命株式会社 機関経営職

志望動機はインターンシップでの経験に基づき、大きく二つあります。一つ目目が支店長に憧れを抱き、唯一カッコ良いと思ったのは第一生命だけだったからです。二つ目が仕事をするにあたり企業が大切にしている心構えに強く共感したからです。第一生命の企業理念は“最大たるより最良たれ”つまり信念や理念を何よりも大切にし、その信念を貫いた結果として業績が付いてくるというフローを実現しているということです。私自身もお仕事をするにあたって一番大切にしているのは信念や顧客真実であり、生命保険会社の会社員として本気になれる環境がある思ったのが大きな理由です。

Q 今後のビジョン

A 私の夢は“日本の負を解消する”ことです。2025年問題に対しては人一倍危機感を強く感じています。日本男児として、この日本という国に当事者意識を持ち、福祉的なビジネスモデルを追求する。

Q 学生時代に何に注力したか

A 1. 学生イベントグループの代表として、企画や集客活動に励んだ
2. 通信代理店に所属し、訪問販売に尽力。また学生営業グループの統括。
大学に合格した直後から早く社会経験をしたいという思いでアルバイトに打ち込みました。しかし、もっと裁量の大きい仕事をしてやりがいを感じたいという気持ちの変化があり、大学二回生からは自身の能力でお金を稼ぐ、完全歩合

制の営業アルバイトを始めました最初の一、二か月は契約本数が伸びない時期が続きましたが、自分がお客様から客観的にどう見えているのかを動画を撮って研究し、話す速度や声色、表情を改善しました。加えて、先輩方に商談のコツなど助言をいただき、代理店の中核を担う営業マンへと成長しました。半年後には、代理店から二十名の後輩営業グループの管理を任せられ、指導に励みました。自身の経験を元に、素直さと前向きな姿勢の重要性、そして何よりひたむきに学ぶ意欲が必要不可欠であることを後輩たちに意識付けしました。結果的にグループ全体の士気は高い水準を保ち、一人一人の契約獲得本数も増えていきました。

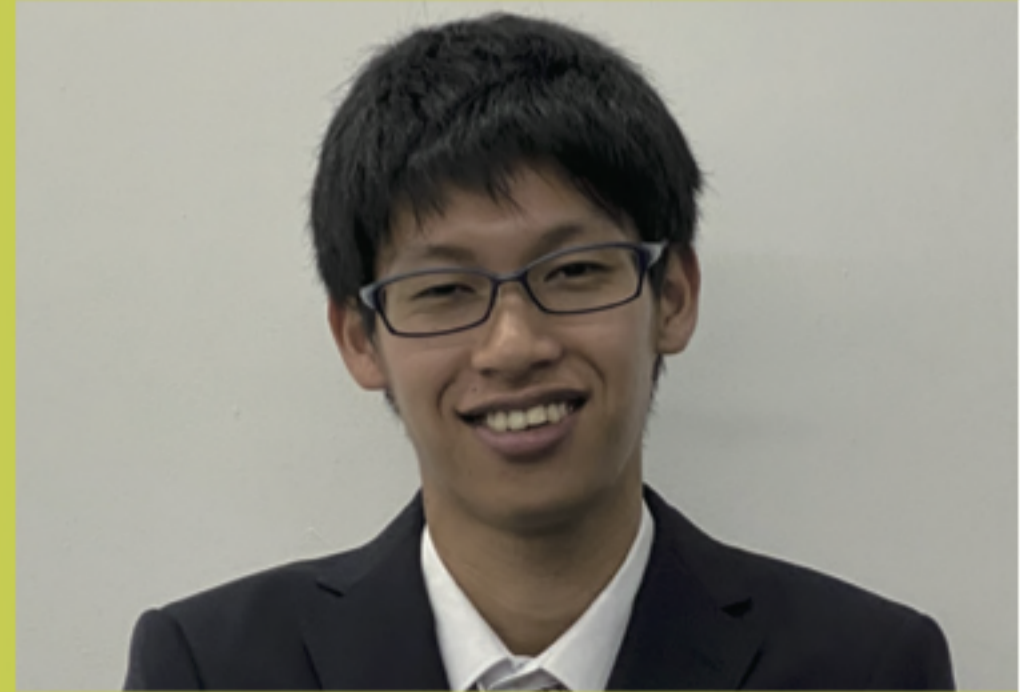
Q 長所(強み)

A 統率力とマネジメント能力

私は統率力やマネジメントにおいて非常に自信があります。現在、私は通信代理店に所属しており、契約獲得件数が安定した頃に二十名の後輩営業グループの管理を任せられ、彼らの成長意欲に対する責任を日々強く感じていました。実際、指導をするに当たって、自身の経験を元に、素直さと前向きな姿勢の重要性、そして何よりひたむきに学ぶ意欲が必要不可欠であることを後輩たちに意識付けしました。結果的にグループ全体の士気は高い水準を保ち、一人一人の契約獲得件数も増えていきました。初めて後輩営業マンから感謝の言葉を貰った時は、達成感と喜びは今までに感じた事のない程大きいものであり、より一層身が引き締まりました。

Q 尊敬する人

A マーティン・スコセッシ



KOKI SATO

佐藤 孝樹

PLC名古屋
名古屋学院大学 商学部

Q 内定した会社・志望動機

A 株式会社レンテック大敬
会社のアットホームな雰囲気、PLCと似たイメージを感じた為



HIROYUKI KANO

加納 寛之

PLC関西
関西学院大学 教育学部

Q 内定した会社・志望動機

A レバレッジズ株式会社
若いうちからの裁量権と会社のビジョンに共感して志望しました。



MASAYA HIRADE

平出 雅弥

PLC東京
学習院大学 経済学部

Q 内定した会社・志望動機

A w2solution
IT業界で圧倒的な成長をしたいと思ったから



MASAYOSHI SUGIMORI

杉森 正佳

GTF
関西学院大学 教育学部

Q 内定した会社・志望動機

A DmMiX
設立3年という若さで、システムも体系化されおらず事業もまだまだ競合他社が存在する環境で働くことは、自分を試すにぴったりだと思ったから。

MAI HORIUCHI

堀内 麻衣

GTF
大阪大学 経済学部

Q 内定した会社・志望動機

A 株式会社サイバーエージェント
一緒に働きたいと思う人が沢山いたため

YASUKI TAJIRI

田尻 靖稀

PLC関西
大阪大学 基礎工学部

Q 内定した会社・志望動機

A USEN-NEXT HOLDINGS
業績が伸びていて新規事業を起こせ、かつ私のエンジニアとして鍛えた後にビジネス側の人材として活躍するという理想のキャリアを歩めると感じたから。



今、本当に役立つ資格 — 独立・副業系 —



行政書士

基本業務は官公庁へ提出する書類の作成や提出ですが、その書類が広範にわたることから非常に汎用性の高い資格です。自分の得意分野に応じた仕事領域を設定すればオリジナリティを発揮できます。法律に関する幅広い知識が身につく、起業の際に必要な書類を自分で作成できることが大きなメリット。そして業務を遂行していく上で何かトラブルが生じたときに、持っている知識を元に対応することができます。

税理士

納税者から依頼を受けて、申告の代理や書類作成、税金に関する税務相談の業務を行います。また、企業では法人税や所得税及び住民税等の処理、役員や株主の所得税や相続税対策を行います。起業してから自分で税務関係の処理を行うことができます。他の税理士と顧問契約を結ぶ必要がないため、経費削減の点でかなりメリットが大きいといえます。

社会保険労務士

「働き方改革」に直結する労務管理や社会保険に関する資格。「働き方改革」に伴い労働基準法が改正され、遵守しない企業には罰則が課せられます。この改正をしっかりと職場に根づかせる役割を担うのがこの資格です。業務独占資格のため独立したい方は持っているとう利です！労働や雇用に関する幅広い知識が身につくため、自身の会社における人材管理や育成、関連する書類作成を的確に行うことができる点が最大のメリットです。



グローバル人材を目指す人のための資格



日本語教育能力検定

国内外で日本語教師になれる！日本語教育能力検定は、日本語習得になろうとしている人、日本語教育に携わっている人に必要とされる基礎的な知識を検定することを目的としている。国内の日本語学校で教員になるにはいくつかの条件があるが、本試験はその条件の一つ。試験内容は日本の社会や文化から、コミュニケーション学や音声学に至るまで非常に多岐にわたる。平成30年度の全科目受験者数のうち合格率は28%ほど。受験者は会社員・公務員・自営業など、社会人が最も多い。受験の目的は「青年海外協力隊として、海外で活動したい。」「本業とは別で兼業として日本語教員になりたい。」など様々で、10代から60代以上まで非常に幅広い年齢層は受験している。海外で働くこともでき、定年後も続けられる仕事である。

日本語教育能力検定

国際常識も身に付く！国連検定は、トータルな英語表現力と運用能力を測る試験。純粋な英語力とともに、政治・軍事・経済から食品・医療まで広い国際常識も問われる。試験は最も難関で外交官レベルの特A級から、中学卒業レベルのE級まで、6つの級がある。コミュニケーションを重視し、B~E級で出題されるリスニング問題のウエートが高い。またB級以上は国際時事問題をテーマにした作文問題も課される。さらにA級以上になると2次試験で面接が課され、ネイティブ試験管と討論する力が必要となる。

MBA

世界で通用する経営の知識をつけよう！厳密では資格でなく、MBAは経営学修士と呼ばれ、経営学の大学院で修士課程を修了すると授与される学位である。マーケティングやリーダーシップ、組織論が中心となる。MBAの学位を取得する方法は国内もしくは海外留学をして、MBAのコースを持つ大学院の授業を受講し、修了するのが一般的である。

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.14
2020.05

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6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@nncom.co.jp



05

VOL.14
2020

お客様の幸せが
僕らの未来を
創ります



日本ネットワークコミュニケーションズ株式会社