

NNC Members Introduction

1st **RYOTA MURAKAWA**
村川 亮太
 全商材契約件数 **32** 件獲得
 近畿大学
 経営学部卒業
 NNC エリアマネージャー



2nd **YUKI INOUE**
井上 由貴
 全商材契約件数 **31** 件獲得
 阪南大学
 経営情報学部卒業
 NNC エリアマネージャー



3rd **HIROYUKI KANO**
加納 寛之
 全商材契約件数 **26** 件獲得
 関西学院大学
 教育学部4回生
 PLC関西



4th **HIROKI NAKAMOTO**
中本 大貴
 全商材契約件数 **23** 件獲得
 関西大学
 環境都市工学部3回生
 WTV



RYO TSUKIYAMA
築山 凌
 摂南大学
 経営学部3回生
 ゼンリョク



6th **YUYA SAKAI**
坂井 優哉
 全商材契約件数 **22** 件獲得
 日本大学
 法学部法律学科卒業
 PLC東京 リーダー



7th **TAKUMI SHIMIZU**
清水 琢未
 全商材契約件数 **20** 件獲得
 東洋大学
 経営学部卒業
 PLC東京 リーダー



8th **TAKEYA OKUDA**
奥田 建也
 全商材契約件数 **19** 件獲得
 京都産業大学
 外国語学部卒業
 GTF リーダー



9th **TAIGA NISHIMURA**
西村 大河
 全商材契約件数 **18** 件獲得
 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



11th **TOMOYOSHI KURAMOTO**
倉本 智資
 全商材契約件数 **16** 件獲得
 愛知学院大学
 商学部卒業
 PLC名古屋



13th **KEITARO OGURI**
小栗 圭太郎
 全商材契約件数 **15** 件獲得
 神戸大学
 工学部
 電気電子工学科3回生
 DEF リーダー



15th **KOTA TAMURA**
田村 航汰
 全商材契約件数 **12** 件獲得
 名城大学
 外国語学部
 国際英語学科3回生
 PLC名古屋



ATSUSHI ENDO
遠藤 篤
 関西大学
 化学生命工学部4回生
 GTF



ITSUKI FUKUSHIMA
福島 樹
 大和大学
 政治経済学部2回生
 GTF



RYO HORIKAWA
堀川 涼
 神戸大学
 経済学部4回生
 WTV





GTF

Golden Time Forever



奥田 健也

京都産業大学 外国語学部卒業

組織名は GOLDEN TIME FOREVER の略称です。「熱い時間、永遠」という意味を込めました。

お誕生日おめでとうございます！
これからもパワフルで若々しい社長でいてください！

お誕生日おめでとうございます！
いつも楽しそうにしている社長が大好きです！！
良い1年をお過ごし下さい！！

とくさん誕生日おめでとうございます！
これからも学生に負けず劣らずの活力ある社長でいてください！！

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！！

社長お誕生日おめでとうございます！
今年も我々学生を引っ張って下さい！

社長、お誕生日おめでとうございます！
いつも明るく接して頂けるので楽しく働けます！
良い1年をお過ごし下さい！！



06
JUNE
2020



井上 啓
西南学院大学 商学部経営学科3回生

営業を始めたきっかけ
自分がどこまで出来るのか、試したいと思った為です。
将来の夢
現在お付き合いしている彼女と、時間・場所・お金のストレスがない状態で一生イチャイチャすることです。



成瀬 圭
関西医療大学 薬道整復学科中退

営業を始めたきっかけ
友人からの誘いです。
将来の夢
地元で福祉施設を作ることです。



遠藤 篤
関西大学 化学生命工学部4回生

営業を始めたきっかけ
何か学生時代に打ち込めるものが欲しかった為です。
将来の夢
親が元気なうちにマリナーベイサンズに連れて行きたいです。



千田 勇輝
関西外国語大学 外国語学部4回生

営業を始めたきっかけ
友人からの誘いです。
将来の夢
自分の会社を持ち、海外で暮らすことです。



福島 樹
大和大学 政治経済学部2回生

営業を始めたきっかけ
大学4年間の中で何かに熱中できること、今後に役立つことはないか探していたときに紹介して頂きました。
将来の夢
明確に決まってはいませんが、自分のやりたい事をしたいと思っています。



杉森 正佳
関西学院大学 教育学部4回生

営業を始めたきっかけ
森島さんに紹介して頂いたことです。
将来の夢
100m走で11秒を切ることです。

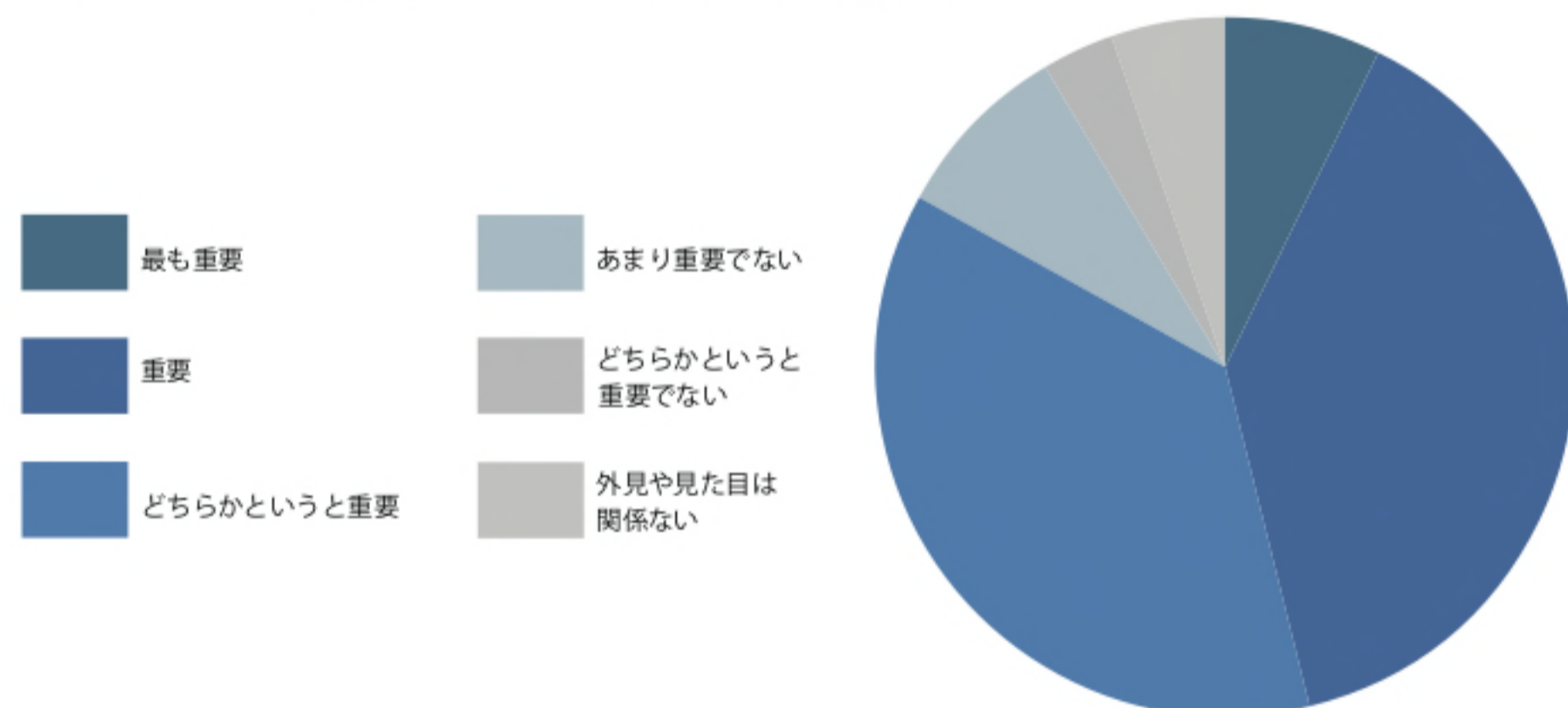
見た目と器

Pearson's appearance and generous-hearted

見た目の重要性と

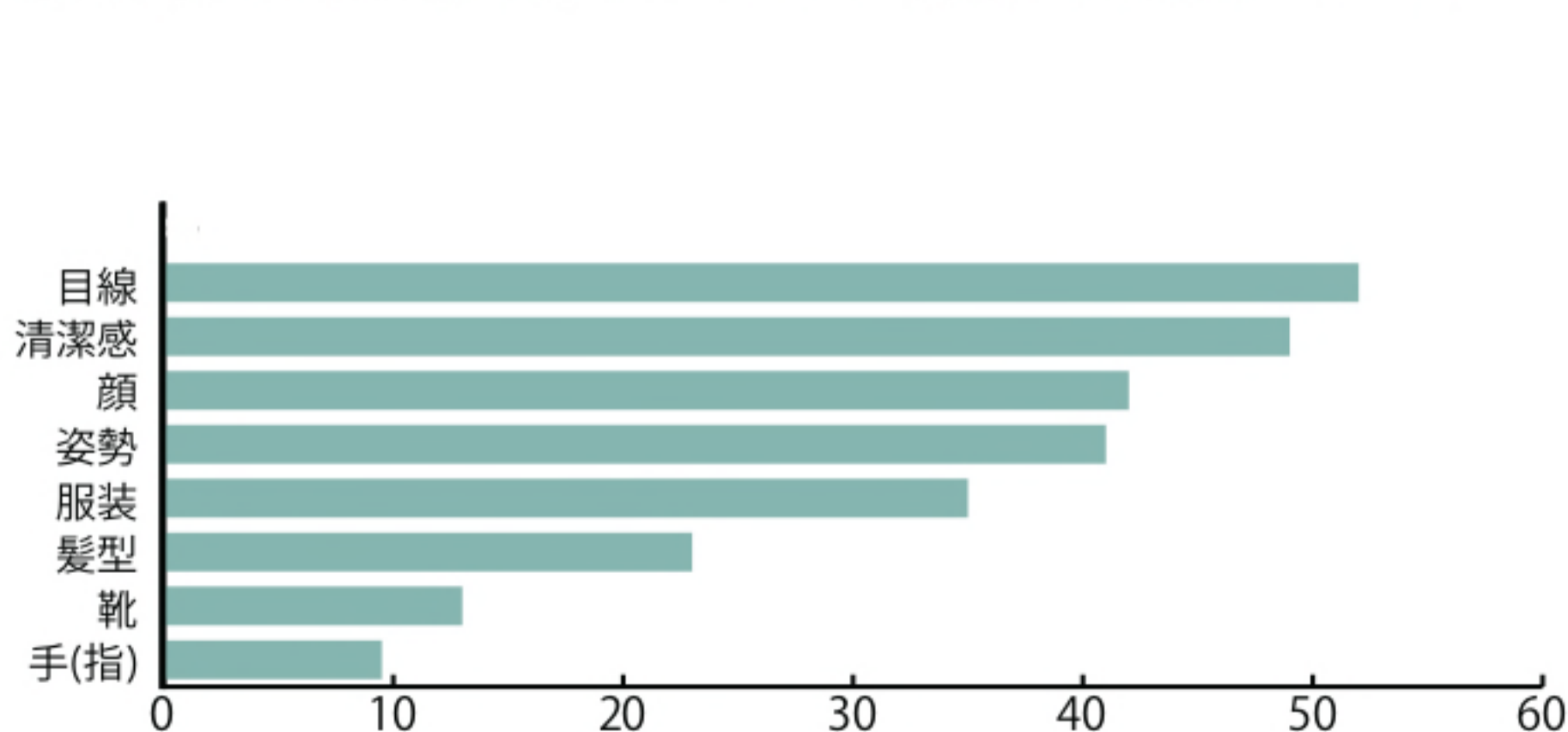
“器の大きさ”

信頼できるか判断するときに「外見」はどのくらい重要だと思いますか (複数回答)



約9割が
見た目を重視

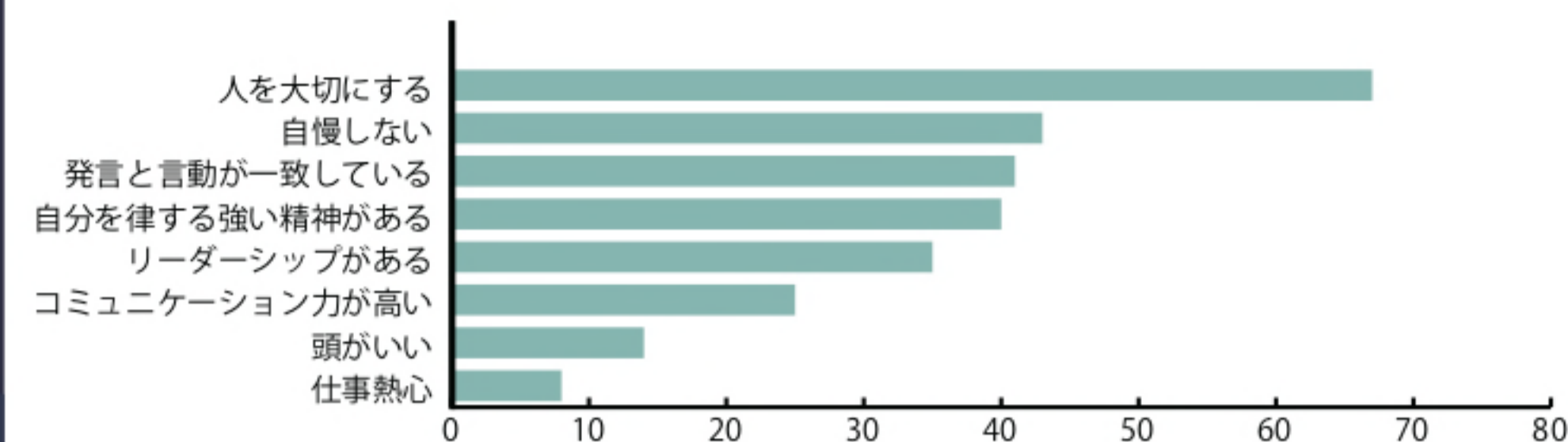
初対面のとき信頼できるかをどこで判断しますか (複数回答)



初対面の
ときには
“目力”が鍵

器の大きさは
知能ではなく
性格で決まる

器の大きいと感じるのはどういう人ですか (複数回答)



心理学者が語る器の大きさとは

「あの人は器が大きい」「彼は社長の器じゃない」と言うように「器」という言葉は日常的によく使う。しかし「器」とは抽象的でよくわからない言葉だ。そもそも器とは何なのか。「あの人は器が大きい」と周囲から思われるためにはなにをどうすればいいのだろうか。

心理学の専門家によると器が大きいというのは、主に自分より上の立場にある男性に対して使われる褒め言葉である。女性に対して器が大きいとはあまり言わない。

たとえば織田信長などの戦国武将や田中角栄など一時代前の政治家など、人間的に魅力のある人を称して「器が大きい」と言うことがほとんどだ。

一方「器が大きい」というのは、危機的状況においても自己防衛的ではない、ということかもしれない。何かトラブルがあったときすぐに言い訳をしたり、責任逃れをしようとする人を「器が大きい」とは言えない。一方で「器が小さい」人はすぐに感情の堤防が決壊して洪水になってしまうようなものだ。

「器が大きい人」とは、一言で言って心に「余裕のある人」と定義する。余裕のある人は、人生は、「自分が主役の物語」であることを理解していて、ストーリーの軸をしっかりと持っている。それゆえ、人生に浮き沈みがあっても大きく動揺することなく、それを受け入れることができる。

印象操作はすぐバレる

器の大きさを外見から見抜くことは可能なのだろうか。自信があるように見せたり虚勢をはったりしても、やはり目線を合わせてこないなどわざとらしさが感じられるものだ。このような印象操作を試みると、かえって器の小ささが露呈する。



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.15
2020.06

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7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



06
VOL.15
2020



個性を生かせる
時代がやってきた

準備はいいか？
世界は君を、待っている

日本ネットワークコミュニケーションズ株式会社