

1st **31件** 獲得

SATO CHUYA
佐藤 宙弥

京都産業大学
経営学部 2年生
BCC関西



2nd **22件** 獲得

OGATA KAITO
緒方 海斗

関西学院大学
総合政策学部 4年生
LOF リーダー

KATO SOSUKE
加藤 宗佑

関西大学
政策創造学部 1年生
BCC関西




4th **21件** 獲得

OKUDA TAKEYA
奥田 健也

京都産業大学
経営学部 卒業
GTF リーダー

FUKUSHIMA ITSUKI
福島 樹

大阪大学
経済学部 2年生
GTF

KONO TOMOHIRO
河野 智仁

大分県立
中央高等学校 卒業
BCC関西





7th **16件** 獲得

TAKINO KOTA
瀧野 皓太

岡山学院高等学校 卒業
WTV

8th **14件** 獲得

IWATA TAKETOMO
岩田 剛知

京都大学 経済プロフェッショナル学部
経済学専攻数学科 1年生
BCC関西




9th **13件** 獲得

INOUE KEI
井上 啓

西南学院大学 商学部 3年生
ITF リーダー

NAKAZAWA SATOKI
中澤 賢

愛知学院大学 経営学部 3年生
BCC名古屋




11th **12件** 獲得

MATSUMOTO KO
松本 滉央

関西大学 理工学部 2年生
BCC関西

12th **11件** 獲得

UEKI YUYA
上木 悠矢

北里学院大学 経済学部 卒業
LDS




13th **10件** 獲得

MATSUOKA MOTOI
松岡 基

OTM リーダー

KIDO NAOTO
木戸 直人

大阪経済大学 経営学部 3年生
BCC関西




野浪 成華 BCC 名古屋
名古屋商科大学 商学部 3 回生

弊社で営業を始めたきっかけ
友達に誘ってもらい始めました。

営業を始めて変化したこと
相手の反応をよく見るようになったこと。

獲得件数 UP のために努力していること
尻山印く事です。

他に興味のある業種
人の健康に関わる事



緒方 海斗 LOF
関西学院大学 総合政策学部 4 回生

弊社で営業を始めたきっかけ
もともと長期で何かやりたいと思っていた時に
ご縁があり、始めました。

営業を始めて変化したこと
普段の生活で、相手はどんな人でどんなことを考えているか
意識するようになったこと。

獲得件数 UP のために努力していること
最近だと、本、YouTube などを見て、
この仕事に活かせることがあれば参考にしています。
あとは件数が上がるイメージをします。

他に興味のある業種
これから探していきます。



杉浦 大輝 BCC 名古屋
中京大学 法学部 4 回生

弊社で営業を始めたきっかけ
大学の何もしてこなかったで、
何かに挑戦してみたかったからです。

営業を始めて変化したこと
自分に正直になれたこと。
自分の変なプライドや価値観を捨て去ることができ、
自分に正直になることができました。

獲得件数 UP のために努力していること
その日の訪問件数は誰よりも多く訪問できるように
心がけている。また、常に目標や反省点を意識しな
がら稼働しています。

他に興味のある業種
今は営業職にしか興味ないです



福島 樹 GTF
大和大学 政治経済学部 2 回生

弊社で営業を始めたきっかけ
生きる活力を見つけたかったからです。

営業を始めて変化したこと
人として成長できたこと

獲得件数 UP のために努力していること
オフに向けて頑張ることです。

他に興味のある業種
退職代行



野田 聖太 BCC 名古屋
愛知大学 文学部 3 回生

弊社で営業を始めたきっかけ
就活するか迷っていて、
何か能力をつけなければと思い始めました。

営業を始めて変化したこと
人見知りが減ったり、ちょっとずつ前向きに
なれるようになってきたこと。

獲得件数 UP のために努力していること
マインドセットと日報を書くこと。
マインドセットの大切さはいつも井上さんから
言ってもらっています。日報を書くのは PLC の長谷川くん
から遠征で一緒だった時に教えて頂き、
そこから始めました。

他に興味のある業種
飲食・旅行



栗原 興 PLC 関西
京都大学 工学部 3 回生

弊社で営業を始めたきっかけ
下宿先に日本ネットの営業が来て、その営業マンに
直接紹介してもらいました。水原ありがとうございます。

営業を始めて変化したこと
自責精神が強くなったこと。雨が降っても自分のせい。

獲得件数 UP のために努力していること
「自分がお客さんだったらどう感じるか」を常に考えること。
一日中 cyzen を眺めることです。

他に興味のある業種
広告、コンサル



Organization Introduction



佐藤 宙弥

京都産業大学 経営学部 2 年生

営業するきっかけ
兄の紹介。

将来の夢
大きい家を買う。



岩田 剛知

常葉大学 健康プロデュース学部 1 年生

営業するきっかけ
ビジネスを学ぶ為。

将来の夢
ビックになる。



青野 友紀

近畿大学 経営学部 3 年生

営業するきっかけ
営業の力をつけて、自分自身を成長させたいと思ったから。

将来の夢
大きな家に住むこと。



加藤 宗佑

関西大学 政策創造学部 1 年生

営業するきっかけ
歩合制の仕事を探していた際に、宝来さんに出会い始めました。

将来の夢
わかりません。



藤原 靖也

大阪工業大学 情報科学部 3 年生

営業するきっかけ
営業力を身につけたいと思ったから。

将来の夢
起業したい。



河野 智仁

大分県立宇佐高等学校 卒業

営業するきっかけ
同様の営業マンとして、自分がどこまで通用するか試してみたいと思ったから。

将来の夢
40 歳までにベイベイドームで始球式を投げる。



川本 祐也

同志社大学 理工学部 4 年生

営業するきっかけ
知り合いの社長が訪問販売から始めたと話していたので商材を wantaedly で探して見つけました。

将来の夢
かなり抽象的ですが、大学生の市場価値を高められるような教育活動ができる経営者になろうとしています。



山下 遥輝

大阪ビジネスカレッジ専門学校
スポーツビジネス学科 2 年生

営業するきっかけ
営業を通して力を身につけ自分の武器にする為。

将来の夢
スポーツブランドを立ち上げる。



福嶋 颯太

神戸市立神港高等学校 卒業

営業するきっかけ
コロナで仕事がなくなった後に友人の紹介。

将来の夢
全国放映の映画に出れる役者になる事。



木戸 直人

大阪経済大学 経営学部 3 年生

営業するきっかけ
就活するうえで役に立つと思った為。

将来の夢
カッコイイ車に乗りたい。

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、より多くの読者に弊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。

読者たちの存在意義、活躍の場を作り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々に知ってもらうために全力でこのマガジンを作成しております。

また、新たな取組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。

今後の創業誌、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

代表取締役
今泉 篤二

tag.
worker

2

VOL.23

2021

逆境が
人にあたえるものこそ
美しい。

tag.
worker

SLASH TAG. WORKER MAGAZINE VOL.23
2021.2

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：2021年3月31日

企画・編集：メディア事業社内編集部

デザイン・印刷：株式会社フルメディアデザインズ

お問い合わせ：contact@nncn.co.jp

日本ネットワークコミュニケーションズ株式会社