

7 tag!
worker

5

VOL.26

2021

一歩踏み出せるなら、
もう一歩も踏み出せる

NNC Members Introduction



1st

51件
獲得

AOKI
YUMA

青木 悠磨

立命館大学 経営学部 卒業



2nd

33件
獲得

OKUDA
TAKEYA

奥田 健也

京都産業大学
外国語学部 卒業
GTF リーダー



3rd

32件
獲得

WATANABE
SHINICHIRO

渡部 真一郎

神奈川大学
法学部 卒業
KKK リーダー

4th

30件
獲得

INOUE
KEI

井上 啓

西南学院大学
商学部 2回生
BTF リーダー



5th

29件
獲得

HASHIGUCHI
TAKUYA
橋口 拓哉

流通経済大学
法学部 卒業
BCC関西



6th

27件
獲得

SUZUKI
TATSUYA
鈴木 達也

武蔵野大学
グローバルコミュニケーション学部 卒業
LS





**KONDO
SHOTA**
近藤 抄多

近畿大学
法学部 1回生
BCC関西

7th

24件
獲得



**NAGAI
RYUSEI**
永井 竜成

大阪体育大学
教育学部 3回生
BCC関西

8th

23件
獲得



**NEMA
KOTA**
根間 功太

明星大学
経済学部 3回生
BCC関西

9th

22件
獲得



**FUKUSHIMA
ITSUKI**
福島 樹

大和大学
政治経済学部 3回生
GTF

10th

21件
獲得



**IWATA
TAKETOMO**
岩田 剛知

常葉大学
健康プロデュース学部 1回生
BTF

12th

20件
獲得

**UMEZAWA
KOTA**
梅澤 輝太

OTM

**MATSUOKA
MOTOI**
松岡 基

OTM リーダー



13th

19件
獲得

**HAYASHI
MASATAKA**
林 正隆

藤井学園寒川高等学校 卒業
BTF



**KONO
TOMOHIITO**
河野 智仁

大分県立宇佐高等学校 卒業



15th

16件
獲得

**KAWAMOTO
YUYA**
川本 祐也

同志社大学
理工学部 4回生
BCC関西



Interview with Salesman

B
C
C
関
西

・弊社で営業を始めたきっかけ

社会人経験のない自分が営業マンとしてどこまで通用するのか試したかったからです。

・営業を始めて変化したこと

コミュニケーションの価値観が変わったことと、営業において相手の話を引き出して聞き出すことが重要だと感じました。

・行ってみたい国とその理由

ペルー

ナスカとマチュピチュに行きたいからです。

・休日の過ごし方

カフェでコーヒーを飲むことです。

橋口 拓哉



・弊社で営業を始めたきっかけ

兄の紹介です。

・営業を始めて変化したこと

メンタルが鍛えられ、体力がついたことです。

・行ってみたい国とその理由

ノルウェー

北欧の大自然を感じたい

又、生でオーロラを見たいからです。

・休日の過ごし方

銭湯に行ってサウナに行きます。

近藤 抄多



川原 康平



・ 弊社で営業を始めたきっかけ

営業を通して人とのコミュニケーションを鍛えたいと考えたからです！

・ 営業を始めて変化したこと

初対面の人とも目を合わせて笑顔で会話ができるようになりました。

・ 行ってみたい国とその理由

イギリス

プレミアリーグを生で観戦したいからです！

・ 休日の過ごし方

オンラインゲームにハマっています。

あとは Netflix を見るのも好きです！

・ 弊社で営業を始めたきっかけ

自分でお金を稼ぎたいと思ったからです。

・ 営業を始めて変化したこと

日々自分を見直して、成長することが意識できるようになったことです。

・ 行ってみたい国とその理由

アメリカ

自由の女神を見てみたいからです。

・ 休日の過ごし方

家で YouTube を見て過ごしています。

坂口 亜希





モバイルバッテリー

メールや電話のやり取りをするためにも、常にスマートフォンやタブレットの残電量に気を配りましょう。もしもの時のために、スマートフォンの充電器やモバイルバッテリーを常備しておけば安心です。



名刺入れ

名刺交換の際に、財布やポケットから直接名刺を取り出すのはマナー違反です。必ず名刺入れに名刺を保管して持ち歩くようにしましょう。

営業必須アイテム



電卓

スマートフォンにも電卓機能がありますが、電卓は別で持つ必要があります。予算などの見積もりの際にお客様に数字を見せる場面では、スマートフォンの表示だと数字が小さくて見えづらいケースがあるからです。また、電卓を持っているだけで「デキる営業」として印象づけられる可能性もあるのでおすすめです。

身だしなみセット マン アイテム *item*



スーツの手入れ用ブラシ・爪切り・手鏡・ミニバサミ・小型の衣類用消臭剤など、基本的な身嗜みを整えるアイテムセットも営業の重要な持ち物です。営業の成約率には第一印象も大きく関係してくるので、身嗜みを整えておくのはトップ営業として必須条件となります。喫煙所にいたあとは、時間が経っていても意外とタバコの匂いが残っていることが珍しくありません。自分では気付けない部分なので、午前と午後に1度ずつくらいは、訪問前に改めて身嗜みのチェックを行っておきましょう。

腕時計

営業では、細かい時間管理が必要なシーンが多いです。お客様と時間を確認する時も、スマートフォンではなく腕時計の方が時間の確認がスムーズです。



折りたたみ傘



急な雨で、服や髪が濡れて身だしなみが乱れないようにするためにも、折りたたみ傘は必須アイテムです。

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.26
2021.5

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