

7tag.
worker

6

VOL.27

2021

人生は楽ではない
そこが面白い



1st **47**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

2nd **35**件
獲得



**HASHIGUCHI
TAKUYA**
橋口 拓哉

流通経済大学
法学部 卒業
FAB リーダー



3rd **30**件
獲得

**AOKI
YUMA**
青木 悠磨

立命館大学
経営学部 卒業
CFO リーダー



4th **26**件
獲得

**KONO
TOMOHIITO**
河野 智仁

大分県立宇佐高等学校 卒業
TOM リーダー



5th **25**件
獲得

**KAWAMOTO
YUYA**
川本 祐也

同志社大学
理工学部 4回生
BCC関西



6th **24**件
獲得

**KONDO
SHOTA**
近藤 抄多

近畿大学
法学部 1回生
BCC関西



**KADOYA
SHOTA**
角谷 翔太

京都産業大学
法学部
HKT



HIRABAYASHI YUKI
平林 祐季
東洋大学
社会学部 3回生
KKK
8th
19 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
9th
17 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
10th
16 件獲得

11th
15 件獲得
FUKUSHIMA ITSUKI
福島 樹
大和大学
政治経済学部 3回生
ITF リーダー



TOJI KAZUAKI
田路 和耀
阪南大学
国際観光学部 卒業
BTF



13th
14 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



HIRAYAMA YUGA
平山 祐雅
福岡県立
築上西高等学校 卒業
HKT



IWATA TAKETOMO
岩田 剛知
常葉大学
健康プロデュース学部 1回生
BTF

Interview with Salesman



永井 竜成

大阪体育大学
教育学部 3 回生
BCC 関西

・弊社で営業を始めたきっかけ

就職するまでに営業力を身につけておきたいと思ったからです。

・営業を始めて変化したこと

部活動にも所属しているため、時間を大切に過ごしています。

・件数を取ることにに対して意識していること

笑顔で楽しそうに話すことです。

・休日の過ごし方

友達と飲み会・ギター弾くこと



根間 功太

明星大学
経済学部 3 回生
BCC 関西

・弊社で営業を始めたきっかけ

稼ぐためです！！

・営業を始めて変化したこと

お客様と接していく中で全てにおいて相手目線に立って物事を考えられるようになりました！どうしたら喜んでくれるか、価値提供できるかなど

・件数を取ることにに対して意識していること

細かいことは考えずにとりあえず数で勝負しています。とにかく行動することを意識しています。

・休日の過ごし方

カフェ



林 正隆

藤井学園寒川高等学校
卒業
BTF

・弊社で営業を始めたきっかけ

紹介です。

・営業を始めて変化したこと

臨機応変に対応出来るようになりました。

・件数を取ることにに対して意識していること

井上さんに厳しくしてもらい件数を取るよう意識しています。

・休日の過ごし方

井上さんとロールプレイング



田路 和耀

阪南大学
国際観光学部 卒業
BTF

・弊社で営業を始めたきっかけ

営業力をはやく身につけたいと思ったからです。

・営業を始めて変化したこと

メンタルとヘアスタイルが変化しました。

・件数を取ることにに対して意識していること

お客様と信頼関係を築くことです。

・休日の過ごし方

ロールプレイング



齊藤 太河

愛知学院大学
商学部 2 回生
BCC 名古屋

・弊社で営業を始めたきっかけ

今後、社会に出るときに何かスキルを身につけておきたいと思ったからです。

・営業を始めて変化したこと

少しお金に余裕ができ、大好きな焼肉に月に一回行けるようになりました。

・件数を取ることにに対して意識していること

お客様の立場になって常々、試行錯誤しています。

・休日の過ごし方

買い物、観光、スポーツ、映画鑑賞



金刺 佳輝

東海学園大学
スポーツ健康科学部 4 回生
BCC 名古屋

・弊社で営業を始めたきっかけ

尊敬する高校の先輩からの紹介です。

・営業を始めて変化したこと

体脂肪率が始める前は 1 桁でしたが営業を始めて 2 桁になりました。

・件数を取ることにに対して意識していること

1 日 1 日の目標設定です。

・休日の過ごし方

YouTube を見ることです。(ゲーム実況、大食い、ビジネス等)



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

・弊社で営業を始めたきっかけ

人と人との繋がりでです。

・営業を始めて変化したこと

性格が明るくなりました。

・件数を取ることにに対して意識していること

お客様に寄り添うことを意識しています。

・休日の過ごし方

映画鑑賞



仁平 直輝

明治学院大学
経済学部 3 回生
LS

・弊社で営業を始めたきっかけ

コロナ禍の状況で家の中だけで大学の授業をオンラインで受けている生活が続き物足りなさを感じていた時に、ライフサポートの代表の佐藤さんと出会ったのがきっかけで営業をはじめました。

・営業を始めて変化したこと

人見知りがなくなってきた気がします。

・件数を取ることにに対して意識していること

常にすごい営業マンがたくさんいるので、たくさん吸収することです！！

・休日の過ごし方

ドライブ

メモを取る際に押さえておきたい **3** つのポイント

1. 基本は手書きで

従来からあるメモ取りの基本は手書きですが、最近ではスマホを使ったメモ取りの方法も一般的になっています。打ち合わせなどで先方が見せてくれた資料を持ち帰るために携帯カメラで撮影する方法や、メモアプリを使う方法など進化は著しいのですが、やはり手書きをおすすめしたいと思います。

紙面に書いていく際の自由度が比べ物にならないことと、ペンを使って字を書いていく作業は脳とリンクしているので頭に入りやすいという理由からです。

もちろんすべての情報を手書きで記録する必要はなく、先ほどの資料撮影など必要に応じてスマホなどデジタルツールを活用するのがよいでしょう。

3. その瞬間の感覚も記録する

メモに記録されているのは文字や図などですが、特に手書きで書き留めたメモについてはそのメモを取ったときの状況や雰囲気などもリンクしています。打ち合わせの相手が何度も強調していたことについては、メモを取る際にも何度も同じ言葉を書いたり、そこに線を引いたりしているはずです。それを後で読み返したときに「先方がなぜこのことを強調していたのか」という要素を含めた思考ができるので、メモが単なる備忘録ではなくその時間や空間を再現するのに一役買ってくれます。

優先順位を数字で記録しておいたり、メモの余白に自分なりのコメントを入れておくことなど、スペースを自由に使ってメモを取ったときの情報をできるだけ詳細に残しましょう。

たかがメモ、されどメモ。

紙切れに覚え書きをするというイメージでしかなかったメモが、ここまで戦略的なビジネスツールとして活用できることがお分かりいただけたと思います。ポイントを意識しながらメモを取ることを習慣づけると、情報の取り扱いや整理をするスキルが飛躍的に向上します。

2. 日付と場所を忘れずに

メモを取るときについつい忘れがちなのが、そのメモを書き留めた日時や場所の記録です。同じクライアントと複数回打ち合わせをした場合、その都度メモを書き留めたとしてもそれが時系列に並んでいないと意味がなくなってしまうです。それを防ぐためにも日時の記録は大切です。

これを防ぐひとつのテクニックとして、メモ用に使う手帳やノートを常に 1 冊しか持たないことは有効です。1 冊しかないので、自ずとメモは時系列に並びます。

今泉社長

Happy Birthday!



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.27
2021.6

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