

**tag.**  
worker

**4**

VOL.37

2022

# 課題発見能力で 一步先の営業を

# NNC Members Introduction

1st

19件  
au獲得

劔持 駿  
KEMMOCHI  
SHUN

宇都宮大学 教育学部 卒業  
CFO



19件  
SB獲得

清水 涼  
SHIMIZU  
RYO  
TOM



3nd

17件  
au獲得

栗本 勇輝  
KURIMOTO  
YUKI

立命館大学 国際関係学部 卒業  
FAB



4th

15件  
au獲得

彌田 広海  
YADA  
HIROMI

多摩大学 経営情報学部 卒業  
CFO



5th

14件  
au獲得

太田黒 晴紀  
OTAGURO  
HARUKI

近畿大学 工業高等専門学校 卒業  
FLL



6th

13件  
au獲得

樋口 治人  
HIGUCHI  
HARUHITO

長崎県立島原工業高等学 卒業  
CFO

7th

12件  
au獲得

梅澤 輝太  
UMEZAWA  
KOTA

早稲田大学 商学部 4 回生  
ITF



河野 智仁  
KONO  
TOMOHIITO  
大分県立宇佐高等学校 卒業  
TOM リーダー

8th

11件  
SB獲得



野崎 幹陽  
NOSAKI  
MIKIYA  
鹿児島大学 農学部 卒業  
TOM



10th

10件  
au獲得

瀧野 皓太  
TAKINO  
KOTA  
桃山学院高等学校 卒業  
SPJ



10th

10件  
SB獲得

千田 勇輝  
SENDA  
YUKI  
関西外国語大学 外国語学部 卒業  
NIC リーダー



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

12th

9件  
au獲得

福島 樹  
FUKUSHIMA  
ITSUKI  
大和大学 政治経済学部 4 回生  
ITF リーダー



齊藤 太河  
SAITO  
TAIGA  
愛知学院大学 商学部 2 回生  
BCC 名古屋

14th

8件  
au獲得



小林 将太郎  
KOBAYASHI  
SHOTARO  
明星大学 人文学部 卒業  
CFO

tag.  
worker

# Interview with a BCC関西



## 緒方 悠貴

### 弊社で営業を始めたきっかけ

憧れの先輩から営業に対する姿勢に魅力を感じた為です。  
営業力を評価して貰いたいと感じた為です。

### 営業を始めて変化したこと

人間力、時間管理

### 尊敬している人・理由

両親  
不自由なく育ててもらっているからです。

### 休日の過ごし方

チルタイム

# FLL

## 渡邊 裕太

### 弊社で営業を始めたきっかけ

営業職に就きたくてちょうどいいタイミングで紹介してくれた  
からです。お金を稼ぎたかったからです。

### 営業を始めて変化したこと

仕事に対してマイナスイメージを持っていて働きたくないと  
思ってたけど楽しいと思える仕事があることに気付きました。

### 尊敬している人・理由

北住さん  
高校の同級生で仕事をしている時はそのときとは違う人に感じる。  
仕事に対して本気で考えていて自分だけではなく僕に対して  
悪い所を指摘してくれたり良いところは褒めてくれる。日本  
ネットで北住に追いつけるくらい件数をあげていきたいです。

### 休日の過ごし方

友達と買い物したりサウナに行ったりする。



## 船越 直人

### 弊社で営業を始めたきっかけ

営業を始めてみたかったからです。

### 尊敬している人・理由

北住さん  
短時間で契約をとれるからです。

### 営業を始めて変化したこと

相手をよく観察するよう  
になりました。

### 休日の過ごし方

買い物。



## 樋口 治人

### 弊社で営業を始めたきっかけ

兄からの紹介です。

### 営業を始めて変化したこと

髪型

### 尊敬している人・理由

島田紳助さん  
話し方であったり考え方が  
面白いし勉強になるからです。

### 休日の過ごし方

お酒、キャバクラ、  
パチンコをする事



## 劔持 駿

### 弊社で営業を始めたきっかけ

友人の誘いです。

### 営業を始めて変化したこと

自転車の漕ぎすぎで痩せたことです。

### 尊敬している人・理由

青木悠磨さん  
営業力とリーダーシップを兼ね備えた  
ゴリラだからです。

### 休日の過ごし方

キャンプ



## 菊池 笙太郎

### 弊社で営業を始めたきっかけ

兄からの紹介がきっかけです。

### 営業を始めて変化したこと

お金、時間の価値観

### 尊敬している人・理由

イチローさん  
凄まじい努力はもちろん、  
自己管理の徹底ができる  
ところなんです。

### 休日の過ごし方

友人と遊ぶ、映画鑑賞

# BBQ



# kick

2022年4月4日(月)キック



# Futsal

# off

オフ会(BBQ・フットサル)



# 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名以上の学生を採用し、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.37

2022.4

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：2022年5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