



7tag!  
worker

5

VOL.38

2022

脈をつなげて、  
両者のソリューションを  
提案する



1<sup>nd</sup>

18件  
au獲得

奥田 健也  
OKUDA  
TAKEYA

京都産業大学 外国語学部 卒業  
GTF リーダー



2<sup>nd</sup>

17件  
au獲得

遠藤 篤  
ENDO  
ATSUSHI

関西大学 化学生命工学部 卒業  
GTF



16件  
au獲得

川内 滉大  
KAWACHI  
KODAI

履正社医療スポーツ専門学校 卒業  
NIC



3<sup>nd</sup>

16件  
SB獲得

河野 智仁  
KONO  
TOMOHIITO

大分県立宇佐高等学校 卒業  
TOM リーダー



5<sup>th</sup>

15件  
au獲得

井上 啓  
INOUE  
KEI

西南学院大学 商学部 3回生  
BTF リーダー



北住 恵大  
KITAZUMI  
KEITA

関西学院大学 商学部 3回生  
FLL リーダー



彌田 広海  
YADA  
HIROMI

多摩大学 経営情報学部 卒業  
CFO



5th

15件  
au獲得

栗本 勇輝  
KURIMOTO  
YUKI  
立命館大学 国際関係学部 卒業  
FAB



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



9th

13件  
au獲得

劔持 駿  
KEMMOCHI  
SHUN  
宇都宮大学 教育学部 卒業  
CFO



樋口 治人  
HIGUCHI  
HARUHITO  
長崎県立島原工業高等学校電気科 卒業  
CFO

11th

12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



13th

11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



根間 功太  
NEMA  
KOTA  
明星大学 経済学部 3回生  
BCC 関西



柏木 颯太  
KASHIWAGI  
SOTA  
西南学院大学 商学部 4回生  
BTF

# INTERVIEW WITH

## BCC関西

### 根間 功太

やりがいを感じる時  
結果が1番のやりがい

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点

元々怠け者なので、フルコミッションというやらなければ死んでしまうという厳しい環境に身を置けたことによって、どうすれば結果を出していけるのかを考えられるようになり、自分に厳しくなれたことです！

誰にも負けない! アピールポイント  
目力

### 梶原 一心

やりがいを感じる時  
お客様にありがとうと  
笑顔で言っていただけの時

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
コミュニケーション力がついたので相手の  
立場に立って物事を捉えられるようになった。

誰にも負けない! アピールポイント  
笑顔

### 石井 謙

やりがいを感じる時  
契約をお預かりして、  
お客様から、感謝の言葉を頂いた時。

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
特に傾聴力が上がったと思います。

誰にも負けない! アピールポイント  
お客様に気に入って頂けること。

## BCC名古屋

### 金刺 佳輝

やりがいを感じる時  
失注した時や、うまくいかない時に自分の  
無力さを痛感する時

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点

ニーズを汲み取る力。お客様がどこに本質的な課題を感じているかのヒアリング能力。

誰にも負けない! アピールポイント  
徹底的なルーティン化。朝は部屋を掃除してから仕事に向かいます。

### 加藤 友希

やりがいを感じる時  
何百件と訪問した中での一件を  
獲得できた時

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
精神力、営業は押し売りではなく、  
顧客のヒアリングが一番重要だということ。

誰にも負けない! アピールポイント  
論理的思考力

### 鈴木 裕太

やりがいを感じる時  
月末件数で上位にいるとき

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
初対面の人と喋る場面で緊張することが減った。

誰にも負けない! アピールポイント  
お客様と喋るときの雰囲気よさ

## CFO

### 彌田 広海

やりがいを感じる時  
稼働後疲れ果てた体でさらに縄跳びで  
追い込む時

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
マインドコントロールを入手した

誰にも負けない! アピールポイント  
愛嬌

### 青木 悠磨

やりがいを感じる時  
稼働後にイートインでつぶぐみを  
食べている時

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
GIVE の精神

誰にも負けない! アピールポイント  
実は人見知りです。

### 劔持 駿

やりがいを感じる時  
対面数が徐々に増えてくる夕方以降の営業

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
地方ビジネスホテルの選定力

誰にも負けない! アピールポイント  
フツ軽

# A NEW SALESMAN

## FAB

### 橋口 拓哉

やりがいを感じる時  
チームのメンバーが獲得できるようになった時

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
話を聞いて問題解決する力、  
営業はトークよりヒアリング!

誰にも負けない! アピールポイント  
地道にコツコツ続けられること

### 成松 俊一郎

やりがいを感じる時  
件数を上げた時

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
笑顔 髪型 度胸 メンタル 文章力  
考える力 話す力

誰にも負けない! アピールポイント  
稼働開始動画の笑顔!!

### 栗本 勇輝

やりがいを感じる時  
受注できた時と、お客様から  
ありがとうやお疲れ様と言われた時

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
堂々感 営業力 諦めない気持ち

誰にも負けない! アピールポイント  
メリハリをつけて稼働する

## FLL

### 北住 恵大

やりがいを感じる時  
目標を達成できた時

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
自分の思う通りに物事を進める会話力

誰にも負けない! アピールポイント  
めげない心

### 太田黒 晴紀

やりがいを感じる時  
頑張った分だけ成果が得られる事。

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
ヒアリング力や相手の意図をくみ取る力

誰にも負けない! アピールポイント  
即興でもトークを構成し、  
お客様に提案する事。

### 渡邊 裕太

やりがいを感じる時  
昨日やそれまでに出来なかったことを  
改善して受注できた時にやりがいを感じます。

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
聞く力が付いたと思います。今まで自分の  
意見ばかりなっていたところがお客さん目線で  
考えるようになりました。

誰にも負けない! アピールポイント  
そこまでのアピールポイントがないので  
これから身につけていきたいです。

## GTF

### 奥田 健也

やりがいを感じる時  
有名人と会えた時

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
脈をつなげて、両者のソリューションを  
提案できた時

誰にも負けない! アピールポイント  
人脈、芸能界に精通しているところ

### 遠藤 篤

やりがいを感じる時  
契約を預かったとき

営業を通して身についた  
スキルや成長できたと思う点  
自信がついてポジティブになったこと

誰にも負けない! アピールポイント  
怠惰になっても言い訳せずに踏ん張れること



# 大学生がインターンシップに参加する

## メリットと注意点!!

### Merit 1

#### 自分の希望する業種を 実際に体験出来る

インターンシップの一番のメリットは、実際に自分が興味を持っている企業での業務を入社前に触れることができるという点です。希望の会社が仮にインターンを実施していなくても同じ業種の仕事ができる会社を探すこともできます。

もちろん会社によって環境は全く違うものではありますが、パソコンの情報を眺めて本で資料をかき集めるだけではわからない仕事の「ライブ感」のようなものを味わうことができます。

その結果、その業種や職種への興味がさらに深まるかもしれませんし、逆に実際やってみたら自分の価値観に合わない、思っていたことと全く違ったという発見があるかもしれません。

### Merit 2

#### 実践を通してより深い業界研究・ 企業研究ができる

何か新しいことを学ぶ時、まず「自分は何が分かっているのかなど、分からないを知ることが大事」と言いますが就職活動も同じです。

就活で企業研究や業界研究、自分がやりたいことが何か?などで悩む学生は「何を調べればいいのか、どこから調べたらいいのか分からない」という事態に陥りがちです。なぜそうなるかという人は知識も経験も全くないことに対しては、そもそも疑問が湧かないからです。

インターンに参加して実践経験を積むことで自分は何が分かっているかクリアになります。業界研究や企業研究、自分がやりたいことが分からないという学生、就活生ほどまずはインターンシップに参加して経験をしていただくことをおすすめします。

その経験は、皆さんの就職活動にとって非常に大きな前進になります。

### Merit 4

#### インターンを経験することで、入社後ミスマッチを防げる

インターンは良くも悪くも実践ですから、実務を経験することで「憧れの業界のイメージが崩れた」「自分には向いていないのかもしれない」と感じる可能性も十分にあり得ます。ただ、そこで落ち込むよりもそれを新卒でその業界・企業の入社前に知れたこと自体を前向きに捉えましょう。

それに気づかずに意気揚々と新卒入社してから理想とのギャップを知るというダメージに比べたら先にわかったということはとてもラッキーなことです。実際に大卒新卒入社者のうち約3割が3年以内に就職先企業を退職しているというデータがでています。

インターンはまさにそういった入社後のミスマッチをなくすための制度なのです。

ただし、インターンに参加してみて大変だった、つらかったといってしまうと向き不向きに結びつけるのは避けましょう。どの仕事を選んだとしても一人前になるまではその「大変さ」「つらさ」は誰でも味わうこととなります。

その仕事の醍醐味を味わう前の練習段階で根を上げてしまったら、おそらく自分に合う仕事というのはこの業界・企業を探しても見つかりません。

インターンに参加して「この業界、この企業の仕事が自分に合うのか?やりたいことなのか?」を判断するためにはまず一人前に成果が出せるようになるまで少しの辛抱が必要です。

Check!



### Merit 3

#### インターン経験を積むことで、 就活において有利になる

短期インターンシップの場合は別ですが、長期インターンシップに参加した場合、その経験自体が就活を有利に運ぶ武器になります。

大学生の多くは、就職して社会人になるまで、企業での実務経験をしたことがない人が大半です。そのため、新卒採用で大学生や大学院生を採用する際、企業の人事担当者は、その学生が入社後にしっかり頑張って活躍しそうか、そのポテンシャルを見抜く必要があります。

一方で、中途採用の場合は、企業の人事担当者は、転職志望者のポテンシャルだけでなく、前職でどんな経験を積んできたか、という過去の実績も採用する際のプラスαの判断材料として使えます。

長期インターンに参加した学生であれば、まさに中途採用のように過去の経験も加えて評価してもらえらるため、就活において圧倒的に有利な材料として使えます。

### Merit 5

#### 新しい人脈ができる

インターンに参加して企業の中で働くことで、新しい人脈を構築することができます。

企業側の人達はもちろんのこと、同じような業界・職種に興味を持っているインターンシップ参加者の学生ともつながりが増えます。情報交換を活発に行って就活仲間を増やしていきましょう。

また、大学やサークル、バイトだけでは出会えない社会人先輩とのつながりを作れることもインターンシップならではの魅力です。

「人は、最も長い時間を共に過ごしている5人の平均になる。」これはアメリカの有名な起業家 Jim Rohn の有名な言葉です。

自分自身を成長したければその理想の自分に近いコミュニティにまずは飛び込んでみるということが何より大事です。

### 注意点 1

#### 目的を持って参加しなければ、 ただ辛いだけ

とくに企業で実務経験を積みたい学生は長期インターンシップに参加をおすすめしますが、企業で実務経験を積む以上、楽しいことだけでなく大変なことも当然あります。

何のためにインターンに参加したのか?という目的をしっかり持って参加しないと、楽しい時はいいですが大変な場面に出くわした時にただそこから逃げ出すことが目的となってしまいます。せっかくインターンに参加するのであれば何のためにインターンに参加するのかしっかり目的を持ちましょう。

### 注意点 2

#### 学業に支障がないように、 スケジュール調整はしっかりと

インターンや就職活動が始まるとどうしてもおろそかになりがちなのが大学生の本分である学業です。

インターンや就活もちろん大事ですが、自分自身の学業に支障をきたさない範囲をしっかりと見極めてください。卒業できなければどれだけ就活を頑張っても意味がありません。もしも研究やゼミが忙しく、論文を仕上げなければならない、学会に提出したいものがあるといった事情があるならどれくらいの時間であればインターンに時間を割くことができるのか一度スケジュールを見直してみましょう。

長期インターンシップの中には、週1日から始められるインターンから1日3時間から始められる短時間インターンなど、夕方から始められるインターン、土日に参加できるインターンなど、忙しい大学生でも無理なく参加できるインターンがたくさんあります。

長期インターンシップの場合は、アルバイト並みに給与の発生する有給インターンシップなのでバイト代わりに長期インターン・有給インターンに参加するというのも一つの手です。まずは学業面で何をしなければいけないかを書き出して自分に残された時間がどの程度なのかを把握しましょう。

### 注意点 3

#### 自由な時間が減ってしまう

何かを始めるということは、その分暇な時間・自由な時間が無くなるということです。

とくにインターンは多くの時間を費やします。もし自分の時間も確保したいということであればどのくらいの時間をインターンに当てて、どのくらいの時間をプライベートなりリラックスする自由な時間として確保するかをある程度想定しておいたほうがいいです。インターンは、自由な時間は減ってしまうかもしれませんがとても有意義な時間になるはずですよ。

# 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.38  
2022.5

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：2022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