

tag! worker

「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。

INDEX

代表メッセージ	01-02
業績ランキング紹介	03-04
PROLINE CLASS 決起会	05
NEW FACE (注目の新人) 営業マン格付けチェック!	06

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も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

1st

Shimizu Takumi 清水 琢未

東洋大学 経営学部卒
PLC 東京所属

新規
30件
獲得



ライバルの存在が自分を成長させる。

1. 件数を取る事に対して意識している事

自分の中でライバルを見つけ、その人には絶対に負けないという意志を固めています。

2.モチベーションの保ち方

大きな目標と小さな目標を持つことです。

3.今の自分に影響している言葉

「成功ではなく、成長すること」という言葉です。

4.最近気になるニュース

G20 についてです。

5.長所・短所

長所：コミュニケーション能力が高いところです。
短所：継続力が無いところです。

6.今あなたにとってのアナザースカイは？

(場所と理由)

大阪

私は東京以外で何ヶ月も過ごした地は大阪しかなく、大阪にきて仲間も沢山増えたからです。

2nd

Okuda Takeya 奥田 健也

京都産業大学 外国語学部 4 回生
PLC 関西リーダー



新規
29件
獲得

1.自分自身、件数に波があるので、とりあえずインターホンを押すことを意識し、数で勝負をしています。理想は少ない時間で複数件獲得することですが、人には合う合わないがありますので…。

2.私のモチベーションは、愛です！

5.長所:人を想う気持ちが周りよりも強いところです。
短所:才能がないところです。笑
つまり、営業は人生ということです。

6.イギリスの Canterbury 街の景観やそこに住む人々ならでの性格等が個人的に好きです。なによりも、数年前に少し住んでいたため、第2の故郷のような感じがしています。

2.お金を使うこと。
衣食住にお金をかけています。
日々の充実感も得られ、常に使い切ってしまうので稼がないといけないという気持ちになります。

3「結果を出すまでが努力」
頑張ることが努力ではなく、結果を出すまで頑張ることが努力だという意味です。
昔、尊敬していた先輩に言われた言葉です。
頑張っても結果が伴わないと自己満足だと私は思うので、好きな言葉です。

6.福岡
小学6年生まで福岡に住んでいました。
食べ物美味しいですし、人に対する温かさが好きです。
今でも、昔の仲間と会いに帰ります。



新規
28件
獲得

3rd

Uchida Yuki 内田 優希

関西学院大学 経済学部 4 回生
PLC 関西マネージャー

3rd

Sakata Yunosuke 坂田 悠乃典

関西大学 社会安全学部 2 回生
PLC 関西リーダー



新規
28件
獲得

- 1.学生生活と営業での意識を切り替えています。
- 2.早寝早起きをする事です。
- 3.「頑張ったかどうかは自分ではなく、結果が決める」という言葉です。
- 4.プロ野球の試合結果です。
- 5.長所:最近ダーツが上手いことです。
短所:特に無いです。
- 6.まだ見つかっていません。

1 後輩に教えている立場なので、マネージャーとして恥じる事のないような件数を取ろうと、常に意識しています。

3「坊主撲滅」という言葉です。

4.芸人の聞営業のニュースです。

5.長所:継続力があるところです。
短所:雑なところです。

6.三重県名張市
生まれ育った土地なので、帰省するとパワーを感じます。



新規
27件
獲得

5th

Tanaka Shoya 田中 翔也

龍谷大学 経営学部 3 回生
PLC 名古屋マネージャー

新規 24 件獲得
6th 茨木 凌
ライトサポートリーダー

新規 23 件獲得
7th 山本 喬平
PLC 東京マネージャー

新規 23 件獲得
7th 寺田 和真
PLC 関西リーダー

新規 21 件獲得
9th 山本 華弥
ライトサポート

新規 19 件獲得
10th 倉本 智資
PLC 名古屋

新規 19 件獲得
10th 森友 康介
PLC 関西

PROLINE CLASS

決起会

5月にPLCの決起会を行いました！チーム全体で意見を交換し合い、チームの士気を高めました。

- ①先輩から後輩へ～メンバーに対しての思い～ ②後輩の思い～決起会に参加して感じたこと～

PLC 関西・東京合同決起会



①PLC 名古屋マネージャー 田中翔也
一緒に本気で仕事をして、辛いことも楽しいことも共有して、これからもずっと仕事で関わっていけるような仲間になりたいと思っています。

②PLC 名古屋 片岡義仁
この環境で全力で取り組む決意を固めることができました。私は、就職活動を経て、残りの学生生活で今までにない経験や自身の成長を求め、入社しました。決起会では、ストックな先輩の本音、ビジョンを聞き、「こうなりたい」「追い越したい」と強く思うことができました。最高の先輩方の中で自分自身に負けず、全力で取り組みます。

③PLC 名古屋 浅野竜輝
入社したばかりで、決起会とは何だろう、とにかく参加してみようと思ったのですが、先輩との今後の計画を立てたり、モチベーションの保ち方を教えていただいたり、自分の今後のためになる事をいつもより近い距離感で先輩方から学ぶ事ができました。決起会で得た知識を最大限に活かし、訪問販売という営業の中でいちばん難しい項目をクリアして、社会人1年目から自信を持って動ける人間になろうと思います。

①PLC 関西マネージャー 内田優希
将来、好きな時・好きな時間に、一緒にバツと海外へ行けたりするような、時間やお金に余裕のある関係・仲間であってほしいです。

①PLC 東京マネージャー 山本喬平
日々の努力が身を結び、リーダーになる者に関しては、部下の教育をしなが、自身の営業の結果も残さなければなりません。毎日の営業において同じことを継続するのは、突発的に何かの成果を出すことよりもずっと難しいと思います。その中で、各メンバーが思い描く未来像は違うかと思いますが、自分の芯をしっかり持ち、目の前のことを常に全力でこなし、継続することで結果が自然とついてくると思います。僕自身もまだまだ半人前ですが、常にこの意識は持ち続けています。この組織に所属している以上、全メンバーに結果を残せるビジネスマンになってほしいと思います。

②PLC 関西 廣島昂明
入社した当初はまだ20名にも満たない数でしたが、ここ2・3年での組織の規模の成長に驚きを感じました。まだまだこれから大きくなっていくだろうという期待を感じ、そこに埋もれないよう頑張りたいと改めて思いました。

②PLC 関西 佐藤涼
皆さんのお話をお聞きし、先輩方が仰っていたように自分も1000万プレイヤーを目指して頑張っていこうと感じました。

PLC 名古屋決起会



NEW FACE

入社2,3ヶ月の注目の新人にインタビューしてみました！

注目の新人！

1. 営業を始めたきっかけ 2. 獲得件数を伸ばすために心がけていること 3. 今後の目標・あなたの未来予想図



PLC 関西 成瀬圭
関西医療大学 ヘルスプロモーション整備学科

1. 将来的に仕事を一緒にするであろう仲間からの紹介です。
2. より明確なビジョンを設定し、数値的に現実味があるかどうかを吟味しています。また、獲得できた案件・出来なかった案件を振り返り、何が良かったのか・悪かったのかを反省し、言い回しや、対応の仕方をその日中に修正しています。
3. 田舎に多世代交流の場作りとして、人と人がオフラインで繋がる施設を作りたいです。



PLC 関西 梅見恒毅
立命館大学 情報理工学部

1. 友人の紹介です。
2. 継続して稼働する事と目標を明確に設定する事です。
3. 営業力はどの分野の仕事にも活かせると思いますので、まずは組織の中で件数トップを狙います。



PLC 関西 森本文也
同志社大学 商学部

1. 今までの自分とは全く違う世界に身を置き、自分を鍛えて視野を広げたいと思い営業を始めました。
2. まずはお客様に会える確率を増やすために、インターホンを押す数を多くしようと思ひ、物件を回る順番などに気をつけています。また、自分の営業力を向上させるために、契約を取れなかったお客様との会話で、自分のどこが良くなかったのかを考え、同じミスをしないうちに改善するようにしています。
3. まだまだ自分に甘くなってしまいう時があるので、自分に厳しく、目標を達成するために努力しています。今の目標は毎月コンスタントに10件以上取る事です。自分の将来の夢は決まっていますが、営業に対する努力を続け、様々な人と出会い自分の視野を広げていきたいと思っています。

営業マン格付けチェック！ ～事務員から見る営業マンランキング～

	1位	2位	3位
対応の速さ	PLC 関西 坂田悠乃典 ・常にお客様の事を気にかけている。 ・LINEの返事、また、その後のお客様への対応が速い。	ライトサポート 茨木凌	PLC 関西 奥田健也
顧客管理力	PLC 関西 舟川晃平 ・お客様対応依頼が少ない。 ・他の営業マンのお客様のフォローも行っている。	PLC 関西 益田雅斗	PLC 関西 奥田健也
言葉づかい	ライトサポート 茨木凌 ・直接お会いした際も、LINEでのやり取りの際もいつも丁寧。 ・LINEの文章の構成がわかりやすい。	PLC 関西 坂田悠乃典	ライトサポート 山本華弥
商材知識の豊富さ	PLC 関西 内田優希 ・商材内容をよく理解している。 ・商材・サービスに関する質問が少ない。	PLC 関西 益田雅斗	PLC 関西 舟川晃平 PLC 関西 奥田健也 PLC 名古屋 田中翔也
落とし込み力	PLC 関西 奥田健也 ・お客様からの信頼が厚い。 ・キャンセル率が低い。	PLC 関西 坂田悠乃典	PLC 東京 山本喬平 PLC 関西 舟川晃平



05

VOL.02

2019



SLASH TAG. WORKER MAGAZINE VOL.02
2019.05

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：2019年7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@nnc-auhikari.com