

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



6月6日は
今泉社長のお誕生日！！

サプライズでお祝いをさせていただき、
事務員や営業マンからケーキや
プレゼントをお渡ししました！

Happy Birthday
今泉社長

Celebration message

- お誕生日おめでとうございます！
いつも最前線に立ち、仕事をする社長は私たち社員の憧れです。
これからも笑顔の素敵な元気な社長でいてください！
- お誕生日おめでとうございます。
幸多き1年になることを心よりお祈りしています。
- お誕生日おめでとうございます！
毎日が喜びに満ちた、幸多き日々でありますように。



INDEX

代表メッセージ	01
今泉社長誕生日サプライズ企画	02
業績ランキング紹介	03-04
旬な男、田中翔也が語る	05
ベネフィットマーケティング紹介	06

1st

Kuramoto Tomoyoshi

倉本 智資

愛知学院大学 商学部卒
PLC名古屋所属



新規
26件
獲得

何もかも中途半端だった自分を本気にさせてくれたのが今の会社。

1位になった感想・思い
今回初めて1位になることができ、率直にとても嬉しかったです。4月5月と件数がなかなか伸びず、悔しい思いがあったので、このような成果が出て自分に自信が持てました。
反面、6月の目標件数が30件に対し、26件で終わってしまい、自分の詰めめの甘さが出てしまったと反省しています。
最後に、今回1位になれた事は嬉しかったですが、それに満足せず継続して結果を残せるようにがんばります。

獲得件数UPのために努力している事
前日の夜に物件選定を欠かさずにやっていることです。
個人的には当日に物件を決めるより前日の夜にやった方が効率よく回ることができ、稼働するマインドが上がるので、これからも欠かさずやっていきます。

尊敬している人
父親
理由:家族全員を不自由なく育てられる経済力や、家事も無難にこなして、たまにやる料理にも拘るところが男として尊敬します。

営業を始めてから変わったと思う事
営業を始めて一番変わったと思う事は、自分に自信がついたことです。
営業を始める前は勉強も部活も中途半端で、どこにでもいる大学生という感じでしたが、営業を本気でやってみてお金が稼げ、さらに成果も出たので自信がつかしました。

休日の過ごし方
名古屋メンバーの今村さんとスポッチャに行きます。
彼は運動があまり得意な方ではありませんが、本気で張り合ってくる姿がとても面白いです。

※5・6月キャンセル案件を差し引きした獲得件数です。

インタビュー内容 ①獲得件数UPのために努力している事 ②尊敬している人 ③営業を始めてから変わったと思う事 ④休日の過ごし方

2nd



新規
24件
獲得

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

1. 休みをなくして、稼働量を増やすことです。
2. 田中角栄
理由:中卒で総理大臣になったというバックボーンがかっこいいのと、生き様がカッコいいからです。
3. 自分に自信ができたことです。特技もなく、自分に自信がなかったのですが、獲得件数で1位を取ったり、たくさん件数を取ることで社会に価値を生み出せる人間なんだと実感できました。
4. 休日はありません。部下のマネジメントに取り組んでいます。

1. 新しいトークスクリプトを作ったり、説明する言い回しを変えています。お客様にメリットが伝わるように、1か月のうちに何回かトークスクリプトを改善していきます。自然に変わっていくので努力ではないのです。笑
2. 特にいいです。
3. 相手目線で考えられるようになりました。営業は相手のニーズを満たさない限り、うまくいきません。
4. 旅行に行く事です。将来、仲間とも様々な場所に行きたいと思っています。

3rd



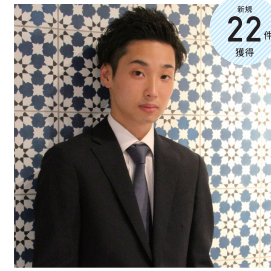
新規
22件
獲得

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



新規
22件
獲得

Shimizu Takumi

清水 琢未

東洋大学 経営学部卒
PLC東京

1. モチベーションを維持する事です。大きな目標と小さな目標を分けて目標を立てています。その中で日々のモチベーションは、小さな目標にむかって頑張ることで保っています。例えば、「今日頑張れば女の子とデートできる!」ですとか「友達と飲み会!」とかです。
2. スティープ・ジョブズ
理由:近代は、スマートフォンがなければ何もできません。周りを見ればみんながスマートフォンを触っています。こゝまで世のあり方を変えたジョブズは僕の中で尊敬するに値すると言えます。
3. 継続することの難しさを学びました。現状、毎月件数を維持できない日々が続いています。1回に沢山の件数を取るだけではダメ。これを継続しなければ真の強者とは言えないので、継続できていない自分はまだまだだと言えます。継続することの難しさを学びました。
4. ゲームをすることや映画を見るのが好きなので基本的にはそれらをしていきます。今は定住している家がない状態なので基本的にアクティブに外出し、いろいろな事をしています。

5th



新規
21件
獲得

Tamura Kota

田村 航汰

名城大学
外国語学部 国際英語学科3回生
PLC名古屋

1. イチロー
理由:圧倒的なトップレベルの結果を何年も継続して保ち続けているからです。
2. 仕事に対する考え方が変わりました。今までは深く考えることなく一部立場の良い企業に就職しようと考えていましたが、この営業を始めて、お金を稼ぐ事が仕事をするこの本質だと考え方が変わりました。

5th



新規
21件
獲得

Sato Ryo

佐藤 涼

立命館大学
情報理工学部4回生
PLC関西

1. 朝に稼働場所を決めて、しっかり取るイメージをつけてから稼働する事です。
2. PLC関西 坂田さん
理由:自分より2つも年下の大学生で平日ほとんど学校に行きながら件数トップを貫いているところです。自分も平日夕方までの仕事をしているので、自分と同じような環境にありながら、件数をあげているのは尊敬します。

7th



新規
20件
獲得

Yamamoto Kyohai

山本 喬平

青山学院大学
経済学部4回生
PLC東京 マネージャー

2. 今泉社長
理由:一人間としての性格や、一社員としての仕事に対する姿勢、言動などが学ぼうと思えました。又、今の僕がいるのも今泉社長の存在があるからです。

7th



新規
20件
獲得

Ibaraki Ryo

茨木 凌

近畿大学
経営学部商学科卒
ベネフィットマーケティングリーダー

2. 長谷部誠(プロサッカー選手)
理由:サッカー-日本代表のキャプテンとしてチームを引っ張っていたからです。また、奥様がとても綺麗な方なので、ほくも心を整えてほしいです。

7th



新規
20件
獲得

Sakai Yuya

坂井 優哉

日本大学
法学部法律学科卒
PLC東京

3. コミュニケーション能力が付き、自信がつかしました。私自身の営業でのコミュニケーションの定義は、聞き出す力と共感性。様々なお客様と会話する中で、悩みを開き出し共感して味方になる力が営業で培われたと思います。

旬な男、田中翔也が語る。

編集・インタビュー:石橋



石橋: でもそれは本当に大切ですよね。実際会って顔を見て話をすることで、相手の温度感や本当の気持ちがわかりますよね。
田中: 新人の営業マンを教育する時も、なるべく相手を見るようにしています。いきなり自分の営業方法を伝授するのではなく、その人を見て、その人に合った指導方法を模索しています。また、指導をするのも、相手との仲を深めてからではなく、僕自身の愛情はその新人には伝わらないと思うので。
石橋: マネージャーとしての田中さんの想いがすごく伝わります。そんな熱い想いをお持ちの田中さんですが、今後はどのようなビジョンを描いておられますか。
田中: 今はとりあえず、日々頑張っていたいと思っています。何かを頑張っていないと楽しくないので、同年代でも活躍している仲間がたくさんいるので、良い刺激をもらっています。今、共に頑張っているPLCの仲間はすごく信頼しているので、将来もこういう仲間と共に頑張っていきたいと思っています。もし、フィールドが今は違っても、自分が発揮できる力を最大限に活かして、どんどん成長していきたいですし！
石橋: 頑張りたいと思っている田中さんの熱い大きな想いや、仲間への真剣な想いがとても伝わってきました。そんな素晴らしい想いが、日々の結果・仲間の将来に表れるといいですね！これからも田中さんのご活躍をご期待しております！
 本日は貴重なお時間をいただき、ありがとうございました。

石橋: タグウォーカー初の対談コーナーです！
 7月6日に1日で7件新規獲得されたProLine_Class(以下:PLC)名古屋マネージャー田中翔也さんにいろいろとお話を聞いていきたいと思いますので、どうぞ宜しくお願い致します。
田中: この度はこのような対談の場を設けていただき、ありがとうございます。こちらこそ宜しくお願い致します。
石橋: 田中さんは日本ネットワークコミュニケーションズ株式会社(以下:NNC)に所属してどれくらいになりますか。
田中: 2017年1月に入社しましたので、NNCのPLCのに所属して2年半程になります。こちらに所属する前に、他社で8ヶ月程通信の訪問販売の営業をしていました。
石橋: どうしてNNCで営業をすることになったのですか。
田中: 他社でしていた訪問販売の営業を退職して、大学生としてキャンパスライフを楽しんでいたのですが、やはりもっと自分の力を試したいと営業の道に戻る決心をしました。
石橋: すごくストイックですね！そんなストイックな田中さんだからこそ1日で7件も獲得できたんですね！
田中: 7件獲得できた日は、朝の10時から夜の9時まで、自分を追い込みながら、励ましながら、集中力を切らさないように頑張りました。今までの1日での最高獲得件数が6件だったので、今後の自分への自信に繋がりました。
石橋: 次に繋がる経験ですね！素晴らしいです。
田中: 営業をしているとポジティブマインドを持ち続けることの大切さがわかります。僕も常にポジティブに考えるよう心がけています。
石橋: そんな素晴らしい経験をした田中さんにズバリ質問です！獲得できる日とできない日は直感的に何か感じるものですか。
田中: 稼働する前から、今日はいける！という感覚がわかります。そういう日は、事前にしっかりイメージトレーニングをしていたり、事前に準備ができています。
 正直、毎日コツコツと稼働しながら獲得するタイプではないのですが、毎月30件以上の獲得を心がけています。自分のマインドの保ち方や作り方を工夫し、マネージャーとして他のメンバーに件数を獲得できている姿を見せられるトッピングで居続けようと考えています。ですから、今回の7件に関しても特別なことではなく、毎月30件以上獲得する目標の中でクリアできたことであって、自分の気持ちや獲得に対する姿勢は変わらないですが、トッピングとして後輩に見せられることが出来たのはうれしく思います。
石橋: 田中さんはPLC名古屋のマネージャーとしてチーム全体をまとめ、指導する立場にありますが、その中で田中さんが大切にしていることはありますか。
田中: 毎週日曜日の夜に全員で集まって、販売会議を行っています。販売会議という名目ですが、メンバーの温度感等も確認しています。最近元気がない・獲得件数が伸び悩んでいるメンバーの話の聞いたり、ロールプレイングを行ったりしています。とにかく会う時間をしっかり確保するようにしています。アナログなやり方ですが、やはり会って直接話を聞く等は、何より大切だと思っています。

組織紹介 ベネフィットマーケティング

ベネフィットマーケティングの由来は

お客様に利益・メリットを感じてもらって、お客様に喜んでもらおう・笑顔になってもらおうという想いを込めています。
 現在チームには10名所属(男性8名・女性2名)しています。
 初めは3名からスタートしましたが、今では所属人数が10名まで増えました。
 チームの雰囲気は、とても良いです。メンバーの年齢が近いということもあり、明るく和気あいあいとみんなで頑張っています。
 メンバー全員が誠実で、向上心もあるので、これからはより一層の内部強化を図り、即戦力となる人材を育てていきたいと思っています。



ベネフィットマーケティング
リーダー
茨木 凌
近畿大学 経営学部商学科卒

Q. ①なぜベネフィットマーケティングに所属しようと思ったか ②実際に所属してどう感じているか
 ③ベネフィットマーケティングに所属してよかったと思う瞬間

ベネフィットマーケティング 岩本 大地 近畿大学 総合社会学部卒

- ①学生時代より教員を目指して免許も取得しましたが、人生は一度きりなので、自分の持つ可能性を広げてみたいと思ったからです。
- ②壁にぶつかる事も多いですが、一つ一つ相談し合いながら乗り越えて行くことに充実感を感じています。
- ③自分の事を律することができるようになり、出来なかったことや相談事などがあつた際も距離感が近いのですぐに話ができることです。



ベネフィットマーケティング 山本 華弥 法政大学 経営学部卒

- ①新しいことに挑戦することに興味があつたからです。
- ②もっともっと全員が高みを目指していきたいなと思います。
- ③壁にぶつかることはあると肯定された瞬間です。



ベネフィットマーケティング 村川 亮太 近畿大学 経営学部経営学科卒

- ①社員の方々の考え方や関係性に魅力を感じたからです。
- ②一人一人が仕事に対して情熱を持って取り組んでおり、切磋琢磨できる環境があり、ここでさらに成長したいと感じています。
- ③自身の行動が結果として目に見える瞬間とチーム全員が日々の目標を達成できた瞬間です。



EVENT

第1回NNC大運動会

日時:2019年9月11日(月)
 10:30 受付 18:00 解散
 場所:原池公園体育館 多目的室

競技内容:
 ○大縄跳び
 ○チーム対抗リレー など...



/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。



SLASH TAG. WORKER MAGAZINE VOL.03
2019.06

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8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



06

VOL.03

2019

