

1st

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
39件
獲得

自分の価値観、世界が広がる
そんなNNCだから夢中になれる！



営業は自分にとって何か

営業とは、自分の価値観や世界を広げるためのツールです。営業活動を通して、今まで知らなかった世界や人脈に出会えます。その世界や人脈に出会えたのも営業のおかげで、営業力が上がり、お金を稼ぐことによってどんどん自分の世界を切り広げることができると思っています。

仕事を通じて実現したい夢・目標

目の前のことを全力で取り組み、自分のレベルを上げて、まだ知らない世界を見たいです。

自分の性格は、どんな性格？

根暗、ビビり、臆病

他に興味のある業種

宗教です。特にユダヤ教に興味があります。理由：陰謀論とかが好きで、よく調べているのですが、ユダヤ人が世界を支配しようとしているらしいです!!
さらに、ユダヤ人はすごく優秀で、教育にすごく力を入れているようで、調べれば調べるほど面白いです！

インタビュー内容 ①営業は自分にとって何か ②仕事を通じて実現したい夢・目標 ③自分の性格は、どんな性格？ ④他に興味のある業種

2nd

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



新規
36件
獲得

1. 営業とは、様々な観点から自分自身を成長させてくれ、そして熱中できるものです。
2. 自分や仲間の目標などが叶うような組織にしたいと考えています。そのうえで仲間の目標はそれぞれですから、それぞれの目標を達成できるよう、サポートもしていきたいと思っています。
3. おせっかいで、とても自己中心的だと思います。
4. 金融・保険業
理由：人々の日々の生活において大きな役割を果たしている為、学びたいと考えているからです。

新規
27件
獲得

3rd

Kuramoto Tomoyoshi 倉本 智資

愛知学院大学 商学部卒
PLC名古屋



1. 営業は命です。営業のおかげで今の生活が成り立っているからです。
2. 来年年収1000万円目指して頑張ります！
3. 素直な性格だと思います。
4. 飲食サービス業
理由：居酒屋でバイト経験があり、接客をする事が楽しかったからです。

4th

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
25件
獲得

- 1 営業とは人生です。僕の考えですが、人間は生きていくうえで、絶えずコミュニケーションしています。その中で常に営業しているのが、営業とは人生です。
2. 将来は有名な大金持ちのラッパーになりたいです。
3. よく友達と熱いサイファーを繰り広げているので、熱い性格だと思います。
4. ベンチャーキャピタル・クラウドファンディング
理由：成長業界であり、ビジネスのインベーションが詰まったもので注目されているので、投資と外国為替は常にチェックしています。

新規
21件
獲得

5th

Iwamoto Daichi 岩本 大地

近畿大学
総合社会学部卒
ベネフィットマーケティング



1. 自らの価値を高めさせるための手段、方法だと思っています。
2. 自分が成し得た結果や、その経験によって、周りの人を幸福にすることです。
3. 普段はかなり大雑把で、一つのことに固執せず、フレキシブルな考え方をすることが得意です。
4. 教育関係 高校教諭や塾講師など
理由：大学に入った理由も勉強が好きになったのも、高校の恩師に憧れたからであり、学ぶことの楽しさを色々な人に伝えていきたいからです。

5th

Sakai Yuya 坂井 優哉

日本大学
法学部法律学科卒
PLC東京



新規
21件
獲得

1. 営業は自分自身を成長させてくれる存在であり、お客様に価値を提供することで自分もお客様も幸せにするものです。
2. 社会で生きていく上で必要なスキルを身につけて、世界で活躍できる男になることです！
3. 負けず嫌いだと思っています。
4. 不動産業・清掃業
理由：最近ニュースで見て、とても興味深く、関心を持ったからです。

Profile introduction

1.年齢 2.血液型 3.性格 4.得意な事 5.苦手な事 6.仕事と通じて実現したい夢・チャレンジしたい事



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

1. 24歳
2. O型
3. 大雑把・楽観的
4. 営業
5. 細かな事務作業
6. 同じ志を持つ仲間と唯一無二の会社を作ることです！



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

1. 20歳
2. O型
3. ストイック
4. ボウリング
5. ダーツ
6. 年内にロレックスを購入することです！



舟川 晃平

摂南大学
経営学部経営学科 4回生
PLC 関西

1. 23歳
2. A型
3. メンヘラ
4. チラシ作り
5. 泳ぐこと
6. 世界一周することです！



青木 紘哉

大阪産業大学
経済学部 4回生
PLC 関西

1. 22歳
2. A型
3. 自由気儘
4. 勝負事
5. 営業
6. 月間総獲得1位を取ることです！

活動レポート

7月17日(水)コンプライアンス研修を実施しました。

弊社では、営業担当が毎月1回コンプライアンス研修に参加しています。

研修の目的は、倫理観を身につけること、コンプライアンス違反のリスクを知りコンプライアンス遵守の重要性を認識することです。

営業活動をする上で何が一番大切なのか、社会への貢献は出来ているのか、お客様に満足をして頂いているのか、など日々倫理観を磨き、初心を忘れずに営業活動することが求められます。

法令や規則を遵守し、お客様へより良い提案・案内ができるよう、営業担当が一人一人の意見を出し合い、課題に取り組んでいます。



EVENT

第1回NNC大運動会

日時:2019年9月11日(水)
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...



NNC旅行inハワイ

日時:2019/11/29~12/4現地出発・12/5に日本帰国

NNCは仕事も遊びも本気モード。



エグゼクティブな オーラが漂う 「男のモテしぐさ」帳

容姿とも人柄とも関係なく、同性から見ても「オーラがあつてカッコいい」と感じる男性は、何が違うのか。その答えは、ちょっとした「しぐさ」にあるのかもしれない。

第一印象は「立ち姿」で決まる

一流かそうでないか、相手に一瞬で伝わるのが「立ち姿」です。人の印象は姿勢で決まります。正しい立ち方は壁に背をつけ、腹筋とお尻をきゅっと締めます。その状態で肩甲骨を少し後ろにひっぱるようにすると胸部に張りが出ますから、肩の力を抜き、顎を少し引きまします。オーラのある方は全方位の姿勢や身だしなみに気を使います。

相手の意識を引き寄せる手の動き

相手の話を真剣に聞いている事を示すしぐさとして「うなずき」や「あいづち」があります。とはいえ相手の目を凝視しながら、相手が話すワンセンテンスごとに首を縦に振るようなうなずきは、新入社員のように威厳が感じられません。海外のエグゼクティブにはこれが上手な方が多く、例えば「相手と視線を軽く合わせながら少しだけ首を傾げるしぐさ」をします。相手の話に聞き入りながら自分なりに考えを巡らせている、といったニュアンスです。避けたい方がよいのが、「顎を上げる」「腕を組む」といった相手の発言を拒否している印象を与えるしぐさです。

一方、自分が話すときには、視線と手の動きを組み合わせることで、聞き手の意識を引き寄せます。さらに、効果的に指を動かして、資料を指したり、指で数を表す動作をしたり、手の高さや広げ方を変えることで、聞き手の集中度は高くなります。

名刺交換時どんな表情が正解か

オフィスの自分の部屋に来訪者があったとき、「笑顔で席を立ち、両手のひらを広げながら出迎える」。こうしたしぐさは、歓迎の意を体現して訪問者を安心させます。

名刺交換では、胸元から名刺入れを取り出し、相手の名刺を両手で受け取ったら、まず名刺を見て、口角を上げたキリッとした表情で相手と目を合わせます。流れるような一連の動作からは「あなたの名前と顔を覚えましたよ」という誠意が伝わります。

年齢や役職が上がるにつれて目下の方との名刺交換がおざなりになる方がいます。面倒くさそうに片手で名刺を受け取るやすすぐにしまつて不愛想なまま。これでは「自分が偉い立場の人間だ」と誇示していることしか伝わりませんし、会社の顔である地位に立つ方の態度としてふさわしくありません。握手をするときにも、相手の手を上から覆う(つかむ)ように手を差し伸べてしまうと、高圧的です。手を差し伸べる際のノーマルポジションは相手と同じ高さです。握手に慣れていない方は注意したほうがよいでしょう。

どっておきのお店紹介

有名芸能人が お忍びで通う 焼肉店!

九州和牛をメインに仕入れにもこだわり、
素材の持つ美味しさを余すことなく
ご堪能いただけます。
名物「にくろう焼き」は
ぜひ食べて頂きたい自慢の一品。
薄く大きくカットした黒毛和牛に
秘伝の和風タレを絡め、
炙り焼き卵をたっぷりつけて
お召し上がりいただけます。

地図、住所などは
下記サイトをご参照ください。



健康宣言の証

職場環境や従業員の健康に配慮し、健康投資を行う企業として、
協会けんぽ「健康宣言」企業に認定されました。
これまでも働きやすい環境づくりや
社員の健康増進に取り組んでまいりましたが、
この度の宣言を機に、更なる健康への取り組みを図ってまいります。

健康宣言の証

日本ネットワークコミュニケーションズ株式会社
代表者 今泉 篤二 様

貴事業所は、社内の健康目標を定め、健康づくりを促進するための「健康宣言」をされましたので、それを証します。

今後は、当協会と連携を図り、従業員の皆様が健康で元気に仕事に取り組めるよう、「健康経営®」の推進に努めましょう。

令和元年8月22日
全国健康保険協会大阪支部
支部長 小村 俊一

全国健康保険協会 大阪支部
健康宣言

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.04
2019.07

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9月15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



07

VOL.04

2019



営業は
自分の価値観
世界を広げる