

tag.  
worker

2

VOL.23

2021

逆境が  
人にあたえるものこそ  
美しい。

# Members Introduction

1st  
SATO  
CHUYA

31件  
獲得

佐藤 宙弥

京都産業大学  
経営学部 2回生  
BCC関西



2nd  
OGATA  
KAITO

22件  
獲得

緒方 海斗

関西学院大学  
総合政策学部 4回生  
LOF リーダー



KATO  
SOSUKE  
加藤 宗佑

関西大学  
政策創造学部 1回生  
BCC関西



4th

21件  
獲得

OKUDA  
TAKEYA  
奥田 健也

京都産業大学  
外国語学部 卒業  
GTF リーダー



FUKUSHIMA  
ITSUKI  
福島 樹

和歌山大学  
政治経済学部 2回生  
GTF



KONO  
TOMOHIITO  
河野 智仁

大分県立  
宇佐高等学校 卒業  
BCC関西

**7th** **16**件  
獲得

**TAKINO  
KOTA**  
瀧野 皓太

桃山学院高等学校 卒業  
WTV



**8th** **14**件  
獲得

**IWATA  
TAKETOMO**  
岩田 剛知

常葉大学 健康プロデュース学部  
健康柔道整復学科 1回生  
BCC関西



**9th** **13**件  
獲得

**INOUE  
KEI**  
井上 啓

西南学院大学 商学部 3回生  
BTF リーダー



**NAKAZAWA  
SATOKI**  
中澤 賢

愛知教育大学 教育学部 3回生  
BCC名古屋



**11th** **12**件  
獲得

**MATSUMOTO  
KO**  
松本 滉央

摂南大学 理工学部 2回生  
BCC関西

**12th** **11**件  
獲得

**UEKI  
YUYA**  
上木 悠矢

北星学園大学 経済学部 卒業  
LDS



**13th** **10**件  
獲得

**MATSUOKA  
MOTOI**  
松岡 基

OTM リーダー



**KIDO  
NAOTO**  
木戸 直人

大阪経済大学 経営学部 3回生  
BCC関西



# INTERVIEW

野浪 成華 BCC 名古屋  
名古屋商科大学 商学部 3 回生

弊社で営業を始めたきっかけ  
友達に誘ってもらい始めました。

営業を始めて変化したこと  
相手の反応をよく見るようになったこと。

獲得件数 UP のために努力していること  
沢山叩く事です。

他に興味のある業種  
人の健康に関わる事



杉浦 大輝 BCC 名古屋  
中京大学 法学部 4 回生

弊社で営業を始めたきっかけ  
大学の間何もしてこなかったので、  
何か挑戦してみたかったからです。

営業を始めて変化したこと  
自分に正直になれたこと。  
自分の変なプライドや価値観を捨て去ることができ、  
自分に正直になることができました。

獲得件数 UP のために努力していること  
沢山叩くその日の訪問件数は誰よりも多く訪問できる  
ように心がけている。また、常に目標や反省点を  
意識しながら稼働しています。

他に興味のある業種  
今は営業職にしか興味ないです



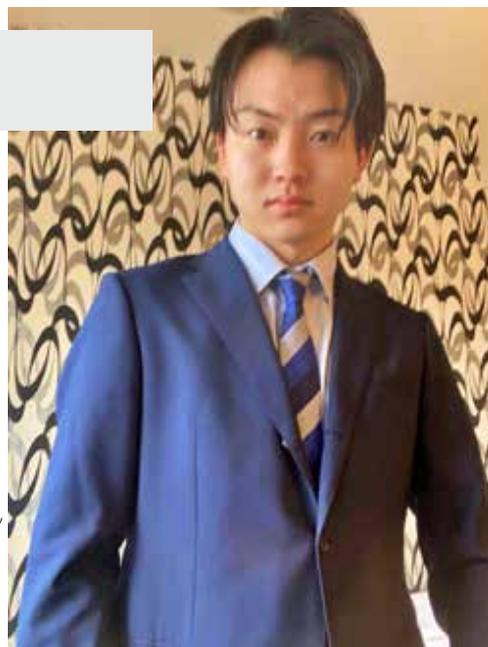
野田 堅太 BCC 名古屋  
愛知大学 文学部 3 回生

弊社で営業を始めたきっかけ  
就活するか迷っていて、  
何か能力をつけなければと思い始めました。

営業を始めて変化したこと  
人見知りが減ったり、ちょっとずつ前向きに  
なれるようになってきたこと。

獲得件数 UP のために努力していること  
マインドセットと日報を書くこと。  
マインドセットの大切さはいつも井上さんから  
言って頂いてます。日報を書くのは PLC の長谷川くん  
から遠征で一緒だった時に教えて頂き、  
そこから始めました。

他に興味のある業種  
飲食・旅行



緒方 海斗 LOF

関西学院大学 総合政策学部 4 回生

### 弊社で営業を始めたきっかけ

もともと長期で何かやりたいと思っていた時に  
ご縁があり、始めました。

### 営業を始めて変化したこと

普段の生活で、相手はどんな人でどんなことを考えているか  
意識するようになったこと。

### 獲得件数 UP のために努力していること

最近だと、本、YouTube などを見て、  
この仕事に活かせることがあれば参考にしています。  
あとは件数が上がるイメージをします。

### 他に興味のある業種

これから探していきます。



福島 樹 GTF

大和大学 政治経済学部 2 回生

### 弊社で営業を始めたきっかけ

生きる活力を見つけたかったからです。

### 営業を始めて変化したこと

人として成長できたこと

### 獲得件数 UP のために努力していること

オフに向けて頑張ることです。

### 他に興味のある業種

退職代行



栞原 興 PLC 関西

京都大学 工学部 3 回生

### 弊社で営業を始めたきっかけ

下宿先に日本ネットの営業が来て、その営業マンに  
直接紹介してもらいました。水原ありがとう。

### 営業を始めて変化したこと

自責精神が強くなったこと。雨が降っても自分のせい。

### 獲得件数 UP のために努力していること

「自分がお客さんだったらどう感じるか」を常に考えること、  
一日中 cyzen を眺めることです。

### 他に興味のある業種

広告、コンサル



# Organization Introduction



## 佐藤 宙弥

京都産業大学 経営学部 2 回生

営業するきっかけ  
兄の紹介。

将来の夢  
大きい家を買う。



## 岩田 剛知

常葉大学 健康プロデュース学部 1 回生

営業するきっかけ  
ビジネスを学ぶ為。

将来の夢  
ビックになる。



## 青野 友紀

近畿大学 経営学部 3 回生

営業するきっかけ  
営業の力をつけて、自分自身を成長させたいと思ったから。

将来の夢  
大きな家に住むこと。



## 河野 智仁

大分県立宇佐高等学校 卒業

営業するきっかけ  
回線の営業マンとして、自分がどこまで通用するか試してみたいと思ったから。

将来の夢  
40 歳までにペイペイドームで始球式を投げること。



## 川本 祐也

同志社大学 理工学部 4 回生

営業するきっかけ  
知り合いの社長が訪問販売から始めたと話していたので商材をwantaedlyで探して見つけました。

将来の夢  
かなり抽象的ですが、大学生の市場価値を高められるような教育活動ができる経営者になろうとしています。



## 加藤 宗佑

関西大学 政策創造学部 1回生

### 営業するきっかけ

歩合制の仕事を探していた際に、宝来さんに出会い始めました。

### 将来の夢

わかりません。



## 藤原 靖也

大阪工業大学 情報科学部 3回生

### 営業するきっかけ

営業力を身につけたいと思ったから。

### 将来の夢

起業したい。



## 山下 遥輝

大阪ビジネスカレッジ専門学校  
スポーツビジネス学科 2回生

### 営業するきっかけ

営業を通して力を身につけ自分の武器にする為。

### 将来の夢

スポーツブランドを立ち上げる。



## 福嶋 颯太

神戸市立神港高等学校 卒業

### 営業するきっかけ

コロナで仕事が無くなった後に友人の紹介。

### 将来の夢

全国放映の映画に出れる役者になる事。



## 木戸 直人

大阪経済大学 経営学部 3回生

### 営業するきっかけ

就活するうえで役に立つと思った為。

### 将来の夢

カッコイイ車に乗りたい。