



06

VOL.03

2019

成果は  
本気でとる!





## 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、率直にとっ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、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行っていることです。

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、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。

# 2nd

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

- 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、生き様がかっこいいからです。
- 3.自分に自信がたったことです。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カ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が。笑
- 2.特にないです。
- 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

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



新規  
22件  
獲得

- 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.スティーブ・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。ここ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知りました。  
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知りました。
- 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ますが、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しています。

# 3rd

Shimizu Takumi  
清水 琢未

東洋大学 経営学部卒  
PLC東京



新規  
22件  
獲得

- 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。自分も平日夕方まで他の仕事をしているので、自分と似ている環境にありながら、件数をあげているのは尊敬します。

# 5th

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



新規  
21件  
獲得

- 2.イチロー  
理由:圧倒的なトップレベルの結果を何十年も継続して保ち続けているからです。
- 3.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上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事の本質だと考え方が変わりました。

# 5th

Sato Ryo  
佐藤 涼

立命館大学  
情報理工学部4回生  
PLC関西



新規  
21件  
獲得

# 7th

Yamamoto Kyohei  
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



新規  
20件  
獲得

- 2.今泉社長  
理由:一人間としての性格や、一社長としての仕事に対する姿勢、言動など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

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  
20件  
獲得

- 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、ぼくも心を整えてほしいです。

# 7th

Sakai Yuya  
坂井 優哉

日本大学  
法学部法律学科卒  
PLC東京



新規  
20件  
獲得

- 3.コミュニケーション能力が付き、自信ができました。私なりの営業でのコミュニケーション力の定義は、聞き出す力と共感力。様々なお客様と会話の中で、悩みを聞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。



# TANAKA SHOYA Conversation

## 旬な男、田中翔也が語る。

編集・インタビュー:石橋



石橋: タグワ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っておりますので、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: 田中さんは会社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、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プ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、トップ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が集まって、販売会議を行っております。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。

石橋: でもそれは本当に大切ですね。実際に会って顔を見て話をするだけで、相手の温度感や本当の気持ちが変わりますよね。

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いと、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、日々頑張り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、良い刺激ももらっています。今、共に頑張っているPLCの仲間はすごく信頼をしているので、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、フィールドが今とは違っても、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と思っています!

石橋: 頑張り続け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。



## 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出来ることです。

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もっともっと全員で高みを目指していきたいなと思います。
- ③壁にぶち当た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...

