

近畿2府4県の優良企業情報誌 [エラベル]

関西版 ALevel 2024



信用調査のプロ
東京商工リサーチが厳選

近畿2府4県の

優良 企業 完全ガイド



TSR
TOKYO SHOKO RESEARCH

上位8%の優良企業を徹底調査!!

59
社
経営者インタビュー

184
社
優良企業ガイド



**防災対策機器の分野で
トップシェアを獲得**

いきなりですが当社は“異常”な会社です。何が異常なのかというと、当社は今年で創業16年と比較的若く、社員数も20名ほどの小さな会社でありながら、メイン事業である防災対策機器販売の分野では、ユーザー数が全国に3,700件と業界トップシェアを獲得。さらに昨年の売上は7億8000万円、今期は10億円を超える見込みで、毎年驚異的なペースで業績を伸ばし続けています。また6年連続で東京商工リサーチの優良企業に選出。しかも昨年の評点は「71」と、中小企業としては異常な数値ともいえる高い評価を頂きました。これだけでも当社の異常さがお分かりいただけるかと思います。ではなぜ当社はこれだけの成功を収めることができたのでしょうか。それは、他社とは一線を画す独自の営業スタイルにあります。

**“お願い営業”から脱却し
独自の営業メソッドを構築**

営業職というと、キツイとかつらいなどネガティブなイメージを持たれがちですが、当社では従来の根性論的なお願い営業は一切しません。当社の営業は、取引先にとって何が重要なのか、導入してもらうにはどんな問題があるのか、徹底的にリサーチして効果的なプランを提案することで、お客さまから「導入したい」と言っていただく、問題解決型のセールスを行っています。その手順は言語化したトークスクリプトにまとめ、営業スタッフ全員に落とし込んでいます。営業ということとコミュニケーション能力の高い人でなければ務まらないと思われがちですが、このトークスクリプトに沿って営業するだけでいいのです。簡単ですよ。その代わりと言っては何ですが、私から営業スタッフにお願いしていることが2つあります。1つは本を読む事。私自身こ

6年
連続掲載
★★★

株式会社 ニシハタシステム

独自の営業スタイルを確立 躍進を続ける“異常な会社”

Messenger

代表取締役 西畑 恭二 氏

写真左。1961(昭和36)年生まれ。大阪府出身。近畿大学卒業後、大手OA機器メーカーに入社。29歳の若さで営業所長に就任するなど多くの実績を挙げた後、2006(平成18)年、ニシハタシステムを設立。独自の問題解決型セールスで、地震速報器販売トップシェア企業に。写真右は息子であり専務取締役の西畑進太郎氏。

Company Profile

所在地 大阪府堺市堺区戎島町3-22-1 南海堺駅ビル4F401
設立 2006(平成18)年5月
従業員数 20名(グループ全体)
売上高 7億8,000万円[2022(令和4)年4月期]
事業内容 防災対策商品(緊急地震速報機器・IP無線機)のWEB提案販売および工事、ドローン事業、教育事業
U R L <https://www.nishihata-system.jp/>

▼ 企業公式サイト



れまでたくさんの本を読み、その中で得た知識が大いに助けとなりました。お客さまに提案し納得してもらうにはやはり知識が必要です。ですので、当社で営業を目指す人にはぜひ多くの本を読んでもらいたいです。そしてもう一つは身だしなみを整える事。身だしなみは営業の基本中の基本。やはり人相の悪い人や身だしなみのだらしない人から物を買いたいとは思いませんよね。ですので当社のスタッフには、いい服を着て身だしなみには常に気を付けるよう伝えています。この2つを守り、スクリプトに沿ってトークを進めることで、未経験の方でもすぐに受注できるようになります。そして次第に仕事に慣れ、契約がバンバン取れるようになると、給料もどんどんアップ。給料がアップすることでさらにモチベーションも上がるという良い循環が生まれます。手前味噌ですが、当社のスタッフはみんな男前というか、自信みなぎるよい顔をしているんです。そんな男前だらけの営業マンがいる会社、他にありますか？

にわかに信じられないかもしれませんが、ホントの話なんです。

社会に貢献し会社も成長

自分と家族も幸せに

このように当社は年々業績が右肩上がりしているので、給与も他社に比べかなり高いです。25歳で年収700万円になった社員もいれば入社3年で7000万円の家を購入した人もいます。お金が全てではありませんが、やはり生活していく上でお金は大事ですし、せっかく当社に入社していただいたからには、たくさんお金を稼いで幸せになってほしいと思っています。「社会貢献をしつつ、会社も成長、自分の家族も幸せに」が当社の合言葉ですが、この想いに共感し、ニシハタシステムを面白いと思っていただけたら、ぜひ当社にお越し下さい。「異常な会社」の意味をより理解していただけたらと思いますよ。

株式会社 ニシハタシステム

採用実績
(2021年)
6名平均年齢
28歳男女比
8:2

過去の採用実績校

関西大学、近畿大学、東京学芸大学、国士
館大学、東海大学、関西外国語大学

求人職種 営業職

求人学歴 大卒/中卒

会社説明会 WEB

選考方法 面接/面接(WEB対応可)

インターンシップ なし

IP無線機・地震などの防災事業で国内トップシェア

近年、巨大地震が多発しています。いつ来るかわからない地震・津波に備える緊急地震速報・IP無線機を全国展開している会社です。導入企業先は約4,800事業所と業界トップシェア。IP無線機については、特に全国幼稚園・保育園に導入が加速的に進んでおり、先生方に普段利用で、災害時に適切な行動ができるように取り組んでいただいております。特にIP無線機は業界団体との協業で若い社員でもかなりの実績が出せます。



この会社のここがスゴイ！



成長性

業界トップシェア！

当社はIP無線機「伝シリーズ」を子供の命を預かる保育園や幼稚園に特化してご案内しております。現在、導入園数は全国1,500園を突破しており、業界では圧倒的な知名度を誇っています。



WLB

仕事も頑張りが、趣味も充実に

土日祝日はお休みで、年間休日は125日。平均年齢が28歳と若く、仕事は時間内完結型。無駄な残業はしない・させない。プライベートの時間をしっかり確保していただけます。趣味はゴルフを始め社員ゴルフを楽しむ仲間が多いです。

会社DATA

所在地	大阪府堺市堺区戎島町3-22-1 南海堺駅ビル4F401
設立	2006(平成18)年5月
資本金	50万円
代表者	西畑 恭二
従業員数	20名(グループ全体)
営業所・支店	東京都
売上高	7億8,000万円 [2022(令和4)年4月期]
事業内容	防災対策商品(緊急地震速報機器・IP無線機)のWEB提案販売および工事、ドローン事業、教育事業

採用DATA

初任給	営業職:250,000円
昇給	年1回(2022年度昇給 月給2万~10万)
賞与	年2回(7月、12月)
諸手当	住宅手当、資格手当、時間外手当、役職手当、交通費、営業手当、その他(2020年度昇給:2万円~10万円)など
職務内容	営業職(防災商品を幼稚園・保育所へオンラインで提案する仕事です。)
募集人数	10名
勤務先	大阪、東京
勤務時間	9:00~18:00
休日・休暇	土曜日、日曜日、祝日、夏季休暇、年末年始休暇、有給休暇、慶弔休暇、産前産後休暇、育児休暇
福利厚生	各種社会保険(健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険)、定期健康診断制度、退職金制度、インフルエンザ予防接種、会員制リゾートホテル
教育・研修	新入社員研修、OJT

Message from
先輩社員

充実した社員研修があり、営業職未経験でも

1~2か月で実績を出すことができます。また、若い仲間が多いので張り合いができ、やりがいのある仕事環境です。

Comments
from TSR

当社独自の提案型営業により大手筋に営業地盤を確立。近年、積極的な営業展開が奏功し業績拡大を続け、高い収益性を維持する注目の優良企業。

▼採用に関するお問い合わせ

TEL.072-224-8800(代表)

担当:西畑

<https://www.nishihata-system.jp/>

E-mail:info@nishihata-system.jp

▼企業サイト



経営者
インタビューは
P.042
に掲載