



株式会社 ニシハタシステム



社会の防災・減災に寄与し 自分自身の未来を拓く

代表取締役 西畑 恭二 氏

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。

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 24名(グループ全体)

売上高 10億5,600万円[2024(令和6)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

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

企業公式サイト



自分で学び取ったことの対価が いずれ報酬として返ってくる

ニシハタシステムは、緊急地震速報機器やIP無線機など防災対策機器を専門に取り扱う商社です。私が事業を起こしたのは20年前。小さなガレージからスタートし、順調に業績を伸ばし、先期は売上10.5億円を達成。今期は12億円を目標としています。

私が、当社の社員に大切にしてほしいのは「学ぶ」こと。その理由は、まるで振り子のように自分が学んだ分だけ、報酬となって返ってくるからです。「学ぶ」というのは、ただ本を読んで終わりではありません。内容を頭に叩き込み、実践し続けることが重要です。多くの人は実践を継続できないため、成功に至らないのです。三日坊主にならない秘訣は、目標を持つこと。私の場合は、自分の息子を本人が望む大学に行かせてやれるだけのお金を稼ぐことが、起業の目標でした。起業前から、ラニー・バッシュムの『メンタル・マネージメント』をはじめ、ナポレオン・ヒルやブライアン・トレーシーの著作に学び、とにかく実践しました。絶対に成し遂げたい目標だったからこそ、ブレることなく継続できたのだと思います。

創業以来、「私たちとその家族の豊かな生活の実現」を経営理念に掲げる当社。そのために、目の前の売上目標を達成すべく、いつ何をすべきか計画を立て、着実に実践しています。

防災に関心の高い顧客サイドから 問い合わせいただく仕組みを構築

現在、当社では、営業のあり方の変革を推進中です。こちらからアプローチをかける従来の営業方法を脱却し、当社の商品に興味を持ってくださった方からご連絡をいただく仕組みづくりを行っています。

取引先は保育施設が多いことから、①タレントの杉浦太陽さんをイメージキャラクターに起用し、新聞などメディアへの露出拡大、②日本保育防災協会主催

の「保育防災カンファレンス」に登壇し、災害時の対応策について情報提供、③動画研修サービス「保育防災まなべる」の運用開始などの施策を実施。「保育防災カンファレンス」では、能登半島地震で被災した幼稚園・保育園の先生方のリアルな声がオンラインで聞けるとあって、全国から多くの保育関係者が集まりました。また、「保育防災まなべる」では、2023（令和5）年に保育福祉施設での事業継続計画（BCP）策定が努力義務化されて以降、保育施設の大きな関心事となっているBCP策定のノウハウをはじめ、子どもの命を守る多彩な防災コンテンツを提供しており、多くの保育関係者から好評をいただいています。これらの施策が功を奏し、防災に関心のある保育施設からのお問い合わせにつながっています。

めざすは防災ナンバーワン企業！ 豊かに暮らし、全員で笑いたい

当社の営業スタイルは、「買ってください」と言わないスタイルです。洋服を買いに行ったとき、店員さんが寄ってくるとその店を出たくなり、「自由に見てください、試着もできます」とひと声かけて放っておかれると安心して買い物をできた経験がある方も多いのではないのでしょうか。同様に私たちが、商品に興味を持ってくださったお客さまにおすすめするのは、無料の貸し出しだけ。例えばIP無線機の場合、一斉通話を簡単にできることから、一度使ってみると、組織内での連絡の負担軽減などのメリットを実感でき、納得して契約いただくケースがほとんどです。

今後の当社の目標は、防災のナンバーワンカンパニーになることです。すでに緊急地震速報機器では国内トップシェアを誇りますが、その他の分野でもシェア拡大を狙います。そして社員全員で稼いだ利益は、全員で分配するのが当社流。新入社員の初任給は31万円を実現しており、ボーナスを除く年俸が1000万円超の34歳社員もいます。稼ぐ場として、ニシハタシステムにかけてみてもよいのではないのでしょうか。





採用実績(2024年) 6名 平均年齢 29歳 男女比 8:2

[過去の採用実績校] 関西大学、近畿大学、関西外国語大学、早稲田大学、上智大学、国士館大学

求人学歴 大卒/中途
会社説明会 WEB/個別対応
インターンシップ なし
選考方法 面接(WEB対応可)

IP無線機・緊急地震速報機器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5,000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早期で実績が出ます。

Message Voice
from

先輩社員 S.Nさん(2016年入社)

充実した社員研修があり、営業職未経験でも1~2カ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、やりがいのある仕事環境です。



この会社のここがスゴイ！



業界トップシェア！

当社はIP無線機「伝シリーズ」を、子ども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。



仕事もがんばり、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29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。社員同志ゴルフを楽しむことが多いです。

Comments from TSR

★★★

当社独自の提案型営業により大手筋に強固な営業地盤を確立。現在、各拠点における積極的な営業展開が奏功するなど、9期連続で業績拡大を続けている注目の優良企業。

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	24名(グループ全体)
営業所・支店	東京都
売上高	10億5,600万円[2024(令和6)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(2023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、通勤手当、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・保育園へオンラインで提案する仕事です)
募集人数	5~10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

採用に関する
お問い合わせ

TEL.072-224-8800(代表)

担当:西畑

ホームページ <https://www.nishihata-system.jp/> メール info@nishihata-system.jp

経営者インタビューは >> P.028 に掲載 333

TOPに聞く 仕事論

経営者
INTERVIEW

専務取締役

西畑 進太郎

にしはた しんたろう



株式会社 ニシハタシステム

ニシハタシステム

IP無線機で保育防災の プラットフォームに。

PROFILE

1989年7月生まれ。大学卒業後、大手食品会社、人材会社の勤務を経て同社に入社。東京支社を立ち上げ東日本地域を担当し売上拡大を実現。日本保育防災協会の代表理事として保育防災の啓発活動にも尽力。

▼ 企業公式サイト



全員に一齐に伝わるIP無線機 幼保向け需要にマッチ

2006年に緊急地震速報機器の販売からスタートした弊社は、現在、幼稚園や保育園、認定こども園向けのIP無線機を主力商材としています。従来の導入企業にはタクシーや運送業者が多かったのですが、すでに市場は飽和状態。そこに後から参入して苦戦するよりは、隠れたニーズの潜む市場があるのではと考え、目を向けたのが幼児教育施設です。

幼稚園というのは、自分で自分の身を守ることが難しい30～40人のお子さんに2人や3人、時には1人の大人が目注ぐ必要がある、防災という観点でも大きな困難のある職場です。いざという時、緊急性の高い伝達事項を素早く共有できれば、痛ましい事故も防ぎ得ます。一対一の電話とは違って話が全員に一齐に伝わるというIP無線機の特徴が、保育現場のニーズに合致し、好評が好評を呼んでシェアを拡大することができました。

弊社のIP無線機はドコモ回線を利用しているのですが、携帯電話がつながりにくくなる災害時にも通信規制を受けないデータ帯域での通話が可能。2016年の熊本地震の際にも問題なく使えたとお喜びの声を頂戴しています。

保育防災＝ニシハタという トップランナーを自負して

お陰さまで北海道から沖縄まで2,000以上の園に導入いただき、業界トップシェアを獲得しています。3,000園が当面の目標ですが、導入から5～6年を経た幼保施設も多く、機器更新需要を見据えた営業も強化しています。防災というのはシステムを入れれば終わりではなく、現場での減災の実現にお力添えをするのも提供企業の大きな役割。そうして社会貢献をしながら会社と自分自身の成長を同時に実現できるのが、弊社の仕事のやりがいではないかと思います。

また、保育業界の業界紙「パステルIT新聞」に具体的な導入事例を紹介したことが防災意識と弊社業務の認知の高まりにつながったことから、啓発活動にも注力しています。従来の保育防災カンファレンスに加えて、日本保育防災協会を新たに立ち上げ、2024年4月から保育防災に特化した動画配信サービスを開始、また2025年1月にはeラーニングも開始予定。こども

家庭庁といった国の取り組みとの連携も見据えて、保育防災の意識向上と環境整備を先導していきたいと考えております。

月初めの全社会議で チームの結束力を強める

幼稚園ではセキュリティの観点から外来者の訪問頻度をできるだけ抑えたいという現場の声があり、それに対応して弊社はコロナ禍前からリモート営業の体制を確立し、現在は大阪の15名、東京の9名で全国の事業者さんに対応しています。お客様と直接顔を合わせる機会が少ない分、チームワークが重要になると考え、基本的に全員がオフィスに出社し、声をかけ合い、意見を出しあって、よりよい営業提案ができるよう心がけています（沖縄に1名、リモート勤務のスタッフもいます）。さらに、今後を見据えて防災士の資格取得にも注力。2025年5月までに全社員が取得できるよう、費用面でもサポートし、外部講師を招いての勉強会も開催しています。

加えて、毎月月初めには全員が大阪本社に集まる全社会議を開催。また、時には創業の地を訪ねる機会も設けて、和歌山県有田市のガレージで私の父が2名で創業して以来の弊社の歩みを、当時を知らない若いスタッフにも伝えようとしています。そうして直接目にすれば残るものは大きく、これからは皆で力を合わせて会社を大きくしていこうという意識共有ができるのではないかと考えています。「子どもたちへ、当たり前の防災」を提供する仕事には社会的意義とやりがいがあります。名実共に保育防災のプラットフォーマーと呼ばれるにふさわしい企業を目指す弊社に、ぜひあなたもお力添えください。



▲リラックスして話し込める雲囲気のある木目調のオフィス。

COMPANY PROFILE

所在地 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-32 紀尾井町WITH3階

TEL 03-6272-8700

設立 2006(平成18)年5月

従業員数 24名(グループ全体)

売上高 10億5,600万円[2024(令和6)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提案販売及び工事、ドローン事業、教育事業、保育防災に関する動画配信事業

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



株式会社 ニシハタシステム



求人職種 ▶ 営業職/事務職/マーケティング企画職
 学歴・職歴 ▶ 新卒(大卒・短大卒)/中途(大卒・短大卒)
 選考方法 ▶ ES/筆記試験/面接(WEB対応可)
 インターンシップ ▶ なし
 会社説明会 ▶ WEB/個別対応

採用実績
(2024年)

6名

平均年齢

29歳

男女比

8:2

IP無線機・緊急地震速報機器・動画配信サービス・ドローン事業

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5,000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早期で実績が出ます。



MESSAGE VOICE

採用担当の声

S.Nさん

今までの成功体験や挫折体験、将来のやりたい姿を是非聞かせて下さい。当社への志望動機もですが、皆さんの人となりや、一緒に会社の目指すべき目標に向かえるか、といった相互理解を深める場にしたいと考えています。

TSR EYE

東京商工リサーチからひとこと

独自の提案型営業により大手企業に強固な営業地盤を確立。既往の積極的な営業展開により主力のIP無線機「伝シリーズ」は圧倒的な知名度を有し業界トップシェアを誇るなど、業績拡大を続けている注目企業。

成長性

IP無線機・緊急地震速報機器で
トップシェア！

メイン事業であるIP無線機は導入施設数が2,000園と業界トップシェア。6年連続で東京商工リサーチの優良企業に選出。

この会社の
アピールPOINT!

年間休日は125日以上！

土日祝日はお休みで、年間休日は125日。オンオフをしっかりと切り分け、休息やプライベートの時間を確保していただけます。

OFF WLB

会社DATA		採用DATA	
所在地	〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-32 紀尾井町WITH3階	初任給	大卒:250,000円
設立	2006(平成18)年5月	昇給	年1回(2023年度昇給 月給2万~10万)
資本金	50万円	賞与	年2回(7月、12月)
代表者	西畑 恭二	諸手当	住宅手当、役職手当、通勤手当、営業手当、その他(2022年度昇給:2万円~10万円)など
従業員数	24名(グループ全体)	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。)、事務職、その他
営業所・支店	東京都千代田区紀尾井町3-32 紀尾井町WITH3階	募集人数	10名
売上高	10億5,600万円(2024(令和6)年4月期)	勤務先	東京、大阪
事業内容	防災対策商品(緊急地震速報機器・IP無線機)のWEB提案販売及び工事、ドローン事業、教育事業、保育防災に関する動画配信事業	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)、社員旅行、社内部活・サークル活動、会員制リゾートホテル
		教育・研修	新入社員研修、OJT

▼ 企業公式サイト



採用に関するお問い合わせ
 TEL.0120-775-956 (担当:西畑) 0888-74-7950
 URL: <https://www.nishihata-system.jp> E-mail: info@nishihata-system.jp

経営者インタビューは P.160 に掲載 ▶